

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

关于上海晶丰明源半导体股份有限公司首次公开发行  
股票并在科创板上市申请文件

第三轮审核问询函的回复

（2019年半年报财务数据更新版）

二〇一九年八月

**立信会计师事务所（特殊普通合伙）**  
**关于上海晶丰明源半导体股份有限公司**  
**首次公开发行股票并在科创板上市申请文件**  
**第三轮审核问询函的回复**  
**（2019年半年报财务数据更新版）**

信会师函字[2019]第 ZA495 号

**上海证券交易所：**

贵所出具的《关于上海晶丰明源半导体股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第三轮审核问询函》（上证科审（审核）〔2019〕272号）（以下简称“《问询函》”）已收悉，立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）对相关问题逐项进行了认真核查。

根据上海证券交易所相关规则规定，申报会计师已将相关回复内容更新至2019年6月30日，现回复如下。

#### 问题 4、关于专营经销商

问询回复显示：（1）发行人客户中存在专营经销商，发行人对该等经销商的销售收入占经销收入的比重分别为 44.14%、42.02%和 49.26%；（2）全部经销商均按照标准价格向公司采购，经销商可以自主决定终端销售价格，公司根据经销商申请的终端销售价格和公司及经销商间的分配比例计算确定经销商完成该笔终端销售应得毛利，并就低于上述应得毛利的差额通过商业折扣在经销商实现产品最终销售后予以补偿。

请发行人进一步说明：（1）发行人对专营经销商和综合性经销商的销售收入和销售毛利率，销售毛利率是否存在显著差异；（2）同期相同产品对直销客户、专营经销商和综合性经销商的销售量和销售额，销售单价和毛利率的对比情况，是否存在显著差异及主要差异原因；（3）报告期各期专营经销商前五大的销售情况，实际的应收账款周转率和周转天数，是否与约定信用政策相匹配，与发行人的合作历史，发行人是否曾向专营经销商提供过资金支持；（4）报告期内，发行人对专营和综合性经销商销售主要产品的标准价格的调价周期和调价比例，上述主要产品直接销售价格与扣除商业折扣前后的标准价格之间的差异情况；（5）发行人与报告期内各主要专营和综合性经销商之间约定的毛利分配比例、调整频率及变动原因，同一经销商不同产品以及不同经销商相同产品的毛利分配比例是否存在显著差异及差异原因；（6）发行人向各主要专营和综合性经销商销售的主要产品用于计算毛利时预计的制造成本与发行人实际销售的产品成本之间的比较情况，是否存在差异及差异原因；（7）发行人以何种方式复核经销商申请商业折扣时提交的终端销售价格并有效防止进行跨地区销售或扰乱价格体系的情形。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明：（1）对鼎捷 ERP 系统和经销商管理系统等业务信息系统的核查程序，业务系统数据与实际核查确认的相关数据之间的差异情况及原因；（2）专营经销商的股东和经办人员是否与发行人离职员工之间存在关联关系，发行人供应商和客户（包括终端客户）是否对发行人经销商客户与其不存在关联关系、非正常业务性质

的资金往来或其他利益安排的事项予以确认及相关确认情况。

回复：

**【说明与分析】**

公司未限制经销商销售与公司产品不存在竞争关系的其他芯片产品，经销商可以根据其自身的情况，自主决定是否开展多样化经营。由于经销商在发展规划、资金实力及销售渠道上存在不同，部分经销商只销售了公司的芯片产品，部分经销商同时销售多个公司的芯片产品，因此从结果上形成了专营经销商与综合性经销商的分类。报告期内，公司在经销商管理制度的制定及执行层面上未区分专营经销商与综合性经销商，从毛利率、应收账款政策、商业折扣执行情况看，公司对专营经销商与综合性经销商不进行差别化对待的情形。

**（一）发行人对专营经销商和综合性经销商的销售收入和销售毛利率，销售毛利率是否存在显著差异**

报告期内，公司对专营经销商和综合性经销商的销售收入和销售毛利率情况具体如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月			2018年		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
专营经销	15,681.72	53.64%	21.69%	27,573.32	49.26%	21.75%
综合经销	13,555.23	46.36%	24.17%	28,406.20	50.74%	24.27%
经销模式合计	29,236.95	100.00%	22.84%	55,979.52	100.00%	23.03%
项目	2017年			2016年		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
专营经销	23,151.43	42.02%	21.17%	19,969.76	44.14%	21.27%
综合经销	31,943.50	57.98%	23.43%	25,273.18	55.86%	23.44%
经销模式合计	55,094.93	100.00%	22.48%	45,242.94	100.00%	22.48%

由上表可知，报告期内，公司对专营经销商和综合性经销商的销售毛利率较为接近，不存在显著差异。

**（二）同期相同产品对直销客户、专营经销商和综合性经销商的销售量和销**

售额，销售单价和毛利率的对比情况，是否存在显著差异及主要差异原因

为比较同一产品对不同客户销售的差异情况，公司选取了报告期各期内销售量最大的三种型号产品进行对比，具体如下：

2019年1-6月					
产品型号	客户类型	销售数量 (万粒)	单价 (元)	销售额(万 元)	毛利率
2019年1-6月BP产品A (单芯片去VCC芯片)	专营经销商	5,473.69	0.1349	738.66	20.22%
	综合性经销商	2,713.65	0.1272	345.27	16.75%
	直销客户	4,869.30	0.1315	640.55	17.79%
2019年1-6月BP产品B (双芯片去VCC产品)	专营经销商	5,916.00	0.1570	928.74	14.81%
	综合性经销商	930.80	0.1628	151.54	18.77%
	直销客户	4,224.00	0.1584	668.87	14.71%
2019年1-6月BP产品C (双芯片去VCC产品)	专营经销商	4,952.14	0.1733	858.37	19.37%
	综合性经销商	1,120.80	0.1844	206.72	25.20%
	直销客户	3,690.80	0.1798	663.69	22.37%
2018年度					
产品型号	客户类型	销售数量 (万粒)	单价 (元)	销售额(万 元)	毛利率
2018年BP产品A	专营经销商	8,940.19	0.1466	1,310.88	23.12%
	综合性经销商	4,945.25	0.1401	692.80	21.33%
	直销客户	10,358.40	0.1431	1,482.24	21.46%
2018年BP产品B	专营经销商	397.04	0.2450	97.29	16.54%
	综合性经销商	12,028.00	0.2509	3,018.35	16.85%
	直销客户	4,887.30	0.2503	1,223.29	17.07%
2018年BP产品C	专营经销商	1,615.60	0.1703	275.12	18.32%
	综合性经销商	10,342.00	0.1605	1,660.01	13.97%
	直销客户	699.20	0.1628	113.80	16.81%
2017年度					
产品型号	客户名称	销售数量 (万粒)	单价 (元)	销售额(万 元)	毛利率
2017年BP产品A	专营经销商	6,258.84	0.1680	1,051.35	16.61%
	综合性经销商	12,592.39	0.1676	2,109.89	13.69%
	直销客户	2,315.38	0.1616	374.27	12.44%

