

华勤技术股份有限公司
首次公开发行股票并在沪市主板上市申请
文件的审核问询函中有关财务事项的说明

大华核字[2023]009542号

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

您可使用手机“扫一扫”或进入“注册会计师行业统一监管平台 (<http://acc.mof.gov.cn>)”进行查验。
此码用于证明该审计报告是否由具有执业许可的会计师事务所出具，
报告编码：京23QHV1SCMB



华勤技术股份有限公司
首次公开发行股票并在沪市主板上市
申请文件的审核问询函中有关财务事项的说明

	目 录	页 次
一、	首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件的审核问询函中有关财务事项的说明	1-123
二、	事务所及注册会计师执业资质证明	



首次公开发行股票并在沪市主板上市 申请文件的审核问询函中有关财务事项的说明

大华核字[2023]009542号

上海证券交易所：

由中国国际金融股份有限公司转来的《关于华勤技术股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件的审核问询函》（上证上审（2023）262号，以下简称“审核问询函”）已收悉。大华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“大华会计师”或“申报会计师”）已对审核问询函中所提及的华勤技术股份有限公司（以下简称“华勤技术”或“发行人”或“公司”）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下：



说明

如无特别说明，本回复使用的简称与《华勤技术股份有限公司主板首次公开发行股票招股说明书》中的释义相同。

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

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



1. 关于虚拟股权

根据申报及回复材料，（1）公司自设立起始，创始股东邱文生、崔国鹏、吴振海、陈晓蓉持续对符合公司激励条件的员工授予虚拟股权作为股权激励，员工按其获授的虚拟股权权益享有分红及股份增值等实际经济权益，不享有表决权等股东权利。经 2017 年 6 月及 2020 年 8 月两次工商登记，公司将历史上获授公司虚拟股权且截至该时点仍持有该等虚拟股权权益的员工通过工商登记，将激励对象名下持有的虚拟股权转换为通过持有员工持股平台的股权或财产份额方式以间接持有公司股权；（2）除部分无偿方式授予虚拟股外，员工以有偿价格认购虚拟股时，对于该认购价格与公允价值之间的差额部分，已确认为股份支付费用；2014 年后因员工离职等情形需回购虚拟股时，虚拟股权款管理账户在向员工支付虚拟股回购款出现资金缺口时，创始股东自身或通过向公司拆借一定资金用于支付虚拟股回购款；（3）2017 年员工持股平台向发行人增资时，部分员工持股平台合伙人名下预留了一定的财产份额，作为之后向员工授予激励份额的来源；（4）存在少量员工离职后继续享有虚拟股激励权益的情况；（5）2022 年 5 月，发行人重估首次公开募股时点重新确定等待期，股份支付金额由 2021 年的 24,383.36 降至 10,013.71 万元。请发行人说明：（1）梳理历次授予虚拟股权的时间、对象、数量、认购价格及作价依据、授予条件、内部决策情况、协议内容（如有）、权利义务安排，享受分红及其他经济权益的计算方式及具体情况、回购情况（如有）、规范过程、相关款项来源及去向，授予、分红、回购等事项的会计处理情况；员工持股平台中预留财产份额时，对预留份额持有人是否存在相关权利义务安排；对于离职员工等享有虚拟股权的后续处置安排；（2）结合前述情况，进一步说明虚拟股权的性质，是否为公司股权，设置并授予虚拟股权等事项是否符合《公司法》《证券法》等法律法规的规定，是否涉及变相公开发行股票，是否存在公司股东人数超过 200 人的情形；（3）虚拟股权的授予、认购、回购及后续规范等是否涉及股权代持或其他利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷；发行人股份权属是否清晰，是否存在导致控制权可能变更的重大权属纠纷；（4）虚拟股权款管理账户的开立时间、个数、账户所有方，对于认购款、回购款、分红款等有无相应的管理和控制措施，虚拟股权款管理账户是否为公司体外账户及依据；创始股东为支付虚拟股权回购款所拆借资金的偿还情况，是否实际由公司承担回购款项；是否存在发行人相关款项流入创始股东账户的情形，是否存在损害公司或者其他股东利益的情形；（5）发行人报告期内股份支付等待期安排及调整变化的具体情况、主要依据及支持性文件；测算 2022 年 5 月调整上市计划前后股份支付事项对发行人 2022 年经营业绩的



影响。请保荐机构、发行人律师：（1）说明上述事项的核查依据、过程，并发表明确核查意见；（2）结合发行人历史沿革、实施虚拟股权及后续规范等，说明发行人股份权属是否清晰，是否存在纠纷或潜在纠纷，并对前述事项是否构成本次发行上市的实质性障碍发表明确意见。请申报会计师就问题（5）股份支付会计处理及调整情况核查并发表明确意见。



回复：

一、发行人说明

(五) 发行人报告期内股份支付等待期安排及调整变化的具体情况、主要依据及支持性文件；测算 2022 年 5 月调整上市计划前后股份支付事项对发行人 2022 年经营业绩的影响。

1. 发行人报告期内股份支付等待期安排及调整变化的具体情况、主要依据及支持性文件

发行人报告期内股份支付等待期安排主要为初始股东与激励对象签署的各类激励协议文本中对员工在公司需要服务的年限为依据，发行人虚拟股权激励协议的条款内容经历了多次修改、完善，自实施虚拟股权激励至最终完成规范期间，该等虚拟股权激励协议均由实际控制人邱文生与激励对象签署。截至本审核问询函回复日，发行人股份支付等待期安排的主要条款和等待期期限的调整共发生三次，具体情况如下：

(1) 第一次等待期调整

2017 年发行人对历史上授予激励对象的虚拟股权进行实名及新增激励对象进行股权激励时，签署了《员工股权激励协议》，针对历史上各版本的激励协议授予员工的股权激励进行规范并调整了等待期安排，本次调整涉及的历史上各版本激励协议等待期调整前后的股份支付认定如下：

授予协议版本	授予期间	调整前		调整后		等待期调整的有利/不利影响的判断及原因	主要依据及支持性文件
		等待期安排主要条款	等待期期限	等待期安排条款	等待期期限		
2005 年版	2005 年至 2006 年	从本协议生效之日起满一年但不满二年，若甲方离开公司，则其保留享有的激励份额为其离开公司前的激励份额的四分之一...以此类推，每多工作 1 年，多保留四分之一激励份额，工作满四年得到全部权益	授予日至员工服务期满 N 年，解锁四分之 N 的激励份额	发行人上市一年后激励对象可出售不超过三分之一的份额，上市两年后激励对象可出售此	授予日至上市日不解锁份额；授予日至上市日满一年解锁三分之一份额；	不利影响，延长了等待期	员工股权激励协议
2006 年版	2006 年至 2013 年	甲方入职公司后无论原因，1 年内离开公司，则甲方不享有协议约定的实际经济权益.....本协议自动终止。	授予日至员工服务期满 N 年，解锁六（或五）分之 N 的激励份额	激励对象可出售不超过三分之一的份额，上市两年后激励对象可出售此	授予日至上市日满两年解锁三分之一份额；	不利影响，延长了等待期	



授予协议版本	授予期间	调整前		调整后		等待期调整的有利/不利影响的判断及原因	主要依据及支持性文件
		等待期安排主要条款	等待期期限	等待期安排条款	等待期期限		
2007年版	2007年至2017年	<p>甲方入职在公司连续工作满N年但不满N+1年，若甲方离开公司，则其保留享有的激励份额为其离开公司前的激励份额的6分之N...以此类推，工作满6年得到全部权益。</p> <p>注：2012年部分协议文本将上述“6年”修改为“5年”。</p> <p>协议生效后，从协议生效时间起算，每满1年，乙方兑现其所赠送激励份额的三分之一，分三年兑现完毕，三年之内，甲方无论因何种原因离开公司，乙方不兑现其尚未兑现的赠送激励份额。协议生效后，甲方无论因何种原因离开公司，对前述已兑现部分的激励份额，如公司上市尚未完成，则由乙方回购，乙方保留以1元人民币/股的价格进行回购的权利。</p> <p>注：自2014年之后，虚拟股激励改为有偿授予为主，少量特殊人才以无偿方式授予，针对无偿授予的激励对象仍参照上述设定了分三年归属的安排，对于有偿认购部分不再设定一次授予分年归属的条款。</p>	<p>授予日至员工服务期满N年，解锁三分之N的激励份额</p> <p>注：未设定一次授予分年归属条款的激励协议于授予日计入全部激励股份支付不进行分摊</p>	<p>售此次认购股份的全部份额</p> <p>授予日至上市日满三年，解锁三分之份额，至此全部解锁。</p>			
2017年版	2017年至2020年	<p>发行人上市后一年后激励对象可出售此次认购股份的不超过三分之一的份额，上市两年后激励对象可出售此次认购股份的不超过三分之二的份额，上市三年后激励对象可出售此次认购股份的全部份额</p>	<p>授予日至上市日不解锁份额；</p> <p>授予日至上市日满一年解锁三分之一份额；</p> <p>授予日至上市日满两年解锁三分之一份额；</p> <p>授予日至上市日满三年，解锁三分之一份额，至此全部解锁。</p>		无变化		

(2) 第二次等待期调整

2020年9月发行人与激励对象签署了《合伙协议之补充协议》，补充协议的条款中新增了员工是否在2017年12月31日成为合伙企业合伙人，截至退出情形发生之日在公司连续服务期限是否满10年作为划分员工适用服务期条款的前置条件，将员工适用的服务期分成三类，分别对应三种服务期约定，具体调整情况如下：



授予协议版本	授予期间	调整前		调整后		等待期调整的有利/不利影响的判断及原因	主要依据及支持性文件
		等待期安排主要条款	等待期期限	等待期安排条款	等待期期限		
2017年版	2017年至2020年	发行人上市后一年后可出售超过此激励对象总数的三分之一后激励对象可出售此激励对象总数的不超过三分之一的股份，上市后一年后可出售不超过三分之一的股份，上市后三年后可出售此激励对象总数的全部股份	授予日至上市日不解锁； 授予日至上市日满一年解锁三分之一份额； 授予日至上市日满两年解锁三分之二份额； 授予日至上市日满三年，解锁三分之一份额，至此全部解锁。	①在2017年12月31日前成为合伙企业合伙人且服务期满10年，解锁全部份额； ②在2017年12月31日后成为合伙企业合伙人但服务期未滿10年，至上市日可解锁全部已获取激励份额的40%，至上市日满一年可解锁全部已获取激励份额的60%，至上市日满两年可解锁全部已获取激励份额的80%，至上市日满三年可解锁全部已获取的激励份额。 ③在2017年前成为合伙企业合伙人且服务期未滿10年，或在2017年后成为合伙企业合伙人且服务期未滿10年，至上市日可解锁全部已获取激励份额的55%，至上市日满一年可解锁全部已获取激励份额的15%，至上市日满两年可解锁全部已获取激励份额的15%，至上市日满三年可解锁全部已获取的激励份额	根据授予对象不同，等待期限存在差异，具体包括： 授予日至上市日：解锁全部份额、解锁40%或解锁55%； 授予日至上市日满一年：解锁20%或15%； 授予日至上市日满两年：解锁20%或15%； 授予日至上市日满三年：解锁20%或15%。	有利影响：增加了第一份解锁份额比例，具体情况为至上市日从不解锁份额调整为可解锁全部份额、40%份额或55%份额	合伙协议之补充协议、董事会决议

(3) 第三次等待期调整

发行人与激励对象签署的《合伙协议之补充协议》中对服务期约定与发行人的上市日直接相关，根据企业会计准则及其相关规定需根据预估上市日确定等待期，并在等待期内对股份支付进行分摊。2022年5月，公司调整首次公开发行股票上市计划，并合理估计未来成功完成首次公开募股的可能性及完成时点，将原预计上市时点从2022年6月调整至2023年6月，对股份支付等待期进行重估。本次等待期调整并非发行人主动修改员工股权激励协议条款从而导致等待期的调整，不适用有利/不利影响的股份支付会计处理。



2. 测算 2022 年 5 月调整上市计划前后股份支付事项对发行人 2022 年经营业绩的影响

2022 年 5 月，公司调整首次公开发行股票上市计划，并合理估计未来成功完成首次公开募股的可能性及完成时点，根据重估时点重新确定等待期。调整上市计划前，发行人预计上市时点为 2022 年 6 月，相应股份支付等待期及分摊期限基于此进行测算；调整上市计划后，发行人预计上市时点更新为 2023 年 6 月，相应股份支付等待期及分摊期限有所延长，综合导致每年分摊的股份支付金额有所下降。

调整上市计划前后股份支付事项对发行人 2022 年经营业绩的影响测算如下：

单位：万元

调整上市前预估 2022 年应分摊的股份支付金额	19,189.13
调整上市后实际 2022 年分摊的股份支付金额	10,013.71
调整前后股份支付差异	9,175.42
2022 年度净利润	249,251.27
股份支付差异占净利润比例	3.68%

综上，2022 年 5 月调整上市计划前后股份支付事项对发行人 2022 年经营业绩的影响较小。

二、核查程序与核查意见

（一）核查程序

1、与发行人创始股东邱文生、崔国鹏、吴振海及陈晓蓉，以及发行人各员工持股平台的现有持股人员、部分离职退股人员，以及发行人工商主管部门工作人员就虚拟股权激励等事项进行访谈；

2、查阅了激励对象在虚拟股激励期间获授激励权益变动的明细表，发行人实际控制人邱文生在不同时期与激励对象签署的有关虚拟股授予、回购协议，以及虚拟股认购、回购款项支付凭证，并查阅、梳理了相关虚拟股管理账户流水；

3、获取了公司及其创始股东在不同时期制定的员工股权激励管理办法，包括《华勤通讯技术有限公司员工持股计划管理办法》等；

4、获取了自 2017 年以来公司董事会审议员工（虚拟）股权激励有关事项的会议决议文件；



5、查阅了激励对象就虚拟股实施及其规范等事项出具的无争议、纠纷书面确认文件；

6、查阅了自发行人及其各员工持股平台自设立至今的全套工商登记文件，发行人员工持股平台的《营业执照》、公司章程及其修正案或合伙协议及其补充协议；

7、获取了发行人及其各员工持股平台取得的市监、税务主管部门出具的报告期内合法合规证明文件；

8、通过上海市金融工作局、上海市证监局、上海市市监局、裁判文书网、上海法院网、百度等网站公开检索核查，发行人及其控股股东是否因虚拟股激励及其规范等事项受到行政处罚，或因此产生争议、纠纷的情况；

9、查阅发行人及其创始股东、其创始股东出具的有关书面说明、确认及承诺；

10、复核发行人股份支付费用分摊的依据，以及上述股份支付事项的会计处理。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人股份支付会计处理符合《企业会计准则》相关规定，调整上市计划前后股份支付事项对发行人 2022 年经营业绩的影响较小。



2.关于发行人业务与产品销售

根据申报及问询回复材料，（1）公司从事智能硬件产品的研发设计、生产制造和运营服务，属于智能硬件 ODM 行业；（2）近年来，智能硬件产品在全球范围内迅速普及，行业竞争激烈，品牌厂商对 ODM 公司研发生产能力的要求逐渐提高；部分 EMS 厂商与关键零部件制造商也在近些年逐步涉足 ODM 领域；（3）2022 年，发行人境内销售主要产品智能手机单价和销量持续增长、平板电脑销量明显下滑；2021 年及 2022 年，境外销售智能手机收入连续下滑，笔记本电脑、平板电脑销售收入有所增长，其中笔记本电脑、平板电脑单价均有大幅提升；

（4）公司各类产品主要客户存在较大变动，如 2022 年公司智能手机业务前五大主要客户新增索尼、中邮通信，小米、中国移动跌出前五大；（5）申报及回复材料中关于资质续期是否存在障碍的论述较为简单。根据公开资料，2022 年起，中国境内手机市场订单规模明显缩减并将持续衰退，小米、OPPO、vivo 等手机品牌厂已通知供应商缩减订单。请发行人：（1）结合主要产品客户变动、市场需求变化，分析发行人在境内外及不同产品间销售单价、销量变动趋势存在明显差异的主要原因；结合具体客户和订单变化，进一步分析 2021 年及 2022 年境外笔记本电脑、平板电脑单价、收入大幅提升的原因，境内平板电脑同期销售价量出现下滑的合理性；（2）说明报告期各期，发行人各主要产品前五大客户向发行人采购产品金额数量占该品类其对外采购总量的占比情况，对变动差异较大的情形具体分析；（3）区分不同产品类型，分别列示对前五大客户销售产品的毛利率，是否存在显著偏离产品整体毛利率的情形，是否存在客户间毛利率差距较大的情形，如存在，请说明合理性；（4）说明报告期内及期后，发行人是否收到主要客户缩减订单的通知；发行人下游行业的最新变化情况，包括境内外智能手机平板电脑出货量、发行人产品市场占有率及行业竞争格局等；综合上述情况，进一步说明下游主要客户产品销量变化是否对发行人持续经营能力产生不利影响；面对行业竞争，发行人有无相关战略措施、应对方案或技术储备；（5）进一步说明发行人是否存在未获许可或资质、超过许可范围开展生产经营等情形，发行人是否持续符合续期条件，是否存在续期障碍。请保荐机构说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。请申报会计师核查问题（1）-（4），发行人律师核查问题（5），说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。



回复：

一、发行人说明

(一) 结合主要产品客户变动、市场需求变化，分析发行人在境内外及不同产品间销售单价、销量变动趋势存在明显差异的主要原因；结合具体客户和订单变化，进一步分析 2021 年及 2022 年境外笔记本电脑、平板电脑单价、收入大幅提升的原因，境内平板电脑同期销售价量出现下滑的合理性；

1. 结合主要产品客户变动、市场需求变化，分析发行人在境内外及不同产品间销售单价、销量变动趋势存在明显差异的主要原因

报告期内，公司主要产品为智能手机、笔记本电脑和平板电脑。报告期各期，上述主要产品占主营业务收入的比例分别为 93.01%、93.96%、92.71%。公司主要产品分境内外的销售单价和销量具体情况如下：

(1) 智能手机

智能手机产品分境内外的销售单价和销量具体情况如下：

单位：万元、元/台、万台

项目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
境内	主营业务收入	1,631,625.63	1,406,288.51	744,271.01
	产品平均单价	243.07	219.30	136.33
	产品销量	6,712.47	6,412.51	5,459.24
境外	主营业务收入	2,028,547.08	2,203,384.24	2,227,020.75
	产品平均单价	482.97	368.96	352.48
	产品销量	4,200.15	5,971.81	6,318.09

注：产品平均单价=产品销售主营业务收入/产品销量

公司境内外产品销售单价、销量变动受对主要客户销售的产品单价、销量变动影响。

1) 境内外智能手机产品销量变动趋势存在差异的原因主要系境内外对不同客户的出货量差异，具体分析如下：

2021 年和 2022 年境内智能手机产品销量持续增长，主要系与客户的合作持续深化。OPPO 的产品在 2019 年合作的基础上，于 2020 年和 2021 年快速放量，2020 年实现 OPPO A 系列机型的批量出货，2021 年 B 系列机型也开始大量出货，并于 2022 年持续保持较高出货量；公司凭借与小米紧密的 IDH 合作经验，于 2020 年实现在 ODM 合作模式上的顺畅切换和 C 系列的优秀交付表现，并于 2021



年实 C 系列的大量出货，同时 D 系列也开始批量出货。得益于公司手机 ODM 的行业地位与突出优势，公司抓住与中邮通信等客户的合作机会，并于 2022 年实现 E 和 F 等机型的大批量出货。

2021 年和 2022 年境外智能手机产品销量有所下降，主要系三星、LG 和 OPPO 等客户的智能手机销量有所减少。三星在 2019 年与公司的良好合作基础上，于 2020 年大规模释放了其 ODM 订单，包括 G、H、I 等主力走量机型大量出货，使得 2020 年的销量处于相对高位；2021 年和 2022 年对三星的销量有所下降，主要系前期项目进入生命周期中后段出货量下降，同时三星 ODM 供应商数量增加，将过去大的 ODM 订单拆分为多个 ODM 订单进行分配，公司的新项目 J、K、L 等机型出货量较前期项目有所下降；LG 于 2021 年退出手机市场减少了 ODM 订单；根据 IDC 和 Counterpoint 数据，2022 年 OPPO 出货量同比下滑 22.7%，其子品牌在印度的市场份额由 2021 年的 17% 下降至 2022 年 8%。出于其终端销售情况和产品策略，OPPO 减少了 ODM 订单，因此公司出货量有所下降。

2) 境内外智能手机产品单价变动趋势存在差异的原因主要系境内外高单价客户收入占比变动的差异，具体分析如下：

公司智能手机产品境外销售单价整体高于境内手机单价，主要系根据海关报关要求和行业惯例，境内主要采用零单价客供料的交易模式，境外采取 Buy&Sell 模式的交易较多，造成境外单价较高。

报告期内境内和境外平均单价均持续增长。境内智能手机产品单价增长主要系中邮通信、中国电信、中国移动等单价超过千元的机型收入占比显著提升，从 2020 年收入占比不到 1% 提升到 2022 年占比超过 45%；境外智能手机产品单价增长一方面系索尼、富士通、HMD 等超过千元的高单价客户收入从 2020 年占比不到 4% 提升到 2022 年占比超过 20%；另一方面三星产品单价受机型 J 等价格相对较高的机型收入占比上升而提高、OPPO 产品因 B 系列和 M 系列新项目的零单价客供料比例降低而单价持续提升。

境内产品平均单价增长速度大于境外产品，主要系境内客户中国移动、中邮通信手机单价均超过千元远高于其他境内智能手机客户，且收入占比较高，对平均单价的拉升作用较大。



(2) 笔记本电脑

笔记本电脑产品分境内外的销售单价和销量具体情况如下：

单位：万元、元/台、万台

项目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
境内	主营业务收入	128,017.67	88,217.43	159,824.35
	产品平均单价	511.26	539.90	657.97
	产品销量	250.40	163.40	242.90
境外	主营业务收入	2,171,868.28	1,920,600.44	1,152,944.89
	产品平均单价	3,020.02	2,223.85	2,069.82
	产品销量	719.16	863.64	557.03

注：产品平均单价=产品销售主营业务收入/产品销量

1) 境内外笔记本电脑产品销量变动趋势存在差异的原因主要系境内外对不同客户的出货量差异，具体分析如下：

2021 年，公司境内笔记本电脑的销量下降主要受客户 A 笔电产品出货量的影响。客户 A 的笔电产品经过几年快速发展，于 2020 年在境内市占率达到第二，其终端出货量的增长带动了公司产品销量在 2020 年达到相对高点。2021 年客户 A 笔电产品销量受美国制裁影响有所下降。2022 年公司笔记本电脑产品销量回升主要系 2021 年公司开拓了小米、荣耀、OPPO 等客户的境内笔记本业务，其中小米的 N 系列、荣耀的 O 系列等产品均有较好的出货表现，部分抵消了客户 A 销量下降的影响。

2021 年公司境外笔记本电脑销量迅速增长，推动营业收入快速增长。2020 年以来，特殊公共卫生事件下的全球笔记本电脑市场受居家学习、远程办公等新需求刺激，呈现连续增长趋势。公司境外笔记本电脑客户联想 P 系列、Q 系列、R 系列等，华硕 S 系列和宏碁 T 系列等均有较好出货表现。同时，公司于 2020 年成功开拓了三星的 U 系列、小米 V、W 等系列的笔记本电脑 ODM 业务并于 2021 年快速放量，并且 2021 年还新增了三星的 X 等系列以及小米的 V pro 和 W pro 等系列的批量出货。根据 Canals 和 Gartner 数据，2022 年全球台式机 and 笔记本电脑出货量同比下降 16.4%，宏碁 2022 年前三季度出货量下滑 25.6%，受整体市场需求减弱以及宏碁等客户产品节奏的影响，公司笔记本电脑产品出货主要系前期产品持续出货以及代际更新，新增项目较少，因此出货量小幅下降。

2) 境内外笔记本电脑产品单价变动趋势存在差异的原因主要系境内外不同



客户内部产品单价变动的差异，具体分析如下：

公司笔记本电脑产品境外销售单价整体高于境内，同样是境内零单价客供料模式和境外 Buy&Sell 模式的差异造成，且由于笔记本电脑的主要客供原材料 CPU、内存、屏幕等单价较高，因此境内外产品价格的差异大于智能手机产品境内外的差异。

2021 年和 2022 年境内笔记本电脑单价持续下降，主要系客户 A 出于自身战略考虑将高价值的核心物料改为客供，零单价的客供料比例提升导致单价下降。例如 2020 年，客户 A 主要项目的屏幕、主芯片、存储器、电池和部分功能 IC 采用零单价客供模式，2021 年和 2022 年，客户 A 的主要项目中零单价客供的物料增加了机壳、摄像头等，使得公司产品单价进一步降低。

境外笔记本电脑的单价 2021 年小幅上升，2022 年单价上升较快，主要系随着与客户合作程度不断加深，公司逐渐切入单价更高的高端机型，联想的 Y 系列、三星的 X 系列以及小米的 N Pro 系列等中高端机型均于 2022 年实现批量出货。

(3) 平板电脑

平板电脑产品分境内外的销售单价和销量具体情况如下：

单位：万元、元/台、万台

项目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
境内	主营业务收入	507,767.92	985,272.13	556,500.20
	产品平均单价	509.84	636.51	514.43
	产品销量	995.94	1,547.93	1,081.79
境外	主营业务收入	1,678,534.94	719,982.92	451,965.33
	产品平均单价	570.92	456.94	425.62
	产品销量	2,940.04	1,575.66	1,061.89

注：产品平均单价=产品销售主营业务收入/产品销量

1) 境内外平板电脑产品销量变动趋势存在差异的原因主要系境内外对不同客户的出货量差异，具体分析如下：

2020 年特殊公共卫生事件的爆发使得长时间居家的轻度商务、远程学习、个人影音娱乐等需求场景频发，对平板电脑的需求也迎来大幅增长，终端市场的销量增长带动了公司产品销量在 2021 年的持续上升。

2022 年，境内平板产品出货量有所下降，主要系随特殊公共卫生事件缓解使



得下游需求增长放缓，同时在 2021 年全球销量达到相对高点后，换机周期回归到常态，导致需求未能持续增长，全球出货总量同比下降 12%，国内主要品牌销量下滑幅度较大。根据 TechInsights 数据，2022 年联想和客户 A 的平板电脑出货量分别同比下降 33%和 32%。受此影响，公司境内平板电脑销量出现下滑。

2022 年，全球平板电脑平板终端市场出货量下降幅度小于境内，根据 TechInsights 数据，2022 年三星和亚马逊的平板电脑出货量小幅下降 4%和 11%，其中三星在 2022 年第四季度平板电脑实现同比 5%的增长。公司境外平板电脑产品销量在 2021 年和 2022 年实现持续增长，主要系一方面公司与亚马逊在平板电脑产品上保持良好持续合作，Z 系列产品出货稳定，另一方面公司于 2021 年成功切入三星的平板电脑业务，AA 系列产品于 2022 年快速放量。

2) 境内外平板电脑产品单价变动趋势存在差异的原因主要系境内外不同单价的客户结构变动以及客户内部产品单价变动的差异，具体分析如下：

2020 和 2021 年度，境外平板电脑产品单价稍低于境内产品单价，主要系境内平板电脑的客户主要为联想、荣耀等，联想 AB 系列和荣耀平板 AC 系列等产品定位中高端，价格相对较高；境外平板的客户主要为亚马逊，Z 系列产品定位和配置相对较低。

2022 年度，境内平板产品价格小幅下降，主要系因原材料价格有所回落，联想、客户 A 等产品价格小幅下降，以及新增单价较低的小米的平板电脑产品，小米平板电脑产品除机壳外，其他主要原材料都由客户零单价进行客供，因此公司销售单价很低，拉低了境内平板电脑的整体单价。境外平板电脑产品单价进一步上升，主要系随着境外单价较高的三星平板电脑 AA 系列产品收入占比提升，拉高境外平板电脑的平均单价。

2. 结合具体客户和订单变化，进一步分析 2021 年及 2022 年境外笔记本电脑、平板电脑单价、收入大幅提升的原因，境内平板电脑同期销售价量出现下滑的合理性；

(1) 笔记本电脑

2021 年度，境外笔记本电脑产品出货量快速增长，主要是受益于下游需求旺盛，联想 P 系列、Q 系列、R 系列等，华硕 S 系列和宏碁 T 系列等均有较好的出货表现，同时公司于 2020 年开拓了三星的 U 系列、小米 V、W 等系列的笔记本



电脑 ODM 业务并于 2021 年快速放量，并且 2021 年还新增了三星的 X 等系列以及小米的 V pro 和 W pro 等系列的批量出货，带动了整体销量大幅增长。

2022 年度，笔记本电脑下游需求有所回落，根据 Canalys 数据，2022 年全球台式机和笔记本电脑出货量同比下降 16.4%。公司笔记本电脑产品出货主要系前期产品持续出货以及代际更新，新增项目较少，因此当年境外笔记本电脑销量小幅下降。其中对宏碁的销量下降幅度较大，主要系宏碁终端销量下滑较快，根据 Gartner 数据，2022 年宏碁前三季度出货量下滑 25.6%；对小米的销量下降幅度较大，主要受到与小米合作的 N pro 系列的机型终端销量不及预期影响。

2021 年度，公司境外笔记本电脑产品平均单价小幅上涨，主要由于 2021 年新增小米的 N pro 系列的笔记本电脑业务，合作的产品定位中高端，带动了整体境外笔记本电脑的平均单价上升。2022 年度，境外笔记本电脑产品单价上涨幅度较大，主要系随着在笔记本电脑业务上的不断积累和良好的交付表现，公司切入联想的 Y 等高端产品，单价大幅提升，拉动了整体的平均单价。

综上所述，2021 年境外笔记本电脑产品量价齐升，收入大幅增长，2022 年境外笔记本电脑销量小幅下降但因切入客户高端产品单价上涨较快，因此收入仍然实现增长。

（2）平板电脑

1) 境外平板电脑产品

境外平板电脑产品销量在 2021 年和 2022 年实现持续增长，主要系一方面公司与亚马逊在平板电脑产品上保持良好持续合作，Z 系列产品出货稳定；另一方面公司于 2021 年成功切入三星的平板电脑业务，AA 系列产品于 2022 年快速放量。LG 平板业务销量下降，主要系 LG 产品终端销量不佳，对自身产品策略进行调整所致。但整体境外平板电脑销量在亚马逊和三星客户的带动下仍呈现持续增长。

境外平板电脑产品在 2021 年和 2022 年持续上升，一方面随着合作程度的加深以及客户产品的迭代升级，公司生产的主力产品也由 7 英寸、8 英寸的产品向 10 英寸等的产品切换，因此价格上升；另一方面价格较高的三星平板电脑 AA 产品收入占比提升，拉高了整体单价。

因此，在量价齐升的背景下，境外平板电脑产品收入快速增长。



2) 境内平板电脑产品

2021 年, 公司境内平板产品的销量和单价均实现增长, 共同推动了收入的大幅增长。销量方面, 2020 年特殊公共卫生事件的爆发使得长时间居家的轻度商务、远程学习、个人影音娱乐等需求场景频发, 对平板电脑的需求也迎来大幅增长。终端市场的销量增长带动了公司产品销量的上升。凭借联想 AD、AE 等系列、客户 A 的 AF、AG 等产品大批量出货, 公司对联想、客户 A 的出货量均有增长, 并且新增了荣耀 AC 的平板出货。单价方面, 随着平板电脑产品的不断演进与迭代, 公司承接的联想、客户 A 的机型亦不断向大尺寸、高配置产品拓展, 新增的荣耀平板电脑产品亦属于中高端机型, 因此整体单价上升。

2022 年, 境内平板产品出货量下降, 主要受随特殊公共卫生事件缓解、下游需求增长放缓以及境内平板品牌终端销量下降的影响。根据 TechInsights 数据, 2022 年联想和客户 A 的平板电脑出货量分别下降 33% 和 32%。受此影响, 公司对境内主要客户联想、客户 A、荣耀的销量均有较大幅度的下降。2022 年公司对 vivo 境内平板电脑销量增长较快, 主要系公司凭借 ODM 领域的强大竞争优势, 取得其首批 ODM 订单, 合作机型 AK 于 2022 年批量出货。

单价方面, 2022 年平板产品价格小幅下降, 主要系因原材料价格有所回落, 联想、客户 A 等产品价格小幅下降, 以及新增单价较低的小米的平板电脑产品。小米平板电脑产品除机壳外, 其他的物料都由客户零单价进行客供, 因此公司销售单价很低, 拉低了境内平板电脑的整体单价。

(二) 说明报告期各期, 发行人各主要产品前五大客户向发行人采购产品金额数量占该品类其对外采购总量的占比情况, 对变动差异较大的情形具体分析

智能硬件品牌厂商根据自身的供应商选择标准通过严格的资质认证来筛选和把控 ODM 服务合格供应商。通常每家智能硬件品牌厂商针对一种产品类型有 2-4 家左右的 ODM 服务供应商。智能硬件品牌厂商一般而言仅对已经通过资质认证的合格供应商开放订单业务机会, 每一个项目通常由一家 ODM 合格供应商具体负责该项目的研发设计和生产制造, 并获得该项目生命周期的全部订单。因此, 发行人各主要产品前五大客户向发行人采购产品金额数量占该品类其对外采购总量的占比会视发行人获取该客户的具体项目数量、项目产品类型、项目生命周期、项目产品市场反响等多种因素印象而产生波动。



