



关于苏州快可光伏电子股份有限公司 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 的回复

众环专字（2022）0100002 号

深圳证券交易所：

中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“本所”或“我们”、“申报会计师”）作为苏州快可光伏电子股份有限公司（以下简称“快可电子公司”、“公司”、“发行人”）首次公开发行股票并在创业板上市申报财务报表的审计机构，于 2021 年 9 月 10 日出具了众环审字（2021）0102923 号无保留意见审计报告。

2021 年 7 月 23 日，贵所出具了《关于苏州快可光伏电子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”），我们以对快可电子公司相关财务报表执行的审计工作为依据，对问询函中需要本所回复的相关问题履行了核查程序，现将核查情况说明如下：

问题 4. 关于关联方与关联交易

申报材料显示：

- (1) 成都富恩德星羽持有发行人 12.5%的股权，系私募股权基金；
- (2) 发行人设有 4 家全资子公司，分别为快可光电、快可新能源、香港快可、越南快可，均处于微利或亏损状态。

请发行人说明：

(1) 成都富恩德星羽的对外投资情况，相关企业与发行人及其客户、供应商是否存在资金、业务往来，是否存在为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形；

(2) 4 家子公司的业务经营情况，处于微利或亏损状态的原因；各子公司是否存在违法违规事项，是否存在纠纷或潜在纠纷；

(3) 报告期内发行人关联方与发行人及其实际控制人、董监高、其他核心人员、主要客户、供应商及其股东之间是否存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形；

(4) 说明发行人是否严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及本所的有关规定披露关联方和关联交易。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明事项

(一) 成都富恩德星羽的对外投资情况，相关企业与发行人及其客户、供应商是否存在资金、业务往来，是否存在为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形

通过查询国家企业信用信息公示系统、企查查等网站，并根据成都富恩德星羽所填写的调查表确认，除投资发行人外，成都富恩德星羽不存在其他对外投资情况，不存在相关企业与发行人及其客户、供应商有资金、业务往来，亦不存在为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。

(二) 4 家子公司的业务经营情况，处于微利或亏损状态的原因；各子公司是否存在违法违规事项，是否存在纠纷或潜在纠纷

1、子公司的业务经营情况，处于微利或亏损状态的原因

报告期内，发行人 4 家子公司业务经营情况如下：

单位：万元

公司名称	报表科目	2021年1-6月 /2020.6.30	2020年度 /2020.12.31	2019年度 /2019.12.31	2018年度 /2018.12.31
快可新能源	资产总额	4,856.91	4,737.18	2,945.34	2,802.74
	营业收入	10,271.13	16,349.24	12,154.58	8,730.04
	利润总额	469.45	60.66	32.96	216.87
	净利润	351.95	153.92	91.83	142.16
越南快可	资产总额	3,582.62	4,160.36	2,415.50	3,074.17
	营业收入	2,998.09	8,183.05	5,822.44	5,060.12
	利润总额	43.09	-162.88	71.64	-21.92
	净利润	43.09	-162.88	71.64	-21.92
香港快可	资产总额	6,055.11	6,570.98	4,658.48	4,926.57
	营业收入	5,496.29	13,720.12	8,369.34	7,195.30
	利润总额	332.17	118.64	103.72	267.76
	净利润	332.17	118.64	103.72	267.76
快可光电	资产总额	285.02	264.99	284.52	324.62
	营业收入	-	-	-	-
	利润总额	20.29	-19.18	-40.15	-26.97
	净利润	20.29	-19.18	-40.15	-26.97

【注】：快可新能源 2019 年和 2020 年净利润高于利润总额，系研发费用加计扣除后所得税费用为负所致。

报告期内，公司 4 家子公司处于微利或亏损状态，主要原因系：快可新能源、越南快可业务分别作为盱眙、越南的生产基地，生产活动以装配为主，业务利润率较低；香港快可系贸易公司，将越南快可生产的产品销售给部分境外客户，业务利润率亦较低；快可光电定位于连接器等领域新产品的研发，截至目前尚未实现收入。

报告期内，发行人内部交易系出于业务需求发生，系充分利用各子公司产能，具有真实的交易背景，内部交易并非以取得税收利益为目的。发行人境内子公司的主管税务部门均出具了税务合规证明，境外子公司越南快可和香港快可所在地律师均出具了法律意见书说明境外子公司的税务合规性，因此，发行人及子公司被主管税务机关重新核定交易价格并被追缴税款及罚款的可能性较低。

针对上述内部交易可能存在的税务风险，公司实际控制人段正刚、侯艳丽

承诺：如果发行人及其子公司之间交易被主管税务机关要求重新核定交易价格，并追缴税款及罚款，其将按主管部门核定的金额无偿代发行人补缴并支付罚款，并承担相关费用。

2、各子公司是否存在违法违规事项，是否存在纠纷或潜在纠纷

（1）快可新能源

报告期内快可新能源存在一起违法违规事项，具体情况如下：

2019年7月15日，发行人子公司快可新能源因2019年1月1日至2019年3月31日期间企业所得税“未按照规定期限办理纳税申报和报送纳税资料”，被国家税务总局盱眙县税务局第一税务分局处以300元罚款。2020年7月27日，国家税务总局盱眙县税务局第一税务分局出具《涉税信息查询结果告知书》，确认快可新能源报告期内违反税收管理的行为已终结，未发现重大违法违规记录。

发行人子公司快可新能源所受上述行政处罚情节轻微，经查询国家企业信用信息公示系统、信用中国（creditchina.gov.cn）、裁判文书网等公开网站，并与发行人子公司负责人核实，报告期内快可新能源不存在重大违法违规事项，也不存在其他纠纷或潜在纠纷。

（2）香港快可

根据香港律师2021年2月24日出具的《关于快可光伏（香港）电子有限公司合法存续及业务合规之事项之法律意见书》，香港快可合法从事一般性贸易业务并已遵守适用的香港法律，未发现其违反香港法例第60章《进出口条例》的情形，亦未发现因违法行为被香港行政机关或其他主管机关（包括香港海关、金融管制局、香港环境保护署、食物环境卫生署）做出处罚的情形。香港快可自成立以来按照当地法律要求履行纳税义务，产品质量符合当地质量标准及要求，也不存在未决诉讼、仲裁或其他行政处罚情形，也不存在潜在纠纷。

（3）越南快可

根据越南律师于2021年1月31日出具的《关于快可光伏（越南）电子有限公司的法律意见书》，越南快可生产经营符合越南国和住所地安全生产相关规定，合法拥有开展业务所需的资质证书，生产经营业务符合当地环保法律法规的规定，自成立以来未因环保问题受到当地环保部门的处罚，越南快可自成立以来按照当地法律要求履行纳税义务，产品质量符合当地质量标准及要求，

公司不存在尚未了结的或可预见的诉讼、仲裁、索赔或行政处罚案件，不存在潜在的可能被行政处罚、索赔或被追究法律责任可能导致对公司存在重大不利影响的行为。

报告期内，越南快可与协鑫集成子公司存在一起诉讼，具体情况如下：

2019年4月至10月，越南快可与协鑫集成子公司 GCL System Integration Technology PTE.LTD.签署 3 份接线盒买卖合同，总金额 69.80 万美元，目前仍有货款 58.24 万美元尚未支付。基于此，公司向苏州工业园区人民法院提起诉讼，请求对方支付剩余货款 58.24 万美元及逾期支付利息暂计 0.74 万美元，协鑫集成对此承担连带清偿责任。

2020 年 12 月 16 日，越南快可（甲方）、快可电子（乙方）与 GCL System Integration Technology PTE.LTD.（丙方）、协鑫集成（丁方）四方协商签署《协议书》，约定：（1）由丁方以其开具给乙方的 450 万元商业承兑汇票，代丙方履行结欠甲方的货款 413.59 万元、诉讼费用 4.03 万元，共计 417.62 万元；若到期足额承兑视为丁方履行乙方的货款部分不再执行，剩余部分金额仍可视为丁方履行对乙方的货款；（2）甲方和乙方共同确认，甲方委托乙方收取丁方代丙方支付的货款、诉讼费的总金额为 417.62 万元；（3）协议生效之日起十五日内，甲方向苏州工业园区人民法院就（2020）苏 0591 民初 13003 号申请撤诉，诉讼费用由甲方自行承担。

2020 年 12 月 18 日，发行人收到协鑫集成及其子公司开具的到期日为 2020 年 12 月 31 日的金额为 450 万元的商业承兑汇票。因协鑫集成迟迟未予兑付，发行人于 2021 年 6 月 25 日向苏州工业园区人民法院提起诉讼，要求协鑫集成支付票据费 440 万及利息。2021 年 8 月 10 日，发行人与协鑫集成科技（苏州）有限公司达成诉前调解，就上述款项在 2021 年 8 月至 2022 年 3 月之间分期还款，每月还款 55.00 万元。

自 2020 年 1 月，全球新冠疫情爆发以来，越南实施疫情管控措施相对及时，发行人越南子公司生产经营受疫情影响相对有限，在 2021 年 4 至 5 月期间由于东南亚疫情爆发，越南子公司所在地北江省采取短暂限产和停产管控措施，随着越南疫情平稳，截至本问询回复出具日，越南快可生产经营已恢复正常。

（4）快可光电

经查询国家企业信用信息公示系统、信用中国、裁判文书网等公开网站，并与子公司负责人核实，报告期内快可光电不存在重大违法违规事项，也不存在纠纷或潜在纠纷。

（三）报告期内发行人关联方与发行人及其实际控制人、董监高、其他核心人员、主要客户、供应商及其股东之间是否存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形

根据查阅发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的银行流水、发行人关联方的工商档案及出具的承诺函，以及对发行人主要客户、供应商的访谈，并通过全国企业信用信息公示系统等网站对发行人关联方的核查，报告期内，发行人关联方与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心人员、主要客户、供应商及其股东之间不存在异常资金和业务往来，不存在关联交易非关联化，也不存在为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。

（四）说明发行人是否严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及本所的有关规定披露关联方和关联交易

针对关联方和关联交易披露情况，申报会计师执行以下核查程序：

- 1、取得发行人关联方清单及其工商登记档案资料；
- 2、取得实际控制人、董事、监事、高级管理人员等关联自然人填写的调查表，了解其工作经历、关系密切的家庭成员情况、本人及家庭成员对外投资及担任董事、高级管理人员的企业情况、兼职情况等，并通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站核查是否存在未获取的关联关系；
- 3、通过企查查等网站查询主要客户、供应商的股权结构、董监高信息，与发行人股东、董监高填写的调查表信息等相互核对印证，查看是否存在未获取的关联关系；
- 4、实地走访主要客户及供应商，通过访谈询问关键经办人，了解与发行人之间是否存在关联关系；
- 5、通过核查发行人、实际控制人、董监高、关键财务人员的银行账户，关注是否存在异常资金流动，确认是否存在尚未识别的关联关系及关联交易；

基于上述核查方式，公司已严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会、深圳证券交易所的有关规定披露了关联方和关联交易。

二、中介机构核查事项

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见

(一) 核查过程

发行人申报会计师执行的核查程序如下：

1、通过企查查等网站查询，核查了成都富恩德星羽对外投资情况，并取得成都富恩德星羽的书面确认函；

2、登录国家企业信用信息公示系统、企查查等网站查询客户、供应商的相关信息，以确认与发行人是否存在关联关系；

3、核查发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的银行流水，确认是否存在关联方为发行人承担成本、费用以及其他向发行人输送利益的情形；

4、对主要客户和供应商进行访谈，了解其与发行人及其关联方之间是否存在关联关系、关联交易、资金往来或其他利益安排；

5、获取发行人及其关联方等出具的声明，声明确认其与发行人客户及关联方不存在关联关系、关联交易、资金往来或其他利益安排；

6、查询国家企业信用信息公示系统、信用中国、裁判文书网等公开网站，并与子公司负责人访谈核实各家子公司违法违规情况；

7、查阅发行人子公司的《涉税信息查询结果告知书》，以及查询国家企业信用信息公示系统等公开网站，确认境内子公司报告期内的违法违规情况；

8、查阅境外律师对境外子公司出具的法律意见书，关注其对股权结构、经营状况、违法违规等事项发表的意见；

9、查阅越南快可与协鑫集成子公司相关诉讼案件所涉合同、《协议书》、起诉状、受理通知书、调解书等材料；

10、取得发行人关联方清单及其工商登记档案资料；

11、取得实际控制人、董事、监事、高级管理人员等关联自然人填写的调查表，了解其工作经历、关系密切的家庭成员情况、本人及家庭成员对外投资及担任董事、高级管理人员的企业情况、兼职情况等，并通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站核查是否存在未获取的关联关系；

12、通过全国企业信用信息公示系统、企查查等网站查询主要客户、供应

商的股权结构、董监高信息，与发行人股东、董监高填写的调查表信息等相互核对印证，查看是否存在未获取的关联关系；

13、通过核查发行人、实际控制人、董监高、关键财务人员的银行账户，关注是否存在异常资金流动，确认是否存在尚未识别的关联关系及关联交易。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、成都富恩德星羽不存在其他对外投资情况，不存在相关企业与发行人及其客户、供应商有资金、业务往来，亦不存在为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形；

2、报告期内，发行人各子公司不存在重大违法违规事项，除越南快可与协鑫集成子公司之间的诉讼外，不存在其他纠纷或潜在纠纷；

3、报告期内，发行人关联方与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、主要客户、供应商及其股东之间不存在异常资金和业务往来，不存在关联交易非关联化，也不存在为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形；

4、发行人已严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会、深圳证券交易所的有关规定披露了关联方和关联交易。

问题 7. 关于劳务派遣

申报材料显示：

2019 年发行人使用派遣用工数为 116 名，派遣用工比例为 20.64%。

请发行人说明：

(1) 认定劳务派遣用工均属于临时性、辅助性或者替代性的依据是否充分；结合劳务派遣用工人数量占比波动较大的情况说明发行人在保障用工需求方面是否存在困难；劳务派遣以及劳务外包采购价格的确定依据及公允性，是否存在第三方为发行人承担相关成本、费用的情形；

(2) 劳务公司是否专门或主要为发行人服务，若是，请充分说明该情形的合理性及必要性，劳务数量及费用变动是否与发行人经营业绩相匹配；

(3) 是否存在因违反《劳务派遣暂行规定》等规定而被行政处罚的风险。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，请保荐人结合发行人及其实际控制人与劳务公司相关方的资金流水说明发行人所聘用人员成本费用核算的真实性、准确性、完整性，说明核查过程以及结论。

回复：

一、发行人说明事项

(一) 认定劳务派遣用工均属于临时性、辅助性或者替代性的依据是否充分；结合劳务派遣用工人数量占比波动较大的情况说明发行人在保障用工需求方面是否存在困难；劳务派遣以及劳务外包采购价格的确定依据及公允性，是否存在第三方为发行人承担相关成本、费用的情形

1、认定劳务派遣用工均属于临时性、辅助性或者替代性的依据

发行人主要在装配组装等技术要求较低、可替代性高的岗位采用劳务派遣用工形式，该等类岗位均不涉及发行人核心工艺以及核心技术，仅通过简单培训即能够胜任，并且主要是为了弥补临时性用工短缺，且岗位可替代性强。由于发行人从事光伏接线盒和连接器的生产销售，随着光伏行业市场前景向好，发行人产能处于饱和状态，此时利用劳务派遣方式，完成耗用人力较多的装配环节，可以有效解决短期用工不足的问题，灵活满足公司临时性用工需求。因此，认定劳务派遣用工均属于临时性、辅助性或可替代性的依据充分，符合《劳务派遣暂行规定》第三条的规定。

2、结合劳务派遣用工人数量占比波动较大的情况说明发行人在保障用工需求方面是否存在困难

报告期内，发行人产能产量不断增长，为满足业务发展需要，发行人（包含子公司）对部分临时性、辅助性岗位采用劳务派遣的用工形式，主要包括车间辅工等技术要求较低、可替代性较高的岗位。后因劳务派遣人数超过《劳务派遣暂行规定》第四条规定的 10%比例，公司对此进行整改，之后公司劳务派遣人数有所降低，由此导致劳务派遣用工人数量占比出现一定波动。

针对上述情况，为解决因发行人业务扩大导致的用工问题，发行人通过增加劳务外包服务的采购量，将部分简单工序交由劳务外包公司完成，主要涉及光伏接线盒组装产线，由专业劳务外包公司按照发行人的要求安排人员完成相应的工作量。劳务外包公司劳动力供应渠道多样，具有生产线劳务管理经验，能够解决发行人辅助岗位人员用工量大的问题，保障用工需求，提高生产效率，未出现过因人员不足影响生产经营的情况。

发行人通过自有渠道、员工推荐以及网上招聘等方式招聘正式员工，发行人在保障用工需求方面不存在困难。

3、劳务派遣以及劳务外包采购价格的确定依据及公允性，是否存在第三方为发行人承担相关成本、费用的情形

（1）劳务派遣采购价格的确定依据及公允性

发行人劳务派遣员工与公司正式员工实行同工同酬，由人事部门统计、财务部门核算，同工种的生产员工与劳务派遣员工的计酬方式、计酬工资标准不存在实质差异。劳务派遣员工与正式员工基本工资均按照不低于所在地当年最低工资标准制定并根据员工情况存在略微浮动。此外，劳务派遣员工与公司正式员工工资结构均采用“基本工资+全勤+加班工资+绩效、岗位津贴-缺勤、违纪扣款”。因工作量在各月度之间有差异，劳务派遣员工的薪酬在各月之间合理波动，但同期间内，劳务派遣员工的薪酬与同工种正式生产员工的工资基本一致，

由于平均工时存在差异，劳务派遣员工平均工资略低于正式生产员工的工资。报告期内，劳务派遣员工薪酬与公司正式生产员工对比情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
劳务派遣人员	2.72	5.43	4.68	/
正式生产员工	2.88	5.51	5.42	5.00
江苏省人均收入	2.51	4.34	4.14	3.81

【注】：江苏人均收入取自国家统计局网站；自2019年2月公司开始采购劳务派遣服务

公司劳务派遣采购价格公允，不存在第三方为发行人承担相关成本、费用的情形。

（2）劳务外包采购价格的确定依据及公允性

根据发行人与劳务外包公司签署的外包协议，发行人劳务外包费用主要按照每月生产完成合格入库数量计算，即验收合格入库数量乘以单价，快可电子按协议每月向外包公司支付外包服务费；该等定价方式符合生产外包的行业情况，定价公允，不存在第三方为发行人承担相关成本、费用的情形。

（二）劳务公司是否专门或主要为发行人服务，若是，请充分说明该情形的合理性及必要性，劳务数量及费用变动是否与发行人经营业绩相匹配

1、劳务公司是否专门或主要为发行人服务，若是，请充分说明该情形的合理性及必要性

报告期内，与发行人合作的劳务公司并非专门为发行人提供服务。苏州工业园区在国家高新区中排名前列，各行业企业较为密集，用工量较大，公司合作的劳务公司主要面向苏州工业园区提供服务。根据对发行人劳务公司的访谈确认，劳务公司与发行人的业务量占其总业务量的比例情况如下：

项目	江苏特思普服务外包有限公司	苏州跃莱康服务外包有限公司	徐州博仁服务外包有限公司
与发行人之间劳务量占比	10%-15%	30%	1%-2%

上述劳务公司与发行人之间劳务量占比有限，不存在专门为发行人服务的情形。

2、劳务数量及费用变动是否与发行人经营业绩相匹配

报告期内，公司劳务派遣工时及费用变动情况如下：

单位：万元、万小时

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
劳务派遣人员工时	2.33	7.35	24.07	-
劳务派遣人员成本	44.89	128.49	462.19	-
劳务外包费用	1,039.41	643.21	-	-
营业成本	25,232.59	37,837.66	26,559.72	24,224.99
劳务派遣人员成本占比	0.18%	0.34%	1.74%	-
劳务外包费用占比	4.12%	1.70%	-	-

2020 年下半年，随着疫情得到有效控制，光伏行业逐步复苏，发行人产能较为饱和，根据生产计划为了按时完成订单生产，通过劳务外包方式将部分简单工序交由劳务外包公司完成，主要涉及光伏接线盒组装环节，由专业劳务外包公司按照发行人的要求安排人员完成相应的工作量。在碳中和背景下，光伏新增装机容量呈稳步增长趋势，发行人光伏接线盒和光伏连接器市场需求较为旺盛，且产能处于饱和状态，发生劳务外包费用大幅增长，与发行人产能和销量变动趋势相一致。

（三）是否存在因违反《劳务派遣暂行规定》等规定而被行政处罚的风险

报告期内，发行人曾存在用工比例超过其用工总量 10% 的情形，不符合《劳务派遣暂行规定》第四条的相关规定。针对上述劳务派遣员工人数比例超标的情形，发行人已根据《劳务派遣暂行规定》进行了规范。发行人通过动员劳务派遣员工直接与发行人签署劳动合同、发行人对外开展直聘等措施逐步降低劳务派遣用工比例。截至 2021 年 6 月 30 日，发行人劳务派遣用工比例为 3.36%，符合《劳务派遣暂行规定》中关于劳务派遣用工比例的相关规定。

经对江苏省人力资源和社会保障厅、苏州市人力资源和社会保障局、国家企业信用信息公示系统、信用中国、企查查等公开网站查询，自 2018 年 1 月 1 日至本回复意见出具之日，发行人不存在因劳务派遣而被相关监管部门行政处罚的情形。

公司实际控制人已出具承诺，“若发行人因报告期内劳务派遣用工超过规定比例引致纠纷而承担任何赔偿责任，将给予发行人全额补偿；如发行人因报告期内劳务派遣用工超过规定比例不合规而受到有关主管部门的任何处罚，将对发行人的相关损失予以全额补偿。”

根据苏州工业园区人力资源和社会保障局 2020 年 7 月 30 日、2021 年 1 月 20 日和 2021 年 7 月 14 日出具的证明，发行人和快可光电在报告期内认真

遵循劳动和社会保障相关法律法规与规定，严格按照劳动法律法规依法与员工签订劳动合同，发行人和快可光电未因违反劳动法律法规的原因而受到行政处罚。

根据盱眙县人力资源和社会保障局 2020 年 7 月 9 日、2021 年 1 月 11 日和 2021 年 7 月 12 日出具的证明，快可新能源在报告期内认真遵循劳动和社会保障相关法律法规与规定，严格按照劳动法律法规依法与员工签订劳动合同，快可新能源未因违反劳动法律法规的原因而受到行政处罚。

综上，公司不存在因劳务派遣而被相关监管部门行政处罚的情形。经整改公司劳务派遣用工比例已符合相关法规规定，不存在因违反《劳务派遣暂行规定》等规定而被行政处罚的风险。

二、中介机构核查事项

（一）核查过程

申报会计师就上述事项执行的核查程序如下：

- 1、查阅《劳务派遣暂行规定》《劳动合同法》等相关法条；
- 2、对劳务派遣公司以及劳务外包公司主要负责人进行访谈，取得访谈问卷；
- 3、访谈发行人人事负责人，了解发行人使用劳务派遣人员的背景，劳务派遣人员的工作岗位、工作性质、工作内容，确认发行人使用劳务派遣人员是否符合临时性或辅助性、替代性；查阅发行人与劳务派遣单位签署的合同、劳务派遣人员的工时统计表及费用结算明细表，访谈报告期主要劳务派遣单位，了解双方确定劳务派遣用工结算价格的依据，并获取同工种发行人员工的工资表，综合判断劳务派遣用工结算价格的公允性；
- 4、获取发行人报告期内劳务外包金额、人数以及发行人营业收入数据；
- 5、查询发行人与劳务外包公司、劳务派遣公司之间的流水往来，是否存在非业务性质资金往来；
- 6、取得发行人实际控制人关于出现劳务派遣人数超过法定人数比例的承诺函，并且登录江苏省人力资源和社会保障厅、苏州市人力资源和社会保障局、国家企业信用信息公示系统、信用中国、企查查等公开网站查询。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、劳务派遣用工属于临时性的依据充分，符合法律法规相关规定，发行人在保障用工需求方面不存在困难；劳务派遣用工的结算价格确定依据具有公允性；不存在第三方为发行人承担相关成本、费用的情形；

2、报告期内与发行人合作的劳务公司并非专门为发行人提供服务，劳务数量及费用变动与发行人经营业绩相匹配；

3、发行人不存在因违反《劳务派遣暂行规定》等规定而被行政处罚的风险。

问题 9. 关于前次 IPO 申报

申报材料显示：

上交所于 2020 年 11 月 10 日受理发行人首发申请文件，2021 年 4 月 27 日，发行人和保荐人海通证券申请撤回上市申请。

请发行人说明：

(1) 本次发行上市申请文件与前次申报公开信息存在差异的部分，提供详细对照表并解释差异原因；

(2) 前次申报科创板后撤回申请的原因，是否存在被现场督导或影响发行上市条件的情形；相关证券服务机构及其签字人员是否发生变更，如是，请说明发生变更的原因。

请保荐人、发行人律师、申报会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明事项

(一) 本次发行上市申请文件与前次申报公开信息存在差异的部分，提供详细对照表并解释差异原因

前次申报与本次发行上市申请文件所披露信息的差异及差异原因具体如下：

1、按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》的相关规则进行调整

发行人前次申报首次公开发行股票并在科创板上市，招股说明书按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》的要求进行撰写和披露。

发行人本次申请首次公开发行股票并在创业板上市，招股说明书按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》（以下简称“创业板招股书准则”）的要求进行格式修改，调整内容包括章节号、章节名称、子标题名称及准则要求的其他披露内容。

2、关于财务信息更新

本次申报的招股说明书财务信息与前次申报对同一事项的披露不存在实质性差异。两次披露的差异，主要为报告期、上市板块信息披露格式不同，对信

息披露内容进行更新，主要差异如下：

(1) 报告期差异

本次申报的招股说明书报告期为 2018 年度、2019 年度、2020 年度、2021 年 1-6 月；前次申报招股说明书的报告期为 2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月。

