

北京证券交易所上市委员会 2022 年第 61 次 审议会议结果公告

北京证券交易所上市委员会 2022 年第 61 次审议会议于 2022 年 11 月 4 日上午召开。现将会议审议情况公告如下：

一、审议结果

（一）广东雅达电子股份有限公司：暂缓审议。

二、审议意见

（一）广东雅达电子股份有限公司

1.请发行人说明：（1）包建伟关于中鹏新业绩补偿承诺的具体执行方案、执行时间，论证包建伟业绩补偿的资产评估作价是否合理，业绩承诺履行过程中实际控制人等五位股东是否将回避表决，说明业绩补偿对发行人生产经营和财务报表的影响。（2）说明中鹏新资产减值计提是否充分，中鹏新是否存在持续经营风险，发行人对中鹏新未来经营的规划，发行人是否将对中鹏新持续投入。

2.请发行人补充说明向前员工经销商销售的毛利率与其他经销商存在显著差异的合理性，发行人前员工经销商与其他经销商下游客户存在重叠的合理性，居间销售毛利率高于经销毛利率的原因及合理性，居间销售佣金较高的原因，是否存在利益输送或商业贿赂等情形，请保荐机构、申报会计师、发行人律师核查并发表明确意见。

3.请发行人补充说明分红资金最终流向，请保荐机构作进一步核查并发表明确意见。

三、审议会议提出问询的主要问题

(一) 广东雅达电子股份有限公司

1.关于发行人收购中鹏新股份。根据申报文件，(1) 发行人于2019 年收购了深圳中鹏新，中鹏新净资产为 94.2 万元，资产负债率为 88.42%，实收资本仅 30 万元。(2) 发行人自收购中鹏新以来向中鹏新实缴注册资本 533.50 万元，并向中鹏新提供财务资助共计 2,000 万元。(3) 收购后，中鹏新 2020 年度、2021 年度、2022 年 1-6 月分别实现营业收入 212.34 万元、2,905.47 万元、623.50 万元，分别实现净利润-91.56 万元、-28.39 万元、-169.85 万元。(4) 根据申报文件，2020 年以来，中鹏新的经营环境发生了重大不利变化，业务拓展受到较大影响。同时受疫情不可抗力原因的影响，发行人于 2022 年 3 月与包建伟就业绩承诺作出调整，延长包建伟对中鹏新的业绩承诺期限一年，即由原来 2020-2022 年三个年度调整为 2020-2023 年四个年度。(5) 根据《股权转让协议之补充协议》约定，预计包建伟须以 2,000 万元左右的现金或等值的股权进行补偿，包建伟个人资产主要包括中鹏新 45% 股权（估值 720 万元）、深圳市云帆数智科技有限公司 30% 股权（估值 585 万元）、发行人 10 万股股票（市值 56.70 万元）以及三处房产（估值 363.07 万元），差额部分包建伟承诺向发行人及其关联方之外的第三方筹措借款补足。(6) 根据申报文件，目前业绩对赌期限尚未到期，除无法预料

且无法克服的不可抗力事件外，发行人不会继续调整与包建伟的业绩承诺内容。

请发行人：（1）说明发行人向中鹏新提供借款的利率，截至目前中鹏新向发行人的还款情况及未偿还债务本金及利息总额，请保荐机构说明对中鹏新借款具体使用情况实施的核查程序，借款资金是否最终流向实际控制人及其关联方。（2）结合中鹏新的经营情况、资产负债情况说明中鹏新是否具备偿还上述债务的能力，相关债务是否需要进一步延期，中鹏新是否需要发行人继续提供新增借款以维持运营，发行人对中鹏新的未来管理规划。（3）2020年疫情趋缓后，中鹏新未能恢复营收和盈利能力的原因，中鹏新的经营是否持续受疫情影响以及持续受疫情影响的原因、合理性。（4）中鹏新2022年1-6月营业收入大幅下降及亏损大幅增加的原因，是否存在其他影响中鹏新正常经营的不利因素，中鹏新是否具备持续经营能力，是否存在破产清算的风险以及破产清算对发行人的影响。（5）包建伟的个人资产主要为非上市公司股权和房产，相关资产的预估价值及变现价值是否存在不确定性，包建伟履行业绩承诺是否存在重大不确定性。（6）除不可抗力事件外，发行人不会调整与包建伟的业绩承诺，前述“不可抗力事件”是否包括疫情。请保荐机构、发行人律师核查并发表明确意见。

