



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
第二轮审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



北京市朝阳区建国门外大街1号国贸大厦2座27层及28层

上海证券交易所：

贵所《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第二轮审核问询函》（上证科审（审核）〔2021〕582号，以下简称“审核问询函”）已收悉。

根据贵所的要求，华勤技术股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）会同中国国际金融股份有限公司（以下简称“中金公司”、“保荐机构”）、北京市中伦律师事务所（以下简称“中伦律师”或“发行人律师”）、大华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“大华会计师”或“申报会计师”）等中介机构对审核问询函中所提问题逐项核查，具体回复如下，请予审核。

说 明

如无特别说明，本回复使用的简称与《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招股说明书》中的释义相同。

审核问询函所列问题	黑体
对审核问询函所列问题的回复	宋体
对招股说明书的修订、补充	楷体（加粗）

在本回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目 录

说 明	2
目 录	3
1. 关于技术先进性	4
2. 关于股权激励	32
3. 关于前次问询回复	52
4. 关于其他问题	109
附：保荐机构关于公司回复的总体意见	131

1. 关于技术先进性

根据首轮问询回复，（1）公司在双核通信等领域较同行业公司仍有一定差距；（2）报告期内公司综合毛利率分别为 6.51%、7.87%和 9.90%，整体毛利率水平较薄，剥离专业服务收入毛利率后公司产品销售毛利率为 5.15%、5.79%、7.80%；（3）公司亦存在将部分订单的所有工序整体委托外协的情况。

请发行人补充说明：（1）双核通信技术在整机研发、生产制造中的应用情况，该技术是否为市场主流技术，分析公司在双核通信方面与同行业公司的具体技术差距，公司现有技术是否存在被迭代更替的较大风险；（2）智能手机 ODM 覆盖市场主流价格段机型的表述是否准确，高端机型产品较少的主要原因；（3）公司毛利率低于同行业可比公司，公司核心竞争力在于技术驱动还是价格驱动；（4）报告期内所有工序整体委托外协产品的具体情况，包括但不限于主要产品及对应外协采购金额、销售收入、委托方等；发行人是否具有独立完成所有工序整体委托外协产品的设计、开发、生产技术能力。

请发行人结合首轮问询问题 6 和前述问题，在招股说明书中补充披露发行人核心技术优劣势相关内容。

请保荐机构对发行人是否符合科创板定位、核心技术是否具备先进性进一步核查，发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）双核通信技术在整机研发、生产制造中的应用情况，该技术是否为市场主流技术，分析公司在双核通信方面与同行业公司的具体技术差距，公司现有技术是否存在被迭代更替的较大风险

1、双核通信技术在整机研发、生产制造中的应用情况，该技术是否为市场主流技术

（1）双核通信技术的基本情况

双核通信技术的产生主要系具有独立通讯功能的智能手表等智能穿戴设备由于尺寸限制，其电池容量往往较小，但又需要承担语音通话、数据交互、运动健康监测等

多种功能，为了更好平衡用户的使用体验与续航要求，双核通信技术应运而生。双核通信技术指在穿戴设备上采用了双处理器，从而可以构建出智能和长续航两种使用模式的技术。

双核通信技术中的两个处理器各自有优势，以采用双核通信技术的带蜂窝通信的智能手表产品为例，其主处理器具备较高的主频和运算速度，主要负责包括打电话、发短信、视频通话等各项 APP 使用场景的智能应用体验；低功耗协处理器由于运行功耗较低、耗电较少，主要负责用户运动、健康、无线蜂窝网等长续航使用场景的体验。通过使用双核通信技术，在智能模式下，主处理器的工作电流为毫安级，可以满足用户数十小时的使用；长续航模式下，低功耗协处理器工作电流最低可至 1 毫安以内，可以满足用户约十余天的使用。双核方案的研发和实现，使用户一方面可以体验到丰富的表盘显示效果和功能应用，另一方面可以长时间使用运动、健康功能而无需频繁进行充电。

（2）双核通信技术在整机研发、生产制造中的应用情况

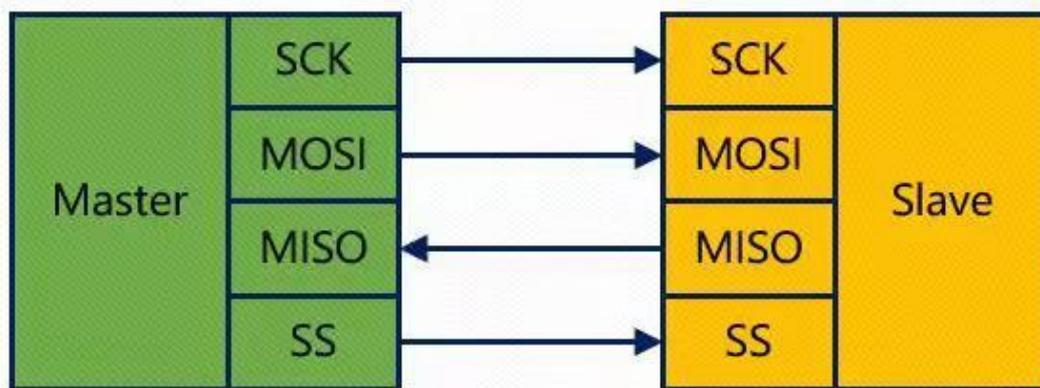
双核通信技术在具有独立通讯功能的智能手表整机研发中主要起到延长续航时间，提升用户体验的效果，主要应用于研发领域。双核通信技术出现前，具有独立通讯功能的智能手表主要采用 SoC 单核方案，由于 SoC 的功耗较高，其续航时间一般只有一天左右，用户需要频繁的充电才能使用，用户体验不足。双核通信技术则通过使用双核软硬件架构实现了双核心控制，可以在不同的场景下使用主处理器和协处理器交替接管系统控制，并基于此设计在产品中内置蜂窝移动通信模式、运动模式、低功耗模式、传统手表等多个模式，在不同场景下动态调用不同的硬件计算核心单元，降低系统功耗、延长待机时间、提升续航时间。

除具有独立通讯功能的智能手表采用 SoC 的单核方案或双核通信方案外，市面上另一种主流智能手表——运动手表，则根据其使用人群的消费特点主要采用低功耗的 MCU 方案，该方案续航时间长，用户体验相对更好，且可使运动手表的各项功能更符合该类消费者的日常运动习惯。

双核通信技术整体研发难度较大，目前上游芯片平台供应商还没有成熟的双核集成封装方案，需要公司使用单独的主处理器和协处理器自行开发构建双核通信系统。公司目前已研发完成两种双核通信技术方案。一种为市场上较为主流的双核通信技

术方案，该方案采用主处理器 SoC 运行 Android 等智能系统，协处理器 MCU 运行 RTOS 系统的方式，在两套系统上单独开发和维护各项应用程序，设计制作两套表盘并显示内容。另一种为市场上较为新颖的双 MCU 方案，该方案中主 MCU（主处理器）具有较高的运行频率，主要负责用户交互、音乐播放、打电话、智能语音等各项 APP 使用场景的智能应用体验；第二 MCU（协处理器）主要负责蜂窝网无线协议通讯，在手表独立工作场景下（蓝牙断开情况）确保网络通讯功能。双 MCU 方案相较 SoC+MCU 方案其续航时间明显提高，但由于 MCU 无法运行 Android 系统，其可使用的 APP 功能较少。

双核通信技术的开发难度主要体现在公司需依靠对不同 SoC 和 MCU 芯片的深入了解，自行在双核心间构建一套通信通路和数据交换机制。公司开发团队通过创新的采用 SPI 总线开发了一整套数据同步机制。该机制可以在双核之间构建出稳固的、具备较大数据量传输以及频繁动态切换能力的通讯能力，并在硬件设计上利用现有硬件通信接口尽可能提高数据通信速率、降低时延，一定程度上降低功耗。目前公司已具有两类双核通信技术的开发能力，可根据客户对产品功能性和续航体验的不同侧重点采用不同的技术方案。



注：SPI 全称为 Serial Peripheral Interface，是一种高速的全双工同步串行总线，以主从方式工作，有 3 线制（半双工）和 4 线制（全双工），引脚主要为 SDO/MOSI（主设备数据输出，从设备数据输入）、SDI/MISO（主设备数据输入，从设备数据输出）、SCK（时钟信号，由主设备产生）、CS/SS（从设备使能信号，由主设备控制）。

此外，生产制造过程中，双核通信功能主要通过蓝牙技术进行设备的测试和验收，与单核方案的生产方案基本一致。

(3) 双核通信在具备独立通讯功能的智能手表中是主流技术

以智能手表为例，虽然双核通信可以提高续航水平，但由于其技术难度、成本较高、待机时间较运动手表仍然较短等原因，采用双核通信技术产品主要集中在具备独立通讯功能的全功能性智能手表上，在该定位的智能手表中双核通信技术目前是市场的主流技术，但搭载独立通讯功能的智能手表产品较少；智能手表中市场占有率较高的运动型穿戴类智能手表则多采用 MCU 单核方案。

(4) 该技术为公司储备技术，目前尚未有产品量产

目前公司在智能手表领域的量产项目主要为使用 MCU 方案的运动智能手表，尚未有搭载双核通信技术的正式产品推出。但公司针对双核通信技术已进行了预研，并已研发出两套可量产方案，形成了一定的技术储备，其中搭载 MCU+MCU 方案的产品已进入大批量测试阶段，预计于 2021 年正式上市。

2、公司在双核通信方面与同行业公司的具体技术差距，公司现有技术是否存在被迭代更替的较大风险

目前，公司已成功实现双核通信技术方案，并通过软件、硬件结合等多种优化措施，已可将智能手表等智能穿戴产品的整体功耗水平降低至较为理想的情况。

公司方案与业界领先的竞品机型的对比情况请见下表：

项目	公司方案 (SoC+MCU)	公司方案 (MCU+MCU)	OPPO Watch (SoC+MCU)	华为 Watch 3 (SoC+MCU)
电池容量	330mAh	500mAh	430mAh	450mAh
智能模式续航	36 小时	>72 小时	40 小时	72 小时
长续航模式续航	14 天	16 天	21 天	14 天

注 1：各品牌方对智能模式、长续航模式的定义不一致，对续航时间有影响

注 2：对比机型均选取各品牌近期上市的使用双核通信技术的代表性智能手表

公司在 SoC+MCU 方案的双核通信方面与主流技术路线不存在明显差异，技术指标方面，公司方案在智能模式下的续航时间较对比机型有一定劣势，公司正在加速研发下一代产品，对该方案进行优化。此外，公司也通过自身的研发创新，研发出了较为新颖的具有更长待机时间的双 MCU 技术路线。公司现有的两种技术方案会持续在公司的智能穿戴产品中长期应用，并且不断进行迭代、改进与优化。公司会针对不同的产品定位、产品人群使用习惯及特征，选择不同的技术路径和研发解决实现方式。

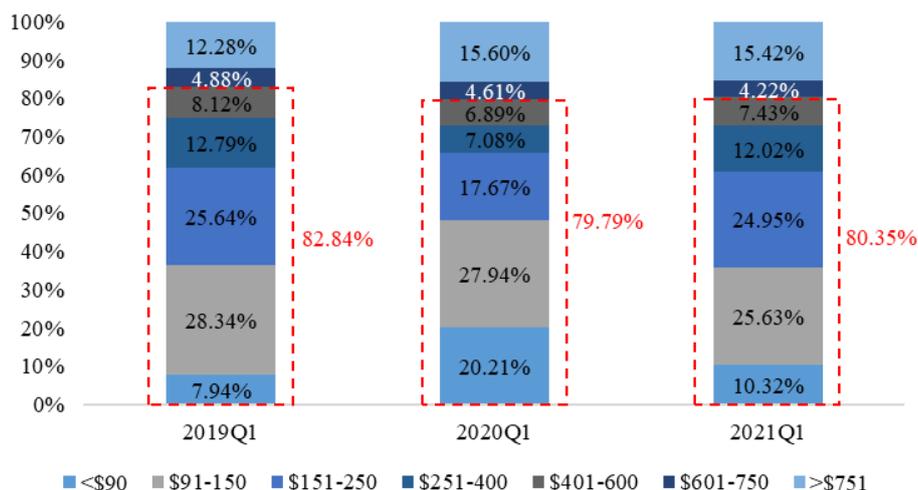
未来，公司计划通过与双核通信技术中的各元器件供应商的紧密配合，从硬件设计、软件算法等多方面进行整体方案的优化，并进一步的调整和改进公司现有的主处理器和协处理器之间的消息传递机制、主核的唤醒休眠机制等，最终实现功耗的进一步优化。此外，公司还计划通过导入软硬件先进方案或与供应商一起创新主处理器与协处理器的封装形式等方式，逐步降低双核通信方案的整体产品成本，从而在更多不同功能特征和定位的智能穿戴设备中采用该等技术。综上所述，公司具有不断研发满足客户需求的解决方案的能力，公司智能穿戴产品的双核通信技术与公司整体技术体系不存在被迭代更新的较大风险。

（二）智能手机 ODM 覆盖市场主流价格段机型的表述是否准确，高端机型产品较少的主要原因

1、智能手机 ODM 覆盖市场主流价格段机型的表述是否准确

根据全球性科技产品研究机构 Omdia 数据，2019 年第一季度、2020 年第一季度、2021 年第一季度，全球 600 美元以下的智能手机出货量分别占全球智能手机总出货量的 82.84%、79.79%、80.35%，600 美元以下的智能手机稳定占据全球智能手机市场绝大部分市场份额，600 美元以上的高端智能手机只占全球智能手机市场 20%左右的份额。因此，市场上通常将售价为 600 美元以下的智能手机定义为市场主流价格段机型。

不同价格区间智能手机出货量占比



资料来源：Omdia

智能手机 ODM 公司依托其标准化的研发流程、智能化的生产工厂、高效的生产工艺及运营效率、专业化的技术人才、服务导向的企业文化等优势，在智能手机主流

价格段机型市场具有较强的竞争优势。根据 Omdia 数据，2021 年第一季度，600 美元以下智能手机出货量占全球智能手机总出货量的 80.35%，发行人在该价格段的代表产品包括：三星 Galaxy A11、OPPO A32、红米 9 等。而智能手机品牌厂商因其品牌定位、前沿技术储备、技术创新等优势，在智能手机高端机型市场具有较强的竞争优势。根据 Omdia 数据，2021 年第一季度，600 美元以上的智能手机出货量占全球智能手机总出货量的 19.65%，但由于不同品牌厂商的研发能力或产品重心等区别，部分品牌也将该价格段的智能手机交由 ODM 公司研发，发行人在该价格段的代表产品包括：Nokia 8.3 5G、ASUS Zenfone7（5G）等。

此外，随着印度、非洲等新兴市场的智能手机渗透率不断提高，加之疫情造成的经济冲击以及新兴市场人均可支配收入较低等原因，600 美元以下的智能手机主流价格段机型仍将保持其主流市场地位。

综上所述，以发行人为代表的智能手机 ODM 公司在 600 美元以下的智能手机主流价格段机型市场具有较强的竞争优势，智能手机 ODM 覆盖市场主流价格段机型的表述较为准确。

2、智能手机高端机型产品较少的主要原因

不同于品牌厂商，以发行人为代表的智能手机 ODM 公司通常没有终端销售渠道，产品销售模式以订单模式为主，即由品牌厂商释放产品订单，再由 ODM 公司根据产品定义进行产品研发设计和生产制造。对于智能手机的高端机型产品，ODM 公司承接品牌厂商高端、旗舰机型较少，属于 ODM 行业普遍特征，但发行人凭借其强大的研发、生产能力以及长期积累的技术实力，已经具备了一定的高端机型产品研发设计和生产制造能力，掌握了部分品牌厂商高端机型产品订单。此外，在笔记本电脑、平板电脑、智能穿戴、AIoT 领域，发行人已凭借其研发生产能力覆盖了全价格段产品订单，具备较强的高端产品的研发设计经验及制造能力。

公司目前智能手机高端机型产品仍然较少的主要原因如下：

(1) 高端机型产品代表了品牌厂商的核心技术趋势的不同方向，技术、商业秘密保密需求较高

在智能手机领域，品牌厂商与 ODM 公司存在产业链分工差异，品牌厂商高端旗舰机型通常搭载其选择的功能偏好与最前沿技术和最新设计理念，品牌厂商出于保护

其核心技术竞争力以及核心商业机密等考虑，通常会自主完成高端旗舰机型的研发设计，不会将订单交由具有研发设计能力的 ODM 公司完成。而华为、苹果这类以制造外包为主的厂商，通常会将高端旗舰机型的生产制造交由不具备研发设计能力的 EMS 公司完成。对于主流价格段机型产品，品牌厂商通常会将产品从研发设计到生产制造的整体环节交由 ODM 公司完成。

（2）高端机型产品设计风格代表了品牌厂商的品牌定位及形象

智能手机品牌厂商的品牌定位及高端化形象往往通过其高端旗舰机型产品的发布进行维护，其高端产品也通常具有该品牌的标志性设计或技术特点以便建立品牌口碑。因此，出于品牌形象建设以及使用一贯的标志性设计或技术特点的方式提高终端消费者忠诚度等方面的考虑，品牌厂商通常自主完成其高端旗舰机型的设计研发，不会将其高端机型产品的设计研发订单交由 ODM 公司完成。

（3）高端机型产品代表了品牌厂商的不同功能性技术偏好

智能手机品牌厂商的高端旗舰机型往往搭载其最新、最前沿核心技术。出于技术梯队建设的考虑，品牌厂商需要通过保留自主研发设计项目，以提升品牌的研发设计实力并构建品牌的核心技术壁垒。此外，品牌厂商的高端机型根据不同的系列特点，往往会在均衡性能的基础上突出外观、摄影、游戏性能等不同特点，例如三星手机的柔性屏特点、小米手机的超大像素摄影特点等。因此，为在某一方面保持其产品技术特点，品牌厂商通常会保留高端机型的研发设计环节，自主完成相关技术的研发和产品设计。

未来，随着智能手机的功能不断丰富完善、性能不断提高，智能手机市场将逐步向 ODM 公司擅长的微创新领域过渡。在此趋势下，随着 ODM 公司在智能手机高端机型研发制造领域的技术积累不断成熟，ODM 公司可能会在智能手机领域复现其在笔记本电脑领域的发展趋势，逐渐涉及高端机型的研发和制造。

综上所述，以发行人为代表的 ODM 公司因其业务模式的特性，现阶段在智能手机领域普遍较难获得品牌厂商的高端机型产品订单。

（三）公司毛利率低于同行业可比公司，公司核心竞争力在于技术驱动还是价格驱动

1、公司坚持以技术驱动效率，以技术获取客户信任和竞争力

公司以技术驱动效率主要体现在研发设计技术、生产制造技术、数字化管理技术三个方面，通过这三个方面的技术提升驱动公司整体运转效率、研发效率、资源使用效率、生产运营效率的不断提高。

在研发与制造方面，公司历来高度重视产品研发和技术积累，始终坚持以技术驱动效率，充分利用材料科学、通信技术、热学、自动化、光学、电子、微电子、工业设计、软件应用、管理学等多个领域的知识构建可完整覆盖智能手机、笔记本电脑、平板电脑等主要智能硬件在软件、硬件、结构、制造等方面的核心技术体系。以核心技术支撑智能硬件产品开发和方案创新，能够有效应对不同客户在不同智能硬件方面的差异化需求。在管理技术积累过程中，公司不断从数字化管理体系、组织架构、人才培养、研发流程和技术规范等多个层次上建立和完善管理机制，紧随行业发展趋势，不断对智能硬件行业前沿的数字化管理技术成果进行充分消化、吸收和再创新，探索可行的技术路线、技术架构和应用模式，以管理技术推进研发与制造技术的创新突破，提升客户需求的响应速度和开发效率，持续巩固公司技术竞争优势。

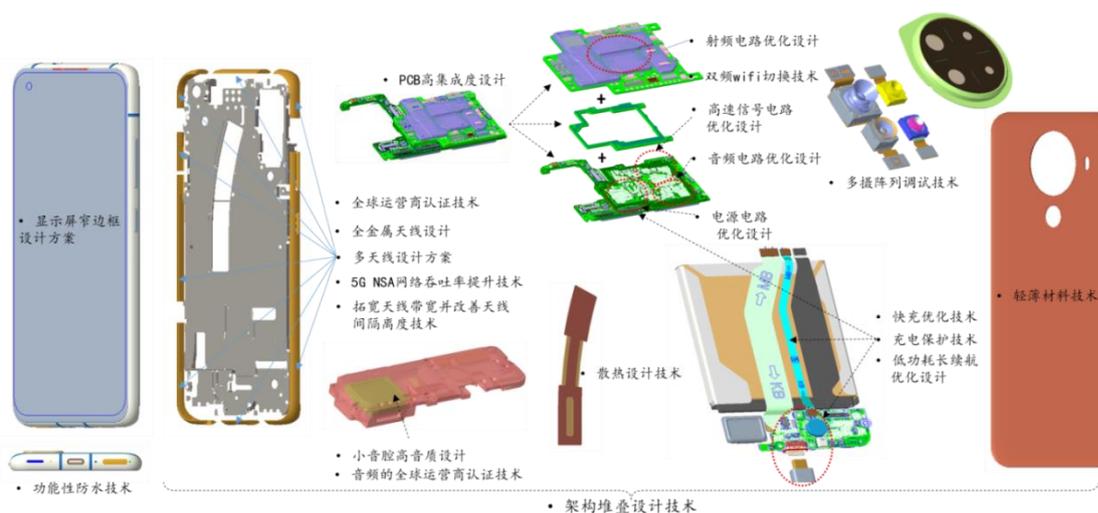
智能硬件品牌厂商常会从技术、质量、成本、交付、服务等多个维度考察 ODM 公司。其中，技术是最重要也是最核心的部分，决定了 ODM 企业是否有能力按客户给出的产品定义进行项目研发，也支撑着公司在质量、成本、交付、服务等其他四个方面能力。良好的技术实力可以让公司在设计研发时具备优秀的冗余设计和高精度的制造能力，在研发阶段就着力提升公司产品质量，使公司以优秀的产品质量获得了众多客户的质量奖。优秀的技术研发实力也使发行人成功通过系统级的设计降低了对单个零部件的参数要求并在不同产品中实现了国产化替代，成功降低了成本。通过自主改进的柔性产线、自动化制造技术和在研发时对生产过程中难点的提前优化设计，公司可以提高大批量交付的效率与能力。最后，公司也建立了完善的技术人才梯队与技术部门和销售服务部门之间的轮岗机制，通过强大的技术实力更好地服务客户，在销售端帮助客户及时发现并解决技术问题。

2、公司具有完整的核心技术体系，可为客户提供一站式服务

公司自成立以来始终高度重视研发投入和技术创新。公司具备完善的研发体系和研发管理制度，并专门设立了技术委员会、产品委员会等组织来跟踪和研究智能硬件领域的各项创新技术，建立并完善了 IPD 研发流程保障研发活动的高效运行。

从技术广度方面来看，公司已全面掌握智能手机、笔记本电脑、平板电脑、智能穿戴、AIoT 等主要智能硬件产品所涉及的核心技术。通过多年的技术积累，公司自主研发了多项先进的核心技术，形成了包含无线网络天线设计、射频技术、电路系统设计、结构设计在内的通用技术，并在此基础上针对智能手机及平板电脑、笔记本电脑、智能穿戴等产品进行深入钻研，研发出了一系列核心技术体系，体现出了公司的科技创新能力和核心技术先进性。

以智能手机为例，在智能手机的研发制造过程中对应的通用技术与智能手机核心技术具体情况如下：



经过十余年在智能硬件制造领域的持续研发创新，华勤技术在硬件、软件、结构设计等多方面形成了丰富的自主知识产权体系，并依托公司的研发能力，为全球品牌厂商提供智能硬件研发设计和生产制造服务。截至 2021 年 8 月 31 日，公司拥有专利超过 1,800 项，其中发明专利超过 700 项，软件著作权近 1,000 项。

综上所述，发行人已全面掌握智能手机、笔记本电脑、平板电脑等智能硬件所涉及的全部核心技术，可以为客户提供全品类、全价格段产品的一站式服务，帮助客户实现差异化优势。

3、公司具有高效的技术迭代能力

在智能硬件领域，主流智能手机品牌商通常会每年更新其旗下不同产品系列的产品，因此，一款智能手机产品在推出一年左右就会被下一代的产品所替代，生命周期较短。同时，市场上不断更新的技术水平也要求 ODM 公司需要快速更新自己的研发能力以满足终端消费者的需求。例如在通信制式方面，中国移动通信制式以每十年一

代的速度从 80 年代 1G 不断快速迭代到目前的 5G；在摄像头方面，自 2000 年首部具有拍照功能的手机问世以来，手机摄像头经历了前置摄像头、后置多摄、3D 结构光等数次技术变革；在充电技术方面，随着 PD、QC 等充电协议的推出，手机充电功率从早期的 5W 以下不断升级至 10W、25W、65W 乃至 100W。

这就要求 ODM 公司必须具备较强的研发设计能力，达到更高标准的技术研发、生产制造、质量管理要求，不断更新自己的研发设计能力，对产品的性能、功能、外观、可靠性等各个方面进行升级，甚至重新研发，实现产品的快速升级及技术创新。为了实时跟进市场热点并及时为客户提供更丰富的产品功能，公司设立了由公司管理层及核心技术骨干、市场骨干组成的产品技术委员会，按照月度召开例会。产品委员会成员定期调研市场需求并通过客户端交流收集行业热点技术与未来可能实现的前景热点技术，并在产品委员会例会中进行专题研讨。通过研讨公司会制定出需要快速落地的新技术以及未来需着重关注的创新点，形成专项技术课题由各技术委员会主席牵头规划对应的技术课题并建立专项团队负责落地实施。该套机制有效地保障了公司可以及时地实现技术更新，满足客户的最新需求。2021 年 2 月 28 日至 2021 年 8 月 31 日，公司累计新取得境内专利 229 项，其中发明专利 132 项，境外专利 3 项，累计新取得软件著作权 9 项，充分体现了公司的技术更新与迭代能力。

4、公司拥有经验丰富的研发团队且研发投入较大

经过多年的发展，公司已成为具备较强研发能力的智能硬件制造服务提供商。公司已在全国设有五大研发中心，拥有近万人规模的经验丰富的研发团队，其中软件设计研发人员已超过 1,500 名。公司较为庞大的研发团队有力的支撑了公司较为广泛的业务领域与较快的产品迭代更新速度，并深度覆盖了各主要产品线硬件、软件与结构领域的众多核心技术。报告期内公司研发投入超过 65 亿元，依靠持续不断的研发投入，公司成功推出了数百款智能硬件产品并拥有了丰富的知识产权。截至 2021 年 8 月 31 日，公司已拥有专利超过 1,800 项，其中发明专利超过 700 项，软件著作权近 1,000 项。

5、公司毛利率较低主要系笔记本电脑产品占比较高

报告期内，公司毛利率较低主要系发行人所属的智能硬件 ODM 行业涉及的整机研发设计与生产制造仅为智能硬件产业全链条中的一个环节，虽也需众多技术人员知识投入，但在整条智能硬件产业链中的占比相对较小，因此 ODM 行业公司的毛利

率水平均较低。2020 年度同行业公司中，闻泰科技手机及配件业务毛利率为 12.11%，仁宝电脑毛利率为 3.38%，广达毛利率为 5.86%。

相比其他 ODM 公司，发行人的笔记本电脑业务占比较高。由于行业惯例，笔记本电脑业务的 Buy&Sell 模式占比通常较高，因此该品类的毛利率通常较低。公司笔记本电脑业务的快速发展进一步拉低了公司的毛利率水平。相比工业富联与比亚迪电子等公司，发行人与其产品结构不同，发行人不涉及毛利率较高的零部件生产与销售。

分产品线来看，公司智能手机业务的毛利率略低于闻泰科技手机及配件业务的毛利率主要系发行人主营业务为智能手机整机，不涉及毛利率较高的配件业务，笔记本电脑业务与仁宝电脑、广达等笔记本 ODM 公司毛利率基本一致，智能穿戴业务与立讯精密的消费性电子业务，歌尔股份的智能声学整机和智能硬件业务毛利率较为相似。

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
智能手机业务				
闻泰科技	9.02%	12.11%	9.36%	7.56%
华勤技术智能手机业务毛利率	7.68%	11.32%	8.44%	6.70%
笔记本电脑业务				
仁宝电脑	未披露	3.38%	3.46%	3.16%
广达	未披露	5.86%	4.78%	4.27%
平均	-	4.62%	4.12%	3.72%
华勤技术笔记本电脑业务毛利率	5.29%	5.51%	3.73%	4.53%
智能穿戴业务				
立讯精密	15.78%	17.85%	19.99%	21.19%
歌尔股份	12.18%	13.93%	12.14%	13.71%
平均	13.98%	15.89%	16.07%	17.45%
华勤技术智能穿戴业务毛利率	20.21%	16.15%	12.33%	17.76%

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 2018-2020 年度选取手机及配件业务毛利率，2020 年 1-6 月选取产品集成业务毛利率；立讯精密选取消费性电子业务毛利率；歌尔股份选取智能声学整机和智能硬件业务毛利率

2021 年上半年，公司毛利率有所下降，主要原因一方面为低毛利率的笔记本电脑收入占比由 2020 年度的 22.74% 上升至 2021 年 1-6 月的 25.72%，另一方面电子行业上半年原材料及芯片持续涨价，且 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。

未来，随着发行人加大开拓智能穿戴、AIoT 产品等新兴市场，同时挖掘服务器和汽车电子两个重要增量市场，打造业内领先的软件中心的战略规划逐步实施，高毛利率产品的占比将逐渐提升，发行人的整体毛利率水平也将有望有所提高。

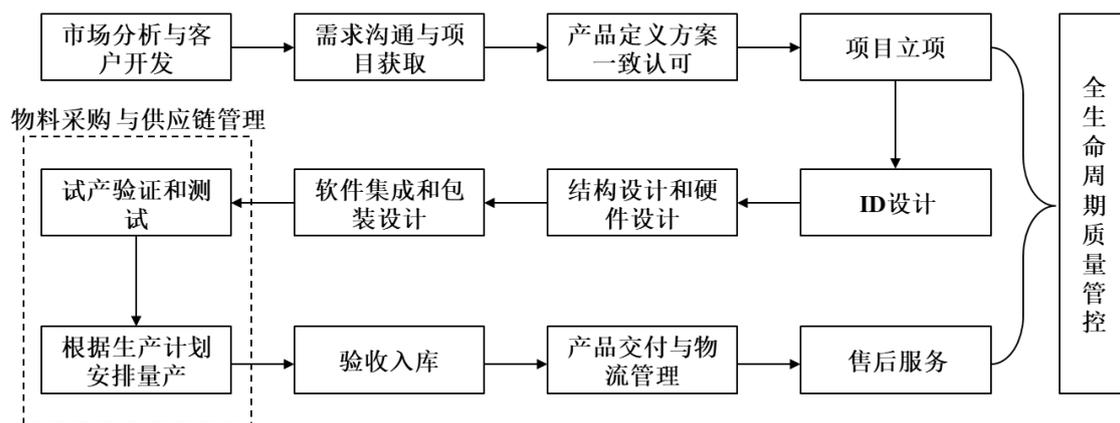
6、公司在业务开展中更为重视资源投入产出比与毛利总额

公司在对项目进行评估时除了会评估该项目的毛利率，更会以项目全生命周期的预计资源投入产出比与毛利总额作为该项目的核心指标进行评估。在 ODM 模式下，单个项目的毛利率高低与客户 Buy&Sell 模式、零部件自采模式等采购模式的占比有着紧密关系，由于公司的毛利总额为研发环节中具有竞争力的元器件导入、系统性研发设计优化能力与规模效应、制造能力、供应链运营整合能力以及项目生命周期整体销量规模等多方面因素的综合体现，单纯考量毛利率会使公司在业务开展时倾向于接受对制造环节控制力较强的项目但忽视该项目生命周期内毛利总额的评估预判。此外，ODM 模式的一大优势为其规模效应，单一品类中通常毛利率较高的项目其订单总额较低，若单纯考量毛利率指标也会使公司在业务开展时倾向于接受订单量较小但毛利率较高的项目，从而导致公司的研发投入及规模效应无法充分体现。因此，公司在业务开展时会着重对该项目的资源投入产出比进行评估，以技术资源、商务资源、供应链资源等为代表的资源投入更能有效反映出公司研发等经营活动的投入所产生的效益。此外，以毛利总额这一指标进行评估也可优化公司的研发人员配置，使公司研发、管理人员集中于毛利总额更高的项目而非集中于毛利率更高的项目从而发挥公司的规模优势，这也有助于公司单位研发成本所产生的效益最大化，从而以技术驱动效率，为客户创造价值，提升利润总额。

（四）报告期内所有工序整体委托外协产品的具体情况，包括但不限于主要产品及对应外协采购金额、销售收入、委托方等；发行人是否具有独立完成所有工序整体委托外协产品的设计、开发、生产技术能力

1、报告期内所有工序整体委托外协产品的具体情况

公司是专业从事智能硬件产品的研发设计、生产制造和运营服务的平台型公司，主营业务运营流程如下：



其中，公司智能硬件产品的主要业务环节为研发设计和生产制造，公司研发模式为自主研发，掌握智能硬件产品的关键设计、开发能力；生产模式则考虑到产能波动、交付要求等方面因素，采取自主生产和外协生产相结合的模式。报告期内，公司采购的外协服务主要为生产制造工序的委托加工服务，不涉及研发设计环节，因而不存在将研发设计环节和生产制造环节所有工序整体委托外协的情形。

