

关于深圳传音控股股份有限公司 科创板发行注册环节反馈意见落实函的回复

天健函〔2019〕769号

中国证券监督管理委员会、上海证券交易所：

由中信证券股份有限公司转来的《发行注册环节反馈意见落实函》（以下简称意见落实函）奉悉。我们已对意见落实函所提及的深圳传音控股股份有限公司（以下简称传音控股公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、关于经销商，发行人经销商数量从2016年初的306家增加至2019年6月末的2398家，请发行人：（1）补充披露经销商的合作年限分布及收入规模分布情况、报告期经销商数量大幅增长的原因、2016年初以来增加的经销商收入占报告期各期收入的金额及比例、主要经销商销售金额变动的原因，结合经销商构成情况量化分析报告收入增长的原因；（2）说明对主要经销商（如前二十大）销售毛利率与新增及退出经销商毛利率是否存在较大差异；（3）补充披露如 FASIK DISTRIBUTION SARL、SATINATEL CEL、TERANGA TECHNOLOGIES & SERVICES 等经销商成立时间较短或与发行人合作时间较短，发行人对其大额销售的合理性及未来是否可持续；（4）说明涉及第三方回款的主要经销商的名称、所属国家、第三方回款的支付方的名称，请保荐机构及会计师对上述第三方回款的商业合理性发表意见；（5）请提供智能机报告期1个月及3个月平均激活率数据情况，并通过上述数据分析经销商最终实现销售的平均期限，请保荐机构及会计师结合历次实地走访了解到的经销商销售周期说明与激活率反映的销售期限是否一致，获取的经销商进销存数据是否为经销商提供、是否存在关于经销商销售情况的第三方数据来源。请保荐机构及会计师对上述事项进行核查并发表意见。（意见落实函第4条）

说明：

(一) 补充披露经销商的合作年限分布及收入规模分布情况、报告期经销商数量大幅增长的原因、2016 年初以来增加的经销商收入占报告期各期收入的金额及比例、主要经销商销售金额变动的原因，结合经销商构成情况量化分析报告收入增长的原因

1. 经销商合作年限分布及收入规模分布情况

截至 2019 年 6 月末，公司经销商合作年限分布及收入规模分布情况如下：

经销商合作年限分布			
	合作年限	数量（个）	对应收入占比
非洲地区	2016 年以前签约合作	99	64.65%
	2016 年开始签约合作	43	12.40%
	2017 年开始签约合作	82	12.26%
	2018 年开始签约合作	81	8.35%
	2019 年 1-6 月开始签约合作	55	2.35%
	小计	360	100.00%
印度及其他地区	2016 年以前签约合作	5	6.13%
	2016 年开始签约合作	566	30.56%
	2017 年开始签约合作	749	30.49%
	2018 年开始签约合作	429	24.14%
	2019 年 1-6 月开始签约合作	289	8.69%
	小计	2,038	100.00%
合计		2,398	

经销商收入规模分布			
	收入规模	数量（个）	对应收入占比
非洲地区	300 万元以下	137	1.58%
	300-1,000 万元	73	5.09%
	1,000-3,000 万元	78	16.91%
	3,000-10,000 万元	52	34.55%
	10,000 万元以上	20	41.88%
	小计	360	100.00%
印度及其他地区	50 万元以下	1,196	7.96%
	50-100 万元	354	12.83%
	100-200 万元	287	18.44%
	200-300 万元	101	10.36%

	300 万元以上	100	50.40%
	小计	2,038	100.00%
合计		2,398	

注：经销商收入规模系公司 2019 年 1-6 月向截至 2019 年 6 月末经销商销售产品规模

由上表可知，截至 2019 年 6 月底，公司非洲地区经销商主要为报告期以前即签约的长期合作客户，该部分经销商客户对应收入占非洲地区收入比例达 64.65%，同时公司非洲地区经销商收入规模相对较大，收入规模 3,000 万以上经销商对应收入占非洲地区收入比例合计达 76.43%。公司于 2016 年开始开拓印度地区市场，印度及其他地区经销商主要为报告期内开始签约合作客户，该部分经销商客户对应收入占印度及其他地区收入比例合计达 93.87%，同时印度等地区经销商具有规模小、数量多特点，公司印度及其他地区经销商收入规模相对较小，收入规模 300 万元以下经销商对应收入占印度及其他地区收入比例合计达 49.60%。

2. 报告期经销商数量大幅增长原因

报告期内，公司 2016 年初经销商数量为 306 家，2016 年末、2017 年末、2018 年末和 2019 年 6 月末经销商数量分别为 1,113 家、2,349 家、2,737 家和 2,398 家。公司 2016 年、2017 年、2018 年经销商数量大幅增长，主要原因系公司 2016 年开始逐步拓展以印度为代表的亚洲新兴市场国家，而印度等市场竞争激烈，经销渠道较为扁平化，经销商具有规模小、数量多的特点所致；2019 年上半年，公司经销商数量有所减少，主要系印度市场优化渠道布局经销商退出较多所致。

3. 2016 年初以来增加的经销商收入占报告期各期收入金额及比例

公司 2016 年初以来增加的经销商收入占报告期各期收入的金额及比例如下：

单位：万元

项目		2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
营业收入①		1,050,416.88	2,264,588.12	2,004,362.63	1,163,675.75
2016 年 以来增 加经销 商收入	非洲地区②	294,541.18	537,140.15	307,121.41	137,582.49
	印度及其他地区③	182,152.07	425,444.45	399,836.92	114,199.60
	合计（②+③）	476,693.25	962,584.60	706,958.33	251,782.09
增加经 销商收 入占比	非洲地区②/①	28.04%	23.72%	15.32%	11.82%
	印度及其他地区③/①	17.34%	18.79%	19.95%	9.81%

	合计 (②+③) /①	45.38%	42.51%	35.27%	21.64%
--	-------------	--------	--------	--------	--------

注：表中 2016 年度增加经销商收入金额，指 2016 年末相较 2016 年初增加的经销商在当期产生的收入；2017 年度增加经销商收入金额，指 2017 年末相较 2016 年初增加的经销商在当期产生的收入；2018 年度增加经销商收入金额，指 2018 年末相较 2016 年初增加的经销商在当期产生的收入；2019 年 1-6 月增加经销商收入金额，指 2019 年 6 月末相较 2016 年初增加的经销商在当期产生的收入

由上表可知，公司 2016 年初以来增加的经销商收入报告期各期金额分别为 251,782.09 万元、706,958.33 万元、962,584.60 万元、476,693.25 万元，占报告期各期收入的比例分别为 21.64%、35.27%、42.51%、45.38%。随着公司报告期内非洲地区各国家业务的继续拓展，以及印度及其他地区的业务拓展，累计新增经销商数量有所增加，其占报告期各期收入的金额及比例呈逐期增长趋势，但从构成来看，公司报告期外即开始合作的老经销商收入金额及占比仍相对较高。

4. 主要经销商销售金额变动原因

公司报告期内主要经销商客户销售金额如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售金额			
		2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
1	MICRO-STATION LIMITED	14,075.92	70,899.37	68,442.65	32,358.93
	MEGA STATION LIMITED	35,804.63	19,543.03		
	合计 ^注	49,880.55	90,442.40	68,442.65	32,358.93
2	REDINGTON GULF FZE	32,745.82	71,114.38	75,595.68	34,651.13
3	GUURE COMMUNICATION LIMITED	29,131.36	60,073.07	48,116.60	43,404.68
4	FASIK DISTRIBUTION SARL	20,146.38	51,124.22		
	IKNORBERT COMMUNICATIONS LIMITED	15,877.33	36,098.23	30,840.90	20,888.20
	IKNORBERT COMMUNICATIONS SARL			57,930.80	49,476.30
	合计 ^注	36,023.71	87,222.45	88,771.70	70,364.50
5	SANNI PHIL COMPANY LIMITED	17,286.36	39,755.84	23,536.92	13,599.05
6	TECHNOLOGY DISTRIBUTIONS LIMITED	18,852.26	34,773.14	20,759.24	28,481.01
7	M. A. S. EGYPT	5,981.89	31,508.21	37,286.02	31,835.37
8	SPECTRUM INNOVATION TECHNOLOGIES LIMITED	18,019.68	31,655.45	30,101.67	16,290.87
9	ETABLISSEMENT SIDIBE & FRERES	15,264.31	30,497.25	35,161.77	23,214.92

10	MOBILE ZONE LIMITED	14,816.21	28,729.57	24,745.44	13,067.31
11	SOCIETE SATINA TELCEL-SARL	7,649.57	26,674.91	29,216.27	20,350.88
12	TOP-CELL	14,153.77	24,460.12	16,476.56	18,731.16
13	3CHUB BRAND MANAGEMENT LIMITED	10,477.89	22,741.73	19,561.56	8,508.61
14	TECNO INVESTMENT LIMITED	11,419.64	22,673.18	16,541.42	9,619.92
15	HELLO PHONES COMPANY LIMITED	12,678.68	21,594.83	21,098.90	17,303.02
	CROSS RIVER INTERNATIONAL PHONE LIMITED	8,312.07	13,940.84	13,593.35	4,513.98
	CROSS RIVER INTERNATIONAL PHONES		998.93	2,054.58	199.76
	合计 ^注	20,990.75	36,534.60	36,746.83	22,016.76
16	SATINATEL CEL	14,655.60	22,325.73	11,339.09	-
17	JUMAKE TECHNOTRADE & COMPUSERVE LIMITED	10,791.84	21,768.46	18,621.63	8,871.09
18	Flipkart India Private Limited	12,794.04	20,815.27		
19	TERANGA TECHNOLOGIES & SERVICES	9,739.45	20,958.40		
20	HINEXCEL INTERNATIONAL COMPANY LTD	7,709.54	20,604.51	14,704.21	4,837.89
21	ALSAFY IMPORT, EXPORT & COMMERCIAL AGENCY'S	4,290.05	14,826.05	27,638.05	30,887.64
22	RAFISONS PRIVATE LIMITED	9,089.63	14,522.47	22,323.90	13,194.83
23	ETS DJIGUIBA ET FRERES	6,171.84	13,881.67	20,053.17	21,800.23
24	Naeem telecom	5,832.44	13,410.58	19,664.94	12,950.98
25	UNION TELECOM FOR TRADING & DISTRIBUTION	5,848.08	19,755.56	18,865.42	7,366.16
26	ITSALAT INTERNATIONAL GHANA LIMITED	2,621.83	5,058.29	12,924.29	23,757.06
27	AMC TELECOM	6,290.98	18,639.91	17,214.80	15,625.70
28	TARGET GROUP LIMITED	6,749.14	12,321.32	11,572.39	14,324.06
29	TECNO CAMEROUN SARL	8,867.65	18,717.40	18,549.50	13,054.09
30	FALL DISTRIBUTION & SERVICES-SARL	11,499.14	17,067.97	8,243.09	5,556.01
31	ETABLISSEMENTS DIALLO MAMADOU	11,518.71	18,880.29	8,122.17	
32	STE SAGIR SARL	10,391.11	18,259.70	11,465.61	5,780.96

注：公司对于受同一控制人控制客户按合计金额排名列示

报告期内，公司与主要经销商客户合作关系整体保持稳定，同时由于一方面主要经销商客户所在非洲、印度等新兴手机市场需求保持持续增长，根据 IDC 统计非洲和印度市场出货量数据近三年年化增长率分别为 2.41%、14.08%，另一方面随着从业年限的增长，主要经销商客户积累了丰富的手机销售及经营经验，经

营积累也逐步增加，自身经营能力及资金实力的提升促进了其业务开拓。公司在非洲地区市场占有率稳步提升，特别是2017年市场占有率由2016年的33.73%大幅提升至45.12%。主要经销商客户收入报告期内整体呈增长趋势，与公司收入增长趋势整体保持一致。此外，部分经销商客户如ALSIFY IMPORT, EXPORT & COMMERCIAL AGENCY'S（序号21）、ITSALAT INTERNATIONAL GHANA LIMITED（序号26）报告期内收入呈逐年下降，主要系公司加强不同区域间市场及经销商管理，以及其自身业务经营调整等所致。

5. 结合经销商构成情况量化分析报告收入增长的原因

报告期内，公司经销商构成情况及对收入增长影响如下：

单位：万元/个

项目		2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度	
营业收入①		1,050,416.88	2,264,588.12	2,004,362.63	1,163,675.75	
营业收入较上年增长②		-	260,225.49	840,686.88	-	
营业收入较上年增长率		-	12.98%	72.24%	-	
新老经销商对收入贡献情况	各期新增经销商当期收入③	非洲	21,153.71	138,516.76	129,461.64	152,535.58
		印度	8,045.44	58,867.82	107,031.85	76,757.05
		合计	29,199.15	197,384.57	236,493.49	229,292.63
	各期老经销商当期收入④	非洲	795,390.29	1,564,338.51	1,367,403.43	781,145.43
		印度	103,850.90	303,416.03	217,407.05	-
		合计	899,241.19	1,867,754.54	1,584,810.47	781,145.43
	新增经销商对收入贡献③/①	非洲	2.01%	6.12%	6.46%	13.11%
		印度	0.77%	2.60%	5.34%	6.60%
		合计	2.78%	8.72%	11.80%	19.70%
	老经销商对收入贡献④/①	非洲	75.72%	69.08%	68.22%	67.13%
		印度	9.89%	13.40%	10.85%	-
		合计	85.61%	82.48%	79.07%	67.13%
新老经销商对收入增长贡献比例情况	各期新增经销商当期增加收入（同③）	非洲	21,153.71	138,516.76	129,461.64	152,535.58
		印度	8,045.44	58,867.82	107,031.85	76,757.05
		合计	29,199.15	197,384.57	236,493.49	229,292.63
	各期老经销商较上年增加收入⑤	非洲	-	67,473.44	433,722.42	-
		印度	-	-21,022.87	140,650.00	-
		合计	-	46,450.57	574,372.41	-

