



公证天业会计师事务所(特殊普通合伙)

Gongzheng Tianye Certified Public Accountants, SGP

中国·江苏·无锡

总机：86 (510) 68798988

传真：86 (510) 68567788

电子信箱：mail@gztycpa.cn

Wuxi · Jiangsu · China

Tel：86 (510) 68798988

Fax：86 (510) 68567788

E-mail：mail@gztycpa.cn

关于苏州华之杰电讯股份有限公司

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的回复

上海证券交易所：

按照贵所《关于苏州华之杰电讯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）[2021]302号）（以下简称“第三轮审核问询函”）的要求，我们就《第二轮审核问询函》对苏州华之杰电讯股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“华之杰”）审核问询问题中涉及申报会计师的问题进行了逐项核查，现回复如下：

如无特别说明，本问询函回复使用的简称与《苏州华之杰电讯股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义相同。

如无特别说明，本问询函回复中的所有数值保留2位小数，若出现总数与各项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

问询函所列问题	宋体（加粗）
问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
中介机构核查意见	宋体（不加粗）

问题一、关于产品划分

根据现场检查，(1) 发行人对中高端、低端产品的划分缺乏统一、明确的量化标准。报告期发行人主要根据上游供应商、下游客户群、产品性能、产品工艺这四个标准将产品进行中高端、低端产品的划分，由于标准维度较多，并且产品种类多、生产批次多、规格各异，导致出现同一存货编码的产品既是高端产品又是低端产品的情形。(2) 2020年8月，发行人重新制定了具体明确的产品档次分类标准。

请发行人说明：(1) 结合公司中高端、低端产品的划分标准等，说明同一产品既是高端产品又是低端产品的原因，公司产品划分出现前述情况的产品类别及占比；说明公司对于各类产品中高端、低端的划分是否准确；(2) 公司目前执行的最新的产品中高端、低端划分标准、依据及可操作性；(3) 公司首轮问询回复、二轮问询回复中有关产品高、低端的划分，分高、低端的产品收入、成本、占比、毛利率等的财务数据及分析内容是否准确，若否请进行修改。

请申报会计师对(3)核查并发表明确意见；请保荐机构核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 结合公司中高端、低端产品的划分标准等，说明同一产品既是高端产品又是低端产品的原因，公司产品划分出现前述情况的产品类别及占比；说明公司对于各类产品中高端、低端的划分是否准确

1、结合公司中高端、低端产品的划分标准等，说明同一产品既是高端产品又是低端产品的原因，公司产品划分出现前述情况的产品类别及占比

(1) 公司中高端、低端产品的划分标准

发行人系根据上游供应商、下游客户群、产品性能、产品工艺这四个标准将产品进行中高端、低端产品的划分，具体情况如下：

标准	细分	中高端产品	低端产品
上游供应商	客户群	上游供应商的产品及服务主要面向高端客户群,并符合高端客户群对于产品和服务的标准及要求	上游供应商的产品及服务主要面向普通客户群
	品质管控体系	上游供应商拥有一套完善及先进的品质管控体系,保证产品的品质处于行业顶尖水平	上游供应商拥有一般的品质管控体系,保证产品的品质稳定可靠
	原材料	上游供应商使用知名品牌、进口或昂贵的原材料/元器件/零件进行加工生产	上游供应商使用大众品牌的普通原材料/元器件/零件进行加工生产
	生产设备	上游供应商使用高精度、高自动化水平的生产设备进行生产	上游供应商使用精度一般、低自动化或无自动化水平的生产设备进行生产
	产成品	上游供应商的产成品是符合发行人需求的特殊性能指标的产品	上游供应商的产成品是拥有普通性能的产品
下游客户群	客户属性	产品主要供应高端品牌客户,或客户品牌中的高端产品,具有较高的附加价值	产品主要供应普通品牌客户,或客户品牌中的低端产品,具有较为一般的附加价值
性能	性能参数	产品通过了严酷的、完备的可靠性和性能测试,拥有高指标的性能参数	产品通过了普通的可靠性和性能测试,拥有正常的性能参数
工艺要求	工艺标准	产品通过发行人特有或先进工艺制成,在市场上拥有优势竞争地位	产品通过发行人普通工艺制成,在市场上无特殊的竞争优势

(2) 同一产品既是高端产品又是低端产品的原因

因发行人产品种类众多,同一产品虽然在上游供应商、产品性能、工艺要求等方面相同,但下游客户及终端应用场景可能存在一定的差异。发行人在实际具体分类时,系依据上述四项标准对相关产品进行高低端分类。因发行人产品品类较多,发行人在具体分类中存在一定偏差,从而出现同一产品即是高端产品又是低端产品的情形。

(3) 公司产品划分出现前述情况的产品类别及占比

发行人对产品进行了仔细梳理,重新对产品进行了高低端分类,具体情况如下:

①产品高低端总体调整情况

发行人针对同一产品既是高端产品又是低端产品的情况进行了重新分类,上述重新分类事项对发行人 2018 年至 2020 年高低端产品影响金额分别为 365.46 万元、136.74 万元、121.39 万元,占当期营业收入比重分别为 0.62%、0.23%、0.14%,影响程度较小。具体情况如下:

单位：万元

项目	2020年	2019年	2018年
高端	-121.39	-136.74	-365.46
低端	121.39	136.74	365.46
当期营业收入	88,799.29	59,576.56	59,347.70
调整金额占比	0.14%	0.23%	0.62%