发行人在本次申报的招股说明书中删除了 2017 年度财务数据，并将财务报表截止日更新至 2021 年 6 月 30 日。

(2) 管理层分析

因报告期和格式准则差异，对本次申报报告期内的具体经营成果分析、资产质量分析等内容进行详细补充披露，并调整同行业可比公司对比分析。

3、关于非财务信息更新

事 项	本次招股说明书	前次招股说明书	差异原因
主营业务及行业信息	按创业板要求对主营业务、行业概况及发展趋势进行了披露	按科创板要求披露	根据创业板招股书准则要求，对主营业务、行业基本情况进行了更新；本次申报招股说明书对上述部分内容的表达方式进行了补充和调整，以更准确、客观、简洁语言进行表述
公司销售情况和原材料采购情况	披露本次申报报告期内公司销售情况和原材料采购情况	披露前次申报报告期内公司销售情况和原材料采购情况	因报告期差异导致
公司主要资产情况	披露截至本次申报招股说明书签署日公司主要固定资产和无形资产情况	披露截至前次申报招股说明书签署日公司主要固定资产和无形资产情况	因申报招股说明书签署日差异导致
股东大会、董事会、监事会等履行情况	披露本次申报报告期内三会情况	披露前次申报报告期内三会情况	因报告期差异导致
投资者保护及相关承诺事项	按创业板要求披露	按科创板要求披露	板块规则要求差异导致
其他重要事项	披露截至本次申报招股说明书签署日重大合同事项	披露截至前次申报招股说明书签署日重大合同事项	因报告期差异导致

综上，本次申请材料与前次申请最后披露文件不存在重大差异。

(二) 前次申报科创板后撤回申请的原因，是否存在被现场督导或影响发行上市条件的情形；相关证券服务机构及其签字人员是否发生变更，如是，请说明发生变更的原因

1、前次申报科创板后撤回申请的原因，是否存在被现场督导或影响发行上市条件的情形

2020年11月，发行人科创板上市申请文件获得受理，受理后撤回的主要原因为：2021年4月16日，中国证监会发布《关于修改〈科创属性评价指引（试行）〉的决定》，强调科创板“硬科技”定位并新增研发人员占比超过10%的指标，发行人和保荐机构就科创属性与上海证券交易所科创板审核中心进行沟通后，经综合考虑决定撤回申请材料。前次申报科创板后撤回申请不存在被现场督导或影响发行上市条件的情形。

2、相关证券服务机构及其签字人员变更情况

本次申报与前次申报相比，发行人聘请的中介机构均未发生变化，但部分签字人员发生了变化，具体情况如下：

项 目	前次申报	本次申报
保荐机构（主承销商）		
机构名称	海通证券股份有限公司	海通证券股份有限公司
保荐代表人	黄蕾、周永鹏	周永鹏、陈星宙
项目协办人	韩节高	周漾
申报会计师		
机构名称	中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）	中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）
签字注册会计师	刘钧、胡永波	刘钧、胡永波
发行人律师		
机构名称	北京市康达律师事务所	北京市康达律师事务所
经办律师	李赫、康晓阳、赵小岑、杨俊哲	李赫、康晓阳、赵小岑、杨俊哲

前次申报与本次申报的证券服务机构及签字人员相比，发行人律师、申报会计师及两家机构的经办签字人员未发生变化。保荐机构未发生变化，原保荐代表人周永鹏保持不变，由于海通证券项目组内部人员工作安排调整，指定项目组原辅导人员陈星宙为本次申报的保荐代表人，指定项目组原辅导人员周漾担任项目协办人。

二、中介机构核查事项

请申报会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见

(一) 核查过程

申报会计师就上述事项执行的核查程序如下：

1、查阅发行人前次申报与本次申报的招股说明书，了解相关证券服务机构及其签字人员的变更情况，以及信息披露存在的差异情况；

2、查阅发行人出具的《关于公司本次申报与前次申报招股说明书差异情况的专项说明》；

3、访谈发行人董事长，了解前次申报撤回的具体原因；

4、检索中国证监会和上海证券交易所网站、证券期货市场失信记录查询平台等于发行人相关的监管公开信息情况。

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

除因报告期变更、创业板与科创板上市相关规则差异引起的披露内容变化外，公司本次发行上市申请文件与前次申报公开信息不存在重大差异或实质差异；前次申报科创板撤回申请不存在被现场督导或影响发行上市条件的情形，相关证券服务机构未发生变更，保荐机构部分签字人员变更系内部工作安排变更导致，发行人及相关中介机构不存在信息披露违法违规或涉及相关法律责任的情形。

问题 11.关于主营业务收入

申报材料显示：

(1) 报告期内，发行人实现的营业收入分别为 30,521.21 万元、35,330.35 万元、50,334.53 万元，其中，新增营业收入主要来自境内，境外营业收入分别为 12,146.77 万元、12,359.98 万元、13,362.33 万元；此外，发行人报告期内经营活动产生的现金流量净额分别为 2,624.38 万元、3,914.60 万元、1,159.55 万元；

(2) 报告期内，发行人的主要产品以光伏接线盒、光伏连接器为主，发行人对外销售的光伏接线盒产品为包含箱体、线缆和光伏连接器的一套产品，此外光伏连接器亦单独对外销售；

(3) 报告期内，发行人内销产品在根据合同约定将产品交付给客户并取得客户签收单时确认销售收入；

(4) 报告期内，发行人光伏接线盒的销售单价分别为 18.01 元、17.44 元、17.41 元，光伏连接器的销售单价分别为 2.46 元、2.52 元、2.49 元。

请发行人：

(1) 说明 2020 年度营业收入大幅增长而经营活动产生的现金流量净额大幅下降的原因，报告期内发行人营业收入的增长幅度与同行业可比公司、光伏组件市场整体的销售规模相比是否一致；

(2) 说明报告期内境内、境外主营业务收入增长趋势不一致的原因，境内、境外的市场需求、发展阶段、销售策略等是否存在差异；

(3) 说明报告期内各季度的主营业务收入、毛利、毛利率，主营业务收入的季节性分布与同行业可比公司的对比情况，是否符合行业特征；

(4) 说明报告期各期自合同签订到发货、自发货至签收确认收入的时长情况及其变动原因，报告期内收入确认凭证的形式内容、获取方式、签字人员等是否保持一致；

(5) 说明报告期内出口业务的海关报关、出口退税申报数据与外销收入的对比情况及差异原因，并说明 2020 年度对印度的外销收入较 2019 年度增长 903.81%的合理性；

(6) 说明主营产品结构较为单一的原因及合理性，现有产品能否支持发

行人未来收入及利润的稳定，产品结构单一的风险是否充分提示；

(7) 说明单独对外销售光伏连接器的合理性以及是否符合行业惯例，组合销售和单独销售光伏连接器的毛利率对比情况，报告期内是否存在仅向发行人采购光伏连接器的客户及其采购数量、金额；

(8) 说明报告期内光伏接线盒、光伏连接器的销售价格变动方向不一致的原因，光伏接线盒、光伏连接器的销售价格和销售数量的波动趋势与同行业可比公司是否一致；

(9) 结合主要内销客户的销售合同条款，说明是否约定货物交付的验收环节，以签收作为内销收入的确认时点是否已实现风险报酬或控制权的转移，报告期内退换货的数量、金额及占比情况。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见，说明针对发行人销售收入真实性、截止性等采取的核查方法、核查比例、核查证据、核查充分性与核查结论。

回复：

一、发行人说明事项

(一) 说明 2020 年度营业收入大幅增长而经营活动产生的现金流量净额大幅下降的原因，报告期内发行人营业收入的增长幅度与同行业可比公司、光伏组件市场整体的销售规模相比是否一致

1、2020 年度及 2021 年上半年营业收入大幅增长而经营活动产生的现金流量净额大幅下降的原因

2020 年度，公司营业收入、经营活动产生的现金流量净额及应收款项变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度 /2020.12.31	2019 年度 /2019.12.31	增 幅
营业收入	50,334.53	35,330.35	42.47%
经营活动产生的现金流量净额	1,159.55	3,914.60	-70.38%
应收账款余额	18,673.66	11,547.14	61.72%
应收商业承兑汇票	8,451.71	3,470.72	143.51%

报告期内，公司给予主要客户的信用期为 30-120 天，客户付款方式以银行承兑汇票及商业承兑汇票为主。公司 2020 年全年营业收入为 50,334.53 万元，其中下半年为 28,991.76 万元，占比 57.60%，较 2019 年下半年增长 51.03%，

由于公司 2020 年下半年实现的收入相对较高，其对应的大部分货款尚在信用期内，因此导致期末应收账款余额增长较多；报告期内，天合光能一直系公司第二大客户，公司给予的信用期为 30 天，付款方式为期限 6 个月的商业承兑汇票，报告期内公司对天合光能的销售收入持续快速增长，2020 年度为 12,911.83 万元，较 2019 年同期增加近一倍，因此导致 2020 年末商业承兑汇票余额大幅增加。综合前述因素影响，公司 2020 年度待回收销售货款金额较大，导致经营活动产生的现金流量净额下降幅度较大。

2021 年上半年，公司营业收入较上年同期增长 46.92%，而经营活动产生的现金流量净额为-2,985.90 万元，较上年同期增加-2,731.80 万元，主要系公司销售收入继续保持较快增长速度，应收款项余额随之增长，同时由于公司主要原材料市场需求旺盛，采购付款条件收紧，且采购规模随着业务规模的扩大而快速上升，公司 2021 年上半年购买商品、接受劳务支付的现金为 19,149.21 万元，已达到 2020 年全年支付金额的 95.08%，因此导致当期经营活动产生的现金流量净额大幅下降。

同行业公司 2020 年及 2021 年上半年经营活动产生的现金流量净额情况与公司对比如下：

单位：万元

公司名称	2021 年 1-6 月				2020 年度			
	现金流量净额	现金流量变动金额	现金流量净额增幅	收入同比增幅	现金流量净额	现金流量变动金额	现金流量净额增幅	收入同比增幅
江苏海天	2,280.37	2,745.36	590.41%	11.65%	550.38	-642.82	-53.87%	8.29%
谐通科技	-1,371.92	-2,536.25	-217.83%	24.55%	1,037.43	-1,732.52	-62.55%	17.07%
通灵股份	2,993.99	-6,047.31	-66.89%	48.77%	1,124.34	1,250.14	993.82%	2.11%
快可电子	-2,985.90	-2,731.80	-1,075.09%	46.92%	1,159.55	-2,755.05	-70.38%	42.47%

从上表可见，2020 年同行业公司江苏海天及谐通科技经营活动产生的现金流量净额较上年同期出现较大幅度下滑，与公司情况一致，通灵股份 2020 年度经营活动产生的现金流量净额增加较多，主要系其加强流动性管理，应收票据贴现规模有所增加所致。2021 年上半年，通灵股份和谐通科技经营活动产生的现金流量净额变动趋势与公司一致，通灵股份现金流量净额降幅虽然明显低于发行人，但其 2021 年上半年现金流量净额较 2020 年同期减少 6,047.31 万元，显著高于发行人的下降金额 2,731.80 万元，江苏海天经营活动产生的现金流量净额较上年同期增加较多，主要系其收入增幅相对较低，应收款项余额增长较

慢，且通过严格控制信用风险，加大债权催缴力度，销售回款情况较好。

2、报告期内发行人收入增幅与同行业对比分析

报告期内，公司营业收入增长幅度与同行业可比公司及光伏组件市场整体销售规模对比如下：

单位：亿元、GW

公司类别	公司名称	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度
		金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅	金额
同行业可比公司	江苏海天	0.93	11.65%	2.18	8.29%	2.02	14.41%	1.76
	谐通科技	1.88	24.55%	3.26	17.07%	2.79	12.23%	2.48
	通灵股份	5.76	48.77%	8.43	2.11%	8.26	9.33%	7.55
	快可电子	3.14	46.92%	5.03	42.47%	3.53	15.76%	3.05
-	全球新增光伏装机容量	/	/	130.00	13.04%	115.00	8.49%	106.00
发行人主要客户	晶澳太阳能	151.23	55.25%	240.28	23.64%	194.34	8.49%	179.14
	天合光能	153.14	69.41%	220.53	34.51%	163.95	14.29%	143.46

【注】：同行业可比公司的营业收入来源于上述公司公开披露的定期报告及招股说明书；全球新增光伏装机容量来源于中国光伏行业协会公布的数据；晶澳太阳能和天合光能系其组件业务销售收入；2021年上半年增幅系同比2020年上半年；“/”表示相关数据尚未披露。

从上表可见，公司2019年营业收入较2018年增长15.76%，与同行业可比公司营业收入及全球新增光伏装机容量同期增幅差异较小。2020年，公司营业收入较2019年增长42.47%，高于同行业公司营业收入增幅，主要系客户构成差异所致。2020年，公司主要客户晶澳太阳能和天合光能的光伏组件合计出货量由2019年的20.30GW增长至31.80GW，增幅达56.59%，占当期全球新增光伏装机容量的比例由17.66%增长至23.73%，业务规模迅速提升，公司凭借优异的产品性能持续、稳定地向其供应光伏接线盒和连接器产品，对前述两家客户的销售收入占比已由2019年的43.17%增长至2020年的55.59%，公司销售收入随着主要客户业务规模的快速扩张而快速增长。2021年上半年，公司收入增长幅度与通灵股份基本一致，但低于主要客户组件业务销售收入增长幅度，主要系因原材料价格大幅上涨公司产品成本上升较多，而主要客户晶澳太阳能对公司产品的采购价格未能提升，公司降低了对晶澳太阳能的供货量，2021年上半年对其销售收入较上年同期仅增长19.11%。

综上，报告期内公司营业收入的变动情况符合行业实际发展情况，与主要客户业务规模变动情况一致。

（二）说明报告期内境内、境外主营业务收入增长趋势不一致的原因，境内、境外的市场需求、发展阶段、销售策略等是否存在差异

报告期内，公司境内外主营业务收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度
	金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅	金额
境内	24,860.71	73.28%	36,643.20	60.54%	22,824.77	24.33%	18,358.79
境外	6,135.11	-10.98%	13,362.33	8.11%	12,359.98	1.76%	12,146.77
合计	30,995.82	45.94%	50,005.53	42.12%	35,184.74	15.34%	30,505.56

【注】：2021年1-6月增幅系与上年同期对比。

光伏行业经过多年发展，各生产环节集中度均呈现不断提高的趋势，从光伏组件生产区域分布来看，全球光伏组件制造重心集中在亚洲地区，其中中国是全球组件的最大生产区域。根据中国光伏行业协会数据显示，2018年-2020年，中国大陆组件产量分别为84.3GW、98.6GW和124.6GW²，占全球光伏组件产量的比例由72.8%提升至76.1%，中国大陆组件产量的快速增长，带动上游各类主、辅材需求的增长，公司境内销售收入受益于此取得了较快的增长速度。

根据中国光伏行业协会数据显示，除中国大陆以外的地区，2018年-2020年组件产量分别为31.5GW、39.6GW和39.1GW，增长幅度较小，对光伏组件的配件需求相对平稳；此外，由于欧盟对中国光伏产品的双反措施于2018年9月到期终止，国内组件厂商放缓了海外产能提升速度，将新增产能主要布局在国内盐城、义乌等地，促进了公司国内销售收入的提升。综合前述因素影响，公司报告期内境外销售收入增速较慢。2021年上半年境外销售收入较上年同期有所下降，主要系2021年上半年公司产品成本上升较多，且由于下游需求旺盛产能较为紧张，公司综合考虑经济效益及客户业务合作潜力，减少了对部分境外客户的供货量。

综上，报告期内公司境内、境外外主营业务收入增长速度差异较大，主要系下游光伏组件的制造区域以中国境内为主所致，虽然光伏组件境外市场规模

² 不包含境外工厂产量

总体增长较慢，但公司对新兴光伏市场仍保持积极开拓的态度，在 2020 年新增了较为优质的境外客户 ADANI（印度），为公司境外业务平稳发展起到良好的保障作用。

（三）说明报告期内各季度的主营业务收入、毛利、毛利率，主营业务收入的季节性分布与同行业可比公司的对比情况，是否符合行业特征

1、发行人各季度主营业务收入、毛利、毛利率

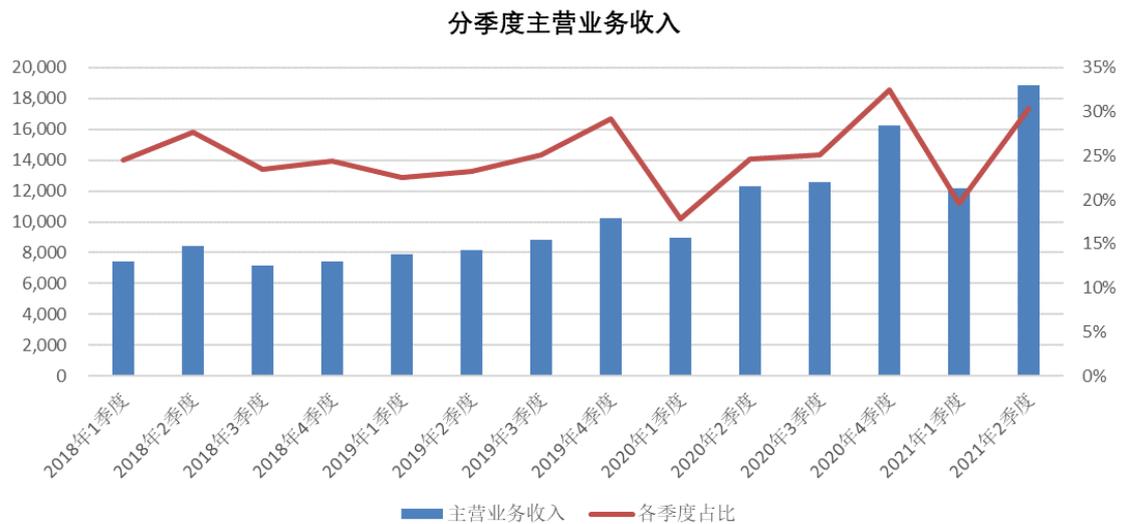
（1）主营业务收入

报告期内，发行人各季度主营业务收入变动情况如下：

单位：万元

期 间	一季度		二季度		三季度		四季度	
	金 额	占 比	金 额	占 比	金 额	占 比	金 额	占 比
2021 年度	12,160.90	19.62%	18,834.91	30.38%	/	/	/	/
2020 年度	8,947.84	17.89%	12,291.53	24.58%	12,538.88	25.07%	16,227.27	32.45%
2019 年度	7,928.05	22.53%	8,187.81	23.27%	8,807.92	25.03%	10,260.96	29.16%
2018 年度	7,465.90	24.47%	8,441.34	27.67%	7,156.95	23.46%	7,441.37	24.39%

【注】：为保持可比性，2021 年一、二季度主营业务收入占比系当季度主营业务收入占上半年主营业务收入两倍的比例；“/”表示尚无相关数据，下同。



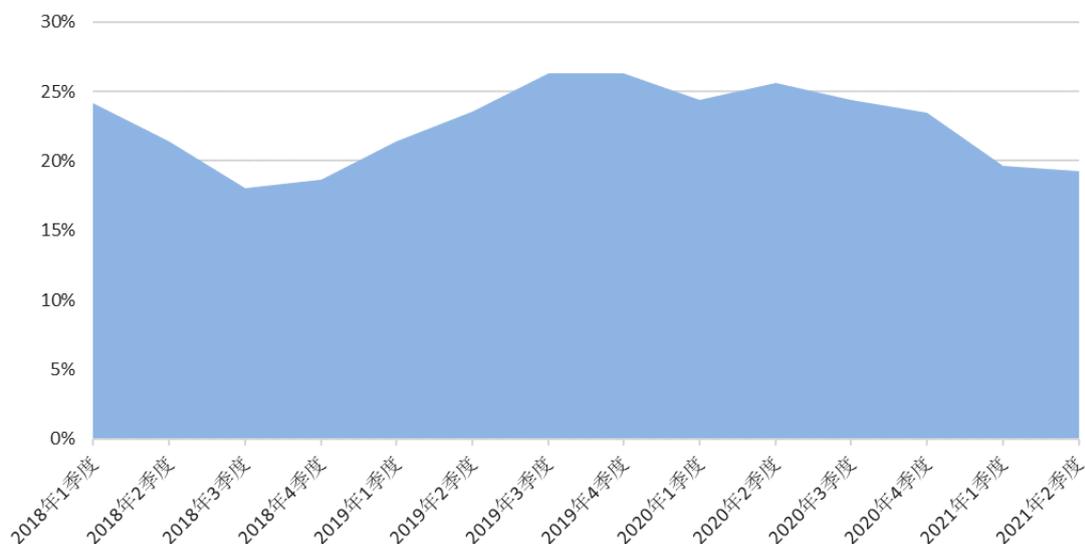
报告期内，发行人各季度营业收入总体呈现持续上升的变动趋势，受光伏“531 新政”影响，发行人 2018 年三季度业务收入较上季度有所下降，受疫情影响，发行人 2020 年一季度实现的主营业务收入金额相对较低，因此导致其占 2020 全年收入的比例亦较低。

（2）毛利率

报告期内，发行人各季度毛利率变动情况如下：

期 间	一季度	二季度	三季度	四季度
2021 年度	19.67%	19.23%	/	/
2020 年度	24.36%	25.62%	24.42%	23.48%
2019 年度	21.39%	23.52%	26.26%	26.30%
2018 年度	24.14%	21.36%	18.02%	18.62%

分季度毛利率



发行人 2018 年各季度主营业务毛利率下降较多，主要系受光伏“531 新政”的影响，产品销售价格持续下降所致；2019 年随着市场需求复苏以及主要原材料铜材价格下降，2019 年各季度主营业务毛利率呈现持续上升趋势；2020 年一季度主营业务毛利率相对较低，主要系受疫情防控延期复工措施的影响，发行人当期产能利用率相对较低，产品分摊的固定成本较高所致，自 2020 年三季度起主营业务毛利率持续下降，主要受原材料采购价格持续上升的影响。

(3) 毛利

报告期内，发行人各季度毛利变动情况如下：

单位：万元

期 间	一季度		二季度		三季度		四季度	
	金 额	占 比	金 额	占 比	金 额	占 比	金 额	占 比
2021 年度	2,391.93	19.89%	3,621.89	30.11%	/	/	/	/
2020 年度	2,179.56	17.86%	3,148.85	25.81%	3,061.87	25.10%	3,810.81	31.23%
2019 年度	1,695.49	19.64%	1,925.68	22.31%	2,313.18	26.80%	2,698.33	31.26%
2018 年度	1,802.10	28.69%	1,803.38	28.71%	1,289.55	20.53%	1,385.54	22.06%

【注】：为保持可比性，2021 年一、二季度主营业务毛利占比系当季度主营业务毛利占上半年主营业务毛利两倍的比例。



报告期内，公司各季度毛利的变动受主营业务收入和毛利率变动的综合影响，2018年各季度毛利随着毛利率的不断下降而降低，2019年各季度毛利随着主营业务收入的增加和毛利率的提升而不断增加，受新冠疫情影响，2020年一季度主营业务收入和毛利率均有所下降，因此当期毛利下降较多，导致其占2020年毛利总额的比例较低，2021年一季度毛利下降较多，主要系原材料采购价格上升较多使得当期毛利率出现较大幅度下降所致。

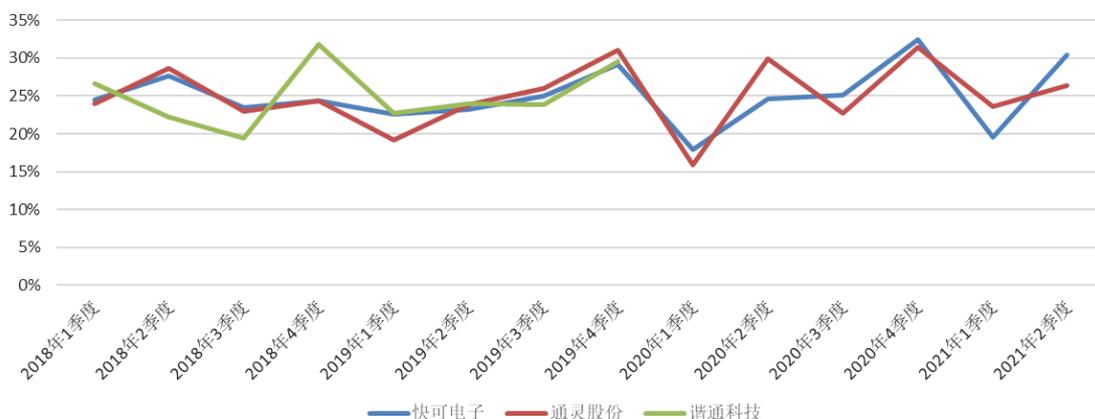
2、同行业公司收入季节性分布情况对比

报告期内，发行人与同行业公司分季度收入占比情况如下：

期 间	公司名称	一季度	二季度	三季度	四季度
2021 年度	快可电子	19.62%	30.38%	-	-
	通灵股份	23.66%	26.34%	-	-
2020 年度	快可电子	17.89%	24.58%	25.07%	32.45%
	通灵股份	15.95%	29.97%	22.66%	31.43%
2019 年度	快可电子	22.53%	23.27%	25.03%	29.16%
	通灵股份	19.14%	23.80%	26.04%	31.02%
	谐通科技	22.73%	23.95%	23.85%	29.48%
2018 年度	快可电子	24.47%	27.67%	23.46%	24.39%
	通灵股份	23.98%	28.66%	22.95%	24.41%
	谐通科技	26.61%	22.18%	19.39%	31.82%

【注】：同行业公司江苏海天未披露季度报告，谐通科技2020年未披露季度报告，因此仅对可获取数据进行对比；通灵股份系季度营业收入占比。

同行业公司分季度收入占比情况



从上图可见，报告期内发行人收入季节性分布情况与同行业公司基本类似，符合行业特征。

(四) 说明报告期各期自合同签订到发货、自发货到签收确认收入的时长情况及其变动原因，报告期内收入确认凭证的形式内容、获取方式、签字人员等是否保持一致

报告期各期自合同签订到发货周期、自发货到确认收入周期、确认收入凭证的形式内容、获取方式、签字人员等是否保持一致情况如下：

年度	合同签订到发货	分类	发货到确认收入	确认收入凭证	获取方式	签字人员情况	是否一致
2021年1-6月	26天	内销	1-3天	签收单	物流公司定期交还签收单至公司	客户仓管人员	是
		外销	1-6天	报关单	定期取得报关单	/	/
2020年度	25天	内销	1-3天	签收单	物流公司定期交还签收单至公司	客户仓管人员	是
		外销	1-11天	报关单	定期取得报关单	/	/
2019年度	26天	内销	1-3天	签收单	物流公司定期交还签收单至公司	客户仓管人员	是
		外销	1-6天	报关单	定期取得报关单	/	/
2018年度	18天	内销	1-3天	签收单	物流公司定期交还签收单至公司	客户仓管人员	是
		外销	1-6天	报关单	定期取得报关单	/	/

报告期内，公司收入确认凭证的形式内容、获取方式、签字人员等均保持一致。报告期内自发货到确认收入时间长度均在合理区间之内，2020年度受到疫情影响，外销确认收入时间较以前年度延长。为提高产能，公司自2019年起将部分生产工序向江苏盱眙及越南北江转移，因此合同签订到发货的周期变长。

