



中汇会计师事务所(特殊普通合伙)
Zhonghui Certified Public Accountants LLP

地址 (Add): 中国杭州市钱江新城新业路8号UDC时代大厦A座6层
邮编 (P.C): 310016
电话 (Tel): 0571-88879999
传真 (Fax): 0571-88879000
www.zhcpa.cn

**关于陕西莱特光电材料股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核问询函
有关财务问题回复的专项说明**



关于陕西莱特光电材料股份有限公司 首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核问询函 有关财务问题回复的专项说明

中汇会专[2021]6712号

上海证券交易所:

根据贵所2021年7月6日出具的《关于陕西莱特光电材料股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函》(上证科审(审核)[2021]379号)(以下简称问询函)的要求,我们作为陕西莱特光电材料股份有限公司(以下简称公司、莱特光电或发行人)首次公开发行股票的申报会计师,对问询函有关财务问题进行了认真分析,并补充实施了核查程序。现就问询函有关财务问题回复如下:

一、第9题:关于MS

9.2 招股说明书披露,MS在2018年至2020年6月持有公司子公司莱特迈思49%的股权,为公司关联方。公司2018、2019年对MS存在经常性关联采购及关联销售,公司于2020年6月完成MS持有莱特迈思49%股权的收购,经公司与MS协商,股权转让价款定为18,000.00万元,上述股权转让定价与MS持有的两项专利实施许可权及部分存货三个事项构成一揽子交易,总计金额为20,376.46万元。

请发行人说明:(1)重组完成后,公司与MS是否仍存在交易或采购销售产品以外的其他安排,若存在,披露具体情况及原因;(2)报告期内与MS交易的定价依据及定价公允性,与同类产品同类交易的毛利率比较情况,存在差异的原因及

合理性，是否存在利益输送或其他安排；(3)公司向 MS 销售中间体，采购终端材料，其商业实质为购销业务还是委托加工，签订的合同属性，相关的会计处理及依据是否充分，是否符合企业会计准则的规定；(4)一揽子交易的定价依据及合理性，交易定价是否公允，是否存在未决事项，控制权转移及交易对价的支付情况，相关的会计处理，是否符合企业会计准则的规定。

请申报会计师核查并发表意见。

回复：

(一)重组完成后，公司与 MS 是否仍存在交易或采购销售产品以外的其他安排，若存在，披露具体情况及原因；

在重组完成后至本回复报告出具日，公司与 MS 不存在其他交易或采购销售产品以外的其他安排。

(二)报告期内与 MS 交易的定价依据及定价公允性，与同类产品同类交易的毛利率比较情况，存在差异的原因及合理性，是否存在利益输送或其他安排；

1、与 MS 关联采购的定价依据及公允性

2018 年及 2019 年，公司子公司莱特迈思向 MS 采购 OLED 终端材料，MS 向公司销售单价按照公司向终端客户销售的人民币单价的 90%定价确定，并按照双方议价时的汇率折算成美元确定最终交易价格，具体情况如下：

项 目	LHT201	LHT301
按照采购下单时汇率折算的采购单价(元/g)①	183.36	183.01
公司向下游客户销售价格(元/g)②	205.00	205.00
定价比例③=①/②	89.44%	89.28%

报告期内，由于公司不存在向其他第三方公司采购终端材料产品的情形，且相关产品均为定制化产品，并不存在市场公开价格。MS 向公司的销售价格按照公司向终端客户销售的价格 90%定价依据充分，价格系双方协商确定，价格公允。

2、与 MS 关联采购服务的定价依据及公允性

2018 年，公司存在向 MS 支付销售代理佣金的情形。由于 OLED 终端材料技

术壁垒较高，国内大部分生产商主要集中于 OLED 中间体产品，而 OLED 终端材料产品生产主要集中在韩日等国家。公司 OLED 中间体业务为了打开海外主流市场，除发行人销售团队直接进行拓展外，发行人也选择通过行业内具有渠道能力的市场咨询服务机构进行业务拓展。由于 MS 在韩国当地精细化学品市场中具有一定的经验和人脉关系，其可利用已经建立的沟通渠道和信息掌握，帮助公司拓展韩国当地终端材料客户。因此，公司通过 MS 与目标客户建立合作关系后，并按照指定产品销售额 5%向其支付佣金，符合行业惯例。

报告期内，公司向 MS 支付佣金的情况如下：

年 度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
佣金金额(万元)	-	-	14.17

2018 年，公司向 MS 支付 14.17 万元的佣金，金额较小。2019 年开始，公司直接向最终客户销售产品，不再向 MS 支付佣金。

同行业上市公司中，瑞联新材亦同样也采用市场咨询拓展机构在韩国、德国、日本等地区进行 OLED 材料市场的业务拓展，并按照产品销售量、销售额或固定金额给予相关机构支付市场拓展咨询费。根据瑞联新材的公开披露信息，其费率比例在销售额的 1%至 20%之间。

综上，公司 OLED 中间体业务存在向 MS 支付佣金的情况与同行业上市公司瑞联新材等一致，佣金比例与瑞联新材具有可比性，符合行业惯例，佣金比例由双方协商确定，具有合理性，公司与 MS 不存在利益输送或其他安排。

3、与 MS 关联销售产品的定价依据及公允性

2018 年，公司存在通过 MS 向 SGS 销售 OLED 中间体的情况，MS 按照 SGS 采购价格的 95%向公司采购，与 MS 收取的佣金比率一致。

公司向 MS 销售 OLED 中间体，再由其向 SGS 销售，其实质与 MS 收取佣金一致。通过上述交易模式主要系 MS 为保障自身利益，要求公司通过该方式进行销售。2019 年开始，公司直接向最终客户销售产品，不再通过 MS 销售。

报告期内，公司向 MS 销售 OLED 中间体的金额情况如下：

单位：万元

关联方	关联交易内容	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金 额	占营业收入比例	金 额	占营业收入比例	金 额	占营业收入比例
MS	销售 OLED 中间体	-	-	-	-	547.53	4.87%
合 计		-	-	-	-	547.53	4.87%

2018 年，公司向 MS 销售 547.53 万元 OLED 中间体，按照 5% 的金额测算，MS 获得的佣金约 28.82 万元，金额较小。

2018 年，公司向 MS 销售主要产品的价格与最终销售价格的情况如下：

单位：美元/kg

产品名称	向 MS 销售价格	向 SGS 销售价格	差异率	该产品占当年向 MS 销售金额比例
P160	446.50	470.00	5.00%	41.59%
P075	760.00	800.00	5.00%	36.47%
P114	475.00	500.00	5.00%	12.42%

[注] 由于 OLED 中间体产品价格存在一定波动，上表中向相关产品的交易价格取 2018 年公司与 MS、SGS 相关交易在相同月份的产品交易价格；如不存在相同月份的交易，则取 MS 交易在先，SGS 交易在后的最近交易价格作为比较。

如上表所述，公司 2018 年主要向 MS 销售的中间体品种为 P160 产品、P075 产品以及 P114 产品，公司向 MS 销售价格均为相邻月份相同产品向 SGS 销售产品价格的 95%，与公司向 MS 支付的佣金的比例一致，符合公司与 MS 相关约定，具备公允性。

综上，公司向 MS 销售 OLED 中间体的情况与向其支付佣金的情况一致，与同行业上市公司瑞联新材等一致，符合行业惯例。销售价格参考佣金比例确定，具有合理性，公司与 MS 不存在利益输送或其他安排。

4、与 MS 一揽子交易定价依据及公允性

公司与 MS 一揽子中包括股权转让、授权专利许可和存货，股权转让和授权专利许可交易定价参考评估价值确定，存货交易定价参考可变现净值确定，交易定价具备公允性。具体参见本问题回复之“（四）一揽子交易的定价依据及合理性，交易定价是否公允，是否存在未决事项，控制权转移及交易对价的支付情况，相关的会计处理，是否符合企业会计准则的规定。”之“1、一揽子交易的定价依据

及合理性”所述。

综上，公司与 MS 交易价格公允，不存在利益输送或其他安排。

(三)公司向 MS 销售中间体，采购终端材料，其商业实质为购销业务还是委托加工，签订的合同属性，相关的会计处理及依据是否充分，是否符合企业会计准则的规定；

公司向 MS 销售中间体，采购终端材料的商业实质为购销业务，具体情况如下：

1、公司向 MS 销售中间体的最终客户为 SGS

公司向 MS 销售中间体，主要系由于 MS 在韩国当地精细化学品市场中具有一定的经验和人脉关系，其可利用已经建立的沟通渠道和信息掌握，帮助公司拓展韩国当地终端材料客户。因此，公司通过 MS 与目标客户建立合作关系后按照指定产品销售额 5%向其支付佣金。

2018 年，MS 为保障其自身利益，要求公司通过向其销售再由其销售给 SGS。基于上述情况，2018 年，公司向 MS 销售 OLED 中间体。但上述情况与公司支付佣金的情况一致，销售产品的最终客户为 SGS，并非销售给 MS 用于 MS 自身的生产。

2、公司向 MS 采购终端材料并不由上述中间体制造而成

公司向 MS 采购的终端材料主要为 LHT201 和 LHT301 产品，公司向其销售的主要 OLED 中间体为 P160、P114 和 P075。上述中间体并不用于生产 LHT201 和 LHT301 产品，公司向其采购的终端材料和上述中间体并不构成加工关系。

3、公司与 MS 签订的合同为购销合同

公司向 MS 采购终端材料皆签订了采购合同，公司向 MS 销售 OLED 中间体皆签订了销售合同，上述合同皆为独立签订且不存在关联。

综上，公司向 MS 销售中间体，采购终端材料，其商业实质为购销业务，签订的合同属性为购销合同，按购销业务进行会计处理，符合企业会计准则的规定。

(四)一揽子交易的定价依据及合理性，交易定价是否公允，是否存在未决事项，控制权转移及交易对价的支付情况，相关的会计处理，是否符合企业会计准则的规定。

1、一揽子交易的定价依据及合理性

一揽子交易包括股权转让、MS 持有的两项专利实施许可权以及存货采购三个事项。

股权转让：公司拟收购 MS 所持有莱特迈思 49%股权，经中联资产评估集团有限公司出具的《资产评估报告》(中联评报字[2020]第 942 号评估)，莱特迈思 49%股权评估价值为 18,515.88 万元。经公司与 MS 协商，股权转让价款定为 18,000.00 万元。

专利实施许可权：MS 两项专利经中联资产评估集团有限公司出具的《陕西莱特迈思光电材料有限公司拟了解专利实施许可权价值项目资产评估报告》(中联评报字[2020]第 940 号评估)，两项专利实施许可权的评估价值为 2,069.76 万元，经双方协商，最终定价 2,000 万元(不含税 1,880 万元)。

存货：结合存货可变现价值，经双方协商，公司以 70 万美元，折合人民币 496.46 万元收购。

综上所述，股权转让和专利实施许可权的定价依据为以评估报告为基础，经双方协商后确定价格；存货的定价结合存货可变现价值，经双方协商后确定价格。因此，一揽子交易的定价依据合理，交易定价公允。

2、是否存在未决事项，控制权转移及交易对价的支付情况

(1)股权转让

公司于 2020 年 6 月 17 日完成莱特迈思工商变更，于 2020 年 6 月 30 日完成全部股权转让价款的支付，公司以 2020 年 6 月 30 日确认为股权收购完成时点，不存在未决事项。

(2)专利实施许可权

根据公司与 MS 签订的《专利实施许可合同》，《专利实施许可合同》于 2020 年 3 月 31 日生效。公司自 2020 年 3 月 31 日起对授权使用费在使用期限内按直

线法进行摊销，符合相关企业会计准则的规定。公司于 2020 年 6 月 2 日支付全部款项，不存在未决事项。

(3) 存货

2020 年 3 月 31 日，公司与 MS 签订采购订单；2020 年 4 月 7 日，公司收到向 MS 采购的货物，货物控制权转移；2020 年 4 月 30 日，公司支付相应货款，不存在未决事项。

3、相关的会计处理，是否符合企业会计准则的规定

(1) 一揽子交易的认定

《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》第五十一条规定：“……各项交易的条款、条件以及经济影响符合下列一种或多种情况的，通常表明应将多次交易事项作为一揽子交易进行会计处理：

(一) 这些交易是同时或者在考虑了彼此影响的情况下订立的。

(二) 这些交易整体才能达成一项完整的商业结果。

(三) 一项交易的发生取决于其他至少一项交易的发生。

(四) 一项交易单独看是不经济的，但是和其他交易一并考虑时是经济的。”

公司从 MS 获得相关专利授权，收购存货皆取决于 MS 退出莱特迈思的事件的发生而发生，上述事项是在考虑了彼此的影响的情况下订立的，这些交易整体才能达成一项完整的商业结果，因此将三个事项认定为一揽子交易，符合相关企业会计准则的规定。

(2) 一揽子会计处理

根据企业会计准则，一揽子交易中各项资产的价值按照各项资产公允价值的比例对总交易价格进行分配确定。

1) 上述一揽子交易中各项交易内容公允价值的确定

① 莱特迈思 49% 股权：根据中联资产评估集团有限公司评估并出具的《资产评估报告》(中联评报字[2020]第 942 号)，股权评估价值为 18,515.88 万元作为其公允价值；

② 专利授权许可：根据中联资产评估集团有限公司评估并出具的《资产评估

报告》(中联评报字[2020]第 940 号), 两项专利实施许可权评估价值 2,069.76 万元作为其公允价值;

③存货: 以各项产品的可变现净值合计 699.79 万元作为其公允价值。

综上, 上述三项资产公允价值合计为 21,285.44 万元。

2) 各项资产入账价值的会计处理

一揽子交易支付价款总计 20,376.46 万元, 各项资产的入账价值按其公允价值占比分摊, 具体情况如下:

单位: 万元

交易内容	支付的对价	公允价值	公允价值占比	分摊后入账价值	差额调整
股 权	18,000.00	18,515.88	86.99%	17,725.18	-274.82
专利实施许可	1,880.00	2,069.76	9.72%	1,981.37	101.37
存 货	496.46	699.79	3.29%	669.91	173.45
合 计	20,376.46	21,285.44	100.00%	20,376.46	0.00

一揽子交易中的股权、专利实施许可、存货按照公允价值的占比分配后金额分别为 17,725.18 万元、1,981.37 万元、669.91 万元, 公司按照上述分摊后的价值入账, 符合企业会计准则的规定。

综上所述, 一揽子交易的会计处理符合相关企业会计准则的规定。

(五) 核查程序

申报会计师实施以下核查程序:

- 1、获取并核查莱特迈思工商资料、公司章程等资料;
- 2、获取并核查股权转让协议、评估报告、MS 撤诉资料、银行回单, 结合合同条款复核是否存在未决事项;
- 3、获取并核查专利实施许可合同、评估报告、银行回单, 结合合同条款复核是否存在未决事项;
- 4、了解公司与 MS 销售和采购业务流程, 检查采购和销售订单中关于控制权转移条款, 复核会计处理是否符合相关规定;

5、获取并核查发行人向 MS 采购产品的采购订单、报关单、提单、验收入库单、银行回单等相关单据，验证采购真实性；

6、获取并核查发行人向 MS 销售产品的销售订单、报关单、提单、银行回单、出库单等相关单据，验证销售真实性；

7、获取并核查发行人与 MS 签订的佣金合同、佣金计算表、支付的银行回单，验证佣金真实性；

8、通过访谈 MS 及发行人主要经办人员，了解发行人与 MS 相关交易的定价依据，并与同类产品交易、同类交易价格进行比较，检查相关交易公允性；

9、查阅同行业公司瑞联新材招股说明书等公开资料，与发行人同类业务进行比较，复核发行人同类业务模式、定价依据是否符合行业惯例；

10、取得发行人与 MS 交易的相关合同、订单，访谈 MS 及 SGS 相关人员，了解发行人向 MS 销售产品的最终去向；访谈发行人研发人员，了解发行人向 MS 采购的 OLED 终端材料产品与发行人向 MS 销售的 OLED 中间体的情况，检查发行人向 MS 采购的产品与向其销售的产品是否存在加工关系；

11、获取发行人一揽子交易合并调整过程，复核计算过程的准确性和会计处理的正确性。

(六)核查结论

通过上述核查程序，申报会计师得出以下核查结论：

1、截至本回复出具日，重组完成后，发行人与 MS 不存在交易或采购销售产品以外的其他安排；

2、报告期内，发行人与 MS 交易定价依据合理，交易定价公允，与同类产品同类交易的毛利率差异原因合理，不存在利益输送或其他安排；

3、报告期内，发行人向 MS 销售 OLED 中间体、采购 OLED 终端材料，其商业实质为购销业务并签署了商品购销合同；公司向 MS 采购终端材料并不由向其销售的 OLED 中间体制造而成；公司与 MS 交易相关的会计处理依据充分，符合企业会计准则的规定；

4、发行人与 MS 一揽子交易的定价依据合理，交易定价公允，不存在未决事项，相关控制权均已转移，交易对价均已支付；发行人对一揽子交易的会计处理符合企业会计准则的规定。

二、第 10 题：关于京东方

10.3 报告期内，公司向京东方销售收入占主营业务收入的比例分别为 75.81%、86.16%、74.22%，京东方为公司第一大客户，也是应收账款第一大客户。京东方自 2020 年 10 月起通过天津显智链和苏州芯动能间接持有公司的股份。根据公司与京东方签订的框架协议，公司同一合同产品的价格每年需要降价，且合同价格为最优价格。报告期内，公司销售给京东方的产品的销售价格逐年有所下降。报告期内，王亚龙控制的企业重庆宇隆与发行人同为京东方的供应商。

请发行人披露：(1)与京东方的具体合作方式、合作历史；(2)目前销售集中于京东方的情况下是否存在收入增长的市场空间有限以及新市场拓展的风险，若有请作重大事项提示；(3)京东方应收款项是否存在收款风险。

请发行人说明：(1)京东方同类产品供应商的具体情况，与发行人相比的竞争优势劣势，是否已作为同行业公司“发行人面临的行业竞争状况及行业地位分析”部分全面披露；(2)主要产品价格下滑以及 2020 年京东方收入比重下滑的原因，具体分析若京东方采购减少对公司的影响，是否会对公司业绩造成重大不利影响，发行人产品是否存在被其他同类产品供应商替代的风险，是否存在更新换代或被淘汰的风险，上述内容若是请补充披露；(3)其他下游最终客户的拓展情况，发行人产品是否可应用于其他品牌产品，是否具备快速拓展新客户的能力；(4)京东方是否指定上游供应商，公司的利润空间是否被锁定，与京东方或其供应商(如有)签订的合同是否有排他性条款，是否影响发行人向其他方销售、采购产品；(5)与京东方的结算方式及信用期在报告期内是否发生过改变，订单方式及下单频率，是否符合其商业惯例；(6)与京东方如何确定调价条款及最优价格，定价的依据及公允性，与京东方其他供应商定价依据及定价水平是否一致，是否存在利益输送或其他安排；(7)京东方持股的具体情况及其入股价格的公允性，是

否需确认股份支付，是否符合企业会计准则的规定；(8)王亚龙控制的企业重庆宇隆与发行人同为京东方的供应商的原因及合理性，发行人与重庆宇隆之间的业务是否相互独立，是否存在利益输送或其他安排；(9)发行人是否业务完整，具有直接面向市场独立持续经营的能力。

请申报会计师核查并发表意见。

回复：

(一)与京东方的具体合作方式、合作历史；

2016年，为切入 OLED 终端材料领域，公司寻找同时具有 OLED 终端材料技术且具有合作意愿的厂商。此时 MS 已经为京东方鄂尔多斯工厂持续供货，为京东方的合格供应商。经公司与 MS 协商，双方决定成立莱特迈思，由莱特迈思在中国境内进行 OLED 终端材料的研发、生产和销售。根据双方签署的《中外合资经营企业合同》，公司负责莱特迈思正常运营的人事和工厂车间生产产线的管理，OLED 材料的研发、生产，工厂生产产品的国内销售；MS 负责 OLED 材料研发、制造的技术指导，工厂生产产品的销售业务支援。MS 在中国不再通过独资、合资或其他方式建立研发和合成的公司。2016年7月19日，莱特迈思注册成立。

MS 于 2016 年 8 月向京东方递交《关于业务转移的公函》，申请 MS 的产品销售和后续与京东方的所有商务事宜全部转移至莱特迈思。京东方于 2016 年 9 月完成了 MS 商务主体变更的程序，正式将莱特迈思纳入其供应商管理体系，京东方的销售皆由合资公司莱特迈思进行，MS 不得再在境内向京东方销售。

2017 年，莱特迈思产线建设完成并经过京东方审厂稽核。2018 年开始公司向京东方供应自产 OLED 终端材料。2018 年至今，公司向京东方供应的 OLED 终端材料主要为发光层中的 Red Prime 材料和空穴传输层材料。

(二)目前销售集中于京东方的情况下是否存在收入增长的市场空间有限以及新市场拓展的风险，若有请作重大事项提示；

1、目前销售集中于京东方的情况下不存在收入增长的市场空间有限的风险

(1)OLED 显示面板市场发展空间广阔，京东方市场份额仍有较大提升空间

OLED 面板的主要终端应用市场为手机、平板、穿戴设备、笔记本电脑、车载设备等领域，新消费升级带来巨大的市场空间，OLED 面板市场规模和占比近年来均保持持续增长。

根据 IHS 的统计数据，2019 年 OLED 面板市场规模约为 249 亿美元，占全球平板显示市场比例约为 23%；未来，预计 OLED 面板的市场规模和份额将持续提升，至 2024 年 OLED 市场规模预计将达到 537 亿美元，较 2019 年增长 115.66%，市场占比也将提升至 41%。

在 OLED 显示技术领域，韩国厂商凭借先入优势，在技术、市场等方面占据了较大的优势，而中国厂商在技术、产能还是市场领域均正在快速赶超中。根据 IHS 统计数据，中国面板厂在全球智能手机 OLED 面板市场的占有率从 2016 年的 1% 增至 2020 年的 13.2%，已经突破 10%。由于国内 OLED 行业起步晚，国内 OLED 厂商现有的市场占有率较低，整体市场仍由国外厂商占主导地位。根据韩国显示器产业协会公布的报告，2020 年，国内 OLED 显示面板出货量第一的京东方在全球智能手机 AMOLED 面板市场的占有率仅为 8.8%，未来仍有较大的提升空间。

(2) 京东方 OLED 面板产能持续增加，OLED 有机材料需求日益增加

近年来，为了追赶韩国厂商，提高自身产品全球市场份额，把握 OLED 面板行业快速发展的市场机会，京东方等国内面板厂商正在大力建设 OLED 面板产线。

截至 2020 年底，京东方已建及拟建的 OLED 产线的具体情况如下：

工厂	代线	量产时间	产能(千片每月)	投资额(亿元)
鄂尔多斯	5.5	16Q1	4	220
成都	6	17Q3	48	465
绵阳	6	19Q2	48	465
重庆	6	21Q2	48	465
福州	6	NA	48	NA

从上表可见，京东方在鄂尔多斯的 5.5 代线只有 4K 的月产能，而在成都、绵阳、重庆等地的 6 代线产能已经达到 48K 的月产能，6 代线产能合计较 5.5 代线的产能实现了超过 36 倍的提升。此外，京东方重庆工厂预计也将在 2021 年投

产，福州工厂也已列入计划。随着上述产线的投产，京东方的产能将大幅增加。

目前，由于国内 OLED 有机材料的供应大多来源于海外厂商，无论是出于保障产业链供应安全的角度，或是降低生产成本的考量，国内 OLED 行业都具备较强的材料国产化诉求。同时，在全球贸易摩擦不确定性增强的情况下，严重依赖国外材料也对国内面板厂商未来的发展形成了较大的不确定性。

因此，为了不断提高全球竞争力，以京东方为代表的国内显示面板企业已在寻求核心材料的国产化，以保证供应链的持续、稳定，从而摆脱对于国外材料厂商的依赖，给国内 OLED 材料企业创造了较大的市场空间。

综上所述，OLED 显示面板行业未来空间广阔，随着京东方 OLED 显示面板产能的陆续投产以及国内面板厂商未来不断提升的全球市场份额，将给上游国产 OLED 材料企业创造较大的市场空间，公司不存在收入增长空间有限的风险。

2、目前销售集中于京东方的情况下不存在新市场拓展的风险

(1) 公司与京东方的合作有利于公司开拓新市场新客户

京东方作为全球领先的面板厂商，其在 TFT-LCD 领域出货量为全球第一，其中电视、手机、显示器、笔记本面板均为全球第一。在 OLED 小尺寸显示面板领域京东方为全球第二，仅次于三星。由于 OLED 终端材料长期被国外厂商垄断，国内 OLED 终端材料厂商进入下游客户端具有较高的难度。在此背景下，公司通过进入京东方体系证明公司具备量产高性能产品的能力，对公司进入其他面板厂商的供应链体系起到了良好的示范效应，有利于公司开拓新市场新客户。

(2) 公司已经进入和辉光电、华星光电的供应链体系

报告期内，公司通过产品与技术，在与京东方持续加深合作的同时，在 2019 年进入了和辉光电的供应链体系，2020 年进入了华星光电的供应链体系并皆形成了销售。报告期内，公司向除京东方以外的面板厂商销售情况如下：

单位：万元

客 户	2020		2019	
	销售金额	收入占比	销售金额	收入占比
和辉光电	623.82	3.24%	21.00	0.14%
华星光电	403.26	2.10%	-	-
合 计	1,027.08	5.34%	21.00	0.14%

从上表可见，除京东方外，公司向和辉光电、华星光电的销售收入及占比正在逐步上升。根据 Omdia 的统计，2020 年国内 AMOLED 显示面板产能中，前五大面板厂商京东方、华星光电、和辉光电、天马集团和维信诺的产能占据了超过 90% 的份额。除和辉光电、华星光电外，公司目前也正在向天马集团、维信诺进行产品的送样测试，公司已有和潜在客户基本覆盖了国内主要的 OLED 显示面板厂商。未来，公司将不断扩大和加深与下游显示面板厂商的合作，提高自身的市场份额。

综上所述，公司与京东方的合作有利于公司开拓新市场新客户，公司已经进入和辉光电、华星光电的供应链体系，公司不存在新市场拓展的风险。

(三)京东方应收款项是否存在收款风险。

截至本问询回复报告出具日，报告期各期末京东方应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项 目	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
应收账款余额	7,914.84	4,922.20	5,147.47
期后回款比例	100.00%	100.00%	100.00%

从上表可见，报告期各期末公司对京东方的应收账款均已收回。京东方为全球显示面板的龙头，其 2020 年实现营业收入 1,355.53 亿元，实现净利润 45.28 亿元，经营情况及资信情况良好。京东方应收款项收款风险较低。

(四)京东方同类产品供应商的具体情况，与发行人相比的竞争优劣势，是否已作为同行业公司“发行人面临的行业竞争状况及行业地位分析”部分全面披露；

根据与京东方的访谈确认，京东方 OLED 终端材料的供应商均为行业内较为知名的企业，具体供应商的名称不方便透露。

经查询公开信息，OLED 终端材料较为知名的厂商包括德山集团、UDC、LG 化学、出光兴产等，上述公司皆已作为同行业公司“发行人面临的行业竞争状况

及行业地位分析”部分全面披露。

上述供应商基本情况如下：

公司名称	公司简介
UDC	UDC 是全球领先的 OLED 有机材料厂商，产品覆盖 OLED 终端材料中的各色 Dopant 材料。目前 UDC 在全球范围内拥有授权或独家授权的专利超过 5,000 项。UDC 客户包括三星、LG、京东方等公司。
出光兴产	出光兴产株式会社成立于 1940 年 3 月 30 日，以销售润滑油起家，是日本第二大石油精炼公司，在 2021 年《财富》500 强榜单中位于第 318 位。出光公司从 1993 年开始进行 OLED 材料的研究与开发，目前已成为世界上主要的 OLED 材料供应厂家之一，出光兴产的产品覆盖了 OLED 终端材料中的 HTL、HIL、ETL 及 EML 材料等。
LG 化学	LG 化学属于 LG 集团旗下子公司，主要向 LGD 供应 OLED 有机材料。LG 化学 OLED 有机材料主要包括 HIL、HTL、EML、ETL 等。
德山集团	德山集团是韩国主要的 OLED 有机材料厂商，2008 年收购了韩国 LUDIS 公司，开始进入 OLED 行业。德山集团的产品覆盖了 OLED 终端材料中的 ETL、EIL、R-Host、HTL 等。

上述企业与公司在营业收入、净利润、主要产品、客户覆盖、专利数量等方面的比较情况如下：

单位：人民币亿元

公司名称	2020 年度营业收入	主要产品	主要客户	专利数量
UDC	27.98	OLED 终端材料	三星、LGD、京东方、华星光电、天马、维信诺等	超过 5,000
出光兴产	2,713.65	OLED 终端材料	三星、京东方等	-
LG 化学	1,803.69	OLED 终端材料	LGD、京东方等	-
德山集团	8.65	OLED 终端材料	三星、京东方等	343 项
莱特光电	2.34	OLED 终端材料	京东方、华星光电、和辉光电等	已授权 66 项，申请中 207 项

从上表可见，由于国外厂商在 OLED 有机材料的研究和产业化起步早、基础较好，在产业规模、技术积累、资金实力上较发行人具有一定优势。上述厂商皆为三星、LGD 的供应商，目前，三星、LGD 在 OLED 面板市场占据了 80% 以上的市场份额，因此上述企业相比较发行人，其收入规模和市场份额都较大。

相比于上述国外厂商，公司的主要优势在于：

(1) 中国 OLED 产业的快速发展急需解决材料依赖进口的局面，材料国产化需求强烈

目前，以三星及 LGD 为代表的韩国 OLED 面板企业在产能和市场份额上占据

了主要的份额。中国面板企业在 LCD 领域完成了对于韩国企业的超越后，OLED 领域正在成为下一个全球显示行业的主战场。以京东方为代表的国内厂商正在快速扩大产能，从目前来看，京东方重庆工厂、福州工厂、天马武汉工厂、维信诺惠山工厂、信利眉山工厂都将预计在未来两年投产，随着上述产线的投产，中国企业在 OLED 市场的份额有望快速提升。

中国显示面板行业的发展及超越离不开各个配套产业的同步发展。京东方等显示面板行业的快速发展也给上游 OLED 材料企业提供了极大的市场空间。以京东方为代表的国内显示面板企业已在寻求核心材料的国产化，以保证供应链的持续、稳定，从而摆脱对于国外材料厂商的依赖。在此背景下，公司作为国内厂商，相较国外厂商具有一定优势。

(2) 公司在产品价格、合作研发、技术服务等方面具有竞争优势

由于国内 OLED 产业起步较晚，产业配套不完整，因此国内 OLED 面板厂商在初期使用的 OLED 有机材料主要为国外材料，而国外材料供应商凭借其垄断优势拥有较强的议价能力，造成了 OLED 有机材料成本居高不下，极大地压缩了国内面板厂商的定价空间。

在此情况下，公司充分发挥自身的优势，公司通过高性价比的产品进入了京东方、和辉光电、华星光电的供应链体系。同时，公司在物流运输、订单交付、售后服务等多个环节都充分发挥本土厂商的优势，快速响应客户需求，公司为下游面板厂商提供全面的技术服务。在此之上，公司已经与京东方、华星光电签订了合作研发协议，将根据下游客户的需求开发定制化的产品。

综上，在我国 OLED 材料快速发展的大趋势下，材料国产化的需求为公司带来了广阔的市场空间，相较于国外厂商，公司在产品价格、合作研发、技术服务等方面充分发挥自身的优势，目前已经进入了京东方、和辉光电、华星光电的供应链体系。未来，公司将通过持续研发不断提升自身的产品性能，并在产品、技术、服务等方面不断提升竞争力。

(五) 主要产品价格下滑以及 2020 年京东方收入比重下滑的原因，具体分析

若京东方采购减少对公司的影响，是否会对公司业绩造成重大不利影响，发行人产品是否存在被其他同类产品供应商替代的风险，是否存在更新换代或被淘汰的风险，上述内容若是请补充披露：

1、主要产品价格下滑以及 2020 年京东方收入比重下滑的原因

(1) 主要产品价格下降的原因

报告期内，公司向京东方供应的 OLED 终端材料产品的数量、价格和形成收入的情况具体如下：

单位：万元、公斤、元/克

产 品	2020 年度		
	收 入	数 量	价 格
LHT326	6,784.62	383.30	177.00
LHT201	5,046.82	325.60	155.00
LHT301	4,060.63	280.61	144.71
LHT0508E	1,621.70	74.39	218.00
其 他	696.81	106.35	65.52
OLED 终端材料合计	18,210.58	1,170.25	155.61
产 品	2019 年度		
	收 入	数 量	价 格
LHT326	593.61	25.26	235.00
LHT201	8,122.09	444.96	182.54
LHT301	6,001.14	338.03	177.53
LHT0508E	-	-	-
其 他	743.91	70.00	106.27
OLED 终端材料合计	15,460.75	878.25	176.04
产 品	2018 年度		
	收 入	数 量	价 格
LHT326	-	-	-
LHT201	4,646.88	229.75	202.26
LHT301	986.05	48.10	205.00
LHT0508E	-	-	-
其 他	626.32	50.04	125.16
OLED 终端材料合计	6,259.25	327.89	190.92

报告期内,公司向京东方销售 OLED 终端材料销量分别为 327.89 公斤、878.25 公斤以及 1,170.25 公斤,2019 年及 2020 年分别较上年增长 167.85%和 33.25%;与此同时,公司向京东方销售 OLED 终端材料的平均单价分别为 190.92 元/克、176.04 元/克及 155.61 元/克,2019 年及 2020 年分别较上年下降 7.78%及 11.60%,符合“量升价跌”的行业惯例。

公司主要产品销量与单价变动情况如下:

产 品	2020 年度		2019 年度	
	销量变动	单价变动	销量变动	单价变动
LHT326	1,417.44%	-24.68%	-	-
LHT201	-26.82%	-15.09%	93.67%	-9.75%
LHT301	-16.99%	-18.49%	602.77%	-13.40%
LHT0508E	-	-	-	-

[注]LHT0508E 于 2020 年开始供应。

报告期内,公司向京东方供应的主要产品为 LHT326、LHT201、LHT301 和 LHT0508E,其价格和销量变动符合“量升价跌”的行业惯例,具体情况如下:

2019 年,LHT201 及 LHT301 产品销量均较 2018 年有较大幅度上升,分别增加 93.67%及 602.77%,而其产品单价较 2018 年分别下降-9.75%及-13.40%,符合“量升价跌”的行业惯例。公司当年推出新产品 LHT326,销量相对较低。

2020 年,新产品 LHT326 产品销量较 2019 年大幅提升 1,417.44%,而价格较 2019 年下降-24.68%,符合“量升价跌”的行业惯例。同时,公司推出迭代产品 LHT0508E。随着新产品 LHT326 销量大幅增长、LHT0508E 开始供货,老一代产品 LHT201 及 LHT301 产品销量、销售均价较 2019 年有所下降,系公司持续进行技术研发,不断进行产品迭代升级所致,符合行业发展规律。

OLED 终端材料行业存在“量升价跌”的行业惯例,主要系 OLED 终端材料的技术壁垒较高,在产品开发阶段需要投入较多的资金和人力,且新产品的量产具有不确定性,因此,在新产品实现量产的时候,为实现成本收益的均衡,初始定价会较高,而随着产品的放量,其边际收益会逐步提高,客户也会据此要求材料厂商相应的降价。因此,OLED 行业的“量升价跌”系行业内鼓励上游厂商创新

与全产业降本增效的共同目标下形成的行业惯例。

综上所述，公司产品数量、价格的变动情况与“量升价跌”的行业惯例相匹配。同时，部分老产品随着新产品的迭代存在销量和销售价格同时下降的情形，符合行业发展的规律。

从 OLED 显示行业来看，随着国内 OLED 显示面板生产企业产能的快速扩张，OLED 显示面板行业的重心正在逐步向中国转移。为在国际化的竞争中取得优势，国内厂商通过持续的工艺改进和规模化的生产不断优化成本。同时，生产成本的降低也是 OLED 显示面板逐步提升在下游应用领域渗透率，不断扩大市场占有率的必经之路。因此，“量升价跌”是行业内常见的销售情况。

经查询同行业上市公司中从事 OLED 终端材料生产的企业奥来德的公开信息，奥来德有机发光材料 2019 年平均单价较 2018 年同比下降 11.30%-43.24%，同样存在价格下降的趋势。

综上所述，公司主要产品价格下降符合行业发展规律。

(2)2020 年京东方收入比重下滑的原因

2020 年，公司向京东方销售 OLED 终端材料收入为 18,210.58 万元，较 2019 年同比增长 17.79%，保持快速增长。同年，由于公司开拓新客户、新市场，公司向销售京东方 OLED 终端材料的收入规模虽然较 2019 年进一步提升，但占主营业务的比例为 74.22%，较 2019 年同比下降 11.94 个百分点。

2020 年，公司主营业务各类产品收入及增长情况具体如下：

单位：万元

产品类别	2020 年度		2019 年度
	收 入	增长率	收 入
OLED 终端材料	19,237.66	24.24%	15,484.39
其中：向京东方销售	18,210.58	17.79%	15,460.75
向和辉光电销售	623.82	2,870.58%	21.00
向华星光电销售	403.26	-	-
其 他	-		2.65
OLED 中间体及其他中间体	5,298.07	115.38%	2,459.82

从上表可见，随着公司 2019 年底进入和辉光电供应链体系，公司 2020 年向和辉光电销售的 OLED 终端材料收入从 2019 年的 21.00 万元大幅增长至 623.82 万元；同时，公司 2020 年进入华星光电供应链体系，并实现销售收入 403.26 万元。除和辉光电、华星光电的收入增长外，公司 OLED 中间体和其他中间体业务随着与客户合作的深化，2020 年收入也快速增长。因此，京东方的收入比重有所下降。

综上，京东方销售收入占比的下降主要系在公司与京东方销售收入持续增长的同时，公司继续开发新客户及新市场所致。公司各项业务均在有序发展中，盈利能力不断增强。

2、具体分析若京东方采购减少对公司的影响，是否会对公司业绩造成重大不利影响

(1)京东方采购减少对公司的利润总额影响的敏感性分析

为进一步分析京东方采购减少对公司的影响，假定公司其他条件均不变的情况下，分别按照京东方减少 5%、10%、15%和 20%采购量对公司报告期业绩进行敏感性分析，具体结果如下：

项 目	销售量变动率	利润总额变动率		
		2020 年度	2019 年度	2018 年度
向京东方销售的 OLED 终端材料	-5%	-8.96%	-8.97%	-7.64%
	-10%	-17.92%	-17.94%	-15.28%
	-15%	-26.88%	-26.91%	-22.92%
	-20%	-35.84%	-35.88%	-30.55%
	敏感系数	1.7918	1.7940	1.5277

从上表可见，京东方作为公司第一大客户，其采购量下降对于公司利润总额存在影响。2019 年，由于公司向京东方销售收入占比较 2018 年提高，因此敏感系数有所增加；2020 年，随着公司其他客户销售收入的增长，公司向京东方销售的 OLED 终端材料数量下降对于公司的利润总额的边际影响略有降低。

(2)公司与京东方合作规模逐步扩大，业务具有稳定性和可持续性

自进入京东方供应链体系后，公司在京东方多次产品迭代过程中，公司同步进行自身产品的迭代，凭借出色的产品性能，保持了 Red Prime 材料的持续供应，获得了客户的长期认可。

报告期内，公司向京东方销售产品的金额分别为 6,259.25 万元、15,460.75 万元和 18,210.58 万元，销售数量为 327.89 公斤、878.25 公斤和 1,170.25 公斤，销售收入和销量皆快速上涨。

根据韩国显示器产业协会 (Korea Display Industry Association) 公布的报告，2017 年至 2020 年间，京东方在 OLED 面板领域的市场占有率从 0.1% 大幅提升至 8.8%。2020 年，京东方通过苹果公司的测试，顺利进入苹果供应链。2021 年，京东方进一步与三星达成合作意向，将于 2021 年下半年开始给三星供应 OLED 面板。截至 2020 年底，京东方已建及拟建的 AMOLED 产线的具体情况如下：

国 家	公 司	工 厂	代 线	量产时间	产能(千片每月)
中国	京东方	鄂尔多斯	5.5	16Q1	4
		成都	6	17Q3	48
		绵阳	6	19Q2	48
		重庆	6	21Q2	48
		福州	6	NA	48

资料来源：IHS，公开资料整理。

从上表可见，京东方在鄂尔多斯的 5.5 代线只有 4K 的月产能，而在成都、绵阳、重庆等地的 6 代线产能已经各达到 48K 的月产能，产能实现了 36 倍的提升。根据公开披露信息，京东方重庆工厂预计在 2021 年下半年陆续投产，福州工厂也已在规划中。未来，随着上述产线的投产，京东方的产能将继续快速增长。

从目前来看，OLED 行业发展快速，以京东方为代表的国内厂商产能的快速拓展，给上游 OLED 材料企业创造了较大的市场空间。

截至 2020 年末，公司在手订单量较低，主要系公司在手订单皆为短期须交付的订单。2021 年 1-3 月，公司销售给京东方的收入为 4,497.38 万元，同比上涨 4.20%，继续保持增长。