②分产品调整情况

报告期内，发行人各产品高低端产品重分类情况如下：

A、2020年调整情况

单位：万元

应用领域	项目	2020年			
		更正前	更正后	更正金额	占比
电动工具	智能开关	29,929.23	29,929.23	-	0.00%
	高端	22,461.38	22,412.24	-49.14	-0.22%
	低端	7,467.85	7,516.99	49.14	0.66%
	智能控制器	18,152.15	18,152.15	-	0.00%
	高端	12,310.64	12,289.57	-21.07	-0.17%
	低端	5,841.50	5,862.57	21.07	0.36%
	无刷电机	16,317.67	16,317.67	-	0.00%
	高端	16,291.75	16,297.04	5.29	0.03%
	低端	25.93	20.63	-5.29	-20.41%
	精密结构件	6,697.17	6,697.17	-	0.00%
	高端	3,342.52	3,342.29	-0.23	-0.01%
	低端	3,354.65	3,354.88	0.23	0.01%
	其他	5,772.54	5,772.54	-	0.00%
	高端	1,676.95	1,676.03	-0.92	-0.06%
	低端	4,095.59	4,096.51	0.92	0.02%
消费电子	精密结构件	5,305.19	5,305.19	-	0.00%
	高端	1,029.34	992.83	-36.51	-3.55%
	低端	4,275.85	4,312.36	36.51	0.85%
	开关类	3,775.29	3,775.29	-	0.00%
	高端	931.23	912.41	-18.81	-2.02%

	低端	2,844.06	2,862.87	18.81	0.66%
	其他	53.17	53.17	-	0.00%
	高端	3.41	3.41	-	0.00%
	低端	49.77	49.77	-	0.00%
	总计	86,002.41	86,002.41	-	0.00%

B、2019 年调整情况

单位：万元

应用领域	项目	2019 年			
		更正前	更正后	更正金额	占比
电动工具	智能开关	16,067.25	16,067.25	-	0.00%
	高端	8,935.63	8,904.36	-31.27	-0.35%
	低端	7,131.63	7,162.89	31.27	0.44%
	智能控制器	12,759.41	12,759.41	-	0.00%
	高端	7,469.69	7,470.19	0.51	0.01%
	低端	5,289.73	5,289.22	-0.51	-0.01%
	无刷电机	7,693.46	7,693.46	-	0.00%
	高端	7,689.31	7,689.97	0.66	0.01%
	低端	4.15	3.49	-0.66	-15.87%
	精密结构件	7,611.84	7,611.84	-	0.00%
	高端	3,384.17	3,386.51	2.33	0.07%
	低端	4,227.66	4,225.33	-2.33	-0.06%
	其他	4,913.66	4,913.66	-	0.00%
	高端	1,557.27	1,561.08	3.81	0.24%
	低端	3,356.39	3,352.58	-3.81	-0.11%
	消费电子	精密结构件	5,960.38	5,960.38	-
高端		981.72	885.88	-95.85	-9.76%
低端		4,978.66	5,074.50	95.85	1.93%
开关类		3,064.69	3,064.69	-	0.00%
高端		877.10	860.16	-16.94	-1.93%
低端		2,187.59	2,204.53	16.94	0.77%
其他		119.09	119.09	-	0.00%
高端		-	-	-	-
低端		119.09	119.09	-	0.00%

总计	58,189.79	58,189.79	-	0.00%
----	-----------	-----------	---	-------

C、2018 年调整情况

单位：万元

应用领域	项目	2018 年			
		更正前	更正后	更正金额	占比
电动工具	智能开关	16,121.21	16,121.21	-	0.00%
	高端	6,986.46	6,977.74	-8.72	-0.12%
	低端	9,134.75	9,143.47	8.72	0.10%
	智能控制器	12,144.51	12,144.51	-	0.00%
	高端	5,173.75	5,173.86	0.11	0.00%
	低端	6,970.75	6,970.65	-0.11	0.00%
	无刷电机	4,917.19	4,917.19	-	0.00%
	高端	4,917.19	4,917.19	-	0.00%
	低端	-	-	-	-
	精密结构件	7,601.44	7,601.44	-	0.00%
	高端	3,286.89	3,286.79	-0.11	0.00%
	低端	4,314.55	4,314.66	0.11	0.00%
	其他	5,203.56	5,203.56	-	0.00%
	高端	1,173.36	1,160.92	-12.44	-1.06%
	低端	4,030.20	4,042.64	12.44	0.31%
	消费电子	精密结构件	8,396.65	8,396.65	-
高端		1,143.95	795.77	-348.18	-30.44%
低端		7,252.70	7,600.88	348.18	4.80%
开关类		3,786.23	3,786.23	-	0.00%
高端		979.52	983.39	3.87	0.40%
低端		2,806.71	2,802.84	-3.87	-0.14%
其他		201.22	201.22	-	0.00%
高端		-	-	-	-
低端		201.22	201.22	-	0.00%
总计	58,372.01	58,372.01	-	-	

2、说明公司对于各类产品中高端、低端的划分是否准确

发行人根据上游供应商、下游客户群、产品性能、产品工艺这四个标准将产

品进行中高端、低端产品的划分，上述划分标准系公司根据产品特性及产业链上下游综合制定，划分标准合理。

发行人在实际具体分类时，系依据上述四项标准对相关产品进行高低端分类。因发行人产品品类较多，发行人在具体分类中存在一定误差，从而出现同一产品即是高端产品又是低端产品的情形。

(二) 公司目前执行的最新的产品中高端、低端划分标准、依据及可操作性

发行人的内部管理并不要求对相关产品根据中高端、低端进行划分和管理，系于首轮问询时（即 2020 年 11 月-12 月）对产品进行了中高端、低端的划分，上述划分标准、依据一直延续至今。即报告期内，发行人目前执行的产品中高端、低端划分标准保持一致，具体划分标准、依据详见本题之“（1）公司中高端、低端产品的划分标准”，上述划分标准具有较强的可操作性。