（五）说明报告期内出口业务的海关报关、出口退税申报数据与外销收入的对比情况及差异原因，并说明 2020 年度对印度的外销收入较 2019 年度增长 903.81%的合理性

1、报告期内出口业务的海关报关、出口退税申报数据与外销收入的对比情况及差异原因

报告期内，发行人子公司香港快可及越南快可的出口销售收入未享受退税优惠，发行人享受的出口退税优惠来源于发行人对境外客户及子公司的货物出口，发行人单体报表境外销售收入与出口退税数据匹配情况如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
单体报表境外销售收入	5,760.79	13,062.12	11,480.19	11,627.66
加：出口报关与退税申报时间性差异	-230.91	-549.29	-395.25	201.35
出口退税申报销售收入	5,529.87	12,512.83	11,084.94	11,829.01
出口免抵退税额	718.88	1,649.82	1,609.08	2,135.06
其中：出口免抵税额	212.29	1,257.84	615.42	796.99
出口退税额	506.59	391.98	993.66	1,338.07
出口免抵退税额比例	13.00%	13.19%	14.52%	18.05%
适用的出口退税率	13%	13%	13%、16%	16%、17%

报告期内，发行人免抵退税额占出口货物销售额的比例分别为 18.05%、14.52%、13.19%、13.00%，与发行人适用的法定退税率存在一定差异，主要原因系：发行人 2017 年部分已申报出口退税的销售业务于 2018 年初取得出口退税，导致 2018 年出口免抵退税额占境外销售收入总额的比例高于当期出口退税率；2019 年、2020 年及 2021 年 1-6 月发行人出口免抵退税额占境外销收入的比例符合公司适用的出口退税率情况。

综上，报告期内发行人出口退税情况与母公司境外销售规模相匹配。

2、2020 年对印度外销收入大幅增加的原因

2020 年，发行人与印度 ADANI 公司建立业务联系，ADANI 公司系一家规模较大的跨国集团企业，业务涉及资源、物流、农业和能源，发行人当年对其销售收入为 1,662.94 万元，占印度区域销售收入的 94.17%，因此导致发行人 2020 年对印度外销收入较 2019 年大幅增加。

（六）说明主营产品结构较为单一的原因及合理性，现有产品能否支持发行人未来收入及利润的稳定，产品结构单一的风险是否充分提示

1、发行人主营产品结构较为单一的原因及合理性

由于传统化石能源大规模开发利用带来了能源危机和生态环境问题，大力发展可再生能源已成为世界各国的共识，太阳能因其资源量巨大、清洁安全、易于获得等优点，被普遍认为是最有发展前途的绿色可再生能源之一。进入 21 世纪以来，世界各国为了促进光伏产业的发展，密集出台了相应的产业支持政策，扶持本国光伏产业的发展。在前述背景下，光伏行业取得了长足的发展，市场规模不断扩大，根据中国光伏行业协会数据显示，2007-2020 年间新增装机容量复合增长率达到 33.87%，2020 年全球光伏市场新增装机量为 130GW，创下历史新高。



光伏组件主要由电池片、玻璃、胶膜、接线盒、背板组成，各个组成部分均占有一定市场规模和拥有一定数量的公司，在光伏行业中公司产品研发聚焦于某个细分领域更容易控制成本、保证产品质量稳定性和保持持续竞争力，具体情况如下：

项 目	具体公司
光伏玻璃	信义光能 (0968.HK)、福莱特 (601865.SH)、亚玛顿 (002623.SZ)
光伏胶膜	福斯特 (603806.SH)、海优新材 (688680.SH)
接线盒	通灵股份、发行人、人和光伏
背板	赛伍技术 (603212.SH)、中来股份 (300393.SZ)
焊带	宇邦股份

【注】：部分公司上市前以单一产品为主，在上市后在充足资金保障下，向上下游产业链继续拓展。

自成立以来，公司始终专注于新能源行业太阳能光伏组件及光伏电站的电气保护和连接领域，从事光伏接线盒和光伏连接器系列产品的研发、生产和销售。接线盒、连接器作为光伏组件核心配件之一，主要承担电池板的功率输出和线路保护，系光伏组件电流“调控中枢”，对保障光伏组件的正常运转具有不可替代的作用。作为光伏组件核心配件供应商，公司在资源有限的情况下力图做专做精，以过硬的产品质量和优异的产品性能获取下游客户的认可，保持较强的市场竞争优势，受益于行业总体规模持续扩张，公司经营业绩不断提升。

2、发行人未来收入及利润的稳定性

截至 2020 年底，全球 55% 的经济体都宣称了各自在未来 50 年、60 年碳中和的目标，在全球碳排放占比接近 75% 的前十大碳排大国中，中国、美国、日本等六大经济体也先后提出了碳中和时间。2020 年，我国开启碳中和元年，光伏行业也迎来了前所未有的发展机遇。

2020 年，国内光伏新增装机 48.2GW，相比 2019 年增加 60.1%。习近平主席在气候峰会上宣布，到 2030 年，中国非化石能源占一次能源消费比重将达到 25% 左右。为达到此目标，在“十四五”期间，我国光伏年均新增光伏装机或将在 70-90GW 之间。根据中国光伏行业协会发布的《中国光伏产业发展路线图（2020 年版）》，乐观情况下，预计 2025 年国内光伏装机将达到 110GW，为 2020 年国内装机量的 2.28 倍。

在全球范围内，光伏发电在很多国家已成为清洁、低碳、同时具有价格优势的能源形式，不仅在欧美日等发达地区，中东、南美等地区国家也快速兴起。2020 年，全球光伏新增装机量达 130GW，创历史新高。在各国“碳中和”目标、清洁能源转型及绿色复苏的推动下，预计“十四五”期间，全球每年新增光伏装机约 210-260GW。乐观情况下，预计 2025 年全球新增光伏装机 335GW，为 2020 年全球光伏装机量的 2.58 倍。

发行人经过十多年的持续研发和生产实践，掌握了光伏接线盒和连接器相关的核心技术，产品性能及技术水平处于行业前列，在碳中和背景下，光伏行业将迎来良好发展机遇，发行人的主要产品光伏接线盒和连接器作为光伏核心元器件，亦将迎来大幅增长，为发行人未来的经营业绩提供强有力的保障。

3、产品结构单一的风险提示

针对产品结构较为单一的情况，公司已在招股说明书“第四节 风险因素”

之“二、经营风险”中补充披露如下：

“（十）产品结构单一的风险

公司主要从事光伏接线盒和光伏连接器系列产品的研发、生产和销售，下游市场集中于光伏行业，凭借较强的市场竞争力，公司产品在光伏接线盒和光伏连接器细分市场具有较高的市场占有率。公司目前存在产品结构较为单一的情况，若未来行业竞争加剧导致产品价格下降，或下游市场环境发生重大不利变化，则公司将面临较大的业绩波动风险。”

（七）说明单独对外销售光伏连接器的合理性以及是否符合行业惯例，组合销售和单独销售光伏连接器的毛利率对比情况，报告期内是否存在仅向发行人采购光伏连接器的客户及其采购数量、金额

1、单独对外销售光伏连接器的合理性

报告期内，公司连接器产品主要客户情况如下：

单位：万元

客户名称	客户类别	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
		收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
天合光能	组件生产企业	3,895.13	55.65%	5,512.84	58.20%	3,323.96	54.59%	3,147.41	57.58%
晶澳太阳能	组件生产企业	996.62	14.24%	1,896.54	20.02%	1,720.88	28.26%	870.96	15.93%
人和光伏	同行业公司	813.26	11.62%	652.61	6.89%	185.13	3.04%	83.31	1.52%
浙江佳明天和缘光伏科技有限公司	同行业公司	-	-	316.65	3.34%	42.54	0.70%	-	-
中来股份	同行业公司	105.18	1.50%	167.52	1.77%	37.67	0.62%	91.76	1.68%
中环赛特	同行业公司	-	-	6.50	0.07%	84.46	1.39%	98.87	1.81%
江苏固德威电源科技股份有限公司	逆变器生产企业	276.68	3.95%	12.47	0.13%	65.37	1.07%	23.18	0.42%
江苏赛拉弗光伏系统有限公司	组件生产企业	270.87	3.87%	-	-	-	-	-	-
莱尼电气线缆（中国）有限公司	业务包含生产光伏接线盒	-	-	-	-	-	-	486.07	8.89%
通灵股份	同行业公司	-	-	-	-	-	-	126.83	2.32%
合计	-	6,357.74	90.84%	8,565.14	90.43%	5,460.02	89.67%	4,928.39	90.16%

光伏连接器除作为光伏接线盒的构成部分，接线盒企业在生产过程中一般使用自产的连接器的，但下游组件客户部分订单会指定使用某型号光伏连接器，主要原因如下：

(1) 考虑到光伏连接器的安全性、可靠性对光伏组件及光伏电站的长期稳定运行起到极为重要的作用，部分电站投资方在建设光伏电站项目时，要求组件厂商供应的光伏组件统一使用指定型号的连接器的，因此产生接线盒厂家向同行业公司购买连接器，或由组件厂商统一购买指定型号连接器再向其接线盒供应商转售的情形。由于公司连接器产品质量可靠、性能较优，深受市场和客户的认可，因此存在下游组件厂商和同行业公司向发行人大量采购连接器的情形。

(2) 海外市场组件用户，尤其是分布式屋顶电站客户，对较早进入光伏连接器市场的外资品牌比如 MC 连接器认可度更高，同时 MC 公司具备更好的本地化服务优势，使得一部分海外用户指定接线盒使用 MC 等品牌连接器。

除作为光伏接线盒的构成部分外，光伏连接器还应用于光伏电站建设中光伏阵列与阵列、逆变器等其他设备之间的连接，一般由组件厂商、光伏电站系统服务商或其他设备供应商配套提供。

报告期内，发行人除向下游组件客户及同行业公司单独销售光伏连接器外，亦存在应下游组件客户要求向同行业公司采购少量连接器的情形，因此单独对外销售光伏连接器的情形在行业内普遍存在，符合行业惯例。

2、主要产品毛利率对比

报告期内，公司光伏接线盒和光伏连接器毛利率对比如下：

项 目	2021年 1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
光伏接线盒	20.78%	24.69%	24.77%	21.03%
光伏连接器	14.51%	22.08%	22.49%	18.42%

报告期内，公司单独销售光伏连接器的毛利率低于光伏接线盒，主要原因系：公司光伏接线盒产品的组成部分包括箱体、盒盖、二极管、导电金属件、底座、线缆、连接器等，为控制产品质量、降低产品成本、提高产品竞争力，除二极管外其他配件公司均采购原材料自主加工生产，接线盒产品的生产流程更长、生产工艺更为复杂，包含的产品附加值更高，因此其毛利率高于光伏连接器产品。

3、报告期内仅向发行人采购光伏连接器的客户情况

报告期内，仅向发行人采购光伏连接器的主要客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	客户类别	2021年1-6月销售金额
1	人和光伏	同行业公司	813.26
2	江苏固德威电源科技股份有限公司	逆变器生产企业	276.68
3	江苏赛拉弗光伏系统有限公司	组件生产企业	270.87
4	三钧线缆（无锡）有限公司	光伏电站系统服务商	65.40
5	江苏海天	同行业公司	57.06
合计			1,483.27

单位：万元

序号	客户名称	客户类别	2020年度销售金额
1	人和光伏	同行业公司	652.61
2	浙江佳明天和缘光伏科技有限公司	同行业公司	316.65
3	三钧线缆（无锡）有限公司	光伏电站系统服务商	92.11
4	HI-Kabelkonfektionierungs GmbH	光伏电站系统服务商	72.05
5	Shoals Technologies Group	光伏电站系统服务商	71.49
合计			1,204.91

单位：万元

序号	客户名称	客户类别	2019年度销售金额
1	人和光伏	同行业公司	185.13
2	中环赛特	同行业公司	84.46
3	江苏固德威电源科技股份有限公司	逆变器生产企业	65.37
4	浙江奔一电气有限公司	光伏电站系统服务商	59.98
5	宁波锦浪新能源科技股份有限公司	逆变器生产企业	44.19
合计			439.13

单位：万元

序号	客户名称	客户类别	2018年度销售金额
1	莱尼电气线缆（中国）有限公司	业务包含生产光伏接线盒	486.07
2	通灵股份	同行业公司	126.83

3	中环赛特	同行业公司	98.87
4	人和光伏	同行业公司	83.31
5	TATA Power Solar Systems Limited	组件生产企业	61.11
合计			856.18

(八) 说明报告期内光伏接线盒、光伏连接器的销售价格变动方向不一致的原因，光伏接线盒、光伏连接器的销售价格和销售数量的波动趋势与同行业可比公司是否一致

1、光伏接线盒和连接器销售单价变动趋势差异分析

报告期内，公司光伏接线盒和光伏连接器的销售单价变动情况对比如下：

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
光伏接线盒（元/套）	18.23	17.41	17.44	18.01
光伏连接器（元/对）	2.52	2.49	2.52	2.46

报告期内，公司光伏接线盒产品单位价格呈小幅下降趋势，主要系近年来国家发改委和能源局通过产业政策调整光伏发电补贴力度、推动光伏发电平价上网，促进行业内企业通过持续不断的技术革新来降低光伏组件成本，以实现光伏行业持续健康发展。报告期内光伏组件成本持续降低，下游光伏组件厂商对各类主材及辅材的采购价格不断下调，因此公司光伏接线盒产品平均售价呈逐年降低趋势。

报告期内，公司光伏连接器产品单位价格呈先升后降的趋势，与光伏接线盒产品不一致，主要系2018年光伏连接器产品销售单价下降较多所致。公司光伏连接器产品型号仅包括两种，规格相对标准化，2018年光伏“531新政”推出之前，光伏行业规模已连续多年快速增长，基于对未来市场需求的良好预期，公司充分利用产能储备了较多的光伏连接器产品，由于光伏“531新政”导致市场需求下滑，公司为降低库存积压，销售价格下降幅度较大，此后随着市场需求回暖，2019年公司小幅提升了连接器销售价格。

2、与同行业可比公司对比分析

(1) 销售价格对比

同行业可比公司光伏接线盒销售单价如下：

单位：元/套

公司	2021年1-6月	2020年度	2019年	2018年
通灵股份	19.14	18.09	17.52	18.04

发行人	18.23	17.41	17.44	18.01
-----	-------	-------	-------	-------

【注】：同行业公司江苏海天、谐通科技披露的公开资料中，无各期接线盒产品销售数量，故仅与通灵股份进行对比；同行业公司均以接线盒产品销售为主，未单独披露连接器产品销售收入或销售数量，故无法与同行业公司对比连接器产品单位价格变动情况。

2018年及2019年，发行人光伏接线盒单价与通灵股份平均价格相近，价格变动趋势与通灵股份均价变动趋势基本一致；2020年通灵股份光伏接线盒单价上升较多，主要系其部分分体式接线盒物料配置要求较高导致成本相对较高，相关分体接线盒定价相应提高所致；2021年上半年，受原材料价格上涨幅度较大的影响，产品生产成本增加较多，发行人与通灵股份接线盒销售价格均有所上调。

（2）销售数量对比

报告期内，公司接线盒销售数量变动情况与通灵股份对比如下：

单位：万套、GW

项 目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度
	数量	增幅	数量	增幅	数量	数量	金额
通灵股份	2,566.91	38.19%	4,170.73	-3.54%	4,323.84	12.00%	3,860.64
发行人	1,296.61	25.17%	2,288.62	40.69%	1,626.69	19.09%	1,365.99
全球新增光伏装机容量	/	/	130.00	13.04%	115.00	8.49%	106.00
晶澳太阳能	10.12	85.35%	15.88	54.81%	10.26	27.26%	8.06
天合光能	10.50	79.79%	15.92	58.36%	10.05	41.83%	7.09

【注】：晶澳太阳能和天合光能的数量系当年组件出货量。

报告期内，公司接线盒销售数量呈现逐年增长的趋势，与全球新增光伏装机容量及主要客户晶澳太阳能和天合光能组件出货量的变动趋势保持一致。通灵股份接线盒产品2019年销售数量较2018年有所增长，与公司变动趋势一致，2020年销售数量略有下降，主要原因系：其主要客户尚德电力及REC接线盒供应商结构调整，对其采购数量均出现较大幅度的下降所致。2021年上半年，发行人接线盒销售数量增幅不及通灵股份，主要系公司主要客户晶澳太阳能对公司产品的采购价格未能及时提升，公司降低了对晶澳太阳能的供货量，较2020年同期仅增长9.42%。

（九）结合主要内销客户的销售合同条款，说明是否约定货物交付的验收环节，以签收作为内销收入的确认时点是否已实现风险报酬或控制权的转移，报告期内退换货的数量、金额及占比情况

1、主要收入确认依据

报告期内，主要销售客户的合同约定如下：

客户名称	收入确认时点	销售合同约定
晶澳太阳能	客户签收时确认	货物到达交付地点后对货物包装和数量进行检验，确认无误后签收
天合光能	客户签收时确认	货物到达交付地点确认无误后签收
中来股份	客户签收时确认	收货后 3 日内对货物包装和数量进行检验，确认无误后签收

根据行业惯例，在合同签订之前，公司提供的样品已通过客户的测试，因此在主要内销客户的销售合同条款中，一般约定对货物包装盒数量进行检查，不存在验收环节，因此以签收作为内销收入的确认时点是否已实现风险报酬或控制权的转移。

2、退换货情况

报告期内，公司产品退换货情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
退货	0.33	21.78	95.21	106.89
换货	18.43	135.03	102.49	33.30
合计	18.76	156.81	197.70	140.19
营业收入	31,357.06	50,334.53	35,330.35	30,521.21
占比	0.06%	0.31%	0.56%	0.46%

报告期内，发行人发生退换货的原因主要系产品外观打码错误、尺寸不符等非质量问题，以及产品氧化、扎线需返工等问题或物流公司装箱错误、毁损等其他问题，各期退换货金额占当期营业收入的比例均较低。

二、中介机构核查意见

请申报会计师对上述事项发表明确意见，说明针对发行人销售收入真实性、截止性等采取的核查方法、核查比例、核查证据、核查充分性与核查结论。

（一）核查过程、依据

申报会计师履行的主要核查程序如下：

1、查阅发行人报告期各期光伏接线盒及光伏连接器的销售合同，结合合同约定的交付条件、付款情况、验收条款、退货条款、销售出库单及退货入库单

等关键信息及企业会计准则，判断发行人收入确认方法是否合理以及销售业务及退换货业务的真实性；

2、取得报告期各期收入销售明细，抽取大额销售记录，针对内销检查对应的销售合同、发运单据、客户签收单等与收入确认相关的支持性文件；针对外销，检查对应的销售合同、发运单据、海关报关单、资金流水等与收入确认相关的支持性文件，各期核查比例如下：

单位：万元

项 目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
核查金额	27,482.83	41,257.37	28,481.33	26,974.57
销售收入金额	31,357.06	50,334.53	35,330.35	30,521.21
核查比例	87.64%	81.97%	80.61%	88.38%

3、对主要境内外客户各期销售收入进行函证，具体查验结果及比例如下：

单位：万元

项 目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
收入总额	31,357.06	50,334.53	35,330.35	30,521.21
销售收入发函金额	25,465.83	46,073.75	33,286.38	30,121.35
发函比例	81.21%	91.54%	94.21%	98.69%
回函确认金额	23,565.01	44,014.68	28,907.29	22,533.81
回函确认比例	75.15%	87.44%	81.82%	73.83%

4、对主要客户进行实地走访或视频访谈，了解客户基本情况、主营业务、经营规模、与发行人的合作历程、产品定价、结算方式、信用政策、确认发行人向其报告期内的销售金额、结算方式、退货情况等与公司业务往来情况，确认其与公司及公司股东、员工或前员工之间不存在关联关系、关联交易、资金往来或其他利益安排。具体访谈比例如下：

单位：万元

项 目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
访谈客户收入金额	25,196.07	43,574.77	28,614.05	24,365.08
销售收入金额	31,357.06	50,334.53	35,330.35	30,521.21
核查比例	80.35%	86.57%	80.99%	79.83%

5、比对境外收入与增值税申报表免、抵、退税申报相关资料，通过纳税情况分析发行人境外收入的真实性、准确性和完整性；

6、取得发行人报告期各期的销售收入明细表，在抽样的基础上对 2018 年 12 月、2019 年 12 月、2020 年 12 月及 2021 年 6 月重要及异常销售明细执行截止性测试，检查与确认收入相关的销售订单、出库记录、物流记录、报关单、

客户签收签收记录等支持性文件。具体核查比例如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
截止月份 收入金额	6,737.03	6,182.08	3,959.51	3,227.20
查验金额	5,903.11	5,577.33	2,644.85	2,375.78
查验比例	87.62%	90.22%	66.80%	73.62%

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、2020 年公司经营活动产生的现金流量净额大幅下降主要系随着营业收入的大幅增长应收账款和应收票据余额增长较多所致；报告期内公司营业收入的变动情况符合行业实际发展情况，与主要客户业务规模变动情况一致；

2、报告期内公司境内、境外外主营业务收入增长速度差异较大，主要系下游光伏组件的制造区域以中国境内为主所致，境内外市场需求规模及增长速度差异较大，公司现阶段采取以国内市场为主的销售策略；

3、发行人主营业务收入的季节性分布与同行业可比公司基本一致，符合行业特征；

4、发行人报告期内销售收入确认的具体时点准确，与销售合同约定一致，发行人制定的收入确认政策在报告期内得到一贯执行；

5、报告期内出口业务的海关报关、出口退税申报数据与外销收入的对比差异，主要系因为发行人子公司香港快可及越南快可未享受退税优惠，除去时间差异后，发行人出口退税情况与母公司境外销售规模相匹配；2020 年公司在对印度的外销收入大幅增加，主要系对当年开拓的新客户 ADANI 的销售金额较高所致；

6、光伏行业发展前景良好，公司作为光伏组件核心配件供应商，在资源有限的情况下力图做专做精，以过硬的产品质量和优异的产品性能保持市场竞争优势，保障公司未来的收入和利润的稳定性；

7、单独对外销售光伏连接器在行业内普遍存在，符合行业惯例；由于光伏接线盒具有更高的产品附加值，其毛利率略高于光伏连接器；

8、报告期内光伏接线盒、光伏连接器的销售价格变动方向不一致，主要系 2018 年为降低光伏连接器库存其销售价格下降较多所致；光伏接线盒的销

售价格和销售数量变动趋势与同行业公司存在差异，主要系具体产品型号和客户结构不同所致；

9、在合同签订之前，公司提供的样品已通过客户的测试，因此在主要内销客户的销售合同条款中，货物经检查签收即视为已交付，因此签收时已实现风险报酬或控制权的转移。

问题 12.关于主要客户

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人的前五大客户销售占比分别为 61.50%、61.62% 和 67.05%；其中，晶澳太阳能、天合光能为发行人第一、第二大客户，报告期各期销售占比分别为 31.77%、43.17%和 55.59%；

（2）针对海外市场，发行人开拓经销模式，充分利用经销商的本土资源优势，以“直销+经销”共同推动销售增长。

请发行人：

（1）说明与前五大客户的开始合作时间、历史合作情况、客户开拓方式、订单和业务的获取方式、各年订单规模、各期交易持续性、合同期限等；评估主要客户更换制造供应商的成本，分析发行人与客户业务的可持续性判断依据；

（2）按产品类别说明报告期内向前五大客户的销售数量、销售价格、销售收入、毛利率、信用政策、期末应收账款及期后回款情况，并解释差异及变动；

（3）说明报告期内对晶澳太阳能、天合光能销售收入的季节性分布情况以及销售收入逐期增加的原因，是否存在年底集中确认销售收入的情形，晶澳太阳能、天合光能向发行人的采购金额是否与其自身的销售规模增长幅度相匹配；

（4）结合经营策略说明除晶澳太阳能、天合光能外，其他前五大客户报告期内销售收入持续下降的合理性，是否存在重要客户流失的情形及具体影响；

（5）说明报告期内经销收入的金额及占比情况，并根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于经销商模式的规定对经销商模式的相关情况进行充分披露；

（6）说明报告期各期与个人或个体工商户的交易情况以及现金交易、第三方回款金额；

（7）说明报告期内仅向部分客户销售连接器的原因及合理性，是否存在部分客户与发行人存在竞争关系的情形。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见，并说明对发行人与晶澳

太阳能、天合光能交易真实性的核查程序、核查比例及核查结论。

回复：

一、发行人说明事项

(一) 说明与前五大客户的开始合作时间、历史合作情况、客户开拓方式、订单和业务的获取方式、各年订单规模、各期交易持续性、合同期限等；评估主要客户更换制造供应商的成本，分析发行人与客户业务的可持续性及其判断依据

1、与前五大客户的开始合作时间、历史合作情况、客户开拓方式、订单和业务的获取方式、各年订单规模、各期交易持续性、合同期限

报告期内，公司主要客户包括晶澳太阳能、天合光能、中来股份等，均系下游组件生产厂商，其中晶澳太阳能系公司通过向其投标平台投标，经筛选成为其合格供应商后形成合作关系，其他客户系在行业展会建立联系，通过上门拜访、产品展示、商务洽谈等方式达成合作，与各主要客户相关的其他交易信息如下：

单位：万元

客户名称	开始合作时间	合作协议类别及期限	订单获取方式	交易金额			
				2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
晶澳太阳能	2014年	框架协议，期限1-2年	每月下达订单	6,435.84	15,069.55	8,504.22	5,215.56
天合光能	2014年	框架协议，期限1年	每月下达订单	8,398.87	12,911.83	6,747.59	4,481.92
中来股份	2017年	订单，每季度协商调整产品价格	每月下达订单	2,573.91	2,368.38	2,432.75	2,600.58
HANSOL	2015年		根据业务需求下达订单	641.25	1,735.44	2,061.37	1,273.28
友达光电	2017年		根据业务需求下达订单	254.22	1,319.71	2,023.49	2,995.12
ADANI	2020年	订单，每1-2个月通过投标进行重新定价	根据业务需求下达订单	1,305.69	1,662.94	-	-
协鑫集成	2016年	框架协议，期限6个月左右	根据业务需求下达订单	-	-	1,305.26	3,477.65
辉伦太阳能	2019年	订单，每季度协商调整产品价格	根据业务需求下达订单	1,160.97	176.28	6.97	-

主要客户中，晶澳太阳能、天合光能、中来股份、HANSOL及友达光电与公司合作时间较长，并持续发生规模较大的交易，2021年上半年由于下游市场旺盛、公司产能相对紧张，且HANSOL、友达光电自身业务调整，公司对其交

