创业板风险提示

本次股票发行后拟在创业板市场上市，该市场具有较高的投资风险。创业板公司具有创新投入大、新旧产业融合成功与否存在不确定性、尚处于成长期、经营风险高、业绩不稳定、退市风险高等特点，投资者面临较大的市场风险。投资者应充分了解创业板市场的投资风险及本公司所披露的风险因素，审慎作出投资决定。

南京商络电子股份有限公司

（Nanjing Sunlord Electronics Corporation LTD.）

（南京市鼓楼区湖北路 3 号）

首次公开发行股票并在创业板上市

招股说明书

（注册稿）

保荐机构（主承销商）

华泰联合证券有限责任公司
HUATAI UNITED SECURITIES CO.,LTD.

（深圳市前海深港合作区南山街道桂湾五路 128 号前海深港基金小镇 B7 栋 401）

声明：本公司的发行申请尚需经深圳证券交易所和中国证监会履行相应程序。本招股说明书不具有据以发行股票的法律效力，仅供预先披露之用。投资者应当以正式公告的招股说明书作为投资决定的依据。

声　明

中国证监会、交易所对本次发行所作的任何决定或意见，均不表明其对注册申请文件及所披露信息的真实性、准确性、完整性作出保证，也不表明其对发行人的盈利能力、投资价值或者对投资者的收益作出实质性判断或保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，股票依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责；投资者自主判断发行人的投资价值，自主作出投资决策，自行承担股票依法发行后因发行人经营与收益变化或者股票价格变动引致的投资风险。

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书及其他信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

发行人控股股东、实际控制人承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证招股说明书中财务会计资料真实、完整。

发行人及全体董事、监事、高级管理人员、发行人控股股东、实际控制人以及保荐人、承销的证券公司承诺因发行人招股说明书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的，将依法赔偿投资者损失。

保荐人及证券服务机构承诺因其为发行人本次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法赔偿投资者损失。

发行概况

发行股票类型	人民币普通股（A 股）
发行股数	本次公开发行股票不超过 6,522.3529 万股，占发行后总股本的比例为不低于 10%。本次发行全部为新股发行，不涉及股东公开发售股份的情形。
每股面值	人民币 1.00 元
每股发行价格	人民币【 】元
预计发行日期	【 】年【 】月【 】日
拟上市的证券交易所和板块	深圳证券交易所创业板
发行后总股本	不超过 43,482.3529 万股（不含采用超额配售选择权发行的股票数量）
保荐人（主承销商）	华泰联合证券有限责任公司
招股说明书签署日期	【 】年【 】月【 】日

重大事项提示

本公司特别提请投资者注意，在作出投资决策之前，务必仔细阅读本招股说明书正文全部内容，并特别关注以下重要事项及风险。

一、特别风险提示

本公司提醒投资者认真阅读本招股说明书的“风险因素”部分，并特别注意下列事项：

（一）业绩波动的风险

公司主要从事被动电子元器件的分销业务，自设立以来分销业务规模、经营业绩总体保持了较快增长。2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-6 月公司分别实现营业收入 167,584.98 万元、299,273.33 万元、206,842.64 万元及 133,187.45 万元，实现净利润 6,974.30 万元、33,344.00 万元、9,902.22 万元及 8,506.90 万元，报告期内经营业绩出现了较大的波动，主要原因是公司主要产品如 MLCC 等电子元器件市场供需关系发生大幅度变化，价格出现大幅度波动，直接导致公司收入、利润出现较大波动。

电子元器件产业为全球化市场，供需双方主要厂商的变化均会对全球市场产生影响。就供给端而言，2016 年以前，受台、韩原厂持续价格竞争的影响，MLCC 等产品价格始终维持低位，导致全球原厂扩充产能意愿低迷；2016-2018 年，日本部分原厂将部分产能切换至新兴的汽车电子、工业等领域，导致通讯、计算机、消费电子等领域出现较大的产能缺口。与此同时，在需求端，通讯、计算机、消费电子等传统领域的市场需求仍在继续增长，电子产品制造商、分销商为应对产能缺口而大幅增加库存，备货周期随之大幅延长。供需形势的变化反映在市场上，2017 年下半年起 MLCC 部分品种价格开始上涨，2018 年年初起 MLCC 产品价格全线上涨并持续至 2018 年第三季度。2018 年四季度开始，受到国内外 MLCC 等产品的新增产能不断投产和国际贸易局势紧张、区域经济下行等负面因素的共同影响，MLCC 价格从高位回落；2019 年上半年，整个行业均处在去库存的过程中，MLCC 产品价格持续下滑；从 2019 年第三季度开始至 2019 年底，随着包括原厂、分销商、电子产品制造商在内的全产业链去库存基本结束，MLCC 等电

子元器件市场开始回暖，需求企稳回升，价格下降趋势放缓，基本回归至本轮价格上涨启动时的价位。

公司作为电子元器件产业的中间环节，报告期内主要受电容等电子元器件市场价格波动的影响，经营业绩出现大幅度的波动。面对日益复杂的电子元器件市场情况，若公司不能及时、有效地应对产业周期变化或个别因素导致的市场价格波动，则可能存在经营业绩大幅波动甚至下滑的风险。

（二）产品代理授权取消或不能续约的风险

原厂的授权是授权分销商在市场上稳健发展的基石，授权分销商的市场拓展是原厂延伸销售的重要途径。电子元器件销售具有较高的复杂性，这种复杂性既来源于产品本身的技术含量，也来源于下游应用市场的广泛性和多变性，授权分销商需要介入电子产品的立项、研发、产品定型、批量生产、售后服务等整个生命周期。同时，在电子元器件销售的过程中还牵涉到大量的订单管理、库存管理、物流、资金结算等环节，授权分销商需要建立强大的信息系统以支撑这些业务需求。因此，授权分销商需要具备对原厂的全方位支持能力。为了维护业务的稳定性和业务的可持续发展，除分销商发生了较大的风险事件或自身业务能力持续下降至低于原厂要求等情况，原厂一般不会轻易更换分销商，尤其是主要分销商。

作为国内主流的被动电子元器件分销商，公司已经与 TDK（东电化）、Samsung（三星电机）、Yageo（国巨）、顺络电子、TE（泰科）、乐山无线电及兆易创新等数十家国际国内知名电子元器件生产商建立了良好、稳定的业务合作关系，为其开拓中国市场提供了重要的帮助。但是，如果公司的服务支持能力无法满足原厂的要求或公司业务发展速度无法跟进原厂业务发展速度，公司存在未来无法持续取得新增产品线授权或已有产品线授权被取消的风险，可能对公司的业务经营造成重大不利影响。

（三）存货跌价的风险

公司存货主要为各类电子元器件。报告期各期末，公司存货账面价值分别为 21,283.41 万元、20,855.43 万元、25,273.80 万元及 35,635.04 万元，存货跌价准备余额分别为 1,664.61 万元、8,613.17 万元、2,507.35 万元及 2,936.46 万元，存货账面价值占各期末流动资产的比例分别为 24.63%、16.70%、21.38%及 24.42%。

公司主要下游客户为具有较大产量规模、知名度较高的电子产品制造商，要求分销商能够实时响应供货需求。由于上游原厂电子元器件的生产供应周期往往与下游客户的生产需求周期不匹配，公司会结合市场调研情况、客户的定期需求反馈、历史需求数据、上游原厂的交期等信息，预测下游客户对于电子元器件的需求，提前向原厂采购、备货。报告期内，受市场供需变化的影响，MLCC 等电子元器件产品价格发生大幅波动，2018 年末公司对期末存货计提了较大金额的存货跌价准备。如果未来出现公司未能及时应对上下游行业变化或其他难以预料的原因导致存货无法顺利实现销售，且存货价格低于可变现净值，则该部分存货需要计提存货跌价准备，将对公司经营业绩产生不利影响。

（四）新冠肺炎疫情带来的风险

2020 年初以来我国爆发新冠肺炎疫情，各地政府相继出台并严格执行了关于延迟复工、限制物流人流等疫情防控措施。尽管目前我国防控形势持续向好，但全球疫情及防控尚存在较大不确定性，若全球疫情短期内无法有效控制，将对电子元器件产业上下游产生较大的冲击，上游原厂生产的局部中断有可能影响电子元器件的正常供应，同时终端需求萎缩也会对电子元器件的销售产生不利影响。由于新冠肺炎疫情造成的影响仍在持续，对公司实际影响程度存在较大不确定性，提请投资者予以特别关注。

二、本次发行后公司的利润分配政策

本公司提醒投资者关注公司发行上市后的利润分配政策、现金分红的最低比例（如有）、未来 3 年具体利润分配计划（如有）和长期回报规划，具体参见本招股说明书“第十节 投资者保护”之“二、本次发行后的股利分配政策”。

三、财务报告审计截止日后主要财务信息和经营状况

公司财务报告的审计截止日为 2020 年 6 月 30 日，根据《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020 年修订）》，中天运会计师对公司 2020 年 9 月 30 日的合并及母公司资产负债表、2020 年 1-9 月的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表、合并及母公司所有者权益变动表以及相关财务报表附注进行了审阅，并出具了《审阅报告》（中天运[2020]阅字第 90024 号）。

财务报告审计截止日至本招股说明书签署日，公司经营状况良好，未发生会对公司经营状况和未来经营业绩造成重大不利影响的事项。公司经营模式、主要采购和销售情况以及公司执行的税收政策等均未发生重大变化。

2020 年 1-9 月，公司实现营业收入 217,132.65 万元，同比增长 50.16%；实现归属于母公司所有者的净利润 11,470.56 万元，同比增长 59.14%；实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 10,316.48 万元，同比增长 71.39%。公司 2020 年 1-9 月的财务信息未经审计，已经中天运会计师审阅。

2020 年 1-9 月，公司经营业绩同比呈较大幅度增长趋势，主要由于：第一，电容、电阻等被动电子元器件景气度较 2019 年有所回升，使得发行人前三季度被动电子元器件分销销量与毛利率有所增长；第二，发行人持续丰富代理的产品线类型，大力拓展其他电子元器件分销业务，新客户开发持续取得突破，使得其他电子元器件营业收入占比持续提升；第三，受益于公司分销业务规模效应的释放，公司营销、管理效率提升，期间费用率有所下降。

公司财务报告审计截止日后主要财务信息及经营情况参见本招股说明书“第八节/五、审计基准日后至招股说明书签署日的经营状况”。

四、2020 年业绩预计情况

公司预计 2020 年营业收入约为 283,000.00 万元至 313,000.00 万元，同比增长 36.82%至 51.32%；预计实现归属于母公司所有者的净利润为 13,600.00 万元至 16,600.00 万元，同比增长 37.33%至 67.63%；预计实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 12,600.00 万元至 15,500.00 万元，同比增长 45.02%至 78.39%。以上 2020 年业绩预计情况为公司初步测算数据，未经会计师审计或审阅，不构成盈利预测或业绩承诺。

目 录

声 明 2
发行概况 3
重大事项提示 4
一、特别风险提示 4
二、本次发行后公司的利润分配政策 6
三、财务报告审计截止日后主要财务信息和经营状况 6
四、2020 年业绩预计情况 7
目 录 8
第一节 释 义 13
一、普通术语 13
二、专业术语 17
第二节 概 览 20
一、发行人及本次发行的中介机构基本情况 20
二、本次发行概况 20
三、报告期的主要财务数据和财务指标 21
四、发行人主营业务情况 22
五、发行人科技创新、模式创新、业态创新或新旧产业融合情况 24
六、发行人选择的具体上市标准 26
七、公司治理的特殊安排 27
八、募集资金用途 27
第三节 本次发行概况 28
一、本次发行的基本情况 28
二、本次发行的有关当事人 29
三、发行人与本次发行有关的中介机构的关系 30
四、本次发行上市的重要日期 30
第四节 风险因素 31
一、业绩波动的风险 31
二、产品代理授权取消或不能续约的风险 32

三、新冠肺炎疫情带来的风险.....32
四、经济周期波动的风险.....33
五、市场竞争加剧的风险.....33
六、供应商相对集中的风险.....33
七、应收账款发生坏账的风险.....34
八、存货跌价的风险.....34
九、募集资金投资项目新增折旧、摊销影响公司利润的风险.....35
十、股东即期回报被摊薄的风险.....35
十一、经营规模扩大带来的管理风险.....35
十二、人员流失的风险.....36
十三、汇率损失风险.....36
十四、发行失败的风险.....36
十五、深圳仓库租用存在不规范情况的风险.....36
十六、大客户流失或业务调整对经营业绩影响的风险.....37
十七、经营活动现金流量净额波动的风险.....37
第五节 发行人基本情况.....38
一、发行人基本情况.....38
二、发行人设立情况和报告期内的股本和股东变化情况.....38
三、发行人报告期内的重大资产重组情况.....59
四、发行人在其他证券市场上市、挂牌情况.....59
五、发行人的股权结构.....61
六、发行人控股及参股公司情况.....61
七、持有发行人 5%以上股份或表决权的主要股东及实际控制人情况 86
八、发行人股本情况.....96
九、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况.....103
十、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况.....108
十一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员之间存在的亲属关系 108
十二、发行人与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员签署的重大协议及履行情况.....109
十三、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员最近两年变动情况.....109

十四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员及其近亲属直接或间接持有发行人股份的情况.....112
十五、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员对外投资情况.....113
十六、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员薪酬情况.....114
十七、已经制定或实施的股权激励及相关安排.....115
十八、发行人员工情况.....126
第六节 业务和技术.....131
一、发行人主营业务和主要产品情况.....131
二、发行人所处行业的基本情况.....153
三、发行人竞争能力.....185
四、发行人的销售情况及主要客户.....211
五、发行人的采购情况及主要供应商.....275
六、发行人的主要固定资产、无形资产和特许经营权.....292
七、发行人的研发和技术.....307
八、发行人的境外经营及境外资产情况.....311
九、关于供应商、客户管理制度.....315
第七节 公司治理与独立性.....329
一、发行人股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况.....329
二、发行人内部控制制度情况.....331
三、违法违规情况.....332
四、资金占用情况.....334
五、公司独立持续经营的能力.....334
六、同业竞争.....336
七、关联方及关联交易.....337
第八节 财务会计信息与管理层分析.....358
一、财务报表.....358
二、注册会计师审计意见.....364
三、合并财务报表的编制基础及合并财务报表范围.....365
四、影响公司业绩的主要因素及指标分析.....366

五、审计基准日后至招股说明书签署日的经营状况.....370
六、与财务信息相关的重大事项或重要性水平的判断标准.....373
七、报告期内采用的主要会计政策、会计估计和前期差错更正.....374
八、主要税收政策、缴纳的主要税种及其法定税率.....411
九、分部信息.....414
十、非经常性损益情况.....414
十一、主要财务指标.....415
十二、经营成果分析.....418
十三、资产质量分析.....491
十四、偿债能力、流动性与持续经营能力分析.....530
十五、报告期内重大投资或资本性支出、重大资产业务重组或股权收购合并等事项.....548
十六、或有事项、承诺事项及其他重要事项.....548
十七、盈利预测.....549
十八、股份支付.....549
十九、关于苏州易易通、香港易易通同一控制下合并的相关情况.....552
二十、关于财务规范性的说明.....553
第九节 募集资金运用与未来发展规划 556
一、募集资金运用基本情况.....556
二、项目投资背景.....558
三、项目投资的必要性.....559
四、项目市场前景.....561
五、项目实施的可行性.....562
六、项目情况介绍.....563
七、未来发展与规划.....573
第十节 投资者保护 577
一、投资者管理的主要安排.....577
二、本次发行后的股利分配政策.....579
三、本次发行前滚存利润的分配安排.....582
四、发行人股东投票机制的建立情况.....582

五、本次发行相关主体作出的重要承诺.....583
第十一节 其他重要事项.....597
一、重要合同.....597
二、对外担保情况.....600
三、可能对发行人产生较大影响的诉讼或仲裁事项.....600
四、关联方的重大诉讼或仲裁事项.....602
五、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员涉及刑事诉讼的情况.....603
六、控股股东、实际控制人涉及重大违法行为的情况。.....603
第十二节 声明.....604
一、发行人及全体董事、监事、高级管理人员声明.....604
二、保荐人（主承销商）声明.....606
三、发行人律师声明.....608
四、审计机构声明.....609
五、资产评估机构声明.....610
六、验资机构声明.....612
六、验资机构声明.....613
第十三节 附件.....614
一、备查文件.....614
二、文件查阅地址和时间.....614

第一节 释 义

本招股说明书中，除非另有说明，下列术语具有如下含义：

一、普通术语

商络电子、公司、本公司、发行人、股份公司	指	南京商络电子股份有限公司
商络有限、有限公司	指	南京商络电子有限公司，发行人前身
深圳商络	指	深圳商络展宏电子有限公司
上海爱特信	指	上海爱特信电子科技有限公司
天津龙浩	指	天津龙浩电子科技有限公司
香港商络	指	香港商络有限公司，英文名称为 Hong Kong Sunlord Co., Limited
上海商络	指	上海商络供应链管理有限公司
苏州易易通	指	苏州易易通电子商务有限公司
南京恒邦	指	南京恒邦电子科技有限公司
南京哈勃	指	南京哈勃信息科技有限公司
南京畅翼行	指	南京畅翼行智能科技有限公司
香港易易通	指	易易通电子商务（香港）有限公司，英文名称为 YIYITONG E-COMMERCE （HK） LIMITED
香港恒邦	指	香港恒邦电子有限公司，英文名称为 HONG KONG HENGBANG ELECTRONICS CO., LIMITED
香港畅翼行	指	香港畅翼行科技有限公司，英文名称为 HONG KONG JUPLINK TECHNOLOGIES LIMITED
新加坡商络	指	新加坡商络有限公司，英文名称为 Sunlord Electronics Technology Pte. Ltd.
台湾商络	指	台湾商络有限公司
控股股东、实际控制人	指	沙宏志
南京昌络	指	南京昌络聚享企业管理咨询中心（有限合伙）
南京盛络	指	南京盛络企业管理咨询中心（有限合伙）
苏州邦盛	指	苏州邦盛赢新创业投资企业（有限合伙）
江苏邦盛	指	江苏高投邦盛创业投资合伙企业（有限合伙）
南京邦盛	指	南京邦盛聚源投资管理合伙企业（有限合伙）
融联创投	指	苏州融联创业投资企业（有限合伙）
津盛泰达	指	西藏津盛泰达创业投资有限公司
海达明德	指	杭州海达明德创业投资合伙企业（有限合伙）
泰宇投资	指	湖州泰宇投资合伙企业（有限合伙）

縫子约翰	指	宁波梅山保税港区縫子约翰股权投资中心（有限合伙）
大联大	指	大联大商贸有限公司
浙富聚沣	指	宁波梅山保税港区浙富聚沣股权投资合伙企业（有限合伙）
金投健康	指	南京金投健康产业投资企业（有限合伙）
海达睿盈	指	宁波海达睿盈创业投资合伙企业（有限合伙）
江苏商络	指	江苏商络电子机械有限公司
苏州诚弘机械	指	苏州工业园区诚弘机械有限公司
剑桥科技	指	上海剑桥科技股份有限公司及下属公司
新恒辉物业	指	深圳市新恒辉物业管理有限公司
福骏通运输	指	深圳市福骏通汽车运输有限公司
股东、股东大会	指	南京商络电子股份有限公司股东、股东大会
董事、董事会	指	南京商络电子股份有限公司董事、董事会
监事、监事会	指	南京商络电子股份有限公司监事、监事会
《公司章程》	指	《南京商络电子股份有限公司章程》
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
中国证监会、证监会	指	中国证券监督管理委员会
深交所	指	深圳证券交易所
全国股转公司	指	全国中小企业股份转让系统有限责任公司
全国股转系统	指	全国中小企业股份转让系统
中登公司	指	中国证券登记结算有限公司
国家发改委	指	中华人民共和国发展和改革委员会
工信部	指	中华人民共和国工业和信息化部
本次发行	指	本次经深圳证券交易所审核、中国证监会注册，向社会公开发行不超过 6,522.3529 万股人民币普通股 A 股的行为
发行价格	指	本次发行的每股价格
A 股	指	每股面值 1.00 元人民币之普通股
元、万元	指	人民币元、万元
报告期、最近三年及一期	指	2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-6 月
报告期各期末	指	2017 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日及 2020 年 6 月 30 日
保荐人、主承销商、华泰联合证券	指	华泰联合证券有限责任公司
发行人律师	指	上海市广发律师事务所
中天运会计师、申报会	指	中天运会计师事务所（特殊普通合伙）

计师		
中和评估	指	中和资产评估有限公司
恒立信	指	南京恒立信人力资源有限公司
TDK（东电化）、TDK	指	TDK 株式会社及集团下属公司，或品牌名称
Samsung（三星电机）	指	Samsung ELECTRO-MECHANICS 及集团下属公司，或品牌名称
Yageo（国巨）、国巨、国巨公司	指	国巨股份有限公司及集团下属公司，或品牌名称
EPCOS（爱普科斯）	指	TDK Electronics 公司，或品牌名称
Kyocera（京瓷）	指	京瓷株式会社及集团下属公司，或品牌名称
TE（泰科）	指	TE Connectivity Ltd 及集团下属公司，或品牌名称
Walsin（华科）	指	华新科技股份有限公司及集团下属公司，或品牌名称
TA-I（大毅）	指	大毅科技股份有限公司及集团下属公司，或品牌名称
顺络电子	指	深圳顺络电子股份有限公司及集团下属公司，或品牌名称
乐山无线电、LRC	指	乐山无线电股份有限公司，或品牌名称
兆易创新	指	北京兆易创新科技股份有限公司，或品牌名称
RF360	指	RF360 HOLDINGS SINGAPORE PTE. LTD.及旗下公司
浪潮信息	指	浪潮电子信息产业股份有限公司
美的集团	指	美的集团股份有限公司及下属公司
联宝科技	指	联宝（合肥）电子科技有限公司
中兴集团	指	中兴通讯股份有限公司及下属公司
阳光电源	指	阳光电源股份有限公司
石头科技	指	北京石头世纪科技股份有限公司
烽火集团	指	烽火科技集团有限公司及下属公司
富士通将军	指	富士通将军（上海）有限公司
大疆集团	指	深圳市大疆创新科技有限公司下属公司
德朔实业	指	南京德朔实业有限公司
海信集团	指	海信集团有限公司及下属公司
比亚迪	指	比亚迪股份有限公司及下属公司
京东方	指	京东方科技集团股份有限公司及下属公司
舜宇光电	指	宁波舜宇光电信息有限公司
移远通信	指	上海移远通信技术股份有限公司
杭州涂鸦	指	杭州涂鸦信息技术有限公司
弘信电子	指	厦门弘信电子科技股份有限公司
英搏尔	指	珠海英搏尔电气股份有限公司

天银机电	指	常熟市天银机电股份有限公司
和晶科技	指	无锡和晶科技股份有限公司及下属公司
华阳通用	指	惠州华阳通用电子有限公司
华域集团	指	华域汽车系统股份有限公司及下属公司
华通集团	指	华通精密线路板（惠州）有限公司及下属公司
德赛集团	指	深圳市德赛电池科技股份有限公司及下属公司
日立产机	指	南京日立产机有限公司
长城开发集团	指	深圳长城开发科技股份有限公司及下属公司
记忆集团	指	记忆科技（深圳）有限公司及下属公司
华工集团	指	华工科技产业股份有限公司及下属公司
和而泰	指	深圳和而泰智能控制股份有限公司及下属公司
立讯集团	指	立讯精密工业股份有限公司及下属公司
歌尔股份	指	歌尔股份有限公司及下属公司
熊猫集团	指	南京熊猫电子股份有限公司及下属公司
中磊集团	指	中磊電子股份有限公司及下属公司
共进集团	指	深圳市共进电子股份有限公司及下属公司
金宝通集团	指	COMPUTIME LTD 及集团下属公司
万特集团、Venture 集团	指	Venture Corporation Limited 及下属公司
伟创力	指	FLEXTRONICS MAURITIUS LIMITED 及下属公司
英华达	指	英业达股份有限公司及下属公司
希革斯	指	希革斯贸易（上海）有限公司
正崴集团	指	正崴精密工业股份有限公司及下属公司
艾睿电子	指	Arrow Electronics, Inc.，美国电子元器件分销商
大联大控股	指	大联大投资控股股份有限公司，台湾电子元器件分销商
安富利	指	Avnet Inc.，美国电子元器件分销商
信和达	指	厦门信和达电子有限公司
天河星	指	深圳市天河星供应链有限公司
纳恩博	指	纳恩博(北京)科技有限公司
仁天集团	指	深圳市仁天芯科技有限公司及下属公司
小米集团	指	小米通讯技术有限公司及下属公司
纳恩集团	指	上海纳恩汽车技术有限公司及下属公司
电驱动集团	指	上海电驱动股份有限公司及下属公司
维信诺	指	维信诺科技股份有限公司及下属公司

欧菲光	指	欧菲光集团股份有限公司及下属公司
星网锐捷	指	福建星网锐捷通讯股份有限公司及下属公司
联想集团	指	联想集团有限公司及下属公司
旭东集团	指	旭东国际投资有限公司及下属公司
顺茂兴集团	指	深圳市顺茂兴电子科技有限公司及下属公司
阪田电子	指	广州番禺旭东阪田电子有限公司
航嘉集团	指	深圳市航嘉驰源电子有限公司及下属公司
立达信集团	指	立达信物联科技股份有限公司及下属公司
视源集团	指	广州视源电子科技股份有限公司及下属公司
丽清集团	指	丽清汽车科技（上海）有限公司及下属公司
恒润集团	指	北京经纬恒润科技有限公司及下属公司
东莞赛微	指	东莞赛微微电子有限公司
美瑞力	指	苏州美瑞力电子科技有限公司
易德龙集团	指	苏州易德龙科技股份有限公司及下属公司
宝龙达集团	指	深圳宝龙达信息技术股份有限公司及下属公司
西门子集团	指	西门子（中国）有限公司及下属公司
科陆电子	指	深圳市科陆电子科技股份有限公司

二、专业术语

产业互联网	指	产业互联网是基于互联网技术和生态，对各个垂直产业的产业链和内部的价值链进行重塑和改造，从而形成的互联网生态和形态。产业互联网是一种新的经济形态，利用信息技术与互联网平台，充分发挥互联网在生产要素配置中的优化和集成作用，实现互联网与传统产业深度融合，将互联网的创新应用成果深化于国家经济、科技、军事、民生等各项经济社会领域中，最终提升国家的生产力。
主动元器件、主动电子元器件	指	正常工作的基本条件是必须提供相应的电源，如果没有电源，元器件将无法工作，亦称为有源元器件
被动元器件、被动电子元器件	指	为只消耗元件输入信号电能的元器件，本身不需要电源就可以进行信号处理和传输，亦称为无源元器件
RCL 器件	指	电阻、电容、电感的统称
陶瓷电容器	指	介质材料为陶瓷的电容器
MLCC	指	Multi-layer Ceramic Capacitors，片式多层陶瓷电容器
IC	指	Integrated Circuit Chip，集成电路
LED	指	发光二极管
MCU	指	Microcontroller Unit，微控制单元
CPU	指	Central Processing Unit，中央处理器

AE	指	Application Engineer，应用工程师
FAE	指	Field Application Engineer，现场应用工程师
PM	指	Product Manager，产品经理
MRP	指	Material Requirement Planning，物资需求计划
ERP	指	Enterprise Resource Planning，企业资源计划
BOM	指	Bill of Material，物料清单
“大米”属性	指	被动电子元器件在客户物料成本中占比较低，且必不可少，是电子工业粮食，具有“大米”属性
原厂	指	电子元器件生产商
电子产品制造商	指	电子产品部件制造商、终端电子产品制造商及电子代工企业之统称
代理商、授权分销商	指	具有原厂分销授权资质的分销商，通常服务于大中型客户，采取与上游原厂签订代理协议的方式获得分销授权，与原厂合作紧密，并能获得原厂在信息、技术、供货等方面的直接支持
独立分销商	指	不具有原厂分销授权资质的分销商，能够供应任意品牌的电子元器件，而无须与任何特定的原厂结成联盟或其他关系，其供应来源主要是授权分销商或同行
目录分销商	指	从事以产品目录作为传播信息载体，并通过网络、邮寄、当面派发等多种渠道向目标市场成员发布，从而获得对方直接反应的营销活动的分销商
电商平台、EMALL	指	通过互联网手段收集客户需求并匹配供应的网络平台分销商
长尾客户	指	客户类型的一种，指单个客户消费金额较小，但是数量众多的一类客户，与消费金额较大的重点客户相对应
稼动率	指	activation 或 utilization，是指一台机器设备实际的生产数量与可能的生产数量的比值
齐套率	指	准时齐套工单笔数与总工单笔数的比值。齐套工单指某工程型号配套所需物资，按照其物资配套表或物资定额表已经全部入库，具备了开展型号研制、生产的工作条件
VMI	指	Vendor Managed Inventory，供应商管理库存，在此模式下供应商根据客户采购订单的要求，将物料送至客户指定的仓库存放，并由客户代为保管，客户可根据其生产需要从仓库中领用物料，物料在仓库保存期间，其所有权仍归供应商所有。
WMS 系统	指	仓库管理系统（Warehouse Management System），系通过入库业务、出库业务、仓库调拨、库存调拨和虚仓管理等功能，综合批次管理、物料对应、库存盘点、质检管理、虚仓管理和即时库存管理等功能综合运用的管理系统，可有效控制并跟踪仓库业务的物流和成本管理全过程；并独立执行库存操作，与其他系统的单据和凭证等结合使用，提供相对完整全面的企业业务流程和财务管理信息。
APS 系统	指	高级计划与排程系统（Advanced Planning and Scheduling），系统建立集成模块、实时的数据中心，与客户、销售、合同、采购、库存、财务等模块实现互联互通，实现业务信息的全部自动关联，实现对生产环节及相关业务资源的数字化重组和实时化管理。

BI 系统	指	商业智能系统（Business Intelligence），通过建设“数据仓库”，收集经营相关信息；并利用信息对公司经营情况进行多维度分析，形成数据可视化系统，使决策者更好理解数据，提升经营者分析、决策能力的数据系统。
DOP 系统	指	数字化运营平台（Digital Operation Platform），又称“商络云”，基于互联网、移动互联网、物联网、人工智能等技术手段，实现销售、采购、仓储、物流全流程精细化管理；旨在实现商流、物流、资金流、信息流四位一体的全流程数据智能协作、分析、决策；协同上游供应商和下游客户实现数字化、智能化运营的数字云平台。
LTCC	指	Low Temperature Co-fired Ceramic，低温共烧陶瓷
声表面滤波器	指	一种采用石英晶体、压电陶瓷等压电材料，利用其压电效应和声表面波传播的物理特性而制成的滤波专用器件。

特别说明：

1、本招股说明书部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

2、本招股说明书中涉及的我国、我国经济以及行业的事实、预测和统计，包括本公司的市场份额等信息，来源于一般认为可靠的各种公开信息渠道。本公司从上述来源转载或摘录信息时，已保持了合理的谨慎，但是由于编制方法可能存在潜在偏差，或市场管理存在差异，或基于其它原因，此等信息可能与国内或国外所编制的其他资料不一致。

第二节 概 览

本概览仅对招股说明书全文作扼要提示。投资者作出投资决策前，应认真阅读招股说明书全文。

一、发行人及本次发行的中介机构基本情况

（一）发行人基本情况			
发行人名称	南京商络电子股份有限公司	**成立日期**	1999 年 8 月 31 日
注册资本	36,960.00 万元人民币	**法定代表人**	沙宏志
注册地址	南京市鼓楼区湖北路 3 号	**主要生产经营地址**	南京市绿地之窗 C-3 幢 9 层
控股股东	沙宏志	**实际控制人**	沙宏志
行业分类	F51 批发业	**在其他交易所（申请）挂牌或上市的情况**	2015 年 12 月 31 日，公司股票在全国股转系统挂牌（股票代码：835125.OC）；2017 年 3 月 31 日，公司股票终止在全国股转系统挂牌
（二）本次发行的有关中介机构			
保荐人	华泰联合证券有限责任公司	**主承销商**	华泰联合证券有限责任公司
发行人律师	上海市广发律师事务所	**其他承销机构**	无
审计机构	中天运会计师事务所（特殊普通合伙）	**评估机构**	中和资产评估有限公司

二、本次发行概况

（一）本次发行的基本情况			
股票种类	人民币普通股（A 股）		
每股面值	1.00 元		
发行股数	不超过 6,522.3529 万股	**占发行后总股本的比例**	不低于发行后总股本的 10%
其中：新股发行数量	不超过 6,522.3529 万股	**占发行后总股本的比例**	不低于发行后总股本的 10%
股东公开发售股份数量	-	**占发行后总股本的比例**	-
发行后总股本	43,482.3529 万股		
每股发行价格	【】元		
发行市盈率	【】倍		

发行前每股净资产	2.81 元（按 2020 年 6 月 30 日经审计的归属于母公司所有者权益除以本次发行前总股本计算）	**发行前每股收益**	0.2679 元（根据 2019 年经审计的归属于母公司股东净利润除以本次发行前总股本计算）
发行后每股净资产	【】元	**发行后每股收益**	【】元
发行市净率	【】倍		
发行方式	采用向战略投资者定向配售、或网下向符合条件的投资者询价配售和网上资金申购定价发行相结合的方式、或证券监管部门认可的其他发行方式		
发行对象	符合资格的战略投资者、询价对象以及已开立深圳证券交易所股票账户并开通创业板交易的境内自然人、法人等创业板市场投资者，但法律、法规及深圳证券交易所业务规则等禁止参与者除外		
承销方式	余额包销		
拟公开发售股份股东名称	无		
发行费用的分摊原则	无		
募集资金总额	【】万元		
募集资金净额	【】万元		
募集资金投资项目	商络数字化运营平台（DOP）项目		
	智能仓储物流中心建设项目		
	扩充分销产品线项目		
发行费用概算	本次发行费用总额为【】万元，包括：承销及保荐费【】万元、审计及验资费【】万元、评估费【】万元、律师费【】万元、发行手续费【】万元		
（二）本次发行上市的重要日期			
刊登发行公告日期	【】年【】月【】日		
开始询价推介日期	【】年【】月【】日		
刊登定价公告日期	【】年【】月【】日		
申购日期和缴款日期	【】年【】月【】日		
股票上市日期	【】年【】月【】日		

三、报告期的主要财务数据和财务指标

项目	2020.6.30 /2020 年 1-6 月	2019.12.31 /2019 年度	2018.12.31 /2018 年度	2017.12.31 /2017 年度
资产总额（万元）	151,122.29	122,853.04	130,977.08	90,424.85
归属于母公司所有者权益（万元）	104,007.80	95,466.66	87,088.23	50,512.24
资产负债率（母公司）	45.01%	29.56%	40.57%	43.39%

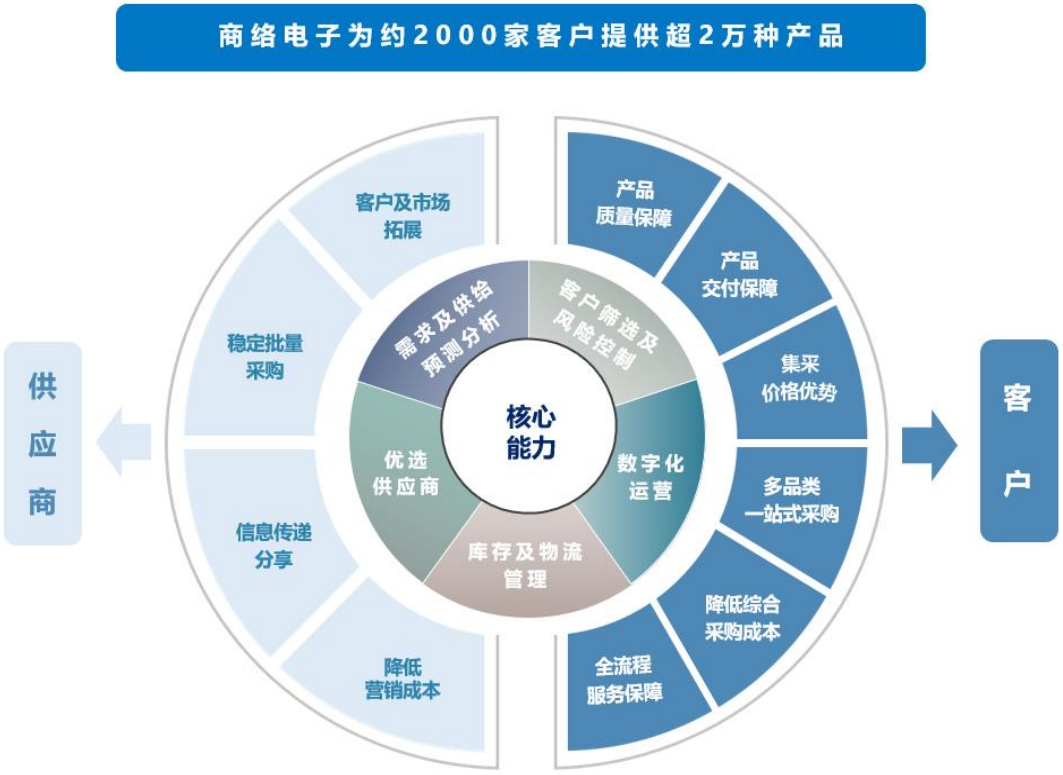
项目	2020.6.30 /2020 年 1-6 月	2019.12.31 /2019 年度	2018.12.31 /2018 年度	2017.12.31 /2017 年度
营业收入（万元）	133,187.45	206,842.64	299,273.33	167,584.98
净利润（万元）	8,506.90	9,902.22	33,344.00	6,974.30
归属于母公司所有者的净利润（万元）	8,509.27	9,902.88	33,377.85	7,043.31
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（万元）	7,435.12	8,688.63	37,576.77	8,059.54
基本每股收益（元）	0.2302	0.2679	0.9031	0.1953
稀释每股收益（元）	0.2302	0.2679	0.9031	0.1953
加权平均净资产收益率（%）	8.53	10.85	49.67	30.61
经营活动产生的现金流量净额（万元）	-25,765.08	2,864.93	14,952.93	-22,463.38
现金分红（万元）	-	-	1,518.00	990.00
研发投入占营业收入的比例（%）	0.14	0.13	0.002	-

四、发行人主营业务情况

公司是国内领先的被动元器件分销商，主要面向网络通信、消费电子、汽车电子、工业控制等应用领域的电子产品制造商，为其提供电子元器件产品。公司代理的产品包括电容、电感、电阻及射频器件等被动电子元器件及 IC、分立器件、功率器件、存储器件及连接器等其他电子元器件，其中以被动电子元器件为主。目前，公司拥有 60 余家知名原厂的授权，向约 2,000 家客户销售超过 2 万种电子元器件产品。

公司位于电子元器件产业链的中间环节，作为分销商，和电子元器件生产商及电子产品制造商基于供应链合作形成经济协同，以提升产业反应速度并不断优化成本，是连接上下游的重要纽带。

商络电子在产业链中的价值体现



公司向原厂分享行业及客户信息，利用广泛的销售网络帮助原厂拓展新行业、新客户，推广新产品，提供客户端的产品教育培训，提升产品市场份额，降低营销成本；公司通过集中大量客户需求并基于预测备货进行稳定批量下单，协助原厂进行生产计划安排，平滑生产周期波动、提升其生产稼动率，降低产品成本；公司还拥有完备的客户筛选及风险控制体系，以降低自身及原厂的坏账风险；通过与原厂建立长期紧密的合作关系，获得原厂更好的供应支持。

公司基于行业发展情况及趋势判断，不断甄选行业内优质电子元器件生产商并取得其代理资质，从源头保障产品品质；公司代理数百个品类、数万种产品，为客户提供多品类一站式的采购服务，并通过整合市场预测、客户需求预测、供应预测及客户订单等信息设定需求计划，整合不同行业数千家客户的需求，向电子元器件生产商集中议价和采购，建立缓冲库存，保证产品供应的及时性、稳定性及灵活性，降低客户综合采购成本；公司在销售过程中为客户提供全流程服务保障，通过建立技术支持工程师和产品经理团队，在客户产品立项、研发、量产等多个环节提供产品应用咨询、方案设计支持、样品及小批量供货等服务，帮助客户快速推出顺应市场需求的电子产品，并提供完善的售后服务，确保客户的产

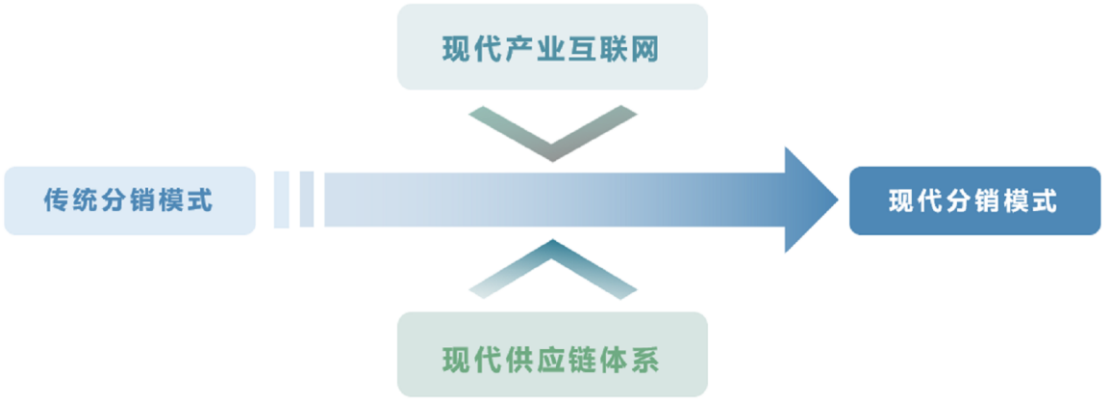
品品质保障。

公司以总部南京为依托，分别在深圳、上海、苏州、天津、香港、台湾、新加坡等 21 个城市或地区设立子公司或办事处，并在南京、深圳、香港三地设立大型仓储物流中心，通过遍布主要电子制造商生产基地的服务网点及三大核心仓库，及时响应客户需求，实现本地化服务、快速物流和价格成本上的比较优势。

根据《国际电子商情》对中国元器件分销商的统计排名，公司位列“2018 年中国电子元器件分销商排名 TOP25”、“2018 年被动元器件代理商前三甲”和“2019 年中国电子元器件分销商排名 TOP35”，在行业中具有较高的市场知名度。

五、发行人科技创新、模式创新、业态创新或新旧产业融合情况

经过 20 余年在被动电子元器件分销领域的发展探索，公司将现代信息技术、现代供应链理念与传统的分销业务相结合，以信息为核心，引导货物、资金在销售网络内的快速周转，实现了整条产业链的集成化运行，提升了整条产业链的运转效率。



（一）发行人与现代产业互联网模式深度融合

现代产业互联网模式将传统产业模式与现代信息技术相融合，打造符合现代经营理念的产业发展模式，以信息技术打通传统产业模式的每个环节，构造高效的交易系统，从而显著提升整个产业的运行效率。公司在经营过程中，以信息为中心，不断提升对信息获取、分析、运用的能力，将现代产业互联网的经验运用到传统的分销产业，并围绕信息构建自身的信息系统、组织架构和业务运行模式。

对于元器件分销产业，信息是基础。传统的元器件分销同时面对客户、原厂数量较少，不需要较强的信息处理能力。现代元器件分销突破了传统的束缚，直

接构筑区域化、乃至全球化的供应网络，同时面对众多原厂、客户进行多批次的产品周转，有效搜集信息、分析信息、使用信息，成为现代元器件分销商应对市场风险的核心能力。

信息的利用程度决定了分销商供应体系的运营效率。传统元器件分销被动面对市场需求，根据客户的订单来确定采购周期，供应周期相对较长。现代元器件分销主动迎合市场需求，深入客户的采购业务，基于销售团队获取的客户需求信息，结合一段时间的订单和历史发货状况，以及影响未来需求的关键因素如趋势、季节性、促销、宏观经济数据等，运用统计分析、回归分析等工具建立需求预测模型，得到相对准确的客户需求预测，形成未来的需求计划，并在此基础上计算兼具成本最优和客户响应最佳的采购和备货计划，有效降低采购时间和备货成本。

公司高度重视信息系统的搭建工作，不断加大对数字化供应链的建设，通过数字化的手段，以数据为载体，使各部门实时共享有效信息，提高科学决策能力。通过长期的系统开发，商络电子及子公司目前已形成计算机软件著作权 22 项。公司正在自行开发的 DOP 系统，旨在目前的系统上，进一步深入打通公司各个业务环节，接入客户、原厂资源，形成供应链智能协同，建立统合信息流、业务流、资金流、实物流的综合平台，实现数据在原厂、公司、客户之间的高效流转，为提升公司供应链服务能力、提升整条供应链运转效率提供支持。

（二）发行人与现代供应链深度融合

供应链的搭建是现代分销业务的核心。传统元器件分销业务重点侧重于为原厂提供销售服务，业务职能单一，服务对象数量较少，服务规模相对有限；现代元器件分销是在产业链上下游均高度分工的基础上逐渐形成的独立产业，构成了高度分工的庞大分销平台，具备品种多样、响应迅速、弹性高的特点，在供应链体系内具有相对平等的话语权。

现代元器件分销商更强调供应链支持服务。传统元器件分销商为客户提供基础的仓储、物流支持；现代元器件分销商以“信息”为基础搭建供应链体系，在分析具体客户的需求的基础上，扩大对全市场需求趋势、供应形势的理解、判断，运用现代信息技术，实时收集并处理这些海量供应链运转信息，快速决策，基于

较高的服务水平优化供应链体系的最优库存总水平及库存分布，形成实物流、资金流在供应链体系内的高效周转，实现供应链运行效率的最大化，助力于所有供应链参与者运行成本的有效降低。

现代元器件分销商提供网络化支持服务。传统分销商受限于信息处理能力，只能实现简单的信息、物流匹配，为少数原厂、客户提供“点对点”的分销服务；现代元器件分销商打造区域化乃至全球化的供销网络，通过打通供应链的各个销售、采购需求及相关行业信息，将分散的单点有效链接形成庞大的采购、销售网络体系，供需匹配的数据量呈现几何级上升。现代供应链管理通过集中相关上下游参与者及行业趋势信息，以数据和趋势为决策基础，凭借完善的供销网络体系，实现物资灵活高效调配，进而完成对区域内供应链参与者服务的全覆盖。

现代元器件分销商需要逐渐摆脱人工，采用先进的硬件支持。传统的分销商受限于规模、成本和投入的资本量及人力资源，只能主要通过人工控制以满足日常运营需要；现代元器件分销商突破了传统分销规模，全面推动自动化建设，广泛使用现代化的硬件设施实现数据搜集、处理，购置现代化仓储和货物自动处理装置，打造智能化仓库，以大幅提升效率和减少差错率，从而提升对客户的服务质量和响应速度，为客户争取市场赢得宝贵的时间和质量口碑。

公司高度重视供应链体系的建设。公司以南京、深圳、香港仓库为中心、以深圳、上海、苏州、天津、香港、台湾、新加坡等 21 个城市或地区设立的子公司或办事处为外延，形成了覆盖全国主要元器件生产、消费地，并展望全球化扩张的供销网络体系；公司打造高效的货物周转平台，通过自动化、信息化建设，形成了高效的供销体系，以最小的成本、最短的配送时间、最少的配送错误，为参与者提供效率最大化、质量最优化的供应链服务。

通过传统分销业务与现代技术的结合，公司显著地提高了服务能力。目前，公司已获得 60 余家知名原厂的授权，向约 2,000 家客户提供超过 2 万种电子元器件产品的供应链管理服务，为中国电子产业、包括上游元器件产业的快速发展作出了自己的贡献。

六、发行人选择的具体上市标准

根据《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》第二十二条，发行人

选择的具体上市标准为“（一）最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于人民币 5,000 万元”。

发行人 2019 年、2018 年归属于母公司所有者的净利润分别为 9,902.88 万元、33,377.85 万元；扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为 8,688.63 万元、37,576.77 万元，符合上述标准。

七、公司治理的特殊安排

本次发行不涉及发行人公司治理的特殊安排。

八、募集资金用途

本次募集资金投向经公司 2020 年第二次临时股东大会审议通过，由董事会负责实施，用于：

单位：万元

序号	募集资金投资项目名称	项目总投资额	拟投入募集资金额
1	商络数字化运营平台（DOP）项目	2,816.01	2,816.01
2	智能仓储物流中心建设项目	15,450.00	15,450.00
3	扩充分销产品线项目	15,200.00	15,200.00
合计		**33,466.01**	**33,466.01**

若实际募集资金不能满足项目总投资的需要，资金缺口由公司自筹解决；若实际募集资金超过预计资金使用需求，公司将根据相关规定，将超募资金用于补充流动资金。募集资金到位之前，公司将先自筹适当资金投入项目，待募集资金到位后予以置换，并用于后续剩余投入。

第三节 本次发行概况

一、本次发行的基本情况

股票种类	人民币普通股（A 股）
每股面值	1.00 元
发行股数及占发行后总股本的比例	本次发行数量不超过 6,522.3529 万股（不含采用超额配售选择权发行的股票数量），且不低于本次发行完成后股份总数的 10%。本次发行不涉及公司股东公开发售股份。
每股发行价格	【】元
保荐人相关子公司拟参与战略配售情况（如有）	发行人或本次发行若符合保荐机构跟投要求的，保荐机构将安排相关子公司参与本次发行战略配售，具体按照深圳证券交易所相关规定执行。
发行市盈率	【】倍（按扣除非经常性损益前后净利润的孰低额和发行后总股本全面摊薄计算）
预测发行后每股收益	【 】元
发行前每股净资产	2.81 元（按 2020 年 6 月 30 日经审计的归属于母公司所有者权益除以本次发行前总股本计算）
发行后每股净资产	【 】元（按【】年【】月【】日经审计的归属于母公司所有者权益加上本次发行募集资金净额之和除以本次发行后总股本计算）
发行市净率	【 】倍（按本次发行价格除以发行后每股净资产确定）
发行方式	采用向战略投资者定向配售、或网下向符合条件的投资者询价配售和网上资金申购定价发行相结合的方式、或证券监管部门认可的其他发行方式
发行对象	符合资格的战略投资者、询价对象以及已开立深圳证券交易所股票账户并开通创业板交易的境内自然人、法人等创业板市场投资者，但法律、法规及深圳证券交易所业务规则等禁止参与者除外
承销方式	余额包销
发行费用概算	【 】万元
其中：承销费用	【 】万元
保荐费用	【 】万元
审计费用	【 】万元
评估费用	【 】万元
律师费用	【 】万元
发行手续费用	【 】万元

二、本次发行的有关当事人

（一）保荐人（主承销商）：华泰联合证券有限责任公司

法定代表人	江禹
住所	深圳市前海深港合作区南山街道桂湾五路 128 号前海深港基金小镇 B7 栋 401
联系电话	025-83387708
传真号码	025-83387711
保荐代表人	张磊、刘惠萍
项目协办人	孟超
项目组成员	王庆鸿、魏国健、陈维亚

（二）律师事务所：上海市广发律师事务所

机构负责人	童楠
住所	上海市浦东新区世纪大道 1090 号斯米克大厦 19 楼
联系电话	021-58358015
传真号码	021-58358012
经办律师	陈洁、王晶

（三）会计师事务所：中天运会计师事务所（特殊普通合伙）

机构负责人	祝卫
住所	南京市鼓楼区石头城 5 号石榴财智中心 C 栋 C2 套
联系电话	025-83290101
传真号码	025-83290109
经办注册会计师	贾丽娜、蔡卫华、周文阳

（四）资产评估机构：中和资产评估有限公司

法定代表人	王青华
住所	北京市东城区朝阳门北大街 8 号富华大厦层 A 座 13 层
联系电话	010-58383636
传真号码	010-65547182
经办资产评估师	徐继春、盛学杰

（五）股票登记机构：中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司

住所	广东省深圳市福田区深南大道 2012 号深圳交易所广场 22-28 楼
联系电话	0755-21899611
传真号码	0755-21899000

（六）保荐人（主承销商）收款银行：中国工商银行股份有限公司深圳分行振华支行

开户名称	华泰联合证券有限责任公司
账户号码	4000010209200006013

（七）申请上市证券交易所：深圳证券交易所

住所	深圳市福田区深南大道 2012 号
联系电话	0755-82083333
传真号码	0755-82083164

三、发行人与本次发行有关的中介机构的关系

发行人与本次发行有关的保荐人、承销机构、证券服务机构及其负责人、高级管理人员、经办人员之间不存在直接或间接的股权关系或其他权益关系。

四、本次发行上市的重要日期

1、刊登发行公告的日期： 年 月 日

2、开始询价推介时间： 年 月 日

3、刊登定价公告的日期： 年 月 日

4、申购日期和缴款日期： 年 月 日

5、股票上市日期： 年 月 日

第四节 风险因素

投资者在评价公司本次发行的股票时，除本招股说明书提供的其他资料外，应特别认真地考虑下述各项风险。下列风险依据重要性原则或可能影响投资决策的程度大小排序，但并不表明风险依排列次序发生。

一、业绩波动的风险

公司主要从事被动电子元器件的分销业务，自设立以来分销业务规模、经营业绩总体保持了较快增长。2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-6 月公司分别实现营业收入 167,584.98 万元、299,273.33 万元、206,842.64 万元及 133,187.45 万元，实现净利润 6,974.30 万元、33,344.00 万元、9,902.22 万元及 8,506.90 万元，报告期内经营业绩出现了较大的波动，主要原因是公司主要产品如 MLCC 等电子元器件市场供需关系发生大幅度变化，价格出现大幅度波动，直接导致公司收入、利润出现较大波动。

电子元器件产业为全球化市场，供需双方主要厂商的变化均会对全球市场产生影响。就供给端而言，2016 年以前，受台、韩原厂持续价格竞争的影响，MLCC 等产品价格始终维持低位，导致全球原厂扩充产能意愿低迷；2016-2018 年，日本部分原厂将部分产能切换至新兴的汽车电子、工业等领域，导致通讯、计算机、消费电子等领域出现较大的产能缺口。与此同时，在需求端，通讯、计算机、消费电子等传统领域的市场需求仍在继续增长，电子产品制造商、分销商为应对产能缺口而大幅增加库存，备货周期随之大幅延长。供需形势的变化反映在市场上，2017 年下半年起 MLCC 部分品种价格开始上涨，2018 年年初起 MLCC 产品价格全线上涨并持续至 2018 年第三季度。2018 年四季度开始，受到国内外 MLCC 等产品的新增产能不断投产和国际贸易局势紧张、区域经济下行等负面因素的共同影响，MLCC 价格从高位回落；2019 年上半年，整个行业均处在去库存的过程中，MLCC 产品价格持续下滑；从 2019 年第三季度开始至 2019 年底，随着包括原厂、分销商、电子产品制造商在内的全产业链去库存基本结束，MLCC 等电子元器件市场开始回暖，需求企稳回升，价格下降趋势放缓，基本回归至本轮价格上涨启动时的价位。

公司作为电子元器件产业的中间环节，报告期内主要受电容等电子元器件市

场价格波动的影响，经营业绩出现大幅度的波动。面对日益复杂的电子元器件市场情况，若公司不能及时、有效地应对产业周期变化或个别因素导致的市场价格波动，则可能存在经营业绩大幅波动甚至下滑的风险。

二、产品代理授权取消或不能续约的风险

原厂的授权是授权分销商在市场上稳健发展的基石，授权分销商的市场拓展是原厂延伸销售的重要途径。电子元器件销售具有较高的复杂性，这种复杂性既来源于产品本身的技术含量，也来源于下游应用市场的广泛性和多变性，授权分销商需要介入电子产品的立项、研发、产品定型、批量生产、售后服务等整个生命周期。同时，在电子元器件销售的过程中还牵涉到大量的订单管理、库存管理、物流、资金结算等环节，授权分销商需要建立强大的信息系统以支撑这些业务需求。因此，授权分销商需要具备对原厂的全方位支持能力。为了维护业务的稳定性和业务的可持续发展，除分销商发生了较大的风险事件或自身业务能力持续下降至低于原厂要求等情况，原厂一般不会轻易更换分销商，尤其是主要分销商。

作为国内主流的被动电子元器件分销商，公司已经与 TDK（东电化）、Samsung（三星电机）、Yageo（国巨）、顺络电子、TE（泰科）、乐山无线电及兆易创新等数十家国际国内知名电子元器件生产商建立了良好、稳定的业务合作关系，为其开拓中国市场提供了重要的帮助。但是，如果公司的服务支持能力无法满足原厂的要求或公司业务发展速度无法跟进原厂业务发展速度，公司存在未来无法持续取得新增产品线授权或已有产品线授权被取消的风险，可能对公司的业务经营造成重大不利影响。

三、新冠肺炎疫情带来的风险

2020 年初以来我国爆发新冠肺炎疫情，各地政府相继出台并严格执行了关于延迟复工、限制物流人流等疫情防控措施。尽管目前我国防控形势持续向好，但全球疫情及防控尚存在较大不确定性，若全球疫情短期内无法有效控制，将对电子元器件产业上下游产生较大的冲击，上游原厂生产的局部中断有可能影响电子元器件的正常供应，同时终端需求萎缩也会对电子元器件的销售产生不利影响。由于新冠肺炎疫情造成的影响仍在持续，对公司实际影响程度存在较大不确定性，提请投资者予以特别关注。

四、经济周期波动的风险

电子元器件是现代电子工业的基础，广泛应用于网络通信、消费电子、汽车电子及工业控制等领域，其行业终端产品具有消费属性、工业属性等。

随着云计算、大数据、人工智能和区块链等新兴技术的兴起，各行各业及各类产品的数字化、智能化需求蓬勃发展，行业总体趋势长期向好，但上述应用领域的发展与居民可支配收入及消费水平的提高密切相关，而居民可支配收入与消费能力受到宏观调控政策、经济运行周期的综合影响。如果国内、国际经济环境发生重大变化、经济增长速度放缓或宏观经济出现负面波动，且公司未能对由此带来的行业变化形成合理预期并相应调整公司的经营策略，将会对公司未来的发展产生一定的负面影响，公司的业务增长速度可能放缓，存在业务收入与净利润下降的风险。

五、市场竞争加剧的风险

近年来，随着原厂整合过程持续推进，电子元器件分销商的并购、整合逐步成为未来分销市场的发展趋势。受资金、人员、资源以及海外分销商强势竞争等因素限制，本土分销商规模相对较小，业务范围相对狭窄。为了充分把握国内电子元器件市场快速发展的趋势，国内部分分销商已经开始选择与自身优势互补的分销商进行并购，增加代理产品线及行业客户，提升自身竞争能力。

未来随着上游原厂或分销行业内部整合的进行，行业集中度提升，公司将面临竞争加剧的风险。如果公司在未来竞争中不能有效地维系自身的竞争优势，则可能对业务发展产生不利影响。

六、供应商相对集中的风险

报告期内，公司供应商集中度较高，2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-6 月，公司向前五大供应商的采购金额分别为 109,075.43 万元、166,963.32 万元、112,972.63 万元及 80,721.37 万元，占当期采购总额的比例分别为 72.98%、73.76%、62.65%及 66.77%。虽然公司不存在向单个供应商的采购比例超过总额的 50%或严重依赖于少数供应商的情形，且前五名供应商集中度总体呈下降趋势，但公司仍然对主要供应商存在一定程度的依赖。

电子元器件分销商是连接上游电子元器件生产商和下游电子产品制造商的

重要纽带，上游电子元器件生产商主要被国外原厂垄断，其核心竞争力是领先的产品研发能力和持续稳定的产品生产能力，而下游电子产品制造商以国内众多分散的企业为主，电子元器件生产商难以建立大规模的技术服务团队和销售团队服务于数量庞大的客户，或建立大规模的技术服务团队和销售团队对其并不经济，需要分销商，尤其是综合实力强、拥有提供多品牌组合销售能力的分销商，协助匹配下游客户的多元化需求。

若公司与主要供应商的合作关系不再存续，或供应商自身存在经营风险无法匹配公司的采购订单，且公司无法寻找替代方案，将可能对公司未来的盈利能力和成长性产生一定的不利影响。

七、应收账款发生坏账的风险

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 50,413.71 万元、75,347.03 万元、66,365.01 万元及 86,212.74 万元，占同期营业收入的比例分别为 30.08%、25.18%、32.08%及 64.73%，应收账款金额及占比总体保持较高水平。

电子元器件分销商是连接上游原厂和下游电子产品制造商的重要纽带，上游主要被国外原厂垄断，下游电子产品制造商则较为分散，形成高度不对称的产业结构。分销商为上游原厂分担大部分市场开拓和技术支持工作，并帮助下游电子产品制造商降低采购成本和提供供应链支持。一般而言，分销商为核心客户提供约 90-120 日的账期，由于销售环节平均账期较长，使得电子元器件分销商应收账款金额及占比总体保持较高的水平。

尽管公司的应收账款主要来自于京东方、联宝科技、中磊集团等大型优质、信誉度较好的客户，历史上未发生大额坏账的情况。但如果未来公司客户因市场环境剧烈变化等原因经营状况恶化，公司仍然存在应收账款无法回收的风险。

八、存货跌价的风险

公司存货主要为各类电子元器件。报告期各期末，公司存货账面价值分别为 21,283.41 万元、20,855.43 万元、25,273.80 万元及 35,635.04 万元，存货跌价准备余额分别为 1,664.61 万元、8,613.17 万元、2,507.35 万元及 2,936.46 万元，存货账面价值占各期末流动资产的比例分别为 24.63%、16.70%、21.38%及 24.42%。

公司主要下游客户为具有较大产量规模、知名度较高的电子产品制造商，要求分销商能够实时响应供货需求。由于上游原厂电子元器件的生产供应周期往往与下游客户的生产需求周期不匹配，公司会结合市场调研情况、客户的定期需求反馈、历史需求数据、上游原厂的交期等信息，预测下游客户对于电子元器件的需求，提前向原厂采购、备货。报告期内，受市场供需变化的影响，MLCC 等电子元器件产品价格发生大幅波动，2018 年末公司对期末存货计提了较大金额的存货跌价准备。如果未来出现公司未能及时应对上下游行业变化或其他难以预料的原因导致存货无法顺利实现销售，且存货价格低于可变现净值，则该部分存货需要计提存货跌价准备，将对公司经营业绩产生不利影响。

九、募集资金投资项目新增折旧、摊销影响公司利润的风险

公司本次发行募集资金拟投资的商络数字化运营平台（DOP）项目和智能仓储物流中心建设项目将新增土地、工程、软件、设备等固定投入，项目投产后公司开始新增折旧、摊销费用。

虽然公司具有较好的成长性，公司对募集资金计划投资的项目进行了详细的市场调查及严格的可行性论证，募投项目实施将整体提升公司信息化管理能力及供应链服务能力，有利于公司的长期发展，符合公司的长远利益。但是，在募投项目对公司经营整体促进作用体现之前，公司短期内存在因折旧、摊销增加而导致利润下降的风险。

十、股东即期回报被摊薄的风险

2017 年至 2020 年 1-6 月，公司扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率分别为 35.02%、55.92%、9.52%及 7.46%。本次发行募集资金到位后，公司的总股本和净资产将会相应增加。由于本次募集资金投资项目从资金投入到产生经济效益有一定的时滞，募集资金到位后的短期内，公司净利润的增长幅度可能会低于净资产和总股本的增长幅度，公司每股收益、净资产收益率等财务指标将可能出现一定幅度的下降，股东即期回报存在被摊薄的风险。

十一、经营规模扩大带来的管理风险

报告期内，公司营业收入分别为 167,584.98 万元、299,273.33 万元、206,842.64

万元及 133,187.45 万元，保持较高水平。公司目前拥有 14 家子公司，募集资金到账后，公司资产及业务规模均将进一步扩大，将对公司管理层经营管理能力提出更高的要求。若公司在组织架构、人力资源及财务管理等方面不能适应规模迅速增长的需要，异地子（分）公司管理等能力未能有效提高，可能将会引起相应的管理风险，并可能对公司的盈利能力产生不利影响。

十二、人员流失的风险

公司主要从事被动电子元器件分销业务，需要拥有大量既熟悉电子元器件技术原理，又熟悉各电子元器件应用领域的发展现状、发展趋势、行业规则、企业状况的管理人才、技术人才和市场营销人才。为保证公司人才队伍的稳定，避免人才流失，公司制定了一整套完善的人才培养和引进制度，通过内部培养机制锻炼培育人才，为公司保持持续发展奠定了人才基础。随着市场竞争加剧，企业之间对人才的争夺将更加激烈，未来公司依然面临人才流失的风险。

十三、汇率损失风险

公司电子元器件的采购、销售涉及外汇收支，币种包括美元、港币等。公司为规避汇率风险，尽可能匹配采购付款与销售回款的币种，2017 年至 2020 年 1-6 月，公司汇兑损失分别为 445.73 万元、-631.78 万元、-150.10 万元及-149.93 万元，汇兑损失金额总体较小。受国内外宏观经济政策变动等因素影响，近年来我国汇率波动幅度较大，具有一定的不确定性，可能会给公司的经营及收益带来一定不利影响。

十四、发行失败的风险

公司本次申请首次公开发行股票并在创业板上市，发行结果将受到公开发行时国内外宏观经济环境、证券市场整体情况、投资者对公司股票发行价格的认可程度及股价未来趋势判断等多种内、外部因素的影响，可能存在因认购不足而导致发行失败的风险。

十五、深圳仓库租用存在不规范情况的风险

公司目前租用的深圳仓库未办理土地证、房产证，深圳仓库出租方存在被监管机构处罚，导致公司不能继续租用深圳仓库的潜在风险。若发生上述事项，公司不

排除采用搬迁深圳仓库等方式进行调整，可能对公司短期经营造成一定的不利影响。

十六、大客户流失或业务调整对经营业绩影响的风险

报告期内，发行人主要客户为各行业电子器件终端厂商，客户数量较大，客户在合作中通常处于较强势的地位。报告期各期，发行人前五大客户销售收入合计占营业收入比例分别为32.40%、41.85%、33.40%及32.09%，不存在对主要客户依赖度较高的情况。在与客户的合作中，若出现了对与主要客户合作的不利因素，如客户选择更换供应商、产品质量出现大面积严重缺陷、无法获取相关产品代理资质、客户发生业务调整等，发行人将面临丢失大客户的风险，或相关型号产品可能发生滞销。若相关情况出现，将对发行人经营业绩产生不利影响。

十七、经营活动现金流量净额波动的风险

报告期内，公司经营活动现金流量净额分别为-22,463.38万元、14,952.93万元、2,864.93万元和-25,765.08万元，报告期内波动较大。

公司从事电子元器件分销业务，代理了逾60余家原厂电子元器件，原厂一般给予分销商较短的信用期（30日左右），部分原厂要求分销商预付账款。同时，为了快速响应下游电子设备制造商的采购需求，公司亦需要根据未来的需求预测提前备货，因此需要提前支付采购货款。公司下游客户多为各个细分行业具有影响力的电子设备制造商，此类客户资信状况良好，但账期一般为90-120日，长于采购端付款账期（即存在账期差）。

分销商作为上游原厂和下游电子设备制造商的纽带，承担了上游、下游之间账期的不匹配，在市场景气度较高、需求旺盛的时期，分销商备货增加、销售增加，将使得存货、应收账款、采购付款较快增加，而销售回款相对较为滞后，从而形成了净利润与经营活动现金流量净额之间的差异。

未来，若公司无法合理制定资金计划并控制经营规模、按时收回应收账款且无法通过股权或债权融资等方式筹措资金，可能会导致公司业务规模下降，从而影响公司的可持续经营能力。

第五节 发行人基本情况

一、发行人基本情况

（一）中文名称：南京商络电子股份有限公司

英文名称：Nanjing Sunlord Electronics Corporation LTD.

（二）注册资本：36,960.00 万元

（三）法定代表人：沙宏志

（四）成立日期：1999 年 8 月 31 日

（五）住所：南京市鼓楼区湖北路 3 号

邮政编码：210013

（六）电话号码：025-83677688；传真号码：025-83677677

（七）互联网网址：www.jssunlord.com

（八）电子信箱：sldz_investor@sunlord.com.cn

（九）负责信息披露和投资者关系的部门：董事会办公室

负责人：蔡立君

联系电话：025-83677688

二、发行人设立情况和报告期内的股本和股东变化情况

（一）发行人设立情况

1、设立方式

（1）有限公司设立

商络有限成立于 1999 年 8 月 31 日，系由自然人沙宏志、毛展雄和徐建军共同出资设立的有限责任公司，设立时的注册资本为 50 万元。

1999 年 8 月 18 日，南京信立审计师事务所出具“信审验（99）217 号”《验资报告》，对商络有限设立时的出资进行验证。

1999 年 8 月 31 日，南京市工商行政管理局核准登记，并核发了注册号为 3201002008259 的《企业法人营业执照》。

（2）整体变更为股份公司

2015 年 8 月 10 日，安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）出具了“安永华明（2015）审字第 61082170_B01 号”《审计报告》，截至 2015 年 5 月 31 日公司账面净资产为 5,729.87 万元。

2015 年 8 月 13 日，中和资产评估有限公司出具了“中和评报字（2015）第 NJV1023 号”《南京商络电子有限公司拟整体变更为股份有限公司项目资产评估报告书》，截至 2015 年 5 月 31 日公司净资产评估值为 8,151.03 万元。

2015 年 8 月 14 日，公司召开股东会，决议同意南京商络电子有限公司依据审计的净资产整体变更为股份有限公司。

2015 年 8 月 14 日，商络有限全体股东签署了变更设立股份公司的《南京商络电子股份有限公司发起人协议书》。商络有限将经审计的截至 2015 年 5 月 31 日的净资产 5,729.87 万元折合为股份公司的股本 4,000 万股，商络有限各股东按照各自在商络有限的出资比例持有相应数额的公司股份。股份公司的注册资本为 4,000 万元，股份总额为 4,000 万股，每股面值 1 元，高于人民币 4,000 万元的部分（1,729.87 万元）计入公司资本公积（股本溢价），设立南京商络电子股份有限公司。

2015 年 8 月 28 日，安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）出具了“安永华明（2015）验字第 61082170_B01 号”《验资报告》，对本次商络有限整体变更设立股份公司进行了验证。

2015 年 8 月 28 日，商络有限召开创立大会，同意以发起设立方式将商络有限变更设立为股份公司。

2015 年 8 月 31 日，公司办理了工商变更登记手续，南京市工商行政管理局颁发了注册号为 320100000092839 的《营业执照》。

2、发起人

本公司发起人及设立时股本结构如下：

序号	发起人	出资方式	股份数（万股）	持股比例
1	沙宏志	净资产折股	2,544.00	63.60%
2	谢　丽	净资产折股	722.00	18.05%
3	张　全	净资产折股	380.00	9.50%
4	周加辉	净资产折股	234.00	5.85%
5	刘　超	净资产折股	80.00	2.00%
6	桂祖华	净资产折股	40.00	1.00%
合计			**4,000.00**	**100.00%**

3、发行人设立以来历次股权变动过程曾经存在瑕疵情形说明

（1）商络有限设立，股东实物出资未经评估

商络有限设立时，股东沙宏志、毛展雄、徐建军以非货币财产作价出资，该非货币财产系商络有限日常经营所需的办公设备、办公软件等，相关股东用以出资的实物未经评估，出资资产均已折旧、摊销完毕，该等出资的充足性难以判断。相关股东沙宏志、张磊于 2012 年 12 月投入与上述实物出资等值的现金，以确保公司实收资本的充足。同时，公司实际控制人沙宏志出具《承诺函》，承诺：“商络有限设立时的注册资本真实、充足，不存在损害有限公司及其相关利益人的情形；若因商络有限设立时实物出资未评估事项造成公司及其相关权益人损失的，该等损失全部由本人承担。”

经核查，保荐机构、发行人律师认为，商络有限设立时的实物出资系经全体股东一致同意，用于出资的资产已记入公司账册、入账资产明细与价值与公司验资报告相符，且均有相应发票、来源合法；虽然商络有限设立时的实物出资价值未经资产评估，出资程序存在瑕疵，且该等出资的充足性难以判断，但鉴于相关股东已经以等额货币资金补充投入商络有限，以确保商络有限实收资本足额到位，不存在损害公司债权人利益的情形，不会对发行人本次发行上市构成法律障碍。

（2）2004 年商络有限增资，股东使用债权出资

①基本情况

2004 年 4 月 1 日，商络有限召开股东会，同意将注册资本由 180 万元增加至 360 万元，新增注册资本 180 万元由原股东按照持股比例出资，具体情况如下：

序号	股　东	本次出资金额（万元）	出资方式
1	沙宏志	87.30	债权出资
2	毛展雄	40.00	货币资金
		25.70	债权出资
3	张　磊	27.00	货币资金
合计		180.00	-

原股东沙宏志、毛展雄、张磊按照每 1 元注册资本 1 元的价格同比例出资，其中沙宏志以债权出资 87.3 万元，毛展雄以货币资金出资 40 万元、以债权出资 25.7 万元，张磊以货币资金出资 27 万元。

②实收资本到位情况

因公司经营急需营运资金，作为公司的控股股东、实际经营管理者沙宏志向发行人提供借款，其分别于 2004 年 1 月 6 日、2004 年 1 月 9 日、2004 年 2 月 2 日将货币资金 113 万元汇入公司账户并记入“其他应付款”科目，形成沙宏志对商络有限的前述债权。该等其他应付款于 2004 年 3 月 31 日转作实收资本，其中 87.3 万元作为沙宏志出资、25.7 万元经沙宏志同意作为毛展雄出资。沙宏志已经将形成债权的相关资金交付公司使用，用于出资的债权真实存在。

同时，本次增资中毛展雄用于出资的 40 万元货币资金、张磊用于出资的 27 万元货币出资中的 26 万元货币资金均系由沙宏志代为支付，沙宏志于 2004 年 3 月 25 日将货币资金 66 万元汇入公司账户。张磊于 2004 年 3 月 31 日存入公司账户资金 1 万元，作为其本人以货币资金出资。

本次增资过程中，毛展雄用于出资的债权 25.7 万元系沙宏志对公司享有的债权，毛展雄以货币资金出资的 40 万元、张磊以货币资金出资 27 万元中的 26 万元系由沙宏志代为支付出资款，毛展雄、张磊与沙宏志之间形成债权债务关系。

公司因经营发展需要股东的资金投入，股东也愿意向公司提供相应支持。但因当时增资时毛展雄、张磊暂时短缺流动资金，因此先由沙宏志代为垫付，毛展雄、张磊已分别向沙宏志归还了其代为出资的 65.7 万元、26 万元，沙宏志与毛展雄、张磊之间因本次增资形成的债权债务关系已结清，不存在股权代持的情形，不存在股权纠纷或潜在纠纷。

根据沙宏志、毛展雄及张磊分别出具的《确认函》，毛展雄、张磊已分别向

沙宏志归还了其代为出资的 65.7 万元、26 万元，沙宏志与毛展雄、张磊之间因本次增资形成的债权债务关系已结清，不存在股权纠纷或潜在纠纷。

③关于债权出资的合法性

本次增资经商络有限股东会审议通过，并经南京市工商行政管理局核准登记；本次增资款已足额缴纳，并经天永会计师于 2004 年 4 月 1 日出具的“苏永会验字[2004]第 019 号”《验资报告》验证。

但是，本次增资中沙宏志及毛展雄以债权 113 万元向公司出资，根据当时有效的《中华人民共和国公司法》（1999 年修正）第二十四条的规定，债权不属于当时法律明确规定的出资方式，且用于出资的债权未经评估，沙宏志、毛展雄本次以债权出资的方式存在瑕疵。

最高人民法院于 2003 年 1 月 3 日发布的《关于审理与企业改制相关的民事纠纷案件若干问题的规定》（法释[2003]1 号）第十四条规定：“债权人与债务人自愿达成债权转股权协议，且不违反法律和行政法规强制性规定的，人民法院在审理相关的民事纠纷案件中，应当确认债权转股权协议有效”。据此，虽然债权出资方式未有明确的法律规定，但亦未违反法律、法规及规范性文件的强制性规定。本次股东用于出资的债权系因支持商络有限的经营、补充商络有限的流动资金而形成，借款方式为货币，沙宏志与公司债权债务关系明确，其与公司虽未签署债权转股权协议，但本次增资经商络有限其他股东同意、作出了相关股东会决议，并经审计机构审验，公司已办理了工商变更登记手续。

同时，公司的实际控制人沙宏志出具《承诺函》：承诺人以支持公司经营发展为目的，采取向公司借款等方式向公司提供资金；承诺人向公司提供的资金来源合法，为其自有资金，不存在任何权利负担或任何第三方主张相关权利；因承诺人提供资金形成的承诺人与公司之间的债权债务关系真实、合法，对承诺人具有法律拘束力；因债权出资问题给商络有限及相关权益人造成损害的，承诺人愿承担全部责任。

综上所述，公司股东本次以债权转股权的方式出资存在程序上的瑕疵，鉴于本次增资经审计机构审验，债权形成过程清晰，商络有限办理了工商变更登记手续，且公司的实际控制人沙宏志已出具了相关承诺，沙宏志、毛展雄用于出资的

债权真实存在，本次实收资本足额到位，不存在损害公司及相关权益人利益的情形，不会对发行人本次发行上市构成法律障碍。

4、在第二次股权转让后，毛展雄退出的原因

毛展雄与沙宏志、徐建军系大学同学，一起共同创业投资设立商络有限，在设立商络有限之初，毛展雄因看好公司的发展，认缴的出资款最多，在设立之初成为商络有限的第一大股东，但其未实际参与商络有限的经营管理，日常经营管理由沙宏志负责。商络有限设立之后，为了维持公司的正常运转及业务拓展，公司需要持续性的资金投入，经过两轮增资后毛展雄因个人财力有限，后续无法继续向公司投入资金，且其自身有其他职业发展规划，经与沙宏志协商后，毛展雄退出商络有限，将其持有商络有限的全部股权转让给沙宏志。

5、关于非货币资产出资的情况说明

（1）发行人设立时股东以非货币资产出资情况

商络有限成立于 1999 年 8 月 31 日，设立时的注册资本为 50 万元，其中毛展雄、徐建军合计以日常经营所需的办公软件出资 29.85 万元，占全部出资额的比例为 59.70%。

根据商络有限设立时适用的《中华人民共和国公司法（1999 年修订）》第二十四条的规定：“股东可以用货币出资，也可以用实物、工业产权、非专利技术、土地使用权作价出资。以工业产权、非专利技术作价出资的金额不得超过有限责任公司注册资本的百分之二十，国家对采用高新技术成果有特别规定的除外”。毛展雄、徐建军用于出资的上述办公软件虽然被公司计入“无形资产”会计科目，但其作为技术载体不属于工业产权、非专利技术，符合出资时《中华人民共和国公司法（1999 年修订）》对于出资方式及出资比例的相关规定。

（2）以设立时非货币财产作价的等额货币资金补充投入情况

商络有限设立时存在相关股东用于出资的实物未经评估，且出资资产均已折旧、摊销完毕，该等出资的充实性难以判断的情况。由于商络有限设立时的股东徐建军、毛展雄已退出公司多年，当时商络有限的股东为沙宏志、张磊二人，分别持有商络有限 90%、10%的股权。为确保公司实收资本的充足，商络有限于 2012 年 12 月 20 日召开股东会，股东沙宏志、张磊同意按照其持股比例投入与

商络有限设立时实物出资等值的现金。

商络有限当时的股东为沙宏志、张磊，二人均同意以设立时非货币财产作价的等额货币资金补充投入，沙宏志、张磊与原股东徐建军、毛展雄之间就出资瑕疵不存在纠纷或潜在纠纷。

（3）关于张磊补足相关出资的原因及合理性

徐建军、毛展雄分别于 2002 年 8 月、2004 年 5 月将股权出让后退出商络有限，2004 年 5 月至 2013 年 8 月期间，商络有限的股东一直为沙宏志和张磊。因商络有限设立时股东以非货币资产出资的充实性难以核实，存在损害公司、无出资瑕疵的其他股东以及公司债权人利益的风险，沙宏志、张磊作为公司当时的股东愿意对公司的规范性承担相应的责任，按照其当时的持股比例补充投入，其中，沙宏志以现金补充出资 35.266 万元、张磊以现金补充出资 10.534 万元。因此，虽然张磊非设立时的股东，其自愿承担补足出资的义务，股东之间不存在纠纷和潜在纠纷。

沙宏志、张磊补足相关出资具有合理性，不存在损害发行人及其债权人利益的情形，双方按照各自持股比例确定补足现金金额，不存在纠纷或潜在纠纷。

（二）报告期内的股本和股东变化情况

1、2017 年 3 月，公司股票在全国股转系统终止挂牌

2017 年 2 月 15 日和 2017 年 3 月 3 日，公司分别召开了第一届董事会第十次会议和 2017 年第一次临时股东大会，审议通过了《关于拟申请公司股票在全国中小企业股份转让系统终止挂牌的议案》。

2017 年 3 月 28 日，全国股转公司出具了《关于同意南京商络电子股份有限公司股票终止在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》（股转系统函[2017]1710 号），同意公司股票于 2017 年 3 月 31 日起在全国股转系统终止挂牌。自 2017 年 3 月 31 日起公司股票在全国股转系统终止挂牌。

2、2017 年 5 月，股份公司第三次发行新股

2017 年 4 月 10 日和 2017 年 4 月 25 日，公司分别召开第一届董事会第十一次会议和 2017 年第二次临时股东大会，审议通过了《关于南京商络电子股份有

限公司增资扩股的议案》等议案，同意公司按照每股人民币 16 元的价格增发股份 7,214,548 股，新增股份由融联创投、津盛泰达、泰宇投资、縫子约翰、金投健康、蒋国胜以货币资金合计 115,432,768 元认购，其中 7,214,548 元计入注册资本，剩余 108,218,220 元计入资本公积。本次增资的具体情况如下：

序号	增资股东	增资金额（万元）	计入注册资本（万元）	计入资本公积（万元）
1	融联创投	3,000.00	187.50	2,812.50
2	津盛泰达	2,500.00	156.25	2,343.75
3	泰宇投资	2,043.2768	127.7048	1,915.572
4	縫子约翰	2,000.00	125.00	1,875.00
5	金投健康	1,500.00	93.75	1,406.25
6	蒋国胜	500.00	31.25	468.75
合计		**11,543.2768**	**721.4548**	**10,821.822**

2017 年 5 月 17 日，安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）出具了“安永华明（2017）验字第 61082170_B01 号”《验资报告》，对本次股票发行进行了验证。

2017 年 5 月 21 日，南京市工商行政管理局核准登记，并核发了统一社会信用代码为 913201007162390095 的《营业执照》。

本次新股发行完成后，公司的股份结构变更为：

序号	股东	持股数额（万股）	持股比例	序号	股东	持股数额（万股）	持股比例
1	沙宏志	3,095.00	51.58%	18	陶立军	32.50	0.54%
2	谢　丽	722.00	12.03%	19	蒋国胜	31.25	0.52%
3	张　全	380.00	6.33%	20	贾　奕	22.50	0.38%
4	周加辉	234.00	3.90%	21	吕文全	18.00	0.30%
5	融联创投	187.50	3.13%	22	完颜清	15.00	0.25%
6	津盛泰达	156.25	2.60%	23	林修平	15.00	0.25%
7	徐　静	155.00	2.58%	24	苑文波	15.00	0.25%
8	泰宇投资	127.7048	2.13%	25	汪振华	15.00	0.25%
9	縫子约翰	125.00	2.08%	26	戴　俊	10.00	0.17%
10	金投健康	93.75	1.56%	27	毛芳亮	10.00	0.17%
11	江苏邦盛	90.909	1.52%	28	龚本君	10.00	0.17%

序号	股东	持股数额（万股）	持股比例	序号	股东	持股数额（万股）	持股比例
12	苏州邦盛	90.909	1.52%	29	郭小鹏	7.00	0.12%
13	大联大	89.7272	1.50%	30	吴红阳	6.00	0.10%
14	刘　超	80.00	1.33%	31	崔　微	6.00	0.10%
15	桂文竹	60.00	1.00%	32	历　静	5.00	0.08%
16	唐　兵	50.00	0.83%	33	黄水华	4.00	0.07%
17	张　磊	40.00	0.67%	**合计**		**6,000.00**	**100.00%**

3、2017 年 5 月，股份公司股份转让

2017 年 5 月 15 日，黄水华与沙宏志签订《股份转让协议》，黄水华将其持有公司 4 万股股份以每股约人民币 4.46 元的价格转让给沙宏志，股份转让总价为 17.8366 万元。

2017 年 5 月 23 日，张磊与谢丽签订《股份转让协议》，张磊将其持有公司 40 万股股份以 160 万元的价格转让给其配偶谢丽。

上述股份转让完成后，公司的股份结构变更为：

序号	股东	持股数额（万股）	持股比例	序号	股东	持股数额（万股）	持股比例
1	沙宏志	3,099.00	51.65%	17	陶立军	32.50	0.54%
2	谢　丽	762.00	12.70%	18	蒋国胜	31.25	0.52%
3	张　全	380.00	6.33%	19	贾　奕	22.50	0.38%
4	周加辉	234.00	3.90%	20	吕文全	18.00	0.30%
5	融联创投	187.50	3.13%	21	完颜清	15.00	0.25%
6	津盛泰达	156.25	2.60%	22	林修平	15.00	0.25%
7	徐　静	155.00	2.58%	23	苑文波	15.00	0.25%
8	泰宇投资	127.7048	2.13%	24	汪振华	15.00	0.25%
9	縫子约翰	125.00	2.08%	25	戴　俊	10.00	0.17%
10	金投健康	93.75	1.56%	26	毛芳亮	10.00	0.17%
11	江苏邦盛	90.909	1.52%	27	龚本君	10.00	0.17%
12	苏州邦盛	90.909	1.52%	28	郭小鹏	7.00	0.12%
13	大联大	89.7272	1.50%	29	吴红阳	6.00	0.10%
14	刘　超	80.00	1.33%	30	崔　微	6.00	0.10%
15	桂文竹	60.00	1.00%	31	历　静	5.00	0.08%

序号	股东	持股数额（万股）	持股比例	序号	股东	持股数额（万股）	持股比例
16	唐　兵	50.00	0.83%	合计		**6,000.00**	**100.00%**

4、2018 年 1 月，股份公司第四次发行新股

2017 年 11 月 10 日和 2017 年 11 月 25 日，公司分别召开第一届董事会第十五次会议和 2017 年第五次临时股东大会，审议通过了《关于南京商络电子股份有限公司增资扩股的议案》等议案，同意公司按照每股人民币 19 元的价格增发股份 6,000,000 股，新增股份由浙富聚沣、海达睿盈、海达明德、南京邦盛、苏州邦盛、大联大、自然人张璐、许婷、胡轶、朱军、曹祯以货币资金合计 114,000,000 元认购，其中 6,000,000 元计入注册资本，剩余 108,000,000 元计入资本公积。本次新股发行的具体情况如下：

序号	增资股东	增资金额（万元）	计入注册资本（万元）	计入资本公积（万元）
1	苏州邦盛	2,979.20	156.80	2,822.40
2	海达明德	2,470.00	130.00	2,340.00
3	浙富聚沣	2,090.00	110.00	1,980.00
4	海达睿盈	1,330.00	70.00	1,260.00
5	大联大	475.00	25.00	450.00
6	南京邦盛	22.80	1.20	21.60
7	胡轶	714.40	37.60	676.80
8	曹祯	404.70	21.30	383.40
9	许婷	404.70	21.30	383.40
10	朱军	304.00	16.00	288.00
11	张璐	205.20	10.80	194.40
合计		**11,400.00**	**600.00**	**10,800.00**

2018 年 1 月 18 日，安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）出具了“安永华明（2018）验字第 61082170_B01 号”《验资报告》，对本次股票发行进行了验证。

2018 年 1 月 2 日，南京市工商行政管理局核准登记，并核发了统一社会信用代码为 91320100716239009S 的《营业执照》。

本次新股发行完成后，公司的股份结构变更为：

序号	股东	持股数额（万股）	持股比例	序号	股东	持股数额（万股）	持股比例
1	沙宏志	3,099.00	46.95%	21	陶立军	32.50	0.49%
2	谢　丽	762.00	11.55%	22	蒋国胜	31.25	0.47%
3	张　全	380.00	5.76%	23	贾　奕	22.50	0.34%
4	苏州邦盛	247.709	3.75%	24	许　婷	21.30	0.32%
5	周加辉	234.00	3.55%	25	曹　祯	21.30	0.32%
6	融联创投	187.50	2.84%	26	吕文全	18.00	0.27%
7	津盛泰达	156.25	2.37%	27	朱　军	16.00	0.24%
8	徐　静	155.00	2.35%	28	完颜清	15.00	0.23%
9	海达明德	130.00	1.97%	29	林修平	15.00	0.23%
10	泰宇投资	127.7048	1.93%	30	苑文波	15.00	0.23%
11	緧子约翰	125.00	1.89%	31	汪振华	15.00	0.23%
12	大联大	114.7272	1.74%	32	张　璐	10.80	0.16%
13	浙富聚沣	110.00	1.67%	33	戴　俊	10.00	0.15%
14	金投健康	93.75	1.42%	34	毛芳亮	10.00	0.15%
15	江苏邦盛	90.909	1.38%	35	龚本君	10.00	0.15%
16	刘　超	80.00	1.21%	36	郭小鹏	7.00	0.11%
17	海达睿盈	70.00	1.06%	37	崔　微	6.00	0.09%
18	桂文竹	60.00	0.91%	38	吴红阳	6.00	0.09%
19	唐　兵	50.00	0.76%	39	历　静	5.00	0.08%
20	胡　轶	37.60	0.57%	40	南京邦盛	1.20	0.02%
合计						**6,600.00**	**100.00%**

5、2017 年 12 月，股份公司股份转让

2017 年 12 月 5 日，吕文全分别与曾瑶、贾灿辉签订《股份转让协议》，吕文全将其持有公司 14 万股股份以每股人民币 19 元的价格转让给曾瑶，股份转让总价为 266 万元；将其持有公司 4 万股股份以每股人民币 19 元的价格转让给贾灿辉，股份转让总价为 76 万元。

本次股份转让完成后，公司的股份结构变更为：

序号	股东	持股数额（万股）	持股比例	序号	股东	持股数额（万股）	持股比例
1	沙宏志	3,099.00	46.95%	22	蒋国胜	31.25	0.47%
2	谢　丽	762.00	11.55%	23	贾　奕	22.50	0.34%

序号	股东	持股数额（万股）	持股比例	序号	股东	持股数额（万股）	持股比例
3	张　全	380.00	5.76%	24	许　婷	21.30	0.32%
4	苏州邦盛	247.709	3.75%	25	曹　祯	21.30	0.32%
5	周加辉	234.00	3.55%	26	朱　军	16.00	0.24%
6	融联创投	187.50	2.84%	27	完颜清	15.00	0.23%
7	津盛泰达	156.25	2.37%	28	林修平	15.00	0.23%
8	徐　静	155.00	2.35%	29	苑文波	15.00	0.23%
9	海达明德	130.00	1.97%	30	汪振华	15.00	0.23%
10	泰宇投资	127.7048	1.93%	31	曾　瑶	14.00	0.21%
11	緧子约翰	125.00	1.89%	32	张　璐	10.80	0.16%
12	大联大	114.7272	1.74%	33	戴　俊	10.00	0.15%
13	浙富聚沣	110.00	1.67%	34	毛芳亮	10.00	0.15%
14	金投健康	93.75	1.42%	35	龚本君	10.00	0.15%
15	江苏邦盛	90.909	1.38%	36	郭小鹏	7.00	0.11%
16	刘　超	80.00	1.21%	37	崔　微	6.00	0.09%
17	海达睿盈	70.00	1.06%	38	吴红阳	6.00	0.09%
18	桂文竹	60.00	0.91%	39	历　静	5.00	0.08%
19	唐　兵	50.00	0.76%	40	贾灿辉	4.00	0.06%
20	胡　轶	37.60	0.57%	41	南京邦盛	1.20	0.02%
21	陶立军	32.50	0.49%	**合计**		**6,600.00**	**100.00%**

6、2017 年 12 月，股份公司股份转让，引入员工持股平台

2017 年 12 月 25 日，沙宏志分别与员工持股平台南京昌络、南京盛络签订《股份转让协议》，沙宏志分别将其持有公司 5.44 万股股份以每股人民币 4 元的价格转让给南京昌络，股份转让总价为 21.76 万元；沙宏志将其持有公司 105.73 万股股份以每股人民币 4 元的价格转让给南京盛络，股份转让总价为 422.92 万元；徐静与南京昌络签订《股份转让协议》，徐静将其持有公司 155 万股股份以每股人民币 4 元的价格转让给南京昌络，股份转让总价为 620 万元。

本次股份转让完成后，公司的股份结构变更为：

序号	股东	持股数额（万股）	持股比例	序号	股东	持股数额（万股）	持股比例
1	沙宏志	2,987.83	45.27%	22	陶立军	32.50	0.49%
2	谢　丽	762.00	11.55%	23	蒋国胜	31.25	0.47%

序号	股东	持股数额（万股）	持股比例	序号	股东	持股数额（万股）	持股比例
3	张　全	380.00	5.76%	24	贾　奕	22.50	0.34%
4	苏州邦盛	247.709	3.75%	25	许　婷	21.30	0.32%
5	周加辉	234.00	3.55%	26	曹　祯	21.30	0.32%
6	融联创投	187.50	2.84%	27	朱　军	16.00	0.24%
7	南京昌络	160.44	2.43%	28	完颜清	15.00	0.23%
8	津盛泰达	156.25	2.37%	29	林修平	15.00	0.23%
9	海达明德	130.00	1.97%	30	苑文波	15.00	0.23%
10	泰宇投资	127.7048	1.93%	31	汪振华	15.00	0.23%
11	緧子约翰	125.00	1.89%	32	曾　瑶	14.00	0.21%
12	大联大	114.7272	1.74%	33	张　璐	10.80	0.16%
13	浙富聚沣	110.00	1.67%	34	戴　俊	10.00	0.15%
14	南京盛络	105.73	1.60%	35	毛芳亮	10.00	0.15%
15	金投健康	93.75	1.42%	36	龚本君	10.00	0.15%
16	江苏邦盛	90.909	1.38%	37	郭小鹏	7.00	0.11%
17	刘　超	80.00	1.21%	38	崔　微	6.00	0.09%
18	海达睿盈	70.00	1.06%	39	吴红阳	6.00	0.09%
19	桂文竹	60.00	0.91%	40	历　静	5.00	0.08%
20	唐　兵	50.00	0.76%	41	贾灿辉	4.00	0.06%
21	胡　轶	37.60	0.57%	42	南京邦盛	1.20	0.02%
合计						**6,600.00**	**100.00%**

7、2019 年 7 月，股份公司资本公积、未分配利润转增股本

2019 年 5 月 26 日和 2019 年 6 月 10 日，公司分别召开第二届董事会第三次会议和 2019 年第一次临时股东大会，审议通过了《关于公司资本公积、未分配利润转增股本的议案》等议案，同意公司以截至 2018 年 12 月 31 日的资本公积 254,461,187.13 元、未分配利润 49,138,812.87 元转增注册资本 303,600,000 元，公司股本总额变更为 369,600,000 股、注册资本变更为 369,600,000 元。

2019 年 9 月 25 日，中天运会计师事务所（特殊普通合伙）出具了“中天运[2019]验字第 90060 号”《验资报告》，对本次转增股本进行了验证。

2019 年 7 月 5 日，南京市市场监督管理局核准登记，并核发了统一社会信用代码为 91320100716239009S 的《营业执照》。

本次转增股本完成后，公司的股份结构变更为：

序号	股东	持股数额（万股）	持股比例	序号	股东	持股数额（万股）	持股比例
1	沙宏志	16,731.85	45.27%	22	陶立军	182.00	0.49%
2	谢　丽	4,267.20	11.55%	23	蒋国胜	175.00	0.47%
3	张　全	2,128.00	5.76%	24	贾　奕	126.00	0.34%
4	苏州邦盛	1,387.17	3.75%	25	许　婷	119.28	0.32%
5	周加辉	1,310.40	3.55%	26	曹　祯	119.28	0.32%
6	融联创投	1,050.00	2.84%	27	朱　军	89.60	0.24%
7	南京昌络	898.46	2.43%	28	完颜清	84.00	0.23%
8	津盛泰达	875.00	2.37%	29	林修平	84.00	0.23%
9	海达明德	728.00	1.97%	30	苑文波	84.00	0.23%
10	泰宇投资	715.15	1.93%	31	汪振华	84.00	0.23%
11	缏子约翰	700.00	1.89%	32	曾　瑶	78.40	0.21%
12	大联大	642.47	1.74%	33	张　璐	60.48	0.16%
13	浙富聚沣	616.00	1.67%	34	戴　俊	56.00	0.15%
14	南京盛络	592.09	1.60%	35	毛芳亮	56.00	0.15%
15	金投健康	525.00	1.42%	36	龚本君	56.00	0.15%
16	江苏邦盛	509.09	1.38%	37	郭小鹏	39.20	0.11%
17	刘　超	448.00	1.21%	38	崔　微	33.60	0.09%
18	海达睿盈	392.00	1.06%	39	吴红阳	33.60	0.09%
19	桂文竹	336.00	0.91%	40	历　静	28.00	0.08%
20	唐　兵	280.00	0.76%	41	贾灿辉	22.40	0.06%
21	胡　轶	210.56	0.57%	42	南京邦盛	6.72	0.02%
合计						**36,960.00**	**100.00%**

8、2019 年 6 月，股份公司股份转让

2019 年 6 月 12 日，林修平分别与胡轶、沈洁妍签订《股份转让协议》，林修平分别将其持有公司 56 万股股份（对应转增股本前股份 10 万股）以 190 万元的价格转让给胡轶；将其持有公司 28 万股股份（对应转增股本前股份 5 万股）以 95 万元的价格转让给沈洁妍。本次股份转让双方按照公司以资本公积金、未分配利润转增股本前 19 元/股的价格及转增前股份数确定转让总价。

本次股份转让完成后，公司的股份结构变更为：

序号	股东	持股数额（万股）	持股比例	序号	股东	持股数额（万股）	持股比例
1	沙宏志	16,731.85	45.27%	22	陶立军	182.00	0.49%
2	谢　丽	4,267.20	11.55%	23	蒋国胜	175.00	0.47%
3	张　全	2,128.00	5.76%	24	贾　奕	126.00	0.34%
4	苏州邦盛	1,387.17	3.75%	25	许　婷	119.28	0.32%
5	周加辉	1,310.40	3.55%	26	曹　祯	119.28	0.32%
6	融联创投	1,050.00	2.84%	27	朱　军	89.60	0.24%
7	南京昌络	898.464	2.43%	28	完颜清	84.00	0.23%
8	津盛泰达	875.00	2.37%	29	苑文波	84.00	0.23%
9	海达明德	728.00	1.97%	30	汪振华	84.00	0.23%
10	泰宇投资	715.15	1.93%	31	曾　瑶	78.40	0.21%
11	缏子约翰	700.00	1.89%	32	张　璐	60.48	0.16%
12	大联大	642.47	1.74%	33	戴　俊	56.00	0.15%
13	浙富聚沣	616.00	1.67%	34	毛芳亮	56.00	0.15%
14	南京盛络	592.09	1.60%	35	龚本君	56.00	0.15%
15	金投健康	525.00	1.42%	36	郭小鹏	39.20	0.11%
16	江苏邦盛	509.09	1.38%	37	崔　微	33.60	0.09%
17	刘　超	448.00	1.21%	38	吴红阳	33.60	0.09%
18	海达睿盈	392.00	1.06%	39	历　静	28.00	0.08%
19	桂文竹	336.00	0.91%	40	沈洁妍	28.00	0.08%
20	唐　兵	280.00	0.76%	41	贾灿辉	22.40	0.06%
21	胡　轶	266.56	0.72%	42	南京邦盛	6.72	0.02%
合计						**36,960.00**	**100.00%**

9、2019 年 8 月，股份公司股份转让

2019 年 8 月 12 日，曹祯与吴灿签订《股份转让协议》，曹祯将其持有公司 119.28 万股股份（对应转增股本前股份 21.3 万股）以 404.7 万元的价格转让给吴灿。本次股份转让双方按照公司以资本公积金、未分配利润转增股本前 19 元/股的价格及转增前股份数确定转让总价。

本次股份转让完成后，公司的股份结构变更为：

序号	股东	持股数额（万股）	持股比例	序号	股东	持股数额（万股）	持股比例
1	沙宏志	16,731.85	45.27%	22	陶立军	182.00	0.49%

序号	股东	持股数额（万股）	持股比例	序号	股东	持股数额（万股）	持股比例
2	谢　丽	4,267.20	11.55%	23	蒋国胜	175.00	0.47%
3	张　全	2,128.00	5.76%	24	贾　奕	126.00	0.34%
4	苏州邦盛	1,387.17	3.75%	25	许　婷	119.28	0.32%
5	周加辉	1,310.40	3.55%	26	吴　灿	119.28	0.32%
6	融联创投	1,050.00	2.84%	27	朱　军	89.60	0.24%
7	南京昌络	898.464	2.43%	28	完颜清	84.00	0.23%
8	津盛泰达	875.00	2.37%	29	苑文波	84.00	0.23%
9	海达明德	728.00	1.97%	30	汪振华	84.00	0.23%
10	泰宇投资	715.15	1.93%	31	曾　瑶	78.40	0.21%
11	繸子约翰	700.00	1.89%	32	张　璐	60.48	0.16%
12	大联大	642.47	1.74%	33	戴　俊	56.00	0.15%
13	浙富聚沣	616.00	1.67%	34	毛芳亮	56.00	0.15%
14	南京盛络	592.09	1.60%	35	龚本君	56.00	0.15%
15	金投健康	525.00	1.42%	36	郭小鹏	39.20	0.11%
16	江苏邦盛	509.09	1.38%	37	崔　微	33.60	0.09%
17	刘　超	448.00	1.21%	38	吴红阳	33.60	0.09%
18	海达睿盈	392.00	1.06%	39	历　静	28.00	0.08%
19	桂文竹	336.00	0.91%	40	沈洁妍	28.00	0.08%
20	唐　兵	280.00	0.76%	41	贾灿辉	22.40	0.06%
21	胡　轶	266.56	0.72%	42	南京邦盛	6.72	0.02%
合计						**36,960.00**	**100.00%**

10、2019 年 10 月，股份公司股份转让

2019 年 10 月 31 日，龚本君与沙宏志签订《股份转让协议》，龚本君将其持有公司 56 万股股份（对应转增股本前股份 10 万股）以 135.6 万元的价格转让给沙宏志。本次股份转让双方按照公司以资本公积金、未分配利润转增股本前 13.56 元/股的价格及转增前股份数确定转让总价。

本次股份转让完成后，公司的股份结构变更为：

序号	股东	持股数额（万股）	持股比例	序号	股东	持股数额（万股）	持股比例
1	沙宏志	16,787.85	45.42%	22	陶立军	182.00	0.49%
2	谢　丽	4,267.20	11.55%	23	蒋国胜	175.00	0.47%

序号	股东	持股数额（万股）	持股比例	序号	股东	持股数额（万股）	持股比例
3	张　全	2,128.00	5.76%	24	贾　奕	126.00	0.34%
4	苏州邦盛	1,387.17	3.75%	25	许　婷	119.28	0.32%
5	周加辉	1,310.40	3.55%	26	吴　灿	119.28	0.32%
6	融联创投	1,050.00	2.84%	27	朱　军	89.60	0.24%
7	南京昌络	898.46	2.43%	28	完颜清	84.00	0.23%
8	津盛泰达	875.00	2.37%	29	苑文波	84.00	0.23%
9	海达明德	728.00	1.97%	30	汪振华	84.00	0.23%
10	泰宇投资	715.15	1.93%	31	曾　瑶	78.40	0.21%
11	繸子约翰	700.00	1.89%	32	张　璐	60.48	0.16%
12	大联大	642.47	1.74%	33	戴　俊	56.00	0.15%
13	浙富聚沣	616.00	1.67%	34	毛芳亮	56.00	0.15%
14	南京盛络	592.09	1.60%	35	郭小鹏	39.20	0.11%
15	金投健康	525.00	1.42%	36	崔　微	33.60	0.09%
16	江苏邦盛	509.09	1.38%	37	吴红阳	33.60	0.09%
17	刘　超	448.00	1.21%	38	历　静	28.00	0.08%
18	海达睿盈	392.00	1.06%	39	沈洁妍	28.00	0.08%
19	桂文竹	336.00	0.91%	40	贾灿辉	22.40	0.06%
20	唐　兵	280.00	0.76%	41	南京邦盛	6.72	0.02%
21	胡　轶	266.56	0.72%	**合计**		**36,960**	**100.00%**

（三）发行人历次增资和股权转让的原因及合理性、价格及定价依据

公司设立出资、历次增资的具体情况如下：

序号	时间	设立及增资情况	资金来源	每股增资价格及定价依据	原因及合理性
1	1999.8	商络有限设立，注册资本 50 万元由沙宏志、毛展雄、徐建军分别以货币及非货币资金出资 15 万元、20 万元、15 万元	股东自有资金及自有资产	按注册资本出资	-
2	2002.11	商络有限增资至 180 万元，新增注册资本 130 万元分别由沙宏志、毛展雄、张磊分别以货币资金出资 62.3 万元、40.7 万元、27 万元	股东自有资金	按注册资本出资	引入外部投资者张磊（沙宏志的大学同学）
3	2004.4	商络有限增资至 360 万元，新增注册资本 180	沙宏志的出资款来源于自有资金；毛展雄	按注册资本出资	补充公司营运资金

序号	时间	设立及增资情况	资金来源	每股增资价格及定价依据	原因及合理性
		万元由沙宏志以债权出资 87.3 万元，毛展雄以货币资金出资 40 万元、以债权出资 25.7 万元，张磊以货币资金出资 27 万元	的出资款系由沙宏志代为支付，毛展雄后续向沙宏志归还了代付资金；张磊的出资款中 1 万元来源于自有资金，26 万元系由沙宏志代为支付，张磊后续向沙宏志归还了代付资金		
4	2005.4	商络有限增资至 480 万元，新增注册资本 120 万元由沙宏志、张磊分别以货币资金出资 102 万元、18 万元	股东自有资金	按注册资本出资	补充公司营运资金
5	2006.12	商络有限增资至 600 万元，新增注册资本 120 万元由沙宏志、张磊分别以货币资金出资 92.4 万元、27.6 万元	股东自有资金	按注册资本出资	补充公司营运资金
6	2010.2	商络有限增资至 800 万元，新增注册资本 200 万元由沙宏志、张磊分别以货币资金出资 154 万元、46 万元	股东自有资金	按注册资本出资	补充公司营运资金
7	2013.8	商络有限增资至 1,400 万元，新增注册资本 600 万元由沙宏志、张磊分别以货币资金认缴 462 万元、138 万元	股东自有资金	按注册资本出资	补充公司营运资金
8	2013.9	商络有限增资至 1,800 万元，新增注册资本 400 万元由沙宏志、张磊、张全、周加辉、刘超、桂祖华以 494.01 万元认缴，其中：400 万元计入注册资本、94.01 万元计入资本公积	股东自有资金及自筹资金	1.235 元/股，参考公司截至 2012 年 12 月 31 日的净资产定价	补充公司营运资金，新增股东为张全、周加辉、刘超三名员工及外部投资者桂祖华（沙宏志的朋友）
9	2015.8	商络有限整体变更设立为股份有限公司，以截至 2015 年 5 月 31 日商络有限经审计的净资产折合为股份有限公司的股本总额 4,000 万元，股份总数为 4,000 万股，注册资本变更为 4,000 万元	发起人持有商络有限股权对应的净资产	-	-
10	2016.3	发行人注册资本增加至 5,000 万元，新增注册资	股东自有资金及自筹资金	4 元/股，按照公司投后整体估	引入外部投资者毛芳亮（沙宏

序号	时间	设立及增资情况	资金来源	每股增资价格及定价依据	原因及合理性
		本由沙宏志、谢丽等 16 名自然人以货币资金 4,000 万元认购		值 2 亿元定价	志的朋友），同时实施股权激励，激励经营层管理人员
11	2016.11	发行人注册资本增加至 5,278.5452 万元，新增注册资本由江苏邦盛、苏州邦盛、大联大、郭小鹏以货币资金 3,063.9972 万元认购	股东自有资金	11 元/股，按照公司投后整体估值 5.8 亿元定价	引入外部投资者（投资机构或自然人投资者），扩大公司生产规模、优化公司治理结构
12	2017.5	发行人注册资本增加至 6,000 万元，新增注册资本由融联创投、津盛泰达、泰宇投资、繸子约翰、金投健康、蒋国胜以货币资金 11,543.2768 万元认购	股东自有资金	16 元/股，按照公司投后整体估值 9.6 亿元定价	引入外部投资者（投资机构或自然人投资者），扩大公司生产规模、优化公司治理结构
13	2018.1	发行人注册资本增加至 6,600 万元，新增注册资本由浙富聚沣、海达睿盈、海达明德、南京邦盛、苏州邦盛、大联大以及自然人张璐、许婷、胡轶、朱军、曹祯以货币资金 11,400 万元认购	股东自有资金	19 元/股，按照公司投后整体估值 12.5 亿元定价	引入外部投资者（投资机构或自然人投资者），扩大公司生产规模、优化公司治理结构
14	2019.7	发行人注册资本增加至 36,960 万元，发行人以截至 2018 年 12 月 31 日的资本公积及未分配利润转增注册资本 30,360 万元	发行人以资本公积、未分配利润转增注册资本	-	扩大公司股本规模、优化公司股本结构

发行人股东所认缴的注册资本均足额缴纳，并经会计师事务所出具《验资报告》验证，出资来源于自有资金及自筹资金（系向朋友、亲戚的借款，均已归还），不存在来源于公司借款或公司提供担保的情况；发行人设立、历次增资及整体变更设立为股份有限公司均经股东（大）会同意，并经工商行政管理部门核准登记，履行了必要的审批和登记程序。

公司历次股权转让的具体情况如下：

序号	协议签署时间	转让方	受让方	转让数量（万股）	转让价格（万元）	每股转让价格及定价依据	原因及合理性
1	2002.8	徐建军	沙宏志	10	10	按注册资本定价，与转让时点公司的净资产值相差不大	因公司处于起步阶段，资金需求较大，徐建军无法跟进后续资金
			毛展雄	5	5		

序号	协议签署时间	转让方	受让方	转让数量（万股）	转让价格（万元）	每股转让价格及定价依据	原因及合理性
							投入，且自身又有其他职业发展规划，因此决定退出
2	2004.5	毛展雄	沙宏志	131.4	131.4	按注册资本定价，与转让时点公司的净资产值相差不大	因公司运营资金需求较大，毛展雄无法跟进后续资金投入，且自身又有其他职业发展规划，因此决定退出
3	2006.4	沙宏志	张　磊	38.4	38.4	按注册资本定价，与转让时点公司的净资产值相差不大	考虑到公司后续业务发展需要张磊提供资金支持，股东之间对持股比例进行了调整
4	2015.5	张　磊	谢　丽	324.9	-	无偿转让	夫妻之间的财产转让
5	2016.7	沙宏志	徐　静	180	720	4 元/股，通过全国股转系统平台交易	夫妻之间的财产转让
6	2016.7	谢　丽	张　磊	40	160	4 元/股，通过全国股转系统平台交易	夫妻之间的财产转让
7	2016.9	桂祖华	桂文竹	20	80	4 元/股，通过全国股转系统平台交易	家庭成员之间财产分配
8	2016.11	桂祖华	桂文竹	40	40	按注册资本定价，通过全国股转系统平台交易	
9	2016.12	徐　静	戴　俊	10	180	18 元/股，按照公司投后整体估值 9 亿元定价，通过全国股转系统平台交易	引入外部投资者
			完颜清	15	270		
10	2017.5	黄水华	沙宏志	4	17.8366	4.46 元/股，根据《股票认购协议》及双方的约定，沙宏志以投资成本加年利率 10%的利息作价回购公司股份	员工离职，沙宏志回购公司股份
11	2017.5	张　磊	谢　丽	40	160	4 元/股	夫妻之间的财产转让
12	2017.12	吕文全	曾　瑶	14	266	19 元/股，根据《股票认购协议》及吕文全、沙宏志与曾瑶、贾灿辉的约定，按照最近一次外部投资机构增资入股公司的价格定价	员工离职，经沙宏志同意，吕文全将公司股份转让给外部股东
			贾灿辉	4	76		
13	2017.12	沙宏志	南京昌络	5.44	21.76	4 元/股，参照 2016 年 2 月公司实施第一次股	设立员工持股平台，实施股权激

序号	协议签署时间	转让方	受让方	转让数量（万股）	转让价格（万元）	每股转让价格及定价依据	原因及合理性
			南京盛络	105.73	422.92	权激励计划确定的入股价格定价	励计划
		徐　静	南京昌络	155	620		
14	2019.6	林修平	胡　轶	56	190	19 元/股（复权后），根据《股票认购协议》及林修平、沙宏志与胡轶、沈洁妍的约定，按照最近一次外部投资机构增资入股公司的价格定价	员工离职，经沙宏志同意，林修平将公司股份转让给外部股东
			沈洁妍	28	95		
15	2019.8	曹　祯	吴　灿	119.28	404.7	19 元/股（复权后），按照投资成本定价	曹祯系外部股东，因其个人原因急需资金周转，将公司股份转让给其朋友吴灿
16	2019.10	龚本君	沙宏志	56	135.6	据《股票认购协议》及双方的约定，龚本君持有的未解锁股份 22.4 万股（占龚本君持股总数的 40%）系按照 5.4 元/股（复权后），即投资成本加年利率 10%的利息）确定股份转让价格，同时，龚本君自愿将其持有的已解锁股份 33.6 万股（占龚本君持股总数的 60%）按照 19 元/股（复权后），即按照最近一次外部投资机构增资入股公司的价格）转让给沙宏志	员工离职，沙宏志回购公司股份

发行人历次股权转让系交易双方真实意思表示，相关股权转让款已经结清，股权受让方的资金来源于自有资金，不存在来源于公司借款或提供担保的情况；发行人股改之前的历次股权转让均经股东会同意，并经工商行政管理部门核准登记，履行了必要的审批和登记程序。

2020 年 4 月，发行人全体股东均出具承诺声明，确认其持有发行人的股份系其真实持有，不存在为其他个人或实体代持或代为管理股份的情形，亦不存在委托其他个人或实体代本人持有或管理股份的情形；其持有发行人的股份系合法取得，不存在质押、冻结等权利受限制的情形，不存在诉讼、仲裁或争议等现实

或潜在的法律纠纷。

综上所述，发行人股东历次出资、受让股权（份）的资金不存在来源于公司借款或者担保的情形；发行人历次股权转让真实、有效，历次股权变动均履行了必要的程序，不存在纠纷或潜在纠纷，亦不存在委托持股、利益输送或其他利益安排。

三、发行人报告期内的重大资产重组情况

报告期内，公司未发生导致主营业务和经营性资产发生实质变化的重大资产购买、出售、置换的情况。

四、发行人在其他证券市场上市、挂牌情况

公司股票曾于 2015 年 12 月 31 日在股转系统挂牌并公开转让，并于 2017 年 3 月 31 日终止挂牌，具体情况如下：

2015 年 9 月 3 日和 2015 年 9 月 18 日，公司分别召开第一届董事会第二次会议和 2015 年第一次临时股东大会，审议通过《关于申请公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌公开转让的议案》。

2015 年 12 月 9 日，股转公司出具《关于同意南京商络电子股份有限公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》（股转系统函[2015]8705 号），同意公司股票在股转系统挂牌。

2015 年 12 月 31 日，公司股票正式在股转系统挂牌并公开转让，证券代码为：835125，证券简称为：商络电子。

2017 年 2 月 15 日和 2017 年 3 月 3 日，公司分别召开第一届董事会第十次会议和 2017 年第一次临时股东大会，审议通过《关于拟申请公司股票在全国中小企业股份转让系统终止挂牌的议案》。

2017 年 3 月 28 日，股转公司出具《关于同意南京商络电子股份有限公司股票终止在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》（股转系统函[2017]1710 号），同意公司股票于 2017 年 3 月 31 日起在股转系统终止挂牌。

在股转系统挂牌期间，公司未受到证券监管部门和全国股转公司的行政处罚。

公司本次申请公开发行股票并在创业板上市的报告期为 2017-2020 年上半年，与公司在全国股转系统披露《公开转让说明书》以及历年年度报告不存在重合期间；公司信息披露主要差异情况如下：

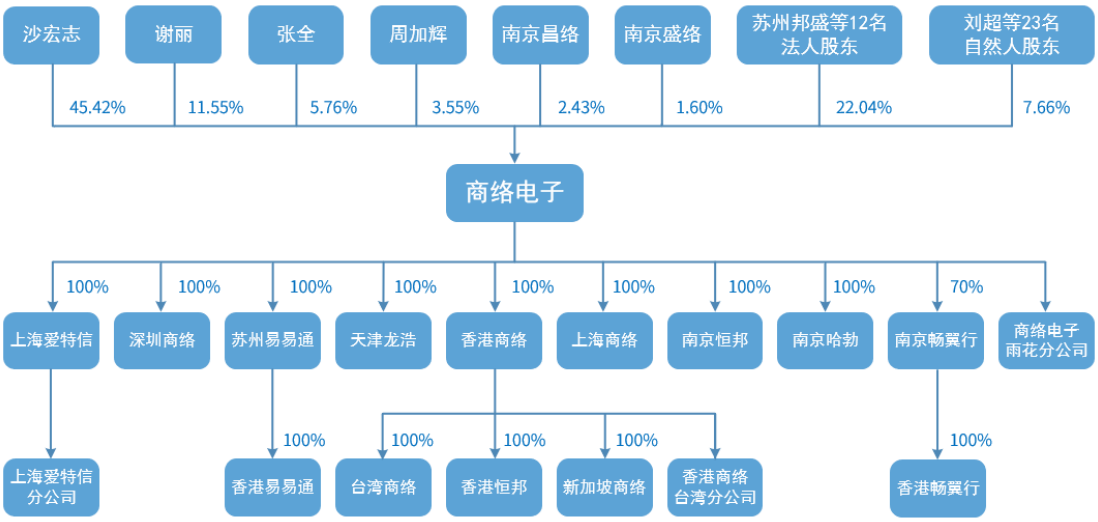
项目	挂牌期间披露信息	本次申报披露信息	情况说明
风险因素	披露了 10 项风险	披露了 **17** 项风险	根据公司目前的实际经营情况及创业板相关规定，对风险因素进行了重新评估并披露
公司业务	公司是国内较为领先的被动元器件及增值服务提供商，在产业链中处于分销环节，分销的产品以移动通讯、网络通信、家电、电源、汽车电子、工业控制等领域所应用的元器件为主，向上述领域的制造商提供电容、电感、电阻、分立器件、射频器件等电子元器件产品的销售和技术服务。	公司是国内领先的被动元器件分销商，主要面向网络通信、消费电子、汽车电子、工业控制等应用领域的电子产品制造商，为其提供电子元器件产品。公司代理的产品包括电容、电感、电阻及射频器件等被动电子元器件及 IC、分立器件、功率器件、存储器件及连接器等其他电子元器件，其中以被动电子元器件为主。	根据公司目前的实际经营情况进行了完善
核心技术人员	核心技术人员为 4 人，包括刘晓峰、陶立军、郎保禄、陈燕清	核心技术人员为 5 人，包括陶立军、赵宗睿、应睿、沙汉文、刘晓峰	根据公司目前的业务情况进行认定
董事、监事、高级管理人员简历	《公开转让说明书》中对董监高人员任职简历的披露信息相对简单	本次申报公司董事、监事、高级管理人员人数有所增加，且《招股说明书》对董监高人员任职简历的披露信息进行了完善	根据董监高变化情况及个人实际情况进行披露和完善
关联方及关联关系	挂牌时《公开转让说明书》及挂牌期间的半年度报告、年度报告列示了主要关联方及关联关系情况	按照《公司法》、《企业会计准则》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》（2020 年修订）等法律、法规及规范性文件的规定，结合发行人全国股转系统挂牌期间信息披露更正的内容，列示关联方及关联关系	根据实际情况进行了补充披露
股改评估报告	2015 年 8 月 13 日，浙中和资产评估有限公司出具了中和评报字（2015）第 NJV1023 号《企业价值评估报告》，截至 2015 年 5 月 31 日公司净资产评估值 8,071.38 万元。	2015 年 8 月 13 日，中和资产评估有限公司出具了“中和评报字（2015）第 NJV1023 号”《南京商络电子有限公司拟整体变更为股份有限公司项目资产评估报告书》，截至 2015 年 5 月 31 日公司净资产评估值为 8,151.03 万元。	根据评估报告对相关表述进行了修正

经核查，保荐机构、发行人律师认为：发行人于 2015 年 12 月 31 日在全国

股转系统公开转让以后，严格按照《非上市公众公司监督管理办法》（证监会令第 85 号）、《非上市公众公司监管指引第 1 号》（证监会公告[2020]20 号）、《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》、《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》的相关要求及时、公平地披露了所有对公司股票及其他证券品种转让价格可能产生较大影响的信息；发行人于全国股转系统挂牌期间，未受到监管处罚。

五、发行人的股权结构

截至本招股说明书签署日，公司股权结构如下图所示：



六、发行人控股及参股公司情况

截至本招股说明书签署日，公司拥有 14 家全资和控股子公司，分别为深圳商络、上海爱特信、天津龙浩、香港商络、上海商络、苏州易易通、南京恒邦、南京哈勃、南京畅翼行、香港易易通、香港恒邦、新加坡商络、台湾商络、香港畅翼行，拥有 4 家分公司，无参股公司。2017 年 1 月 1 日至今，公司除注销 1 家分公司外，不存在其他注销或转让的控股子公司、分公司和参股公司的情况。

（一）控股子公司及对发行人有重大影响的参股公司

1、深圳商络

（1）基本情况

企业名称	深圳商络展宏电子有限公司

成立日期	2008 年 1 月 17 日
法定代表人	张全
注册资本	500 万元人民币
实收资本	500 万元人民币
注册地址	深圳市南山区南油大路东华园工业厂房 5 栋 5 层 504、506
主要生产经营地	深圳市南山区南油大路东华园工业厂房 5 栋 5 层 504、506
企业类型	有限责任公司（法人独资）
经营范围	经营范围为“计算机软硬件技术开发（不含生产加工），电子元器件、集成电路、通信设备、汽车电子、信息家电、防盗设备的销售；国内贸易（以上不含须经行政许可的项目及专营、专控、专卖商品）；经营进出口业务（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）。仓储租赁服务
统一社会信用代码	91440300671870832Q
股权结构	商络电子持有 100%股权

（2）股权演变情况

深圳商络原系由江苏商络、吴标共同以货币资金出资设立，设立时的注册资本为 500 万元，其中：江苏商络出资 275 万元、占注册资本的 55%，吴标出资 225 万元、占注册资本的 45%。

2012 年 10 月 19 日，吴标、江苏商络与发行人签订《股权转让协议书》，吴标将其持有深圳商络 45%的股权（出资额为 225 万元）以 225 万元的价格转让给发行人、江苏商络将其持有深圳商络 55%的股权（出资额为 275 万元）以 275 万元的价格转让给发行人。本次股权转让已经深圳商络股东会同意，并经深圳市市场监督管理局核准登记。本次股权转让完成后，深圳商络成为发行人的全资子公司。

截至本招股说明书签署日，深圳商络的注册资本已足额缴纳，发行人已向转让方支付了股权转让款。

（3）报告期财务状况

报告期内，深圳商络主要财务状况如下：

单位：万元

科目	2020 年 1-6 月 /2020.6.30	2019 年度 /2019.12.31	2018 年度 /2018.12.31	2017 年度 /2017.12.31

资产合计	8,712.60	7,321.17	13,541.38	7,831.11
负债合计	4,589.82	3,235.51	9,723.26	7,076.97
净资产	4,122.78	4,085.66	3,818.12	754.14
营业收入	9,917.41	16,988.79	30,504.19	17,882.54
净利润	37.12	267.54	3,063.98	20.10

注：上述财务数据经中天运会计师审计。

（4）报告期内的规范运行情况

深圳商络依法设立后，未发生任何根据《公司法》第一百八十条、第一百八十二条以及《中华人民共和国公司登记管理条例》第四十二条等法律、法规、规范性文件及《公司章程》所规定的破产、解散和被责令关闭等情形；深圳商络的经营范围和经营方式获得工商行政管理部门的备案登记，具备了与其经营业务相符的能力与资格。

2018 年 5 月，深圳商络因应急照明灯损坏被深圳市公安局宝安分局消防监督管理大队处以 5,000 元罚款。关于本次违法行为，深圳商络已及时进行了整改，并按期缴纳了罚款；根据深圳市消防救援支队宝安区大队、深圳市公安局宝安分局分别出具的复函，上述处罚事项不属于重大违法行为。除前述行政处罚外，深圳商络不存在其他违法违规行为。

（5）发行人业务体系中的定位和作用

深圳商络主要面向华南地区从事电子元器件分销业务，与发行人主营业务一致。

2、上海爱特信

（1）基本情况

企业名称	上海爱特信电子科技有限公司
成立日期	2002 年 4 月 28 日
法定代表人	沙宏志
注册资本	100 万元人民币
实收资本	100 万元人民币
注册地址	浦东机场镇川南奉公路 672 号
主要生产经营地	上海市闵行区申长路 518 号虹桥绿谷 C 座 714 室

企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股的法人独资）
经营范围	电子元器件及相关辅件、电子设备及配件、通信产品及设备、计算机及配件、化工产品（除危险品）、日用百货的销售，经营各类商品和技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外
统一社会信用代码	91310115738518404H
股权结构	商络电子持有 100%股权

（2）股权演变情况

上海爱特信原系由姜剑涛、沙宏志、张磊、翁吉义、彭华、宋夏、徐建军等 7 名自然人共同出资设立，设立时的注册资本为 300 万元，其中：姜剑涛出资 57 万元、占注册资本的 19%，沙宏志出资 54 万元、占注册资本的 18%，张磊、翁吉义各出资 51 万元、各占注册资本的 17%，徐建军出资 42 万元、占注册资本的 14%，彭华出资 36 万元、占注册资本的 12%，宋夏出资 9 万元、占注册资本的 3%。

2002 年 12 月 31 日，上海爱特信召开股东会，决定将注册资本减少至 100 万元，各股东按持股比例减少各自出资额，减资完成后股权结构变更为：姜剑涛出资 19 万元、占注册资本的 19%，沙宏志出资 18 万元、占注册资本的 18%，张磊、翁吉义各出资 17 万元、各占注册资本的 17%，徐建军出资 14 万元、占注册资本的 14%，彭华出资 12 万元、占注册资本的 12%，宋夏出资 3 万元、占注册资本的 3%。上海爱特信本次减资依法履行了减资公告程序，并经上海市工商行政管理局浦东新区分局核准登记。

2003 年 6 月 30 日，姜剑涛、沙宏志、张磊、翁吉义、徐建军、宋夏分别与发行人、彭华签订了《协议书》，姜剑涛、沙宏志、张磊、翁吉义、徐建军将其所持上海爱特信全部股权按照注册资本作价转让给发行人，宋夏将其所持上海爱特信全部股权按照注册资本作价转让给彭华。本次股权转让经上海爱特信股东会同意，并经上海市工商行政管理局浦东新区分局核准登记。本次股权转让完成后，上海爱特信的股权结构变更为：发行人出资 85 万元、占注册资本的 85%，彭华出资 15 万元、占注册资本的 15%。

2007 年 9 月 23 日，发行人、彭华分别与张磊、朱民生签订了《股权转让协议》，发行人将其持有上海爱特信 20%的股权（出资额为 20 万元）以 20 万元的

价格转让给张磊，将其持有上海爱特信 10%的股权（出资额为 10 万元）以 10 万元的价格转让给朱民生；彭华将其持有上海爱特信 15%的股权（出资额为 15 万元）以 15 万元的价格转让给张磊。本次股权转让经上海爱特信股东会同意，并经上海市工商行政管理局浦东新区分局核准登记。本次股权转让完成后，上海爱特信的股权结构变更为：发行人出资 55 万元、占注册资本的 55%，张磊出资 35 万元、占注册资本的 35%，朱民生出资 10 万元、占注册资本的 10%。

2011 年 1 月 5 日，朱民生与张磊签订《股权转让协议》，朱民生将其持有上海爱特信 10%的股权（出资额为 10 万元）以 15 万元的价格转让给张磊。本次股权转让经上海爱特信股东会同意，并经上海市工商行政管理局浦东新区分局核准登记。本次股权转让完成后，上海爱特信的股权结构变更为：发行人出资 55 万元、占注册资本的 55%，张磊出资 45 万元、占注册资本的 45%。

2013 年 7 月 24 日，张磊与发行人签订《股权转让协议》，张磊将其持有上海爱特信 45%的股权（出资额为 45 万元）以 45 万元的价格转让给发行人。本次股权转让经上海爱特信股东会同意，并经上海市工商行政管理局浦东新区分局核准登记。本次股权转让完成后，上海爱特信成为发行人的全资子公司。

截至本招股说明书签署日，上海爱特信的注册资本已足额缴纳，历次股权转让的受让方已向转让方支付了股权转让款。

（3）报告期财务状况

报告期内，上海爱特信主要财务状况如下：

单位：万元

科目	2020 年 1-6 月 /2020.6.30	2019 年度 /2019.12.31	2018 年度 /2018.12.31	2017 年度 /2017.12.31
资产合计	1,190.21	896.74	882.07	1,529.02
负债合计	803.05	498.85	586.77	1,178.15
净资产	387.16	397.89	295.30	350.86
营业收入	1,006.51	6,233.09	16,252.37	15,651.53
净利润	-10.73	102.59	-55.57	179.62

注：上述财务数据经中天运会计师审计。

（4）报告期内的规范运行情况

上海爱特信依法设立后，未发生任何根据《公司法》第一百八十条、第一百

八十二条以及《中华人民共和国公司登记管理条例》第四十二条等法律、法规、规范性文件及《公司章程》所规定的破产、解散和被责令关闭等情形；上海爱特信的经营范围和经营方式获得工商行政管理部门的备案登记，具备了与其经营业务相符的能力与资格；报告期内，上海爱特信不存在违法违规行为。

（5）发行人业务体系中的定位和作用

上海爱特信主要面向华东地区从事电子元器件分销业务，与发行人主营业务一致。

3、天津龙浩

（1）基本情况

企业名称	天津龙浩电子科技有限公司
成立日期	2003 年 5 月 16 日
法定代表人	张全
注册资本	100 万元人民币
实收资本	100 万元人民币
注册地址	天津自贸区（天津港保税区）海滨十路 129 号 B2115
主要生产经营地	天津市南开区黄河道虹畔馨苑 8 号楼 2 门 301 室
企业类型	有限责任公司（法人独资）
经营范围	国际贸易，简单加工，代办保税仓储，电子产品、纺织产品、机电产品（不含小轿车）的经营，电子技术的开发、转让、咨询、服务（不含中介）（国家有专项、专管规定的，按规定执行）
统一社会信用代码	911201167491237906
股权结构	商络电子持有 100%股权

（2）股权演变情况

天津龙浩原系由沙宏志、谢正喜、王立征共同以货币资金出资设立，设立时的注册资本为 50 万元，其中：沙宏志出资 25 万元、占注册资本的 50%，谢正喜出资 20 万元、占注册资本的 40%，王立征出资 5 万元、占注册资本的 10%。

2005 年 6 月 13 日，谢正喜与沈伟忠签订《股权转让协议》，谢正喜将其持有天津龙浩 40%的股权（出资额为 20 万元）以 20 万元的价格转让给沈伟忠。本次股权转让经天津龙浩股东会同意，并经天津市工商行政管理局核准登记。本次股权转让完成后，天津龙浩的股权结构变更为：沙宏志出资 25 万元、占注册资

本的 50%，沈伟忠出资 20 万元、占注册资本的 40%，王立征出资 5 万元、占注册资本的 10%。

2007 年 7 月 2 日，天津龙浩召开股东会，同意将注册资本增加至 100 万元，新增注册资本 50 万元由沙宏志、沈伟忠共同以货币资金出资，其中：沙宏志、沈伟忠各自出资 25 万元。本次增资完成后，天津龙浩的股权结构变更为：沙宏志出资 50 万元、占注册资本的 50%，沈伟忠出资 45 万元、占注册资本的 45%，王立征出资 5 万元、占注册资本的 5%。本次增资经天津市工商行政管理局核准登记。

2008 年 4 月 26 日，沈伟忠、沙宏志与刘若佳分别签订了《股权转让协议》，沈伟忠将其持有天津龙浩 10%的股权（出资额为 10 万元）以 10 万元的价格转让给刘若佳，沙宏志将其持有天津龙浩 10%的股权（出资额为 10 万元）以 10 万元的价格转让给刘若佳。本次股权转让经天津龙浩股东会同意，并经天津市工商行政管理局核准登记。本次股权转让完成后，天津龙浩的股权结构变更为：沙宏志出资 40 万元、占注册资本的 40%，沈伟忠出资 35 万元、占注册资本的 35%，刘若佳出资 20 万元、占注册资本的 20%，王立征出资 5 万元、占注册资本的 5%。

2013 年 8 月 15 日，沙宏志、沈伟忠、刘若佳、王立征分别与发行人签订《股权转让协议》，沙宏志将其持有天津龙浩 40%的股权（出资额为 40 万元）以 136 万元的价格转让给发行人、沈伟忠将其持有天津龙浩 35%的股权（出资额为 35 万元）以 119 万元的价格转让给发行人、刘若佳将其持有天津龙浩 20%的股权（出资额为 20 万元）以 68 万元的价格转让给发行人、王立征将其持有天津龙浩 5%的股权（出资额为 5 万元）以 17 万元的价格转让给发行人。本次股权转让参考天津龙浩截至 2012 年 12 月 31 日的净资产值并由双方协商确定。本次股权转让经天津龙浩股东会同意，并经天津市滨海新区工商行政管理局核准登记。本次股权转让完成后，天津龙浩成为发行人的全资子公司。

截至本招股说明书签署日，天津龙浩的注册资本已足额缴纳，历次股权转让的受让方已向转让方支付了股权转让款。

（3）报告期财务状况

报告期内，天津龙浩主要财务状况如下：

单位：万元

科目	2020 年 1-6 月 /2020.6.30	2019 年度 /2019.12.31	2018 年度 /2018.12.31	2017 年度 /2017.12.31
资产合计	6,600.38	5,403.44	5,877.18	3,653.22
负债合计	3,937.78	2,702.67	3,328.96	2,033.19
净资产	2,662.60	2,700.78	2,548.22	1,620.04
营业收入	5,041.01	8,980.08	10,730.62	7,290.91
净利润	-38.18	152.56	928.19	58.38

注：上述财务数据经中天运会计师审计。

（4）报告期内的规范运行情况

天津龙浩依法设立后，未发生任何根据《公司法》第一百八十条、第一百八十二条以及《中华人民共和国公司登记管理条例》第四十二条等法律、法规、规范性文件及《公司章程》所规定的破产、解散和被责令关闭等情形；天津龙浩的经营范围和经营方式获得工商行政管理部门的备案登记，具备了与其经营业务相符的能力与资格。

报告期内，天津龙浩因 2018 年 10 月 1 日至 2018 年 10 月 31 日个人所得税（工资薪金所得）未按期进行申报被国家税务总局天津港保税区税务局第二税务所处以罚款 200 元。关于本次违法行为，天津龙浩已及时进行了整改，并按期缴纳了罚款；根据《中华人民共和国税收征收管理法》，本次违法行为不属于情节严重的情形。除前述行政处罚外，天津龙浩不存在其他违法违规行为。

（5）发行人业务体系中的定位和作用

天津龙浩主要面向华北、东北地区从事电子元器件分销业务，与发行人主营业务一致。

4、上海商络

（1）基本情况

企业名称	上海商络供应链管理有限公司
成立日期	2013 年 11 月 22 日
法定代表人	沙宏志
注册资本	1,000 万元人民币
实收资本	0 万元人民币

注册地址	中国（上海）自由贸易试验区泰谷路 18 号 2 幢 4 层 440 室
主要生产经营地	无实际经营地
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股的法人独资）
经营范围	供应链管理，商务信息咨询（除经纪），国内货运代理，集装箱拼拆装服务，装卸服务，从事货物及技术的进出口业务、转口贸易、区内企业间的贸易及贸易代理，商品展示，从事计算机领域内的技术咨询、技术服务、技术开发、技术转让，电子产品、电子元器件、通信产品、计算机软件及辅助设备（除计算机信息系统安全专用产品）、日用百货的销售
统一社会信用代码	91310115084139447D
股权结构	商络电子持有 100%股权

截至本招股说明书签署日，上海商络的注册资本未实际缴纳，根据其公司章程的约定，发行人应于 2023 年 11 月 6 日前缴纳出资。

（2）报告期财务状况

报告期内，上海商络主要财务状况如下：

单位：万元

科目	2020 年 1-6 月 /2020.6.30	2019 年度 /2019.12.31	2018 年度 /2018.12.31	2017 年度 /2017.12.31
资产合计	4.37	4.10	4.48	-
负债合计	10.80	10.10	10.10	-
净资产	-6.43	-6.00	-5.62	-
营业收入	-	-	-	-
净利润	-0.43	-0.38	-5.62	-

注：上述财务数据经中天运会计师审计。

（3）报告期内的规范运行情况

上海商络依法设立后，未发生任何根据《公司法》第一百八十条、第一百八十二条以及《中华人民共和国公司登记管理条例》第四十二条等法律、法规、规范性文件及《公司章程》所规定的破产、解散和被责令关闭等情形；报告期内，上海商络不存在违法违规行为。

（4）发行人业务体系中的定位和作用

上海商络拟从事供应链业务，截至本招股说明书签署日，上海商络尚未实际运营。

5、苏州易易通

（1）基本情况

企业名称	苏州易易通电子商务有限公司
成立日期	2015 年 3 月 9 日
法定代表人	沙宏志
注册资本	1,000 万元人民币
实收资本	1,000 万元人民币
注册地址	苏州工业园区东平街 280 号 2 楼
主要生产经营地	苏州工业园区东平街 280 号 2 楼
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股的法人独资）
经营范围	第一类增值电信业务中的在线数据处理与交易处理业务（业务覆盖范围：江苏省）；第二类增值电信业务中的信息服务业务（仅限互联网信息服务，不含新闻、出版、教育、医疗保健、药品和医疗器械、文化、广播电影电视节目、电子公告内容）；电子元器件、集成电路、电子产品销售；计算机软硬件开发、销售，计算机系统集成；国内货运代理，商务信息咨询服务，接受金融机构委托从事金融信息技术外包；设计、制作、代理国内各类广告，利用自有媒体发布广告；从事上述产品的进出口业务
统一社会信用代码	91320594330917938P
股权结构	商络电子持有 100%股权

（2）股权演变情况

苏州易易通原系由沙宏志、蔡志娟、沈国平共同以货币资金出资设立，设立时的注册资本为 350 万元，其中：沙宏志出资 227.5 万元、占注册资本的 65%，沈国平出资 105 万元、占注册资本的 30%，蔡志娟出资 17.5 万元、占注册资本的 5%。

2016 年 3 月 25 日，苏州易易通召开股东会，同意将注册资本增加至 500 万元，新增注册资本 150 万元由原股东按照持股比例以货币资金出资。本次增资完成后，苏州易易通的股权结构变更为：沙宏志出资 325 万元、占注册资本的 65%，沈国平出资 150 万元、占注册资本的 30%，蔡志娟出资 25 万元、占注册资本的 5%。

2017 年 5 月 17 日，苏州易易通召开股东会，同意将注册资本增加至 600 万元，新增注册资本 100 万元由原股东按照持股比例以货币资金出资。本次增资完成后，苏州易易通的股权结构变更为：沙宏志出资 390 万元、占注册资本的 65%，

沈国平出资 180 万元、占注册资本的 30%，蔡志娟出资 30 万元、占注册资本的 5%。

2017 年 7 月 18 日，沙宏志、蔡志娟分别与发行人签订《股权转让协议》，沙宏志将其持有苏州易易通 65%的股权（出资额为 390 万元）以 10.71 万元的价格转让给发行人、蔡志娟将其持有苏州易易通 5%的股权（出资额为 30 万元）以 0.82 万元的价格转让给发行人，本次股权转让参照苏州易易通截至 2017 年 5 月 31 日的净资产值确定。本次股权转让经苏州易易通股东会同意，并经苏州工业园区市场监督管理局核准登记。本次股权转让完成后，苏州易易通的股权结构变更为：发行人出资 420 万元、占注册资本的 70%，沈国平出资 180 万元、占注册资本的 30%。

2018 年 7 月 12 日，沈国平与发行人签订《股权转让协议》，沈国平将其持有苏州易易通 30%的股权（出资额为 180 万元）以 0 元的价格转让给发行人。上海申威资产评估有限公司（以下简称“申威评估”）采用资产基础法对苏州易易通截至 2018 年 5 月 31 日的股东全部权益价值进行了评估，并于 2018 年 6 月 27 日出具了沪申威评报字[2018]第 1244 号《南京商络电子股份有限公司拟股权收购涉及的苏州易易通电子商务有限公司股东全部权益价值评估报告》，截至 2018 年 5 月 31 日，苏州易易通所有者权益评估值为-142.22 万元。因此，经双方协商，本次按照 0 元作价转让。本次股权转让经苏州易易通股东会同意，并经苏州工业园区市场监督管理局核准登记。本次股权转让完成后，苏州易易通成为发行人的全资子公司。

2018 年 7 月 12 日，苏州易易通作出股东决定，同意将注册资本增加至 1,000 万元，新增注册资本 400 万元全部由发行人以货币资金缴纳。本次增资经苏州工业园区市场监督管理局核准登记。

截至本招股说明书签署日，苏州易易通的注册资本已足额缴纳，发行人已向转让方支付了股权转让款。

（3）报告期财务状况

报告期内，苏州易易通主要财务状况如下：

单位：万元

科目	2020 年 1-6 月 /2020.6.30	2019 年度 /2019.12.31	2018 年度 /2018.12.31	2017 年度 /2017.12.31
资产合计	226.88	190.14	168.81	19.86
负债合计	664.91	465.42	250.99	113.36
净资产	-438.03	-275.28	-82.18	-93.50
营业收入	335.42	607.76	388.05	239.39
净利润	-162.75	-393.10	-188.69	-200.24

注：上述财务数据经中天运会计师审计。

（4）报告期内的规范运行情况

苏州易易通依法设立后，未发生任何根据《公司法》第一百八十条、第一百八十二条以及《中华人民共和国公司登记管理条例》第四十二条等法律、法规、规范性文件及《公司章程》所规定的破产、解散和被责令关闭等情形；苏州易易通的经营范围和经营方式获得工商行政管理部门的备案登记，具备了与其经营业务相符的能力与资格；报告期内，苏州易易通不存在违法违规行为。

（5）发行人业务体系中的定位和作用

苏州易易通主要从事电子元器件电商交易平台的开发、运营和维护，进行呆滞料的在线销售。

6、南京恒邦

（1）基本情况

企业名称	南京恒邦电子科技有限公司
成立日期	2018 年 6 月 8 日
法定代表人	周加辉
注册资本	2,000 万元人民币
实收资本	2,000 万元人民币
注册地址	南京市江宁滨江经济开发区地秀路 757 号
主要生产经营地	南京市绿地之窗 C-3 幢 9 层
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股的法人独资）
经营范围	通信模块的设计、开发、生产、销售以及相关技术咨询；信息技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务；仓储服务；电子元器件、电器产品、通信产品、计算机软件开发及技术咨询；供应链管理服务；自营和代理各类商品和技术的进出口业务（国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外）

统一社会信用代码	91320115MA1WNTBQ5B
股权结构	商络电子持有 100%股权

（2）报告期财务状况

报告期内，南京恒邦主要财务状况如下（2017 年尚未设立，无财务数据）：

单位：万元

科目	2020 年 1-6 月 /2020.6.30	2019 年度 /2019.12.31	2018 年度 /2018.12.31	2017 年度 /2017.12.31
资产合计	6,735.91	4,935.55	3,289.86	
负债合计	3,366.96	2,047.81	884.57	
净资产	3,368.94	2,887.74	2,405.29	
营业收入	35,109.45	43,213.17	12,715.58	
净利润	481.21	482.44	405.29	

注：上述财务数据经中天运会计师审计。

（3）报告期内的规范运行情况

南京恒邦依法设立后，未发生任何根据《公司法》第一百八十条、第一百八十二条以及《中华人民共和国公司登记管理条例》第四十二条等法律、法规、规范性文件及《公司章程》所规定的破产、解散和被责令关闭等情形；南京恒邦的经营范围和经营方式获得工商行政管理部门的备案登记，具备了与其经营业务相符的能力与资格；报告期内，南京恒邦不存在违法违规行为。

（4）发行人业务体系中的定位和作用

南京恒邦主要面向华中、华东市场从事电子元器件分销业务，拟运用募集资金投资智能仓储物流中心建设项目，与发行人主营业务一致。

7、南京哈勃

（1）基本情况

企业名称	南京哈勃信息科技有限公司
成立日期	2018 年 12 月 13 日
法定代表人	刘超
注册资本	1,000 万元人民币
实收资本	200 万元人民币
注册地址	南京市江宁滨江经济开发区地秀路 757 号

主要生产经营地	南京市绿地之窗 C-3 幢 407-410 室
企业类型	有限责任公司（非自然人投资或控股的法人独资）
经营范围	信息技术研发；供应链管理、服务及相关咨询；软件开发并提供相关技术咨询和服务；网上销售电子产品；经济信息咨询、企业管理咨询、商务信息咨询；自营和代理各类商品和技术的进出口业务（国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外）
统一社会信用代码	91320115MA1XLJ9A4P
股权结构	商络电子持有 100%股权

截至本招股说明书签署日，发行人已向南京哈勃缴纳出资 200 万元，根据其公司章程的约定，发行人应于 2028 年 12 月 31 日前缴纳全部出资。

（2）报告期财务状况

报告期内，南京哈勃主要财务状况如下（2017 年尚未设立，无财务数据）：

单位：万元

科目	2020 年 1-6 月 /2020.6.30	2019 年度 /2019.12.31	2018 年度 /2018.12.31	2017 年度 /2017.12.31
资产合计	356.07	346.20	79.79	
负债合计	62.06	60.68	14.50	
净资产	294.01	285.52	65.28	
营业收入	272.40	450.00	28.30	
净利润	8.49	70.24	15.28	

注：上述财务数据经中天运会计师审计。

（3）报告期内的规范运行情况

南京哈勃依法设立后，未发生任何根据《公司法》第一百八十条、第一百八十二条以及《中华人民共和国公司登记管理条例》第四十二条等法律、法规、规范性文件及《公司章程》所规定的破产、解散和被责令关闭等情形；南京哈勃的经营范围和经营方式获得工商行政管理部门的备案登记，具备了与其经营业务相符的能力与资格；报告期内，南京哈勃不存在违法违规行为。

（4）发行人业务体系中的定位和作用

南京哈勃主要从事电子元器件信息化平台的开发、运营和维护，该信息化平台主要为发行人主营业务提供配套服务，旨在通过信息化运营提高客户的服务效率。

8、香港商络

（1）基本情况

企业名称	香港商络有限公司
成立日期	2013 年 8 月 14 日
已发行股本	7,900 万港元
实收资本	7,900 万港元
注册办事处地址	Unit2, LG1, Mirror Tower, 61Mody Road, Tsim Sha Tsui，Kowloon, Hong Kong
主要生产经营地	香港新界屯门震寰路 3 号德荣工业大厦 5 字楼 D 座 6 室
企业类型	私人公司
注册号	No. 1952728
股权结构	商络电子持有 100%股权
经营范围	电子元器件、电器产品、通信产品、日用百货的销售、自营和代理各类商品和技术的进出口

香港商络成立于 2013 年 8 月 14 日，系由发行人全资设立。香港商络设立时的授权股本为 100 万港元，已发行股本为 100 万港元。2020 年 1 月，发行人向香港商络增加投资 1,000 万美元，香港商络增发股份 7,800 万股。截至本招股说明书签署日，香港商络的授权股本为 7,900 万港元，已发行股本为 7,900 万港元，出资已足额缴纳。

发行人设立香港商络事宜已经获得江苏省商务厅核发的境外投资证第 N3200201600021 号《企业境外投资证书》。

（2）报告期财务状况

报告期内，香港商络主要财务状况如下：

单位：万元

科目	**2020 年 1-6 月 /2020.6.30**	**2019 年度 /2019.12.31**	**2018 年度 /2018.12.31**	**2017 年度 /2017.12.31**
资产合计	53,422.47	41,635.87	33,449.33	21,799.92
负债合计	30,549.31	24,650.25	17,733.50	15,568.39
净资产	22,873.16	16,985.62	15,715.82	6,231.53
营业收入	49,976.94	84,869.97	118,830.23	67,506.89
净利润	1,312.74	1,269.80	9,484.29	1,917.86

注：上述财务数据经中天运会计师审计。

（3）报告期内的规范运行情况

报告期内，香港商络有效存续，不存在根据其有效章程的规定或任何有权机构的决定、命令、裁决而需要终止或解散的情形，从事的业务与其公司章程及商业登记证并没有冲突，业务经营符合香港法律的规定，不存在违反税务、土地、海关、环保、雇佣以及其他法律的相关诉讼。