(三) 公司首轮问询回复、二轮问询回复中有关产品高、低端的划分，分高、低端的产品收入、成本、占比、毛利率等的财务数据及分析内容是否准确，若否请进行修改

发行人对产品进行了仔细梳理，重新对产品进行了高低端分类，并对首轮问询回复、二轮问询回复中有关产品高、低端的划分，分高、低端的产品收入、成本、占比、毛利率等的财务数据及分析内容进行了修改，具体修改情况如下：

1、首轮问询回复修正

发行人已修改首轮问询回复“问题 15.1/二、发行人说明/（三）电动工具零部件中高、低价值产品的划分标准、各期销售占比，单价上升的主要驱动因素是否具备可持续性，公司产品单价与市场价是否存在较大差异及原因/2、电动工具零部件中高、低价值产品的销售占比”，修正后内容如下：

“报告期内，电动工具零部件中高、低价值产品的销售占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
智能开关	29,929.23	100.00%	16,067.25	100.00%	16,121.21	100.00%

其中：高端	22,412.24	74.88%	8,904.36	55.42%	6,977.74	43.28%
低端	7,516.99	25.12%	7,162.89	44.58%	9,143.47	56.72%
智能控制器	18,152.15	100.00%	12,759.41	100.00%	12,144.51	100.00%
其中：高端	12,289.57	67.70%	7,470.19	58.55%	5,173.86	42.60%
低端	5,862.57	32.30%	5,289.22	41.45%	6,970.65	57.40%
无刷电机	16,317.67	100.00%	7,693.46	100.00%	4,917.19	100.00%
其中：高端	16,297.04	99.87%	7,689.97	99.95%	4,917.19	100.00%
低端	20.63	0.13%	3.49	0.05%	-	-
精密结构件	6,697.17	100.00%	7,611.84	100.00%	7,601.44	100.00%
其中：高端	3,342.29	49.91%	3,386.51	44.49%	3,286.79	43.24%
低端	3,354.88	50.09%	4,225.33	55.51%	4,314.66	56.76%
其他	5,772.54	100.00%	4,913.66	100.00%	5,203.56	100.00%
其中：高端	1,676.03	29.03%	1,561.08	31.77%	1,160.92	22.31%
低端	4,096.51	70.97%	3,352.58	68.23%	4,042.64	77.69%
总计	76,868.76	-	49,045.63	-	45,987.91	-

”

发行人已修改首轮问询回复“问题 16.2/一、发行人披露/（一）补充简要披露各主要产品中高、低端产品的具体内容、划分标准、营收、占比、毛利率情况；分析高、低端产品销售结构变动对单价、单位成本影响的具体途径，进一步分析主要产品毛利率的变动原因”及招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十一、经营成果分析/（四）毛利贡献及毛利率分析/2、毛利率分析”，修改后内容如下：

“②高、低端产品营收、占比、毛利率情况

随着公司持续的研发投入及市场开发，公司高端产品的比重逐渐提升。以电动工具零部件为例，高端产品占比从 2018 年的 46.79% 逐渐提升至 2020 年的 72.87%。具体情况如下：

单位：万元

项目		2020 年		
		收入	占比	毛利率
电动工具零部件	高端	56,017.17	72.87%	27.28%
	低端	20,851.60	27.13%	25.34%

	合计	76,868.76	100.00%	26.76%
消费电子零部件	高端	1,908.65	20.90%	39.98%
	低端	7,225.00	79.10%	24.65%
	合计	9,133.65	100.00%	27.85%
项目		2019年		
		收入	占比	毛利率
电动工具零部件	高端	29,012.11	59.15%	29.38%
	低端	20,033.52	40.85%	27.46%
	合计	49,045.63	100.00%	28.59%
消费电子零部件	高端	1,746.03	19.09%	42.55%
	低端	7,398.13	80.91%	27.12%
	合计	9,144.16	100.00%	30.06%
项目		2018年		
		收入	占比	毛利率
电动工具零部件	高端	21,516.50	46.79%	27.01%
	低端	24,471.42	53.21%	28.71%
	合计	45,987.91	100.00%	27.91%
消费电子零部件	高端	1,779.16	14.37%	41.90%
	低端	10,604.94	85.63%	28.76%
	合计	12,384.10	100.00%	30.65%

(5) 分析高、低端产品销售结构变动对单价、单位成本影响的具体途径，进一步分析主要产品毛利率的变动原因

报告期内，公司不同产品的单位售价、单位成本情况如下：

单位：元/件

产品类型	产品小类	高低端	2020年		2019年		2018年	
			单位 售价	单位 成本	单位 售价	单位 成本	单位 售价	单位 成本
电动工具 零部件	智能开关	高端	16.87	11.60	14.88	9.98	14.49	10.32
		低端	13.93	10.37	13.97	10.47	13.72	10.47
		小计	16.02	11.24	14.46	10.21	14.05	10.40
	智能控制器	高端	27.78	22.05	32.22	24.97	36.00	26.96
		低端	20.05	14.12	20.48	14.19	16.70	12.25
		小计	24.71	18.90	26.04	19.29	21.64	16.02

