

关于《深圳市唯特偶新材料股份有限公司
首次公开发行股票并上市申请文件第二轮反
馈意见》的回复

天职业字[2021]43406 号

目 录

关于《深圳市唯特偶新材料股份有限公司首次公开发行股票并上市申请文件第二轮反馈意见》的回复

**关于《深圳市唯特偶新材料股份有限公司
首次公开发行股票并上市申请文件第二轮反馈意见》的回复**

天职业字[2021] 43406 号

深圳证券交易所：

根据贵所 2021 年 10 月 18 日下发的《关于深圳市唯特偶新材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2021〕011178 号）（以下简称“问询函”）的要求中涉及会计师事务所的相关问题进行了逐项核实，现将有关情况回复如下。

如无特别说明，本回复报告中的简称或名词的释义与招股说明书中的相同。本反馈意见回复中任何表格中若出现总数与表格所列数值总和不符，均为采用四舍五入而致。

问题 1.关于发行人研发费用核算、内部控制及信息披露

现场检查发现发行人存在下述问题：

（1）研发费用核算不准确：①发行人将总经理薪酬 146.58 万元、质控部门负责人薪酬以及非研发专用设备折旧全额计入研发费用；②总经办、营销办的部分人员在履行本职工作的同时参与了辅助研发工作，参与辅助研发当月工资未予分摊全部计入研发费用，与实际工作开展情况不匹配。

（2）内部控制存在的不规范情形：未对内控制度进行全面、系统的梳理汇编；未按照内部审计制度要求设置专门的内审部并配备专职人员，审计委员会、内审部未严格按制度要求每季度报告工作，内审部日常工作开展不到位；董事会办公室未配备专职人员。

（3）未完整披露 2007 年 7 月至 2009 年 8 月期间曾存在的表决权委托安排，即吴晶无条件地委托廖高兵代为行使股东表决权的事项。

请发行人：

（1）结合实际规范研发费用归集标准，并调整财务报表相关科目，说明发行人研发费用核算是否符合《企业会计准则—基本准则》关于会计信息质量可靠性的要求，以及《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》（财企〔2007〕194 号）的规定，是否影响发行人研发费用所得税加计扣除金额，是否影响发行人高新技术企业资质。

（2）说明对内部控制不规范情形的整改情况，如何保证内部控制有效执行，发行人是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》关于内部控制有效性的规定。

（3）在“《发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见》”等申报文件中补充相关内容，完整、充分地反映股本演变情况。

请保荐人、申报会计师：

（1）复核发行人研发费用核算准确性。

（2）督促发行人进一步健全内控制度并确保有效执行。

请保荐人、发行人律师核查曾存在的表决权委托安排是否完全解除，是否存在纠纷或潜在纠纷，并在法律意见书、律师工作报告等申请文件中如实补充相关内容。

【回复】：

一、发行人补充说明

【问题 1（1）】结合实际规范研发费用归集标准，并调整财务报表相关科目，说明发行人研发费用核算是否符合《企业会计准则—基本准则》关于会计信息质量可靠性的要求，以及《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》（财企〔2007〕194 号）的规定，是否影响发行人研发费用所得税加计扣除金额，是否影响发行人高新技术企业资质。

（一）结合实际规范研发费用归集标准，并调整财务报表相关科目

1、公司研发流程、研发部门设置以及研发费用归集的标准

公司研发流程涉及市场调研、立项开发与管理、技术适配与配方设计、样品试制与检测、工程试制等不同阶段，需要不同职能部门的人员共同参与。主要参与部门包括营销部门、总经办、技术部、工程中心、质控部。公司研发各部门职能描述和负责的具体研发流程情况如下：

部门	主要职能描述	研发流程				
		市场调研	立项开发与管理	技术适配与配方设计	样品试制与检测	工程试制
营销部门	1、客户及市场需求调研； 2、市场需求分析报告的撰写； 3、业务人员开发客户报备管理。	√				
总经办	1、研发立项项目管理：过程跟进，组织召开立项、结项验收评审会； 2、国家高新、科技项目的组织及申报； 3、总经理交办的工作。		√			
技术部	1、客户需求产品的技术适配； 2、客户需求的新产品开发； 3、客户端工程试制跟进。			√	√	√
工程中心	1、公司级战略性、前沿性科技项目产品的开发与研究； 2、产品材料的基础研究； 3、样品试制与检测。			√	√	√

部门	主要职能描述	研发流程				
		市场调研	立项开发与管 理	技术适配 与配方设计	样品试 制与检 测	工程 试制
质控部	1、研发样品相关技术指标检测与分析； 2、样品客户端工程试制并出具试制报告； 3、来料、产成品的检测。				√	√

公司的研发费用按照研发项目设立项目台账，分部门对其所承担的研发项目支出进行核算。研发费用具体包括职工薪酬、直接投入、折旧摊销等，具体的归集方法如下：

型号	项目	各项研发支出的归集方法
1	职工薪酬	用于归集研发人员的人工支出。研发人员在研发项目管理系统中登记工时，发放工资时按实际考勤计入到参与的项目中；对于同时从事研发和其它业务活动人员，制作研发人员工资分配表，分配到各个项目中与所属相关费用。
2	直接投入	直接投入费用是指企业为实施研究开发活动而实际发生的相关支出，包括：直接消耗的材料、燃料和动力费用以及中间试验模具等费用。直接投入费用按照具体使用项目归集。
3	折旧摊销	用于核算研发使用仪器、设备和在用建筑物的折旧费和摊销费用。
4	其他费用	主要包括向第三方独立检测、咨询等机构支付的检测费、咨询费以及为研发活动发生的差旅费、办公费等费用构成。

公司财务部门在核定上述发生的费用时，根据研发费用支出范围和标准以及公司制定的审批程序，判断是否可以将实际发生的支出列入研发费用，并进行相应的账务处理。

2、公司研发费用调整情况的说明

公司对报告期内研发费用进行了检查，发现公司存在部分研发人员的工资归集及部分研发设备的折旧摊销金额核算不准确的情形，具体情况如下：

(1) 公司总经理的部分薪酬调出研发费用

公司总经理唐欣 2008 年 3 月加入唯特偶，先后担任公司研发中心研发工程师、研发经理、研发总监、副总经理和总经理，具有丰富的研发经验，也是公司两名核心技术人员之一。公司在 2018 年 12 月 14 日前董事长和总经理均由廖高兵担任，2018 年 12 月 14 日公司董事会聘任唐欣为总经理。

公司建立了完善的管理体系，设置了总经理及副总经理的经营班子决策机构。同时，下设生产部门、营销部门、研发部门等各类职能部门负责公司日常生产经营活动，各类相关部门负责人协助总经理完成管理工作。根据公司阶段发展的需求，以及研发部门在公司的核心地位，并结合总经理唐欣的技术背景，总经理唐欣在履行总经理工作职责的同时，也履行公司研发主任委员职责，以促进公司持续高效的技术创新和开发能力。

唐欣于 2018 年底在被聘任为公司总经理前，长时间担任副总经理兼任研发总监，全面统筹负责公司的研发工作，因此唐欣 2018 年的薪酬全部计入研发费用具有合理性。唐欣在 2019 年、2020 年及 2021 年 1-6 月任职公司总经理期间，同时承担研发主任委员职责，在实际工作中，每周会有 2-3 天履行研发主任委员的研发职责，主要内容有：参加研发项目立项、评审会议，听取和审议研发项目进展情况；日常听取和指导研发人员的技术开发进展；同时唐欣还是担任公司 001（华为）项目的负责人。因此，公司将唐欣 2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月薪酬总额按照实际工作内容和时间分摊，将其 50%薪酬计入研发费用，50%薪酬计入管理费用具有合理性。具体调整情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
原计入研发费用的薪酬①	25.28	57.04	51.00	38.54
调整计入管理费用的薪酬②	12.64	28.52	25.50	-
调整后计入研发费用薪酬③=①-②	12.64	28.52	25.50	38.54
调整计入管理费用比例④=②/①	50.00%	50.00%	50.00%	-

从上表可以看出，因总经理薪酬的调整，2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月份，公司研发费用调减 25.5 万元、28.52 万元和 12.64 万元。

（2）质控部相关人员的部分薪酬调出研发费用

公司质控部日常职能主要为研发活动中成品样品的功能测试、样品工程试制和量产产品完工后的品质检测。公司日常量产产品来料的检测采用按批次抽检的方式，每批次抽检数量较少，产成品测试合格后即可入库。为确保产品量产的一致性和稳定性，公司研发活动需对研发样品进行近 20 个技术指标的反复测试和对比分析，通过多次实验，找到最佳配方和配比方案，质控部特别是质控部负责

人需要投入大量的精力进行研发样品的检测分析。

质控部门日常费用包括：研发和品质检测材料领用、人员薪酬和设备折旧。
具体分析如下：

①研发和品质检测材料费用无需调整

公司质控部对研发样品检测领用材料和量产产品检测领用材料进行了严格区分，按照研发项目材料领用单和生产项目材料领用单对相应的材料分别计入研发费用和生产成本。报告期内，公司研发和品质检测材料费均已准确核算。

②质控部负责人的部分薪酬调出研发费用

质控部负责人工作职责包含对质控部工作的整体统筹，对研发样品检测和量产产品检测工作的总体把关，对研发新产品转量产前的评审工作等。基于实际情况，对质控部负责人的薪酬按照实际工作内容和时间进行归集和分摊，将质控部负责人 50%薪酬调整至生产成本具有合理性。具体调整情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
原计入研发费用的薪酬①	15.28	26.07	27.70	27.65
调整计入生产成本的薪酬②	7.64	13.04	13.85	13.83
调整后计入研发费用的薪酬③= ①-②	7.64	13.03	13.85	13.82
调整比例④=②/①	50.00%	50.00%	50.00%	50.00%

从上表可以看出，因质控部负责人薪酬的调整，报告期各期，公司研发费用调减 13.83 万元、13.85 万元、13.03 万元和 7.64 万元。

③质控部部分机器设备折旧费用调出研发费用

公司质控部的固定资产分为研发专用设备和生产和研发共用设备。研发专用设备包括真空型光电发射光谱仪、X-RAY 无损透视检测仪、气相色谱质谱联用仪、X 射线荧光光谱仪等研发检测和试验专用设备，共用设备包括炉温测试仪、工作台、冷柜、车床等与生产过程共用的固定资产。其中专用设备发生的折旧费用已全部记入研发费用中。

对于生产和研发共用设备，公司按照生产和研发使用统计记录时间进行归集和分摊，将原计入研发费用折旧费用的 50%调至生产成本具有合理性，具体调整

情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
原计入研发费用的折旧①	1.08	2.05	1.81	1.68
调整计入生产成本折旧②	0.54	1.03	0.91	0.84
调整后计入研发费用折旧③=①-②	0.54	1.02	0.90	0.84
调整计入生产成本比例④=②/①	50.00%	50.00%	50.00%	50.00%

从上表可以看出，因质控部相关机器设备折旧费用的调整，报告期各期，公司研发费用调减 0.84 万元、0.90 万元、1.02 万元和 0.54 万元。

（3）公司总经办、营销办部分费用调出研发费用

公司总经办参与研发活动的主要工作职能为研发立项项目管理及进程跟进，组织召开项目立项、结项验收评审会等研发相关工作，总经办同时也负责国家高新、科技项目的组织及申报等其他与研发活动相关的工作。公司营销办人员参与研发活动的主要工作职能为客户及市场需求调研、市场需求分析及报告的撰写等。其中总经办和营销办参与研发活动相关的员工大部分工作虽然与研发活动相关，但还存在处理相应归口的其他事务。

公司对总经办和营销办参与研发活动的员工的薪酬按照实际工作时间进行归集和分摊，将总经办和营销办参与研发活动的员工的薪酬的 50%调整至管理费用具有合理性。具体调整情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
原计入研发费用的薪酬①	31.27	51.08	54.06	42.74
调整计入管理费用的金额②	15.64	25.54	27.03	21.37
调整后计入研发费用的薪酬③=①-②	15.63	25.54	27.03	21.37
调整计入管理费用比例④=②/①	50.00%	50.00%	50.00%	50.00%

从上表可以看出，因总经办和营销办参与研发活动的员工的薪酬的调整，报告期各期，公司研发费用调减 21.37 万元、27.03 万元、25.54 万元和 15.63 万元。

（4）公司研发费用调整及整体财务报表的影响

根据对研发费用精确化管理的核算要求，规范研发费用归集标准，经过上述调整，公司报告期各期调整前后的研发费用汇总情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
总经理薪酬调整金额	12.64	28.52	25.50	-
质控部负责人薪酬调整金额	7.64	13.04	13.85	13.83
质控部共用设备折旧调整金额	0.54	1.03	0.91	0.84
总经办和营销办参与研发活动 相关员工薪酬调整金额	15.64	25.54	27.03	21.37
合计	36.46	68.13	67.29	36.04

从上表可以看出，报告内各期公司对研发费用分别调整金额分别 36.04 万元、67.29 万元、68.13 万元和 36.46 万元，调整金额较小。

基于上述调整事项，公司对报告期内的财务报其他相关科目也进行了调整，具体的调整金额如下：

单位：万元

报表科目	2021 年 6 月 30 日/2021 年 1-6 月			2020 年 12 月 31 日/2020 年度		
	调整前金额	调整金额	调整后金额	调整前金额	调整金额	调整后金额
一、资产负债表						
总资产	49,631.97	-	49,631.97	47,906.25	-	47,906.25
应交税费	669.73	13.21	682.94	1,164.35	13.21	1,177.56
未分配利润	18,710.50	-13.21	18,697.29	18,087.82	-13.21	18,074.61
盈余公积	2,199.00	-	2,199.00	2,199.00	-	2,199.00
净资产	31,982.42	-13.21	31,969.21	31,322.92	-13.21	31,309.71
二、利润表						
营业收入	34,979.16	-	34,979.16	59,080.16	-	59,080.16
营业成本	26,371.49	8.18	26,379.67	42,663.67	14.07	42,677.74
销售费用	2,002.63	2.82	2,005.45	3,878.66	5.08	3,883.74
管理费用	1,333.03	25.46	1,358.49	2,383.90	48.97	2,432.87
研发费用	909.27	-36.46	872.81	2,072.61	-68.13	2,004.48
所得税费用	610.74	-	610.74	906.99	4.46	911.45
净利润	3,701.28	-	3,701.28	6,528.24	-4.46	6,523.78
扣除非经常性损益	3,276.02	-	3,276.02	5,972.29	-4.46	5,967.83

后净利润						
------	--	--	--	--	--	--

(续上表)

报表科目	2019 年 12 月 31 日/2019 年度			2018 年 12 月 31 日/2018 年度		
	调整前金额	调整金额	调整后金额	调整前金额	调整金额	调整后金额
一、资产负债表						
总资产	39,918.21	-	39,918.21	37,951.72	-	37,951.72
应交税费	817.88	8.76	826.64	857.08	4.05	861.13
未分配利润	15,077.98	-8.75	15,069.23	12,797.11	17.36	12,814.47
盈余公积	2,199.00	-	2,199.00	2,137.76	-21.41	2,116.35
净资产	28,266.83	-8.76	28,258.07	25,338.70	-4.05	25,334.65
二、利润表						
营业收入	51,821.69	-	51,821.69	46,716.26	-	46,716.26
营业成本	36,978.50	14.75	36,993.25	33,543.81	14.66	33,558.47
销售费用	3,614.30	5.18	3,619.48	3,470.74	13.33	3,484.07
管理费用	2,177.02	47.34	2,224.36	2,233.44	8.04	2,241.48
研发费用	2,137.43	-67.29	2,070.14	1,971.56	-36.04	1,935.52
所得税费用	716.16	4.70	720.86	568.08	4.05	572.13
净利润	5,420.71	-4.70	5,416.01	4,104.19	-4.05	4,100.14
扣除非经常性损益后净利润	5,108.39	-4.70	5,103.69	3,804.26	-4.05	3,800.21

从上表可以看出，研发费用调整对公司总资产、营业收入不产生影响，对公司报告期各期净利润的影响金额分别为 4.05 万元、4.70 万元、4.46 万元和 0 万元，影响金额较小。

(二) 说明发行人研发费用核算是否符合《企业会计准则—基本准则》关于会计信息质量可靠性的要求，以及《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》(财企〔2007〕194 号)的规定

1、研发费用调整满足会计信息可靠性要求和研发费用财务管理要求

《企业会计准则—基本准则》关于会计信息质量可靠性的要求：“企业应当以实际发生的交易或者事项为依据进行会计确认、计量和报告，如实反映符合确认和计量要求的各项会计要素及其他相关信息，保证会计信息真实可靠、内容完

整。”

公司本次研发费用调整金额较小，对财务报表不产生重大影响，可以如实反映公司实际经营业务情况，调整后财务报表公允反映公司财务状况和经营成果，满足《企业会计准则—基本准则》关于会计信息质量可靠性的要求。

公司有明确的研发费用的开支范围和标准，严格审批程序，并按照研发项目或者承担研发任务的单位，设立台账归集核算研发费用，研发费用核算《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》（财企〔2007〕194号）的规定。

（三）是否影响发行人研发费用所得税加计扣除金额，是否影响发行人高新技术企业资质

1、研发费用调整对公司研发费用所得税加计扣除影响较小

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
调整前研发费用加计扣除计算所得税的金额①	115.99	222.21	203.89	221.80
调整后研发费用加计扣除计算所得税的金额②	115.99	217.75	199.19	217.75
调整研发费用对所得税影响金额③=①-②	-	4.46	4.70	4.05

报告期各期，公司研发费用调整对所得税加计扣除影响金额分别为 4.05 万元、4.70 万元、4.46 万元和 0 万元，金额较小。对于上述研发费用调整而导致公司多享受的研发费用加计扣除所得税优惠的部分公司已与当地税务局沟通，公司将在 2021 年预交第四季度企业所得税时补缴完毕。

2、研发费用调整不影响公司高新技术企业资质的取得

2020 年 12 月 11 日，公司取得了深圳市科技创新委员会、深圳市财政局、国家税务总局深圳市税务局联合颁发的《高新技术企业证书》（证书编号：GR202044206231），认定有效期三年。在公司取得高新技术资格的年度内，公司调整后研发费用及占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2020年度	2019年度	2018年度
调整后研发费用	2,004.48	2,070.14	1,935.53
营业收入	59,080.16	51,821.69	46,716.26

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
研发费用占营业收入的比例	3.39%	3.99%	4.14%

依据《高新技术企业认定管理办法》关于高新技术企业认定需要满足的研发费用比例要求，最近 1 年销售收入在 2 亿元以上的企业，近 3 个会计年度的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例不低于 3%。公司 2018 年至 2020 年，公司调整后研发费用占当期营业收入比例仍超过 3%，符合《高新技术企业认定管理办法》关于高新技术企业认定标准要求。因此研发费用调整不影响公司高新技术企业资质的取得。

【问题 1（2）】说明对内部控制不规范情形的整改情况，如何保证内部控制有效执行，发行人是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》关于内部控制有效性的规定

公司对内部控制不规范的情形认真对待，积极整改，具体整改情况如下：

（一）公司已对内控制度进行了全面、系统地梳理汇编

公司已全面、系统地对现有内部控制制度进行了梳理汇编，公司董事会对公司内部控制制度的制定和有效执行负责进行监督。公司当前现行有效的内部控制的各类制度如下：

内控控制要素	序号	制度名称	发布日期	发布单位
一、环境控制 1、公司不断完善其治理结构，确保股东大会、董事会和监事会等机构的合法运作和科学决策；公司逐步建立有效的激励约束机制，树立风险防范意识，培育良好的企业精神和企业文化，调动广大员工的积极性，创造全体员工充分了解并履行职责的环境。 2、公司明确界定各部门、岗位的目标、职责和权限建立相应的授权、检查和逐级问责制度，确保其在授权范围内履行职能；公司不断完善设立控制架构，并制定各层级之间的控制程	1-1	《员工手册》	2012.01.01	人资部
	1-2	《2020 年组织架构图及各部门职能分工》	2020.10.14	人资部
	1-3	《股东大会议事规则》	2015.12.14	董事会
	1-4	《董事会议事规则》	2015.12.14	董事会
	1-5	《监事会议事规则》	2015.12.14	监事会
	1-6	《董事会审计委员会工作细则》	2019.11.25	董事会
	1-7	《董事会提名委员会工作细则》	2019.11.25	董事会