新增经销商增加收入对收入增长贡献比例③/②	非洲	-	53.23%	15.40%	-
	印度	-	22.62%	12.73%	-
	合计	-	75.85%	28.13%	-
老经销商增加收入对收入增长贡献比例⑤/②	非洲	-	25.93%	51.59%	-
	印度	-	-8.08%	16.73%	-
	合计	-	17.85%	68.32%	-

报告期各期，公司的营业收入分别为 1,163,675.75 万元、2,004,362.63 万元、2,264,588.12 万元和 1,050,416.88 万元，非洲及印度两个主要市场各期新增经销商合计对收入的贡献占比分别为 19.70%、11.80%、8.72%、2.78%，原有老经销商合计对收入的贡献占比分别为 67.13%、79.07%、82.48%、85.61%。公司报告期内与主要经销商客户合作关系保持稳定，各期新增经销商增加收入对当期收入贡献占比较低，各期收入主要由原有老经销商收入贡献。

报告期内，公司 2017 年营业收入较 2016 年增加 840,686.88 万元，增长率为 72.24%；2018 年较 2017 年增加 260,225.49 万元，增长率为 12.98%。公司报告期内收入整体呈增长趋势，其中 2017 年收入增速相对较高。各年收入增长原因具体分析如下：

(1) 公司 2017 年新增收入 840,686.88 万元中，非洲地区新增经销商增加收入对新增收入的贡献比例为 15.40%，非洲地区老经销商增加收入对新增收入的贡献比例为 51.59%，非洲老经销商增加收入对新增收入贡献比例较高。印度地区新增经销商增加收入对新增收入的贡献比例为 12.73%，印度地区老经销商增加收入对新增收入的贡献比例为 16.73%，印度新老经销商增加收入贡献均衡。公司 2017 年收入大幅增长一方面主要在于非洲地区收入增加，根据 IDC 统计数据非洲地区 2017 年市场容量增长 6.83%(有关市场容量等数据详见下表，下同)，且由于公司扎根非洲市场多年，对非洲市场及用户群体有着深刻的洞察与理解，研发了基于非洲本地化的深肤色拍照技术、硬件新材料、大数据用户行为分析和 OS 系统等移动互联产品服务，并一直与非洲经销商进行深度合作，形成了稳定、通畅的销售网络。公司当年部分智能机系列凭借良好的性能受到市场欢迎，产品出货量大幅增加，如公司 2017 年新推出 Spark 系列，Spark 系列通过定制硬件及优化深肤色拍照算法，率先推出前摄快闪技术，大幅改善用户暗光环境下的视频与自拍的体验，2017 年公司 Spark 系列手机出货量 150.81 万部，销售额 83,432

万元；H0T 系列在原有 X557 型号基础上，新推出 X559 机型，X559 机型在市场中率先推出超大屏、长待机、快速充电的高性价比手机产品，获得大众市场的广泛认可，H0T 系列手机出货量由 2016 年的 76 万部上升至 2017 年的 299 万部，销售额由 2016 年的 37,855 万元上升至 2017 年的 156,276 万元。Spark 系列及 H0T 系列手机在市场的良好口碑也带动了公司其他系列型号的手机销售增长，公司整体手机出货量从 2016 年的 7,557.05 万部增长至 2017 年 12,732.18 万部。同时，公司加大尼日利亚、埃及、摩洛哥等区域的市场开发力度，2017 年度尼日利亚、埃及、摩洛哥地区的产品销售额同比分别增加 58.11%、40.43%、536.74%，增加额分别为 133,795.18 万元、33,351.15 万元、28,562.98 万元。

在非洲市场三星主要销售功能机和 J 系列、A 系列智能机，华为主要销售 Y 系列智能机，与公司非洲市场销售的功能机及同等价位智能机形成竞争。公司凭借技术创新、销售网络、品牌影响力、用户规模及售后服务等方面积累优势，不断抢占三星等其他竞争对手市场份额。公司非洲地区市场占有率由 2016 年的 33.73%大幅提升至 2017 年的 45.12%，同期三星、华为等竞争对手市场占有率有所下滑（有关公司及竞争对手市场占有率数据详见下表，下同）；另一方面印度地区收入增加也带动 2017 年收入快速增长，印度地区 2017 年市场容量增长 15.66%，且由于印度经济发展水平仍极不均衡，国内贫富差距较大，中低端手机依然在该国消费者中占主导地位，公司进入印度市场后凭借切合当地市场的营销策略，迅速打开印度市场，公司印度地区市场占有率也显著提升，由 2016 年的 3.40%提升至 2017 年的 9.03%。综上，非洲及印度市场容量的增长叠加公司市场占有率的提升，公司 2017 年收入实现大幅增长；

(2) 公司 2018 年新增收入 260,225.49 万元中，非洲地区新增经销商增加收入对新增收入的贡献比例为 53.23%，非洲地区老经销商增加收入对新增收入的贡献比例为 25.93%，非洲新增经销商增加收入对新增收入贡献比例较高；印度地区新增经销商增加收入对新增收入的贡献比例为 22.62%，印度地区老经销商增加收入对新增收入的贡献比例为-8.08%，印度 2018 年持续开拓市场经销商数量增加较多，印度新增收入来源于新增经销商增加收入，但由于受 reliance jio 超低价功能机业务竞争影响，印度老经销商收入下降，因此在经销商数量增加较多的情况下印度收入增速下滑。对于非洲地区，根据 IDC 统计数据 2018 年市场容量小幅下滑，但公司凭借技术创新、销售网络等先发竞争优势加大市场开发力

度，增加区域销售网点并引入新经销商，如塞内加尔地区新增经销商 TERANGA TECHNOLOGIES & SERVICES，2018 年销售金额为 20,962.51 万元；摩洛哥地区新增经销商 CETELEC MAROC，2018 年销售金额为 10,976.54 万元；多哥地区新增经销商 SMART HOUSE ELECTRONIQUE，2018 年销售金额为 15,308 万元，综合上述因素影响，2018 年塞内加尔、摩洛哥、多哥地区的销售额同比分别增加 22.24%、49.72%、24.89%。公司非洲市场占有率继续稳步提升至 48.71%，非洲地区收入保持增长。

对于印度地区，2018 年市场容量增长 12.50%，但由于印度市场竞争激烈，印度本地运营商 reliance jio（旗下手机品牌 Lyf）在功能机领域推出了绑定流量的超低价功能机业务，而公司在印度主要销售功能机及中低端智能机。公司功能机业务受影响较大，功能机市场占有率由 2017 年的 13.65% 下降至 2018 年的 8.45%，导致整体市场占有率由 2017 年的 9.03% 下降至 2018 年的 6.72%（公司 2018 年智能机市场占有率实际由 2017 年的 2.93% 提升至 2018 年的 4.50%），同期 reliance jio（手机品牌 Lyf）市场占有率大幅提升至 20.25%。印度市场小米主要销售红米系列的智能机，小米等竞争对手以智能机业务为主，因此受 reliance jio 超低价功能机业务影响较小，市场占有率保持增加，印度市场占有率下滑使得印度地区收入增速放缓。

最近三年，有关非洲、印度手机市场容量及公司市场占有率数据如下：

项目		2018 年度	2017 年度	2016 年度
市场容量（出货量：亿部）	非洲	2.15	2.19	2.05
	印度	3.24	2.88	2.49
	合计	5.39	5.08	4.53
市场容量增长率	非洲	-1.83%	6.83%	-
	印度	12.50%	15.66%	-
	合计	6.10%	12.14%	-
非洲市场占有率	公司	48.71%	45.12%	33.73%
	三星	10.27%	12.85%	16.29%
	HMD	6.78%	3.96%	0.00%
	华为	4.05%	2.69%	4.02%
印度市场占有率	公司	6.72%	9.03%	3.40%
	Lyf	20.25%	5.13%	3.12%

	三星	17.29%	22.28%	23.89%
	小米	12.71%	9.00%	2.90%

注：市场容量数据来源于 IDC 市场统计数据

(二) 说明对主要经销商（如前二十大）销售毛利率与新增及退出经销商毛利率是否存在较大差异

1. 报告期内主要经销商销售毛利率与新增及退出经销商毛利率差异分析

报告期内，公司主要经销商平均毛利率为 25.79%，新增经销商平均毛利率为 20.93%，退出经销商平均毛利率为 21.05%。由于公司印度等地区经销商总体具有规模小、数量多特点，因此公司收入前二十等主要经销商基本都为非洲地区经销商，而公司自设立以来即专注于深耕非洲地区手机市场，在非洲手机市场竞争优势明显、市场份额领先，对非洲地区主要经销商销售毛利率相对较高。公司报告期内非洲经销商总体保持稳定，但由于开拓印度等新兴地区手机市场，新增及退出经销商数量较多，而由于印度等手机市场仍处于市场拓展期，且市场竞争激烈，该等地区经销商销售毛利率相对较低，相应公司新增及退出经销商毛利率相对较低。

2. 报告期内公司前二十大主要经销商毛利率情况

报告期各期，公司前二十大主要经销商分智能机及功能机毛利率情况如下：

年度	序号	客户名称	毛利率		
			智能机	功能机	合计
2019 年 1-6 月	1	MEGA STATION LIMITED	29.73%	36.71%	30.89%
		MICRO-STATION LIMITED	30.92%	35.94%	31.60%
		小计[注]	30.08%	36.52%	31.09%
	2	FASIK DISTRIBUTION SARL	29.61%	19.97%	26.03%
		IKNORBERT COMMUNICATIONS LIMITED	29.28%	20.66%	26.21%
		小计[注]	29.46%	20.27%	27.77%
	3	REDINGTON GULF FZE	29.51%	38.54%	29.78%
	4	GUURE COMMUNICATION LIMITED	32.10%	30.38%	31.81%
	5	HELLO PHONES COMPANY LIMITED	34.86%	37.70%	36.15%
		CROSS RIVER INTERNATIONAL PHONE LIMITED	33.31%	28.74%	31.38%
		小计[注]	34.23%	34.34%	34.28%
	6	TECHNOLOGY DISTRIBUTIONS LIMITED	29.72%	36.63%	30.19%

	7	SPECTRUM INNOVATION TECHNOLOGIES LIMITED	31.38%	36.46%	32.82%
	8	SANNI PHIL COMPANY LIMITED	29.41%	35.64%	30.92%
	9	ETABLISSEMENT SIDIBE & FRERES	33.25%	30.38%	32.42%
	10	MOBILE ZONE LIMITED	31.05%	35.78%	31.81%
	11	SATINATEL CEL	31.64%	35.83%	32.32%
	12	TOP-CELL	31.07%	-	31.07%
	13	Flipkart India Private Limited	8.98%	-	8.98%
	14	ETABLISSEMENTS DIALLO MAMADOU	33.40%	33.74%	33.50%
	15	FALL DISTRIBUTION & SERVICES-SARL	30.10%	35.00%	30.83%
	16	TECNO INVESTMENT LIMITED	32.69%	33.06%	32.77%
	17	JUMAKE TECHNORADE & COMPUSERVE LIMITED	31.33%	36.64%	32.37%
	18	3CHUB BRAND MANAGEMENT LIMITED	23.80%	18.30%	23.50%
	19	STE SAGIR SARL	33.48%	27.19%	31.96%
	20	TERANGA TECHNOLOGIES & SERVICES	30.95%	24.95%	29.84%
	合计		30.03%	31.19%	30.25%
2018 年度	1	MICRO-STATION LIMITED	30.83%	30.10%	30.67%
		MEGA STATION LIMITED	28.42%	32.99%	28.97%
		小计[注]	30.25%	30.47%	30.29%
	2	FASIK DISTRIBUTION SARL	27.61%	20.46%	25.19%
		IKNORBERT COMMUNICATIONS LIMITED	27.56%	22.27%	24.96%
		小计[注]	27.59%	21.38%	25.09%
	3	REDINGTON GULF FZE	28.09%	29.21%	28.17%
	4	GUURE COMMUNICATION LIMITED	32.21%	26.99%	31.18%
	5	SANNI PHIL COMPANY LIMITED	32.10%	31.16%	31.81%
	6	HELLO PHONES COMPANY LIMITED	32.30%	32.17%	32.23%
		CROSS RIVER INTERNATIONAL PHONE LIMITED	30.91%	23.78%	28.46%
		CROSS RIVER INTERNATIONAL PHONES	30.54%	28.89%	30.24%
		小计[注]	31.61%	29.61%	30.74%
	7	TECHNOLOGY DISTRIBUTIONS LIMITED	30.25%	30.38%	30.26%
8	SPECTRUM INNOVATION TECHNOLOGIES LIMITED	31.69%	30.74%	31.38%	
9	M. A. S. EGYPT	25.67%	-	25.67%	
10	ETABLISSEMENT SIDIBE & FRERES	30.12%	25.19%	28.52%	
11	MOBILE ZONE LIMITED	31.82%	30.27%	31.54%	