报告期内，公司采购的外协服务主要为生产制造工序的委托加工服务，包括PCBA贴片加工服务、整机组装及包装服务等。报告期内公司存在仅将生产制造环节部分工序委托外协的情况；亦存在将部分成熟产品的生产制造环节所有工序整体委托外协的情况。公司所有生产制造工序整体委托外协进一步细分为项目全部订单生产制造工序整体委托外协和项目部分订单生产制造工序整体委托外协两种类型。

报告期内，项目部分订单生产制造工序整体委托外协的具体情况如下：

单位：万元，万台

2021年1-6月						
序号	主要产品	外协厂商	外协数量	外协采购金额	采购金额占比	项目销售收入
1	智能手机、平板电脑、智能穿戴	光弘科技	696.72	20,420.20	73.25%	193,347.99
2	智能手机、平板电脑	海格科技	291.74	7,457.73	26.75%	126,608.52
合计			988.46	27,877.92	100.00%	319,956.52
2020年						
序号	主要产品	外协厂商	外协数量	外协采购金额	采购金额占比	项目销售收入
1	智能手机、平板电脑等	光弘科技	1,992.62	55,442.75	56.32%	316,648.46
2	智能手机	海格科技	1,400.57	36,020.35	36.59%	420,046.84

3	AIoT 产品	卓翼智造	76.64	3,444.10	3.50%	7,237.35
4	智能手机、平板电脑	溢旭电子	90.30	2,461.54	2.50%	42,841.82
5	平板电脑	西可通信	39.53	1,064.93	1.08%	588.39
合计			3,599.67	98,433.68	100.00%	787,362.86
2019 年						
序号	主要产品	外协厂商	外协数量	外协采购金额	采购金额占比	项目销售收入
1	智能手机、平板电脑	光弘科技	906.92	28,481.25	69.80%	247,240.36
2	智能手机	长城开发	174.30	4,807.00	11.78%	52,506.28
3	AIoT 产品	卓翼智造	54.90	2,701.54	6.62%	10,648.81
4	平板电脑	西可通信	58.64	1,715.03	4.20%	7,021.70
5	智能手机、平板电脑	福盛电子	53.53	1,142.52	2.80%	24,373.43
合计			1,248.30	38,847.34	95.21%	341,790.58
2018 年						
序号	主要产品	外协厂商	外协数量	外协采购金额	采购金额占比	项目销售收入
1	智能手机、平板电脑	光弘科技	861.79	23,562.90	37.33%	232,571.29
2	智能手机、平板电脑	联想武汉	130.22	18,027.03	28.56%	186,400.74
3	智能手机	长城开发	561.55	15,630.08	24.77%	167,179.81
4	智能手机、平板电脑	溢旭电子	252.32	4,792.99	7.59%	77,819.60
5	智能手机、平板电脑	福盛电子	51.60	1,100.57	1.74%	22,928.11
合计			1,857.49	63,113.58	100.00%	686,899.55

注 1: 采购金额占比=采购金额/项目部分订单生产制造工序整体委托外协情形的采购总金额;

注 2: 外协数量为整机组装口径的统计数量;

注 3: 西可通信指西可通信技术设备(河源)有限公司;

注 4: 卓翼智造指深圳市卓翼智造有限公司;

注 5: 福盛电子指惠州福盛创新电子技术有限公司。

报告期内, 项目全部订单生产制造工序整体委托外协的具体情况如下:

单位: 万元, 万台

2021 年 1-6 月						
序号	主要产品	外协厂商	外协数量	外协采购金额	采购金额占比	项目销售收入
1	智能手机、平板电脑	联想武汉	381.76	13,479.03	54.12%	411,646.53

2	智能手机、平板电脑、AIoT 产品	溢旭电子	389.63	9,590.00	38.50%	117,847.22
3	智能手机、平板电脑	光弘科技	45.80	1,837.25	7.38%	39,466.59
合计			817.18	24,906.27	100.00%	568,960.34
2020 年						
序号	主要产品	外协厂商	外协数量	外协采购金额	采购金额占比	项目销售收入
1	智能手机、平板电脑	联想武汉	514.35	17,810.23	47.67%	656,469.93
2	智能手机、平板电脑、AIoT 产品	溢旭电子	386.38	11,622.54	31.11%	236,825.95
3	智能手机、平板电脑	光弘科技	214.12	7,531.39	20.16%	43,228.26
4	平板电脑	西可通信	13.55	254.53	0.68%	52.51
5	智能手机	卓翼智造	5.62	129.21	0.35%	214.60
合计			1,134.02	37,347.92	99.97%	936,791.25
2019 年						
序号	主要产品	外协厂商	外协数量	外协采购金额	采购金额占比	项目销售收入
1	智能手机、平板电脑	联想武汉	550.47	26,156.54	52.52%	394,828.19
2	智能手机、平板电脑	光弘科技	309.20	7,853.68	15.77%	85,216.11
3	智能手机、平板电脑	溢旭电子	247.29	6,389.59	12.83%	96,588.19
4	智能手机	长城开发	197.43	6,097.73	12.24%	60,689.02
5	平板电脑	西可通信	96.49	1,854.69	3.72%	19,404.48
合计			1,400.87	48,352.24	97.08%	656,725.99
2018 年						
序号	主要产品	外协厂商	外协数量	外协采购金额	采购金额占比	项目销售收入
1	智能手机	长城开发	452.29	13,715.35	37.56%	134,076.57
2	智能手机、平板电脑	光弘科技	377.79	9,550.99	26.16%	93,411.53
3	智能手机	溢旭电子	217.59	5,544.94	15.18%	79,118.49
4	智能手机、平板电脑	联想武汉	130.54	4,371.90	11.97%	50,682.99
5	智能手机、平板电脑	福盛电子	86.96	3,025.90	8.29%	103,959.01
合计			1,265.16	36,209.07	99.16%	461,248.59

注 1: 采购金额占比=采购金额/项目全部订单生产制造工序整体委托外协情形的采购总金额;

注 2：外协数量为整机组装口径的统计数量；
注 3：西可通信指西可通信技术设备(河源)有限公司；
注 4：卓翼智造指深圳市卓翼智造有限公司；
注 5：福盛电子指惠州福盛创新电子技术有限公司。

2、发行人是否具有独立完成所有工序整体委托外协产品的设计、开发、生产技术能力

(1) 公司具有独立完成所有工序整体委托外协产品的设计、开发能力

公司的研发模式为自主研发，对外采购的外协服务主要为生产制造环节的委托加工服务，不涉及研发设计方面，公司具有独立完成所有工序整体委托外协产品的设计、开发能力。

公司具有强大的研发能力和卓越的创新能力，当前拥有超过九千人的经验丰富的研发团队，报告期内研发投入超过 60 亿元。截至 2021 年 8 月 31 日，公司拥有专利超过 1,800 项，其中发明专利超过 700 项，软件著作权近 1,000 项。公司的智能硬件产品所需的关键技术主要为公司经过长时间积累形成的无线网络天线设计、射频技术、电路系统设计、结构设计和低功耗设计等通用性设计技术及基于通用性设计技术形成的不同的产品设计技术等，上述关键技术全部由公司自主掌握。公司已逐步形成了行业领先的技术体系，积累了深厚的智能硬件研发、设计、软件开发、工程制造方面的技术底蕴。目前公司的核心技术有效的支撑了其以智能手机、平板电脑、笔记本电脑、智能穿戴等为代表的智能硬件制造产品体系，使公司以出色的技术水平获得了客户的信赖。

(2) 公司具有独立完成所有工序整体委托外协产品的生产技术能力

公司的生产模式为自主生产和外协生产相结合，在实际生产过程中根据订单规模、交付要求和工艺要求等灵活调配外协产能，以更好满足下游客户需求。公司长期坚持“多基地制造+柔性生产交付”模式，打造了南昌和东莞两大制造中心，拥有强大的生产技术能力，具有独立完成所有工序整体委托外协产品的研发设计、生产制造技术能力。

公司掌握了柔性混线生产及快速换线技术、线体自动化优化设计等生产技术方面的核心技术，成功在 SMT 线体中实现了物料防错、精准追溯、快速换线和混线生产功

能，在整机组装线体中实现了混合工单、混合配置、混合机型的生产模式，并结合公司自主研发的 MES 系统，在保证交付质量的同时有效缩短了换线时间，提高生产效率，提高线体自动化率及生产效益。

在生产制造工序整体委托外协产品中，就项目部分订单生产制造工序整体委托外协产品而言，公司针对该类产品采取部分订单自主生产、部分订单生产制造工序整体委托外协的方式，在实际生产过程中已经证明具有独立完成该类产品的生产技术能力；就项目全部订单生产制造工序整体委托外协而言，公司主要考虑到产能波动、交付要求、成本效益等方面因素，在具备自主生产能力的情况下，将部分较为成熟的智能手机、平板电脑等产品的生产制造工序整体委托外协。因此，公司具有独立完成所有工序整体委托外协产品的生产技术能力。

综上所述，公司具有独立完成所有生产制造工序整体委托外协产品的设计、开发、生产技术能力。

二、请发行人结合首轮问询问题 6 和前述问题，在招股说明书中补充披露发行人核心技术优劣势相关内容。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、发行人的技术与研发情况”之“(一)核心技术及先进性”补充如下：

“4、公司技术特点对比

(1) ODM 公司较 EMS 公司技术特点对比

相较于 EMS 公司，ODM 公司的优势在于可提供智能硬件的研发设计服务，因此具有向客户提供从研发设计到生产制造的全流程服务的能力，目前绝大部分智能硬件品牌厂商均有部分产品以 ODM 模式研发制造。此外，ODM 公司的制造能力依托其本身的自主研发设计的能力，产品前期设计充分考虑了可制造性、生产的柔性以及自动化方案的匹配，相较 EMS 公司只能单方面接受客户产品设计的制造方案效率更高，更具竞争优势。

相较于部分 EMS 公司（如富士康等），ODM 公司的劣势在于智能手机品牌出于品牌建设等原因，其高端产品一般由品牌厂商自研开发，并交由产能更加充分的 EMS 公司制造生产，因此 ODM 公司在智能手机高端产品上的制造能力储备相对不足，需通过产品预研以及市场的拓展，不断提升加强。高端产品的外观精美度通常比主流

价格段产品高，因此对于生产一致性、设备精度、制造工艺等的要求会更严格。此外，在生产工具中精密夹治具的设计与制造以及自动化设备的制造方面也有所不足。

(2) ODM 公司较品牌厂商技术特点对比

相较于品牌厂商，ODM 公司更注重以较低的成本实现相同甚至更优的功能。因此，ODM 公司对智能硬件设备各项基础功能的深入研究和在数百款智能硬件研发设计中积累的元器件数据库，可使其在进行整机的协同配合设计时最大程度的发挥单一元器件的功能，或通过系统级的设计能力放宽对单一元器件的指标要求，从而在保证可以在各项技术指标满足甚至超过客户最高需求的基础上降低成本。此外，ODM 公司具有更加高效的研发体系，每年可推出数十款智能硬件产品，不同产品的迭代速度较品牌厂商更快。

相较于品牌厂商，ODM 公司的技术劣势在于对智能手机领域的长距离无线充电、屏下摄像头、柔性显示应用等前沿探索性技术储备不足，且由于品牌厂商的经营策略使得其在高端智能手机领域市场占有率也较低。

(3) 发行人较其他 ODM 企业的技术特点对比

与其他 ODM 公司相比，发行人的优势在于较早的进入了笔记本电脑、智能穿戴、AIoT 设备等领域，产品线涵盖的智能硬件种类较为丰富。基于不同品类智能硬件产品的技术积累和公司为促进不同品类间类似技术相互交流成立的技术委员会机制，发行人较同行业公司具有更强的跨品类技术扩展能力。凭借深入的技术积累与有效的机制建设，公司了解并熟练掌握不同品类产品的硬件、软件、结构特点与难点，并突破性地实现了不同产品中的技术复用。例如，公司通过仿真实验及预研调试不断尝试，成功将手机机壳天线设计技术理念迁移至智能手表领域，形成了全金属表圈天线设计。基于优秀的技术迁移能力，公司在产品布局方面有更强的扩展能力，较同行业可比公司产品领域布局更加广泛。

此外，在智能硬件研发设计的硬件、软件、结构三大方面，发行人整体处于 ODM 行业的第一梯队。发行人在各主要产品线中均具备覆盖高中低端全价格段的研发设计能力。公司所研发设计的产品在硬件、软件、结构技术上均体现了公司较强的技术实力，公司绝大部分研发设计核心技术的关键指标及先进行表征相较对比机型或相应标准具有一定技术优势，但公司也在智能穿戴产品的双核通信技术等领域的项目

实践上较同行业公司仍有一定差距。同时相对其他 ODM 企业，公司在集成电路和半导体的业务上相对落后，在半导体设计技术和晶圆制造封装技术的突破上有一定劣势。”

三、请保荐机构对发行人是否符合科创板定位、核心技术是否具备先进性进一步核查，发表明确核查意见。

（一）保荐机构核查情况

1、发行人具有科创属性，符合科创板定位

华勤技术目前已经发展成为一家软硬件研发能力较强的制造业公司，是具备智能硬件研发与生态平台构建能力的基础设施型企业，也是在全球消费电子研发设计和生产制造领域拥有领先市场份额和独特产业链地位的大型企业，具有科创属性，符合科创板定位。

（1）公司所属行业及细分领域属于战略性新兴产业，符合国家发展方向

公司是专业从事智能硬件产品的研发设计、生产制造和运营服务的平台型公司，属于智能硬件 ODM 行业，主要产品为智能手机、笔记本电脑、平板电脑、智能穿戴、AIoT 和服务器等。公司属于国家发改委发布的《产业结构调整指导目录（2019 年本）》、国家统计局发布的《战略性新兴产业分类（2018）》、国家发改委发布的《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录（2016 版）》中规定的战略新兴产业，是国家重点发展的战略性新兴产业之一，符合《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》《国家新一代人工智能创新发展试验区建设工作指引（修订版）》等有关政策的发展方向。

（2）公司所属的智能硬件 ODM 行业具有重要的产业链地位

公司所属的智能硬件 ODM 行业符合《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》等有关政策对“推动制造业高端化智能化绿色化”“加快 5G 网络规模化部署，用户普及率提高到 56%”“推动物联网全面发展，打造支持固移融合、宽窄结合的物联接入能力”“建设若干国家枢纽节点和大数据中心集群”等的战略部署，符合国家大力发展实体产业的规划，已成为实施关键器件国产化战略的重要推手。以智能手机、智能穿戴、AIoT 等为代表的产品研发制造属于技

术驱动的高端制造和数字化智能制造行业，为中国工程师队伍及电子信息产业提供了大量研发和高端制造领域的就业岗位。

此外，智能硬件 ODM 公司为国产芯片等零部件提供了产业化的实施地，加速半导体等产业国产替代的落地和进一步发展，为中国集成电路行业国产化做出了贡献。以智能手机为例，公司凭借在系统级整机方面具有的深厚技术积累，深度参与元器件的选型与定型，甚至在一定程度上参与定制件的前期研发，从整机设计的角度介入并指导关键零部件的设计。公司凭借在系统级整机设计方面的深厚积累，可以在保证整机性能指标符合要求的前提下，提高对单一零部件参数的容忍度，成功将主芯片、存储器、射频器件、功能 IC 等各个关键芯片领域的国内龙头企业导入至自身供应链，实现了关键零部件在规模产品上的成功应用，帮助国家更好的培育智能硬件产业链上游关键领域企业。公司为国产芯片等国产化器件提供了产业化的实施地，加速了半导体等关键领域国产替代的落地和进一步发展，从而成为国产零部件的试验田和助推器。

（3）公司具有突出的市场地位并获得了众多荣誉奖项

公司与三星、OPPO、小米、vivo、亚马逊、联想、LG、宏碁、华硕、索尼等全球智能硬件知名品牌企业建立了稳定的上下游合作关系。根据 Counterpoint 数据，华勤技术在不同计算口径下均排名全球前列。以全球个人及家庭渗透率最高且为引领消费电子终端主力军，行业俗称“智能硬件三大件”的智能手机、笔记本电脑以及平板电脑计，2020 年华勤技术全球“智能硬件三大件”出货量超 1.9 亿台，在智能硬件 ODM/IDH 行业位居全球第一。

凭借出色的技术研发、生产制造、供应链、管理等综合能力，公司获得众多荣誉奖项，公司位列 2021 年“电子信息竞争力百强企业”第 18 位，公司全资子公司东莞华贝位列 2021 年“中国民营企业 500 强”第 291 位，此外公司还获得第三届“江西年度功勋企业”、2020 年度浦东新区“民营企业突出贡献奖”与国家知识产权局“国家知识产权优势企业”等称号，公司全资子公司工业研究院是工业和信息化部公布的首批 8 个国家工业设计研究院培育对象之一。此外，公司的技术能力与质量管控水平也得到了客户的高度认可，获得了英特尔“CCG Innovation Award”、亚马逊“产品安全最佳进步奖”、联想集团“最佳运营质量管理奖”、OPPO“优秀 ODM 研发项目奖”、小米“最佳品质奖”等众多奖项。

(4) 公司的商业模式具有较高的价值体现

目前，公司主要采用 ODM 经营模式，该种模式包含从研发设计到生产制造的全流程服务，具有较高的技术门槛。智能手机、笔记本电脑、平板电脑等智能硬件研发制造服务行业在经营模式上主要分为 ODM 模式、EMS 模式及 IDH 模式，三种经营模式的特征分析如下。

项目	研发设计	采购	物流	生产制造	品牌	渠道销售
ODM	√	√	√	√	×	×
EMS	×	√	√	√	×	×
IDH	√	×	×	×	×	×

ODM 模式集合了 IDH 和 EMS 两种模式的特征，同时进行智能硬件产品的研发设计、原材料零部件采购运营和生产制造，相比 EMS 公司，ODM 厂商拥有较强的核心技术和壁垒，相比 IDH 公司，ODM 厂商可提供智能硬件产品的全流程、全周期服务。

模式名称	主要经营模式	经营特点
ODM	品牌商提供产品框架需求，制造商参与研发设计后采购原材料、生产产品，直接销售给品牌商	包含设计、研发、生产全流程服务
EMS	为品牌商提供原材料的采购、产品的制造和相关的物流配送、售后服务等环节服务	属于专业加工模式
IDH	作为设计公司仅从事研发设计活动，在取得品牌商的订单后，大多通过外协厂商进行委托加工，然后再销售给手机品牌厂商	属于产品方案设计模式
In-house	品牌商自行设计或生产制造	全流程完全掌握在品牌厂商手中

首先，智能硬件 ODM 行业的核心是其研发设计能力，智能硬件整机的研发设计是一项系统工程，具有较高的技术门槛。ODM 行业研发活动体现为整机系统级的基础研发工作，智能硬件 ODM 公司的研发活动主要围绕智能硬件整机的研发设计开展，涉及上千个零部件之间的精密设计与硬件、软件之间的相互配合、优化。智能硬件设备的设计、研发与制造需要公司具有深厚的技术积累。一台智能硬件设备设计、研发与制造涉及摄像头模块、射频模块、屏幕显示模块、电池模块等几大部分，主芯片、电容、电感、喇叭、马达等上千种零部件。在智能硬件体积越来越小的情况下，如何在较小的体积内实现功能的提升不断对智能硬件设计厂商提出新的挑战。以智能手机的主板电路为例，其涉及到电源、高速信号、音频信号、射频放大电路、低噪放电路、传感器、显示模组、摄像头模组、指纹模组等多个功能模块。在越来越小的布线面积里面满足每个模块的电路以及布局走线，并解决各个模块之间的信号干扰问题，要求智能手机设计商充分了解每个模块的特性，做出合理的交叉设计。此外，ODM 公司还

需在极小的空间内充分利用结构设计能力，在保证机械强度的前提下，实现喇叭音腔、电池等参数与体积直接相关功能器件的合理摆放，提高产品音质与续航时间。

其次，当前智能硬件的设计研发与生产制造覆盖了材料科学、通信技术、热学、自动化、光学、电子、微电子、工业设计、软件应用、管理学等多个领域。每种智能硬件产品，甚至每种型号的智能硬件设备均需投入大量的研发设计人员进行调试，公司的技术积累直接决定了研发调试的效率与效果。ODM 公司需要充分掌握各类复杂的射频与天线原理，在满足整机射频性能和确保整机抗干扰能力的前提下，实现 5G 等高速率通信方案。与此同时，ODM 公司还需满足研发效率与交付弹性方面带来的挑战，通过硬件与软件方面的兼容设计加速不同软件平台的研发速度并提升不同硬件方案的交付弹性。

最后，每台智能硬件设备的生产均经过数十道复杂的工艺流程，有严格的测试流程与高标准的技术门槛。ODM 厂商需凭借其自动化制造、产品测试和生产一致性等方面的技术积累，成功将公司自行设计的兼具美观、舒适度与防水功能的精密模具快速、大批量且高一致性地付诸实际生产。

（5）公司已构建了多品类智能硬件产品大平台

目前，公司依靠强大的设计、研发能力与成熟的核心技术体系在多个领域构建了较为完善的产品布局。公司的产品矩阵涵盖智能手机、笔记本电脑、平板电脑、智能穿戴（包含智能手表、TWS 耳机、智能手环等）、AIoT 产品（包含智能 POS 机、汽车电子、智能音箱等）及服务器等智能硬件产品，并持续致力于新产品、新品类的研发与先进技术的产业化实施。

未来华勤技术将继续聚焦智能硬件 ODM 领域，坚持自主创新和技术驱动，深入贯彻智能硬件平台发展战略，将根据行业发展的技术方向和产品趋势，充分利用和发挥公司在智能手机等业务领域中积累的强大的研发能力、设计能力等，配合华勤的全球顶尖科技品牌客户的 1+N+1+1+1（智能手机+消费类电子产品+企业级数据中心产品+汽车电子产品+软件）产品发展策略，以智能手机为核心深度赋能各品类智能硬件产品，牢牢巩固智能手机、平板电脑等产品的领先地位，加大开拓笔记本电脑、智能穿戴、AIoT 产品等新兴市场，同时挖掘服务器和汽车电子两个重要增量市场，打造业内领先的软件中心，打造 1+N+1+1+1 的产品结构，形成智能手机和笔记本电脑品牌、平

板电脑品牌、互联网客户、汽车客户并列的健康客户结构，实现全球智能产品硬件平台的战略目标。公司为客户提供整机的产品级方案设计制造的同时，从硬件的载体上全面拓展基于硬件的系统级软件服务、关键零部件设计导入、全球产品级服务平台等多维的商业模式，从而构建平台型公司的属性和定位，建立多品类产品的技术和生产优势。

(6) 大规模的研发投入使公司拥有完整的核心技术体系与强大的技术创新能力

智能硬件 ODM 行业属于技术密集型行业，雄厚的研发能力是华勤技术核心竞争力的体现，而持续的研发投入是公司研发能力的有力保障，高额研发费用的投入使得公司得以不断推陈出新，紧跟行业趋势和市场节奏，从而奠定了行业内全球领先的强大技术优势。截至目前，公司在全国设有五大研发中心，拥有近万名的经验丰富的研发人员，报告期内研发投入超过 65 亿元。依靠大规模的研发投入与近万名的研发人员，公司在硬件、软件、结构设计等多方面形成了二十余项核心技术，并依托公司的研发能力，为全球品牌厂商提供智能硬件研发设计和生产制造服务。截至目前，公司已逐步形成了行业领先的技术体系，积累了深厚的智能硬件研发、设计、软件开发、工程制造方面的技术底蕴。目前公司的核心技术有效的支撑了其以智能手机、平板电脑、笔记本电脑、智能穿戴等为代表的智能硬件制造产品体系，使公司以出色的技术水平获得了客户的信赖。截至 2021 年 8 月 31 日，公司已拥有专利超过 1,800 项，其中发明专利超过 700 项。

(7) 公司拥有较大规模且较为稳定的研发团队

公司所处的智能硬件行业属于人才密集型产业，不仅需要专业人员具有多学科的综合能力以完成复杂的研发工作，还需要较大规模且稳定的研发团队以支持众多产品类型的同时研发。截至 2021 年 6 月 30 日，公司拥有研发人员 9,810 人，占公司员工总数的 32.85%。公司的研发团队按照研发的产品类型及其应用场景划分，分别设立了移动产品研发团队、计算业务研发团队和数据业务研发团队，产品研发部门根据其需要下设硬件部、软件部、部件结构部、测试部、质量部、产品管理部等子部门负责具体的研发工作。此外，公司还设立了负责软件和评测领域研究的图灵研究院和负责制造工程与工艺研究的工程与技术部。公司近万名的研发人员为公司全品类智能硬件与制造工程与工艺的研发奠定了坚实的基础。

为保障研发人员等核心员工的稳定性，公司为员工提供了具有市场竞争力的薪资待遇，并实施“管理通道+专业通道”双晋升制度，保证各类人才均可以发挥才能，有充分的晋升空间。公司也实施员工股权激励计划，维持核心人员稳定性并吸引更多优秀的技术创新人才加入公司，共享公司发展红利。基于公司采取的以上保障员工稳定性的措施，公司研发人员等核心员工稳定性较高。其一，就研发人员而言，2021年6月末相较于2020年末增长人数增长546人，研发人员占员工总人数比例从25.64%提升至32.85%；其二，在员工离职率方面，2018年至2021年1-6月，公司中高层员工¹离职率分别为4.17%、2.67%、2.04%及0.71%，骨干层员工的离职率分别为12.07%、9.41%、5.60%及6.54%，均保持相对较低水平，且呈现一定的下降趋势。公司员工归属感较强，中高层及骨干层人员离职率较低，骨干人员稳定，有利于公司经营稳定性和持续性。

（8）公司拥有完整的知识产权体系与充足的技术储备

经过十余年在智能硬件制造领域的持续研发创新与积累，公司在硬件、软件、结构设计等多方面有着丰富的科研成果，建立了完整的自主知识产权体系，支撑了公司稳定持续的创新发展。截至2021年8月31日，公司知识产权已授权累计数量超过3,000项，其中已授权专利超过1,800项，已授权发明专利超过700项，软件著作权近1,000项。

公司目前依据客户的核心诉求以及行业的发展趋势，针对5G产品、ARM架构笔记本电脑、具有更多健康功能的新一代智能穿戴产品、48V电源服务器架构等现有产品前沿技术领域进行了研发并形成了一定的研发成果。此外，为实现公司智能硬件平台战略，公司针对基于视觉采集的边缘计算架构系统、车载智能座舱系统、自动驾驶系统设备等拟进行业务拓展的先进领域进行了技术预研，并设立了图灵研究院负责产品级软件研发与终端产品影像调测与分析技术的研究工作。该等在研项目不仅提升了公司在先进技术领域的技术储备，也基于公司现有核心技术体系探索了现有技术在各领域及行业的发展前景，支撑公司在智能硬件领域的持续领先，为公司未来业务发展和创新打下良好基础。

（9）公司具有良好的盈利能力与未来持续经营能力

¹ 中高层员工包括公司董事、监事、高级管理人员、总监及以上级别人员；骨干层主要为公司核心业务人员及基层管理干部。

报告期各期，公司营业收入分别为 308.81 亿元、353.00 亿元、598.66 亿元及 371.07 亿元，最近三年年均复合增长率为 39.23%，净利润分别为 1.82 亿元、5.03 亿元、21.91 亿元及 10.85 亿元。报告期内，得益于专业化分工带来 ODM 市场快速扩容、行业龙头地位实现全域客户覆盖、成功切入笔记本电脑 ODM 业务并快速放量以及平台化优势紧抓技术革新带来的增量需求，公司凭借卓越的研发设计能力和领先的生产制造能力获取了众多智能硬件品牌厂商的高度认可，与主要客户形成了长期稳定的合作关系，营业收入及净利润始终保持稳定增长水平，具有良好的盈利能力。

通过在行业中十余年的潜心积累，公司凭借优秀的技术水平、良好的质量控制与客户第一的服务态度，已经形成了完善的客户矩阵，服务于国内外知名的智能硬件品牌厂商及互联网公司。随着 5G、物联网、大数据、人工智能等技术的落地，智能硬件产品正步入一个创新与成长共振的崭新周期，公司充分运用卓越的研发设计、系统软件开发、工程测试、供应链资源整合、生产制造和品质管理能力，将继续与以三星、OPPO、小米、vivo、亚马逊、联想、LG、宏碁、华硕、索尼等为主的现有大客户进一步加深合作，同时进行新客户的开发及产品线的布局和突破，最终实现收入的持续增长。公司所处的行业发展环境及公司的技术优势为其未来持续经营能力提供了良好保障。

(10) 发行人满足《上海证券交易所科创板企业发行上市申报及推荐暂行规定（2021 年 4 月修订）》第四条要求

根据《上海证券交易所科创板企业发行上市申报及推荐暂行规定（2021 年 4 月修订）》第四条，公司是专业从事智能硬件产品的研发设计、生产制造和运营服务的平台型公司，属于“新一代信息技术领域，主要包括半导体和集成电路、电子信息、下一代信息网络、人工智能、大数据、云计算、软件、互联网、物联网和智能硬件等”重点推荐领域的企业，符合要求：

公司所属行业领域	<input checked="" type="checkbox"/> 新一代信息技术	公司主营业务为智能硬件的研发、设计、制造和销售，所处行业为新一代信息技术产业中的信息终端设备制造行业，属于《上海证券交易所科创板企业发行上市申报及推荐暂行规定（2021 年 4 月修订）》第四条第一款“新一代信息技术领域，主要包括半导体和集成电
	<input type="checkbox"/> 高端装备	
	<input type="checkbox"/> 新材料	
	<input type="checkbox"/> 新能源	
	<input type="checkbox"/> 节能环保	

	<input type="checkbox"/> 生物医药	路、电子信息、下一代信息网络、人工智能、大数据、云计算、软件、互联网、物联网和智能硬件等”规定的领域，符合科创板领域要求
	<input type="checkbox"/> 符合科创板定位的其他领域	

(11) 发行人满足《上海证券交易所科创板企业发行上市申报及推荐暂行规定（2021年4月修订）》第五条要求

截至2021年8月31日，发行人登记在公司及其控股子公司名下的境内发明专利共736项，此外，公司还拥有境外发明专利6项，其中709项与主营业务产品相关的发明专利，满足科创属性评价标准一的相关要求：

序号	科创属性评价标准一	公司情况说明	是否符合
1	最近三年累计研发投入占最近三年累计营业收入比例 $\geq 5\%$ ，或最近三年累计研发投入金额 ≥ 6000 万元	公司最近三年累计研发投入金额为51.96亿元	是
2	研发人员占当年员工总数的比例不低于10%	截至2021年6月30日，公司共有研发人员9,810人，占员工总数的32.85%，比例大于10%	是
3	形成主营业务收入的发明专利 ≥ 5 项	截至2021年8月31日，登记在公司及其控股子公司名下的境内发明专利共736项，此外，公司还拥有境外发明专利6项，其中709项与主营业务产品相关的发明专利	是
4	最近三年营业收入复合增长率 $\geq 20\%$ ，或最近一年营业收入金额 ≥ 3 亿	最近三年公司的营业收入年均复合增长率为39.23%，大于20%，且最近一年营业收入金额大于3亿元	是

综上所述，华勤技术属于战略新兴行业，符合国家发展方向，具有重要的产业链地位，并对于科技创新产业有推动作用，公司从行业、商业模式、产品、技术等多方面具备科创属性，符合科创板定位。

2、发行人核心技术具备先进性

从核心技术覆盖智能硬件种类来看，发行人的核心技术可支持智能手机、笔记本电脑、平板电脑、穿戴设备、AIoT等多种智能硬件的研发设计与生产制造。目前，发行人依靠其强大的研发、制造能力可完整覆盖包括品牌旗舰机型在内的高中低全价格段产品，公司已熟练掌握了高中低各价格段智能硬件的研发设计与生产制造能力。

从核心技术覆盖范围来看，发行人的核心技术覆盖了主要智能硬件产品中硬件、结构、软件三大主要方面，并在无线网络天线设计、射频技术、电路系统设计、结构

设计技术、低功耗设计技术等众多决定智能硬件性能与功能的技术领域具有一定的技术优势，在部分细分技术领域具有领先的技术实力。

从核心技术指标对比与先进性表征来看，发行人在多天线设计方案、整体射频传导功率提升技术、架构堆叠设计、极致功耗增强续航时间设计等具体技术中领先对比机型或品牌标准；在 5G NSA 网络吞吐率提升技术、PCB layout 高集成度设计、快充技术、智能穿戴软件设计技术等领域与对比机型水平相当；在双核通信领域劣于对比机型。具体对比情况请参见招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、发行人的技术与研发情况”之“（一）核心技术及先进性”之“3、核心技术的关键指标、先进性表征及同行业对比情况”。

