

国浩律师（杭州）事务所  
关于  
久盛电气股份有限公司  
首次公开发行股票并在创业板上市  
之  
补充法律意见书（七）



地址：杭州市上城区老复兴路白塔公园 B 区 2 号、15 号国浩律师楼 邮编：310008

Grandall Building, No.2&No.15, Block B, Baita Park, Old Fuxing Road, Hangzhou, Zhejiang 310008, China

电话/Tel: (+86)(571) 8577 5888 传真/Fax: (+86)(571) 8577 5643

电子邮箱/Mail: [grandallhz@grandall.com.cn](mailto:grandallhz@grandall.com.cn)

网址/Website: <http://www.grandall.com.cn>

二零二一年七月

## 目 录

<b>第一部分 关于《注册意见落实函》的核查</b> .....	<b>6</b>
一、《注册意见落实函》问题 3：关于销售服务费和销售服务人员.....	6
二、《注册意见落实函》问题 4：关于经销模式.....	17
<b>第二部分 签署页</b> .....	<b>21</b>

**国浩律师（杭州）事务所**  
**关于久盛电气股份有限公司**  
**首次公开发行股票并在创业板上市**  
**之**  
**补充法律意见书（七）**

**致：久盛电气股份有限公司**

国浩律师（杭州）事务所（以下简称“本所”）接受久盛电气股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）的委托，担任其申请首次公开发行股票并在创业板上市的发行人律师。

就本次发行人首次公开发行股票并在创业板上市，本所已于2020年6月29日出具了《国浩律师（杭州）事务所关于久盛电气股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之律师工作报告》（以下简称“《律师工作报告》”）《国浩律师（杭州）事务所关于久盛电气股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之法律意见书》（以下简称“《法律意见书》”）；于2020年11月25日就深圳证券交易所于2020年8月4日下发的审核函[2020]0100265号《关于久盛电气股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（以下简称“《问询函》”）提出的相关事项及结合立信会计师对公司截至申报基准日（2020年6月30日）的财务状况进行审计后出具的《审计报告》，就《律师工作报告》《法律意见书》出具日起至该补充法律意见书出具日期间发行人之重大事项及其他相关重大事项进行核查出具了《国浩律师（杭州）事务所关于久盛电气股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之补充法律意见书（一）》（以下简称“《补充法律意见书（一）》”）；于2020年1月3日就深圳证券交易所于2020年12月15日下发的审核函[2020]010950号《关于久盛电气股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“《第二轮问询函》”）提出的相关事项进行核查出具了《国浩律师（杭州）事务所关于久盛电气股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之补充法律意见书（二）》（以下简称“《补充法律意见

书(二)》”);于2021年1月29日就深圳证券交易所于2021年1月26日下发的审核函[2021]010169号《关于久盛电气股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函》以下简称“《第三轮问询函》”提出的相关事项进行核查出具了《国浩律师(杭州)事务所关于久盛电气股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之补充法律意见书(三)》(以下简称“《补充法律意见书(三)》”);于2021年2月26日就深圳证券交易所于2021年2月10日下发的审核函[2021]010297号《关于久盛电气股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》以下简称“《意见落实函》”提出的相关事项进行核查出具《国浩律师(杭州)事务所关于久盛电气股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之补充法律意见书(四)》(以下简称“《补充法律意见书(四)》”);于2021年3月17日就深圳证券交易所于2021年3月15日下发的《关于久盛电气股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的问题清单》提出的相关事项进行核查出具《国浩律师(杭州)事务所关于久盛电气股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之补充法律意见书(五)》(以下简称“《补充法律意见书(五)》”);于2021年5月28日结合立信会计师对公司截至申报基准日(2020年12月31日)的财务状况进行审计后出具的《审计报告》,就《补充法律意见书(一)》出具日起至该补充法律意见书出具日期间发行人之重大事项及其他相关重大事项进行核查出具了《国浩律师(杭州)事务所关于久盛电气股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之补充法律意见书(六)》(以下简称“《补充法律意见书(六)》”)

根据深圳证券交易所转发的中国证监会注册环节反馈意见之(审核函(2021)010672号)《发行注册环节反馈意见落实函》(以下简称“《注册意见落实函》”),本所律师现根据《中华人民共和国证券法》《中华人民共和国公司法》等有关法律、法规以及中国证监会颁布的《创业板首次公开发行股票注册管理办法(试行)》《公开发行证券公司信息披露的编报规则第12号-公开发行证券的法律意见书和律师工作报告》《律师事务所从事证券法律业务管理办法》《律师事务所证券法律业务执业规则(试行)》等有关有关规定,按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神,就《注册意见落实函》中的相关法律事项进行核查,出具本补充法律意见书。