内控控制要素	序号	制度名称	发布日期	发布单位
序，保证董事会及高级管理人员下达的指令能够被认真执行。	1-8	《董事会薪酬与考核委员会工作细则》	2019.11.25	董事会
	1-9	《独立董事制度》	2019.11.25	董事会
	1-10	《总经理工作细则》	2015.11.27	董事会
	1-11	《董事会秘书工作制度》	2015.11.27	董事会
二、业务控制 包括：销货及回款循环、采购及付款循环、生产循环、固定资产循环、货币资金循环、关联交易循环、融资循环、投资循环、研发循环、人事管理循环，还包括印章使用管理、票据领用管理、预算管理、资产管理、职务授权及代理制度、重大信息的内部报告制度等各项管理制度。	2-1	《客户资源管理制度》	2019.05.07	市场营销办
	2-2	《客户资源管理制度》的补充规定	2019.10.21	市场营销办
	2-3	《订单评审与管理》	2020.11.15	市场营销办
	2-4	《应收账款管理制度》	2017.12.27	经营管理部
	2-5	《2018 年销售定价管理办法》	2018.05.01	经营管理部
	2-6	《采购控制程序》	2021.06.24	采购部
	2-7	《预算管理制度（试行版）》	2019.06.14	财务部
	2-8	《费用报销管理制度（2019 年试行版）》	2019.01.11	总经办
	2-9	《成品仓库管理办法》	2021.02.02	生产物料控制部
	2-10	《分支机构仓库管理办法》	2021.07.09	生产物料控制部
	2-11	《分支机构代发货管理办法》	2018.04.27	生产物料控制部
	2-12	《分支机构直发货管理办法》	2020.03.10	生产物料控制部
	2-13	《货运车辆管理制度》	2016.12.29	生产物料控制部
	2-14	《生产设备控制程序》	2019.07.09	生产物料控制部
	2-15	《公司固定资产管理制度》	2020.01.01	综管部
	2-16	《关联交易公允决策制度》	2019.12.10	董事会

内控控制要素	序号	制度名称	发布日期	发布单位
	2-17	《投资管理制度》	2019.12.10	监事会
	2-18	《对外担保管理制度》	2019.12.10	董事会
	2-19	《产品开发和研发过程控制程序》	2020.11.21	技术部
	2-20	《样品管理办法》	2021.04.20	技术部
	2-21	《薪酬管理制度》	2018.02.26	综管部
	2-22	《劳动人事制度》	2018.07.25	综管部
	2-23	《员工考勤加班休假管理办法》	2018.02.28	综管部
	2-24	《业务人才招聘内部推荐奖励办法》	2019.10.10	综管部
	2-25	《公司印章管理制度》	2018.03.25	总经办
	2-26	《专利管理办法》	2019.06.17	技术部
	2-27	《工程建设（修缮）管理制度》	2020.04.29	综管部
	2-28	《营销系统各销售部门签批流程及权限》	2019.06.26	市场营销办
三、会计系统控制 为加强公司的会计核算、内部控制和财务管理行为，保证会计信息质量，防范财务风险，提高公司经济效益，维护股东权益	3-1	《财务管理制度汇编》	2021.01	财务部
四、电子信息系统控制 为保证公司局域网和对外互连网络能够安全可靠地运行，充分发挥信息服务方面的重要作用	4-1	《网络信息安全制度》	2020.03.18	总经办
五、信息传递控制 公司制定公司内部信息和外部信息的管理政策，确保信息能够准确传递，确保董事会、监事会、高级管理人员及内部审计部门及时了解公司的经营和风险状况，确保各类风险隐患和内部控制缺陷得到妥善处理	5-1	《会议管理制度》（试行）	2020.11.27	总经办
六、内部审计控制 1、全面实行内部控制，并随时检查，以应对公司内外环境的变化，确保内部控制制度有效运行。公司采取	6-1	《内部控制管理制度》	2019.11.25	董事会
	6-2	《内部审计制度》	2020.08	董事会

内控控制要素	序号	制度名称	发布日期	发布单位
培训、宣传、监督、稽核等措施，要求公司全体员工认真执行内部控制制度。 2、公司完善相关部门之间、岗位之间的制衡和监督机制，并由公司审计部负责监督检查。				

（二）公司已按照内部审计制度要求设置专门的内审部并配备专职人员，审计委员会、内审部已按制度要求每季度报告工作，内审部日常工作已开展到位

公司按照法律、法规、公司章程等相关规定的要求设立了审计委员会，并且在审计委员会下设了内部审计部门，但是内部审计部门仅由经营管理部门人员兼职，未严格执行内部审计制度规定的至少两人专职人员，导致其独立性受到影响，内审工作开展不到位。

对于内审部人员不到位或不独立的问题，公司积极整改和规范。公司于 2021 年 7 月在智联招聘、BOSS 直聘等招聘网站发布了内审部经理、内审部专员的招聘需求，并按照公司制度规定对应聘者进行筛选、面试、考核等工作。目前公司已完成人员招聘、人员入职和工作职责交接等工作。具体情况如下：

曾友林原为公司内审部负责人兼经营管理部经理。公司于 2021 年 10 月任命曾友林为内审部负责人，全面负责内审部的管理工作，不再兼任经营管理部经理。由于经营管理部经理负责公司销售业务管理工作，因此曾友林熟悉公司的各业务流程。曾友林，54 岁，本科学历，中级会计师，2018 年至 2021 年任公司经营管理部经理，具备从事内部审计工作的专业能力和从业经验。

公司新招聘邹艾峰为公司内审部专员，负责内审部日常事务工作。邹艾峰，31 岁，本科学历，会计学专业。2015 年 7 月至 2019 年 4 月就职于大华会计师事务所（特殊普通合伙）任审计经理；2019 年 8 月至 2020 年 9 月就职于深圳市拓普联科技股份有限公司任财务主管；2020 年 10 月至 2021 年 8 月就职于深圳普瑞金生物药业有限公司任财务主管。邹艾峰具备从事内部审计工作的专业能力和从业经验。

经过整改，公司内部审计部已严格按照审计委员会的要求以及内部审计制度的相关规定开展内审工作，工作内容直接向审计委员会报告，审计委员会、内审

部目前已按照相关制度要求每季度开展内部审计工作会议和汇报工作，并形成内部审计工作记录。

（三）公司董事会办公室已配备专职人员

公司根据《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》《上市公司章程指引》《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 年修订）》《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引（2020 年修订）》等有关法律、法规、规范性文件的相关要求，制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《独立董事工作制度》《董事会秘书工作细则》《总经理工作细则》《关联交易决策制度》以及董事会各专门委员会工作细则等核心的内部制度，形成了权力机构、决策机构、监督机构以及管理层之间权责明确、相互制衡、相互协调的治理机制，并且为保证董事议事、决策的专业化、高效化，在董事会下设了提名委员会、薪酬与考核委员会、审计委员会等专门委员会。

公司按法律、法规、公司章程等相关规定的要求聘请了董事会秘书，并且在董事会下设了董事会办公室，由董事会秘书和董事会办公室专员负责日常事务。由于董事会办公室专员于 2020 年底离职，2021 年 1 月至 10 月期间，董事会办公室仅有董事会秘书一人专职。公司于 2021 年 7 月在 BOSS 直聘、前程无忧等招聘网站发布了证券事务代表的招聘需求，公司按照制度规定对应聘者进行筛选、面试、考核。2021 年 11 月 1 日，公司正式聘任廖娅伶为证券事务代表，专职从事董事会办公室相关工作，工作内容向董事会秘书报告。廖娅伶，24 岁，研究生学历，工商管理专业，具备履行证券事务代表所要求的相关专业知识和技能。

公司现有的内部控制严格遵循了公司章程，已覆盖了公司运营的各层面和各环节，形成了规范的管理体系，能够有效预防和及时发现、纠正公司运营过程中可能出现的重要错误和舞弊，保护公司资产的安全和完整，保证会计记录和会计信息的真实性、准确性和及时性，在完整性、合理性及有效性方面不存在重大缺陷。

因此，经过整改，公司内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性，符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》关于内部控制有效性的规定。

二、保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述问题，申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、访谈了发行人财务负责人，了解发行人研发支出归集和核算方法，获取并检查研发支出明细账及各项目研发支出的归集明细项目；
- 2、获取并查阅了企业立项报告等项目流程资料，对研发项目的预算金额、实际金额、项目进度、项目负责人、验收情况等进行核查；
- 3、获取了发行人研发部门的花名册，了解企业对于研发人员的认定，结合发行人生产和研发的分摊过程，分析研发兼职人员薪酬分摊的合理性；
- 4、获取了发行人研发部门统计的研发工时表、人力资源部编制的工资表，复核计入研发费用的职工薪酬是否准确；
- 5、获取并查阅了发行人报告期内公司的研发领料清单，抽取并检查企业研发费用项目的领料单，核实研发领料是否与研发项目相关；
- 6、获取了发行人固定资产卡片及折旧明细表，复核了研发设备折旧计算过程，与计入研发费用的设备折旧费进行核对；
- 7、对发行人大额研发费用进行抽凭检查，核查了原始凭证是否齐全、记账凭证与原始凭证是否相符、账务处理是否正确；
- 8、对发行人研发费用执行了截止测试，检查了截止日前后一个月的大额凭证是否存在跨期费用的情况；
- 9、了解并核查了发行人研发费用月度领料波动情况和研发人员的工资月度异常波动情况进行分析。
- 10、获取了发行人整理的内部控制制度，检查内部控制制度的完整性，结合内部控制制度检查程序，判断内部控制制度执行的有效性；
- 11、获取了发行人内部审计部门的岗位设置情况，了解内部审计部门人员信息、岗位和主要职责情况，访谈内部审计人员，了解其主要工作职责，内审工作执行情况，获取内部审计工作报告，评估内部审计工作的有效性；
- 12、获取了发行人董事会办公室的人员配置情况，访谈董事会办公室人员，了解其主要工作职责，获取董事会办公室工作记录；

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人研发费用分摊调整金额符合公司研发流程实际情况，调整后研发费用核算准确；研发费用核算符合《企业会计准则—基本准则》关于会计信息质量可靠性的要求，以及《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》（财企〔2007〕194号）的规定；对发行人研发费用所得税加计扣除金额影响较小；不影响发行人高新技术企业资质；

2、发行人内部控制体系完善，内部控制运行有效；符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》关于内部控制有效性的规定；

问题 3.关于申报会计师执业质量

现场检查发现申报会计师执业质量存在如下问题：

（1）客户走访的审计程序执行不到位：审计策略不具体；未严格落实“联合券商和律师对主要客户进行联合走访”的审计策略，报告期内会计师参与走访的客户收入占比分别为 38.88%、37.73%、46.99%，未直接参与第一大客户的现场走访，但将其他中介机构的客户访谈记录作为审计底稿并纳入会计师走访客户统计，在审计总结中陈述走访客户的占发行人报告期收入的比例分别为 70.72%、74.51%、69.13%。

（2）对客户签收单据的查验不充分：例如 2020 年选取样本金额 4.69 亿元，占当年收入的 79.4%，会计师记录的“无任何签收”或未作记录的涉及金额 1.2 亿元，除部分通过核对运输单据、客户对账等措施确认外，仍有 7,075 万元未实施进一步审计程序；对“公司签章”“私人签章”的效力也未作进一步分析判断。

（3）函证替代测试不规范：函证替代测试均以单笔会计凭证为测试样本，没有以单笔凭证对应的多笔销售业务的原始单据进行逐一核对并记录差异情况、原因分析及评价意见。

（4）内部控制相关的审计工作不到位：销售循环控制测试未涉及系统签收、对账签收等签收方式，对不同签收方式的业务没有进行针对性测试；对发行人与财务报告不直接相关的内控规范情况的合理关注不足。

（5）相关费用的审计工作不到位，如研发费用、销售提成、安全生产费等。

请申报会计师：

(1) 说明发生上述情形的原因及合理性；执业质量是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第八条、《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》第三十一条的规定。

(2) 说明现场检查发现问题的整改计划及整改情况，对财务报表相关的影响情况。

(3) 质量控制部门对该项目客户走访、客户单据签收、函证替代测试、内控测试、费用审计等进行复核并出具专项复核报告。

【回复】：

一、申报会计师补充说明

【问题 3（1）】说明发生上述情形的原因及合理性；执业质量是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第八条、《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》第三十一条的规定。

（一）客户走访的审计程序执行不到位：审计策略不具体；未严格落实“联合券商和律师对主要客户进行联合走访”的审计策略，报告期内会计师参与走访的客户收入占比分别为 38.88%、37.73%、46.99%，未直接参与第一大客户的现场走访，但将其他中介机构的客户访谈记录作为审计底稿并纳入会计师走访客户统计，在审计总结中陈述走访客户的占发行人报告期收入的比例分别为 70.72%、74.51%、69.13%。

现场检查发现申报会计师存在客户走访的审计程序执行不到位的问题。“联合券商和律师对主要客户进行联合走访”审计策略未在工作底稿中清晰记录走访计划及控制措施。申报会计师已在工作底稿中补充完善记录走访计划及控制措施，走访工作事前策划、事中参与和事后复核全程控制，严格落实“联合券商和律师对主要客户进行联合走访”的审计策略。

同时，申报会计师已于 2021 年 8-9 月重新对 2020 年及 2021 年上半年前五十大客户以及对报告各期前五大客户集团下大部分客户进行第二轮走访工作。会计师相关工作符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第八条、《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》第三十一条的规定。

1、现场检查发现问题原因及合理性说明

会计师在审计策略书工作底稿中记录：“联合券商和律师对主要客户进行联合走访，核实收入的真实性，形成具体的访谈底稿”，同时在审计总结工作底稿中对联合走访进行总结评价。

“联合券商和律师对主要客户进行联合走访”在具体的实施过程中，由保荐机构、发行人会计师和发行人律师成立联合工作小组，三方共同确定走访名单、共同确定走访提纲，共同确定总体访谈对象，同时合理的协调走访人员，基于各方中介的执业判断、职业操守、监管要求，访谈时确保联合走访小组三方中介机构其中一方参与对客户、供应商访谈前提下，联合走访小组共享工作结果。走访工作结束后，三方中介共同对访谈内容进行核对和讨论确认，形成访谈底稿。

发行人所处行业为微电子焊接材料行业，报告期内客户数量众多，单家客户收入占比较小，发行人第一大客户冠捷科技在报告期内的收入占比分别为 8.20%、7.18%和 5.91%，收入占比相对较小，不存在单一能显著影响发行人财务状况和经营成果的情况，故实际选择样本时，未对冠捷科技予以特殊考虑，会计师已于 2021 年 8-9 月补充对其走访工作。

为了保证联合走访小组按照符合会计师的审计要求执行，联合小组在走访过程中遇到的问题需同时向申报会计师、保荐机构和发行人律师汇报，联合小组完成实地走访后，将走访的访谈记录、照片及其他资料整理后交给申报会计师、保荐机构和发行人律师，通过查阅客户工商信息及公开披露数据情况、核对访谈记录客户经营情况、关联关系确认及结算信用政策情况记录、检查访谈合影及其他资料等方式对客户访谈记录共同进行复核，保证获取资料满足审计质量要求，最终审计总结工作底稿中确认走访比例为走访客户的占发行人报告期收入的比例分别为 70.72%、74.51%、69.13%。

2、整改计划

(1) 在审计策略书和访谈底稿中明确联合走访的计划及控制措施，增加对会计师实地走访的选样说明。

(2) 为保证走访程序的一致性、完整性，会计师于 2021 年半年报审计期间重新对 2020 年及 2021 年上半年前五十大客户实施现场走访以作为补充核查程

序。

3、整改情况

(1) 会计师已在审计策略书和访谈底稿中明确“联合券商和律师对主要客户进行联合走访”的审计策略执行方式及控制措施，包括走访对象选取标准、走访对象样本选取过程、走访时间及路线确定、走访形式判断、走访人员安排、明确走访对象提供资料和联合走访小组协调及相互监督及复核工作，保证审计策略描述清晰具体，严格落实“联合券商和律师对主要客户进行联合走访”的审计策略。

(2) 会计师和保荐机构及律师组成联合走访小组已于对 2021 年 8-9 月重新对 2020 年及 2021 年上半年前五十大客户以及对报告各期前五大客户集团下大部分客户实施现场走访补充核查程序，本次走访工作会计师全称参与，补充走访核查程序后走访的客户数量、对应的销售金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
走访客户数量	354	347	347	347
走访客户销售金额①	25,707.39	44,744.63	40,121.95	34,220.44
营业收入总额②	34,979.16	59,080.16	51,821.69	46,716.26
走访比例③=①/②	73.49%	75.74%	77.42%	73.25%

综上，补充走访核查程序后，走访客户的收入金额在报告期各期占营业收入总额的比例均高于 70%，客户走访的审计程序执行到位。

(二) 对客户签收单据的查验不充分：例如 2020 年选取样本金额 4.69 亿元，占当年收入的 79.4%，会计师记录的“无任何签收”或未作记录的涉及金额 1.2 亿元，除部分通过核对运输单据、客户对账等措施确认外，仍有 7,075 万元未实施进一步审计程序；对“公司签章”“私人签章”的效力也未作进一步分析判断。

现场检查发现申报会计师存在对客户签收单据的查验不充分的问题。在对客户签收单据过程中部分签收单据存在没有签收记录，以及同时存在“公司签章”和“私人签章”，未在工作底稿中清晰记录补充核查程序及分析判断过程。申报会计师对核查过程中存在“无任何签收”或未作记录补充核查程序说明，增加底

稿相互索引，并在工作底稿中增加对“公司签章”“私人签章”效力补充分析判断过程，补充完善客户签收单据核查工作底稿，保证工作底稿中清晰反映审计程序执行情况及分析判断过程。

会计师相关工作符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第八条、《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》第三十一条的规定。

1、现场检查发现问题原因及合理性说明

（1）在记录的“无任何签收”或未作记录

由于发行人主营微电子焊接材料产品，该类产品相对于下游客户而言，属于其生产经营过程中的辅助材料，由于成交客户数量众多，通常情况下产品送货具有多批次、单笔交易量相对较小，部分客户由于自身交易习惯，未对签收单据签字或盖章。检查过程中，申报会计师 2018-2020 年度工作底稿中列记录“无任何签收”和“未作任何记录”的总金额分别为 13,709.10 万元、9,836.55 万元和 12,048.40 万元。该部分金额实际上均为会计师检查签收单过程中，未发现公司送货单存在签收痕迹的单据，因会计师在检查过程中同时委派几个项目成员一同进行检查，不同的人员在检查过程中记录方式不同，导致同时出现了“无任何签收”或未作任何记录两种情况。

客户签收单据检查过程中，存在“无任何签收”和签收栏中未作任何记录的检查记录，会计师对于公司销售收入的真实性审计设计并执行了整套审计程序，会计师检查客户对账单、运输单据及报关单据外，同时结合函证、报告期回款检查、期后回款检查和关联方核对等收入核查程序，综合判断收入真实性情况。以 2020 年度为例，签收单据未存在未签收记录金额为 12,048.40 万元，通过检查运输单据及客户对账单确认 4,972.98 万元外，剩余 7,075.42 万元分别通过检查报关单确认 539.79 万元、函证程序确认 5,227.64 万元、企业流水及期后回款检查确认 1,307.99 万元，结合上述执行审计程序确认 2020 年度企业收入真实性。

因会计师对收入真实性的审计执行了整套审计程序，上述“无任何签收”和“签收栏中未作任何记录”的相关金额在其他审计程序中进行相关的审计程序确认，按主要客户及实施审计程序核查情况列示执行结果，如下列示：

2020 年度：

单位：万元

序号	涉及主要客户	其他相关审计程序	涉及金额	执行结果
1	中兴康讯、维佳海象、深圳市唯创兴电子材料有限公司、四川蓝景光电技术有限责任公司	1、函证； 2、检查运输单据； 3、期后回款检查。	3,558.89	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
2	格力电器、冠捷科技、海尔智家、捷普电子、广州高标电子科技有限公司、	1、检查对账单； 2、函证； 3、检查运输单据； 4、期后回款检查。	1,520.08	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
3	晶科科技、青鸟消防股份有限公司、峻凌电子(宁波)有限公司	1、函证； 2、检查运输单据。	1,405.18	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
4	河南天海电器有限公司、景旺电子科技(龙川)有限公司、广州七喜电脑有限公司	1、检查运输单据。	681.97	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
5	四川天邑康和通信股份有限公司、西安文丰电子科技有限公司	1、函证；	549.79	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
6	富士康、惠阳东威电子制品有限公司	1、核对报关数据； 2、函证； 3、检查运输单据； 4、期后回款检查。	504.96	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
7	重庆美顺电子科技有限公司、成都迪科迈科技有限公司、山东海荣源石油化工有限公司	1、报告期回款检查。	341.28	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
8	晶澳科技	1、核对报关数据； 2、函证； 3、检查运输单据。	232.08	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
9	Rang Dong Light Source And Vacyym Flask Joint Stock Co	1、核对报关数据； 2、函证。	168.44	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
10	台湾仁宝	1、核对报关数据； 2、检查运输单据； 3、期后回款检查。	136.66	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
11	REC Solar Pte.Ltd	1、核对报关数据。	129.83	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
12	深圳市晨曦创科技有限公司	1、报告期回款检查； 2、函证； 3、检查运输单据。	84.73	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。