总体来说，发行人的竞争优势与劣势如下表所示：

项目	优势	劣势
技术水平	在智能硬件研发设计与生产制造方面，发行人整体处于 ODM 行业的第一梯队，研发费用规模、研发人员数量位于可比公司前列。	发行人的技术劣势在于对长距离无线充电、屏下摄像头、柔性显示应用等前沿探索性技术储备不足，同时在芯片的研发设计与制造封测领域技术布局不足。
产品布局	发行人利用技术优势较早地进入了笔记本电脑、智能穿戴、AIoT 设备等领域，产品线涵盖的智能硬件种类较为丰富。	发行人的劣势在于目前的布局依然局限于智能硬件领域，在汽车电子以及软件等领域布局较少。
产品价格段	发行人在全产品线中均具备全价格段的研发设计、生产制造能力。	发行人的劣势在于由于 ODM 的行业特点，在智能手机领域高端产品领域渗透率较低。
毛利率	目前智能硬件 ODM 行业竞争格局正向龙头集中，且随着发行人在智能穿戴、AIoT 等高毛利率产品领域的市场份额逐渐提升，毛利率与毛利总额有望提高。	相较其他境内可比公司，发行人在毛利率较低的笔记本电脑领域的市场占有率相对较高，因此整体毛利率水平较低。
竞争格局	ODM 模式的渗透率正逐步上升，且竞争格局正在向龙头聚集方向改善。	ODM 模式主要根据客户释放的订单进行设计、生产，因此发行人在智能手机的高端价格段领域渗透率较低。
产业链位置	发行人处于智能硬件产业链的后端，负责智能硬件的系统设计，可以通过系统设计的能力帮助实现关键元器件的国产化。	发行人处于智能硬件产业链的后端，芯片等元器件中已聚集了大量产业附加值，同时由于销售额较大，因此毛利率较低。
业务规模	当前公司业务规模已属于行业龙头，且报告期内业绩成长性较好。	公司虽已在智能手机、笔记本电脑、平板电脑等智能硬件领域占有一定市场地位，但智能手机业务占比仍在 50% 左右，业务结构需进一步优化。
研发投入	公司报告期内研发投入累计超过 65 亿元，研发投入规模较大。	公司研发投入占比较低，且在前沿探索性技术与基础学科领域研发投入与研发实践较少。

（二）核查程序

1、查阅了《产业结构调整指导目录（2019 年本）》、《战略性新兴产业分类

(2018)》、《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录(2016版)》、《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》、《国家新一代人工智能创新发展试验区建设工作指引(修订版)》等一系列政策文件;

2、获取了发行人员工花名册及岗位分工信息,取得了发行人研发人员的名单。

3、获取了公司核心技术列表、核心技术对应的专利列表清单、核心技术的取得方式及使用情况、核心技术的先进程度;

4、通过内外部访谈的方式,对发行人核心技术的先进程度与产业链情况进行了解与调查;

5、查询了公司报告期内的审计报告,获取并复核了公司的研发费用;

6、查阅行业报告,了解发行人市场地位、行业评价、业务与技术的领先性;

7、获取了公司各技术指标的实验室测试结果;

8、获取了公司所获荣誉证明文件;

9、访谈发行人管理层,了解公司技术储备、产品矩阵与发展战略。

(三) 核查意见

经核查,保荐机构认为:发行人具有科创属性,满足科创板定位,核心技术具备先进性。

2. 关于股权激励

根据申报材料，公司创始股东自 2005 年设立起始即实施（虚拟）股权激励计划，持续对符合激励条件的员工授予虚拟股权作为股权激励，激励对象按其获授的虚拟股权权益享有分红及股份增值等实际经济权益，不享有表决权等股东权利。经 2017 年 6 月及 2020 年 8 月两轮工商登记，历史上获授公司虚拟股权且截至该时点仍持有该等虚拟股权权益的员工通过工商登记，将名下持有的虚拟股权转换为通过持有员工持股平台的股权或财产份额方式以间接持有公司股权。

招股说明书披露，由于公司实施员工持股计划的历史期间较长、涉及激励对象人数较多、持股计划的方案亦经多次变动与优化等，因此公司无法完全排除个别激励对象未来可能对公司历史上实施的（虚拟）股权激励计划提出异议并主张个人利益的风险。

请发行人说明：（1）公司关于虚拟股权的主要情况和相关制度安排，是否建立了有效的员工股权激励管理方案和风险防范机制，若激励对象提出异议并主张个人利益是否会对公司股权清晰及生产经营产生重大不利影响；（2）历史上虚拟股权激励对象股权认购款支付情况，股份支付处理是否符合企业会计准则；公司如何管理股权认购款，是否存在体外资金的情形，若存在，说明整改规范措施。

请保荐机构核查并对发行人虚拟股权设置的合法合规性、公司股权是否清晰稳定，以及发行人财务内控是否健全有效、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 的要求发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）公司关于虚拟股权的主要情况和相关制度安排，是否建立了有效的员工股权激励管理方案和风险防范机制，若激励对象提出异议并主张个人利益是否会对公司股权清晰及生产经营产生重大不利影响

1、虚拟股权激励的主要情况

考虑到人力资源对企业经营的宝贵价值，出于企业健康稳定发展的考虑，创始股东自公司 2005 年设立时起即开始对符合一定条件的员工授予虚拟股作为激励，旨在对

助力公司经营业绩和持续发展的管理和技术骨干员工形成长期、稳定且有效的激励机制，吸引并留住优秀人才。

虚拟股与实股的区别在于，虚拟股仅是公司内部自行约定的在工商登记之外的虚拟股权或股份的一种特定称谓，仅作为一种授予员工的激励权益工具，明显不同于经工商登记的公司股权（实股）；激励对象持有的虚拟股不享有《公司法》《公司章程》规定的公司的任何股东权利，不享有参加股东会/股东大会的参会权、表决权、提名权等，虚拟股持有人只能依据持有的虚拟股数量享有相应的分红、增值收益权。

自公司设立后针对员工实施虚拟股激励以来，公司股权激励主要分为如下阶段：

（1）虚拟股阶段（2005年至2017年6月）

公司2005年设立初期，创始股东陆续对员工实施虚拟股权激励。该阶段虚拟股权授予时，由创始股东与员工签署股权激励协议，其中在2005年至2013年期间主要通过无偿方式授予员工一定比例或数量的激励份额，该等激励份额将按照协议约定的期限分年归属予员工；员工离职时，除根据授予协议约定员工可保留一定比例激励份额外，其余激励份额由创始股东回购，回购单价为1元/股²；2014年7月起，授予对象主要面向总监及以上级别员工，且调整为主要以有偿方式授予，授予价格参考上年度公司每股经营性净资产值，个别特殊人才辅以无偿方式授予，员工离职时，原则上按照最近一年度公司每股经营性净资产值为基准计算回购价格，个别情况下由创始股东与员工协商确定回购价格。

（2）实股+虚拟股阶段（2017年6月至2020年7月）

鉴于自2005年以来，公司实施虚拟股激励已逾10年，有大量且稳定的核心骨干员工通过持续参与虚拟股激励为公司经营发展做出了重大贡献，为规范、梳理前期虚拟股激励实施情况，并对该等核心骨干人员进行更为长期、有效的激励，公司创始股东于2017年年中对历史上已授予且截至该时点仍持有虚拟股权的员工进行工商显名登记（以下简称“第一次显名登记”），具体显名登记方式是：有关员工通过平价出资认购公司各员工持股平台的股权或合伙企业财产份额的方式成为该等员工持股平台的股东/合伙人，再由各员工持股平台向公司进行平价增资。第一次显名登记之后，相关激

²随着激励对象的增加，虚拟股授出数量和规模的变动，回购价格亦会相应变动。自2009年起至2014年，协议约定的虚拟股回购单价由1元/股调整为0.1元/股

励对象原持有的虚拟股注销，转为通过员工持股平台间接持有公司股权，并享有有关出资人权益。此外，在本次增资时，在部分员工持股平台的执行事务合伙人等名下预留了一定数量的财产份额，作为对未来继续实施新的股权激励计划的股份来源。

在上述显名登记后，考虑到持股平台人数设置限制、逐次进行工商登记手续繁琐、便于内部管理等因素，创始股东继续通过授予虚拟股方式对于员工实施新的激励。虚拟股的授予方式及主要安排与前阶段基本保持一致。

（3）实股阶段（2020年8月至今）

2020年8月，为规范自第一次显名登记以来期间的虚拟股激励实施情况，筹备公司股份改制，经公司董事会决议，对于截至该时点持有虚拟股权的员工全部进行显名登记（以下简称“第二次显名登记”），具体方式为：员工参与认购新设持股平台的财产份额并签署合伙协议，新设员工持股平台同时受让原有持股平台的执行事务合伙人名下的有关预留财产份额，该时期显名登记员工最终通过两层员工持股平台间接持有公司股权，采取上述两层间接持股的原因系受限于原有持股平台的股东/合伙人人数限制，为此通过新设一批持股平台并作为原有员工持股平台的有限合伙人，员工作为新设持股平台的合伙人来间接持股。本次显名登记后，激励对象原持有的虚拟股全部注销，创始股东自公司设立以来主导实施的虚拟股激励计划终止，全部的获激励员工均作为持股平台股东或合伙人间接持有公司股份并享有有关持股平台的出资人权益。

2020年11月，公司将员工持股平台中预留的财产份额全部授出。本次授予完毕后，公司各员工持股平台不再存在任何预留或未明确归属的股权或财产份额。

2、关于虚拟股权的相关制度安排

自实施的虚拟股（股权）激励计划以来，公司员工激励计划的相关制度安排也经历了建立及逐步规范、完善的过程，具体如下：

序号	阶段	虚拟股（股权）激励的相关制度安排
1	2005年至2017年6月	（1）该阶段公司的虚拟股激励制度处于逐步建立过程中，期间经创始股东同意，就实施虚拟股过程中的原则性规定分别于2006年及2014年汇总制定了《虚拟股权管理办法》； （2）除统一的制度性安排外，该阶段创始股东与员工之间签署的激励协议文本是相关方之间权利义务关系约定的具体且集中体现，在实施过程中针对不同时期及激励对象的差异，创始股东对于激励协议的条款也不断进行更新与完善。
2	2017年6月至2020年7月	（1）该阶段在正式制度制定层面与之前一致，创始股东未再颁行新的管理制度；在激励协议方面，也是在进一步完善过程中；

		(2) 该阶段公司进行了第一次显名登记, 除有关激励协议之外, 参与股权激励并经工商登记为公司员工持股平台股东或合伙人的, 同时要遵守有关持股平台的章程或合伙协议的规定。
3	2020年8月至今	(1) 该阶段经第二次显名登记, 虚拟股激励计划已终止实施, 并被公司现行实施的员工持股计划取代; (2) 为规范公司员工持股计划的实施, 公司董事会于2020年7月制定了《员工持股计划管理办法》, 并与员工持股平台持股人员签署了《员工股权激励协议》《合伙协议之补充协议》等。

3、公司关于虚拟股权建立的员工股权激励管理方案和风险防范机制, 若激励对象提出异议并主张个人利益是否会对公司股权清晰及生产经营产生重大不利影响

(1) 员工股权激励管理方案的制定及执行

根据员工股权激励计划的相关制度文件、管理办法、激励对象签署的相关协议、支付凭证等文件, 员工股权激励管理方案的制定及执行情况具体如下:

从2005年设立开始, 公司创始股东分别于2006年、2014年制定颁行了《虚拟股权管理办法》, 其中就授予原则、范围、管理机制等作出原则性规定。2020年7月, 针对终止虚拟股激励计划, 并规范后续实施的员工持股计划事项, 公司董事会审议通过了《员工持股计划管理办法》, 该办法的制定及执行进一步规范公司与参与员工持股计划的员工之间权利义务关系, 公司员工持股计划后续依照该规定制定、实施及管理。

2005年至2020年, 公司股权激励对象均为公司时任员工, 授予/回购时间、涉及员工人次、授予/回购数量及各年末持股人员数量汇总情况如下:

年份	授予/回购	员工人次(人次) ³	数量(万股)	截至当年末持股人数(人) ⁴
2005	无偿授予虚拟股	11	94.50	11
	回购虚拟股	-	-	
2006	无偿授予虚拟股	24	332.55	26
	回购虚拟股	-	-	
2007	无偿授予虚拟股	85	37.28	84
	回购虚拟股	-	-	
2008	无偿授予虚拟股	157	42.57	157
	回购虚拟股	1	0.90	

³ 公司存在对同一激励对象多次授予的情况, 因此授予对象数量以人次计算

⁴ 此处指截至当年末持有虚拟股、公司股权/持股平台份额的激励对象数量

年份	授予/回购	员工人次（人次） ³	数量（万股）	截至当年末持股人数（人） ⁴
2009	无偿授予虚拟股	222	404.45	224
	回购虚拟股	5	7.48	
2010	无偿授予虚拟股	165	194.21	254
	回购虚拟股	18	14.75	
2011	无偿授予虚拟股	13	261.20	236
	回购虚拟股	24	35.33	
2012	无偿授予虚拟股	24	304.22	228
	回购虚拟股	21	268.16	
2013	无偿授予虚拟股	24	236.80	212
	回购虚拟股	23	67.91	
2014	有偿授予虚拟股	88	114.30	215
	无偿授予虚拟股	14	36.10	
	回购虚拟股	18	120.30	
2015	有偿授予虚拟股	86	339.90	207
	无偿授予虚拟股	12	151.80	
	回购虚拟股	17	206.37	
2016	有偿授予虚拟股	11	46.80	212
	无偿授予虚拟股	31	710.47	
	回购虚拟股	15	1,067.77	
2017	有偿授予虚拟股	124 ⁵	1,447.80	223
	无偿授予虚拟股	8	211.40	
	回购虚拟股/公司股权	48	872.32	
2018	有偿授予虚拟股	26	221.60	238
	回购虚拟股/公司股权	11	739.93	
2019	有偿授予虚拟股	45	197.02	244
	回购虚拟股/公司股权	10	767.48	
2020	有偿授予虚拟股/公司股权	183	1,346.36	323
	回购虚拟股/公司股权	11	144.83	

⁵ 2017年6月，公司对历史上已授予且截至该时点仍持有虚拟股权的员工进行工商显名登记，由获激励员工将其持有的激励股权同比转为公司股权。具体方式是：员工通过认购持有公司有关员工持股平台财产份额，并由员工持股平台向公司增资实现。通过前述增资，员工将持有的已获授激励股权转为通过员工持股平台间接持有相应数量华勤股权。该次显名登记后，员工获授激励股权数量随着公司注册资本扩大倍数相应增加，该年度认购价格则相应折减。

(2) 保荐机构等对员工股权激励事项的核查情况

公司从员工股权激励计划设置至今涉及激励对象共 511 人，其中截至目前在职持股人员 303 人、离职持股人员 20 人、离职退股人员 188 人，保荐机构等通过对上述三类激励对象进行访谈、书面核查等方式，确认该等员工或前员工认购公司激励股权均系个人真实意思表示，激励股权的授予与回购等行为合法合规，该等员工或前员工与公司、创始股东等均无相关争议、纠纷。针对公司（虚拟股）股权激励事项进行员工访谈等相关核查具体情况如下：

人员分类	涉及人数	涉及总股数 (万股)	对应公司目前 股权比例	核查情况 ⁶
在职持股人员	303	31,648.17	47.67%	访谈覆盖率 100%
离职持股人员	20	5,571.00	7.16%	访谈覆盖率 100%
离职退股人员	188	2,298.20	3.53%	访谈覆盖率 20.25%，同时获取所有离职退股人员签署的退股协议及/或无争议纠纷声明

据此，针对目前公司所有的在职及离职持股人员，均已通过访谈等进行完整核查，受限于部分离职退股人员因离职时间较长，无法取得联系等客观困难，保荐机构等未能对发行人历史上已离职且完全退股的所有员工进行访谈，但鉴于：

□历史上公司创始股东主要通过授予员工虚拟股实施激励，该等虚拟股不属于公司股权，虚拟股的授予、回购不会影响经工商登记的股东持有的公司股权的权属清晰性，且虚拟股系由创始股东主导实施，公司未作为有关虚拟股激励协议的签署及履约主体，公司因虚拟股激励事项而需承担法律风险的风险较小；

□有关激励协议已约定，员工获授的股权仅享有其分红及股份增值权益，不得转让，也不得要求进行工商登记等；员工在离职时签署的处置协议或收款确认，亦明确股权处置后，员工不再享有任何公司股权权益；该等虚拟股权的授予回购协议条款已对有关权利属性及其退股后的权益等作出明确约定；

□历史上离职完全退股员工所持股权均折算为工商登记股权后占发行人现有总股权比例亦较低，仅为 3.53%，且自公司 2005 年实施虚拟股激励以来截至本回复出具之日，未因虚拟股激励而发生法律诉讼等争议纠纷之情形；

⁶ 在职持股人员及离职持股人员的访谈核查比例计算公式为已访人员所持股数加总/该类别人员所持股数加总，离职退股人员的访谈核查比例计算公式为已访人员退股前最终所持股数加总/该类别人员退股前所持股数加总

□发行人控股股东及实际控制人已出具书面承诺，如因历史上授予、回购员工激励股权及激励股权有关变动而产生任何争议、纠纷，给发行人及/或现有股东造成实质不利影响或直接损失的，将与发行人、相关人士积极协商解决该等争议、纠纷，并赔偿由此给发行人、相关股东造成的实际损失。

综上，保荐机构等根据公司实际情况，秉持重要性原则，通过访谈、获取离职退股人员签署的退股协议及/或无争议纠纷声明等，履行了充分核查程序，该事项不会对公司本次上市产生重大不利影响。

(3) 虚拟股权的风险防范机制

①虚拟股激励制度自身具有的风险防范功能

如上所述，虚拟股权不属于真实股权，实质是创始股东主导实施的针对公司员工的一种激励安排，从制度设计本身即建立两项风险防范机制：

第一，虚拟股权并非《公司法》规定的公司股权。虚拟股权是公司创始股东创设的一种激励工具，不属于《公司法》项下规定的具备股东权利及其他经济性权益的股权，即便员工因为虚拟股权产生争议纠纷，也不会直接对公司股权清晰和稳定性产生影响；

第二，公司不作为虚拟股权的义务人及责任承担主体。公司的虚拟股激励计划系由公司创始股东（主要系实际控制人）与员工签署股权激励协议，并约定有关激励事项，即便后续员工就激励事项产生争议纠纷，根据合同的相对性原则，公司因此而直接涉入争议纠纷或承担有关法律责任的风险较小。

②激励安排实施过程中建立的风险防范机制

在创始股东主导实施虚拟股激励制度安排以来，在具体实施过程中也建立了相应的风险防范机制，主要体现在如下方面：

第一，股权激励相关制度及协议文本的更新及完善。公司在股权激励计划实施的过程中逐步完善激励制度及激励协议文本以起到防范风险的作用，如 2006 年、2014 年分别制定了《虚拟股权管理办法》，对激励对象范围、虚拟股授予原则、虚拟股管理机制等进行了约定，2020 年 7 月制定的《员工持股计划管理办法》中对被激励对象的持股形式、确定依据、所享有的权益、授予及回购条件、价格等进行了具体约定；

第二，历史上曾获授虚拟股的在职持股员工及离职持股员工均已签署有关书面确认。在激励计划实施期间进行历次工商显名登记时，在该等时点持有虚拟股的激励员工也均签署有关书面确认，对于历史上陆续获授的激励股权及其变动、回购等（如有），以及经由历次工商显名登记转为通过持有员工持股平台出资额/财产份额间接持有公司股权，均系员工本人真实、自愿意思表示，不存在任何争议或异议，公司及其股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等相关方不存在损害其权益之情形，其与前述相关方不存在任何争议、纠纷或潜在纠纷；

第三，历史上曾获授虚拟股或公司股权的离职退股员工已签署有关协议或书面声明文件。该等协议或书面声明确认对于离职前其历次获授虚拟股及其变动，以及经由历次工商显名登记转为通过员工持股平台出资额/财产份额间接持有公司股权，离职时根据规定将全部或部分激励股权转让予创始股东或其指定方均系员工真实、自愿的意思表示，相关方不存在损害员工权益的情形，亦不存在任何争议、纠纷或潜在纠纷。

③创始股东出具了专项承诺

为进一步保障公司及员工权益，创始股东共同进一步出具承诺：“如因历史上授予、回购员工激励股权及激励股权有关变动而产生任何争议、纠纷，给发行人及/或现有股东造成实质不利影响或直接损失的，本公司/本人将与发行人、相关人士积极协商解决该等争议、纠纷，并赔偿由此给发行人、相关股东造成的实际损失。”

（4）若激励对象提出异议并主张个人利益是否会对公司股权清晰及生产经营产生重大不利影响

①对于目前参与公司员工股权激励计划的全体持股人员，经与该等员工访谈并查阅其出具的书面确认，该等激励对象与公司及创始股东等均不存在任何争议纠纷；就历史上实施的虚拟股激励，由于虚拟股的授予对象只享有收益权，即使未来激励对象就历史上实施的虚拟股激励事项产生争议或者纠纷，也不会直接对公司股权清晰和稳定性产生影响。

②创始股东与激励对象均已签署员工激励协议等书面文件并对前述激励对象组织了访谈。就在职持股员工，根据《员工持股计划管理办法》、各员工持股平台合伙协议及其补充协议，以及发行人、员工持股平台与员工签署的《员工股权激励协议》，并经各员工持股平台员工访谈确认，公司股权激励计划遵循公司自主决定、员工自愿

参加的原则，已建立健全持股在员工持股平台内部的流转、退出及股权管理机制，各员工持有的员工持股平台出资额/财产份额不存在纠纷或潜在纠纷，不存在委托持股、信托持股或其他利益安排，亦不存在质押、冻结、查封等情形。就离职持股及离职退股员工，经与全部离职持股员工及有关离职退股员工的访谈确认，并核查相关离职退股协议、收款确认等书面文件，该类人员其与公司等均不存在任何股权纠纷、债权纠纷或潜在纠纷。

□自虚拟股激励计划实施至今，不存在激励对象就虚拟股（股权）激励与公司、初始股东之间发生争议、纠纷的情况。公司持续完善与公司发展规模相适应的股权激励计划来及时应对公司发展的需要，经营管理体制逐步优化。

□创始股东就虚拟股权事宜共同出具承诺：如因历史上授予、回购员工激励股权及激励股权有关变动而产生任何争议、纠纷，给发行人及/或现有股东造成实质不利影响或直接损失的，本公司/本人将与发行人、相关人士积极协商解决该等争议、纠纷，并赔偿由此给发行人、相关股东造成的实际损失。

综上，保荐机构等认为，激励对象提出异议因虚拟股激励提出异议的可能性较小，即便后续激励对象对股权激励提出异议，亦不会对公司股权清晰及生产经营产生重大不利影响。

经检索有关上市案例，已上市公司设置虚拟股权的相关情况如下：

上市公司	上市时间	虚拟股权设置情况	虚拟股权设置的合法合规性及是否存在争议、纠纷
芯海科技 (SH.688595)	2020年 9月28 日	芯海有限成立后，公司基于员工激励的考虑，筹划并与部分激励对象签订关于激励内容及方式的书面协议等相关法律文件，该种激励方式为以股权为参照作为员工激励的一种依据或计算方式即虚拟股权。该等虚拟股权激励不属于《公司法》或芯海有限公司章程之约定的公司股权。后公司为规范激励方式，对上述激励方式和方案予以清理，上述虚拟股权激励已在激励对象离职时或2015年5月进行了清理。	交易所未对发行人虚拟股权相关情况进行问询，根据发行人律师出具的法律意见书：除谢素阳外，公司与获得虚拟股权激励的在职员工或离职员工之间不存在争议或潜在纠纷，对芯海科技的股权清晰性不构成任何实质性影响，亦不会对发行人本次发行上市构成任何实质性障碍。
信安世纪 (SH.688201)	2021年 4月21 日	发行人子公司华耀（中国）科技有限公司（以下简称华耀科技）于2018年4月制定了《华耀（中国）科技有限公司虚拟股权激励计划方案》（以下简称激励计	问题： 华耀科技员工对第三、四期虚拟股权激励计划停止发放是否存在异议，华耀科技与其员工是否存在纠纷或潜在纠纷。 回复： ①根据83名享有虚拟股权

上市公司	上市时间	虚拟股权设置情况	虚拟股权设置的合法合规性及是否存在争议、纠纷
		<p>划), 该计划定义的虚拟股权是指公司授予激励对象一定数额的虚拟份额, 对应华耀科技 20%的股权; 被激励对象不需要出资而享受公司价值的增长; 被激励对象没有虚拟股权的表决权, 转让权和继承权, 只有享受相应股份分红和增值的经济权益; 虚拟股权的收益来源于股东对相应收益的渡让; 虚拟股权不能用于设定抵押、质押、担保、交换、还债等。</p> <p>截至 2019 年 11 月末, 激励计划已完成一、二期虚拟股权的发放, 共计发放 11,508,000 份。</p> <p>2019 年 12 月 6 日, 华耀科技召开股东会, 全体股东确认: (1) 激励计划中规定的第三期、第四期虚拟股权激励停止发放, 后续不再发放; 已发放的第一期和第二期按原方案执行; (2) 激励计划的性质实际为华耀科技原实际控制人焦会斌对华耀科技员工进行的奖励安排, 具体由焦会斌控制的北京宏福锦泰科技有限公司及北京千茂科技有限公司承担; (3) 安瑞君恒持有华耀科技 57%的股权不承担任何与激励计划有关的义务。</p>	<p>的员工出具的确认函, 华耀科技员工知晓并认可《虚拟股权激励计划方案》中规定的第三期、第四期虚拟股权激励停止发放, 后续不再发放, 对此不存在异议。</p> <p>②根据 83 名享有虚拟股权的员工出具的确认函及全体不享有虚拟股权的其他在职员工出具的确认函, 在职员工与华耀科技或其股东(宏福锦泰、北京千茂、安瑞君恒)、焦会斌、信安世纪不存在纠纷或潜在纠纷。</p> <p>③根据上述 50 名离职员工签署的《解除劳动合同协议书》或《确认函》, 经理补充(如有)为全部及最终的补偿费用, 离职员工与华耀科技已结清所有权利义务关系, 无任何未了事宜, 离职员工确认, 不再就相关事宜向华耀科技提起任何诉讼或提出任何损失、损害或其他任何要求。</p> <p>综上, 华耀科技与其员工不存在纠纷或潜在纠纷。</p>
百普赛斯 (SZ.301080)	-7	<p>百普赛斯有限曾于 2019 年 2 月至 2019 年 12 月期间实施虚拟股权激励计划。该等激励计划是针对百普赛斯有限骨干员工的一种奖金分配办法, 其获得的虚拟股份并非法律意义上的百普赛斯有限股权, 而是参与百普赛斯有限税前利润分配的一项权利, 该计划已于 2019 年 12 月终止。</p>	<p>问题: 该计划对发行人的影响, 是否违反法律、行政法规强制性规定, 是否存在纠纷及潜在纠纷。</p> <p>回复: 就前述虚拟股权激励计划, 发行人律师查阅了百普赛斯有限相关董事会决议, 26 名激励对象签署的相关协议、支付凭证并对 26 名参与激励计划中的 24 名激励对象进行了访谈, 其余 2 名离职员工未访谈。具体核查情况如下:</p> <p>(1) 24 名访谈对象均已确认: 其知悉并理解该等虚拟股权并非法律意义上的公司股权而是针对公司骨干员工的一种奖金分配办法, 其已足额收到百普赛斯有限</p>

⁷ 百普赛斯股票已于 2021 年 9 月发行, 但还未上市。

上市公司	上市时间	虚拟股权设置情况	虚拟股权设置的合法合规性及是否存在争议、纠纷
			<p>退还的虚拟股认购资金及相应发放的奖金，其就虚拟股激励计划实施与终止与百普赛斯有限不存在任何纠纷或潜在纠纷，未来亦不会就此向百普赛斯有限提出任何权利要求或主张。</p> <p>(2) 已离职的 2 名员工，其中 1 名员工已与百普赛斯有限签署《虚拟股激励终止协议》并取得退还的虚拟股认购资金，另外 1 名员工于 2020 年 4 月离职，并已取得百普赛斯有限退还的虚拟股认购资金及相应的奖金。根据百普赛斯有限确认，该等员工离职以来均未曾就上述虚拟股激励计划事宜提出任何异议。根据发行人对中国裁判文书网、中国执行信息公开网公开信息的检索，无离职员工与百普赛斯有限、发行人就虚拟股权激励计划事宜发生争议的判决记录。</p> <p>基于上述核查，发行人律师认为，百普赛斯有限 2019 年虚拟股权激励计划届满已终止，无违反法律、行政法规强制性规定的情形，不存在纠纷及潜在纠纷。</p>

(二) 历史上虚拟股权激励对象股权认购款支付情况，股份支付处理是否符合企业会计准则；公司如何管理股权认购款，是否存在体外资金的情形，若存在，说明整改规范措施。

1、历史上虚拟股权激励对象股权认购款支付情况

就公司实施员工股权激励以来，期间涉及的认购资金支付情况如下：

授予日时间段	激励权益性质	基本情况概述	授予累计金额 (万元)
2005 年 至 2014 年 6 月	虚拟股	此阶段授予的激励股权均为无偿赠送，不涉及资金流	-
2014 年 7 月 至 2017 年 6 月	虚拟股	此阶段认购价款主要由创始股东指定的账户收取	6,702.41
2017 年 6 月 至 2020 年 10 月	实股、虚拟股	此阶段虚拟股认购价款主要由创始股东指定的账户收取 ⁸	3,006.69

⁸ 2017 年 6 月第一次显名登记及 2020 年 8 月第二次显名登记因被授予对象此前已支付虚拟股权认购款，故不涉及股权认购款项的支付。因此，此阶段仅虚拟股授予涉及认购款支付。

2020年11月 至2020年12月	实股	此阶段认购价款由创始股东账户收取	4,981.14
-----------------------	----	------------------	----------

根据上表，2005年至2014年6月期间股权激励主要系无偿授予，不涉及股权认购款的支付。2014年7月至2020年10月期间，虚拟股激励的被授予对象的虚拟股认购款主要汇入创始股东指定的账户。2020年11月至2020年12月，该阶段被授予对象取得的股权系员工持股平台中预留的财产份额，因此被授予对象的股权认购款由创始股东账户收取。

2、股份支付处理是否符合企业会计准则

(1) 股份支付会处理的相关规定

①《企业会计准则第11号——股份支付》：“第二条 股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易”；

②《企业会计准则讲解》：“第十二章 第一节，股份支付具有以下特征：……二是股份支付是以获取职工或其他方服务为目的的交易。企业在股份支付交易中意在获取其职工或其他方提供的服务（费用）或取得这些服务的权利（资产）。企业获取这些服务或权利的目的在于其正常生产经营，不是转手获利等”；

③《企业会计准则讲解》：“第十二章 第二节，对于换取职工服务的股份支付，企业应当以股份支付所授予的权益工具的公允价值计量。企业应在等待期内的每个资产负债表日，以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具在授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关资产成本或当期费用，同时计入资本公积中的其他资本公积。对于授予后立即可行权的换取职工提供服务的权益结算的股份支付（例如授予限制性股票的股份支付），应在授予日按照权益工具的公允价值，将取得的服务计入相关资产成本或当期费用，同时计入资本公积中的股本溢价。”

④《企业会计准则讲解》：“第十二章 第五节，1) 条款和条件的有利修改……如果修改增加了所授予的权益工具的数量，企业应将增加的权益工具的公允价值相应地确认为取得服务的增加。如果修改发生在等待期内，在确认修改日至增加的权益工具可行权日之间取得服务的公允价值时，应当既包括在剩余原等待期内以原权益工具授予日公允价值为基础确定的服务金额，也包括权益工具公允价值的增加；2) 条款和条件的不利修改……如果企业以不利于职工的方式修改了可行权条件，如延长等待期、

增加或变更业绩条件（而非市场条件），企业在处理可行权条件时，不应当考虑修改后的可行权条件。”

⑤《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》：“问题26确认股份支付费用时……对设定服务期的股份支付，股份支付费用应采用恰当的方法在服务期内进行分摊，并计入经常性损益，发行人及中介机构应结合股权激励方案及相关决议、入股协议、服务合同等有关服务期的条款约定，充分论证服务期认定的依据及合理性。”

⑥《监管规则适用指引——会计类第1号》：“1-13一次授予、分期行权的股份支付计划，股份支付相关的费用，应当在等待期内分摊计入损益。其中，等待期是指可行权条件得到满足的期间……”“一次授予、分期行权”，即在授予日一次授予给员工若干权益工具，之后每年分批达到可行权条件。每个批次是否可行权的结果通常是相对独立的，即每一期是否达到可行权条件并不会直接影响其他几期是否能够达到可行权条件。在会计处理时应将其作为同时授予的几个独立的股份支付计划。例如，在一次授予、分三年行权的股份支付计划中，应当将其视同为三个独立的股份支付计划，分别确定每个计划的等待期。公司应根据每个计划在授予日的公允价值估计股份支付费用，在其相应的等待期内，按照各计划在某会计期间内等待期长度占整个等待期长度的比例进行分摊。”

（2）关于股份支付的认定

历史上，公司创始股东自设立起始向激励对象授予虚拟股份目的为获取职工提供服务，除2015年授予虚拟股权的认购单价为12.05元/股⁹，高于公司经评估的2014年每股净资产11.82元不涉及股份支付外，其他激励情况均作为股份支付处理。

（3）关于股份支付公允价值的认定

对于创始股东授予激励对象的虚拟股份，公司2005年至2016年，公司股权不存在公开交易，因而难以获得其市场价格，发行人授予激励对象虚拟股权的公允价值的计量方法及结果，以公司经评估的每股净资产价格确定。公司2017年至2020年陆续有非关联的新增投资者认购公司新增注册资本，此期间内的虚拟股权公允价值以公司经评估的每股净资产价格以及外部投资者新增注册资本的认购金额确定。

⁹2015年公司尚未进行外部融资且财务报表未经审计，公司创始股东与激励对象依据协议约定以授予日前一年公司经营性每股净资产12.05元进行虚拟股定价

(4) 关于设定服务期的股份支付会计处理

历史上，公司授予激励对象虚拟股权或公司股权的协议，除 2014 年版协议未设定服务期条款外，其他设立服务期的股份支付均在服务期内分摊并计入经常性损益。各类协议版本设定服务期的情况及对应股份支付处理情况如下：