综上，报告期内，公司与京东方合作规模持续扩大，公司与京东方的合作具

有稳定性和可持续性。

综上所述，京东方作为公司第一大客户，其采购量下降对于公司利润总额存在一定影响，但通过新产品开发和产品迭代，公司与京东方合作规模持续扩大，向京东方销售规模、供货产品均逐年扩大。因此，公司与京东方的合作具有稳定性和可持续性。

3. 发行人产品是否存在被其他同类产品供应商替代的风险，是否存在更新换代或被淘汰的风险

公司 OLED 有机材料下游客户主要为 OLED 面板厂商，终端应用于手机、电视、电脑、平板、智能穿戴设备、VR 设备、车载显示等领域。随着下游客户产品的不断迭代，公司需要相应地调整或提升产品技术指标，设计出相应的产品方案。因此，若公司产品技术研发创新跟不上客户对产品更新换代的需求或持续创新不足、无法跟进行业技术升级迭代，可能会受到有竞争力的替代技术和竞争产品的冲击，从而存在公司产品被其他同类产品供应商替代、更新换代或被淘汰，使公司的经营业绩面临下滑的风险。

此外，在未来行业的发展过程中，不排除出现重大技术革新，导致工艺流程发生重大变化的可能；也不排除出现成本或性能更具优势的新型产品或材料，对现有产品实现重大替代的可能。如若出现上述情况，将对公司经营产生重大不利影响。

目前 OLED 行业尚处于快速发展阶段，因此公司存在产品或技术迭代的风险，但风险较小，具体原因如下：

(1) 客户认证周期长，OLED 材料被选定后在产品周期内轻易不会被更换

OLED 面板厂商对于 OLED 有机材料供应商选取极为严格，面板厂商首先面板厂商对供应商的生产能力、研发能力、信用情况等进行审核，审核通过后，面板厂商会提出初步的材料性能要求进入研发测试阶段。在研发测试阶段，供应商根据面板厂商提出的要求提供相关产品的样品搭配测试以及不同材料商相同功能层材料的对比测试。研发测试通过后进入材料验证阶段，开始对公司从小批量、中批量、大批量等各个阶段材料的品质均一性、量产稳定性、模组信赖性等进行

逐一验证。材料验证完成后进行现场审厂稽核，审厂通过后开始批量供货。

由于面板厂商对材料商审查非常严格，需要经过多轮的测试、论证通过后才能进入供应链体系。而对于量产供应的产品，为保持面板性能的稳定，一般在面板的生命周期内不会轻易更换相关的材料，因此相关材料被替换的风险较低。

(2) 公司持续迭代和开发新产品，与京东方等客户材料更新迭代相匹配

自进入京东方供应链体系后，在京东方多次产品迭代过程中，公司同步进行自身产品的迭代，开发了多种具有出色性能的产品，保持了 Red Prime 材料的持续供应，获得了客户的长期认可。目前，公司在保证 Red Prime 材料持续迭代及供应的同时，公司开发的 Red Host 材料、Green Host 材料、Green Prime 材料、Blue Prime 材料等已经在下游厂商处测试，持续提升公司的竞争力。

公司根据行业技术发展趋势，正在不断推进新产品、新技术的研发。截至 2020 年 12 月 31 日，公司 OLED 终端材料在研项目 7 项，对于 OLED 终端材料发光层、空穴阻挡层、电子传输层、空穴传输层等各类材料进行持续的研发，保持公司技术的不断更新和产品的迭代。

综上所述，公司始终坚持以研发投入和新产品开发为导向，凭借过硬的技术和优质的产品质量，报告期内，公司与京东方合作规模持续扩大，并已进入下一代产品的供应链体系。公司通过持续的研发投入，不断加强自身技术和产品的储备，持续满足下游客户产品更新换代的需求。因此，公司产品被其他同类产品供应商替代或者更新换代被淘汰的风险较小。

(六) 其他下游最终客户的拓展情况，发行人产品是否可应用于其他品牌产品，是否具备快速拓展新客户的能力；

1、其他下游最终客户的拓展情况

目前国内主要的 OLED 面板厂商包括京东方、华星光电、和辉光电、维信诺、天马集团，上述厂商占据了国内超过 90% 的 OLED 面板产能。公司目前已经通过认证并批量供应的客户包括京东方、和辉光电、华星光电，正在进行认证的客户包括维信诺、天马集团，信利集团等，测试的产品包括 Red Prime 产品、Red Host

产品，Green Host 产品、Green Prime 产品、Blue Prime 产品、ETL 产品等。

2、发行人产品是否可应用于其他品牌产品

公司目前主要产品为 Red Prime 材料和空穴传输层材料。基于 OLED 材料行业的特征，公司的产品是否可以应用于其他品牌的产品主要取决于以下条件：

(1) 其他品牌产品对于材料的性能指标是否相同

目前，OLED 面板行业具有严格的专利体系，各家厂商的屏幕子像素的排列（即 R、G、B 的排列）均具有专利保护，因此不同厂商使用的排列皆存在差异。例如三星所使用的是 RGB Diamond PenTile 排列、京东方使用的是 Delta 排列、华星光电使用的是 Pearl 排列。由于不同排列对于不同子像素在发光效率、发光寿命等方面的要求都存在差异，因此，不同厂商对于材料的性能指标的要求一般也存在不同。公司根据相应指标要求设计的产品也会存在差异。

(2) 其他品牌产品器件结构中其他各层材料是否相同

OLED 器件包含阳极、空穴注入层、空穴传输层、发光层、电子传输层、电子注入层和阴极，其中发光层又可以分为 Host/Dopant 层和 Prime 层。在各层叠加下形成完整的 OLED。OLED 器件各层材料之间的匹配性尤为重要，也是 OLED 面板厂商选择各层材料的重要标准之一。公司在为客户设计相应材料时，会根据其器件结构进行相应的设计，从而使材料在其器件机构应用时达到最优性能。由于不同厂商在搭建器件结构时会根据其终端客户的应用场景，结合生产工艺、生产成本等综合选择各层的材料，一般来说，不同品牌产品所选取的材料不会完全相同，从而公司给其他品牌设计的产品也都存在差异。

综上所述，由于目前 OLED 面板产品并非通用产品，每个面板厂商的器件结构皆存在一定差异，因此其对于每层材料的性能要求以及最后选择的材料组合都不相同。公司产品可以用于不同品牌公司的产品，但是为满足下游面板厂商的差异化需求，公司皆会根据其指标要求、器件结构设计最优产品，从而保证公司在客户端应用的产品皆为最优的产品。

3、是否具备快速拓展新客户的能力

OLED 面板厂商对于供应商筛选较为严格，一般供应商认证周期为 2-3 年，

时间较长。因此，公司拓展客户存在一定的周期，但公司一旦进入面板厂商供应商体系后，在较长时间内难以被替代，客户黏性较强。

报告期内，公司陆续通过京东方、和辉光电、华星光电的认证，进入其供应链体系并批量供货。公司具备良好的新客户开拓能力。目前，公司正在拓展维信诺、天马集团等客户。从国内 OLED 显示面板行业来看，上述 5 家企业已经占据了超过 90% 的市场份额，公司已经基本覆盖了国内主要的 OLED 面板厂商。

综上所述，由于行业的认证周期所限，行业内的供应商拓展新客户的周期一般较长。公司经过多年发展，已形成较强的研发能力、专利壁垒及规模化生产的能力，报告期内先后开拓了和辉光电、华星光电等客户，公司具备良好的新客户拓展能力。

(七)京东方是否指定上游供应商，公司的利润空间是否被锁定，与京东方或其供应商(如有)签订的合同是否有排他性条款，是否影响发行人向其他方销售、采购产品；

京东方等下游客户仅会对于产品的性能指标提出要求，而产品均由公司根据京东方的性能指标自主研发而成。OLED 终端材料的生产工艺复杂，需要由各种基础原料合成 OLED 升华前材料，再由 OLED 升华前材料升华提纯为 OLED 终端材料。OLED 终端材料的原材料配方和生产工艺皆为各家的机密，公司不会向下游客户透露自身的原材料配方和生产工艺。因此，京东方不存在指定上游供应商的情况，公司的利润空间也不存在被锁定的情况。

公司自主研发产品在与京东方签订的合同中不包含排他性条款，不影响公司向其他方销售的情况。公司与京东方合作研发的产品存在排他性条款。根据 2020 年公司与京东方签订的《合作协议》，合作研发的新材料开发成功并在京东方成功导入量产后，自协议生效日起 24 个月或京东方量产起 12 个月内(两者时间以后到期者为准)发行人不得将新材料提供给任何第三方。

(八)与京东方的结算方式及信用期在报告期内是否发生过改变，订单方式及

下单频率，是否符合其商业惯例；

报告期内，公司与京东方的结算方式及信用方式未发生变化，具体情况如下：

年 度	结算方式	信用期
2018 年度	电 汇	到货后月结 60 天
2019 年度	电 汇	到货后月结 60 天
2020 年度	电 汇	到货后月结 60 天

报告期内，公司与京东方订单方式为在《框架协议》的基础上，京东方根据实际需求向公司下达采购订单，无固定下单频率，符合其商业惯例。

(九)京东方如何确定调价条款及最优价格，定价的依据及公允性，与京东方其他供应商定价依据及定价水平是否一致，是否存在利益输送或其他安排；

1、京东方如何确定调价条款及最优价格，定价的依据及公允性

公司与京东方的定价原则主要系综合考虑开发周期、生产技术难易度、订单规模等因素进行报价，同时参考境外厂商同类产品价格，并经与客户协商后确定。每季度末，京东方会要求公司在上一季度的产品价格之上进行降价，并对下一季度产品价格进行报价，最终价格由公司与京东方协商后确定。

报告期内，公司销售给京东方产品价格调整情况请见本问题回复之“(五)”之“1、主要产品价格下滑以及 2020 年京东方收入比重下滑的原因”。

综上所述，公司与京东方的定价具有公允性。

2、与京东方其他供应商定价依据及定价水平是否一致，是否存在利益输送或其他安排

OLED 终端材料无公开市场价格，根据本次发行的中介机构对京东方的访谈，公司目前为其唯一的 Red Prime 材料国产供应商，京东方其他供应商皆为国外供应商，公司的价格较国外供应商具有一定优势。

公司的定价水平低于国外供应商，符合企业发展及行业发展的客观规律，不存在利益输送或其他安排，具体如下：

由于国外厂商进入 OLED 显示领域较早，国内 OLED 面板厂商在发展初期只能

通过进口国外的材料生产。国外厂商凭借着垄断优势，价格居高不下，对于国内面板厂商降本增效形成了较大的阻力。因此，国内 OLED 面板厂商在发展过程中希望引入其他的材料供应商从而能够突破国外材料的垄断。

在此背景下，公司作为国产 OLED 材料厂商，通过高品质低价格的产品打入了京东方的供应链体系，为解决我国 OLED 面板厂商长期依赖国外厂商的格局做出了贡献。为了替代国外材料，一方面，公司在产品性能上需要达到国外材料的水准，另一方面，公司需要在价格和服务上超越国外供应商，从而才有可能作为新入者进入下游面板厂商的供应链体系。因此，公司在保证自身盈利能力的情况下，定价低于国外供应商，实现对于国外材料的替代，符合企业自身发展的规律，也符合 OLED 行业发展的规律。不存在利益输送或其他安排。

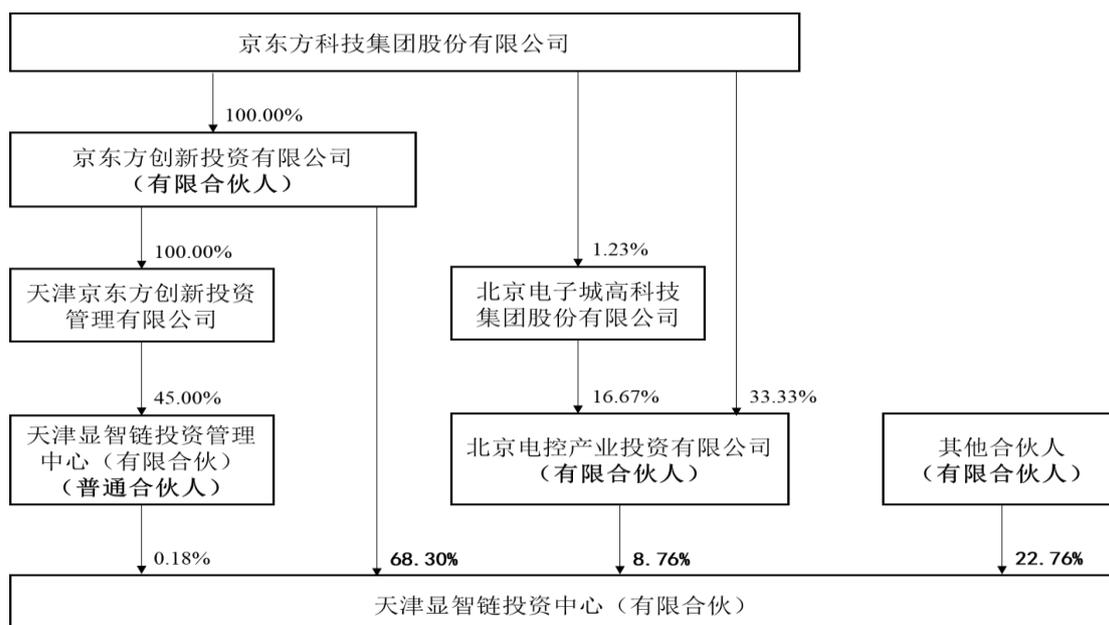
(十)京东方持股的具体情况及其入股价格的公允性，是否需确认股份支付，是否符合企业会计准则的规定；

1、京东方持股的具体情况

京东方持有公司股东天津显智链及苏州芯动能的股份具体情况如下：

(1)京东方为公司股东天津显智链的股东

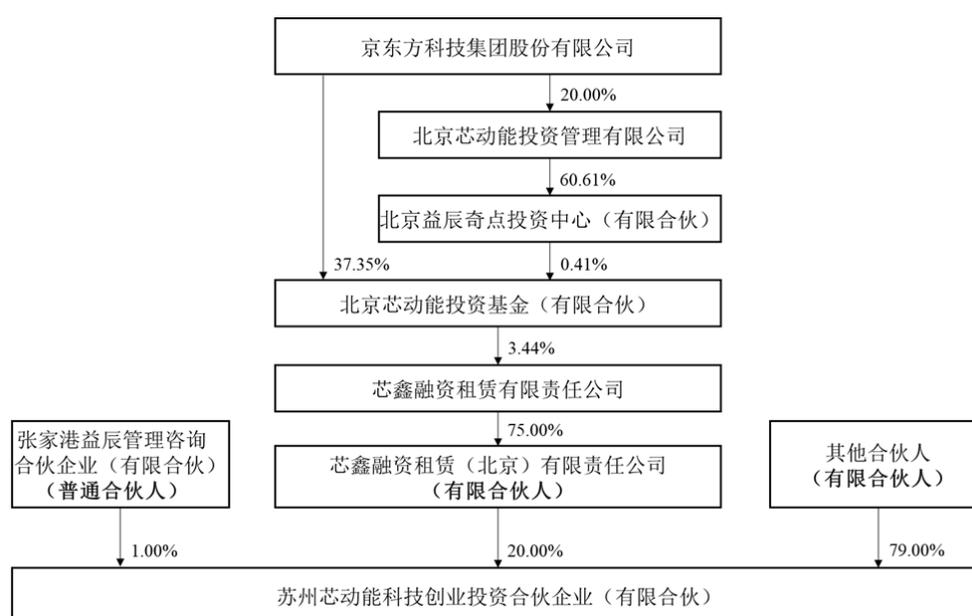
天津显智链持有公司 4.17%的股份，京东方持有天津显智链的股权的情况如下：



京东方持有京东方创新投资有限公司 100%股权。京东方创新投资有限公司持有天津显智链 68.30%的份额，为天津显智链的有限合伙人。同时，京东方创新投资有限公司通过全资子公司天津京东方创新投资管理有限公司持有天津显智链投资管理中心(有限合伙)45%的合伙份额，天津显智链投资管理中心(有限合伙)持有天津显智链 0.18%的份额，为天津显智链的普通合伙人。

(2) 京东方为公司股东苏州芯动能的股东

苏州芯动能持有公司 0.60%的股份。京东方持有苏州芯动能的股权的情况如下：



京东方直接持有北京芯动能投资基金(有限合伙)37.35%的份额。同时,京东方持有北京芯动能投资管理有限公司20%的股权,北京芯动能投资管理有限公司持有北京益辰奇点投资中心(有限合伙)60.61%的份额,北京益辰奇点投资中心(有限合伙)持有北京芯动能投资基金(有限合伙)0.41%的份额。

北京芯动能投资基金(有限合伙)持有芯鑫融资租赁有限责任公司3.44%的份额,芯鑫融资租赁有限责任公司持有芯鑫融资租赁(北京)有限责任公司75%的股权。芯鑫融资租赁(北京)有限责任公司持有苏州芯动能33.33%的份额。

2、京东方入股情况

2020年9月18日,莱特光电2020年第六次临时股东大会作出决议,同意向天津显智链发行82.92万股,发行价格为48.24元/股。同意向苏州芯动能发行41.46万股,发行价格为48.24元/股。上述增资事项已经中汇会计师出具的中汇会验[2020]7061号报告审验。

同日,王亚龙与天津显智链签署了《股份转让协议》,约定王亚龙将持有的莱特光电207.30万股股份转让给天津显智链,转让价格为48.24元/股。2020年9月22日,王亚龙收到天津显智链支付的股份转让款。

2020年10月10日,西安市市场监督管理局向公司核发了变更后的《营业执照》。

3、京东方入股价格的公允性,是否需确认股份支付,是否符合企业会计准则的规定

根据中国证券监督管理委员会于2019年3月25日发布的《首发业务若干问题解答(二)》“问题1、股份支付(2)公允价值”中所述,“在确定公允价值时,可合理考虑入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化、行业特点、同行业并购重组市盈率水平、股份支付实施或发生当年市盈率与市净率指标等因素的影响;也可优先参考熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定公允价值,如近期合理的PE入股价;也可采用恰当的估值技术确定公允价值,但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法,如明显增长预期下按照成本法评估的每股净资产价值或账面净资产

产。”

根据上述规定，就京东方入股价格与其入股前后六个月其他股东入股的价格比较如下：

时间	方式	入股股东	入股价格 (元/股)
2020.3	增资	厦门建发新兴产业股权投资贰号合伙企业(有限合伙)	48.24
2020.4	转让/ 增资	骆梅婷、北京君联慧诚股权投资合伙企业(有限合伙)、北京君联成业股权投资合伙企业(有限合伙)等	48.24
2020.6	转让	成都鼎量圳兴股权投资合伙企业(有限合伙)、宁波梅山保税港区鼎量淳熙股权投资合伙企业(有限合伙)等	48.24
2020.8	转让	彭琪	48.24
2020.10	转让	龙福良	48.24
2020.10	增资	天津芯动能、苏州芯动能、北京君联成业股权投资合伙企业(有限合伙)、北京君联成业股权投资合伙企业(有限合伙)等	48.24
2021.2	转让	鼎量淳熙	48.24 (复权后)

[注]2020年12月，经公司第八次临时股东大会决议同意，公司在册全体股东每10股转增42股。2021年2月，鼎量淳熙从王亚龙处受让股份的价格为9.28元/股，复权后价格为48.24元/股。

从上表可见，天津显智链及苏州芯动能入股价格均为48.24元/股，与前后六个月其他股东的入股价格一致，价格公允。因此，天津显智链及苏州芯动能入股公司无需确认股份支付，符合企业会计准则的规定。

(十一)王亚龙控制的企业重庆宇隆与发行人同为京东方的供应商的原因及合理性，发行人与重庆宇隆之间的业务是否相互独立，是否存在利益输送或其他安排；

1、王亚龙控制的企业重庆宇隆与发行人同为京东方的供应商的原因及合理性

公司的主要产品 OLED 终端材料为蒸镀环节使用的有机发光材料，是制造 OLED 的核心材料，通过蒸镀的方式沉积到玻璃基板上，形成 OLED。重庆宇隆的主要产品为核心电路控制板、光学膜片、功能胶带等，主要产品应用于 LCD 的模组环节。

京东方为国内市场占有率第一的显示面板企业，发行人及重庆宇隆基于自身的发展需求，因此客户皆包括京东方，但双方在产品、原材料、用途等方面皆完全不同，具体情况如下：

项 目	公 司	重庆宇隆
主营业务	主要从事 OLED 有机材料的研发、生产和销售。	主要从事核心电路控制元件和精密模切产品的研发、生产和销售
主要产品	OLED 终端材料、OLED 中间体	核心电路控制板、光学膜片、功能胶带等
原材料	化学品原料、催化剂等	印制电路板 (PCB)、柔性电路板 (FPC)、光学膜、胶带等
产品用途	应用于 OLED 发光功能材料层	应用于 LCD、OLED 等显示模组
专利技术	OLED 有机材料相关专利技术	SMT、精密模切相关专利技术

综上所述，公司与重庆宇隆向京东方提供不同的产品，且相互之间产品不存在重叠，公司与重庆宇隆同为京东方的供应商，但与京东方对接的皆为不同的部门，京东方内部各部门之间相互独立，具备合理性。

2、发行人与重庆宇隆之间的业务相互独立，不存在利益输送或其他安排

(1) 资产独立

公司具备与生产经营有关的生产系统和配套设施，合法拥有与生产经营有关的土地、厂房、机器设备以及商标、专利的所有权或者使用权，具有独立的原料采购、产品生产和产品销售系统。公司资产独立于重庆宇隆及其子公司。

(2) 业务独立

公司主要从事 OLED 中间体和 OLED 终端材料的研发、生产和销售，产品主要用于生产 OLED。重庆宇隆主要从事核心电路控制板、光学膜片、功能胶带等的研发、生产和销售，产品主要应用于 LCD 等显示模组。

公司与重庆宇隆业务不存在重叠的情况。公司的业务独立于重庆宇隆及其控制的其他企业，公司与重庆宇隆及其控制的其他企业间不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，不存在严重影响独立性或者显失公平的关联交易。

(3) 人员独立

公司人员与重庆宇隆人员相互独立。公司的总经理、副总经理、财务负责人和董事会秘书等高级管理人员未在重庆宇隆及其控制的其他企业中担任除董事、

监事以外的其他职务，未在重庆宇隆及其控制的其他企业中领薪；公司的财务人员未在重庆宇隆及其控制的其他企业中兼职。

(4) 财务独立

公司已建立独立的财务核算体系、能够独立作出财务决策、具有规范的财务会计制度和对分公司、子公司的财务管理制度；公司未与重庆宇隆及其控制的其他企业共用银行账户。

(5) 机构独立

公司严格按照《公司法》等法律法规的有关规定，设立股东大会、董事会、监事会、经理层及生产经营必需的职能部门，建立了规范的法人治理结构和完善的内部规章制度，独立行使经营管理职权。公司与重庆宇隆不存在机构混同的情形。

综上所述，发行人与重庆宇隆之间的业务相互独立，不存在利益输送或其他安排。

(十二) 发行人是否业务完整，具有直接面向市场独立持续经营的能力。

1、发行人资产完整，业务及人员、财务、机构独立，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，不存在严重影响独立性或者显失公平的关联交易，符合《科创板首次公开发行股票注册管理办法(试行)》第十二条第(一)项的规定。

2、发行人报告期主营业务一直为从事 OLED 有机材料的研发、生产及销售，实际控制人一直为王亚龙，董事、高级管理人员等管理团队及核心技术人员均保持稳定，没有发生重大不利变化；发行人控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东持有的发行人股份权属清晰，实际控制人没有发生变更，不存在导致控制权可能变更的重大权属纠纷，符合《科创板首次公开发行股票注册管理办法(试行)》第十二条第(二)项的规定。

3、发行人不存在主要资产、核心技术、商标等的重大权属纠纷，重大偿债风险，重大担保、诉讼、仲裁等或有事项，经营环境已经或者将要发生的重大变

化等对持续经营有重大不利影响的事项，符合《科创板首次公开发行股票注册管理办法(试行)》第十二条第(三)项的规定。

综上，发行人业务完整，具有直接面向市场独立持续经营的能力，符合《注册管理办法》第十二条的规定。

(十三)核查程序

申报会计师实施以下核查程序：

1、对京东方进行访谈，了解公司与京东方合作方式及合作历史、公司与京东方交易过程中的业务合作情况，包括定价机制、价格调整流程、信用期、结算方式、订单方式及下单频率等具体方式；

2、对 MS 进行访谈，了解公司与 MS 合作过程、合作历史、合作背景等，并；查阅公司与 MS 签署的《中外合资经营企业合作合同》、MS 向京东方递交的《关于业务转移的公函》等相关文件资料；

3、查阅发行人所处 OLED 面板、材料行业相关行业、市场研究报告以及同行业上市公司招股说明书、年度报告等公开资料，了解发行人所处行业市场规模、增速、未来发展趋势以及下游面板行业未来产能规划情况等；

4、访谈发行人销售人员，查阅发行人报告期内的销售情况，检查发行人报告期内的客户合作情况，了解发行人目前新产品送样和测试情况；

5、获取并核查报告期京东方期末应收账款期后回款银行回单，检查发行人是否存在京东方应收账款回款风险；

6、通过公开资料查询了解京东方主要的材料供应商情况；通过访谈发行人销售人员，了解发行人与京东方其他供应商竞争优劣势，比较发行人及同类产品供应商与京东方的定价机制；

7、查阅发行人报告期内销售记录、订单等，获取并核查公司与京东方报价单，比较分析公司与京东方交易各年度、季度产品价格，检查发行人向京东方销售产品价格、收入波动的具体原因；

8、获取发行人关于京东方向其采购终端材料产品的敏感性分析测试表，检

查敏感性分析测试正确性及变化原因；

9、获取公司向京东方、和辉光电、华星光电和维信诺研发送样测试相关单据，向公司业务人员了解具体产品测试情况；获取公司进入京东方、和辉光电和华星光电供应商体系相关表单；

10、通过访谈发行人研发人员、技术人员以及查阅市场公开资料，了解发行人所处行业新产品迭代情况；

11、获取公司与京东方和华星光电签订的合作开发协议，向公司研发人员了解研发流程以及具体研发情况；

12、查阅发行人与京东方签署的相关合同、订单以及往来邮件等资料，检查京东方是否向发行人指定供应商，是否存在排他性条款等；

13、查阅发行人与京东方签署的相关合同、订单，检查发行人与京东方订单方式、频率、信用期等情况；

14、访谈京东方经办人员及发行人经办人员，查阅发行人与京东方签署的相关合同、订单以及交易记录，检查其与发行人调价条款、最优价格、定价依据及公允性；

15、获取并核查公司与华星光电、和辉光电报告期内及 2021 年 1-3 月订单、送货单、验收单等单据，验证销售真实性；

16、获取并核查公司与京东方的签订的框架协议、订单、送货单、验收单等单据，验证销售真实性；

17、核查 2020 年公司历次增资及转让相关转让协议、增资协议、三会资料，取得 2020 年历次增资银行回单；取得实控人王亚龙股权转让款相关银行回单；

18、通过公开渠道查询天津显智链和苏州芯动能股权结构，向上穿透至最终控股方，验证公司对京东方持股情况的判断；逐条比对企业会计准则及《首发若干问题解答》关于股份支付的相关规定，复核公司对京东方入股未确认股份支付是否准确；

19、访谈重庆宇隆主要业务人员，了解重庆宇隆主要业务类型、主要产品、主要客户等，核查重庆宇隆与发行人同为京东方的供应商的原因及合理性；

20、访谈重庆宇隆主要业务人员，核查其主要经营场所、主要生产设备和配套设施，了解其主要经营业务的独立性；

21、获取发行人与重庆宇隆的全部人员花名册，并进行了比对，核查公司主要管理人员是否在重庆宇隆及其控制的企业领薪或担任除董事、监事以外的其他职务；核查发行人财务人员是否在重庆宇隆及其控制的其他企业中兼职；

22、访谈重庆宇隆主要财务人员，核查其财务核算体系的独立性以及相关财务制度建立情况；取得发行人报告期内的银行流水及银行账户开立账户清单，核查是否存在共用银行账户的情况；

23、取得发行人报告期内三会运作情况及内部组织架构设置情况，核查发行人机构的设立独立性；

24、获取并核查报告期内公司与重庆宇隆代垫成本费用相关报销单、记账凭证、原始凭证、银行回单，取得公司支付相应代垫成本费用银行回单，获取并核查 2021 年公司及重庆宇隆相关报销单、银行回单及报销人款项银行回单；

25、获取并核查公司通过王亚龙和李红燕及其控制企业与重庆宇隆资金拆借本金及利息银行回单，复核资金占用费计算表；

26、获取并核查公司对重庆宇隆担保对应债务银行履行完毕银行回单；

27、按照《科创板首次公开发行股票注册管理办法(试行)》第十二条逐条比对核查，判断发行人是否具有面向市场独立持续经营的能力。

(十四) 核查结论

通过上述核查程序，申报会计师得出以下核查结论：

1、发行人已在招股说明书中就其与京东方合作方式和合作历史情况进行了补充披露；

2、发行人已在招股说明书中就目前销售集中于京东方的情况下是否存在收入增长的市场空间有限以及新市场拓展的风险进行了补充披露；

3、京东方经营情况良好，截至本回复出具日，发行人各报告期各期末对京东方相关应收款项均已收回，发行人对京东方应收款项风险较低；

4、发行人已对 OLED 终端材料厂商的基本情况进行了相关说明，发行人系国产本土 OLED 终端材料厂商，在产品价格、合作研发、技术服务等方面具有竞争优势，而国外 OLED 终端材料厂商在产业规模、技术积累、资金实力上较发行人具有一定优势；

5、发行人主要产品价格下降主要系受到生产技术与工艺提升，成本下降而造成产品价格下降，符合行业发展规律；公司 2020 年京东方收入比重下滑主要系公司继续开发新客户及新市场导致收入结构变动所致，公司各项业务均在有序发展中，盈利能力不断增强，具备合理性；

6、京东方采购减少将对发行人的公司业绩造成一定影响；报告期内，发行人与京东方合作规模逐步扩大，业务具有稳定性和可持续性；发行人产品被其他同类产品供应商替代或者更新换代被淘汰的风险较小；

7、由于下游客户的差异化需求，发行人产品并不直接用于下游不同客户品牌产品；公司已陆续通过京东方、和辉光电、华星光电的认证，具备良好的拓展新客户能力；

8、京东方未对发行人制定上游公司供应商，发行人利润空间不存在被锁定的情形；公司自主研发的产品未与京东方签订排他性条款，不影响发行人向其他方销售、采购产品。公司与京东方合作研发的产品存在排他性条款，约定自协议生效日起 24 个月或京东方量产起 12 个月内（两者时间以后到期者为准）发行人不得将新材料提供给任何第三方，具备商业合理性；

9、发行人与京东方结算方式及信用期在报告期内发生过改变，订单方式及下单频率符合商业惯例；

10、发行人与京东方确定调价条款符合商业惯例，定价依据合理，交易价格公允，与京东方定价依据一致；发行人定价水平低于国外供应商，符合企业发展及行业发展的客观规律，不存在利益输送或其他安排；

11、发行人已对京东方间接持股的具体情况进行了相关说明，苏州芯动能、天津显智链入股价格与前后六个月 PE 股东入股价格一致，无需确认股份支付，符合《企业会计准则》及《首发业务若干问题解答（二）》的相关规定；

12、发行人与重庆宇隆向京东方提供不同的产品，且相互之间产品不存在重叠，公司与重庆宇隆同为京东方的供应商，具备合理性；发行人与重庆宇隆之间的业务相互独立，不存在利益输送或其他安排；

13、发行人与重庆宇隆在资产、财务和机构方便保持独立，人员除董事存在重合外，高级管理人员不存在重合，客户仅有京东方重合，所供产品及业务线不存在重合，供应商方面仅有装修供应商存在重合，上述重合部分不影响公司业务独立，不形成同业竞争，发行人与重庆宇隆业务相互独立；

14、发行人与重庆宇隆报告期内存在代垫成本费用、担保和资金拆借情况，双方关联交易已结清或已履行完毕，不存在利益输送或其他安排；

15、发行人资产独立，与京东方业务及人员、财务、机构相互独立，不存在严重影响独立性或者显失公平的关联交易，发行人业务完整，具有直接面向市场独立持续经营的能力。

三、第 11 题：关于资产

11.1 招股说明书披露，发行人及其子公司取得的专利中有 5 项为继受取得。

根据申报材料，5 项继受取得的专利中，两项由子公司莱特迈思从发行人处取得，三项从 MS 处取得。2017 年 9 月 29 日，莱特迈思与 MS 签署《无形资产出资协议书》，约定 MS 以六项无形资产作价并完成对莱特迈思的出资。除已继受取得的专利外，其他三项专利技术均未形成发行人的专利资产。

请发行人说明：(1)MS 作价出资的六项无形资产的具体内容和用途，其他三项专利技术均未形成发行人的专利资产的原因，是否存在障碍；(2)是否存在减值情况，相应减值计提是否充分；(3)受让取得相关专利的取得方式、取得价格和公允性，是否存在法律风险，权属是否存在瑕疵、纠纷和潜在纠纷；(4)受让专利和原始取得专利分别与发行人产品的对应关系，并结合专利继受取得的情况和发行人核心技术情况，说明发行人是否具有独立研发能力。

请发行人律师对说明(3)进行核查并发表明确意见。

请申报会计师对说明(2)进行核查并发表明确意见。

回复：

(一)MS 作价出资的六项无形资产是否存在减值情况，相应减值计提是否充分。

MS 出资的六项无形资产具体情况如下：

序号	无形资产名称
1	有机电致发光器件用化合物的制备方法(201680001852.X)
2	有机电致发光器件(201680002340.5)
3	有机电致发光器件用化合物、包含其的有机电致发光器件(201680002339.2)
4	有机电致发光器件(201680002346.2)
5	新型有机化合物及包含其的有机电致发光器件(201610896373.0)
6	有机物升华提纯装置(201611064373.0)

报告期内，OLED 显示行业快速发展，公司 OLED 终端材料的销售收入快速增长，上述专有技术中第 1 项应用于公司 OLED 终端材料，第 6 项应用于所有产品，报告期内公司 OLED 终端材料销售情况良好，上述专有技术不存在减值迹象。第 2 至第 5 项无形资产尚未形成收入，公司聘请了评估机构对四项无形资产以 2020 年 12 月 31 日为基准日进行了资产减值测试评估并出具了《陕西莱特迈思光电材料有限公司持有的四项无形资产减值测试资产评估报告》(中联(陕)评报字[2021]第 1064 号)，采用收益法对四项无形资产预计可收回金额进行评估，评估结果如下所示：

单位：万元

序号	名称	专利号/申请号	评估值	账面价值
1	有机电致发光器件用化合物、包含其的有机电致发光器件	201680002339.2	179.32	171.38
2	有机电致发光器件	ZL201680002346.2	166.81	84.79
3	有机电致发光器件	ZL201680002340.5		
4	新型有机化合物及包含其的有机电致发光器件	ZL201610896373.0	164.19	106.7
合计			510.32	362.87

经评估，4 项无形资产的预计可收回金额高于账面价值，无需计提减值准备。

综上所述，MS 作价出资的六项无形资产不存在减值情况，无需计提减值准

备。

(二) 核查程序

申报会计师实施以下核查程序：

1、获取并查阅莱特迈思与 MS 签署《无形资产出资协议书》、专利移交文件、移交清单等资料；

2、获取并查阅 MS 作价出资六项无形资产的专利申请文件，了解六项无形资产的具体内容和用途；

3、获取并查阅六项无形资产的权属证明文件，确认相关专利权属问题；

4、获取并查阅中联评估出具的《MS 拟以其拥有的无形资产对陕西莱特迈思光电材料有限公司出资项目资产评估报告》（中联（陕）评报字[2017]第 1284 号），将报告期内产生的相关收入与评估报告预测数进行比较分析；

5、获取并复核中联评估出具的《陕西莱特迈思光电材料有限公司持有的四项无形资产减值测试评估项目资产评估报告》（中联（陕）评报字[2021]第 1064 号），复核评估报告的评估过程，结合市场条件，判断相关资产是否发生减值。

(三) 核查结论

通过上述核查程序，申报会计师得出以下核查结论：

公司无形资产减值测试方法、过程和结果合理，MS 作价出资的六项无形资产中，两项直接和销售产品相关的专利对应的产品销售毛利率较高，报告期实现的收入大于评估报告预测收入，不存在减值迹象；四项尚未取得收入的无形资产，已进行了资产减值测试评估，评估合理，不存在减值情况，无需计提减值准备。

11.2 招股说明书披露，发行人取得两项专利实施许可权。

中联资产评估集团有限公司于 2020 年 3 月 20 日出具资产评估报告，莱特迈思取得的上表中两项专利实施许可权于评估基准日 2020 年 2 月 29 日的评估价值为 2,069.76 万元。

2020年3月31日，公司与MS签署了《专利实施许可合同》，两项专利的许可期限为2020年3月31日至2026年1月31日，许可费合计为2,000万元人民币。两项专利的许可范围和许可条件中包括针对核心客户(京东方与和辉光电，以及该两家公司的现有和未来子公司)的独占许可和针对一般客户的普通许可。被许可方有权在许可期内实施改进。被许可方对其实施改进而获得的新技术成果、发明、创造等享有所有权，并不受被许可专利的限制。被许可方有权在中国或其他国际或地区申请获得专利授权或申请获得其他知识产权、权利、资质、许可的登记、注册或备案。

请发行人说明：(1)《专利实施许可合同》签署主体和两项专利实施许可权取得主体不一致的原因和合理性，专利许可期限是否超过专利保护期限，是否存在法律风险，专利许可是否存在瑕疵、纠纷和潜在纠纷；(2)是否存在减值情况，相应减值计提是否充分；(3)专利许可之前，发行人是否使用相关专利，具体合作方式；(4)许可专利与发行人产品的对应关系，并结合专利许可的情况和发行人核心技术情况，说明发行人是否具有独立研发能力；(5)结合对核心客户独占许可的情况，说明发行人业务是否对专利许可存在重大依赖，对业务发展独立性和持续经营的影响；(6)是否对许可专利实施改进，获得新技术成果的具体情况，是否存在瑕疵、纠纷和潜在纠纷。

请发行人律师对说明(1)进行核查并发表明确意见。

请申报会计师对说明(2)进行核查并发表明确意见。

回复：

(一)两项专利实施许可权是否存在减值情况，相应减值计提是否充分。

公司于2020年3月31日获得上述两项专利实施许可。上述两项专利实施许可主要用于公司终端材料Red prime和BD两种产品，其中Red prime材料在2020年3-12月销售情况良好，不存在减值迹象。BD产品尚在研发阶段，根据中联资产评估集团有限公司出具的《陕西莱特迈思光电材料有限公司拟了解专利实施许可权价值项目资产评估报告》(中联评报字[2020]第940号评估)，预计BD于2023年实现收入。

目前，OLED 行业正在快速发展阶段，下游 OLED 面板厂商快速扩产带来巨大的市场空间，国内外终端材料的市场环境未发生重大变化，因此上述两项专利实施许可权不存在明显减值迹象，无需计提减值准备。

(二) 核查程序

申报会计师实施以下核查程序：

1、获取并查阅莱特光电与 MS 签署《BD 专利实施许可合同》、《R' Prime 专利实施许可合同》、支付专利授权费用的银行回单等证明文件，在国家知识产权局官方网站查询备案情况；

2、获取并复核中联评估出具的《陕西莱特迈思光电材料有限公司拟了解专利实施许可权价值项目资产评估报告》(中联评报字[2020]第 940 号)，结合上述两项专利对应产品销售情况综合判断相关资产是否发生减值。

(三) 核查结论

通过上述核查程序，申报会计师得出以下核查结论：

公司无形资产减值测试方法、过程和结果合理，两项专利实施许可权目前销售情况高于评估报告预测，产品毛利率较高，两项专利许可无减值情况，无需计提减值准备。

四、第 12 题：关于生产模式

招股说明书披露，公司的产品以自产为主，在自有产能不足时，公司会选择部分产品委托第三方工厂进行加工生产或者向第三方进行采购。根据招股说明书，报告期内，OLED 终端材料产能利用率分别为 15.92%、54.31%和 73.23%，产能利用率较低；公司主要产品 2018、2019 的产销率也较低。

请发行人披露：(1) 在生产模式部分准确披露自主生产与外协生产的主要情况；(2) 在原材料采购部分披露原材料采购内容及占比情况，其他占比较小原材料的主要内容；(3) 产能利用率及产销率较低的原因，生产模式对于“在自有产