1. 智能手机

根据 Counterpoint 数据，报告期内，客户 A 向发行人采购数量占该品类其对外采购总数量的比例分别为 41%、15%及 38%，2021 年度占比有所下降主要系部分新项目被其余 ODM 公司获取所致；OPPO 向发行人采购数量占该品类其对外采购总数量的比例分别为 48%、46%及 40%，较为稳定；三星向发行人采购数量占该品类其对外采购总数量的比例分别为 54%、61%及 45%，2022 年度占比有所下降主要系三星向其余 ODM 公司释放项目较多所致；小米向发行人采购数量占该品类其对外采购总数量的比例分别为 38%、39%及 21%，2022 年度占比有所下降主要系小米向其余 ODM 公司释放项目较多所致；LG 向发行人采购数量占该品类其对外采购总数量的比例分别为 26%及 25%，较为稳定，2021 年年中 LG 退出智能手机领域，因此 2022 年度无此数据；2021 年 vivo 智能手机品类开始与 ODM 厂商合作，发行人获得了其首款智能手机 ODM 项目，后续亦持续进行合作，2021 年度与 2022 年度 vivo 向发行人采购数量占该品类其对外采购总数量的比例分别为 100%及 91%；公司 2020 年开始为索尼研发设计多款智能手机，并于 2021 年形成规模出货，成为索尼的主要 ODM 供应商之一，2022 年度索尼向发行人采购数量占该品类其对外采购总数量的比例为 100%。根据公司资料，2021 年度公司与中国移动合作的某型号智能手机市场欢迎度较高，销量较高，2022 年度该型号智能手机进入产品生命周期中后期，产品销量有所下滑。根据中邮通信走访记录，公司占 2021 年度中邮通信智能手机 ODM 采购的比例超过 50%，公司在与中邮通信的合作过程中，得到了客户的高度认可和信任，形成了稳定的良好合作关系。

智能手机主要客户向发行人采购数量占该品类其对外采购总数量的占比情况

年份	客户 A	OPPO	三星	小米	LG	vivo	索尼
2022	38%	40%	45%	21%	-	91%	100%
2021	15%	46%	61%	39%	25%	100%	-
2020	41%	48%	54%	38%	26%	-	-

资料来源：Counterpoint

注：“-”为无数据统计

2. 笔记本电脑

由于 Counterpoint 发布的报告中并未涉及 2021 年度及 2022 年度各笔记本电



脑品牌公司向各 ODM/EMS 公司的采购数量比例，因此采用公司向各笔记本电脑厂商的出货量除以 IDC 统计的各笔记本电脑品牌的销售量作为近似指标。受到客户自身库存周期与客户释放的 ODM 项目数量影响，近似指标与客户向发行人采购数量占该品类其对外采购总数量的占比存在一定差异。

报告期内，三星向发行人采购数量占该品类其当年销售总数量的比例分别为 1%、24%、32%，主要系公司于 2020 年度导入三星笔记本电脑 ODM 业务，2020 年度仅一款产品开始出货，2021 年度开始多款产品开始出货所致；华硕向发行人采购数量占该品类其当年销售总数量的比例分别为 5%、9%、12%，主要系公司与华硕合作顺利，获取到更多 ODM 订单所致；客户 A 向发行人采购数量占该品类其当年销售总数量的比例分别为 50%、32%、21%，主要系客户 A 向其他 ODM 厂商采购比例加大所致；联想向发行人采购数量占该品类其当年销售总数量的比例分别为 4%、4%、5%，较为稳定；宏碁向发行人采购数量占该品类其当年销售总数量的比例分别为 10%、8%、4%，主要系宏碁向其他 ODM 厂商采购比例加大所致；小米向发行人采购数量占该品类其当年销售总数量的比例分别为 26%、73%、43%，主要系 2021 年发行人获取的小米笔记本电脑 ODM 项目较多所致。

笔记本电脑主要客户向发行人采购数量占主要客户该品类总销量的占比情况

年份	三星	华硕	客户 A	联想	宏碁	小米
2022	32%	12%	21%	5%	4%	43%
2021	24%	9%	32%	4%	8%	73%
2020	1%	5%	50%	4%	10%	26%

资料来源：IDC、公司数据

3. 平板电脑

各品牌厂商每年的平板电脑项目较智能手机项目数量偏少，因此单个平板电脑项目的取得或错失对发行人占客户平板电脑品类的委外数量的比例影响较大，因此平板电脑该比例的波动水平通常高于智能手机。

根据 Counterpoint 数据，2020 年度及 2021 年度，客户 A 向发行人采购数量占该品类其对外采购总数量的比例分别为 30%及 54%，有所上升，主要系发行人新获取的 ODM 项目增多所致；荣耀向发行人采购数量占该品类其对外采购总数量的比例分别为 0%及 56%，主要系荣耀品牌于 2020 年末独立运作后，公司成



功导入其平板电脑 ODM 业务所致；三星向发行人采购数量占该品类其对外采购总数量的比例分别为 0%及 34%，主要系发行人导入三星平板电脑 ODM 业务并迅速形成较大销售规模所致；联想向发行人采购数量占该品类其对外采购总数量的比例分别为 36%及 58%，稳中有升，主要系发行人 2021 年度新获取的 ODM 项目增多所致；小米向发行人采购数量占该品类其对外采购总数量的比例分别为 30%及 0%，主要系发行人历史获取的 ODM 项目已完成且未获取新项目所致；亚马逊向发行人采购数量占该品类其对外采购总数量的比例分别为 73%及 59%，主要系发行人新获取的 ODM 项目少于中国台湾厂商所致。根据公开资料及公司数据，2022 年 vivo 开始涉及平板电脑领域，发行人获得了其首款平板电脑 ODM 项目，后续亦持续进行合作；2021 年 6 月 LG 已停产平板电脑，LG 相应减少平板电脑销量及 ODM 需求；霍尼韦尔主营业务为航空产品、工业控制技术、汽车产品、涡轮增压器以及特殊材料等并非平板电脑等消费电子产品，因此市场调研机构通常不统计其有关数据。2022 年度行业机构发布的平板电脑主要客户向发行人采购数量占该品类其对外采购总数量的占比数据暂未获得，但发行人 2022 年度平板电脑的销售量为 4,035.21 万台，同比增长 29.19%，预计市场占有率有所提高。

平板电脑主要客户向发行人采购数量占该品类其对外采购总数量的占比情况

年份	客户 A	荣耀	三星	联想	小米	亚马逊
2022	-	-	-	-	-	-
2021	54%	56%	34%	58%	0%	59%
2020	30%	-	0%	36%	30%	73%

资料来源：Counterpoint

注：“-”为无数据统计，“0%”为发行人当年度未向该客户销售相应产品

（三）区分不同产品类型，分别列示对前五大客户销售产品的毛利率，是否存在显著偏离产品整体毛利率的情形，是否存在客户间毛利率差距较大的情形，如存在，请说明合理性；

1、影响毛利空间的主要因素

在 ODM 模式下，公司的毛利额来源于系统性研发设计优化能力、研发环节中具有竞争力的元器件导入与规模效应、制造能力、供应链运营整合能力以及项目生命周期整体销量规模等多方面综合因素，具体到客户间的毛利率差异，产品



的竞争格局、设计和生产难度、物料采购模式、汇率波动等显著影响公司单台毛利率：（1）产品竞争格局方面，独家合作的新项目有一定的竞争壁垒，能够争取较高的毛利空间；成熟稳定的产品竞争较为激烈，客户亦会对成本控制要求较高，毛利率较低；此外，针对个别战略客户，公司会采取有竞争力的定价策略以争取更多项目和份额，因此单台毛利空间有限。（2）产品设计和生产难度方面，高端产品对设计能力和生产工艺要求较高，部分产品还存在特殊功能需求，因此毛利空间较高；低端产品设计和生产复杂度相对较低，因此毛利空间较低。（3）物料采购模式方面，相比零单价客供料模式和 Buy&Sell 模式，自采模式下，公司可以选择的供应商范围较大，可进行相对充分的价格比较，同时因研发设计、生产工艺微调时调整元器件更为迅速，在供应链整合方面手段灵活，因此自采物料比例越高，公司的物料可调整空间加大，毛利空间相对较高。（4）汇率波动方面，公司产品的境外销售占比较高，境外收入以美元等外币结算，在折算成人民币单价时受到当期汇率波动影响较大，在人民币升值时，以人民币计价的单价降低，使得毛利空间降低。

2、零单价客供料的交易情况及对毛利率的影响

零单价客供料模式下，客户采购部分原材料后免费提供给公司，由公司生产制造成整机后再销售给客户，产品销售价格不包含客户提供的原材料价格。零单价客供料由于客户在向公司提供物料时未收取对价，在公司库存管理系统中以零单价入库，因此不进行会计处理，但在日常库存管理、材料领用、存货盘点、库龄监测、质量管控等生产仓储环节与其他物料管理方式一致。受此类模式影响较大客户的主要有客户 A、客户 B、客户 C、客户 H、客户 M，此类客户超过 80% 的境内项目均存在零单价客供料的模式。

毛利率=单台毛利润/单台价格，除分子单台毛利润外，影响毛利率的另一个因素是分母单台价格。由于产品销售价格不包含客户提供的原材料价格，会使得单台价格和单台成本显著大幅降低，在相同毛利润的情况下，使得毛利率显著提高。因此分析毛利率不仅需要考虑前述影响毛利空间的因素，还需要考虑零单价客供料模式对毛利率的扰动。

基于上述框架，对公司不同产品的主要客户毛利率差异较大的情况（偏离平均毛利率 3%以上）分析如下：



（1）智能手机

1) 不同客户间毛利率差异较大的原因分析

2020 年度，客户 B 和客户 C 的智能手机产品毛利率较高，主要系客户 B 和客户 C 拥有较为成熟与全面的手机供应链体系，当年与公司合作的产品屏幕、存储器、主芯片、摄像头、电池等主要原材料均为零单价客供，造成产品单价较低，因此毛利率较高。另一方面公司于 2020 年下半年与客户 C 的合作模式由 IDH 模式转变为以 ODM 模式为主，当年仍有一部分 IDH 业务，公司提供整机系统性设计研发服务，因此毛利率较高的技术开发收入进一步拉高了客户 C 的毛利率。

2021 年度，客户 D 的智能手机产品毛利率较低，一方面客户 D 的智能手机产品主要是境外收入，当年受到人民币兑美元升值以及上游原材料涨价的影响较大，另一方面客户 D 于 2019 年导入后，多个机型快速放量，考虑到客户 D 在全球消费电子各个领域的优势地位，公司采取了具有竞争性的定价策略，因此毛利率较低。

2021 年度和 2022 年度，客户 E 的毛利率较高，主要系与客户 E 合作的智能手机产品为高端机型，具备防水等功能，产品设计难度大、制造工艺较为复杂，同时公司自采物料占比较高，机壳、摄像头、功能 IC、电池、PCB 等均为自主采购，毛利空间相对较大，单台毛利水平高于其他客户，因此毛利率水平较高。客户 F 和客户 G 的毛利率较低，主要系其短期内有大量订单和供货需求，公司进行了一定的毛利空间让渡以获取合作机会，因此毛利率较低。

2022 年度，客户 H 的毛利率较高，主要系一方面客户 H 自 2021 年下半年首次导入 ODM 模式生产手机，公司凭借强大的竞争优势取得首款产品的独家合作并获得客户较高的毛利空间释放，另一方面客户 H 的主芯片、存储器、功能 IC、电池等主要物料均采用零单价客供的方式，零单价客供料占比较高，产品单价较低，因此整体毛利率较高。

2) 同一客户不同年份毛利率差异较大的原因分析

智能手机产品主要客户毛利率年度差异较大的主要有客户 D、客户 B、客户 C，差异原因分析如下：

2021 年，客户 D 智能手机产品的毛利率由 2020 年下降，主要系 2021 年上游原材料大幅涨价使得成本端上涨，同时人民币兑美元大幅升值，使得折算成人



人民币的单价下降，双重因素叠加，使得毛利率下降较快。2022 年，上游原材料涨价压力有所缓解，同时人民币兑美元出现贬值，压制毛利率的因素得到消除，因此客户 D 的毛利率回升。

2021 年，客户 B 智能手机产品的毛利率由 2020 年大幅下降，2022 年小幅下降，毛利率下降的原因主要系 2020 年客户 B 采用的零单价客供料的比例很高，主芯片、存储器、摄像头、电池、屏幕等高价物料均采用零单价客供，因此毛利率较高。2021 年和 2022 年，客户 B 减少了零单价客供料的比例，部分项目将屏幕、主芯片、存储器等物料交给公司自采，手机平均单价也上升，毛利率回落到正常水平。

2021 年，客户 C 智能手机产品的毛利率由 2020 年大幅下降，主要系 2020 年下半年与客户 C 的合作模式由 IDH 模式转变为以 ODM 模式为主，当年仍有一部分 IDH 业务，公司提供整机系统性设计研发服务，此类技术开发服务毛利率较高，使得毛利率处于高位。2021 年公司与客户 C 的合作基本为 ODM 模式，毛利率回落到正常水平。

（2）笔记本电脑

1) 不同客户间毛利率差异较大的原因分析

2020 年度，客户 A 的笔记本电脑产品毛利率较高，主要系客户 A 零单价客供料占比很高，除机壳、PCB、摄像头和部分功能 IC 外，屏幕、主芯片、存储器、电池、部分功能 IC 等其余物料均为零单价客供，因此产品单价较低，在单台利润相对稳定情况下毛利率较高。2020 年度和 2021 年度，客户 I 的笔记本电脑产品毛利率较低，主要系公司与客户 I 合作的主要是中低端并且较为成熟稳定的产品，客户 I 在成本端管控严格，竞争格局相对激烈，单台毛利空间有限，因此整体毛利率较低。

2021 年度客户 C 的笔记本电脑产品毛利率较低，主要系当年对客户 C 境外出货较多，受到人民币汇率升值以及上游原材料涨价的影响较大。2022 年度公司对客户 C 的高端笔记本电脑收入占比提升，平均单台毛利和产品毛利率有所回升，但仍低于平均水平，主要系客户出于产品性价比策略以及产品仍处于竞争投入阶段，对成本端的管控较为严格，因此毛利率较低。

2) 同一客户不同年份毛利率差异较大的原因分析



笔记本电脑产品同一客户不同年度毛利率差异较大主要是客户 J，具体分析如下：

2021 年客户 J 的毛利率从 2020 年下降，2022 年回升，2021 年下降主要系 2021 年受原材料涨价及人民币兑美元升值影响，2022 年回升一方面系原材料涨价趋势缓解，人民币兑美元贬值，前期压制毛利率的因素得到缓解，另一方面公司承接了客户 J 较多的技术开发项目，毛利率较高的技术开发服务收入占比提升，提高了整体的毛利率。

（3）平板电脑

1) 不同客户间毛利率差异较大的原因分析

2020 年度，客户 K 的平板电脑毛利率较高，主要系公司与客户 K 合作的机型 AJ 为中高端产品，设计和制造较为复杂，且公司自采物料的比例较高，因此单台利润和毛利率水平较高。客户 L 的平板电脑产品毛利率较高，主要系该客户的产品为工业类控制平板电脑产品，技术含量、质量要求等均较高，因此毛利空间和毛利率较高。

2021 年度和 2022 年度，客户 A 的平板电脑产品毛利率较高，主要系其客供料比例较高，除机壳、摄像头、PCB 外，其余物料均为零单价客供，因此产品单价较低，在保持良好毛利空间的基础上，毛利率水平较高。2021 年度，客户 M 的平板电脑产品毛利率较高，一方面与客户 M 合作的产品定位较为高端，技术含量较高，另一方面客户 M 零单价客供料占比较高，除机壳、摄像头、PCB、部分功能 IC 外，其余物料均为零单价客供，产品单价较低，因此毛利率较高。

2022 年度，客户 N 的平板电脑毛利率较低，主要系客户 N 占据境内平板电脑市场主要份额，同时考虑到客户 N 在其他消费电子领域的领先地位，公司采取了有竞争力的定价策略，因此毛利率较低。客户 H 的毛利率较高，主要系合作的平板电脑产品定位高档，设计较为复杂，另外公司凭借强大竞争优势取得首批独家 ODM 订单并获得客户较高毛利空间释放，因此毛利率较高。

综上所述，不同客户间的毛利率差异，主要受到产品的竞争格局、设计和生产难度、物料采购模式、汇率波动等众多因素影响，具备合理性。

2) 同一客户不同年份毛利率差异较大的原因分析

平板电脑产品主要客户毛利率年度差异较大的主要有客户 O、客户 A，差异



原因分析如下：

2021 年客户 O 的毛利率由 2020 年下降，2022 年回升，2021 年下降主要系受原材料涨价及人民币兑美元升值影响，2022 年回升一方面系原材料涨价趋势缓解，人民币兑美元贬值，前期压制毛利率的因素得到缓解，另一方面 2022 年公司与客户 O 合作产品中相对高端产品出货量占比提升，毛利空间相对较高，毛利率有所提升。

2021 年，客户 A 的毛利率由 2020 年大幅上升，2022 年小幅回落，主要系 2020 年超过 80%的出货量为较为低端的产品，因此单台毛利空间很有限，整体毛利率较低。2021 年和 2022 年，客户 A 平板电脑的出货量超过 90%是中高端产品，毛利空间较大，因此整体毛利率回升。

（四）说明报告期内及期后，发行人是否收到主要客户缩减订单的通知；发行人下游行业的最新变化情况，包括境内外智能手机平板电脑出货量、发行人产品市场占有率及行业竞争格局等；综合上述情况，进一步说明下游主要客户产品销量变化是否对发行人持续经营能力产生不利影响；面对行业竞争，发行人有无相关战略措施、应对方案或技术储备

1. 说明报告期内及期后，发行人是否收到主要客户缩减订单的通知

（1）“滚动预测”与“订单”的具体概念

ODM 行业中存在“滚动预测”与“订单”两种概念。“滚动预测”为客户在预算周期内给与公司的订单预测方式，在手“订单”为生产前客户下达的具体产品交付形式，两者均构成了公司的物料采购、产能调配等安排计划。

具体来说，“滚动预测”主要指在预算周期内，下游客户给与公司一定期间的采购量预测，上述采购量预测随着时间的变化实时更新并对剩余期限采购量动态调整。公司的长期合作客户通常在发出正式订单前会向公司滚动提交预测计划，公司根据客户预测计划先于正式订单采购备料，并在客户发出正式订单后进行生产和交付。“滚动预测”金额与在手订单金额具有较强的相关性，“滚动预测”通常覆盖较长的产品生命周期，根据客户不同一般范围在 13 周至 6 个月之间。与此相对比，基于公司所处的电子设备制造业由于产品交付周期等要求，客户对于在手“订单”的下达具有较强的时效性，因此在手“订单”通常为生产前 2-3 周下达。客户主要采用增加或减少“滚动预测”的形式来控制发行人的备货节奏，



下达正式“订单”后客户通常不会再行取消或缩减。

(2) 缩减订单与砍单的具体概念

由于客户通常在生产前 2-3 周前才会向发行人下达正式的采购订单，且客户下达订单至发行人交付客户的间隔时间较短，客户通常不会取消订单或缩减订单规模。

消费电子行业中的砍单概念主要指品牌方下修向 ODM 企业释放的滚动预测，即品牌方在滚动预测周期初向 ODM 企业提供的滚动预测（即“初始预测”）与 ODM 企业最终向品牌方实现的销售金额（即订单金额）之间存在的差异。品牌方提供某一时间区间的初始预测后，后续会根据实际情况不断调整，使该预测金额越来越接近实际订单金额，最终成为 ODM 企业向品牌方最终实现的销售金额。

具体举例来说，假设品牌方于 1 月 1 日向 ODM 企业提供了 3 月的初始预测，其可以于 2 月 1 日根据市场情况对 3 月的滚动预测进行修改，既可以上修亦可以下修。3 月 1 日品牌方可根据市场情况在 2 月 1 日版本的滚动预测上进一步增加或缩减，从而最终形成向 ODM 公司下达的于 3 月提货的正式订单，该订单通常不会取消或缩减，最终会成为 ODM 公司向该品牌方实现的销售收入。因此，品牌方于 1 月 1 日提供的 3 月初始预测与下达的正式订单之间的差异即为行业内通常所说的砍单金额，2 月 1 日版本的滚动预测仅为初始预测与最终销售收入的中间过渡版本预测。

(3) 主要客户砍单的具体情况

由于客户滚动预测调整较为频繁且消费电子市场情况不断变化，报告期内及期后，主要客户为更好的使自身库存水平与市场情况相匹配，均存在不同程度的缩减或增加初始滚动预测的情况。

由于客户通常只提供十三周而不提供完整年度的滚动预测金额，因此为更好反映客户各年度的砍单（调整滚动预测）情况，发行人将每年各季度初始时的滚动预测进行加总视作全年的滚动预测金额，并与全年对该客户实际实现的营业收入进行对比，以此作为滚动预测金额增加或减少的具体情况，以体现客户砍单的大致水平。

公司报告期各期主要客户的年度滚动预测金额增加或减少的情况如下表所



示：

单位：亿元

客户名称	2020 年度			2021 年度			2022 年度		
	滚动预测金额	营业收入	滚动预测变动率	滚动预测金额	营业收入	滚动预测变动率	滚动预测金额	营业收入	滚动预测变动率
三星	208.54	176.03	-16%	340.32	215.11	-37%	299.40	284.74	-5%
联想	91.70	89.31	-3%	191.46	152.90	-20%	172.12	157.86	-8%
华硕	38.86	30.24	-22%	48.24	50.64	5%	64.44	59.50	-8%
中邮通信	-	-	-	23.61	13.84	-41%	53.03	53.89	2%
小米	24.18	21.23	-12%	87.36	82.08	-6%	59.20	50.23	-15%
OPPO	56.19	56.12	0%	74.54	73.09	-2%	52.83	48.94	-7%
客户 A	77.60	67.63	-13%	43.79	42.01	-4%	37.90	40.12	6%
宏碁	54.94	43.22	-21%	30.74	34.01	11%	20.48	15.49	-24%
主要客户合计	552.02	483.78	-12%	840.05	663.68	-21%	759.41	710.77	-6%

注 1：一般客户所给的预测仅包含数量信息，无金额信息。为便于审核理解和减小各品类产品单价差异影响，公司将前述预测数据结合过往产品平均销售单价，计算得出滚动预测金额。注 2：由于客户提供“滚动预测”的覆盖时间范围通常为 13 周至 6 个月不等，并未提供覆盖全年的“滚动预测”，因此本表各年度的“滚动预测金额”计算方法为选取各年度 1 月 1 日、4 月 1 日、7 月 1 日、10 月 1 日当日对该客户后三个月各品类的滚动预测金额加总，该金额即视为各年度全年的“滚动预测金额”。“滚动预测变动率”计算方法为（“营业收入” - “滚动预测金额”）/ “营业收入”。

如上表所示，公司 2020 年度主要客户滚动预测变动率为-12%，滚动预测变动幅度相对较低，其中华硕与宏碁滚动预测变动幅度较高主要受当年度笔记本电脑供应链部分关键器件缺货，部分产品有所延期所致。

公司 2021 年度主要客户滚动预测变动率为-21%，滚动预测变化幅度较上一年度有所上升，主要系三星的初始预测较高，但后续订单金额较低所致。中邮通信滚动预测变动幅度较大主要系其对与发行人合作的产品初始预测较为乐观，但由于该款产品为其首款智能手机产品，市场推广时间较长所致。华硕与宏碁滚动预测有所增加系当年度笔记本电脑行业出货量同比上升，客户提供初始预测后在滚动更新时提高后续预测金额所致。

公司 2022 年度主要客户滚动预测变动率为-6%，变化幅度较上一年度有所减小，主要系受外部因素与品牌商对未来消费电子行业的悲观预期影响，各主要客户在后三季度更新预测时较为谨慎，给出的更新预测较上年同期下降较多所致，但若以公司于 2022 年初结合主要客户提供的滚动预测制定的全年主要客户收入预测为基准，公司 2022 年主要客户全年的滚动预测变动幅度将显著提高。上表中客户 A 滚动预测有所增加主要系受中美贸易摩擦影响，2022 年初其对后续产



品的销售较为悲观，但产品后续销售超过预期所致。中邮通信滚动预测有所增加主要系经过 2021 年的推广，市场对其产品的认可度逐步提高，使其在预测更新时较初始预测有所提高所致。宏碁滚动预测变化幅度较大主要系 2022 年度欧美学校逐步开始要求学生返校上学，因此其针对学生群体的笔记本电脑产品销售不及预期所致。

报告期后，受外部公共卫生因素缓解，公司整体持续经营能力较强，主要客户滚动预测变动率整体较低。但若未来宏观经济环境或消费电子行业发生波动，导致消费者对消费电子产品需求减少，公司客户可能会在现有滚动预测基础上进行砍单，或国际贸易摩擦进一步加剧，可能导致公司后续年度业绩下滑的风险，进而对公司持续经营产生不利影响。

综上所述，客户下达正式“订单”后通常不会取消或缩减，但会采用增加或减少“滚动预测”的形式来控制发行人的备货节奏，该种做法与行业惯例一致，公司各年度主要客户的滚动预测变动率略有波动均有合理原因。

发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”中补充披露如下内容：

“(二十八) 客户滚动预测调整风险

滚动预测主要指在预算周期内，下游客户给与公司一定期间的采购量预测，上述采购量预测随着时间的变化实时更新并对剩余期限采购量动态调整。公司的长期合作客户通常在发出正式订单前会向公司滚动提交预测计划，公司根据客户预测计划先于正式订单采购备料，并在客户发出正式订单后进行生产和交付。报告期内，公司主要客户受宏观经济及消费电子市场情况变化影响，对初始滚动预测存在下调情况。若未来宏观经济环境或消费电子行业持续发生波动，导致消费者对消费电子产品需求减少，或国际贸易摩擦进一步加剧，公司客户可能会持续大幅调整初始滚动预测，可能导致公司后续年度业绩下滑的风险，进而对公司持续经营产生不利影响。”

2. 发行人下游行业的最新变化情况，包括境内外智能手机平板电脑出货量、发行人产品市场占有率及行业竞争格局等

智能手机领域，受通胀、汇率波动、大宗商品价格上涨等全球宏观经济扰动影响，消费者对手机等非必需品的消费能力有所下降，根据 Counterpoint 数据，



2022 年全球智能手机出货量达到 12.3 亿台，同比下降 12%，受国内外因素及地缘摩擦等影响，中国智能手机出货量同比下降 14%。根据 Counterpoint 数据，受智能手机整体出货量下滑影响，智能手机 ODM/IDH 出货量在 2022 年同比下降了 5%，但由于部分品牌向 ODM 厂商释放的 ODM 项目增多等影响，智能手机 ODM/IDH 的渗透率进一步提高。行业竞争格局角度，根据 Counterpoint 数据，2022 年度华勤技术与龙旗科技在智能手机 ODM/IDH 领域的市场占有率均为 28%，华勤技术、龙旗科技与闻泰科技在智能手机 ODM/IDH 领域的市场占有率从 2021 年的 70% 进一步提升至 2022 年的 76%，智能手机 ODM/IDH 领域的行业格局进一步向龙头集中。

平板电脑领域，2022 年，虽然全球宏观经济与外部公共卫生因素反复导致消费者需求总体不足，但供给侧受部分品牌商首次推出平板电脑产品或对其原有产品进行较大更新刺激。根据 IDC 数据，2022 年全球平板电脑销量为 1.6 亿台，同比下降 4%，具有一定韧性。根据 IDC 数据，2022 年中国平板市场销量为 2,996 万台，同比去年增长 5%，连续四年实现增长，这主要是由于宏观环境变化给社会生产、生活和学习带来的变化加速了平板电脑的普及，同时借助手机供应链带来的关键技术革新和主流手机品牌全面介入平板电脑市场的决心也促进了中国平板电脑市场整体增长。行业竞争格局与市场占有率方面，根据 BGD 发布的报告，2022 年公司平板电脑出货量为 3,700 万台，高于龙旗科技与闻泰科技的 650 万台与 1,800 万台，据此计算公司在平板电脑 ODM/IDH 领域的市场占有率领先其余 ODM 公司。

笔记本电脑领域，根据 IDC 数据，受 2021 年全球笔记本电脑市场的高基数及 2022 年度全球宏观经济扰动等影响，2022 年全球笔记本电脑销量为 2.08 亿台，同比下降 19%，2022 年中国笔记本电脑销量为 2,975 万台，同比下降 2%。行业竞争格局与市场占有率方面，根据 BGD 发布的报告，2022 年公司笔记本电脑出货量为 1,000 万台，高于闻泰科技的 30 万台。根据发行人数据，公司 2022 年度笔记本电脑的销售量为 969.55 万台，同比下降 5.6%，显著低于全球笔记本电脑行业下降水平，因此预计发行人在笔记本电脑 ODM/EMS 市场占有率较上年有所提高。



3. 综合上述情况，进一步说明下游主要客户产品销量变化是否对发行人持续经营能力产生不利影响

如上所述，虽然智能手机、笔记本电脑、平板电脑等下游行业短期有所波动，但智能手机 ODM/IDH 的渗透率有所上升且竞争格局越发集中，发行人成功依靠自身竞争优势抓住 ODM 行业变革中的机遇，使发行人的营业收入进一步提升。

具体来说，从 ODM 渗透率角度来看，当前手机行业市场竞争加剧、智能手机的设计逐渐趋同，性价比成为消费者在购买智能手机时的重要考虑因素。而智能硬件 ODM 厂商从产品的研发设计到量产测试再到最终大批量交付均有丰富经验，可以有效地保证产品的质量和交付，并且依靠强大的供应链整合能力和不同产品之间的技术、设备复用使得在相同产品定义下，ODM 模式更具有成本优势。此外，随着 ODM 厂商的技术实力逐渐加强，众多如 5G、全面屏、多摄技术等高端技术被 ODM 厂商大批量的快速落地，使得品牌商可在高性价比的基础上进一步打造自己的产品特色。因此，头部智能硬件 ODM 厂商在部分主力价格段机型领域较品牌厂商更具比较优势，未来手机厂商的委外比例预计将进一步扩大。

从竞争格局角度来看，随着智能手机、笔记本电脑、平板电脑等行业竞争愈发激烈，客户对成本、性能、设计的要求越来越高，中小厂商已没有能力服务头部客户，逐步被淘汰出局，使得行业集中度不断提高，呈现出大者恒大的马太效应。此外，目前全面屏、屏下指纹、多摄、快充、人脸识别、AI 等创新技术的渗透率正逐步提升，对 ODM 厂商的研发、制造工艺提出了更高的要求。对于研发、生产能力相对不足的无法低成本、大批量的将最新技术应用到自身产品上的中小 ODM 公司来说，其产品的竞争力将进一步下降，而 ODM 龙头具备研发设计及供应链成本优势，在承接高端订单时更具竞争力。因此，创新技术渗透率的提高也将使行业集中度持续提升。

综上所述，下游行业的销售量变化不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响，发行人具备较强的持续经营能力。

4. 面对行业竞争，发行人有无相关战略措施、应对方案或技术储备

(1) 战略措施

面对行业竞争，华勤技术将继续聚焦多品类智能硬件 ODM 领域，深入贯彻智能硬件平台发展战略，将紧密围绕公司的主营业务并根据行业发展的技术方向



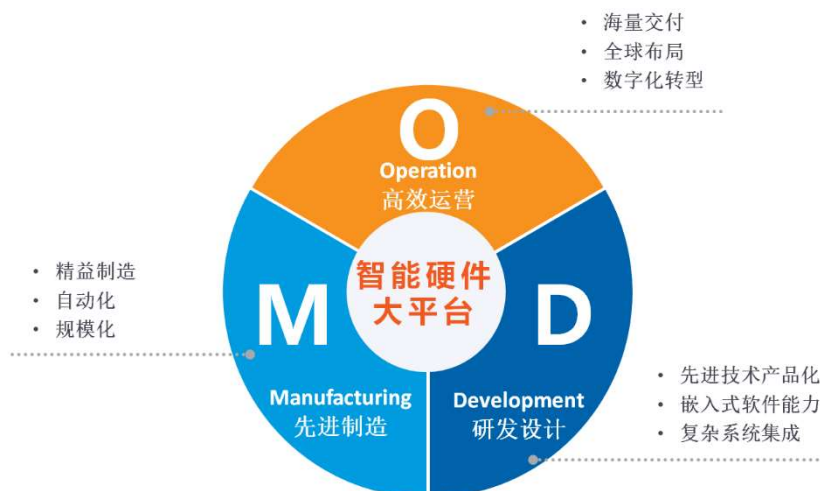
和产品趋势，充分利用和发挥公司在智能手机等业务领域中积累的强大的研发能力、制造能力、供应链能力、质量管控能力和成本优势、规模优势等，配合华勤的全球顶尖科技品牌客户的 2+N+3（“智能手机+笔记本电脑”+“消费类电子产品”+“企业级数据中心产品+汽车电子产品+软件”）产品发展策略，以智能手机和笔记本电脑为核心深度赋能各品类智能硬件产品，牢牢巩固智能手机、笔记本电脑等产品的领先地位，加大开拓智能穿戴、AIoT 产品等新兴市场，同时挖掘服务器和汽车电子两个重要增量市场，打造业内领先的软件中心，打造 2+N+3 的产品结构，形成智能手机和笔记本电脑品牌、平板电脑品牌、互联网客户、汽车客户并列的健康客户结构，实现全球智能产品硬件平台的战略目标。公司为客户提供整机的产品级方案设计制造的同时，从硬件的载体上全面拓展基于硬件的系统级软件服务、关键零部件设计导入、全球产品级服务平台等多维的商业模式，从而构建平台型公司的属性和定位，建立多品类产品的技术和生产优势。