本补充法律意见书系对本所已经为发行人出具的法律意见书和《律师工作报

告》的补充，法律意见书和《律师工作报告》中与本补充法律意见书不一致的部分以本补充法律意见书为准。

除非上下文另有说明，原法律意见书和《律师工作报告》释义适用于本补充法律意见书，本所在《法律意见书》中所作出的声明同样适用于本补充法律意见书。

## 第一部分 关于《注册意见落实函》的核查

### 一、《注册意见落实函》问题 3：关于销售服务费和销售服务人员

申报材料显示，发行人不存在单独的销售商模式，发行人直销业务中，存在通过销售服务人员提供销售服务的情况，报告期各期销售服务费分别为 1,996.76 万元、3,183.84 万元、1,729.89 万元，占同期销售费用比例分别为 38.91%、48.58%、36.64%。销售服务人员中，沈伟民、赵海荣为发行人关联方；杨昱晟、卜晶、许战芳、赵志华系发行人股东，分别持有发行人 1.49%、0.14%、0.14%、2.01% 的股权。

销售服务人员提供服务对应的营业收入为 48.01%、47.92%、50.65%，发行人将销售服务人员提供销售服务对应的营业收入划分为：招投标、战略合作协议、甲方指定品牌，商业谈判，销售服务人员提供客户信息并协助发行人获客，其中销售服务人员提供客户信息并协助发行人获客的销售收入占比为 1.25%、0.35%、0.76%，占比相对较低。

请发行人：

(1) 规范销售模式和相关销售费用的名称表述，结合行业模式详细说明销售服务人员及销售服务费情况，特别是销售服务费的确定标准，计算方式、支付对象和支付方式以及期间前后变化情况，并与同行业公司进行综合比较，分析原因及合理性；

(2) 结合企业内部管理制度及执行情况，说明将销售服务人员提供销售服务对应的营业收入划分为三种方式的具体情况，是否影响不同模式下销售服务费确认金额，说明该费用确认的完整性。

(3) 请保荐机构和会计师提供关于发行人销售服务费使用合规性所采取的核查方法及取得的相应资料，说明支持核查结论的充分性。

请保荐人、律师、会计师核查并发表明确意见。

回复如下：

本所律师查验的主要材料如下：

- 1、本所律师对发行人销售负责人、财务负责人进行访谈并制作的访谈笔录；
- 2、发行人与销售服务商签署的销售服务合同；

3、本所律师对发行人同行业上市公司公开披露文件的查询记录；

4、发行人保荐机构、申报会计师关于《注册意见落实函》所出具的书面回复。

**本所律师核查后确认：**

**(一) 规范销售模式和相关销售费用的名称表述，结合行业模式详细说明销售服务人员及销售服务费情况，特别是销售服务费的确定标准，计算方式、支付对象和支付方式以及期间前后变化情况，并与同行业公司进行综合比较，分析原因及合理性**

### **1、规范销售模式和相关销售费用的名称表述**

经本所律师核查，发行人已对招股说明书及申报文件中，销售模式和相关销售费用的名称进行修改，主要修改如下：

(1) 发行人将销售服务费中招投标费用单列为销售费用下二级科目，不再划入销售服务费；

(2) 发行人将“销售服务费”统一修改为“业务提成”；

(3) 发行人将销售服务费业务提成下三级科目中的“销售佣金”改为“根据佣金政策确认的销售服务费业务提成”，将“市场开发费”改为“佣金政策以外的销售服务费业务提成”。

### **2、销售服务人员及业务提成基本情况**

根据本所律师对发行人销售负责人的访谈确认，发行人销售以直销模式为主，通过招投标方式或商务谈判等方式与客户确定合作关系。

发行人的主要产品防火类电缆具有一定的专业性，且下游客户较为分散，使得发行人需要配备一定的销售服务团队；在发行人自身销售力量尚未完全覆盖的区域，发行人与当地具有经验的服务人员合作，由其代公司服务客户。对于该等人员维护客户所产生的费用，计入业务提成。

该等销售服务人员所提供的服务内容主要包括项目机会传达、前期产品推广、协助客户下单、卸货验收跟踪、客户信息反馈、协助办理货款结算手续等工作。

### **3、业务提成的确定标准，计算方式、支付对象和支付方式以及期间前后变化情况**

根据本所律师对发行人销售负责人的访谈确认如下：

#### **(1) 业务提成的确定标准、计算方式**

发行人与销售服务人员基于业务实际开展情况而向销售服务人员支付业务提成，销售服务人员在所负责区域为发行人提供销售服务。

### ①根据佣金政策确认时点计提的业务提成

发行人确认相应的产品销售收入时，根据发行人销售佣金政策及权责发生制原则，为确保收入和成本费用的匹配性，基于当期销售出库情况计提销售服务人员的业务提成，并根据实际回款进度，与销售服务人员进行结算。

