

北京国枫律师事务所

关于湖南国科微电子股份有限公司

申请创业板向特定对象发行股票的

补充法律意见书之二

国枫律证字[2020]AN311-15 号



GRANDWAY

北京国枫律师事务所

Grandway Law Offices

北京市东城区建国门内大街 26 号新闻大厦 7 层 邮编：100005
电话 (Tel): 010-88004488/66090088 传真 (Fax): 010-66090016

北京国枫律师事务所
关于湖南国科微电子股份有限公司
申请创业板向特定对象发行股票的
补充法律意见书之二

国枫律证字[2020]AN311-15 号

致：湖南国科微电子股份有限公司（发行人）

根据本所与发行人签订的《律师服务协议》，本所接受发行人委托，担任发行人本次向特定对象发行股票的特聘专项法律顾问并据此出具本补充法律意见书。

本所律师已根据《公司法》《证券法》《管理办法》《证券法律业务管理办法》《证券法律业务执业规则》等相关法律、法规、规章和规范性文件的规定并按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，对发行人提供的文件和有关事实进行了查验，并就发行人本次发行上市事宜出具了《北京国枫律师事务所关于湖南国科微电子股份有限公司申请创业板向特定对象发行股票的法律意见书》（以下简称“法律意见书”）、《北京国枫律师事务所关于湖南国科微电子股份有限公司申请创业板向特定对象发行股票的律师工作报告》（以下简称“律师工作报告”）、《北京国枫律师事务所关于湖南国科微电子股份有限公司申请创业板向特定对象发行股票的补充法律意见书之一》（以下简称“补充法律意见书之一”）。

根据“审核函[2021] 020041号”《关于湖南国科微电子股份有限公司申请向特定对象发行股票的第二轮审核问询函》（以下简称“《第二轮问询函》”）及发行人的要求，本所律师在对发行人与本次发行相关情况进行进一步查验的基础上，出具本补充法律意见书，对本所律师已经出具的法律意见书、律师工作报告、补



充法律意见书之一的有关内容进行修改、补充或作进一步的说明。

本所律师同意将本补充法律意见书作为发行人本次发行所必备的法定文件随其他材料一起上报，并依法对本补充法律意见书承担相应责任；本补充法律意见书仅供发行人本次发行的目的使用，不得用作任何其他用途。

本所律师在法律意见书及律师工作报告中的声明事项亦适用于本补充法律意见书。如无特别说明，本补充法律意见书中有关用语的含义与法律意见书和律师工作报告中相同用语的含义一致。



本所律师根据《公司法》《证券法》《管理办法》《证券法律业务管理办法》《证券法律业务执业规则》等相关法律、行政法规、规章及规范性文件的要求和中国证监会、证券交易所的相关规定，并按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，现出具补充法律意见如下：

一、关于固态存储系列产品相关客户（《第二轮问询函》问题3）

发行人回复报告期内固态存储系列产品终端客户比较稳定，主要为客户 AH、客户 AI、终端客户 AB 等行业级计算机设备供应商以及终端客户 AC 等固态硬盘加工商，前五大客户变动除经销商变动外，新增大客户较多。根据回复材料，2019 年客户 AG 首次出现在发行人该业务的前五大客户中，最近一年及一期对该客户的技术服务销售收入分别为 4,313.75 万元、7,746.53 万元，占比分别为 16.38%、32.93%，分别为发行人的第二大客户和第一大客户，信用账期条款为“预付款”，其他同类客户为“分期付款”、“交付完成后一次性付清”。通过工商登记信息，AG 客户存在一家对外投资的子公司 X。根据申报材料，X 为公司原材料供应商之一，2019 年及 2020 年前三季度，X 为公司前五大供应商，且公司实际控制人向平持有其 4.74% 的股份。

请发行人补充说明或披露：（1）说明客户发行人向 AG 提供技术服务的具体内容，AG 信用账期条款与其他客户存在差异的原因及合理性，发行人向 AG 的子公司 X 采购的具体内容，结合 AG 和 X 的股东及持股变动情况，说明是否与发行人存在关联关系，定价是否公允，上述交易是否损害上市公司及中小股东利益；（2）披露最近三年一期公司前五大供应商情况，包括供应商名称、成立时间、注册资本、主要股东情况、与发行人是否存在关联关系、与发行人的相关合作年限、公司向供应商采购的具体内容、付款时间安排、定价方式、价格是否公允、采购金额等，公司供应商是否稳定，如存在较大变化，请说明原因及合理性；说明固态存储系列芯片产品终端客户经销商是否存在较大变化，如是，请说明变动的比例、变动的主要原因及合理性，是否会对本次新一代存储控制系列芯片研发及产业化项目产生重大不利影响，发行人已采取或拟采取的有效应对措施等，并充分披露相关风险。



请保荐人、会计师和发行人律师核查并发表明确意见。

(一) 发行人向 AG 提供技术服务的具体内容, AG 信用账期条款与其他客户存在差异的原因及合理性, 发行人向 AG 的子公司 X 采购的具体内容, 结合 AG 和 X 的股东及持股变动情况, 说明是否与发行人存在关联关系, 定价是否公允, 上述交易是否损害上市公司及中小股东利益

1. 发行人向 AG 提供技术服务的具体内容

经核查发行人与 AG 相关技术开发合同、采购合同并经访谈发行人 AG 相关项目负责人, 发行人向 AG 提供技术服务, 并为其开发相关芯片产品, 之后 AG 向发行人采购其设计开发后的产品, 具体如下:

(1) 发行人按 AG 的要求设计存储芯片产品, 设计完成后提交设计资料, 该项技术服务的具体内容包括: ①芯片总体方案; ②芯片设计开发; ③仿真验证; ④封装设计、投片等; ⑤回片测试等。