2.关于发行人与前员工经销商的交易真实性及合理性。根据申报文件，（1）报告期内发行人经销商中存在7家由前员工设立的经销商，其中销售规模较大的3家，分别为深圳云帆、南京雅爱达和

艾门达斯，深圳云帆、南京雅爱达是发行人报告期内各期前五大客户。报告期内发行人向前员工经销商销售金额合计分别为 5,829.02 万元、6,519.58 万元、6,784.58 万元和 3,166.21 万元，占营业收入的比例分别为 24.58%、22.32%、20.94%和 21.78%。（2）前员工经销商平均毛利率低于经销渠道毛利率，报告期内前员工经销商平均毛利率比经销渠道毛利率分别低 2.02%、2.86%、2.72%和 2.52%。

（3）2019 年、2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月，发行人通过居间商撮合实现的收入分别为 729.76 万元、947.90 万元、791.58 万元、416.67 万元，产生的销售佣金分别为 147.41 万元、188.94 万元、163.93 万元和 85.65 万元，销售佣金占居间商撮合实现的收入金额比例分别为 20.20%、19.93%、20.71%和 20.56%。其中深圳云帆和艾门达斯既是发行人的经销商也是居间商，根据申报文件，发行人存在部分经销商作为居间商的主要原因是实际业务开展过程中部分经销商开拓的客户对经销商规模和风险承担能力存在顾虑，直接与经销商签署合同意愿低，要求与雅达股份直接签署合同，该等经销商为发行人开拓的该部分客户销售收入作为直销收入进行核算，发行人向其支付居间费用，发行人 2020 年度、2021 年度及 2022 年 1-6 月向深圳云帆支付的居间销售佣金分别为 106.45 万元、111.16 万元和 61.89 万元，占全部销售佣金的比例分别为 56.34%、67.81%和 72.26%，深圳云帆为发行人的主要经销商和主要居间商。

请发行人补充说明：（1）前员工经销商毛利率与其他经销商平均毛利率对比是否存在较大差异，及其原因、合理性。（2）发行人

向居间商支付销售佣金的比例是否符合行业惯例，深圳云帆作为发行人的主要经销商和主要居间商，两种销售模式下发行人的销售毛利率是否存在较大差异以及差异的原因、合理性。(3) 经销商的经营团队、资金流水是否与发行人业务规模相匹配，发行人向前员工经销商的销售价格是否公允，是否由发行人对经销商的客户进行售后服务，保荐机构和申报会计师是否对经销商的最终客户采取走访、视频、函证等核查方式。(4) 采取经销模式的必要性、经销商的具体情况、经销商成立时间、经销商两极分化的原因、不同背景经销商的产品定价原则、业务模式、地区（行业）分配、信用政策、合作年限、经营业绩（包括不限于收入、利润规模）、毛利率、费用比率、员工人数、应收款余额及年限、终端客户稳定性等方面做详细比较说明。请保荐机构核查并发表意见。

请保荐机构、申报会计师：(1) 列明并进一步阐述针对上述经销商进行穿透核查的相关证据资料，包括但不限于各期经销商实现最终客户销售明细及金额、发货数量、发货金额情况；以及将发货数量、发货金额与推算的中标项目所需电力监控产品数量或金额匹配分析的相关数据；深圳云帆、南京雅爱达、艾门达斯等 7 家前员工经销商法人银行账户流水金额及明细，经销商对其客户销售产品后的回款金额及明细，其向发行人支付的承兑汇票金额、付款金额及明细，及其资金流水的内部勾稽情况。(2) 结合采取的核查方式、核查比例、核查依据、核查结论等对发行人与经销商客户的关联关系、合作的合理性以及经销收入的真实性、发行人与深圳云帆等前

员工经销商和居间商之间是否存在利益输送或其他利益安排等情形进行说明并发表明确意见。

3.关于分红安排及其资金最终流向。报告期内，发行人控股股东、实际控制人、直接持股的董事、监事、高级管理人员及主要员工股东持有发行人股份比例较高，报告期内三次分红总计超过9,000万元。请发行人说明：（1）分红政策以及未来的分红安排。发行人未将滚存资金投入企业经营而进行大额分红的具体原因及规划。（2）分红资金的最终流向，上述资金是否流向客户或供应商，是否存在利益输送的情况。请保荐机构就核查结论中关于“主要股东现金分红后的资金具体去向和用途主要为证券投资、理财投资、房屋装修等”的合理性作进一步补充说明，并说明核查依据和结论。

北京证券交易所

2022年11月4日