发行人子公司未设置专项的佣金政策，主要根据实际签署的销售服务协议确定。子公司根据销售服务协议具体约定，与销售收入不直接相关的，直接确认为业务提成，计为“佣金政策以外的业务提成”；与销售收入直接相关的，发行人在确认收入时计提相应的业务提成，计为“根据佣金政策确认的业务提成”。

### ②佣金政策以外的业务提成

发行人佣金政策以外的业务提成主要包括如下情形：

情形 1：久盛交联部分销售服务协议，其约定的业务提成的确认仅与合同金额相关，而与销售收入不直接相关的，发行人在客户中标签约的时点直接确认为业务提成，不在收入确认时点进行计提。

报告期内，久盛交联直接确认为佣金政策以外的业务提成的主要销售服务协议约定情况如下：

序号	客户名称	协议约定的佣金比例
1	国网安徽	签订合同后支付合同金额的 1%、2.5%
2	浙江大有实业有限公司、绍兴建元电力集团有限公司等	签订合同后支付合同金额的 2%、3%

情形 2：未达到结算条件，而提前支付给销售服务人员的费用。根据公司的销售佣金政策，在达到回款条件后再与销售服务人员结算业务提成，由于客户回款存在一定周期，而销售服务人员业务开展需要资金，存在销售服务人员向公司申请提前支付业务提成的情形。为区分常规的业务提成结算，公司在提前向销售服务人员支付费用时，计入“佣金政策以外的业务提成”核算，并在资产负债表日调减该销售服务人员“根据佣金政策确认的业务提成”，确保业务提成总金额的准确性。

情形 3：对于部分重点项目或超出预期工作量的项目，销售服务人员申请并经公司批准后，在销售佣金政策外支付的业务提成。

报告期各期，发行人佣金政策以外的业务提成，占营业收入比例分别为



0.65%、0.64%和 0.35%，2018 年、2019 年占比较为稳定，2020 年占比有所下滑，主要系发行人加强销售政策的执行，减少了未达到结算条件而提前支付给销售服务人员的费用。

发行人佣金政策以外的业务提成，占全部业务提成的比例分别为 52.46%、28.37%、25.83%。2018 年占比较高，主要系一方面当期与销售收入不直接相关的业务提成金额 370 万元，相对较高，另一方面受结算差异冲减影响，2018 年根据佣金政策确认的业务提成相对较低。

## (2) 业务提成的支付对象、支付方式

发行人与销售服务人员签署销售服务协议，并通过银行转账的方式向销售服务人员支付费用。

报告期各期，发行人业务提成的支付对象剔除重复人员共 34 人，具体情况如下表：

序号	销售服务人员名称	主要负责区域	合作开始时间	是否存在特殊关系
1	卜晶	湖北	2005	发行人股东
2	陈礼斌	浙江	2008	无
3	陈琪良	陕西	2005	无
4	陈忠和	福建	2004	无
5	董元龙	广东	2016	无
6	范婷婷	天津	2012	无
7	冯根乔	广西	2004	无
8	冯文清	浙江	2006	无
9	华叶来	安徽	2020	无
10	黄晓萍	福建	2008	无
11	金建刚	上海	2013	无
12	闵国强	辽宁	2017	无
13	倪利民	上海	2004	无
14	秦龙	江苏	2008	无
15	沈伟民	广东	2004	发行人董事、股东
16	孙建平	山东	2006	无
17	孙志敏	广东	2016	无
18	唐培强	新疆	2007	无
19	王洪亮	辽宁	2009	无
20	吴碧峰	浙江	2018	无
21	吴德章	广东	2010	无
22	许战芳	四川	2005	发行人股东
23	杨昱晟	浙江	2006	发行人股东
24	叶亮	安徽	2018	无
25	张建理	浙江	2008	无
26	张兰	福建	2018	无

序号	销售服务人员名称	主要负责区域	合作开始时间	是否存在特殊关系
27	张利平	辽宁	2004	无
28	张先红	贵州	2008	无
29	赵海荣	江西	2006	实际控制人姐夫
30	赵香福	江苏	2012	无
31	周华	江苏	2014	无
32	周月亮	北京	2004	发行人董事、股东，2013年起成为发行人员工
33	朱新荣	上海	2005	无
34	朱卫国	浙江	2013	无