序号	涉及主要客户	其他相关审计程序	涉及金额	执行结果
13	NEWEB HOLDING CORPORATION	1、核对报关数据； 2、函证； 3、期后回款检查。	70.94	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
14	格兰仕	1、函证； 2、期后回款检查。	40.55	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
15	广州番禺旭东阪田电子有限公司	1、检查对账单； 2、检查运输单据； 3、期后回款检查。	26.39	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
16	郑州联创电子有限公司	1、报告期回款检查； 2、函证； 3、检查运输单据； 4、期后回款检查。	21.36	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
17	赫力科技(深圳)有限公司	1、报告期回款检查； 2、检查运输单据。	15.26	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
18	东莞市朗国电子科技有限公司	1、函证； 2、报告期回款检查。	4.94	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
19	苏州唯特偶、厦门分公司	1、关联方核对	2,555.06	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
合计			12,048.40	

2019 年度：

单位：万元

序号	涉及主要客户	其他相关审计程序	涉及金额	执行结果
1	中兴康讯、强力巨彩、木林森、奥克斯、峻凌电子(宁波)有限公司	1、函证； 2、检查运输单据； 3、期后回款检查。	2,978.64	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
2	格力电器、冠捷科技、海尔智家、广州番禺旭东阪田电子有限公司	1、检查对账单； 2、函证； 3、检查运输单据； 4、期后回款检查。	1,455.79	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
3	宜创富科技(深圳)有限公司、英利集团	1、函证； 2、检查运输单据。	756.63	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
4	深圳市振鑫业自动化设备有限公司、海康威视、青岛衡嵩泰机电有限公司	1、报告期回款检查。	501.44	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。

序号	涉及主要客户	其他相关审计程序	涉及金额	执行结果
5	欧普照明、格兰仕	1、函证； 2、期后回款检查。	497.06	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
6	富士康、台湾仁宝	1、核对报关数据； 2、函证； 3、检查运输单据； 4、期后回款检查。	426.08	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
7	青鸟消防股份有限公司	1、函证。	409.26	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
8	深圳市鑫鸿盛电子有限公司	1、检查运输单据。	346.32	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
9	西安文丰电子科技有限公司	1、报告期回款检查； 2、函证。	233.26	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
10	四川蓝景光电技术有限责任公司	1、函证； 2、报告期回款检查； 3、期后回款检查。	208.86	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
11	晶澳科技	1、核对报关数据； 2、函证。	201.54	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
12	Rang Dong Light Source And Vacyym Flask Joint Stock Co	1、核对报关数据； 2、函证； 3、检查运输单据。	172.03	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
13	NEWEB HOLDING CORPORATION	1、核对报关数据； 2、函证； 3、期后回款检查。	152.36	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
14	厦门龙胜达照明电器有限公司	1、函证； 2、检查运输单据； 3、报告期回款检查。	91.76	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
15	广东高标电子科技有限公司、捷普电子	1、检查对账单； 2、函证； 3、期后回款检查。	68.39	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
16	REC Solar Pte.Ltd	1、核对报关数据。	32.62	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
17	深圳特发东智科技有限公司	1、期后回款检查。	30.10	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
18	深圳市更生实业发展有限公司	1、检查运输单据； 2、报告期回款检查。	19.20	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。

序号	涉及主要客户	其他相关审计程序	涉及金额	执行结果
				程序确认。
19	SYNOPEX VIET NAM CO.,LTD	1、核对报关数据； 2、检查运输单据。	17.16	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
20	苏州唯特偶、厦门分公司	1、关联方核对。	1,238.05	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
合计：			9,836.55	

2018 年度：

单位：万元

序号	涉及主要客户	其他相关审计程序	涉及金额	执行结果
1	中兴康讯、强力巨彩、奥克斯、雷松科技、TSMC 峻凌、TCL	1、函证； 2、检查运输单据； 3、期后回款检查。	3,532.32	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
2	格力电器、冠捷科技、海尔、捷普电子、广州番禺旭东阪田电子有限公司	1、检查对账单； 2、函证； 3、检查运输单据； 4、期后回款检查。	2,041.53	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
3	英利集团、晶澳科技	1、函证； 2、检查运输单据。	1,275.53	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
4	台州市隆祥电子有限公司、青岛衡嵩泰机电有限公司、迈普通信技术股份有限公司	1、报告期回款检查。	690.80	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
5	富士康、仁台湾宝	1、核对报关数据； 2、函证； 3、检查运输单据； 4、期后回款检查。	614.72	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
6	深圳市鑫鸿盛电子有限公司、深圳市比亚迪供应链管理有限公司	1、检查运输单据。	598.18	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
7	广东尚研电子科技有限公司、淮安尚研电子科技有限公司、格兰仕	1、函证； 2、期后回款检查。	550.84	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
8	深圳市泛海三江电子股份有限公司、湖北锐翰科技有限公司	1、函证。	532.46	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
9	四川蓝景光电技术有限责任公司、四川天邑康	1、报告期回款检查； 2、函证；	263.10	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他

序号	涉及主要客户	其他相关审计程序	涉及金额	执行结果
	和通信股份有限公司	3、期后回款检查。		程序确认。
10	NEWEB HOLDING CORPORATION	1、函证； 2、核对报关数据； 3、期后回款检查。	174.67	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
11	西安文丰电子科技有限公司	1、函证； 3、报告期回款检查。	115.66	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
12	厦门龙胜达照明电器有限公司	1、检查运输单据； 2、函证； 3、报告期回款检查。	112.14	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
13	深圳市安吉丽光电科技有限公司	1、检查运输单据； 2、报告期回款检查。	37.12	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
14	深圳特发东智科技有限公司	1、期后回款检查。	36.27	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
15	Rang Dong Light Source And Vacyym Flask Joint Stock Co	1、核对报关数据； 2、函证； 3、检查运输单据。	36.19	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
16	冠德科技(柬埔寨)有限公司	1、核对报关数据； 2、报告期回款检查。	29.30	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
17	Creatronic sp.zo.o sp.k.	1、核对报关数据。	18.48	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
18	SYNOPEX VIET NAM CO.,LTD	1、检查运输单据； 2、核对报关数据。	16.83	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
19	广东高标电子科技有限公司	1、检查对账单； 2、函证； 3、期后回款检查。	0.78	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
20	苏州唯特偶、厦门分公司	1、关联方核对	3,032.16	签收单虽未存在签收痕迹，但已通过其他程序确认。
合计：			13,709.10	

通过上表可知，对于签收单中未存在签收痕迹的情况，通过执行检查对账单、检查报关记录、检查运输单、执行函证程序和报告期的收款等进一步审计程序，为该部分销售业务的真实性获取了充分、适当的审计证据。

（2）同时存在“公司签章”和“私人签章”记录

检查过程中，发现发行人签收单的签章同时存在“公司签章”和“私人签章”两种情形，对于签收单中签章为“公司签章”的部分，属于效力较强的签收方式，对于“私人签章”部分，证明力相对“公司签章”较弱。考虑到客户签收环节主要核对产品型号和数量等情况，整体周期相对较短，且发行人产品微电子焊接材料为客户生产经营过程中的辅助材料，较少客户会以盖章形式出具签收单，通常为客户仓储人员签字验收，符合日常交易习惯。

会计师结合检查运输单据、函证、回款检查、访谈、公司银行流水检查、董监高个人流水检查等手段综合判断，公司收入真实性不存在较大异常。故综合判断签收单由“私人签章”，仅为公司在与客户的交易送货过程中，客户签收时的确认行为，不影响收入真实性的相关判断。

2、整改计划

（1）会计师完善工作底稿中关于记录样本抽取原则、标准、范围的计划安排，以及对客户签收单据核查范围、比例的专业判断审计说明表述。

（2）会计师针对“无任何签收”或未作记录补充核查程序说明，增加底稿相互索引，补充“公司签章”“私人签章”效力补充分析判断过程。

（3）及时加强对底稿记录方式规范性培训和底稿复核工作。

3、整改情况

（1）会计师已在工作底稿中明确记录采用分层抽样样本抽取原则。

（2）会计师已在工作底稿明确检查方法，完善工作底稿表格设计，针对不同收入确认类型分别记录单据信息，统一项目组内的检查记录方式，保证检查方式、底稿标准、检查标准及判断的一致性。

（3）会计师针对公司签收单据记录不完整检查记录，梳理客户清单，工作底稿对应补充已执行进一步执行审计程序情况，增加对不同签收单记录签收方式以及签收不规范的分析判断过程。

（4）质量控制部门已对整改后底稿实施专项复核，并对项目组开展专项规范性培训，基于本次现场检查发现问题进行针对性学习。

综上，客户单据签收核查程序已整改到位，通过执行客户单据签收核查程序已获得充分适当审计证据，对客户签收单据查阅审计程序执行到位。

（三）函证替代测试不规范：函证替代测试均以单笔会计凭证为测试样本，没有以单笔凭证对应的多笔销售业务的原始单据进行逐一核对并记录差异情况、原因分析及评价意见。

现场检查发现申报会计师存在对函证替代测试不规范的问题。对于函证替代测试，以测试账户会计凭证为样本作为测试样起点，检查相关支持性单据，并将检查结果以是否相符方式记录于工作底稿中，未逐笔将销售业务单据信息记录。申报会计师已在测试凭证记录后补充填列重要销售业务的原始单据信息，补充底稿核对信息记录，重新核实并梳理工作底稿整体逻辑。

会计师相关工作符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第八条、《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》第三十一条的规定。

1、现场检查发现问题原因及合理性说明

申报会计师执行函证替代测试时，选取需要测试的账户，以单笔凭证作为替代测试记录样本，对单笔凭证对应的销售原始单据进行检查，并在审计说明记录检查方法，对测试的账户主要发生额实施替代测试程序，通过检查出库单、报关单、对账单等信息核对借方发生额，检查银行流水及承兑汇票核对贷方发生额，并将检查内容结果在工作底稿中进行记录。

根据《中国注册会计师审计准则第 1131 号—审计工作底稿》第十一条的规定：在记录已实施审计程序的性质、时间安排和范围时，注册会计师应当记录：

（一）测试的具体项目或事项的识别特征；（二）审计工作的执行人员及完成审计工作的日期；（三）审计工作的复核人员及复核的日期和范围。申报会计师在执行替代测试程序时，以单笔凭证作为记录样本并详细记录检查人员、复核人员及检查时间、复核意见、检查结果。

对于函证替代测试，以测试账户会计凭证为样本作为测试样起点，检查对应销售订单、出库单、报关单、对账单、承兑汇票、银行回单等单据是否齐全，原始凭证与记账凭证是否相符，账务处理是否正确，付款单位是否与挂账单位一致等内容，替代测试时，已对单笔凭证对应的销售原始单据和回款原始单据进行检查，并将检查人员、复核人员、检查时间、复核意见及核查结果在检查表中进行记录，同时并结合货币资金银行流水核查对报告期销售回款情况进行检查，以及

通过检查客户期后的回款验证收入真实性，以验证与其相关的应收账款的真实性。

2、整改计划

（1）会计师对函证替代测试程序进行补充记录，在测试凭证记录后填列重要销售业务的原始单据信息，补充底稿核对信息记录，重新核实并梳理工作底稿整体逻辑；

（2）及时加强对底稿记录方式规范性培训和底稿复核工作。

3、整改情况

（1）会计完善工作底稿记录，补充填列检查的原始单据的相关信息。

（2）质量控制部门已对整改后底稿实施专项复核，并对项目组开展专项规范性培训，基于本次现场检查发现问题进行针对性学习。

综上，函证替代程序已整改到位，通过执行函证替代测试程序已获得充分适当审计证据，相关审计程序执行到位。

（四）内部控制相关的审计工作不到位：销售循环控制测试未涉及系统签收、对账签收等签收方式，对不同签收方式的业务没有进行针对性测试；对发行人与财务报告不直接相关的内控规范情况的合理关注不足。

现场检查发现申报会计师存在内部控制相关的审计工作不到位的问题。对于销售循环收入中“收入核算管理”业务流程作为关键控制点实施控制测试审计程序，重点关注与签收相关流程单据的控制过程，对系统签收、对账签收判断为签收单据形式不同，因此未单独选取样本进行测试，会计师已补充对系统签收和对账签收单独确认样本规模及控制测试样本规模，分别选取 40 个和 60 个进行测试，测试结果为关键控制运行有效。

对发行人与财务报告不直接相关的内控规范情况未在工作底稿清晰记录分析判断过程，申报会计师已在工作底稿中完善分析判断过程，补充情况说明，协同保荐机构更正发行人与财务报告不直接相关的内控规范情况。

会计师相关工作符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第八条、《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》第三十一条的规定。

1、现场检查发现问题原因及合理性说明

（1）销售循环控制测试未涉及系统签收、对账签收等签收方式

发行人一般客户的签收方式分为纸质签收及系统签收两种方式，采用供应商管理库存（VMI）按照对账签收方式，在执行了解销售与收款循环内部控制流程及控制测试时，会计师重点关注与签收相关流程的单据的控制过程，综合判不同签收形式业务仅为签收单据的形式不同，均可以作为按照签收方式确认收入的相关控制依据，因此对销售与收款循环“收入核算管理”业务流程作为关键控制点，实施控制测试选取签收控制点的随机选取样本时，并未针对系统签收、对账签收方式进行单独区分对选取样本进行测试。

会计师在细节测试时，针对公司的发货签收进行系统检查，同步检查系统签收和对账签收等情况，故在控制测试中未检查到的系统签收和对账签收单据，后续在实质性程序中已进行相关检查，且系统签收为系统控制，对账签收通过系统或邮件往来导出与账面记录核对，相关检查不存在异常，可合理判断企业销售与收款循环签收控制点设计合理并有效执行。

（2）发行人与财务报告不直接相关的内控规范情况的合理关注不足

公司内控控制存在缺陷情况：

① 公司没有统一、全面、系统的管理好现有的内部控制制度，没有形成统一的内控制度汇编。

② 公司按法律、法规、公司章程等相关规定的要求聘请了董事会秘书，并且在董事会下设了董事会办公室，由董事会秘书负责日常事务，但当前董事会办公室仅有董事会秘书一人专职（去年一专职人员离职后一直未得到有效补充）。

③ 公司按照法律、法规、公司章程等相关规定的要求设立审计委员会，并且在审计委员会下设了内部审计部门，但是内部审计部门仅内审负责人一人（未严格执行内部审计制度规定的至少两人），同时内审负责人还需兼顾其他经营管理工作，导致其独立性受到影响，同时也无法全职从事内审工作。

会计师已了解并充分关注企业内控存在缺陷情况，综合定量及定性判断，认定企业内控缺陷为非财务报告内部控制缺陷。通过了解被审计单位及其环境从整体层面了解企业内部控制等程序，确定各个账户的固有风险，评估了认定层次重大错报风险，设计程序和确定样本选取范围，识别的重要流程为资金管理、销售

与收款、生产与仓储、采购与付款、人事与薪酬、资产管理、筹资与投资七个业务循环，执行相关的内部控制测试程序（穿行测试及控制测试），结合测试结果评估各账户的综合风险。最终评价截至报告日与财务报表相关的内部控制设计合理并运行有效，得到一贯执行。判断不影响企业财务报表整体准确性，相关风险处于该业务环境下可接受低水平，不影响已发表鉴证结论。

2、整改计划

（1）会计师重新梳理底稿思路并完善审计说明，核实并修改工作底稿记录有误处。在销售与收款循环中收入核算管理业务流程作为关键控制点实施控制测试时，将纸质签收、系统签收和对账签收三种签收方式单独进行区分，单独确认样本规模及控制测试样本规模进行测试。

（2）会计师在工作底稿中针对发行人与财务报告不直接相关的内控规范情况完善分析判断过程，补充情况说明，并明确审计结论。

（3）会计师协同保荐机构督促发行人全面、系统的梳理现有的内部控制制度，针对存在问题或者缺失的内部控制制度按照法律、法规、公司章程及相关内部管理的要求进行整改或者重新制定。

（4）会计师协同保荐机构督促发行人尽快按照法律、法规、公司章程以及经营的实际情况加强董事会办公室的人员配置。

（5）会计师协同保荐机构督促发行人尽快按照法律、法规、公司章程以及经营的实际情况加强内审部门的人员配置，将内部审计部门以外的工作职责进行剥离，并且要求其内审部门严格按照审计委员会的要求以及内部审计制度的相关规定开展内审工作。

（6）及时加强员工培训和底稿复核工作。

3、整改情况

（1）会计师通过对关键控制重新梳理，补充部分控制测试样，完善系统签收、对账签收的样本测试，测试结果为关键控制运行有效。

（2）会计师已在工作底稿中记录对发行人与财务报告不直接相关的内控规范情况，认定企业内控缺陷为非财务报告内部控制缺陷，并根据穿行测试及控制

测试的测试结果，验证相关内部控制缺陷不影响企业财务报表整体准确性，相关风险处于该业务环境下可接受低水平，确定对其他控制和测试不产生重大影响。

(3) 公司已全面、系统地对现有内部控制制度进行了梳理汇编，公司董事会对公司内部控制制度的制定和有效执行负责进行监督。公司当前现行有效的内部控制的各类制度如下：

内控控制要素	序号	制度名称	发布日期	发布单位
一、环境控制 1、公司不断完善其治理结构，确保股东大会、董事会和监事会等机构的合法运作和科学决策；公司逐步建立有效的激励约束机制，树立风险防范意识，培育良好的企业精神和企业文化，调动广大员工的积极性，创造全体员工充分了解并履行职责的环境。 2、公司明确界定各部门、岗位的目标、职责和权限建立相应的授权、检查和逐级问责制度，确保其在授权范围内履行职能；公司不断完善设立控制架构，并制定各层级之间的控制程序，保证董事会及高级管理人员下达的指令能够被认真执行。	1-1	《员工手册》	2012.01.01	人资部
	1-2	《2020 年组织架构图及各部门职能分工》	2020.10.14	人资部
	1-3	《股东大会议事规则》	2015.12.14	董事会
	1-4	《董事会议事规则》	2015.12.14	董事会
	1-5	《监事会议事规则》	2015.12.14	监事会
	1-6	《董事会审计委员会工作细则》	2019.11.25	董事会
	1-7	《董事会提名委员会工作细则》	2019.11.25	董事会
	1-8	《董事会薪酬与考核委员会工作细则》	2019.11.25	董事会
	1-9	《独立董事制度》	2019.11.25	董事会
	1-10	《总经理工作细则》	2015.11.27	董事会
	1-11	《董事会秘书工作制度》	2015.11.27	董事会
二、业务控制 包括：销货及回款循环、采购及付款循环、生产循环、固定资产循环、货币资金循环、关联交易循环、融资循环、投资循环、研发循环、人事管理循环，还包括印章使用管理、票据领用管理、预算管理、资产管理、职务授权及代理制度、重大信息的内部报告制度等各项管理制度。	2-1	《客户资源管理制度》	2019.05.07	市场营销办
	2-2	《客户资源管理制度》的补充规定	2019.10.21	市场营销办
	2-3	《订单评审与管理》	2020.11.15	市场营销办
	2-4	《应收账款管理制度》	2017.12.27	经营管理部
	2-5	《2018 年销售定价管理办法》	2018.05.01	经营管理部
	2-6	《采购控制程序》	2021.06.24	采购部
	2-7	《预算管理制度（试行版）》	2019.06.14	财务部

内控控制要素	序号	制度名称	发布日期	发布单位
	2-8	《费用报销管理制度 (2019 年试行版)》	2019.01.11	总经办
	2-9	《成品仓库管理办法》	2021.02.02	生产物料控制部
	2-10	《分支机构仓库管理办法》	2021.07.09	生产物料控制部
	2-11	《分支机构代发货管理办法》	2018.04.27	生产物料控制部
	2-12	《分支机构直发货管理办法》	2020.03.10	生产物料控制部
	2-13	《货运车辆管理制度》	2016.12.29	生产物料控制部
	2-14	《生产设备控制程序》	2019.07.09	生产物料控制部
	2-15	《公司固定资产管理制度》	2020.01.01	综管部
	2-16	《关联交易公允决策制度》	2019.12.10	董事会
	2-17	《投资管理制度》	2019.12.10	监事会
	2-18	《对外担保管理制度》	2019.12.10	董事会
	2-19	《产品开发和研发过程控制程序》	2020.11.21	技术部
	2-20	《样品管理办法》	2021.04.20	技术部
	2-21	《薪酬管理制度》	2018.02.26	综管部
	2-22	《劳动人事制度》	2018.07.25	综管部
	2-23	《员工考勤加班休假管理办法》	2018.02.28	综管部
	2-24	《业务人才招聘内部推荐奖励办法》	2019.10.10	综管部
	2-25	《公司印章管理制度》	2018.03.25	总经办
	2-26	《专利管理办法》	2019.06.17	技术部