授予协议版本	授予期间	是否设定服务期	股份支付处理
2005 年版	2005 年至 2006 年	是	一次授予，分期行权：授予日计量被授予股份的公允价值，每四分之一份视为独立的股份支付计划，分别在 1 至 4 年内分摊
2006 年版	2006 年至 2013 年	是	一次授予，分期行权：授予日计量被授予股份的公允价值，每六分之一份视为独立的股份支付计划，分别在 1 至 6 年内分摊
2007 年版	2007 年至 2017 年	是	一次授予，分期行权：授予日计量被授予股份的公允价值，每三分之一份视为独立的股份支付计划，分别在 1 至 3 年内分摊
2014 年版	2014 年至 2016 年	否	授予日一次性计入
2017 年版	2017 年至 2020 年	是	一次授予，分期行权：授予日计量被授予股份的公允价值，每三分之一份视为独立的股份支付计划，第一份自授予日至预计上市日+1 年内分摊，第二份自授予日至预计上市日+2 年内分摊，第三份自授予日至预计上市日+3 年内分摊
2020 年版	2020 年 9 月	是	详见本题“(5) 关于服务期变更的股份支付会计处理”

(5) 关于服务期变更的股份支付会计处理

2020 年 9 月所有已在工商完成实名登记的职工，其实名的工商登记的股票均适用《合伙协议之补充协议》条款，历史上职工累计获取的股票均改为适用该补充协议中的条款，对激励对象不同服务期届满可行权的股票数量作出变更，根据不利影响和有利影响分别对股份支付作出会计处理：

① 有利影响

历史上公司创始股东授予激励对象的虚拟股权，根据签署的股权协议对各独立的等待期内可行权数量的约定，在计算股份支付时历史上授予职工的累计虚拟股权股份支付分摊至职工签署《合伙协议之补充协议》时点，剩余未分摊的股份支付以《合伙协议之补充协议》的约定适用“一次授予，分期行权”的股份支付处理方法，在各独立的股份支付计划内的重新设定的可行权数量重新分摊。公司历史上因变更可行权股票数量产生有利影响的股权激励协议类型为 2017 年版协议，提高了职工在首个等待期

届满时可行权的股票数量。

②不利影响

历史上公司创始股东授予激励对象的虚拟股权，根据授予日签署的股权协议不同等待期内可行权数量的约定，截至签署《合伙协议之补充协议》日股份支付已全部摊完毕，新签署《合伙协议之补充协议》减少了原协议约定的可行权数量，产生不利影响，不考虑修改后的可行权条件不对股份支付进行调整。公司 2020 年 9 月前签署的股权激励协议除 2017 年版协议外，股份支付均在签署补充协议日前摊销完毕。

历史上公司创始股东自创立起始实施（虚拟）股权激励计划的股份支付会计处理均符合《企业会计准则》《企业会计准则讲解》《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》《监管规则适用指引——会计类第 1 号》等的规定。

（6）股份支付计提情况

根据公司员工持股计划的相关管理办法及认购协议，结合各期股权激励授予与回购、等待期安排等情况，公司依据《企业会计准则》的规定对股份支付进行确认与计量。报告期前及报告期各期，公司计提的股份支付情况如下：

年度	当期股份支付金额（万元）
2018 年以前	17,339.66
2018 年	8,320.54
2019 年	7,470.96
2020 年	8,596.79
2021 年 1-6 月	12,166.18

3、公司如何管理股权认购款，是否存在体外资金的情形，若存在，说明整改规范措施

公司自 2005 年开始实施的员工持股计划，均系由公司创始股东对符合公司激励条件的员工授予虚拟股作为股权激励。该等被授予对象与公司创始股东签署股权激励相关协议，虚拟股激励计划中涉及的股权认购款均为被授予对象的自有资金，相关资金均由创始股东控制或指定的账户进行管理，不涉及公司账户。

报告期内，由于创始股东回购部分虚拟股的资金周转需求，公司存在将个人卡代

收的部分废品销售款划入创始股东控制或指定的账户用于部分虚拟股回购，2018年至2020年各年使用的资金金额分别为1,447.00万元、780.48万元和939.81万元，并于2021年1月使用资金253.75万元。前述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。

为保障股东利益、公司利益及员工个人利益，公司进一步对财务内控进行规范并完善员工股权激励计划，具体整改规范措施如下：

(1) 注销专卡专用的个人账户

公司专卡专用的个人账户均已完成注销，个人卡收付款行为均已规范，创始股东使用代收款支持虚拟股回购的行为亦已终止。

(2) 制定资金管理制度，加强资金往来的监督核查

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，并由公司内部审计部门对公司资金往来情况进行监督与核查。

(3) 终止创始股东虚拟股激励计划，规范实施员工持股计划

2020年8月，公司对截至当时仍持有虚拟股的员工进行第二次显名登记，至此公司的虚拟股激励计划彻底终止。此后符合条件的激励对象被授予的均为公司实股，授予主体为公司，即公司安排员工持股平台在员工持股计划实施时即按一定价格授予激励对象一定数量的公司股权对应的员工持股平台财产份额，公司安排激励对象以现金出资购买并进行工商登记。

(4) 制定《员工持股计划管理办法（2020年）》，明确员工持股相关要求

《员工持股计划管理办法》明确了员工持股计划的管理机构及其职责、员工持股方式及退出机制等，同时明确对员工持股计划中激励对象股权认购款资金来源合法性的要求。

(三) 发行人虚拟股权设置的合法合规性、公司股权是否清晰稳定、发行人财务内控是否健全有效、是否符合《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

1、发行人虚拟股权设置的合法合规性

虚拟股是公司创始股东对员工进行股权激励的方法或者工具之一。虚拟股与实股的区别在于，虚拟股权不是《公司法》规定的股权或股份，但虚拟股被授予对象可以根据虚拟股权激励方案享有一定比例的分红、增值收益权，但被授予对象并非公司股东，无需办理工商登记，亦不享有《公司法》和《公司章程》规定的公司股东享有的表决权等股东权利，不影响公司的股东及股本结构，亦不会对公司的控制权及股权清晰性产生影响。虚拟股的设置乃基于民事主体之间的意思自治，且历次虚拟股权授予及回购均按照当时有效的公司内部规章制度履行相应程序，不存在违反当时适用的证券法、公司法等相关规定。

经与上海市市场监督管理局登记注册处的工作人员现场访谈确认，历史上授予公司员工的虚拟股在落实工商登记前不属于工商行政主管部门的监管范围，无需在市场监督管理局履行工商登记备案程序。就公司及其员工持股平台工商方面的合规性问题，可以通过查询市场监督管理局官网及该等公司的合规证明确认。

根据上海市市场监督管理局出具的合规证明及通过在上海市市场监督管理局官网的检索和查询，公司及其全部员工持股平台在报告期内不存在行政处罚情况。

综上，保荐机构认为发行人历史上虚拟股设置合法合规。

2、公司股权是否清晰稳定

（1）虚拟股权设置历史上不存在争议、纠纷

继公司 2005 年实施虚拟股激励，以及虚拟股激励终止并完成全部显名登记以来，公司不存在就股权激励与员工之间发生争议、纠纷的情况。此外，根据对被授予虚拟股员工的访谈、全体持股员工签署的《确认函》等，历史上被授予虚拟股的员工确认与公司、创始股东之间就虚拟股（股权）激励事项不存在争议或纠纷。

（2）虚拟股权的性质

虚拟股权并非《公司法》规定的公司股权。虚拟股权是公司创始股东创设的一种激励工具，不属于《公司法》项下规定的具备股东权利及其他经济性权益的股权，如若创始股东与员工因为虚拟股权产生争议纠纷，也不会直接影响公司股权清晰和稳定性。

（3）虚拟股激励计划已彻底终止

2017年6月，公司创始股东对历史上已授予且截至该时点仍持有虚拟股权的员工进行第一次显名登记，第一次显名登记之后，相关激励对象原持有的虚拟股已经注销，转为通过员工持股平台间接持有公司股权，并享有有关出资人权益。

2020年8月，为规范自第一次显名登记以来的期间虚拟股激励实施情况，筹备公司股份制改制，经公司董事会决议，对于截至该时点仍继续持有虚拟股权的员工全部进行显名登记。第二次显名登记后，激励对象原持有的虚拟股全部注销，创始股东自公司设立以来主导实施的虚拟股激励计划终止，全部的激励员工均作为持股平台股东或合伙人间接持股公司并享有有关权益。

（4）预留份额已完成清理

2020年11月，公司将员工持股平台中预留的财产份额全部授出，授予完毕后，公司各员工持股平台不再存在任何预留或未明确归属的股权或财产份额，公司的股权清晰、稳定。

3、发行人财务内控是否健全有效、是否符合《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

根据《审核问答（二）》的整改要求，发行人已按照现行法律法规要求对历史上涉及的财务内控不规范情形进行整改或纠正。截至本次申报前，公司专卡专用的个人账户均已完成注销，个人卡收付款行为均已停止，创始股东使用代收款支持虚拟股回购的行为亦已终止。

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，督促公司建立并规范运作机制、完善内部控制制度。

申报会计师对发行人内部控制情况进行了鉴证，并于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”。

综上，发行人已建立并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、核查程序与核查意见

（一）核查程序

对于发行人虚拟股权设置的相关情况，保荐机构履行了包括但不限于如下核查程序：

- 1、查阅了发行人实施虚拟股权激励以来的有关程序文件，包括董事会关于虚拟股授予的有关决议文件及相关管理办法等制度文件；
- 2、获取了自 2005 年以来公司在职人员/离职人员历年发放及回购虚拟股的明细表；
- 3、查阅了明细表中激励对象认购、回购虚拟股涉及的相关文件，包括但不限于授予及回购协议、出资/回购款项支付凭证、收款确认等；
- 4、获取了激励对象的任职信息，包括但不限于入职时间、离职时间、担任职务等；
- 5、获取了公司审计、评估等机构在审计、评估等报告中关于虚拟股事项技术处理说明；
- 6、查阅了公司就历史上就虚拟股激励进行规范以及工商显名登记的相关文件，包括但不限于董事会决议、公司各员工持股平台的公司章程/合伙协议及其补充协议、显名登记明细表；
- 7、查阅了公司激励对象在不同时期出具的关于公司虚拟股（股权）激励无争议纠纷的书面确认文件；
- 8、查阅了持股平台相关文件，包括但不限于持股平台营业执照、工商档案、入股款项支付凭证、持股平台及其执行事务合伙人出具的相关承诺、各持股平台取得的工商、税务主管部门出具的合规证明；
- 9、与在职持股人员、离职持股人员、离职退股人员就员工股权激励相关事宜进行访谈；
- 10、与上海市市场监督管理局工作人员就发行人虚拟股激励相关事宜进行访谈。

（二）核查意见

综上，保荐机构认为，发行人历史上虚拟股设置合法合规，公司股权清晰稳定，与员工就股权激励相关事宜发生纠纷的可能性较小，公司的财务内控制度健全有效，符合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问题（二）》问答 14 的规定。

3. 关于前次问询回复

3.1 根据首轮问询回复，发行人提供的购销合同部分条款显示：（1）B/S 物料价格以客户每季度更新价格为准；（2）公司原材料、半成品或成品不能消耗造成公司呆滞费用由客户承担，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；（3）公司将以书面形式向客户提出产品价格。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：物料清单成本、制造增加值、强制降低成本等。

发行人回复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。

请发行人结合有效外部依据进一步说明：Buy&Sell 模式下原材料的性质是否为客户的产品所特有；公司是否有权按照自身意愿使用或处置该原材料；是否承担除因保管不善之外的原因导致的该原材料毁损灭失的风险；是否承担该原材料价格变动的风险；是否能取得与指定采购原材料所有权有关的报酬；公司如何体现对最终产品的完整销售定价权等。

请申报会计师核查上述事项，说明发行人采用总额法核算的依据是否充分。

回复：

发行人基于《首发业务若干问题解答（2020 年 06 月修订）》《监管规则适用指引——会计类第 1 号》《企业会计准则第 14 号——收入》等相关规定及会计准则的规定，结合产品销售协议、产品订单等有效外部依据，认为采用总额法对 Buy&Sell 模式的收入进行确认具有充分性，具体情况如下：

相关规定/准则	具体条款/判定依据	公司实际情况对照分析	外部依据条款摘录	是否符合总额法认定
<p>首发业务若干问题解答（2020年06月修订）问题32</p> <p>.....</p> <p>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。两者区别主要体现在以下方面：</p> <p>.....</p>	<p>(1) 双方签订合同的属性类别，合同中主要条款，如价款确定基础和定价方式、物料转移风险归属的具体规定；</p>	<p>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</p>	<p>联想：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>4.2 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。</p>	<p>是</p>
	<p>(2) 生产加工方是否完全或主要承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险；</p>	<p>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，以及生产中的损耗等其他风险。</p> <p>公司以整机价款向客户收取报酬，客户指定采购的 Buy&Sell 物料与公司自采物料及生产过程一样为构成整机价值的一部分，并通过生产整合形成了增值利润，Buy&Sell 物料作为整机成本的一部分直接影响公司最终毛利率，公司需承担 Buy&Sell 物料价格波动风险。</p>	<p>9.1 公司将以书面形式向联想/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等等</p>	<p>是</p>
	<p>(3) 生产加工方是否具备对最终产品的完整销售定价权；</p>	<p>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</p>	<p>宏碁：2.1 宏碁的责任。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</p> <p>(i)设计、测试、工程支持，包括 NRE 工具和样品等</p>	<p>是</p>
	<p>(4) 生产加工方是否承担了最终产品销售对应账款的信用风险；</p>	<p>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</p>	<p>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。</p>	<p>是</p>
	<p>(5) 生产加工方对原材料加工的复杂程度，加工物料在形态、功能等方面变化程度等。</p>	<p>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</p>	<p>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等等</p> <p>华硕：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</p>	<p>是</p>

相关规定/准则	具体条款/判定依据	公司实际情况对照分析	外部依据条款摘录	是否符合总额法认定
		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	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；	
监管规则适用指引——会计类第1号 企业在将特定商品或服务转让给客户之前控制该商品或服务的，即企业能够主导该商品或服务的使用并从中获得几乎全部的经济利益，为主要责任人，否则为代理人。在判断是否为主要责任人时，企业应当综合考虑其是否对客户承担主要责任、是否承担存货风险、是否拥有定价权以及其他相关事实和情况进行判断 二、以购销合同方式进行的委托加工收入确认 公司应根据合同条款和业务实质判断加工方是否已经取得待加工原材料的控制权，即加工方是否有权主导该原材料的使用并获得几乎全部经济利益，例如：	(1) 原材料的性质是否为委托方的产品所特有	公司 Buy&Sell 模式下原材料的性质绝大多数并非为客户的产品所特有，存在部分因外观商标等因素将通用材料经简单定制的结构料、包装材料等，在整体物料采购中占比不高，对产品的核心性能影响较小。	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。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等等	是
	(2) 加工方是否有权按照自身意愿使用或处置该原材料	公司采购的 Buy&Sell 物料的使用或处置均系出于公司自身意愿。公司一般不会超过实际生产订单量进行采购，除了生产使用之外的其他使用或处置 Buy&Sell 物料的情形较少。公司采购 Buy&Sell 相关原材料的目的仅限于产品生产，系公司所处行业对 Buy&Sell 物料的常规处理方式，具有商业合理性。	小米：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等 4.2. 具体的物料采购分工以量产前双方商定结果为准	是
	(3) 是否承担除因其保管不善之外的原因导致的该原材料毁损灭失的风险	一般在客户将 Buy&Sell 物料交付公司后，均由公司进行保管，自材料接收后就承担货物的毁损风险。大部分客户将客户（卖方）责任限定在订单不足导致的存货呆滞损失及交付质损材料的损失，除此之外的物料风险均由公司（买方）承担。 公司承担的风险包含但不限于因保管不善所造成的原材料毁与损灭	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	是
	(4) 是否承担该原材料价格变动的风险	Buy&Sell 物料价格直接影响公司在最终整机产品的盈利能力，公司承担该原材料价格变动所带来的风险	HMD（诺基亚）：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等 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	是
	(5) 是否能够取得与该原材料所有权有关的报酬	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，		是

相关规定/准则	具体条款/判定依据	公司实际情况对照分析	外部依据条款摘录	是否符合总额法认定
		且会随着市场及生产情况进行价格调整。 公司在 Buy&Sell 模式下具备对最终产品完整的销售定价权。	索尼：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	
<p>《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条 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</p> <p>.... 在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：...</p>	<p>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；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入</p>	<p>公司符合主要责任人的认定，基于以下因素：</p> <p>(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：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</p> <p>(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</p>	<p>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膨增加情况，双方也可协商并约定价格调整</p> <p>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等等</p> <p>具体外部依据条款参见后续单项详细分析</p>	是
	<p>(1) 企业承担向客户转让商品的主要责任</p>	<p>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。在此过程中公司负责了商品生产与销售，对商品的质量和性能负责，并为客户提供售后服务，解决客户的投诉</p>		是
	<p>(2) 企业在转让商</p>	<p>Buy&Sell 物料由公司进行保管，自材料接收</p>		是

相关规定/准则	具体条款/判定依据	公司实际情况对照分析	外部依据条款摘录	是否符合总额法认定
	品之前或之后承担了该商品的存货风险	后就承担货物的毁损风险。 Buy&Sell 物料作为整机成本的一部分直接影响公司最终毛利额，公司需承担 Buy&Sell 物料价格波动风险。 公司对超采部分的物料承担滞销积压的风险。		
	(3) 企业有权自主决定所交易商品的价格	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		是

注：上述外部依据来源（下同）：

- (1) 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
 - (2) 宏碁：Master Purchase Agmt
 - (3) 华硕：工作说明书、工作说明书附录
 - (4) 小米：合作框架协议、采购合约、销售订单
 - (5) HMD（诺基亚）：MATERIALS SALES AGREEMENT、Product Agreement、Orginal Design and Manufacturing Frame Agreement
 - (6) 索尼：COMPONENT SALES AGREEMENT、PRODUCT DEVELOPMENT AND SUPPLY AGREEMENT AGREEMENT
- 另外，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

由上表，发行人采用总额法对 Buy&Sell 模式的收入进行确认符合《首发业务若干问题解答（2020 年 06 月修订）》、《监管规则适用指引——会计类第 1 号》、《企业会计准则第 14 号——收入》等相关规定，与发行人的实际情况及有效外部依据相吻合，会计处理恰当。现就原材料性质、使用或处置的范围、承担毁损灭失的风险情况、采购原材料所有权有关的报酬及对最终产品的完整销售定价权等因素结合相应合同具体条款进行进一步分析如下：

一、Buy&Sell 模式下原材料的性质是否为客户的产品所特有

公司 Buy&Sell 模式下原材料的性质绝大多数并非为客户的产品所特有，存在部分因外观商标等因素需定制的材料，主要包括结构料、包装材料等，上述材料的采购比例均不超过 Buy&Sell 收入的 45%，结构料和包装材料在整体物料采购中占比不高，上述材料的采购主要基于结构要求、品控角度、标识定制等方面进行考虑，具有合理性，具体分析情况如下：

1、结构料

主要包括机壳等与外观设计及硬件布局相关的结构材料，由于各客户对于产品设计要求不同，Buy&Sell 的结构料中多为定制材料。该些结构料用于指定的产品，但仅影响最终产品的物理结构及外观，对产品的核心性能影响较小。对结构料采用 Buy&Sell 业务模式的客户一般对产品外观设计及内部结构等有各种细节要求，虽然定制结构料仅需对通用结构材料进行简单加工，不存在技术壁垒，但该类材料附加值较低，且细节误差易引起纠纷，因此为避免认知差异造成的损失，公司一般会同意该些材料采用 Buy&Sell 模式进行购销由客户提供。

2、包装材料

主要系根据客户要求进行包装的材料，部分材料因品牌标识等需经客户专门设计定制，与前述结构料的 Buy&Sell 原因一样，为避免认知差异造成的损失公司通过 Buy&Sell 业务模式进行采购，除此之外其余包装材料均为通用材料。

报告期各期，公司对主要 Buy&Sell 客户结构及包装材料购销情况如下：

单位：万元

客户	2021年1-6月				2020年度			
	涉及 Buy&sell 收入	Buy&sell 采购额	其中：结构件及包装材料采购额	结构件及包装材料采购额占 Buy&sell 收入比例	涉及 Buy&sell 收入	Buy&sell 采购额	其中：结构件及包装材料采购额	结构件及包装材料采购额占 Buy&sell 收入比例
联想	648,365.91	483,657.53	273,094.62	42.12%	831,757.07	566,695.40	318,630.88	38.31%
宏碁	201,009.87	153,173.81	85,063.01	42.32%	428,957.29	355,223.43	177,821.70	41.45%
华硕	242,080.39	201,771.11	94,055.69	38.85%	286,635.62	252,857.21	110,707.69	38.62%
小米	110,435.94	108,918.31	49,152.25	44.51%	88,146.42	78,255.36	35,032.05	39.74%
HMD（诺基亚）	47,806.57	6,263.21	-	-	62,565.67	29,819.63	1,841.73	2.94%
索尼	83,246.84	53,955.99	11,003.11	13.22%	18,051.46	4,624.53	220.26	1.22%
合计	1,332,945.52	1,007,739.97	512,368.69	-	1,716,113.53	1,287,475.56	644,254.31	-

续

单位：万元

客户	2019年度				2018年度			
	涉及 Buy&sell 收入	Buy&sell 采购额	其中：结构件及包装材料采购额	结构件及包装材料采购额占 Buy&sell 收入比例	涉及 Buy&sell 收入	Buy&sell 采购额	其中：结构件及包装材料采购额	结构件及包装材料采购额占 Buy&sell 收入比例
联想	578,614.47	439,018.84	241,128.04	41.67%	740,992.29	448,495.59	208,563.86	28.15%
宏碁	185,412.65	173,743.54	78,049.54	42.10%	62,070.58	38,872.83	11,629.17	18.74%
华硕	193,561.09	135,160.74	53,536.12	27.66%	224,787.55	148,157.57	48,560.48	21.60%
小米	-	-	-	-	-	-	-	-
HMD（诺基	-	-	-	-	-	-	-	-

客户	2019 年度				2018 年度			
	涉及 Buy&sell 收入	Buy&sell 采购额	其中：结构件及包装材料采购额	结构件及包装材料采购额占 Buy&sell 收入比例	涉及 Buy&sell 收入	Buy&sell 采购额	其中：结构件及包装材料采购额	结构件及包装材料采购额占 Buy&sell 收入比例
亚)								
索尼	31,523.52	10,016.33	392.50	1.25%	-	-	-	-
合计	989,111.74	757,939.45	373,106.19	-	1,027,850.42	635,525.99	268,753.51	-

注：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（下同）

报告期内，公司在采购 Buy&Sell 物料后，将其与自供料一同投入生产。公司对主要 Buy&Sell 客户以定制形式为主的结构料及包装材料的采购比例均不超过 Buy&Sell 收入的 45%，在整体物料采购中占比不高，且该些材料对产品的核心性能影响较小。影响产品主要性能的材料为电子料，在 Buy&Sell 业务中购入的电子料一般为通用材料，物料的形态和功用经生产后从单一的物理、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，通过公司的生产其使用价值发生重大转变。

二、公司是否有权按照自身意愿使用或处置该原材料

公司有权按照自身意愿使用或处置 Buy&Sell 相关原材料，但是公司一般不会超过实际生产订单量进行采购，采购 Buy&Sell 相关原材料的目的也仅限于产品生产，主要系根据公司的内部控制制度，采购 Buy&Sell 物料时必须根据客户订单进行分析，从而确定采购数量及采购频率。因此公司采购 Buy&Sell 物料时，唯一的经济目的是将该些物料通过生产形成最终交付的产品以获取报酬，而不是通过材料销售赚取差价。

公司与 Buy&Sell 客户签订采购协议时约定了 Buy&Sell 物料只能用于生产该客户的产品，但这种条款约定并不违背前述公司采购 Buy&Sell 物料的意愿，即形成该客户订购的产品获取报酬，公司也一般不会超过实际生产订单量进行采购。

即使对于产品生产完成后少量超额采购（超采）部分的物料，除了出于经济考虑选择由客户按原价回购外，公司亦能通过其他方式按照自身意愿进行使用或处置，如形成库存等待下一批订单生产时使用、折价出售、研发领用及报废等。

综上，公司采购的 Buy&Sell 物料的使用或处置均系出于公司自身意愿。公司一般不会超过实际生产订单量进行采购，除了生产使用之外的其他使用或处置 Buy&Sell 物料的情形较少。公司采购 Buy&Sell 相关原材料的目的仅限于产品生产，系公司所处行业对 Buy&Sell 物料的常规处理方式，具备合理的商业实质。

三、是否承担除因保管不善之外的原因导致的该原材料毁损灭失的风险

公司与主要 Buy&Sell 客户就 Buy&Sell 物料风险约定的主要条款如下：

客户	Buy&Sell 物料风险的主要合同条款	分析说明
联想	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。 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。 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)	公司在接收 Buy&Sell 物料并付清货款后承担 Buy&Sell 物料的所有风险。
宏碁	2.1 宏碁的责任。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： (i)设计、测试、工程支持，包括 NRE 工具和样品； (ii)制造；	公司在获取 Buy&Sell 物料后，对于该些材料在设计、测试、样机试制、生产制造、知识产

客户	Buy&Sell 物料风险的主要合同条款	分析说明
	(iii)管理物流和运输； (iv)管理材料采购和库存； (v)获得制造、进口、销售、分销和使用产品或零件所需的知识产权； (vi)获得并维持法律要求的、或宏碁在询价单（“RFQ”）中要求的监管认证和机构认证；以及 (vii)在适用的保修期内和保修期后提供本协议规定的支持服务（来源：Master Purchase Agmt）	权认证、保管运输、保修备件等环节出现的材料损毁灭失风险均承担全部责任。其他的责任为客户责任，实务中，客户责任一般仅出现在订单不足造成的超采损失及交付零件出现质损的责任。
华硕	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）	华硕仅承担由于订单不足造成的材料呆滞损失，其余风险，均由公司承担。
小米	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）	小米仅承担由于订单不足造成材料超采部分的损失，其余风险，均由公司承担。
HMD（诺基亚）	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）	HMD（诺基亚）在交付材料后，所有的存货风险由公司承担。
索尼	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）	索尼承担因产品淘汰而造成订单不足的风险，且仅限定在 Buy&Sell 物料部分，其他风险均由公司承担。

根据上述协议，一般在客户将 Buy&Sell 物料交付公司后，均由公司进行保管，自材料接收后就承担货物的毁损风险。大部分客户将客户（卖方）责任限定在订单不足导致的存货呆滞损失及交付质损材料的损失，除此之外的物料风险均由公司（买方）承担。

与此同时，公司除承担因保管不善所造成的的存货灭失风险外还需承担因试制、生产制造、超额采购形成呆滞材料等风险。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，因此在外协过程中公司同样承担了原材料毁损灭失的风险。

综上，在 Buy&Sell 业务中，公司承担的风险包含但不限于因保管不善所造成的原材料毁与损灭。

四、是否承担该原材料价格变动的风险

在公司与客户的销售谈判中，一般客户会对即将生产订购的产品形成价格预期，公司同时也会根据客户的产品需求形成利润预期，基于此两种预期，双方达成一致则形成购销契约，产品价格也由此而定。由于双方约定的价格为整机价格，因此 Buy&Sell 物料价格直接影响公司最终的产品利润，过高的 Buy&Sell 物料价格会影响公司的盈利能力。由于公司承担该原材料价格变动的风险，因此在产品项目开始前公司会与客户商讨 Buy&Sell 物料价格，尽力控制采购价格，以实现公司对于该产品的利润预期。

在销售合同中，公司一般会与客户约定相关的 Buy&Sell 物料替代条款，以期获得最优报价，相关条款如下：

客户	与 Buy&Sell 定价相关条款	分析说明
联想	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))	公司向联想推荐材料质量、交付条件及价格优于 Buy&Sell 物料的供应商，经联想同意后更换 Buy&Sell 物料供应商，或转为自采。变更供应商后所可能获得的价格优惠一般由公司享有。
宏碁	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)	公司除通过自身生产工艺及效率提高与宏碁共享利润外，对于“针对每个不同的产品系列的供应商进行审查”也可以降低采购成本，其中包含了 Buy&Sell 物料供应商。这种降低成本所带来的利润是宏碁与公司共享的。
华硕	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)	公司在获得更优惠的料件供应商时，包括 Buy&Sell 物料供应商，可以建议华硕更换。相关的价格优惠由双方共享。
小米	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)	公司可以在产品量产前就 Buy&Sell 物料与小米进行商讨，以达到公司的利润预期。
HMD (诺基亚)	无合同约定	向 HMD (诺基亚) Buy&Sell 的物料为高通的芯片，价格基本固定。
索尼	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。	公司可以与索尼就不合理的 Buy&Sell 物料价格及通货膨胀等情况下与索尼商讨价格。

客户	与 Buy&Sell 定价相关条款	分析说明
	(来源: COMPONENT SALES AGREEMENT)	

上述条款中，公司与大部分客户约定了可以就 Buy&Sell 的物料进行进一步的商谈。此外，在产品生产的整个生命周期中，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，和客户协商确定未来采购业务中变更合格供应商或按照市场价格调整相应采购价格。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。

同时，对已采购的 Buy&Sell 物料，即使市场价格发生，由于前期采购价格已确定，不再进行价格变更，相关的因市场价格变动造成的收益及损失均由公司承担。

综上，Buy&Sell 物料价格直接影响公司在最终整机产品的盈利能力，公司会根据自身利润预期与客户就 Buy&Sell 物料形成合理的议价机制，一旦采购价格确定，后续的原材料价格变动所带来的风险均由公司承担。

五、是否能取得与指定采购原材料所有权有关的报酬

公司以整机价款向客户收取报酬，客户指定采购的 Buy&Sell 物料与公司自采物料及生产过程一样为构成整机价值的一部分，并通过生产整合形成了增值利润。公司根据合同或者销售订单上约定的贸易条款对所生产的整机产品进行交付，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，应收款中包含了 Buy&Sell 物料本身的经济价值及形成整机后的增值利润。

综上，通过最终完成的整机销售，公司可以取得与指定采购原材料所有权有关的报酬。

六、公司如何体现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，相关的商务合同约定及公司实务情况如下：

客户	合同约定的销售定价形式	分析说明	报价实务
联想	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：	报价为整机的整体报价，但需要列明相关细目，包括物料成本本报	以电子邮件形式报价，报价

客户	合同约定的销售定价形式	分析说明	报价实务
	<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 (MOTO))</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 (Lenovo))</p>	价、制造成本报价及折扣。	金额为整机价格, 与最终客户订单价格匹配。
宏碁	<p>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)</p>	条款中所指的单价是指整机的定价, 并需要根据客户的需求提供交货地、付款条件等要素。	
华硕	<p>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 (MVA)】(来源: 工作说明书附录五 1.1、1.3)</p>	报价系整机报价, 但需要列明材料价格与制造价格。	
小米	<p>1.2 "价格" 系指小米付款前双方协商同意之最新有效价格。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>	报价系所有产销费用即整机产品报价, 且需要考虑各项费用在报价中的影响因素。	
HMD (诺基亚)	<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: Original Design and Manufacturing Frame Agreement 14.6)</p>	报价系 "全价" 即整机的整体价格, 且需要考虑税费等影响因素即含税价。	
索尼	<p>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。</p> <p>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)</p>	报价为 "统包价格" 即整机产品价格, 但须列明材料 BOM 清单。	

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, 基本定价公式为: 售价=原材料成本+加工成本+制造费用+一定的利润,

上述原材料成本既包括自供料材料成本也包括 Buy&Sell 物料成本。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”的形式进项报价，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。

七、类似商业模式的公司相关产品收入确认情况

在存在类似商业模式的公司中，采用总额法确认收入系行业普遍采用的方式，经公开资料检索，A 股资本市场相关公司 Buy&Sell 模式收入确认情况如下：

序号	公司名称	业务范围	审核/上市状态	会计处理
1	工业富联	电子产品制造	已上市 (601138.SH)	总额法
2	闻泰科技	电子产品制造	已上市 (600745.SH)	总额法
3	宏微科技	电子产品制造	已上市 (688711.SH)	总额法
4	蓝思科技	玻璃面板、外观防护新材料、 电子功能组件等产品制造	已上市 (300433.SZ)	总额法
5	航宇科技	航空发动机环形锻件制造（专 料专用模式）	已上市 (688239.SH)	总额法
6	洁雅生物	日用化学产品制造	已通过创业板上市委 会议，提交注册	总额法

由上表，公司在 Buy&Sell 模式下采用总额法进行核算具有合理性。

综上所述，公司 Buy&Sell 模式下原材料的性质绝大多数并非为客户的产品所特有；公司有权按照自身意愿使用或处置相应原材料；公司承担的风险包含但不限于因保管不善所造成的原材料毁与损灭；公司承担该原材料价格变动的风险、能够取得与指定采购原材料所有权有关的报酬、具备对最终产品完整的销售定价权。因此，公司将 Buy&Sell 业务确认为购销业务，按总额法确认收入具有充分、合理性。

八、核查程序及核查结论

（一）核查程序

申报会计师进行了如下核查：

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、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。

4、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；

5、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；

6、对报告期内各年的重要的 Buy&Sell 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；

7、获取公司与 Buy&Sell 客户通过电子邮件等形式沟通的报价文件，了解报价形式，报价金额，并与最终订单进行对比；

8、获取公司处置 Buy&Sell 物料的相关资料，了解公司处置 Buy&Sell 物料的具体情况；

9、根据 Buy&Sell 业务交易合同及交易的实质，结合会计准则及有关规定，核查公司以总额法确认收入的充分性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人采用总额法对 Buy&Sell 模式的收入进行确认符合《首发业务若干问题解答（2020年06月修订）》《监管规则适用指引——会计类第1