### (3) 期间前后变化情况

报告期内，发行人业务提成的确定标准、计算方式、支付方式等均未发生重大变化。

报告期内，业务提成的支付对象具体情况如下表：

年度	支付对象	人数
2020 年度	陈琪良、陈忠和、董元龙、范婷婷、冯根乔、金建刚、闵国强、倪利民、秦龙、孙建平、孙志敏、唐培强、王洪亮、吴碧峰、吴德章、许战芳、杨昱晟、张建理、张兰、张利平、张先红、赵香福、周华、周月亮、朱新荣、华叶来	26
2019 年度	陈琪良、陈忠和、董元龙、范婷婷、冯根乔、冯文清、黄晓萍、金建刚、闵国强、秦龙、孙建平、孙志敏、唐培强、吴碧峰、吴德章、许战芳、杨昱晟、张建理、张兰、张利平、张先红、赵海荣、赵香福、周华、朱新荣	25
2018 年度	卜晶、陈礼斌、陈琪良、陈忠和、董元龙、范婷婷、冯根乔、冯文清、黄晓萍、金建刚、闵国强、倪利民、秦龙、沈伟民、孙建平、孙志敏、唐培强、吴碧峰、吴德章、许战芳、杨昱晟、叶亮、张建理、张先红、赵海荣、赵香福、朱新荣	27

注：2020 年支付给周月亮的业务提成成为报告期外形成，周月亮原系发行人销售服务人员，后加入成为发行人员工。

如上表，报告期各期发行人业务提成的支付对象分别为 27、25、26 人，剔除重复人员报告期内共 34 人，支付对象均为销售服务人员且变化相对较小，销售服务人员较为稳定。

## 4、同行业公司对比

### (1) 同行业公司存在业务提成的情形对比

根据本所律师对同业行上市公司公开披露文件的查询，同行业上市公司中，万马股份、尚纬股份、通光线缆，以及新上市的华菱线缆（001208.SZ）、港股上

市公司江南集团（1366.HK）存在与发行人业务提成类似的情形。

其中，万马股份、尚纬股份、通光线缆、江南集团，未披露业务提成的确定标准、计算方式、支付对象、支付方式等具体信息。华菱线缆对其通过销售推广顾问从事推广服务的情况进行了披露。具体情况如下：

公司名称	披露情况
华菱线缆 (001208.SZ)	<p>根据华菱线缆招股说明书，销售推广顾问模式下，销售推广顾问协助华菱线缆进行市场开拓，华菱线缆与客户直接签订销售合同，根据合同签署情况计提相关服务费用，并根据销售回款情况向销售推广顾问支付相应的服务费用。</p> <p>销售推广顾问从事推广服务的内容包括：向公司反馈潜在客户招标信息等市场需求信息，协助公司完成标书制作及协助投标，协助公司参与比价，协助公司完成与客户的合同签署，沟通反馈客户生产及货物需求计划，协助公司跟踪货物物流，协助公司进行货款催收，协助公司履行客户售后服务等。</p> <p>根据华菱线缆销售政策，销售推广顾问提成主要分为销售提成与价差提成，其中销售提成的计提依据：按照公司对应产品销售底价计算的销售金额乘以销售提成比例，具体的销售提成比例因产品类型等不同而有所差异，在合同签订时予以明确，报告期内一般在 2%至 6%；价差提成的计提依据：根据相应合同签署情况，按照合同价格高于销售底价的部分乘以价差提成比例。价差提成比例在合同签订时予以明确，因产品类型等不同而有所差异，报告期内一般在 60%至 80%之间。</p> <p>华菱线缆在相关业务的货款收回后向销售推广顾问支付相关费用，采取银行转账的支付方式。</p>
万马股份 (002276.SZ)	<p>根据万马股份招股说明书（2009年），其 2008 年销售费用中主要包括业务费、运费、销售管理与服务费，未单独列示销售人员职工薪酬。</p> <p>结合万马股份 2009 年招股说明书披露的业务费性质、报告期内定期报告对业务费及销售费用职工薪酬进行了区分，报告期内万马股份业务费主要系支付给外部销售服务人员的费用。</p> <p>此外，万马股份销售费用中还包含代理服务费，系支付给代理商的销售服务费用。</p>
尚纬股份 (603333.SH)	<p>根据尚纬股份定期报告，2014 年开始销售费用中列示了佣金及业务包干费，2018-2019 年金额分别为 2,010.41 万元、3,220.92 万元，2020 年该费用更名为市场开拓费，金额为 5,032.56 万元。</p> <p>据此，尚纬股份存在通过外部销售服务人员或销售服务商提供销售服务并支付佣金的情形</p>
通光线缆 (300265.SZ)	<p>根据通光线缆定期报告，其销售费用中的存在市场推广费。</p> <p>根据发行人向通光线缆的咨询，通光线缆存在通过外部销售服务人员或销售服务商提供销售服务并支付佣金的情形，主要为其输电电缆产品，其相关费用支出于销售费用中的市场推广费列示。</p>
江南集团	<p>根据江南集团定期报告，其销售及经销费用主要指从事销售及经销</p>

公司名称	披露情况
(1366.HK)	活动的雇员的薪金及福利开支、提供技术支援和售后服务的服务费用、交付产品予客户的运输成本以及其他销售开支。 根据发行人销售服务人员周华的介绍以及其提供的银行流水,江南集团存在通过外部销售服务人员提供销售服务的情形。