内控控制要素	序号	制度名称	发布日期	发布单位
	2-27	《工程建设（修缮）管理制度》	2020.04.29	综管部
	2-28	《营销系统各销售部门签批流程及权限》	2019.06.26	市场营销办
三、会计系统控制 为加强公司的会计核算、内部控制和财务管理行为，保证会计信息质量，防范财务风险，提高公司经济效益，维护股东权益	3-1	《财务管理制度汇编》	2021.01	财务部
四、电子信息系统控制 为保证公司局域网和对外互联网络能够安全可靠地运行，充分发挥信息服务方面的重要作用	4-1	《网络信息安全制度》	2020.03.18	总经办
五、信息传递控制 公司制定公司内部信息和外部信息的管理政策，确保信息能够准确传递，确保董事会、监事会、高级管理人员及内部审计部门及时了解公司的经营和风险状况，确保各类风险隐患和内部控制缺陷得到妥善处理	5-1	《会议管理制度》（试行）	2020.11.27	总经办
六、内部审计控制 1、全面实行内部控制，并随时检查，以应对公司内外环境的变化，确保内部控制制度有效运行。公司采取培训、宣传、监督、稽核等措施，要求公司全体员工认真执行内部控制制度。 2、公司完善相关部门之间、岗位之间的制衡和监督机制，并由公司审计部负责监督检查。	6-1	《内部控制管理制度》	2019.11.25	董事会
	6-2	《内部审计制度》	2020.08	董事会

（4）公司根据《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》《上市公司章程指引》《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020年修订）》《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引（2020年修订）》等有关法律、法规、规范性文件的相关要求，制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《独立董事工作制度》《董事会秘书工作细则》《总经理工作细则》

《关联交易决策制度》以及董事会各专门委员会工作细则等核心的内部制度，形成了权力机构、决策机构、监督机构以及管理层之间权责明确、相互制衡、相互协调的治理机制，并且为保证董事议事、决策的专业化、高效化，在董事会下设了提名委员会、薪酬与考核委员会、审计委员会等专门委员会。

公司按法律、法规、公司章程等相关规定的要求聘请了董事会秘书，并且在董事会下设了董事会办公室，由董事会秘书和董事会办公室专员负责日常事务，由于董事会办公室专员于 2020 年底离职，2021 年 1 月至 10 月期间，董事会办公室仅有董事会秘书一人专职。发行人于 2021 年 11 月聘任廖娅伶为证券事务代表，专职从事董事会办公室相关工作，工作内容向董事会秘书报告。廖娅伶，研究生学历，工商管理专业，具备履行证券事务代表所要求的相关专业知识和技能。

（5）公司于 2021 年 7 月在智联招聘、BOSS 直聘等招聘网站发布了内审部经理、内审部专员的招聘需求，并按照公司制度规定对应聘者进行筛选、面试、考核等工作。目前已完成人员招聘、人员入职和工作职责交接等工作。具体人员配置情况如下：

曾友林原为公司内审部负责人兼经营管理部经理。公司于 2021 年 10 月任命曾友林为内审部负责人，全面负责内审部的管理工作，不再兼任经营管理部经理。公司新招聘邹艾峰为公司内审部专员，负责内审部日常事务工作。根据邹艾峰的履历情况，邹艾峰具备从事内部审计工作的专业能力和从业经验。

公司内部审计部严格按照审计委员会的要求以及内部审计制度的相关规定开展内审工作，工作内容直接向审计委员会报告，审计委员会、内审部目前已按照相关制度要求每季度开展内部审计工作会议和汇报工作，并形成内部审计工作记录。

（6）质量控制部门已对整改后底稿实施专项复核，并对项目组开展专项规范性培训，基于本次现场检查发现问题进行针对性学习。

综上，内控测试程序和发行人存在与财务报告不直接相关的内控规范已整改到位，通过执行内控测试程序已获取充分适当审计证据，申报会计师内部控制相关的审计工作执行到位。

（五）相关费用的审计工作不到位：相关费用的审计工作不到位，如研发费用、销售提成、安全生产费等。

现场检查发现申报会计师存在相关费用的审计工作不到位的问题，其中：

1、研发费用问题：通过对企业研发费再次梳理，发现存在部分研发人员的工资归集不准确和部分研发设备的折旧摊销金额核算不准确等情况，发行人已按照《企业会计准则第 28 号—会计政策、会计估计变更和差错更正》等相关文件规定调整财务报表，申报会计师修改因研发费用更正涉及科目工作底稿数据记录情况，完善工作底稿记录企业研发费用归集方法，增加对研发活动与其他经营活动共同使用人员及设备费用复核记录。

2、销售提成问题：发行人已实际回款当月计提销售提成，通过查阅公司销售提成政策及企业会计准则相关规定判断其合理，相关判断过程中未在工作底稿中记录不完善，申报会计师已补充记录对企业销售提成时点以及会计处理方式的合理性判断过程，明确审计结论记录。

3、安全生产费问题：发行人仅对其子公司维佳化工计提安全生产费，申报会计师在工作底稿中未清晰记录是否计提安全生产费判断过程，补充应计提安全生产费用判断过程说明，增加同行业可比公司计提情况，补充前往上级监管部门实地访谈记录，明确公司各主体是否应计提安全生产费。

会计师相关工作符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第八条、《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》第三十一条的规定。

1、现场检查发现问题原因及合理性

（1）研发费用归集

发行人存在将总经理唐欣先生薪酬全部计入研发费用，由于公司未对其工时进行详细统计，考虑到唐欣先生的大部分精力放在研发工作上，因此目前将唐欣的薪酬全部计入研发费用；

公司质控部的全部费用计入研发费用，其中公司质控部日常工作主要为研发活动中成品样品的品质检测、样品工程试制和量产产品完工后的品质检测，公司日常量产产品检查工作任务量相对研发样品检测较少，因此将质控部的薪酬全部计入研发费用。

总经办、营销办的部分费用计入研发费用，总经办参与研发活动的主要工作职能为研发立项项目管理过程跟进，组织召开立项、结项验收评审会等与研发相关的工作，同时也负责国家高新、科技项目的组织及申报等非研发相关的工作。营销办人员参与研发活动的主要工作职能为客户及市场需求调研、市场需求分析及报告的撰写等与研发相关的工作，同时也负责业务人员开发客户报备管理等非研发相关的工作。因总经办和营销办参与研发活动相关的员工大部分工作与研发活动相关，将其相应的薪酬全部记入研发费用。

公司基于审慎原则对研发费用进行再次梳理，发现公司存在部分研发人员的工资归集不准确和部分研发设备的折旧摊销金额核算不准确等情况，基于研发费用精确化管理的核算要求，规范研发费用归集标准，相关费用应当在研发活动和其他经营活动相应成本费用内分摊，调整相关财务报表科目，具体调整过程已于【问题 1（1）】说明。

公司报告期各期调整前后的研发费用汇总情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
总经理薪酬调整金额	12.64	28.52	25.50	-
质控部负责人薪酬调整金额	7.64	13.04	13.85	13.83
质控部共用设备折旧调整金额	0.54	1.03	0.91	0.84
总经办和营销办参与研发活动相关员工薪酬调整金额	15.64	25.54	27.03	21.37
合计	36.46	68.13	67.29	36.04

从上表可以看出，报告内各期公司对研发费用分别调整金额分别 36.04 万元、67.29 万元、68.13 万元和 36.46 万元，调整金额较小。

基于上述调整事项，公司对报告期内的财务报其他相关科目也进行了调整，具体的调整金额如下：

单位：万元

报表科目	2021 年 6 月 30 日/2021 年 1-6 月			2020 年 12 月 31 日/2020 年度		
	调整前金额	调整金额	调整后金额	调整前金额	调整金额	调整后金额
一、资产负债表						

报表科目	2021 年 6 月 30 日/2021 年 1-6 月			2020 年 12 月 31 日/2020 年度		
	调整前 金额	调整 金额	调整后 金额	调整前金 额	调整 金额	调整后 金额
总资产	49,631.97	-	49,631.97	47,906.25	-	47,906.25
应交税费	669.73	13.21	682.94	1,164.35	13.21	1,177.56
未分配利润	18,710.50	-13.21	18,697.29	18,087.82	-13.21	18,074.61
盈余公积	2,199.00	-	2,199.00	2,199.00	-	2,199.00
净资产	31,982.42	-13.21	31,969.21	31,322.92	-13.21	31,309.71
二、利润表						
营业收入	34,979.16	-	34,979.16	59,080.16	-	59,080.16
营业成本	26,371.49	8.18	26,379.67	42,663.67	14.07	42,677.74
销售费用	2,002.63	2.82	2,005.45	3,878.66	5.08	3,883.74
管理费用	1,333.03	25.46	1,358.49	2,383.90	48.97	2,432.87
研发费用	909.27	-36.46	872.81	2,072.61	-68.13	2,004.48
所得税费用	610.74	-	610.74	906.99	4.46	911.45
净利润	3,701.28	-	3,701.28	6,528.24	-4.46	6,523.78
扣除非经常性损益 后净利润	3,276.02	-	3,276.02	5,972.29	-4.46	5,967.83

(续上表)

报表科目	2019 年 12 月 31 日/2019 年度			2018 年 12 月 31 日/2018 年度		
	调整前 金额	调整 金额	调整后 金额	调整前金 额	调整 金额	调整后 金额
一、资产负债表						
总资产	39,918.21	-	39,918.21	37,951.72	-	37,951.72
应交税费	817.88	8.76	826.64	857.08	4.05	861.13
未分配利润	15,077.98	-8.75	15,069.23	12,797.11	17.36	12,814.47
盈余公积	2,199.00	-	2,199.00	2,137.76	-21.41	2,116.35
净资产	28,266.83	-8.76	28,258.07	25,338.70	-4.05	25,334.65
二、利润表						
营业收入	51,821.69	-	51,821.69	46,716.26	-	46,716.26
营业成本	36,978.50	14.75	36,993.25	33,543.81	14.66	33,558.47
销售费用	3,614.30	5.18	3,619.48	3,470.74	13.33	3,484.07
管理费用	2,177.02	47.34	2,224.36	2,233.44	8.04	2,241.48

报表科目	2019 年 12 月 31 日/2019 年度			2018 年 12 月 31 日/2018 年度		
	调整前 金额	调整 金额	调整后 金额	调整前金 额	调整 金额	调整后 金额
一、资产负债表						
研发费用	2,137.43	-67.29	2,070.14	1,971.56	-36.04	1,935.52
所得税费用	716.16	4.70	720.86	568.08	4.05	572.13
净利润	5,420.71	-4.70	5,416.01	4,104.19	-4.05	4,100.14
扣除非经常性损益 后净利润	5,108.39	-4.70	5,103.69	3,804.26	-4.05	3,800.21

从上表可以看出，研发费用调整对公司总资产、营业收入不产生影响，对公司报告期各期净利润的影响金额分别为 4.05 万元、4.70 万元、4.46 万元和 0 万元，影响金额较小，公司按照《企业会计准则第 28 号—会计政策、会计估计变更和差错更正》等相关文件规定调整财务报表并进行相关披露，调整后财务报表公允反映公司财务状况和经营成果。

（2）销售提成计提时点判断

发行人销售提成政策规定提成奖励按月核算，根据当月实际回款（以自然月天数进账为准）对应的销售业绩予以核算，即为销售提成以实际回款当月计提，以回款作为提成计算标准在报告期内得到一贯执行。会计师通过获取企业销售提成政策，查阅提成政策的相关规定，了解企业提成制度的主要关键信息，结合企业会计准则的相关规定，判断企业的会计处理方式合理。

综合来看，以销售回款来测算业务员的销售提成是绝大部分公司的通行做法，一方面可以督促业务员加大应收款的催收力度，减少坏账风险；另一方面也可以防范业务员为获得大额提成而故意与下游客户串通做大收入的道德风险。此外，从会计准则来看，根据公司的制度要求，销售人员实际负有催收销售账款的义务，在销售人员完成收款义务前，公司并不承担现时义务，不应提前计提业务人员的销售提成。

（3）安全生产费计提是否充分

发行人主要产品分别由唯特偶和维佳化工进行生产，其中仅对维佳化工计提安全生产费。考虑到唯特偶主要生产为锡膏、焊锡丝、焊锡条等微电子焊接材料，产品生产所需的原材料主要为锡锭、锡合金粉等，不涉及危险化学品的生产和储

存，不属于《企业安全生产费用提取和使用管理办法》第一章总则第二条规定应计提安全生产费行业，也不属于被列入国家标准《危险货物品名表》（GB12268）和《危险化学品目录》的物品，并且取得深圳市龙岗区应急管理局对唯特偶出具危险化学品经营许可证其中已列明经营方式：不带有存储设施经营（贸易经营）；维佳化工直接从事生产并存储助焊剂、清洗剂等辅助焊接材料，属于危险化学品，已按照《企业安全生产费用提取和使用管理办法》的通知（财企〔2012〕16号）管理方法第二章安全费用的提取标准第八条规定计提安全生产费。

申报会计师通过获取并查阅管理办法、企业危险化学品经营许可证、危险货物品名表及危险化学品目录，判断企业是否属于规定应计提安全生产费用企业类别。并结合企业会计准则的相关规定，判断企业的会计处理方式是否准确，获取企业危险品销售明细并进行复核，根据管理办法重新计算安全生产费用，确认计提安全生产费用是否准确。

保荐机构、申报会计师、发行人律师、发行人代表等人，于2021年7月28日对深圳市龙岗区应急管理局进行实地访谈，应急管理局解释称《企业安全生产费用计提和使用管理办法》属于财政部主导制定的规范性文件，应急管理局对于会计上是否应计提安全管理费用不做要求。

2、整改计划

（1）会计师修改因研发费用更正涉及科目工作底稿数据记录情况，复核加计是否正确，并与报表数、总账数及明细账合计数核对相符。

（2）会计师修改工作底稿中记录研发费用归集方法记录，增加对研发活动与其他经营活动共同使用人员及设备费用复核记录。

（3）会计师完善工作底稿中对企业销售提成制度记录，增加企业销售提成时点以及会计处理方式的合理性判断过程，明确审计结论记录。

（4）会计师完善工作底稿中关于是否应计提安全生产费用判断过程说明，增加同行业可比公司对比情况，补充前往上级监管部门实地访谈记录。

（5）及时核实并梳理工作底稿整理逻辑，使之更为清晰。

（6）及时加强员工培训和底稿复核工作，对相关责任人员进行批评教育。

3、整改情况

(1) 会计师已修改因研发费用更正涉及科目工作底稿数据记录情况，并重新复核加计，确保报表数、总账数及明细账合计数核对相符。

(2) 会计师已完善工作底稿记录企业研发费用归集方法。

(3) 会计师获取并检查研发支出明细账及各项目研发支出的归集明细项目，针对研发活动与其他经营活动共同使用人员及设备补充复核记录。

(4) 会计师已完善工作底稿中对公司销售提成政策管理办法中提成核算与发放条款记录，并增加企业销售提成时点以及会计处理方式的合理性判断过程，公司销售提成计算与实际经营情况相符，且销售提成核算方法在报告期内一贯执行，企业的会计处理方式符合企业会计准则的相关规定，销售提成计算准确。

(5) 会计师已完善工作底稿中增加公司与《企业安全生产费用提取和使用管理办法》计提安全生产费适用企业范围对比分析，与同行业可比公司主营业务对比、分析发行人计提标准是否与同行业一致；补充前往上级监管部门实地访谈记录。

(6) 质量控制部门已对整改后底稿实施专项复核，并对项目组开展专项规范性培训，基于本次现场检查发现问题进行针对性学习。

综上，研发费用更正数据影响公司已按照《企业会计准则第 28 号—会计政策、会计估计变更和差错更正》等相关文件规定调整财务报表并进行相关披露，销售提成、安生生产费等相关费用程序已整改到位，通过执行相关费用审计程序已获取充分适当审计证据，申报会计师相关费用的审计工作执行到位。

综上，申报会计师根据监管机关有关规范性文件的要求对发行人首次公开发行在创业板上市过程中履行相应义务，建立并保持有效的质量控制体系等，审慎履行了职责，作出了专业判断与认定，并对招股说明书或者其他信息披露文件中与专业职责有关的内容及所出具的文件的真实性、准确性、完整性负责，运用合理的执业判断以及保持了合理执业怀疑，并据此对客户走访、客户签收单据核查、函证替代测试、内控测试和费用审计等设计和实施了与之相适应的审计程序，已保证获取充分、适当审计证据，执业质量符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第八条、《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》第三

十一条的规定。

【问题 3（2）】说明现场检查发现问题的整改计划及整改情况，对财务报表相关的影响情况。

现场检查发现申报会计师对于客户走访、客户单据签收检查、函证替代测试、内控测试、费用审计等程序存在问题，申报会计师对现场检查发现问题进行了全面整改，已保证获取充分、适当审计证据，经过合理判断认为对发行人财务报表不构成重大影响。其中：

1、对于客户走访问题，申报会计师已于 2021 年 8-9 月重新对 2020 年及 2021 年上半年前五十大客户以及对报告各期前五大客户集团下大部分客户进行第二轮走访工作，本次走访后走访客户的收入金额在报告期各期占营业收入总额的比例均高于 70%；

2、对于客户单据签收检查问题，申报会计师完善工作底稿表格设计，统一检查记录方式对公司签收单据记录不完整检查记录，梳理客户清单，工作底稿对应补充已执行进一步执行审计程序情况，增加对不同签收单记录签收方式以及签收不规范的分析判断过程；

3、对于函证替代测试的问题，申报会计师对函证替代测试程序进行补充记录，在测试凭证记录后填列重要销售业务的原始单据信息，补充底稿核对信息记录，重新核实并梳理工作底稿整体逻辑；

4、对于内控测试的问题，申报会计师已补充对系统签收和对账签收单独确认样本规模及控制测试样本规模，分别选取 40 笔和 60 笔样本进行测试，测试结果为关键控制运行有效。申报会计师已在工作底稿中完善对与财务报告不直接相关的内控规范情况分析判断过程，补充情况说明，协同保荐机构更正发行人与财务报告不直接相关的内控规范情况；

5、对于费用审计的问题，其中：（1）研发费用问题：申报会计师修改因研发费用更正涉及科目工作底稿数据记录情况，完善工作底稿记录企业研发费用归集方法，增加对研发活动与其他经营活动共同使用人员及设备费用复核记录；（2）销售提成问题：申报会计师已补充记录对企业销售提成时点以及会计处理方式的合理性判断过程，明确审计结论记录；（3）安全生产费问题：申报会计师在工作

底稿中补充应计提安全生产费用判断过程说明，增加同行业可比公司计提情况，补充前往上级监管部门实地访谈记录，明确公司各主体是否应计提安全生产费。

相关整改计划、整改结果的具体执行情况已在【问题 3（1）】中回复。

【问题 3（3）】质量控制部门对该项目客户走访、客户单据签收、函证替代测试、内控测试、费用审计等内容的进行复核并出具专项复核报告。

申报会计师质量控制部门对现场检查发现客户走访、客户单据签收检查、函证替代测试、内控测试、费用审计等内容问题整改情况专项复核，已履行了必要的质量控制工作，核查工作充分、有效，相关工作底稿真实完整符合《中国注册会计师审计准则》、中国证监会、深圳证券交易所的相关制度要求及申报会计师业务管理规范规定，并出具《天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）关于对深圳市唯特偶新材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件第二轮审核问询函回复信息质量控制部门复核现场检查问题整改情况的专项复核报告》（天职业字[2021]42407 号）。

问题 6.关于 2021 年 1-6 月主营业务收入快速增加

申请文件及首轮问询回复显示，2021 年 1-6 月，发行人微电子焊接材料、辅助焊接材料销售金额分别为 28,946.80 万元、5,665.51 万元，较 2020 年同期分别增长 58.49%、47.37%，销量分别增长 34.42%、44.38%，远高于 2018 年-2020 年增速，发行人分析主要由于 2020 年 1-6 月受疫情影响销售金额较低。

请发行人结合 2019 年 1-6 月微电子焊接材料、辅助焊接材料销量及销售收入情况，说明 2021 年 1-6 月销量及销售收入大幅增加的原因，并结合 2021 年 6 月底在手订单变化情况说明销售增长是否具有持续性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、发行人补充说明