2017年BP产品B	专营经销商	6,325.23	0.1838	1,162.81	13.71%
	综合性经销商	3,715.39	0.1823	677.47	11.03%
	直销客户	8,954.07	0.1776	1,590.10	9.51%
2017年BP产品C	专营经销商	7,068.58	0.1617	1,143.16	17.85%
	综合性经销商	6,332.31	0.1544	977.63	16.29%
	直销客户	551.70	0.1598	88.18	22.77%
<b>2016年度</b>					
产品型号	客户名称	销售数量 (万粒)	单价 (元)	销售额(万元)	毛利率
2016年BP产品A	专营经销商	8,213.73	0.1662	1,365.23	24.48%
	综合性经销商	4,896.73	0.1632	799.17	23.86%
	直销客户	2,159.40	0.1671	360.75	22.58%
2016年BP产品B	专营经销商	798.20	0.1794	143.17	25.38%
	综合性经销商	8,669.80	0.1649	1,429.65	20.24%
	直销客户	2,954.60	0.1699	501.91	23.97%
2016年BP产品C	专营经销商	7,209.66	0.2054	1,480.55	16.99%
	综合性经销商	4,675.60	0.2015	942.04	18.89%
	直销客户	267.67	0.2280	61.03	28.76%

从上表可知，公司同期相同产品向不同类型客户销售的主要产品价格整体不存在重大差异，相对较为稳定。报告期各期，公司同一产品不同客户的价格受该客户对该料号采购规模、终端客户情况、市场开拓销售策略等因素影响而有所差异，这是由行业特点及产品特性决定的，符合公司实际经营情况，具有合理性。

(三) 报告期各期专营经销商前五大的销售情况，实际的应收账款周转率和周转天数，是否与约定信用政策相匹配，与发行人的合作历史，发行人是否曾向专营经销商提供过资金支持

报告期内，公司专营经销商前五大的销售情况具体如下：

<b>2019年1-6月</b>				
序号	专营经销商名称	合作历史	销售额 (万元)	占营业收入比例
1	广州晶丰电子科技有限公司	2009年合作至今	5,488.21	13.35%
2	深圳市弘雷电子有限公司	2010年合作至今	2,458.60	5.98%
3	上海元捷电子科技有限公司	2009年合作至今	2,242.65	5.46%

4	深圳市恒威科技有限公司	2011年合作至今	1,408.77	3.43%
5	宁波宏殿智能科技有限公司	2017年合作至今	1,100.12	2.68%
-	合计	-	12,698.36	30.89%
<b>2018年</b>				
序号	专营经销商名称	合作历史	销售额 (万元)	占营业收入比例
1	广州晶丰电子科技有限公司	2009年合作至今	10,248.32	13.37%
2	深圳市弘雷电子有限公司	2010年合作至今	4,310.01	5.62%
3	上海元捷电子科技有限公司	2009年合作至今	3,395.13	4.43%
4	宁波宏殿智能科技有限公司	2017年合作至今	2,105.22	2.75%
5	深圳市恒威科技有限公司	2011年合作至今	2,089.21	2.73%
-	合计	-	22,147.89	28.89%
<b>2017年</b>				
序号	专营经销商名称	合作历史	销售额 (万元)	占营业收入比例
1	广州晶丰电子科技有限公司	2009年合作至今	7,809.14	11.25%
2	深圳市弘雷电子有限公司	2010年合作至今	4,136.47	5.96%
3	上海元捷电子科技有限公司	2009年合作至今	3,985.64	5.74%
4	厦门联豪科技有限公司	2014年合作至今	2,270.01	3.27%
5	宁波宏殿智能科技有限公司	2017年合作至今	2,143.92	3.09%
-	合计	-	20,345.18	29.30%
<b>2016年</b>				
序号	专营经销商名称	合作历史	销售额 (万元)	占营业收入比例
1	广州晶丰电子科技有限公司	2009年合作至今	6,469.41	11.40%
2	上海元捷电子科技有限公司	2009年合作至今	4,027.52	7.10%
3	深圳市弘雷电子有限公司	2010年合作至今	3,745.54	6.60%
4	厦门联豪科技有限公司	2014年合作至今	1,641.55	2.89%
5	佛山市顺德智晶源电子有限公司	2012年合作至今	1,171.53	2.06%
-	合计	-	17,055.55	30.05%

由上表可知，报告期内，公司专营经销商构成较为稳定，公司对专营经销商前五大的销售占营业收入比例分别为 30.05%、29.30%、28.89%和 **30.89%**，基本保持稳定。

报告期内，公司对专营及综合性经销商的应收账款周转率和周转天数具体如

下:

项目	2019年1-6月		2018年		2017年		2016年	
	应收账款 周转率 (次)	应收账款 周转天数 (天)	应收账款 周转率 (次)	应收账款 周转天数 (天)	应收账款 周转率 (次)	应收账款 周转天数 (天)	应收账款 周转率 (次)	应收账款 周转天数 (天)
专营经销	3.42	53	7.80	46	8.22	44	8.37	43
综合经销	2.59	69	6.19	58	8.80	41	8.24	44

注: 2019年1-6月, 应收账款周转率=2\*营业收入/(期初应收账款余额+期末应收账款余额), 应收账款周转天数=180/应收账款周转率。

由上表可知, 报告期内, 公司专营经销商与综合性经销商的应收账款周转天数较为接近, 不存在显著差异。

报告期内公司综合考虑经销商经营规模、行业及区域地位、采购规模、信用情况、合作历史、服务客户情况等因素, 给予主要经销商 20 天-90 天不同的信用期, 是否为专营经销商不是公司信用政策的考量因素。报告期内, 专营经销商实际的应收账款周转天数与公司给予专营经销商的信用期较为匹配。