公司亦将坚持初心，继续深耕智能硬件 ODM 行业，赋予 ODM 新的定义，即高效运营（Operation）、研发设计（Development）和先进制造（Manufacturing）三种核心能力，巩固和保持公司在智能硬件 ODM 行业中的领先地位。在高效运营方面，公司将持续提升海量交付、全球布局和数字化转型的能力；在研发设计方面，公司将不断研发智能硬件先进技术，并将研发成果产品化，并持续提升嵌入式软件和复杂系统集成能力；在先进制造方面，公司将继续贯彻精益制造理念，



持续发展工厂的自动化和规模化。



(2) 应对方案

为了实现公司的战略目标，公司制定了详细的应对方案，将通过加大研发投入、积极开拓国内市场和优化人力资源建设等各项应对措施，不断提升公司应对行业竞争的能力。

在研发方面，华勤技术始终高度重视产品、技术及工艺的研发和创新，公司大力投入各品类智能硬件，并形成了具有自主知识产权的创新成果。同时，公司也建立了严格的知识产权管理体系，为公司健康发展提供有力保障。未来，公司将持续进行研发投入，以高额研发费用的投入使公司始终保持推陈出新的能力，紧跟行业趋势和市场节奏，持续扩大行业内全球领先的技术优势。

在制造方面，公司坚持“多基地制造+柔性生产交付”模式，不断加大制造投入，现有南昌与东莞两大制造中心，在印度、印度尼西亚、越南以股权投资的方式布局了海外制造基地，并致力于不断提高制造中心的智能化和自动化水平，形成了深厚的自动化技术储备，自主研发建立了智能制造信息系统。未来公司将不断加强制造能力建设，通过引进最新生产线与技术改造不断提高产线的自动化水平与柔性水平。

在市场方面，公司将“成就客户”作为核心价值观之一，自设立以来就非常重视客户的开拓和维护，大力加强销售团队和产品研发、项目服务团队的建设和协作，深入了解客户需求，紧密围绕客户提供产品和服务，力求实现对客户需求



的快速响应和完美解决。未来，公司将持续加强对境外知名智能硬件品牌厂商、互联网厂商与行业客户的覆盖，加深现有的合作关系，扩展新的合作领域。

在人才规划，公司自设立以来建立了较为完善的人员招聘、培养、激励制度，不断优化人力资源配置，聘请大量专业人员，为公司的可持续发展提供了保障。公司已打造出一支高水平的研发团队，建立和维持了公司的技术优势，实现了业务的快速增长。

在数字化部署方面，公司依托强大的自有 IT 团队建立了行业领先的全周期管理系统，从客户需求分解到研发、采购、生产、运营再到最终交付进行端到端的数字化管理，使公司可以以智能化与可视化的形式精确的掌握公司各环节各部门的最新情况。数字化系统大幅减少了公司生产运营中的人工环节，有效节约了运营成本，并且自动化的系统也可以有效降低错误率，提升数据一致性及质量，提高运营效率。公司的数字化管理能力有效的支撑了公司的运营管理与海量交付，公司未来将进一步加强数字化、自动化部署，提升公司的数字化管理能力和综合竞争力。

在增强产业链上游的引领带动作用方面，公司将积极通过国产化替代采购、技术支持赋能及战略投资等方式大力推进国产化器件的发展，充分发挥优质企业在增强产业链供应链韧性中的主观能动作用。

在践行国家战略方面，公司未来将积极响应国家战略和社会需要，以实际行动践行《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》《2021 年政府工作报告》等国家产业政策对“推动制造业高端化智能化绿色化”“加快数字化发展、建设数字中国”“提升通信设备、核心电子元器件、关键软件等产业水平”“加快 5G 网络规模化部署，用户普及率提高到 56%”“推动物联网全面发展，打造支持固移融合、宽窄结合的物联接入能力”“建设若干国家枢纽节点和大数据中心集群”等的战略部署，将企业经营与产业发展、社会进步、国家战略相统一。

(3) 技术储备

发行人经过十余年在智能硬件 ODM 领域的积累，已经形成了包括硬件技术、软件技术与结构技术在内可覆盖智能手机、笔记本电脑和平板电脑等智能硬件的完整技术体系。该等长期积累形成的核心技术贯穿于公司业务全流程，赋予了公



公司产品核心功能及价值，系公司核心竞争力所在。

在传统“智能硬件三大件”领域，公司已具有强大的技术储备，并且持续投入高额的研发投入不断加强自身的及储备。具体来看：

在智能手机领域，发行人依靠其强大的研发、制造能力可完整覆盖包括品牌旗舰机型在内的高中低全价格段产品。基于在无线网络天线设计、射频技术、电路系统设计、结构设计等核心技术领域的不断积累，公司已熟练掌握了高中低各价格段智能手机的研发设计与生产制造能力。为进一步提高产品竞争力，发行人还在持续进行 5G 射频器件国产化以及小净空天线、5G 手机架构堆叠设计等项目研究。

在笔记本电脑领域，ODM 模式已较为成熟，全球绝大多数笔记本电脑品牌方均通过 ODM/EMS 方式进行产品的研发设计与生产制造。发行人凭借在智能手机领域积累的轻薄机身、窄边框产品的技术研发实力成功为众多笔记本电脑品牌商提供了包括轻薄型商务笔记本电脑、翻转型笔记本电脑等在内的众多价格较高的笔记本电脑产品。发行人亦在对基于 ARM 架构芯片与 X86 架构 13 代芯片的笔记本电脑进行预研，从而不断跟上芯片厂商的迭代步伐。

在平板电脑领域，除苹果、微软及 TCL 的部分产品为品牌方自行设计，并以 EMS 模式进行生产外，全球其他平板品牌厂商大多采用 ODM 模式开发新产品。发行人依靠自身的技术实力已可实现安卓系统下的全价格段产品研发设计与生产制造的覆盖，可为客户提供基于 ARM 或 X86 的多平台解决方案。此外，发行人还在基于最新芯片进行项目预研，以更好的抢占先机。

在服务器、智能穿戴、AIoT、汽车电子与 AR/VR 等新兴领域，发行人通过数年的持续研发，已积累了嵌入式软件、天线设计、健康功能、音效技术、续航技术等覆盖产品各领域的技术储备，并已有众多产品实现量产。发行人智能穿戴、AIoT、服务器等新兴领域的收入不断攀升，且收入占比已从 2018 年度的 0.45% 提升至 2022 年度的 7.29%，并且发行人还在对车载智能座舱系统、自动驾驶系统设备、座舱域控制器、VR 手柄等新产品开展预研。

综上所述，发行人具有良好的技术储备，不仅在“智能硬件三大件”领域可以有效应对行业竞争，在新兴业务领域，发行人也积累了成熟的技术储备并不断进行新产品的研发以应对不断出现的行业热点。



二、核查程序与核查意见

(一) 核查程序

(1) 查询发行人所处行业的研究报告、行业报告、数据库等第三方信息；了解下游市场需求变化以及主要客户市场份额和经营情况；

(2) 取得发行人收入成本明细，了解不同产品类别客户的毛利率情况，访谈发行人的管理层，了解发行人报告期内各产品类别不同客户毛利率差异的原因和同一客户不同期间毛利率波动的原因；

(3) 获取公司关于业务与产品销售的有关说明；

(4) 获取公司关于面对行业竞争采取的战略措施、应对方案与具有的技术储备的说明；

(5) 对发行人商务部门人员进行访谈，了解了与主要客户合作情况、在手订单情况、境外销售情况、下游行业变化、公司市场占有率、发行人持续经营能力、行业竞争格局等。

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、受下游市场需求变化以及境内外不同客户和订单的影响，2021 年及 2022 年境外笔记本电脑、平板电脑单价、收入大幅提升以及境内平板电脑同期销售量出现下滑的具备合理性；

2、经核查发行人各主要产品前五大客户向发行人采购产品金额数量占该品类其对外采购总量的占比情况变动具有合理性；

3、不同客户间的毛利率差异，主要受到客户合作模式、产品的定位和配置、自采物料占比、竞争格局、采取的客户合作策略等众多因素影响，具备合理性；

4、报告期内及期后，发行人收到主要客户缩减订单通知的情况较少，滚动预测与营业收入有一定差距具有合理性；2022 年度发行人下游行业出货量有所波动，全球与中国智能手机、笔记本电脑及全球平板电脑出货量有所下滑，中国平板电脑出货量有所上升，发行人产品市场占有率较高，行业竞争格局向龙头集中；下游主要客户产品销量变化对发行人持续经营能力不会产生重大不利影响；面对行业竞争，发行人已制定相关战略措施、应对方案并具有相应技术储备。



3.关于原材料采购与毛利率

根据申报及问询回复材料，（1）屏幕、主芯片、存储器合计占报告期各期原材料总采购金额的 44.87%、49.22%、52.23%；（2）报告期各期发行人向联想采购屏幕金额占比最高，采购单价快速增长且远高于对其他供应商的采购价格，对同兴达采购单价波动较大且 2022 年度采购单价显著低于其他供应商；发行人各期对相同客户采购主芯片的单价存在较大差异和变动，对联想、联合创泰的采购单价规模明显提升，对三星、高通的采购规模和单价变动较大；（3）报告期期内，上述三种原材料采购单价大幅上涨，2022 年，屏幕、主芯片、存储器分别上涨 4.21%、51.68%、24.94%，2021 年分别上涨 22.88%、11.49%、35.15%；（4）发行人主要产品毛利率在 2021 年相较出现明显变动，其中智能手机、平板电脑、笔记本电脑毛利率明显下降，智能穿戴、AIoT 毛利率有所增长。请发行人：（1）区分对应产品类型或尺寸型号差异，分别列示发行人各期对屏幕、主芯片、存储器主要供应商采购原材料的数量、单价、毛利率及采购金额；对不同供应商、同类型尺寸接近产品采购价格存在明显差异的，分析采购价格的公允性；结合上述情况，进一步说明发行人主要原材料采购不同供应商、不同期间采购单价波动价格较大的合理性，是否存在偏离市场价格的情形及具体情况；（2）结合与主要客户的产品调价机制，说明原材料采购价格对发行人产品价格的传导影响机制，能否有效降低原材料价格上涨对发行人利润的影响；说明在 2021 及 2022 年原材料采购成本均明显上涨的情况下，2021 年发行人产品毛利率显著低于 2020 年及 2022 年的原因及合理性。请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）区分对应产品类型或尺寸型号差异，分别列示发行人各期对屏幕、主芯片、存储器主要供应商采购原材料的数量、单价、毛利率及采购金额；对不同供应商、同类型尺寸接近产品采购价格存在明显差异的，分析采购价格的公允性；结合上述情况，进一步说明发行人主要原材料采购不同供应商、不同期间采购单价波动价格较大的合理性，是否存在偏离市场价格的情形及具体情况

基于智能硬件 ODM 业务模式的特点，公司的主要产品并非标准品或通用品，



而是根据下游智能硬件品牌厂商各家的产品概念、规格及功能等需求及偏好为目标品牌厂商专门研发设计的产品。因此，公司主要产品具有高度定制化特点，对主要原材料的选型很大程度上取决于下游具体客户的需求及偏好、具体产品型号的物料结构等；且智能硬件行业具有技术更新迅速、产品迭代较快等特点，下游智能硬件品牌厂商的需求及偏好在年度间可能存在较大变动，由此导致报告期各期的供应商结构及单价结构存在不同程度的变动。

1. 采购价格整体对比分析

(1) 屏幕

发行人采购的屏幕产品种类及规格多样，除尺寸、工艺及分辨率等通用定义维度外，还包括基于产品定制化需求设计的特殊规格。上述维度均为对采购价格有较大影响，因此，不同规格或不同定制化需求的屏幕采购单价可能存在较大差异。具体而言，（1）屏幕工艺：主要包括 a-Si LCD、LTPS LCD 及 AMOLED 等，上述屏幕工艺生产成本依次升高，相应屏幕价格也依次提升，其中，AMOLED 屏幕价格高于相似规格 a-Si LCD 及 LTPS LCD 屏幕；（2）屏幕尺寸：智能手机、平板电脑及笔记本电脑的主流屏幕尺寸分别为 5-7 英寸、7-10 英寸和 10-16 英寸，屏幕尺寸越大，产品价格越高；（3）屏幕分辨率：手机屏幕分辨率主要可分为高清（HD，即 1280*720 及以上的分辨率）和全高清（FHD，即 1920*1080 及以上的分辨率），平板电脑及笔记本电脑屏幕分辨率基于产品配置及需求不同，可细分为从 1024*600 到 2560*1600 及以上的超清屏等，屏幕分辨率越高，产品价格相应越高。

由于各年度的客户需求结构、向不同供应商采购的产品规格均有所不同，导致报告期各期的供应商采购单价存在一定差异。相同应用终端的屏幕采购情况具体如下：



1) 智能手机

单位：万元，元/个

2022年度					
序号	主要供应商	采购金额	采购金额占比	采购数量	平均单价
1	同兴达	101,123.35	21.39%	1,522.57	66.42
2	京东方	79,073.17	16.72%	267.31	295.81
3	合力泰	68,959.53	14.59%	1,325.93	52.01
4	信利	46,648.41	9.87%	608.34	76.68
5	天马微电	43,433.99	9.19%	360.52	120.48
合计		339,238.45	71.75%	4,084.67	83.05
2021年度					
序号	主要供应商	采购金额	采购金额占比	采购数量	平均单价
1	同兴达	180,426.51	29.46%	1,925.55	93.70
2	联创电子	80,437.81	13.14%	953.75	84.34
3	信利	77,105.78	12.59%	936.35	82.35
4	合力泰	74,440.23	12.16%	995.26	74.79
5	国显	37,955.26	6.20%	458.68	82.75
合计		450,365.59	73.55%	5,269.59	85.47
2020年度					
序号	主要供应商	采购金额	采购金额占比	采购数量	平均单价
1	合力泰	135,904.29	29.22%	1,597.77	85.06
2	群创光电	110,855.73	23.83%	1,047.20	105.86
3	同兴达	89,374.54	19.21%	951.67	93.91
4	国显	60,355.66	12.97%	882.92	68.36
5	联创电子	43,924.53	9.44%	599.58	73.26
合计		440,414.75	94.68%	5,079.14	86.71

注 1：同兴达：南昌同兴达智能显示有限公司、赣州市同兴达电子科技有限公司、TXD (INDIA) TECHNOLOGYPRIVATELIMITED 等

注 2：京东方：京东方科技（香港）有限公司、京东方现代（北京）显示技术有限公司等

注 3：合力泰：福建合力泰科技有限公司、江西合力泰科技有限公司、深圳市合力泰光电有限公司等

注 3：信利：信利光电股份有限公司等

注 4：天马微电：天马微电子股份有限公司

注 5：群创光电：群创光电股份有限公司

注 6：国显：深圳市国显科技有限公司、蚌埠国显科技有限公司、国显科技（香港）有限公司等

注 7：采购数量不含客户采购并付款模式下的原材料数量，本题下同



2020 年度，发行人向群创光电采购的平均单价较高，主要原因为当期发行人向群创光电采购的部分屏幕系采用盲孔方案的 LTPS 屏幕，该等屏幕采购单价较高，从而抬升了总体采购均价。2020 年度，发行人向国显和联创电子采购的平均单价较低，主要原因为当期发行人向上述供应商主要采购的屏幕系平均尺寸较小的传统 a-Si 屏幕，该等屏幕采购单价较低，从而拉低了总体采购均价；此外，发行人向联创电子采购的平均单价略高于国显，主要原因为当期发行人向国显采购的屏幕以 5.71 英寸为主，而当期向联创电子采购的屏幕存在部分 6.217 英寸、6.08 英寸屏幕，从而抬高了总体采购均价。

2021 年度，发行人向同兴达采购的平均单价较高，主要原因为当期向同兴达采购的屏幕以 6.517 英寸 LTPS 屏幕为主，该等屏幕采购单价较高，从而抬升了总体采购均价。2021 年度，发行人向合力泰采购的平均单价较低，主要原因为当期向合力泰采购的屏幕以传统 a-Si 屏幕为主，同时向合力泰采购了部分单价较低、数量较多的屏幕辅料，因此拉低了总体采购均价。

2022 年度，发行人向京东方采购的平均单价较高，主要原因为当期向京东方采购的屏幕以高端 AMOLED 屏幕为主，该等屏幕相对传统液晶屏幕单价较高，从而抬升了总体采购均价；发行人向天马微电采购的平均单价较高，主要原因为当期向天马微电采购的屏幕存在一定比例的高端 AMOLED 屏幕，从而一定程度上抬升了总体采购均价。2022 年度，发行人向合力泰采购的平均单价较低，主要原因为当期向合力泰采购的屏幕仍以传统 a-Si 屏幕为主，同时向合力泰采购单价较低、数量较多的屏幕辅料占比有所提升，因此进一步拉低了总体采购均价。



2) 笔记本电脑

单位：万元，元/个

2022 年度					
序号	主要供应商	采购金额	采购金额占比	采购数量	平均单价
1	联想	191,268.50	50.77%	268.36	712.73
2	华硕	78,966.47	20.96%	184.39	428.26
3	小米	34,317.26	9.11%	48.08	713.75
4	京东方	30,929.73	8.21%	97.90	315.93
5	宏碁	30,021.43	7.97%	61.33	489.51
合计		365,503.39	97.03%	660.06	553.74
2021 年度					
序号	主要供应商	采购金额	采购金额占比	采购数量	平均单价
1	联想	120,513.76	34.12%	239.14	503.95
2	宏碁	65,117.20	18.43%	172.28	377.97
3	华硕	60,329.79	17.08%	160.64	375.56
4	京东方	47,350.78	13.40%	150.70	314.21
5	小米	39,981.39	11.32%	66.90	597.63
合计		333,292.92	94.35%	789.66	422.07
2020 年度					
序号	主要供应商	采购金额	采购金额占比	采购数量	平均单价
1	宏碁	67,845.23	34.12%	198.00	342.65
2	联想	52,459.84	26.38%	179.66	292.00
3	华硕	33,491.70	16.84%	92.69	361.33
4	国显	13,493.76	6.79%	102.15	132.10
5	小米	12,751.80	6.41%	31.51	404.69
合计		180,042.33	90.54%	604.01	298.08

2020 年度，发行人向小米采购的平均单价较高，主要原因为当期发行人向小米采购的屏幕以 14 寸及以上大尺寸高分辨率（1980*1080 等）屏幕为主，从而抬升了总体采购均价。2020 年度，发行人向国显采购的平均单价较低，主要原因为当期发行人向国显采购的屏幕基本为 10.1 寸的低分辨率（800*1280）屏幕，因此采购单价水平较低；发行人向联想采购的平均单价较低，主要原因为当期发行人向联想采购的屏幕以 10.1 寸和 11.6 寸为主，分辨率以 800*1280、1366*768 和 1920*1200 规格为主。



2021年度，发行人向小米采购的平均单价较高，主要原因为当期发行人向小米采购的屏幕以14寸及以上大尺寸高分辨率（3200*2000、2560*1600等）规格为主，相比2020年度平均分辨率有所提升，因此抬升了总体采购均价；发行人向联想采购的平均单价较高，主要原因为当期发行人向联想采购的屏幕存在一定比例16寸2560*1600屏幕，从而抬升了总体采购均价。2021年度，发行人向京东方采购的平均单价较低，主要原因为当期发行人向京东方采购的屏幕产品结构较为集中，为液晶显示LCM模组，而向宏碁和华硕采购的屏幕均存在一定比例高分辨率的触控全贴合模组产品，同等条件下全贴合模组的单价水平通常高于LCM模组，因此发行人向京东方采购的平均单价低于宏碁和华硕。

2022年度，发行人向小米采购的平均单价较高，主要原因为当期发行人向小米采购的屏幕平均分辨率水平有所提高，同时采购了部分单价较高的三星AMOLED高清屏幕，拉高了平均单价水平；发行人向联想采购的平均单价较高，主要原因为当期发行人向联想采购的屏幕以16寸大尺寸屏幕为主，同时平均分辨率水平较高，从而抬高了总体采购均价。2022年度，发行人向京东方采购的平均单价与上一年度相比保持稳定。

3) 平板电脑

单位：万元，元/个

2022年度					
序号	主要供应商	采购金额	采购金额占比	采购数量	平均单价
1	联创电子	106,410.90	20.18%	609.04	174.72
2	联想	106,358.69	20.17%	437.95	242.86
3	群创光电	103,569.36	19.64%	617.00	167.86
4	星源电子	76,404.63	14.49%	396.09	192.90
5	国显	53,388.73	10.12%	95.41	95.41
合计		446,132.31	84.59%	2,619.64	170.3
2021年度					
序号	主要供应商	采购金额	采购金额占比	采购数量	平均单价
1	联想	254,817.58	53.46%	993.63	256.45
2	群创光电	55,745.85	11.69%	335.87	165.97
3	国显	46,218.88	9.70%	554.67	83.33
4	合力泰	40,731.00	8.54%	302.14	134.81
5	联创电子	38,887.70	8.16%	222.41	174.85
合计		436,401.01	91.55%	2,408.72	181.18



2020 年度					
序号	主要供应商	采购金额	采购金额占比	采购数量	平均单价
1	联想	125,162.00	56.40%	567.05	220.72
2	国显	46,484.13	20.95%	585.23	79.43
3	群创光电	20,558.68	9.26%	240.73	85.40
4	星源电子	13,238.87	5.97%	209.80	63.10
5	台冠科技	10,609.23	4.78%	37.94	279.63
合计		216,052.91	97.35%	1,640.75	131.68

注 1：星源电子：星源电子科技（深圳）有限公司

注 2：台冠科技：重庆台冠科技有限公司

2020 年度，发行人向台冠科技采购的平均单价较高，主要原因为当期发行人向台冠科技采购的屏幕以 10.1 寸屏幕为主，且集成了触摸屏模组，采购单价相应较高；发行人向联想采购的平均单价较高，主要原因为当期发行人向联想采购的屏幕以 10 寸以上屏幕为主，尺寸较大，采购单价相应较高。2020 年度，发行人向星源电子采购的平均单价较低，主要原因为当期发行人向星源电子采购的屏幕以 7 寸屏幕为主，尺寸较小，采购单价相应较低。

2021 年度，发行人向联想采购的平均单价较高，主要原因为当期发行人向联想采购的屏幕以 10 寸以上屏幕为主，同时 10.95 寸和 11.5 寸屏幕采购占比有所提升，从而对总体采购均价有所提振。2021 年度，发行人向国显采购的平均单价较低，主要原因为当期发行人向国显采购的屏幕以 7 寸、8 寸屏幕为主，尺寸较小，采购单价相应较低。

2022 年度，发行人向星源电子采购的平均单价较高，主要原因为当期发行人向星源电子采购的屏幕以 10 寸屏幕为主，尺寸较大，采购单价相应较高；发行人向联想采购的平均单价与 2021 年相比略有下调，主要原因为当期发行人向联想采购 10.3 寸以上尺寸屏幕的占比有所下降，相应导致总体平均单价略有下调；发行人向星源电子采购的平均单价相比联想较低，主要原因为发行人向联想采购的屏幕以全贴合模组为主，而发行人向星源电子存在一定比例的 LCM 模组采购。2022 年度，发行人向国显的采购的平均单价较低，主要原因为当期发行人向国显采购的屏幕以 7 寸、9 寸屏幕为主，尺寸较小，采购单价相应较低。

（2）主芯片

发行人采购的智能手机及平板主芯片基于支持的网络制式主要包括 4G 和



5G等，由于不同芯片的工艺、制程及成本不同，5G主芯片价格高于4G主芯片。此外，各芯片原厂存在细分芯片系列，根据其性能差异，可以大致分为入门级、中端及高端。

由于各年度的客户需求结构、向不同供应商采购的产品规格均有所不同，导致报告期各期的供应商采购单价存在一定差异。相同应用终端的主芯片采购情况具体如下：

1) 智能手机

单位：万元，元/套

2022年度					
序号	主要供应商	采购金额	采购金额占比	采购数量	平均单价
1	高通	171,663.09	29.94%	414.42	414.22
2	大联大	150,146.28	26.19%	1,794.92	83.65
3	联合创泰	132,557.87	23.12%	1,350.48	98.16
4	索尼	44,181.33	7.71%	208.75	211.65
5	Fujitsu Connected Technologies Limited	37,805.97	6.59%	195.37	193.51
	合计	536,354.54	93.54%	3,963.94	135.31
2021年度					
序号	主要供应商	采购金额	采购金额占比	采购数量	平均单价
1	高通	173,977.64	40.02%	2,219.40	78.39
2	联合创泰	119,029.80	27.38%	1,340.29	88.81
3	大联大	51,506.14	11.85%	1,211.15	42.53
4	索尼	29,655.59	6.82%	116.24	255.12
5	联想	20,974.86	4.82%	180.67	116.09
	合计	395,144.03	90.90%	5,067.75	77.97
2020年度					
序号	主要供应商	采购金额	采购金额占比	采购数量	平均单价
1	高通	263,998.99	80.04%	3,878.73	68.06
2	HMD	26,612.37	8.07%	88.40	301.04
3	联合创泰	14,100.76	4.28%	111.46	126.51
4	华硕	9,936.23	3.01%	11.07	897.58
5	LG	7,323.00	2.22%	120.13	60.96
	合计	321,971.35	97.61%	4,209.79	76.48

注1：联合创泰：联合创泰（深圳）电子有限公司、UFCT TECHNOLOGY CO., LIMITED等

注2：HMD：即 HMD GLOBAL Oy（诺基亚）



2020 年度，发行人向华硕采购的平均单价较高，主要原因为当期发行人向华硕采购的主芯片以高端 5G 高通主芯片为主，该等主芯片采购单价相应较高，从而抬升了总体采购均价；发行人向 HMD 采购的平均单价较高，主要原因为当期发行人向 HMD 采购量一定比例的中高端 5G 高通主芯片，该等主芯片采购单价相应较高，从而抬升了总体采购均价。2020 年度，发行人向 LG 采购的平均单价较低，主要原因为当期发行人向 LG 采购的主芯片以低端联发科 4G 主芯片为主，该等主芯片采购单价相应较低，从而拉低了总体采购均价。

2021 年度，发行人向索尼采购的平均单价较高，主要原因为当期发行人向索尼采购的主芯片以中端高通 5G 主芯片为主，该等主芯片采购单价相对较高，从而抬升了总体采购均价。2021 年度，发行人向高通采购的平均单价较低，主要原因为当期发行人向高通采购的主芯片以低端高通 4G 主芯片为主，该等主芯片采购单价相对较低，从而拉低了总体采购均价；发行人向大联大采购的平均单价较低，主要原因为当期发行人向大联大采购的主芯片以低端国产品牌 4G 主芯片为主，该等主芯片采购单价相对较低，从而拉低了总体采购均价。

2022 年度，发行人向高通采购的平均单价较高，主要原因为当期发行人向高通采购的主芯片以中高端高通 5G 主芯片为主，该等主芯片采购单价相对较高，从而抬升了总体采购均价。2022 年度，发行人向大联大采购的平均单价较低，主要原因为当期发行人向大联大采购的主芯片以国产品牌中端 4G 主芯片为主，该等主芯片采购单价相对较低，从而拉低了总体采购均价；发行人向联合创泰采购的平均单价较低，主要原因为当期发行人向联合创泰的主芯片以联发科中端 4G 主芯片为主，该等主芯片采购单价相对较低，从而拉低了总体采购均价。

2) 笔记本电脑

单位：万元，元/套

2022 年度					
序号	主要供应商	采购金额	采购金额占比	采购数量	平均单价
1	联想	324,328.76	48.67%	274.85	1,180.02
2	华硕	138,372.38	20.76%	186.93	740.24
3	三星	100,979.60	15.15%	72.14	1,399.77
4	小米	64,694.79	9.71%	47.50	1,362.00
5	宏碁	35,701.66	5.36%	51.86	688.42
	合计	664,077.19	99.65%	633.28	1,048.63



2021 年度					
序号	主要供应商	采购金额	采购金额占比	采购数量	平均单价
1	联想	129,965.13	25.36%	245.47	529.45
2	华硕	119,057.91	23.23%	196.13	607.04
3	三星	94,604.69	18.46%	82.50	1,146.72
4	小米	83,850.20	16.36%	68.50	1,224.09
5	宏碁	75,932.67	14.82%	166.21	456.85
合计		503,410.60	98.22%	758.81	663.42
2020 年度					
序号	主要供应商	采购金额	采购金额占比	采购数量	平均单价
1	宏碁	125,895.78	39.38%	194.30	647.95
2	华硕	95,297.72	29.81%	94.51	1,008.33
3	联想	50,375.97	15.76%	172.72	291.66
4	小米	26,919.88	8.42%	30.64	878.59
5	Dynabook	11,350.26	3.55%	71.53	158.68
合计		309,839.61	96.92%	563.70	549.65

注 1: Dynabook: Dynabook Inc.