号》《企业会计准则第 14 号——收入》等相关规定，相关依据充分，会计处理合理、适当。

3.2 对于首轮问询 4.1（2）题，发行人采用“滚动预测”的方式对公司在手订单情况开展分析。

请发行人补充说明：形成“滚动预测”订单金额的业务流程与统计口径，“滚动预测”的订单金额是否已通过合同或协议等形式经下游客户确认，“滚动预测”订单金额是否等同在手订单金额。

请保荐机构核查上述事项，并对发行人与主要客户之间交易是否具有可持续性进一步发表意见。

回复：

一、发行人说明

（一）形成“滚动预测”订单金额的业务流程与统计口径，“滚动预测”的订单金额是否已通过合同或协议等形式经下游客户确认，“滚动预测”订单金额是否等同在手订单金额。

1、滚动预测的业务流程和口径

滚动预测主要指在预算周期内，下游客户给与公司一定期间的采购量，上述采购量随着时间的变化实时更新并对剩余期限采购量动态调整。为满足交货期限、提高库存周转速度和防范存货呆滞风险，同时便于公司备货及资源调配，保证稳定供应，电子产品制造等相关行业上下游普遍采购滚动预测的形式，为一种较为常见的订单预测手段，对于合同双方具有较强的约束力。公司的长期合作客户通常在发出正式订单前会向公司滚动提交预测计划，公司根据客户预测计划先于正式订单采购备料，并在客户发出正式订单后进行生产和交付。

公司主要客户通过邮件或者客户系统定期给与公司滚动预测，主要提供的预测数据包括产品名称、具体型号、制式、未来各周数量等信息。公司会根据客户给与的滚动预测，结合市场情况、物料储备等多方因素，由商务部及计划部共同确定公司内部对于该客户前述产品的未来预测，并根据此预测进行物料采购、产能调配等安排。

一般客户所给的预测仅包含数量信息，无金额信息。在首轮问询的回复中，为便于审核理解和预测覆盖度测算，公司将前述预测数据结合过往产品平均销售单价，计算得出滚动预测金额。

2、合同中对滚动预测的相关条款约定

公司一般会在与客户的合同中明确约定关于预测的条款，主要包括：

1) 预测期限及方式

一般客户会在协议中约定定期（如每周）通过书面形式给与公司未来固定期间内（如未来 13 周）的预测数量，并需要公司回复对前述预测的确认。

2) 实际订单与预测存在差异下的处理方案

客户会对预测进行滚动更新，公司对预测确认后一般需要根据预测进行备料，并且双方会在合同中约定在实际下单数量与滚动预测数量有出入时，双方之间的权责划分。一般而言，若客户下单数量不超过预测范围之内（或虽超出但在一定合理幅度之内），则公司有义务满足该数量的订单及交货；若客户出现砍单而导致公司多备料产生损失，一般可由客户承担一定范围内的补偿或双方协商就相关损失的处理方案。

3、“滚动预测”订单金额与在手订单金额的关系

“滚动预测”订单金额与在手订单金额具有较强的相关性，“滚动预测”预测数量通常覆盖较长的产品生命周期，根据客户不同一般范围在 13 周至 6 个月之间；与此相对比，基于公司所处的电子设备制造业由于技术迭代、产品交付周期等要求，客户对于在手订单的下达具有较强的时效性，因此在手订单通常为生产前 2-3 周下达。

综上，“滚动预测”为客户在预算周期内给与公司的订单预测方式，在手订单为生产前客户下达的具体产品交付形式，两者均构成了公司的物料采购、产能调配等安排计划，“滚动预测”预测数量通常覆盖更长的产品生命周期。虽然滚动预测并非等同于采购订单（purchase order），但滚动预测对双方均具备一定约束力的安排，因此根据滚动预测，可以较好的分析公司未来业务可持续性。

根据公司截至 2021 年 7 月 1 日的主要客户滚动预测数据计算得出的滚动预测金额，按照相应客户的滚动预测周期半年化后的金额计算其对公司上述主要客户在 2021 年 1-6 月实际确认销售收入的覆盖情况如下：

单位：万元

客户	产品线	滚动预测	2021年1-6月收入	半年化后滚动预测收入/2021年1-6月收入	预测周期
三星	智能手机	550,023.01	770,791.85	84.33%	22周
	平板电脑	342,568.51	48,918.15	827.61%	
联想	智能手机	210,701.30	23,262.81	905.74%	产品整个生命周期
	笔记本电脑	340,741.93	207,240.44	328.84%	滚动13周
	平板电脑	514,156.10	439,557.13	116.97%	6个月
A集团客户	智能手机	17,400.00	4,242.71	820.23%	滚动13周，并提供长周期预测供参考
	笔记本电脑	20,825.20	28,834.03	144.45%	
	平板电脑	48,926.00	42,332.79	231.15%	
	智能穿戴	137,960.00	91,296.60	302.22%	
	AIoT产品	1,400.00	-	NA	滚动13周
	服务器	49,084.00	3,296.52	1,488.96%	6个月
OPPO	智能手机	435,745.22	259,879.62	167.67%	6个月
宏碁	笔记本电脑	114,941.43	200,737.09	114.52%	滚动13周
亚马逊	平板电脑	260,057.15	141,265.95	184.09%	6个月
华硕	笔记本电脑	256,155.56	214,745.59	238.57%	滚动13周
合计		3,300,685.41	2,476,401.29		

注：滚动预测起始日期为2021/7/1

由上表，根据公司截至2021年7月1日的主要客户滚动预测数据计算得出的滚动预测金额，良好覆盖了公司2021年1-6月的销售收入实现情况，公司与主要客户之间交易具备可持续性。

二、核查程序与核查意见

（一）核查程序

保荐机构进行了如下核查：

- 1、获取了发行人与主要客户的合同，核查了合同中关于滚动预测的条款；
- 2、对发行人商务部人员进行访谈，并获取了主要客户发于公司的滚动预测订单，了解滚动预测具体的业务流程、执行情况；
- 3、获得公司主要客户的滚动预测明细，并核查滚动预测订单金额占过往同类业务

比例，了解订单获取的可持续性；

4、通过对主要客户的走访，了解发行人与客户的业务合作模式、订单需求及销售预测确定的情况，以及合作前景及交易可持续性情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为，发行人与主要客户之间交易具备可持续性。

3.3 关于首轮问询问题 2，请发行人补充说明：2021 年至今三大智能终端产品出货量情况，与 counterpoint 预测数据是否存在明显偏离，并根据实际情况重新回答首轮问询问题 2（1）和完善招股说明书披露。

回复：

一、发行人说明

（一）申报材料关于智能手机、笔记本电脑以及平板电脑产品出货量、ODM 业务市场渗透率以及发行人市场份额将进一步提高的相关表述是否审慎、客观，引用的相关预测模型和数据是否权威准确

1、引用的相关预测模型和数据是否权威准确

发行人在招股说明书中主要引用了 Counterpoint 所出具的市场调研报告。Counterpoint 作为独立第三方，是一家国际咨询公司，于 2012 年在中国香港成立，近 3 年来，有多家上市公司在招股说明书中引用 Counterpoint 数据，为行业内知名的权威行业研究机构。此外，通过与其余知名行业研究机构的数据进行对比，发行人在招股说明书中所引用的 Counterpoint 数据与 IDC 等知名行业研究机构所提供的数据不存在显著差异，各机构统计和预测的微小差异系统计口径方式等略有差异所致，Counterpoint 数据较为真实、可靠。综上所述，发行人引用的相关预测模型和数据权威准确。

2、关于智能手机、笔记本电脑以及平板电脑产品出货量、ODM 业务市场渗透率以及发行人市场份额将进一步提高的相关表述是否审慎、客观

（1）智能手机出货量预测较为客观且有合理的理由

1) 2021 年出货量预测客观性及合理性说明

Counterpoint 数据显示，2020 年智能手机出货量为 13.3 亿台，同比下降 10.0%；2021 年预测的智能手机出货量达 14.8 亿台，同比上升 11.2%。

根据 Counterpoint 于 2021 年 8 月 5 日发布的数据，2021 年 1-6 月智能手机出货量为 6.8 亿台，同比上升 18.7%；根据 IDC 于 2021 年 7 月 29 日发布的数据，2021 年 1-6 月智能手机出货量为 6.6 亿台，同比上升 19.4%；根据 Canalys 于 2021 年 7 月 29 日发布的数据，2021 年 1-6 月智能手机出货量为 6.6 亿台，同比上升 19.1%。综上，各家行业研究机构显示的 2021 年上半年的同比增长率，均高于 Counterpoint 关于 2021 年全年预测所对应的同比增长率。

另一方面，Counterpoint、IDC 及 Canalys 发布的 2019 年、2020 年、2021 年全球智能手机出货量情况如下表所示：

单位：百万台

机构名称	2021 年			2020 年			2019 年		
	2021 年上半年	2021 年全年	上半年出货量占比	2020 年上半年	2020 年全年	上半年出货量占比	2019 年上半年	2019 年全年	上半年出货量占比
Counterpoint	678.0	1,480.3	45.8%	571.1	1,331.2	42.9%	698.1	1,479.1	47.2%
IDC	658.7	1,380.0	47.7%	551.8	1,292.2	42.7%	643.8	1,372.6	46.9%
Canalys	663.4	1,416.0	46.9%	557.2	1,264.7	44.1%	645.7	1,366.7	47.2%

资料来源：Counterpoint、IDC、Canalys

根据上表可以看出，上半年通常为消费电子的出货淡季，通常占到全年出货量的 42%至 48%，根据 Counterpoint 数据，目前 2021 年 1-6 月的出货量已占到了 2021 年全年预测出货量的 45.8%，符合行业季节波动规律，且与其他权威机构预测数据无明显差异，2021 年全年实现预测出货量具备合理性。

综上所述，Counterpoint 对 2021 年上半年的智能手机出货量统计及 2021 年全年的智能手机出货量预测符合行业规律，具备客观性及合理性，2021 年全年出货量预测与 2021 年上半年实际出货量不存在明显偏离。

2) 2021-2025 年出货量预测客观性及合理性说明

2021 年-2025 年，Counterpoint 预计智能手机出货量将从 2021 年的 14.8 亿台增长至 2025 年的 16.3 亿台，复合增长率为 2.4%，保持小幅增长，主要原因包括：①5G 通

信技术的普及使线上办公娱乐的生活方式更为便捷，5G 的换机需求成为了未来智能手机出货量增长的主要动力；②疫情的持续使智能手机成为必需品，中东非等地的智能手机普及率有望进一步加速提升；③目前，全球仍有 5-6 亿功能手机用户，大部分集中在中东非和印度区域，随着入门级智能手机持续深入市场，未来这部分功能手机用户转化为智能手机用户将为智能手机提供市场增量。

如上所述，Counterpoint 对于智能手机的出货量预测数据较为客观且智能手机未来出货量保持基本稳定具备较为合理的理由。

(2) 笔记本电脑出货量预测较为客观且有合理的理由

1) 2021 年出货量预测客观性及合理性说明

Counterpoint 数据显示，2020 年笔记本电脑出货量为 2.0 亿台，同比上升 26.3%；2021 年预测的笔记本电脑出货量达 2.2 亿台，同比上升 8.0%。

Canalys 于 2021 年 7 月 12 日发布的数据显示，2021 年 1-6 月笔记本电脑出货量为 1.4 亿台，同比上升 40.3%；Strategy Analytics 于 2021 年 7 月 31 日发布的数据显示，2021 年 1-6 月笔记本电脑出货量为 1.3 亿台，同比上升 41.1%。综上，各家行业研究机构显示的 2021 年上半年的同比增长率，均高于 Counterpoint 关于 2021 年全年预测所对应的同比增长率，Counterpoint 的全年增长率预测较为保守。

另一方面，Counterpoint、Strategy Analytics 及 Canalys 发布的 2019 年、2020 年、2021 年全球笔记本电脑出货量情况如下表所示：

单位：百万台

机构名称	2021 年			2020 年			2019 年		
	2021 年上半年	2021 年全年	上半年出货量占比	2020 年上半年	2020 年全年	上半年出货量占比	2019 年上半年	2019 年全年	上半年出货量占比
Counterpoint	-	216.0	-	-	200.0	-	-	158.4	-
Strategy Analytics	133.8	-	-	92.0	226.8	40.6%	81.1	172.3	47.1%
Canalys	134.5	258.2	52.1%	95.9	236.0	40.6%	-	-	-

资料来源：Counterpoint、Strategy Analytics、Canalys

根据上表可以看出，上半年通常为消费电子的出货淡季，且目前 Canalys 及 Strategy Analytics 统计的 2021 年 1-6 月的笔记本电脑出货量已分别占 Counterpoint 预测

的 2021 年全年出货量的 61.1%、60.8%，因此，Counterpoint 对于 2021 年的预测较为保守，具备客观性及合理性，2021 年全年出货量预测与 2021 年上半年实际出货量不存在明显偏离。

2) 2021-2025 年出货量预测客观性及合理性说明

2021 年-2025 年，Counterpoint 预计笔记本电脑出货量将从 2021 年的 2.16 亿台小幅增长至 2025 年的 2.21 亿台，总体保持稳定，主要原因包括：①新冠疫情的持续已使得线上工作学习模式常态化，随着笔记本电脑产品逐渐向智能化、便携化、专业化和商务化的方向升级，笔记本电脑在商务及教育市场的需求将长期稳定存在；②随着笔记本电脑产品在便携、续航、运算能力等性能方面的不断提升，笔记本电脑产品有望凭借其便携特性替代少量台式机产品的需求；③微软已于 2021 年 6 月正式推出全新 Windows 11 操作系统，随着笔记本电脑操作系统的不断升级，新系统可能对适配电脑的硬件配置提出更高的要求，这也将促使部分消费者产生笔记本电脑产品升级换新需求；④由于笔记本电脑产品本身更换周期较长，随着疫情影响带动的笔记本电脑产品市场需求逐渐得到满足，未来几年笔记本电脑产品需求量增速可能将逐渐放缓。

如上所述，Counterpoint 对于笔记本电脑的出货量预测数据较为客观且笔记本电脑未来出货量保持基本稳定具备较为合理的理由。

(3) 平板电脑出货量预测较为客观且有合理的理由

1) 2021 年出货量预测客观性及合理性说明

Counterpoint 数据显示，2020 年平板电脑出货量为 1.61 亿台，同比上升 6.3%；2021 年预测的平板电脑出货量达 1.64 亿台，同比上升 1.6%。

根据 IDC 于 2021 年 7 月 30 日发布的数据，2021 年 1-6 月平板电脑出货量为 0.80 亿台，同比上升 24.4%；根据 Canalys 于 2021 年 7 月 29 日发布的数据，2021 年 1-6 月平板电脑出货量为 0.79 亿台，同比上升 23.6%。综上，各家行业研究机构显示的 2021 年上半年的同比增长率，均高于 Counterpoint 关于 2021 年全年预测所对应的同比增长率，Counterpoint 的全年增长率预测较为保守。

根据 IDC 于 2021 年 8 月 12 日发布的数据，2021 年 1-6 月中国平板电脑出货量为 1.3 亿台，同比上升 29.7%，增速与全球平板电脑市场增速相当，因此不存在出货量预测偏离实际的情况。

另一方面，Counterpoint、IDC 及 Canalys 发布的 2019 年、2020 年、2021 年全球平板电脑出货量情况如下表所示：

单位：百万台

机构名称	2021 年			2020 年			2019 年		
	2021 年上半年	2021 年全年	上半年出货量占比	2020 年上半年	2020 年全年	上半年出货量占比	2019 年上半年	2019 年全年	上半年出货量占比
Counterpoint	-	163.7	-	-	161.2	-	-	151.6	-
IDC	80.4	166.5	48.3%	64.6	164.1	39.4%	62.7	144.5	43.4%
Canalys	78.8	174.2	45.2%	63.7	160.9	39.6%	-	-	-

资料来源：Counterpoint、IDC、Canalys

根据上表可以看出，上半年通常为消费电子的出货淡季，且目前 IDC 及 Canalys 统计的 2021 年 1-6 月的平板电脑出货量已分别占 Counterpoint 预测的 2021 年全年出货量的 49.0%、48.1%，符合行业季节波动规律，且通常 Counterpoint 的预测更为谨慎，因此，Counterpoint 对于 2021 年的预测具备客观性及合理性，2021 年全年出货量预测与 2021 年上半年实际出货量不存在明显偏离。

2) 2021-2025 年出货量预测客观性及合理性说明

2021 年-2025 年，Counterpoint 预计平板电脑出货量将稳定在 1.5 亿台左右，主要原因包括：①与笔记本电脑产品相似，在新冠疫情的持续影响下，线上办公、线上学习以及居家娱乐等应用场景的出现带动了平板电脑产品的需求持续增长；②此外，平板电脑功能的不断丰富和升级也将进一步拓展其在更广泛的商业、教育及娱乐等领域的适用人群及应用场景，从而获得全新需求；③但在未来，随着全新可折叠/可卷曲屏智能手机产品的推广，平板电脑市场可能会受到全新形态智能手机产品的冲击。

如上所述，Counterpoint 对于平板电脑的出货量预测数据较为客观且平板电脑未来出货量保持基本稳定具备较为合理的理由。

(4) ODM 业务市场渗透率以及发行人市场份额将进一步提高有合理的理由

目前智能手机 ODM 生产模式的渗透率不到 40%，相较于笔记本电脑和平板电脑存在较高增长空间。ODM/IDH 厂商更擅长运用微创新技术，将最新技术快速、低成本、大批量地应用于生产中，提供高质量的产品，获取市场份额。面对笔记本电脑智能化、

便携化、商务化的发展趋势，ODM 厂商依靠其丰富的制造经验，在研发设计和生产上更具有优势，ODM 模式对笔记本电脑市场的渗透率有望上升。平板电脑市场以 ODM 和 EMS 模式为主，以发行人为代表的 ODM 厂商是安卓平板厂商的重要合作伙伴，占据安卓平板电脑市场的较大份额。总体来看，ODM/EMS 厂商对平板电脑市场的渗透率趋于稳定。此外，ODM 行业具有技术密集、资本密集、管理密集和规模效应等特点，“智能硬件三大件”市场头部效应愈发明显，华勤技术、闻泰科技、龙旗科技三者的市场总占有率从 2018 年的 60% 迅速提升至 2020 年的 77%，市场集中度预计进一步上升。一方面，ODM 龙头企业具备研发设计及供应链成本优势，在承接大批量订单时具备更强的竞争力；另一方面，龙头企业下游客户多为知名消费电子品牌，订单总量远高于中小厂商，可将市场份额带来的留存收益投入研发中，扩大技术领先优势，形成良性循环。如上所述，ODM 业务市场渗透率以及发行人市场份额将进一步提高具备合理的理由。

综上所述，申报材料关于智能手机、笔记本电脑以及平板电脑产品出货量、ODM 业务市场渗透率以及发行人市场份额将进一步提高的相关表述具备合理性，相关表述审慎、客观，引用的相关预测模型和数据均来源于行业研究机构 Counterpoint，数据权威准确。

二、发行人补充披露

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业基本情况”之“(三) 行业发展情况”补充如下：

“2、智能手机 ODM 行业概况

.....

2021 年-2025 年，Counterpoint 预计智能手机出货量将从 2021 年的 14.8 亿台增长至 2025 年的 16.3 亿台，复合增长率为 2.4%，保持小幅增长，主要原因包括：①5G 通信技术的普及使线上办公娱乐的生活方式更为便捷，5G 的换机需求成为了未来智能手机出货量增长的主要动力；②疫情的持续使智能手机成为必需品，中东非等地的智能手机普及率有望进一步加速提升；③目前，全球仍有 5-6 亿功能手机用户，大部分集中在中东非和印度区域，随着入门级智能手机持续深入市场，未来这部分功能手机用户转化为智能手机用户将为智能手机提供市场增量。

.....

3、笔记本电脑 ODM 行业概况

.....

2021 年-2025 年，Counterpoint 预计笔记本电脑出货量将从 2021 年的 2.16 亿台小幅增长至 2025 年的 2.21 亿台，总体保持稳定，主要原因包括：①新冠疫情的持续已使得线上工作学习模式常态化，随着笔记本电脑产品逐渐向智能化、便携化、专业化和商务化的方向升级，笔记本电脑在商务及教育市场的需求将长期稳定存在；②随着笔记本电脑产品在便携、续航、运算能力等性能方面的不断提升，笔记本电脑产品有望凭借其便携特性替代少量台式机产品的需求；③微软已于 2021 年 6 月正式推出全新 Windows 11 操作系统，随着笔记本电脑操作系统的不断升级，新系统可能对适配电脑的硬件配置提出更高的要求，这也将促使部分消费者产生笔记本电脑产品升级换新需求；④由于笔记本电脑产品本身更换周期较长，随着疫情影响带动的笔记本电脑产品市场需求逐渐得到满足，未来几年笔记本电脑产品需求量增速可能将逐渐放缓。

.....

4、平板电脑 ODM 行业概况

.....

2021 年-2025 年，Counterpoint 预计平板电脑出货量将稳定在 1.5 亿台左右，主要原因包括：①与笔记本电脑产品相似，在新冠疫情的持续影响下，线上办公、线上学习以及居家娱乐等应用场景的出现带动了平板电脑产品的需求持续增长；②此外，平板电脑功能的不断丰富和升级也将进一步拓展其在更广泛的商业、教育及娱乐等领域的适用人群及应用场景，从而获得全新需求；③但在未来，随着全新可折叠/可卷曲屏智能手机产品的推广，平板电脑市场可能会受到全新形态智能手机产品的冲击。

.....”

3.4 关于首轮问询问题 7 所涉专利纠纷事项，请发行人补充说明：（1）131 案至今尚无进展的原因，“诺基亚公司的实际损失、侵权人所获得的利益、专利许可使用费等均难以确定”的依据是否充分；（2）衍生其他民事纠纷诉讼的风险；（3）结合行业内同类案例情况及相关法律法规，进一步分析 131 案和 1209 案可能导致的后果，并补充完善保障发行人利益的相关措施。请发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）131 案至今尚无进展的原因

截至本回复出具之日，131 案的进展情况如下：

时间	进展情况
2012 年 6 月 13 日	上海一中院受理 131 案
2016 年 12 月 26 日	上海一中院判决华勤有限制造、销售的 M90 型号手机的技术方案落入涉诉专利权利要求 5 的保护范围
2017 年 1 月 11 日	华勤有限就 131 案一审判决结果向上海高院提起上诉
2018 年 6 月 5 日	上海高院就 131 案进行二审开庭审理

131 案自二审开庭审理后至今尚无进展的主要原因如下：

1、131 案涉及技术分析认定较为复杂

在 131 案中，对于涉诉专利及其相关权利要求是否构成中国标准 YD/T1214-2006 中的必要专利，以及公司制造销售的 M90 型号手机的技术方案是否落入涉诉专利相关权利要求的保护范围等争议焦点涉及专业且较复杂的技术认定与分析，在一审及二审审理期间，法院、诺基亚公司均委托了有关司法鉴定机构进行技术鉴定，公司也委托专家辅助人出具了有关技术意见书，当事双方向二审法院提交了大量的证据材料及专业机构意见。在该案审理过程中需要较长时间厘清有关涉诉专利、中国标准及 M90 型号手机的技术方案、技术内容，并进行复杂的技术分析，因此影响了该案的审理期限。

2、二审期间法院曾组织双方调解，但最终未能就调解方案达成一致

在该案二审审理期间，上海高院曾力促双方当事人和解结案，公司于 2019 年 8 月以最大诚意提出了有关和解方案，包括就 1209 案及 131 案达成和解，双方撤回各自提起的诉讼案件等，但经过数次协商后，双方对于和解方案最终未能达成一致。由于在

调解过程中，涉及与境外企业诺基亚公司之间进行多轮联系、反馈、文书邮寄等，期间耗费了一定时间，2020年初至今叠加的新冠疫情因素，也影响到131案二审审理的推进。

3、法律法规及有关司法解释未就涉外专利诉讼案件设定审限要求

131案的一审原告及二审被上诉人为注册于芬兰的诺基亚公司，该专利诉讼属于涉外民事诉讼案件，根据《民事诉讼法（2017年修正）》第一百七十六条及第二百七十条与《最高人民法院关于严格执行案件审理期限制度的若干规定》等规定，人民法院审理涉外民事案件的期间不受有关上诉案件的审结期限（即在第二审立案之日起三个月内审结）的限制。

据此，131案至今尚未作出二审判决未违反法律法规及有关司法解释的规定。

（二）131案中诺基亚公司的实际损失、侵权人所获得的利益、专利许可使用费等均难以确定的原因

目前诺基亚公司在131案中并未对公司提出索赔要求，但如未来131案终审判决且公司败诉，不排除诺基亚公司进一步提出索赔要求，而根据《专利法》的有关规定，侵犯专利权的赔偿数额应依次按照权利人因被侵权所受到的实际损失、侵权人因侵权所获得的利益或参照有关专利许可使用费的倍数等确定，上述均难以确定的由人民法院按照《专利法》规定的法定赔偿标准确定。

根据同立钧成的《分析报告》，如公司未来在131案终审判决中败诉，且诺基亚公司进一步针对公司提起专利侵权损害赔偿诉讼时，诺基亚公司的实际损失、公司所获得的相关利益、涉诉专利许可使用费等均难以确定，具体原因及依据如下：

1、诺基亚公司遭受的实际损失难以确定的原因

《最高人民法院关于审理专利纠纷案件适用法律问题的若干规定》第十四条第一款规定，“专利法第六十五条规定的权利人因被侵权所受到的实际损失可以根据权利人的专利产品因侵权所造成销售量减少的总数乘以每件专利产品的合理利润所得之积计算。权利人销售量减少的总数难以确定的，侵权产品在市场上销售的总数乘以每件专利产品的合理利润所得之积可以视为权利人因被侵权所受到的实际损失。”

《最高人民法院关于审理侵犯专利权纠纷案件应用法律若干问题的解释》第十六

条第一款及第二款规定：“人民法院依据专利法第六十五条第一款的规定确定侵权人因侵权所获得的利益，应当限于侵权人因侵犯专利权行为所获得的利益；因其他权利所产生的利益，应当合理扣除。”

根据上述规定，专利侵权诉讼中计算权利人实际损失，需要查明权利人专利产品销量减少的总数、专利产品的合理利润率、专利的技术贡献度，然而在 131 案中上述三个数据较难获得，主要依据如下：

(1) 难以量化确定公司制造、销售的 M90 型号手机产品是否以及多大程度上影响了诺基亚公司品牌手机的销量

公司 M90 型号手机的制造、销售时期为 2009 年至 2010 年，根据市场调研机构 Gartner 的数据显示，诺基亚公司品牌手机自 2006 年至 2011 年期间的全球总销量如下表所示：

年度	2006 年	2007 年	2008 年	2009 年	2010 年	2011 年
销量	3.59 亿部	4.37 亿部	4.68 亿部	4.318 亿部	4.613 亿部	4.171 亿部
增长率	35.47%	21.73%	7.09%	-7.74%	6.83%	-9.58%

从以上数据可以看出，自 2009 年起诺基亚公司品牌手机的销量存在明显下滑，但由于该时期手机产品处于功能机向智能机、2G 向 3G 过渡时代，手机市场竞争异常激烈，根据百度百科、腾讯科技、搜狐科技、新浪科技等网络检索结果，在苹果、三星等手机品牌腾飞后，诺基亚公司手机产品的全球份额持续下降，并于 2014 年将手机业务整体出售予微软公司，退出手机市场。因此，在该期间诺基亚公司品牌手机销量下滑过程中，难以量化确定公司制造、销售的 M90 型号手机产品是否以及多大程度上影响了诺基亚公司品牌手机的销量。

(2) 诺基亚公司品牌手机的合理利润率难以获知

根据《分析报告》中引用的公开数据显示，2009 年起诺基亚公司手机产品的利润率持续下降，2010 年度诺基亚公司手机利润率低于 9%，并且智能手机产品的价格也仍在持续下降，经同立钧成公开检索资料，未能取得诺基亚公司在 2009 年至 2010 年期间相关手机产品利润率的准确记载。

同时，由于公司制造、销售的 M90 型号手机仅为短期推出的一款普通功能机产品，

难以确定该产品针对同时期内的诺基亚公司何种款式手机产品构成竞争性并导致销量减少，据此在诺基亚公司未有进一步披露历史上有关手机产品利润率及其量化影响的情形下，难以获知计算权利人损失所需的合理利润率指标。

(3) 涉诉专利的技术贡献度也难以查明

由于移动通信是专利密集型行业。各类移动通信企事业单位向欧洲电信标准化协会声明的标准必要专利总数量达近 30 万件，该等专利均是手机产品实现通信互联功能所必须的。在司法裁判实务中，就如何确定应用专利对手机产品价值贡献度，还未出现较为科学有效的并具有一定公信力的计算方法，以及认识统一的判断或裁判标准。在具体案件中，法院通常会考虑多种因素综合评判，最终酌定专利技术贡献率。就 131 案的涉诉专利，经公开检索，未能获取到法院就涉诉专利对手机产品的技术贡献度所做的参考认定数据。

综上，由于权利人专利产品销量减少的总数、专利产品的合理利润率、专利的技术贡献度难以查明，导致 131 案中诺基亚公司遭受的实际损失难以确定。

2、公司所获得利益难以确定的原因

《最高人民法院关于审理专利纠纷案件适用法律问题的若干规定》第十四条第二款规定：“专利法第六十五条规定的侵权人因侵权所获得的利益可以根据该侵权产品在市场上销售的总数乘以每件侵权产品的合理利润所得之积计算。侵权人因侵权所获得的利益一般按照侵权人的营业利润计算，对于完全以侵权为业的侵权人，可以按照销售利润计算。”根据该规定，在专利侵权诉讼中计算侵权人因侵权所获得的利益，就是要查明侵权产品的销售量、侵权产品的合理利润率、专利贡献度。

公司制造、销售 M90 型号手机产品发生于 2009 年至 2010 年，该期间公司正处于从手机 IDH（Independent Design House）阶段进入 ODM（Original Design Manufacturer）阶段，期间国内手机品牌厂商数量众多但缺乏竞争力，公司在该阶段的探索经营过程中，有关手机产品的研发设计及制造销售也多为小批量试产，有关会计制度、采购、销售管理规范处于初步建立并在逐步完善时期，当时尚未建立信息化的财务管理系统及进销存管理系统，经公司查阅有关历史会计账簿等资料，未能提取 M90 型号手机的完整产销量数据，且该产品的制造销售截止时间距今已超过十年以上，M90 型号手机的产销量、采购成本、销售价格及合理利润率等也无法通过外部公开查询等手段进行

核实确认。另如前所述，涉诉专利对于 M90 型号手机的贡献度也无法准确查明。

因此，目前难以核实 M90 型号手机产品的销售量、合理利润率、涉诉专利贡献度等来确定公司制造、销售 M90 型号手机产品所获得的准确利益。

3、涉诉专利许可使用费率难以确定的原因

移动通信领域属于知识产权密集型行业，存在较多的专利实施许可。为实现设备的互联互通，各标准化组织要求有关移动通信设备需满足一定的技术规范要求，该等技术规范的背后又凝结着大量的标准必要专利。标准化组织要求标准必要专利的权利人遵循公平、合理、无歧视原则（FRAND 原则）给予标准实施人以专利实施许可。所谓公平、合理并不意味着权利人给各家被许可人的许可条件是完全相同的，实际上许可条件根据各家被许可人商业计划的不同，存在着较大差异。正是由于存在该等差异，在移动通信领域权利人和被许可人签订的许可协议通常约定了严格的保密义务。因此，从公开渠道难以查询并确定相关的专利许可实施费率。与此同时，移动通信领域的专利实施许可通常是专利包（Patent Portfolio）一揽子许可，专利包内的专利数量通常为数十件至几百件全球专利，即使了解个别专利实施许可合同的名义费率，也难以确定其中某一件或者某几件专利的实施许可费率。

由于上述原因，并经同立钧成查询确认，目前未能获得有关涉诉专利可参照的专利许可协议及许可费用情况；且诺基亚公司在国内所涉及的专利侵权诉讼相关判决书或裁定书中也没有记载专利许可协议及许可费用情况，无法通过其他国内司法判例来参考确定诺基亚公司在专利侵权赔偿诉讼中提出的许可使用费率等数据。

综上，因手机产品中应用的知识产权众多，且有关专利技术分析的复杂性，以及手机产品具有的快速更新迭代属性，以及 131 案同时叠加了有关事实发生时间距今已逾十年的影响等，导致难以查明和认定诺基亚公司受到的实际损失、公司所获得的利益及有关专利许可使用费率等，有关依据充分。

4、专利侵权诉讼实务中，法院主要参照法定赔偿标准进行裁判

由于在认定权利人损失、侵权人获益或专利许可费率等方面具有的难度，在专利侵权诉讼实务中，法官根据《专利法》规定的法定赔偿标准酌定赔偿金额的案件比例

也一直居高不下。根据对我国专利侵权案件赔偿方式进行实证研究的有关论文¹⁰，自2014-2018年期间审结的专利侵权案件中采取法定赔偿标准的占比为94.4%，具体如下：

赔偿数额确定方式	案件数量（件）	占比
权利人的损失	10	0.1%
侵权人的获利	125	1.3%
许可费的倍数	110	1.1%
法定赔偿	9,346	94.4%
合理开支	273	2.8%
调解协议约定的数额	21	0.2%
合理使用费	11	0.1%