公司与经销商的关系属买断式销售关系, 公司与专营经销商的合作模式为行业内惯常的商业合作行为, 公司不存在向专营经销商提供资金支持的情形。

(四) 报告期内, 发行人对专营和综合性经销商销售主要产品的标准价格的调价周期和调价比例, 上述主要产品直接销售价格与扣除商业折扣前后的标准价格之间的差异情况

1、报告期内, 发行人对专营和综合性经销商销售主要产品的标准价格的调价周期和调价比例

经销模式下, 公司制定了标准价格体系, 标准价格体系下全体经销商按照统一价格向公司采购, 公司对不同经销客户的定价机制不存在差异。因调整标准提货价格涉及全部商品, 且会对经销商及终端客户的价格预期产生较大影响, 不利于公司标准价格体系的维护, 因此标准价格一经确定, 基本保持稳定。报告期内, 公司未对主要产品的标准价格进行调整。

2、主要产品直接销售价格与扣除商业折扣前后的标准价格之间的差异情况

为比较同一产品对不同客户销售的差异情况，公司选取了报告期各期内销售量最大的三种型号产品进行价格对比，具体如下：

单位：元/粒

2019年1-6月				
产品类型	经销商类型	标准价	折扣后价格	直销价格
2019年1-6月BP产品A	专营经销商	0.1926	0.1349	-
	综合性经销商	0.1926	0.1272	-
	直销商	-	-	0.1315
2019年1-6月BP产品B	专营经销商	0.2035	0.1570	-
	综合性经销商	0.2035	0.1628	-
	直销商	-	-	0.1584
2019年1-6月BP产品C	专营经销商	0.2301	0.1733	-
	综合性经销商	0.2301	0.1844	-
	直销商	-	-	0.1798
2018年度				
产品类型	经销商类型	标准价	折扣后价格	直销价格
2018年BP产品A	专营经销商	0.1873	0.1466	-
	综合性经销商	0.1873	0.1401	-
	直销商	-	-	0.1431
2018年BP产品B	专营经销商	0.4247	0.2450	-
	综合性经销商	0.4247	0.2509	-
	直销商	-	-	0.2503
2018年BP产品C	专营经销商	0.2464	0.1703	-
	综合性经销商	0.2464	0.1605	-
	直销商	-	-	0.1628
2017年度				
产品类型	经销商类型	标准价	折扣后价格	直销价格
2017年BP产品A	专营经销商	0.2453	0.1680	-
	综合性经销商	0.2453	0.1676	-
	直销商	-	-	0.1616
2017年BP产品B	专营经销商	0.2333	0.1838	-
	综合性经销商	0.2333	0.1823	-
	直销商	-	-	0.1776

2017年BP产品C	专营经销商	0.2137	0.1617	-
	综合性经销商	0.2137	0.1544	-
	直销商	-	-	0.1598
<b>2016年度</b>				
<b>产品类型</b>	<b>经销商类型</b>	<b>标准价</b>	<b>折扣后价格</b>	<b>直销价格</b>
2016年BP产品A	专营经销商	0.2140	0.1662	-
	综合性经销商	0.2140	0.1632	-
	直销商	-	-	0.1671
2016年BP产品B	专营经销商	0.2220	0.1794	-
	综合性经销商	0.2220	0.1649	-
	直销商	-	-	0.1699
2016年BP产品C	专营经销商	0.2610	0.2054	-
	综合性经销商	0.2610	0.2015	-
	直销商	-	-	0.2280

由上表可知，总体而言，公司对专营和综合性经销商销售的主要产品折扣后价格与公司产品直销价格基本相当，不存在重大差异。

(五) 发行人与报告期内各主要专营和综合性经销商之间约定的毛利分配比例、调整频率及变动原因，同一经销商不同产品以及不同经销商相同产品的毛利分配比例是否存在显著差异及差异原因

1、发行人与报告期内各主要专营和综合性经销商之间约定的毛利分配比例、调整频率及变动原因

毛利分配比例是发行人审核经销商商业折扣申请时自主决定的内部参数之一，并非由发行人与经销商协商确定。发行人不向经销商披露其商业折扣金额的计算过程及计算依据。报告期内，发行人对专营经销商及综合经销商之间的毛利分配比例基本稳定。

项目		2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
专营经销商	经销商毛利占比	<b>24.08%</b>	24.67%	24.19%	23.96%
	发行人毛利占比	<b>75.92%</b>	75.33%	75.81%	76.04%
综合性经销商	经销商毛利占比	<b>23.28%</b>	23.64%	23.45%	23.11%

	发行人毛利占比	<b>76.72%</b>	76.36%	76.55%	76.89%
--	---------	---------------	--------	--------	--------

2、同一经销商不同产品以及不同经销商相同产品的毛利分配比例是否存在显著差异及差异原因

(1) 同一经销商不同产品的毛利分配比例

为比较同一经销商对不同类别产品毛利分配比例的差异情况,公司选取了报告期内各类型经销商出货量较大的前三大经销商进行对比:

2019年1-6月				
经销商类型	经销商名称	产品类型	经销商毛利分配占比	公司毛利分配占比
专营经销商	2019年1-6月专营经销商A	通用LED照明驱动芯片	21.65%	78.35%
		智能LED照明驱动芯片	22.42%	77.58%
	2019年1-6月专营经销商B	通用LED照明驱动芯片	30.78%	69.22%
		智能LED照明驱动芯片	20.08%	79.92%
	2019年1-6月专营经销商C	通用LED照明驱动芯片	23.77%	76.23%
		智能LED照明驱动芯片	19.84%	80.16%
综合性经销商	2019年1-6月综合性经销商A	通用LED照明驱动芯片	25.21%	74.79%
		智能LED照明驱动芯片	18.20%	81.80%
	2019年1-6月综合性经销商B	通用LED照明驱动芯片	23.47%	76.53%
		智能LED照明驱动芯片	21.27%	78.73%
	2019年1-6月综合性经销商C	通用LED照明驱动芯片	24.69%	75.31%
		智能LED照明驱动芯片	19.04%	80.96%
2018年度				
经销商类型	经销商名称	产品类型	经销商毛利分配占比	公司毛利分配占比
专营经销商	2018年专营经销商A	通用LED照明驱动芯片	25.53%	74.47%
		智能LED照明驱动芯片	22.83%	77.17%
	2018年专营经销商B	通用LED照明驱动芯片	29.66%	70.34%
		智能LED照明驱动芯片	23.07%	76.93%
	2018年专营经销商C	通用LED照明驱动芯片	24.45%	75.55%
		智能LED照明驱动芯片	22.11%	77.89%
综合性经销商	2018年综合性经销商A	通用LED照明驱动芯片	25.71%	74.29%
		智能LED照明驱动芯片	21.90%	78.10%