（4）发行人业务体系中的定位和作用

香港商络主要从事以美元结算的电子元器件分销业务，与发行人主营业务一致。

9、南京畅翼行

（1）基本情况

企业名称	南京畅翼行智能科技有限公司
成立日期	2019 年 5 月 23 日
法定代表人	赵宗睿
注册资本	1,000 万元人民币
实收资本	720 万元人民币
注册地址	南京市江宁区滨江经济开发区地秀路 757 号
主要生产经营地	深圳市南山区南油大路东华园工业厂房 5 栋 5 层 504、506
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
经营范围	计算机及软件、信息技术及电子产品领域的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；基础软件服务；应用软件服务；设计、制作、代理、发布国内广告；电子产品和通讯产品的开发和销售；通讯产品、智能设备、家用电器、家居用品、网络设备、灯具、安防产品、环保设备、数码产品、传感器、园艺工具、音响设备及周边配件、耳机、语音遥控器、医疗器械的开发及销售；无线电及外部设备、网络游戏、多媒体产品的系统集成及无线数据产品（不含限制项目）的技术开发与销售
统一社会信用代码	91320115MA1YERC49Q
股权结构	商络电子持有 70%股权，熊文劲持有 30%股权

南京畅翼行系由发行人和熊文劲共同以货币资金于 2019 年 5 月 23 日出资设立，其中：发行人认缴出资 700 万元、占注册资本的 70%，熊文劲认缴出资 300 万元、占注册资本的 30%。截至本招股说明书签署日，发行人已缴纳全部出资 700 万元、熊文劲已缴纳出资 55 万元，根据南京畅翼行公司章程的约定，熊文劲应于 2029 年 5 月 22 日前缴纳全部出资。

（2）报告期财务状况

报告期内，南京畅翼行主要财务状况如下（2017 年和 2018 年尚未设立，无财务数据）：

单位：万元

科目	2020 年 1-6 月 /2020.6.30	2019 年度 /2019.12.31	2018 年度 /2018.12.31	2017 年度 /2017.12.31
资产合计	851.65	676.27		
负债合计	309.99	64.41		
净资产	541.66	611.87		
营业收入	102.45	196.90		
净利润	-85.21	-93.13		

注：上述财务数据经中天运会计师审计。

（3）报告期内的规范运行情况

南京畅翼行依法设立后，未发生任何根据《公司法》第一百八十条、第一百八十二条以及《中华人民共和国公司登记管理条例》第四十二条等法律、法规、规范性文件及《公司章程》所规定的破产、解散和被责令关闭等情形；南京畅翼行的经营范围和经营方式获得工商行政管理部门的备案登记，具备了与其经营业务相符的能力与资格；报告期内，南京畅翼行不存在违法违规行为。

（4）发行人业务体系中的定位和作用

南京畅翼行目前主要从事 WIFI 6 代路由器及其他电子产品、部件的零售业务。

10、香港易易通

（1）基本情况

企业名称	易易通电子商务（香港）有限公司
成立日期	2015 年 12 月 24 日
已发行股本	1 万港元
实收资本	0 万港元
注册办事处地址	HZ3436 Unit2（S）, LG1, Mirror Tower, 61 Mody Road, Tsim Sha Tsui, Kowloon, Hong Kong
主要生产经营地	香港新界屯门震寰路 3 号德荣工业大厦 5 字楼 D 座 6 室
企业类型	有限公司
注册号	No. 2323327
执行董事	邓高峰

股权结构	苏州易易通持有 100%股权
经营范围	电子商务平台建设与运营

香港易易通成立于 2015 年 12 月 24 日，系由苏州易易通全资设立。截至本招股说明书签署日，香港易易通的出资尚未实际缴纳。

苏州易易通设立香港易易通事宜已经获得江苏省商务厅核发的境外投资证第 N3200201601146 号《企业境外投资证书》。

（2）报告期财务状况

报告期内，香港易易通主要财务状况如下：

单位：万元

科目	2020 年 1-6 月 /2020.6.30	2019 年度 /2019.12.31	2018 年度 /2018.12.31	2017 年度 /2017.12.31
资产合计	40.07	28.04	33.26	38.37
负债合计	12.14	11.18	38.55	43.28
净资产	27.93	16.86	-5.29	-4.91
营业收入	13.57	29.93	1.05	34.97
净利润	11.07	22.15	-0.38	-4.94

注：上述财务数据经中天运会计师审计。

（3）报告期内的规范运行情况

报告期内，香港易易通有效存续，不存在根据其有效章程的规定或任何有权机构的决定、命令、裁决而需要终止或解散的情形，从事的业务与其公司章程及商业登记证并没有冲突，业务经营符合香港法律的规定，不存在违反税务、土地、海关、环保、雇佣以及其他法律的相关诉讼。

（4）发行人业务体系中的定位和作用

香港易易通主要从事以美元结算的呆滞料销售业务。

11、香港恒邦

（1）基本情况

企业名称	香港恒邦电子有限公司
成立日期	2019 年 6 月 26 日
已发行股本	500 万港元
实收资本	500 万港元

注册办事处地址	Unit2, LG1, Mirror Tower, 61Mody Road, Tsim Sha Tsui，Kowloon, Hong Kong
主要生产经营地	香港新界屯门震寰路 3 号德荣工业大厦 5 字楼 D 座 6 室
企业类型	有限公司
注册号	No. 2845221
执行董事	周加辉
股权结构	香港商络持有 100%股权
香港恒邦	电子元器件、电器产品、通信产品、日用百货的销售、自营和代理各类商品和技术的进出口

香港恒邦成立于 2019 年 6 月 26 日，系由香港商络全资设立，香港恒邦设立时的授权股本为 1 万港元，已发行股本为 1 万港元。2020 年 1 月 23 日，香港恒邦做出股东特别决议，向香港商络增发股份 499 万股。截至本招股说明书签署日，香港恒邦的授权股本为 500 万港元，已发行股本为 500 万港元，出资已足额缴纳。

发行人就境外再投资设立香港恒邦事项已在商务主管部门办理了境外再投资备案。

（2）报告期财务状况

报告期内，香港恒邦主要财务状况如下（2017 年和 2018 年尚未设立，无财务数据）：

单位：万元

科目	2020 年 1-6 月 /2020.6.30	2019 年度 /2019.12.31	2018 年度 /2018.12.31	2017 年度 /2017.12.31
资产合计	454.83	447.89		
负债合计	1.27	448.22		
净资产	453.56	-0.33		
营业收入	1.88	-		
净利润	6.45	-1.23		

注：上述财务数据经中天运会计师审计。

（3）报告期内的规范运行情况

报告期内，香港恒邦有效存续，不存在根据其有效章程的规定或任何有权机构的决定、命令、裁决而需要终止或解散的情形，从事的业务与其公司章程及商业登记证并没有冲突，业务经营符合香港法律的规定，不存在违反税务、土地、海关、环保、雇佣以及其他法律的相关诉讼。

（4）发行人业务体系中的定位和作用

香港恒邦主要从事以美元结算的电子元器件分销业务，与发行人主营业务一致。

12、新加坡商络

（1）基本情况

企业名称	新加坡商络有限公司
成立日期	2019 年 1 月 29 日
已发行股本	300 万美元
实收资本	300 万美元
注册办事处地址	6 Raffles Quay #14-06 Singapore 048580
主要生产经营地	6 Raffles Quay #14-06 Singapore 048580
企业类型	Exempt Private Company Limited by Shares
公司编号	No. 201903536C
董事	沙宏志、LI JIAN、刘超
股权结构	香港商络持有 100%股权
经营范围	电子元器件、电器产品、通信产品（不含卫星地面接受设施）、日用百货、服装、金银制品、珠宝首饰、建筑材料、办公设备销售；计算机软件技术开发及技术咨询；自营和代理各类商品和技术的进出口

新加坡商络成立于 2019 年 1 月 29 日，系由香港商络全资设立，截至本招股说明书签署日，新加坡商络的授权股本为 300 万美元，已发行股本为 300 万美元，出资已足额缴纳。

发行人就境外再投资设立新加坡商络事项已在商务主管部门办理了境外再投资备案。

（2）报告期财务状况

报告期内，新加坡商络主要财务状况如下（2017 年和 2018 年尚未设立，无财务数据）：

单位：万元

科目	2020 年 1-6 月 /2020.6.30	2019 年度 /2019.12.31	2018 年度 /2018.12.31	2017 年度 /2017.12.31
资产合计	2,202.52	2,081.10		
负债合计	471.01	253.13		

净资产	1,731.50	1,827.97		
营业收入	736.13	266.43		
净利润	-115.44	-262.42		

注：上述财务数据经中天运会计师审计。

（3）报告期内的规范运行情况

新加坡商络有效存续，其业务符合新加坡的法律规定，有权经营其业务并拥有其财产及资产，没有涉及任何法律诉讼、清盘、清算或由法院监督的债务重组安排。

（4）发行人业务体系中的定位和作用

新加坡商络主要面向东南亚地区从事电子元器件分销业务，与发行人主营业务一致。

13、台湾商络

（1）基本情况

企业名称	台湾商络有限公司
成立日期	2019 年 11 月 29 日
资本总额	2,000 万新台币
实收资本	2,000 万新台币
注册办事处地址	新北市土城区忠承路 117 号 2 楼
主要生产经营地	新北市土城区忠承路 117 号 2 楼
企业类型	有限公司
公司统一编号	No.85044747
董事	刘超
股权结构	香港商络持有 100%股权
经营范围	电子元器件、电器产品、通信产品、日用百货的销售、自营和代理各类商品和技术的进出口

台湾商络成立于 2019 年 11 月 29 日，系由香港商络全资设立，截至本招股说明书签署日，台湾商络资本总额为 2,000 万新台币，出资已足额缴纳。

发行人就境外再投资设立台湾商络事项已在商务主管部门办理了境外再投资备案。

（2）报告期财务状况

报告期内，台湾商络主要财务状况如下（2017 年和 2018 年尚未设立，无财务数据）：

单位：万元

科目	2020 年 1-6 月 /2020.6.30	2019 年度 /2019.12.31	2018 年度 /2018.12.31	2017 年度 /2017.12.31
资产合计	347.92	465.20		
负债合计	23.81	-		
净资产	324.11	465.20		
营业收入	-	-		
净利润	-154.00	0.0047		

（3）报告期内的规范运行情况

台湾商络有效存续，于台湾地区经济部国际贸易局已注册而具备进出口商资格，其经营的业务符合台湾地区的法律规定，没有涉及任何诉讼、清算、破产或由法院监督的重整，税务情况符合并无违反台湾地区的法律。

（4）发行人业务体系中的定位和作用

台湾商络主要面向台湾地区从事电子元器件分销业务，与发行人主营业务一致。

14、香港畅翼行

（1）基本情况

企业名称	香港畅翼行科技有限公司
成立日期	2019 年 11 月 26 日
已发行股本	500 万港元
实收资本	0 万港元
注册办事处地址	Unit2, LG1, Mirror Tower, 61Mody Road, Tsim Sha Tsui, Kowloon, Hong Kong
主要生产经营地	香港新界屯门震寰路 3 号德荣工业大厦 5 字楼 D 座 6 室
企业类型	有限公司
注册号	No.2896324
执行董事	周加辉
股权结构	南京畅翼行持有 100%股权
经营范围	计算机及软件、信息技术及电子产品领域的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；基础软件服务；应用软件服务；设计、制作、代理；电子产品和通讯产品的开发和销售

香港畅翼行成立于 2019 年 11 月 26 日，系由南京畅翼行全资设立，截至本招股说明书签署日，香港畅翼行授权股本为 500 万港元，已发行股本为 500 万港元，出资尚未实际缴纳。

南京畅翼行设立香港畅翼行事宜已经获得江苏省商务厅核发的境外投资证第 N3200202000101 号《企业境外投资证书》。

（2）报告期财务状况

香港畅翼行设立至今，股东尚未缴纳出资，公司亦尚未实际运营，无相关财务数据。

（3）报告期内的规范运行情况

报告期内，香港畅翼行有效存续，不存在根据其有效章程的规定或任何有权机构的决定、命令、裁决而需要终止或解散的情形，从事的业务与其公司章程及商业登记证并没有冲突，业务经营符合香港法律的规定，不存在违反税务、土地、海关、环保、雇佣以及其他法律的相关诉讼。

（4）发行人业务体系中的定位和作用

香港畅翼行拟从事 WIFI 6 代路由器及其他电子产品、部件的海外推广、零售业务。

（二）分公司、参股公司

截至本招股说明书签署日，公司及子公司设有 4 家分公司。

1、南京商络电子股份有限公司雨花分公司

企业名称	南京商络电子股份有限公司雨花分公司
成立日期	2020 年 3 月 3 日
负责人	沙宏志
注册地址	南京市雨花台区玉盘西街 4 号 901 室
企业类型	股份有限公司分公司（非上市）
经营范围	许可项目：互联网信息服务；第二类增值电信业务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：电子元器件批发；建筑材料批发；珠宝首饰批发（除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动）

统一社会信用代码	91320114MA20XL7L4P

2、上海爱特信电子科技有限公司分公司

企业名称	上海爱特信电子科技有限公司分公司
成立日期	2003 年 6 月 27 日
负责人	沙宏志
注册地址	上海市普陀区桃浦路 226 号南幢 609 室
企业类型	有限责任公司分公司（自然人投资或控股的法人独资）
经营范围	电子元器件及相关辅件，电子设备及配件，通信产品及设备，计算机及配件，化工产品（除有毒及危险品），日用百货的销售，从事货物进出口及技术进出口业务。（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动）
统一社会信用代码	91310107752918156J

3、香港商络有限公司台湾分公司

企业名称	香港商络有限公司台湾分公司
成立日期	2013 年 8 月 14 日
负责人	刘超
分公司所在地	台湾新北市土城区忠承路 117 号 2 楼
企业类型	分公司
经营范围	电脑及事务性机器设备批发业；电信器材批发业，但不得经营电信事业之核心网路设备（如交换、传输设备）之批发业务。
公司统一编号	42939210

4、南京商络电子股份有限公司北京分公司

企业名称	南京商络电子股份有限公司北京分公司
成立日期	2020 年 9 月 15 日
负责人	沙宏志
分公司所在地	北京市朝阳区霄云路 35 号[6-5]19 幢 605 号
企业类型	股份有限公司分公司（非上市、自然人投资或控股）
经营范围	销售电子产品、家用电器、通讯设备、日用品、服装、黄金制品、白银制品（不含银币）、珠宝首饰、建筑材料、机械设备；软件开发；技术咨询；货物进出口、代理进出口、技术进出口；经营电信业务、互联网信息服务。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；经营电信业务、互联网信息服务以及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；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
统一社会信用代码	91110105MA01UXEL2E

截至本招股说明书签署日，公司未设立其他分公司、参股公司。

（三）报告期转让、注销子公司、分公司的情形

报告期内，公司注销了 1 家分公司，基本情况如下：

企业名称	南京商络电子股份有限公司第一分公司
成立日期	2015 年 11 月 23 日
注销时间	2017 年 11 月 20 日
负责人	沙宏志
注册地址	南京市玄武区珠江路东大影壁 55 号 1 号楼 2 层 208
企业类型	股份有限公司分公司（非上市）
经营范围	电子元器件、电器产品、通信产品（不含卫星地面接收设施）、日用百货、服装、金银制品、珠宝首饰、建筑材料、办公设备销售；计算机软件开发及技术咨询;自营和代理各类商品和技术的进出口（国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外）
统一社会信用代码	91320102MA1MBHU9XX

1、基本情况

第一分公司成立于 2015 年 11 月 23 日，于 2017 年 11 月 20 日注销，原持有南京市玄武区市场监督管理局核发的统一社会信用代码为 91320102MA1MBHU9XX 的《营业执照》，负责人为沙宏志，经营场所为南京市玄武区珠江路东大影壁 55 号 1 号楼 2 层 208。

2、第一分公司注销的原因

发行人于 2017 年 5 月之前的实际办公地址为南京市玄武区珠江路东大影壁 55 号 1 号楼 2 层。为配合公司的经营需要，发行人于 2015 年 11 月在上述实际办公地设立了第一分公司。2017 年 5 月之后，发行人将主要办公场所搬迁至南京市雨花区玉盘西街 4 号绿地之窗 C-3 幢 9 楼，而第一分公司一直未实际经营，已无存续必要，于 2017 年 11 月予以注销。

3、关于第一分公司存续期间的合法合规性

第一分公司在存续期间未受到行政处罚，不存在重大违法违规行为。

4、关于注销后资产、人员的处置或安置等情况

第一分公司自设立起从未实际经营，未购置资产及聘用员工，注销后不存在

对资产、人员进行处置或安置的情况。

七、持有发行人 5%以上股份或表决权的主要股东及实际控制人情况

本次发行前，持有本公司 5%以上股份的股东持股数量及持股比例情况如下：

序号	名 称	持股数（万股）	持股比例
1	沙宏志	16,787.85	45.42%
2	谢丽	4,267.20	11.55%
3	南京昌络及其执行事务合伙人周加辉	2,208.86	5.98%
	其中：周加辉	1,310.40	3.55%
	南京昌络	898.46	2.43%
4	张全	2,128.00	5.76%
5	邦盛系股东及一致行动人	1,942.18	5.25%
	其中：苏州邦盛	1,387.17	3.75%
	江苏邦盛	509.09	1.38%
	南京邦盛	6.72	0.02%
	郭小鹏	39.20	0.11%

（一）控股股东、实际控制人的基本情况

截至本招股说明书签署日，沙宏志直接持有公司 16,787.85 万股，占公司总股本的比例为 45.42%，同时，沙宏志分别持有南京昌络和南京盛络 42.57%和 42.37%的合伙企业份额，南京昌络和南京盛络分别持有公司 2.43%和 1.60%的股份，沙宏志为公司控股股东和实际控制人。

沙宏志，中国国籍，无境外永久居留权，住所为南京市鼓楼区三牌楼大街****，身份证号码为 31011219710111****。

沙宏志的简历参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“九、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况”之“（一）董事会成员”。

（二）控股股东和实际控制人直接或间接持有发行人的股份是否存在质押或其他有争议的情况

截至本招股说明书签署日，本公司的控股股东和实际控制人沙宏志直接持有公司的股份不存在质押、冻结或其他有争议的情况；沙宏志持有南京昌络和南京盛络的合伙份额不存在质押、冻结或其他有争议的情况；南京昌络和南京盛络直

接持有公司的股份不存在质押、冻结或其他有争议的情况。

（三）其他持有发行人 5%以上股份或表决权的主要股东的基本情况

1、谢丽

中国国籍，无境外永久居留权，住所为上海市卢湾区建国西路****，身份证号码为 31011319720310****。

2、南京昌络及其执行事务合伙人周加辉

南京昌络的执行事务合伙人为周加辉，两名股东为一致行动关系，合计持有公司 5.98%股份。

（1）周加辉，中国国籍，无境外永久居留权，住所为南京市栖霞区太阳城****，身份证号码为 31011219691122****。

（2）南京昌络

南京昌络是公司的员工持股平台，基本情况如下：

企业名称	南京昌络聚享企业管理咨询中心（有限合伙）
注册资本	641.76 万元人民币
实收资本	641.76 万元人民币
执行事务合伙人	周加辉
成立日期	2017 年 10 月 17 日
统一社会信用代码	91320100MA1RNU2C17
住所	南京市高淳区东坝镇欧兰特大道 01 号
企业类型	有限合伙企业
营业范围	企业管理咨询服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

南京昌络最近一年及一期的主要财务数据如下所示：

单位：万元

项 目	**2020 年 6 月 30 日**	**2019 年 12 月 31 日**
资产合计	702.59	702.54
所有者权益合计	702.58	702.52
项 目	**2020 年 1-6 月**	**2019 年度**
营业收入	-	-
净利润	0.03	37.01

注：上述财务数据未经审计。

截至本招股说明书签署日，南京昌络的出资情况如下：

序号	合伙人	出资额（万元）	出资比例	序号	合伙人	出资额（万元）	出资比例
1	周加辉（执行事务合伙人）	4.00	0.62%	16	缪　婷	2.40	0.37%
2	沙宏志	273.20	42.57%	17	崔　微	2.40	0.37%
3	LI JIAN	240.00	37.40%	18	郭　磊	2.40	0.37%
4	刘　超	20.00	3.12%	19	历　静	2.40	0.37%
5	陶立军	13.40	2.09%	20	严　萍	2.00	0.31%
6	吴红阳	11.40	1.78%	21	余成彦	2.00	0.31%
7	贾　奕	10.00	1.56%	22	魏鹏飞	1.84	0.29%
8	顾建美	8.40	1.31%	23	徐兰华	1.72	0.27%
9	唐　兵	8.40	1.31%	24	陈家鳞	1.68	0.26%
10	陈燕清	8.00	1.25%	25	田丽娜	1.60	0.25%
11	肖雁雄	6.00	0.93%	26	薛　锐	1.24	0.19%
12	苑文波	4.00	0.62%	27	李珏泫	0.84	0.13%
13	陈　婕	4.00	0.62%	28	张伏冰	0.84	0.13%
14	何　李	4.00	0.62%	29	童　佳	0.40	0.06%
15	汤晓松	2.80	0.44%	30	彭　芸	0.40	0.06%
-	-	-	-	合计		641.76	100.00%

3、张全

中国国籍，无境外永久居留权，住所为南京市玄武区成贤街****，身份证号码为 32072319790809****。

4、邦盛系股东及一致行动人

苏州邦盛、江苏邦盛、南京邦盛、郭小鹏等四名股东为一致行动关系，合计持有公司 5.25%股份。

苏州邦盛的普通合伙人为南京邦盛投资管理合伙企业（有限合伙），基金管理人为南京邦盛投资管理有限公司，南京邦盛投资管理合伙企业（有限合伙）向上追溯至最终出资人为郜翀（44.44%）、凌明圣（33.33%）和郭小鹏（22.22%），南京邦盛投资管理有限公司向上追溯至最终出资人为郜翀（44.62%）、凌明圣（33.85%）和郭小鹏（21.54%）。

江苏邦盛的普通合伙人和基金管理人均为江苏邦盛股权投资基金管理有限公司，南京邦盛投资管理有限公司持有江苏邦盛股权投资基金管理有限公司 65%股权，南京邦盛投资管理有限公司向上追溯至最终出资人为郜翀（44.62%）、凌明圣（33.85%）和郭小鹏（21.54%）。

南京邦盛的普通合伙人为南京邦盛投资管理有限公司，南京邦盛投资管理有限公司向上追溯至最终出资人为郜翀（44.62%）、凌明圣（33.85%）和郭小鹏（21.54%）。

苏州邦盛、江苏邦盛、南京邦盛普通合伙人或基金管理人向上追溯至最终出资人均为郜翀、凌明圣和郭小鹏；郭小鹏直接持有公司 0.11%的股份，担任南京邦盛投资管理有限公司的董事兼副总经理，因此，苏州邦盛、江苏邦盛、南京邦盛和郭小鹏构成一致行动关系。

（1）苏州邦盛

苏州邦盛基本情况如下：

企业名称	苏州邦盛赢新创业投资企业（有限合伙）
注册资本	60,640 万元人民币
实收资本	60,640 万元人民币
执行事务合伙人	南京邦盛投资管理合伙企业（有限合伙）
成立日期	2016 年 5 月 10 日
统一社会信用代码	91320200MA1MKJQ64R
住所	苏州市相城经济开发区永昌泾大道一号漕湖大厦 1201 室
企业类型	有限合伙企业
营业范围	创业投资业务；创业投资咨询业务；为创业企业提供创业管理服务业务；参与设立投资企业与创业投资管理顾问机构。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

苏州邦盛最近一年及一期的主要财务数据如下所示：

单位：万元

项 目	**2020 年 6 月 30 日**	**2019 年 12 月 31 日**
资产合计	60,374.34	58,629.99
所有者权益合计	60,071.97	58,324.30
项 目	**2020 年 1-6 月**	**2019 年度**
营业收入	-	-

净利润	1,747.67	-53.62

注：上述财务数据未经审计。

截至本招股说明书签署日，苏州邦盛的出资情况如下：

序号	合伙人	合伙人类型	份额（万元）	份额比例
1	苏州邦盛创骥创业投资企业（有限合伙）	有限合伙人	44,035.00	72.62%
2	苏州相城经济技术开发区漕湖资本投资有限公司	有限合伙人	8,000.00	13.19%
3	国投创合国家新兴产业创业投资引导基金（有限合伙）	有限合伙人	8,000.00	13.19%
4	南京邦盛投资管理合伙企业（有限合伙）	普通合伙人	605.00	1.00%
合 计			**60,640.00**	**100.00%**

苏州邦盛已在中国证券投资基金业协会完成私募投资基金备案，备案号：SJ8524，基金管理人南京邦盛投资管理有限公司已在中国证券投资基金业协会完成基金管理人备案，备案号：P1066390。

（2）江苏邦盛

企业名称	江苏高投邦盛创业投资合伙企业（有限合伙）
注册资本	32,665 万元人民币
实收资本	32,665 万元人民币
执行事务合伙人	江苏邦盛股权投资基金管理有限公司
成立日期	2014 年 5 月 9 日
统一社会信用代码	91320100302604619Y
住所	南京市建邺区江东中路 359 号国睿大厦一号楼 B 区 4 楼 A506 室
企业类型	有限合伙企业
营业范围	创业投资，代理其他创业投资企业等机构或个人的创业投资业务，为创业企业提供创业管理服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

江苏邦盛最近一年及一期的主要财务数据如下所示：

单位：万元

项 目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日
资产合计	41,839.28	42,620.92
所有者权益合计	41,445.95	41,600.12
项 目	**2020 年 1-6 月**	**2019 年度**
营业收入	-	-

净利润	4,132.01	2,014.79

注：上述财务数据未经审计。

截至本招股说明书签署日，江苏邦盛的出资情况如下：

序号	合伙人	出资额（万元）	出资比例	合伙人性质
1	江苏邦盛股权投资基金管理有限公司	335	1.03%	普通合伙人
2	南京邦盛聚沣创业投资合伙企业（有限合伙）	8,000	24.49%	有限合伙人
3	江苏高科技投资集团有限公司	7,330	22.44%	
4	盐城市丰润贸易有限公司	3,000	9.18%	
5	南京创投中心	3,000	9.18%	
6	苏州邦盛聚泽创业投资企业（有限合伙）	3,000	9.18%	
7	江苏金财投资有限公司	3,000	9.18%	
8	南京东旭投资管理合伙企业（有限合伙）	2,000	6.13%	
9	江苏鑫南集团有限公司	2,000	6.13%	
10	嘉兴高和股权投资基金合伙企业（有限合伙）	1,000	3.06%	
合计		32,665	100%	--

江苏邦盛已在中国证券投资基金业协会完成私募投资基金备案，备案号：S20237，基金管理人江苏邦盛股权投资基金管理有限公司已在中国证券投资基金业协会完成基金管理人备案，备案号：P1001650。

（3）南京邦盛

企业名称	南京邦盛聚源投资管理合伙企业（有限合伙）
注册资本	100.1 万元人民币
实收资本	100.1 万元人民币
执行事务合伙人	南京邦盛投资管理有限公司
成立日期	2014 年 9 月 12 日
统一社会信用代码	91320100302330224C
住所	南京市建邺区江东中路 359 号国睿大厦一号楼 B 区四楼 A506 室
企业类型	有限合伙企业
营业范围	实业投资；投资管理。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

南京邦盛最近一年及一期的主要财务数据如下所示：

单位：万元

项 目	2020.6.30	2019.12.31
资产合计	2,247.87	2,259.51
所有者权益合计	230.49	121.49
项 目	**2020 年 1-6 月**	**2019 年度**
营业收入	-	-
净利润	135.87	115.23

注：上述财务数据未经审计。

截至本招股说明书签署日，南京邦盛的出资情况如下：

序号	合伙人	合伙人类型	份额（万元）	份额比例
1	南京邦盛投资管理有限公司	普通合伙人	0.10	0.10%
2	凌明圣	有限合伙人	10.00	9.99%
3	丁炜鉴	有限合伙人	10.00	9.99%
4	徐涵	有限合伙人	10.00	9.99%
5	郭小鹏	有限合伙人	10.00	9.99%
6	郜翀	有限合伙人	10.00	9.99%
7	赵楷	有限合伙人	10.00	9.99%
8	陈林	有限合伙人	10.00	9.99%
9	姬磊	有限合伙人	10.00	9.99%
10	彭玉萍	有限合伙人	10.00	9.99%
11	王传禄	有限合伙人	10.00	9.99%
合 计			**100.10**	**100.00%**

南京邦盛系为满足江苏邦盛对外投资时内部跟投制度，由江苏邦盛经营管理人员出资设立的企业。南京邦盛并无实际业务，不存在以非公开方式向合格投资者募集资金设立的情形，亦不存在委托其他任何管理机构受托管理资产的情形或行为，不属于《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》所定义的私募投资基金，无需按照该等法律法规履行基金备案程序。

（4）郭小鹏

中国国籍，无境外永久居留权，住所为上海市长宁区延安西路****，身份证号码为 37068619830107****。

（四）关于持有发行人 5%以上股份的股东谢丽及其近亲属的情况说明

1、张磊、谢丽的基本情况

谢丽与张磊系配偶关系。

（1）张磊，1969 年 11 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，自 2011 年起先后担任上海常春藤投资控股有限公司执行董事、总经理，上海骏浩投资有限公司执行董事等职务。

（2）谢丽，1972 年 3 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，自 2000 年至今担任上海东车机车车辆销售租赁有限公司副总经理。

张磊及谢丽与发行人、发行人实际控制人、发行人的董事、监事及高级管理人员不存在关联关系。

2、沙宏志与张磊共同进行相关股权投资的背景

自发行人设立之日起至招股说明书签署日，沙宏志与张磊共同投资企业的背景及相关情况如下：

企业名称	成立时间	注册资本（万元）	主营业务	股东情况	投资背景
发行人	1999 年 8 月	36,960	电子元器件产品的分销	沙宏志等 27 名自然人股东及江苏邦盛等 14 名机构股东	沙宏志与张磊系大学同学，张磊长期从事股权投资业务，看好电子元器件行业，故投资入股商络电子，截至目前，张磊的配偶谢丽持有发行人股份
上海爱特信	2002 年 4 月	100	电子元器件产品的分销	原系由姜剑涛、沙宏志、张磊、翁吉义、彭华、宋夏、徐建军等 7 名自然人出资设立；2013 年 7 月之后，发行人持有上海爱特信 100%的股权	沙宏志、张磊和其他大学同学、朋友在上海地区设立该公司，从事电子元器件业务
江苏商络	2005 年 7 月	500	柴油发动机的销售	原系由沙宏志、张磊出资设立；2017 年 6 月之后，该公司股东为沙宏志、谭勇建、王慧、陈恋	沙宏志和张磊均看好柴油发动机的贸易业务，共同投资设立该公司

企业名称	成立时间	注册资本（万元）	主营业务	股东情况	投资背景
诚弘机械	2008 年 11 月	1,400	航空、医疗等高精密结构件的制造、销售	目前股东为沙宏志、李翔、桂祖华、张磊、张慧捷	沙宏志和张磊均看好高精密结构件行业，共同投资该公司

3、张磊将发行人股权转让给其配偶谢丽的原因

2015 年 5 月，张磊将其持有商络有限 18.05%的股权无偿转让给谢丽；2016 年 7 月，谢丽通过全国股转系统将其持有发行人 40 万股股份以 160 万元的价格转让给张磊；2017 年 5 月，张磊将其持有发行人 40 万股股份以 160 万元的价格转让给谢丽。上述股权转让均系基于夫妻对外投资企业的股权调整及税务筹划的考虑，双方不存在股权纠纷及潜在纠纷。

2015 年 5 月至 2017 年 5 月期间，张磊与谢丽之间的股权（份）转让情况如下：

（1）2015 年 5 月股权转让

张磊长期从事贸易、股权投资业务，因涉及到股东开会、签署文件等程序性事务比较繁琐，2015 年初，张磊与其配偶谢丽对投资的企业进行梳理，决定将张磊持有包括发行人在内的部分企业的股权陆续转让给谢丽，由谢丽与被投资企业负责对接。因此，2015 年 5 月，张磊将其持有发行人 18.05%的股权无偿转让给谢丽，因系夫妻之间的财产转让，本次股权转让无交易对价。

根据《股权转让所得个人所得税管理办法（试行）》（国家税务总局公告 2014 年第 67 号）的相关规定，股权转让给其能够提供具有法律效力身份关系证明的配偶等近亲属的，若股权转让收入明显偏低视为有正当理由，主管税务机关可不予核定股权转让收入。因此，本次股权转让无交易对价具有正当理由，不涉及税收缴纳的情况。

（2）2016 年 7 月股份转让

财政部、税务总局、证监会于 2018 年 11 月联合发布的《关于个人转让全国中小企业股份转让系统挂牌公司股票有关个人所得税政策的通知》出台之前，全国股转系统挂牌公司涉及的税收政策原则上比照上市公司投资者的税收政策处理，但具体的实施细则无相关规定。谢丽系发行人的发起人，并于 2016 年 3 月以 4 元/股的价格向发行人认购 40 万股股份。基于税务筹划考虑，谢丽通过全国

股转系统将发行人股票转让给张磊后，张磊再进行转让时可免征个人所得税。因此，2016 年 7 月，谢丽通过全国股转系统将其持有发行人 40 万股股份转让给张磊。本次股份转让按照谢丽于 2016 年 3 月认购发行人股份的价格 4 元/股定价，未产生转让所得，不涉及税收缴纳的情况。

（3）2017 年 5 月股份转让

2017 年年初，发行人启动上市计划，张磊考虑到其日常工作繁忙，无法及时、高效配合发行人的上市工作，而谢丽主要负责与其夫妻二人所投企业的对接，为了能高效配合发行人的上市工作，张磊又将其持有发行人 40 万股股份转回给谢丽，张磊不再持有发行人的股份。本次股份转让按照张磊原始投资成本 4 元/股定价，未产生转让所得，不涉及税收缴纳的情况。

综上所述，根据上述相关法律、法规的规定，张磊与谢丽之间的上述股权（份）转让系夫妻之间的财产转让，转让价格为无偿或者按照原始投资成本定价，不涉及税收缴纳的情况；上述股权（份）转让系个人之间的交易行为，且张磊、谢丽未在发行人处任职，不参与发行人的日常经营管理，因此，上述股权（份）转让及股东发生变动对发行人业务经营不构成影响；2016 年 7 月及 2017 年 5 月，张磊与谢丽之间将同样数量的发行人股份以相同价格两次进行相互转让具有合理性。

4、张磊在发行人经营发展过程中的角色和作用

张磊与沙宏志系大学同学，长期从事贸易、股权投资业务，曾先后任职于上海东车机车车辆销售租赁有限公司、上海城利贸易有限公司、上海常春藤投资控股有限公司及其关联企业。沙宏志创立商络有限后，公司经营需要持续性资金投入，沙宏志认为张磊有实力提供资金支持，且张磊看好电子元器件行业，因此，双方决定以股权方式合作。2002 年 11 月，张磊以货币资金方式增资入股商络有限。2004 年，公司因经营发展需要股东的资金投入，张磊及其他股东也愿意向公司提供相应支持。但因张磊当时调配资金需要时间，公司又急需营运资金，沙宏志先行代张磊垫付增资款具有合理性。

张磊成为发行人股东后，以货币资金方式陆续向公司增资及补足出资共计约 430 万元、其本人直接或者通过沙宏志向公司提供借款共计 380 万元，对发行人

的经营发展提供了资金支持，张磊不实际参与公司的日常经营管理，仅为发行人财务投资人的角色。

八、发行人股本情况

（一）本次发行前后公司股本情况

本次发行前，公司的股本总额为 36,960.00 万元，本次拟公开发行不超过 6,522.3529 万股，公开发行的股份数占公司发行后股本总额的比例不低于 10%。若按照本次发行 6,522.3529 万股进行测算，本次发行前后的股本结构如下：

单位：万股

序号	股东名称	本次发行前		本次发行后	
		持股数	比例	持股数	比例
1	沙宏志	16,787.85	45.42%	16,787.85	38.61%
2	谢　丽	4,267.20	11.55%	4,267.20	9.81%
3	张　全	2,128.00	5.76%	2,128.00	4.89%
4	苏州邦盛	1,387.17	3.75%	1,387.17	3.19%
5	周加辉	1,310.40	3.55%	1,310.40	3.01%
6	融联创投	1,050.00	2.84%	1,050.00	2.41%
7	南京昌络	898.46	2.43%	898.46	2.07%
8	津盛泰达	875.00	2.37%	875.00	2.01%
9	海达明德	728.00	1.97%	728.00	1.67%
10	泰宇投资	715.15	1.93%	715.15	1.64%
11	繸子约翰	700.00	1.89%	700.00	1.61%
12	大联大	642.47	1.74%	642.47	1.48%
13	浙富聚沣	616.00	1.67%	616.00	1.42%
14	南京盛络	592.09	1.60%	592.10	1.36%
15	金投健康	525.00	1.42%	525.00	1.21%
16	江苏邦盛	509.09	1.38%	509.09	1.17%
17	刘　超	448.00	1.21%	448.00	1.03%
18	海达睿盈	392.00	1.06%	392.00	0.90%
19	桂文竹	336.00	0.91%	336.00	0.77%
20	唐　兵	280.00	0.76%	280.00	0.64%
21	胡　轶	266.56	0.72%	266.56	0.61%
22	陶立军	182.00	0.49%	182.00	0.42%

序号	股东名称	本次发行前		本次发行后	
		持股数	比例	持股数	比例
23	蒋国胜	175.00	0.47%	175.00	0.40%
24	贾　奕	126.00	0.34%	126.00	0.29%
25	许　婷	119.28	0.32%	119.28	0.27%
26	吴　灿	119.28	0.32%	119.28	0.27%
27	朱　军	89.60	0.24%	89.60	0.21%
28	完颜清	84.00	0.23%	84.00	0.19%
29	苑文波	84.00	0.23%	84.00	0.19%
30	汪振华	84.00	0.23%	84.00	0.19%
31	曾　瑶	78.40	0.21%	78.40	0.18%
32	张　璐	60.48	0.16%	60.48	0.14%
33	戴　俊	56.00	0.15%	56.00	0.13%
34	毛芳亮	56.00	0.15%	56.00	0.13%
35	郭小鹏	39.20	0.11%	39.20	0.09%
36	崔　微	33.60	0.09%	33.60	0.08%
37	吴红阳	33.60	0.09%	33.60	0.08%
38	历　静	28.00	0.08%	28.00	0.06%
39	沈洁妍	28.00	0.08%	28.00	0.06%
40	贾灿辉	22.40	0.06%	22.40	0.05%
41	南京邦盛	6.72	0.02%	6.72	0.02%
42	公司新股预计发行数量	-	-	6,522.35	15.00%
合计		**36,960.00**	**100.00%**	**43,482.35**	**100.00%**

（二）本次发行前的前十名股东情况

截至本招股说明书签署日，公司共有 41 名股东，本次发行前后的前十名股东情况如下：

单位：万股

序号	股东名称	本次发行前		本次发行后	
		持股数	比例	持股数	比例
1	沙宏志	16,787.85	45.42%	16,787.85	38.61%
2	谢　丽	4,267.20	11.55%	4,267.20	9.81%
3	张　全	2,128.00	5.76%	2,128.00	4.89%

4	苏州邦盛	1,387.17	3.75%	1,387.17	3.19%
5	周加辉	1,310.40	3.55%	1,310.40	3.01%
6	融联创投	1,050.00	2.84%	1,050.00	2.41%
7	南京昌络	898.46	2.43%	898.46	2.07%
8	津盛泰达	875.00	2.37%	875.00	2.01%
9	海达明德	728.00	1.97%	728.00	1.67%
10	泰宇投资	715.15	1.93%	715.15	1.64%
合计		**30,147.23**	**81.57%**	**30,147.23**	**69.33%**

（三）本次发行前的前十名自然人股东及其在发行人处任职的情况

截至本招股说明书签署日，本次发行前后的前十名自然人股东及其在公司的任职情况如下：

单位：万股

序号	股东名称	本次发行前		本次发行后		在公司任职
		持股数	比例	持股数	比例	
1	沙宏志	16,787.85	45.42%	16,787.85	38.61%	董事长
2	谢　丽	4,267.20	11.55%	4,267.20	9.81%	-
3	张　全	2,128.00	5.76%	2,128.00	4.89%	董事、副总经理
4	周加辉	1,310.40	3.55%	1,310.40	3.01%	董事、副总经理
5	刘　超	448.00	1.21%	448.00	1.03%	董事
6	桂文竹	336.00	0.91%	336.00	0.77%	-
7	唐　兵	280.00	0.76%	280.00	0.64%	董事、副总经理
8	胡　轶	266.56	0.72%	266.56	0.61%	-
9	陶立军	182.00	0.49%	182.00	0.42%	核心技术人员
10	蒋国胜	175.00	0.47%	175.00	0.40%	-
合计		**26,181.01**	**70.84%**	**26,181.01**	**60.21%**	**-**

（四）发行人股本中国有股份或外资股份情况

截至本招股说明书签署日，公司不存在国有股份或外资股份。

（五）最近一年发行人新增股东的情况

最近一年内，公司新增股东为沈洁妍、吴灿，均系从公司原股东受让股份后，成为公司新股东。具体情况如下：

沈洁妍：女，1979 年出生，中国国籍，2010 年至今担任上海初茧商贸中心

总经理。2019 年 6 月 12 日，沈洁妍与林修平签订《股份转让协议》，林修平将其持有公司 28 万股股份以每股 3.4 元（资本公积金、未分配利润转增股本前 19 元/股）的价格转让给沈洁妍，股份转让价格系各方参考发行人前次发行新股的价格协商确定。

吴灿：男，1985 年出生，中国国籍，2012 年至今担任上海彩亿信息技术有限公司董事、技术总监。2019 年 8 月 12 日，曹祯与吴灿签订《股份转让协议》，曹祯将其持有公司 119.28 万股股份以每股 3.4 元（资本公积金、未分配利润转增股本前 19 元/股）的价格转让给吴灿，股份转让价格系各方参考发行人前次发行新股的价格协商确定。

上述新增股东均系财务投资者，因看好公司未来发展，通过受让股份的方式成为公司股东，具备法律、法规规定的股东资格。新股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行中介机构负责人及其签字人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股或其他利益输送安排。

（六）本次发行前各股东之间的关联关系

1、南京邦盛的普通合伙人邦盛资管持有江苏邦盛普通合伙人、基金管理人邦盛基金 65%的股权，并担任苏州邦盛的基金管理人；邦盛资管及苏州邦盛的普通合伙人邦盛投资向上追溯至最终出资人均为郭小鹏、郜翀、凌明圣；郜翀分别担任邦盛资管董事长、邦盛基金的总经理，凌明圣分别担任邦盛资管总经理、邦盛基金副总经理；郭小鹏担任邦盛资管的董事兼副总经理。苏州邦盛、江苏邦盛、南京邦盛、郭小鹏互为一致行动人；

2、海达明德的普通合伙人达到创投及海达睿盈的普通合伙人海达投资均为天津海达创业投资管理有限公司的全资子公司，海达明德、海达睿盈互为一致行动人；

3、津盛泰达的股东泰达新原系海达明德的有限合伙人，持有海达明德 36.86%的财产份额；

4、蒋国胜担任金雨投资投资业务总部副总经理，金雨投资持有金缘投资 100%的股权，金缘投资持有金茂创投 90%的股权，金茂创投系金投健康的普通合伙人、基金管理人，蒋国胜与金投健康互为一致行动人；

5、贾灿辉担任源沣投资的风控总监，源沣投资系浙富聚沣的普通合伙人、基金管理人，贾灿辉与浙富聚沣互为一致行动人；

6、周加辉系南京昌络的普通合伙人及执行事务合伙人并持有南京昌络0.62%的财产份额，周加辉与南京昌络互为一致行动人；

7、沙宏志作为有限合伙人分别持有南京昌络和南京盛络 42.57%和 42.37%的财产份额；刘超、陶立军、吴红阳、贾奕、唐兵、苑文波、崔微、历静作为有限合伙人分别持有南京昌络 3.12%、2.09%、1.78%、1.56%、1.31%、0.62%、0.37%、0.37%的财产份额；汪振华作为有限合伙人持有南京盛络 1.89%的财产份额。

除前述关联关系外，发行人现有股东之间以及现有股东与发行人董事、监事、高级管理人员、本次发行中介机构负责人及其签字人员之间不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排的情形。

（七）公开发售股份对发行人的控制权、治理结构及生产经营产生的影响

本次发行全部为发行人新增股份发行，不存在发行人股东公开发售股份的情形。

（八）申报时存在私募基金股东的情况

公司的企业股东中，大联大商贸有限公司、南京昌络聚享企业管理咨询中心（有限合伙）、南京盛络企业管理咨询中心（有限合伙）不属于私募投资基金；南京邦盛聚源投资管理合伙企业（有限合伙）系为满足江苏高投邦盛创业投资合伙企业（有限合伙）对外投资时内部跟投制度，由江苏高投邦盛创业投资合伙企业（有限合伙）经营管理人员出资设立的企业。南京邦盛聚源投资管理合伙企业（有限合伙）不存在以非公开方式向合格投资者募集资金设立的情形，亦不存在委托其他任何管理机构受托管理资产的情形或行为，不属于《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》所定义的私募投资基金。因此，大联大商贸有限公司、南京昌络聚享企业管理咨询中心（有限合伙）、南京盛络企业管理咨询中心（有限合伙）、南京邦盛聚源投资管理合伙企业（有限合伙）无需办理私募基金备案或私募基金管理人登记手续。

公司下列企业股东均属于《证券投资基金法》、《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》规定的私募投

资基金，且均已履行了私募投资基金登记备案程序，具体情况如下：

机构股东	基金编号	基金备案时间	基金管理人	管理人登记编号	管理人登记时间
苏州邦盛赢新创业投资企业（有限合伙）	SJ8524	2016.06.03	南京邦盛投资管理有限公司	P1001650	2017.12.19
苏州融联创业投资企业（有限合伙）	SD6091	2014.11.06	苏州高新创业投资集团融联管理有限公司	P1000994	2014.04.22
西藏津盛泰达创业投资有限公司	SM9568	2016.12.13	天津泰达科技投资股份有限公司	P1001349	2014.04.23
杭州海达明德创业投资合伙企业（有限合伙）	SW3518	2017.10.20	乌鲁木齐海达阳明股权投资管理有限公司	P1007685	2015.01.29
湖州泰宇投资合伙企业（有限合伙）	SN3793	2016.12.06	杭州新俊逸股权投资管理有限公司	P1023826	2015.09.29
宁波梅山保税港区繸子约翰股权投资中心（有限合伙）	SX1340	2017.10.16	深圳市繸子财富管理有限公司	P1004066	2014.07.22
宁波梅山保税港区浙富聚沣股权投资合伙企业（有限合伙）	SS9831	2017.05.16	西藏浙富源沣投资管理有限公司	P1030503	2016.01.21
南京金投健康产业投资企业（有限合伙）	SK9641	2017.03.13	南京金茂创业投资管理合伙企业（有限合伙）	P1000863	2014.04.17
江苏高投邦盛创业投资合伙企业（有限合伙）	S20237	2014.08.18	江苏邦盛股权投资基金管理有限公司	P1001650	2014.04.29
宁波海达睿盈创业投资合伙企业（有限合伙）	SK5611	2016.08.08	宁波海达睿盈股权投资管理有限公司	P1031653	2016.06.15

（九）穿透计算的股东人数

公司直接股东人数为 41 人，其中：27 名为自然人股东，14 名为企业股东，按照穿透核查口径计算后的股东人数为 49 名，未超过 200 人。

（十）发行人股东适格性

沙宏志等 27 名自然人股东均系中华人民共和国公民，具有完全的民事权利能力及行为能力，其住所均在中华人民共和国境内，在中华人民共和国境外均无永久居留权；该等自然人股东不存在现任公务员职务、现役军人、政府机关和国有企业及直属高校党员领导干部等情形，不存在违反《公司法》、《中华人民共和国公务员法》、中共中央组织部《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任

职）问题的意见》、中共中央办公厅、国务院办公厅《关于县以上党和国家机关退（离）休干部经商办企业问题的若干规定》、中共中央办公厅、国务院办公厅《关于印发<国有企业领导人员廉洁从业若干规定>的通知》和中共教育部党组《关于进一步加强直属高校党员领导干部兼职管理的通知》、教育部办公厅《关于开展党政领导干部在企业兼职情况专项检查的通知》等相关法律法规和规范性文件的股东资格规定；发行人股东津盛泰达、大联大均系依照《公司法》设立并有效存续的企业法人，未发生任何根据《公司法》第一百八十二条、第一百八十三条规定的破产、解散、被责令关闭等情形；发行人股东融联创投、泰宇投资、缣子约翰、金投健康、江苏邦盛、苏州邦盛、海达明德、浙富聚沣、海达睿盈、南京邦盛、南京昌络、南京盛络均系依法成立并有效存续的有限合伙企业，未发生任何根据《中华人民共和国合伙企业法》第八十五条、第九十二条及其他法律、法规、规范性文件及《合伙协议》所规定的破产、解散、被责令关闭等情形；除大联大、南京昌络、南京盛络之外，其他企业股东均属于《证券投资基金法》、《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》规定的私募投资基金，且均已履行了私募投资基金登记备案程序。

综上所述，发行人股东具备相关法律、法规规定的股东资格。

（十一）发行人股东与发行人及其实际控制人等相关方之间不存在对赌协议等类似安排

发行人股票自进入全国股转系统公开转让后，品牌知名度逐渐提高，营业收入、利润亦逐年提升，且发行人自 2016 年下半年有启动 IPO 上市的计划，因此，较多的外部投资者看好发行人未来的发展，有意投资入股，发行人在与外部投资者进行谈判时，有相对较高的话语权和主动权，选择能够接受不要求对赌等特殊条款的投资者入股。

2020 年 4 月，发行人全体股东均出具声明承诺：本企业/本人与商络电子、商络电子的实际控制人之间不存在以商络电子利润分配、发行上市等事项作为标准，对公司股东所持公司的股票进行回购、调整或其他股东优先权利为内容的协议或类似的对赌安排，亦不存在其他可能影响公司股权稳定的协议安排。

发行人股东与发行人及其实际控制人等相关方之间不存在以发行人的利润

分配、发行上市等事项作为标准，对其所持发行人的股票进行回购、调整或其他股东优先权利为内容的协议或类似的对赌安排，亦不存在其他可能影响公司股权稳定的协议安排。

九、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况

（一）董事会成员

公司董事由股东大会选举产生，任期为 3 年，任期届满可连选连任。公司本届董事会由 8 名董事组成，其中 3 名为独立董事。

现任董事基本情况如下：

序号	姓名	职务	提名人	任期
1	沙宏志	董事长	董事会	2018 年 11 月 30 日-2021 年 11 月 29 日
2	张　全	董事、副总经理	董事会	2018 年 11 月 30 日-2021 年 11 月 29 日
3	周加辉	董事、副总经理	董事会	2018 年 11 月 30 日-2021 年 11 月 29 日
4	唐　兵	董事、副总经理	董事会	2018 年 11 月 30 日-2021 年 11 月 29 日
5	刘　超	董事	董事会	2018 年 11 月 30 日-2021 年 11 月 29 日
6	陈　蓓	独立董事	董事会	2018 年 11 月 30 日-2021 年 11 月 29 日
7	程家茂	独立董事	董事会	2018 年 11 月 30 日-2021 年 11 月 29 日
8	张　华	独立董事	董事会	2018 年 11 月 30 日-2021 年 11 月 29 日

上述各位董事简历如下：

1、沙宏志，男，1971 年生，中国国籍，无境外永久居留权，中欧国际工商管理学院 EMBA。1991 年 9 月至 1995 年 4 月就职于南京依维柯汽车有限公司发动机分公司，任厂长秘书；1995 年 5 月至 1996 年 6 月就职于宝高玩具有限公司，任董事长秘书；1996 年 7 月至 1999 年 7 月从事餐饮经营；1999 年 8 月至 2015 年 8 月就职于商络有限，任董事长；2015 年 8 月至今就职于商络电子，历任公司董事长、总经理，现任公司董事长。

2、张全，男，1979 年生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。2001 年 10 月至 2003 年 1 月就职于深圳挑战者健身俱乐部，任销售主管；2003 年 3 月至 2015 年 8 月就职于南京商络电子有限公司，任副总经理；2015 年 8 月至今就职于商络电子，现任公司董事、副总经理、营销中心中心长。

3、周加辉，男，1969 年生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，会计师职称。1991 年 8 月至 2001 年 9 月就职于中国石化第二建设公司，任财务处长；2001 年 9 月至 2009 年 2 月就职于南京金鹰国际购物中心，任财务总监；2009 年 2 月至 2015 年 8 月就职于南京商络电子有限公司，任财务总监；2015 年 8 月至今就职于商络电子，历任董事、财务负责人、董事会秘书，现任公司董事、副总经理、战略管理中心中心长。

4、唐兵，男，1979 年生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。2002 年 7 月至 2003 年 10 月就职于华硕电脑，任工程师；2005 年 6 月至 2015 年 8 月就职于南京商络电子有限公司，历任销售部销售工程师、销售总监；2015 年 8 月至今就职于商络电子，现任公司董事、副总经理、市场供应中心中心长。

5、刘超，男，1983 年生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。2003 年 3 月至 2015 年 8 月就职于南京商络电子有限公司，历任销售工程师、大区经理、销售副总监、市场总监；2015 年 8 月至今就职于商络电子，现任公司董事、数字运营中心中心长。

6、张华，男，1973 年生，中国国籍，无境外永久居留权，博士研究生学历，2002 年 9 月至今就职于中欧国际工商学院，历任研究员、讲师、助理教授和副教授；2017 年 11 月至今担任商络电子独立董事。

7、陈蓓，女，1977 年生，中国国籍，无境外永久居留权，中欧国际工商管理学院 EMBA，注册会计师，**资产评估师**。2001 年 7 月至 2002 年 6 月就职于安达信会计师事务所有限公司，任审计师；2002 年 7 月至 2004 年 8 月就职于普华永道（中天）会计师事务所有限公司，任高级审计师；2005 年 4 月至 2006 年 1 月就职于重庆（爱拓利）检测仪表有限公司，任财务经理；2006 年 1 月至 2010 年 11 月就职于重庆电脑报经营有限责任公司，任财务总监；2010 年 11 月至 2018 年 1 月就职于重庆博腾制药科技股份有限公司，任财务总监；2018 年 2 月至 2018 年 12 月就职于福建实达集团股份有限公司，任副总裁、财务总监；2019 年 1 月至 2020 年 7 月就职于上海复星医疗（集团）有限公司，任副总裁、财务总监；2020 年 7 月至今就任苏桥生物（苏州）有限公司，**任首席财务官**。2018 年 11 月至今担任商络电子独立董事。

8、程家茂，男，1973 年生，中国国籍，无境外永久居留权，中欧国际工商管理学院 EMBA，执业律师。1994 年 7 月至 1998 年 4 月就职于东风汽车公司技术中心，任工程师；2001 年 7 月至 2002 年 4 月就职于富友证券经纪有限责任公司，任法务主管；2002 年 4 月至 2004 年 4 月就职于上海毅石律师事务所，任律师；2004 年 4 月至 2007 年 4 月就职于上海市邦信阳律师事务所，任合伙人；2007 年 4 月至 2014 年 12 月就职于上海汇衡律师事务所，任合伙人；2015 年 1 月至今就职于北京大成（上海）律师事务所，任合伙人。2017 年 11 月至今担任商络电子独立董事。

（二）监事会成员

公司监事由股东大会和职工代表大会选举产生，任期为 3 年，任期届满可连选连任。公司本届监事会由 3 名监事组成，其中 1 名为职工代表监事。

现任监事基本情况如下：

序号	姓名	职务	提名人	任期
1	沙汉文	监事会主席	监事会	2018 年 11 月 30 日-2021 年 11 月 29 日
2	陈　婕	职工代表监事	职工代表大会	2018 年 11 月 30 日-2021 年 11 月 29 日
3	姬　磊	监事	监事会	2018 年 11 月 30 日-2021 年 11 月 29 日

上述各位监事简历如下：

1、沙汉文，男，1971 年生，中国国籍，无境外永久居留权，研究生学历，工程师职称。1992 年 8 月至 1996 年 12 月就职于南京熊猫电子集团，担任工程师；1997 年 1 月至 2007 年 11 月就职于南京夏普电子有限公司，担任课长；2007 年 11 月至 2012 年 10 月就职于艾法斯微电子（南京）有限公司，担任运营总监；2012 年 11 月至 2015 年 4 月就职于斯帕奈尔（南京）贸易有限公司，担任运营总监；2016 年 4 月至 2017 年 5 月就职于茂莱光学科技股份有限公司，担任运营总监；2017 年 10 月就职于商络电子，现任商络电子监事会主席、运营中心中心长。

2、姬磊，男，1982 年生，中国国籍，无境外永久居留权，研究生学历。2007 年 5 月至 2011 年 9 月就职于中国移动江苏公司南京分公司，任工程师；2011 年 9 月至 2014 年 2 月就职于江苏高科技投资集团有限公司，任投资经理；2014 年 2 月至今就职于江苏邦盛股权投资基金管理有限公司，任投资总监。2017 年 5 月

至今担任公司监事。

3、陈婕，女，1987 年生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。2008 年 6 月至 2011 年 8 月就职于北京中证天通会计师事务所，任中级审计师；2011 年 9 月至 2015 年 8 月就职于商络有限，任稽核风控部主管；2015 年 8 月至今就职于商络电子，任职工代表监事、审计部部长。

（三）高级管理人员

公司高级管理人员基本情况如下：

序号	姓名	职务	任期
1	LI JIAN	总经理	2018 年 12 月 3 日-2021 年 12 月 2 日
2	张　全	董事、副总经理	2018 年 12 月 3 日-2021 年 12 月 2 日
3	唐　兵	董事、副总经理	2018 年 12 月 3 日-2021 年 12 月 2 日
4	周加辉	董事、副总经理	2018 年 12 月 3 日-2021 年 12 月 2 日
5	蔡立君	财务负责人、董事会秘书	2018 年 12 月 3 日-2021 年 12 月 2 日

上述各位高级管理人员简历如下：

1、LI JIAN，男，1970 年 9 月出生，新加坡国籍，拥有境外永久居留权，研究生学历。1995 年 5 月至 1997 年 2 月就职于爱华（新加坡）有限公司，任产品工程师；1997 年 2 月至 1999 年 9 月就职于敏迪半导体（亚太地区）（Mitel 新加坡），任应用工程师；1999 年 8 月至 2000 年 7 月就职于 LevelOne 通信有限公司（新加坡），任南亚地区现场应用工程师；2000 年 8 月至 2002 年 8 月就职于英特尔（中国）有限公司，任高级现场应用工程师；2002 年 8 月至 2003 年 8 月就职于 Multilink 技术（中国）办事处，任中国公司首席代表；2003 年 8 月至 2005 年 5 月就职于 Vitesse 半导体（中国）办事处，任高级现场应用工程师；2005 年 4 月至 2012 年 2 月就职于德州仪器（中国）有限公司，任 ASP 业务发展及应用总监；2012 年 4 月至 2015 年 12 月就职于拓朗半导体技术服务（上海）公司，历任国际市场部总监、大中华区销售总监；2015 年 12 月至 2016 年 7 月就职于英特尔公司 PSG（可编程解决方案部），任销售总监；2016 年 10 月至 2018 年 2 月就职于泰科电子有限公司，任大中华区高级销售总监；2018 年 4 月至今就职于商络电子，2018 年 12 月起担任公司总经理。

2、张全，男，公司副总经理，简历参见本节“（一）董事会成员”。

3、唐兵，男，公司副总经理，简历参见本节“（一）董事会成员”。

4、周加辉，男，公司副总经理，简历参见本节“（一）董事会成员”。

5、蔡立君，男，1980 年生，中国国籍，无境外永久居留权，中欧国际工商管理学院 EMBA。2003 年 1 月至 2010 年 2 月就职于普华永道会计师事务所，任审计师；2010 年 3 月至 2016 年 1 月就职于中国新城镇发展有限公司，任首席财务官；2016 年 2 月至 2017 年 3 月就职于上海星泓投资控股有限公司，任首席财务官；2017 年 4 月至今任上海沣锐投资管理有限公司执行董事；2017 年 11 月至 2018 年 3 月任商络电子独立董事；2018 年 4 月至今就职于商络电子，任董事会秘书；2019 年 2 月至今兼任财务负责人。

（四）其他核心人员

公司其他核心人员情况如下：

序号	姓名	职务
1	陶立军	市场供应中心副中心长
2	赵宗睿	业务拓展中心中心长
3	应　睿	系统研发部部长
4	沙汉文	监事会主席、运营中心中心长
5	刘晓峰	新事业部 FAE

1、陶立军，简历参见本招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、发行人的研发和技术（三）核心技术人员情况”。

2、赵宗睿，简历参见本招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、发行人的研发和技术（三）核心技术人员情况”。

3、应睿，简历参见本招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、发行人的研发和技术（三）核心技术人员情况”。

4、沙汉文，简历参见本招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、发行人的研发和技术（三）核心技术人员情况”和本章节“（二）监事会成员”。

5、刘晓峰，简历参见本招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、发行人的研发和技术（三）核心技术人员情况”。

十、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况

截至本招股说明书签署日，董事、监事、高级管理人员及其他核心人员对外兼职情况如下：

姓名	公司任职	公司以外任职单位名称	职位	备注
沙宏志	董事长	江苏商络电子机械有限公司	执行董事	公司关联方
		南京玖辉投资顾问有限公司	监事	与公司无关联关系
周加辉	董事、副总经理、战略管理中心中心长	南京昌络聚享企业管理咨询中心（有限合伙）	执行事务合伙人	公司关联方
陈　蓓	独立董事	苏桥生物（苏州）有限公司	首席财务官	公司关联方
程家茂	独立董事	北京大成（上海）律师事务所	合伙人	与公司无关联关系
张　华	独立董事	中欧国际工商学院	副教授	与公司无关联关系
		江苏理研科技股份有限公司	独立董事	公司关联方
		浙江恒威电池股份有限公司	独立董事	公司关联方
		上海振华重工（集团）股份有限公司	独立董事	公司关联方
		成都趣睡科技股份有限公司	独立董事	公司关联方
姬　磊	监事	东莞赛微微电子有限公司	董事	公司关联方
		深圳衡宇芯片科技有限公司	董事	公司关联方
		衡宇芯科技（合肥）有限公司	董事	公司关联方
		芯翼信息科技（上海）有限公司	董事	公司关联方
		深圳云英谷科技有限公司	监事	与公司无关联关系
蔡立君	财务负责人、董事会秘书	上海沣锐投资管理有限公司	执行董事	公司关联方

十一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员之间存在的亲属关系

公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员之间不存在亲属关系。

十二、发行人与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员签署的重大协议及履行情况

公司董事（三位独立董事除外）、监事（股东监事姬磊除外）、高级管理人员及其他核心人员均与发行人签订《劳动合同》和《保密协议》，对上述人员的工作职责、诚信义务特别是商业秘密等方面的保密义务作了严格的规定。截至本招股说明书签署日，上述协议履行正常，不存在违约情形。

十三、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员最近两年变动情况

（一）董事变动情况

1、2018 年 1 月 1 日至今，公司董事会成员中董事为沙宏志、周加辉、张全、刘超、唐兵。

2、2018 年 3 月 5 日，因蔡立君辞去独立董事职务，公司召开 2018 年第一次临时股东大会，选举董喆为公司独立董事。

3、2018 年 11 月 30 日，公司召开 2018 年第二次临时股东大会进行董事换届选举，选举沙宏志、张全、周加辉、刘超、唐兵为公司非独立董事，选举陈蓓、程家茂、张华为独立董事，林修平不再担任董事。

4、2018 年 12 月 3 日，公司召开第二届董事会第一次会议，选举沙宏志为董事长。

（二）监事变动情况

1、2018 年 1 月 1 日至今，姬磊担任公司股东代表监事。

2、2018 年 11 月 30 日，公司召开 2018 年第二次临时股东大会进行监事换届选举，选举沙汉文、姬磊为公司非职工代表监事，贾奕不再担任公司监事。

3、2018 年 12 月 3 日，公司召开第二届监事会第一次会议，选举沙汉文为监事会主席。

4、2018 年 1 月 1 日至今，陈婕担任公司职工代表监事。

（三）高级管理人员变动情况

报告期初，公司的高级管理人员包括总经理、副总经理、财务负责人、董事

会秘书。

1、2018 年 1 月 1 日至 2018 年 12 月 2 日，沙宏志担任公司总经理；2018 年 12 月 3 日至今，LI JIAN 担任公司总经理。

2、2018 年 1 月 1 日至今，张全担任公司副总经理；2018 年 1 月 1 日至今，周加辉先后担任公司董事会秘书、财务负责人、副总经理；2018 年 12 月 3 日至今，唐兵担任公司副总经理。

3、2018 年 4 月 18 日，周加辉辞去公司董事会秘书职务，聘任蔡立君为公司董事会秘书；2019 年 2 月 28 日，周加辉辞去公司财务负责人职务，聘任蔡立君为公司财务负责人。

（四）其他核心人员变动情况

2018 年 1 月 1 日至今，陶立军、沙汉文、刘晓峰均为公司核心人员。

2018 年 12 月，公司引入核心人员应睿。

2019 年 4 月，公司引入核心人员赵宗睿。

（五）董事、高级管理人员变动的原因及变动后在发行人处任职情况

报告期内，发行人董事、高级管理人员变动的原因及变动前后的岗位职责如下：

姓名	变动前职位	变动前岗位职责	变动后职位	变动后岗位职责	变动原因	是否继续在发行人处任职
沙宏志	董事长兼总经理	参与公司的战略目标规划的制定，全面主持经营管理工作	董事长	主持公司重要会议，负责公司整体战略发展方向并制定战略规划	公司聘请职业经理人负责公司日常经营中具体事务，沙宏志将工作重心转移至公司整体发展战略规划和把控方面	是
周加辉	董事、财务负责人、董事会秘书	负责制定公司财务政策、组织年度预算编制，执行，推进年	董事、副总经理、战略管理中心中心长	负责公司内部运营流程的规划和管理	公司聘请职业经理人后，周加辉负责公司内部的运营管理	是

		度经营目标达成等；负责董事会事务及公司信息披露管理				
蔡立君	独立董事	行使独立董事职权	财务负责人、董事会秘书	负责制定公司财务政策、组织年度预算编制、执行，推进年度经营目标达成等；负责董事会事务及公司信息披露管理	公司聘请的职业经理人	是
LI JIAN	无	-	总经理	负责公司日常经营中具体事务	公司聘请的职业经理人	是
陈　蓓	无	-	独立董事	行使独立董事职权	公司董事会换届选举，聘任新的独立董事	是
董　喆	独立董事	行使独立董事职权	无	-	独立董事任期届满	否
林修平	董事、人力行政总监	行使董事职权；负责公司人力资源管理	无	-	2019 年 1 月底，林修平向公司提出辞职	否

（六）发行人董事、高级管理人员变动对发行人生产经营产生的影响

最近两年内发行人离任的董事、高级管理人员中，董喆为独立董事，在其任职期间除履行公司独立董事的法定职责外，未具体参与发行人的日常经营；林修平原为董事、人力行政总监，对发行人的经营不构成重大影响。除此之外，沙宏志、周加辉仅是职位发生了变动，仍在发行人处任职，发行人新任的两名高级管理人员 LI JIAN、蔡立君均是发行人聘请的职业经理人，承担了沙宏志、周加辉原任职务的职责，有利于完善公司经营管理团队的人才结构，更有利于提高决策管理水平和能力，促使发行人持续稳定的发展。

发行人最近两年内董事、高级管理人员没有发生重大不利变化，不会对发行人经营产生重大不利影响。

发行人实际控制人、董事、监事以及高级管理人员最近三年不存在重大违法

违规的情形。

十四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员及其近亲属直接或间接持有发行人股份的情况

（一）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员持有本公司股份情况

截至本招股说明书签署日，董事、监事、高级管理人员及其他核心人员直接持有本公司股份情况如下：

姓名	职位	持股数（股）	持股比例
沙宏志	董事长	167,878,480	45.42%
张　全	董事、副总经理、营销中心中心长	21,280,000	5.76%
周加辉	董事、副总经理、战略管理中心中心长	13,104,000	3.55%
唐　兵	董事、副总经理、市场供应中心中心长	2,800,000	0.76%
刘　超	董事、数字运营中心中心长	4,480,000	1.21%
陶立军	核心技术人员、市场供应中心副中心长	1,820,000	0.49%

截至本招股说明书签署日，董事、监事、高级管理人员及其他核心人员通过有限合伙企业间接持有本公司股份情况如下：

姓名	职位	在有限合伙企业出资份额（万元）	在有限合伙企业出资比例	有限合伙企业名称	有限合伙企业持有本公司股份比例
沙宏志	董事长	273.20	42.57%	南京昌络	2.43%
		179.20	42.37%	南京盛络	1.60%
周加辉	董事、副总经理、战略管理中心中心长	4.00	0.62%	南京昌络	2.43%
唐　兵	董事、副总经理、市场供应中心中心长	8.40	1.31%	南京昌络	2.43%
刘　超	董事、数字运营中心中心长	20.00	3.12%	南京昌络	2.43%
陈　婕	职工代表监事、审计部部长	4.00	0.62%	南京昌络	2.43%
LI JIAN	总经理	240.00	37.40%	南京昌络	2.43%
姬　磊	监事	10.00	9.99%	南京邦盛	0.02%
蔡立君	财务负责人、董事会秘书	160.00	37.83%	南京盛络	1.60%

姓名	职位	在有限合伙企业出资份额（万元）	在有限合伙企业出资比例	有限合伙企业名称	有限合伙企业持有本公司股份比例
陶立军	核心技术人员、市场供应中心副中心长	13.40	2.09%	南京昌络	2.43%
刘晓峰	核心技术人员、现场技术支持部FAE	1.20	0.28%	南京盛络	1.60%

截至本招股说明书签署日，本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员直接持有本公司的股份不存在质押或冻结的情形；南京昌络、南京盛络、南京邦盛直接持有本公司的股份不存在质押或冻结的情形。

（二）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员近亲属持有本公司股份情况

截至本招股说明书签署日，本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员近亲属未持有本公司股份。

十五、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员对外投资情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员不存在与公司及其业务相关的其他对外投资情况。除持有公司股权外，本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的对外投资情况如下：

姓名	公司任职	被投资单位	出资额（万元）	占比
沙宏志	董事长	江苏商络电子机械有限公司	325.00	65.00%
		苏州工业园区诚弘机械有限公司	476.00	34.00%
		泰州唐友生物科技有限公司	180.00	18.00%
		海南呀诺达圆融旅业股份有限公司	240.00	3.07%
		上海峻银股权投资合伙企业（有限合伙）	500.00	1.63%
		南京昌络	273.20	42.57%
		南京盛络	179.20	42.37%
		乐山无线电股份有限公司	0.005	0.00%
周加辉	董事、副总经理、战略管理中心中心长	南京昌络	4.00	0.62%
唐　兵	董事、副总经理、市场供应中心中心长	南京昌络	8.40	1.31%

姓名	公司任职	被投资单位	出资额（万元）	占比
刘　超	董事、数字运营中心中心长	南京昌络	20.00	3.12%
陈　婕	职工代表监事、审计部部长	南京昌络	4.00	0.62%
姬　磊	监事	南京邦盛	10.00	9.99%
LI JIAN	总经理	南京昌络	240.00	37.40%
蔡立君	财务负责人、董事会秘书	南京盛络	160.00	37.83%
		上海沣锐投资管理有限公司	600.00	60.00%

除上述对外投资外，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员无其他重大对外投资情况，上述人员的对外投资均未与发行人业务产生利益冲突。

十六、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员薪酬情况

公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬由工资、奖金和津贴构成。公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员中，姬磊不在公司领取薪酬，独立董事每年领取津贴，除津贴外，独立董事不享受其他福利待遇。除上述人员外，公司非独立董事、监事、高级管理人员及其他核心人员从本公司领取薪酬。

公司根据《公司法》等有关法律法规的要求设立了薪酬与考核委员会。薪酬与考核委员会负责审查公司非独立董事及高级管理人员的履行职责情况并对其进行年度绩效考评，同时根据非独立董事及高级管理人员管理岗位的主要范围、职责、重要性以及其他相关企业、相关岗位的薪酬水平制定薪酬计划或方案。

在公司领薪的董事、监事、高级管理人员及其他核心人员最近三年及一期的薪酬总额占公司利润总额的比重情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
薪酬总额	459.24	714.87	766.82	420.23
利润总额	11,503.23	13,467.45	45,914.21	9,936.35
占比	**3.99%**	**5.31%**	**1.67%**	**4.23%**

公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员 2019 年度从公司领取薪酬的情况如下：

单位：万元

序号	姓 名	职务	金额	备注
1	沙宏志	董事长	75.10	正常领薪
2	张 全	董事、副总经理	65.54	正常领薪
3	周加辉	董事、副总经理	48.96	正常领薪
4	唐 兵	董事、副总经理	60.59	正常领薪
5	刘 超	董事	48.61	正常领薪
6	陈 蓓	独立董事	8.40	独立董事津贴
7	程家茂	独立董事	8.40	独立董事津贴
8	张 华	独立董事	8.40	独立董事津贴
9	沙汉文	监事会主席、核心技术人员	41.08	正常领薪
10	陈 婕	职工代表监事	20.52	正常领薪
11	姬 磊	监事	-	未在公司领薪
12	LI JIAN	总经理	63.05	正常领薪
13	蔡立君	财务负责人、董事会秘书	62.89	正常领薪
14	陶立军	核心技术人员	62.02	正常领薪
15	赵宗睿	核心技术人员	68.27	正常领薪
16	应 睿	核心技术人员	47.42	正常领薪
17	刘晓峰	核心技术人员	25.61	正常领薪

注：姬磊为公司邦盛系股东委派的监事，因此未在公司领薪。

上述在公司领薪的非独立董事、监事、高级管理人员及其他核心人员未在其他关联企业领取工资等薪金收入或享受退休金计划等待遇。

十七、已经制定或实施的股权激励及相关安排

（一）股权激励计划的具体内容及履行程序

1、2016 年股权激励情况

2016 年 1 月 20 日，公司召开第一届董事会第三次会议，审议通过了《关于公司股票发行方案的议案》，拟向唐兵、陶立军等 12 名激励对象、公司现有股东沙宏志、谢丽、桂祖华及外部投资者毛芳亮定向发行股份，每股价格 4 元；2016 年 2 月 5 日，公司 2016 年第一次临时股东大会审议通过。

2、2017 年股权激励情况

2017 年 10 月 20 日，公司召开第一届董事会第十四次会议，审议通过了《关于公司设立持股平台实施股权激励计划的议案》；2017 年 11 月 6 日，公司 2017 年第四次临时股东大会审议通过。

根据议案，公司股权激励计划的基本情况如下：

（1）公司拟设立南京昌络聚享企业管理咨询中心（有限合伙）及南京盛络企业管理咨询中心（有限合伙）两个持股平台，激励对象将通过认购持股平台的财产份额间接持有公司股份。持股平台设立后引进新的激励对象时，由公司董事会讨论决定。

（2）综合考虑本次股权激励的持股方式、锁定时间、前次股权激励的情况等因素，本次股权激励的价格为 4 元/股，由公司实际控制人将股份以 4 元/股的价格转让给持股平台用于实施本次股权激励。激励对象按照 4 元/股的价格向持股平台缴纳出资、认购公司股份。后续预留部分进行激励时，按照前款的授权由董事会或总经理决定。

（3）为满足公司后续首次公开发行股票并上市的需要，除经持股平台普通合伙人同意外，全体合伙人自持股平台成立之日起至公司首次公开发行股票并上市交易之日起 3 年内不得以任何形式转让其所持有的持股平台份额。

（4）在上述限售期内，如有激励对象将其持有的本合伙企业份额全部或部分转让，但同时激励对象与公司及其下属企业劳动关系继续存续的，或者如有激励对象要求从公司及其下属企业离职的，或者因公司及其下属企业原因提出解除或终止与合伙人的劳动关系的，则该激励对象应自其提出财产份额转让要求之日或离职或解除/终止劳动关系之日起二十日内将其持有的合伙企业份额全部转让给普通合伙人或其指定的第三方，转让合伙企业份额的价格按照其缴付的份额原值加银行同期贷款利率计算的利息。

（5）在上述限售期内，如有激励对象在持有合伙企业份额期间内因违法违规而被公司及其下属企业依法解聘或开除，或者合伙人不能继续胜任现任工作，则该激励对象应自其被解聘或开除之日起二十日内按照其根据本协议缴付的份额原值，将其持有的合伙企业份额全部转让给普通合伙人或其指定的第三方。

（6）自公司首次公开发行股票并上市后第四年起，合伙人每年可以按照

30%、30%、40%的比例转让其持有的持股平台份额或者退伙，若选择转让财产份额的，普通合伙人享有优先购买权，转让价格由相关方协商确定；若选择退伙的，委托执行事务合伙人将持股平台持有商络电子股票变现，持股平台其他合伙人应当与该退伙人按照退伙时的持股平台财产状况进行结算，将部分股票变现价值扣除相关税收后，作为退还退伙人的财产份额。退伙人对给持股平台造成的损失负有赔偿责任的，相应扣减其应当赔偿的数额。

（7）如有激励对象在上述期间内有第 4、5 款的情形的，未解锁部分的份额应当按照第 4、5 款的约定，将其持有持股平台的合伙企业份额全部转让给普通合伙人或其指定的第三方。

（8）担任公司董事、监事或高级管理人员的合伙人，在任职期间的股份转让参照相关法律法规执行。

（9）截至 2021 年 12 月 31 日，如公司不能完成在中国 A 股上市发行，激励对象可以转让其财产份额，但应经普通合伙人同意，且只能向持股平台的其他合伙人转让，转让价格由交易方协商确定。

2017 年 10 月 17 日，普通合伙人周加辉及 34 名合伙人共同出资设立南京昌络；2017 年 12 月 22 日，普通合伙人张君和 41 名合伙人共同出资设立南京盛络。

2017 年 12 月 25 日，沙宏志分别与南京昌络、南京盛络签订《股份转让协议》，沙宏志将其持有公司 5.44 万股股份以每股人民币 4 元的价格转让给南京昌络；沙宏志将其持有公司 105.73 万股股份以每股人民币 4 元的价格转让给南京盛络；徐静与南京昌络签订《股份转让协议》，徐静将其持有公司 155 万股股份以每股人民币 4 元的价格转让给南京昌络。

3、2018 年股权激励情况

2018 年 6 月 9 日，公司召开第一届董事会第十八次会议，审议通过了《关于公司实施股权激励计划的议案》，同意向 LI JIAN、蔡立君实施股权激励，股权激励的价格为 4 元/股。

2018 年 11 月，沙宏志分别与 LI JIAN、蔡立君签署《财产份额转让协议》，沙宏志将其持有南京昌络 240 万元份额以每份额人民币 1 元的价格转让给 LI JIAN；沙宏志将其持有南京盛络 160 万元份额以每份额人民币 1 元的价格转让

给蔡立君。

员工持股平台的设立及历次财产份额转让已经履行了工商登记备案手续，涉及财产份额转让的受让方均已向转让方支付了转让款，双方不存在纠纷或潜在纠纷。

（二）股权激励计划目前的执行情况

截至本招股说明书签署日，公司股权激励计划已履行完毕。

南京昌络、南京盛络的合伙人均以货币方式出资，资金来源于各合伙人的自有资金，并已按照约定足额缴纳出资。

1、人员构成及确定标准

截至本招股说明书签署日，南京昌络、南京盛络的人员构成及确定标准情况如下：

（1）南京昌络的人员构成情况

序号	合伙人	出资额（万元）	出资比例	任职情况	序号	合伙人	出资额（万元）	出资比例	任职情况
1	周加辉	4	0.62%	董事、副总经理、战略管理中心中心长	16	缪　婷	2.4	0.37%	业务拓展中心中心长助理
2	沙宏志	273.2	42.57%	董事长	17	崔　微	2.4	0.37%	综合产品部部长
3	LI JIAN	240	37.40%	总经理	18	郭　磊	2.4	0.37%	射频器件产品部 部长
4	刘　超	20	3.12%	董事、数字化运营中心中心长	19	历　静	2.4	0.37%	营销中心区域经理
5	陶立军	13.4	2.09%	市场供应中心副中心长	20	严　萍	2	0.31%	运营中心中心长 助理
6	吴红阳	11.4	1.78%	营销管理部部长	21	余成彦	2	0.31%	流程管理部部长
7	贾　奕	10	1.56%	人力资源及行政中心中心长	22	魏鹏飞	1.84	0.29%	营销中心区域经理
8	顾建美	8.4	1.31%	阻容器件产品部 部长	23	徐兰华	1.72	0.27%	销售经理
9	唐　兵	8.4	1.31%	董事、副总经理、市场供应中心中心长	24	陈家鳞	1.68	0.26%	产品经理

10	陈燕清	8	1.25%	电感器件产品部 部长	25	田丽娜	1.6	0.25%	销售经理
11	肖雁雄	6	0.93%	铝膜电容及保护器件产品部 部长	26	薛　锐	1.24	0.19%	销售经理
12	苑文波	4	0.62%	网络通讯行业部部长	27	李珏泫	0.84	0.13%	数字化运营中心中心长助理
13	陈　婕	4	0.62%	监事、审计部部长	28	张伏冰	0.84	0.13%	消费行业部部长
14	何　李	4	0.62%	显示及笔电周边行业部部长	29	童　佳	0.4	0.06%	营销管理中心中心长助理
15	汤晓松	2.8	0.44%	IT 信息部 部长	30	彭　芸	0.4	0.06%	市场供应中心中心长助理
合计							**641.76**	**100%**	-

（2）南京盛络的人员构成情况

序号	合伙人	出资额（万元）	出资比例	任职情况	序号	合伙人	出资额（万元）	出资比例	任职情况
1	张　君	8	1.89%	证券事务代表	18	宗海鑫	1.2	0.28%	产品经理
2	沙宏志	179.20	42.37%	董事长	19	刘晓峰	1.2	0.28%	新事业部 FAE
3	蔡立君	160	37.83%	财务负责人、董事会秘书	20	周玉琳	1.2	0.28%	营销中心区域经理
4	李　广	20	4.73%	汽车及工业控制行业部、战略客户开拓部部长	21	汪天维	0.96	0.23%	营销中心区域经理
5	王俊海	12	2.84%	分立器件产品部部长	22	袁　锐	0.8	0.19%	产品经理
6	汪振华	8	1.89%	分销行业部部长	23	马　元	0.8	0.19%	销售经理
7	徐　枫	4	0.95%	产品经理	24	余咪咪	0.8	0.19%	产品经理
8	王　刚	2.48	0.59%	产品经理	25	谢海军	0.8	0.19%	产品经理
9	万莉莉	2.4	0.57%	商务部 部长	26	程立远	0.8	0.19%	销售经理
10	胡　伟	2	0.47%	营销中心 区域经理	27	杜长城	0.8	0.19%	营销中心区域经理
11	唐慎军	2	0.47%	营销中心 区域经理	28	侯　炯	0.8	0.19%	销售经理
12	张文峰	1.84	0.44%	营销中心 区域经理	29	夏　腾	0.8	0.19%	运营推广专员
13	蔡兰勤	1.6	0.38%	营销中心 区域经理	30	王军军	0.8	0.19%	销售经理
14	王　平	1.48	0.35%	销售经理	31	高志强	0.8	0.19%	销售经理
15	缪　磊	1.28	0.30%	产品经理	32	黄　山	0.8	0.19%	销售

									经理
16	赵　星	1.28	0.30%	产品经理	33	李　欣	0.4	0.09%	综合产品部企划专员
17	冯红平	1.2	0.28%	产品经理	34	梁　璇	0.4	0.09%	销售经理
合计							**422.92**	**100%**	-

（3）人员及持股比例确定标准

根据发行人于 2017 年 10 月制定的《公司股权激励计划实施方案》，发行人对各个部门及部门内不同职位的员工均设置了股份分配比例，当发行人的年度业绩指标及各部门的业绩指标达标后，员工可获得相应的股份份额。具体情况如下：

①激励对象包括发行人市场部、销售部、分销部、后勤部中主管级别以上员工及优秀员工。

②激励股权按分配方案分配至相关部门，再根据部门内部股权激励对象的考核情况分配至每一位激励对象。

③分配至部门的激励股权数量根据当年度公司及部门的考核指标及完成度进行分配：若公司年度销售额低于考核指标 80%的，取消当年度所有部门股份分配，不进行股权激励；在公司年度销售额达到考核指标的前提下，若各行业部门（包括市场部、销售部、分销部）年度销售额低于考核指标 80%的，取消该部门的股份分配；在公司、行业部门年度销售额达标的情况下，各部门获配的具体股份数量则根据公司、行业部门当年度的运营情况确定。

④部门可分配的激励股权数量确定后，该部门内部的股权激励对象按各自的考核情况将本部门可分配的激励股权分配至各激励对象。

2、员工持股平台的人员变动情况

（1）南京昌络

南京昌络设立以来至招股说明书签署日，共发生 7 次财产份额转让，具体情况如下：

转让时间	转让方	受让方	转让财产份额（万元）	转让财产份额比例	转让价格（万元）	转让背景

2018 年 11 月	沙宏志	LI JIAN	240	37.40%	240.00	实施股权激励
2019 年 1 月	王利伟	沙宏志	6	0.93%	6.29	员工离职
2019 年 6 月	林修平	沙宏志	4	0.62%	4.29	员工离职
2019 年 11 月	龚本君	沙宏志	9.6	1.50%	10.36	员工离职
2019 年 11 月	柯　望	沙宏志	2	0.31%	2.20	员工离职
2019 年 11 月	高　蕾	沙宏志	2	0.31%	2.20	员工离职
2020 年 6 月	李　峰	沙宏志	9.6	1.50%	10.74	员工离职

上述财产份额转让的受让方均已向转让方支付了转让款，双方不存在纠纷或潜在纠纷。

（2）南京盛络

南京盛络设立以来至招股说明书签署日，共发生 10 次财产份额转让，具体情况如下：

转让时间	转让方	受让方	转让财产份额（万元）	转让财产份额比例	转让价格（万元）	转让背景
2017 年 12 月	李新愿	沙宏志	2.4	0.57%	-	员工离职，转让时尚未实缴出资
2018 年 8 月	鲍　杨	沙宏志	4	0.95%	4.10	员工离职
2018 年 8 月	王先刚	沙宏志	0.4	0.09%	0.41	员工离职
2018 年 11 月	沙宏志	蔡立君	160	37.83%	160.00	实施股权激励
2019 年 3 月	曾　志	沙宏志	4	0.95%	4.19	员工离职
2019 年 6 月	徐献珍	沙宏志	2.4	0.57%	2.55	员工离职
2019 年 6 月	闫兴旺	沙宏志	1.32	0.31%	1.41	员工离职
2019 年 9 月	王艳柯	沙宏志	0.4	0.09%	0.43	员工离职
2019 年 11 月	陈铭漳	沙宏志	0.84	0.20%	0.91	员工离职
2020 年 6 月	谢志高	沙宏志	0.84	0.20%	0.93	员工离职

上述财产份额转让的受让方均已向转让方支付了转让款，双方不存在纠纷或潜在纠纷。

3、员工持股平台的管理模式、决策程序、存续期及损益分配方法及变更和终止情况

（1）经全体合伙人委托普通合伙人为执行合伙事务合伙人；其他合伙人不

执行合伙事务。

（2）普通合伙人作为执行事务合伙人拥有对于合伙企业事务的独占及排他的执行权，包括但不限于：管理、维持和处分合伙企业的资产；开立、维持和撤销合伙企业的银行账户、证券账户，开具支票和其他付款凭证；批准有限合伙人转让其持有的合伙企业出资份额；批准有限合伙人的入伙或退伙事项。

（3）普通合伙人和有限合伙人均按认缴出资比例分配合伙企业利润；合伙企业每年利润分配金额由普通合伙人决定。

（4）南京昌络的合伙期限至 2032 年 10 月 15 日，南京盛络的合伙期限至 2032 年 12 月 21 日。合伙企业存续期满后清算解散，合伙企业财产在支付清算费用和职工工资，社会保险费用、法定补偿金以及缴纳所欠税款、偿清债务后的剩余财产，依照合伙人财产份额进行分配。

（5）南京昌络、南京盛络出现存续期间内发生增加或减少合伙企业的总认缴出资额、合伙人的入伙与退伙、合伙财产份额的转让等事项，合伙协议中明确约定需经普通合伙人同意的，应由普通合伙人同意后实施；其他未明确约定的变更事项，应当经普通合伙人同意并经全体合伙人过半数通过。

4、关于股份锁定及流转、退出安排

南京昌络、南京盛络关于股份锁定及流转、退出的安排如下：

（1）自发行人股票上市之日起 36 个月内，南京昌络、南京盛络不转让或者委托他人管理本次发行前其直接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

（2）除经普通合伙人同意外，南京昌络、南京盛络全体合伙人自合伙企业成立之日起至公司首次公开发行股票并上市交易之日后 3 年内不得以任何形式转让其所持有的本合伙企业份额。

（3）在上述限售期内，如有合伙人将其持有的本合伙企业份额全部或部分转让，但同时合伙人与公司及其下属企业劳动关系继续存续的，或者如有合伙人要求从公司及其下属企业离职的，或者因公司及其下属企业原因提出解除或终止与合伙人的劳动关系的，则该合伙人应自其提出财产份额转让要求之日或离职或

解除/终止劳动关系之日起二十日内将其持有的本合伙企业份额全部转让给普通合伙人或其指定的第三方，转让合伙企业份额的价格按照其根据本协议缴付的份额原值加银行同期贷款利率计算的利息。

（4）在上述限售期内，如有合伙人在持有本合伙企业份额期间内因违法违规而被公司及其下属企业依法解聘或开除，或者合伙人不能继续胜任现任工作，则该合伙人应自其被解聘或开除之日起二十日内按照其根据本协议缴付的份额原值，将其持有的本合伙企业份额全部转让给普通合伙人或其指定的第三方。

（5）自公司上市后第四年起，合伙人每年可以按照 30%、30%、40%的比例转让其持有的本合伙企业份额或者退伙，若选择转让财产份额的，普通合伙人享有优先购买权，转让价格由相关方协商确定；若选择退伙的，委托执行事务合伙人将合伙企业持有公司对应的股票变现，合伙企业其他合伙人应当与该退伙人按照退伙时的合伙企业财产状况进行结算，将部分股票变现价值扣除相关税收后，作为退还退伙人的财产份额，退伙人对给合伙企业造成的损失负有赔偿责任的，相应扣减其应当赔偿的数额。

（6）如有合伙人在上述期间内有第（3）、（4）款的情形的，未解锁部分的份额应当按照第（3）、（4）款的约定，将其持有的本合伙企业份额全部转让给普通合伙人或其指定的第三方。

（7）担任公司董事、监事或高级管理人员的合伙人，在任职期间的股份转让参照相关法律法规执行。

（8）截至 2021 年 12 月 31 日，如公司不能完成在中国 A 股上市发行，合伙人可以转让其财产份额，但应经普通合伙人同意，且只能向本合伙企业的其他合伙人转让，转让价格由交易方协商确定。

5、关于登记备案程序情况

南京昌络、南京盛络系发行人以合伙企业形式设立的员工持股平台，南京昌络、南京盛络的设立及历次财产份额转让已经履行了工商登记备案手续。南京昌络、南京盛络的合伙人投资资金直接来自于合伙人出资，不存在定向募集资金的情形；南京昌络、南京盛络未将投资相关事宜委托于基金管理人且未向任何基金管理人支付过任何管理费用，也未进行任何受托资产管理或对任何基金收取任何

管理费用，不属于《证券投资基金法》、《私募投资基金监督管理暂行办法》及《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》等相关法律、法规规定的私募投资基金或私募投资基金管理人，无需履行私募投资基金的备案手续或私募基金管理人登记程序。

6、关于员工持股情况的核查

南京昌络、南京盛络各合伙人均真实、自愿持有财产份额，出资来源于其自有资金，不存在发行人或第三方为员工参加持股计划提供奖励、资助、补贴等安排，不存在股权代持的情况。

7、员工持股平台采用股权转让入股而未采用增资入股的原因

2017 年 12 月 25 日，沙宏志、徐静分别与南京昌络、南京盛络签订《股份转让协议》，沙宏志将其持有公司 5.44 万股股份转让给南京昌络，股份转让总价为 21.76 万元，将其持有公司 105.73 万股股份转让给南京盛络，股份转让总价为 422.92 万元；徐静将其持有公司 155 万股股份转让给南京昌络，股份转让总价为 620 万元。本次股权激励实施前，发行人经过多轮融资后已有多名外部投资者，不希望持有发行人的股份被稀释，因此，发行人实际控制人及其配偶通过向员工持股平台转让发行人股份的方式实施股权激励。

8、员工持股平台各合伙人财产份额的增减变动情况以及股份支付情况

（1）南京昌络

南京昌络设立以来至招股说明书签署日，各合伙人财产份额增减变动情况如下：

转让时间	转让方	受让方	转让价格（万元）	定价依据	转让背景	确认股份支付费用（元）
2018 年 11 月	沙宏志	LI JIAN	240.00	按前一次发行人股权激励的价格转让	实施股权激励	25,509,090.91
2019 年 1 月	王利伟	沙宏志	6.29	缴付的份额原值加银行同期贷款利率计算的利息	员工离职	-
2019 年 6 月	林修平	沙宏志	4.29		员工离职	-
2019 年 11 月	龚本君	沙宏志	10.36		员工离职	-
2019 年 11 月	柯　望	沙宏志	2.20		员工离职	-
2019 年 11 月	高　蕾	沙宏志	2.20		员工离职	-

2020 年 6 月	李　峰	沙宏志	10.74		员工离职	-

（2）南京盛络

南京盛络设立以来至招股说明书签署日，各合伙人财产份额增减变动情况如下：

转让时间	转让方	受让方	转让价格（万元）	定价依据	转让背景	确认股份支付费用（元）
2017 年 12 月	李新愿	沙宏志	-	-	员工离职，转让时尚未实缴出资	-
2018 年 8 月	鲍　杨	沙宏志	4.10	缴付的份额原值加银行同期贷款利率计算的利息	员工离职	-
2018 年 8 月	王先刚	沙宏志	0.41		员工离职	-
2018 年 11 月	沙宏志	蔡立君	160.00	按前一次发行人股权激励的价格转让	实施股权激励	17,006,060.61
2019 年 3 月	曾　志	沙宏志	4.19	缴付的份额原值加银行同期贷款利率计算的利息	员工离职	-
2019 年 6 月	徐献珍	沙宏志	2.55		员工离职	-
2019 年 6 月	闫兴旺	沙宏志	1.41		员工离职	-
2019 年 9 月	王艳柯	沙宏志	0.43		员工离职	-
2019 年 11 月	陈铭漳	沙宏志	0.91		员工离职	-
2020 年 6 月	谢志高	沙宏志	0.93		员工离职	-

南京昌络、南京盛络系发行人的员工持股平台，对于员工通过持股平台获得的股份，发行人已按照 2017 年 11 月第四次发行新股的价格（19 元/股）计提了股份支付费用合计 982.80 万元。

2018 年 11 月，沙宏志将持有南京昌络的财产份额 240 万元（对应公司股份 60 万股）以 240 万元的价格转让给 LI JIAN，将持有南京盛络的财产份额 160 万元（对应公司股份 40 万股）以 160 万元的价格转让给蔡立君。为确定本次财产份额转让时公司的公允价值，坤元资产评估有限公司对发行人截至 2018 年 10 月 31 日的股东全部权益采取收益法进行了评估，并于 2019 年 5 月出具了坤元评报[2018]286 号《资产评估报告》。经评估，发行人截至 2018 年 10 月 31 日的股东全部权益的评估价值为 30.7 亿元（对应 2018 年净利润与扣除非经常性损益后净利润的市盈率分别为 9.21 倍和 8.17 倍）。根据该评估价值，发行人对 LI JIAN、蔡立君受让的间接持有的发行人股份在 2018 年当年计提了股份支付费用合计

4,251.52 万元。

发行人持股平台南京昌络、南京盛络财产份额变动均具备合理原因，转让价格符合发行人实施股权激励时的相关约定，不存在应确认股份支付未确认的情形。

（三）股权激励计划对公司经营情况、财务状况、控制权等方面的影响

公司的股权激励计划覆盖了公司的主要中、高层工作人员，有效的对公司的骨干员工进行了激励，对公司业务的快速发展起到促进作用。

公司股权激励前后，公司的控制权没有变化。

（四）股权激励计划上市后的行权安排

自商络电子在中国 A 股上市后第四年起，合伙人每年可以按照 30%、30%、40%的比例转让其持有的合伙企业份额或者退伙，若选择转让财产份额的，普通合伙人享有优先购买权，转让价格由相关方协商确定；若选择退伙的，委托执行事务合伙人将合伙企业持有商络电子股票变现，合伙企业其他合伙人应当与该退伙人按照退伙时的合伙企业财产状况进行结算，部分股票变现价值扣除相关税收后，作为退还退伙人的财产份额。

（五）保荐机构、发行人律师意见

保荐机构、发行人律师对公司的股权激励情况进行了核查，认为：公司股权激励行为履行了必要的决策程序；目前已执行完毕；股权激励对公司业务发展起到了积极的促进作用，未导致公司控制权发生变化。

十八、发行人员工情况

（一）员工人数

2017 年末、2018 年末、2019 年末和 2020 年 6 月末，公司及其子公司员工人数分别为 339 人、359 人、442 人和 462 人，由于公司业务发展，员工数量亦逐年增加。

（二）员工结构

1、专业结构

截至 2020 年 6 月 30 日，公司及其子公司员工的专业结构如下：

项 目	人数（人）	占比
市场供应人员	81	17.53%
其中：技术支持人员	6	1.30%
营销人员	148	32.03%
其中：技术支持人员	12	2.60%
运营人员	140	30.30%
研发人员	20	4.33%
管理人员	73	15.80%
合 计	**462**	**100.00%**

2、学历结构

截至 2020 年 6 月 30 日，公司及其子公司员工的学历结构如下：

项 目	人数（人）	占比
硕士及以上	26	5.63%
本科	229	49.57%
大专	153	33.12%
大专以下	54	11.69%
合 计	**462**	**100%**

3、年龄结构

截至 2020 年 6 月 30 日，公司及其子公司员工的年龄结构如下：

年龄区间	人数（人）	占比
30 岁以下	127	27.49%
30-39 岁	262	56.71%
40-49 岁	61	13.20%
50 岁及以上	12	2.60%
合 计	462	100%

（三）发行人执行社会保障制度、住房制度情况

截至 2020 年 6 月 30 日，公司及其子公司员工人数共计 462 人，其中境内公司员工共计 442 人，境外公司员工共计 20 人。截至 2020 年 6 月 30 日，公司及境内、外子公司为员工缴纳社会保险、住房公积金的人数情况如下：

公司	员工人数	已缴/未缴	养老保险	医疗保险	失业保险	工伤保险	生育保险	住房公积金
发行人	333	已缴人数	329	329	328	328	329	325
		未缴人数	4	4	5	5	4	8
深圳商络	38	已缴人数	38	38	38	38	38	38
		未缴人数	0	0	0	0	0	0
上海爱特信	7	已缴人数	7	7	7	7	7	7
		未缴人数	0	0	0	0	0	0
天津龙浩	11	已缴人数	11	11	11	11	11	11
		未缴人数	0	0	0	0	0	0
苏州易易通	22	已缴人数	22	22	22	22	22	22
		未缴人数	0	0	0	0	0	0
南京恒邦	7	已缴人数	7	7	7	7	7	7
		未缴人数	0	0	0	0	0	0
南京哈勃	24	已缴人数	24	24	24	24	24	24
		未缴人数	0	0	0	0	0	0
南京畅翼行	4	已缴人数	4	4	4	4	4	4
		未缴人数	0	0	0	0	0	0
香港商络	3	香港商络委托劳务公司为 3 名在香港地区工作的员工缴纳了强积金						
台湾商络	10	台湾商络为 10 名员工在台湾地区缴纳了劳工保险、全民健康保险、劳工退休金						
新加坡商络	7	新加坡商络委托劳务公司为 7 名在新加坡、泰国、马来西亚工作的员工在当地代缴了相应社会保险						

注：上述缴纳社会保险、住房公积金的人数中包含已经离职的 4 名员工。

截至 2020 年 6 月 30 日，公司及境内、外子公司缴纳社会保险、缴存住房公积金的人数与员工人数存在差异的主要原因如下：

未缴项目	未缴人数	未缴原因
社会保险	2	因员工新入职等原因，社保缴纳手续尚在办理中
	2	退休返聘人员，无需缴纳社保
	1	员工因工致残（交通事故），退出工作岗位，无需缴纳工伤、失业、生育保险
住房公积金	2	因员工新入职等原因，公积金缴纳手续尚在办理中
	2	退休返聘人员，无需缴纳住房公积金
	2	外籍、台籍员工，无需缴纳住房公积金
	2	员工因个人原因未缴纳住房公积金

公司及境内子公司所在地劳动社会保障部门、住房公积金管理部门均已出具

相关证明，报告期内发行人及子公司不存在违反社会保险和住房公积金相关法律法规而受到行政处罚的记录。

同时，公司控股股东、实际控制人沙宏志已出具《承诺函》，确认：报告期内，商络电子及子公司按照国家有关政策规定，执行社会保障制度、住房公积金制度与医疗保险制度，为员工缴纳社会保险及住房公积金，不存在违反劳动与社会保障、住房公积金方面法律法规而受到行政处罚的情形。如因国家有关主管部门要求商络电子及子公司补缴历史上应缴而未缴的社会保险、住房公积金，承诺人愿意按照主管部门核定的金额全额承担补缴该等社会保险、住房公积金及相关费用的责任，并根据有关部门的要求及时予以缴纳。如因此而给商络电子及子公司带来任何其他费用支出和经济损失的，承诺人愿意全部无偿代商络电子及子公司承担相应的补偿责任，并承诺不向商络电子及子公司追偿，保证公司及子公司不会因此遭受任何损失。

（四）劳务派遣情况

1、劳务派遣公司的基本情况

2019 年 9 月，为缓解南京仓库旺季周转压力，发行人与南京恒立信人力资源有限公司签订了协议书，约定由其向发行人提供劳务派遣服务，恒立信的基本情况如下：

公司名称	南京恒立信人力资源有限公司
成立时间	2014 年 7 月 30 日
注册资本	200 万元
法定代表人	王磊
公司住所	南京市江宁区天元东路 228 号莱茵量子国际大厦 6 层（江宁高新园）
经营范围	人力资源服务外包；劳务派遣经营；企业管理咨询；职业中介。（依法须经批准的项目，经有关部门批准后方可开展经营活动）
劳务派遣经营许可证号	320115201407280053

南京恒立信原有的《劳务派遣经营许可证》已于 2020 年 7 月 27 日到期，南京市江宁区人力资源和社会保障局向其颁发了新的《劳务派遣经营许可证》，有效期至 2023 年 7 月 26 日。

2、劳务派遣用工的具体形式

报告期内，发行人的劳务派遣人员均为仓库短期工，具体人数情况如下：

项 目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
员工人数（人）	462	442	359	339
劳务派遣人数（人）	4	6	-	-
合计（人）	**466**	**448**	**359**	**339**
派遣员工占比	0.86%	1.34%	-	-

公司使用的劳务派遣人员主要为仓库短期工，该等岗位人员可替代性较强，流动性相对较大，为了避免因人员流动频繁而增加公司员工管理难度，公司在该等岗位上使用劳务派遣人员。劳务派遣人员均被安排在公司临时性、辅助性、可替代性较强的工作岗位上，符合《劳务派遣暂行规定》（中华人民共和国人力资源和社会保障部令第 22 号，自 2014 年 3 月 1 日起施行）的规定。

3、劳务派遣用工的定价依据和公允性

根据发行人与恒立信签订的协议，发行人劳务派遣用工服务费用情况如下：

项目	价格	定价依据
劳务派遣人员服务费用	25 元/人*小时	参照发行人相同或相似岗位的工资水平或当地市场同类岗位的工资水平

综上，公司劳务派遣人员服务费用依据市场原则，并经双方协商确定，定价公允。

第六节 业务和技术

一、发行人主营业务和主要产品情况

（一）主营业务及产品介绍

1、主营业务概况

公司是国内领先的被动元器件分销商，主要面向网络通信、消费电子、汽车电子、工业控制等应用领域的电子产品制造商，为其提供电子元器件产品。公司代理的产品包括电容、电感、电阻及射频器件等被动电子元器件及 IC、分立器件、功率器件、存储器件及连接器等其他电子元器件，其中以被动电子元器件为主。目前，公司拥有 60 余家知名原厂的授权，向约 2,000 家客户销售超过 2 万种电子元器件产品。

公司位于电子元器件产业链的中间环节，作为分销商，和电子元器件生产商及电子产品制造商基于供应链合作形成经济协同，以提升产业反应速度并不断优化成本，是连接上下游的重要纽带。

商络电子在产业链中的价值体现



公司向原厂分享行业及客户信息，利用广泛的销售网络帮助原厂拓展新行

业、新客户，推广新产品，提供客户端的产品教育培训，提升产品市场份额，降低营销成本；公司通过集中大量客户需求并基于预测备货进行稳定批量下单，协助原厂进行生产计划安排，平滑生产周期波动、提升其生产稼动率，降低产品成本；公司还拥有完备的客户筛选及风险控制体系，以降低自身及原厂的坏账风险；通过与原厂建立长期紧密的合作关系，获得原厂更好的供应支持。

公司基于行业发展情况及趋势判断，不断甄选行业内优质电子元器件生产商并取得其代理资质，从源头保障产品品质；公司代理数百个品类、数万种产品，为客户提供多品类一站式的采购服务，并通过整合市场预测、客户需求预测、供应预测及客户订单等信息设定需求计划，整合不同行业数千家客户的需求，向电子元器件生产商集中议价和采购，建立缓冲库存，保证产品供应的及时性、稳定性及灵活性，降低客户综合采购成本；公司在销售过程中为客户提供全流程服务保障，通过建立技术支持工程师和产品经理团队，在客户产品立项、研发、量产等多个环节提供产品应用咨询、方案设计支持、样品及小批量供货等服务，帮助客户快速推出顺应市场需求的电子产品，并提供完善的售后服务，确保客户的产品品质保障。

公司以总部南京为依托，分别在深圳、上海、苏州、天津、香港、台湾、新加坡等 21 个城市或地区设立子公司或办事处，并在南京、深圳、香港三地设立大型仓储物流中心，通过遍布主要电子制造商生产基地的服务网点及三大核心仓库，及时响应客户需求，实现本地化服务、快速物流和价格成本上的比较优势。

根据《国际电子商情》对中国元器件分销商的统计排名，公司位列“2018 年中国电子元器件分销商排名 TOP25”、“2018 年被动元器件代理商前三甲”和“2019 年中国电子元器件分销商排名 TOP35”，在行业中具有较高的市场知名度。

2、主要产品介绍

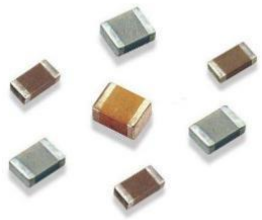
公司代理的产品包括电容、电感、电阻及射频器件等被动电子元器件，和 IC、分立器件、功率器件、存储器件及连接器等其他电子元器件，其中以被动电子元器件为主。

（1）发行人代理的产品示例

公司目前已取得了 TDK（东电化）、Samsung（三星电机）、Yageo（国巨）、顺络电子、TE（泰科）、乐山无线电及兆易创新等 60 余家国际国内知名电子元器件生产商的产品代理资质，共代理其数百个品类的电子元器件产品，仅拣选部分代理的品类和产品图示如下：

①电容产品示例

A.陶瓷电容部分产品示例

主要产品		主要代理品牌	重要客户
普通陶瓷电容		Samsung（三星）、TDK（东电化）、Yageo（国巨）、Walsin（华科）、Kyocera（京瓷）	联宝科技、京东方、中兴集团、移远通信
车载陶瓷电容		TDK（东电化）、Samsung（三星电机）、Yageo（国巨）	华域集团、湖北亿咖通科技有限公司
工业陶瓷电容		Samsung（三星电机）、TDK（东电化）	浪潮信息、新华三信息技术有限公司

B.铝电解电容部分产品示例

主要产品		主要代理品牌	重要客户
螺栓铝电解电容		EPCOS（爱普科斯）、LELON（立隆）、华威、TEAPO（智宝）	海信集团、苏州士林电机有限公司
牛角铝电解电容		EPCOS（爱普科斯）、LELON（立隆）、华威、TEAPO（智宝）	海信集团、阳光电源、天银机电、和晶科技
引线铝电解电容		LELON（立隆）、华威、TEAPO（智宝）	华工集团、德朔实业
贴片铝电解电容		LELON（立隆）、华威	华工集团、歌尔股份

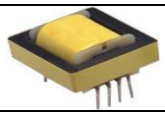
C.薄膜电容部分产品示例

主要产品		主要代理品牌	重要客户
电力电容		EPCOS（爱普科斯）	阳光电源、西安西电电力系统有限公司
直流薄膜电容		EPCOS（爱普科斯）、 凯励	阳光电源、中国长城科技集团股份有限公司、深圳市航嘉驰源电气股份有限公司

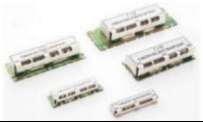
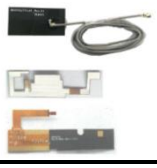
②电阻产品示例

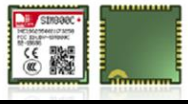
主要产品		主要代理品牌	重要客户
普通薄膜电阻		Yageo（国巨）、Walsin（华科）、TA-I（大毅）	京东方、移远通信、熊猫集团、浙江大华科技有限公司
合金电阻		Yageo（国巨）、TA-I（大毅）	德赛集团、华通集团
防硫化电阻		Yageo（国巨）	海信集团、武汉光迅科技股份有限公司

③电感产品示例

主要产品		主要代理品牌	重要客户
叠层射频电感		TDK（东电化）、顺络电子	歌尔股份、移远通信、北京昂瑞微电子技术有限公司
叠层功率电感			歌尔股份、京东方、杭州涂鸦、益达系统（香港）有限公司
绕线功率电感		TDK（东电化）、顺络电子、Chilisin（奇力新）、文善	歌尔股份、移远通信、京东方、熊猫集团、海信集团、华工集团
一体成型电感		TDK（东电化）、顺络电子、Chilisin（奇力新）、韵升	京东方、联宝科技、海信集团、华域集团、熊猫集团
开关电源变压器		TDK（东电化）、SUMIDA（胜美达）	和而泰、比亚迪
网络变压器		经纬达	中磊集团、华工集团

④射频器件产品示例

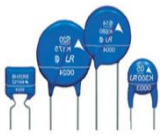
主要产品		主要代理品牌	重要客户
声表面滤波器		RF360、好达	海信集团、万特集团、深圳日海物联技术有限公司、南昌黑鲨科技有限公司
LTCC滤波器		TDK（东电化）、佳利电子、Yageo（国巨）、Walsin（华科）	移远通信、中磊集团、歌尔股份、深圳日海物联技术有限公司、南昌黑鲨科技有限公司
介质滤波器		佳利电子	中磊集团
天线		TDK（东电化）、佳利电子、Yageo（国巨）、PULSE（普思）	纮华电子科技（上海）有限公司

主要产品		主要代理品牌	重要客户
通讯模块		芯讯通	绿源智拓（深圳）科技有限公司

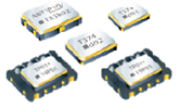
⑤连接器产品示例

主要产品		主要代理品牌	重要客户
小间距板到板		LS（乐星）、Kyocera（京瓷）	京东方
高速高频连接器		TE（泰科）、Carlisle（卡莱）	浪潮信息、上海寒武纪信息科技有限公司
FPC连接器		LS（乐星）、Kyocera（京瓷）	京东方、 熊猫集团、海信集团
Fakra		林积为	华阳通用
线到板连接器		TE（泰科）	熊猫集团
汽车应用连接器		TE（泰科）	华域集团
射频连接器		TE（泰科）、林积为	海信集团
继电器		TE（泰科）、YM（上海世携）	海信集团

⑥保护器件产品示例

主要产品		主要代理品牌	重要客户
压敏电阻		EPCOS（爱普科斯）、Brightking（君耀）	京东方、海信集团、抚顺电瓷制造有限公司、深圳市菲菱科思通信技术股份有限公司、深圳市航嘉驰源电气股份有限公司
气体放电管			海信集团、深圳市菲菱科思通信技术股份有限公司、深圳市航嘉驰源电气股份有限公司
热敏电阻			中国长城科技集团股份有限公司、深圳市航嘉驰源电气股份有限公司

⑦晶体器件产品示例

主要产品		主要代理品牌	重要客户
被动晶体		TXC（台湾晶技）、TST（台湾嘉硕）、SII（精工）	记忆集团、杭州涂鸦、移远通信、杭州古北智能制造有限公司、南昌黑鲨科技有限公司、浙江大华科技有限公司
主动晶振		TXC（台湾晶技）、Kyocera（京瓷）	联宝科技、记忆集团、惠州高盛达科技有限公司、深圳日海物联技术有限公司

⑧分立器件产品示例

主要产品		主要代理品牌	重要客户
二极管		乐山无线电、PANJIT（强茂）	京东方、歌尔股份、Osram Licht AG （欧司朗）
三极管			
MOS 管			
整流桥			

⑨存储器件产品示例

主要产品		主要代理品牌	重要客户
NOR Flash		兆易创新	京东方、熊猫集团、深圳创维-RGB 电子有限公司、上海钧正网络科技有限公司、枣庄维信诺电子科技有限公司、蓝思科技（长沙）有限公司、共达电声股份有限公司

（2）发行人获得原厂授权情况

①授权清单

经过多年发展，公司不断提高供应链管理能力，得到原厂合作伙伴的充分信任，业务规模持续扩张，获取代理权数量也稳步增加。截至本招股说明书签署日，公司已获得原厂授权超过 60 项，为公司稳健发展奠定了基础。

公司获得授权清单情况如下：

序号	授权单位	授权内容或代理产品	品牌	有效期	首次取得授权年份
1	TDK Greater China Sales Business Group	商络电子/香港商络/天津龙浩为代理商，允许其在中国境内销售 TDK 电子产品	TDK（东电化）	2021.3.31	2002

序号	授权单位	授权内容或代理产品	品牌	有效期	首次取得授权年份
2	TDK Electronics Hong Kong Limited	商络电子为代理商，允许其在中国境内销售其电子产品	EPCOS（爱普科斯）	2021.3.31	2010
3	Samsung ELECTRO-MECHANICS	商络电子为三星电子公司的电机、电子经销商	Samsung（三星电机）	长期有效	2011
4	国益兴业科技（深圳）有限公司、国益兴业科技（香港）有限公司、国益电子元件销售股份有限公司	商络电子、香港商络为其中国区A级代理商，销售国巨品牌产品包括贴片电阻、贴片电容、导线电阻、陶瓷天线及滤波器	Yageo（国巨）	2020.12.31	2009
5	国益兴业科技（深圳）有限公司、国益兴业科技（香港）有限公司、国益电子元件销售股份有限公司	商络电子为其中国区之代理商，销售君耀品牌产品包括瞬态抑制二极管、压敏电阻、静电保护器件、陶瓷气体放电管、自恢复保险丝及强效放电管等保护元件	BrightKing（君耀）	2020.12.31	2009
6	苏州华科电子有限公司、东莞华汇贸易有限公司、华新科技（香港）有限公司	商络电子为代理商，允许其销售贴片电容、贴片电阻、电感、圆板电容、射频器件、保护元件	Walsin（华科）	2020.12.31	2015
7	大毅科技（苏州）电子有限公司	商络电子为代理商，可出售大毅科技的产品	TA-I（大毅）	2022.2.18	2003
8	京瓷（中国）商贸有限公司、上海京瓷商贸有限公司	商络电子为电子元器件事业部的一级代理商，允许其销售相关产品	Kyocera（京瓷）	长期有效	2014
9	丸和（上海）贸易有限公司	商络电子及其相关子公司为代理商，允许其销售丸和（MARUWA）品牌产品	MARUWA（丸和）	长期有效	2011
10	信昌电子陶瓷股份有限公司	商络电子为代理商，允许其销售信昌品牌：MLCC 贴片电容器、CHIP-R 贴片电阻器；弘电品牌：INDUCTORS 电感器、DIODE 二极管、TRANSFORMERS 变压器	PDC（信昌）	2020.12.31	2014
11	禾伸堂企业股份有限公司	商络电子为代理商，允许其销售 IHHEC 品牌的电子元器件、并从事推广销售相关的业务等行为	HEC（禾伸堂）	2020.12.31	2009
12	深圳顺络电子股份有限公司	商络电子为代理商，允许其在中国大陆销售深圳顺络电子股份有限公司生产的系列产品	顺络电子	2021.10.19	2009
13	奇力新电子股份有限公司	商络电子为代理商，并在中国区域内提供产品和服务	Chilisin（奇力新）	2021.3.31	2010
14	国益兴业科技（深圳）有限公司	商络电子为其中国区之代理商，销售普思品牌产品	PULSE（普思）	2021.3.1	2020
15	中山市三礼电子有限公司、中山市三乐电子有限公司、三理电子国际贸易有限公司	商络电子为代理商，允许其销售三礼品牌的所有电感产品	3L（三礼）	2021.12.31	2012
16	四川经纬达科技集团有限公司	商络电子为代理商（以报备客户为准）	经纬达	2022.3.14	2017
17	胜美达贸易（上海）有限公司	商络电子为其大中华区代理商	SUMIDA（胜美达）	2020.12.31	2018
18	宁波韵升电子元器件技术有限公司	商络电子为代理商	韵升	2021.1.8	2019
19	淮安市文善电子有限公司	商络电子为代理商	文善	2021.1.1	2019

序号	授权单位	授权内容或代理产品	品牌	有效期	首次取得授权年份
20	北京兆易创新科技股份有限公司	商络电子为代理商，允许其在中国大陆及港澳地区销售 FLASH、MCU 相关产品	兆易创新	2020.12.31	2014
	芯技佳易微电子(香港）科技有限公司	香港商络为代理商，在指定区域销售兆易创新集成电路相关产品	兆易创新	2023.8.20	2020
21	台湾晶技股份有限公司暨台晶（宁波）电子有限公司	上海爱特信、香港商络为代理商，允许其销售 TXC 商标之系列产品	TXC（台湾晶技）	2020.12.31	2017
22	台湾嘉硕科技股份有限公司	商络电子为代理商，允许其销售 CRYSTAL、XO、TCXO、VCTCXO、SAW 等电子元器件	TST（台湾嘉硕）	2022.11.18	2017
23	杭州鸿星电子有限公司	商络电子为代理商，授权其在华南区销售石英晶体、振荡器产品	HOSONIC	2020.12.31	2019
24	泰科电子（上海）有限公司	商络电子为代理商，授权其在中国大陆及香港、台湾、东南亚地区分销代理 TE 产品	TE（泰科）	2021.9.30	2015
	泰连电子香港有限公司	香港商络为代理商，授权其在中国大陆及香港、台湾、东南亚地区分销代理 TE 产品	TE（泰科）	2022.8.9	2015
25	LS Mtron Ltd.	香港商络为代理商，授权其在中国区域销售其指定产品	LS（乐星）	长期有效	2018
26	山一电子（上海）有限公司	商络电子为代理商，授权其销售指定产品	YAMAICHI	2021.12.31	2009
27	Carlisle Interconnect Technologies	商络电子为代理商，授权其销售指定产品	Carlisle（卡莱）	2021.1.1	2018.1
28	东莞林积为实业有限公司	商络电子为代理商	林积为	2022.4.30	2019
29	RF360 HongKong Limited	商络电子为代理商	RF360	2021.6.30	2017
30	无锡市好达电子有限公司	商络电子为 SHOULDER 的一级代理	好达	2020.12.31	2016
31	乐山无线电股份有限公司	商络电子、香港商络为代理商，允许其在指定客户中销售 LRC 产品	乐山无线电	2020.12.31	2010
32	亿光电子工业股份有限公司	商络电子、香港商络为代理商，授权其在中国大陆、香港地区销售消费性电子产品	EVERLIGHT（亿光）	2020.12.31	2018
33	Liteon semiconductor CORP.	商络电子、香港商络为代理商	LITEON（敦南）	2020.11.30	2017
34	强茂电子（无锡）有限公司	商络电子为代理商	PANJIT（强茂）	2020.12.31	2019
35	东莞凯励电子有限公司	商络电子为代理商，授权其代理销售薄膜电容器等产品	凯励	2020.12.31	2017
36	立隆电子工业股份有限公司	商络电子为代理商，授权其在中国大陆之指定客户群销售铝质电解电容器、高分子固态电解电容器	LELON（立隆）	2020.12.31	2014
37	Teapo Electronic Corporation	商络电子、香港商络为代理商，授权其销售协议签订的相关产品	TEAPO（智宝）	2020.12.31	2015
38	成都蕊源半导体有限公司	商络电子为代理商，授权其在中国区域销售产品	蕊源	2021.1.1	2018
39	精工电子商业（上海）有限公司	商络电子为代理商，在中国区域内销售 SII 品牌石英晶振	SII（精工）	长期有效	2018
40	CAP-XX（AUSTRALIA）PTY	商络电子为代理商	CAP-XX	2024.3.1	2019

序号	授权单位	授权内容或代理产品	品牌	有效期	首次取得授权年份
	LIMITED				
41	江西联晟电子股份有限公司	商络电子为代理商，授权其销售全系列铝电解产品	江西联晟	2020.12.31	2018
42	芯讯通无线科技(上海）有限公司	商络电子、南京恒邦为代理商，授权其为中国地区销售无线通信模块	芯讯通	2021.4.31	2019
43	常州华威电子有限公司	商络电子、香港商络为代理商，授权其销售全系列铝电解产品	华威	2021.8.15	2019
44	普冉半导体（上海）有限公司	商络电子为代理商，授权其在大中华、台湾区和东南亚区销售普冉品牌的存储器件产品	普冉	2021.6.30	2019
45	无锡新洁能股份有限公司	商络电子为代理商，授权其在大陆地区销售 MOSFET、SJMOS、IGBT 产品	新洁能	2021.8.31	2019
46	深圳基本半导体有限公司	商络电子为代理商，授权其销售碳化硅产品	基本半导体	2021.7.31	2017
47	Micro Crystal Ltd	商络电子、香港商络为代理商	Micro Crystal	2020.12.12	2016
48	InvenSense,Inc.	商络电子、香港商络、天津龙浩为代理商	InvenSense	长期有效	2018
49	恒泰柯半导体有限公司	商络电子为代理商，授权其在中国大陆、香港地区销售产品	恒泰柯	长期有效	2020
50	United Silicon Carbide, Incorporated	商络电子为其亚洲区域代理商	United SIC	长期有效	2020
51	嘉兴佳利电子有限公司	商络电子为其一级代理商	佳利电子	2021.12.31	2019
52	苏州东微半导体有限公司	商络电子为其代理商	东微	2022.2.28	2020
53	YM Tech Co.,Ltd、上海世携新能源科技有限公司、炬恩电气（上海）有限公司	授权南京商络为韩国 YMTech 继电器产品一级代理商	YM（上海世携）	2021.3.31	2020
54	上海先积集成电路有限公司	授权商络电子在中国及东南亚地区经销“先积”的集成电路标准件和传感器产品	先积	2020.12.31	2019
55	贝能电子（上海）有限公司	授权商络电子为 Littelfuse 产品的二级经销商	Littelfuse	2022.1.17	2017
56	矽力杰半导体技术（杭州）有限公司	授权商络电子、香港商络为中国和香港地区特约代理商	SILERGY（矽力杰）	2021.6.30	2019
57	上海兆芯集成电路有限公司	授权商络电子为代理商	兆芯	2021.3.31	2019
58	东莞赛微微电子有限公司	授权商络电子为代理商，交易对象--纳恩博 （注：该供应商一客一证，接单时发）	赛微	2021.9.30	2019
59	荣湃半导体（上海）有限公司	授权商络电子为代理商	荣湃	2020.12.31	2020
60	杰华特微电子（杭州）有限公司	授权商络电子为代理商，中国大陆区域销售 JW 品牌产品	JW（杰华特）	2021.3.1	2020
61	佳邦科技股份有限公司	商络电子为代理商，授权其销售指定产品	佳邦	2021.3.31	2018
62	国民技术股份有限公司	授权商络电子在中国代理安全芯片、通用 MCU 芯片、无线射频芯片系列产品在消费电子、家用电器、工业控制等市场的业务开拓、产品推广、招投标、销售等	国民技术	2022.4.30	2020

序号	授权单位	授权内容或代理产品	品牌	有效期	首次取得授权年份
		事宜			
63	Nichicon (Hong Kong) Limited	销售 NICHICON 产品并提供技术支持服务	NICHICON（尼吉康）	长期有效	2020
64	莫仕（中国）投资有限公司	授权商络电子为莫仕产品的授权经销商，向指定市场区域销售	Molex（莫仕）	2021.12.31	2020
65	青岛信芯微电子科技股份有限公司	授权商络电子代理其生产的 T-con IC 产品	KIWI（信芯微）	2021.2.28	2020
66	美格智能技术股份有限公司	授权商络电子为美格智能 loT 系列产品代理商	美格智能	2021.5.31	2020
67	深圳市广和通无线股份有限公司	授权商络电子在指定市场区域内销售广和通产品	广和通	2021.9.7	2020
68	泰科天润半导体科技（北京）有限公司	授权商络电子为泰科天润 SiC 功率器件产品的代理商，向中国大陆销售	泰科天润	2021.7.1	2020
69	无锡华润华晶微电子有限公司	授权商络电子为代理商，负责大陆地区华晶品牌产品的销售与售后事宜	华晶	2021.9.10	2020

注：上述表格中第 1 项 TDK（东电化）、第 2 项 EPCOS（爱普科斯）及第 48 项 InvenSense 品牌，目前均属于东电化集团旗下；第 4 项 Yageo（国巨）、第 5 项 BrightKing（君耀）、第 14 项 PULSE（普思）品牌，目前均属于国巨集团旗下；第 6 项 Walsin（华科）、第 10 项 PDC（信昌）品牌，目前均属于华科集团旗下。

②主要原厂情况简介

公司获得代理授权的部分原厂简介情况如下：

A、TDK 株式会社（6762.T）

TDK 株式会社（“TDK 公司”）是一家世界领先的电子元器件及零部件生产商，在东京证券交易所上市。该公司成立于 1935 年，由加藤与五郎和武井武两位博士发明铁氧体后创立，总部位于日本东京，并在亚洲、欧洲、北美洲和南美洲拥有设计、制造和销售办事处网络，在世界上 30 多个国家设立了 200 多个工厂、研发基地和营业网点。

商络电子与 TDK 公司合作近 20 年，2002 年正式取得 TDK 品牌授权，代理 TDK 公司旗下包括 TDK、EPCOS、InvenSense 等品牌产品，近十年来一直稳居在 TDK 代理体系的前列，多次获得 TDK 公司颁发的 TDK/TDK-E 代理商最佳销售成长奖及最具价值代理商等重要奖项，是 TDK 公司在大中华区的重要合作伙伴。

B、三星电机

三星电机（Samsung）是三星集团下属一家主要开发及生产被动器件、模块、

基板等业务的韩国公司。该公司成立于 1973 年，在全球 5 个国家设有生产工厂，全球员工近 3.7 万人。三星电机被动器件电容 2018 年收入全球排名第二，应用领域涉及消费、工业、汽车等领域。

商络电子于 2011 年取得三星电机代理资质，主要代理其 MLCC 为主的陶瓷电容产品。经过多年合作，商络电子与三星电机建立了长期友好的互信关系，是其大中华区 5 家 A 类（最高级别）综合代理商之一。

C、国巨公司（2327.TW）

国巨公司成立于 1977 年，为全球领先的被动组件服务供货商，其生产及销售据点涵盖亚洲、欧洲及美洲，在全球拥有广大的经销点、19 个生产基地及 8 个研发中心。国巨公司为 2018 年全球第一大电阻制造商。

商络电子于 2009 年开始与国巨公司进行合作，目前已经获得国巨公司及其旗下多个品牌包括 Yageo（国巨）、BRIGHTING、PULSE 等的代理资质，并正在与国巨公司洽谈 KEMET 品牌的代理事宜。经过多年合作，商络电子已成为国巨公司体系年度考核领先的代理商，彼此之间形成了稳固的合作关系。

D、顺络电子（002138.SZ）

顺络电子是一家专业从事各类片式电子元件研发、生产和销售的高新技术企业，主要产品包括叠层片式电感器、绕线片式电感器、共模扼流器、压敏电阻器、NTC 热敏电阻器、LC 滤波器、各类天线、NFC 磁片、无线充电线圈组件、电容、电子变压器等电子元件。在电感细分领域，该公司是国内排名第一、2017 年全球市场份额第五的片式电感龙头企业。

商络电子于 2009 年成为顺络电子代理商，并与顺络电子建立了长期友好的合作关系，是其重要的业务伙伴。

E、TE Connectivity（泰科）

TE Connectivity（泰科）是一家全球化的公司，全球共有 104 个生产基地，遍布美洲、欧洲、中东、非洲及亚太地区，员工接近 8 万人，提供的解决方案助力于电动汽车、航空航天、数字化工厂和智能家居领域。在电子元器件领域，该公司是全球连接器领域排名第一的公司。

商络电子于 2017 年成为 TE（泰科）代理商，是 TE（泰科）代理商体系中重点发展的新晋代理商之一，肩负着与 TE 一起开发国内主要客户的重任。

F、乐山无线电股份有限公司

乐山无线电及其合资企业是中国最大的分立半导体器件制造基地、中国电子信息百强企业，其前身乐山无线电厂创建于 1970 年，包含多个合资企业的股份制集团，是以制造分立半导体为主、并努力向集成电路半导体发展的电子企业。

商络电子于 2010 年取得乐山无线电 LRC 代理权，多次获得其优秀代理商重要奖项，历年业绩规模位列其代理商前列。

G、兆易创新（603986.SH）

兆易创新是目前中国大陆领先的闪存芯片设计企业。据 TrendForce 数据统计，按营业收入计算，兆易创新位列 2017 年中国 IC 设计行业收入前十名。依据 Web-Feet Research 数据，2017 年兆易创新闪存产品全球销售额排名第十位。在 NOR Flash 市场，兆易创新的全球市场份额排名第三位。

商络电子于 2014 年取得兆易创新代理资质，协助兆易创新与行业内知名客户京东方、熊猫集团、维信诺等建立了稳定的合作，并持续扩大交易份额。

3、发行人主要客户

商络电子目前为约 2,000 家客户提供服务，客户类型包括网络通信、消费电子、汽车电子、工业控制等行业的电子产品制造商、电子部件制造商及电子代工企业，其中上市企业近 170 家，部分代表客户如下：

行业	代表客户
终端电子产品制造商	浪潮信息、联宝科技、美的集团、中兴集团、 阳光电源、石头科技、烽火集团、富士通将军、 德朔实业、比亚迪、海信集团、大疆集团
电子部件制造商	京东方、舜宇光电、移远通信、杭州涂鸦、 弘信电子、英搏尔、华域集团、日立产机、 华通集团、德赛集团、长城开发集团、 记忆集团、和晶科技、天银机电、华阳通用
电子代工企业	歌尔股份、熊猫集团、华工集团、和而泰、 万特集团、金宝通集团、中磊集团、立讯集团、 共进集团、英华达、正崴集团、伟创力、希革斯

（二）主要经营模式、关键影响因素及未来变化趋势

1、采购模式

公司采购模式包括新产品线引入及下单采购两个阶段：

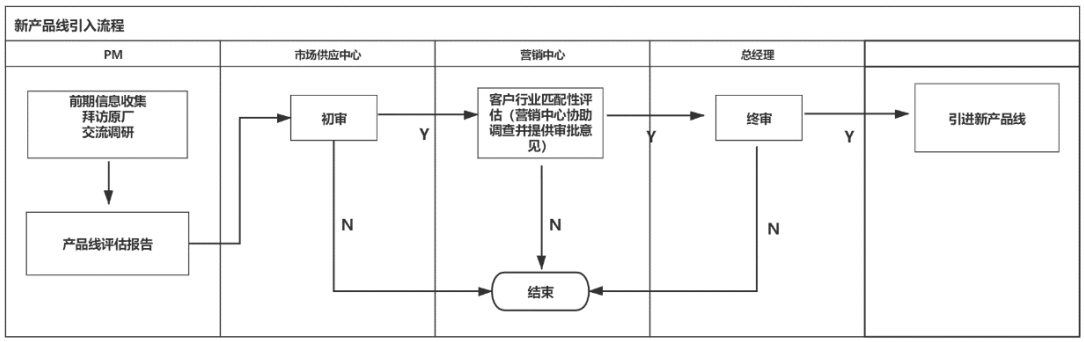
（1）新产品线引入阶段

为了保证并提升公司代理产品的综合品牌实力，持续向客户提供有竞争力的产品组合，公司不断优化代理的品牌及产品线，通过严格规范的产品线引进及评估流程甄选优质电子元器件生产商。

评估、筛选优质电子元器件生产商时，公司会从多个维度对原厂的基本信息进行调查，包括近三年的全球、亚太、中国及各区域的销售额、发展布局、行业排名及占比、品质管控体系、应用领域销售额占比、代理商销售额占比等，并综合考虑原厂与公司的战略匹配度、代理商管理体系及规则、主要客户群体、应用领域、新产品线财务指标评估、新产品线目标规划等方面，进行全方位评估。

经评审合格的产品线，由市场供应中心或业务拓展中心的相关人员与原厂沟通，签署代理协议，取得代理资质，与原厂建立合作关系。

新产品线引进及评估流程如下：



（2）下单采购

公司采购执行模式分为订单采购和备货采购两种，以备货采购为主。

① 订单采购模式

订单采购指销售部门接到销售订单后，公司按照销售订单约定的客户产品交期以及掌握的原厂的交货周期下达相应的采购订单，根据客户的需求确定采购量，即“以销定采”。订单采购多对应交期、需求量相对稳定、行业波动较小的

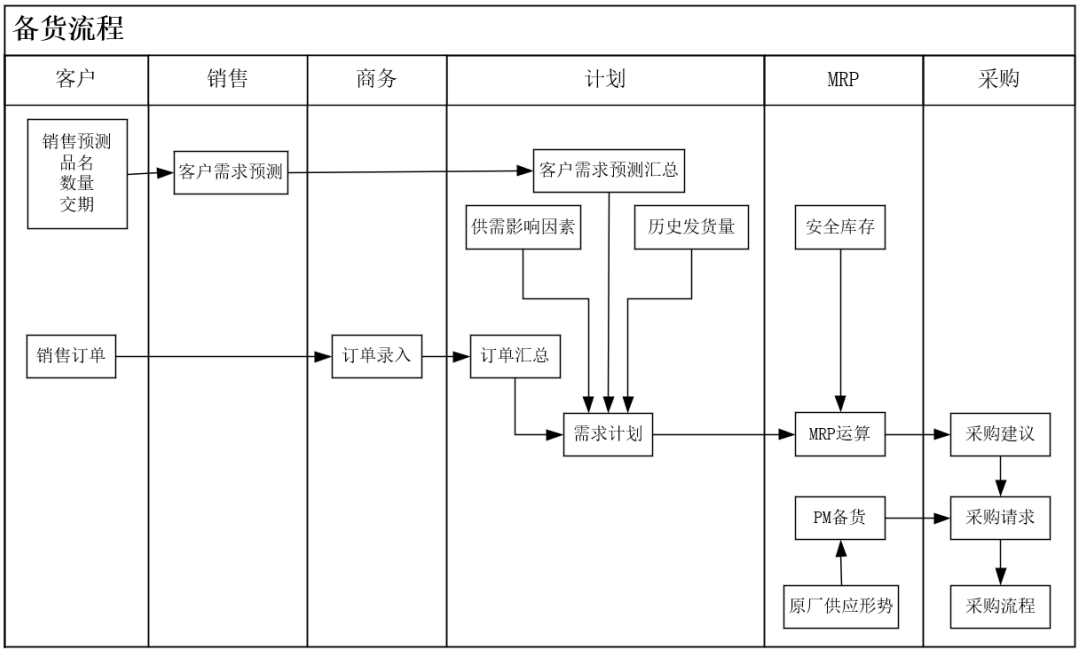
工业控制类等电子产品制造商。

② 备货采购模式

备货采购指公司通过对未来市场需求、客户需求的预测生成需求计划，基于需求计划进行采购，或者通过对未来原厂供应能力进行预判，对预判未来会紧缺的物料预先进行采购。

准确预测客户需求是降低成本和快速响应客户需求的关键所在，是分销商核心竞争能力的体现。为此，公司通过市场部门、销售部门和计划部门管理客户需求预测、协调公司资源的合理分配，搭建了供应链一体化的协同机制。需求预测管理团队基于销售团队获取的客户需求信息，结合一段时间的订单和历史发货状况，以及影响未来需求的关键因素如趋势、季节性、促销、宏观经济数据等，运用统计分析、回归分析等工具建立需求预测模型，得到相对准确的客户需求预测，形成未来的需求计划；公司 ERP 系统依据需求计划及库存、在途采购订单等信息，通过 MRP 功能输出采购建议，结合原厂的供应状况作出调整，产品经理依据 MRP 输出的采购建议进行采购。由此，通过相对准确的需求预测，可以最大程度的减少资金占用，降低库存风险，提高供应链运行效率，以最小的资金成本实现供应链的高效运转。

公司备货采购流程如下：

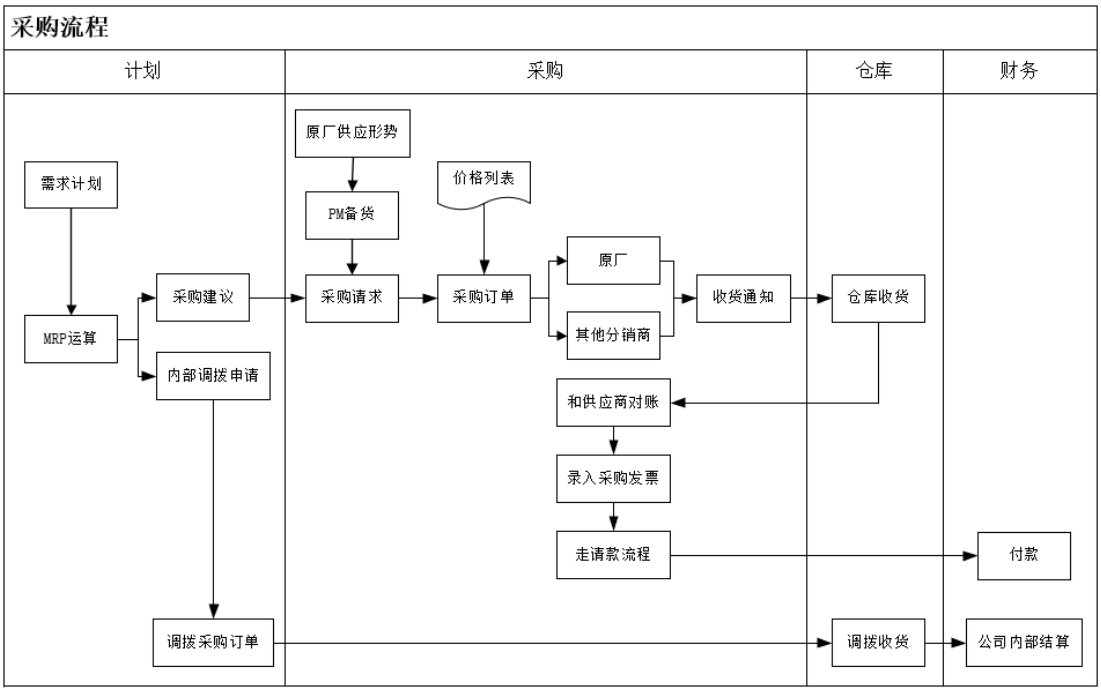


③订单采购流程

形成采购请求后，公司主要通过向原厂下单采购，完成采购流程。采购经理依据 MRP 输出的采购建议、PM 预判未来紧缺的备货申请产生的采购请求，综合考虑价格、交付等因素，向原厂下达采购订单，然后进入原厂装运、仓库收货、和原厂对账以及付款等环节，完成向原厂的采购流程。

为应对客户紧急需求，公司也会通过调货形式向通过严格的资质审查的代理商或独立分销商进行采购，调货采购是对原厂采购的有益补充。

确定采购计划后，公司采购流程如下：



2、销售模式

公司产品销售全部采用直销模式，为电子产品制造商、贸易商提供电子元器件产品。公司坚持优先为电子产品制造商等终端客户提供产品及服务，在保证终端客户销售的前提下，会根据业务机会向贸易商进行销售。

公司销售体系涵盖售前、售中、售后三个阶段，建立了贯穿业务始终的客户信用管理流程。

（1）售前阶段

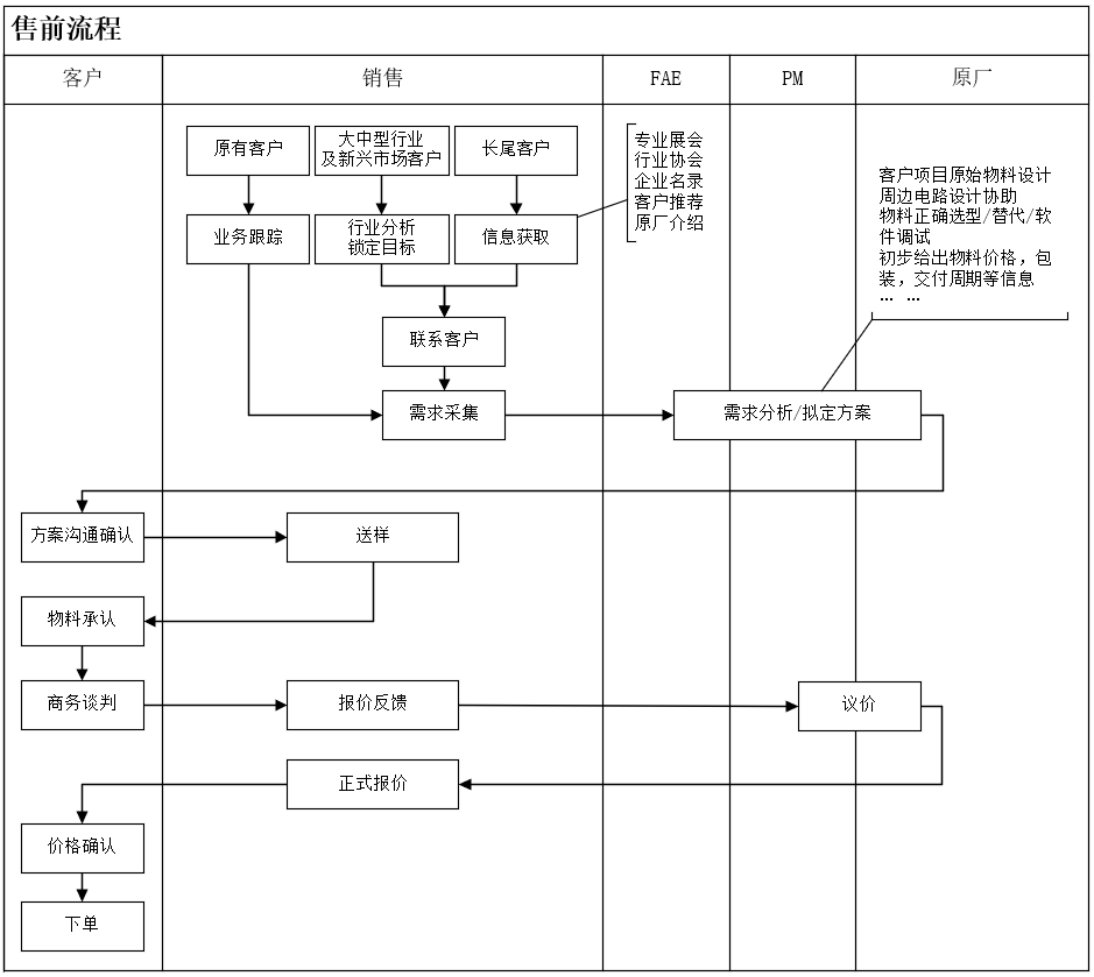
① 获客阶段

公司通过对细分市场的分析及趋势预判主动寻找优质客户；通过参加专业展会、行业协会、企业名录、客户及原厂推荐等多种途径吸引客户。通过收集客户信息、初期联络拜访，评估交易风险及潜力，公司对有交易意向且通过筛选的客户进一步拜访交流，经过多轮的样品推荐、测试、报价和商务谈判等流程，获得客户端的供应商资质。

公司根据客户规模及占比、行业排名等信息，将客户分为大中型客户及小型客户。针对大中型重点客户，公司还将和原厂分享进展，争取原厂的专案支持，以获取对客户最大的供应保障。

② 获取订单阶段

针对客户新项目，由公司销售人员、AE 和 FAE 深入客户产品设计环节，根据产品参数、成本及交付状况综合考虑为客户推荐合适的产品，提供样品、培训、协同测试、失效分析等服务。涉及复杂产品开发，公司可协助客户解决研发、设计、PCB 制版、软件调试、算法优化等方面的问题，缩短产品设计周期，加快市场推广速度。在客户产品发生设计问题时，公司可协助客户进行售后管理，配合客户工程师，分析失效原因，定位问题并提出改进建议，完善产品设计，协助客户完成产品定型工作。



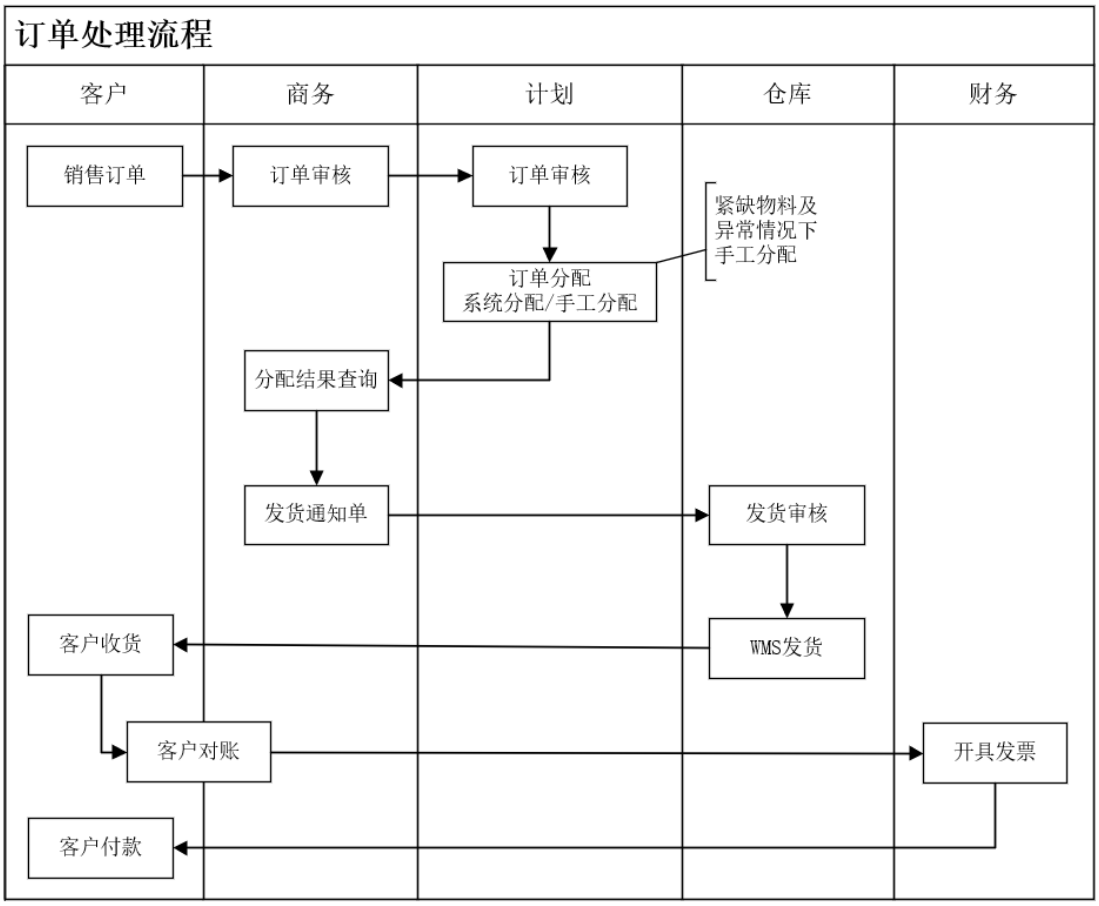
（2）售中阶段

接到客户询单后，由销售人员与客户商谈交期、价格等交易条件，形成正式的交易订单。公司按照订单约定向客户交付产品。

持续交易的客户需向公司分享其未来生产计划及物料需求预测，公司会根据客户历史交易数据与过去预测数据的匹配程度，提前向供应商采购物料，缩短客户获取物料的时间，保障客户生产物料的持续供应，并针对客户短期需求波动，通过内部调配及外部调货等额外支持工作，给予客户及时供应。

公司定期与客户进行产品议价，保障客户以合理成本取得持续的电子元器件供应。在这一过程中，公司为客户提供物料的仓储、报关、物流周转等服务。

公司订单处理流程如下：



（3）售后阶段

公司保持与客户之间的持续沟通。如果产品因原厂因素出现质量问题，公司会与原厂、客户共同协商，探讨解决方案；如果产品出现因疏忽等导致的错发漏发问题，公司会与客户协商，对错料予以更换、补偿。