（一）结合 2019 年 1-6 月微电子焊接材料、辅助焊接材料销量及销售收入情况，说明 2021 年 1-6 月销量及销售收入大幅增加的原因

2019 年 1-6 月、2020 年 1-6 月及 2021 年 1-6 月，公司微电子焊接材料、辅助焊接材料的销量及销售收入具体情况如下：

产品类别	项目	2021 年 1-6 月			2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月
		销售数据	较 2020 年上半年 增长幅度	较 2019 年上半年 增长幅度		
微 电 子 焊 接 材 料	销售数量（吨）	1,447.04	34.42%	30.25%	1,076.47	1,110.96
	平均销售单价（万元/吨）	20.00	17.86%	13.90%	16.97	17.56
	收入金额（万元）	28,946.80	58.49%	48.35%	18,264.07	19,511.97
辅 助 焊 接 材 料 （注）	销售数量（吨）	2,370.14	44.38%	58.81%	1,641.63	1,492.40
	平均销售单价（万元/吨）	1.96	2.08%	3.70%	1.92	1.89
	收入金额（万元）	4,635.55	47.37%	64.65%	3,145.49	2,815.45

注：辅助焊接材料数据为助焊剂和清洗剂类别的销售数量和收入金额的合计数据。

2021 年上半年微电子焊接材料销售收入较 2020 年上半年增长 58.49%，较 2019 年上半年增长 48.35%；2021 年上半年辅助焊接材料销售收入较 2020 年上半年增长 47.37%，较 2019 年上半年增长 64.65%，总体上涨幅度较大。公司 2021 年上半年经营业绩上涨主要系下游客户采购需求快速增长、公司产品平均销售价格上涨以及公司加快了产销力度等原因所致，具体分析情况如下：

1、下游客户自身的需求带动了公司产品采购额的增加

公司深耕微电子焊接材料领域，经过多年的发展与国内外众多客户建立了长期稳定的合作关系。2021 年上半年，公司下游客户自身的业绩增长带动对公司产品采购需求的增加。公司报告期内前十五大客户中有九家为上市公司，根据公开披露的数据，九家上市公司 2021 年半年度业绩均有大幅增长，具体情况如下：

单位：亿元

客户简称及股票代码（注 1）	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	增幅
冠捷科技（股票代码：000727）	329.63	285.58	15.42%
奥海科技（股票代码：002993）	18.64	11.41	63.37%
富士康（股票代码：601138）	1,960.30	1,766.54	10.97%
中兴通讯（股票代码：000063）	530.71	471.99	12.44%
赛尔康（注 2）	25.97	15.19	71.02%
海尔智家（股票代码：600690）	1,116.19	957.28	16.60%
贝仕达克（股票代码：300822）	5.70	3.30	72.73%
四川长虹（股票代码：600839）	492.19	380.27	29.43%

客户简称及股票代码（注 1）	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	增幅
格力电器（股票代码：000651）	920.11	695.02	32.39%
平均值			36.04%

注 1：上述客户系按照 2021 年上半年内向唯特偶采购的金额从大至小排序；

注 2：赛尔康为领益智造（股票代码：002600）子公司，上表中的赛尔康财务数据为领益智造披露的充电器及精品组装产品类别销售数据，赛尔康主营业务为充电器类产品。

通过上表可知，公司主要的上市公司客户 2021 年上半年业务普遍快速增长，平均收入增幅同比达到 36.04%。因此得益于下游客户业务规模的快速增加，带动了公司销售规模的较快增长。

2、公司对大客户销售收入的高速增长带动了公司整体收入的快速增长

2016 年起，公司产品实现了主要应用领域的覆盖，公司客户数量已达到 2,000 多家，主要大客户也相对稳定。公司在总结前期业务推广模式的基础上，于 2016 年提出“聚焦大客户营销战略”，即从广泛撒网改为精耕细作，聚焦如冠捷科技、中兴通讯、富士康等细分市场的龙头企业。公司大客户营销战略的成效在 2021 年上半年得到了较好的体现。2021 年上半年公司向主要大客户销售收入均有大幅增长，其中 2021 年上半年的前十五大客户较上年同期的销售变动情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	增幅
1	冠捷科技	2,103.53	1,340.74	56.89%
2	奥海科技	1,395.52	444.80	213.74%
3	富士康	1,045.92	555.20	88.38%
4	中兴通讯	980.80	556.59	76.22%
5	TP-LINK（普联技术）	792.27	160.79	392.73%
6	赛尔康	651.23	254.04	156.35%
7	海尔智家	582.05	393.79	47.81%
8	深圳市维佳海象科技有限公司	498.92	368.96	35.22%
9	广东高标电子科技有限公司	466.86	239.14	95.22%
10	深圳市唯创兴电子材料有限公司	417.09	181.77	129.46%
11	贝仕达克	401.53	230.98	73.84%
12	东莞迅诚电业有限公司	370.69	250.96	47.71%
13	福建宏泰智能工业互联网有限公司	349.11	126.07	176.92%
14	浙江佳明天和缘光伏科技有限公司	333.45	157.70	111.44%

15	四川长虹	328.59	169.51	93.85%
合计		10,717.54	5,431.04	97.34%

从上表可见，公司 2021 年上半年向前十五大客户的销售金额较 2020 年上半年增长 5,286.50 万元，涨幅达到了 97.34%。“聚焦大客户营销战略”的背景下，公司对大客户销售收入的高速增长带动了公司整体收入的快速增长。

3、新冠疫情因素导致 2020 年上半年销售收入基数较低

2020 年初新冠疫情爆发，受物流运输限制、客户和供应商延迟复工等因素影响，公司 2020 年上半年业绩有所下滑。其中公司微电子焊接材料 2020 年上半年销售数量较上年同期下降 3.10%，销售收入金额较上年同期下降 6.40%。不过随着国内疫情得到有效控制，公司业务快速恢复，从 2020 年下半年开始公司销售收入已经有了较快的增长。2019 年上半年、2020 年上半年和 2021 年上半年，公司营业收入增速情况如下：

单位：万元

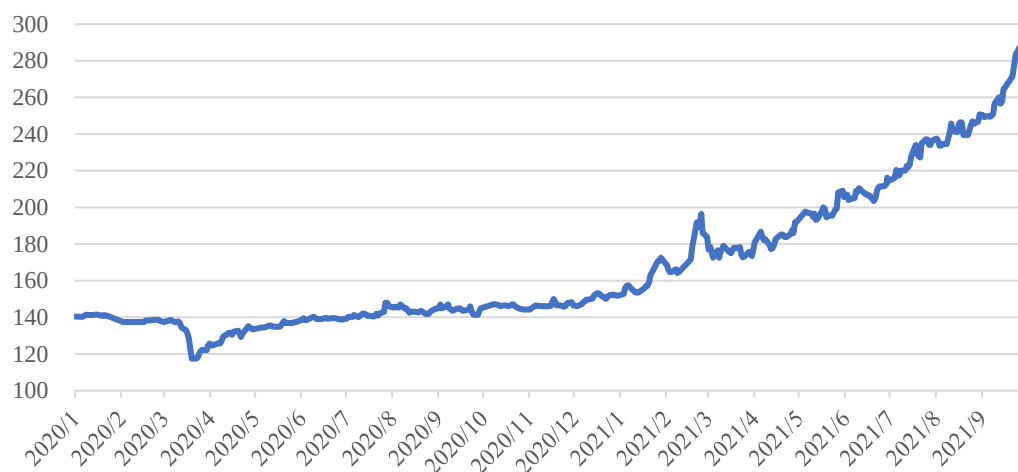
项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度
	收入	增幅	收入	增幅	收入
上半年	34,979.16	56.73%	22,318.51	-4.49%	23,367.94
下半年		-	36,761.64	29.20%	28,453.76
合计	34,979.16	-	59,080.16	14.01%	51,821.69

从上表看出，新冠疫情因素导致 2020 年上半年公司主营业务收入下滑，从而 2020 年上半年销售收入基数较低也是凸显 2021 年上半年公司收入增速较快的原因之一。

4、公司产品平均销售价格的上涨促进了公司收入规模的提升

公司主营微电子焊接材料的主要原材料为锡锭和锡合金粉，锡锭、锡合金粉的成本合计占主营业务成本的比例较高（80.00%左右），锡锭、锡合金粉采购价格受锡市场价格影响较大。

2020年-2021年9月锡锭(Sn99.90)现货含税均价（元/公斤）



数据来源：上海有色网

如上图所示，2021 年上半年，锡锭价格从 2020 年初开始呈快速上涨趋势。2021 年 6 月公司锡锭的平均采购价格较 2021 年 1 月的平均采购价格上升了 30.15%。公司采购成本随着原材料价格的快速上涨明显提升，公司产品的销售价格也在整体提升。2021 年上半年，公司微电子焊接材料平均销售价格较上年同期上涨 17.86%，销售价格的上涨也一定程度上促进了公司收入规模的提升。

5、公司在光伏、5G 通信、新能源汽车等行业的销售规模上涨较快

近年来，公司把握市场热点，积极拓展重点市场，公司在光伏、5G 通信、新能源汽车等领域的销售规模上涨较快。2021 年上半年，公司对光伏、5G 通信、新能源汽车等行业的代表性客户的销售额有明显上升，具体交易情况如下：

单位：万元

下游行业	代表性客户	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	增长金 额	增幅
光伏	晶科科技、晶澳科技、天合光能、东方日升、爱康科技、阳光电源等	862.38	425.14	437.24	102.85%
5G 通信	中兴通讯、普联技术、华为、灿勤科技等	1,905.25	759.72	1145.53	150.78%

新能源汽车	比亚迪、长城汽车等	249.16	13.91	235.25	1,691.23%
-------	-----------	--------	-------	--------	-----------

通过上表可知，公司在 2021 年上半年向光伏、5G 通信和新能源汽车行业代表性客户销售收入同比分别增长 102.85%、150.78%和 1,691.23%。公司抓住了光伏、5G 通信、新能源汽车行业的发展机遇，使得相关代表性客户的成交金额快速提升。

6、公司 2021 年上半年的业绩增速与同行业可比公司的业绩增速相近

根据公开披露的信息，公司同行业可比公司 2021 年上半年营业收入同比均有较大增幅，具体情况如下：

单位：万元

公司名称	2021 年 1-6 月		2020 年 1-6 月		2019 年 1-6 月
	收入	增幅	收入	增幅	收入
锡业股份	2,945,845.25	30.91%	2,250,316.63	2.14%	2,203,253.78
升贸科技	81,776.05	58.62%	51,554.62	-13.27%	59,445.55
晨日科技	3,425.65	97.38%	1,735.59	2.80%	1,688.39
长先新材	5,335.05	37.24%	3,887.39	16.62%	3,333.37
格林达	33,266.67	25.96%	26,409.57	-2.04%	26,958.20
同行业平均	613,929.73	50.02%	466,780.76	1.25%	458,935.86
唯特偶	34,979.16	56.73%	22,318.51	-4.49%	23,367.94

说明：数据来源于同行业可比公司公开披露数据。

从上表可以看出，同行业可比公司在 2021 年上半年平均增长幅度为 50.02%，与公司 2021 年上半年 56.73%的收入增幅相近。唯特偶 2021 年上半年的收入增幅符合行业特征。

综上，公司 2021 年上半年经营业绩上涨主要系下游客户采购需求快速增长、公司产品平均销售价格上涨以及公司加快了产销力度等原因所致。公司 2021 年上半年的收入增幅符合行业特征。

（二）2021 年上半年收入增速高于前两年的原因

1、报告期内公司收入增速符合行业特征

随着国内疫情于 2020 年中开始得到有效控制，国内企业生产经营开始全面恢复。与此同时，国外疫情的反复和加剧导致了国内如消费电子、LED、智能家电、通信、计算机等行业的企业产销两旺，从而带动了微电子焊接材料需求的提

升。

报告期各期，公司营业收入增速与同行业可比公众公司的具体情况如下：

单位：万元

公司名称	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	收入	增幅	收入	增幅	收入	增幅	金额
锡业股份	2,945,845.25	30.91%	4,479,527.79	4.45%	4,288,723.24	8.29%	3,960,306.18
升贸科技	81,776.05	58.62%	122,615.25	0.81%	121,633.48	10.43%	110,244.58
晨日科技	3,425.65	97.38%	4,828.97	12.60%	4,288.55	-2.75%	4,409.82
长先新材	5,335.05	37.24%	9,455.73	7.67%	8,781.77	9.84%	7,995.16
格林达	33,266.67	25.96%	58,353.48	11.29%	52,454.82	2.32%	51,260.87
同行业平均	613,929.73	50.02%	934,956.25	7.36%	895,176.37	8.26%	826,843.32
唯特偶	34,979.16	56.73%	59,080.16	14.01%	51,821.69	10.93%	46,716.26

通过上表可知，整体而言，公司营业收入变动趋势与同行业可比公众公司的收入变动趋势相一致，均存在 2021 年上半收入增速明显高于 2020 年和 2019 年收入增速的情形。

2、报告期内公司收入增速与下游的主要客户的增长趋势保持一致

公司报告期内前十五大客户中有九家为上市公司，其业务规模及发展增速情况如下：

单位：亿元

客户名称 (注 1)	2021 年 1-6 月 收入增速	2020 年度 收入金额	2019 年度收 入金额	2018 年度 收入金额	2018 至 2020 年收入复合 增速
冠捷科技	15.42%	634.72	613.72	-	3.42%
富士康	10.97%	4,317.86	4,086.98	4,153.78	1.96%
奥海科技	63.37%	29.45	23.16	16.61	33.15%
中兴通讯	12.44%	1,014.51	907.37	855.13	8.92%
海尔智家	16.60%	2,097.26	2,007.62	1,833.17	6.96%
赛尔康 (注 2)	71.02%	281.43	239.16	225.00	11.84%
贝仕达克	72.73%	8.86	7.37	5.59	25.91%
格力电器	32.39%	1,704.97	2,005.08	2,000.24	-7.68%
四川长虹	29.43%	944.48	887.93	833.85	6.43%

客户名称 (注 1)	2021 年 1-6 月 收入增速	2020 年度 收入金额	2019 年度收 入金额	2018 年度 收入金额	2018 至 2020 年收入复合 增速
平均值	36.04%				10.10%
发行人	56.73%	5.91	5.18	4.67	12.46%

注 1：上述客户系按照报告期内向唯特偶采购的累计金额从大至小排序；

注 2：赛尔康为领益智造（002600.SZ）子公司，上表中的赛尔康财务数据为领益智造公开披露的数据。

通过上表可知，2018 年至 2020 年公司营业收入的复合增长率为 12.46%，与公司主要的上市公司客户平均 10.10%的收入增速基本一致。2021 年上半年公司下游核心的上市公司客户业务普遍快速增长，平均收入增幅同比达到 36.04%。因此得益于下游客户业务规模的快速增加，带动了公司销售规模保持快速增长。

3、2021 年上半年公司虽然收入快速增长，但公司应收账款保持平稳

虽然公司 2021 年上半年收入增速较快，但公司保持了主要客户的信用政策稳定，公司应收账款保持平稳。截至 2021 年 6 月末，公司应收账款余额 22,727.60 万元，与 2020 年末 24,071.38 万元的应收账款余额相比并没有上升。具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021 年 6 月 30 日/2021 年 1-6 月	2020 年 12 月 31 日/2020 年 度	2019 年 12 月 31 日/2019 年 度	2018 年 12 月 31 日/2018 年 度
应收账款余额	22,727.60	24,071.38	19,076.87	16,730.18
营业收入	34,979.16	59,080.16	51,821.69	46,716.26
当期最后一季度收入	18,172.71	18,647.89	14,451.53	12,226.84
应收账款余额占当期 最后一季度收入比例	125.06%	129.08%	132.01%	136.83%
应收账款周转率（次）	1.61	2.94	3.13	2.81

从上表可以看出，报告期内，公司应收账款周转率整体比较平稳，每年基本保持在 3 次左右（2021 年 1-6 月应收账款周转率为 1.61，简单年化乘以 2 后为 3.22），相对稳定，未发生较大波动，表明公司的应收账款波动与营业收入的波动相匹配。报告期各期末，公司应收账款余额占当期最后一季度收入比分别为 136.83%、132.01%、129.08%和 125.06%，占比持续下降，表明公司的销售回款能力逐步增强。

（三）结合 2021 年 6 月底在手订单变化情况说明销售增长是否具有持续性

公司所处行业为微电子焊接材料行业，下游客户根据使用情况按需求下订单，公司接单后尽快交货。一般情况，公司从接到客户订单到交货至客户的周期为 2-7 个工作日。报告期各期末，公司在手订单金额分别为 1,142.35 万元、1,490.54 万元、2,092.14 万元和 2,047.77 万元。公司的上述业务特性决定了公司各期末的在手订单量较少，统计在手订单金额不能完全反映公司的业务增长的趋势。

结合公司业务特征，影响公司销售收入增长的因素包括：市场容量、公司市场地位、客户合作历史等，具体分析如下：

1、广阔的市场空间是公司持续增长的重要前提

虽然公司在锡膏、助焊剂等细分领域排名靠前，但市场空间仍较大。微电子焊接材料是电子信息产业所必需的消耗性材料，下游企业在全球范围内蓬勃发展、广泛布局使得微电子焊接材料具有广阔的市场空间。从国内整体市场来看，2020 年我国微电子焊接材料行业总体规模约为 300 亿元，以公司 2020 年 5.9 亿元的营业收入来测算，公司目前的销售规模仅占国内微电子焊接材料市场 2%左右的份额，未来增长空间巨大。以公司的核心产品锡膏为例，虽然公司 2019 年和 2020 年连续两年国内市场产销量排名第一，但公司锡膏产品销售规模仅占国内锡膏市场的 7%左右，但未来发展空间仍然巨大。

此外，除在传统的消费电子、智能家电领域进行了深入的布局外，公司还抓住了光伏、5G 通讯、新能源汽车等下游领域的快速增长带来的业务发展机遇。公司在 2021 年上半年向光伏、5G 通信和新能源汽车行业代表性客户销售收入同比分别增长 102.85%、150.78%和 1,691.23%。

2、优质的客户资源保证了公司业务增长的可持续性

微电子焊接材料是电子产品的重要基础材料之一，其性能的细微变化会对终端产品的导电及连接性能产生关键影响。因此下游客户对供应商的认证非常严格，中小客户的认证周期通常耗时 6-12 个月，知名客户通常要 1 至 2 年。出于对产品质量稳定性、转换成本等方面的综合考虑，一旦客户批量使用产品，一般不容易更换供应商。因此公司成立二十多年来积累的众多客户是公司业绩保持持续增长的重要因素。以报告期内公司前十大客户为例：

序号	客户名称	合作历史
1	冠捷科技	2000 年开始合作
2	富士康	2008 年开始合作
3	奥海科技	2015 年开始合作
4	中兴通讯	2002 年开始合作
5	强力巨彩	2016 年开始合作
6	海尔智家	2003 年开始合作
7	深圳市维佳海象科技有限公司	2012 年开始合作
8	赛尔康	2007 年开始合作
9	嘉兴市特航新材料有限公司	2015 年开始合作
10	东莞迅诚电业有限公司	2011 年开始合作
11	浙江佳明天和缘光伏科技有限公司	2012 年开始合作
12	TP-LINK（普联技术）	2000 年开始合作
13	雷松科技	2013 年开始合作
14	深圳市唯创兴电子材料有限公司	2016 年开始合作
15	广东高标电子科技有限公司	2011 年开始合作
16	深圳特发东智科技有限公司	2011 年开始合作

从上表可以看出，公司与主要客户的合作时间多数超过十年，部分客户如冠捷科技的合作时间甚至超过二十年。因此客户的认证壁垒及大客户的稳定合作关系保证了公司业务增长的可持续性。

3、公司 2021 年第三季度业绩也体现了收入增长的持续性

2021 年和 2020 年前三季度营业业务收入同比变动情况如下：

单位：万元

项目	2021 年主营业务收入	2020 年主营业务收入	同比增长幅度
第一季度	16,439.59	8,298.85	98.09%
第二季度	18,172.71	13,684.63	32.80%
第三季度	23,073.79	17,674.53	30.55%

说明：2021 年第三季度主营业务收入未经审计。

从上表可以看出，公司 2021 年第三季度公司业绩仍保持较快增长，主营业务收入较上年同期增长 30.55%，较 2021 年第二季度环比增长 26.97%，公司 2021 年收入保持较快增长具有连续性。

综上所述，除受重大的外部因素影响（如宏观环境、突发疫情等）或重大的战略调整外，随着行业的发展及客户的逐步积累，公司当前的品牌形象、市场地位及技术实力能保证公司收入增长的持续性。