(2) 在设计完成后, 发行人受 AG 委托将设计进行实施, 发行人将后端设计、投片费用 (含材料费等)、封装及测试支付给相关供应商后, 最终收回芯片产品;

(3) 发行人取回芯片产品后, 再将芯片产品销售给 AG。

综上, AG 属于定制化需求客户, 其既向发行人定制了设计服务, 又向发行人采购其定制设计所生产的产品, 定制化程度较高。

2. 客户 AG 信用账期条款与其他客户存在差异的原因及合理性

根据发行人出具的说明、本所律师对发行人相关项目人员及财务人员的访谈, 客户 AG 信用账期条款与其他客户存在差异的原因为其要求服务的内容与其他客户存在差异, 包括: (1) AG 根据自身需求, 要求发行人为其定制达到若干技术参数的芯片产品; (2) 发行人提交的定制化设计资料经客户 AG 验收确认后, 客户 AG 委托发行人进行后续生产工作并将最终成品向其交付; (3) 该定制化产品在生产前需预先支付一定费用, 以保障下游厂商及时给予产能与生产排期, 由于下游代工厂产能紧张且该定制化产品不针对通用市场, 所以预付金额较大。



因此，定制化客户与发行人之间的业务模式较其他客户而言存在区别，表现在既需要发行人投入研发等资源为其完成较高规格产品的定制化开发设计，又需要发行人投入大量资金将该定制化设计投入生产并取得最终产品。发行人专注于芯片设计，芯片制造均委托下游芯片生产企业完成，且在产品投产前需向生产企业预先支付一定费用；发行人目前的资金规模无法代为全部垫付，与 AG 协商由 AG 预先支付大部分款项。因此，AG 信用账期条款与其他客户存在差异是合理的。

3. 发行人向客户 AG 的子公司 X 采购的具体内容

经核查采购合同并经访谈相关项目负责人，X 公司为发行人之前已经合作的供应商，其 2020 年 12 月因股权变动原因成为客户 AG 的子公司。经查询企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>，查询日期：2021 年 2 月 16 日），X 的经营范围为：供应链管理；集成电路设计、研发和销售等。根据发行人陈述，报告期内发行人主要向 X 公司采购固态硬盘存储系列产品相关原材料，即颗粒原料与存储电子产品。

4. 客户 AG 及其子公司 X 的股权变动情况及与发行人的关系

(1) AG 的股权变动情况及其与发行人的关系

经核查国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>，查询日期：2021 年 2 月 16 日）、企查查网站（<https://www.qcc.com/>，查询日期：2021 年 2 月 16 日），客户 AG 的股权变动情况如下：①AG 于 2013 年 11 月成立，其股东为发行人原董事（2018 年辞职）的女儿持股 50%的公司（持股 60%）及另一自然人（40%）；②2015 年 11 月，持股 40%的自然人将其股份转让给发行人原董事的女儿持股 50%的公司，客户 AG 变为法人独资公司；③2019 年 9 月，独资法人股东将其持有的 AG 全部股权转让给由一自然人（非发行人关联方）控制的独资企业（99.90%）及另一自然人（0.10%，发行人非关联方）。

经核查，AG 公司与发行人进行交易时，发行人原董事（2018 年辞职）辞职已超过 12 个月，因此 AG 已非发行人的关联方。此外，客户 AG 及其执行董事兼总经理已承诺与发行人及其董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上的自然



人股东之间不存在关联关系，发行人实际控制人、发行人董事、监事和高级管理人员（独立董事及发行人股东大基金委派的董事赵焯、监事叶文达除外）、持股5%以上股东已承诺与AG不存在关联关系。

（2）X公司的股权变动及其与发行人的关系

经核查国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>，查询日期：2021年2月16日）、企查查网站（<https://www.qcc.com/>，查询日期：2021年2月16日），X公司的股权变动情况如下：

X公司于2019年5月设立，设立时的股东包括公司实际控制人向平及控股股东湖南国科控股有限公司设立的公司（出资比例为4.7393%）、其他两个法人股东（分别出资47.8673%及47.3934%，非发行人关联方）。

2020年12月，其第二、第三股东将其出资额转让给客户AG（转让后AG持有X的出资比例为52.1327%），至此，该公司成为客户AG的子公司。X公司为专业的芯片相关产品供应商，其销售产品主要包括固态存储颗粒、芯片等。

经比对《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020年修订）》关于关联法人的定义，X公司非直接或者间接地控制上市公司的法人或者其他组织；X公司非由上市公司控股股东、实际控制人直接或者间接控制的除上市公司及其控股子公司以外的法人或者其他组织；上市公司关联自然人未直接或者间接控制X公司或者担任X公司董事（独立董事除外）、高级管理人员；X公司非持有上市公司5%以上股份的法人或者其他组织及其一致行动人。

综上，X公司历史及现任股东中，除发行人控股股东及实际控制人控制的企业历史上曾持有该公司4.7393%股权外，其他股东与发行人之间不存在关联关系，该公司与发行人之间不存在关联关系。

5. 发行人向AG提供技术服务及向X公司采购原材料定价公允性

根据发行人陈述及对发行人相关财务人员访谈，发行人与两家公司的交易系通过商务谈判，根据市场予以定价，具体情况如下：

（1）根据发行人出具的说明，发行人与AG之间关于集成电路研发、设计及服务的定价依据为成本加成法。发行人根据项目的开发难度及与其他公司关于技术开发的业务惯例，在预计成本的基础上，与客户AG通过商务谈判的形式确



GRANDWAY

定技术服务价格，由于客户 AG 的技术开发项目属于定制化程度较高的项目，且 AG 公司项目涉及制程更先进，开发难度更大，因此，其毛利率高于发行人同时期其他技术开发项目平均毛利率，不存在损害上市公司及中小股东利益的情况。