能不足时,公司会选择部分产品委托第三方工厂进行加工生产或者向第三方进行采购”的披露是否准确。

请发行人说明:(1)报告期内自产、外协生产涉及的产品、工序,报告期各期与外协厂商之间外协加工费的定价依据及定价公允性,与行业内是否一致;(2)报告期内主要原材料的价格变化是否与市场同类产品的价格及变动趋势一致;(3)外协厂商是否主要为发行人代工,对外协厂商是否存在依赖,各外协厂商及供应商与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他安排,是否存在为发行人代垫成本费用情形;(4)具体外协加工方式(包工包料或包工不包料)及会计处理,是否符合企业会计准则的规定;(5)采取外协生产异地存放的存货是否完整纳入存货范围;(6)主要能源耗用与产量不匹配的原因及合理性。

请申报会计师核查并发表明确意见。

回复:

(一)在生产模式部分准确披露自主生产与外协生产的主要情况;

公司主要产品为 OLED 终端材料、OLED 中间体和其他中间体。公司的产品以自产为主,在自有产能不足时,公司会选择部分产品委托第三方工厂进行加工生产或者向第三方进行采购。不同产品的具体生产模式如下:

1、OLED 终端材料

公司 OLED 终端材料生产以自主生产为主,不存在委外生产的情况。报告期内,OLED 终端材料产能利用率分别为 15.92%、54.31%和 73.23%,产能利用率逐年提升。

公司 2018 年 OLED 终端材料产能利用率较低,主要原因为公司 2018 年产线尚处于产能爬坡阶段,产能利用率较低,产品产出较少。2019 年至 2020 年,随着公司工艺的不断改进,叠加公司客户及业务规模的持续增长,公司产能利用率快速提升。

2018 年,由于莱特迈思产能利用率较低。为保障客户订单的及时交付,公司向 MS 采购了部分 OLED 终端材料作为补充。2018 年-2019 年,随着公司产能利用率提升,公司自产产品能够满足稳定供应,公司相应减少了向 MS 采购 OLED 终

端材料的规模。2019年4月开始，公司不再向MS采购终端材料。

2020年，基于收购MS持有莱特迈思49%股权的一揽子交易，公司收购了MS部分存货。

报告期内，公司仅存在向MS采购OLED终端材料。公司自产及向MS采购终端材料的销售收入及占比情况如下：

单位：万元

OLED终端材料	2020年度		2019年度		2018年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
自产	19,077.06	99.17%	14,796.55	95.56%	5,162.03	82.47%
外采	160.60	0.83%	687.84	4.44%	1,097.49	17.53%
合计	19,237.66	100.00%	15,484.39	100.00%	6,259.52	100.00%

报告期内，公司自产OLED终端材料的销售收入占比分别为82.47%、95.56%和99.17%，占比较高。报告期内，公司向MS采购系公司解决产能爬坡阶段产能不足的战略补充，采购后根据自身产能、生产计划、客户需求等综合考虑并进行后续销售或进一步加工后销售。

2、OLED中间件和其他中间件

公司OLED中间件和其他中间件以自主生产为主。报告期内，公司中间件的产能利用率分别为88.7%、85.24%和89.34%，保持在较高水平。

由于中间件生产为多步骤的反应过程，根据生产工艺和生产步骤需要占据多个反应釜。因此在订单集中、多个产品同时生产时会存在暂时性的产能不足，公司根据产品交付周期会在产能不足时选择部分产品委托第三方工厂进行加工生产或者对外采购。

报告期内，公司自产中间件、外协加工中间件的数量和占比如下：

单位：kg

项目	2020年度		2019年度		2018年度	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比
自产中间件数量	6,917.55	69.24%	5,431.54	72.54%	4,273.66	71.44%
其中：用于对外出售	5,287.77	52.93%	3,917.34	52.32%	4,005.64	66.96%

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	数 量	占 比	数 量	占 比	数 量	占 比
用于生产终端材料	1,629.78	16.31%	1,514.20	20.22%	268.03	4.48%
外协加工数量	3,072.83	30.76%	2,056.08	27.46%	1,708.57	28.56%
合 计	9,990.38	100.00%	7,487.62	100.00%	5,982.23	100.00%

(1) 外协加工数量和金额占比

报告期内，公司外协加工的数量及金额占比情况如下：

项 目	2020年度	2019年度	2018年度
外协加工数量(KG)	3,072.83	2,056.08	1,708.57
外协加工金额(万元)	463.86	317.95	405.46
外协加工费用占营业成本的比例	4.21%	4.17%	4.92%

公司 OLED 中间体和其他中间体的外协生产模式为将“多步化学合成反应”中的一个步骤或多个步骤交给外协厂商完成，外协厂商加工后交付给公司。报告期内，外协加工费用占营业成本的比例皆在 5% 以下，占比较低。

报告期内，公司外协加工的数量有所增加，主要系：1) 随着公司中间体业务的拓展，下游需求增长带来生产需求的增加；2) 随着公司 OLED 终端材料业务的快速扩张，公司自有产能优先用于自产 OLED 中间体/升华前材料，因此在产能不足时，部分中间体委外加工或对外采购。

(2) 主要外协厂商的情况

报告期内，公司主要外协厂商的情况如下：

单位：万元，千克

外协厂商名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	外协金额	外协数量	外协金额	外协数量	外协金额	外协数量
甘肃科瑞	145.70	980.00	317.95	2,056.08	157.19	745.59
甘肃普瑞熙	318.16	2,092.83	-	-	-	-
其他外协厂商	-	-	-	-	248.27	962.98
合 计	463.86	3,072.83	317.95	2,056.08	405.46	1,708.57

[注]其他外协厂商仅为短期合作，交易金额皆在 100 万以下。

报告期内，公司主要外协厂商为甘肃科瑞及甘肃普瑞熙。其余 2018 年外协厂商仅为短期合作，2018 年后均已无合作。上述两家外协厂商的具体情况如下：

1) 甘肃科瑞

中文名称	甘肃科瑞生物科技有限公司
成立日期	2012-04-16
注册资本	1,885 万元人民币
法定代表人	李建东
注册地址	甘肃省白银市白银区兰包路 333 号(08)3 幢 1-01 科研二号楼 215 室
营业范围	医药中间体的生产及销售；化工工艺技术的咨询、服务与转让；化工原料及产品(不含危险化学品及易制毒品)的销售。(以上项目国家禁止经营的除外；依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。)

2) 甘肃普瑞熙

中文名称	甘肃普瑞熙药业有限公司
成立日期	2020-08-03
注册资本	200 万元人民币
法定代表人	张永亮
注册地址	甘肃省白银市白银区兰包路 333 号(08)3 幢 1-01 科研楼二号楼 217
营业范围	有机化学原料制造(不含国家限制经营及取得前置许可经营项目)；其他专业咨询与调查；其他化工产品批发(不含国家限制经营及取得前置许可经营项目)；技术推广服务。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)***

[注]甘肃普瑞熙法定代表人张永亮原为甘肃科瑞的总经理。2020 年，张永亮创立了甘肃普瑞熙从事中间体加工、生产。

2020 年 10 月以来，随着公司自建蒲城工厂新增产能的逐步投产，公司减少了对外协加工服务的采购。但未来仍可能在客户订单骤增或提货期紧急的情况下，通过外协方式来满足短期产能不足。

(二)在原材料采购部分披露原材料采购内容及占比情况，其他占比较小原材料的主要内容；

1、主料

报告期内，公司主料主要包括卤代类化合物、胺类化合物、硼酸类化合物、

酯类化合物、芳环及杂芳环类化合物等，具体情况如下：

单位：万元

产品名称	2020年		2019年		2018年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
卤代类化合物	1,487.35	48.10%	955.03	53.17%	970.05	62.84%
胺类化合物	521.26	16.86%	226.76	12.62%	169.06	10.95%
芳环及杂芳环类化合物	293.92	9.50%	174.86	9.74%	90.77	5.88%
硼酸类化合物	237.32	7.67%	93.25	5.19%	133.33	8.64%
其他化合物	552.57	17.86%	346.31	19.28%	180.49	11.70%
合计	3,092.42	100.00%	1,796.20	100.00%	1,543.72	100.00%

[注]其他化合物包括酯类化合物、烷基类化合物、盐类化合物等

2、催化剂

催化剂主要包括三(二亚苄基丙酮)二钯、四三苯基膦钯、醋酸钯等，具体情况如下：

单位：万元

产品名称	2020年		2019年		2018年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
三(二亚苄基丙酮)二钯	789.37	52.49%	536.11	63.41%	133.5	28.03%
四三苯基膦钯	312.62	20.79%	99.66	11.79%	290.83	61.07%
醋酸钯	110.09	7.32%	101.27	11.98%	38.08	8.00%
其他	291.77	19.41%	108.45	12.84%	13.84	2.91%
总计	1,503.84	100.00%	845.50	100.00%	476.24	100.00%

[注]其他包括双(三环己基膦)、钯碳、二氯二叔丁基-(4-二甲基氨基苯基)膦钯等。

3、辅料

公司辅料主要包括四氢呋喃、正庚烷、甲苯、二氯甲烷、正丁基锂等，具体情况如下：

单位：万元

产品名称	2020年		2019年		2018年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
四氢呋喃	191.95	16.41%	81.52	9.19%	155.72	20.35%

产品名称	2020年		2019年		2018年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
正庚烷	61.91	5.29%	107.75	12.14%	44.99	5.88%
甲 苯	230.89	19.74%	150.49	16.96%	31.69	4.14%
二氯甲烷	117.66	10.06%	41.77	4.71%	88.03	11.50%
正丁基锂	72.00	6.16%	100.13	11.29%	100.45	13.13%
其 他[注]	495.27	42.34%	405.54	45.71%	344.29	45.00%
合 计	1,169.68	100.00%	887.2	100.00%	765.17	100.00%

[注]其他化合物包括二氯乙烷、液氮、无水乙醇、环己烷等。

(三)产能利用率及产销率较低的原因，生产模式对于“在自有产能不足时，公司会选择部分产品委托第三方工厂进行加工生产或者向第三方进行采购”的披露是否准确。

1、产能利用率较低的情况

(1) OLED 终端材料的产能利用率情况

报告期内，公司 OLED 终端材料的产能利用率分别为 15.92%、54.31%和 73.23%，公司产能利用率逐年提升。公司产能利用率系按照实际产量除以理论产能计算而得，理论产能为机器在一年内能够生产的数量。

公司 2018 年 OLED 终端材料产能利用率较低，主要原因为：公司 OLED 终端材料产线于 2017 年下半年投产，2018 年尚处于产能爬坡阶段。公司 OLED 终端材料的升华提纯对于材料纯度的要求极高，需要进行精细化环境控制和颗粒物定量管理，保证对关键杂质的彻底去除以及批次间品质的稳定。由于在生产之初公司工艺尚不成熟，需要根据生产实践对机器设备进行调整，对工艺进行优化，在此过程中产能利用率存在从低到高的爬坡过程，因此产能爬坡初期产品产出较少，产能利用率较低。2019 年至 2020 年，随着公司工艺的不断改进，叠加公司客户及业务规模的持续增长，公司产能利用率快速提升。

公司 OLED 终端材料以自主生产为主，不存在委外生产的情况。2018 年-2019 年 4 月，由于公司 OLED 终端材料产线尚处于产能爬坡阶段，产能利用率较低，

因此，公司存在通过向 MS 采购部分 OLED 终端材料对外销售的情况。

报告期内，公司自产及向 MS 采购终端材料的自产及外采情况如下：

单位：万元

OLED终端材料	2020年度		2019年度		2018年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
自产	19,077.06	99.17%	14,796.55	95.56%	5,162.03	82.47%
外采	160.60	0.83%	687.84	4.44%	1,097.49	17.53%
合计	19,237.66	100.00%	15,484.39	100.00%	6,259.52	100.00%

报告期内，公司自产 OLED 终端材料的销售收入占比分别为 82.47%、95.56% 和 99.17%，占比较高。报告期内，公司向 MS 采购系公司解决产能爬坡阶段产能不足的战略补充，占比较低。

(2) OLED 中间体的产能利用率情况

报告期内，公司中间体产能利用率分别为 88.76%、85.24%及 89.34%。公司产能利用率已经处于高负荷状态，主要原因如下：

1) 公司中间体生产为通过多步骤化学反应合成过程，因此，公司在生产时会根据产品的生产计划安排相应的反应釜，部分反应釜在未完成前道工序时处于预备状态。

2) 中间体对于产品纯度具有较高的要求，因此不同中间体在生产切换时必须先对反应釜进行清洗，清洗时反应釜处于闲置状态，无法投入生产。

综上，由于中间体的生产工艺和产品特点，因此反应釜无法在 100%的时间内皆处于生产状态，但上述预备及清洗的过程皆为保障中间体生产连续性和产品品质的必要过程。

从同行业公司来看，瑞联新材产能利用率与公司相似，具体情况如下：

项目	2020年度	2019年度	2018年度
瑞联新材产能利用率	-	89%	84%

[注]来源于瑞联新材公开披露信息，2020 年瑞联新材未披露其产能利用率。

公司中间体产能利用率虽然未达 100%，但存在因连续生产而预留反应釜、产品切换清洗设备等必要闲置时间。报告期内，公司存在因为交货期紧急的情况下，

出现阶段性产能不足的情况。公司将部分中间体委外加工或对外采购的方式来应对上述情况，保障客户订单的及时交付。

报告期内，公司 OLED 中间体的自产及外采销售情况如下：

单位：万元

OLED中间体	2020年度		2019年度		2018年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
自产	3,575.61	86.22%	2,234.38	96.57%	1,798.93	90.11%
外采	571.69	13.78%	79.36	3.43%	197.52	9.89%
合计	4,147.30	100.00%	2,313.75	100.00%	1,996.45	100.00%

报告期内，公司自产 OLED 中间体的销售收入占比分别为 90.11%、96.57%和 86.22%，占比较高。

综上所述，公司对于“在自有产能不足时，公司会选择部分产品委托第三方工厂进行加工生产或者向第三方进行采购”的披露符合公司的实际情况。

2、产销率较低的情况

(1) OLED 终端材料

报告期内，公司自产 OLED 终端材料的产销率分别为 86.63%、82.05%和 94.81%。公司自产 OLED 终端材料的产销率保持较高水平。公司主要根据下游客户的订单以及中长期预计需求量进行生产和备货，报告期内公司 OLED 终端材料销量持续快速增长，产销率保持较高水平。

2019 年公司自产 OLED 终端材料产销率较 2018 年有所下降，主要系伴随着公司产品逐步通过下游客户的认证，公司开始与多家下游面板厂商建立长期合作关系，公司 2019 年下半年进入和辉光电供应链体系，开始准备批量供货。随着公司下游订单快速增加，公司根据客户订单和生产情况进行了一定的备货，因此产销率有所下降。2020 年公司销量快速上涨，有效消化了 2019 年的备货。

(2) OLED 中间体

报告期内，公司自产 OLED 中间体的产销率分别为 73.21%、69.70%和 92.98%。2018 年至 2019 年，公司中间体产销率较低，主要原因在于：1) 公司生产工艺尚不成熟，部分产品生产周期过长导致超过交付期限以及部分产品品质未达到客户

要求，客户取消了相应订单；2)公司部分产品根据预期销售情况进行备货，后由于客户需求变更，未实现销售。2020年，随着公司工艺的改进及产品品质的提升，公司当年销售情况良好，产销率有所上升。

针对上述情况，报告期各期末，公司根据 OLED 行业快速迭代的特点，按照存货可变现净值与账面价值孰低计提了存货跌价准备。对于账龄超过一年且一年内未实现销售的产品，出于谨慎性原则，认为其可变现净值为 0，全额计提了存货跌价准备。

3、生产模式对于“在自有产能不足时，公司会选择部分产品委托第三方工厂进行加工生产或者向第三方进行采购”的披露是否准确

(1) OLED 终端材料的产能利用率情况

报告期内，公司 OLED 终端材料产能利用率分别为 15.92%、54.31%和 73.23%，公司产能利用率逐年提升。公司产能利用率系按照实际产量除以理论产能计算而得，理论产能为机器在一年内能够生产的数量。

公司 OLED 终端材料以自主生产为主，不存在委外生产的情况。2018 年-2019 年 4 月，由于公司 OLED 终端材料产线尚处于产能爬坡阶段，产能利用率较低，因此，公司存在通过向 MS 采购部分 OLED 终端材料对外销售的情况。

(2) OLED 中间体的产能利用率情况

报告期内，公司中间体产能利用率分别为 88.76%、85.24%及 89.34%。公司产能利用率已经处于高负荷状态。主要原因如下：

1)公司中间体生产为通过多步骤化学反应合成过程，因此，公司在生产时会根据产品的生产计划安排相应的反应釜，部分反应釜在未完成前道工序时处于预备状态。

2)中间体对于产品纯度具有较高的要求，因此不同中间体在生产切换时必须先对反应釜进行清洗，清洗时反应釜处于闲置状态，无法投入生产。

综上，由于中间体的生产工艺和产品特点，因此反应釜无法在 100%的时间内皆处于生产状态，但上述预备及清洗的过程皆为保障中间体生产连续性和产品品质的必要过程。

从同行业公司来看，瑞联新材产能利用率与公司相似，具体情况如下：

项 目	2020年度	2019年度	2018年度
瑞联新材产能利用率	-	89%	84%

注：来源于瑞联新材公开披露信息，2020年瑞联新材未披露其产能利用率。

公司中间体产能利用率虽然未达 100%，但存在因连续生产而预留反应釜、产品切换清洗设备等必要闲置时间。报告期内，公司存在因为交货期紧急的情况下，出现阶段性产能不足的情况。公司通过将部分中间体委外加工或对外采购的方式来应对上述情况，保障客户订单的及时交付。

综上所述，公司对于“在自有产能不足时，公司会选择部分产品委托第三方工厂进行加工生产或者向第三方进行采购”的披露符合公司的实际情况。

(四)报告期内自产、外协生产涉及的产品、工序，报告期各期与外协厂商之间外协加工费的定价依据及定价公允性，与行业内是否一致；

1、报告期内自产、外协生产涉及的产品、工序

公司 OLED 终端材料以自主生产为主，不存在委外加工。公司 OLED 中间体以自主生产为主，部分中间体通过委外加工生产。

OLED 中间体和其他中间体的生产工艺为将基础化工原料通过多个步骤的化学合成反应制造而成。

由于 OLED 中间体和其他中间体皆为定制化的产品，公司在获得客户订单后，需要先进行合成方案设计，设计反应路线和步骤，并经过小试、中试逐步放大生产规模并进一步完善生产工艺。在生产工艺和生产步骤基本确定后，公司进入量产阶段。公司委外的产品一般为生产工艺和生产步骤较为成熟的产品，公司在自有产能不足时，会将生产步骤中的一个步骤或多个步骤交给外协厂商完成。但整体的生产配方皆由公司掌握。

2、报告期各期与外协厂商之间外协加工费的定价依据及定价公允性，与行业内是否一致

公司外协加工的材料均为定制加工性质，不属于大宗化工产品，无公开市场

指导加工价格，公司外协加工费用主要根据加工的复杂程度与外协厂商协商确定，定价公允。发行人的外协加工费定价公允，与同行业相比不存在重大差异。

(1) 定价依据

公司外协加工分为两种定价模式，第一种为支付加工费的情况，外协厂商按照单位数量收取加工费，若外协厂商提供部分辅料，则另行收取辅料费用；另一种为公司派驻技术及生产人员到现场指导的方式，该种模式下，外协厂商按照租赁费及耗用的辅耗材收取费用。

1) 按照加工费收取外协费用

报告期内，公司支付加工费的外协加工产品及产品品种如下：

单位：公斤、万元、元/公斤

年 份	加工数量	外协加工费	单位外协加工费
2018年度	770.72	99.63	1,292.69
2019年度	2,056.08	317.95	1,546.39
2020年度	3,072.83	463.86	1,509.55

报告期内，公司外协生产产品均为 OLED 中间体，单位外协加工费用分别为 1,292.69 元/公斤、1,546.39 元/公斤和 1,509.55 元/公斤。2019 和 2020 年单位外协加工费用较 2018 年有所增长，主要系公司 2019 年和 2020 年外协加工产品的复杂程度较高，从而费用有所提高，但费用整体保持稳定。

2) 按照租赁费收取外协加工费

报告期内，公司外协加工按照租赁费及辅料费用收取外协费用，具体情况如下：

单位：万元

年 份	租赁费	辅耗材费用	合 计
2018年度	235.05	70.77	305.83

从上表可见，上述外协厂商的租赁费用金额较小，公司与外协厂商通过协商确定，定价公允。

(2) 与同行业内定价依据是否一致

同行业上市公司中，瑞联新材、万润股份存在外协加工服务的情况。根据对

比其公开披露资料，发行人外协加工费的定价依据与同行业上市公司对比如下：

同行业公司	委托加工费定价原则
瑞联新材	外协厂商向发行人提出外协加工费报价，发行人依据核定或预计的外协加工成本，与外协厂商协商确定外协加工费
万润股份	若无公开市场价格，按照成本加成法确定价格：公司有加工成本的同类产品，委托加工费定价在低于此加工成本的基础上参考外协单位报价协商计价
濮阳惠成	未披露

综上，公司外协加工费用主要根据加工的复杂程度与外协厂商协商确定，定价公允，与同行业相比不存在重大差异。

(五) 报告期内主要原材料的价格变化是否与市场同类产品的价格及变动趋势一致；

公司原材料中主料主要为定制化原材料，无公开的市场价格，选用供应商报价进行对比；公司催化剂主要与钯金属价格存在关联性，将其与钯金属价格进行对比。公司辅料主要为基础化工原料，部分可以查询相关市场价格进行对比。

1、主料

公司主料主要为定制化原材料，无公开的市场价格，公司在采购时通过向多个供应商询价确定供应商，报告期内，公司主要主料(占采购总额 5%以上)的询价及采购价格情况如下：

单位：元/千克

名称	项目	2020年	2019年	2018年
6-甲基-2-吡啶甲醛	采购价格	5,398.23	5,442.48	8,007.62
	供应商询价1	5,398.23	5,442.48	8,007.62
	供应商询价2	5,575.22	5,752.21	8,290.23
	供应商询价3	6,725.66	7,876.11	-
	供应商询价4	6,814.16	8,053.10	-
双联频那醇硼酸酯	采购价格	828.43	1,064.54	1,084.10
	供应商询价1	828.43	1,064.54	1,084.10
	供应商询价2	867.95	1,103.81	1,152.48

名称	项目	2020年	2019年	2018年
3-溴二苯并噻吩	采购价格	13,277.84	15,643.32	-
	供应商询价1	13,277.84	15,643.32	-
	供应商询价2	15,929.20	17,699.12	-
	供应商询价3	15,454.76	20,176.99	-

[注] 供应商询价=供应商年度平均含税价格/(1+相关税率)

从上表可见，公司通过询价择优选择供应商，从而有效控制成本，公司采购价格与供应商询价一致。

2、催化剂

报告期内，公司主要使用的为钯类催化剂，其平均采购单价情况如下：

单位：万元/公斤

名称	2020年度	2019年度	2018年度
三(二亚苄基丙酮)二钯	10.46	7.39	4.97
四三苯基膦钯	4.66	3.49	2.22
醋酸钯	21.76	16.13	9.86

从上表可见，报告期，催化剂采购单价均呈现上升趋势。钯类催化剂价格与金属钯价格高度相关，报告期内金属钯价格市场价格变动情况如下：



数据来源：Wind。

钯金属价格自2018年四季度开始持续快速上涨。2018年至2020年，钯金

属年度平均价格分别为 253.21 元/克、390.61 元/克和 558.69 元/克，2019 年及 2020 年较上年分别同比上涨 54.26%、43.03%。2019 年度和 2020 年度，三(二亚苄基丙酮)二钯平均采购单价分别同比上涨 48.69%、41.54%，四三苯基膦钯平均采购单价分别同比上涨 57.21%、33.52%，醋酸钯平均采购单价分别同比上涨 63.59%、34.90%。公司催化剂采购价格变化趋势与金属钯价格保持一致。

3、辅料

报告期内，采购金额占比较大的辅料的采购单价与市场价格比较情况如下：

单位：元/千克

项目	2020年		2019年		2018年	
	平均采购价格	市场公开价格	平均采购价格	市场公开价格	平均采购价格	市场公开价格
四氢呋喃	15.23	13.11	14.03	12.53	14.55	14.42
正庚烷	15.12	-	13.58	-	11.25	-
甲 苯	7.61	3.83	7.44	5.48	7.19	6.08
二氯甲烷	4.30	2.53	4.44	3.16	4.78	3.63
正丁基锂	73.38	-	73.99	-	70.24	-

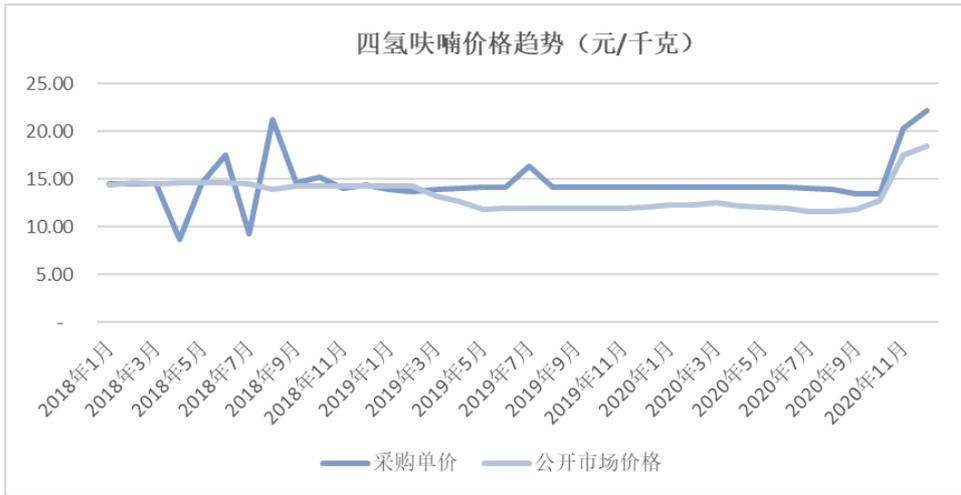
[注 1] 市场公开价格来自于 ifind

[注 2] 正丁基锂、正庚烷未查询到公开市场价格。

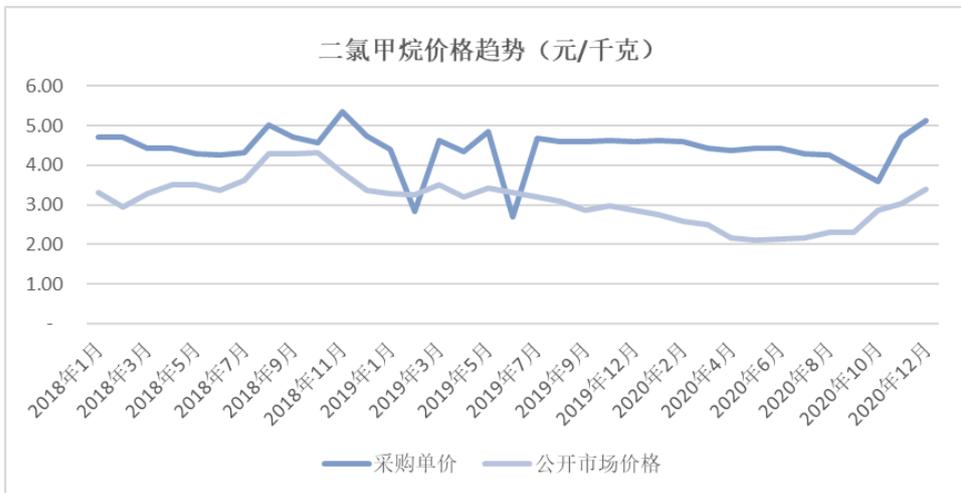
报告期内，公司主要辅料采购价格高于市场公开价格。主要系：(1) 公开市场价格为大宗产品的出厂价格。公司相较于大型化工企业单次采购量较小，因此只能通过分销商进行采购，经分销商进行二次分装销售的定价高于大宗定价。(2) 公司基于及时性的要求，部分辅料选择就近的供应商进行采购，因此价格较高。

报告期内，四氢呋喃和二氯甲烷的价格走势与市场公开价格趋势一致；甲苯价格与市场价格存在一定差异，但从月度价格变动来看，基本保持一致，具体情况如下：

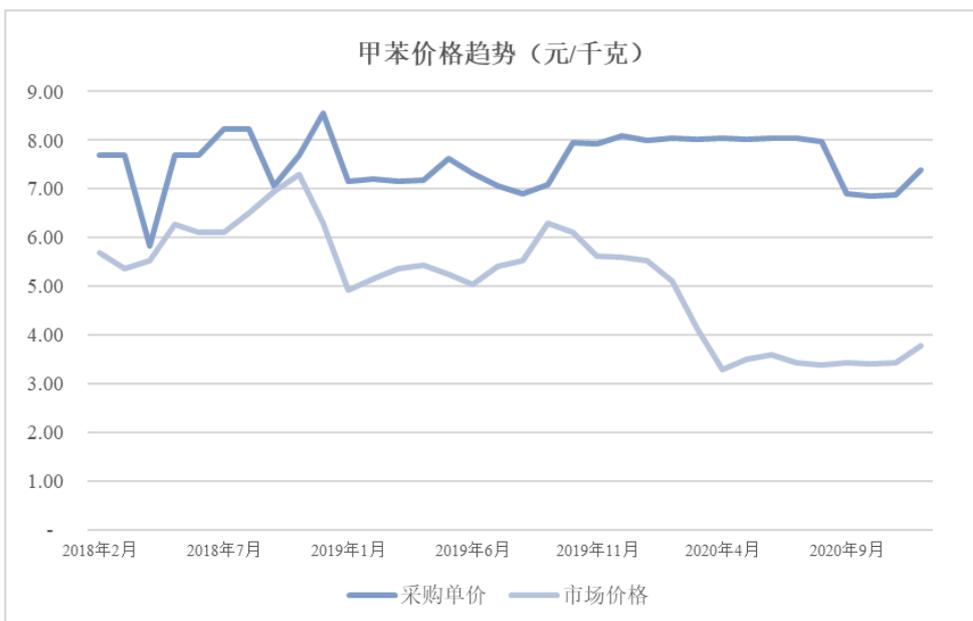
(1) 四氢呋喃购价格与市场价格趋势



(2) 二氯甲烷采购价格与市场价格趋势



(3) 甲苯采购价格与市场价格趋势



综上，报告期内，公司主要原材料的价格变化与市场同类产品的价格及变动不存在较大差异。

(六)外协厂商是否主要为发行人代工，对外协厂商是否存在依赖，各外协厂商及供应商与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他安排，是否存在为发行人代垫成本费用情形；

1、主要外协厂商的情况

报告期内，公司主要外协厂商的情况如下：

单位：万元，公斤

外协厂商名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	外协金额	外协数量	外协金额	外协数量	外协金额	外协数量
甘肃科瑞生物科技有限公司	145.7	980.00	317.95	2,056.08	157.19	745.59
甘肃普瑞熙药业有限公司	318.16	2,092.83	-	-	-	-
其他外协厂商	-	-	-	-	248.27	962.98
合计	463.86	3,072.83	317.95	2,056.08	405.46	1,708.57

[注]其他外协厂商仅为短期合作，交易金额皆在 100 万以下。

报告期内，公司主要外协厂商为甘肃科瑞及甘肃普瑞熙。其余 2018 年外协厂商仅为短期合作，2018 年后均已无合作。上述两家外协厂商的具体情况如下：

(1) 甘肃科瑞

中文名称	甘肃科瑞生物科技有限公司
成立日期	2012-04-16
注册资本	1,885 万元人民币
法定代表人	李建东
注册地址	甘肃省白银市白银区兰包路 333 号(08)3 幢 1-01 科研二号楼 215 室
营业范围	医药中间体的生产及销售；化工工艺技术的咨询、服务与转让；化工原料及产品(不含危险化学品及易制毒品)的销售。(以上项目国家禁止经营的除外；依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。)

(2) 甘肃普瑞熙

中文名称	甘肃普瑞熙药业有限公司
成立日期	2020-08-03
注册资本	200 万元人民币
法定代表人	张永亮
注册地址	甘肃省白银市白银区兰包路 333 号(08)3 幢 1-01 科研楼二号楼 217
营业范围	有机化学原料制造(不含国家限制经营及取得前置许可经营项目); 其他专业咨询与调查; 其他化工产品批发(不含国家限制经营及取得前置许可经营项目); 技术推广服务。(依法须经批准的项目, 经相关部门批准后方可开展经营活动)***

[注]甘肃普瑞熙法定代表人张永亮原为甘肃科瑞的总经理。2020 年, 张永亮创立了甘肃普瑞熙从事中间体加工、生产。

2、外协厂商并非主要为发行人代工

经本次发行的中介机构对公司外协厂商的访谈, 公司主要外协厂商并非主要为发行人代工, 甘肃科瑞、甘肃普瑞熙的其他客户还包括齐鲁制药、恒瑞医药、先声药业、正大天晴等公司。

3、对外协厂商是否存在依赖

公司对于外协厂商不存在依赖, 具体情况如下:

(1)外协加工仅涉及公司非核心的 OLED 中间体产品, 且并非 OLED 中间体生产的核心环节

报告期内, 公司 OLED 中间体产品的主营业务收入占比分别为 24.18%、12.89% 和 16.90%, 占比较低。OLED 中间体并非公司的核心产品。且公司 OLED 中间体外协的数量占比较低, 报告期内, OLED 中间体外协数量占比分别为 28.56%、27.46% 和 30.76%。外协加工费占当年营业成本比重为 4.92%、4.17%和 4.21%, 占比较低, 外协加工并非公司产品的主要成本构成。

(2)外协产品的核心工艺仍由发行人掌握, 外协厂商仅为加工商

公司外协产品的核心生产工艺系由发行人掌握, 外协厂商仅根据发行人要求对相关半成品或原材料进行生产加工, 并提供部分辅料, 并不涉及为发行人设计产品合成方案等关键技术环节, 仅根据发行人具体相关要求为发行人提供部分生产环节的合成加工服务。发行人会向外协厂商提供技术支持并明确产品质量标准, 外协加工过程对于外协厂商自身的技术含量要求较低。

综上所述，公司 OLED 中间体在公司营业收入中的占比较小，外协产品生产环节不涉及关键技术，公司对外协厂商不存在依赖。

4、各外协厂商及供应商与发行人及其关联方不存在关联关系或其他安排，不存在为发行人代垫成本费用的情形

经本次发行的中介机构对公司外协厂商的访谈以及外协厂商签署的承诺，报告期内，公司各外协厂商及供应商与发行人及其关联方不存在关联关系或其他安排，也不存在为发行人代垫成本费用的情形。

(七) 具体外协加工方式(包工包料或包工不包料)及会计处理,是否符合企业会计准则的规定;

1、具体外协加工方式

公司外协加工分为外协加工费模式和按照租赁费收取外协加工费模式。外协加工费模式下，所需的主要材料由公司向外协厂商提供，外协厂商提供部分辅料并按照公司的要求进行加工。加工完成后，由外协厂商将产品运至公司，经公司验收入库后，外协加工费模式双方按照实际加工量和约定加工单价及辅料费用结算加工费；按照租赁费收取加工费模式根据实际租赁情况及辅料使用情况结算加工费。

2、会计处理及是否符合会计准则的规定

两种模式下的外协加工方式会计处理一致。委外加工时，公司将发给委托加工厂商加工的物资按实际成本借记“委托加工物资”，贷记“原材料”等科目；加工完成验收入库的物资，按加工收回物资的实际成本(发出的原材料成本及委外加工实际发生的加工费用)借记“库存商品”，贷记“委托加工物资”、“应付账款”、“银行存款”等科目。

上述会计处理符合企业会计准则的规定。

(八) 采取外协生产异地存放的存货完整纳入存货范围;

公司外协生产产品的原材料在发给委外加工厂商后，从“原材料”科目转列

“委托加工物资”科目核算。在收到加工完成验收入库的物资后，贷记“委托加工物资”科目。

报告期各期末，公司异地存放的存货的具体情况如下：

科目	2020年度	2019年度	2018年度
委托加工物资(万元)	56.31	-	-
占存货余额的比例	0.88%	-	-

报告期各期末，公司异地存放的金额较小。根据公司与外协厂商签订的合同，公司具体实物在外协厂商接受后，由其保管。外协厂商需按合同约定交付一定数量以上的存货，若未能足额交付，外协商需要赔偿企业的材料成本。

综上，公司存放在委外厂商处的物资的毁损风险由外协厂商承担，公司在发出原材料后计入委外加工物资，收到委外产品后贷记委外加工物资，外协生产异地存放的存货完整纳入存货范围。

(九)主要能源耗用与产量不匹配的原因及合理性。

报告期内，公司主要耗用的能源为电力、水、蒸汽、天然气，主要能源耗用与产品产量情况如下：

1、用电量

项目	2020年度	2019年度	2018年度
用电量(千瓦时)	2,929.18	2,097.86	1,010.95
单位产量用电量(千克/千瓦时)	0.35	0.33	0.22
其中：1、OLED终端材料用电量(千瓦时)	1,468.23	1,268.70	400.00
OLED终端材料用电量占比	50.12%	60.48%	39.57%
OLED终端材料单位产量用电量(千克/千瓦时)	1.07	1.25	1.35
2、中间体用电量(千瓦时)	1,460.95	829.15	610.95
中间体用电量占比	49.88%	39.52%	60.43%
中间体单位用电量(千克/千瓦时)	0.21	0.15	0.14

报告期内，公司单位产量用电量逐年提高，主要系：(1)OLED终端材料的单

位产量用电量高于中间体，随着 OLED 终端材料产量的快速增长，其用电量和占比皆有所上涨，因此 2019 年和 2020 年单位用电量较 2018 年有较大幅度增长；

(2)2020 年，中间体用电量占比及单位用电量有所增长。

报告期内，公司各主要产品单位用电量的变动情况如下：

(1)OLED 终端材料用电量

报告期内，OLED 终端材料主要能源消耗与产量匹配情况如下：

项 目	2020年度	2019年度	2018年度
用电量(千瓦时)	1,468.23	1,268.70	400.00
产量(千克)	1,366.44	1,015.07	296.50
单位产量用电(千克/千瓦时)	1.07	1.25	1.35

报告期内，OLED 终端材料产量快速上升，单位产量用电量有所降低。主要系 OLED 终端材料生产具有一定规模效应，公司持续进行工艺改进，一方面通过提升单次升华提纯的投入量和产出量从而提升了单次升华的效率，降低了单位产量耗电量。另一方面，公司通过对于部分产品的工艺优化，优化了升华次数，从而单位产量的用电量有所降低。

(2)中间体

项 目	2020年度	2019年度	2018年度
用电量(千瓦时)	1,460.95	829.15	610.95
产量(千克)	6,917.56	5,431.54	4,224.75
单位产量用电(千克/千瓦时)	0.21	0.15	0.14

[注]上述产量包含了公司 OLED 终端材料升华前材料的产量。

2018 年及 2019 年，中间体单位产量耗电量较为稳定，2020 年中间体单位产量用电较高，主要原因为公司 2020 年从城固租赁工厂搬入蒲城自建工厂，公司在城固租赁时仅承担生产车间的用电，辅助设施的用电量包含在租赁费中不单独结算，而在蒲城自建工厂的辅助设施用电单独结算。2020 年，蒲城工厂单位产量用电量为 0.25，城固工厂的单位产量用电量为 0.17，蒲城工厂单位耗电量较高因此导致整体单位产量用电量有所上升。

2、用水量

OLED 终端材料升华提纯不使用水，公司生产用水主要用于中间体的生产，具体情况如下：

项 目	2020年度	2019年度	2018年度
水用量(千克)	305,803.40	364,718.20	219,499.00
中间体产量(千克)	6,917.56	5,431.54	4,273.66
单位产量用水	44.21	67.15	51.36

[注]上述产量包含了公司 OLED 终端材料升华前材料的产量。

报告期内，公司中间体的用水量存在一定波动，主要系(1)公司中间体产品为定制化的产品，不同产品的工艺存在差别，其用水量也存在差别。2019年，由于当年新产品在生产中需要的水洗环节较多，因此当年的单位产量用水量有所增加。(2)2020年，公司蒲城工厂投产，蒲城工厂自建了水循环系统，有效提高了水利用率，从而降低了单位产量用水量。

3、天然气和水蒸汽

公司天然气和水蒸气主要用于中间体生产，具体情况如下：

项 目	2020年度	2019年度	2018年度
水蒸气用量(立方米)	1,199.41	1,913.20	1,814.42
天然气用量(立方米)	143,830.00	-	-
中间体产量(千克)	6,917.56	5,431.54	4,273.66
单位产量用水蒸气(千克/立方米)	0.17	0.35	0.42
单位产量用天然气(千克/立方米)	20.79	-	-

2019年，公司单位产量水蒸气用量有所下降，主要系公司当年产品结构较2018年有所变化，不同产品对于蒸汽加热的要求存在差异，因此2019年单位产量的蒸汽用量有所减少。2020年，公司单位产量蒸汽用量较2019年有所减少，主要系公司当年蒲城工厂投产，蒲城工厂通过采购天然气自制水蒸气用于生产，因此当年水蒸气单位用量有所减少，单位天然气用量有所增加。