2018年综合性经销商 B	通用 LED 照明驱动芯片	26.52%	73.48%
	智能 LED 照明驱动芯片	24.51%	75.49%
2018年综合性经销商 C	通用 LED 照明驱动芯片	20.90%	79.10%
	智能 LED 照明驱动芯片	15.02%	84.98%

**2017 年度**

经销商类型	经销商名称	产品类型	经销商毛利分配占比	公司毛利分配占比
专营经销商	2017年专营经销商 A	通用 LED 照明驱动芯片	25.07%	74.93%
		智能 LED 照明驱动芯片	18.53%	81.47%
	2017年专营经销商 B	通用 LED 照明驱动芯片	30.60%	69.40%
		智能 LED 照明驱动芯片	18.87%	81.13%
	2017年专营经销商 C	通用 LED 照明驱动芯片	22.19%	77.81%
		智能 LED 照明驱动芯片	17.59%	82.41%
综合性经销商	2017年综合性经销商 A	通用 LED 照明驱动芯片	29.61%	70.39%
		智能 LED 照明驱动芯片	20.63%	79.37%
	2017年综合性经销商 B	通用 LED 照明驱动芯片	27.12%	72.88%
		智能 LED 照明驱动芯片	21.82%	78.18%
	2017年综合性经销商 C	通用 LED 照明驱动芯片	25.51%	74.49%
		智能 LED 照明驱动芯片	17.39%	82.61%

**2016 年度**

经销商类型	经销商名称	产品类型	经销商毛利分配占比	公司毛利分配占比
专营经销商	2016年专营经销商 A	通用 LED 照明驱动芯片	25.85%	74.15%
		智能 LED 照明驱动芯片	15.82%	84.18%
	2016年专营经销商 B	通用 LED 照明驱动芯片	27.75%	72.25%
		智能 LED 照明驱动芯片	16.86%	83.14%
	2016年专营经销商 C	通用 LED 照明驱动芯片	24.67%	75.33%
		智能 LED 照明驱动芯片	15.75%	84.25%
综合性经销商	2016年综合性经销商 A	通用 LED 照明驱动芯片	21.71%	78.29%
		智能 LED 照明驱动芯片	20.32%	79.68%
	2016年综合性经销商 B	通用 LED 照明驱动芯片	21.91%	78.09%
		智能 LED 照明驱动芯片	18.36%	81.64%
	2016年综合性经销商 C	通用 LED 照明驱动芯片	27.31%	72.69%
		智能 LED 照明驱动芯片	15.23%	84.77%

由上表可知，报告期内，公司对通用 LED 照明驱动芯片给予经销商的毛利分配比例主要介于 20%至 30%的区间，对智能 LED 照明驱动芯片给予经销商的毛利分配比例主要介于 15%至 25%的区间。就同一经销商而言，通用 LED 照明驱动芯片经销商毛利分配比例通常高于智能 LED 照明驱动芯片，主要原因系智能 LED 照明驱动芯片相对于通用 LED 照明驱动芯片技术附加值较高，市场竞争相对缓和，公司对该等产品具有较高的议价能力，因此给予经销商的毛利分配比例低于通用 LED 照明驱动芯片，具有合理性。

## (2) 不同经销商相同产品的毛利分配比例

为比较不同经销商对相同类别产品毛利分配比例的差异情况，公司选取了报告期内各类型经销商出货量较大的前三大经销商进行对比：

2019 年 1-6 月				
经销商类型	产品型号	经销商名称	经销商毛利分配占比	公司毛利分配占比
专营经销商	通用 LED 照明驱动芯片	2019 年 1-6 月专营经销商 A	21.65%	78.35%
		2019 年 1-6 月专营经销商 B	30.78%	69.22%
		2019 年 1-6 月专营经销商 C	23.77%	76.23%
	智能 LED 照明驱动芯片	2019 年 1-6 月专营经销商 A	22.42%	77.58%
		2019 年 1-6 月专营经销商 B	20.08%	79.92%
		2019 年 1-6 月专营经销商 C	19.84%	80.16%
综合性经销商	通用 LED 照明驱动芯片	2019 年 1-6 月综合性经销商 A	25.21%	74.79%
		2019 年 1-6 月综合性经销商 B	23.47%	76.53%
		2019 年 1-6 月综合性经销商 C	24.69%	75.31%
	智能 LED 照明驱动芯片	2019 年 1-6 月综合性经销商 A	18.20%	81.80%
		2019 年 1-6 月综合性经销商 B	21.27%	78.73%
		2019 年 1-6 月综合性经销商 C	19.04%	80.96%
2018 年度				
经销商类型	产品型号	经销商名称	经销商毛利分配占比	公司毛利分配占比
专营经销商	通用 LED 照明驱动芯片	2018 年专营经销商 A	25.53%	74.47%
		2018 年专营经销商 B	29.66%	70.34%
		2018 年专营经销商 C	24.45%	75.55%

综合性经销商	智能 LED 照明 驱动芯片	2018 年专营经销商 A	22.83%	77.17%
		2018 年专营经销商 B	22.11%	77.89%
		2018 年专营经销商 C	23.07%	76.93%
	通用 LED 照明 驱动芯片	2018 年综合性经销商 A	25.71%	74.29%
		2018 年综合性经销商 B	26.52%	73.48%
		2018 年综合性经销商 C	20.90%	79.10%
智能 LED 照明 驱动芯片	2018 年综合性经销商 A	21.90%	78.10%	
	2018 年综合性经销商 B	24.51%	75.49%	
	2018 年综合性经销商 C	15.02%	84.98%	