公司制订了《客户投诉管理过程说明》，对公司各业务部门在客户投诉处理中的责任范围进行了明确，制订了客户投诉的处理流程，明确了投诉处理周期。

（4）客户信用管理

交易开始前，销售人员需要在公司客户关系管理系统（CRM 系统）进行客户建档，由风控部门对客户信息（组织形态、注册资本额、经营年数）、行业口碑、信用风险、预测评估期内与公司的交易金额、投资回报率等综合考察分析后，对客户进行信用等级评定，予以账期及信用额度的授信，由销售部门逐级审批，并最终提交财务总监批准。客户建档审核完成后，方可在公司进行入单交易。

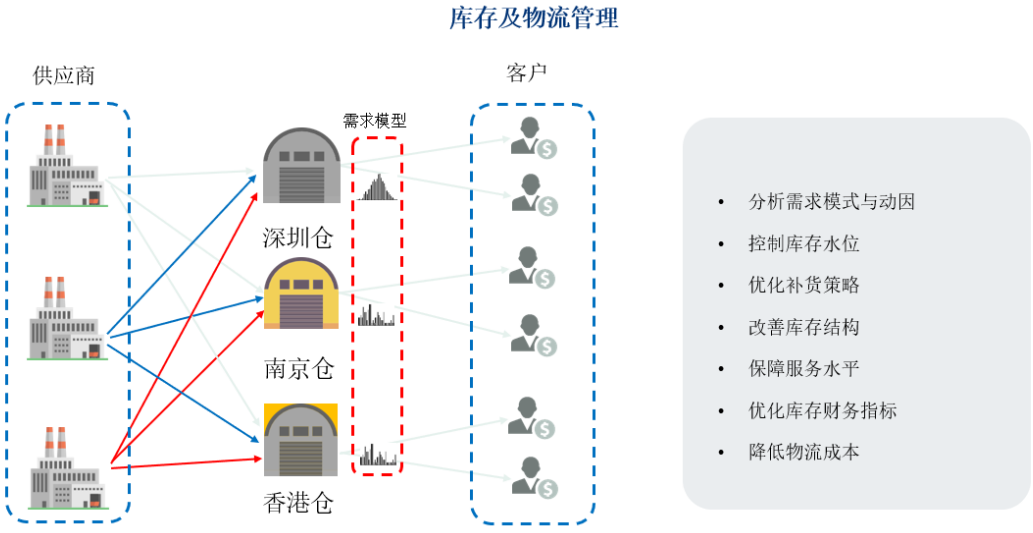
交易过程中，风控部门将对客户信用进行持续动态评估。根据客户的经营状

况和信用风险，结合历史交易金额、逾期情况、实际回款期、投资回报率等情况，对客户的信用评级、账期及信用额度进行调整。公司对应收账款执行动态及分级管理，根据不同的逾期级别采取不同的管控措施，包括但不限于催收、缩减交易规模、停止交易、发送律师函、甚至采取法律措施等。

3、库存管理模式

库存管理对元器件分销商的重要性体现在两方面：一方面，分销商作为电子产业链的中间环节，需要兼顾上游原厂的供给与下游电子产品制造商的需求，适当的库存种类和库存规模是分销商发挥市场平衡作用、改进整个产业链效率的基础；另一方面，电子元器件不断更新换代，供需规模、价格等始终处于波动之中，分销商需要根据历史数据和未来预测等设置安全库存，周期性地对库存进行动态的维护和调整，从而降低库存资金占用成本和呆滞物料带来的存货跌价风险。

基于上述因素，公司分别在南京、深圳、香港三地设立中心仓库，以提升对客户需求的响应速度，从而提高客户服务水平。公司建立了包含原厂、三地中心仓库和客户在内的网络模型，从客户需求出发改善网络结构和物流路径，优化库存在三地中心仓库之间的配置，合理调配三地中心仓库各品种的库存水平，在保证客户服务水平的同时，统筹优化仓储及物流综合成本，提升了供应链管理能力。



4、主要经营模式未来变化趋势

公司主要经营模式系根据元器件分销市场特点发展演变形成的，符合行业的特性。公司预计未来的主要经营模式不会发生重大变化。

5、发行人业务及其模式的创新性、独特性、创新内容及持续创新机制

现代分销业务是以现代信息分析、处理为核心，以现代化供应链服务为基础，从时间、成本两个维度，提升供应链的整体运行效率。

公司始终围绕“信息”，升级系统建设、设计组织架构、组织分销工作，使公司业务由被动等待客户订单、然后组织采购工作的传统模式，向主动分析单个客户需求、分析整体市场波动、分析原厂供应，进而提前于客户的订单进行主动选择性采购、备货的业务模式进行转变。由“被动”到“主动”的过程极大地提升了公司的供应链服务能力，缩短供应链周转时间。

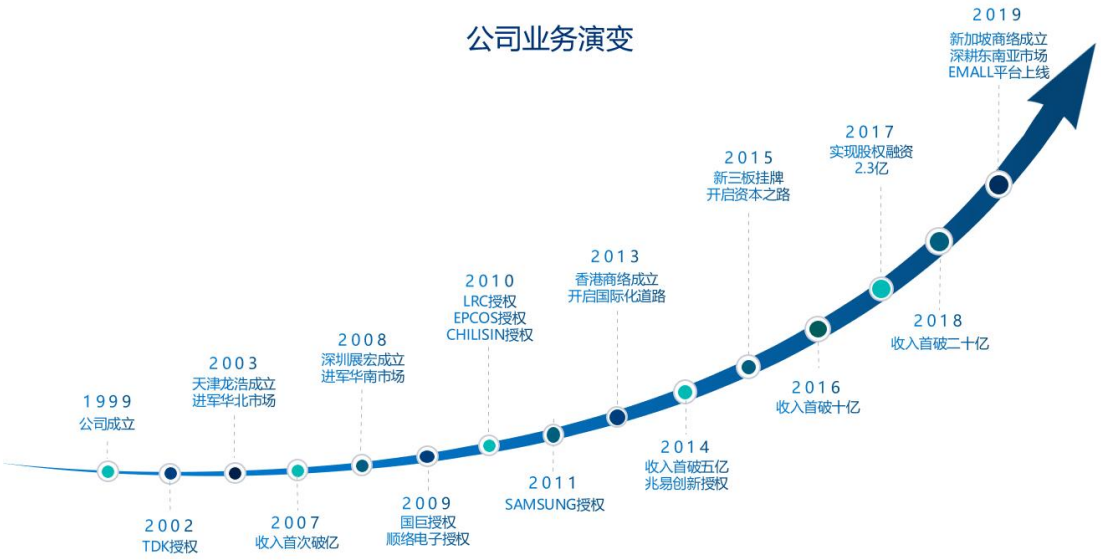
公司不断提升数据搜集、分析、决策能力，打造并升级核心竞争力。公司信息系统建设历经了从外购到自研的全过程。2004 年，公司即上线了 ERP 系统，通过信息系统为公司的管理和运作提供基础性保障，是国内元器件分销领域较早迈入信息化运营的分销商之一；2004 年以来，公司持续跟踪国外分销领域的信息发展进程，先后构建 WMS、APS、BI 等系统；目前，单纯引进已难以满足公司发展需要，公司已计划并正在实施 DOP 系统的全面开发，打造符合现代元器件分销业务实践的基础性平台。

公司不断优化管理、运作体系。公司将行业内普遍以区域为中心的业务管理模式调整为以行业为导向的业务管理模式，瞄准重点行业，根据行业的不同特点，提供符合特定行业运行模式的供应链服务；公司深化内部分工，建立单独的采购、销售部门，并设立计划部，连接供需两端，并通过信息系统的建设，打通部门之间的信息壁垒，形成全公司采、存、销一体的整体运作模式。

（三）设立以来主营业务、主要产品、主要经营模式的演变情况

商络电子自成立以来，一直专注于被动元器件产品的分销业务，经过 20 多年的发展，已经成长为国内领先的被动元器件分销企业之一，主营业务未发生变化。

公司主营业务发展的主要关键节点及业务演化过程如下：



（四）主要产品的工艺流程图或服务的流程图

公司提供服务的流程图参见本节“（二）主要经营模式、关键影响因素及未来变化趋势”。

（五）环境保护情况

公司不属于污染企业，在物流、仓储的过程中不产生污染物。

（六）关于发行人取得代理资质相关情况

发行人获得的原厂产品代理资质均在有效期内，不存在与代理资质相关的重大纠纷或诉讼，亦不会对发行人的财务状况或经营成果产生重大影响。

1、取得原厂代理资质的具体条件、标准

原厂发放代理资质时主要考量分销商能否在取得原厂的授权后为原厂带来销售业绩的提升，分销商作为原厂的主要销售环节之一，原厂主要关注其既往的业绩情况和潜在的客户引流能力，具体包括以下几方面：

核心关注点	具体内容
基本情况	包括分销商的成立年限、业务规模、股东背景、分销业绩等； 主要考察分销商在原厂意图扩展销售的领域内是否具有竞争实力和推广能力。
财务状况	包括分销商最近年度的营收情况、资金充足情况和融资能力等； 主要考察分销商的资金周转情况、备货能力。
供应链服务能力	考察分销商人员规模、员工情况和分布能否支撑原厂产品持续拓展； 考察分销商网点分布，是否能够覆盖原厂意图重点覆盖的区域或客户群体，能否为其提供迅速响应；

	考察分销商的仓储能力，能否提供强大的备货支持和产品供应能力； 考察分销商的信息系统，能否高效的进行供应链周转等。
客户资源	考察分销商已有客户群体是否与原厂目标覆盖群体一致，能否为原厂产品快速推广提供支持； 考察分销商潜在客户群体或客户拓展能力，能否与原厂形成长期的合作共赢关系，能否承接更多的代理产品等。
资源投入意愿	评估分销商未来对原厂产品推广可能投入的资源、人力、技术支持和服务支持。

2、发行人取得原厂代理资质须履行的程序

发行人取得原厂代理资质的主要程序如下：

程序	具体工作
评估阶段	分销商、原厂均需对对方的基本信息进行调查，考察其市场竞争力、产品匹配程度、目标客户匹配程度、资金情况等，对双方的业务状况形成充分认知，奠定合作的基础。
业务讨论阶段	在评估完成，双方对彼此的业务状况有着一定程度的了解后，双方需对未来合作的模式、合作的内容、以及合作的目标等形成共识。 分销商一般会根据原厂的要求，形成一份业务拓展计划。 双方围绕拓展计划充分交流，找到可以落地的且互相认可的市场开拓计划，包括短期、中期将达成的合作目标等。
内部决策程序	双方决策层对达成的共识进行内部决策确认。 原厂的决策一般会由总经理或销售副总级别人员最终确认。
正式合作	原厂与分销商签订代理协议，并由原厂向分销商发放代理资格证书。

3、发行人获得授权、授权延期的主要影响因素

发行人首次获得授权需要经过原厂的评估、核验，原厂在选择新代理分销商的主要考虑因素请参见本节“1、取得原厂代理资质的具体条件、标准”。

发行人取得授权后需为原厂提供持续的供应链服务和新客户开拓支持，原厂也会对发行人的服务情况进行考核，如果发行人的服务业绩无法满足原厂的考核要求，则存在授权无法延期的风险。发行人与原厂确定合作关系时，双方一般会约定评估、考核周期，原厂主要从发行人的业绩达成情况、交易客户满意度、新客户开拓数量、新产品销售情况等诸多方面进行考核。

4、报告期授权降级或到期未取得授权情况

报告期内，发行人单一年度存在采购金额在 100 万元以上的原厂取消对发行人授权级别的情况及原因如下：

单位：万元

公司名称	采购额	取消授权原因

	2019 年度	2018 年度	2017 年度	
南京扬贺扬微电子科技有限公司	-	-	626.54	双方业务模式差异，主动取消
CAVENDISH KINETICS INC	-	61.14	251.29	原厂被收购，重新整合渠道，终止合作

5、发行人代理资质被取消的风险分析

原厂在与分销商建立长期合作关系后，出于维护业务稳定性和可持续发展等因素的考虑，一般不会轻易更换主要分销商。原厂主要会在以下几种情况下，调整、更换分销商：

（1）业绩考核长期不达标：如果分销商连续无法实现原厂的业绩考核目标，或未能在原厂希望的开拓领域投入足够的资源，原厂将可能会重新评估双方的代理合作关系，要求分销商进行业务整改。若分销商最终无法达到原厂期望，则双方可能会选择协商结束合作关系。部分原厂会采用末位淘汰制度对分销商进行考核。

（2）重大违约行为：分销商严重违背与原厂的代理协定，如向不符合商业约定的客户或区域进行销售、价格不符合原厂指导价原则等，或严重违反原厂的管理要求，造成不利后果且无合理申诉理由，会被取消代理权。

（3）原厂并购致重新评估分销商：原厂之间进行并购重组后，主导并购原厂会对并购后的整体进行重新评估，整合代理渠道，被并购原厂的原有代理商可能被取消代理权。

综上，发行人存在代理资质被取消的风险，但由于发行人已成为国内排名前列的被动元器件分销商，供应链服务能力及客户开拓能力在行业内具有较强的竞争优势，原厂与发行人之间更倾向于建立长期共赢的合作关系。报告期内，发行人与主要原厂之间的合作均较为稳定，仅有少数原厂与发行人终止合作，未对发行人的经营造成重大不利影响。

二、发行人所处行业的基本情况

（一）所属行业及确定所属行业的依据

公司系被动电子元器件分销商。根据《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司所属行业为批发业（F51）；根据《国民经济行业分类》

（GB/T4754-2017），公司所属行业为“F51 批发业”大类下“5179 其他机械设备及电子产品批发”。

（二）行业管理及行业政策

1、行业监管体系

电子元器件是电子制造业、电子信息产业的重要组成部分，目前我国工业和信息化部负责制定并实施关于电子元器件行业的政策与规划，对产业布局与产业发展方向进行宏观调控，推进产业结构战略性调整和优化升级，起草相关法律法规草案，制定规章，拟订行业技术规范和标准并组织实施，指导行业质量管理工作。

中国电子元件行业协会是由电子元件行业的企（事）业单位自愿组成的、全国性的行业组织，不受部门、地区和所有制的限制，具有社会团体法人资格。协会宗旨是：贯彻执行党的路线、方针、政策；协助政府开展行业管理工作；积极倡导行业自律，诚信经营，规范会员行为，培育维护良好的电子元件产业市场环境；发挥政府、会员、市场间的桥梁和纽带作用，反映会员诉求，维护会员和本行业的合法权益，开展国际交流与合作，促进电子元件行业持续健康发展。其下设电阻电位器分会、电容器分会等多个分会。

中国信息产业商会分销商分会是电子元器件授权分销商、IDH/ODM/OEM、行业服务单位和电子元器件生产商自愿结成的非盈利行业分会，是中国信息产业商会下属的二级分会，并接受中国信息产业商会的领导。主要宗旨为推动授权电子分销服务体系在中国发展，致力于可信电子元器件供应链建设。

2、行业主要法律法规及监管政策

随着我国经济的持续高速发展，电子元器件相关产业对国民经济增长的推动作用越来越明显，在国民经济中的地位也越来越重要，为国家重点支持的产业。近年来，国家相关部委出台了一系列的关于支持电子元器件相关行业结构调整、产业升级、促进下游行业消费、规范行业管理以及促进区域经济发展的政策法规。主要法规和政策性文件如下：

主要政策法规	发布单位	主要内容
《关于推动先进	发改委等 8	优化供应链管理。提升信息、物料、资金、产品等配置

主要政策法规	发布单位	主要内容
制造业和现代服务业深度融合发展的实施意见》	部委（2019.11）	流通效率，推动设计、采购、制造、销售、消费信息交互和流程再造，形成高效协同、弹性安全、绿色可持续的智慧供应链网络。
《产业结构调整指导目录（2019年本）》	发改委（2019.11）	将“二十八、信息产业，21、新型电子元器件（片式元器件、频率元器件、混合集成电路、电力电子器件、光电子器件、敏感元器件及传感器、新型机电元件、高密度印刷电路板和柔性电路板等）制造”列入鼓励类产业。
《扩大和升级信息消费三年行动计划（2018-2020）》	工信部、发改委（2018.7）	进一步落实鼓励软件和集成电路发展的若干政策，加大现有支持中小微企业税收政策落实力度。
《关于开展供应链创新与应用试点的通知》	商务部等 8 部委（2018.4）	创新发展流通供应链。推动企业与供应商、生产商实现系统对接，构建流通与生产深度融合的供应链协同平台，实现供应链需求、库存和物流实时共享可视。
《高端智能再制造行动计划（2018－2020 年）》	工信部（2017.11）	加快实施绿色制造，推动工业绿色发展，聚焦盾构机、航空发动机与燃气轮机、医疗影像设备、重型机床及油气田装备等关键件再制造，以及增材制造、特种材料、智能加工、无损检测等绿色基础共性技术在再制造领域的应用，推进高端智能再制造关键工艺技术装备研发应用与产业化推广，推动形成再制造生产与新品设计制造间的有效反哺互动机制，完善产业协同发展体系，加强标准研制和评价机制建设，探索高端智能再制造产业发展新模式，促进再制造产业不断发展壮大。
《“十三五”先进制造技术领域科技创新专项规划》	科技部（2017.04）	指出亟需加强制造基础能力方面的科技创新，制造业基础技术研究能力薄弱已经成为当前制约我国制造业发展的主要瓶颈，其中基础材料、关键基础零部件、电子元器件、集成电路、传感器、控制系统、软件工具及平台等众多领域的基础研究、关键技术研究、关键工艺研究都没有掌握自主核心技术，工艺装备、测试与实验装备、标准化等共性技术自主创新能力薄弱，亟需科技攻关。
《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》	国务院（2016.12）	提升核心基础硬件供给能力。启动集成电路重大生产力布局规划工程，推动产业能力实现快速跃升。发展多元化、个性化、定制化智能硬件和智能化系统，重点推进智能家居、智能汽车、智慧农业、智能安防、智慧健康、智能机器人、智能可穿戴设备等研发和产业化发展。大力发展智能制造系统。推动新能源汽车、新能源和节能环保产业快速壮大，构建可持续发展新模式。
《信息产业发展指南》	工信部、发改委（2016.12）	2020 年，电子信息制造业主营业务收入目标为 14.7 万亿元。突破人工智能、低功耗轻量级系统、智能感知、新型人机交互等关键核心技术，重点发展面向下一代移动互联网和信息消费的智能可穿戴、智慧家庭、智能车载终端、智慧医疗健康、智能机器人、智能无人系统等产品，面向特定需求的定制化终端产品，以及面向特殊行业和特殊网络应用的专用移动智能终端产品。积极推进工业电子、医疗电子、汽车电子、能源电子、金融电子等产品研发应用。组织开展工业互联网试点示范，全面打造低时延、高可靠、广覆盖的工业互联网。
《鼓励进口技术和产品目录（2016	发改委、财政部、商务部	将新型电子元器件（片式元器件、频率元器件、混合集成电路、电力电子器件、光电子器件、敏感元器件及传

主要政策法规	发布单位	主要内容
年版）》（发改产业[2016]1982 号）	（2016.09）	感器、新型机电元件、高密度印刷电路板和柔性电路板等）制造（C27）继续列为鼓励发展的重点行业，对符合国家产业政策和专项规划的投资类项目项下进口生产性设备、零部件（不予免税产品目录中产品除外）给予贴息支持。
《中国制造2025》	国务院（2015.05）	加快提升产品质量。实施工业产品质量提升行动计划，针对汽车、高档数控机床、轨道交通装备、大型成套技术装备、工程机械、特种设备、关键原材料、基础零部件、电子元器件等重点行业，组织攻克一批长期困扰产品质量提升的关键共性质量技术，加强可靠性设计、试验与验证技术开发应用，推广采用先进成型和加工方法、在线检测装置、智能化生产和物流系统及检测设备等，使重点实物产品的性能稳定性、质量可靠性、环境适应性、使用寿命等指标达到国际同类产品先进水平。

3、行业主要法律法规及监管政策对发行人经营发展的影响

电子信息产业是现代经济的核心支柱产业。近年来，面对国际贸易形势及产业分布等因素影响，电子信息产业在国家经济中的地位凸显，国家一直以来坚持发展自主产业，对电子信息产业保持鼓励态度，电子信息产业取得了较大的发展成绩。

发行人系电子元器件分销商，从元器件生产商进行采购，并向电子产品制造商进行销售，是产业链重要的中间环节，分销产业的快速成长有利于电子信息产业上下游的高效对接，加快产业快速成长。同时，在元器件生产国产化进程持续加速的背景下，中国分销商的成长也有利于更好地服务国内原厂，为国内电子信息产业的持续升级提供帮助。

国家对电子信息产业的支持有利于行业规模的进一步扩张，有助于行业健康有序发展，为公司经营发展提供良好的外部环境。

（三）所属行业的发展情况和未来发展趋势

公司主要从事被动电子元器件分销业务。被动电子元器件是电子元器件的一个重要类别，分销业务是电子元器件产业链的重要一环，因此，被动电子元器件分销行业与整个电子元器件产业具有密不可分的关系，具备产业共性的同时又表现出自身的特征。

1、电子元器件行业概况

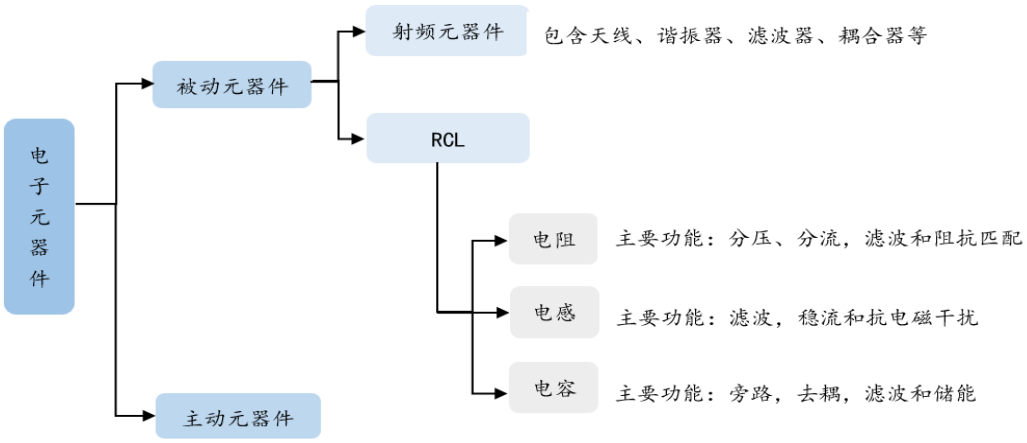
（1）电子元器件行业概述

电子元器件是电子信息产业的基础，伴随着电子信息产业的发展而发展。自二十世纪九十年代起，网络通信、消费电子、汽车电子及工业控制等产业发展迅猛，同时伴随着国际制造业向中国转移，我国电子信息产业实现了全行业的飞速发展，电子元器件产业作为电子信息产业的重要一环，产业规模也随之不断发展壮大。目前，电子元器件产业已成为支撑我国电子信息产业发展的重要基础。根据《中国电子信息产业统计年鉴》，2018 年中国电子元器件工业合计营业收入规模约 3.5 万亿人民币。

（2）电子元器件主要分类

电子元器件主要包括主动元器件和被动元器件两大类。

电子元器件分类概览



①主动元器件

主动元器件也称有源元器件，指在基板上集合多种电子元器件实现某种特定功能的电路模块，是电子设备的重要组成部分，承担着运算、存储和信号调整等功能，被广泛应用于工业、汽车、通讯、消费、军工等领域。主动元器件主要包括微处理器、存储器件、逻辑器件、模拟器件和分立器件等。

②被动元器件

被动元器件也称无源元器件，是指本身不需要电源而只消耗输入信号电能就可以进行信号处理和传输的元器件，具备不影响信号基本特征、仅令讯号通过而

不加以更改的特性。常见的被动元器件包括电容、电阻、电感及射频器件等。电容应用于电路中的隔直流通交流、耦合、滤波、协调回路、能量转换等领域，电阻主要作用是限制电流，电感在电路中主要用来调节和稳定电流与电压，均是电路的基础组件。

被动元器件的应用领域极其广泛，小到家用电器、大到飞机、高铁的电子设备，都必须使用被动元器件才能正常工作，是现代经济中的基础产品。

（3）被动元器件主要分类

被动元器件主要包括 RCL（“阻容感”，电阻、电容、电感的统称）和射频器件两大类。

①电容

电容的主要作用为电荷储存、交流滤波或者旁路、切断或阻止直流电压、提供调谐及振荡等，广泛应用于电路中的隔直通交、耦合、旁路、滤波、调谐回路、能量转换、控制等方面。

按照主要原材料的不同，电容主要可以分为陶瓷电容、铝电解电容、薄膜电容、钽电容及其他类型，其中，陶瓷电容为电容市场最主要产品，产值份额占比约为电容市场需求的 40%-50%，MLCC 为主要陶瓷电容品种，约占陶瓷电容整体市场的 90%。MLCC 系发行人代理的主要电容产品。

从 MLCC 的市场分布格局来看，市场相对比较集中，中高端电容产品基本由日本、韩国、中国台湾垄断，前五大供应商合计占据约 80%的市场份额。[1]发行人目前正在为前五大供应商中 Samsung（三星电机）、Yageo（国巨）、TDK（东电化）提供代理服务。

②电感

电感是能够把电能转化为磁能的元器件，主要作用是筛选信号、过滤噪声、稳定电流和抑制电磁屏蔽等，主要应用领域包括移动通信、电脑等消费电子领域，及近期快速增长的汽车电子领域。

从电感的市场分布来看，全球前五大供应商合计占据市场约 50%的份额。发

[1]数据来源：《被动元器件供需与价格波动趋势分析》https://www.esmchina.com/news/6122_2.html

行人目前正在为前五大供应商中的 TDK（东电化）、Chilisin（奇力新）、顺络电子代理电感产品。[2]

③电阻

电阻是一种在电路中起到限制电流大小作用的被动电子元件。市场上电阻种类较多，其中片式电阻市场需求量最大，市场份额高达 90%。片式电阻具有体积小、重量轻、电性能稳定、可靠性高、精度高、高频性能好和阻值公差小等优点，广泛应用于消费电子、汽车电子和网络通信等领域。

从电阻的市场分布来看，全球第一大供应商 Yageo（国巨）市场份额约为 34%。发行人目前正在为 Yageo（国巨）代理电阻产品。[2]

④射频器件

射频器件是无线连接的核心，是实现信号发送和接收的基础零件，是移动通信的核心组件。在射频器件中，滤波器占据最大的份额，超过 50%。近年来，以 4G/5G 为核心的移动通信网络的快速发展和智能手机等消费电子产品的快速增长为射频器件领域带来了快速发展的契机。

（4）被动元器件的特点

①被动元器件具备“大米”属性

作为电子产业的基础，被动元器件属于刚需产品，在电子产品构成中具有重要的基础作用，一颗几厘钱的被动元器件可以决定一台几千元的电子设备能否顺利出产。被动元器件产品单价很低，单一产品用量非常大，以智能手机为例，其使用的被动元器件数量近 1,000 颗，占元器件总数的 90%，但合计金额仅占其产品成本约 5%。

被动元器件是电子行业各个领域的基础，对接产业数量极其广泛，价廉而必需，产品特性类似于大米等粮食作物，行业将其定义为所谓的“大米”属性。因此，下游电子产品制造商对被动元器件的价格不敏感但对供应链安全性要求很高。

[2]数据来源：《全球无源元件销售额增长 25.2%！Arrow、安富利表示订单强劲》
https://www.sohu.com/a/303117701_120067208

②被动元器件产品具有庞大的品种数量

在电子产品中，各个功能模块的核心是芯片等主动元器件，但周边电路中始终需要电容、电阻、电感等被动元器件配合其实现各种功能，由于终端用户对于电子产品功能需求的多样性，导致了对电子元器件性能需求的差异，因此，被动元器件的品种繁多、用途广泛。仅就公司而言，代理的被动元器件品种多达 2 万种。

③被动元器件产品生命周期相对较长

现代电子产品市场竞争日趋激烈，产品升级换代有赖于主动元器件的快速迭代，主动元器件的产品生命周期通常较短，消费电子等更新较快的领域表现得尤为明显。相比之下，被动元器件的功能较为稳定，迭代速度相对较慢，产品生命周期较长。

2、电子元器件行业市场容量及变化情况

随着 5G、人工智能、物联网、自动化设备、电动汽车、区块链等产业的快速发展，以及传统产业的更新和升级，为被动元器件产业持续创造新的市场空间，电容、电感、电阻及射频器件等被动元器件的需求量将大幅增加，也为分销行业带来新的发展机遇。

（1）电容市场情况

陶瓷电容为电容市场最主要产品，MLCC 为主要陶瓷电容品种，约占陶瓷电容整体市场的 90%。MLCC 广泛应用于手机、电脑、家电等消费电子产品，近年来随着消费电子及汽车电子的快速发展，为 MLCC 市场的发展提供了广阔空间，市场规模不断扩大。

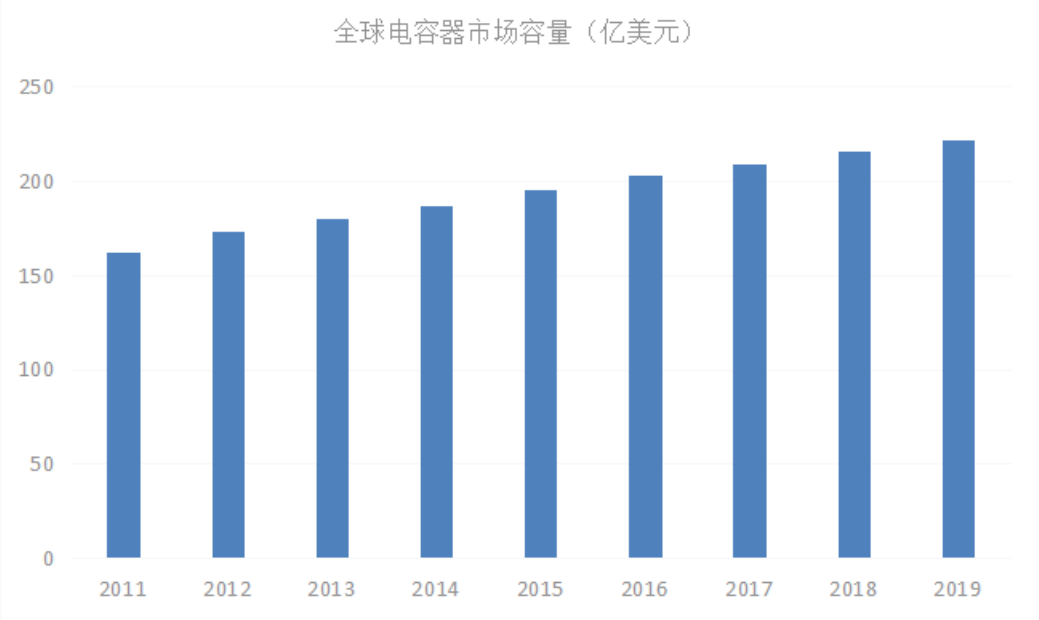
消费电子领域贡献了 MLCC 约 70%的市场空间。随着产品技术应用的持续升级，包括智能手机在内的消费电子产品对于产品性能的要求持续提升，推动元器件微型化的同时，市场规模也在不断增加。5G 时代的到来、物联网的集中应用、智能终端的升级换代将合力带动电容需求量的显著增加。根据前瞻产业研究院估计，5G 手机的 MLCC 需求量预计比 4G 手机增长 50-200%。[3]

[3]数据来源：《2019 年全球 MLCC 行业市场竞争格局分析》
https://bg.qianzhan.com/report/detail/300/191030-56110c3d.html

汽车电子是 MLCC 未来高速发展的另一个重点领域。随着汽车电子化率的提升，汽车电子正向高端化、精细化发展，高性能元器件市场持续快速成长，市场规模不断扩张。此外，电动汽车替代燃油汽车也已成为未来汽车市场发展的趋势，各国都在加大对于电动汽车的扶持力度。相比于普通燃油车 MLCC 的 3,000 颗平均用量，混合动力和插电式混合动力车所需的数量约为 12,000 颗，纯电动汽车所需的数量约为 18,000 颗。电动汽车渗透率的提高，为车用 MLCC 产品提供了广阔的发展空间。

在下游领域持续发展的情况下，全球电容市场稳步扩张，2019 年全球电容器市场规模达 222 亿美元，2011-2019 年均复合增长率达 4.22%。[4]

全球电容市场规模情况



数据来源：中国产业信息网，网上数据整理

（2）电感市场情况

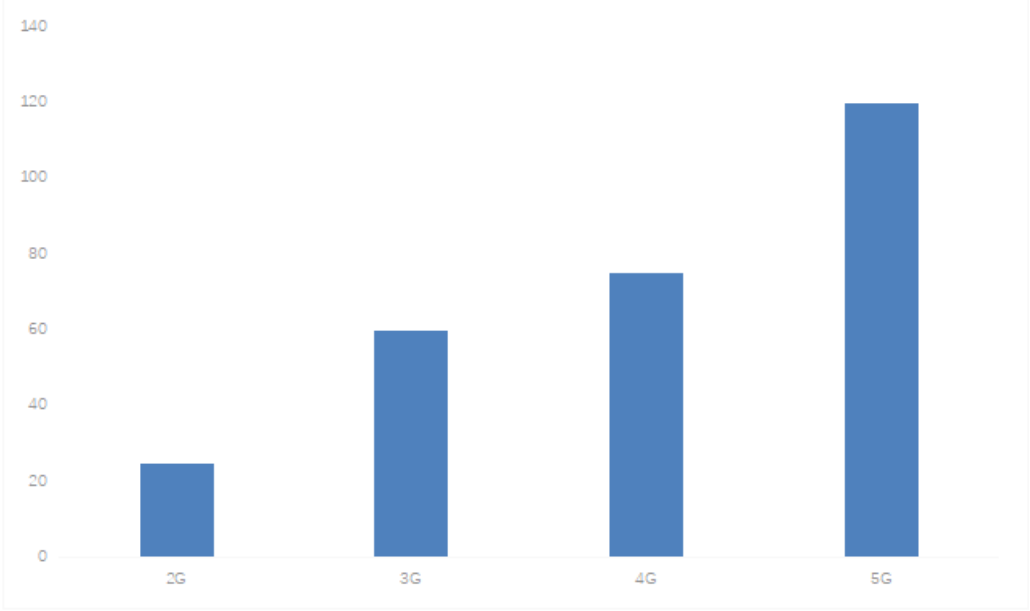
从应用领域来看，电感主要的快速增长领域包括移动通信、电脑等消费电子领域，及近期快速增长的汽车电子领域。预计随着各类智能手机、通信设备、汽车电子、无线充电、电气自动化设备等市场的不断发展，电感市场的需求将会进入一个稳定的增长期。

以智能手机为例，2G 时代，单部手机的电感在 20 颗左右；而到 4G，单机

[4]数据来源：《2019 年全球及中国电容器行业分类及市场规模分析》 http://www.chyxx.com/industry/202004/852029.html

用量已接近 60-90 颗。预计 5G 时代将推动被动元器件市场进一步持续增长,根据前瞻产业研究院估计，5G 手机的单机电感需求量将达到 120 颗以上。[5]

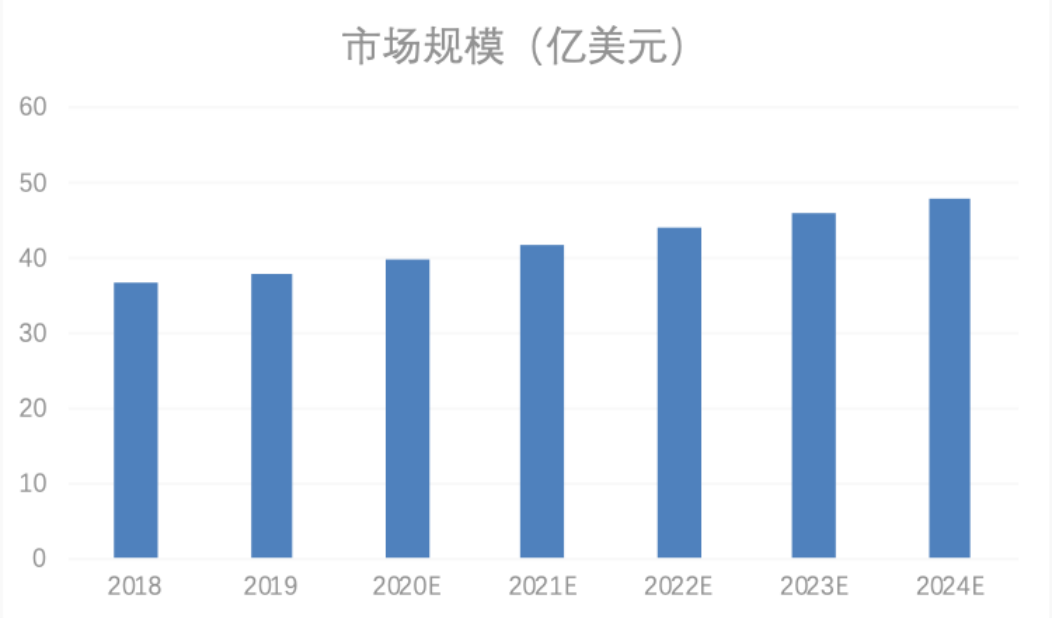
智能手机电感使用量



数据来源：中国电子元件行业协会，网上数据整理

根据预测，全球电感市场仍将保持稳健发展，市场规模稳步提升，预计到 2024 年市场规模将接近 50 亿美元，2018-2024 年年均复合增长率达 5.15%。[6]

全球电感市场规模预测



[5]数据来源：《2019 年全球及中国电感行业应用领域分布、行业市场规模分析预测及未来手机电感市场规模预测》http://www.chyxx.com/industry/201911/806486.html

[6]数据来源：《2019 年全球及中国电感行业市场规模及竞争格局分析》https://www.huaon.com/story/506232

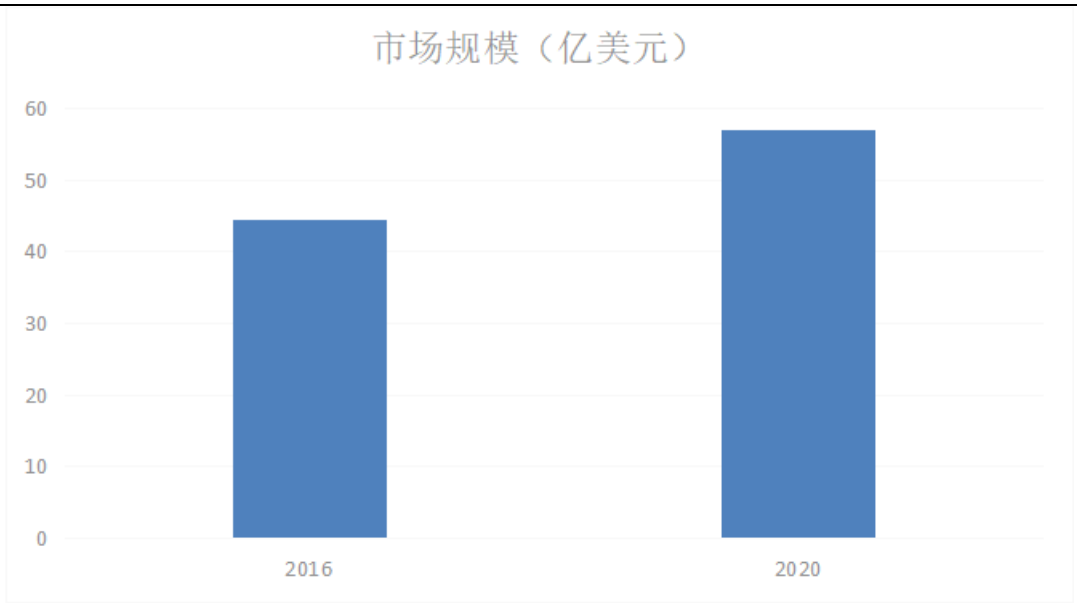
数据来源：华经情报网

（3）电阻市场情况

市场上电阻种类较多，其中片式电阻市场需求量最大，市场份额高达 90%。片式电阻具有体积小、重量轻、电性能稳定、可靠性高、精度高、高频性能好和阻值公差小等优点，在电子产品不断迭代更新的今天，广泛应用于消费电子、汽车电子和网络通信等领域。

根据统计，全球电阻市场保持持续增长趋势，2020 年市场规模预计将达到 57 亿美元，2016-2020 年年均复合增长率 6.68%。[7]

全球电阻市场规模



（4）射频器件市场情况

射频器件是实现信号发送和接收的基础零件，是移动通信及无线连接的核心组件。近年来，以 4G 为核心的移动通信网络的快速发展和智能手机等消费电子产品的快速增长为射频器件领域带来了快速发展的契机，5G 市场的发展将为射频器件领域增添新的市场空间。

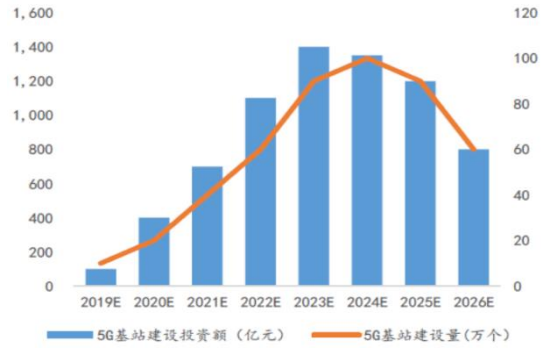
目前，网络通信 5G 进程正在推进中，5G 网络标准和规范逐步完成，主要发达国家和中国的运营商于 2019 年起对 5G 网络进行商业部署，5G 的大规模投资将成为推动产业创新的重要途径。从设备投入来看，5G 频段较高、波长较短

[7]数据来源：《全球无源元件销售额增长 25.2%！Arrow、安富利表示订单强劲》https://www.sohu.com/a/303117701_120067208

的特点意味着 5G 信号穿透性能较弱。为实现深度覆盖，单站覆盖范围缩小，为保证信息传输质量，基站密度必然大幅提升，宏基站和小基站的大规模布置将带来射频器件大量增量需求。从终端设备来看，随着“5G”时代到来，智能手机也将迎来一波换机高峰，产业出货量将大幅提升，利好射频器件市场。[8]

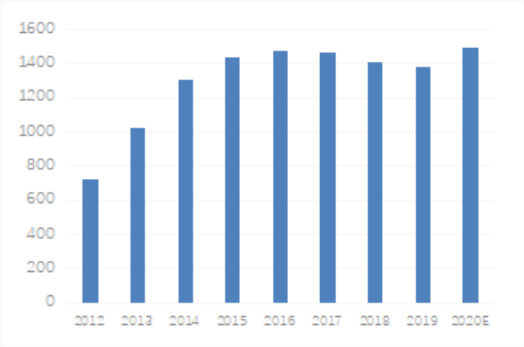
根据估测，目前射频器件市场已发展成为具有约 200 亿美元规模的庞大市场。随着 5G 频段的增加，手机和 WiFi 连接的射频前端市场预计将在 2023 年达到 352 亿美元，2019-2023 年年均复合增长率为 15.18%。[9]

5G 基站建设规模预测[10]



数据来源：中国产业信息网

2012-2020E 全球手机出货量情况（百万部）



数据来源：中国产业信息网

3、电子元器件分销行业概况

（1）电子元器件分销行业的价值

电子元器件产业链由上游的原厂、中游的元器件分销商及下游电子产品制造商三个环节构成。

①电子元器件产业链的特点

其一，原厂集中度高。行业兼具资金密集型和技术密集型特点，市场份额高度集中于少数几家原厂。以商络电子所从事的被动元器件领域为例，电容市场中，全球前五大原厂合计占据约 80%的市场份额，电阻和电感市场中，全球前五大原厂合计占据的市场份额均超过 50%。主动元器件同样如此，目前全球 IC 市场份额高度集中于英特尔（Intel）、德州仪器（TI）、高通（Qualcomm）等少数几

[8] 数据来源：《2020 年全球及中国智能手机出货量分析及预测》 http://www.chyxx.com/industry/202001/827118.html

[9] 数据来源：《2020 中国射频器件行业概况》http://www.elecfans.com/tongxin/rf/202003101178461.html

[10]数据来源：《中国 5G 行业未来经济产出预测及基站建设规模预测》 http://www.chyxx.com/industry/201802/613192.html

家公司，头部公司形成寡头垄断。

其二，应用领域广泛、下游客户分散。电子元器件是现代电子工业的基础，电子元器件的需求来自于现代经济的各个领域。电子产品制造商应用元器件产品，满足社会各类需求，元器件下游客户的业务范围涉及领域众多，分布十分广泛。

其三，电子产品制造商对供应链要求高。现代电子产品结构复杂，所用到的电子元器件品种庞杂，数量众多，而且电子元器件具有“牵一发而动全身”的特点，无论其本身的价格高低，任何一颗元器件不匹配都可造成整个电子设备无法正常运行。因此，客户对于供应商交付稳定性、及时性及齐套率有极高的要求。

其四，规模化程度决定供销成本。通过大批量同型号生产，原厂可以大幅度降低单品的单位成本，小批量生产对原厂十分不经济，单位成本相对很高。出于成本考虑，原厂倾向于大批量出产同类型元器件，因此具备大规模订货能力的客户能够获得相对较低的采购价格和较强的供货保障。

②分销商在产业链中的必要性

电子元器件产业链的特点决定了分销商在整个产业链中扮演着连接上下游的重要角色：

首先，由于上游原厂高度集中，下游电子产品制造商高度分散，电子元器件品类众多、用途庞杂，整个产业链上、下游高度不对称，原厂受限于有限的销售能力和产品开发意愿，只能集中服务于少数全球性客户。众多型号的元器件产品在全球范围内推广涉及的绝大部分市场开拓和技术支持工作需要依赖分销商完成。同时，原厂依赖于分销商的庞大的销售网络，反馈下游需求实时变化的庞杂信息，及时改进生产计划、确定产品方向。

其次，对电子产品制造商而言，随着电子产品的日趋复杂，对于电子元器件的品类需求更加多样化，采购过程中往往涉及大量复杂的技术支持、物流、仓储、结算等环节，仅凭其自身的采购部门很难完成面向每家原厂逐家完成所有电子元器件的采购的任务，必须依赖分销商为其提供整合性的供应链服务。

再次，国内大多数电子产品制造商的单体采购量往往较为有限，难以从原厂获得有竞争力的交易价格和其他商务条件，不利于降低自身产品成本和经营风

险。分销商通过集合众多电子产品制造商的采购需求，可以在细分市场获得较大的市场份额，形成一定的规模优势，从而可以从原厂获得更好的产品和价格支持，进而帮助电子产品制造商降低产品成本，提高资金周转效率，增强在市场上的竞争力。

因此，分销商已成为电子元器件产业链不可或缺的重要一环。随着电子信息产业复杂程度和规模的日益增加，分销商业务规模也整体呈现快速增长态势。客户的交易对象主要取决于客户的规模、采购能力和支付能力。行业大中型客户支付能力和采购能力相对较好，更多由原厂或授权分销商提供较优的产品供应、技术支持和供应链服务；需求不稳定、支付能力参差不齐的中小微企业，由各类分销商提供简单的产品销售。目前在电子元器件领域，不足整体电子产品制造商总数 1%的蓝筹超级客户直接向原厂采购，采购金额约为总体份额的 44%，占总体 99%以上的其余制造商客户通过分销商渠道采购 56%的份额。[11]

③分销商在产业链中的作用

A、供应链保障

电子元器件分销商位于产业链中游，承担着物流、资金流、信息流及商流的传递作用。分销商利用其广泛的客户资源及行业触角为原厂获取行业信息，拓展市场及推广新产品，向原厂进行稳定批量采购，提升原厂生产稼动率，降低了原厂的生产成本及营销成本；基于不同物料的生产周期及需求预测进行备货、建立安全库存，从而匹配不同产品交付周期、平滑行业周期性波动，保障客户供货稳定性、及时性；获取多品类的产品资源，为客户提供一站式、多品类的采购服务，从而简化客户的采购供应链、降低客户的综合采购成本。

B、产品保障

电子元器件的品类型号极其繁杂，技术性强、专业门槛高，电子产品制造商难以对产品情况有全面深入的了解，而优秀的分销商通常会建立完善的产品线评估流程，挑选具有未来发展潜力的优质原厂，并配备产品经理及技术支持人员，为电子产品制造商挑选技术性能匹配、工艺稳定、供应及时、价格合理，各方面

[11]数据来源：中国产业信息网《2017 年中国电子元器件行业市场竞争格局分析及未来发展趋势预测》http://www.chyxx.com/industry/201709/563626.html

均能满足其需求的产品，从源头上保证产品质量，并通过整合调配大量客户需求，基于预测进行采购备货，以平滑原厂的生产周期、缩短客户交期并提升库存周转率。

C、技术支持

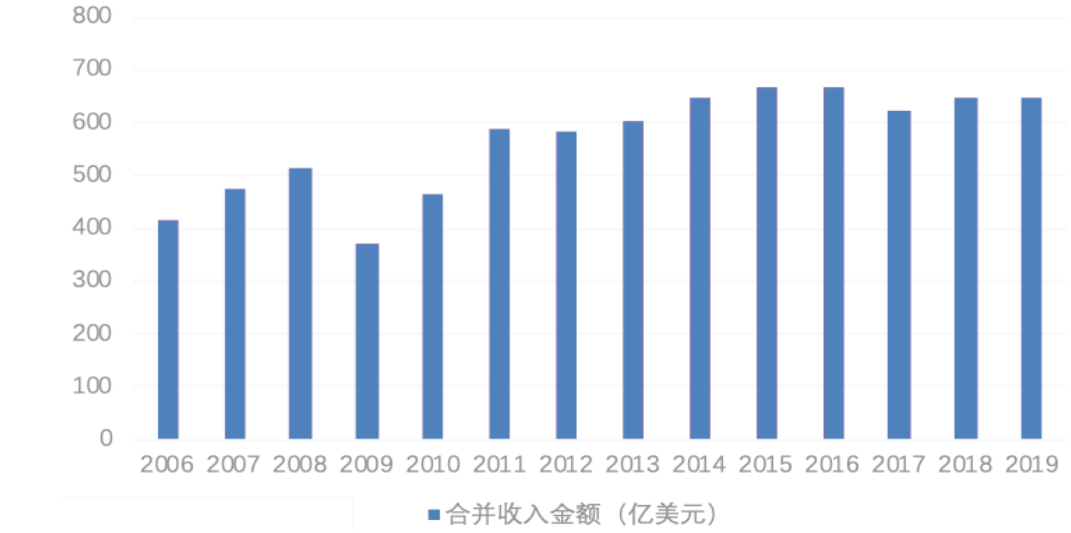
面对日益加快的电子行业发展及用户需求变化，电子产品的功能日渐复杂、更新速度不断提升，对于电子产品制造商而言，需要能够为其提供技术支持服务的供应商，协助其从种类繁多、技术复杂的电子元器件中挑选合适的物料，从而缩短产品的开发周期，提升产品竞争力。但对于电子元器件生产商而言，自身的工程技术团队无法服务于数量庞大的客户，电子元器件分销商可以根据所掌握的上下游信息，为客户提供技术及方案设计的服务支持，并在各大电子产品制造商集中区域设立服务网点，更加贴近客户，为其提供本地化服务。

（2）电子元器件分销行业发展概况

①国际电子元器件分销行业

自 20 世纪 30 年代至今，国际电子元器件分销行业已有近百年的发展史，市场发展较为成熟。近年来，随着电子信息行业的快速发展，产业分工精细化、复杂化程度日益提升，分销商在产业链条中扮演着愈发重要的角色，集中度不断提升。从国际三大元器件分销商艾睿电子、大联大控股、安富利对外披露的营收情况来看，单体收入规模均已超百亿美元，合计收入规模连续多年超 600 亿美元。

国际三大元器件分销商收入情况



数据来源：Wind 资讯

国际分销巨头的快速发展源于内生增长和外延扩张两个方面。

从内生增长的角度，过去十余年是整个电子产业飞速发展的黄金年代，电子产业因专业化分工深化而持续快速增长，智能手机、智能化家电、汽车电子、网络通信等终端产品不断创新，分销产业作为电子产业的纽带，始终处于景气周期。

从外延扩张的角度，并购重组是国际分销商快速成长、扩大业务规模的重要方式。以艾睿电子为例，从上世纪 80 年代开始，艾睿电子通过并购方式持续扩大规模，整合美国电子元器件分销企业，开拓欧洲和亚太区市场。进入 21 世纪，艾睿电子进一步开展大规模并购交易，扩展了自己的全球元器件和计算机系统业务，进入一体化通信领域，并将逆向物流和寿命末端管理纳入到的产品寿命周期服务中；2018 年，艾睿电子营业收入全球排名第一。

②中国本土电子元器件分销行业

中国本土电子元器件分销产业起步于上世纪 90 年代，至今已经历四个主要发展阶段：

第一阶段：上世纪 90 年代之前，中国本土电子元器件制造品类较全，但技术水平低，高端元器件几乎完全依赖进口，分销产业由国营电子器材公司垄断，按计划体制运行；

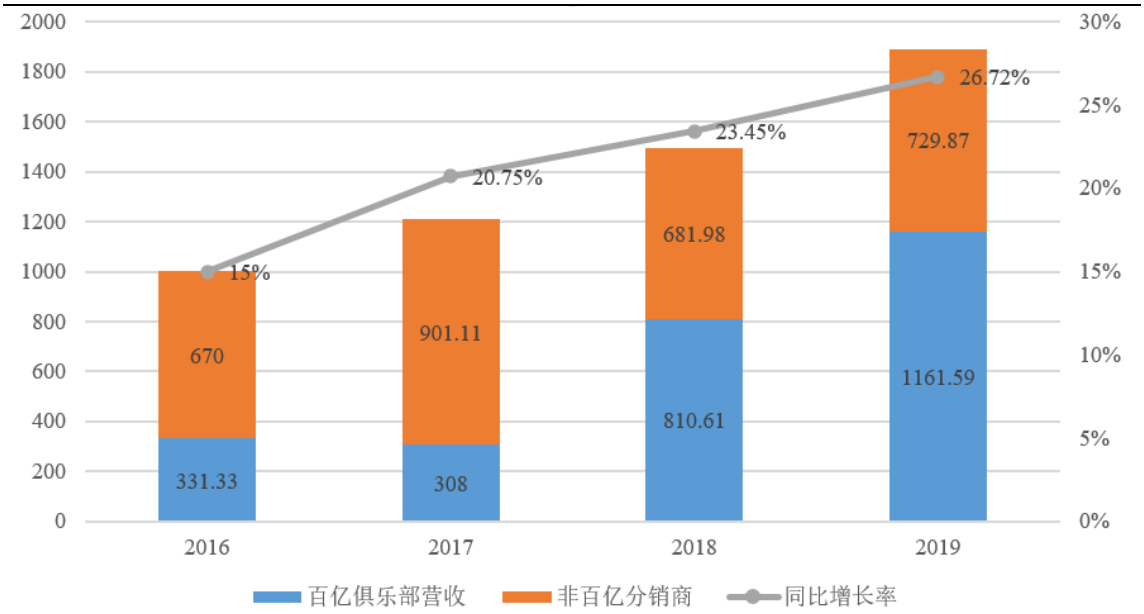
第二阶段：上世纪 90 年代至本世纪初，分销行业逐渐允许社会资本参与，民营分销产业开始萌芽，早期从业者大量通过香港进口元器件，逐渐形成了深圳华强北、赛格等集聚市场，业务形态以独立分销商为主，国际分销商也在 90 年代中后期进入中国大陆市场；

第三阶段：本世纪初至 2015 年，伴随着国际电子产品制造商在大陆的投资建厂及本土电子产业的发展，本土分销行业不断成长，部分独立分销商转型，新成立的授权分销商参与其中，本土分销商吸收国际经验，逐步形成了完整的产品分销链条，市场蓬勃发展；

第四阶段：2015 年以来，产业链上下游头部效应显现，各大原厂通过联合、并购的方式降低成本、扩大规模，渠道管理策略的变化促使分销商不断发掘自身潜力，分销产业逐渐出现集中趋势，部分分销商登陆资本市场，优质分销商具备的竞争能力凸显。

根据估测，中国 TOP25 元器件分销商的营收合计水平在 2016-2018 年间保持持续上升，三年间累计增长达 43.94%。

2016-2019 年中国 TOP25 元器件分销商营收水平情况



数据来源：国际电子商情

（3）被动元器件分销行业的特点

被动元器件为电子元器件的一个重要类别，被动元器件分销行业在遵从元器件分销行业整体共性的同时，也基于被动元器件的特点表现出一些显著差异。

①强调供应链管理，信息化要求高

基于被动元器件品类繁多、价格低廉、用量巨大、应用领域广泛、客户众多、客户对价格的敏感度较低而对交货及时性和交付齐套率的要求较高等特点，分销商不可能仅仅依靠获取单个大客户的某颗物料供应资格来维持整个公司的运转，而需要建立强大的供应链管理体系，系统性地处理包括客户信息获取、客户需求预测、库存仓储调配、备货管理、物流周转、资金流转等问题。分销体系的建设既包括 IT 等软硬件系统平台的搭建、升级，也包括采购、销售、仓储、物流等业务环节的持续完善，更需要长时间业务经验、原厂关系、客户关系的积累。

②被动元器件分销毛利率较高

由于主动元器件的专用性更强，需要原厂提供更多的技术支持，整个产业链对原厂的依赖度较高，相比之下，被动元器件的通用性更强、应用范围更广，分销商相对原厂的独立性较强，而且由于被动元器件的“大米”属性，在客户物料

成本中占比很低但又不可或缺，客户更关注供应保障而非价格，愿意为获得供应链保障支付一定的成本，因此具备较强供应链服务能力的被动元器件分销商可以获得较高的毛利率。此外，由于被动元器件品种多、用量大但单价极低、客单价小，而分销商为完成单客交易所付出的销售费用相对固定，因此销售费用率较高，客观上也要求分销商获取较高的毛利率。

③被动元器件分销产业具有较强的抗风险能力

被动元器件的应用范围更加广泛，深入到电子产品的各个细分领域，下游市场非常广阔，单一下游市场的风险变化对分销产业的业绩影响较小。同时，因全面切入电子信息产业，被动元器件分销商对市场信息的掌握更加全面，可以迅速了解到下游电子产品市场长期发展趋势和短期扰动，实时调整经营策略，经营灵活，业务切换成本较低，抗风险能力相对较强。

4、电子元器件分销行业发展方向

随着分销模式的日渐成熟，分销行业内部竞争愈发激烈，行业参与者为谋求利润的可持续性，正在尝试业务的转型和升级。从目前的情况来看，行业未来的发展方向如下：

（1）深化供应链服务

元器件分销商位于电子元器件产业链的中间环节。5G、人工智能、云计算、物联网、新能源汽车等新兴产业正在重塑整个世界格局和人类生活方式，电子元器件是这些产业的基础，其供给和需求两端的品种、数量、复杂度不断提升，对电子元器件分销行业提出更高要求，客观上需要其提升供应链服务能力。而随着包括信息系统、物流系统、支付系统、人工智能、大数据分析等在内的各种新技术的不断应用，元器件分销行业的供应链服务能力也必然不断增强。

（2）线上交易推动授权分销商业务下沉

互联网应用正在从各个角度改变人们的交易方式，使人们的交易更加的透明化、便捷化，减少交易双方的信息不对称现象。在元器件分销领域，互联网线上交易平台开始出现，在未来的一段时间可能会逐渐渗透行业之中，对分销行业的未来发展产生较为深刻的长远影响。

从分销格局来看，由于广大长尾客户具有采购量较小、采购频率较低、资金实力较小等特点，对其服务成本较高，授权分销商更倾向于集中能力服务行业领先客户，而主要由非授权分销商为广大长尾客户提供供货服务。

互联网交易平台的出现将从技术角度降低服务长尾客户的成本，授权分销商服务能力将进一步提升，服务领域将进一步下沉，从而在一定程度上压缩独立分销商的生存空间，对其业务产生挤出效应。

（3）走向全球化运营

长期来看，随着中国电子信息产业实力的增强，全球化布局、全球化调配资源已成为产业发展的必然选择之一；短期而言，在世界贸易竞争格局发生重大变化的背景下，也要求生产厂商分散布局，降低贸易波动带来的冲击。

目前，全球产业调整步伐已悄然开始。分销商位于产业链的中游，在产业调整的过程中，必须根据原厂、电子产品制造商的布局变化进行适时的调整，这就要求大型分销商调整业务分布，以产业发展的高度审视分销业务变化，业务由中国走向世界，实现全球化布局。

（4）产业并购整合加速行业集中度提升

从全球电子元器件分销行业的发展历史来看，产业并购整合是大趋势。国际三大分销商艾睿电子、安富利及大联大控股均为上市企业。自 2010 年以来，这些分销商通过资本市场持续加快并购步伐：艾睿电子收购了 Converge、Verical、Richardson Electronics 的无线与电源部门、Nu Horizons Electronics、日本的 Chip One Stop；安富利收购了裕能达（Eurotone）部分资产、Bell Microproducts、北京合众达（Seed International Ltd）分销业务、台湾得毅及其子公司上海立良贸易、台湾合讯科技；大联大控股并购了友尚、全润、大传。通过一系列的并购整合，加之自身的内生性发展，艾睿电子的年收入已接近 300 亿美元，大联大控股、安富利的年收入已超过 150 亿美元。

中国本土分销行业，目前还基本处于小而散的状态，根据国际电子商情对国内分销商的估测，中国本土最大的 25 家分销商 2018 年的销售金额合计仅约 1,400 亿元。2019 年，中国电子元器件分销行业在下滑行情中稳步前行，数据显示，2019 年中国本土最大的 25 家分销商的销售总额为 1891.46 亿元。其中“百亿俱

乐部”从 2018 年的 6 家上升至 8 家，前三名分别是中电港、泰科源、深圳华强，其合计收入为 520.85 亿元，仅为全球前三大分销商销售收入的 11.81%。

从整个产业链的情况来看，欧美分销商的巨大规模得益于其与欧美原厂以及电子产品制造商的悠久合作关系，台湾地区分销商的发展壮大也与台湾地区强大的电子产品制造能力密不可分。在中国本土，近年来上游原厂和下游电子产品制造商均快速发展并涌现出一大批实力强大的企业，如华为海思、兆易创新、顺络电子、中兴通讯、京东方、美的集团等，但在分销行业尚缺乏在体量上与这些企业相匹配的公司。无论从产业链的发展历史，还是从产业链的安全角度，出现综合实力强大的本土分销商都是大势所趋，而在这一发展趋势中，通过并购整合做大做强是必由之路，也是国际分销行业发展历程已经验证的道路。

资本市场为电子元器件分销企业提供了并购整合的优良平台，通过发行股票购买资产的方式并购优质标的，既可以减轻企业的资金负担，又可以与并购标的共享企业未来发展成果，实现双赢。目前，我国已经有多家元器件分销企业如力源信息、润欣科技、韦尔股份等完成了 IPO，其中，力源信息和韦尔股份已通过并购实现了自身规模的快速扩张。随着本土分销商陆续登陆资本市场，行业内兼并收购不断增加，分销行业的集中度将进一步提升。

5、电子元器件分销行业利润情况及变动原因

影响电子元器件分销行业利润水平的因素主要包括分销行业对产业链的贡献以及整个市场的供需状况。

（1）分销行业对产业链的贡献

电子产品制造商的产品制造流程通常包括立项、研发、定型、小批量生产、大批量生产、售后服务等环节，分销商若能在产品早期阶段即介入并协助客户完成整个产品流程，并通过不断提升供应链管理能力优化整个产业链的运营效率、促进整个产业链的收益最大化，则可以获得较高的利润空间。

（2）市场供需状况

从产业周期来看，电子元器件存在周期性循环，产业的利润随供给、需求的周期性变动而循环调整，中小元器件分销商随周期循环而生灭，而大型分销商可以凭借自身不断提升的供应链管理能力，在循环中不断成长，维持长期的均衡利

润水平。

从经济发展的角度来看，元器件产业不断面向新经济进行调整，社会新产业、新技术和新应用也将为分销行业的发展带来新的机遇。目前，新兴产业方兴未艾，人工智能、物联网、自动化设备、电动汽车、区块链等产业正处在产业扩张前期，5G 通信即将大规模进入市场；传统产业也面临更新和升级，如家电变频化、智能化等升级需求持续创造新的市场空间，从而为分销商带来新的利润增长空间。

（3）2017-2019 年行业变动情况

2017 年至 2019 年，被动电子元器件产品出现了较大的价格波动，对行业利润、行业格局和未来发展形成了较为深远的影响，其中尤以 MLCC 为代表，基本情况如下：

2016 年以前，受台、韩原厂持续价格竞争的影响，MLCC 等产品价格始终维持低位，导致全球原厂扩充产能意愿持续低迷；2016-2018 年，日本部分原厂将部分产能切换至新兴的汽车电子、工业等领域，导致通讯、计算机、消费电子等领域出现较大的产能缺口。与此同时，下游通讯、计算机、消费电子等传统领域的市场需求仍在继续增长，电子产品制造商、分销商为应对产能缺口而大幅增加库存，备货周期随之大幅延长。供需形势的变化反映在市场上，2017 年下半年起 MLCC 部分品种价格开始上涨，2018 年年初起 MLCC 产品价格全线上涨并持续至 2018 年第三季度，行业内的分销商因此获得了较高的利润水平。

2018 年四季度开始，受到国内外 MLCC 等产品的新增产能不断投产和国际贸易局势紧张、区域经济下行等负面因素的共同影响，MLCC 价格从高位回落，2019 年上半年，整个行业均处在去库存的过程中，MLCC 产品价格持续下滑。受去库存、产品价格下降的影响，行业内分销商的利润水平大幅下滑。

从 2019 年第三季度开始至 2019 年底，随着包括原厂、分销商、电子产品制造商在内的全产业链去库存基本结束，MLCC 等电子元器件市场开始回暖，需求企稳回升，价格下降趋势放缓，基本回归至本轮价格上涨启动时的价位。

（四）行业的技术水平及特点

分销商作为上游原厂和下游电子产品制造商的连接纽带，其竞争地位取决于能否根据原厂和电子产品制造商双方的现状和未来发展趋势，将双方的需求和供

给信息准确传递给对方，一方面将原厂的元器件产品推广给适当的电子产品制造商，另一方面根据电子产品制造商的业务情况为其寻找合适的元器件，帮助其尽快完成产品的开发和生产。为此，分销商需要建设一整套信息系统，对行业、客户及供应商等多维度信息进行收集、整理、分析，并向上下游及时传递。

此外，分销商需要通过相对准确的需求与供给预测，辅之以动态安全库存体系，保证客户服务水平，最大程度减少资金占用、降低库存风险、提高供应链运行效率，以最小的资金成本实现供应链的高效运转；需要建立供应链网络及库存优化模型，对客户的需求进行统计分析，根据分析结果，合理配置库存，从而最大限度地贴近服务客户，响应客户需求，提升客户服务水平，降低库存及物流成本；还需配备仓库管理系统，从而提高仓库作业效率，降低人工作业带来的品质风险。

（五）发行人面临的行业竞争情况

1、电子元器件分销行业进入的主要壁垒

我国电子元器件分销行业经过多年的发展，具有一定规模和竞争力的行业核心企业初步确立了行业领先地位，行业的进入壁垒开始显现，主要体现在以下几方面：

（1）代理资质壁垒

代理权是分销商从原厂以合理价格直接取得元器件产品、技术支持、供应保障、品质保证等的权利。对于优质的分销商而言，能够按照具有竞争力的价格、及时稳定向客户提供具有质量保障的货物是决定其竞争力的核心要素，而这离不开原厂代理权的保证。

由于全球知名原厂数量少且产能有限，原厂通常具有严格的授权管理体系，对其代理商的选择标准非常严格。分销商进入原厂的销售体系后，原厂存在一套针对代理商的考核体系，激励代理商不断提高业务能力。分销商一般需要具备较强的市场开拓能力和服务能力、丰富的客户资源、优质的管理能力以及良好的公司信誉和资金实力，经过一定时间的筛选认证周期后，方可取得代理资质。此外，为避免同一区域内过度竞争，原厂对区域内授权数量有所控制，目前各大原厂在收缩和精简其在大中华区的代理商数量。

由于取得知名原厂代理权是决定分销企业的业绩和未来发展的直接因素，需要分销商长时间市场耕耘和积累，是难以短期内被追赶甚至超越的，这构成了行业的代理资质壁垒。

（2）客户资源壁垒

客户决定了分销商的业绩情况。电子产品是精密度较高的商品，在专业化分工和生产链条日益精细化的背景下，大型电子产品制造商为保证产品的质量，原材料供应需可追溯，精确到原材料的具体生产工厂、批号、生产时间等，这对于分销商的供应链管理提出了较高的要求；同时，优质客户也对分销商的技术支持、信息传递、品质及交付保障等均提出了相对较高的要求。虽然优质客户要求较高，但其业绩水平和成长空间可为分销商提供长期的业绩保障，有助于分销商规模、业绩的持续成长。因此，分销商客户资源的优质程度决定了分销商自身的发展前景。

分销行业有严格的客户管理体系。在原厂端，实行新客户报备制度，即当分销商确定与客户进行合作后，会向原厂进行报备，一般来说，该原厂的其他分销商不会就该原厂的产品与该客户展开业务合作；在客户端，大中型电子产品制造商通常有严格的“合格供应商”管理制度，即分销商必须经过严格的资质认定（认定时间通常在半年以上）才有资格向客户供应产品，且具体某一家原厂的某条产品线的供应资格往往是排他性的。这套客户管理体系使得所有的物料都可追溯，并且有效地规避了恶意竞争，保障了分销商、原厂和电子产品制造商三方的权益，积极引导分销商持续投入资源开发新客户以及更好地服务老客户。

行业内大型分销商通过与优质客户的多年合作，双方对彼此之间的流程、要求、物料储备等充分了解，具备较高的默契度，建立了充分的信任和低成本的沟通方式，达成了较为稳定的合作关系，进而形成行业的客户资源壁垒。

（3）供应链管理能力壁垒

分销商是产业链的重要一环，通过整合产业链资源，降低整体产业链的运行成本，提高产业链的周转效率，更有效地服务上下游，这是分销商的核心价值所在。

被动元器件对于分销商的供应链管理能力要求更为苛刻。相对于主动元器

件，被动元器件品类繁多，用量巨大，单笔交易涉及的交易数量十分庞大；应用领域广泛，客户众多，分销商需面对由数百乃至数千家客户组成的交易网络；单价较低，单颗产品的价格多数在几厘到几分钱，但在电子产品中不可或缺，单价不到一分钱的被动元器件完全有可能决定单价数千元的电子设备能否顺利出货。被动元器件在电子产品零部件中往往数量占比在 70%以上而金额占比在 10%以下，客户对价格变动的敏感度较低而对交货及时性、交付齐套率的要求较高，供应链管理能力是客户选择分销商核心关注点。因此，分销商需要建立强大的供应链管理体系，系统性地处理包括客户信息获取、客户需求预测、库存仓储调配、备货管理、物流周转、资金流转等问题。这一体系既包括 IT 等软硬件系统，也包括采购、销售、仓储、物流等业务环节，还需要长时间业务经验、原厂关系、客户关系的积累，并形成本行业的壁垒。

此外，由于不同电子产品制造商的各种产品对被动元器件的要求存在很多细微差别，使得被动元器件品种繁多。客户会根据自身的生产计划向分销商提供采购预测并要求分销商备货，分销商据此向原厂采购并形成库存，若客户的生产计划发生变化，有可能导致分销商库存积压甚至将库存降价处理。因此，分销商需要对客户采购预测的时间和数量进行分析，既确保向客户及时足量供货，又保证自身的库存安全和资金安全，这建立在对客户、行业以及产品的长时间经验积累基础上，从而进一步增强了本行业的供应链管理能力壁垒。

（4）资金规模壁垒

分销商的供货稳定性是其核心能力之一，分销商往往需要根据市场总体供求情况预测备货或根据重点客户需求提前备货，以保证为客户及时足量供应元器件产品。

建立安全库存需要分销商准备一定规模的资金。随着业务规模的上升，虽然分销商可以通过加强科学管理、综合调配等方式降低对资金的需求量，但是整体资金规模需求不断提高是其必然结果，分销商的资金实力和融资能力也成为发展的必要条件。同时，分销商为客户提供的账期通常会长于上游为分销商提供的账期，从而产生一定的资金压力。资金规模在一定程度上成为行业新进入者的壁垒。

（5）人才壁垒

元器件分销业务是对企业专业技术能力、供应商管理能力、客户管理能力、信息系统建设能力、资金管理能力等的综合考验，需要从业者具备相应的专业知识、产业背景、行业经验，及强大的信息整合和管理能力，本土分销商正处在快速发展阶段，行业人才供给并不充分，因此拥有足够数量、专业的人才是进入该行业的另一壁垒。

2、电子元器件分销行业竞争格局

（1）分销商的主要类型

电子产业的庞大规模和高度分工催生出提供各类型服务的分销商。根据提供产品、服务的种类和方式来划分，分销行业参与者大致可以分为以下几个类型：

①授权分销商

授权分销商，也称代理商，指取得原厂授权后，向客户提供原厂品牌产品供应和服务的分销商。授权分销商主要面向行业内具有一定规模采购需求的电子产品制造商，分销品类较为齐全。授权分销商产品直接来源于原厂，相较于其他类型的分销商具有显著的价格优势，并通过高效的供应链管理能力来保障大中型客户的及时稳定供货，提升了产业反应速度、降低了产业链综合成本，是连接电子元器件产业上下游的重要纽带。目前，全球前三大分销商艾睿电子、大联大控股、安富利均属于授权分销商。

②独立分销商

独立分销商指未取得原厂授权，主要通过向代理商或其他独立分销商采购，提供销售服务的分销商。独立分销商由于采购渠道并非直接对接原厂，价格优势较小，且一般不具备较强的供应链管理能力，无法满足大中型客户稳定供货的要求，服务于规模较小的客户，或满足大客户的临时、零星采购需求。

③目录分销商

目录分销商指从事以产品目录作为传播信息载体，并通过网络、邮寄、当面派发等多种渠道向目标市场成员发布，从而获得对方直接反应的营销活动的分销商。目录分销商主要面向电子产品制造商的研发部门、创业团队、科研机构、实验室、学校及电子产品爱好者等客户群体，为其研发、实验等活动提供特定的元

器件产品，提供产品品类齐全、但数量较少、且价格高昂。

④电商平台

电商平台指通过互联网手段，收集客户需求并匹配供应的网络平台分销商。电商平台物料来源主要是代理商、其他分销商及部分取得授权的原厂，主要满足广大小微长尾客户的物料需求。

各类分销商的经营特点如下：

类型	授权分销商	独立分销商	目录分销商	电商平台
经营品种	★★★	★★★★	★★★★★	★★★★
供应稳定性	★★★★	★★★	★★★★	★★★
供应规模	★★★★	★★★	★	★★
技术支持	★★★★	★★	★	★
价格竞争力	★★★★	★★	★	★★
响应速度	★★★★	★★★	★★★★★	★★★★
库存规模	★★★★	★★★	★★★★★	★★★
库存周转	★★★	★★★	★	★★
资金实力	★★★★	★★★	★★★★	★★★
客户黏性	★★★★★	★★	★★★★	★★★

商络电子为国内领先的电子元器件授权分销商，并在被动元器件领域建立了自己的显著优势。

（2）行业竞争演变趋势

①本土分销商竞争格局

随着国内电子信息产业的持续发展，电子元器件产业链对分销商供应链服务、技术服务、信息系统支持等要求不断提高，原厂对授权分销商的市场开拓能力、管理规范度等要求持续上升，这将推动分销商进行业务升级、转型。

大型授权分销商基于在品质保障、价格优势及供货稳定等领域的产品供应优势，随着电子元器件行业的发展不断成长；并伴随着产业信息透明度的不断提高，以及其自身供应链管理能力和信息化程度的提升，进一步挤压中小型授权分销商及独立分销商的市场空间。大型授权分销商还可以通过 IPO、并购等资本行为进行快速扩张。

独立分销商由于资金、业务实力较弱，难以满足客户对供货质量、产品价格、供应规模等的综合要求，市场份额将被压缩，部分独立分销商将转型为授权分销商。

目录分销商针对的客户群体和提供的服务类型显著区别于其他类型分销商，未来仍将作为分销行业的一种类型稳定发展。

电商平台显著降低了小批量、标准化业务的交易成本，将逐步占领部分独立分销商的部分市场，将成为广大小微客户群体交易的重要交易方式。目前，授权分销商已开始逐步进入该市场，成为其线下交易的有力补充。

②与全球分销商竞争格局

目前，本土分销行业竞争的一类重要参与者为来源于北美、中国台湾等地区的全球分销商，如艾睿电子、安富利、大联大控股等。全球分销商在中国的客户主要为国际知名的电子产品制造商，这些电子产品制造商往往采取“海外研发+中国生产”模式。相对而言，中国本土电子产品制造商往往表现出个性化要求多、技术需求复杂多变、要求快速反应等特点，这些需求特点难以与全球分销商基于全球架构的业务支持体系相衔接，因此，全球分销商难以满足众多本土客户的研发配合、弹性供给、快速反应等多样化、全流程需求。

相比之下，本土分销商基于对境内电子产品制造业的深刻洞察，能更好地理解境内客户对供应商的业务需求，在业务机构布局、人力配备、信息系统建设等方面进行有针对性的安排，从而为客户提供更好的服务。但是，本土分销商也存在一定的短板，其中较为突出的是资金规模小、资金成本高、产品线数量少、信息系统建设起步较晚等问题。这些问题，既有赖于本土分销商通过时间和业务量的积累逐渐自我完善，也有赖于通过外部渠道如资本市场等提升资金实力、降低资金成本，丰富产品线，完善信息系统建设。

从国际电子元器件分销产业的经验来看，随着电子产品市场的不断成熟及产业链分工的持续深化，分销商集中趋势也愈发明显。国际分销商龙头如艾睿电子、大联大控股等均是通过优质的服务能力及持续并购不断提升市场份额，进而形成并保有长期的竞争优势，预计本土分销商也将重复国际市场的发展历程。

3、电子元器件分销行业内主要企业情况

（1）国际电子元器件分销商

①艾睿电子（ARW）

艾睿电子，美国电子元器件分销商，在纽约证券交易所上市，总部位于美国科罗拉多州，成立于 1935 年，财富 500 强公司，是工业和商业用户电子元件和企业计算解决方案的产品、服务和解决方案全球供应商，2019 年营业收入近 300 亿美元。

②安富利（AVT）

安富利，美国电子元器件分销商，在纳斯达克交易所上市，总部位于美国凤凰城，成立于 1921 年，财富 500 强公司，也是全球最大的电子元件、计算机产品和嵌入技术分销商之一，为客户提供半导体、互连、被动和机电等元件，以及工程设计链和供应链服务，2019 年营业收入近 200 亿美元。

③大联大控股（3702.TW ）

大联大控股，台湾电子元器件分销商，在台湾证券交易所上市，总部位于中国台北，前身成立于上世纪 70 年代，经历多次整合，是亚太区市场份额领先的电子元器件分销商，为客户提供解决方案、技术支持、仓储物流与 IC 电子商务等增值服务，满足不同客户需求，2019 年营业收入约 175 亿美元。

（2）国内主要上市元器件分销商

①润欣科技（300493.SZ）

上海润欣科技股份有限公司成立于 2000 年，注册地位于上海市，分销的 IC 产品以通讯连接芯片、射频和功率放大芯片和传感器芯片为主。

②韦尔股份（603501.SH）

上海韦尔半导体股份有限公司成立于 2007 年，注册地位于上海市，以自主研发、销售服务为主体的半导体器件设计和销售公司，主要从事设计、制造和销售应用于便携式电子产品、电视、电动车、电表、通信设备、网络设备、信息终端等领域的高性能集成电路。

③力源信息（300184.SZ）

武汉力源信息技术股份有限公司成立于 2001 年，注册地位于湖北省武汉市，自设立以来主要从事 IC 等电子元器件的推广、销售及应用服务。

④深圳华强（000062.SZ）

深圳华强实业股份有限公司成立于 1994 年，注册地位于广东省深圳市，为产业链上的各环节提供线上线下交易服务、产品服务、技术服务、交易信息服务和创新创业配套服务。

（3）国内主要被动元器件分销商

根据国际电子商情对国内分销商的估测，中国 TOP10 分销商的被动元器件分销规模均已超过 10 亿元，发行人在 2018 年 TOP10 被动元器件分销商销售业绩中位列前三。

①中国领先被动元器件分销商排名清单

《国际电子商情》自 2018 年起开始公开对外披露中国被动元器件分销商的排名情况。2018-2019 年，《国际电子商情》公开披露中国被动元器件分销商的排名情况如下：

2018 年排名情况		**2019 年排名情况**	
排名	公司名称	排名	公司名称
1	信和达	1	信和达
2	商络电子	2	天河星
3	天河星	3	商络电子
-	-	4	苏州荣采电子有限公司
-	-	5	首科電子电子元件有限公司

根据《国际电子商情》，除上述公布排名的企业外，2018 年，北京贞光科技有限公司、深圳市吉利通电子有限公司、苏州荣采电子有限公司、首科電子电子元件有限公司的被动元器件销售规模较大，在行业内处于较为领先的地位；2019 年，深圳市超利维实业有限公司、北京贞光科技有限公司、深圳市吉利通电子有限公司的被动元器件销售情况在行业内处于较为领先的地位。

②中国领先被动元器件分销商的基本情况

A、信和达

公司名称	厦门信和达电子有限公司
成立时间	2000 年 8 月 3 日
营业范围	其他机械设备及电子产品批发；其他电子产品零售；软件开发；集成电路设计；其他仓储业（不含需经许可审批的项目）；经营各类商品和技术的进出口（不另附进出口商品目录），但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外。
分销规模[注1]	约 45 亿元
主要合作原厂情况[注2]	TDK（东电化）、Yageo（国巨）、Panasonic、VISHAY、KEMET、AOS、ROHM（罗姆）、Infineon、Qualcomm、TE（泰科）、Chilisin（奇力新）、Walsin（华科）、Samsung（三星电机）、京瓷等

注 1：分销规模为《国际电子商情》对于 2019 年被动元器件产品分销情况的估算，下同；
注 2：合作原厂情况为公司官网、Wind 资讯等公开披露信息，下同。

B、天河星

公司名称	深圳市天河星供应链有限公司
成立时间	2015 年 12 月 15 日
营业范围	一般经营项目是：供应链管理；物流方案设计；物流信息咨询；电子产品及电子元器件的技术研发、设计、加工与销售；电子元件及组件制造；电子产品的销售；国内贸易；经营进出口业务；自有物业租赁。（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外）
分销规模	约 17 亿元
主要合作原厂情况	TDK（东电化）、ROHM（罗姆）、ST、基美（Kemet）、尼吉康（Nichicon）、宏发（HF）、禾伸堂（IHHEC）、Samsung（三星电机）、旺诠（Ralec）、风华（Fenghua）、MARUWA（丸和）、顺络电子、LITEON（光宝）、MPS、希狄微、AutoChips、SiliconMitus 等

C、苏州荣采电子有限公司

公司名称	苏州荣采电子有限公司
成立时间	2001 年 6 月 5 日
营业范围	销售：电子产品；自营和代理各类商品及技术的进出口业务；电子产品的技术开发、技术转让、技术服务；企业管理咨询。（国家限定企业经营或禁止进出口的商品及技术除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
分销规模	约 13 亿元
主要合作原厂情况	Samsung（三星电机）、WISOL、Kyocera（京瓷）、Walsin(华科)、乐山无线电、WALTER(华德)、AVX、福建 GUOGUANG（国光电子）、Semitel（晶讯）等

D、首科電子电子元件有限公司

公司名称	首科電子元件有限公司

成立时间	2006 年 9 月 20 日
分销规模	约 9.5 亿元
主要合作原厂情况	村田、敦泰科技、旺宏电子、芯凯、艾为、上海芯导、光宝、矽立、日本电波、鈺太科技等

E、北京贞光科技有限公司

公司名称	北京贞光科技有限公司
成立时间	2008 年 9 月 28 日
营业范围	技术开发、技术推广、技术咨询、技术服务；销售电子产品；货物进出口、技术进出口。（未取得行政许可的项目除外）（企业依法自主选择经营项目，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；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
分销规模	未披露
主要合作原厂情况	Samsung（三星电机）、Viking、Epson、Chilisin（奇力新）

F、深圳市吉利通电子有限公司

公司名称	深圳市吉利通电子有限公司
成立时间	2001 年 1 月 15 日
营业范围	国内商业；物资销售批发；电子元器件及产品的研发与销售（不含专营、专卖、专控商品）；信息咨询（不含限制项目，涉及审批事项的，须获得有关批准文件方可经营)；从事货物及技术的经营进出口业务。（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）。
分销规模	约 6.4 亿元
主要合作原厂情况	Yageo（国巨）、旺诠、亿光、厚声、顺络电子、万裕、华新科等

G、深圳市超利维实业有限公司

公司名称	深圳市超利维实业有限公司
成立时间	2000 年 8 月 28 日
营业范围	一般经营项目是：兴办实业（具体项目另行申报）；国内贸易（不含专营、专控、专卖商品）;经营进出口业务（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）。
分销规模	未披露
主要合作原厂情况	Yageo(国巨)、Samsung(三星电机)、风华高科（FENGHUA）、禾伸堂（IHHEC）、天二（EVER OHMS）、翔胜（VO）、旺诠(RALEC)、亿光（EVERLIGHT）、Chilisin（奇力新）、乐山无线电、长电科技（JCET）、强茂（PANJIT）、君耀（Brightking）、功得（CONQUER）、久尹（JOYIN)、新洁能（Nce power）、紫光微（Unigroup Microelectronics）、TE（泰科）、安费诺（Amphenol）、电连科技（ECT）、日精（NISSEI）、莫仕（Molex），台湾晶技（TXC）、日本电波（NDK）、泰艺（TAITEIN）、尼吉康（nichicon）、智宝（TEAPO）等

注:以被动电子元器件为主的分销商未披露相关财务、业务数据。

报告期内，发行人坚持以客户为中心的理念，持续提升供应链服务能力，与TDK（东电化）、Samsung（三星电机）、Yageo（国巨）、顺络电子、TE（泰科）、乐山无线电等行业领先原厂构筑了长期共赢的合作关系。在行业整体受到较大扰动的情况下，发行人行业排名始终维持较好的位置。2018 年，发行人在被动元器件分销行业的排名为行业第二名；2019 年，发行人该项排名为行业第三名。

4、发行人与可比上市公司相同原厂代理资质情况及原厂避免分销商过度竞争的机制

（1）原厂避免分销商过度竞争的机制

由于分销商在原厂销售体系中的重要作用，原厂和分销商在一定程度上存在互利共赢的合作关系。如果原厂对区域内的授权数量没有控制，虽然在短期内由于分销商的集中采购形成较好的销售局面，但长期来看，由于区域内市场需求的限制，过度鼓励竞争可能造成分销商销售渠道不畅，挤压分销商的利润空间，对原厂的品牌和信誉均造成一定的不利影响。同时，无法吸引具备较强供应链服务能力的分销商参与合作，原厂自身的发展空间也难以扩张。

因此，为打造稳定的销售渠道，原厂会从长期利益出发，权衡与分销商的合作关系，对分销商数量有一定限制。

发行人报告期内前十大原厂在中国大陆的授权数量情况如下：

原厂名称	授权分销商总数	发行人授权等级	发行人同等级授权分销商数
TDK（东电化）	27	一级代理商	27
Samsung（三星电机）	23	A 级代理商(优秀)	5
乐山无线电	55	代理商	55
Yageo（国巨）	436	A 级代理商	7
兆易创新	原厂保密	一级代理商	原厂保密
Kyocera（京瓷）	原厂保密	一级代理商	原厂保密
顺络电子	超过 50 家	一级经销商	2
Walsin(华科)	18	A+级代理商	原厂保密

原厂名称	授权分销商总数	发行人授权等级	发行人同等级授权分销商数
MARUWA（丸和）	原厂保密	一级代理商	原厂保密
Chilisin（奇力新）	12	代理商	12
RF360	8	代理商	8
TA-I（大毅）	原厂保密	一级代理商（策略代理）	原厂保密

（2）发行人与深圳华强、力源信息和润欣科技是否具备相同原厂的代理资质说明

发行人主要从事被动电子元器件分销，与同行业公司原厂品牌存在一定的差异，根据深圳华强、力源信息和润欣科技等上市公司的公开资料，发行人的报告期内各年度前五大供应商与其相同的情况如下：

商络电子主要原厂品牌	深圳华强	力源信息	润欣科技	韦尔股份	火炬电子
TDK（东电化）					
Samsung（三星电机）				√	
Yageo（国巨）				√	
乐山无线电					
顺络电子					
兆易创新	√	√			
RF360					

三、发行人竞争能力

（一）发行人竞争优势与劣势

作为电子元器件分销商，公司对于产业链的核心价值体现在通过持续提升核心竞争力涉及的多个领域，进而不断提高供应链服务能力，降低整条产业链的运行成本。公司持续提升的核心竞争优势包括：

1、公司的竞争优势

（1）授权品牌优势

原厂的授权是代理商在市场上稳健发展的基石，这些原厂的实力及其与公司合作关系的稳定性是公司未来持续发展的有力保证。公司在经营发展过程中，始

终坚持与知名原厂保持长期良好合作的业务模式，自成立以来，经过多年的潜心合作发展，已积累了众多优质的原厂授权资质，先后取得了 TDK（东电化）、Samsung（三星电机）、Yageo（国巨）、顺络电子、TE（泰科）、乐山无线电及兆易创新等 60 余家国内外知名原厂的代理资质。上述一线原厂产品品质可靠、种类丰富，涵盖了移动通讯、消费电子、汽车电子、物联网、智能设备、工业控制等众多下游应用领域。

通过取得上述国内外知名原厂的代理授权，公司可以按照有竞争力的价格及时取得原厂高品质的元器件产品，并依托原厂技术、品牌、规模等优势，维持并持续开拓下游中高端产品市场，将原厂的竞争力转化为公司的竞争力，有利于公司维持高效运转的销售网络，打造核心竞争能力，形成原厂、客户对公司销售体系长久的依赖关系，建立长期可持续的盈利模式。

原厂研发紧跟世界前沿趋势。原厂与公司之间的技术分享也将对公司自身的信息获取能力、技术服务能力提升产生积极的效应，公司凭借与原厂之间的合作，不断开拓视野，紧跟世界潮流，实现自身业务发展与全球化市场、技术革新的对接，持续增强公司的竞争实力，为可持续发展奠定坚实保障。

商络电子目前各品类获得授权的主要品牌原厂情况如下：

元器件种类	代理品牌	市场地位[12]
电容	Samsung（三星电机）	2018 年电容收入全球第二
	Yageo（国巨）	2018 年电容收入全球第五
	TDK（东电化）	2018 年电容收入全球第三
电阻	Yageo（国巨）	2018 年全球电阻市场份额第一
电感	TDK（东电化）	2017 年全球电感市场份额第二
	Chilisin（奇力新）	2017 年全球电感市场份额第四
	顺络电子	2017 年全球电感市场份额第五，国内第一
连接器	TE（泰科）	全球连接器市场份额第一
分立器件	乐山无线电	小信号类二三极管，国内市场份额第一
存储	兆易创新	Nor Flash 全球市场份额第三，国内市场份额第一
半导体芯片	上海兆芯集成电路有限公司	国内领先的 X86 处理器制造商

[12]数据来源：光大证券《从日本龙头看元器件行业经营之道——村田、京瓷、TDK 全球元器件龙头研究》

商络电子积累的众多一线品牌对客户形成了较强的吸引力，构造了被动元器件“超市”，满足客户通过一站式采购，全面降低综合采购成本的需求，积极促进公司与客户之间的业务合作，形成了原厂、公司与客户之间的良性循环。

公司重视与原厂之间的合作共赢关系，积极与原厂协作，开发中国市场，得到原厂的较高评价。近年来，公司获得的原厂颁发的奖项如下：

年份	颁发单位	奖项
2020 年	TE（泰科）	2019 年度优秀经销商奖
	胜美达贸易（上海）有限公司	最佳战略合作奖
2019 年	Kyocera （京瓷）	杰出经销商
	TDK（东电化）	最佳成长奖
	TDK -InvenSense（东电化）	T124-1H 最佳成长奖
	TE（泰科）	优秀经销商
2018 年	TDK（东电化）	最佳价值成长奖
	乐山无线电	2018 年度优秀代理商
2017 年	乐山无线电	2017 年度优秀代理商
	TDK（东电化）	最佳价值成长奖
	EPCOS	最佳价值成长奖
2016 年	Samsung（三星电机）	Samsung 最佳成长奖
	TDK（东电化）	销售业绩努力奖
	TDK（东电化）	TDK 汽车产品销售第一奖
	乐山无线电	2016 年度优秀代理商
2015 年	TDK （东电化）	Outstanding sales results with TDK automotive products in 2015
	TDK （东电化）	Outstanding sales results no.2 with ICT products in 2015
	国益兴业科技（深圳）有限公司	2015 年大中国区最佳成长经销商奖

（2）客户基础优势

对电子元器件产品分销商而言，客户是其运营的基础，客户的认同是分销商核心竞争力的最好体现。目前，公司为约 2,000 家客户提供分销服务，客户涵盖网络通信、消费电子、汽车电子、工业控制等应用领域，既有业内知名的各行业大客户为公司赢得市场地位和美誉度，又有数量庞大的中小客户为公司提供长期潜在业务机会，并有效分散经营风险。

公司在经营发展过程中，始终坚持为客户提供优质服务的经营理念，打造公司与客户长期共赢的合作模式。经过多年积累，公司目前已经进入国内众多主流电子产品制造商的供应体系，包括京东方、联宝科技、舜宇光电等，并与其建立了稳定的合作关系。这些大客户规模较大、资金流充沛、采购量较大、对物料的交期、品质、供应及时性等供应链情况等更为重视，虽然对公司的各项业务指标要求较高，但能为公司提供相对更好的交易保障。大客户资源为公司发展打下了坚实的基础，是公司市场竞争能力的最好体现。

公司主要代表客户



中小客户也是公司重点关注的对象。虽然单一中小客户在短期内无法为公司贡献较大的收入和利润，但长远来看，公司可以在与中小客户接触的过程中发现潜在业务机会，通过陪伴中小企业客户成长，获得更大的长远收益。而且，中小客户的业务领域更加分散，借助于与中小客户的合作，公司可以更好地了解整个市场的产品动向，制定长远策略，并有效对冲行业风险。

公司的客户优势还体现在与客户的长久合作关系。目前，公司超过 80%的收入来源于电子产品制造商，这些客户价格敏感度相对较低而更看重供应链稳定有效，新客户通常需要 1 至 3 年的合作来验证分销商的服务质量，在经过考核后，往往会与公司产生较强的粘性。公司三年以上老客户产生的收入约占总收入的三分之二，且数量逐年增加，体现了客户对于公司服务能力的认可。老客户不仅是公司收入的稳定来源，公司也随着客户自身规模的扩大而实现收入增长。

商络电子积累的众多优质客户资源对原厂具有较强的吸引力。通过商络电子，2,000 家客户的分散需求得以汇聚，原厂搜集、筛选客户的成本和自身的经

营风险均大幅度下降，更有利于公司与原厂之间长期共赢合作。

根据《国际电子商情》对中国元器件分销商的统计排名，公司位列“2018 年中国电子元器件分销商排名 TOP25”、“2018 年被动元器件代理商前三甲”和“2019 年中国电子元器件分销商排名 TOP35”，在行业中具有较高的市场知名度。

近年来，公司获得市场及政府机构的认可情况如下：

年份	颁发机构	荣誉名称
2020 年	EMS 国际电子商情	2019 年度全国电子元器件分销商卓越表现奖
	慧聪物联网	2019 年度十大电子分销商
	中共南京市鼓楼区委员会 南京市鼓楼区人民政府	2019 年度经济突出贡献单位
	易德龙（603380.SH）	2019 年度优秀供应商奖
2019 年	南京市企业联合会 南京市企业家协会	2019 年度南京成长型企业 50 强 18 名
		2019 年度南京服务业企业 100 强 46 名
		2019 年度南京企业 100 强 92 名
	南京市发展和改革委员会	南京市瞪羚企业
	江苏省发展和改革委员会	江苏省生产性服务业领军企业
2018 年	南京市发展和改革委员会	南京市信用管理示范企业
	中共南京市鼓楼区委员会	经济发展突出贡献单位
	中国信息产业商会电子分销商分会	2018 服务工业与物联网领域极具影响力的被动元器件授权分销商
	中国信息产业商会电子分销商分会	2018 服务中国创新优秀被动元件授权代理商
2017 年	深圳市电子商会	第五届理事单位
	中国信息产业商会电子分销商分会	优秀会员单位

（3）供应链管理优势

被动元器件分销商的业务具有产品品种多，客户数量多，保障供应要求高的特点，因而分销商的供应链管理能力是核心优势的体现。公司在发展过程中高度重视供应链管理，已形成完善的“采、销、存”供应链体系，通过对从供应商到客户的产品流、信息流和资金流的集成管理，在保障客户供应的情况下， 最小化供应链成本，实现自身收益。

①准确的需求及供给预测

准确预测客户需求是降低成本费用和及时、高效响应客户需求的关键所在，是分销商核心竞争能力的体现。为此，公司通过成立计划部门管理客户需求预测、协调公司资源的合理分配，搭建了供应链一体化的协同机制。一方面，计划部需求预测管理团队基于销售团队获取的客户需求信息，结合一段时间的订单和历史发货状况，原厂的供应状况，以及影响未来需求的关键因素如趋势、季节性、促销、宏观经济数据等，运用统计分析、回归分析等工具建立需求预测模型，得到相对准确的客户需求预测，形成未来的需求计划；另一方面，产品经理和原厂保持密切联系，了解原厂的产能、稼动率、库存、订单及其变化情况等信息，结合市场、行业的供需信息，运用统计分析工具形成供应趋势的综合判断。两者相结合，公司得以在供应趋紧时提前增加备货量，缓解供应紧张；当供应趋松时提前减少备货量，以控制库存。

需求波动是分销商面临的难点之一，克服需求波动带来的成本和服务的压力也是分销商竞争能力的体现。为此，公司建立了动态安全库存体系，一方面根据历史服务水平、供需状况等设置相应的安全库存，另一方面也根据需求预测的结果，周期性地对安全库存量进行动态的维护和调整，这样既保证了客户服务水平，又降低了呆滞物料带来存货跌价的风险。

通过相对准确的需求与供给预测，辅之以动态安全库存体系，公司可以在保证客户服务水平的前提下，最大程度地减少资金占用、降低库存风险、提高供应链运行效率，以最小的资金成本实现供应链的高效运转。

②高效的库存管理支持

商络电子以客户为中心，为快速响应客户需求，以总部南京为依托，在深圳、上海、苏州、天津、香港、新加坡、台湾设有子公司，在北京、青岛、西安、苏州、武汉、合肥、重庆、杭州、厦门、成都、潍坊、广州、泰国、马来西亚等电子制造集中地设有办事处，并在南京、深圳、香港三地设立大型仓储物流中心，总面积达 15,000 平方米，配备 WMS 系统、无线扫描系统、自动贴标系统，为客户最大限度争取本地化服务、快速物流和价格成本上的比较优势。

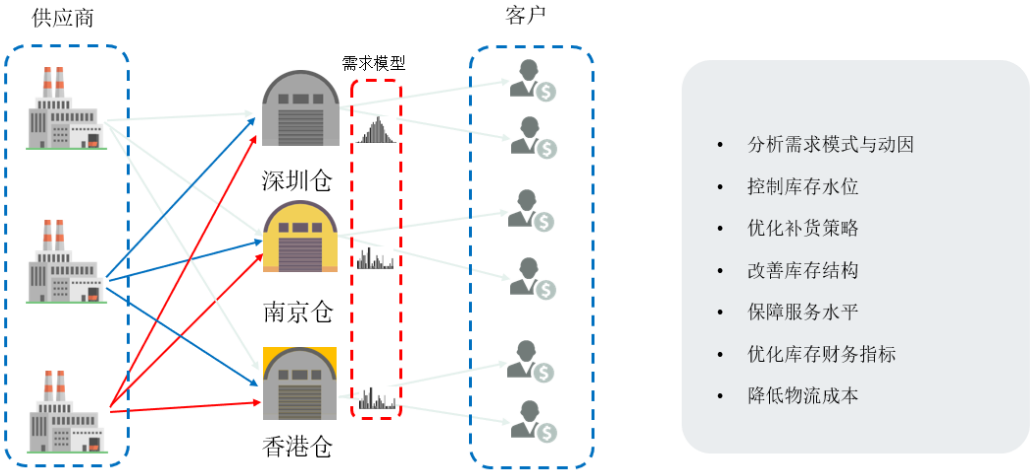
本地化服务网络



公司应用 LLamsoft 供应链网络及库存优化模块，建立客户的需求模型，对客户的需求进行统计分析，根据分析结果，合理配置三个区域仓储中心的库存，使得各个区域仓储中心能够最大限度地贴近服务客户，响应客户需求，在提升了客户服务水平的同时，也降低了物流成本。

公司仓库管理系统（WMS）实现库存物料的批次管理、先进先出，自动化贴标设备的引入在提高仓库作业效率的同时，也降低了人工作业带来的品质风险。

库存及物流管理



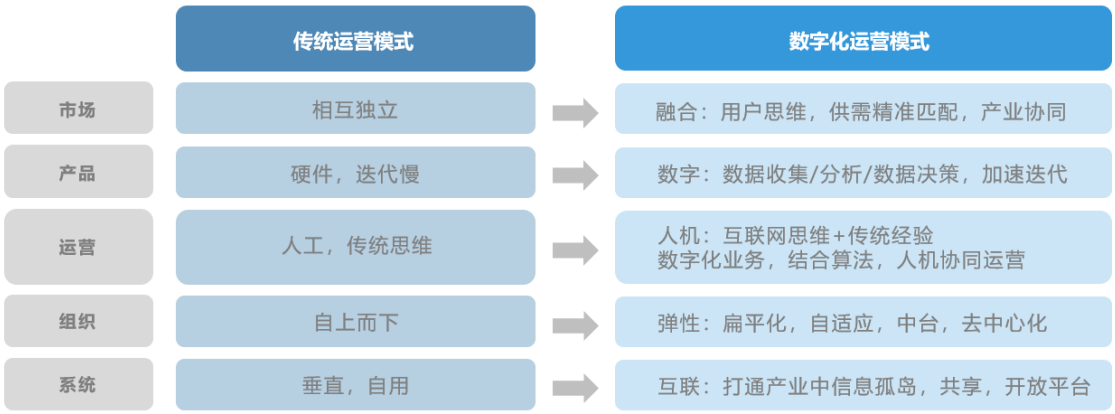
③领先的信息化系统建设

信息化系统是公司准确搜集产业链信息、预测判断产业链发展动向、向客户

提供数以万计产品供应链服务的基础。公司重视信息化系统建设，以信息化系统为日常管理重要工具，把业务流程数据化，设计和配置高效的 ERP 管理系统，实时演算与运行需求供给计划和业务报告，以满足公司不断增长的业务需求。

公司不断加大对数字化供应链的建设，通过数字化的手段，以数据为载体，使各部门实时共享有效信息，提高科学决策能力，从而协同供应商，更高效地满足客户需求。

数字化运营



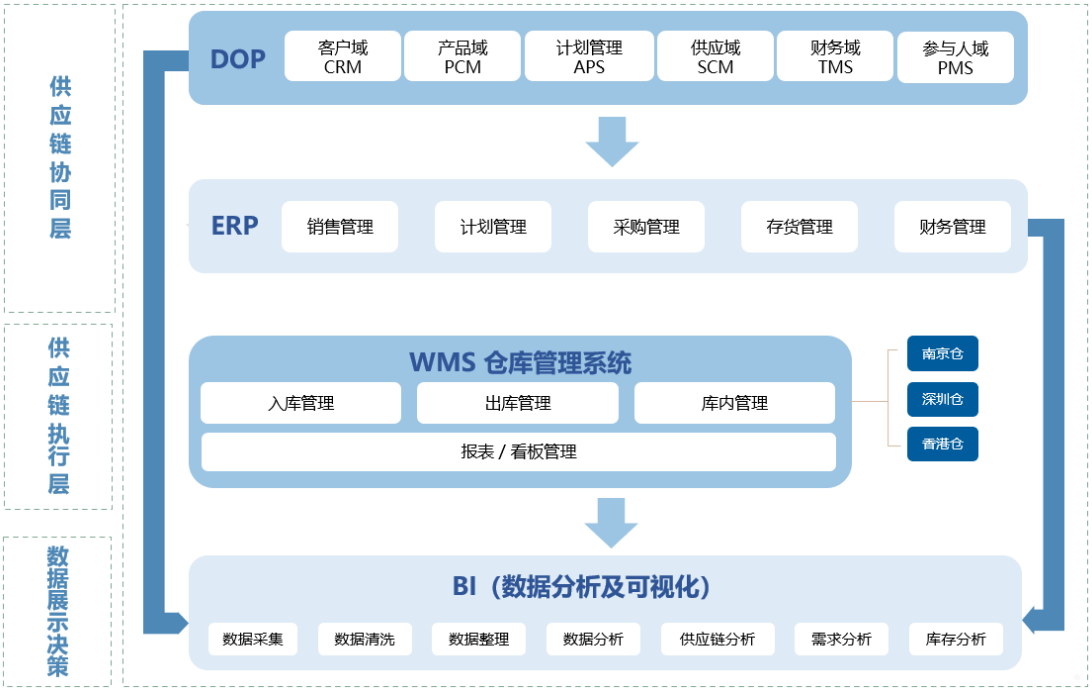
目前公司核心信息化系统建设情况如下：

业务循环	系统名称	上线时间	功用
公司内部流程系统	ERP 系统	2004 年	公司自 2004 年即在本土分销行业内较早设计和配置了高效的 ERP 管理系统，2008 年、2016 年持续升级完善； 公司 ERP 系统对接日常销售、计划、采购、财务各个环节流程，为公司日常运营提供基础性保障。
数据分析及可视化	BI 系统	2019 年	引入商务智能系统，对公司运用中的零散数据进行大数据分析、整合，形成可视化的图表分析内容作为决策依据； 为公司信息流的全面升级提供信息化支持。
库存管理	WMS 系统	2014 年	公司自 2014 年引入并实现 WMS 和 ERP 系统数据的无缝对接； WMS 系统借助条码管理，实现批次先进先出管理、库存盘点、质检管理、虚仓管理和即时库存管理等功能，提高库存管理的精度，减少了错误的发生，拣货时的路径优化功能还能够提高拣货的效率，实现仓库的自动化作业流程； 为进一步提升效率，降低仓库作业成本，提升服务水平，2019 年 12 月正式开始升级 WMS 系统，2020 年 8 月完成。
计划管理	APS 系统	2018 年	为满足原厂、客户供应链管理及信息收集、整理、发布的需求，公司进一步建设 APS1.0 系统，并引入 LLamasoft 辅助供应链优化系统； 系统为公司提供了行业数据平台。公司通过分析历史

业务循环	系统名称	上线时间	功用
			需求数据，并综合考虑影响预测的因果变量，得出最合适的需求预测数据结果，为公司管理决策提供精准指导。
数字化平台 DOP	SCM 系统 CRM 系统 PCM 系统 TMS 系统 PMS 系统	开发中 2019 年上线 计划中 计划中 计划中	全面统筹公司既有的信息系统，进行深入再开发，接入客户、原厂、分销商，打造 DOP 平台系统，形成供应链智能协同，统合信息流、业务流、资金流、物流的综合平台； 目前客户关系管理系统（CRM）已上线，打破与客户的信息孤岛，连接客户，协助管理决策。供应商管理系统（SCM）正在开发中，打破与供应商的信息孤岛，连接供应商，形成与客户之间的调度的重要管理工具； 产品管理系统（PCM），资金管理系统（TMS），参与人管理系统（PMS）正在计划中。

通过信息化平台的建设，公司实现了信息流在各个业务部门之间清晰准确传递，从有效预测客户需求开始，实施可控的库存管理、降低库存风险、提高存货周转，实现客户、订单筛选，降低客户应收账款的坏账率、提高回款效率，提高风控水平，有效降低成本，加快客户响应，实现高效的供应链决策。

商络电子数字化运营信息系统架构



（4）风险控制优势

电子行业发展日新月异，下游用户需求千变万化，对于上游原厂及下游电子产品制造商客户都带来较大的挑战。商络电子拥有全流程的风险控制措施，从原厂品质、物料管理、客户信用等各个环节对风险进行管控，保障公司稳健发展。

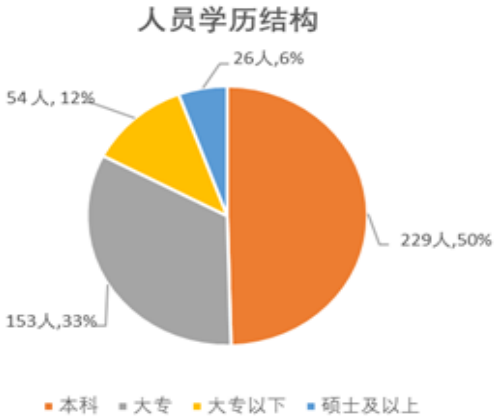
公司建立了新产品线评估流程，筛选优质原厂，并对物料采购渠道进行严格管控，保障电子元器件产品的品质；公司通过专业人员及信息系统，对物料供求数据进行运算，从而合理配置缓冲库存，减少上下游供需波动带来的产业链风险；公司不断完善仓储管理系统，配备无线扫描仪、自动贴标机等设备，以减少错发、漏发等问题，避免公司业务风险；公司还成立了品质管理部门，负责处理因原厂因素导致的客户品质问题，减少客户损失，降低原厂及公司风险；公司建立了完善的客户授信评估流程，有效地排除支付能力较差、信用程度不佳的客户，从源头确保公司交易安全，并购买信用保险，预防可能发生的坏账损失，交易过程中持续跟踪客户风险信号，通过法律途径及时处理可能发生的回款风险。

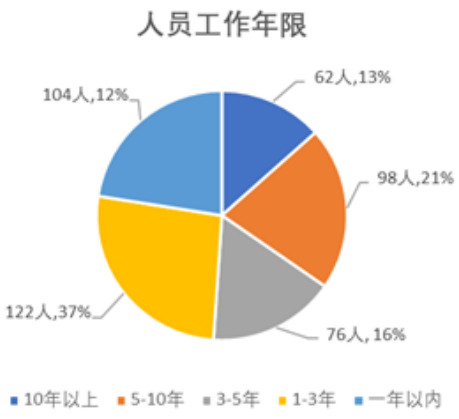
通过上述风险控制措施，公司的坏账损失、库存折损均得到有效控制，为公司稳定健康发展提供了重要保障，提升了客户服务水平及满意度，维系了良好的供应商及客户关系。

（5）团队优势

公司具备一支优秀的管理团队。自公司创立以来，核心管理人员一直深耕被动元器件分销领域，已有近 20 年的行业从业经验，对行业的发展有深刻理解，在行业快速发展、变化的今天，为公司做出正确决策、实现可持续发展提供重要保障。

公司具备一支稳定并不断壮大的员工队伍，目前，公司大专以上学历占公司总人数比例超过 85%，在公司工作年限超过 3 年的约 50%，员工对公司价值观及使命的认同，是公司业务保持持续发展的重要动力，对客户服务质量有着积极的影响，并保障公司战略的快速执行落地。





公司配备了 70 余人的专业技术支持工程师（FAE 及 AE）和产品经理（PM）

团队。团队人员具备电子、电气、自动化、计算机等专业背景或原厂工作经验，具有较强的专业知识能力和丰富的从业经验。面对上游原厂，可以迅速掌握产品特性，帮助原厂将产品导入市场；面对下游电子产品制造商，能更好理解客户需求，帮助客户准确匹配产品，为客户提供全流程的技术服务支持，保证选型精准、优化客户 BOM 成本，并及时解决客户可能出现的品质问题。

服务是赢得客户的重要因素。公司通过搭建优质的管理团队、销售团队、技术团队等，提供优质的市场化服务，以服务赢得信任，从信任实现共赢。

2、公司的竞争劣势

（1）优秀人才不能满足公司业务快速增长的需要

电子元器件分销行业对人才有较高要求，AE、FAE、产品经理和供应链管理人员等核心岗位人员不仅需要有丰富的电子元器件专业知识和经验、良好的沟通和服务能力，还需要有较强的开发上游供应商和下游客户及整合上下游需求的能力。随着公司规模的不断扩大，对优秀人才的需求越发迫切，如果不能及时获得相应人才，则有可能成为制约公司快速发展的不利因素。

（2）融资通道单一，融资结构有待优化

电子元器件分销行业的企业对运营资金需求相对较大。目前公司的融资渠道主要为银行贷款，获取的资金量有限。公司正处于快速发展阶段，受制于资本规模限制，难以持续快速增加代理产品线规模、拓展大型优质客户等。如果不能及时拓展融资渠道，将有可能成为制约公司未来发展的不利因素。

（二）发行人面临的机遇与挑战

1、发行人面临的机遇

（1）国家政策对产业发展的支持

电子元器件产业是现代经济的基础产业，一直受到国家的高度重视和大力支持。随着我国经济的持续高速发展，电子元器件相关产业对国民经济增长的推动作用越来越明显，在国民经济中的地位也越来越重要，国家相关部委为了支持电子元器件相关行业结构调整、产业升级、促进下游行业消费、规范行业管理以及促进区域经济发展，相继出台了《中国制造 2025》、《信息产业发展指南》、

《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》、《“十三五”先进制造技术领域科技创新专项规划》、《高端智能再制造行动计划（2018-2020 年）》等多项政策。国家产业政策对电子元器件发展的支持，将对电子元器件整体产业发展及其中分销领域的发展产生积极作用。

2020 年 3 月 4 日，中共中央政治局常务委员会召开会议，会议指出要加快 5G 网络、数据中心等新型基础设施建设进度。新型基础设施建设（新基建）包括特高压、新能源汽车充电桩、5G 基站建设、大数据中心、人工智能、物联网、工业互联网和城际高速铁路和城市轨道交通等领域。[13]这将为电子元器件行业及其中分销领域的发展带来新的机遇。

（2）中国元器件产业快速发展壮大

随着国民经济的快速发展，中国整体消费市场不断壮大，电子产业作为国民经济的支柱产业，受益于消费市场的整体提升，近年来处于快速发展阶段。

近年来，全球电子元器件产业重心逐步向中国转移，全球元器件生产巨头在中国境内设立工厂，积极开展生产、销售工作。中国本土原厂也随之快速崛起，诞生了一批优秀的元器件生产企业，如顺络电子、兆易创新、乐山无线电等，部分原厂已在世界元器件竞争格局中占据了重要的地位。

从全球电子元器件分销行业的历史来看，原厂的发展必然带动分销行业的发展。分销行业的重要作用之一在于协助原厂进行产品推广，有效沟通至关重要，相同或类似的语言、文化背景是沟通基础。艾睿电子、安富利等北美分销商的发展离不开当地原厂的雄厚实力，大联大控股等台湾分销商的发展也与中国台湾联发科技股份有限公司等台湾地区原厂的发展密不可分。随着中国大陆原厂近年来的快速崛起，本土分销商也必将迎来发展的契机。

（3）下游产业市场规模提升，产品精密化、复杂化程度提高

从终端产品演进路径来看，各类消费产品和工业产品的电子化是大势所趋，从 21 世纪初家电市场的兴起到 PC 电脑时代的蓬勃发展，到智能机时代，再到现今汽车电子、物联网的快速发展，带动了电子制造产业的急速兴起。中国涌现

[13]数据来源：《增强“新基建”带动性 释放经济发展新动能》
http://www.xinhuanet.com/fortune/2020-04/17/c_1125867419.htm?baike

了一批如华为、中兴、联想、海信等国际知名电子产品制造商，产品内容涉及人民生活的方方面面，终端产品技术的革新意味着单位面积集成的元器件数量几何级的增加，这导致元器件用量攀升，为分销商业务的持续扩张奠定了行业基础。

（4）产业链上下游集中度提升将推动分销行业整合

随着电子元器件产业的持续发展，产业链上下游的规模快速扩张，无论是上游原厂，还是下游电子产品制造商均涌现了一批规模较大、竞争力较强的企业。在激烈的竞争过程中，行业对于参与者的研发、生产、销售能力要求进一步提升，产业链条趋于进一步整合，行业集中度不断提高。

产业链上下游的变化对分销商存在着相似的影响。由于分销商与原厂、客户的业务直接相关，产业链上下游的集中意味着分销商业务的集中。预计本土分销商的规模和行业集中度也将逐步提升。

2、发行人面临的挑战

（1）人才供需矛盾突出

元器件分销对人才的综合能力要求比较高，既要求对专业技术有深入的理解和运用，掌握上下游行业的技术特点，还要清晰地了解供应商、客户的业务流程、管理模式、决策程序等，准确地理解和把握客户的需求。目前，人才的紧缺是制约分销行业进一步发展壮大的因素之一。

（2）资金规模制约行业发展

行业特性要求分销商必须有较大的资金规模和较强的融资能力。本土分销商目前大部分规模较小，取得资金的成本相对较高，在市场发展的过程中，则会限制分销商取得新的代理权、开拓新的客户和业务规模扩展，不利于行业企业的健康发展。

（三）发行人自身的创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况

经过 20 余年在被动电子元器件分销领域的发展探索，公司将现代信息技术、现代供应链理念与传统的分销业务相结合，以信息为核心，引导货物、资金在销售网络内的快速周转，实现了整条产业链的集成化运行，提升了整条产业链的运

转效率。

1、发行人与现代产业互联网模式深度融合

现代产业互联网模式将传统产业模式与现代信息技术相融合，打造符合现代经营理念的产业发展模式，以信息技术打通传统产业模式的每个环节，构造高效的交易系统，从而显著提升整个产业的运行效率。公司在经营过程中，以信息为中心，不断提升对信息获取、分析、运用的能力，将现代产业互联网的经验运用到传统的分销产业，并围绕信息构建自身的信息系统、组织架构和业务运行模式。

对于元器件分销产业，信息是基础。传统的元器件分销同时面对客户、原厂数量较少，不需要较强的信息处理能力。现代元器件分销突破了传统的束缚，直接构筑区域化、乃至全球化的供应网络，同时面对众多原厂、客户进行多批次的产品周转，有效搜集信息、分析信息、使用信息，成为现代元器件分销商应对市场风险的核心能力。

信息的利用程度决定了分销商供应体系的运营效率。传统元器件分销被动面对市场需求，根据客户的订单来确定采购周期，供应周期相对较长。现代元器件分销主动迎合市场需求，深入客户的采购业务，基于销售团队获取的客户需求信息，结合一段时间的订单和历史发货状况，以及影响未来需求的关键因素如趋势、季节性、促销、宏观经济数据等，运用统计分析、回归分析等工具建立需求预测模型，得到相对准确的客户需求预测，形成未来的需求计划，并在此基础上计算兼具成本最优和客户响应最佳的采购和备货计划，有效降低采购时间和备货成本。

公司高度重视信息系统的搭建工作，不断加大对数字化供应链的建设，通过数字化的手段，以数据为载体，使各部门实时共享有效信息，提高科学决策能力。通过长期的系统开发，商络电子及子公司目前已形成计算机软件著作权 22 项。公司正在自行开发的 DOP 系统，旨在目前的系统上，进一步深入打通公司各个业务环节，接入客户、原厂资源，形成供应链智能协同，建立统合信息流、业务流、资金流、实物流的综合平台，实现数据在原厂、公司、客户之间的高效流转，为提升公司供应链服务能力、提升整条供应链运转效率提供支持。

2、发行人与现代供应链深度融合

供应链的搭建是现代分销业务的核心。传统元器件分销业务重点侧重于为原厂提供销售服务，业务职能单一，服务对象数量较少，服务规模相对有限；现代元器件分销是在产业链上下游均高度分工的基础上逐渐形成的独立产业，构成了高度分工的庞大分销平台，具备品种多样、响应迅速、弹性高的特点，在供应链体系内具有相对平等的话语权。

现代元器件分销商更强调供应链支持服务。传统元器件分销商为客户提供基础的仓储、物流支持；现代元器件分销商以“信息”为基础搭建供应链体系，在分析具体客户的需求的基础上，扩大对全市场需求趋势、供应形势的理解、判断，运用现代信息技术，实时收集并处理这些海量供应链运转信息，快速决策，基于较高的服务水平优化供应链体系的最优库存总水平及库存分布，形成实物流、资金流在供应链体系内的高效周转，实现供应链运行效率的最大化，助力于所有供应链参与者运行成本的有效降低。

现代元器件分销商提供网络化支持服务。传统分销商受限于信息处理能力，只能实现简单的信息、物流匹配，为少数原厂、客户提供“点对点”的分销服务；现代元器件分销商打造区域化乃至全球化的供销网络，通过打通供应链的各个销售、采购需求及相关行业信息，将分散的单点有效链接形成庞大的采购、销售网络体系，供需匹配的数据量呈现几何级上升。现代供应链管理通过集中相关上下游参与者及行业趋势信息，以数据和趋势为决策基础，凭借完善的供销网络体系，实现物资灵活高效调配，进而完成对区域内供应链参与者服务的全覆盖。

现代元器件分销商需要逐渐摆脱人工，采用先进的硬件支持。传统的分销商受限于规模、成本和投入的资本量及人力资源，只能主要通过人工控制以满足日常运营需要；现代元器件分销商突破了传统分销规模，全面推动自动化建设，广泛使用现代化的硬件设施实现数据搜集、处理，购置现代化仓储和货物自动处理装置，打造智能化仓库，以大幅提升效率和减少差错率，从而提升对客户的服务质量和响应速度，为客户争取市场赢得宝贵的时间和质量口碑。

公司高度重视供应链体系的建设。公司以南京、深圳、香港仓库为中心、以深圳、上海、苏州、天津、香港、台湾、新加坡等 21 个城市或地区设立的子公

司或办事处为外延，形成了覆盖全国主要元器件生产、消费地，并展望全球化扩张的供销网络体系；公司打造高效的货物周转平台，通过自动化、信息化建设，形成了高效的供销体系，以最小的成本、最短的配送时间、最少的配送错误，为参与者提供效率最大化、质量最优化的供应链服务。

通过传统分销业务与现代技术的结合，公司显著地提高了服务能力。目前，公司已获得 60 余家知名原厂的授权，向约 2,000 家客户提供超过 2 万种电子元器件产品的供应链管理服务，为中国电子产业、包括上游元器件产业的快速发展作出了自己的贡献。

（四）发行人与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况

1、发行人与同行业可比公司在生产经营上的比较情况

国内上市的电子元器件分销企业为力源信息、深圳华强、韦尔股份、润欣科技。根据公开披露信息，发行人与同行业可比公司在原厂授权情况的比较如下：

公司名称	原厂授权情况
力源信息	代理及分销的主要产品线有 SONY（索尼）、MURATA（村田）、JAE（航空电子）、ST（意法）、ON（安森美）、ROHM（罗姆）、LUMILEDS（流明）、RENESAS（瑞萨）、OMRON（欧姆龙）、Fingerprint cards AB（FPC）、RUBYCOM（路碧康）、KNOWLES（楼氏）、AMPHENOL（安费诺）、KDS（大真空）、AMPLEON（埃赋隆）、TOSHIBA（铠侠）、VISHY（威世）、INFINEON（英飞凌）、HOSIDEN（豪熙电）、华为海思、思特威、中兴微、移远、锐能微、泰凌微、兆易创新、思立微、大唐恩智浦、锐骏等近 200 家原厂
深圳华强	代理及分销的主要产品线有：Murata（村田）、紫光展锐、松下、IXYS、Wolfspeed（Cree）、对华为海思、江波龙、兆易创新、澜至电子、上海高清、紫光国芯、士兰微、ST（意法半导体）、Techpoint、全志科技、蓝思科技、华星光电、亿光电子、艾为电子、力特（LITTELFUSE）、安费诺（Amphenol）、默升科技（Credo）、NextInput、TE（泰科）、罗姆（ROHM）等原厂
韦尔股份	主要代理光宝、松下、Molex、Yageo（国巨）、南亚等知名的半导体生产厂商的产品
润欣科技	代理及分销的主要产品线有：高通、思佳讯、瑞声科技、AVX/京瓷、汇顶科技等原厂
火炬电子	代理及分销的主要产品线包括：太阳诱电、AVX、KEMET等原厂
发行人	代理及分销的主要产品线有TDK（东电化）、Samsung（三星电机）、Yageo（国巨）、顺络电子、TE（泰科）、乐山无线电、兆易创新、Walsin（华科）、Kyocera（京瓷）、EPCOS（爱普科斯）、LELON（立隆）、华威、TEAPO（智宝）、TA-I（大毅）、Chilisin（奇力新）、文善等60余家国内外原厂

2、发行人与同行业可比公司在技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况

公司主要从事被动电子元器件的分销业务，报告期内收入占比均超过 74%。与公司同属被动电子元器件分销商的信和达、天河星目前尚未上市，无法获取其财务数据。

发行人与国内上市电子元器件分销企业的业务指标比较情况如下：

单位：万元

公司名称	主要业务/产品/服务	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
收入情况					
力源信息	电子元器件分销业务	544,213.93	1,215,120.69	917,456.25	713,917.68
深圳华强	电子元器件分销业务	652,298.35	1,312,280.53	1,080,391.99	689,166.35
韦尔股份	电子元器件分销业务	约11.36亿元	223,495.71	312,772.64	167,497.92
润欣科技	营业收入	57,177.41	145,010.90	169,319.06	182,951.01
其中	其中：电容（以钽电容为主）	10,439.17	21,716.62	21,592.37	20,358.69
火炬电子	代理委托业务	97,734.49	174,167.02	142,083.75	146,721.94
商络电子		133,168.05	206,814.83	299,241.31	167,571.64
毛利率水平					
力源信息	电子元器件分销业务	4.91%	4.82%	5.93%	6.89%
深圳华强	电子元器件分销业务	6.85%	7.42%	11.91%	10.79%
韦尔股份	电子元器件分销业务	未披露	8.32%	20.79%	14.37%
润欣科技	电容（以钽电容为主）	13.56%	10.29%	13.72%	11.20%
火炬电子	代理委托业务	15.41%	15.65%	21.77%	12.90%
商络电子		17.37%	15.42%	26.79%	17.74%

注 1：韦尔股份选取其电子元器件分销业务收入、毛利率进行比较；注 2：润欣科技选取其电容业务收入、毛利率进行比较；注 3：力源信息选取电子元器件收入、毛利率进行分析；注 4：深圳华强选取电子元器件分销业务收入、毛利率进行比较；注 5：火炬电子选取代理委托业务收入、毛利率进行比较。

发行人与国内上市电子元器件分销企业其他参数的比较情况请参见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”的相关描述。

（五）关于客户需求预测的竞争优势及与原厂之间保持密切联系的具体沟通机制和有效性

1、准确预测客户需求所需要具备的相关具体能力

预测系在获取一定数量的信息样本的基础上，基于专业经验，使用合适的预测方法，做出尽可能全面、准确的信息分析，进而以分析的结论指导生产及运营实践的行动。因此，准确预测的能力主要取决于信息搜集能力及信息分析能力，发行人亦是从这两个角度着手，不断提升需求预测能力，从而进行更加准确的备货。

（1）信息搜集能力

①客户信息

客户信息是预测客户需求最直接的信息来源，主要包括客户自身的产品销售预测、物料需求及计划预测、发行人在客户端的供货份额等。由于大客户是发行人主要业务来源，发行人对客户信息搜集主要集中于对大客户信息的动态掌握方面，销售人员需要在公司信息系统定期（通常按月）填报客户情报信息。发行人通过设立办事处、派驻专职的销售团队、或销售人员定期且高频的拜访，对大客户的信息进行跟踪收集和及时更新；同时，提供 FAE（现场应用工程师）在大客户驻点，为大客户的产品开发提供咨询、服务，掌握大客户未来产品发展动向和采购方向。

②原厂信息

原厂信息是调整需求预测的重要信息来源，主要包括原厂的产能、生产稼动率、库存、订单及其变化情况等信息。通过对原厂供应信息的掌握，判断物料的紧缺情况及客户反馈信息的准确性。发行人的产品经理定期且高频拜访原厂，辅之日常电话及邮件沟通，和原厂保持密切联系，获取信息并及时更新。

③其他综合信息

发行人庞大的客户群体还包括数量众多的小微企业及分销商。由于小微企业及分销商客户对行业供需变动反应更加灵敏，因此，这部分客户的销售数据，如销售价格、数量的变化往往也反映出物料的市场供需波动情况，为发行人做出需

求预测提供辅助。发行人配备了专门的人员每月对相关价格及数量波动情况进行分析，判断是偶发性波动还是具备趋势性特征。此外，发行人还会结合宏观经济因素、行业热点情况，调整公司重点发展行业及拟缩减行业，并据此调整物料的需求预测及备货情况。

（2）信息分析能力

①先进的信息系统支持

信息系统是发行人处理庞大基础信息数据的重要工具，发行人购置并开发了供信息记录整合、分析和展示的 ERP、LLamasoft、BI 等软件系统。其中，LLamasoft 为领先的供应链设计、规划和优化软件，可以帮助企业快速建模、优化，并模拟其供应链运作，从而大幅度降低企业的供应链管理成本，LLamasoft 为发行人的主要预测工具。发行人通过 LLamasoft 的 DG（Data guru，数据清洗系统）和 DMG（Demand guru，需求预测系统）两大模块进行预测。DG 系统提取客户及物料的历史交易数据，对历史交易数据进行清洗，排除异常值，如：呆滞料处理数据、促销数据、阈值等；DMG 系统负责对清洗后的数据进行建模，分析物料历史的需求连续性、波动性特征，确认物料的可预测性；分析物料历史的季节性和趋势性特征；添加外部影响因素，如行业市场变化、终端市场变化；通过经典算法（如移动平均、指数平滑及时间序列算法等）、机器学习算法（如支持向量机、随机森林、神经网络算法等）及混合算法（结合经典算法及机器学习算法）等不同算法，输出最优结果，给出单颗物料未来可能的采购数量、库存水位的建议。

②经验丰富的专业人员

信息系统作为工具对数据进行分析、提出建议后，仍需要专业人员基于丰富的行业经验对具体情况进行分析判断并作出决策。发行人管理人员均长期从事电子元器件行业，具有丰富的行业经验，并配备了专业的需求预测团队。管理人员对重要的原始信息及系统结果进行判断，并对异常情况分析原因，以实现更加合理、准确地决策行动。

③完善的预测分析流程

发行人通过市场部门、销售部门和计划部门管理客户需求预测，建立并不断完善信息搜集及分析流程，具体包括：针对大客户，发行人的销售人员需要定期

（通常为每月）搜集或更新大客户信息并在信息系统填报客户情报及采购建议，计划部门的需求预测管理团队根据 LLamasoft 软件输出的结果、采购人员根据原厂信息判断客户情报的准确性，得出相对准确的大客户需求预测；针对数量庞大的中小微客户，由于其需求变动较为频繁，客户自身预测信息准确度较低，且出于成本考虑，发行人主要通过历史交易数据、市场及行业信息及大客户和原厂信息从物料角度进行需求预测，计划部门每月基于 LLamasoft 软件对发行人交易规模较大且通用的物料进行需求预测；根据大客户及物料滚动预测结果形成未来的需求计划。公司 ERP 系统依据需求计划及库存、在途采购订单等信息，通过 MRP 功能输出采购建议，并结合原厂信息进行采购备货。发行人预测分析流程的持续实施及更新完善保证了发行人预测能力的不断提升。

2、与原厂之间保持密切联系的具体沟通机制和有效性

发行人与原厂会保持密切的联系，实时分享双方的信息，不断优化供应链，提升效率、降低成本。发行人与原厂保持联系的沟通机制包括：定期会议交流、项目会议及日常信息交换。

定期会议包括月度会议、季度会议及年度会议，通常为现场会议，较为正式，发行人会向原厂进行正式的信息汇报，主要包括：重点客户服务情况及交易情况、细分行业拓展情况、产品推进计划及未来业务预测；原厂进行信息分享，如：目前产能、生产稼动率、库存、订单及其变化情况，产品介绍及培训，未来产品及行业开拓计划，行业趋势判断等。

项目会议主要针对推广、测试、量产的项目或客户，发现业务机会、推动项目、解决问题，采用形式可能视具体状况采取电话会议、视频会议、现场会议等，如：客户新开发项目，通常每周一次，针对上周项目进展回顾、项目计划等进行沟通；行业/产品拓展会议，探讨目标客户群、发现潜在业务机会。

日常信息交换为沟通频率最高的方式，发行人的产品经理与原厂的销售人员、研发人员等采取电话及邮件等沟通方式，实时跟进产品订单、交期、价格、原厂产能、排单情况以及重点客户或项目情况。

发行人与原厂的沟通机制可以有效的保证发行人与原厂间的密切联系及信息的及时传递，为发行人了解原厂的供应变化情况，原厂了解下游客户及行业的

需求波动情况提供了渠道。

（六）保持、提升与原厂、客户间粘性的竞争优劣势、保持持续经营能力和具体措施

发行人与原厂、客户保持长期合作的措施主要体现在“保质”、“保价”、“保量”三个方面，以下将从这三个方面分别从客户、原厂角度进行说明。

1、发行人与客户保持、提升粘性的竞争优势和具体措施

（1）保质

发行人对客户的“保质”体现在产品和服务两个方面。

从产品而言，发行人通过多年积累先后取得了 TDK（东电化）、Samsung（三星电机）、Yageo（国巨）、顺络电子、TE（泰科）、乐山无线电及兆易创新等 60 余家国内外知名原厂的代理资质，保证向客户提供高品质的产品。同时，为了保证并提升公司代理产品的综合品牌实力，持续向客户提供有竞争力的产品组合，发行人不断优化代理的品牌及产品线，通过严格规范的产品线引进及评估流程甄选优质电子元器件生产商。

从服务而言，发行人为客户提供全流程的业务保障。在售前阶段，发行人协同原厂，为客户提供各类元器件产品的应用咨询、方案设计支持、样品及小批量供货服务，支持客户的产品设计、开发流程；在售中阶段，发行人配备了 FAE 团队现场参与、跟踪生产全流程，及时解决因质量等问题导致生产中断的潜在风险；在售后阶段，发行人协同原厂、客户，综合分析质量问题的成因，解决潜在纠纷。发行人目前已在 21 个城市或地区设立子公司或办事处，并在南京、深圳、香港三地设立大型仓储物流中心。通过遍布主要电子制造商生产基地的服务网点及三大核心仓库，及时响应客户需求，实现本地化服务优势。

（2）保量

发行人对客户的“保量”体现在保证客户需求的稳定、及时供应。

发行人基于客户信息、原厂信息及其他综合信息进行分析预测得出需求计划，提前向供应商采购物料，建立动态安全库存，缩短客户获取物料的时间，保障客户生产物料的持续供应，并针对客户短期需求波动，通过内部调配及外部调

货等额外支持工作，给予客户及时供应。

（3）保价

发行人与客户的“保价”体现在降低客户的采购成本。

发行人整合近 2,000 家客户的需求，向原厂进行稳定批量采购，可以从原厂获取较优惠的采购价格，同时，为客户提供多品类一站式的采购服务，无需客户对接众多原厂，从而降低客户的综合采购成本。以发行人单个客户（年交易金额超过 1,000 万元）平均交易的产品品类数量（系指不同原厂的不同元器件种类）为例，从 2017 年 11.57 个上升至 2020 年 13.77 个，平均交易品种不断增加。

以发行人重点客户京东方为例，为更好的服务客户，发行人建立了专门团队，分区域为京东方提供研发和后端销售服务，每个区域至少配备一名 FAE 及各类专职服务人员；同时，发行人为京东方提供大量的元器件样品服务，支持其研发业务；在 2018 年电容市场大幅度波动时，发行人保证京东方的产品供给，保证京东方不断货。通过多种措施的投入，发行人确保为京东方提供的产品质量、价格及供应的稳定性。自 2010 年建立合作之日起，发行人与京东方保持了稳定良好的客户关系。

2、发行人与供应商保持、提升粘性的竞争优势和具体措施

（1）保质

发行人对原厂的“保质”体现在为原厂寻找并服务优质的客户资源。

发行人不断开发优质的客户资源，这些客户具有较高的管理水平，且在产品技术、终端市场的需求预测方面具有较强的判断能力，有助于为原厂提供丰富的行业趋势、产品研发方向等信息，其自身稳健经营及不断发展能够为原厂带来大量持续、稳定的采购需求，保证原厂生产的稳定性。发行人还建立了完善的客户授信评估流程，有效地排除支付能力较差、信用程度不佳的客户，从源头确保公司交易安全，降低公司及原厂面临的风险。

（2）保量

发行人对原厂的“保量”体现在根据原厂的供应情况进行稳定批量的采购。

优质的客户资源可以确保为原厂带来大量持续、稳定的采购需求，且随着客

户自身的发展而增长，发行人通过维护现有优质客户资源、不断扩展新的客户资源，保证对原厂产品的采购需求。此外，公司集中大量客户需求并基于预测备货进行稳定批量下单，协助原厂进行生产计划安排，平滑生产周期波动，提升生产稼动率。

（3）保价

发行人对原厂的“保价”体现为降低原厂的综合产品成本。

发行人向原厂进行稳定批量采购，提升其生产稼动率，降低了原厂的生产成本；作为原厂重要的销售渠道，发行人构筑了同时面对近 2,000 家客户的销售网络，原厂通过发行人实现产品的销售，而无需自建销售团队，减少了销售费用的支出，同时，由于发行人代理众多产品品牌，针对单一客户发行人可以销售多个品牌的产品，摊薄了单一客户的销售费用，进而摊薄了原厂的销售费用。以发行人单个产品线（年交易金额超过 1,000 万元）平均交易的客户数量为例，从 2017 年 194.08 家上升至 2020 年 211.19 家，平均交易客户数不断增加。

3、发行人保持、提升与原厂、客户间粘性的竞争劣势和具体措施

（1）国内分销商相对弱势的地位

发行人虽然系国内分销商中规模较大的公司，但与已成长百年、年收超百亿美元的艾睿电子、大联大控股、安富利等国际分销巨头相比，发行人的规模仍较小，在面对具有全球影响力的原厂和大客户时，在产业链中处于相对弱势地位。

虽然发行人通过各种措施，持续降低产业链运行成本，为维持原厂、客户共同利益做出了贡献。但是，如果某些原厂、客户追求短期利益最大化，采取低价竞争的策略或转移经营亏损等措施，会向发行人传导经营压力，导致发行人处于收益下降、风险提升的局面，对发行人与原厂、客户的合作粘性造成不利影响。

发行人自设立以来业务规模持续增长，对抗风险的能力得以提升，同时，发行人不断丰富产品线、扩展大客户资源，从而降低单一原厂及单一客户对公司的影响。

（2）行业客户分布不均

分销商在供应链中的优势体现在能够凭借庞大的销售客户群体，分散不同行

业及客户的需求波动风险，从而减少备货损失。但是如果发行人在部分行业客户集中度过高，或客户采购物料为专用物料，则难以发挥供应链优势，从而造成损失，并影响客户合作粘性。

发行人在业务发展过程中始终不断搜集行业及市场信息，分析行业趋势，并对风险较高的行业或客户的业务进行缩减，虽然在一定程度上影响了客户粘性，但也避免发行人承担库存或坏账的风险。目前，发行人在主要行业不断扩展新的大客户或控制专用料的采购备货，在控制风险的同时提升客户粘性。

（3）原厂、客户的单一供货、销售情况

发行人为原厂提供的大客户资源越丰富，与原厂的关系越紧密，相对应地，在客户端供应的产品品牌或种类越多，与客户的粘性越强。若发行人针对某原厂产品仅拥有极少数量的优质客户，或在客户端仅提供少量品种的物料，则不利于维持与原厂及客户的长期稳定合作关系。目前，发行人通过不断开发新的客户，并与客户保持紧密联系，参与更多的客户项目，来争取为客户提供不同品牌或品类的产品组合的供应，也为原厂提供更多的客户机会。

4、保持持续经营能力的具体措施

长期持续经营能力是发行人长期竞争优势的综合体现，发行人未来将围绕长期竞争力涉及的上述要素，持续提升公司的长期竞争力，进而推动公司长期可持续发展。发行人推升长期竞争力的措施包括：

（1）持续开拓市场，扩大市场占有率

第一，庞大的市场网络形成的规模效应是公司实现降低产业链运行成本的重要手段，也是公司应对市场风险，平滑市场周期的重要方式。在分销商规模相对较小时，如果市场出现短期大幅度波动的情形，则可能对分销商短期经营业绩产生较大影响，存在陷入资金链断裂的风险。随着公司规模持续扩张，公司的销售渠道持续延伸，面对的市场细分领域和客户主体量持续增加，单一产品或单一领域产生的个别风险将可以由其他产品或其他领域的持续增长对冲，公司的风险承受能力将极大提升。

第二，分销商在发展初期受单一大客户的影响较大，而随市场占有率的不断提升，公司将降低对单一客户的依赖；且相应的，随着公司供应链服务能力

增强，降低产业链成本水平提升，客户将更依赖于公司提供高效、稳定、及时的供应链服务。客户和公司之间的合作粘性将因公司市场规模的提升而持续提升。

第三，持续开拓市场也将是公司吸引优质原厂资源的重要手段。通过新市场、新行业、新客户的不断开拓，公司将为原厂提供更高效的销售服务和更通达的销售渠道，为原厂节约销售成本，并提高销售业绩。原厂和分销商的合作将因此更加紧密。

第四，新市场、新产品往往意味着更多的技术服务和更好的销售价格。公司持续在新领域的投入、扩张，将为公司，也为股东带来长期的回报。

（2）持续扩大代理范围

原厂是分销商业务重心的另外一端，也是分销商重点服务和开拓的对象。在分销领域，原厂的授权是公司在市场上稳健发展的基石，原厂的实力及其与公司合作关系的稳定性是公司未来持续发展的有力保证。

通过扩大合作原厂的数量，增加原厂的授权规模，公司可提供客户的产品种类、产品供应及时性和产品的价格均得到了保障，客户业务运行成本将可降低，运行效率将提升，形成了天然的业务壁垒。

同时，与客户资源相似，授权分销商在发展初期往往由一个代理原厂或品牌开始起步，对单一原厂的依赖较大；但随着公司供应链服务能力持续提升，公司服务和合作的原厂数量、产品种类将不断增加，单一原厂对公司的影响减弱，更依赖于公司提供的更高效的销售服务、更通达的销售渠道和广泛的信息反馈。原厂和分销商在一定程度上将形成业务上的互补，构建稳定、长期的互利共赢关系。

（3）持续提升信息搜集、分析、判断的效率和准确性，加大信息系统投入

信息是公司运营的基础。公司的日常各项运营操作、重大战略决策和风险控制判断均需依赖广泛而准确的信息。由于元器件分销的产品种类庞杂、面对的原厂、客户数量众多、涉及的区域较广，因此，随着公司市场网络的日益庞大，信息的搜集、分析、判断将愈发需要高效的信息化系统和具备丰富市场经验。

近年来，公司持续引入行业领先的信息系统，并组织了研发团队，对引入系统与公司实际的运行过程进行融合、改进，持续提升公司信息系统对实际业务的指导能力。公司在本次募投项目中，也规划了数字化运营平台建设，计划在未来几年内，全面统筹公司既有的信息系统，进行深入再开发，通过数字化手段打通供应链上下游各环节，接入客户、原厂、其他单位，以业务为驱动，以流程为载体，形成供应链智能协同、统合信息流、业务流、资金流、实物流的综合平台；并在平台运转的基础上，实时获取全局经营态势，使管理者具备及时、准确和全面的掌握市场变化趋势的能力，为及时识别风险，提前洞察商业机会提供了有效的决策依据。

（4）围绕业务发展主线，持续引入人才

公司近年来，围绕业务发展为主线，持续调整组织架构，引入新的技术、销售人才，为公司的持续运行增添动力。2018 年，公司进一步加强信息系统建设，成立专门子公司南京哈勃，为全公司提供信息化管理系统服务，专门致力于公司各个部门原有系统的打通、升级工作，并开发、管理公司的网上交易平台 EMALL。截至 2020 年 6 月末，公司已有研发人员 20 人；2019 年，为开拓东南亚市场，公司新设新加坡商络，截至 2020 年 6 月末，已有员工 7 人；2019 年，为拓展主动元器件产品线，公司新设了业务拓展中心，截至 2020 年 6 月末，已有员工 9 人。

人才的培养和引进是公司持续发展的不竭动力。公司未来将进一步坚持引入人才的战略方针，以业务发展为导向，持续吸引高素质的从业人员加盟，补充公司经营短板，推动公司更快、更好的发展。

（4）持续加强资金管理，扩大资金来源，通过资本市场巩固、提高自身发展潜力

①加强资金预算管理，平衡资金和运营规模

为了提高经营效率和管理能力，公司将进一步建立并完善资金预算管理制度，对未来经营进行提前规划，结合严谨的收支预算，若存在资金缺口的情形，公司将主动调整经营规模，以降低周转风险。

②加强公司内部管理，加强经营回款

公司将建立严格的客户准入标准，严格执行公司信用政策。公司将安排专门人员跟踪各类客户的资信状况，定期进行信用评级调整，安排专门人员持续跟踪客户回款情况，加强回款考核管理，对于逾期欠款的情形，立即采取主动追要、发律师函、采取法律措施等方式，确保回款。

③加强与各类金融机构合作，并通过资本市场进一步提升融资能力

公司将持续扩大资金来源，除将进一步寻求在银行端的资金往来，扩大在各银行的信用评定，公司也将通过资本市场进一步提升融资能力，并在与资本市场的互动中，发挥资本对业务的引领作用，改进自身，提升治理水平，寻求经营业绩、融资能力的双提升。

四、发行人的销售情况及主要客户

（一）销售情况

1、主营业务收入按产品类别分类

报告期内，公司主营业务收入按产品类别列示如下：

单位：万元

项目		2020 年 1-6 月			2019 年度		
		收入	占比	同比	收入	占比	同比
被动电子元器件	**电容**	**57,194.29**	**42.95%**	**22.62%**	**93,283.88**	**45.11%**	**-48.27%**
	其中：陶瓷电容	51,189.16	38.44%	22.97%	83,252.78	40.25%	-51.66%
	铝电容	3,949.93	2.97%	12.07%	7,048.87	3.41%	43.82%
	薄膜电容	1,006.52	0.76%	38.93%	1,448.94	0.70%	-10.05%
	其他电容	1,048.68	0.79%	36.79%	1,533.29	0.74%	-3.61%
	电阻	8,351.67	6.27%	18.61%	14,082.06	6.81%	-37.60%
	电感	21,411.51	16.08%	15.69%	37,015.88	17.90%	-11.80%
	射频器件	5,833.29	4.38%	29.10%	9,036.54	4.37%	-45.68%
	小计	**92,790.76**	**69.68%**	**20.96%**	**153,418.36**	**74.18%**	**-41.33%**
其他电子元器件	连接器	5,043.54	3.79%	32.92%	7,588.93	3.67%	87.12%
	保护器	1,612.69	1.21%	515.63%	523.92	0.25%	49.80%
	晶体器件	6,048.51	4.54%	34.43%	8,998.58	4.35%	17.51%
	分立器件	10,455.64	7.85%	68.11%	12,438.95	6.01%	-10.27%
	存储器件	7,007.20	5.26%	63.94%	8,548.31	4.13%	76.48%

	其他	10,209.70	7.67%	33.48%	15,297.78	7.40%	119.73%
	小计	**40,377.29**	**30.32%**	**51.24%**	**53,396.47**	**25.82%**	**41.52%**
	合计	**133,168.05**	**100.00%**	**28.78%**	**206,814.83**	**100.00%**	**-30.89%**

（续上表）

项目		**2018 年度**			**2017 年度**	
		收入	**占比**	**同比**	**收入**	**占比**
被动电子元器件	**电容**	**180,338.02**	**60.27%**	**136.46%**	**76,264.23**	**45.51%**
	其中：陶瓷电容	172,235.51	57.56%	149.90%	68,923.14	41.13%
	铝电容	4,901.07	1.64%	35.34%	3,621.24	2.16%
	薄膜电容	1,610.77	0.54%	-20.73%	2,032.04	1.21%
	其他电容	1,590.67	0.53%	-5.76%	1,687.81	1.01%
	电阻	22,567.77	7.54%	48.52%	15,195.54	9.07%
	电感	41,969.25	14.03%	11.73%	37,563.82	22.42%
	射频器件	16,635.67	5.56%	30.84%	12,714.50	7.59%
	小计	**261,510.70**	**87.39%**	**84.50%**	**141,738.09**	**84.58%**
其他电子元器件	连接器	4,055.57	1.36%	13.04%	3,587.73	2.14%
	保护器	349.73	0.12%	36.21%	256.77	0.15%
	晶体器件	7,657.41	2.56%	26.45%	6,055.50	3.61%
	分立器件	13,862.19	4.63%	228.66%	4,217.80	2.52%
	存储器件	4,843.65	1.62%	83.68%	2,636.97	1.57%
	其他	6,962.05	2.33%	-23.32%	9,078.78	5.42%
	小计	**37,730.61**	**12.61%**	**46.05%**	**25,833.55**	**15.42%**
	合计	**299,241.31**	**100.00%**	**78.58%**	**167,571.64**	**100.00%**

注：2020 年 1-6 月同比增速为经年化数据

2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-6 月，发行人主营业务收入分别为 167,571.64 万元、299,241.31 万元、206,814.83 万元及 133,168.05 万元，整体呈增长趋势。按产品列示的营业收入变动分析参见“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”。