综上所述，公司能源消耗与产量变动关系合理。

(十) 核查程序

申报会计师实施以下核查程序：

1、访谈发行人相关人员，了解发行人生产经营涉及外协加工的具体产品、环节、定价依据及采取外协加工模式的合理性、必要性；查阅同行业上市公司公开披露资料，了解同行业上市公司是否存在外协加工情形以及相关定价依据，判断公司采取外协加工是否符合行业惯例；

2、对主要外协厂商实地走访核查，了解其生产经营情况，查阅外协厂商工商信息资料，核查是否与发行人存在关联关系；获取报告期内主要外协厂商出具的与公司不存在关联关系的《承诺函》；走访外协厂商占当年外协加工费比例分别为 73.18%、100%、100%；

3、抽查发行人与外协厂商的合同、订单、费用支付凭证等资料，核查加工价格定价依据、定价是否存在异常；复核发行人对外协加工方式的会计处理，判断是否符合企业会计准则的相关规定；

4、核查发行人、实际控制人、董监高的银行流水，核查是否与外协供应商或其主要人员存在资金往来；

5、获取发行人供应商管理制度，访谈发行人采购部负责人，了解公司采购模式、供应商比选相关的内部控制，检查内部控制是否得到有效执行；

6、取得发行人供应商采购明细表，检查公司与主要供应商签订的采购订单、采购发票、付款凭证等原始单据，确认采购真实性；

7、根据供应商采购明细表和相关原材料产品市场公开价格资料，分析发行人报告期内主要原材料采购占比的波动，以及采购单价波动的原因及合理性；

8、走访主要供应商，通过全国工商信息网查询供应商工商信息，了解主要供应商的基本情况和经营状况，与发行人之间的交易情况，取得主要供应商与发行人之间不存在关联关系或者其他利益输送的声明与承诺；

9、报告期内，通过走访/访谈核查供应商确认采购金额占当期采购总金额比例分别为 83.90%、86.28%和 74.23%；对发行人主要供应商进行函证核查，报告期内，通过函证确认的采购金额合计占当期采购总额的比例分别为 93.52%、

90.40%和 86.20%;

10、对 2020 年采用外协的异地存放的存货进行函证，函证比例为 100%;

11、对发行人的生产负责人进行访谈，了解能源消耗的变动原因；获取报告期内发行人主要能源消耗明细表，并与发行人主要产品产能、产量进行比对分析，判断能源消耗变动的合理性。

(十一)核查结论

通过上述核查程序，申报会计师得出以下核查结论：

1、报告期内，公司外协加工一般为将生产步骤中的一个步骤或多个步骤交给外协厂商完成。公司外协加工费用主要根据加工的复杂程度与外协厂商协商确定，定价公允。与同行业公司定价依据不存在显著差异；

2、报告期内，对于可查询到公开市场价格以及对应金属趋势的原材料，发行人采购价格具有可比性；对于无法查询到相关市场资料的原材料，对比企业询价资料，发行人原材料采购价格及其变动趋势具备合理性；

3、报告期内，外协厂商不是主要为发行人代工，对外协厂商不存在依赖，各外协厂商不存在发行人及其关联关系或者其他安排，不存在为发行人代垫成本费用情形；

4、报告期内，发行人对于外协加工的相关会计处理符合会计准则的规定；

5、报告期内，发行人对采取外协生产异地存放的存货已完整纳入存货范围；

6、报告期内，发行人主要能源耗用与各主要产品产量变动关系合理。

五、第 13 题：关于销售模式

招股说明书披露，公司 OLED 终端材料的客户为 OLED 显示面板厂商，公司的产品销售为直销模式。公司 OLED 中间体材料的客户包括生产商和贸易商。除向 TOSOH、IT-Chem 及 WithEL 等生产商直接销售外，日韩地区的生产企业也存在通过贸易商采购 OLED 中间体的情况，符合其商业惯例。

请发行人披露：各销售模式下收入确认的具体方式。

请发行人说明：(1) 结合合同条款及行业惯例，说明各销售模式下收入确认的依据是否充分，金额及时点是否准确，是否符合企业会计准则的规定；(2) 中间体材料同类产品(如新老产品)生产商和贸易商收入及毛利率的比较情况，毛利率水平存在差异(如有)的原因及合理性；(3) 贸易商模式是否仅针对日韩企业，是否支付中间费用，费率的确定依据及比例、具体的会计处理方式，销售费用是否完整；(4) 与贸易商签订的合同性质，对贸易商的定义是否准确，通过贸易商销售的相关情况是否符合行业惯例。

请申报会计师核查并发表意见。

请保荐机构及申报会计师说明对客户、收入、应收账款的核查方式、核查比例、核查结论。请发行人律师对通过贸易商销售是存在商业贿赂核查并发表意见。

回复：

(一)各销售模式下收入确认的具体方式。

1、以下与收入确认有关的会计政策自 2020 年 1 月 1 日起适用

报告期内，公司销售均为直销模式，下游客户按照性质可以分为生产商和贸易商。上述厂商与公司签订的合同或协议皆为买断式销售协议，公司在将产品交付给客户后，商品所有权上的风险和报酬已经转移，因此，上述客户在收入确认的方式上一致。除上述情况外，公司不存在其他销售模式。

公司销售按照地域可以分为内销和外销，内销和外销的收入确认方式如下：

(1)内销模式下收入确认方式

根据合同约定，公司将销售商品作为单项履约义务，公司在相应的单项履约义务履行后，即公司将货物运送至指定地点并获取经客户签收确认的货物签收单，作为单项履约义务完成确认收入时点。

(2)外销模式下收入确认方式

根据合同约定，公司将销售商品作为单项履约义务，外销主要采用 FOB 及 CIF 方式，公司在相应的单项履约义务履行后，即公司办理完成通关手续并取得报关单据作为单项履约义务完成确认收入时点。

2、以下与收入确认有关的会计政策适用于 2018-2019 年度

报告期内，公司销售均为直销模式，下游客户按照性质可以分为生产商和贸易商。上述厂商与公司签订的合同或协议皆为买断式销售协议，公司在将产品交付给客户后，商品所有权上的风险和报酬已经转移，因此，上述客户在收入确认的方式上一致。除上述情况外，公司不存在其他销售模式。

公司销售按照地域可以分为内销和外销，内销和外销的收入确认方式如下：

(1)内销模式下收入确认方式

内销模式下，公司将货物运送至指定地点经客户签收确认后，商品所有权上的风险和报酬已经转移，公司不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，符合收入确认条件。公司根据销售合同、经客户确认的签收单据确认收入。

(2)外销模式下收入确认方式

外销模式下，公司主要采用 FOB 及 CIF 方式，公司将货物办理完通关手续并在指定的装运港越过船舷，商品所有权上的风险和报酬已经转移，公司不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，符合收入确认条件。公司根据销售合同、报关单据确认收入。

(二)结合合同条款及行业惯例，说明各销售模式下收入确认的依据是否充分，金额及时点是否准确，是否符合企业会计准则的规定；

1、公司各销售模式下的合同条款

报告期内，公司皆为直销模式。公司内销和外销客户，以及下游客户按照生产商及贸易商签订的合同条款的具体情况收入确认依据如下：

销售模式	业务模式	主要客户	合同约定风险报酬转移时点	收入确认依据、金额及时点
直销模式	内销	京东方、华星光电、和辉光电、奕斯伟等生产商	交货方式主要采用DDP和DDU。货物抵达交货地点后，买方将进行到货验收，经检查不合格的，买方有权拒绝接受全部或部分货物。货物的所有权及风险应在货物最终验收合格后转移至买方。	公司将货物运送至客户指定地点并获取客户的签收单后，以客户签收单作为收入确认的依据，收入确认的金额按照签收单的数量及合同或订单约定的销售金额确定。
		上海钰康生物科技有限公司等贸易商	产品到货后买方对产品进行验收，如果产品的数量、规格、质量等不符合合同的约定或者外观有破损的，卖方应立即无条件按照买房的要求进行补齐、退换。公司将产品	

销售模式	业务模式	主要客户	合同约定风险报酬转移时点	收入确认依据、金额及时点
			交付给收货人后,产品的所有权即发生转移	
	外销	TOSOH、IT-Chem及WithEL等生产商	交货方式主要采用FOB和CIF	公司将货物运送至海关,在办理完出口通关手续并取得报关单据后,以报关单作为收入确认的依据,收入确认的金额按照报关单的数量及合同或订单约定的销售金额确定。
		SGS等贸易商	交货方式主要采用FOB和CIF	

报告期内,公司内销客户的合同中约定的交货方式主要是 DDU 和 DDP。公司根据合同约定,在送至客户指定地点并取得客户签收单后,视为产品已按合同约定交付客户。公司以合同或订单作为收入确认的计量依据,以签收单据作为收入确认依据。

报告期内,公司外销客户在合同中约定的交货方式主要是 CIF 和 FOB。公司在办理完成通关手续并取得出口报关单据后视为产品已按合同约定交付客户。公司以合同或订单作为收入确认的计量依据,以出口报关单据作为收入确认的依据。

对于客户分别为生产商和贸易商的,公司于上述客户签订的合同条款中约定的风险报酬转移的时点不存在差异,公司对于上述客户的收入确认依据、金额及时点也不存在差异。

2、同行业的收入确认政策

公司与同行业各销售模式下收入确认的政策如下:

公司名称	内销	外销
奥来德	根据合同约定公司将货物交付至客户并经客户签收的,取得货物签收单据后确认收入。	在办理完报关手续,以报关单报关时间作为收入确认时点确认收入。
瑞联新材	发行人将货物运送至指定地点并获取对方的货物签收单为内销方式收入确认时点。	FOB和CIF方式下,以货物办理完通关手续作为收入确认的时点;DDP和DDU方式下,以货物签收并获取对方的签收单作为收入确认的时点。
万润股份	以产品按照合同约定交付对方,经客户验收合格或者符合其他控制权转移条件时确认销售收入的实现。	境外销售的主要价格条款为FOB、CIF等,在FOB和CIF价格条款下,境外销售货物以货物通关为确认收入实现标准。
濮阳惠成	公司内销收入以产品已装运出库或验收确认,同时结合产品销售合同、客户订单等,作为确认收入的时点。	公司外销收入以出口产品已装船,取得出口报关单、货款收款凭据,同时,主要风险和报酬已经转移作为收入确认的时点。

公司名称	内 销	外 销
莱特光电	公司将货物运送至指定地点并获取经客户签收确认的货物签收单，作为确认收入时点。	公司办理完成通关手续并取得报关单据作为确认收入时点。

从上表可见，公司与同行业上市公司的收入确认政策不存在重大差异。

综上，公司收入确认的依据与合同约定一致，与同行业上市公司不存在重大差异，收入确认的依据充分，金额及时点准确，符合企业会计准则的规定。

(三) 中间体材料同类产品(如新老产品)生产商和贸易商收入及毛利率的比较情况，毛利率水平存在差异(如有)的原因及合理性；

公司中间体主要为根据客户要求定制化的产品。报告期内，公司中间体业务的生产商主要为TOSOH及WithEL，贸易商主要为SGS、GOM、4Chem。上述五家公司的产品不存在重叠的情况。

综上，报告期内，公司不存在将同型号中间体产品分别销售给生产商和贸易商的情况。

(四) 贸易商模式是否仅针对日韩企业，是否支付中间费用，费率的确定依据及比例、具体的会计处理方式，销售费用是否完整；

1、贸易商客户情况说明

报告期内，OLED 中间体贸易商客户的主要情况如下：

单位：万元

客户名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度		
	销售金额	占 比	销售金额	占 比	销售金额	占 比	
境 外	SGS 及其关联公司	2,463.46	80.59%	1,433.20	82.20%	1,317.82	67.52%
	Gom	561.37	18.37%	291.35	16.71%	577.30	29.58%
	其 他	31.80	1.04%	16.79	0.96%	56.58	2.89%
	小 计	3,056.63	100.00%	1,741.34	99.88%	1,951.70	100.00%
境内公司	-	-	2.15	0.12%	0.05	0.00%	
合 计	3,056.63	100.00%	1,743.49	100.00%	1,951.75	100.00%	

[注 1]2018 年公司销售给 SGS 及其关联公司的金额包括通过 MS 向其销售的金额。

[注 2]SGS 及其关联公司包括 SGS、BION 和 BION PAK。

从上表可见，OLED 中间体的贸易商中日韩企业的收入占比分别为 100%、99.88%和 100%。报告期内，公司 OLED 中间体主要的贸易商客户为 SGS 和 GOM，上述两家客户的销售收入占 OLED 中间体贸易商客户收入的比例皆在 90%以上。公司不存在向上述客户支付中间费用的情况。

2、公司向 MS 支付中间费用的情况

2018 年，公司存在向 MS 支付中间费用的情形，主要由于 OLED 终端材料技术壁垒较高，国内大部分生产商主要集中于 OLED 中间体产品，而 OLED 终端材料产品生产主要集中在韩日等国家。公司 OLED 中间体业务为了打开海外主流市场，除公司销售团队直接进行拓展外，公司也选择通过行业内具有渠道能力的市场咨询服务机构进行业务拓展。由于 MS 在韩国当地精细化学品市场中具有一定的经验和人脉关系，其可利用已经建立的沟通渠道，帮助公司拓展韩国当地终端材料客户。因此，公司通过 MS 与目标客户建立合作关系后，并按照指定产品销售额 5%向其支付佣金。

2019 年开始，随着公司逐渐与韩国当地客户建立了稳定的合作关系，公司直接向最终客户销售产品，不再通过 MS 销售也不再向 MS 支付佣金。

2018 年，公司向 MS 支付的佣金明细如下：

单位：万美元

客 户	金 额
需要支付佣金的收入	44.68
支付的佣金	2.23
比 率	5%

[注]支付的佣金折合人民币 14.17 万元。

同行业上市公司中，瑞联新材亦同样也采用市场咨询拓展机构在韩国、德国、日本等地区进行 OLED 材料市场的业务拓展，并按照产品销售量、销售额或固定金额给予相关机构支付市场拓展咨询费。根据瑞联新材的公开披露信息，其费率比例在销售额的 1%至 20%之间。

3、中间费用具体的会计处理方式，销售费用是否完整；

公司对于上述支付 MS 的佣金已全部计入销售费用，销售费用完整。具体会计处理如下：公司向 SGS 销售产品并确认收入后，公司按照年度向 SGS 销售的收入计算佣金并经 MS 确认后，借记销售费用，贷记应付账款。

(五)与贸易商签订的合同性质，对贸易商的定义是否准确，通过贸易商销售的相关情况是否符合行业惯例。

1、与贸易商签订的合同性质，对贸易商的定义是否准确

公司与贸易商客户签订的合同皆为购销合同，公司向贸易商客户按合同约定提供商品并收取对价的。对于是否为贸易商，本次发行的中介机构通过对客户访谈进行确认，定义准确。

2、通过贸易商销售的相关情况是否符合行业惯例

由于 OLED 中间体属于 OLED 终端材料生产过程中“OLED 中间体-OLED 升华前材料-OLED 终端材料”的前端材料，一般在采购之后还需经过化学合成制成 OLED 升华前材料，因此通过贸易商/代理商采购的情况符合 OLED 终端材料生产的特性以及行业格局。

经查询公开信息，同行业上市公司瑞联新材向日韩厂商销售 OLED 中间体也系通过代理采购商进行销售，与公司情况一致。万润股份及濮阳惠成 OLED 中间体业务收入占比较小，未披露 OLED 中间体业务模式及主要客户情况。

综上，公司通过贸易商销售的情况符合行业惯例。

(六)核查程序

申报会计师实施以下核查程序：

1、查阅公司报告期内不同类型客户合同及订单中主要条款及约定，了解控制权转移时间点及物流情况，并复核公司制定收入时点是否合理；复核公司收入确认原则是否符合《企业会计准则》规定；

2、查看公司与不同客户签订的合同以及交易明细，对主要客户进行了实地走访核查及视频访谈，对不同客户的工商信息进行检索，了解不同客户的性质；

3、对比不同客户的销售明细，核查是否存在将同型号中间体产品分别销售给生产商和贸易商的情况；

4、查看并分析公司销售产品发生的中间费用，复核费用的真实性和合理性；

5、对 MS 进行访谈，了解中间费用的合理性、公允性和完整性；

6、查阅同行业上市公司年报及招股说明书，核查通过贸易商销售是否符合行业惯例。

(七)核查结论

通过上述核查程序，申报会计师得出以下核查结论：

1、公司报告期内公司收入确认的方法和时点符合《企业会计准则》中对收入确认的要求，收入确认依据充分、收入确认金额和时点准确。收入确认与同行业可比公司不存在差异；

2、公司中间体主要为根据客户要求定制化的产品，报告期内，不存在将同型号中间体产品分别销售给生产商和贸易商的情况；

3、贸易商模式主要为日韩企业，占比高，同时也有国内企业；公司除了向 MS 支付中间费用外，不向贸易商支付中间费用，公司中间费用会计处理准确，销售费用完整；

4、公司与贸易商签订的协议为购销协议，公司对贸易商的定义系通过对客户访谈进行确认，定义准确。同行业瑞联新材也存在向代理商/贸易商销售中间体的模式，符合行业惯例。

(八)请保荐机构及申报会计师说明对客户、收入、应收账款的核查方式、核查比例、核查结论。

1、申报会计师对公司的客户、收入、应收账款核查情况如下：

(1)查阅公司与客户签订的销售合同及订单，了解风险转移时间点、控制权转移时点及物流、客户签收情况，复核公司收入确认时点是否合理；

(2)对公司销售收入执行细节性测试，追查记账凭证对应的发票、出库单、

签收单、物流单据、报关单以及合同订单等支持性文件，确定公司实际收入确认与其标准是否一致；

(3)对于出口销售，将销售记录与出口报关单、货运提单、销售发票等出口销售单据进行核对；获取海关出库数据，并与发行人外销收入进行核对。以此确认销售收入真实性、准确性和完整性。

报告期各期，中国电子口岸(<https://e.chinaport.gov.cn>)出口数据与公司账面数据具体核对情况如下：

单位：万美元

项 目	2020年度	2019年度	2018年度4-12月
电子口岸数据	765.89	387.14	266.96
账面外销营业收入	771.31	389.80	267.21
差异金额	-5.42	-2.66	-0.25

电子口岸数据系公司出口报关注关信息录入后，数据即会传输到中国电子口岸。由于电子口岸数据仅能查询到2018年4月之后的数据，因此比对了2018年4月至今各年电子口岸数据及发行人账面收入，发行人电子口岸出口数据与账面收入的差异较小。

海关数据与外销收入核对情况如下：

单位：万美元

项 目	2020年度	2019年度	2018年度
海关数据	-	388.03	385.89
账面外销营业收入	-	389.80	356.95
差异金额	-	-1.77	28.93
差异率	-	-0.45%	7.50%

[注]海关数据仅能提供2018-2019年数据，2020年数据无法取得。

如上表所述，2018年，公司海关报关数据与外销收入的差异为7.50%，主要系2017年部分海关数据结关时间较为滞后，因此导致2018年部分海关数据系2017年末报关数据，因此公司境外销售金额与海关数据存在一定差异。2019年，公司海关报关数据、电子口岸出口数据以及账面数据差异较小。

(4)对主要客户进行了实地走访核查及视频访谈。对报告期内客户走访情况

如下：

单位：万元

项 目	2020年末	2019年末	2018年末
核查应收账款金额	10,971.55	7,715.30	8,129.23
应收账款总额	11,059.50	7,853.61	8,201.75
核查比例	99.20%	98.24%	99.12%

单位：万元

项 目	2020年度	2019年度	2018年度
核查收入金额	27,219.73	20,037.20	11,052.73
收入总额	27,462.79	20,179.86	11,244.04
核查比例	99.11%	99.29%	98.30%

(5)对报告期内各会计年度主要客户进行函证，并针对报告期内已发函尚未回函的客户执行了查看相应合同条款、发货单及签收单、检查期后收款等替代程序，检查主营业务收入的确认条件、方法是否符合企业会计准则，前后期是否一致。具体情况如下：

1)应收账款情况如下：

单位：万元

项 目	2020年末	2019年末	2018年末
发函金额	11,028.86	7,813.34	8,166.72
应收账款余额	11,059.50	7,853.61	8,201.75
发函比例	99.72%	99.49%	99.57%
回函相符金额	1,392.29	1,880.67	2,248.49
回函不符但可确认金额	9,580.36	5,876.47	5,881.35
回函可确认金额	10,972.66	7,757.14	8,129.84
未回函金额	56.20	56.20	36.88
可确认回函比例	99.49%	99.28%	99.55%

2)收入情况如下：

单位：万元

项 目	2020年度	2019年度	2018年度
发函金额	27,426.73	20,130.09	11,192.77

项 目	2020年度	2019年度	2018年度
收入总额	27,462.79	20,179.86	11,244.04
发函比例	99.87%	99.75%	99.54%
回函相符金额	6,210.98	3,901.60	3,314.58
回函不符但可确认金额	21,215.75	16,196.67	7,770.44
回函可确认金额	27,426.73	20,098.27	11,085.02
未回函金额	-	31.81	107.75
可确认回函比例	100.00%	99.84%	99.04%

上述回函不符主要系客户签收时间与其录入系统时间存在差异，客户回函以其录入系统的时间为依据；针对回函不符情况，重点核查了订单、运输单、出库单、签收单等单据，比对合同条款对风险报酬及控制权转移的相关约定，不存在跨期的情形。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：报告期内，公司客户、收入、应收账款不存在异常的情况。

六、第 15 题：关于营业收入

15.1 根据招股说明书，报告期内，公司 OLED 有机材料的收入占主营业务的比例分别为 100.00%、99.19%和 95.31%。其中，公司 OLED 终端材料的收入分别为 6,259.52 万元、15,484.39 万元及 19,237.66 万元；OLED 中间体的收入分别为 1,996.45 万元、2,313.75 万元和 4,147.30 万元。报告期内主要产品单价下降较快。请发行人：(1)结合产品价格变动、行业竞争情况、技术更新换代情况以及下游行业变动趋势详细分析披露报告期内各类主要产品收入波动的原因；(2)主要产品未来价格的变动趋势及对发行人未来持续经营是否构成重大不利影响。

请发行人说明报告期内主要产品价格变动的原因，与同类产品价格变动是否一致。

请申报会计师核查并发表意见。

回复：

(一)结合产品价格变动、行业竞争情况、技术更新换代情况以及下游行业变动趋势详细分析披露报告期内各类主要产品收入波动的原因；

报告期内，公司主营业务收入按产品类别的变动情况具体如下：

单位：万元

产品类别	2020年度		2019年度		2018年度
	金额	同比	金额	同比	金额
OLED有机材料	23,384.96	31.39%	17,798.14	115.58%	8,255.97
其中：OLED终端材料	19,237.66	24.24%	15,484.39	147.37%	6,259.52
OLED中间体	4,147.30	79.25%	2,313.75	15.89%	1,996.45
其他中间体	1,150.77	687.84%	146.07	-	-
合计	24,535.73	36.73%	17,944.21	117.35%	8,255.97

报告期内，公司的主营业务收入快速增长，2019年较2018年同比增加117.35%，2020年较2019年同比增长36.73%，主要系OLED有机材料业务快速增长所致。具体情况如下：

1、OLED终端材料

报告期内，OLED终端材料的销售收入、销售价格及价格变动情况如下：

单位：万元，千克，万元/千克

项目	2020年度	同比	2019年度	同比	2018年度
销售数量	1,311.74	47.99%	886.37	170.31%	327.91
销售价格	14.67	-16.05%	17.47	-8.49%	19.09
销售收入	19,237.66	24.24%	15,484.39	147.37%	6,259.52

报告期内，OLED终端材料销售收入快速增长，一方面，下游OLED面板行业正在快速发展阶段，随着京东方、华星光电、和辉光电新建产能需求的持续释放，下游需求带动公司销量增长；另一方面，OLED面板及OLED终端材料原来主要市场份额由国外厂商占据，近年来，随着国内OLED面板企业的快速发展，OLED终端材料迎来了国产化的契机，公司陆续进入了京东方、华星光电、和辉光电的供应链体系，并随着合作的深化，销量逐年上涨。

报告期内，公司主要客户的销售收入及变动情况如下：

单位：万元

名 称	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	收 入	比	收 入	同 比	收 入
京东方	18,210.58	17.79%	15,460.75	147.01%	6,259.24
和辉光电	623.82	2870.57%	21.00	-	-
华星光电	403.26	-	-	-	-
其 他	-	-	2.65	846.43%	0.28
合 计	19,237.66	24.24%	15,484.39	147.37%	6,259.52

2019 年，公司 OLED 终端材料销量较 2018 年快速增长，主要系公司 2018 年下半年进入京东方成都、绵阳工厂，2019 年销量快速上涨。2019 年至 2020 年，公司陆续进入和辉光电、华星光电供应链体系并实现批量供货，同时公司向京东方销售的 OLED 终端材料销售也继续快速增加，从而 OLED 终端材料收入保持快速增长。

报告期内，公司主要终端材料(收入占比 10%以上)产品的销售情况如下：

单位：万元，元/克

产 品	2020 年			2019 年			2018 年		
	销售收入	收入占比	单价	销售收入	收入占比	单价	销售收入	收入占比	单价
LHT201	5,046.82	26.23%	155.00	8,122.09	52.45%	182.54	4,646.88	74.24%	202.26
LHT301	4,060.63	21.11%	144.71	6,001.14	38.76%	177.53	986.05	15.75%	205.00
LHT326	6,784.62	35.27%	177.00	593.61	3.83%	235.00	-	-	-
合 计	15,892.07	82.61%	-	14,716.84	95.04%	-	5,632.93	89.99%	-

报告期内，公司主要收入来源于京东方，上述产品为公司向京东方供应的三代产品。2018 年，公司以 201 产品为主，并开始导入 301 产品。2019 年，随着需求增长，201 和 301 产品销量皆快速增长，公司同年开始导入新产品 326。2020 年，随着 326 产品的放量，201 和 301 销售收入有所下降。从价格来看，新品推出时价格较高，但随着销量的上升，价格会有所下降，符合行业量升价跌的行业惯例。报告期内，公司根据京东方产品迭代的需求不断推出新产品，对京东方形成了稳定供应，销售收入持续增长。

2、OLED 中间体

单位：万元，千克，万元/千克

项 目	2020 年度	同 比	2019 年度	同 比	2018 年度
销售数量	8,428.88	99.60%	4,222.80	-7.71%	4,575.64
销售价格	0.49	-10.20%	0.55	25.58%	0.44
销售收入	4,147.30	79.25%	2,313.75	15.89%	1,996.45

报告期内，公司 OLED 中间体收入逐年增长。公司 OLED 中间体主要用于 OLED 升华前材料的生产，其销售收入增长与 OLED 行业增长趋势一致。

公司 OLED 中间体的产品为根据客户要求定制化的产品，报告期内，由于下游 OLED 行业正在快速发展中，因此公司产品种类及产品结构存在较大变动，从而销售价格存在变动。报告期内，公司 OLED 中间体各年前五大产品的销售情况如下：

单位：万元，万元/千克

产 品	2020 年			2019 年			2018 年		
	销售收入	收入占比	单价	销售收入	收入占比	单价	销售收入	收入占比	单价
P160	888.20	21.42%	0.31	694.89	30.03%	0.32	509.70	25.53%	0.36
P313	591.62	14.27%	1.38	209.29	9.05%	1.43	-	-	-
P132	585.25	14.11%	0.31	37.16	1.61%	0.31	-	-	-
P319	564.57	13.61%	5.66	172.57	7.46%	5.79	-	-	-
P335	372.00	8.97%	0.87	97.40	4.21%	0.97	-	-	-
P314	293.80	7.08%	2.94	317.50	13.72%	3.18	-	-	-
P114	208.31	5.02%	0.33	148.81	6.43%	0.35	181.27	9.08%	0.32
P075	-	-	-	-	-	-	222.71	11.16%	0.52
P107	-	-	-	251.87	10.89%	1.10	314.83	15.77%	0.99
合 计	3,503.76	84.48%	0.54	1,929.489	83.39%	0.58	1,228.507	61.53%	0.45

从上表可见，2019 年相较 2018 年，公司 OLED 中间体产品结构变化较大，由于部分单价较高的新产品实现收入，因此 2019 年平均销售价格有所提升。2020 年，公司加深与下游客户的合作，P160、P313、P132、P319、P335 等产品的销售收入较 2019 年皆有所上涨，因此当年销售收入快速增长。由于部分产品在批

量供货后单价有所下降，因此 2020 年单位销售价格较 2019 年有所降低。

公司 OLED 中间体下游客户主要为韩国日本贸易商客户，其根据下游 OLED 终端材料客户的需求采购相应的 OLED 中间体。随着公司生产工艺及产品质量逐步得到客户认可，公司与下游客户的合作不断加深，报告期内，公司 OLED 中间体主要客户的销售情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		营业收入	占比	营业收入	占比	营业收入	占比
1	SGS 及其关联公司	2,463.46	59.40%	1,433.20	61.94%	1317.83	66.01%
2	Gom	561.37	13.54%	291.35	12.59%	577.3	28.92%
3	TOSOH	571.63	13.78%	193.78	8.38%	1.75	0.09%
4	WithEL	481.4	11.61%	326.34	14.10%	-	-
合 计		4,077.86	98.33%	2,244.67	97.01%	1,896.88	95.01%

[注]SGS 及其关联方包括 BION、BION PAK。2018 年，SGS 的销售收入包括通过 MS 向其销售的收入。

公司 OLED 中间体客户主要为 SGS、Gom、TOSOH 和 WithEL。随着公司和上述客户合作关系的不断加深，公司 OLED 中间体的销售收入逐年上涨。

综上所述，公司产品随着下游行业的持续发展，产品需求量不断增加，同时公司不断推出新产品，产品销售总量逐年增长，公司收入整体逐年增长。

(二)主要产品未来价格的变动趋势及对发行人未来持续经营是否构成重大不利影响；

报告期内，公司主要产品价格有所下降，上述趋势符合“量升价跌”的行业惯例，对发行人未来持续经营不构成重大不利影响。具体原因如下：

1、价跌伴随量升，系 OLED 行业快速发展的必经之路

OLED 行业正处于快速发展阶段。随着全球 OLED 面板产能的持续增长，OLED 凭借更薄更轻、可弯曲、色彩对比度高、响应速度快等优点，并随着全球智能化、网联化的大趋势，将不断地扩大市场份额。在物联网时代，全面电子化和智能化地大趋势下，显示屏幕变成了所有信息传递的入口和媒介，越来越多地出现在人

们日常生活场景中。在此背景下，OLED 行业的市场规模将不断扩大。因此，虽然 OLED 行业存在量升价跌的行业惯例，但主要是基于 OLED 行业尚处于快速发展的前期，为了进一步增加市场渗透率，需要通过价格的下降来逐步实现对于 LCD 等显示面板的替代，符合行业发展的惯例。价跌的同时伴随着是需求量的持续上涨。

报告期内，公司 OLED 终端材料的产品价格虽然有所下降，但是伴随着下游需求的持续增长，公司销量快速上涨，销售收入不断增长，盈利能力也持续增强，因此，在行业快速发展的大背景下，产品销量的持续增长将有效抵消产品价格下跌的影响，从而公司整体盈利能力将持续增长，对发行人未来持续经营不构成重大不利影响。

2、公司通过新产品开发降低产品价格下降对发行人盈利能力的不利影响

报告期内，公司根据下游厂商的迭代需求持续推出新产品，新产品较高的价格有效抵消了老产品价格下降的影响。公司通过持续的新产品开发，有效降低了价格下降对于公司盈利能力的不利影响。

综上所述，公司主要产品价格的变动趋势对公司未来持续经营不构成重大不利影响。

(三)请发行人说明报告期内主要产品价格变动的原因，与同类产品价格变动是否一致。

发行人报告期内主要产品价格变动的原因请见本题回复之“（一）结合产品价格变动、行业竞争情况、技术更新换代情况以及下游行业变动趋势详细分析披露报告期内各类主要产品收入波动的原因”。

公司产品价格变动与同行业公司的变动情况对比如下：

1、OLED 终端材料

单位：元/克

公司名称	2020年度	2019年度	2018年度
奥来德	83.50	153.90	-
发行人	146.66	174.69	190.89

[注] 奥来德数据来源于其 2020 年年报。境外厂商未披露其产品价格。

从上表可见，奥来德 OLED 终端材料 2020 年较 2019 年价格有所下降，与公司 OLED 终端材料价格下降趋势一致。

2、OLED 中间体

单位：万元/千克

公司名称	2020年度	2019年度	2018年度
瑞联新材	-	0.93	0.77
万润股份	-	-	-
濮阳惠成	-	-	-
发行人	0.49	0.55	0.44

[注] 同行业上市公司中万润股份、濮阳惠成 OLED 中间体的收入占比较低，未单独披露 OLED 中间体的产品价格。瑞联新材 2020 年年度报告未披露 OLED 中间体价格。

从上表可见，2018 年及 2019 年，瑞联新材与公司价格变化趋势一致。

综上所述，公司主要产品的价格变动与同行业上市公司相比不存在重大差异。

(四) 核查程序

申报会计师实施以下核查程序：

1、查阅发行人报告期内各主要产品价格变化情况，结合销售合同及销售订单分析相关产品价格波动的原因；

2、访谈公司销售部门负责人以及其他管理人员，查阅行业研究报告、同行业上市公司招股说明书及年度报告等公开信息资料，了解行业发展趋势、行业特点以及技术更新等情况，比对同行业上市公司产品价格波动趋势与发行人是否一致；

3、对主要客户进行了实地走访核查及视频访谈，了解发行人主要产品价格变化情况，核查是否符合行业发展等情况；

4、访谈发行人销售负责人，了解目前发行人与下游客户合作及业务开展情况，结合发行人报告期内产品价格、销量、收入，分析价格变动趋势对发行人经营业绩是否存在重大不利影响。

(五) 核查结论

通过上述核查程序，申报会计师得出以下核查结论：

1、报告期内，公司产品随着下游行业的持续发展，产品需求量不断增加，同时公司在原有产品的基础上，技术迭代，不断推出新产品，产品销售总量逐年增长，公司收入整体逐年增长具备合理性；

2、报告期内，随着公司不断加大研发投入及拓展新客户，公司持续推出新产品，虽然老产品价格下降，但通过新产品的推出，有效降低了价格下降的影响，同时报告期内价格虽然有所下降，但销量快速上涨，整体收入持续增长，公司主要产品价格的变动趋势对公司未来持续经营不构成重大不利影响；

3、报告期内，公司主要产品的价格变动合理，与同行业上市公司相比不存在重大差异。

15.2 报告期内，发行人的外销收入占主营业务收入的比例分别为 24.03%、13.64%和 20.94%，主要以美元结算，实现的汇兑收益(负数表示汇兑损失)金额分别为-41.75 万元、-6.28 万元和-242.48 万元。

请发行人披露不同区域销售的主要产品、金额及占比，分析变动原因。

请发行人说明：(1)主要境外客户的开发历史、交易背景，大额合同订单的签订依据、执行过程；(2)结合重要合同、海关数据、出口退税、出库单的数据说明境外销售的真实性；(3)外销主要结算货币，是否使用外汇管理工具进行外汇风险管理。

请申报会计师核查并发表意见。

请保荐机构及申报会计师：(1)核查发行人出口退税情况是否与发行人境外销售规模相匹配；(2)结合报告期内主要结算货币对人民币的汇率变动趋势，核查外销收入和汇兑损益之间是否匹配；(3)结合物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关数据、中国出口信用保险公司数据、最终销售或使用等情况，说明境外客户及境外收入的核查过程、核查结论。

回复：

(一)请发行人披露不同区域销售的主要产品、金额及占比，分析变动原因。

报告期内，公司主营业务收入按地区分类如下：

单位：万元

地 区	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收 入	占 比	收 入	占 比	收 入	占 比
1、国内	19,397.38	79.06%	15,495.73	86.36%	6,271.72	75.97%
(1)OLED 终端材料	19,237.66	78.41%	15,484.39	86.29%	6,259.52	75.82%
(2)OLED 中间体	10.31	0.04%	11.34	0.06%	12.19	0.15%
(3)其他中间体	149.41	0.61%	-	-	-	-
2、国外	5,138.35	20.94%	2,448.47	13.64%	1,984.25	24.03%
(1)OLED 中间体	4,136.98	16.86%	2,302.41	12.83%	1,984.25	24.03%
(2)其他中间体	1,001.37	4.08%	146.06	0.81%	-	-
合 计	24,535.73	100%	17,944.21	100%	8,255.97	100%

报告期内，公司国内收入主要来自于 OLED 终端材料，下游客户包括京东方、和辉光电、华星光电等全球知名的显示面板厂商。公司国外业务收入主要来自 OLED 中间体的销售，韩国是公司境外销售的主要区域。具体情况如下：

1、OLED 终端材料

单位：万元

区 域	2020年度		2019年度		2018年度	
	销售收入	占比(%)	销售收入	占比(%)	销售收入	占比(%)
西 南	17,355.76	90.22	14,512.00	93.72	5,809.22	92.81
华 北	854.82	4.44	951.40	6.14	450.03	7.18
华 东	623.82	3.24	21.00	0.14	0.28	0.01
华 中	403.26	2.10	-	-	-	-
合 计	19,237.66	100.00	15,484.39	100.00	6,259.52	100.00

公司 OLED 终端材料全部为境内销售。国内销售地区分布与下游客户 OLED 面板生产基地分布密切相关。具体情况如下：

西南地区是公司最重要的销售区域，公司主要客户京东方集团中的成都京东

方、绵阳京东方均位于西南地区，报告期各年公司 OLED 终端材料的销售额占比均在 90%以上。华北地区主要客户为京东方集团中的鄂尔多斯源盛光电，2019 年较 2018 年大幅增加主要系鄂尔多斯源盛光电采购规模扩大，产品销售数量增加。

华东地区 2020 年销售额由 21.00 万元增加至 623.82 万元，主要系 2019 年公司进入和辉光电的供应链体系开始供货，2020 年对其销售额大幅增加。

华中区域 2020 年开始实现销售，销售收入金额 403.26 万元，主要系 2020 年公司进入华星光电的供应链体系并开始对其供货。

2、OLED 中间体

单位：万元

区 域	2020年度		2019年度		2018年度	
	销售收入	占比(%)	销售收入	占比(%)	销售收入	占比(%)
韩 国	3,565.35	85.97	2,108.63	91.14	1,977.65	99.06
日 本	571.63	13.78	193.78	8.37	1.75	0.09
中 国	10.31	0.25	11.34	0.49	12.19	0.61
印 度	-	-	-	-	4.85	0.24
合 计	4,147.29	100.00	2,313.75	100.00	1,996.45	100.00

韩国和日本是公司 OLED 中间体产品销售的主要区域，两个地区合计销售金额各年占比均在 99%以上，主要系 OLED 终端材料主要的生产厂商目前仍然集中在韩国、日本等地区。报告期内，公司与主要客户 SGS、TOSOH 的合作逐步加深，销售金额逐年增加。

(二)主要境外客户的开发历史、交易背景，大额合同订单的签订依据、执行过程；

1、报告期内，公司境外客户的销售收入情况如下：

单位：万美元

客 户	2020年度		2019年度		2018年度	
	销售收入	占 比	销售收入	占 比	销售收入	占 比
SGS	2,463.46	47.94%	1,433.20	58.53%	1,317.82	66.41%
TOSOH	571.63	11.12%	193.78	7.91%	1.75	0.09%
Gom	561.37	10.93%	291.35	11.90%	577.30	29.09%

客 户	2020年度		2019年度		2018年度	
	销售收入	占 比	销售收入	占 比	销售收入	占 比
WithEL	483.80	9.42%	337.39	13.78%	-	-
4Chem	998.97	19.44%	135.01	5.51%	2.82	0.14%
合 计	5,079.23	98.85%	2,390.73	97.64%	1,899.69	95.74%

[注]SGS 销售收入包括 2018 年通过 MS 向其销售的情况。

从上表可见，报告期内，公司境外销售的主要客户为为 SGS、4Chem、TOSOH、Gom、WithEL，上述 5 家客户收入占境外收入的比例皆在 95%以上。上述 5 家境外客户的开发历史、交易背景情况如下：

客户名称	成立时间	主要销售产品	商务接触时间	交易背景
SGS	2009年9月	OLED中间体	2016年	经MS介绍，与公司开展合作
TOSOH	2004年4月	OLED中间体	2015年	在中国寻找材料供应商，公司与其接触后开始合作。
GOM	2017年8月	OLED中间体	2014年	通过chembook平台接触，2019年开始与公司合作
WithEL	2009年1月	OLED中间体	2017年	在产品展会上接触后，2019年开始与公司合作
4Chem	2011年7月	医药中间体	2014年	通过chembook平台接触，2014年开始与公司合作