	12	SOCIETE SATINA TELCEL-SARL	30.33%	26.06%	28.77%
	13	TOP-CELL	28.30%	-	28.30%
	14	3CHUB BRAND MANAGEMENT LIMITED	27.97%	21.69%	27.43%
	15	TECNO INVESTMENT LIMITED	32.02%	26.83%	30.97%
	16	SATINATEL CEL	31.93%	28.65%	31.03%
	17	JUMAKE TECHNOTRADE & COMPUSERVE LIMITED	31.90%	30.82%	31.62%
	18	TERANGA TECHNOLOGIES & SERVICES	30.72%	29.09%	30.44%
	19	Flipkart India Private Limited	10.58%	-	10.58%
	20	HINEXCEL INTERNATIONAL COMPANY LTD	31.40%	30.53%	31.14%
	合计		29.23%	27.35%	28.82%
2017 年度	1	IKNORBERT COMMUNICATIONS SARL	17.81%	15.31%	16.79%
		IKNORBERT COMMUNICATIONS LIMITED	17.98%	16.83%	17.42%
		小计[注]	17.86%	15.91%	17.01%
	2	REDINGTON GULF FZE	21.03%	24.08%	21.24%
	3	MICRO-STATION LIMITED	22.21%	24.63%	22.92%
	4	GUURE COMMUNICATION LIMITED	23.10%	20.83%	22.53%
	5	M. A. S. EGYPT	19.78%	-	19.78%
	6	HELLO PHONES COMPANY LIMITED	23.87%	26.18%	24.95%
		CROSS RIVER INTERNATIONAL PHONE LIMITED	24.49%	24.67%	24.54%
		CROSS RIVER INTERNATIONAL PHONES	23.44%	26.51%	23.98%
		小计[注]	24.10%	25.77%	24.75%
	7	ETABLISSEMENT SIDIBE & FRERES	20.97%	20.16%	20.69%
	8	SPECTRUM INNOVATION TECHNOLOGIES LIMITED	23.37%	26.20%	24.53%
	9	SOCIETE SATINA TELCEL-SARL	21.48%	20.69%	21.15%
	10	ALSAFY IMPORT, EXPORT & COMMERCIAL AGENCY' S	20.31%	25.07%	21.02%
	11	MOBILE ZONE LIMITED	22.87%	23.92%	23.07%
	12	SANNI PHIL COMPANY LIMITED	24.20%	25.74%	24.84%
	13	RAFISONS PRIVATE LIMITED	25.57%	28.79%	26.53%
14	TECHNOLOGY DISTRIBUTIONS LIMITED	20.77%	24.88%	21.32%	
15	ETS DJIGUIBA ET FRERES	21.31%	20.96%	21.22%	
16	Naeem telecom	23.26%	25.33%	23.94%	
17	3CHUB BRAND MANAGEMENT LIMITED	19.98%	24.06%	20.36%	
18	UNION TELECOM FOR TRADING & DISTRIBUTION	21.23%	-	21.23%	

	19	JUMAKE TECHNOTRADE & COMPUSERVE LIMITED	24.74%	25.65%	25.04%
	20	ALANJO NIG LTD	24.04%	24.70%	24.37%
	合计		21.19%	21.93%	21.39%
2016 年度	1	IKNORBERT COMMUNICATIONS SARL	21.25%	18.18%	19.48%
		IKNORBERT COMMUNICATIONS LIMITED	19.82%	20.05%	19.97%
		小计[注]	20.87%	18.84%	19.64%
	2	GUURE COMMUNICATION LIMITED	25.19%	16.70%	23.42%
	3	REDINGTON GULF FZE	18.22%	15.39%	17.74%
	4	MICRO-STATION LIMITED	23.54%	19.57%	22.64%
	5	M. A. S. EGYPT	18.09%	-	18.09%
	6	ALSIFY IMPORT, EXPORT & COMMERCIAL AGENCY' S	17.78%	22.99%	18.67%
	7	TECHNOLOGY DISTRIBUTIONS LIMITED	20.62%	26.30%	20.79%
	8	ITSALAT INTERNATIONAL GHANA LIMITED	18.78%	-	18.78%
	9	ETABLISSEMENT SIDIBE & FRERES	24.13%	22.87%	23.67%
	10	HELLO PHONES COMPANY LIMITED	28.39%	25.52%	27.10%
		CROSS RIVER INTERNATIONAL PHONE LIMITED	26.96%	-	26.96%
		CROSS RIVER INTERNATIONAL PHONES	22.18%	22.36%	22.34%
		小计[注]	27.85%	24.96%	26.70%
	11	ETS DJIGUIBA ET FRERES	24.02%	22.97%	23.76%
	12	SOCIETE SATINA TELCEL-SARL	24.51%	24.37%	24.44%
	13	TOP-CELL	19.39%	-	19.39%
	14	SPECTRUM INNOVATION TECHNOLOGIES LIMITED	22.96%	20.49%	22.29%
	15	AMC TELECOM	23.52%	23.38%	23.49%
16	TARGET GROUP LIMITED	18.80%	22.02%	21.13%	
17	SANNI PHIL COMPANY LIMITED	23.31%	18.96%	22.13%	
18	RAFISONS PRIVATE LIMITED	27.69%	19.12%	26.63%	
19	TECNO CAMEROUN SARL	23.67%	15.50%	22.00%	
20	MOBILE ZONE LIMITED	26.29%	21.52%	25.45%	
	合计		21.88%	21.26%	21.71%

注：公司对于受同一控制人控制客户按合计金额排名和列示

报告期各期,公司前二十大经销商平均毛利率分别为21.71%、21.39%、28.50%、30.30%，与公司整体毛利率变动趋势一致。公司前二十大经销商中 Flipkart India Private Limited 为印度地区客户，毛利率水平相对较低，其他为非洲地

区经销商客户，整体毛利率水平相对较高。对于非洲地区经销商客户，由于对不同客户所销售的手机产品品牌、型号以及品种结构等存在差异，故不同客户各期相互之间毛利率有所不同，具体分析如下：

(1) 2019年1-6月，公司前二十大经销商智能机和功能机平均毛利率分别为30.10%和31.19%，其中FASIK DISTRIBUTION SARL和IKNORBERT COMMUNICATIONS LIMITED功能机毛利率相对较低，主要系其为公司itel品牌经销商，该品牌功能机产品毛利率较低所致；REDINGTON GULF FZE功能机毛利率相对较高，但其当期功能机销售收入规模占比很低，主要以智能机销售为主，功能机毛利率较高主要系当期销售产品以高毛利机型为主所致；3CHUB BRAND MANAGEMENT LIMITED智能机和功能机毛利率相对较低，主要系向其销售产品结构中低毛利产品占比较高所致；

(2) 2018年，公司前二十大经销商智能机和功能机平均毛利率分别为29.23%和27.35%，其中FASIK DISTRIBUTION SARL功能机毛利率相对较低，主要系其为公司itel品牌经销商，该品牌功能机产品毛利率较低所致；3CHUB BRAND MANAGEMENT LIMITED功能机毛利率相对较低，主要系向其销售产品结构中低毛利产品占比较高所致；

(3) 2017年，公司前二十大经销商智能机和功能机平均毛利率分别为21.19%和21.93%，其中IKNORBERT COMMUNICATIONS SARL和IKNORBERT COMMUNICATIONS LIMITED功能机毛利率相对较低，主要系其为公司itel品牌经销商，该品牌功能机产品毛利率较低所致；RAFISONS PRIVATE LIMITED智能机毛利率相对较高，主要系向其销售产品结构中高毛利产品占比较高所致；

(4) 2016年，公司前二十大经销商智能机和功能机平均毛利率分别为21.88%和21.26%，其中TECHNOLOGY DISTRIBUTIONS LIMITED功能机毛利率相对较高，但其当年功能机销售收入规模占比很低，主要以智能机销售为主，功能机毛利率较高主要系当年销售产品以高毛利机型为主所致；HELLO PHONES COMPANY LIMITED智能机毛利率相对较高，主要系其为TECNO品牌经销商，该品牌智能机产品毛利率较高所致；RAFISONS PRIVATE LIMITED智能机毛利率相对较高，主要系向其销售产品结构中高毛利产品占比较高所致。

报告期内，公司对同一区域内经销商采用统一的定价策略，对不同经销商客户毛利率存在差异主要与所销售的手机产品品牌、型号以及品种结构等有关，受

对其销售规模影响较小。报告期各期，公司前五位经销商平均毛利率分别为 20.34%、20.45%、28.89%、30.28%，与前二十大经销商平均毛利率整体相当，其中 2016 年和 2017 年略低，2018 年和 2019 年 1-6 月略高，主要原因与前五经销商构成有关（具体情况见下表）。报告期内，公司前五大经销商中有 4 家一直保持前五，4 家经销商中 2 家因经销 itel 品牌手机、低毛利产品占比较高等原因各期毛利率均低于前二十大经销商平均水平外，其他 2 家经销商因主要经销 TECNO 品牌各期毛利率均高于前二十大经销商平均水平。2016 年和 2017 年前五大经销商中除前述 4 家外，另一家均为北非埃及地区经销商 M. A. S. EGYPT，因市场竞争激烈毛利率较低，因此 2016 年和 2017 年前五经销商中有 3 家低于前二十大经销商平均毛利率，故前五经销商平均毛利率相比前二十大经销商平均毛利率略低；2018 年和 2019 年 1-6 月，为进一步开拓埃及市场，公司在埃及新增其他经销商，M. A. S. EGYPT 因此收入有所下降从而退出前 5 大，2018 年前 5 大新增 SANNI PHIL COMPANY LIMITED（2017 年排名第 12）、2019 年 1-6 月新增 HELLO PHONES COMPANY LIMITED（2018 年排名第 6），前述 2 家新增经销商均为 TECNO 品牌经销商，报告期各期产品毛利率相对较高，因此 2018 年和 2019 年 1-6 月前五经销商中有 3 家高于前二十大经销商平均毛利率，故前五经销商平均毛利率相比前二十大经销商平均毛利率略高。

客户名称	毛利率			
	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
MICRO-STATION LIMITED、MEGA STATION LIMITED	31.09%	30.29%	22.92%	22.64%
IKNORBERT COMMUNICATIONS LIMITED 、 FASIK DISTRIBUTION SARL、IKNORBERT COMMUNICATIONS SARL	27.77%	25.09%	17.01%	19.64%
REDINGTON GULF FZE	29.78%	28.17%	21.24%	17.74%
GUURE COMMUNICATION LIMITED	31.81%	31.18%	22.53%	23.42%
M. A. S. EGYPT	-	-	19.78%	18.09%
HELLO PHONES COMPANY LIMITED 、 CROSS RIVER INTERNATIONAL PHONES CROSS、RIVER INTERNATIONAL PHONE LIMITED	34.28%	-	-	-
SANNI PHIL COMPANY LIMITED	-	31.81%	-	-
各期前五大经销商平均毛利率	30.28%	28.89%	20.45%	20.34%
各期前二十大经销商平均毛利率	30.25%	28.82%	21.39%	21.71%

注：受同一控制人控制经销商客户做合并处理

报告期各期，公司前二十大经销商总体保持稳定，部分新增及退出前二十大

经销商毛利率及与其他主要经销商毛利率差异情况如下：

		项目	毛利率
各期相比上期新增经销商	2019年1-6月	ETABLISSEMENTS DIALLO MAMADOU	33.50%
		FALL DISTRIBUTION & SERVICES-SARL	30.83%
		STE SAGIR SARL	31.96%
	2018年	TOP-CELL	28.30%
		TECNO INVESTMENT LIMITED	30.97%
		SATINATEL CEL	31.03%
		TERANGA TECHNOLOGIES & SERVICES	30.44%
		Flipkart India Private Limited	12.93%
		HINEXCEL INTERNATIONAL COMPANY LTD	31.14%
	2017年	Naeem telecom	23.94%
		3CHUB BRAND MANAGEMENT LIMITED	20.36%
		UNION TELECOM FOR TRADING & DISTRIBUTION	21.23%
		JUMAKE TECHNOTRADE & COMPUSERVE LIMITED	25.04%
		ALANJO NIG LTD	24.37%
	各期相比上期退出经销商	2019年1-6月	M. A. S. EGYPT
SOCIETE SATINA TELCEL-SARL			28.77%
HINEXCEL INTERNATIONAL COMPANY LTD			31.14%
2018年		ALSAFY IMPORT, EXPORT & COMMERCIAL AGENCY'S	21.02%
		RAFISONS PRIVATE LIMITED	26.53%
		ETS DJIGUIBA ET FRERES	21.22%
		Naeem telecom	23.94%
		UNION TELECOM FOR TRADING & DISTRIBUTION	21.23%
		ALANJO NIG LTD	24.37%
2017年		ITSALAT INTERNATIONAL GHANA LIMITED	18.78%
		TOP-CELL	19.39%
		AMC TELECOM	23.49%
		TARGET GROUP LIMITED	21.13%
		TECNO CAMEROUN SARL	22.00%

注：公司各期相比上期退出经销商为当期与上期相比，当期不再交易经销商，因此列示毛利率为该经销商上期毛利率，与上期主要经销商平均毛利率水平进行比较。

公司报告期各期新增前二十大经销商中：（1）2019年1-6月相比2018年新增3家经销商，均为公司持续合作客户，2019年1-6月收入增长进入前二十大

经销商。前述 3 家经销商与公司前二十大经销商平均毛利率相当，不存在重大差异；(2) 2018 年相比 2017 年新增 6 家经销商，其中 TERANGA TECHNOLOGIES & SERVICES、Flipkart India Private Limited 为当年新增客户，新增 TERANGA TECHNOLOGIES & SERVICES 主要系公司当年加大塞内加尔、冈比亚地区市场开拓力度，引入新的经销商所致。新增 Flipkart India Private Limited 主要系公司为大力开拓印度市场线上销售渠道，与当地最大零售电商平台合作所致；其他 4 家客户均为公司持续合作客户，2018 年收入增长进入前二十大经销商。前述 6 家经销商中，Flipkart India Private Limited 为印度地区客户，毛利率相对较低，其他 5 家经销商与公司前二十大经销商平均毛利率相当，不存在重大差异；(3) 2017 年相比 2016 年新增 5 家经销商，均为公司持续合作客户，2017 年收入增长进入前二十大经销商。前述 5 家经销商中，JUMAKE TECHNOTRADE & COMPUSERVE LIMITED 毛利率相对较高，主要系向其销售产品结构中高毛利产品占比较高所致，其他 4 家经销商与公司前二十大经销商平均毛利率相当，不存在重大差异。