2、主营业务收入按下游行业分类情况

报告期内，公司主营业务收入按下游行业分类列示如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比
消费电子行业	61,813.31	46.42%	99,618.57	48.17%
网络通信行业	31,172.07	23.41%	44,224.49	21.38%
汽车电子行业	6,215.34	4.67%	12,498.51	6.04%
工业电子行业	7,148.82	5.37%	8,423.46	4.07%
综合行业	26,818.51	20.14%	42,049.82	20.33%
合计	**133,168.05**	**100.00%**	**206,814.83**	**100.00%**
项目	**2018 年度**		**2017 年度**	
	金额	**占比**	**金额**	**占比**
消费电子行业	132,453.43	44.26%	58,741.71	35.05%
网络通信行业	84,655.08	28.29%	51,498.30	30.73%
汽车电子行业	14,332.86	4.79%	8,350.79	4.98%
工业电子行业	9,293.58	3.11%	5,363.53	3.20%
综合行业	58,506.36	19.55%	43,617.31	26.03%
合计	**299,241.31**	**100.00%**	**167,571.64**	**100.00%**

注：消费电子行业：个人和家庭相关的电子产品及其产业链；网络通信行业：与网络连接及信息交换相关的网络传输、通讯设备、手机及移动便携式电子产品及其产业链；汽车电子行业：与汽车相关的电子产品及其产业链；工业电子行业：与工业生产需求配套的电子产品及其产业链；综合行业：无法归类为上述行业的其他客户。

报告期内，发行人在消费电子行业的销售收入相对集中，但各行业销售占比均未超过 50%，不存在对某个行业存在依赖的情形。

3、主营业务收入按地区分类

报告期内，公司主营业务收入按地区列示如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
华东地区	70,426.43	52.89%	117,939.19	57.03%	139,018.99	46.46%	70,980.71	42.36%
华南地区	24,478.43	18.38%	35,907.29	17.36%	61,774.79	20.64%	41,353.84	24.68%
华北地区	8,377.36	6.29%	15,186.08	7.34%	42,663.63	14.26%	25,757.19	15.37%
大陆其他地区	15,906.37	11.94%	17,755.86	8.59%	32,375.60	10.82%	12,912.46	7.71%
港澳台及境外地区	13,979.46	10.50%	20,026.42	9.68%	23,408.30	7.82%	16,567.44	9.89%
合计	**133,168.05**	**100.00%**	**206,814.83**	**100.00%**	**299,241.31**	**100.00%**	**167,571.64**	**100.00%**

注：按照客户注册地进行划分。

4、主要产品的销量和销售价格

报告期内，公司主要产品销量、销售价格情况如下：

单位：千万件、元/千件

产品名称		2020 年 1-6 月				2019 年度			
		销量	同比	销售单价	同比	销量	同比	销售单价	同比
被动电子元器件	**电容**	**2,405.54**	**28.66%**	**23.78**	**-4.69%**	**3,739.34**	**8.06%**	**24.95**	**-52.13%**
	其中:陶瓷电容	2,380.54	28.05%	21.50	-3.97%	3,718.08	7.93%	22.39	-55.21%
	铝电容	2.19	30.83%	1,801.93	-14.34%	3.35	-10.09%	2,103.54	59.97%
	薄膜电容	1.47	-7.58%	685.89	50.32%	3.18	-17.69%	456.28	9.29%
	其他电容	21.34	189.67%	49.14	-52.78%	14.74	86.28%	104.05	-48.25%
	电阻	1,002.42	17.31%	8.33	1.11%	1,709.06	-31.36%	8.24	-9.09%
	电感	245.68	7.01%	87.15	8.11%	459.18	-41.70%	80.61	51.28%
	射频器件	15.71	21.17%	371.35	6.55%	25.93	-28.50%	348.52	-24.02%
	小计	**3,669.34**	**23.68%**	**25.29**	**-2.20%**	**5,933.51**	**-12.41%**	**25.86**	**-33.02%**
其他电子元器件	连接器	9.67	3.58%	521.81	28.33%	18.66	163.47%	406.62	-28.98%
	保护器	4.83	1149.19%	333.89	-50.72%	0.77	91.37%	677.52	-21.72%
	晶体器件	98.98	41.32%	61.11	-4.87%	140.07	4.86%	64.24	12.07%
	分立器件	156.59	76.83%	66.77	-4.93%	177.11	-32.32%	70.23	32.59%
	存储器件	7.51	62.30%	932.45	1.01%	9.26	71.01%	923.11	3.20%
	其他	5.32	35.70%	1,919.51	-1.64%	7.84	83.59%	1,951.49	19.69%
	小计	**282.90**	**59.96%**	**142.73**	**-5.45%**	**353.71**	**-14.24%**	**150.96**	**65.02%**
合计		**3,952.24**	**25.72%**	**33.69**	**2.43%**	**6,287.23**	**-12.52%**	**32.89**	**-21.00%**

（续上表）

产品名称		2018 年度				2017 年度	
		销量	同比	销售单价	同比	销量	单价
被动电子元器件	**电容**	**3,460.55**	**0.52%**	**52.11**	**135.25%**	**3,442.78**	**22.15**
	其中：陶瓷电容	3,445.06	0.55%	49.99	148.52%	3,426.07	20.12
	铝电容	3.73	-30.46%	1,314.96	94.62%	5.36	675.66
	薄膜电容	3.86	37.28%	417.50	-42.26%	2.81	723.05
	其他电容	7.91	-7.39%	201.09	1.76%	8.54	197.61
	电阻	2,489.99	3.19%	9.06	43.92%	2,412.96	6.30

产品名称		2018 年度				2017 年度	
		销量	同比	销售单价	同比	销量	单价
	电感	787.59	-9.46%	53.29	23.41%	869.90	43.18
	射频器件	36.26	52.23%	458.73	-14.05%	23.82	533.74
	小计	**6,774.40**	**0.37%**	**38.60**	**83.82%**	**6,749.46**	**21.00**
其他电子元器件	连接器	7.08	47.05%	572.53	-23.13%	4.82	744.80
	保护器	0.40	-30.83%	865.51	96.93%	0.58	439.50
	晶体器件	133.58	17.66%	57.32	7.47%	113.53	53.34
	分立器件	261.70	268.73%	52.97	-10.87%	70.97	59.43
	存储器件	5.42	116.05%	894.47	-14.98%	2.51	1,052.10
	其他	4.27	-22.51%	1,630.50	-1.04%	5.51	1,647.65
	小计	**412.46**	**108.39%**	**91.48**	**-29.91%**	**197.92**	**130.52**
合计		**7,186.86**	**3.45%**	**41.64**	**72.62%**	**6,947.38**	**24.12**

注：2020 年 1-6 月销量同比增速为经年化数据

报告期内，公司主要产品的销量整体保持稳定，销售单价存在一定波动，主要受相关产品市场价格变动影响。公司主要产品销量、销售单价的变动分析参见“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”。

（二）主要客户情况

1、主要客户的销售情况

报告期内，公司按同一控制口径的前五大客户销售收入及其占主营业务收入的比重情况如下：

单位：万元

时间	排名	客户名称	销售金额	占比	主要销售内容
2020 年 1-6 月	1	京东方	24,076.63	18.08%	电容、电感、电阻、其他电子元器件
	2	联宝(合肥)电子科技有限公司	7,796.06	5.86%	电容、电感、电阻、其他电子元器件
	3	中磊集团	4,528.53	3.40%	电容、电感、电阻、射频元器件、其他电子元器件
	4	歌尔集团	3,408.60	2.56%	电容、电感、电阻、射频元器件、其他电子元器件
	5	中兴集团	2,922.75	2.19%	电容、电感、电阻、射

时间	排名	客户名称	销售金额	占比	主要销售内容
					频元器件、其他电子元器件
	合计		**42,732.57**	**32.09%**	
2019 年	1	京东方	32,769.40	15.84%	电容、电感、电阻、其他电子元器件
	2	联宝（合肥）电子科技有限公司	15,326.61	7.41%	电容、电感、电阻、其他电子元器件
	3	歌尔股份	7,605.64	3.68%	电容、电感、电阻、射频元器件、其他电子元器件
	4	中磊集团	7,202.09	3.48%	电容、电感、电阻、射频元器件、其他电子元器件
	5	熊猫集团	6,170.73	2.98%	电容、电感、电阻、射频元器件、其他电子元器件
	合计		**69,074.48**	**33.40%**	
2018 年	1	京东方	71,079.93	23.75%	电容、电感、电阻、其他电子元器件
	2	小米集团	22,651.46	7.57%	电容、电感、电阻、射频元器件、其他电子元器件
	3	联宝（合肥）电子科技有限公司	15,495.83	5.18%	电容、电感、电阻、其他电子元器件
	4	中磊集团	9,840.45	3.29%	电容、电感、射频元器件、其他电子元器件
	5	华工集团	6,159.15	2.06%	电容、电感、电阻、射频元器件、其他电子元器件
	合计		**125,226.82**	**41.85%**	
2017 年	1	京东方	21,313.08	12.72%	电容、电感、电阻、其他电子元器件
	2	小米集团	14,847.29	8.86%	电容、电感、电阻、射频元器件、其他电子元器件
	3	中磊集团	7,426.51	4.43%	电容、电感、电阻、射频元器件、其他电子元器件
	4	联宝（合肥）电子科技有限公司	6,636.82	3.96%	电容、电感、电阻、其他电子元器件
	5	Yageo（国巨）	4,071.41	2.43%	电容、电阻、射频、其他电子元器件
	合计		**54,295.12**	**32.40%**	

注 1：京东方包括：重庆京东方光电科技有限公司、合肥鑫晟光电科技有限公司、北京京东方显示技术有限公司、福州京东方光电科技有限公司、合肥京东方光电科技有限公司、合肥京东方显示技术有限公司、京东方（河北）移动显示技术有限公司、成都京东方光电科技有

限公司、鄂尔多斯市源盛光电有限责任公司、重庆京东方智慧电子系统有限公司、高创（苏州）电子有限公司、北京京东方光电科技有限公司、合肥京东方视讯科技有限公司、京东方科技集团股份有限公司、绵阳京东方光电科技有限公司、京东方光科技有限公司、昆明京东方显示技术有限公司、武汉京东方光电科技有限公司、北京京东方专用显示科技有限公司；
注 2：小米集团包括：小米通讯技术有限公司、Xiaomi H.K. Limited、珠海小米通讯技术有限公司、北京小米电子产品有限公司；
注 3：中磊集团包括：中磊电子股份有限公司、中磊电子（苏州）有限公司、中怡数宽科技（苏州）有限公司、SERCOMM PHILIPPINES INC.；
注 4：国巨集团包括：国益兴业科技（深圳）有限公司、国巨（苏州）销售有限公司；
注 5：华工集团包括：武汉华工正源光子技术有限公司、华工正源智能终端（孝感）有限公司；
注 6：歌尔股份包括：歌尔股份有限公司、潍坊歌尔光电有限公司、东莞歌尔电子科技有限公司、青岛歌尔微电子研究院有限公司、歌尔智能科技有限公司、南宁歌尔贸易有限公司、上海歌尔泰克机器人有限公司、歌尔微电子有限公司、歌尔科技(越南)有限公司、潍坊歌尔电子有限公司、潍坊歌尔微电子有限公司；
注 7：熊猫集团包括：南京熊猫电子制造有限公司、南京中电熊猫平板显示科技有限公司、南京中电熊猫晶体科技有限公司、成都熊猫电子科技有限公司、廊坊中电熊猫晶体科技有限公司；
注 8：中兴集团包括：深圳市中兴康讯电子有限公司、中兴克拉科技(苏州)有限公司、上海中兴易联通讯股份有限公司。

报告期内发行人不存在向单个客户的销售额占销售总额的比例超过 50%或严重依赖少数客户的情况，对主要客户亦不存在重大依赖。

发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与公司前五大客户不存在关联关系，不存在前五大客户及其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

（1）歌尔股份

①主要销售情况

歌尔股份的主要销售情况及销售结构如下：

单位：万元，千万件，元/千件

项目	收入	数量	单价
2020 年 1-6 月			
电容	184.91	7.36	25.14
电阻	541.80	120.32	4.50
电感	1,360.08	21.01	64.73
射频器件	730.73	2.20	331.85
其他元器件	591.09	4.68	126.19
合计	3,408.60	155.57	21.91

项目	收入	数量	单价
2019 年度			
电容	194.21	2.31	84.17
电阻	901.98	196.38	4.59
电感	3,456.55	46.78	73.90
射频器件	1,559.69	4.53	344.02
其他元器件	1,493.22	16.58	90.05
合计	7,605.64	266.58	28.53
2018 年度			
电容	559.15	8.89	62.89
电阻	738.47	90.91	8.12
电感	2,049.38	25.14	81.51
射频器件	194.70	0.58	337.62
其他元器件	537.60	5.04	106.58
合计	4,079.28	130.56	31.24
2017 年度			
电容	358.98	8.91	40.29
电阻	553.57	130.78	4.23
电感	1,104.92	19.80	55.79
射频器件	112.13	0.38	294.23
其他元器件	316.98	0.56	569.63
合计	**2,446.57**	**160.43**	**15.25**

②波动情况说明

歌尔股份是国内领先的消费电子耳机生产商，发行人主要为其提供电感产品。2018 年开始，歌尔股份开始承接苹果、华为等大客户无线耳机代工，业务增长迅速。由于发行人为其提供无线耳机生产的主要元器件，如电感、射频器件、分立器件，因此报告期内，发行人对其销售的电感、射频器件及分立器件等产品收入规模快速上升。

以下对歌尔股份的主要销售品类进行说明。

A、电容变动情况说明

发行人对歌尔股份的电容销售金额较小，非主要销售产品。2019 年以后，

发行人对歌尔股份电容销售收入持续下滑，主要系歌尔股份调整供应商管理模式，发行人选择以提供电感产品为主要服务领域，发行人成为歌尔股份的电感主要供应商。

发行人向歌尔股份销售的电容主要为陶瓷电容和铝电解电容两类。2018-2019 年，歌尔股份电容单价上升；2019 年-2020 年 6 月，歌尔股份电容单价下降，主要系陶瓷电容与铝电容价格差异较大，销售结构变动对均价产生波动。

B、电阻变动情况说明

电阻并非发行人向歌尔股份销售的主要品类。2018 年发行人对歌尔股份的电阻销售单价上升幅度较大，2019 年以来有所下降，与电阻行业的整体变动趋势保持一致。

C、电感变动情况说明

电感是发行人向歌尔股份销售的主要产品。报告期内，歌尔股份业务规模较快增长，成为了无线耳机等产品的国内主要生产商，因此发行人向其销售的电感规模亦快速增长。

2020 年 1-6 月电感销售单价较 2019 年销售单价略有下降，主要系向歌尔股份销售的电感产品结构变化所致。2019 年销售规模较大的 TLEF100608B***-1PT00，受歌尔股份下游客户在无线耳机设计等方面的调整因素影响，于 2020 年 1-6 月未销售该类型电感，使得总体单价下降。

2019 年电感销售单价较 2018 年略有下降，主要系向歌尔股份销售的电感产品结构变化所致。产品类型方面，*MZ1005B***CT000、MMZ0603S****T000、T*M0605S-***-2P-T211 三款低值电感主要应用于的无线耳机，2019 年销量增幅较大，而 VLS252012HBX-****-1（主要应用于游戏手柄项目）、BDHE-F252012***MQA（主要应用于遥控器项目）等物料销售占比大幅减少，使得总体销售单价呈现下降趋势。

2018 年电感销售单价较 2017 年有所上升，主要系 ACT1210L-***-2P-TL00 等高值音箱用电感销量增加所致。

D、射频器件变动情况说明

2019 年发行人向歌尔股份销售的射频器件规模较大，主要系发行人向歌尔股份销售的 TFSL062482-****B1S 物料大幅增加所致。

E、其他元器件变动情况说明

发行人向歌尔股份销售的其他元器件主要为晶体器件和分立器件。2018 年，发行人向歌尔股份导入乐山无线电的相关产品，导致整体晶体和分立器件的销售情况大幅度增长，具体情况如下：

单位：万元，千万件，元/千件

项目	金额	数量	单价
2020 年 1-6 月			
分立器件	197.22	3.11	63.43
晶体器件	146.26	1.22	119.99
其他	247.61	0.36	695.98
2019 年度			
分立器件	739.48	11.06	66.88
晶体器件	427.80	5.30	80.68
其他	325.94	0.22	1,461.68
2018 年度			
分立器件	261.28	3.49	74.95
晶体器件	150.42	1.43	105.27
其他	125.75	0.13	976.55
2017 年度			
分立器件	3.16	0.07	47.21
其他	313.81	0.49	641.14

（2）Yageo（国巨）

①主要销售情况

Yageo（国巨）的主要销售情况及销售结构如下：

单位：万元，千万件，元/千件

项目	收入	数量	单价
2020 年 1-6 月			
电容	1,333.27	41.75	31.94
电阻	-	-	-

项目	收入	数量	单价
电感	-	-	-
射频器件	-	-	-
其他元器件	-	-	-
合计	**1,333.27**	**41.75**	**31.94**
2019 年度			
电容	588.60	16.43	35.82
电阻	-	-	-
电感	-	-	-
射频器件	-	-	-
其他元器件	-	-	-
合计	**588.60**	**16.43**	**35.82**
2018 年度			
电容	4,502.08	95.68	47.05
电阻	-	-	-
电感	-	-	-
射频器件	-	-	-
其他元器件	-	-	-
合计	**4,502.08**	**95.68**	**47.05**
2017 年度			
电容	4,031.69	143.70	28.06
电阻	3.48	0.05	70.35
电感	-	-	-
射频器件	-	-	-
其他元器件	36.24	2.98	12.16
合计	**4,071.41**	**146.72**	**27.75**

②波动情况说明

报告期内，Yageo（国巨）为补全产品线，从公司购买部分其他品牌电容产品。由于 Yageo（国巨）系公司的核心供应商，公司为 Yageo（国巨）供货价格略高于采购价格，以维护双方的合作关系。

（3）华工集团

①主要销售情况

华工集团的主要销售情况及销售结构如下：

单位：万元，千万件，元/千件

项目	收入	数量	单价
2020 年 1-6 月			
电容	173.27	15.55	11.14
电阻	106.80	7.04	15.17
电感	439.04	2.01	218.91
射频器件	-	-	-
其他元器件	29.25	0.00	7,977.03
合计	**748.36**	**24.60**	**30.42**
2019 年度			
电容	434.38	20.71	20.98
电阻	87.77	34.28	2.56
电感	1,032.73	3.83	269.65
射频器件	0.14	0.00	355.75
其他元器件	2.84	0.00	6,647.77
合计	**1,557.86**	**58.81**	**26.49**
2018 年度			
电容	4,913.42	105.35	46.64
电阻	339.32	69.10	4.91
电感	906.35	11.36	79.76
射频器件	0.06	0.00	3,590.56
其他元器件	-	-	-
合计	**6,159.15**	**185.82**	**33.15**
2017 年度			
电容	1,400.46	89.66	15.62
电阻	136.75	77.44	1.77
电感	272.04	7.82	34.81
射频器件	67.11	0.16	409.40
其他元器件	18.43	0.26	71.48
合计	**1,894.80**	**175.33**	**10.81**

发行人向华工集团销售的主要电容产品为通用产品，虽然因业务原因大幅度调减销售规模，但相关产品不存在滞销风险，存货跌价准备计提充分；除 2018

年度外，相关收入总体保持稳定。

②波动情况说明

华工集团是国内主要的光模块生产商。报告期内，发行人对其销售产品结构发生了较大调整。2017-2018 年，发行人对其销售以电容为主，2019 年以来，电感成为其主要采购产品。

A、电容变动情况说明

华工集团系华为的供应商。2017-2018 年，发行人向华工集团销售的电容产品规模较高。2019 年以来，华为收回了光模块项目下的电容采购权，改为通过自主渠道集中采购，使得发行人电容、电阻、射频器件等产品向华工集团销售规模下降，电容产品目前不属于向华工集团销售的主要产品。

2018 年电容销售单价增长较快，与行业变动趋势一致。2019 年至 2020 年 6 月，向华工集团销售的电容产品销售均价较 2018 年较大幅度回落，与行业变动趋势一致。

B、电阻变动情况说明

电阻并非发行人向华工集团的主要销售产品。2017 年至 2019 年，发行人向华工集团销售电阻单价呈现 2018 年上涨、2019 年下降的趋势，与行业变动趋势一致。

2020 年 1-6 月，发行人向华工集团销售电阻单价增幅较大，主要由于单值较高的电阻产品占比增加所致。

C、电感变动情况说明

2018 年以来，原厂经纬达指定发行人为其产品的代理商，向华工集团供货，主要分销产品为网络变压器，单值较高，使得发行人向华工集团销售的电感单价呈上升趋势。

（4）京东方

①主要销售情况

京东方的主要销售情况及销售结构如下：

单位：万元，千万件，元/千件

项目	收入	数量	单价
2020 年 1-6 月			
电容	7,288.09	418.61	17.41
电阻	1,215.21	222.25	5.47
电感	3,182.91	33.61	94.71
射频器件	0.36	0.00	651.41
其他元器件	12,390.06	95.71	129.46
合计	**24,076.63**	**770.17**	**31.26**
2019 年度			
电容	8,534.62	650.22	13.13
电阻	2,157.11	453.29	4.76
电感	4,550.79	44.41	102.47
射频器件	1.40	0.01	124.84
其他元器件	17,525.47	113.24	154.76
合计	**32,769.40**	**1,261.17**	**25.98**
2018 年度			
电容	48,129.87	880.60	54.66
电阻	7,263.68	1,155.72	6.28
电感	4,248.31	46.39	91.57
射频器件	-	-	-
其他元器件	11,438.06	86.99	131.49
合计	**71,079.93**	**2,169.69**	**32.76**
2017 年度			
电容	11,264.25	776.87	14.50
电阻	2,659.29	894.28	2.97
电感	2,464.14	43.34	56.85
射频器件	-	-	-
其他元器件	4,925.40	37.95	129.80
合计	**21,313.08**	**1,752.43**	**12.16**

②波动情况说明

京东方是国内主要 LCD 生产商，发行人与其在电容、电阻、电感、其他元器件等领域均有广泛合作。

A、电容变动情况说明

2017-2019 年，发行人向京东方销售的电容产品单价呈现先涨后跌的趋势，与行业趋势保持一致，2019 年平均单价回归至 2017 年平均水平。2020 年 1-6 月向京东方销售的电容单价有所上升，主要由于部分原厂供应价格向上调整，向京东方的销售单价相应增加。

B、电阻情况变动说明

报告期内，发行人向京东方销售的电阻产品价格变化与行业趋势基本一致，2017-2018 年价格呈上涨趋势；2019 年价格较 2018 年回落，且降幅较大；2020 年 1-6 月受产品结构变动影响，销售单价较 2019 年有所上升。

2020 年 1-6 月，部分低值电阻产品（RC****JR-070RL、RC****JR-070RL）销售单价较 2019 年上升，使得电阻总体销售单价较 2019 年有所增长。

2018-2019 年度，受电阻市场景气度下降因素影响，发行人向京东方销售的电阻单价普遍大幅度下降，与电阻行业变化趋势基本一致。

2017-2018 年度，电阻产品随电容产品呈现上涨趋势，向京东方销售的电阻产品单价相应上升。

2019 年京东方电阻产品采购量下降主要由于行业变化和京东方自身应对策略两方面原因所致，并非原厂减少供应或客户转向第三方采购所致。

C、电感变动情况说明

2018 年发行人向京东方销售电感产品单价较 2017 年增幅较高，主要由于单价较高的 MWSA0410-***MTY01 产品销售占比大幅上升，使得整体单价有所上升。

2019 年至 2020 年 6 月，向京东方销售电感产品单价总体波动幅度较小。

D、其他元器件变动情况说明

发行人向京东方销售的其他元器件为分立器件和存储器件，均为京东方 OLED 产品生产的必要元器件。报告期内，发行人向京东方销售的分立器件和存储器件单价较为稳定，未发生大幅度变化。

2019-2020 年度，发行人向京东方销售的其他元器件规模增长较快，主要系向京东方增加了 PCB 板产品的分销规模所致。

随着京东方 OLED 产品产销量增加，发行人向京东方销售的存储器件及分立器件亦持续增长。2018 年，京东方北京、河北工厂投入运营；2019 年，京东方绵阳、成都工厂投入运营，相关 OLED 项目持续投入量产，对于存储器件及分立器件的需求持续增长；连接器为京东方代工的笔记本电脑、平板电脑及电视产品生产的必要元器件，由于上述产品产销量增加，对于连接器的需求增加，发行人向京东方销售的连接器亦持续增长。

为更好的服务京东方，发行人为京东方提供了全方位的贴身服务，建立了专为其提供服务的项目团队，分区域为京东方提供研发和后端销售服务，各区域至少配备一名 FAE 及各类专职服务人员；同时，发行人为京东方提供大量的元器件样品服务，支持其研发业务；在 2018 年电容市场大幅度波动时，发行人保证京东方的产品及时供给，未发生断货风险。

通过多种措施的投入，发行人与京东方之间建立了较强的合作关系，在京东方自身业绩持续增长的情况下，发行人与京东方的业务合作亦在持续增加。

（5）联宝科技

①主要销售情况

联宝科技的主要销售情况及销售结构如下：

单位：万元，千万件，元/千件

项目	收入	数量	单价
2020 年 1-6 月			
电容	5,537.56	289.05	19.16
电阻	51.80	1.94	26.65
电感	557.93	3.11	179.49
射频器件	-	-	-
其他元器件	1,648.77	19.60	84.14
合计	**7,796.06**	**313.70**	**24.85**
2019 年度			
电容	12,724.43	587.84	21.65

电阻	163.62	5.15	31.80
电感	917.48	5.52	166.18
射频器件	-	-	-
其他元器件	1,521.08	27.73	54.86
合计	**15,326.61**	**626.23**	**24.47**
2018 年度			
电容	13,196.49	505.65	26.10
电阻	268.79	10.73	25.05
电感	578.06	4.84	119.40
射频器件	-	-	-
其他元器件	1,452.49	19.47	74.59
合计	**15,495.83**	**540.70**	**28.66**
2017 年度			
电容	5,439.05	284.34	19.13
电阻	46.12	1.50	30.84
电感	404.16	3.54	114.17
射频器件	-	-	-
其他元器件	747.49	11.92	62.73
合计	**6,636.82**	**301.29**	**22.03**

②波动情况说明

联宝科技是联想集团的主要代工厂，发行人主要向其销售电容、电感以及分立器件等其他元器件。

A、电容变动情况说明

联宝科技分销相关价格系原厂、分销商和客户三方议价形成。2017-2018 年，发行人开拓联宝科技后，供应链服务能力得到联宝科技与原厂的一致认可，取得了较大的分销份额，2018 年整体销售规模快速提升；同时，2018 年电容产品销售单价随市场价格相应上涨。

2018-2020 年 6 月，发行人向联宝科技销售的电容产品单价随市场价格波动，但幅度较小，主要由于向联宝科技销售价格系三方议价形成，由此价格波动相对较小。

B、电感变动情况说明

2017-2018 年，发行人向联宝科技销售的电感收入规模维持在约 500 万元，单价总体较为平稳。

2019 年以来，发行人向联宝科技销售的电感收入规模增加，且单价较 2018 年增加较多，主要系发行人增加了 SPM5030T-***M、SPM4020T-***M-LR、SPM5010T-***M-LR 等高值电感的销售，使得整体单价上升。

C、电阻、其他元器件变动情况说明

报告期内，发行人仅向联宝科技销售少量电阻产品，均价总体小幅波动。

报告期内，发行人向联宝科技销售的其他元器件主要为分立器件，该产品定价系原厂、联宝科技与发行人议价形成，价格总体较为稳定。2020 年 1-6 月其他元器件销售均价有所上升，主要由于发行人向联宝科技增加了单价较高的 Kyocera（京瓷）品牌连接器、晶振等产品分销规模。

③关于三方议价

报告期内，除联宝科技外，发行人不存在其他与原厂、分销商和客户三方议价模式的情况，发行人与联宝科技、原厂之间的三方议价模式仅针对 Samsung（三星电机）品牌的电容产品。该种模式下收入占发行人总体收入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
三方议价模式收入	5,593.46	12,715.97	11,290.70	5,361.80
发行人总体收入	133,187.45	206,842.64	299,273.33	167,584.98
占比	4.20%	6.15%	3.77%	3.20%

报告期内，发行人向联宝科技销售情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
Samsung（三星电机）电容	5,593.46	7.96%	12,715.97	6.55%	11,290.70	9.64%	5,361.80	15.60%
全部产品	7,796.06	8.64%	15,326.61	7.26%	15,495.83	8.28%	6,636.82	13.65%

报告期内，发行人向联宝科技销售的 Samsung（三星电机）品牌电容产品收入占发行人向联宝科技销售收入的比例分别为 79.52%、74.73%、82.97%及71.00%，发行人向联宝科技的销售毛利率主要受发行人销售的 Samsung（三星电机）电容产品毛利率影响。

发行人与联宝科技的三方议价模式如下：

发行人、联宝科技及 Samsung（三星电机）间的三方议价模式系由客户联宝科技定期（通常按季度）发起，原厂 Samsung（三星电机）及发行人参与，三方根据联宝科技对下一季度的电容需求预测，共同商议确定销售给联宝科技的数量及价格。采用该模式主要由于联宝科技为联想集团核心代工厂，系 Samsung（三星电机）在中国市场内的重要终端客户，联宝科技对原厂产品有大量稳定需求，因此，为促进各方长期稳定的合作关系，三方协商确定三方议价模式，通过保证较大的采购规模来获得较低的采购成本及优质的供应链服务。

在该模式下，发行人向联宝科技的销售价格通常低于其他客户，原厂亦会提供给发行人更优惠的采购价格，保障发行人的利润空间，以实现优质的供应链服务。由于价格系季度协商确定，无需根据市场供需情况实时调整，因此，毛利率波动幅度较小。

发行人的供应链服务主要包括：第一，根据联宝科技提供的预测采购需求、库存水平、历史经验数据及市场行情变化情况进行备货，并对从 Samsung（三星电机）采购供应给联宝科技的产品进行专仓管理。

第二，在收到联宝科技的正式采购订单后，发行人按订单要求向其 VMI 仓配送货物，待联宝科技从 VMI 仓领取货物后，双方每月定期对账结算。

第三，发行人向联宝科技提供 120 天的账期，Samsung（三星电机）对发行人采取预付货款方式结算，发行人为客户提供更优的结算方式。

第四，对于出售给联宝科技的货物存在售后问题时，由公司在质保期内承担售后责任，公司配有专门品质管理部对接处理售后事项，属于质量问题的，由公司再向原厂 Samsung（三星电机）追责处理。

考虑到三方共同商定供货数量及联宝科技的综合实力，发行人面对较小的多余库存风险及回款风险；同时联宝科技在行业内具有较高知名度，有利于发行人

开拓其他客户，因此，发行人愿意以较低的毛利率保证客户关系。

综上，由于联宝科技系发行人的最大单体客户，也是原厂 Samsung（三星电机）在中国市场的重要终端客户，为寻求长期稳定的合作，提高公司的市场影响力和份额，采取三方议价模式进行合作。发行人为客户提供包括采购备货、专仓管理、保证稳定供货、提供优质账期及售后保障等服务，在上述合作模式中承担着分销商的角色。

（6）小米集团

①主要销售情况

小米集团的主要销售情况及销售结构如下：

单位：万元，千万件，元/千件

项目	收入	数量	单价
2020 年 1-6 月			
电容	81.27	0.54	151.21
电阻	1.87	0.06	30.35
电感	46.32	0.56	83.05
射频器件	210.35	0.65	323.98
其他元器件	59.64	0.11	547.88
合计	**399.46**	**1.92**	**208.59**
2019 年度			
电容	96.59	0.41	235.01
电阻	0.75	0.03	27.61
电感	42.39	0.40	104.85
射频器件	23.62	0.09	270.22
其他元器件	188.42	0.46	407.34
合计	**351.76**	**1.39**	**252.66**
2018 年度			
电容	171.29	0.62	277.66
电阻	570.82	25.40	22.48
电感	7,856.38	373.86	21.01
射频器件	8,661.32	16.13	537.03
其他元器件	5,391.64	140.18	38.46

项目	收入	数量	单价
合计	**22,651.46**	**556.19**	**40.73**
2017 年度			
电容	301.38	12.92	23.32
电阻	469.81	45.53	10.32
电感	8,272.55	484.39	17.08
射频器件	5,803.55	8.56	678.23
其他元器件	-	-	-
合计	**14,847.29**	**551.40**	**26.93**

②波动情况说明

小米集团是国内主要的手机生产商。2017-2018 年，发行人主要向小米集团提供电感、射频器件等产品。2019 年以来，由于手机产业波动幅度较大，且发行人在手机领域仅小米集团一家核心服务客户，存在较大的库存周转风险，无法发挥发行人在供应链领域的核心优势。经审慎决策，发行人于 2019 年起大幅度减少与小米集团的业务合作，在双方友好协商的情况下，双方均同意在此前签署的合作协议下将发行人为小米集团专门备货的商品销售完成后逐步减少合作，并非突发性、强制性地减少合作。

报告期内，发行人在手机领域仅小米集团一家核心服务客户，销售给小米集团的物料是手机领域通用类产品，但是发行人客户中基本仅有小米集团对相关型号产品有需求，因此发行人相关产品主要销售给小米集团。在其他客户有需求的情况下，相关产品亦可以销售给其他客户。

发行人向小米集团销售的产品不存在存货周转放缓、库龄延长的情况。报告期各期末，销售给小米集团的主要型号产品的存货金额较小，发行人对相关物料严格按照存货跌价准备计提政策计提其存货跌价准备，具有充分性。

2017 年至 2018 年，小米集团为发行人电感、射频器件收入的第一大客户，且其他主要客户均为非手机领域客户，向小米集团销售的产品型号与其他客户不同，相关型号产品基本均销售给小米集团。同时，由于向小米集团销售的产品主要为 RF360、TDK（东电化）、乐山无线电及顺络电子等品牌产品，原厂交期通常需要 6-8 周，发行人需要提前下单向原厂采购备货，以满足客户要求，原厂订

单不可取消，且小米集团的需求量远高于其他客户，因此若此前出现与小米集团的合作的不利因素，相关库存产品将存在较大的库存周转风险。

此前销售给小米集团的主要型号产品，在与小米集团友好协商减少合作后，销量大幅下降，相关型号产品期末亦不存在大额存货的情况，期末存货库龄均在一年以内，因此不存在因减少与小米集团合作后的库存周转风险。

A、电感变动情况说明

2017 年-2018 年，发行人向小米集团销售的主要电感产品单价有所下跌，主要由于电感销售量增加，发行人适当降低销售价格所致。但由于 2018 年部分单价较高的物料如 TFM201208ALC-***MTAA、MAF1005GAD***AT000 等收入占比增加，使得 2018 年电感产品总体销售单价上升。

B、射频器件变动情况说明

2017 年-2018 年，发行人向小米集团销售的主要射频器件单价有所下跌，主要由于射频器件销售量增加，发行人适当降低销售价格所致，同时发行人亦导入了部分新产品，使得总体均价下跌幅度趋缓。

C、其他元器件变动情况说明

2018 年，发行人向小米集团导入分立器件产品，使得其他元器件的销售金额大幅度增加。

（7）熊猫集团

①主要销售情况

熊猫集团的主要销售情况及销售结构如下：

单位：万元，千万件，元/千件

项目	收入	数量	单价
2020 年 1-6 月			
电容	416.24	41.20	10.10
电阻	60.93	20.67	2.95
电感	328.57	1.32	248.07
射频器件	0.05	0.00	709.70
其他元器件	2,068.10	1.05	1,973.04

项目	收入	数量	单价
合计	**2,873.90**	**64.24**	**44.74**
2019 年度			
电容	1,585.72	77.00	20.59
电阻	323.92	70.28	4.61
电感	1,524.92	91.08	16.74
射频器件	1.03	0.00	2,586.20
其他元器件	2,735.14	1.38	1,977.63
合计	**6,170.73**	**239.75**	**25.74**
2018 年度			
电容	2,135.60	40.70	52.47
电阻	304.77	51.36	5.93
电感	577.96	1.93	298.84
射频器件	3.18	0.00	2,586.20
其他元器件	1,000.46	0.69	1,457.69
合计	**4,021.97**	**94.69**	**42.48**
2017 年度			
电容	806.75	35.12	22.97
电阻	0.59	0.45	1.31
电感	172.70	0.78	222.16
射频器件	-	-	-
其他元器件	1,112.09	0.69	1,609.97
合计	**2,092.13**	**37.04**	**56.48**

②波动情况说明

熊猫集团是国内重要的 LCD 制造商。发行人主要向其销售电容、电感和连接器等其他元器件产品。2018 年以来，熊猫集团在南京、成都的 8.6 代液晶面板生产线逐步投产，元器件需求量快速上升，发行人加大了对其整体销售规模。

A、电容变动情况说明

2017-2018 年，发行人向熊猫集团销售的电容产品价格呈上升趋势；2018-2019 年，发行人向熊猫集团销售的电容产品价格呈下降趋势，与行业趋势基本一致。

2019-2020 年 6 月，发行人向熊猫集团销售的主要电容产品价格互有涨跌，其中低值产品 0603X***K160CT01 销售收入占比上升，高值产品 0805X***K250CT01 销售收入占比下降，使得 2020 年 1-6 月总体均价有所下降。

B、电阻变动情况说明

电阻产品并非发行人向熊猫集团销售的主要产品。2017 年，发行人为开拓熊猫集团，代为采购了部分样品；2018 年以来，发行人为熊猫集团供应小批量电阻，销售均价随行就市。

C、电感变动情况说明

电感产品为发行人向熊猫集团销售的主要产品。2017-2018 年，发行人向熊猫集团销售电感规模较小。2019 年以来，电感销售规模快速增加，已成为发行人向熊猫集团销售的主要产品之一；2019-2020 年 6 月电感产品销售单价波动较大，主要原因如下：

2019-2020 年 6 月，发行人向熊猫集团销售的电感各主要产品单价均存在一定幅度下降，但由于 2019 年向熊猫集团销售的部分低值贴片电感（***0603P8N2HT000 等）于 2020 年未产生销售，产品结构变化使得 2020 年 1-6 月向熊猫集团销售的电感产品均价上升。2018-2019 年发行人向熊猫集团销售的电感产品总体均价下跌幅度较大，主要由于 2019 年新增向熊猫集团销售的部分低值贴片电感（***0603P8N2HT000 等）所致。

D、其他元器件变动情况说明

报告期内，发行人向熊猫电子销售的其他元器件主要为连接器， 2017-2018 年，发行人向熊猫集团销售的连接器单价总体较为平稳。2019 年以来，连接器销售单价呈下降趋势，主要由于熊猫集团新项目采购新物料所致。

（8）中磊集团

①主要销售情况

中磊集团的主要销售情况及销售结构如下：

单位：万元，千万件，元/千件

项目	收入	数量	单价

项目	收入	数量	单价
2020 年 1-6 月			
电容	3,247.52	130.09	24.96
电阻	7.59	0.03	262.72
电感	433.11	0.82	526.97
射频器件	731.84	2.43	301.55
其他元器件	108.47	2.03	53.33
合计	**4,528.53**	**135.40**	**33.45**
2019 年度			
电容	4,967.63	189.32	26.24
电阻	17.41	0.28	61.37
电感	753.52	4.74	158.89
射频器件	1,294.23	5.66	228.82
其他元器件	169.29	2.83	59.76
合计	**7,202.09**	**202.84**	**35.51**
2018 年度			
电容	8,797.88	148.27	59.34
电阻	1.34	0.11	12.16
电感	161.71	0.70	230.86
射频器件	777.21	2.51	309.99
其他元器件	102.31	2.66	38.45
合计	**9,840.45**	**154.25**	**63.80**
2017 年度			
电容	5,706.88	268.88	21.22
电阻	-	-	-
电感	244.14	0.94	258.56
射频器件	719.34	2.32	310.73
其他元器件	756.16	2.60	291.18
合计	**7,426.51**	**274.73**	**27.03**

②波动情况说明

中磊集团是国内通讯设备的主要生产商，发行人主要向中磊集团销售电容、射频器件等产品。

A、电容情况变动说明

2017-2019 年，发行人向中磊集团销售的电容产品单价呈现先涨后跌的趋势，与电容市场波动趋势一致，2019 年的平均单价回归 2017 年平均水平。

2020 年 1-6 月，电容产品销售单价下降幅度趋缓，部分品种单价已开始回升。

B、电感情况变动说明

电感并非发行人向中磊集团销售的主要产品。发行人向中磊集团销售的电感产品单价波动情况主要系品牌结构变化所致。2018 年以来，发行人向中磊集团分销价值较高的网络变压器（经纬达品牌），对电感价格波动产生影响。

C、射频情况变动说明

2017-2018 年，发行人向中磊集团销售的射频器件规模总体较为平稳。

2019 年以来，发行人向中磊集团销售的射频器件收入规模大幅提升，单价亦有所波动，具体情况如下：

发行人向中磊集团销售的射频产品在 2017-2018 年规模相对平稳。2019 年开始，发行人向中磊集团销售的射频产品单价均呈现较大幅度的变化，其中：

2019 年，射频器件市场受国内射频产业逐步崛起等因素影响，市场价格略有下调，发行人主要销售的射频器件为 TDK（东电化）等国外品牌产品，受到一定的市场冲击，销售单价较 2018 年有所下降。

2020 年 1-6 月，射频器件主要产品单价仍有小幅调整，发行人销售均价上升主要由于单价较高的 TFSC06053925-****B2X 产品销售占比上升所致。

D、其他元器件变动情况说明

2017 年发行人向中磊集团销售的其他元器件金额较高，主要为当年部分芯片产品供应量较大所致。

（9）中兴集团

①主要销售情况

中兴集团的主要销售情况及销售结构如下：

单位：万元，千万件，元/千件

项目	收入	数量	单价
2020 年 1-6 月			
电容	1,709.73	61.71	27.71
电阻	0.02	0.00	3,719.35
电感	14.64	0.06	243.94
射频器件	-	-	-
其他元器件	1,198.37	0.02	54,357.78
合计	**2,922.75**	**61.79**	**47.30**
2019 年度			
电容	129.06	0.62	206.93
电阻	-	-	-
电感	-	-	-
射频器件	7.18	0.00	3,781.28
其他元器件	1.46	0.00	1,939.96
合计	**137.71**	**0.63**	**219.86**
2018 年度			
电容	544.35	0.37	1,465.68
电阻	0.35	0.05	7.05
电感	0.02	0.00	110.00
射频器件	1.74	0.00	2,175.52
其他元器件	1.89	0.00	524.09
合计	**548.35**	**0.43**	**1,289.02**
2017 年度			
合计	-	-	-

②波动情况说明

中兴集团为公司近年来重点发展的客户。公司主要为其提供电容产品和保护器件。中兴集团 2020 年以前销售规模较小，为零星采购，相关数据不具有可比性。

（10）发行人历年前五大客户毛利率分析

报告期内，发行人历年前五大客户为歌尔股份、Yageo（国巨）等前述 9 家公司。发行人向前述 9 家客户合计销售的分产品毛利率情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
电容	16.87%	13.42%	27.33%	12.69%
电阻	31.44%	29.29%	25.91%	18.83%
电感	14.10%	17.12%	22.63%	20.13%
射频器件	6.97%	7.74%	10.78%	19.25%
其他元器件	19.85%	20.84%	19.26%	15.21%
小计	**17.88%**	**17.08%**	**24.36%**	**15.72%**
其他客户毛利率	17.10%	14.55%	28.88%	18.88%
公司整体毛利率	17.38%	15.42%	26.79%	17.73%

公司的客户结构以少量大型客户与大量小规模客户共同构成。2017-2018 年，随着 MLCC 价格上涨，公司为保证与大客户的长期合作关系，大型客户毛利率上涨幅度低于小规模客户。

最近三年及一期，公司各年前五大客户销售毛利率分别为 15.72%、24.36%、17.08%和 17.88%，其中 2018 年毛利率较高，2019 年和 2020 年 1-6 月大幅下降。受到国内外 MLCC 等产品的新增产能不断投产和国际贸易局势紧张、区域经济下行等负面因素的共同影响，MLCC 价格从高位回落，由于公司为大型客户及时提供物料以及供应链支持以及其他增值服务，大型客户毛利率波动小于小规模客户毛利率波动。

报告期内，发行人上述 9 家客户单位售价和单位成本的影响情况如下：

单位：元/千件

项目	单位售价	变化	单位成本	变化
电容				
2020 年 1-6 月	19.86	4.83%	16.51	0.65%
2019 年度	18.94	-59.22%	16.40	-51.42%
2018 年度	46.44	156.75%	33.75	113.70%
2017 年度	18.09	-	15.79	-
电阻				
2020 年 1-6 月	5.33	10.90%	3.66	7.56%
2019 年度	4.81	-28.88%	3.40	-32.13%
2018 年度	6.76	100.92%	5.01	83.39%
2017 年度	3.36	-	2.73	-

项目	单位售价	变化	单位成本	变化
电感				
2020 年 1-6 月	101.81	63.16%	87.45	69.09%
2019 年度	62.40	76.88%	51.72	89.46%
2018 年度	35.28	52.91%	27.30	48.13%
2017 年度	23.07	-	18.43	-
射频器件				
2020 年 1-6 月	316.99	12.98%	294.91	13.93%
2019 年度	280.56	-44.07%	258.84	-42.17%
2018 年度	501.62	-14.55%	447.56	-5.59%
2017 年度	587.03	-	474.04	-
其他元器件				
2020 年 1-6 月	146.86	0.80%	117.70	2.05%
2019 年度	145.70	86.50%	115.34	82.86%
2018 年度	78.12	-43.78%	63.08	-46.46%
2017 年度	138.96	-	117.81	-

①电容：电容的单位售价和单位成本受行业价格波动影响，总体波动趋势相近。发行人作为电子元器件分销产业链的专业分销商，嫁接原厂与下游客户。在原厂端，原厂处于产业链上游，专注于产品研发，出厂价格调整相对较小，且滞后于市场价格调整；在客户端，客户数量、范围较广，往往会结合市场供需、价格预测波动情况，调整备货库存、备货周期，使得下游电子元器件市场价格波动幅度高于原厂端，因此报告期内发行人主要客户单位售价波动幅度略高于单位成本波动幅度。

同时，在电容市场快速波动的过程中，发行人主动选择产品，重点推介性能较好、利润率亦较高的产品，通过为客户提供技术服务，引导产品迭代，对冲了部分价格下跌风险，2020 年 1-6 月毛利率水平较 2019 年持续改善。

②电阻：全球主要电阻原厂亦是主要电容原厂，电阻市场价格与电容价格具有一定跟从性，单位售价、单位成本波动与电容产品较为同步，但整体波动幅度小于电容产品。

电阻产品平均单值较低（一般低于电容产品），单位电阻产品的成本、费用

高于其他被动电子元器件，发行人报告期内主要承接大型客户或毛利率较高的电阻产品订单，并持续推介性能、利润率较高的产品。发行人对于部分大型客户提供了广泛、高效的供应链服务，配备了多名 FAE（现场工程师）长期驻点，为其提供多渠道的原厂产品、服务保障，并保证其在市场紧缺时的物料供应，合作粘性较高。综上，报告期内大型客户电阻产品毛利率较高，且总体呈上升趋势。

③电感：电感价格波动情况主要体现为发行人业务结构的变化。由于 2019 年以来，发行人减少与手机行业客户的业务合作，发行人的射频电感等单价较低的电感业务呈现下降趋势，并逐步转向汽车、工业等领域的功率电感等单价较高的电感产品。

报告期内，发行人电感产品单位售价、单位成本价格波动趋势较为一致，2019 年以来，电感产品单位售价上涨幅度略低于单位成本。

2019 年、2020 年 1-6 月大型客户电感产品毛利率较 2018 年呈下降趋势，主要原因是：第一，发行人手机行业客户电感产品毛利率较高，减少合作后降低了电感产品总体毛利率；第二，发行人持续开发大型客户电感业务，新开发产品线包括苹果无线耳机专供产品线、经纬达品牌电感等，销售规模持续增加，适当降低了毛利率水平。

④射频器件：2019 年以来，发行人减少了手机行业客户的业务合作，手机通讯相关的射频器件单价较高，使得射频器件单位售价、单位成本波动幅度较大。

2018 年至 2020 年 6 月，公司向大型客户销售的射频器件毛利率总体处于较低水平，主要由于公司射频器件产品逐步导入歌尔股份、中磊集团等大型客户，为保持客户合作关系，定价相对较低，使得射频器件总体毛利率水平有所下降。

⑤其他元器件：其他元器件收入占比较低，内部产品种类繁多，产品结构各年度亦有所波动，因此单位收入、单位成本波动较大。整体而言，针对其他元器件产品，发行人结合产品单位成本及时调整单位售价，报告期内，毛利率总体维持在 20%左右。

2、小米集团退出前五大客户的具体原因

小米集团系国内手机领域的主要生产厂商，发行人于 2011 年起开始与其进行合作，为其提供消费电子相关元器件产品。由于手机产业波动幅度较大，且发

行人在手机领域仅小米集团一家核心服务客户，存在较大的库存周转风险，无法发挥发行人在供应链领域的核心优势。经审慎决策，发行人于 2019 年起大幅度减少与小米集团的业务合作。

报告期内，发行人对小米集团的销售情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售收入	399.46	351.76	22,651.46	14,847.29
毛利	66.05	65.36	3,103.43	2,826.35
毛利率	16.54%	18.58%	13.70%	19.04%

3、与前五大客户的合作起始时间、合作模式，主要客户的市场地位以及相关合同条款等情况

报告期内，发行人与前五大客户之间构建了良好的合作关系，具体情况说明如下：

客户名称	合作开始年份	合作状态	客户行业地位
京东方	2010	长期合作	LCD 主要生产商
联宝科技	2014	长期合作	联想集团核心代工厂
歌尔股份	2008	长期合作	消费电子耳机代工龙头企业，
中磊集团	2005	长期合作	网通主要代工企业
熊猫集团	2011	长期合作	中国电子产业知名电子品牌
小米集团	2011	合作规模大幅减少	全球重要手机生产商
华工集团	2011	长期合作	华为主要代工企业
Yageo（国巨）	2009	长期合作	全球前五的被动元器件生产商
中兴集团	2010	长期合作	通讯、基站产品主要生产商

通常情况下，前述主要客户希望与发行人建立长期合作关系。双方签订的《框架协议》，一般有效期为一年，通常会约定自动续期条款，如约定“双方均没有在有效期届满前通知对方终止合同，合同将自动延续一年。”

电子制造业是一个高度分工的产业，产业链条环环相扣，终端产品若按计划推向市场，很大程度上依赖整个链条的供应链管理能力，单一元器件产品的供货问题即可能直接影响整条产业链的运转。发行人核心客户均为各自行业内龙头企业，其采购量和销售量均位于行业领先，为保证其生产流程的顺利周转，要求元

器件分销商的供应链服务能力能够与其高度自动化生产线高效协作。在此情形下，客户希望与分销商建立长期、稳定、高效的供应链合作关系。

发行人是国内供应链管理能力较强的被动元器件分销企业，主要客户与发行人进行合作，可以提升客户的供应链能力，降低采购成本，提高运转效率，因此，主要客户与发行人之间业务具有共赢关系，发行人与主要客户的合作关系具有长期可持续性。

（三）报告期新增前五大客户情况

报告期内，发行人 2020 年 1-6 月、2019 年度、2018 年度比上期新增的前五大客户情况如下：

单位：万元

2020年1-6月新增前五大客户	交易金额	2019年度新增前五大客户	交易金额	2018年新增前五大客户	交易金额
中兴集团	2,922.75	歌尔股份	7,605.64	华工集团	6,159.15
		熊猫集团	6,170.73	-	-

1、华工集团

华工集团（华工科技、000988.SZ）成立于 1999 年，是一家以激光为主业的高科技企业。

公司自 2011 年开始与华工集团旗下子公司进行合作，具有长期的合作关系，主要销售电容、电感、电阻。

2、歌尔股份

歌尔股份（002241.SZ）成立于 2001 年，主要从事声学、传感器、光电、3D 封装模组等精密零组件，以及虚拟/增强现实、智能穿戴、智能音频、机器人等智能硬件的研发、制造和品牌营销。

公司自 2008 年开始与歌尔股份旗下子公司进行合作，具有长期的合作关系，主要销售电感、分立器件、射频器件。

3、熊猫集团

熊猫集团（南京熊猫、600775.SH）成立于 1992 年，主营以智能制造、智慧城市和电子制造服务为主业的电子制造服务业务。

公司自 2011 年开始与熊猫集团旗下子公司进行合作，具有长期的合作关系，主要销售 IC、电感、电容。

4、中兴集团

中兴集团（中兴通讯、000063.SZ）成立于 1996 年，主要从事移动通信系统设备、卫星通讯、微波通讯设备、寻呼机，计算机软硬件、闭路电视、微波通信、信号自动控制、计算机信息处理等项目的技术设计、开发、咨询、服务。

公司自 2010 年开始与中兴集团进行合作，具有长期的合作关系，主要销售电容和连接器。

（四）按行业分类前五大客户情况

1、消费电子行业

报告期内，发行人消费电子领域前五大客户情况如下：

单位：万元

公司	金额	占比
2020 年 1-6 月		
京东方	24,076.63	38.95%
联宝科技	7,796.06	12.61%
歌尔股份	3,408.60	5.51%
中兴集团	2,922.75	4.73%
熊猫集团	2,873.90	4.65%
合计	**41,077.94**	**66.45%**
2019 年度		
京东方	32,769.38	32.89%
联宝科技	15,326.61	15.39%
歌尔股份	7,605.64	7.63%
熊猫集团	6,170.73	6.19%
海信集团	3,975.28	3.99%
合计	**65,847.65**	**66.10%**
2018 年度		
京东方	71,079.93	53.66%
联宝科技	15,495.83	11.70%

歌尔股份	4,079.28	3.08%
熊猫集团	4,021.97	3.04%
天银机电	2,703.05	2.04%
合计	**97,380.06**	**73.52%**
2017 年度		
京东方	21,313.08	36.28%
联宝科技	6,636.82	11.30%
歌尔股份	2,446.57	4.16%
和晶科技	2,130.99	3.63%
熊猫集团	2,092.13	3.56%
合计	**34,619.60**	**58.94%**

2、网络通信行业

报告期内，发行人网络通信领域前五大客户情况如下：

单位：万元

公司	金额	占比
2020 年 1-6 月		
中磊集团	4,528.53	14.53%
纮华电子科技(上海)有限公司	2,422.58	7.77%
上海移远通信技术股份有限公司	2,222.89	7.13%
舜宇光电	1,928.72	6.19%
上海钧正网络科技有限公司	1,559.00	5.00%
合计	**12,661.72**	**40.62%**
2019 年度		
中磊集团	7,202.09	16.29%
舜宇光电	5,442.04	12.31%
上海移远通信技术股份有限公司	3,045.65	6.89%
纮华电子科技(上海)有限公司	2,306.95	5.22%
益达系统(香港)有限公司	1,605.04	3.63%
合计	**19,601.77**	**44.32%**
2018 年度		
小米集团	22,651.46	26.76%
中磊集团	9,840.45	11.62%
华工集团	6,159.15	7.28%

舜宇光电	4,950.85	5.85%
剑桥科技	3,945.95	4.66%
合计	**47,547.86**	**56.17%**
2017 年度		
小米集团	14,847.29	28.83%
中磊集团	7,426.51	14.42%
华通集团	3,964.01	7.70%
剑桥科技	2,030.69	3.94%
华工集团	1,894.80	3.68%
合计	**30,163.30**	**58.57%**

3、汽车电子行业

报告期内，发行人汽车电子领域前五大客户情况如下：

单位：万元

公司	金额	占比
2020 年 1-6 月		
华域集团	761.91	12.26%
宁德时代新能源科技股份有限公司	647.26	10.41%
丽清集团	591.38	9.51%
精博电子(南京)有限公司	406.49	6.54%
纳恩集团	331.55	5.33%
合计	**2,738.59**	**44.06%**
2019 年度		
华域集团	4,439.02	35.52%
旭东集团	1,380.65	11.05%
上海丸旭电子科技有限公司	698.45	5.59%
精博电子(南京)有限公司	541.56	4.33%
美乐科斯电子制造(无锡)有限公司	495.14	3.96%
合计	**7,554.82**	**60.45%**
2018 年度		
华域集团	4,400.38	30.70%
旭东集团	2,928.03	20.43%
美乐科斯电子制造(无锡)有限公司	906.32	6.32%
电驱动集团	692.72	4.83%

精博电子(南京)有限公司	608.15	4.24%
合计	**9,535.60**	**66.53%**
2017 年度		
旭东集团	2,682.41	32.12%
上海易瀚电子科技有限公司	2,213.30	26.50%
精博电子(南京)有限公司	533.52	6.39%
美乐科斯电子制造(无锡)有限公司	434.53	5.20%
电驱动集团	300.61	3.60%
合计	**6,164.36**	**73.82%**

4、工业电子行业

报告期内，发行人工业电子领域前五大客户情况如下：

单位：万元

公司	金额	占比
2020 年 1-6 月		
阳光电源股份有限公司	921.36	12.89%
Venture 集团	762.29	10.66%
南京德朔实业有限公司	653.86	9.15%
SVI PUBLIC COMPANY LIMITED	363.87	5.09%
中国长城科技集团股份有限公司	307.85	4.31%
合计	**3,009.22**	**42.09%**
2019 年度		
南京德朔实业有限公司	1,327.52	15.76%
Venture 集团	906.48	10.76%
阳光电源股份有限公司	869.33	10.32%
抚顺电瓷制造有限公司	455.92	5.41%
Katek GmbH	346.56	4.11%
合计	**3,905.82**	**46.37%**
2018 年度		
南京德朔实业有限公司	1,488.84	16.02%
Venture 集团	1,061.78	11.42%
阳光电源股份有限公司	905.62	9.74%
深圳市力合微电子股份有限公司	531.78	5.72%
苏州士林电机有限公司	461.87	4.97%

公司	金额	占比
合计	**4,449.90**	**47.88%**
2017 年度		
南京德朔实业有限公司	938.02	17.49%
阳光电源股份有限公司	928.62	17.31%
Venture 集团	793.46	14.79%
苏州士林电机有限公司	329.29	6.14%
Katek GmbH	273.63	5.10%
合计	**3,263.02**	**60.84%**

5、综合行业

报告期内，发行人其他下游领域前五大客户情况如下：

单位：万元

公司	金额	占比
2020 年 1-6 月		
Yageo（国巨）	1,333.26	5.14%
顺络电子	1,245.68	4.80%
仁天集团	1,206.68	4.65%
杭州闽达电子有限公司	1,164.95	4.49%
霄宏电子科技(上海)有限公司	865.87	3.23%
合计	**5,816.45**	**21.69%**
2019 年度		
深圳市兴泰隆电子有限公司	1,835.18	4.36%
苏州美瑞力电子科技有限公司	1,674.16	3.98%
顺茂兴集团	1,646.55	3.92%
仁天集团	1,607.23	3.82%
顺络电子	1,594.48	3.79%
合计	**8,357.60**	**19.88%**
2018 年度		
Yageo（国巨）	4,502.08	7.70%
南京琪普电子科技有限公司	2,152.39	3.68%
深圳市兴泰隆电子有限公司	2,142.50	3.66%
霄宏电子科技（上海）有限公司	2,026.07	3.46%
深圳市锐隆电子有限公司	1,742.30	2.98%

公司	金额	占比
合计	**12,565.34**	**21.48%**
2017 年度		
Yageo（国巨）	4,071.41	9.33%
仁天集团	3,498.49	8.02%
钱四清	2,192.31	5.03%
深圳市金阳信科技有限公司	1,769.66	4.06%
深圳市兴泰隆电子有限公司	1,568.76	3.60%
合计	**13,100.62**	**30.04%**

报告期内，发行人不存在依赖某个行业客户的情形。

（五）发行人客户及变动情况

1、报告期发行人客户及客户平均销售收入情况

报告期内，发行人客户数量、客户销售收入情况如下：

单位：万元，户，万元/户

销售收入区间	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	金额	户数	均值	金额	户数	均值
0-10	2,356.50	956	2.46	2,687.67	1068	2.52
10-50	8,071.56	365	22.11	9,270.13	399	23.23
50-100	6,991.92	98	71.35	8,514.13	117	72.77
100-500	29,251.20	137	213.51	35,293.55	163	216.52
500-1,000	17,440.40	25	697.62	24,070.89	35	687.74
1000-5,000	37,183.79	19	1,957.04	52,461.94	27	1,943.03
5,000 以上	31,872.69	2	15,936.35	74,516.52	6	12,419.42
合计	**133,168.05**	**1,602**	**83.13**	**206,814.83**	**1,815**	**113.95**
销售收入区间	**2018 年度**			**2017 年度**		
	金额	**户数**	**均值**	**金额**	**户数**	**均值**
0-10	2,400.88	924	2.60	2,028.02	801	2.53
10-50	9,028.89	384	23.51	7,713.37	338	22.82
50-100	8,698.50	116	74.99	7,146.43	101	70.76
100-500	39,721.95	176	225.69	32,774.99	139	235.79
500-1,000	28,978.05	40	724.45	11,295.45	17	664.44
1000-5,000	85,186.22	38	2,241.74	56,389.67	29	1,944.47

5,000 以上	125,226.82	5	25,045.36	50,223.71	4	12,555.93
合计	**299,241.31**	**1,683**	**177.80**	**167,571.64**	**1,429**	**117.26**

报告期内，发行人客户数量均维持在 1,400 家以上，客户数量众多，且呈上升趋势，公司下游客户群体持续增长，与电子元器件行业规模持续增加相匹配。

从销售收入结构来看，报告期内，发行人 0-1,000 万元的销售区间内，各阶段区间的销售均值变化相对较小；年销售收入 1,000 万元以上的客户平均销售规模变动较大，其中 2018 年平均销售规模大幅增长，与 2018 年的行业波动情况基本一致。

发行人的客户分布情况与行业情况一致。分销产业下游，即电子产品制造产业是国民支柱产业，产品面向国家经济的各个方面，产业参与者数目众多，领军企业规模庞大，且具有较强的市场影响力。发行人的客户结构体现出该特征，一方面，发行人拥有庞大的客户群体，年销售收入 500 万元以下的客户占比超过 90%；另一方面，下游产业巨头贡献了主要的销售收入，年销售收入 500 万元以上的客户贡献了近 80%的销售收入。

2、发行人新增、退出、持续合作的客户情况

报告期内，发行人新增、退出、持续合作的客户数量及销售收入情况如下：

单位：万元、户

项目	2020 年 1-6 月			2019 年度			2018 年度		
	数量	金额	均值	数量	金额	均值	数量	金额	均值
新增客户	457	4,462.18	9.76	791	16,307.05	20.62	745	21,916.74	29.42
持续合作客户	1,145	128,705.87	112.41	1,024	190,507.78	186.04	938	277,324.57	295.66
合计	1,602	133,168.05	83.13	1,815	206,814.83	113.95	1,683	299,241.31	177.80
退出客户	670	6,569.34	9.80	659	17,410.47	26.42	491	8,788.93	17.90

注：当年新增客户为上年度无交易，本年度有交易客户；持续合作客户为本年度、上年度均发生交易客户；退出客户为上年度有交易，本年度无交易客户；持续合作客户体现为当年的数量和收入；当年退出客户体现为上年的数量和收入

报告期内，发行人主要客户相比上一年度变动幅度较小，当年持续合作客户贡献的收入占公司当年收入比重的 80%-90%。发行人新增、退出客户量较大，主要系发行人的客户结构所致，发行人面向大量的中小微企业提供元器件分销服务，这部分中小微企业的购买持续性相对较弱，因此在报告期内发生较大的变化，

符合行业共性。从金额来看，公司新增、退出客户客单价较低，且占当年收入金额较小，未对公司的持续经营产生不利影响。

3、设立时间较短即与发行人存在金额较大交易的客户情况

报告期内，公司各年单体收入金额大于 1,000 万元且成立时间较短（于 2016 年之后成立）的客户如下：

单位：万元

客户名称	设立时间	注册资本	备注
绵阳京东方光电科技有限公司	2016.12.20	2,400,000.00	京东方（000725.SZ）下属子公司
无锡和晶智能科技有限公司	2018.12.25	44,000.00	和晶科技（300279.SZ）下属子公司
成都熊猫电子科技有限公司	2017.12.20	2,000.00	熊猫集团下属子公司
香港仁天科技有限公司	2016.7.8	未披露	仁天集团下属公司
上海钧正网络科技有限公司	2016.3.4	250,000.00	永安行（603776.SH）参股公司
深圳市锐隆电子有限公司	2016.6.7	100.00	林锐杰（持股 90%）、翁卓珠（持股 10%）
深圳日海物联技术有限公司	2017.6.8	5,000.00	日海智能（002313.SZ）下属子公司
南昌黑鲨科技有限公司	2017.8.9	7,307.83	南昌金开集团有限公司、小米集团联合投资

京东方、和晶科技、熊猫集团、仁天集团均为发行人长期客户，其新设下属公司为发行人与其整体交易的延伸。报告期内，成立时间于 2016 年之后的其他客户的交易情况如下：

客户名称	成立时间	报告期内交易金额（万元）			
		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
上海钧正网络科技有限公司	2016.3.4	1,559.00	699.82	-	-
深圳市锐隆电子有限公司	2016.6.7	584.56	487.76	1,742.30	183.28
深圳日海物联技术有限公司	2017.6.8	755.54	843.49	1,048.15	-
南昌黑鲨科技有限公司	2017.8.9	638.50	1,039.93	183.61	-
小计		**3,537.60**	**3,071.00**	**2,974.06**	**183.28**
占营业收入比重		**2.66%**	**1.48%**	**0.99%**	**0.11%**

上述客户与公司、公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方之间不存在关联关系。

2、发行人应收账款逾期客户情况

截至 2020 年 6 月 30 日，发行人应收账款逾期金额合计为 2,025.75 万元，截至本招股说明书签署日，2020 年 6 月末逾期货款回收金额为 1,127.58 万元。其中，发行人逾期金额在 100 万元以上的客户情况及截至本招股说明书签署日的期后回款情况如下：

单位：万元

客户	逾期金额	占全部逾期金额比重	期后回款情况
旭东集团	656.87	32.43%	-
中磊集团	274.61	13.56%	274.61
南京协众汽车空调集团有限公司	221.36	10.93%	221.36
江苏力信电气技术有限公司	149.22	7.37%	-
小计	**1,302.06**	**64.28%**	**495.97**

发行人主要逾期货款客户旭东集团、江苏力信电气技术有限公司报告期内的收入情况如下：

单位：万元

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
旭东集团	157.50	1,3480.65	2,928.03	2,682.41
江苏力信电气技术有限公司	13.35	220.56	7.23	-
合计	**170.85**	**1,601.21**	**2,935.26**	**2,682.41**
合计收入占发行人总营业收入比重	0.13%	0.77%	0.98%	1.60%

旭东集团的关联公司旭东电气株式会社目前在日本已提请破产，发行人目前已向旭东集团提起诉讼；江苏力信电气技术有限公司已构成违约，发行人已提起诉讼。

旭东集团、江苏力信电气技术有限公司与公司、公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方之间不存在关联关系。

（六）发行人贸易商销售的相关情况

1、发行人客户中贸易商相关情况

（1）发行人客户中存在贸易商的合理性

报告期内，发行人客户中存在贸易商。发行人向贸易商销售的主要原因如下：①快速响应客户临时需求：客户出现临时性的生产调整时，会要求分销商快速响应，满足其临时性的物料需求。商络电子如从自身库存调配、原厂调配等渠道无法满足客户临时性需求时，会从其他贸易商紧急调货；②补足产品线需求：发行人为满足客户的需求，补足自身的产品线，需要在向原厂采购之外，从其他贸易商处调取目前原厂渠道不能覆盖的分销产品。竞争对手的下游客户亦存在类似的要求。

（2）发行人与贸易商的销售模式

发行人与贸易商的销售模式为：当贸易商有购货需求时，向发行人下达采购订单，并由双方协商确定价格、交期等销售细节，达成协议后发行人按照约定进行发货。发行人与贸易商的销售模式均为买断性销售，结算方式一般为先款后货，或给予优质贸易商较短的信用期（大多数均为 1 个月以内）；贸易商签收确认后发行人确认收入，相关商品所有权上的所有风险和报酬随之转移至贸易商。

同行业公司贸易商模式如下：

公司名称	主营业务情况	与贸易商的销售模式
力源信息	主要从事半导体等主动电子元器件分销，被动电子元器件占比较低	根据其《招股说明书》，大型授权分销商主要以 3C 领域的电子工业企业及大量二、三级分销商为客户；而型授权分销商除直接服务于长虹、富士康、联想等大型 3C 业外，对其余客户往往通过其他较小的分销商，包括数量庞大的独立分销商逐层分销，最终销售给电子产品制造企业
深圳华强	主要从事半导体等主动电子元器件分销，被动电子元器件占比较低	根据其年度报告，公司布局建设的线上线下平台已集聚了百万级的大中小企业客户及中小贸易商资源
韦尔股份	韦尔股份主要从事半导体产品研发设计，以及电子元器件分销，分销产品包括：集成电路、分立器件、被动电子元器件等	根据其《招股说明书》，独立分销商也叫贸易商，是授权分销商的补充，指那些能够供应任意品牌的电子元器件，而无须与任何特定原厂制造商结成联盟或其他关系的供应商；这类分销商通过自己的渠道可以接触到全球供应链的库存，不论是来自元器件原厂、OEM/CEM 多余库存、还是其他分销商。独立分销商的业务模式特点是在全球范围找货、全球范围销售，在小批量供应方面没有特定的服务对象，也没有特定的服务模式
润欣科技	润欣科技主要从事 IC 产品分销业务，并配套从事电容产品分销，其代理的电容产品主要为钽电容	根据其《招股说明书》，其客户中存在其他分销商，其销售模式与终端客户类似。均为 1、注册客户-2、签订销售订单-3、签订采购订单-4、确认交期-5、完成销售-6 销售服务

火炬电子	主要从事以电容器为主的电子元器件的研发、生产、销售业务，电子元器件代理业务以及陶瓷新材料的研发、生产、销售业务	公司代理业务为授权非独家代理 销售模式：买断式销售，采用直销方式，以终端用户为主。具体做法是，公司根据客户的合同订单、生产计划、市场趋势以及必需的库存等信息综合分析后编制采购计划集中向原厂下单采购，并按照合同交货时间分期分批销售给下游用户

由上表可知，公司与贸易商的销售模式与同行业上市公司具有可比性。

此外，发行人在报告期内亦向其他贸易商进行了采购，其他贸易商与发行人之间亦采用买断式销售，通常要求先款后货，或给予 1 个月左右信用期。

（3）发行人向贸易商销售产品不属于经销模式

贸易商模式指发行人客户中以电子元器件贸易为主要业务的客户，其与发行人均不对电子元器件进行再加工或进行下游电子器件的生产，而是将其转卖给其他贸易商或终端客户，发行人对贸易商的销售模式与终端客户相同，均为直销，发行人不对贸易商的销售时间、销售地域等进行限制，贸易商模式仅签署商品买卖合同，属于直销。而经销模式通常指供货方授权经销商在某一时间段、某一地域范围销售相关产品，通常供货商与经销商除前述商品买卖合同外还会签订经销协议，对相关权利义务进行约定，经销模式主要以买断式销售为主。

（4）向贸易商销售的主要管理制度和内控措施

报告期内，公司向贸易商销售的销售模式、主要管理制度和内控措施与向终端客户销售基本相同，具体情况参见招股说明书“第六节 业务和技术/一、发行人主营业务和主要产品情况/（二）主要经营模式、关键影响因素及未来变化趋势/2、销售模式”。主要区别在于发行人考虑到贸易商信用风险程度普遍高于终端客户的情况，对于贸易商通常要求先款后货或给予相对较短的信用期，管控制度更加严格。

综上所述，公司存在部分贸易商客户具有合理性。

2、发行人向贸易商销售情况

发行人一直以来持续专注被动电子元器件分销领域，目前，公司拥有 60 余家知名原厂的授权，向约 2,000 家客户销售超过 2 万种电子元器件产品。公司坚持优先为终端客户提供产品及服务，在保证终端客户销售的前提下，会根据业务

机会向贸易商进行销售。

报告期内，发行人向贸易商销售情况如下：

单位：万元；千万件；户

项目	2020 年 1-6 月				2019 年度			
	营业收入	销售数量	毛利率	客户数量	营业收入	销售数量	毛利率	客户数量
贸易商	22,753.27	734.73	13.45%	525	36,914.18	1,275.64	1.48%	640
终端客户	110,414.78	3,217.50	18.18%	1,070	169,900.65	5,011.59	18.45%	1,175
合计	**133,168.05**	**3,952.24**	**17.36%**	**1,595**	**206,814.83**	**6,287.23**	**15.42%**	**1,815**

（续上表）

项目	2018 年度				2017 年度			
	营业收入	销售数量	毛利率	客户数量	营业收入	销售数量	毛利率	客户数量
贸易商	50,006.28	1,182.68	14.72%	683	34,976.96	1,177.45	9.10%	562
终端客户	249,235.03	6,004.18	26.85%	996	132,594.68	5,769.93	19.97%	858
合计	**299,241.31**	**7,186.86**	**24.83%**	**1,679**	**167,571.64**	**6,947.38**	**17.73%**	**1,420**

注：网上平台服务收入客户均计入贸易商收入

报告期内，发行人销售给贸易商的收入分别为 34,976.96 万元、50,006.28 万元、36,914.18 万元及 22,753.27 万元，占营业收入比例分别为 20.87%、16.71%、17.85%及 17.09%，占比较小。销售给贸易商的产品数量分别为 1,177.45 千万件、1,182.68 千万件、1,275.64 千万件及 734.73 千万件，分别占总产品销量的 16.95%、16.46%、20.29%及 18.59%。销售给贸易商的产品毛利率分别为 9.10%、14.72%、1.48%及 13.45%，均低于发行人终端客户，主要系：发行人向贸易商销售账期较短，一般不需要提供供应链服务，通常在主动备货导致库存存在富余需要处置时、或进行呆滞料处理时与贸易商进行合作。因此，发行人贸易商的毛利率总体低于终端客户。

2019 年发行人销售给贸易商的毛利率较低，主要系 2018 年四季度起至 2019 年末，由于电容、电阻等被动电子元器件供需关系出现逆转，市场价格出现快速回落，发行人为减少损失、加速资金回笼，向客户（主要是贸易商）低价处理了一批库龄较长的呆滞料，因此拉低了毛利率水平。2019 年，发行人呆滞料处理情况如下：

单位：万元

2019 年	呆滞料销售金额	呆滞料毛利	总销售额	总毛利	剔除呆滞料销售额	剔除呆滞料毛利额	剔除呆滞料后毛利率
终端客户	633.53	-85.43	169,900.65	31,343.77	169,267.12	31,429.20	18.57%
贸易商	288.64	-557.82	36,914.18	547.81	36,625.54	1,105.63	3.02%
合计	**922.17**	**-643.25**	**206,814.83**	**31,891.58**	**205,892.66**	**32,534.83**	**15.80%**

由上表可知，2019 年，贸易商剔除呆滞料处理部分之后毛利率仍较低，主要系当年在陶瓷电容市场供大于求、价格大幅下滑的情况下，为保证资金回笼及预防价格持续下滑的风险，发行人向贸易商销售的陶瓷电容价格均较低，致使整体毛利率较低。

报告期内，发行人交易的贸易商数量分别为 562 户、683 户、640 户及 525 户，分别占各期客户总数的 39.58%、40.68%、35.26%及 32.92%，占比较大，但单个贸易商的交易规模微小。

报告期各期，发行人前五大贸易商的销售情况如下：

单位：万元

时间	排名	客户名称	销售金额	毛利率	占贸易商收入比例	占营业收入比例
2020 年 1-6 月	1	仁天集团	1,206.68	1.78%	5.30%	0.91%
	2	杭州闽达电子有限公司	1,164.95	22.53%	5.12%	0.87%
	3	霄宏电子科技(上海)有限公司	865.87	5.66%	3.81%	0.65%
	4	香港海蓝芯科技有限公司	752.02	1.34%	3.31%	0.56%
	5	上海鹏敏电子科技有限公司	667.60	2.10%	2.93%	0.50%
	合计		**4,657.11**	**7.67%**	**20.47%**	**3.50%**
2019 年	1	深圳市兴泰隆电子有限公司	1,835.18	-31.52%[注 1]	4.97%	0.89%
	2	苏州美瑞力电子科技有限公司	1,674.16	8.90%	4.54%	0.81%
	3	顺茂兴集团	1,646.55	-40.67%[注 2]	4.46%	0.80%
	4	仁天集团	1,607.23	5.96%	4.35%	0.78%
	5	杭州闽达电子有限公司	1,552.08	15.92%	4.20%	0.75%
	合计		**8,315.20**	**-9.10%**	**22.53%**	**4.02%**
2018 年	1	南京琪普电子科技有限公司	2,152.39	18.07%	4.30%	0.72%
	2	深圳市兴泰隆电子有限公司	2,142.50	27.06%	4.28%	0.72%

时间	排名	客户名称	销售金额	毛利率	占贸易商收入比例	占营业收入比例
	3	霄宏电子科技(上海)有限公司	2,026.07	14.25%	4.05%	0.68%
	4	深圳市锐隆电子有限公司	1,742.30	22.49%	3.48%	0.58%
	5	杭州闽达电子有限公司	1,529.85	35.46%	3.06%	0.51%
	合计		**9,593.11**	**22.85%**	**19.18%**	**3.21%**
2017 年	1	仁天集团	3,498.49	0.84%	10.00%	2.09%
	2	钱四清	2,192.31	5.95%[注 3]	6.27%	1.31%
	3	深圳市金阳信科技有限公司	1,769.66	4.31%	5.06%	1.06%
	4	深圳市兴泰隆电子有限公司	1,568.76	7.62%	4.49%	0.94%
	5	苏州库达斯电子有限公司	1,541.50	2.63%	4.41%	0.92%
	合计		**10,570.71**	**3.75%**	**30.22%**	**6.31%**

注 1：发行人向深圳市兴泰隆电子有限公司销售的主要为汽车电子行业电容，2019 年受相关行业景气程度下降影响，下游需求有所减少，发行人对相关产品进行了降价处理，导致毛利率较低。

注 2：顺茂兴集团 2019 年毛利率为-40.67%，主要系当年向其低价处理了一批呆滞料，毛利率为负；

注 3：钱四清系公司前员工，于 2015 年 7 月离职，其在深圳华强北市场拥有商铺档口，从事电子元器件分销业务。公司当时为拓展深圳华强北业务与其进行合作，选取其成为公司的贸易商，向其销售的电子元器件类型主要为电容、电阻、电感及分立器件。2018 年起公司调整业务发展战略，拓展线上交易，缩减深圳华强北市场销售，并自 2018 年 1 月起不再与个人贸易商合作。

3、发行人实际控制人、控股股东及其他关联方与报告期内的主要贸易商资金往来情况

报告期内，发行人实际控制人、控股股东及其他关联方与报告期内的主要贸易商资金往来情况如下：

单位：元

关联方 A	关联关系	银行卡尾号	日期	交易类型	期初金额 A 应收 B	A 支出	A 收入	期末金额	交易对手方 B	用途
徐静	实际控制人沙宏志的配偶	9126	20180211	跨行汇款	2,840,000.00	-	2,240,000.00	-	钱四清	个人往来
		9126	20180226	银行汇款		-	600,000.00			个人往来
周加辉	董事、副总经理	8869	20170228	借款	-100,000.00	100,000.00	-	-		个人往来
陈婕	监事	9560	20170206	融资	-	230,000.00	-	-		个人往来

		9560	20171212	跨行转账			230,000.00			
沙宏志	实际控制人	3004	20180103	转账	500,000.00	-	500,000.00	-	谭谧	个人往来

2016 年 6 月 28 日，钱四清因购房及家庭支出需要，向发行人实际控制人配偶徐静借款 284.00 万元，并于 2018 年 2 月 11 日归还 224.00 万元、于 2018 年 2 月 26 日归还 60.00 万元。其后，双方未再发生资金往来。

发行人不存在贸易商的最终销售客户为发行人关联方的情形，发行人与贸易商的销售实现了真实销售。

4、发行人与曾任员工交易情况说明

（1）与曾任员工交易基本情况

发行人不存在现任员工与发行人交易的情况。发行人其他曾任员工为主要负责人的企业与发行人交易的具体情况如下：

公司名称	离职员工	员工与客户的关系	客户类型	入职时间	离职时间	信用期
南京奥仕腾电子有限公司	邢杰远	法定代表人，持股 100%	贸易商	2011/8/15	2013/1/31	款到发货
南京琪普电子科技有限公司	蔡骏	法定代表人、持股 30%		2007/9/1	2016/12/31	当月结
深圳商联电子有限公司	龚本君	法定代表人、持股 100%[注 1]		2008/6/15	2019/8/31	当月结
香港商联电子有限公司	曾宪涛	法定代表人、持股 100%		2009/8/1	2016/8/8	当月结
世天电子科技(苏州)有限公司	金天虎	其妻谭谧系法定代表人，持股 100%		2008/7/1	2017/4/30	月结 30 天
深圳商亨电子有限公司	郑锡武	法定代表人，持股 100%		2011/4/1	2013/11/30	款到发货
钱四清[注 2]	钱四清	本人		2001/3/1	2015/7/31	月结 30 天

注 1：2020 年 4 月 10 日，深圳商联电子有限公司前法定代表人、股东曾宪涛经协商将其持有的公司股份全部转让给龚本君，之后龚本君成为公司法定代表人、持股 100%。

注 2：钱四清离职时，年龄为 54 岁，长期在深圳地区从事电子元器件销售业务，积累了丰富的行业经验及一定的客户资源，其启动资金（约 50 万元）主要系工资薪金所得、家庭财产等资金积累，不存在其启动资金来源于发行人或发行人关联方的情况。钱四清退出发行人前五大贸易商后仍从事电子元器件贸易业务，但不再直接或间接与发行人交易。

报告期内，上述客户与发行人交易情况如下：

单位：万元

客户名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率

南京琪普电子科技有限公司	335.22	22.95%	1,515.64	5.32%	2,152.39	18.07%	1,165.64	6.19%
世天电子科技(苏州)有限公司	-	-	-	-	1.11	19.83%	137.85	36.11%
香港商联电子有限公司	23.64	9.68%	194.15	6.66%	210.69	8.01%	110.22	7.22%
深圳商联电子有限公司	10.58	19.10%	19.99	8.95%	89.33	40.81%	81.55	11.09%
南京奥仕腾电子有限公司	12.45	14.57%	31.67	13.48%	28.41	36.83%	25.28	14.63%
深圳商亨电子有限公司	12.27	6.09%	77.86	-5.24%[注]	35.53	9.27%	10.24	15.54%
钱四清	-	-	-	-	-	-	2,192.31	5.95%
合计	394.16	21.26%	1,839.31	5.19%	2517.46	18.12%	3,723.09	7.38%

注：深圳商亨电子有限公司 2019 年度毛利率为负，主要系发行人向其低价处理了一批呆滞料，价格较低所致。

（2）发行人曾任员工成立公司销售产品的背景、原因、合理性

发行人曾任员工成立的公司均为规模较小的独立分销商。前述曾任员工在行业内积累了较长的工作经验后，出于对行业未来发展前景的看好，产生了独立创业的想法，并成立了前述企业。其设立公司的资金均来源于自有资金或自筹资金，不存在其启动资金来源于发行人或发行人关联方的情况。

发行人与曾任员工或曾任员工为主要负责人的公司之间的交易与其他贸易商交易情况相同，如果对方提供了合理的采购需求及价格、发行人在综合考虑后认为双方合作有利于公司开拓相关产品市场、利润空间与其他客户相比具有合理性的前提下就会决定与之进行交易。报告期内，发行人与前述客户的交易规模较小、毛利率水平具有合理性，不存在利益安排或利益输送的情况。

（七）发行人境外销售的相关情况

1、报告期内前五名境外客户的基本情况、销售内容、销售金额、占当期发行人外销收入和营业收入比例

发行人披露的港澳台及境外销售是以客户注册地为划分标准。

（1）报告期内，公司境外前五大客户基本情况如下：

序号	境外客户名称	注册地	基本情况
1	中磊集团	中国台湾	设立于 1992 年，主要从事电信宽带业务，全系列产品涵括家用、商用、电信、安全监控、云端应用等不同市场领域，提供客户宽带产品之整合设计服务。
2	Venture 集团	新加坡	Venture 集团成立于 2000 年，主要从事研制、生产电子专用设备、测试仪器、混合集成电路

序号	境外客户名称	注册地	基本情况
			及销售自产产品业务。
3	金宝通集团	开曼群岛	金宝通集团成立于 1974 年，2006 年 10 月在香港证券交易所上市，主要从事投资控股、研究及发展、设计、生产及买卖电子控制产品业务。
4	益達系統（香港）有限公司	中国香港	设立于 1994 年，为 ODM/OEM 电子产品设计/生产厂商，提供客户从产品概念到最终大规模生产的一站式服务，设计生产 ODM 产品、DSL 高速 Modem、Analog Modem、DECT 电话、802.11 无线产品、VOIP、网络交换机、电力网络产品、蓝牙、宽带路由器及无线产品等。
5	XIAOMI H.K. LIMITED	中国香港	XIAOMI H.K. LIMITED 隶属于小米集团，小米集团成立于 2010 年，是一家以手机、智能硬件和 IoT 平台为核心的互联网公司。
6	WeeNet Electronics (M) Sdn Bhd	马来西亚	设立于 2000 年，主要从事马来西亚、泰国、越南、菲律宾等市场的电子元器件分销业务。
7	香港仁天科技有限公司	中国香港	香港仁天科技有限公司隶属于仁天集团，仁天集团设立于 2007 年，主要从事电子元器件的分销业务。
8	BYD(H.K.)CO., LIMITED	中国香港	设立于 1999 年，隶属于比亚迪，比亚迪业务布局涵盖电子、汽车、新能源和轨道交通等领域，为从能源的获取、存储，再到应用，全方位构建零排放的新能源整体解决方案的制造商。
9	香港海藍芯科技有限公司	中国香港	设立于 2018 年，主要从事电子元器件的分销业务。

（2）报告期内，公司境外前五大客户销售情况如下：

单位：万元

年度	客户	地区	产品	金额	占外销收入比	占营业收入比
2020 年 1-6 月	中磊集团	东南亚地区、港澳台地区	电容、电感等电子元器件	1,597.18	11.43%	1.20%
	仁天集团	港澳台地区	电容、电感等电子元器件	1,128.71	8.07%	0.85%
	Venture 集团	东南亚地区、港澳台地区	电容、电阻、电感等电子元器件	943.18	6.75%	0.71%
	BYD(H.K.)CO.,LIMITED	港澳台地区	电容、保护器件等电子元器件	870.09	6.22%	0.65%
	香港海蓝芯科技有限公司	港澳台地区	电容、电阻、电感等电子元器件	752.02	5.38%	0.56%
	合 计			**5,291.18**	**37.85%**	**3.97%**

年度	客户	地区	产品	金额	占外销收入比	占营业收入比
2019年度	中磊集团	港澳台地区	电容、电阻、电感等电子元器件	1,667.39	8.33%	0.81%
	益达系统(香港)有限公司	港澳台地区	电容、电阻、电感等电子元器件	1,605.04	8.01%	0.78%
	BYD(H.K.)CO.,LIMITED	港澳台地区	电容、电阻、电感等电子元器件	1,455.22	7.27%	0.70%
	仁天集团	港澳台地区	电容、电阻、电感等电子元器件	1,452.92	7.26%	0.70%
	金宝通集团	港澳台地区	电容、电阻、电感等电子元器件	1,336.93	6.68%	0.65%
	合　　计			**7,517.50**	**37.54%**	**3.63%**
2018年度	XIAOMI H.K. LIMITED	港澳台地区	射频器件、分立器件等电子元器件	3,899.60	16.66%	1.30%
	益达系统(香港)有限公司	港澳台地区	电容、电阻、电感等电子元器件	2,630.02	11.24%	0.88%
	Venture 集团	东南亚地区、港澳台地区	电容、电阻、电感等电子元器件	1,375.57	5.88%	0.46%
	WeeNet Electronics (M) Sdn Bhd	东南亚地区	电容、电阻、电感等电子元器件	1,227.01	5.24%	0.41%
	金宝通集团	港澳台地区	电容、电阻、电感等电子元器件	1,108.06	4.73%	0.37%
	合　　计			**10,240.26**	**43.75%**	**3.42%**
2017年度	仁天集团	港澳台地区	电容、电阻、电感等电子元器件	2,813.33	16.99%	1.68%
	Venture 集团	东南亚地区、港澳台地区	电容、电阻、电感等电子元器件	1,532.03	9.25%	0.91%
	金宝通集团	港澳台地区	电容、电阻、电感等电子元器件	1,521.07	9.18%	0.91%
	益达系统(香港)有限公司	港澳台地区	电容、电阻、电感等电子元器件	1,406.85	8.49%	0.84%
	WeeNet Electronics (M) Sdn Bhd	东南亚地区	电容、电阻、电感等电子元器件	919.53	5.55%	0.55%
	合　　计			**8,192.81**	**49.45%**	**4.89%**

2、相同或同类产品境内外比较说明

报告期内，发行人境外销售的产品以电容、电感、射频器件及电阻等被动电子元器件为主，其占境外收入比例分别为 89.20%、89.22%、70.00%及 65.12%。针对境外销售，发行人对同一类型产品的定价策略为境外销售价格、毛利率高于境内，主要系：

（1）发行人境外销售的产品一部分由香港仓储物流中心发出，香港地区仓储管理成本高于内地；另一部分则由内地仓储物流中心调货至香港后发出，需要支付一定的调货费用。上述销售模式使得境外销售的成本费用高于内地，为了保证整体利润水平，境外销售价格、毛利率高于境内水平。

（2）发行人境外销售客户的客单价分别为 93.60 万元、102.22 万元、81.41 万元及 60.52 万元，而发行人整体客单价分别为 117.19 万元、177.50 万元、113.90 万元及 82.71 万元。境外客户规模较小，由于小规模客户信用水平不确定性较高、财务状况公开资料较少、风险等级相对较高，因此发行人针对小规模客户制定的销售价格、毛利率均高于大型客户，以维护和保障公司利益。

除此之外，由于境外客户销售规模较小、部分类型产品由于每年销售产品结构存在差异，其单价、毛利率亦存在区别，使得境内外销售均价、毛利率存在一定差异。

（八）发行人 VMI 销售和非 VMI 销售情况

1、发行人 VMI 销售模式和非 VMI 销售模式销售情况

报告期内，发行人 VMI 销售模式和非 VMI 销售模式销售情况如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占当期产品销售收入比	金额	占当期产品销售收入比	金额	占当期产品销售收入比	金额	占当期产品销售收入比
VMI 销售模式	12,118.70	9.10%	23,564.51	11.40%	27,175.58	9.08%	12,544.04	7.49%
非 VMI 销售模式	121,033.64	90.90%	183,217.66	88.60%	272,028.99	90.92%	154,987.65	92.51%
合　计	**133,152.34**	**100.00%**	**206,782.17**	**100.00%**	**299,204.58**	**100.00%**	**167,531.69**	**100.00%**

注：产品销售收入系营业收入剔除网上平台服务收入、其他业务收入后的收入。

报告期内,发行人采用非 VMI 销售模式销售金额占产品销售收入的比例分别为 92.51%、90.92%、88.60%及 90.90%，总体占比较大；VMI 销售模式销售金额占产品销售收入的比例分别为 7.49%、9.08%、11.40%及 9.10%，总体占比较小。

2、VMI 销售模式主要客户销售情况

报告期内，发行人采用 VMI 销售模式的客户数量较少，主要客户名称、销售金额及占比情况如下：

单位：万元

2020 年 1-6 月				
序号	**客户名称**	**销售金额**	**占 VMI 销售模式收入比（%）**	**占当期营业收入比（%）**
1	联宝科技	7,796.06	64.33	5.85
2	舜宇光电	1,928.72	15.92	1.45
3	比亚迪	628.37	5.19	0.47
4	航嘉集团	342.88	2.83	0.26
5	立达信集团	300.12	2.48	0.23
合　　计		**10,996.16**	**90.74**	**8.26**
2019 年度				
序号	**客户名称**	**销售金额**	**占 VMI 销售模式收入比（%）**	**占当期营业收入比（%）**
1	联宝科技	15,326.61	65.04	7.41
2	舜宇光电	5,442.04	23.09	2.63
3	航嘉集团	776.06	3.29	0.38
4	比亚迪	539.14	2.29	0.26
5	立达信集团	332.75	1.41	0.16
合　　计		**22,416.61**	**95.12**	**10.84**
2018 年度				
序号	**客户名称**	**销售金额**	**占 VMI 销售模式收入比（%）**	**占当期营业收入比（%）**
1	联宝科技	15,495.83	57.02	5.18
2	舜宇光电	4,927.71	18.13	1.65
3	旭东集团	2,665.11	9.81	0.89

4	比亚迪	1,293.28	4.76	0.43
5	航嘉集团	1,131.70	4.16	0.38
合　　计		**25,513.63**	**93.88**	**8.53**
2017 年度				
序号	**客户名称**	**销售金额**	**占 VMI 销售模式收入比（%）**	**占当期营业收入比（%）**
1	联宝科技	6,636.82	52.91	3.96
2	旭东集团	2,639.54	21.04	1.58
3	舜宇光电	1,615.23	12.88	0.96
4	航嘉集团	1,018.62	8.12	0.61
5	立达信集团	240.22	1.92	0.14
合　　计		**12,150.43**	**96.86**	**7.25**

3、非 VMI 销售模式主要客户名称、销售金额及占比

发行人主要采用非 VMI 销售模式，且客户数量较多。报告期内，发行人非 VMI 销售模式下的主要客户名称、销售金额及占比情况如下：

单位：万元

2020 年 1-6 月				
序号	**客户名称**	**销售金额**	**占非 VMI 销售模式收入比（%）**	**占当期营业收入比（%）**
1	京东方	24,076.63	19.89	18.08
2	中磊集团	4,528.53	3.74	3.40
3	歌尔股份	3,408.60	2.82	2.56
4	中兴集团	2,922.75	2.41	2.19
5	熊猫集团	2,873.90	2.37	2.16
合　　计		**37,810.40**	**31.23**	**28.39**
2019 年度				
序号	**客户名称**	**销售金额**	**占非 VMI 销售模式收入比（%）**	**占当期营业收入比（%）**
1	京东方	32,769.40	17.89	15.84
2	歌尔股份	7,605.64	4.15	3.68
3	中磊集团	7,202.09	3.93	3.48

4	熊猫集团	6,170.73	3.37	2.98
5	华域集团	4,439.02	2.42	2.15
合　　计		**58,186.88**	**31.76**	**28.13**
2018 年度				
序号	**客户名称**	**销售金额**	**占非 VMI 销售模式收入比（%）**	**占当期营业收入比（%）**
1	京东方	71,079.93	26.13	23.75
2	小米集团	22,651.46	8.33	7.57
3	中磊集团	9,840.45	3.62	3.29
4	华工集团	6,159.15	2.26	2.06
5	Yageo（国巨）	4,502.08	1.65	1.50
合　　计		**114,233.07**	**41.99**	**38.17**
2017 年度				
序号	**客户名称**	**销售金额**	**占非 VMI 销售模式收入比（%）**	**占当期营业收入比（%）**
1	京东方	21,313.08	13.75	12.72
2	小米集团	14,847.29	9.58	8.86
3	中磊集团	7,426.51	4.79	4.43
4	Yageo（国巨）	4,071.41	2.63	2.43
5	华通集团	3,964.01	2.56	2.37
合　　计		**51,622.30**	**33.31**	**30.80**

（九）销售环节的返利政策

1、销售环节的返利政策

公司未主动制定全面的销售返利政策，销售定价主要根据市场价格与客户协商确定。报告期内，发行人与联宝科技等 11 家客户（因客户采购管理需要），约定了相关的销售返利政策，具体情况如下：

序号	客户名称	销售返利政策/基数	销售返利比例
1	联宝科技	全年未税销售额	1.00%
2	江苏罗思韦尔电气有限公司	全年未税销售额达人民币 300 万元时，全年未税销售额	1.50%
3	金宝通集团	全年未税销售额达人民币 1200 万	1.50%

序号	客户名称	销售返利政策/基数	销售返利比例
		元时，全年未税销售额	
4	富港电子（东莞）有限公司	部分产品的未税销售额	2.00%
5	正崴精密工业股份有限公司	部分产品的未税销售额	2.00%
6	佰电科技(苏州)有限公司(美元)	全年未税销售额	1.50%
7	帝闻电子（龙川）有限公司	全年未税销售额	0.50%
8	帝闻科技（龙川）有限公司	全年未税销售额	0.50%
9	王氏电子有限公司	全年未税销售额	1.00%
10	鸿通有限公司	部分产品的未税销售额	0.50%
11	Plexus	全年未税销售额	3.00%

2、销售返利的内部控制

①返利政策审批阶段：销售经理与客户商谈确定返利政策后，通过办公系统提交营销中心内部评估，评估通过后，报法务部审核备案。②返利执行阶段：销售经理定期根据返利政策计算返利金额，并与客户对账后，通过办公系统提交各行业部长审批，审批通过后，财务部根据审批后的返利金额进行财务处理。

3、销售返利的返利金额

报告期内，发行人给予客户销售返利金额情况如下：

单位：万元

客户名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
联宝科技	78.75	154.81	156.52	67.04
其他客户	4.91	35.73	25.43	36.77
销售返利金额合计	83.66	190.54	181.95	103.81

其中，返利金额较大的客户为联宝科技，返利的具体情况如下：

单位：万元

项　　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
返利前收入金额	7,874.81	15,481.42	15,652.35	6,703.86
返利比例	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%
返利金额	78.75	154.81	156.52	67.04

4、销售返利的会计处理方式

发行人根据和客户的交易金额和返利计算方式，确认返利金额，财务人员于季度末或年末根据返利申请和结算金额及时进行财务处理，开具红字发票，冲减当期营业收入和应收账款，会计处理方式符合《企业会计准则》的规定。

（十）发行人产品退货情况

1、产品退换货政策

报告期内，发行人产品退换货政策分为以下两类：

（1）公司原因退换货：因产品质量问题、物流包装损坏、发货数量有误、发货料号有误、产品标签信息有误等公司自身原因，接受客户的无条件退货或换货。

（2）协商退换货：由于客户原因变更或取消订购商品的规格或数量，公司基于长期合作的目的，在不影响二次销售的情况下同意客户退货或换货。

2、退换货所涉及的具体事项、金额、占当期营业收入比例、客户名称

（1）报告期各期，公司退换货金额较小，占当期营业收入比例分别为 0.31%、0.22%、0.21%及 0.26%，具体情况如下：

单位：万元

退换货类型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
公司原因退换货	198.73	56.35%	229.25	52.81%	237.9	35.35%	180.18	35.23%
协商退换货	153.94	43.65%	204.84	47.19%	435.17	64.65%	331.28	64.77%
合　计	**352.67**	**100.00%**	**434.09**	**100.00%**	**673.07**	**100.00%**	**511.46**	**100.00%**
营业收入	**133,187.45**		**206,842.64**		**299,273.33**		**167,584.98**	
退换货金额占比	**0.26%**		**0.21%**		**0.22%**		**0.31%**	

（2）报告期各期退换货客户前五名的情况如下：

单位：万元

2020 年 1-6 月				
序号	客户名称	是否关联方	退换货金额	占当期营业收入比（%）
1	海信集团	否	42.31	0.03

2	京东方	否	35.54	0.03
3	成都云耐电子科技有限公司	否	30.68	0.02
4	Yageo（国巨）	否	30.51	0.02
5	比亚迪	否	26.34	0.02
	合计	**-**	**165.38**	**0.12**
2019 年度				
序号	**客户名称**	**是否关联方**	**退换货金额**	**占当期营业收入比（%）**
1	京东方	否	98.86	0.05
2	Yageo（国巨）	否	53.79	0.03
3	德赛集团	否	27.59	0.01
4	靖江天元爱尔瑞电子科技有限公司	否	20.48	0.01
5	美的集团	否	16.62	0.01
	合　　计	**-**	**217.34**	**0.11**
2018 年度				
序号	**客户名称**	**是否关联方**	**退换货金额**	**占当期营业收入比（%）**
1	京东方	否	119.57	0.04
2	厦门美图移动科技有限公司	否	73.52	0.02
3	南京飞腾电子科技有限公司	否	39.86	0.01
4	福建致易电子科技有限公司	否	39.09	0.01
5	无锡德思普科技有限公司	否	34.77	0.01
	合　　计	**-**	**306.81**	**0.09**
2017 年度				
序号	**客户名称**	**是否关联方**	**退换货金额**	**占当期营业收入比（%）**
1	联宝科技	否	71.78	0.04
2	京东方	否	64.15	0.04
3	深圳市浩亿源电子有限公司	否	42.00	0.03
4	四川安和精密电子电器股份有限公司	否	35.76	0.02
5	深圳市金阳信科技有限公司	否	30.96	0.02
	合　　计	**-**	**244.65**	**0.15**

报告期内，公司与关联方剑桥科技存在极少量退换货情形，金额分别为 17.85 万元、1.65 万元、1.79 万元和 0.17 万元，金额极小。除此之外，报告期内，退换货的客户与公司不存在关联关系。

3、退换货的会计处理方法

发生退货时，发行人确认退货货物收到后，系统生成客户退货单，开具红字发票申请单等资料按所退回货物金额冲减退回当期的销售收入，同时冲减当期的销售成本，会计处理方式符合《企业会计准则》的规定。

发生换货时，发行人根据客户所需要的换货，办理销售出库手续，将货物送到客户指定的地点，获取客户签收单后确认当期销售收入和销售成本，会计处理方式符合《企业会计准则》的规定。

4、报告期各期跨年退换货情况

报告期各期，发行人跨年退换货情况如下：

单位：万元

项　　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
跨年退换货金额	113.51	94.79	74.69	117.10
占上年销售比例	0.05%	0.03%	0.04%	0.09%

报告期各期，公司跨年退换货金额占上年销售比例分别为 0.09%、0.04%、0.03%及 0.05%，占比均极小，公司不存在大额期末销售来年退回的情形，亦不存在大额异常的销售退回。

（十一）发行人客户与供应商、客户与竞争对手重叠的情况

1、报告期内客户与供应商、客户与竞争对手重叠整体情况说明

发行人系分销商，是电子元器件上、下游对接的枢纽，是元器件物料流通的渠道，因此，存在发行人与客户、供应商、竞争对手互相采购、销售的重叠情况。

发行人向供应商进行销售的原因主要系被动电子元器件产品类型、性能丰富，由于材料、技术等方面的原因，单个原厂可能存在无法覆盖全类型被动电子元器件的情况，原厂按照客户要求提供综合配套服务，对于暂时无法批量供应的部分电子元器件，会向拥有代理权资质的发行人采购相关型号的电子元器件。

发行人从客户进行采购的原因主要系部分客户在产线调整后，存在处理库存呆滞料的要求。此外，发行人的部分客户同一控制下的企业虽主要从事电子产品制造业务，但亦有企业从事元器件生产，同一控制合并后，形成了对客户既有销

售亦有采购的情形。

发行人从竞争对手（分销商或贸易商）处既有销售亦有采购的情形主要系以下原因：（1）快速响应客户临时需求：客户出现临时性的生产调整时，会要求分销商快速响应，满足其临时性的物料需求。商络电子如从自身库存调配、原厂调配等渠道无法满足客户临时性需求时，会从其他分销商或贸易商紧急调货；（2）补足产品线需求：发行人为满足客户的需求，补足自身的产品线，需要在向原厂采购之外，从其他分销商或贸易商处调取目前原厂渠道不能覆盖的分销产品。竞争对手的下游客户亦存在类似的要求，因此，发行人与竞争对手形成了互相调货，既有采购亦有销售的情形。

报告期内，发行人存在互采情形的交易情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	商络采购	商络销售	商络采购	商络销售	商络采购	商络销售	商络采购	商络销售
原厂								
金额	52,250.64	2,583.38	75,050.87	2,239.74	122,821.02	6,209.32	84,836.24	4,750.09
占比	43.22%	1.94%	41.62%	1.08%	54.26%	2.08%	56.77%	2.83%
贸易商								
金额	4,237.67	7,648.74	8,341.34	15,608.74	11,001.21	17,994.06	8,475.27	13,226.82
占比	3.51%	5.74%	4.63%	7.55%	4.86%	6.01%	5.67%	7.89%
客户								
金额	574.84	16,415.79	2,570.66	28,633.18	297.82	50,332.24	2,466.79	28,703.75
占比	0.48%	12.33%	1.43%	13.84%	0.13%	16.82%	1.65%	17.13%
商络年度合计	120,886.34	133,168.05	180,343.06	206,814.83	226,369.74	299,241.31	149,449.41	167,571.64

从原厂角度来看，发行人与 TDK、顺络电子、国巨等均存在互采行为，但是从实际交易情况来看，只有顺络电子和国巨发生了一定规模的销售，TDK 等其他原厂只有零星的销售，但由于互采行为的原厂均为发行人核心供应商，采购金额叠加导致存在互采行为的采购金额合计占比很高。

从客户角度看，发行人 2017、2019 年的采购金额相对较大，主要系从深越光电采购触摸屏、从熊猫集团采购晶振等；但发行人存在零星采购行为的客户包含小米集团、联宝科技，均为发行人的核心客户，导致发行人整体互采的销售占

比较高。

从贸易商角度看，发行人贸易商存在互采行为的金额较大，但整体而言，与贸易商之间的交易主要为单向采购或销售交易，各年度采购、销售均在 100 万以上的贸易商数量较小，主要为苏州和景新电子科技有限公司、苏州美瑞力电子科技有限公司等几家公司。

因此，发行人互采金额和比例合计较高主要系大金额交易的客户、供应商具有少量的重合所致，这与发行人作为分销商，沟通行业上下游的情况是一致的，符合行业情况。

2、发行人向原厂销售的情况

报告期内，发行人向原厂销售主要为向 Yageo（国巨）销售陶瓷电容产品和向顺络电子销售电感产品，均系其他品牌的相关产品，具体金额及占比情况如下：

单位：万元

原厂	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
顺络电子	1,245.68	48.22%	1,594.48	71.19%	1,304.33	21.01%	271.16	5.71%
Yageo（国巨）	1,333.27	51.61%	588.60	26.28%	4,502.08	72.51%	4,071.41	85.71%
其他	4.44	0.17%	56.65	2.53%	402.91	6.49%	407.52	8.58%
合计	**2,583.38**	**100.00%**	**2,239.74**	**100.00%**	**6,209.32**	**100.00%**	**4,750.09**	**100.00%**
商络电子当期销售金额	133,168.05		206,814.83		299,241.31		167,571.64	
向供应商销售占全部销售比重	1.94%		1.08%		2.08%		2.83%	

3、发行人向客户采购的情况

报告期内，发行人向客户采购的具体情况如下：

单位：万元

原厂	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
熊猫集团	16.07	2.80%	771.18	30.00%	53.48	17.96%	66.75	2.71%
深圳市深越光电技术有限公司	-22.03	-3.83%	27.94	1.09%	242.22	81.33%	2,393.90	97.04%
纮华电子科技(上海)有限公司	-	-	107.99	4.20%	-	-	-	-

苏州达方电子有限公司	81.87	14.24%	37.61	1.46%	-	-	0.38	0.02%
视源集团	476.08	82.82%	1,591.93	61.93%	-	-	-	-
其他	22.86	3.98%	34.01	1.32%	2.11	0.71%	5.77	0.23%
小计	**574.84**	**100.00%**	**2,570.66**	**100.00%**	**297.82**	**100.00%**	**2,466.79**	**100.00%**
商络电子当期采购金额	120,886.34		180,343.06		226,369.74		149,449.41	
向供应商采购占全部采购比重	0.48%		1.43%		0.13%		1.65%	

（1）熊猫集团：熊猫集团是国内重要的液晶部件生产商，发行人向其采购晶体器件，2019 年采购金额较大，主要向帝晶光电(深圳)有限公司进行销售。

（2）深圳市深越光电技术有限公司：为国内重要的触摸屏生产商，发行人向其采购触摸屏，2017-2018 年采购金额较大，该部分产品主要向仁天集团进行销售。2020 年 1-6 月，形成负数采购金额，系少量退货所致。

（3）苏州达方电子有限公司：发行人主要向其采购电容，2020 年 1-6 月采购金额较大，该部分产品主要向杭州闽达电子有限公司进行销售。

（4）视源集团：2019 年以来，发行人主要向其采购板卡产品，主要销售给京东方。

4、发行人与其他分销商或贸易商进行互采的情况

（1）报告期内主要互采情况

报告期内，发行人与单一分销商或贸易商的交易主要以单向交易为主，双向交易金额均较大的情况相对较少。

①发行人向分销商或贸易商的销售情况

报告期内，存在互采情形的分销商或贸易商中，发行人销售排名前五大的情况如下：

A、2020 年 1-6 月

单位：万元

分销商/贸易商	销售金额	采购金额	采购金额占总采购金额比重
仁天集团	1,206.68	95.96	0.08%

深圳市兴泰隆电子有限公司	664.11	0.04	0.00%
上海铜奔电子有限公司	391.07	5.63	0.00%
南京琪普电子科技有限公司	335.22	21.98	0.02%
苏州和景新电子科技有限公司	325.18	139.09	0.12%
合计	**2,922.26**	**262.70**	**0.22%**

B、2019 年度

单位：万元

分销商/贸易商	销售金额	采购金额	采购金额占总采购金额比重
深圳市兴泰隆电子有限公司	1,835.18	7.65	0.00%
苏州美瑞力电子科技有限公司	1,674.16	1,733.03	0.96%
顺茂兴集团	1,646.55	64.67	0.04%
仁天集团	1,607.23	110.28	0.06%
南京琪普电子科技有限公司	1,515.64	3.36	0.00%
合计	**8,278.76**	**1,918.99**	**1.06%**

C、2018 年度

单位：万元

分销商/贸易商	销售金额	采购金额	采购金额占总采购金额比重
南京琪普电子科技有限公司	2,152.39	17.94	0.01%
深圳市兴泰隆电子有限公司	2,142.50	42.70	0.02%
北京富声达杰瑞电子销售有限公司	1,658.04	1.60	0.00%
苏州仁天电子科技有限公司	986.37	176.72	0.08%
仁天集团	968.30	220.69	0.10%
合计	**7,907.60**	**459.65**	**0.20%**

D、2017 年度

单位：万元

分销商/贸易商	销售金额	采购金额	采购金额占总采购金额比重
仁天集团	3,498.49	497.46	0.33%
深圳市兴泰隆电子有限公司	1,568.76	0.00	0.00%
南京琪普电子科技有限公司	1,165.64	182.21	0.12%
苏州汇亿丰电子科技有限公司	681.77	21.41	0.01%

北京上积电科技有限公司	489.03	2.14	0.00%
合计	**7,403.69**	**703.22**	**0.47%**

①发行人向分销商或贸易商的采购情况

报告期内，存在互采情形的分销商或贸易商中，发行人采购排名前五大的情况如下：

A、2020 年 1-6 月

单位：万元

分销商/贸易商	采购金额	销售金额	销售金额占总销售金额比重
苏州荣桥电子有限公司	1,129.56	43.50	0.03%
深圳市威德尔科技有限公司	620.07	47.94	0.04%
深圳市佳合美电子有限公司	332.37	4.27	0.00%
深圳市佑驰电子有限公司	303.70	0.72	0.00%
苏州美瑞力电子科技有限公司	288.70	317.75	0.24%
合计	**2,674.40**	**414.18**	**0.31%**

B、2019 年度

单位：万元

分销商/贸易商	采购金额	销售金额	销售金额占总销售金额比重
苏州美瑞力电子科技有限公司	1,733.03	1,674.16	0.81%
美鑫电子股份有限公司	1,316.99	33.90	0.02%
苏州荣桥电子有限公司	834.74	59.20	0.03%
北京富声达杰瑞电子销售有限公司	675.16	13.32	0.01%
苏州和景新电子科技有限公司	648.06	386.85	0.19%
合计	**5,207.98**	**2,167.43**	**1.05%**

C、2018 年度

单位：万元

分销商/贸易商	采购金额	销售金额	销售金额占总销售金额比重
深圳市佳合美电子有限公司	1,601.35	0.00	0.00%
苏州美瑞力电子科技有限公司	1,238.38	117.69	0.04%
苏州和景新电子科技有限公司	1,150.65	471.61	0.16%

深圳市众时科技有限公司	1,088.29	871.49	0.29%
苏州荣桥电子有限公司	905.15	140.80	0.05%
合计	**5,983.82**	**1,601.59**	**0.54%**

D、2017 年度

单位：万元

分销商/贸易商	采购金额	销售金额	销售金额占总销售金额比重
东莞市元锐电子有限公司	1,218.06	0.75	0.00%
苏州荣采电子有限公司	1,030.30	54.26	0.03%
苏州美瑞力电子科技有限公司	689.75	13.85	0.01%
佑翔科技香港有限公司	582.59	56.57	0.03%
仁天集团	497.46	3,498.49	2.09%
合计	**4,018.16**	**3,623.92**	**2.16%**

（2）各年度采购、销售金额大于 100 万元的分销商或贸易商核查

发行人与分销商或贸易商之间进行互相采购、销售系行业的通常现象，系分销商为了应对临时性需求而展开的正常业务往来，具有行业通性。因此，对发行人与分销商或贸易商单年度采购、销售金额均大于 100 万元的交易情况进行核查，核查其具体交易内容、交易金额情况。同时，对发行人与分销商或贸易商的交易物料编号进行核查，核查是否存在同一年度相同料号进行交易的情况。

①采购、销售均大于 100 万元

单位：万元

公司名称	商络采购		商络销售		是否具有相同物料号
	金额	内容	金额	内容	
2020 年 1-6 月					
苏州和景新电子科技有限公司	139.09	电容、电感	325.18	电容、电感	否
苏州美瑞力电子科技有限公司	288.70	电容	317.75	电容、电感、电阻	否
2019 年度					
苏州美瑞力电子科技有限公司	1,733.03	电容	1,674.16	电容、电阻	是
仁天集团	110.28	电容、电感、存储器件	1,607.23	电感、电容、电阻等	否
苏州和景新电子科	648.06	电容、电阻、	386.85	电容、电感、	是

公司名称	商络采购		商络销售		是否具有相同物料号
	金额	内容	金额	内容	
技有限公司		晶体器件等		电阻	
2018 年度					
苏州仁天电子科技有限公司	176.72	电容、电阻	986.37	电容、电阻、电感	否
仁天集团	220.69	电容、电阻、存储器件	968.30	电容、电感、电阻	否
深圳市众时科技有限公司	1,088.29	电容、电阻、连接器	871.49	电容、电感、分立器件等	否
苏州和景新电子科技有限公司	1,150.65	电容、电阻	471.61	电容、电感、电阻等	否
品创科技有限公司	120.51	射频	183.65	射频	否
苏州荣桥电子有限公司	905.15	电容	140.80	电容	否
苏州美瑞力电子科技有限公司	1,238.38	电容、电阻	117.69	电容、电阻	否
2017 年度					
仁天集团	497.46	电容、电感、电阻	3,498.49	电容、电感、射频器件等	否
南京琪普电子科技有限公司	182.21	电容、电感、存储器件等	1,165.64	电容、电感、电阻等	否
深圳市泽天电子有限公司	413.91	电阻、电容、电感等	176.73	电容、电感、电阻	否
深圳市天安电子有限公司	450.18	电感、电容	144.89	电容、电感、射频器件等	否
苏州仁天电子科技有限公司	139.15	电阻、电容	139.51	电容、电阻、电感	否

②具有相同物料号的原因说明

报告期内，发行人与前述贸易商存在少量互采相同物料号产品的情形，主要系临时性缺货所致。

五、发行人的采购情况及主要供应商

（一）主要产品采购情况

报告期内，发行人元器件采购价格情况如下：

单位：万元；千万件；元/千件

项目		2020 年 1-6 月			2019 年度		
		总额	数量	单价	总额	数量	单价
被	电容	50,483.61	2,739.16	18.43	82,613.93	3,775.57	21.88

项目		2020 年 1-6 月			2019 年度		
		总额	数量	单价	总额	数量	单价
动电子元器件	陶瓷电容	44,877.81	2,707.96	16.57	73,113.05	3,752.20	19.49
	铝电容	3,654.31	1.93	1,890.79	6,928.15	3.67	1,887.24
	薄膜电容	999.16	1.47	677.99	1,263.52	3.08	409.78
	其他电容	952.34	27.80	34.26	1,309.21	16.61	78.80
	电阻	9,140.08	1,316.73	6.94	10,570.51	1,594.92	6.63
	电感	19,970.67	280.26	71.26	30,944.93	443.90	69.71
	射频器件	5,652.61	17.60	321.10	8,474.15	27.93	303.40
	小计	**85,246.97**	**4,353.76**	**19.58**	**132,603.52**	**5,842.32**	**22.70**
其他电子元器件	连接器	4,484.80	8.91	503.33	6,661.72	19.24	346.32
	保护器	1,884.26	5.10	369.37	471.61	0.86	547.55
	晶体器件	6,506.43	109.28	59.54	8,173.39	139.77	58.48
	分立器件	8,044.60	159.58	50.41	9,948.49	191.67	51.90
	存储器件	7,110.96	8.12	875.60	7,738.72	9.71	797.02
	其他	7,608.32	12.34	616.48	14,745.62	8.37	1,762.46
	小计	**35,639.36**	**303.33**	**117.49**	**47,739.55**	**369.61**	**129.16**
合计		**120,886.34**	**4,657.10**	**25.96**	**180,343.06**	**6,211.93**	**29.03**

（续上表）

项目		2018 年度			2017 年度		
		总额	数量	单价	总额	数量	单价
被动电子元器件	电容	129,660.44	3,481.17	37.25	70,190.74	3,715.84	18.89
	陶瓷电容	122,046.24	3,466.47	35.21	64,383.53	3,698.52	17.41
	铝电容	4,930.13	3.13	1,572.86	3,227.06	5.49	588.05
	薄膜电容	1,525.27	3.76	406.19	1,933.47	3.00	645.29
	其他电容	1,158.80	7.81	148.35	646.67	8.84	73.17
	电阻	17,885.76	2,359.77	7.58	13,250.02	2,693.90	4.92
	电感	32,996.58	747.56	44.14	31,867.86	923.87	34.49
	射频器件	13,998.13	35.90	389.96	10,877.02	24.29	447.85
	小计	**194,540.91**	**6,624.40**	**29.37**	**126,185.63**	**7,357.90**	**17.15**
其他电	连接器	3,288.94	11.62	282.93	2,793.57	4.77	585.21
	保护器	315.62	0.44	720.93	278.20	0.63	439.64

子元器件	晶体器件	7,255.92	138.75	52.30	6,021.24	118.89	50.65
	分立器件	11,561.89	271.31	42.61	3,957.75	82.55	47.94
	存储器件	4,177.35	5.32	785.19	2,497.32	2.65	943.00
	其他	5,229.12	4.32	1,209.71	7,715.71	3.26	2,365.65
	小计	**31,828.83**	**431.77**	**73.72**	**23,263.79**	**212.76**	**109.34**
合计		**226,369.74**	**7,056.17**	**32.08**	**149,449.41**	**7,570.66**	**19.74**

（二）能源及其他采购情况

公司主要从事被动电子元器件的分销业务，在经营过程中仅消耗少量的水电，由所在地配套供应，报告期内供应稳定。

（三）主要供应商情况

1、报告期前五大供应商各年度的采购情况

报告期内，公司按同一控制口径的前五大供应商采购金额及其占总采购金额的比重情况如下：

单位：万元

时间	排名	供应商名称	采购金额	占比
2020 年 1-6 月	1	TDK（东电化）	27,149.90	22.46%
	2	Samsung（三星电机）	23,372.36	19.33%
	3	Yageo（国巨）	13,652.76	11.29%
	4	乐山无线电	9,990.44	8.26%
	5	兆易创新	6,555.91	5.42%
	合计		**80,721.37**	**66.77%**
2019 年	1	TDK（东电化）	46,164.86	25.60%
	2	Samsung（三星电机）	38,948.64	21.60%
	3	乐山无线电	12,076.97	6.70%
	4	Yageo（国巨）	9,396.27	5.21%
	5	兆易创新	6,385.88	3.54%
	合计		**112,972.63**	**62.65%**
2018 年	1	TDK（东电化）	53,610.91	23.68%
	2	Yageo（国巨）	49,424.79	21.83%
	3	Samsung（三星电机）	42,144.07	18.62%
	4	乐山无线电	14,314.97	6.32%

时间	排名	供应商名称	采购金额	占比
	5	RF360	7,468.57	3.30%
	合计		**166,963.32**	**73.76%**
2017 年	1	TDK（东电化）	49,009.99	32.79%
	2	Samsung（三星电机）	24,984.53	16.72%
	3	Yageo（国巨）	20,757.33	13.89%
	4	顺络电子	7,840.38	5.25%
	5	乐山无线电	6,483.20	4.34%
	合计		**109,075.43**	**72.98%**

注 1：TDK（东电化）包括东电化（上海）国际贸易有限公司、香港东电化有限公司、TDK Electronics Hong Kong Limited、东电化爱普科斯（上海）电子有限公司、东电化兰达(中国)电子有限公司；
注 2：Samsung（三星电机）包括三星电机（深圳）有限公司、天津三星电机有限公司；
注 3：Yageo（国巨）包括国巨电子元件（苏州）有限公司、国益兴业（香港）有限公司、国益兴业科技（深圳）有限公司、国巨（苏州）销售有限公司、国巨北美（香港）有限公司；
注 4：乐山无线电包括乐山无线电股份有限公司、成都先进功率半导体股份有限公司；
注 5：兆易创新包括北京兆易创新科技股份有限公司、芯技佳易微电子(香港)科技有限公司、上海格易电子有限公司、合肥格易集成电路有限公司；
注 6：RF360 包括全讯射频贸易（无锡）有限公司、RF360 Hong Kong Limited；
注 7：顺络电子包括深圳顺络电子股份有限公司、深圳顺络电子（香港）股份有限公司。

发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与相关供应商不存在关联关系，不存在前五大供应商及其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

2、顺络电子、RF360 在 2019 年退出前五大供应商的说明

顺络电子是国内领先的电感生产商；RF360 系 TDK（东电化）与高通合资设立，后由高通控股，是以生产射频器件为主的元器件生产商。

2019 年，发行人减少了与手机生产商的合作，电感、射频的销售金额出现了一定程度的减少，发行人相应减少了对电感、射频产品的采购，因此，发行人从顺络电子、RF360 的采购金额下降，两家公司退出了发行人前五大供应商。

报告期内，发行人电感、射频的销售、采购情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
电感业务				

电感收入	21,411.51	37,015.88	41,969.25	37,563.82
电感采购	19,970.67	30,944.93	32,996.58	31,867.86
顺络电子电感采购	4,048.76	5,529.04	7, 298.69	7,640.99
顺络电子采购占比	20.27%	17.87%	22.12%	23.98%
射频业务				
射频收入	5,833.29	9,036.54	16,635.67	12,714.50
射频采购	5,652.61	8,474.15	13,998.13	10,877.02
RF360 射频采购	1,434.49	2,089.70	7,468.57	4,780.44
RF360 采购占比	25.38%	24.66%	53.35%	43.95%

发行人目前与顺络电子、RF360 保持良好的合作关系，不存在终止合作的情况。

3、发行人向前五大供应商采购主要产品情况

发行人向前五大供应商采购的金额、数量及占总采购金额、总采购数量及各品种采购金额和数量的比重如下：

（1）TDK（东电化）

TDK（东电化）主要采购情况如下：

单位：万元，千万件

项目	金额	占该品类采购比重	数量	占该品类采购比重
2020 年 1-6 月				
电容	9,360.53	18.54%	51.81	1.89%
电阻	2,737.77	29.95%	59.55	4.52%
电感	10,221.64	51.18%	148.51	52.99%
射频器件	3,550.47	62.81%	14.61	82.97%
其他元器件	1,279.50	3.59%	5.80	1.91%
2019 年度				
电容	18,605.87	22.52%	93.50	2.48%
电阻	4,423.44	41.85%	80.15	5.03%
电感	15,530.95	50.19%	167.83	37.81%
射频器件	5,521.75	65.16%	23.74	85.00%
其他元器件	2,082.86	4.36%	2.58	0.70%
2018 年度				

电容	21,392.27	16.50%	210.49	6.05%
电阻	4,639.77	25.94%	119.95	5.08%
电感	20,225.18	61.29%	329.08	44.02%
射频器件	4,784.79	34.18%	22.10	61.56%
其他元器件	2,568.90	8.07%	2.01	0.47%
2017 年度				
电容	16,689.98	23.78%	177.90	4.79%
电阻	3,859.30	29.13%	78.84	2.93%
电感	19,573.83	61.42%	290.65	31.46%
射频器件	4,546.96	41.80%	18.29	75.31%
其他元器件	4,339.91	18.66%	2.03	0.96%

（2）Samsung（三星电机）

Samsung（三星电机）主要采购情况如下：

单位：万元，千万件

项目	金额	占该品类采购比重	数量	占该品类采购比重
2020 年 1-6 月				
电容	23,238.17	46.03%	1,340.19	48.93%
电阻	-	-	-	-
电感	95.70	0.48%	0.41	0.15%
射频器件	-	-	-	-
其他元器件	38.49	0.11%	3.55	1.17%
2019 年度				
电容	38,893.00	47.08%	1,781.54	47.19%
电阻	0.62	0.01%	0.00	0.00%
电感	55.02	0.18%	0.29	0.07%
射频器件	-	-	-	-
其他元器件	-	-	-	-
2018 年度				
电容	41,893.14	32.31%	1,641.13	47.14%
电阻	-	-	-	-
电感	250.93	0.76%	1.17	0.16%
射频器件	-	-	-	-

项目	金额	占该品类采购比重	数量	占该品类采购比重
其他元器件	-	-	-	-
2017 年度				
电容	24,849.32	35.40%	1,543.37	41.53%
电阻	-	-	-	-
电感	135.21	0.42%	0.66	0.07%
射频器件	-	-	-	-
其他元器件	-	-	-	-

Samsung（三星电机）为全球重要的元器件制造商，电容是其主要产品之一，发行人主要向其采购电容，具有合理性。

（3）Yageo（国巨）

Yageo（国巨）主要采购情况如下：

单位：万元，千万件

项目	金额	占该品类采购比重	数量	占该品类采购比重
2020 年 1-6 月				
电容	9,169.15	18.16%	795.89	29.06%
电阻	4,023.72	44.02%	676.64	51.39%
电感	-	-	-	-
射频器件	93.02	1.65%	0.38	2.18%
其他元器件	366.87	1.03%	2.24	0.74%
2019 年度				
电容	7,138.42	8.64%	1,113.86	29.50%
电阻	2,242.06	21.21%	716.23	44.91%
电感	-	-	-	-
射频器件	14.37	0.17%	0.08	0.29%
其他元器件	1.43	0.00%	0.02	0.01%
2018 年度				
电容	39,613.91	30.55%	1,044.15	29.99%
电阻	9,702.86	54.25%	1,619.97	68.65%
电感	-	-	-	-
射频器件	107.12	0.77%	0.25	0.70%
其他元器件	0.90	0.00%	0.01	0.00%

项目	金额	占该品类采购比重	数量	占该品类采购比重
2017 年度				
电容	13,290.14	18.93%	1,131.21	30.44%
电阻	6,856.93	51.75%	1,709.57	63.46%
电感	445.06	1.40%	4.79	0.52%
射频器件	165.22	1.52%	0.09	0.37%
其他元器件	-	-	-	-

（4）乐山无线电

乐山无线电主要采购情况如下：

单位：万元，千万件

项目	金额	占该品类采购比重	数量	占该品类采购比重
2020 年 1-6 月				
其他元器件	9,990.44	28.03%	247.55	81.61%
2019 年度				
其他元器件	12,076.97	25.30%	297.82	80.58%
2018 年度				
其他元器件	14,314.97	44.98%	377.60	87.46%
2017 年度				
其他元器件	6,483.20	27.87%	181.79	85.44%

乐山无线电是国内领先的分立器件和晶体器件生产商。发行人主要向其采购分立器件和晶体器件，具有合理性。

（5）顺络电子

顺络电子主要采购情况如下：

单位：万元，千万件

项目	金额	占该品类采购比重	数量	占该品类采购比重
2020 年 1-6 月				
电容	2.70	0.01%	0.01	0.00%
电阻	15.68	0.17%	0.60	0.05%
电感	4,048.76	20.27%	96.80	34.54%
射频器件	23.49	0.42%	0.11	0.60%

项目	金额	占该品类采购比重	数量	占该品类采购比重
其他元器件	19.43	0.05%	0.37	0.12%
2019 年度				
电容	4.26	0.01%	0.01	0.00%
电阻	72.19	0.68%	4.11	0.26%
电感	5,529.04	17.87%	118.13	26.61%
射频器件	29.21	0.34%	0.13	0.47%
其他元器件	-	-	-	-
2018 年度				
电容	2.06	0.00%	0.00	0.00%
电阻	59.88	0.33%	7.12	0.30%
电感	7,298.69	22.12%	356.38	47.67%
射频器件	14.01	0.10%	0.06	0.17%
其他元器件	-	-	-	-
2017 年度				
电容	-	-	-	-
电阻	130.35	0.98%	18.06	0.67%
电感	7,640.99	23.98%	577.37	62.49%
射频器件	52.09	0.48%	0.23	0.95%
其他元器件	16.95	0.07%	0.34	0.16%

顺络电子是国内领先的电感生产商。发行人主要向其采购电感，具有合理性。

（6）兆易创新

兆易创新主要采购情况如下：

单位：万元，千万件

项目	金额	占该品类采购比重	数量	占该品类采购比重
2020 年 1-6 月				
其他元器件	6,555.91	18.40%	7.90	2.60%
2019 年度				
其他元器件	6,385.88	13.38%	8.38	2.27%
2018 年度				
其他元器件	3,769.33	11.84%	4.74	1.10%
2017 年度				

其他元器件	2,138.18	9.19%	2.55	1.20%

兆易创新是国内领先的芯片生产商。发行人主要向其采购存储器件，具有合理性。

（7）RF360

RF360 主要采购情况如下：

单位：万元，千万件

项目	金额	占该品类采购比重	数量	占该品类采购比重
2020 年 1-6 月				
电感	15.85	0.08%	0.01	0.00%
射频器件	1,434.49	25.38%	1.25	7.08%
其他元器件	6.53	0.02%	0.00	0.00%
2019 年度				
射频器件	2,089.70	24.66%	2.10	7.52%
2018 年度				
射频器件	7,468.57	53.35%	9.80	27.30%
2017 年度				
射频器件	4,780.44	43.95%	2.55	10.50%

RF360 主要生产射频器件，发行人主要向其采购射频器件，具有合理性。

4、发行人产品对个别供应商不存在依赖的说明

发行人的主要供应商均为世界排名靠前的元器件生产商，由于元器件生产具有相对集中性，前五大生产商的市场集中度较高。在此情形下，发行人积极开拓新的原厂渠道，取得新的原厂、产品的代理资格，降低原厂渠道相对集中的风险。经过多年发展，发行人目前已取得六十余家原厂的代理，原厂渠道持续拓宽，报告期内，单一供应商采购占比从未超过 50%，对个别供应商不存在依赖。

（四）报告期新增前五大供应商情况

报告期内，比上年新增的前五大供应商情况如下：

单位：万元

项目	采购金额				合作开始时间	结算方式
	2020 年 1-6	2019 年度	2018 年度	2017 年度		

	月					
RF360	1,456.88	2,089.70	7,468.57	4,780.44	2017 年	月结 45 天
兆易创新	6,555.91	6,385.88	3,769.33	2,138.18	2014 年	预付款

1、RF360

新增交易的原因：RF360 成立于 2017 年，系美国高通和 TDK（东电化）合资设立，2019 年美国高通全资收购股权，是一家前端射频生产商。RF360 设立时为 TDK（东电化）合资企业，发行人系 TDK（东电化）的一级分销商，开拓了 RF360 的代理权，自 2017 年开始与 RF360 及其代理商进行合作。

订单的连续性和持续性：鉴于 RF360 为射频器件的知名原厂，经营情况良好，与公司形成了长期合作关系，该交易具有连续性和持续性。

2、兆易创新

新增交易的原因：北京兆易创新科技股份有限公司（603986.SH）成立于 2005 年，致力于各类存储器件、控制器及周边产品的设计研发，是一家以中国为总部的全球化芯片设计公司。近年来，公司在从事被动电子元器件分销的同时，也在开拓其他元器件产品的分销业务，兆易创新涉足的芯片领域是公司近年来意图扩展的领域。公司自 2014 年开始与兆易创新进行合作，主要从其采购 FLASH、MCU 等相关产品。

订单的连续性和持续性：鉴于兆易创新为芯片的知名原厂，经营情况良好，与公司形成了长期合作关系，该交易具有连续性和持续性。

（五）采购环节的返利政策

1、采购环节的返利政策、内部控制、返利金额、会计处理方式

（1）采购环节的返利政策

报告期内，对发行人存在采购返利政策的供应商为 Yageo（国巨），在双方约定的产品型号采购完成后，根据双方确认的季度采购额按 2%/8%/10%的比例给予返利。

（2）采购返利的内部控制

①返利政策审批阶段：采购经理与供应商商谈确定返利政策后，通过办公系

统提交市场供应中心内部评估，评估通过后，报法务部审核备案。②返利执行阶段：采购经理定期根据返利政策计算返利金额，并与供应商对账后，通过办公系统提交各产品部长审批，审批通过后，财务部根据审批后的返利金额进行财务处理。

（3）采购环节的返利金额

报告期内，发行人获得的返利金额情况如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
返利前采购额	10,441.00	8,619.68	13,861.47	15,585.68
返利比例	2.00%	2.00%/8.00%/10.00%	2.00%	2.00%
返利金额	208.82	190.94	277.23	311.70

注：返利前采购额为公司从 Yageo（国巨）采购的部分产品对应的采购金额。2019 年度，Yageo（国巨）为了促进销售，针对部分产品提高了返利比例。

（4）采购返利的会计处理方式

发行人向供应商采购商品验收入库时，以名义采购金额确认库存成本及应付账款，在双方约定的采购任务完成后，按照采购返利政策，每季度与供应商对账后确认返利金额，并根据谨慎性原则，采取未来适用法冲减当期采购成本，以实际采购成本确定存货金额，会计处理方式符合企业会计准则-存货的相关规定。

（六）主要供应商集中度、合作历史和定价原则及公允性情况

1、发行人与可比上市公司集中度比较情况

根据同行业上市公司的公开披露数据，可比上市公司前五大供应商集中度情况如下：

可比公司	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
深圳华强	未披露	45.98%	47.98%	43.76%
润欣科技	未披露	82.76%	84.64%	90.28%
力源信息	未披露	75.06%	68.00%	65.47%
韦尔股份	未披露	57.77%	46.51%	53.89%
火炬电子	未披露	87.93%	88.58%	93.23%
行业平均	未披露	69.90%	67.14%	69.33%
发行人	66.77%	62.65%	73.76%	72.98%

2017 年至 2019 年，发行人前五大供应商采购金额占比均位于同行业上市公司区间范围内，发行人供应商集中度与可比上市公司不存在重大差异。

2、发行人与主要供应商的合作情况

发行人与前五大供应商合作的具体开始时间如下：

公司名称	合作开始时间	公司名称	合作开始时间
TDK（东电化）	2002 年	RF360	2017 年
Samsung（三星电机）	2011 年	顺络电子	2009 年
乐山无线电	2010 年	兆易创新	2014 年
Yageo（国巨）	2009 年	-	-

3、相关交易的定价原则及公允性，相关业务的稳定性及可持续性

发行人与报告期各年前五大供应商均保持了长期的合作关系，相关业务具有稳定性及可持续性，相关交易价格根据市场价格协商确定，具有公允性。

（七）向贸易商进行采购的情况

1、采购金额及占比

报告期内，发行人从原厂、贸易商采购的具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原厂	111,344.06	92.11%	166,945.04	92.57%	205,872.59	90.95%	134,757.36	90.17%
贸易商	9,542.27	7.89%	13,398.03	7.43%	20,497.16	9.05%	14,692.06	9.83%
合计	120,886.34	100.00%	180,343.06	100.00%	226,369.74	100.00%	149,449.41	100.00%

2、采购的合理性和价格公允性

报告期内，发行人为满足客户的临时性紧急需求，会采用从贸易商调货的方式补充紧急物料。由于时效性等要求，采购价格普遍会相对较高，因此，普遍会高于从原厂采购的均价。具体情况如下：

单位：万元，千万件，元/千件

项目	原厂			贸易商		
	金额	数量	单价	金额	数量	单价

2020 年 1-6 月						
电容	47,660.84	2,667.46	17.87	2,822.77	71.70	39.37
电阻	8,991.72	1,291.38	6.96	148.36	25.36	5.85
电感	18,662.62	276.99	67.38	1,308.05	3.27	399.64
射频器件	5,428.97	17.35	312.86	223.64	0.25	890.14
其他元器件	30,599.91	288.14	106.20	5,039.45	15.19	331.68
合计	**111,344.06**	**4,541.32**	**24.52**	**9,542.27**	**115.78**	**82.42**
2019 年度						
电容	77,167.54	3,627.79	21.27	5,446.40	147.78	36.85
电阻	10,160.91	1,554.60	6.54	409.60	40.32	10.16
电感	28,989.40	348.28	83.24	1,955.53	95.62	20.45
射频器件	8,111.82	27.46	295.42	362.33	0.47	767.80
其他元器件	42,515.38	352.99	120.44	5,224.17	16.62	314.33
合计	**166,945.04**	**5,911.12**	**28.24**	**13,398.03**	**300.81**	**44.54**
2018 年度						
电容	115,885.87	3,305.32	35.06	13,774.57	175.85	78.33
电阻	17,457.70	2,315.64	7.54	428.07	44.13	9.70
电感	31,059.80	718.64	43.22	1,936.78	28.92	66.96
射频器件	13,579.82	35.37	383.92	418.31	0.52	797.65
其他元器件	27,889.39	413.73	67.41	3,939.44	18.04	218.40
合计	**205,872.59**	**6,788.70**	**30.33**	**20,497.16**	**267.47**	**76.63**
2017 年度						
电容	61,273.70	3,381.00	18.12	8,917.04	334.84	26.63
电阻	12,536.67	2,358.03	5.32	713.35	335.87	2.12
电感	29,568.78	888.48	33.28	2,299.08	35.39	64.97
射频器件	10,627.87	24.05	441.85	249.15	0.23	1,064.95
其他元器件	20,750.34	201.14	103.16	2,513.44	11.62	216.26
合计	**134,757.36**	**6,852.70**	**19.66**	**14,692.06**	**717.96**	**20.46**

从上表情况看出，发行人从贸易商采购大部分情况下的单价水平均高于从原厂采购的物料。发行人从贸易商采购的物料品类中，2020 年 1-6 月电阻采购单价、2019 年电感采购单价和 2017 年电阻采购单价均低于从原厂采购。

3、发行人前五大贸易商采购金额、采购数量、采购产品类型

报告期内，公司从贸易商采购金额及其占向贸易商采购总金额的比重情况如下：

单位：万元，千万件

时间	排名	供应商名称	采购金额	占比	采购数量	占比	采购产品
2020 年 1-6 月	1	深圳市永旭兴业科技有限公司	1,505.44	15.78%	0.03	0.02%	其他
	2	苏州荣桥电子有限公司	1,129.56	11.84%	25.22	21.78%	电容
	3	DLK ELECTRONIC LIMITED	893.15	9.36%	0.15	0.13%	其他
	4	深圳市威德尔科技有限公司	620.07	6.50%	0.25	0.21%	其他
	5	苏州工业园区苏海精密配件有限公司	577.05	6.05%	0.66	0.57%	电感、其他
	合计		**4,725.28**	**49.52%**	**26.31**	**22.72%**	
2019 年	1	苏州美瑞力电子科技有限公司	1,733.03	12.93%	27.24	9.05%	电容
	2	美鑫电子股份有限公司	1,316.99	9.83%	3.25	1.08%	其他
	3	苏州荣桥电子有限公司	834.74	6.23%	14.92	4.96%	电容
	4	子鸿电子有限公司	787.31	5.88%	8.37	2.78%	其他
	5	北京富声达杰瑞电子销售有限公司	675.16	5.04%	88.66	29.47%	电容、电感、射频、电阻
	合计		**5,347.24**	**39.91%**	**142.43**	**47.35%**	
2018 年	1	深圳市佳合美电子有限公司	1,601.35	7.81%	15.26	5.70%	电容
	2	苏州京鸿志电子有限公司	1,479.43	7.22%	30.54	11.42%	电容、电阻
	3	苏州美瑞力电子科技有限公司	1,238.38	6.04%	23.60	8.82%	电容、电阻
	4	子鸿电子有限公司	1,185.69	5.78%	12.08	4.51%	其他
	5	苏州和景新电子科技有限公司	1,150.65	5.61%	25.25	9.44%	电容、电阻
	合计		**6,655.49**	**32.47%**	**106.72**	**39.90%**	
2017 年	1	苏州京鸿志电子有限公司	1,649.42	11.23%	98.40	13.71%	电容、电阻
	2	东莞市元锐电子有限公司	1,218.06	8.29%	27.68	3.86%	电感
	3	苏州荣采电子有限公司	1,030.30	7.01%	34.78	4.84%	电容

时间	排名	供应商名称	采购金额	占比	采购数量	占比	采购产品
	4	子鸿电子有限公司	733.06	4.99%	6.96	0.97%	其他
	5	苏州美瑞力电子科技有限公司	689.75	4.69%	31.81	4.43%	电容、电阻
	合计		**5,320.59**	**36.21%**	**199.63**	**27.80%**	

发行人实际控制人、控股股东、董监高及其他关联方与该类供应商不存在大额资金往来，不存在关联关系。

（八）向供应商退货的相关情况

报告期内，发行人发生的退货金额、退货数量合计情况如下：

单位：万元，千万件

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
退货金额	366.25	544.74	1,157.64	498.59
采购金额	120,886.34	180,343.06	226,369.74	149,449.41
占比	**0.30%**	**0.30%**	**0.51%**	**0.33%**
退货数量	2.84	3.44	21.08	25.38
采购数量	4,657.10	6,211.93	7,056.17	7,570.66
占比	**0.06%**	**0.06%**	**0.30%**	**0.34%**

报告期内，发行人退货金额前五大的供应商的历年退货情况如下：

单位：万元，千万件

供应商名称	退货金额		退货数量	
	金额	占比	数量	占比
2020 年 1-6 月				
上海兆芯集成电路有限公司	144.33	39.41%	0.00	0.04%
TDK（东电化）	62.22	16.99%	0.18	6.51%
顺络电子	33.11	9.04%	0.12	4.24%
深圳市深越光电技术有限公司	26.55	7.25%	0.00	0.01%
乐山无线电	25.89	7.07%	0.52	18.34%
合计	**292.10**	**79.76%**	**0.83**	**29.15%**
2019 年度				
Yageo（国巨）	135.44	24.86%	1.20	35.06%

RF360	119.67	21.97%	0.16	4.60%
TDK（东电化）	71.65	13.15%	0.43	12.42%
顺络电子	35.05	6.43%	0.33	9.73%
大毅科技(苏州)电子有限公司	28.20	5.18%	0.08	2.41%
合计	**390.01**	**71.60%**	**2.21**	**64.23%**
2018 年度				
兆易创新	409.07	35.34%	0.48	2.29%
Yageo（国巨）	182.74	15.79%	11.93	56.57%
TDK（东电化）	161.88	13.98%	1.05	4.99%
顺络电子	103.65	8.95%	1.67	7.93%
RF360	50.07	4.32%	0.03	0.15%
合计	**907.40**	**78.38%**	**15.16**	**71.93%**
2017 年度				
TDK（东电化）	140.01	28.08%	2.35	9.27%
Chilisin（奇力新）	88.19	17.69%	0.49	1.93%
Samsung（三星电机）	70.20	14.08%	1.07	4.23%
CAVENDISH KINETICS INC	59.20	11.87%	0.02	0.07%
Yageo（国巨）	29.30	5.88%	2.97	11.71%
合计	**386.91**	**77.60%**	**6.90**	**27.19%**

报告期内，退货涉及的主要产品类别情况如下：

单位：万元

类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
电容	11.56	42.06	175.81	122.63
电阻	55.66	197.84	124.88	56.08
电感	65.95	76.15	247.64	139.30
射频	0.22	120.02	66.90	76.42
其他元器件	232.85	108.66	542.41	104.16
合计	**366.25**	**544.74**	**1,157.64**	**498.59**

报告期内，发行人向供应商退货均为品质问题退货。

六、发行人的主要固定资产、无形资产和特许经营权

（一）主要固定资产情况

公司的固定资产包括从事被动电子元器件的分销业务所必要的设备及支持公司正常运营活动的房产、运输工具、办公设备等。

截至 2020 年 6 月 30 日，公司的固定资产情况如下：

单位：万元

项 目	账面原值	账面净值	成新率
房屋及建筑物	2,688.94	2,306.69	85.78%
运输设备	242.14	48.42	20.00%
电子及其他设备	324.34	156.13	48.18%
合 计	**3,255.42**	**2,511.24**	**77.14%**

截至本招股说明书签署日，公司拥有的房屋建筑物情况如下：

序号	房屋所有权证号	坐落地址	建筑面积（M²）	所有权人	登记日期	使用期限	取得方式	用途	他项权利
1	苏（2017）宁雨不动产权第 0124215 号	雨花台区玉盘西街 4 号 901 室	77.81	商络电子	2017 年 8 月 8 日	2054 年 2 月 27 日止	买受	办公	抵押
2	苏（2017）宁雨不动产权第 0124225 号	雨花台区玉盘西街 4 号 902 室	67.33	商络电子	2017 年 8 月 8 日	2054 年 2 月 27 日止	买受	办公	抵押
3	苏（2017）宁雨不动产权第 0124221 号	雨花台区玉盘西街 4 号 903 室	66.74	商络电子	2017 年 8 月 8 日	2054 年 2 月 27 日止	买受	办公	抵押
4	苏（2017）宁雨不动产权第 0124219 号	雨花台区玉盘西街 4 号 904 室	60.18	商络电子	2017 年 8 月 8 日	2054 年 2 月 27 日止	买受	办公	抵押
5	苏（2017）宁雨不动产权第 0124216 号	雨花台区玉盘西街 4 号 905 室	73.90	商络电子	2017 年 8 月 8 日	2054 年 2 月 27 日止	买受	办公	抵押
6	苏（2017）宁雨不动产权第 0124212 号	雨花台区玉盘西街 4 号 906 室	77.47	商络电子	2017 年 8 月 8 日	2054 年 2 月 27 日止	买受	办公	抵押
7	苏（2017）宁雨不动产权第 0124359 号	雨花台区玉盘西街 4 号 907 室	68.25	商络电子	2017 年 8 月 9 日	2054 年 2 月 27 日止	买受	办公	抵押
8	苏（2017）宁雨不动产权第 0124363 号	雨花台区玉盘西街 4 号 908 室	61.04	商络电子	2017 年 8 月 9 日	2054 年 2 月 27 日止	买受	办公	抵押
9	苏（2017）宁雨不动产权第 0124367 号	雨花台区玉盘西街 4 号 909 室	67.42	商络电子	2017 年 8 月 9 日	2054 年 2 月 27 日止	买受	办公	抵押
10	苏（2017）宁雨不动产权第 0124369 号	雨花台区玉盘西街 4 号 910 室	77.54	商络电子	2017 年 8 月 9 日	2054 年 2 月 27 日止	买受	办公	抵押

序号	房屋所有权证号	坐落地址	建筑面积（M²）	所有权人	登记日期	使用期限	取得方式	用途	他项权利
11	苏（2017）宁雨不动产权第0124371号	雨花台区玉盘西街4号911室	90.44	商络电子	2017年8月9日	2054年2月27日止	买受	办公	抵押
12	苏（2017）宁雨不动产权第0124374号	雨花台区玉盘西街4号912室	79.14	商络电子	2017年8月9日	2054年2月27日止	买受	办公	抵押
13	苏（2017）宁雨不动产权第0124298号	雨花台区玉盘西街4号913室	78.39	商络电子	2017年8月8日	2054年2月27日止	买受	办公	抵押
14	苏（2017）宁雨不动产权第0124300号	雨花台区玉盘西街4号914室	79.14	商络电子	2017年8月9日	2054年2月27日止	买受	办公	抵押
15	苏（2017）宁雨不动产权第0124303号	雨花台区玉盘西街4号915室	79.06	商络电子	2017年8月8日	2054年2月27日止	买受	办公	抵押
16	苏（2017）宁雨不动产权第0124256号	雨花台区玉盘西街4号916室	79.14	商络电子	2017年8月8日	2054年2月27日止	买受	办公	抵押
17	苏（2017）宁雨不动产权第0124254号	雨花台区玉盘西街4号917室	79.06	商络电子	2017年8月8日	2054年2月27日止	买受	办公	抵押
18	苏（2017）宁雨不动产权第0124253号	雨花台区玉盘西街4号918室	79.14	商络电子	2017年8月8日	2054年2月27日止	买受	办公	抵押
19	苏（2017）宁雨不动产权第0124246号	雨花台区玉盘西街4号919室	79.06	商络电子	2017年8月8日	2054年2月27日止	买受	办公	抵押
20	苏（2017）宁雨不动产权第0124238号	雨花台区玉盘西街4号920室	79.14	商络电子	2017年8月8日	2054年2月27日止	买受	办公	抵押
21	苏（2017）宁雨不动产权第0124222号	雨花台区玉盘西街4号921室	79.06	商络电子	2017年8月8日	2054年2月27日止	买受	办公	抵押
22	苏（2017）宁雨不动产权第0124307号	雨花台区玉盘西街4号922室	74.18	商络电子	2017年8月8日	2054年2月27日止	买受	办公	抵押
23	苏（2017）宁雨不动产权第0124237号	雨花台区玉盘西街4号923室	79.06	商络电子	2017年8月8日	2054年2月27日止	买受	办公	抵押
24	苏（2017）宁雨不动产权第0124227号	雨花台区玉盘西街4号924室	79.14	商络电子	2017年8月8日	2054年2月27日止	买受	办公	抵押
25	苏（2017）宁雨不动产权第0124305号	雨花台区玉盘西街4号925室	79.06	商络电子	2017年8月8日	2054年2月27日止	买受	办公	抵押
26	苏（2017）宁雨不动产权第0124306号	雨花台区玉盘西街4号926室	90.71	商络电子	2017年8月8日	2054年2月27日止	买受	办公	抵押