易规模下降较多；协鑫集成与公司合作时间较长，因协鑫集成及其子公司未按合同约定及时支付公司货款，涉及诉讼纠纷事项，公司自 2020 年起与协鑫集成及其关联方已暂停合作。

2、评估主要客户更换制造供应商的成本，分析发行人与客户业务的可持续性判断依据

下游组件生产企业在选择供应商时，一般会对其供货、资信、履约、价格及服务能力进行综合评估，并根据生产需求进行采购，合作关系建立后一般不会轻易解除。公司主要客户更换供应商的潜在成本较高，主要系：

(1) 公司已与主要客户建立了长期稳定的合作关系。公司与晶澳太阳能、天合光能等主要客户自 2014 年起陆续开始合作，通过向客户投标平台投标、参加行业展会等方式建立初步联系，并通过上门拜访、产品展示、商务洽谈等方式进行交流，最终成为其长期合作供应商，自合作以来双方一直保持良好的业务关系。

报告期内，公司与同行业公司通灵股份前五大客户变化情况如下：

公 司	2020 年度变动		2019 年度变动	
	客户名称	类型	客户名称	类型
通灵股份	无变化	/	无变化	/
发行人	ADANI	增加	HANSOL	增加
	友达光电	减少	协鑫集成	减少

报告期内发行人与主要客户合作关系稳定，前五大客户变化原因如下：

2019 年，因协鑫集成及其子公司未按合同约定及时支付公司货款，涉及诉讼纠纷事项，发行人 2019 年 7 月开始减少对其销售，自 2020 年起与协鑫集成及其关联方已暂停合作。

2020 年，公司与印度 ADANI 公司建立业务联系，ADANI 公司系一家规模巨大的跨国集团企业，业务涉及资源、物流、农业和能源，2020 年其对发行人的采购规模较大，系当年第五大客户。友达光电因自身光伏组件业务市场份额逐步下降，减少对发行人的采购；

(2) 公司产品均配合下游组件客户获得 TÜV 或者 UL 认证，质量稳定性得到客户的高度认可。新供应商产品需要重新经过认证，存在无法经受风沙、雨、雪、高温高湿度等各种恶劣环境考验，在材料结构、机械结构、电学性能方面的瑕疵将可能导致主要客户组件产品市场份额下滑，对业绩造成不利影响；

(3) 公司对客户主流产品板型和性能较为熟悉，在产品适配性方面积累一定经验，且产品研发需要适当引领下游需求，可保证开发的产品能够广泛应用于下游客户组件产品中。更换供应商可能导致主要客户存在接线盒及连接器适配性降低的风险，从而需要额外开支增加产品成本；

(4) 我国光伏行业高速发展，技术革新较快，公司持续进行研发投入在产品性能升级、工艺改进方面。若主要客户的新供应商无法满足客户的技术升级和创新需求，或对客户需求响应不及时，将导致客户产品丧失竞争优势；

(5) 天合光能等主要客户在寻找可替代供应商时，根据新产品、新材料需求，利用行业信息或已有供应商数据库从供应商的开发、选择、管理、评级、价格议定、签订合同、检验入库、付款方式、库存管理以及定期考核等方面进行了详细的规定和指标考核。从合格产品的导入、试样到量产的各环节，双方需要长时间磨合，流程复杂需消耗大量的时间和成本。公司新产品研发需要经历客户端产品需求及市场调研、产品设计开发立项、产品设计及评审、产品打样评估、产品小批量试制、产品量产、产品认证等过程，一般需要 1-2 年时间。公司三分体接线盒 181821 产品，从市场调研到期间产品初设计、测试、修改设计、再次测试、基本定型，再到小批量试制，最终量产，共经历 1 年半时间；

(6) 客户更换可替代供应商，亦会使客户其他现存供应商产生警惕性，对合作的长期性造成负面影响。

公司与晶澳太阳能、天合光能等主流组件厂保持密切、长期的合作关系，对客户主流产品板型和性能较为熟悉，在产品适配性方面积累了丰富的经验，可保证开发的模块式分体接线盒等新产品能够广泛应用于下游客户产品。光伏行业竞争较为激烈，下游组件客户为了保持竞争力，往往在产品设计方面提出各种差异化需求。面对客户需求，公司依靠多年培养的研发团队，基于客户产品特点，优化设计方案，及时推出符合客户差异化需求、性能稳定的产品。因此，发行人与客户业务具有可持续性。

(二) 按产品类别说明报告期内向前五大客户的销售数量、销售价格、销售收入、毛利率、信用政策、期末应收账款及期后回款情况，并解释差异及变动

1、公司与前五大客户交易情况

报告期内，公司与各期前五大客户交易情况如下：

(1) 2021年1-6月

序号	客户名称	产品类别	销售收入 (万元)	期末应收账款 余额 (万元)	期后回款 (万元)
1	天合光能	光伏接线盒	4,497.05	2,308.33	均已回款
		光伏连接器	3,895.13		
2	晶澳太阳能	光伏接线盒	5,324.75	5,118.33	均已回款
		光伏连接器	996.62		
3	中来股份	光伏接线盒	2,411.25	3,138.11	均已回款
		光伏连接器	105.18		
4	ADANI	光伏接线盒	1,305.69	1,019.65	均已回款
5	辉伦太阳能	光伏接线盒	1,160.84	1,048.15	均已回款

【注】：期后回款系截至本问询回复出具日的回款情况，下同。

(2) 2020年度

序号	客户名称	产品类别	销售收入 (万元)	期末应收账款 余额 (万元)	期后回款 (万元)
1	晶澳太阳能	光伏接线盒	13,096.94	7,759.93	均已收回
		光伏连接器	1,896.54		
2	天合光能	光伏接线盒	7,393.28	2,386.18	均已收回
		光伏连接器	5,512.84		
3	中来股份	光伏接线盒	1,905.01	1,895.66	均已收回
		光伏连接器	167.52		
4	HANSOL	光伏接线盒	1,733.04	290.08	均已收回
5	ADANI	光伏接线盒	1,662.94	623.28	均已收回

(3) 2019年度

序号	客户名称	产品类别	销售收入 (万元)	期末应收账款 余额 (万元)	期后回款 (万元)
1	晶澳太阳能	光伏接线盒	6,774.51	3,478.85	均已收回
		光伏连接器	1,720.88		
2	天合光能	光伏接线盒	3,412.19	1,929.06	均已收回
		光伏连接器	3,323.96		
3	中来股份	光伏接线盒	2,393.47	694.86	均已收回
		光伏连接器	37.67		
4	HANSOL	光伏接线盒	2,059.08	291.09	均已收回
5	友达光电	光伏接线盒	2,023.14	435.48	均已收回

(4) 2018年度

序号	客户名称	产品类别	销售收入 (万元)	期末应收账款 余额 (万元)	期后回款 (万元)
1	晶澳太阳能	光伏接线盒	4,257.82	2,280.78	均已收回
		光伏连接器	870.96		
2	天合光能	光伏接线盒	1,308.80	727.35	均已收回
		光伏连接器	3,147.41		
3	协鑫集成	光伏接线盒	3,454.68	1,758.80	均已收回
4	友达光电	光伏接线盒	2,963.02	740.45	均已收回
5	中来股份	光伏接线盒	2,508.80	1,545.73	均已收回
		光伏连接器	91.76		

2、向不同客户销售产品的价格及毛利率分析

报告期内，公司对主要客户各期的产品销售价格及毛利率变动趋势与各类产品总体情况基本一致。接线盒产品的主要客户中，友达光电、HANSOL 和 ADANI 系境外客户，其采购的接线盒一般要求配备外资品牌连接器，成本相对较高，因此产品销售价格相应高于境内，相应的产品毛利率亦较高，2021 年上半年由于原材料价格上涨公司产品成本上升较多，且对友达光电、HANSOL 的销售价格未能及时调整，因此毛利率下降较多；天合光能 2019 年毛利率相对较高，主要系公司新开发的分体式接线盒于 2019 年四季度开始批量对其销售，相关产品毛利率较高；中来股份 2018 年-2020 年销售价格均相对较低，主要系其向公司采购的接线盒产品电流载荷相对较低且使用的线缆较短所致，2021 年上半年其向公司采购的接线盒主要系原有产品的升级款，产品电流载荷上升且因生产成本上升相应上调了售价，因此平均销售单价较高；辉伦太阳能报告期内销售价格均较高，主要系其向公司采购的部分接线盒产品要求使用外资品牌连接器所致。连接器产品的主要客户中，中来股份 2019 年销售价格相对较高，主要系采购的部分连接器配备了线缆，2021 年上半年销售价格相对较高，主要系因成本上涨较快公司与其协商一致进行了调价。

公司主要产品光伏接线盒和光伏连接器系光伏组件的核心配件，下游光伏组件市场集中度虽然相对较高，但主流组件生产厂商数量仍有数十家，公司所处的光伏接线盒及光伏连接器市场，国内外生产企业数量较多、规模大小不一，市场竞争较为充分。因此，综合市场销售端和采购端的竞争情况，公司与客户之间的定价方式均为按照市场价格协商定价，相关交易价格公允。

报告期内，公司主要产品向不同客户销售的价格及毛利率存在一定差异，主要系销售给不同客户的产品物料配置、产品推出时间、产品认证情况及给予客户的信用期限、付款方式等方面有所不同，具体如下：

（1）产品物料配置差异

光伏接线盒由箱体、连接器和线缆组成，箱体中包含旁路保护电路及导电器件，公司可为客户提供多种配置组合，以满足客户的差异化需求，公司产品物料配置差异主要体现在以下方面：

①随着下游组件企业在组件发电技术领域的不断创新，光伏组件的发电效率持续提升，朝着大功率、大电流方向不断演进，对公司光伏接线盒和连接器产品的电流承载能力提出了更高要求，目前公司销售的接线盒产品覆盖了从 15A 到 30A 不同等级的电流载荷，所采用的箱体结构、二极管、导电器件等存在一定差异；

②连接器作为光伏接线盒的重要组成部分，公司一般配置自产连接器，成本相对较低，但部分客户订单指定使用外资品牌连接器，其采购价格是公司连接器成本的 2-3 倍，连接器配置差异对接线盒产品的定价影响较大；

③由于不同客户的组件规格尺寸及应用场景存在差异，其对配套接线盒线缆长度的要求不同，报告期内公司销售的接线盒产品配置的线缆长度从 0.28 米到 5 米不等，由于线缆单位成本相对较高，因此线缆长度的差异对接线盒产品的定价亦影响较大。

综上，物料配置的不同对产品生产成本影响较大，带来产品销售价格及毛利率的差异。

（2）新旧产品差异

通常情况下，公司根据客户要求为其开发出适应需求的新产品，初始定价会相对较高，随着产品推出时间的推移，公司生产该类产品的效率会有所提升，同时客户一般会引入其他供应商提供同类产品，相关产品定价会呈下降趋势。

（3）产品认证差异

公司接线盒产品的认证包括德国 TÜV 单认证、美国 UL 单认证及德国 TÜV 和美国 UL 双认证。由于公司客户光伏组件产品的出口销售地域存在差异，对公司产品认证要求也存在差异。通常美国 UL 单认证产品定价高于德国 TÜV 单认证产品，双认证产品定价更高，因此，客户对产品认证差异对接线盒产品的

定价差异产生一定影响。

(4) 信用政策及结算方式差异

报告期内，公司给予主要客户的信用期为 30-120 天，客户付款方式以银行承兑汇票及商业承兑汇票为主。公司在进行产品定价时会参考与客户协商确定的信用期限及付款方式，对于信用期限长、使用商业承兑汇票支付占比高的客户，公司销售的产品价格一般会略高。

3、主要客户信用政策

报告期内，发行人不存在放宽主要客户信用政策的情形，主要客户信用政策具体内容如下：

客户名称	信用政策
晶澳太阳能	收到货物或服务完成之日起 120 日内电汇或银承支付
天合光能	2018 年接线盒产品为 3 个月+期限 6 个月商业承兑汇票，连接器产品为 2 个月+期限 6 个月商业承兑汇票，2019 年之后统一为月结 30 天+期限 6 个月商业承兑汇票
中来股份	货到票到后 90 天内支付期限为 6 个月的银行承兑汇票付款
HANSOL	信用证 60 天
ADANI	信用证 120 天
友达光电	信用证 60 天
协鑫集成	2018 年度为：到货检查合格并收到发票后 90 天内银行承兑汇票付款 2019 年度为：到货检查合格并收到发票后 90 天内电汇付款

(三) 说明报告期内对晶澳太阳能、天合光能销售收入的季节性分布情况以及销售收入逐期增加的原因，是否存在年底集中确认销售收入的情形，晶澳太阳能、天合光能向发行人的采购金额是否与其自身的销售规模增长幅度相匹配

1、对主要客户销售收入的季节性分布情况

报告期内，发行人与晶澳太阳能、天合光能分季度交易情况如下：

单位：万元

年度	季度	晶澳太阳能		天合光能	
		收入	占比	收入	占比
2018 年度	一季度	2,032.18	38.96%	873.09	19.48%
	二季度	652.38	12.51%	1,299.78	29.00%
	三季度	1,024.21	19.64%	1,210.33	27.00%
	四季度	1,506.80	28.89%	1,098.72	24.51%
	合计	5,215.56	100.00%	4,481.92	100.00%

年度	季度	晶澳太阳能		天合光能	
		收入	占比	收入	占比
2019 年度	一季度	2,596.00	30.53%	1,369.31	20.29%
	二季度	1,548.04	18.20%	1,138.43	16.87%
	三季度	2,067.21	24.31%	1,146.21	16.99%
	四季度	2,292.97	26.96%	3,093.64	45.85%
	合计	8,504.22	100.00%	6,747.59	100.00%
2020 年度	一季度	2,358.90	15.65%	2,413.93	18.70%
	二季度	3,044.55	20.20%	2,765.91	21.42%
	三季度	4,230.39	28.07%	3,543.22	27.44%
	四季度	5,435.70	36.07%	4,188.77	32.44%
	合计	15,069.55	100.00%	12,911.83	100.00%
2021 年 1-6 月	一季度	3,335.37	25.91%	3,337.91	19.87%
	二季度	3,100.47	24.09%	5,060.96	30.13%
	合计	6,435.84	50.00%	8,398.87	50.00%

【注】：为保持可比性，2021 年一、二季度收入占比系当季度收入占上半年收入两倍的的比例。

报告期内，伴随晶澳太阳能和天合光能组件业务的快速发展，发行人作为其光伏接线盒和连接器产品主要供应商，各季度对晶澳太阳能、天合光能的销售收入总体呈现持续增加的趋势，不存在年底集中确认销售收入的情形。

报告期内，公司在各期一季度对晶澳太阳能的销售收入占比相对较高，主要原因系：其生产基地分布在邢台、宁晋、合肥等地，而接线盒厂家主要集中在长三角地区，考虑到春节期间物流运力下降以及接线盒厂家员工放假，为保障企业正常生产，晶澳太阳能一般在年初向公司加大采购量提前备货。2020 年一季度销售占比较低，主要系受疫情影响晶澳太阳能对公司的采购额相对较低。2021 年一、二季度公司对晶澳太阳能的销售收入未保持增长趋势，主要系原材料采购价格上涨导致产品成本增长较多，而晶澳太阳能采购公司产品的价格未能及时调整，因此公司减少了对晶澳太阳能的供货量。

2019 年四季度，公司对天合光能的销售收入占比较高，主要系 2019 三季度之前，公司对天合光能的销售收入主要以连接器收入为主，接线盒销售收入占比不高，2019 年下半年公司研发推出了分体式接线盒，天合光能小批量采购一段时间后，充分验证了产品性能优势，于 2019 年四季度开始向公司大量采购，因此导致当季收入显著增加。

2、与主要客户销售规模的匹配性

报告期内，晶澳太阳能、天合光能向发行人的采购金额与其自身组件业务规模增长情况对比如下：

单位：万元、GW

公司名称	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度	最近三年复合增长率
晶澳太阳能	对公司采购额	6,435.84	15,069.55	8,504.22	5,215.56	69.98%
	组件出货量	10.12	15.88	10.26	8.06	40.36%
	组件销售收入	1,512,275.56	2,402,770.36	1,943,427.70	1,791,352.38	15.82%
天合光能	对公司采购额	8,398.87	12,911.83	6,747.59	4,481.92	69.73%
	组件出货量	10.50	15.92	10.05	7.09	49.85%
	组件销售收入	1,531,359.15	2,205,294.64	1,639,519.55	1,434,568.16	23.99%

报告期内，公司对晶澳太阳能和天合光能的销售收入逐年增加，主要系随着晶澳太阳能和天合光能的组件业务规模的增长而增长，公司对其销售收入的增长幅度高于其组件业务规模的增长幅度，主要系双方经过长期合作，公司产品质量及服务能力已得到其深度认可，公司依托较强的研发实力能够较好的满足其产品升级换代的需求，因此在其接线盒和连接器采购额中占有的份额不断提升，对其销售收入增长幅度超出其业务规模提升幅度。

（四）结合经营策略说明除晶澳太阳能、天合光能外，其他前五大客户报告期内销售收入持续下降的合理性，是否存在重要客户流失的情形及具体影响

报告期内，全球前十大组件厂商的出货量情况如下：

单位：GW

序号	组件厂商	2020年度	组件厂商	2019年度	组件厂商	2018年度
1	隆基股份	24.53	晶科能源	14.21	晶科能源	11.17
2	晶科能源	18.77	晶澳太阳能	10.26	晶澳太阳能	8.06
3	天合光能	15.92	天合光能	10.05	天合光能	7.09
4	晶澳太阳能	15.88	隆基股份	8.37	隆基股份	6.58
5	阿特斯	11.12	阿特斯	8.12	阿特斯	5.88
6	韩华 Q-cells	9.00	韩华 Q-cells	7.30	韩华 Q-cells	5.60
7	东方日升	7.53	东方日升	6.28	协鑫集成	4.57
8	FirstSolar	6.10	FirstSolar	5.70	尚德电力	3.73
9	正泰新能源	5.20	尚德电力	4.40	东方日升	3.35
10	尚德电力	4.00	协鑫集成	3.63	正泰新能源	3.09
	前十大合计	118.04	前十大合计	74.68	前十大合计	59.12
	全球组件产量	163.70	全球组件产量	138.20	全球组件产量	115.80

	CR10	72.11%	CR10	54.04%	CR10	51.05%
	CR5	52.67%	CR5	36.90%	CR5	33.49%

【注】：出货量数据来源于已上市组件厂商披露的年度报告及中国光伏行业协会发布的《中国光伏产业年度报告》；CRn 是指在某一个行业中市场占有率排名前 n 家公司的市场占有率之和。

从上表可见，报告期内下游光伏组件行业集中度持续提高，市场份额集中至头部数家大型组件厂商，中小组件厂商市场份额被不断压缩，因此反应至公司销售结构上，对晶澳太阳能和天合光能的销售收入金额及占比逐年增加，而对其他前五大客户的销售收入金额及占比均呈下降趋势。

截至目前，2020 年全球光伏组件出货量前十名企业中，公司与晶澳太阳能、天合光能建立了长期稳定的合作关系，并已向阿特斯、东方日升、尚德电力批量供应接线盒产品，此外，公司已与晶科光伏建立业务联系，根据具体需求提交了各类型产品供其测试评估，并积极与其采购和研发部门沟通，目前已完成产品测试工作。

综上，报告期内公司前五大客户销售收入结构变化情况符合行业整体发展趋势，不存在重要客户流失的情形。

（五）说明报告期内经销收入的金额及占比情况，并根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于经销商模式的规定对经销商模式的相关情况进行充分披露

公司采用直销的方式开展业务，下游客户主要为光伏组件厂，目前不存在经销方式。公司产品销售包括境内销售和境外销售，公司将境内客户按区域划分为华北、华东、华南、西北，境外分为欧洲、澳洲、非洲、亚洲。“针对海外市场，开拓经销模式，充分利用经销商的本土资源优势，以“直销+经销”共同推动销售增长”系公司未来发展战略规划，报告期内不存在经销收入。

（六）说明报告期各期与个人或个体工商户的交易情况以及现金交易、第三方回款金额

报告期内，发行人存在向个人销售废品并收取现金的情形，除此之外无其他与个人或个体工商户发生交易的情形，亦未发生其他现金交易。报告期内，发行人与个人交易及现金交易具体金额如下：

单位：万元

年度/期间	个人交易金额	现金交易金额
-------	--------	--------

2021年1-6月	54.50	4.99
2020年度	17.65	13.12
2019年度	46.95	43.67
2018年度	-	-

报告期内，发行人客户单位与回款单位均一致，不存在第三方回款的情形。

(七) 说明报告期内仅向部分客户销售连接器的原因及合理性，是否存在部分客户与发行人存在竞争关系的情形

报告期内，公司连接器客户包括部分同行业公司，与发行人存在竞争关系，仅向部分客户销售连接器的情形符合行业惯例，具体原因详见本回复意见“问题 11.关于主营业务收入”之“一（七）1、单独对外销售光伏连接器的合理性”。

二、中介机构核查事项

请申报会计师对上述事项发表明确意见，并说明对发行人与晶澳太阳能、天合光能交易真实性的核查程序、核查比例及核查结论

(一) 核查过程、依据

申报会计师就上述事项执行的核查程序如下：

1、对发行人管理层、销售负责人进行访谈，了解主要客户的合作历史、开拓方式、订单规模、更换供应商的潜在成本，以及发行人与客户业务是否可持续等；

2、对发行人销售负责人、财务负责人进行访谈，了解发行人销售模式、回款情况等，对公司的销售及收款实施控制测试，评价发行人销售与收款相关的内部控制制度是否有效执行；

3、获取发行人销售明细，并统计主要客户销售数量、单价、毛利等信息，统计主要客户信用政策、期后回款，检查是否存在应收账款逾期等情形；

4、统计晶澳太阳能、天合光能销售收入的季节性分布情况，了解销售收入季节变动的的原因；

5、查阅中国光伏行业协会报告、PVInfoLink网站，了解2018-2020年全球光伏组件出货量中晶澳太阳能、天合光能排名情况；查阅晶澳太阳能和天合光能年度报告，核查2018-2020年光伏组件销售金额，跟发行人之间的交易金额

与其销售收入是否匹配；

6、查阅下游组件厂商披露的年度报告、招股说明书及其他公开文件，以及中国光伏行业协会发布的《中国光伏产业年度报告》，获取主要组件厂商报告期各期组件出货量，分析下游组件市场变化情况；

7、访谈公司销售管理人员，了解对主要客户销售变动情况、主要组件厂商的销售及开拓情况；

8、获取报告期内客户明细和回款清单，检查是否存在与个人或个体工商户的交易情况以及现金交易、第三方回款的情况；

9、获取发行人销售明细表及访谈销售负责人，核查发行人是否存在经销模式，了解仅向部分客户销售连接器的原因。

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、主要客户更换供应商的成本较高，发行人与客户业务具有可持续性；

2、报告期内发行人各季度对晶澳太阳能、天合光能的销售收入总体呈持续上涨趋势，不存在年底集中确认销售收入的情形；晶澳太阳能、天合光能向发行人的采购金额与其自身的销售规模增长幅度相匹配；

3、发行人报告期各期最后一月收入前五大客户的期后回款情况良好，其订单执行周期与同类产品的其他客户或者在其他月份的订单执行周期不存在显著差异；

4、报告期内公司前五大客户销售收入结构变化情况符合行业整体发展趋势，不存在重要客户流失的情形；

5、公司制定了以“直销+经销”模式开拓海外市场的战略规划，报告期内发行人尚未实现经销收入；

6、报告期内除因销售废品发生个人交易和现金交易外，不存在其他个人交易和现金交易；报告期内无第三方回款的情形；

7、报告期内发行人仅向部分客户销售连接器的情形符合行业惯例，部分连接器客户与发行人存在竞争关系。

(三) 对发行人与晶澳太阳能、天合光能交易真实性的核查程序、核查比例及核查结论

针对发行人与晶澳太阳能、天合光能的交易真实性核查，申报会计师执行

了如下程序：

1、对两家客户进行了走访，并对销售收入进行函证，具体查验结果及比例如下：

单位：万元

项目	晶澳太阳能			
	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
收入总额	6,435.84	15,069.55	8,504.22	5,215.56
销售收入发函金额	6,435.84	15,069.55	8,125.45	5,070.77
发函比例	100.00%	100.00%	95.55%	97.22%
回函确认金额	6,435.84	15,062.10	8,105.13	4,930.67
回函确认比例	100.00%	99.95%	95.31%	94.54%
项目	天合光能			
	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
收入总额	8,398.87	12,911.83	6,747.59	4,481.92
销售收入发函金额	8,398.87	12,708.09	6,727.81	3,796.34
发函比例	100.00%	98.42%	99.71%	84.70%
回函确认金额	8,398.87	12,708.00	6,400.28	3,731.41
回函确认比例	100.00%	98.42%	94.85%	83.25%

2、针对报告期内销售收入确认情况，抽取收入确认凭证检查至销售出库单、销售合同，执行收入真实性测试，报告期内销售收入真实性测试比例如下：

单位：万元

项目	晶澳太阳能			
	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
收入总额	6,435.84	15,069.55	8,504.22	5,215.56
真实性测试金额	5,545.80	12,922.40	6,874.83	4,633.32
测试比例	86.17%	85.75%	80.84%	88.84%
项目	天合光能			
	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
收入总额	8,398.87	12,911.83	6,747.59	4,481.92
真实性测试金额	7,024.39	10,624.73	5,439.23	3,962.83
测试比例	83.63%	82.29%	80.61%	88.42%

3、对晶澳太阳能和天合光能期后回款进行统计并测试，具体回款比例如下：

单位：万元

项 目	晶澳太阳能			
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
期末应收款	5,118.33	7,744.43	3,478.85	2,280.78
期后回款金额	5,118.33	7,744.43	3,478.85	2,280.78
测试比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
项 目	天合光能			
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
期末应收款	2,308.33	2,025.16	1,929.06	727.35
期后回款金额	2,308.33	2,025.16	1,929.06	727.35
测试比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

经核查，申报会计师认为：公司与主要客户晶澳太阳能和天合光能期交易真实，收入确认金额准确。

问题 13.关于营业成本及供应商

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人采购的主要原材料包括铜材、塑料粒子和二极管，发行人向前五大供应商采购占比分别为 51.70%、56.60%、53.56%；

（2）发行人报告期内营业成本分别为 24,224.99 万元、26,559.72 万元和 37,837.66 万元，其中光伏接线盒 2019 年度的单位成本同比下降较多。