(2) 经查验，发行人制定了《供应链生产采购管理制度》，规定了供应商评选、采购询价、合同签订等流程，发行人按照公司采购管理制度执行与 X 公司之间的采购，采购价格均为市场定价。

(二) 最近三年一期公司前五大供应商情况，包括供应商名称、成立时间、注册资本、主要股东情况、与发行人是否存在关联关系、与发行人的相关合作年限、公司向供应商采购的具体内容、付款时间安排、定价方式、价格是否公允、采购金额等，公司供应商是否稳定，如存在较大变化，请说明原因及合理性；说明固态存储系列芯片产品终端客户经销商是否存在较大变化，如是，请说明变动的比例、变动的主要原因及合理性，是否会对本次新一代存储控制系列芯片研发及产业化项目产生重大不利影响，发行人已采取或拟采取的有效应对措施等，并充分披露相关风险。

1. 最近三年一期公司前五大供应商情况

经核查发行人提供的最近三年一期的前五大供应商名单及合同、国家企业信用信息公示系统 (<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>，查询日期：2021 年 2 月 16 日)、企查查网站 (<https://www.qcc.com/>，查询日期：2021 年 2 月 16 日) 及发行人陈述，最近三年一期公司前五大供应商情况如下：



GRANDWAY

年度	序号	供应商名称	成立时间	注册资本	主要股东	是否存在关联关系	合作年限	采购的具体内容	采购金额(万元)	付款时间安排	定价方式	价格是否公允
2020年1-9月	1	北明软件有限公司	1998.03.31	73,870 万元人民币	石家庄常山北明科技股份有限公司	否	1	天网软件	9,281.42	分期预付	市场定价	是
	2	长江存储科技有限责任公司	2016.07.26	5,627,473.69 万元人民币	长江存储科技控股有限公司	否	2	颗粒	6,642.96	月结 30 天	市场定价	是
	3	V and V Technology Ltd	—	—	—	否	4	颗粒	5,684.26	月结 60 天	市场定价	是
	4	X 公司	2019.05.31	10,550 万元人民币	客户 AG 等	否	2	颗粒等原材料	4,527.53	月结 30 天	市场定价	是
	5	供应商 A	—	—	—	否	2	技术开发	2,508.42	分期预付	市场定价	是
2019年度	1	杭州国信视讯科技有限公司	2015.06.16	2,000 万元人民币	杨彬、杨永	否	4	加工费+原材料	5,596.02	月结 30 天+预付	市场定价	是
	2	台湾积体电路制造股份有限公司	1987.03.21	—	—	否	5 年以上	晶圆	3,151.10	预付	市场定价	是



GRANDWAY

年度	序号	供应商名称	成立时间	注册资本	主要股东	是否存在关联关系	合作年限	采购的具体内容	采购金额(万元)	付款时间安排	定价方式	价格是否公允
2018年度	3	V and V Technology Ltd	—	—	—	否	4	原材料	2,674.91	月结 60 天	市场定价	是
	4	供应商 A	—	—	—	否	2	技术开发	2,599.09	分期预付	市场定价	是
	5	X 公司	2019.05.31	10,550 万元人民币	客户 AG 等	否	2	原材料	2,306.68	月结 30 天	市场定价	是
	1	深圳市金泰克半导体有限公司	2012.12.21	4,861.3402 万元人民币	李剑峰、青城浩升投资合伙企业(有限合伙)	否	4	原材料+加工	7,944.32	预付	市场定价	是
	2	HK Xunda Technology Ltd	—	—	—	否	3	原材料	1,824.72	月结 90 天	市场定价	是
	3	ARM.Ltd	—	—	—	否	3	特许权使用费	1,528.96	月结 60 天	市场定价	是
	4	V and V Technology Ltd	—	—	—	否	4	颗粒	1,403.00	月结 60 天	市场定价	是
	5	Sino-Wide International (ASIA) Ltd	—	—	—	否	3	颗粒	1,397.55	预付	市场定价	是

年度	序号	供应商名称	成立时间	注册资本	主要股东	是否存在关联关系	合作年限	采购的具体内容	采购金额(万元)	付款时间安排	定价方式	价格是否公允
2017年度	1	Global Foundries Singapore Pte.Ltd	—	—	—	否	5年以上	晶圆	7,501.63	月结30天	市场定价	是
	2	供应商 B	2000.12.21	219,000 万美元	中芯集电投资(上海)有限公司	否	5年以上	晶圆	3,580.06	月结30天	市场定价	是
	3	Elite Semiconductor Memory Technology Inc.	—	—	—	否	5年以上	原材料	2,826.06	月结30天	市场定价	是
	4	江苏长电科技股份有限公司	1998.11.06	160,287.4555 万元人民币	芯电半导体(上海)有限公司、国家集成电路产业投资基金股份有限公司	否	5年以上	封装费	2,308.17	月结30天	市场定价	是
	5	矽品科技(苏州)有限公司	2001.12.29	20,457.656629 万美元	开曼群岛矽品控股有限公司	否	5年以上	封装费	1,337.53	月结30天	市场定价	是

根据发行人出具的说明，其最近三年一期前五大供应商变动主要由于业务采购发生变化，具体如下：

(1) 2018 年深圳市金泰克半导体有限公司为发行人第一大供应商，主要由于发行人 2018 年开始由销售存储芯片转为销售固态硬盘，深圳市金泰克半导体有限公司为固态硬盘加工商；2018 年度前五大供应商中 HK Xunda Technology Lt、V and V Technology Ltd、Sino-Wide International (ASIA) Ltd 均为颗粒供应商，除固态硬盘销售业务需采购颗粒产品外，发行人为应对颗粒市场价格波动，为 AG 公司项目向 HK Xunda Technology Lt 采购了存储颗粒；此外，2018 年度发行人自主研发项目外购 IP Core 支出增大，因此，ARM.Ltd 成为前五大供应商。