### 2017 年度

经销商类型	产品型号	经销商名称	经销商毛利 分配占比	公司毛利 分配占比
专营经销商	通用 LED 照明 驱动芯片	2017 年专营经销商 A	25.07%	74.93%
		2017 年专营经销商 B	30.60%	69.40%
		2017 年专营经销商 C	22.19%	77.81%
	智能 LED 照明 驱动芯片	2017 年专营经销商 A	18.53%	81.47%
		2017 年专营经销商 B	17.59%	82.41%
		2017 年专营经销商 C	18.87%	81.13%
综合性经销商	通用 LED 照明 驱动芯片	2017 年综合性经销商 A	29.61%	70.39%
		2017 年综合性经销商 B	27.12%	72.88%
		2017 年综合性经销商 C	25.51%	74.49%
	智能 LED 照明 驱动芯片	2017 年综合性经销商 A	21.82%	78.18%
		2017 年综合性经销商 B	17.39%	82.61%
		2017 年综合性经销商 C	20.63%	79.37%

### 2016 年度

经销商类型	产品类型	经销商名称	经销商毛利 分配占比	公司毛利 分配占比
专营经销商	通用 LED 照明 驱动芯片	2016 年专营经销商 A	25.85%	74.15%
		2016 年专营经销商 B	27.75%	72.25%
		2016 年专营经销商 C	24.67%	75.33%
	智能 LED 照明 驱动芯片	2016 年专营经销商 A	15.82%	84.18%
		2016 年专营经销商 B	16.86%	83.14%
		2016 年专营经销商 C	15.75%	84.25%
综合性经销商	通用 LED 照明	2016 年综合性经销商 A	21.71%	78.29%

驱动芯片	2016年综合性经销商 B	21.91%	78.09%
	2016年综合性经销商 C	27.31%	72.69%
智能 LED 照明 驱动芯片	2016年综合性经销商 A	20.32%	79.68%
	2016年综合性经销商 B	18.36%	81.64%
	2016年综合性经销商 C	15.23%	84.77%

由上表可知，报告期内，不同经销商相同产品的经销商毛利分配比例整体较为接近，不存在重大差异。同时，由于受各经销商终端客户不同、产品的竞争情况及销售策略不同使得公司给予各经销商间的毛利分配比例略有差别，具有合理性。

(六) 发行人向各主要专营和综合性经销商销售的主要产品用于计算毛利时预计的制造成本与发行人实际销售的产品成本之间的比较情况, 是否存在差异及差异原因

发行人向专营经销商和综合性经销商销售产品时，使用产品的 BOM 表计算该产品的制造成本，产品实际成本与 BOM 表预计成本存在少量差异，具体如下：

单位：元/粒

产品型号	2019年1-6月		
	预计成本	实际成本	差异率
2019年1-6月经销 BP 产品 A	0.1102	0.1085	-1.61%
2019年1-6月经销 BP 产品 B	0.1322	0.1335	1.01%
2019年1-6月经销 BP 产品 C	0.1378	0.1399	1.51%
2019年1-6月经销 BP 产品 D	0.1991	0.1951	-2.00%
2019年1-6月经销 BP 产品 E	0.0782	0.0785	0.30%
产品型号	2018年		
	预计成本	实际成本	差异率
2018年经销 BP 产品 A	0.1088	0.1121	3.05%
2018年经销 BP 产品 B	0.2059	0.2049	-0.49%
2018年经销 BP 产品 C	0.1480	0.1490	0.65%
2018年经销 BP 产品 D	0.1206	0.1222	1.29%
2018年经销 BP 产品 E	0.0838	0.0840	0.24%
产品型号	2017年		

	预计成本	实际成本	差异率
2017 年经销 BP 产品 A	0.1409	0.1441	2.30%
2017 年经销 BP 产品 B	0.1678	0.1638	-2.40%
2017 年经销 BP 产品 C	0.1248	0.1285	2.97%
2017 年经销 BP 产品 D	0.1802	0.1760	-2.34%
2017 年经销 BP 产品 E	0.1647	0.1669	1.29%
产品型号	2016 年		
	预计成本	实际成本	差异率
2016 年经销 BP 产品 A	0.1282	0.1276	-0.48%
2016 年经销 BP 产品 B	0.1307	0.1318	0.78%
2016 年经销 BP 产品 C	0.1705	0.1722	0.96%
2016 年经销 BP 产品 D	0.1618	0.1630	0.74%
2016 年经销 BP 产品 E	0.1450	0.1459	0.60%

注：上述主要产品的预计成本与实际成本均为报告期各期末的预计标准成本与实际成本情况。

报告各期，公司根据产品 BOM 表计算预计成本，与实际成本的差异率均较小，差异原因主要由不同批次的晶圆和产成品良率略有波动导致。

**(七) 发行人以何种方式复核经销商申请商业折扣时提交的终端销售价格并有效防止进行跨地区销售或扰乱价格体系的情形**

### 1、发行人复核经销商终端销售价格的方式

发行人主要通过销售前审核和销售后复核的方式确保经销商申请商业折扣时提交终端销售价格的准确性，具体如下：

#### (1) 销售前审核

经销商通过经销商管理系统提交针对终端客户的折扣申请时，发行人销售专员会对终端客户通过电话、邮件等方式进行核对，确保经销商提交的终端销售价格与向终端客户的报价一致。如出现不一致情况，则拒绝该经销商该笔商业折扣申请，并记入经销商诚信记录。

#### (2) 销售后复核

经销商每周第一个工作日需通过经销商管理系统向发行人提交上周的终端销售明细。发行人渠道专员针对经销商提交的明细数据进行核对，检查终端客户销售单价、经销商折扣后销售价格与对应已审批的商业折扣是否一致。

经销商每月第一个工作日需提交上月剩余日期的终端销售明细及上月末经销商库存明细。发行人渠道专员按上述方法进行数据核对后，再对上月末经销商库存数据进行校验。

经销商每月第 10 个工作日需向发行人提交上月终端客户销售订单、发货单、销售发票等原始单据，销售订单、发货单等需获得终端客户签字盖章确认。发行人渠道专员对明细数据与提交的原始单据进行核对，检查终端客户名称、出货单价、销售数量与提交单据是否一致。