根据上海市浦东新区人民法院于2019年4月发布的《浦东法院加大知识产权损害赔偿力度服务保障中国（上海）自由贸易试验区建设白皮书》中亦说明，该院在五年多来以判决方式审结的知识产权侵权案件中，以实际损失、侵权获利、合理许可费和法定赔偿方式确定赔偿数额的比例分别为0.62%、0.71%、2.74%和95.93%。

（三）131案衍生其他民事纠纷诉讼的风险

1、存在因131案衍生与诺基亚公司之间专利侵权损害赔偿纠纷的风险

诺基亚公司在131案中的诉讼请求为确认公司制造、许诺销售、销售M90型号手机的行为侵犯了涉诉专利权；该案的诉讼请求中并不包含具体赔偿金额。

但如上所述，如未来公司在131案二审判决中败诉，意味着M90型号手机产品落入涉诉专利的保护范围，不排除诺基亚公司就此进一步向公司主张侵权损害赔偿，因此公司存在因该案而与诺基亚公司之间衍生涉诉专利侵权损害赔偿纠纷的风险。

2、公司与诺基亚公司之间就涉诉专利衍生其他法律纠纷的风险较小

诺基亚公司的涉诉专利已于2018年7月因专利权保护期限届满而终止，公司生产的其他移动终端产品不存在落入涉诉专利保护范围的风险，且除之前已完结案件，以

¹⁰ 上述实证研究数据引自：边仁君著：《专利侵权损害赔偿规则的标准、困境与重构》，载《知识产权》2021年第3期。此外，根据（1）詹映著：《我国知识产权侵权损害赔偿司法现状再调查与再思考——基于我国11984件知识产权侵权司法判例的深度分析》，载《法律科学（西北政法大学学报）》2020年第1期；（2）陈永伟著：《知识产权损害赔偿计算、方法、工具和考量因素》，载《电子知识产权》2019年第8期；（3）郝智斌著：《专利侵权损害赔偿数额计算方法实证研究》，2021年烟台大学硕士学位论文等论文，其中通过对不同时期、地区的我国司法判例分析，法院采取法定赔偿标准进行判决的占比均在90%以上。

及未决的 131 案外，诺基亚公司不存在以涉诉专利就公司制造、销售的其他移动终端产品提起侵权诉讼的情况。

根据 2020 年修正的《专利法》第七十四条规定，侵犯专利权的诉讼时效为三年。《最高人民法院关于审理专利纠纷案件适用法律问题的若干规定》（2020 年修正）第十七条规定，权利人超过三年起诉的，如果侵权行为在起诉时仍在继续，在该项专利权有效期内，人民法院应当判决被告停止侵权行为，侵权损害赔偿数额应当自权利人向人民法院起诉之日起向前推算三年计算。鉴于公司已于 2010 年后停止生产销售 M90 型号手机，2011 年之后也未再以 M90 型号手机中曾使用的 MT6225A 芯片进行移动终端产品的生产，涉诉专利也已于 2018 年 7 月因专利权保护期限届满而终止，距今时间均已逾 3 年，因此，即使公司在 131 案二审中最终败诉，诺基亚公司再就涉诉专利针对公司其他移动终端产品主张权利或提起专利诉讼的法律风险较小。

3、公司因此衍生其他民事纠纷诉讼的风险亦较小

公司与诺基亚公司的系列专利诉讼是在公司经营模式从手机 IDH 阶段转型进入 ODM 阶段的过渡时期发生的，公司当时处于在业务流程中逐步探索建立健全知识产权侵权风险防范机制的初期阶段，未形成成熟、完整的知识产权保障机制。自与诺基亚公司之间的系列专利诉讼发生后，公司以此作为契机，并借鉴其他国内外知名企业的知识产权管理经验，在自身业务流程中逐步建立了一套较为完整、成熟的知识产权风险防范机制，包括但不限于建立健全了知识产权内部控制制度，加强采购、市场、研发、制造等业务流程中有关知识产权保护及侵权风险防范机制，分别针对客户、供应商在商务合约设定相应的知识产权保障与规避法律风险的条款，并由法务部门专责于公司知识产权保护等事务，公司在研发过程中也会及时进行专利、软件著作权等知识产权申请，保护好自身技术创新点，全面提升专利保护力度。通过各项知识产权维权保障机制，提高了公司在知识产权创造、运用和管理方面的能力及水平，在日常业务流程中能够有效识别、防范及化解可能产生的知识产权侵权风险，也保障了公司自与诺基亚公司发生系列专利诉讼案件后，在国内外均未再发生其他知识产权相关的重大诉讼纠纷案件。

通过中国裁判文书网、国家知识产权局官网、中国打击侵权假冒工作网等网站查询，截至本回复出具之日，除 131 案外，公司也不存在其他未决专利纠纷诉讼的情形。

综上，公司已就知识产权保护及规避侵权风险建立了相应的制度安排，公司与其他主体之间衍生专利侵权等民事纠纷诉讼的风险亦较小。

（四）结合行业内同类案例情况及相关法律法规，进一步分析 131 案和 1209 案可能导致的后果

1、行业内同类案例情况

经检索移动通信行业内有关专利侵权诉讼司法判例，有关案例情况概述如下：

序号	案例名称	案号	案情概述	主要判决结果
1	宏达国际电子股份有限公司诉珠海市魅族科技有限公司等侵害发明专利权纠纷案	(2020)最高法知民终 659 号	原告宏达公司作为涉案专利（名称为“移动装置”）的专利权人，涉案专利涉及一种用于带有金属外壳天线结构的移动装置。通过对从北京合丰公司处公证购买的魅族手机进行技术特征比对，北京合丰公司销售、魅族公司生产并销售的涉案产品落入涉案专利权利要求 1 的保护范围。被告魅族公司未经宏达公司许可制造、销售、许诺销售涉案产品，北京合丰公司销售涉案产品，侵害了宏达公司对涉案专利享有的专利权。魅族公司、北京合丰公司应就其侵犯宏达公司专利权的行为依法承担停止侵权、赔偿损失等民事责任。	<p>（1）一审判决结果：</p> <p>①魅族公司立即停止实施侵犯宏达公司涉案专利权的行为，即立即停止制造、许诺销售、销售侵害“移动装置”发明专利权的魅蓝 Note5 手机；②魅族公司赔偿宏达公司经济损失三百万元，合理支出五十四万一千二百一十五元。</p> <p>（2）二审主要判决结果：</p> <p>维持一审判决结果。</p>
2	皇家 KPN 公司诉摩托罗拉（武汉）移动技术通信有限公司、北京京东世纪信息技术有限公司、北京京东叁佰陆拾度电子商务有限公司侵犯发明专利权纠纷案	(2019)最高法民申 4012 号	皇家 KPN 是涉案专利“采用数据压缩转换一系列数据包的方法和设备”的专利权人涉案专利的权利要求 23 已被纳入到 3GPP51.010-1 标准中，根据信息产业部电信管理局公布的《实行进网许可制度的电信设备目录具体设备名称及检验标准》的规定，GSM 数字蜂窝移动台（手持机和其它终端设备）的进网检验标准之一是 3GPP51.010-1.这意味着，所有上市销售的符合前述标准的手机均会使用原告涉案专利权权利要求 23 被纳入标准中的非可选的技术特征。被告摩托罗拉公司的制造、销售行为未经原告许可，其制造及销售被诉侵权产品的行为已侵犯了原告所享有的专利权。被告京东信息公司、京东电子商务公司未经原告许可，分别销售、许诺销售前述被控侵权产品的行为，亦侵犯了原告所享有的专利权。涉案专利虽现已失效，三被告无需停止侵权，但对于失效前的侵权行为三被告	<p>（1）一审主要判决结果：</p> <p>驳回诉讼请求。</p> <p>（2）二审主要判决结果：</p> <p>驳回上诉，维持原判。</p> <p>（3）再审裁定：</p> <p>驳回皇家 KPN 的再审申请。</p>

序号	案例名称	案号	案情概述	主要判决结果
			仍应承担赔偿责任，据此，请求法院判令三被告连带赔偿原告的经济损失及为制止侵权行为支付的合理费用共计人民币 3,720 万元。	
4	华为终端有限公司诉惠州三星电子有限公司等侵害发明专利权纠纷案	(2017) 闽民终 501 号	原告华为公司认为由被告惠州三星公司、天津三星公司生产的 23 款手机及平板电脑等移动终端侵犯了其涉案专利，即“一种可应用于终端组件显示的处理方法和用户设备”，并于 2016 年 4 月至 11 月通过公证购买的方式先后在泉州国美公司、泉州华远公司的多家门店以及淘宝网购买了上述涉案移动终端。涉案专利共有 16 项权利要求，原告明确以权利要求 1、4、5、6、9、12、13、14 作为主张权利的依据，诉至法院。	<p>(1) 一审主要判决结果：</p> <p>①被告惠州三星公司等立即停止对原告涉案发明专利权的侵害，即停止在移动终端的操作系统中搭载实施涉案专利的图形用户界面，停止制造、许诺销售、销售搭载涉案专利技术方案的移动终端；②被告连带赔偿原告经济损失 8,000 万元，以及支付原告为制止侵权行为所支付的合理费用 50 万元。</p> <p>(2) 二审主要判决结果：</p> <p>维持一审的主要判决结果。</p>
5	索尼移动通信产品（中国）有限公司与西安西电捷通无线网络通信股份有限公司侵害发明专利权纠纷	(2017) 京民终 454 号	西电捷通公司是涉案专利“一种无线局域网移动设备安全接入及数据保密通信的方法”的专利权人，索尼中国公司在其生产并销售的 L39h (XperiaZ1)、L50T (XperiaZ2)、XM50t (XperiaT2Ultra)、S39h (XperiaC) 等系列手机上使用了涉案专利，并在其生产研发中普遍使用。经西电捷通公司与索尼中国公司反复交涉，索尼中国公司拒绝就使用西电捷通公司涉案专利问题进行实质性磋商，恶意拖延，拒绝支付相关费用。西电捷通公司请求法院判令：一、索尼中国公司立即停止使用西电捷通公司涉案专利，立即停止生产、销售、许诺销售使用西电捷通公司涉案专利的手机产品；二、索尼中国公司赔偿西电捷通公司经济损失 32,884,890 元，合理支出 500,000 元，合计 33,384,890 元等。	<p>(1) 一审主要判决结果：</p> <p>①索尼公司立即停止侵犯涉案专利权利的行为；②索尼公司赔偿西电捷通公司经济损失八百六十二万九千一百七十三元；③索尼公司赔偿西电捷通公司合理支出四十七万四千一百九十四元。</p> <p>(2) 二审主要判决结果：</p> <p>驳回上诉，维持原判。</p>
6	苏州维业达触控科技有限公司、南昌欧菲光科技有限公司、广州市尔达电脑设备有限公司长沙分公司专利权权属纠纷	(2017) 湘民终 658 号	原告欧菲光公司是名称为“金属网格导电层及其具备该导电层的触摸面板”的实用新型专利权人，原告经调查发现，维业达公司向宏碁电脑提供的触摸屏之技术特征具有原告专利权利要求记载的全部技术特征，落入涉案专利权利要求的保护范围。维业达公司未经原告同意擅自使用原告的专利技术制造、销售侵权产品，尔达长沙分公司销售了使用原告专利技术制作的侵权产品，两被告均构成对原告	<p>(1) 一审主要判决结果：</p> <p>①两被告停止侵权行为；②维业达公司赔偿欧菲光公司经济损失 100 万元、合理开支 159,560 元。</p> <p>(2) 二审主要判决结果：</p> <p>驳回上诉，维持原判。</p>

序号	案例名称	案号	案情概述	主要判决结果
			专利权的侵犯，给原告造成巨大的经济损失。故原告诉至原审法院，请求判令二被告停止侵权行为、赔偿经济损失。	

根据上述行业内同类司法判例，在该等专利权侵权纠纷中如被司法机关认定构成对专利权人享有的专利权的侵犯，侵权人需承担的主要法律后果包括：（1）立即停止实施侵权行为，即停止制造、许诺销售、销售有关侵权产品；（2）侵权人需赔偿专利权人的经济损失及合理支出。

2、法律法规、司法解释的有关规定

经查阅《民法典》《专利法》《最高人民法院关于审理侵犯专利权纠纷案件应用法律若干问题的解释》等现行法律法规、司法解释等，其中就有关专利侵权的法律后果相关的规定如下：

序号	规则名称	法律规定内容
1	《民法典》	<p>第一千一百六十七条，侵权行为危及他人人身、财产安全的，被侵权人有权请求侵权人承担停止侵害、排除妨碍、消除危险等侵权责任。</p> <p>第一千一百八十四条，侵害他人财产的，财产损失按照损失发生时的市场价格或者其他合理方式计算。</p> <p>第一千一百八十五条，故意侵害他人知识产权，情节严重的，被侵权人有权请求相应的惩罚性赔偿。</p>
2	《专利法》 (2020 修正)	<p>第十一条，发明和实用新型专利权被授予后，除本法另有规定的以外，任何单位或者个人未经专利权人许可，都不得实施其专利，即不得为生产经营目的制造、使用、许诺销售、销售、进口其专利产品，或者使用其专利方法以及使用、许诺销售、销售、进口依照该专利方法直接获得的产品。</p> <p>第七十一条，侵犯专利权的赔偿数额按照权利人因被侵权所受到的实际损失或者侵权人因侵权所获得的利益确定；权利人的损失或者侵权人获得的利益难以确定的，参照该专利许可使用费的倍数合理确定。对故意侵犯专利权，情节严重的，可以在按照上述方法确定数额的一倍以上五倍以下确定赔偿数额。</p> <p>权利人的损失、侵权人获得的利益和专利许可使用费均难以确定的，人民法院可以根据专利权的类型、侵权行为的性质和情节等因素，确定给予三万元以上五百万元以下的赔偿。</p> <p>赔偿数额还应当包括权利人为制止侵权行为所支付的合理开支。</p> <p>人民法院为确定赔偿数额，在权利人已经尽力举证，而与侵权行为相关的账簿、资料主要由侵权人掌握的情况下，可以责令侵权人提供与侵权行为相关的账簿、资料；侵权人不提供或者提供虚假的账簿、资料的，人民法院可以参考权利人的主张和提供的证据判定赔偿数额。</p>
3	《最高人民法院关于审理侵	<p>第十六条，人民法院依据专利法第六十五条第一款的规定确定侵权人因侵权所获得的利益，应当限于侵权人因侵犯专利权行为所获得的利</p>

序号	规则名称	法律规定内容
	犯专利权纠纷案件应用法律若干问题的解释》	益；因其他权利所产生的利益，应当合理扣除。
4	《最高人民法院关于审理侵犯专利权纠纷案件应用法律若干问题的解释（二）》（2020 修正）	第二十六条，被告构成对专利权的侵犯， 权利人请求判令其停止侵权行为的，人民法院应予支持，但基于国家利益、公共利益的考量，人民法院可以不判令被告停止被诉行为，而判令其支付相应的合理费用。 第二十七条，权利人因被侵权所受到的实际损失难以确定的，人民法院应当依照专利法第六十五条第一款的规定，要求权利人对侵权人因侵权所获得的利益进行举证；在权利人已经提供侵权人所获利益的初步证据，而与专利侵权行为相关的账簿、资料主要由侵权人掌握的情况下，人民法院可以责令侵权人提供该账簿、资料；侵权人无正当理由拒不提供或者提供虚假的账簿、资料的，人民法院可以根据权利人的主张和提供的证据认定侵权人因侵权所获得的利益。
5	《最高人民法院关于审理专利纠纷案件适用法律问题的若干规定》（2020 修正）	第十四条，专利法第六十五条规定的 权利人因被侵权所受到的实际损失可以根据专利权人的专利产品因侵权所造成销售量减少的总数乘以每件专利产品的合理利润所得之积计算。权利人销售量减少的总数难以确定的，侵权产品在市场上销售的总数乘以每件专利产品的合理利润所得之积可以视为权利人因被侵权所受到的实际损失。 专利法第六十五条规定的 侵权人因侵权所获得的利益可以根据该侵权产品在市场上销售的总数乘以每件侵权产品的合理利润所得之积计算。侵权人因侵权所获得的利益一般按照侵权人的营业利润计算，对于完全以侵权为业的侵权人，可以按照销售利润计算。 第十五条， 权利人的损失或者侵权人获得的利益难以确定，有专利许可使用费可以参照的，人民法院可以根据专利权的类型、侵权行为的性质和情节、专利许可的性质、范围、时间等因素，参照该专利许可使用费的倍数合理确定赔偿数额； 没有专利许可使用费可以参照或者专利许可使用费明显不合理的，人民法院可以根据专利权的类型、侵权行为的性质和情节等因素，依照专利法第六十五条第二款的规定确定赔偿数额。

根据上述法律法规及司法解释的规定，在出现专利侵权情形下，侵权方主要需承担的法律后果包括：（1）停止侵害，即未经专利权人许可，不得实施其专利，不得为生产经营目的制造、使用、许诺销售、销售、进口其专利产品，或者使用其专利方法以及使用、许诺销售、销售、进口依照该专利方法直接获得的产品；（2）对专利权人进行赔偿，《专利法》及上述有关司法解释中对于侵权赔偿额的确定方式等作出了具体规定，其中赔偿数额还应当包括权利人为制止侵权行为所支付的合理开支。

3、结合上述案例及法律规定，对 131 案和 1209 案可能导致后果的分析

根据上述案例及法律规定，如公司在有关专利诉讼中被司法机关依法认定构成对诺基亚公司专利权之侵犯，可能导致的法律后果主要是停止侵害与赔偿损失两方面。

就 1209 案而言，鉴于该案已于 2020 年 10 月由上海高院以“(2018)沪民终 339 号”《民事判决书》作出终审判决，该判决确认诺基亚公司关于确认公司制造、许诺销售、销售被控侵权手机侵犯了涉案专利权的上诉请求及相应理由均不能成立，均予以驳回。因此，公司在 1209 案中已获胜诉，即司法机关已确认公司制造、销售的 L109D 型号手机未侵犯诺基亚公司的涉案专利权，公司不存在需承担法律后果的情形。

就 131 案而言，由于上海高院目前尚未作出二审判决，公司在该案中存在败诉风险，虽然诺基亚公司在 131 案中未提出有关停止侵害及赔偿损失的诉求，但如二审最终判决公司败诉，不排除诺基亚公司提起新的诉讼，要求公司停止侵害并赔偿其损失，就该等法律后果及其对公司的影响分析如下：

(1) 诺基亚公司如未来要求公司停止侵害的法律后果及其影响

根据上述，如上海高院二审最终判决公司败诉，即认定 M90 型号手机落入涉诉专利保护范围，如在该案判决后，诺基亚公司进一步提起诉讼要求公司停止侵害，将导致公司不得再制造、销售 M90 型号手机产品。

经公司自查，M90 型号手机的制造、销售周期为 2009 年下半年至 2010 年，2010 年下半年后 M90 型号产品已停产，2011 年之后也未再使用 MT6225A 芯片进行移动终端产品生产。公司在报告期内不存在利用涉诉专利生产、销售 M90 型号手机，也不存在利用涉争型号手机所使用的 MT6225A 芯片进行移动终端产品生产的情况。

因此，如诺基亚公司要求停止侵害，不得制造、销售 M90 型号手机不会对公司目前的研发生产经营产生不利影响。

(2) 如诺基亚公司未来要求公司赔偿有关损失的法律后果及其影响

根据《专利法》及上述有关司法解释之规定，在判定有关专利侵权损害赔偿时，法院主要依据：①权利人因被侵权所受到的实际损失；②侵权人因侵权所获得的利益；③参照有关专利许可使用费的倍数等确定。如上述均难以确定的情形下，由法院按照《专利法》规定的法定赔偿标准确定。

根据上述分析，如诺基亚公司在 131 案二审胜诉后进一步要求公司赔偿损失，则司法机关适用法定赔偿标准进行裁判的可能性较高。结合以上行业内同类案例的判决结果，在法院裁判侵权人需承担的赔偿额时，除参照《专利法》规定的法定赔偿金额外，亦会综合全案证据情况酌情合理确定赔偿额。为充分、全面及审慎评估 131 案衍

生的侵权赔偿风险及其对公司报告期经营业绩的影响，以下将分别从三个标准进行测算：

①原《专利法》（2008年修正，2009年10月1日起施行）第六十五条之规定的法定最高赔偿额100万元。根据同立钧成的《分析报告》，公司制造、销售M90型号手机发生在2010年前后，根据《关于审理侵犯专利权纠纷案件应用法律若干问题的解释》（法释〔2009〕21号）第十九条确认的法不溯及既往原则，法院根据原《专利法》规定的法定赔偿标准进行判赔的可能性较高。

②现行《专利法》（2020年修正）第七十一条规定的法定最高赔偿额500万元。鉴于自2021年6月1日起新的《专利法》已实施，在目前131案尚未二审判决的情形下，不排除司法机关在确定判赔金额时会参考或兼顾现行法律规定。

③适用法定赔偿标准判赔的国内专利侵权赔偿案件中有关具体赔偿额的实证统计数据。如以上所述，专利纠纷中涉及复杂的技术分析及规则理解，法院在决定判赔金额时会综合考虑全案证据及事实情况酌情确定，且同时还需考虑权利人在案件中的合理支出等。据此，为兼顾法院在类似判决中自由裁量的影响，经公开检索有关学术论文，获取了2014年至2018年国内审结的专利侵权案件中，法院以法定赔偿方式判定的赔偿额（包括最大值、中位值及平均值）统计数据作为测算参照标准。

根据上述三个标准，并以公司自2018年至2021年6月30日期间经审计的净利润总额（合并报表，扣除非经常性损益前后孰低者为准）为基数，就公司在131案中未来可能承担的赔偿额及其影响情况测算如下：

单位：万元

项目	法定最高赔偿额		2014-2018年审结的专利侵权案件中法院以法定赔偿方式判定的赔偿额统计数据 ¹¹		
	《专利法（2008年修正）》	《专利法（2020年修正）》	最大值	中位值	平均值
公司可能承担的法定赔偿额参考数据	100	500	8,050	3	8.3
公司2018年至2021年6月30日的净利润总额	268,832.11				

¹¹ 该统计数据来源于：边仁君著：《专利侵权损害赔偿规则的标准、困境与重构》，载《知识产权》2021年第3期。

公司可能承担的赔偿额占报告期净利润总额的比例	0.0372%	0.1860%	2.9944%	0.0011%	0.0031%
------------------------	---------	---------	---------	---------	---------

根据上表，公司可能因 131 案败诉所引发的侵权赔偿金额占报告期内净利润总额的比例均较小，不会对公司持续经营及本次发行上市产生实质不利影响。

（五）进一步保障公司利益的措施

为避免公司因与诺基亚公司的该项未决专利诉讼受到任何损失，进一步保障公司利益，为此公司及其控股股东、实际控制人采取了如下保障措施：

1、公司控股股东及实际控制人已出具了有关专项赔付承诺

公司控股股东上海奥勤及实际控制人邱文生先生已出具专项书面承诺，若公司后续在与诺基亚公司的该项未决专利诉讼中最终败诉并因此需支付任何侵权赔偿金、相关诉讼费用等支出的，相关赔偿金和诉讼费用等的支付责任均由承诺人承担；公司如先行垫付的，承诺人承诺将及时向公司进行等额补偿。

2、公司建立健全了相应的知识产权维权及风险防范机制

为维护公司知识产权资产，避免在业务经营过程中产生知识产权侵权风险，公司通过包括但不限于以下方面建立健全了知识产权维权及风险防范机制：

（1）健全知识产权内部控制制度，公司为此制定了专门的《知识产权管理制度》，在采购、研发、制造、市场等全业务环节及流程中落实知识产权保护措施，健全相应的风险规避制度安排；

（2）在供应商引入、研发项目评估立项等关键环节加强有关知识产权风险评估要求，法务部门负责对于供应商知识产权风险调查表进行评估，专利工程师负责检索、评估与分析知识产权风险；

（3）在购销商务合约中，分别针对客户、供应商及业务实质，制定相应的知识产权权益保障条款，落实知识产权风险控制与维权机制等；

（4）公司研发过程中注重知识产权信息的应用与积累。在公司制定的《知识产权管理制度》中，明确规定了有关专利等知识产权管理机制，公司鼓励员工及时对项目

成果进行挖掘输出，并以技术秘密、专利等形式进行保护，并对于员工在职务发明专利、软件著作权等给予相应的奖励措施。

二、核查程序与核查意见

（一）核查程序

针对发行人与诺基亚公司的未决专利诉讼事项，发行人律师查阅了行业内的有关同类案例及相关法律法规、司法解释，并履行了包括但不限于以下核查程序：

1、查阅了发行人与诺基亚公司关于 131 案和 1209 案的相关法律文书，包括传票、民事裁定书、司法鉴定意见书、法律及技术意见书、民事判决书，以及发行人向上海高院提起上诉的民事上诉状、传票、专家辅助人技术意见书、质证意见等法律文书；

2、通过中国及多国专利审查信息查询系统，查询诺基亚公司第 ZL98810085.1 专利权的有关信息；

3、查阅中国标准 YD/T1214-2006 的标准文件，并通过全国标准信息公共服务平台查询该标准的相关信息；

4、查阅了 131 案中发行人的委托代理人同立钧成出具的《分析报告》；

5、查阅了公司制定的有关知识产权管理等内部控制制度；

6、获取公司控股股东及实际控制人出具的承诺；

7、获取了公司出具的书面确认。

（二）核查意见

经核查，发行人律师认为：

1、131 案由于涉及的技术分析及认定较为复杂，且期间法院曾组织双方调解等，导致该案至今尚无进展，但未违反法律法规及司法解释有关案件审理期限的规定；

2、根据发行人确认及同立钧成出具的《分析报告》，如发行人未来在 131 案二审中败诉，由于诺基亚公司专利产品销量减少的总数、M90 型号手机产品的销售量、涉诉专利对有关产品的合理利润率、专利贡献度等难以查明，且通过公开查询等未获得涉诉专利可参照的专利许可协议及许可费用情况，导致诺基亚公司的实际损失、发行人所获得的利益、专利许可使用费均难以确定，有关依据充分；

3、如发行人在 131 案中最终败诉，除诺基亚公司可能进一步提起涉诉专利侵权赔偿诉讼外，发行人因此衍生其他民事纠纷诉讼的风险较小；

4、根据有关案例及法律法规，如发行人在 131 案中败诉，可能法律后果主要为停止侵害、赔偿损失，由于发行人涉案型号手机已于报告期前停止生产销售，且经测算发行人可能承担的赔偿额占报告期内净利润总额的比例较小，该等法律后果均不会对发行人持续经营产生实质不利影响，发行人及其控股股东、实际控制人已制定了保障发行人利益的有关措施，该事项不构成本次发行上市的实质法律障碍。

3.5 根据首轮问询问题 8，中介机构就发行人境外投资违规事项访谈了上海市浦东新区发改部门工作人员。请发行人说明访谈主要内容，并结合境外投资违规行为的持续性进一步补充论述发行人是否符合《行政处罚法》第三十六条之规定，充分分析可能存在的处罚风险。请发行人补充提交访谈文件作为附件备查。请发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）访谈上海市浦东新区发改部门工作人员的主要内容

由于公司在直接投资香港海勤及再投资香港华勤、进科投资有限公司时，根据当时有效的《境外投资项目核准暂行管理办法》（国家发展和改革委员会令第 21 号，2004 年 10 月 9 日颁布实施，于 2014 年 5 月 8 日废止）及《上海市境外投资项目核准暂行管理办法》（沪府发〔2008〕33 号，2008 年 9 月 1 日施行，2015 年 1 月 1 日废止）的规定，应就该等境外投资在发改部门履行审批程序而实际上未按规定办理，存在境外投资程序瑕疵。除此之外，截至本回复出具之日，公司现有境外直接投资与再投资项目已履行了所需的发改、商务部门审批/备案手续。

根据《中国（上海）自由贸易试验区境外投资项目备案管理办法》，中国（上海）自由贸易试验区管理委员会负责对注册在中国（上海）自由贸易试验区（以下简称“自贸区”）的地方企业实施的上海市权限内的境外投资一般项目，实行备案制管理。据此，自贸区管理委员会及其发改委为公司在境外投资方面的发改主管部门。为确认公司上述境外投资程序瑕疵事项的法律后果及处罚风险等事项，公司会同保荐机构及

发行人律师于 2021 年 7 月 21 日现场走访了上海市浦东新区发改部门行政审批处，与该部门工作人员进行访谈，主要访谈问题及其回复情况如下：

序号	访谈问题	发改部门工作人员回复
1	该单位的职能及是否属于公司境外投资涉及发改方面审批/备案的主管单位	自贸区发改委负责辖区内境外投资等项目审批，公司注册在张江是属于该单位的审批辖区
2	公司存在的上述三项境外直接投资及再投资项目程序瑕疵是否属于重大违法行为，能否补办有关手续，以及是否还有其他整改或规范方式	确认公司的上述三项境外投资项目存在发改程序瑕疵，但不能补办有关手续，要求公司后续严格按照规定合规办理
3	公司有关境外投资行为如无法补办发改审批手续存在哪些法律后果，在有关境外投资项目实施距今已超 10 年的情形下是否还存在处罚风险，以及是否可能影响该等境外企业的持续经营	鉴于公司有关境外投资项目实施已经超过 10 年以上，情节轻微，主管部门执法参照《行政处罚法》的有关规定执行和理解，行政处罚规定追责期限一般为 2 年
4	实践中，发改部门对于此类境外投资程序瑕疵通常采取何种处罚或监管措施，以及是否曾就类似事项进行过处罚的先例	境外投资处罚的罚则按照发改部门的有关规定执行

（二）有关境外投资项目未履行发改审批程序存在的处罚风险

1、境外投资法规中有关处罚罚则的规定及分析

根据公司实施有关境外投资项目时以及目前现行有效的发改部门境外投资规定，其中就有关境外投资违规行为设定的相应罚则如下：

序号	规定名称	有关罚则	其他法律后果
1	《境外投资项目核准暂行管理办法》（国家发展和改革委员会令 第 21 号，2004 年 10 月 9 日颁布实施，2014 年 5 月 8 日废止）	未制定明确罚则	第二十二条规定，对未经有权机构核准或备案的境外投资项目， <u>外汇管理、海关、税务部门不得办理相关手续。</u>
2	《上海市境外投资项目核准暂行管理办法》（沪府发〔2008〕33 号，2008 年 9 月 1 日施行，2015 年 1 月 1 日废止）	第十八条规定， <u>项目核准机关可以对投资主体执行境外投资情况进行监督检查，并对查实问题依法进行处理。</u>	第十五条规定，投资主体凭项目核准机关的核准文件，依法办理外汇、海关、出入境管理和税收等相关手续。 <u>未经境外投资项目核准的，外汇管理、海关、税务部门不予办理相关手续。</u>
3	《企业境外投资管理办法》（中华人民共和国国家发展和改革委员会令 第 11 号，2018 年 3 月 1 日起施行，现行有效）	第四十条规定，国家发展和改革委员会和省级政府发展改革部门根据境外投资有关法律、法规和政策，按照本办法第十三条、第十四条规定的分	第三十三条规定，属于核准、备案管理范围的项目， <u>投资主体未取得有效核准文件或备案通知书的，外汇管理、海关等有关部门依法不予办理相关手</u>

序号	规定名称	有关罚则	其他法律后果
		工，联合同级政府有关部门建立协同监管机制， <u>通过在线监测、约谈函询、抽查核实等方式对境外投资进行监督检查，对违法违规行为予以处理。</u> 第五十三条规定，属于核准、备案管理范围的项目，投资主体有下列行为之一的， <u>由核准、备案机关责令投资主体中止或停止实施该项目并限期改正，对投资主体及有关责任人处以警告；构成犯罪的，依法追究刑事责任：</u> （一）未取得核准文件或备案通知书而擅自实施的.....	<u>续，金融企业依法不予办理相关资金结算和融资业务。</u> 第四十九条规定，..... <u>国家发展改革委建立境外投资违法违规行为记录，公布并更新企业违反本办法规定的行为及相应的处罚措施，将有关信息纳入全国信用信息共享平台、国家企业信用信息公示系统、“信用中国”网站等进行公示，会同有关部门和单位实施联合惩戒。</u>
4	《中国（上海）自由贸易试验区境外投资项目备案管理办法》（沪府发〔2013〕72号，现行有效）	未制定明确罚则	第十一条规定，项目备案机构应依托自贸试验区监管信息共享机制和平台等，加强境外投资项目事中、事后监管。 <u>项目备案机构可以对投资主体执行项目情况进行监督检查。</u>
5	《上海市境外投资项目备案管理办法》（沪府发〔2014〕81号，现行有效）	第二十条规定，对按照本办法规定投资主体应申请办理备案但未依法取得备案通知书而擅自实施的项目，以及未按照备案通知书内容实施的项目，一经发现， <u>市发展改革委将会同有关部门责令其停止项目实施，并提请或者移交有关机关依法追究有关责任人的法律责任。</u>	第十五条规定，投资主体凭备案通知书，依法办理外汇、海关、出入境管理和税收等相关手续。 <u>对于未按照规定权限和程序备案的项目，有关部门不得办理相关手续，金融机构不得发放贷款。</u>