(2) 2019 年度发行人第一大供应商为杭州国信视讯科技有限公司，主要由于发行人与深圳市金泰克半导体有限公司存在竞争关系，因此发行人 2019 年的固态硬盘制造商由深圳市金泰克半导体有限公司变为杭州国信视讯科技有限公司；台湾积体电路制造股份有限公司成为发行人第二大供应商，主要由于发行人部分产品制程先进，需委托技术更先进的晶圆制造厂商生产；X 公司属于颗粒贸易商，自 2019 年开始发行人通过其采购颗粒等原材料，因此成为主要供应商；发行人向供应商 A 的采购系为客户 AG 项目的定制化采购。

(3) 2020 年 1-9 月发行人前五大供应商中新增北明软件有限公司、长江存储科技有限责任公司，其中北明软件有限公司为发行人“天网工程”四期项目的供应商，长江存储科技有限责任公司系国产存储颗粒供应商。

综上，发行人与芯片生产相关供应商均为国内知名企业，相对稳定，前五大供应商变动主要由于客户 AG 定制化研发和生产项目、天网工程项目等业务影响。

2. 固态存储系列芯片产品终端客户经销商变动情况

(1) 报告期内固态存储系列芯片产品经销商销售情况

根据发行人出具的说明并经核查发行人提供的经销合同，发行人报告期内固态存储系列芯片产品经销商销售情况如下：

(2) 固态存储系列芯片产品经销商变动情况



序号	经销商名称	终端客户信息
2020年1-9月		
1	深圳中电国际信息科技有限公司	终端客户 P、终端客户 Q、终端客户 R、终端客户 S、终端客户 T、终端客户 U、终端客户 V
2019年度		
1	深圳中电国际信息科技有限公司、CEAC INTERNATIONAL LIMITED	终端客户 AB、终端客户 Q、终端客户 W、终端客户 S、终端客户 X、终端客户 Y、终端客户 Z、终端客户 AA、广东华粤宝新能源有限公司等
2018年度		
1	长沙临空综保供应链有限公司	终端客户 AB、终端客户 Q、终端客户 W、终端客户 S、终端客户 X
2	深圳市华讯方舟企业服务有限公司、成都大界科技有限公司、HUAXUN BUSINESS SERVICES CO.,LIMITED	深圳市金泰克半导体有限公司、终端客户 AC
3	深圳中电国际信息科技有限公司、CEAC INTERNATIONAL LIMITED	终端客户 Z、长沙景嘉微电子股份有限公司、终端客户 AD、客户 BC、终端客户 AA 等
2017年度		
1	ASIACOM TECHNOLOGY LIMITED (亚讯)	终端客户 AC 等
2	FU LIN TONG INT'L LIMITED (富临通)	终端客户 AC 等
3	S.A.S. ELECTRONIC CO.,LTD. (时捷)	终端客户 AC 等
4	深圳中电国际信息科技有限公司、CEAC INTERNATIONAL LIMITED	客户 I



5	Comtech International (Hong Kong) Ltd. (科通)	深圳市金泰克半导体有限公司等
---	---------------------------------------------	----------------

根据发行人陈述,报告期内发行人固态存储系列芯片产品经销商变动较大的原因主要系公司以经销为主的销售模式,发行人每年根据经销商的回款情况、资质认证情况、新开发终端客户数量、历年和终端客户的对接和维护情况等综合择优选取最优质的经销商合作,具体如下:

①ASIACOM TECHNOLOGY LIMITED (亚讯)、FU LIN TONG INT'L LIMITED(富临通)、S.A.S. ELECTRONIC CO.,LTD.(时捷)、Comtech International (Hong Kong) Ltd. (科通)因回款情况、终端客户的对接及维护不理想等原因,公司于2018年起转与长沙临空综保供应链有限公司和深圳市华讯方舟企业服务有限公司等合作;

②长沙临空综保供应链有限公司2019年不再为固态存储系列芯片产品经销商的原因因为2019年起下游终端客户需要符合存储固态硬盘资质认证的经销商,而临空综保未取得相应资质,故发行人自2019年起与深圳中电国际信息科技有限公司合作;

③深圳中电国际信息科技有限公司一直为稳定的固态存储系列芯片产品经销商,在此基础上,发行人根据业务发展需求新增优质经销商予以合作,目前处于稳定状态。

综上,本所律师认为,发行人最近三年一期供应商稳定;发行人固态存储系列芯片产品终端客户经销商变化系发行人根据业务需要选择供应商,发行人目前经销商稳定,不会对本次新一代存储控制系列芯片研发及产业化项目产生重大不利影响。

二、相关产品的具体销售模式(《第二轮问询函》问题6)

根据发行人回复,报告期内,公司分产品前五大客户的销售定价方式中,仅有集成电路研发、设计与服务的客户BB、客户BG、客户BH为招投标,以及物联网系统芯片产品的中国联合网络通信有限公司网络技术研究院(以下简称联通研究院)在2019年为招投标,其于2020年前三季度变更为商务谈判,除上



述情形外，其余分产品客户均为商务谈判。

请发行人说明公司分产品的具体销售模式，前五大客户的主要性质，并结合招投标的相关规定，说明相关客户是否存在需要通过招投标进行采购的情形，联通研究院两次定价方式存在差异的原因，其余客户采用商务谈判采购的合理性、合规性，与同行业可比公司相关业务开展情况是否存在差异，如是，请说明原因及合理性，并说明是否存在损害上市公司利益和中小股东权益的情形。

请保荐人、会计师和发行人律师核查并发表明确意见。

（一）分产品的具体销售模式

1. 发行人的销售模式

根据发行人陈述，发行人分产品的具体销售模式如下：

序号	类别	具体销售模式
1	广播电视系列芯片产品	直销+经销
2	智能视频监控系列芯片产品	直销+经销
3	固态存储系列芯片产品	直销+经销
4	物联网系列芯片产品	直销+经销
5	集成电路研发、设计及服务	直销