	无刷电机	高端	138.11	105.56	195.53	146.68	198.12	169.41
		低端	68.87	86.61	70.39	77.65	-	-
		小计	137.93	105.51	195.37	146.60	198.12	169.41
	精密结构件	高端	5.48	3.37	5.58	3.43	5.19	3.19
		低端	0.79	0.57	0.87	0.56	0.87	0.48
		小计	1.38	0.93	1.40	0.88	1.36	0.78
	其他	高端	8.01	5.05	8.20	4.58	7.55	4.13
		低端	2.06	1.69	2.07	1.71	2.13	1.58
		小计	2.63	2.01	2.71	2.01	2.54	1.77
	合计		7.85	5.75	5.51	3.94	4.91	3.54
消费电子 零部件	精密结构件	高端	0.89	0.53	0.92	0.53	1.00	0.59
		低端	0.59	0.47	0.53	0.39	0.42	0.31
		小计	0.63	0.48	0.56	0.41	0.45	0.32
	开关	高端	0.23	0.14	0.27	0.16	0.27	0.16
		低端	0.27	0.18	0.20	0.14	0.20	0.14
		小计	0.26	0.17	0.22	0.14	0.22	0.14
	其他	高端	11.35	3.57	-	-	-	-
		低端	4.08	3.12	5.59	4.43	4.60	3.75
		小计	4.26	3.13	5.59	4.43	4.60	3.75
	合计		0.39	0.28	0.37	0.26	0.34	0.24
总计		2.60	1.90	1.74	1.24	1.28	0.92	

”

2、二轮问询回复修正

发行人已修改二轮问询回复“问题八、关于毛利率/一、发行人说明/1、电动工具高低端产品毛利率差异情况分析”，修正后内容如下：

“1、电动工具高低端产品毛利率差异情况分析

2017年、2018年电动工具零部件高端产品的毛利率低于低端产品，2019年、2020年毛利率差别较小，上述情形主要是由于智能控制器、和精密结构件的毛利率波动导致的。报告期内，发行人电动工具领域不同产品毛利率情况如下：

项目	2020年	2019年	2018年	2017年
智能开关	29.81%	29.39%	25.93%	21.76%
高端	31.24%	32.91%	28.82%	25.90%
低端	25.52%	25.02%	23.73%	19.71%
高端-低端	5.72%	7.89%	5.09%	6.19%
智能控制器	23.52%	25.92%	25.99%	26.80%
高端	20.62%	22.50%	25.11%	24.34%
低端	29.60%	30.75%	26.64%	27.78%
高端-低端	-8.98%	-8.24%	-1.52%	-3.45%
无刷电机	23.51%	24.96%	14.49%	8.97%
高端	23.57%	24.98%	14.49%	8.97%
低端	-25.75%	-10.32%	NA	NA
高端-低端	49.32%	35.30%	NA	NA
精密结构件	32.71%	36.77%	42.39%	44.55%
高端	38.40%	38.42%	38.43%	41.05%
低端	27.05%	35.45%	45.42%	47.08%
高端-低端	11.35%	2.97%	-6.99%	-6.03%
其他	23.38%	25.95%	30.05%	32.89%
高端	37.02%	44.19%	45.25%	41.39%
低端	17.80%	17.46%	25.68%	30.68%
高端-低端	19.22%	26.72%	19.57%	10.71%

(1) 智能控制器毛利率构成情况

报告期内，发行人智能控制器业务的收入、单价及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2020年			2019年		
	收入	单价（元/件）	毛利率	收入	单价（元/件）	毛利率
高端	12,289.57	27.78	20.62%	7,470.19	32.22	22.50%
低端	5,862.57	20.05	29.60%	5,289.22	20.48	30.75%
合计	18,152.15	24.71	23.52%	12,759.41	26.04	25.92%
项目	2018年			2017年		
	收入	单价（元/件）	毛利率	收入	单价（元/件）	毛利率
高端	5,173.86	36.00	25.11%	2,856.91	37.67	24.34%
低端	6,970.65	16.70	26.64%	7,218.50	18.68	27.78%

合计	12,144.51	21.64	25.99%	10,075.42	21.80	26.80%
----	-----------	-------	--------	-----------	-------	--------

相比较拓邦股份、和而泰等智能控制器厂商而言，发行人进入智能控制器业务时间相对较晚，业务规模亦相对较小。为进一步拓宽客户渠道、进入高端智能控制器业务领域，发行人对高端智能控制器定价相对较低，导致其毛利率略低于低端智能控制器。因而 2018 年、2019 年、2020 年高端智能控制器营业收入分别较上年同期增长 81.10%、44.38%和 64.51%。

(2) 精密结构件毛利率构成情况分析

报告期内，发行人精密结构件业务的单价及毛利率情况如下：

单位：万元，元/件

项目	2020 年			2019 年		
	收入	单价	毛利率	收入	单价	毛利率
高端	3,342.29	5.48	38.40%	3,386.51	5.58	38.42%
低端	3,354.88	0.79	27.05%	4,225.33	0.87	35.45%
合计	6,697.17	1.38	32.71%	7,611.84	1.40	36.77%
项目	2018 年			2017 年		
	收入	单价	毛利率	收入	单价	毛利率
高端	3,286.79	5.19	38.43%	3,168.88	5.37	41.05%
低端	4,314.66	0.87	45.42%	4,367.01	0.88	47.08%
合计	7,601.44	1.36	42.39%	7,535.89	1.35	44.55%

由于低端的精密结构件产品单价相对较低且占下游客户生产成本的比例较低，客户对于该部分产品的单价敏感程度相对较低，因而 2017-2018 年低端的精密结构件产品毛利率相对较高。由于电动工具零部件中的精密结构件部分产品结构较为简单、生产工艺难度较低，竞争壁垒相对较低，随着市场竞争的加剧，低端精密结构件产品单价逐渐下降。