### (2) 同行业公司业务提成金额对比

根据本所律师对同业行上市公司公开披露文件的查询,前述5家上市公司,江南集团未披露业务提成具体金额,其余4家同行业公司的业务提成及占营业收入比例情况如下表:

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
万马股份	3.40%	1.95%	1.08%
尚纬股份	2.48%	1.58%	1.28%
通光线缆	1.70%	0.81%	0.58%
华菱线缆	2.46%	1.35%	0.99%
平均	<b>2.51%</b>	<b>1.42%</b>	<b>0.98%</b>
久盛电气	<b>1.36%</b>	<b>2.25%</b>	<b>1.25%</b>

注:万马股份选取其代理服务费及业务费,尚纬股份选取其佣金及业务包干费(市场开拓费),通光线缆选取其市场推广费,华菱线缆选取其销售服务费。

由上表,发行人业务提成占营业收入的比例处于同行业可比公司区间内,不存在显著差异。

### (3) 同行业公司业务提成确定标准, 计算方式、支付对象、支付方式的情况对比

根据本所律师对同业行上市公司公开披露文件的查询,除华菱线缆外,同行业公司未披露其业务提成具体的确定标准,计算方式、支付对象、支付方式等信息,故此处主要与华菱线缆进行对比。

项目	华菱线缆	久盛电气
确定标准	根据合同签署情况计提相关服务费用,并根据销售回款情况向销售推广顾问支付相应的服务费用。	发行人确认相应的产品销售收入时,根据发行人销售政策及权责发生制原则,为确保收入和成本费用的匹配性,基于当期销售出库情况计提销售服务人员的销售佣金,并根据实际回款进度,与销售服务人员进行结算。对于少数销售服务协议,其约定的业

项目	华菱线缆	久盛电气
		务提成的确认仅与合同金额相关,而与销售收入不直接相关的,发行人则直接确认为业务提成,不再根据佣金政策基于销售情况进行计提。
服务内容	向公司反馈潜在客户招标信息等市场需求信息,协助公司完成标书制作及协助投标,协助公司参与比价,协助公司完成与客户的合同签署,沟通反馈客户生产及货物需求计划,协助公司跟踪货物物流,协助公司进行货款催收,协助公司履行客户售后服务等。	项目机会传达、前期产品推广、协助客户下单、卸货验收跟踪、客户信息反馈、协助货款结算办理等。
计算方式	销售提成一般在 2%~6%之间;价差提成一般在 60%~80%之间。	不超过最低限价部分比例在 1%~5%之间(含增值税);超过最低限价部分比例为扣除增值税税额后的 50%;另有两笔合同约定为 100%。
支付对象	销售推广顾问	销售服务人员
支付方式	银行转账	银行转账

由上表,发行人与华菱线缆业务提成的确定标准,计算方式、支付对象及支付方式等不存在显著差异。

(二)结合企业内部管理制度及执行情况,说明将销售服务人员提供销售服务对应的营业收入划分为三种方式的具体情况,是否影响不同模式下业务提成确认金额,说明该费用确认的完整性

### 1、将销售服务人员提供销售服务对应的营业收入划分为三种方式的具体情况

根据本所律师对发行人销售负责人的访谈确认,发行人将销售服务人员提供服务对应的营业收入划分为三种方式,主要是基于获客方式进行的区分,在客户关系建立后,销售服务人员仍需执行后续的跟踪服务工作,发行人对后续环节的管理和实际执行不存在显著差异。

该三种方式在发行人的获客环节存在一定差异,具体如下:

(1)对于签署战略合作协议的客户,发行人前期已通过招投标方式与客户单位建立合作关系,因此客户会直接与发行人签订具体项目合同。合同签订后,发行人会根据项目所在区域,交由销售服务人员负责后续项目跟踪服务;同时,

对于客户信息反馈、货款结算等工作,发行人后续可以直接与客户单位进行对接。

对于甲方指定品牌方式下的客户,发行人前期已通过招投标或商业谈判方式与甲方(业主方)单位建立合作关系,因此会由总承包方直接与发行人签订具体项目合同。合同签订后,发行人会根据项目所在区域,交由销售服务人员负责后续项目跟踪服务。

对于通过招投标方式获取的客户,在销售服务人员或公司销售人员获得招投标信息后,由销售管理部根据市场竞争情况、公司订单情况以及排产情况等制定具体的投标报价策略,并经销售副总审批后,参与客户招投标过程。中标后,发行人会根据项目所在区域,交由销售服务人员负责后续项目跟踪服务。

(2) 对于商业谈判方式确定的客户,在销售服务人员或公司销售部门获知前述客户的采购需求时,由于销售服务人员对于该些客户以及市场竞争情况等了解程度更高,故一般会由公司销售部门与销售服务人员一同参与商业谈判、确定报价策略。