截至本招股说明书签署日，公司租赁仓库的具体情况如下：

序号	出租方	租赁地址	租赁面积（㎡）	租期	年租金（元）	是否有产权证
1	南京斯贝尔复合材料有限责任公	南京市江宁经济技术开发区中科路6	10,500	2017.8.1-2022.7.31	2017.8.1-2018.7.31	是

	司	号 3-5 楼			租金为 2,520,000 元（不含税）；每年递增 5%。	
2	深圳市新恒辉物业管理有限公司	深圳市宝安区福海街道和平社区蚝业路骏星工业园 B 区 C 栋七楼	3,400	2019.5.26-2022.4.14	958,800	否
3	伍建雄	深圳市宝安区福海街道和平社区蚝业路 61 号 C 栋厂房 301	230	2020.5.16 起	66,240	否

公司目前在南京、深圳、香港拥有仓库。其中，南京、深圳采用租赁仓库的方式运行，深圳仓库未取得房产证，具体情况如下：

公司向深圳市新恒辉物业管理有限公司、伍建雄租赁的房产主要用于仓库使用，该仓库尚未取得土地使用权证、房屋所有权证。公司若发生搬迁行为，搬迁费用预计约为 20 万元。深圳可替代的仓库较多，预计若存在不能继续租赁的事项，可以寻找替代的仓库措施，不会对公司的持续经营能力造成重大不利影响。

2020 年 4 月，新恒辉物业出具情况说明：上述房屋系本企业向福骏通运输租赁，本企业向福骏通运输租赁上述房屋时，已向福骏通运输确认该等房屋系其所有，且本企业租赁 10 余年以来，无其他第三方对本企业租赁及使用情况提出异议；根据本企业与福骏通运输签订的《租赁合同》，本企业有权对外出租上述房屋，本企业与商络电子签订的《房屋租赁合同书》合法、有效；上述房屋虽未取得房屋所有权证、土地使用权证，但不会影响商络电子使用，若在商络电子租赁期限内，上述房屋因未取得房屋所有权证、土地使用权证等情况造成商络电子无法使用的，本企业将依法依约承担相应的违约责任。

伍建雄出租给发行人的厂房系自新恒辉物业处租赁取得，新恒辉物业已确认同意伍建雄将上述厂房转租给发行人使用；发行人向新恒辉物业、伍建雄承租的上述厂房均属于福骏通运输所有。

2020 年 7 月，发行人取得了登记备案号为深房租宝安 2020067966 的《房屋租赁凭证》，上述发行人向新恒辉物业租赁的房屋已办理了房屋租赁备案登记。

2020 年 7 月，福骏通运输出具了《关于协助办理房屋租赁备案以及了解租赁房屋相关情况的复函》，对租赁房屋的相关情况确认如下：

1、骏星工业园的土地使用权及地上建筑物均属于福骏通运输所有。根据福骏通运输与深圳市福永和平股份合作公司、深圳市宝安区福永物业发展签订的《土地补偿协议》，该地块属于集体土地，用途为工业建设用地，不涉及非法占用农用地的情况。但因该地块历史沿革复杂，福骏通运输取得该地块时即无土地使用权证，且福骏通运输自建房屋后亦无法办理房屋所有权证。该状况系历史遗留问题，目前办理相关产权证书的程序尚不明确，福骏通运输将在政府出台相关政策后与国土、规划、房管等部门积极沟通，办理相关产权证书。

2、骏星工业园不存在违反土地规划用途的情形，福骏通运输与相关村集体组织不存在纠纷或诉讼，亦不存在被行政处罚的情形，作为工业园区承租户不会因房屋建筑手续问题被处以行政处罚。

3、福骏通运输目前未收到政府相关部门对骏星工业园地块未来三年的拆迁计划文件，福骏通运输出租给承租户的土地、房屋均在正常使用中。

根据房屋所有权人福骏通运输的确认，发行人租赁的上述厂房未办理相关产权证书系福骏通运输取得该等地块时的历史遗留问题，因目前办理相关产权证书的程序尚不明确，福骏通运输将在政府出台相关政策后与国土、规划、房管等部门积极沟通，办理相关产权证书。

公司实际控制人沙宏志出具承诺函：若因发行人及子公司租赁的房屋未取得权属证书导致发行人及子公司产生额外成本或者遭受损失的，将均由沙宏志承担，保证不因此而损害发行人的利益。

上述房屋未取得权属证明，发行人存在无法继续租赁使用的风险。根据发行人与新恒辉物业、伍建雄签订的《房屋租赁合同书》以及新恒辉物业、伍建雄出具的情况说明，合同期间相关房屋因未取得房屋所有权证等情况造成发行人无法使用的，出租房将依法依约承担相应的违约责任，赔偿发行人因此造成的损失。

上述房屋仅作为仓库使用，不会直接产生收入，相关房屋占发行人拥有及使用房屋总面积的比例约为 18%。若发行人无法继续租赁目前的仓库，深圳市可替代的仓库较多，发行人可在周边寻找其他仓库替代，参照发行人于 2019 年 5 月搬迁至该仓库时产生的费用及搬迁所用时间，预计重新租赁房屋产生的相关费用如下：

租赁周边其他仓库每年增加的租金	根据新租赁仓库的房屋状况及面积，预计每年增加租金 20 万元至 45 万元
新仓库装修费用	根据新租赁仓库的场地状况及设施需求，预计装修费用为 30 万元至 50 万元
库存产品搬迁物流费用	根据新租赁仓库的距离，预计物流费用为 3 万元至 5 万元
合计	预计当年搬迁产生或增加的费用为 53 万元至 100 万元
搬迁所需时间	2-3 天

发行人租赁的上述房屋因未取得合法房地产权证，存在无法继续租赁使用的风险，根据租赁双方签订的协议及出租方出具的情况说明，合同有效期内相关房屋因政府统一规划需要拆迁，造成发行人损失的，由出租方负责承担发行人装修、搬迁带来的损失；即使发生搬迁，发行人已制定了应对措施，搬迁所需费用占发行人净利润的比例较低，且搬迁时间较短，不会对发行人的经营造成重大不利影响。

保荐机构、发行人律师认为：发行人承租深圳仓库未办理土地证、房产证，不构成重大违法行为；出租人新恒辉物业和发行人实际控制人沙宏志均已就此事项出具承诺，发行人承担损失的风险较小；深圳地区可替代仓库数量较多，发行人不会因不能租用深圳仓库而对持续盈利能力产生不利影响。

截至本招股说明书签署日，公司及子公司租赁办公用房的具体情况如下：

序号	承租方	出租方	租赁地址	租赁面积（㎡）	租期	年租金（元）	是否有产权证
1	商络电子	南京市鼓楼区人民政府国有资产监督管理办公室	南京市鼓楼区湖北路 3 号	452.98	2019.1.1-2023.12.31	无偿	是
2		腾飞新苏置业（苏州）有限公司	苏州工业园区星汉街 5 号 B 幢 5 楼 07-08 单元	356	2019.1.1-2021.1.31	151,741.44	是
3		武汉卓瑞斯进出口有限公司	武汉市东湖新技术开发区博瀚科技光电信息产业基地 2A708	95.11	2020.5.16-2023.5.15	49,440	否
4		储　颖	合肥市铜陵北路与颍河路交叉口新站总部经济大厦 B/1803	109.76	2020.7.7-2025.7.6	第一年为 48,888.84 后续年度为 53,333.28	是
5		航天科创云制造服务（重庆）有限公司	重庆市北碚区安礼路 128 号科技创业中心大厦 2 幢 F 座 7 楼	68.01	2020.5.27-2023.5.26	36,725.40	是

序号	承租方	出租方	租赁地址	租赁面积（㎡）	租期	年租金（元）	是否有产权证
6		张未	成都市金牛区蜀汉路 424 号 1 栋 6 层 D 区	103.64	2020.8.22-2021.8.21	37,080	是
7	商络电子	北京泽氪信息技术有限公司	北京市朝阳区霄云路 35 号中国乐势力音乐广场 6 层 605 号	10 个工位	2020.9.12-2021.9.11	210,000	是
8	香港商络	戴真梅	台湾新北市土城区忠承路 117 号 2 楼	77	2019.1.1-2020.12.31	802,260 新台币	是
9		东祥投资有限公司	香港新界屯门震寰路 3 号德荣工业大厦 5 字楼 D 座 6 室	15	2019.6.5-2021.6.4	69,600 港币	是
10	天津龙浩	黄利丰	天津市南开区黄河道虹畔馨苑 8 号楼 2 门 301 室	145	2020.3.31-2021.3.30	55,200	是
11	上海爱特信	上海德创文化创意有限公司	上海市闵行区申长路 518 号虹桥绿谷 C 座 714 室	205.92	2019.3.1-2021.2.28	375,804	是
12	深圳商络	王延春、王亚琴	深圳市南山区东华园工业厂房 5 栋 504、506	480	2019.10.1-2024.9.30	466,560	是
			深圳市南山区东华园工业厂房 5 栋 508	120	2020.10.1-2024.9.30	112,320，第三年起每年递增 6%	是
13		厦门乐鑫创富管理咨询有限公司	厦门市湖里区厦门湖里区高崎南五路 212 号中骏大厦 3 座 10 楼	4 个工位	2020.10.16-2021.10.15	47,778.15	是
14	苏州易易通	江苏黄金屋教育发展股份有限公司	苏州工业园区东平街 280 黄金屋大厦二楼 205 室	263	2020.5.1-2021.4.30	167,268	是
15	南京哈勃	吕浩	南京市绿地之窗 C-3 幢 407-410 室	274.25	2020.3.31-2021.3.30	361,020	否
16	新加坡商络	U4 TECH PTE	237 ALEXANDRA ROAD #05-15 SINGAPORE 159929	97	2019.4.1-2021.3.31	40,800 新加坡元	是

公司共租赁 16 处办公用房，其中有 2 处尚未办理房产证，具体情况如下：

公司租赁武汉卓瑞斯进出口有限公司的房产尚未办理房产证，主要原因是：2016 年 5 月，武汉卓瑞斯进出口有限公司与开发商武汉市博瀚科技发展有限公司签订了《武汉市商品房买卖合同》，武汉卓瑞斯进出口有限公司向武汉市博瀚科技发展有限公司购买了武汉市东湖新技术开发区博瀚科技光电信息产业基地 2 幢 A 单元 7 层 8 号房，该合同已经武汉市住房保障和房屋管理局备案，但尚未办理房屋所有权证。

公司租赁吕浩的房产尚未办理房产证。吕浩于 2017 年 8 月与宝地置业签订了 3 份《<绿地之窗商务广场>商品房现售合同》，购买了位于南京市绿地之窗 C-3 幢 407-410 室房屋，但尚未办理房屋所有权证。

截至本招股说明书签署日，公司及子公司租赁员工宿舍的具体情况如下：

序号	承租方	出租方	租赁地址	租赁面积（㎡）	租期	年租金（元）	是否有产权证
1	商络电子	詹乃武	南京市雨花区石华街 17 号 1 栋 2001 室	89	2020.2.29-2021.2.28	42,000	是
2		刘燕梅	南京市雨花区石华街 15 号 6 栋 302 室	63	2020.3.22-2021.3.21	36,000	是
3		徐海燕	南京市雨花台区石华街 17 号 3 幢 2 单元 1004 室	87.96	2020.9.10-2021.9.9	40,800	是
4		王苗苗	南京市江宁区秣陵街道天元西路 16 号凤凰港商贸城怡湖华庭 03 幢 410 室	113.88	2020.3.28-2021-3.27	54,000	是
5		宋兰梅、江雷	南京市江宁区东山街道新亭西路 555 号龙湾春江丽宸苑 7 幢 603 室	86.25	2020.2.22-2021.2.21	48,000	是
6		邵　万	合肥市瑶海区颍河路家天下花园四期 4-1502	83.21	2017.12.10-2020.12.9	31,250.40	是
7		深圳市新恒辉物业管理有限公司	深圳市宝安区福永街道新和福园一路天瑞工业园区 B 区 B1 幢宿舍第二层 201 号	2 间	2019.5.26-2022.4.14	20,400	否
			深圳市宝安区福永街道骏星园区栋宿舍楼的 7 楼 705、706 房	2 间	2019.6.15-2022.4.14	20,400	否
8		苗新志、王艳波	南京市江宁区秣陵街道香山美墅 11 幢 302 室	111.36	2020.8.8-2021.8.7	60,000	是
9		陆云芳	苏州市通达路 1599 号 15 幢 1102 室	76.86	2020.6.27-2021.6.26	36,000	是
10		徐敦霞	济南市高新区经十路北侧草山峰东区 15-2001 室	125.02	2020.09.28-2021.09.27	45,600	否
11	天津龙浩	天津自贸区天保嘉成商务秘书服务有限公司	天津自贸区（天津港保税区）海滨十路 129 号 B2115	4.2	2020.10.28-2021.10.27	4,000	是
12		杨桂芹	北京市通州区定海园一里 9 号楼 2 单元 401	100.54	2020.2.18-2021.2.17	59,328	是

序号	承租方	出租方	租赁地址	租赁面积（㎡）	租期	年租金（元）	是否有产权证
13		周　彪	青岛市李沧区万达二期悦公馆5号楼2单元1803户	119.61	2019.1.20-2021.1.19	40,800	是
14	深圳商络	苏国栋	南山区锦隆花园锦虹阁A-302	130.34	2019.10.1-2021.10.31	120,000	是
15		赵胜民	深圳市南山区现代城华庭1栋11K	122.43	2020.7.25-2021.7.24	114,000	是
16		张国中	深圳市南山区雅仕荔景苑A座12A	96.82	2020.8.1-2023.6.30	102,000	是
17		李浩林、底璐	深圳市南山区华侨城潮州西街假日湾2栋23C	83.63	2020.1.7-2021.12.31	123,600	是

公司共租赁17处员工宿舍，其中有2处尚未办理房产证，具体情况如下：

公司除向新恒辉物业租赁仓库外，为仓库员工租赁宿舍，该等房屋未取得权属证书的情况与公司向新恒辉物业租赁的仓库相同。

公司租赁徐敦霞的房产尚未办理房产证。徐敦霞于2011年5月与济南高新区金桥办事处草山岭居旧村改造办公室签订了《房屋买卖协议》，购买了位于济南市高新区经十路北侧草山峰东区15-2001室房屋，但尚未办理房屋所有权证。

（二）“快速响应”等核心竞争力相关的资产情况

发行人“快速响应”安排系为满足客户的突发性需求，提供的一整套包括人员、制度、系统在内的解决方案。通常情况下，发行人会在客户发生以下情况下启动“快速响应”方案：

1、客户紧急货物调配情况：由于下游市场波动较大，客户会面对突发性的大额订单要求，需要向分销商或原厂实施临时性的元器件采购。此类需求往往较为紧急，需要分销商立刻进行响应。

发行人针对客户的紧急货物调配制订了专门的调货流程，并为重要客户配备了当地的办事处或专门的销售人员。具体调货流程如下：客户在发生紧急临时性采购需求后，会将需求转达至发行人营销部门。营销部门将紧急组织计划、市场中心等部门，启动调货流程，按照调用公司备货库存、向原厂询价、同其他分销商调货的顺序，为客户寻找紧缺物料。

公司为调货专门成立了综合产品部和GMD部门（GLOBAL MARKETING DEPARTMENT，全球市场部）,分别负责向国内、国外的分销商进行紧急调货。

2、客户品质问题紧急处理情况：由于供应链的压力较大，客户对产品的品质要求较高，一旦发生因品质问题造成产品线停转，可能会产生较大损失。部分核心客户往往要求分销商技术人员在客户场地长期提供技术支持。

公司为满足客户要求，组建了 FAE（销售工程师）团队，长期在核心客户处提供技术支持。

发行人为“快速响应”配备的主要为各类管理系统软件，发行人已建立了标准的响应流程，通过标准的流程化管理处理客户的临时性需求。截至 2020 年 6 月 30 日，相关无形资产对应的账面原值、价值及成新率如下：

单位：万元

项目	原值	账面价值	成新率
无形资产-软件	450.71	289.59	64.25%

（三）无形资产情况

1、商标

截至本招股说明书签署日，公司拥有的商标情况如下：

序号	注册商标	注册证号	核定类别	权利人	有效期限
1	商 络	13301989	35	商络电子	2015.1.21-2025.1.20
2	UniGlow	5956163	28	商络电子	2010.2.21-2030.2.20
3		13300469	9	商络电子	2015.1.14--2025.1.13
4	商 络	13299912	9	商络电子	2015.1.14-2025.1.13
5	SunLord	6046105	35	商络电子	2010.5.21-2030.5.20
6	SUNLORD	13323514	35	商络电子	2015.4.14-2025.4.13

上述商标中第 5、6 项商标原系发行人与江苏商络共有，2015 年 8 月，江苏商络将上述两项商标权无偿转让给发行人，除前述情形外，其他商标系发行人自行申请取得。

2、专利

截至本招股说明书签署日，公司及下属子公司不存在专利技术。

3、计算机软件著作权

截至本招股说明书签署日，公司及下属子公司拥有计算机软件著作权情况如下：

序号	软件名称	登记号	首发日期	权利取得方式	权利范围
1	易易通消息队列服务软件[简称：消息队列服务]V1.0	2016SR218591	2016.4.2	原始取得	全部权利
2	易易通电子商务-客户关系管理软件[简称：客户关系管理软件]V1.0	2016SR201917	2016.3.29	原始取得	全部权利
3	易易通电子商务-价格评估软件[简称： 价格评估软件]V1.0	2016SR202103	2016.4.21	原始取得	全部权利
4	易易通电子元器件交易网软件[简称：网上商城]V1.0	2016SR176208	2016.4.13	原始取得	全部权利
5	易易通电子商务-支付平台系统软件[简称：支付平台系统]V1.0	2016SR218625	2015.6.1	原始取得	全部权利
6	易易通电子商务-文件存储系统软件[简称：文件存储系统]V1.0	2016SR202085	2015.10.22	原始取得	全部权利
7	商络 X3ERP 客户信用管理系统软件 V1.0	2019SR0498622	未发表	原始取得	全部权利
8	易易通爱电子社交购物系统软件[简称：爱电子]V1.0	2019SR0270935	2019.3.6	原始取得	全部权利
9	商络高级排程软件 APS 软件 V1.0	2019SR0505091	未发表	原始取得	全部权利
10	哈勃员工与权限管理系统软件[简称：员工与权限管理系统]V1.0	2019SR0693472	2019.3.19	原始取得	全部权利
11	哈勃产品信息管理系统软件[简称：产品信息管理系统]V1.0	2019SR0692611	2019.3.19	原始取得	全部权利
12	哈勃超期订单管理系统软件[简称：超期订单管理系统]V1.0	2019SR0593696	2019.3.19	原始取得	全部权利
13	哈勃供应商资质管理系统 V1.0	2019SR1107705	2019.9.3	原始取得	全部权利
14	哈勃云平台业务监控管理系统	2019SR1107347	2019.9.3	原始取得	全部权利
15	哈勃求职管理系统 V1.0	2019SR1107558	2019.9.3	原始取得	全部权利

序号	软件名称	登记号	首发日期	权利取得方式	权利范围
16	哈勃企业门户全网建站系统V1.0	2019SR1111696	2019.9.3	原始取得	全部权利
17	哈勃新闻大数据分析系统V1.0	2019SR1110589	2019.9.3	原始取得	全部权利
18	哈勃电子商务交易接口系统V1.0	2019SR1110255	2019.9.3	原始取得	全部权利
19	哈勃数据交换管理系统V1.0	2019SR1110263	2019.9.3	原始取得	全部权利
20	哈勃电子系统数据采集软件V1.0	2019SR1448862	2019.10.30	原始取得	全部权利
21	哈勃订单下发管理系统软件V1.0	2019SR1442698	2019.11.7	原始取得	全部权利
22	哈勃物流跟踪管理系统软件V1.0	2019SR1455651	2019.11.7	原始取得	全部权利

4、经营资质

（1）发行人及子公司主营业务相关的经营资质

发行人主营业务为电子元器件产品分销，不需要拥有特殊的经营许可或其他相关经营资质。截至本招股说明书签署日，发行人及子公司拥有进出口业务相关资质的具体情况如下：

公司名称	证件名称	颁发单位	证件编号	登记日期
发行人	中华人民共和国海关报关单位注册登记证书	中华人民共和国金陵海关	3201960476	2011.6.9
	对外贸易经营者备案登记表	-	02753611	2017.8.11
深圳商络	中华人民共和国海关报关单位注册登记证书	中华人民共和国深圳海关	4453061928	2014.12.22
	对外贸易经营者备案登记表	-	01630389	2014.8.26
南京畅翼行	中华人民共和国海关进出口货物收发货人报关注册登记证书	中华人民共和国金陵海关	3201960EM9	2019.7.8
	对外贸易经营者备案登记表	-	03306376	2019.7.8

（2）发行人子公司拥有的增值电信业务资质证书

公司名称	证件名称	颁发单位	证件编号	有效期限
苏州易易通	中华人民共和国增值电信业务经营许可证	江苏省通信管理局	苏B2-20150234	2020.05.21-2025.05.21

5、与江苏商络商号近似的原因及合理性

沙宏志、张磊于 2005 年 7 月出资设立江苏商络，因该公司属于沙宏志同一控制下的企业，且设立之初该公司除了主要从事柴油发动机的销售外，发行人亦通过江苏商络进行少量被动电子元器件的销售，沙宏志考虑到其同一控制下的企业能够统一管理和对外统一宣传，江苏商络设立时亦使用“商络”商号注册登记。后因江苏商络销售柴油发动机的业务发展较好，同时为了避免与发行人存在同业竞争的情形，自 2015 年 3 月起，江苏商络不再从事电子元器件的销售业务。但因为江苏商络已经经营十五年，其客户认可“商络”品牌，为了该公司持续发展，江苏商络的名称延用至今。

发行人与江苏商络商号近似存在合理性，其各自从事的业务不同，互不影响各自独立经营。

6、英文商号与顺络电子相同的原因及合理性

（1）发行人及顺络电子使用“sunlord”商号的原因及合理性

发行人的创始人及实际控制人沙宏志于 1999 年 8 月设立商络有限之初，因考虑到公司的合作伙伴比如 TDK 多为国际知名企业，则起用英文“sunlord”作为公司英文商号，但根据工商登记的相关规定，中国境内企业必须以中文商号注册登记，而“sunlord”音译为“商络”，亦有“商道纵横，通络天下”之意，发行人则选用“商络”作为中文商号登记注册。因此，发行人设立之初先有“sunlord”英文商号，其后选定“商络”作为中文商号。而顺络电子成立于 2000 年 9 月，晚于发行人设立的时间，其成立时的名称为“深圳顺络电子有限公司”，该公司选择了与中文商号“顺络”发音相近似的英文单词“sunlord”作为其英文商号。

发行人及顺络电子使用“sunlord”商号有其各自原因和背景，具备合理性。

（2）关于发行人与顺络电子是否存在纠纷和潜在纠纷的核查

发行人系顺络电子的电子元器件代理商，授权范围仅在中国大陆地区销售，因此，发行人主要以“商络”中文商号与境内客户进行沟通、宣传、交易，且发行人销售的电子元器件均是贴牌原厂的商标标识，发行人的 Sunlord 标识不会使用在销售给客户的产品上，不会导致客户对发行人、顺络电子产生混淆；发行人及顺络电子各自注册的英文商标亦不相同，发行人注册的商标为 

、 

，即以英文加图标的形式注册，且核定使用的商品类别为第 35 类，而顺络电子注

册的商标为Sunlord，且核定使用的商品类别为第 9、16、17、42 类，因此，两家公司各自使用的商标不会引起相关公众产生混淆或者误解；发行人自设立以来，未因英文商号或商标与顺络电子发生纠纷或者诉讼。

发行人与顺络电子英文商号相同的情形不会对发行人的经营造成重大不利影响。

（四）发行人“三大仓储物流中心”相关情况

1、“三大仓储物流中心”基本情况

发行人南京、深圳仓储物流中心系租用仓库，香港的物流中心系采用第三方代管的形式运营。报告期内，发行人三大仓储物流中心基本情况如下：

项目	出租方/承运方	地址	面积（㎡）	租期/合约期	年租金（元）/年费用（元）	单位面积月租金（元/平方米）	年出库量（万盘）	最大库存量（万盘）
南京物流中心	南京斯贝尔复合材料有限责任公司	南京市江宁经济技术开发区中科路 6 号 3-5 楼	10,500	2017.8.1 至 2022.7.31	2017.8.1-2018.7.31 租金为 2,520,000 元（不含税）；每年递增 5%	2017.8.1-2018.7.31 月租金为 20 元/平方米（不含税）；每年递增 5%	约 1,000 万盘	160 万盘
深圳物流中心	深圳市新恒辉物业管理有限公司（简称“新恒辉物业”）	深圳市宝安区福海街道和平社区蚝业路骏星工业园 B 区 C 栋七楼	3,400	2019.5.26 至 2022.4.14	958,800	23.5	约 150 万盘	45 万盘
	伍建雄	深圳市宝安区福海街道和平社区蚝业路 61 号 C 栋厂房 301	230	2020.5.16 起	66,240	24		
香港物流中心	世润翡翠物流有限公司	香港元朗宏业西街 11 号元朗科技中心 9 楼	-	2017.3.1 至 2021.2.28	根据实际发生情况按照各项费用标准结算	-	约 220 万盘	

2、“三大仓储物流中心”租赁价格情况

（1）南京仓储物流中心

根据南京仓储物流中心出租方南京斯贝尔复合材料有限责任公司提供的与其他客户的《房屋租赁合同》（签署日期 2019 年 8 月 14 日），与发行人南京物

流中心同位置的仓库出租价格为 27 元/平方米.月（租赁面积为 3,500 平方米），由于发行人租赁面积为 10,500 平方米，远高于前述租赁面积，因此出租方给予发行人的租赁价格相对较低，具有合理性。

同时，根据发行人与出租方签订的《厂房租赁合同》约定：“甲（出租方）乙（承租方）双方约定本合同到期前 5 个月协商续租事宜，若乙方需要继续租用的，在同等条件下，乙方有优先承租权。”

（2）深圳仓储物流中心

发行人向新恒辉物业、伍建雄租赁的仓库租金分别为 23.5 元/平方米.月及 24 元/平方米.月。发行人最初在进行仓库选址时，咨询租赁中介机构获取的宝安区另外两处仓库租赁方案（润恒鼎丰工业园、旭竟昌工业园）提供的初始报价为 35 元/平方米.月及 33 元/平方米.月，发行人在综合性价比、位置等各方面因素后，最终选择了报价相对更低的新恒辉物业及伍建雄，公司深圳仓库租赁价格与市场价格相比不存在重大差异，具有公允性。

同时，发行人在前次进行深圳仓库的搬迁及装修时，共计花费装修费、运费、空调及新增货架等费用合计 76.91 万元，费用较小，搬迁难度低，且目前仓库选址附近租赁选择较多。综上，发行人深圳仓库不存在因终止租赁或搬迁而影响营运能力的风险。

根据双方签订的《租赁协议》，甲方保证：本合同项下的出租厂房权属清晰，不存在包括但不限于被抵押、被质押、被冻结查封以及未完结的诉讼仲裁等情况，如存在上述情况导致出租厂房存在任何权属瑕疵，或甲方无合法出租权，导致乙方不能继续使用的，乙方可随时终止本合同，要求甲方赔偿其因此遭受的一切损失并双倍返还押金，同时甲方应退回已支付但未到期的租金。

（3）香港仓储物流中心

发行人香港仓储物流中心采用外包方式，由第三方专业仓储物流公司进行管理，根据公司与世润翡翠物流有限公司签署的协议，由世润翡翠物流有限公司负责发行人香港物流中心商品的入库、存储、防护、发放及对账工作。报告期内，发行人支付给世润翡翠物流有限公司的相关费用情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
仓储费	86.19	124.92	133.84	136.35
运杂费	414.72	652.62	992.75	413.43
合计	**500.91**	**777.54**	**1,126.60**	**549.78**

发行人与世润翡翠物流有限公司签订的协议价格系根据市场价格由双方谈判确定，服务价格包含仓储租赁费用及入库、存储、防护、发放及对账相关费用。服务价格与同期获取的第三方专业仓储物流公司报价具有可比性。

根据双方签署的《协议》约定：在合约期满三个月前双方没有通知对方的情况下，合约自动续期两年。同时，发行人香港物流中心采取由第三方仓储物流公司管理的模式，即使租赁终止，发行人选择更换仓储物流公司，亦可以快速找到合适的服务提供方。

综上所述，发行人三大仓储物流中心租赁价格具有公允性，三大仓储物流中心均不存在因租赁终止或搬迁而影响发行人持续经营能力的风险。

3、南京、深圳仓储物流中心固定资产情况

南京、深圳仓储物流中心的固定资产主要为仓储过程中必备的设施设备，包括贴标机、空调、升降机等，均为核心装备设施。

截至 2020 年 6 月 30 日，南京、深圳仓储物流中心中，固定资产（核心装备设施）原值、账面价值、成新率等情况如下：

单位：万元

项目	原值	账面价值	成新率
固定资产（核心装备设施）	136.54	67.03	49.09%

（五）发行人仓库用房的相关要求

发行人使用仓库存储物料，对物料的保管有防潮、防静电的要求，发行人因此制定了《物料存储管理规范》、《物料储存期限管理规范》等制度，对仓库存储环境的管控、静电防护的具体措施、湿敏元件识别的标准及烘烤条件等均作了明确、详细的规定，便于仓库工作人员有效执行；为了防范仓库在安全、防盗及其他因外部原因导致的物料损毁，发行人制定了《仓库安全管理制度》，并先后向太平保险江苏分公司、太平保险南京分公司购买了财产险，南京和深圳仓库内

的办公用品及存货若发生损毁，除免责事由外均由保险公司赔付。发行人仓库用房在安全、防火、防水、防盗等方面均采取了有效措施加以防范，避免发行人遭受重大经济损失。

2017 年 8 月 8 日，发行人原承租的位于南京江宁开发区高湖路 99 号福田电子商务 A2 栋 5 楼的仓库，因该栋建筑缝隙，当天雨水倒灌进仓库内，导致货物存放区电子物料因被雨水淋湿受潮后报废。事故发生后，发行人向太平保险江苏分公司申请理赔，太平保险江苏分公司同意向发行人全额赔付 10,368.25 元，并已支付完毕。除前述情形外，报告期内，发行人未发生其他物品损毁灭失事故。

综上所述，发行人对其承租的仓库已实行有效管理，在安全、防火、防水、防盗等方面均采取了有效措施加以防范。

七、发行人的研发和技术

（一）发行人技术先进性表现及拥有的核心技术介绍

作为连接电子元器件产业链上下游的重要纽带，随着业务规模的快速扩张和对接上、下游厂商数量的大量增长，商络电子需要更为高效的平台系统，以保证实物流、信息流、资金流在产业链条中的有效流转，实现“零差错”运行。

近年来，商络电子致力于信息系统的开发、升级，建设了一只具有较强研发能力的技术队伍，公司通过配备先进的供应链管理系统、开发符合自身需求的平台等多种方式，打造了符合公司周转现状和中国行业特色的平台体系，以现代化技术服务公司各个业务领域，使公司的运行效率极大提升，能够为客户提供更高效的服务。

通过长期的系统开发，商络电子及子公司目前已形成计算机软件著作权 22 项，奠定了公司信息系统的基础。公司将持续进行信息系统的更新、升级。目前公司正开发的数字化信息平台系统（DOP）已初步完成，并将持续完善。根据公司计划，DOP 平台将全面统筹公司既有的信息系统，进行深入再开发，接入客户、原厂资源，形成供应链智能协同，统合信息流、业务流、资金流、实物流的综合平台。

公司信息系统的具体介绍请参见本节“第六节 业务和技术”之“三、发行人竞争能力”之“（一）发行人竞争优势与劣势”。

（二）公司研发情况

1、公司研发机构设置情况

在研发内容上，公司主要根据自身需要，优化供应链管理流程、提升供应链效率、降低管理成本，打造并持续优化信息管理系统。公司设立数字运营平台，为公司的系统管理、升级工作提供技术支持。

2018 年开始，公司进一步加强信息系统建设，成立专门子公司南京哈勃，为全公司提供信息化管理系统服务，专门致力于公司各个部门原有系统的打通、升级工作，并开发、管理公司的网上交易平台 EMALL。截至 2020 年 6 月末，公司共有研发人员 20 人。

2、公司正在或将要开发的主要项目

系统名称	用途简介	取得方式
EMALL 系统	公司计划打造在线商务系统，用以为公司 B2B 业务的开展提供系统、平台支持； 公司初步打造的 EMALL 系统已在为公司自有客户提供在线交易服务，提高交易效率，减少交易误差； 公司将持续探索网上平台交易模式，将在 EMALL 的基础上进一步开发面向全市场的“类京东”交易平台。	自研
CRM 系统	客户的信息对公司供应链管理十分重要； 公司 CRM 系统将在目前客户信息管理相关系统的基础上进一步升级，对客户信息进行全方面描述，打造客户画像，对判断客户的业务状况，预测客户的产品需求提供帮助； 明确判断客户与公司的可能往来情况，为公司提供账期、备货等业务提供支持。	自研
TMS 系统	TMS 系统将打通银行与企业之间的通道，帮助公司更好的为下游客户提供融资支持，降低风险的同时，提升公司的获客能力。	自研
SCM 系统	公司 SCM 系统将在目前供应商信息管理相关系统的基础上进一步升级，对供应商的生产、排单等信息进行综合统计、分析，判断紧俏货的情况，为公司提前订货、备货提供信息技术支持。	自研
PCM 系统	PCM 系统用于产品资料管理、规格管理、竞品/替代品管理，以形成公司标准化产品目录体系。提供产品定价引擎，智能定价，并进行报价、议价流程及价格生命周期管理。	自研
PMS 系统	PMS 系统提供企业内部的各组织部门的角色权限、员工管理；拉通管理、审批层级，实现多级运营等；提供统一的安全审计中心，统一账号，鉴权，授权，审计；提供业务直接下达的绩效考核数据，做到人资信息流融合拉通。	自研
DSC 系统	DSC 系统将集成拉通公司各个业务系统，实现数据资源的标准化、产品化，实施在线可查询。数据资源覆盖度能够满足需求方的业务要求。建成后具备汇集、整理、分析、加工、处理、共享业务数据的能力，从而为产业与大数据的深度融合创造了条件。	自研

3、研发投入情况

公司全资子公司南京哈勃成立于 2018 年 12 月，主要从事电子元器件信息化平台的开发、运营和维护，该信息化平台主要为商络电子主营业务提供配套服务，旨在通过信息化运营提高客户的服务效率，是商络电子专注于研发的下属公司。

公司研发费用均来自于下属子公司南京哈勃，南京哈勃成立于 2018 年 12 月，因此公司 2017 年无研发费用，2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月南京哈勃研发投入金额分别为 5.89 万元、266.37 万元和 185.30 万元，占公司合并报表营业收入比重分别为 0.002%、0.13%和 0.14%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
工资薪金	172.24	256.21	5.89
技术服务费	3.51	9.45	-
其他	9.54	0.71	-
研发费用合计	185.30	266.37	5.89

（三）核心技术人员情况

1、陶立军：男，汉族，1982 年生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。2003 年 1 月至 2006 年 11 月，任职于厦门 TDK 有限公司，任技术担当；2006 年 12 月至今任职于商络有限、商络电子，先后担任产品经理、公司市场部副总监、监事，现任市场供应中心副中心长。

陶立军先生专注于电容、电感、电阻、射频元器件等被动电子元器件 16 年，有着丰富的产品研发设计及选型经验，负责公司电感产品市场开发，协助公司获取多个原厂代理产品授权。

2、赵宗睿，男，1980 年生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士研究生学历，安泰管理学院 EMBA。2005 年 9 月至 2009 年 10 月就职于意法半导体上海有限公司，任应用工程师和应用经理；2009 年 10 月至 2019 年 4 月就职于德州仪器半导体上海有限公司，任应用经理、市场总监；2019 年 4 月至今任职于商络电子，现任业务拓展中心中心长。

赵宗睿先生有多年电子产品开发和市场开拓经验，熟悉工业、汽车、消费和通讯等不同细分行业。在公司工作期间，负责新产品线、新客户开拓，同时负责

技术支持团队工作，对公司新业务和技术支持方面发挥了重要作用。

3、应睿，男，1979 年生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。2002 年 7 月至 2004 年 7 月就职于南京联创科技有限公司联机接口部，任开发工程师；2004 年 7 月至 2010 年 7 月就职于南京中兴软创科技有限公司计费产品部，任科长/架构师；2010 年 7 月至 2011 年 11 月就职于华为软件技术有限公司架构部，任架构师；2011 年 11 月至 2018 年 12 月就职于浩鲸云计算科技股份有限公司政企产品部，任科长/资深架构师/产品总监；2018 年 12 月至今就职于商络电子，现任系统研发部部长。

应睿先生有多年 IT 行业从业经验和软件产品研发经验，横跨电信、政企、互联网及物联网多个领域。入职公司以来，对公司数字化运营平台的研发和运行发挥了重要作用。

4、沙汉文，男，1971 年生，中国国籍，无境外永久居留权，研究生学历，工程师职称。1992 年 8 月至 1996 年 12 月就职于南京熊猫电子集团，担任工程师；1997 年 1 月至 2007 年 11 月就职于南京夏普电子有限公司，担任课长；2007 年 11 月至 2012 年 10 月就职于艾法斯微电子（南京）有限公司，担任运营总监；2012 年 11 月至 2015 年 4 月就职于斯帕奈尔（南京）贸易有限公司，担任运营总监；2016 年 4 月至 2017 年 5 月就职于茂莱光学科技股份有限公司，担任运营总监；2017 年 10 月就职于商络电子，现任商络电子监事会主席、运营中心中心长。

沙汉文先生有多年电子行业的从业经验和供应链管理经验。在公司工作期间，对公司需求预测建模、数据统计分析、供应链优化等方面发挥了重要的作用。

5、刘晓峰，男，1978 年生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。2005 年 9 月至 2007 年 12 月就职于青岛海尔集团科技公司，任硬件工程师；2007 年 12 月至 2009 年 12 月就职于青岛海信电器股份有限公司多媒体研发中心，任产品经理；2010 年 1 月至今就职于商络有限、商络电子，现任现场技术支持部 FAE。

刘晓峰先生有多年电子行业的从业经验和电子产品研发经验，对公司产品取得客户认证、对客户提供技术支持方面发挥了关键的作用。

（四）研发人员占比情况

报告期内，公司研发人员人数及占比情况如下：

单位：人

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
研发人员	20	11	3	-
员工总数	462	442	359	339
占比	4.33%	2.49%	0.84%	-

八、发行人的境外经营及境外资产情况

公司在香港、新加坡、台湾分别设立子公司，公司香港、新加坡、台湾子公司的基本情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人控股及参股公司情况”。

（一）境外销售情况

1、报告期境外销售情况

最近三年及一期，公司境外销售情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
港澳台地区	9,553.21	68.34%	16,370.29	81.74%	18,606.40	79.49%	13,541.53	81.74%
东南亚地区	2,775.65	19.86%	1,767.99	8.83%	3,349.47	14.31%	2,371.35	14.31%
欧洲地区	1,162.79	8.32%	518.22	2.59%	667.44	2.85%	466.53	2.82%
美国	305.27	2.18%	622.80	3.11%	706.24	3.02%	98.77	0.60%
其他地区	182.54	1.31%	747.13	3.73%	78.75	0.34%	89.26	0.54%
合计	**13,979.46**	**100.00%**	**20,026.42**	**100.00%**	**23,408.30**	**100.00%**	**16,567.44**	**100.00%**

2、境外销售模式及流程，境外子、分公司分工情况

（1）境外销售模式及流程

报告期内，公司主要通过位于香港、新加坡、台湾等境外主体，向注册地非境内的客户分销电子元器件，客户所在区域包括港澳台地区、东南亚地区、欧洲地区、美国等。

报告期内，公司境外销售模式、流程与境内销售模式、流程一致，具体情况参见招股说明书“第六节 业务和技术/一、发行人主营业务和主要产品情况/（二）主要经营模式、关键影响因素及未来变化趋势/2、销售模式”。

（2）境外子、分公司分工情况

截至本招股说明书签署日，公司拥有 6 家境外子公司，1 家境外分公司，具体分工情况如下：

公司	母公司及境外主体分工情况
商络电子	主要从事电子元器件分销业务
香港商络	主要从事以美元结算的电子元器件分销业务
香港易易通	主要从事以美元结算的呆滞料销售业务
香港恒邦	主要从事以美元结算的电子元器件分销业务
新加坡商络	主要面向东南亚地区从事电子元器件分销业务
台湾商络	主要面向台湾地区从事电子元器件分销业务
香港畅翼行	拟从事 WIFI 6 代路由器及其他电子产品、部件的海外推广、零售业务
香港商络台湾分公司	主要面向台湾地区从事电子元器件分销业务

3、境外销售主要客户

报告期内，公司境外前五大客户销售情况详见招股说明书“第六节/四、/（七）/1、/（2）报告期内，公司境外前五大客户销售情况”。

4、主要出口国的有关进口政策、贸易摩擦对产品出口的影响

报告期内，公司产品直接出口国家和地区主要集中在港澳台、东南亚等，上述地区未对公司出口、销售的相关产品采取贸易救济调查、加增关税等措施，因此未对公司生产经营造成重大不利影响。

近年来，虽然中美贸易摩擦不断导致国际贸易形势波动加剧，但报告期内公司直接出口至美国形成的收入占主营业务收入的比例分别为 0.06%、0.24%、0.30%和 0.23%，其销售规模较小，未对发行人的产品出口造成重大不利影响。

5、出口国同类产品的竞争格局

中国是全球最大的电子产品生产地，具有庞大的电子元器件需求，发行人主要面向国内大型电子部件制造商及电子代工企业分销被动电子元器件，此类客户

因实施全球化经营战略，在港澳台地区设立经营实体。为了配合客户的服务及结算需求，发行人在客户境外主要经营地设立子公司或分公司进行交易，因此会产生境外销售收入，但与港澳台地区的电子元器件分销商往往不产生直接竞争。

报告期内，公司亦通过境外运营主体，开拓东南亚、欧洲等市场，前述地区的竞争对手主要包括艾睿电子、大联大控股、安富利等国际三大元器件分销商，具体情况参见招股说明书“第六节/二、发行人所处行业的基本情况/（五）发行人面临的行业竞争情况/2、电子元器件分销行业竞争格局/（2）行业竞争演变趋势/②与全球分销商竞争格局”。

（二）境外子公司和分公司合法合规性

1、关于发行人境外子公司和分公司审批程序

发行人在香港设有一家全资子公司香港商络，两家全资二级子公司香港易易通、香港恒邦，一家控股二级子公司香港畅翼行；在台湾地区设有一家全资二级子公司台湾商络，一家全资子公司分支机构台湾分公司；在新加坡设有一家全资二级子公司新加坡商络。

香港商络系发行人在香港投资设立的全资子公司，现持有登记号码为61891278-000-08-19-8 的《商业登记证》，发行人就投资香港商络事宜取得江苏省商务厅核发的证号为境外投资证第 N3200201600021 号《企业境外投资证书》；南京市发展和改革委员会出具了《境外投资项目备案通知书》（宁发改外资字[2019]628 号），对发行人在中国香港对香港商络增资项目予以备案；针对发行人向香港商络以货币资金形式出资事宜，发行人取得了国家外汇管理局江苏省分局出具的《业务登记凭证》，境外主体代码为 FC2014030453，业务类型为 ODI 中方股东对外义务出资。

香港易易通系苏州易易通在香港投资设立的全资子公司，现持有登记号码为65621617-000-12-19-3 的《商业登记证》，苏州易易通就投资香港易易通事宜取得江苏省商务厅核发的证号为境外投资证第 N3200201601146 号《企业境外投资证书》；苏州工业园区行政审批局出具了《境外投资项目备案通知书》（苏园行审境外投备[2020]第 64 号），对苏州易易通在中国香港设立香港易易通项目予以备案。

香港畅翼行系南京畅翼行在香港投资设立的全资子公司，现持有登记号码为71401174-000-11-19-7 的《商业登记证》，南京畅翼行已就投资设立香港畅翼行事宜取得江苏省商务厅核发的证号为境外投资证第 N320020200101 号《企业境外投资证书》；南京市发展和改革委员会出具了《境外投资项目备案通知书》（宁发改外资字[2020]192 号），对南京畅翼行在中国香港设立香港畅翼行项目予以备案；因香港畅翼行尚未实缴出资，暂未办理外汇备案手续。

香港恒邦系香港商络在香港投资设立的全资子公司，现持有登记号码为70880967-000-06-19-3 的《商业登记证》，发行人已就投资设立香港恒邦事项取得江苏省商务厅登记的境外再投资备案。

台湾商络系香港商络在台湾投资设立的全资子公司，发行人已就投资设立台湾商络事项取得江苏省商务厅登记的境外再投资备案。

台湾分公司系香港商络在台湾设立的分支机构，发行人已就投资设立台湾分公司事项取得江苏省商务厅登记的境外再投资备案。

新加坡商络系香港商络在新加坡投资设立的全资子公司，发行人已就投资设立新加坡商络事项取得江苏省商务厅登记的境外再投资备案。

2、关于发行人境外子公司和分公司的合法合规情况

根据香港律师出具的法律意见，香港商络、香港易易通、香港恒邦、香港畅翼行均已合法取得有效的商业登记证；没有记录显示上述子公司以原讼人或被告人的身份涉及于香港高等法院、区域法院、裁判法院、土地审裁处、劳资审裁处及小额钱债审裁处之任何关于违反税务、土地、海关、环保、雇佣以及其他法律之诉讼。

根据台湾律师出具的法律意见，台湾商络、台湾分公司经营的业务符合台湾地区的法律规定，该公司有权经营其业务并拥有其财产及资产，没有涉及任何诉讼、清算、破产或由法院监督的重整，税务情况符合并无违反台湾地区的法律。

根据新加坡律师出具的法律意见，新加坡商络经营的业务符合新加坡的法律规定，该公司有权经营其业务并拥有其财产及资产，没有涉及任何法律诉讼、清盘、清算或由法院监督的债务重组安排，该公司的税务情况符合并无违反新加坡法律的规定。

综上，发行人子公司及分公司具备生产经营的必备资产和条件，生产经营活动均符合所在地的相关规定，不存在违法违规行为及对发行人的经营或财务情况产生不利影响或影响本次发行条件的情形。

九、关于供应商、客户管理制度

（一）原厂对分销商的客户管理制度

1、“新客户报备制度”的具体情况

新客户报备制度是指原厂为了防止旗下的分销商围绕同一客户过度竞争，从原厂层面展开限制的一种制度设计。具体的操作为：分销商开拓了某个重要新客户的某个项目或某类产品的需求后，需将开拓的客户信息、相关的产品信息向供货的原厂进行报备，原厂对报备信息进行登记。报备完成后，该原厂旗下的其他分销商则不能向报备客户或报备项目销售已报备的产品。

2、原厂、分销商之间关于客户范围、销售价格、销售数量等的约定

通常情况下，原厂、分销商之间关于客户范围、销售价格、数量等存在通行的惯例或约定，具体体现为：

（1）客户范围：原厂向分销商授予的代理证或双方签署的框架协议会明确分销商开展业务的区域范围，分销商一般不能突破约定区域展开业务活动；分销商覆盖客户一般为商业用途客户，军工等特殊行业不属于普通商业覆盖范围。

针对重要的客户，分销商会行使原厂报备权力，向原厂报备重要客户的基本信息和销售产品情况。共同原厂的其他分销商不能向已报备客户或项目进行销售。

（2）销售价格：具体的售价原则上由分销商根据市场销售情况自行决定。

对于销售价格的浮动程度，行业内根据原厂和分销商的合作关系存在两种模式：（1）买断模式：行业主流模式，分销商自行决定销售价格；（2）服务费模式：对少量原厂直接对接客户，原厂直接向客户提供产品，分销商提供供应链服务，收取一定比例的服务费用。发行人采用的是买断模式。

（3）销售数量：原厂对分销商的销售数量限制主要体现为原厂产品市场需求较大，供应不足的情况。在供不应求的情况下，原厂需要根据产品产能、排期

等情况，统合下游分销商、客户的市场需求，分配下游市场订单，优先保证重要性程度较高分销商或客户的需求供应，等级排名靠前的分销商或客户可以获得更大的产品份额。

3、发行人获得新客户的方式

新客户报备制度主要系原厂为了防止旗下分销商过度竞争、鼓励开拓的制度安排。在新客户报备制度下，发行人获取新客户的方式如下：

（1）存量市场下获得新客户的方式

①扩大代理优秀产品品牌。新客户报备制度禁止同一品牌下的产品互相竞争，但无法防止分销商采用另一优秀原厂的相似产品与客户进行接触。通过扩大优秀产品的代理权，公司可以其他原厂的优秀产品和更优质的供应链服务赢得客户的信任，获取新客户的业务机会。

②参与存量客户新项目的开发。分销商可以通过提供技术服务的方式，参与存量客户的新项目，为其新项目提供元器件供应及研发支持。在新项目正式落地后，分销商则自然成为客户该项目的元器件供应商。

③通过原厂更换原分销商。在新客户报备制度下，若重要客户的现有分销商服务能力无法满足客户要求，客户可以向原厂申请调整服务分销商，原厂会根据客户的要求，通过协商的方式，在自身分销商清单中，推荐几个新的分销商供客户选择，具有较强供应链服务能力且与原厂之间具有长期业务互信的分销商有着较高的几率获取推荐机会，而与客户已有其他产品线合作且有供应商资质的分销商获得客户选择机会较大。

（2）开拓增量市场

分销商可以主动出击，将原厂的产品向目前原厂分销没有覆盖的新区域、新行业、新产品进行延伸，开拓新的市场空间，以优质的原厂产品和高效的供应链服务赢取新的客户机会。

（二）客户的合格供应商制度

1、“合格供应商制度”的具体情况

合格供应商制度是指客户为了保证其原材料的品质、溯源、供应的连续性、

稳定性等，建立的一整套对供应商的考察机制。

元器件分销行业中，客户对合格供应商的考察主要基于以下几个维度：

要素	具体任务
行业经验	考察分销商的基本情况、盈利状况、销售规模、人员规模、营业布点、行业经验、经营年限等。
代理产品竞争力	考察分销商在原厂的授权情况，诸如授权等级、授权产品线数量等； 考察分销商代理产品的价格水平和供应能力。
供应链服务能力	考察分销商整体的人员架构； 考察分销商为该客户配置的服务人员人数、配置的各类人员结构，是否能够从技术、供应链、品质保障等多角度及时响应客户需求； 考察分销商的仓储规模、备货能力、产品交期、交付保障等； 考察分销商的资金规模、提供给客户的账期情况等； 考察分销商的信息系统建设情况，是否具备诸如 MRP、ERP、WMS 等系统，是否能够形成信息化的物料周转能力。
风险控制能力	考察分销商的规范操作情况，包括教育培训、仓库管理措施、风险管控措施、品质管控措施、档案记录等日常操作规范。

客户对于合格供应商进行定期评审，从产品交期、产品品质、产品供应价格和分销商服务评价等多个维度对合格供应商进行后续评价，后续评价的情况决定了双方合作关系是否延续以及未来的采购份额。

合格供应商制度下，分销商取得了客户的合格供应商资格，与客户之间建立了相对稳固的联系，形成了销售渠道对接下游的入口。凭借下游入口，分销商可以借此寻求与知名原厂之间的合作，寻求更多的代理资格和代理产品，打开上游原厂的销售入口，进而形成从原厂到客户的不断增长的良性循环。

由于电子产品制造对产品的交期要求较高，为保证产品的正常生产流程，防止单一原厂产能不足或分销商交付能力不足等不利情况，客户在设计电子产品时，对主要的元器件均会同时选择 2-3 家甚至更多品牌原厂或品牌分销商共同提供服务。相关的元器件在性能指标上基本一致，可以在保证电子产品性能的情况下进行相互替代和充分竞争。

客户会根据产品的价格、性能、分销商的供应链服务能力，如交期、交付保证、备货能力、账期、技术服务等因素确定在几家分销商之间的采购份额分配，具有较强供应链服务能力的分销商可以取得较高的市场份额，其他分销商会享有一定的份额，但比重则相对较低。

在上述商业模式下，成为客户的合格供应商并不能保证分销商的独占地位，

分销商始终面临其他品牌原厂或分销商的竞争压力。在服务客户的过程中，分销商需要持续提升供应链服务能力、争取更多原厂的授权代理等，提高客户粘性，进而实现与客户的长期共赢合作。

2、发行人满足合格供应商管理制度的情况

发行人自设立以来即从事电子元器件分销，具有较为丰富的行业经验；发行人以总部南京为依托，在深圳、上海、苏州、天津、香港、新加坡、台湾设有子公司，在北京、青岛、西安、苏州、武汉、合肥、重庆、杭州、厦门、成都、潍坊、广州、泰国、马来西亚等电子制造集中地设有办事处或联络处，能够根据客户的需求提供快速的响应和价格优势；发行人作为国内知名被动电子元器件分销商，目前已取得了 TDK（东电化）、Samsung（三星电机）、Yageo（国巨）、顺络电子、TE（泰科）、乐山无线电及兆易创新等 60 余家国际国内知名电子元器件生产商的产品代理资质,共代理其数百个品类的电子元器件产品，代理产品丰富；发行人在南京、深圳、香港三地设立大型仓储物流中心，并配备 WMS 系统、无线扫描系统、自动贴标系统，通过 LLamsoft 供应链网络及库存优化模块，建立客户的需求模型，对客户的需求进行统计分析，根据分析结果，合理配置三个区域仓储中心的库存，使得各个区域仓储中心能够最大限度地贴近服务客户，响应客户需求，在提升了客户服务水平的同时，也降低了物流成本；经过多年积累，发行人已经进入国内众多主流电子产品制造商的供应体系，包括京东方、联宝科技、舜宇光电等，成为其合格供应商并与其建立了稳定的合作关系。

（三）分销商替换的可能性

由于原厂、分销商、客户之间构建的是长期合作模式，在分销合作正常运行的情况下，客户一般不会主动要求原厂更换分销商，原厂一般也不会同意更换分销商。客户与分销商之间的合作问题一般由双方协商解决。但如果分销商在提供供应链服务的过程中，发生了如服务能力严重不符合客户预期，对客户的生产经营造成重大影响，甚至可能影响品牌信誉的情况下，客户有权利直接向原厂进行投诉。

原厂在接到客户的投诉后，原厂、分销商、客户会进行三方的洽谈，对服务的问题进行协商，并讨论问题解决措施。如果三方就相关服务无法达成一致意见，

原厂有权力对分销商进行主动替换。替换分销商之前，原厂一般会给分销商一定的缓冲期，以完成库存元器件产品的清仓销售工作，之后相关客户的服务将由其他的分销商接替。

（四）发行人获取订单方式及合法合规性

发行人目前已建立了以行业为中心的销售模式。发行人在细分行业内寻找行业龙头企业，与之构建长期的合作关系，形成发行人核心客户群体。

元器件分销行业市场是一个充分竞争的市场，产品价格相对透明；下游电子制造产业参与者数量众多、竞争激烈，推动成本持续下降是其维持利润水平的重要手段。在这种情况下，元器件分销商难以通过贿赂等方式获取客户订单。

同时，发行人核心客户群体各环节设计竞争的采购方式也有效规避了贿赂行为。在整个采购过程中，客户研发、设计部门在产品开发的过程中，即一般要求每个功能器件选择 2-5 个性能一致的竞争性品牌参与其中，并通过项目与分销商价格及交付能力等匹配度，确定分销商是否可以入围；客户采购部门通过招标或邀标的方式根据分销商最终报价和交付承诺决定合格供应商供货份额；客户常规每季度会对不同品牌分销商进行重新议价和综合考核，调整分销商的下一季度的份额。

发行人核心客户群体均为行业领先的龙头企业，规模相对较大，具备相对完善的内控程序，对相关贿赂等行为均严格监管。发行人与核心客户均签订了《廉洁协议》，对分销商的廉洁责任进行明确约定。

发行人高度重视防范商业贿赂的行为，制定了《员工职业道德规范》等内控制度，对员工职业道德、行为准则作出约束，特别是针对商业贿赂的不当行为进行专项规定，一旦发现员工出现贿赂行为，发行人将给予严肃处罚。报告期内，发行人业务经营合法合规，不存在因商业贿赂被相关机关立案调查或处罚的情形。

发行人主要通过参与客户招标、邀标、协商谈判的方式获取订单，获取订单的方式合法合规，不存在以贿赂等不正当手段获取订单的情形。

（五）发行人对产品质量及相关责任承担情况

按照发行人与客户、供应商的协议约定及交易惯例，发行人销售的产品存在质量问题主要由原厂负责，客户发现产品存在质量问题时会通知发行人，发行人将客户反馈的信息告知原厂，由发行人与原厂共同至现场对质量问题进行查看，并由原厂对问题产品进行检测与分析，出具分析报告。根据检测结果，若因产品本身存在功能性瑕疵、质量问题，则由各方协商确定是否退换货以及赔偿的金额，如存在经济赔偿，则先由发行人向客户赔偿，再由原厂将相应赔付金额支付给发行人；如存在退换货，则先由客户将产品退还至发行人，再由发行人退还至原厂；若系因发行人储存、运输中对产品造成损坏，则该等损失及赔偿由发行人承担。

发行人为保障产品质量及为客户提供优质服务，制定了《客户投诉处理规范》等内控制度，对发生客户因质量问题等投诉时的各部门响应、内部处理流程以及处理标准等事项加以规范。报告期内，发行人因质量问题向客户赔付的金额为 71.10 万元，其中 47.42 万元已由原厂向发行人赔付，发行人实际承担赔付的金额为 23.68 万元，赔付金额较小，相关质量赔付不会对发行人的经营造成重大不利影响。

发行人已就产品质量问题建立了相关内控制度，报告期内因质量问题产生的赔偿金额较小，且大部分已由原厂承担，发行人就保障产品质量问题采取的措施得到有效执行。

报告期内，因存在质量问题由发行人及其子公司实际赔付的产品具体情况及发生质量问题的原因如下：

年度	客户	产品品类	发行人赔付金额（万元）	发生质量问题的原因
2017 年	华通集团	Yageo（国巨）电阻	14.30	原厂提供的电阻品质不良
2017 年	航嘉集团	TDK（东电化）电容	2.29	原厂提供的电容高压不良
2017 年	华通集团	TA-I（大毅）精密电阻	1.70	原厂提供的电阻阻值异常
2020 年	航嘉集团	凯励电容	3.20	发行人未按客户要求提供无卤物料
2017 年至 2020 年	海信集团、深圳日海物联技术有限公司等赔付金额 1 万元以	EPCOS（爱普科斯）电阻、Samsung（三星电机）电容	2.18	发行人提供的物料短装、客户提供的物料焊接不良等原因

	下的客户			
合计			23.68	-

报告期内，上述质量问题发生后，对于原厂原因导致的质量问题，发行人已及时向原厂反馈，原厂针对相关问题亦积极整改和完善产品品质，并向客户承担产品赔偿责任，发行人为了维系各方关系，且赔偿金额不太高的情况下，也会承担部分赔偿责任；对于发行人及其子公司自身原因导致的质量问题或者交付瑕疵，发行人及其子公司及时整改，完善内控制度，并就产品质量问题向客户进行赔偿。鉴于发行人发生质量问题的产品涉及的品牌种类不同，发生质量问题的原因具有偶发性，发生频次较低，且发行人赔付金额较低；原厂、发行人已对客户提出的质量问题及时响应、有效整改。因此，造成上述质量问题的原因已消除，对发行人的后期销售未构成重大不利影响。

（六）发行人与客户、原厂在合作过程中发生纠纷情况

报告期内，发行人与供应商在合作过程中不存在重大纠纷或诉讼；发行人与客户之间发生的标的金额较大的纠纷均与货款支付有关，不存在涉及产品质量的纠纷，其中案件标的金额 100 万元以上的诉讼情况如下：

原告	被告	涉案标的金额	纠纷的原因	处理情况
发行人	江苏力信	168.62 万元货款及逾期付款利息	江苏力信逾期支付货款	南京市雨花台法院于2020年7月27日作出〔2020〕苏0114民初1849号《民事判决书》，判决江苏力信自判决生效之日起10日内支付发行人货款158.62万元及逾期付款利息；江苏力信于2020年12月31日向发行人支付质保金10万元；江苏力信于2020年8月10日向南京市中级人民法院提出上诉。截至本招股说明书签署日，上述案件已受理，南京市中级人民法院定于2020年11月10日开庭审理。
发行人	上海旭统及广州番禺旭东阪田电子有限公司（阪田电子）	814.61 万元货款及逾期付款利息	上海旭统及其关联企业广州番禺旭东阪田电子有限公司、旭东国际投资有限公司逾期支付货款。	雨花台法院于2020年8月20日作出（2020）苏0114民初1851号《民事判决书》，判决上海旭统自判决生效之日起10日内支付行人货款538.15万元及逾期付款利息，阪田电子承担连带清偿

原告	被告	涉案标的金额	纠纷的原因	处理情况
				责任；阪田电子自判决生效之日起10日内支付发行人货款 24.68 万元及逾期付款利息，上海旭统承担连带清偿责任；发行人享有对旭统国际 251.78 万元的债权，由上海旭统、阪田电子承担连带清偿责任；上海旭统、阪田电子自判决生效之日起10日内向发行人支付律师代理费 20 万元。发行人已保全查封被告相应金额的财产 上海旭统于 2020 年 9 月 7 日通过雨花台法院向南京市中级人民法院提交《民事上诉状》。南京市中级人民法院于 2020 年 10 月 9 日立案受理。
发行人	深圳市视显光电技术有限公司、李兴龙	530.07 万元货款及逾期付款利息	深圳市视显光电技术有限公司逾期支付货款	发行人、香港商络与深圳市视显光电技术有限公司、李兴龙签订了《协议书》、《回款计划确认书》，深圳市视显光电技术有限公司已按照约定支付相应货款，发行人、香港商络已撤诉
香港商络	深圳市视显光电技术有限公司、李兴龙	262,866.61 美元货款（按照 2019 年 12 月 31 日美元兑人民币汇率中间价 1:6.9762，换算成人民币为 183.38 万元）及逾期付款利息	深圳市视显光电技术有限公司逾期支付货款	
深圳电祥	发行人、深圳商络、香港商络	请求被告共同向深圳电祥返还货款人民币 133.75 万元（200,000 美元）	深圳电祥付款后，三被告未能如期交货	香港商络已向深圳市中级人民法院提出上诉，目前正处于二审程序中

上述客户不属于发行人的主要客户，上述案件尚未收回的逾期货款金额占发行人 2020 年 6 月末净资产的比例为 0.95%，占比较低，发行人已按照相应会计准则计提了坏账准备，上述纠纷不会对发行人经营构成重大不利影响。

（七）发行人与其他分销商之间不存在纠纷或潜在纠纷

电子元器件分销行业有严格的客户管理体系，分销商与重要的新客户确定合作后会向原厂报备，原厂亦通过新客户报备制度对分销商进行管理，避免出现相互不正当竞争获取客户的情况；发行人与部分其他分销商之间会因互相调货发生交易，根据行业惯例分销商之间交易主要以现款现货为主，一般不会因合同的履行发生纠纷。报告期内，发行人与其他分销商之间未发生纠纷或诉讼。

（八）关于分销商调货

1、原厂知悉发行人与其他分销商之间的调货交易

发行人的主要客户最终面向的是电子设备等消费领域，具有下游需求变化速度较快、供应链响应要求较高的特性。授权分销商通常的交易方式为基于不同物料的生产周期、客户需求预测及市场行情等信息向原厂采购备货，原厂根据客户、授权分销商提交的预测信息、采购订单等安排生产计划及供货计划。但是面对客户临时性的需求，由于原厂排期等实际情况，授权分销商有时难以及时从原厂获取物料，需要通过市场调货方式寻找物料来源，以满足客户的临时需求。此外，对于客户的部分物料采购需求，授权分销商可能未取得全部代理资质，而客户亦不愿意就少量物料需求寻求新的合格供应商，则由现有授权分销商通过调货方式采购。因此，调货交易有其存在的必要性，是分销商为完善其采购结构的一种方式，也是行业惯例，是整个电子元器件行业生态链的必要补充，原厂作为行业参与者，知悉且未禁止该交易惯例。

根据发行人与原厂之间签订的代理协议约定，原厂对授权代理的销售区域、产品品类有限制性要求，一般对销售给其他分销商无相关的限制性要求。另外，由于调货交易无法为原厂提供大量稳定的采购需求，原厂一般不会提供相应的资源及服务支持，调货交易涉及的产品价格偏高、数量偏少、供货稳定性差，因此，调货交易不会作为常规的供应链手段，原厂一般不会干涉正常的调货交易。

2、向其他分销商销售无需得到原厂的允许，未违背与原厂的代理协议约定

分销商与原厂之间的交易为买断式交易，分销商采购原厂的产品后有权在授权的区域范围内自行选择客户，发行人与原厂的代理协议中未对向分销商销售的情形有禁止性约定。因此，发行人向其他分销商销售的行为不违背其与原厂的代理协议，不存在因违反协议失去代理资质的情形。

3、调货中的其他分销商无需履行原厂的“新客户报备制度”

“新客户报备制度”系原厂为保持渠道的稳定运作，防止分销商围绕同一客户过度竞争的一种制度设计，仅针对具有其代理资质的授权分销商。授权分销商为了保护自身对客户的独占优势，通常会主动向原厂报备，从而避免其他分销商以同一原厂的同一产品进行营销。

调货中的分销商未取得原厂的代理资质，因此无法在原厂端进行新客户报备从而获得相关排他权利或获得原厂的资源及技术支持，且其在成本、供货稳定性等因素上无法提供保障，“新客户报备制度”所涉及的大客户一般也不会选择不具有代理资质的分销商成为其长期合作伙伴。

新客户报备制度针对的客户为有实际生产经营及稳定需求的电子产品制造商，由于分销商的调货需求通常为临时性、波动较大，因此，原厂端不接受客户为分销商的报备。

4、调货交易不会规避原厂对分销商代理资质的管理

分销商代理资质系原厂为管理其销售渠道设计的一种制度，授权分销商为原厂的重要销售渠道。原厂通过向授权分销商提供各项支持，鼓励授权分销商更多关注对终端电子产品制造商的开发，从而为其带来大量稳定的采购需求。授权分销商若将主要精力专注于调货给其他分销商，则很难从原厂获得持续支持，这将导致该授权分销商失去竞争优势。

因此调货交易虽然实质上形成对分销商再次分销的可能性，但授权分销商不会主动将其他分销商作为主要客户资源进行开发，而是将重心放在开拓更多优质的电子产品制造商客户上，这与原厂鼓励分销商开发终端客户的目的相一致。

综上所述，授权分销商不会故意规避原厂对分销商代理资质的管理要求，调货行为未损害原厂的核心利益。

5、原厂、发行人和其他分销商之间未因调货行为存在纠纷或潜在纠纷的情况

报告期内，发行人未因调货行为与原厂、其他分销商之间发生纠纷或潜在纠纷的情况。

（九）关于原厂、分销商和客户关系

1、报告期向原厂报备客户的具体情况

公司报告期内前五大供应商原厂中，TDK（东电化）、YAGEO（国巨）、乐山无线电、兆易创新、顺络电子采用报备制度，RF360 和 Sumsung（三星电机）未采用报备制度。

报告期内，发行人向原厂报备客户（单年交易额大于 100 万元）的销售情况如下：

单位：万元

客户	向原厂报备的客户销售额			
	2020 年 1-6 月	**2019 年度**	**2018 年度**	**2017 年度**
TDK（东电化）				
歌尔股份	2,385.67	5,634.10	2,298.34	1,279.50
上海移远通信技术股份有限公司	1,626.61	1,873.19	941.71	-
中磊集团	723.90	1,394.04	908.34	960.18
联宝科技	563.70	921.83	616.12	403.00
华域汽车	530.25	2,760.94	2,838.03	-
海信集团	503.08	698.90	619.57	1,076.88
京东方	432.40	833.39	-	-
安徽华米信息科技有限公司	355.83	349.15	-	-
纮华电子科技(上海)有限公司	319.02	439.03	-	-
小米集团	258.37	-	7,100.11	6,533.19
德赛集团	246.10	-	1,504.40	-
南昌黑鲨科技有限公司	240.45	570.99	-	-
旭东集团	-	1,286.50	2,679.10	2,471.89
上海丸旭电子科技有限公司	-	558.35	-	-
电驱动体系	-	-	608.57	-
厦门美图移动科技有限公司	-	-	543.33	812.25
上海易瀚电子科技有限公司	-	-	516.78	1,663.98
帝晶光电(深圳)有限公司	-	-	-	1,034.32
YAGEO（国巨）				
京东方	7,879.04	8,856.49	45,662.26	11,244.97
德赛集团	487.06	548.94	646.71	323.61
海信集团	388.47	452.17	1,827.54	642.64
阳光电源股份有限公司	143.30	-	-	-

华域汽车	-	727.78	1,067.35	-
易德龙集团	-	101.04	265.43	-
旭东集团	-	-	-	168.09
宝龙达集团	-	-	-	163.04
乐山无线电				
京东方	6,773.93	7,315.49	6,301.26	2,407.77
联宝科技	974.17	1,261.77	931.67	539.00
歌尔股份	305.18	1,169.31	411.70	-
德赛集团	271.24	203.58	240.65	-
西门子集团	165.37	-	-	-
南昌黑鲨科技有限公司	138.00	-	-	-
剑桥科技	115.46	217.96	365.57	333.16
海信集团	109.84	155.52	217.56	176.24
深圳日海物联技术有限公司	-	102.81	-	-
中磊集团	-	-	101.81	102.99
顺络电子				
京东方	2,814.70	3,875.87	4,184.84	2,440.27
熊猫集团	239.28	471.39	491.33	170.52
益达系统(香港)有限公司	108.41	35.67	46.26	46.79
硕诺科技(深圳)有限公司	-	-	117.56	447.28
智高企业(香港)有限公司	-	-	-	353.56
兆易创新				
京东方	3,914.20	6,087.15	4,545.52	2,068.10

2、须报备的新客户标准、条件和程序

基于自身品牌的市场地位、竞争力、市场份额、行业分布、代理商数量等因素，不同原厂对须报备的客户标准、条件和程序有不同的规则，如授权分销商与客户是否已经达成交易意向、预计交易规模等。授权分销商为了获取原厂更优惠的价格、更稳定的供货保障及服务支持，会主动进行大客户及有潜力的新客户的报备。

授权分销商进行新客户报备时，通常需要根据原厂要求提供客户名称、交易内容、交易金额等必要信息，原厂根据自身的考核标准、其他授权分销商是否已经备案等情况决定是否同意分销商进行新客户备案。通常新客户备案后，原厂会设置一段排他期，供授权分销商进行新客户导入，若授权分销商在此期间能够实现一定规模的销售额，达到原厂的要求，则授权分销商将成功报备新客户。

原厂通常不会主动将报备情况通告其他分销商，但在其他分销商进行报备时，会告知该客户已被其他分销商报备成功，拒绝其他分销商的报备要求。

3、原厂直接向电子产品制造商销售产品的可行性

（1）原厂直接销售的情况说明

一般情况下，由于原厂生产排期、货款周转、售后管理等多方面的因素，原厂生产、研发体系与客户的采购体系之间难以有效契合，原厂主要将客户交由授权分销商进行开拓管理，构成了直接销售和授权分销商代理销售并行的行业现状。

原厂直接销售客户一般考虑技术因素和市场因素两个方面：

第一，技术因素是指客户的技术水平达到行业前沿的高度，原厂为了保持自身的领先地位，需要与客户紧密对接，不断进行技术革新，与行业趋势及技术发展相互融合，因此采取直接销售的形式。

第二，市场因素是指客户具备稳定且数量较大的产品需求，能够契合原厂连续大规模生产要求。否则，如果客户需求品类繁多、数量较小，则无法发挥原厂大规模生产的优势，生产成本会急剧攀升。

因此，多数原厂为专注研发、生产工作，加强比较优势，将市场销售活动主要交给授权分销商开展。

（2）直接销售对分销商业务的影响

直接销售模式下，原厂必须契合客户的采购体系。由于电子制造客户具备采购品类繁多、采购数量波动较大、采购需求响应要求高、账期要求高等一系列特点，难以与原厂大规模生产的工业模式进行匹配，因此，除苹果、华为等级别少数客户，原厂倾向于由分销商进行业务拓展。

原厂一般不会与分销商竞争客户，主要原因是：市场已经形成了原厂直销和分销商分销的双重格局，且分销商面对的客户数量远多于原厂。如果原厂与分销商竞争客户，对原厂自身的销售渠道建设将产生负面影响，迫使分销商将更多资源投入到其他原厂的产品销售中。

4、客户向原厂、分销商采购的模式分析

客户的交易对象主要取决于客户的规模、采购能力和支付能力。行业大中型客户支付能力和采购能力相对较好，更多由原厂或授权分销商提供较优的产品供应、技术支持和供应链服务；需求不稳定、支付能力参差不齐的中小微企业，由各类分销商提供简单的产品销售。

第七节 公司治理与独立性

一、发行人股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况

（一）公司治理存在的缺陷及改正情况

报告期内，公司治理结构不存在明显缺陷，董事、监事、高级管理人员不存在违反《公司法》及其他规定行使职权的情形。

（二）发行人三会制度及相关制度的建立健全及运行情况

1、股东大会运行情况

报告期内，公司共召开过 15 次股东大会，历次股东大会会议通知、召开方式、表决方式均符合《公司法》、《公司章程》及《股东大会议事规则》的规定，会议记录完整规范，出席人数符合相关法律法规要求，股东大会依法履行了《公司法》、《公司章程》赋予的职责。

2、董事会运行情况

公司设董事会，对股东大会负责。董事会由 8 名董事组成，其中 3 名独立董事。公司设董事长 1 人，董事长由董事会以全体董事的过半数选举产生。

报告期内，公司共召开过 19 次董事会会议，出席人数符合相关法律法规要求，历次董事会会议通知方式、召开方式、表决方式均符合《公司法》和《公司章程》的规定，会议记录完整规范，董事会依法履行了《公司法》和《公司章程》赋予的权利并承担了相应的义务。

3、监事会运行情况

公司设监事会。监事会由 3 名监事组成，监事会设主席 1 人。监事会主席由全体监事过半数选举产生。监事会应当包括股东代表和适当比例的公司职工代表，其中职工代表的比例不低于 1/3。监事会中的职工代表由公司职工通过职工代表大会、职工大会或者其他形式民主选举产生。

报告期内，公司共召开过 9 次监事会会议，出席人数符合相关法律法规要求，历次监事会严格按照《公司章程》规定的职权范围对公司重大事项进行了审议监督，会议通知方式、召开方式、表决方式符合相关规定，会议记录完整规范。

（三）独立董事制度建立健全及运行情况

为进一步完善公司法人治理结构，保护中小股东利益，公司聘请了独立董事，建立了独立董事制度。目前公司共有 3 名独立董事，独立董事人数占公司全体董事人数的比例超过三分之一。

公司独立董事自任职以来，能够按照《公司章程》及《独立董事工作制度》等法律、法规及制度的要求，勤勉、认真、谨慎地履行其权利并承担其义务，为本公司重大决策提供专业及建设性意见，认真监督管理层的工作，对公司保护中小股东权益和依照法人治理结构规范运作起到了积极的作用。

（四）董事会秘书制度的建立健全及运行情况

本公司根据《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》等相关法律法规的规定，在《公司章程》中明确设立董事会秘书 1 名且董事会秘书是本公司高级管理人员，对董事会和公司负责。

自本公司建立董事会秘书制度以来，公司董事会秘书主要负责股东大会和董事会会议的筹备、文件保管以及公司股东资料管理、办理信息披露等工作。公司董事会秘书按照《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》和《公司章程》等有关法律法规对公司高级管理人员所要求的义务勤勉尽责地履行了其职责，对公司治理发挥了重要作用，促进了公司的规范运作。

（五）审计委员会及其他专门委员会的人员构成及运行情况

公司董事会下设战略委员会、审计委员会、提名委员会和薪酬与考核委员会等四个专门委员会。各委员会的成员为公司的董事，其中审计委员会、提名委员会和薪酬与考核委员会中独立董事占多数并担任召集人，审计委员会中有一名独立董事为会计专业人士。

1、战略委员会的设置情况

公司第二届董事会第五次会议审议通过了《关于选举公司董事会战略委员会成员的议案》，并选举了战略委员会的委员及召集人。公司董事会战略委员由沙宏志、张华、唐兵等 3 位委员组成，由沙宏志任主任委员并负责主持工作。

2、审计委员会的设置情况

公司第二届董事会第五次会议审议通过了《关于选举公司董事会审计委员会成员的议案》，并选举了审计委员会委员及召集人。公司董事会审计委员会由陈蓓、张华、周加辉等 3 位委员组成，由陈蓓任主任委员并负责主持工作。

3、提名委员会的设置情况

公司第二届董事会第五次会议审议通过了《关于选举公司董事会提名委员会成员的议案》，并选举了提名委员会委员及召集人。公司董事会提名委员会由张华、程家茂、沙宏志等 3 位委员组成，由张华任主任委员并负责主持工作。

4、薪酬和考核委员会的设置情况

公司第二届董事会第五次会议审议通过了《关于选举公司董事会薪酬与考核委员会成员的议案》，并选举了薪酬与考核委员会委员及召集人。公司董事会薪酬与考核委员会由程家茂、陈蓓、张全等 3 位委员组成，由程家茂任主任委员并负责主持工作。

5、专门委员会的运行情况

公司各专门委员会自设立以来，严格按照《公司章程》和《董事会战略委员会工作细则》、《董事会审计委员会工作细则》、《董事会提名委员会工作细则》、《董事会薪酬和考核委员会工作细则》有关规定开展工作，较好地履行了其职责。

二、发行人内部控制制度情况

公司一直致力于规范并完善内部控制，根据《公司法》、《证券法》、《会计法》及《企业内部控制基本规范》等相关法律法规的要求，并针对自身特点，逐步建立并完善了一系列内控制度。通过有效的内部控制，合理保证了公司经营

管理的合法合规与资产安全，确保了公司财务报告及相关信息的真实完整，提高了公司的经营效率与效果，促进了公司发展战略的稳步实现。

（一）公司管理层的自我评估意见

根据公司财务报告内部控制重大缺陷的认定情况，于内部控制评价报告基准日，不存在财务报告内部控制重大缺陷，董事会认为，公司已按照企业内部控制规范体系和相关规定的要求在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

根据公司非财务报告内部控制重大缺陷认定情况，于内部控制评价报告基准日，公司未发现非财务报告内部控制重大缺陷。

自内部控制评价报告基准日至内部控制评价报告发出日之间未发生影响内部控制有效性评价结论的因素。

（二）注册会计师对公司内部控制的鉴证意见

中天运所出具的中天运[2020]核字第 90430 号《内部控制鉴证报告》认为：贵公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2020 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

三、违法违规情况

发行人已依法建立健全股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度，自成立至今，发行人及其董事、监事和高级管理人员严格按照公司章程及相关法律法规的规定开展经营。

报告期内，发行人及子公司受到的行政处罚情况如下：

1、2018 年 5 月，因公司全资子公司深圳商络应急照明灯损坏，深圳市公安局宝安分局消防监督管理大队出具了《行政处罚决定书》（深公宝（消）行罚决字[2018]89030 号），给予深圳商络罚款 5,000 元的处罚。

根据《深圳经济特区消防条例》第八十六条第一款的规定：“单位违反本条例规定，有下列行为之一的，责令改正，处以警告；不能立即改正的，处五千元以上五万元以下罚款；情节严重的，处五万元以上十万元以下罚款：（一）消防

设施、器材或者消防安全标志的配置、设置不符合国家标准、行业标准，或者未保持完好有效的；……..”，深圳商络上述违法行为不属于情节严重的情形，深圳商络已按期改正并缴纳了相关罚款。

2020 年 3 月及 4 月，深圳市消防救援支队宝安区大队、深圳市公安局宝安分局分别出具复函，确认深圳商络上述行为不属于重大消防违法违规行为，深圳商络报告期内无其他消防违法违规行为记录。

上述违法行为发生的主要原因是由于发行人仓库工作人员未及时对仓库消防设施进行检查所致。上述消防处罚事项发生后，发行人按期缴纳了罚款，及时更换了应急照明灯，对仓库工作人员进行了批评教育，并完善了《仓库安全管理制度》，建立安全重点部位的定期安全检查和安全轮值制度，加强对仓库消防设施的管理与维护。2018 年 6 月之后，发行人未再因消防违法行为受到行政处罚。

上述行政处罚事项不属于重大违法违规行为，发行人已进行了相应整改，建立健全了相关内部控制制度并得到了有效执行，未再发生此类或其他违法违规行为或被相关主管机关处罚的情况。

2、2019 年 11 月，因公司全资子公司天津龙浩未按期申报 2018 年 10 月 1 日至 2018 年 10 月 31 日个人所得税（工资薪金所得），国家税务总局天津港保税区税务局第二税务所出具了《税务行政处罚决定书（简易）》（津保税二简罚[2019]1 号），给予天津龙浩罚款 200 元的处罚。

根据《中华人民共和国税收征收管理法》第六十二条的规定：“纳税人未按照规定的期限办理纳税申报和报送纳税资料的……由税务机关责令限期改正，可以处二千元以下的罚款；情节严重的，可以处二千元以上一万元以下的罚款”，天津龙浩上述违法行为不属于情节严重的情形，天津龙浩已按期改正并缴纳了相关罚款。

除上述行政处罚外，报告期内公司不存在其他违法违规行为，也不存在其他被相关主管机关处罚的情况。

保荐机构、发行人律师认为，发行人上述事项不构成重大违法违规行为，不会构成发行人首发的法律障碍。

四、资金占用情况

报告期内，发行人不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的企业占用的情况，不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业担保的情形。

五、公司独立持续经营的能力

公司成立以来，严格按照《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和《公司章程》的要求规范运作，逐步建立起健全的法人治理结构，在资产、人员、财务、机构、业务等方面均与公司股东完全分开，具有完整的供销业务体系及直接面向市场独立经营的能力。

（一）资产完整方面

公司具备与经营有关的业务体系及主要相关资产。

公司资产独立完整，与股东之间的资产产权界定清晰，不存在资产被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用的情况，公司不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业提供担保的情形。公司资产独立、完整。

（二）人员独立方面

公司逐步建立、健全了法人治理结构，董事、监事及高级管理人员严格按照《公司法》、《公司章程》的有关规定产生，程序合法有效；公司的总经理、副总经理、财务负责人和董事会秘书等高级管理人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪；公司的财务人员均未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。

（三）财务独立方面

公司设立了独立的财务部门，配备独立专职的财务人员，并按照《企业会计准则》等规定建立了独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度和对分子公司的财务管理制度；公司开设了独立的银行账户，未与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户。

（四）机构独立方面

公司依法设立了股东大会、董事会及其下属专门委员会、监事会，并根据《公司章程》等的规定和公司实际业务经营的需要建立健全了内部经营管理机构，独立行使经营管理职权，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在机构混同的情形。

（五）业务独立方面

公司拥有独立完整的业务体系，能够独立开展生产经营活动。公司的业务独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间不存在同业竞争或者显失公平的关联交易。

保荐机构核查意见：发行人成立以来，严格按照《公司法》和《证券法》等有关法律、法规和《公司章程》的要求规范运作、独立经营，在资产、人员、财务、机构、业务等方面独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，具有独立完整的经营资产、业务体系及面向市场自主经营的能力。发行人在招股说明书中关于自身独立经营情况的表述内容真实、准确、完整。

（六）主营业务、控制权和管理团队稳定性

发行人主营业务、控制权和管理团队稳定，最近 2 年内主营业务和董事、高级管理人员均没有发生重大不利变化；控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属清晰，最近 2 年实际控制人没有发生变更，不存在导致控制权可能变更的重大权属纠纷。

（七）其他重要事项

发行人及其子公司未拥有或申请专利技术；发行人拥有的商标中，除两项原系发行人与江苏商络共有，江苏商络已将该等商标权无偿转让给发行人外，其他商标系发行人自行申请取得，且发行人拥有的商标均已经取得商标注册证；发行人及其子公司拥有的计算机软件著作权均系发行人及其子公司自行申请取得，并已取得软件著作权登记证书；发行人及其子公司对其拥有的商标、计算机软件著作权享有合法的所有权，不存在产权纠纷或潜在纠纷；报告期内，发行人未发生涉及专利、技术、商标、软件著作权的重大纠纷或诉讼。

截至本招股说明书签署日，发行人不存在主要资产、核心技术、商标的重大权属纠纷，重大偿债风险，重大担保、诉讼、仲裁等或有事项，经营环境已经或将要发生的重大变化等对持续经营有重大影响的事项。

六、同业竞争

（一）同业竞争情况

1、关于实际控制人及其近亲属直接或间接控制的企业及同业竞争情况分析

截至本招股说明书签署日，公司实际控制人沙宏志控制的其他公司及其主营业务情况如下：

公司名称	主营业务	股东情况
江苏商络电子机械有限公司	主要从事柴油发动机的零售业务	沙宏志持有 65%的股权，担任执行董事
苏州工业园区诚弘机械有限公司	主要从事航空、医疗等高精密结构件的制造、加工、销售	沙宏志持有 34%的股权
南通诚弘精密机械有限公司	主要从事航空、医疗等高精密结构件的制造、加工	苏州诚弘机械持有 100%的股权

江苏商络主要从事柴油发动机的销售；诚弘机械、南通诚弘主要从事航空、医疗等高精密结构件的制造、销售。发行人与实际控制人及其近亲属直接或间接控制的企业主营业务分属的行业及主营业务不同，主要采购销售渠道、主要客户及主要供应商亦不同。发行人与上述关联企业之间不存在同业竞争情形，不存在简单依据经营范围对同业竞争作出判断，亦不存在仅以经营区域、细分产品、细分市场的不同来认定不构成同业竞争的情形。

（二）避免同业竞争的承诺

发行人控股股东、实际控制人沙宏志就避免与商络电子及其子公司构成同业竞争，承诺如下：

1、截至本承诺函出具之日，承诺人及其控制的其他企业未以任何形式直接或间接从事与发行人及其子公司相同、相似或在商业上构成任何竞争的业务。

2、在今后的业务中，承诺人及其控制的其他企业不与发行人及子公司业务产生同业竞争，即承诺人及其控制的其他企业（包括承诺人及其控制的全资、控股公司及承诺人及其控制的其他企业对其具有实际控制权的公司）不会以任何形

式直接或间接的从事与发行人及子公司业务相同或相似或在商业上构成任何竞争的业务。若承诺人及承诺人所控制的其他公司或组织已有与公司及其控股子公司所从事的新业务有直接竞争的经营业务时，承诺人将积极促成该经营业务由公司或其控股子公司通过收购或受托经营等方式集中到公司或其控股子公司经营，或承诺人控制的其他公司或组织直接终止经营该业务。

3、如发行人或其子公司认定承诺人及其控制的其他企业现有业务或将来产生的业务与发行人及子公司业务存在同业竞争，则承诺人及其控制的其他企业将在发行人或其子公司提出异议后及时转让或终止该业务。

4、在发行人或其子公司认定是否与承诺人及其控制的其他企业存在同业竞争的董事会或股东大会上，承诺人承诺，承诺人及其控制的其他企业有关的董事、股东代表将按公司章程规定回避，不参与表决。

5、承诺人及其控制的其他企业保证严格遵守公司章程的规定，不利用控股股东、实际控制人的地位谋求不当利益，不损害发行人和其他股东的合法权益。

6、承诺函自出具之日起具有法律效力，构成对承诺人及其控制的其他企业具有法律约束力的法律文件，如有违反并给发行人或其子公司造成损失，承诺人及其控制的其他企业承诺将承担相应的法律责任。

七、关联方及关联交易

（一）关联方与关联关系

根据《公司法》、《企业会计准则》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等相关规定，公司的主要关联方及关联关系情况如下：

1、控股股东和实际控制人

公司控股股东和实际控制人为沙宏志。

2、控股股东、实际控制人及其关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的其他企业

实际控制人控制或担任董事、高级管理人员的其他企业情况如下：

公司名称	关联关系
江苏商络电子机械有限公司	沙宏志持有 65%的股权，担任执行董事
苏州工业园区诚弘机械有限公司	沙宏志持有 34%的股权
南通诚弘精密机械有限公司	苏州诚弘机械持有 100%的股权

实际控制人实际控制的其他企业情况如下：

（1）江苏商络

企业名称	江苏商络电子机械有限公司
成立日期	2005 年 7 月 28 日
法定代表人	沙宏志
注册资本	500 万元人民币
实收资本	500 万元人民币
注册地址	南京市玄武区珠江路东大影壁 55 号 1 号楼 3 层 306、307 房
主要生产经营地	南京市雨花区玉盘西街 4 号绿地之窗 C3 907-910 室
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
经营范围	电子机械、普通机械、汽车零配件、通信设备、日用百货的销售，计算机软件的开发及技术咨询，自营和代理各类商品和技术的进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
统一社会信用代码	91320000775435886T
股权结构	沙宏志持有 65%股权，谭勇建持有 20%股权，王慧持有 10%股权，陈恋持有 5%股权

江苏商络最近一年及一期的主要财务数据如下所示：

单位：万元

项 目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日
资产合计	2,226.52	1,953.35
所有者权益合计	766.76	780.42
项 目	**2020 年 1-6 月**	**2019 年度**
营业收入	1,048.60	3,402.36
净利润	-13.38	15.51

注：上述财务数据未经审计。

江苏商络主要从事柴油发动机的零售业务，与公司业务不存在上下游关系及同业竞争。

（2）苏州诚弘机械

企业名称	苏州工业园区诚弘机械有限公司
成立日期	2008 年 11 月 14 日
法定代表人	李翔
注册资本	1,400 万元人民币
实收资本	1,400 万元人民币
注册地址	苏州工业园区汀兰巷 192 号 A1 幢 410 室
主要生产经营地	苏州工业园区汀兰巷 192 号 A1 幢 410 室
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
经营范围	通信接头、传感器接近开关、五金件、机械零配件、自动化设备、模具机械研发、销售；从事上述货物的进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
统一社会信用代码	91320594682166437U
股权结构	沙宏志持有 34%股权，李翔持有 29%股权，桂祖华持有 19%股权，张磊持有 12%股权，张慧捷持有 6%股权

苏州诚弘机械最近一年及一期的主要财务数据如下所示：

单位：万元

项 目	**2020 年 6 月 30 日**	**2019 年 12 月 31 日**
资产合计	3,023.70	1,641.22
所有者权益合计	26.69	76.71
项 目	**2020 年 1-6 月**	**2019 年度**
营业收入	689.13	1,525.79
净利润	-50.01	-43.54

注：上述财务数据未经审计。

苏州诚弘机械主要从事航空、医疗等高精密结构件的制造、加工、销售，与公司业务不存在上下游关系及同业竞争。

（3）南通诚弘精密机械有限公司

企业名称	南通诚弘精密机械有限公司
成立日期	2017 年 3 月 16 日
法定代表人	李翔
注册资本	3,000 万元人民币
实收资本	880.4306 万元人民币
注册地址	江苏省如东经济开发区庐山路 111 号
主要生产经营地	江苏省如东经济开发区庐山路 111 号

企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股的法人独资）
经营范围	精密机械零配件、自动化设备、通信接头、传感器接近开关、五金件、模具机械加工、生产、销售；从事上述货物的进出口。（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动）
统一社会信用代码	91320623MA1NKGYU4L
股权结构	苏州工业园区诚弘机械有限公司持有 100%股权

南通诚弘精密机械有限公司最近一年及一期的主要财务数据如下所示：

单位：万元

项 目	**2020 年 6 月 30 日**	**2019 年 12 月 31 日**
资产合计	3,987.64	4,078.71
所有者权益合计	1,859.56	1,802.98
项 目	**2020 年 1-6 月**	**2019 年度**
营业收入	7,959.38	2,089.92
净利润	56.58	579.09

注：上述财务数据未经审计。

南通诚弘精密机械有限公司主要为苏州诚弘机械提供制造加工，与公司业务不存在上下游关系及同业竞争。

3、持股 5%以上的其他股东

其他持有 5%以上股份的股东为谢丽、张全、邦盛系股东（苏州邦盛、江苏邦盛、南京邦盛、郭小鹏等四名股东为一致行动关系）、南京昌络及其执行事务合伙人周加辉，具体信息请参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、持有发行人 5%以上股份或表决权的主要股东及实际控制人情况 （三）其他持有发行人 5%以上股份或表决权的主要股东的基本情况”。

4、子公司

公司控股子公司的具体信息请参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人控股及参股公司情况”。

5、其他关联自然人

（1）持有发行人 5%以上股份自然人股东及与其关系密切的家庭成员

持有公司 5%以上股份的自然人股东为沙宏志、谢丽、张全、郭小鹏及周加

辉，其关系密切的家庭成员均为公司关联自然人。

（2）公司董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员

公司现任董事、监事和高级管理人员及其关系密切的家庭成员均为公司关联自然人，公司董事、监事、高级管理人员的情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“九、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况”。

6、关联自然人控制、施加重大影响、担任董事或高级管理人员的企业

本公司关联自然人直接或者间接控制的、施加重大影响或者担任董事、高级管理人员等重要职务的，除公司及其全资、控股子公司之外的企业或法人，亦是公司的关联法人，基本情况如下：

姓名	与本公司关系	关联方名称	主营业务	持股比例/出资比例	在关联方任职
谢丽	持股 5%以上股东	上海东车机车车辆销售租赁有限公司	机车零配件销售	20.00%	监事
		上海常春藤投资控股有限公司	股权投资	4.53%	-
		上海城利贸易有限公司（注 1）	建筑材料销售	50.00%	-
张磊	持股 5%以上股东谢丽的配偶	上海东车机车车辆销售租赁有限公司	机车零配件销售	80.00%	执行董事
		上海常春藤投资控股有限公司	股权投资	-	总经理
		光大常春藤投资管理（上海）有限公司	股权投资	-	董事
		上海海义投资有限公司	股权投资	-	执行董事
		北京中车赛德铁道电气科技有限公司	机车零配件销售	-	董事
		上海骏浩投资有限公司	股权投资	10.00%	执行董事
郭小鹏	持股 5%以上股东之一致行动人	南京邦盛投资管理有限公司	投资管理	21.54%	董事
		苏州海光芯创光电科技有限公司	高速光电集成器件和光模块产品的研发、生产	-	董事
		江苏千米网络科技股份有限公司	提供新零售的电商解决方案	-	董事
		南京博兰得电子科技有限公司	高端电力电子产品研发与生产	-	董事
		上海剑桥科技股份	无线通信设备的	-	董事

姓名	与本公司关系	关联方名称	主营业务	持股比例/出资比例	在关联方任职
		有限公司	研发、生产		
		浩德科技股份有限公司	从事大数相关咨询、规划、设计、建设、运营等技术服务	-	董事
		合肥新汇成微电子有限公司	芯片封装、测试	-	董事
		江苏汇成光电有限公司	芯片封装、测试	-	董事
		江苏建金科技发展有限公司	高效照明产品的研发、生产、销售	-	董事
		江苏斑马软件技术有限公司	家政行业电商系统及服务提供商	-	董事
		成都万创科技有限责任公司	物联网网关的研发、生产和销售	-	董事
		上海携益信息技术有限公司（注）	无实际经营	25.00%	执行董事
周加辉	董事、副总经理、战略管理中心中心长	南京昌络聚享企业管理咨询中心（有限合伙）	员工持股平台	0.62%	执行事务合伙人
张华	独立董事	江苏理研科技股份有限公司	机械零件、汽车零部件制造与销售	-	独立董事
		浙江恒威电池股份有限公司	电池零部件制造与销售	-	独立董事
		上海振华重工（集团）股份有限公司	港口机械重型装备制造	-	独立董事
		成都趣睡科技股份有限公司	床垫、被子、枕头等家居产品的设计、销售	-	独立董事
王明洁	独立董事张华的配偶	上海瀛联信息科技股份有限公司	从事信息科技、计算机软硬件相关的电子专业科技领域内的技术开发	5%	董事
陈蓓	独立董事	苏桥生物（苏州）有限公司	生物药物生产外包	–	首席财务官
张轶	独立董事程家茂的配偶	上海井樱投资咨询有限公司	投资咨询	98.00%	执行董事
姬磊	监事	东莞赛微微电子有限公司	集成电路芯片研究及开发	-	董事
		深圳衡宇芯片科技有限公司	集成电路研发及销售	-	董事
		衡宇芯科技（合肥）有限公司	集成电路设计及销售	-	董事
		神顶科技（南京）有	集成电路设计及	-	董事

姓名	与本公司关系	关联方名称	主营业务	持股比例/出资比例	在关联方任职
		限公司	销售		
		芯翼信息科技（上海）有限公司	信息技术开发及计算机软硬件销售	-	董事
蔡立君	财务负责人、董事会秘书	上海沣锐投资管理有限公司	股权投资	60.00%	执行董事

注：上海携益信息技术有限公司于 2008 年 3 月 4 日被吊销。

7、过往关联方

（1）谢丽投资、转让德贝斯特的背景

由于电源模块市场景气度较高，2010 年谢丽与刘红兰、柯亚萍共同投资设立了苏州德贝斯特科技有限公司，从事 lambda 电源模块的代理销售业务。2014 年至 2017 年，苏州德贝斯特科技有限公司电源模块代理业务持续亏损，谢丽选择退出，于 2017 年 6 月将其持有苏州德贝斯特科技有限公司的股权以 0 元价格转让给马树珍。苏州德贝斯特科技有限公司已于 2020 年 2 月注销。

苏州德贝斯特科技有限公司转让后未与公司发生过交易，除苏州德贝斯特科技有限公司外其他已注销或转让关联方报告期内没有与公司发生过交易，不存在关联方非关联化的情形。

（2）报告期内过往情况

报告期内公司控股股东、实际控制人、持有公司 5%以上股份的其他自然人股东、董事、监事、高级管理人员及其近亲属曾经控制、施加重大影响或担任董事、高级管理人员的企业情况如下：

姓名	与本公司关系	关联方名称	主营业务	原直接或间接持股比例	原任职情况	备注
沙宏志	实际控制人担任董事	南京商周电子有限公司	无实际业务	24.50%	董事	于 2020 年 6 月注销
	实际控制人控制	南京联合汉光玩具有限公司	无实际业务	38.82%	总经理	于 2020 年 4 月注销
谢丽	持股 5%以上股东	苏州德贝斯特科技有限公司	无实际业务	60.00%	-	于 2020 年 2 月注销
张磊	持股 5%以上股东配偶	苏州娄城新材料科技有限公司	混凝土制品研发与销售	-	执行董事	于 2019 年 12 月起不再任职

姓名	与本公司关系	关联方名称	主营业务	原直接或间接持股比例	原任职情况	备注
		南京商周电子有限公司	无实际业务	24.50%	董事	于2020年6月注销
		上海城利贸易有限公司	建筑材料销售	10.00%	-	于2020年5月注销
蔡立君	财务负责人、董事会秘书	上海星泓股权投资管理有限公司	股权投资	-	财务总监	于2017年3月起不再任职
		科达集团股份有限公司	基础设施设计、施工与房地产开发	-	独立董事	于2020年1月起不再任职
		上海久富智本股权投资基金管理有限公司	股权投资管理	-	执行董事	于2018年7月起不再任职
		上海恒常商贸有限公司	采购管理业务	-	执行董事	于2019年10月起不再任职
陈蓓	独立董事	重庆博腾制药科技股份有限公司	提供医药中间体及原料药定制研发和定制生产	-	财务总监	于2018年1月起不再任职
		福建实达集团股份有限公司	计算机、通信和其他电子设备制	-	财务总监	于2019年1月起不再任职
		上海复星医疗（集团）有限公司	药品制造与研发、医疗服务、医疗器械与医学诊断、医药分销与零售	–	副总裁、财务总监	于2020年7月起不再任职
程家茂	独立董事	上海英沐国际贸易有限公司	从事货物进出口及技术进出口业务	40.00%	-	于2020年3月27日转让

报告期内，林修平自2017年1月至2018年11月历任公司高级管理人员、董事，董喆自2018年3月至2018年11月担任公司董事，陶立军自2015年8月至2017年5月担任公司监事，贾奕自2017年1月至2018年11月担任公司监事，林修平、董喆、陶立军、贾奕及其近亲属控制、施加重大影响或担任董事、高级管理人员的企业亦是公司过往关联方。

公司关联企业注销、转让的原因如下：

序号	关联方名称	注销/转让原因
1	南京商周电子有限公司	无实际业务，未及时申报工商年检，被吊销营业执照，于2020年6月注销

序号	关联方名称	注销/转让原因
2	南京联合汉光玩具有限公司	无实际业务，未及时申报工商年检，被吊销营业执照，于 2020 年 4 月注销
3	苏州德贝斯特科技有限公司	业务持续亏损于 2017 年 6 月对外转让，并于 2020 年 2 月注销
4	上海城利贸易有限公司	无实际业务，未及时申报工商年检，被吊销营业执照，于 2020 年 5 月注销
5	上海英沐国际贸易有限公司	根据程家茂与刘进平于 2013 年 12 月 24 日签订的《委托协议》，程家茂持有该公司的股权系代刘进平持有；2016 年 11 月及 2020 年 3 月，程家茂按照刘进平的指示将持有该公司的股权对外转让

（二）关联交易

关联交易类别	关联方	关联交易内容
经常性关联交易	剑桥科技、北京中车赛德铁道电气科技有限公司、南京博兰得电子科技有限公司	销售电子元器件
	苏州德贝斯特科技有限公司、东莞赛微微电子有限公司	采购电子元器件
偶发性关联交易	江苏商络	承租公司房产
	沙宏志、沙剑（沙宏志的姐姐）	向公司提供资金支持
	沙宏志	向公司转让股权
	沙宏志、徐静（沙宏志的配偶）、周加辉、陈燕（周加辉的配偶）、江苏商络、上海东车机车车辆销售租赁有限公司	为公司提供担保

公司具有独立、完整的经营体系，对控股股东、实际控制人及其他关联方不存在依赖关系，报告期内关联交易情况如下：

1、经常性关联交易

（1）提供产品及服务

报告期内，公司向关联方剑桥科技、北京中车赛德铁道电气科技有限公司、南京博兰得电子科技有限公司销售电子元器件，该类交易采取市场定价。

报告期内，公司向关联方销售商品具体情况如下：

单位：万元

关联方名称	交易内容	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
剑桥科技	销售电子元器件	983.27	1,405.60	3,945.95	2,030.69
北京中车赛德铁道电	销售电子元器	-	-	-	48.97

气科技有限公司	件				
南京博兰得电子科技有限公司	销售电子元器件	-	-	-	0.81
合计		983.27	1,405.60	3,945.95	2,080.47
占主营业务收入比重		0.74%	0.68%	1.32%	1.24%

报告期内，公司向关联方销售电子元器件，交易金额占公司主营业务收入比重分别为 1.24%、1.32%、0.68%和 0.74%，占比较低。

①关联销售发生背景

公司与剑桥科技、北京中车赛德铁道电气科技有限公司、南京博兰得电子科技有限公司关联关系、合作历史情况如下：

关联方名称	关联关系	成为公司关联方时间	首次合作时间
剑桥科技	邦盛系基金一致行动人郭小鹏任剑桥科技董事	2018 年	2012 年
北京中车赛德铁道电气科技有限公司	持股 5%以上股东谢丽的配偶张磊任中车赛德董事	2003 年	2012 年
南京博兰得电子科技有限公司	邦盛系基金一致行动人郭小鹏任南京博兰得电子科技有限公司董事	2018 年	2017 年

剑桥科技主要从事无线网络设备、光接入终端、电信宽带终端等通讯设备的研发、生产与销售，是国内知名的通讯设备商，向公司采购生产所需的电容、电阻、电感等被动电子元器件。剑桥科技于 2018 年成为公司关联方，而其与公司首次合作时间为 2012 年，早于其成为公司关联方的时间。

北京中车赛德铁道电气科技有限公司主要从事加工铁路机车车辆配件业务，是中国中车（601766.SH）下属企业，向公司采购生产所需的铝电解电容产品。

南京博兰得电子科技有限公司主要从事电子、电源产品的研发、销售，是国内知名的电源生产商，向公司采购生产所需的片式陶瓷电容等被动电子元器件。南京博兰得电子科技有限公司于 2018 年成为公司关联方，而其与公司首次合作时间为 2017 年，早于其成为公司关联方的时间。

②关联销售必要性

公司是国内领先的被动电子元器件分销商，具有授权品牌优势，截至 2020

年 6 月 30 日，公司授权代理品牌数量超过 60 个，能够为下游客户提供多品类被动电子元器件。报告期内，公司向关联方销售商品的必要性说明如下：

项目	交易必要性说明
剑桥科技	国内上市公司（603083.SH），主要从事无线网络设备、光接入终端、电信宽带终端等通讯设备的研发、生产与销售，是华为、Nokia、Actiontcc Electronicsjnc 等优质客户的供应商，具有较强的市场知名度、竞争力，向其销售具有必要性
北京中车赛德铁道电气科技有限公司	国内上市公司中国中车（601766.SH）下属企业，信用状况良好；北京中车赛德铁道电气科技有限公司对于机车牵引使用的物料号为 B43584-A****-M000 的铝电解电容有少量需求，发行人拥有 EPCOS 品牌代理权，向其销售具有必要性
南京博兰得电子科技有限公司	南京市 2019 年瞪羚企业，设计并生产具备高效率、高可靠性、超长寿命、高功率密度等特性的高端电力电子产品，具有较强的市场竞争力；南京博兰得电子科技有限公司对于电源生产所需的陶瓷电容有少量需求，发行人拥有 Yageo（国巨）品牌代理权，向其销售具有必要性

③关联销售价格公允性

A、向剑桥科技销售商品公允性分析

报告期内，公司向剑桥科技销售的产品包括：电容、电阻、电感、分立器件等产品，由于各类产品类型、型号、等级规格、运用领域差异较大，基于市场行情定价。公司向剑桥科技销售的产品与向非关联客户销售的产品销售平均价格差异总体较小，定价公允。

B、向北京中车赛德铁道电气科技有限公司销售商品公允性分析

报告期内，公司仅向北京中车赛德铁道电气科技有限公司销售了物料号为 B43584-A****-M000 的产品，无同类型产品销售情形。与相类似容值的铝电解电容产品销售单价相比，公司向北京中车赛德铁道电气科技有限公司销售的铝电解电容与向非关联客户销售的相似容值铝电解电容产品销售平均价格差异较小，定价公允。

C、向南京博兰得电子科技有限公司销售商品公允性分析

报告期内公司向南京博兰得电子科技有限公司销售的片式陶瓷电容产品与向非关联客户销售的平均价格差异较小，价格公允。

④关联销售未来变动情况及持续性

关联销售未来变动情况及持续性如下：

序号	交易概述	交易对方	是否继续	未来变动情况
1	向剑桥科技销售电子元器件	剑桥科技	是	剑桥科技具有较强的市场知名度、竞争力，未来将继续合作，具有持续性
2	向北京中车赛德铁道电气科技有限公司销售电子元器件	北京中车赛德铁道电气科技有限公司	是	北京中车赛德铁道电气科技有限公司信用状况良好，未来如有需求将继续开展合作
3	向南京博兰得电子科技有限公司销售电子元器件	南京博兰得电子科技有限公司	是	南京博兰得电子科技有限公司具有较强的市场竞争力，未来将继续合作，具有持续性

上述关联交易具有业务合理性，定价公允，未侵害公司股东利益，且各年度交易规模较小，占主营业务收入比例较低，对公司经营不具有重大影响。

（2）采购产品及服务

苏州德贝斯特科技有限公司原为公司 5%以上股东谢丽控制的企业，后于 2017 年 6 月将股权全部转让给独立第三方，该公司于 2020 年 2 月注销，2017 年公司向苏州德贝斯特科技有限公司采购少量电子元器件。东莞赛微微电子有限公司为公司监事姬磊担任董事的企业，2020 年 1-6 月发行人与东莞赛微微电子有限公司有采购业务合作。关联采购具体情况如下：

单位：万元

关联方名称	交易内容	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
苏州德贝斯特科技有限公司	采购电子元器件	-	-	-	0.21
东莞赛微微电子有限公司	采购电子元器件	46.03			
合计		46.03	-	-	0.21
占采购额比重		0.04%	-	-	0.00%

上述关联采购规模较小，占采购额比例较低，对公司经营不具有重大影响。

①关联采购发生背景

公司与苏州德贝斯特科技有限公司、东莞赛微微电子有限公司关联关系、合作历史情况如下：

关联方名称	关联关系	成为公司关联方时间	首次合作时间
苏州德贝斯特科技有限公司	持股 5%以上股东谢丽控制的企业	2010 年	2011 年
东莞赛微微电子有限公司	发行人的监事姬磊担任董事	2017 年	2020 年

苏州德贝斯特科技有限公司主要从事 lambda 电源模块的代理销售业务，代理品牌包括 TDK、YAMAICHI 等，公司根据客户需求向苏州德贝斯特科技有限公司采购 lambda 电源模块。

东莞赛微微电子有限公司主要从事集成电路芯片的研究和开发，公司根据客户需求向东莞赛微微电子有限公司采购电池保护芯片等产品。

②关联采购必要性

报告期内，公司向关联方采购商品的必要性说明如下：

项目	交易必要性说明
苏州德贝斯特科技有限公司	报告期内，公司客户有 lambda 电源模块的采购需求，由于公司并非 TDK 品牌 lambda 电源模块的代理商，公司向代理商苏州德贝斯特科技有限公司采购电源模块满足下游客户的需求，该交易具有必要性
东莞赛微微电子有限公司	国内知名的半导体行业新锐企业，产品线包括电池电量计芯片、电池管理芯片、电池保护芯片、BMS 前端采集芯片以及 USB 充电控制芯片，下游市场涵盖移动通信、平板计算机、笔记本计算机、电动工具、电动交通工具、电池储能设备等诸多领域，向其采购产品具有必要性

③关联采购价格公允性

报告期内，公司仅向苏州德贝斯特科技有限公司采购了少量物料号为 SWS****-5/CO2 的产品，无同类型产品采购情形。与相似等级电源模块产品采购单价相比，公司向苏州德贝斯特科技有限公司采购的电源模块与向非关联供应商采购的相似等级电源模块产品采购平均价格差异较小，定价公允。

报告期内，公司向东莞赛微微电子有限公司采购的芯片类产品，与相同或相似产品采购均价、市场零售价格以及发行人对外分销的价格进行比较，具有合理性，定价公允。

④关联采购未来变动情况及持续性

关联采购未来变动情况及持续性如下：

序号	交易概述	交易对方	是否继续	未来变动情况
1	向苏州德贝斯特科技有限公司采购电子元器件	苏州德贝斯特科技有限公司	否	苏州德贝斯特科技有限公司已于2020年2月完成工商注销
2	向东莞赛微微电子有限公司采购电子元器件	东莞赛微微电子有限公司	是	根据公司下游客户的需求，向其采购所需电子元器件

上述关联交易具有业务合理性，定价公允，未侵害公司股东利益，且各年度交易规模较小，占采购额比例较低，对公司经营不具有重大影响。

2、偶发性关联交易

（1）关联方向公司转让股权

2017年7月18日，沙宏志与公司签订《股权转让协议》，沙宏志将其持有苏州易易通65%的股权（出资额为390万元）以10.71万元的价格转让给公司，本次股权转让以苏州易易通截至2017年5月31日的净资产值为定价依据。截至2017年5月31日，苏州易易通的账面净资产金额为16.45万元（未经审计），沙宏志所持苏州易易通65%股权对应的净资产金额为10.69万元。

本次股权转让经公司第一届董事会第十三次会议、第一届监事会第七次会议以及2017年第三次临时股东大会审议通过。

（2）公司向关联方出租房屋

2017年7月1日，公司与江苏商络签订《房屋租赁合同》，将位于南京市雨花区玉盘西街4号绿地之窗C3-9房号：907-910（面积为274.25平米）租赁给江苏商络，租赁期限自2017年7月1日至2019年12月31日。2019年12月5日，公司与江苏商络重新签订了《房屋租赁合同》，租赁期限为2020年1月1日至2020年12月31日，租金为90元/平方米/月。2017年、2018年、2019年和2020年1-6月，公司租金收入分别为13.34万元、26.93万元、27.17万元和13.59万元。

公司2016年、2017年、2018年和2019年年度股东大会及相应董事会、监事会审议通过了关于日常关联交易预计的议案，同意公司向江苏商络出租上述房屋。

（3）关联方为公司提供担保

报告期内，存在关联方为公司提供担保的情况。报告期内签订的关联担保合同列示如下：

序号	合同名称及编号	担保人	债权人	最高担保金额（万元）	主债权期间	担保方式
1	《保证合同》Ea1009301603110029	沙宏志	南京银行股份有限公司百子亭支行	500	2016.3.24-2017.3.23	连带责任保证
2	《保证合同》Ea1009301608090077	沙宏志		200	2016.8.9-2017.8.8	连带保证责任
3	《保证合同》Ea1009301601190003	沙宏志	南京银行股份有限公司紫金支行	500	2016.1.20-2017.1.19	连带责任保证
4	《保证合同》Ea1009301607250073	沙宏志		500	2016.7.25-2017.7.24	连带责任保证
5	《最高额抵押合同》Ec2009301504070010	沙宏志		500	2016.7.25-2017.7.24	房产抵押担保
6	《保证合同》Ea1009301609270094	沙宏志		600	2016.9.28-2017.3.27	连带责任保证
7	《保证合同》Ea1009301609270093	周加辉		600	2016.9.28-2017.3.27	连带责任保证
8	《最高额抵押合同》Ec2009301609190006	沙宏志		516	2016.9.23-2018.9.23	房产抵押担保
9	《保证合同》Ea1009301611080103	沙宏志		500	2016.11.8-2017.11.7	连带责任担保
10	《保证合同》Ea1009301703300027	周加辉		600	2017.3.30-2017.9.1	连带责任保证
11	《保证合同》Ea1009301703300028	沙宏志		600	2017.3.30-2017.9.1	连带责任保证
12	《保证合同》Ea1009301709270071	沙宏志		700	2017.9.27-2018.9.26	连带责任保证
13	《最高额抵押合同》Ec2009301708310012	沙宏志		700	2017.9.14-2020.9.14	房产抵押担保
14	《保证合同》Ea1009301703290026	沙宏志		500	2017.3.29-2017.9.28	连带责任保证
15	《保证合同》Ea1009301708290057	沙宏志		200	2017.8.29-2018.8.28	连带责任保证
16	《保证合同》Ea1009301709130063	周加辉		600	2017.9.13-2018.3.12	连带责任保证
17	《保证合同》Ea1009301709130064	沙宏志		600	2017.9.13-2018.3.12	连带责任保证
18	《保证合同》Ea1009301711140082	沙宏志		500	2017.11.27-2018.11.26	连带责任保证
19	《最高额保证合同》Ec172051806190006	沙宏志		1,100	2018.6.21-2021.6.21	连带责任保证
20	《最高额抵押合同》Ec272051806190004	沙宏志		1,100	2018.6.21-2021.6.21	房产抵押担保
21	《最高额保证合同》Ec172051809250012	沙宏志		1,000	2018.6.21-2021.6.21	连带责任保证
22	《最高额保证合同》Ec172051809250013	江苏商络		1,000	2018.6.21-2021.6.21	连带责任保证
23	《保证合同》Ea172051803200019	沙宏志		600	2018.3.31-2019.3.4	连带责任保证
24	《保证合同》Ea172051803200020	周加辉		600	2018.3.31-2019.3.4	连带责任保证

序号	合同名称及编号	担保人	债权人	最高担保金额（万元）	主债权期间	担保方式
25	《保证合同》Ea172051806270029	江苏商络		400	2018.6.27-2019.6.5	连带责任保证
26	《保证合同》Ec172051806190007	沙宏志		400	2018.6.27-2019.6.5	连带责任保证
27	《南京市房地产抵押合同》2016 年（汉府）字 00107 号	周加辉、陈燕	中国工商银行股份有限公司南京汉府支行	750	2016.6.1-2018.5.9	房产抵押担保
28	《保证合同》2018 汉府（保）字 200 号	沙宏志、徐静		500	2018.5.28-2019.5.28	连带责任保证
29	《保证合同》2019 汉府（保）字 0315 号	沙宏志、徐静		500	2019.3.19-2020.3.18	连带责任保证
30	《最高额保证合同》1703-716239009-01-G1	徐静	富邦华一银行有限公司南京分行	1,600	2017.2.16-2018.2.28	连带责任保证
31	《最高额保证合同》1703-716239009-01-G2	沙宏志		1,600	2017.2.16-2018.2.28	连带责任保证
32	《最高额保证合同》1802-716239009-02-a1	沙宏志		2,500	2018.2.12-2019.2.28	连带责任保证
33	《最高额保证合同》1802-716239009-02-a2	徐静		2,500	2018.2.12-2019.2.28	连带责任保证
34	《最高额保证合同》1904-716239009-03-a1	沙宏志		7,000	2019.3.11-2022.3.31	连带责任保证
35	《最高额保证合同》1904-716239009-03-a2	徐静		7,000	2019.3.11 -2022.3.31	连带责任保证
36	《最高额保证合同》455057742BZ16123001	沙宏志、徐静	中国银行股份有限公司南京新港支行	3,000	2017.11.16-2018.11.1	连带责任保证
37	《最高额保证合同》B2012117000188	江苏商络	江苏银行股份有限公司南京新街口支行	500	2017.11.24-2018.11.23	连带责任保证
38	《最高额保证合同》B2012117000189	沙宏志、徐静		500	2017.11.24-2018.11.23	连带责任保证
39	《最高额保证合同》B2012117000192	周加辉、陈燕		500	2017.11.24-2018.11.23	连带责任保证
40	《最高额保证合同》BZ012118000193	江苏商络		500	2018.12.5 -2019.12.4	连带责任保证
41	《最高额保证合同》BZ012118000194	沙宏志、徐静		500	2018.12.5-2019.12.4	连带责任保证
42	《最高额保证合同》BZ012118000195	周加辉、陈燕		500	2018.12.5-2019.12.4	连带责任保证
43	《最高额保证合同》07210BY20168075	沙宏志、徐静	宁波银行股份有限公司南京分行	700	2016.10.8-2017.10.31	连带责任保证
44	《最高额保证合同》07200KB2017A664	沙宏志、徐静		1,100	2017.11.14-2018.12.31	连带责任保证
45	《承诺书》	沙宏志、徐静、周加辉、陈燕	上海银行南京分行	1,000	2017.11.14-2018.11.14	连带责任保证
46	《最高额保证合同》530218012501	沙宏志、徐静		3,000	2018.9.26-2019.9.24	连带责任保证
47	《最高额保证合同》0495245-001	沙宏志	北京银行南京分行	4,000	2018.7.12-2019.7.11	连带责任保证
48	《最高额保证合同》0495245-002	江苏商络		4,000	2018.7.12-2019.7.11	连带责任保证

序号	合同名称及编号	担保人	债权人	最高担保金额（万元）	主债权期间	担保方式
49	《保证合同》2016 年保字第 210104226-1 号	江苏商络	招商银行股份有限公司城东支行	2,100	2016.1.18 -2017.1.17	连带责任保证
50	《保证合同》2016 年保字第 210104226-2 号	沙宏志、徐静		2,100	2016.1.18 -2017.1.17	连带责任保证
51	《保证合同》 2016 年保字第 210104226-3 号	徐静		2,100	2016.1.18 -2017.1.17	连带责任保证
52	《保证合同》2017 年保字第 210303326-1 号	沙宏志、徐静	招商银行南京分行	2,600	2017.3.27 -2018.3.26	连带责任保证
53	《保证合同》	江苏商络		2,600	2017.3.27 -2018.3.26	连带责任保证
54	《抵押合同》2017 年抵字第 210303226 号	上海东车机车车辆销售租赁有限公司		2,600	2017.3.27 -2018.3.26	房产抵押担保
55	《质押合同》2017 年质字第 0701326 号	沙宏志、徐静		260	2017.7.5 -2018.7.5	质押 担保
56	《最高额不可撤销担保书》	江苏商络		2,400	2017.3.10 -2018.3.9	连带责任保证
57	《最高额不可撤销担保书》	沙宏志、徐静		2,400	2017.3.10 -2018.3.9	连带责任保证
58	《最高额不可撤销担保书》2018 年保字第 210618335-1 号	沙宏志		4,000	2018.7.17 -2019.7.16	连带责任保证
59	《最高额不可撤销担保书》2018 年保字第 210618335-2 号	徐静		4,000	2018.7.17 -2019.7.16	连带责任保证
60	《保证合同》 C181107GR3203382	沙宏志	交通银行江苏省分行	2,300	2018.10.22 -2019.9.5	连带责任保证
61	《保证合同》 C190314GR3208734	沙宏志	交通银行江苏省分行（续）	2,300	2019.1.25 -2019.9.5	连带责任保证
62	《保证函》	沙宏志	花旗银行南京分行	750 万美元	2019.4.12 -2020.4.11	连带责任保证
63	《最高额保证合同》 112006018006A001	沙宏志、徐静	兴业银行股份有限公司南京分行	500	2018.8.7 -2019.8.6	连带责任保证
64	《保证反担保合同》民保字宁（16）26 号	江苏商络、沙宏志、徐静	南京民兴信用担保有限公司	500	2016.3.24、 -2017.3.23	连带责任反担保
65	《保证反担保合同》601016-单反保证字 00033-01	沙宏志	瀚华担保股份有限公司江苏分公司	500	2016.1.20 -2017.1.19	连带责任保证反担保
66	《保证反担保合同》601016-单反保证字 00033-02	徐静		500	2016.1.20 -2017.1.19	
67	《保证反担保合同》601016-单反保证字 00033-03	周加辉		500	2016.1.20 -2017.1.19	
68	《保证反担保合同》601016-单反保证字 00033-04	江苏商络		500	2016.1.20 -2017.1.19	
69	《最高额抵押合同》 KOE20180725-01	周加辉、陈燕	国益兴业科技（深圳）有限公司	355	2018.7.25 -2023.7.24	房产抵押担保

序号	合同名称及编号	担保人	债权人	最高担保金额（万元）	主债权期间	担保方式
70	《最高额保证合同》（202002211110005）	沙宏志	中国光大银行股份有限公司南京分行	6,000	2020.6.16 -2021.6.15	连带保证责任
71	《保证协议》EWCN/2020/DG0029	沙宏志	华美银行（中国）有限公司	800 万美元	2020.5.28 -2020.11.26	连带保证责任
72	《最高额保证协议》ZB530219016801	沙宏志、徐静	上海银行股份有限公司南京分行	5,000	2020.1.3 -2020.11.5	连带保证责任
73	《最高额不可撤销担保书》2019 年保字第 210826535-1 号	沙宏志	招商银行股份有限公司南京分行	10,000	2019.9.24 -2020.9.23	连带保证责任
74	《最高额不可撤销担保书》2019 年保字第 210826535-2 号	徐静		10,000	2019.9.24 -2020.9.23	连带保证责任
75	《最高额不可撤销担保书》2019 年保字第 210826535-3 号	江苏商络		10,000	2019.9.24 -2020.9.23	连带保证责任
76	《最高额保证合同》Ec17205190220045	沙宏志	南京银行股份有限公司紫金支行	2,000	2019.10.22 -2020.10.21	连带保证责任
77	《最高额保证合同》Ec17205190220044	江苏商络		2,000	2019.10.22 -2020.10.21	连带保证责任
78	《最高额保证合同》Ec172051910220042	沙宏志		2,900	2019.10.22 -2020.10.21	连带保证责任
79	《最高额保证合同》Ec172051910220043	江苏商络		2,900	2019.10.22 -2020.10.21	连带保证责任
80	《最高额保证合同》0585102-001	江苏商络	北京银行股份有限公司南京分行	5,000	2019.11.20 -2020.11.19	连带保证责任
81	《最高额保证合同》0585102-002	沙宏志		5,000	2019.11.20 -2020.11.19	连带保证责任
82	《保证合同》C200228GR3205890	沙宏志	交通银行股份有限公司	2,760	2020.2.25 -2021.2.24	连带保证责任

3、关联方资金往来

报告期内，公司与关联方资金借贷情况如下：

单位：万元

项目	类型	2017.1.1	2017 年		2017.12.31
			借方发生额	贷方发生额	
其他应付款—沙宏志	借款	2,009.59	3,449.59	1,510.00	70.00
其他应付款—沙宏志	借款利息	117.70	180.49	62.79	-
其他应付款—沙剑	借款	2,712.99	2,712.99	-	-
其他应付款—沙剑	借款利息	6.78	47.65	40.87	-
合计		**4,847.06**	**6,390.72**	**1,613.66**	**70.00**
项目	**类型**	**2018.1.1**	**2018 年**		**2018.12.31**
			借方发生额	**贷方发生额**	

其他应付款—沙宏志	借款	70.00	-	-	70.00
合计		**70.00**	**-**	**-**	**70.00**
项目	**类型**	**2019.1.1**	**2019 年**		**2019.12.31**
			借方发生额	**贷方发生额**	
其他应付款—沙宏志	借款	70.00	70.00	-	-
合计		**70.00**	**70.00**	**-**	**-**
项目	**类型**	**2020.1.1**	**2020 年 1-6 月**		**2020.6.30**
			借方发生额	**贷方发生额**	
-	-	-	-	-	-
合计		-	-	-	-

4、关联方应收应付款项余额

报告期各期末，公司与各关联方之间往来款项余额情况如下：

单位：万元

款项类型	关联方	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
其他应付款	沙宏志	-	-	70.00	70.00
	刘超	-	-	-	5.00
应收账款	剑桥科技	1,035.29	928.47	1,399.91	1,548.24
应付账款	东莞赛微微电子有限公司	0.22	-	-	-

5、报告期内关联交易对公司财务状况和经营成果的影响

报告期内的关联交易不存在损害公司及其他非关联股东利益的情况，不存在利用关联交易进行利益输送的情形，对公司的财务状况和经营成果未产生重大影响。

6、关联交易程序履行情况及公司独立董事对关联交易的核查意见

2017 年 5 月 16 日，公司召开 2016 年年度股东大会，审议通过了《关于公司 2017 年度日常关联交易预计的议案》；2017 年 6 月 30 日，公司召开 2017 年第三次临时股东大会，审议通过了《关于公司支付现金购买资产暨关联交易的议案》；2018 年 6 月 30 日，公司召开 2017 年年度股东大会，审议通过了《关于公司 2018 年度日常关联交易预计的议案》；2019 年 6 月 30 日，公司召开 2018

年年度股东大会，审议通过了《关于公司 2019 年度日常关联交易预计的议案》；2020 年 3 月 27 日，公司召开 2020 年第二次临时股东大会，审议通过了《关于对公司 2017 年度、2018 年度、2019 年度关联交易予以确认的议案》，认为上述关联交易没有对公司实际经营产生不利影响，不存在损害公司及其他股东利益的情形。2020 年 6 月 30 日，公司召开 2019 年年度股东大会，审议通过了《关于 2020 年度公司与关联方日常关联交易预计的议案》，公司 2020 年 1-6 月与关联方发生的关联交易均在股东大会预计的范围内；根据发行人第二届董事会第九次会议审议通过的《关于对公司 2020 年 1-6 月关联交易予以确认的议案》，公司 2020 年 1-6 月发生的关联交易未损害发行人及其他股东利益。

公司独立董事出具了《关于公司 2017 年、2018 年及 2019 年期间关联交易的独立意见》并就 2020 年 1-6 月关联交易出具了相关的独立意见，认为公司在报告期内所产生的关联交易遵循市场经济规则，关联交易价格公允，没有损害公司、公司全体股东特别是中小股东利益及公司债权人利益。

（三）发行人减少和规范关联交易的措施

公司将进一步采取措施，减少和规范关联交易的发生；对于正常的、有利于公司发展的关联交易，公司将遵循“公开、公平、公正以及等价有偿”的一般商业原则，并以协议方式予以规定。公司将严格按照《公司法》、《公司章程》、《关联交易决策制度》以及《独立董事制度》等规定，认真履行关联交易决策程序，确保交易的公允，并对关联交易予以及时充分披露。

同时，为保护发行人与其他股东的权益，发行人控股股东、实际控制人沙宏志就避免和规范关联交易事项出具承诺如下：

（1）承诺人不利用其控股股东、实际控制人的地位，占用发行人及其子公司的资金。承诺人及其控制的其他企业将尽量减少与发行人及其子公司的关联交易。对于无法回避的任何业务往来或交易均应按照公平、公允和等价有偿的原则进行，交易价格应按市场公认的合理价格确定，并按规定履行有关授权与批准程序与信息披露义务。无市场价格可比较或定价受到限制的重大关联交易，按照交易的商品或劳务的成本基础上合理利润的标准予以确定交易价格，以保证交易价格公允。

（2）在发行人或其子公司认定是否与承诺人及其控制的其他企业存在关联交易董事会或股东大会上，承诺人承诺，承诺人及其控制的其他企业有关的董事、股东代表将按公司章程规定回避，不参与表决。

（3）承诺人及其控制的其他企业保证严格遵守公司章程的规定，与其他股东一样平等的行使股东权利、履行股东义务，不利用其实际控制人的地位谋求不当利益，不损害发行人和其他股东的合法权益。

（4）承诺人及承诺人的关联方（如有）将不以任何理由和方式非法占用发行人的资金以及其他任何资产、资源，在任何情况下不要求发行人提供任何形式的担保。

（5）本承诺函自出具之日起具有法律效力，构成对承诺人及其控制的其他企业具有法律约束力的法律文件，如有违反并给发行人或其子公司以及其他股东造成损失的，承诺人及其控制的其他企业承诺将承担相应赔偿责任。

第八节 财务会计信息与管理层分析

公司提醒投资者，除阅读本章节所披露的财务会计信息与管理层分析外，还应关注审计报告全文，以获取全部的财务信息。以下引用的财务数据，非经特别说明，均引自经审计的财务报告。

一、财务报表

（一）合并资产负债表

单位：人民币元

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
流动资产：				
货币资金	81,553,934.38	123,664,285.59	204,271,344.51	75,729,395.51
交易性金融资产	19,245,441.10	46,033,575.34	-	-
应收票据	31,096,255.79	22,959,690.79	37,708,702.03	57,966,364.68
应收账款	809,653,076.58	630,356,890.24	715,736,661.16	478,804,580.67
应收款项融资	18,614,912.64	14,563,630.46	-	-
预付款项	43,703,101.81	17,828,024.79	14,348,907.39	13,260,971.73
其他应收款	53,690,831.19	52,213,433.24	47,596,627.08	15,462,451.77
存货	356,350,379.01	252,737,964.95	208,554,254.05	212,834,146.72
其他流动资产	45,316,289.15	21,930,121.09	20,359,138.37	10,202,658.67
流动资产合计	**1,459,224,221.65**	**1,182,287,616.49**	**1,248,575,634.59**	**864,260,569.75**
非流动资产：				
固定资产	25,112,422.40	25,638,816.08	26,186,517.96	27,232,166.12
无形资产	2,895,912.74	2,790,943.75	358,272.92	169,912.47
长期待摊费用	739,968.43	1,234,717.97	1,213,379.37	1,746,370.98
递延所得税资产	21,858,849.46	15,486,174.22	31,357,407.62	10,188,963.39
其他非流动资产	1,391,566.03	1,092,132.06	2,079,544.24	650,535.64
非流动资产合计	**51,998,719.06**	**46,242,784.08**	**61,195,122.11**	**39,987,948.60**
资产总计	**1,511,222,940.71**	**1,228,530,400.57**	**1,309,770,756.70**	**904,248,518.35**

（续）

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
流动负债：				
短期借款	170,178,379.92	6,000,000.00	70,306,210.84	131,329,746.34
应付票据	3,310,000.00	3,310,000.00	8,300,000.00	2,600,000.00
应付账款	231,004,411.82	188,586,853.49	228,350,614.35	196,620,372.51
预收款项	-	13,077,801.94	4,455,469.43	5,354,058.22
合同负债	11,285,103.97	-	-	-
应付职工薪酬	10,444,192.79	12,799,223.06	28,030,944.47	18,448,756.91
应交税费	22,395,646.87	27,317,382.36	79,765,441.92	33,230,527.00
其他应付款	521,654.05	702,006.68	1,467,065.29	3,685,937.76
其他流动负债	5,345,351.92	6,259,917.92	2,846,218.03	2,420,713.51
流动负债合计	**454,484,741.34**	**258,053,185.45**	**423,521,964.33**	**393,690,112.25**
非流动负债：				
预计负债	1,733,737.28	1,956,249.36	2,234,154.29	501,945.57
递延所得税负债	14,756,732.82	13,810,976.26	13,132,377.54	5,229,309.48
非流动负债合计	**16,490,470.10**	**15,767,225.62**	**15,366,531.83**	**5,731,255.05**
负债合计	**470,975,211.44**	**273,820,411.07**	**438,888,496.16**	**399,421,367.30**
所有者权益：				
股本	369,600,000.00	369,600,000.00	66,000,000.00	66,000,000.00
其他权益工具	-	-	-	-
其中：优先股	-	-	-	-
永续债	-	-	-	-
资本公积	109,555,772.70	109,555,772.70	364,016,959.83	322,135,585.28
减：库存股				
其他综合收益	254,289.91	-64,432.23	-	-
专项储备				
盈余公积	33,686,761.13	33,686,761.13	25,209,977.42	4,916,808.28
一般风险准备				
未分配利润	526,981,179.08	441,888,492.93	415,655,323.29	112,069,962.67
归属于母公司所有者权益合计	1,040,078,002.82	954,666,594.53	870,882,260.54	505,122,356.23
少数股东权益	169,726.45	43,394.97	-	-295,205.18

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
所有者权益（或股东权益）合计	**1,040,247,729.27**	**954,709,989.50**	**870,882,260.54**	**504,827,151.05**
负债和所有者权益（或股东权益）总计	**1,511,222,940.71**	**1,228,530,400.57**	**1,309,770,756.70**	**904,248,518.35**

（二）合并利润表

单位：人民币元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
一、营业总收入	**1,331,874,523.23**	**2,068,426,391.41**	**2,992,733,251.66**	**1,675,849,798.78**
其中：营业收入	1,331,874,523.23	2,068,426,391.41	2,992,733,251.66	1,675,849,798.78
二、营业总成本	**1,191,682,499.30**	**1,943,102,706.43**	**2,442,623,643.25**	**1,551,360,831.27**
其中：营业成本	1,100,401,463.06	1,749,404,264.33	2,190,900,833.45	1,378,616,889.68
税金及附加	2,828,739.93	3,864,232.87	11,577,379.59	2,752,051.85
销售费用	62,250,994.85	150,825,524.05	153,649,399.65	127,587,661.56
管理费用	21,024,811.60	37,234,620.60	74,167,016.74	27,497,772.25
研发费用	1,853,006.45	2,663,684.83	58,870.91	-
财务费用	3,323,483.41	-889,620.25	12,270,142.91	14,906,455.93
其中：利息费用	3,545,851.52	2,826,471.46	13,827,993.96	8,564,724.49
利息收入	284,816.24	4,446,088.84	394,758.70	253,193.51
加：其他收益	521,537.24	30,159.36	-	-
投资收益（损失以“－”号填列）	262,395.89	543,988.76	-	-
其中：对联营企业和合营企业的投资收益				
公允价值变动收益（损失以“－”号填列）	245,441.10	33,575.34		
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-21,596,997.65	3,028,505.63	-	-
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-18,306,420.53	-10,042,830.37	-91,668,872.39	-25,972,094.96
资产处置收益（损失以“-”号填列）	-2,744.33	690.26	-	34,020.47

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
三、营业利润（亏损以“－”号填列）	**101,315,235.65**	**118,917,773.96**	**458,440,736.02**	**98,550,893.02**
加：营业外收入	13,771,633.14	16,236,948.09	2,204,172.62	821,109.62
减：营业外支出	54,592.62	480,203.78	1,502,816.94	8,504.00
四、利润总额（亏损总额以“－”号填列）	**115,032,276.17**	**134,674,518.27**	**459,142,091.70**	**99,363,498.64**
减：所得税费用	29,963,258.54	35,652,357.08	125,702,133.73	29,620,451.81
五、净利润（净亏损以“－”号填列）	**85,069,017.63**	**99,022,161.19**	**333,439,957.97**	**69,743,046.83**
（一）按经营持续性分类：				
1. 持续经营净利润（净亏损以“-”号填列）	85,069,017.63	99,022,161.19	333,439,957.97	69,743,046.83
2. 终止经营净利润（净亏损以“-”号填列）		-	-	-
（二）按所有权归属分类：				
1. 少数股东损益（净亏损以“-”号填列）	-23,668.52	-6,605.03	-338,571.79	-690,038.19
2. 归属于母公司股东的净利润（净亏损以“-”号填列）	85,092,686.15	99,028,766.22	333,778,529.76	70,433,085.02
六、其他综合收益的税后净额	**318,722.14**	**-64,432.23**	**-**	**-**
归属于母公司所有者的其他综合收益的税后净额	**318,722.14**	**-64,432.23**	**-**	**-**
（一）不能重分类进损益的其他综合收益				
1.重新计量设定受益计划变动额				
2.权益法下不能转损益的其他综合收益				
3.其他权益工具投资公允价值变				

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
动				
4.企业自身信用风险公允价值变动				
5.其他				
（二）将重分类进损益的其他综合收益	318,722.14	-64,432.23	-	-
1.权益法下可转损益的其他综合收益				
2.其他债权投资公允价值变动				
3.可供出售金融资产公允价值变动损益				
4.金融资产重分类计入其他综合收益的金额				
5.持有至到期投资重分类为可供出售金融资产损益				
6.其他债权投资信用减值准备				
7.现金流量套期储备				
8.外币财务报表折算差额	318,722.14	-64,432.23	-	-
9.其他				
归属于少数股东的其他综合收益的税后净额		-		
七、综合收益总额	**85,387,739.77**	**98,957,728.96**	**333,439,957.97**	**69,743,046.83**
归属于母公司所有者的综合收益总额	85,411,408.29	98,964,333.99	333,778,529.76	70,433,085.02
归属于少数股东的综合收益总额	**-23,668.52**	**-6,605.03**	**-338,571.79**	**-690,038.19**
八、每股收益				
基本每股收益	0.2302	0.2679	0.9031	0.1953
稀释每股收益	0.2302	0.2679	0.9031	0.1953

（三）合并现金流量表

单位：人民币元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
一、经营活动产生的现金流量：				
销售商品、提供劳务收到的现金	1,091,907,991.27	2,132,599,691.12	2,914,036,460.70	1,519,580,686.78
收到的税费返还	25,582,475.88	36,075,144.25	29,194,555.24	27,009,431.24
收到其他与经营活动有关的现金	20,761,267.97	23,719,994.22	9,068,059.24	5,113,645.97
经营活动现金流入小计	**1,138,251,735.12**	**2,192,394,829.59**	**2,952,299,075.18**	**1,551,703,763.99**
购买商品、接受劳务支付的现金	1,194,916,864.50	1,855,561,669.26	2,402,331,063.68	1,572,265,020.80
支付给职工以及为职工支付的现金	62,450,680.83	120,533,384.33	91,011,971.93	52,697,621.07
支付的各项税费	94,859,913.05	99,948,544.52	188,763,035.39	45,743,068.78
支付其他与经营活动有关的现金	43,675,072.66	87,701,896.71	120,663,748.08	105,631,894.10
经营活动现金流出小计	**1,395,902,531.04**	**2,163,745,494.82**	**2,802,769,819.08**	**1,776,337,604.75**
经营活动产生的现金流量净额	**-257,650,795.92**	**28,649,334.77**	**149,529,256.10**	**-224,633,840.76**
二、投资活动产生的现金流量：				
收回投资收到的现金	280,900,000.00	1,100,632,674.00		
取得投资收益收到的现金	295,971.23	543,988.76		
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	520.00	780.00		42,308.50
投资活动现金流入小计	**281,196,491.23**	**1,101,177,442.76**	**-**	**42,308.50**
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	1,530,347.62	4,245,666.92	3,008,551.19	3,452,612.62
投资支付的现金	253,900,000.00	1,146,632,674.00		
投资活动现金流出小计	**255,430,347.62**	**1,150,878,340.92**	**3,008,551.19**	**3,452,612.62**
投资活动产生的现金流量净额	**25,766,143.61**	**-49,700,898.16**	**-3,008,551.19**	**-3,410,304.12**
三、筹资活动产				

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
生的现金流量：				
吸收投资收到的现金	150,000.00	50,000.00		230,432,768.00
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	150,000.00	50,000.00		
取得借款收到的现金	256,143,475.26	67,208,269.97	384,807,793.83	298,273,140.84
收到其他与筹资活动有关的现金	-	12,318,941.28	3,000,000.00	14,400,000.00
筹资活动现金流入小计	**256,293,475.26**	**79,577,211.25**	**387,807,793.83**	**543,105,908.84**
偿还债务支付的现金	75,929,254.58	106,569,337.29	388,214,747.31	211,938,179.91
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	2,734,472.37	17,650,111.26	19,185,938.24	6,891,869.65
其中：子公司支付给少数股东的股利、利润	-	-	-	-
支付其他与筹资活动有关的现金	1,347,000.00	500,000.00	15,318,941.28	34,611,208.19
筹资活动现金流出小计	**80,010,726.95**	**124,719,448.55**	**422,719,626.83**	**253,441,257.75**
筹资活动产生的现金流量净额	**176,282,748.31**	**-45,142,237.30**	**-34,911,833.00**	**289,664,651.09**
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	**2,343,700.70**	**-606,489.54**	**-185,864.19**	**-1,242,056.79**
五、现金及现金等价物净增加额	**-53,258,203.30**	**-66,800,290.23**	**111,423,007.72**	**60,378,449.42**
加：期初现金及现金等价物余额	120,352,113.00	187,152,403.23	75,729,395.51	15,350,946.09
六、期末现金及现金等价物余额	**67,093,909.70**	**120,352,113.00**	**187,152,403.23**	**75,729,395.51**

二、注册会计师审计意见

中天运会计师事务所（特殊普通合伙）审计了 2020 年 6 月 30 日、2019 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日、2017 年 12 月 31 日的合并及母公司资产负债表，2020 年 1-6 月、2019 年度、2018 年度、2017 年度的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表、合并及母公司所有者权益变动表，以及相关财务报表附注，并出具了中天运[2020]审字第 90681 号无保留意见《审计报告》：“我们

认为，后附的财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了南京商络 2020 年 6 月 30 日、2019 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日、2017 年 12 月 31 日的合并及母公司财务状况以及 2020 年 1-6 月、2019 年度、2018 年度、2017 年度的合并及母公司经营成果和现金流量。”

三、合并财务报表的编制基础及合并财务报表范围

（一）财务报表的编制基础

1、编制基础

公司财务报表以持续经营为编制基础。

2、持续经营能力评价

公司不存在导致对报告期末起 12 个月内的持续经营假设产生重大疑虑的事项或情况。

（二）合并财务报表范围及变化

公司 2017 年度纳入合并财务报表范围的子公司共 7 户，2018 年度纳入合并财务报表范围的子公司共 9 户，2019 年度、2020 年上半年纳入合并财务报表范围的子公司共 14 户，具体情况如下：

序号	名称	注册资本（万元）	持股比例	表决权比例	是否合并				说明
					2020 年上半年	2019 年度	2018 年度	2017 年度	
1	上海商络	1,000	100%	100%	是	是	是	是	2013 年 11 月设立
2	上海爱特信	100	100%	100%	是	是	是	是	2003 年 6 月非同一控制下合并
3	深圳商络	500	100%	100%	是	是	是	是	2012 年 10 月同一控制下合并
4	天津龙浩	100	100%	100%	是	是	是	是	2013 年 8 月同一控制下合并
5	南京恒邦	2,000	100%	100%	是	是	是	否	2018 年 6 月设立
6	南京哈勃	1,000	100%	100%	是	是	是	否	2018 年 12 月设立
7	南京畅翼行	1,000	70%	70%	是	是	否	否	2019 年 5 月设立

序号	名称	注册资本（万元）	持股比例	表决权比例	是否合并				说明
					2020年上半年	2019年度	2018年度	2017年度	
8	香港畅翼行	500（港元）	70%	70%	是	是	否	否	2019年11月设立
9	苏州易易通	1,000	100%	100%	是	是	是	是	2017年7月同一控制下合并。2017年9月公司购买少数股东权益5%，变更后持股比例为70%。2018年7月公司购买少数股东权益30%，变更后持股比例为100%
10	香港易易通	1（港元）	100%	100%	是	是	是	是	2017年7月同一控制下合并
11	香港商络	7,900（港元）	100%	100%	是	是	是	是	2013年8月设立
12	新加坡商络	300（美元）	100%	100%	是	是	否	否	2019年1月设立
13	香港恒邦	500（港元）	100%	100%	是	是	否	否	2019年6月设立
14	台湾商络	2,000（新台币）	100%	100%	是	是	否	否	2019年11月设立

四、影响公司业绩的主要因素及指标分析

（一）影响收入、成本、费用的主要因素

1、影响收入的主要因素

公司主营业务主要为被动电子元器件的分销业务。影响公司收入的主要因素包括：（1）下游行业的景气程度；（2）市场的供需情况；（3）公司营销、管理及服务能力。

（1）下游行业的景气程度

公司为被动电子元器件分销商，上游供应商主要系各类电子元器件生产商，下游客户主要为网络通信、消费电子、汽车电子、工业控制等领域的电子产品制

造商。因此，前述相关行业的景气程度，将直接影响公司收入情况。目前，上述行业整体景气程度较高，处于稳定发展阶段。

（2）市场的供需情况

电子元器件的市场价格直接受市场供需情况的影响。在供不应求的情况下，通常会引起相关电子元器件市场价格上涨；供过于求的情况下，市场价格通常会下跌。公司作为被动电子元器件分销商，产品销售价格直接与市场价格相关联，因此市场的供需情况变动将影响公司收入情况。

（3）公司营销、管理及服务能力

在电子元器件分销过程中，公司作为分销商，不仅能够为客户提供相关电子元器件，也可以整合行业上下游的资源：一方面，将相关电子元器件销售及需求情况反馈给供应商，以便其调整生产计划；另一方面，整合行业各品牌各品类的电子元器件信息提供给下游电子产品制造商，以便其选择更加合适的电子元器件。这种伴随着分销的增值服务有助于提升公司与供应商、客户的黏性，也将直接影响公司的收入情况。

2、影响成本的主要因素

公司的成本主要为电子元器件采购成本，影响公司成本的主要因素包括：渠道建设、服务与议价能力，市场的供需情况及电子元器件的供应链管理能力。

（1）渠道建设、维护与议价能力

目前，电子元器件分销商主要通过获得上游供应商相关产品授权资格进行分销。在本公司主要分销的被动电子元器件行业，供应商的行业集中度较高，因此供应商的渠道建设和服务能力将直接影响公司获得上游供应商授权的情况，同时良好的渠道建设和维护将影响与供应商的议价能力，从而直接影响公司成本。

公司作为国内知名被动电子元器件分销商，目前已取得了 TDK（东电化）、Samsung（三星电机）、Yageo（国巨）、顺络电子、TE（泰科）、乐山无线电及兆易创新等 60 余家国际国内知名电子元器件生产商的产品代理资质,共代理其数百个品类的电子元器件产品，并建立了良好的合作关系，对供应商有较强的议

价能力。

（2）市场的供需情况

公司成本主要为库存商品的采购价格，其受电子元器件市场价格变动而存在一定波动。在供不应求的情况下，通常会引起相关电子元器件采购价格上涨；供过于求的情况下，采购价格通常会下跌。公司作为被动电子元器件分销商，产品采购价格直接与市场价格相关联，因此市场的供需情况变动将影响公司成本情况。

（3）电子元器件的供应链管理能力

公司实时跟进客户的需求，结合上游原厂和行业情况，预测性备货，在客户下达订单后，可以快速响应客户需求，并结合物料的库存量、供应商交期情况灵活、有效的调配原厂货源与自有产品库存，准确、及时的将货物发往客户场所。电子元器件的供应链管理能力直接影响公司存货的成本管理。