2. 发行人业务流程

根据发行人陈述并经访谈相关项目负责人，发行人销售主要产品芯片及下游产品（除涉及特殊客户）的业务流程如下：

- （1）前端设计、后端设计、投片测试阶段；
- （2）芯片设计的同时，开发配套软件用以根据不同需求开发不同方案；
- （3）对于部分产品终端客户（如广播电视芯片、视频监控芯片），为其开发产品方案，帮助其完成产品认证或招投标；
- （4）对于部分终端客户（存储、视频监控等）继续开发下游产品及配套方案，使下游产品的使用者可以直接使用下游产品或配套方案完成产品认证或招投标；
- （5）待下游终端客户通过产品认证、招投标或其他程序后，直接采购发行



人产品进行供货销售。

综上，除少量直接为终端客户提供设计服务外（需要发行人通过招投标的方式取得），其他客户均系发行人在新产品研发阶段即提供较为深入的服务与支持，因此大部分客户系通过商务谈判的方式取得。

（二）前五大客户的主要性质及采购方式合理性

经核查发行人前五大客户明细、相关销售合同并经发行人陈述，直销客户包括民营企业、国有企业、事业单位及外商投资企业，经销商中除少量国有企业外，其余主要为民营企业。根据发行人陈述并经查询国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>，查询日期：2021年2月16日）、企查查网站（<https://www.qcc.com/>，查询日期：2021年2月16日），发行人前五大客户的具体性质如下：

1. 广播电视系列芯片产品

年度	序号	客户名称	是否为经销商	定价方式	客户性质
2020年1-9月	1	四川九州电子科技股份有限公司	否	商务谈判	国有企业
	2	杭州国信视讯科技有限公司	否	商务谈判	民营企业
	3	常州欣盛半导体技术股份有限公司（现名常州欣盛半导体技术股份有限公司）	否	商务谈判	民营企业
	4	福建新大陆通信科技股份有限公司	否	商务谈判	民营企业
	5	TCL 通力电子（惠州）有限公司	否	商务谈判	外商投资企业
2019年度	1	深圳市亚讯联科技有限公司、ASIACOM TECHNOLOGY LIMITED	是	商务谈判	民营企业



	2	时捷电子科技（深圳）有限公司	是	商务谈判	外商投资企业
	3	杭州国信视讯科技有限公司	否	商务谈判	民营企业
	4	深圳市富临通实业股份有限公司	是	商务谈判	民营企业
	5	常州欣盛半导体技术股份有限公司（现名常州欣盛半导体技术股份有限公司）	否	商务谈判	民营企业
2018年度	1	HONG KONG ORIENT VIEW TECHNOLOGY LIMITED	否	商务谈判	境外企业
	2	杭州国信视讯科技有限公司	否	商务谈判	民营企业
	3	四川九州电子科技股份有限公司	否	商务谈判	国有企业
	4	深圳创维数字技术有限公司	否	商务谈判	控股股东为外商投资企业
	5	南京熊猫电子股份有限公司	否	商务谈判	国有企业
2017年度	1	深圳市亚讯联科技有限公司、ASIACOM TECHNOLOGY LIMITED	是	商务谈判	民营企业
	2	深圳中电国际信息科技有限公司、CEAC INTERNATIONAL LIMITED	是	商务谈判	国有企业、境外企业
	3	科通工业技术（深圳）有限公司、Comtech International (Hong Kong) Ltd.	是	商务谈判	外商投资企业、境外企业
	4	杭州国信视讯科技有限公司	否	商务谈判	民营企业
	5	四川金网通电子科技有限公司	否	商务谈判	民营企业



2. 智能视频监控系列芯片产品

年度	序号	客户名称	是否为经销商	定价方式	客户性质
2020年 1-9月	1	四川美讯达通讯有限责任公司	否	商务谈判	国有企业
	2	客户 A	否	商务谈判	其他
	3	客户 B	否	商务谈判	其他
	4	客户 C	否	商务谈判	其他
	5	客户 D	否	商务谈判	其他
2019年 度	1	YOHO DISPLAY CO., LIMITED	否	商务谈判	境外企业
	2	客户 C	否	商务谈判	其他
	3	天津东盛泰和电子有限公司	否	商务谈判	民营企业
	4	客户 E	否	商务谈判	其他
	5	客户 F	否	商务谈判	其他
2018年 度	1	客户 AB	是	商务谈判	其他
	2	成都大界科技有限公司	是	商务谈判	民营企业
	3	客户 G	否	商务谈判	其他
	4	客户 H	否	商务谈判	其他
	5	ComtechInternational (HongKong)Ltd.	是	商务谈判	境外企业
2017年 度	1	深圳市富临通实业股份有限公司、FU LIN TONG INT'L LIMITED	是	商务谈判	民营企业、境 外企业
	2	科通工业技术（深圳）有限 公司、Comtech International (Hong Kong) Ltd.	是	商务谈判	外商投资企 业、境外企业
	3	时捷电子科技（深圳）有限 公司、S.A.S. ELECTRONIC CO.,LTD.	是	商务谈判	外商投资企 业、境外企业
	4	福建神州电子股份有限公司	否	商务谈判	民营企业
	5	深圳市比特眼科技有限公司	否	商务谈判	民营企业