二、保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述问题，申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、访谈了发行人管理层人员，了解发行人 2021 年 1-9 月的经营业绩情况；了解发行人 2021 年营业收入增长的原因，并分析合理性；
- 2、查找发行人主要客户的公开数据，了解下游客户的经营发展状况；
- 3、获取了发行人主要原材料的市场价格波动情况，分析对发行人业绩影响情况；
- 4、获取了发行人同行业可比公司 2021 年业绩波动数据，分析发行人所处行业发展情况；
- 5、了解发行人报告期各期末在手订单情况，与主要客户的合作情况，获取了 2021 年第三季度销售收入数据，分析发行人销售增长是否具有可持续性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人 2021 年上半年经营业绩上涨主要系下游客户采购需求快速增长、发行人产品平均销售价格上涨以及发行人加快了产销力度等原因所致；
- 2、随着行业的发展及客户的逐步积累，发行人当前的品牌形象、市场地位及技术实力能保证公司发行人增长的持续性。

问题 7.关于主要原材料采购价格上涨对发行人的影响

申请文件显示，发行人 2021 年 6 月锡合金粉的平均采购价格较 2021 年 1 月的平均采购价格上升 37.64%，2021 年 6 月锡膏产品的平均售价较 2021 年 1 月的平均售价上升 11.95%；2021 年 6 月锡锭的平均采购价格较 2021 年 1 月的平

均采购价格上升 30.15%，2021 年 6 月焊锡丝的平均售价较 2021 年 1 月的平均售价上升 24.23%。

请发行人说明截至 2021 年 9 月末锡合金粉及锡锭的采购价格以及锡膏、焊锡丝、焊锡条的销售价格变动情况，2021 年 1-9 月各月主要产品毛利率变化情况，并结合上述情况说明主要产品毛利率是否会持续下降。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、发行人补充说明

（一）截至 2021 年 9 月末锡合金粉及锡锭的采购价格以及锡膏、焊锡丝、焊锡条的销售价格变动情况

1、至 2021 年 9 月末锡锭及银市场价格波动情况

公司主要经营微电子焊接材料，产品生产所需的原材料主要为锡锭、锡合金粉等，锡锭、锡合金粉的成本合计占主营业务成本的比例较高（80.00%左右），锡锭主要受锡价格的影响，锡合金粉主要受锡和银价格的影响。根据上海有色网数据，2018 年 1 月至 2021 年 9 月底锡价格和银价格的变动情况如下：

图一：2018 年 1 月 1 日至 2021 年 9 月 30 日锡锭（Sn99.90）现货含税均价如下图：



数据来源：上海有色网

图二：2018 年 1 月 1 日至 2021 年 9 月 30 日银（99.99%）现货含税均价情况如下图：



通过上图可知，2020 年银的市场价格整体上涨明显，2021 年以来锡锭的市场价格则持续快速上升。

2、公司锡合金粉平均采购价格和锡膏平均售价情况

单位：元/公斤

项目	2021 年 9 月	2021 年 1 月	变动幅度
锡合金粉平均采购价格	234.05	163.27	43.35%
锡膏平均售价	270.00	226.75	28.52%

通过上表可知，公司 2021 年 9 月锡合金粉的平均采购价格较 2021 年 1 月的平均采购价格上升 43.35%，而 2021 年 9 月锡膏产品的平均售价较 2021 年 1 月的平均售价上升 28.52%，公司锡膏产品的售价提升幅度不及锡合金粉平均采购价格上涨的幅度，这主要是因为公司锡膏产品主要采取“与客户协商定价”的定价方式。该种定价方式下，公司与客户之间的销售价格相对固定，生产产品所需的主要原材料的价格变动向下游客户的传导需要一定的周期，该周期相对于原材料成本+加工费的定价方式通常要长一些。

3、公司锡锭平均采购价格和焊锡丝、焊锡条平均售价情况

单位：元/公斤

项目	2021 年 9 月	2021 年 1 月	变动幅度
锡锭平均采购价格	138.70	214.88	54.92%
焊锡丝平均售价	151.49	234.04	54.49%

焊锡条平均售价	158.69	232.60	46.57%
---------	--------	--------	--------

通过上表可知，公司 2021 年 9 月锡锭的平均采购价格较 2021 年 1 月的平均采购价格上升 54.92%，而公司 2021 年 9 月焊锡丝、焊锡条的平均售价较 2021 年 1 月的平均售价上升 54.49%和 46.57%。公司焊锡丝、焊锡条平均售价的变动幅度与公司锡锭平均采购价格变动幅度基本一致，主要是由于公司焊锡丝、焊锡条产品主要采取“原材料成本+加工费”的定价方式。该种定价方式下，公司与客户之间的销售价格随着主要原材料的市场价格变动而变动，公司生产产品所需的主要原材料的价格变动，向下游客户的传导比较及时。

（二）2021 年 1-9 月各月主要产品毛利率变化情况

公司 2021 年 1-9 月主要产品毛利率的变化情况具体如下：

产品	9 月	8 月	7 月	6 月	5 月	4 月	3 月	2 月	1 月
锡膏	19.13%	19.66%	21.12%	22.45%	22.58%	24.54%	25.20%	22.54%	24.26%
焊锡条	14.31%	12.15%	12.22%	12.29%	11.44%	12.40%	12.75%	14.45%	10.67%
焊锡丝	14.58%	14.09%	13.41%	14.24%	15.01%	15.61%	15.07%	8.52%	14.78%

由上表可见，公司主要产品中，锡膏 2021 年 1-9 月的毛利率整体呈现下降趋势，焊锡条和焊锡丝 2021 年 1-9 月的毛利率整体未发生较大波动，其不同月份毛利率差异主要受不同毛利率产品销售结构不同所致。焊锡条和焊锡丝毛利率在 9 月份上升主要系公司通过期货市场采购的锡锭价格较低，公司 9 月份的生产成本降低，提高了当月的毛利率。

（三）结合上述情况说明主要产品毛利率是否会持续下降

锡膏和焊锡条、焊锡丝的定价机制不同，其各自的毛利率受原材料市场价格波动的影响程度存在差异。其中：焊锡条、焊锡丝产品主要采用“原材料成本+加工费”定价模式，该种定价方式下，公司与客户之间的销售价格随着主要原材料的市场价格变动而变动，价格传导较为及时，其毛利率受原材料市场价格波动的影响程度相对较低，所以焊锡条、焊锡丝产品 2021 年 1-9 月的毛利率整体未发生较大波动；而锡膏主要采用“与客户协商定价”模式，该种定价方式下，公司与客户之间的销售价格相对固定，生产产品所需的主要原材料的价格变动向下游客户的传导需要一定的周期，该周期相对于“原材料成本+加工费”的定价方式通常要长一些，其毛利率受原材料市场价格波动的影响程度相对较高，所以锡

膏产品 2021 年 1-9 月的毛利率整体呈现下降趋势。

因此，若后续原材料市场价格进一步持续大幅上涨的话，则锡膏产品在“与客户协商定价”模式下的毛利率下降的风险相对较大，焊锡条、焊锡丝产品在“原材料成本+加工费”模式下的毛利率下降的风险相对较小，但整体而言均存在持续下降的风险，进而可能对公司的经营业绩产生不利影响。

1、公司已针对毛利率波动的风险进行了风险因素披露

公司已于招股说明书“第四节 风险因素”之“四、财务风险”之“（一）毛利率波动风险”对毛利率波动风险披露如下：

“（一）毛利率波动风险

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 27.77%、28.28%、27.45%和 24.32%，其中微电子焊接材料的毛利率分别为 22.35%、22.66%、21.40%和 18.13%。微电子焊接材料的主要原材料为锡锭和锡合金粉（锡锭、锡合金粉的成本合计占主营业务成本的比例为 80.00%左右），锡锭主要受锡价格的影响，锡合金粉主要受锡和银价格的影响。2020 年公司受银价格上涨等因素的影响，微电子焊接材料的毛利率呈现下降趋势，同时影响着主营业务的毛利率呈现下降的趋势；2021 年以来银价格保持了相对稳定的态势，但锡锭价格持续上升，对公司微电子焊接材料及主营业务的毛利率产生了较大影响。若后续锡、银等价格进一步大幅上涨的话，则公司微电子焊接材料以及主营业务的毛利率将存在大幅下降的风险，进而可能对公司的经营业绩产生不利影响。

公司主营业务毛利率不仅受主要原材料价格的因素影响，还主要受市场情况、竞争状况、业务结构、产品销售价格等因素影响，若未来影响毛利率的其他外部或内部因素出现较大不利变化，未来公司的主营业务毛利率亦可能存在大幅下降的风险，进而可能对公司的经营业绩产生不利影响。”

2、虽然报告期内公司毛利率存在一定的下降，但公司的主营业务盈利能力和盈利规模仍保持持续增长

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主营业务收入	34,612.31	58,305.90	51,196.34	46,017.80

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主营业务成本	26,192.92	42,300.41	36,720.35	33,240.43
毛利额	8,419.39	16,005.49	14,475.99	12,777.37
毛利率	24.32%	27.45%	28.28%	27.77%
扣除非经常损益后净利润	3,276.02	5,967.83	5,103.69	3,800.21

从上表可以看出，公司 2021 年 1-6 月的主营业务总体盈利能力依然保持着良好的增长势头，即虽然公司主营业务的毛利率从 2020 年的 27.45%下降至 2021 年 1-6 月的 24.32%，下降 3.13%，但由于公司主营业务的总体经营规模扩张，主营业务的毛利额整体依然保持着良好的增长势头，表明公司整体依然具备较强的盈利能力。

二、保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述问题，申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取了发行人 2021 年 1-9 月的采购明细表，统计并分析锡合金粉及锡锭的采购价格变动情况；

2、获取了发行人 2021 年 1-9 月的销售明细表，统计并分析锡膏、焊锡丝、焊锡条的销售价格变动情况；

3、获取了发行人 2021 年 1-9 月的收入成本明细表，统计并分析主要产品类别的毛利率变动情况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

若后续原材料市场价格进一步持续大幅上涨的话，整体而言发行人毛利率存在持续下降的风险，进而可能对发行人的经营业绩产生不利影响，但发行人总体经营规模扩张，其主营业务的毛利额整体依然保持着良好的增长势头，发行人依然具有较强的盈利能力。

问题 8.关于关联交易

申请文件及首轮问询回复显示：

(1) 2012 年 11 月, 山口敏和在日本成立 YM 公司, 主要从事电子材料等的贸易业务。2013 年 7 月, 山口敏和经朋友介绍入职唯特偶研发部任高级工程师。

(2) 2017 年 11 月至 2018 年 10 月、2018 年 11 月至 2019 年 10 月、2019 年 11 月至 2020 年 10 月以及 2020 年 11 月至 2021 年 4 月, YM 公司的收入中来自代理唯特偶的化工材料采购业务的金额分别为 720.20 万元、1,050.77 万元、985.73 万元和 839.75 万元, 占各期 YM 公司收入比例分别为 90.17%、92.80%、90.23% 和 90.84%。

(3) 同期 YM 公司代理唯特偶采购化工原材料业务的毛利率分别为 12.36%、6.16%、7.37% 和 7.40%, 原因为采购规模越来越大后发行人要求 YM 公司适当降价; 公司通过 YM 公司采购的平均单价低于国内经销商的报价 10% 至 15% 左右; YM 公司净利润为 4.55 万元、7.00 万元、7.26 万元、5.24 万元。

(4) 中兴通讯为发行人报告期内前五大客户, 截至目前直接持有中和春生 25% 的份额, 中和春生为发行人机构股东, 持股比例为 2.73%。

请发行人:

(1) 说明 YM 公司净利润较低的原因及合理性, YM 公司是否专门为发行人成立的公司。

(2) 结合其他经销商经销同类产品毛利率情况、YM 公司向其他客户经销该产品毛利率情况进一步说明发行人与 YM 公司关联交易公允性; 测算如发行人按国内经销商平均报价向 YM 公司采购同类材料对发行人报告期各期财务状况的影响。

(3) 说明中和春生入股发行人前后, 发行人对中兴通讯的销售金额、销售毛利率是否发生重大变化。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】:

一、发行人补充说明

【问题 8 (1)】说明 YM 公司净利润较低的原因及合理性, YM 公司是否专门为发行人成立的公司

(一) 说明 YM 公司净利润较低的原因及合理性

1、YM 公司主营贸易批发的业务模式决定了其利润率水平较低

YM 公司为山口敏和先生设立的贸易公司，其主营业务为化工材料贸易业务和少量的自行车贸易业务。2017 年 11 月份以来，YM 公司的主要经营情况如下：

单位：万元

项目	2020.11- 2021.04	2019.11- 2020.10	2018.11- 2019.10	2017.11- 2018.10
营业收入	924.42	1,092.50	1,132.29	798.70
其中对唯特偶的销售金额	839.75	985.73	1,050.77	720.20
营业利润	61.16	70.05	199.17	151.03
销售毛利率	7.40%	7.37%	6.16%	12.36%
净利润	5.24	7.26	7.00	4.55

说明：YM 公司财务报表是以上年 11 月至下年 10 月为一个完整的会计年度，以上数据来源 YM 公司财务报表，并按照会计期间最后一日的平均汇率折算为人民币，未经审计。

从 YM 公司财务报表的会计周期来看，最近三年及一期，YM 公司毛利率分别为 12.36%、6.16%、7.37%和 7.40%，YM 公司的整体毛利率处于较低水平主要和其业务模式有关。从业务类型上来看，YM 公司从事的是化工材料和自行车贸易业务，属于传统意义上的批发行业。根据公开数据查询，当前国内 61 家批发业上市公司最近三年及一期的平均毛利率分别为 10.09%、9.67%、9.75%和 10.10%，略高于 YM 公司 8.02%的平均毛利率水平。考虑到公司通过 YM 公司采购化工原材料均是先款后货的结算方式，因此 YM 公司的整体毛利率水平与国内上市公司的平均毛利率水平不存在明显差异，符合行业的盈利特征。

2、YM 公司的业务规模不大也导致了其净利润规模较低

YM 公司的净利润规模较低也与其业务规模不大有关。从 YM 公司财务报表来看，尽管最近几年 YM 公司的业务规模持续在增长，但总体的营业收入不高，平均来看 YM 公司每年的营业收入仅在 1,000 万元左右。因此，销售规模不大也导致了 YM 公司的净利润规模不可能太高。同时，考虑到 YM 公司在日本的雇佣工人的成本及日常的营运费用，因此最近三年及一期，其净利润规模分别为 4.55 万元、7.00 万元、7.26 万元和 5.24 万元，YM 公司的盈利情况与其业务规模相匹配。

（二）YM 公司是否专门为发行人成立的公司

1、YM 公司设立于山口敏和入职唯特偶之前，山口敏和及唯特偶实际控制人均出具承诺，YM 公司不是唯特偶设立的公司

在通过 YM 代理采购前，唯特偶采购的来自日本化工企业的松香、溶剂等原材料主要是从国内外的其他代理商处采购，山口敏和加入公司后，公司获悉其设立的 YM 公司具有不少知名化工企业的合格代理商资格，因此公司于 2013 年 11 月开始通过 YM 公司代理采购来自日本的化工原材料。

山口敏和入职唯特偶前就设立了 YM 公司，YM 公司并不是为专门为唯特偶采购化工产品而设立。YM 公司是由山口敏和 100% 出资设立，YM 公司的资产、业务等与唯特偶不存在混同的情形，YM 公司不是唯特偶或唯特偶实际控制人实际控制的企业。

2021 年 8 月 15 日，山口敏和出具《承诺》：“YM Solder Co.,Ltd 为本人于 2012 年 11 月在日本神奈川县独资设立的公司，设立以来系本人 100% 持股，独立运营，YM 公司不是本人现任职单位唯特偶所设立或控制，亦不是唯特偶实际控制人廖高兵、陈运华设立或控制。本人保证上述承诺的真实、准确，并承担相应的法律责任。”

2021 年 8 月 15 日，唯特偶实际控制人廖高兵、陈运华出具《承诺》：“YM Solder Co.,Ltd 系本公司员工山口敏和独资设立的公司，唯特偶日常运营过程中会委托 YM 公司代理采购日本企业的化工原材料，属于正常的商业往来。YM 公司与本人没有股权关系，不是本人设立或控制，亦不是唯特偶设立或控制。本人保证上述承诺的真实、准确，并承担相应的法律责任。”

2、为减少关联交易，唯特偶承诺逐步减少与 YM 公司的交易规模，至 2022 年末完全停止双方的交易

除 YM 公司之外，日本的大型化工集团的部分产品也会通过其他代理商销售，如国内的深圳市宏硕实业有限公司（以下简称为“深圳宏硕”）、深圳市金腾龙实业有限公司（以下简称“金腾龙”）也在国内代理销售日本荒川化学工业株式会社、哈利玛化成集团株式会社等日本知名化工企业生产的化工材料。

但一方面国内代理商代理的产品品种并不齐全，不能完全满足公司的需求；另一方面，作为国内微电子焊接材料的领先企业，材料配方的保密性对于公司保持技术的领先至关重要，虽然公司部分化工材料也存在向国内的代理厂商采购的情形，但若全部向国内经销商采购不利于公司材料配方的保密。考虑到山口敏和

长期任职公司，既熟悉公司情况又熟悉日本的商业环境，因此公司根据自身需求通过 YM 集中采购更加便捷，也有利于材料配方的保密。

基于上述原因，唯特偶多年来通过 YM 公司采购日本化工企业生产的松香、溶剂等原材料。虽然上述采购属于正常的商业行为，但由于公司与 YM 公司的交易属于关联交易，因此为减少上述关联交易的行为，唯特偶及唯特偶的实际控制人廖高兵、陈运华于 2021 年 11 月 1 日出具《承诺》：“本公司从即日起将逐渐减少向 YM 公司采购日本化工企业的松香、溶剂等相关原材料，后续将通过向国内外的其他经销商来代为采购，直至 2022 年底完全停止任何向 YM 公司的采购。本公司/本人保证上述承诺的真实、准确，并承担相应的法律责任。”

【问题 8（2）】结合其他经销商经销同类产品毛利率情况、YM 公司向其他客户经销该产品毛利率情况进一步说明发行人与 YM 公司关联交易公允性；测算如发行人按国内经销商平均报价向 YM 公司采购同类材料对发行人报告期各期财务状况的影响。

（一）结合其他经销商经销同类产品毛利率情况、YM 公司向其他客户经销该产品毛利率情况进一步说明发行人与 YM 公司关联交易公允性

1、同类产品公司向 YM 公司采购的平均单价和向国内经销商的采购平均单价差异较小

虽然公司多次向深圳宏硕、金腾龙等国内的经销商沟通，希望取得其相关产品的毛利率的数据，但由于涉及其核心商业秘密，截至本问询函回复出具日，公司仍未能获得相关数据，因此公司无法直接比较 YM 公司与其他经销商销售同类产品的毛利率情况。

虽然公司在报告期内主要是通过 YM 公司采购生产所需的日本进口化工原材料，但公司在 2019 年和 2020 年向深圳宏硕采购了少量的歧化松香（KE604 型号）以满足生产过程中的应急需求。2019 年、2020 年公司向 YM 公司采购歧化松香（KE604 型号）与向深圳宏硕采购的数量和价格对比如下：

项目	采购对象	采购数量 (吨)	平均采购单价 (元/公斤)	单价差异率（注）
2020 年度	YM 公司	30.00	135.04	6.87%
	深圳宏硕	1.60	145.00	

项目	采购对象	采购数量 (吨)	平均采购单价 (元/公斤)	单价差异率(注)
2019 年度	YM 公司	20.00	136.83	0.85%
	深圳宏硕	3.00	138.00	

注：单价差异率=（向深圳宏硕采购单价-向 YM 公司采购单价）/向深圳宏硕采购单价*100%

从上表可以看出，实际采购过程中，同类产品公司向 YM 公司采购的平均单价和向国内经销商深圳宏硕的采购平均单价差异较小。

2、公司向 YM 公司采购价格与国内经销商的报价不存在显著差异

报告期内，公司通过 YM 采购的前五大类产品与深圳宏硕、金腾龙的报价进行对比，具体情况如下：

单位：元/公斤

期间	序号	采购产品名称	采购占比	YM 公司采购均价	深圳宏硕报价	金腾龙报价
2021 年 1-6 月	1	产品 1	44.75%	111.47	131.25	130.23
	2	产品 2	16.56%	884.88	906.52	908.56
	3	产品 3	8.69%	59.43	65.76	64.75
	4	产品 4	4.93%	432.4	465.86	450.68
	5	产品 5	4.22%	193.32	225.34	210.35
2020 年度	1	产品 1	46.22%	105.96	127.53	128.25
	2	产品 3	15.23%	906.89	1044.25	1006.19
	3	产品 6	9.19%	113.40	118.26	115.04
	4	产品 2	7.03%	433.67	472.62	465.25
	5	产品 5	6.42%	194.14	208.82	202.78
2019 年度	1	产品 1	49.87%	114.74	128.35	129.31
	2	产品 3	13.29%	892.54	953.46	923.76
	3	产品 6	8.37%	109.47	114.25	112.07
	4	产品 2	6.94%	363.19	425.62	412.63
	5	产品 5	6.69%	183.45	198.96	214.25
2018 年度	1	产品 1	63.62%	119.24	129.56	128.21
	2	产品 3	10.82%	856.12	968.56	952.91
	3	产品 6	8.26%	103.05	120.98	125.28
	4	产品 2	4.16%	272.17	323.50	325.76
	5	产品 5	4.14%	167.07	198.75	196.58