目前，为更加高效地响应不同区域的客户需求，公司在南京、深圳及香港的仓库建立了 WMS 系统，实现了仓库的自动化作业流程，提升了服务客户的水平。

3、影响期间费用的主要因素

公司的期间费用主要由销售费用、管理费用和财务费用构成，影响公司费用的主要因素是团队人工成本及业务开支、仓储及运输成本和资金费用。

（1）团队人工成本及相关业务开支

公司作为被动电子元器件分销商，对团队的专业程度依赖性较高，专业的营销、服务团队能够更好地把握市场动态、服务客户需求、根据市场价格变化做出正确的购销决定。近年来，随着公司的发展，公司已经培养并形成了一支高效、专业的团队。未来，随着公司不断发展壮大，公司仍将继续坚持拓展并优化团队，并为其提供富有竞争力的薪酬。公司团队的人工成本及相关业务开支将直接影响公司的期间费用情况。

（2）仓储及运输成本

为了更高效地响应客户需求，公司在南京、深圳及香港设立了大型仓储物流

中心。三地仓储物流中心的租赁、仓储费用将直接影响公司的期间费用。此外，公司主要通过聘请第三方物流公司负责承运送货，因此物流资费的变化也将影响公司的期间费用。

（3）资金费用

公司作为被动电子元器件分销商，对资金周转需求较高，目前公司主要通过自有资金及银行借款满足资金需求，因此相关资金费用将直接影响公司的期间费用。

（二）对公司具有核心意义、或其变动对业绩变动具有较强预示作用的财务指标

公司管理层认为，下列指标对公司具有核心意义、或其变动对业绩变动具有较强的预示作用：

主要指标	2020 年 1-6 月/ 2020.6.30	2019 年度/ 2019.12.31	2018 年度/ 2018.12.31	2017 年度/ 2017.12.31
营业收入（万元）	133,187.45	206,842.64	299,273.33	167,584.98
主营业务毛利率	17.37%	15.42%	26.79%	17.73%
应收账款周转率（次）	1.75	2.92	4.76	3.92
存货周转率（次）	3.32	6.11	8.36	7.96
资产负债率	31.17%	22.29%	33.51%	44.17%

1、营业收入

营业收入是公司可持续发展的基础，2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-6 月，公司营业收入分别为 167,584.98 万元、299,273.33 万元、206,842.64 万元及 133,187.45 万元，发展态势良好。营业收入具体情况参见本节“十二、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”。

2、主营业务毛利率

主营业务毛利率反映了公司的主营业务获利能力，2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-6 月，公司主营业务毛利率分别为 17.73%、26.79%、15.42%及 17.37%，毛利率的变化主要由于收入、成本的波动造成。具体毛利率情况参

见本节“十二、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”。

3、应收账款周转率及存货周转率

应收账款周转率及存货周转率反映了公司主要资产周转速度，2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-6 月，公司应收账款周转率分别为 3.92 次、4.76 次、2.92 次及 1.75 次，存货周转率分别为 7.96 次、8.36 次、6.11 次及 3.32 次，公司资产运营效率较高。具体周转率变动情况参见本节“十四、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（三）资产周转能力分析”。

4、资产负债率

资产负债率反映了公司偿债能力，2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 6 月末，公司合并口径资产负债率分别为 44.17%、33.51%、22.29%及 31.17%，公司偿债能力较强。具体资产负债率分析参见本节“十四、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（二）偿债能力分析”。

五、审计基准日后至招股说明书签署日的经营状况

（一）会计师事务所的审阅意见

公司财务报告的审计截止日为 2020 年 6 月 30 日，根据《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020 年修订）》，中天运会计师对公司 2020 年 9 月 30 日的合并及母公司资产负债表、2020 年 1-9 月的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表、合并及母公司所有者权益变动表以及相关财务报表附注进行了审阅，并出具了《审阅报告》（中天运[2020]阅字第 90024 号）。

根据中天运会计师的审阅，中天运会计师没有注意到任何事项使其相信公司 2020 年 1-9 月财务报表没有按照企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映被审阅单位的财务状况、经营成果和现金流量。

（二）公司的专项说明

公司董事、监事、高级管理人员已对公司 2020 年 9 月 30 日、2020 年 1-9 月的未经审计的财务报表进行了认真审阅并出具专项声明，保证该等财务报表

所载资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对内容的真实性、准确性及完整性承担个别及连带责任。

公司法定代表人、主管会计工作负责人及会计机构负责人已对公司 2020 年 9 月 30 日、2020 年 1-9 月的未经审计的财务报表进行了认真审阅并出具专项声明，保证该等财务报表所载资料真实、准确、完整。

（三）审计截止日后主要财务信息和经营状况

财务报告审计截止日至本招股说明书签署日，公司经营状况良好，未发生会对公司经营状况和未来经营业绩造成重大不利影响的事项。公司经营模式、主要采购和销售情况以及公司执行的税收政策等均未发生重大变化。

公司 2020 年 1-9 月财务数据未经审计，但已经中天运会计师审阅，并出具了审阅报告（中天运[2020]阅字第 90024 号），公司经审阅的 2020 年 1-9 月主要财务信息如下：

1、合并资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2020.9.30	2019.12.31
流动资产合计	155,717.98	118,228.76
非流动资产合计	7,401.32	4,624.28
资产合计	163,119.30	122,853.04
流动负债合计	54,452.28	25,805.32
非流动负债合计	1,756.25	1,576.72
负债合计	56,208.53	27,382.04
归属于母公司所有者权益合计	106,867.33	95,466.66
少数股东权益	43.44	4.34
所有者权益合计	106,910.77	95,471.00

2、合并利润表主要数据

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月
营业收入	217,132.65	144,599.66
营业利润	14,052.10	8,265.82
利润总额	15,509.10	9,821.45
净利润	11,459.66	7,207.87
归属于母公司所有者的净利润	11,470.56	7,207.87
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	10,316.48	6,019.38

3、合并现金流量表主要数据

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月
经营活动产生的现金流量净额	-28,619.09	5,904.39
投资活动产生的现金流量净额	-1,098.69	-13,245.01
筹资活动产生的现金流量净额	23,999.49	-1,851.99
现金及现金等价物净增加额	-6,242.70	-9,065.36

4、非经常性损益表主要数据

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月
非流动资产处置损益	-0.26	0.07
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	1,469.75	1,601.79
委托他人投资或管理资产的损益	27.28	44.48
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金	39.63	-

融负债、衍生金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债和其他债权投资取得的投资收益		
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-10.27	-46.15
非经常性损益合计	1,526.13	1,600.19
减：所得税影响金额	372.05	411.69
扣除所得税影响后的非经常性损益	1,154.08	1,188.49
其中：归属于母公司所有者的非经常性损益	1,154.08	1,188.49

2020 年 1-9 月，公司实现营业收入 217,132.65 万元，同比增长 50.16%；实现归属于母公司所有者的净利润 11,470.56 万元，同比增长 59.14%；实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 10,316.48 万元，同比增长 71.39%。公司 2020 年 1-9 月的财务信息未经审计，已经中天运会计师审阅。

2020 年 1-9 月，公司经营业绩同比呈较大幅度增长趋势，主要由于：第一，电容、电阻等被动电子元器件景气度较 2019 年有所回升，使得发行人前三季度被动电子元器件分销销量与毛利率有所增长；第二，发行人持续丰富代理的产品线类型，大力拓展其他电子元器件分销业务，新客户开发持续取得突破，使得其他电子元器件营业收入占比持续提升；第三，受益于公司分销业务规模效应的释放，公司营销、管理效率提升，期间费用率有所下降。

综上，审计基准日至本招股说明书签署日，公司经营情况良好，产业政策、税收政策、行业市场环境未发生重大变化，公司的主要业务及经营模式未发生重大变化。

六、与财务信息相关的重大事项或重要性水平的判断标准

公司根据自身所处的行业和发展阶段，从项目的性质和金额两方面判断财务信息的重要性。在判断项目性质的重要性时，公司主要考虑该项目在性质上是否属于日常活动、是否显著影响公司的财务状况、经营成果和现金流等因素；在判

断项目金额重要性时，公司主要考虑该项目金额占营业收入、净利润、所有者权益总额等直接相关项目金额的比重是否较大或占所属报表单列项目金额的比重是否较大。

本节披露的与财务会计信息相关的重大事项或重要性水平的判断标准如下：金额超过 3,000 万元；或金额虽未超过 3,000 万元但公司认为较为重要可能会影响投资者投资判断的相关事项。

七、报告期内采用的主要会计政策、会计估计和前期差错更正

公司根据实际生产经营特点，依据相关企业会计准则的规定，对收入确认等交易和事项制定了若干项具体会计政策和会计估计，参见本节“（二十一）收入”等各项描述。关于管理层所作出的重大会计判断和估计的说明，请参阅本节“（二十五）重大会计判断和估计”各项描述。

（一）遵循企业会计准则的声明

本公司编制的财务报表符合企业会计准则的要求，真实、完整地反映了本公司 2020 年 6 月 30 日、2019 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日、2017 年 12 月 31 日的财务状况、2020 年 1-6 月、2019 年度、2018 年度、2017 年度的经营成果和现金流量等有关信息。

（二）会计期间

以公历 1 月 1 日起至 12 月 31 日止为一个会计年度。本报告期为 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 6 月 30 日。

（三）营业周期

本公司以 12 个月作为正常营业周期，并以营业周期作为资产和负债的流动性划分标准。

（四）记账本位币

本公司以人民币为记账本位币。

（五）同一控制下和非同一控制下企业合并的会计处理方法

1、同一控制下企业合并

参与合并的各方在合并前后均受同一方或相同的多方最终控制且该控制并非暂时性的，为同一控制下企业合并。合并方在企业合并中取得的资产和负债，以被合并方的资产、负债（包括最终控制方收购被合并方而形成的商誉）在最终控制方合并财务报表中的账面价值为基础，进行相关会计处理。合并方取得的净资产账面价值与支付的合并对价账面价值（或发行股份面值总额）的差额，调整资本公积（股本溢价），资本公积（股本溢价）不足以冲减的，调整留存收益。合并日为合并方实际取得对被合并方控制权的日期。

通过多次交易分步实现的同一控制下企业合并，合并方在取得被合并方控制权之前持有的长期股权投资，在取得原股权之日与合并方和被合并方同处于同一方最终控制之日孰晚日与合并日之间已确认有关损益、其他综合收益和其他所有者权益变动，分别冲减比较报表期间的期初留存收益或当期损益。

2、非同一控制下企业合并

参与合并的各方在合并前后不受同一方或相同的多方最终控制的，为非同一控制下企业合并。购买方支付的合并成本是为取得被购买方控制权而支付的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券在购买日的公允价值之和。付出资产的公允价值与其账面价值的差额，计入当期损益。购买日是指购买方实际取得对被购买方控制权的日期。

购买方在购买日对合并成本进行分配，确认所取得的被购买方各项可辨认资产、负债及或有负债的公允价值。合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为商誉；合并成本小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，计入当期损益。

通过多次交易分步实现的非同一控制下企业合并，对于购买日之前持有的被购买方的股权，按照该股权在购买日的公允价值进行重新计量，公允价值与其账面价值的差额计入当期投资收益；购买日之前持有的被购买方的股权涉及其他综合收益以及其他所有者权益变动的，与其相关的其他综合收益、其他所有者权益

变动转为购买日所属当期投资收益，由于被投资方重新计量设定受益计划净负债或净资产变动而产生的其他综合收益除外。

（六）合并财务报表的编制方法

合并财务报表的合并范围以控制为基础确定，包括本公司及本公司的子公司（指被本公司控制的主体，包括企业、被投资单位中可分割部分、以及企业所控制的结构化主体等）。子公司的经营成果和财务状况由控制开始日起至控制结束日止包含于合并财务报表中。

本公司通过同一控制下企业合并取得的子公司，在编制合并当期财务报表时，视同被合并子公司在本公司最终控制方对其实施控制时纳入合并范围，并对合并财务报表的期初数以及前期比较报表进行相应调整。

本公司通过非同一控制下企业合并取得的子公司，在编制合并当期财务报表时，以购买日确定的各项可辨认资产、负债的公允价值为基础对子公司的财务报表进行调整，并自购买日起将被合并子公司纳入合并范围。

子公司所采用的会计期间或会计政策与本公司不一致时，在编制合并财务报表时按本公司的会计期间或会计政策对子公司的财务报表进行必要的调整。合并范围内企业之间所有重大交易、余额以及未实现损益在编制合并财务报表时予以抵消。内部交易发生的未实现损失，有证据表明该损失是相关资产减值损失的，则不予抵消。

子公司少数股东应占的权益和损益分别在合并资产负债表中股东权益项目下和合并利润表中净利润项目下单独列示。

子公司少数股东分担的当期亏损超过了少数股东在该子公司期初所有者权益中所享有的份额的，其余额应当冲减少数股东权益。

因处置部分股权投资或其他原因丧失了对原有子公司控制权的，对于剩余股权，按照其在丧失控制权日的公允价值进行重新计量。处置股权取得的对价与剩余股权公允价值之和，减去按原持股比例计算应享有原有子公司自购买日开始持续计算的净资产的份额之间的差额，计入丧失控制权当期的投资收益，同时冲减商誉。与原有子公司股权投资相关的其他综合收益、其他所有者权益变动，在丧

失控制权时转为当期投资收益，由于被投资方重新计量设定受益计划净负债或净资产变动而产生的其他综合收益除外。

通过多次交易分步处置对子公司股权投资直至丧失控制权的，需考虑各项交易是否构成一揽子交易，处置对子公司股权投资的各项交易的条款、条件以及经济影响符合以下一种或多种情况，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）一项交易单独看是不经济的，但是和其他交易一并考虑时是经济的。

不属于一揽子交易的，对其中每一项交易分别按照前述进行会计处理；若各项交易属于一揽子交易的，将各项交易作为一项处置子公司并丧失控制权的交易进行会计处理；但是，在丧失控制权之前每一次处置价款与处置投资对应的享有该子公司净资产份额的差额，在合并财务报表中确认为其他综合收益，在丧失控制权时一并转入丧失控制权当期的损益。

（七）现金及现金等价物的确定标准

现金是指库存现金及可以随时用于支付的存款。现金等价物是指持有的期限短、流动性强、易于转换为已知金额现金、价值变动风险很小的投资。

（八）外币业务和外币报表折算

1、外币交易的会计处理

发生外币交易时，采用交易发生日的即期汇率将外币金额折算为人民币金额。

于资产负债表日，外币货币性项目采用资产负债表日的即期汇率折算为人民币，所产生的折算差额，除根据借款费用核算方法应予资本化的，计入当期损益。以历史成本计量的外币非货币性项目，于资产负债表日仍采用交易发生日的即期汇率折算。

2、外币财务报表的折算

境外经营的资产负债表中的资产和负债项目，采用资产负债表日的即期汇率折算，股东权益项目除未分配利润项目外，其他项目采用发生时的即期汇率折算。境外经营的利润表中的收入和费用项目，采用年平均汇率折算。上述折算产生的外币报表折算差额，在其他综合收益中列示。

（九）金融工具

本公司于 2019 年 1 月 1 日起采用以下金融工具会计政策：

金融工具，是指形成一个企业的金融资产，并形成其他单位的金融负债或权工具的合同。

本公司的金融工具包括货币资金、以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、除长期股权投资以外的股权投资、应收款项、应付款项、借款及股本等。

1、金融资产及金融负债的确认和初始计量

金融资产和金融负债在本公司成为相关金融工具合同条款的一方时，在资产负债表内确认。

除不具有重大融资成分的应收账款外，在初始确认时，金融资产及金融负债均以公允价值计量。对于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债，相关交易费用直接计入当期损益；对于其他类别的金融资产或金融负债，相关交易费用计入初始确认金额。对于不具有重大融资成分的应收账款，本公司根据本节“（二十一）收入”的会计政策确定的交易价格进行初始计量。

2、金融资产的分类

本公司在初始确认时，根据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，将金融资产分为三类：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及以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

除非本公司改变管理金融资产的业务模式，在此情形下，所有受影响的相关金融资产在业务模式发生变更后的首个报告期间的第一天进行重分类，否则金融

资产在初始确认后不得进行重分类。

①本公司将同时符合下列条件金融资产，分类为以摊余成本计量的金融资产：

- 本公司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；

- 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。

②本公司将同时符合下列条件的金融资产，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：

- 本公司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；

- 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。

对于非交易性权益工具投资，本公司可在初始确认时将其不可撤销地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。该指定在单项投资的基础上作出，且相关投资从发行者的角度符合权益工具的定义。

除上述以摊余成本计量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外，本公司将其余所有的金融资产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，如果能够消除或显著减少会计错配，本公司可以将本应以摊余成本计量或以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产不可撤销地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。

③管理金融资产业务模式的评价依据

管理金融资产的业务模式，是指本公司如何管理金融资产以产生现金流量。

业务模式决定本公司所管理金融资产现金流量的来源是收取合同现金流量、出售金融资产还是两者兼有。本公司以客观事实为依据、以关键管理人员决定的

对金融资产进行管理的特定业务目标为基础，确定管理金融资产的业务模式。

④合同现金流量特征的评估

本公司对金融资产的合同现金流量特征进行评估，以确定相关金融资产在特定日期产生的合同现金流量是否仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。其中，本金是指金融资产在初始确认时的公允价值；利息包括对货币时间价值、与特定时期未偿付本金金额相关的信用风险、以及其他基本借贷风险、成本和利润的对价。此外，本公司对可能导致金融资产合同现金流量的时间分布或金额发生变更的合同条款进行评估，以确定其是否满足上述合同现金流量特征的要求。

3、金融资产的后续计量

本公司对各类金融资产的后续计量为：

①以摊余成本计量的金融资产

初始确认后，对于该类金融资产采用实际利率法以摊余成本计量。以摊余成本计量且不属于任何套期关系的一部分的金融资产所产生的利得或损失，在终止确认、按照实际利率法摊销或确认减值时，计入当期损益。

②以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产

A、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债权投资

初始确认后，对于该类金融资产以公允价值进行后续计量。采用实际利率法计算的利息、减值损失或利得及汇兑损益计入当期损益；以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债权投资其公允价值与实际利率下账面价值形成的其他利得或损失计入其他综合收益。终止确认时，将之前计入其他综合收益的累计利得或损失从其他综合收益中转出，计入当期损益。

B、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的权益工具投资

初始确认后，对于该类金融资产以公允价值进行后续计量。股利收入计入损益，其他利得或损失计入其他综合收益。终止确认时，将之前计入其他综合收益的累计利得或损失从其他综合收益中转出，计入留存收益。

③公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产

初始确认后，对于该类金融资产以公允价值进行后续计量，产生的利得或损失（包括利息和股利收入）计入当期损益，除非该金融资产属于套期关系的一部分。

4、金融负债的分类和后续计量

本公司将金融负债分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债、财务担保合同负债及以摊余成本计量的金融负债。

①公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债

该类金融负债包括交易性金融负债（含属于金融负债的衍生工具）和指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债。

初始确认后，对于该类金融负债以公允价值进行后续计量，除与套期会计有关外，产生的利得或损失（包括利息费用）计入当期损益

②财务担保合同负债

财务担保合同指当特定债务人到期不能按照最初或修改后的债务工具条款偿付债务时，要求本公司向蒙受损失的合同持有人赔付特定金额的合同。

财务担保合同负债以按照依据金融工具的减值原则所确定的损失准备金额以及初始确认金额扣除累计摊销额后的余额孰高进行后续计量。

③以摊余成本计量的金融负债

初始确认后，采用实际利率法以摊余成本计量。

5、金融资产及金融负债的指定

本公司为了消除或显著减少会计错配，将金融资产或金融负债指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益金融资产或金融负债。

6、金融资产及金融负债的列报抵消

金融资产和金融负债在资产负债表内分别列示，没有相互抵销。但是，同时

满足下列条件的，以相互抵销后的净额在资产负债表内列示：

本公司具有抵销已确认金额的法定权利，且该种法定权利是当前可执行的；

本公司计划以净额结算，或同时变现该金融资产和清偿该金融负债。

7、金融资产和金融负债的终止确认

①满足下列条件之一时，本公司终止确认该金融资产：

收取该金融资产现金流量的合同权利终止；

该金融资产已转移，且本公司将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方；

该金融资产已转移，本公司既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬，且未保留对该金融资产的控制。

②金融资产转移整体满足终止确认条件的，本公司将下列两项金额的差额计入当期损益：

被转移金融资产在终止确认日的账面价值；

因转移金融资产而收到的对价，与原直接计入其他综合收益的公允价值变动累计额中对应终止确认部分的金额之和。

③金融负债（或其一部分）的现时义务已经解除的，本公司终止确认该金融负债（或该部分金融负债）。

8、金融工具减值

①本公司以预期信用损失为基础，对下列项目进行减值会计处理并确认损失准备：

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债权投资；

非以公允价值计量且其变动计入当期损益的财务担保合同。

本公司持有的其他以公允价值计量的金融资产不适用预期信用损失模型，包

括以公允价值计量且其变动计入当期损益的债券投资或权益工具投资、指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的权益工具投资、以及衍生金融资产。

②预期信用损失的计量

预期信用损失，是指以发生违约的风险为权重的金融工具信用损失的加权平均值。信用损失，是指本公司按照原实际利率折现的、根据合同应收的所有合同现金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额，即全部现金短缺的现值。

本公司考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，以单项或组合的方式对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（债务工具）的预期信用损失进行估计。

A、预期信用损失一般模型：

如果该金融工具的信用风险自初始确认后已显著增加，本公司按照相当于该金融工具整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备；如果该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加，本公司按照相当于该金融工具未来 12 个月内预期信用损失的金额计量其损失准备。由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。

具体来说，本公司将购买或源生时未发生信用减值的金融工具发生信用减值的过程分为三个阶段，对于不同阶段的金融工具的减值有不同的会计处理方法：

第一阶段：信用风险自初始确认后未显著增加

对于处于该阶段的金融工具，企业应当按照未来 12 个月的预期信用损失计量损失准备，并按其账面余额（即未扣除减值准备）和实际利率计算利息收入（若该工具为金融资产，下同）。

本公司对在资产负债表日具有较低信用风险的金融工具，选择不与其初始确认时的信用风险进行比较，而直接做出该工具的信用风险自初始确认后未显著增加的假定。

如果企业确定金融工具的违约风险较低，借款人在短期内履行其支付合同现金流量义务的能力很强，并且即使较长时期内经济形势和经营环境存在不利变

化，也不一定会降低借款人履行其支付合同现金流量义务的能力，那么该金融工具可被视为具有较低的信用风险。

第二阶段：信用风险自初始确认后已显著增加但尚未发生信用减值

对于处于该阶段的金融工具，企业应当按照该工具整个存续期的预期信用损失计量损失准备，并按其账面余额和实际利率计算利息收入。

信用风险显著增加：指本公司通过比较单项金融工具或金融工具组合在资产负债表日发生违约的风险与在初始确认日发生违约的风险，以确定金融工具预计存续期内发生违约风险的相对变化，据以评估金融工具的信用风险自初始确认后是否已显著增加。本公司考虑的违约风险信息包括：

- 债务人未能按合同到期日支付本金和利息的情况，发生违约或逾期；

- 已发生的或预期的金融工具的外部或内部信用评级（如有）的严重恶化；

- 已发生的或预期的债务人经营成果的严重恶化；

- 现存的或预期的技术、市场、经济或法律环境变化，并将对债务人对本公司的还款能力产生重大不利影响。

上述违约风险的界定标准，与本公司内部针对相关金融工具的信用风险管理目标保持一致，同时考虑财务限制条款等其他定性指标。

第三阶段：初始确认后发生信用减值

对于处于该阶段的金融工具，企业应当按照该工具整个存续期的预期信用损失计量损失准备，但对利息收入的计算不同于处于前两阶段的金融资产。对于已发生信用减值的金融资产，企业应当按其摊余成本（账面余额减已计提减值准备，也即账面价值）和实际利率计算利息收入。

对于购买或源生时已发生信用减值的金融资产，企业应当仅将初始确认后整个存续期内预期信用损失的变动确认为损失准备，并按其摊余成本和经信用调整的实际利率计算利息收入。

③已发生信用减值的金融资产

本公司在资产负债表日评估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债务工具的投资是否已发生信用减值。当对金融资产预期未来现金流量具有不利影响的一项或多项事件发生时，该金融资产成为已发生信用减值的金融资产。金融资产已发生信用减值的迹象包括：

发行方或债务人发生重大财务困难；

债务人违反合同，如偿付利息或本金违约或逾期等；

本公司出于与债务人财务困难有关的经济或合同考虑，给予债务人在任何其他情况下都不会做出的让步；

债务人很可能破产或进行其他财务重组；

发行方或债务人财务困难导致该金融资产的活跃市场消失。

④预期信用损失准备的列报

为反映金融工具的信用风险自初始确认后的变化，本公司在每个资产负债表日重新计量预期信用损失，由此形成的损失准备的增加或转回金额，应当作为减值损失或利得计入当期损益。对于以摊余成本计量的金融资产，损失准备抵减该金融资产在资产负债表中列示的账面价值；对于以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资，在其他综合收益中确认其损失准备，不抵减该金融资产的账面价值。

9、金融资产的核销

本公司不再合理预期金融资产合同现金流量能够全部或部分收回，则直接减记该金融资产的账面余额。这种减记构成相关金融资产的终止确认。金融资产的核销通常发生在本公司确定债务人没有资产或收入来源可产生足够的现金流量以偿还将被减记的金额。已减记的金融资产以后又收回的，作为减值损失的转回计入收回当期的损益。

10、金融负债和权益工具的区分及相关处理

①金融负债和权益工具的区分

本公司根据所发行金融工具的合同条款及其所反映的经济实质，结合金融负债和权益工具定义及相关条件，在初始确认时将该金融工具或其组成部分分类为金融负债或权益工具。

权益工具，是指能证明拥有某个企业在扣除所有负债后的资产中的剩余权益的合同。在同时满足下列条件的情况下，本公司将发行的金融工具分类为权益工具：

A、该金融工具应当不包括交付现金或其他金融资产给其他方，或在潜在不利条件下与其他方交换金融资产或金融负债的合同义务；

B、将来须用或可用企业自身权益工具结算该金融工具。如为非衍生工具，该金融工具应当不包括交付可变数量的自身权益工具进行结算的合同义务；如为衍生工具，企业只能通过以固定数量的自身权益工具交换固定金额的现金或其他金融资产结算该金融工具。

本公司将符合金融负债定义，但同时具备规定特征的可回售工具，或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划分为权益工具。

除上述之外的金融工具或其组成部分，分类为金融负债。

②相关处理

本公司金融负债的确认和计量根据本节 1（金融资产及金融负债的确认和初始计量）和本节 4（金融负债的分类和后续计量）处理。本公司发行权益工具收到的对价扣除交易费用后，计入股东权益。回购本公司权益工具支付的对价和交易费用，减少股东权益。

本公司发行复合金融工具，包含金融负债和权益工具成分，初始计量时先确定金融负债成分的公允价值（包含非权益性嵌入衍生工具的公允价值），复合金融工具公允价值中扣除负债成分的公允价值差额部分，确认为权益工具的账面价值。

下述金融工具会计政策适用于 2017 年度、2018 年度：

1、金融工具的分类、确认和计量

金融工具划分为金融资产或金融负债。

金融资产于初始确认时分类为：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产（包括交易性金融资产和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）、持有至到期投资、贷款和应收款项、可供出售金融资产。除应收款项以外的金融资产的分类取决于本公司及其子公司对金融资产的持有意图和持有能力等。

金融负债于初始确认时分类为：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债（包括交易性金融负债和指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债）以及其他金融负债。

本公司成为金融工具合同的一方时，确认为一项金融资产或金融负债。

本公司金融资产或金融负债初始确认按公允价值计量。后续计量则分类进行处理：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、可供出售金融资产及以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债按公允价值计量；持有到期投资、贷款和应收款项以及其他金融负债按摊余成本计量。

本公司金融资产或金融负债后续计量中公允价值变动形成的利得或损失，除与套期保值有关外，按照如下方法处理：①以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债公允价值变动形成的利得或损失，计入公允价值变动损益；在资产持有期间所取得的利息或现金股利，确认为投资收益；处置时，将实际收到的金额与初始入账金额之间的差额确认为投资收益，同时调整公允价值变动损益。②可供出售金融资产的公允价值变动计入其他综合收益；持有期间按实际利率法计算的利息，计入投资收益；可供出售权益工具投资的现金股利，于被投资单位宣告发放股利时计入投资收益；处置时，将实际收到的金额与账面价值扣除原直接计入其他综合收益的公允价值变动累计额之后的差额确认为投资收益。

2、金融资产转移的确认依据和计量方法

本公司金融资产转移的确认依据：金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移时，或既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬，但

放弃了对该金融资产控制的，应当终止确认该项金融资产。

本公司金融资产转移的计量：金融资产满足终止确认条件，应进行金融资产转移的计量，即将所转移金融资产的账面价值与因转移而收到的对价和原直接计入其他综合收益的公允价值变动累计额之和的差额部分，计入当期损益。

金融资产部分转移满足终止确认条件的，将所转移金融资产整体的账面价值，在终止确认部分和未终止确认部分之间，按照各自的相对公允价值进行分摊，并将终止确认部分的账面价值与终止确认部分的收到对价和原直接计入其他综合收益的公允价值变动累计额之和的差额部分，计入当期损益。

3、金融负债终止确认条件

本公司金融负债终止确认条件：金融负债的现时义务全部或部分已经解除的，则应终止确认该金融负债或其一部分。

4、金融资产和金融负债的公允价值确认方法

本公司对金融资产和金融负债的公允价值的确认方法：如存在活跃市场的金融工具，以活跃市场中的报价确定其公允价值；如不存在活跃市场的金融工具，采用估值技术确定其公允价值。

估值技术包括参考熟悉情况并自愿交易的各方最近进行的市场交易中使用的价格、参照实质上相同的其他金融资产的当前公允价值、现金流量折现法等。采用估值技术时，优先最大程度使用市场参数，减少使用与本公司及其子公司特定相关的参数。

5、金融资产减值

本公司在资产负债日对除以公允价值计量且变动计入当期损益的金融资产以外的金融资产的账面价值进行减值检查，当客观证据表明金融资产发生减值，则应当对该金融资产进行减值测试，以根据测试结果计提减值准备。

本公司对应收款项减值参见本节“（十）应收款项”部分。

本公司持有至到期投资发生减值时，将其账面价值减记至预计未来现金流量现值，减记金额确认为减值损失，计入当期损益。可供出售金融资产发生减值时，

将原直接计入其他综合收益的因公允价值下降形成的累计损失予以转出并计入当期损益，该转出的累计损失为该资产初始取得成本扣除已收回本金和已摊销金额、当前公允价值和原已计入损益的减值损失后的余额。

本公司各类可供出售金融资产减值的认定标准包括下列各项：

①发行方或债务人发生严重财务困难；

②债务人违反了合同条款，如偿付利息或本金发生违约或逾期等；

③债权人出于经济或法律等方面因素的考虑，对发生财务困难的债务人作出让步；

④债务人很可能倒闭或进行其他财务重组；

⑤因发行方发生重大财务困难，该金融资产无法在活跃市场继续交易；

⑥无法辨认一组金融资产中的某项资产的现金流量是否已经减少，但根据公开的数据对其进行总体评价后发现，该组金融资产自初始确认以来的预计未来现金流量确已减少且可计量，如该组金融资产的债务人支付能力逐步恶化，或债务人所在国家或地区失业率提高、担保物在其所在地区的价格明显下降、所处行业不景气等；

⑦权益工具发行方经营所处的技术、市场、经济或法律环境等发生重大不利变化，使权益工具投资人可能无法收回投资成本；

⑧权益工具投资的公允价值发生严重或非暂时性下跌；

⑨其他表明金融资产发生减值的客观证据。

（十）应收款项

本公司应收款项主要包括应收票据、应收账款、应收款项融资和其他应收款。

1、下述应收款项会计政策适用于 2019 年度：

本公司应收款项主要包括应收票据、应收账款、应收款项融资和其他应收款。

本公司考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，以单项或组合的方

式对应收款项预期信用损失进行估计。

（1）对于在资产负债表日具有较低信用风险的金融工具，本公司假设其信用风险自初始确认后未显著增加，按照未来 12 个月内的预期信用损失计量损失准备。

（2）除单独评估信用风险的应收款项外，本公司根据信用风险特征将其他应收款项划分为 若干组合，在组合基础上计算预期信用损失：

①单独评估信用风险的应收款项，如：与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项；已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项。

②除单项评估信用风险的应收款项以外，本公司根据信用风险特征将其他应收款项划分为若干组合，在组合的基础上评估信用风险 。不同组合的确定依据：

项目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
银行承兑汇票	本组合为日常经常活动中应收取的银行承兑汇票	债务单位除单位已撤销、破产、资不抵债、现金流量严重不足等发生信用减值情况外，通常无预期信用风险，不计提预期信用损失。
商业承兑汇票	本组合为日常经常活动中应收取的商业承兑汇票	参照历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。
应收合并范围内的应收账款	本组合为日常经营活动中应收取的合并内关联方公司的应收账款	公司将应收合并范围内关联方款项分类为无风险款项。合并范围内关联方债务单位除单位已撤销、破产、资不抵债、现金流量严重不足等发生信用减值情况外，通常无预期信用风险，不计提预期信用损失。
应收合并范围外的应收账款	本组合为日常经营活动中应收取的合并外关联方公司的应收账款	参照历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。
其他应收款	本组合为日常经常活动中应收取的各类保证金、押金、备用金、代垫及暂付款项等应收款项	在每个资产负债表日评估其信用风险，并划分为三个阶段，计算预期信用损失。

2、下述应收款项会计政策适用于 2017 年度、2018 年度：

（1）单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准	金额 1,000 万元以上（含），且占应收账款账面余额 10%以上的款项
单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法	单独进行减值测试，根据其预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备

（2）按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项

确定组合的依据	
组合一	纳入合并范围内关联方的应收款项

组合二	除上述组合外的相同账龄的应收款项具有类似信用风险特征
按组合计提坏账准备的计提方法	
组合一	期末对合并财务报表范围内关联方之间的应收款项单独进行减值测试，除非有证据表明存在无法收回部分或全部款项的，一般不计提坏账准备
组合二	账龄分析法

组合二中，采用账龄分析法计提坏账准备的：

账龄	应收账款计提比例（%）	其他应收款计提比例（%）	应收商业承兑汇票计提比例（%）
1 年以内	5	5	5
1 至 2 年	20	20	20
2 至 3 年	50	50	50
3 年以上	100	100	100

（3）单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项

单项计提坏账准备的理由	应收款项的未来现金流现值与以账龄为信用风险特征的应收款项组合的未来现金流现值存在显著差异
坏账准备的计提方法	单独进行减值测试，根据其预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备

对于应收票据中的银行承兑汇票、应收利息等其他应收款项，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

（十一）存货

1、本公司存货包括库存商品、发出商品等。

2、库存商品发出时采用按批次移动加权平均计价法核算。

3、存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备的计提方法

存货可变现净值按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。

期末，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益；以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备。

4、本公司存货盘存采用永续盘存制。

5、周转材料包括低值易耗品和包装物等，在领用时采用一次转销法进行摊销。

（十二）固定资产

1、固定资产是指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的，使用寿命超过一个会计年度的有形资产。

2、本公司采用直线法计提固定资产折旧，各类固定资产使用寿命、预计净残值率和年折旧率如下：

类　别	折旧年限（年）	预计净残值率（%）	年折旧率（%）
房屋建筑物	20	5	4.75
运输设备	4-5	5	23.75-19.00
电子及其他设备	3-5	5	31.67-19.00

本公司至少在每年年度终了对固定资产的使用寿命、预计净残值和折旧方法进行复核。

（十三）在建工程

在建工程在达到预定可使用状态时，按实际发生的全部支出转入固定资产核算。

（十四）借款费用

1、借款费用包括借款利息、折价或溢价的摊销、辅助费用以及因外币借款而发生的汇兑差额等。可直接归属于符合资本化条件的资产的购建或者生产的借款费用，予以资本化，计入相关资产成本；其他借款费用计入当期损益。

2、当资产支出已经发生、借款费用已经发生且为使资产达到预定可使用或者可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始时，开始借款费用的资本化。符合资本化条件的资产在购建或者生产过程中发生非正常中断、且中断时间连续超过 3 个月的，暂停借款费用的资本化。当所购建或者生产的资产达到预定可使用或者可销售状态时，停止借款费用的资本化，以后发生的借款费用计入当期损益。

3、借款费用资本化金额的计算方法

（1）为购建或者生产符合资本化条件的资产而借入的专门借款所发生的借款费用（包括借款利息、折价或溢价的摊销、辅助费用、外币专门借款本金和利息的汇兑差额），其资本化金额为在资本化期间内专门借款实际发生的借款费用减去尚未动用的借款资金存入银行取得的利息收入或进行暂时性投资取得的投资收益后的金额。

（2）为购建或者生产符合资本化条件的资产而占用的一般借款所发生的借款费用（包括借款利息、折价或溢价的摊销），其资本化金额根据在资本化期间内累计资产支出超过专门借款部分的资产支出加权平均数乘以所占用一般借款的资本化率计算确定。

（十五）无形资产

1、无形资产按照取得时的成本进行初始计量。

2、无形资产的摊销方法

（1）对于使用寿命有限的无形资产，自可供使用之日起在使用寿命期限内按照与该项无形资产有关的经济利益预期实现方式确定摊销方法予以摊销，无法可靠确定预期实现方式的，采用直线法摊销。

类　别	使用寿命
土地使用权	法定使用年限

本公司至少于每年年度终了对无形资产的使用寿命及摊销方法进行复核。

（2）对于使用寿命不确定的无形资产，不摊销。于每年年度终了，对使用寿命不确定的无形资产的使用寿命进行复核，如果有证据表明其使用寿命是有限的，则估计其使用寿命，并按其使用寿命进行摊销。

3、内部研究开发项目

（1）划分公司内部研究开发项目研究阶段和开发阶段的具体标准

研究是指为获取并理解新的科学或技术知识而进行的独创性的有计划调查。开发是指在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于一项或若干

项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品或获得新工序等。

（2）研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。开发阶段的支出，同时满足下列条件的，予以资本化：

①完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；

②具有完成该无形资产并使用或出售的意图；

③无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性；

④有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；

⑤归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

（十六）长期资产减值

本公司长期资产主要指长期股权投资、固定资产、采用成本模式计量的无形资产等资产。

1、长期资产减值测试方法

资产负债表日，本公司对长期资产检查是否存在可能发生减值的迹象，当存在减值迹象时应进行减值测试确认其可收回金额，按账面价值与可收回金额孰低计提减值准备。

可收回金额按照长期资产的公允价值减去处置费用后的净额与长期资产预计未来现金流量的现值之间孰高确定。长期资产的公允价值净额是根据公平交易中销售协议价格减去可直接归属于该长期资产处置费用的金额确定。

本公司在确定公允价值时优先考虑销售协议价格，其次如不存在销售协议价格但存在资产活跃市场或同行业类似资产交易价格，按照市场价格确定；如按照上述规定仍然无法可靠估计长期资产的公允价值，以长期资产预计未来现金流量

的现值作为其可收回金额。

本公司在确定长期资产预计未来现金流量现值时：①其现金流量分别根据资产持续使用过程中以及最终处置时预计未来现金流量进行测算，主要依据公司管理层批准的财务预算或预测数据，以及预测期之后年份的合理增长率为基础进行最佳估计确定。预计未来现金流量充分考虑历史经验数据及外部环境因素的变化等确定。②其折现率根据资产负债日与预测期间相同的国债或活跃市场上的高质量公司债券的市场收益率确定。

2、长期资产减值的会计处理方法

本公司对长期资产可收回金额低于其账面价值的，应当将长期资产账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应长期资产的减值准备。相应减值资产折旧或摊销费用在未来期间作相应调整。减值损失一经计提，在以后会计期间不再转回。

（十七）长期待摊费用

长期待摊费用按其受益期平均摊销。如果长期待摊的费用项目不能使以后会计期间受益的，将尚未摊销的该项目的摊余价值全部转入当期损益。

（十八）职工薪酬

1、职工薪酬分类

本公司将为获取职工提供的服务或解除劳动关系而给予的各种形式的报酬或补偿确定为职工薪酬。

本公司对职工薪酬按照性质或支付期间分类为短期薪酬、离职后福利、辞退福利和其他长期职工福利。

2、职工薪酬会计处理方法

（1）短期薪酬会计处理：在职工为其提供服务的会计期间，将实际发生的短期薪酬确认为负债，并计入当期损益或相关资产成本；

（2）离职后福利会计处理：根据本公司与职工就离职后福利达成的协议、

制定章程或办法等，将是否承担进一步支付义务的离职福利计划分类为设定提存计划或设定受益计划两种类型。A、设定提存计划按照向独立的基金缴存固定费用确认为负债，并计入当期损益或相关资产成本；B、设定受益计划采用预期累计福利单位法进行会计处理。具体为：本公司将根据预期累计福利单位法确定的公式将设定受益计划产生的福利义务折合为离职时点的终值；之后归属于职工提供服务的期间，并计入当期损益或相关资产成本。

（3）辞退福利会计处理：满足辞退福利义务时将解除劳动关系给予的补偿一次计入当期损益。

（4）其他长期职工福利会计处理：根据职工薪酬的性质参照上述会计处理原则进行处理。

（十九）预计负债

1、预计负债的确认标准

当与或有事项相关的义务是公司承担的现时义务，且履行该义务很可能导致经济利益流出，同时其金额能够可靠地计量时确认该义务为预计负债。

2、预计负债的计量方法

按照履行相关现时义务所需支出的最佳估计数进行初始计量，如所需支出存在一个连续范围，且该范围内各种结果发生的可能性相同，最佳估计数按照该范围内的中间值确定；如涉及多个项目，按照各种可能结果及相关概率计算确定最佳估计数。

资产负债表日应当对预计负债账面价值进行复核，有确凿证据表明该账面价值不能真实反映当前最佳估计数，应当按照当前最佳估计数对该账面价值进行调整。

3、公司预计负债的计提方法

公司预计负债主要是预计售后维护费，公司根据历史经验数据对现时义务进行了预估，选用的销售商品收入的 0.3‰计提售后维护费。公司于每年度末重新评估计提比例的合理性和充分性。

（二十）股份支付

1、股份支付的种类

股份支付是为了获取职工或其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。股份支付分为以权益结算的股份支付和以现金结算的股份支付。

（1）以权益结算的股份支付

用以换取职工提供的服务的权益结算的股份支付，以授予职工权益工具在授予日的公允价值计量。该公允价值的金额在完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的情况下，在等待期内以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按直线法计算计入相关成本或费用，在授予后立即可行权时，在授予日计入相关成本或费用，相应增加资本公积。

用以换取其他方服务的权益结算的股份支付，如果其他方服务的公允价值能够可靠计量，按照其他方服务在取得日的公允价值计量，如果其他方服务的公允价值不能可靠计量，但权益工具的公允价值能够可靠计量的，按照权益工具在服务取得日的公允价值计量，计入相关成本或费用，相应增加股东权益。

（2）以现金结算的股份支付

以现金结算的股份支付，按照本公司承担的以股份或其他权益工具为基础确定的负债的公允价值计量。如授予后立即可行权，在授予日计入相关成本或费用，相应增加负债；如须完成等待期内的服务或达到规定业绩条件以后才可行权，在等待期的每个资产负债表日，以对可行权情况的最佳估计为基础，按照本公司承担负债的公允价值金额，将当期取得的服务计入成本或费用，相应增加负债。

在相关负债结算前的每个资产负债表日以及结算日，对负债的公允价值重新计量，其变动计入当期损益。

2、实施、修改、终止股份支付计划的相关会计处理

本公司对股份支付计划进行修改时，若修改增加了所授予权益工具的公允价值，按照权益工具公允价值的增加相应确认取得服务的增加。权益工具公允价值

的增加是指修改前后的权益工具在修改日的公允价值之间的差额。若修改减少了股份支付公允价值总额或采用了其他不利于职工的方式，则仍继续对取得的服务进行会计处理，视同该变更从未发生，除非本公司取消了部分或全部已授予的权益工具。

在等待期内，如果取消了授予的权益工具，本公司对取消所授予的权益性工具作为加速行权处理，将剩余等待期内应确认的金额立即计入当期损益，同时确认资本公积。职工或其他方能够选择满足非可行权条件但在等待期内未满足的，本公司将其作为授予权益工具的取消处理。

（二十一）收入

1、收入确认原则

以下收入会计政策适用于 2020 年度及以后：

本公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务的控制权时，确认收入。

合同中包含两项或多项履约义务的，本公司在合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品或服务的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务，按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。交易价格是本公司因向客户转让商品或服务而预期有权收取的对价金额，不包括代第三方收取的款项。

本公司确认的交易价格不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。预期将退还给客户的款项作为退货负债，不计入交易价格。

合同中存在重大融资成分的，本公司按照假定客户在取得商品或服务控制权时即以现金支付的应付金额确定交易价格。该交易价格与合同对价之间的差额，在合同期间内采用实际利率法摊销。合同开始日，本公司预计客户取得商品或服务控制权与客户支付价款间隔不超过一年的，不考虑合同中存在的重大融资成分。

满足下列条件之一时，本公司属于在某一段时间内履行履约义务，否则，属

于在某一时点履行履约义务：

（1）客户在本公司履约的同时即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益；

（2）客户能够控制本公司履约过程中在建的商品；

（3）本公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且本公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

对于在某一时段内履行的履约义务，本公司在该段时间内按照履约进度确认收入。履约进度不能合理确定时，本公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

对于在某一时点履行的履约义务，本公司在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。

在判断客户是否已取得商品或服务控制权时，本公司会考虑下列迹象：

（1）本公司就该商品或服务享有现时收款权利；

（2）本公司已将该商品的实物转移给客户；

（3）本公司已将该商品的法定所有权或所有权上的主要风险和报酬转移给客户；

（4）客户已接受该商品或服务等。

本公司已向客户转让商品或服务而有权收取对价的权利（且该权利取决于时间流逝之外的其他因素）作为合同资产列示，合同资产以预期信用损失为基础计提减值。

本公司拥有的、无条件（仅取决于时间流逝）向客户收取对价的权利作为应收款项列示。本公司已收或应收客户对价而应向客户转让商品或服务的义务作为合同负债列示。

以下收入会计政策适用于 2020 年度以前：

（1）销售商品收入

在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制，收入的金额、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入时，确认销售商品收入。

（2）提供劳务收入

①在交易的完工进度能够可靠地确定，收入的金额、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入时，采用完工百分比法确认提供劳务收入。

确定完工进度可以选用下列方法：已完工作的测量，已经提供的劳务占应提供劳务总量的比例，已经发生的成本占估计总成本的比例。

②在提供劳务交易结果不能够可靠估计时，分别下列情况处理：

1）已经发生的劳务成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入，并按相同金额结转劳务成本。

2）已经发生的劳务成本预计不能够得到补偿的，将已经发生的劳务成本计入当期损益，不确认提供劳务收入。

3）让渡资产使用权收入

在收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入时，确认让渡资产使用权收入。

2、本公司收入确认的具体方法

（1）国内销售商品收入

VMI 销售模式：本公司按合同约定或根据客户要求将商品送达至客户指定的交货地点，客户签收后，经领用并与客户对账后确认销售收入，收入确认时点为“对账”时点。

非 VMI 销售模式：本公司按合同约定或根据客户要求将商品送达至客户指定的交货地点，经客户签收后确认销售收入，收入确认时点为“签收”时点。

（2）国外销售商品收入

本公司按合同约定或根据客户要求将商品送达至客户指定的交货地点，经客户签收后确认销售收入。

（3）网上平台服务收入

本公司按合同约定或根据客户要求，在服务提供完成时并经客户确认后确认收入。

3、VMI 销售模式和非 VMI 销售模式的收入确认情况

由于 VMI 客户为制造型企业，其生产加工具有持续性，领用材料亦具有持续性，客户领用材料信息需由其生产部门反馈至其财务部门，存在时滞。因此，为保证收入确认的及时性和可操作性，按照行业惯例，公司与 VMI 客户约定每月进行对账，并于对账后确认销售收入。VMI 销售模式与非 VMI 销售模式，均以商品控制权（与商品所有权相关的主要风险和报酬）转移作为收入确认的依据，不存在差异。

（1）报告期内，VMI 客户的对账时点和频率

公司与 VMI 客户对账时点集中在月末或次月初，对账频率均为每月 1 次，不同客户间对账时点和频率不存在较大差异，未对公司收入确认时点的准确性产生较大影响。

（2）VMI 销售模式下货物签收时点和对账时点的间隔

报告期内，公司 VMI 模式下存货周转天数情况如下：

单位：天

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
VMI 模式存货周转天数	38.35	32.15	25.73	33.64

根据客户安全库存需求，一般 VMI 仓库需要储备 1-2 个月左右的库存。报告期内，VMI 模式存货周转天数分别为 33.64 天、25.73 天、32.15 天及 38.35 天，总体较为稳定。

在 VMI 销售模式下，货物签收时点仅表示货物送达至 VMI 仓库，由于客户

尚未实际领用，货物的所有权并未转移，而对账时点是商品控制权（与商品所有权相关的主要风险和报酬）转移时点，即收入确认时点。因此，货物签收时点和对账时点的间隔差异（1-2 个月），不影响公司收入确认时点的准确性。VMI 销售模式下，公司每月均与各客户及时对账，保证了收入确认时点的及时性和准确性。

4、公司收入确认的内部控制

公司通过建立健全的内部控制制度并严格执行，确保了公司收入确认的真实性、完整性。

（1）VMI 销售模式：发货至客户指定交货地点，经客户签收并取得客户签收单后，及时在系统中维护签收日期；客户领用后，每月取得客户认可的对账单，确保收入确认的及时性。

（2）非 VMI 销售模式（包含国内、外销售商品收入）：发货至客户指定交货地点，经客户签收并取得客户签收单后，及时在系统中维护签收日期。经客户确认的签收单，作为非 VMI 销售模式确认收入的依据。

（3）网上平台服务收入：在买卖双方均确认交易已完成后，按交易金额的一定比例确认服务收入。

综上所述，公司针对各业务类型的收入确认符合《企业会计准则》的规定，不存在提前或延后确认收入调节利润的情形。

（二十二）政府补助

1、政府补助类型

政府补助主要包括与资产相关的政府补助和与收益相关的政府补助两种类型。

2、政府补助会计处理

（1）与资产相关的政府补助，应当确认为递延收益。与资产相关的政府补助确认为递延收益的，应当在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期计入损益。按照名义金额计量的政府补助，直接计入当期损益。

相关资产在使用寿命结束前被出售、转让、报废或发生毁损的，应当将尚未分配的相关递延收益余额转入资产处置当期的损益。

（2）与收益相关的政府补助，应当分情况按照以下规定进行会计处理：

①用于补偿企业以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，并在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益；

②用于补偿企业已发生的相关成本费用或损失的，直接计入当期损益。

（3）与本公司日常活动相关的政府补助，应当按照经济业务实质，计入其他收益。与本公司日常活动无关的政府补助，应当计入营业外收支。

3、区分与资产相关政府补助和与收益相关政府补助的具体标准

本公司取得的、用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助，确认为与资产相关的政府补助。

本公司取得的除与资产相关的政府补助之外的政府补助，确认为与收益相关的政府补助。

对于同时包含与资产相关部分和与收益相关部分的政府补助，应当区分不同部分分别进行会计处理；难以区分的，应当整体归类为与收益相关的政府补助。

4、与政府补助相关的递延收益的摊销方法以及摊销期限的确认方法

本公司取得的与资产相关的政府补助，确认为递延收益，自相关资产可供使用时起，按照相关资产的预计使用期限，将递延收益平均分摊转入当期损益。

5、政府补助的确认时点

政府补助为货币性资产的，应当按照收到或应收的金额计量。按照应收金额计量的政府补助，在期末有确凿证据表明能够符合财政扶持政策规定的相关条件且预计能够收到财政扶持资金时予以确认。

政府补助为非货币性资产的，应当按照取得非货币性资产所有权风险和报酬转移时确认政府补助实现。其中非货币性资产按公允价值计量；公允价值不能可靠取得的，按照名义金额计量。

（二十三）递延所得税资产和递延所得税负债

本公司递延所得税资产和递延所得税负债的确认：

1、根据资产、负债的账面价值与其计税基础之间的差额（未作为资产和负债确认的项目按照税法规定可以确定其计税基础的，确定该计税基础为其差额），按照预期收回该资产或清偿该负债期间的适用税率计算确认递延所得税资产或递延所得税负债。

2、递延所得税资产的确认以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限。资产负债表日，有确凿证据表明未来期间很可能获得足够的应纳税所得额用来抵扣可抵扣暂时性差异的，确认以前会计期间未确认的递延所得税资产。如未来期间很可能无法获得足够的应纳税所得额用以抵扣递延所得税资产的，则减记递延所得税资产的账面价值。

3、对与子公司及联营企业投资相关的应纳税暂时性差异，确认递延所得税负债，除非本公司能够控制暂时性差异转回的时间且该暂时性差异在可预见的未来很可能不会转回。对与子公司及联营企业投资相关的可抵扣暂时性差异，当该暂时性差异在可预见的未来很可能转回且未来很可能获得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额时，确认递延所得税资产。

（二十四）租赁

1、经营租赁

（1）租入资产

经营租赁租入资产的租金费用在租赁期内按直线法确认为相关资产成本或费用。或有租金在实际发生时计入当期损益。

（2）租出资产

经营租赁租出资产所产生的租金收入在租赁期内按直线法确认为收入。经营租赁租出资产发生的初始直接费用，直接计入当期损益。或有租金在实际发生时计入当期损益。

2、融资租赁

（1）租入资产

于租赁期开始日，将租赁开始日租赁资产的公允价值与最低租赁付款额现值两者中较低者作为租入资产的入账价值，将最低租赁付款额作为长期应付款的入账价值，其差额作为未确认融资费用。此外，在租赁谈判和签订租赁合同过程中发生的，可归属于租赁项目的初始直接费用也计入租入资产价值。最低租赁付款额扣除未确认融资费用后的余额分别长期负债和一年内到期的长期负债列示。

未确认融资费用在租赁期内采用实际利率法计算确认当期的融资费用。或有租金于实际发生时计入当期损益。

（2）租出资产

于租赁期开始日，将租赁开始日最低租赁收款额与初始直接费用之和作为应收融资租赁款的入账价值，同时记录未担保余值；将最低租赁收款额、初始直接费用及未担保余值之和与其现值之和的差额确认为未实现融资收益。应收融资租赁款扣除未实现融资收益后的余额分别长期债权和一年内到期的长期债权列示。

未实现融资收益在租赁期内采用实际利率法计算确认当期的融资收入。或有租金于实际发生时计入当期损益。

（二十五）重大会计判断和估计

本公司在运用会计政策过程中，由于经营活动内在的不确定性，本公司需要对无法准确计量的报表项目的账面价值进行判断、估计和假设。这些判断、估计和假设是基于本公司管理层的历史经验，并在考虑其他相关因素的基础上做出的。这些判断、估计和假设会影响收入、费用、资产和负债的报告金额以及资产负债表日或有负债的披露。然而，这些估计的不确定性所导致的结果可能造成对未来受影响的资产或负债的账面金额进行重大调整。

本公司对前述判断、估计和假设在持续经营的基础上进行定期复核，会计估计的变更仅影响变更当期的，其影响数在变更当期予以确认；既影响变更当期又影响未来期间的，其影响数在变更当期和未来期间予以确认。

于资产负债表日，本公司需对财务报表项目金额进行判断、估计和假设的重

要领域如下：

1、应收账款的预期信用损失

本公司通过应收账款违约风险敞口和预期信用损失率计算应收账款预期信用损失，并基于违约概率和违约损失率确定预期信用损失率。在确定预期信用损失率时，本公司使用内部历史信用损失经验等数据，并结合当前状况和前瞻性信息对历史数据进行调整。在评估前瞻性信息时，本公司考虑的因素包括经济政策、宏观经济指标、行业风险和客户情况的变化等。本公司定期监控并复核与预期信用损失计算相关的假设。

2、存货跌价准备

（1）库龄在 12 个月以内的存货

资产负债表日，当存货成本低于可变现净值时，存货按成本计量；当存货成本高于可变现净值时，存货按可变现净值计量，同时按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入资产减值损失。

发行人在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。

①为执行销售合同而持有的存货，且能被销售合同订购数量覆盖的存货数量，以商品的合同价格作为其可变现净值的计算基础。

②没有销售合同约定的存货，其可变现净值以商品的可获取的资产负债表日后实际成交价格或未来预计售价作为计算基础。

预计售价估算方法：

第一，对于资产负债表日期后实际实现销售的存货，分别根据资产负债表日期后实现的销售价格确定“预计售价”。

第二，对于资产负债表日期后尚未对外销售的存货，结合次年的平均售价、存货属性（通用料或定制料，往往多余的定制料较难处置）、对未来后市的供求关系的判断（若市场景气度持续下降，需结合市场判断降低预估售价）等因素综合确定未来“预计售价”。

存货可变现净值按存货的估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。

资产负债表日，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入资产减值损失；以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入资产减值损失。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备。

（2）库龄在 12 个月以上的存货

资产负债表日，当存货的库龄在 12 个月及以上，则存货属于滞销的情形，公司出于谨慎性考虑，按存货余额全额计提存货跌价准备。

3、非金融非流动资产减值准备

本公司于资产负债表日对除金融资产之外的非流动资产判断是否存在可能发生减值的迹象。对使用寿命不确定的无形资产，除每年进行的减值测试外，当其存在减值迹象时，也进行减值测试。其他除金融资产之外的非流动资产，当存在迹象表明其账面金额不可收回时，进行减值测试。

当资产或资产组的账面价值高于可收回金额，即公允价值减去处置费用后的净额和预计未来现金流量的现值中的较高者，表明发生了减值。

公允价值减去处置费用后的净额，参考公平交易中类似资产的销售协议价格或可观察到的市场价格，减去可直接归属于该资产处置的增量成本确定。

在预计未来现金流量现值时，需要对该资产（或资产组）的产量、售价、相关经营成本以及计算现值时使用的折现率等作出重大判断。本公司在估计可收回金额时会采用所有能够获得的相关资料，包括根据合理和可支持的假设所作出有关产量、售价和相关经营成本的预测。

4、折旧和摊销

本公司对固定资产和无形资产在考虑其残值后，在使用寿命内按直线法计提折旧和摊销。本公司定期复核使用寿命，以决定将计入每个报告期的折旧和摊销费用数额。使用寿命是本公司根据对同类资产的以往经验并结合预期的技术更新

而确定的。如果以前的估计发生重大变化，则会在未来期间对折旧和摊销费用进行调整。

5、递延所得税资产

在很有可能有足够的应纳税利润来抵扣亏损的限度内，本公司就所有未利用的税务亏损确认递延所得税资产。这需要本公司管理层运用大量的判断来估计未来应纳税利润发生的时间和金额，结合纳税筹划策略，以决定应确认的递延所得税资产的金额。

6、所得税

本公司在正常的经营活动中，有部分交易其最终的税务处理和计算存在一定的不确定性。部分项目是否能够在税前列支需要税收主管机关的审批。如果这些税务事项的最终认定结果同最初估计的金额存在差异，则该差异将对其最终认定期间的当期所得税和递延所得税产生影响。

（二十六）重要会计政策和会计估计变更

1、重要会计政策变更

（1）执行《企业会计准则第 16 号——政府补助》

财政部于 2017 年度修订了《企业会计准则第 16 号——政府补助》，修订后的准则自 2017 年 6 月 12 日起施行，对于 2017 年 1 月 1 日存在的政府补助，要求采用未来适用法处理；对于 2017 年 1 月 1 日至施行日新增的政府补助，要求按照修订后的准则进行调整。

（2）执行《企业会计准则第 42 号——持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》

财政部于 2017 年度发布了《企业会计准则第 42 号——持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》，自 2017 年 5 月 28 日起施行，对于施行日存在的持有待售的非流动资产、处置组和终止经营，要求采用未来适用法处理。报告期内，该修订无需追溯调整相关报表数据。

（3）执行《关于一般企业财务报表格式有关问题的解读》

财政部于 2018 年 1 月 12 日印发了《关于一般企业财务报表格式有关问题的解读》，要求执行企业会计准则的非金融企业应当按照企业会计准则和该通知要求编制 2017 年度及以后期间的财务报表。公司按照规定，相应对财务报表格式进行了修订。

（4）执行《财政部关于修订印发 2018 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会（2018）15 号）

财政部于 2018 年 6 月 15 日印发了《财政部关于修订印发 2018 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会（2018）15 号），要求执行企业会计准则的非金融企业中，尚未执行新金融准则和新收入准则的企业应当按照企业会计准则的要求编制财务报表。公司按照规定，相应对财务报表格式进行了修订。

（5）执行《财政部关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2019〕6 号）

财政部于 2019 年 4 月 30 日印发了《财政部关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2019〕6 号），对一般企业财务报表格式进行了修订。公司按照规定，相应对财务报表格式进行了修订。

（6）本公司自 2019 年 1 月 1 日起执行财政部于 2017 年修订的《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》、《企业会计准则第 23 号—金融资产转移》、《企业会计准则第 24 号—套期会计》和《企业会计准则第 37 号—金融工具列报》（以下简称“新金融工具准则”）。

准则规定在准则实施日，企业应当按照规定对金融工具进行分类和计量，涉及前期比较财务报表数据与本准则要求不一致的，本公司未调整可比期间信息。

金融工具原账面价值和在本准则实施日的新账面价值之间的差额，计入 2019 年 1 月 1 日留存收益、其他综合收益及财务报表其他项目。于 2019 年 1 月 1 日本公司采用新金融工具准则的影响参见本节“（九）金融工具”。

首次执行新金融工具准则调整首次执行当年年初财务报表相关项目情况

合并报表

单位：元

项目	调整前	重分类调整	重新计量	调整后
	2018 年 12 月 31 日账面金额			2019 年 1 月 1 日账面金额
资产：				
应收票据	37,708,702.03	-14,992,482.14	-	22,716,219.89
应收款项融资	-	14,992,482.14	-	14,992,482.14

母公司

单位：元

项　　目	调整前	重分类调整	重新计量	调整后
	2018 年 12 月 31 日账面金额			2019 年 1 月 1 日账面金额
资产：				
应收票据	12,895,049.84	-12,895,049.84	-	-
应收款项融资	-	12,895,049.84	-	12,895,049.84

（7）本公司自 2020 年 1 月 1 日采用财政部于 2017 年修订的《企业会计准则第 14 号——收入》相关规定（以下简称“新收入准则”）。

准则规定在准则实施日，企业应当按照规定对金融工具进行分类和计量，涉及前期比较财务报表数据与本准则要求不一致的，本公司未调整可比期间信息。

首次执行新收入准则调整首次执行当年年初财务报表相关项目情况

合并报表：

单位：元

项　　目	调整前	重分类调整	重新计量	调整后
	2019 年 12 月 31 日			2020 年 1 月 1 日
负债：				
预收账款	13,077,801.94	-	-13,077,801.94	-
合同负债	-	-	13,077,801.94	13,077,801.94

母公司：

单位：元

项　　目	调整前	重分类调整	重新计量	调整后
	2019 年 12 月 31 日			2020 年 1 月 1 日
负债：				
预收账款	9,088,955.55	-	-9,088,955.55	-
合同负债	-	-	9,088,955.55	9,088,955.55

新收入准则执行前后，公司收入确认会计政策未发生变化：

销售模式	收入确认具体方法
非 VMI 销售模式	公司按合同约定或根据客户要求将商品送达至客户指定的交货地点，经客户签收后确认销售收入
VMI 销售模式	公司按合同约定或根据客户要求将商品送达至客户指定的交货地点，经领用并与客户对账后确认销售收入
网上平台服务收入	公司按合同约定或根据客户要求，在服务提供完成并经客户确认后确认收入

公司自 2020 年 1 月 1 日起实施新收入准则的同时，公司的业务模式、合同条款均未发生变化。新收入准则执行后，收入确认时点从原收入准则“商品主要风险和报酬转移”过渡到“商品控制权转移”，而由于公司的业务模式、合同条款、交易惯例均未发生变化，因此，如上表所示，新收入准则执行后，公司收入确认的具体时点和方法未发生变化。

结合公司的业务模式、合同条款、交易惯例，执行新收入准则后，公司存在对部分科目列报进行重分类的情形，包括：1、对预收款项余额重分类列报至“合同负债”科目；2、对属于合同履约成本的运费从销售费用重分类至“营业成本”科目核算。

综上，公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，由于公司的业务模式、合同条款、交易惯例均未发生变化，公司收入确认的具体时点和方法亦无改变，仅存在对部分科目重分类列报的情形。因此，若假设自申报财务报表期初开始全面执行新收入准则，对首次执行日前各年（末）营业收入、归属于公司普通股股东的净利润、资产总额、归属于公司普通股股东的净资产等各项指标均无影响。

2、重要会计估计变更

本报告期主要会计估计未发生变更。

八、主要税收政策、缴纳的主要税种及其法定税率

（一）主要税种及税率

报告期内，公司主要税种及税率如下：

税种	计税依据	税率
增值税	应税收入	17%/16%/13%[注 1][注 2][注 3]、11%/10%/9%[注 1][注 2]、

		7%、6%、5%、3%[注 4]
企业所得税	应纳税所得额	25%、20%、8.25%/16.50%、17%
城建税	应缴流转税	7%、1%
教育费附加	应缴流转税	1%/2%、3%
地方教育费附加	应缴流转税	2%

注 1：2018 年 5 月 1 日起，根据财税[2018]32 号，纳税人发生增值税应税销售行为或者进口货物，原适用 17%和 11%税率的，税率分别调整为 16%、10%。

注 2：2019 年 4 月 1 日起，根据财税[2019]39 号，纳税人发生增值税应税销售行为或者进口货物，原适用 16%和 10%税率的，税率分别调整为 13%、9%。

注 3：根据《中华人民共和国增值税暂行条例》、《国家税务总局关于出口货物退（免）税管理有关问题的通知》（国税发[2004]64 号）、《财政部、国家税务总局关于进一步提高部分商品出口退税率的通知》（财税[2009]88 号）的相关规定，公司及公司深圳商络、南京畅翼行享受出口货物“免、抵、退”税的税收优惠政策。2019 年出口退税率为 16%/13%，2018 年出口退税率为 17%/16%、15%，2017 年出口退税率为 17%。

注 4：上海商络供应链管理有限公司为小规模纳税人。

合并范围内不同税率的纳税主体企业所得税税率说明：

纳税主体名称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
商络电子	25%	25%	25%	25%
上海商络	25%	25%	25%	25%
上海爱特信	20%	20%[注 1]	25%	25%
深圳商络	25%	25%	25%	25%
天津龙浩	25%	25%	25%	25%
南京恒邦	25%	25%	25%	/
南京哈勃	25%	25%	20%[注 2]	/
南京畅翼行	25%	25%	/	/
香港商络	8.25%/16.50%[注 3]	8.25%/16.50%[注 3]	8.25%/16.50%[注 3]	16.50%[注 3]
苏州易易通	25%	25%	25%	25%
香港易易通	16.50%	16.50%	16.50%	16.50%
香港畅翼行	16.50%	16.50%	/	/
台湾商络	20%	20%		
新加坡商络	17%	17%		
香港恒邦	16.50%	16.50%	/	/

注 1：根据《财政部 税务总局关于实施小微企业普惠性税收减免政策的通知》（财税[2019]13 号），自 2019 年 1 月 1 日起至 2021 年 12 月 31 日，对小型微利企业年应纳税所得额不超过 100 万元的部分，减按 25%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税；对年应纳税所得额超过 100 万元但不超过 300 万元的部分，减按 50%计入应纳税所得额，按 20%的税

率缴纳企业所得税。
注 2：根据《财政部 税务总局关于进一步扩大小型微利企业所得税优惠政策范围的通知》（财税[2018]77 号），自 2018 年 1 月 1 日起至 2020 年 12 月 31 日，对年应纳税所得额低于 100 万元（含 100 万元）的小型微利企业，其所得减按 50%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税。
注 3： 2018 年开始实行利得税两级制，不超过 200 万港元的利得税税率为 8.25%、超过 200 万港元的利得税税率为 16.5%。但两个或以上的有关连实体当中，只有一个可选择两级制利得税率。
2017/18 年度利得税税款的 75%可获宽减，每宗个案以 3 万港元为上限。
2018/19 年度利得税税款的 100%可获宽减，每宗个案以 2 万港元上限。

（二）税收优惠

报告期内，公司享受的税收优惠主要为出口退税优惠及小微企业税收优惠，具体情况如下：

1、出口退税

报告期内，根据《中华人民共和国增值税暂行条例》、《国家税务总局关于出口货物退（免）税管理有关问题的通知》（国税发[2004]64 号）、《财政部、国家税务总局关于进一步提高部分商品出口退税率的通知》（财税[2009]88 号）的相关规定，公司及控股子公司深圳商络、南京畅翼行享受出口货物“免、抵、退”税的税收优惠政策。2020 年上半年、2019 年出口退税率为 16%/13%，2018 年出口退税率为 17%/16%、15%，2017 年出口退税率为 17%。

2、小微企业税收优惠

根据《财政部 税务总局关于进一步扩大小型微利企业所得税优惠政策范围的通知》（财税[2018]77 号），自 2018 年 1 月 1 日起至 2020 年 12 月 31 日，对年应纳税所得额低于 100 万元（含 100 万元）的小型微利企业，其所得减按 50%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税。根据《财政部 税务总局关于实施小微企业普惠性税收减免政策的通知》（财税[2019]13 号），自 2019 年 1 月 1 日起至 2021 年 12 月 31 日，对小型微利企业年应纳税所得额不超过 100 万元的部分，减按 25%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税；对年应纳税所得额超过 100 万元但不超过 300 万元的部分，减按 50%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税。南京哈勃 2018 年、上海爱特信 2019 年、2020 年享受上述小微企业税收优惠。

九、分部信息

本公司不存在不同经济特征的多个经营分部，也没有依据内部组织结构、管理要求、内部报告制度等确定经营分部，因此，本公司不存在需要披露的以经营分部为基础的报告分部信息。

十、非经常性损益情况

根据中天运会计师事务所（特殊普通合伙）出具的中天运[2020]核字第 90047 号《南京商络电子股份有限公司非经常性损益审核报告》，公司报告期非经常性损益的具体内容如下：

单位：万元

非经常性损益明细项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
（一）非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分；	-0.26	0.07	-2.96	3.40
（二）越权审批，或无正式批准文件，或偶发性的税收返还、减免；	-	-	-	-
（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；	1,375.98	1,619.43	219.06	82.03
（四）计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费；	-	-	-	-
（五）企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益；	-	-	-	-
（六）非货币性资产交换损益；	-	-	-	-
（七）委托他人投资或管理资产的损益；	26.24	54.40	-	-
（八）因不可抗力因素，如遭受自然灾害而计提的各项资产减值准备；	-	-	-	-
（九）债务重组损益；	-	-	-	-
（十）企业重组费用，如安置职工的支出、整合费用等；	-	-	-	-
（十一）交易价格显失公允的交易产生的超过公允价值部分的损益；	-	-	-	-
（十二）同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益；	-	-	-	-149.01
（十三）与公司正常经营业务无关的或有事项产生的损益；	-	-	-	-
（十四）除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融	24.54	3.36	-	-

非经常性损益明细项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益；				
（十五）单独进行减值测试的应收款项减值准备转回；	-	-	-	-
（十六）对外委托贷款取得的损益；	-	-	-	-
（十七）采用公允价值模式进行后续计量的投资性房地产公允价值变动产生的损益；	-	-	-	-
（十八）根据税收、会计等法律、法规的要求对当期损益进行一次性调整对当期损益的影响；	-	-	-	-
（十九）受托经营取得的托管费收入；	-	-	-	-
（二十）除上述各项之外的其他营业外收入和支出；	-1.80	-43.75	-145.97	-0.77
（二十一）其他符合非经常性损益定义的损益项目。	-	-	-4,251.52	-982.80
税前非经常性损益合计	1,424.71	1,633.50	-4,181.38	-1,047.14
减：非经常性损益的所得税影响数	350.57	419.25	17.53	21.24
税后非经常性损益	1,074.15	1,214.25	-4,198.91	-1,068.38
减：归属于少数股东的税后非经常性损益	-	-	-	-52.15
归属于母公司股东的税后非经常性损益	**1,074.15**	**1,214.25**	**-4,198.91**	**-1,016.23**
归属于母公司所有者的净利润	**8,509.27**	**9,902.88**	**33,377.85**	**7,043.31**
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	**7,435.12**	**8,688.63**	**37,576.77**	**8,059.54**

报告期内公司非经常性损益主要为政府补助、股份支付确认的管理费用。公司的非经常性损益占净利润的比重相对较小，公司不会对政府补助等非经常性损益构成依赖。

十一、主要财务指标

（一）公司最近三年一期主要财务指标

主要财务指标	2020 年 1-6 月/2020 年 6 月末	2019 年度/2019 年末	2018 年度/2018 年末	2017 年度/2017 年末
流动比率（倍）	3.21	4.58	2.95	2.20
速动比率（倍）	2.23	3.45	2.37	1.60

主要财务指标	2020 年 1-6 月/2020 年 6 月末	2019 年度/2019 年末	2018 年度/2018 年末	2017 年度/2017 年末
资产负债率（母公司）	45.01%	29.56%	40.57%	43.39%
资产负债率（合并）	31.17%	22.29%	33.51%	44.17%
应收账款周转率（次）	1.75	2.92	4.76	3.92
存货周转率（次）	3.32	6.11	8.36	7.96
息税折旧摊销前利润（万元）	12,054.80	14,101.28	47,563.00	10,981.68
归属于发行人股东的净利润（万元）	8,509.27	9,902.88	33,377.85	7,043.31
归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润（万元）	7,435.12	8,688.63	37,576.77	8,059.54
利息保障倍数（倍）	33.44	48.65	34.20	12.60
每股经营活动产生的现金流量（元/股）	-0.70	0.08	2.27	-3.40
每股净现金流量（元/股）	-0.14	-0.18	1.69	0.91
归属于发行人股东的每股净资产（元/股）	2.81	2.58	13.20	7.65
无形资产（扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后）占净资产的比例	0.28%	0.29%	0.04%	0.03%

注：各指标计算公式如下：

流动比率=流动资产/流动负债

速动比率=（流动资产-存货-预付款项-其他流动资产）/流动负债

资产负债率=总负债/总资产

应收账款周转率=营业收入/应收账款平均余额

存货周转率=营业成本/存货平均余额

息税折旧摊销前利润=净利润+所得税+利息费用+固定资产折旧+摊销（该处利息费用是指计入财务费用的利息支出，不包含利息资本化金额）

归属于发行人股东的净利润＝归属于母公司股东的净利润

归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润＝归属于母公司股东的净利润－非经常性损益的影响数

归属于发行人股东的每股净资产＝期末归属于母公司股东权益合计/期末股本总额

利息保障倍数=息税前利润/利息费用（利息费用是指计入财务费用的利息支出，包含利息资本化金额）

每股经营活动产生的现金流量=经营活动产生的现金流量净额/期末股本总额
每股净现金流量=现金及现金等价物净增加额/期末股本总额
无形资产（扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后）占净资产的比例=无形资产（扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后）/净资产

（二）最近三年一期净资产收益率及每股收益

根据中国证监会《公开发行证券公司信息编报规则第 9 号——净资产收益率和每股收益的计算及披露》（2010 修订）的规定，本公司最近三年一期的净资产收益率及每股收益情况如下：

1、加权平均净资产收益率

报告期利润	加权平均净资产收益率			
	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
归属于公司普通股股东的净利润	8.53%	10.85%	49.67 %	30.61%
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	7.45%	9.52%	55.92%	35.02%

注：加权平均净资产收益率=P/（E0＋NP÷2＋Ei×Mi÷M0-Ej×Mj÷M0±Ek×Mk÷M0）其中：P 分别对应于归属于公司普通股股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；NP 为归属于公司普通股股东的净利润；E0 为归属于公司普通股股东的期初净资产；Ei 为报告期发行新股或债转股等新增的、归属于公司普通股股东的净资产；Ej 为报告期回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产；M0 为报告期月份数；Mi 为新增净资产次月起至报告期期末的月份数；Mj 为减少净资产次月起至报告期期末的月份数；Ek 为因其他交易或事项引起的归属于公司普通股股东的净资产增减变动；Mk 为发生其他净资产增减变动次月起至报告期期末的月份数。

2、每股收益

报告期利润	基本每股收益（元/股）			
	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
归属于公司普通股股东的净利润	0.2302	0.2679	0.9031	0.1953
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	0.2012	0.2351	1.0167	0.2235

注：基本每股收益=P0÷S//S=S0＋S1＋Si×Mi÷M0－Sj×Mj÷M0－Sk 其中：P0 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；S 为发行在外的普通股加权平均数；S0 为期初股份总数；S1 为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数；Si 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数；Sj 为报告期因回购等减少

股份数；Sk 为报告期缩股数；M0 报告期月份数；Mi 为增加股份次月起至报告期期末的月份数；Mj 为减少股份次月起至报告期期末的月份数。

3、稀释每股收益

报告期内，由于公司不存在稀释性潜在普通股，稀释每股收益与基本每股收益一致。

十二、经营成果分析

报告期内公司整体经营业绩如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	金额	变动比例	金额	变动比例
营业收入	133,187.45	28.78%	206,842.64	-30.89%
营业成本	110,040.15	25.80%	174,940.43	-20.15%
毛利	23,147.31	45.11%	31,902.21	-60.21%
营业利润	10,131.52	70.40%	11,891.78	-74.06%
利润总额	11,503.23	70.83%	13,467.45	-70.67%
净利润	8,506.90	71.82%	9,902.22	-70.30%

（续上表）

项目	2018 年度		2017 年度
	金额	变动比例	金额
营业收入	299,273.33	78.58%	167,584.98
营业成本	219,090.08	58.92%	137,861.69
毛利	80,183.24	169.77%	29,723.29
营业利润	45,844.07	365.18%	9,855.09
利润总额	45,914.21	362.08%	9,936.35
净利润	33,344.00	378.10%	6,974.30

注：2020 年 1-6 月变动比例为经年化数据，全文同。

报告期内，公司主要从事被动电子元器件的分销业务，盈利能力良好。

（一）营业收入分析

1、营业收入的构成及变动分析

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	133,168.05	99.99%	206,814.83	99.99%
其他业务收入	19.40	0.01%	27.80	0.01%
合计	**133,187.45**	**100.00%**	**206,842.64**	**100.00%**
项目	**2018 年度**		**2017 年度**	
	金额	**占比**	**金额**	**占比**
主营业务收入	299,241.31	99.99%	167,571.64	99.99%
其他业务收入	32.01	0.01%	13.34	0.01%
合计	**299,273.33**	**100.00%**	**167,584.98**	**100.00%**

报告期内，公司营业收入由主营业务收入和其他业务收入构成，其中主营业务收入主要为电子元器件分销收入，其他业务收入主要为少量房租收入。报告期内，公司主营业务收入占营业收入的比重均超过 99%，主营业务突出。

报告期内，公司营业收入分别为 167,584.98 万元、299,273.33 万元、206,842.64 万元及 133,187.45 万元，有所波动。报告期内，公司营业收入变动与市场环境变化及公司战略相匹配。

公司 2018 年营业收入较 2017 年大幅增加 78.58%，主要原因是：

（1）公司良性发展实现营业收入持续增长

公司作为国内领先的被动电子元器件分销商，经过多年的经营发展与持续不断的积累，构建了广泛的销售网络，建立了完善的采购、仓储、销售等供应链体系，取得了 TDK（东电化）、Samsung（三星电机）、Yageo（国巨）、顺络电子、TE（泰科）、乐山无线电及兆易创新等 60 余家国际国内知名电子元器件生产商的产品代理资质，共代理其数百个品类的电子元器件产品，形成了较强的业务联系，业务规模持续增加。

（2）行业供需变化推动产品价格大幅上涨

2018 年上半年，电容、电阻等被动电子元器件行业一方面受到上游原厂产品结构调整的影响：部分日本厂商从 2017 年底开始退出部分 MLCC 和电阻型号市场、现存厂商产能扩张速度有限，使得 2018 年 MLCC 和电阻上游产量有所下降，出现较大的产能缺口；另一方面下游应用端需求保持稳定增长趋势，电子厂商为应对产能缺口增加库存和备货，上下游的供需失衡效应不断放大，使得 MLCC 等被动元器件供不应求，价格水涨船高。公司作为以电容、电阻等被动电子元器件为主要业务的分销商，受益于 MLCC 等电子元器件价格增长，营业收入同比实现大幅增长。

公司 2019 年营业收入较 2018 年下降 30.89%，主要原因是：

MLCC 等被动元器件主要厂商新增产能陆续于 2018 年底、2019 年初投产，使得 MLCC 等被动元器件市场供应量较 2018 年有所增加，供需矛盾缓解；2018 年四季度开始，受到国内外 MLCC 等产品的新增产能不断投产和国际贸易局势紧张、区域经济下行等负面因素的共同影响，MLCC 价格从高位回落；2019 年上半年，整个行业均处在去库存的过程中，MLCC 产品价格持续下滑；从 2019 年第三季度开始，随着包括原厂、分销商、电子产品制造商在内的全产业链去库存基本结束，MLCC 等电子元器件市场开始回暖，价格下降趋势放缓，至 2019 年底基本回归至本轮价格上涨启动时的价位。受 2019 年 MLCC 价格波动的影响，公司 2019 年营业收入较上年出现大幅下滑。

2020 年 1-6 月，公司营业收入为 133,187.45 万元，占 2019 年营业收入的比重为 64.39%，占比较高，主要原因系：一方面电容、电阻等被动电子元器件景气度较 2019 年有所回升，使得发行人上半年被动电子元器件分销销量有所增长；另一方面，发行人持续丰富代理的产品线类型，大力拓展其他电子元器件分销业务，新客户开发持续取得突破，使得其他电子元器件营业收入占比达到 30.32%，保持较快增长。

2、主营业务收入按产品类别分析

报告期内，公司主营业务收入按产品类别列示如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度

		收入	占比	同比	收入	占比	同比
被动电子元器件	**电容**	**57,194.29**	**42.95%**	**22.62%**	**93,283.88**	**45.11%**	**-48.27%**
	其中：陶瓷电容	51,189.16	38.44%	22.97%	83,252.78	40.25%	-51.66%
	铝电容	3,949.93	2.97%	12.07%	7,048.87	3.41%	43.82%
	薄膜电容	1,006.52	0.76%	38.93%	1,448.94	0.70%	-10.05%
	其他电容	1,048.68	0.79%	36.79%	1,533.29	0.74%	-3.61%
	电阻	8,351.67	6.27%	18.61%	14,082.06	6.81%	-37.60%
	电感	21,411.51	16.08%	15.69%	37,015.88	17.90%	-11.80%
	射频器件	5,833.29	4.38%	29.10%	9,036.54	4.37%	-45.68%
	小计	**92,790.76**	**69.68%**	**20.96%**	**153,418.36**	**74.18%**	**-41.33%**
其他电子元器件	连接器	5,043.54	3.79%	32.92%	7,588.93	3.67%	87.12%
	保护器	1,612.69	1.21%	515.63%	523.92	0.25%	49.80%
	晶体器件	6,048.51	4.54%	34.43%	8,998.58	4.35%	17.51%
	分立器件	10,455.64	7.85%	68.11%	12,438.95	6.01%	-10.27%
	存储器件	7,007.20	5.26%	63.94%	8,548.31	4.13%	76.48%
	其他	10,209.70	7.67%	33.48%	15,297.78	7.40%	119.73%
	小计	**40,377.29**	**30.32%**	**51.24%**	**53,396.47**	**25.82%**	**41.52%**
	合计	**133,168.05**	**100.00%**	**28.78%**	**206,814.83**	**100.00%**	**-30.89%**

（续上表）

项目		2018 年度			2017 年度	
		收入	占比	同比	收入	占比
被动电子元器件	电容	180,338.02	60.27%	136.46%	76,264.23	45.51%
	其中：陶瓷电容	172,235.51	57.56%	149.90%	68,923.14	41.13%
	铝电容	4,901.07	1.64%	35.34%	3,621.24	2.16%
	薄膜电容	1,610.77	0.54%	-20.73%	2,032.04	1.21%
	其他电容	1,590.67	0.53%	-5.76%	1,687.81	1.01%
	电阻	22,567.77	7.54%	48.52%	15,195.54	9.07%
	电感	41,969.25	14.03%	11.73%	37,563.82	22.42%
	射频器件	16,635.67	5.56%	30.84%	12,714.50	7.59%
	小计	**261,510.70**	**87.39%**	**84.50%**	**141,738.09**	**84.58%**
其他电	连接器	4,055.57	1.36%	13.04%	3,587.73	2.14%
	保护器	349.73	0.12%	36.21%	256.77	0.15%
	晶体器件	7,657.41	2.56%	26.45%	6,055.50	3.61%

子元器件	分立器件	13,862.19	4.63%	228.66%	4,217.80	2.52%
	存储器件	4,843.65	1.62%	83.68%	2,636.97	1.57%
	其他	6,962.05	2.33%	-23.32%	9,078.78	5.42%
	小计	**37,730.61**	**12.61%**	**46.05%**	**25,833.55**	**15.42%**
	合计	**299,241.31**	**100.00%**	**78.58%**	**167,571.64**	**100.00%**

报告期内，公司主营业务收入由被动电子元器件收入及其他电子元器件收入构成，其中被动电子元器件收入占比较高，分别为 84.58%、87.39%、74.18%及69.68%。报告期内，被动电子元器件收入分别为 141,738.09 万元、261,510.70 万元、153,418.36 万元及 92,790.76 万元，2018 年、2019 年分别较上年增长 84.50%、-41.33%，其波动情况主要受电容产品收入波动影响。报告期内，其他电子元器件收入主要是公司销售连接器、存储器件、分立器件、保护器件等元器件产生的收入，收入规模较小，报告期内分别为 25,833.55 万元、37,730.61 万元、53,396.47 万元及 40,377.29 万元，呈稳定增长趋势。

3、发行人各类产品销售及销售均价情况

报告期内，发行人各类产品销售情况如下：

单位：万元；千万件；元/千件

项目		2020 年 1-6 月			2019 年度		
		收入	数量	均价	收入	数量	均价
被动电子元器件	电容	57,194.29	2,405.54	23.78	93,283.88	3,739.34	24.95
	其中：陶瓷电容	51,189.16	2,380.54	21.50	83,252.78	3,718.08	22.39
	铝电容	3,949.93	2.19	1,801.93	7,048.87	3.35	2,103.54
	薄膜电容	1,006.52	1.47	685.89	1,448.94	3.18	456.28
	其他电容	1,048.68	21.34	49.14	1,533.29	14.74	104.05
	电阻	8,351.67	1,002.42	8.33	14,082.06	1,709.06	8.24
	电感	21,411.51	245.68	87.15	37,015.88	459.18	80.61
	射频器件	5,833.29	15.71	371.35	9,036.54	25.93	348.52
	小计	**92,790.76**	**3,669.34**	**25.29**	**153,418.36**	**5,933.51**	**25.86**
其他电	连接器	5,043.54	9.67	521.81	7,588.93	18.66	406.62
	保护器件	1,612.69	4.83	333.89	523.92	0.77	677.52
	晶体器件	6,048.51	98.98	61.11	8,998.58	140.07	64.24

子元器件	分立器件	10,455.64	156.59	66.77	12,438.95	177.11	70.23
	存储器件	7,007.20	7.51	932.45	8,548.31	9.26	923.11
	其他	10,209.70	5.32	1,919.51	15,297.78	7.84	1,951.49
	小计	**40,377.29**	**282.90**	**142.73**	**53,396.47**	**353.71**	**150.96**
合计		**133,168.05**	**3,952.24**	**33.69**	**206,814.83**	**6,287.23**	**32.89**
项目		**2018 年度**			**2017 年度**		
		营业收入	**数量**	**均价**	**营业收入**	**数量**	**均价**
被动电子元器件	电容	180,338.02	3,460.55	52.11	76,264.23	3,442.78	22.15
	其中：陶瓷电容	172,235.51	3,445.06	49.99	68,923.14	3,426.07	20.12
	铝电容	4,901.07	3.73	1,314.96	3,621.24	5.36	675.66
	薄膜电容	1,610.77	3.86	417.50	2,032.04	2.81	723.05
	其他电容	1,590.67	7.91	201.09	1,687.81	8.54	197.61
	电阻	22,567.77	2,489.99	9.06	15,195.54	2,412.96	6.30
	电感	41,969.25	787.59	53.29	37,563.82	869.90	43.18
	射频器件	16,635.67	36.26	458.73	12,714.50	23.82	533.74
	小计	**261,510.70**	**6,774.40**	**38.60**	**141,738.09**	**6,749.46**	**21.00**
其他电子元器件	连接器	4,055.57	7.08	572.53	3,587.73	4.82	744.80
	保护器件	349.73	0.40	865.51	256.77	0.58	439.50
	晶体器件	7,657.41	133.58	57.32	6,055.50	113.53	53.34
	分立器件	13,862.19	261.70	52.97	4,217.80	70.97	59.43
	存储器件	4,843.65	5.42	894.47	2,636.97	2.51	1,052.10
	其他	6,962.05	4.27	1,630.50	9,078.78	5.51	1,647.65
	小计	**37,730.61**	**412.46**	**91.48**	**25,833.55**	**197.92**	**130.52**
合计		**299,241.31**	**7,186.86**	**41.64**	**167,571.64**	**6,947.38**	**24.12**

发行人主营业务为被动电子元器件的分销，分销的被动电子元器件产品类别、型号较多，不同类别不同型号销售均价区间跨度较大，同时，由于公司每年客户结构存在一定变化，产品结构根据市场行情情况、客户需求亦存在一定变化，从而导致发行人报告期各类产品销售均价存在一定波动。发行人分销的主要产品类型及其销售均价区间情况如下：

项目	产品类型	SKU 数量	单价区间
被动电子	电容	超过 6,000 个 SKU	2.00-28,318,584.44 元/千件
	电阻	超过 12,000 个 SKU	0.80-1,075,213.68 元/千件

项目	产品类型	SKU 数量	单价区间
元器件	电感	超过 4,500 个 SKU	2.51-9,684,742.68 元/千件
	射频器件	超过 700 个 SKU	27.66-182,000.00 元/千件
其他电子元器件	连接器	超过 700 个 SKU	39.83-19,862,830.00 元/千件
	保护器件	超过 300 个 SKU	10.71-1,504,425.00 元/千件
	晶体器件	超过 800 个 SKU	24.57-1,775,860.00 元/千件
	分立器件	超过 1,000 个 SKU	19.61-102,655.00 元/千件
	存储器件	超过 80 个 SKU	104.72-111,818.97 元/千件
	其他	超过 500 个 SKU	31.20-88,546,900.00 元/千件

报告期内，发行人从事以被动电子元器件为主的分销业务，主营业务销售均价分别为 24.12 元/千件、41.64 元/千件、32.89 元/千件及 33.69 元/千件，同比分别变动 72.62%、-21.00%及 2.42%。发行人产品销售定价策略主要系根据产品市场价格情况与客户协商定价。报告期内，发行人主营业务销售均价存在一定波动，主要系受电容等收入占比较大的被动电子元器件价格波动影响，具体分析如下：

（1）电容销售均价变动分析

报告期内，发行人电容销售情况如下：

单位：万元；千万件；元/千件

电容	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	数额	同比	数额	同比	数额	同比	数额
销售量	2,405.54	28.66%	3,739.34	8.06%	3,460.55	0.52%	3,442.78
销售均价	23.78	-4.69%	24.95	-52.13%	52.11	135.25%	22.15
销售收入	57,194.29	22.62%	93,283.88	-48.27%	180,338.02	136.46%	76,264.23

注：2020 年 1-6 月销量及销售收入同比为经年化数据。

报告期内，发行人电容销售均价分别为 22.15 元/千件、52.11 元/千件、24.95 元/千件及 23.78 元/千件，同比分别变化 135.25%、-52.13%及-4.69%。发行人分销的电容类型包括陶瓷电容（简称“MLCC”）、铝电容、薄膜电容及其他电容，且以 MLCC 为主。报告期内，MLCC 收入占电容收入的占比分别为 90.37%、95.51%、89.25%及 89.50%，因此发行人电容销售均价的波动主要系受 MLCC 单价波动的影响。MLCC 等被动电子元器件与其他电子元器件相比，具有单价低、需求量大的特点，且在下游终端客户相关产品的成本中占比微小，其“大米”属

性使得终端客户对其价格变动不敏感。

电子元器件产业为全球化市场，供需双方主要厂商的变化均会对全球市场产生影响。就供给端而言，2016 年以前，受台、韩原厂持续价格竞争的影响，MLCC 等产品价格始终维持低位，导致全球原厂扩充产能意愿低迷；2016-2018 年，日本部分原厂将部分产能切换至新兴的汽车电子、工业等领域，导致通讯、计算机、消费电子等领域出现较大的产能缺口。与此同时，在需求端，通讯、计算机、消费电子等传统领域的市场需求仍在继续增长，电子产品制造商、分销商为应对产能缺口而大幅增加库存，备货周期随之大幅延长。供需形势的变化反映在市场上，2017 年下半年起 MLCC 部分品种价格开始上涨，2018 年年初起 MLCC 产品价格全线上涨并持续至 2018 年第三季度。2018 年四季度开始，受到国内外 MLCC 等产品的新增产能不断投产和国际贸易局势紧张、区域经济下行等负面因素的共同影响，MLCC 价格从高位回落；2019 年上半年，整个行业均处在去库存的过程中，MLCC 产品价格持续下滑；从 2019 年第三季度开始至 2019 年底，随着包括原厂、分销商、电子产品制造商在内的全产业链去库存基本结束，MLCC 等电子元器件市场开始回暖，需求企稳回升，价格下降趋势放缓，基本回归至本轮价格上涨启动时的价位。

在上述行业背景下，发行人 2018 年电容销售均价在市场价格大幅上涨的情况下，亦大幅上涨 135.25%；2019 年则在去库存背景下较 2018 年下降 52.13%；2020 年 1-6 月，电容市场价格基本保持稳定，而发行人电容销售均价同比变动 -4.69%，与市场价格情况基本一致。

报告期内，发行人电容按具体用途、下游客户类型划分的销售情况如下：

单位：万元；千万件；元/千件

项目	2020 年 1-6 月				2019 年度			
	收入	数量	均价	均价同比	收入	数量	均价	均价同比
消费电子行业	24,116.14	1,024.14	23.55	0.10%	38,658.62	1,643.36	23.52	-53.42%
网络通信行业	14,100.65	706.74	19.95	-7.23%	21,836.02	1,015.26	21.51	-59.28%
汽车电子行业	2,113.61	35.96	58.78	-40.10%	5,647.41	57.55	98.13	-4.85%
工业电子行业	4,087.83	83.25	49.10	-19.27%	4,276.43	70.30	60.83	-48.18%
综合行业	12,776.05	555.46	23.00	-4.15%	22,865.41	952.87	24.00	-47.29%

合计	**57,194.29**	**2,405.54**	**23.78**	**-4.69%**	**93,283.88**	**3,739.34**	**24.95**	**-52.13%**

（续上表）

项目	2018 年度				2017 年度		
	收入	数量	均价	均价同比	收入	数量	均价
消费电子行业	86,334.37	1,709.39	50.51	148.42%	30,792.88	1,514.60	20.33
网络通信行业	40,017.99	757.61	52.82	165.73%	17,125.28	861.52	19.88
汽车电子行业	8,713.97	84.50	103.12	54.87%	4,736.15	71.13	66.59
工业电子行业	6,348.60	54.09	117.37	42.19%	3,251.71	39.39	82.55
综合行业	38,923.10	854.96	45.53	113.82%	20,358.21	956.13	21.29
合计	**180,338.02**	**3,460.55**	**52.11**	**135.25%**	**76,264.23**	**3,442.78**	**22.15**

由上表可知，发行人电容下游客户类型以网络通信行业及消费电子行业为主，2018 年，在电容价格上涨的行业背景下，各类型客户电容销售均价均有较大幅度提升；2019 年，在电容价格回落的行业背景下，各类型客户电容销售均价均有所下降。2020 年 1-6 月，电容单价同比减少 4.69%，整体保持稳定。

（2）电阻销售均价变动分析

报告期内，发行人电阻销售情况如下：

单位：千万件；元/千件；万元

电阻	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	数额	同比	数额	同比	数额	同比	数额
销售量	1,002.42	17.31%	1,709.06	-31.36%	2,489.99	3.19%	2,412.96
销售均价	8.33	1.11%	8.24	-9.09%	9.06	43.92%	6.30
销售收入	8,351.67	18.61%	14,082.06	-37.60%	22,567.77	48.52%	15,195.54

注：2020 年 1-6 月销量及销售收入同比为经年化数据。

报告期内，发行人电阻销售均价分别为 6.30 元/千件、9.06 元/千件、8.24 元/千件及 8.33 元/千件，同比分别变化 43.92%、-9.09%及 1.11%。发行人电阻销售定价策略系根据市场价格情况与客户协商定价，2018 年销售均价较 2017 年提升 43.92%，主要系 2018 年电阻受电容市场价格大幅上涨影响，价格随之上涨；2019 年销售均价较 2018 年下降 9.09%，主要系电阻在经历 2018 年牛市行情后，市场供给过剩，行业进入阶段性“去库存”阶段，价格有所回落。2020 年 1-6 月电阻

价格与 2019 年电阻价格相当，保持稳定。

报告期内，发行人电阻按具体用途、下游客户类型划分的销售情况如下：

单位：万元；千万件；元/千件

项目	2020 年 1-6 月				2019 年度			
	收入	数量	均价	均价同比	收入	数量	均价	均价同比
消费电子行业	3,796.25	526.13	7.22	-0.69%	7,454.82	1,026.00	7.27	-6.00%
网络通信行业	1,803.27	224.93	8.02	4.97%	2,119.48	277.52	7.64	-24.32%
其他行业合计	2,752.16	251.37	10.95	-1.50%	4,507.76	405.54	11.12	-16.97%
合计	8,351.67	1,002.42	8.33	1.11%	14,082.06	1,709.06	8.24	-9.09%

（续上表）

项目	2018 年度				2017 年度		
	收入	数量	均价	均价同比	收入	数量	均价
消费电子行业	12,499.05	1,617.01	7.73	71.33%	6,565.53	1,455.28	4.51
网络通信行业	4,953.74	490.89	10.09	20.61%	5,477.05	654.61	8.37
其他行业合计	5,114.97	382.09	13.39	28.67%	3,152.95	303.06	10.40
合计	22,567.77	2,489.99	9.06	43.92%	15,195.54	2,412.96	6.30

报告期内，发行人电阻下游客户类型主要为消费电子行业及网络通信行业客户，2018 年在电阻市场价格上涨的情况下，各行业下游客户电阻销售均价均呈现不同幅度上升；2019 年在电阻市场处于阶段性去库存、市场价格回落的情况下，各行业下游客户电阻销售均价均呈现不同幅度下降；2020 年上半年，不同行业客户电阻价格整体保持稳定。

报告期内电阻产品销量有所波动，2019 年由于电阻行业在经历了 2018 年价格上涨的牛市之后，随着行业进入去库存阶段，销量及销售均价均呈现了不同程度的下滑，发行人 2020 年 1-6 月电阻销量为 100.24 亿件，年化数据较 2018 年提升 17.31%，重新恢复增长趋势。

（3）电感单价变动分析

报告期内，发行人电感销售情况如下：

单位：千万件；元/千件；万元

电感	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	数额	同比	数额	同比	数额	同比	数额
销售量	245.68	7.01%	459.18	-41.70%	787.59	-9.46%	869.90
销售均价	87.15	8.11%	80.61	51.28%	53.29	23.41%	43.18
销售收入	21,411.51	15.69%	37,015.88	-11.80%	41,969.25	11.73%	37,563.82

注：2020 年 1-6 月销量及销售收入同比为经年化数据。

报告期内，发行人电感单价分别为 43.18 元/千件、53.29 元/千件、80.61 元/千件及 87.15 元/千件，同比分别变化 23.41%、51.28%及 8.11%。2018 年销售均价较 2017 年提升 23.41%，主要系销售的单价较高的电感占比增加所致；2019 年销售均价较 2018 年提升 51.28%，主要系公司根据发展战略主动调整了电感产品客户结构，导致单价较低的手机行业（隶属于网络通信行业）客户电感出货量下降所致。

报告期内，发行人电感按具体用途、下游客户类型划分的销售情况如下：

单位：万元；千万件；元/千件

项目	2020 年 1-6 月				2019 年度			
	收入	数量	均价	均价同比	收入	数量	均价	均价同比
网络通信行业	5,286.76	95.85	55.15	2.41%	7,884.57	146.41	53.85	86.48%
消费电子行业	8,380.43	73.88	113.44	42.92%	17,602.06	221.77	79.37	-39.22%
其他行业	7,744.32	75.94	101.97	-19.51%	11,529.26	91.01	126.69	39.50%
合计	**21,411.51**	**245.68**	**87.15**	**8.11%**	**37,015.88**	**459.18**	**80.61**	**51.28%**

（续上表）

项目	2018 年度				2017 年度		
	收入	数量	均价	均价同比	收入	数量	均价
网络通信行业	15,655.96	542.11	28.88	31.04%	14,719.59	667.87	22.04
消费电子行业	13,197.78	101.06	130.60	24.13%	10,306.07	97.96	105.21
其他行业	13,115.51	144.42	90.81	-24.62%	12,538.15	104.07	120.47
合计	**41,969.25**	**787.59**	**53.29**	**23.41%**	**37,563.82**	**869.90**	**43.18**

报告期内，发行人电感下游客户类型主要为网络通信行业及消费电子行业客户。2018 年受益于高附加值电感销量占比提升，网络通信行业及消费电子行业单价均呈现不同幅度上涨。2019 年，网络通信行业客户销售均价同比增长

86.48%，主要系当年手机行业客户电感销量大幅降低，向其销售的电感单价较低，因此整体电感单价有所提升；消费电子行业客户 2019 年销售均价同比减少 39.22%、2020 年上半年销售均价同比增加 42.92%，主要系 2019 年根据客户需求销售了一批单值相对较低的电感，因此造成了单价的波动。

发行人 2018 年电感收入增加 11.73%，主要系当年高附加值电感销量增加所致；2019 年电感收入减少 11.80%，主要系发行人主动调整发展策略，大幅减少手机行业客户的业务合作所致；2020 年电感收入年化数据同比增长 15.69%，恢复增长趋势。报告期内，发行人电感销售不存在受上游供应限制或下游客户流失的情况。

（4）射频器件单价变动分析

报告期内，发行人射频器件销售情况如下：

单位：千万件；元/千件；万元

射频器件	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	数额	同比	数额	同比	数额	同比	数额
销售量	15.71	21.17%	25.93	-28.50%	36.26	52.23%	23.82
销售均价	371.35	6.55%	348.52	-24.02%	458.73	-14.05%	533.74
销售收入	5,833.29	29.10%	9,036.54	-45.68%	16,635.67	30.84%	12,714.50

2017 年至 2020 年上半年，发行人射频器件单价分别为 533.74 元/千件、458.73 元/千件、348.52 元/千件及 371.35 元/千件，同比分别变化-14.05%、-24.02%及 6.55%。2017 年至 2019 年，发行人射频器件销售均价呈下降趋势，主要系报告期内射频器件产品结构变化，单价较高的 LTCC 滤波器收入占比下降所致。

报告期内，发行人射频器件按具体用途、下游客户类型划分的销售情况如下：

单位：万元；千万件；元/千件

项目	2020 年 1-6 月				2019 年度			
	收入	数量	均价	均价同比	收入	数量	均价	均价同比
网络通信行业	3,381.36	10.36	326.36	7.40%	5,089.16	16.75	303.88	-32.72%
其他行业	2,451.93	5.35	458.51	6.64%	3,947.37	9.18	429.97	-13.00%
合计	**5,833.29**	**15.71**	**371.35**	**6.55%**	**9,036.54**	**25.93**	**348.52**	**-24.02%**

（续上表）

项目	2018 年度				2017 年度		
	收入	数量	均价	均价同比	收入	数量	均价
网络通信行业	13,658.54	30.24	451.66	-7.80%	9,209.79	18.80	489.86
其他行业	2,977.13	6.02	494.20	-29.20%	3,504.71	5.02	698.01
合计	**16,635.67**	**36.26**	**458.73**	**-14.05%**	**12,714.50**	**23.82**	**533.74**

发行人射频器件下游客户类型以网络通信行业客户为主。由上表可知，发行人各类客户射频器件单价变动趋势一致，具有合理性。

（5）其他电子元器件单价变动分析

报告期内，发行人其他电子元器件分销品种包括分立器件、存储器件、晶体器件、连接器、保护器件及其他。其他电子元器件业务为发行人近年来大力发展的新业务。报告期内，其他电子元器件收入分别为 25,833.55 万元、37,730.61 万元、53,396.47 万元及 40,377.29 万元，呈快速增长趋势；同时，由于其他电子元器件单个品种收入规模占比目前均较小、SKU 较多，销售的产品结构每年存在一定差异，因此导致每年销售均价、销量在报告期内存在一定波动，具体情况如下：

①分立器件

报告期内，发行人分立器件营业收入、销售数量及销售均价情况如下：

单位：千万件；元/千件；万元

分立器件	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	数额	同比	数额	同比	数额	同比	数额
销售量	156.59	76.83%	177.11	-32.32%	261.70	268.73%	70.97
销售均价	66.77	-4.93%	70.23	32.59%	52.97	-10.87%	59.43
销售收入	10,455.64	68.11%	12,438.95	-10.27%	13,862.19	228.66%	4,217.80

报告期内，发行人分立器件销售均价分别为 59.43 元/千件、52.97 元/千件、70.23 元/千件及 66.77 元/千件，同比分别变动-10.87%、32.59%及-4.93%。发行人分销的分立器件主要包括二极管、三极管、功率器件及整流桥等，由于各 SKU 销售价格不同，每年销售结构存在一定变化，因此使得报告期内分立器件销售价

格存在一定波动。

报告期内，发行人分立器件按具体用途、下游客户类型划分的销售情况如下：

单位：万元；千万件；元/千件

项目	2020 年 1-6 月				2019 年度			
	收入	数量	均价	单价同比	收入	数量	均价	单价同比
消费电子行业	7,636.36	104.89	72.80	-3.24%	8,752.11	116.32	75.24	-6.34%
网络通信行业	670.93	9.55	70.25	-3.46%	919.50	12.64	72.77	85.58%
其他行业	2,148.35	42.15	50.97	-11.31%	2,767.35	48.15	57.48	28.40%
合计	**10,455.64**	**156.59**	**66.77**	**-4.93%**	**12,438.95**	**177.11**	**70.23**	**32.59%**

（续上表）

项目	2018 年度				2017 年度		
	收入	数量	均价	单价同比	收入	数量	均价
消费电子行业	6,709.81	83.53	80.33	13.24%	2,531.64	35.69	70.94
网络通信行业	5,812.78	148.24	39.21	-24.15%	638.17	12.35	51.69
其他行业	1,339.60	29.93	44.76	-2.01%	1,047.99	22.94	45.68
合计	**13,862.19**	**261.70**	**52.97**	**-10.87%**	**4,217.80**	**70.97**	**59.43**

发行人分立器件下游客户类型主要为消费电子行业。2018 年分立器件销售均价同比减少 10.87%，主要系当年向手机行业客户销售的分立器件收入大幅增加所致，由于向其销售的 SKU 价格较低，因此拉低了整体销售均价；2019 年公司根据发展战略大幅减少手机行业客户的业务合作，因此分立器件价格回升；2020 年 1-6 月分立器件销售均价同比保持稳定。

②存储器件

报告期内，发行人存储器件营业收入、销售数量及销售均价情况如下：

单位：千万件；元/千件；万元

存储器件	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	数额	同比	数额	同比	数额	同比	数额
销售量	7.51	62.30%	9.26	71.01%	5.42	116.05%	2.51
销售均价	932.45	1.01%	923.11	3.20%	894.47	-14.98%	1,052.10
销售收入	7,007.20	63.94%	8,548.31	76.48%	4,843.65	83.68%	2,636.97

报告期内，发行人存储器件分销业务处于快速发展阶段，销售量及销售收入均保持快速增长。报告期各期存储器件销售均价分别为 1,052.10 元/千件、894.47 元/千件、923.11 元/千件及 932.45 元/千件，同比分别变动-14.98%、3.20%及 1.01%，2018 年销售均价有所下降，主要系当年开拓市场，销售价格有所下降；2019 年至 2020 年 6 月末，存储器件销售均价保持稳定。

报告期内，发行人存储器件按具体用途、下游客户类型划分的销售情况如下：

单位：万元；千万件；元/千件

项目	2020 年 1-6 月				2019 年度			
	收入	数量	均价	均价同比	收入	数量	均价	均价同比
消费电子行业	4,519.49	5.26	859.43	-3.21%	6,677.31	7.52	887.95	-0.64%
其他行业	2,487.71	2.26	1,102.67	2.57%	1,871.00	1.74	1,075.04	14.60%
合计	**7,007.20**	**7.51**	**932.45**	**1.01%**	**8,548.31**	**9.26**	**923.11**	**3.20%**

（续上表）

项目	2018 年度				2017 年度		
	收入	数量	均价	均价同比	收入	数量	均价
消费电子行业	4,748.31	5.31	893.63	-4.57%	2,256.73	2.41	936.41
其他行业	95.34	0.10	938.04	-76.22%	380.24	0.10	3,944.45
合计	**4,843.65**	**5.42**	**894.47**	**-14.98%**	**2,636.97**	**2.51**	**1,052.10**

报告期内，发行人存储器件下游客户类型主要为消费电子行业客户，其单价变动情况与整体趋势保持一致；2018 年，发行人其他行业存储器件销售均价同比减少 76.22%，主要系 2018 年其他行业销售规模微小，产品结构不同所致。

③晶体器件

报告期内，发行人晶体器件营业收入、销售数量及销售均价情况如下：

单位：千万件；元/千件；万元

晶体器件	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	数额	同比	数额	同比	数额	同比	数额
销售量	98.98	41.32%	140.07	4.86%	133.58	17.66%	113.53
销售均价	61.11	-4.87%	64.24	12.07%	57.32	7.47%	53.34
销售收入	6,048.51	34.43%	8,998.58	17.51%	7,657.41	26.45%	6,055.50

报告期内，发行人晶体器件销售量及销售收入保持稳定增长趋势，销售均价分别为 53.34 元/千件、57.32 元/千件、64.24 元/千件及 61.11 元/千件，整体保持稳定。发行人分销的晶体器件主要包括晶振及晶体管，晶振的价格远高于晶体管，由于各年度销售的产品结构有所差异，因此导致晶体器件整体的销售均价有所波动。

报告期内，发行人晶体器件按具体用途、下游客户类型划分的销售情况如下：

单位：万元；千万件；元/千件

项目	2020 年 1-6 月				2019 年度			
	收入	数量	均价	均价同比	收入	数量	均价	均价同比
网络通信行业	1,446.58	10.32	140.16	-35.10%	1,901.11	8.80	215.95	98.61%
消费电子行业	2,420.41	28.55	84.77	7.17%	3,990.52	50.45	79.10	6.96%
其他行业	2,181.52	60.10	36.30	-5.59%	3,106.94	80.82	38.44	9.74%
合计	**6,048.51**	**98.98**	**61.11**	**-4.87%**	**8,998.58**	**140.07**	**64.24**	**12.07%**

（续上表）

项目	2018 年度				2017 年度		
	收入	数量	均价	均价同比	收入	数量	均价
网络通信行业	2,656.12	24.43	108.73	-39.18%	2,394.39	13.39	178.78
消费电子行业	2,237.13	30.25	73.96	22.65%	964.88	16.00	60.30
其他行业	2,764.15	78.91	35.03	9.32%	2,696.23	84.14	32.05
合计	**7,657.41**	**133.58**	**57.32**	**7.47%**	**6,055.50**	**113.53**	**53.34**

发行人晶体器件下游客户类型主要为网络通信行业、消费电子行业客户。2018 年晶体器件销售均价同比提升 7.47%，一方面系网络通信行业客户新增销售均价较低的晶体管产品，致使其销售均价同比减少 39.18%；另一方面系消费电子行业客户及其他行业销售均价较高的晶振产品销售收入增加，致使其销售均价分别增长 22.65%、9.32%；2019 年晶体器件销售均价同比提升 12.07%，主要系向手机行业客户销售的单价较低的晶体管数量大幅减少所致。2020 年上半年，晶体器件销售均价较 2019 年末下降 4.87%，保持稳定。

④连接器

报告期内，发行人连接器营业收入、销售数量及销售均价情况如下：

单位：千万件；元/千件；万元

连接器	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	数额	同比	数额	同比	数额	同比	数额
销售量	9.67	3.58%	18.66	163.47%	7.08	47.05%	4.82
销售均价	521.81	28.33%	406.62	-28.98%	572.53	-23.13%	744.80
销售收入	5,043.54	32.92%	7,588.93	87.12%	4,055.57	13.04%	3,587.73

报告期内，发行人连接器分销业务处于快速发展阶段，销量、销售收入均保持快速增长。报告期各期，发行人连接器销售均价分别为 744.80 元/千件、572.53 元/千件、406.62 元/千件及 521.81 元/千件，同比分别变化-23.13%、-28.98%及 28.33%。报告期内，发行人分销的连接器包括 FFC-FPC 连接器、板对板连接器、I/O 连接器等各类连接器，由于各类连接器价格有所差异，不同年度销售的产品结构有所变化，从而导致连接器平均销售价格存在一定波动。

报告期内，发行人连接器按具体用途、下游客户类型划分的销售情况如下：

单位：万元；千万件；元/千件

项目	2020 年 1-6 月				2019 年度			
	收入	数量	均价	均价同比	收入	数量	均价	均价同比
消费电子行业	3,512.47	7.13	492.81	21.80%	5,180.07	12.80	404.61	-35.99%
其他行业	1,531.07	2.54	603.27	46.78%	2,408.86	5.86	411.01	-18.91%
合计	**5,043.54**	**9.67**	**521.81**	**28.33%**	**7,588.93**	**18.66**	**406.62**	**-28.98%**

（续上表）

项目	2018 年度				2017 年度		
	收入	数量	均价	均价同比	收入	数量	均价
消费电子行业	2,348.68	3.72	632.08	-34.82%	2,441.98	2.52	969.78
其他行业	1,706.89	3.37	506.83	1.70%	1,145.75	2.30	498.37
合计	**4,055.57**	**7.08**	**572.53**	**-23.13%**	**3,587.73**	**4.82**	**744.80**

发行人连接器下游客户类型主要为消费电子行业客户。报告期内发行人各行业连接器销售均价存在一定波动，系低单价连接器销量占比波动所致。

⑤保护器件

报告期内，发行人保护器件营业收入、销售数量及销售均价情况如下：

单位：千万件；元/千件；万元

保护器件	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年
	数额	同比	数额	同比	数额	同比	数额
销售量	4.83	1149.19%	0.77	91.37%	0.40	-30.83%	0.58
销售均价	333.89	-50.72%	677.52	-21.72%	865.51	96.93%	439.50
销售收入	1,612.69	515.63%	523.92	49.80%	349.73	36.21%	256.77

报告期内，发行人保护器件分销业务处于快速发展期：2017 年至 2019 年，业务规模较小，2020 年上半年，受益于前期良好的客户拓展及销售口碑，销量及收入实现大幅增长。销售均价方面，报告期各期保护器件销售均价分别为 439.50 元/千件、865.51 元/千件、677.52 元/千件及 333.89 元/千件，同比分别变动 96.93%、-21.72%及-50.72%。报告期内，发行人分销的保护器件包括放电器、继电器等，由于各类保护器件价格有所差异，不同年度销售的客户及产品结构有所变化，从而导致保护器件平均销售价格存在一定波动。

报告期内，发行人保护器件按具体用途、下游客户类型划分的销售情况如下：

单位：万元；千万件；元/千件

项目	2020 年 1-6 月				2019 年度			
	收入	数量	均价	均价同比	收入	数量	均价	均价同比
消费电子行业	1,380.47	0.31	4,399.94	554.55%	239.50	0.36	672.20	-25.79%
其他行业	232.23	4.52	51.42	-92.46%	284.42	0.42	682.06	-18.27%
合计	**1,612.69**	**4.83**	**333.89**	**-50.72%**	**523.92**	**0.77**	**677.52**	**-21.72%**

（续上表）

项目	2018 年度				2017 年度		
	收入	数量	均价	均价同比	收入	数量	均价
消费电子行业	159.13	0.18	905.76	-4.91%	178.44	0.19	952.50
其他行业	190.61	0.23	834.54	322.86%	78.33	0.40	197.36
合计	**349.73**	**0.40**	**865.51**	**96.93%**	**256.77**	**0.58**	**439.50**

2017 年至 2019 年，发行人各行业保护器件分销规模均较小，价格由于销售产品结构差异而存在波动，2020 年上半年，发行人保护器件分销业务以消费电子行业为主，其销售均价较 2019 年上涨 554.55%，主要系分销的保护器件以高

价单型号为主。

⑥其他

报告期内，发行人其他产品销售均价分别为 1,647.65 元/千件、1,630.50 元/千件、1,951.49 元/千件及 1,919.51 元/千件，同比分别变动-1.04%、19.69%及-1.64%，存在一定波动。由于发行人其他产品 SKU 繁多、各 SKU 销售价格有所差异，同时每年公司发展战略、市场情况及客户需求有所变化，导致其他产品销售结构变化较大，销售均价存在一定波动。

综上所述，报告期各期发行人产品间单价差异和变动具有合理性。

4、发行人各类产品销售均价与市场报价、同行业可比公司价格的比较情况

电子元器件分销行业产品销售价格随行就市，市场价格与上游供应商生产情况、下游客户需求情况紧密相关。目前电子元器件产品不存在公开市场报价，仅有各网络电子元器件零售平台提供的零售报价，不具有可比性。因此选取相关产品上游厂商、相关部门进出口数据或下游客户采购价格作为同行业可比公司价格进行比较，具体情况如下：

1、电容销售均价比较情况

报告期内，发行人分销的电容以 MLCC 为主，其销售价格分别为 20.12 元/千件、49.99 元/千件、22.39 元/千件及 21.50 元/千件，同比变动 148.52%、-55.21%及-3.97%。

公司的定价策略为根据原厂报价及市场价格与客户协商定价。2018 年在下游需求持续旺盛、上游供应受限的背景下，MLCC 市场价格及原厂报价快速上涨。因此 2018 年公司 MLCC 销售价格大幅上涨。2019 年，在上游供应恢复、MLCC 库存处于高位的情况下，市场处于去库存阶段，MLCC 市场价格回落，受此影响，公司 2019 年 MLCC 价格下降。2020 年 1-6 月，公司 MLCC 价格整体保持稳定。

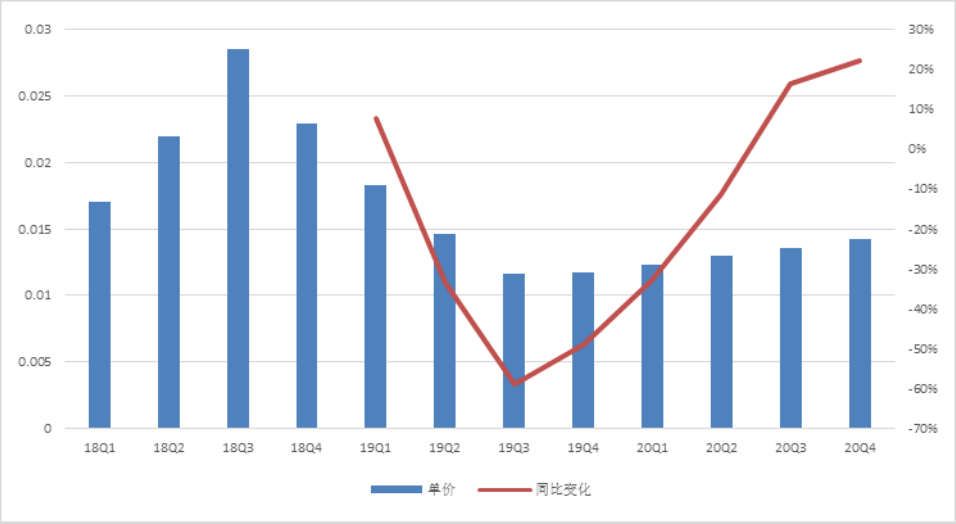
根据中金公司研究报告的分析14：2018 年 MLCC 均价仍持续上涨，在 2018 年第三季度达到市场最高水平，比 2018 年年初增长约 60%；2018 年四季度开始，

[14] 数据来源：《三环、风华大力扩产 MLCC，大陆元器件龙头加速崛起》，中金公司 2020 年 3 月发布

市场价格快速下行，环比下跌超过 20%；在 2019 年第三季度达到最低水平；2019 年第四季度开始，价格开始企稳回升。

中国大陆 MLCC 价格走势预测

单位：元/件



数据来源：《三环、风华大力扩产 MLCC，大陆元器件龙头加速崛起》（中金公司）

从上述的趋势分析来看，MLCC 在 2018-2020 年间呈现了先上升再大幅度下降的走势。价格在 2018 年内快速拉升；在 2018 年第三季度达到巅峰；进而在 2019 年快速下跌，跌幅超过 50%（与发行人 MLCC 产品价格跌幅相接近）；2020 年走势波动相对平稳，价格处于稳步回调阶段。这与发行人的 MLCC 价格波动趋势及调整幅度基本一致。从产品价格来看，由于发行人代理的 MLCC 产品主要为 TDK、三星电机、Yageo（国巨）等国际一线品牌，其产品价格相对于国内品牌的价格较高，因此发行人的 MLCC 销售均价略高于中国大陆 MLCC 价格。

经查阅相关公开信息，获取相关上市公司及有关部门披露的 MLCC 价格情况如下：

单位：数量（亿件）；单价（元/千件）

项目	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	数量	均价	均价同比	数量	均价	均价同比
风华高科-片式电容器销售	未披露	未披露	未披露	1,132.29	8.75	-44.57%
鼎阳科技-MLCC 采购	未披露	未披露	未披露	0.26	34.54	-72.43%
海关总署-MLCC 进口数据	未披露	未披露	未披露	21,771.93	21.42	-7.99%
发行人（陶瓷电容）	238.05	21.50	-3.97%	371.81	22.39	-55.21%

（续上表）

项目	2018 年度			2017 年度	
	数量	均价	均价同比	数量	均价
风华高科-片式电容器销售	1,080.33	15.78	93.95%	1,011.39	8.14
鼎阳科技-MLCC 采购	0.55	125.27	269.23%	0.01	33.93
海关总署-MLCC 进口数据	25,996.92	23.28	52.99%	24,278.70	15.22
发行人（陶瓷电容）	344.51	49.99	148.46%	342.61	20.12

注 1：风华高科数据来源于其各年度报告；

注 2：鼎阳科技数据来源于其《深圳市鼎阳科技股份有限公司科创板首次公开发行股票招股说明书（申报稿）》；

注 3：海关总署 MLCC 进口数据引自《三环集团：创业板非公开发行股票募集说明书（申报稿）》

注 4：上述数据 2020 年 1-6 月均暂未披露

风华高科为国内被动电子元器件生产商；鼎阳科技为一家专注于通用电子测试测量仪器的开发、生产和销售的企业，MLCC 为其采购原材料之一。由上表可知，在 2018 年 MLCC 供不应求的行业背景下，MLCC 价格均大幅上涨，同时数量保持稳定；在 2019 年 MLCC 市场供过于求的情况下，其价格快速回落。

综上所述，发行人报告期内电容产品价格与市场报价、同行业可比公司价格波动相比不存在重大差异，具有合理性。

2、电阻销售均价比较情况

报告期内，发行人电阻销售均价分别为 6.30 元/千件、9.06 元/千件、8.24 元/千件及 8.33 元/千件、同比分别变动 43.92%、-9.09%及 1.11%。发行人分销的电阻以贴片电阻（亦称“片式电阻”）为主。

经查阅公开信息，贴片电阻同行业可比公司价格情况如下：

单位：数量（亿件）；单价（元/千件）

项目	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	数量	均价	均价同比	数量	均价	均价同比
风华高科-片式电阻销售	未披露	未披露	未披露	2,522.66	3.51	-13.51%
鼎阳科技-贴片电阻采购	未披露	未披露	未披露	0.29	8.43	-39.72%

发行人	100.23	8.33	1.11%	170.91	8.24	-9.09%

（续上表）

项目	2018 年度			2017 年度	
	数量	均价	均价同比	数量	均价
风华高科-片式电阻销售	2,602.68	4.06	26.41%	2,066.00	3.21
鼎阳科技-贴片电阻采购	0.46	13.99	44.97%	0.28	9.65
发行人	249.00	9.06	43.92%	241.30	6.30

注 1：风华高科数据来源于其各年度报告；

注 2：鼎阳科技数据来源于其《深圳市鼎阳科技股份有限公司科创板首次公开发行股票招股说明书（申报稿）》

全球主要电阻原厂亦是主要电容原厂，电阻市场价格与电容价格具有一定跟从性；2018 年在电容市场价格大幅上涨的情况下，电阻价格亦随之上涨，但是增长幅度低于电容；2019 年随着电容价格大幅回落，电阻价格亦由于供过于求有所回落。

由上表可知，报告期内风华高科及鼎阳科技贴片电阻销售价格/采购价格均为先增后降趋势，与发行人贴片电阻价格变动一致。

综上所述，报告期内发行人电阻产品价格波动与同行业可比公司相比具有合理性。

（3）电感销售均价比较情况

报告期内，发行人电感销售均价分别为 43.18 元/千件、53.29 元/千件、80.61 元/千件及 87.15 元/千件，同比分别变动 23.41%、51.28%及 8.11%。发行人分销的电感以贴片电感为主。

顺络电子为国内电感生产销售上市公司，根据其年度报告期，电感销售均价情况如下：

单位：元/千件

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	均价	同比	均价	同比	均价	同比	均价

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	均价	同比	均价	同比	均价	同比	均价
顺络电子	未披露	未披露	33.15	6.52%	31.12	-5.47%	32.92
发行人	87.15	8.11%	80.61	51.28%	53.29	23.41%	43.18
发行人-剔除网络通信行业客户	107.63	15.55%	93.14	-13.11%	107.19	-5.20%	113.07

注 1：顺络电子数据来源于其各年度报告。

报告期内，顺络电子电感销售均价整体保持稳定，波动较小；发行人 2019 年电感销售均价同比增长 51.28%，增幅较大，主要系当年根据发展策略调整了客户结构，减少手机行业客户电感出货量，相关产品销售均价较低，因此使得 2019 年电感整体单价大幅提升；在剔除网络通信行业客户后，报告期内发行人电感销售均价分别为 113.07 元/千件、107.19 元/千件、93.14 元/千件及 107.63 元/千件，整体保持稳定，与顺络电子销售均价波动情况基本一致，具有合理性。

（4）射频器件销售均价比较情况

报告期内，发行人射频器件单价分别为 533.74 元/千件、458.73 元/千件、348.52 元/千件及 371.35 元/千件，同比分别变化-14.05%、-24.02%及 6.55%。发行人分销的射频器件品牌包括 TDK（东电化）、佳利电子、Yageo（国巨）、Walsin（华科）、RF360 及好达等，分销的产品类型包括声表面滤波器、LTCC 滤波器、介质滤波器、天线及通讯模块等。报告期内，发行人射频器件销售均价与同行业可比公司比较情况如下：

单位：元/千件

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	均价	同比	均价	同比	均价	同比	均价
Walsin（华科）-射频器件	未披露	未披露	172.04	1.22%	169.96	-10.10%	189.05
发行人	371.35	6.55%	348.52	-24.02%	458.73	-14.05%	533.74

注 1：Walsin（华科）来源于各年度报告，货币单位已根据汇率换算成人民币

Walsin（华科）为台湾电子元器件制造商，亦为发行人供应商，2017 年至 2019 年其射频器件销售均价整体保持稳中有降趋势。发行人报告期内射频器件销售均价下降趋势高于可比公司，主要系发行人报告期内射频器件产品结构发生

较大变化，导致销售均价发生波动。

（5）其他电子元器件销售均价比较情况

①连接器

报告期内，发行人分销的连接器销售均价分别为 744.80 元/千件、572.53 元/千件、406.62 元/千件及 521.81 元/千件，发行人分销的连接器品牌主要包括 TE（泰科）、Kyocera（京瓷）等，分销的连接器类型主要包括 FPC 连接器、小间距板到板、高速高频连接器等。报告期内，发行人连接器销售均价与同行业可比公司价格情况如下：

单位:元/千件

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	均价	同比	均价	同比	均价	同比	均价
永贵电器-通信连接器	未披露	未披露	337.27	-24.37%	445.92	-14.05%	518.82
发行人	521.81	28.33%	406.62	-28.98%	572.53	-23.13%	744.80

注：永贵电器通信板块产品主要包括：防水连接器、电源连接器、PCB 板卡类连接器、高频 RF 连接器、高速电缆组件、精密 FPC、WTB、BTB、USB3.0 等，通信板块产品主要应用于通信基站及各类通信网络设备和储能设备、消费类电子等

永贵电器主要从事各类电连接器、连接器组件及精密智能产品的研发、制造、销售和技术支持。其生产的连接器分为轨道交通与工业板块、新能源汽车板块、通信板块及军工板块，考虑到产品的可比性，选取其通信板块连接器数据作为比较对象。由上表可知，报告期内发行人连接器销售均价变动趋势与永贵电器通信连接器销售均价变动情况一致，具有合理性。

②保护器件

报告期内，发行人分销的保护器件销售价格分别为 439.50 元/千件、865.51 元/千件、677.52 元/千件及 333.89 元/千件。发行人分销的保护器件品牌主要包括 EPCOS（爱普科斯）及 Brightking（君耀），主要产品类型为压敏电阻、气体放电管及热敏电阻等。经查阅，通过公开渠道无法获取其他保护器件具体的市场价格信息。发行人报告期内保护器件业务处于新兴发展阶段，收入规模较小，产品结构变化较大，致使每年销售均价因产品结构变化而出现较大波动。

③晶体器件

报告期内，发行人晶体器件销售均价分别为 53.34 元/千件、57.32 元/千件、64.24 元/千件及 61.11 元/千件，分销的品牌主要为 TXC（台湾晶技）、TST（台湾嘉硕）、SII（精工）及 Kyocera（京瓷）等，主要产品类型为被动晶体及主动晶振。经查阅，通过公开渠道无法获取其他晶体器件具体的市场价格信息。报告期内，发行人晶体器件每年产品结构根据销售情况存在一定差异，使得销售均价存在一定波动。

④分立器件

报告期内，发行人分立器件销售均价分别为 59.43 元/千件、52.97 元/千件、70.23 元/千件及 66.77 元/千件。报告期内，发行人分销的分立器件品牌主要为乐山无线电，主要产品类型为二极管、三极管、MOS 管及整流桥等。报告期内，发行人分立器件销售情况与同行业可比公司价格比较情况如下：

单位：元/千件

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	均价	同比	均价	同比	均价	同比	均价
银河微电	未披露	未披露	50.25	-1.75%	51.15	2.59%	49.85
发行人	66.77	-4.93%	70.23	32.59%	52.97	-10.87%	59.43

注：银河微电数据来源于其《常州银河世纪微电子股份有限公司科创板首次公开发行股票招股说明书（申报稿）》

银河微电主营业务为半导体分立器件的研发、生产和销售。由上表可知，报告期内，银河微电分立器件销售均价整体保持稳定，波动较小；发行人分立器件销售均价波动情况与银河微电相比具有一定差异：2019 年发行人分立器件销售均价同比提升 32.59%，波动较大，主要系当年分立器件销售产品结构变化所致。除此之外，发行人 2017 年至 2018 年、2019 年至 2020 年上半年分立器件销售均价整体保持稳定，波动较小，与银河微电情况一致。

⑤存储器件

报告期内，发行人存储器件销售均价分别为 1,052.10 元/千件、894.47 元/千件、923.11 元/千件及 932.45 元/千件。报告期内，发行人分销的存储器件品牌主

要为兆易创新。报告期内，发行人存储器件销售均价与兆易创新存储芯片销售均价比较情况如下：

单位：元/千件

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	均价	同比	均价	同比	均价	同比	均价
兆易创新-存储芯片	未披露	未披露	889.02	-4.52%	931.13	-5.77%	988.19
发行人	932.45	1.01%	923.11	3.20%	894.47	-14.98%	1,052.10

注 1：兆易创新数据来源于其年报数据

由上表可知，发行人存储器件销售均价整体水平与兆易创新相当，2017 年、2019 年略高于兆易创新；2018 年略低于兆易创新，主要系产品结构有所差异。报告期内存储器件销售均价与兆易创新相比具有合理性。

综上所述，报告期内发行人产品价格与市场报价或同行业可比公司价格相比其差异具有合理性。

5、发行人报告期内业绩波动分析

（1）发行人业绩波动原因分析

最近三年及一期，发行人业绩呈现了 2018 年快速增长，2019 年下滑，2020 年企稳回升的走势。从各产品的收入波动明细来看，发行人被动元器件收入波动是导致业绩波动的直接原因；被动元器件中，以 MLCC 为核心的电容产品变动是导致被动元器件收入变动的核心原因。

发行人报告期内的各产品明细收入波动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月			2019 年度			2018 年度			2017 年度
	金额	同比增减	波动占比	金额	同比增减	波动占比	金额	同比增减	波动占比	金额
被动电子元器件	**92,790.76**	**16,081.58**	**54.04%**	**153,418.36**	**-108,092.34**	**116.95%**	**261,510.70**	**119,772.61**	**90.96%**	**141,738.09**
其中：电容	57,194.29	10,552.35	35.46%	93,283.88	-87,054.14	94.19%	180,338.02	104,073.79	79.04%	76,264.23
电感	21,411.51	2,903.57	9.76%	37,015.88	-4,953.37	5.36%	41,969.25	4,405.43	3.35%	37,563.82
电阻	8,351.67	1,310.64	4.41%	14,082.06	-8,485.71	9.18%	22,567.77	7,372.23	5.60%	15,195.54
射频器件	5,833.29	1,315.02	4.42%	9,036.54	-7,599.13	8.22%	16,635.67	3,921.17	2.98%	12,714.50

其他电子元器件	**40,377.29**	**13,679.06**	**45.96%**	**53,396.47**	**15,665.86**	**-16.95%**	**37,730.61**	**11,897.06**	**9.04%**	**25,833.55**
合计	**133,168.05**	**29,760.64**	**100.00%**	**206,814.83**	**-92,426.48**	**100.00%**	**299,241.31**	**131,669.67**	**100.00%**	**167,571.64**

注：2020 年 1-6 月以 2019 年整年数据除 2 进行比较

（2）电容市场波动情况

①波动原因分析

2016 年以前，受台湾、韩国原厂持续价格竞争的影响，MLCC 等电容产品价格始终维持低位，导致全球原厂扩充产能意愿持续低迷。

2016 年至 2018 年，日本部分原厂将部分产能切换至新兴的汽车电子、工业等领域，导致其他领域出现较大的产能缺口，电子产品制造商、分销商为应对产能缺口而大幅增加库存，备货周期随之延长。供需形势的变化反映在市场价格上，2017 年下半年起 MLCC 部分品种价格开始上涨，2018 年年初起电容产品价格全线上涨并持续至 2018 年第三季度。

2018 年四季度开始，受新增产能不断投产和国际贸易局势紧张、区域经济下行等负面因素的共同影响，行业均处在去库存的过程中，产品价格持续下滑。

从 2019 年三季度开始至今，随着包括原厂、分销商、电子产品制造商在内的全产业链去库存基本结束，MLCC 等电容市场开始回暖，需求企稳回升。

②同行业可比情况说明

关于同行业可比上市公司的情况，将分为分销商数据和原厂数据两个维度进行比较分析。

A、同行业分销商可比情况分析

从分销商角度，目前在国内市场上，没有单纯分销电容产品的元器件分销商，且部分分销商分销主动元器件产品比重较高，与发行人的分销的产品结构存在较大差异。但是由于电容市场是被动元器件市场的最大组成部分，且 2017 年至 2019 年间电容市场波动剧烈，电容市场的变化情况可以在一定程度上从分销商的业绩情况得以体现。

选取同行业具有可比性质的上市分销商收入数据，比较如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
深圳华强（电子元器件授权分销分部）	561,528.51	1,312,280.53	1,080,391.99	689,166.35
韦尔股份（电子元器件代理及销售）	约 11.36 亿元	223,495.71	312,772.64	167,497.92
火炬电子（代理业务）	97,734.49	174,167.02	142,083.75	146,721.94
力源信息（代理被动元器件）	未披露	171,166.25	未披露	未披露
润欣科技（电容）	10,439.17	21,716.62	21,592.37	20,358.69
发行人（代理电容业务）	57,194.29	93,283.88	180,338.02	76,264.23

注：润欣科技电容产品主要为钽电容，与 MLCC 有所差异

从可比公司的情况来看，2017 年至今，发行人与行业整体变化趋势总体一致。

B、上游原厂可比情况分析

原厂是分销商的直接上游，分销市场的供需变化将直接体现为原厂的收入波动，因此，选取行业领先或区域内重要的原厂，对原厂相关电容产品进行分析，可以在一定程度上印证分销市场的波动趋势。

选择国内的主要陶瓷电容生产商风华高科和国际电容生产巨头 TDK（东电化）、Yageo（国巨）的电容产品相关数据，比较具体情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
风华高科（片式电容器）				
收入[注1]（万元）	53,915.70	99,022.78	170,461.93	82,281.19
销量（亿件）	未披露	1,132.29	1,080.33	1,011.39
单价（万元/亿件）	未披露	87.45	157.79	81.35
Yageo（国巨）（积层陶瓷电容）				
收入（万新台币）	未披露	1,341,751.3	4,660,929.3	1,662,403.7
TDK（东电化）（Capacitor）[注2]				
收入（百万日元）	未披露	153,882	173,331	156,990
中国地区收入（百万日元）	未披露	46,300	55,194	48,591
发行人（代理电容业务）				

收入	57,194.29	93,283.88	180,338.02	76,264.23

注 1：风华高科 2017 年收入未披露，为通过 2018 年报相关数据计算得出；
注 2：TDK 的报告期起始点为 3 月 31 日。

从上游原厂的角度来看，2017 年至 2019 年的电容市场变化对原厂业务造成了较大的冲击，Yageo（国巨）和风华高科的电容业务均呈现较大幅度的波动，2018 年来自于电容的收入快速增长，2019 年则快速下滑。原厂的收入情况与分销商的收入变化基本一致。

TDK（东电化）作为电容的领先龙头企业，其于 2016 年退出消费电容等领域系本次电容市场大幅度波动的原因之一。在本次电容市场调整的过程中，其也受到了一定的影响，2019 年的整体电容收入和中国区电容收入均呈现不同程度的下降。

③业绩波动是否属于行业周期性现象，与前一次周期波动是否相似

2017 年至 2019 年的电容市场调整系因日系厂商调整战略布局，退出部分领域，调整生产布局所致，属于突发性市场扰动，市场产能形成了较大的缺口，进而导致市场价格巨幅波动。随着市场参与者扩大产能，填补日系厂商退出的产能缺口，目前市场已趋于稳定。

因此，本次市场调整与传统的因需求周期性兴衰导致的产业周期不同。从需求端来看，整个电容市场下游需求仍然景气，中国半导体产业的快速发展为元器件需求增长奠定了下游基础；从供给端来看，日系厂商并非看淡电容产品市场前景，完全退出市场，而是为追求更高的利润水平，调整产业布局，这体现了行业参与者对未来市场的良好预期。

综上，本次业绩波动不属于行业周期性现象。

（3）电阻市场波动情况

①波动原因分析

全球主要电阻原厂亦是主要电容原厂，电阻市场价格与电容价格具有一定跟从性，2017 年至 2019 年，受 MLCC 等电容产品价格带动，电阻市场亦经历了先上张后下跌的趋势，但是整体的波动幅度较电容市场较小。

②同行业可比情况说明

电阻市场规模相对电容市场较小，由于分销商销售规模和品种相对较多，电阻的波动情况难以在分销商的总体业绩中充分体现。因此，选择通过披露相关数据的原厂比较分析电阻在 2017 年至 2019 年的波动情况。

选择国内的主要电阻生产商风华高科和国际电阻生产巨头 Yageo（国巨）的电阻产品相关数据，具体情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
风华高科（片式电阻）				
收入[注1]（万元）	52,313.00	88,616.68	105,714.03	66,385.93
销量（亿件）	未披露	2,522.66	2,602.68	2,066.00
单价（万元/亿件）	未披露	35.13	40.62	32.13
Yageo（国巨）（电阻器）				
收入（万新台币）	未披露	1,160,247.2	2,603,211.9	1,312,857.2
发行人（代理电阻业务）				
收入（万元）	8,351.67	14,082.06	22,567.77	15,195.54

注 1：风华高科 2017 年收入未披露，为通过 2018 年报相关数据计算得出。

从上游原厂的角度来看，报告期的电阻市场变化基本与电容市场变化一致，但是波动幅度较小。发行人电阻的收入情况与原厂的收入变化趋势基本一致，波动不属于行业周期性现象。

（4）电感、射频波动情况

电感、射频近年来主要的增长领域为移动通信、无线连接等。受益于移动手机终端的更新换代和 5G 业务的良好预期，近年来，电感、射频市场一直保持稳定增长态势。

选择行业主要电感生产厂商顺络电子、射频生产厂商 Walsin（华科）射频业务的情况，比较如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
顺络电子				
收入（万元）	143,418.76	265,856.04	233,098.96	195,222.62
销量（亿件）	未披露	802.01	749.05	593.04

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
单价（万元/亿件）	未披露	331.49	311.19	329.19
发行人（代理电感业务）				
电感收入（万元）	21,411.51	37,015.88	41,969.25	37,563.82
Walsin（华科）（射频业务）				
收入（千新台币）	未披露	1,948,574	1,512,952	1,455,320
销量（千件）	未披露	1,630,571	1,392,005	1,377,694
发行人（代理射频业务）				
射频收入（万元）	5,833.29	9,036.54	16,635.67	12,714.50

从顺络电子和 Walsin（华科）的行业表现来看，电感、射频相关市场在稳健发展，规模、需求稳步提升。发行人收入在 2017-2019 年间存在一定波动，主要系客户小米集团合作规模在期间发生较大下降所致，并非由于市场供需、市场周期波动所致。

发行人调整小米集团手机相关业务往来前后的电感、射频收入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
发行人电感业务				
小米集团	46.32	42.39	7,856.38	8,272.43
其他客户	21,365.19	36,973.49	34,112.87	29,291.39
合计	**21,411.51**	**37,015.88**	**41,969.25**	**37,563.82**
除小米集团外同比变动情况	15.57%	8.39%	16.46%	-
发行人射频业务				
小米集团	210.35	23.62	8,661.32	5,803.55
其他客户	5,622.94	9,012.92	7,974.35	6,910.95
合计	**5,833.29**	**9,036.54**	**16,635.67**	**12,714.50**
除小米集团外同比变动情况	24.78%	13.02%	15.39%	-

注：2020 年 1-6 月以 2019 年整年数据除 2 进行比较

（5）发行人目前业绩变化情况

随着下游电子制造产业去库存的逐渐完成，下游市场需求逐渐恢复，整体被动元器件市场开始回暖，相关产品价格开始企稳。发行人电容、电阻的平均售价

大幅度下跌趋势已基本结束，整体销售价格、销售数量亦呈现企稳趋势，具体情况如下：

单位：万元，千万件，元/千件

项目	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	金额	数量	单价	金额	数量	单价
电容	57,194.29	2,405.54	23.78	93,283.88	3,739.34	24.95
电阻	8,351.67	1,002.42	8.33	14,082.06	1,709.06	8.24
项目	2018 年度			2017 年度		
	金额	数量	单价	金额	数量	单价
电容	180,338.02	3,460.55	52.11	76,264.23	3,442.78	22.15
电阻	22,567.77	2,489.99	9.06	15,195.54	2,412.96	6.30

一般情况下，客户会在需要正式交付货物前两至三个月向公司下达订单以方便公司提前备货。截至本招股说明书签署日，发行人在手订单情况良好，尚未履行的订单合计为 6.81 亿元（不含税），其中，电容、电阻合计在手订单为 2.70 亿元（不含税）。公司订单持续性较高，执行情况良好，业绩下滑趋势已经扭转。

整体来看，因日系原厂退出部分领域导致的被动元器件价格扰动已经基本结束，对未来行业的变化和公司的持续经营能力不会产生重大的不利影响。关于业绩波动的风险，公司已在“重大事项提示/（一）业绩波动的风险”中进行了特别提示。

6、主营业务收入按地区划分及变动分析

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
华东地区	70,426.43	52.89%	117,939.19	57.03%	139,018.99	46.46%	70,980.71	42.36%
华南地区	24,478.43	18.38%	35,907.29	17.36%	61,774.79	20.64%	41,353.84	24.68%
华北地区	8,377.36	6.29%	15,186.08	7.34%	42,663.63	14.26%	25,757.19	15.37%
大陆其他地区	15,906.37	11.94%	17,755.86	8.59%	32,375.60	10.82%	12,912.46	7.71%
港澳台及境外地区	13,979.46	10.50%	20,026.42	9.68%	23,408.30	7.82%	16,567.44	9.89%
合计	**133,168.05**	**100.00%**	**206,814.83**	**100.00%**	**299,241.31**	**100.00%**	**167,571.64**	**100.00%**

注：按照客户注册地进行划分。

报告期内，公司客户主要系国内消费电子、移动通讯、汽车电子及工业控制等行业的电子产品制造商，因此公司内销收入占比较高。报告期内，公司销售收入主要集中在华东、华南、华北地区，上述地区的销售收入合计分别为 138,091.74 万元、243,457.41 万元、169,032.56 万元及 103,282.22 万元，占主营业务收入的比重分别为 82.41%、81.36%、 81.73%及 77.56%，占比较高，主要原因系国内电子产品制造业主要集中在长江三角洲（华东地区）、珠江三角洲（华南地区）、环渤海湾地区（华北地区），公司国内客户亦主要分布在上述相关地区，使得相应地区收入占比较高。

7、主营业务收入按季度划分及变动分析

报告期内，公司主营业务收入按季度划分情况如下：

单位：万元

季度	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	58,618.96	44.02%	38,357.66	18.54%	51,819.36	17.32%	31,750.72	18.95%
第二季度	74,549.10	55.98%	49,620.13	23.99%	94,146.32	31.46%	37,682.53	22.49%
第三季度	-	-	56,601.05	27.36%	94,892.45	31.71%	48,166.46	28.74%
第四季度	-	-	62,235.99	30.09%	58,383.17	19.51%	49,971.92	29.82%
合计	**133,168.05**	**100.00%**	**206,814.83**	**100.00%**	**299,241.31**	**100.00%**	**167,571.64**	**100.00%**

报告期内，公司业务收入季节性变动主要根据市场需求情况存在一定波动，不存在明显的季节性特征。公司各年度一季度营业收入占比相对较低主要系春节假期因素导致客户开工率有所下降，因此销售情况较其他季度相比较低。

（二）营业成本分析

1、营业成本的构成分析

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务成本	110,031.56	99.99%	174,923.26	99.99%	219,072.40	99.99%	137,852.93	99.99%

其他业务成本	8.59	0.01%	17.17	0.01%	17.69	0.01%	8.76	0.01%
合计	**110,040.15**	**100.00%**	**174,940.43**	**100.00%**	**219,090.08**	**100.00%**	**137,861.69**	**100.00%**

报告期内，公司营业成本分别为 137,861.69 万元、219,090.08 万元、174,940.43 万元及 110,040.15 万元，公司营业成本主要为主营业务成本。

2、主营业务成本按产品类型构成情况

公司主营业务成本按产品类别分类情况如下：

单位：千万件，万元

产品大类	产品细分类别	2020 年 1-6 月				2019 年度			
		销售数量	数量占比（%）	主营成本	成本占比（%）	销售数量	数量占比（%）	主营成本	成本占比（%）
被动电子元器件	电容：	2,405.54	60.87	46,053.13	41.85	3,739.34	59.48	82,375.77	47.09
	陶瓷电容	2,380.54	60.23	40,883.46	37.16	3,718.08	59.14	73,551.51	42.05
	铝电容	2.19	0.06	3,448.41	3.13	3.35	0.05	6,347.09	3.63
	薄膜电容	1.47	0.04	883.05	0.80	3.18	0.05	1,239.66	0.71
	其他电容	21.34	0.54	838.20	0.76	14.74	0.23	1,237.51	0.71
	电阻	1,002.42	25.36	6,317.41	5.74	1,709.06	27.18	10,526.85	6.02
	电感	245.68	6.22	18,242.25	16.58	459.18	7.30	30,344.40	17.35
	射频器件	15.71	0.40	5,165.83	4.69	25.93	0.41	7,673.52	4.39
其他电子元器件	连接器	9.67	0.24	4,017.55	3.65	18.66	0.30	6,019.99	3.44
	保护器件	4.83	0.12	1,464.74	1.33	0.77	0.01	423.06	0.24
	晶体器件	98.98	2.50	5,528.13	5.02	140.07	2.23	7,973.04	4.56
	分立器件	156.59	3.96	7,635.99	6.94	177.11	2.82	9,028.31	5.16
	存储器件	7.51	0.19	6,454.02	5.87	9.26	0.15	7,349.16	4.20
	其他	5.32	0.13	9,152.50	8.32	7.84	0.12	13,209.15	7.55
总计		**3,952.24**	**100.00**	**110,031.56**	**100.00**	**6,287.23**	**100.00**	**174,923.26**	**100.00**