2020 年度，发行人向华硕采购的平均单价较高，主要原因为当期发行人向华硕采购的主芯片以 Intel 酷睿系列 CPU 为主，该等主芯片采购单价相对较高，从而抬升了总体采购均价。2020 年度，发行人向联想采购的平均单价较低，主要原因为当期发行人向联想采购的主芯片以 Intel 奔腾系列和 MTK 低端 CPU 为主，该等主芯片采购单价相对较低，从而拉低了总体采购均价；发行人向 Dynabook 采购的平均单价较低，主要原因为当期发行人向 Dynabook 采购的主芯片以 Intel 奔腾系列低端 CPU 为主，该等主芯片采购单价相对较低，从而拉低了总体采购均价。

2021 年度，发行人向小米和三星采购的平均单价较高，主要原因为当期发行人向小米和三星采购的主芯片以 Intel 酷睿系列中高端 CPU 为主，该等主芯片采购单价相对较高，从而抬升了总体采购均价。2021 年度，发行人向联想采购的平均单价较低，主要原因为当期发行人向联想采购的主芯片以 Intel 赛扬系列和 MTK 中低端 CPU 为主，该等主芯片采购单价相对较低，从而拉低了总体采购均价。发行人向宏碁采购的平均单价较低，主要原因为当期发行人向宏碁采购的主芯片以 Intel 赛扬系列和酷睿系列低端型号为主，该等主芯片采购单价相对较低，从而拉低了总体采购均价。



2022 年度，发行人向三星采购的平均单价较高，主要原因为当期发行人向三星采购的主芯片以中高端 Intel 酷睿系列 CPU 为主，该等主芯片采购单价相对较高，从而抬升了总体采购均价；发行人向小米采购的平均单价较高，主要原因为当期发行人向小米采购的主芯片以中高端 AMD 和 Intel 酷睿系列 CPU 为主，该等主芯片采购单价相对较高，从而抬升了总体采购均价。2022 年度，发行人向宏碁和华硕采购的平均单价较低，主要原因为当期发行人向宏碁和华硕采购一定比例的低端 Intel 赛扬系列 CPU，该等主芯片采购单价相对较低，从而拉低了总体采购均价。

3) 平板电脑

单位：万元，元/套

2022 年度					
序号	主要供应商	采购金额	采购金额占比	采购数量	平均单价
1	大联大	105,671.56	46.44%	949.52	111.29
2	联合创泰	86,582.90	38.05%	1,709.69	50.64
3	联想	32,101.40	14.11%	403.96	79.47
4	高通	2,735.30	1.20%	40.08	68.25
5	Avnet	335.37	0.15%	7.50	44.72
合计		227,748.03	99.95%	3,110.75	73.21
2021 年度					
序号	主要供应商	采购金额	采购金额占比	采购数量	平均单价
1	联想	69,160.49	47.38%	843.87	81.96
2	联合创泰	57,804.43	39.60%	1,806.26	32.00
3	大联大	16,777.25	11.49%	137.20	122.28
4	法本	685.37	0.47%	28.50	24.05
5	高通	560.32	0.38%	17.00	32.96
合计		144,987.86	99.33%	2,832.83	53.62
2020 年度					
序号	主要供应商	采购金额	采购金额占比	采购数量	平均单价
1	联想	49,416.69	53.75%	643.93	76.74
2	联合创泰	27,203.38	29.59%	1,013.04	26.85
3	LG	14,881.34	16.19%	36.78	404.60
4	高通	441.56	0.48%	12.64	34.93
合计		91,942.97	100.00%	1,706.39	53.88

注 1：Avnet：ASIA VITAL COMPONENTS CO.,LTD 等

注 2：法本：上海法本电子科技有限公司、Farben Electronic Technology (HongKong) Co., Limited 等



2020 年度，发行人向 LG 采购的平均单价较高，主要原因为当期发行人向 LG 采购的主芯片以中高端高通 5G 主芯片为主，该等主芯片采购单价相对较高，从而抬升了总体采购均价。2020 年度，发行人向联合创泰采购的平均单价较低，主要原因为当期发行人向联合创泰采购的主芯片主要为低端联发科主芯片，该等主芯片采购单价相对较低，从而拉低了总体采购均价；发行人向高通采购的平均单价较低，主要原因为当期发行人向高通采购的主芯片主要为低端主芯片，该等主芯片采购单价相对较低，从而拉低了总体采购均价。

2021 年度，发行人向大联大采购的平均单价较高，主要原因为当期发行人向大联大采购的主芯片以高端紫光展锐 4G 主芯片为主，该等主芯片采购单价相对较高，从而抬升了总体采购均价。2021 年度，发行人向联合创泰采购的平均单价较低，主要原因为当期发行人向联合创泰采购的主芯片主要为中低端联发科主芯片，该等主芯片采购单价相对较低，从而拉低了总体采购均价；发行人向法本采购的平均单价较低，主要原因为向其购买部分 WCN 芯片现货，并非成套主芯片，因此采购单价相对较低。

2022 年度，发行人向大联大采购的平均单价较高，主要原因为当期发行人向大联大采购的主芯片以高端紫光展锐 4G 主芯片为主，该等主芯片采购单价相对较高，从而抬升了总体采购均价；相比 2021 年度采购均价有所下滑，主要原因为发行人根据平板电脑版本需求，选配承担通讯功能的射频收发器的比例有所下调。2022 年度，发行人向 Avnet 采购的平均单价较低，主要原因为当期发行人向 Avnet 采购的主芯片主要为中端联发科主芯片，该等主芯片采购单价相对较低，从而拉低了总体采购均价。

(3) 存储器

发行人采购的存储器产品种类及规格多样，从存储功能来看，主要包含 DRAM 和 NAND 等。由于存储器制程及性能的差异，DRAM 存储器按迭代顺序可进一步分为 DDR3-DDR5、LPDDR3-LPDDR5 等，NAND 存储器又主要包含 eMMC 和 UFS 两类。通常新一代存储器产品具备更高的传输速率和带宽，同时也拥有更高起始容量和上限容量，价格相应更高。此外，按照存储器方案的不同，又可分为分离式和集成式两类，分离式即指上述 DRAM 和 NAND 存储器独立配置，集成式即指将二者集成到一颗存储料中，集成式存储方案主要应用于智能手



机及平板电脑中。根据集成的 NAND 颗粒的不同，发行人采购的集成式存储主要包括 eMCP（NAND 颗粒为 eMMC）和 UMCP（NAND 颗粒为 UFS）。

由于各年度的客户需求结构、向不同供应商采购的产品规格均有所不同，导致报告期各期的供应商采购单价存在一定差异。相同应用终端的存储器采购情况具体如下：

1) 智能手机

单位：万元，元/个

2022 年度					
序号	主要供应商	采购金额	采购金额占比	采购数量	平均单价
1	三星	423,121.74	63.45%	3,354.95	126.12
2	索尼	60,118.49	9.02%	209.11	287.50
3	联想	45,186.54	6.78%	327.85	137.83
4	oppo	27,063.13	4.06%	340.38	79.51
5	Fujitsu Connected Technologies Limited	25,939.54	3.89%	134.80	192.43
合计		581,429.44	87.19%	4,367.09	133.14
2021 年度					
序号	主要供应商	采购金额	采购金额占比	采购数量	平均单价
1	三星	287,469.66	47.87%	2,641.54	108.83
2	索尼	49,325.54	8.21%	202.63	243.43
3	商络电子	44,477.86	7.41%	965.08	46.09
4	泰科源	36,042.04	6.00%	125.59	286.98
5	联想	33,790.77	5.63%	290.67	116.25
合计		451,105.87	75.12%	4,225.51	106.76
2020 年度					
序号	主要供应商	采购金额	采购金额占比	采购数量	平均单价
1	三星	251,668.61	67.71%	2,601.25	96.75
2	联想	45,939.29	12.36%	339.55	135.29
3	LG	43,455.29	11.69%	369.04	117.75
4	Smartech Electronic Company Limited	7,944.01	2.14%	39.47	201.27
5	泰科源	7,485.03	2.01%	54.85	136.46
合计		356,492.23	95.91%	3,404.16	104.72

注 1：泰科源：HongKong Techtronics Industrial Limited、深圳泰科源商贸有限公司等
2020 年度，发行人向 Smartech Electronic Company Limited 采购的平均单价较高，主要原因为当期发行人向 Smartech Electronic Company Limited 采购的存储器以集成了 LPDDR4X 的中端集成式存储器 eMCP 和 UMCP 为主，该等存储



器采购单价相对较高，从而抬升了总体采购均价。2020年度，发行人向三星采购的平均单价较低，主要原因为当期发行人向三星采购的存储器主要为集成了LPDDR3的低端集成式存储器eMCP，该等存储器采购单价相对较低，从而拉低了总体采购均价。

2021年度，发行人向泰科源和索尼采购的平均单价较高，主要原因为当期发行人向泰科源和索尼采购的存储器以中高端集成式存储器UMCP为主，该等存储器采购单价相对较高，从而抬升了总体采购均价。2021年度，发行人向商络电子采购的平均单价较低，主要原因为当期发行人向商络电子采购的存储器主要为国产品牌低容量LPDDR4X，该等存储器采购单价相对较低，从而拉低了总体采购均价。

2022年度，发行人向索尼采购的平均单价较高，主要原因为当期发行人向索尼采购的存储器以中高端集成式存储器UMCP为主，该等存储器采购单价相对较高，从而抬升了总体采购均价。2022年度，发行人向OPPO采购的平均单价较低，主要原因为当期发行人向OPPO采购的存储器主要为分离式方案的LPDDR4和UFS，且采购了部分比例的国产品牌中低容量UFS，该等存储器采购单价相对较低，从而拉低了总体采购均价。

2) 笔记本电脑

单位：万元，元/个

2022年度					
序号	主要供应商	采购金额	采购金额占比	采购数量	平均单价
1	联想	134,226.21	54.32%	1,312.86	102.24
2	华硕	48,022.36	19.43%	670.59	71.61
3	小米	28,969.63	11.72%	300.56	96.39
4	三星	13,621.45	5.51%	210.08	64.84
5	宏碁	11,160.30	4.52%	173.04	64.50
	合计	235,999.95	95.51%	2,667.13	88.48
2021年度					
序号	主要供应商	采购金额	采购金额占比	采购数量	平均单价
1	联想	83,729.57	34.22%	1,282.29	65.30
2	华硕	43,762.89	17.89%	629.84	69.48
3	小米	38,022.00	15.54%	588.37	64.62
4	宏碁	30,774.13	12.58%	650.77	47.29
5	商络电子	27,423.90	11.21%	712.84	38.47
	合计	223,712.49	91.44%	3,864.11	57.89



2020 年度					
序号	主要供应商	采购金额	采购金额占比	采购数量	平均单价
1	宏碁	43,331.46	31.91%	887.06	48.85
2	联想	38,839.51	28.60%	916.17	42.39
3	华硕	24,997.63	18.41%	354.92	70.43
4	小米	13,124.79	9.66%	269.81	48.64
5	大联大	9,813.12	7.23%	808.37	12.14
合计		130,106.51	95.80%	3,236.33	40.2

2020 年度，发行人向华硕采购的平均单价较高，主要原因为当期发行人向华硕采购的存储器存在一定比例的 4GB LPDDR4，该等存储器采购单价相对较高，从而抬升了总体采购均价。2020 年度，发行人向大联大采购的平均单价较低，主要原因为当期发行人向采购的存储器主要为 SPI Flash，该等存储器采购单价相对较低，从而拉低了总体采购均价。

2021 年度，发行人向华硕采购的平均单价较高，主要原因为当期发行人向华硕采购的存储器存在一定比例的 4GB LPDDR4，该等存储器采购单价相对较高，从而抬升了总体采购均价。2021 年度，发行人向商络电子采购的平均单价较低，主要原因为当期发行人向商络电子采购的存储器主要为 SPI Flash，该等存储器采购单价相对较低，从而拉低了总体采购均价；发行人向商络电子采购的均价高于大联大，主要原因为除 SPI Flash 外，发行人向商络电子采购了一部分 4GB LPDDR4X，而向大联大采购的则是 1GB LPDDR4X，因此发行人向商络电子采购的 LPDDR4X 均价相比大联大较高，从而导致总体平均单价高于大联大。

2022 年度，发行人向联想和小米采购的平均单价较高，主要原因为当期发行人向联想和小米采购了较高比例的中高端 LPDDR5，该等存储器采购单价相对较高，从而抬升了总体采购均价。2022 年度，发行人向三星和宏碁采购的平均单价较低，主要原因为当期发行人向其采购的存储器包括较大比例的低端 DDR4 和 LPDDR4X，该等存储器采购单价相对较低，从而拉低了总体采购均价。



3) 平板电脑

单位：万元，元/个

2022 年度					
序号	主要供应商	采购金额	采购金额占比	采购数量	平均单价
1	三星	48,491.77	36.96%	642.52	75.47
2	大联大	27,702.99	21.11%	678.29	40.84
3	联想	25,251.84	19.25%	113.15	223.17
4	SK hynix	15,713.39	11.98%	317.38	49.51
5	西部数据	11,990.01	9.14%	324.01	37.01
合计		129,150.00	98.43%	2,075.35	62.23
2021 年度					
序号	主要供应商	采购金额	采购金额占比	采购数量	平均单价
1	联想	132,030.62	54.13%	742.34	177.86
2	三星	45,127.91	18.50%	882.22	51.15
3	大联大	30,332.75	12.44%	956.49	31.71
4	SK hynix	14,451.07	5.92%	491.01	29.43
5	益登	9,266.26	3.80%	316.62	29.27
合计		231,208.61	94.80%	3,388.68	68.23
2020 年度					
序号	主要供应商	采购金额	采购金额占比	采购数量	平均单价
1	联想	44,204.42	33.10%	356.12	124.13
2	大联大	25,657.34	19.21%	840.23	30.54
3	三星	20,297.74	15.20%	641.64	31.63
4	益登	15,976.27	11.96%	501.87	31.83
5	SK hynix	13,716.83	10.27%	628.15	21.84
合计		119,852.60	89.74%	2,968.01	40.38

注 1：SK hynix.：SK hynix America, Inc.

注 2：西部数据：WESTERN DIGITAL (SINGAPORE) PTE. LTD.

注 3：益登：益登电子科技（上海）有限公司、EDOM TECHNOLOGY CO.,LTD 等

2020 年度，发行人向联想采购的平均单价较高，主要原因为当期发行人向联想采购了一定比例的 128GB+4GB 的集成式存储器 eMCP，该等存储器采购单价相对较高，从而抬升了总体采购均价。2020 年度，发行人向 SK hynix 采购的平均单价较低，主要原因为当期发行人向 SK hynix 采购的存储器包含较大比例的低容量 DDR3，该等存储器采购单价相对较低，从而拉低了总体采购均价。

2021 年度，发行人向联想采购的平均单价较高，主要原因为当期发行人向联想采购了一定比例的 128GB+6GB、128GB+4GB 的集成式存储器 uMCP 和 eMCP，



该等存储器采购单价相对较高，从而抬升了总体采购均价。2021 年度，发行人向 SK hynix 采购的平均单价较低，主要原因为当期发行人向 SK hynix 采购的存储器主要为低容量 DDR3，该等存储器采购单价相对较低，从而拉低了总体采购均价；发行人向益登采购的平均单价较低，主要原因为当期发行人向益登采购的存储器主要为低容量 eMMC，该等存储器采购单价相对较低，从而拉低了总体采购均价。

2022 年度，发行人向联想采购的平均单价较高，主要原因为当期发行人向联想采购的存储器以 128GB+6GB、128GB+4GB 的集成式存储器 uMCP 和 eMCP 为主，该等存储器采购单价相对较高，从而抬升了总体采购均价。2022 年度，发行人向西部数据采购的平均单价较低，主要原因为当期发行人向西部数据采购的存储器主要为中低容量 eMMC，该等存储器采购单价相对较低，从而拉低了总体采购均价。

2. 分规格价格具体对比分析

发行人主要原材料屏幕、主芯片及存储器均存在多种细分型号，且根据客户需求不同具有高度定制化特点。考虑到采购规格的可比性，对不同原材料产品，分别定义了影响其采购单价最核心的要素，各要素均相同的原材料产品视为可比规格产品。具体要素如下：

原材料	定义规格要素	
屏幕	工艺（如 a-Si/LTPS/AMOLED）、尺寸（如 6 英寸）、分辨率（如 1280*720）、结构（如外挂/全贴合）	
主芯片	智能手机	网络制式（4G/5G）、原厂（如高通、MTK）、产品系列（如高通 7 系列）
	平板电脑	原厂（如高通、MTK）、产品性能（入门级/中端/低端）
	笔记本电脑	原厂（如英特尔、AMD）、产品系列（如英特尔酷睿 i7 系列）
存储器	类型（如 LPDDR3、eMCP）、容量（如 8GB、128+4GB）	

注：此处主芯片仅指基带芯片或 CPU 芯片，不含其他配套芯片

此外，由于报告期内发行人原材料细分型号极多，为确保可比规格的代表性，基于不同的原材料，在同类终端应用产品下选取了各年度采购金额最高的前 30 大物料型号（可覆盖当年该口径采购金额的 60%左右）。结合该年前 30 大物料型号和上述定义规格要素，可得出当年该原材料的主要可比规格。在各年度不同原材料主要可比规格下，向主要不同供应商的采购平均单价具体如下：



(1) 屏幕

1) 智能手机

2022 年度			
序号	规格	供应商	平均单价 (元/个)
1	规格一	合力泰	71.03
		天马微电	73.08
		同兴达	60.47
		信利	75.90
2	规格二	合力泰	89.66
		同兴达	91.16
2021 年度			
序号	规格	供应商	平均单价 (元/个)
1	规格一	国显	81.29
		合力泰	85.36
		联创电子	81.93
		同兴达	91.49
		信利	82.40
2	规格二	合力泰	95.40
		联创电子	88.30
		同兴达	93.65
2020 年度			
序号	规格	供应商	平均单价 (元/个)
1	规格一	合力泰	107.06
		群创光电	105.86
		同兴达	105.63
2	规格二	国显	64.60
		合力泰	65.38
		联创电子	67.24
3	规格三	合力泰	90.88
		联创电子	91.57
		同兴达	91.36

2022 年度，发行人规格一产品向同兴达采购的平均单价较低，主要系一方面，该规格下同兴达型号整体配置价格偏低，另一方面，同兴达该规格屏幕整体交货期较晚，而 2022 年内该规格屏幕市场均价呈下降趋势，因而采购单价偏低。2021 年度，发行人规格一产品向同兴达采购的平均单价较高，主要系同兴达该规格产品采用了市场上价格较高的二级玻璃物料，行业缺货环境下发行人为保障交付，仍采购了较高单价的产品。除上述情况外，发行人各年度主要可比规格产品向不同供应商采购的价格不存在明显差异。



2) 笔记本电脑

2022 年度			
序号	规格	供应商	平均单价 (元/个)
1	规格一	华硕	719.92
		联想	775.19
2021 年度			
序号	规格	供应商	平均单价 (元/个)
1	规格一	宏碁	303.94
		京东方	299.99
2	规格二	宏碁	342.20
		华硕	414.81
		联想	367.02
2020 年度			
序号	规格	供应商	平均单价 (元/个)
1	规格一	宏碁	427.80
		华硕	395.27
2	规格二	华硕	369.15
		小米	348.41

2021 年度, 发行人规格二产品向华硕采购的平均单价较高, 主要系发行人通过华硕采购的该规格产品包含屏显亮度更高的屏幕型号, 价格相应更高, 拉高了平均价格。除上述情况外, 发行人各年度主要可比规格产品向不同供应商采购的价格不存在明显差异。

3) 平板电脑

2022 年度			
序号	规格	供应商	平均单价 (元/个)
1	规格一	国显	101.94
		群创光电	93.35
		京东方	102.48
2	规格二	国显	77.61
		京东方	74.50
2021 年度			
序号	规格	供应商	平均单价 (元/个)
1	规格一	合力泰	161.17
		群创光电	165.66
		联创电子	165.71
2	规格二	群创光电	230.43
		星源	227.77
		联创电子	227.41



2020 年度			
序号	规格	供应商	平均单价 (元/个)
1	规格一	国显	94.96
		群创光电	97.87
		星源电子	77.59
2	规格二	国显	58.46
		群创光电	62.78
		星源电子	59.98
3	规格三	国显	99.12
		合力泰	96.55
		联想	98.76

2020 年度，发行人规格一产品向星源电子采购的平均单价较低，主要系星源电子该款规格产品为客户定制旧款，供应商为处理库存尾单产品折价向发行人销售。除上述情况外，发行人各年度主要可比规格产品向不同供应商采购的价格不存在明显差异。

(2) 主芯片

1) 智能手机

2022 年度			
序号	规格	供应商	平均单价 (元/个)
1	规格一	Fujitsu Connected Technologies Limited	160.01
		索尼	153.07
2	规格二	联想	172.25
		索尼	186.87

2021 年度			
序号	规格	供应商	平均单价 (元/个)
1	规格一	HMD	35.82
		高通	31.94
2	规格二	LG	38.73
		联合创泰	41.72

2020 年度			
序号	规格	供应商	平均单价 (元/个)
1	规格一	HMD	38.29
		高通	43.33
2	规格二	HMD	586.44
		高通	586.44
	规格三	LG	41.55
		联合创泰	41.40



发行人各年度主要可比规格产品向不同供应商采购的价格不存在明显差异。

(2) 笔记本电脑

2022 年度			
序号	规格	供应商	平均单价 (元/个)
1	规格一	联想	1,362.38
		小米	1,376.68
		宏碁	1,286.15
		华硕	1,349.75
		三星	1,429.46
2	规格二	联想	1,970.36
		华硕	1,827.60
		三星	2,015.39
3	规格三	联想	1,085.44
		小米	1,005.06
2021 年度			
序号	规格	供应商	平均单价 (元/个)
1	规格一	联想	1,150.63
		小米	1,219.90
2	规格二	联想	948.81
		小米	935.90
		华硕	920.20
3	规格三	联想	1,675.59
		小米	1,671.72
		宏碁	1,923.38
2020 年度			
序号	规格	供应商	平均单价 (元/个)
1	规格一	小米	1,579.94
		华硕	1,569.81
2	规格二	小米	655.43
		华硕	802.28

2022 年度，发行人规格一产品向三星采购的平均单价较高，主要系发行人向三星采购的该规格产品中包含英特尔新平台低压处理器产品，具备一定性能优势，价格相对较高。2021 年度，发行人规格三产品向宏碁采购的平均单价较高，主要系相较联想和小米，发行人向宏碁采购的该规格产品包含英特尔该系列更高性能的主芯片产品，具备更强的核显性能，单价相对较高，拉高了平均单价。2020 年度，发行人规格二产品向华硕的采购单价较高，主要系发行人向华硕采购的该规



格产品中包含更高处理频率的主芯片产品，价格亦相对更高，拉高了平均单价；除上述情况外，发行人各年度主要可比规格产品向不同供应商采购的价格不存在明显差异。

(3) 平板电脑

2022 年度			
序号	规格	供应商	平均单价（元/个）
1	规格一	联合创泰	50.56
		联想	65.14
2	规格二	联合创泰	119.63
		联想	120.46
2021 年度			
序号	规格	供应商	平均单价（元/个）
1	规格一	联合创泰	28.01
		联想	29.27
2	规格二	联合创泰	117.47
		联想	116.78
2020 年度			
序号	规格	供应商	平均单价（元/个）
1	规格一	联合创泰	26.82
		联想	26.35
2	规格二	联想	21.25
		高通	24.15

2022 年度，发行人规格一产品向联合创泰采购的平均单价较低，主要系当年发行人向联合创泰采购的该规格主芯片产品结构中以更低端线的产品为主，因此拉低了发行人向联合创泰采购的平均单价；除上述情况外，发行人各年度主要可比规格产品向不同供应商采购的价格不存在明显差异。

(3) 存储器

1) 智能手机

2022 年度			
序号	规格	供应商	平均单价（元/个）
1	规格一	联想	151.81
		三星	150.51
2	规格二	泰科源	343.59
		Smartech Electronic Company Limited	339.26
3	规格三	科通国际	27.44
		唯时	26.91



2021 年度			
序号	规格	供应商	平均单价 (元/个)
1	规格一	联想	172.66
		Fujitsu Connected Technologies Limited	170.40
2	规格二	Smartech Electronic Company Limited	399.27
		泰科源	407.40
2020 年度			
序号	规格	供应商	平均单价 (元/个)
1	规格一	LG	94.44
		联想	95.79
		三星	88.61
2	规格二	联想	159.71
		三星	151.78

发行人各年度主要可比规格产品向主要不同供应商采购的价格不存在明显差异。

2) 笔记本电脑

2022 年度			
序号	规格	供应商	平均单价 (元/个)
1	规格一	联想	136.28
		小米	169.99
		华硕	139.39
2	规格二	联想	50.30
		小米	67.28
		华硕	54.60
2021 年度			
序号	规格	供应商	平均单价 (元/个)
1	规格一	联想	139.28
		宏碁	123.99
		华硕	133.10
		商络电子	94.83
2	规格二	宏碁	65.89
		华硕	67.70
3	规格三	宏碁	30.72
		华硕	28.21
2020 年度			
序号	规格	供应商	平均单价 (元/个)
1	规格一	宏碁	140.22
		华硕	148.39
2	规格二	联想	31.70
		大联大	33.56
3	规格三	小米	55.17
		华硕	57.84



笔记本电脑行业发展历史悠久，具备成熟的行业结构与产业关系，品牌客户具有深厚的供应链积累，尤其大型品牌客户深度布局存储器等关键原材料供应链，与头部存储器等原材料厂商通常具备长远且成熟的合作关系。同时客户出于部分关键原材料的专用性及供应及时性等考虑，通常由 ODM 厂商直接向笔记本电脑品牌客户采购存储器等原材料，且一般而言，ODM 厂商直接向品牌客户采购原材料的价格较自行采购通常更低。由于品牌客户、发行人与原材料供应商间的合作关系与市场策略不同，发行人、不同品牌客户对不同原材料供应商的协同议价权亦有所差异，故同一规格存储产品下，发行人向不同品牌客户的采购单价存在一定差异。以 2022 年度规格一产品为例，发行人向小米的采购平均单价偏高，除小米、发行人与存储器原厂的合作关系与协同议价能力因素外，小米笔记本电脑市场整体出货量低于联想及华硕等，其向存储原厂的采购规模也更小，获取的采购价格整体偏高。

除上述向品牌客户直接采购的情况，2021 年度，发行人规格一产品向商络电子采购的平均单价较低，主要系发行人向商络电子采购的存储器为同规格的国产品牌存储器，价格较其他海外品牌偏低；除上述情况外，发行人各年度主要可比规格产品向主要不同供应商采购的价格不存在明显差异。

3) 平板电脑

2022 年度			
序号	规格	供应商	平均单价（元/个）
1	规格一	大联大	48.46
		SK hynix	55.45
		三星	52.39
2	规格二	大联大	22.55
		SK hynix	28.93
		三星	24.42
		西部数据	26.37
3	规格三	益登	76.58
		大联大	67.90
		三星	75.31
2021 年度			
序号	规格	供应商	平均单价（元/个）
1	规格一	联想	204.43
		法本	219.45



2	规格二	三星	33.17
		大联大	33.72
		SK hynix	39.59
		西部数据	32.80
3	规格三	大联大	15.24
		SK hynix	13.47
4	规格四	大联大	20.19
		西部数据	22.11
2020 年度			
序号	规格	供应商	平均单价 (元/个)
1	规格一	三星	51.13
		大联大	51.55
		SK hynix	54.62
2	规格二	联想	206.21
		法本	205.60
3	规格三	三星	36.16
		大联大	36.91
		西部数据	38.12
4	规格四	益登	75.06
		SK hynix	72.36

发行人 2022 年度规格二产品及 2021 年度规格二产品向 SK hynix 采购的平均单价均较高，主要是一方面该规格产品并非 SK hynix 的主推存储产品，其该规格产品产量相对较小，规模成本无法体现，其市场定价相较其他厂商偏高；另一方面，发行人该款产品向 SK hynix 采购规模较小，价格优惠水平低，但 SK hynix 系全球高端存储器龙头厂商，出于保障其整体存储器原材料供应、维护长期战略合作关系考虑，该规格产品仍保留向 SK hynix 的少量采购。2022 年度，发行人规格一及规格二产品向大联大采购的平均单价偏低，主要系一方面，大联大代理的铠侠品牌专注于该规格产品的研发与生产，其出于市场战略及成本等因素考量，市场定价相对较低；另一方面，发行人该规格产品向大联大采购规模较大，获取一定价格优惠，故产品平均单价偏低。除上述情况外，发行人各年度主要可比规格产品向主要不同供应商采购的价格不存在明显差异。

综上所述，发行人主要原材料采购不同供应商、不同期间采购单价波动价格较大具有商业合理性，不存在显著偏离市场价格的异常情形。



(二) 结合与主要客户的产品调价机制, 说明原材料采购价格对发行人产品价格的传导影响机制, 能否有效降低原材料价格上涨对发行人利润的影响; 说明在 2021 及 2022 年原材料采购成本均明显上涨的情况下, 2021 年发行人产品毛利率显著低于 2020 年及 2022 年的原因及合理性

1. 结合与主要客户的产品调价机制, 说明原材料采购价格对发行人产品价格的传导影响机制, 能否有效降低原材料价格上涨对发行人利润的影响

发行人与主要客户的合作模式分为资质认证和获取项目两个阶段, 公司一般需要通过客户严格的资质认证后才能进入其合格供应商体系, 与客户签署框架协议, 从而具备获取项目的资格; 此后公司主要通过投标及议标等方式获取客户具体项目的合作机会, 并以具体项目为单位确定产品价格。

多数情况下, 公司通过投标来获取客户的具体项目, 客户通常会发出其关于项目机型的总体需求, 要求各参与投标的 ODM 厂商提供自己的项目方案, 综合考虑质量、成本、交付能力、服务、技术能力等维度对项目方案进行评分, 评分最高者中标。项目中标后, 公司进行产品研发、测试认证, 并进行小批量试产, 在该阶段可能会根据产品定义及配置的具体情况进行价格的小幅调整; 在研发设计方案及试产产品获得客户验收后进入量产阶段, 客户向公司下达具体的预测及采购订单, 公司在收到预测及订单后组织生产并如期交付, 在该阶段价格相对稳定。此外, 部分情况下公司以议标模式与客户合作, 客户通常根据合格供应商清单和历史合作情况, 在与候选 ODM 厂商进行洽谈和沟通后, 综合考虑其报价方案、研发水平、生产能力等选定最终合作的 ODM 厂商。

总体来说, 公司主要通过投标及议标等方式获取具体项目的合作机会, 并以具体项目为单位, 综合考虑原材料成本、预期利润空间及具体竞争形势等要素, 基于市场化原则与客户确定具体价格。在后续的项目具体执行过程中, 公司主要通过如下方式来传导和控制上游原材料价格的影响:

(1) 通过定期协商机制进行友好协商

通常来说, 在项目投标、议标阶段及后续研发阶段, 公司与客户确定量产阶段执行的具体产品价格。公司未和相关协议中与主要客户约定基于原材料价格变动的刚性产品调价机制, 但公司基于与主要客户良好的合作关系和深厚的互信基础, 搭建了十分灵活和顺畅的沟通与协调机制, 公司拥有一支经验丰富的专业商



务团队，与主要客户保持了密切的日常商务沟通；并设置了常态化的定期协商机制 QBR（Quarter Business Review），以季度为单位与客户进行深度的商务沟通。在 QBR 会议中，公司与客户会就产品合作情况进行全面的沟通。其中，关于产品价格，公司与客户均可以在 QBR 中基于原材料价格变动、汇率波动及产品生命周期阶段迭代等因素就产品价格提出上调或下调的磋商需求，双方根据市场化原则进行友好协商和商务谈判，双方会按照维护双方共同最大利益和促进双方长期共同发展的总体原则对产品价格进行最终的确定。因此，在原材料价格上涨幅度较大的情况下，公司可以通过定期协商机制及日常商务沟通，努力与客户就产品价格调整进行沟通，最终实现双方互利共赢。

（2）长期而言通过销售订单的更新保持盈利能力

公司在项目投标、议标阶段及后续研发阶段与客户确定产品价格的重要考虑因素是原材料成本、预期利润空间及具体竞争形势，公司参考的原材料成本主要基于当时的原材料价格情况。基于此，短期来看，公司原材料价格波动的传导具有一定滞后性，一般公司根据当时的原材料价格情况及在此基础上测算的预期利润空间等与客户商定量产产品的相应定价，但由于产品价格的锁定时点较早，后续公司可能在已量产项目的产品生命周期阶段中会因原材料价格上涨等因素承担采购成本的上升。但同样地，在原材料价格上涨环境下，公司参与新项目投标、议标及后续研发时亦得以参考当时较高的原材料成本，同客户协商获取相对较高的产品定价，后续进入量产阶段后可能会充分获益于原材料价格的回调，从而获取较高的预期利润。因此，整体来看，随着公司与客户在原材料涨价前历史项目的陆续消化以及后续新项目的滚动更新，公司能在一定程度上将原材料成本上升的因素传导至下游客户，长期而言公司通过新项目的更新迭代及不断导入更具竞争力的原材料优化盈利能力。

综上所述，公司能够在合理周期内平滑原材料价格波动对利润的影响，原材料价格上涨对发行人利润不存在重大不利影响，公司面对原材料价格波动能够保障持续盈利能力。

2. 说明在 2021 及 2022 年原材料采购成本均明显上涨的情况下，2021 年发行人产品毛利率显著低于 2020 年及 2022 年的原因及合理性

（1）2021 年毛利率降低受到上游原材料涨价和下游汇率波动的双重影响



2021 年，一方面，受上游供需关系紧张、特殊公共卫生事件等因素影响，消费电子行业部分原材料出现价格上涨趋势，铜、硅等产品价格持续提升，公司主要原材料屏幕、主芯片、存储器等产品主要以铜、硅等终端原材料构成，采购单价均有不同幅度地上涨，采购成本的上升对公司的盈利能力有所挤压。

另一方面，在外销过程中，公司由于主要原材料以人民币提前采购结算，而销售收入以美元计价，在确认产品销售售价到最终实现销售收入的过程中需要自行承担汇率变动所带来的毛利率变动影响。2020 年至 2021 年，美元兑人民币的汇率中间价持续呈现震荡下行趋势，受此影响公司在报价之初以美元确认的产品销售价格及销售确认时折算的人民币金额较原相比先有所下降，因此导致公司产品销售单价相对有所降低，对公司产品毛利率具有负面影响。

(2) 2022 年毛利率回升主要系前期压制毛利率的因素得到缓解，以及通过产品调价机制获取了一定的利润空间

2022 年，受全球经济复苏放缓、制造业高位回落以及上游供应改善、新建和扩建产能释放的影响，原材料涨价趋势得以缓解，部分上游原材料价格有所回落，价格受产品结构影响较小的摄像头、功能 IC、电池、PCB 等原材料采购均价有所下降。



国内有色金属现货价——长江有色市场平均价：铜（数据来源：Wind）

另一方面，受美联储加息、美元指数走强等因素影响，美元兑人民币的汇率在 2022 年整体有较大幅度的抬升，因此公司以美元确认的产品销售价格及销售确认时折算的人民币金额较原相比先有所回升，因此导致公司产品销售单价



相对有所提升。



人民币汇率中间价——美元兑人民币（数据来源：Wind）

此外，由于 2021 年受原材料涨价以及汇率因素影响的利润空间压缩，经与客户的友好磋商，在新产品、新项目中得到缓解，2022 年的产品利润空间得到一定补偿和实现。

因此，综合上述原因，2021 年发行人产品毛利率低于 2020 年及 2022 年，符合行业和公司的实际情况，具备合理性。

二、核查程序与核查意见

（一）核查程序

1、获取了发行人分产品、分供应商的采购明细表，并对核心原材料各期的采购数量、单价、金额及其波动进行了分析；

2、访谈发行人采购部门有关人员，对各类原材料的供应商情况、采购单价及数量变动情况和原因、与市场价格差异情况进行了了解，对同规格原材料向不同供应商采购的情形下采购单价存在差异的情况及原因进行了了解；

3、查询主要原材料的市场价格公开信息，复核发行人同规格原材料存在向不同供应商采购的情形；

4、访谈发行人主要销售部门有关人员，对发行人与主要客户的合作模式、调价机制、上游原材料波动核心应对机制等进行了了解；

5、查询美元兑人民币的汇率走势情况，了解汇率走势变动原因以及对公司



经营情况的影响。

（二）核查意见

经核查后，申报会计师认为：

1、发行人主要产品具有高度定制化特点，报告期内供应商结构及原材料采购价格存在一定变动。部分规格可比产品向不同供应商采购的平均单价存在一定差异，但采购价格的差异具备商业合理性与公允性。发行人主要原材料采购不同供应商、不同期间采购单价存在一定波动具有商业合理性，不存在显著偏离市场价格的异常情形；

2、发行人与主要客户主要基于市场化原则确定产品价格，发行人能够通过与客户定期协商及更长周期的订单更新平滑原材料价格上涨带来的利润波动，原材料价格上涨对发行人利润不存在重大不利影响，公司面对原材料价格波动能够保障持续盈利能力；

3、结合公司与主要客户的产品调价机制，以及上游原材料价格走势和汇率波动情况，2021 年发行人产品毛利率低于 2020 年及 2022 年符合行业和公司实际情况，具备合理性。