请发行人说明：

（1）各项原材料主要供应商基本情况，包括名称、成立时间、股权结构、实际经营业务、与发行人、实际控制人、主要股东、董监高及关键岗位人员之间是否存在关联关系或其他利益安排，与发行人的合作时间、合作历史、定价方式、结算方式等，发行人对其采购金额占其总销售额的比例；发行人同类原材料向不同供应商采购单价是否存在差异，分析差异的原因及合理性；供应商及其关联方与发行人、发行人股东、董监高等之间是否存在关联关系或其他利益安排；

（2）报告期内向包头震雄铜业有限公司的采购内容以及 2020 年度采购金额较 2019 年度大幅增加的原因及合理性；

（3）报告期各期原材料主要采购价格与市场价格以及同行业可比公司采购价格的对比情况、差异原因，原材料采购数量、耗用数量与生产产量的匹配性，并结合原材料的采购价格及生产耗用数量分析主营业务成本中原材料结转金额的准确性；

（4）报告期内是否存在非法人主体或设立时间较短的供应商，如是，请进一步说明相关供应商的性质、股权结构、合作原因、采购内容、交易金额及比例等，是否存在利益输送的情形；

（5）报告期各期发行人各主要产品的成本结构情况，分析直接材料、直接人工、制造费用占比波动的原因，结合可比公司相同或类似产品情况，说明发行人的单位成本变动的合理性；

（6）报告期内生产人员数量的具体变动情况，生产人员平均薪酬情况及与当地和同行业可比公司的对比情况，结合生产人员的数量、薪酬政策分析直接人工变动原因；

(7) 报告期内制造费用的具体构成及占比，并分析其中波动较大的项目金额变动的原因。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见。

回复：

一、发行人说明事项

(一) 各项原材料主要供应商基本情况，包括名称、成立时间、股权结构、实际经营业务、与发行人、实际控制人、主要股东、董监高及关键岗位人员之间是否存在关联关系或其他利益安排，与发行人的合作时间、合作历史、定价方式、结算方式等，发行人对其采购金额占其总销售额的比例；发行人同类原材料向不同供应商采购单价是否存在差异，分析差异的原因及合理性；供应商及其关联方与发行人、发行人股东、董监高等之间是否存在关联关系或其他利益安排

1、主要铜材供应商基本情况及交易情况

(1) 主要铜材供应商基本情况

铜材为大宗商品，价格较为透明、市场供应量充足，商品定价主要参考长江有色网铜价。报告期内，公司铜材供应商主要包括：包头震雄铜业有限公司（以下简称“包头震雄”）、新协基电子（常熟）有限公司（以下简称“新协基”）、苏州巨磁功能材料有限公司（以下简称“苏州巨磁”），其基本情况如下：

项目	包头震雄	新协基	苏州巨磁
成立时间	2015-6-2	2016-12-29	2010-09-13
注册资本	20,000.00 万元	1,000.00 万美元	2,000.00 万元
股权结构	昆山远大矿产物资有限公司持股 70%；上海豫昌金属材料有限公司持股 30%	协基投资有限公司持股 100%	桂福生持股 86.25% 桂斯园持股 13.75%
主营业务	铜及铜合金导体、导线等各类铜制品的生产和销售	有色金属导体的加工、制造、销售	金属功能材料、制品及器件的研发、生产与销售
合作开始时间	2018 年	2018 年	2014 年
定价方式	参考长江有色网铜价协商确定		
结算方式	电汇、银承结算		
采购金额占比	低于 5%	10%-20%	30%-50%

(2) 主要铜材供应商交易情况

报告期内，公司向主要铜材供应商采购情况如下：

单位：万元

主要供应商名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
苏州巨磁	-	1,169.92	2,834.91	2,639.23
包头震雄	3,613.41	6,852.38	2,344.50	938.61
新协基	1,604.10	1,148.94	1,037.18	829.20

报告期内铜材价格变动情况如下图所示：



数据来源：Wind

报告期内，公司向铜材主要供应商的采购均价呈现先降后升的变化趋势，与上海期货交易所铜价走势基本一致。2018年和2019年，公司向各供应商采购铜价的均价范围为5.46-5.62万元/吨和5.14-5.19万元/吨，差异率仅为2.93%和0.97%。

2020年公司向包头震雄采购的铜材均价为5.51万元/吨，明显高于其他两家供应商，主要系2020年铜价呈V字形变动，下半年铜价急剧上升，由于包头震雄报价相对较低更具竞争力，公司下半年主要向其采购，因此2020年全年对其采购金额较大、采购均价较高，公司下半年向苏州巨磁和新协基的采购量较小，因此其全年采购均价相对较低。2020年公司向前述供应商采购具体情况如下：

单位：万元

主要供应商名称	2020 年上半年	2020 年下半年	2020 年合计
苏州巨磁	910.77	259.16	1,169.92
包头震雄	1,492.79	5,359.59	6,852.38
新协基	1,094.52	54.42	1,148.94

2021 年上半年，公司向新协基采购的铜材均价高于包头震雄，主要系公司自 2021 年二季度开始向新协基采购，由于 2021 年上半年铜材价格总体呈持续上升趋势，因此公司向新协基采购的铜材均价相对较高。2021 年各季度公司向前述供应商采购具体情况如下：

单位：万元

主要供应商名称	2021 年一季度	2021 年二季度	2021 年 1-6 月合计
包头震雄	2,188.17	1,425.24	3,613.41
新协基	-	1,604.10	1,604.10

2、主要塑料粒子供应商基本情况及交易情况

(1) 主要塑料粒子供应商基本情况

塑料粒子的性能直接影响光伏接线盒和连接器耐候性和稳定性，因此塑料粒子的选型和测试是关键环节。塑料粒子的采购定价原则为市场报价，公司一般会向多家供应商询价，根据询价结果对比择优采购。报告期内，公司塑料粒子供应商主要包括：日立高新技术（上海）国际贸易有限公司（以下简称“日立高新”）、佛山市顺德区众智贸易有限公司（以下简称“众智贸易”）、上海华长贸易有限公司（以下简称“华长贸易”）、深圳新吾创材料有限公司（以下简称“新吾创”），其基本情况如下：

项目	日立高新	华长贸易	众智贸易	新吾创
成立时间	1994-10-17	1998-3-30	2002-8-1	2019-8-13
注册资本	260 万美元	240 万美元	3,600 万元	100 万元
股权结构	日立高新技术株式会社持股 100%	NWP (BVI) Corporation 持股 50%， SHCHoldingLimited 持股 30.00%，长濑产业株式会社持股 16.25%，长濑（香港）有限公司持股 3.75%	黎颢华持股 51%，洪焱持股 49%	徐武持股 100%
主营业务	贸易公司，代理产品包括旭化成（AsahiKASEI）生产的各类塑料粒子	贸易公司，代理产品包括沙比克（SABIC）生产的各类塑料粒子	贸易公司，代理产品包括巴斯夫（BASF）生产的各类塑料粒子	贸易公司，代理产品包括巴斯夫（BASF）生产的各类塑料粒子

合作开始时间	2011年	2009年	2016年	2019年
定价方式	协商定价	协商定价	协商定价	协商定价
结算方式	电汇、银承	银承	电汇、银承	银承
采购金额占比	低于5%	低于5%	低于5%	低于5%

(2) 主要塑料粒子供应商交易情况

报告期内，公司向主要塑料粒子供应商采购情况如下：

单位：万元

主要供应商名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
日立高新	4,879.02	6,380.59	5,834.16	3,622.69
华长贸易	94.00	189.55	280.30	466.63
众智贸易	-	-	873.25	1,202.70
新吾创	1,019.25	1,818.37	110.37	-

报告期内，公司同一年度内对塑料粒子主要供应商的采购均价差异较大，主要系各供应商采购的具体型号结构差异所致，公司采购的塑料粒子型号较多，根据机械性能和电学性能要求不同，分别用于生产构成接线盒和连接器的不同部件，不同型号塑料粒子采购单价不同。总体来看，用于生产连接器的塑料粒子采购均价较高，用于接线盒的塑料粒子采购均价较低，报告期内向各主要供应商采购同类塑料粒子的价格差异较小。2019年公司向华长贸易采购的连接器塑料粒子均价相对较低，主要系其当年向公司推广了新型号的塑料粒子，价格相对优惠所致。2021年上半年公司向新吾创采购的连接器塑料粒子均价相对较高，主要原因系随着下游光伏组件出货量的快速上升，应用于光伏行业的塑料粒子市场需求大幅增加，但新吾创代理的塑料粒子生产厂商产能有限，造成市场供需失衡，因此价格上涨较快，为应对前述情况，公司已在市场上积极开拓可替代供应商，保障企业生产不受影响。

3、主要二极管供应商基本情况及交易情况

(1) 主要二极管供应商基本情况

二极管作为光伏接线盒旁路保护关键元器件，在电子电路中有着广泛应用，市场上供应商较多，发行人根据自身电路结构设计选定合适型号二极管，通过质量和价格评议综合确定供应商。报告期内，公司二极管供应商主要包括：上海旭同电子有限公司（以下简称“旭同电子”）、济南晶恒电子有限责任公司（以下简称“晶恒电子”）、苏州固得新能源科技有限公司（以下简称“固得新能源”）及扬州扬杰电子科技股份有限公司（以下简称“扬杰电子”）、南

通皋鑫科技开发有限公司（以下简称“皋鑫科技”）、苏州同泰新能源科技有限公司（以下简称“同泰新能源”）、常州星海电子股份有限公司（以下简称“星海电子”），其基本情况如下：

项目	旭同电子	晶恒电子	固得新能源	扬杰电子	皋鑫科技	同泰新能源	星海电子
成立时间	2002-12-11	1997-10-27	2010-9-26	2006-08-02	2003-12-03	2013-04-11	1990-11-10
注册资本	600.00 万元	615.00 万元	500.00 万元	51,240.01 万元	700.00 万元	1,000.00 万元	1500.00 万元
股权结构	李彦涛持股 100%	济南市半导体元件研究所持股 100%	深交所上市公司苏州固得电子股份有限公司持股 85%	系深交所上市公司，控股股东为江苏扬杰投资有限公司，持股 38.28%	张晓林持股 100%	上海东隆羽绒制品有限公司持股 52%，邵小俊持股 28%，朱雪峰持股 20%	新三板挂牌企业，共同实际控制人何永成、秦建平、刘红、邢澄秀合计持有 100% 股份
主营业务	代理销售电子元器件	半导体分立器件的研发、生产与销售	光伏二极管模块产品的研发、生产与销售	功率半导体芯片及器件制造、集成电路封装测试	专业生产、销售各种规格型号二极管	光伏接线盒及二极管的研发、生产与销售	专业生产、销售各种类型二极管
合作开始时间	2011 年	2009 年	2013 年	2008 年	2020 年	2021 年	2020 年
定价方式	协商定价	协商定价	协商定价	协商定价	协商定价	协商定价	协商定价
结算方式	银承	电汇、银承	电汇、银承	电汇、银承	银承	银承	银承
采购金额占比	10%左右	低于 5%	低于 5%	低于 5%	低于 5%	低于 5%	低于 5%

（2）主要二极管供应商交易情况

报告期内，公司主要二极管供应商名称和采购金额如下：

单位：万元

主要供应商名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
旭同电子	1,222.29	3,487.07	2,464.65	1,622.35
晶恒电子	645.77	1,894.32	756.76	-
固得新能源	73.42	241.51	1,433.79	2,681.37
扬杰电子	240.23	1,294.34	71.14	-
皋鑫科技	1,179.42	581.77		
同泰新能源	819.22	-		
星海电子	705.77	166.25		

最近三年，公司同一年度内向不同供应商采购二极管的价格差异不大，2020 年旭同电子采购均价及采购金额均相对较高，主要系 2020 年下半年二极

管市场供应紧张，旭同电子虽然价格较高，但其供应规模和质量相对稳定，公司为保证正常生产仍向其采购了较多的二极管。公司以前年度采购的二极管以肖特基二极管为主，2021 年上半年采购了较多的模块二极管，由于模块二极管采购价格明显高于肖特基二极管，且公司从各家供应商采购的模块二极管数量不同，因此对不同供应商的二极管平均采购价格差异较大。2021 年上半年公司向主要二极管供应商分类别采购情况如下：

单位：万元

主要供应商名称	肖特基二极管	模块二极管	合计
旭同电子	841.82	380.48	1,222.29
晶恒电子	645.77	-	645.77
固得新能源	55.20	18.22	73.42
扬杰电子	219.57	20.66	240.23
皋鑫科技	894.72	284.70	1,179.42
同泰新能源	-	819.22	819.22
星海电子	78.42	627.35	705.77

由于下游组件客户对接线盒的性能指标要求存在一定差异，公司根据客户的具体需求来研发、生产不同的接线盒产品，并根据产品设计要求相应采购不同规格型号的二极管，二极管的销售价格与其性能直接相关，而影响二极管性能的因素众多，包括芯片数量（单芯、双芯）、封装方式（R6 轴式、TO263、集成模块）、芯片工艺（平面、沟槽）、芯片面积大小、二极管散热结构等，因此二极管的规格型号较多，销售价格亦有所不同。由于公司向上述供应商采购的二极管型号构成不同，因此采购均价存在一定差异。

4、与主要供应商的关联关系

经对上述供应商、公司实际控制人及董监高进行访谈，查询发行人及其实际控制人、董监高、核心技术人员、财务负责人、出纳的银行账户流水，确认上述供应商与发行人及其实际控制人、主要股东、董监高及关键岗位人员之间不存在关联关系或其他利益安排，上述供应商及其关联方与发行人、发行人股东、董监高等之间不存在关联关系或其他利益安排。

（二）报告期内向包头震雄铜业有限公司的采购内容以及 2020 年度采购金额较 2019 年度大幅增加的原因及合理性

报告期内，公司向包头震雄铜业有限公司（简称“包头震雄”）采购的主要内容为电缆绞合镀锡铜丝，2020 年采购金额较 2019 年出现大幅增加的原因

系：随着铜材价格自 2020 年 4 月起持续上涨，公司主要铜材供应商的销售价格均随之提升，相比之下公司向包头震雄的采购价格更具优势，因此 2020 年下半年公司逐步减少对其他供应商的采购量，主要向包头震雄进行采购。

（三）报告期各期原材料主要采购价格与市场价格以及同行业可比公司采购价格的对比情况、差异原因，原材料采购数量、耗用数量与生产产量的匹配性，并结合原材料的采购价格及生产耗用数量分析主营业务成本中原材料结转金额的准确性

1、报告期内主要原材料采购价格与市场价格以及同行业可比公司采购价格对比情况

（1）铜材

报告期内，公司铜材采购价格与同行业公司对比如下：

单位：万元/吨

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
通灵股份	6.20	4.71	4.55	4.72
快可电子	6.71	5.30	4.84	5.12
其中：电缆绞合镀锡铜丝采购价格	6.78	4.77	4.57	4.81

【注】：同行业可比公司中仅通灵股份披露主要材料采购价，数据来源于其披露的招股说明书。

通灵股份在招股说明书中披露的价格为电缆绞合镀锡铜丝的采购单价，公司采购电缆绞合镀锡铜丝的价格与其相比差异较小。公司铜材采购定价一般参考长江有色市场铜价，报告期内公司铜材采购单价呈现先降后升的趋势，与铜材市场价格走势一致。

（2）塑料粒子

报告期内，公司塑料粒子采购价格与同行业公司对比如下：

单位：万元/吨

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
通灵股份	2.97	2.83	2.88	3.35
快可电子	4.01	3.78	3.63	4.17

报告期内，公司塑料粒子采购均价高于通灵股份，主要系产品结构差异所致。塑料粒子的型号较多，根据机械性能和电学性能要求不同，分别用于生产构成接线盒和连接器的不同部件，而用于生产连接器的塑料粒子采购价格远高于生产接线盒的塑料粒子。与通灵股份相比，公司除生产光伏接线盒外，还生

产大量的连接器单独对外销售，因此用于连接器的塑料粒子采购量较大，导致公司塑料粒子整体采购单价较高。

(3) 二极管

报告期内，公司二极管采购价格与同行业公司对比如下：

单位：元/片

公司名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
通灵股份	1.11	0.93	0.80	0.83
快可电子	1.28	1.00	0.96	1.04

报告期内，公司与通灵股份销售的主要产品虽然均为光伏接线盒，但不同型号的接线盒在电路设计、结构设计等方面存在一定差异，为满足接线盒产品对载流能力、散热性能的要求，使用的二极管在芯片尺寸、封装工艺方面亦有所不同，因此公司二极管采购价格与通灵股份存在一定差异。

2、原材料采购数量、耗用数量与生产产量的匹配性，并结合原材料的采购价格及生产耗用数量分析主营业务成本中原材料结转金额的准确性

(1) 原材料的采购数量、耗用数量与生产产量的匹配性分析

报告期内，主要原材料的采购数量、耗用数量与主要产品产量匹配情况如下：

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
光伏接线盒产量（万套）	1,336.14	2,305.52	1,654.29	1,373.80
光伏连接器产量（万对）	4,332.52	5,971.78	3,707.83	3,811.14
铜材采购数量（吨）	977.31	2,032.64	1,475.52	1,259.97
铜材耗用数量（吨）	1,073.45	2,027.44	1,415.16	1,288.87
塑料粒子采购数量（吨）	2,194.52	2,601.69	2,228.54	1,487.30
塑料粒子耗用数量（吨）	2,404.88	2,645.20	1,850.82	1,556.75
二极管采购数量（万个）	4,043.89	7,694.54	4,904.94	4,136.26
二极管耗用数量（万个）	4,246.18	7,045.00	4,953.55	3,907.84

报告期内，主要材料采购量、耗用量随着产品产量的增加而增加，主要原材料采购量和耗用量与主要产品的产量具有匹配性。

(2) 结合原材料的采购价格及生产耗用数量分析主营业务成本中原材料结转金额的准确性

报告期内，公司各期主要原材料耗用金额与主营业务成本中原材料的结转金额对比如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
铜材耗用金额	8,319.23	10,727.70	7,101.75	6,341.39
塑料粒子耗用金额	9,662.46	9,115.20	6,233.00	5,741.10
二极管耗用金额	5,330.89	6,254.94	4,340.72	3,747.18
合计	23,312.58	26,097.84	17,675.47	15,829.67
主营业务成本-原材料	21,091.86	24,358.37	16,882.85	15,761.00

报告期内，主要材料的耗用金额与成本的增长趋势一致，公司建立了规范的成本核算体系，主营业务中原材料结转金额准确。

（四）报告期内是否存在非法人主体或设立时间较短的供应商，如是，请进一步说明相关供应商的性质、股权结构、合作原因、采购内容、交易金额及比例等，是否存在利益输送的情形

报告期内，发行人供应商中不存在非法人主体的供应商，主要供应商中深圳新吾创材料有限公司（以下简称“新吾创”）设立时间较短，工商登记日期为2019年8月13日，由徐武持有100%股份。根据公司原供应商佛山市顺德区众智贸易有限公司（以下简称“众智贸易”）于2019年10月23日向公司发送的《新吾创公司成立通知》，公司与众智贸易的材料采购业务自2019年11月起由新吾创负责。因此，公司对新吾创的采购承继自众智贸易，业务具有延续性，不存在利益输送的情形。

公司向众智贸易及新吾创采购的原材料均为塑料料子，报告期内具体采购情况如下：

单位：万元

公司名称	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
新吾创	1,019.25	11.58%	1,818.37	18.51%	110.37	1.36%	-	-
众智贸易	-	-	-	-	873.25	10.77%	1,202.70	19.29%

【注】：占比系采购金额占塑料粒子采购总额的比例。

（五）报告期各期发行人各主要产品的成本结构情况，分析直接材料、直接人工、制造费用占比波动的原因，结合可比公司相同或类似产品情况，说明发行人的单位成本变动的合理性

1、发行人主要产品成本结构变动分析

公司主营业务成本包括直接材料、直接人工和制造费用。直接材料主要包括铜材、塑料粒子、二极管等，是公司主营业务成本的主要构成部分，其中铜材占到产品成本的40%左右，报告期内铜材价格变动情况如下图所示：



数据来源：Wind

报告期内，公司主要原材料采购价格变动情况如下：

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
铜材（万元/吨）	6.71	5.30	4.84	5.12
塑料粒子（万元/吨）	4.01	3.78	3.63	4.17
二极管（元/个）	1.28	1.00	0.96	1.04

针对公司报告期内主要产品成本结构变动情况，具体分析如下：

（1）光伏接线盒

报告期内，公司光伏接线盒产品成本构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	15,393.51	82.18%	24,358.37	81.17%	16,882.85	79.12%	15,761.00	81.14%
直接人工	1,985.14	10.60%	3,155.57	10.52%	2,649.30	12.42%	2,108.13	10.85%
制造费用	1,351.83	7.22%	2,495.25	8.31%	1,805.51	8.46%	1,555.53	8.01%
合计	18,730.48	100.00%	30,009.19	100.00%	21,337.67	100.00%	19,424.66	100.00%

报告期内，公司光伏接线盒成本的各项构成项目占比基本保持稳定，直接材料占比分别为 81.14%、79.12%、81.17%和 82.18%，2019 年直接材料占比较 2018 年有所下降，主要系当期原材料采购价格均有所下降所致；2020 年以来直接材料占比上升较多，主要系为应对新冠疫情对经济的不利影响，欧盟、美国、日本等主要经济体均采取积极宽松的货币政策，为市场注入大量流动性，导致全球大宗商品价格持续上涨，公司主要原材料铜材、塑料粒子及二极管的采购价格均出现不同程度的上涨所致。

直接人工占比分别为 10.85%、12.42%、10.52%和 10.60%，其中 2018 年占比相对较低，主要系 2018 年受光伏“531 新政”影响，公司在行业波动期对生产人员进行精简以降低成本，但在光伏“531 新政”发布前公司订单较为饱和，为顺利交付订单生产排班紧凑，产品的全年产量并未下降，因此单位人工成本占比相对较低；2020 年直接人工占比下降较多，主要系：①2020 年光伏市场需求旺盛、公司订单充足，生产人员工作量极为饱和，产出效率较高；②公司增加的生产人员以平均工资较低的江苏盱眙及越南北江地区为主；③公司通过产线升级改造不断提高产品组装的自动化程度，减少了人力需求。

制造费用占比分别为 8.01%、8.46%、8.31%和 7.22%，2019 年占比有所上升，主要系公司为改进生产流程、提高生产效率，每年均会对生产线进行升级改造，因此导致折旧费用支出有所增长，进而使得制造费用增长速度相对较快。2020 年及 2021 年上半年公司主要产品产量同比均实现较大幅度增长，产能利用率较高，折旧、房租等固定费用增长较少，因此 2020 年制造费用占比有所下降。

（2）光伏连接器

报告期内，公司光伏连接器产品成本构成及变动情况如下：

单位：万元

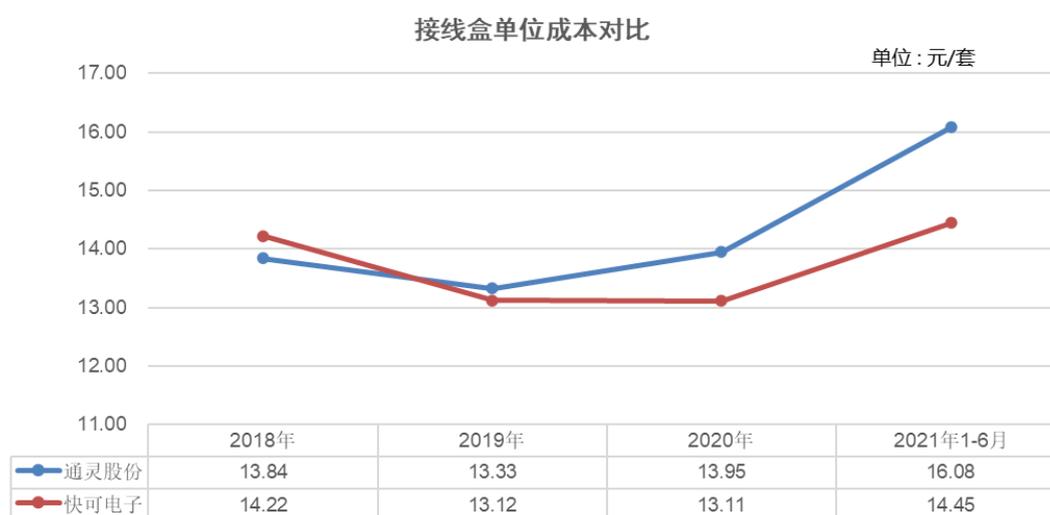
项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	5,465.20	91.34%	6,662.24	90.27%	4,140.19	87.72%	3,914.32	87.77%
直接人工	335.41	5.61%	419.10	5.68%	345.82	7.33%	309.71	6.94%
制造费用	182.90	3.06%	298.80	4.05%	233.57	4.95%	235.53	5.28%
合计	5,983.51	100.00%	7,380.14	100.00%	4,719.57	100.00%	4,459.57	100.00%

2018 年和 2019 年，公司光伏连接器成本的各项构成项目占比基本保持稳定，

2020 年直接材料占比较 2019 年上升较多，主要系当期原材料采购价格上涨较多所致；2020 年及 2021 年上半年光伏连接器产量较上年同期增幅分别为 61.06% 和 116.22%，公司产能利用率及人均产出效率提升较多，因此导致生产成本中的单位直接人工和单位制造费用均有所下降。

2、主要产品单位成本对比分析

报告期内，同行业公司主要产品均为接线盒，公司接线盒产品单位成本与通灵股份对比如下：



【注】：同行业公司江苏海天和谐通科技未披露产品单位成本。

2018 年，通灵股份接线盒产品单位成本低于公司，主要系其部分订单采用合作生产模式，由客户提供连接器以及电缆线等配件，生产的接线盒产品成本不包含连接器以及电缆线的成本；2019 年公司接线盒产品单位成本相对较低，主要系公司接线盒组成零配件的自主化生产比例较高，成本控制能力较好；2020 年，通灵股份接线盒产品单位成本上升较多，主要系：①其部分分体式接线盒物料配置要求较高，同时原材料采购成本上升，导致直接材料上升较多；②受社会用工成本持续上涨及疫情影响，单位人工成本进一步上升；③2020 年度其分体式接线盒销售占比大幅提高，受分体式接线盒改型换代影响，模具费用有所增加，使得单位制造费用有所提升。2021 年上半年，由于主要原材料价格涨幅均较大，发行人与通灵股份接线盒产品单位成本均出现较大幅度增长。