## **2、发行人防止经销商串货的相关措施**

发行人通过以下手段防止经销商跨地区销售或从事其他扰乱价格体系的销售行为。

### **(1) 发行人制订了严格的终端客户报备制度**

发行人与经销商签订的《产品经销协议》及相关经销商管理制度中规定各经销商之间的终端客户不能存在冲突，即一个终端客户只能由一个经销商负责销售产品。经销商在发展新的终端客户时，应先向发行人申请终端客户报备，经报备后，经销商才进一步与终端客户签订销售合同。发行人与经销商签订的《产品经销协议》中规定：(1) 经销商如对其他经销商报备成功的客户报价的，一旦查明，该经销商应向发行人支付违约金；(2) 严禁窜货，各经销商不得对其他经销商报备成功的客户报价和销售产品。若经销商对其他经销商的报备客户销售产品的，一旦查明，该经销商应向发行人支付违约金和窜货收益的三倍作为违约金。

对于经销商向发行人申请其约定的经销区域以外的客户报备的，发行人除要求必须满足客户报备不冲突原则外，还要求经销商对跨区域客户的报价策略必须与该客户所在区域的市场报价保持一致，若发现后续交易过程中发生报价作假现象，客户将从该经销商无条件转出。

## (2) 发行人定期对终端客户销售数据进行核对

根据《产品经销协议》及相关经销商管理制度的规定，经销商每周、每月需通过经销商管理系统向发行人提交终端销售明细，包括销售对象、销售单价及销售数量，并上传相关单据或发票。发行人渠道专员针对经销商提交的明细数据进行核对，检查经销商是否存在向非报备终端客户销售的情形。

发行人每月对上月末经销商库存数据进行校验，校验逻辑为检查“上上月末库存数量+经销商上月购货数量-上月经销商终端销售数量”是否等于“上月底经销商库存数量”。如校验结果有差异，发行人与经销商共同核对数据，确认差异原因。

发行人在各季度末、年末不定期对经销商库存情况进行现场盘点，确定经销商库存数量与经销商系统中存货数量不存在差异。

## (3) 发行人制订了严格的处罚措施

发行人与经销商签订的《产品经销协议》及相关经销商管理制度中规定经销商应保证其提交的终端客户信息、销售数据和库存数据真实、准确、完整。如发行人经调查确认前述数据不真实、不准确的，该经销商应向发行人支付约定金额和前述数据收益的三倍作为违约金等违约赔偿。对相关数据不真实的终端客户，发行人有权取消该终端客户的报备。经销商发生违约情况，发行人有权取消经销商资格并解除《产品经销协议》。

## (八) 对鼎捷 ERP 系统和经销商管理系统等业务信息系统的核查程序，业务系统数据与实际核查确认的相关数据之间的差异情况及原因

### 1、对鼎捷 ERP 系统和经销商管理系统等业务信息系统的核查程序

鼎捷 ERP 系统系发行人在销售活动、采购活动、生产活动等主要经营活动中日常使用的信息系统，同时各项业务活动记录的数据共享给总账模块进行财务核算，并通过应收、应付管理模块进行款项收付业务。经销商管理系统主要用于经销商管理、终端销售情况的统计以及商业折扣的申请与结算。上述两个系统之间无数据交互，仅经销商管理系计算的商业折扣会以商业折扣会计凭证的形式，

计入鼎捷 ERP 系统收入明细账。对此，申报会计师主要采用如下程序进行核查：

（1）查阅鼎捷 ERP 与经销商管理系统的系统说明书，了解系统的功能模块及处理流程，并通过观察上述系统中各项业务的操作方式，进一步了解系统及相关业务处理流程；

（2）对信息技术部负责人进行访谈，了解上述系统的访问控制、业务权限、数据存储、交易日志、远程访问、第三方访问安全性等方面的设置及相关制度，并针对权限授予是否审批、登录及交易日志是否异常、数据是否存在修改等信息系统一般控制进行了测试；

（3）针对鼎捷 ERP 系统与财务数据存在密切关系的销售管理、采购管理、库存管理、成本管理等模块，在了解相关业务流程与内部控制相关制度的情况下，对内部控制及鼎捷 ERP 系统中业务处理数据进行穿行测试，并在每个报告年度随机选取 25 笔样本，取得相关的业务单据与审批记录，在对内部控制有效性进行测试的过程中，核对原始单据与鼎捷 ERP 系统相关数据是否一致，以测试鼎捷 ERP 系统数据的准确性；

（4）从鼎捷 ERP 系统导出销售明细及销售出库列表、采购明细及采购入库列表、存货收发存汇总表、成本计算单等数据，与相关总账模块发生额及余额进行核对，验证鼎捷 ERP 系统各模块数据是否一致；

（5）在各报告期末对发行人及委外供应商处的存货进行盘点，并将实盘数量与鼎捷 ERP 系统结存数量进行核对，验证系统库存数量与实物数量是否一致；

（6）针对经销商管理系统，在了解经销协议和经销商管理制度、商业折扣相关制度的情况下，对商业折扣的申请、审批、结算等流程进行了穿行测试，并在每个报告年度选取 25 笔样本进行了控制测试，在对内部控制有效性进行测试的过程中，核对经销商管理中经销商销售流向、终端销售单价、商业折扣等数据是否与发行人取得的原始单据一致，以测试经销商管理系统中商业折扣计算依据的准确性；

（7）从经销商管理系统导出报告各期商业折扣计算数据，与总账系统收入

明细账中的商业折扣入账数据进行核对，检查两个系统中商业折扣数据是否一致；

(8) 取得经销商管理系统中经销商存货购销存数据汇总表，与发行人对经销商的销售数量、经销商申请商业折扣的终端销售数量、经销商期末库存数量进行核对，检查勾稽关系是否正确；

(9) 在各报告期末对主要经销商期末库存进行函证及实地盘点，并将实盘数量与经销商管理系统中经销商期末库存数量进行核对，验证系统中经销商库存数量与实物数量是否一致。函证及实地盘点比例均达到 80% 以上，除个别在途物资存在时间差异外，库存实物与经销商上报库存数量一致。

## 2、业务系统数据与实际核查确认的相关数据之间的差异情况及原因

经核查，鼎捷 ERP 系统与经销商管理系统中的主要业务数据，除经销商期末库存因个别在途物资与实际盘点数量存在少量时间性差异外，与实际核查确认的报表数据不存在差异。

(九) 专营经销商的股东和经办人员是否与发行人离职员工之间存在关联关系，发行人供应商和客户（包括终端客户）是否对发行人经销商客户与其不存在关联关系、非正常业务性质的资金往来或其他利益安排的事项予以确认及相关确认情况