6. 关于 Buy&Sell 销售模式

根据申报及回复材料, (1) 报告期内, 公司存在既是供应商又是客户的情形, 主要系 Buy&Sell 模式导致; 公司将主要 Buy&Sell 客户定义为报告期内 Buy&Sell 采购总额占 Buy&Sell 收入总额 35% 以上的客户; (2) 发行人采用总额法对 Buy&Sell 模式的收入进行确认的判断依据中, 包括采购原料并非客户所特有、使用或处置均系出于公司自身意愿、公司掌握着最终产品的控制权及定价权等。请发行人说明: (1) 除 Buy&Sell 模式外, 发行人报告期内存在的其他既是供应商又是客户的具体情形, 上述情形与 Buy&Sell 模式的区分方式; (2) Buy&Sell 模式下, 发行人采购、销售业务与一般购销业务在合同订立、履约义务、存货保管、发货物流、货款支付方式上存在的异同; 通过对客户的采购收入占比定义 Buy&Sell 模式是否符合行业惯例; 是否存在客户指定供应商的情形, 如存在, 请说明具体情况, 是否符合行业惯例; (3) 报告期内发行人 Buy&Sell 模式下采购材料是否全部用于生产加工并对采购客户的销售, 是否存在其他产成品采购、材料贸易转售等情形; (4) 结合与主要客户的合同约定, 梳理 Buy&Sell 模式下发行人产品定价的主要依据, 是否与原材料采购构成“一揽子”业务行为; 市场原材料价格上涨情况下, 发行人是否有能力调高对 Buy&Sell 客户产品售价以及判断依据。请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程, 并发表明确核查意见。

回复:

一、发行人说明

(一) 除 Buy&Sell 模式外, 发行人报告期内存在的其他既是供应商又是客户的具体情形, 上述情形与 Buy&Sell 模式的区分方式

1. 报告期内除 Buy&Sell 模式外其他既是供应商又是客户的情形

(1) 除 Buy&Sell 模式外存在既是供应商又是客户情形的合理性

公司为充分发挥产业协同效应, 凭借产业链较为核心的地位, 基于保障产品交付及供应链稳定, 向部分供应商销售材料, 形成向供应商进行采购的同时存在部分销售的情形。公司向供应商销售的材料主要为在市场价格波动剧烈及部分物料供应紧张的背景下, 供应商因受限于企业规模、采购渠道及资金能力, 往往无法及时应对市场变化并足量采购相关物料, 可能导致向公司交付相关配件时出现



价格上涨或无法及时交付的风险。基于此原因，公司凭借较为丰富的产业链布局及上下游关系，本着互利互惠的原则，购入相关物料并根据供应商需求和资金情况按照市场公允价格销售给供应商以建立合理的安全库存，平滑市场风险。公司通过自有渠道向供应商销售电源类芯片、传感器、连接器、LCM 液晶显示模组等供应商生产产品所需的原材料，供应商进行产品生产加工后销售给公司屏幕、摄像头等产品，作为公司自身生产产品所需的原材料，公司对同一企业主体的采购、销售材料存在差异，上述情形具有合理性。

(2) 除 Buy&Sell 模式外其他既是供应商又是客户的具体销售采购金额情况

报告期各期，除 Buy&Sell 模式外其他既是公司供应商又是客户的企业主体主要均为公司的供应商，公司对部分供应商进行一定材料销售，形成公司的客户，其销售占采购比重均不足 15%，具体情况如下：



单位：万元

公司名称	主要采购内容	主要销售内容	2022年度		2021年度		2020年度				
			采购额	销售额	销售占采购比重	采购额	销售额	销售占采购比重	采购额	销售额	销售占采购比重
联创电子	屏幕、摄像头等	功能 IC、连接器等	215,840.99	19,229.28	8.91%	174,543.81	22,214.26	12.73%	106,544.30	3,098.27	2.91%
同兴达	屏幕、摄像头等	功能 IC 等	154,475.37	6,715.76	4.35%	249,652.20	28,558.96	11.44%	127,411.43	3,326.05	2.61%
合力泰	屏幕、摄像头等	功能 IC 等	135,605.10	17,817.58	13.14%	177,753.01	23,628.46	13.29%	235,875.02	5,825.13	2.47%
星源电子科技(深圳)有限公司	屏幕等	功能 IC 等	77,208.26	9,584.34	12.41%	14,362.58	4,051.41	28.21%	13,251.11	-	-
国显	屏幕等	LCM 液晶显示模组、功能 IC 等	61,942.87	708.98	1.14%	89,896.54	11,421.78	12.71%	126,201.88	2,074.19	1.64%
信利	屏幕等	功能 IC、LCM 液晶显示模组等	55,604.35	6,769.26	12.17%	88,528.28	14,792.05	16.71%	162.23	-	-
天马微电子股份有限公司	屏幕等	功能 IC 等	49,515.43	-	-	28,983.05	681.42	2.35%	3,167.98	-	-
泸州成像通	摄像头等	功能 IC 等、连接器等	29,831.89	191.46	0.64%	38,186.00	3,917.09	10.26%	40,528.30	1,463.42	3.61%
江西华光电有限公司	屏幕等	功能 IC 等	26,299.24	156.19	0.59%	22,637.20	53.03	0.23%	3,768.50	28.01	0.74%
金康	摄像头、功能 IC 等	连接器等	8,511.04	2.48	0.03%	58,654.50	22,144.27	37.75%	70,569.69	9,982.60	14.15%
其他			123,244.86	13,576.29	11.02%	107,657.97	16,569.67	15.39%	72,531.06	12,610.01	17.39%
合计			938,079.40	74,751.63	7.97%	1,050,855.13	148,032.41	14.09%	800,011.49	38,407.68	4.80%

注 1：列示名称的供应商筛选标准为报告期发行人与供应商集团下属任意公司采购金额存在超过合计人民币 5 亿元的供应商，集团下不同公司存在销售及采购情形的均纳入；

注 2：“联创电子”涵盖以下公司：江西联思触控技术有限公司、江西联益光学有限公司、深圳声宏电子有限公司等；

注 3：“同兴达”涵盖以下公司：南昌同兴达智能显示有限公司、南昌同兴达精密光电有限公司、赣州市同兴达电子科技有限公司、TXD (INDIA) TECHNOLOGY PRIVATE LIMITED 等；

注 4：“合力泰”涵盖以下公司：福建合力泰科技有限公司、江西合力泰科技有限公司、深圳市合力泰光电有限公司等；

注 5：“国显”涵盖以下公司：蚌埠国显科技有限公司、深圳市国显科技有限公司、国显科技（香港）有限公司等；

注 6：“信利”涵盖以下公司：信利光电仁寿有限公司、信利光电股份有限公司、TRULYOPTO-ELECTRONICS LIMITED 等；



注 7：“泸州成像通”涵盖以下公司：泸州成像通科技有限公司、深圳市成像通科技有限公司等；

注 8：“金康”涵盖以下公司：湖南金康光电有限公司、深圳市金康光电有限公司等。



由上表，报告期各期，除 Buy&Sell 模式外，发行人对于既存在采购又存在销售的集团主体，其销售金额占采购金额的比例分别为 4.80%、14.09%、7.97%，存在一定波动。2020 年，原材料市场价格稳定，供需关系平衡，因此较少存在供应商要求公司协助进行采购的情形；2021 年以来，受上游供需关系紧张、公共安全事件、国际贸易摩擦及关税、贸易政策限制等因素影响，消费电子行业部分上游原材料出现价格上涨趋势，芯片及涉及芯片作为组件的功能 IC 等部分原材料出现供应紧张甚至短缺情形，公司充分运用行业地位采购相关物料并向供应商形成销售的金额及占比较之前年度有所提升。2021 年度，原材料市场波动较大，主要材料均出现较大涨幅，因此发行人协助采购并销售供应商的金额占采购额的比例上升至 14.09%；2022 年度，市场价格涨幅趋于平稳，发行人向供应商销售金额占采购金额的比重随之有所回落。

2. 上述情形与 Buy&Sell 模式的区分方式

上述情形与 Buy&Sell 模式相比，主要在物料采购需求的提出方、经济动因及最终商业目的、业务的稳定性及发生频率等方面存在一定区别，具体情况如下：

(1) 物料采购需求的提出方不同

在 Buy&Sell 模式中，指定通过 Buy&Sell 模式进行物料购销的提出方为最终客户，即整个销售环节的最终需求方，公司作为产品设计方和生产方参与物料分析和谈判。

而在向供应商销售材料的业务中，对于采购物料的判断由供应商做出，供应商会根据市场价格变动供需紧张程度等作出需提前购买的物料品类，公司视情况根据供应方的需求合理安排采购。

(2) 经济动因及最终商业目的不同

在 Buy&Sell 模式中，客户指定 Buy&Sell 物料的品牌、品类、规格的商业目的是对最终交付产品的外观风格品质控制需求，在公司按照客户要求进行产品设计时就要结合产品外观风格、品质稳定性等因素与客户商讨 Buy&Sell 物料的采购范围。

在向供应商销售材料的业务中，主要商业目的是满足供应商以合理的价格及时向公司交付公司订购的材料配件，其经济动因为相关配件生产所使用材料的价格因素和市场供需因素。且在价格合适和保证交付的基础上，公司对于帮助供应



商超额采购的部分，可以赚取市场差价。另由于公司充分发挥产业协同效应协助供应商进行了产品备货，相关的业务合作形式可以进一步提升公司在采购业务中的议价能力。

(3) 业务的稳定性及发生频率不同

在 Buy&Sell 模式中，公司对 Buy&Sell 物料的采购是稳定持续的，一般在所销售产品的整个产品生命周期中所采购的 Buy&Sell 物料维持金额、品类和采购比例的稳定。

在向供应商销售材料的业务中，协助供应商采购并转售材料受到多方面因素的影响，并不会长时间稳定持续，发生频率不连续，相关采购的材料品种和材料类型也存在差异。一般发行人向供应商销售的材料为供应商生产产品的原材料，发行人向供应商采购的产品为供应商的产成品，并成为发行人的原材料。报告期各期受上游供需关系情况、公共安全事件、国际贸易形式等影响，公司采购并向供应商销售的材料金额存在波动，其销售金额占采购金额的比例分别为 4.80%、14.09%、7.97%，并不具有稳定的对应比例关系，一旦市场价格因素或供需紧张关系缓解，向供应商销售材料的业务将会有所减少或停止，具有合理性。

综上所述，Buy&Sell 模式与向供应商销售材料业务在采购需求的提出方、经济动因及商业目的以及业务的连续稳定性上均存在明显差异。Buy&Sell 模式是基于销售业务而持续发生的采购业务，而向供应商销售材料除附带了公司对稳定供应链交付能力的目的外，其与一般的材料贸易并无实质性区别。

(二) Buy&Sell 模式下，发行人采购、销售业务与一般购销业务在合同订立、履约义务、存货保管、发货物流、货款支付方式上存在的异同；通过对客户的采购收入占比定义 Buy&Sell 模式是否符合行业惯例；是否存在客户指定供应商的情形，如存在，请说明具体情况，是否符合行业惯例。

1. Buy&Sell 模式下与一般购销业务在合同订立、履约义务、存货保管、发货物流、货款支付方式上存在的异同

(1) Buy&Sell 销售模式与一般销售模式的比较

1) 合同订立

Buy&Sell 销售模式与一般销售模式多数采用客户的采购合同文本，对销售订单形式、价格、运输及交付方式、整机验收、收款方式、保密条款、赔偿、争



议解决方式等进行了约定。两种方式下的合同订立无明显不同。

2) 履约义务

Buy&Sell 销售模式与一般销售模式在整机销售合同中，一般均约定按照合同或者订单的贸易方式交付整机视作完成履约义务。两种方式下的履约义务无明显不同。

3) 存货保管

Buy&Sell 销售模式与一般销售模式在整机销售合同中，根据合同条款分析一般将交付时点作为划分公司与供应商存货管理职责的分界点。两种方式下的存货保管义务无明显不同。

4) 发货物流

Buy&Sell 销售模式与一般销售模式在整机销售合同中，一般根据双方约定的贸易方式分别承担交付前和交付后的物流成本。两种方式下的发货物流无明显不同。

5) 货款支付

Buy&Sell 销售模式与一般销售模式在整机销售合同中，一般根据约定账期主要以电汇形式支付货款。

有少量 Buy&Sell 销售合同约定经双方同意可以选择应收应付款轧抵的方式进行结算。

(2) Buy&Sell 采购模式与一般采购模式的比较

1) 合同订立

Buy&Sell 采购模式与一般采购模式，对采购订单形式、价格、运输及交付方式、材料验收、收款方式、保密条款、赔偿、争议解决方式等进行了约定。

Buy&Sell 采购模式下合同订立一般采用客户提供材料销售协议，而一般采购模式下合同订立采用的是公司拟定的材料采购协议。此外 Buy&Sell 采购模式下客户为保障自身产品的及时交付在合同文本中对物料使用授权作出了约定。

2) 履约义务

Buy&Sell 采购模式与一般采购模式在物料采购合同中，一般均约定按照合同或者订单的贸易方式交付物料视作完成履约义务。两种方式下的履约义务无明显不同。



3) 存货保管

Buy&Sell 采购模式与一般采购模式在物料采购合同中，根据合同条款分析一般将交付时点作为划分公司与供应商存货管理职责的分界点。两种方式下的存货保管义务无明显不同。

4) 发货物流

Buy&Sell 采购模式与一般采购模式在物料采购合同中，一般根据双方约定的贸易方式分别承担交付前和交付后的物流成本。两种方式下的发货物流无明显不同。

5) 货款支付

Buy&Sell 采购模式与一般采购模式在材料采购合同中，一般根据约定账期主要以电汇形式支付货款。

综上所述，Buy&Sell 模式下与一般购销业务在合同订立、履约义务、存货保管、发货物流、货款支付方式上不存在较大的差异，仅在采购物料的使用授权和部分结算方式中存在差异。

2. 通过对客户的采购收入占比定义 Buy&Sell 模式是否符合行业惯例；

公司并未通过对客户的采购收入占比定义 Buy&Sell 模式，仅通过 Buy&Sell 采购总额占 Buy&Sell 收入总额 35%以上的指标来定义主要 Buy&Sell 客户，公司选择 35%该范围指标主要系综合考虑选取后的金额占比情况、对应范围内客户的质量管理、内部控制以及业务合作的充分性、连续性和代表性等因素，基于重要性原则选择确定。

公司对 Buy&Sell 模式的定义为“公司向客户下单采购并付款模式，即在形式上体现为由华勤技术向客户下单采购部分零部件并付款，生产完毕后再将产成品销售给客户的商业模式”，上述定义方式与可比公司定义保持一致，符合行业惯例。

经公开资料检索，A 股资本市场相关公司或拟上市公司对 Buy&Sell 模式定义与公司不存在显著差异，具体情况如下：



序号	上市公司/拟上市公司	Buy&Sell 模式具体定义
1	工业富联 (601138.SH)	“Buy and Sell 模式指客户向原材料供应商购买原材料后，再将原材料转卖给发行人，由原材料供应商根据客户的订单要求直接将原材料配送至发行人的采购模式。Buy and Sell 模式是国际知名大型品牌厂商目前普遍采用的采购模式。”
2	闻泰科技 (600745.SH)	“在 ODM 业务模式下，闻泰通讯与联想客户在业务结算模式上采取 buy-sell 模式，即闻泰通讯需向联想采购手机制造中的主要原材料，再将整机回售联想，该业务模式下，收入中包含了客供原材料。”
3	蓝思科技 (300433.SZ)	“公司个别客户基于其产品所用原材料的保密性、专用性和供应及时性的考虑，将其大部分订单产品所用的玻璃基板的采购采用 Buy and Sell 模式。由发行人向客户下订单后客户再向最终供应商下达采购订单，最终供应商根据客户的订单要求直接将采购的物料发货至公司。”
4	立讯精密 (002475.SZ)	“Buy&sell 模式在电子信息产业中较为普遍，指客户向原材料供应商购买原材料后，再将原材料转卖给发行人，由材料供应商根据客户的订单要求直接将原材料配送至发行人，发行人将加工后的产品销售往客户的 商业 模式。Buy&Sell 模式是国际知名大型品牌厂商目前普遍采用的采购模式。”
5	龙旗科技 (申报中)	“公司的业务订单在 Buy & Sell 模式下，存在向客户采购的情形，即品牌商客户先行向供应商采购相关物料，并完成质量检测入库，随后由发行人向品牌商客户以约定价格采购该部分物料用于品牌商客户产品生产。”
	发行人	公司向客户下单采购并付款模式，即在形式上体现为由华勤技术向客户下单采购部分零部件并付款，生产完毕后再将产成品销售给客户的商业模式

资料来源：①工业富联首次公开发行股票招股说明书、②中茵股份重大资产置换与资产购买暨关联交易报告书（草案）（“中茵股份”为闻泰科技原证券简称）、③蓝思科技向特定对象发行股票并在创业板上市募集说明书（注册稿）、④立讯精密非公开发行股票申请文件反馈意见的回复、⑤龙旗科技首次公开发行股票并在主板上市招股说明书

3. 是否存在客户指定供应商的情形，如存在，请说明具体情况，是否符合行业惯例

客户指定供应商模式系公司原材料自采模式中的一种，该模式下由客户指定供应商，由发行人根据自身的采购制度和流程，直接向供应商下单并进行采购付款，采用指定供应商模式与公司展开合作的客户主要包括三星、中邮通讯、亚马逊等。

相较于 Buy&Sell 模式，客户选择该模式与公司进行合作同样基于品控和成本可控角度考虑，但客户不会对这些物料进行集中采购和仓储管理，一般委托原材料厂家和材料贸易商代为管理并与公司进行物流发货和结算。该模式符合行业惯例。

发行人下游客户主要为大型知名企业，出于客户质量管控和成本管控的考虑，对原材料的供应商普遍采用合格供应商资格认证的方式进行管理和确认，对部分原材料采取指定供应商模式进行管理的情形为行业内普遍情况。经公开资料检索，发行人同行业可比公司同样存在客户指定供应商采购的情况如下：



序号	上市公司/ 拟上市公司	客户指定供应商描述
1	工业富联 (601138.SH)	“部分品牌客户根据不同产品需求，会指定产品原材料的供应商，指定供应商同时需要通过发行人的合格供应商认证。发行人直接向上述经认证的客户指定供应商下单采购，并将采购原材料用于品牌客户的相关产品的生产制造。”
2	歌尔股份 (002241.SZ)	“公司部分原材料从客户指定供应商处采购。”
3	立讯精密 (002475.SZ)	“随着公司与下游客户合作的日渐紧密，为保持产品品质，部分客户会一起参与制定供应商的选取或直接指定供应商。”

资料来源：①工业富联首次公开发行股票招股说明书、②歌尔股份公开发行可转换公司债券募集说明书、③立讯精密公开发行可转换公司债券信用评级报告

（三）报告期内发行人 Buy&Sell 模式下采购材料是否全部用于生产加工并对采购客户的销售，是否存在其他产成品采购、材料贸易转售等情形

公司 Buy&Sell 模式下采购材料一般均用于产品生产并销售给客户，不存在其他产成品采购，和大量的贸易转售。公司虽有权按照自身意愿使用或处置 Buy&Sell 相关原材料，但是公司一般不会超过实际生产订单量进行采购，采购 Buy&Sell 相关原材料的目的也仅限于产品生产，主要系根据公司的内部控制制度，采购 Buy&Sell 物料时必须根据客户订单进行分析，从而确定采购数量及采购频率。因此公司采购 Buy&Sell 物料时，其经济目的是将该些物料通过生产形成最终交付的产品以获取报酬，而不是通过材料销售赚取差价。

即使对于产品生产完成后少量超额采购（超采）部分的物料，除了出于经济考虑选择由客户按原价回购外，公司亦会选择对公司较为有利的处理方式，如形成库存等待下一批订单生产时使用、研发领用等，剩余的材料一般因此较少出现折价出售的处理方式。

综上，公司采购 Buy&Sell 相关原材料用于生产产品是最佳的经济处理方式，公司可获取最大利益，因此物料一般不会超过实际生产订单量进行采购，除了生产使用之外的其他使用或处置 Buy&Sell 物料的情形较少，系公司所处行业对 Buy&Sell 物料的常规处理方式。

（四）结合与主要客户的合同约定，梳理 Buy&Sell 模式下发行人产品定价的主要依据，是否与原材料采购构成“一揽子”业务行为；市场原材料价格上涨情况下，发行人是否有能力调高对 Buy&Sell 客户产品售价以及判断依据。

1. 结合与主要客户的合同约定，梳理 Buy&Sell 模式下发行人产品定价的主要依据，是否与原材料采购构成“一揽子”业务行为



(1) Buy&Sell 模式下发行人产品定价的主要依据

Buy&Sell 模式销售合同定价均以整机价格作为定价依据，主要 Buy&Sell 客户相关的商务合同约定及公司实务情况如下：

客户	合同约定的销售定价形式	分析说明
联想	9.1 公司将以书面形式向摩托罗拉提出产品价格。公司的报价将规定以下要素，产品价格将不超过这些要素的总和： 9.1.1 物料清单成本。 9.1.2 制造增加值。(来源：SYSTEM PURCHASE AGREEMENT (MOTO)) 9.1 公司将以书面形式向联想提出产品价格。公司的报价将规定以下要素，产品价格将不超过这些要素的总和： 9.1.1 物料清单成本。 9.1.2 制造增加值。 9.1.3 强制降低成本。(来源：SYSTEM PURCHASE AGREEMENT (Lenovo))	报价为整机的整体报价，但需要列明相关细目，包括物料成本报价、制造成本报价及折扣。
宏碁	3.1 报价。公司向宏碁提供的报价应指定交货港、产品名称、单价、付款条件以及宏碁要求的任何其他内容。(来源：Master Purchase Agmt)	条款中所指的单价是指整机的定价，并需要根据客户的需求提供交货地、付款条件等要素。
华硕	报价采月报，每月报价时程依华硕下单与抛单间排定，公司应依照华硕提供时间表准时执行完毕 华硕、华硕关联企业或华硕指定维修窗口得依下列公式计算之价格向公司购买产品【产品购买价格=物料清单费用 (BMC) + 生产加工费用 (MVA)】(来源：工作说明书附录五 1.1、1.3)	报价系整机报价，但需要列明材料价格与制造价格。
小米	1.2 “价格”系指小米付款前双方协商同意之最新有效价格。除另有约定外，价格包含政府税费、运费、保险费、包装费等所有产销费用。(来源：采购合约)	报价系所有产销费用即整机产品报价，且需要考虑各项费用在报价中的影响因素。
HMD (诺基亚)	1、产品价格 全价 (“X”代表 HMD 给供应商的发票中 HMD 采购的组件的价格) (来源：Product Agreement 附件 3) 14.6 根据产品协议，HMD 应支付给供应商的所有金额为总额，该总额已包括适用法律要求供应商包括的所有增值税、使用税、销售税或其他类似税。(来源：Orginal Design and Manufacturing Frame Agreement 14.6)	报价系“全价”即整机的整体价格，且需要考虑税费等影响因素即含税价。
索尼	5.5.2 包括与规格书、工艺说明、预期物料清单 (BOM) 成本削减、供应链搭建、RTL 预测及数量假设以及产能指标相关的信息。公司应提供一份包含价格及产品生命周期定价的报价单。 5.5.3 除非另有约定，否则每一产品或商业型号的总价格应为统包价格。(来源：PRODUCT DEVELOPMENT AND SUPPLY AGREEMEN AGREEMENT)	报价为“统包价格”即整机产品价格，但须列明材料 BOM 清单。
富士通	8.1 销售定价形式：价格为净价，不含增值税，但包含适合商定运输方式的适当包装费用。 (来源：Gobal Procurement Agreement)	报价系不含税整机报价，不包含税金但包含运输包装费。

Buy&Sell 模式销售合同定价均以整机价格作为定价依据，主要采用成本加成的方式进行定价，基本定价公式为：售价=原材料成本+加工成本+制造费用+一定的利润，上述原材料成本既包括自供料材料成本也包括 Buy&Sell 物料成本。根据销售定价形式的合同条款，虽然部分客户要求公司按照“物料+制造费用”的形式进行报价，但无论报价形式上是否分开，公司对该些产品的定价是基于“销售整机”综合考虑的，报价方式仅为商务谈判中的一种价格形式。



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

综上所述，公司在 Buy&Sell 模式下具备对最终产品完整的销售定价权。

(2) 是否与原材料采购构成“一揽子”业务行为

根据企业会计准则，当符合下列一种或多种情况，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：①这些交易是同时或者在考虑了彼此影响的情况下订立的；②这些交易整体才能达成一项完整的商业结果；③一项交易的发生取决于其他至少一项交易的发生；④一项交易单独考虑时是不经济的，但是和其他交易一并考虑时是经济的。基于上述规定，对公司 Buy&Sell 模式的购销业务分析如下：

1) Buy&Sell 模式下的购销合同均为分别签订

公司与客户签订的销售协议一般包含两项履约义务，即整机设计和整机销售，一般在即将完成整机设计阶段会就 Buy&Sell 采购料进行商讨，完成整机设计进入样机试制阶段才会就最终的 Buy&Sell 采购进行签订，因此 Buy&Sell 模式下的购销合同均为分别签订。

2) Buy&Sell 模式下的销售业务可独立形成完整的商业结果不取决于 Buy&Sell 采购业务的发生

公司 Buy&Sell 模式下原材料的性质绝大多数并非为客户的产品所特有，公司可以从公开市场进行采购，只需客户提供相关的知识产权、商标外观授权即可满足生产和交付需求。向客户进行 Buy&Sell 采购，一般是客户出于品控和成本控制的角度主动与公司就材料供应进行商谈的合作模式，并非销售业务成立的必要条件。

3) Buy&Sell 模式下的购销业务均是公允的

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



项目开始前公司会与客户商讨 Buy&Sell 物料价格，尽力控制采购价格，以实现公司对于该产品的利润预期。因此无论是 Buy&Sell 的销售价格还是采购价格均经过双方谈判而达成，符合双方对于业务价值的预期。

综上所述，公司与客户的原材料采购，不构成一揽子交易。

2. 市场原材料价格上涨情况下，发行人是否有能力调高对 Buy&Sell 客户产品售价以及判断依据。

在 Buy&Sell 模式下，相关的采购价格遵循市场规律进行波动，客户会定期对 Buy&Sell 物料品类及价格与公司进行商讨，并根据商讨结果对 Buy&Sell 物料价格进行调整。与一般的对外采购一样，公司对已购入的 Buy&Sell 物料，承担价格风险，享受和承担因价格变动导致的收益和损失，同时会因 Buy&Sell 物料价格的波动调整定价，从前表“主要 Buy&Sell 客户相关的商务合同约定及公司实务情况”中可知，整机报价包含了相关物料价格明细，因此 Buy&Sell 物料的价格调整和其他自采物料一样将对后续交付的整机价格产生影响。实务中，由于双方均可以明确得知通过商讨所形成 Buy&Sell 物料价格的变化情况，因此在对整机价格的谈判中双方会充分考虑对方因 Buy&Sell 物价格变动而对整机售价进行重新议定的要求。

综上所述，在市场原材料价格上涨情况下，发行人能够基于自身利益情况，调整对 Buy&Sell 客户产品售价。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、获得公司分对手方、分产品的收入及采购明细表，核查报告期内存在其他既是供应商又是客户的具体情形及合理性；

2、获取与公司存在其他既是供应商又是客户情形的相关的合同及订单，并对其进行大额交易抽凭，核查订单、出库单、签收单、银行回单等，了解交易合理性和真实性，了解合同约定的信用账期；

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

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



等内容；

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

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

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、除 Buy&Sell 模式外，发行人报告期内存在其他既是供应商又是客户的具体情形，上述情形与 Buy&Sell 模式具有较为明确的区分方式；

2、Buy&Sell 模式下，发行人采购、销售业务与一般购销业务在合同订立、履约义务、存货保管、发货物流、货款支付方式上不存在较大的差异，仅在采购物料的使用授权和部分结算方式中存在差异；

3、发行人采购的 Buy&Sell 物料一般不会超过实际生产订单量进行采购，除了生产使用之外的其他使用或处置 Buy&Sell 物料的情形较少；

4、发行人 Buy&Sell 模式下具备对最终产品完整的销售定价权，与原材料采购不构成“一揽子”业务行为，发行人能够基于自身利益情况，调整对 Buy&Sell 客户产品售价。



8. 关于政府补助与南昌高新技术产业开发区管理委员会

根据申报及回复材料，（1）报告期内，公司收到政府补助 12,651.99 万元、37,992.29 万元、66,100.09 万元，其中，项目合作协议书（南昌高新技术产业开发区管理委员会）递延收益摊销入其他收益项目金额为 84.85 万元、1,152.09 万元、2,136.76 万元，直接计入其它收益的补助金额为 2,468.00 万元、21,523.41 万元、48,468.71 万元；（2）公司参股南昌高新技术产业开发区管理委员会实际控制的南昌鹏申置业有限公司；（3）南昌鹏申置业有限公司承建并持有（发行人）南昌制造基地的相关厂房，2019 年至 2020 年无偿提供给公司使用，2021 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日为免租期；（4）2021 年度，公司发生对南昌鹏申置业有限公司的租赁费用为 2,080.05 万元；2022 年，公司新增租赁一处厂房配套房屋，共发生租赁及管理费用 2,122.50 万元；（5）此外，发行人募投项目“南昌笔电智能生产线改扩建项目”实施地点位于南昌华勤自南昌鹏申置业有限公司租赁的用地上。请发行人说明：（1）报告期内金额较大的政府补助项目在政府文件中是否明确补助对象，相关政府补助分类是否符合《企业会计准则》的规定；（2）项目合作协议书（南昌高新技术产业开发区管理委员会）签约方、有效期、主要条款、补助总金额等明细情况，该项补助的持续性；区分与收益相关和与资产相关分析说明政府补助对发行人未来期间的影响；各期确认经常性损益、非经常性损益情况及依据；（3）按照时间顺序，列示与南昌高新技术产业开发区管理委员会及其控制企业的各项合作及资金业务往来情况，是否与协议书约定一致，是否存在其他利益安排；（4）发行人 2021 年及 2022 年对南昌鹏申置业有限公司支付租赁费用，是否符合前期双方签署的免租协议相关约定；租赁厂房的实际用途，结合房屋周边可比地块租金水平，说明对上述租赁费用的定价是否公允，会计处理是否符合《企业会计准则》规定；租赁厂房或土地事项的后续安排。请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）报告期内金额较大的政府补助项目在政府文件中是否明确补助对象，相关政府补助分类是否符合《企业会计准则》的规定



1. 报告期内金额较大的政府补助项目在文件中有明确补助对象，相关政府补助分类符合《企业会计准则》的规定

报告期内，发行人收到的政府补助金额情况如下：

单位：万元

政府补助报表项目	计算口径	2022 年度	2021 年度	2020 年度
递延收益				
其中：本期增加	A	4,720.54	11,881.48	3,970.39
递延收益摊销入其他收益		5,029.30	3,198.46	1,206.51
其他收益		66,100.09	37,992.29	12,651.99
其中：递延收益摊销入其他收益		5,029.30	3,198.46	1,206.51
直接计入其它收益	B	61,070.79	34,793.83	11,445.49
财务费用（冲减利息支出）	C	1,423.00	4,217.52	6,797.23
收到的政府补助金额合计	D=A+B+C	67,214.33	50,892.83	22,213.11

由上表，报告期内，发行人收到的政府补助金额分别为 22,213.11 万元、50,892.83 万元、67,214.33 万元，合计为 140,320.27 万元，系发行人实际收到的政府补助金额，会计上体现为递延收益本期增加金额、直接计入其它收益金额及冲减利息支出等金额的合计数，发行人根据政府补助性质是否与资产/收益相关，分别入账递延收益本期增加、直接计入其他收益或直接冲减利息支出等。报告期内，发行人于利润表确认的其他收益金额分别为 12,651.99 万元、37,992.29 万元、66,100.09 万元，系当年及之前年度递延收益摊销入其他收益金额与当年直接计入其它收益金额之和，与审计报告数据保持一致。



其中单项金额超过500万元的政府补助项目合计金额124,809.25万元，占报告期内政府补助总金额的88.95%，金额较大的政府补助项目具体情况如下表所示：

补助项目	与资产/ 收益相关	2022年度	2021年度	2020年度	是否明确 补助对象	补助对象及相关文件描述、政府补助分类判断
项目合作协议书（南昌高新技术产业开发区管理委员会）	与资产/ 收益相关	52,398.71	36,102.93	10,868.23	是	具体补助政策和补助对象情况详见本审核问询函回复之“8.关于政府补助与南昌高新技术产业开发区管理委员会”之“（二）、项目合作协议书（南昌高新技术产业开发区管理委员会）签约方、有效期、主要条款、补助总金额等明细情况”；根据补助政策，发行人将核心设备补贴确认为与资产相关的政府补助，其他补贴确认为与收益相关的政府补助
浦东新区财政扶持资格通知书/浦财扶张[2022]第00041号	与收益相关	1,433.00			是	根据《浦东新区财政扶持资格通知书》，华勤技术符合浦东新区“十三五”期间促进总部经济发展财政扶持政策，已获得浦东新区财政扶持资格。华勤技术依据该通知申请1,433万元政府补助并取得收款；该补贴用于补偿已经发生的相关成本费用或损失，发行人将其确认为与收益相关的政府补助
人力资源社会保障部 财政部 国家发展和改革委员会 工业和信息化部 工业和信息化部关于失业保险支持企业稳定就业岗位有关问题的通知/人社部发[2014]176号	与收益相关	1,339.97	382.02	1,197.73	是	根据《人力资源社会保障部 财政部 国家发展改革委 工业和信息化部关于失业保险支持企业稳定就业岗位的通知》，该补助政策系全国普惠性补助政策。报告期内东莞华贝、上海摩软等集团内17家公司申请稳岗补贴并取得收款；该补贴用于补偿已经发生的相关成本费用或损失，发行人将其确认为与收益相关的政府补助
关于下达拨付2022年省级促进经济高质量发展专项资金技术改造资金的通知/东工信函（2022）31号	与资产相关	1,334.99			是	根据《2022年省级促进经济高质量发展专项资金技术改造资金项目明细表》序号156，补助单位为东莞华贝，补助项目名称为“智能移动端PCBA生产线建设项目”，补助支持额度为1,334.99万元。东莞华贝依据该通知申请补助资金1,334.99万元并取得收款；该补贴用于补偿购买固定资产支出，发行人将其确认为与资产相关的政府补助
关于做好2023年促进经济高质量发展专项资金（促进外贸发展方向）进口贴息、开拓国际市场和促进投保出口信用保险项目入库工作的通知	与收益相关	630.37			是	根据《关于做好2023年促进经济高质量发展专项资金（促进外贸发展方向）进口贴息、开拓国际市场和促进投保出口信用保险项目入库工作的通知》，明确对进出口贸易公司（包括进出口贸易促进创新示范区（培育区）内企业）以一般贸易方式进口的产品金额给予进口贴息支持。东莞华贝依据该通知申请补助资金630.37万元并取得收款；该补贴用于补偿已经发生的相关成本费用或损失，发行人将其确认为与收益相关的政府补助