公司报告期各期退出前二十大经销商中：(1) 2019 年 1-6 月相比 2018 年退出 3 家经销商，其中 SOCIETE SATINA TELCEL-SARL 为当期终止合作经销商，其他 2 家仍为公司持续合作客户，2019 年 1-6 月收入下降退出前二十大经销商。前述 3 家经销商中，M. A. S. EGYPT 毛利率相对较低，主要系其为北非埃及客户，北非地区市场竞争相对激烈导致产品毛利率较低所致，其他 2 家经销商与公司前二十大经销商平均毛利率相当，不存在重大差异；(2) 2018 年相比 2017 年退出 6 家经销商，均仍为公司持续合作客户，2018 年收入下降退出前二十大经销商。前述 6 家经销商中，RAFISONS PRIVATE LIMITED 毛利率相对较高，主要系向其销售产品结构中高毛利产品占比较高所致，其他 5 家经销商与公司前二十大经销商平均毛利率相当，不存在重大差异；(3) 2017 年相比 2016 年退出 5 家经销商，均仍为公司持续合作客户，2017 年收入下降退出前二十大经销商。前述 5 家经销商中，ITSALAT INTERNATIONAL GHANA LIMITED 毛利率相对较低，主要系其为 infinix 品牌经销商，当年该品牌产品毛利率较低所致，其他 4 家经销商与公司前二十大经销商平均毛利率相当，不存在重大差异。

(三) 补充披露如 FASIK DISTRIBUTION SARL、SATINATEL CEL、TERANGA TECHNOLOGIES & SERVICES 等经销商成立时间较短或与发行人合作时间较短，发行人对其大额销售的合理性及未来是否可持续

公司报告期各期前二十大主要经销商客户简要情况及公司与其合作情况如下：

序号	客户名称	设立时间	注册地	实际控制人	主营业务	合作历史
1	MICRO-STATION LIMITED	2004年1月	尼日利亚	Controupis Nestor\CoutroupisTinuola	手机产品批发	2014年10月开始合作， 仍持续合作
2	MEGA STATION LIMITED	2017年8月	尼日利亚		手机产品批发	2018年8月开始合作， 仍持续合作
3	REDINGTON GULF FZE	1997年8月	迪拜	Redington International Mauritius Ltd	电脑软件、设备、手机及 通信产品贸易	2014年10月开始合作， 仍持续合作
4	GUURE COMMUNICATION LIMITED	2009年9月	肯尼亚	ABDINASIR HASSAN HUSSEIN AND MUKTAR HASSAN HUSSEIN	手机零售与仓储	2014年10月开始合作， 仍持续合作
5	FASIK DISTRIBUTION SARL	2017年7月	科特迪瓦	Nebeifeikechukwunobert	电子通讯产品销售	2018年1月开始合作， 仍持续合作
6	IKNORBERT COMMUNICATIONS LIMITED	2012年4月	尼日利亚		手机产品销售	2014年10月开始合作， 仍持续合作
7	IKNORBERT COMMUNICATIONS SARL	2013年3月	科特迪瓦		手机及配件等产品销售	2015年6月开始合作， 2017年12月终止合作
8	SANNI PHIL COMPANY LIMITED	1996年12月	尼日利亚	ANIH PHILIP S.	手机产品批发	2014年10月开始合作， 仍持续合作
9	TECHNOLOGY DISTRIBUTIONS LIMITED	1999年4月	尼日利亚	Leo Stan Ekeh	手机、电脑、配件等产品 销售	2015年4月开始合作， 仍持续合作
10	M. A. S. EGYPT	2014年9月	埃及	Yasser F. Shanoudi	产品进出口贸易	2015年7月开始合作， 仍持续合作
11	SPECTRUM INNOVATION TECHNOLOGIES LIMITED	2004年7月	尼日利亚	Adesomoju Catherine	手机产品批发	2014年10月开始合作， 仍持续合作
12	ETABLISSEMENT SIDIBE & FRERES	2006年12月	马里	SIDIBE BOUREMA	手机产品批发	2015年3月开始合作， 仍持续合作
13	MOBILE ZONE LIMITED	2009年10月	加纳	Maxwell Techie	手机、电脑等产品批发与 零售	2014年10月开始合作， 仍持续合作
14	SOCIETE SATINA TELCEL-SARL	2013年11月	几内亚	DIALLO MOHAMED LAMINE/SOW MAMADOU OURY	手机产品批发与零售	2015年3月开始合作， 2019年6月终止合作
15	TOP-CELL	2011年7月	科特迪瓦	ADEKOMI MORUF TOPE	电子通讯产品销售	2015年6月开始合作， 仍持续合作
16	3CHUB BRAND MANAGEMENT LIMITED	2014年6月	尼日利亚	竺兆江、刘东海	手机及配件、家电产品零 售	2014年10月开始合作， 仍持续合作

17	TECNO INVESTMENT LIMITED	2009年2月	乌干达	RUKUNDO SOLOMON	手机产品批发零售	2014年10月开始合作，仍持续合作
18	HELLO PHONES COMPANY LIMITED	2006年8月	卢旺达	FRANK GAKARA	手机等产品批发	2014年10月开始合作，仍持续合作
19	CROSS RIVER INTERNATIONAL PHONE LIMITED	2015年6月	乌干达		手机等产品零售	2015年9月开始合作，仍持续合作
20	CROSS RIVER INTERNATIONAL PHONES	2016年5月	布隆迪		产品进出口贸易	2016年9月开始合作，2018年5月终止合作
21	SATINATEL CEL	2013年11月	几内亚	DIALLO MOHAMED LAMINE/SOW MAMADOU OURY	手机产品批发与零售	2017年7月开始合作，仍持续合作
22	JUMAKE TECHNORADE & COMPUSERVE LIMITED	2007年10月	尼日利亚	Emeka Jude Adigbara	手机产品批发	2014年10月开始合作，仍持续合作
23	Flipkart India Private Limited	2011年9月	印度	Flipkart Limited, Singapore/Flipkart Marketplace Private Limited, Singapore	零售电商	2018年7月开始合作，仍持续合作
24	TERANGA TECHNOLOGIES & SERVICES	2017年11月	塞内加尔	AHMED TIDIANE DIALLO	手机产品销售及服务	2018年2月开始合作，仍持续合作
25	HINEXCEL INTERNATIONAL COMPANY LTD	2013年7月	尼日利亚	Nnadike Henry	手机及配件分销	2014年10月开始合作，仍持续合作
26	ALSAFY IMPORT, EXPORT & COMMERCIAL AGENCY'S	1999年9月	埃及	SAYED ELGAMIL	进出口贸易及商业代理	2014年10月开始合作，仍持续合作
27	WEIGUO YU	2013年2月	埃塞俄比亚	俞卫国	手机等产品加工销售	2014年10月开始合作，2017年10月终止合作
28	RAFISONS PRIVATE LIMITED	1995年3月	迪拜	Mohan Consultants	手机及电子产品销售	2014年10月开始合作，仍持续合作
29	ETS DJIGUIBA ET FRERES	2005年2月	马里	YoussoufDjiguiba	手机及平板销售	2015年3月开始合作，仍持续合作
30	Naeem telecom	2006年6月	坦桑尼亚	Sikander Ibrahim Saleh	手机销售	2014年10月开始合作，仍持续合作
31	UNION TELECOM FOR TRADING & DISTRIBUTION	2001年	埃及	Mohamed Abdel	进出口贸易及分销	2016年3月开始合作，仍持续合作
32	ITSALAT INTERNATIONAL GHANA LIMITED	2015年2月	加纳	Nabil Hussein Al Ahmad	手机进口及销售	2015年12月开始合作，仍持续合作
33	AMC TELECOM	1998年10月	马里	Oumar Kale Malian\Ibrahima Kale	进出口贸易	2015年3月开始合作，

				Malian\MahamadouDoure Malian\BakariDoucoure Malian		仍持续合作
34	TARGET GROUP LIMITED	2012年10月	肯尼亚	Mohamed Aden Hasson	手机销售	2014年10月开始合作， 仍持续合作
35	TECNO CAMEROUN SARL	2009年3月	喀麦隆	Elvis Berlin	手机及配件分销	2014年10月开始合作， 仍持续合作
36	Ethio Telecom	2010年11月	埃塞俄比亚	埃塞政府国有	通信运营	2017年7月开始合作， 仍持续合作
37	FALL DISTRIBUTION & SERVICES-SARL	2003年12月	塞内加尔	Fall Abdoulaye	手机销售	2014年11月开始合作， 仍持续合作
38	ETABLISSEMENTS DIALLO MAMADOU	2015年9月	几内亚	Diallo Mamadou	电子产品销售	2017年6月开始合作， 仍持续合作
39	STE SAGIR SARL	2012年9月	刚果金	Raju kalariya	贸易进出口	2014年10月开始合作， 仍继续合作

报告期内，公司与主要客户合作关系保持稳定，报告期内新增及退出情形较少。其中 WEIGUO YU 与公司于 2017 年 10 月终止合作，主要系为减少关联交易、增强业务独立性，公司在埃塞俄比亚独立设厂经营，WEIGUO YU 停止生产经营活动，公司不再向其销售 SKD 手机材料，与其合作相应终止；序号 1-2 客户、5-7 客户、18-20 客户中存在新增及退出合作情况，但均属客户同一实际控制人调整其不同下属主体与公司合作所致，公司与对应实际控制人合作关系稳定。

此外，公司报告期主要经销商客户中存在部分成立时间较短或与公司合作时间较短的经销商客户，主要原因为：(1) 同一实际控制人采用下属多个经销主体与公司合作，合作过程中由于该实际控制人调整合作主体，新设部分经销主体与公司展开合作，导致该类经销商成立时间较短且与公司合作时间较短，如 FASIK DISTRIBUTION SARL（序号 5，与序号 6、7 客户受同一实际控制人控制，系该实际控制人新设主体于 2018 年 1 月开始与公司合作）、MEGA STATION LIMITED（序号 2，与序号 1 客户受同一实际控制人控制，系该实际控制人新设主体于 2018 年 8 月开始与公司合作）等；(2) 公司为加大非洲部分地区市场开拓力度，陆续引入并重点培育新的经销商，使得该类经销商与公司合作时间相对较短，如科特迪瓦市场引入 SATINATEL CEL（序号 21，2017 年 7 月开始合作）、塞内加尔及冈比亚市场引入 TERANGA TECHNOLOGIES & SERVICES（序号 24，2018 年 2 月开始合作）等；(3) 公司为大力开拓印度市场线上销售渠道，2018 年 7 月开始与当地最大零售电商平台 Flipkart India Private Limited 合作，与该经销商合作时间相对较短。公司与前述经销商客户合作时间较短，但与其均签订了销售框架合同，且双方自合作以来保持良好合作关系，对其大额销售具有合理性且未来将持续交易。

（四）说明涉及第三方回款的主要经销商的名称、所属国家、第三方回款的支付方的名称，请保荐机构及会计师对上述第三方回款的商业合理性发表意见

报告期内，公司对非洲等境外经销商客户销售时，主要向客户收取美元货款，而部分境外客户所在国家由于美元外汇紧缺，存在委托第三方代为支付货款情形，公司第三方回款情况与其自身经营模式相关，具有合理的商业理由并符合行业特点。

公司报告期内第三方回款的主要情况如下：

年度	序号	经销商名称	所属国家	代付第三方	第三方回款金额
2019 年 1-6 月	1	GUURE COMMUNICATION LIMITED	肯尼亚	MANCOMM LIMITED（客户实际控制人控制的其他公司），HELO BARRE ENTERPRISE（第三方换汇机构），REALTIME BROTHERS LIMITED（第三方换汇机构），SANMAK LIMITED（第三方换汇机构），SAHAL BROTHERS LIMITED（第三方换汇机构），MILOTRON COMMUNICATION LIMITED（第三方换汇机构）	29,211.09
	2	TECNO INVESTMENT LIMITED	乌干达	CONNECT ELECTRONICS LIMITED（客户实际控制人的亲属或朋友控制的公司）	8,889.14
	3	MOBILE ZONE LIMITED	加纳	GREENING VENTURES（第三方换汇机构），GREENSAM ENTERPRISE（第三方换汇机构），WELLS RITZ COMPANY LIMITED（第三方换汇机构）	8,015.84
	4	TARGET GROUP LIMITED	肯尼亚	SAHAL BROTHERS LIMITED（第三方换汇机构），SAHUR LINK LIMITED（第三方换汇机构），TARGET PHONES LIMITED（第三方换汇机构），TROY LIMITED（第三方换汇机构）	6,350.49
	5	TECHNOLOGY DISTRIBUTIONS LIMITED	尼日利亚	INFOTECH TRADE SERVICES LIMITED（客户实际控制人控制的其他公司）	4,743.07
	6	SANNI PHIL COMPANY LIMITED	尼日利亚	CYNSSA TECHNOLOGIES INT'L LIMITED（客户实际控制人控制的其他公司），PRIME SANNIPHIL VENTURES（客户实际控制人控制的其他公司），YOKO TECHNOLOGIES LIMITED（客户实际控制人控制的其他公司），SANNI-PHIL CONTINENTAL CO. NIG（客户实际控制人控制的其他公司），INCEL MEGA RESOURCES NIG LIMITED（第三方换汇机构），PRUDENCE MULTYBEE UNIQUE RESOURCES（老板的亲属开的公司），WISOTOT VENTURES（第三方换汇机构）	4,306.20
	7	KAZIMONI MOBILE LIMITED	肯尼亚	E-MAN LINKS LIMITED（第三方换汇机构），JAMBO MILING LIMITED（第三方换汇机构），	4,065.91
	8	BRAVIA TECH LIMITED	肯尼亚	MILOTRON COMMUNICATION LIMITED（第三方换汇机构），SAHAL BROTHERS LIMITED（第三方换汇机构），TROY LIMITED（第三方换汇机构）	3,688.07
	9	CROSS RIVER INTERNATIONAL PHONE LIMITED	乌干达	DAIMUI ELECTRONICS（第三方换汇机构），SHAFII ELECTRONICS（第三方换汇机构），SINAWESH ELECTRONICS（第三方换汇机构），TROY LIMITED（第三方换汇机构），TRUEWAY ELECTRONIX LIMITED（第三方换汇机构）	3,637.34
	10	ITEL ENTERPRISES LIMITED	乌干达	BIXTON INTERNATIONAL PHONE SMC LIMITED（客户实际控制人控制的其他公司）	3,556.62
	合计				76,463.77
	占第三方回款总额比例				56.21%
2018 年度	1	GUURE COMMUNICATION LIMITED	肯尼亚	MANCOMM LIMITED（客户实际控制人控制的其他公司），SANMAK LIMITED（第三方换汇机构）	59,241.28
	2	M. A. S. EGYPT	埃及	SPEED SERVICES TRADING FZCO（第三方换汇机构），TRESTAN GENERAL TRADING LLC（第三方换汇机构），ABDULAZIZ ALQASSEMI GENERAL TRADING（第三方换汇机构），GULF SUPPLY FOR GEN TRAD	27,525.30