### 1、专营经销商的股东和经办人员与离职员工的关联关系

报告期内，公司不存在现员工或前员工成为经销商的情况，公司现员工或离职员工与专营经销商股东和经办人员不存在关联关系。

### 2、发行人供应商和客户与发行人经销商客户的关联关系

根据发行人主要供应商、主要直销客户、主要终端客户及主要经销商出具的书面确认及申报会计师对部分主要供应商及主要终端客户经办人员的访谈，发行人供应商和客户（包括终端客户）对与发行人主要经销商客户不存在关联关系、非正常业务性质的资金往来或其他利益安排的确认情况如下：

类别	名称	是否出具书面确认	其他核查手段
报告期各年度前五大供应商	上海华虹宏力半导体制造有限公司 (母公司为华虹半导体, 港交所代码: 1347)	-	电话访谈经办人员取得确认, 并通过上市公司公开资料获取基本工商信息及人员情况, 并取得《关联关系询证函》确认与发行人之间不存在特殊关系或其他利益关系
	中芯国际集成电路制造(上海)有限公司 (港交所证券代号: 0981)	-	通过上市公司公开资料或查询全国企业信用信息公示系统获取基本工商信息及人员情况, 并取得《关联关系询证函》确认与发行人之间不存在特殊关系或其他利益关系
	天水华天科技股份有限公司 (证券代码: 002185)	√	
	吉林华微电子股份有限公司 (证券代码: 600360)	√	
	通富微电子股份有限公司 (证券代码: 002156)	√	
	无锡华润上华科技有限公司	√	
	江苏长电科技股份有限公司 (证券代码: 600584)	√	
报告期各年度前五大直销客户	深圳市暗能量电源有限公司	√	通过查询全国企业信用信息公示系统获取基本工商信息及人员情况, 并取得《关联关系询证函》确认与发行人之间不存在特殊关系或其他利益关系
	宁波凯耀电器制造有限公司	√	
	深圳市晶导电子有限公司	√	
	深圳市金泰达供应链有限公司	√	
	吉林华微电子股份有限公司 (证券代码: 600360)	√	
	上海胜芯微电子有限公司	√	
	浙江美科电器有限公司	√	
厦门海莱照明有限公司	√		
报告期各年度前五大终端客户	厦门阳光恩耐照明有限公司 (母公司为阳光照明, 证券代码: 600261)	-	电话访谈经办人员取得确认, 并通过上市公司公开资料获取基本工商信息及人员情况, 并取得《关联关系询证函》确认与发行人之间不存在特殊关系或其他利益关系
	佛山电器照明股份有限公司 (证券代码: 000541)	√	通过上市公司公开资料或查询全国企业信用信息公示系统获取基本工商信息及人员情况, 并取得《关联关系询证函》确认与发行人之间不存在特殊关系或其他利益关系
	漳州立达信光电子科技有限公司	√	
	浙江生辉照明有限公司	√	
	横店集团得邦照明股份有限公司 (证券代码: 603303)	√	
	中山市洪金盛半导体技术有限公司	√	
报告期各年度前五大经	广州晶丰电子科技有限公司	√	获取工商登记资料并通过全国企业信用信息公示系统查询基本工
	深圳市怡海能达有限公司	√	

销商	厦门欣友联电子科技有限公司	√	商信息及人员情况，并取得《关联关系询证函》确认与发行人之间不存在特殊关系或其他利益关系
	深圳市弘雷电子有限公司	√	
	上海元捷电子科技有限公司	√	
	上海迎霄电子有限公司	√	
	深圳市亚讯联科技有限公司	√	
	中山市苏电科技电子有限公司	√	

经核查，发行人主要供应商、主要直销客户、主要终端客户与发行人主要经销商之间不存在关联关系、非正常业务性质的资金往来或其他利益安排的事项。

### 【中介机构核查意见】

#### （一）核查过程

申报会计师核查过程如下：

1、获取报告期内发行人经销商清单，获取并查阅了发行人与主要经销商签订的购销合同，通过走访获取主要经销商的工商登记资料并通过全国企业信用信息公示系统查询主要经销商的基本工商信息，重点核查和了解其成立时间、注册资本、注册地址、经营范围、法定代表人或负责人及股东结构等情况，了解发行人与主要客户合作历史、主要合作条款等基本情况；

2、对经销商客户的实地访谈，共计实地走访 **25 家** 主要经销商，合计覆盖**报告期内**发行人经销收入的比重达 **99.42%、98.46%、96.33%及 94.13%**，了解发行人主要经销商的基本情况、经营场所、与发行人的合作历史、经营模式、销售情况、与发行人的关联关系等情况；

3、实地走访经销模式下终端客户，对发行人报告期内主要的终端客户进行了抽查和实地走访，共计 **82 家终端客户**，走访的终端客户销售数量合计覆盖**报告期内**发行人经销数量的比重达 **81.95%、79.09%、73.96%及 70.60%**，了解该等终端客户报告期内的采购情况、通过何种途径采购发行人产品、产品质量、售后情况等情况，并现场查看了终端客户生产线上发行人产品的使用情况，形成照片及访谈记录并由被访谈人签字确认。进一步验证经销商终端销售的真实性；

4、取得发行人主要客户的经销协议和经销商管理制度、商业折扣管理制度等，核查经销协议中与商业折扣相关的条款，以及经销商管理制度、商业折扣管理制度的具体规定，并对经销商管理系统的使用情况进行了了解；抽取主要经销商对期末库存进行盘点，盘点比例较高，除个别在途物资存在时间差异外，库存实物与经销商上报库存数量一致；

5、对商业折扣的申请、审批、结算等流程进行了穿行测试，并选取样本进行了控制测试。经核查，报告期内发行人按照商业折扣相关的管理制度进行商业折扣的审批与结算，与商业折扣业务相关的内部控制执行有效；

6、核查了报告期内对经销商商业折扣的实施情况，访谈了发行人财务负责人，了解了发行人日常商业折扣额度的计算方法及依据，比对了商业折扣的标准及实际实施情况；

7、在对经销商销售收入进行函证时，将各年度商业折扣金额在收入函证中单独列示，并已回函与经销商核对一致；

8、获取报告期内发行人主要客户出具的《关联关系询证函》，确认发行人主要客户与发行人及其子公司、股东、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员投资或任职的企业不存在关联关系；确认发行人主要客户除正常业务往来外与发行人及其子公司之间不存在有特殊关系或其他利益关系，也不存在可能或者已经造成相互之间利益倾斜的情形；