（续上表）

产品大类	产品细分类别	2018 年度				2017 年度			
		销售数量	数量占比（%）	主营成本	成本占比（%）	销售数量	数量占比（%）	主营成本	成本占比（%）
被动	电容：	3,460.55	48.15	123,864.33	56.54	3,442.78	49.56	61,752.21	44.80

产品大类	产品细分类别	2018 年度				2017 年度			
		销售数量	数量占比（%）	主营成本	成本占比（%）	销售数量	数量占比（%）	主营成本	成本占比（%）
电子元器件	陶瓷电容	3,445.06	47.94	116,431.75	53.15	3,426.07	49.31	55,526.24	40.28
	铝电容	3.73	0.05	4,643.61	2.12	5.36	0.08	3,152.97	2.29
	薄膜电容	3.86	0.05	1,646.69	0.75	2.81	0.04	1,683.12	1.22
	其他电容	7.91	0.11	1,142.28	0.52	8.54	0.12	1,389.89	1.01
	电阻	2,489.99	34.65	17,234.32	7.87	2,412.96	34.73	13,041.87	9.46
	电感	787.59	10.96	33,164.56	15.14	869.9	12.52	30,709.00	22.28
	射频器件	36.26	0.50	14,248.01	6.50	23.82	0.34	10,520.83	7.63
其他电子元器件	连接器	7.08	0.10	2,955.98	1.35	4.82	0.07	2,672.07	1.94
	保护器件	0.4	0.01	301.21	0.14	0.58	0.01	212.17	0.15
	晶体器件	133.58	1.86	6,930.79	3.16	113.53	1.63	5,560.68	4.03
	分立器件	261.7	3.64	11,021.27	5.03	70.97	1.02	3,448.13	2.50
	存储器件	5.42	0.08	4,208.90	1.92	2.51	0.04	2,373.45	1.72
	其他	4.27	0.06	5,143.03	2.35	5.51	0.08	7,562.51	5.49
总计		**7,186.86**	**100.00**	**219,072.40**	**100.00**	**6,947.38**	**100.00**	**137,852.93**	**100.00**

报告期内，公司主营业务成本分别为 137,852.93 万元、219,072.40 万元、174,923.26 万元及 110,031.56 万元。其中，被动电子元器件营业成本占比较大，报告期内其营业成本分别为 116,023.92 万元、188,511.22 万元、130,920.54 万元及 75,778.63 万元，占营业成本比重分别为 84.16%、86.05%、74.84%及 68.87%。

3、主营业务成本变动情况分析

报告期内，公司主营业务成本主要为电子元器件采购成本，其变动与电子元器件市场采购价格相关。2018 年及 2019 年，公司主营业务成本较上年变动幅度分别为 58.92%及-20.15%，具体变动原因分析如下：

公司 2018 年主营业务成本较 2017 年提升 58.92%，主要是由于 2018 年电容等主要产品市场供需关系波动、产能紧缺，上游原厂提高相关产品售价，使得公司采购价格提高，导致营业成本提升。公司 2019 年营业成本较 2018 年下降 20.15%，主要系 2018 年四季度开始，受到国内外 MLCC 等产品的新增产能不断投产和国际贸易局势紧张、区域经济下行等负面因素的共同影响，MLCC 价格从

高位回落，价格在去库存过程中持续走低，使得公司 2019 年主营业务成本有所下降。

2020 年 1-6 月，公司主营业务成本波动趋势与主营业务收入基本一致。

4、营业成本的核算及结转办法

公司作为被动电子元器件分销商，通过贸易方式进行分销，无生产加工过程。公司存货类型包括库存商品、发出商品。营业成本的主要核算及结转方法如下：

（1）非 VMI 销售模式（含国内、外销售）的营业成本核算及结转方式

库存商品采购入库时，按实际成本核算，按照批次、采购数量、采购单价入库；库存商品出库并签收时，按照批次加权平均法确认单位成本，并根据实际发出数量，结转销售成本。若当月发出商品客户未签收时，商品出库成本结转至发出商品，待签收时，结转销售成本。

（2）VMI 销售模式的营业成本核算及结转方式

库存商品采购入库时，按实际成本核算，按照批次、采购数量、采购单价入库；库存商品出库并签收时，按照批次加权平均法确认单位成本，并根据实际发出数量，结转至发出商品。当客户领用并完成对账后，按照批次加权平均法确认单位成本，根据客户实际领用数量，发出商品结转销售成本。

期末，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入资产减值损失；以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入资产减值损失。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备。实现销售的存货，相应计提的存货跌价准备予以转销至营业成本。

存货可变现净值按存货的估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。

自 2020 年 1 月 1 日起，由于执行新收入准则，销售运输费用作为合同履约成本进行核算，随着商品实现销售相应分摊至营业成本。

（3）网上平台服务的营业成本核算及结转方式

网上平台服务人员的相关成本在确认收入时按服务项目分摊结转至营业成本。

5、各类主要产品单位营业成本、采购均价、期末存货单位成本

单位：元/千件

产品大类	产品细分类别	2020 年 1-6 月			2019 年度		
		单位营业成本	采购均价	期末存货单位成本	单位营业成本	采购均价	期末存货单位成本
被动电子元器件	电容	19.20	18.43	19.76	23.48	21.88	24.59
	电阻	6.52	6.94	7.40	6.70	6.63	6.27
	电感	74.28	71.26	67.71	66.76	69.71	80.55
	射频器件	327.32	321.10	351.38	299.22	303.40	383.64
其他电子元器件	连接器	415.51	503.33	356.97	327.71	346.32	222.93
	保护器件	300.25	369.37	1,200.28	558.78	547.55	657.00
	晶体器件	55.46	59.54	79.04	57.97	58.48	64.30
	分立器件	48.55	50.41	60.02	51.34	51.90	52.75
	存储器件	848.10	875.60	1,023.41	794.15	797.02	811.74
	其他	1,700.88	616.48	310.02	1,691.86	1,762.46	2,222.37

（续上表）

产品大类	产品细分类别	2018 年度			2017 年度		
		单位营业成本	采购均价	期末存货单位成本	单位营业成本	采购均价	期末存货单位成本
被动电子元器件	电容	35.88	37.25	38.38	17.97	18.89	27.19
	电阻	6.98	7.58	6.73	5.45	4.92	3.91
	电感	42.22	44.14	56.64	35.37	34.49	37.21
	射频器件	396.81	389.96	402.19	442.87	447.85	478.95
其他电子元器件	连接器	417.85	282.93	138.23	555.35	585.21	895.81
	保护器件	746.63	720.93	821.27	368.41	439.64	998.33
	晶体器件	51.92	52.30	59.12	49.03	50.65	57.39
	分立器件	42.15	42.61	48.71	48.69	47.94	43.45
	存储器件	789.69	785.19	618.40	946.96	943.00	820.90
	其他	1,205.20	1,209.71	1,994.35	1,374.74	2,365.65	2,011.62

注：为保证数据可比性，表格中单位营业成本未包含存货跌价转销金额的影响

发行人主营业务为被动电子元器件的分销，分销产品类别、型号众多，相同类别不同型号销售单价区间跨度巨大，同时，各年客户的采购需求亦存在一定变化，因此，报告期内，各类产品单位营业成本、采购均价年度之间存在一定波动或差异。此外，由于发行人各类产品期末存货占当期采购金额占比均较小，加之不同型号存在价格差异，使得各期期末存货单位成本较当期单位营业成本、采购均价之间存在一定差异。

（三）毛利分析

报告期内，公司各类业务的毛利情况如下：

单位：万元

项目		2020 年 1-6 月		2019 年	
		金额	占比	金额	占比
被动电子元器件	电容	11,141.15	48.15%	10,908.11	34.20%
	其中：陶瓷电容	10,305.70	44.54%	9,701.27	30.42%
	铝电容	501.52	2.17%	701.79	2.20%
	薄膜电容	123.46	0.53%	209.27	0.66%
	其他电容	210.48	0.91%	295.78	0.93%
	电阻	2,034.26	8.79%	3,555.21	11.15%
	电感	3,169.25	13.70%	6,671.48	20.92%
	射频器件	667.46	2.88%	1,363.01	4.27%
	小计	17,012.13	73.53%	22,497.82	70.54%
其他电子元器件	连接器	1,026.00	4.43%	1,568.94	4.92%
	保护器	147.95	0.64%	100.86	0.32%
	晶体器件	520.38	2.25%	1,025.53	3.22%
	分立器件	2,819.65	12.19%	3,410.65	10.69%
	存储器件	553.18	2.39%	1,199.14	3.76%
	其他	1,057.20	4.57%	2,088.63	6.55%
	小计	**6,124.37**	**26.47%**	**9,393.76**	**29.46%**
	合计	**23,136.49**	**100.00%**	**31,891.58**	**100.00%**

（续上表）

项目	2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比

项目		2018 年		2017 年	
		金额	占比	金额	占比
被动电子元器件	电容	56,473.69	70.44%	14,512.02	48.83%
	其中：陶瓷电容	55,803.76	69.61%	13,396.90	45.08%
	铝电容	257.46	0.32%	468.27	1.58%
	薄膜电容	-35.92	-0.04%	348.92	1.17%
	其他电容	448.39	0.56%	297.93	1.00%
	电阻	5,333.44	6.65%	2,153.67	7.25%
	电感	8,804.69	10.98%	6,854.82	23.07%
	射频器件	2,387.65	2.98%	2,193.67	7.38%
	小计	**72,999.47**	**91.06%**	**25,714.17**	**86.53%**
其他电子元器件	连接器	1,099.59	1.37%	915.65	3.08%
	保护器	48.53	0.06%	44.60	0.15%
	晶体器件	726.62	0.91%	494.82	1.67%
	分立器件	2,840.92	3.54%	769.67	2.59%
	存储器件	634.75	0.79%	263.52	0.89%
	其他	1,819.03	2.27%	1,516.27	5.10%
	小计	**7,169.44**	**8.94%**	**4,004.53**	**13.47%**
	合计	**80,168.91**	**100.00%**	**29,718.71**	**100.00%**

报告期内，公司主营业务毛利分别为 29,718.71 万元、80,168.91 万元、31,891.58 万元及 23,136.49 万元，其中被动电子元器件为公司核心业务，毛利分别为 25,714.17 万元、72,999.47 万元、22,497.82 万元及 17,012.13 万元，占比分别为 86.53%、91.06%、70.54%及 73.53%，占比较高。公司分销的被动电子元器件主要包括电容、电感、电阻及射频元器件，其中电容毛利占比最高，报告期内其毛利分别为 14,512.02 万元、56,473.69 万元、10,908.11 万元及 11,141.15 万元，占比分别为 48.83%、70.44%、34.20%及 48.15%。

（四）毛利率分析

1、综合毛利率构成及主营业务毛利率分析

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额

营业收入	133,187.45	28.78%	206,842.64	-30.89%	299,273.33	78.58%	167,584.98
营业成本	110,040.15	25.80%	174,940.43	-20.15%	219,090.08	58.92%	137,861.69
营业毛利	23,147.31	45.11%	31,902.21	-60.21%	80,183.24	169.77%	29,723.29
综合毛利率	**17.38%**	**1.96%**	**15.42%**	**-11.37%**	**26.79%**	**9.06%**	**17.74%**
主营业务收入	133,168.05	28.78%	206,814.83	-30.89%	299,241.31	78.58%	167,571.64
主营业务成本	110,031.56	25.81%	174,923.26	-20.15%	219,072.40	58.92%	137,852.93
主营业务毛利	23,136.49	45.09%	31,891.58	-60.22%	80,168.91	169.76%	29,718.71
主营业务毛利率	**17.37%**	**1.95%**	**15.42%**	**-11.37%**	**26.79%**	**9.06%**	**17.73%**

报告期内，公司主营业务突出，营业毛利主要由主营业务毛利构成。公司2018年综合毛利率较2017年增长9.06%，主要系营业收入大幅增长且其增长幅度大于营业成本增长幅度。2019年综合毛利率较2018年下降11.37%，主要系营业收入下降幅度大于营业成本下降幅度所致。2020年1-6月综合毛利率较2019年增加1.95%，保持稳定。

2、主营业务分产品毛利率分析

报告期内，发行人主营业务销售单价、单位成本及毛利率情况如下：

单位：元/千件

产品类别		2020年1-6月			2019年		
		销售单价	单位成本	毛利率	销售单价	单位成本	毛利率
被动电子元器件	电容	23.78	19.14	19.48%	24.95	22.03	11.69%
	其中：陶瓷电容	21.50	17.17	20.13%	22.39	19.78	11.65%
	铝电容	1,801.93	1,573.14	12.70%	2,103.54	1,894.11	9.96%
	薄膜电容	685.89	601.76	12.27%	456.28	390.38	14.44%
	其他电容	49.14	39.28	20.07%	104.05	83.98	19.29%
	电阻	8.33	6.30	24.36%	8.24	6.16	25.25%
	电感	87.15	74.25	14.80%	80.61	66.08	18.02%
	射频器件	371.35	328.86	11.44%	348.52	295.95	15.08%
其他电子元	连接器	521.81	415.66	20.34%	406.62	322.56	20.67%
	保护器	333.89	303.26	9.17%	677.52	547.09	19.25%
	晶体器件	61.11	55.85	8.60%	64.24	56.92	11.40%
	分立器件	66.77	48.76	26.97%	70.23	50.98	27.42%

产品类别		2020 年 1-6 月			2019 年		
		销售单价	单位成本	毛利率	销售单价	单位成本	毛利率
器件	存储器件	932.45	858.84	7.89%	923.11	793.62	14.03%
	其他	1,919.51	1,720.74	10.35%	1,951.49	1,685.05	13.65%
其他业务收入		**19.40**	**8.59**	**55.75%**	**27.80**	**17.17**	**38.25%**
合计		**33.70**	**27.84**	**17.38%**	**32.90**	**27.82**	**15.42%**

（续上表）

产品类别		2018 年			2017 年		
		销售单价	单位成本	毛利率	销售单价	单位成本	毛利率
被动电子元器件	电容	52.11	35.79	31.32%	22.15	17.94	19.03%
	其中：陶瓷电容	49.99	33.80	32.40%	20.12	16.21	19.44%
	铝电容	1,314.96	1,245.88	5.25%	675.66	588.29	12.93%
	薄膜电容	417.50	426.81	-2.23%	723.05	598.90	17.17%
	其他电容	201.09	144.40	28.19%	197.61	162.73	17.65%
	电阻	9.06	6.92	23.63%	6.30	5.40	14.17%
	电感	53.29	42.11	20.98%	43.18	35.30	18.25%
	射频器件	458.73	392.89	14.35%	533.74	441.65	17.25%
其他电子元器件	连接器	572.53	417.30	27.11%	744.80	554.71	25.52%
	保护器	865.51	745.41	13.88%	439.50	363.17	17.37%
	晶体器件	57.32	51.88	9.49%	53.34	48.98	8.17%
	分立器件	52.97	42.11	20.49%	59.43	48.58	18.25%
	存储器件	894.47	777.25	13.10%	1,052.10	946.96	9.99%
	其他	1,630.50	1,204.49	26.13%	1,647.65	1,372.47	16.70%
其他业务收入		**32.01**	**17.69**	**44.76%**	**13.34**	**8.76**	**34.36%**
营业收入		**41.64**	**30.48**	**26.79%**	**24.12**	**19.84**	**17.74%**

注：其他业务收入产品数量假设为 1

报告期内，公司主要产品毛利率变动情况如下：

项目		2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
		毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
被动电子元	电容	19.48%	7.79%	11.69%	-19.62%	31.32%	12.29%	19.03%
	其中：陶瓷电容	20.13%	8.48%	11.65%	-20.75%	32.40%	12.96%	19.44%
	铝电容	12.70%	2.74%	9.96%	4.70%	5.25%	-7.68%	12.93%

项目		2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
		毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
器件	薄膜电容	12.27%	-2.18%	14.44%	16.67%	-2.23%	-19.40%	17.17%
	其他电容	20.07%	0.78%	19.29%	-8.90%	28.19%	10.54%	17.65%
	电阻	24.36%	-0.89%	25.25%	1.61%	23.63%	9.46%	14.17%
	电感	14.80%	-3.22%	18.02%	-2.96%	20.98%	2.73%	18.25%
	射频器件	11.44%	-3.64%	15.08%	0.73%	14.35%	-2.90%	17.25%
	小计	**18.33%**	**3.67%**	**14.66%**	**-13.25%**	**27.91%**	**9.77%**	**18.14%**
其他电子元器件	连接器	20.34%	-0.33%	20.67%	-6.44%	27.11%	1.59%	25.52%
	保护器	9.17%	-10.08%	19.25%	5.38%	13.88%	-3.49%	17.37%
	晶体器件	8.60%	-2.79%	11.40%	1.91%	9.49%	1.32%	8.17%
	分立器件	26.97%	-0.45%	27.42%	6.93%	20.49%	2.25%	18.25%
	存储器件	7.89%	-6.13%	14.03%	0.92%	13.10%	3.11%	9.99%
	其他	10.35%	-3.30%	13.65%	-12.47%	26.13%	9.43%	16.70%
	小计	**15.17%**	**-2.42%**	**17.59%**	**-1.41%**	**19.00%**	**3.50%**	**15.50%**
	合计	**17.37%**	**1.95%**	**15.42%**	**-11.37%**	**26.79%**	**9.06%**	**17.73%**

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 17.73%、26.79%、15.42%及 17.37%，存在一定的波动。从产品类别来看，被动电子元器件的毛利率分别为 18.14%、27.91%、14.66%及 18.33%，其他电子元器件的毛利率为 15.50%、19.00%、17.59%及 15.17%，被动电子元器件的毛利率波动较大。由于公司被动电子元器件的销售收入占公司主营业务收入的 70%以上，因此，公司主营业务毛利率的波动主要是由于被动电子元器件的毛利率波动所导致的。

从被动电子元器件构成来看，报告期内电容产品的毛利率分别为 19.03%、31.32%、11.69%及 19.48%，波动较大，而其他被动电子元器件产品如电感、射频元器件的毛利率相对比较稳定，电阻产品的毛利率则保持了增长的趋势。由于公司电容产品占被动元器件销售收入的 60%以上，因此，被动元器件毛利率的波动主要是由于电容产品毛利率波动所导致的。

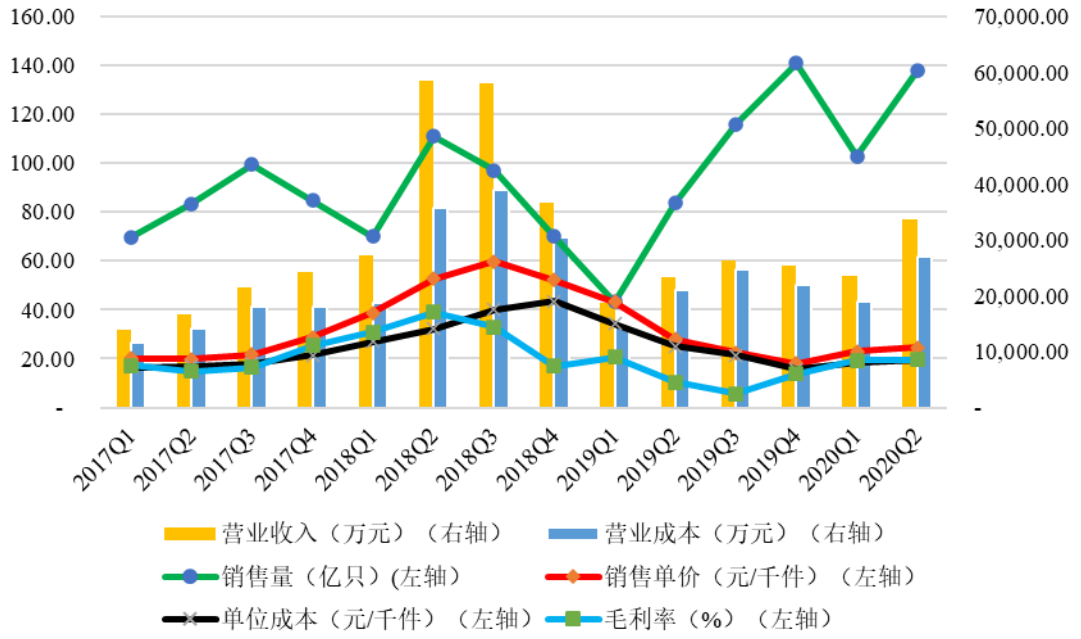
以下重点分析电容产品毛利率波动的原因及其对公司主营业务毛利率的影响。

（1）报告期电容产品毛利率、销售单价、销售成本情况

报告期，公司电容产品毛利率、单位售价、单位成本情况如下：

单位：万元、千万件、元/千件

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	数额	同比	数额	同比	数额	同比	数额
毛利率	19.48%	7.79%	11.69%	-19.62%	31.32%	12.29%	19.03%
销售收入	57,194.29	22.62%	93,283.88	-48.27%	180,338.02	136.46%	76,264.23
销售成本	46,053.13	11.81%	82,375.77	-33.50%	123,864.33	100.58%	61,752.21
销售量	2,405.54	28.66%	3,739.34	8.06%	3,460.55	0.52%	3,442.78
销售单价	23.78	-4.75%	24.95	-52.13%	52.11	135.25%	22.15
单位成本	19.14	-13.10%	22.03	-38.45%	35.79	99.55%	17.94



由上图可知，报告期内公司电容毛利率变动主要系销售收入、销售成本变动的不一致性导致销售单价及单位成本变动存在差异所致。

（2）报告期电容市场供需波动对电容产品价格的影响

电容是被动电子元器件规模最大的类别，亦是其他被动电子元器件产品的“风向标”，其价格波动往往会影响其他被动电子元器件的市场价格。

2016-2018 年，日本部分原厂将部分 MLCC 产能切换至新兴的汽车电子、工业等领域，导致 MLCC 出现较大的产能缺口。与此同时，通讯、计算机、消费电子等传统领域 MLCC 的市场需求仍在继续增长，电子产品制造商、分销商为

应对产能缺口而大幅增加库存，备货周期随之大幅延长。2017 年下半年起 MLCC 部分品种价格开始上涨，2018 年年初起 MLCC 产品价格全线上涨并持续至 2018 年第三季度。公司作为业内知名的原厂代理商，能够获取原厂的一手货源，但采购单价亦水涨船高，2018 年公司电容产品采购单价、销售单价大幅上升。

2018 年四季度开始，受到国内外 MLCC 等产品的新增产能不断投产和国际贸易局势紧张、区域经济下行等负面因素的共同影响，MLCC 价格从高位回落；2019 年上半年，整个行业均处在去库存的过程中，MLCC 产品价格持续下滑；2019 年第三季度开始，随着包括原厂、分销商、电子产品制造商在内的全产业链去库存基本结束，MLCC 等电子元器件市场开始回暖，价格下降趋势放缓，至 2019 年底至 2020 年 6 月基本回归至本轮价格上涨启动时的价位。受上述行业情况影响，2019 年公司电容产品采购单价、销售单价亦大幅下降。

（3）报告期电容产品市场价格波动对公司电容产品毛利率的影响

①2018 年电容产品毛利率较 2017 年大幅提升的原因

第一，在电容产品价格持续上涨的情况下，公司预测性采购提升了电容产品的毛利率。

电子元器件分销商作为上游生产商和下游电子设备制造商的纽带，需要快速响应下游客户对于上游电子元器件的各类需求，因此公司需结合上游原厂的产能、行业景气度、客户历史需求情况，对电子元器件进行预测性采购，从而提升客户电子元器件需求的响应速率，缩短产品交付时间。

预测性采购在电子元器件价格大幅波动的情形下，会增加产品的毛利率波动幅度。2018 年以来电容市场价格大幅上升，原厂逐步上调出厂价格，预测性采购模式使得公司在产品涨价周期，销售价格的涨幅高于采购成本涨幅，从而使得公司 2018 年电容产品的毛利率大幅提升。

第二，在 2018 年电容市场供需紧张的情况下，公司对于下游客户的议价能力有所提升，使得销售价格的涨幅高于采购成本涨幅，进一步提升了电容产品的毛利率。

综上，公司 2018 年电容毛利率较 2017 年大幅提升 12.29%，2018 年公司电

容产品收入占比超过 60%，使得公司主营业务综合毛利率大幅增加 9.06%。

②2019 年电容产品毛利率较 2018 年下降的原因

2018 年第四季度开始，电容产品供需关系变化，整个行业均处在去库存的过程中，价格高位回落，在此背景下，公司电容产品销售单价下降幅度高于采购成本下降幅度。

③2020 年 1-6 月，随着行业景气度持续恢复，公司电容产品毛利率水平已恢复至 2017 年的水平。

综上，公司 2019 年电容毛利率较 2018 年大幅下降 19.62%，2019 年公司电容产品收入占比约 45%，使得公司主营业务综合毛利率大幅下降 11.37%。

（4）每月电容产品采购数量、采购金额、采购单价、库存商品余额及其单位成本金额的变动情况，与每月电容产品销售金额、单价、单位营业成本变动情况进行趋势比较分析

报告期内，发行人电容销售情况如下：

单位：万元、千万件

项目	2020 年 1-6 月				2019 年			
	营业收入	占比	数量	占比	营业收入	占比	数量	占比
电容	57,194.29	100.00%	2,405.54	100.00%	93,283.88	100.00%	3,739.34	100.00%
其中：陶瓷电容	51,189.16	89.50%	2,380.54	98.96%	83,252.78	89.25%	3,718.08	99.43%
铝电容	3,949.93	6.91%	2.19	0.09%	7,048.87	7.56%	3.35	0.09%
薄膜电容	1,006.52	1.76%	1.47	0.06%	1,448.94	1.55%	3.18	0.08%
其他电容	1,048.68	1.83%	21.34	0.89%	1,533.29	1.64%	14.74	0.39%

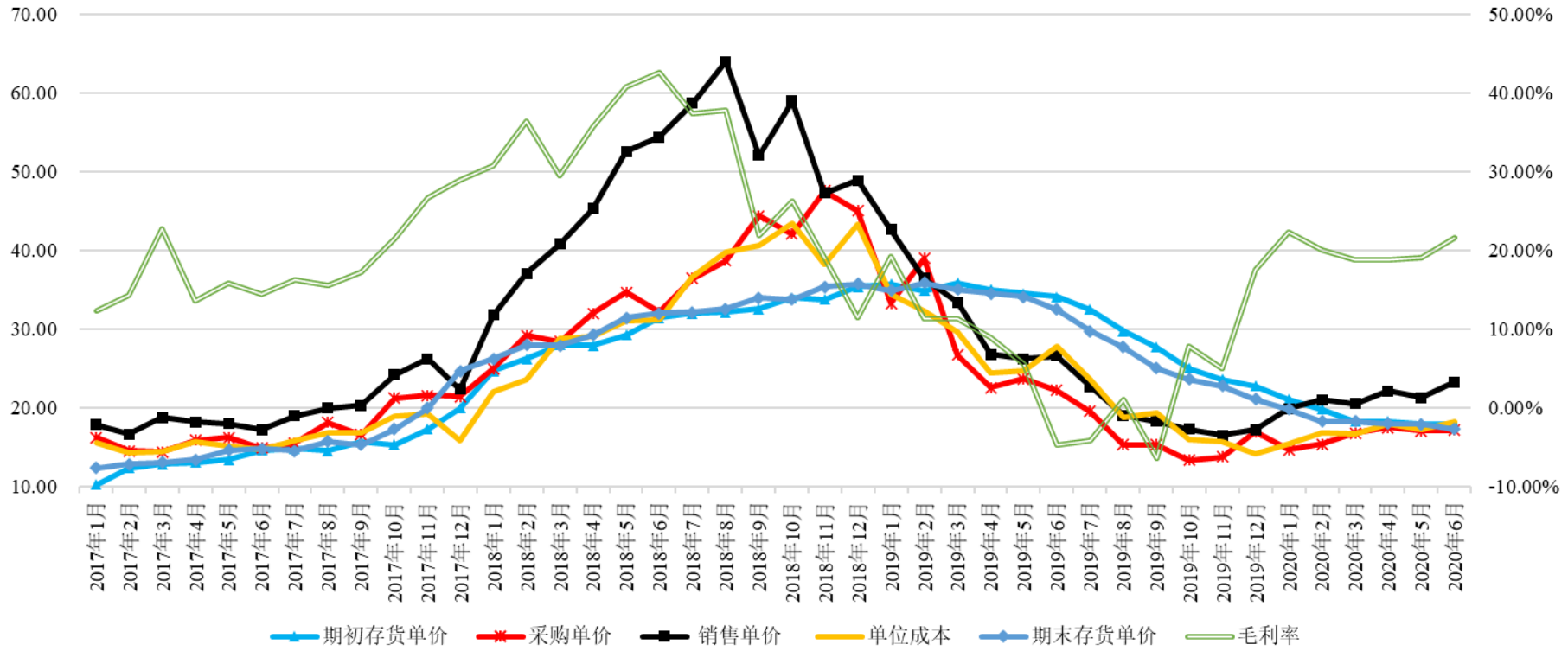
（续上表）

项目	2018 年				2017 年			
	营业收入	占比	数量	占比	营业收入	占比	数量	占比
电容	180,338.02	100.00%	3,460.55	100.00%	76,264.23	100.00%	3,442.78	100.00%
其中：陶瓷电容	172,235.51	95.51%	3,445.06	99.55%	68,923.14	90.37%	3,426.07	99.51%
铝电容	4,901.07	2.72%	3.73	0.11%	3,621.24	4.75%	5.36	0.16%

薄膜电容	1,610.77	0.89%	3.86	0.11%	2,032.04	2.66%	2.81	0.08%
其他电容	1,590.67	0.88%	7.91	0.23%	1,687.81	2.21%	8.54	0.25%

报告期内，发行人陶瓷电容为分销的主要电容类型，其收入占比均在 89%以上，销售数量占比均在 99%以上，因此以下将重点以陶瓷电容月度趋势进行分析。同时由于发行人存货主要为库存商品，因此以存货情况反映库存商品情况。

报告期内，发行人期初存货单价、采购单价、销售单价、单位成本、期末存货单价及毛利率情况如下：


70.00
60.00
50.00
40.00
30.00
20.00
10.00
50.00%
40.00%
30.00%
20.00%
10.00%
0.00%
-10.00%
2017年1月
2017年2月
2017年3月
2017年4月
2017年5月
2017年6月
2017年7月
2017年8月
2017年9月
2017年10月
2017年11月
2017年12月
2018年1月
2018年2月
2018年3月
2018年4月
2018年5月
2018年6月
2018年7月
2018年8月
2018年9月
2018年10月
2018年11月
2018年12月
2019年1月
2019年2月
2019年3月
2019年4月
2019年5月
2019年6月
2019年7月
2019年8月
2019年9月
2019年10月
2019年11月
2019年12月
2020年1月
2020年2月
2020年3月
2020年4月
2020年5月
2020年6月
期初存货单价
采购单价
销售单价
单位成本
期末存货单价
毛利率

报告期内，发行人通过预测性采购，根据对未来市场行情预测、客户需求及排程、供应商生产计划及产品库存情况对各类产品未来需求进行预测、并提前备货，从而可以提前锁定成本。发行人通过执行预测性采购，针对各类产品制定了安全库存，以便及时满足客户各类需求。在产品市场行情上涨时，发行人会适当调高安全库存的容量；在市场行情下降时，发行人则会适当调减安全库存的容量。由于执行预测性采购、设置安全库存，发行人在产品市场价格上涨时初期有利于维持成本水平，而在市场价格下跌初期，也将在成本端承受不同程度的损失。

结合上述数据、图表，从 MLCC 月度销售单价、采购单价及单位成本上亦可以反映前述采购政策：销售单价可以反映市场价格变动情况，而单位成本则反映发行人预测性采购的结果。2017 年四季度起，电容市场价格开始快速上涨，体现为发行人销售单价快速上涨，但是由于执行预测性采购政策，发行人单位成本变动趋势要滞后于市场价格变动趋势，体现为在电容价格上涨阶段销售单价上涨幅度大于单位成本上涨幅度，此时毛利率提升。2018 年末，随着 MLCC 市场供需关系逆转，市场价格快速回落，体现为销售单价快速回落。同时因为执行预测性采购，使得发行人单位成本回落滞后于销售单价回落，体现为电容价格下降阶段销售单价下跌幅度大于单位成本下跌幅度，此时毛利率下滑。2020 年 1-6 月，随着电容市场价格趋于稳定，发行人毛利率亦趋于稳定。

3、产品结构的变化对不同年度毛利率的影响

报告期内，各产品毛利率贡献率情况如下：

产品类别		2020 年 1-6 月			2019 年度		
		收入占比	毛利率	毛利率贡献率	收入占比	毛利率	毛利率贡献率
被动电子元器件	电容	42.94%	19.48%	8.37%	45.10%	11.69%	5.27%
	其中：陶瓷电容	38.43%	20.13%	7.74%	40.25%	11.65%	4.69%
	铝电容	2.97%	12.70%	0.38%	3.41%	9.96%	0.34%
	薄膜电容	0.76%	12.27%	0.09%	0.70%	14.44%	0.10%
	其他电容	0.79%	20.07%	0.16%	0.74%	19.29%	0.14%
	电阻	6.27%	24.36%	1.53%	6.81%	25.25%	1.72%
	电感	16.08%	14.80%	2.38%	17.90%	18.02%	3.23%
	射频器件	4.38%	11.44%	0.50%	4.37%	15.08%	0.66%

产品类别		2020 年 1-6 月			2019 年度		
		收入占比	毛利率	毛利率贡献率	收入占比	毛利率	毛利率贡献率
其他电子元器件	连接器	3.79%	20.34%	0.77%	3.67%	20.67%	0.76%
	保护器	1.21%	9.17%	0.11%	0.25%	19.25%	0.05%
	晶体器件	4.54%	8.60%	0.39%	4.35%	11.40%	0.50%
	分立器件	7.85%	26.97%	2.12%	6.01%	27.42%	1.65%
	存储器件	5.26%	7.89%	0.42%	4.13%	14.03%	0.58%
	其他	7.67%	10.35%	0.79%	7.40%	13.65%	1.01%
其他业务收入		0.01%	55.75%	0.01%	0.01%	38.25%	0.01%
综合毛利率		100.00%	17.38%	17.38%	100.00%	15.42%	15.42%

（续上表）

产品类别		2018 年度			2017 年度		
		收入占比	毛利率	毛利率贡献率	收入占比	毛利率	毛利率贡献率
被动电子元器件	电容	60.26%	31.32%	18.87%	45.51%	19.03%	8.66%
	其中：陶瓷电容	57.55%	32.40%	18.65%	41.13%	19.44%	7.99%
	铝电容	1.64%	5.25%	0.09%	2.16%	12.93%	0.28%
	薄膜电容	0.54%	-2.23%	-0.01%	1.21%	17.17%	0.21%
	其他电容	0.53%	28.19%	0.15%	1.01%	17.65%	0.18%
	电阻	7.54%	23.63%	1.78%	9.07%	14.17%	1.29%
	电感	14.02%	20.98%	2.94%	22.41%	18.25%	4.09%
	射频器件	5.56%	14.35%	0.80%	7.59%	17.25%	1.31%
其他电子元器件	连接器	1.36%	27.11%	0.37%	2.14%	25.52%	0.55%
	保护器	0.12%	13.88%	0.02%	0.15%	17.37%	0.03%
	晶体器件	2.56%	9.49%	0.24%	3.61%	8.17%	0.30%
	分立器件	4.63%	20.49%	0.95%	2.52%	18.25%	0.46%
	存储器件	1.62%	13.10%	0.21%	1.57%	9.99%	0.16%
	其他	2.33%	26.13%	0.61%	5.42%	16.70%	0.90%
其他业务收入		0.01%	44.76%	0.00%	0.01%	34.36%	0.00%
综合毛利率		100.00%	26.79%	26.79%	100.00%	17.74%	17.74%

报告期内，发行人各产品对主营业务毛利率变动影响分析如下：

产品类别	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年

		毛利率变动影响额	收入占比变动影响额	毛利率变动合计	毛利率变动影响额	收入占比变动影响额	毛利率变动合计	毛利率变动影响额	收入占比变动影响额	毛利率变动合计
被动电子元器件	电容	3.34%	-0.25%	3.09%	-8.85%	-4.75%	-13.60%	7.40%	2.81%	10.21%
	其中：陶瓷电容	3.26%	-0.21%	3.05%	-8.35%	-5.61%	-13.96%	7.46%	3.19%	10.65%
	铝电容	0.08%	-0.04%	0.04%	0.16%	0.09%	0.25%	-0.13%	-0.07%	-0.19%
	薄膜电容	-0.02%	0.01%	-0.01%	0.12%	0.00%	0.11%	-0.10%	-0.12%	-0.22%
	其他电容	0.01%	0.01%	0.02%	-0.07%	0.06%	-0.01%	0.06%	-0.08%	-0.03%
	电阻	-0.06%	-0.14%	-0.19%	0.11%	-0.17%	-0.06%	0.71%	-0.22%	0.50%
	电感	-0.52%	-0.33%	-0.85%	-0.53%	0.81%	0.28%	0.38%	-1.53%	-1.15%
	射频器件	-0.16%	0.00%	-0.16%	0.03%	-0.17%	-0.14%	-0.16%	-0.35%	-0.51%
其他电子元器件	连接器	-0.01%	0.02%	0.01%	-0.24%	0.63%	0.39%	0.02%	-0.20%	-0.18%
	保护器	-0.12%	0.18%	0.06%	0.01%	0.02%	0.03%	0.00%	-0.01%	-0.01%
	晶体器件	-0.13%	0.02%	-0.11%	0.08%	0.17%	0.25%	0.03%	-0.09%	-0.05%
	分立器件	-0.04%	0.50%	0.47%	0.42%	0.28%	0.70%	0.10%	0.39%	0.49%
	存储器件	-0.32%	0.16%	-0.16%	0.04%	0.33%	0.37%	0.05%	0.00%	0.05%
	其他	-0.25%	0.04%	-0.22%	-0.92%	1.32%	0.40%	0.22%	-0.52%	-0.30%
其他业务收入		0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
综合毛利率		1.96%	0.00%	1.96%	-11.37%	0.00%	-11.37%	9.06%	0.00%	9.06%

注：各产品毛利率变动影响额=（各产品本期毛利率-上期毛利率）×各产品本期销售收入占本期主营业务收入比；各产品收入占比变动影响额=（各产品本期销售收入占本期主营业务收入比-上期销售收入占上期主营业务收入比）×各产品上期的毛利率。

由上表可知，报告期内发行人被动电子元器件分销业务对毛利率贡献最大，毛利率贡献率分别为 15.34%、24.39%、10.88%及 12.77%；而被动电子元器件中，电容贡献率最大。

报告期各期，发行人综合毛利率变动分别为 9.06%、-11.37%及 1.96%，被动电子元器件毛利率变动对综合毛利率变动的影响最大，分别为 9.05%、-13.52%及 1.90%；被动电子元器件中，电容毛利率变动对综合毛利率变动的影响最大，分别为 10.21%、-13.60%及 3.09%。

报告期内，发行人各产品销售均价、单位成本对各产品自身毛利率变动的影响情况如下：

产品类别	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年

		销售均价对毛利率的影响	单位成本对毛利率的影响	毛利率变动合计	销售均价对毛利率的影响	单位成本对毛利率的影响	毛利率变动合计	销售均价对毛利率的影响	单位成本对毛利率的影响	毛利率变动合计
被动电子元器件	电容	-4.35%	12.13%	7.79%	-74.79%	55.17%	-19.62%	46.55%	-34.27%	12.29%
	其中：陶瓷电容	-3.65%	12.13%	8.48%	-83.34%	62.59%	-20.75%	48.15%	-35.18%	12.96%
	铝电容	-15.07%	17.81%	2.74%	35.52%	-30.82%	4.70%	42.33%	-50.01%	-7.68%
	薄膜电容	28.64%	-30.82%	-2.18%	8.69%	7.99%	16.67%	-60.62%	41.22%	-19.40%
	其他电容	-90.20%	90.98%	0.78%	-66.97%	58.07%	-8.90%	1.43%	9.11%	10.54%
	电阻	0.82%	-1.71%	-0.89%	-7.63%	9.25%	1.61%	26.19%	-16.73%	9.46%
	电感	6.15%	-9.37%	-3.22%	26.79%	-29.74%	-2.96%	15.51%	-12.77%	2.73%
	射频器件	5.22%	-8.86%	-3.64%	-27.08%	27.81%	0.73%	-13.53%	10.63%	-2.90%
其他电子元器件	连接器	17.51%	-17.84%	-0.33%	-29.74%	23.30%	-6.44%	-22.41%	24.00%	1.59%
	保护器	-83.10%	73.03%	-10.08%	-23.90%	29.27%	5.38%	40.67%	-44.16%	-3.49%
	晶体器件	-4.54%	1.75%	-2.79%	9.75%	-7.84%	1.91%	6.38%	-5.07%	1.32%
	分立器件	-3.76%	3.31%	-0.45%	19.54%	-12.62%	6.93%	-9.97%	12.21%	2.25%
	存储器件	0.86%	-6.99%	-6.13%	2.70%	-1.77%	0.92%	-15.86%	18.97%	3.11%
	其他	-1.44%	-1.86%	-3.30%	12.15%	-24.63%	-12.47%	-0.88%	10.30%	9.43%
其他业务收入		-26.76%	44.25%	17.50%	-8.37%	1.85%	-6.51%	38.28%	-27.89%	10.39%
综合毛利率		2.01%	-0.05%	1.96%	-19.45%	8.09%	-11.37%	34.61%	-25.55%	9.06%

注：销售均价对毛利率的影响值=（当年销售均价-上年成本单价）/当年销售均价-上年毛利率；成本单价对毛利率的影响值=当年毛利率-（当年销售均价-上年成本单价）/当年销售均价。

由上表可知，2018 年，发行人平均单位成本变动使综合毛利率变化-25.55%，销售均价变动使综合毛利率变化 34.61%；对综合毛利率变化影响最大的为电容产品，其单位成本变动使其毛利率变化-34.27%，销售单价变动使其毛利率变化 46.55%。2019 年，平均单位成本变动使综合毛利率变化 8.09%，平均销售均价变动使综合毛利率变化-19.45%；对综合毛利率变化影响最大的为电容产品，其单位成本变动使其毛利率变化 55.17%，销售均价变动使其毛利率变化-74.79%；2020 年 1-6 月，平均单位成本变动使综合毛利率变化-0.05%，销售均价变动使综合毛利率变化 2.01%；对综合毛利率变化影响最大的为电容产品，其单位成本变动使其毛利率变化 12.13%，销售均价变动使其毛利率变化-4.35%。

4、与同行业上市公司毛利率的比较分析

公司主要从事被动电子元器件的分销业务，报告期内收入占比均超过 74%。与公司同属被动电子元器件分销商的信和达、天河星目前尚未上市，无法获取其财务数据。

国内上市的电子元器件分销企业力源信息、深圳华强、韦尔股份、润欣科技等的被动电子元器件占比均远小于公司。同行业上市公司情况如下：

力源信息、深圳华强主要从事半导体等主动电子元器件分销，被动电子元器件占比较低，2019 年被动元器件收入占比 13.43%。

韦尔股份主要从事半导体产品研发设计，以及电子元器件分销，分销产品包括：集成电路、分立器件、被动电子元器件等。根据韦尔股份招股说明书披露的财务数据，2016 年韦尔股份电容、电阻、电感分销收入占其分销业务收入的比重接近 40%，其被动电子元器件占比与其他上市公司相比相对较高。

润欣科技主要从事 IC 产品分销业务，并配套从事电容产品分销，其代理的电容产品主要为钽电容（与 MLCC 差异较大），2019 年电容产品收入占比为 18.26%，其在定期报告中单独列示了电容产品的毛利率。

火炬电子主要从事以电容器为主的电子元器件的研发、生产、销售业务，电子元器件代理业务以及陶瓷新材料的研发、生产、销售业务。火炬电子主要代理产品包括大容量陶瓷电容器、钽电解电容器、金属膜电容器、铝电解电容器、电感器、双工器、滤波器等产品。

报告期内，公司与同行业上市公司相似业务毛利率对比情况如下：

公司名称	主要业务/产品/服务	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
力源信息	电子元器件	4.98%	4.82%	5.93%	6.89%
深圳华强	电子元器件分销业务	6.85%	7.42%	11.91%	10.79%
韦尔股份	电子元器件分销业务	尚未披露	8.32%	20.79%	14.37%
润欣科技	电容（以钽电容为主）	13.56%	10.29%	13.72%	11.20%
火炬电子	代理业务	15.41%	15.65%	21.77%	12.90%

公司名称	2020 年 1-6 月	2019年度	2018年度	2017年度
商络电子	17.38%	15.42%	26.79%	17.74%

注 1：韦尔股份选取其电子元器件分销业务毛利率进行比较；
注 2：润欣科技选取其电容业务毛利率进行比较；
注 3：力源信息选取电子元器件毛利率进行分析；
注 4：深圳华强选取电子元器件分销业务毛利率进行比较；
注 5：火炬电子选取代理委托业务毛利率进行比较。

报告期内，公司毛利率变动趋势与韦尔股份、润欣科技相关业务总体一致，与力源信息、深圳华强差异较大，主要原因是：力源信息、深圳华强主要从事半导体等主动电子元器件分销，被动电子元器件占比较低，分销产品结构与公司存在较大差异；润欣科技主要从事 IC 产品分销业务，并配套从事电容产品分销，其代理的电容产品主要为钽电容，2018 年电容产品收入占比为 12.75%，2018 年钽电容与公司分销的主要电容产品 MLCC 相比，价格上涨幅度较低，因此润欣科技 2018 年电容业务的毛利率低于本公司；韦尔股份主要从事半导体产品研发设计以及电子元器件分销，分销产品包括集成电路、分立器件、被动电子元器件等，其电容、电阻、电感分销收入占其分销业务收入的比重与其他可比上市公司相比较高，公司与韦尔股份电子元器件分销业务的毛利率变动趋势的可比性较高。

与力源信息、深圳华强、韦尔股份、润欣科技相比，公司总体毛利率较高的主要原因是分销的产品结构不同，公司被动元器件产品销售收入占比较高，而被动元器件的毛利率相对较高。具体原因如下：

第一，下游客户对于被动电子元器件价格敏感度较低

被动电子元器件单值较低（单品价值往往以分计量），其占电子设备制造商的成本比重远远低于 IC 芯片等主动元器件，下游电子设备制造商往往更希望通过降低主动器件的成本来降低其产品制造成本，对被动电子元器件的价格敏感度较低，客户更加关注被动电子元器件交付的及时性、品质的稳定性，被动电子元器件分销商具有更强的议价能力，使得被动电子元器件毛利率一般高于主动电子元器件毛利率。

第二，被动电子元器件企业需要保持较高的毛利率以匹配较高的销售费用率

被动元器件与主动元器件的下游需求方均为电子设备制造商，被动元器件分销商的客户往往较为分散，单个客户收入占比较低，且客单价（单个订单平均金额）较小，最近三年及一期，公司客单价分别为 117.26 万元、177.80 万元、113.95 万元及 83.13 万元。但客户服务所产生的销售费用具有刚性，决定了公司销售费用率往往高于同行业以主动元器件为主的分销商，为了保证企业正常的利润率，需要保持相对较高的毛利率水平。

参考被动电子元器件上游原厂公开披露的财务数据，上游具有代表性的原厂毛利率变动趋势与本公司较为一致。

报告期内，具有代表性的被动电子元器件主要生产商的销售毛利率情况如下：

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
Yageo（国巨）	40.30%	35.78%	63.31%	32.54%
项目	**2020 年 1-6 月**	**2019 年度**	**2018 年度**	**2017 年度**
风华高科（片式电容器业务,即 MLCC）	44.49%	39.61%	65.14%	24.77%

由上表可知，受益于 MLCC 等被动电子元器件 2018 年度价格大幅上涨，全球主要被动电子元器件生产商 2018 年度毛利率均大幅提升，其中国巨 2017 年、2018 年和 2019 年毛利率分别为 32.54%、63.31%和 35.78%，2017 年至 2019 年风华高科片式电容器业务毛利率分别为 24.77%、65.14%和 39.61%。2020 年以来，随着电容产品景气度恢复，国巨、风华高科毛利率较 2019 年持续改善。被动电子元器件制造商相关业务毛利率变动趋势与公司变动趋势总体保持一致。

（五）期间费用分析

报告期内，公司期间费用的构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占收入比例	金额	占收入比例	金额	占收入比例	金额	占收入比例
销售费用	6,225.10	4.67%	15,082.55	7.29%	15,364.94	5.13%	12,758.77	7.61%
管理费用	2,102.48	1.58%	3,723.46	1.80%	7,416.70	2.48%	2,749.78	1.64%
研发费用	185.30	0.14%	266.37	0.13%	5.89	0.00%	-	-

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占收入比例	金额	占收入比例	金额	占收入比例	金额	占收入比例
财务费用	332.35	0.25%	-88.96	-0.04%	1,227.01	0.41%	1,490.65	0.89%
合计	**8,845.23**	**6.64%**	**18,983.42**	**9.18%**	**24,014.54**	**8.02%**	**16,999.19**	**10.14%**

报告期内，公司期间费用合计分别为 16,999.19 万元、24,014.54 万元、18,983.42 万元及 8,845.23 万元，占营业收入比例分别为 10.14%、8.02%、9.18%及 6.64%。2018 年期间费用占比略有下降主要系营业收入大幅增长所致。2020 年 1-6 月销售费用占营业收入比例下降 2.62%，主要系发行人 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，根据相关准则要求将 1,226.98 万元运费计入营业成本中所致。

1、销售费用的构成及变化情况

报告期内，公司销售费用具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年	
	金额	占比	金额	占比
工资薪酬	4,779.38	76.78%	8,528.90	56.55%
仓储运杂费	86.19	1.38%	2,197.67	14.57%
业务招待费	490.81	7.88%	2,182.69	14.47%
差旅费	237.93	3.82%	1,347.36	8.93%
样品费	87.65	1.41%	209.26	1.39%
房租、物业及水电暖气费	85.55	1.37%	126.43	0.84%
广告宣传费	52.13	0.84%	84.73	0.56%
折旧费	63.97	1.03%	111.66	0.74%
办公费	31.06	0.50%	17.38	0.12%
通讯费	20.73	0.33%	46.47	0.31%
装修费	36.52	0.59%	93.87	0.62%
股份支付	-	-	-	-
其他	253.19	4.07%	136.14	0.90%
合计	**6,225.09**	**100.00%**	**15,082.55**	**100.00%**

（续上表）

项目	2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比
工资薪酬	9,040.68	58.84%	5,424.55	42.52%
仓储运杂费	2,618.55	17.04%	2,543.07	19.93%
业务招待费	1,660.31	10.81%	2,272.77	17.81%
差旅费	1,426.25	9.28%	1,005.85	7.88%
样品费	132.36	0.86%	112.03	0.88%
房租、物业及水电暖气费	80.06	0.52%	63.28	0.50%
广告宣传费	68.86	0.45%	100.86	0.79%
折旧费	100.30	0.65%	50.14	0.39%
办公费	6.22	0.04%	10.52	0.08%
通讯费	51.94	0.34%	36.77	0.29%
装修费	76.02	0.49%	165.33	1.30%
股份支付	-	-	798.15	6.26%
其他	103.39	0.67%	175.45	1.38%
合计	**15,364.94**	**100.00%**	**12,758.77**	**100.00%**

2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-6 月，公司销售费用分别为 12,758.77 万元、15,364.94 万元、15,082.55 万元及 6,225.09 万元，占当期营业收入的比重分别为 7.61%、5.13%、7.29%及 6.64%。报告期内，公司销售费用主要系销售人员工资薪酬、仓储运杂费、业务招待费及差旅费。

2、工资薪酬规模及变动情况

发行人销售人员包括市场供应人员、营销人员、运营人员（销售支持人员）。为提升销售人员的工作效率及职业发展，发行人针对销售人员制定了“基本工资+绩效奖金”的薪酬制度，鼓励销售人员积极开拓市场。报告期各期末，公司销售人员数量及其平均薪酬情况如下：

项目	2020 年 6 月 30 日/ 2020 年 1-6 月		2019 年 12 月 31 日/ 2019 年度		2018 年 12 月 31 日/ 2018 年度		2017 年 12 月 31 日/ 2017 年度
	人数/金额	同比	人数/金额	同比	人数/金额	同比	人数/金额
营业收入（万元）	133,187.45	28.78%[注]	206,842.64	-30.89%	299,273.33	78.58%	167,584.98
销售人员数	369	1.93%	362	18.30%	306	4.08%	294

量（人）							
其中：市场供应人员	81	10.96%	73	14.06%	64	6.67%	60
营销人员	148	7.25%	138	13.11%	122	11.93%	109
运营人员	140	-7.28%	151	25.83%	120	-4.00%	125
销售人员平均薪酬（万元/年）	12.95	9.95% [注]	23.56	-20.25%	29.54	60.13%	18.45
人均销售收入（万元）	360.94	26.34% [注]	571.39	-41.58%	978.02	71.58%	570.02

注：相关比例为经年化数据同比变化比例

报告期内，发行人销售人员保持增长趋势，主要系公司业务处于规模扩张阶段，对人员需求持续增加。报告期内，发行人销售人员平均薪酬有所波动，但与营业收入、人均销售收入波动情况相匹配，主要系销售人员薪酬与人均创收挂钩，呈正相关。2018 年销售人员人均薪酬同比增长 60.13%，主要系当年受电容等被动电子元器件销售业绩大涨的正面影响，公司营业收入同比大幅增长 78.58%，因此员工薪酬增长幅度较大；2019 年销售人员人均薪酬较 2018 年下降 20.25%，主要系当年发行人营业收入下降 30.89%，人均创收下降，致使收入水平有所下降。

3、销售人员人均创收、人均薪酬与同行业可比公司对比分析

报告期各期，发行人及同行业销售人员人均创收情况如下：

项目	销售人员数量				人均营业收入（万元/人）			
	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
力源信息	未披露	286	277	285	未披露	4,591.45	3,897.84	2,890.64
深圳华强	未披露	604	638	548	未披露	2,376.70	1,849.49	1,514.21
韦尔股份	未披露	545	265	224	未披露	2,501.22	1,495.66	1,074.07
润欣科技	未披露	57	64	72	未披露	2,544.05	2,645.61	2,540.99
火炬电子	未披露	229	223	214	未披露	1,122.01	907.78	882.31
平均值	-	344	293	269	-	2,625.70	2,158.91	1,779.59
发行人营销人员	148	138	122	109	899.92	1,498.86	2,453.06	1,537.48

（续上表）

项目	销售人员数量				人均毛利（万元/人）			
	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
力源信息	未披露	286	277	285	未披露	249.25	296.83	226.66
深圳华强	未披露	604	638	548	未披露	265.12	291.16	245.35
韦尔股份	未披露	545	265	224	未披露	685.13	350.15	220.56
润欣科技	未披露	57	64	72	未披露	238.19	264.04	264.38
火炬电子	未披露	229	223	214	未披露	360.37	318.39	226.77
平均值	-	344	293	269	-	359.61	304.11	236.75
发行人营销人员	148	138	122	109	156.40	231.18	657.24	272.69

注：发行人营销人员不含市场供应人员、运营人员

由上表可知，发行人营销人员数量水平低于同行业上市公司平均水平，主要系发行人目前业务规模小于同行业可比公司。发行人销售人员人均创收（人均营业收入）略低于同行业上市公司平均水平，主要系发行人与同行业上市公司业务结构存在一定差异：发行人以被动电子元器件分销为主，被动电子元器件的分销具有商品销售单值较低、客户客单价较低的特点；而同行业可比公司一方面以半导体等销售单值较高的主动电子元器件分销为主，另一方面部分公司存在一定规模的生产制造业务。另一方面，从人均毛利来看，除 2019 年外，发行人营销人员人均毛利均高于同行业可比公司平均水平，2019 年低于同行业平均水平，一方面系韦尔股份进行资产重组后毛利水平大幅提升，另一方面系发行人 2019 年受电容等被动电子元器件产品价格大幅下降影响，毛利有所下降。

报告期内，发行人与同行业上市公司业务对比情况如下：

项目	业务结构	分销的主要产品类型
发行人	目前以被动电子元器件分销为主	陶瓷电容为主，还包括电阻、电感、射频器件及其他电子元器件
力源信息	公司的主营业务包括上游电子元器件的代理分销业务及自研芯片业务、下游解决方案和模块的研发、生产、销售以及泛在电力物联网终端产品的研发、生产及销售。电子元器件代理分销（模组）业务最近三年一期营业收入占比均超过 95%	IC 芯片等主动电子元器件分销为主。代理品牌包括 TI、ON、INTERSIL、英飞凌、ST、CYPRESS、MICROCHIP、FCI 连接器、Pericom 等
深圳华强	公司立足于电子信息产业高端服务业，面向电子信息产业提供涵盖产品、交易、数据、	涵盖主动电子元器件及被动电子元器件分销，以主动电子

	技术、创新创业的全链条、全方位服务。其电子元器件授权分销分部收入最近三年一期占营业收入比例均超过 83%	元器件为主
韦尔股份	公司从事半导体产品设计业务和半导体产品分销业务。2017 年及 2018 年，其分销业务收入占比超过 69%，2019 年完成并购重组后，公司以半导体设计业务为主，半导体分销业务占比降至 16%	以半导体及模组等主动电子元器件分销为主
润欣科技	公司主营业务为 IC 产品分销和解决方案提供。根据其年报，最近三年电容（以钽电容为主）分销收入占比在 11%-15%之间，占比较小	数字通讯芯片及系统级应用产品、射频及功率放大器件、音频及功率放大器件、电容及其他电子元器件
火炬电子	公司主要从事以电容器为主的电子元器件的研发、生产、销售，电子元器件代理业务以及陶瓷新材料的研发、生产、销售业务。最近三年代理业务收入占比在 67%-77%之间	代理产品主要包括大容量陶瓷电容器、钽电解电容器、金属膜电容器、铝电解电容器、电感器、双工器、滤波器等产品。公司主要代理太阳诱电、AVX、KEMET 等品牌

综上所述，发行人报告期内营销人员人均创收略低于同行业上市公司平均水平，主要系业务结构存在差异，具有合理性。

报告期各期，发行人及同行业可比公司销售人员人均薪酬水平情况如下：

项目	销售人员数量（人）				人均薪酬（万元/人）			
	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
力源信息	未披露	286	277	285	未披露	33.34	30.89	21.95
深圳华强	未披露	604	638	548	未披露	29.02	42.32	33.03
韦尔股份	未披露	545	265	224	未披露	38.53	16.31	14.67
润欣科技	未披露	57	64	72	未披露	30.48	30.68	28.50
火炬电子	未披露	229	223	214	未披露	26.24	22.10	15.87
平均值	-	344	293	269	-	31.52	28.46	22.80
发行人营销人员	148	138	122	109	16.35	30.86	36.09	25.94

由上表可知，2017 年及 2019 年，发行人营销人员人均薪酬水平与同行业可比公司平均水平相当；2018 年发行人营销人员人均薪酬水平高于同行业可比公司平均水平，主要系当年发行人营业收入大幅增长，营销人员业绩增长所致。

4、仓储运杂费的具体构成情况

（1）仓储运杂费的具体构成情况

单位：千万件、万元、元/千件

项　　目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
销售数量	3,952.24	25.72%	6,287.23	-12.52%	7,186.86	3.45%	6,947.38
运杂费	1,181.55	20.40%	1,962.79	-17.44%	2,377.36	2.04%	2,329.82
仓储费	324.95	8.05%	601.47	6.28%	565.90	26.45%	447.52
仓储运杂费小计	1,506.50	17.50%	2,564.25	-12.88%	2,943.27	5.97%	2,777.34
运杂费/销售数量	0.30	-4.24%	0.31	-5.63%	0.33	-1.36%	0.34
仓储费/销售数量	0.08	-14.06%	0.10	21.49%	0.08	22.24%	0.06
仓储运杂费/销售数量	0.38	-6.54%	0.41	0.00%	0.41	2.44%	0.40

注 1：2020 年 1-6 月运费在营业成本中核算，金额 1,226.98 万元，上表已含该运费。
注 2：南京仓、深圳仓的仓储费在管理费用中核算，报告期各期金额为 193.33 万元、366.58 万元、324.72 万元及 234.27 万元，上表已含该仓储费。

由上表可知，公司报告期各期单位仓储运杂费用分别为 0.40 万元/千万件、0.41 万元/千万件、0.41 万元/千万件及 0.38 万元/千万件，仓储费与运杂费规模与发行人销售数量相匹配，且波动较小。

（2）仓储运杂费对应的前五大供应商名称及其基本信息、服务内容、合作方式、各年度采购金额、期末应付账款余额

报告期内，发行人仓储运杂费对应的前五大供应商名称及其基本信息、服务内容、合作方式如下：

序号	公司名称	注册地	基本情况	服务内容及合作方式
1	跨越速运集团有限公司	深圳	成立于 2007 年，主要从事国内快递及相关业务的服务。	为公司提供物流服务
2	顺丰速运有限公司	深圳	成立于 2013 年，主要从事国内、国际快递及相关业务的服务。	为公司提供物流服务
3	中外运—敦豪国际航空快件有限公司	北京	成立于 1986 年，主要从事国内、国际快递及相关业务的服务。	为公司提供物流服务

序号	公司名称	注册地	基本情况	服务内容及合作方式
4	海晨物流（香港）有限公司	香港	成立于 2011 年，主要从事货运代理、仓储服务。	为公司 VMI 仓库（联宝科技)提供仓储及物流服务
5	世润翡翠物流有限公司	香港	成立于 2007 年，主要经营范围：货运代理、仓储服务	为香港商络提供仓储及物流服务
6	南京斯贝尔复合材料有限责任公司	南京	成立于 1995 年，主要从事复合材料研制、销售；房屋租赁、物业管理。	为公司提供仓库租赁服务
7	深圳市富森供应链管理有限公司	深圳	成立于 2002 年，主要从事供应链管理及其相关配套服务。	为公司提供代报关及物流服务

报告期内，发行人仓储运杂费对应的前五大供应商各年度采购金额情况如下：

单位：万元

2020 年 1-6 月				
序号	**供应商名称**	**仓储运杂费金额**	**占比(%)**	**期末预提费用**
1	世润翡翠物流有限公司	500.91	33.25	95.43
2	跨越速运集团有限公司	159.44	10.58	23.23
3	南京斯贝尔复合材料有限责任公司	138.91	9.22	-[注]
4	中外运—敦豪国际航空快件有限公司	110.25	7.32	25.04
5	顺丰速运有限公司	89.05	5.91	15.31
合计		**998.57**	**66.04**	**159.01**
2019 年度				
序号	供应商名称	仓储运杂费金额	占比(%)	期末预提费用
1	世润翡翠物流有限公司	777.54	30.32	94.72
2	南京斯贝尔复合材料有限责任公司	270.11	10.53	-
3	跨越速运集团有限公司	242.06	9.44	25.52
4	中外运—敦豪国际航空快件有限公司	221.31	8.63	15.78
5	海晨物流（香港）有限公司	135.33	5.28	11.12
合计		**1,646.36**	**64.02**	**147.13**
2018 年度				
序号	供应商名称	仓储运杂费金额	占比(%)	期末预提费用
1	世润翡翠物流有限公司	1,126.60	38.28	40.24
2	南京斯贝尔复合材料有限责任公司	257.25	8.74	-
3	跨越速运集团有限公司	216.83	7.37	9.62

4	中外运—敦豪国际航空快件有限公司	148.33	5.04	7.85
5	海晨物流（香港）有限公司	133.37	4.53	8.32
合计		**1,882.37**	**63.95**	**66.02**
2017 年度				
序号	供应商名称	仓储运杂费金额	占比(%)	期末预提费用
1	世润翡翠物流有限公司	549.78	19.8	60.54
2	跨越速运集团有限公司	200.03	7.20	18.52
3	中外运—敦豪国际航空快件有限公司	186.75	6.72	9.25
4	深圳市富森供应链管理有限公司	152.22	5.48	-
5	顺丰速运有限公司	121.00	4.36	10.78
合计		**1,209.78**	**43.56**	**99.10**

报告期内，发行人前五大仓储运杂费的供应商无应付账款余额，发行人对于当月已发生未结算的仓储运杂费按照权责发生制进行预提，计入其他流动负债-预提费用，其中公司向南京斯贝尔复合材料有限责任公司租赁的仓库经协商需要提前六个月支付租金，故期末无对应的预提费用。

5、发行人销售费用率与同行业上市公司的对比分析

报告期内，发行人销售费用水平与同行业上市公司比较情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
力源信息	1.26%	1.32%	1.51%	1.49%
深圳华强	1.62%	1.91%	3.31%	3.71%
韦尔股份	2.07%	2.95%	2.75%	3.06%
润欣科技	4.15%	3.56%	2.85%	2.63%
火炬电子	2.70%	5.11%	5.32%	3.88%
平均值	2.36%	2.97%	3.15%	2.95%
公司	4.67%	7.29%	5.13%	7.61%

报告期内，发行人销售费用率高于同行业可比上市公司，主要原因如下：

第一，公司分销的产品单价较低、下游客户数量较大、客户较为分散

报告期内，发行人分销的电子元器件以被动电子元器件为主，电容、电阻、电感等被动电子元器件单值较低，2020 年 1-6 月公司电容产品销售均价为 23.78 元/千件，远低于连接器、存储器件等主动电子元器件的销售均价。同行业上市

公司主要从事主动电子元器件分销业务，电容、电阻、电感等被动电子元器件分销收入比重远低于公司。

同时，公司客户数量众多，报告期内按同一控制口径计算的客户数量分别为 1,602 户、1,815 户、1,683 户及 1,429 户，客户分布在大陆各个地区、港澳台及境外地区，客户较为分散。一方面由于每个客户均需要产生一定的销售费用，客户服务所产生的销售费用具有刚性；另一方面部分客户尽管其目前收入规模较小，但其本身规模较大，具有较大的潜在收入增长空间，公司亦会针对该类客户进行重点服务，因此销售费用相对较高。

公司产品单价较低且客户较为分散，使得单个客户收入与单笔订单金额均较低。报告期内，发行人客户平均销售收入分别为 83.13 万元、113.95 万元、177.80 万元及 117.26 万元，单个客户收入较低；发行人每笔订单平均收入分别为 2.27 万元、2.19 万元、5.24 万元及 2.88 万元，金额较低。

基于公司客户分散，分销产品单价低、批次多的属性，销售费用具有刚性且单批次产品分摊的销售费用较高，使得销售费用率高于同行业上市公司。

第二，公司对大型客户投入较多销售资源

电子设备大型生产型客户对于电子元器件的品类要求广泛，物料产品供应及时性要求较高。公司针对大型客户（销售额 500 万以上，通常为集团公司），往往需要为其下属各子公司提供销售服务，且发行人为保证服务质量，需投入更多销售资源，为客户提供全流程的业务保障，其中：在售前阶段，发行人协同原厂，为客户提供各类元器件产品的应用咨询、方案设计支持、样品及小批量供货服务，支持客户的产品设计、开发流程；在售中阶段，发行人配备了 FAE 团队现场参与、跟踪生产全流程，及时解决因质量等问题导致生产中断的潜在风险；在售后阶段，发行人协同原厂、客户，综合分析质量问题的成因，解决潜在纠纷。

因此对于大型客户，发行人投入的销售费用较高，使得销售费用、销售费用率较高。

第三，公司销售费用中工资薪酬占比较高

报告期内，发行人销售费用-工资薪酬占营业收入比例较高，使得销售费用率较高。发行人销售费用-工资薪酬占营业收入比例高于同行业上市公司，主要系发行人仅从事电子元器件分销业务，同行业上市公司除从事分销业务，亦大多从事部分电子元器件设计、生产等业务，因此公司销售人员（具体包括市场供应人员、营销人员及运营人员）占比高于同行业上市公司。

报告期内，发行人与同行业上市公司销售人员占总职工人数的比例情况如下：

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	销售人员数量	销售人员占总员工比例	销售人员数量	销售人员占总员工比例	销售人员数量	销售人员占总员工比例	销售人员数量	销售人员占总员工比例
发行人	369.00	79.87%	362	81.90%	306	85.24%	294	86.73%
力源信息	未披露	-	286	24.16%	277	21.51%	285	26.54%
深圳华强	未披露	-	604	32.01%	638	33.49%	548	29.91%
韦尔股份	未披露	-	545	19.02%	265	28.87%	224	27.90%
润欣科技	未披露	-	57	34.13%	64	34.41%	72	37.11%
火炬电子	未披露	-	229	15.08%	223	15.95%	214	20.09%

由上表可知，发行人销售人员数量占总员工数量比例高于同行业上市公司。

从整体职工薪酬占营业收入比例情况来看，发行人与同行业上市公司平均水平相当。发行人计入期间费用的职工薪酬金额占营业收入比例的情况与同行业上市公司情况的比较情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	期间费用中职工薪酬合计	占营业收入比例	期间费用中职工薪酬合计	占营业收入比例	期间费用中职工薪酬合计	占营业收入比例	期间费用中职工薪酬合计	占营业收入比例
力源信息	8,170.13	1.50%	18,266.77	1.39%	15,699.36	1.45%	11,161.86	1.35%
深圳华强	16,937.40	2.60%	38,030.96	2.65%	52,374.09	4.44%	36,358.71	4.25%
韦尔股份	60,068.36	7.47%	106,759.53	7.83%	17,691.55	4.46%	12,491.47	5.19%
润欣科技	2,389.13	4.18%	5,294.00	3.65%	5,513.74	3.26%	5,395.18	2.95%
火炬电子	5,916.80	3.95%	13,395.13	5.21%	11,107.77	5.49%	8,608.12	4.56%

平均值	**5,492.02**	**3.21%**	**36,349.28**	**4.15%**	**20,477.30**	**3.82%**	**14,803.07**	**3.66%**
发行人	**6,032.70**	**4.53%**	**10,390.80**	**5.02%**	**10,199.94**	**3.41%**	**6,375.92**	**3.80%**

综上所述，发行人销售费用率高于同行业可比上市公司，具有合理性。

6、管理费用的构成及变化情况

报告期内，公司管理费用具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年	
	金额	占比	金额	占比
工资薪酬	1,081.09	51.42%	1,605.69	43.12%
房租、物业及水电暖气费	357.49	17.00%	628.06	16.87%
咨询服务费	207.63	9.88%	452.12	12.14%
办公费	64.22	3.05%	302.38	8.12%
业务招待费	110.15	5.24%	190.64	5.12%
差旅费	27.95	1.33%	171.17	4.60%
折旧费	35.89	1.71%	61.45	1.65%
无形资产摊销费	39.07	1.86%	64.55	1.73%
装修费	20.38	0.97%	24.35	0.65%
股份支付	-	-	-	-
其他	158.62	7.54%	223.06	5.99%
合计	**2,102.48**	**100.00%**	**3,723.46**	**100.00%**

（续上表）

项目	2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比
工资薪酬	1,153.37	15.55%	951.37	34.60%
房租、物业及水电暖气费	505.17	6.81%	415.78	15.12%
咨询服务费	351.13	4.73%	171.12	6.22%
办公费	314.55	4.24%	232.25	8.45%
业务招待费	205.98	2.78%	179.52	6.53%
差旅费	254.92	3.44%	225.41	8.20%
折旧费	57.13	0.77%	53.77	1.96%
无形资产摊销费	12.16	0.16%	11.60	0.42%

项目	2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比
装修费	21.58	0.29%	63.75	2.32%
股份支付	4,251.52	57.32%	184.65	6.72%
其他	289.19	3.90%	260.55	9.48%
合计	**7,416.70**	**100.00%**	**2,749.78**	**100.00%**

2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-6 月，公司管理费用分别为 2,749.78 万元、7,416.70 万元、3,723.46 万元及 2,102.48 万元，占同期营业收入占比分别为 1.64%、2.48%、1.80%及 1.58%。报告期内，公司管理费用主要为计提的股份支付费用、工资薪酬及房租、物业及水电暖气费。

公司 2018 年度管理费用较 2017 年增加 4,666.92 万元，主要系 2018 年股份支付计提金额较 2017 年增加 4,066.87 万元，股份支付的具体情况参见“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十八、股份支付”。

7、研发费用的构成及变化情况

报告期内，公司研发费用具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比
工资薪酬	172.24	92.95%	256.21	96.19%
技术服务费	3.51	1.90%	9.45	3.55%
其他	9.54	5.15%	0.71	0.27%
合计	**185.30**	**100.00%**	**266.37**	**100.00%**

（续上表）

项目	2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比
工资薪酬	5.89	100.00%	-	-
技术服务费	-	-	-	-
其他	-	-	-	-
合计	**5.89**	**100.00%**	**-**	**-**

公司主要从事被动电子元器件的分销业务。2018 年 12 月公司设立了子公司

南京哈勃，主要从事电子元器件信息化平台的开发、运营和维护，公司研发费用主要为南京哈勃研发人员的工资薪酬。

8、财务费用的构成及变化情况

报告期内，公司财务费用具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年
利息支出	354.59	282.65
减：利息收入	28.48	444.61
手续费	64.65	92.78
汇兑损益	-149.93	-150.10
其他	91.53	130.31
合计	**332.35**	**-88.96**

（续上表）

项目	2018 年度	2017 年度
利息支出	1,382.80	856.47
减：利息收入	39.48	25.32
手续费	212.50	75.46
汇兑损益	-631.78	445.73
其他	302.98	138.30
合计	**1,227.01**	**1,490.65**

报告期内，公司财务费用包括利息支出、利息收入、手续费及汇兑损益，主要为银行借款产生的利息支出。2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-6 月，公司财务费用占营业收入的比例分别为 0.89%、0.41%、-0.04%及 0.25%。2019 年公司财务费用大幅降低主要系 2019 年公司自有资金充足，银行贷款减少，使得利息支出同比减少 1,100.15 万元。

9、期间费用与同行业公司比较分析

报告期内，公司期间费用与同行业上市公司比较如下：

销售费用率	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
力源信息	1.26%	1.32%	1.51%	1.49%

深圳华强	1.62%	1.91%	3.31%	3.71%
韦尔股份	2.07%	2.95%	2.18%	3.06%
润欣科技	4.15%	2.82%	2.85%	2.63%
火炬电子	2.70%	5.11%	5.32%	3.88%
平均值	2.36%	2.82%	3.03%	2.95%
公司	4.67%	7.29%	5.13%	7.61%
管理费用率	**2020 年 1-6 月**	**2019 年度**	**2018 年度**	**2017 年度**
力源信息	0.87%	0.85%	0.94%	0.88%
深圳华强	1.45%	1.62%	2.36%	2.54%
韦尔股份	4.27%	5.36%	11.23%	5.60%
润欣科技	2.22%	1.65%	1.94%	1.72%
火炬电子	3.81%	5.49%	5.76%	7.04%
平均值	2.52%	3.06%	4.45%	3.56%
公司	1.58%	1.80%	2.48%	1.64%
财务费用率	**2020 年 1-6 月**	**2019 年度**	**2018 年度**	**2017 年度**
力源信息	0.46%	0.43%	0.57%	0.16%
深圳华强	0.95%	1.04%	1.43%	0.73%
韦尔股份	1.63%	2.01%	1.33%	2.01%
润欣科技	0.52%	0.46%	1.11%	0.70%
火炬电子	0.94%	1.02%	1.43%	0.65%
平均值	0.90%	0.99%	1.17%	0.85%
公司	0.25%	-0.04%	0.41%	0.89%

公司与同行业上市公司虽然主营业务均为电子元器件的分销，但是由于公司被动元器件产品下游客户往往较为分散，单个客户收入占比较低，且客单价（单个订单平均金额）较小，客户服务所产生的销售费用具有刚性，决定了公司销售费用率往往高于同行业以主动电子元器件为主的分销商。

公司管理费用率、财务费用率水平低于同行业上市公司平均水平，主要系公司营业收入体量及所处发展阶段的特性所致。

（六）其他重要项目分析

1、信用减值损失

报告期内，公司信用减值损失明细情况如下：

单位:万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
应收票据坏账损失	-42.82	-1.28	-	-
应收账款坏账损失	-2,026.58	443.49	-	-
其他应收款坏账损失	-90.29	-139.36	-	-
合　　计	**-2,159.70**	**302.85**	-	-

2、资产减值损失

报告期内，公司资产减值损失明细情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
应收票据坏账损失	-	-	60.10	-147.46
应收账款坏账损失	-	-	-1,270.69	-789.55
其他应收款坏账损失	-	-	-223.69	-0.28
存货跌价损失	-1,830.64	-1,004.28	-7,732.60	-1,659.91
合计	**-1,830.64**	**-1,004.28**	**-9,166.89**	**-2,597.21**

报告期内，公司的资产减值损失主要为应收账款坏账损失、存货跌价损失、其他应收款坏账损失及应收票据坏账损失，其他重要资产未发生明显减值迹象，故其他资产未计提资产减值准备。公司存货跌价损失主要系计提的存货跌价准备所致；应收账款坏账损失主要系计提的应收账款坏账准备所致，相关具体分析参见本节“十三、资产质量分析”之“（二）流动资产的构成及变化情况分析”。

根据 2019 年 1 月 1 日开始实施的新会计准则，公司将金融资产减值准备所形成的预期信用损失通过“信用减值损失”科目核算。

3、其他收益

报告期内，公司其他收益为收到的个税手续费返还。

4、投资收益

报告期内，公司投资收益系购买银行理财产品产生的收益。

5、营业外收入

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
固定资产处理利得	0.02	-	-	-
与日常经营活动无关的政府补助	1,373.48	1,616.41	219.06	82.03
其他	3.66	7.28	1.35	0.08
合计	**1,377.16**	**1,623.69**	**220.41**	**82.11**

公司营业外收入主要系与日常经营活动无关的政府补助，具体明细如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	备注
扶持资金	979.00	1,505.00	143.00	74.00	与收益相关
服务业专项资金	100.00	74.00	60.00	-	与收益相关
南京市第十五届软博会鼓楼区参展企业补贴	-	19.57	-	-	与收益相关
商务发展专项资金	-	8.99	-	-	与收益相关
稳岗补贴	46.69	7.39	6.29	6.41	与收益相关
外贸稳增长奖励	12.00	-	7.00	-	与收益相关
其他补贴	5.66	1.46	2.77	-	与收益相关
展会补贴	-	-	-	1.62	与收益相关
2019 年首批市总部企业兑现资金	200.00	-	-	-	与收益相关
社保补贴	30.14	-	-	-	与收益相关
合计	**1,373.48**	**1,616.41**	**219.06**	**82.03**	

6、营业外支出

报告期内，公司营业外支出情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
非流动资产报废损失合计	-	-	2.96	-
其中：固定资产报废损失	-	-	2.96	-

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
无形资产报废损失	-	-	-	-
捐赠支出	5.00	0.90	13.08	0.85
滞纳金	-	46.59	-	-
预计未决诉讼损失	-	-	133.75	-
其他	0.46	0.53	0.50	-
合计	**5.46**	**48.02**	**150.28**	**0.85**

报告期内，公司营业外支出分别为 0.85 万元、150.28 万元、48.02 万元及 5.46 万元，其中，2018 年营业外支出主要为预计未决诉讼损失；2019 年营业外支出主要为公司自查补缴相关所得税滞纳金所致。

（七）非经常性损益和税收优惠对经营成果的影响

1、非经常性损益对经营成果的影响

报告期内，非经常性损益对公司盈利能力的影响如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
归属母公司股东的非经常性损益	1,074.15	1,214.25	-4,198.91	-1,016.23
归属于母公司所有者的净利润	8,509.27	9,902.88	33,377.85	7,043.31
非经常性损益占归属于母公司所有者净利润的比例	12.62%	12.26%	-12.58%	-14.43%
扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者的净利润	7,435.12	8,688.63	37,576.77	8,059.54

公司非经常性损益参见本节“十、非经常性损益情况”。

2、税收优惠对经营成果的影响

报告期内，公司享受的税收优惠金额及占净利润的比重如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
企业所得税优惠	2.19	64.29	4.26	2.51
税收优惠合计金额	2.19	64.29	4.26	2.51
净利润	8,506.90	9,902.22	33,344.00	6,974.30
税收优惠占净利润的比重	0.03%	0.65%	0.01%	0.04%

报告期内，公司税收优惠主要是由于享受小型微利企业优惠税率所致。公司最近三年及一期税收政策未发生变化，也不存在即将实施的重大税收政策调整，公司持续盈利能力对税收优惠不存在重大依赖。

（八）纳税情况

报告期内，公司所得税和增值税的纳税情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
企业所得税	1,839.74	6,838.38	8,529.54	2,543.06
增值税	7,375.45	2,726.10	9,153.86	1,787.73

报告期内公司所得税明细如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
当期所得税费用	3,539.02	1,910.25	13,896.75	3,297.93
递延所得税费用	-542.69	1,654.98	-1,326.54	-335.89
合计	**2,996.33**	**3,565.24**	**12,570.21**	**2,962.05**

报告期内所得税费用与利润的关系如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
利润总额	11,503.23	13,467.45	45,914.21	9,936.35
按法定/适用税率计算的所得税费用	2,875.81	3,366.86	11,478.55	2,484.09
子公司适用不同税率的影响	-129.87	-170.25	-957.77	-201.87
调整以前期间所得税的影响	-	-	-	-
非应税收入的影响	89.28	67.02	790.31	163.02
不可抵扣的成本、费用和损失的影响	129.49	207.67	1,238.17	467.89
技术开发费加计扣除影响	-23.16	-34.98	-	-
本期未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异或可抵扣亏损的影响	90.76	139.76	46.16	50.32
使用前期未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异或可抵扣亏损的影响	-	-0.87	-	-
税率调整导致递延所得税资产/负债余额的变化	-35.97	-9.97	-25.20	-1.41
所得税费用	2,996.33	3,565.24	12,570.21	2,962.05

报告期内，公司的所得税费用主要随着公司利润规模的变动而变动。报告期

内，发行人的主要税收政策没有发生重大变化，也不存在面临即将实施的重大税收政策调整的风险。

（九）对公司持续盈利能力产生重大不利影响的因素

对公司持续盈利能力产生重大不利影响的风险因素主要包括：业绩波动的风险、产品代理授权取消或不能续约的风险、新冠肺炎疫情带来的风险、经济周期波动的风险、市场竞争加剧的风险、供应商相对集中的风险、应收账款发生坏账的风险、存货跌价的风险、募集资金投资项目短期折旧、摊销影响公司利润的风险、股东即期回报被摊薄的风险、经营规模扩大带来的管理风险、人员流失的风险、汇率损失风险等，公司已在本招股说明书“第四节 风险因素”中进行了完整的披露。

公司的经营模式、产品和服务的品种结构未发生重大不利变化；公司的行业地位或所处的行业经营环境未发生重大变化；公司在用的软件著作权等重要资产的取得或者使用不存在重大不利变化；公司不存在最近一年营业收入或净利润对关联方或者有重大不确定性的客户有重大依赖的情形；公司不存在最近一年净利润主要来自合并财务报表范围以外的投资收益。

（十）新冠肺炎疫情、全球贸易环境对发行人 2020 年上半年经营业绩和财务数据的影响情况

1、关于新冠肺炎疫情对经营业绩影响分析

2020 年 2 月 10 日起公司有序开始现场复工，开工率逐步上升；2 月末，通过现场及远程方式，公司的复工率达到 96%；3 月中下旬，湖北籍员工返岗后，公司已实现全员复工。为全面做好新冠肺炎疫情防范工作，公司采取了积极的措施应对疫情，包括成立了新冠肺炎疫情防范工作组，明确各组工作范畴，责任落实到个人；制定了《新型冠状病毒感染的肺炎疫情防疫方案》，保证疫情防范及应急处理工作规范有序开展；积极与供应商和客户沟通，努力保证元器件供应稳定并尽可能满足客户的需求。

2020 年上半年，发行人经营情况良好，营业收入、净利润分别为 133,187.45 万元、8,506.90 万元，占 2019 年营业收入、净利润的比重分别为 64.39%、85.91%。

截至本招股说明书签署日，新冠疫情未对公司生产经营产生重大不利影响。

2、关于全球贸易环境对经营业绩影响分析

近年来，虽然中美贸易摩擦不断导致国际贸易形势波动加剧，但报告期内公司直接出口至美国形成的收入占主营业务收入的比例分别为 0.06%、0.24%、0.30%和 0.23%，其销售规模较小，未对发行人的产品出口造成重大不利影响。

结合公司实际情况并综合考虑新冠疫情、贸易摩擦影响，外部市场环境未对公司经营活动产生持续性不利影响，预计全年能够保持经营活动正常，经营业绩继续保持稳定增长的势头。

十三、资产质量分析

（一）公司资产总量变化及构成分析

报告期各期末，公司各类资产构成情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30		2019.12.31	
	金额	占比	金额	占比
流动资产	145,922.42	96.56%	118,228.76	96.24%
非流动资产	5,199.87	3.44%	4,624.28	3.76%
合计	**151,122.29**	**100.00%**	**122,853.04**	**100.00%**

（续上表）

项目	2018.12.31		2017.12.31	
	金额	占比	金额	占比
流动资产	124,857.56	95.33%	86,426.06	95.58%
非流动资产	6,119.51	4.67%	3,998.79	4.42%
合计	**130,977.08**	**100.00%**	**90,424.85**	**100.00%**

2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 6 月末，公司资产总额分别为 90,424.85 万元、130,977.08 万元、122,853.04 万元及 151,122.29 万元。报告期内，随着公司业务的不断发展，公司资产规模总体呈上升趋势。公司从事的被动电子元器件分销业务不具体从事生产制造，主要资产为应收账款、存货，固定资产投入较少，具有典型的轻资产特征。

（二）流动资产的构成及变化情况分析

报告期内各项流动资产的金额和比例如下：

单位：万元

项目	2020.6.30		2019.12.31	
	金额	占比	金额	占比
货币资金	8,155.39	5.59%	12,366.43	10.46%
交易性金融资产	1,924.54	1.32%	4,603.36	3.89%
应收票据	3,109.63	2.13%	2,295.97	1.94%
应收账款	80,965.31	55.48%	63,035.69	53.32%
应收款项融资	1,861.49	1.28%	1,456.36	1.23%
预付款项	4,370.31	2.99%	1,782.80	1.51%
其他应收款	5,369.08	3.68%	5,221.34	4.42%
存货	35,635.04	24.42%	25,273.80	21.38%
其他流动资产	4,531.63	3.11%	2,193.01	1.85%
流动资产合计	**145,922.42**	**100.00%**	**118,228.76**	**100.00%**

（续上表）

项目	2018.12.31		2017.12.31	
	金额	占比	金额	占比
货币资金	20,427.13	16.36%	7,572.94	8.76%
交易性金融资产	-	0.00%	-	0.00%
应收票据	3,770.87	3.02%	5,796.64	6.71%
应收账款	71,573.67	57.32%	47,880.46	55.40%
应收款项融资	-		-	
预付款项	1,434.89	1.15%	1,326.10	1.53%
其他应收款	4,759.66	3.81%	1,546.25	1.79%
存货	20,855.43	16.70%	21,283.41	24.63%
其他流动资产	2,035.91	1.63%	1,020.27	1.18%
流动资产合计	**124,857.56**	**100.00%**	**86,426.06**	**100.00%**

报告期各期末，公司流动资产主要是货币资金、应收账款及存货等与公司生产经营活动密切相关的流动资产。

1、货币资金

报告期内公司各期末货币资金余额变动如下：

单位：万元

项目	2020.6.30		2019.12.31	
	金额	占比	金额	占比
现金	2.95	0.04%	1.47	0.01%
银行存款	6,704.91	82.21%	12,033.34	97.31%
其他货币资金	1,447.53	17.75%	331.62	2.68%
合计	8,155.39	100.00%	12,366.43	100.00%
其中：存放在境外的款项总额	1,597.67	19.59%	4,883.38	39.49%

（续上表）

项目	2018.12.31		2017.12.31	
	金额	占比	金额	占比
现金	1.95	0.01%	3.67	0.05%
银行存款	18,713.29	91.61%	7,569.27	99.95%
其他货币资金	1,711.89	8.38%	-	-
合计	20,427.13	100.00%	7,572.94	100.00%
其中：存放在境外的款项总额	1,091.57	5.34%	653.69	8.63%

2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 6 月末，公司货币资金余额分别为 7,572.94 万元、20,427.13 万元、12,366.43 万元及 8,155.39 万元，占同期流动资产比重分别为 8.76%、16.36%、10.46%及 5.59%。报告期各期末，公司货币资金余额主要是银行存款；公司其他货币资金主要系银行承兑汇票保证金及借款质押保证金。

2、交易性金融资产

截至 2020 年 6 月末，公司交易性金融资产为 1,924.54 万元，均为结构性存款。

3、应收账款

报告期各期末，公司应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月/2020.6.30	2019 年度/2019.12.31	2018 年度/2018.12.31	2017 年度/2017.12.31

项目	2020 年 1-6 月 /2020.6.30	2019 年度 /2019.12.31	2018 年度 /2018.12.31	2017 年度 /2017.12.31
应收账款余额	86,212.74	66,365.01	75,347.03	50,413.71
坏账准备	5,247.43	3,329.32	3,773.36	2,533.25
应收账款账面金额	80,965.31	63,035.69	71,573.67	47,880.46
营业收入	133,187.45	206,842.64	299,273.33	167,584.98
应收账款余额/营业收入	64.73%	32.08%	25.18%	30.08%
应收账款余额增长率	29.91%	-11.92%	49.46%	-
营业收入增长率	28.78%	-30.89%	78.58%	-

2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 6 月末，公司应收账款余额分别为 50,413.71 万元、75,347.03 万元、66,365.01 万元及 86,212.74 万元，应收账款账面金额分别为 47,880.46 万元、71,573.67 万元、63,035.69 万元及 80,965.31 万元，应收账款账面金额占各期末流动资产的比重分别为 55.40%、57.32%、53.32%及 55.49%。

（1）应收账款规模分析

2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 6 月末，公司应收账款余额占营业收入的比重分别为 30.08%、25.18%、32.08%及 64.73%。公司给予主要电子产品制造商客户约 90-120 日信用期，且由于公司主要客户均为行业内优质客户，因此应收账款回款情况良好，应收账款占营业收入比例总体较低。

（2）应收账款账龄及坏账计提情况分析

A、报告期各期末，公司应收账款分类情况如下：

单位：万元

类　　别	2020 年 6 月 30 日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例（%）	金额	计提比例（%）	
单项计提预期信用损失的应收账款	983.58	1.14	983.58	100	-
按组合计提预期信用损失的应收账款	85,229.16	98.86	4,263.85	5	80,965.31
其中：应收合并范围外的应收账款	85,229.16	98.86	4,263.85	5	80,965.31
合　　计	**86,212.74**	**100**	**5,247.43**	**6.09**	**80,965.31**

类别	2019 年 12 月 31 日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例（%）	金额	计提比例（%）	
单项计提预期信用损失的应收账款	-	-	-	-	-
按组合计提预期信用损失的应收账款	66,365.01	100	3,329.32	5.02	63,035.69
其中：应收合并范围外的应收账款	66,365.01	100	3,329.32	5.02	63,035.69
合　　计	**66,365.01**	**100**	**3,329.32**	**5.02**	**63,035.69**
类　　别	**2018 年 12 月 31 日**				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例（%）	金额	计提比例（%）	
单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款	-	-	-	-	-
按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项	75,347.03	100	3,773.36	5.01	71,573.67
其中：组合一	-	-	-	-	-
组合二	75,347.03	100	3,773.36	5.01	71,573.67
单项金额不重大但单项计提坏账准备的应收账款	-	-	-	-	-
合　　计	**75,347.03**	**100**	**3,773.36**	**5.01**	**71,573.67**
类　　别	**2017 年 12 月 31 日**				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例（%）	金额	计提比例（%）	
单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款	-	-	-	-	-
按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项	50,413.71	100	2,533.25	5.02	47,880.46
其中：组合一	-	-	-	-	-
组合二	50,413.71	100	2,533.25	5.02	47,880.46
单项金额不重大但单项计提坏账准备的应收账款	-	-	-	-	-
合　　计	**50,413.71**	**100**	**2,533.25**	**5.02**	**47,880.46**

2019 年末及 2020 年 6 月末，按组合计提预期信用损失的应收账款如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日			
	金额	占比	坏账准备	计提比例
一年以内	85,216.63	99.99%	4,260.83	5.00%
一至二年	11.83	0.01%	2.37	20.00%
二至三年	0.10	0.00%	0.05	50.00%
三年以上	0.61	0.00%	0.61	100.00%
合计	**85,229.16**	**100.00%**	**4,263.85**	**5.00%**
项目	**2019 年 12 月 31 日**			
	金额	**占比**	**坏账准备**	**计提比例**
一年以内	66,300.29	99.90%	3,315.01	5.00%
一至二年	61.19	0.09%	12.24	20.00%
二至三年	2.94	0.01%	1.47	50.00%
三年以上	0.60	0.00%	0.60	100.00%
合计	**66,365.01**	**100.00%**	**3,329.32**	**5.02%**

2017 年末、2018 年末，按账龄分析法计提坏账准备的应收账款如下：

项目	2018 年 12 月 31 日			
	金额	占比	坏账准备	计提比例
一年以内	75,308.17	99.95%	3,765.41	5.00%
一至二年	38.26	0.05%	7.65	20.00%
二至三年	0.60	0.00%	0.30	50.00%
三年以上	-	-	-	100.00%
合计	**75,347.03**	**100.00%**	**3,773.36**	**5.01%**
项目	**2017 年 12 月 31 日**			
	金额	**占比**	**坏账准备**	**计提比例**
一年以内	50,380.35	99.93%	2,519.02	5.00%
一至二年	8.16	0.02%	1.63	20.00%
二至三年	25.20	0.05%	12.60	50.00%
三年以上	-	-	-	100.00%
合计	**50,413.71**	**100.00%**	**2,533.25**	**5.02%**

公司应收账款账龄主要集中在一年以内，2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 6 月末，公司一年以内应收账款余额占各期末应收账款余额的比重分

别为 99.93%、99.95%、99.90%及 99.99%。报告期各期末，公司已按照相关比例足额计提了坏账准备。

B、应收账款坏账准备计提比例对比分析

账龄	0-6 个月	7-12 个月	一至二年	二至三年	三至四年	四至五年	五年以上
力源信息	1%	5%	10%	20%	40%	80%	100%
深圳华强	0%	5%	10%	20%	50%	80%	100%
韦尔股份	5%	20%	50%	100%	100%	100%	100%
润欣科技	10%	10%	50%	100%	100%	100%	100%
火炬电子	3%	3%	10%	20%	50%	100%	100%
发行人	5%	5%	20%	50%	100%	100%	100%

报告期内，公司应收账款坏账准备计提政策与国内电子元器件分销行业上市公司相比较为谨慎。

C、期末应收账款主要客户情况

报告期各期末，公司应收账款余额前 5 名客户（按同一控制合并口径）明细如下：

单位：万元

序号	往来单位名称	是否关联方	应收账款余额	占总额比例	账龄	坏账准备
2020.6.30						
1	京东方	否	18,114.42	21.02%	1 年以内	905.72
2	联宝科技	否	5,281.22	6.13%	1 年以内	264.06
3	中磊集团	否	3,380.98	3.92%	1 年以内	169.05
4	熊猫集团	否	2,469.92	2.87%	1 年以内	123.50
5	纮华电子科技(上海)有限公司	否	2,234.00	2.59%	1 年以内	111.70
2019.12.31						
1	京东方	否	8,438.89	12.72%	1 年以内	421.94
2	联宝科技	否	6,239.07	9.40%	1 年以内	311.95
3	中磊集团	否	3,339.98	5.03%	1 年以内	167.00
4	舜宇光电	否	2,411.06	3.63%	1 年以内	120.55
5	歌尔股份	否	2,314.55	3.49%	1 年以内	115.73
2018.12.31						

序号	往来单位名称	是否关联方	应收账款余额	占总额比例	账龄	坏账准备
1	京东方	否	26,033.68	34.55%	1 年以内	1,301.68
2	联宝科技	否	4,848.64	6.44%	1 年以内	242.43
3	华域集团	否	2,931.12	3.89%	1 年以内	146.56
4	中磊集团	否	1,799.33	2.39%	1 年以内	89.97
5	小米集团	否	1,643.05	2.18%	1 年以内	82.15
2017.12.31						
1	京东方	否	8,635.16	17.13%	1 年以内	431.76
2	联宝科技	否	4,041.26	8.02%	1 年以内	202.06
3	中磊集团	否	3,174.99	6.30%	1 年以内	158.75
4	小米集团	否	2,791.92	5.54%	1 年以内	139.60
5	剑桥科技	是	1,548.24	3.07%	1 年以内	77.41

注 1：舜宇光电包括宁波舜宇光电信息有限公司及余姚舜宇智能光学技术有限公司；

注 2：华域集团包括华域视觉科技（上海）有限公司及上海信耀电子有限公司；

D、期末新增主要客户的应收账款情况

单位：万元

序号	往来单位名称	是否关联方	营业收入	应收账款余额	占总额比例	账龄	坏账准备
2020.6.30/2020 年 1-6 月							
1	SERCOMM PHILIPPINES INC.	否	267.52	221.14	0.26%	1 年以内	11.06
2	维信诺	否	201.71	202.19	0.23%	1 年以内	10.11
3	欧菲光	否	145.27	164.15	0.19%	1 年以内	8.21
4	弘信电子	否	259.73	137.2	0.16%	1 年以内	6.86
5	星网锐捷	否	80.03	89.58	0.10%	1 年以内	4.48
2019.12.31/2019 年度							
1	深圳市视显光电技术有限公司	否	1,795.12	881.41	1.33%	1 年以内	44.07
2	上海钧正网络科技有限公司	否	699.82	297.31	0.45%	1 年以内	14.87
3	深圳市奋达科技股份有限公司	否	364.38	296.16	0.45%	1 年以内	14.81
4	北京石头世纪科技股份有限公司	否	859.47	179.11	0.27%	1 年以内	8.96
5	香港贝沃电子科技有限公司	否	229.95	117.93	0.18%	1 年以内	5.90

序号	往来单位名称	是否关联方	营业收入	应收账款余额	占总额比例	账龄	坏账准备
2018.12.31/2018 年度							
1	中兴集团	否	548.35	630.08	0.84%	1 年以内	31.50
2	英望科技（深圳）有限公司	否	516.41	426.42	0.57%	1 年以内	21.32
3	富瑞达电子香港有限公司	否	456.33	377.71	0.50%	1 年以内	18.89
4	珠海英搏尔电气股份有限公司	否	402.16	258.13	0.34%	1 年以内	12.91
5	深圳日海物联技术有限公司	否	1,048.15	221.30	0.29%	1 年以内	11.07

注 1：中兴集团包括深圳市中兴康讯电子有限公司、中兴克拉科技（苏州）有限公司、上海中兴易联通讯股份有限公司。

（4）应收账款逾期情况分析

①报告期内公司期末逾期应收账款占比情况如下：

单位：万元

项　　目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
应收账款余额	86,212.74	66,365.01	75,347.03	50,413.71
应收账款逾期金额	2,025.75	1,581.43	556.88	279.61
应收账款逾期金额占比	2.35%	2.38%	0.74%	0.55%

报告期内，发行人逾期货款金额及占应收款额余额比重较低。截至 2020 年 6 月末，2017 年末、2018 年末、2019 年末逾期货款回收金额分别为 279.00 万元、556.14 万元和 1,096.31 万元。

截至本招股说明书签署日，2020 年 6 月末逾期货款回收金额为 1,127.58 万元。

②报告期各期末逾期应收账款的主要客户名称及逾期金额情况

单位：万元

2020 年 6 月 30 日						
序号	客户名称	逾期应收账款原值	逾期应收账款占比	期后回款金额	期后回款占逾期金额比例	是否单项计提坏账准备
1	旭东集团	656.87	0.76%	-	-	是
2	中磊集团	274.61	0.32%	274.61	100.00%	否

3	南京协众汽车空调集团有限公司	221.36	0.26%	221.36	100.00%	否
4	江苏力信电气技术有限公司	149.22	0.17%	-	-	是
5	恒润集团	98.43	0.11%	90.96	92.41%	否
合计		**1,400.49**	**1.62%**	**586.93**	**41.91%**	**-**
2019 年 12 月 31 日						
1	旭东集团	1,060.79	1.60%	632.02	59.58%	否
2	深圳市视显光电技术有限公司	251.09	0.38%	251.09	100.00%	否
3	江苏力信电气技术有限公司	60.25	0.09%	17.11	28.40%	否
4	北京东土科技股份有限公司	42.52	0.06%	42.52	100.00%	否
5	重庆两江联创电子有限公司	22.17	0.03%	22.17	100.00%	否
合计		**1,436.82**	**2.17%**	**964.91**	**67.16%**	**-**
2018 年 12 月 31 日						
1	舜宇光电	108.54	0.14%	108.54	100.00%	否
2	航嘉集团	64.54	0.09%	64.54	100.00%	否
3	阿纳克斯(苏州)轨道系统有限公司	40.33	0.05%	40.33	100.00%	否
4	厦门美图移动科技有限公司	38.44	0.05%	38.44	100.00%	否
5	深圳市力合微电子股份有限公司	26.00	0.03%	26.00	100.00%	否
合计		**277.84**	**0.37%**	**277.84**	**100.00%**	**-**
2017 年 12 月 31 日						
1	舜宇光电	161.27	0.32%	161.27	100.00%	否
2	剑桥科技	70.24	0.14%	70.24	100.00%	否
3	深圳市菲菱科思通信技术股份有限公司	18.66	0.04%	18.66	100.00%	否
4	上海易瀚电子科技有限公司	5.71	0.01%	5.71	100.00%	否
5	江西冠营电子	3.51	0.01%	3.51	100.00%	否

	科技有限公司					
合计		**259.39**	**0.51%**	**259.39**	**100.00%**	**-**

③逾期客户是否单项计提坏账准备及原因

发行人针对出现超过信用期的应收账款，详细分析具体原因，结合客户的期后回款情况，评估其是否存在财务状况恶化的情形，考虑是否需要单项计提坏账准备。

上述超过信用期的客户中，除旭东集团、江苏力信电气技术有限公司以外，绝大部分应收款项均于期后收回，因此无需单项计提坏账准备。

（5）应收账款期后回款情况

①报告期期后回款情况及其占比

报告期内，发行人期末应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项　　目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
应收账款余额	86,212.74	66,365.01	75,347.03	50,413.71
期后回款金额	74,015.80	65,603.47	75,273.45	50,287.28
期后回款占应收账款余额比例	85.85%	98.85%	99.90%	99.75%

注：报告期各期末应收账款期后回款期间分别为报告期各期末至 2020 年 10 月 18 日的期间。

截至本招股说明书签署日，2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 6 月末发行人应收账款期后回款金额占比分别为 99.75%、99.90%、98.85%及 85.85%，处于较高水平；2020 年 6 月末发行人应收账款期后回款金额占比为 85.85%，主要原因系发行人部分客户的应收账款尚在信用期内，未到付款时点。

②是否存在客户信用状况恶化的情形

发行人截至 2020 年 6 月末的应收账款于 2020 年 10 月 18 日处于逾期的金额为 1,722.73 万元，具体情况分析如下：

单位：万元

客户	截至 2020 年 10 月 18 日逾	占全部逾期金额比重	截至 2020 年 10 月 18 日逾期原因	2020 年 6 月末坏账准备计提情况

	期金额			
旭东集团	814.95	47.30%	旭东集团的关联公司旭东电气株式会社目前在日本已提请破产，发行人目前已向旭东集团提起诉讼	全额计提
其中：上海旭统精密电子有限公司	538.15	31.24%		
旭东国际投资有限公司	252.12	14.63%		
广州番禺旭东阪田电子有限公司	24.68	1.43%		
江苏力信电气技术有限公司	168.62	9.79%	客户资信不佳，发行人已提起诉讼	全额计提
科陆电子	83.78	4.86%	客户资信不佳，发行人已提起诉讼	按照账龄计提
其他客户	655.38	38.04%	情形一：企业经营情况良好，历史未发生坏账情形 情形二：逾期期限较短，大多在 30 天以内 情形三：客户出具了付款计划，预期近期将逐步回款	按照账龄计提
合计	1,722.73	100.00%	-	-

旭东集团、江苏力信电气技术有限公司由于经营不善，资信状况下降，发行人对该类客户应收账款全额计提坏账准备，并采取了相应的法律措施。

发行人应收科陆电子款项于2020年6月末按照账龄计提坏账准备的原因是：科陆电子应收账款逾期发生在 2020 年 6 月末之后，由于其多次未能按照约定的付款账期支付货款，考虑到该客户目前经营状况不佳，发行人为加强款项管控，已向法院提起诉讼，深圳市宝安区人民法院于 2020 年 10 月 12 日受理。

其他客户中处于逾期状态的应收账款金额为 655.38 万元，均按照账龄计提坏账准备，主要基于以下因素：企业经营情况良好，历史未发生坏账情形；或逾期期限较短，大多在 30 天以内；或客户出具了付款计划，预期近期将逐步回款。

（6）应收账款坏账计提政策对比分析

①公司业务模式、产品类型、客户群体及其信用风险说明

公司是国内领先的被动元器件分销商，公司代理的产品包括电容、电感、电阻及射频器件等被动电子元器件及 IC、分立器件、功率器件、存储器件及连接器等其他电子元器件，其中以被动电子元器件为主。

国内主要被动元器件分销商主要为信和达、天河星和本公司，其中信和达、天河星均未上市，因此无法获取其财务数据。

国内上市的电子元器件分销企业力源信息、深圳华强、韦尔股份、润欣科技等的被动电子元器件占比均远小于公司，同行业上市公司情况如下：

公司名称	主要业务情况	分销业务模式	产品类型	客户群体	主要客户信用风险
力源信息	主要从事半导体等主动电子元器件分销，被动电子元器件占比较低	从原厂采购元器件，并分销至下游客户	根据公开披露信息，2019 年被动元器件收入占比 13.43%，毛利率为 13.03%，被动电子元器件收入占比较低	舜宇光电、唯时、联宝科技、艾涛、海信、小米、比亚迪、欧菲光、VIVO、OPPO、美的、海尔、联想、益登科技、尚立、创维、纳恩博、智芯微、大华科技、烽火科技、雄迈、安联锐视、九安智能、合力泰等客户	主要客户经营情况良好，信用风险较低
深圳华强	主要从事半导体等主动电子元器件分销，被动电子元器件占比较低		主要通过下属子公司湘海电子从事 MLCC 分销业务，是 Murata（村田）全球最大的授权分销商，未披露湘海电子收入占比	OPPO、VIVO、华勤、闻泰、中兴通讯、TCL、华天科技、仁宝、极致兴通、天工测控、科大讯飞、亿道数码等客户	
韦尔股份	韦尔股份主要从事半导体产品研发设计，以及电子元器件分销，分销产品包括：集成电路、分立器件、被动电子元器件等。		根据韦尔股份招股说明书披露的财务数据，2016 年韦尔股份电容、电阻、电感分销收入占其分销业务收入的比重接近 40%，占比高于已上市公司的比重	直接与间接客户包括：小米、OPPO、VIVO、海康威视、大华科技、闻泰通讯、比亚迪、Sony 等	
火炬电子	主要从事以电容器为主的电子元器件的研发、生产、销售业务，电子元器件代理业务以及陶瓷新材料的研发、生产、销售业务		代理业务为授权非独家代理，主要由子公司苏州雷度、厦门雷度、火炬国际经营，代理产品主要包括大容量陶瓷电容器、钽电解电容器、金属膜电容器、铝电解电容器、电感器、双工器、滤波器等产品	小米、海康威视、联想、歌尔股份、闻泰通讯、京东方等大型科技企业或上市公司	
润欣科技	润欣科技主要从事半导体产品分销业务，并配套从事电容产品分销，其代理的电容产品主要为钽电容		2019 年通讯芯片、射频及功率放大器、电容产品收入占比分别为 27.68%、20.79%、14.98%，电容产品占比较小	美的集团、共进电子、大疆创新、华三通讯等客户	
本公司	主要从事被动电子元器件分销业务		2019 年被动电子元器件收入占比 74.18%，其中电容产品收入占比 45.11%	包括海信集团、浪潮信息、联宝科技、比亚迪、中兴集团、德朔实业等终端电子产品制造商，	

公司名称	主要业务情况	分销业务模式	产品类型	客户群体	主要客户信用风险
				京东方、舜宇光电、华域集团、德赛集团、移远通信等知名电子部件制造商，歌尔股份、熊猫集团、和而泰、立讯集团、伟创力、中磊集团等知名电子代工企业	

公司主要从事被动电子元器件分销，同行业公司主要以 IC 等主动电子元器件分销为主，与同行业公司的差异主要体现在分销产品的具体品种、类别，主要分销业务模式为从原厂采购元器件，并分销至下游客户；主要客户为国内领先的电子设备制造商，主要客户信用风险较低。

②实际坏账核销金额

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
坏账核销金额	108.47	0.13%	0.55	0.001%	30.58	0.04%	41.74	0.08%

最近三年及一期，公司实际核销应收账款金额分别为 41.74 万元、30.58 万元、0.55 万元和 108.47 万元，占各期期末应收账款余额的比重分别为 0.08%、0.04%、0.001%和 0.13%，占比较低。

③坏账计提政策合理性

截至 2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 6 月末，发行人应收账款期后（期后回款期间分别为报告期各期末至 2020 年 10 月 18 日的期间）回款金额占比分别为 99.75%、99.90%、98.85%及 85.85%，处于较高水平，期后回款情况良好。

公司对一年以内的应收账款计提坏账比例为 5%，2017 年末、2018 年末和 2019 年末公司应收账款期后（期后回款期间分别为报告期各期末至 2020 年 10 月 18 日的期间）暂未回款比重分别为 0.25%、0.10%和 1.15%，占比均低于 5%，坏账计提较为谨慎。

（7）应收账款周转率对比分析

最近三年及一期，同行业上市公司应收账款周转率指标如下：

项目	应收账款周转率（次）			
	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
力源信息	2.77	6.76	6.26	8.30
深圳华强	2.12	4.86	4.51	4.92
韦尔股份	2.59	6.20	4.23	3.02

项目	应收账款周转率（次）			
	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
润欣科技	1.81	3.99	4.68	3.40
火炬电子	1.13	2.40	2.38	2.74
平均值	2.08	4.84	4.41	4.48
区间范围	1.13-2.77	2.40-6.76	2.38-6.26	2.74-8.30
本公司	1.75	2.92	4.76	3.92

最近三年及一期，公司应收账款周转率分别为 3.92 次、4.76 次、2.92 次和 1.75 次。

2017 年和 2018 年发行人应收账款周转率低于同行业公司平均水平，主要由于力源信息应收账款周转率较高，发行人应收周转率处于同行业公司区间范围内，具有可比性。

2019 年发行人应收账款周转率较低的原因如下：

2018 年四季度开始，受到国内外 MLCC 等产品的新增产能不断投产和国际贸易局势紧张、区域经济下行等负面因素的共同影响，MLCC 价格从高位回落；2019 年上半年，整个行业均处在去库存的过程中，MLCC 产品价格持续下滑，公司 2019 年 1-6 月营业收入处于较低水平。2019 年 1-6 月实现营业收入 89,526.61 万元，占 2019 年全年营业收入比重为 43.28%，截至 2019 年 6 月末应收账款余额为 57,043.91 万元。

从 2019 年第三季度开始至 2019 年底，随着包括原厂、分销商、电子产品制造商在内的全产业链去库存基本结束，MLCC 等电子元器件市场开始回暖，需求企稳回升，价格下降趋势放缓，2019 年下半年公司实现营业收入 117,316.03 万元，占 2019 年全年营业收入比重为 56.72%，截至 2019 末应收账款余额为 66,365.01 万元。

单位：万元

项目	2019.12.31	2019.6.30	2018.12.31
应收账款余额	66,365.01	57,043.91	75,347.03
项目	**2019 年度**	**2019 年 7-12 月**	**2019 年 1-6 月**
营业收入	206,842.64	117,316.03	89,526.61

应收账款周转率（年化）	2.92	3.80	2.70

2019 年受 MLCC 产品景气度波动影响，2019 年上半年、下半年应收账款周转率（年化）分别为 2.70 次、3.80 次。2019 年下半年应收账款周转率已回归正常状态，处于同行业公司区间范围内，具有可比性。

同行业公司主要从事半导体等主动电子元器件的分销业务，2019 年受 MLCC 的影响相对较小，收入波动较为平稳，因此 2019 年公司应收账款周转率低于同行业平均水平具有合理性。

4、应收票据

报告期各期末，公司应收票据情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
银行承兑汇票	-	-	1,499.25	2,383.19
商业承兑汇票	3,109.63	2,295.97	2,271.62	3,413.44
合计	**3,109.63**	**2,295.97**	**3,770.87**	**5,796.64**

2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 6 月末，公司应收票据账面价值分别为 5,796.64 万元、3,770.87 万元、2,295.97 万元及 3,109.63 万元，公司主要通过汇票贴现、背书转让等方式，提高资金使用效率，报告期各期末应收票据金额总体较低，公司根据账龄情况，对商业承兑票据计提坏账准备。

报告期内，公司不存在因出票人未履约而转为应收账款的票据或已质押的应收票据。

（1）公司银行承兑汇票、商业承兑汇票各年度期初余额、收到金额、背书金额、贴现金额、承兑的金额、期末余额

单位：万元

2020 年 1-6 月						
项　目	年初余额	收到金额	背书金额	贴现金额【注】	承兑金额	期末余额
商业承兑汇票	2,416.81	3,438.57	-	1,619.32	962.77	3,273.29
银行承兑汇票	1,456.36	19,139.43	14,919.93	3,011.90	802.47	1,861.49
合　计	**3,873.17**	**22,578.00**	**14,919.93**	**4,631.22**	**1,765.24**	**5,134.78**

2019 年度						
项　目	年初余额	收到金额	背书金额	贴现金额【注】	承兑金额	期末余额
商业承兑汇票	2,391.18	5,380.48	-	2,524.11	2,830.74	2,416.81
银行承兑汇票	1,499.25	29,050.82	22,986.45	1,799.71	4,307.54	1,456.36
合　计	**3,890.43**	**34,431.29**	**22,986.45**	**4,323.82**	**7,138.28**	**3,873.17**
2018 年度						
项　目	年初余额	收到金额	背书金额	贴现金额【注】	承兑金额	期末余额
商业承兑汇票	3,593.10	7,722.35	105.85	5,894.71	2,923.71	2,391.18
银行承兑汇票	2,383.19	39,190.81	21,330.47	17,548.88	1,195.40	1,499.25
合　计	**5,976.29**	**46,913.16**	**21,436.32**	**23,443.59**	**4,119.11**	**3,890.43**
2017 年度						
项　目	年初余额	收到金额	背书金额	贴现金额【注】	承兑金额	期末余额
商业承兑汇票	643.80	9,745.27	39.20	5,723.64	1,033.14	3,593.10
银行承兑汇票	425.95	14,666.22	7,995.80	4,471.48	241.70	2,383.19
合　计	**1,069.75**	**24,411.49**	**8,034.99**	**10,195.12**	**1,274.83**	**5,976.29**

注 1：商业承兑汇票贴现金额中不含期末已贴现未到期的金额；
注 2：2019 年末、2020 年 6 月末期末余额包含：应收票据、应收款项融资科目

（2）各期末已贴现、已背书未到期余额情况

单位：万元

项　目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
商业承兑汇票	431.32	-	1,952.39	3,115.97
银行承兑汇票	12,302.65	8,734.02	18,890.63	4,161.32
合　计	**12,733.97**	**8,734.02**	**20,843.02**	**7,277.30**

根据票据法规定，对于商业汇票（含商业承兑汇票、银行承兑汇票）在其背书转让或贴现后，公司作为前手在该票据到期未能兑付时均需对后手承担连带责任，即附有可追索权。但在实务执行过程中，公司运用“实质重于形式”原则处理“风险实质性转移与形式上追索权的关系”，对票据做了分类处理。其中，对商业承兑汇票，因承兑人资信状况较弱、兑付能力较弱，发行人背书或贴现后实际被追索的可能性很大，实际上承担的信用风险较大，在贴现、背书时不终止确认；对银行承兑汇票在贴现、背书时则予以终止确认。

根据《企业会计准则解释第 5 号》规定，判断金融资产是否终止确认的条件

明确为“金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬是否已经转移”。即使采用附追索权方式出售的金融资产，如果经过判断企业已将该金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，仍旧应当终止确认该金融资产。该条规定注重对风险和报酬的承担和转移情况的实质性判断，而不是以法律形式上是否附有追索权作为唯一的判断标准。另外，证监会公告[2010]37 号也明确“对于已贴现应收票据等金融资产应以风险和报酬的转移作为终止确认的主要依据，发行人已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给了转入方的，应当终止确认金融资产。”且证监会公告[2011]41 号和证监会公告[2012]42 号都要求运用“实质重于形式”原则处理“风险实质性转移与形式上追索权的关系”。

金融资产是否能够终止确认，取决于是否已经实质上转移了几乎所有的风险，这些风险指整体风险，包括信用风险、利率风险等。报告期内发行人背书或贴现的票据均为银行承兑汇票，承兑人主要为信誉度较高的大型商业银行、股份制商业银行、城市商业银行等，承兑人资信状况良好、兑付能力较强，发行人背书或贴现后实际被追索的可能性很小，发行人实际上承担的信用风险极小；随着银行承兑汇票的背书或贴现，票据的利率风险相应的转移给了转入方。同时，与票据相关的报酬也随着背书或贴现而转移给了转入方。

综上，已背书或贴现未到期的银行承兑汇票终止确认符合企业会计准则中终止确认的条件“该金融资产已转移，且发行人将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方”，上述处理方式符合发行人实际经营情况，遵循了实质重于形式的会计处理原则。

（3）应收票据和应收款项融资重分类调整相关情况

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具的确认和计量》规定，“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。”

公司存在以银行承兑汇票、商业承兑汇票的方式收取货款的情形，同时出于经营的需要，对收到的票据进行背书转让、贴现或到期托收。公司自 2019 年 1

月 1 日起执行新金融工具准则，根据应收票据终止确认情况对业务模式判断的影响做了不同的会计处理。其中，信用级别一般企业承兑的商业承兑汇票，背书、贴现后实际被追索的可能性较大，公司承担的潜在信用风险较高，因此在背书、贴现时不终止确认，因此属于持有并收取合同现金流量的业务模式，分类为以摊余成本计量的金融资产，在应收票据科目中列报；信用级别较高的银行承兑的银行承兑汇票，背书、贴现后实际被追索的可能性较小，公司承担的潜在信用风险较低，其在背书、贴现时终止确认，因此认定为兼有收取合同现金流量目的及出售目的的业务模式，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，在应收款项融资科目中列报。

根据上述处理原则，报告期内与票据相关的列报情况如下：

①应收票据

单位：万元

项　目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
银行承兑汇票	-	-	1,499.25	2,383.19
商业承兑汇票	3,109.63	2,295.97	2,271.62	3,413.44
合　计	**3,109.63**	**2,295.97**	**3,770.87**	**5,796.64**

②应收款项融资

单位：万元

项　目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
银行承兑汇票	1,861.49	1,456.36	-	-
商业承兑汇票	-	-	-	-
合　计	1,861.49	1,456.36	-	-

综上所述，公司披露的应收票据和应收款项融资重分类调整金额及期末余额准确，会计处理符合《企业会计准则第 22 号——金融工具的确认和计量》的相关规定。

（4）商业承兑汇票坏账准备、账龄及减值准备的情况

报告期内，发行人商业承兑汇票坏账计提情况如下：

单位：万元

项目	应收商业承兑汇票余额	账龄	坏账准备	计提比例	报表列示金额
2020.6.30	3,273.29	1 年以内	163.66	5%	3,109.63
2019.12.31	2,416.81	1 年以内	120.84	5%	2,295.97
2018.12.31	2,391.18	1 年以内	119.56	5%	2,271.62
2017.12.31	3,593.10	1 年以内	179.65	5%	3,413.44

如上表所示，公司已按照《首发业务若干问题解答》的规定，对商业承兑汇票按照账龄连续计算原则计提了坏账准备。

5、预付款项

2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 6 月末，公司预付款项分别为 1,326.10 万元、1,434.89 万元、1,782.80 万元及 4,370.31 万元，占流动资产的比例分别为 1.53%、1.15%、1.51%及 2.99%，金额及占比相对较小，主要为向上游原厂预付的电子元器件采购款，账期均在一年以内。

6、其他应收款

2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 6 月末，公司其他应收款账面价值分别为 1,546.25 万元、4,759.66 万元、5,221.34 万元及 5,369.08 万元，占流动资产的比例分别为 1.79%、3.81%、4.42%及 3.68%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
应收利息	-	-	-	-
应收股利	-	-	-	-
其他应收款	5,369.08	5,221.34	4,759.66	1,546.25
合计	**5,369.08**	**5,221.34**	**4,759.66**	**1,546.25**

公司其他应收款主要为保证金及押金、职工备用金、外部单位或人员往来款及其他。

①具体余额构成情况

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
保证金及押金	5,825.37	5,410.67	4,535.82	1,561.61
职工备用金	96.07	192.61	308.76	43.61

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
外部单位或人员往来款	1.67	90.95	244.48	35.91
其他	19.94	10.78	14.92	25.74
合计	**5,943.05**	**5,705.02**	**5,103.98**	**1,666.88**

报告期各期末，公司其他应收款主要系支付给供应商的保证金及押金，余额分别为 1,561.61 万元、4,535.82 万元、5,410.67 万元及 5,825.37 万元。最近三年及一期，公司保证金及押金总体呈上升趋势，主要由于采购规模逐步增加，导致保证金及押金有较大增长。

②公司其他应收款账龄及坏账准备计提情况

公司将其他应收款划分为按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项，具体的计提比例为一年以内 5%、一至二年 20%、二至三年 50%、三年以上 100%，与应收账款计提比例一致。报告期各期末，其他应收款的坏账准备金额分别为 120.63 万元、344.32 万元、483.68 万元及 573.97 万元。

③最近一年末其他应收款前 5 名单位

截至 2020 年 6 月 30 日，公司按欠款方归集的前五名其他应收款情况如下：

单位：万元

往来单位名称	款项性质	金额	账龄	占其他应收款总额比例	坏账准备期末余额
Walsin（华科）	保证金及押金	1,664.63	1-3 年	28.01%	83.71
TDK（东电化）	保证金及押金	759.67	1-3 年	12.78%	196.66
大毅科技(苏州)电子有限公司	保证金及押金	586.56	1-3 年	9.87%	29.33
台晶	保证金及押金	559.76	1-3 年	9.42%	29.49
乐山无线电	保证金及押金	553.54	1-3 年	9.31%	27.68
合计		**4,124.16**	**-**	**69.39%**	**366.86**

7、存货

报告期内，发行人各产品存货情况如下：

单位：万元

存货大类	存货细分类	2020 年 6 月 30 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日	
		数量	余额	数量	余额	数量	余额	数量	余额

存货大类	存货细分类	2020 年 6 月 30 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日	
		数量	余额	数量	余额	数量	余额	数量	余额
被动电子元器件	电容：	809.69	16,000.99	476.07	11,708.63	439.84	16,882.10	419.22	11,398.24
	陶瓷电容	798.54	13,827.22	471.12	9,958.66	437.00	15,615.90	415.58	10,255.43
	铝电容	0.74	1,264.15	1.00	1,064.96	0.68	651.99	1.27	369.48
	薄膜电容	0.92	570.66	0.91	461.64	1.00	440.82	1.11	611.65
	其他电容	9.49	338.96	3.03	223.37	1.15	173.38	1.25	161.69
	电阻	560.26	4,146.90	245.94	1,542.48	360.09	2,421.80	490.32	1,917.39
	电感	82.83	5,608.69	48.25	3,886.64	63.53	3,598.53	103.56	3,853.60
	射频器件	6.71	2,356.32	4.81	1,845.43	2.81	1,129.38	3.18	1,521.51
	小计	**1,459.49**	**28,112.90**	**775.07**	**18,983.18**	**866.27**	**24,031.80**	**1,016.27**	**18,690.73**
其他电子元器件	连接器	4.75	1,696.50	5.51	1,227.79	4.94	682.24	0.39	353.21
	保护器件	0.47	565.13	0.20	131.07	0.11	91.56	0.08	77.64
	晶体器件	24.07	1,902.33	13.77	885.24	14.07	832.11	8.91	511.39
	分立器件	39.07	2,344.92	36.08	1,903.28	21.52	1,048.10	11.90	517.08
	存储器件	1.16	1,186.40	0.55	448.72	0.10	64.02	0.20	162.97
	其他	8.91	2,763.33	1.89	4,201.85	1.36	2,718.78	1.31	2,635.00
	小计	**78.43**	**10,458.60**	**58.00**	**8,797.96**	**42.10**	**5,436.80**	**22.79**	**4,257.29**
总计		**1,537.92**	**38,571.50**	**833.07**	**27,781.14**	**908.37**	**29,468.60**	**1,039.06**	**22,948.02**

公司的存货主要为库存商品及发出商品。2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 6 月末，公司存货账面价值分别为 21,283.41 万元、20,855.43 万元、25,273.80 万元及 35,635.04 万元，占流动资产的比重分别为 24.63%、16.70%、21.38%及 24.42%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30					
	余额	占比	跌价准备	计提比例	净额	占比
库存商品	33,362.67	86.50%	2,845.57	8.53%	30,517.10	85.64%
发出商品	5,208.82	13.50%	90.89	1.74%	5,117.94	14.36%
合计	**38,571.50**	**100.00%**	**2,936.46**	**7.61%**	**35,635.04**	**100.00%**
项目	**余额**	**占比**	**跌价准备**	**计提比例**	**净额**	**占比**
库存商品	23,187.21	83.46%	2,364.18	10.20%	20,823.04	82.39%
发出商品	4,593.93	16.54%	143.17	3.12%	4,450.76	17.61%
合计	**27,781.14**	**100.00%**	**2,507.35**	**9.03%**	**25,273.80**	**100.00%**

项目	2018.12.31					
	金额	占比	跌价准备	计提比例	净额	占比
库存商品	26,303.70	89.26%	8,292.04	31.52%	18,011.66	86.36%
发出商品	3,164.90	10.74%	321.13	10.15%	2,843.77	13.64%
合计	**29,468.60**	**100.00%**	**8,613.17**	**29.23%**	**20,855.43**	**100.00%**
项目	**2017.12.31**					
	金额	**占比**	**跌价准备**	**计提比例**	**净额**	**占比**
库存商品	20,536.99	89.49%	1,593.70	7.76%	18,943.28	89.00%
发出商品	2,411.04	10.51%	70.91	2.94%	2,340.13	11.00%
合计	**22,948.02**	**100.00%**	**1,664.61**	**7.25%**	**21,283.41**	**100.00%**

公司主要根据客户订单以及销售端预测的结果，按照交期、货品稀缺程度、仓储情况、客户等级等多种因素确定采购计划，向原厂采购电子元器件，尚未对外分销的产品形成库存商品，已发货客户尚未签收的产品形成发出商品。

报告期内，公司注重存货的有效管理，在快速响应客户需求的前提下，降低存货的滞销风险。2018 年末公司存货金额较 2017 年和 2019 年有所增加，主要由于 2018 年电容等电子元器件行情处于供需紧张状态，公司增加备货所致。公司库存商品金额总体保持稳定。2020 年 6 月末公司存货较 2019 年增加，主要由于电容、电阻等被动电子元器件景气度较 2019 年有所回升，且持续丰富代理的产品线类型，被动电子元器件及其他元器件备货增加，存货金额相应增加。

（1）发出商品规模的合理性分析

①发出商品具体情况

报告期内，发行人按 VMI、非 VMI 销售模式的发出商品情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
发出商品-VMI	2,378.37	45.66%	2,218.98	48.30%	1,589.43	50.22%	1,423.38	59.04%
发出商品-非VMI	2,830.45	54.34%	2,374.95	51.70%	1,575.47	49.78%	987.65	40.96%
合计	**5,208.82**	**100.00%**	**4,593.93**	**100.00%**	**3,164.90**	**100.00%**	**2,411.04**	**100.00%**

发行人运输条件、运输方式、运输耗时情况如下：

运输条件	电子元器件属于常规产品，无特殊运输条件
运输方式	第三方物流承运，主要为陆运、空运
运输耗时	运输耗时约 2-3 天

Ⅰ VMI 销售模式发出商品合理性分析

VMI 销售模式下，发行人与客户采取月度对账形式，一般需保证客户 1-2 个月的安全库存需求。报告期各期，VIM 模式下发出商品周转天数分别为 33.64 天、25.73 天、32.15 天及 38.35 天，周转率较高，可以保证客户的安全库存需求，发出商品金额具有合理性。

Ⅱ非 VMI 销售模式发出商品合理性分析

非 VMI 销售模式下，发出商品为发行人已发货，但客户尚未签收的存货。最近三年及一期，发行人日均发货金额（当年非 VMI 营业成本/250 个工作日）分别为 512.25 万元、792.00 万元、614.40 万元和 793.94 万元，各年末存在一定金额的发出商品具有合理性。

②存货直接存放在客户经营场所或其指定仓库的情况

公司存在将存货直接存放在客户经营场所或其指定仓库的情形，即 VMI 销售模式。

Ⅰ VMI 销售模式相关内部控制有效性：

公司制定了《VMI 客户管理办法》，对 VMI 发出商品进行管理。

i.发行人在引入新的 VMI 客户时，需由营销中心根据该客户经营状况、营业规模、行业地位、价格水平、结算条件等综合因素进行评估，选定合格的交易客户。公司原则上只与实力雄厚、资信状况优秀的客户开展 VMI 合作模式。营销中心持续收集与客户资信状况有关的资料，及时评估交易风险，对于不合格的客户定期调整出公司客户库。报告期内，公司 VMI 模式客户仅 25 家，VMI 模式实现销售金额占营业收入的比例较小。

ii.根据客户的订单需求，经销售人员确认，分管销售经理或销售总监审批后，由运营中心根据客户需求提交发货通知单，经运营中心审核、仓库专员审核后，

安排物流发货至客户 VMI 仓库，取得客户签收单后，及时在系统中维护签收日期。

iii.运营中心每月按照与客户约定的对账周期，与客户核对领用数量、金额，经客户确认的对账单，并及时将经客户确认的对账单报送给财务部。

iv 财务中心根据收到的经客户确认的对账单，复核销售数量和金额，及时进行收入确认的会计记录。财务中心在确认收入后，及时安排向客户进行开票结算，收到客户回款后及时进行账务处理。财务中心每月根据公司信用管理政策，分析客户回款情况和逾期欠款情况，发起货款催收工作，由营销中心负责具体催收工作。

v.营销中心安排专人每月就未结算库存数据，报送到运营中心和财务中心。由仓储物流部门牵头负责，销售人员配合，营销中心监督，每季度实地盘点并由物流部门出具双方签字盖章确认的盘点报告，差异部分由商务部安排专人主导查实调整，财务中心负责监盘工作。

vi.财务中心根据收到的盘点报告，及时分析差异原因，进行相应的会计处理。财务中心牵头，由营销中心配合，定期与客户开展账务核对工作，对于对账差异，及时分析差异原因，进行相应的会计处理。

Ⅱ货物保管、灭失等风险，均在与 VMI 客户或者物流公司签订销售合同时进行约定，以明确责任人和赔偿机制，能够保证发行人产品的安全完整。报告期内，发行人 VMI 销售模式下与主要客户风险责任约定的情况如下：

VMI 客户	风险责任的约定
联宝科技	产品交付前所有权由发行人保留，产品灭失与损坏风险由供应商承担。产品交付后所有权由联宝科技享有，产品发生的灭失和损坏的风险由联宝科技承担，但所有权和风险责任转移并不免除发行人对由于发行人原因或产品固有缺陷导致的产品故障、损坏或灭失所应承担的责任。
旭东国际投资有限公司	货物送至目的地之前，货物出现全部或一部分丢失、损坏或变质时、发行人需提供受损货物替代品或者损失赔偿；入场验收不合格的订单物品，在客户规定的期间，订单物品交负责的管理者妥善保管。该期间非客户责任造成该货物的全部或一部分丢失、损坏或变质时，其损失由发行人负担。
舜宇光电	进入 VMI 仓后，物料所有权仍归发行人所有；客户仅负责对物料的保管；产品的所有权和风险自客户从 VMI 仓库提取该产品出库之日起转移给客户，在此之前为发行人拥有。发行人对库存在客户 VMI 仓库中，物料没有占有权和使用权，除非事先得到客户书面同

VMI 客户	风险责任的约定
	意，否则发行人不得调拨寄存于客户 VMI 仓库的物料。
比亚迪	货物的所有权及损毁、灭失的风险在货物交货后从发行人转移给客户，但所有权和风险责任转移并不免除发行人对由于其自身原因或货物固有缺陷导致的货物故障、损毁或灭失所应承担的责任。另有约定的，以约定为准。
航嘉集团	货物交付前的所有权及损毁风险归发行人，交付后归客户，有其他约定除外。

综上所述，在客户领用产品之前，产品的损毁灭失风险由公司承担；在客户领用产品之后，产品的损毁灭失风险由客户承担。

（2）产品库龄分析

报告期各期末，存货库龄情况、具体构成及金额如下：

单位：万元

存货	2020 年 6 月 30 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
库存商品	33,362.67	86.50%	23,187.21	83.46%	26,303.70	89.26%	20,536.99	89.49%
其中：0-6 个月	29,410.69	76.25%	18,134.40	65.28%	23,941.00	81.24%	19,355.32	84.34%
7-12 个月	1,959.74	5.08%	3,071.74	11.06%	2,051.07	6.96%	999.47	4.36%
12 个月以上	1,992.24	5.17%	1,981.07	7.13%	311.63	1.06%	182.2	0.79%
发出商品	5,208.82	13.50%	4,593.93	16.54%	3,164.90	10.74%	2,411.03	10.51%
合　计	**38,571.50**	**100.00%**	**27,781.14**	**100.00%**	**29,468.60**	**100.00%**	**22,948.02**	**100.00%**

报告期各期末，一年以上库龄的库存商品的占比分别为 0.79%、1.06%、7.13%和 5.17%，不存在较大金额的前期销售退回，库龄较长的库存商品主要由于滞销所致，已全额计提跌价准备。截至 2019 年末，一年以上库龄的库存商品金额较 2018 年末有所增加，主要受 2018 年度市场供需变化的影响，MLCC 等电子元器件产品价格发生大幅波动，导致 2018 年度部分存货滞销，在 2019 年末、2020 年 6 月末形成一年以上库龄的库存商品。

（3）存货跌价分析

①发行人存货构成及其跌价情况

报告期内，发行人存货构成及其跌价情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日	
	存货余额	存货跌价余额	存货余额	存货跌价余额	存货余额	存货跌价余额	存货余额	存货跌价余额
库存商品	33,362.67	2,845.57	23,187.21	2,364.18	26,303.70	8,292.04	20,536.99	1,593.70
发出商品	5,208.82	90.89	4,593.93	143.17	3,164.90	321.13	2,411.04	70.91
合计	**38,571.50**	**2,936.46**	**27,781.14**	**2,507.35**	**29,468.60**	**8,613.17**	**22,948.02**	**1,664.61**

报告期内，发行人存货跌价主要由于分销产品价格波动，使得存货可变现净值低于存货成本。

②各产品存货跌价计提、转回、转销的具体情况

报告期内，发行人各产品存货跌价计提、转回及转销的具体情况如下：

单位：万元

2020 年 1-6 月						
存货大类	**存货细分类**	**期初余额**	**本期计提**	**本期转回**	**本期转销**	**期末余额**
被动电子元器件	电容：	942.96	627.74	-	650.12	920.58
	陶瓷电容	734.66	383.49	-	590.28	527.87
	铝电容	144.50	204.74	-	38.97	310.27
	薄膜电容	54.34	29.33	-	16.56	67.12
	其他电容	9.46	10.17	-	4.31	15.33
	电阻	627.13	196.20	-	283.53	539.80
	电感	288.89	267.44	-	205.45	350.88
	射频器件	234.14	173.39	-	55.14	352.40
其他电子元器件	连接器	113.36	146.76	-	40.36	219.75
	保护器件	32.63	5.09	-	3.22	34.51
	晶体器件	30.68	42.13	-	18.17	54.64
	分立器件	90.81	49.05	-	69.30	70.56
	存储器件	8.24	22.65	-	2.54	28.36
	其他	**138.50**	**300.19**	**-**	**73.72**	**364.98**
总计		**2,507.35**	**1,830.64**	**-**	**1,401.53**	**2,936.46**

（续上表）

单位：万元

2019 年度						
存货大类	**存货细分类**	**期初余额**	**本期计提**	**本期转回**	**本期转销**	**期末余额**

2019 年度						
存货大类	**存货细分类**	**期初余额**	**本期计提**	**本期转回**	**本期转销**	**期末余额**
被动电子元器件	电容：	6,103.04	187.50	-	5,347.58	942.96
	陶瓷电容	5,887.89	65.57	-	5,218.80	734.66
	铝电容	141.20	100.64	-	97.34	144.50
	薄膜电容	41.51	20.36	-	7.52	54.34
	其他电容	32.45	0.93	-	23.92	9.46
	电阻	1,259.39	367.19	-	999.45	627.13
	电感	524.02	79.86	-	314.99	288.89
	射频器件	219.30	93.99	-	79.15	234.14
其他电子元器件	连接器	163.92	45.09	-	95.65	113.36
	保护器件	12.07	29.23	-	8.67	32.63
	晶体器件	169.41	16.29	-	155.02	30.68
	分立器件	91.08	60.31	-	60.58	90.81
	存储器件	5.68	5.02	-	2.46	8.24
	其他	**65.27**	**119.81**	**-**	**46.57**	**138.50**
总计		**8,613.17**	**1,004.28**	**-**	**7,110.11**	**2,507.35**

（续上表）

单位：万元

2018 年度						
存货大类	**存货细分类**	**期初余额**	**本期计提**	**本期转回**	**本期转销**	**期末余额**
被动电子元器件	电容：	962.75	5,500.62	-	360.33	6,103.04
	陶瓷电容	840.51	5,306.40	-	259.02	5,887.89
	铝电容	44.28	107.76	-	10.84	141.20
	薄膜电容	57.74	33.20	-	49.43	41.51
	其他电容	20.22	22.50	-	10.27	32.45
	电阻	211.72	1,206.04	-	158.37	1,259.39
	电感	176.85	446.32	-	99.15	524.02
	射频器件	182.98	155.30	-	118.97	219.30
其他电子元器件	连接器	24.59	144.17	-	4.84	163.92
	保护器件	15.92	12.07	-	15.92	12.07
	晶体器件	17.56	156.46	-	4.61	169.41

2018 年度						
存货大类	**存货细分类**	**期初余额**	**本期计提**	**本期转回**	**本期转销**	**期末余额**
	分立器件	26.19	77.67	-	12.78	91.08
	存储器件	37.79	5.68	-	37.79	5.68
	其他	**8.27**	**59.04**	**-**	**2.04**	**65.27**
总计		**1,664.61**	**7,732.60**	**-**	**784.04**	**8,613.17**

（续上表）

单位：万元

2017 年度						
存货大类	**存货细分类**	**期初余额**	**本期计提**	**本期转回**	**本期转销**	**期末余额**
被动电子元器件	电容：	112.98	962.75	-	112.98	962.75
	陶瓷电容	86.10	840.51	-	86.10	840.51
	铝电容	13.01	44.28	-	13.01	44.28
	薄膜电容	9.36	57.74	-	9.36	57.74
	其他电容	4.50	20.22	-	4.50	20.22
	电阻	104.04	211.72	-	104.04	211.72
	电感	58.98	176.85	-	58.98	176.85
	射频器件	33.84	182.98	-	33.84	182.98
其他电子元器件	连接器	3.09	24.59	-	3.09	24.59
	保护器件	3.06	15.92	-	3.06	15.92
	晶体器件	6.10	17.56	-	6.10	17.56
	分立器件	8.46	26.19	-	8.46	26.19
	存储器件	-	37.79	-	-	37.79
	其他	**17.07**	**8.27**	**-**	**17.07**	**8.27**
总计		**347.62**	**1,664.61**	**-**	**347.62**	**1,664.61**

③存货跌价准备计提的具体方法，各类存货可变现净值的具体确认方法

发行人执行《会计法》、《企业会计准则》、《会计基础工作规范》及其他法律法规关于会计核算的一般原则，结合公司《财务管理制度》，综合考虑实际经营过程中存货周转情况、存货库龄、市场价格等因素，本着谨慎性原则确定存货跌价政策。

i.库龄在 12 个月以内的存货

资产负债表日，当存货成本低于可变现净值时，存货按成本计量；当存货成本高于可变现净值时，存货按可变现净值计量，同时按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入资产减值损失。

发行人在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。

为执行销售合同而持有的存货，且能被销售合同订购数量覆盖的存货数量，以商品的合同价格作为其可变现净值的计算基础。

没有销售合同约定的存货，其可变现净值以商品的可获取的资产负债表日后实际成交价格或未来预计售价作为计算基础。

预计售价估算方法：

第一，对于资产负债表日期后实际实现销售的存货，分别根据资产负债表日期后实现的销售价格确定“预计售价”。

第二，对于资产负债表日期后尚未对外销售的存货，结合次年的平均售价、存货属性（通用料或定制料，往往多余的定制料较难处置）、对未来后市的供求关系的判断（若市场景气度持续下降，需结合市场判断降低预估售价）等因素综合确定未来“预计售价”。

存货可变现净值按存货的估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。

资产负债表日，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入资产减值损失；以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入资产减值损失。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备。

ii.库龄在 12 个月以上的存货

资产负债表日，当存货的库龄在 12 个月及以上，则存货属于滞销的情形，公司出于谨慎性考虑，按存货余额全额计提存货跌价准备。

报告期内，发行人在确定不同存货可变现净值时，需要获取的证据情况如下：

序号	类型	确定可变现净值需获取的证据	获取方式
1	资产负债表日销售合同覆盖的存货	销售合同订单价格	系统导出
2	资产负债表日期后实际实现销售的存货	实际销售价格	系统导出
3	资产负债表日无销售合同覆盖、期后未实现销售的存货	历史销售价格、资产负债表日销售合同价格、资产负债表日期后实际销售价格、存货属性及库龄、市场行情及变化情况、客户询价情况	系统导出、财务部整理、市场供应中心及业务拓展中心数据库提供

报告期内，发行人确定各型号产品可变现净值时对证据的选取标准一贯、统一。

④结合库龄及市场价格等因素充分披露 2018 年跌价计提合理性，2017 年和 2019 年跌价计提的充分性

报告期内，发行人存货跌价情况如下：

单位：万元

存货余额	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
库存商品	33,362.67	23,187.21	26,303.70	20,536.99
其中：0-6 个月	29,410.69	18,134.40	23,941.00	19,355.32
7-12 个月	1,959.74	3,071.74	2,051.07	999.47
12 个月以上	1,992.24	1,981.07	311.63	182.20
发出商品	5,208.82	4,593.93	3,164.90	2,411.04
合　　计	**38,571.50**	**27,781.14**	**29,468.60**	**22,948.02**
存货跌价准备	**2020 年 6 月 30 日**	**2019 年 12 月 31 日**	**2018 年 12 月 31 日**	**2017 年 12 月 31 日**
库存商品	2,845.57	2,364.18	8,292.04	1,593.70
其中：0-6 个月	741.65	209.60	7,190.24	1,163.44
7-12 个月	111.68	173.51	790.17	248.06
12 个月以上	1,992.24	1,981.07	311.63	182.20
发出商品	90.89	143.17	321.13	70.91
合　　计	**2,936.46**	**2,507.35**	**8,613.17**	**1,664.61**
存货跌价率	**2020 年 6 月 30 日**	**2019 年 12 月 31 日**	**2018 年 12 月 31 日**	**2017 年 12 月 31 日**
库存商品	8.53%	10.20%	31.52%	7.76%

其中：0-6 个月	2.52%	1.16%	30.03%	6.01%
7-12 个月	5.70%	5.65%	38.52%	24.82%
12 个月以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
发出商品	1.74%	3.12%	10.15%	2.94%
合　　计	**7.61%**	**9.03%**	**29.23%**	**7.25%**

发行人 2018 年末对各类存货累计计提存货跌价准备的金额 8,613.17 万元，2018 年末计提存货跌价准备金额占存货余额的 29.23%，其中电容产品计提 6,103.04 万元、电阻产品计提 1,259.39 万元，计提比例分别为 36.15%、52.00%。主要原因系 2018 年第四季度以 MLCC 为代表的被动电子元器件供需关系发生变化，各类型电容、电阻价格均大幅回落，且下降趋势短期不可逆，2018 年末期后销售价格仍在持续下跌，发行人的 MLCC 等商品的存货成本与销售价格产生倒挂情形，同时，根据公司会计政策，对库龄在 1 年以上存货 311.63 万元认定为全额减值，截至 2018 年末，发行人充分考虑各类库存商品的在手订单价格或市场售价、期后市场的实际成交价格、未来市场的供求关系、存货库龄情况、滞销情况等各项有效信息估算出存货可变现净值，并大幅计提了存货跌价准备，计提金额合理。

2017 年末、2019 年末、2020 年 6 月末计提存货跌价准备金额，分别占存货余额的 7.25%、9.03%、7.61%，计提比率基本一致，相较于 2018 年市场价格的大幅波动，2017 年末、2019 年末、2020 年 6 月末所处的市场供求关系比较平稳、主要商品的价格走势比较平稳，但由于发行人商品规格品类众多（其中主要产品电容超过 6,000 个 SKU,电阻超过 12,000 个 SKU），同类商品不同规格型号价格区间波动巨大，而不同规格型号商品的价格随着市场供需关系瞬息变化，呈现不同的走势，因此从总体上来看，公司部分存货存在减值情形属于常态。同时，根据公司会计政策，对库龄在 1 年以上的存货 182.20 万元、1,981.07 万元、1,992.24 万元认定为全额减值。各期末发行人充分考虑各类库存商品的市场售价、期后市场的实际成交价格、未来市场的供求关系、存货库龄情况、滞销情况等各项有效信息估算出存货可变现净值，并合理计提了存货跌价准备，计提金额充分。

⑤发行人确定存货可变现净值相关的证据情况

发行人确定销售合同订购数量覆盖的存货的可变现净值以销售合同订单价

格为证据，通过系统中的销售合同信息获取，相关证据可靠、确凿，符合《企业会计准则》相关要求。

发行人确定期后实现销售的存货的可变现净值时，以实际销售价格为证据，通过系统销售收入成本信息获取，相关证据可靠、确凿，符合《企业会计准则》相关要求。

发行人确定资产负债表日无销售合同覆盖、期后未实现销售存货的可变现净值时，通过内部系统、数据库或外部信息等渠道获取了历史销售价格、资产负债表日销售合同价格、资产负债表日期后实际销售价格、存货属性及库龄、市场行情及变化情况及客户询价情况等证据，相关证据可靠、确凿，且估计的预计售价与实际销售均价不存在大面积显著异常，说明确认的可变现净值具有合理性。

发行人确定存货可变现净值时，对于资产负债表日销售合同订购数量能够覆盖的存货，以合同价格作为其可变现净值的计算基础，符合企业会计准则相关要求；资产负债表日至财务报告批准报出日，发行人对于没有销售合同覆盖的存货，其可变现净值以获取的资产负债表日后实际成交价格或未来预计售价作为计算基础。其中期后实际销售价格以实际销售订单、收入成本明细表为证据；估计预计售价以历史销售价格、资产负债表日销售合同价格、资产负债表日期后实际销售价格、存货属性及库龄、市场行情及变化情况及客户询价情况为证据。相关确定可变现净值的依据获取可靠、确凿，符合《企业会计准则》相关要求。

（4）关于存货盘点的相关情况

发行人存货为电容、电感、电阻及射频器件等被动电子元器件及 IC、分立器件、功率器件、存储器件及连接器等其他电子元器件，其中以被动电子元器件为主。存货主要以塑料盘为基础容器，整箱封装，每盘数量为 2-15 千件，每箱约 60 盘，2020 年 6 月末存货数量为 1,537.92 千万件，约合 2.5 万箱。每盘表面有原厂的标签，标签内容主要为品名、数量、品牌 logo、二维码等信息。销售出库时，整盘或整箱发出，不存在拆盘销售。

发行人已形成健全的产品到货、扫码上架、存储、拣选、扫码下架、发货面单打印等全流程数字化、智能化的仓储物流系统。发行人已实现全库存建立条形码数字化管理，所有存货均贴有专用条码，基于数字化的仓储技术，实时记录存

货出入库状态，可对存货数量、存储位置、有效期等库存数据进行全方位分析及监测，大幅提高存货管理的数字化程度和库存管理效率。

发行人盘点时，通过盘点表中存货对应的库位、条形码号可以实现在大量规格型号中迅速找到对应的实物；对于数量级巨大的规格型号，一般都是原厂整箱封装，因此盘点时以清点箱数实现盘点，同时会观察整箱是否存在被拆封的迹象，随机抽查若干箱进行打开盘点，确认货物是否真实存在。

（5）发行人与确定存货可变现净值相关的财务核算基础及内控措施情况

①发行人与确定存货可变现净值相关的财务核算基础

发行人根据财政部发布的企业内部控制规范指引的要求及公司实际情况，制定了《财务部岗位说明书》，明确各财务岗位任职条件、岗位职责和权限，确保不相容岗位相互分离、制约和监督，保证财务核算的规范性和准确性。报告期各期，发行人分别配备了 14 名、18 名、20 名及 21 名专业的财务人员，并设置存货成本核算专员。报告期内，发行人使用 ERP 软件 SageX3 对会计报表编制及审核流程予以控制，以提高财务会计核算的准确性。