GRANDWAY

3. 固态存储系列产品

年度	序号	客户名称	是否为经销商	定价方式	客户性质
2020年 1-9月	1	客户 AG	否	商务谈判	民营企业
	2	客户 AH	否	商务谈判	国有企业
	3	客户 AI	否	商务谈判	国有企业
	4	深圳中电国际信息科技有限公司	是	商务谈判	国有企业
	5	HUAKE SUPPLYCHAIN(HK)LTD	否	商务谈判	境外企业
2019 年度	1	深圳中电国际信息科技有限公司、CEAC INTERNATIONAL LIMITED	是	商务谈判	国有企业、 境外企业
	2	客户 AG	否	商务谈判	民营企业
	3	客户 I	否	商务谈判	其他
	4	客户 AH	否	商务谈判	国有企业
	5	NEWSILICONTECHNOLOGI ES CO.,LTD	否	商务谈判	境外企业
2018 年度	1	长沙临空综保供应链有限公司	是	商务谈判	国有企业
	2	客户 AB	是	商务谈判	民营企业
	3	江苏芯盛智能科技有限公司	否	商务谈判	国有企业
	4	光威科技有限公司	否	商务谈判	境外企业
	5	成都大界科技有限公司	是	商务谈判	民营企业
2017 年度	1	ASIACOM TECHNOLOGY LIMITED	是	商务谈判	民营企业
	2	FULINTONGINT`LLIMITED	是	商务谈判	民营企业
	3	S.A.S.ELECTRONICCO.,LTD.	是	商务谈判	民营企业
	4	深圳中电国际信息科技有限公司、CEAC INTERNATIONAL LIMITED	是	商务谈判	国有企业、 境外企业
	5	Comtech International (HongKong) Ltd.	是	商务谈判	境外企业

4. 物联网系列芯片产品

年度	序号	客户名称	是否为经销商	定价方式	客户性质
2020 年 1-9	1	深圳市芯盛智能系统有限公司	否	商务谈判	民营企业
	2	宇龙计算机通信科技（深圳） 有限公司	否	商务谈判	外商投资企业



GRANDWAY

年度	序号	客户名称	是否为经销商	定价方式	客户性质
月	3	中国联合网络通信有限公司网络技术研究院	否	商务谈判	国有企业
	4	深圳峰源通信有限公司	否	商务谈判	民营企业
2019年度	1	云栖设计有限公司	否	商务谈判	民营企业
	2	HUATAI IMPORT AND EXPORT(HK)LIMITED	否	商务谈判	境外企业
	3	深圳市芯盛智能系统有限公司	否	商务谈判	民营企业
	4	中国联合网络通信有限公司网络技术研究院	否	招投标	国有企业
	5	深圳市森国科科技股份有限公司	否	商务谈判	民营企业
2018年度	1	客户 AB	是	商务谈判	民营企业
	2	深圳市亚讯联科技有限公司	是	商务谈判	民营企业
	3	深圳市云位科技有限公司	否	商务谈判	民营企业
	4	深圳市创鑫电电子科技有限公司	否	商务谈判	民营企业
	5	深圳市富临通实业股份有限公司	是	商务谈判	民营企业
2017年度	1	深圳市亚讯联科技有限公司、ASIACOM TECHNOLOGY LIMITED	是	商务谈判	民营企业、境外企业
	2	深圳市富临通实业股份有限公司、FU LIN TONG INT'L LIMITED	是	商务谈判	民营企业、境外企业
	3	客户 AB	否	商务谈判	民营企业
	4	深圳市润泰供应链管理有限公司	否	商务谈判	民营企业
	5	深圳康佳信息网络有限公司	否	商务谈判	民营企业



GRANDWAY

5. 集成电路研发、设计及服务

年度	序号	客户名称	是否为经销商	定价方式	客户性质
2020年 1-9月	1	江苏芯盛智能科技有限公司、芯盛智能科技有限公司	否	商务谈判	国有企业、境外企业
	2	江苏芯通微电子有限公司	否	商务谈判	民营企业
	3	中科威发半导体（苏州）有限公司	否	商务谈判	民营企业
	4	客户AY	否	商务谈判	事业单位
	5	客户AZ	否	商务谈判	民营企业
2019 年度	1	江苏芯盛智能科技有限公司、芯盛智能科技有限公司	否	商务谈判	国有企业、境外企业
	2	客户BA	否	商务谈判	国有企业
2018 年度	1	杭州国信视讯科技有限公司	否	商务谈判	民营企业
	2	客户BB	否	招投标	事业单位
	3	客户BC	否	商务谈判	民营企业
	4	客户BD	否	商务谈判	民营企业
	5	客户BE	否	商务谈判	事业单位
2017 年度	1	常州欣盛微结构电子有限公司（现名常州欣盛半导体技术股份有限公司）	否	商务谈判	民营企业
	2	客户BF	否	商务谈判	民营企业
	3	深圳市森国科科技股份有限公司	否	商务谈判	民营企业
	4	客户BG	否	招投标	国有企业
	5	客户BH	否	招投标	事业单位

综上，发行人前五大客户中民营企业数量较多，其次为国有企业和外商投资企业，少量性质为事业单位。

6. 向部分客户销售的情况

(1) 芯片等产品销售

根据发行人陈述，针对常规的芯片相关产品，发行人采用经销和直销的销售模式，价格等相关合同条款均通过商务谈判形式确定。发行人向终端客户提供芯片产品及相关方案等服务，终端客户以发行人提供的芯片及相关方案而设计及生产出的终端产品参与投标，在中标后再向发行人采购芯片等产品，因此发行人不



GRANDWAY

以招投标形式获取订单。

（2）提供设计服务

根据发行人陈述，针对如集成电路研发设计等业务，如包括联通研究院、客户 BG、客户 BH 等国有企业，如客户内部管理制度或相关规定有招投标的要求，则按照客户要求履行招投标程序，如无相关要求，则通过商务谈判方式确定价格等合同条款。