注：采购产品名称信息已申请豁免披露。

从上表看出，公司通过 YM 公司采购的平均单价低于国内经销商的报价 10% 至 15% 左右。考虑到国内经销商的报价存在一定的议价空间及与 YM 公司付款条件的不同，因此，公司与 YM 公司的采购均价与国内的市场价格不存在显著差异。

综上所述，YM 公司的定价处于合理水平，公司与 YM 公司的关联交易定价公允。

（二）测算如发行人按国内经销商平均报价向 YM 公司采购同类材料对发行人报告期各期财务状况的影响

公司通过 YM 公司采购的平均单价一般低于国内经销商的报价 10% 至 15% 左右。假设报告期内，公司全部向国内经销商采购，且国内经销商的平均采购价格均高于向 YM 的平均采购价格 15% 来测算报告期各期公司采购成本变化及对公司整体财务状况的影响，具体分析如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
向 YM 公司的采购金额（A）	458.37	937.7	899.62	708.58
价格整体上涨幅度	15%			
模拟测算采购成本（B）	527.13	1,078.36	1,034.56	814.87
采购成本上升金额（C=B-A）	68.76	140.66	134.94	106.29
公司利润总额（D）	4,312.01	7,435.23	6,136.87	4,672.28
采购成本上升金额占利润总额比重（E=C/D）	1.59%	1.89%	2.20%	2.27%

通过上表分析可知，假设报告期各期公司全部向国内经销商采购，且以向国内经销商的平均采购价格均高于向 YM 的平均采购价格 15% 来测算，公司报告期各期的采购成本分别上升 106.29 万元、134.94 万元、140.66 万元和 68.76 万元，占当期利润总额的比重分别为 2.27%、2.20%、1.89% 和 1.59%，采购方式和采购价格的变化对公司的整体盈利水平影响较小。

【问题 8（3）】说明中和春生入股发行人前后，发行人对中兴通讯的销售金额、销售毛利率是否发生重大变化。

（一）中和春生投资背景的说明

机构股东中和春生的基本情况如下：

企业名称	苏州中和春生三号投资中心（有限合伙）
出资额	120,000 万人民币
执行事务合伙人	常熟常兴创业投资管理有限公司
统一社会信用代码	91320500MA1MQAXN69
成立日期	2016 年 7 月 22 日
注册地址	常熟高新技术产业开发区东南大道 33 号 901-5 室
经营范围	股权投资及相关咨询服务。（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）

中和春生主要合伙人的持股份额情况如下：

序号	合伙人姓名/名称	持有份额比例	合伙人性质
1	常熟常兴创业投资管理有限公司	0.83%	普通合伙人
2	中兴通讯股份有限公司	25.00%	有限合伙人
3	李永良	8.33%	有限合伙人
4	常熟开晟股权投资基金有限公司	4.17%	有限合伙人
5	深圳市华成峰投资有限公司	2.89%	有限合伙人
6	谢建良	2.58%	有限合伙人
7	成都新易盛通信技术股份有限公司	2.50%	有限合伙人
8	胡焰龙	2.50%	有限合伙人
9	范洪福	2.50%	有限合伙人
10	其他合伙人	48.70%	有限合伙人
合计		100.00%	

说明：中兴通讯除直接持有中和春生 25%的合伙企业份额，中兴通讯还是中和春生的普通合伙人常熟常兴创业投资管理有限公司的控股股东，持股比例 55%。

根据中和春生的说明，中和春生作为一家专业的机构投资人，主要围绕了中兴通讯产业链上下游的企业进行投资。中和春生的主要投资领域为移动通讯、新材料、集成电路、高端装备等领域，主要投资逻辑是基于中兴通讯对其客户或供应商的产品品质、技术实力、发展前景等方面的认可。中和春生主要作为财务投资人进行投资，不会参与被投资企业的具体生产和运营。截至本问询函回复出具日，中和春生已投资企业十余家，其中已经上市的公司如下：

序号	企业简称及代码	主营业务	持股比例（注）
1	安集科技（688019.SH）	关键半导体材料的研发和产业化	1.49%

2	芯碁微装（688630.SH）	微纳直写光刻为技术核心的直接成像设备及直写光刻设备的研发、制造、销售	4.14%
3	肇民科技（301000.SZ）	精密注塑件及配套精密注塑模具的研发、生产和销售	1.97%
4	芯海科技（688595.SH）	为高精度 ADC、高性能 MCU、测量算法以及物联网一站式解决方案的研发设计	1.96%
5	博通集成（603068.SH）	无线通讯集成电路芯片的研发与销售	0.81%
6	利扬芯片（688135.SH）	集成电路测试方案开发、晶圆测试服务、芯片成品测试服务	1.74%
7	联瑞新材（688300.SH）	功能性陶瓷粉体材料的研发、生产和销售	1.16%

注：此处的持股比例为中和春生投资上述企业时的持股比例。随着企业的上市，中和春生对该等企业的投资比例有所变动。

综上所述可以看出，中和春生虽然是中兴通讯旗下关联的投资平台，但作为一家面向社会的专业投资机构，中和春生并不是为唯特偶专门设立的投资平台，其投资唯特偶的价格与同期其他投资人的入股价格一致。中和春生对唯特偶投资是基于对唯特偶价值的认可。自入股以来，中和春生没有参与唯特偶的具体生产和运营。

（二）中和春生入股后，公司向中兴通讯的销售额、销售毛利率并不存在明显的上涨

中和春生于 2017 年 11 月入股唯特偶，持股比例 2.73%。公司与中兴通讯的业务合作并不是中和春生入股后才开始的。自 2002 年起，公司即与中兴通讯开展业务合作，至今已接近二十年，双方建立了长期稳定的合作关系。

公司在中和春生入股前后各两年对中兴通讯的销售金额情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度	2015 年度
对中兴通讯销售合计金额	1,157.46	890.08	1,045.74	1,058.18	575.91
其中：预成型焊片销售金额	881.29	672.14	663.18	579.11	321.57
预成型焊片销售占比	76.14%	75.51%	53.42%	54.73%	55.84%

注：公司对中兴通讯销售毛利率数据已申请豁免披露。

通过上表可知，中和春生 2017 年入股公司后，公司对中兴通讯的销售金额未产生重大变化。销售毛利率在 2017 年之后出现小幅上涨，上涨的主要是由于

公司对其产品销售结构变化所致，即高毛利率的预成型焊片的销售占比的提升。

公司向中兴通讯主要供应助焊剂、清洗剂、预成型锡片等产品。其中预成型焊片主要用于中兴通讯的通讯基站焊接大功率功放（PA）的定制焊接材料，具有应用场景特殊，型号复杂、需求定制化等特点，因此毛利率相对较高。近两年，随着 5G 通讯业务的快速发展，中兴通讯向公司采购的预成型焊片的金额持续上升，从而使得公司向中兴通讯的销售毛利率逐年提升。

（三）中兴通讯就与唯特偶业务合作关系作出的说明

2021 年 10 月 30 日，保荐机构、申报会计师访谈了中兴通讯的采购工作人员。该员工 2005 年入职中兴通讯，担任采购商务经理，2019 年开始负责与唯特偶的采购事务，经访谈确认：

1、中兴通讯于 2002 年起开始向唯特偶采购原材料，主要包括锡膏、预成型焊片、助焊剂、清洗剂等产品。

2、中兴通讯采购唯特偶的产品会通过招投标程序，并经过内部的比价议价程序，中兴通讯向唯特偶采购的价格是公允的，与向其他供应商采购的同类产品的价格不存在明显的差异。

3、中兴通讯采购唯特偶的产品主要用于通讯设备、通讯基站、手机、路由器等类终端产品，采购需求是基于中兴通讯的实际需求，不存在囤货的情况；唯特偶产品质量稳定，长期使用未出现问题。

4、中兴通讯与唯特偶的业务是基于真实的商业需求，并非基于中和春生入股唯特偶，不存在因为股东关系而故意多给唯特偶业务以支持唯特偶的业务发展的情形。

二、保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述问题，申报会计师履行了以下核查程序：

1、取得了 YM 公司 2017 年 11 月-2018 年 10 月、2018 年 11 月-2019 年 10 月、2019 年 11 月-2020 年 10 月及 2020 年 11 月-2021 年 4 月的财务报表；

2、访谈山口敏和，了解其入职发行人的背景、原因、主要工作内容；

3、访谈发行人总经理和山口敏和了解 YM 公司与唯特偶的合作历程，代理

采购的定价依据及合理性等；

4、取得了 2019、2020 年发行人向深圳宏硕采购歧化松香的采购金额、采购单价等，并与发行人向 YM 公司采购的价格进行对比；

5、测算了如发行人按国内经销商平均报价向 YM 公司采购同类材料对发行人报告期各期采购成本、利润总额的影响；

6、获取了发行人及发行人实际控制人出具的关于减少向 YM 公司采购化工原材料的承诺；

7、获取了中和春生入股前后（2015 年至 2019 年）发行人向中兴通讯的销售明细；

8、查询了中和春生工商信息以及穿透核查了其股东情况；

9、获取了中和春生投资的项目清单并查询了前述标的中已上市公司的情况；

10、访谈了中兴通讯采购工作人员了解发行人与中兴通讯的业务合作情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、YM 公司主营贸易批发的业务模式以及其业务规模不大决定了其利润规模较低；

2、YM 公司并非是为专门为发行人成立的公司；

3、YM 公司的定价处于合理水平，公司与 YM 公司的关联交易定价公允；

4、发行人与中兴通讯开展业务并非基于中和春生入股唯特偶，中和春生入股唯特偶对中兴通讯的销售金额、销售毛利率未产生重大变化。

问题 10.关于发行人经销商及受让商标专利

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）维佳海象、唯创兴及唯铭新材料系发行人报告期前五大经销商，报告期各期对维佳海象销售金额为 570.31 万元、880.38 万元、973.61 万元及 498.92 万元；对唯创兴销售金额为 154.70 万元、285.29 万元、546.48 万元及 417.09 万元；

2018 年、2019 年对唯铭新材料销售金额为 266.29 万元、155.56 万元，2021 年上半年对其销售金额为 151.44 万元。

(2) 发行人 2020 年 2 月通过继受取得维佳化工相关商标，原权利人为维佳海象。

(3) 发行人于 2007 年 8 月 28 日与四川大学签署了《专利权转让合同》，合同约定四川大学将其拥有的上述“电子工业用焊膏”发明专利转让给唯特偶有限，转让价格为 3 万元；于 2020 年 10 月 26 日与北京工业大学签署了《专利权转让合同》，合同约定北京工业大学将其拥有的上述“一种跌落试验台”及“一种可用于无铅焊接中的中温快速固化贴片胶”两项发明专利转让给唯特偶，转让价格合计 6 万元。

请发行人：

(1) 说明发行人经销商维佳海象、唯创兴及唯铭新材料与发行人商号近似的原因，是否存在其他与发行人商号近似的客户、供应商，上述相关客户、供应商的股东、董监高与发行人的实际控制人、董监高、主要股东是否存在关联关系或曾为发行人的员工，是否存在相互持股情形。

(2) 分析说明向上述商号近似的经销商销售毛利率、销售价格的公允性。

(3) 说明发行人在继受相关商标前，发行人维佳化工商品销售时使用何种产品商标，发行人是否存在被起诉商标侵权的风险。

(4) 说明受让四川大学、北京工业大学的专利是否具有其他限制性约定，购买该专利的定价依据、是否公允。

请保荐人发表明确意见，请申报会计师对问题（1）、（2）、（4）发表明确意见，请发行人律师对问题（1）、（3）、（4）发表明确意见。请保荐人、申报会计师说明对问题（1）所涉相关经销商最终销售及真实销售的核查意见。

【回复】：

一、发行人补充说明

【问题 10（1）】说明发行人经销商维佳海象、唯创兴及唯铭新材料与发行人商号近似的原因，是否存在其他与发行人商号近似的客户、供应商，上述相关客户、供应商的股东、董监高与发行人的实际控制人、董监高、主要股东是否存在关联关系或曾为发行人的员工，是否存在相互持股情形。

（一）说明发行人经销商维佳海象、唯创兴及唯铭新材料与发行人商号近似的原因

1、公司突出的行业地位、良好的品牌效应是公司部分经销商的商号与公司相似的主要原因

自设立二十多年来，公司深耕微电子焊接材料领域，凭借齐全的产品系列、可靠的产品质量、完备的生产工艺、完善的销售服务体系，公司与国内外众多客户建立了长期稳定的合作关系，积累了良好的市场声誉。公司是国内微电子焊接材料的领先企业之一，特别是在锡膏和助焊剂两个细分领域行业地位突出。在中国电子材料行业协会举办的第二届（2017 年）及第三届（2019 年）中国电子材料行业专业十强企业评选活动中，唯特偶均位列“电子锡焊料专业十强”第二名。2019 年和 2020 年，公司连续两年锡膏产销量国内排名第一，助焊剂产销量国内排名第二。

基于公司突出的行业地位和良好的品牌效应，因此维佳海象、唯创兴、唯铭新材料作为公司经销商，在其公司设立时商号中就包含“唯”或“维佳”字样，该做法会让客户觉得上述经销商与公司存在紧密的联系，对其对外宣传、提升营销的效果有一定的帮助。此外，该做法在国内的商业环境中也较为常见，具有商业合理性。

2、根据法规规定，经销商申请企业商号是其自主行为，不需要公司的同意或授权

根据《企业名称注册管理规定》的规定，企业名称由企业自主向相关登记主管机关提出申请。因此，公司的经销商申请企业商号，是经销商的自主行为，经销商向相关登记主管机关提交申请材料时，并不需要公司同意或授权。

（二）是否存在其他与发行人商号近似的客户、供应商，上述相关客户、供应商的股东、董监高与发行人的实际控制人、董监高、主要股东是否存在关联关系或曾为发行人的员工，是否存在相互持股情形

公司对照报告期内所有客户、供应商的名单，并通过国家企业信用信息公示系统、天眼查网站核查了公司报告期内客户、供应商的相关信息，其中公司名称中存在“唯”或“维佳”字样的客户、供应商名单如下：

公司名称	性质	股东、董监高与发行人的实际控制人、董监高、主要股东是否存在关联关系	股东、董监高是否为发行人前员工	是否与发行人相互持股
深圳市维佳海象科技有限公司	客户（经销商）	否	否	否
深圳市唯创兴电子材料有限公司	客户（经销商）	否	是	否
惠州唯创兴电子材料有限公司	客户（经销商）	否	否	否
深圳市唯铭新材料有限公司	客户（经销商）	否	是	否
重庆唯远实业有限公司	客户	否	否	否
深圳市深大唯同科技有限公司	客户	否	否	否
武汉高唯峰环保科技有限公司	客户	否	否	否
四川朵唯智能云谷有限公司	客户	否	否	否
四川朵唯物联技术有限公司	客户	否	否	否
厦门唯科健康产业有限公司	客户	否	否	否
深圳市唯思源科技有限公司	客户	否	否	否
厦门市唯新电子科技有限公司	客户	否	否	否
苏州优唯科电子科技有限公司	客户	否	否	否
深圳市唯真电机发展有限公司	客户	否	否	否

通过查询及核对，公司名称中存在“唯”或“维佳”字样的客户、供应商的股东、董监高，与唯特偶的实际控制人、董监高、主要股东均不存在关联关系，也不存在相互持股的情形。

除深圳市唯创兴电子材料有限公司、深圳市唯铭新材料有限公司的股东为唯特偶前员工外，其他客户、供应商不存在股东、董监高为公司前员工的情形。

深圳市唯创兴电子材料有限公司系公司前员工伍建明创立的公司。伍建明2012年入职公司，担任客户部经理职务，因个人原因于2014年从公司离职。2016

年6月，伍建明设立深圳市唯创兴电子材料有限公司，并于当年开始代理销售公司产品。

深圳市唯铭新材料有限公司系公司前员工张高明创立的公司。张高明1998年入职公司，担任销售部经理职务，因个人原因于2015年从公司离职。2015年10月，张高明设立深圳市唯铭新材料有限公司，并于当年开始代理销售公司产品。

【问题 10（2）】分析说明向上述商号近似的经销商销售毛利率、销售价格的公允性

（一）商号近似的经销商的销售规模占公司主营业务收入的比例较小

公司多年来采取直销为主，经销为辅的销售模式。经销模式作为直销模式的补充，可在一定程度上提升公司的市场占有率及品牌影响力。报告期各期，公司经销商家数分别为18家、23家、25家和24家。公司部分经销商为借助唯特偶良好品牌效应，取名与公司商号近似，包含“唯”或“维佳”字样的经销商共有四家，分别为深圳市维佳海象科技有限公司、深圳市唯创兴电子材料有限公司、惠州唯创兴电子材料有限公司和深圳市唯铭新材料有限公司。报告期各期，上述四家经销商的具体销售情况如下：

单位：万元

经销商名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
深圳市维佳海象科技有限公司	498.92	973.61	880.38	570.31
深圳市唯创兴电子材料有限公司	417.09	546.48	285.29	154.70
惠州唯创兴电子材料有限公司	73.32	47.08	-	-
深圳市唯铭新材料有限公司	151.44	189.49	155.56	266.29
合计	1,140.76	1,756.65	1,321.23	991.30
占经销模式销售收入比例	56.33%	50.53%	49.05%	39.06%
占主营业务收入比例	3.30%	3.01%	2.58%	2.15%

从上表可见，报告期各期，上述四家商号近似的经销商销售收入占经销模式销售收入比例分别为39.06%、49.05%、50.53%和56.33%，占公司主营业务收入比例分别为2.15%、2.58%、3.01%和3.30%，占比较小。

（二）公司对所有的经销商采取统一的管理系统，采用一致的定价政策

公司所有的经销商与公司不存在关联关系，均统一纳入公司经销商的管理系统，并采用一致的定价政策。

1、除锡膏产品受结构因素影响平均销售价格存在一定的差异外，公司对商号近似的经销商平均销售单价与对其他经销商的平价销售单价不存在明显差异

公司对商号近似的经销商主要产品的销售均价与对其他经销商的销售均价进行对比，具体情况如下：

单位：元/公斤

项目	产品类别	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
对 商 号 近 似 的 经 销 商 的 销 售 均 价	锡膏	236.81	203.56	221.10	195.72
	焊锡条	185.29	126.62	131.35	131.81
	焊锡丝	150.23	129.56	135.68	136.11
	助焊剂	13.44	13.20	13.09	12.84
	清洗剂及其他	14.16	14.37	14.86	14.49
对 其 他 经 销 商 的 销 售 均 价	锡膏	193.80	165.84	170.55	164.28
	焊锡条	177.99	138.84	137.13	135.08
	焊锡丝	163.52	131.41	134.30	133.21
	助焊剂	15.53	15.21	14.75	14.49
	清洗剂及其他	13.88	13.32	13.47	13.29
平 均 单 价 差 异 额	锡膏	43.01	37.71	50.56	31.44
	焊锡条	7.31	-12.22	-5.79	-3.27
	焊锡丝	-13.29	-1.84	1.38	2.90
	助焊剂	-2.08	-2.01	-1.66	-1.65
	清洗剂及其他	0.28	1.05	1.39	1.20
差 异 率	锡膏	22.19%	22.74%	29.64%	19.14%
	焊锡条	4.11%	-8.80%	-4.22%	-2.42%
	焊锡丝	-8.13%	-1.40%	1.03%	2.18%
	助焊剂	-13.41%	-13.21%	-11.27%	-11.39%
	清洗剂及其他	2.00%	7.87%	10.32%	9.03%

如上表可见，除锡膏产品外，公司对商号近似的经销商平均销售单价与对其他经销商平价销售单价不存在明显差异。

商号近似的经销商的锡膏产品平均销售单价要稍高于其他经销商锡膏产品平均销售单价，报告期各期的差异率分别为 19.14%、29.64%、22.74%和 22.19%。商号近似的经销商的锡膏产品平均销售单价与其他经销商锡膏产品平均销售单价的差异主要受不同类别产品的销售结构不同导致。其中公司向商号近似的经销商销售较多的 305 型号锡膏，此类锡膏销售单价较高（银的含量较高），报告期各期微电子焊接材料主要产品销售结构具体情况如下：