单位：万元



补助项目	与资产/收益相关	2022年度	2021年度	2020年度	是否明确补助对象	补助对象及相关文件描述、政府补助分类判断
东莞市工业和信息化局关于印发《东莞市“3+1”产业集群试点培育专项资金管理办法》的通知(东工信〔2020〕293号)	与收益相关	622.23			是	根据《东莞市工业和信息化局关于印发《东莞市“3+1”产业集群试点培育专项资金管理办法》的通知》序号6, 补助单位为广东虹勤, 补助总额为616.55万元; 序号164, 补助单位为东莞和勤, 补助总额5.68万元; 东莞和勤和广东虹勤依据该通知申请补助资金622.23万元并取得收款; 该补贴用于补偿已经发生的相关成本费用或损失, 发行人将其确认为与收益相关的政府补助
人力资源社会保障部 国家发展改革委 财政部 税务总局印发《关于扩大阶段性缓缴社会保险费政策实施范围等问题的通知》(人社部发〔2022〕31号)	与收益相关	613.96			是	根据《人力资源社会保障部 国家发展改革委 财政部 税务总局印发《关于扩大阶段性缓缴社会保险费政策实施范围等问题的通知》, 东莞华贝、广东虹勤等集团内7家公司所处行业符合该通知中的补助行业范畴。2022年东莞华贝、广东虹勤等集团内7家公司依据该通知申请补助资金613.96万元并取得收款; 该补贴用于补偿已经发生的相关成本费用或损失, 发行人将其确认为与收益相关的政府补助
关于实施支持和促进重点群体创业就业有关税收政策具体操作问题的公告(国家税务总局公告2019年第10号)	与收益相关	568.65	148.30		是	根据《关于实施支持和促进重点群体创业就业有关税收政策具体操作问题的公告(国家税务总局公告2019年第10号)》, 该公告补助对象为招聘重点群体就业的企业。报告期内, 东莞华贝等集团内5家公司招聘重点群体就业, 依据该公告申请政府补助148.30万元、568.65万元并取得收款; 该补贴用于补偿已经发生的相关成本费用或损失, 发行人将其确认为与收益相关的政府补助
浦东新区人民政府关于印发《浦东新区“十四五”期间财政扶持经济发展的意见》的通知(浦府规〔2021〕7号)	与收益相关	546.70			是	根据《浦东新区人民政府关于印发《浦东新区“十四五”期间财政扶持经济发展的意见》的通知》, 上海创功、上海摩勤和上海勤宽符合文件规定的扶持重点企业。上海创功、上海摩勤和上海勤宽依据该通知申请546.70万元补助资金并取得收款; 该补贴用于补偿已经发生的相关成本费用或损失, 发行人将其确认为与收益相关的政府补助
关于印发《南昌市<关于大力促进实体经济发展的若干政策>实施细则》的通知(洪府发〔2016〕113号)	与收益相关	510.00	289.84	567.57	是	《根据关于印发《南昌市<关于大力促进实体经济发展的若干政策>实施细则》的通知》, 依据2018、2019年和2020年“120条”涉工条款兑现审定名单, 南昌华勤和南昌勤胜在奖补名单内。南昌华勤和南昌勤胜依据奖补名单中补助金额申请补助资金并取得收款567.57万元、289.84万元、510万元; 该补贴用于补偿已经发生的相关成本费用或损失, 发行人将其确认为与收益相关的政府补助



补助项目	与资产/收益相关	2022年度	2021年度	2020年度	是否明确补助对象	补助对象及相关文件描述、政府补助分类判断
《广东省工业和信息厅关于下达2021年促进经济高质量发展专项资金(工业转型升级-战略性新兴产业集群产业链支撑)安排计划的通知》及平台项目合同书,明确补助项目名称为智能终端工业设计公共创新平台,项目单位为广东工研院。广东工研院依据项目合同书和该通知申请补助资金539.67万元、474.66万元并取得收款;该补贴用于补偿购买固定资产投资支出,发行人将其确认为与资产相关的政府补助	与资产相关	474.66	539.67		是	根据《广东省工业和信息厅关于下达2021年促进经济高质量发展专项资金(工业转型升级-战略性新兴产业集群产业链支撑)安排计划的通知》及平台项目合同书,明确补助项目名称为智能终端工业设计公共创新平台,项目单位为广东工研院。广东工研院依据项目合同书和该通知申请补助资金539.67万元、474.66万元并取得收款;该补贴用于补偿购买固定资产投资支出,发行人将其确认为与资产相关的政府补助
合作框架协议(无锡国家高新技术产业开发区管理委员会)	与资产/收益相关	380.35		647.36	是	根据项目合作协议书(无锡高新技术产业开发区管理委员会)中明确投资项目名称系华勤通讯长三角研发中心项目,投资规模为7亿元人民币,并规定项目享受国家、省、市高新技术产业优惠的产业扶持政策包含房租补贴、产业基金补贴、财税补贴、人才补贴、贷款贴息、及固定资产投资贴息等。无锡瑞勤依据该合作协议书申请补助资金647.36万元、380.35万元并取得收款;该补贴中用于补偿购买固定资产投资支出的部分,发行人将其确认为与资产相关的政府补助,其他部分确认为与收益相关的政府补助
《浦东新区“十三五”期间促进总部经济发展财政扶持办法》规定企业对浦东的“贡献程度”或“增量贡献”给予一定年限的“一定奖励,华勤技术属于总部企业符合补助对象要求。华勤技术依据该办法申请3,140万补助资金并取得收款;该补贴用于补偿已经发生的相关成本费用或损失,发行人将其确认为与收益相关的政府补助	与收益相关		3,140.00		是	根据《浦东新区“十三五”期间促进总部经济发展财政扶持办法》规定企业对浦东的“贡献程度”或“增量贡献”给予一定年限的“一定奖励,华勤技术属于总部企业符合补助对象要求。华勤技术依据该办法申请3,140万补助资金并取得收款;该补贴用于补偿已经发生的相关成本费用或损失,发行人将其确认为与收益相关的政府补助
15部门印发《关于推动先进制造业和现代服务业深度融合发展的实施意见》发改产业(2019)1762号	与收益相关		2,506.00		是	补助对象为南昌华勤,根据《15部门印发《关于推动先进制造业和现代服务业深度融合发展的实施意见》,南昌华勤符合江西省支持先进制造业与现代服务业企业范畴。南昌华勤依据该意见申请2,506万元补助资金并取得收款;该补贴用于补偿已经发生的相关成本费用或损失,发行人将其确认为与收益相关的政府补助
东莞市商务局2020年5-7月外贸稳增长专项资金/东莞市长专项资金/东经指(2020)5号	与收益相关		809.96		是	根据《东莞市商务局2020年5-7月外贸稳增长专项资金》约谈纪要明确2020年生产型外贸企业稳增长工作要求及具体奖励标准,东莞华贝符合约谈纪要奖励企业范畴。东莞华贝依据该意见申请809.96万元补助资金并取得收款;该补贴用于补偿已经发生的相关成本费用或损失,发行人将其确认为与收益相关的政府补助
关于请提交申报2020年总部企业奖励材料的通知/[2021年]362号	与收益相关		760.75		是	根据《关于认定东莞市总部企业的通知》,明确广东虹勤被认定为总部经济企业,根据《关于请提交申报2020年总部企业奖





补助项目	与资产/收益相关	2022年度	2021年度	2020年度	是否明确补助对象	补助对象及相关文件描述、政府补助分类判断
	与资产/收益相关					励材料的通知》，广东虹勤申请760.75万元补助资金并取得收款；该补贴用于补偿已经发生的相关成本费用或损失，发行人将其确认为与收益相关的政府补助
关于兑现《南昌市有效应对疫情加快推进项目建设的若干政策措施（暂行）》有关政策的通知，南昌华勤属于该通知补助对象中的2020年度南昌市规模以上工业企业范畴。南昌华勤依据该通知申请500万元补助资金并取得收款；该补贴用于补偿已经发生的相关成本费用或损失，发行人将其确认为与收益相关的政府补助	与收益相关		500.00	-	是	根据《关于兑现〈南昌市有效应对疫情加快推进项目建设的若干政策措施（暂行）〉有关政策的通知》，南昌华勤属于该通知补助对象中的2020年度南昌市规模以上工业企业范畴。南昌华勤依据该通知申请500万元补助资金并取得收款；该补贴用于补偿已经发生的相关成本费用或损失，发行人将其确认为与收益相关的政府补助
关于印发《南昌高新区降低企业用工成本若干政策（试行）申报实施细则》的通知，南昌华勤、南昌勤胜属于该通知补助对象中的新投产（扩产）重点工业企业就业服务企业范畴。南昌华勤、南昌勤胜依据该通知申请就业服务补贴并分别于2020及2021年度取得1,079.47万元、7.95万元收款；该补贴用于补偿已经发生的相关成本费用或损失，发行人将其确认为与收益相关的政府补助	与收益相关		7.95	1,079.47	是	根据《关于印发〈南昌高新区降低企业用工成本若干政策（试行）申报实施细则〉的通知》，南昌华勤、南昌勤胜属于该通知补助对象中的新投产（扩产）重点工业企业就业服务企业范畴。南昌华勤、南昌勤胜依据该通知申请就业服务补贴并分别于2020及2021年度取得1,079.47万元、7.95万元收款；该补贴用于补偿已经发生的相关成本费用或损失，发行人将其确认为与收益相关的政府补助
关于印发《东莞市工业和信息化局保企业、促复苏、稳增长政策资金管理暂行办法》的通知，东莞华贝属于该通知补助对象中的生产型外贸企业范畴。东莞华贝依据该通知申请补助资金并分别于2020及2021年度取得1,284.4万元、6.5万元收款；该补贴用于补偿已经发生的相关成本费用或损失，发行人将其确认为与收益相关的政府补助	与收益相关		6.50	1,284.40	是	根据《关于印发〈东莞市工业和信息化局保企业、促复苏、稳增长政策资金管理暂行办法〉的通知》，东莞华贝属于该通知补助对象中的生产型外贸企业范畴。东莞华贝依据该通知申请补助资金并分别于2020及2021年度取得1,284.4万元、6.5万元收款；该补贴用于补偿已经发生的相关成本费用或损失，发行人将其确认为与收益相关的政府补助
浦东新区人民政府关于印发上海市张江科学城专项发展资金管理暂行办法的通知》中的政策8：张江科学城企业服务业线上平台--支持企业研发创新奖励1000万，政策18：张江科学城企业服务业线上平台--股权投资支持奖励400万，华勤技术属于上述政策补助对象范畴。华勤技术依据该通知申请1400万元补助资金并取得收款；该补贴用于补偿已经发生的相关成本费用或损失，发行人将其确认为与收益相关的政府补助	与收益相关			1,400.00	是	根据《浦东新区人民政府关于印发上海市张江科学城专项发展资金管理暂行办法的通知》中的政策8：张江科学城企业服务业线上平台--支持企业研发创新奖励1000万，政策18：张江科学城企业服务业线上平台--股权投资支持奖励400万，华勤技术属于上述政策补助对象范畴。华勤技术依据该通知申请1400万元补助资金并取得收款；该补贴用于补偿已经发生的相关成本费用或损失，发行人将其确认为与收益相关的政府补助
关于组织申报2020年东莞市工业和信息化专项资金发展项目（软件企业上规模奖励领域）资金使用计划》中序号8，补助单位为广东虹勤，补助金额为600万元。广东虹勤依据该通知申请600万元补助资金并取得收款；该补贴用于补偿已经发生的相关成本费用或损失，发行人将其确认为与收益相关的政府补助	与收益相关			600.00	是	根据《2020年东莞市工业和信息化专项资金软件和信息服务业发展项目（软件企业上规模奖励领域）资金使用计划》中序号8，补助单位为广东虹勤，补助金额为600万元。广东虹勤依据该通知申请600万元补助资金并取得收款；该补贴用于补偿已经发生的相关成本费用或损失，发行人将其确认为与收益相关的政府补助

补助项目	与资产/收益相关	2022 年度	2021 年度	2020 年度	是否明确补助对象	补助对象及相关文件描述、政府补助分类判断
东莞市人民政府办公室关于印发<东莞市经济和信息化专项资金管理办法>及智能制造、服务型制造专项项目实施细则的通知/东府办[2017]158号	与资产/收益相关		50.00	505.00	是	根据《东莞市人民政府办公室关于印发<东莞市经济和信息化专项资金管理办法>及智能制造、服务型制造专项项目实施细则的通知》，根据《2018-2019 年度东莞市经济和信息化专项资金绿色制造专题清洁生产奖励项目资助明细表》中序号 130，补助内容为东莞华贝“清洁生产类别为标准类别”，补助金额为 5 万元。根据《2020 年东莞市工业和信息化专项资金工业互联网示范项目资助计划表》中序号 4，补助对象为东莞华贝，项目名称系“基于工业互联网的 3C 复杂产品智能制造新模式与示范”，项目补助资金 500 万元。根据《2020 年松山湖绿色制造专项资金拟资助名单》中序号 5，补助对象为东莞华贝，项目名称系“LED 照明、空压机系统优化和空压机余热回收利用节能低碳改造项目”，补助资金为 50 万元。东莞华贝依据上述文件申请补助资金 505 万元、50 万元并取得收款；该补助用于补偿购买固定资产支出的部分，发行人将其确认为与资产相关的政府补助，其他部分确认为与收益相关的政府补助。
广东省工业和信息化厅关于组织 2020 年省级促进经济高质量发展转向企业技术改造专项资金项目入选项目库的通知/便函[2019]873	与资产相关			562.00	是	根据《广东省工业和信息化厅关于组织 2020 年省级促进经济高质量发展转向企业技术改造专项资金项目入选项目库的通知》中序号 35，补助企业为东莞华贝，项目名称为服务器贴片生产技改，项目获得奖金金额为 562 万元。东莞华贝依据该通知申请 562 万补助资金并取得收款；该补助用于补偿购买固定资产支出，发行人将其确认为与资产相关的政府补助。
合计		60,853.59	45,243.91	18,711.75		

根据《企业会计准则第 16 号——政府补助》第四条规定：“政府补助分为与资产相关的政府补助和与收益相关的政府补助。与资产相关的政府补助，是指企业取得的、用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助。与收益相关的政府补助，是指除与资产相关的政府补助之外的政府补助。”

综上，报告期各期，发行人按照上述准则规定将政府补助分类为与收益相关的政府补助和与资产相关的政府补助，相关政府补助分类符合《企业会计准则》的规定。



(二) 项目合作协议书(南昌高新技术产业开发区管理委员会)签约方、有效期、主要条款、补助总金额等明细情况,该项补助的持续性;区分与收益相关和与资产相关分析说明政府补助对发行人未来期间的影响;各期确认经常性损益、非经常性损益情况及依据;

发行人与南昌高新技术产业开发区管理委员会(以下简称“南昌高新管委会”)就“华勤第二制造基地”项目(即南昌华勤项目)于2017年3月30日签订项目合作协议书,协议商定南昌高新管委会与发行人项目合作共建事宜,具体明细情况如下:

合同签约方	南昌高新管委会(甲方)、华勤通讯技术有限公司(乙方)
有效期	乙方承诺10年内不得单方面迁出高新区,否则视为违约,甲方有权追回已兑现奖励
主要条款	一、项目用地情况:工业用地约300亩,商业用地约100亩 二、合作模式:甲乙双方按照约1:1的方式出资成立华勤南昌项目公司(实际甲方出资占比49%,乙方出资占比51%),乙方享受固定投资回报并于后续年度逐渐退出 三、厂房代建:甲方委托下属平台公司代建华勤第二制造基地厂房及附属设施,以实际建造进行结算 四、政策支持 (1) 厂房及用地支持; (2) 产业支持:甲方协助乙方企业申报国家高新技术企业资格、为南昌项目公司提供多年的产业扶持奖励、提供上市补贴、重大产业化项目支持政策等; (3) 研发支持:乙方提出申请,甲方确认后发放; (4) 核心设备补贴支持:甲方为乙方购买生产专用设备有效发票额一定比例给予奖励; (5) 资金支持:提供融资担保及贷款贴息支持、融资租赁补贴; (6) 进出口及物流支持:对出货及原材料给予一定比例物流成本补贴、给予进口产品补贴、出口创汇奖励、出口退税周转金、出口保费补贴等; (7) 企业人才支持:给予科技人才补贴、个人所得税奖励、用工支持、人才公寓支持等; (8) 配套支持等

发行人基于项目合作协议书双方约定的政策支持情况及政府补助常规申报流程,于每年填报并申请符合条件的相关政府补助。一般发行人于下一年度提交上年全年补助申请文件,南昌高新管委会根据自身审批流程和资金情况陆续划转拨付补助资金,部分政府补助金额下放存在一定跨期滞后性。发行人基于《企业会计准则》相关要求,对当年度实际收到的财政拨付金额根据是否与资产/收益相关分别计入递延收益、其他收益、成本及费用抵减等财务报表科目。

报告期各期,发行人分别收到南昌项目合作协议书相关政府补助 10,868.23 万元、36,102.93 万元、52,398.71 万元,合计 99,369.87 万元,上述收到的金额由发行人根据政府补助性质是否与资产/收益相关分别入账不同会计科目,就会计科目上分别与当期递延收益增加、其他收益增加、成本及费用的抵减等具有一一匹配关系,补助金额按项目类型划分的明细具体如下:



单位：万元

补助项目类型	获取政府补助金额			与资产/收益相关	计入会计科目	经常性损益/非经常性损益分类情况
	2022年度	2021年度	2020年度			
进出口及物流支持	44,735.71	21,261.00	783.00	与收益相关	其他收益	非经常性损益
研发支持	3,000.00	-	1,500.00	与收益相关	其他收益	非经常性损益
核心设备补贴支持	2,507.00	10,362.00	1,603.00	与资产相关	递延收益	非经常性损益
财政贴息	1,423.00	4,217.52	4,312.18	与收益相关	财务费用	非经常性损益
产业支持	533.00	260.00	185.00	与收益相关	其他收益	非经常性损益
企业人才支持、配套支持	200.00	2.41	-	与收益相关	其他收益	非经常性损益
房租减免	-	-	2,485.05	与收益相关	主营业务成本/管理费用/销售费用/研发费用	非经常性损益
合计	52,398.71	36,102.93	10,868.23			

由上表，报告期各期，发行人收到项目合作协议书相关政府补助主要由进出口及物流支持、研发支持、核心设备补贴支持等构成，补助金额与其产品销售台数、进出口金额等生产经营财务数据情况具有匹配关系，具体计算依据及持续性情况如下：

1. 进出口及物流支持

报告期各期，发行人收到项目合作协议书中进出口及物流支持相关政府补助金额分别为 783.00 万元、21,261.00 万元、44,735.71 万元，合计 66,779.71 万元，与发行人 2019 至 2021 年度已申报已收到的进出口及物流支持补助金额一致，系报告期内收到项目合作协议书相关政府补助的主要构成部分。发行人基于各年度销售手机、平板、笔记本电脑等产品台数，以及产品整体进出口相关金额填写并申报相关政府补助，南昌高新管委会根据自身审批流程和资金情况陆续划转拨付补助资金，报告期内发行人享受的进出口及物流支持相关政府补助金额情况如下：

单位：万元

应享受的进出口及物流支持补助金额	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度	合计
预申报/已申报尚未收到	66,173.24	29,184.22	2,935.55	-	98,293.01
已申报已收到	-	30,190.27	34,545.44	2,044.00	66,779.71
其中：收到政府补助款项部分入账对应年度	-	于 2022 年度收到 30,190.27 万元，并确认 2022 年度其他收益	于 2021 年度收到 20,000.00 万元、于 2022 年度收到 14,545.44 万元，分别于上述年度确认其他收益	于 2020 年度收到 783.00 万元、于 2021 年度收到 1,261.00 万元，分别于上述年度确认其他收益	
合计	66,173.24	59,374.49	37,480.99	2,044.00	165,072.72



由上表，2019 年度至 2021 年度期间发行人应享受的已申报已收到进出口及物流支持补助金额合计 66,779.71 万元，收到金额在 2020 年度至 2022 年度之间，与发行人报告期合计收到并入账进出口及物流支持补助金额一致；2020 及 2021 年度发行人仍分别有 2,935.55 万元及 29,184.22 万元进出口及物流支持补助已申报尚未收到（未入账）。发行人应享受的进出口及物流支持补助金额随着发行人于南昌地区布局不断完善、投入不断增加以及产生的销售收入逐年增长，使得享受的补助金额有较大幅度提升。发行人报告期内合计应收进出口及物流支持金额与实际应享受的进出口及物流支持金额不存在明显差异。根据项目合作协议书及其补充签署的投资协议，公司可享受的物流成本补贴预计可至少持续至 2028 年，并将持续基于各年销售手机、平板、笔记本电脑等产品的台数按照对应每个补贴年度的每台补贴金额申报并获取政府补助；公司可享受的出口补贴无年限限制，并将持续基于各年出口创汇金额及按照对应的出口补贴标准申报并获取政府补助。随着公司南昌地区厂房建设落地及产能规划的不不断提升，对应产品销售及出口创汇金额预计可以得到持续增长，但基于项目合作协议书约定的单台产品补贴金额将会随着补贴年度的增加而有所下降，根据补贴基数及补贴依据相乘得出的补贴总金额可能具有不确定性，上述补贴时间具有可持续性。

2. 研发支持

报告期各期，发行人收到项目合作协议书中研发支持相关政府补助金额分别为 1,500.00 万元、0 万元、3,000.00 万元，报告期内发行人享受的研发支持相关政府补助金额情况如下：

单位：万元

应享受的研发支持补助金额	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度	合计
预申报/已申报尚未收到	1,500.00			-	1,500.00
已申报已收到	-	1,500.00	1,500.00	1,500.00	4,500.00
其中：收到政府补助款项部分入账对应年度	-	于 2022 年度收到 1,500.00 万元，并确认 2022 年度其他收益	于 2022 年度收到 1,500.00 万元，并确认 2022 年度其他收益	于 2020 年度收到 1,500.00 万元，并确认 2020 年度其他收益	
合计	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00

由上表，2019 年度至 2021 年度发行人每年申报 1,500.00 万元研发支持相关政府补助，南昌高新管委会根据自身审批流程和资金情况分别于 2020 年度及



2022 年度划转拨付 1,500.00 万元和 3,000.00 万元补助资金，与发行人入账金额保持一致。根据项目合作协议书相关约定，发行人基于南昌地区整体主营业务收入金额 0.6%的比例申请研发支持，政府补助总金额每年不超过 1,500.00 万元。基于其补贴依据的合理性测算情况如下：

单位：万元

项目	计算公式	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
发行人南昌地区公司主营业务收入金额	A	3,924,289.52	3,927,184.51	2,085,407.21	503,457.03
补贴标准（0.6%）	B	0.6%	0.6%	0.6%	0.6%
应收研发支持补贴金额：	C=MIN (A*B,1500)	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
实际研发支持金额：	D	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
差异	E=C-D	-	-	-	-

由上表，公司报告期内合计应收研发支持金额与实际应享受的研发支持金额不存在差异。根据项目合作协议书及其补充签署的投资协议，公司可享受的研发支持预计可至少持续至 2026 年，并将基于南昌地区公司主营业务收入金额按照对应的补贴标准申报并获取政府补助。随着公司南昌地区厂房建设落地及产能规划的不断提升，对应主营业务收入预计可以得到持续增长，预计研发支持政府补助补贴金额及时间具有可持续性。

综上，发行人收到的各类与项目合作协议书相关的政府补助具体金额与其产品销售台数、进出口金额等生产经营财务数据情况具有匹配关系，发行人报告期各期政府补助金额变动主要受南昌地区业务体量逐年提升及收到的政府补助跨期滞后性影响。报告期各期发行人收到的相关政府补助金额均系南昌高新技术产业开发区管理委员会等政府机构根据项目合作协议书具体条款进行对应拨发划转，随着公司在南昌不断加大制造投入及持续取得销售收入，相关政府补助在约定可受益期间内预计具有持续性，若未来政府补助的相关政策有所调整或公司无法满足特定补助项目的条件，公司将面临政府补助减少的风险，从而将会对公司未来经营业绩产生一定影响。

根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益（2008）》：“非经常性损益是指与公司正常经营业务无直接关系，以及虽与正常经营业务相关，但由于其性质特殊和偶发性，影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断的各项交易和事项产生的损益。……非经常性损益通常包



括以下项目：……（三）计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外；……”

报告期内，发行人收到的项目合作协议书相关政府补助多为专项补助资金且具有时效性，不属于按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助。因此，发行人将计入当期损益的政府补助全部认定为非经常性损益。



(三) 按照时间顺序, 列示与南昌高新技术产业开发区管理委员会及其控制企业的各项合作及资金业务往来情况, 是否与协议书约定一致, 是否存在其他利益安排;

发行人与南昌高新管委会及其控制企业的主要合作及资金业务往来情况如下:

单位: 万元

合作业务类型	合作开始时间	合作结束时间	签署的协议名称	协议主要内容	被合作方名称	资金往来情况				
						2022年度	2021年度	2020年度	2019及以前年度	资金流向
股权投资	2017年5月	2020年12月	《项目合作协议书》 《增资扩股协议》	南昌高新管委会委托南昌市工业控股下属国资创投公司对南昌华勤出资10亿元, 占股49%, 南昌高新管委会不参与公司经营管理	南昌高新管委会、南昌高新产业投资有限公司(以下简称“南昌高新投”)	流入				100,000.00
政府补助扶持	2017年5月	尚在进行	《项目合作协议书》	合同内容详见本审核问询函、“8. 关于政府补助与南昌高新技术产业开发区管理委员会”之“一、发行人说明”之“(二) 项目合作协议书(南昌高新技术产业开发区管理委员会) 签约方、有效期、主要条款、补助总金额等明细情况”	南昌高新管委会、南昌高新技术产业开发区企业网格化服务中心、南昌高新开发区创业服务中心	流入	52,398.71	36,102.93	10,868.23	13,515.00
人才公寓租赁及其他	2019年8月	尚在进行	《人才公寓租赁合同》《物业管理协议》等	主要包括人才公寓的租赁、公寓的物业管理、水电代付、垃圾清运等	南昌高投商业运营管理有限公司、南昌高新市政管护有限公司、南昌高新置业投资有限公司、南昌招商物业管理有限公司	流出	211.78	981.25	40.16	10.65
股权回购	2020年12月	尚在进行	《股权转让合同》	南昌高新产业投资有限公司将其持有的南昌华勤49%股权转让给华勤技术, 收购对价为南昌高新投对于南昌华勤的投资本金10亿元以及固定的投资回报(注)	南昌高新投	流出	15,000.00	50,000.00		
房屋租赁	2021年1月	2025年12月	《房屋租赁合同》	南昌鹏申置业有限公司将其位于天祥大道2999号的华勤南昌制造中心园区租赁给南昌华勤使用, 租赁期2021年1月1日起至2025年12月31日止, 其中2021年1月1日至2023年12月31日为免租期	南昌鹏申置业有限公司					



合作业务类型	合作开始时间	合作结束时间	签署的协议名称	协议主要内容	被合作方名称	资金往来情况				
						资金流向	2022年度	2021年度	2020年度	2019及以前年度
房屋租赁	2022年3月	2023年12月	《房屋租赁合同补充协议》	南昌鹏申置业有限公司将其位于瑶天路南侧高新区的倒班房一楼配套设施租赁给南昌华勤使用，租赁期2022年3月至2023年12月，每月租赁费5万元，房屋租赁保证金5万元	南昌鹏申置业有限公司	流出	50.00			
合计							67,660.49	87,084.18	10,908.39	113,525.65

注：根据南昌高新产业投资有限公司与华勤技术于2020年12月31日签订的《股权转让合同》，关于股权转让的付款方式为：1) 合同签署生效日七个工作日由华勤技术支付2亿元；2) 2021年末、2022年末及2023年末前由华勤技术分别支付2亿元；3) 2024年5月15日前由华勤技术支付2亿元及由2020年5月15日至2024年5月14日期间的应计利息，利息计算方式为年化利率1%回报。报告期内，发行人分别于2021年度及2022年度支付金额5亿元及1.5亿元，符合并覆盖《股权转让合同》约定的付款安排及付款金额

根据发行人与南昌高新管委会签署的《项目合作协议书》、发行人与南昌高新投签署的《增资扩股协议》《股权转让合同》、发行人与南昌鹏申置业有限公司签署的《房屋租赁合同》以及其他业务相关协议，发行人与南昌高新技术产业开发区管理委员会及其控制企业的合作及资金业务往来与协议书约定一致，不存在其他利益安排。



(四) 发行人 2021 年及 2022 年对南昌鹏申置业有限公司支付租赁费用, 是否符合前期双方签署的免租协议相关约定; 租赁厂房的实际用途, 结合房屋周边可比地块租金水平, 说明对上述租赁费用的定价是否公允, 会计处理是否符合《企业会计准则》规定; 租赁厂房或土地事项的后续安排。

1. 发行人 2021 年及 2022 年对南昌鹏申置业有限公司支付租赁费用, 是否符合前期双方签署的免租协议相关约定

2021 年公司子公司南昌华勤与南昌鹏申置业有限公司签订《房屋租赁合同》, 合同约定: “甲方(南昌鹏申置业有限公司)将位于天祥大道 2999 号的华勤南昌制造中心园区 1#-4#厂房、1#-8#倒班房、食堂、实验及生产调度楼、危险品库、门卫房、安保中心、收发中心、生产区地下室、生活区地下室、开闭所出租给乙方(南昌华勤电子科技有限公司)使用, 租赁面积 378,257.37 平方米。合同约定租赁期限为 5 年, 租赁期 2021 年 1 月 1 日起至 2025 年 12 月 31 日止。房屋租金单位为 15 元/平方米/月(含税, 不含物业费), 月租金合计为 5,673,860.55 元, 年租金总计为 68,086,326.60 元, 合同免租期为 2021 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日。”

根据免租期相关安排, 公司基于《房屋租赁合同》于 2021 年及 2022 年未对南昌鹏申置业有限公司实际支付租赁费用。

2022 年公司子公司南昌华勤与南昌鹏申置业有限公司签订《房屋租赁合同补充协议》, 合同约定南昌鹏申置业有限公司将其位于瑶天路南侧高新区的倒班房一楼配套设施租赁给南昌华勤使用, 租赁期 2022 年 3 月至 2023 年 12 月, 每月租赁费 5 万元, 房屋租赁保证金 5 万元, 2022 年度公司共支付含税租金及租赁保证金合计 50 万元。

综上, 除基于《房屋租赁合同补充协议》新增租赁一处厂房配套房屋于 2022 年支付含税租金及租赁保证金合计 50 万元外, 公司 2021 年及 2022 年无其他应向南昌鹏申置业有限公司支付的租赁费用, 未支付相关房屋租赁费用, 符合前期双方签署的免租协议相关约定。同时根据《企业会计准则第 21 号——租赁》相关会计处理, 公司将租赁资产确认为使用权资产并分别在 2021 年度及 2022 年度, 确认对南昌鹏申置业有限公司的租赁费用 2,080.05 万元及 2,122.50 万元。



2. 租赁厂房的实际用途，结合房屋周边可比地块租金水平，说明对上述租赁费用的定价是否公允，会计处理是否符合《企业会计准则》规定

公司子公司南昌华勤自南昌鹏申置业有限公司租赁房产实际用于自身生产、仓储、运营等。

根据公开信息查询，公司与南昌鹏申置业有限公司的租金与租赁厂房附近其他对外出租待租赁土地或简易仓库报价对比如下：

项目	厂房布局位置	租赁面积 (m ²)	租金 (元/天/m ²)	租金 (元/月/m ²)
周边厂房对外租赁情况	天祥大道 2799 号佳海产业园	1,579.00	0.50	15.00
	天祥大道 2799 号佳海产业园	2,716.80	0.45	13.50
	天祥大道 2799 号佳海产业园	400.00	0.48	14.40
	天祥大道北光大路 168 号附近	8,748.00	0.60	18.00
	瑶池西六路 386 号	92,704.20	0.50	15.00
发行人租赁情况	天祥大道 2999 号的华勤南昌制造中心园区	378,257.37	0.50	15.00

根据上述比价，发行人与南昌鹏申置业有限公司确定的租赁价格适中，未偏离市场价格，在合理的价格区间内，定价公允。

根据南昌高新区管委会负责招商引资的相关人员访谈确认，南昌高新区管委会综合考虑市场价格及政策支持，向发行人提供租赁的定价及免租期相关约定符合市场价格规律，定价公允。