根据上述规定，就公司三项境外投资程序瑕疵存在的处罚风险及法律后果分析如下：

（1）根据上述境外投资法律法规，公司因此被处罚的风险较小

根据公司实施该等境外投资项目时适用的有关规定，其中未就有关发改部门审批程序瑕疵事项设定明确处罚罚则，仅规定项目核准机关可以对查实问题依法进行处理。

在现行有效的境外投资法规中，虽就该等程序瑕疵设定了有关的处罚罚则包括：

- ①责令投资主体中止或停止实施该项目并限期改正；
- ②对投资主体及有关责任人处以

警告，追究有关责任人的法律责任等。但是，根据《立法法》第九十三条的规定，“法律、行政法规、地方性法规、自治条例和单行条例、规章不溯及既往，但为了更好地保护公民、法人和其他组织的权利和利益而作的特别规定除外”。以上有关境外投资管理规定中，并未明确作出有关罚则有溯及既往适用的除外规定，因此有关主管部门依据现行有效之规则对于公司于 2009 至 2010 年期间发生的境外投资程序瑕疵进行处罚的风险较小。

(2) 公司因境外投资程序瑕疵受到其他不利法律后果的风险亦较小

就上述规则中规定的因境外投资程序瑕疵可能导致的其他法律后果方面，包括：

- ①影响有关境外投资项目涉及的外汇、海关、税务、出入境管理及贷款等手续的办理；
- ②发改主管部门会对有关境外投资违法违规行为实施执法监督，并将有关信息纳入全国信用信息共享平台、国家企业信用信息公示系统、信用中国网站等进行公示，会同有关部门和单位实施联合惩戒。

在公司办理该等境外投资项目涉及的外汇等手续时不存在障碍，目前公司与该等境外投资企业之间的收付汇活动、海关进出口等亦不存在任何障碍，且经查询全国信用信息共享平台、国家企业信用信息公示系统、信用中国等网站，公司亦不存在因上述境外投资程序瑕疵而被实施联合惩戒的情形。因此，公司因该等境外投资程序瑕疵受到其他不利法律后果影响的风险亦较小。

2、有关境外投资程序瑕疵不具有持续性，且已超过《行政处罚法》第三十六条规定的追责期

(1) 公司境外投资程序瑕疵系经办人员对有关规定理解偏差所致，已就此与发改部门充分沟通

公司直接投资香港海勤及再投资香港华勤、进科投资有限公司的时间较早，经办人员在办理有关直接投资香港海勤的商务部门审批、外汇资金汇出时，未被要求提供发改部门核准文件，在办理境外再投资香港海勤及进科投资有限公司时因不涉及外汇资金出境，亦未注意到根据当时的有关规定公司仍需就再投资项目取得发改部门的审批手续，由于经办人员当时对于发改有关的境外投资规定之理解存在偏差，导致公司未能及时办理该等境外投资项目涉及的发改部门审批手续。

公司在认识到有关境外投资中存在的发改部门审批程序瑕疵后，已多次就能否补

办有关审批手续等事项与发改部门沟通，并会同保荐机构及发行人律师与发改部门工作人员进行访谈，发改部门确认无法补办有关手续，除要求公司后续境外投资项目要合规办理有关程序外，未对历史上存在的境外投资程序瑕疵提出其他整改或规范要求。

(2) 公司的境外投资程序违规行为不具有持续性，发改部门工作人员已确认在执法中适用《行政处罚法》第三十六条有关规定

鉴于公司有关境外投资企业于 2009 至 2010 年期间已出资设立或投资完成，结合与浦东新区发改部门工作人员现场访谈确认情况，该等境外投资违规行为不应视为具有持续性，具体理由如下：

①境外直接投资香港华勤的程序违规行为不具有持续性

公司在直接投资设立香港海勤时存在的发改审批程序瑕疵是由该次境外投资行为而引发，属于投资行为实施过程中的违规事项，在香港海勤注册成立并由公司完成出资后即意味着该次投资行为已实施完毕。参照《国务院法制办公室对湖北省人民政府法制办公室<关于如何确认违法行为连续或继续状态的请示>的复函》（国法函〔2005〕442 号）的规定，《行政处罚法》规定的违法行为的连续状态是指当事人基于同一个违法故意，连续实施数个独立的行政违法行为，并触犯同一个行政处罚规定的情形。据此，香港海勤虽因该次投资行为而设立且至今仍处于持续存续状态，但该境外企业之存续不属于公司基于同一个违法故意，连续实施数个独立的境外投资违规行为的情形；在香港海勤于 2009 年设立后，公司通过香港海勤实施了多项境外再投资行为，截至本回复出具之日，香港海勤直接或间接在境外投资的控股及参股子公司合计有 13 家，除目前已披露的情形外，其他境外投资项目已按照有关境外投资法律法规办理了相应境外投资手续。

另外，公司至今未能就历史上直接投资香港海勤事项补办发改部门相应的审批手续，是由于主管部门已明确对于实施完毕的境外投资项目不予补办有关审批手续，并非是公司出于主观原因一直未纠正之前存在的程序违规。因此，公司境外直接投资香港海勤的程序违规不应视为具有持续性，不应属于《行政处罚法》第三十六条规定的违法行为有连续或继续状态之情形。

②境外再投资香港华勤及进科投资有限公司的程序违规行为不具有持续性

就公司再投资香港华勤及进科投资有限公司存在的程序瑕疵而言，除两项再投资

行为已分别于 2009 年 5 月及 2010 年 8 月实施完毕，且发改部门也已明确无法补办有关手续外，根据于 2014 年 5 月实施的《境外投资项目核准和备案管理办法》（国家发展和改革委员会令 9 号）及 2018 年 3 月实施的《企业境外投资管理办法》（国家发展和改革委员会令 11 号），对于不属于敏感类或境内投资主体直接投入资产、权益或提供融资、担保的非敏感类境外再投资项目，无需再办理发改部门审批/备案手续，据此，自 2014 年之后，按照相关境外再投资法规，公司无需再就该两项境外再投资办理发改部门审批。因此，公司境外再投资香港华勤及进科投资有限公司存在的程序违规也不属于《行政处罚法》第三十六条规定的违法行为有连续或继续状态之情形。

③发改部门工作人员已访谈确认在执法中适用《行政处罚法》第三十六条有关规定

在公司与保荐机构、发行人律师与发改部门工作人员的现场访谈中，发改主管部门已知悉公司历史上存在的境外投资程序瑕疵事项，接受访谈的工作人员已确认鉴于有关项目实施已超过 10 年以上，情节轻微，参照《行政处罚法》的有关规定，行政处罚规定的追责期限一般为 2 年。

由于公司直接投资香港海勤及再投资香港华勤、进科投资有限公司的时间在 2009 年至 2010 年期间，距今均已超过 2 年，该等境外投资程序违规不属于涉及公民生命健康安全、金融安全且有危害后果的情形，根据《行政处罚法》第三十六条的规定，发行人因此被主管部门给予行政处罚的风险较小。

④公司对香港海勤与香港华勤实施新的境外增资项目已履行发改备案程序

为满足香港华勤经营需要，公司于 2021 年 8 月就以境内资金并通过香港海勤向香港华勤增资 5,000 万美元事项取得了《境外投资项目备案通知书》（沪自贸管扩境外备[2021]175 号）。据此，发改部门对于公司向香港海勤、香港华勤实施新的增资行为已予以认可，虽限于主管部门的要求，公司无法就历史上的发改审批手续进行补办，但公司已通过对香港海勤、香港华勤实施的新的境外投资项目履行了发改部门备案手续，且主管部门未对历史上的程序瑕疵提出任何异议，也未按照现行罚则规定责令公司中止或停止实施历史上存在程序瑕疵的境外直接及间接投资项目，该等程序瑕疵也未构成公司新办理有关境外投资项目程序的障碍。

3. 参考存在类似境外投资程序瑕疵的上市企业案例及上海市发改部门处罚公示记

录，发行人因有关程序瑕疵被处罚的风险较小

经检索近期通过审核的科创板上市企业中存在类似瑕疵的案例，在该等案例中有关企业也未能补办有关发改审批/备案手续，且也不存在因此被主管部门行政处罚的情形，相关案例情况如下：

上市公司	上市时间	境外投资发改程序瑕疵	是否补办发改审批手续	是否存在因此被处罚的情形
精进电动 (SH.688280)	-	精进电动于2012年6月在美国设立全资子公司精进北美，投资总额为100万美元，但是精进电动未按照当时有效的《境外投资项目核准暂行管理办法》以及《北京市境外投资项目核准暂行实施办法》到相应的发改部门办理核准手续。	否	否
上声电子 (SH.688533)	2021年 4月	上声电子拥有的7家境外控股子公司设立及历次增资时均未按相应有效的境外投资规定（包括2014年5月前适用的《境外投资项目核准暂行管理办法》、2018年3月前适用的《境外投资项目核准和备案管理办法》和现行有效的《企业境外投资管理办法》）办理相应的发改部门核准/备案手续。	否	否
极米科技 (SH.688696)	2021年 3月	极米科技于2016年设立极米香港（注册资本为1万港元）时，未依据《境外投资项目核准和备案管理办法》履行相关发改备案程序，存在程序瑕疵。	否	否
优利德 (SH.688628)	2021年 2月	优利德于2012年12月设立全资子公司香港优利德（投资总额为50万美元）时未按照当时有效的《境外投资项目核准暂行管理办法》的规定到广东省发改委办理相关的核准手续，存在程序瑕疵。	否	否
聚石化学 (SH.688669)	2021年 1月	聚石化学于2012年5月25日设立聚石香港，投资额为100万港元。按照当时有效的《境外投资项目核准暂行管理办法》，就此项境外投资应当向广东省发改委办理核准手续，但是未履行该发改核准程序。	否	否
福昕软件 (SH.688095)	2020年 9月	福昕软件于2013年收购福昕美国（系福昕软件全资子公司）时以及于2015年、2016年通过福昕美国逐步收购 Sumilux US 时，未按照当时有效的境外投资规则向福建省发改委办理境外投资手续。	否	否
奕瑞科技	2020年	奕瑞科技于2013年4月设立持股	否	否

上市公司	上市时间	境外投资发改程序瑕疵	是否补办发改审批手续	是否存在因此被处罚的情形
(SH.688301)	9月	51%的控股子公司奕瑞欧洲，并于2015年对奕瑞欧洲增资。就前述奕瑞欧洲设立及增资的境外投资事项，未依据相应有效的境外投资规则到上海市发改委办理相应核准/备案手续。		

除上述上市企业案例外，经检索上海市发改委官网自2019年首次公示行政处罚统计数据以来，截至2021年第二季度的处罚记录公示情况，上海市发改委不存在因违反企业境外投资规定而实施行政处罚的情况，据此，结合有关案例及上海市发改部门过往处罚记录，公司因此被给予行政处罚的风险较小。

(三) 请公司补充提交访谈文件作为附件备查

公司已落实。

二、核查程序与核查意见

(一) 核查程序

就该事项，发行人律师查阅了境外投资有关法律法规及科创板类似案例，并履行了以下核查程序：

- 1、查阅了公司就有关境外投资项目在发改部门办理有关审批/备案的相关文件等；
- 2、查阅了公司各境外控股子公司、参股子公司的注册证书、公司章程资料；
- 3、就公司境外投资程序瑕疵事项走访了上海市浦东新区发改部门；
- 4、通过上海市人民政府及其发改部门官网、全国信用信息共享平台、国家企业信用信息公示系统、信用中国等网站检索公司是否存在境外投资有关的违规、被处罚或被实施联合惩戒等情况；
- 5、查阅公司控股股东及实际控制人出具的承诺；
- 6、查阅公司就境外投资事项出具的书面说明。

（二）核查意见

发行人律师认为，发行人因上述境外投资程序瑕疵被处罚的风险较小，该事项不构成本次发行上市的实质法律障碍。

3.6 关于首轮问询问题 9，请公司补充说明：（1）报告期内公司一线生产人员自愿放弃缴纳公积金的员工人数及占比情况，公司未履行公积金缴纳义务的解决措施和处罚风险；（2）工厂职工流失率较高是否属于行业惯例，公司保障人员稳定的具体措施以及是否有效执行，并就该事项补充风险提示。请发行人律师对问题（1）核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）报告期内一线生产人员自愿放弃缴纳住房公积金的情况

公司在报告期内一线生产人员自愿放弃缴纳住房公积金的人数及占比等情况如下：

项目	2021年6月30日		2020年末		2019年末		2018年末	
	人数 (人)	占比 (%)	人数 (人)	占比 (%)	人数 (人)	占比 (%)	人数 (人)	占比 (%)
自愿放弃 缴存公 积金的 员工	9,451	31.65	18,347	56.32	10,080	60.47	4,669	47.63
正式员工 总人数	29,860	100.00	32,574	100.00	16,669	100.00	9,803	100.00

注：因一线生产人员流动性较大及人事管理等原因，公司在 2018-2019 年度未完整获取所有自愿放弃缴存住房公积金之人员签署的书面声明，自 2020 年末至今所有自愿放弃缴存住房公积金的员工已出具书面声明。

（二）公司未履行公积金缴纳义务的解决措施

公司对于因员工自愿放弃而未为其履行公积金缴纳义务的情形，主要采取了以下解决措施：

1、针对报告期内已存在的未缴公积金瑕疵的解决措施

（1）积极与员工协商补缴报告期内的住房公积金

为解决报告期内已存在的一线生产人员自愿放弃缴存公积金人数较多，公司未为

其缴存公积金的合规瑕疵，公司针对目前在职的职工做了公积金宣传和动员，在与有关员工协商同意的基础上，并与当地住房公积金主管部门沟通，为原自愿放弃缴存的有关在职员工办理住房公积金补缴手续。结合公司工厂职工流动性较大的现实情况，此次补缴对象主要是针对现有在职且经动员同意参与公积金补缴的工厂职工，公司累计为 2021 年 1-8 月在职的 31,568 人次员工进行住房公积金补缴，总计补缴金额为 725.82 万元。自 2021 年 9 月起，公司保持并继续提高公积金缴存比例及覆盖范围，截至 2021 年 9 月 30 日，公司公积金缴存人数合计为 25,097 人，缴存覆盖比例为 75.39%。

(2) 继续劝导一线生产人员参与住房公积金缴存

对于已在职的一线生产人员，公司通过在东莞、南昌等生产厂区的宣传栏张贴海报等方式向其宣传住房公积金缴存的积极意义，劝导有关员工积极参与住房公积金缴存，努力提高住房公积金的缴存覆盖比例。经过积极劝导，截至 2021 年 9 月 30 日，公司住房公积金整体缴存覆盖比例已从 2019 年末的 32.58% 提升至 75.39%。

公司未来会继续采取多种方式劝导员工参与住房公积金缴存，不断提高住房公积金的缴存覆盖比例。

2、针对目前及未来提高员工住房公积金缴存覆盖范围的措施

(1) 公司制定了社保和公积金缴纳制度

根据公司现行《社保和公积金缴纳制度》，其中明确规定要坚持合法性原则，依据法律规定及时（在员工入职 30 天内）为员工（包括所有公司员工及工厂职工）缴纳社保和公积金，有关缴纳比例、基数及其调整等均按照国家相关法规规定，以及缴纳所在地的规定执行。

公司要求各子、分公司在新招聘员工入职时要严格按照《住房公积金管理条例》《社保和公积金缴纳制度》的有关规定执行，要求员工积极参与公积金缴存，并及时为员工办理住房公积金的缴存手续，确保为未来的增量员工规范缴存住房公积金。

(2) 持续为一线生产人员提供员工宿舍

根据《住房公积金管理条例》及《国务院关于进一步加强对住房公积金管理的通知》的有关规定，缴存住房公积金是用人单位和职工个人都须承担的义务，鉴于目前仍有部分员工自愿放弃缴存住房公积金，实现全员缴纳确实存在客观困难的实际情况，为

保障员工住宿需求，公司继续为所有一线生产人员提供员工宿舍，并充分保障员工的住宿条件。

3、公司控股股东和实际控制人已出具专项补偿承诺

为解决公司存在的住房公积金缴存瑕疵问题，进一步保障公司及员工利益，公司控股股东、实际控制人已出具专项承诺，对于公司及其合并报表范围内的公司因在公司首发上市完成前未能依法足额为员工缴纳住房公积金，而被有权机构要求补缴、受到有权机构处罚或者遭受其他损失，并导致公司受到损失的，公司控股股东及实际控制人将在该等损失确定后的三十日内向公司作出补偿，并依法承担相应的法律责任，以避免因此给公司造成任何损失。

（三）公司未履行公积金缴纳义务的处罚风险较小

根据《住房公积金管理条例》第三十八条，违反本条例的规定，单位逾期不缴或者少缴住房公积金的，由住房公积金管理中心责令限期缴存；逾期仍不缴存的，可以申请人民法院强制执行。

因此，对于因员工自愿放弃而未为其缴存住房公积金之情形，住房公积金管理中心有权依据上述规定责令公司限期缴存，但鉴于以下方面，公司因此被处罚的风险较小：

1、公司已与主管部门沟通为员工办理报告期内住房公积金的补缴手续，且在补缴完成后取得了主管部门的合规证明

公司东莞、南昌有关子、分公司中存在较多自愿放弃缴存住房公积金的情形，该等子、分公司已就报告期内住房公积金补缴事宜与当地住房公积金主管部门沟通，东莞、南昌住房公积金主管部门已合计为2021年1-8月在职的31,568人次公司员工办理完成补缴手续，且在补缴完成后该等子、分公司取得了住房公积金主管部门出具的合规证明，该等证明确认发行人有关子、分公司不存在因违反法律法规受到住房公积金方面行政处罚的情形。

2、公司在报告期内不存在被住房公积金主管部门责令限期缴存或因此受到行政处罚、产生重大法律争议的情况

根据住房公积金主管部门出具的证明，并经公司自查，报告期内公司及其子公司

均未收到主管部门要求限期责令缴存住房公积金的通知，公司也不存在因住房公积金缴存事项被给予行政处罚或因此产生重大法律争议纠纷的情形；

3、存在类似住房公积金缴存瑕疵的上市企业案例情况

经检索与公司行业相关或近期上市企业披露的招股说明书等文件，有较多员工自愿放弃住房公积金缴存等类似情形的上市公司中，也不存在因此而被住房公积金主管部门给予行政处罚的情形，具体案例情况如下：

上市公司	上市时间	申报报告期末公积金缴存比例	申报报告期末自愿放弃缴纳人数（人）	是否存在因此被处罚的情形
光弘科技 (SZ.300735)	2017年12月	29.22%	3,921	否
科博达 (SH.603786)	2019年10月	75.46%	439	否
国光连锁 (SH.605188)	2020年7月	83.81%	394	否
太和水 (SH.605081)	2021年2月	72.59%	254	否
华康股份 (SH.605077)	2021年2月	76.76%	205	否
翔宇医疗 (SH.688626)	2021年3月	73.95%	214	否
中际联合 (SH.605305)	2021年5月	59.71%	224	否
绿田机械 (SH.605259)	2021年6月	54.59%	672	否
英科再生 (SH.688087)	2021年7月	80.32%	394	否
利柏特 (SH.605167)	2021年7月	54.68%	1,443	否

参照有关案例，公司因员工自愿放弃而未履行公积金缴纳义务被主管部门处罚的风险较小。

（四）工厂职工流失率较高是否属于行业惯例，公司保障人员稳定的具体措施以及是否有效执行

经公开查阅有关上市公司信息披露文件，未能取得同行业上市公司披露的有关工厂职工流失率数据，但在制造业企业上市公司中存在较多披露生产工人流失率较高的案例，具体情况概述如下：

序号	公司名称	披露的生产人员流失情况
----	------	-------------

1	山东新巨丰科技包装股份有限公司	报告期内 2018 年、2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月，员工离职率分别为 56.65%、54.21%、39.38%、32.49%，以上离职率数据主要系制造业整体基层员工流动率较高所致。
2	湖南飞沃新能源科技股份有限公司	发行人作为生产制造型企业，生产岗位员工数量占比较高，报告期各期末生产人员数量占员工总数的 80%以上。报告期内，发行人生产人员离职率分别为 43.25%、33.44%和 48.17%。
3	华智机器股份公司	发行人平均流失率较高，主要系普通生产人员离职率较高所致。
4	江西志特新材料股份有限公司	发行人作为制造、服务型企业，员工数量较多，其中生产岗位员工比例较高，流动性较大。
5	广东金源照明科技股份有限公司	发行人报告期内各类人员当期综合离职率分别为 49.06%、45.75%、41.64%，在当地生产企业中属于合理水平，符合公司的实际经营情况，2020 年 1-6 月离职率较高主要系受新冠疫情影响生产人员离职率较以前期间略高。生产人员离职率相对其他人员离职率较高。
6	深圳市集美新材料股份有限公司	发行人离职员工中，生产工人占绝大多数，报告期内，发行人各年离职的生产工人人数占总离职人数的比例均超过 70%。从离职时间分布来看，每年的 1 月及 12 月是发行人离职员工最多的时期，该两个月末的员工人数处于较低水平。2020 年上半年受新冠疫情影响，公司二季度的生产工人离职率较高。

因此，由于一线生产工人所处岗位无特别专业技术要求，工作内容简单且重复，属于低技术工种，可替代性强，存在较高的生产工人流失率是制造业企业中较为普遍的行业惯例。但针对工厂职工流失率相对较高问题，公司也提出了以下保障人员稳定的措施：

1、不断完善公司员工福利制度，特别是争取对一线工厂职工提供比市场更有竞争力的薪资待遇，吸引一线操作工等生产岗位人员能够长期稳定工作，针对该等岗位公司也制定了多项补贴措施，包括但不限于如增加全勤奖、上调操作员薪资标准与夜班津贴、辅助职工加薪，针对站班、脏累等特殊岗位调整补贴项目等。

2、为帮助员工在发生突发事件、重危疾病、经济困难时提供及时救助，缓解员工暂时困难，公司于 2011 年在内部即设立员工关爱基金，并在历年均安排一定的专项资金用于员工生育类基金申领、家访慰问基金、疾病慰问基金、直系亲属亡故慰问金、

重大病员工救助等支出，该等补助机制在面向全部公司员工的同时，也将重点向一线工厂职工倾斜扶持。

同时，为应对一线工厂员工的流失风险，公司也采取了多项措施，包括但不限于：

1、组建了专项招聘团队，提前预测公司业务情况，并根据淡旺季提前布置招聘策略。

2、密集为一线操作员等生产岗位举办岗前培训，保证新人快速上岗。

3、积极引入自动化设备提升生产效率和工厂自动化水平，逐步减少一线生产工人的用工需求。

在公司制定并执行的保障一线生产人员稳定性的各项措施之后，一线生产职工的流失率已呈现逐步下降的态势。

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”中更新“（六）劳动用工短缺及人力成本上升风险”并作重大事项提示，具体如下：

“（六）劳动用工短缺及人力成本上升风险

随着我国经济结构转型调整、人口老龄化加速、城市生活成本提高及专业人才日益稀缺等，人口红利逐渐减弱，劳动力供给出现回落，同时公司一线生产工人所处岗位无特别专业技术要求，工作内容简单且重复，属于低技术工种，流失率相对较高，公司存在劳动用工短缺、人力成本上升的风险。如果未来公司无法采取有效措施应对一线生产工人流失率较高的问题，同时公司员工工资水平过快上涨、与员工薪酬相关的其他福利、社会保障等支出持续提高，导致公司成本费用出现上升，可能对公司的生产经营及盈利能力造成不利影响。”

二、核查程序与核查意见

（一）核查程序

对于公司公积金缴纳事项，发行人律师履行了包括但不限于以下核查程序：

1、查阅了报告期各期末的公司员工花名册与自愿放弃缴纳住房公积金的统计表、自愿放弃缴存声明；

- 2、查阅了报告期内公司缴存住房公积金的清单及凭证；
- 3、获取了公司及其主要子公司所在地住房公积金主管部门开具的证明；
- 4、通过公司及其主要子公司注册地住房公积金主管部门网站等进行查询；
- 5、查阅了公司控股股东、实际控制人出具的承诺；
- 6、查阅公司出具的书面说明等。

（二）核查意见

发行人律师认为，公司已采取多项措施解决因员工自愿放弃而未缴存住房公积金的问题，公司因此被行政处罚的风险较小，该事项不构成本次发行上市的实质法律障碍。

3.7 关于首轮问询问题 17.3，请公司补充提交《关于华勤技术股份有限公司国有股东标识管理有关事项的批复》作为附件备查。请发行人律师就公司各国有股东是否均已按照规定办理国有股东标识核查并发表明确意见。

回复：

一、请公司补充提交《关于华勤技术股份有限公司国有股东标识管理有关事项的批复》作为附件备查

公司已落实。

二、核查程序与核查意见

（一）核查程序

就上述问题，发行人律师查阅了包括但不限于以下文件：

1、发行人国有股东张江浩成委托上海市锦天城律师事务所出具的《华勤技术股份有限公司关于国有股东标识的法律意见书》；

2、上海市国资委作出的《关于华勤技术股份有限公司国有股东标识管理有关事项的批复》（沪国资委产权[2021]178号）；

- 3、查阅了发行人各国有股东填写的股东调查表与出具的书面说明或确认；
- 4、查阅了公司出具的书面说明。

（二）核查意见

根据国务院国资委办公厅《关于进一步明确非上市股份有限公司国有股权管理有关事项的通知》（国资厅产权[2018]760号）之规定，“非上市股份有限公司拟首次在证券交易所申请发行股票并上市，其股东符合《上市公司国有股权监督管理办法》（国资委 财政部 证监会令第36号）第三条和第七十四条所规定情形的，由国有资产监督管理机构进行标识管理”。

根据国务院国资委产权局于2019年12月发布的《〈关于进一步明确非上市股份有限公司国有股权管理有关事项的通知〉的问题解答》中就“四、股份公司有多个国有股东，如何申请办理股东标识管理？”的答复中明确，“股份公司国有股东标识由持股比例最大的国有股东负责向本级国有资产监督管理机构申报。国有股东持股比例相同的，可以由相关股东协商后确定其中一家股东负责申报工作，其他国有股东配合提供所需的文件资料”。

根据上述规定，并经查阅公司及其各国有股东出具的书面确认，以及张江浩成委托上海市锦天城律师事务所出具的《华勤技术股份有限公司关于国有股东标识的法律意见书》，截至本回复出具日，公司共有四家国有股东分别为张江浩成、招商投资、中移投资、中金浦成，其中张江浩成与招商投资符合《上市公司国有股权监督管理办法》第三条规定的国有股东认定标准，应认定为公司的国有股东，并在其证券账户标注“SS”；中移投资与中金浦成符合《上市公司国有股权监督管理办法》第七十四条规定之情形，应认定为国有股东并在其证券账户标注“CS”。另经核查，在上述4家国有股东中，张江浩成持有的公司股份比例最大，据此张江浩成已按照上述规定于2021年5月通过上海市浦东新区国资委向上海市国资委递交有关公司各国有股东的标识管理事项申请材料。

上海市国资委于2021年6月10日作出《关于华勤技术股份有限公司国有股东标识管理有关事项的批复》（沪国资委产权[2021]178号），该批复已确认，如华勤技术在境内发行股票并上市，张江浩成、招商投资的证券账户应标注“SS”标识，中移投资、中金浦成的证券账户应标注“CS”标识。

因此，公司持股比例最大的国有股东张江浩成已按照规定并代表各国有股东向本级国资主管机构申报公司国有股东标识管理事项，并于 2021 年 6 月取得上海市国资委作出的有关批复。

综上，发行人律师认为，公司国有股东已按照规定办理了国有股东标识。

4. 关于其他问题

4.1 报告期内，公司对外投资产生的投资收益分别为 1,531.22 万元、10,465.02 万元及 18,537.22 万元，公允价值变动损益分别为 11,970.46 万元、1,572.27 万元和 20,896.02 万元，二者合计占利润总额的比例分别为 85.58%、22.20%和 15.94%。

请公司逐项说明各类收益是否准确计入非经常性损益。

请申报会计师核查并发表核查意见。

回复：

一、公司说明

基于企业会计准则及公司的投资目的，公司对外投资及相关收益的账务处理及报表列示情况如下

2021年6月30日、2020年12月31日、2019年12月31日	2018年12月31日	金融资产类型	合同现金流量特征	企业管理该金融资产的业务模式	举例	收益计入科目	是否计入非经常性损益
交易性金融资产	以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	存在活跃市场的权益工具投资	不符合“本金+利息”的合同现金流量特征	以出售该金融资产为目标	境内上市公司韦尔股份、印尼上市公司 PT. SAT NUSAPERSADA TBK 的股权投资等	公允价值变动计入公允价值变动损益；处置计入投资收益	计入非经常性损益
交易性金融资产	其他流动资产	银行理财产品/结构性存款	不符合“本金+利息”的合同现金流量特征	以收取合同现金流量为目的	浦发银行购买的理财产品等	公允价值变动计入公允价值变动损益；处置计入投资收益	计入非经常性损益
交易性金融资产	可供出售金融资产	不存在活跃市场的权益工具投资	不符合“本金+利息”的合同现金流量特征	以出售该金融资产为目标	北京豪威科技有限公司的股权投资等	公允价值变动计入公允价值变动损益；处置计入投资收益	计入非经常性损益
其他非流动金融资产	可供出售金融	不存在活跃市	不符合“本金+利	其他业务模式	GalaxyCore Inc.、无锡好达	公允价值变动计入公允	计入非经常性

2021年6月30日、2020年12月31日、2019年12月31日	2018年12月31日	金融资产类型	合同现金流量特征	企业管理该金融资产的业务模式	举例	收益计入科目	是否计入非经常性损益
产	资产	场的权益工具投资	息”的合同现金流量特征		的股权投资等	价值变动损益；处置计入投资收益	损益
长期股权投资		对联营企业、合营企业的投资	不适用	不适用	进科投资有限公司的股权投资等	投资收益	权益法核算形成的投资收益计入经常性损益；处置收益计入非经常性损益

报告期内，公司除了权益法核算的长期股权投资投资收益由于被投资公司系公司为充分发挥产业协同效应的战略发展考量投资，主要目的并不在于短期内转让以获取价差收益，因此未计入非经常性损益之外，其余各类投资收益及公允价值变动损益均已计入非经常性损益。

（一）报告期内，公司对外投资产生的投资收益明细情况

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
权益法核算的长期股权投资收益	-959.47	2,544.56	1,819.85	-999.90
处置长期股权投资产生的投资收益	-	-	-	167.82
以公允价值计量且变动计入当期损益的金融资产在持有期间的投资收益	—	—	—	-7.36
可供出售金融资产在持有期间的投资收益	—	—	—	52.28
处置可供出售金融资产取得的投资收益	-	-	-	-4.11
以摊余成本计量的金融资产终止确认收益	-52.51	-217.97	-393.07	-
交易性金融资产持有期间的投资收益	124.27	258.09	-	—
处置交易性金融资产取得的投资收益	-110.86	15,952.55	9,038.24	—

项目	2021年 1-6月	2020年	2019年	2018年
处置理财产品取得的投资收益	-	-	-	2,322.49
合计	-998.57	18,537.22	10,465.02	1,531.22

报告期内，公司对外投资产生的投资收益主要来源于权益法核算的长期股权投资收益、处置交易性金融资产取得的投资收益以及购买理财产品取得的投资收益（根据新金融工具准则规定，2019年度、2020年度及2021年1-6月上述银行理财产品的利息收入分类至“处置交易性金融资产取得的投资收益”）。

1、报告期内，权益法核算的长期股权投资收益明细情况

单位：万元

被投资单位	2021年 1-6月	2020年	2019年	2018年
进科投资有限公司	568.16	1,801.40	2,785.00	1,773.39
江西志博信科技股份有限公司	496.04	475.73	-	-
重庆市天实精工科技有限公司	111.91	282.36	-231.66	-134.07
上海酷宇通讯技术有限公司	74.86	29.29	44.37	-90.69
上海摩普网络技术有限公司	69.96	262.33	-111.77	-117.98
成都费恩格尔微电子有限公司	-	-397.76	-264.15	-159.79
上海泛岸信息技术有限公司	-0.48	-42.44	-82.78	-90.22
香港捷勤技术有限公司	-23.87	-17.2	-	-
正弘电子有限公司	-41.87	-	-	-
河源友华微机电科技有限公司	-97.69	242.09	-551.52	-158.87
南昌春秋电子科技有限公司	-120.89	-3.72	-	-
深圳飞马机器人科技有限公司	-124.93	46.54	-45.57	-190.72
深圳智赛机器人有限公司	-128.13	-55.8	24.76	-77.09
DBG ELECTRONICS (INVESTMENT) LIMITED	-169.47	-0.51	-	-
珠海市联决电子有限公司	-198.24	157.04	237.16	106.18
通用微（深圳）科技有限公司	-204.14	-115.35	-	-
上海费恩格尔微电子有限公司	-216.63	-	-	-
锐石创芯(深圳)科技有限公司	-225.23	-365.05	-	-
厦门傅里叶电子有限公司	-328.07	-337.27	-	-
河源市西品精密模具有限公司	-400.73	582.9	16.02	-1,860.02
合计	-959.47	2,544.56	1,819.85	-999.90

2、报告期内，处置交易性金融资产取得的投资收益和处置理财产品取得的投资收益明细情况

单位：万元

项目	2021年 1-6月	2020年	2019年	2018年
处置理财产品投资收益	270.80	7,834.91	3,858.08	2,322.49
处置韦尔股份股票取得的投资收益	-	3,852.26	-	-
处置北京豪威股权取得的投资收益	-	-	9,247.45	-
处置远期外汇合约取得的投资收益	-381.66	4,265.38	-4,067.30	-
合计	-110.86	15,952.55	9,038.24	2,322.49

发行人于 2019 年投资北京豪威科技有限公司，该公司系消费电子产业链上游 CMOS 图像传感芯片行业的一家龙头企业，该公司于当年被韦尔股份收购，发行人通过换股直接持有韦尔股份股权。2019 年公司基于换股直接持有韦尔股份股权确认处置北京豪威股权相应投资收益 9,247.45 万元，2020 年公司处置股份韦尔股份股票，确认投资收益 3,852.26 万元。