(3) 对于由销售服务人员提供信息并协助获取的客户,在销售服务人员已自行与客户达成合作意向后,销售服务人员将订单信息(包括产品种类、价格、数量、交货时间、支付方式等)报送至公司销售管理部,销售管理部进行登记审核后并报送销售副经理审批。

综上,发行人前述三种方式在获客环节存在一定差异,由销售服务人员提供信息并协助获取客户的方式下,销售服务人员会承担相对较多的前期沟通工作。

在后续环节的内部管理及实际执行中,除签署战略合作协议的客户,客户信息反馈、货款结算等工作发行人可以直接与客户单位对接,其他方面销售服务人员所需承担的工作不存在显著差异。

## 2、不同模式下业务提成确认金额的影响

发行人制定了明确的销售政策,产品种类、销售价格以及回款情况等方面是业务提成的重要影响因素,而不同获客模式对于业务提成的影响较小,主要是对于签署了集中采购协议的客户,根据销售佣金政策,发行人会减半结算业务提成,除此之外,其他获客模式均不影响业务提成的确认金额。

在不同模式下,销售服务人员在前期获客环节承担的工作存在一定差异,但是除战略合作协议客户外,其余模式下销售佣金政策保持一致的原因主要是:① 发行人更加倾向于发展优质、大型客户,而该些客户往往系发行人通过招投标方

式取得,若发行人提高销售服务人员自行获客的销售佣金比例,则会使得销售服务人员倾向于自行开发中小型客户,而忽视对发行人重点客户的服务,对发行人的品牌形象造成不利影响;②目前的销售佣金政策,发行人是综合考虑了销售服务人员提供的服务情况以及市场竞争情况等因素制定,可以给予销售服务人员较为合理的报酬水平,同时调动销售服务人员的工作积极性;③对于销售服务人员自行开发的客户,发行人更加重视的是销售价格以及回款速度等因素,对于该些因素发行人均制定了相应的奖罚制度,能有效推动销售服务人员去开发销售价格以及回款更好的新客户;④长期以来发行人销售佣金政策均保持稳定,并且取得了良好的效果,发行人目前亦无意调整销售佣金政策。

### 3、业务提成确认的完整性

#### (1) 通过内部控制确保销售费用的完整性

根据本所律师对发行人财务负责人的访谈确认,发行人对业务提成的完整性的管控主要通过项目管理的内部控制行为来执行,具体包括:

①基于项目口径对客户进行设置,每一个项目均备注了具体的销售人员或销售服务人员,区分是否由销售服务人员提供服务;②根据销售政策约定,在ERP系统设置了各产品业务提成计算比例的,销售出库后系统自动实现业务提成的计提;③公司设置专人开展业务提成的核算,设立了业务提成核算台账,每月结合销售政策的规定,按照具体销售服务人员和具体服务项目对业务提成的计提、结算进行统计,并由财务总监进行复核;④定期与销售服务人员进行对账,确认双方的应付(收)金额是否一致;⑤对于佣金政策以外的业务提成(如合同签署即确认费用的业务提成、未达到结算条件而提前支付的业务提成、对于部分重点项目或超出预期工作量的项目额外支付的业务提成),设置专门的三级科目进行归集统计,保证费用的完整性。

综上,发行人有较为完善的业务提成管理制度,基于具体项目对业务提成进行管理,定期与销售服务人员对账。相关内控制度运行有效,能够保证业务提成计量的完整性。

#### (2) 报告期分项目分产品的业务提成计提情况

报告期各期,发行人全部销售服务人员业务提成的计提比例均符合销售佣金政策约定,发行人不存在计提比例低于销售佣金政策约定比例。

发行人销售服务人员提供服务对应的项目中,各类产品的平均销售价格超过

最低销售限价的项目收入占比分别为 14.86%、29.26%和 10.65%，根据销售佣金政策，超价部分扣除增值税后给予销售服务人员 50%或 100%的奖励，从而导致该些项目业务提成计提比例偏高。前述项目业务提成计提金额占当期全部业务提成计提总金额的比例分别为 30.00%、66.25%和 19.99%，2019 年占比较高，主要系国网福建客户定价水平较高，计提业务提成 1,214.84 万元所致。