[注]GOM 于 2017 年 8 月由个体经营者变更为公司法人，上述成立日期为其变更日期。

2、大额合同订单的签订依据、执行过程

公司根据客户的需求情况并结合公司自身的生产能力与客户签订订单。报告期内，公司与境外客户签订的单个合同金额在 30 万美元以上的订单及执行情况如下：

单位：万美元

序号	合同签订年份	客户名称	销售产品名称	合同金额	执行情况
1	2019年	4Chem	P006	142.00	已于2020年执行完毕
2	2019年	SGS及其关联公司	P132	32.56	已于2020年执行完毕
3	2020年	SGS及其关联公司	P160	45.50	已于2020年执行完毕
4	2020年	SGS及其关联公司	P160	34.77	已于2020年执行完毕
5	2020年	SGS及其关联公司	P160	32.05	已于2020年执行完毕
6	2020年	SGS及其关联公司	P132	44.00	已在2020年执行完毕

序号	合同签订年份	客户名称	销售产品名称	合同金额	执行情况
7	2020年	WithEL	P314	40.00	2020年已执行8万美元，剩余合同因未及时交付，客户取消订单
8	2020年	SGS及其关联公司	P132	50.00	2020年已执行7.5万美元，剩余合同金额仍在继续执行
9	2020年	SGS及其关联公司	P114	47.50	2020年已执行23.37万美元，剩余合同金额仍在继续执行
10	2020年	SGS及其关联公司	P313	42.00	2021年执行17.85万美元，剩余合同金额仍在继续执行
11	2020年	SGS及其关联公司	P160	45.50	2021年交付并已执行完毕
12	2020年	SGS及其关联公司	P160	45.50	2021年执行41.77万美元，剩余合同金额仍在继续执行
13	2020年	TOSOH	P319	32.20	2021年交付并已执行完毕
14	2020年	TOSOH	P319	32.20	2021年交付并已执行完毕

大额订单的签订主要系客户根据供应商的供应能力，产品品质，结合其需求情况而签订。2018年，公司经营规模较小，不存在30万美金以上的订单；2019年以来，公司30万美元以上的订单数量逐步增多，主要系随着公司产品质量、供应稳定性逐步提升，公司与客户的合作逐步深化。同时，随着OLED行业的快速增长，客户需求也有所增加增长，因此大额订单的金额有所增加。

除上表中的4个订单尚在履行中，其他大额订单均已履行完毕，尚未履行完毕的订单不存在履行障碍。

(三)结合重要合同、海关数据、出口退税、出库单的数据说明境外销售的真实性；

1、境外销售与签订合同金额对比情况

报告期内，公司与境外客户签订的合同金额与外销收入对比情况如下：

单位：万美元

项 目	2020年度	2019年度	2018年度
签订合同金额	914.57	600.59	377.14
境外收入	771.31	389.80	356.95

报告期内，公司境外销售的金额持续增长。其中，2018年，公司签订合同

金额与外销收入金额基本匹配；2019年，公司境外合同金额较营业收入差异较大，主要系公司于当年四季度与境外客户 4Chem 签订了 142 万美元的订单，鉴于相关产品生产周期和交货时间均较长，因此上述订单在 2019 年仅实现收入 135.01 万元，剩余订单在 2020 年陆续实现交付；2020 年，公司与境外客户签订的合同金额与境外收入金额差异为 143.26 万美元，主要系公司当年与境外客户 SGS 及其关联方、TOSOH 的部分订单尚未执行完毕所致，上述订单已在 2021 年陆续实现交付。

整体来看，公司签订的合同金额与境外营业收入金额相匹配。

2、境外销售与海关数据对比情况

报告期各期，中国电子口岸 (<https://e.chinaport.gov.cn>) 出口数据与公司账面数据的对比情况如下：

单位：万美元

项 目	2020年度	2019年度	2018年4-12月
电子口岸数据	765.89	387.14	266.96
境外营业收入	771.31	389.80	267.21
差异金额	-5.42	-2.66	-0.25

电子口岸数据系公司出口报关结关信息录入后，数据即会传输到中国电子口岸。由于电子口岸数据仅能查询到 2018 年 4 月之后的数据，因此比对了 2018 年 4 月至今各年电子口岸数据及发行人账面收入，发行人电子口岸出口数据与账面收入的差异较小。

报告期内，海关报关数据与公司账面数据差异比较情况如下：

单位：万美元

项 目	2020年度	2019年度	2018年度
海关数据	-	388.03	385.89
境外营业收入	-	389.80	356.95
差异金额	-	-1.77	28.93

[注]海关数据仅能提供 2018-2019 年数据，2020 年数据无法取得

如上表所述，2018 年，公司海关报关数据与账面收入的差异为 28.93 万元，主要系 2017 年部分海关数据结关时间较为滞后导致 2018 年部分海关数据为 2017

年末报关数据，因此公司境外销售金额与海关数据存在一定差异。2019年，公司海关报关数据、电子口岸出口数据以及账面数据差异较小。

综上，电子口岸出口数据、海关出口数据与公司账面数据不存在异常。

3、境外销售与出口退税对比情况

公司外销业务主体为母公司莱特光电，2018年-2019年6月，公司按照“先征后退”申请退税，母公司莱特光电出口退税的计算依据为购进出口货物的不含税金额和退税税率的乘积。2019年6月起，公司不再申请退税，直接申请增值税抵扣，购进出口货物的金额乘以退税率计算可抵扣金额，用以抵扣莱特光电内贸销售的销项税。

报告期内，公司出口退税和可抵扣进项税情况具体如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
收到出口退税	-	221.29	175.63
其中：收到上年申报退税	-	144.91	139.72
收到本期申报退税	-	76.37	35.92
本期申报出口退税金额	-	76.37	180.83
本期可抵扣进项税金额	630.16	185.67	-
小 计	630.16	262.05	180.83

如上文所述，公司出口退税及可抵扣进项税与境外销售不存在直接对应关系。出口退税及可抵扣进项税系按照出口货物的采购金额与退税税率的乘积作为退税金额或可抵扣进项税金额。

报告期内，按照出口货物的购进金额(不含增值税)和相应产品的退税率计算，莱特光电可申报的出口退税金额或可抵扣进项税金额具体测算如下：

单位：万元

项 目	退税率	不含增值税购进金额	按对应退税率计算的申报出口退税额/可抵扣进项税金额
2020 年	10%	95.89	9.59
	13%	4,773.60	620.57
	小 计	4,869.50	630.16

项 目	退税率	不含增值税购进金额	按对应退税率计算的申报出口退税额/可抵扣进项税金额
2019 年	10%	103.04	10.30
	13%	1,936.48	251.74
	小 计	2,039.52	262.05
2018 年度	9%	247.39	22.26
	10%	1.55	0.16
	13%	1,193.36	155.14
	17%	19.25	3.27
	小 计	1,461.55	180.83

[注]报告期内，公司出口产品主要系中间体产品。由于中间体化学结构较为复杂且为定制化产品，包括其他含喹啉或异喹啉环系的化合物、其他芳烃卤化衍生物、其他杂环化合物等。根据《中华人民共和国海关进出口税则》，不同化学结构的中间体产品适用不同退税率。

如上表所述，报告期内，公司出口退税、可抵扣进项税金额与购进出口货物的不含增值税采购金额相匹配，与公司实际申报的出口退税或可抵扣进项税不存在差异。

4、销售数量与出库单比较情况

单位：千克

项 目	2020年度	2019年度	2018年度
销售数量	8,587.18	4,248.44	4,410.79
出库单数量	8,519.11	4,409.24	4,325.01
差 异	68.07	-160.80	85.78
差异率	0.79%	-3.78%	1.94%

经核对，公司境外销售数量与出库单数量存在差异，主要系时间性差异，即在年末公司已出库，但尚未完成报关手续，不确认营业收入，在次年完成报关手续后确认营业收入，经截止测试已进行确认。

综上所述，公司境外销售均有订单覆盖，公司境外收入与海关出口数据及电子口岸数据相匹配，出口销售数量与出库台账数量相匹配，公司境外收入真实。

(四)外销主要结算货币，是否使用外汇管理工具进行外汇风险管理。

报告期内，公司外销结算货币为美元，公司未使用外汇管理工具进行外汇风险管理。

(五) 核查程序

申报会计师实施以下核查程序：

- 1、执行分析性复核程序，核查不同区域、不同产品销售收入变动的合理性；
- 2、访谈发行人业务部门负责人，了解公司与主要境外客户的合作情况、交易背景以及大额合同的签订依据；获取公司报告期内的订单明细，查看大额合同订单的执行情况，并与发行人境外业务收入进行比对分析；
- 3、获取报告期各年海关数据、电子口岸数据，与公司各年外销金额进行比较，核查公司外销收入与出口数据是否存在较大差异；
- 4、访谈公司财务负责人，了解公司出口退税政策、外汇管理情况及外币业务情况；获取公司产品出口退税编码，通过相关网站查询出口退税率；获取公司出口退税申报表，比较出口货物销售额是否存在匹配关系；
- 5、获取公司出库明细，复核公司出库数量并与外销数量进行比对。

(六) 核查结论

通过上述核查程序，申报会计师得出以下核查结论：

- 1、报告内，发行人不同区域的销售收入分布、占比及波动具备合理性，发行人已在招股说明书补充披露；
- 2、报告内，发行人与境外客户的合作具有合理的商业背景，符合公司客户开发、维护的业务流程；公司大额订单的执行情况良好，尚未履行完毕的订单不存在履行障碍；
- 3、报告期内，公司境外销售均有订单覆盖，公司境外收入与海关出口数据及电子口岸数据相匹配，出口销售数量与出库台账数量相匹配，公司境外收入真实；
- 4、报告期内，公司外销结算货币为美元，公司未使用外汇管理工具进行外

汇风险管理。

(七) 核查发行人出口退税情况是否与发行人境外销售规模相匹配；

报告期内，公司出口退税、可抵扣进项税金额与购进出口货物的不含增值税采购金额相匹配，与公司实际申报的出口退税或可抵扣进项税不存在差异，发行人出口退税与境外销售收入的采购金额相匹配无直接对应关系。

(八) 结合报告期内主要结算货币对人民币的汇率变动趋势，核查外销收入和汇兑损益之间是否匹配；

报告期内，公司汇兑损益如下：

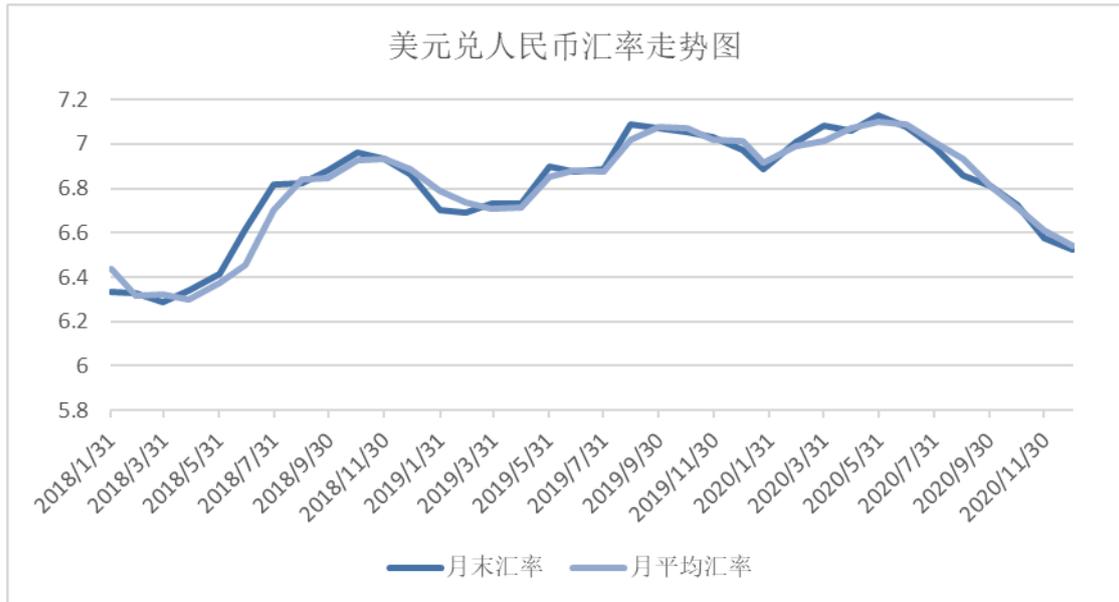
单位：万元

项 目	2020年度	2019年度	2018年度
汇兑损益(正数代表损失)	242.48	6.28	41.75
外销收入	5,342.18	2,708.06	2,362.13
汇兑损益/外销收入	4.54%	0.23%	1.77%

发行人出口销售结算货币为美元，报告期各期末，美元对人民币汇率及其变动情况如下：

项 目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.28
汇 率(人民币/美元)	6.5249	6.9762	6.8632
变动比例	-6.47%	1.65%	5.04%

报告期内，美元对人民币汇率在报告期内变动情况如下：



2018年、2019年及2020年，公司实现的汇兑损益分别为41.75万元、6.28万元、242.48万。根据美元兑人民币汇率波动趋势图，2018年、2019年人民币整体呈现贬值趋势，由于2018年、2019年均存在公司与MS交易产生的应付外币货币性项目及与其他外销客户销售产生的应收外币货币性项目，应收及应付货币性项目引起的汇兑损益变动相互抵消，整体呈现的汇兑损失较小；2020年公司仅存在与外销客户销售产生的应收外币货币性项目，随着2020年5月起人民币快速升值，公司汇兑损失大幅增加。

综上所述，申报会计师认为：报告期内，公司外销收入和汇兑损益之间匹配。

(九)结合物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关数据、中国出口信用保险公司数据、最终销售或使用等情况，说明境外客户及境外收入的核查过程、核查结论。

1、核查过程

就上述问题，申报会计师履行了下列核查程序：

(1) 查阅公司与客户签订的销售合同及订单，了解风险转移时点、控制权转移时间点及物流情况，并复核公司收入确认时点是否合理；

(2) 查阅公司的银行流水，与账面记录的客户回款进行核对。

报告期各期，境外销售具体回款情况如下：

单位：万元

项 目	2020年度	2019年度	2018年度
期初应收账款	1,287.92	754.10	845.78
外销收入	5,159.92	2,465.25	2,042.82
研发外销收入	176.15	242.81	319.49
期末应收账款	1,144.86	1,287.92	754.10
当期回款金额	5,479.13	2,174.24	2,453.99

从上表可见，报告期内，发行人的境外销售回款与销售收入相匹配。

(3)对于出口销售，将销售记录与出口报关单、货运提单、销售发票等出口销售单据进行核对；获取海关出库数据，并与发行人外销收入进行核对。以此确认销售收入真实性、准确性和完整性。

报告期各期，中国电子口岸(<https://e.chinaport.gov.cn>)出口数据与公司账面数据具体核对情况如下：

单位：万美元

项 目	2020年度	2019年度	2018年4-12月
电子口岸数据	765.89	387.14	266.96
账面外销营业收入	771.31	389.80	267.21
差异金额	-5.42	-2.66	-0.25

[注]中国电子口岸 2018 年数据非全年数据，不做对比分析数据列示。

电子口岸数据系公司出口报关结关信息录入后，数据即会传输到中国电子口岸。由于电子口岸数据仅能查询到 2018 年 4 月之后的数据，因此比对了 2018 年 4 月至今各年电子口岸数据及发行人账面收入，发行人电子口岸出口数据与账面收入的差异较小。

海关数据与外销收入核对情况如下：

单位：万美元

项 目	2020年度	2019年度	2018年度
海关数据	-	388.03	385.89
账面外销营业收入	-	389.80	356.95
差异金额	-	-1.77	28.93
差异率	-	-0.45%	7.50%

[注]海关数据 2020 年数据非全年数据，不做对比分析数据列示。

如上表所述，2018 年，公司海关报关数据与账面收入(含研发收入)的差异为 7.50%，主要系 2017 年部分海关数据结关时间较为滞后，因此导致 2018 年部分海关数据系 2017 年末报关数据，因此公司境外销售金额与海关数据存在一定差异。2019 年，公司海关报关数据、电子口岸出口数据以及账面数据差异较小。

(4)对主要境外客户进行了实地走访核查及视频访谈。对报告期内境外客户走访总体情况如下：

单位：万元

项 目	2020年末	2019年末	2018年末
核查应收账款金额	1,143.75	1,239.76	745.24
应收账款总额	1,144.86	1,287.92	754.10
核查比例	99.90%	96.26%	98.82%

单位：万元

项 目	2020年度	2019年度	2018年度
核查收入金额	5,091.29	2,397.13	1,958.26
收入总额	5,159.92	2,465.25	2,042.82
核查比例	98.67%	97.24%	95.86%

(5)对报告期内各会计年度主要境外客户进行函证，并针对报告期内已发函尚未回函的客户执行了查看相应合同条款、发货运输单及检查期后收款等替代程序，检查主营业务收入的确认条件、方法是否符合企业会计准则，前后期是否一致。具体情况如下：

1)应收账款情况如下：

单位：万元

项 目	2020年末	2019年末	2018年末
发函金额	1,144.86	1,281.59	745.85
应收账款余额	1,144.86	1,287.92	754.10
发函比例	100.00%	99.51%	98.90%
回函相符金额	931.82	1,178.53	744.65
回函不符但可确认金额	213.04	103.07	1.20

项 目	2020年末	2019年末	2018年末
回函可确认金额	1,144.86	1,281.59	745.85
未回函金额	-	-	-
可确认回函比例	100.00%	100.00%	100.00%

2)收入情况如下:

单位: 万元

项 目	2020年度	2019年度	2018年度
发函金额	5,148.88	2,458.20	2,035.56
收入总额	5,159.92	2,465.25	2,042.82
发函比例	99.79%	99.71%	99.64%
回函相符金额	4,577.25	2,264.43	1,988.80
回函不符但可确认金额	571.63	193.77	1.74
回函可确认金额	5,148.88	2,458.20	1,990.54
未回函金额	-	-	45.02
可确认回函比例	100.00%	100.00%	97.79%

2、核查结论

经核查,申报会计师认为:报告期内,公司境外销售收入与海关数据、电子口岸数据差异为时间性差异,且差异较小可以接受,境外销售收入与销售合同及订单、物流运输记录、发货验收单据、出口单证相匹配,发行人境外销售收入真实准确。

七、第16题:关于成本、毛利率

招股说明书披露,公司毛利率高于国内同行业上市公司。报告期内,OLED终端材料的直接材料占比有所下降,主要系公司存在部分终端材料对外采购的情况,由于外采终端材料成本较高,因此直接材料成本占比较高。随着公司自身产能产量的提升,公司外采的数量逐年减少,2019-2020年直接材料占比下降。2019年,OLED中间体料工费皆有所下降,主要系当年OLED中间体销量下降,而OLED终端材料销量快速上升,终端材料在升华前材料合成阶段分摊的人工和制造费用

皆有所上升，从而导致 OLED 中间体的直接人工和制造费用有所下降。2020 年，随着 OLED 中间体销量的提升，直接材料、直接人工及制造费用皆有所增加。

请发行人披露：(1)外采终端材料是否仅为报告期内向关联方 MS 采购 OLED 终端材料，报告期内向 MS 采购的内容、金额、占比等具体情况；(2)报告期内外采销售及自产销售的收入及占比情况，毛利率水平及合理性分析；(3)向关联方 MS 采购 OLED 终端材料后销售，公司是否实质为贸易商，在招股说明书中准确披露相关业务的经营模式及经营成果分析。

请发行人说明：(1)自产与外购的区别，量化分析自产与外购的成本差异；(2)有针对性地选取同行业同类产品进行毛利率比较分析，说明发行人毛利率高于同行业公司的原因及合理性，是否具有可持续性，相应风险揭示是否充分；(3)目前生产模式下，各类业务营业成本的具体核算方法和内容，与同行业可比公司相比是否存在重大差异；(4)各主要产品成本的归集是否准确、完整，成本在各期间之间的分配、在各业务或产品之间的分配是否准确。

请申报会计师核查并发表意见。

请保荐机构及申报会计师结合发行人主要产品生产流程核查公司成本核算方法是否符合其实际经营情况、是否符合企业会计准则的要求、在报告期内是否保持了一贯性原则、相关内部控制是否健全有效，并发表核查意见。

回复：

(一)外采终端材料是否仅为报告期内向关联方 MS 采购 OLED 终端材料，报告期内向 MS 采购的内容、金额、占比等具体情况；

2018 年，由于莱特迈思产线尚处于产能爬坡阶段，产出较少，产能利用率较低。为保障客户订单的及时交付，公司向 MS 采购了部分 OLED 终端材料作为补充。2018 年-2019 年，随着公司产能利用率提升，公司相应减少了向 MS 采购 OLED 终端材料的规模。2019 年 4 月开始，公司不再向 MS 采购终端材料。

2020 年，基于公司收购 MS 持有的莱特迈思 49%股权的背景下，经公司与 MS 协商，公司收购了 MS 的部分存货。

报告期内，公司仅存在向 MS 采购 OLED 终端材料。具体情况如下：

单位：万元

产品名称	2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
LHT201	74.72	11.15%	1,119.12	73.95%	1,465.69	63.00%
LHT301	130.09	19.42%	-	-	480.91	20.67%
LHT028	93.85	14.01%	347.9	22.99%	364.68	15.68%
LHT301PR	283.83	42.37%	-	-	-	-
LHT028PR	87.41	13.05%	-	-	-	-
其他	-	-	46.38	3.06%	15.10	0.65%
合计	669.90	100.00%	1,513.40	100.00%	2,326.38	100.00%

[注 1]PR 为终端材料的升华前材料。2020 年，基于收购 MS 持有的莱特迈思 49% 股权的一揽子交易，MS 将其存货皆销售给了公司，其中包括了 LHT301 和 LHT028 的 PR 材料。除上述情况外，报告期内，公司不存在从 MS 采购 PR 料的情况。

[注 2]2020 年基于一揽子交易，公司收购上述存货支付的金额为 496.46 万元，按照一揽子交易分摊后的入账价值为 669.91 万元。

(二)报告期内外采销售及自产销售的收入及占比情况，毛利率水平及合理性分析；

1、报告期内外采销售及自产销售的收入及占比情况

报告期内，公司仅存在向 MS 采购 OLED 终端材料。公司自产及向 MS 采购终端材料的销售收入及占比情况如下：

单位：万元

OLED终端材料	2020年度		2019年度		2018年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
自产	19,077.06	99.17%	14,796.55	95.56%	5,162.03	82.47%
外采	160.60	0.83%	687.84	4.44%	1,097.49	17.53%
合计	19,237.66	100.00%	15,484.39	100.00%	6,259.52	100.00%

报告期内，公司自产 OLED 终端材料的销售收入占比分别为 82.47%、95.56% 和 99.17%，占比较高。报告期内，公司向 MS 采购系公司解决产能爬坡阶段产能不足的战略补充，采购后根据自身产能、生产计划、客户需求等综合考虑并进行后续销售或进一步加工后销售。

2、外采销售及自产销售的毛利率水平及合理性分析

报告期内，公司主要终端材料(收入占比 10%以上)产品的毛利率变动情况如下：

产 品	2020 年		2019 年		2018 年
	毛利率	同比	毛利率	同比	毛利率
LHT201	81.23%	8.85%	72.38%	15.46%	56.92%
LHT301	82.58%	-7.75%	90.33%	42.05%	48.28%
LHT326	81.48%	5.07%	76.41%	-	-

报告期内，公司主要终端材料产品中 LHT201 和 LHT301 存在从 MS 采购的情况。报告期内，公司外采 LHT201 和 LHT301 的数量及占比情况如下：

单位：公斤

产 品	项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		数 量	占 比	数 量	占 比	数 量	占 比
LHT201	采 购	14.40	5.69%	62.50	10.17%	75.70	23.49%
	自 产	238.64	94.31%	552.31	89.83%	246.50	76.51%
LHT301	采 购	11.10	3.20%	-	-	24.50	41.07%
	自 产	335.69	96.80%	438.03	100.00%	35.15	58.93%

公司从 MS 采购的产品与自产产品的性质和用途相同，性能及外观上不存在差异，根据财政部发布的《企业会计准则第 1 号-存货》的规定：“对于性质和用途相似的存货，应当采用相同的成本计算方法确定发出存货的成本。对于不能替代使用的存货、为特定项目专门购入或制造的存货以及提供的劳务，通常采用个别计价法确定发出存货的成本。” 公司外采产品按照采购成本入库，在产品出库时，按照月末一次加权平均法计算成本。由于外采的终端材料的采购价格较高，因此，外采较多时，加权平均后产品出库的单位成本较高。随着公司外部采购终端材料数量的下降，LHT201 和 LHT301 的单位成本逐步下降。

公司在销售端并不区分自产和外购的产品，相关产品对于下游客户也无区分，自产和外购产品的销售价格一致。在产品出库时，同型号的外采产品和自产产品按照月末一次加权平均法计算的单位成本，外采产品和自产产品出库时的单

位成本不存在差异。因此，外采产品和自产产品销售的毛利率不存在差异。

报告期内，LHT201 产品和 LHT301 按照自产产品的生产成本和外采产品平均采购价格测算毛利率情况如下：

单位：元/克

2020 年度					
产 品	平均售价	单位 生产成本	按照生产成本 测算毛利率	外采平均 采购价格	按照外采的 平均价格测 算毛利率
LHT201	155.00	26.68	82.78%	51.89	66.52%
LHT301	144.71	18.44	87.27%	118.26	18.28%
2019 年度					
产 品	平均售价	单位 生产成本	按照生产成本 测算毛利率	外采平均 采购价格	按照外采的 平均价格测 算毛利率
LHT201	182.26	28.30	84.48%	179.06	1.91%
LHT301	177.53	17.24	90.29%	-	-
2018 年度					
产 品	平均售价	单位 生产成本	按照生产成本 测算毛利率	外采平均 采购价格	按照外采的 平均价格测 算毛利率
LHT201	202.21	42.59	78.94%	193.62	4.27%
LHT301	205.00	35.17	82.84%	196.29	4.25%

从上表可见，公司自产的单位生产成本较低，按照生产成本测算的毛利率较高，而公司外采终端材料的采购价格较高，毛利率较低。公司报告期内为了保障供应，外采了部分终端材料，因此毛利率存在一定波动。

如按照生产成本测算，报告期内，公司自产 OLED 终端材料主要产品的毛利率情况如下：

产 品	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	毛利率	同 比	毛利率	同 比	毛利率
LHT201	82.78%	-1.69%	84.48%	5.54%	78.94%
LHT301	87.27%	-3.02%	90.29%	7.44%	82.84%
LHT326	81.56%	5.15%	76.41%	-	-

从上表可见，报告期内，公司按照生产成本测算的自产 OLED 终端材料毛利

率保持较高水平。

(三)向关联方 MS 采购 OLED 终端材料后销售，公司是否实质为贸易商，在招股说明书中准确披露相关业务的经营模式及经营成果分析。

《企业会计准则》对于贸易商没有明确定义，从一般认知的角度来说，贸易商通常指仅通过买入产品再卖出来赚取差价的交易者，贸易商一般不从事生产、加工等工作，其一般仅通过市场价格波动或者信息不对称性来获得价差从而获取利润。公司实质并非贸易商，具体情况如下：

公司向 MS 采购产品的目的不是为了赚取差价。2018 年，公司子公司莱特迈思产线尚处于产能爬坡阶段，产能利用率较低，产出较少。为保障客户订单的及时交付，莱特迈思向其技术合作方 MS 采购了部分 OLED 终端材料作为补充。2018 年-2019 年 4 月，随着公司产能逐步爬坡，公司产能利用率快速提升，公司自产产品能够保障供应的情况下，公司相应减少了向 MS 采购 OLED 终端材料的规模。2019 年 4 月开始，公司不再向 MS 采购终端材料。

公司向 MS 采购系作为公司解决产能爬坡阶段产能不足的战略补充，采购后根据自身产能、生产计划、客户需求等综合考虑销售计划，公司自身具备相同产品的生产能力。公司自产产品和外购产品在出库前均需执行品质检测程序，为保障公司产品品质或者由于客户对产品的要求有所变化的情况下，公司会再加工后进行出售。

综上，公司采购 MS 的终端材料并非以赚取差价为主要目的，公司仅系根据自身生产的产品采购部分 MS 的产品作为战略补充，公司本身从事相关产品的生产。综上，基于公司向 MS 采购的目的、采购后的处理方式，公司实质并非贸易商。

公司主要产品为 OLED 终端材料、OLED 中间体和其他中间体。公司的产品以自产为主，在自有产能不足时，公司会选择部分产品委托第三方工厂进行加工生产或者向第三方进行采购。不同产品的具体生产模式如下：

公司 OLED 终端材料生产以自主生产为主，不存在委外生产的情况。报告期

内，OLED 终端材料产能利用率分别为 15.92%、54.31%和 73.23%，产能利用率逐年提升。

公司 2018 年 OLED 终端材料产能利用率较低，主要原因为公司 2018 年产线尚处于产能爬坡阶段，产能利用率较低，产品产出较少。2019 年至 2020 年，随着公司工艺的不断改进，叠加公司客户及业务规模的持续增长，公司产能利用率快速提升。

2018 年，由于莱特迈思产能利用率较低。为保障客户订单的及时交付，公司向 MS 采购了部分 OLED 终端材料作为补充。2018 年-2019 年，随着公司产能利用率提升，公司自产产品能够满足稳定供应，公司相应减少了向 MS 采购 OLED 终端材料的规模。2019 年 4 月开始，公司不再向 MS 采购终端材料。

2020 年，基于收购 MS 持有莱特迈思 49%股权的一揽子交易，公司收购了 MS 部分存货。

报告期内，公司仅存在向 MS 采购 OLED 终端材料。公司自产及向 MS 采购终端材料的销售收入及占比情况如下：

单位：万元

OLED 终端材料	2020年度		2019年度		2018年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
自产	19,077.06	99.17%	14,796.55	95.56%	5,162.03	82.47%
外采	160.6	0.83%	687.84	4.44%	1,097.49	17.53%
合计	19,237.66	100.00%	15,484.39	100.00%	6,259.52	100.00%

(四)自产与外购的区别，量化分析自产与外购的成本差异；

详见本问题回复之“(二)报告期内外采销售及自产销售的收入及占比情况，毛利率水平及合理性分析”相关内容。

(五)有针对性地选取同行业同类产品进行毛利率比较分析，说明发行人毛利率高于同行业公司的原因及合理性，是否具有可持续性，相应风险揭示是否充分；

1、选取同行业同类产品进行毛利率比较分析，说明发行人毛利率高于同行

业公司的原因及合理性

报告期内，公司主要产品为 OLED 终端材料和 OLED 中间体。根据上述产品选取同行业同类公司进行毛利率比较分析如下：

(1) OLED 终端材料

报告期内，公司终端材料与同行业公司 UDC 和奥来德的毛利率比较如下：

公 司	项 目	2020年度	2019年度	2018年度
莱特光电	OLED终端材料	79.68%	78.03%	49.67%
UDC	OLED终端材料	80.07%	81.40%	78.36%
奥来德	发光功能材料	-	54.32%	66.38%

[注 1]美国 UDC 数据为所有业务主营业务收入与成本。

[注 2]奥来德数据为终端材料业务收入与成本。

[注 3]其他同行业公司均为综合性的材料企业，毛利率不具备可比性。

2019 年和 2020 年，公司 OLED 终端材料与 UDC 相比，毛利率略低，但不存在显著差异。2018 年，公司毛利率低于 UDC 低，主要是公司 2018 年外采部分终端材料，由于外采终端材料价格较高，因此 OLED 终端材料的单位成本较高，毛利率较低。

公司终端材料毛利率高于奥来德，主要系公司产品结构与奥来德存在差异。具体情况如下：

公司 OLED 终端材料的主要产品为 Red Prime 材料和空穴传输层材料。报告期内，公司对于京东方已经形成了批量化的稳定供应，公司在京东方多次产品迭代过程中，同步进行自身产品的迭代，开发了多款具有出色性能的产品，保持了 Red Prime 材料的持续供应。

2018 年至今，公司向京东方销售的主要为 4 款 Red Prime 产品。上述产品的年销量皆在 300 公斤以上。从奥来德的公开数据来看，2019 年，其发光层材料共有 9 款产品，其中销量最高的两款产品销量为 165.86 公斤和 67.38 公斤，其余产品销量皆在 30 公斤以下。由于 OLED 终端材料的生产具有一定的规模效益，在连续生产相同的产品时不但能够发挥较高的生产效率，也更有利于产品品质的稳定。因此，公司凭借规模化的生产和稳定供应，保持了较高的毛利率。

从奥来德 9 款有机发光材料的毛利率来看,其毛利率区间为 20.21%-74.56%,毛利率最高的产品与公司毛利率一致。

综上,公司在多年的生产经营中形成了具有自身优势的产品,公司单产品的销售规模高于奥来德,具有一定规模效应。公司毛利率高于奥来德,但 OLED 终端材料的综合毛利率与奥来德最高毛利率产品的毛利率一致。

(2) 中间体与同行业毛利率对比

公 司	2020年度	2019年度	2018年度
发行人	2.22%	8.07%	-11.43%
瑞联新材	31.02%	29.35%	30.50%
万润股份	-	-	-
濮阳惠成	-	-	-

[注 1]数据来源为同行业上市公司年度报告、招股说明书等公开信息。

[注 2]万润股份和濮阳惠成其未单独披露 OLED 中间体业务数据,其 OLED 中间体收入占比皆在 20%以下,整体毛利率不具有代表性和可比性。

报告期内,公司毛利率低于瑞联新材,原因如下:

1) 公司的业务重心和战略方向与瑞联新材存在差异

OLED 终端材料为公司的核心产品和主要收入来源。报告期内,公司的研发、生产和市场拓展皆主要围绕 OLED 终端材料进行。相对于公司,瑞联新材进入显示材料行业的时间较早,其在液晶材料领域积累了丰富的经验,OLED 中间体的工艺与液晶材料均系以化学合成技术为核心,具有一定的通用性。因此瑞联新材在合成领域多年积累的生产经验和技術能够嫁接到 OLED 中间体生产。瑞联新材的主要产品为液晶材料、OLED 中间体和医药中间体,其核心技术也均为上述产品的化学合成工艺。

因此,瑞联新材的业务重心系以化学合成为核心工艺的各类产品的开发,与公司存在差异。

2) 公司 OLED 中间体业务产销规模整体较小,尚未形成规模效益

报告期内,公司 OLED 中间体产品和市场皆处于开拓阶段,尚未形成一定的规模效应。相较于公司,瑞联新材作为国内最早从事液晶材料和 OLED 中间体研发、生产的企业之一,在多年的生产经营过程中,瑞联新材积累了德国默克、斗

山集团、德山集团等国外显示材料客户，且已经形成了部分拳头产品。瑞联新材 2019 年中间体产品收入规模在 500 万元以上的品种有 12 个，当年 OLED 中间体材料产量 24.66 吨；而公司 2020 年 OLED 中间体产品收入规模在 500 万元以上的品种只有 3 个，销量仅为 0.84 吨。由于 OLED 中间体的生产存在显著的学习曲线和规模效益，瑞联新材相较于公司具有更高的产销规模，因此在报告期内相对于公司毛利率较高。

整体来看，公司与瑞联新材在业务重心与战略发展目标的差异导致公司的业务重心在于 OLED 终端材料，而瑞联新材的业务重心则在液晶材料、OLED 中间体及医药中间体。瑞联新材在 OLED 中间体行业具有较深的积累，因此毛利率高于公司，具有合理性。

2、高毛利率是否具有可持续性，相应风险揭示是否充分

报告期内，公司毛利率保持较高水平，主要系：

(1) 公司产品不断推陈出新，毛利率保持较高水平

报告期内，公司 OLED 终端材料产品价格逐年有所下降，但公司通过不断推出新产品对降价的老产品进行迭代，由于新产品的价格较高，因此有效抵消了产品价格下降对于毛利率的影响。新产品的高价格主要系由于新材料开发成本较高，下游面板厂商为了鼓励上游厂商持续创新，因此会给与新产品较高的价格。除公司目前量产的主要产品 Red Prime 正在持续迭代外，公司也积极拓展新的产品领域，Red Host 材料、Green Host 材料、Green Prime 材料、Blue Prime 材料和 ETL 材料等均在客户处测试。随着公司新产品的持续推出，公司有望保持较高的毛利水平。

(2) 公司产销规模快速提升，规模效益显现

报告期内，公司产销规模持续扩大，公司通过工艺改进不断提高生产效率，有效降低生产成本，从而毛利率保持较高水平。一方面，随着公司订单量的持续增加，公司同步进行工艺优化，提高单次升华的投入量和产出量，有效提升了生产效率。另一方面，随着公司工艺的成熟，叠加下游需求的增长，公司产能利用率从 15.92%提升至 73.23%，随着公司产能利用率的提升，人工及设备折旧等单

位固定成本有所降低。有效降低了成本。

综上，目前 OLED 行业正在快速发展阶段，降本增效是行业发展的必经之路。从目前来看，未来仍然会存在“量升价跌”的情况。公司是否能够保持高毛利率，主要取决于公司是否能够通过持续推出新产品，拓展新领域从而保持产品的竞争力。

在行业快速发展的背景下，公司营业收入及利润的快速增长是公司实现企业价值持续增长的首要目标，在“量升价跌”的情况下，毛利率的下降如果伴随着产销量的快速增加，带来整体盈利能力的提升，则将有利于实现所有股东利益的最大化。

针对毛利率下降的风险，公司已在招股说明书“重大事项提示”及“第四节风险因素”进行了充分披露，具体如下：

“（二）产品降价风险

公司主要产品为 OLED 有机材料。从 OLED 显示行业来看，随着国内 OLED 显示面板生产企业产能的快速扩张，OLED 显示面板行业的重心正在逐步向中国转移。为在国际化的竞争中取得优势，国内厂商通过持续的工艺改进和规模化的生产不断优化成本。同时，生产成本的降低也是 OLED 显示面板逐步提升在下游应用领域渗透率，不断扩大市场占有率的必经之路。因此，“量升价跌”是行业内常见的销售情况。报告期内，公司部分产品的平均销售价格也因此有所下降。若公司未来不能通过持续的工艺改进、产品创新来提升公司产品的综合竞争力，则公司可能面临产品降价导致的毛利率下降风险。”

（六）目前生产模式下，各类业务营业成本的具体核算方法和内容，与同行业可比公司相比是否存在重大差异；

公司营业成本核算产品销售成本，包括产品成本、合同履行成本运费等，在产品销售当月确认收入，按对应产品月末一次加权平均计价计算营业成本结转金额。同行业营业成本核算内容与方法如下：

公 司	营业成本核算内容与方法
奥来德	按照月末加权平均法计价。
瑞联新材	按月末一次加权平均法计价。
万润股份	按加权平均法计价。
濮阳惠成	按月末一次加权平均法计价。

如上表所述，与同行业公司相比，发行人营业成本核算方法不存在重大差异。

(七)各主要产品成本的归集是否准确、完整，成本在各期间之间的分配、在各业务或产品之间的分配是否准确。

1、各主要产品成本的归集方法

公司主要产品为 OLED 终端材料和中间体。公司化学合成的主要为中间体和升华前材料，升华前材料再经过升华提纯制造 OLED 终端材料。根据不同产品生产的工艺及特点，公司成本归集和分摊的方法如下：

(1)直接材料

直接材料是指公司为生产购入的主要材料、辅助材料和催化剂等，直接材料入库时根据实际成本入账；公司直接材料按照批次归集。公司按每一批次产品填写领料单，按照领料单从仓库领取原材料并投入生产，相应原材料成本按照领料单直接归集到对应批次产出的产品。原材料在领用时计入“生产成本-直接材料”。

(2)人工费用

人工费用按照车间生产人员工资、奖金、社保、住房公积金、福利等统一归集。中间体/升华前材料制备阶段在每个月末按照当月每批次所使用的人工工时占总人工工时的比例将人工费用分摊到各批次产品。升华前材料升华为终端材料阶段在每个月末按照当月每批次所使用的机器工时占当月所有产品总机器工时的比例分摊到各批次产品。

(3)制造费用

制造费用按照车间发生的折旧摊销、车间管理人员薪酬、能源费用、租金等统一归集。中间体/升华前材料制备阶段在每个月末按照当月每批次所使用的人

工工时占总人工工时的比例将制造费用分摊到各批次产品。升华前材料升华为终端材料阶段在每个月末按照当月每批次所使用的机器工时占当月所有产品总机器的比例进行分摊到各批次产品。

综上，公司成本归集及分摊方法符合企业实际生产的特点，产品成本的归集准确、完整。

2、成本在各期间的分配

公司产品均按照成本发生的月份进行归集，在每月月末公司将产品对应批次发生的生产费用根据完工产品数量和在产品数量在完工产品和在产品之间进行分配，成本在各期间的分配准确。

3、成本在各业务或产品之间的分配

公司中间体及升华前材料生产成本归集和分配与终端材料生产成本归集和分配相互独立核算，均按照成本发生的月份进行归集。中间体及升华前材料按照产品领用的对应原材料直接分配材料成本，人工成本及制造费用按照各产品耗用的人工工时进行分配；终端材料按照产品领用的原材料直接分配材料成本，人工成本及制造费用按照各产品耗用的机器工时进行分配。综上，成本在各业务或产品之间的分配准确。

综上所述，各主要产品成本的归集准确、完整，成本在各期间之间的分配、在各业务或产品之间的分配准确。

(八) 核查程序

申报会计师实施以下核查程序：

1、获取发行人报告期内 OLED 终端材料采购明细，复核发行人报告期内向 MS 采购的内容、金额情况；获取并核查发行人向 MS 采购产品的采购订单、报关单、提单、验收入库单等相关单据，验证向 MS 采购真实性；