②发行人与确定存货可变现净值相关的内控措施情况

发行人根据《企业内部控制基本规范》和《企业内部控制应用指引》及相关法律法规的要求，建立了与存货可变现净值相关的内部控制管理流程，具体如下：

i 发行人财务部与仓储部门负责存货的日常管理，确保 ERP 系统中的存货信息、存货对应的订单信息具有准确性；

ii 对于资产负债表日销售合同覆盖的存货、资产负债表日期后实际实现销售的存货的可变现净值，由存货成本核算专员通过 ERP 系统提取相关数据，计算其可变现净值，并报财务部门负责人进行审阅，确保数据的准确性及完整性；

iii 对于资产负债表日无销售合同覆盖、期后未实现销售的存货的可变现净值，由发行人财务部、市场供应中心及业务拓展中心编制其预计售价表，并经各部门负责人审批后确定，确保数据的合理性及完整性。

在编制预计售价表时，采用如下统一方法：

针对每一型号产品，发行人财务部存货成本核算专员参考其历史销售价格、

资产负债表日在手销售合同价格及资产负债表日期后实际销售价格，估计其预计售价 A。

发行人将由财务部门估计的预计售价 A 交由市场供应中心及业务拓展中心进行修订，各产品线的负责人依据产品的存货属性及库龄、市场行情及变化情况、客户询价情况进行修订，确定最终的预计售价 A'。

针对存货的销售费用以及相关税费估计，由财务部存货成本核算专员根据历史销售费用及相关税费占收入的比例、以及营销中心、市场供应中心及业务拓展中心的预算做出估计，并由财务部门负责人审批。

8、其他流动资产

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
房租费	70.04	57.32	56.69	55.74
预缴增值税	0.06	-	-	0.40
预缴企业所得税	3,138.40	9.26	26.40	-
待抵扣税金	860.93	1,419.65	820.98	584.65
应收出口退税	462.19	706.78	1,131.84	379.47
合计	**4,531.63**	**2,193.01**	**2,035.91**	**1,020.27**

2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 6 月末，其他流动资产分别为 1,020.27 万元、2,035.91 万元、2,193.01 万元及 4,531.63 万元，占同期流动资产的比例分别为 1.18%、1.63%、1.85%及 3.11%。

（三）非流动资产的构成及变化情况分析

报告期各期末，公司非流动资产主要由固定资产及递延所得税资产构成，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30		2019.12.31	
	金额	占比	金额	占比
固定资产	2,511.24	48.29%	2,563.88	55.44%
无形资产	289.59	5.57%	279.09	6.04%
长期待摊费用	74.00	1.42%	123.47	2.67%
递延所得税资产	2,185.88	42.04%	1,548.62	33.49%

其他非流动资产	139.16	2.68%	109.21	2.36%
非流动资产合计	**5,199.87**	**100.00%**	**4,624.28**	**100.00%**

（续上表）

项目	2018.12.31		2017.12.31	
	金额	占比	金额	占比
固定资产	2,618.65	42.79%	2,723.22	68.10%
无形资产	35.83	0.59%	16.99	0.42%
长期待摊费用	121.34	1.98%	174.64	4.37%
递延所得税资产	3,135.74	51.24%	1,018.90	25.48%
其他非流动资产	207.95	3.40%	65.05	1.63%
非流动资产合计	**6,119.51**	**100.00%**	**3,998.79**	**100.00%**

公司属于电子元器件分销行业，具有轻资产的特点，固定资产等长期资产的投入规模相对较小，且与生产经营规模变动不存在显著的相关性。

报告期内主要长期资产项目分析如下：

（1）固定资产

报告期各期末，公司固定资产情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
账面原值				
房屋及建筑物	2,688.94	2,688.94	2,688.94	2,688.94
运输设备	242.14	219.29	219.29	237.68
电子及其他设备	324.34	292.06	164.19	133.10
合计	**3,255.42**	**3,200.29**	**3,072.42**	**3,059.72**
累计折旧				
房屋及建筑物	382.24	318.38	190.66	63.24
运输设备	193.72	187.69	171.91	184.86
电子及其他设备	168.21	130.34	91.21	88.40
合计	**744.18**	**636.40**	**453.77**	**336.50**
账面净值				
房屋及建筑物	2,306.70	2,370.56	2,498.28	2,625.70
运输设备	48.40	31.61	47.39	52.82

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
电子及其他设备	156.10	161.72	72.98	44.70
合计	**2,511.20**	**2,563.88**	**2,618.65**	**2,723.22**

2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 6 月末，公司固定资产账面价值分别为 2,723.22 万元、2,618.65 万元、2,563.88 万元及 2,511.2 万元，占非流动资产的比例分别为 68.10%、42.79%、55.44%及 48.53%。报告期内，公司主要固定资产使用状况良好，不存在需计提减值准备的情形。

（2）无形资产

2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 6 月末，公司无形资产账面价值分别为 16.99 万元、35.83 万元、279.09 万元及 289.59 万元，占非流动资产的比例分别为 0.42%、0.59%及 6.04%。报告期内公司的无形资产主要是购买的办公软件。

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
账面原值				
软件	450.71	401.14	93.33	62.33
合计	450.71	401.14	93.33	62.33
累计摊销				
软件	161.11	122.05	57.50	45.34
合计	161.11	122.05	57.50	45.34
账面净值				
软件	289.59	279.09	35.83	16.99
合计	289.59	279.09	35.83	16.99

截至 2020 年 6 月末，公司无形资产不存在需计提减值准备的情况，亦无许可他人使用的无形资产。

（3）长期待摊费用

2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 6 月末，公司长期待摊费用金额分别为 174.64 万元、121.34 万元、123.47 万元及 74.00 万元，占非流动资产比例分别为 4.37%、1.98%、2.67%及 1.42%。公司长期待摊费用均为公司办公场所的装修费用。

（4）递延所得税资产

报告期内，公司递延所得税资产来源于计提资产减值准备及递延收益产生的可抵扣暂时性差异。2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 6 月末，公司递延所得税资产分别为 1,018.90 万元、3,135.74 万元、1,548.62 万元及 2,185.88 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
资产减值准备	645.19	562.97	3,066.80	1,006.78
信用减值损失	1,390.96	886.84	-	-
内部交易未实现利润	-	-	12.05	0.70
可抵扣亏损	107.14	51.23	2.73	-
预计负债	42.60	47.58	54.15	11.42
合计	**2,185.88**	**1,548.62**	**3,135.74**	**1,018.90**

十四、偿债能力、流动性与持续经营能力分析

（一）负债情况分析

1、负债构成及变化分析

报告期内，公司负债构成情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30		2019.12.31	
	金额	占比	金额	占比
短期借款	17,017.84	36.13%	600.00	2.19%
应付票据	331.00	0.70%	331.00	1.21%
应付账款	23,100.44	49.05%	18,858.69	68.87%
预收款项	-	-	1,307.78	4.78%
合同负债	1,128.51	2.40%	–	–
应付职工薪酬	1,044.42	2.22%	1,279.92	4.67%
应交税费	2,239.56	4.76%	2,731.74	9.98%
其他应付款	52.17	0.11%	70.20	0.26%
其他流动负债	534.54	1.13%	625.99	2.29%
流动负债合计	**45,448.47**	**96.50%**	**25,805.32**	**94.24%**
预计负债	173.37	0.37%	195.62	0.71%

项目	2020.6.30		2019.12.31	
	金额	占比	金额	占比
递延所得税负债	1,475.67	3.13%	1,381.10	5.04%
非流动负债合计	**1,649.05**	**3.50%**	**1,576.72**	**5.76%**
负债合计	**47,097.52**	**100.00%**	**27,382.04**	**100.00%**

（续上表）

项目	2018.12.31		2017.12.31	
	金额	占比	金额	占比
短期借款	7,030.62	16.02%	13,132.97	32.88%
应付票据	830.00	1.89%	260.00	0.65%
应付账款	22,835.06	52.03%	19,662.04	49.23%
预收款项	445.55	1.02%	535.41	1.34%
合同负债	-	-	-	-
应付职工薪酬	2,803.09	6.39%	1,844.88	4.62%
应交税费	7,976.54	18.17%	3,323.05	8.32%
其他应付款	146.71	0.33%	368.59	0.92%
其他流动负债	284.62	0.65%	242.07	0.61%
流动负债合计	**42,352.20**	**96.50%**	**39,369.01**	**98.57%**
预计负债	223.42	0.51%	50.19	0.13%
递延所得税负债	1,313.24	2.99%	522.93	1.31%
非流动负债合计	**1,536.65**	**3.50%**	**573.13**	**1.43%**
负债合计	**43,888.85**	**100.00%**	**39,942.14**	**100.00%**

报告期各期末，公司负债主要由流动负债构成，占比较大的项目为应付款项、短期借款、应交税费、预收款项、合同负债及应付职工薪酬。报告期内，随着经营规模的不断扩大，公司各年末应付账款、预收款项、合同负债、应付职工薪酬等经营性流动负债成增长趋势。

2、主要负债项目分析

（1）短期借款

2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 6 月末，公司短期借款余额分别为 13,132.97 万元、7,030.62 万元、600.00 万元及 17,017.84 万元，占负债总额的比例分别为 32.88%、16.02%、2.19%及 36.13%。公司为被动电子元器件分销

商，向银行借入的短期借款主要为支付采购款项产生的临时资金周转需求。2019年末，公司短期借款余额大幅下降，主要系2018年度经营情况良好，营运资金较为充足，偿还银行贷款所致。报告期内，公司能够按照借款合同及时还本付息。2020年6月末，公司短期借款金额增加，主要由于电容、电阻行业景气度回升，且公司代理产品线增加，备货采购支出金额增加，对营运资金需求提高，相应增加短期借款。

（2）应付票据

2017年末、2018年末、2019年末及2020年6月末，公司应付票据余额分别为260.00万元、830.00万元、331.00万元及331.00万元，占当期末负债总额的比例分别为0.65%、1.89%、1.21%及0.70%。报告期内，公司应付票据主要系应付供应商商品采购款。

（3）应付账款

2017年末、2018年末及、2019年末及2020年6月末，公司应付账款余额分别为19,662.04万元、22,835.06万元、18,858.69万元及23,100.44万元，占负债比例分别为49.23%、52.03%、68.87%及49.05%。公司应付账款主要为应支付的采购货款。公司按照合同约定的条款支付货款，报告期内未发生长期、大额的采购款未支付的情况。

报告期各期末，公司应付账款按类型列示如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
应付库存商品采购款	23,093.50	18,834.73	22,835.06	19,662.04
应付长期资产采购款	6.94	23.95	-	-
合计	**23,100.44**	**18,858.69**	**22,835.06**	**19,662.04**

截至2020年6月末，公司应付账款前五名供应商明细如下：

单位：万元

往来单位名称	是否关联方	金额	占比	款项性质
TDK（东电化）	否	6,962.00	30.14%	货款
Yageo（国巨）	否	5,792.52	25.08%	货款
顺络电子	否	2,433.82	10.54%	货款
Walsin（华科）	否	2,094.98	9.07%	货款

往来单位名称	是否关联方	金额	占比	款项性质
大毅科技(苏州)电子有限公司	否	882.07	3.82%	货款
合计		**18,165.39**	**78.64%**	

注 1：TDK（东电化）包括：东电化（上海）国际贸易有限公司及东电化爱普科斯（上海）电子有限公司、港东电化有限公司、东电化兰达(中国)电子有限公司；
注 2：Yageo（国巨）包括：国益兴业科技（深圳）有限公司、国巨电子元件（苏州）有限公司及国益兴业（香港）有限公司；
注 3：顺络电子包括：深圳顺络电子股份有限公司、深圳顺络电子（香港）股份有限公司、顺络(上海)电子有限公司；
注 4：Walsin（华科）包括：苏州华科电子有限公司、香港华新被动元件有限公司。

截至 2020 年 6 月末，公司不存在对持有 5%以上（含 5%）表决权股东的应付账款。

（4）预收款项、合同负债

2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 6 月末，公司预收款项余额分别为 535.41 万元、445.55 万元、1,307.78 万元及 0 万元，占负债比例分别为 1.34%、1.02%、4.78%及 0，金额及占比均较小，公司合同负债余额分别为 0、0、0 及 1,128.51 万元，2020 年 6 月末合同负债占负债比例为 2.40%。报告期内，公司预收款项、合同负债主要系按照合同约定的预收客户款项。

截至 2020 年 6 月末，公司合同负债前五名情况如下：

单位：万元

往来单位名称	是否关联方	金额	占比	款项性质
京东方	否	411.26	36.44%	货款
深圳市一笑电子有限公司	否	108.31	9.60%	货款
正茂电子(香港)有限公司	否	40.46	3.59%	货款
上海鹏敏电子科技有限公司	否	37.32	3.31%	货款
F.T. Industrial Supplies Pte Ltd	否	20.84	1.85%	货款
合计		**618.19**	**54.78%**	

截至 2020 年 6 月末，公司不存在对持有 5%以上（含 5%）表决权股东的应付账款。

（5）应付职工薪酬

报告期各期末，公司的应付职工薪酬基本情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
一、短期薪酬	997.40	1,218.43	2,764.88	1,815.62
二、离职后福利-设定提存计划	47.01	61.49	38.21	29.26
三、辞退福利	-	-	-	-
四、一年内到期的其他福利	-	-	-	-
合计	**1,044.42**	**1,279.92**	**2,803.09**	**1,844.88**

2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 6 月末，公司应付职工薪酬余额分别为 1,844.88 万元、2,803.09 万元、1,279.92 万元及 1,044.42 万元，占当期负债总额的比例分别为 4.62%、6.39%、4.67%及 2.22%。公司的应付职工薪酬主要是应付工资、奖金、津贴和补贴，报告期各期末应付职工薪酬主要是应付 12 月（或 6 月）员工工资及奖金。

（6）应交税费

2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 6 月末，公司应交税费余额分别为 3,323.05 万元、7,976.54 万元、2,731.74 万元及 2,239.56 万元，占当期负债总额的比例分别为 8.32%、18.17%、9.98%及 4.76%。具体情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
企业所得税	1,907.04	2,606.36	7,559.59	2,165.98
增值税	210.97	51.17	215.98	1,076.89
个人所得税	87.26	55.81	175.09	18.93
房产税	4.72	7.98	7.95	6.32
印花税	4.53	4.81	2.85	1.27
城建税	14.48	3.03	8.78	30.93
教育费附加	10.55	2.56	6.27	22.03
地方基金	-	-	0.02	0.67
土地使用税	0.02	0.02	0.02	0.02
合计	**2,239.56**	**2,731.74**	**7,976.54**	**3,323.05**

报告期各期末，公司的应交税费余额主要由企业所得税和增值税构成。

（7）其他应付款

2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 6 月末，公司其他应付款余额

分别为 368.59 万元、146.71 万元、70.20 万元及 52.17 万元，占当期负债总额的比例分别为 0.92%、0.33%、0.26%及 0.11%。报告期内，公司各期其他应付款分类情况如下：

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
应付利息	27.76	0.90	10.10	17.48
应付股利	-	-	-	-
其他应付款	24.40	69.30	136.61	351.11
合计	**52.17**	**70.20**	**146.71**	**368.59**

其中，应付利息均为短期借款应付利息；其他应付款按款项性质列示如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
保证金及押金	10.10	10.06	20.06	242.16
外部单位及人员借款	-	-	-	25.00
应付费用及其他	14.30	57.31	44.97	14.05
合并外关联往来	-	-	70.00	69.90
应付职工报销款	-	1.92	1.57	-
合计	**24.40**	**69.30**	**136.61**	**351.11**

截至 2020 年 6 月末，公司其他应付款前五名情况如下：

单位：万元

往来单位	是否关联方	金额	款项性质
厦门华夏茂晟智能装备有限公司	否	5.40	应付费用及其他
深圳福永优速货运代理有限公司	否	5.00	货运保证金
南京优洽物流有限公司	否	5.00	货运保证金
陈晖燕	否	2.75	员工产假生育津贴
Regus Management Malaysia Sdn. Bhd.	否	0.32	应付费用及其他
合计		**18.47**	

（8）递延所得税负债

报告期内，公司递延所得税负债分别为 522.93 万元、1,313.24 万元、1,381.10 万元及 1,475.67 万元，占当期负债总额的比例分别为 1.31%、2.99%、5.04%及 3.13%，均为预提子公司未分配利润待分回母公司之补缴所得税及交易性金融资产公允价值变动收益。

（二）偿债能力分析

报告期内，反映公司偿债能力的主要财务指标如下：

财务指标	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
流动比率（倍）	3.21	4.58	2.95	2.20
速动比率（倍）	2.23	3.45	2.37	1.60
资产负债率（母公司）	45.01%	29.56%	40.57%	43.39%
资产负债率（合并）	31.17%	22.29%	33.51%	44.17%
财务指标	**2020 年上半年**	**2019 年度**	**2018 年度**	**2017 年度**
息税折旧摊销前利润（万元）	12,054.81	14,101.28	47,563.00	10,981.68
利息保障倍数（倍）	33.44	48.65	34.20	12.60

1、长期偿债能力分析

2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 6 月末，公司合并报表资产负债率分别为 44.17%、33.51%、22.29%及 31.17%。报告期内资产负债率不断降低，主要原因是公司业绩向好，所有者权益相对负债总额有大幅提升，公司长期偿债能力较好。

报告期各期末，公司与同行业上市公司资产负债率对比情况如下：

公司简称	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
力源信息	24.21%	27.97%	29.23%	31.38%
深圳华强	45.54%	49.68%	50.05%	47.51%
韦尔股份	54.26%	54.48%	64.25%	57.85%
润欣科技	19.42%	23.32%	39.55%	53.91%
火炬电子	31.50%	27.98%	24.67%	22.92%
平均值	34.99%	38.86%	45.77%	47.66%
公司	31.17%	22.29%	33.51%	44.17%

报告期各期末，发行人资产负债率低于同行业上市公司平均水平，债务率水平较低，经营较为稳健。

2、短期偿债能力分析

2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 6 月末，公司流动比率分别为 2.20、2.95、4.58 及 3.21，速动比率分别为 1.60、2.37、3.45 及 2.23，公司的短

期偿债能力较强。

报告期各期末，公司与同行业上市公司流动比率和速动比率对比情况如下：

流动比率	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
力源信息	2.46	2.16	2.02	1.80
深圳华强	1.57	1.44	1.53	1.41
韦尔股份	1.76	1.43	0.89	1.53
润欣科技	4.09	3.42	2.12	1.79
火炬电子	3.58	2.68	2.95	3.24
平均值	2.69	2.23	1.90	1.95
公司	3.21	4.58	2.95	2.20
速动比率	**2020.6.30**	**2019.12.31**	**2018.12.31**	**2017.12.31**
力源信息	1.57	1.55	1.35	1.32
深圳华强	1.05	1.01	1.01	1.00
韦尔股份	0.84	0.78	0.50	1.09
润欣科技	3.40	2.79	1.46	1.34
火炬电子	2.74	1.98	1.75	1.87
平均值	1.92	1.62	1.21	1.32
公司	2.23	3.45	2.37	1.60

报告期各期末，公司流动比率、速动比率均高于同行业上市公司平均水平，短期偿债能力较好。

公司信用情况良好，截至 2020 年 6 月 30 日，已获得的银行授信情况如下：

序号	授信银行	授信金额（单位：万元）
1	大华银行	11,171.44
2	招商银行	10,000.00
3	富邦华一银行	7,000.00
4	南京银行	6,000.00
5	花旗银行	5,232.15
6	北京银行	5,000.00
7	渣打银行	2,850.00
8	浦发银行	2,000.00
9	上海银行	5,000.00
10	光大银行	6,000.00

11	华美银行	5,645.00
	合计	**65,898.59**

（三）资产周转能力分析

1、公司资产周转率指标

报告期内，公司资产周转率指标如下：

项目	2020 年上半年	2019 年度	2018 年度	2017 年度
应收账款周转率（次）	1.75	2.92	4.76	3.92
存货周转率（次）	3.32	6.11	8.36	7.96

报告期各期末，公司应收账款周转率及存货周转率情况良好。

2、同行业上市公司对比分析

报告期内，同行业上市公司存货周转率和应收账款周转率指标如下：

项目	存货周转率				应收账款周转率			
公司	2020 年上半年	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2020 年上半年	2019 年度	2018 年度	2017 年度
力源信息	4.23	10.84	9.25	11.90	2.77	6.76	6.26	8.30
深圳华强	3.16	7.00	6.11	5.52	2.12	4.86	4.51	4.92
韦尔股份	0.92	2.15	3.86	4.09	2.59	6.20	4.23	3.02
润欣科技	4.29	5.99	5.27	5.48	1.81	3.99	4.68	3.40
火炬电子	1.28	2.57	2.71	4.14	1.13	2.40	2.38	2.74
平均值	2.78	5.71	5.44	6.22	2.08	4.84	4.41	4.48
发行人	3.32	6.11	8.36	7.96	1.75	2.92	4.76	3.92

电子元器件分销行业属于高周转行业，同行业上市公司资产周转水平均较高。报告期各期末，公司存货周转率高于同行业上市公司平均值，反映存货管理水平良好；应收账款周转率与同行业上市公司略低于同行业上市公司，但总体保持较高水平。

（四）股利分配政策和分配情况

1、公司报告期内的股利分配情况

2018 年 6 月 30 日，公司召开 2017 年年度股东大会，审议通过《关于公司 2017 年度利润分配的议案》，以 2017 年 12 月 31 日总股本 6,600 万股为基数，

向全体股东每 10 股派发现金股利 1.50 元（含税），合计分配现金股利 990 万元（含税）。

2019 年 6 月 10 日，公司召开 2019 年第一次临时股东大会，审议通过《关于公司 2018 年度利润分配方案的议案》，以 2018 年 12 月 31 日总股本 6,600 万股为基数，向全体股东每 10 股派发现金股利 2.30 元（含税），合计分配现金股利 1,518 万元（含税）。

2019 年 6 月 10 日，公司召开 2019 年第一次临时股东大会，审议通过了《关于公司资本公积、未分配利润转增股本的议案》等，同意公司以截至 2018 年 12 月 31 日的资本公积 254,461,187.13 元、未分配利润 49,138,812.87 元转增注册资本 303,600,000 元（即每股转增 4.6 股）。本次转增完成后，公司股本总额变更为 36,960 万股、注册资本变更为 36,960 万元。

截至本招股说明书签署日，公司已完成上述利润分配。

2、本次发行完成前滚存利润的分配安排和已履行的决策程序

2020 年 3 月 27 日，经公司 2020 年第二次临时股东大会审议通过，公司股票发行当年实现的利润及以前年度的滚存利润由本次公开发行股票后的新老股东依其所持股份比例共享。

3、发行后的股利分配政策

在保证公司可持续发展的基础上，公司重视对投资者的投资回报，实行持续稳定的股利分配政策。根据上市后适用的《公司章程（草案）》，本次发行上市后公司的主要股利分配政策参见本招股说明书“第十节 投资者保护”之 “二、本次发行后的股利分配政策”。

（五）现金流量分析

1、现金流量总体状况

报告期内，公司现金流量情况见下表：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
经营活动产生的现金流量净额	-25,765.08	2,864.93	14,952.93	-22,463.38

投资活动产生的现金流量净额	2,576.61	-4,970.09	-300.86	-341.03
筹资活动产生的现金流量净额	17,628.27	-4,514.22	-3,491.18	28,966.47
汇率变动对现金的影响	234.37	-60.65	-18.59	-124.21
现金及现金等价物净增加额	-5,325.82	-6,680.03	11,142.30	6,037.84

2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年上半年，公司现金及现金等价物净增加额分别为 6,037.84 万元、11,142.30 万元、-6,680.03 万元及-5,325.82 万元。公司 2017 年度及 2018 年度现金及现金等价物净增加额持续为正，情况良好，2019 年度现金及现金等价物净增加额为负数，主要系偿还借款及购买结构性存款所致。

2、经营活动现金流量分析

（1）经营活动现金流与收入、成本的匹配情况

报告期，公司各期经营活动现金流量与收入、成本匹配情况见下表：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	109,190.80	213,259.97	291,403.65	151,958.07
营业收入	133,187.45	206,842.64	299,273.33	167,584.98
销售收现比率	81.98%	103.10%	97.37%	90.68%
购买商品、接受劳务支付的现金	119,491.69	185,556.17	240,233.11	157,226.50
营业成本	110,040.15	174,940.43	219,090.08	137,861.69
购货付现比率	108.59%	106.07%	109.65%	114.05%

注：销售收现比率=销售商品、提供劳务收到的现金/营业收入；购货付现比率=购买商品、接受劳务支付的现金/营业成本。

2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-6 月，公司销售收现比率分别为 90.68%、97.37%、103.10%及 81.98%，总体来看，公司销售产品的收入能及时转化为现金流入公司，公司的主营业务获取现金能力较强。

2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-6 月，公司购货付现比率分别为 114.05%、109.65%、106.07%及 108.59%，均高于销售收现比率，主要系公司营业成本多为付现成本、供应商付款周期较短所致。

（2）报告期经营活动现金流量净额与净利润的分析

报告期经营活动现金流量净额与净利润的对比情况，主要受报告期末经营性应收项目及经营性应付项目余额等因素影响。具体分析见下表：

单位：万元

项　　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
经营活动产生的现金流量净额	-25,765.08	2,864.93	14,952.93	-22,463.38
净利润	8,506.90	9,902.22	33,344.00	6,974.30
经营活动产生的现金流量净额与净利润差额	-34,271.98	-7,037.29	-18,391.07	-29,437.68

报告期内公司净利润分别为 6,974.30 万元、33,344.00 万元、9,902.22 万元、8,506.90 万元，2018 年度净利润大幅增长 378.10%，2019 年度净利润大幅下降 70.30%，而同期经营活动产生的现金流量净额分别为-22,463.38 万元、14,952.93 万元、2,864.93 万元、-25,765.08 万元，其中 2018 年度、2019 年度为正，报告期内经营活动产生的现金流量净额与净利润存在一定的差异，主要与公司所处的行业属性相关：

第一，采购方面：

公司从事电子元器件分销业务，公司代理了逾 60 余家原厂电子元器件，包括 TDK（东电化）、Samsung（三星电机）、Yageo（国巨）、顺络电子、TE（泰科）、乐山无线电及兆易创新等细分领域国内外电子元器件巨头，原厂一般给予分销商较短的信用期（30 日左右），部分原厂要求分销商预付账款。同时，考虑到能够快速响应下游电子设备制造商的元器件需求，公司亦需要根据未来的需求预测提前备货，因此需要提前支付采购资金。

第二，销售方面：

公司下游客户多为各个细分行业具有影响力的电子设备制造商，与包括京东方、联宝科技、歌尔股份、中磊集团、熊猫集团等在内的多家知名厂商建立了稳定合作的关系，此类客户资信情况良好，但账期一般为 90-120 日，账期长于采购端付款账期（即存在账期差）。

分销商作为上游原厂和下游电子设备制造商的纽带，承担了上游、下游之间账期的不匹配，在市场景气度较高、需求旺盛的时期，分销商备货增加、销售增加，将使得存货、应收账款、采购付款较快增加，而销售回款相对较为滞后，从

而形成了净利润与经营活动现金流量净额之间的差异。

报告期内，公司净利润与经营活动的现金流量净额之间的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1、将净利润调节为经营活动的现金流量				
净利润	8,506.90	9,902.22	33,344.00	6,974.30
加：计提的资产减值准备及信用减值损失	3,990.34	701.43	9,166.89	2,597.21
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	108.45	190.27	175.11	112.66
无形资产摊销	39.07	64.55	12.16	11.60
长期待摊费用摊销	49.47	96.36	78.72	64.60
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	0.27	-0.07	-	-3.40
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	-0.02	-	2.96	-
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-24.54	-3.36	-	-
财务费用（收益以“-”号填列）	149.49	352.21	1,401.39	956.65
投资损失（收益以“-”号填列）	-26.24	-54.40	-	-
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-637.27	1,587.12	-2,116.84	-498.91
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	94.58	67.86	790.31	163.02
存货的减少（增加以“-”号填列）	-12,191.88	-5,422.65	-7,304.61	-11,618.20
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-29,027.65	5,536.75	-34,168.11	-26,013.09
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	3,203.95	-10,153.36	9,319.45	3,807.36
其他	-	-	4,251.52	982.80
经营活动产生的现金流量净额	-25,765.08	2,864.93	14,952.93	-22,463.38

①2017 年度匹配性分析

2017 年度经营活动产生的现金流量净额较净利润减少 29,437.68 万元，主要原因是：

第一，经营性应收项目增加金额 26,013.09 万元，而同期经营性应付项目的增加金额 3,807.36 万元，经营性应收项目增加金额超过经营性应付项目增加金额 22,205.73 万元。第二，存货增加 11,618.20 万元。

2017 年度经营性应收项目增加金额较大，且大于经营性应付，主要原因是：

第一，由于 2017 年销售规模增长，受账期差因素影响，应收账款余额相应增加 15,238.31 万元，而同期应付账款增加 5,247.88 万元；第二，由于销售规模增长，公司收到的商业承兑汇票增长，应收票据增加 4,906.54 万元，进一步增加了销售回款环节资金占用规模；第四、贴现的商业承兑汇票金额 5,723.64 万元，作为筹资活动现金流“取得借款收到的现金”。

2017 年末存货增加金额较大，主要由于公司销售规模增长，备货规模相应增长。

②2018 年度匹配性分析

2018 年度经营活动产生的现金流量净额较净利润减少 18,391.07 万元，主要原因是：

第一，经营性应收项目增加金额 34,168.11 万元，而同期经营性应付项目增加金额为 9,319.45 万元，经营性应收项目增加金额超过经营性应付项目增加金额 24,848.66 万元。第二，2018 年存货增加 7,304.61 万元。第三，因股权激励形成的股份支付费用为 4,251.52 万元。第四，2018 年计提的资产减值准备金额较大，金额为 9,166.89 万元。

2018 年度经营性应收项目增加金额较大，且大于经营性应付，主要原因是：

第一，由于 2018 年销售规模增长 78.58%，受账期差因素影响，2018 年末应收账款余额相应增加了 24,933.32 万元，增长 49.46%，而同期应付账款增加 3,173.02 万元、应交税费增加 4,653.49 万元，应收账款增加超过应付账款的增加；第二，由于采购规模大幅增长，支付给供应商的采购保证金增加，使得其他应收款余额增加了 3,437.11 万元；第三，贴现的商业承兑汇票金额 5,894.71 万元，作为筹资活动现金流“取得借款收到的现金”。

2018 年末存货增加金额较大，主要由于公司销售规模大幅增长 78.58%，存货规模也相应增长 28.41%。

2018 年股份支付费用金额为 4,251.52 万元，主要原因是：2018 年 11 月，实际控制人沙宏志以其间接持有的公司股份对公司员工 LI JIAN、蔡立君进行股权

激励，产生股份支付费用 4,251.52 万元，该笔费用减少净利润但未影响经营活动产生的现金流量净额。

2018 年计提的资产减值准备金额为 9,166.89 万元，主要原因是：2018 年 MLCC 市场价格大幅波动，公司 2018 年末计提了 7,732.60 万元存货跌价准备；由于应收账款余额增长，相应计提了 1,270.69 万元的应收账款坏账准备。2018 年计提的各项资产减值准备减少净利润但未影响经营活动产生的现金流量净额。

③2019 年度匹配性分析

2019 年度经营活动产生的现金流量净额较净利润减少 7,037.29 万元，主要原因是：

第一，经营性应收项目减少金额 5,536.75 万元，而同期经营性应付项目的减少金额 10,153.36 万元，经营性应收项目减少金额小于经营性应付项目减少金额 4,616.61 万元。第二，2019 年存货增加 5,422.65 万元。

2019 年度经营性应收项目减少金额小于经营性应付项目减少金额 4,616.61 万元，主要原因是：

第一，由于 2019 年销售规模下降 30.89%，受账期差因素影响，应收账款余额相应减少了 8,982.02 万元，下降 11.92%，同期应付账款下降 3,976.38 万元、应交税费下降 5,244.81 万元，应收账款减少超过应付账款的减少；第二，贴现的商业承兑汇票金额 2,524.11 万元，作为筹资活动现金流“取得借款收到的现金”。

2019 年度存货增加金额较大，主要由于 2019 年销售规模下降 30.89%，存货余额相应下降 1,687.45 万元，而在编制现金流量附表时，将本期转销的存货跌价准备 7,110.11 万元，计入“存货的减少”科目，使得“存货的减少”为负 5,422.65 万元。

④2020 年 1-6 月匹配性分析

2020 年 1-6 月经营活动产生的现金流量净额较净利润减少 34,271.98 万元，主要原因是：

第一，经营性应收项目增加金额 29,027.65 万元，而同期经营性应付项目的增加金额 3,203.95 万元，经营性应收项目增加金额超过经营性应付项目增加金额

25,823.70 万元。第二，2020 年 1-6 月存货增加 12,191.88 万元。第三，2020 年 1-6 月计提的资产减值准备金额较大，金额为 3,990.34 万元。

2020 年 1-6 月经营性应收项目增加金额较大，且大于经营性应付，主要原因是：

第一，由于 2020 年 1-6 月销售规模同比较快增长，受账期差因素影响，应收账款余额相应增加了 19,847.73 万元，增速为 29.91%，预付款项增加了 2,587.51 万元，增速为 145.14%，其他流动该资产增加了 2,338.62 万元，而同期应付账款增加 4,241.76 万元，应收账款增加超过应付账款的增加；第二，当期贴现的商业承兑汇票金额 1,619.32 万元，作为筹资活动现金流“取得借款收到的现金”。

2020 年 1-6 月存货增加金额较大，主要由于 2020 年 1-6 月销售规模同比增加，存货余额相应增长 10,790.35 万元，而在编制现金流量附表时，将本期转销的存货跌价准备 1,401.53 万元，计入“存货的减少”科目，使得“存货的减少”为-12,191.88 万元。

2020 年 1-6 月计提的资产减值准备 3,990.34 万元，主要原因是：由于部分存货市场价格有所下降，公司 2020 年 6 月末计提了 1,830.64 万元的存货跌价准备；由于销售规模同比增长，应收账款余额增加，相应计提了 2,026.58 万元的应收账款坏账准备。计提的各项资产减值准备减少净利润但未影响经营活动产生的现金流量净额。

（3）同行业上市公司经营活动现金流量净额情况

单位：万元

经营活动现金流量净额	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
力源信息	-13,152.46	26,524.04	6,403.33	2,103.89
深圳华强	23,081.35	69,456.37	-2,600.78	47,774.34
韦尔股份	20,936.65	80,533.52	540.19	-27,195.43
润欣科技	11,571.14	26,967.72	-3,656.85	5,166.19
火炬电子	17,246.64	23,213.88	13,289.01	8,621.88
发行人	-25,765.08	2,864.93	14,952.93	-22,463.38

电子元器件分销行业普遍存在采购端与销售端账期不匹配，需要垫付采购资金，即账期差情形。报告期内，同行业公司经营活动现金流量净额均存在一定的

波动，符合行业属性。

报告期内，除 2018 年外，公司经营活动现金流量净额低于同行业公司，主要原因如下：

第一，公司主要从事被动电子元器件，由于被动电子元器件毛利率高于主动电子元器件，被动电子元器件分销商给予下游客户的账期往往长于主动电子元器件分销商。

项目	报告期内毛利率	产品类型	账期	备注
力源信息	4.82%-6.89%	以主动电子元器件为主	从无信用账期（现款现货）到月结 90 天不等	毛利率较低，账期较短
深圳华强	6.85%-11.91%	以主动电子元器件为主	未披露	
韦尔股份	8.32%-20.79%	以主动电子元器件为主	2019 年豪威科技并入公司合并报表，豪威科技应收账款账期相对较短	2017 年至 2018 年经营活动现金流量净额较低，并入豪威科技后，账期缩短，经营活动现金流量净额大幅增加
润欣科技	11.20%-13.72%	以主动电子元器件为主	月结 90 天或票后 90 天	毛利率较低，账期较短
火炬电子	12.90%-21.77%	以被动电子元器件为主，同时生产高毛利率军用电子元器件	民用类客户的付款期一般为 3-6 个月	经营活动现金流量包含生产业务，现金流可比性较低
发行人	15.42%-26.79%	以被动电子元器件为主	主要客户 90-120 日内	毛利率较高，账期长于主动电子元器件分销商

第二，2019 年下半年以来，随着 MLCC、电阻等产品去库存接近尾声，行业景气度逐步提升，下游客户备货量、备货周期增加，公司采购量逐步增加，2019 年末、2020 年 6 月末存货余额分别为 27,781.14 万元、38,571.50 万元，2020 年 6 月末存货余额增速为 38.84%。同时，2019 年末、2020 年 6 月末应收账款余额分别为 66,365.01 万元、86,212.74 万元，2020 年 6 月末应收账款余额增速为 29.91%。随着公司备货增加，并且受账期差因素影响，资金占用金额较高，2020 年 1-6 月经营活动现金流量净额下降。

而同期主动电子元器件行业发展较为平稳，存货余额、应收账款余额变动较为平稳，受账期差影响总体较小，资金占用规模较小。

单位：万元

项目	应收账款余额			存货余额			2020 年 1-6 月电子元器件分销业务收入占 2019 年比重
	2020 年 6 月末	2019 年末	增速	2020 年 6 月末	2019 年末	增速	

项目	应收账款余额			存货余额			2020 年 1-6 月电子元器件分销业务收入占 2019 年比重
	2020 年 6 月末	2019 年末	增速	2020 年 6 月末	2019 年末	增速	
力源信息	187,591.12	205,422.29	-8.68%	130,501.56	113,368.16	15.11%	44.79%
深圳华强	283,132.32	332,896.54	-14.95%	190,618.92	178,130.43	7.01%	49.71%
韦尔股份	344,628.95	276,407.64	24.68%	708,532.45	474,339.35	49.37%	50.83%
润欣科技	28,147.42	34,923.44	-19.40%	11,566.54	12,275.79	-5.78%	39.43%
发行人	86,212.74	66,365.01	29.91%	38,571.50	27,781.14	38.84%	64.39%

公司 2020 年 1-6 月收入占 2019 年的比重远高于同行业公司分销业务，被动元器件行业景气度高于主动元器件行业，公司存货、应收账款增速均较高，使得 2020 年 1-6 月经营活动现金流量净额低于同行业公司。

3、投资活动现金流量分析

2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年上半年，公司投资活动产生的现金流量净额分别为-341.03 万元、-300.86 万元、-4,970.09 万元及 2,576.61 万元。公司 2019 年度投资活动现金流大幅降低，主要系当年购买结构性存款 4,600.00 万元所致。

4、筹资活动现金流量分析

2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年上半年，公司筹资活动活动产生的现金流量净额分别为 28,966.47 万元、-3,491.18 万元、-4,514.22 万元及 17,628.27 万元。报告期内公司筹资活动收到的现金主要系股东投资及取得借款收到的现金；筹资活动支付的现金主要系偿还债务支付的现金。公司 2017 年度筹资活动现金流量净额为正，主要系发行人取得投资人支付的投资款所致；2018 年度、2019 年度筹资活动现金流量净额持续为负，主要系发行人 2018 年开始经营性现金流逐渐充裕，因此偿还债务支付的现金大于取得借款收到的现金，致使筹资活动现金流量净额为负。

总体而言，公司经营性现金流量状况能满足目前正常运营的需要。如果本次募集资金能够顺利到位，将有助于进一步落实发展人未来发展战略，帮助其扩大规模，通过募投项目的实施，提高发行人业务和服务能力，促进发行人的长远发展。

5、未来可预见性的重大资本支出计划

截至本招股说明书签署日，公司未来可预见的资本性支出主要为本次发行募集资金拟投资的项目等。本次发行对公司主营业务和经营成果的影响参见本招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“一、募集资金运用基本情况”之“（四）募集资金对发行人主营业务发展的贡献、对发行人未来经营战略的影响、对发行人业务创新创造创意性的支持作用”。

十五、报告期内重大投资或资本性支出、重大资产业务重组或股权收购合并等事项

报告期内，公司不存在重大投资或资本性支出、重大资产业务重组或股权收购合并等事项。

十六、或有事项、承诺事项及其他重要事项

（一）或有事项

（1）截止 2020 年 6 月 30 日，公司开具的在有效期内保函情况如下：

单位：万元

保函类型	2020 年 6 月 30 日		2019 年 12 月 31 日	
	保函金额	公司支付保证金	保函金额	公司支付保证金
履约保函[注]	3,015.00	3,015.00	600.00	600.00
合计	**3,015.00**	**3,015.00**	**600.00**	**600.00**

（续上表）

保函类型	2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日	
	保函金额	公司支付保证金	保函金额	公司支付保证金
履约保函	-	-	-	-
合计	-	-	-	-

注：2020 年 6 月 30 日，1,900 万元的履约保函保证金是以银行结构性存款作为质押。

报告期内公司未发生因不能按履约保函、投标保函、预付款保函项下之约定履约而向客户支付款项的情况。

（2）截至 2020 年 6 月 30 日，除上述事项外公司无需要披露的其他重大或有事项。

（二）承诺事项

截止报告日，公司无需披露的重大承诺事项。

（三）其他重要事项

1、资产负债表日后事项

本公司无需要披露的重大资产负债表日后事项。

2、其他重要事项

截止 2019 年 12 月 31 日，除上述事项外，公司无需披露的其他重要事项。

十七、盈利预测

公司未编制盈利预测报告。

十八、股份支付

（一）报告期内股份支付情况概述

公司于 2017 年计提了股份支付费用 982.80 万元，主要系 2017 年 12 月沙宏志分别将其持有的 5.44 万股公司股份以 21.76 万元的价格（4 元/股）转让给南京昌络，将其持有的 105.73 万股公司股份以 422.92 万元的价格（4 元/股）转让给南京盛络；徐静将其持有的 155 万股公司股份以 620 万元的价格（4 元/股）转让给南京昌络。南京昌络及南京盛络均为公司设立的员工持股平台，因此上述转让按照公司最近一次股权转让价格，即 2017 年 11 月吕文全离职后转让股份的价格（19 元/股），计提了股份支付费用合计 982.80 万元。

公司于 2018 年计提了股份支付费用 4,251.52 万元，主要系 2018 年 11 月，沙宏志将其持有的南京昌络的财产份额 240 万元（对应公司股份 60 万股）以 240 万元的价格转让给 LI JIAN，将其持有的南京盛络的财产份额 160 万元（对应公司股份 40 万股）以 160 万元的价格转让给蔡立君。坤元资产评估有限公司对商络电子截至 2018 年 10 月 31 日的股东全部权益采取收益法进行了评估，并出具了坤元评报[2019]286 号《资产评估报告》。经评估，公司截至 2018 年 10 月 31 日的股东全部权益的评估价值为 30.7 亿元（折合 46.52 元/股）。公司根据该评估价值，对 LI JIAN、蔡立君受让的间接持有的公司股份计提了股份支付费用合

计 4,251.52 万元。

上述股份支付费用均为一次性计提，均计入非经常性损益，相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

（二）股份支付权益工具公允价值的确认方法及相关计算过程

公司于 2018 年计提了股份支付费用 4,251.52 万元，主要系 2018 年 11 月，沙宏志将其持有的南京昌络的财产份额 240 万元（对应公司股份 60 万股）以 240 万元的价格转让给 LI JIAN，将其持有的南京盛络的财产份额 160 万元（对应公司股份 40 万股）以 160 万元的价格转让给蔡立君。坤元资产评估有限公司对商络电子截至 2018 年 10 月 31 日的股东全部权益采取收益法进行了评估，并出具了坤元评报[2019]286 号《资产评估报告》。经评估，公司截至 2018 年 10 月 31 日的股东全部权益的评估价值为 30.7 亿元（折合 46.5152 元/股）。公司根据该评估价值，对 LI JIAN、蔡立君受让的间接持有的公司股份计提了股份支付费用合计 4,251.52 万元。上述股权激励行为，受让人 LI JIAN、蔡立君授予后立即行权，无服务期等可行权条件的限制，因此股份支付费用（（46.5152-4）*100 万股=4,251.52 万元）一次性计入当期损益，作为当期非经常性损益，会计处理符合《企业会计准则》和《首发业务若干问题解答》相关规定。

坤元资产评估有限公司具有证券期货相关业务评估资格证书，对商络电子截至 2018 年 10 月 31 日的股东全部权益采取收益法进行了评估，并出具了坤元评报[2019]286 号《资产评估报告》。

在评估假设基础上，采用收益法时，商络电子的股东全部权益价值为 307,000.00 万元。

2018 年度公司经审定的净利润为 33,344.00 万元，对应 2018 年净利润与扣除非经常性损益后净利润的市盈率分别为 9.21 倍和 8.17 倍。

（三）发行人历次股权转让、增资是否适用股份支付的分析

1、2016 年度（报告期外）的股权激励

2016 年 2 月，公司向沙宏志、唐兵、陶立军、贾奕、林修平、苑文波、汪振华、吕文全、龚本君、吴红阳、崔微、历静、黄水华、毛芳亮、谢丽、桂祖华

等定向发行股份 1,000 万股，发行价格为人民币 4 元/股，公司其他现有股东张全、周加辉、刘超放弃行使优先认购权。本次发行的价格综合考虑了公司上年度经审计的每股净资产、所处行业、公司成长性、市盈率等多种因素，并与已经确定认购的投资者沟通后最终确定。其中毛芳亮为外部投资者，沙宏志、谢丽、桂祖华为原股东，其他人员均为公司员工。

2016 年 9 月，公司通过 2016 年第四次临时股东大会，决议向大联大商贸有限公司、江苏高投邦盛创业投资合伙企业（有限合伙）、无锡邦盛赢新创业投资企业（有限合伙）、郭小鹏定向发行 2,785,452 股，发行价格为 11 元/股。本次发行完成后，公司的股本总数变更为 52,785,452 股。2016 年 11 月公司完成了本次增资的工商变更登记手续。

本次股权激励公允价值参考 2016 年 9 月的外部机构投资价格确定为 11 元/股，对向发行人提供服务的公司员工、实际控制人、老股东等计算股份支付费用，其中按照《首发业务若干问题解答》规定，并非所有股东均有权按各自原持股比例获得新增股份，对实际控制人/老股东超过其原持股比例而获得的新增股份计算股份支付费用。本次股权激励共计算股份支付费用 2,128.00 万元，一次性计入当期损益，作为当期非经常性损益，会计处理符合《企业会计准则》和《首发业务若干问题解答》相关规定。

2、2017 年度（报告期内）的股权激励

公司于 2017 年计提了股份支付费用 982.80 万元，主要系 2017 年 12 月沙宏志分别将其持有的 5.44 万股公司股份以 21.76 万元的价格（4 元/股）转让给南京昌络，将其持有的 105.73 万股公司股份以 422.92 万元的价格（4 元/股）转让给南京盛络；徐静将其持有的 155 万股公司股份以 620 万元的价格（4 元/股）转让给南京昌络。南京昌络及南京盛络均为公司设立的员工持股平台。

2017 年 11 月 25 日，公司召开 2017 年第五次临时股东大会，决议新增 600 万股股本，由苏州邦盛赢新创业投资企业（有限合伙）、杭州海达明德创业投资合伙企业（有限合伙）、宁波梅山保税港区浙富聚沣股权投资合伙企业（有限合伙）、宁波海达睿盈股权投资合伙企业（有限合伙）、南京邦盛聚源投资管理合伙企业（有限合伙）、大联大商贸有限公司、胡轶、曹祯、许婷、朱军和张璐分

别认购，增资价格为 19 元/股。本次增资扩股后，公司股本增至 6,600 万股。

上述股权转让行为，沙宏志及徐静夫妇共计转让 266.17 万股，穿透南京昌络及南京盛络持股结构，实际受让人为沙宏志 200.65 万股、其他公司员工受让 65.52 万股。因此实际股权激励股数为 65.52 万股，以同期外部投资机构增资价格 19 元/股作为公允价格，股份支付费用为：65.52*（19-4）=982.80 万元。上述股权激励行为，受让人授予后立即行权，无服务期等可行权条件的限制，因此股份支付费用一次性计提，计入当期非经常性损益，会计处理符合《企业会计准则》和《首发业务若干问题解答》相关规定。

十九、关于苏州易易通、香港易易通同一控制下合并的相关情况

（一）收购过程

公司 2017 年 6 月 30 日召开 2017 年第三次临时股东大会，会议决议通过以现金方式收购沙宏志持有苏州易易通 65%的股权，以苏州易易通截至 2017 年 5 月 31 日的净资产为定价依据。

2017 年 7 月 18 日，沙宏志与公司签订《股权转让协议》，约定沙宏志将其在苏州易易通 65%的股权（出资额为 390 万元）以 107,096.71 元的价格转让给公司。

2017 年 9 月 29 日，江苏省苏州工业园区工商行政管理局办理完成变更手续并领取《企业法人营业执照》。

合并日以完成工商变更登记手续为确定依据，最终确定为 2017 年 9 月 30 日，苏州易易通（含其子公司香港易易通）纳入公司合并范围。

（二）同一控制下企业合并认定依据

《企业会计准则第 20 号——企业合并》：同一控制下的企业合并，是指参与合并的企业在合并前后均受同一方或相同的多方最终控制且该控制并非暂时性的。

《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》：“同一方”是指对参与合并的企业在合并前后均实施最终控制的投资者。“相同的多方”通常是指根据投资者之间的协议约定，在对被投资单位的生产经营决策行使表决权时

发表一致意见的两个或两个以上的投资者。“控制并非暂时性”是指参与合并的各方在合并前后较长的时间内受同一方或相同的多方最终控制。较长的时间通常指一年以上（含一年）

公司收购苏州易易通时，公司与苏州易易通同受实际控制人沙宏志控制，公司与苏州易易通分别自 2004 年 5 月和 2015 年 3 月以来受沙宏志控制，合并完成后至今公司实际控制人仍为沙宏志，符合“参与合并的企业在合并前后均受同一方最终控制且该控制并非暂时性的”的认定。

综上所述，公司收购苏州易易通，符合《企业会计准则》和《审核问答》中“参与合并的企业在合并前后均受同一方最终控制且该控制并非暂时性的”的规定，应按同一控制下企业合并进行会计处理。

二十、关于财务规范性的说明

（一）关于转贷

经核查，报告期内，发行人不存在银行转贷情形。

（二）关于资金拆借

经核查，报告期内，发行人存在向关联方拆入资金的情形，具体情况如下：

单位：元

年度	关联方	核算科目	项目	期初余额	拆入金额/计提利息	归还金额/支付利息	期末余额
2017 年度	沙宏志	其他应付款	本金	20,095,873.27	15,100,000.00	34,495,873.27	700,000.00
			利息	1,176,952.92	627,945.36	1,804,898.28	-
2017 年度	沙剑	其他应付款	本金	27,129,933.81	-	27,129,933.81	-
			利息	67,824.83	408,677.53	476,502.36	-
2018 年度	沙宏志	其他应付款	本金	700,000.00	-	-	700,000.00
2019 年度	沙宏志	其他应付款	本金	700,000.00	-	700,000.00	-

上述关联方资金拆入系发行人因临时的经营性资金周转需要而向关联方借入的资金支持，截至 2019 年 5 月末已全部归还。此外，不存在其他资金拆借的情形。

报告期内，发行人不存在关联方占用发行人资金的情况；发行人与关联方的

资金拆借行为不构成重大违法违规，不存在被处罚的情形或风险，发行人与关联方的资金拆借未损害公司和股东的利益，亦不影响发行人经营的独立性，对本次发行上市不构成重大不利影响。

（三）关于第三方回款

经核查，报告期内，第三方回款具体情况如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
第三方回款：	8.58	-	0.64	323.89
其中：个体工商户及有限公司的法人代表	-	-	-	268.82
有限公司员工	-	-	0.64	55.08
有限公司关联方	8.58	-	-	-
第三方回款占营业收入比例	0.01%	-	0.0002%	0.19%

报告期内，发行人存在由第三方代客户支付款项的情况，第三方回款比例较低，主要系客户委托其法定代表人或员工以及关联方通过银行汇款的方式汇至发行人的银行对公账户，且公司均取得相关付款委托函。

公司已通过内部控制制度完善加强了第三方回款的控制，原则上不接受第三方回款，客户确实有第三方付款需求的，需提供委托函等相关信息，做到可追溯性和可验证性。

（四）关于现金回款

经核查，报告期内，发行人现金回款的情况如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
现金交易	-	-	6.80	-
现金交易占营业收入比例	-	-	0.002%	-

2018 年发行人存在少量现金回款情形，占营业收入的比重较低，对公司经营未产生重大影响。

（五）关于个人卡

经核查，2017 年，发行人存在利用出纳个人卡代发报销款、过节费的情况，具体如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
个人卡代发报销款、过节费	-	-	-	758.25
业务招待费、差旅费及福利费	1,014.47	4,297.28	3,939.69	3,936.65
个人卡代发报销款、过节费占业务招待费、差旅费及福利费的比例	-	-	-	19.26%

发行人早期在处理员工费用报销、过节费事宜时，为便于操作，公司先将报销款、过节费集中汇入公司出纳的个人银行卡内，再由出纳按实际报销金额或过节费逐笔支付给员工。2017 年 1 月 5 日至 2017 年 4 月 28 日，上述由公司汇给时任出纳王歆个人卡的款项合计为 303.25 万元；2017 年 5 月 10 日至 2017 年 11 月 8 日，公司汇给时任出纳陈爱华个人卡的款项合计为 455.00 万元。上述通过个人卡进行支付的款项均已入账，不存在用员工账户承担成本费用的情形。公司已积极规范上述行为，自 2017 年 12 月 9 日后未再发生类似使用员工个人卡进行支付的情形。

第九节 募集资金运用与未来发展规划

一、募集资金运用基本情况

（一）募集资金运用概况

本次募集资金投向经公司 2020 年第二次临时股东大会审议通过，由董事会负责实施，将按轻重缓急投资于以下项目：

单位：万元

项目名称	投资金额	募集资金投资金额	募集资金投资进度				备案情况	环保核查情况
			第一年	第二年	第三年	第四年		
商络数字化运营平台（DOP）项目	2,816.01	2,816.01	504.91	584.16	720.91	1,006.02	鼓行审备【2019】20 号	-
智能仓储物流中心建设项目[注]	15,450.00	15,450.00	9,165.00	6,285.00			江宁审批投备【2020】185 号	宁环表复【2020】15047 号
扩充分销产品线项目	15,200.00	15,200.00	2,200.00	2,100.00	3,600.00	7,300.00	-	-
合计	**33,466.01**	**33,466.01**	**11,869.91**	**8,969.16**	**4,320.91**	**8,306.02**		

注：“智能仓储物流中心建设项目”为“商络电子供应链总部基地建设项目”之子项目。

若实际募集资金不能满足上述项目投资需要，资金缺口将通过自筹资金予以解决。若本次实际募集资金净额超过上述募集资金投资项目所需，将根据中国证监会及深圳证券交易所的有关规定，履行相关审议程序后用于公司主营业务或补充流动资金。

在募集资金到位前，公司将依据募集资金投资项目的建设进度和资金需求，先行以自筹资金投入并实施上述项目，待募集资金到位后，按募集资金使用管理的相关规定置换本次发行前已投入使用的自筹资金。

（二）募集资金投资项目与公司现有业务、核心技术之间的关系

本次募集资金投资项目均符合公司主营业务的发展方向。公司一直从事电子元器件分销业务，与行业内主要原厂、客户达成了长期稳定的合作关系。“商络数字化运营平台（DOP）项目”是对公司服务原厂、客户能力的提升，从信息系统着手，提升公司的服务能力和服务效率，增强客户体验；“智能仓储物流中心建设项目”是为公司的主营业务提供基础设施支持，通过新仓库的建设，公司能够扩大仓储容量和周转能力，及时响应客户，服务客户，为提升公司的竞争能力，

支持公司未来五年的快速发展奠定基石；“扩充分销产品线项目”是公司进一步扩充代理产品线，扩大原厂覆盖的重要方式。

募集资金投资项目实施后，不会和控股股东、实际控制人及其控制的企业产生同业竞争，也不会对公司独立性产生不利影响。

（三）募集资金使用管理制度

为规范股份公司募集资金的管理和使用，提高募集资金使用效率，保护投资者的合法权益，根据《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等有关法律、行政法规、部门规章、规范性文件及《公司章程》等规定，制定了《南京商络电子股份有限公司募集资金管理制度》，明确规定发行人对募集资金专户存储制度，以便于募集资金的管理和使用以及对其使用情况进行监督，保证专款专用。发行人将于本次发行募集资金到账后一个月内与保荐机构、存放募集资金的商业银行签订募集资金专户存储三方监管协议，并积极配合监管银行和保荐机构对募集资金使用的检查和监督，以保证募集资金合理规范使用，合理防范募集资金使用风险。

（四）募集资金对发行人主营业务发展的贡献、对发行人未来经营战略的影响、对发行人业务创新创造创意性的支持作用

电子元器件行业是国民经济的支柱产业，发展符合国家政策，未来市场空间前景良好。分销市场作为电子元器件的重要销售途径，面临重大的市场发展机遇。本次募集资金投资项目均围绕公司更好的服务客户、提升分销能力展开，符合公司的战略定位和发展方向，有助于实现公司的长期可持续发展。

公司专注于信息化建设，不断加大在信息化系统投入，组建了一支信息化队伍，持续引进、升级和完善自身的信息交互平台。以信息化推升管理效率，实现了信息流在各个业务部门之间清晰准确传递。公司既往的人才、组织基础为商络数字化运营平台（DOP）项目的顺利实施提供保障。商络数字化运营平台（DOP）项目的实施将是发行人信息系统建设由外购为主向自行研发为主演变的重要举措，由于面向分销的具体领域存在不同，国外信息系统已难以覆盖国内快速发展的分销实践。通过 DOP 信息系统建设，公司可以更好的利用已有庞大信息网络，通过高效的数据搜集、分析和应用，更为准确地判断供需情况，进而推动公司业

务模式的持续创新、提升。

公司专注于基础设施的提升，通过先进的设施的运用，不断提升公司供应链服务能力。公司智能仓储物流中心建设项目的实施将极大提升公司中心仓库的周转效率，仓储规模将能够支持公司未来 3-5 年的运行需要。通过智能仓库的建设，公司将强化南京为中心的全国分销网络体系，提升公司网络的调配能力，为公司的可持续发展奠定基础。

公司专注于通过扩大产品代理种类，提升对客户全产品服务能力。公司扩充分销产品线项目将瞄准行业前沿的产品线，主动开发具备长期发展价值的元器件产品，为公司进一步发展提供长期帮助。通过介入更多的产品线和产品，公司营销网络和技术系统建设将进一步提升，公司业务发展将以世界一流分销商作为参考蓝本，通过规模的扩张，推动技术的提升，通过创新，获得更快的发展潜力。

（五）募集资金投资项目符合国家产业政策、环境保护、土地管理以及其他法律，实施后对公司同业竞争和独立性的影响

公司本次募集资金投资项目将围绕主营业务展开，符合国家产业政策、环境保护、土地管理以及其他法律，实施后不会构成同业竞争，不会产生新的关联交易，亦不会对公司独立性产生不利影响。

二、项目投资背景

（一）分销产业面临良好发展机遇

电子元器件产业是国民经济发展的基础。二十世纪九十年代起，通讯设备、消费类电子、计算机、互联网应用产品、汽车电子等产业发展迅猛，同时伴随着国际制造业向中国转移，我国电子元器件行业实现了全行业的飞速发展。根据《中国电子信息产业统计年鉴》数据，2018 年中国电子元器件工业合计总营业收入规模约 3.5 万亿元，已成为国民经济的重要支柱。

在新经济模式、新技术路径的持续涌现，国产元器件原厂技术不断成熟，电子元器件市场也将持续快速发展。作为元器件产业的重要中间环节，分销产业也面临行业的重大发展机遇。根据国际电子商情对国内分销商的估测，中国 TOP25 元器件分销商的营收合计水平在 2016-2019 年间保持持续上升，四年间复合增长率为 23.62%。

公司系元器件分销行业的主要参与者之一，在行业面临良好发展机遇的时代背景下，也将主动拥抱市场，根据市场的需求改善自身的业务结构、管理模式，根据趋势的变化扩大产业投资、进行业务纵向扩张，争取在时代的浪潮下持续提升业绩空间。

（二）分销行业面临市场的整合

以欧美日台的经验模式来看，分销产业快速发展之后，随着原厂资源分割完成，分销商之间的竞争将可能围绕着业务的重组进行展开。在这一过程中，增量市场中分销商的信息不对称优势相对削弱，资金、技术、人才、客户、供应商等一系列资源优势则更为突出，中小分销商的生存压力将快速增加，而行业优势企业可能会通过兼并收购、业务重组等方式，持续做大规模，提高议价能力，在竞争中获得更大的优势。

公司作为行业的主要参与者，也将积极顺应行业发展路径，持续增强资金、技术、人才、客户、供应商等各方面的资源储备，展开各方面全面投入，在未来市场的整合过程中，以全面的竞争优势争取更多的市场资源，巩固并增强公司的市场地位。

三、项目投资的必要性

（一）打造数字化运营平台系公司提升管理能力的需要

分销商位于产业链条的中间环节，是原厂与电子产品制造商之间物流、信息等要素传递的枢纽。近年来，随着下游市场规模扩张、复杂程度加深，公司业务持续增加。目前，公司已需同时面对数十家授权原厂、数以千家的客户，同时处理数以万计品种的产品周转，并能够及时、准确的将物料发往相应的目的地。公司需根据市场实时变化，收集、整理、分析相关的动态信息，形成有效的分析结论，为公司库存管理、采购、销售等日常决策提供可靠的依据，也为行业伙伴提供有价值的信息参考。

信息化、数据化是解决分销商日常管理问题的重要手段。通过信息技术的运用，公司可以更高效的实现物料的日常周转和信息的日常收集、整合，为公司降低管理费用，提高管理效率，增强竞争力做出重要贡献。

公司本次拟打造的数字化运营平台（DOP）是公司信息化管理水平的进一步

提升。通过 DOP 系统的建设，公司将全面统筹公司既有的信息系统，进行深入再开发，通过数字化手段打通供应链上下游各环节，接入客户、原厂、其他单位，以业务为驱动，以流程为载体，持续优化以不断降低各环节费效比，实现精细化经营；形成供应链智能协同、统合信息流、业务流、资金流、实物流的综合平台；并在平台运转的基础上，实时获取全局经营态势，使管理者具备及时、准确和全面的掌握市场变化趋势的能力，为及时识别风险，提前洞察商业机会提供了有效的决策依据。

DOP 的子系统之一 EMALL 系统已初步完成并将继续保持持续更新、升级，在元器件行业线上 B2B 市场开始形成的时间节点，在贯彻“重点客户重点开发、重点服务”理念的同时，也为长尾客户提供更为便捷的交易方式，降低管理服务成本，提高管理效率。DOP 系统平台为公司全面服务客户提供所需的后台支持，为公司 B2B 业务紧跟市场前沿提供广泛的技术支持。

DOP 系统平台后续将继续打造 CRM、SCM 等功能，打通公司内部信息壁垒，业务数字化，提升决策效率，降低成本。

通过 DOP 系统平台建设，公司日常管理水平和信息处理能力将得到提升，为公司降低管理费用、提高决策准确性提供坚实保障。

（二）建设智能仓储物流中心系公司提升运营能力的需要

仓储是分销商物料流转的中心，也是货物周转的枢纽，在分销商日常经营中起到重要的作用。公司本次募集资金中，将有部分资金用于提升公司的仓储能力，以南京为中心，打造智慧仓储物流中心，大幅度增加仓储可用容量，购置市场先进的仓储设施，应用前沿的管理软件和管理制度，全面提升公司仓储运营能力，提高物料周转效率。本次通过募集资金建设智慧仓储中心将可以提高公司的全国服务能力。

经过 20 余年的发展，公司由小变大，已经成为业务覆盖全国，并向东南亚等国际领域进军的重要分销企业。公司目前采用的是租赁仓储中心的方式进行物料周转，分别在南京、深圳、香港租用仓库，满足公司日常周转使用。目前，公司仓储中心面积合计约 15,000 平方米，平均每日出库数量约 4 万盘，整体仓储周转已逐渐接近饱和状态。

公司预计未来销售规模将进一步稳健提升。在这种情况下，随着已有的仓库容量逐渐饱和，公司需要增加仓储空间，以满足日益提升的物料周转调配需求。公司本次募集资金投资项目为南京核心仓库的建设。公司将新建投资 1.7 万平方米的智能仓储物流中心，引进市场前沿的自动化输送系统、高速分拣机、联体提升货柜及其他非标自动化设备等，规划完工后仓储物流中心订单处理能力和库存能力将大幅提升，客户响应速度将大幅提高。经测算，南京仓储相关设施建成后，日均处理订单量可达到 10 万盘，库存能力为 500 万盘，可以满足公司未来 5 年的业务增长的需要，对提升经营能力具有重要意义。

（三）扩充分销产品线系公司提升市场竞争力的需要

近年来，随着电子产业在中国的快速发展，下游电子产业对于电子元器件的需求与日俱增。公司作为电子元器件分销的领先企业，虽然近年来持续增加代理品牌和代理品种，但始终难以满足下游市场快速增长的需求。为把握电子产业发展的历史机遇，公司需要进一步投入相应的资金、人员、设施等，并与原厂、客户建立更加稳固的供应链服务体系，针对发展前景较大的重点电子元器件产品，主动增加分销产品线规模，在继续扩大公司现有优势产品销售规模的基础上，进一步扩充代理产品种类和数量，满足客户的多样化需求，增强公司盈利能力，提升公司综合竞争力，适应市场未来的发展情况。

公司本次拟通过发行股票募集资金用于扩充分销产品线项目建设。在本次扩充分销产品线完成后，公司业务扩张基础将进一步夯实，进而提升公司的市场竞争力。

四、项目市场前景

公司拟建设的“扩充分销产品线项目”将在公司现有分销产品的基础上，向更多未涉及的产品和原厂业务进行延伸，以丰富公司的产品线，扩大公司的业务范围，以更好的提升公司的客户体验。公司“扩充分销产品线项目”的未来发展前景与电子元器件市场的整体发展情况和发展前景是一致的，具体请参见“第六节、业务和技术”相关内容。

五、项目实施的可行性

（一）电子元器件产业处于快速发展阶段

电子元器件下游应用领域十分广泛，几乎涉及到国民经济各个工业部门和社会生活各个方面，是现代经济的基础支撑产业。伴随着中国制造业的持续升级，中国电子元器件产业也保持了快速发展态势。

从产业发展的角度来看，近年来国际大型电子元器件设计、生产商一直在布局中国市场，加大对中国市场的投资力度；国内的元器件生产商也快速发展，形成了赶超的市场力量，整体市场持续、快速发展。从产业支持的角度来看，国家一直在扶持基础产业的发展，相继出台多个政策，从产业各个角度，对元器件领域的成长进行支持。

经过多年发展，电子元器件产业已成为支柱产业，市场规模巨大，根据统计，2018 年中国电子元器件产业合计总营业收入规模约 3.5 万亿元。庞大的市场规模和持续发展增加的市场容量为本次募投项目的顺利实施和新产品的产能消化提供了行业保障。

（二）公司具备长期稳定的供应商渠道

经过长期发展，公司在分销领域已与众多原厂建立了长期、稳固的合作关系，公司主要供应商均为电子元器件行业的知名品牌，包括 TDK（东电化）、Samsung（三星电机）、Yageo（国巨）、顺络电子、TE（泰科）、乐山无线电及兆易创新等，这些品牌在相应细分领域里都具有重要影响力。

公司本次募投资金项目建设将充分利用公司已有的采购网络及与知名原厂长期的合作关系，公司仓储平台的建设将有力地为公司不断增长的业务规模和库存提供保障，从而实现高效周转；公司扩充分销产品线将进一步加深供应商与公司的联系，增强双方的共同利益，进一步推动公司供应网络的建设。

（三）公司具备深厚的客户基础

作为电子元器件产业的重要参与者，经过多年稳健发展，公司已建设了庞大的销售网络，并为广大的电子产品制造商提供元器件产品和供应链服务。截至目前，公司已为约 2,000 家客户提供服务，并与包括京东方、联宝科技、歌尔股份、

中磊集团、熊猫集团等在内的多家知名厂商建立了稳定合作的关系。从业务角度，庞大的客户数量和重点下游领域深度布局有效的提高公司的产品销售推广能力及把握市场的能力，使得公司得以长期保持市场竞争优势。

公司本次募投资金项目建设将充分利用公司长期积累的客户网络。一方面，公司 DOP 平台系统建设、智能仓储物流中心建设、扩充分销产品线等均将有力提升公司的供应链服务能力，进一步增强客户响应能力，提高客户满意度；另一方面，公司深厚的客户基础和持续增强的分销能力为公司新产品线的销售提供了坚实保障。

六、项目情况介绍

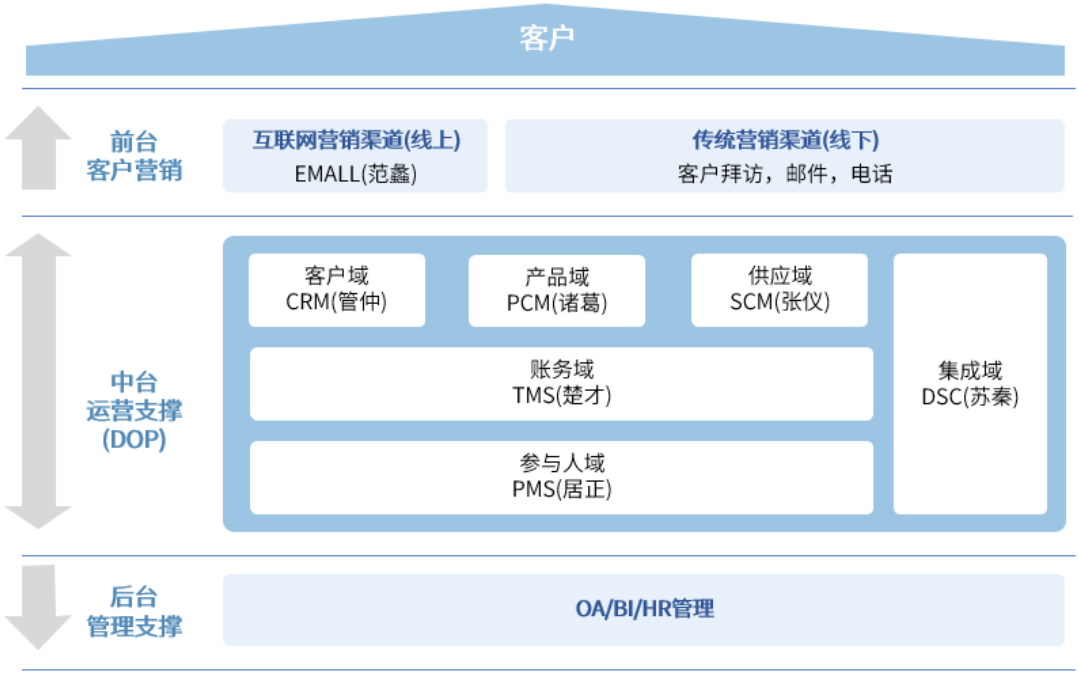
（一）商络数字化运营平台（DOP）项目

1、项目概况

DOP（Digital Operation Platform）即数字化运营平台，简称商络云，是基于互联网、移动互联网、物联网、人工智能等技术手段，实现销售、采购、仓储、物流全流程精细化管理；旨在实现商流、物流、资金流、信息流四位一体的全流程数据智能协作、分析、决策；协同上游供应商和下游客户实现数字化、智能化运营；服务未来 5 年的百万级 SKU，万级用户量，千级日交易量。

通过购置开发、测试设备以及相应的配套设备和设施，建立技术研发团队，在电商交易平台（EMALL）、客户关系管理（CRM）、供应链管理（SCM）、产品管理（PCM）、数据管理（DSC）等方面建立与公司业务发展相适应的高效数字化运营平台（DOP），项目具体建设内容如下：

项目主要建设内容



（1）电商平台 EMALL

电商门户，内部产品代号范蠡，客户接触，商业触达；

电商交易平台，作为长尾客户交易渠道，提供查询物料、下单、付款及交易跟踪的功能。

（2）客户域 CRM（Customer Relation Management）

客户关系管理，内部产品代号管仲，售前、售中、售后支撑；

用于客户信息管理、关系维护、多渠道营销等。通过系统改进对客户的服务水平，提高客户的价值、满意度、赢利性和忠实度来缩减销售周期和销售成本、增加收入、寻找扩展业务所需的新的市场和渠道。

（3）产品域 PCM（Product Control Management）

产品管理，内部代号诸葛，产品信息沉淀；

用于产品资料管理、规格管理、竞品和替代品管理；形成企业标准化产品目录体系；提供产品定价引擎，实现智能定价；提供报价、议价流程管理，价格生命周期管理。

（4）供应域 SCM（Supply-Chain Management）

供应链管理，内部产品代号张仪，供应链贯通；

对原材料采购、生产、库存、市场、订单、分销发货等的管理，包括了从采购到发货、从供应商到客户的每一个环节。通过改善上、下游供应链关系，整合和优化供应链中的信息流、实物流、资金流。

（5）账务域 TMS（Treasury Management System）

财务管理，内部代号楚才，客户交易数据拉通；

打通银行与企业之间的通道，帮助公司更好的为下游客户提供融资支持，降低风险的同时，提升公司的获客能力。面向客户侧的订单，账单，支付，对账上下游信息流，资金流拉通；提供企业支付，收入中心提供完整账务交易拉通，稽核。

（6）参与人域 PMS（Personnel Management System）

参与人管理，内部代号居正，组织、角色、员工管理；

提供企业内部的组织部门，角色权限，员工管理；拉通管理、审批层级，多级运营等；提供统一的安全审计中心，统一账号，鉴权，授权，审计；提供业务直接下达的绩效考核数据，做到人资信息流融合拉通。

（7）集成域 DSC（Data Switch Center）

企业数据交换中心，内部产品代号苏秦，企业业务中台；

集成拉通各个业务系统，实现数据资源的标准化、产品化、在线可查询；数据资源覆盖度能够满足需求方的业务要求。建成后具备汇集、整理、分析、加工、处理、共享业务数据的能力，从而为产业与大数据的深度融合创造了条件。

2、投资概算

项目总投资为 2,816.01 万元，其中硬件设备投资 66.36 万元，软件投资 206.13 万元，项目实施费用 2,543.52 万元。

单位：万元

序号	项目	投资额	占比	第一年	第二年	第三年	第四年
1	硬件设备投资	66.36	2.36%	24.16	14.35	11.30	16.55
2	软件投入	206.13	7.32%	67.95	32.00	36.69	69.48

序号	项目	投资额	占比	第一年	第二年	第三年	第四年
3	项目实施费用	2,543.52	90.32%	412.80	537.82	672.92	919.99
3.1	研发及测试人员费用	2,239.00	79.51%	363.00	481.00	586.00	809.00
3.2	运营设备投入	256.40	9.11%	42.08	46.52	74.84	92.97
3.3	开发及测试设备投入	48.12	1.71%	7.72	10.30	12.08	18.02
	合计	**2,816.01**	**100.00%**	**504.91**	**584.16**	**720.91**	**1,006.02**

3、主要设备选择及投资情况

本项目购置的硬件设备包含办公设备及相关产品，具体情况如下：

单位：个、万元/个、万元

序号	设备名称	型号	数量	单价	第一年	第二年	第三年	第四年
1	笔记本	小米 15’Pro	38	0.55	7.70	3.85	3.30	6.05
2	苹果台式机	苹果台式机	3	2.5	2.50	2.5	-	2.5
3	激光打印一体机	富士施乐 2110NDA	2	0.69	1.38	-	-	-
4	办公桌椅	震旦	4	-	8.00	8.00	8.00	8.00
5	投影仪	爱普生 TW5400	1	0.60	0.60	-	-	-
6	视频会议系统	宝利通 Group500-1080P 视频会议	1	3.98	3.98	-	-	-
小计					**24.16**	**14.35**	**11.30**	**16.55**
合计					**66.36**			

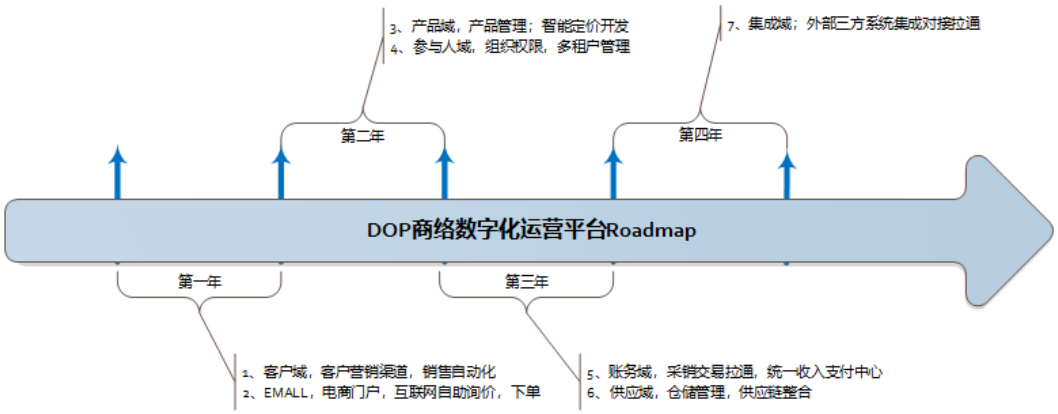
本项目购置的软件设备包含软件开发程序及相关产品，具体情况如下：

单位：件、万元/件、万元

序号	工具名称	型号	数量	单价	第一年	第二年	第三年	第四年
1	OFFICE2016	小企业版	102	0.18	2.70	3.78	4.85	7.01
2	远程桌面软件	SecureCRT+SecureFX	96	0.13	1.84	2.63	3.41	4.73
3	项目管理软件	Project 标准版 2019	12	0.48	0.96	1.44	1.44	1.92
4	数据库建模工具	SAP PowerDesigner 15	7	8.25	24.75	8.25	8.25	16.50
5	流程图工具	Visio 标准版 2019	102	0.24	3.60	5.04	6.47	9.35
6	原型设计软件	Axure RP 8.0 PRO	7	0.40	2.00	0.40	-	0.40
7	图片设计软件	Adobe Photoshop	3	0.34	0.34	0.34	-	0.34

序号	工具名称	型号	数量	单价	第一年	第二年	第三年	第四年
8	矢量图设计软件	Adobe Illustrator	3	0.34	0.34	0.34	-	0.34
9	网页设计软件	Adobe Dreamweaver	3	0.34	0.34	0.34	-	0.34
10	UI 设计软件	Sketch	9	0.08	0.08	0.24	0.16	0.24
11	集成开发环境后端	IntelIiJ IDEA Ultimate EDIT	16	0.50	4.00	1.50	-	2.50
12	集成开发环境前端	IntelIiJWebStrom	16	0.50	4.00	1.50	-	2.50
13	数据库集成开发工具	Navicat	25	1.12	16.80	-	-	11.20
14	研发流程管理	Jira 8+（50 用户）	4	3.50	3.50	3.50	6.80	6.80
15	研发知识管理	Confluence7+（50 用户）	4	2.70	2.70	2.70	5.30	5.30
小计					**67.95**	**32.00**	**36.69**	**69.48**
合计								**206.13**

4、项目进度规划



5、环保措施

本项目实施后主要进行供应链服务系统的开发工作，无环境污染及排放物。

6、实施主体

本项目将由南京商络电子股份有限公司实施。

7、实施地点

本项目实施地点位于江苏省南京市鼓楼区湖北路 3 号。

8、备案情况

本项目已经鼓行审备【2019】20 号备案完成。

9、环评情况

本项目不属于《建设项目环境影响评价分类管理名录》需要备案或审批的情况。

10、劳动定员和人员培训

（1）劳动定员情况

本项目拟招聘相关人员共计 39 人。

根据项目规划，人员安排如下表：

单位：人、万元

序号	职位	招聘人数	工资费用			
			第一年	第二年	第三年	第四年
1	总架构师	1	80	80	80	80
2	PD	4	80	120	120	160
3	前端开发工程师	10	60	75	105	150
4	后端开发工程师	10	80	80	140	200
5	数据分析开发工程师	4	-	15	30	60
6	UED 工程师	3	18	36	36	54
7	测试/运维工程师	7	45	75	75	105
	小计	39	363	481	586	809
合计			**2,239**			

（2）人员培训

公司人力资源部制定了周到详细的培训计划，为员工提供全方位的综合培训课程，包括：新员工入职培训、产品及服务知识培训、专业技能培训、质量管理培训、管理制度及操作程式培训、企业文化理念培训、业务知识培训等。通过培训优化了员工的知识结构，培养和提高了员工的工作能力、技能水平，并加强了员工的凝聚力，最大限度的发挥员工的潜能。

（二）商络电子智能仓储物流中心建设项目

为支持公司经营规模的持续增长，实现中长期发展的战略规划，进一步提升

公司在电子元器件分销领域的供应链服务水平，增强企业竞争力，公司拟投资商络电子供应链总部基地建设项目。商络电子供应链总部基地建设项目包括智能仓储物流中心建设项目及新产品开发及产业化生产线建设项目两个子项目。公司计划使用本次募集资金 15,450 万元实施智能仓储物流中心建设项目。

1、项目概况

为满足公司日益增长的供应链配套要求，公司拟建设智能仓储物流中心及相关配套设施。在新建设的智能仓储物流中心中，公司将与领先的物流管理设备提供商合作，定制立体仓库所需的自动化设备和工作流水线，并投入相应软件系统配合原有仓储管理系统进行升级，全面实现仓储硬件设备设施和 WMS 系统的集成配套，实现仓储物流信息化。

智能仓储物流中心投入运营后，对电子元器件的储存、分拆、拣选、配送能力大大增强，可实现库容量 500 万盘，日在库品规格 4 万种，日出库容量 10 万盘，满足公司在未来 5 年业务高速增长的需要。

项目的实施还将进一步优化仓储物流体系，大幅削减拣货时间，防止出货错误，以提升仓储物流的技术水平。公司将形成高效良性可复制的仓储建设运行模式，为公司未来全国仓储网络技术升级奠定基础。

智能仓储物流中心将作为公司全国性的调拨中心，总体协调并支撑全国各区域仓储物流中心需要。项目的实施有助于加强公司对各地仓储物流中心的供货能力，加强各地仓储物流中心对区域市场的控制和培育，有助于提高管理效率、提升服务水平，对加快建成全国性规模化、信息化仓储物流网络具有重要意义。

2、投资概算

智能仓储物流中心建设项目投资金额总计为 15,450 万元，具体明细如下：

单位：万元

序号	项目	投资额	占比	第一年	第二年
1	设备投资	6,285.00	40.68%	-	6,285.00
1.1	输送设备	2,329.00	15.07%	-	2,329.00
1.2	存储设备	2,488.00	16.10%	-	2,488.00
1.3	其他设备	1,088.00	7.04%	-	1,088.00
1.4	安装运输费	380.00	2.46%	-	380.00

序号	项目	投资额	占比	第一年	第二年
2	土建投资	7,892.07	51.08%	7,892.07	-
2.1	土建工程及配套工程投资	6,806.01	44.05%	6,806.01	-
2.2	辅助工程及工程建设其他费	1,086.06	7.03%	1,086.06	-
3	土地使用费	1,272.93	8.24%	1,272.93	-
	合计	**15,450.00**	**100.00%**	**9,165.00**	**6,285.00**

3、主要设备选择及投资情况

智能仓储物流中心主要进行的设备投资情况如下：

序号	项目	设备名称	单位	单价（万元）	数量	金额（万元）	备注
1	输送设备	穿梭车 RGV1	台	15	6	90	单工位直行穿梭车
2		穿梭车轨道	米	0.15	100	15	双轨
3		垂直输送机	台	16	6	96	连续式垂直输送机
4		托盘输送系统	套	2	120	240	碳钢框架
5		箱式输送系统	套	1.5	928	1,392	碳钢框架
6		护栏	米	0.2	80	16.00	铝合金
7		高速分拣机	套	480	1	480	进口
小计						**2,329**	
1	存储设备	托盘	个	0.03	5,450	163.50	塑料川字型
2		堆垛机 SC1	台	80	12	960	有轨双立柱直行堆垛机
3		垂直循环货柜	套	0.05	5,450	272.5	
4		垂直提升货柜	平米	0.12	5,100	612	
5		周转箱	只	0.008	60,000	480	
小计						**2,488**	
1	其他设备	自动贴标机	台	25	30	750	研慧
2		自动打带机	台	3.2	40	128	研慧
3		自动封箱机	台	4.5	40	180	研慧
4		无线手持终端（RF）	个	0.6	50	30	
小计						**1,088**	
1	信息化设备	电气控制系统（ECS）	套	180	1	180	CIMC
2		仓库管理和调度系统	套	150	1	150	CIMC

序号	项目	设备名称	单位	单价（万元）	数量	金额（万元）	备注
		（WMS&WCS）					
3		安装运输费	套	50	1	50	CIMC
小计						**380**	
合计						**6,285**	

4、项目进度规划

本项目计划建设期 24 个月，计划分 4 个阶段实施完成，包括：土建工程及配套装修；设备购买与调试阶段；人员招聘培训阶段；试运行及验收阶段。

项目实施内容	T+1				T+2			
	1- 3 月	4-6 月	7-9 月	10-12 月	13-15 月	16-18 月	19-21 月	22-24 月
土建工程及配套装修								
设备购置及安装调试								
人员招聘及培训								
试运行及验收								

5、环保措施

本项目实施后主要进行仓储物流工作，除生活类污水、废弃物外，无环境污染及排放物。

6、实施主体

本项目将由南京恒邦电子科技有限公司实施。

7、实施地点

截至本招股说明书签署日，南京恒邦以出让方式新增取得该项目用地的土地使用权，权证号为苏（2020）宁江不动产权第 0046547 号，该地块座落于南京市江宁区滨江开发区中环大道以北、地秀路以东，使用权面积为 34,133.25 平方米，终止日期至 2070 年 7 月 26 日，用途为工业用地。

8、备案情况

本项目已经江宁审批投备【2020】185 号备案通过。

9、环评情况

发行人本次募集资金拟投资的“智能仓储物流中心建设项目”系“商络电子供应链总部基地建设项目”的子项目，经南京国环科技股份有限公司于 2020 年 2 月编制《建设项目环境影响报告表》（以下简称“《报告表》”），该《报告表》经南京市生态环境局于 2020 年 3 月 25 日出具《关于南京恒邦电子科技有限公司商络电子供应链总部基地项目环境影响报告表的批复》（宁环表复[2020]15047）同意。

10、劳动定员和培训情况

本项目拟设置人员 52 人。项目建设完成后，原南京租用仓库的工作人员将进行平移调整。根据项目规划，人员安排如下表所示：

序号	作业岗位	峰值人数
1	卸货员	10
2	收货员	5
3	验收员	3
4	拆箱人员	4
5	拣货员	15
6	包装复核	15
	合计	**52**

（三）扩充分销产品线项目

公司拟用 15, 200 万元资金，对现有分销产品线进行扩充，增加代理产品线。公司拟增设的代理原厂及相应的代理产品类别如下：

1、项目基本情况

目前电子元器件分销产业正处于快速发展期。为进一步加快公司发展，拓宽公司的代理领域和代理品牌，公司计划在未来 5 年，对目前的代理产品线进行扩充，增加代理产品。

公司目前计划在钽电解电容、铝电解电容、LED、MCU 及 CPU 等产品领域进行业务拓展，与领域内的品牌原厂进行深入合作。通过扩充产品线计划的实施，公司将进一步加强在电子元器件领域的市场竞争力，提升公司的行业地位和盈利能力。

2、项目具体方案

项目计划代理产品的情况简要介绍如下：

产品名称	产品简介
钽电解电容	电容器中体积小而又能达到较大电容量的产品，钽电容器外形多种多样，并制成适于表面贴装的小型和片型元件。钽电容器不仅在军事通讯、航天等领域应用，而且还在向工业控制，影视设备、通讯仪表等产品中大量使用。
铝电解电容	由氧化铝腐蚀箔做正极，纯铝箔做负极，之间用电解液作为电介质的电容器。铝电解电容器的特点是容量大、成本低；电压范围大；在中高压大容量领域具有独特优势，广泛应用于电源滤波或者低频电路中。
LED	即发光二极管，是一种常用的发光器件，通过电子与空穴复合释放能量发光，可高效地将电能转化为光能，在现代社会具有广泛的用途，如照明、平板显示、医疗器件等。
MCU	又称单片微型计算机或者单片机，是把中央处理器的频率与规格做适当缩减，并将内存、计数器、USB、A/D 转换、UART、PLC、DMA 等周边接口，甚至 LCD 驱动电路都整合在单一芯片上，形成芯片级的计算机，为不同的应用场合做不同组合控制。产品广泛应用于手机、PC 外围、遥控器、汽车电子、工业上的步进马达、机器手臂的控制等各个领域。
CPU	中央处理器（CPU），其功能主要是解释计算机指令以及处理计算机软件中的数据，是电子计算机的核心配件。

3、项目实施周期

本项目预计将分 4 年完成，每年计划分别投入资金 2,200.00 万元、2,100.00 万元、3,600.00 万元及 7,300.00 万元，共计 15,200.00 万元。第五年起，本项目投入规模将基本保持稳定，并可通过本项目下的自有资金循环运转实现预测销售收入及净利润。公司会根据实际需求情况，动态调整本项目的实施进度。

七、未来发展与规划

此章节所描述的未来发展与规划是公司在当前国内外经济形势和市场环境条件下，对可预见的将来作出的发展计划和安排。投资者不应排除公司根据经济形势变化和实际经营状况对本发展目标进行修正、调整和完善的可能性。上市后公司将通过定期报告公告发展规划的实施情况。

（一）发行人未来发展规划

1、公司短期战略目标

公司将持续专注被动电子元器件领域，进一步扩大市场占有率，保持市场领

先地位，并将通过资本化运作和规模扩张等方式进行产业布局，加强技术开发投入，不断丰富和完善产品结构，进一步强化公司的核心竞争能力，在被动电子元器件分销领域里开创集技术创新和科技产业化为一体的经营平台，将商络电子努力打造为具备行业影响力的优秀企业，实现公司业务的持续、快速增长，为股东创造最大价值。

2、公司长期战略目标

公司将放眼亚太和全球市场，进一步扩大在被动电子元器件分销行业的市场优势。秉承“共建信任，让电子行业更高效”的企业使命，坚持以客户需求为导向，持续为客户创造价值，实现企业价值与客户价值共同成长，使商络电子成为行业客户的服务首选品牌，形成强有力的竞争优势和增长优势，逐步成长为全球具有影响力的电子元器件分销商，将商络电子打造成全球电子元器件供应链中的卓越民族品牌。

（二）公司的业务发展计划

为保持公司持续稳定的增长，公司明确了发展思路，制定了相应的发展计划。围绕着公司短期和中长期发展目标，公司拟采取的具体措施和计划如下：

1、仓储规模扩张计划

仓储是物料中转的中心，分销商仓储、物流配送效率也是客户评价的重要指标。公司计划新建 1.7 万平方米的智能仓储、物流中心，通过与领先的物流管理设备提供商合作，定制立体仓库所需的自动化设备和工作流水线，开发软件系统，对现有仓储管理系统进行升级改造，实现仓储物流信息化。

新建仓储物流中心投入运营后，公司对电子元器件的储存、分拆、拣选、配送能力将增强，实现总库容量 500 万盘、日在库品规格 4 万种、日出库容量 10 万盘的能力，满足公司在未来 5 年业务持续增长的需要。

新建智能仓储物流中心将作为公司全国性的调拨中心，总体协调并支撑全国各区域仓储物流中心运作，加快建成全国性规模化、信息化仓储物流网络。

2、数字化运营能力提升计划

运营管理实力的不断提升是分销业务持续发展的根本。公司未来三年将加大

系统开发投入，进一步完善企业数字化运营体系建设，建立商络数字化运营平台（DOP），在数字化运营领域引进一批高水平人才，配套扩充技术团队的服务能力。

公司将设计和配置高效的管理系统，以信息化系统为日常管理重要工具，把业务流程数据化，实时演算与运行需求供给计划和业务报告，以满足公司不断增长的规模需求。

公司将不断加大对数字化供应链的建设，通过数字化的手段，以数据为载体，使各部门实时共享有效信息，提高科学决策能力，从而协同供应商，更高效地满足客户需求。

3、客户拓展计划

客户是公司业务可持续发展的源动力。公司将坚守以客户为中心的经营理念，持续开拓客户、服务客户，及时响应客户的需求，实现客户价值的最大化。公司将通过 EMALL 互联网交易平台进一步扩充客户群体，开拓广大长尾客户市场，实现公司客户规模群体的进一步扩张，为公司下个十年的发展奠定基础。

4、产品线扩充计划

为满足中长期发展的战略规划，公司将积极稳妥地涉足新的技术和产品领域，根据公司的经营方向、市场定位，以市场需求为导向，在现有产品线的基础上，不断增加互补性强、协同性高的产品线，丰富产品结构和种类，实现高性能电子元器件产品系列化，提升对下游客户的多产品服务能力。积极拓展和培育潜在优质客户，进一步完善市场营销网络，保持销售规模的快速增长。

5、海外市场拓展计划

公司已在中国大陆外的香港、台湾、新加坡设立子公司，并在东南亚多地建设了办事处。随着中国企业不断发展壮大，海外分销市场将成为分销企业必须涉足的领域。公司将继续坚持全球化战略，通过走出去的方式，提升自身的海外竞争力，力争在东南亚、印度等区域加快发展，实现业务的全球化扩张。

6、人员扩充计划

人才是持续保持公司的创新能力和竞争实力的关键。公司根据今后几年的发

展规划制定了人力资源发展计划，通过不断引进人才和持续的培训，建立高素质人才队伍。公司将坚持“重知识不惟学历、重激情不惟年龄、重能力不惟资历”的开放用人机制，吸引和凝聚一批优秀人才，将严格的规章制度与人性化管理相结合，形成良好的企业文化氛围和具有高度凝聚力的团队。在不断培养和引进高素质人才的过程中，公司将采取团队协作服务关键环节的方式，降低公司对少数技术人员的依赖性。

7、融资计划

公司首次公开发行股票募集资金到位后，公司财务结构将明显优化，资本实力和资产规模将得到进一步加强。公司将按计划投入募集资金投资项目，加快投资项目的建成投产，争取取得预期的经济效益。

公司将根据市场销售情况、新产品的扩充进度、项目的投产情况以及客户的需求变化，结合经营业务发展需要和中长期发展战略规划，积极争取国家政策性基金与贷款支持；凭借良好的资信，通过银行贷款筹措业务快速发展急需的流动资金。公司不排除今后将选择证券市场，通过增发股票、发行债券等方式来筹集资金，以满足公司发展的需要，确保公司的可持续发展。

8、组织结构优化计划

公司将进一步完善法人治理结构，规范股东大会、董事会、监事会的运作和公司管理层的工作制度，建立科学有效的公司战略决策机制、执行机制和风险防范机制。

公司将在全公司范围内深化流程再造和优化工作，推行程序化、标准化、数据化、IT 化建设，实现资源利用最优化和信息传递的时效化，提升企业整体运作效率。

第十节 投资者保护

一、投资者管理的主要安排

（一）信息披露制度和流程

1、信息披露制度的主要内容

公司应当根据法律、行政法规、部门规章、《公司章程》以及公司上市的证券交易所发布的办法和通知等相关规定，履行信息披露义务。

公司应当真实、准确、完整、及时地披露信息，不得有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。公司应当同时向所有投资者公开披露信息。

公司的董事、监事、高级管理人员应当忠实、勤勉地履行职责，保证披露信息的真实、准确、完整、及时、公平。不能保证公告内容真实、准确、完整的，应当在公告中作出相应声明并说明理由。

在内幕信息依法披露前，任何知情人不得公开或者泄露该信息，不得利用该信息进行内幕交易。

公司董事会统一领导和管理信息披露工作，董事长是信息披露的第一责任人，董事会秘书为信息披露工作的主要责任人，负责管理信息披露工作。

2、信息披露的主要流程

（1）定期报告的编制、审议、披露程序

总经理、财务负责人、董事会秘书等高级管理人员应当及时编制定期报告草案，提请董事会审议；董事会秘书负责送达董事审阅；董事长负责召集和主持董事会会议审议定期报告；监事会负责审核董事会编制的定期报告；董事会秘书负责组织定期报告的披露工作。董事、监事、高级管理人员应积极关注定期报告的编制、审议和披露工作的进展情况，出现可能影响定期报告按期披露的情形应立即向公司董事会报告。定期报告披露前，董事会秘书应当将定期报告文稿通报董事、监事和高级管理人员。

（2）重大事件的报告、传递、审核、披露程序

董事、监事、高级管理人员知悉重大事件发生时，应当第一时间报告董事长

并同时通知董事会秘书，董事长应当立即向董事会报告并督促董事会秘书做好相关信息披露工作；各部门和下属公司负责人应当第一时间向董事会秘书报告与本部门、下属公司相关的重大事件；对外签署的涉及重大事件的合同、意向书、备忘录等文件在签署前应当知会董事会秘书，并经董事会秘书确认，因特殊情况不能事前确认的，应当在相关文件签署后立即报送董事会秘书和董事长。

上述事项发生重大进展或变化的，相关人员应及时报告董事长或董事会秘书，董事会秘书应及时做好相关信息披露工作。

临时公告文稿由证券部负责草拟，董事会秘书负责审核，临时公告应当及时通报董事、监事和高级管理人员。

3、公司向证券监管部门报送报告的草拟、审核、通报流程。向证券监管部门报送的报告由证券部或董事会指定的其他部门负责草拟，董事会秘书负责审核。

4、公司对外宣传文件的草拟、审核、通报流程。公司应当加强宣传性文件的内部管理，防止在宣传性文件中泄漏公司重大信息，公司宣传文件对外发布前应当经董事会秘书书面同意。

（二）投资者沟通渠道的建立情况

公司负责信息披露的部门及相关人员的情况如下：

负责信息披露的部门	董事会办公室
董事会秘书	蔡立君
联系地址	南京市雨花区玉盘西街 4 号绿地之窗 C3-9 层
联系人	蔡立君
电话	025-83677688
传真号码	025-83677677
互联网址	www.jssunlord.com
电子信箱	sldz_investor@sunlord.com.cn

（三）未来开展投资者管理的计划

1、对投资者提出的获取公司资料的要求，在符合法律法规和公司章程的前提下，公司将尽力给予满足；

2、对投资者对公司经营情况和其他情况的咨询，在符合法律法规和公司章程并且不涉及公司商业秘密的前提下，董事会秘书负责尽快给予答复；

3、建立完善的资料保管制度，收集并妥善保管投资者有权获得的资料，保证投资者能够按照有关法律法规的规定，及时获得需要的信息；

4、加强对有关人员的培训工作，从人员上保证服务工作的质量。

二、本次发行后的股利分配政策

在保证公司可持续发展的基础上，公司重视对投资者的投资回报，实行持续稳定的股利分配政策。

根据股东大会审议通过的《南京商络电子股份有限公司章程（草案）》，公司发行上市后的股利分配政策为：

1、利润分配政策的基本原则

（1）公司的利润分配应重视对社会公众股东的合理投资回报，根据分红规划，每年按当年实现可供分配利润的规定比例向股东进行分配；

（2）公司的利润分配政策尤其是现金分红政策应保持一致性、合理性和稳定性，同时兼顾公司的长远利益、全体股东的整体利益和公司的可持续发展，并符合法律、法规的相关规定。

2、利润分配具体政策

（1）利润分配的形式：公司利润分配可采取现金、股票、现金股票相结合或者法律许可的其他方式。凡具备现金分红条件的，应优先采用现金分红方式进行利润分配；如以现金方式分配利润后，公司仍留有可供分配的利润，并且董事会认为发放股票股利有利于公司全体股东整体利益时，公司可以采用股票股利方式进行利润分配。

（2）现金分红的具体条件：

①公司当年盈利且累计未分配利润为正值；

②审计机构对公司的该年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告；

③公司未来 12 个月内无重大投资计划或重大现金支出安排等事项发生（募

集资金项目除外）。

重大投资计划或重大现金支出是指：公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或者购买设备的累计支出达到或者超过公司最近一期经审计净资产的 10%且超过 3,000 万元人民币。

（3）现金分红的比例：采取固定比率政策进行现金分红，公司每年应当以现金形式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的 10%。

公司董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照公司章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

①公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

②公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

③公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%；

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。

（4）公司发放股票股利的具体条件：若公司经营情况良好，营业收入和净利润持续增长，且董事会认为公司股本规模与净资产规模不匹配时，可以提出股票股利分配方案。

（5）利润分配的期间间隔：在有可供分配的利润的前提下，原则上公司应至少每年进行一次利润分配，于年度股东大会通过后二个月内进行；公司可以根据生产经营及资金需求状况实施中期现金利润分配，在股东大会通过后二个月内进行。

3、利润分配的审议程序

（1）公司的利润分配方案由公司董事会、监事会审议。董事会就利润分配方案的合理性进行充分讨论，认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和比例、调整的条件及其决策程序要求等事宜，形成专项决议后提交股东大会审议。独立

董事应当就利润分配方案发表明确意见。独立董事可以征集中小股东意见，提出分红提案，并直接提交董事会审议。

（2）若公司实施的利润分配方案中现金分红比例不符合本条第（二）款规定的，董事会应就现金分红比例调整的具体原因、公司留存收益的确切用途及预计投资收益等事项进行专项说明，经独立董事发表意见后提交股东大会审议，并在公司指定媒体上予以披露。

（3）公司董事会审议通过的公司利润分配方案，应当提交公司股东大会进行审议。公司股东大会对现金分红具体方案进行审议前，应通过多种渠道（包括但不限于开通专线电话、董事会秘书信箱及通过深圳证券交易所投资者关系平台等）主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，及时答复中小股东关心的问题。公司股东大会审议利润分配方案时，公司应当为股东提供网络投票方式。

（4）公司在特殊情况下无法按照既定的现金分红政策或最低现金分红比例确定当年利润分配方案的，应当经出席股东大会的股东所持表决权的三分之二以上通过。

（5）公司监事会对董事会执行现金分红政策和股东回报规划以及是否履行相应决策程序和信息披露等情况进行监督。

监事会发现董事会存在以下情形之一的，应当发表明确意见，并督促其及时改正：

①未严格执行现金分红政策和股东回报规划；

②未严格履行现金分红相应决策程序；

③未能真实、准确、完整披露现金分红政策及其执行情况。

4、公司利润分配政策的变更

①利润分配政策调整的原因：如遇到战争、自然灾害等不可抗力或者公司外部经营环境变化并对公司生产经营造成重大影响，或公司自身经营发生重大变化时，公司可对利润分配政策进行调整。公司修改利润分配政策时应当以股东利益为出发点，注重对投资者利益的保护；调整后的利润分配政策不得违反中国证监

会和证券交易所的有关规定。

②利润分配政策调整的程序：公司调整利润分配政策应由董事会做出专题论述，详细论证调整理由，形成书面论证报告，并经独立董事审议后提交股东大会特别决议通过。利润分配政策调整应在提交股东大会的议案中详细说明原因，审议利润分配政策变更事项时，公司应当安排通过证券交易所交易系统、互联网投票系统等网络投票方式为社会公众股东参加股东大会提供便利。

5、公司利润分配不得超过累计可分配利润的范围。

6、股东违规占有公司资金的，公司应当扣减该股东所分配的现金红利，以偿还其占用的资金。

三、本次发行前滚存利润的分配安排

2020 年 3 月 27 日，经公司 2020 年第二次临时股东大会审议通过，公司股票发行当年实现的利润及以前年度的滚存利润由本次公开发行股票后的新老股东依其所持股份比例共享。

四、发行人股东投票机制的建立情况

公司目前已按照有关规定建立了股东投票机制，其中公司章程中对累积投票制选举公司董事、征集投票权的相关安排等进行了约定。发行上市后，公司将进一步对中小投资者单独计票机制，法定事项采取网络投票方式召开股东大会进行审议表决等事项进行约定，建立完善的股东投票机制。

（一）累积投票机制

股东大会就选举董事、监事进行表决时，根据公司章程的规定或者股东大会的决议，可以实行累积投票制。

（二）中小投资者单独计票机制

股东大会审议影响中小投资者利益的重大事项时，对中小投资者表决应当单独计票。单独计票结果应当及时公开披露。

（三）网络投票方式安排

股东大会将设置会场，以现场会议形式召开。公司还将提供网络投票的方式

为股东参加股东大会提供便利。股东通过上述方式参加股东大会的，视为出席。

（四）征集投票权的相关安排

公司董事会、独立董事和符合相关规定条件的股东可以征集股东投票权。征集股东投票权应当向被征集人充分披露具体投票意向等信息。禁止以有偿或者变相有偿的方式征集股东投票权。公司不得对征集投票权提出最低持股比例限制。

五、本次发行相关主体作出的重要承诺

（一）本次发行前股东所持股份的限售安排、自愿锁定股份、延长锁定期的承诺

（一）公司控股股东、实际控制人、董事长沙宏志承诺

“自发行人股票上市之日起 36 个月内，本人不转让或者委托他人管理本人直接或者间接持有的发行人首次公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购本人直接或者间接持有的发行人首次公开发行股票前已发行的股份。

发行人上市后 6 个月内，如发行人股票连续 20 个交易日的收盘价均低于首次公开发行价格（期间发行人如有分红、派息、送股、资本公积金转增股本、配股等除权除息事项，则作除权除息处理，下同），或者上市后 6 个月期末（如该日不是交易日，则为该日后第一个交易日）收盘价低于首次公开发行价格，则本人持有的发行人股票的锁定期限在原有锁定期限基础上自动延长 6 个月。

本人在担任发行人董事、高级管理人员期间，每年转让发行人股份不超过本人所持有股份总数的 25%；在离职后半年内不转让本人所持有的发行人股份；本人如在发行人股票上市交易之日起六个月内申报离职，则自申报离职之日起十八个月内，不转让本人直接或间接持有的发行人股份；如在股票上市交易之日起第七个月至第十二个月之间申报离职，则自申报离职之日起十二个月内不转让本人直接或间接持有的发行人股份。

本人不因其职务变更、离职等原因，而放弃履行上述承诺。

本人直接或间接持有的发行人股票在锁定期届满后两年内减持的，减持价格不低于本次发行并上市时发行人股票的发行价（如发行人发生分红、派息、送股、资本公积金转增股本等除权除息事项，须按照有关规定做复权处理）。”

（二）公司员工持股平台南京昌络、南京盛络承诺

“本企业自发行人股票上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理本次发行前本企业直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。”

（三）持有公司股份的其他董事、高级管理人员张全、周加辉、刘超、唐兵承诺

“本人自发行人股票上市之日起 12 个月内，不转让或者委托他人管理本次发行前本人直接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

发行人上市后 6 个月内，如发行人股票连续 20 个交易日的收盘价均低于首次公开发行价格（期间发行人如有分红、派息、送股、资本公积金转增股本、配股等除权除息事项，则作除权除息处理，下同），或者上市后 6 个月期末（如该日不是交易日，则为该日后第一个交易日）收盘价低于首次公开发行价格，则本人持有的发行人股票的锁定期限在原有锁定期限基础上自动延长 6 个月。

本人在担任发行人董事、高级管理人员期间，本人每年转让发行人股份不超过本人所持有股份总数的 25%；在本人离职后半年内不转让本人所持有的发行人股份；本人如在发行人股票上市交易之日起六个月内申报离职，则自申报离职之日起十八个月内，不转让本人直接持有的发行人股份；如在股票上市交易之日起第七个月至第十二个月之间申报离职，则自申报离职之日起十二个月内不转让本人直接持有的发行人股份。

本人不因本人职务变更、离职等原因，而放弃履行上述承诺。

本人直接持有的发行人股票在锁定期届满后两年内减持的，减持价格不低于本次发行并上市时发行人股票的发行价（如发行人发生分红、派息、送股、资本公积金转增股本等除权除息事项，须按照有关规定做复权处理）。”

（四）公司其他法人股东苏州邦盛、融联创投、津盛泰达、海达明德、泰宇投资、緧子约翰、大联大、浙富聚沣、金投健康、江苏邦盛、海达睿盈、南京邦盛及其他自然人股东谢丽、桂文竹、胡轶等 22 人承诺：

“本公司/本企业/本人自发行人股票上市之日起 12 个月内，不转让或者委托

他人管理本次发行前本公司/本企业/本人直接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。”

（五）公司所有股东均承诺：

“如果本人/本公司/本企业违反上述承诺内容的，本人/本公司/本企业将继续承担以下义务和责任：1、在有关监管机关要求的期限内予以纠正；2、给投资者造成直接损失的，依法赔偿损失；3、有违法所得的，按相关法律法规处理；4、如违反承诺后可以继续履行的，将继续履行该承诺；5、根据届时规定可以采取的其他措施。”

（二）股东的持股及减持意向承诺

控股股东沙宏志、法人股东南京昌络、南京盛络、苏州邦盛、融联创投、津盛泰达、海达明德、泰宇投资、縫子约翰、大联大、浙富聚沣、金投健康、江苏邦盛、海达睿盈、南京邦盛及自然人股东谢丽、张全、周加辉、刘超、桂文竹等26人承诺：

“1、发行人上市后，本人/本公司/本企业对于本次公开发行前所持有的发行人股份，将严格遵守已做出的关于股份锁定及限售的承诺，在股份锁定及限售期内，不出售本次公开发行前已持有的发行人股份。

2、前述锁定期满后，本人/本公司/本企业将严格遵守中国证券监督管理委员会颁布的《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》及深圳证券交易所颁布的《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等相关规定的方式及程序减持，且承诺不会违反相关限制性规定。

3、如相关法律、行政法规、中国证券监督管理委员会和深圳证券交易所对本人/本公司/本企业持有发行人的股份的转让、减持另有更严格要求的，则本人/本公司/本企业将按相关要求执行。

4、如未履行上述承诺出售股票，本人/本公司/本企业承诺将该部分出售股票所取得的收益（如有）全部上缴发行人所有，发行人或其他符合法定条件的股东均有权代表发行人直接向发行人所在地人民法院起诉，本人/本公司/本企业将无条件按上述所承诺内容承担法律责任。”

（三）上市三年后稳定股价的预案与承诺

为了维护公司股票上市后股价的稳定，充分保护公司股东特别是中小股东的权益，公司 2020 年第二次临时股东大会审议通过了《南京商络电子股份有限公司首次公开发行人民币普通股（A 股）股票并在创业板上市后三年内稳定股价预案》（以下简称“《预案》”），具体内容如下：

1、稳定公司股价的原则

公司将致力于正常经营和可持续发展，为全体股东带来合理回报。为兼顾全体股东的即期利益和长远利益，促进公司健康发展和市场稳定，如公司股价触发启动稳定股价措施的具体条件时，公司及/或公司控股股东、董事、高级管理人员将根据《公司法》、《证券法》及中国证监会颁布的规范性文件的相关规定以及公司实际情况，启动有关稳定股价的措施，切实保护投资者特别是中小投资者的合法权益。

2、启动稳定股价措施的具体条件

公司股票自挂牌上市之日起三年内，一旦出现连续二十个交易日公司股票收盘价均低于公司最近一期经审计每股净资产情形时（以下简称“稳定股价措施的启动条件”，如遇除权、除息事项，上述每股净资产作相应调整），非因不可抗力因素所致，公司应当启动稳定股价措施，并提前公告具体方案。

公司或有关方采取稳定股价措施后，公司股票若连续二十个交易日收盘价均高于公司最近一期经审计每股净资产，则可中止稳定股价措施。中止实施股价稳定方案后，自上述股价稳定方案通过并公告之日起十二个月内，如再次出现公司股票收盘价格连续二十个交易日均低于公司最近一期经审计每股净资产的情况，则应继续实施上述股价稳定方案。稳定股价方案所涉及的各项措施实施完毕或稳定股价方案实施期限届满且处于中止状态的，则视为本轮稳定股价方案终止。

本轮稳定股价方案终止后，若公司股票自挂牌上市之日起三年内再次触发稳定股价预案启动情形的，将按前款规定启动下一轮稳定股价预案。

3、稳定股价的具体措施

当上述启动股价稳定措施的条件成就时，公司及有关方将根据公司董事会或

股东大会审议通过的稳定股价方案按如下优先顺序实施措施稳定公司股价：（1）公司回购股票；（2）公司控股股东、实际控制人增持公司股票；（3）公司董事（独立董事除外）、高级管理人员增持公司股票；（4）其他证券监管部门认可的方式。以上稳定股价措施的具体内容如下：

（1）公司回购股票

稳定股价措施的启动条件成就之日起五个工作日内，召开董事会讨论稳定股价的具体方案，如公司回购股票不会导致公司股权分布不满足法定上市条件，则董事会应当将公司回购股票的议案提交股东大会审议通过后实施。其中股东大会决议须经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过。公司股票回购预案经公司股东大会审议通过后，由公司授权董事会实施股票回购的相关决议并提前公告具体实施方案。

公司股东大会审议通过包括股票回购方案在内的稳定股价具体方案后 1 个月内，公司将通过证券交易所依法回购股票，公司回购股票的价格不高于公司最近一期经审计的每股净资产（最近一期审计基准日后，如遇除权、除息事项，每股净资产作相应调整）；用于回购股票的资金应为公司自有资金，不得以首次发行上市所募集的资金回购股票。

单一会计年度公司用以稳定股价的回购资金合计不低于最近一个会计年度经审计的归属于母公司股东净利润的 10%，且不高于最近一个会计年度经审计的归属于母公司股东净利润的 50%。（由于稳定股价措施中止导致稳定股价方案终止时实际增持金额低于上述标准的除外）。

超过上述标准的，本项稳定股价措施在当年度不再继续实施。但如下一年度继续出现需启动稳定股价措施的情形时，公司将继续按照上述原则执行稳定股价预案。

股票回购方案实施完毕后，公司应在两个工作日内公告公司股份变动报告，并在十日内依法注销所回购的股票，办理工商变更登记手续。

（2）控股股东、实际控制人增持公司股票

若公司回购股票方案实施完成后，仍未满足“公司股票连续 20 个交易日收盘价均高于公司最近一期经审计每股净资产”之条件，且控股股东、实际控制人

增持公司股票不会致使公司股权分布不满足法定上市条件，则控股股东、实际控制人应依照稳定股价具体方案及承诺的内容在公司回购股票方案实施完成后 1 个月内通过证券交易所以大宗交易方式、集中竞价方式及/或其他合法方式增持公司社会公众股份，并就增持公司股票的具体计划书面通知公司，由公司进行公告。

控股股东、实际控制人增持公司股票的价格不高于公司最近一期经审计的每股净资产（最近一期审计基准日后，如遇除权、除息事项，每股净资产作相应调整）。

单一会计年度控股股东用以稳定股价的增持资金不低于其自公司上一年度领取的现金分红金额的 10%，且不高于其自公司上一年度领取的现金分红金额的 50%。（由于稳定股价措施中止导致稳定股价方案终止时实际增持金额低于上述标准的除外）。

超过上述标准的，本项稳定股价措施在当年度不再继续实施。但如下一年度继续出现需启动稳定股价措施的情形时，公司将继续按照上述原则执行稳定股价预案。

（3）董事（独立董事除外）、高级管理人员增持公司股票

若控股股东、实际控制人增持公司股票方案实施完成后，仍未满足“公司股票连续 20 个交易日收盘价均高于公司最近一期经审计每股净资产”之条件，且董事（独立董事除外）、高级管理人员增持公司股票不会致使公司股权分布不满足法定上市条件，则董事（独立董事除外）、高级管理人员应依照稳定股价的具体方案及各自承诺的内容在控股股东、实际控制人增持公司股票方案实施完成后 1 个月内通过证券交易所以集中竞价方式及/或其他合法方式增持公司社会公众股份，并就增持公司股票的具体计划书面通知公司，由公司进行公告。

董事（独立董事除外）、高级管理人员增持公司股票的价格不高于公司最近一期经审计的每股净资产（最近一期审计基准日后，如遇除权、除息事项，每股净资产作相应调整）。

单一会计年度董事（独立董事除外）、高级管理人员用以稳定股价的增持资金不低于其自公司上一年度领取的税后薪酬总额的 10%，且不高于其自公司上一

年度领取的税后薪酬总额的 50%。（由于稳定股价措施中止导致稳定股价方案终止时实际增持金额低于上述标准的除外）。

超过上述标准的，本项稳定股价措施在当年度不再继续实施。但如下一年度继续出现需启动稳定股价措施的情形时，公司将继续按照上述原则执行稳定股价预案。

如公司在上市后三年内拟新聘任董事（独立董事除外）、高级管理人员的，公司将在聘任同时要求其出具承诺函，承诺履行公司首次公开发行上市时董事（独立董事除外）、高级管理人员已作出的稳定公司股价承诺。

4、相关约束措施

（1）公司违反本预案的约束措施

在启动股价稳定措施的前提条件满足时，如本公司未采取上述稳定股价的具体措施，本公司将在股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未采取稳定股价措施的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉。如非因不可抗力导致，给投资者造成损失的，公司将向投资者按照法律、法规及相关监管机构的要求承担相应的责任；如因不可抗力导致，公司应尽快研究将投资者利益损失降低到最小的处理方案，并提交股东大会审议，尽可能地保护公司投资者利益。

（2）公司控股股东、实际控制人违反承诺的约束措施

公司控股股东、实际控制人在启动股价稳定措施的前提条件满足时，如公司控股股东、实际控制人未按照上述预案采取稳定股价的具体措施，将在公司股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未采取上述稳定股价措施的具体原因并向公司股东和社会公众投资者道歉；如果公司控股股东、实际控制人未履行上述承诺的，将在前述事项发生之日起停止在公司处领取股东分红，同时公司控股股东、实际控制人持有的公司股份将不得转让，直至公司控股股东、实际控制人按上述预案的规定采取相应的稳定股价措施并实施完毕时为止。

（3）公司董事（不包括独立董事）及高级管理人员违反承诺的约束措施

公司董事（不包括独立董事）及高级管理人员承诺，在启动股价稳定措施的前提条件满足时，如公司董事（不包括独立董事）及高级管理人员未采取上述稳

定股价的具体措施，将在公司股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未采取上述稳定股价措施的具体原因并向公司股东和社会公众投资者道歉；如果公司董事（不包括独立董事）及高级管理人员未采取上述稳定股价的具体措施的，则公司董事（不包括独立董事）及高级管理人员将在前述事项发生之日起 5 个工作日内停止在公司处领取薪酬或股东分红（如有），同时公司董事（不包括独立董事）及高级管理人员持有的公司股份（如有）不得转让，直至公司董事（不包括独立董事）及高级管理人员按上述预案内容的规定采取相应的股价稳定措施并实施完毕时为止。

5、增持或回购股票的要求

以上股价稳定方案的实施及信息披露均应当遵守《公司法》、《证券法》及中国证监会、证券交易所等有权部门颁布的相关法规的规定，不得违反相关法律法规关于增持或回购股票的时点限制，且实施后公司股权分布应符合上市条件。

（四）填补被摊薄即期回报的措施及承诺

假设按照本次发行 6,522.3529 万股计算，发行人的股本规模将由 36,960.00 万股增至 43,482.3529 万股。受股本摊薄影响，公司每股收益相比上一年度可能会有所下降，从而导致公司即期回报被摊薄。为增强公司持续回报能力，公司根据自身经营特点制定填补被摊薄即期回报的具体措施，并由公司控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员为保证该等措施的履行作出承诺。

1、发行人关于填补被摊薄即期回报的措施

（1）积极稳妥的实施募集资金投资项目

本次发行募集资金到位后，公司将积极稳妥的实施募集资金投资项目，争取募投项目早日达产并实现预期效益。公司将结合本次发行的募集资金投资项目建设，提升公司的信息化管理能力，扩充、增加代理元器件产品数量，增强备货能力，深入介入客户的研发、生产领域，为客户提供更高的增值服务，以满足客户不断变化的需求，提高现有客户黏性，并不断挖掘新客户，进一步提高公司综合竞争力，提升公司的行业市场地位，进一步扩大品牌影响力，提升公司中长期的盈利能力及对投资者的回报能力。

（2）加强经营管理和内部控制

公司已根据法律法规和规范性文件的规定建立健全了股东大会、董事会及其各专门委员会、监事会、独立董事、董事会秘书和高级管理层的管理架构，夯实了公司经营管理和内部控制的基础，公司将进一步提高经营管理水平，提升公司的整体盈利能力。另外，公司将努力提高资金的使用效率，完善并强化投资决策程序，设计更为合理的资金使用方案，合理运用各种融资工具和渠道，控制公司资金成本，节省财务费用支出。同时，公司也将继续加强企业内部控制，加强成本管理并强化预算执行监督，全面有效地控制公司经营和管控风险。

（3）择机开展优质企业产业并购，快速扩展市场

本次发行上市有助于公司品牌和资金实力的提升。公司将把握这一机遇，择机开展优质企业产业并购，重点对具有产业互补特征的公司或具有一定市场规模和较强盈利能力的企业实施并购，提升公司核心竞争力和盈利能力。

（4）在符合利润分配条件情况下，强化投资者回报机制

为了明确公司本次发行上市后对新老股东权益分红的回报，增加股利分配决策透明度和可操作性，公司制定了《南京商络电子股份有限公司上市后三年内股东未来分红回报规划》，对未来分红的具体回报规划、分红的政策和分红计划作出了进一步安排，建立起健全有效的股东回报机制。本次公开发行完成后，公司将按照相关法律法规、《公司章程》、《南京商络电子股份有限公司上市后三年内股东未来分红回报规划》的规定，在符合利润分配条件的情况下，重视和积极推动对股东的利润分配，特别是现金分红，有效维护和增加对股东的回报。

公司慎重提示投资者，公司制定上述填补被摊薄即期回报的措施不等于对公司未来利润做出保证。

2、控股股东、实际控制人填补被摊薄即期回报的措施及承诺

公司控股股东、实际控制人沙宏志就填补被摊薄即期回报的措施作出如下承诺：

“本人承诺，将不利用本人作为公司控股股东/实际控制人的地位与便利越权干预公司经营管理活动或侵占公司利益；不会限制或者阻挠中小投资者行使合法权利，不会损害公司和中小投资者的权益。”

3、董事、高级管理人员填补被摊薄即期回报的措施及承诺

公司董事、高级管理人员就填补被摊薄即期回报的措施作出如下承诺：

“1、本人承诺不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益；

2、本人承诺对职务消费行为进行约束，本人将严格遵守公司的预算管理，本人的任何职务消费行为均将在为履行本人职责必需的范围内发生，并严格接受公司监督管理，避免浪费或超前消费；

3、本人承诺不动用公司资产从事与其履行职责无关的投资、消费活动；

4、本人将尽最大努力促使公司填补即期回报的措施实现；

5、本人承诺由董事会或薪酬与考核委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩；

6、未来公司如实施股权激励，本人承诺股权激励的行权条件与公司填补回报措施的执行情况相挂钩；

7、本人将支持与公司填补回报措施的执行情况相挂钩的相关议案，并愿意投赞成票（如有投票权）；

8、自本承诺出具日至公司首次公开发行实施完毕前，若中国证监会作出关于填补回报措施及其承诺的其他新的监管规定的，且上述承诺不能满足中国证监会该等规定时，本人承诺届时将按照中国证监会的最新规定出具补充承诺；

9、本人承诺切实履行公司制定的有关填补回报措施以及对此作出的任何有关填补回报措施的承诺，若违反该等承诺并给公司或者投资者造成损失的，本人愿意依法承担对公司或者投资者的补偿责任。

如违反上述承诺，将遵守如下约束措施：

1、在监管机构指定媒体上公开说明未履行承诺的原因，并向投资者道歉；

2、如因非不可抗力事件引起违反承诺事项，且无法提供正当且合理的理由的，因此取得收益归公司所有，公司有权要求本人于取得收益之日起 10 个工作日内将违反承诺所得支付到公司指定账户；

3、本人暂不领取现金分红和 50%薪酬，公司有权将应付本人及本人持股的公司股东的现金分红归属于本人的部分和 50%薪酬予以暂时扣留，直至本人实际履行承诺或违反承诺事项消除。”

（五）发行人、公司控股股东及实际控制人、董事、监事、高级管理人员关于招股说明书无虚假记载、误导性陈述或重大遗漏的承诺

1、发行人承诺

（1）如本公司招股说明书中存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏（以下简称“虚假陈述”），对判断本公司是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的，本公司将依法回购首次公开发行的全部新股（如本公司上市后发生除权事项的，上述回购数量相应调整）。本公司将在有权部门出具有关违法事实的认定结果后及时进行公告，并根据相关法律法规及公司章程的规定及时召开董事会审议股份回购具体方案，并提交股东大会。本公司将根据股东大会决议及有权部门的审批启动股份回购措施。本公司承诺回购价格将按照市场价格，如本公司启动股份回购措施时已停牌，则股份回购价格不低于停牌前一交易日平均交易价格（平均交易价格=当日总成交额/当日成交总量）。

（2）如因本公司招股说明书中存在的虚假陈述，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本公司将依法赔偿因上述虚假陈述行为给投资者造成的直接经济损失，包括但不限于投资差额损失及相关佣金、印花税、资金占用利息等。

（3）如本公司违反上述承诺，本公司将在股东大会及信息披露指定媒体上公开说明未采取上述股份回购措施的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉，并按有权部门认定的实际损失向投资者进行赔偿。

2、控股股东、实际控制人承诺

（1）如发行人招股说明书中存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断发行人是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的，本人将督促发行人依法回购首次公开发行的全部新股，同时本人也将购回本人在发行人上市后减持的原限售股份（如有）。本人将根据股东大会决议及有权部门审批通过的回购方案启动股份回购措施，本人承诺回购价格按照市场价格，如启动股份回购措施时发行人已停牌，则股份回购价格不低于停牌前一交易日平均交易价格（平均

交易价格=当日总成交额/当日成交总量）。

（2）如因发行人招股说明书中存在的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本人将对发行人因上述违法行为引起的赔偿义务承担个别及连带责任。

（3）如本人违反上述承诺，则将在发行人股东大会及信息披露指定媒体上公开说明未采取上述股份回购措施的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉，并在违反上述承诺之日起停止在发行人处领薪及分红（如有），同时本人持有的发行人股份将不得转让，直至本人按照上述承诺采取的相应股份购回及赔偿措施实施完毕时为止。

3、发行人董事、监事、高级管理人员承诺

（1）如发行人招股说明书中存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，公司全体董事/监事/高级管理人员将对发行人因上述违法行为引起的赔偿义务承担个别及连带责任，但是能够证明自己无过错的除外。

（2）如公司全体董事/监事/高级管理人员违反上述承诺，则将在发行人股东大会及信息披露指定媒体上公开说明未采取上述承诺措施的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉，并在违反上述承诺之日起停止在发行人处领薪及分红（如有），同时公司全体董事/监事/高级管理人员持有的发行人股份将不得转让，直至公司全体董事/监事/高级管理人员按照上述承诺采取相应赔偿措施并实施完毕时为止。

（六）未能履行承诺时的约束措施

如在实际执行过程中，发行人、发行人控股股东及实际控制人和发行人董事、监事、高级管理人员等主体违反发行人本次发行上市时已作出的公开承诺的，则采取或接受以下措施：（1）在有关监管机关要求的期限内予以纠正；（2）给投资者造成直接损失的，依法赔偿损失；（3）有违法所得的，按相关法律法规处理；（4）如该违反的承诺属可以继续履行的，将继续履行该承诺；（5）其他根据届时规定可以采取的其他措施。

（七）对欺诈发行上市的股份购回承诺

1、发行人承诺：“本公司保证本次发行上市不存在任何欺诈发行的情形。如公司本次发行不符合上市条件，以欺骗手段骗取发行注册并已经发行上市的，在该等事实经有权机关最终认定后 5 个工作日内，本公司将依法启动购回首次公开发行全部新股的程序，购回价格根据相关法律法规确定。如因派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因已进行除权、除息的，购回价格按照深圳证券交易所的有关规定作复权处理。”

2、发行人实际控制人、控股股东沙宏志承诺：“本人保证公司本次发行上市不存在任何欺诈发行的情形。如公司本次发行不符合上市条件，以欺骗手段骗取发行注册并已经发行上市的，在该等事实经有权机关最终认定后 5 个工作日内，本人将依法启动购回首次公开发行全部新股的程序，购回价格根据相关法律法规确定。如因派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因已进行除权、除息的，购回价格按照深圳证券交易所的有关规定作复权处理。”

（八）利润分配政策的承诺

具体情况参见本节之“二、本次发行后的股利分配政策”。

（九）其他承诺

中介机构关于为发行人首次公开发行制作、出具的文件无虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的承诺如下：

1、保荐机构（主承销商）华泰联合证券有限责任公司承诺

保荐机构（主承销商）华泰联合证券有限责任公司承诺：

“若华泰联合证券为发行人本次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法赔偿投资者损失。”

2、审计机构中天运会计师事务所（特殊普通合伙）承诺

审计机构中天运会计师事务所（特殊普通合伙）承诺：

本所为发行人首次公开发行制作、出具的文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的情形；若因本所为发行人首次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，本所将依法赔偿投资者

损失。

3、发行人律师上海市广发律师事务所承诺

发行人律师上海市广发律师事务所承诺：

“1、本所为发行人本次发行上市制作、出具的相关法律文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。如因上述文件存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并因此给投资者造成实际损失的，本所将按照有管辖权的人民法院依照法律程序作出的有效司法裁决，依法赔偿投资者损失。

2、如本所已经按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神履行了职责，但因发行人或其股东、董事、监事、高级管理人员向本所提供虚假材料或陈述，提供的材料或信息在真实性、准确性和完整性方面存在缺陷，或者存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，本所在依法履行上述对投资者赔偿责任后，保留向发行人及其股东、董事、监事、高级管理人员进行追偿的权利。”

（十）发行人股东持股锁定、减持等承诺符合相关监管要求

发行人股东关于股份锁定、减持等承诺均根据《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《中国证监会关于进一步推进新股发行体制改革的意见》、《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》、《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等法律、法规的规定，其内容合法合规，有利于保护上市公司及中小股东的利益，符合相关监管要求。

第十一节 其他重要事项

一、重要合同

截至 2020 年 6 月 30 日，公司已履行、正在履行的对公司生产经营活动、未来发展或财务状况具有重要影响的合同具体情况如下：

（一）销售框架合同

截至 2020 年 6 月 30 日，发行人已履行和正在履行的实现销售收入超过 3,000.00 万元的客户销售框架协议情况如下：

序号	所属集团	客户名称	合同签署主体	签订时间	合同标的	履行期限	实际履行情况
1	京东方	重庆京东方光电科技有限公司	发行人	2015.09.10	电子元器件	长期有效	正在履行
2			香港商络	2017.09.18	电子元器件	长期有效	正在履行
3		合肥鑫晟光电科技有限公司	发行人	2015.09.10	电子元器件	长期有效	正在履行
4		福州京东方光电科技有限公司	发行人	2016.12.05	电子元器件	长期有效	正在履行
5			香港商络	2019.07.01	电子元器件	长期有效	正在履行
6		北京京东方显示技术有限公司	香港商络	2017.06.08	电子元器件	长期有效	正在履行
7		合肥京东方光电科技有限公司	香港商络	2015.09.10	电子元器件	长期有效	正在履行
8	—	联宝科技	香港商络	2014.05.01	电子元器件	长期有效	正在履行
9	歌尔股份	歌尔股份有限公司	发行人	2016.08.18	电子元器件	长期有效	正在履行
10			天津龙浩	2018.11.23	电子元器件	长期有效	正在履行
11	中磊集团	中磊电子股份有限公司	发行人	2015.09.18	电子元器件	至 2017.12.14	履行完毕
12			发行人	2017.12.15	电子元器件	长期有效	正在履行
13			香港商络	2015.05.22	电子元器件	长期有效	正在履行
14	熊猫集团	南京熊猫电子制造有限公司	发行人	2015.12.30	电子元器件	长期有效	履行完毕
15			南京恒邦	2019.11.05	电子元器件	长期有效	正在履行
16	舜宇光电	宁波舜宇光电信息有限公司	发行人	2017.03.10	电子元器件	长期有效	正在履行
17	华域集团	上海小糸车灯有限公司	发行人	2017.10.01	电子元器件	长期有效	正在履行
18	海信集团	青岛海信带宽多媒体技术有限公司、广东海信宽带科技有限公司	天津龙浩	2016.09.20	电子元器件	2 年	履行完毕
19			天津龙浩	2019.02.11	电子元器件	长期有效	正在履行

序号	所属集团	客户名称	合同签署主体	签订时间	合同标的	履行期限	实际履行情况
20		青岛海信日立空调系统有限公司	天津龙浩	2017.12.18	电子元器件	至2018.12.31	履行完毕
21			天津龙浩	2018.12.16	电子元器件	至2020.12.31	正在履行
22	—	和晶科技	发行人	2017.07.10	电子元器件	长期有效	正在履行
23	小米集团	小米通讯技术有限公司	发行人	2018.04.13	电子元器件	长期有效	正在履行
24	华工集团	武汉华工正源光子技术有限公司	发行人	2017.07.06	电子元器件	长期有效	正在履行
25	国益兴业科技（深圳）有限公司	国益兴业科技（深圳）有限公司	发行人	2017.07.01	电子元器件	长期有效	正在履行
26	—	剑桥科技	发行人	2015.04.27	电子元器件	至2016.7.16	履行完毕
27			发行人	2016.07.17	电子元器件	长期有效	正在履行
28	德赛集团	惠州市蓝微电子有限公司	发行人	2017.10.10	电子元器件	长期有效	正在履行
29	华通集团	华通精密线路板（惠州）有限公司	发行人	2015.09.15	电子元器件	长期有效	正在履行
30	—	香港仁天科技有限公司	香港商络	2017.01.01	电子元器件	长期有效	正在履行

（二）采购框架合同

截至 2020 年 6 月 30 日，发行人已履行和正在履行的采购金额超过 3,000.00 万元的供应商采购框架协议情况如下：

序号	所属集团	供应商名称	合同签署主体	签订时间	合同标的	履行期限	履行情况
1	TDK（东电化）	东电化（上海）国际贸易有限公司、爱普科斯（上海）产品服务有限公司（已更名为“东电化爱普科斯（上海）电子有限公司”）、爱普科斯有限公司	发行人、香港商络、天津龙浩	2017.03.31	电子元器件	1 年	履行完毕
2				2018.04.01	电子元器件	1 年	履行完毕
3		东电化（上海）国际贸易有限公司、香港东电化有限公司、爱普科斯（上海）产品服务有限公司（已更名为“东电化爱普科斯（上海）电子有限公司”）、香港东电化电子有限公司	发行人、香港商络、天津龙浩	2019.04.01	电子元器件	2 年	正在履行
4	Samsung（三星电机）	三星电机（深圳）有限公司	发行人	2016.01.01	电子元器件	至2017.12.31	履行完毕
5			发行人	2018.01.01	电子元器件	自动续期	正在履行
6	乐山无线电股份有限公司		香港商络、发行	2016.06.01	电子元器件	自动续期	正在履行

序号	所属集团	供应商名称	合同签署主体	签订时间	合同标的	履行期限	履行情况
			人				
7	Yageo（国巨）	国益兴业科技（深圳）有限公司	发行人	2018.07.25	电子元器件	至2023.07.24	正在履行
8		国益兴业科技（深圳）有限公司	发行人	2019.10.01	电子元器件	2 年	正在履行
9		国巨（苏州）销售有限公司	发行人	2019.01.01	电子元器件	2 年	正在履行
10		国益兴业（香港）有限公司	香港商络	2019.10.01	电子元器件	2 年	正在履行
11		国巨北美（香港）有限公司	香港商络	2019.01.01	电子元器件	2 年	正在履行
12	RF360	RF360 Hong Kong Limited, RF360 Trading（Wuxi） Co., Ltd	发行人	2017.04.01	电子元器件	2 年	履行完毕
13			发行人	2019.07.01	电子元器件	至2021.06.30	正在履行
14	顺络电子	深圳顺络电子股份有限公司	香港商络	2016.11.29	电子元器件	自动续期	履行完毕
15			发行人	2019.10.18	电子元器件	自动续期	正在履行
16	Walsin（华科）	苏州华科电子有限公司	发行人	2015.03.31	电子元器件	至2021.12.31	正在履行

（三）综合授信合同

截至 2020 年 6 月 30 日，发行人签订的已履行或正在履行的授信额度在 3,000 万元以上的授信合同情况如下：

单位：万元

序号	银行名称	协议号	授信额度	履行期限	履行情况
1	中国银行南京新港支行	455057742E16123001	3,000.00	2016.12.30-2017.10.13	履行完毕
		455057742E17110901	3,000.00	2017.11.16-2018.11.01	履行完毕
2	南京银行紫金支行	A0472051806190007	3,900.00	2018.06.21-2021.06.21	正在履行
		A0472051910220030 A0472051910220029	4,900.00	2019.10.22-2020.10.21	正在履行
3	大华银行上海分行	LOSH201806213001 SLSH201907033001 SLFTZ201907023001	11,171.44	2018.06.26-2023.6.26	正在履行
4	北京银行南京分行	0495245	4,000.00	2018.07.12-2019.07.12	履行完毕
		0585102	5,000.00	2019.11.20-2021.11.19	正在履行
5	上海银行南京分行	Z5302190168	5,000.00	2020.01.03-2020.11.05	正在履行
		Z5302180125	6,000.00	2018.09.26-2019.09.24	履行完毕
6	富邦华一银行南京分行	1904-716239069-03	7,000.00	2019.03.11-2022.03.31	正在履行
7	花旗银行南京分行	FA776190190315	5,232.15	2019.04.12-2020.04.12	履行完毕
8	招商银行南京分行	2019 年授字第 210826535	10,000.00	2019.09.24-2020.09.23	正在履行
		2018 授字第	4,000.00	2018.07.17-2019.07.16	履行完毕

序号	银行名称	协议号	授信额度	履行期限	履行情况
		210618335 号			
9	光大银行南京分行	202002211110005	6,000.00	2020.06.16-2021.06.15	正在履行
10	华美银行	EWCN/2020/CN0029	5,645.00	2020.05.28-2021.11.26	正在履行

（四）其他合同

2014 年，香港商络与世润翡翠物流有限公司（以下简称“翡翠物流”）签订了《协议》，约定翡翠物流通过电话、OA 办公系统、传真或 E-mail 等接受香港商络委托，向香港商络提供货物香港运送、承运货物的分拣及包装、仓储服务，服务期限为 2014 年 3 月 1 日至 2017 年 2 月 28 日，翡翠物流每月与香港商络进行上月业务结算，双方之间发生的费用以港币结算支付。

2017 年，双方续签《协议》，服务期限约定为 2017 年 3 月 1 日至 2019 年 2 月 28 日；2019 年，双方再次续签，服务期限约定为 2019 年 3 月 1 日至 2021 年 2 月 28 日。

二、对外担保情况

截至本招股说明书签署日，公司不存在对外担保事项。

三、可能对发行人产生较大影响的诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署日，公司尚未了结的重大诉讼详见“第六节/九、/（六）发行人与客户、原厂在合作过程中发生纠纷情况”。

（一）发行人作为原告的诉讼情况

1、2020 年 5 月 11 日，发行人因买卖纠纷向南京市雨花台区人民法院（以下简称“雨花台法院”）起诉，因江苏力信电气技术有限公司（以下简称“江苏力信”）逾期支付货款，请求江苏力信向发行人支付货款本金 1,686,242.99 元及逾期付款利息。南京市雨花台法院于 2020 年 7 月 27 日作出（2020）苏 0114 民初 1849 号《民事判决书》，判决江苏力信自判决生效之日起 10 日内支付发行人货款 158.62 万元及逾期付款利息；江苏力信于 2020 年 12 月 31 日向发行人支付质保金 10 万元；江苏力信于 2020 年 8 月 10 日向南京市中级人民法院提出上诉。截至本招股说明书签署日，上述案件已受理，南京市中级人民法院定于 2020 年

11 月 10 日开庭审理。

2、2020 年 4 月 28 日，上海旭统精密电子有限公司（以下简称“上海旭统”）的控股股东旭东国际投资有限公司的日本关联企业旭东电气株式会社向当地法院申请破产保护。2020 年 5 月 11 日，发行人因买卖纠纷向雨花台法院起诉，因上海旭统及及其关联企业广州番禺旭东阪田电子有限公司（以下简称“阪田电子”）逾期支付货款，请求上海旭统及阪田电子向发行人支付货款本金 7,298,305.05 元及逾期付款利息，并承担发行人支付的律师费用 200,000 元。截至本招股说明书签署日，上述案件尚在审理过程中。

2020 年 5 月 25 日，发行人与上海旭统签订《协议书》，就解决拖欠货款问题达成协议，双方确认上海旭统及其关联企业欠付发行人 729.83 万元，于 2020 年 8 月 31 日之前上海旭统应分期向发行人付清全部欠款。《协议书》签订后，上海旭统向发行人支付了 167 万元，但未按照《协议书》约定的时间期限支付后续货款。

2020 年 6 月，发行人受让了香港商络对旭东国际投资有限公司的债权 251.78 万元（逾期货款 356,127.18 美元，按汇率 1：7.07 折算为人民币 251.78 万元），签署了债权转让协议并通知了债务人。

2020 年 7 月，发行人向南京市雨花台法院提交了《变更诉讼请求申请书》，依据发行人提交的各方签署的《相互担保协议书》证据内容约定，上海旭统应对旭东国际投资有限公司欠付债务承担连带支付担保责任，扣除上海旭统已支付的 167 万元，加上发行人受让的债权，发行人申请将本案诉讼请求中的货款本金变更为人民币 814.61 万元。南京市雨花台法院已受理发行人变更诉讼请求的申请，并于 2020 年 8 月 20 日作出（2020）苏 0114 民初 1851 号《民事判决书》：判决上海旭统自判决生效之日起 10 日内支付发行人货款 538.15 万元及逾期付款利息，阪田电子承担连带清偿责任；阪田电子 10 日内支付发行人货款 24.68 万元及逾期付款利息，上海旭统承担连带清偿责任；发行人享有对旭统国际 251.78 万元的债权，由上海旭统、阪田电子承担连带清偿责任；上海旭统、阪田电子自判决生效之日起 10 日内向发行人支付律师代理费 20 万元。

上海旭统于 2020 年 9 月 7 日通过雨花台法院向南京市中级人民法院提交《民

事上诉状》，请求：（1）撤销原判决第三项，依法判令上海旭统无需承担发行人对旭统国际的债权 251.78 万元的连带清偿责任；（2）撤销原判决第五项，依法判令上海旭统无需承担发行人对阪田电子的债权 24.68 万元的连带清偿责任；（3）撤销原判决第六项，依法判令上海旭统无需承担律师代理费 20 万元。南京市中级人民法院于 2020 年 10 月 9 日立案受理。

上述客户均不属于发行人的主要客户，上述案件尚未收回的货款金额占发行人 2019 年净利润的比例为 7.39%，占比较低，不会对发行人经营构成重大不利影响。

（二）发行人作为被告的诉讼情况

2018 年 5 月 25 日，深圳市电祥科技有限公司（以下简称“深圳电祥”）因买卖纠纷向广东省深圳前海合作区人民法院（以下简称“前海法院”）起诉，因发行人、深圳商络、香港商络（以下统称“被告”）未依约向其交付贴片电容等货物，请求被告共同向深圳电祥返还货款人民币 1,337,460 元（200,000 美元）。

2019 年 10 月 30 日，前海法院作出（2018）粤 0391 民初 2477 号《民事判决书》，判令香港商络于判决生效之日起十日内，返还深圳电祥货款人民币 1,337,460 元。

2019 年 11 月 13 日，上诉人香港商络依法向二审法院深圳市中级人民法院提出上诉，请求二审法院撤销原审判决，依法改判驳回被上诉人深圳电祥的诉讼请求。香港商络认为：整个交易结构并非是被上诉人所诉称的其直接向香港商络进行采购，被上诉人所支付的货款也只是代其他方支付货款的行为，上诉人与被上诉人之间没有合同关系，因此原审法院判决上诉人返还货款是错误的，依法应当予以纠正。截至本招股说明书签署日，上述案件尚在审理过程中。

除上述案件外，截至本招股说明书签署日，公司不存在对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项。

四、关联方的重大诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署日，公司控股股东、实际控制人、控股子公司，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员未涉及作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项。

最近三年内，公司控股股东、实际控制人没有重大违法行为。

五、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员涉及刑事诉讼的情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员未涉及任何刑事诉讼。

六、控股股东、实际控制人涉及重大违法行为的情况。

截至本招股说明书签署日，公司控股股东、实际控制人沙宏志先生未涉及任何重大违法行为。

第十二节 声明

一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚实信用原则履行承诺，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

全体董事：

沙宏志　　张全　　周加辉

唐兵　　刘超　　陈蓓

程家茂　　张华

全体监事：

沙汉文　　陈婕　　姬磊

除董事、监事外的高级管理人员：

LI JIAN　　蔡立君

南京商络电子股份有限公司

2020年11月3日

发行人控股股东、实际控制人声明

本公司或本人承诺本招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

公司控股股东、实际控制人：

沙宏志

南京商络电子股份有限公司

2020 年 11 月 3 日

二、保荐人（主承销商）声明

本公司已对招股说明书进行了核查，确认招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

项目协办人：

孟超

保荐代表人：

张磊 刘惠萍

总经理：

马骁

董事长、法定代表人（或授权代表）：

江禹

华泰联合证券有限责任公司

2023 年 11 月 3 日

本人已认真阅读南京商络电子股份有限公司招股说明书的全部内容，确认招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对招股说明书真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构总经理：

马 骁

保荐机构董事长（或授权代表）：

江 禹

华泰联合证券有限责任公司

2020年 11月 3日

三、发行人律师声明

本所及经办律师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的补充法律意见书无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书中引用的补充法律意见书的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

经办律师：

陈 洁 王 晶

单位负责人：

童 楠

上海市广发律师事务所

2020 年 11 月 3 日

四、会计事务所声明

本所及签字注册会计师已阅读南京商络电子股份有限公司招股说明书，确认招股说明书与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所鉴证的非经常性损益明细表等无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所鉴证的非经常性损益明细表等的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

签字注册会计师：贾丽娜

中国注册会计师 贾丽娜 320000100013

蔡卫华

中国注册会计师 蔡卫华 320000100035

周文阳

中国注册会计师 周文阳 320000104818

会计师事务所负责人：祝 卫

中国注册会计师 祝卫 320000991827

中天运会计师事务所（特殊普通合伙）

2020 年 11 月 3 日

五、资产评估机构声明

本机构及签字资产评估师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字资产评估师对发行人在招股说明书中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

签字资产评估师：

徐继春　　盛学杰

（已离职）

单位负责人：

王青华

中和资产评估有限公司

2020 年 11 月 3 日

发行人资产评估机构

关于承担评估业务的签字注册资产评估师离职的声明

中和资产评估有限公司（以下简称“本机构”）出具的《南京商络电子有限公司拟整体变更为股份有限公司项目资产评估报告书》（中和评报字（2015）第 NJV1023 号），由注册评估师徐继春、盛学杰签字。其中，盛学杰已于【2018】年【2】月从本机构离职。故无法在本机构出具的《资产评估机构声明》中签字盖章。

特此说明。

资产评估机构负责人：王青华

王青华

中和资产评估有限公司

2020 年 11 月 3 日

六、验资机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读南京商络电子股份有限公司招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

签字注册会计师：贾丽娜

中国注册会计师 贾丽娜 320000100013

周文阳

中国注册会计师 周文阳 320000104818

会计师事务所负责人：祝卫

中国注册会计师 祝卫 320000991827

中天运会计师事务所（特殊普通合伙）

2020年11月3日

六、验资机构声明

本所及签字注册会计师已阅读《南京商络电子股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》（“招股说明书”），确认招股说明书中引用的验资报告与本所出具的验资报告(报告编号：安永华明(2015)验字第 61082170_B01 号，安永华明(2017)验字第 61082170_B01 号和安永华明(2018)验字第 61082170_B01 号)的内容无矛盾之处。

本所及签字注册会计师对南京商络电子股份有限公司在招股说明书中引用的本所出具的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因完整准确地引用本所出具的上述验资报告而在相应部分出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

本声明仅供南京商络电子股份有限公司本次向中国证券监督管理委员会申请首次公开发行 A 股股票使用；未经本所书面同意，不得作其他用途使用。

安永华明会计师事务所(特殊普通合伙) 签字注册会计师 谈朝晖

中国 北京 签字注册会计师 赵 熹

首席合伙人 毛鞍宁

2020年11月3日

第十三节 附件

一、备查文件

（一）发行保荐书；

（二）上市保荐书；

（三）法律意见书；

（四）财务报告及审计报告；

（五）公司章程（草案）；

（六）与投资者保护相关的承诺；

（七）发行人及其他责任主体作出的与发行人本次发行上市相关的其他承诺事项；

（八）内部控制鉴证报告；

（九）经注册会计师鉴证的非经常性损益明细表；

（十）中国证监会同意发行人本次公开发行注册的文件；

（十一）其他与本次发行有关的重要文件。

二、文件查阅地址和时间

查阅地点：南京商络电子股份有限公司

办公地址：南京市雨花区玉盘西街 4 号绿地之窗 C3-9 层

查阅时间：承销期内每个工作日上午 9：00-11：30，下午 2：00-5：00

联 系 人：蔡立君

电 话：025-83677688

查阅地点：华泰联合证券有限责任公司

办公地址：江苏省南京市建邺区江东中路 228 号华泰证券一号楼 4 层

查阅时间：承销期内每个工作日上午 9：00-11：30，下午 2：00-5：00

联 系 人：张磊

电　　话：025-83387708