				CONT EST (第三方换汇机构)	
	3	MOBILE ZONE LIMITED	加纳	WELLS RITZ COMPANY LIMITED (第三方换汇机构), QUARSI GLOBAL LIMITED (第三方换汇机构), SAMLONGUS ENTERPRISE (第三方换汇机构), FRANKO TRADING ENTERPRISE (客户实际控制人的亲属或朋友控制的公司), HIS MAJESTY PHONES (第三方换汇机构), JA INTERNATIONAL COMPANY LIMITED (第三方换汇机构)	23,412.36
	4	ALSIFY IMPORT, EXPORT & COMMERCIAL AGENCY'S	埃及	ALSIFY CO FOR IMP AND EXP (客户实际控制人控制的其他公司)	12,357.72
	5	TARGET GROUP LIMITED	肯尼亚	TROY LIMITED (第三方换汇机构), E-MAN LINKS LIMITED (第三方换汇机构), TARGET PHONES LIMITED (第三方换汇机构), MILOTRON COMMUNICATION LIMITED (第三方换汇机构), SAHAL BROTHERS LIMITED (第三方换汇机构), EASTERN HORN INVESTMENTS LIMITED (第三方换汇机构)	11,751.30
	6	BRAVIA TECH LIMITED	肯尼亚	PRIMESERVE ENTERPRISES LIMITED (第三方换汇机构), YORKTOWN ELECTRONICS (第三方换汇机构), TROY LIMITED (第三方换汇机构), ASSADCOMM LIMITED (第三方换汇机构), PHONZO COMMUNICATION LIMITED (第三方换汇机构), TRUEWAY ELECTRONIX LIMITED (第三方换汇机构), MILOTRON COMMUNICATION LIMITED (第三方换汇机构)	8,906.99
	7	CROSS RIVER INTERNATIONAL PHONE LIMITED	乌干达	BIXTON INTERNATIONAL PHONE SMC LIMITED (客户实际控制人控制的其他公司), JANTI COM INTERNATIONAL LIMITED (客户实际控制人控制的其他公司)	8,477.48
	8	TECNO INVESTMENT LIMITED	乌干达	CONNECT ELECTRONICS LIMITED (客户实际控制人的亲属或朋友控制的公司), EGATEE DEVELOPMENT HKUG LIMITED (第三方换汇机构), FORTRESS INTERNATIONAL LIMITED (第三方换汇机构)	8,424.09
	9	KAZIMONI MOBILE LIMITED	肯尼亚	TROY LIMITED (第三方换汇机构), E-MAN LINKS LIMITED (第三方换汇机构), SAHAL BROTHERS LIMITED (第三方换汇机构), MILOTRON COMMUNICATION LIMITED (第三方换汇机构), TRANSCALL COMMUNICATION LIMITED (第三方换汇机构)	8,243.33
	10	SANNI PHIL COMPANY LIMITED	尼日利亚	CYNSSA TECHNOLOGIES INT'L LIMITED (客户实际控制人控制的其他公司), JOSWEET ENTERPRISES COMPANY (第三方换汇机构), WISETOT VENTURES (第三方换汇机构), YOKO TECHNOLOGIES LIMITED (客户实际控制人控制的其他公司), ULIFLEX GLOBAL INVESTMENT LIMITED (第三方换汇机构), ESCALE OIL AND GAS LIMITED (第三方换汇机构), SANNI-PHIL CONTINENTAL CO. NIG (客户实际控制人控制的其他公司), CILT GLOBAL CONCEPTS LIMITED (第三方换汇机构)	8,074.24
	合计				176,414.09
	占第三方回款总额比例				60.02%
2017年度	1	M. A. S. EGYPT	埃及	SPEED SERVICES TRADING FZCO (第三方换汇机构), TRESTAN GENERAL TRADING LLC (第三方换汇机构), BILGU TURIZM TASIMACILIK VE DIS (第三方换汇机构), NASMAT AL BAHAR GENERAL TRADING FZE (第三方换汇机构), AL FAWASEEL AL OWLLA TRADING FZE (第三方换汇机构), LUXOR INTERNATIONAL GENERAL TRADI (第三方换汇机构)	37,112.46

	2	GUURE GROUP LIMITED	肯尼亚	GUURE COMMUNICATION LIMITED (第三方换汇机构), KAMWICK LIMITED (第三方换汇机构), MANCOMM LIMITED (第三方换汇机构), SANMAK LIMITED (第三方换汇机构), TRUCOM LIMITED (第三方换汇机构)	26,765.30
	3	MOBILE ZONE LIMITED	加纳	WELLS RITZ COMPANY LIMITED (第三方换汇机构), SAMLONGUS ENTERPRISE (第三方换汇机构), PATEL SWIFT COMPANY LIMITED (第三方换汇机构), J-SLOT VENTURES (第三方换汇机构), AL GARHOUD GENERAL TRADING (第三方换汇机构), PRIME CEDIPLUS TRADERS LIMITED (第三方换汇机构), DORBERN LOGISTICS (第三方换汇机构)	21,682.45
	4	ALSALFY IMPORT, EXPORT & COMMERCIAL AGENCY'S	埃及	ALSALFY CO FOR IMP AND EXP (客户实际控制人控制的其他公司)	20,278.58
	5	GUURE COMMUNICATION LIMITED	肯尼亚	FZ TELECOM (第三方换汇机构), MANCOMM LIMITED (客户实际控制人控制的其他公司), SANMAK LIMITED (第三方换汇机构)	19,673.30
	6	ITSALAT INTERNATIONAL GHANA LIMITED	加纳	TRIPPLE SIM FZCO (第三方换汇机构)	13,062.05
	7	TECNO INVESTMENT LIMITED	乌干达	CONNECT ELECTRONICS LIMITED (客户实际控制人的亲属或朋友控制的公司), EGATEE DEVELOPMENT HKUG LIMITED (第三方换汇机构), GLOBAL INFOTECH LIMITED (客户实际控制人的亲属或朋友控制的公司)	12,295.63
	8	TARGET GROUP LIMITED	肯尼亚	SAHAL BROTHERS LIMITED (第三方换汇机构), TROY LIMITED (第三方换汇机构), LACOSTE TRADING (第三方换汇机构), FIIDOW TRADING COMPANY LIMITED (第三方换汇机构), KARSHA ELECTRONICS LIMITED (第三方换汇机构), CLASSIC BROTHER INVESTMENTS LIMITED (第三方换汇机构)	9,754.60
	9	CROSS RIVER INTERNATIONAL PHONE LIMITED	乌干达	JANTI COM INTERNATIONAL LIMITED (客户实际控制人控制的其他公司), NEWCOM IMPEX LIMITED (SINGLE) (第三方换汇机构)	9,389.40
	10	TORNADO COMPLEX	肯尼亚	ASSADCOMM LIMITED (第三方换汇机构), PRIMESERVE ENTERPRISES LIMITED (第三方换汇机构), SAHAL BROTHERS LIMITED (第三方换汇机构), BRAVIA TECH LIMITED (第三方换汇机构), ASAD ELECTRONICS (第三方换汇机构), TROY LIMITED (第三方换汇机构)	6,575.69
	合计				176,589.46
	占第三方回款总额比例				59.87%
2016年度	1	ALSALFY IMPORT, EXPORT & COMMERCIAL AGENCY'S	埃及	ALSALFY CO FOR IMP AND EXP (客户实际控制人控制的其他公司), ELSALFY FOR IMPORT (客户实际控制人控制的其他公司)	31,518.92
	2	M. A. S. EGYPT	埃及	TRESTAN GENERAL TRADING LLC (第三方换汇机构), AMERICANA COMPUTER SYSTEMS (客户实际控制人控制的其他公司), AYSEN DIS TICARET LIMITED (第三方换汇机构), CITY LINES TRADING LLC (第三方换汇机构), THE ARABIAN CO. FOR WOOD (第三方换汇机构), BERENICE GENERAL TRADING L L C, KAMA (第三方换汇机构), GOKAY ITHALAT IHRACAT DIS TICARET (第三方换汇机构)	29,497.67

3	TECHNOLOGY DISTRIBUTIONS LIMITED	尼日利亚	INFOTECH TRADE SERVICES LIMITED (客户实际控制人控制的其他公司), TASK SYSTEMS LIMITED (客户实际控制人控制的其他公司)	27,081.62
4	ITSALAT INTERNATIONAL GHANA LIMITED	加纳	TRIPPLE SIM FZCO (第三方换汇机构)	23,720.75
5	TARGET GROUP LIMITED	肯尼亚	NET POINT COMMUNICATION LIMITED (第三方换汇机构), BURCO MOBILE LIMITED (第三方换汇机构), SAHAL BROTHERS LIMITED (第三方换汇机构), FIIDOW TRADING COMPANY LIMITED (第三方换汇机构), TARGET PHONES LIMITED (第三方换汇机构), CLASSIC BROTHER INVESTMENTS LIMITED (第三方换汇机构), KARSHA ELECTRONICS LIMITED (第三方换汇机构), WANAAG COMMUNICATION LIMITED (第三方换汇机构)	10,890.70
6	GUURE GROUP LIMITED	肯尼亚	GUURE COMMUNICATION LIMITED (第三方换汇机构), KAMWICK LIMITED (第三方换汇机构), TRUCOM LIMITED (第三方换汇机构)	10,633.36
7	TECNO CAMEROUN SARL	喀麦隆	VANIR TRADING LIMITED (客户实际控制人的亲属或朋友控制的公司), ETS GLOBAL SERVICES (第三方换汇机构), ROYAL CONSTRUCTS INTERNATIONAL LIMITED (第三方换汇机构), TECNO CAMEROUN MARCHE CONGODOUALA (客户实际控制人控制的其他公司), ETS AUTOCAR SERVICES (第三方换汇机构), FOTSING (ETS) (第三方换汇机构), ETS ELECTROTECH SERVICES (第三方换汇机构)	10,556.16
8	MOBILE ZONE LIMITED	加纳	WELLS-RITZ COMPANY LIMITED (第三方换汇机构), CYBRO GROUP LIMITED (客户实际控制人的亲属或朋友控制的公司), HALSGATE LIMITED (第三方换汇机构), SAHARA AFRICA LIMITED (第三方换汇机构), Z H VENTURES (第三方换汇机构), GOLDFORT LIMITED (第三方换汇机构), NEW WORLD IMPEX GENERAL TRDG LLC (第三方换汇机构), BLUNT FIDELITY LIMITED (第三方换汇机构)	9,582.72
9	TORNADO COMPLEX	肯尼亚	ASAD ELECTRONICS (第三方换汇机构), PRIMESERVE ENTERPRISES LIMITED (第三方换汇机构), BRAVIA TECH LIMITED (第三方换汇机构), NET POINT COMMUNICATION LIMITED (第三方换汇机构), ASSADCOMM LIMITED (第三方换汇机构), CLASSIC BROTHER INVESTMENTS LIMITED (第三方换汇机构), ROLLING CARGO LIMITED (第三方换汇机构)	9,477.98
10	TECNO INVESTMENT LIMITED	乌干达	GLOBAL INFOTECH LIMITED (客户实际控制人的亲属或朋友控制的公司), R & J INTERNATIONAL INVESTMENT AND TRADE GROUP LIMITED (第三方换汇机构)	7,986.14
合计				170,946.02
占第三方回款总额比例				73.74%

报告期内，公司涉及第三方回款的主要经销商客户主要位于肯尼亚、乌干达、尼日利亚等非洲地区，该等国家由于美元外汇紧缺，经销商客户存在委托第三方代为支付货款情形。代付第三方包括：第三方换汇机构，经销商客户出于美元外汇资金需求由该类机构代为支付货款；客户实际控制人控制的其他公司或其亲属、朋友等控制的公司，该等公司存在富余美元外汇资金，经销商客户出于便利或资金安排与由该等公司代为支付货款。

我们针对第三方回款对公司销售及财务主管人员进行访谈，了解公司第三方回款总体情况及第三方回款的原因、背景及商业合理性等；对公司非洲主要经销商客户进行实地走访，了解客户委托第三方代付款情况及原因；了解公司第三方回款相关内部控制，查阅公司第三方回款记录明细表及对应销售订单、出库凭证、收款凭证等相关业务凭证；查阅客户与代付第三方之间签订的代付款协议，了解客户与代付第三方之间关系，并将客户及代付款第三方名称与公司及其关联方名单进行比对分析，获取代付第三方与公司无关联关系声明。