3. 租赁厂房或土地事项的后续安排

公司预计持续以租赁形式取得上述房产土地的使用权，同时也不排除未来通过收购的方式取得上述房产土地的所有权。

二、核查程序与核查意见

(一) 核查程序

1、获取各项大额政府补助的批准文件，复核补助收入的补助对象、性质、金额、入账时间是否正确，是否符合《企业会计准则第 16 号——政府补助》分类的相关规定，检查相关会计处理是否符合企业会计准则相关规定；

2、获取发行人与南昌高新管委会及其控制企业签订的各项合作协议以及资金往来情况表，复核各项合作协议对应的会计处理是否符合企业会计准则相关规定，复核发行人与南昌高新管委会及其控制企业资金往来是否符合签署的各项协议书；



3、取得并查阅发行人编制的非经常性损益明细表，对比复核政府补助和计入非经常性损益中的政府补助情况，以及复核发行人相关政府补助在非经常性损益表中的列报是否符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号—非经常性损益》（证监会公告[2008]43 号）的相关规定；

4、取得并查阅报告期内发行人与南昌鹏申职业有限公司的房屋租赁协议以及资金往来情况表；获取可比市场价格信息及通过对南昌高新管委会相关业务人员进行访谈确定交易的真实性、公允性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内金额较大的政府补助项目在政府文件中有明确补助对象，相关政府补助分类符合《企业会计准则》的规定；

2、随着公司在南昌不断加大制造投入及持续取得销售收入，发行人自南昌高新管委会取得的相关政府补助在约定可受益期间内预计具有持续性，若未来政府补助的相关政策有所调整或公司无法满足特定补助项目的条件，公司将面临政府补助减少的风险，从而将会对公司未来经营业绩产生一定影响；报告期内，发行人自南昌高新管委会取得的政府补助全部计入非经常性损益；

3、发行人与南昌高新管委会及其控制企业的各项合作及资金业务往来情况均与协议书约定一致，不存在其他利益安排；

4、除新增租赁一处厂房配套房屋于 2022 年支付租金外，公司 2021 年及 2022 年无需其他应对向南昌鹏申置业有限公司支付的租赁费用，符合前期双方签署的免租协议相关约定；上述租赁费用的定价公允，会计处理符合《企业会计准则》规定。



9. 关于金融资产与套期保值

根据申报及回复材料，(1) 公司根据是否指定应收账款套期、套期实际结果是否高度有效等因素，依据企业会计准则相关约定对外汇套期保值业务进行不同账务处理；(2) 截至 2022 年末，发行人衍生金融资产余额 10,715.00 万元、交易性金融资产中的外汇期权余额为 49.43 万元；2022 年，公司处置远期外汇合约损失 13,174.92 万元；(3) 报告期内发行人其他非流动金融资产规模较大且增长较快；截至 2022 年末，发行人其他非流动金融资产规模 253,204.63 万元，公允价值变动 32,723.97 万元。请发行人说明：(1) 发行人外汇套期保值业务的具体业务形式、内控管理制度、不同账务处理的具体情形及会计处理方式、是否符合《企业会计准则》规定；(2) 衍生金融资产余额的明细构成、余额大幅波动的原因；远期外汇合约发生亏损的原因，各类衍生金融资产期末风险敞口情况、风险是否可控以及风险防控举措；(3) 列表说明报告期内各项其他非流动金融资产的持有目的、管理方式、公允价值确定方式和依据、是否存在明显偏离初始成本或标的股权市场价值的情况；结合持有目的和管理方式说明将其公允价值变动计入损益是否恰当，是否应划分为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产；该类金融资产与长期股权投资的划分标准和依据，重分类的标准和依据，报告期内划分和重分类是否清晰、相关会计政策是否一贯执行；(4) 结合报告期内发行人长期股权投资、其他非流动金融资产规模大幅增长的情况，分析被投资企业主营业务与发行人主营业务是否具有高度相关性，如同行业、类似技术产品、上下游关联产业等，是否存在大规模非主业投资情况。请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并结合《监管规则适用——发行类第五号》5-18 投资收益占比发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 发行人外汇套期保值业务的具体业务形式、内控管理制度、不同账务处理的具体情形及会计处理方式、是否符合《企业会计准则》规定

报告期内，伴随海外业务规模的不断扩张，为防范和控制外汇汇率波动风险，同时为了提高公司外汇资金使用效率，合理降低财务费用，公司根据实际业务发展需要开展外汇套期保值业务。公司制定了《集团资金管理制度》《外汇套期保



值管理制度》等相关内控管理制度，对外汇套期保值交易业务的操作规定、业务品种、额度及审批权限、管理及内部操作流程、信息隔离措施、内部风险报告及风险处理程序等做了明确的规定。报告期内发行人外汇套期保值业务的具体业务形式包括远期结售汇、外汇期权等，其账务处理情形及会计处理方式如下：

1. 远期结售汇

(1) 套期/非套期金融工具的判断依据

根据《企业会计准则第 24 号——套期会计》第二十五条：现金流量套期储备的金额，应当按照下列规定处理：

(1) 被套期项目为预期交易，且该预期交易使企业随后确认一项非金融资产或非金融负债的，或者非金融资产或非金融负债的预期交易形成一项适用于公允价值套期会计的确定承诺时，企业应当将原在其他综合收益中确认的现金流量套期储备金额转出，计入该资产或负债的初始确认金额。

(2) 对于不属于本条（1）涉及的现金流量套期，企业应当在被套期的预期现金流量影响损益的相同期间，将原在其他综合收益中确认的现金流量套期储备金额转出，计入当期损益。

(3) 如果在其他综合收益中确认的现金流量套期储备金额是一项损失，且该损失全部或部分预计在未来会计期间不能弥补的，企业应当在预计不能弥补时，将预计不能弥补的部分从其他综合收益中转出，计入当期损益。

公司的被套期项目为与客户之间的美元应收账款，套期工具为美元的远期外汇合约，两者之间存在经济关系且信用风险的影响不占主导地位，此外公司对套期工具的实际抵消结果进行了测算，仅当相应套期被认定为高度有效时，被套期项目和套期工具才属于有效套期。

(2) 因远期外汇合约形成交易性金融资产/负债（即已指定应收账款套期）在购买、处置和资产负债表日的会计处理方法，对资产负债表及利润表的影响

公司被套期项目为美元应收账款，属于现金流量套期，在购买、处置和资产负债表日的会计处理方法如下：

①签订远期外汇合约时：公司建立备查账簿，不进行账务处理

②对于已被指定为与应收账款形成套期关系的远期外汇合约

资产负债表日，公司根据公允价值变动金额，确认现金流量套期储备，会计



处理如下：

借：衍生金融资产

贷：其他综合收益

衍生金融负债

③处置日，公司根据衍生金融工具的结算情况，将现金流量套期储备金额转出，计入当期损益。若相应套期被认定为高度有效，则确认当期损益入财务费用相关科目，会计处理如下：

借：银行存款（或反向）

其他综合收益

贷：财务费用-汇兑损益（或反向）

若相应套期不被认定为高度有效，则确认当期损益入投资收益，会计处理如下：

借：银行存款（或反向）

其他综合收益

贷：投资收益（或反向）

（3）因远期外汇合约形成交易性金融资产/负债（即未指定应收账款套期）在购买、处置和资产负债表日的会计处理方法，对资产负债表及利润表的影响

①签订远期外汇合约时：公司建立备查账簿，不进行账务处理

②对于套期条款无效部分（即未指定应收账款套期）：

资产负债表日，公司根据公允价值变动金额，确认公允价值变动损益，会计处理如下：

借：交易性金融资产/负债-远期外汇合约

贷：公允价值变动损益

实际交割时，按照合同约定的汇率及交割日市场汇率计算投资收益，同时将计入公允价值变动损益的金额于交割时计入投资收益，会计处理如下：

借：银行存款（或反向）

公允价值变动损益

贷：投资收益



2. 外汇期权

公司根据实际业务需要对外汇期权业务开展买入看涨期权及卖出看涨期权。

(1) 买入看涨期权

①买入看涨期权时，会计处理如下：

借：交易性金融资产

贷：银行存款

②资产负债表日，公司根据期权估值情况确认公允价值变动损益，会计处理如下：

借：交易性金融资产

贷：公允价值变动损益（或反向，以冲抵完毕买入成本为限）

③实际行权交割时，公司根据获取的实际收益情况（如有）确认投资收益并结转交易性金融资产，会计处理如下：

借：银行存款

贷：交易性金融资产

投资收益

(2) 卖出看涨期权

①卖出看涨期权时，会计处理如下：

借：银行存款

贷：交易性金融负债

②资产负债表日，公司根据期权估值情况确认公允价值变动损益，会计处理如下：

借：公允价值变动

贷：交易性金融负债

③实际行权交割时，公司根据需要支付的金额情况（如有）确认投资收益并结转交易性金融负债，会计处理如下：

借：交易性金融负债

投资收益

贷：银行存款

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第九条规定：“企



业成为金融工具合同的一方时，应当确认一项金融资产或金融负债”第十六条规定：“企业应当根据其管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征，将金融资产划分为以下三类：（一）以摊余成本计量的金融资产。（二）以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。（三）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产”第十九条规定：“.....金融资产或金融负债满足下列条件之一的，表明企业持有该金融资产或承担该金融负债的目的是交易性的：（一）取得相关金融资产或承担相关金融负债的目的，主要是为了近期出售或回购。（二）相关金融资产或金融负债在初始确认时属于集中管理的可辨认金融工具组合的一部分，且有客观证据表明近期实际存在短期获利模式。（三）相关金融资产或金融负债属于衍生工具。但符合财务担保合同定义的衍生工具以及被指定为有效套期工具的衍生工具除外”。

公司购买远期结售汇（未指定应收账款套期）和外汇期权等金融产品的目的主要是为了近期出售或回购，符合交易性金融资产确认的条件，应作为交易性金融资产或金融负债进行确认和计量；公司购买远期结售汇（指定应收账款套期）与公司的美元计价的应收账款存在经济关系且信用风险的影响不占主导地位，符合衍生金融资产确认的条件，应作为衍生金融资产或衍生金融负债进行确认和计量。综上，公司外汇套期保值业务的相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

（二）衍生金融资产余额的明细构成、余额大幅波动的原因；远期外汇合约发生亏损的原因， 各类衍生金融资产期末风险敞口情况、风险是否可控以及风险防控举措；

1. 衍生金融资产余额的明细构成、余额大幅波动的原因

报告期内，公司衍生金融资产均系已被指定作为应收账款套期的远期外汇合约，具体产品明细情况如下：



单位：万元

2022年12月31日							
产品名称	受托方	合约标的金额 (美元)	交易日期	交割日期	币种	交易方向	衍生金融资产期末账面价值 (人民币)
标准远期外汇合约	法巴银行	15,300.00	2022年9-12月	2023年1-3月	美元	卖出	3,243.75
	大华银行	9,500.00	2022年9-11月	2023年1-2月	美元	卖出	2,153.80
	汇丰银行	7,000.00	2022年9-11月	2023年1-2月	美元	卖出	1,657.32
	工商银行	4,800.00	2022年10-11月	2023年1-2月	美元	卖出	1,467.42
	渣打银行	3,500.00	2022年11月	2023年1-3月	美元	卖出	865.68
比率式远期外汇合约	渣打银行	9,300.00	2022年11-12月	2023年2-3月	美元	卖出	1,317.08
	法巴银行	500.00	2022年12月	2023年3月	美元	卖出	9.95
合计		49,900.00					10,715.00
2021年12月31日							
产品名称	受托方	合约标的金额 (美元)	交易日期	交割日期	币种	交易方向	衍生金融资产期末账面价值 (人民币)
标准远期外汇合约	农业银行	3,000.00	2021年11月	2022年1-2月	美元	卖出	218.10
	中信银行	10,500.00	2021年11-12月	2022年2-3月	美元	卖出	124.40
	工商银行	6,000.00	2021年11-12月	2022年1-3月	美元	卖出	90.60
	大华银行	1,000.00	2021年11月	2022年1月	美元	卖出	51.08
合计		20,500.00					484.18
2020年12月31日							
产品名称	受托方	合约标的金额 (美元)	交易日期	交割日期	币种	交易方向	衍生金融资产期末账面价值 (人民币)
标准远期外汇合约	工商银行	11,000.00	2020年10月	2021年1月	美元	卖出	2,228.65
	渣打银行	1,500.00	2020年11月	2021年1-2月	美元	卖出	317.73
	农业银行	500.00	2020年10月	2021年1月	美元	卖出	127.03
合计		13,000.00					2,673.40

2020年末及2021年末，受当年末汇率变动相对较为平缓及发行人远期外汇合约标的金额较小，衍生金融资产期末账面价值不高。2022年期末公司衍生金融资产余额大幅增加主要为2022年第四季度人民币对美元的汇率波幅较大，汇率最高值达到7.35左右，与最低值6.93的波动幅度达到6%左右，2022年末人民币汇率表现强劲，接近6.95左右水平。同时随着2022年度公司销售规模有所提升，公司为防范和控制外汇汇率波动风险相应购买的远期外汇合约标的金额随之增加。基于此，公司2022年四季度未交割外汇工具估值增加较大，综合导致当年末公司衍生金融资产余额较高。



2、远期外汇合约发生亏损的原因， 各类衍生金融资产期末风险敞口情况、风险是否可控以及风险防控举措

(1) 2022 年度远期外汇合约发生亏损的原因

报告期内，公司 2022 年度远期外汇合约发生一定程度亏损，主要原因为公司远期外汇合约系卖出美元远期合约，2022 年度人民币对美元的汇率波幅巨大，其中在 4 月份至 5 月初，以及 8 月份至 9 月中旬，均发生了累计幅度较大的人民币近乎单边的贬值行情，以至于公司在 2022 年度锁定的外汇工具实际交割汇率明显低于即期汇率，进而产生了较大金额的亏损。2022 年度，美元兑人民币走势情况如下：



数据来源：中国国家外汇管理局

(2) 各类衍生金融资产期末风险敞口情况、风险是否可控以及风险防控举措

为降低汇率风险对于公司经营结果的影响，公司根据未来外币现金流的预测情况开展远期外汇合约、外汇期权交易。

报告期各期末，公司资产负债项目外汇风险敞口主要来自于美元，其风险敞口情况计算如下（出于列报考虑，风险敞口金额以人民币列示，以资产负债表日即期汇率折算）：



单位：万元

项目	计算公式	2022年 12月31日	2021年 12月31日	2020年 12月31日
美元货币性资产项目	A	1,105,295.82	1,093,899.67	1,041,200.76
美元货币性负债项目	B	609,181.47	909,761.32	477,498.52
以美元结算的货币性项目风险敞口	C=A-B	496,114.35	184,138.35	563,702.23
衍生金融资产-远期外汇合约	D	347,533.54	130,701.85	84,823.70
交易性金融资产-外汇期权合约	E	-27,858.40		
衍生金融负债-远期外汇合约	F	13,929.20		
交易性金融负债-外汇期权合约	G	27,858.40		
各类衍生金融资产及负债期末风险敞口合计	H=D+E+F+G	361,462.74	130,701.85	84,823.70
风险敞口覆盖率	I=H/C	72.86%	70.98%	15.05%

注：各类衍生金融资产及负债期末风险敞口（远期外汇合约、外汇期权）合计金额系预计未来到期日的应支付的美元执行金额（数据以资产负债表日即期汇率折算为人民币填列）

由上表，报告期各期末公司风险敞口覆盖率分别为 15.05%、70.98%、72.86%，其中 2021 年末覆盖率有所上升，主要系 2021 年以来，受公共安全事件、国际贸易摩擦及关税、贸易政策限制等因素影响，全球政治贸易环境中不确定因素增多，美元兑人民币汇率整体波动较大，为进一步提高抵御外汇风险的能力，公司加大了对远期外汇合约的投资以缩小资产负债项目外汇风险敞口。

报告期内，各类衍生金融资产及负债期末风险敞口金额主要为远期外汇合约预计到期日应支付的美元执行金额，而以美元结算的货币性项目风险敞口金额是报告期各期末时点公司持有的美元货币性资产与美元货币性负债之净额。实务中，远期外汇合约均系以美元应收账款为被套期项目而形成，远期外汇合约的到期时间均与美元应收账款到期日一致。

发行人综合考虑是否有可匹配的外汇合约品种、远期外汇合约签订时的约定到期日交割汇率是否合适、宏观及贸易环境的波动程度、美元货币性资产项目预计回款的时间确定性情况等，综合开展外汇套期保值交易业务，并对部分货币性项目主动不予选择进行套期保值，因此报告期各期风险敞口覆盖率均未达到 100%。

为提高公司衍生金融工具管理水平，公司制定了《集团资金管理制度》《外汇套期保值管理制度》等相关内控管理制度，对外汇套期保值交易业务的操作规定、业务品种、额度及审批权限、管理及内部操作流程、信息隔离措施、内部风



险报告及风险处理程序等做了明确的规定。公司开展相关业务均主要以日常经营及正常业务为基础，并遵守安全、审慎的原则严格经过授权及审批。同时公司将会定期对衍生产品业务的盈亏及风险敞口情况进行关注与监测，与国际经济情况、市场汇率情况进行动态分析及调整。综合而言具备较为健全的风险防控措施，风险整体可控。



(三) 列表明报告期内各项其他非流动金融资产的持有目的、管理方式、公允价值确定方式和依据、是否存在明显偏离初始成本或标的股权市场价值的情况；结合持有目的和管理方式说明将其公允价值变动计入损益是否恰当，是否应划分为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产；该类金融资产与长期股权投资的划分标准和依据，重分类的标准和依据，报告期内划分和重分类是否清晰、相关会计政策是否一贯执行；

1. 列表明报告期内各项其他非流动金融资产的持有目的、管理方式、公允价值确定方式和依据、是否存在明显偏离初始成本或标的股权市场价值的情况

报告期内，公司其他非流动金融资产的情况如下：

被投资单位	持有目的	管理方式	公允价值确定方式和依据	是否存在明显偏离初始成本或标的股权市场价值的情况
东莞勤合创业投资中心（有限合伙）	产业链财务投资	通过持有权益份额进行管理	经审计的审计报告净资产或经初步审计的报表净资产	否
苏州汾湖勤合创业投资中心（有限合伙）	产业链财务投资	通过持有权益份额进行管理	经审计的审计报告净资产或经初步审计的报表净资产	否
江苏长晶科技股份有限公司	保持购销合作、支持上游供应商稳定发展、同时进行一定程度财务投资	通过持有股份进行管理	第三方中介出具的估值报告或被投资公司融资协议	否
无锡市好达电子股份有限公司	保持购销合作、支持上游供应商稳定发展、同时进行一定程度财务投资	通过持有股份进行管理	融资协议	否
广东微容电子科技有限公司	保持购销合作、支持上游供应商稳定发展、同时进行一定程度财务投资	通过持有股权进行管理	第三方中介出具的估值报告或被投资公司融资协议	否
上海南芯半导体科技股份有限公司	保持购销合作、支持上游供应商稳定发展、同时进行一定程度财务投资	通过持有股份进行管理	第三方中介出具的估值报告或被投资公司融资协议	否
荣芯半导体（宁波）有限公司	预计未来购销合作、支持上游供应商稳定发展、同时进行一定程度财务投资	通过持有股权进行管理	融资协议	否
烟台海基集成电路产业投资中心（有限合伙）	产业链财务投资	通过持有权益份额进行管理	经审计的审计报告净资产或经初步审计的报表净资产	否



被投资单位	持有目的	管理方式	公允价值确定方式和依据	是否存在明显偏离初始成本或标的股权市场价值的情况
上海合见工业软件集团有限公司	预计未来购销合作、支持上游供应商稳定发展、同时进行一定程度财务投资	通过持有股权进行管理	第三方中介出具的估值报告或被投资公司融资协议	否
广东省星聚宇光学股份有限公司	预计未来购销合作、支持上游供应商稳定发展、同时进行一定程度财务投资	通过持有股份进行管理	第三方中介出具的估值报告或被投资公司融资协议	否
烟台海琅集成电路产业投资中心（有限合伙）	产业链财务投资	通过持有权益份额进行管理	经审计的审计报告净资产或经初步审计的报表净资产	否
深圳市合创智能及健康创业投资基金（有限合伙）	产业链财务投资	通过持有权益份额进行管理	经审计的审计报告净资产或经初步审计的报表净资产	否
宁波梅山保税港区铭宣投资管理合伙企业（有限合伙）	产业链财务投资	通过持有权益份额进行管理	经审计的审计报告净资产或经初步审计的报表净资产	否
四川明泰微电子科技股份有限公司	预计未来购销合作、支持上游供应商稳定发展、同时进行一定程度财务投资	通过持有股份进行管理	融资协议	否
昆山睿翔讯通信技术有限公司	保持购销合作、支持上游供应商稳定发展、同时进行一定程度财务投资	通过持有股权进行管理	第三方中介出具的估值报告或被投资公司融资协议	否
北京为淮智能科技有限公司	保持购销合作、支持上游供应商稳定发展、同时进行一定程度财务投资	通过持有股权进行管理	融资协议	否
深圳市鑫信腾科技股份有限公司	保持购销合作、支持上游供应商稳定发展、同时进行一定程度财务投资	通过持有股份进行管理	第三方中介出具的估值报告或被投资公司融资协议	否
江苏芯声微电子科技股份有限公司	保持购销合作、支持上游供应商稳定发展、同时进行一定程度财务投资	通过持有股权进行管理	融资协议	否
深圳市威兆半导体股份有限公司	保持购销合作、支持上游供应商稳定发展、同时进行一定程度财务投资	通过持有股份进行管理	第三方中介出具的估值报告或被投资公司融资协议	否
瓴盛科技有限公司	预计未来购销合作、支持上游供应商稳定发展、同时进行一定程度财务投资	通过持有股权进行管理	融资协议	否
中电科技德清华莹电子有限公司	保持购销合作、支持上游	通过持有股权进行管理	融资协议	否



被投资单位	持有目的	管理方式	公允价值确定方式和依据	是否存在明显偏离初始成本或标的股权市场价值的情况
DBG TECHNOLOGY (INDIA) PRIVATE LIMITED	供应商稳定发展、同时进行一定程度财务投资 保持购销合作、支持上游供应商稳定发展、同时进行一定程度财务投资	通过持有股权进行管理,同时DBG TECHNOLOGY (INDIA) PRIVATE LIMITED 母公司董事邹宗信为公司董事、副总经理	经审计的财务报表净资产	否
深圳东旭达智能制造股份有限公司	保持购销合作、支持上游供应商稳定发展、同时进行一定程度财务投资	通过持有股份进行管理	审计报告净资产或经初步审计的报表净资产份额	否
北京同渡信成创业投资合伙企业(有限合伙)	产业链财务投资	通过持有权益份额进行管理	经审计的审计报告净资产或经初步审计的报表净资产	否
莱弗利科技(苏州)有限公司	保持购销合作、支持上游供应商稳定发展、同时进行一定程度财务投资	通过持有股权进行管理	融资协议	否
深圳佑驾创新科技有限公司	预计未来购销合作、支持上游供应商稳定发展、同时进行一定程度财务投资	通过持有股权进行管理	第三方中介出具的估值报告或被投资公司融资协议	否
上海酷聚科技有限公司	保持购销合作、支持上游供应商稳定发展、同时进行一定程度财务投资	通过持有股权进行管理	融资协议	否
东莞勤合清石股权投资合伙企业(有限合伙)	产业链财务投资	通过持有权益份额进行管理	经审计的审计报告净资产或经初步审计的报表净资产	否
上海芯之欲创业投资管理中心(有限合伙)	产业链财务投资	通过持有权益份额进行管理	经审计的审计报告净资产或经初步审计的报表净资产	否
苏州勤合清石投资管理合伙企业(有限合伙)	产业链财务投资	通过持有权益份额进行管理	经审计的审计报告净资产或经初步审计的报表净资产	否



2、结合持有目的和管理方式说明将其公允价值变动计入损益是否恰当，是否应划分为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产

1) 企业会计准则相关规定

根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》第十七条：

“金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以摊余成本计量的金融资产：

(一) 企业管理该金融资产的业务模式是以收取合同现金流量为目标。

(二) 该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。”

根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》第十八条：

“金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产：

(一) 企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标。

(二) 该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。”

根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》第十九条：

“按照本准则第十七条分类为以摊余成本计量的金融资产和按照本准则第十八条分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产之外的金融资产，企业应当将其分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

在初始确认时，企业可以将非交易性权益工具投资指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，并按照本准则第六十五条规定确认股利收入。该指定一经做出，不得撤销。企业在非同一控制下的企业合并中确认的或有对价构成金融资产的，该金融资产应当分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，不得指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。”

根据《企业会计准则第22号-金融工具确认和计量》应用指南中关于金融资产分类的特殊规定：

“符合金融负债定义但是被分类为权益工具的特殊金融工具(包括可回售工具和发行方仅在清算时才有义务向另一方按比例交付其净资产的金融工具)本身并不符合权益工具的定义，因此从投资方的角度也就不符合指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产的条件。例如某些开放式基金，基金持有人可将基金份额回售给基



金，该基金发行的基金份额并不符合权益工具的定义，只是按照金融工具列报准则符合列报为权益工具条件的可回售工具。这种情况下，投资人持有的该基金份额，不能指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。”

由上，根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》相关规定，企业应当根据其管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征，将金融资产划分为以下三大类别：以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产、以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。权益工具投资一般不符合本金加利息的合同现金流量特征，因此应当分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

对于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产的分类确认，企业可以将非交易性权益工具投资指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，如做出指定，应将其指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，列报为其他权益工具投资，如不做出指定，应将其分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，列报为其他非流动金融资产。

同时对于部分符合金融负债定义但是被分类为权益工具的特殊金融工具如对有限合伙企业的股权投资等不得指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，应当将其分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，列报为其他非流动金融资产。

2) 公司上述投资分类情况及分析

公司上述投资主要包括非交易性权益工具投资和对有限合伙企业的权益投资，不符合本金加利息的合同现金流量特征，因此根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第十七条、十八条相关规定，不应分类为以摊余成本计量的金融资产和以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第十九条第一款规定，对于上述投资应当将其分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

同时，根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第十九条第二款规定，企业可以将非交易性权益工具投资指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，且相关指定一经做出，不得撤销。公司基于持有目的、管理方式等未将非交易性权益工具投资指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，主要原因系：一方面，报告期内，公司其他非流动金融资产的被投资单位主要为以消费



电子、半导体、芯片制造、自动化设备等为主营业务的企业或主要投资方向为消费电子产业链、智能制造半导体、人工智能等领域的基金（有限合伙企业），公司出于支持上游供应商稳定发展、构筑健康的行业发展模式、保持良好的购销合作等考虑进行资金投入，同时在进行产业链上下游延伸及整合的过程中希望能通过股权或权益份额的形式与被投资企业共享发展成果并获得一定投资收益；另一方面，进行公允价值计量及损益确认可以更好的从财务报表尤其是利润表的层面衡量公司对外投资所产生的损益及风险承担情况，便于展现公司经营全貌。因此公司直接按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第十九条第一款相关规定，进行公允价值计量及损益确认。同时公司根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益（2008）》相关规定，将报告期内各项其他非流动金融资产的公允价值变动及处置相关的投资收益均计入非经常性损益。

综上，公司上述投资不符合本金加利息的合同现金流量特征，不应分类为以摊余成本计量的金融资产和以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，且公司对有限合伙企业的权益投资根据准则规定明确不得指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产；针对非交易性权益工具投资，公司基于产业链延伸并获得一定投资收益及衡量风险考虑，未将其指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，因此公司将上述金融资产计入其他非流动金融资产核算，并以公允价值计量且变动计入当期损益，符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》相关规定。

3、该类金融资产与长期股权投资的划分标准和依据，重分类的标准和依据，报告期内划分和重分类是否清晰、相关会计政策是否一贯执行

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第六条：

“...由《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》规范的对子公司、合营企业和联营企业的投资，适用《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》，但是企业根据《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》对上述投资按照本准则相关规定进行会计处理的，适用本准则...”

公司对外投资形成的金融资产初始入账时，主要结合是否参与被投资单位实际运营、是否对被投资单位委派董事、是否对被投资单位经营决策有重大影响等方面因素综合考虑，如最终判定公司对被投资单位具有重大影响，公司将该股权投资根据《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》确认为长期股权投资，反之公司根据《企业会计准则第



22号——金融工具确认和计量》将其确认为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，并根据金融资产的流动性情况、公开市场情况分别确认为交易性金融资产或其他非流动金融资产。

报告期内，公司综合考虑施加重大影响的各项因素，将对被投资单位具有重大影响的企业列入长期股权投资核算，同时对于不满足联营企业、合营企业或子公司的范畴，不能纳入长期股权投资核算的企业列入交易性金融资产或其他非流动金融资产核算，符合《企业会计准则第2号——长期股权投资》《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》相关规定。

根据《关于修订印发2019年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2019〕6号）附件2一般企业财务报表格式（适用于已执行新金融准则、新收入准则和新租赁准则的企业）：“交易性金融资产”项目，反映资产负债表日企业分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，以及企业持有的指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产的期末账面价值。该项目应根据“交易性金融资产”科目的相关明细科目的期末余额分析填列。自资产负债表日起超过一年到期且预期持有超过一年的以公允价值计量且其变动计入当期损益的非流动金融资产的期末账面价值，在“其他非流动金融资产”项目反映。

报告期内，公司根据金融资产的流动性情况、公开市场情况将原计入其他非流动金融资产的对格科微有限公司、深圳天德钰科技股份有限公司等权益工具投资企业从其他非流动金融资产重分类至交易性金融资产报表核算，符合金融工具列报相关规定。

综上，公司对金融资产的划分和重分类清晰、相关会计政策一贯执行。

（四）结合报告期内发行人长期股权投资、其他非流动金融资产规模大幅增长的情况，分析被投资企业主营业务与发行人主营业务是否具有高度相关性，如同一行业、类似技术产品、上下游关联产业等，是否存在大规模非主业投资情况

报告期各期末，发行人长期股权投资余额分别为71,655.04万元、109,830.93万元、123,346.65万元，其他非流动金融资产余额分别为64,336.34万元、195,614.77万元、253,204.63万元。公司为充分发挥产业协同效应，凭借产业链较为核心的地位通过对外投资的形式向半导体、芯片制造、自动化设备、模具等产业链上游纵向延伸，从研发设计、业务导入和产业投资协同推进电子产业上游元器件的国产化进程，报告期内公司持续加大投资力度，长期股权投资及其他非流动金融资产规模均有所提升。

报告期末发行人被投资企业情况如下：



被投资单位	分类	主营业务	参股原因、投资过程、合作历史及被投资企业业务与公司的关系	未来合作预期	被投资企业分红政策
进科投资有限公司	长期股权投资	投资管理	公司通过产业链上游供应商获取投资机会，进科投资有限公司的子公司光弘科技在EMS领域存在较强优势，系公司外协供应商，与公司的主营业务有很强的互补性，有助于公司主营业务的发展	未来预计持续与其子公司光弘科技销售采购形式合作	根据公司章程约定情况进行分红
江西志博信科技股份有限公司	长期股权投资	PCB的研发、生产与销售	公司通过产业链上游供应商获取投资机会，江西志博信科技股份有限公司系公司的直接供应商，在国产PCB印制电路板业务领域存在较强优势，与公司的消费电子业务有很强的互补性，有利于完善公司上游供应链的布局，实现国产化替代	未来预计持续以销售采购形式合作	根据公司章程约定情况进行分红
南昌春秋电子科技有限公司	长期股权投资	精密结构件的研发、生产与销售	公司通过产业链上游供应商获取投资机会，南昌春秋电子科技有限公司系公司的直接供应商，在笔记本电脑壳体的开发及制造领域存在较强优势，与公司的主营业务有很强的互补性，有助于公司主营业务的发展	未来预计持续以销售采购形式合作	根据公司章程约定情况进行分红
帝亚一维新能源汽车有限公司	长期股权投资	整车的研发、生产和销售	公司通过产业链信息获取投资机会，帝亚一维新能源汽车有限公司在新能源汽车业务领域存在较强优势，与公司的汽车电子业务有很强的互补性，有助于公司开拓相关产业布局与业务发展	未来预计通过业务互补或开拓产业链的形式进行合作	根据公司章程约定情况进行分红
DBG ELECTRONICS (INVESTMENT) LIMITED	长期股权投资	投资管理	公司通过产业链上游供应商获取投资机会，DBG ELECTRONICS (INVESTMENT) LIMITED在EMS领域存在较强优势，与公司的主营业务有很强的互补性，有助于公司主营业务的发展	未来预计以销售采购形式合作	根据公司章程约定情况进行分红
通用微（深圳）科技有限公司	长期股权投资	MEMS 传感器等电子元器件、计算机软件销售	公司通过产业链信息获取投资机会，通用微（深圳）科技有限公司在国产MEMS 电容麦克风业务领域存在较强优势，与公司的消费电子业务有很强的互补性，有利于完善公司上游供应链的布局，实现国产化替代	未来预计以销售采购形式合作	根据公司章程约定情况进行分红
上海傅里叶半导体有限公司	长期股权投资	音频元器件的研发与销售	公司通过产业链上游供应商获取投资机会，上海傅里叶半导体有限公司系公司的间接供应商，在国产智能音频放大器业务领域存在较强优势，与公司的消费电子业务有很强的互补性，有利于完善公司上游供应链的布局，实现国产化替代	未来预计持续以销售采购形式合作	根据公司章程约定情况进行分红
香港捷勤技术有限公司	长期股权投资	投资管理	公司通过产业链上游供应商获取投资机会，香港捷勤技术有限公司在壳体的开发及制造领域存在较强优势，与公司的主营业务有很强的互补性，有助于公司主营业务的发展，同时其下属控股子公司 Jieqin Technologies India Private Limited 为公司的供应商	未来预计持续以销售采购形式合作	根据公司章程约定情况进行分红
重庆市天实精工科技有限公司	长期股权投资	光学模组研发、生产与销售	公司通过产业链上游供应商获取投资机会，重庆市天实精工科技有限公司系公司的直接供应商，在摄像头模组业务领域存在较强优势，与公司的摄像头模组业务有很强的互补性，有利于完善公司上游供应链的布局	未来预计持续以销售采购形式合作	根据公司章程约定情况进行分红
锐石创芯（深圳）科技股份有限公司	长期股权投资	射频 IC 的研发、生产与销售	公司通过产业链上游供应商获取投资机会，锐石创芯（深圳）科技股份有限公司系公司的间接供应商，在射频 PA 设计研发领域存在较强优势，与公司的消费电子业务有很强的互补性，有助于公司开拓相关产业布局与业务发展	未来预计持续以销售采购形式合作	根据公司章程约定情况进行分红
金华市创捷电子有限公司	长期股权投资	其他电子元件制造	公司通过产业链上游供应商获取投资机会，金华市创捷电子有限公司系公司的间接供应商，在晶体晶振的设计研发制造领域存在较强优势，与公司的消费电子业务有很强的互补性，有助于公司主营业务的发展	未来预计持续以销售采购形式合作	根据公司章程约定情况进行分红
苏州凡赛特材料科技有限公司	长期股权投资	OCA 胶的研发、生产和销售	公司通过产业链上游供应商获取投资机会，苏州凡赛特材料科技有限公司系公司的间接供应商，在国产OCA 光学胶业务领域存在较强优势，与公司的显示模组业务有很强的互补性，有助于公司主营业务的发展	未来预计持续以销售采购形式合作	根据公司章程约定情况进行分红