（3）招投标问题的合规性

① 国有企业客户并非《政府采购法》适用主体

《中华人民共和国政府采购法》（以下简称“《政府采购法》”）规定，政府采购是指各级国家机关、事业单位和团体组织，使用财政性资金采购依法制定的集中采购目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务的行为。政府采购限额标准，属于中央预算的政府采购项目，由国务院确定并公布；属于地方预算的政府采购项目，由省、自治区、直辖市人民政府或者其授权的机构确定并公布。经查询，各省、自治区、直辖市人民政府均根据《政府采购法》要求制定其政府采购限额，例如“湘财购〔2020〕3号”《湖南省2020年省级政府集中采购目录及政府采购限额标准》规定，全省政府采购货物和服务项目公开招标数额标准为200万元。

根据《中华人民共和国政府采购法实施条例》第二条规定，“政府采购法第二条所称财政性资金是指纳入预算管理的资金”。根据财政部发布的《关于将按预算外资金管理的收入纳入预算管理的通知》（财预〔2010〕88号），从2011年1月1日起，将按预算外资金管理的收入（不含教育收费）全部纳入预算管理。2014年修订后的《中华人民共和国预算法》规定，政府的全部收入和支出都应当纳入预算，预算包括一般公共预算、政府性基金预算、国有资本经营预算、社会保险基金预算。此外，针对国有资本经营预算，《中华人民共和国企业国有资产法》规定，“国家建立健全国有资本经营预算制度，对取得的国有资本收入及其支出实行预算管理；国家取得的下列国有资本收入，以及下列收入的支出，应当编制国有资本经营预算：从国家出资企业分得的利润、国有资产转让收入、从国家出资企业取得的清算收入、其他国有资本收入；国有资本经营预算按年度单独编制，纳入本级人民政府预算，报本级人民代表大会批准”。

发行人部分客户为国有企业，并非国家机关、事业单位和团体组织；且纳入预算管理的资金是指政府的全部收入和支出及国有资本收入或支出，国有企业采购使用的资金为国有企业自有资金，不属于需纳入（政府）预算管理的资金，因此该等国有企业客户采购发行人产品无需直接适用《政府采购法》。

②国有企业向发行人采购的内容不属于强制招标范围

根据《中华人民共和国招标投标法》（以下简称“《招标投标法》”）第三条的规定：“在中华人民共和国境内进行下列工程建设项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标：

（一）大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目；（二）全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目；（三）使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目。”根据《中华人民共和国招标投标法实施条例》第二条规定：“招标投标法第三条所称工程建设项目，是指工程以及与工程建设有关的货物、服务。前款所称工程，是指建设工程，包括建筑物和构筑物的新建、改建、扩建及其相关的装修、拆除、修缮等；所称与工程建设有关的货物，是指构成工程不可分割的组成部分，且为实现工程基本功能所必需的设备、材料等；所称与工程建设有关的服务，是指为完成工程所需的勘察、设计、监理等服务。”

根据 2017 年 7 月 11 日修订的《政府采购货物和服务招标投标管理办法》（中华人民共和国财政部令第 87 号），其修订前第四条规定：“货物服务采购项目达到公开招标数额标准的，必须采用公开招标方式。因特殊情况需要采用公开招标以外方式的，应当在采购活动开始前获得设区的市、自治州以上人民政府财政部门的批准”。修订后第四条规定：“属于地方预算的政府采购项目，省、自治区、直辖市人民政府根据实际情况，可以确定分别适用于本行政区域省级、设区的市级、县级公开招标数额标准”。因此，修订后的《政府采购货物和服务招标投标管理办法》（中华人民共和国财政部令第 87 号）将属于地方预算项目的招投标数额标准制定权限下放到地方层面。

此外，经查询检索发行人前述各业务前五大客户中国国有企业客户所在省、市的招标管理办法，其中湖南省、广东省、山东省存在相关具体规定。根据《湖南省实施〈中华人民共和国招标投标法〉办法》第五条规定：“下列工程建设项目符合本办法第十一条规定的规模标准的，必须进行招标：……”，第十一条规定：



“本办法第六条至第十条规定招标范围内的各类工程建设项目，包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设项目有关的重要设备、材料等的采购，达到下列规模标准之一的，必须招标：……”《广东省实施〈中华人民共和国招标投标法〉办法》第三条规定：“依法必须进行招标的工程建设项目和其他项目的具体范围和规模标准，按照国家有关规定执行。不属于依法必须进行招标的项目，由项目单位依法自主确定是否招标，任何单位和个人不得强制其进行招标。”《山东省实施〈中华人民共和国招标投标法〉办法》第五条规定：“凡属于国家确定的招标范围内的工程建设项目，达到下列标准之一的，必须进行招标：……”。

另外，《湖南省实施〈中华人民共和国招标投标法〉办法》第十二条虽然规定，“办公用品、交通工具、药品、电力等货物和物业管理、保险等服务项目需要招标的范围和规模标准，按有关法律、法规的规定执行，其招标投标程序按《中华人民共和国招标投标法》和本办法的有关规定执行”。但发行人销售产品为芯片及相关产品，不属于办公用品、交通工具、药品、电力等货物和物业管理、保险等服务项目，且经核查，仅《湖南省 2020 年省级政府集中采购目录及政府采购限额标准》等规范各级国家机关、事业单位和团体组织等的行为有相关要求，国有企业不属于上述机关、单位及组织等。

也即，必须进行招标的范围为工程建设项目或与工程建设有关的货物、服务且达到一定标准的。根据发行人陈述并经核查，发行人产品销售及提供的技术服务，不属于《招标投标法》等相关法律法规规定的工程建设项目或与工程建设有关的货物，不属于必须进行招标的情况。