除智能控制器和精密结构件以外，智能开关、无刷电机及其他产品中的高端产品毛利率均高于低端产品，上述原因综合导致发行人高低端电动工具零部件产品毛利率呈现波动。

2、消费电子零部件高低端产品毛利率差异情况分析

报告期内，发行人消费电子零部件不同产品分高低端收入、单价及毛利率情

况如下：

单位：万元，元/件

项目	2020 年			2019 年		
	收入	单价	毛利率	收入	单价	毛利率
精密结构件	5,305.19	0.63	24.12%	5,960.38	0.56	27.57%
高端	992.83	0.89	40.18%	885.88	0.92	42.42%
低端	4,312.36	0.59	20.42%	5,074.50	0.53	24.98%
开关类	3,775.29	0.26	33.12%	3,064.69	0.22	35.27%
高端	912.41	0.23	39.66%	860.16	0.27	42.69%
低端	2,862.87	0.27	31.04%	2,204.53	0.20	32.38%
其他	53.17	4.26	26.44%	119.09	5.59	20.85%
高端	3.41	11.35	68.52%	-	NA	NA
低端	49.77	4.08	23.56%	119.09	5.59	20.85%
消费电子合计	9,133.65	0.39	27.85%	9,144.16	0.37	30.06%
项目	2018 年			2017 年		
	收入	单价	毛利率	收入	单价	毛利率
精密结构件	8,396.65	0.45	28.64%	9,346.62	0.44	30.41%
高端	795.77	1.00	41.18%	710.55	1.01	53.40%
低端	7,600.88	0.42	27.33%	8,636.07	0.42	28.52%
开关类	3,786.23	0.22	35.75%	3,875.75	0.26	45.24%
高端	983.39	0.27	42.49%	1,100.32	0.30	48.10%
低端	2,802.84	0.20	33.39%	2,775.43	0.24	44.11%
其他	201.22	4.60	18.42%	157.48	2.97	19.94%
高端	-	NA	NA	-	NA	NA
低端	201.22	4.60	18.42%	157.48	2.97	19.94%
消费电子合计	12,384.10	0.34	30.65%	13,379.86	0.37	34.59%

整体而言，消费电子零部件中高端产品的毛利率整体高于低端产品，主要是因为：一方面，由于消费电子零部件产品结构相对较为简单、生产工艺不复杂，产品单价整体较低，高低端产品单价差异并不太明显，因而下游客户对于高端产品的单价并不敏感。另一方面，发行人的消费电子零部件销售主要以低端的精密结构件和低端的开关类产品为主，由于该部分业务销售收入较高，下游客户更为敏感，因而低端的消费电子零部件毛利率相对较低。”

二、申报会计师核查

(一) 核查过程

申报会计师就事项(3)履行了如下核查程序,具体情况如下:核查了公司在首轮问询回复、二轮问询回复及招股说明书相关披露内容。

(二) 核查意见

经核查,申报会计师认为:发行人已更正首轮问询回复、二轮问询回复及招股说明书中关于分高、低端的产品收入、成本、占比、毛利率等的财务数据及分析内容,修改后内容准确,且涉及修改的金额及影响均较小。

问题二、关于销售返利

根据现场检查,(1)发行人对销售返利的会计处理与首轮问询回复存在差异。发行人2018年、2019年分别预提销售返利680.24万元和789.94万元,预提返利时借记销售费用,贷记其他应付款;支付返利时,借记其他应付款,贷记应收账款。首轮问询回复说明预提返利时借记营业收入,贷记其他流动负债;支付返利时,借记其他流动负债,贷记应收账款,与实际情况不符。(2)另外,招股说明书中存在“公司与贝仕达克返利政策不同,会计处理方式有所差异,公司直接将返利金额冲减销售收入,而贝仕达克将返利金额计入销售费用,不同的会计处理方式,导致公司智能控制器产品毛利率略低于贝仕达克”等的相关披露。

请发行人说明:(1)公司销售返利的具体政策、执行情况,各期销售返利的计提金额、实际支付情况,返利的实际会计核算及处理情况;公司返利会计处理与首轮回复不一致的原因,公司相关申报材料中是否存在虚假表述;(2)结合公司的销售返利政策、会计准则等,说明公司的销售返利会计处理是否正确、是否符合企业会计准则等相关规定;若否,请进行修改;(3)更正申报材料中有关销售返利的信息披露,调整招股说明书“公司与贝仕达克返利政策不同,会计处理方式有所差异”等的相关信息披露。

请申报会计师对(1)(2)核查并发表明确意见。

回复:

一、发行人说明

(一) 公司销售返利的具体政策、执行情况，各期销售返利的计提金额、实际支付情况，返利的实际会计核算及处理情况；公司返利会计处理与首轮回复不一致的原因，公司相关申报材料中是否存在虚假表述

1、公司的销售返利政策和执行情况

(1) 销售返利政策

报告期内，发行人对 TTI 存在销售返利。根据公司与 TTI 协议规定，公司给与 TTI 的销售返利一般由公司对 TTI 销售额的一定比例计提和向 TTI 分享的汇率波动收益（仅 2017 年）两部分组成。公司对 TTI 销售额包括：公司向 TTI 直接销售金额及 TTI 指定的供应商从公司处的采购金额。除协议规定外，公司更新产品的销售将根据当年具体招标情况确定返利比例。