单位：元/公斤

项目	销售单价和占比	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
商号近似的经销商	305 型号锡膏销售平均单价	346.86	295.39	281.54	270.38
	销售占比（注）	35.91%	39.71%	60.75%	49.07%
其他经销商	305 型号锡膏销售平均单价	358.23	309.7	284.57	281.78
	销售占比（注）	14.69%	17.38%	18.08%	18.37%

注：销售占比为 305 型号锡膏销售收入占微电子焊接材料销售收入比例。

如上表所示，公司对商号近似的经销商销售 305 型号锡膏产品的比例较高。305 型号锡膏产品的销售单价要高于其他类微电子焊接材料销售单价，导致商号近似的经销商销售微电子焊接材料的平均销售单价较高。同时可以看出，公司对商号近似经销商销售的 305 型号锡膏产品平均销售单价与对其他经销商 305 型号锡膏产品平均销售单价不存在明显差异。

剔除 305 型号锡膏产品后，商号近似的经销商于其他经销商的其他类型锡膏产品平均销售单价对比情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
商号近似的经销商	201.07	168.96	165.96	154.59
其他经销商	199.60	161.08	156.69	150.19

如上表可以看出，在剔除 305 型号锡膏产品后，公司向商号近似的经销商销售的锡膏平均销售单价与其他经销商基本一致。

2、公司对商号近似的经销商的销售毛利率与对其他经销商的销售毛利率不存在明显差异

报告期各期，公司对商号近似的经销商的销售毛利率与对其他经销商的销售毛利率情况如下：

项目	产品类别	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
对商号近似的经销商销售毛利率	微电子焊接材料	13.73%	13.80%	15.37%	14.69%
	辅助焊接材料及其他	31.01%	33.78%	30.53%	30.11%
对其他经销商的销售毛利率	微电子焊接材料	14.24%	13.44%	12.80%	11.78%
	辅助焊接材料及其他	32.69%	36.25%	37.54%	35.23%
毛利率差异	微电子焊接材料	-0.51%	0.36%	2.57%	2.91%
	辅助焊接材料及其他	-1.68%	-2.47%	-7.02%	-5.11%

如上表可见，商号近似的经销商的毛利率与其他经销商的毛利率不存在明显差异，商号近似的经销商的毛利率公允。

此外，保荐机构、申报会计师对上述商号近似的经销商均进行实地走访并实施相关核查工作，确认经销商与公司不存在关联关系，经销商与公司均签订统一的经销商管理协议，不存在为公司虚增销售业务、制定超过市场标准的销售定价、囤积库存等情况。

综上，公司对不同经销商采用一致的定价政策，公司对商号近似的经销商的平均销售单价、销售毛利率与对其他经销商不存在明显差异，销售价格公允。

【问题 10（4）】说明受让四川大学、北京工业大学的专利是否具有其他限制性约定，购买该专利的定价依据、是否公允。

（一）公司与四川大学、北京工业大学签署的专利转让合同中均未有其他限制性约定的条款

2007 年 8 月 28 日，公司与四川大学签署了《专利权转让合同》，合同约定四川大学将其拥有的“电子工业用焊膏”发明专利转让给唯特偶有限，转让价格为 6 万元，该合同中不存在其他限制性约定的条款。

2020 年 10 月 26 日，公司与北京工业大学签署了《专利权转让合同》，合同约定北京工业大学将其拥有的“一种跌落试验台”、“一种可用于无铅焊接中的中温快速固化贴片胶”两项发明专利转让给唯特偶，转让价格合计 3 万元，该合同中不存在其他限制性约定的条款。

（二）公司购买上述专利的价格系购买双方的真实意思表示，具有公允性

公司与四川大学、北京工业大学签署的《专利权转让合同》系双方真实的意思表达、转让价格均由双方协商确定，公司已按合同约定支付了专利转让费，通

过中国及多国专利审查信息查询网站的信息显示，公司受让的相关专利处于有效状态，不存在产权的法律纠纷或潜在纠纷。

关于公司与北京工业大学签署的《专利权转让合同》，2021年10月12日，北京工业大学材料与制造学部出具《确认函》：“我校将其拥有的上述‘一种跌落试验台’、‘一种可用于无铅焊接中的中温快速固化贴片胶’两项发明专利转让给唯特偶，转让价格合计3万元。上述专利转让费系双方协商后一致同意，定价合理公允。我校与唯特偶签署的《专利转让合同》系双方对专利、转让价格等基本权利义务协商一致签署，不存在其他限制性约定。唯特偶已向我校付清专利转让费，我校不再是该专利的权利人。该次转让不存在任何纠纷，我校不会以任何形式主张对该专利的任何权利。”

关于公司与四川大学签署的《专利权转让合同》，由于该专利转让时间较为久远，公司一直无法与转让方本人取得联系。上述发明专利自2007年转让至今，对方从未主张任何权利，未发生任何权利纠纷。根据公司实际控制人廖高兵的说明和确认，该专利权转让不存在其他限制性约定，该专利权转让费系经四川大学对专利进行价值评估、并由双方协商后确定，定价公允。

为此，公司实际控制人廖高兵、陈运华出具了《声明》：“‘电子工业用焊膏’发明专利的专利权转让不存在其他限制性约定，该专利权转让费系经四川大学对专利进行价值评估、并由双方协商后确定，定价公允。如因上述专利权转让事项与四川大学产生专利权属纠纷或其他纠纷，本人将承担对唯特偶造成的全部经济损失。”

综上所述，公司与四川大学、北京工业大学的专利权转让不存在限制性约定，上述专利权转让定价系校方对专利进行价值评估后提出、并经双方协商一致后确认，定价公允，且转让价款已支付完毕。上述专利权转让系双方真实意思表示，转让行为合法、有效，不存在纠纷和潜在纠纷。

二、保荐人、申报会计师、发行人律师核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述问题，申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、查询了国家企业信用信息公示系统、天眼查网站核查发行人报告期客户、供应商的相关信息；
- 2、获取了发行人与经销商签订委托代理销售协议书，了解相关协议条款约定；
- 3、访谈了发行人销售负责人，了解发行人选择经销商的标准、向经销商销售产品的价格与其他客户的差异及原因、通过经销商销售的必要性、经销商销售的毛利率与直销、贸易商销售的毛利率的差异及原因、向直销客户和经销商销售产品类型的差异及原因；
- 4、获取了发行人销售明细表，复核发行人向经销商、直销客户销售毛利率、销售价格、销售产品占比计算的准确性；获取发行人与其他客户的交易合同，对比不同类型客户之间的报价差异情况；
- 5、取得了发行人报告期内维佳海象、深圳唯创兴、惠州唯创兴及唯铭新材料对发行人产品的进销存表，对主要经销商客户采购及销售发行人产品的情况进行核查，经核查，发行人上述经销商客户均不存在期末积压发行人产品库存的情形；
- 6、获取了维佳海象、深圳唯创兴、惠州唯创兴及唯铭新材料的终端客户销售明细表，确认发行人产品是否实现最终销售；
- 7、获取了报告期内维佳海象、深圳唯创兴、惠州唯创兴及唯铭新材料销售回款情况，了解终端客户是否及时支付销售款项，进而核查发行人对经销商销售的真实性；
- 8、实地了访谈或视频访谈经销商终端客户，了解实际终端销售情况以及确认终端销售数据；
- 9、核查了维佳海象、深圳唯创兴、惠州唯创兴及唯铭新材料对发行人期后回款情况，核查回款的真实性和准确性；
- 10、取得了北京工业大学出具的确认函，访谈发行人实际控制人；
- 11、取得了实际控制人的《声明》；
- 12、登录国家知识产权局网站查询了受让取得的商标、专利；

13、查阅了中国裁判文书网、中国执行信息公开网，确认发行人或其子公司是否存在有关知识产权方面的诉讼、仲裁记录。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、公司名称中存在“唯”或“维佳”字样的客户、供应商的股东、董监高，与发行人的实际控制人、董监高、主要股东不存在关联关系，除唯创兴、唯铭新材料股东为发行人前员工外，其余客户、供应商不存在股东、董监高为发行人前员工的情形，前述客户、供应商不存在与发行人相互持股的情形。

2、发行人向上述商号近似的经销商销售毛利率、销售价格是公允的。

3、发行人向上述商号近似的经销商的终端销售情况和销售收入是真实准确的。

4、发行人与四川大学、北京工业大学的《专利转让合同》不存在其他限制性约定，上述专利转让定价系校方对专利进行价值评估后提出、并经双方协商后一致确认价格，定价公允。

问题 11.关于危废物排放与安全生产

申请文件、举报核查回复及首轮问询回复显示：

（1）报告期各期唯特偶本部废酒精的产生量分别为 6.81 吨、0.72 吨、0.80 吨和 0.25 吨，2019 年公司废酒精的产生量同比明显减少，举报核查回复解释主要系公司 2018 年底开始进一步加强了安全生产及成本的精细化管控。

（2）报告期各期子公司维佳化工危化品销售金额为 2,875.61 万元、3,166.50 万元、3,912.82 万元及 2,666.65 万元，与其安全生产费计提依据金额不一致。

请发行人：

（1）结合 2018 年底安全生产及成本精细管控的详细措施，说明 2019 年开始废酒精产生量大幅降低的合理性。

（2）说明发行人是否曾出现过爆炸、失火等安全生产事故。

（3）说明子公司维佳化工安全生产费计提依据金额与其危化品销售金额不一致的原因。

请保荐人、申报会计师对问题（1）、（3）发表明确意见，请保荐人、发行人律师对问题（2）发表明确意见。

【回复】：

一、发行人补充说明

【问题 11（1）】结合 2018 年底安全生产及成本精细管控的详细措施，说明 2019 年开始废酒精产生量大幅降低的合理性。

公司在日常生产过程中需要使用酒精清洗锡膏搅拌锅、刮刀等生产设备及用具，以快速溶解锅内松香颗粒的残留物；报告期内公司也存在日常清洁过程中使用酒精擦洗地板、容器设备等情形。2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-6 月，公司废酒精的产生量分别为 6.81 吨、0.72 吨、0.80 吨和 0.25 吨。

2018 年废酒精产生量最高，为 6.81 吨，主要是因为公司当时对于酒精的管理和使用并不算严格，主要体现在几个方面：一方面，锡膏车间的员工为了节省清洁时间，每次均使用酒精来冲洗锡膏搅拌锅、刮刀等生产设备及用具，冲洗完后的废液直接报废处理，并未循环使用，仅此一个方面导致公司每月的废酒精产生量大约为 380 公斤；另一方面，公司也存在着使用酒精来擦洗锡膏车间地板以及车间作业台桌面的情形，其中清洁车间地板耗用的酒精量大约为每月 120 公斤，清洁作业台桌面耗用的酒精量大约为每月 60 公斤。清洁完后，工作人员也直接对废液进行报废处理。以上因素导致公司每月产生废酒精约 560 公斤，一年合计产生约 6.72 吨，这与公司当年合计产生 6.81 吨废酒精基本吻合。

2019 年公司废酒精的产生量为 0.72 吨，同比明显减少，主要系公司 2018 年底开始加强了安全生产及成本的精细化管控，严格控制酒精的使用方法与使用量，具体措施如下：

1、公司禁止员工使用酒精大面积清洗车间地板和车间作业台桌面，改为使用无尘抹布沾取少许酒精点涂擦拭锡膏残留物，此措施使得相关酒精使用量较 2018 年每月减少了约 150 公斤；

2、公司加强了酒精的循环使用，将清洗过搅拌锅、刮刀等生产设备及用具的酒精在沉淀过滤后重复利用，直到酒精基本达到溶解饱和状态后再进行报废处理，此措施使得公司酒精使用量较 2018 年每月减少了约 200 公斤；

3、对于搅拌锅、刮刀等生产设备及用具的清洗方式，公司要求采用冲洗加点涂擦拭的方式，特别是当生产用具上的锡膏残留物较少时，公司员工需严格按照《锡膏搅拌锅及刮刀清洗作业指导书》的相关规定使用无尘布沾取酒精的方式点涂擦拭残留物。生产用具清洁方式的改进使得酒精耗用量较 2018 年每月节约了 150 公斤左右。

具体措施对比情况如下表所示：

精细化管控之前	精细化管控之后	减少酒精耗用量 (公斤/月)
使用拖把吸取酒精擦锡膏生产车间地板	使用无尘布沾取酒精点涂擦拭车间地板的锡膏残留物	100
使用抹布吸取酒精擦锡膏生产车间的作业台	使用无尘布沾取酒精点涂擦拭作业台桌面的锡膏残留物	50
将冲洗过搅拌锅、刮刀等生产设备及用具的酒精直接报废，未对其进行循环利用	将冲洗过搅拌锅、刮刀等生产设备及用具的酒精重复使用，直到达到酒精的溶解饱和状态后报废	200
对于搅拌锅、刮刀等生产设备及用具全部采用冲洗方式清洗	对于搅拌锅、刮刀等生产设备及用具采用冲洗加点涂擦拭的清洗方式，具体视锡膏残留量的多少决定	150
合计		500

通过上表可知，公司通过对酒精使用方式、使用量的严格精细化管控，使得 2019 年的酒精耗用量较 2018 年大为减少，每月节约了 500 公斤左右，全年节约了 6 吨左右，管控成效显著。

综上所述，公司 2019 年废酒精产生大幅下降主要是由于公司为加强安全生产管理，对酒精使用方式、使用量进行了严格的精细化管控，成效显著，进而使得废酒精产生量同比大幅下降，这符合公司的实际情况，具有合理性。

【问题 11（3）】说明子公司维佳化工安全生产费计提依据金额与其危化品销售金额不一致的原因。

（一）安全生产费计提的相关规定

根据《企业安全生产费用提取和使用管理办法》的通知（财企〔2012〕16 号）第一章第二条规定：“在中华人民共和国境内直接从事煤炭生产、非煤矿山开采、建设工程施工、危险品生产与储存、交通运输、烟花爆竹生产、冶金、机械制造、

武器装备研制生产与试验（含民用航空及核燃料）的企业以及其他经济组织（以下简称企业）适用本办法。”

第二章第八条规定：“危险品生产与储存企业以上年度实际营业收入为计提依据，采取超额累退方式按照以下标准平均逐月提取：

- 1、危险化学品营业收入不超过 1,000 万元的，按照 4%提取；
- 2、危险化学品营业收入超过 1,000 万元至 1 亿元的部分，按照 2%提取；
- 3、危险化学品营业收入超过 1 亿元至 10 亿元的部分，按照 0.5%提取；
- 4、危险化学品营业收入超过 10 亿元的部分，按照 0.2%提取。”

公司子公司维佳化工主要生产助焊剂、清洗剂等辅助焊接材料，除部分型号如水基助焊剂、水基清洗剂之外，其余型号产品均属于危险化学品，需按照《企业安全生产费用提取和使用管理办法》的规定计提安全生产费，计提依据为维佳化工上年度危险化学品营业收入。

水基助焊剂、水基清洗剂不属于危险化学品，是因为该类产品使用水作为主要的溶剂载体，不含乙醇、异丙醇等挥发性有机化合物。水基助焊剂、水基清洗剂与一般的助焊剂、清洗剂的区别如下：

项目	主要载体	是否易燃易爆	是否属于危险化学品
非水基型助焊剂	乙醇、异丙醇等占比超过 80%	是	是
水基型助焊剂	去离子水占比超过 70%	否	否
非水基型清洗剂	乙醇、异丙醇、环己烷等占比超过 80%	是	是
水基型清洗剂	去离子水占比超过 60%	否	否

（二）计提安全生产费依据金额与危险化学品的实际销售收入的差异分析

维佳化工报告期各期计提安全生产费依据的是上年度危险化学品营业收入，与该年度维佳化工危险化学品的实际的销售收入存在一定差异主要原因是统计口径的不一致，具体分析如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
计提安全生产费依据的金额（A）（注 1）	-	4,285.32	4,082.25	3,210.75

经审计的安全生产费 (注 2)	59.26	101.64	84.21	94.26
公司当年实际销售的危险化学品 的销售额 (B)	2,666.65	3,912.82	3,166.50	2,875.61
二者差异 (C=A-B)	-	372.50	915.75	335.14

注 1：维佳化工 2018 年、2019 年、2020 年、2021 年 1-6 月份的安全生产费计提依据依次为 2017 年、2018 年、2019 年、2020 年的危险化学品营业收入，因此不涉及 2021 年 1-6 月的相应数据。

注 2：安全生产费=上年度危险化学品营业收入*相应计提比例；以 2021 年 1-6 月安全生产费为例，上表中 2021 年“经审计的安全生产费”=上表中 2020 年“计提安全生产费依据的金额”*相应计提比例。

通过上表可知，2018、2019、2020 年维佳化工安全生产费计提依据的危险化学品收入金额与其实际危险化品销售金额存在一定的差异，主要是产品统计口径不同所致。在计提维佳化工的安全生产费时，公司出于谨慎性原则将维佳化工同一生产车间内的各种类型和型号的助焊剂、清洗剂（含水基助焊剂、水基清洗剂）全部并入危险化学品核算；而在统计维佳化工实际的危险化学品收入时，统计口径仅为危险化学品，不包括水基助焊剂、水基清洗剂。2018 年、2019 年和 2020 年，两者的差异金额分别为 335.14 万元、915.75 万元和 372.50 万元。

二、保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述问题，申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、访谈了发行人锡膏生产车间负责人，了解日常使用酒精的耗用量、操作方式以及与酒精相关的管控措施；
- 2、实地走访了发行人锡膏生产车间，观察车间人员清洗生产设备的过程；
- 3、获取了维佳化工安全生产费计提依据的明细表、维佳化工危险化学品销售收入的明细表；
- 4、访谈了发行人总经理、研发总监关于水基助焊剂、水基清洗剂的危险属性；
- 5、获取了水基助焊剂、水基清洗剂的销售明细。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人 2019 年开始废酒精产生量大幅降低主要是由于发行人对酒精的使用量、使用方式进行了严格的精细化管控，具有合理性；

2、维佳化工安全生产费计提依据的危险化学品收入金额与其危险化品销售金额不一致是由于产品统计口径不同所致。

[此页无正文]



中国注册会计师：
(项目合伙人)



中国注册会计师：



中国注册会计师：





营业执照

统一社会信用代码

911101085923425568



扫描二维码登录
“国家企业信用
信息公示系统”
了解更多信息、
准备、许可、监
管信息

(副本) (15-1)

名称 天职国际会计师事务所 (特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 邱靖之

经营范围

审查企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其他业务；技术开发、技术咨询、技术服务；应用软件开发；计算机系统服务；数据处理（数据处理中的银行卡中心、PUE值在1.4以上的云计算数据中心除外）；企业管理咨询；销售计算机、软件及辅助设备。（市场主体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；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

成立日期 2012年03月05日

合伙期限 2012年03月05日至长期

主要经营场所 北京市海淀区车公庄西路19号68号楼A-1和A-5区域



登记机关

2021年11月09日

证书序号:0000175

说明

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

北京市财政局
发证机关：
二〇一八年七月二十六日

中华人民共和国财政部制



会计师事务所

执业证书

天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）



名称：

邱靖之

首席合伙人：

主任会计师：

经营场所：

北京市海淀区车公庄西路19号68号楼A-1和A-5区域

特殊普通合伙

组织形式：

11010150

执业证书编号：

京财会许可[2011]0105号

批准执业文号：

2011年11月14日

批准执业日期：



THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS
中国注册会计师协会

姓	名	性	别	生	日	出	工	作	单	位	身	份	证	号	码	
Full name		Sex		Date of birth			Working unit				Identity card No					



年度检验登记
Annual Renewal Registration

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

证书编号: 1100024601259
No. of Certificate

批准注册协会: 深圳市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2009 年 10 月 09 日
Date of Issuance

福建省注册会计师协会
在职资格检查专用章
2020 年 4 月 30 日
2019 年 3 月 13 日

年度检验登记
Annual Renewal Registration

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



2020 年 7 月 1 日

年 月 日

		林大坤
姓 名	Full name	男
性 别	Sex	1993-03-18
出 生 日 期	Date of birth	天职国际会计师事务所 (特
工 作 单 位	Working unit	殊普通合伙) 福建分所
身 份 证 号 码	Identity card No.	441424199303182670

年度检验登记

Annual Renewal Registration

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

证书编号: 110101510671

No. of Certificate

批准注册协会: 福建省注册会计师协会

Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2020 年 07 月 30 日

Date of Issuance /y /m /d

年 月 日

/y /m /d



姓名: 陈志刚
性别: 男
出生日期: 1972-12-07
工作单位: 天职国际会计师事务所有限公司
身份证号: 420122721207007
Identity card No.



年度检验登记

Annual Renewal Registration

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



证书编号: 420003204559
No. of Certificate

批准注册协会: 深圳市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2000年 09月 21日
Date of Issuance



陈志刚
420003204559
深圳市注册会计师协会