③国有企业向发行人采购的采购方式

鉴于国有企业不适用《政府采购法》，发行人产品销售及提供的技术服务也不属于必须进行招标的情况。经发行人部分国有企业确认，国有企业采购时如上级国资监管部门有规定[如《温州市国有企业采购管理办法》《南通市通州区国有企业采购管理办法》（意见征求意见稿）及《渝北区属国有企业采购管理办法》等]，则执行上级国资监管部门规定，如上级国资监管部门无规定，则执行企业或集团内部规定。

因此，除非存在上级国资监管部门关于国有企业采购的明确规定，否则国有企业采购一般根据企业或集团内部规定程序执行。



GRANDWAY

④发行人产品具有非标准化等属性

根据发行人陈述，发行人产品主要为芯片及下游产品，具有为非标准化的属性，如终端用户使用发行人产品方案，则采购方就需要采购发行人芯片等产品，无法使用市场其他产品替代，因此多无法采用公开招标形式进行。

⑤涉及客户具体情况

根据发行人陈述并经核查相关合同，发行人涉及的国有企业客户主要包括：
A、终端产品生产企业，如四川九州电子科技股份有限公司和南京熊猫电子股份有限公司等，该等客户因一开始就使用发行人芯片及方案生产终端产品，因此发行人产品对其有唯一性，其通过单一来源等方式与发行人进行商务谈判，确定价格、交付、相关服务等内容后向发行人采购产品；
B、经销商，如深圳中电国际信息科技有限公司等，该等公司由于受其终端产品生产厂家的具体采购指令向发行人采购产品，发行人产品也具有唯一性，其通过单一来源等方式与发行人进行商务谈判，确定价格等内容后向发行人采购产品。

发行人客户中部分事业单位（包括客户 BB 及客户 BH 等），除客户 AY 及客户 BE 外均通过招投标方式取得；根据发行人陈述及部分客户确认，客户 BE 为竞争性谈判，客户 AY 为单一来源的形式采购。

⑥华电通讯产品销售情况

根据发行人陈述，华电通讯销售主要包括通讯相关产品服务及电子相关产品服务，其中：

A、通讯相关产品服务

华电通讯市场销售包括招标、竞争性谈判、询价和单一来源等方式，由于华电通讯自新产品开发开始就参与其中，其产品也通过定型等认证，因此其该收入项下销售主要为单一来源等。

B、电子相关产品服务

华电通讯产品主要通过经销商向终端产品制造商销售，终端产品制造商经招投标后销售给终端客户，因此华电通讯自身未参与招投标程序。

综上，发行人向部分国企客户销售产品的形式符合其国有企业采购的相关规定。



根据发行人承诺并经查询国家企业信用信息公示系统 (<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>, 查询日期: 2021年2月17日)、裁判文书网 (<https://wenshu.court.gov.cn/>, 查询日期: 2021年2月17日)、被执行人信息网 (查询日期: <http://zxgk.court.gov.cn/zhixing/>, 查询日期: 2021年2月17日), 报告期内发行人不存在因未履行投标程序发生的合同纠纷。

此外, 经核查相关合同并经发行人陈述, 联通研究院系国有企业分公司, 按其公司管理制度进行采购, 2020年1-9月、2019年度发行人确认对其收入分别为9.6万元、38.40万元, 系同一个项目联通网络车载定位记录仪系统开发收入。经核查《2019年中国联通网络技术研究院车载高精度定位行车记录仪系统开发技术服务项目比选公告》并经联通研究院相关人员邮件确认, 其作为国有企业分公司, 因该项目招标时设置最高限价50万元(不含增值税)等原因, 根据其内部管理制度要求需履行招投标程序, 故公司按照其要求进行招投标; 但2020年是在2019年合同原有约定条款的基础上, 对原开发内容, 如图像调优细化、相关参数调整、相关模具等条款进行了变更及增加, 故双方通过商务谈判方式进行。

(三) 与同行业上市公司对比

根据发行人陈述经核查同行业可比上市公司富瀚微(300613.SZ)、北京君正(300223.SZ)、韦尔股份(603501.SH)、晶晨股份(688089.SH)相关招股说明书、年度报告, 发行人的销售模式采用经销和直销两种途径, 同行业可比上市公司也同样是经销和直销两种途径, 发行人销售模式与同行业不存在差异; 发行人定价方式主要采用市场化的方式通过商务谈判确定, 同行业内可比上市公司富瀚微、晶晨股份定价方式与发行人类似, 北京君正、韦尔股份通过制定产品指导价进行产品销售, 上述定价方式均基于经销和直销两种销售模式及所对应的客户性质确定, 基于行业特性, 经销模式下签订经销协议后, 经销商根据需求订货, 直销模式下根据客户定向需求进行开发, 因此均不需招投标的形式; 就招投标而言, 富瀚微主要客户海康威视、中电科技等为国有企业, 其销售模式为商务谈判, 未披露其存在招投标的情况; 晶晨股份主要客户中国电子器材国际有限公司为国有企业, 其披露“公司通过新产品推介会、行业展会、客户转介绍等途径与客户



GRANDWAY

广泛接触，并通过商业谈判的方式获取主要客户合同，不存在招投标的方式”；北京君正、韦尔股份均未披露相关招投标信息。综上，发行人产品销售主要以商务谈判的形式具有合理性。

本所律师认为，发行人采用直销加经销的销售模式，与相关客户的合作主要以商务谈判的形式进行，采购模式未违反《招标投标法》的相关规定，销售模式及定价模式与同行业可比上市公司相比不存在重大差异，具备合理性，不存在损害上市公司利益和中小股东权益的情形。

本补充法律意见书一式叁份。




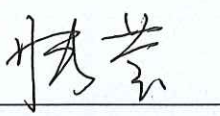
GRANDWAY

(此页无正文，为《北京国枫律师事务所关于湖南国科微电子股份有限公司申请创业板向特定对象发行股票的补充法律意见书之二》的签署页)



负责人 
张利国

经办律师 
臧欣


张莹

2021年3月16日