经核查，我们认为，公司对非洲等境外经销商客户销售时，主要向客户收取美元货款，而部分境外客户所在国家由于美元外汇紧缺，因此公司客户通常委托第三方换汇机构代为支付货款，第三方回款符合公司所在的行业特点和经营模式，具有必要性及商业合理性。同时，公司针对客户第三方回款制定了严格的内部控制制度，客户通过第三方付款需提供与第三方签订的代付款协议，并将第三方付款银行账号在公司处备案，公司收到代付款项后检查相关订单、付款凭证等资料，并与第三方代付款协议、备案银行账户信息等进行核对，核对无误后方安排向客户发货，公司第三方回款相关内部控制有效。

(五) 请提供智能机报告期 1 个月及 3 个月平均激活率数据情况，并通过上述数据分析经销商最终实现销售的平均期限，请保荐机构及会计师结合历次实地走访了解到的经销商销售周期说明与激活率反映的销售期限是否一致，获取的经销商进销存数据是否为经销商提供、是否存在关于经销商销售情况的第三方数据来源

1. 公司智能机报告期各期激活率情况

公司智能机报告期各期出货后的平均激活率数据情况如下：

项目	1 个月	2 个月	3 个月	6 个月	12 个月
2017 年	9.29%	45.47%	66.50%	86.52%	91.92%

项目	1个月	2个月	3个月	6个月	12个月
2018年	10.40%	45.89%	67.08%	87.16%	92.47%
2019年1-6月	8.39%	41.92%	63.21%	86.05%	-

[注]：(1) 公司激活率的统计是通过在手机产品中植入激活 APK 来实现。2016 年手机激活系统正处于研发状态，公司未对手机产品强制植入激活 APK，因此无 2016 年手机激活率数据；(2) 2017 年激活率为 2017 年 1-12 月各个月份对应激活率的算术平均；2018 年激活率为 2018 年 1-12 月各个月份对应激活率的算术平均；(3) 截至到 2019 年 7 月 31 日，2019 年 1 个月激活率为 2019 年 1-6 月各个月份出货的手机在 1 个月后激活率的算术平均；2 个月激活率为 2019 年 1-5 月各个月份出货的手机在 2 个月后激活率的算术平均；3 个月激活率为 2019 年 1 月-4 月各个月份出货的手机在 3 个月后激活率的算术平均；6 个月激活率为 2019 年 1 月份出货的手机在 6 个月后（即到 2019 年 7 月 31 日）激活率。

公司各报告期手机激活率整体保持稳定。2019 年 1-6 月份激活率有所下降主要由于公司在非洲的主要销售区域尼日利亚 2019 年 2 月份大选，总统大选造成当地政治经济活动发生波动，手机经销商的产品销售时间有所增加，因此 2 月、3 月激活率有所下降。尼日利亚地区 2019 年 2 月份之后手机激活率数据情况如下：

项目	1个月	2个月	3个月	6个月	12个月
2019年2月	0.02%	4.02%	62.92%	-	-
2019年3月	2.68%	61.44%	75.59%	-	-
2019年4月	13.95%	49.27%	65.72%	-	-
2019年5月	13.04%	52.43%	-	-	-
2019年6月	10.02%	-	-	-	-

2. 公司智能机平均激活率及销售期限情况

公司智能机报告期出货后平均激活率数据情况如下：

项目	1个月	2个月	3个月	6个月	12个月
报告期平均激活率	9.55%	45.03%	66.28%	86.81%	94.61%

注：报告期平均激活率为报告期各个月份对应激活率的算术平均

根据上表激活率数据可知，公司智能机出货后，激活率达到 60%-90%所需时间约为 3-6 个月，因此公司智能机最终实现销售所需时间大约为 3-6 个月。

我们通过查阅发行人出库单、运单等业务凭证并访谈发行人主管销售人员，

了解到公司对经销商销售智能手机产品，产品从公司发货到经销商收货一般需 1 到 2 周，经销商收货后通过下级经销商或自有终端门店将产品销售给终端用户。我们通过实地走访访谈公司当地销售人员、经销商，考察当地市场销售情况，了解到智能手机产品从经销商到终端用户时间一般约 2 到 5 个月，公司智能手机从发货到实现最终销售周期与激活率反映的销售期限基本一致。

我们对报告期主要经销商客户实地走访过程中获取的经销商进销存数据均为经销商提供，不存在关于经销商销售情况的第三方数据来源，但获取了第三方统计机构 IDC 关于公司主要经销商所在国家的手机出货量的统计数据，公司在主要经销商所在国家地区销量数据与 IDC 统计出货数据不存在重大差异。

(六) 核查程序及结论

1. 主要核查程序

(1) 查阅公司经销商管理制度、访谈公司销售主管人员及财务主管人员等，了解公司经销商定价机制等情况，了解公司具体销售模式、第三方回款总体情况及第三方回款的原因、背景及商业合理性等；

(2) 了解与销售相关的内部控制制度，评价其设计是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性。选取报告期各期主要客户进行穿行测试，取得完整的穿行测试的原始资料，包括销售框架协议、订单合同、出入库凭证、报关凭证、运输凭证、销售发票及付款凭证等，并与销售收入明细账进行比对；

(3) 对公司非洲、印度主要经销商客户进行实地走访，获取了经销商的营业执照、最新公司章程、年度进销存数据、期末库存与访谈当日库存清单、访谈提纲及无关联关系声明等资料，对公司的销售明细与经销商的采购明细进行核对，对经销商的库存进行了盘点，确认与经销商之间交易真实，不存在库存积压的情况。报告期各期，对非洲经销商走访的覆盖比例分别占公司当期非洲地区收入的 68.35%、62.92%、60.05%和 63.99%，对经销商合计走访的覆盖比例分别占公司当期营业收入的 56.76%、47.91%、47.41%和 50.30%。

此外，在经销商走访的过程中，根据经销商提供的二级客户名单，随机穿透走访二级经销商，获取其基本注册资料和财务数据等，并在走访地区随机选取终端销售门店进行实地走访，向门店销售人员了解手机产品实际销售情况等；

(4) 对公司报告期内主要经销商客户进行了函证，核实公司与经销商之间交

易金额、期末往来款余额等。报告期各期，对经销商销售发函情况如下：

单位：人民币万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
发函的收入金额	654,622.95	1,553,921.26	1,347,411.93	1,041,585.13
发函占收入比	62.32%	68.62%	67.22%	89.51%
回函确认的收入金额	625,299.08	1,407,121.88	1,217,562.99	941,554.24
回函确认占收入比	59.53%	62.14%	60.75%	80.91%

(5) 获取公司报告期内的销售明细表，了解公司与主要客户的业务来往情况、公司客户的区域分布、销售规模、收款情况以及主要客户报告期内变动的原因及背景等，分析公司购销业务的形成和变动的合理性以及是否存在异常客户虚增收入的情形；

(6) 查阅公司报告期内与主要客户签订的销售合同、订单及销售明细表、与主要供应商签订的采购合同及成本明细表，计算分析主要客户销售毛利率情况及不同业务模式手机产品毛利率情况，访谈公司高管及财务主管人员，了解公司主要客户毛利率差异情况及原因，分析复核毛利率变动原因及合理性；

(7) 获取公司报告期内银行账户开户清单和银行对账单，抽取销售相关大额银行流水记录与银行日记账进行交叉核对，并抽取销售订单、出入库凭证、报关凭证、运输凭证等业务凭证资料进行测试；

(8) 获取公司报告期内主要产品产量、销量、单价等明细数据资料及第三方行业市场研究数据等，访谈公司高管人员，了解公司主要产品销量、单价及市场需求变动情况，分析复核公司报告期内收入增长变动合理性；

(9) 查阅公司报告期内第三方回款记录明细表，访谈公司销售及财务主管人员，了解公司具体销售模式及第三方回款的原因、背景及商业合理性等；

(10) 对公司非洲主要经销商客户进行实地走访并了解客户委托第三方代付款情况及原因；

(11) 获取公司第三方回款记录明细表和银行账户对账单，抽查核对第三方回款明细和对应银行对账单回款记录，并抽取销售订单、出库凭证、运输凭证、收款凭证等相关业务合同、业务执行记录及资金流水凭证进行测试，同时获取客户与第三方之间签订的代付款协议，核实和确认委托付款的真实性、代付金额的准确性及付款方和委托方之间的关系；

(12) 将客户及代付款第三方名称与公司及其关联方名单进行比对分析，获取代付款第三方与公司无关联关系声明，核实代付款第三方与公司之间无关联关系；

(13) 获取公司手机终端的 IMEI 码激活情况，通过手机终端激活数据分析验证公司手机产品最终销售实现情况。

2. 核查结论

通过实施上述主要核查程序，我们认为：

(1) 截至 2019 年 6 月底，公司非洲地区经销商主要为报告期以前即签约的长期合作客户，且非洲地区经销商收入规模相对较大；公司于 2016 年开始开拓印度地区市场，印度及其他地区经销商主要为报告期内开始签约合作客户，且具有收入规模小、数量多特点。公司报告期内经销商数量大幅增长，主要原因系公司 2016 年开始逐步拓展以印度为代表的亚洲新兴市场国家，而印度等市场竞争激烈，经销渠道较为扁平化，经销商具有规模小、数量多的特点所致。公司 2016 年初以来增加的经销商收入占报告期各期收入的金额及比例呈逐期增长趋势，但公司报告期外即开始合作的老经销商收入金额及占比仍相对较高。报告期内，公司与主要经销商客户合作关系保持稳定，各期新增经销商增加收入对当期收入贡献占比较低，各期收入主要由原有老经销商收入贡献。报告期内，公司收入整体呈增长趋势，其中 2017 年收入增速相对较高。2017 年新增收入 840,686.88 万元中，非洲老经销商增加收入对新增收入贡献比例较高，印度新老经销商增加收入贡献均衡。2017 年收入大幅增长主要在于非洲地区收入增加，根据 IDC 统计数据非洲地区 2017 年市场容量增长 6.83%，且公司非洲地区市场占有率由 2016 年的 33.73%大幅提升至 2017 年的 45.12%，同期三星、华为等竞争对手市场占有率有所下滑。同时，印度地区收入增加也带动 2017 年收入快速增长，印度地区 2017 年市场容量增长 15.66%，且公司印度地区市场占有率也显著提升，由 2016 年的 3.40%提升至 2017 年的 9.03%；

(2) 由于地区差异，公司报告期内新增及退出经销商毛利率较主要经销商毛利率水平相对较低，符合公司定价策略及实际情况。报告期内，公司前二十大经销商中 Flipkart India Private Limited 为印度地区客户，毛利率水平相对较低，其他为非洲地区经销商客户，整体毛利率水平相对较高。对于非洲地区经销

商客户，由于对不同客户所销售的手机产品品牌、型号以及品种结构等存在差异，故不同客户各期相互之间毛利率有所不同，但不存在重大差异。公司前二十大经销商总体保持稳定，部分新增及退出前二十大经销商毛利率及与其他主要经销商毛利率受前述手机产品品牌、型号及品种结构等因素影响有所不同，但不存在重大差异；

(3) 公司对于 FASIK DISTRIBUTION SARL、SATINATEL CEL、TERANGA TECHNOLOGIES & SERVICES 等经销商，公司与其合作时间较短，但与其均签订了销售框架合同，且双方自合作以来保持良好合作关系，对其大额销售具有合理性且未来将持续交易；

(4) 公司对非洲等境外经销商客户销售时，主要向客户收取美元货款，而部分境外客户所在国家由于美元外汇紧缺，存在委托第三方代为支付货款情形，公司第三方回款情况与其自身经营模式相关，具有合理的商业理由并符合行业特点。公司第三方回款均基于真实的交易背景，资金流、实物流与合同约定及商业实质一致，第三方回款所对应的收入真实、准确、完整；

(5) 公司各报告期手机激活率整体保持稳定。2019 年 1-6 月份激活率有所下降主要由于公司在非洲的主要销售区域尼日利亚 2019 年 2 月份大选，总统大选造成当地政治经济活动发生波动，手机经销商的产品销售时间有所增加所致。公司经销商销售周期与激活率反映的销售期限基本一致，获取的经销商进销存数据均为经销商提供，不存在关于经销商销售情况的第三方数据来源，但获取了第三方统计机构 IDC 关于公司主要经销商所在国家的手机出货量的统计数据，公司在主要经销商所在国家地区销量数据与 IDC 统计出货数据不存在重大差异。

二、目前发行人生产模式是自有工厂、外协工厂、ODM 厂商协同完成客户订单任务，且大部分手机产品主要采用外协委托生产方式进行生产。请发行人补充披露报告期各期外协工序的名称、其核心技术和工艺在生产中的具体体现、占成本的比例、发行人向外协工厂采购的平均单价（按工序分类），并分析相似工序不同厂商采购价格的差异情况及原因，以及同一厂家不同年度采购价格的差异情况及原因，说明外协加工费用定价依据是否公允；并结合自有工厂相关成本对比成本差异情况。请保荐机构及会计师对上述事项进行核查并发表意见。

(意见落实函第 5 条)

说明：

(一) 报告期各期外协工序的名称、其核心技术和工艺在生产中的具体体现、占成本的比例、发行人向外协工厂采购的平均单价（按工序分类）

1. 报告期各期外协工序的名称、其核心技术和工艺在生产中的具体体现

报告期内，公司外协生产工序的主要内容为 PCBA 贴片、组装和包装环节。公司制造管理部负责外协工厂的资源开发及管理。公司依据产品的工艺要求、人力成本、执行的质量标准和其他特殊要求对外协厂商进行管理。公司与外协厂商签署委托生产协议，公司负责产品设计研发和原材料采购，外协厂商负责根据公司要求完成指定产品的加工生产。公司向外协厂商提供设计生产方案，指导监督其按要求完成加工，支付其委托加工费，公司验收合格入库后对外销售。