被投资单位	分类	主营业务	参股原因、投资过程、合作历史及被投资企业业务与公司的关系	未来合作预期	被投资企业分红政策
嘉兴微瑞光学有限公司	长期股权投资	光学元器件的研发、生产和销售	性，有利于完善公司上游供应链的布局，实现国产化替代 公司通过产业链信息获取投资机会，嘉兴微瑞光学有限公司在VR/AR 光机模组业务领域存在较强优势，与公司的VR/AR 业务有很强的互补性，有助于公司开拓相关产业布局与业务发展	未来预计以销售采购形式合作	根据公司章程约定情况进行分红
深圳智赛机器人有限公司	长期股权投资	工业自动化方案与设备的研发、生产与销售	公司通过产业链上游供应商获取投资机会，深圳智赛机器人有限公司系公司的直接供应商，在自动化业务领域存在较强优势，与公司的自动化业务有很强的互补性，有助于公司开拓相关产业布局与业务发展	未来预计持续以销售采购形式合作	根据公司章程约定情况进行分红
河源市西品精密模具有限公司	长期股权投资	精密结构件的研发、生产与销售	公司通过产业链上游供应商获取投资机会，河源市西品精密模具有限公司系公司的直接供应商，在壳体开发及制造业务领域存在较强优势，与公司的主营业务有很强的互补性，有助于公司主营业务的发展，保障上游供应链安全稳定	计划退出，未来不再合作	根据公司章程约定情况进行分红
深圳飞马机器人科技有限公司	长期股权投资	无人机研发、生产与销售	公司通过产业链信息获取投资机会，深圳飞马机器人科技有限公司在无人机业务领域存在较强优势，与公司业务有很强的互补性，有助于公司业务的发展	未来预计通过业务互补或开拓产业链的形式进行合作	根据公司章程约定情况进行分红
南昌虚拟现实研究院股份有限公司	长期股权投资	工业与专业设计及其他专业技术服务	公司通过产业链信息获取投资机会，南昌虚拟现实研究院股份有限公司在虚拟现实业务领域存在较强优势，与公司业务有很强的互补性，有助于公司开拓相关产业布局与业务发展	未来预计通过业务互补或开拓产业链的形式进行合作	根据公司章程约定情况进行分红
珠海市联决电子有限公司	长期股权投资	FPC 产品的研发、生产与销售	公司通过产业链上游供应商获取投资机会，珠海市联决电子有限公司系公司的直接供应商，在柔性线路板的设计制造领域存在较强优势，与公司的主营业务有很强的互补性，有助于公司主营业务的发展	未来预计持续以销售采购形式合作	根据公司章程约定情况进行分红
上海菲戈微电子科技有限公司	长期股权投资	生物识别系统的研发、生产与销售	公司通过产业链上游供应商获取投资机会，上海菲戈微电子科技有限公司系公司的间接供应商，在指纹芯片的研发领域存在较强优势，与公司的主营业务有很强的互补性，有助于公司开拓相关产业布局与业务发展	未来预计持续以销售采购形式合作	根据公司章程约定情况进行分红
南昌英力精密制造有限公司	长期股权投资	精密结构件的研发、生产与销售	公司通过产业链上游供应商获取投资机会，南昌英力精密制造有限公司系公司的直接供应商，在笔电壳体的开发及制造领域存在较强优势，与公司的主营业务有很强的互补性，有助于公司主营业务的发展	未来预计持续以销售采购形式合作	根据公司章程约定情况进行分红
上海酷宇通讯技术有限公司	长期股权投资	移动互联网运营	公司通过产业链信息获取投资机会，上海酷宇通讯技术有限公司在移动互联网运营业务领域存在较强优势，与公司的业务有很强的互补性，有助于公司开拓相关产业布局与业务发展	未来预计通过业务互补或开拓产业链的形式进行合作	根据公司章程约定情况进行分红
正弘电子有限公司	长期股权投资	投资管理	公司通过产业链上游供应商获取投资机会，正弘电子有限公司在EMS 领域存在较强优势，与公司的主营业务有很强的互补性，有助于公司主营业务的发展	未来预计以销售采购形式合作	根据公司章程约定情况进行分红
上海摩普网络技术有限公司	长期股权投资	信息化系统的开发与与服务	公司通过产业链信息获取投资机会，上海摩普网络技术有限公司在信息化系统的开发与服务业务领域存在较强优势，与公司的业务有很强的互补性，有助于公司开拓相关产业布局与业务发展	未来预计通过业务互补或开拓产业链的形式进行合作	根据公司章程约定情况进行分红
合泰盟方电子（深圳）	长期股权投资	电感的设计制造	公司通过产业链上游供应商获取投资机会，合泰盟方电子（深圳）股份有限公司系公司直	未来预计持续以销售采购形式进行合作	根据公司章程约定



被投资单位	分类	主营业务	参股原因、投资过程、合作历史及被投资企业业务与公司的关系	未来合作预期	被投资企业分红政策
股份有限公司	股权投资		接供应商，在电感的设计制造领域存在较强优势，与公司的主营业务有很强的互补性，有助于公司主营业务的发展	售采购形式合作	情况进行分红
东莞勤合创业投资中心（有限合伙）	其他非流动金融资产	投资管理	公司以财务投资人的战略定位对产业基金进行投资，公司参股东莞勤合创业投资中心（有限合伙），主要投资方向为消费电子产业链、半导体、智能制造、人工智能等领域	以财务投资人的战略定位对产业基金进行投资	根据公司章程约定情况进行分红
苏州汾湖勤合创业投资中心（有限合伙）	其他非流动金融资产	投资管理	公司以财务投资人的战略定位对产业基金进行投资，公司参股苏州汾湖勤合创业投资中心（有限合伙），主要投资方向为消费电子产业链、半导体、智能制造、人工智能等领域	以财务投资人的战略定位对产业基金进行投资	根据公司章程约定情况进行分红
江苏长晶科技股份有限公司	其他非流动金融资产	分立器件的设计研发	公司通过产业链上游供应商获取投资机会，江苏长晶科技股份有限公司系公司的直接供应商，在分立器件的设计研发领域存在较强优势，与公司的主营业务有很强的互补性，有助于公司主营业务的发展	未来预计持续以销售采购形式合作	根据公司章程约定情况进行分红
无锡市好达电子股份有限公司	其他非流动金融资产	滤波器、电容器等电子元件的研发、生产和销售	公司通过产业链上游供应商获取投资机会，无锡市好达电子股份有限公司系公司的直接、间接供应商，在声表滤波器设计研发制造领域存在较强优势，与公司的主营业务有很强的互补性，有助于公司主营业务的发展	未来预计持续以销售采购形式合作	根据公司章程约定情况进行分红
广东微容电子科技有限公司	其他非流动金融资产	电容的研发、生产和销售	公司通过产业链上游供应商获取投资机会，广东微容电子科技有限公司系公司的直接供应商，在MLCC的设计研发制造领域存在较强优势，与公司的主营业务有很强的互补性，有助于公司主营业务的发展	未来预计持续以销售采购形式合作	根据公司章程约定情况进行分红
上海南芯半导体科技股份有限公司	其他非流动金融资产	电源IC的设计、生产、销售	公司通过产业链上游供应商获取投资机会，上海南芯半导体科技股份有限公司系公司的间接供应商，在电源器件的设计研发领域存在较强优势，与公司的主营业务有很强的互补性，有助于公司主营业务的发展	未来预计持续以销售采购形式合作	根据公司章程约定情况进行分红
荣芯半导体（宁波）有限公司	其他非流动金融资产	制造	公司通过产业链信息获取投资机会，荣芯半导体（宁波）有限公司在晶圆制造业务领域存在较强优势，与很多半导体供应商有良好的业务合作关系，参股荣芯半导体（宁波）有限公司有助于公司稳定半导体的供应	未来预计通过业务互补或开拓产业链的形式进行合作	根据公司章程约定情况进行分红
烟台海珺集成电路产业投资中心（有限合伙）	其他非流动金融资产	投资与资产管理	公司以财务投资人的战略定位对产业基金进行投资，公司参股烟台海珺集成电路产业投资中心（有限合伙），主要投资方向为电子产业链等相关企业	以财务投资人的战略定位对产业基金进行投资	根据公司章程约定情况进行分红
上海合见工业软件集团有限公司	其他非流动金融资产	EDA的研发、生产和销售	公司通过产业链信息获取投资机会，上海合见工业软件集团有限公司在国产EDA软件业务领域存在较强优势，与公司的主营业务电路设计制造有很强的互补性，有利于完善公司上游供应链的布局	未来预计通过业务互补或开拓产业链的形式进行合作	根据公司章程约定情况进行分红
广东省星聚宇光学股份有限公司	其他非流动金融资产	计算机、通信和其他电子设备制造业	公司通过产业链信息获取投资机会，广东省星聚宇光学股份有限公司在国产手机镜头业务领域存在较强优势，与公司的摄像头模组业务有很强的互补性，有利于完善公司上游供应链的布局，实现国产化替代	未来预计以销售采购形式合作	根据公司章程约定情况进行分红
烟台海琅集成电路产业投资中心（有限合伙）	其他非流动金融资产	投资管理	公司以财务投资人的战略定位对产业基金进行投资，公司参股烟台海琅集成电路产业投资中心（有限合伙），主要投资方向为电子产业链等相关企业	以财务投资人的战略定位对产业基金进行投资	根据公司章程约定情况进行分红



被投资单位	分类	主营业务	参股原因、投资过程、合作历史及被投资企业业务与公司的关系	未来合作预期	被投资企业分红政策
深圳市合创智能及健康创业投资基金（有限合伙）	其他非流动金融资产	投资管理	公司以财务投资人的战略定位对产业基金进行投资，公司参股深圳市合创智能及健康创业投资基金（有限合伙），主要投资方向为智能产业、医疗健康领域相关企业	以财务投资人的战略定位对产业基金进行投资	根据公司合伙协议约定情况进行分红
宁波梅山保税港区铭璋投资管理合伙企业（有限合伙）	其他非流动金融资产	投资管理	公司以财务投资人的战略定位对产业基金进行投资，公司参股宁波梅山保税港区铭璋投资管理合伙企业（有限合伙），主要投资方向为电子产业链等相关企业	以财务投资人的战略定位对产业基金进行投资	根据公司合伙协议约定情况进行分红
四川明泰微电子科技股份有限公司	其他非流动金融资产	工程和技术研发、试验发展	公司通过产业链信息获取投资机会，四川明泰微电子科技股份有限公司在半导体封装领域存在较强优势，与公司的很多半导体供应商有良好的业务合作关系，参股四川明泰微电子科技股份有限公司有助于公司稳定半导体的供应	未来预计通过业务互补或开拓产业链的形式进行合作	根据公司章程约定情况进行分红
昆山睿翔讯通通信技术有限公司	其他非流动金融资产	天线的研发、生产和销售	公司通过产业链上游供应商获取投资机会，昆山睿翔讯通通信技术有限公司系公司的直接供应商，在天线的设计研发制造领域存在较强优势，与公司的主营业务有很强的互补性，有助于公司主营业务的发展	未来预计持续以销售采购形式合作	根据公司章程约定情况进行分红
北京为准智能科技有限公司	其他非流动金融资产	其他技术推广服务	公司通过产业链上游供应商获取投资机会，北京为准智能科技有限公司系公司的直接供应商，在通信测试设备领域存在较强优势，与公司的主营业务有很强的互补性，有助于公司主营业务的发展	未来预计持续以销售采购形式合作	根据公司章程约定情况进行分红
深圳市鑫信腾科技股份有限公司	其他非流动金融资产	3C 自动化检测、组包装设备的生产与销售	公司通过产业链上游供应商获取投资机会，深圳市鑫信腾科技股份有限公司系公司的直接供应商，在自动化设备领域存在较强优势，与公司的主营业务有很强的互补性，有助于公司主营业务的发展	未来预计持续以销售采购形式合作	根据公司章程约定情况进行分红
江苏芯声微电子科技有限公司	其他非流动金融资产	研究和试验发展	公司通过产业链信息获取投资机会，江苏芯声微电子科技有限公司在国产 MLCC 电容业务领域存在较强优势，与公司的消费电子业务有很强的互补性，有利于完善公司上游供应链的布局，实现国产化替代	未来预计以销售采购形式合作	根据公司章程约定情况进行分红
深圳市威兆半导体股份有限公司	其他非流动金融资产	功率器件的研发、生产和销售	公司通过产业链上游供应商获取投资机会，深圳市威兆半导体股份有限公司系公司的间接供应商，在国产功率器件业务领域存在较强优势，与公司的主营产品业务有很强的互补性，有利于完善公司上游供应链的布局，实现国产化替代	未来预计持续以销售采购形式合作	根据公司章程约定情况进行分红
瓴盛科技有限公司	其他非流动金融资产	工程和技术研究和试验发展	公司通过产业链信息获取投资机会，瓴盛科技有限公司在芯片设计研发领域存在较强优势，与公司的主营业务有很强的互补性，有助于公司主营业务的发展	未来预计通过业务互补或开拓产业链的形式进行合作	根据公司章程约定情况进行分红
中电科技德清华莹电子有限公司	其他非流动金融资产	电力电子元器件制造	公司通过产业链上游供应商获取投资机会，中电科技德清华莹电子有限公司系公司的间接供应商，在声表滤波器设计研发制造领域存在较强优势，与公司的主营业务有很强的互补性，有助于公司主营业务的发展	未来预计持续以销售采购形式合作	根据公司章程约定情况进行分红
DBG TECHNOLOGY (INDIA) PRIVATE LIMITED	其他非流动金融资产	智能硬件产品的生产	公司通过产业链上游供应商获取投资机会，DBG TECHNOLOGY (INDIA) PRIVATE LIMITED 系公司的直接供应商，在智能硬件产品的生产制造领域存在较强优势，与公司的主营业务有很强的互补性，有助于公司主营业务的发展	未来预计持续以销售采购形式合作	根据公司章程约定情况进行分红
深圳东旭达智能制造股份有限公司	其他非流动金融资产	自动化设备的研发、生产和销售	公司通过产业链上游供应商获取投资机会，深圳东旭达智能制造股份有限公司系公司的直接供应商，在自动化设备领域存在较强优势，与公司的主营业务有很强的互补性，有助于	未来预计持续以销售采购形式合作	根据公司章程约定情况进行分红



被投资单位	分类	主营业务	参股原因、投资过程、合作历史及被投资企业业务与公司的关系	未来合作预期	被投资企业分红政策
北京同渡信成创业投资企业（有限合伙）	其他非流动金融资产	投资管理	公司以财务投资人的战略定位对产业基金进行投资，公司参股北京同渡信成创业投资企业（有限合伙），主要投资方向为智能科技、医疗健康等领域	以财务投资人的战略定位对产业基金进行投资	根据公司章程约定情况进行分红
莱弗利科技（苏州）有限公司	其他非流动金融资产	三合一光感的研发、生产和销售	公司通过产业链信息获取投资机会，莱弗利科技（苏州）有限公司系公司的间接供应商，在光电传感器的设计研发领域存在较强的团队优势，与公司的主营业务有很强的互补性，有助于公司主营业务的发展	未来预计以销售采购形式合作	根据公司章程约定情况进行分红
深圳佑驾创新科技有限公司	其他非流动金融资产	AI产品的研发、销售	公司通过产业链信息获取投资机会，深圳佑驾创新科技有限公司在新能源汽车驾驶辅助业务领域存在较强的互补性，有助于公司主营业务的发展	未来预计通过业务互补或开拓产业链的形式进行合作	根据公司章程约定情况进行分红
上海酷聚科技有限公司	其他非流动金融资产	液态镜头的研发、生产和销售	公司通过产业链信息获取投资机会，上海酷聚科技有限公司在新型镜头设计领域实力较强，拥有强大的团队，与公司的主营业务有很强的互补性，有助于公司主营业务的发展	未来预计以销售采购形式合作	根据公司章程约定情况进行分红
东莞勤合清石股权投资合伙企业（有限合伙）	其他非流动金融资产	投资管理	公司以财务投资人的战略定位对产业基金进行投资，公司参股东莞勤合清石股权投资合伙企业（有限合伙），主要投资方向为消费电子产业链，智能制造，半导体，人工智能领域	以财务投资人的战略定位对产业基金进行投资	根据公司章程约定情况进行分红
上海芯之软创业投资管理中心（有限合伙）	其他非流动金融资产	投资管理	公司以财务投资人的战略定位对产业基金进行投资，公司参股上海芯之软创业投资管理中心（有限合伙），主要投资方向为智能产业、医疗健康等领域	以财务投资人的战略定位对产业基金进行投资	根据公司章程约定情况进行分红
苏州勤合清石投资管理合伙企业（有限合伙）	其他非流动金融资产	投资管理	公司以财务投资人的战略定位对产业基金进行投资，公司参股苏州勤合清石投资管理合伙企业（有限合伙），主要投资方向为消费电子产业链，智能制造，半导体，人工智能领域	以财务投资人的战略定位对产业基金进行投资	根据公司章程约定情况进行分红

公司主营业务的发展



由上表，发行人被投资企业主要为以消费电子、半导体、芯片制造、自动化设备等为主营业务的企业或主要投资方向为消费电子产业链、智能制造半导体、人工智能等领域的基金，与发行人主营业务具有高度相关性，不存在大规模非主业投资的情形。

发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”中进行补充风险提示如下：“

(十九) 对外投资及金融资产余额较高的风险

公司通过直接或间接持有已上市公司股票、开展外汇套期保值业务、购买银行理财产品、投资产业协同效应显著或成长性较好的企业、持有权益工具投资的股份或权益份额等方式，形成交易性金融资产、衍生金融资产、长期股权投资、其他非流动金融资产等对外投资及金融资产余额。报告期各期末，上述对外投资及金融资产余额合计分别为 174,552.33 万元、311,529.85 万元及 447,855.37 万元，占资产总额的比例分别为 5.43%、6.89%及 10.22%，占归属于母公司股东权益合计的比例分别为 23.56%、32.58%及 36.17%。若未来公司对外投资及金融资产因外部市场环境或被投资企业的内部经营情况有所变化而导致公允价值变动损益、投资收益产生波动或计提资产减值准备，可能会对公司经营业绩产生不利影响。”

(五) 《监管规则适用——发行类第五号》5-18 投资收益占比核查情况

结合《监管规则适用——发行类第五号》5-18 投资收益等相关要求，申报会计师核查情况如下：

核查要求/信息披露	核查情况/披露情况
发行人如减除合并财务报表范围以外的对外投资及投资收益,剩余业务是否具有持续经营能力	报告期各期，发行人投资收益（负数为投资损失）分别为 18,537.22 万元、3,198.19 万元及-13,174.92 万元，公允价值变动损益分别为 20,896.02 万元、59,476.30 万元及 33,131.76 万元。扣除投资收益及公允价值变动损益后，报告期各期发行人利润总额分别为 207,924.49 万元、142,067.50 万元及 260,044.47 万元，具有持续经营能力
被投资企业主营业务与发行人主营业务是否具有高度相关性,如同行业、类似技术产品、上下游关联产业等,是否存在大规模非主业投资情况	发行人被投资企业主要为以消费电子、半导体、芯片制造、自动化设备等为主营业务的企业或主要投资方向为消费电子产业链、智能制造半导体、人工智能等领域的基金，与发行人主营业务具有高度相关性，不存在大规模非主业投资的情形
是否充分披露相关投资的基本情况及对发行人的影响	发行人已在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“六、发行人及其子公司、参股公司情况简介”以及“第六节 财务会计信息与管理层分析”中充分披露相关投资的基本情况及对发行人的影响



核查要求/信息披露	核查情况/披露情况
被投资企业的业务内容、经营状况,发行人与被投资企业所处行业的关系,发行人对被投资企业生产经营状况的可控性和判断力等相关信息	具体参见本审核问询函回复之“9.关于金融资产与套期保值”之“(四)结合报告期内发行人长期股权投资、其他非流动金融资产规模大幅增长的情况,分析被投资企业主营业务与发行人主营业务是否具有高度相关性,如同一行业、类似技术产品、上下游关联产业等,是否存在大规模非主业投资情况”
发行人对被投资企业的投资过程,与被投资企业控股股东合作历史、未来合作预期、合作模式是否符合行业惯例,被投资企业分红政策等	发行人与合作伙伴建立了完善的体系,对于确认为长期股权投资的被投资单位,均通过董事、高管派驻等方式,参与被投资公司日常经营,协调公司资源,确保公司对被投资公司的可控性与判断力
被投资企业非经常性损益情况及对发行人投资收益构成的影响,该影响数是否已作为发行人的非经常性损益计算	被投资企业非经常性损益未作为公司非经常性损益,相关处理符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益(证监会公告〔2008〕43号)》等对于非经常性损益的规定;同时经匡算,报告期内被投资企业非经常性损益金额合计数占公司利润总额比例不足0.5%,占比极小
其他重要信息	发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”充分披露投资收益占比波动的风险并作重大事项提示

二、核查程序与核查意见

(一) 核查程序

1、对发行人管理层进行访谈,获取并查阅了发行人与外汇套期保值业务相关的内部控制制度,了解开展远期结售汇等业务的原因及流程,并测试相关的内部控制的运行有效性;

2、了解发行人衍生品投资的交易背景,检查衍生工具的交易协议、银行资金流水、业务审批依据资料、各报告期末银行出具的估值报告等,并结合函证程序,确认衍生工具投资的真实性、完整性,并了解公司关于汇率波动所采取的相关措施;

3、查阅投资协议、被投资单位工商档案等资料,核查其他非流动金融资产核算方法会计处理依据的充分性,是否符合企业会计准则的规定;查阅报告期内公允价值变动损益计算过程,复核计算过程及金额准确性;

4、了解发行人对外投资的持有目的、管理方式、公允价值确认方式和依据;了解被投资单位的主营业务、所处行业、发行人的参股原因、投资过程、合作历史、与公司的关系以及未来合作预期情况。

(二) 核查意见

经核查,申报会计师认为:

- 1、发行人外汇套期保值相关会计处理符合《企业会计准则》规定;
- 2、基于业务规模增加以及外汇汇率变动情况,发行人衍生金融资产余额存在一定波动,具有合理性;



3、发行人报告期内各项其他非流动金融资产公允价值确认依据充分，不存在明显偏离初始成本或标的股权市场价值的情况；发行人将其列报为其他非流动金融资产恰当；发行人其他非流动金融资产与长期股权投资划分清晰、相关会计政策得到一贯执行；

4、发行人被投资企业与发行人主营业务具有高度相关性，不存在大规模非主业投资的情形；

5、发行人投资收益及占比情况符合“《监管规则适用——发行类第五号》5-18 投资收益占比”相关规定。



10. 关于其他

10.7 根据申报及回复材料，报告期各期末，公司处置理财产品投资收益7,834.91万元、1,151.05万元以及2,830.02万元。请发行人说明：报告期各期发行人购买理财产品的发生金额、具体种类、购买渠道、是否保本、收益率及投资收益情况，是否存在发行人或实际控制人通过理财产品质押的情形；发行人报告期内是否购买其他低风险以上的理财产品。请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

报告期各期发行人购买理财产品的情况如下：

单位：万元

2022 年度								
购买渠道	产品种类	发生金额	投资收益金额	收益率区间	产品收益类型	申购笔数	质押金额（注）	质押笔数
渤海银行	结构性存款	145,000.00	919.59	2.60%-3.6%	保本浮动收益型	10	20,000.00	1
大华银行	结构性存款	102,540.00	888.50	2.78%-3.29%	保本浮动收益型	5		
东亚银行	结构性存款	16,790.00	163.93	3.25%	保本浮动收益型	2		
华夏银行	结构性存款	10,000.00	6.78	0.75%	保本保最低收益型	1		
浦发银行	结构性存款	20,000.00	39.61	2.90%	保本浮动收益型	1		
上海银行	结构性存款	40,000.00	261.10	2.50%-3.30%	保本浮动收益型	2	40,000.00	2
兴业银行	结构性存款	50,000.00	406.14	2.88%-3.30%	保本浮动收益型	3	40,000.00	2
中国银行	结构性存款	25,000.00	38.16	1.39%-3.64%	保本保最低收益型	4		
中信银行	共赢稳健天天利	58,900.00	54.93	浮动	公募、开放式、固定收益类	24		
中信银行	结构性存款	20,000.00	51.29	2.72%	保本浮动收益型	1		
合计		488,230.00	2,830.03				100,000.00	5
2021 年度								
购买渠道	产品种类	发生金额	投资收益金额	收益率区间	产品收益类型	申购笔数	质押金额（注）	质押笔数
东亚银行	结构性存款	31,481.55	260.23	3.20%-3.40%	保本浮动收益型	4	31,481.55	4
平安银行	结构性存款	80,000.00	774.36	2.92%-3.01%	保本浮动收益型	2	80,000.00	2
兴业银行	结构性存款	10,000.00	114.28	3.19%-3.53%	保本浮动收益型	2	10,000.00	2
中信银行	共赢稳健天天利	610.00	2.18	浮动	公募、开放式、固定收益类	6		
合计		122,091.55	1,151.05				121,481.55	8



2020 年度								
购买渠道	产品种类	发生金额	投资收益金额	收益率区间	产品收益类型	申购笔数	质押金额(注)	质押笔数
渤海银行	结构性存款	38,000.00	1,018.92	3.70%	保本浮动收益型	4	38,000.00	4
东亚银行	结构性存款	115,782.88	1,767.58	3.15%-3.60%	保本浮动收益型	11	115,782.88	11
工商银行	工 行 理 财 保 本型随心 E	70,000.00	1,573.27	3.15%	保本浮动收益型	3	70,000.00	3
华夏银行	结构性存款	45,000.00	771.28	3.10%-3.47%	保本浮动收益型	5	45,000.00	5
交通银行	结构性存款	36,061.55	665.69	1.82%-4.58%	保本浮动收益型	4		
民生银行	结构性存款	30,000.00	412.43	3.65%	保本保证收益型	4	30,000.00	4
浦发银行	结构性存款	45,200.00	77.74	2.60%-3.85%	保本浮动收益型	7	15,000.00	1
兴业银行	结构性存款	40,500.00	378.13	2.95%	保本浮动收益型	2	40,500.00	2
招商银行	结构性存款	35,350.00	672.53	3.63%-3.65%	保本浮动收益型	4	30,350.00	3
浙商银行	结构性存款	7,112.00	116.46	3.20%	保本浮动收益型	1	7,112.00	1
中信银行	共 赢 稳 健 天 天利	29,800.00	188.56	浮动	公募、开放式、固 定收益类	12		
中信银行	结构性存款	13,000.00	192.32	3.10%-3.80%	保本浮动收益型	2	13,000.00	2
合计		505,806.43	7,834.91				404,744.88	36

注：公司理财产品质押均为用于自身开具银行承兑汇票、信用证等，不存在实际控制人通过理财产品质押的情形

由上表，发行人购买的理财产品主要为银行结构性存款产品或较低风险的开放式固定收益类等理财产品。对于经营收款周期导致结余的资金，发行人通过购买风险较低、流动性较好的理财产品有利于提高资金使用效率，增强股东收益。

报告期内，公司未购买低风险以上的理财产品。

二、核查程序与核查意见

(一) 核查程序

1、获取了发行人报告期内理财产品台账、理财产品说明书、理财产品协议书、购买及赎回对应的银行回单、银行流水等相关资料，对购买理财产品的真实性进行核查；

2、获取发行人报告期内资金管理制度，了解其购买理财产品的原因及资金来源、赎回相关的内部控制，并对其是否有效运行进行测试。

3、获取报告期内理财产品购买和赎回交易记录及收益明细并对报告期发行人理财产品投资收益进行测算，核查理财产品投资收益与理财产品金额的匹配性。

4、对公司报告期各期末理财产品余额实施函证程序，函证内容包括理财产



品名称、产品类型、持有份额、产品净值、是否被用于担保或存在其他使用限制等信息；核查了理财产品真实性、期末余额的准确性及是否存在使用受限的情况，并确认期末理财产品余额的准确性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人购买理财产品主要系为了提高资金使用效率而购买的银行结构性存款产品或较低风险的开放式固定收益类等理财产品；
- 2、报告期内，发行人存在通过理财产品质押用于开具银行承兑汇票、信用证的情形，除此之外，不存在发行人或实际控制人通过理财产品质押的其他情形；
- 3、报告期内，发行人未购买低风险以上的理财产品。

专此说明，请予察核。

大华会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师：

张俊峰
张俊峰
中国注册会计师

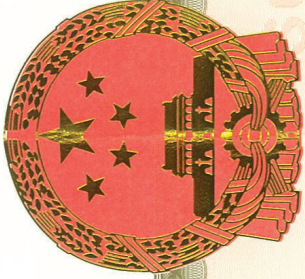
中国注册会计师：

李颖庆
李颖庆
中国注册会计师

李颖庆

二〇二三年四月二十八日





营业执照

统一社会信用代码

91110108590676050Q



扫描市场主体身份码
了解更多登记、备案、
许可、监管信息，体验
更多应用服务。

名称 大华会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 梁春, 杨雄

出资额 2880万元

成立日期 2012年02月09日

主要经营场所 北京市海淀区西四环中路16号院7号楼1101

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、法律、法规规定的其他业务；无须经批准的项目，自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；国家和本行业政策禁止和限制类项目的经营活动。

此件仅用于业务报告专用，复印无效。



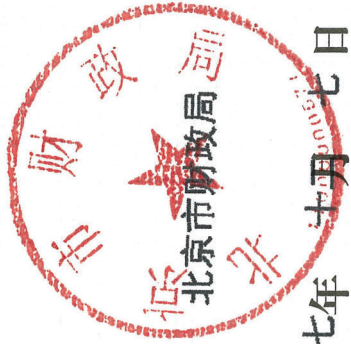
登记机关

2023年01月09日

证书序号: 0000093

说明

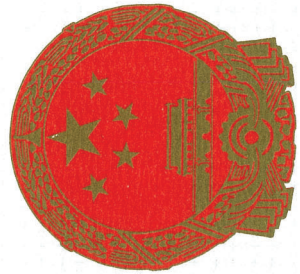
- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

二〇一七年十月七日

中华人民共和国财政部制



会计师事务所 执业证书

名称: 大华会计师事务所(特殊普通合伙)

名称:

首席合伙人: 梁春

主任会计师:

经营场所: 北京市海淀区西四环中路16号院7号楼12层

组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 11010148

批准执业文号: 京财会许可[2011]0101号

批准执业日期: 2011年11月03日

此件仅用于业务报
专用, 复印无效。



证书编号: 310000080387
 No. of Certificate
 批准注册协会: 上海市注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs
 发证日期: 1998年12月31日
 Date of Issuance



姓名: 张俊峰
 Full name
 性别: 男
 Sex
 出生日期: 1974-12-31
 Date of birth
 工作单位: 大华会计师事务所(普通合伙)上海分所
 Working unit
 身份证号码: 310102197410125632
 Identity card No.



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

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

年度检验登记
 Annual Renewal Registration

年度检验登记
 Annual Renewal Registration

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



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

年 月 日
 / /

年度检验登记
 Annual Renewal Registration

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



张俊峰年检二维码

年 月 日
 / /



证书编号: 110101480082
 No. of Certificate
 批准注册协会: 上海市注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs
 发证日期: 2014 年 11 月 27 日
 Date of Issuance



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



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

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

年度检验登记
 Annual Renewal Registration

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.



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

年 月 日
 / /

年度检验登记
 Annual Renewal Registration

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



李颖庆年检二维码

年 月 日
 / /