**本所律师经上述核查后认为：**

1、发行人已在招股说明书及申请文件中对销售模式和相关销售费用的名称表述进行规范和修改；

2、发行人通过外部销售服务人员提供销售服务，具有商业合理性，符合行业惯例；

3、报告期内，发行人建立了较为完善的业务提成管理制度，相关内控制度运行有效，业务提成及结算差异的确认和计量准确，符合销售政策的约定，发行人销售佣金政策和业务提成会计处理方式保持一致，发行人不存在通过业务提成或结算差异调节利润的情形；业务提成的支付对象为销售服务人员，支付方式为银行转账，支付情况符合公司相关销售政策的约定；发行人提前支付给销售服务人员的业务提成，均具有真实的业务背景，相关费用已计入佣金政策以外的业务提成进行核算，由于相关费用已于销售服务人员前期的项目中进行了计提，故发行人在资产负债表日对该等销售服务人员业务提成的计提金额进行了冲减，具有合理性，调整金额准确。报告期内，发行人业务提成的确定标准、计算方式、支付方式未发生变化，支付对象基本保持稳定；

4、发行人将销售服务人员提供销售服务对应的营业收入分为三类，主要是基于获客方式的差异。在获客环节，三种方式存在一定差异；在后续环节的内部管理与实际执行中，三种方式不存在显著差异。此外，除签署集中采购协议的客户减半结算业务提成外，其他模式下业务提成的结算政策及确认金额均保持一致；

5、发行人向销售服务人员支付业务提成具有真实的业务背景，相应的客户/项目订单获取过程合规，相关业务提成的支付不涉及商业贿赂等不正当竞争情况；

6、发行人销售服务人员中与发行人及其实际控制人、控股股东、主要股东、董监高及上述人员的近亲属，以及与发行人主要客户、供应商及其实际控制人及近亲属之间存在的关联关系或其他利益安排、资金、业务往来情况，发行人已于



招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及变化情况”之“3、销售模式”之“(2)销售业务流程”之“①直销模式”之“J. 销售服务人员与发行人及其实际控制人、控股股东、主要股东、董监高、关键岗位人员、员工、前员工及上述人员的近亲属之间，以及与发行人主要客户、供应商及其实际控制人及近亲属之间是否存在关联关系或利益安排、资金、业务往来，是否存在为发行人分担成本费用的情形”中进行披露。前述披露的相关事项均具有合理背景。除前述披露内容外，销售服务人员与发行人及其实际控制人、控股股东、主要股东、董监高及上述人员的近亲属之间不存在关联关系或其他利益安排、资金、业务往来；

7、发行人业务提成款项不存在作为销售回款回流，不存在体外资金循环、体外成本费用、商业贿赂等可疑事项。

## 二、《注册意见落实函》问题 4：关于经销模式

销售服务人员中，杨昱晟、卜晶、许战芳、赵志华系发行人股东，分别持有发行人 1.49%、0.14%、0.14%、2.01%的股权。销售服务人员存在通过持股的公司向发行人采购电缆进行销售的情形，对于该类业务，发行人已全部归入经销模式作为经销客户进行统计。报告期各期发行人向销售服务人员持股公司销售的主营业务收入占比分别为 1.32%、0.66%、1.30%。

请发行人补充说明报告期内股东或关联方直接或间接持有经销商股权的相关情况，相关销售情况及销售价格的公允性。

同时请保荐人、律师、会计师核查并发表明确意见。

回复如下：

本所律师查验的主要材料如下：

1、本所律师对武汉泰久商贸有限公司、浙江杭盛电气有限公司的股东情况在国家企业信用信息公示系统网站以及第三方企业信息查询网站的查询记录；

2、发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及发行人控股股东董事、监事、高级管理人员填写的调查问卷及其出具的确认文件以及本所律师在国家企业信用信息公示系统网站以及第三方企业信息查询网站关于发行人关联方对外投资、任职的查询结果；

- 3、发行人股东名册、员工花名册、关联方清单；
- 4、发行人经销商管理制度；
- 5、发行人经销协议；
- 6、发行人销售记录；
- 7、发行人、控股股东、实际控制人、董监高银行流水；
- 8、发行人出具的书面说明。

本所律师核查后确认：

(一) 请发行人补充说明报告期内股东或关联方直接或间接持有经销商股权的相关情况，相关销售情况及销售价格的公允性

### 1、报告期内，股东或关联方直接或间接持有经销商股权的情况

报告期内，发行人股东杨昱晟、卜晶直接或间接持有经销商股权。杨昱晟持有发行人 0.54% 的股份，并通过迪科投资持有发行人 0.95% 的股份；卜晶持有发行人 0.05% 的股份，并通过迪科投资持有发行人 0.09% 的股份。除此以外，发行人不存在其他股东或关联方直接或间接持有经销商股权的情形。

根据发行人的销售记录并经本所律师对武汉泰久商贸有限公司、浙江杭盛电气有限公司的股东情况在企查查等第三方工商信息查询平台的查询，报告期内，杨昱晟、卜晶直接或间接持有经销商的股权情况以及该等经销商与发行人的交易情况如下：