公司核心技术和工艺在外协生产中的具体体现为公司确定外协工厂产品生产的工艺和标准，外协厂商在生产加工过程中需严格符合公司确立的工艺和标准，最终生产出应用了公司核心技术、满足公司工艺标准的产品。

2. 公司外协加工费占成本的比例

报告期内，公司外协加工所形成的成本占营业成本的比例如下：

单位：人民币万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
外协加工费所形成的成本	23,927.55	68,210.65	75,356.06	37,613.98
当期营业成本	718,232.38	1,672,779.20	1,548,028.09	855,526.62
外协加工费形成成本占比	3.33%	4.08%	4.87%	4.40%

综上，报告期内公司外协加工成本占营业成本的比重均在 5%以下，占比较小。

报告期内各期占比波动的原因：2017 年度，公司产品销售规模快速扩张，因此当年增加了外协生产比例，外协加工费占比相应有所上升；2018 年度和 2019 年 1-6 月，随着公司泰衡诺工厂搬迁投产、重庆工厂投产和印度工厂扩产，公司自有工厂生产能力逐步提升，相应降低了外协加工比例，因此外协加工费占比相应下降。

3. 发行人向外协工厂采购的平均单价（按工序分类）

根据公司与主要外协工厂签订的《委外加工协议》约定，公司按照外协工厂

实际出货产品数量支付加工费，加工费根据产品加工工艺复杂程度，每次按照报价单形式确定，报价单上加工费通常系按照加工工序来收取。其中加工工序主要包括 PCBA 贴片、组装和包装。

经统计，报告期内公司向主要外协工厂采购价格的平均情况统计如下：

单位：元/台

年度	智能机			功能机		
	贴片	组装和包装	小计	贴片	组装和包装	小计
2019年1-6月	5.57	8.31	13.88	1.69	2.72	4.41
2018年度	5.61	8.74	14.35	1.65	2.89	4.54
2017年度	6.19	8.48	14.67	1.68	2.90	4.58
2016年度	6.03	7.63	13.66	1.81	2.97	4.78

上表显示，公司报告期内智能机和功能机分工序统计的外协加工费总体上保持稳定。

(二) 分析相似工序不同厂商采购价格的差异情况及原因，以及同一厂家不同年度采购价格的差异情况及原因，说明外协加工费用定价依据是否公允

基于扎根非洲市场的多年经验，公司针对不同的细分消费人群，采用多品牌的产品战略。公司主要产品分为 Tecno、Itel 和 Infinix 三大品牌，各大手机品牌又分为数个系列，因此整体来看公司的机型种类较多。同时由于各个机型的产品性能、硬件配置不同，各机型的成本之间存在差异。公司根据销售计划或订单情况、交期要求、质量管控需求等因素选择外协生产，外协加工费整体保持一致。

在外协生产过程中，相似工序的部分厂商采购价格及部分厂家的不同年度采购价格存在差异，主要由于部分厂商外协生产的具体机型、具体环节（贴片、组装和包装）难易程度不同使得单位外协加工成本存在一定差异，但均处于合理水平。具体情况如下：

1. 相似工序不同厂商采购价格的差异情况及原因分析

报告期内，选取公司主要的外协工厂统计单位加工费情况如下：

(1) 2019年1-6月

单位：元/台

公司名称	智能机			功能机		
	贴片	组装和包装	小计	贴片	组装和包装	小计

东莞市华欧泰电子科技有限公司						
东莞市凯歌电子科技有限公司						
广州盛科电子有限公司						
惠州海弘科技有限公司	5.15	8.62	13.77		2.50	2.50
深圳联宇华电子有限公司	4.87	6.33	11.20	1.68	2.72	4.40
深圳市世鼎通信科技有限公司	4.96	7.85	12.81	1.90	2.50	4.40
深圳市溢旭电子有限公司	7.04	11.59	18.63	1.76		1.76

深圳联宇华电子有限公司智能机的贴片、组装和包装工序单位成本偏低主要系生产 ITEL 低端系列机型所致；深圳市溢旭电子有限公司智能机的贴片、组装和包装工序单位成本偏高主要系生产 Tecno 的高端系列机型所致。

(2) 2018 年度

单位：元/台

公司名称	智能机			功能机		
	贴片	组装和包装	小计	贴片	组装和包装	小计
东莞市华欧泰电子科技有限公司				1.68	2.65	4.33
东莞市凯歌电子科技有限公司				1.65	2.86	4.51
广州盛科电子有限公司	5.47	8.62	14.09	1.72	3.45	5.17
惠州海弘科技有限公司	5.50	10.07	15.57		2.40	2.40
深圳联宇华电子有限公司	4.64	6.37	11.01	1.62	2.96	4.58
深圳市世鼎通信科技有限公司	5.80	7.46	13.26	1.87	3.00	4.87
深圳市溢旭电子有限公司	5.97	11.93	17.90			

深圳联宇华电子有限公司智能机的组装和包装工序单位成本偏低主要系生产 ITEL 低端系列机型所致；深圳市溢旭电子有限公司智能机的贴片、组装和包装工序单位成本偏高主要原因系生产 Tecno 高端系列机型所致。

(3) 2017 年度

单位：元/台

公司名称	智能机			功能机		
	贴片	组装和包装	小计	贴片	组装和包装	小计
东莞市华欧泰电子科技有限公司				1.70	2.70	4.40
东莞市凯歌电子科技有限公司				1.62	2.79	4.41

广州盛科电子有限公司	6.44	7.62	14.06	1.79	3.45	5.24
惠州海弘科技有限公司	5.80	10.29	16.09	1.63	3.08	4.71
深圳联宇华电子有限公司				1.63	2.88	4.51
深圳市世鼎通信科技有限公司	5.76	7.34	13.10	1.92	2.99	4.91
深圳市溢旭电子有限公司	8.21	11.34	19.55	2.20	3.03	5.23

深圳市溢旭电子有限公司外协工序的单位成本偏高主要系生产 Tecno 高端机型为主所致。

(4) 2016 年度

单位：元/台

公司名称	智能机			功能机		
	贴片	组装和包装	小计	贴片	组装和包装	小计
东莞市华欧泰电子科技有限公司				1.79	2.75	4.54
东莞市凯歌电子科技有限公司				1.60	2.75	4.35
广州盛科电子有限公司	5.71	6.25	11.96	1.76	3.28	5.04
惠州海弘科技有限公司	6.31	8.88	15.19	1.57	2.93	4.50
深圳联宇华电子有限公司						
深圳市世鼎通信科技有限公司	6.20	7.75	13.95	2.14	3.28	5.42
深圳市溢旭电子有限公司				2.11	3.10	5.21

广州盛科电子有限公司智能机的组装和包装工序单位成本偏低主要系生产 Itel 低端系列机型所致。

综上，由于公司采用多品牌、多系列的产品策略，低中高端产品型号比较丰富。不同系列产品相同工序的加工难度不同，从而使得各外协工厂的单位加工费存在差异。

2. 同一厂家不同年度采购价格的差异情况及原因

报告期内，公司主要的外协工厂不同年度单位加工费对比情况如下：

(1) 深圳市世鼎通信科技有限公司

单位：元/台

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
智能机	12.81	13.26	13.10	13.95
贴片	4.96	5.80	5.76	6.20

组装和包装	7.85	7.46	7.34	7.75
功能机	4.40	4.87	4.91	5.42
贴片	1.90	1.87	1.92	2.14
组装和包装	2.50	3.00	2.99	3.28

对比分析如下：

智能机和功能机的单位加工费整体较为稳定，波动不大；

(2) 惠州海弘科技有限公司

单位：元/台

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
智能机	13.77	15.57	16.09	15.19
贴片	5.15	5.50	5.80	6.31
组装和包装	8.62	10.07	10.29	8.88
功能机	2.50	2.40	4.71	4.50
贴片			1.63	1.57
组装和包装	2.50	2.40	3.08	2.93

对比分析如下：

1) 2018年度和2019年1-6月，该公司外协加工的功能机仅包含组装工序；

2) 智能机加工费中除2019年1-6月单位加工费偏低之外，其他各期较为稳定，主要原因系2019年1-6月主要加工Itel低端系列机型所致；

3) 功能机的单位加工费整体较为稳定，波动不大。

(3) 广州盛科电子有限公司

单位：元/台

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
智能机		14.09	14.06	11.96
贴片		5.47	6.44	5.71
组装和包装		8.62	7.62	6.25
功能机		5.17	5.24	5.04
贴片		1.72	1.79	1.76
组装和包装		3.45	3.45	3.28

对比分析如下：

- 1) 2019年1-6月，该公司因业务转型不再从事外协加工业务；
 - 2) 智能机加工费中除2016年单位加工费偏低之外其他各期较为稳定，主要原因系2016年主要加工的Ite1低端系列机型所致；
 - 3) 功能机的单位加工费整体较为稳定，波动不大；
- (4) 深圳联宇华电子有限公司

单位：元/台

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
智能机	11.20	11.01		
贴片	4.87	4.64		
组装和包装	6.33	6.37		
功能机	4.40	4.58	4.51	
贴片	1.68	1.62	1.63	
组装和包装	2.72	2.96	2.88	

对比分析如下：

- 1) 公司自2017年开始与该公司合作；
 - 2) 智能机和功能机的单位加工费整体较为稳定，波动不大；
- (5) 东莞市凯歌电子科技有限公司

单位：元/台

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
智能机				
贴片				
组装和包装				
功能机		4.51	4.41	4.35
贴片		1.65	1.62	1.60
组装和包装		2.86	2.79	2.75

对比分析如下：

- 1) 公司随着自有工厂产能上升，2019年与该公司不再合作；
 - 2) 功能机的单位加工费整体较为稳定，波动不大；
- (6) 深圳市溢旭电子有限公司

单位：元/台

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
智能机	18.63	17.90	19.55	
贴片	7.04	5.97	8.21	
组装和包装	11.59	11.93	11.34	
功能机	1.76		5.23	5.21
贴片	1.76		2.20	2.11
组装和包装			3.03	3.10

对比分析如下：

1) 智能机加工费中除 2017 年单位加工费偏高之外其他各期较为稳定，主要原因系 2017 年主要加工的 Tecno 高端系列机型所致；

2) 功能机的单位加工费整体较为稳定，波动不大；

(7) 东莞市华欧泰电子科技有限公司

单位：元/台

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
智能机				
贴片				
组装和包装				
功能机		4.33	4.40	4.54
贴片		1.68	1.70	1.79
组装和包装		2.65	2.70	2.75

对比分析如下：

1) 公司随着自有工厂产能上升，2019 年与该公司不再合作；

2) 功能机的单位加工费整体较为稳定，波动不大。

综上，通过对上述外协工厂不同年度采购价格进行对比分析，公司功能机单位加工费整体较为稳定，而智能机的加工费会因为机型加工难易程度不同而单位加工费用出现波动，但总体波动原因符合公司实际情况，外协加工费用定价依据公允。

(三) 结合自有工厂相关成本对比成本差异情况

1. 智能机产品

(1) 报告期内，公司主要外协工厂和自有工厂的智能机加工成本对比情况如

下:

单位: 元/台

年度	外协工厂			自有工厂		
	贴片	组装和包装	小计	贴片	组装和包装	小计
2019年1-6月	5.57	8.31	13.88	3.30	11.61	14.91
2018年度	5.61	8.74	14.35	4.78	15.43	20.21
2017年度	6.19	8.48	14.67		12.60	12.60
2016年度	6.03	7.63	13.66		9.53	9.53

2018年,公司主要生产子公司泰衡诺工厂搬迁,在新工厂建设了贴片生产线,于当年5月份开始量产。在此之前,公司自有工厂没有贴片工序,故2018年不存在搬迁因素对贴片成本产生影响。而相对2019年1-6月,由于2018年产能使用率偏低,导致单位贴片成本偏高,2019年1-6月随着产能利用率提升,单位贴片费用较2018年有所下降。但总体上,公司自有工厂单位贴片成本低于外协工厂的单位贴片成本。

公司自有工厂的组装和包装成本总体较外协工厂偏高,主要原因系公司自有工厂生产的智能机多为Tecno和Infinix系列中高端机型所致。

报告期内,公司外协工厂的组装和包装成本整体较为稳定,而自有工厂生产的组装和包装成本存在一定的波动,具体原因如下:

1) 2017年较2016年有所增长主要系公司自有工厂生产的Infinix的高端系列机型占比较上年增长,相应的单位组装和包装成本有所上升;

2) 2018年,公司主要生产子公司泰衡诺工厂搬迁,新工厂使得制造费用中的租赁费、折旧费和装修费合计较上年增加1,324.52万元(对单位生产成本影响金额约为2.16元/台),同时新工厂搬迁初期产能尚未饱和,上述因素导致2018年单位组装和包装成本有所上升;

3) 2019年1-6月,公司新生产工厂稳定后,公司为进一步提高生产效率,生产线由之前的一班生产(白班生产)改由两班生产(白班和夜班结合)方式,相应使得2019年1-6月单位组装和包装成本较2018年下降。