(二) 报告期内，公司对外投资产生的公允价值变动损益明细情况

单位：万元

项目	2021年 1-6月	2020年	2019年	2018年
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	—	—	—	11,970.46
交易性金融资产	10,035.76	7,248.43	667.12	—
其他非流动金融资产	42,283.66	13,647.58	905.14	—
合计	52,319.42	20,896.02	1,572.27	11,970.46

报告期内公司公允价值变动收益主要形成于公司所持的金融资产公允价值变动。根据新金融工具准则规定，报告期分别列示于“以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产”、“交易性金融资产”及“其他非流动金融资产”。

1、报告期内，交易性金融资产、以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产形成的公允价值变动损益明细情况

单位：万元

项目	2021年 1-6月	2020年	2019年	2018年
持有韦尔股份股票形成的公允价值变动损益	8,158.50	7,871.29	10,442.87	-
持有远期外汇合约形成的公允价值变动损益	1,266.53	302.87	-302.87	-
持有 PT. SAT NUSAPERSADA TBK 形成的公允价值变动损益	583.98	-955.82	-9,494.80	11,970.46
持有理财产品形成的公允价值变动损益	26.74	30.09	21.92	-
合计	10,035.76	7,248.43	667.12	11,970.46

发行人于 2019 年投资北京豪威科技有限公司，该公司系消费电子产业链上游 CMOS 图像传感芯片行业的一家龙头企业，该公司于当年被韦尔股份收购，发行人通过换股直接持有韦尔股份股权。2019 年至 2021 年 1-6 月公司基于韦尔股份较为强劲的股票价格波动分别确认相应公允价值变动损益 10,442.87 万元、7,871.29 万元、8,158.50 万元。

发行人于 2018 年投资印度尼西亚上市公司 PT.SAT NUSAPERSADA TBK，该公司系一家位于印度尼西亚的手机生产工厂，公司股价于 2018 年度增长较快，并于 2019 年度有所回调，2020 年度及 2021 年 1-6 月该公司股价基本保持稳定。报告期各期公司基于 PT.SAT NUSAPERSADA TBK 的股票价格波动确认相应公允价值变动损益分别为 11,970.46 万元、-9,494.80 万元、-955.82 万元及 583.98 万元。

2、报告期内，其他非流动金融资产形成的公允价值变动损益明细情况

单位：万元

被投资单位	2021年 1-6月	2020年	2019年	2018年
GalaxyCore Inc.	39,554.53	-	-	—
无锡市好达电子股份有限公司	-	12,909.61	1,212.83	—
惠州市星聚宇光学有限公司	1,906.53	-	-	—
深圳佑驾创新科技有限公司	1,014.43	-78.79	-	—
DBG TECHNOLOGY (INDIA) PRIVATE LIMITED	365.24	-109.6	-383.95	—
宁波梅山保税港区铭瑄投资管理合伙企业（有限合伙）	8.95	3.04	-20.33	—

烟台海珐集成电路产业投资中心（有限合伙）	2.44	-	-	—
上海芯之钦创业投资管理中心(有限合伙)	0.33	-	-	—
苏州勤合清石投资管理合伙企业（有限合伙）	-3.85	-	-	—
深圳市合创智能及健康创业投资基金（有限合伙）	-12.8	959.12	483.74	—
北京同渡信成创业投资合伙企业（有限合伙）	-40.85	-35.8	-387.15	—
苏州汾湖勤合创业投资中心（有限合伙）	-511.28	-	-	—
合计	42,283.66	13,647.58	905.14	—

2021年1-6月，公司其他非流动金融资产形成的公允价值变动损益金额较高，主要系公司被投资企业 GalaxyCore Inc.（格科微有限公司）上市导致的股权公允价值大幅上涨。

（三）报告期内，公司对外投资产生的投资收益和公允价值变动损益与非经常性损益表的核算勾稽关系

1、报告期内，公司对外投资产生的投资收益计入非经常性损益的情况

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年	
	投资收益金额	计入非经常性损益金额	投资收益金额	计入非经常性损益金额
权益法核算的长期股权投资收益（注）	-959.47		2,544.56	
以公允价值计量且变动计入当期损益的金融资产在持有期间的投资收益	—	—	—	—
可供出售金融资产在持有期间的投资收益	—	—	—	—
以摊余成本计量的金融资产终止确认收益	-52.51	-52.51	-217.97	-217.97
交易性金融资产持有期间的投资收益	124.27	124.27	258.09	258.09
处置交易性金融资产取得的投资收益	-110.86	-110.86	15,952.55	15,952.55
合计	-998.57	-39.10	18,537.22	15,992.67

续：

项目	2019年		2018年	
	投资收益金额	计入非经常性损益金额	投资收益金额	计入非经常性损益金额

权益法核算的长期股权投资收益（注）	1,819.85	-	-999.90	-
处置长期股权投资产生的投资收益	-	-	167.82	167.82
以公允价值计量且变动计入当期损益的金融资产在持有期间的投资收益	—	—	-7.36	-7.36
可供出售金融资产在持有期间的投资收益	—	—	52.28	52.28
处置可供出售金融资产取得的投资收益	-	-	-4.11	-4.11
以摊余成本计量的金融资产终止确认收益	-393.07	-393.07	-	-
交易性金融资产持有期间的投资收益	-	-	—	—
处置交易性金融资产取得的投资收益	9,038.24	9,038.24	—	—
处置理财产品取得的投资收益	-	-	2,322.49	2,322.49
合计	10,465.02	8,645.17	1,531.22	2,531.12

报告期内，公司为充分发挥产业协同效应，通过对外投资的形式向半导体、芯片制造、自动化设备、模具等产业链上游纵向延伸，并进行各种长期股权投资，其主要目的并不在于短期内转让以获取价差收益。因此，权益法核算的长期股权投资在持有投资期间所获取的正常投资收益，作为经常性损益进行核算。除此之外，公司其他对外投资产生的投资收益均计入非经常性损益进行核算。

2、报告期内，公司对外投资产生的公允价值变动损益计入非经常性损益的情况

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年	
	投资收益金额	计入非经常性损益金额	投资收益金额	计入非经常性损益金额
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	—	—	—	—
交易性金融资产	10,035.76	10,035.76	7,248.43	7,248.43
其他非流动金融资产	42,283.66	42,283.66	13,647.58	13,647.58
合计	52,319.42	52,319.42	20,896.01	20,896.01

续：

项目	2019年		2018年	
	投资收益金额	计入非经常性损益金额	投资收益金额	计入非经常性损益金额
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	-	-	11,970.46	11,970.46

交易性金融资产	667.12	667.12	—	—
其他非流动金融资产	905.14	905.14	—	—
合计	1,572.26	1,572.26	11,970.46	11,970.46

报告期内，公司对外投资产生的公允价值变动损益均计入非经常性损益进行核算。

3、报告期内，公司对外投资产生的投资收益和公允价值变动损益与非经常性损益表的核算勾稽关系

单位：万元

项目	序号	2021年 1-6月	2020年	2019年	2018年
公司对外投资产生的投资收益	①	-998.57	18,537.23	10,465.02	1,531.22
加：公司对外投资产生的公允价值变动损益	②	52,319.42	20,896.01	1,572.26	11,970.46
减：不计入非经常性损益的投资收益（均为权益法核算的投资收益）	③	-959.47	2,544.56	1,819.85	-999.90
计入非经常性损益的投资收益和公允价值变动收益合计	④=①+②-③	52,280.33	36,888.68	10,217.43	14,501.58
非经常性损益表中： 除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债、债权投资和其他债权投资取得的投资收益	⑤	52,280.33	36,888.68	10,217.43	14,501.58
差异	⑥=④-⑤	-	-	-	-

综上，报告期内，公司除了长期股权投资中按权益法核算的投资收益不计入非经常性损益之外，其余各类投资收益及公允价值变动损益均已经准确计入非经常性损益，上述处理符合中国证监会颁布的《公开发行证券的公司信息披露规范问答第1号—非经常性损益（2008）》的相关规定。

二、核查程序与核查意见

（一）核查程序

申报会计师进行了如下核查程序：

1、访谈公司管理层及资金业务相关负责人，了解公司外汇管理工具；了解购入外汇远期合约产品的目的、背景及规模；了解其审核、签约、交割及风险控制流程；

2、了解与外汇远期合约、对外投资、理财产品相关的内部控制，评价其设计是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性；

3、获取报告期内外汇远期合约的交易清单，以抽样方式检查外汇远期合约协议、内部审批表、交割凭证、资金流水，检查其会计处理是否符合会计准则相关规定以及投资收益和公允价值变动损益计算是否正确；针对报告期各期末尚未交割的外汇远期合约产品进行银行函证；

4、通过中国证券登记结算有限责任公司获取公司报告期内持有的股票情况；向证券公司函证公司期末持有的股票情况；询问财务人员持有或处置股票形成的投资收益和公允价值变动损益的计算方法、核算科目以及具体账务处理；分析金额是否准确，会计处理是否符合准则的规定；

5、获取公司报告期内购买理财产品台账；询问财务人员持有和处置理财产品所取得的收益的计算方法、核算科目以及具体账务处理；分析金额是否准确，会计处理是否符合准则的规定；

6、获取公司对外投资台账；通过企查查、天眼查查询公司对外投资情况；检查公司对外投资的投资协议、银行付款回单、公司章程等资料；询问财务人员持有或处置对外投资形成的投资收益和公允价值变动损益的计算方法、核算科目以及具体账务处理；分析金额是否准确，会计处理是否符合准则的规定；

7、将公司记入投资收益、公允价值变动损益的金额与记入非经常性损益表的金额进行勾稽，分析差异原因；复核公司记入非经常性损益的金额是否准确完整。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：报告期内，公司除了长期股权投资中按权益法核算的投资收益不计入非经常性损益之外，其余各类投资收益及公允价值变动损益均已经准确计入非经常性损益，上述处理符合中国证监会颁布的《公开发行证券的公司信息披露规范问答第1号—非经常性损益（2008）》的相关规定。

4.2 报告期各期末，公司固定资产账面价值分别为 79,266.18 万元、126,085.06 万元和 266,094.33 万元，报告期各期末公司房屋及建筑物、机器设备、研发设备及办公设备及其他规模均呈持续快速增长趋势。

请公司说明：公司固定资产增长是否与报告期实际产能、产量和经营规模相符，及其对公司未来盈利能力的影响。

请申报会计师结合监盘等核查程序说明公司固定资产确认依据是否充分，在建工程转固时点、利息资本化核算是否准确，公司对于固定资产的会计处理是否符合《企业会计准则》，并发表明确意见。

回复：

一、公司说明

（一）公司固定资产增长是否与报告期实际产能、产量和经营规模相符，及其对公司未来盈利能力的影响

报告期内，公司固定资产的账面原值构成情况具体如下：

单位：万元

项目	2021年6月30日		2020年12月31日		2019年12月31日		2018年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
机器设备	164,765.44	43.08%	149,341.31	42.76%	65,089.28	35.44%	39,656.68	30.19%
房屋及建筑物	109,181.31	28.54%	109,106.04	31.24%	68,173.85	37.12%	48,416.11	36.86%
研发设备	63,148.01	16.51%	50,302.27	14.40%	25,129.74	13.68%	21,708.80	16.53%
办公设备及其他	32,762.63	8.57%	28,942.26	8.29%	18,686.86	10.17%	17,052.75	12.98%
运输设备	1,647.95	0.43%	1,742.20	0.50%	1,643.50	0.89%	1,568.25	1.19%
固定资产装修	10,987.33	2.87%	9,819.68	2.81%	4,949.58	2.69%	2,950.66	2.25%
合计	382,492.67	100.00%	349,253.76	100.00%	183,672.82	100.00%	131,353.25	100.00%

公司的主要生产流程包括主板生产阶段、主板检验及测试阶段、整机组装机测试阶段和包装阶段。上述固定资产中，与公司实际产能、产量具有较强关联性的固定资产主要为机器设备，具体分析如下：

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
----	-----------	--------	--------	--------

	金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅	金额
机器设备原值 (万元)	164,765.44	10.33%	149,341.31	129.44%	65,089.28	64.13%	39,656.68
房屋及建筑物原值 (万元)	109,181.31	0.07%	109,106.04	60.04%	68,173.85	40.81%	48,416.11
自有产能(万台)	9,903.94	18.42%	16,726.36	88.29%	8,883.42	22.75%	7,237.12
自产产量(万台)	7,806.46	30.75%	11,940.61	95.18%	6,117.72	49.27%	4,098.50
营业收入(万元)	3,710,710.87	23.97%	5,986,574.33	69.59%	3,530,009.77	14.31%	3,088,093.73
主营业务收入 (万元)	3,574,237.36	22.66%	5,827,952.34	68.14%	3,466,144.73	15.87%	2,991,387.83

注1：自有产能、自产产量、营业收入和主营业务收入2021年1-6月增幅为年化后数据计算所得；

报告期各期，公司机器设备原值为39,656.68万元、65,089.28万元、149,341.31万元和164,765.44万元，分别增长25,432.61万元、84,252.03万元和15,424.13万元，报告期内逐年增长，与公司实际产能、产量、主营业务收入持续提升的实际情况相符。具体而言，2019年度，公司机器设备原值增长幅度高于自有产能增长幅度，主要因为2019年度新增机器设备主要为全资子公司南昌华勤和控股子公司华誉精密新增，南昌华勤笔记本电脑产线于2019年底开始小规模试生产，当年尚未大规模形成实际产能；华誉精密为公司结构部件制造主体，其机器设备未增加公司智能硬件产品产能。2020年度，公司机器设备原值和自有产能、资产产量、主营业务收入均大幅增长，主要因为2020年度公司业务规模快速增长，东莞制造基地和南昌制造基地均大幅扩充产能。因此，报告期内，公司机器设备的增长情况与报告期实际产能、产量和经营规模相符。

此外，公司的制造基地主要包括东莞制造基地和南昌制造基地，公司固定资产中的房屋及建筑物与公司实际产能、产量具有一定的关联性。2018年至2020年，公司各期末房屋及建筑物原值逐年增长，2021年6月末保持稳定。具体而言，2019年度，公司房屋及建筑物原值增加19,757.74万元，主要系全资子公司广东虹勤的研发楼转固所致；2020年度，公司房屋及建筑物原值增加40,932.19万元，主要系全资子公司东莞华贝厂房三期工程和全资子公司无锡睿勤的研发中心自2020年开始陆续转固所致。2021年1-6月，公司全资子公司东莞华贝厂房四期工程和全资子公司广东东勤厂房一期工程正在建设过程中，当期尚未开始转固，因此导致期末房屋及建筑物原值保持稳定。由于承担笔记本电脑制造职能的南昌制造基地所用厂房系租赁取得，因此报告期南昌制造基地产能增长未有对应的房屋及建筑物增加。因此，报告期内，公司房屋及建筑物的增长情况与报告期实际产能、产量和经营规模相符。

综上，报告期内，公司固定资产增长与实际产能、产量和经营规模的匹配性相对较好；公司的固定资产增长符合公司经营实际情况，能够有效满足公司的主营业务发展和经营规模提升对制造产能的需求，报告期内的产能利用率和产销率均保持在较高水平，有利于增强公司未来的盈利能力，促进公司的长期可持续发展。

二、申报会计师说明

1、固定资产及在建工程监盘情况

申报会计师对公司截至 2021 年 6 月 30 日和 2020 年 12 月 31 日固定资产和在建工程盘点进行监盘，主要监盘情况如下：

(1) 监盘程序

①监盘前取得固定资产卡片账，从卡片账中选取拟监盘固定资产，列示监盘清单，确定固定资产放置地点、固定资产监盘范围、监盘比例；

②监盘前，获取有关在建工程盘点资料，编制在建工程监盘计划；

③根据监盘清单抽盘固定资产，对照盘点明细表固定资产名称、数量、规格和存放地点对实物及固定资产标识信息进行逐项核对，重点关注本期新增的固定资产；

④实施观察和抽盘程序，观察盘点人员盘点过程中是否尽职、是否准确记录盘点结果；

⑤检查固定资产使用状况，关注是否存在毁损、陈旧、报废、闲置等情形；

⑥获取公司厂区平面图，结合产权证书核实公司房屋及建筑物状态；

⑦抽盘已盘点的在建工程；核对在建工程项目所在地的相关信息、在建工程的形象进度是否与施工进度一致；

⑧监盘结束时，再次观察盘点现场，以确定所有应纳入监盘范围的固定资产、在建工程是否均已盘点，并对盘点结果进行复核；

⑨获取监理单位盖章确认的工程进度表。

(2) 监盘比例

单位：万元

项目	2021年6月30日	2020年12月31日
----	------------	-------------

固定资产账面原值	382,492.67	349,253.76
固定资产监盘金额	226,915.63	220,678.82
固定资产监盘比例	59.33%	63.19%
在建工程账面余额	136,680.93	62,713.22
在建工程监盘金额	131,717.76	61,759.16
在建工程监盘比例	96.37%	98.48%

(3) 监盘结果

通过选取较高比例的固定资产、在建工程进行监盘，监盘结果显示公司固定资产保管良好、在建工程在建情况良好，账实相符，未发现异常情况。

2、报告期内，在建工程转固时点、利息资本化情况

(1) 报告期内，大额在建工程转固情况

报告期内，公司大额在建工程转固的主要建设项目包括广东虹勤研发中心项目、东莞华贝厂房（三期）项目、无锡研发中心（一期）项目。上述在建工程转入固定资产的情况如下：

单位：万元

项目	建设周期	转固金额				转固时间	转固依据
		2021年 1-6月	2020年 度	2019年度	2018 年度		
广东虹勤研发中心项目	2017-2至 2018-12	-	-	19,807.75	-	2019年1 月	研发厂房 投入使用
东莞华贝厂房 （三期）项目	2018-8至 2020-4	-	23,472.99	-	-	2020年6 月	生产厂房 投入使用
无锡研发中心 （一期）项目	2019-3至 2020-8	-	17,898.58	-	-	2020年 10月	研发厂房 投入使用

根据企业会计准则及相关规定，公司对已达到预定可使用状态，但尚未办理竣工决算的自行建造的固定资产，自达到预定可使用状态之日起，根据工程预算、造价或者工程实际成本等，按暂估价值转入固定资产，并于次月起计提固定资产折旧。车间建设工程达到预定可使用状态之日是指车间开始试生产之日，员工宿舍建设工程达到预定可使用状态之日是指员工宿舍消防验收之日，产品生产线达到预定可使用状态之日是指相关设备安装调试完成并能用于正常生产之日。公司报告期内不存在延迟转固

的情形。

(2) 报告期内，在建工程利息资本化情况

2018 年至 2020 年，公司在建工程主要为厂房建设项目以及设备安装项目，在资金来源方面，均以经营过程中滚动产生的资金或票据支付，不存在使用一般借款支付的情况。2018 年至 2020 年在建工程不存在利息资本化情况。

2021 年 1-6 月，除子公司东莞华誉精密在建工程（华誉精密厂房项目）外，在资金来源方面，均以经营过程中滚动产生的资金或票据支付，不存在使用一般借款支付的情况。子公司东莞华誉精密本期新增固定资产专门借款用于华誉精密厂房项目，2021 年 1-6 月，东莞华誉精密专门借款具体情况如下：

序号	借款银行	借款余额（万元）	借款开始日	借款到期日	借款利率
1	上海浦东发展银行股份有限公司东莞分行	7,851.80	2021-02-03	2031-01-31	4.15%
2		4,067.49	2021-03-26	2031-01-31	4.15%
3		1,779.31	2021-04-19	2031-01-31	4.15%
4		7,732.10	2021-05-28	2031-01-31	4.15%
5		4,309.68	2021-06-30	2031-01-31	4.15%
合计		25,740.38			

根据《企业会计准则第 17 号——借款费用》第五条“借款费用同时满足下列条件的，才能开始资本化：（一）资产支出已经发生，资产支出包括为购建或者生产符合资本化条件的资产而以支付现金、转移非现金资产或者承担带息债务形式发生的支出；（二）借款费用已经发生；（三）为使资产达到预定可使用或者可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始”。

东莞华誉精密向上海浦东发展银行股份有限公司东莞分行的借款是为“东莞华誉厂房项目”而专门借入的款项，符合资本支出的要求，同时，该项目于 2020 年 10 月开始建设活动、2020 年 10 月开始发生资产支出，因此，公司于借款费用发生后，将该等借款的利息予以资本化，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

2020 年 1-6 月，东莞华誉厂房项目变动情况

单位：万元

工程项目名称	2020 年 12 月 31 日	本期增加	本期转入固定资产	本期其他减少	2021 年 6 月 30 日

华誉精密厂房	5,502.43	23,366.07	-	-	28,868.50
--------	----------	-----------	---	---	-----------

续：

单位：万元

工程项目名称	预算数	工程投入占预算比例(%)	工程进度(%)	利息资本化累计金额	其中：本期利息资本化金额	本期利息资本化率(%)	资金来源
华誉精密厂房	38,800.00	74.40	74.40	200.02	200.02	4.15	自有资金/专门借款

根据《企业会计准则第 17 号——借款费用》第六条“在资本化期间内，每一会计期间的利息（包括折价或溢价的摊销）资本化金额，应当按照下列规定确定：（一）为购建或者生产符合资本化条件的资产而借入专门借款的，应当以专门借款当期实际发生的利息费用，减去将尚未动用的借款资金存入银行取得的利息收入或进行暂时性投资取得的投资收益后的金额确定”。

公司于 2021 年 2 月取得专门借款时开始确认资本化利息，该专门借款的利息资本化处理符合《企业会计准则》对利息资本化的相关规定。除上述情形外，报告期内公司不存在一般借款进行利息资本化的情况。

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师进行了如下核查程序：

1、了解与在建工程、固定资产相关的内部控制，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，复核相关会计政策是否正确且一贯地运用；

2、检查各期新增的固定资产及在建工程的采购合同、发票、报关单、验收报告和房屋建筑物竣工决算报告等，检查验收报告签署日期，判断固定资产采购的真实性和入账计价及在建工程转固时点的准确性、及时性；

3、检查在建工程增加的合同付款条件、实际付款时间及金额、设备到厂时间及工程施工进度以及相关记账凭证，核查是否存在将无关成本费用计入在建工程的情形；

4、对主要的工程、设备供应商执行函证程序，确认当期工程进度、设备采购额、

应付款项余额的准确性；将主要项目的工程进度与监理报告进行核对，检查与监理报告进度是否一致；

5、获取在建工程转固验收单等资料，结合在建工程实地勘察，检查工程转固时点是否恰当、转固金额是否准确、开始计提折旧的时间等是否符合《企业会计准则》的规定；

6、对公司控股股东、董事、监事和高级管理人员等进行访谈，了解其与公司主要供应商是否存在关联关系；对公司主要设备和工程供应商进行访谈，并查询供应商公开工商信息，核查公司与主要设备和工程供应商之间是否存在关联关系；

7、实地查看固定资产、在建工程，对固定资产、在建工程执行监盘及抽盘程序，观察固定资产的使用情况、在建工程状态；监盘过程中以固定资产、在建工程账面记录为起点，核查固定资产、在建工程真实存在；以实物为起点，核查固定资产、在建工程是否记录在账面；将盘点情况与合同、发票、付款资料、工程进度审核单等资料进行核对，核查账面金额的准确性；

8、获取相关借款合同及借款、还款明细，结合公司在建工程明细表及台账，复核公司报告期各期在建工程借款金额投入情况；

9、查阅相关借款合同，结合在建工程投入、转固情况及借款资金的使用情况，检查可直接归属于符合资本化条件的资产购建的借款费用，评估资本化时点和金额的完整性和准确性；

10、获取并查阅公司主要在建工程利息资本化明细表，对利息资本化期间及金额进行复核。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：公司固定资产确认依据充分恰当；公司在建工程转固时点、利息资本化核算准确；公司对于固定资产的会计处理符合《企业会计准则》规定。

4.3 根据首轮问询回复，报告期各期公司因采购高通产品获得了一定的返利金额。

请公司在招股说明书“业务与技术”章节中补充披露采购返利和销售返利的返利

政策，返利计提的标准和依据、兑现方法。

请公司补充说明：（1）列示报告期各期的各类返利的计提额、兑现额，各期采购返利和销售返利分别占各期采购额和销售额的比例，以及占比波动的原因；（2）返利政策各期是否发生重大变化。

请申报会计师核查，并对公司返利的会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定发表核查意见。

回复：

一、公司补充披露

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、公司的主营业务及主要产品情况”之“（四）主要经营模式”之“3、采购模式”补充披露如下：

“（4）采购返利模式

报告期内，公司向供应商高通采购芯片存在采购返利模式，高通在实际业务开展过程中，为了促进其长期商业利益和市场开拓计划，会根据自身战略、采购方的市场规模和地位等，以返利形式给予公司一定让利。具体情况如下：

返利政策：高通通过返利政策通知文件，向公司明确可享受返利的芯片型号以及不同型号芯片所适用的返利单价及条件（一般基于整机出货对应的使用芯片量），于每季度末的下月前30天由公司进行申请，高通在一个月内确认后结算。

返利计提的标准和依据：公司按照整机出货对应的使用芯片数据，结合享受返利的型号以及返利单价计算返利计提金额。

兑现方法：经确认的返利金额以抵扣采购应付货款的形式进行结算。”

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、公司的主营业务及主要产品情况”之“（四）主要经营模式”之“5、销售模式”补充披露如下：

“（3）销售返利模式

报告期内，公司销售返利涉及两名客户，公司基于与客户的商业谈判、业务发展规划等因素，为了共同提升终端市场的销量，双方阶段性达成的让利促销行为，以返利形式体现。其中，公司对其中一名客户的销售返利于报告期内仅发生一次，具有偶

发性；公司对另一名客户的销售返利具体情况如下：

返利政策：公司对该客户的销售返利分为达量返利、单台返利及混合返利三种形式。1) 达量返利：按照公司与该客户约定的部分产品历史累计出货量达到一定数量后进行一次返利，于每季度进行结算并于季度末后的前两月兑付；2) 单台返利：按公司实际出货产品数量为基准进行返利，该单台返利的返利金额与出货数量呈线性关系，于每季度进行结算并于季度末后的前两月进行兑付；3) 混合返利：系达量返利和单台返利的组合，在产品历史累计出货量每达到一定数量后按公司该阶梯段内适用的返利单价以及实际出货产品数量为基准进行返利，于每季度进行结算并于季度末后的前两月兑付。

返利计提的标准和依据：1) 达量返利：公司根据与该客户的协议/邮件中相关条款对达量返利的约定，根据实际实现情况进行计提；2) 单台返利：公司根据与该客户在协议/邮件约定情况，按照单台产品出货对应的数据，结合返利单价计算返利计提金额；3) 混合返利：系达量返利和单台返利的组合，返利计提的标准和依据分别遵循达量返利及单台返利的方式。

兑现方法：确认的返利金额以抵扣销售应收货款的形式进行结算。”

二、公司说明

（一）报告期各期的各类返利的计提额、兑现额

1、报告期内采购返利情况

报告期内，公司按照行业惯例及高通的全球销售规则，仅向供应商高通采购芯片存在采购返利模式，公司主要向高通采购用于智能手机等的主芯片及少量功能 IC，公司因采购高通产品计提的返利变动主要受各期采购金额及采购产品类型因素影响。公司 2020 年度采购返利大幅增加主要原因为三星智能手机业务从 2019 年开始大规模采用 ODM 模式进行生产，公司于 2019 年导入三星智能手机 ODM 业务，并于 2020 年实现营业收入的爆发式增长。该些三星智能手机在 2020 年当年合作机型主要为使用高通芯片，导致公司 2020 年向高通采购相关产品也呈爆发式增长，从而导致收到的采购返利大幅增加。截至 2021 年 9 月 30 日止公司计提的返利金额均已完成兑现。

2、报告期内销售返利情况

报告期内，与公司约定有返利政策的共有两名客户。

公司对其中一名客户的销售返利于报告期内仅发生一次，具有偶发性。该次销售返利已经于 2018 年度及 2019 年度全部兑现。2020 年度及 2021 年 1-6 月公司未再发生对该客户的销售返利事项。

报告期内，公司因销售另一名客户产品计提的返利变动主要受各期销售金额及销售产品类型因素影响，截至 2021 年 9 月 30 日止尚有部分 2021 年 1-6 月计提的返利金额未达到对账及结算条件未进行返利兑现。

（二）各期采购返利和销售返利分别占各期采购额和销售额的比例，以及占比波动的原因

1、报告期内，采购返利占各期采购额的比例，以及占比波动的原因

公司各期向高通采购确认的采购返利计提额占采购金额的比例存在一定变动，主要原因为：高通的返利金额根据约定的返利单价和适用的返利芯片数量确认，而非按具体采购总额的比例明确返利标准，因此返利计提额与总采购金额不直接呈现线性关系。

2、报告期内，销售返利占各期销售额的比例，以及占比波动的原因

报告期内，与公司约定有返利政策的共有两名客户。

公司对其中一名客户的销售返利于报告期内仅发生一次，具有偶发性。该次销售返利金额于 2018 年度及 2019 年度占收入的比例极小，并已经全部兑现。2020 年度及 2021 年 1-6 月公司未再发生对该客户的销售返利事项。

公司对另一名的销售返利计提金额占当年对该客户的销售收入比例较小，除 2020 年销售返利占比较低外，其他各期占比波动较小。2020 年销售返利占比较低主要原因系 2020 年度公司对该客户销售中平板业务大幅增加，但平板业务销售返利大部分系达量返利，2020 年度大部分享受返利的平板销售业务尚未满足达量返利标准，导致平板业务销售返利占比极低，进而导致整体销售返利占比较低。

（三）返利政策各期是否发生重大变化

报告期内公司采购返利和销售返利的返利政策、计提方式、兑现方法等均未发生

重大变化。

（四）公司返利的会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定

1、公司针对采购返利的会计处理符合《企业会计准则》相关规定

公司对高通提供的采购返利按照权责发生制的原则，根据采购合同中约定的返利比例和当期采购情况计提采购返利，具体会计处理如下：

（1）计提返利时，

借：主营业务成本（红字）

贷：应付账款-待抵扣返利（红字）

（2）抵消货款时，

借：应付账款-待抵扣返利（红字）

借：应交税费-进项税额（如有）

贷：应付账款-货款（红字）

2、公司针对销售返利的会计处理符合《企业会计准则》相关规定

公司对客户提供的销售返利按照权责发生制的原则，根据返利政策和当期销售情况计提销售返利，具体会计处理如下：

（1）计提返利时，

借：应收账款-待抵扣返利（红字）

贷：主营业务收入-返利（红字）

贷：应交税费-销项税额（如有）

（2）抵消货款时，

借：应收账款-货款（红字）

贷：应收账款-待抵扣返利（红字）

三、核查程序与核查意见

（一）核查程序

申报会计师进行了如下核查程序：

1、了解与返利相关的内部控制，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，复核相关会计政策是否正确且一贯地运行；

2、访谈公司管理层，取得向公司提供采购返利的供应商清单、公司提供销售返利的客户清单，了解公司的返利政策和会计处理方法；

3、获取报告期内主要供应商合同与客户合同，核查合同中关于返利事项的具体条款、返利计算标准及依据等条款内容，并与实际结算情况核对；

4、对报告期各期采购返利占各期采购额比例的变动原因进行分析，核实其是否与公司实际业务的开展情况吻合；

5、对报告期各期销售返利占各期销售额比例的变动原因进行分析，核实其是否与公司实际业务的开展情况吻合；

6、查阅企业会计准则及相关规定，并与同行业可比公司进行对比，核实公司供应商返利、客户返利相关的会计处理是否符合企业会计准则的规定；

7、查阅同行业可比公司公开信息，对比公司关于返利的会计处理方式与同行业是否基本一致并分析其差异原因及其合理性；

8、获取公司与供应商、客户关于返利的对账单或对账邮件，复核返利金额计算是否正确，核对双方确认返利金额是否与入账金额相符；

9、对公司主要供应商进行函证，对交易金额、往来款项余额进行函证。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：公司返利的会计处理合理、适当，符合《企业会计准则》相关规定。

4.4 请公司认真梳理重大事项提示内容，并就原材料价格上涨风险补充重大事项提示。

回复：

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”中更新“（三）原材料价格上涨及短缺风险”并作重大事项提示，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，对公司营业成本和盈利能力影响较大。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1-6月，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，使得公司盈利能力承压。2021年1-6月，公司综合毛利率为8.17%，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。

未来如果因为上游供需变化、供应商经营策略调整、宏观经济形势变化、地缘政治、公共疫情、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上涨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重大不利影响。”

附：保荐机构关于公司回复的总体意见

对本回复材料中的公司回复（包括补充披露和说明的事项），本保荐机构均已进行核查，确认并保证其真实、准确、完整。

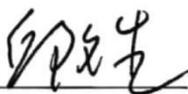
（此页无正文，为《关于华勤技术股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上
市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之盖章页）



发行人董事长声明

本人已认真阅读华勤技术股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，确认本审核问询函回复的内容真实、准确、完整，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、法定代表人：


邱文生



华勤技术股份有限公司

2021年10月22日

（此页无正文，为《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第二轮审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人：



杨 光



赵 欢



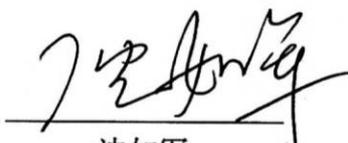
中国国际金融股份有限公司

2021年10月22日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读华勤技术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、法定代表人：



沈如军