9、获取了主要专营经销商的工商资料，对主要专营经销商进行了实地访谈，获取了专营经销商出具的书面确认，了解专营经销商的股东和经办人员是否与发行人离职员工之间存在关联关系；

10、获取了发行人主要供应商、主要直销客户、主要终端客户及主要经销商客户出具的书面确认，访谈了发行人部分主要供应商、主要终端客户的经办人员，了解发行人供应商、客户（包括终端客户）与发行人经销商是否存在关联关系、非正常业务性质的资金往来以及其他利益安排的事项。

## （二）核查结论

申报会计师认为：（1）报告期内，公司对专营经销商和综合性经销商的销售毛利率较为接近，不存在显著差异；（2）报告期内，公司对经销模式下专营经销商和综合性经销商的同类型产品销售价格和毛利率水平整体不存在显著差异。报告期各期，公司同一产品类型不同客户的价格受该客户对该产品采购规模、客户合作情况、市场开拓销售策略等因素影响而有所差异，这是由行业特点及产品特性决定的，符合公司实际经营情况；（3）报告期内，公司专营经销商与综合性经销商的应收账款周转天数较为接近，不存在显著差异。报告期内，专营经销商实际的应收账款周转天数与公司给予专营经销商的信用期较为匹配。公司与经销商的关系属买断式销售关系，公司与专营经销商的合作模式为行业内惯常的商业合作行为，公司不存在向专营经销商提供资金支持的情形；（4）报告期内，公司主要产品的标准价格保持一致。公司对专营和综合性经销商销售的主要产品折扣后价格与公司产品直销价格较为接近，不存在重大差异；（5）发行人与经销商间利润分成比例在确定的标准范围内因经销商合作情况、终端客户战略意义、产品的竞争情况及销售策略不同而略有差别，但整体保持了相对稳定。报告期内，同一经销商下通用 LED 照明驱动芯片经销商毛利分配比例高于智能 LED 照明驱动芯片，主要原因系智能 LED 照明驱动芯片相对于通用 LED 照明驱动芯片技术附加值较高，市场竞争相对缓和，毛利率相对较高，公司对该等产品具有较高的议价能力，因此给予经销商的毛利分配比例较通用 LED 照明驱动芯片较高，具有合理性。报告期内，不同经销商相同产品的经销商毛利分配比例整体保持稳定，不存在重大差异。同时，由于受各经销商终端客户战略意义、产品的竞争情况及销售策略不同使得公司给予各经销商间的毛利分配比例略有差别，具有合理性；（6）报告各期，公司根据产品 BOM 表计算预计成本，与实际成本的差异率均较小，差异原因主要由不同批次的晶圆和产成品良率略有波动导致；（7）发行人通过《产品经销协议》及经销商管理制度，能够有效防止经销商进行跨地区销售或扰乱价格体系的情形；（8）报告期内，鼎捷 ERP 系统与经销商管理系统中的主要业务数据，除经销商期末库存因个别在途物资与实际盘点数量存在少量时间性差异外，与实际核查确认的报表数据不存在差异；（9）报告期内，公司不存在现员工或前员工成为经销商的情况，公司现员工或离职员工与专营经销商股东和

经办人员不存在关联关系；发行人主要供应商、主要直销客户、主要终端客户与发行人主要经销商之间不存在关联关系、非正常业务性质的资金往来或其他利益安排的事项。

【本页无正文，专用于《立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于上海晶丰明源半导体股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件第三轮审核问询函的回复（2019 年半年报财务数据更新版）》之签字盖章页】

中国注册会计师：

唐国骏 

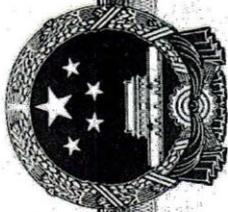
中国注册会计师：

周榕蓓 

立信会计师事务所（特殊普通合伙）



2019 年 8 月 9 日



# 营业执照

(副本)

统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号: 0100000201906280040

扫描二维码登录“国家企业信用信息公示系统”了解更多登记、备案信息。



名称 立信会计师事务所(特殊普通合伙)  
 类型 特殊普通合伙企业  
 执行事务合伙人 朱建弟, 杨志国

成立日期 2011年01月24日  
 合伙期限 2011年01月24日至 不约定期限  
 主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号四楼



## 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,出具有关审计报告;依法受托代理记账、管理其他会计业务;依法提供税务咨询、法律、法规、规章及规范性文件解释、税收筹划等相关咨询服务;企业信息系统开发及实施;企业管理咨询;从事国内贸易代理、经济贸易代理服务;从事与上述业务相关的其他合法经营活动。【依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动】

仅供出报告使用,其他无效



登记机关

2019年06月28日

证书序号: 0001247

## 说明

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

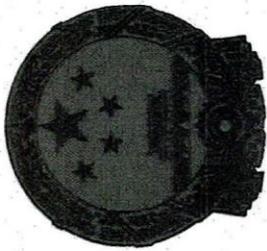


发证机关:

二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制

仅供出报告使用,其他无效



# 会计师事务所 执业证书



名称: 立信会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 朱建弟

主任会计师:

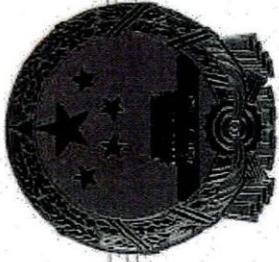
经营场所: 上海市黄浦区南京东路61号四楼

组织形式: 特殊普通合伙制

执业证书编号: 310000096

批准执业文号: 沪财会[2000]26号(转制批文 沪财会[2010]82号)

批准执业日期: 2000年6月13日(转制日期 2010年12月31日)



证书序号: 000396

# 会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

仅供出报告使用,其他无效

经财政部、中国证券监督管理委员会审查,批准  
立信会计师事务所(特殊普通合伙) 执行证券、期货相关业务。



首席合伙人: 朱建弟



证书号: 34

发证时间: 二〇一二年七月十日

证书有效期至: 二〇一三年七月十日