（六）报告期内生产人员数量的具体变动情况，生产人员平均薪酬情况及与当地和同行业可比公司的对比情况，结合生产人员的数量、薪酬政策分析直接人工变动原因

1、报告期内直接人工、生产人员数量、平均薪酬变动情况

报告期内，公司直接人工、生产人员数量及平均薪酬变动情况如下：

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	
直接人工（万元）	1,608.37	21.57%	3,036.23	23.76%	2,453.41	3.69%	2,366.05
生产人员平均数量（人）	557.50	5.99%	551.08	21.81%	452.42	-4.42%	473.33
人均薪酬（万元/人）	2.88	14.70%	5.51	1.60%	5.42	8.49%	5.00

【注】：生产人员平均数量=各月末生产人员人数之和/12。

报告期内，公司生产人员薪酬采用计时工资制，根据工作时长计算应发工资。

2021年1-6月，公司生产人员数量、平均工资水平与2020年比均未发生较大变动。

2020年度直接人工与生产人员数量增长幅度相匹配，公司2020年生产人员平均工资增幅较小，系公司为降低用工成本，主要在江苏盱眙和越南北江等工资水平较低的地区增加生产人员数量，因此平均工资增幅有限。

2019年度生产人员平均数量下降，但直接人工成本有所上涨，主要原因系生产人员日均工时上升，故生产人员平均工资较2018年有明显增长。

2、与同行业对比情况

报告期内，公司生产人员平均薪酬与同行业公司比较情况如下：

单位：万元/人

公司名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
通灵股份	4.25	7.37	6.19	4.96
快可电子	2.88	5.51	5.42	5.00

【注】：通灵股份数据来自其招股说明书。

总体来看，公司与通灵股份的生产人员平均薪酬受社会用工成本上升的影响，均呈持续上升趋势，公司生产人员平均薪酬增长速度相对较慢，主要系报告期内公司产销规模逐步增加，产能逐步提升，江苏盱眙和越南北江生产基地产量有所增加，员工数量亦相应增加，相关地区的工资水平相对较低，因此生产人员平均薪酬上升较慢。

3、同地区薪酬对比情况

报告期内，公司境内生产人员平均薪酬与江苏省人均收入水平、越南快可

生产人员平均薪酬与越南人均收入水平对比如下：

单位：万元

年 份	发行人境内 生产人员人均薪酬	江苏省人均收入	越南快可 生产人员人均薪酬	越南人均收入
2021年1-6 月	3.34	2.51	1.07	/
2020年度	6.15	4.34	3.08	1.52
2019年度	6.07	4.14	2.72	1.53
2018年度	5.77	3.81	2.27	1.34

【注】：江苏人均收入取自国家统计局网站，越南人均收入取自越南统计局，2021年1-6月越南人均收入尚未披露。

报告期内，公司境内外生产人员人均薪酬均高于同地区人均收入水平，具有较强市场竞争力。2021年上半年由于疫情复发越南快可生产受到一定影响，生产人员工资有所下降。

（七）报告期内制造费用的具体构成及占比，并分析其中波动较大的项目金额变动的原因

报告期内制造费用的具体构成及占比如下：

单位：万元

分 类	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金 额	占 比	金 额	占 比	金 额	占 比	金 额	占 比
职工薪酬	130.71	8.45%	191.66	6.79%	145.52	7.01%	129.55	7.19%
水电燃料	247.54	16.00%	413.44	14.65%	403.68	19.45%	351.67	19.53%
材料费	773.36	49.97%	1,484.23	52.58%	886.54	42.71%	800.39	44.45%
折旧摊销	279.95	18.09%	473.65	16.78%	434.88	20.95%	378.99	21.05%
其 他	116.02	7.50%	259.97	9.21%	205.20	9.89%	139.97	7.77%
合 计	1,547.59	100.00%	2,822.95	100.00%	2,075.82	100.00%	1,800.55	100.00%

报告期内，制造费用逐年增长，与公司销售规模扩大趋势一致。2018年、2019年制造费用结构基本保持稳定，未发生明显变动；报告期内，职工薪酬占比基本稳定，水电燃料及折旧摊销占比逐年下降，主要系公司制造费用金额逐年上涨，折旧摊销、水电燃料支出相对稳定，导致占比下降。材料费用呈持续增长趋势，主要系随着规模扩大，耗用的辅料、低值易耗品增加导致。

二、中介机构核查事项

请申报会计师对上述事项发表明确意见

（一）核查过程

申报会计师执行的核查方式、依据如下：

1、访谈公司采购负责人，了解发行人采购与付款、生产与仓储相关的内部控制制度，了解材料采购的具体过程，如何选择供应商、定价方式及主要供应商的合作历史；

2、对发行人主要供应商及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员等工商信息进行查询和统计，核查主要供应商经营范围是否与公司销售产品匹配，与发行人及其关联方是否存在关联关系；

3、获取发行人报告期各期主要供应商采购明细，包含采购数量、采购金额、采购物品种类等，分析并核查报告期内主要供应商变动的原因和合理性；

4、对发行人主要供应商进行实地或视频访谈，了解其与发行人的合作情况，包括合作起始时间、定价方式、采购内容、结算方式、与发行人的关联关系等；

5、获取发行人报告期内采购供应商明细表，抽取报告期内各期前主要供应商进行细节测试，核对采购合同、采购发票、入库单等相关单据，确认采购真实性和发生额的准确性；

6、对主要供应商进行函证，确认报告期内采购金额以及供应商的销售金额、公司采购金额占供应商销售金额的比例等；

7、针对原材料的领用、成本计算过程、计算方法、成本归集等进行核查，确认与成本核算的会计政策相一致，前后期保持一致；

8、通过天眼查、全国工商企业信息查询系统查询供应商基本信息包括名称、成立时间、股权结构、实际经营业务、与发行人、实际控制人、主要股东、董监高等信息；

9、取得工资薪酬明细表，与人事部门提供的员工花名册、工时考勤记录等进行核对分析；

10、根据员工薪酬总额、员工平均人数计算人均薪酬，分析员工平均薪酬水平波动情况，询问管理层了解薪酬变动原因；

11、将发行人人均薪酬与所在地人均薪资进行对比，分析其合理性；

12、获取报告期内制造费用明细账，分类汇总检查制造费用的构成与波动是否合理。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人各项原材料主要供应商与发行人、实际控制人、主要股东、董监高及关键岗位人员之间不存在关联关系或其他利益安排；发行人同类或类似产品向不同供应商采购价格差异原因是由于产品的适用性和性能的差异造成的，不存在显著差异；主要供应商及其关联方与发行人、发行人股东、董监高等之间不存在关联关系或其他利益安排；

2、报告期内向包头震雄铜业有限公司的采购内容为铜材，2020 年度采购金额较 2019 年度大幅增加与公司业务规模匹配，不存在异常情况；

3、报告期主要原材料采购价格与同期市场价格走势不存在重大差异；原材料采购数量、耗用数量与生产产量具有匹配性，主营业务成本中原材料结转金额准确；

4、报告期内不存在非法人主体的供应商，主要供应商新吾创成立时间较短，其业务继承自众智贸易，发行人与新吾创的交易不存在利益输送的情形；

5、报告期内发行人主要产品成本结构波动均具有合理的理由，接线盒产品单位成本变动趋势与同行业公司通灵股份不一致，主要系双方具体经营状况存在差异所致；

6、报告期内生产人员数量、薪酬符合公司实际情况，直接人工变动与生产人员数量、薪酬政策相匹配；

7、报告期内制造费用的构成未发生明显变动，各项构成波动符合实际情况。

问题 14.关于毛利率

申报材料显示：

（1）报告期内光伏组件成本持续降低，下游光伏组件厂商对各类主材及辅材的采购价格不断下调，因此发行人光伏接线盒产品平均售价呈逐年降低趋势；

（2）报告期内，发行人同行业可比公司谐通科技综合业务毛利率显著偏低，主要系其采用了以价换量的市场竞争策略，产品销售价格较低；

（3）报告期内，发行人同行业可比公司通灵股份接线盒产品的单位成本分别为 13.84 元、13.33 元、13.95 元，发行人接线盒的单位成本分别为 14.22 元、13.12 元、13.11 元。

请发行人：

（1）分析光伏发电行业平价上网的发展趋势以及补贴退坡等政策变动对发行人销售价格、毛利率、持续经营能力的影响；

（2）说明谐通科技与发行人光伏组件产品在定位、技术路线、应用场景等方面的差异情况以及是否存在供应商、客户重叠情形，以价换量是否为行业主流的市场竞争策略，发行人的销售价格未来是否存在被动跟进降价的可能；

（3）说明报告期内与通灵股份接线盒产品单位成本的变动幅度存在较大差异以及变动方向不一致的原因及合理性；

（4）按照新收入准则要求，说明未将运输费用计入主营业务成本的合理性，并模拟测算运费列报对财务报表和相关指标的影响；

（5）结合近期铜价等原材料价格波动情况和价格传导机制对发行人主营业务毛利率进行量化分析。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见。

回复：

一、发行人说明事项

（一）分析光伏发电行业平价上网的发展趋势以及补贴退坡等政策变动对发行人销售价格、毛利率、持续经营能力的影响

1、平价上网政策发展趋势及补贴退坡情况

关于“平价上网”政策方面，2019 年 1 月，国家发改委、国家能源局发布

《关于积极推进风电、光伏发电无补贴平价上网有关工作的通知》（发改能源〔2019〕19号），提出推进风电、光伏发电无补贴平价上网的有关要求和相关支持政策措施，从而促进可再生能源高质量发展，提高风电、光伏发电的市场竞争力。2020年3月，国家能源局发布《关于2020年风电、光伏发电项目建设有关事项的通知》（国能发新能〔2020〕17号），要求各省级能源主管部门继续按照“发改能源〔2019〕19号文”的要求积极支持、优先推进无补贴平价上网光伏发电项目建设。2021年6月，国家发展改革委发布《关于2021年新能源上网电价政策有关事项的通知》（发改价格〔2021〕833号）：“2021年起，对新备案集中式光伏电站、工商业分布式光伏项目和新核准陆上风电项目（以下简称“新建项目”），中央财政不再补贴，实行平价上网”。

补贴力度方面，近十年来光伏电价补贴退坡较为明显。2011年，我国集中式光伏电站最高光伏标杆电价为每千瓦时1.15元（含税），对应补贴强度约为每千瓦时0.8元（含税）；至2020年3月，纳入国家财政补贴范围的I~III类资源区新增集中式光伏电站指导价分别确定为0.35元、0.40元、0.49元（含税），对应补贴强度约为每千瓦时0.05元（含税），补贴强度约为十年前的十六分之一。根据“发改价格〔2021〕833号文”的通知，自2021年起新建项目中央财政不在补贴，光伏行业正式迈入“平价上网时代”。

伴随政策支持和技术进步，光伏发电度电成本得以不断下降，补贴退坡对光伏发电行业发展的影响越来越小，国内光伏行业在补贴强度不断下降的情况下仍保持健康、快速发展。在产业政策和全球市场需求的驱动下，我国光伏产业链技术持续进步，已经形成完整的产业链，并在全球范围内拥有较高的产业规模优势，中国已成为全球最大的光伏产品制造和消费国。随着平价上网政策的推动，光伏行业将最终实现由政策性补贴驱动向由技术创新和降本增效驱动的成功转型，在“碳达峰”和“碳中和”背景下，光伏行业预计将保持持续健康发展。

2、产业政策对发行人业务的影响

从具体路径来看，实现光伏平价上网有两种方式：降本和增效。其中降本指全产业链各个环节的成本降低，每个环节的成本降低都能直接降低电站的单瓦投资成本；增效指通过工艺的改进，提高电池片的转换效率，从而带来组件的功率提升，间接降低电站的单瓦投资成本。

光伏电站建设成本的重要组成部分是组件，降本的重点是降低组件的单瓦价格，即降低主材电池片以及玻璃、铝边框、接线盒、EVA、焊带等辅材的价格。因此，通过降本增效，光伏电站建设成本降低到平价上网水平时，光伏电站将得到更大规模推广。随着平价上网政策的推动，光伏组件厂为了控制单位成本，发行人光伏接线盒和连接器价格可能进一步下降，对发行人控制生产成本提出更高的要求，发行人将通过技术研发创新、产品升级换代、推进自动化智能化生产等措施，降低产品成本、提升产品性能，以提高公司产品竞争力及毛利率水平。

3、未来市场空间及对公司持续经营能力的影响

截至2020年底，全球55%的经济体都宣称了各自在未来50年、60年碳中和的目标，在全球碳排放占比接近75%的前十大碳排大国中，中国、美国、日本等六大经济体也先后提出了碳中和时间。2020年，我国开启碳中和元年，光伏行业也迎来了前所未有的发展机遇。

2020年，国内光伏新增装机48.2GW，相比2019年增加60.1%。习近平主席在气候峰会上宣布，到2030年，中国非化石能源占一次能源消费比重将达到25%左右。为达到此目标，在“十四五”期间，我国光伏年均新增光伏装机或将在70-90GW之间。根据中国光伏行业协会发布的《中国光伏产业发展路线图（2020年版）》，乐观情况下，预计2025年国内光伏装机将达到110GW，为2020年国内装机量的2.28倍。

在全球范围内，光伏发电在很多国家已成为清洁、低碳、同时具有价格优势的能源形式，不仅在欧美日等发达地区，中东、南美等地区国家也快速兴起。2020年，全球光伏新增装机量达130GW，创历史新高。在各国“碳中和”目标、清洁能源转型及绿色复苏的推动下，预计“十四五”期间，全球每年新增光伏装机约210-260GW。乐观情况下，预计2025年全球新增光伏装机335GW，为2020年全球光伏装机量的2.58倍。

综上，虽然在平价上网的政策驱动下，公司主要产品销售价格存在进一步下降的可能性，但发行人经过十多年的持续研发和生产实践，掌握了光伏接线盒和连接器相关的核心技术，产品性能及技术水平处于行业前列，在行业政策不发生重大不利变化和主要原材料价格等客观条件保持稳定的情况下，公司产品毛利率将保持稳定。在碳中和背景下，光伏行业将迎来良好发展机遇，发行

人的主要产品光伏接线盒和连接器作为光伏核心元器件，市场需求亦将迎来较大幅度增长，发行人的持续经营能力不存在重大不确定性。

（二）说明谐通科技与发行人光伏组件产品在定位、技术路线、应用场景等方面的差异情况以及是否存在供应商、客户重叠情形，以价换量是否为行业主流的市场竞争策略，发行人的销售价格未来是否存在被动跟进降价的可能

1、发行人与谐通科技业务经营对比分析

报告期内，谐通科技主要产品为光伏接线盒，应用于光伏组件生产，在产品定位、技术路线、应用场景等方面与公司接线盒产品相比不存在明显差异，谐通科技与发行人的差异主要在产品生产模式及客户结构方面。

生产模式方面，发行人产品生产过程中主要零部件除二极管系直接采购外，其他如线缆、连接器、盒盖、箱体、导电金属件等均为公司自行加工生产，产品生产垂直一体化程度高，对产品质量及产品成本的控制力较强。谐通科技在生产过程中将注塑及焊接工序交由外协厂商实施，产品零部件主要通过外协加工或采购方式获取。报告期内，发行人生产设备产出比与谐通科技对比如下：

单位：万元

公司名称	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
谐通科技	主营业务收入	18,704.93	28,690.78	27,869.25	24,832.13
	生产设备平均原值	867.48	650.44	481.10	364.49
	生产设备产出比	21.56	44.11	57.93	68.13
快可电子	主营业务收入	30,995.82	50,005.53	35,184.74	30,505.56
	生产设备平均原值	4,529.93	4,036.84	3,569.33	3,132.87
	生产设备产出比	6.84	12.39	9.86	9.74

【注】：生产设备平均原值系年初与年末生产设备原值的平均数；生产设备产出比=主营业务收入/生产设备平均原值。报告期内谐通科技新增了光伏发电、口罩及电池片业务，其主营业务收入已剔除前述业务收入，其生产设备原值已剔除新购入的口罩机设备及光伏组件原值；发行人生产设备原值已剔除屋顶光伏电站原值。

根据谐通科技历年年度报告中关于生产模式的表述，其生产过程中将注塑及焊接工序交由外协厂商，同时结合上表中谐通科技生产设备产出比远高于发行人的情况，可见其接线盒产品零部件主要通过外协加工或采购方式获取，自主化生产比例较低，成本相对较高。此外，谐通科技固定资产未包含房屋建筑物，结合其披露的向关联方租赁房屋的情况，可以确认其生产厂房系以租赁方式取得，而同行业公司均以自有厂房为主，由于厂房租金以市场价确定，自

建厂房以历史成本进行折旧，因此租金成本一般高于自建厂房的折旧额。综合前述分析，谐通科技接线盒产品的生产成本与同行业公司相比应相对较高。

客户结构方面，发行人主要客户相对分散，谐通科技主要客户相对集中，具体情况对比如下：

公司名称	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
谐通科技	前五大客户收入占比	-	73.14%	75.74%	78.74%
	第一大客户收入占比	-	52.04%	53.85%	36.98%
快可电子	前五大客户收入占比	63.38%	67.05%	61.62%	61.50%
	第一大客户收入占比	26.78%	29.94%	24.07%	17.09%

【注】：谐通科技数据来自其公开披露的定期报告，2021年半年度报告未披露前五大客户信息。

报告期内，谐通科技第一大客户天合光能的销售收入占比已超过 50%以上，其业务经营已对天合光能形成一定依赖。

综合上述生产模式、客户结构因素的影响，导致谐通科技接线盒毛利率显著低于同行业公司。

2、发行人与谐通科技客户、供应商重叠情况

报告期内，谐通科技仅在 2018 年和 2019 年年度报告中披露了前五大客户和前五大供应商的名称，发行人与其已披露客户、供应商的重叠情况如下：

单位：万元

类别	公司名称	谐通科技			快可电子		
		2020年度	2019年度	2018年度	2020年度	2019年度	2018年度
客户	天合光能	16,979.80	15,006.38	9,181.98	12,911.83	6,747.59	4,481.92
	协鑫集成	/	3,434.47	5,398.24	-	1,305.26	3,477.65
供应商	扬州扬杰电子科技股份有限公司	/	1,328.77	227.00	1,294.34	71.14	-
	史陶比尔（杭州）精密机械电子有限公司	/	/	213.50	931.70	239.20	343.43
	昆山华艺铜业有限公司	/	1,615.94	181.48	-	-	844.03

【注】：“/”表示无相关公开数据；谐通科技 2018 年年度报告披露的前五大供应商合计采购金额仅为 1,179.22 万元，其当期主营业务成本为 21,011.92 万元，采购金额与其业务规模不相符，故上表中其对主要供应商 2018 年的采购金额明显偏低；谐通科技 2021 年半年度报告未披露主要客户及供应商信息，故上表未列示 2021 年上半年数据。

3、接线盒市场竞争策略分析

报告期内，发行人与同行业可比接线盒单位售价对比如下：

单位：元/套

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度
	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
发行人	18.23	4.73%	17.41	-0.13%	17.44	-2.57%	18.01
通灵股份	19.14	5.80%	18.09	3.25%	17.52	-2.88%	18.04
隆基股份	-	-	-	-	17.97	-4.21%	18.76

【注】：通灵股份相关数据来自其招股说明书；隆基股份接线盒采购单价取自其2020年7月公告的《可转换公司债券募集说明书》。

根据上表可见，行业内不同企业的光伏接线盒销售单价差异较小，总体呈现逐年小幅下降的趋势，不存在大幅降价促销的情形。2021年上半年，由于受原材料采购价格大幅上涨，产品生产成本上升较多，产品销售价格均有所上调。

光伏接线盒主要承担电池板的功率输出和线路保护，系光伏组件电流“调控中枢”，对保障光伏电站长期、安全、稳定的运行具有不可替代的作用，因此下游组件厂商选择接线盒产品时，在产品性能达标的前提下，首要考虑因素是产品的可靠性、稳定性，而不是采购成本。由于下游光伏组件行业技术革新较快，对光伏接线盒各类性能指标不断提出更高要求，如果产品性能无法满足下游光伏组件不断提升的需求，仅依靠降低产品价格难以在市场内处于优势竞争地位，因此行业内接线盒生产企业主要通过持续的研发投入，不断进行产品升级换代、工艺改进，以优异的产品质量获取客户订单，在提高产品性能的同时降低产品成本，保持企业在市场中的竞争力。

发行人一直以技术创新为先导，始终专注于光伏组件智能保护及连接方面产品研发设计，拥有较为丰富的研发经验和技術储备，产品研发以市场需求和前沿技术趋势为导向，不断推陈出新，在光伏行业技术持续升级的情况下，接线盒市场竞争策略仍以升级创新为主，因此发行人的产品销售价格未来因竞争对手大幅降价而被动跟进降价的可能性较低。

（三）说明报告期内与通灵股份接线盒产品单位成本的变动幅度存在较大差异以及变动方向不一致的原因及合理性

报告期内，公司接线盒产品单位成本与通灵股份对比如下：

单位：元/套

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额

快可电子	14.45	10.17%	13.11	-0.06%	13.12	-7.76%	14.22
通灵股份	16.08	15.27%	13.95	4.65%	13.33	-3.68%	13.84

【注】：通灵股份相关数据来自其招股说明书。

从上表可见，2019 年公司接线盒产品单位成本变动情况与通灵股份一致，通灵股份 2019 年单位成本下降幅度较低，主要系其 2018 年部分订单仍采用合作生产模式，由客户提供连接器以及电缆线等配件，生产的接线盒产品成本不包含连接器以及电缆线的成本，导致其 2018 年接线盒单位成本较公司偏低，因此使得其 2019 年单位成本下降幅度与公司存在较大差异。

2020 年公司接线盒产品单位成本略有下降，而通灵股份有所上升，二者成本构成各具体项目变动情况对比如下：

单位：元/套

项 目	通灵股份			快可电子		
	2020 年度		2019 年度	2020 年度		2019 年度
	金额/数量	变动率	金额/数量	金额/数量	变动率	金额/数量
直接材料	11.67	2.82%	11.35	10.64	2.50%	10.38
直接人工	1.60	17.65%	1.36	1.38	-15.34%	1.63
制造费用	0.68	11.48%	0.61	1.09	-1.80%	1.11
合 计	13.95	4.73%	13.32	13.11	-0.08%	13.12
接线盒产量	4,180.24	-4.14%	4,360.85	2,305.52	39.37%	1,654.29

受原材料价格上涨的影响，发行人与通灵股份 2020 年接线盒产品的单位直接材料成本均有所上涨。

受社会用工成本持续上涨及疫情影响，通灵股份 2020 年单位直接人工成本较 2019 年上升 17.65%；发行人 2020 年单位直接人工成本下降 15.34%，主要系：①2020 年光伏市场需求旺盛、公司订单充足，公司接线盒产品产量较 2019 年增幅度达 39.37%，公司生产人员工作量较为饱和，产出效率相对较高；②由于经济发展水平提升和劳动力供给减少，各地劳动力价格均处于上涨趋势，报告期内公司江苏盱眙和越南北江省生产基地产量逐步提升，员工数量亦相应增加，相关地区的工资水平与苏州相比较低，公司 2020 年各月末生产人员平均人数为 551.08 人，较 2019 年增长 98.66 人，其中 92.50 人系江苏盱眙和越南工厂增加，因此使得公司 2020 年生产人员平均工资较 2019 年增幅仅为 1.60%；③公司通过产线升级改造不断提高产品组装的自动化程度，减少了人力需求。

2020 年通灵股份分体接线盒销售占比提高较多，受分体式接线盒改型换代

影响，模具费用有所增加，使得其接线盒产品的单位制造费用有所提升。发行人 2020 年单位制造费用略有下降，主要系公司 2020 年接线盒产品产量实现大幅增长，产能利用率较高，折旧、房租等固定费用增长较少，因此单位制造费用有所下降。

2021 年上半年，受原材料价格上升较多的影响，公司与通灵股份的接线盒产品单位成本较 2020 年均增长较多，通灵股份接线盒产品单位成本增长幅度高于发行人，主要系其采购的成本较高的外资品牌连接器数量较 2020 年增加较多，以及外购的线缆数量较多、线缆成本较高所致。

（四）按照新收入准则要求，说明未将运输费用计入主营业务成本的合理性，并模拟测算运费列报对财务报表和相关指标的影响

1、发行人未将运输费用计入主营业务成本的合理性

根据《企业会计准则应用指南--会计科目和主要账务处理》的规定“销售费用核算企业销售商品和材料、提供劳务的过程中发生的各种费用，包括保险费、包装费、展览费和广告费、商品维修费、预计产品质量保证损失、运输费、装卸费以及为销售本企业商品而专设的销售机构（含销售网点、售后服务网点等）的职工薪酬、业务费、折旧费等经营费用”。发行人销售过程中发生的物流运输费属于前述规定中描述的范围，在 2018 年至 2019 年，公司均将其计入销售费用。

发行人于 2020 年 1 月 1 日起执行 2017 年最新修订的《企业会计准则第 14 号--收入》，根据《企业会计准则第 14 号--收入》应用指南 2018（财政部会计司编写组编著）中的规定：“在企业向客户销售商品的同时，约定企业需要将商品运送至客户指定的地点的情况下，企业需要根据相关商品的控制权转移时点判断该运输活动是否构成单项履约义务。通常情况下，控制权转移给客户之前发生的运输活动不构成单项履约义务，而只是企业为了履行合同而从事的活动，相关成本应当作为合同履约成本；相反，控制权转移给客户之后发生的运输活动则可能表明企业向客户提供了一项运输服务，企业应当考虑该项服务是否构成单项履约义务。”

在执行新收入准则的情况下，发行人的物流运输费用系为了履行销售合同而从事的活动，属于合同履约成本。由于将运输费用计入销售费用符合《企业会计准则应用指南--会计科目和主要账务处理》的基本精神，同时考虑到 2020

年列报与 2018 年至 2019 年的可比性，发行人在 2020 年仍将运输费用计入销售费用。

报告期内，同行业公司在执行 2017 年最新修订的《企业会计准则第 14 号-收入》前后对运输费用的会计处理情况如下：

可比公司	2018 年度-2019 年度	2020 年度	2021 年 1-6 月
通灵股份	销售费用-运输费	销售费用-运输费	销售费用-运输费
谐通科技	销售费用-快递运输费	营业成本-运输费	销售费用-快递运输费
江苏海天	销售费用-运输费	营业成本-运输费	营业成本-运输费
发行人	销售费用-运输费	销售费用-运输费	销售费用-运输费

2、模拟测算运费列报对财务报表和相关指标的影响

将 2020 年度及 2021 年 1-6 月运输费用计入主营业务成本后，影响的主要报表科目及财务指标情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月			2020 年度		
	改列前	改列后	变动比例	改列前	改列后	变动比例
销售费用	525.89	143.36	-72.74%	1,062.35	420.72	-60.40%
主营业务成本	24,982.00	25,364.53	1.53%	37,804.44	38,446.07	1.70%
利润总额	3,284.56	3,284.56	-	7,163.10	7,163.10	-
净利润	2,780.88	2,780.88	-	6,372.66	6,372.66	-
主营业务毛利率	19.40%	18.17%	-1.23%	24.40%	23.12%	-1.28%
销售费用占营业收入比例	1.68%	0.46%	-1.22%	2.11%	0.84%	-1.27%