2、获取发行人报告期内 OLED 终端材料采购明细，复核报告期内外采销售及自产销售的收入及占比情况，并对报告期内发行人 OLED 终端材料产品毛利率进行了分析性复核；

3、复核发行人报告期内对外采和自产 OLED 终端材料相关成本核算和存货会计处理，访谈发行人财务负责人、研发人员以及销售人员，了解外采和自产 OLED 终端材料的异同，判断相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定；

4、访谈发行人总经理，了解发行人向 MS 采购 OLED 终端材料的商业合理性及交易背景，以及外采和自产终端材料在销售计划、销售定价等方面的异同；

5、获取并核查发行人自产和外采终端材料的销售订单、出库单、验收单等相关单据，检查出库单对于自产和外采产品的标注情况，验证相关销售真实性；

6、查阅发行人同行业上市公司 OLED 终端材料毛利率情况，并通过访谈发行人总经理，了解发行人 OLED 终端材料销售毛利率与同行业上市公司同类产品的差异原因及合理性，判断发行人毛利率水平是否具备可持续性；

7、了解发行人成本核算过程，结合生产特点和成本管理的要求等，判断企业的成本核算方法是否符合《企业会计准则》及其应用指南的有关规定和企业的实际情况；查阅同行业上市公司营业成本核算方法，比较与发行人的异同；

8、获取了发行人的工时数据，检查发行人成本明细账及成本计算单，结合存货进销存记录检查直接材料领用、直接人工和制造费用的归集、分配、结转过程是否准确；

9、查阅发行人生产相关制度，访谈生产及财务部门负责人及相关经办人员，详细了解发行人行业特点和各环节内控流程。评价生产相关内部控制设计是否有效，并测试关键内部控制流程运行的有效性；

10、对生产成本进行分析性复核，检查并分析报告期各期主要产品成本波动情况；

11、获取公司生产人员数量明细、职工薪酬明细表，查看生产人员数量、人均薪酬的变动情况；访谈公司生产部门负责人，了解直接人工成本变动的原因；抽样检查工资发放单据、社保及公积金缴纳单据，核对职工薪酬计提与支付的一致性。

(九) 核查结论

通过上述核查程序，申报会计师得出以下核查结论：

1、报告期内外采 OLED 终端材料和自产 OLED 终端材料为同一产品，公司在销售端并不区分自产和外购的产品，相关产品对于下游客户也无区分，因此自产和外购产品的销售价格一致。在产品出库时，同型号的外采产品和自产产品按照月末一次加权平均法计算成本，外采产品和自产产品出库时的单位成本不存在差异。因此，外采产品和自产产品销售的毛利率不存在差异。

2、公司 OLED 终端材料毛利率高于奥来德主要公司在多年的生产经营中已经形成了具有自身优势的产品线，公司单产品的销售规模高于奥来德，具有一定的规模优势以及产品优势。公司毛利率高于奥来德，但 OLED 终端材料的综合毛利率与奥来德最高毛利率产品的毛利率一致，具备合理性。

公司 OLED 中间体毛利率低于瑞联新材主要系由于公司业务重心在 OLED 终端材料，而瑞联新材的业务重心则在液晶材料、OLED 中间体及医药中间体。业务重心和战略发展目标的差异导致公司与瑞联新材的核心竞争力的体现存在差异，具备合理性。

3、目前生产模式下，各类业务营业成本的具体核算方法和内容与同行业可比公司相比不存在重大差异；

4、报告期内，各主要产品成本的归集准确、完整，成本在各期间之间的分配、在各业务或产品之间的分配准确；

5、报告期内，发行人成本核算方法符合其实际经营情况、符合产品生产流程，符合企业会计准则的要求，在报告期内保持一贯性原则，相关内部控制健全有效。

(十)针对发行人主要产品生产流程核查公司成本核算方法是否符合其实际经营情况、是否符合企业会计准则的要求、在报告期内是否保持了一贯性原则、相关内部控制是否健全有效，保荐机构及申报会计师发表核查意见。

1、核查程序

(1)了解发行人成本核算过程，结合生产特点和成本管理的要求等，判断企

业的成本核算方法是否符合《企业会计准则》及其应用指南的有关规定和企业的实际情况；

(2) 检查发行人成本明细账及成本计算单，结合存货进销存记录检查直接材料领用、直接人工和制造费用的归集、分配、结转过程是否准确；

(3) 查阅发行人生产相关制度，访谈生产及财务部门负责人及相关经办人员，详细了解发行人行业特点和各环节内控流程。评价生产相关内部控制设计是否有效，并测试关键内部控制流程运行的有效性；

(4) 对生产成本进行分析性复核，检查并分析报告期各期主要产品成本波动情况。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：报告期内，发行人主要产品生产流程核查公司成本核算方法符合其实际经营情况，符合企业会计准则的要求，在报告期内保持了一贯性原则，相关内部控制健全有效。

八、第 17 题：关于股份支付

根据申报材料，共青城麒麟、共青城青荷系公司的员工持股平台。招股说明书披露，根据员工持股平台的合伙协议约定，上述激励对象的服务期为自上市后 5 年。

请发行人说明：(1) 报告期内股权转让较多，请说明是否存在向职工、客户、供应商等新增股份，并结合报告期内股东入股价格的公允性，说明是否存在应确认未确认的股份支付；(2) 结合员工持股计划相关协议的具体内容及执行情况，说明对服务期的判断是否准确，各期确认的员工服务成本或费用是否准确，存在与股权所有权或收益权等相关的限制性条件的，相关条件是否真实、可行；(3) 股份支付的会计处理情况，是否计入经常性损益，是否符合企业会计准则的规定。

请申报会计师核查并发表意见。

回复：

(一) 报告期内股权转让较多，请说明是否存在向职工、客户、供应商等新增

股份，并结合报告期内股东入股价格的公允性，说明是否存在应确认未确认的股份支付；

报告期内，公司历次股权变动的情况如下所示：

时间	入股方式	新入股股东	入股价格(元/股)	新入股股东身份	价格公允性
2018.05	股权转让	王亚龙	17.33	实际控制人	李功出于变现需求及个人对公司估值水平的判断，转让双方协商定价
2018.08	股权转让	知守君成	24.00	外部机构投资者	在2017年11月外部投资人入股价格的基础上协商定价
2018.11	股权转让	王亚龙	25.00	实际控制人	在2017年11月外部投资人入股价格的基础上协商定价
2019.01	增资	君联慧诚	28.17	外部机构投资者	外部投资者基于公司所处行业、公司成长性协商定价
		君联成业		外部机构投资者	
		平潭建发贰号		外部机构投资者	
		庆喆创投		外部机构投资者	
		中小企业基金		外部机构投资者	
2019.06	股权转让	王亚龙	25.61	实际控制人	股份转让协议签署于2018年12月，于2019年6月付款并完成交割，本次股份转让价格与2017年11月外部投资者入股价格一致
2019.08	股权转让	张啸	48.24	外部自然人投资者	外部投资者基于公司所处行业、公司成长性协商定价
		陕西新材料基金		外部机构投资者	
2019.12	股权转让	东莞长劲石	48.24	外部机构投资者	与2019年8月股权转让价格一致
		新余义嘉德		外部机构投资者	
		姜洁		外部自然人投资者	
		刘武		外部自然人投资者	
		陈淑君		外部自然人投资者	
		顾培欣		外部自然人投资者	
2020.02	股权转让	浚泉信远	48.24	外部机构投资者	与2019年8月股权转让价格一致
		周信忠		外部自然人投资者	
2020.04	股权转让	骆梅婷	48.24	外部自然人投资者	与2019年8月股权转让价格一致

时间	入股方式	新入股股东	入股价格(元/股)	新入股股东身份	价格公允性
2020.05	增资	君联慧诚	48.24	外部机构投资者	外部投资者基于公司所处行业、公司成长性协商定价
		君联成业		外部机构投资者	
		庆喆创投		外部机构投资者	
		嘉兴华控		外部机构投资者	
2020.06	股权转让	鼎量圳兴	48.24	外部机构投资者	与2020年5月外部投资人增资入股价格一致
		鼎量淳熙		外部机构投资者	
		罗勇坚		外部自然人投资者	
2020.08	股权转让	共青城麒麟	10.00	员工持股平台*	本次股份转让系实施股权激励，共青城麒麟、共青城青荷入股价格低于2020年5月外部投资人增资入股价格，具有合理性，入股价格与公允价格的差额做股份支付处理
		共青城青荷		员工持股平台*	
2020.08	股权转让	彭琪	48.24	外部自然人投资者	与2020年5月外部投资人增资入股价格一致
2020.10	增资	君联成业	48.24	外部机构投资者	与2020年5月外部投资人增资入股价格一致
		知守纵横		外部机构投资者	
		瑞鹏同德		外部机构投资者	
		天津显智链		外部机构投资者*	
		苏州芯动能		外部机构投资者*	
		先风同启		外部机构投资者	
		宋智慧		外部自然人投资者	
2020.10	股权转让	龙福良	48.24	外部自然人投资者	与2020年5月外部投资人增资入股价格一致
		天津显智链		外部机构投资者*	
2021.02	股权转让	鼎量淳熙	9.28* (复权后48.24))	外部机构投资者	2020年12月，莱特光电每10股转增42股，受资本公积转增股本影响，公司每股价格降低，本次股份转让价格与2020年10月外部投资者增资入股价格资本公积转增除权后的价格一致，定价公允合理

[注 1]共青城麒麟、共青城青荷系发行人的员工持股平台；

[注 2]天津显智链、苏州芯动能系外部机构投资者，发行人主要客户京东方通过天津显

智链和苏州芯动能间接持有公司的股份；

[注 3]2021 年 2 月鼎量淳熙入股价格为 9.27 元/股，主要系 2020 年 12 月公司资本公积转增股本的影响，该价格与 48.24 元/股资本公积转增除权后价格一致。

1、请说明是否存在向职工、客户、供应商等新增股份

(1)向发行人职工新增股份的情况

报告期内，西安麒麟通过股权转让至员工持股平台的形式，授予公司骨干员工合计 130 万股限制性股票，具体情况如下：

2020 年 5 月，莱特光电 2020 年第四次临时股东大会作出决议，同意以 10.00 元/股的价格向公司骨干员工授予合计 130 万股限制性股票，激励对象通过持股平台共青城麒麟、共青城青荷持有公司股份。同日，西安麒麟与共青城麒麟和共青城青荷分别签署《股权转让协议》，约定西安麒麟将持有的莱特光电 70.00 万股股份作价 700.00 万元转让给共青城麒麟，将 60.00 万股股份作价 600.00 万元转让给共青城青荷，上述转让价格均为 10.00 元/股。

上述股权转让已按当期公允价值确认股份支付，员工服务成本在最佳估计服务期内摊销计入管理费用，并相应增加资本公积。

(2)向发行人客户新增股份的情况

报告期内，发行人不存在直接向客户新增股份的情况。发行人主要客户京东方通过天津显智链和苏州芯动能间接持有公司的股份，天津显智链和苏州芯动能入股发行人的具体情况如下：

2020 年 9 月，莱特光电 2020 年第六次临时股东大会作出决议，同意向天津显智链、苏州芯动能等投资者发行股份，其中，天津显智链以 4,000.00 万元的价格认购 82.92 万股，苏州芯动能以 2,000.00 万元的价格认购 41.46 万股，增资价格均为 48.24 元/股。

2020 年 9 月，王亚龙与天津显智链签署了《股份转让协议》，约定王亚龙将持有的莱特光电 207.30 万股股份作价 10,000.00 万元转让给天津显智链，转让价格为 48.24 元/股。

天津显智链和苏州芯动能的入股价格均为 48.24 元/股，入股价格具备公允性，无须进行股份支付。

(3)向发行人供应商新增股份的情况

报告期内，发行人不存在向供应商新增股份的情况。

2、结合报告期内股东入股价格的公允性，说明是否存在应确认未确认的股份支付

如上表所示，上述新入股股东中，共青城麒麟、共青城青荷系员工持股平台，入股价格为10元/股，低于同期外部投资人增资入股价格，入股价格与公允价格的差额做股份支付处理。除发行人员工持股平台外，入股价格均具备公允性，无须进行股份支付。

综上，报告期内发行人不存在应确认未确认的股份支付。

(二)结合员工持股计划相关协议的具体内容及执行情况，说明对服务期的判断是否准确，各期确认的员工服务成本或费用是否准确，存在与股权所有权或收益权等相关的限制性条件的，相关条件是否真实、可行；

1、结合员工持股计划相关协议的具体内容及执行情况，说明对服务期的判断是否准确，各期确认的员工服务成本或费用是否准确

(1)员工持股计划相关协议的具体内容及执行情况

根据员工持股平台的合伙协议的相关约定，其与服务期相关条款的具体内容如下：

主要条款	主要内容
合伙目的	全体合伙人作为莱特光电的员工，设立合伙企业并通过持有合伙企业财产份额的方式实现对莱特光电股权投资。
出资情况	全体合伙人以货币方式一次性足额缴付协议规定的出资额。
有限合伙人退伙	有限合伙人有如下情形之一的，当然退伙： 1、不具备完全民事行为能力、死亡或被依法宣告死亡、失踪或被宣告失踪的； 2、因各种原因从莱特光电公司离职； 3、在合伙企业中的全部财产份额被人民法院强制执行或对外转让的； 4、其他法律、法规所规定之事由。
服务期	有限合伙人应承诺自公司上市之日起五年内(以下简称“服务期”)保持任职状态；若任一有限合伙人在服务期届满前任职状态不满足，则按照协议约定处理(详见下条“服务期届满前任职状态不满足的约定”)。“任职状态不满足”系指如下情形：

主要条款	主要内容
	1、因各种原因主动与公司解除劳动关系，或因违反法律法规、公司规章制度、损害公司利益等原因致使公司与其解除劳动关系的。 2、未经公司同意，在除公司或其下属企业以外的企业兼任职务或与公司及其下属企业存在竞争关系或开展相同、相似业务的企业进行投资。 3、本协议及其补充协议或相关法律法规规定的其他情形。
服务期届满前任职状态不满足的约定	有限合伙人在服务期届满前任职状态不满足时，则根据不同时间阶段及实际情况按照如下约定处理： 1、若上述情形发生之日，公司尚未首次公开发行股票并上市交易(以下简称“上市”)，或虽然已经上市，但有限合伙人在协议项下承诺的服务期尚未届满，则：该有限合伙人应将其当时所持有的全部合伙企业财产份额(若已发生过减持的，即指其尚未减持的全部剩余财产份额)按照原始出资额作价转让给普通合伙人或普通合伙人指定的员工。 2、若上述情形发生之日，有限合伙人在本协议项下承诺的服务期已经届满，则该有限合伙人所持有有限合伙企业的财产份额可以保留，并自行安排减持，该有限合伙人所取得的收益为扣除为出售股票而支付的所有必要成本和税费之后的现金净收益。

2020年5月，莱特光电2020年第四次临时股东大会作出同意股权激励的决议，同日，西安麒麟与共青城麒麟和共青城青荷分别签署《股权转让协议》。此后，员工持股平台的有限合伙人完成货币出资，西安麒麟亦于2020年8月收到共青城麒麟、共青城青荷支付的股份转让款。截至本回复出具日，员工持股平台合伙协议的相关约定均严格执行。

(2)对服务期的判断是否准确

根据合伙协议的约定，员工持股平台的激励对象“自公司上市之日起五年内保持任职状态”，基于此，发行人确认股份支付费用时，按照自授予日起至上市后五年的期间作为服务期分期计入各期的管理费用和资本公积。服务期的具体判断如下所示：

公司已于2021年5月完成申报，参考2021年2月以来发行个股的审核发行时间，经统计审核发行时间约为8-10个月。基于谨慎性原则，取审核发行时间10个月进行测算，预计公司上市时间为2022年3月。根据服务期“自上市后5年”的约定，即从2022年3月至2027年3月，预计服务期满为2027年3月。

公司在2020年5月完成股权激励的首次授予，故预计2020年5月至2027年3月为员工在公司的服务期，总计 $(6*12+8+3)=83$ 个月作为员工服务期的最佳

估计期间。

公司在 2020 年 7 月完成股权激励的第二次授予，故预计 2020 年 7 月至 2027 年 3 月为员工在公司的服务期，总计 $(6*12+6+3)=81$ 个月作为员工服务期的最佳估计期间。

对于公司预计的上市时间，公司将在每年年末对于预计上市时间进行重新估计，并根据估计结果重新计算截止当年年末累计应分摊的股份支付金额，再扣除上一年末累计已分摊的金额，计算出当年应计提的股份支付金额。

综上，发行人的员工持股计划分别在《陕西莱特光电材料股份有限公司股权激励方案》和员工持股平台《有限合伙协议》中明确约定了服务期的限制条件，并经过股东大会审议通过，最佳估计服务期计算合理，对服务期的判断准确。

(3) 各期确认的员工服务成本或费用是否准确

根据《企业会计准则》、中国证监会《首发业务若干问题解答》的相关规定，对设定服务期限等限制条件的股份支付，股份支付费用可采用恰当的方法在服务期内进行分摊，并计入经常性损益。

2020 年 5 月，根据协议约定，西安麒麟将 70.00 万股以 10.00 元/股转让给共青城麒麟，将 60.00 万股以 10.00 元/股转让给共青城青荷。该次股权激励于 2020 年 5 月、2020 年 7 月分两次授予，具体如下：

1) 2020 年 5 月第一次授予

2020 年 5 月，共青城麒麟、共青城青荷作为员工持股平台，分别将受让的 70 万股及 60 万股中的 38.5 万股及 38 万股作为该次授予员工的股份，故股份支付股份数为 76.50 万股。

根据前述服务期的测算，该次服务期总计 83 个月，作为员工在公司的最佳估计服务期，结合本次入股价格 10 元/股并参考 2020 年当年外部投资者增资价格 48.24 元/股，本次股份支付总计为 29,253,600.00 元，按 83 个月进行摊销每月应确认股份支付金额为 352,453.01 元，2020 年应确认 8 个月，总计 2,819,624.10 元计入管理费用，同时计入资本公积，并作为经常性损益。

此外，根据合伙协议规定，有限合伙人应承诺自公司上市之日起五年内保持

任职状态，若任一有限合伙人服务期届满前任职状态不满足合伙协议规定，该有限合伙人应将其当时所持有的全部合伙企业财产份额按照原始出资份额作价转让给普通合伙人或普通合伙人指定的员工。2020年9月，发行人原员工梁玲主动离职，因此由普通合伙人王亚龙按上述约定以8.00万元回购其持有的全部合伙企业份额。基于此，冲回2020年已确认股份支付金额29,486.27元，2020年5月第一次授予的股权激励总计2,790,137.83元计入管理费用，同时计入资本公积，并作为经常性损益。

2) 2020年7月第二次授予

2020年7月，王亚龙将其持有的共青城青荷50.00万元财产份额(占比8.33%)转让给信慧婷，将其持有的10.00万元财产份额(占比1.67%)转让给董振华，将其持有10.00万元财产份额(占比1.67%)转让给陈凤侠。该次股份支付的股份数共计7.00万股。

根据前述服务期的测算，该次服务期总计81个月，作为员工在公司的最佳估计服务期，结合本次入股价格10元/股并参考2020年当年外部投资者增资价格48.24元/股，本次股份支付总计为2,676,800.00元，按81个月进行摊销每月应确认股份支付金额为33,046.91元，2020年应确认6个月，总计198,281.48元计入管理费用，同时计入资本公积，并作为经常性损益。

3) 报告期内确认的股份支付情况

根据上述测算，发行人于2020年在管理费用中确认的股份支付金额为298.84万元，根据授予日不同，具体测算如下：

项 目	测算过程	
	2020年5月 授予	2020年7月 授予
限制性股票公允价格(元/股)①	48.24	
限制性股票授予价格(元/股)②	10.00	
服务期限(月份数)最佳估计③	83	81
计入当年的股份支付月份数④	8	6
股份授予数量(万股)	76.50	7.00
扣除离职员工股份数量(万股)	0.80	-

项 目	测算过程	
	2020年5月 授予	2020年7月 授予
考虑离职影响后实际确认的股份支付数量(万股)⑤	75.70	7.00
2020年确认的股份支付金额小计(万元) (⑥=⑤*(①-②)*④/③)	279.01	19.83
2020年确认的股份支付金额合计(万元)		298.84

[注]对于公司预计的上市时间,公司将在每年年末对于预计上市时间进行重新估计,并根据估计结果计算当年应计提的股份支付金额。

综上,报告期各期确认的员工服务成本或费用准确,符合《企业会计准则》等相关规定。

2、存在与股权所有权或收益权等相关的限制性条件的,相关条件是否真实、可行

根据共青城麒麟、共青城青荷的《有限合伙协议》,对员工持股平台合伙人的服务期限、退伙情形、服务期届满前任职状态不满足的约定等设置了相关的限制性条件,具体参见本题回复之“(二)结合员工持股计划相关协议的具体内容及执行情况,说明对服务期的判断是否准确,各期确认的员工服务成本或费用是否准确,存在与股权所有权或收益权等相关的限制性条件的,相关条件是否真实、可行”之“1、结合员工持股计划相关协议的具体内容及执行情况,说明对服务期的判断是否准确,各期确认的员工服务成本或费用是否准确”之“(1)员工持股计划相关协议的具体内容及执行情况”。

发行人员工持股平台自设立以来,与股权所有权或收益权等相关的限制性条件均于合伙协议中明确约定。截至本回复出具日,其合伙人退出均系基于上述约定情形,按照约定由普通合伙人王亚龙受让对应财产份额,后续亦将严格遵循上述约定执行相关限制性条款。因此,上述相关限制性条件真实、可行。

(三)股份支付的会计处理情况,是否计入经常性损益,是否符合企业会计准则的规定。

共青城麒麟、共青城青荷系员工持股平台,入股价格为10元/股,低于同期外部投资人增资入股价格,其入股价格与公允价格的差额已做股份支付处理,相

关会计处理情况详见本题回复之“(二)结合员工持股计划相关协议的具体内容及执行情况,说明对服务期的判断是否准确,各期确认的员工服务成本或费用是否准确,存在与股权所有权或收益权等相关的限制性条件的,相关条件是否真实、可行”之“1、结合员工持股计划相关协议的具体内容及执行情况,说明对服务期的判断是否准确,各期确认的员工服务成本或费用是否准确”之“(3)各期确认的员工服务成本或费用是否准确”。

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》规定,以权益结算的股份支付换取职工提供服务的,应当以授予职工权益工具的公允价值计量。权益工具的公允价值,应当按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》确定。授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付,应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用,相应增加资本公积。

根据中国证监会《首发业务若干问题解答(2020 年 6 月修订)》第 26 题(2):“存在股份支付事项的,发行人及申报会计师应按照企业会计准则规定的原则确定权益工具的公允价值。在确定公允价值时,应综合考虑如下因素:……④熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定公允价值,如近期合理的 PE 入股价,但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价。”根据第 26 题(3):“确认股份支付费用时,对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的,原则上应当一次性计入发生当期,并作为偶发事项计入非经常性损益。”。

公司对该次股权激励的激励员工约定了明确的服务期等限制条件。根据《企业会计准则》及《首发业务若干问题解答(2020 年 6 月修订)》,公司将股份支付费用在服务期内进行分摊,并相应增加资本公积,计入经常性损益。

综上,公司股份支付会计处理及股份支付费用计入经常性损益符合企业会计准则的规定。

(四)核查程序

申报会计师实施以下核查程序:

1、获取并查阅历次股权变动相关决议及文件，检查股东入股价格的公允性，判断是否存在应确认未确认的股份支付；

2、获取并查阅 2020 年实施员工股权激励计划相关的决议文件、股权激励方案及持股平台合伙协议等文件；检查各协议的关键条款，以确定其是否满足股份支付的定义，判断服务期限的确认是否准确，分析股份支付类型，将发行人计算股份支付费用采用的信息与合伙协议中的有关信息进行核对；

3、检查发行人股份支付的账务处理，确定相关会计分录是否符合企业会计准则的规定，重新计算股份支付相关金额，确定其股份支付金额是否准确；

4、检查发行人章程及员工持股平台的合伙协议，确定是否存在与股权所有权或收益权相关限制性条件，相关条件是否真实、可行；

5、获取权益工具授予人员清单，核对至发行人员工花名册，检查其一致性，核查激励对象是否有离职情况及离职时间，会计处理是否正确，是否符合企业会计准则的规定。

(五) 核查结论

通过上述核查程序，申报会计师得出以下核查结论：

1、报告期内，发行人存在向职工转让股份的情况，已做股份支付处理；报告期内，发行人不存在直接向客户新增股份的情况，但其主要客户京东方通过天津显智链和苏州芯动能间接持有公司的股份，天津显智链和苏州芯动能存在新增股份的情况，入股价格公允；报告期内，发行人不存在向供应商新增股份的情况。报告期内，发行人不存在应确认未确认的股份支付；

2、发行人股份支付对服务期的判断准确，各期确认的员工服务成本或费用准确；员工持股平台的合伙协议约定了与股权所有权或收益权等相关的限制性条件的，相关条件真实、可行；

3、公司将授予员工的股份支付费用在最佳估计服务期内摊销计入管理费用，并相应增加资本公积，计入经常性损益，符合企业会计准则的规定。

九、第 18 题：关于研发费用

根据申报材料，报告期内，公司研发费用分别为 1,099.99 万元、1,935.1309 万元和 2,945.09 万元，最近 3 年累计研发投入占最近 3 年累计营业收入比例为 9.99%，截至 2020 年 12 月 31 日，公司研发人员数量为 79 人，研发人员占员工总数的比例为 26.42%。

请发行人说明：(1) 报告期内研发人员的数量、占比及变化情况，研发人员的判定依据和标准，对研发人员的认定是否准确，是否存在原本为其他人员转划为研发人员的情形，董监高薪酬计入研发费用的依据，是否符合企业会计准则的规定；(2) 与研发人员考核、工时记录及薪酬等相关的内部控制制度是否健全并有效执行；(3) 研发投入归集入研发费用的依据及合理性，是否存在将与研发无关的费用在研发投入中核算的情形，研发投入的归集是否符合企业会计准则的规定；(4) 合作研发/委托研发的具体合作形式、开展方式，报告期内是否发生变化，研发开支是否由各方独立核算，是否存在其他方为公司或公司为其他方分担成本或费用的情形；(5) 是否存在研发费用资本化。

请申报会计师核查并发表意见。

回复：

(一) 报告期内研发人员的数量、占比及变化情况，研发人员的判定依据和标准，对研发人员的认定是否准确，是否存在原本为其他人员转划为研发人员的情形，董监高薪酬计入研发费用的依据，是否符合企业会计准则的规定；

1、研发人员的数量、占比及变化情况

报告期内，发行人研发人员的数量、占比及变化情况如下：

项 目	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
研发人员	79	64	55
研发人员占比	26.42%	24.15%	24.66%

报告期内，公司持续加大研发投入，不断扩充研发队伍，公司研发人员数量逐年有所增长。

2、研发人员的判定依据和标准，对研发人员的认定是否准确，是否存在原

本为其他人员转划为研发人员的情形

报告期内，公司研发人员的判定依据和标准系根据《国家税务总局关于企业研究开发费用税前加计扣除政策有关问题的公告》(国家税务总局公告 2015 年第 97 号)规定，“一、研究开发人员范围企业直接从事研发活动人员包括研究人员、技术人员、辅助人员。”。

公司研发人员皆为从事研发相关工作的人员。研发人员所属部门包含了公司的研发部、技术部、器件部和知识产权部及其主管人员，各部门主要工作职能如下：

部 门	工作职能
研发部	负责 OLED 终端材料、OLED 中间体及其他产品的研发工作
技术部	负责新产品工艺的开发工作
器件部	负责新开发材料的器件制备和器件评测
知识产权部	负责知识产权的申请、管理工作、风险调查和评估等

公司将研发部、技术部、器件部和知识产权部从事研发工作的人员认定为研发人员的划分依据准确。公司不存在将其他人员重新认定为研发人员的情形。

3、董监高薪酬计入研发费用的依据，是否符合企业会计准则的规定

报告期内，董事薛震、监事杨雷和高昌轩的薪酬计入研发费用，其皆为从事研发活动的人员。其中，董事薛震为公司负责中间体研发的副总经理；监事杨雷为研发部高级工程师，负责产品研发的器件评测工作；监事高昌轩为研发总监，负责中间体的研发工作。

综上所述，公司董监高中董事薛震、监事杨雷、高昌轩均为从事研发工作的人员，将其在从事研发工作期间的薪酬计入研发费用合理，符合企业会计准则的规定。

(二)与研发人员考核、工时记录及薪酬等相关的内部控制制度是否健全并有效执行；

公司根据《企业会计准则》、研发费用加计扣除政策以及高新技术企业管理

政策的有关规定，制定了《研发中心项目奖励管理办法》及《研发费用管理制度》，上述制度规定了公司研发人员考核、研发费用归集的相关政策。

1、研发人员的考核制度

公司制定了《员工绩效管理办法》和《薪酬福利管理制度》，由人力资源部门统筹管理。公司按年对研发人员进行考核，每年度末，研发部门负责人组织实施对本部门员工绩效评价并编制项目奖励分配表，上报公司管理层审批。

2、研发人员工时记录及薪酬相关内控制度

研发部门人员每周填制研发项目工时周报，每月末由研发部专员将研发人员填写的工时情况汇总形成项目工时进度表，提交至人力资源部，人力资源部门将考勤记录与汇总项目工时进度表进行核对并核算研发人员薪酬费用。

3、其他相关内控制度

为了奖励在公司科技创新工作中做出突出贡献的集体和个人，充分调动公司员工的积极性和创造性，促进公司科技创新工作及提高研发工作效率，公司建立了《研发中心项目奖励管理办法》。研发人员在满足《研发中心项目奖励管理办法》中相关的规定后，由研发部专员申请奖励，并经研发部门领导审批后，提交公司领导审批。

综上所述，公司与研发人员考核、工时记录及薪酬等相关的内部控制制度健全，并得到有效执行。

(三)研发投入归集入研发费用的依据及合理性，是否存在将与研发无关的费用在研发投入中核算的情形，研发投入的归集是否符合企业会计准则的规定；

报告期内，公司根据《企业会计准则》、《高新技术企业认定管理办法》和《高新技术企业认定管理工作指引》规定制定了《研发费用管理制度》，明确研发费用的核算范围，包括研发人员的工资、奖金、社保和福利费等人工费用、研发活动直接相关的材料及实验费用、用于研发活动的仪器设备无形资产的折旧和摊销、合作开发费用、专利申请费用等。公司按照研发支出归集范围和标准，设立了研发费用明细账，并对相关开支进行记录。公司研发投入归集入研发费用的依

据合理。

为进一步在实际操作中提高研发投入归集的准确性，发行人根据《企业内部控制基本规范》（财会[2008]7号）和《企业内部控制应用指引》第10号（财会[2010]11号）的要求，结合公司研发活动实际情况，建立了《研发项目管理制度》、《研发费用管理制度》等一系列与研发流程相关的内控管理制度：（1）建立研发项目的跟踪管理系统，有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性；（2）建立与研发项目相对应的人财物管理机制；（3）报告期内严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，建立研发支出审批程序。发行人与研发投入相关的内控制度健全、有效。

在研发投入具体科目的归集上，发行人主要遵循以下原则：

（1）人工薪酬支出：研发人员为研发部门人员，薪酬支出包括研发人员工资、社保费用、公积金及员工福利。人力部门在收到每月由项目负责人填写并经部门领导审核的项目工时进度表后，将考勤记录与汇总项目工时进度表进行核对并核算研发人员薪酬费用。研发部门人员薪酬按照研发人员实际投入到研发项目的工时核算的薪酬支出作为项目薪酬费用，并由财务人员将上述核算后的薪酬计入各研发项目的薪酬费用；

（2）直接材料费用：包括研发项目耗用的原材料、不构成固定资产的样品等相关支出。相关支出经研发项目在实际需求时填写物资领料单、采购申请单等并经审批，财务部门根据支出情况列支为研发费用；

（3）合作开发费用：包括委托外部企业或单位进行研发活动费用，会在合同上注明所属的研发项目，财务部门按项目单独核算，根据合同约定的项目进度和发票上标注的项目名称归集合作开发费；

（4）折旧及摊销：每月末，系统自动计算研发管理部门的固定资产折旧，人工计算无形资产摊销，财务部门每月根据实际使用情况，分摊应计入各项目的折旧摊销费用；

（5）专利申请费：包括公司研发项目申请专利的费用及代理费用，分摊应计入各项目的专利申请费；

(6)其他费用：包括研发人员差旅等于研发项目相关的费用，分摊计入各项
目的支出；

报告期内，公司固定资产薄膜沉积设备用于测试终端材料的性能指标，其同
时用于研发活动及生产活动，即公司将完工的终端材料，抽取样品在薄膜沉积设
备上进行性能指标测试，公司对上述薄膜沉积设备参与研发终端材料测试及参与
生产完工终端材料测试的机器工时进行记录，并按照研发和生产所用的机器工时
分摊设备的折旧、电费、人工费用，分别计入研发费用及生产成本。

综上所述，公司不存在将与研发无关的费用在研发投入中核算的情形，公司
研发费用的支出范围和归集方法符合相关企业会计准则的规定。

**(四)合作研发/委托研发的具体合作形式、开展方式，报告期内是否发生变
化，研发开支是否由各方独立核算，是否存在其他方为公司或公司为其他方分担
成本或费用的情形；**

报告期内，公司的委外及合作研发项目的具体合作形式及开展方式未发生变
化，研发开支各方独自承担并独立核算，不存在其他方为公司或公司为其他方分
担成本或费用的情形。具体情形如下：

项目名称	合作方	具体合作形式及开展方式	报告期 内是否 发生变 化	研发开 支是否 由各方 独立核 算	是否存 在其他 方为公 司或公 司为其他 方分担 成本或 费用的 情形
“OLED 终端材料 联合开发”项目	京东方科技集团 股份有限公司	公司根据合作方需求开发新材 料，合作方负责对新材料进行测 试	否	是	否
“OLED 终端材料 合作开发”项目	武汉华星光电半 导体显示技术有 限公司	公司根据合作方需求开发新材 料，合作方负责对新材料进行测 试	否	是	否
OLED 显示功能材 料的批量合成和 应用	云谷(固安)科技 有限公司、天津大 学	共同申报“OLED 显示功能材料的 批量合成和应用”，各方按照负责 的课题进行研发并各自承担研发 支出	否	是	否

项目名称	合作方	具体合作形式及开展方式	报告期内是否发生变化	研发开支是否由各方独立核算	是否存在其他方为公司或公司为他方分担成本或费用的情形
面向新一代显示应用的 OLED 材料制备及面板技术	咸阳彩虹光电科技有限公司、咸阳虹微新型显示技术有限公司	联合申报陕西省科技重大专项(第三批)课题,各方按照负责的课题进行研发并各自承担研发支出	否	是	否
天津大学-陕西莱特有机发光材料联合研究中心	天津大学	共同组建研究中心进行有机发光材料的开发、研究人员培训、研发生联合培养基地	否	是	否
OLED 显示关键材料与器件技术开发	天津大学	委托合作方研究有机发光材料和空穴传输材料的合成方法,公司支付委托开发费用	否	是	否
光电子功能器件设计制备和测试联合研发	西安交通大学	委托合作方开展光电子功能器件设计制备和测试,公司支付委托开发费用	否	是	否
电子级高纯试剂制备用多联体自动提纯机的设计及实现	陕西科技大学	共同申报陕西省重点研发计划,各方按照负责的课题进行研发并各自承担研发支出	否	是	否
新型 OLED 材料的高通量量子化学的预测与筛选	西北大学	委托合作方就新型 OLED 材料的高通量量子化学的预测与筛选项目提供专项技术服务	否	是	否
新型 OLED 材料的高通量量子化学的预测与筛选	陕西省能源化工研究院	委托合作方就新型 OLED 材料的高通量量子化学的预测与筛选项目进行专项技术服务	否	是	否

公司与合作方开展合作的形式主要有如下三种：(1)向合作开发公司送样测试，合作方承担规定次数内测试费用，超过规定次数的测试费用由公司承担；(2)按协议约定联合开发，各合作方依照协议约定的项目分配开展研究，各自承担相应研发支出；(3)向委托开发公司支付研发费用，公司按照协议约定定期或按项目进度支付相应研发费用。上述三种开展合作形式下，不存在其他方为公司或公司为他方承担成本和费用的情况。

(五)是否存在研发费用资本化。

报告期内，公司不存在研发费用资本化的情况。

(六) 核查程序

申报会计师实施以下核查程序：

1、获取并核查员工花名册，了解员工类别划分标准，验证员工分类准确性；复核报告期内研发人员数量、占比及变化情况；获取公司研发红动相关制度，了解与公司研发活动相关的内部控制活动，并测试相关研发内控制度的有效性及执行情况；

2、访谈研发主要负责人，了解研发相关部门设置及人员情况；获取报告内研发项目立项审批表、结项报告等相关资料，复核划分为研发人员具体研发工作参与情况；

3、了解计入研发费用的董监高人员工作职责，获取相关董监高人员调查表，实际工作情况，验证计入研发费用的合理性；

4、获取发行人研发相关制度，了解研发人员考核、工时记录及薪酬流程中内部控制的设计与执行，抽取样本执行测试，核查内控执行情况；

5、获取研发人员薪酬明细，结合研发人员花名册以及立项文件中的人员名单，分析计入研发支出的薪酬是否准确；

6、获取固定资产卡片及折旧明细表，查看相关研发设备的名称、使用部门等信息，复核折旧计提及分配是否正确；实地查看公司研发场地、设备使用情况，是否与研发活动相关；

7、对研发费用进行抽样测试，检查合同、发票、付款审批单等原始单据，检查账务处理是否正确；核对研发费用的界定标准及归集方法，检查研发费用是否合理归集；

8、与研发部门主管进行访谈，了解合作研发的具体合作形式和开展方式，报告期内是否发生变化；获取报告期内发行人与合作方签订的合作协议，检查合作的方式和研发支出的承担方的具体合同约定；

9、检查合作研发相关的会计凭证及后附的支持性文件，核对会计记录中的研发费用的准确性，与合作协议的匹配性；

10、了解发行人研发费用资本化政策，判断是否存在研发费用资本化的情形。

(七) 核查结论

通过上述核查程序，申报会计师得出以下核查结论：

1、报告期内发行人对研发人员的判定依据和标准合理，对研发人员的认定准确；

2、报告期内发行人将担任董事及两位监事的研发人员的薪酬计入研发费用的依据合理，符合企业会计准则的规定；

3、报告期内发行人研发费用相关的内控制度健全有效，与研发人员考核、工时记录及薪酬等相关的内部控制制度健全并执行有效，研发费用归集准确，依据充分，不存在将与研发无关的费用在研发投入中核算的情形，研发费用的核算及归集准确，符合企业会计准则的规定；

4、报告期内发行人与合作方的合作形式及开展方式未发生变化，发行人与合作方在核算和成本承担方面保持独立，不存在合作方为公司或公司为合作方承担成本或费用的情况；

5、报告期内发行人不存在研发费用资本化的情况。

十、第 19 题：关于存货

根据申报材料，报告期各期末，公司存货账面价值分别为 2,532.90 万元、3,353.80 万元和 4,686.51 万元，占资产总额的比例分别为 4.84%、5.19% 和 5.79%。报告期各期末，公司存货跌价准备分别为 714.39 万元、1,551.60 万元和 1,686.54 万元，占存货账面余额的比例分别为 22.00%、31.63% 和 26.46%。报告期内，公司退换货金额分别为 8.04 万元，639.99 万元和 1.71 万元，占营业收入的比例分别为 0.07%、3.17% 和 0.01%，公司部分产品因检验指标问题进行换货，公司经再处理之后进行了重新交付。发行人所处的 OLED 有机材料行业具有产品技术更新较快的特点。在此行业背景下，未来发行人可能面临因产品技术更新、市场需求环境变化、客户提货延迟甚至违约等情形，导致存货减值增加的可能。

请发行人披露自产及外购 MS 的存货发生额及余额情况。请发行人说明：(1)

各期末存货结构与营业收入是否匹配，在产品及产成品的订单覆盖情况；(2) 订单是否存在延迟、违约、更改等情况，是否存在亏损，具体原因及责任方，存在合同亏损后的具体会计处理，是否符合企业会计准则的规定，减值或预计负债的计提是否充分；(3) 存货跌价准备计提政策是否符合会计准则的规定，结合订单是否存在亏损、期末库存库龄情况、长库龄存货的可销售性等说明公司存货跌价准备计提是否充分；(4) 自产与外购产品的异同，从 MS 采购的产品是否需要按个别认定法计提跌价准备，相关存货发生、计价、核算与结转的会计处理是否符合企业会计准则的规定，与存货有关的成本费用的归集与结转是否与实际生产流转一致；(5) 2019 年存在较大金额换货的原因。