(2) 针对具体机型及售价情况列示外协工厂和自有工厂的组装和包装成本并对比分析

选取报告期内各期分别占外协生产和自有生产数量排名前十的机型进一步

统计分析如下：

单位：元/台

1) 2019年1-6月

序号	外协工厂				自有工厂			
	品牌及型号	产量占比	售价	组装和包装成本	品牌及型号	产量占比	售价	组装和包装成本
1	Itel-A16	10.66%	243.76	6.62	Infinix-X624B	12.59%	595.96	10.32
2	Tecno-KB7	9.39%	524.37	9.66	Infinix-X624	11.63%	529.01	10.21
3	Itel-W5001P	9.12%	246.50	7.45	Tecno-CF7	9.54%	764.33	14.71
4	Itel-W5504	7.16%	345.44	6.22	Infinix-X609	9.50%	438.85	14.40
5	Itel-A14	5.89%	189.51	6.08	Tecno-B1p	8.16%	389.03	11.44
6	Tecno-B1p	5.82%	389.03	12.93	Tecno-B1	5.10%	354.66	12.24
7	Tecno-KB7j	5.67%	568.64	10.29	Tecno-B1f	4.52%	345.72	9.66
8	Tecno-KA7	4.82%	577.19	11.80	Infinix-X627	3.88%	598.92	11.62
9	Itel-P13	3.92%	313.01	6.41	Tecno-LC6	3.68%	441.23	11.39
10	Tecno-LB6	3.04%	534.66	11.13	Infinix-X626	3.58%	797.99	17.09
	小计	65.48%				72.18%		

2) 2018年度

序号	外协工厂				自有工厂			
	品牌及型号	产量占比	售价	组装和包装成本	品牌及型号	产量占比	售价	组装和包装成本
1	Tecno-KA7	8.94%	544.93	11.92	Infinix-X559C	13.69%	554.63	15.39
2	Tecno-K7	6.54%	533.14	11.00	Infinix-X606D	9.32%	539.71	12.38
3	Itel-it1508	6.20%	258.03	7.70	Infinix-X5515	8.47%	474.91	17.95
4	Tecno-Y2	6.07%	234.91	5.94	Infinix-X606C	6.60%	586.98	15.05
5	Itel-A11	5.68%	204.24	5.82	Tecno-F3	6.04%	388.36	11.14
6	Itel-A32F	5.07%	350.70	6.22	Tecno-CA7	5.36%	868.58	18.92
7	Itel-it1408	4.95%	218.05	5.98	Infinix-X572	4.37%	764.68	19.62
8	Itel-A21	3.70%	308.23	6.30	Infinix-X606B	4.04%	541.20	19.42
9	Itel-A16	3.49%	251.87	7.10	Infinix-X604	3.46%	849.16	20.96

10	Itel-P32	3.14%	398.26	8.57	Tecno-B1	3.09%	401.80	16.06
	小 计	53.77%				64.43%		

3) 2017 年度

序号	外协工厂				自有工厂			
	品牌及型号	产量占比	售价	组装和包装成本	品牌及型号	产量占比	售价	组装和包装成本
1	Itel-it1508	9.71%	254.04	7.91	Infinix-X557	23.08%	490.53	12.19
2	Tecno-K7	7.02%	554.34	10.99	Infinix-X559	10.68%	466.72	11.93
3	Tecno-WX3	5.84%	378.61	9.86	Infinix-X559C	9.12%	566.84	12.11
4	Itel-it1409	5.61%	185.99	5.85	Infinix-X572	8.76%	777.26	14.12
5	Tecno-W3	5.45%	353.76	8.50	Tecno-L9Plus	5.86%	758.69	11.80
6	Itel-it1408	5.38%	200.72	5.98	Tecno-CX	4.67%	892.26	13.11
7	Tecno-Y2	4.46%	229.12	5.50	Infinix-X601	4.43%	785.43	11.58
8	Itel-A11	4.30%	202.59	5.73	Tecno-CXAir	3.68%	749.59	13.79
9	Itel-S11	3.71%	367.45	8.24	Tecno-L8Lite	3.32%	447.59	10.14
10	Itel-S31	3.02%	412.79	8.73	Infinix-X556	2.73%	575.12	11.91
	小 计	54.51%				76.33%		

4) 2016 年度

序号	外协工厂				自有工厂			
	品牌及型号	产量占比	售价	组装和包装成本	品牌及型号	产量占比	售价	组装和包装成本
1	Tecno-W3	15.94%	328.44	8.50	Tecno-Y2	20.52%	224.10	8.82
2	Itel-it1508	13.67%	271.77	8.23	Infinix-X557	11.44%	472.17	9.53
3	Itel-it1407	12.44%	205.68	6.17	Infinix-X600	9.08%	689.17	14.06
4	Itel-it1409	10.32%	207.30	5.71	Tecno-C8	9.07%	631.02	9.00
5	Itel-it1408	9.63%	188.33	5.93	Tecno-C9	6.44%	782.93	8.77
6	Itel-it1507	6.48%	301.16	8.52	Tecno-L8	5.85%	499.90	8.83
7	Itel-it1503	4.76%	251.47	8.00	Infinix-X601	5.60%	765.70	10.51
8	Itel-it1516Plus	3.41%	331.77	7.57	Tecno-J8	4.83%	695.80	8.77
9	Itel-it1506	2.36%	270.38	7.60	Tecno-L8Plus	2.93%	558.25	9.11

10	Tecno-W5	2.08%	591.93	10.98	Infinix-X551	2.90%	566.81	8.27
	小计	81.07%				78.66%		

报告期内主要机型的对比分析如下：

① 公司 Tecno 和 Infinix 系列产品会优先采用新技术和新工艺，而 Itel 系列产品一般沿用 Tecno 和 Infinix 已使用过的成熟工艺，因此 Itel 的工艺成本整体偏低；Itel 的工艺环节和 Tecno 和 Infinix 有所区别，如：Itel 采用背胶工艺而 Tecno、Infinix 采用加工成本更高的点胶工艺。因此，整体来看 Itel 品牌的手机加工成本偏低；

② 从公司自有工厂和外协工厂生产的主要机型来看，自有工厂加工的手机品牌主要为 Tecno 和 Infinix，外协工厂加工的手机品牌主要为 Itel 和 Tecno。由于 Tecno 和 Infinix 的品牌定位中高端，Itel 品牌定位相对低端，因此公司自有工厂的组装和包装成本总体较外协工厂偏高；

③ 公司组装和包装成本与销售价格并不完全成比例关系，因为售价可能还受材料成本、市场、定价策略等因素影响，但总体上售价高的中高端机型其组装和包装成本相对偏高。

(3) 对类似售价或同类机型的手机通过外协或自有工厂生产的组装及包装成本对比分析并说明原因

从上述已选择的各年度前十生产机型的情况来看，公司自有工厂生产的机型与外协工厂生产的机型较少有重叠的情况，因此我们仅能按照售价区间（自有工厂仅 2016 年有一款 300 元以下的机型；外协工厂仅 2017 年有一款 400-500 元区间的机型；外协工厂没有生产 600 元以上机型。自有工厂、外协工厂所加工的手机主要在 300-400 元和 500-600 元两个区间有较大重合）进行对比分析：

具体分年度分机型对比如下：

1) 2019 年 1-6 月

售价区间	外协工厂			自有工厂		
	品牌及型号	售价	组装和包装成本	品牌及型号	售价	组装和包装成本
300-400 元	Itel-P13	313.01	6.41	Tecno-B1f	345.72	9.66
	Itel-W5504	345.44	6.22	Tecno-B1p	389.03	11.44
	Tecno-B1p	389.03	12.93	Tecno-B1	354.66	12.24

500-600 元	Tecno-KB7	524.37	9.66	Infinix-X624	529.01	10.21
	Tecno-KB7j	568.64	10.29	Infinix-X624B	595.96	10.32
	Tecno-LB6	534.66	11.13	Infinix-X627	598.92	11.62
	Tecno-KA7	577.19	11.80			

上表显示：

① 300-400 元区间的产品外协工厂加工费 Itel-P13 和 Itel-W5504 的组装和包装成本明显低于 Tecno-B1p, 主要原因系公司 Itel 产品执行的生产工艺与 Tecno 不同所致, 而 Tecno-B1p 型号外协工厂加工费与自有工厂加工费基本接近；

② 500-600 元区间的产品, 外协工厂生产的主要为 Tecno 品牌, 自有工厂生产的主要为 Infinix 品牌, 二者加工成本差异不大。

2) 2018 年度

售价区间	外协工厂			自有工厂		
	品牌及型号	售价	组装和包装成本	品牌及型号	售价	组装和包装成本
300-400 元	Itel-A32F	350.70	6.22	Tecno-F3	388.36	11.14
	Itel-A21	308.23	6.30			
	Itel-P32	398.26	8.57			
500-600 元	Tecno-KA7	544.93	11.92	Infinix-X559C	554.63	15.39
	Tecno-K7	533.14	11.00	Infinix-X606D	539.71	12.38
				Infinix-X606C	586.98	15.05
				Infinix-X606B	541.20	[注]19.42

[注]：Infinix-X606B 机型主要在 2018 年 3 月份开始生产, 当时泰衡诺工厂搬迁完成初期, 产能未饱和, 导致单位组装和包装成本偏高。

上表显示：

① 300-400 元区间的产品外协工厂加工费明显低于自有工厂, 主要原因包括：A. 外协工厂生产的均为 Itel 品牌, 执行的生产工艺与 Tecno 不同, 成本相对偏低；B. 自有工厂因受泰衡诺工厂搬迁, 新老工厂切换过程中产生的制造费用偏大, 且新工厂搬迁初期产能尚未饱和, 导致自有工厂当期组装和包装成本总体偏高；

② 500-600 元区间的产品, 自有工厂生产的产品组装和包装成本偏高主要

系泰衡诺工厂搬迁，新老工厂切换过程中产生的制造费用偏大，且新工厂搬迁初期产能尚未饱和，导致当期组装和包装成本总体偏高。

3) 2017 年度

售价区间	外协工厂			自有工厂		
	品牌及型号	售价	组装和包装成本	品牌及型号	售价	组装和包装成本
300-400 元	Tecno-WX3	378.61	9.86			
	Tecno-W3	353.76	8.50			
	Itel-S11	367.45	8.24			
500-600 元	Tecno-K7	554.34	10.99	Infinix-X559C	566.84	12.11
				Infinix-X556	575.12	11.91

上表显示：

- ① 300-400 元区间的产品外协工厂与自有工厂无可比机型；
- ② 500-600 元区间的产品外协工厂生产的 Tecno-K7 较自有工厂生产的 Infinix-X559C 和 Infinix-X556 加工成本，但相对其售价而言总体差异不大。

4) 2016 年度

售价区间	外协工厂			自有工厂		
	品牌及型号	售价	组装和包装成本	品牌及型号	售价	组装和包装成本
300-400 元	Tecno-W3	328.44	8.50			
	Itel-it1507	301.16	8.52			
	Itel-it1516Plus	331.77	7.57			
500-600 元	Tecno-W5	591.93	10.98	Tecno-L8Plus	558.25	9.11
				Infinix-X551	566.81	8.27

上表显示：

- ① 300-400 元区间的产品外协工厂与自有工厂无可比机型；
- ② 500-600 元区间的产品外协工厂与自有工厂可比机型较少，外协工厂 Tecno-W5 加工费较自有工厂 Tecno-L8Plus 和 Infinix-X551 的加工成本略高，但相对其售价而言总体差异不大。

综上，经对类似售价或同类机型的手机通过外协或自有工厂生产的组装及包

装成本对比分析，Itel 品牌的机型单位加工成本低于 Tecno 品牌的机型，主要原因系与生产工艺不同等因素所致；而 Tecno 和 Infinix 品牌中类似售价的产品，除 2018 年自有工厂因新厂搬迁因素导致单位加工成本偏高以外，其他报告期内外协工厂和自有工厂的单位生产成本相对售价而言总体差异不大。

2. 功能机产品

单位：元/台

年度	外协工厂			自有工厂		
	贴片	组装和包装	小计	贴片	组装和包装	小计
2019 年 1-6 月	1.69	2.72	4.41		2.89	2.89
2018 年度	1.65	2.89	4.54		3.15	3.15
2017 年度	1.68	2.90	4.58		3.17	3.17
2016 年度	1.81	2.97	4.78		2.92	2.92

公司自有工厂功能机没有贴片工序，仅包括组装和包装工序。剔除贴片工序，报告期内外协工厂组装和包装工序的加工费与自有工厂单位加工成本总体差异较小。

(四) 核查程序及结论

1. 主要核查程序

(1) 对公司采购、生产及技术等相关人员进行访谈，了解公司与外协厂商的业务模式、外协加工的主要产品及工序、外协加工相关加工费结算等；

(2) 对报告期内主要外协厂商进行实地走访并查询全国企业信用信息公示系统等网站公开信息，了解公司与外协厂商的合作起始时间、交易情况、定价及结算模式、关联关系等；

(3) 抽取外协采购进行细节测试，核查相关委托加工协议、报价单、委托加工确认书、付款凭证等，以确定账务处理是否准确；

(4) 对主要外协厂商的加工费及往来余额进行函证，检查外协采购的真实性及准确性；

(5) 获取报告期内公司编制的分外协工厂分工序以及分机型统计的加工费、加工数量，并计算单位加工成本，分析单位加工成本波动的原因；

(6) 对比分析外协工厂单位加工费与公司自有工厂的单位加工成本以及同类机型的外协工厂和自有工厂单位加工成本，分析差异原因。

2. 核查结论

通过实施上述主要核查程序，我们认为：

(1) 通过对相似工序不同厂商采购价格以及同一厂家不同年度采购价格的对比分析，公司功能机外协单位加工成本总体差异不大，但智能机由于贴片、组装环节不同机型的加工难易程度不同使得单位加工成本存在差异，报告期内公司外协加工费用定价依据公允；

(2) 公司自有工厂生产的功能机单位加工成本与外协工厂单位加工成本总体差异较小，但智能机由于公司自有工厂生产的多为中高端机型，因此自有工厂生产的智能机单位加工成本偏高。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：



中国注册会计师：



二〇一九年八月三十日