公司一般于次年根据原材料价格波动、设备投入、人力成本投入等因素与 TTI 进行议价，双方协商确定上年度销售返利最终金额。

(2) 返利执行情况

报告期内，公司对 TTI 的销售返利的执行情况如下：

期间	返利政策	销售方式	销售金额/ 销售量	应返利金额	返利比例
2020 年度	返利金额为销售额 的 4.00%	直接销售	21,301.86 万元	850.58	4.00%
		间接销售	11,426.95 万元	455.93	4.00%
		小计	32,728.80 万元	1,306.51	4.00%
	合计		—	1,306.51	—
2019 年	返利金额为销售额 的 5.50%	直接销售	2,553.91 万元	140.46	5.50%
		间接销售	5,055.75 万元	278.07	5.50%
		小计	7,609.66 万元	418.53	5.50%
	返利金额为销售量 乘以 2.16-3.56 不等	直接销售	8.57 万件	153.31	2.68USD
		间接销售	—	—	—
		小计	8.57 万件	153.31	2.68USD
合计		—	571.84	—	
2018 年	返利金额为销售额 的 4.50%-5.50% 不等	直接销售	7,884.19 万元	404.04	5.12%
		间接销售	2,924.64 万元	160.86	5.50%

		小计	10,808.83 万元	564.89	5.23%
	合计		—	564.89	—
2017 年	返利金额为销售额的 6.00%	直接销售	6,527.50 万元	391.65	6.00%
		间接销售	769.00 万元	46.14	6.00%
		小计	7,296.50 万元	437.79	6.00%
	如果汇率降低至 1USD=6.95RMB，TTI 将会获得 6.39 与 6.95 之间的汇率差价弥补		—	254.64	—
	合计		—	692.43	—

2、报告期各期销售返利的计提金额、实际支付情况

(1) 销售返利计提金额

2017 年度，公司原账面未预提返利，期后已根据与 TTI 的对账邮件补充确认 2017 年的返利，并计入 2017 年的财务报表；2018 年度及 2019 年度，公司账面参照上年的返利条款先行预提（因为最终的返利条款于次年方可确定），次年根据与 TTI 确认的返利金额与原账面已计提返利的差额调整当年损益，2017 至 2019 年度，公司财务报表确认的对 TTI 返利均与双方确认数一致。

报告期内，公司对 TTI 返利的确认情况如下：

单位：万元

年份	原账面预提金额	审计调整数	确认的返利金额
2020 年度	1,306.51	-	1,306.51
2019 年度	789.94	-218.10	571.84
2018 年度	680.24	-115.35	564.89
2017 年度	—	692.43	692.43
合计	2,776.69	358.98	3,135.67

(2) 销售返利实际支付情况

发行人按照客户下发的付款通知（DEBIT NOTE）支付返利。截至 2020 年末，公司 2017 年至 2020 年对 TTI 确认的返利尚有 1,988.56 万元尚未支付。

公司对报告期确认的 TTI 返利的支付情况如下：

单位：万元

年份	支付金额	余额	支付依据
2017 年度	-	692.43	-
2018 年度	394.52	862.80	DEBIT NOTE
2019 年度	448.90	985.74	DEBIT NOTE
2020 年度	303.69	1,988.56	DEBIT NOTE
合计	1,147.11	1,988.56	

3、公司返利的实际会计核算及处理情况

因发行人财务系统预提返利时设定为借记销售费用，贷记其他应付款；支付返利时，借记其他应付款，贷记应收账款。由于财务系统中对销售返利的处理不符合会计准则的规定，公司在财务报表列报时按照准则要求进行调整，将销售费用重分类列报于营业收入、将其他应付款重分类列报于其他流动负债；支付时，则相应借其他流动负债，贷应收账款。

具体调整过程如下：

事项	财务系统	列报调整	最终确认分录
预提返利	借：销售费用 贷：其他应付款	借：营业收入 贷：销售费用 借：其他应付款 贷：其他流动负债	借：营业收入 贷：其他流动负债
支付返利	借：其他应付款 贷：应收账款	借：其他流动负债 贷：其他应付款	借：其他流动负债 贷：应收账款

4、公司返利会计处理与首轮回复不一致的原因，公司相关申报材料中是否存在虚假表述

根据首轮问询回复“问题 10：关于销售与主要客户/问题 10.2/一、发行人说明/（一）报告期前五大客户的主要情况、历史合作情况如销售金额、时间、形成规模化销售的时间、获客途径、是否签订长期合作协议及主要条款、结算方式、定价方式、是否存在销售折扣及具体财务处理方式；各期向前五大客户销售的具体产品的数量、单价、金额、占比、毛利率等情况，对于同种产品销售单价差异较大、同一客户收入及毛利率变动较大、毛利率显著高于或低于公司平均毛利率的，请进一步分析具体原因/1、报告期前五大客户的主要情况、历史合作情况如销售金额、时间、形成规模化销售的时间、获客途径、是否签订长期合作协议及主要条款、结算方式、定价方式、是否存在销售折扣及具体财务处理方式”可知，

发行人对 TTI 存在销售返利，财务处理方式为“返利金额冲减销售收入”。

根据二轮问询回复“问题十一、其他财务问题/问题 11.1/一、发行人说明/(一) 报告期内公司对销售返利的具体会计处理情况”公司对 TTI 返利的会计处理情况如下：“报告期内，公司根据与 TTI 约定的返利政策计提对 TTI 的直接销售返利和间接销售返利，并将返利金额全部冲减对 TTI 的销售收入，公司销售返利计提与结算的具体会计处理情况如下：

序号	项目	处理方式
1	预提当期销售返利	借：营业收入 贷：其他流动负债——预提销售返利
2	销售返利实际结算	借：其他流动负债——预提销售返利 贷：应收账款——客户

”