请申报会计师核查并发表意见。

请保荐机构和申报会计师核查发行人存货盘点制度的建立和报告期实际执行情况，各类存货的盘点情况和盘点结论，存货相关内部控制制度健全并有效执行，对上述事项发表明确核查意见。

回复：

(一) 自产及外购 MS 的存货发生额及余额情况。

报告期内，公司自产 OLED 终端材料及外购 MS 的 OLED 终端材料的存货发生额及余额情况如下：

单位：万元

2020 年度					
类别	产品分类	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
半成品	自产 OLED 终端材料	882.51	2,362.00	2,245.84	998.67
	外采 MS 的 OLED 终端材料	98.27	669.91	225.10	543.07
	金额合计	980.78	3,031.91	2,470.94	1,541.75
库存商品	自产 OLED 终端材料	569.83	3,670.70	3,792.61	447.92
	外采 MS 的 OLED 终端材料	562.98	330.18	337.88	555.28
	金额合计	1,132.81	4,000.88	4,130.49	1,003.21

2019 年度					
类别	产品分类	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
半成品	自产 OLED 终端材料	684.82	1,788.66	1,590.97	882.51
	外采 MS 的 OLED 终端材料	-	98.27	-	98.27
	金额合计	684.82	1,886.93	1,590.97	980.78
库存商品	自产 OLED 终端材料	204.42	2,514.36	2,148.95	569.83
	外采 MS 的 OLED 终端材料	585.97	1,513.40	1,536.39	562.98
	金额合计	790.39	4,027.77	3,685.34	1,132.81

2018 年度					
类别	产品分类	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
半成品	自产 OLED 终端材料	16.93	1,380.17	712.28	684.82
	外采 MS 的 OLED 终端材料	133.58	-	133.58	-
	金额合计	150.51	1,380.17	845.86	684.82
库存商品	自产 OLED 终端材料	-	1,164.98	960.56	204.42
	外采 MS 的 OLED 终端材料	500.67	2,608.93	2,523.63	585.97
	金额合计	500.67	3,773.91	3,484.19	790.39

[注 1] 公司外采 MS 的 OLED 终端材料的库存商品的本期增加金额包括外采入库的成本金额、再加工的成本金额和半成品加工后转入存货的金额。

[注 2] 2020 年，对于一揽子交易收购的 MS 库存中的剩余存货，公司基于对于产品质量的把控，作为半成品入库，会再加工后出售。

(二) 各期末存货结构与营业收入是否匹配，在产品及产成品的订单覆盖情况；

1、各期末存货结构与营业收入的匹配性

公司根据下游客户的订单以及中长期预计需求量进行生产及备货。公司期末存货主要用于期后销售。因此，公司各期末存货的期后销售的情况如下：

单位：万元

2020 年末			
产品类别	库存商品账面价值①	期后三个月销售收入情况②	期后销售收入覆盖率③=②/①
OLED 终端材料	586.11	5,394.26	920.35%

OLED 中间体	659.35	1,520.18	230.56%
其他	860.24	604.61	70.28%

2019 年末

产品类别	库存商品账面价值①	期后三个月销售收入情况②	期后销售收入覆盖率③=②/①
OLED 终端材料	728.49	4,316.26	592.49%
OLED 中间体	660.35	667.63	101.10%
其他	28.55	735.66	2576.74%

2018 年末

产品类别	库存商品账面价值①	期后三个月销售收入情况②	期后销售收入覆盖率③=②/①
OLED 终端材料	441.73	3,621.37	819.82%
OLED 中间体	530.19	245.55	46.31%
其他	88.47	135.01	152.61%

从上表可见，报告期内，公司主要产品 OLED 终端材料和 OLED 中间体库存商品期后销售情况良好，2018-2020 年，公司 OLED 终端材料库存商品的期后销售收入覆盖率分别为 819.82%、592.49%和 737.03%。公司 OLED 中间体库存商品的期后销售收入覆盖率分别为 46.31%、101.10%和 101.83%。2018 年公司 OLED 中间体期后销售收入覆盖率较低，主要系公司当年产品工艺及产品品质尚不成熟，公司部分产品因性能不达标或生产周期过长超过与客户约定的交期，客户取消了相应订单，因此期末存货期后销售覆盖率较低。2019 年以来，随着公司 OLED 中间体生产工艺的持续提升，公司能够稳定交付客户，期后销售覆盖率有所提升。

公司其他产品主要为医药中间体产品，2020 年末，公司基于 2019 年的销售情况，对于主要产品 P006 进行了备货。2021 年 1-3 月，由于下游客户对应的后端原料药生产计划延后，存货交期推后，尚未实现销售。

综上，整体来看，公司主营业务收入中占比在 90%以上的 OLED 终端材料和 OLED 中间体期末库存商品的期后销售情况良好，存货结构与营业收入匹配。

2、在产品及产成品的订单的覆盖情况

(1) OLED 终端材料

报告期各期末，公司 OLED 终端材料库存商品对应的期末在手订单情况如下：

单位：万元

年 份	账面价值	在手订单	覆盖率
2018年	441.73	844.13	191.10%
2019年	728.49	126.65	17.39%
2020年	586.11	209.39	35.73%

[注] 订单覆盖率=在手订单金额/存货账面价值。

2019 年及 2020 年末，公司 OLED 终端材料的在手订单金额较小，主要系根据公司与下游面板厂商的业务合作模式，其订单皆为短期需要交付的订单，不存在长期订单，一般从下订单到交付的周期在 10-15 天之内。下游客户对于其长期的采购计划一般以邮件、电话等方式告知其供应商。

因此，在手订单仅体现下游客户短期的需求，而不体现其未来的整体需求，在手订单仅为时点数，因此金额较小。2018 年末，公司在手订单量较大，主要系 2018 年公司 OLED 终端产品刚实现自主生产，生产工艺尚不成熟，生产周期较长。而公司当年进入京东方成都、绵阳工厂，需求量快速上涨。在此背景下，公司订单交付时间较长，期末尚未交付的订单量金额较大。2019 年，随着公司生产工艺的提升以及公司优化了 OLED 终端材料的备货，公司订单交付周期有效缩短，因此期末尚未交付的订单金额有所下降。2020 年，公司期末在手订单与 2019 年基本持平，未发生重大变化。

从期后销售情况来看，公司 OLED 终端材料在产品及产成品的期后销售情况良好，报告期后三个月 OLED 终端材料销售情况如下：

单位：万元

年 份	在产品及产成品账面价值①	期后三个月销售收入情况②	期后销售收入覆盖率③=②/①
2018 年	1,095.63	3,621.37	330.53%
2019 年	1,480.94	4,316.26	291.45%
2020 年	1,910.59	5,394.26	282.33%

报告期内，公司 OLED 终端材料销售情况良好，期后三个月销售收入对于期末在产品与产成品的覆盖率分别为 330.53%、291.45%和 282.33%，期后销售情况良好。

(2) OLED 中间体产品

报告期各期末，公司 OLED 中间产成品与在产品的订单情况具体如下：

单位：万元

年 份	账面价值	在手订单	覆盖率
2018年	907.91	54.91	6.05%
2019年	1,079.75	511.24	47.35%
2020年	1,101.61	2,354.87	213.77%

[注]订单覆盖率=在手订单金额/存货账面价值。

报告期各期末，公司 OLED 中间体的订单覆盖率分别为 6.05%、47.35%以及 213.77%，呈上升趋势。2018 年末，公司 OLED 中间体产品存货的订单覆盖率相对较低，主要原因为 2018 年公司基于 2017 年的销售情况进行了备货，后续由于客户需求变更未完成销售，同时，2018 年由于公司工艺及产品品质尚不成熟，公司部分产品因性能不达标或生产周期过长超过与客户约定的交期，客户取消了相应订单，因此期末存货订单覆盖率较低。报告期末，公司对于超过一年以上无法实现销售的产品，公司认为其可变现净值为 0，已经按照账面价值与可变现净值孰低计提了存货跌价准备。

2019 年以来，随着公司产品工艺的不断优化以及产品品质的提升，公司与客户合作逐步深入，订单量持续增加，OLED 中间体订单覆盖率持续提升。2020 年，公司产品进一步获得客户认可，OLED 中间体销量快速上升的同时，期末在手订单也快速增长，期末订单覆盖率为 213.77%，保持较高水平。

(三) 订单是否存在延迟、违约、更改等情况，是否存在亏损，具体原因及责任方，存在合同亏损后的具体会计处理，是否符合企业会计准则的规定，减值或预计负债的计提是否充分；

1、报告期内，公司订单延迟、违约、更改等情况如下：

(1) 因产品产出不足未及时交付导致客户取消订单的情形

订单年份	产 品	产 品 型 号	订单数量 (千克)	销售数量 (千克)	订单金额 (万美元)	已完成订 单金额 (万美元)	是否存在亏损
2017	OLED 中 间体	P108	200.00	100.00	3.75	1.88	不存在亏损；2020 年期末无存货
2019	OLED 中 间体	P243	20.00	10.00	0.40	0.20	2020 年期末结余库 存商品 4.2KG, 已全 额计提跌价准备 1. 73 万元
2020	OLED 中 间体	LIQ	30.00	20.00	1.43	0.95	不存在亏损；2020 年期末结余库存商 品 45.97KG, 半成品 93.50KG;
2020	OLED 中 间体	P314	100.00	20.00	40.00	8.00	2020 年期末结余库 存商品 2.88KG, 半 成品 32.16KG, 已计 提存货跌价准备 28.61 万元

[注]LIQ 系向客户稳定供应产品，期末存货是按照其他订单及客户预期进行的生产备货，不存在因订单取消而产生的亏损。

报告期内，公司存在因为产品产出不足而未能及时交付给客户导致客户取消订单的情况，但整体金额较小。上述订单取消主要系因产品产出不足未及时交付，客户取消了订单。

(2) 因产品品质未达到客户要求导致客户取消订单的情形

订单年份	产 品	产 品 型 号	订单数量 (千克)	销售数量 (千克)	订单金额 (万美元)	已完成订 单金额 (万美元)	是否存在亏损
2017	OLED 中 间体	P102	80.00	49.50	20.96	12.97	2020 年期末结余库存 商品 14.90KG, 已全 额计提存货跌价准备 5.44 万元
2017	OLED 中 间体	P107	60.00	-	7.80	-	2020 年期末结余库存 商品 99.54KG, 已全 额计提存货跌价准备 90.96 万元
2019	OLED 中 间体	P132	1,000.00	740.84	32.56	24.12	2020 年期末结余库存 商品 70.11KG, 半成品 2.72KG, 已计提存货跌 价准备 0.35 万元
2019	其他中 间体	W002	200.00	86.40	1.94	0.84	不存在亏损, 2020 年 期末无存货

[注]上述 2017 年订单为在 2018 年仍在执行的订单。

报报告期内，公司存在产品品质未达到客户要求导致客户取消订单的情况。上述因订单取消而未实现销售的存货在期末均已计提了存货跌价准备。

(3) 因客户要求修改合同价格，因此更改了订单

年 份	产 品	产 品 型 号	订 单 数 量 (千 克)	销 售 数 量 (千 克)	订 单 金 额 (万 美 元)	已 完 成 订 单 金 额 (万 美 元)	是 否 存 在 亏 损
2019 年	OLED 中 间 体	P160	500.00	329.00	23.50	15.46	2020 年 期 结 余 存 货 319.92KG， 更 改 订 单， 无 需 计 提 减 值 准 备

报告期内，公司存在因客户要求修改合同价格而重新进行商务谈判，原有订单提前终止的情况。在公司与客户协商后，根据新签订的合同执行，未对公司造成损失。

报告期内，由于上述订单延迟、违约、更改等情况产生的存货计提跌价准备对于公司的影响如下：

单位：万元

序 号	情 形	2018 年 度	2019 年 度	2020 年 度
1	因产品产出不足未及时交付导致客户取消订单的情形	-	1.73	28.61
2	因产品质量不符合客户要求取消订单的情形	22.50	-	73.76
3	因修改单价，重新下单的情况	-	-	-
合 计		22.50	1.73	102.37
占营业收入的比例		0.20%	0.01%	0.37%

[注]上述影响金额根据未完成合同美元金额乘以合同执行年度期末汇率折算。

从上表可见，由于订单延迟、违约、更改等情况带来的存货跌价准备占营业收入的比例较小，对公司生产经营不构成重大不利影响。

2、存在合同亏损后的具体会计处理，符合企业会计准则的规定

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》的规定，待执行合同变成亏损合同的，有合同标的资产的，应当先对标的资产进行减值测试并按规定确认减值损失，如预计亏损超过该减值损失，应将超过部分确认为预计负债；无合同标的资产的，亏损合同相关义务满足预计负债确认条件时，应当确认为预计负债。

报告期内，公司 OLED 终端材料产品毛利率水平较高，各期末待执行合同不存在变成亏损合同的情况。

报告期内，公司 OLED 中间体部分产品存在毛利率为负的情况，对于 OLED 期

末在手订单，公司根据期末存货单价和合同价格进行比较，对于存在亏损合同的情况，公司根据企业会计准则的要求，有合同标的资产的，先对标的资产进行减值测试并按规定确认减值损失，如预计亏损超过该减值损失，应将超过部分确认为预计负债；无合同标的资产的，亏损合同相关义务满足预计负债确认条件时，应当确认为预计负债。

报告期各期末，公司 OLED 中间体亏损合同具体情况如下：

(1)2018 年

产品名称	订单数量 (千克)	类别	期末存货数量 (千克)	合同单价(元 /千克)	期末存货单位 成本(元/千 克)	存货跌价 (万元)
P107	50.00	库存商品	141.90	10,981.12	13,031.14	33.30
		在产品	28.85		13,049.85	17.09

2018 年末，公司 OLED 中间体 P107 在手订单数量为 50 千克，公司期末 P107 存货数量为 170.75 千克。期末存货数量能够覆盖在手订单数量，公司根据期末存货单价与合同单价的差额并在扣减相关税费后计提了存货跌价准备，无需计提预计负债。

(2)2019 年

1) 期末存货数量超过订单数量的产品

产品名称	订单数量 (千克)	类别	期末存货数量 (千克)	合同单价 (元/千克)	期末存货 单位成本 (元/千克)	存货跌价 (万元)
P147	430.00	库存商品	194.75	4,255.48	5,516.44	31.47
P075-4#	82.00	库存商品	468.02	1,255.72	2,092.99	40.83
P280	20.00	库存商品	21.68	8,741.18	16,773.09	17.94
P313	24.00	库存商品	19.50	13,254.78	19,298.45	12.51
		在产品	43.40		15,503.13	16.21

对于上述亏损合同，由于其期末库存数量高于合同订单数量，公司按照可变现净值与账面余额孰低原则计提存货跌价准备，无需计提预计负债。

2) 订单数量超过期末存货数量的产品

产品名称	订单数量(千克)	类别	期末存货数量(千克)	合同单价(元/千克)	期末存货单位成本(元/千克)	存货跌价(万元)	不存在标的资产的合同数量(千克)	预计负债(万元)
P132	694.34	库存商品	226.79	3,069.53	4,992.88	45.57	397.55	76.46
		在产品	70.00		4,359.69	14.05		

对于上述亏损合同，期末存货先按照可变现净值与账面余额孰低原则计提存货跌价准备。对于超过期末存货数量的合同数量，公司按照期末存货单位成本与合同单价的差额计提了预计负债。

(3)2020 年

1) 期末存货数量超过订单数量的产品

产品名称	订单数量(千克)	类别	期末存货数量(千克)	合同单价(元/千克)	期末存货单位成本(元/千克)	存货跌价(万元)
P339	100.00	库存商品	96.53	6,851.15	10,381.44	35.52
		在产品	40.00		24,375.23	70.69
P075-4#	81.00	库存商品	177.53	3,980.19	5,273.99	23.84

对于上述亏损合同，由于其期末库存数量高于合同订单数量，公司按照可变现净值与账面余额孰低原则计提存货跌价准备，无需计提预计负债。

2) 订单数量超过期末存货数量的产品

产品名称	订单数量(千克)	类别	期末存货数量(千克)	合同单价(元/千克)	期末存货单位成本(元/千克)	存货跌价(万元)	不存在标的资产的合同数量(千克)	预计负债(万元)
P147	600.00	库存商品	452.87	1,174.48	1,788.58	28.47	147.14	9.04
P314	80.00	库存商品	2.88	26,099.60	37,175.18	3.29	44.96	52.55
		在产品	31.16		26,095.59	25.31		

对于上述亏损合同，期末存货先按照可变现净值与账面余额孰低原则计提存货跌价准备。对于超过期末存货数量的合同数量，公司按照期末存货单位成本与合同单价的差额计提了预计负债。

综上所述，发行人已按照《企业会计准则》的规定执行亏损合同的判断以及对执行亏损合同进行相应的会计处理，发行人已针对相应合同项下的存货进行

减值测试并确认存货跌价准备，而对于亏损合同尚未形成相关资产的部分，公司亦已计提预计负债，符合《企业会计准则》的规定，相应预计负债计提完整。

(四) 存货跌价准备计提政策是否符合会计准则的规定，结合订单是否存在亏损、期末库存库龄情况、长库龄存货的可销售性等说明公司存货跌价准备计提是否充分；

1、存货跌价准备计提政策是否符合会计准则的规定

发行人根据《企业会计准则》制定了存货跌价准备的计提原则，报告期各期末，公司按照存货账面价值与可变现净值孰低的原则计提了存货跌价准备。

在确定存货的可变现净值时，公司以取得的可靠证据为基础，并且考虑了持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素，具体如下：

(1) 产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的预计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

对于有在手订单的部分存货，采用订单价格确定预计售价，对于无在手订单的存货，预期会形成销售的，采用资产负债日前后最近的销售价格作为预计售价。

(2) 对于库龄超过一年且未实现销售的库存产品或半成品，其可变现净值无法取得，因此公司认为其可变现净值为 0，按照全额计提存货跌价准备。对于库龄超过一年但当年实现销售的库存产品或半成品，按照最近的销售价格减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，并按照可变现净值与账面价值孰低计提减值准备。对于库龄超过 1 年的生产用原材料，考虑到使用频率较低会对原材料品质有影响，公司认为其可变现净值为 0，全额计提跌价准备。

(3) 由于 OLED 材料行业更新换代较快，公司对于下游客户明确无后续需求的产品，出于谨慎性考虑，预计其可变现净值为 0，并全额计提跌价准备。

综上所述，公司存货跌价准备计提系按照存货账面价值与可变现净值孰低确定，符合企业会计准则的规定。

2、结合订单是否存在亏损、期末库存库龄情况、长库龄存货的可销售性等说明公司存货跌价准备计提是否充分

(1) 亏损订单的情况

报告期各期末，公司对于亏损订单对应的库存商品，均按照账面价值与可变现净值孰低计提了存货跌价准备。具体请见本题回复之“(二)各期末存货结构与营业收入是否匹配，在产品及产成品的订单覆盖情况；”之“2、在产品及产成品的订单的覆盖情况”。

(2) 期末存货库龄情况

报告期各期末，发行人存货库龄情况如下：

单元：万元

2020. 12. 31	存货余额	1年以内	占 比	1年以上	占 比
原材料	833.37	709.30	85.11%	124.07	14.89%
半成品	2,354.30	1,940.87	82.44%	413.43	17.56%
库存商品	3,129.07	1,911.01	61.07%	1,218.06	38.93%
委外加工物资	56.31	56.31	100.00%	-	-
总 计	6,373.05	4,617.49	72.45%	1,755.56	27.55%
2019. 12. 31	存货余额	1年以内	占 比	1年以上	占 比
原材料	873.92	756.92	86.61%	116.99	13.39%
半成品	1,584.27	1,394.50	88.02%	189.77	11.98%
库存商品	2,447.21	1,583.02	64.69%	864.19	35.31%
总 计	4,905.40	3,734.44	76.13%	1,170.96	23.87%
2018. 12. 31	存货余额	1年以内	占 比	1年以上	占 比
原材料	548.54	371.85	67.79%	176.69	32.21%
半成品	1,198.36	1,198.36	100.00%	-	-
库存商品	1,500.38	1,462.04	97.44%	38.35	2.56%
总 计	3,247.28	3,032.25	93.38%	215.03	6.62%

报告期各期末，发行人一年以内存货余额占比分别为 93.38%、76.13%及 72.45%。报告期各期末，公司按照可变现净值与账面余额孰低计提存货跌价准备，对于库龄超过一年且未形成销售的库存商品及其对应的半成品，公司认为其可变

现净值为0，按照全额计提存货跌价准备；对于库龄超过1年的生产用原材料，考虑到使用频率较低会对原材料品质有影响，公司认为其可变现净值为0，全额计提跌价准备。此外，由于OLED材料行业更新换代较快，公司对于下游客户明确无后续需求的产品，预计其可变现净值为0，并全额计提跌价准备。

剔除上述1年以上已全额计提存货跌价准备的存货后，公司报告期各期末存货库龄情况如下：

单位：万元

2020.12.31	存货余额	1年以内	占比	1年以上	占比
原材料	719.83	709.30	98.54%	10.53	1.46%
半成品	2,016.85	1,940.87	96.23%	75.98	3.77%
库存商品	2,218.34	1,911.01	86.15%	307.33	13.85%
委外加工物资	56.31	56.31	100.00%	-	-
总计	5,011.32	4,617.49	92.14%	393.84	7.86%
2019.12.31	存货余额	1年以内	占比	1年以上	占比
原材料	764.54	756.92	99.00%	7.62	1.00%
半成品	1,455.09	1,394.50	95.84%	60.59	4.16%
库存商品	1,807.25	1,583.02	87.59%	224.23	12.41%
总计	4,026.88	3,734.44	92.74%	292.44	7.26%
2018.12.31	存货余额	1年以内	占比	1年以上	占比
原材料	418.49	371.85	88.86%	46.63	11.14%
半成品	1,198.36	1,198.36	100.00%	-	-
库存商品	1,462.11	1,462.04	99.99%	0.08	0.01%
总计	3,078.96	3,032.25	98.48%	46.71	1.52%

如上表所述，剔除1年以上已全额计提跌价准备的存货后，公司一年以内的存货占比在92%以上，存货跌价风险较小。

综上，公司已按照《企业会计准则》计提存货跌价准备，存货跌价准备计提充分。

3、长库龄存货的可销售性

如前文所述，公司根据企业会计准则的要求，并基于谨慎性原则，对于库龄 1 年以上且未形成销售的库存商品及其对应的半成品，公司认为其可变现净值为 0，按照全额计提存货跌价准备；对于库龄超过 1 年的生产用原材料，考虑到使用频率较低会对原材料品质有影响，公司认为其可变现净值为 0，全额计提跌价准备。

剔除上述 1 年以上已全额计提存货跌价准备的存货后，截至 2020 年 12 月 31 日，公司未计提减值准备的 1 年以上的存货的金额为 393.84 万元，金额较小，占存货账面价值的比例为 7.86%。上述存货中半成品及库存商品对应的产品皆在最近一年内且存在销售行为，因此具备可销售性。若未来上述产品在超过一年的时间内未能实现销售，则公司将按照企业会计准则的要求，相应计提存货跌价准备。

综上所述，公司存货跌价准备计提充分。

(五) 自产与外购产品的异同，从 MS 采购的产品是否需要按个别认定法计提跌价准备，相关存货发生、计价、核算与结转的会计处理是否符合企业会计准则的规定，与存货有关的成本费用的归集与结转是否与实际生产流转一致；

1、自产与外购产品的异同，从 MS 采购的产品是否需要按个别认定法计提跌价准备

公司自产与外购产品在外观、性能等方面不存在差异，在销售端并不区分自产和外购的产品，相关产品对于下游客户也无区分，因此自产和外购产品的销售价格也不存在差异。

根据财政部发布的《企业会计准则第 1 号-存货》的规定：“对于性质和用途相似的存货，应当采用相同的成本计算方法确定发出存货的成本。对于不能替代使用的存货、为特定项目专门购入或制造的存货以及提供的劳务，通常采用个别计价法确定发出存货的成本。”。

上述从 MS 外采的产品和自产产品可以互相替代，且并非为特定项目专门购入，因此不适用于个别计价法。

报告期各期末，公司对于自产产品和外购产品皆根据企业会计准则的要求，按照存货成本与可变现净值孰低原则对各类存货进行减值测试，对于存在减值的皆已计提存货跌价准备，存货跌价计提充分。

2、相关存货发生、计价、核算与结转的会计处理是否符合企业会计准则的规定，与存货有关的成本费用的归集与结转是否与实际生产流转一致；

公司按照《企业会计准则》的要求并结合公司实际生产经营中存货的流转情况，建立了存货核算管理办法。公司存货的计价、核算与结转情况如下：

项 目	核算与计价方法	结转时点
原材料	材料到货时按实际成本入账，发出按月末一次加权平均法计价	材料领用时结转
半成品	原材料、人工费用、制造费用在生产成本归集； 原材料领用按照原材料结转金额计入相应产品的生产成本，当月人工及制造费用按照工时分摊计入对应产品的生产成本； 生产成本在产品完工按上述核算后的成本计入半成品或库存商品	领用时结转
库存商品	按照完工产品成本入账，外采产品按照实际成本入账，发出按照月末一次加权平均法计价	领用或销售经客户签收时结转
委托加工物资	原材料发出时按照月末一次加权平均法计入委托加工物资，委托加工物资收回时按照材料成本及加工费合计金额计入库存商品	委托加工物资收回时结转计入库存商品

综上，相关存货发生、计价、核算与结转的会计处理符合企业会计准则的规定，与存货有关的成本费用的归集与结转与实际流转一致。

(六)2019 年存在较大金额换货的原因。

2019 年度，公司换货金额为 634.90 万元，具体情况如下：

产品名称	换货数量(千克)	金额(万元)
LHT301	32.94	625.90
LHT104	1.50	9.00
合 计	34.44	634.90
占营业收入的比例	-	3.17%

2019年，公司根据客户的反馈，对于LHT301产品进行了优化，通过增加了后处理程序，优化了材料在蒸镀时的表现。基于上述原因，公司对相关产品进行了换货。除LHT301外，2019年换货的LHT104为送样产品，根据客户对于外观的要求进行了调整，金额较小。

综上，公司上述换货系在自身研发和客户反馈的基础上，不断提升产品的适应度，体现了公司良好的客户服务能力和及时相应能力。

(七)核查程序

申报会计师实施以下核查程序：

1、获取发行人报告期内OLED终端材料产品进销存明细表，复核自产OLED终端材料及外购OLED终端材料的存货变动情况；

2、访谈发行人主要生产负责人，了解发行人各主要产品生产、备货周期；取得发行人报告期各期末存货明细表、在手订单及期后销售情况，并进行分析性复核，核查存货结构与营业收入的匹配性；

3、获取发行人订单覆盖率计算表，期后销售的明细表，将发行人在手订单情况、期后销售情况与对应期末存货进行比较，分析存货库存金额的合理性；

4、取得发行人报告期内主要产品合同、订单台账，并结合报告期内销售情况，检查发行人报告期内合同订单及其执行情况，对发行人订单延迟、违约及更改情况执行分析性复核，判断是否存在亏损；

5、访谈主要销售负责人，了解上述订单延迟、违约、更改等情况的具体原因；

6、取得报告期各期末在手订单明细表，并与期货相关产品数量、成本进行分析性复核，复核发行人对亏损合同的会计处理是否符合企业会计准则相关规定；

7、了解、评估和测试与存货跌价准备相关的关键内部控制制度的设计和运行的有效性；复核管理层计提存货跌价准备的方法是否适当，在报告期内是否一致；

8、实施存货监盘程序，检查存货的数量及状况，关注滞销、陈旧或破损的存货；

9、获取存货跌价准备计算表、存货库龄表，对管理层采用的预计售价及估计的成本费用等进行评估；对库龄较长的存货执行分析性程序，分析对应的存货跌价准备是否合理；取得管理层计提存货跌价准备的其他资料，复核存货跌价准备计提是否充分；

10、访谈发行人研发人员及销售人员，了解发行人自产 OLED 终端材料与外采产品的异同，并比照《企业会计准则》相关规定，复核相关产品存货核算方法是否准确、谨慎；

11、访谈发行人主要财务负责人员，取得发行人存货核算相关会计政策及相关制度文件，对报告期各存货发出执行计价测试程序，检查存货发出计价的准确性；复核发行人相关存货发生、计价、核算与结转的会计处理是否符合企业会计准则的规定；

12、取得发行人主要生产流程图及工艺流程图，访谈发行人主要生产负责人了解发行人各主要产品的生产过程；抽取发行人实际生产过程中的领料单、生产记录表等文件资料，复核与存货有关的成本费用的归集与结转是否一致；

13、对相关业务人员及客户进行访谈，了解 2019 年存在大额换货的具体原因，并对京东方进行访谈，确认换货的具体原因。

(八) 核查结论

通过上述核查程序，申报会计师得出以下核查结论：

1、报告期各期末，发行人存货结构符合企业生产经营特点，与营业收入相匹配；

2、报告期内，发行人存在少量延迟交付、品质未达标而导致订单更改或取消的情况，由于订单延迟、违约、更改等情况带来的存货跌价准备占营业收入的比例较小，上述情形对公司生产经营不构成重大不利影响；

3、报告期内，发行人已按照《企业会计准则》的规定执行亏损合同的判断

以及对待执行亏损合同进行相应的会计处理，发行人已针对相应合同项下的存货进行减值测试并确认存货跌价准备，而对于亏损合同尚未形成相关资产的部分，公司亦已计提预计负债，符合《企业会计准则》的规定，相应预计负债计提完整；

4、报告期各期末，发行人根据《企业会计准则》制定了存货跌价准备的计提原则，公司按照存货账面价值与可变现净值孰低的原则计提了存货跌价准备，存货跌价准备计提充分。

(九) 发行人存货盘点制度的建立和报告期实际执行情况，各类存货的盘点情况和盘点结论

1、核查程序

就发行人存货盘点制度的建立和报告期实际执行情况、各类存货的盘点情况和盘点结论、存货相关内部控制制度健全并有效执行等，申报会计师履行了下列核查程序：

(1) 对发行人财务部及仓管部门等相关部门相关人员进行访谈，了解公司存货日常盘点和年中、年末全面盘点的具体组织安排和实际执行情况；

(2) 进行采购与付款、生产与仓储相关穿行及内控测试，测试运行的有效性及执行情况；

(3) 了解发行人存货盘点制度的建立情况，取得发行人存货管理相关的内部控制制度，对发行人存货相关内部控制进行控制测试，评价实际执行的有效性；

(4) 获取公司报告期内各期末盘点计划、盘点记录和盘点报告，并与账面进行核对；复核企业人员及时间安排是否恰当，盘点仓库是否完整；

(5) 对报告期末发行人存货执行存货监盘，验证盘点结果。

2、盘点情况说明

(1) 盘点范围：1) 存放于长安产业园的莱特光电仓库、莱特迈思仓库(陕西省西安市长安区西沔路转 Y366 乡道向西 1 公里)的所有存货；2) 存放于城固仓库基地(陕西省汉中市城固县三合循环经济产业园区)的所有存货；3) 存放于蒲城仓库(陕西省渭南市蒲城县纬二路辅路)的所有存货；4) 存放于莱特光电航天基地仓库

的所有存货仓库。

(2)除期末在产品与委托加工物资之外的盘点比例：100%。

(3)盘点方法：逐一计数，全部盘点。

(4)报告期内，申报会计师的盘点情况具体如下：

1)2020 年末

仓 库	时 间	盘点人数
莱特光电仓库	2020年12月26日-2020年12月27日	6人
莱特迈思仓库	2020年12月26日-2020年12月27日	7人
城固仓库	2020年12月25日	5人
蒲城仓库	2020年12月26日-2020年12月27日	10人

2)2019 年末

仓 库	时 间	盘点人数
莱特迈思仓库	2019年12月29日	5人
城固仓库	2019年12月29日-12月30日	13人
莱特光电航天仓库	2019年12月29日-12月30日	9人

3)2018 年末

仓 库	时 间	盘点人数
莱特迈思仓库	2019年1月11日	4人
城固仓库	2019年1月11日	4人
莱特光电航天仓库	2019年1月11日	4人

4)存货帐实相符情况如下：

单位：万元

项 目	2020. 12. 31		2019. 12. 31		2018. 12. 31	
	差异金额	差异率	差异金额	差异率	差异金额	差异率
原材料	-	-	-	-	-	-
半成品	-	-	-	-	-	-
库存商品	-	-	-	-	-	-
合 计	-	-	-	-	-	-

经盘点，存货帐实相符。

3、核查结论

经核查，申报会计师认为：公司建立了较为完善的存货管理及盘点制度并严格执行，对存货进行了有效管控。为了确保存货记录的正确性，保持账实相符。每年末，由仓库管理部门协同财务部门对存货进行全面盘点。报告期内，存货盘点未见异常。

十一、第 20 题：关于固定资产及在建工程

根据招股说明书及审计报告，2018 年、2019 年及 2020 年莱特光电合并口径固定资产账面价值分别为 12,800.08 万元、14,497.38 万元、25,832.31 万元；2018 年、2019 年、2020 年莱特光电合并口径在建工程账面价值 4,290.09 万元、12,714.36 万元、9,843.34 元；2018-2020 年合并口径固定资产和在建工程账面价值合计分别占资产总额的比例为 32.63%、42.12%、44.06%。

请发行人披露报告期内固定资产的分布特征与变动原因，与产能、业务量及经营规模变化的匹配性。

请发行人说明：(1) 主要在建工程的建造期间及转入固定资产的时点，转固时点是否准确，是否符合企业会计准则的规定，是否存在长期未转固的在建工程；(2) 在建工程是否包含与在建项目无关的支出；(3) 细化说明各类固定资产的折旧方法、折旧年限及合理性，是否与同行业上市公司同类型资产存在显著差异，是否符合企业会计准则的规定；(4) 在建工程及固定资产是否存在减值因素。

请申报会计师核查并发表意见。

请保荐机构及申报会计师核查在建工程及固定资产的盘点情况及盘点结论并发表核查意见。

回复：

(一)报告期内固定资产的分布特征与变动原因，与产能、业务量及经营规模变化的匹配性；

1、固定资产的分布特征与变动原因

报告期各期末，公司固定资产的分布特征与变动情况如下：

单位：万元

项 目	2020年12月31日			2019年12月31日			2018年12月31日	
	原 值	占 比	增 幅	原 值	占 比	增 幅	原 值	占 比
房屋及建筑物	21,136.11	71.61%	94.95%	10,841.77	65.09%	22.76%	8,831.50	63.71%
机器设备	7,162.68	24.27%	49.39%	4,794.74	28.79%	2.37%	4,683.90	33.79%
运输设备	355.23	1.20%	62.28%	218.90	1.31%	49.03%	146.88	1.06%
电子及其他设备	860.08	2.91%	7.37%	801.05	4.81%	301.69%	199.42	1.44%
合 计	29,514.10	100.00%	77.19%	16,656.46	100.00%	20.16%	13,861.70	100.00%

公司固定资产由房屋及建筑物、机器设备、运输工具及电子及其他设备构成。其中，房屋建筑物和机器设备为公司主要的固定资产，2018年至2020年末，房屋建筑物和机器设备账面原值合计占固定资产的比例分别为97.50%、93.88%和95.88%。

报告期内，公司房屋及建筑物和机器设备的账面原值快速提升，主要系长安一期项目及蒲城一期项目陆续建成转固所致。

2、固定资产变动与产能、业务量及经营规模变化的匹配性

(1) OLED 终端材料

报告期内，OLED 终端材料生产相关的固定资产与产能的匹配性如下：

单位：万元

项 目	2020年12月31日		2019年12月31日		2018年12月31日
	原 值	增 幅	原 值	增 幅	原 值
房屋及建筑物	398.00	—	398.00	—	398.00
机器设备	838.36	8.61%	771.92	-0.52%	775.95
电子设备	35.92	201.14%	11.93	494.09%	2.01
合 计	1,272.28	7.65%	1,181.85	0.50%	1,175.95
OLED终端材料产能	1,862.00	—	1,862.00	—	1,862.00

公司 OLED 终端材料产线于 2017 年投产。报告期内，公司 OLED 终端材料无新增产能。OLED 终端材料产能对应的固定资产略有增加，主要系公司根据生产经营的需求，增加了部分检测、清洗的辅助设备。OLED 终端材料对应固定资产变动与产能变动相匹配。

报告期内，OLED 终端材料产能与业务量、经营规模变化的匹配性如下：

项 目	2020年度	2019年度	2018年度
产能(千克)	1,862.00	1,862.00	1,862.00
终端材料产能利用率	73.23%	54.31%	15.92%
产量(千克)	1,363.54	1,011.15	296.50
销售收入(万元)	19,077.06	14,796.55	5,162.03

[注]销售收入为自产 OLED 终端材料的销售收入。

报告期内，公司 OLED 终端材料产量及销售收入持续增长。2017 年，公司 OLED 终端材料产线建成后，随着公司工艺的成熟，公司产能利用率逐步上升，产量持续增长，叠加下游需求情况良好，公司销售收入快速增长。OLED 终端材料产能与业务量及经营规模变化相匹配。

(2) OLED 中间体及其他中间体

报告期内，中间体生产相关的固定资产与产能的匹配性如下：

单位：万元

项 目	2020年12月31日		2019年12月31日		2018年12月31日
	原 值	增 幅	原 值	增 幅	原 值
房屋及建筑物	8,562.54	-	-	-	-
机器设备	1,986.25	574.05%	294.67	17.27%	251.29
电子设备	34.41	-32.91%	51.29	7.77%	47.60
运输工具	2.36	-69.27%	7.69	-	7.69
合 计	10,585.56	2,893.16%	353.66	15.36%	306.58
中间体产能	90,000.00	15.46%	77,950.00	-	77,950.00

2018 年及 2019 年，公司通过租赁厂房设备的方式进行生产，因此仅有部分自有机器设备、电子设备和运输设备。2020 年，公司自建的蒲城一期项目部分建成投产，新增较大金额固定资产。同时，随着蒲城项目的投产，城固工厂不再生产经营，部分电子设备和运输设备进行报废处理，因此其原值有所减少。公司 2020 年末产能为蒲城一期新建产能，2018 和 2019 年末产能为租赁的城固工厂的产能。随着蒲城工厂投产，城固工厂不再生产经营，因此 2020 年末产能较 2019

年未有大幅增加。综上，OLED 中间体和其他中间体对应固定资产变动与产能变动相匹配。

报告期内，中间体产能与业务量、经营规模变化的匹配性如下：

项 目	2020年度	2019年度	2018年度
产能(升)	90,000.00	77,950.00	77,950.00
中间体产能利用率	89.34%	85.24%	78.90%
产量(千克)	6,917.55	5,431.54	4,273.66
中间体销售收入(万元)	4,608.37	2,380.45	1,798.93

[注 1] 中间体的产能为各期末中间体反应釜总体积。

[注 2] 中间体产能利用率=Σ(使用的反应釜体积*使用天数)/(反应釜总体积*250)。

[注 3] 产量包括自产 OLED 中间体和其他中间体、OLED 升华前材料产量。

[注 4] 中间体销售收入为自产 OLED 中间体及自产其他中间体收入。

2018-2019 年，公司中间体产能未发生变化，随着中间体产能利用率提升，产量及销售收入皆有所增长。2020 年，中间体产量及销售收入大幅增长，主要系当年公司产能利用率上升的同时叠加蒲城莱特一期项目投产，产能产量皆有所增加，同时当年下游需求良好，因此中间体销售收入较 2019 年也有大幅增加。综上，OLED 中间体及其他中间体产能与业务量及经营规模变化相匹配。

(二) 主要在建工程的建造期间及转入固定资产的时点，转固时点是否准确，是否符合企业会计准则的规定，是否存在长期未转固的在建工程；

报告期内，公司主要在建工程起始时间、目前的施工进度及完工比例、转固时间情况具体如下：

工程名称	开始建设时间	施工进度	状 态	转固时间	转固依据	整体完工比例
长安一期	2016 年	办公楼、研发中心等楼体建设完成并投入使用	已转固	2018 年转固	建设完成并经竣工验收	87.87%
		办公楼和宿舍楼的装修工程完成并投入使用	已转固	2019 年转固	建设完成并经验收	
		研发中心装修已完成并投入使用	已转固	2020 年转固	建设完成并经验收	
		新增弱电设施及待安装设备	建设中	2021 年底	-	
蒲城一期	2018 年	5 号车间及相应配套设施已经达到预定可使用状态并投入生产	已转固	2020 年转固	试生产结束达到预定可使用状态	91.13%
		2 号车间及溶媒车间尚在建设中	建设中	2021 年底前	-	

工程名称	开始建设时间	施工进度	状态	转固时间	转固依据	整体完工比例
长安二期	2021年	目前尚处于前期土建阶段	建设中	2023年底	-	0.12%

[注]完工比例=已投入金额/项目总预算。

如上表所示，公司在在建工程达到预订可使用状态时转入固定资产，转固时点准确，符合企业会计准则的规定，各期末不存在长期未转固的在工程。

(三) 在建工程是否包含与在建项目无关的支出；

报告期内，公司在建工程按建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的实际成本计量，包括在建期间发生的各项工程支出、工程达到预定可使用状态前的资本化的借款费用以及其他与工程相关费用等，不包含与在建项目无关的支出。