单位：万元

经销商名称	实际控制人及持股情况	2020 年	2019 年	2018 年
武汉泰久商贸有限公司	卜晶（持股 99%）	140.39	675.57	572.69
浙江杭盛电气有限公司	杨昱晟（持股 90%）	384.32	89.33	834.53
合计		524.71	764.90	1,407.21

### 2、报告期内，发行人股东直接或间接持股的经销商与发行人交易公允性分析

#### (1) 武汉泰久商贸有限公司

根据发行人出具的关于销售数据的书面说明，报告期内，发行人向武汉泰久商贸有限公司各类产品的销售金额、毛利率及与整体毛利率对比情况如下：

单位：万元；%

产品类别	2020年			2019年			2018年		
	收入	毛利率	整体毛利率	收入	毛利率	整体毛利率	收入	毛利率	整体毛利率
矿物绝缘电缆	76.15	26.57	19.57	549.07	24.13	22.09	448.22	25.51	20.18
无机矿物绝缘金属护套电缆	26.20	25.24	21.25	--	--	--	11.87	20.19	25.98
塑料绝缘电缆	37.99	15.30	10.38	126.38	4.48	15.81	112.59	11.24	10.37

2018年，武汉泰久商贸有限公司矿物绝缘电缆毛利率高于该产品整体毛利率，主要是因为该笔订单主要是于2018年6月签订，锁定铜价为44,046元/吨，并于当年7-9月陆续完成供货，供货期的平均铜价为42,346元/吨，从而导致了该笔订单毛利率偏高；无机矿物绝缘金属护套电缆毛利率低于该产品整体毛利率，主要是交易金额较小，仅为11.87万元，且主要是大规格产品居多所致；塑料绝缘电缆毛利率与该产品整体毛利率基本一致。

2019年，武汉泰久商贸有限公司矿物绝缘电缆毛利率与该产品整体毛利率基本一致；塑料绝缘电缆毛利率低于该产品整体毛利率，主要是因为当年发行人向武汉泰久商贸有限公司销售的塑料绝缘电缆主要是ZR-YJV22 8.7/15KV 3×70（116.46万元），该产品发行人并不生产，均是外购而来，导致该产品毛利率仅为3.16%所致。

2020年，武汉泰久商贸有限公司各类产品毛利率均高于这些产品的整体毛利率，主要是因为当年销售金额相对较小，集中于耗铜量较少的小规格产品、附加值相对较高的阻燃耐火类塑料绝缘电缆产品以及毛利率相对更高的铝芯无机矿物绝缘金属护套电缆产品所致。

## (2) 浙江杭盛电气有限公司

报告期内，发行人向浙江杭盛电气有限公司各类产品的销售金额、毛利率及与整体毛利率对比情况如下：

单位：万元；%

产品类别	2020年			2019年			2018年		
	收入	毛利率	整体毛利率	收入	毛利率	整体毛利率	收入	毛利率	整体毛利率
矿物绝缘电缆	384.32	10.08	19.57	89.33	23.90	22.09	501.16	19.42	20.18
无机矿物绝缘金属护套电缆	--	--	--	--	--	--	330.05	22.46	25.98
塑料绝缘电缆	--	--	--	--	--	--	3.32	0.51	10.37

2018年,浙江杭盛电气有限公司矿物绝缘电缆毛利率与该产品整体毛利率基本一致;无机矿物绝缘金属护套电缆毛利率略低于该产品整体毛利率,主要是因为,当年向浙江杭盛电气有限公司销售的无机矿物绝缘金属护套电缆以耗铜量较高的大规格产品为主,耗铜量在1吨/KM以上的销售金额为261.81万元所致。

2019年,浙江杭盛电气有限公司矿物绝缘电缆毛利率与该产品整体毛利率基本一致。

2020年,浙江杭盛电气有限公司矿物绝缘电缆毛利率低于该产品整体毛利率,主要是因为该笔订单主要是于2020年10月初确定(锁定铜价为45,132.74元/吨),而2020年11月及12月平均铜价分别为46,784.07元/吨和51,114.38元/吨,铜价的快速上涨导致毛利率偏低。

由上,报告期内,发行人与股东直接或间接持股的经销商的交易规模较小,占主营业务收入的比例亦较小,各类产品销售毛利率与发行人该些产品的整体毛利率差异不大,产生差异的主要原因是铜价波动、产品结构以及发行人给予部分折扣等因素,具有合理性。

综上,本所律师认为,报告期内发行人与股东直接或间接持股的经销商的交易公允。

(以下无正文)

## 第二部分 签署页

(本页无正文,为《国浩律师(杭州)事务所关于久盛电气股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之补充法律意见书(七)》之签署页)

本补充法律意见书正本肆份,无副本。

本补充法律意见书的出具日为二零二一年七月二十日。

国浩律师(杭州)事务所

负责人: 颜华荣



经办律师: 徐旭青

刘莹

杨北杨