综上可知，发行人系按照最终会计处理进行回复，发行人的最终会计处理与首轮回复及二轮回复不存在不一致的情形，公司相关申报材料不存在虚假表述。

(二) 结合公司的销售返利政策、会计准则等，说明公司的销售返利会计处理是否正确、是否符合企业会计准则等相关规定；若否，请进行修改

2017 年至 2019 年度，公司执行旧收入准则。根据《企业会计准则第 14 号——收入（2006）》第七条规定，销售商品涉及商业折扣的，应当按照扣除商业折扣后的金额确定商品销售金额。商业折扣，是指企业为促进商品销售而在商品标价上给予的价格扣除。公司根据协议给与 TTI 的销售返利，符合企业会计准则关于商业折扣的规定，应该按照商业折扣做相关会计处理，即收入发生当期冲减营业收入的同时预提销售返利（借记营业收入，贷记其他流动负债——预提销售返利）。公司将抵减返利金额后的销售额相应确认销售收入，同时结转相关成本。

2020 年度，公司执行新收入准则。根据《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》规定，合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。企业在评估累计已确认收入是否极可能不会发生重大转回时，应当同时考虑收入转回的可能性及其比重。公司根据协议给与 TTI 的销售返利属于影响交易价格的可变对价，满足“极可能不会发生重大转回”的前提，在对 TTI 销售时考虑返利对于当期销售收

入的影响。即收入发生当期冲减营业收入的同时预提销售返利（借记营业收入，贷记其他流动负债——预提销售返利）。公司将抵减返利金额后的销售额相应确认销售收入，同时结转相关成本。

综上所述，公司对销售返利的最终会计处理正确，符合企业会计准则等相关规定。

（三）更正申报材料中有关销售返利的信息披露，调整招股说明书“公司与贝仕达克返利政策不同，会计处理方式有所差异”等的相关信息披露

发行人已调整招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十一、经营成果分析/（四）毛利贡献及毛利率分析/（3）主要产品毛利率分析/① 电动工具零部件/B、智能控制器”中关于返利的相关表述，具体内容如下：

“2018 至 2019 年，公司智能控制器产品毛利率与和而泰差异不大，但低于贝仕达克，高于拓邦股份和朗科智能。2020 年，公司智能控制器产品毛利率和拓邦股份差异不大，但低于和而泰、高于朗科智能。2018 至 2019 年，公司智能控制器产品低于贝仕达克主要是因为贝仕达克对 TTI 的销售占比较高，且公司与贝仕达克对返利的会计处理方式有所差异。公司对返利最终的会计处理系直接将返利金额冲减销售收入，而贝仕达克将返利金额计入销售费用，不同的会计处理方式，导致公司智能控制器产品毛利率略低于贝仕达克。2018 至 2019 年，公司智能控制器产品高于拓邦股份和朗科智能主要是因为拓邦股份和朗科智能的上述控制器产品范围包括了家用电器等产品，而家用电器控制器的毛利率低于电动工具控制器。

发行人已调整二轮问询回复“问题十一、其他财务问题/问题十一、其他财务问题/一、发行人说明/2、公司对 TTI 返利的会计处理情况”中关于返利的相关表述，具体内容如下：

“报告期内，公司根据与 TTI 约定的返利政策计提对 TTI 的直接销售返利和间接销售返利。因发行人财务系统预提返利时设定为借记销售费用，贷记其他应付款；支付返利时，借记其他应付款，贷记应收账款。由于财务系统中对销售返利的处理不符合会计准则的规定，公司在财务报表列报时按照准则要求进行调整，将销售费用重分类列报于营业收入、将其他应付款重分类列报于其他流动负债；

支付时，则相应借其他流动负债，贷应收账款。

具体调整过程如下：

事项	财务系统	列报调整	最终确认分录
预提返利	借：销售费用 贷：其他应付款	借：营业收入 贷：销售费用 借：其他应付款 贷：其他流动负债	借：营业收入 贷：其他流动负债
支付返利	借：其他应付款 贷：应收账款	借：其他流动负债 贷：其他应付款	借：其他流动负债 贷：应收账款

”

发行人已调整二轮问询回复“问题十一、其他财务问题/问题十一、其他财务问题/一、发行人说明/3、公司返利处理符合企业会计准则的相关规定”中关于返利的相关表述，具体内容如下：

“综上所述，公司对销售返利的最终会计处理正确，符合企业会计准则等相关规定。”

二、申报会计师核查

（一）核查过程

申报会计师就上述事项履行了如下核查程序，具体情况如下：

- 1、了解发行人销售返利的政策以及实际执行情况，检查返利计提情况；
- 2、核查发行人账面未审返利预提金额与实际审定返利金额的差异原因；
- 3、了解发行人返利支付方式，核查发行人返利实际支付情况，确认发行人返利支付执行情况；
- 4、查阅《企业会计准则》关于收入确认计量的说明，核查发行人返利核算是否符合准则要求。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人按照协议或约定计提返利，确认的返利和应计返利一致；
- 2、发行人支付返利系根据客户下发的付款通知进行支付，发行人确认返利

金额与实际支付的返利金额存在差异具有商业合理性；

3、发行人返利最终会计处理符合会计准则的规定，发行人返利会计处理与首轮回复一致。

问题三、关于存货

根据现场检查，发行人 2017、2018、2019 年末对博世集团销售的相关产品结存余额分别为 17.15 万元、150.56 万元、104.57 万元，由于给予博世集团产品让利，发行人没有按照客户对产品进行存货减值测试，导致 2017—2019 年对相关产品少计提存货跌价准备分别为 5.06 万元、65.44 万元、33.72 万元。

请发行人说明：公司各期给予博世集团让利的具体情况，结合各期末公司销售给博世集团产品的结存情况、期后销售情况等，说明公司是否需补提存货跌价准备及相应的会计处理。

请申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

1、公司各期给与博世集团让利的具体情况

公司致力于发展成为电动工具等领域的全球零部件设计及制造供应商，相比较北美和亚洲市场而言，发行人在欧洲市场的份额相对较少，有待进一步开发和突破，欧洲市场预计将成为发行人未来业绩增长的潜在市场。