报告期内，发行人在在建工程项目按建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的全部支出，作为资产的入账价值，相关成本归集不涉及与在建工程无关的支出。在建工程相关成本归集如下：

项 目	归集方法
土建工程、装修工程及其他配套工程	公司按照供应商发生的具体工作量，并与对方确认后计入在建工程成本
勘察费、设计费、监理费等规划设计费用等	公司按照实际发生的费用计入在建工程成本
机器设备成本	公司按照购买设备的实际成本计入在建工程
其他间接费用	公司按照实际发生的费用计入在建工程

(四) 细化说明各类固定资产的折旧方法、折旧年限及合理性，是否与同行业上市公司同类型资产存在显著差异，是否符合企业会计准则的规定；

公司各类资产折旧方法、折旧年限系基于公司各项资产预期使用年限、使用频率、日常维护情况及参考同行业公司确定，具有合理性。各类固定资产的折旧方法、折旧年限如下：

固定资产类别	折旧方法	折旧年限(年)
房屋及建筑物	平均年限法	20-30
机器设备	平均年限法	3-10

固定资产类别	折旧方法	折旧年限(年)
运输工具	平均年限法	4-10
电子设备	平均年限法	3-5

同行业上市公司中，奥来德、瑞联新材、万润股份、濮阳惠成各类资产的折旧方法皆为平均年限法，同行业上市公司各类型资产折旧年限比较如下：

公 司	房屋及建筑物	机器设备	运输工具	电子设备
发行人	20-30	3-10	4-10	3-5
奥来德	20-30	5-10	3-5	4-10
瑞联新材	20-30	5-10	5-10	3-10
万润股份	3-40	2-20	3-10	1-12.5
濮阳惠成	20	10	5	5

从上表可见，发行人各类资产的折旧年限与同行业公司不存在明显差异。

综上，发行人固定资产的折旧方法、折旧年限合理，符合企业会计准则的规定，且与同行业上市公司同类型资产在折旧政策方面不存在显著差异。

(五)在建工程及固定资产是否存在减值因素。

根据《企业会计准则第8号—资产减值》的相关规定，公司在建工程及固定资产不存在减值迹象，具体如下：

序号	减值迹象标准	公司未计提减值的依据
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	固定资产的市价并未大幅下跌
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	公司经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期未发生重大变化，预计近期也不会发生重大变化，故不会对公司产生不利影响
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期未明显提高

序号	减值迹象标准	公司未计提减值的依据
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	固定资产不存在陈旧过时或者其实体已经损坏的情形
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	公司不存在被闲置、终止使用或者计划提前处置的情况
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润(或者亏损)远远低于(或者高于)预计金额等	报告期内，公司固定资产利用率逐步提升，产量、收入呈增长趋势，产品有合理的毛利率。不存在资产经济效益下降的情况
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	未发现其他可能导致减值的迹象

综上，公司在建工程及固定资产不存在减值因素。

(六) 核查程序

申报会计师实施以下核查程序：

- 1、获取发行人固定资产卡片账，并对固定资产账面金额、主要产品产能和产量进行分析性复核，核实发行人报告期各期固定资产主要变动情况及变动原因；
- 2、比较发行人厂房、生产设备与各主要产品产能、产量及收入的变动情况，分析变动原因，核实产能、产量、业务收入变动与固定资产变动的匹配关系；
- 3、获取在建工程台账，并与账面金额进行核对，复核发行人在建工程余额构成；
- 4、了解发行人工程、设备采购制度，查阅大额设备采购、工程合同、结算报告、验收文件，比较付款条件与发行人实际工程进度情况，抽查付款凭证，复核工程款项支付真实性、费用归集的准确性、转固时点的准确性；
- 5、复核并分析公司折旧政策的合理性，并与同行业上市公司进行比较分析；
- 6、了解发行人固定资产盘点制度，复核发行人固定资产盘点表，对固定资产盘点进行监盘，监盘过程中关注固定资产使用状态，查看在建工程形象进度，对于重要的在建工程，安排相关人员进行访谈，了解相关资产状态；
- 7、了解公司生产经营情况及行业发展情况，结合固定资产和在建工程盘点

情况判断发行人报告期末固定资产、在建工程是否存在减值。

(七) 核查结论

通过上述核查程序，申报会计师得出以下核查结论：

1、报告期内，发行人固定资产的分布特征及变动情况与公司产能、产量及经营规模变化相匹配；

2、报告期内发行人主要在建工程转入固定资产的时点准确，符合企业会计准则的规定，不存在长期未转固的在建工程；

3、报告期内发行人在建工程均核算在建项目支出，不包含与在建项目无关的支出；

4、报告期内发行人固定资产的折旧方法、折旧年限合理，符合企业会计准则的规定，且与同行业上市公司同类型资产在折旧政策方面不存在显著差异；

5、报告期内发行人固定资产与在建工程状况良好，不存在明显减值因素。

(八) 建工程及固定资产的盘点情况及盘点结论

申报会计师对在建工程及固定资产的盘点情况及盘点结论具体如下：

1、盘点范围

盘点范围：包含存放于莱特光电、莱特迈思、莱特电子、蒲城莱特、朗晨光电的所有固定资产，长安一区、蒲城一区、长安二期和零星工程期末所有在建工程。

2、盘点方法

从固定资产卡片明细出发，核对固定资产铭牌上的固定资产编号、固定资产名称及型号、车辆型号、车牌号等是否与账载一致。以现场固定资产出发，核对其铭牌上的固定资产编号及型号、固定资产名称、车辆型号、车牌号等是否与账载一致。现场检查设备状态，并询问设备管理人员设备使用状态，是否发生毁损及故障、是否存在闲置或待处置资产。观察在建工程形象进度，询问现场人员施工进度情况。对于未在年末进行盘点的固定资产，以盘点日盘点固定资产为基础，

检查期末12月31日至盘点日新增及减少固定资产情况,核实期末固定资产状况。

3、各期末盘点情况具体如下:

(1)2020 年末

主 体	时 间	会计师监盘人员
莱特光电	2020年12月26日	李慧
莱特迈思	2020年12月26日	申丽
莱特电子	2020年12月27日	申丽
蒲城莱特	2020年12月26日	朱瑞敏、黄波

(2)2019 年末

主 体	时 间	会计师监盘人员
莱特光电	2019年12月29日	季方琪
莱特迈思	2019年12月27日	周逸欣
莱特电子	2019年12月28日	季方琪
朗晨光电	2019年12月29日	朱瑞敏

(3)2018 年末

主 体	时 间	会计师监盘人员
莱特光电	2019年1月10日	吴晓强
莱特迈思	2019年1月10日	蒋理翔
莱特电子	2019年1月11日	吴晓强
朗晨光电	2019年1月10日	郭慧超

(4) 盘点结论

经核查,申报会计师认为:报告期内,发行人各期末固定资产盘点账实相符,2018年-2020年盘点比例分别为95.29%、96.00%、92.61%。不存在盘亏、毁损、闲置固定资产以及其他可能导致固定资产出现减值的情形。各期末在建工程现场情况良好,不存在减值因素,不存在建设完成未及时转固的在建工程,不存在长期未转固在建工程。

十二、第24题:其他

24.5 根据招股说明书，2018 年末，公司其他应收款中，存在实际控制人王亚龙欠款 67.25 万元；公司关联方李红燕及其控制的公司艾利特贸易、西安裕隆电子有限公司合计欠款 4,956.55 万元。上述关联方往来款项皆已于 2019 年结清。请保荐机构和申报会计师参照首发问答资金流水核查的相关问题说明具体核查情况及核查结论。

回复：

申报会计师参照首发问答资金流水核查的相关问题说明具体核查情况及核查结论

（一）申报会计师核查情况说明

申报会计师对照《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）中资金流水核查相关问题的要求，执行的核查情况具体如下：

申报会计师充分评估了发行人所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势、所处经营环境等因素，在确定核查范围、实施核查程序方面保持了应有的职业谨慎。中介机构要求相关方按照诚实信用原则提供完整的银行账户信息，配合资金流水核查工作。

1、发行人及其子公司资金流水的核查范围及获取方式

申报会计师亲自前往银行取得发行人及各子公司的《已开立银行结算账户清单》，同时通过函证的方式确定各账户下外币账户、保证金账户的完整性，根据《已开立银行结算账户清单》及交叉核对的结果亲自前往银行取得所有银行账户的流水。

报告期内，发行人及其子公司银行账户具体情况如下：

序号	名称	与发行人关系	主要开户行	账户数量(个)
1	莱特光电	发行人	建设银行、浦发银行、交通银行、中国银行、招商银行	9
2	莱特迈思	子公司	浦发银行、交通银行、中国银行	5
3	蒲城莱特	子公司	浦发银行、中国银行、招商银行、农业银行	7
4	朗晨光电	子公司	浦发银行、交通银行、中国银行	6
5	莱特电子	子公司	浦发银行、中国银行	2

序号	名称	与发行人关系	主要开户行	账户数量 (个)
6	城固莱特	子公司	中国银行	1
7	莱特众成	子公司	工商银行	1

2、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键人员及关联方银行账户的资金流水的核查范围及获取方式

保荐机构亲自前往主要银行(包括6家国有银行、9家全国性股份制商业银行、4家地方性商业银行)取得了发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及销售、采购、人力部门负责人、出纳等关键岗位人员提供的报告期内所有个人银行账户的流水,部分因报告期内无发生额而无法打印银行对账单的账户,中介机构陪同相关方通过询问银行柜台工作人员、查询银行智慧柜员机等方式核查该等账户情况,并取得查询页面截图。申报会计师从保荐机构处取得上述银行账户的流水,通过交叉核对不同账户之间的交易对手方账户信息等方式复核确认取得的银行账户的完整性。

申报会计师取得了实际控制人、董事、监事、高级管理人员控制的公司的《已开立银行结算账户清单》,根据《已开立银行结算账户清单》取得银行账户的流水。

(1)实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键人员的银行账户具体情况如下:

序号	姓名	与发行人关系	主要开户行	账户数量 (个)
1	王亚龙	实际控制人、 董事长、总经理	工商银行、中国银行、建设银行、交通银行、 招商银行、中信银行、光大银行	12
2	李红燕	董事	工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、 邮储银行、交通银行、招商银行、光大银行、 兴业银行、华夏银行、秦农银行	20
3	薛震	董事	工商银行、中国银行、交通银行、招商银行、 光大银行、北京银行	6
4	董振华	董事	中国银行、建设银行、交通银行、招商银行、 光大银行、浦发银行	8
5	杨雷	监事	工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、 交通银行、招商银行、光大银行、兴业银行、 浦发银行、华夏银行	12
6	高昌轩	监事	农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、	9

序号	姓名	与发行人关系	主要开户行	账户数量(个)
			招商银行、光大银行、浦发银行、北京银行	
7	赵晓辉	监事	工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、招商银行、光大银行、北京银行	10
8	张银权	监事	工商银行、中国银行、建设银行、交通银行、北京银行	8
9	高军	高级管理人员	工商银行、农业银行、建设银行、交通银行、招商银行	8
10	孙占义	高级管理人员	工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、邮储银行、交通银行、招商银行、光大银行、民生银行、兴业银行、浦发银行	18
11	信慧婷	高级管理人员	工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、招商银行、光大银行、民生银行、兴业银行、浦发银行、平安银行、北京银行	17
12	潘香婷	高级管理人员	工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、邮储银行、交通银行、招商银行、光大银行、平安银行	9
13	雒兰兰	采购主管	工商银行、中国银行、建设银行、交通银行	4
14	赵姝颖	出纳	农业银行、中国银行、邮储银行、交通银行、招商银行、浦发银行、秦农银行	7
15	郑亚兰	出纳	中国银行、建设银行、邮储银行、交通银行、招商银行	5
16	刘宁宁	人事专员	工商银行、农业银行、交通银行、光大银行、北京银行	6
17	张静	行政专员	工商银行、中国银行、建设银行、邮储银行、交通银行、光大银行、兴业银行、浦发银行	9

(2) 关联方的银行账户具体情况如下:

序号	公司名称	与发行人关系	主要开户行	账户数量(个)
1	重庆宇隆企业管理有限公司	王亚龙直接控制的企业	工商银行	1
2	共青城君成投资合伙企业(有限合伙)	王亚龙直接控制的企业	建设银行	1
3	共青城瑞麟投资合伙企业(有限合伙)	王亚龙直接控制的企业	建设银行	1
4	共青城晓荷投资合伙企业(有限合伙)	王亚龙直接控制的企业	建设银行	1
5	共青城麒麟投资合伙企业(有限合伙)	王亚龙直接控制的企业	建设银行	1
6	共青城青荷投资合伙企业(有限合伙)	王亚龙直接控制的企业	建设银行	1
7	西安龙翔四海投资合伙企业(有限合伙)	王亚龙直接控制的企业	交通银行	1
8	西安麒麟投资有限公司	王亚龙直接控制的企业	招商银行、恒丰银行	2

序号	公司名称	与发行人关系	主要开户行	账户数量(个)
9	重庆宇隆光电科技股份有限公司	王亚龙直接控制的企业	工商银行、招商银行、浦发银行、重庆银行、重庆农村商业银行	6
10	合肥宇隆光电科技有限公司	王亚龙通过重庆宇隆光电科技股份有限公司间接控制的企业	建设银行、兴业银行	4
11	安徽灿宇光电科技有限公司	王亚龙通过重庆宇隆光电科技股份有限公司间接控制的企业	建设银行、华夏银行	4
12	武汉宇隆光电科技有限公司	王亚龙通过重庆宇隆光电科技股份有限公司间接控制的企业	工商银行、武汉农村商业银行	2
13	重庆宇隆电子技术研发院有限公司	王亚龙通过重庆宇隆光电科技股份有限公司间接控制的企业	招商银行	1
14	西安宇隆光电科技有限公司	王亚龙通过重庆宇隆光电科技股份有限公司间接控制的企业	交通银行	1
15	福州宇隆光电科技有限公司	王亚龙通过重庆宇隆光电科技股份有限公司间接控制的企业	工商银行、广发银行	2
16	重庆升越达光电科技有限公司	王亚龙通过重庆宇隆光电科技股份有限公司间接控制的企业	工商银行、中国银行、招商银行、重庆银行、重庆农村商业银行	5
17	河北宇隆光电科技有限公司	王亚龙通过重庆宇隆光电科技股份有限公司间接控制的企业	建设银行	1
18	陕西晓荷智能科技有限公司	王亚龙直接控制的企业	中国银行	1
19	蒲城鲲鹏半导体材料有限公司	王亚龙通过陕西晓荷智能科技有限公司间接控制的企业	中国银行	1
20	西安裕隆电子有限公司	李红燕直接控制的企业	中国银行、西安银行	2
21	陕西艾利特贸易有限公司	李红燕直接控制的企业	交通银行	1
22	西安美辰照明有限公司	李红燕通过陕西艾利特贸易有限公司间接控制的企业	中国银行、交通银行	2
23	上海路捷电子科技有限公司	李轩铖持股51%且担任执行董事的企业	工商银行、交通银行、上海银行	3
24	西安中翔导航技术有限公司	王书豪持股70%且担任执行董事兼总经理的企业	华夏银行	1
25	河北捷盈光电子器件有限公司	上海路捷电子科技有限公司持股45%、王亚龙担任董事长的企业	建设银行	1

序号	公司名称	与发行人关系	主要开户行	账户数量(个)
26	重庆奕辰达光电科技有限公司	王亚龙曾直接控制的企业，已于2018年7月30日注销	农业银行	1
27	新巴尔虎左旗伊和乌拉旅游有限公司	李轩铖持股60%且担任执行董事、经理的企业	建设银行	1
28	河北憬宏光电科技有限公司	李轩铖曾持股90%且担任执行董事的企业，已于2018年6月6日注销	建设银行	1
29	SUNSHINE INTERNATIONAL HOLDING COMPANY LIMITED	李红燕直接控制的企业	新展银行	1
30	西安畅快货运代理有限公司	李洪宝持股100%且担任执行董事兼总经理的企业，已于2021年6月11日注销	招商银行	1

3、中介机构综合考虑了发行人在报告期内是否存在以下情形

序号	关注情形	发行人是否存在相关情形
1	发行人备用金、对外付款等资金管理存在重大不规范情形	发行人备用金、对外付款等资金管理不存在重大不规范情形。
2	发行人毛利率、期间费用率、销售净利率等指标各期存在较大异常变化，或者与同行业公司存在重大不一致	毛利率、期间费用率、销售净利率因公司业务规模、业务结构变化而存在一定波动，具有合理性，与同行业公司不存在重大不一致
3	发行人经销模式占比较高或大幅高于同行业公司，且经销毛利率存在较大异常	发行人均为直销模式
4	发行人将部分生产环节委托其他方进行加工的，且委托加工费用大幅变动，或者单位成本、毛利率大幅异于同行业	委外加工费无大幅变动，单位成本、毛利率与同行业无大幅异常差异
5	发行人采购总额中进口占比较高或者销售总额中出口占比较高，且对应的采购单价、销售单价、境外供应商或客户资质存在较大异常	报告期内，发行人采购总额中进口占比分别为22.96%、14.97%和8.40%，占比较低，采购单价、境外供应商资质不存在较大异常；发行人境外销售收入占比分别为24.03%、13.64%和20.94%，占比较低，销售单价、境外客户的资质不存在较大异常。
6	发行人重大购销交易、对外投资或大额收付款，在商业合理性方面存在疑问	发行人重大购销交易、对外投资或大额收付款有业务实质和商业背景。
7	董事、监事、高管、关键岗位人员薪酬水平发生重大变化	董监高薪酬水平未发生重大变化
8	其他异常情况	除涉及已在招股说明书中披露的情况外，发行人无其他异常情况。

经核查发行人及分/子公司的资金流水，除报告期内存在向实际控制人王亚

龙、公司关联方李红燕及其控制的公司艾利特贸易、西安裕隆电子有限公司拆借资金外，发行人不存在其他未能说明合理理由的异常资金收支情况，因此，中介机构未进一步扩大资金流水的核查范围。

(二)中介机构核查意见

针对报告期内公司实际控制人王亚龙、公司关联方李红燕及其控制的艾利特贸易、西安裕隆向公司的资金拆借情形，申报会计师对照《首发业务若干问题解答》(2020年6月修订)中资金流水核查相关问题的要求，执行的核查情况具体如下：

1、发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

(1)申报会计师核查程序

1)取得发行人《财务管理制度》等资金管理相关内部控制制度文件，了解报告期内发行人资金管理相关的内部控制制度及执行情况；

2)中介机构相关人员亲自前往相关银行打印并取得发行人的银行账户开立清单、报告期内全部银行账户的资金流水、企业信用报告等；

3)对发行人的货币资金执行穿行测试，了解发行人货币资金管理的关键控制环节是否存在异常；

4)对发行人银行流水与发行人的银行日记账进行双向核对，核查发行人货币资金相关账务记录的真实性、准确性和完整性，核查其交易对手方信息。

(2)申报会计师核查结论

经核查，2018年和2019年，发行人与王亚龙、李红燕及其控制的公司存在资金拆借的情况，相关拆借款项已于2019年结清；为杜绝关联方资金拆借的违规风险，消除财务内控缺陷，公司采取了一系列有效的整改措施。截至2020年12月31日，发行人资金管理相关内部控制制度设计合理、执行有效，不存在重大缺陷。

2、是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况

(1) 申报会计师核查程序

1) 取得发行人银行账户开立清单、征信报告，核查发行人银行账户开立清单与账面记录是否匹配；

2) 对报告期内所有银行账户进行函证，确认各类账户信息及账户完整性；

3) 通过交叉追踪检查各银行账户之间发生的交易流水等方式验证发行人银行账户的完整性；

4) 向发行人财务人员访谈了解银行账户的管控情况、开立用途与业务需求关系，查阅相关交易记录进行验证。

(2) 申报会计师核查结论

经核查，发行人不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，所有账户均已在账面记录；银行账户数量与各企业业务量相匹配，不存在银行开户数量与业务需要不符的情况。

3、发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

(1) 申报会计师核查程序

1) 中介机构相关人员亲自前往相关银行打印并取得发行人的银行账户开户清单、报告期内全部银行账户的资金流水；

2) 对发行人银行流水与发行人的银行日记账进行双向核对，重点抽取发行人报告期内 10 万元以上的银行流水，核查发行人货币资金相关账务记录的真实性、准确性和完整性，核查其交易对手方信息；

3) 针对报告期内的大额资产购置，取得相关资产购置的合同、发票、入库单、验收记录、付款审批单等原始单据，并与发行人的银行流水支出进行核对；

4) 针对报告期内的对外投资，检查相关的投资协议、被投资公司的营业执照、相关付款单据等。

(2) 申报会计师核查结论

经核查，发行人货币资金相关账务记录真实、准确、完整；发行人大额资金往来不存在重大异常，发行人报告期内发生的大额资金往来均具有真实的交易背

景，与发行人经营活动、资产购置、对外投资等相匹配。

4、发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来

(1) 申报会计师核查程序

1) 对发行人银行流水进行核查，重点抽取发行人报告期内 10 万元以上的银行流水进行核查，了解相关交易发生背景；

2) 查阅发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等银行资金流水，对上述人员报告期内银行账户中大额资金流水(王亚龙、李红燕及其控制的其他企业为 10 万元以上，其他人员为 5 万元以上)进行核查，了解大额资金流水的对手方及相关原因和背景；

3) 逐笔确认上述自然人及其对应的关联方与发行人之间的大额资金往来的原因及背景，获取对应款项归还及利息支付的记录或凭证。

(2) 申报会计师核查结论

经核查，发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在大额资金往来的情况，具体情况如下：

1) 发行人与实际控制人王亚龙、王亚龙配偶李红燕及其控制的企业存在资金拆借情形。2018 年末，公司其他应收款中，存在实际控制人王亚龙欠款 67.25 万元；公司关联方李红燕及其控制的公司艾利特贸易、西安裕隆电子有限公司合计欠款 4,956.55 万元。上述关联方往来款项皆已于 2019 年结清。

为杜绝关联方资金拆借的违规风险，消除财务内控缺陷，公司采取了下列措施：

① 完善了关联交易管理制度、财务管理制度、货币资金管理制度等内部控制制度，明确规定了关联交易的决策权限、程序、关联交易的信息披露等事项，建立了相对完善的决策机制和监督体系并有效执行；

② 截至 2019 年 12 月 31 日，公司已收回了所有拆借资金，并已按照同期银行贷款利率 4.35%收取了利息费用，不存在与关联方或第三方直接进行资金拆借的情况；

③自 2020 年以来，公司未再新增向关联方资金拆出的行为，对关联方资金拆借行为进行了规范；

④公司独立董事、董事会及股东大会均对公司报告期内发生的与关联方之间的资金拆借情况进行了确认，认为资金拆借不存在损害公司及其他股东利益的情形。

综上，对于上述关联方资金拆借事项，公司履行了确认程序，独立董事发表了确认意见，自 2020 年至今，公司未再发生关联方资金拆借的情况。

2)2018 年-2019 年 2 月，公司存在通过人事专员刘宁宁发放员工工资的情况，金额总计 577.29 万元。刘宁宁收到上述资金后按照工资明细表全部给到了公司员工，上述工资在打给刘宁宁时已经按照每个人的工资代扣代缴了个人所得税。

公司于 2019 年 2 月规范了上述行为，2019 年 2 月之后未再发生通过个人发放工资的行为。

除上述已披露事项外，发行人与实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员不存在异常大额资金往来。

5、是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释

(1)申报会计师核查程序

1)查阅发行人报告期内现金日记账，并结合对发行人银行流水的核查，关注是否存在大额或频繁取现的情形；

2)对发行人银行流水中单笔发生金额 10 万元以上资金流水进行检查，并与发行人的银行日记账进行双向核对。

(2)申报会计师核查结论

经核查，发行人不存在大额或频繁取现的情况；除正常经营中的资金划转外，不存在同一账户或不同账户之间金额相近、日期相近的大额资金进出的情形。

6、发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务(如商标、专利技术、咨询服务等)的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问

(1) 申报会计师核查程序

1) 取得发行人无形资产清单、相关费用明细表，了解报告期内新增无形资产和取得其他服务的具体内容；

2) 针对发行人银行流水中涉及购买无实物形态资产或服务(如商标、专利技术、咨询服务等)的情形，了解相关商业背景。

(2) 申报会计师核查结论

经核查，发行人在与 MS 合作终止时，出于解决公司在售产品的专利覆盖问题，为避免影响公司产品的供应，按照约定向 MS 支付了 2 项专利授权许可费用合计 2,000 万元，具有合理性。除此之外，报告期内发行人不存在大额购买无实物形态资产或服务(如商标、专利技术、咨询服务等)的情形。

7、发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形

(1) 申报会计师核查程序

1) 取得实际控制人王亚龙报告期内的银行流水；

2) 对实际控制人王亚龙银行流水中单笔发生金额超过 10 万元的资金流水进行检查，并对其进行访谈，了解其大额资金往来及大额存现、取现的具体原因；

3) 获取报告期内与王亚龙账户进行过大额或频繁资金往来的其他关联方银行流水，就相关资金的最终来源及去向进行了解；

4) 对报告期内与王亚龙进行过大额资金往来且截至申报时尚未结清的相关方进行核查，对其开展访谈或获取双方交易协议确认资金往来原因及背景。

(2) 申报会计师核查结论

经核查，发行人实际控制人个人账户在报告期存在多笔大于 10 万元的资金往来，主要为基金购买及赎回、与其亲友或其控制的其他公司之间的往来款、转让莱特光电股权款及个人对外投资款，均有合理解释，不存在大额资金往来较多且无合理解释的情形；报告期超过 10 万的大额存现、取现只发生一次，不存在频繁出现大额存现、取现情形。

8、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从发行

人获得大额分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常

(1) 申报会计师核查程序

1) 取得发行人实际控制人、董事、监事、高管和其他关键岗位人员在报告期内的银行流水；

2) 核查上述人员报告期内是否从发行人获得大额现金分红、薪酬、资产转让款和股权转让款，了解资金流向和用途。

(2) 申报会计师核查结论

经核查，控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员未从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款；报告期内，实际控制人王亚龙通过转让发行人股权获得的大额股权转让款主要用于偿还对发行人的拆借款、个人及家庭理财等，流向或用途不存在重大异常，其他董事、监事、高管、关键岗位人员报告期内未因转让发行人股权获得大额股权转让款。

9、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

(1) 申报会计师核查程序

1) 取得发行人的收入明细表、采购明细表，核查发行人报告期内主要客户和供应商的清单；

2) 取得发行人实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员等报告期内的银行流水，对报告期内单笔金额在 10 万元以上的银行流水进行核查，对款项性质、交易对手方的合理性进行分析，并与发行人的关联方、客户、供应商进行核对。

(2) 申报会计师核查结论

经核查，实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来。

10、是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形、是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形

(1) 申报会计师核查程序

对发行人实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员相关银行流水中单笔发生金额超过流水中单笔发生金额超过 10 万元的资金流水进行统计，核查相关对手方信息，并与发行人的关联方、客户、供应商进行核对。

(2) 申报会计师核查结论

经核查，报告期内，不存在其他关联方代发行人收取客户款项的情况，存在关联方代发行人支付供应商款项的情形，具体情况如下：

1) 王亚龙代垫厂房租赁款项

莱特光电历史上曾租赁城固县振华生物科技有限责任公司(以下简称“城固振华”)所拥有的厂房开展生产经营活动，期间城固振华向王亚龙借款 100 万元，后约定该笔借款用于支付城固振华的厂房租赁费用。莱特光电及其子公司系城固振华前述厂房车间的实际承租人，即王亚龙代为支付该等厂房租赁费用，公司因此形成对王亚龙 100 万元的其他应付款项。

公司已将上述代垫厂房租赁款计入成本费用，并已进行相关账务处理，相应款项也已结清。

2) 关联方代垫供应商款项情况

2018 年初，朗晨光电向供应商采购化学品反式乙基双环己基酮，由关联方艾利特贸易代为支付了采购款 99.88 万元。公司已将上述代垫款项计入营业成本，并已进行相关账务处理，相应款项也已结清。

除上述情况外，报告期内，不存在其他关联方代发行人支付供应商款项的情形。为杜绝关联方代垫成本费用的违规风险，消除财务内控缺陷，公司采取了下列措施：

①完善了财务管理制度等内部控制制度，对涉及成本费用代垫的相关人员进行了批评教育，建立了相对完善的决策机制和监督体系并有效执行；

②发行人已将与关联方相互代垫费用结清，并已进行相关账务处理；

③根据企业会计准则的要求对相关报表科目进行了调整，充分反映了代垫费

用对经营业绩的影响；

④公司独立董事、董事会及股东大会均对公司报告期内发生的与关联方成本费用代垫的情况进行了确认，认为相关事项不存在损害公司及其他股东利益的情形。

综上，对于上述关联方成本费用代垫事项，公司履行了确认程序，独立董事发表了确认意见，自审计基准日至今，未再发生关联方代垫成本费用的情形。

24.6 发行人在招股说明书中披露了重大突发公共卫生事件的风险，请发行人结合生产经营、订单合同签订及履行、上下游厂商受疫情影响的相关情况，分析疫情对公司经营业绩的影响，如存在订单取消的，补充说明取消订单对应的存货是否存在减值迹象，相关存货跌价准备计提是否充分，披露疫情对发行人生产经营和财务状况是否存在重大不利影响、有无重大持续经营问题等，疫情对京东方的影响是否间接对发行人生产经营或财务状况造成重大不利影响。请申报会计师核查并发表意见。

回复：

(一)请发行人结合生产经营、订单合同签订及履行、上下游厂商受疫情影响的相关情况，分析疫情对公司经营业绩的影响；

2020年1月，新冠疫情在全国爆发，公司严格按照党和国家各级政府关于新冠疫情防控工作的要求，积极应对新冠疫情，在保障人员安全的前提下复工复产，安全开展生产经营。

公司主要生产基地位于陕西省，境内主要客户京东方、和辉光电位于华南、华东及华北地区，受疫情影响较小。公司境内主要客户华星光电位于武汉地区，公司2020年下半年开始向其批量供货，因此受上半年疫情集中爆发的影响较小。公司国外主要客户位于韩国，虽然受疫情影响有短暂生产放缓情况，但未因疫情因素出现长期停工停产情况，2020年均处于正常经营状态。

2020年，公司营业收入同比增长36.09%，净利润同比增长23.67%，公司订单合同皆正常签订并履行，不存在因疫情无法履行订单的情况，整体经营业绩保

持续增长。

2020 年，突如其来的新冠肺炎席卷全球，给全球经济带来巨大打击，得益于党和国家的正确领导，我国疫情在全球范围内首先得到控制，并成为全球首个恢复增长的经济体。在疫情期间，在线教育、在线娱乐、远程办公、远程医疗等应用场景呈现快速增长带来显示行业景气度的持续回升。在复杂的国内外发展环境下，以京东方为代表的中国显示行业企业积极应对挑战，把握发展机会，实现了营收快速增长。2020 年，公司主要客户京东方营业收入同比增长 16.80%；和辉光电营业收入同比增长 65.36%；华星光电营业收入同比增长 37.60%。公司下游客户经营情况良好，疫情对下游客户经营业绩未产生重大不利影响。

2021 年至今，随着 Delta 等新冠变异毒株的出现，国内外的疫情有所反复，但是得益于党和国家政府的快速响应，严格把控，Delta 新冠变异毒株导致的疫情在我国被快速控制，未对我国企业的生产经营造成重大不利影响。

综上，疫情对公司经营业绩未产生重大不利影响。

(二)如存在订单取消的，补充说明取消订单对应的存货是否存在减值迹象，相关存货跌价准备计提是否充分；

公司不存在因疫情取消订单的情况。

(三)披露疫情对发行人生产经营和财务状况是否存在重大不利影响、有无重大持续经营问题等，疫情对京东方的影响是否间接对发行人生产经营或财务状况造成重大不利影响。

1、疫情对公司经营业绩的影响

2020 年 1 月，新冠疫情在全国爆发，公司严格按照党和国家各级政府关于新冠疫情防控工作的要求，积极应对新冠疫情，在保障人员安全的前提下复工复产，安全开展生产经营。

公司主要生产基地位于陕西省，境内主要客户京东方、和辉光电位于华南、华东及华北地区，受疫情影响较小。公司境内主要客户华星光电位于武汉地区，

公司 2020 年下半年开始向其批量供货，因此受上半年疫情集中爆发的影响较小。公司国外主要客户位于韩国，虽然受疫情影响有短暂生产放缓情况，但未因疫情因素出现长期停工停产情况，2020 年均处于正常经营状态。

2020 年，公司营业收入同比增长 36.09%，净利润同比增长 23.67%，公司订单合同皆正常签订并履行，不存在因疫情无法履行订单的情况，整体经营业绩保持增长。

2021 年至今，随着 Delta 等新冠变异毒株的出现，国内外的疫情有所反复。得益于党中央的领导，我国各级政府快速响应，严格把控，Delta 新冠变异毒株导致的疫情在我国被快速控制，未对我国企业的生产经营造成重大不利影响。

综上，新冠疫情对公司生产经营和财务状况不存在重大不利影响，公司不存在重大持续经营问题。

2、疫情对京东方的影响是否间接对发行人生产经营或财务状况造成重大不利影响

2020 年，突如其来的新冠肺炎席卷全球，给全球经济带来巨大打击，得益于党和国家的正确领导，我国疫情在全球范围内首先得到控制，并成为全球首个恢复增长的经济体。在疫情期间，在线教育、在线娱乐、远程办公、远程医疗等应用场景呈现快速增长带来显示行业景气度持续回升。在复杂的国内外发展环境下，以京东方为代表的中国显示行业企业积极应对挑战，把握发展机会，实现了营收和利润的快速增长。

2020 年，京东方实现营业收入 135.55 亿元，较 2019 年同比增长 16.80%；实现归母净利润 50.36 亿元，较 2019 年同比增长 162.46%。疫情对于京东方未产生重大不利影响，也未间接对发行人生产经营或财务状况造成重大不利影响。

综上，疫情对公司生产经营或财务状况未产生重大不利影响。

(四) 核查程序

申报会计师实施以下核查程序：

1、通过公开信息检索，搜集公司及重要上下游企业所在地区的疫情动态和

防控政策，访谈公司各部门管理人员，了解公司及上下游企业复产复工情况；

2、获取复产复工批复或通知书，核实发行人开工日期；访谈发行人办公室人员，了解复工日期及员工复工情况；

3、访谈了公司销售负责人员，了解是否存在订单取消的情况；获取发行人财务报表，分析疫情是否对发行人财务状况造成重大不利影响；

4、通过公开信息检索，了解下游客户京东方等的业绩情况，分析疫情是否对下游客户生产经营造成重大不利影响。

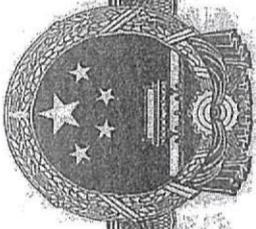
(五)核查结论

通过上述核查程序，申报会计师得出以下核查结论：

1、2020年，公司营业收入及净利润皆保持持续增长，公司订单合同皆正常签订并履行，不存在因疫情客户取消订单或无法履行订单的情况，公司整体经营情况良好。新冠疫情对公司生产经营和财务状况不存在重大不利影响，公司不存在重大持续经营问题；

2、2020年，公司经营模式、主要客户和供应商未发生重大变化，财务情况及现金流情况良好，疫情对发行人生产经营和财务状况不存在重大不利影响、无重大持续经营问题；

3、2020年，京东方经营情况良好，营收和利润皆快速增长，疫情对于京东方未产生重大不利影响，也未间接对发行人生产经营或财务状况造成重大不利影响。



营业执照

统一社会信用代码

91330000087374063A (1/1)



扫描二维码登录“国家企业信用信息公示系统”了解更多登记、备案、许可、监管信息

SCJDGL (副本)

名称 中汇会计师事务所 (特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

投资人 余强

经营范围

审查企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度决算审计，代理记账，会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其它业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

仅供中汇会专 [2021] 6/16 号报告书使用

成立日期 2013年12月19日

合伙期限 2013年12月19日至长期

主要经营场所 浙江省杭州市江干区新业路8号华联时代大厦A幢601室



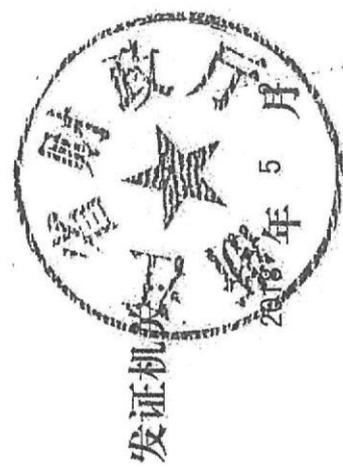
登记机关

2021年01月09日

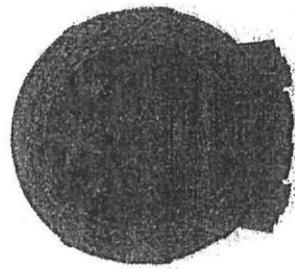
证书序号: 0001679

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



中华人民共和国财政部制



会计师事务所 执业证书

名称: 中汇会计师事务所 (特殊普通合伙)

首席合伙人: 余强

主任会计师:

经营场所:

杭州市江干区新业路8号
华联时代大厦A幢601室

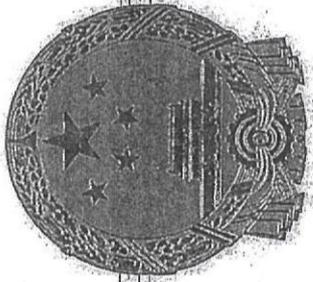
组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 33000014

批准执业文号: 浙财会 (2013) 54 号

批准执业日期: 2013年12月4日





证书序号: 000381

会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

经财政部、中国证券监督管理委员会审查, 批准

中汇会计师事务所(特殊普通合伙) 执行证券、期货相关业务。

首席合伙人: 余强



仅供中汇会专[2021]1671号报告书使用

证书号: 45

发证时间: 二〇二一年十一月六日

证书有效期至: 二〇二一年十一月六日



119

姓名 魏雪皎
 Full name 魏雪皎
 性别 女
 Sex 女
 出生日期 1985-11-01
 Date of birth 1985-11-01
 工作单位 中汇会计师事务所(特殊普通合伙)
 Working unit 中汇会计师事务所(特殊普通合伙)
 身份证号码 43272319851101010X
 Identity card No. 43272319851101010X



年度检验登记
 Annual Renewal Registration

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



年 月 日
 /m /d

年度检验登记
 Annual Renewal Registration

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



年 月 日
 /m /d

年度检验登记
 Annual Renewal Registration

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

证书编号: 330000141949
 No. of Certificate

批准注册协会: 浙江省注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2009 年 12 月 28 日
 Date of Issuance



年 月 日
 /m /d



姓名	王德恺
Full name	王德恺
性别	男
Sex	男
出生日期	1988-05-08
Date of birth	1988-05-08
工作单位	中汇会计师事务所(特殊普通合伙)
Working unit	中汇会计师事务所(特殊普通合伙)
身份证号码	330802198805080013
Identity card No.	330802198805080013

年度检验登记
Annual Renewal Registration

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



年 月 日
y m d

年度检验登记
Annual Renewal Registration

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



年 月 日
y m d



年度检验登记注册会计师
Annual Renewal Registration of CPAs

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



年 月 日
y m d

证书编号:
No. of Certificate

330000144728

批准注册协会:
Authorized Institute of CPAs

浙江省注册会计师协会

发证日期:
Date of Issuance

2013 年 12 月 30 日

年度检验登记
Annual Renewal Registration

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



2017年03月19日
/m /d

8

年度检验登记
Annual Renewal Registration

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

年 /y 月 /m 日 /d

9

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

中汇 事务所
CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
年 /y 月 /m 日 /d

同意调入
Agree the holder to be transferred to

事务所
CPAs

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
年 /y 月 /m 日 /d

10

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from



转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
2016年10月10日
/m /d

同意调入
Agree the holder to be transferred to



转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
2016年12月29日
/m /d

11

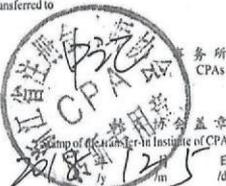
注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from



转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
2018年11月29日
/m /d

同意调入
Agree the holder to be transferred to



转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
2018年12月5日
/m /d

12

注意事项

- 一、注册会计师执行业务，必要时须向委托方出示本证书。
- 二、本证书只限于本人使用，不得转让、涂改。
- 三、注册会计师停止执行法定业务时，应将本证书缴还主管注册会计师协会。
- 四、本证书如遗失，应立即向主管注册会计师协会报告，登报声明作废后，办理补发手续。

NOTES

1. When practising, the CPA shall show the client this certificate when necessary.
2. This certificate shall be exclusively used by the holder. No transfer or alteration shall be allowed.
3. The CPA shall return the certificate to the competent Institute of CPAs when the CPA stops conducting statutory business.
4. In case of loss, the CPA shall report to the competent Institute of CPAs immediately and go through the procedure of reissue after making an announcement of loss on the newspaper.