从上表可见，将运输费用计入主营业务成本后，除销售费用出现大幅下降外，对其他科目和财务指标无明显影响。

（五）结合近期铜价等原材料价格波动情况和价格传导机制对发行人主营业务毛利率进行量化分析

报告期内，公司主营业务及主要产品毛利率变动情况如下：

单位：元/套

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动率/影响额	金额	变动率/影响额	金额	变动率/影响额	金额
主营业务毛利率	19.40%	-5.00%	24.40%	-0.14%	24.54%	3.95%	20.59%
接线盒毛利率	20.78%	-3.91%	24.69%	-0.08%	24.77%	3.74%	21.03%
接线盒单位价格	18.23	4.73%	17.41	-0.13%	17.44	-2.57%	18.01

接线盒单位成本	14.45	10.17%	13.11	0.05%	13.12	6.31%	14.22
连接器毛利率	14.51%	-7.57%	22.08%	-0.14%	22.49%	4.07%	18.42%
连接器单位价格	2.52	1.46%	2.49	-0.80%	2.52	1.82%	2.46
连接器单位成本	2.16	11.32%	1.94	0.39%	1.95	2.25%	2.01

【注】：影响额系单位价格或单位成本变动对产品毛利率变动的具体影响数额。

报告期内，公司光伏接线盒和光伏连接器销售收入合计占主营业务收入的 比例均在 97%以上，因此主营业务综合毛利率的走势与光伏接线盒和光伏连接器毛利率基本一致。以下就公司各类产品毛利率的变动情况进行具体分析。

公司产品毛利率的变化，受到单位价格与单位成本变动的综合影响。最近三年公司光伏接线盒产品单位价格持续下降，主要系在政策引导及市场化竞争的形势下，光伏组件销售价格不断下调，降价压力相应传导至公司产品，2021 上半年由于主要原材料价格上涨较多导致产品成本随之上升，公司与客户协商一致对产品价格进行了不同程度的上调，因此 2021 年上半年接线盒产品平均销售价格有所上升；光伏连接器产品单位价格先升后降，主要系 2018 年市场需求下滑，公司为降低库存降价销售了一批连接器，此后随着市场需求回暖，2019 年公司小幅提升了连接器销售价格。

报告期内，公司光伏接线盒和光伏连接器产品单位成本均呈先降后升的趋势，其变动情况与主要原材料采购价格变动情况对比如下：

项 目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金 额	变动幅度	金 额	变动幅度	金 额	变动幅度	金 额
接线盒单位成本（元/套）	14.45	10.17%	13.11	-0.06%	13.12	-7.76%	14.22
连接器单位成本（元/对）	2.16	11.32%	1.94	-0.66%	1.95	-2.99%	2.01
接线盒单位材料成本（元/套）	11.87	11.55%	10.64	2.55%	10.38	-10.28%	11.57
连接器单位材料成本（元/对）	1.97	12.64%	1.75	2.23%	1.71	-3.05%	1.76
铜材采购均价（万元/吨）	6.71	26.55%	5.30	9.49%	4.84	-5.48%	5.12
塑料粒子采购均价（万元/吨）	4.01	6.17%	3.78	3.78%	3.63	-12.95%	4.17
二极管采购均价（元/个）	1.14	14.62%	1.00	3.60%	0.96	-7.69%	1.04

【注】：由于模块二极管系将芯片直接封装在金属导体上，其价格显著高于普通肖特基二极管，2021 年上半年公司采购的模块二极管数量较多，为保持可比性，上表中 2021 年上半年二极管采购均价不包含模块二极管。

(1) 单位成本及原材料采购价格总体变动趋势分析

公司产品成本由直接材料、直接人工和制造费用构成，直接材料占成本总额比例在 80%以上，主要包括塑料粒子、铜材、二极管等，是公司主营业务成本的主要构成部分。报告期内，公司主要产品单位材料成本呈现先下降后上升的变动趋势，与原材料采购均价变动趋势均保持一致。

报告期内，公司采购的塑料粒子型号较多，分别用于生产构成接线盒和连接器的不同部件，其中用于生产接线盒箱体、盒盖和连接器正负极的型号占采购量的主要部分。报告期内采购的塑料粒子按用途构成情况如下：

单位：万元/吨

塑料粒子类别	2021年1-6月			2020年度			2019年度			2018年度	
	采购量占比	采购均价	均价增幅	采购量占比	采购均价	均价增幅	采购量占比	采购均价	均价增幅	采购量占比	采购均价
用于接线盒	23.64%	2.49	8.78%	41.47%	2.28	-5.80%	51.58%	2.43	-16.14%	46.24%	2.89
用于连接器	75.04%	5.00	1.85%	55.79%	4.91	-4.36%	42.70%	5.13	-6.66%	47.72%	5.50
其他	1.32%	3.18	1.38%	2.74%	3.13	-6.51%	5.72%	3.35	-3.19%	6.04%	3.46
合计	100.00%	4.01	6.17%	100.00%	3.78	3.78%	100.00%	3.63	-12.95%	100.00%	4.17

从上表可见，2020年公司塑料粒子采购均价为 3.77 万元/吨，整体较 2019 年略增，但各型号塑料粒子均价较 2019 年均有所下降，主要系采购的塑料粒子结构变化所致。2020 年公司连接器产量为 5,971.78 万对，较 2019 年增幅达 61.06%，公司采购的用于生产连接器的塑料粒子相应大幅增加，占采购总量的比例由 2019 年的 42.70% 上升至 55.79%，由于其采购均价显著高于用于生产接线盒的塑料粒子，因此使得塑料粒子整体采购均价略有增长。

(2) 2019 年单位成本与原材料采购价格变动分析

2019 年公司接线盒单位材料成本较去年同期下降 10.28%，与主要原材料采购均价下降幅度基本相符。2019 年公司连接器单位材料成本较去年同期下降 3.05%，其主要原材料塑料粒子 2019 年采购均价下降 12.95%，差异较大，主要系公司采购的塑料粒子型号类别较多，其中用于生产连接器的塑料粒子 2019 年不含税采购均价较 2018 年下降 4.75%，低于塑料粒子整体采购均价降幅，与单位材料成本降幅相比差异较小。

2019 年公司接线盒和连接器产品单位成本降幅分别为 7.76% 和 2.99%，均低于单位材料成本降幅，主要系各地劳动力成本普遍呈上涨趋势，2019 年公司

生产人员平均工资为 5.42 万元/年，较 2018 年上涨 8.40%，当期产品单位人工成本增加较多，拉低了产品总体成本的下降幅度。

（3）2020 年单位成本与原材料采购价格变动分析

2020 年公司接线盒单位材料成本较去年同期上升 2.55%，低于主要原材料采购均价增长幅度，主要系随着行业技术发展，光伏接线盒市场主流产品逐步由单体式接线盒向分体式接线盒转变，分体式接线盒相对单体式接线盒体积更小、材料用量更少，2020 年公司分体式接线盒销售量占接线盒销售总量的比例由 2019 年的 26.46%大幅提升至 64.85%，拉低了平均材料用量。2020 年公司连接器单位材料成本较去年同期分别上升 2.55%，低于主要原材料采购均价增长幅度，主要系公司生产连接器产品的原材料以铜材和塑料粒子为主，其中塑料粒子成本占比更高，2020 年铜材采购均价上涨 9.49%，用于生产连接器的塑料粒子采购均价下降 4.36%，综合影响之下连接器单位材料成本增幅不及主要原材料采购均价变动幅度。

2020 年公司接线盒和连接器产品单位成本小幅下降，与单位材料成本变动趋势不一致，主要系产品单位人工成本和单位制造费用均有所下降所致。2020 年公司单位人工成本有所下降，主要原因系：①2020 年光伏市场需求旺盛、公司订单充足，公司接线盒和连接器产品产量较 2019 年均大幅增加，增长幅度分别为 39.37%和 61.06%，公司生产人员工作量极为饱和，产出效率相对较高；②由于经济发展水平提升和劳动力供给减少，各地劳动力价格均处于上涨趋势，报告期内公司江苏盱眙和越南北江省生产基地产量逐步提升，员工数量亦相应增加，相关地区的工资水平相对较低；③公司通过产线升级改造不断提高产品组装的自动化程度，减少了人力需求。2020 年公司单位制造费用有所下降，主要原因系当年主要产品产量均实现大幅增长，产能利用率较高，折旧、房租等固定费用增长较少，因此单位制造费用占比有所下降。

（4）2021 年上半年单位成本与原材料采购价格变动分析

2021 年上半年公司接线盒和连接器单位材料成本较 2020 年全年分别上升 11.55%和 12.64%，公司铜材采购均价较 2020 年上涨 26.55%，由于铜材在直接材料中的占比在 40%左右，其价格上涨对单位材料成本增幅的影响在 10%左右，综合考虑塑料粒子和二极管采购均价变动及产品结构变动的影响，公司主要产品的单位材料成本变动幅度与主要原材料采购均价变动幅度基本相符。

2021 年上半年公司接线盒和连接器产品单位成本增幅分别为 10.17%和 11.32%，与单位材料成本变动情况基本一致。

综上，公司主营业务毛利率变化情况符合企业实际经营情况和行业趋势，具有合理性。

二、中介机构核查意见

请申报会计师对上述事项发表明确意见

(一) 核查程序

申报会计师执行的核查程序如下：

- 1、查阅光伏行业平价上网和补贴退坡相关政策的具体内容及其变化情况，分析对发行人产品销售价格、毛利率的影响；
- 2、查阅中国光伏行业协会发布的《光伏产业年度报告》等文件关于行业未来发展空间的预测，评价发行人的持续经营能力；
- 3、查阅谐通科技披露的报告期各期年度报告，分析其与发行人业务经营的差异；
- 4、查阅同行业公司披露的招股说明书、募集说明书，对比接线盒产品销售价格，分析市场主流竞争策略；
- 5、查询并获取同行业可比公司接线盒产品单位成本构成情况，与发行人对比分析差异原因；
- 6、查阅 2017 年最新修订的《企业会计准则第 14 号--收入》，分析运输费用会计处理方式是否恰当；
- 7、模拟测算将运输费用计入主营业务成本后对财务报表科目和主要财务指标的影响；
- 8、取得发行人采购明细表，统计主要原材料采购价格变动情况，分析其对发行人业务毛利率的影响。

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、在光伏发电行业平价上网和补贴不断退坡的政策背景下，发行人主要产品销售价格存在进一步下降的压力，若行业政策不发生重大不利变化和主要原材料价格等客观条件保持稳定，产品毛利率将保持稳定，发行人经过十多年

的持续研发和生产实践，掌握了光伏接线盒和连接器相关的核心技术，在光伏行业良好的发展前景下，发行人的持续经营能力不存在重大不确定性；

2、谐通科技与发行人存在部分客户、供应商重叠的情形，双方主要在生产模式和客户结构方面存在较大差异，接线盒产品在定位、技术路线、应用场景等方面不存在显著差异，行业主流的市场竞争策略系以过硬的产品质量获取客户订单，发行人的产品销售价格未来不存在因竞争对手普遍降价而被动跟进降价的可能性；

3、报告期内发行人与通灵股份接线盒产品单位成本的变动幅度差异较大以及变动方向不一致的情形，符合双方业务实际经营情况及外部经营环境变化情况，具有合理性；

4、发行人未将运输费用计入主营业务成本，主要系考虑报告期内财务核算的一致性和财务数据的可比性，并参考了同行业可比公司的处理方式；将运输费用计入主营业务成本核算不会对发行人财务状况、经营成果和现金流量产生影响，对相关财务指标的影响较小；

5、报告期内，发行人主营业务毛利率的变动除受到主要原材料价格变动的影 响外，还与产品结构、产能增长、产品升级换代、生产人员结构以及产品销售价格变化等因素相关。综合前述因素分析，发行人报告期内主营业务毛利率变动是合理的。

问题 15.关于期间费用

申报材料显示：

(1) 报告期内，发行人期间费用分别为 2,375.07 万元、3,892.65 万元和 5,088.82 万元，占营业收入的比例分别为 7.78%、11.02%和 10.11%；

(2) 发行人研发费用的认证服务费在报告期内增长的幅度较大，主要是发行人进行 TÜV、UL、CE 认证而发生费用，相关产品只有通过验证才能获取外销欧洲、美国的资格；

(3) 报告期内，发行人财务费用的汇兑损益金额分别为-784.26 万元、-114.11 万元和 407.41 万元。

请发行人：

(1) 说明销售费用、管理费用、研发费用中的职工薪酬与销售人员、管理人员、研发人员的人数、人均工资变动是否匹配，以及与当地和同行业平均薪酬水平的对比情况；

(2) 说明报告期内认证服务费支付的对象、产品认证的结果以及发行人主要外销地区对产品认证的具体规定；发行人报告期内外销收入基本平稳的情况下，认证服务费逐期增加的原因及合理性，发行人是否存在未通过认证即销售产品的情形，发行人报告期内的外销业务是否合法合规；

(3) 结合报告期内相关外币对人民币汇率的变动趋势以及销售收入、应收账款、应付账款等外币相关科目的变动情况，说明汇兑损失、汇兑收益金额计算的准确性，人民币汇率的波动对发行人外销业务持续性的影响以及发行人拟采取的应对措施；

(4) 说明内销、外销过程中与主要客户关于运输费用的约定情况，并分析发行人报告期内运输费用与销售收入的匹配性；

(5) 说明关于研发费用的内部控制制度，划分和核算各项研发支出的依据，是否存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用情形，发行人向税务机关申报加计扣除的研发费用金额与实际发生的研发费用金额是否匹配。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见，并说明对期间费用真实性、准确性、完整性的核查程序、核查比例以及核查结论，是否存在关联方或第三方为发行人承担期间费用的情形。

一、发行人说明事项

(一) 说明销售费用、管理费用、研发费用中的职工薪酬与销售人员、管理人员、研发人员的人数、人均工资变动是否匹配，以及与当地和同行业平均薪酬水平的对比情况

1、期间费用中的职工薪酬与员工人数、人均工资变动是否匹配

报告期内，公司销售、管理、研发人员数量及人均薪酬变动的情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度	
销售人员	薪酬总额	93.54	308.32	209.80	183.54
	平均人数	12.00	11.33	9.42	10.00
	人均薪酬	7.79	27.21	22.28	18.35
管理人员	薪酬总额	315.88	436.86	375.88	371.07
	平均人数	35.50	28.00	25.50	25.92
	人均薪酬	8.90	15.60	14.74	14.32
研发人员	薪酬总额	361.16	536.19	473.57	331.62
	平均人数	57.50	49.83	45.58	35.33
	人均薪酬	6.28	10.76	10.39	9.39

【注】：平均人数=各月末人数之和/12,2021年上半年平均人数=各月末人数之和/6。

报告期内，销售费用中的薪酬总额分别为 183.54 万元、209.80 万元、308.32 万元和 93.54 万元，2021 年 1-6 月薪酬总额较 2020 年减少，主要系销售人员的年终绩效奖金所致；2020 年薪酬总额较 2019 年增长较多，主要系当年销售收入增长较快，销售人员提成有所增加。

报告期内，管理人员平均薪酬变动不大，管理费用中的薪酬总额与管理人员数量变动情况相匹配。

报告期内，研发费用中的薪酬总额分别为 331.62 万元、473.57 万元、536.19 万元和 361.16 万元，总体与研发人员数量的变动趋势一致。

2、与同地区薪酬对比情况

报告期内，公司境内员工平均薪酬与江苏省人均收入、越南快可员工平均薪酬与越南人均收入对比如下：

单位：万元

年份	发行人境内员工人均薪酬	江苏省人均收入	越南快可人均薪酬	越南人均收入
2021年1-6月	4.12	2.51	1.10	/
2020年度	7.58	4.34	3.13	1.52

年份	发行人境内员工人均薪酬	江苏省人均收入	越南快可人均薪酬	越南人均收入
2019年度	7.40	4.14	2.75	1.53
2018年度	6.91	3.81	2.28	1.34

【注】：江苏省人均收入取自国家统计局网站，越南人均收入取自越南统计局，2021年1-6月越南人均收入尚未披露。

报告期内，公司境内外员工平均薪酬均高于同地区人均收入水平 50%以上，在同地区内具有较强的市场竞争力。

3、与同行业薪酬对比情况

（1）销售人员平均工资对比

报告期内，公司销售人员平均工资与同行业公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称	公司所在地	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
江苏海天	扬中市	0.73	1.24	1.47	1.75
通灵股份	扬中市	4.90	9.16	9.41	10.07
谐通科技	苏州市	9.93	14.94	12.94	13.53
本公司	苏州市	7.79	27.21	22.28	18.35

【注】：谐通科技、江苏海天人均工资计算方式为：职工薪酬总额/（期初人数+期末人数）*2，下同；通灵股份数据取自其招股说明书，下同。

报告期内，公司销售人员平均工资较高，主要系公司所在地为经济较为发达的苏州市，薪酬水平相对较高，且公司营业收入增长较快，销售提成金额较高所致。

（2）管理人员平均工资对比

报告期内，公司管理人员平均工资与同行业公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称	公司所在地	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
江苏海天	扬中市	2.05	3.22	3.87	3.41
通灵股份	扬中市	5.41	11.66	12.00	11.23
谐通科技	苏州市	14.41	17.94	19.84	17.57
本公司	苏州市	8.90	15.60	14.74	14.32

报告内，公司管理人员的平均工资持续上涨，与同行业可比公司相比，处于中间水平。

（2）研发人员平均工资对比

报告期内，公司研发人员平均工资与同行业公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称	公司所在地	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
江苏海天	扬中市	/	5.00	4.32	3.78
通灵股份	扬中市	3.55	6.72	6.53	5.90
谐通科技	苏州市	5.33	9.99	10.83	9.72
本公司	苏州市	6.28	10.76	10.39	9.39

【注】：江苏海天 2021 年半年报未披露研发费用明细，无法计算平均工资。

报告期内，研发人员的平均工资持续增长，与同行业中通灵股份、江苏海天变动趋势一致。公司研发人员人均工资与同处苏州市的谐通科技相比，不存在显著差异，在同行业中具有较强的竞争力。

（二）说明报告期内认证服务费支付的对象、产品认证的结果以及发行人主要外销地区对产品认证的具体规定；发行人报告期内外销收入基本平稳的情况下，认证服务费逐期增加的原因及合理性，发行人是否存在未通过认证即销售产品的情形，发行人报告期内的外销业务是否合法合规

1、境外市场对产品认证的规定

权威的第三方认证不仅可以提升客户对产品品质的良好印象和企业知名度，同时也是买家采购产品的必要条件，是产品进入国际市场的通行证。目前，全球主要光伏应用市场中国、美国、欧盟、印度、日本、澳大利亚等国家和地区，均制定了光伏产品的技术规范和技术标准，并对光伏产品采用独立第三方认证的形式进行监管，国外的产品认证主要有欧盟 CE 认证、德国 TÜV 认证、美国 UL 认证、加拿大 CSA 认证等，光伏产品只有取得相关国家认可的认证机构出具的认证证书后才能在相关国家销售。部分国家和地区尚未建立本国的光伏产品认证制度，不强制要求进行产品认证或参考其他国家或地区的产品认证标准。

2、报告期内发行人产品认证情况

报告期内，公司的主要产品通过了国内外行业权威机构的测试认证，主要包括德国莱茵 TÜV、南德 TÜV、美国 UL，经各机构认证的产品数量如下：

单位：元/套

认证机构	认证服务费收款单位	认证产品数量			
		2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
德国莱茵 TÜV	莱茵技术（上海）有限公司	4	12	13	11
南德 TÜV	南德认证检测（中国）有限公司上海分公司	5	3	6	1

美国 UL	苏州 UL 美华认证有限公司	2	9	5	3
DEKRA (德凯)	德凯质量认证(上海)有限公司	1	2	1	-
合计		12	26	25	15

3、认证服务费变动的合理性分析

作为光伏组件的核心配件，公司对外销售的绝大部分接线盒和连接器产品均安装在光伏组件上，因此公司主要根据下游组件厂商的出口市场要求，对产品进行相应的认证。2020 年，国内光伏组件产量为 124.6GW，其中出口量约为 78.8GW，占比为 63.2%，国内客户采购公司接线盒和连接器生产的组件产品大部分均对外出口，因此随着产品升级换代及总体销售规模的逐年增长，公司发生的认证服务费逐年增加。

根据光伏主要应用市场的规定，光伏产品只有取得相关国家认可的认证机构出具的认证证书后才能在相关国家销售，组件厂商不会采购未通过认证的产品。报告期内，公司对外销售的产品均已通过国内外权威机构的认证，不存在未通过认证即销售产品的情形。

4、发行人外销业务是否合法合规

报告期内，发行人已取得出口业务经营所需的《中华人民共和国海关报关单位注册登记证书》、《对外贸易经营者备案登记表》等资质文件。

根据苏州工业园区海关出具的《证明》，海关“企业信息管理系统”查询结果显示，报告期内快可电子（海关编码：3205260345）除 2021 年 6 月 25 日违反海关监管规定被海关行政处罚外，未发现因违反法律法规受到海关行政处罚的情事。苏州工业园区海关历次出具的《证明》信息如下：

证明文号	出具日期	证明期间	是否存在违法违规行为
苏园关 2020 年 57 号	2020 年 7 月 13 日	2017.1.1-2020.6.30	否
苏园关 2021 年 10 号	2021 年 1 月 15 日	2020.7.1-2020.12.31	否
苏园关 2021 年 61 号	2021 年 7 月 16 日	2021.1.-2021.6.30	2021 年 6 月 25 日违反海关监管规定被海关行政处罚

2021 年 6 月 25 日，中华人民共和国友谊关海关出具《当场处罚决定书》

（友关违字【2021】0669 号），因快可电子误填申报信息而违反海关监管规定，处以一千元罚款。此次违规系报关人员疏忽大意所致，已及时改正，且该次行政处罚金额较小，不属于重大违法违规行为，对发行人生产经营不构成障碍。此外，根据登陆国家外汇局网站查询的结果，发行人近三年内未有外汇违规行

政处罚记录，根据国家税务总局苏州工业园区税务局第一税务所出具《涉税信息查询结果告知书》，证明在 2018 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日期间暂未发现发行人有重大税务违法违章记录。

综上，发行人外销业务符合相关法律法规的规定。

（三）结合报告期内相关外币对人民币汇率的变动趋势以及销售收入、应收账款、应付账款等外币相关科目的变动情况，说明汇兑损失、汇兑收益金额计算的准确性，人民币汇率的波动对发行人外销业务持续性的影响以及发行人拟采取的应对措施

1、报告期内汇兑损益情况与境外采购、销售规模的匹配性

发行人境外采购、销售金额与汇兑损益的匹配情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境外销售金额	6,135.81	13,354.18	12,359.98	12,146.77
其中：以美元结算金额	6,124.22	13,345.21	12,331.05	12,145.77
以其他外币结算金额	11.59	8.97	28.93	1.00
境外采购金额	335.37	240.59	133.59	282.09
其中：以美元结算金额	335.37	240.59	133.59	282.09
外币交易净额	5,788.85	13,104.62	12,197.46	11,863.68
汇兑损益	69.11	407.41	-114.11	-784.26
汇兑损益占外币交易净额的比例	1.19%	3.11%	-0.94%	-6.61%

报告期内，发行人境外销售及采购主要以美元进行结算，各期确认的汇兑损益除与外币结算金额相关外，主要还受到汇率波动情况的影响。报告期内美元兑人民币汇率变动趋势如下：



数据来源: wind

由上图可见，2018 年度美元兑人民币汇率基本呈单边大幅度增长趋势，自 2017 年末的 6.5342 增长至 2018 年末的 6.8632，变动幅度达 5.04%，同时 2018 年度外币交易净额大幅增长，故当期形成的汇兑收益较高；2019 年美元兑人民币汇率全年呈震荡波动趋势，总体有所上升，因此形成了一定金额的汇兑收益；2020 年美元兑人民币汇率大幅降低，公司因此产生了金额较大的汇兑损失；2021 年 1-6 月美元兑人民币汇率整体保持下降趋势，但相对上年波动不大，产生的汇兑损失金额较小。

综上，报告期内美元兑人民币汇率呈先升后降的变动趋势，各期形成的汇兑损益从汇兑收益逐步转变为汇兑损失，与汇率变动趋势保持一致，与发行人的境外采购、销售规模相匹配。

2、结合外币应收账款、应付账款和外销业务收入，实施敏感性分析，说明人民币汇率的波动对发行人外销业务持续性的影响

报告期内，公司外销业务主要使用美元、越南盾、欧元等货币进行定价和结算，以美元和越南盾为主，汇率波动一方面会影响以外币计价的外销产品的人民币折算价格水平，进而对公司收入、毛利率、利润等产生影响，另一方面如果公司的货币性项目和应收应付外币项目的规模较大，在结汇或者结算前，

汇率波动将直接形成汇兑损益，对公司业绩产生影响。报告期内，汇率变动对外销业务收入、主营业务收入、汇兑损益、净利润的影响的敏感性分析如下：

单位：万元

项目		2021年 1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
外销业务收入		6,135.81	13,354.18	12,359.98	12,148.35
营业收入		31,357.06	50,334.53	35,330.35	30,521.21
净利润		3,139.13	6,372.66	4,149.21	3,101.54
汇率变动 1%	营业收入变动额	61.36	133.54	123.60	121.48
	财务费用-汇兑损益变动额	41.24	73.72	29.81	49.69
	净利润变动额	103.29	207.07	153.41	171.17
	营业收入变动率	0.20%	0.27%	0.35%	0.40%
	净利润变动率	3.29%	3.25%	3.70%	5.52%
汇率变动 5%	营业收入变动额	306.80	667.70	618.00	607.42
	财务费用-汇兑损益变动额	209.65	368.60	168.35	246.00
	净利润变动额	516.45	1,036.30	786.35	853.42
	营业收入变动率	0.98%	1.33%	1.75%	1.99%
	净利润变动率	16.45%	16.26%	18.95%	27.52%

【注】：财务费用-汇兑损益变动额为：（外币应收账款-外币应付账款+外币货币资金）*汇率变动率。

从上表可见，如果汇率发生大幅变动，将会对公司的利润总额有一定影响。但由于公司目前处于快速成长阶段，收入增长较大，汇率波动对利润总额的影响比例逐渐降低，因此汇率因素变化不会对公司外销业务收入的持续性构成重大不利影响。