而德国的博世集团作为世界 500 强之一，与发行人之间不存在关联关系。其业务范围涵盖了汽油系统、柴油系统、汽车底盘控制系统、汽车电子驱动、起动机与发电机、电动工具、家用电器、传动与控制技术、热力技术和安防系统等。因此，发行人将深度绑定博世集团、进一步开拓欧洲市场作为发行人的战略发展目标之一。

为了能够成功打入博世供应商体系，发行人在与博世集团刚开始合作时对于部分产品给与了一定的让利，从而提高了在该客户系统内的竞争优势，从而成功开启合作。

2017 至 2019 年，公司对博世集团定制化产品单价让利的情况如下：

单位：元/件

期间	产品类别	单位成本	单位售价	单位让利
2019 年度	电子模组	10.19	7.10	3.09
	不带控制功能的开关	2.64	1.84	0.80
	其他	0.80	0.57	0.23
2018 年度	电子模组	13.36	8.88	4.48
	不带控制功能的开关	3.34	1.87	1.47
	其他	0.74	0.54	0.2
2017 年度	电子模组	12.75	8.86	3.89
	不带控制功能的开关	3.00	1.93	1.07
	其他	25.44	23.44	2.00

注：单位让利金额=单位成本-单位售价，未考虑相关销售的费用情况

报告期内，虽然发行人给博世集团提供了一部分让利，短期内减少了发行人的净利润水平，但是从长远角度来看，上述行为有利于发行人进一步开拓欧洲市场。一方面，上述行为使得发行人成功进入了博世集团的供应链体系，能够进一步获得博世集团持续的询价机会。另一方面，随着合作的持续深入，博世集团逐渐认可并信赖发行人的产品品质、供应能力等，逐步将部分其他高端产品的订单交由发行人。如 2020 年，发行人中标了博世集团的无刷集成智能开关项目，成功进入其高端产品供应链；此外，博世集团进一步确认了发行人作为其无刷电机供应商的资格，即将开启无刷电机项目的合作。

综上，发行人给与博世集团的短期让利行为具有长期的战略意义，具备商业合理性，且双方之前不存在关联关系及利益输送情形。

2、各期末公司销售给博世集团产品的结存情况、期后销售情况等

2017-2019 年度各年末，博世集团定制化产品的结存情况、期后销售情况，以及需补提如下：

单位：万件、万元

时点	产品类别	期末结存		期后销售	
		数量	金额	数量	金额
2019 年末	电子模组	1.68	17.12	1.68	11.93
	不带控制功能的开关	31.42	83.02	31.42	57.80
	其他	5.53	4.43	5.53	3.16

	合计	38.63	104.57	38.63	72.89
2018 年末	电子模组	1.43	19.08	1.43	12.68
	不带控制功能的开关	37.22	124.40	37.22	69.68
	其他	9.61	7.08	9.61	5.21
	合计	48.26	150.56	48.26	87.57
2017 年末	电子模组	0.83	10.54	0.83	7.33
	不带控制功能的开关	1.02	3.04	1.02	1.96
	其他	0.14	3.57	0.14	3.29
	合计	1.99	17.15	1.99	12.58

3、公司是否需补提存货跌价准备及相应的会计处理

根据各期末对博世销售的相关产品结存余额，按照期后实际结算价格进行测算，公司对博世产品应计提存货跌价准备金额，以及对各期利润总额的影响情况如下：

单位：万元

项目	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
存货余额	104.57	150.56	17.15
跌价准备重测差额	33.72	65.44	5.06
对利润总额的影响额	31.72	-60.38	-5.06
利润总额	8,834.64	8,911.39	5,401.65
占利润总额的比例	0.36%	-0.68%	-0.09%

根据上表测算结果，2017-2019 年各年末博世相关产品应计提存货跌价准备金额分别为 5.06 万元、65.44 万元和 33.72 万元，上述事项导致的对利润总额的影响额占各期利润总额的比例分别为-0.09%、-0.68%和 0.36%，整体影响较小。

2020 年末，公司对期末结存的博世集团定制化产品，按照该等存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定了其可变现净值，按成本与可变现净值孰低的原则，计提存货跌价准备 66.42 万元。

鉴于：（1）2017-2019 年各年末，公司对博世相关产品结存余额较小，应补计提跌价准备金额较小，对利润总额影响较小，公司不存在主观调节利润的情形；

（2）2017-2019 年各年末结存的博世相关产品，已于次年全部实现销售；（3）2020 年末，公司已对期末结存的博世集团定制化产品按成本与可变现净值孰低的原则，

计提存货跌价准备 66.42 万元。因此，发行人未就 2017-2019 年对博世相关产品应计提的存货跌价准备进行追溯调整。

二、申报会计师核查

（一）核查过程

申报会计师就上述事项履行了如下核查程序，具体情况如下：

1、访谈发行人实际控制人与销售负责人，了解公司对博世集团进行战略性让利的的原因以及具体方式；

2、获得博世集团定制化产品各期末结存情况，以及期后销售单情况，测算各期末应计提的存货跌价准备金额，并分析对各期利润的影响额，确定是否需要追溯调整。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人给与博世集团的定制化产品给与战略性低价让利系为了进一步扩大欧洲市场；

2、2017-2019 年各年末博世相关产品结存余额较小，跌价准备金额也较小，对利润总额影响不大。2020 年起，公司对存货中博世集团定制化产品，已按期足额计提了因单价让利导致的存货跌价准备。

(本页无正文，为公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）《关于苏州华之杰电讯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的回复》之签章页)



中国·无锡

中国注册会计师
(项目合伙人)



中国注册会计师



2021年6月17日