3、应对汇率变动采取的措施

发行人应对汇率变动采取的主要措施包括：（1）加强财务人员对外汇知识的了解，实时关注国际汇率市场的变动以及分析对企业可能产生的影响，结合经营状况和资产负债结构，决定是否进行灵活结汇；（2）在签订销售订单前，预期考虑外汇市场变动，制定合理的销售价格；（3）和合作银行签订外汇期权合同，以及办理美元贷款，对冲汇兑损益的影响。

（四）说明内销、外销过程中与主要客户关于运输费用的约定情况，并分析发行人报告期内运输费用与销售收入的匹配性

根据合同约定，公司境内销售相关的产品运输费用由公司承担，境外销售大多数采用 FOB 方式，公司不承担海外运输费用，但其中由子公司越南快可出

口销售的产品，主要通过将苏州工厂生产的半成品销售给越南快可，由越南快可组装为产成品的方式生产，在此过程中会发生较多的运输费用。

报告期内，发行人与长期合作的物流公司均已签订《货物承运框架协议》，并结合货物重量及体积、运输距离、运输方式、时效性等因素确定单次运输的具体收费标准，双方一般按月结算，由物流公司提供运输费用明细，经发行人经办人员确认后，物流公司向发行人开具运输发票并与公司进行结算。

报告期内，公司运输费用与主营业务收入匹配如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
运输费用	382.53	641.63	573.18	470.35
主营业务收入	30,995.82	50,005.53	35,184.74	30,505.56
占 比	1.23%	1.28%	1.63%	1.54%

报告期内，公司运输费用总体随着业务规模的上升而增加，2020 年运输费用占当期主营业务收入的比例较 2019 年下降较多，主要原因系：（1）2020 年主营业务收入较 2019 年增加 14,820.79 万元，其中华东地区增加 14,012.86 万元，新增收入对应货物的运输距离较近，运输费用相对较低；（2）2020 年公司部分运输与货运平台公司合作，平均运费有所降低；（3）2021 年上半年公司运输费用占主营业务收入的比例较上年变化不大，符合运输费用随业务规模的上升而增加的特征。

（五）说明关于研发费用的内部控制制度，划分和核算各项研发支出的依据，是否存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用的情形，发行人向税务机关申报加计扣除的研发费用金额与实际发生的研发费用金额是否匹配

1、关于研发费用的内部控制制度

报告期内，公司制定并实施了《研发项目立项管理制度》、《研发物料管理制度》、《研发项目核算管理制度》等一系列研发相关内制度，根据《企业会计准则》和《高新技术企业认定管理工作指引》的有关规定，明确了研发费用支出的核算范围，公司各项研发费用的核算相关内控流程较为完善，研发项目从 ERP 系统及财务核算、场地实施、实物管理、绩效考评等方面均得到有效管控。

公司已建立与研发项目相对应的人财物管理机制，具体包括人员管理内控机制、物资管理内控机制及财务管理机制。公司建立了研发项目人员管理内控

机制，通过研发人员招聘制度、研发人员薪酬标准及绩效政策、研发项目人员日常管理、研发项目人员薪酬分配及核算方法等具体规则，实现对研发项目人员的有效管理；公司建立了研发项目物资管理内控机制，对研发用设备采购、材料领用及使用实施有效的管理和控制；公司建立了研发项目财务管理机制，对研发支出及研发核算进行规范和控制。在财务核算系统上清晰的记录成本费用归集分配的过程，定期对项目费用和项目进度进行复核，保证项目成本核算的准确性。

报告期内公司严格根据内部研发相关内控制度开展研发活动，内部控制执行情况良好。

2、研发费用核算方法

报告期内，公司按照研发项目设立了项目台账，核算与研发项目直接相关的费用。计入研发项目的费用，需要符合公司研发管理制度中所明确的标准。公司研发费用主要包括物料消耗、员工薪酬、模具治具费、认证服务费、折旧费等，各项费用项目在研发与生产及其他环节之间进行分摊的方法如下：物料消耗按照领料单标注的用途区分研发领用与生产或其他环节领用；研发人员的薪酬直接计入研发费用，既从事研发工作又从事管理工作的核心技术人员，其薪酬按统计的研发工时与总工时分摊至研发费用与管理费用，从事辅助研发工作的生产人员，按统计的在辅助研发工作投入的工时与总工时分摊至研发费用与生产成本；模具治具费根据各研发项目的实际开模情况计入研发费用；认证服务费根据各研发项目开发的新品认证情况计入研发费用；专门用于研发的设备折旧直接计入研发费用，用于研发试制、打样、生产工艺验证等的部分生产设备，按月统计其研发占用时间，将当月折旧按研发与生产使用时间分摊至研发费用与生产成本，房屋建筑屋折旧按各部门实际使用面积在研发费用与生产成本及其他费用之间进行分摊。

公司核算的研发费用仅包含与研发活动直接相关的人员工资费用、材料费用、折旧费用及其他费用等支出，相关支出实际发生支出时，财务部根据研发开支范围和标准，判断是否可以将实际发生的支出列入研发支出，并核对相关研发开支金额的支持性文件及部门审核文件后进行相应的账务处理。若实际发生的支出符合研发开支范围和标准，财务部同时将相关研发支出归集至研发项

目设立的台账中，不存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用的情形。

3、发行人向税务机关申报加计扣除的研发费用金额与实际发生的研发费用金额差异情况

报告期内，发行人向税务机关申报加计扣除的研发费用与账面研发费用金额对比如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
加计扣除研发费用	/	2,328.81	2,024.70	1,428.46
报表披露研发费用	1,533.16	2,573.58	2,278.74	1,586.11
差 异	/	-244.78	-254.05	-157.64

【注】：2021 年上半年未加计扣除研发费用。

从上表可见，公司账面研发费用与税务局认定的可加计扣除研发费用差异不大，根据《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号）规定，对研发费用可加计扣除的范围存在一定限制，会计核算和列报口径大于加计扣除口径，故发行人所得税计算过程中税务局认定的研发费用加计扣除数，与实际归集的研发费用存在一定的差异，具体原因包括：

（1）根据“国税总局 2017 年 40 号文”的规定，与研发活动直接相关的其他费用加计扣除总额不得超过可加计扣除研发费用总额的 10%，公司部分研发项目发生的其他费用超出了 10% 的限额。

（2）根据“国税总局 2017 年 40 号文”的规定，可加计扣除的人员人工费用指直接从事研发活动人员的工资薪金、五险一金以及外聘研发人员的劳务费用。公司研发费用中包括总经理段正刚从事研发工作分配的薪酬和车间生产人员从事研发辅助工作分配的薪酬，由于前述人员未专职从事研发工作，因此申报会计师在编制《研发费用加计扣除专项报告》时从严考虑未予抵扣。

（3）公司研发费用中部分咨询服务费未加计扣除，主要系项目研发过程中发生的技术咨询及服务相关费用，编制《研发费用加计扣除专项报告》时未予抵扣。

（4）公司研发费用中还有少量费用不符合“国税总局 2017 年 40 号文”关于其他费用的规定。

二、中介机构核查事项

请申报会计师对上述事项发表明确意见，并说明对期间费用真实性、准确性、完整性的核查程序、核查比例以及核查结论，是否存在关联方或第三方为发行人承担期间费用的情形

（一）核查过程、依据

申报会计师就上述事项执行的核查程序如下：

1、结合应付职工薪酬核查，通过检查期末工资、奖金计提依据、期后发放数据等核查发行人工资费用确认的准确性和完整性；

2、结合发行人员工数量和薪酬标准变动情况，分析发行人人工费用变动合理性；

3、调查发行人所在区市是否存在和人工费用相关的政策，将人均薪资水平与当地工资水平进行比较，分析发行人人工费用计提是否合理；

4、查阅中国光伏行业协会发布的中国光伏产业年度报告，了解境外市场关于光伏产品的认证规定，查阅公司产品认证文件和认证费用明细账，统计公司产品认证情况；

5、访谈发行人管理层、研发部门主管，了解产品认证的对象、结果及具体规定；查阅相关主管部门出具的证明，确认报告期内外销业务是否合法合规；

6、对外币交易额、往来款进行函证，对销售、采购、往来款项执行相关程序，确认真实、准确性的基础上，获取汇率，对外币销售额及往来余额的折算进行测算；

7、对发行人管理层、销售人员、供应商、发行人客户进行访谈，了解汇率变动对公司的影响；获取同行业的资料，了解汇率变动对行业的影响；

8、获取主要运输服务合同，核查货物代理服务及运输服务的具体构成、服务内容及结算方式；

9、分析运输费的变动趋势是否与外销产品的数量、金额相匹配；

10、通过公开网站了解运输公司的基本情况是否与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员存在关联关系、资金往来或者其他未披露的利益安排；

11、获取运输费明细台账，分析境内和境外销售的运输费金额、运输批次、运输重量、运输单价、运输区域是否与发行人营业收入及销售数量存在合理的匹配关系，分析不同境外销售国家和地区的运输单价在报告期内的波动与同行业可比公司进行比对分析；

12、访谈发行人业务部门主管、行政部门主管、财务部门主管，了解发行人生产经营活动和日常管理产生的期间费用的业务流程，了解费用的产生和核算方式、内部控制流程并，测试判断期间费用的内部控制的有效性，并执行相关测试程序；

13、查询同行业可比上市公司的在报告期内的研发费用主要构成情况，并与发行人进行对比；

14、取得并检查发行人报告期内用于研发的材料领用情况，检查是否与生产领料严格区分；

15、获取并查阅报告期各期公司研发费用年度企业所得税汇算清缴申报表，与账面研发费用进行核对，了解账面研发费用与申报加计扣除的研发费用的差异原因及其合理性，核实研发费用加计扣除基数是否得到主管税务机关的认可。

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人的职工薪酬与员工人数、人均工资变动相匹配，对比当地及同行业，员工薪酬和分配符合当地及同行业特点，具有合理性；

2、报告期内发行人认证服务费总体随着业务规模的增长而增长，不存在未通过认证即销售产品的情形，报告期内的外销业务符合国家法律规定；

3、发行人的汇兑损益主要来自于外币货币性资产、负债的汇率变动，汇兑损益金额计算准确；人民币的汇率变动不会对企业外销业务的持续性产生重大影响，发行人的内控措施能够一定程度上降低汇率变动的的影响；

4、发行人内销、外销过程中与主要客户关于运输费用的约定明确，报告期内运输费用与销售收入相匹配；

5、发行人已建立完善的研发费用内控制度，现有的内控制度能有效区分成本、费用，不存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用的情形；

6、发行人报告期内研发费用加计扣除情况与发行人研发费用的差异原因具有合理性，研发费用加计扣除已获得相关主管部门的认可；

(三) 发行人期间费用核查情况及核查结论

针对发行人期间费用的真实性、准确性、完整性，申报会计师执行了以下核查程序：

1、抽查期间费用大额合同，检查开支内容、开支金额是否符合有关约定，抽查期间费用相关凭证，包括费用相关的审批单、发票和付款单据等，检查费用真实性、准确性和完整性，并复核费用的会计处理是否正确，各项费用核查金额及比例如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
销售费用	525.89	74.83%	1,062.35	77.66%	873.94	81.38%	782.78	79.25%
管理费用	697.06	74.00%	1,036.17	78.29%	828.78	73.58%	791.92	75.17%
财务费用	109.76	88.98%	416.72	94.37%	-88.81	87.45%	-785.74	96.62%
研发费用	1,533.16	88.38%	2,573.58	85.31%	2,278.74	83.17%	1,586.11	88.03%

2、对期间费用进行截止性测试，检查期后费用的支付情况，核查发行人费用是否计入正确的会计期间，各项费用核查比例如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
销售费用	80.59	84.47%	143.75	45.17%	126.22	86.16%	97.31	86.99%
管理费用	61.10	47.72%	33.85	44.02%	39.93	34.74%	57.54	44.07%
财务费用	-85.31	92.25%	32.85	83.54%	359.87	97.62%	-9.39	62.29%
研发费用	320.90	82.79%	78.06	44.45%	343.01	88.02%	232.82	87.95%

3、执行分析性程序，分析各期期间费用总体合理性、明细项目变动的合理性，关注各期是否异常变化、是否与同行业水平、变动趋势一致。

经核查，申报会计师认为：发行人报告期内期间费用真实、准确、完整，不存在关联方或第三方为发行人承担期间费用的情形。

问题 16.关于应收票据

申报材料显示：

(1) 报告期各期末，发行人应收银行承兑汇票余额基本稳定，应收商业承兑汇票的余额分别为 2,828.06 万元、3,470.72 万元、8,451.71 万元；

(2) 报告期各期末，发行人按金融资产减值会计政策的规定对商业承兑汇票余额计提相应的减值准备；

(3) 截至招股说明书签署日，发行人存在对无锡尚德太阳能电力有限公司 500 万元应收票据到期未完成兑付的情形。

请发行人说明：

(1) 报告期各期末应收商业承兑汇票主要对应客户的名称、应收商业承兑汇票余额占主要客户销售收入的比例以及比例变动的合理性，发行人 2020 年度应收商业承兑汇票大幅增加的原因，报告期内发行人对主要客户结算方式的变化情况，发行人销售收入的增长是否依赖于结算方式的放宽，是否具备持续性；

(2) 报告期内对应收商业承兑汇票减值计提依据的合理性和计提结果的准确性，并结合应收商业承兑汇票主要对应客户的经营、财务状况分析减值准备计提的充分性，发行人应收商业承兑汇票的减值政策是否与同行业可比公司一致，是否符合企业会计准则的相关规定；

(3) 无锡尚德太阳能电力有限公司未能兑付票据的原因，发行人是否对相关票据计提减值准备；

(4) 报告期各期末的应收票据余额的期后兑付、背书、贴现等情况，是否存在纠纷或潜在纠纷。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见。

回复：

一、发行人说明事项

(一) 报告期各期末应收商业承兑汇票主要对应客户的名称、应收商业承兑汇票余额占主要客户销售收入的比例以及比例变动的合理性，发行人 2020 年度应收商业承兑汇票大幅增加的原因，报告期内发行人对主要客户结算方式的变化情况，发行人销售收入的增长是否依赖于结算方式的放宽，是否具备持续

性

1、报告期各期末应收商业承兑汇票主要对应客户的名称、应收商业承兑汇票余额占主要客户销售收入的比例以及比例变动的合理性，发行人2020年度应收商业承兑汇票大幅增加的原因

报告期各期末，发行人应收商业承兑汇票余额占主要客户销售收入的比例如下：

单位：万元

客户名称/承兑人	2021年1-6月		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	期末余额	占收入比例	期末余额	占收入比例	期末余额	占收入比例	期末余额	占收入比例
天合光能	9,104.41	108.40%	7,851.71	60.81%	3,332.47	49.39%	2,528.06	56.41%
协鑫集成	-	-	-	-	-	-	300.00	8.63%
锦州创惠新能源有限公司	-	-	-	-	138.25	81.89%	-	-
尚德电力	420.00	88.89%	600.00	45.29%	-	-	-	-
合计	9,524.41	107.36%	8,451.71	59.37%	3,470.72	50.59%	2,828.06	35.53%

报告期内，各期末应收天合光能的商业承兑汇票余额与发行人对其销售收入的比例分别为56.41%、49.39%、60.81%和108.40%，最近三年变动不大，主要系各年月度收入分布情况不同所致，由于公司给予天合光能的信用期为30天，2020年底对天合光能的部分销售收入所形成的应收票据截至2021年6月末尚未到期，因此2021年末应收天合光能的商业承兑汇票余额大于对其销售收入。

从上表可见，公司2020年末应收商业承兑汇票余额大幅增加，主要来源于应收天合光能的商业承兑汇票。报告期内，天合光能一直系公司第二大客户，公司给予的信用期为30天，其每月末与公司结算当月销售货款，并在信用期到期时支付期限6个月的商业承兑汇票，报告期内公司对天合光能的销售收入持续快速增长，2020年度为12,911.83万元，较2019年同期增加近一倍，因此导致2020年末商业承兑汇票余额大幅增加。

2、报告期内发行人对主要客户结算方式的变化情况，发行人销售收入的增长是否依赖于结算方式的放宽，是否具备持续性

报告期各期，发行人对主要客户的结算政策变化情况：

客户名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
------	-----------	--------	--------	--------

晶澳太阳能	发票 120 天+6 个月银承	发票 120 天+6 个月银承	发票 120 天+6 个月银承	发票 120 天+6 个月银承
天合光能	月结 30 天+6 个月商票	月结 30 天+6 个月商票	月结 30 天+6 个月商票	接线盒：3 个月+6 个月商票 连接器：2 个月+6 个月商票
中来股份	发票 90 天+6 个月银承	发票 60 天+6 个月银承	货到票到 60 天后+6 个月银承	货到票到 60 天后+6 个月银承
协鑫集成	-	-	货到票到 90 天内电汇付款	货到票到 90 天内银承付款
AUO	信用证 60 天	信用证 60 天	信用证 60 天	信用证 60 天
HANSOL	信用证 60 天	信用证 60 天	信用证 60 天	信用证 60 天

由上表可知，报告期内，发行人给予主要客户的信用期为 30-120 天，客户付款方式以银行承兑汇票及商业承兑汇票为主，主要客户的账期和结算方式整体较为稳定，不存在结算方式放宽的政策。

销售收入的增长主要由于光伏接线盒、连接器是光伏组件中的基础元器件，发行人无论从产品功能的稳定性和还是产品质量的可靠性方面，均得到客户的广泛认可，建立了良好的行业口碑和品牌形象，形成了很强的客户粘性。且发行人专注于光伏接线盒和连接器研发生产销售领域多年，结合客户组件版型、结构提供定制化开发产品，为客户个性化需求提供保障。发行人与主要客户签署了长期合作框架协议，客户为保证采购的稳定性，一般不会轻易更换供应商，因此销售收入增长具有持续性。

（二）报告期内对应收商业承兑汇票减值计提依据的合理性和计提结果的准确性，并结合应收商业承兑汇票主要对应客户的经营、财务状况分析减值准备计提的充分性，发行人应收商业承兑汇票的减值政策是否与同行业可比公司一致，是否符合企业会计准则的相关规定

1、报告期内对应收商业承兑汇票减值计提依据的合理性和计提结果的准确性

（1）2018 年度以前

发行人将应收账款、应收票据划分为单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项、按信用风险组合计提坏账准备的应收款项、单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项。其中按照信用风险组合分为无风险组合及账龄组合。

其中，账龄组合采用账龄分析法计提坏账准备，计提比例如下：

账龄	应收账款计提比例 (%)
1年以内 (含1年, 下同)	5.00
1-2年	10.00
2-3年	50.00
3-4年	100.00
4-5年	100.00
5年以上	100.00

(2) 2019年度和2020年度

自2019年1月1日起, 发行人开始执行《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量(2017年修订)》(财会〔2017〕7号)、《企业会计准则第23号——金融资产转移(2017年修订)》(财会〔2017〕8号)等新金融工具准则, 自2019年度起, 发行人根据管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征, 将其应收账款、应收票据划分为以摊余成本计量的金融资产。

对于应收票据按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。基于应收票据的信用风险特征, 将其划分为银行承兑汇票、商业承兑汇票。其中, 商业承兑汇票根据承兑人的信用风险划分, 与“应收账款”组合划分相同。

除了单项评估信用风险的应收账款外, 基于其信用风险特征, 将其划分为不同组合:

项目	确定组合的依据
账龄组合	本组合以应收款项的账龄作为信用风险特征

对于不含重大融资成分的应收款项和合同资产, 按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。

(3) 基于上述会计政策, 报告期各期末, 发行人应收商业承兑汇票计提减值准备情况如下:

单位: 万元

报告期末	出票人	金额	账龄	期末坏账准备
2021.6.30	天合光能	9,104.41	1年以内	455.22
	尚德电力	420.00	1年以内	21.00
2020.12.31	天合光能	7,851.71	1年以内	392.59
	尚德电力	600.00	1年以内	30.00
2019.12.31	天合光能	3,332.47	1年以内	166.62
	锦州创惠	138.25	1年以内	6.91
2018.12.31	天合光能	2,528.06	1年以内	126.40
	协鑫集成	300.00	1年以内	15.00

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量（2017 年修订）》（财会〔2017〕7 号）第四十六条“企业应当按照本准则规定，以预期损失为基础，对下列项目进行减值会计处理并确认损失准备：①按照本准则第十七条分类为以摊余成本计量的金融资产和按照本准则第十八条分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产……”，第六十三条“对于下列各项目，企业应当始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备：（一）由《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成的应收款项或合同资产，且符合下列条件之一：该项目未包含《企业会计准则第 14 号——收入》所定义的重大融资成分，或企业根据《企业会计准则第 14 号——收入》规定不考虑不超过一年的合同中的融资成分。”

发行人所持的应收商业承兑汇票来源于企业经常性交易形成的应收款项，已按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备，且已根据承兑人的信用风险划分，与“应收账款”组合划分相同。报告期各期末，发行人已根据应收商业承兑汇票所属的账龄组合，依据账龄分析法计提减值准备。

综上，发行人应收商业承兑汇票减值准备计提符合企业会计准则的规定，计提标准合理金额准确。

2、结合应收商业承兑汇票主要对应客户的经营、财务状况分析减值准备计提的充分性

报告各期末商业承兑汇票的承兑人的具体情况如下：

（1）天合光能

天合光能为发行人前五大客户之一，与发行人存在长期良好合作。

根据天合光能于 2020 年 6 月 4 日公开披露的《首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书》，近三年无重大违法违规行为及重大行政处罚，尚未了结的重大诉讼、仲裁案件不会对天合光能生产经营产生重大不利影响。财务数据方面，近三年天合光能公加权平均净资产收益率、经营活动产生的现金流量净额呈上升趋势，2018 年度净利润受“531 新政”影响下降，2019 年度已有所回升，整体经营状况较好。

报告期内，天合光能按合同约定支付款项，不存在应收账款逾期情况，承兑的商业承兑汇票均到期兑付，信用状况良好。

天合光能已于 2020 年 6 月于科创板上市，经营状况良好，与发行人长期合作，信用状况良好，报告期各期开具的商业承兑汇票无法兑付的风险较小。

(2) 协鑫集成

2018 年度，协鑫集成为发行人前五名客户之一。截至 2018 年末，发行人应收协鑫集成商业承兑汇票余额 300.00 万元，根据协鑫集成公开披露的 2018 年年度报告，2018 年不存在在处罚及整改情况，期末未决诉讼及仲裁未构成重大诉讼。财务数据方面，净利润、加权平均净资产收益率、经营活动产生的现金流量净额较 2017 年度均有增加，整体经营状况较好。

报告期内，协鑫集成商业承兑汇票到期均已兑付，截至报告期末发行人未持有协鑫集成开立的商业票据。

(3) 尚德电力

截至 2021 年 6 月 30 日，发行人应收尚德电力商业承兑汇票为 970 万元，其中 550 万元已到期未兑付，主要系尚德电力因项目扩产导致资金短期紧张，进而实际付款期限有所延长。尚德电力虽未按期兑付商业承兑汇票，但仍在持续付款，考虑到尚德电力目前经营状况稳定，未发生实质变化，且相关欠款在逐步收回，故公司将已到期未兑付的商业承兑汇票 550 万元转至应收账款按账龄计提坏账准备，尚未到期的商业承兑汇票 420 万元仍在应收票据核算按账龄计提减值准备。

2021 年 8 月，尚德电力向公司开具了 4.89 万元的商业承兑汇票支付尾款。截至 2021 年 12 月 31 日，前述 550 万元逾期票据已全部收回，剩余 424.89 万元票据已逾期，根据 2021 年 11 月发行人与尚德电力签订的分期付款协议，其将于 2022 年 3 月末前分期兑付完毕。

3、发行人应收商业承兑汇票的减值政策是否与同行业可比公司一致，是否符合企业会计准则的相关规定

(1) 2019 年以前的减值政策：

账 龄	应收票据计提比例 (%)			
	发行人	通灵股份	江苏海天	谐通科技
1 年以内 (含 1 年, 下同)	5.00	5.00	5.00	3.00
1-2 年	10.00	20.00	10.00	10.00
2-3 年	50.00	50.00	20.00	50.00

账龄	应收票据计提比例 (%)			
	发行人	通灵股份	江苏海天	谐通科技
3-4年	100.00	100.00	50.00	100.00
4-5年	100.00	100.00	80.00	100.00
5年以上	100.00	100.00	100.00	100.00

2019年以前公司应收商业承兑汇票减值政策与同行业可比公司一致，符合会计准则的相关规定。

(2) 2019年以后的减值政策

公司	减值政策
发行人	对于应收票据按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。基于应收票据的信用风险特征，将其划分为银行承兑汇票、商业承兑汇票。其中，商业承兑汇票根据承兑人的信用风险划分，与“应收账款”组合划分相同。
通灵股份	对于由《企业会计准则第14号—收入》(2017)规范的交易形成的应收款项和合同资产，无论是否包含重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。本公司不再合理预期金融资产合同现金流量能够全部或部分收回的，直接减记该金融资产的账面余额。
江苏海天	公司对于信用风险显著不同具备以下特征的应收票据、应收账款和其他应收款单项评价信用风险。当无法以合理成本评估单项金融资产预期信用损失的信息时，公司基于应收票据的信用风险特征，将其划分为银行承兑汇票组合与商业承兑汇票组合，其中，对于划分为商业承兑汇票的组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。
谐通科技	公司对于信用风险显著不同具备以下特征的应收票据、应收账款和其他应收款单项评价信用风险。当无法以合理成本评估单项金融资产预期信用损失的信息时，公司基于应收票据的信用风险特征，将其划分为银行承兑汇票组合与商业承兑汇票组合，其中，对于划分为商业承兑汇票的组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

2019年以后公司应收商业承兑汇票减值政策与同行业可比公司一致，符合会计准则的相关规定。

(三) 无锡尚德太阳能电力有限公司未能兑付票据的原因，发行人是否对相关票据计提减值准备

截至2021年12月31日，公司持有尚德电力出具的商业承兑汇票存在424.89万元未按期兑付，主要系尚德电力因项目扩产导致资金短期紧张，进而实际付款期限有所延长，尚德电力虽未按期兑付商业承兑汇票，但发行人已与尚德电力签订分期付款协议，其仍在持续付款，根据协议约定将于2022年3月末前分期兑付完毕。考虑到尚德电力目前经营状况稳定，未发生实质变化，且

相关欠款已在逐步收回，故对应收尚德电力的商业承兑汇票仍按账龄计提减值准备。

(四) 报告期各期末的应收票据余额的期后兑付、背书、贴现等情况，是否存在纠纷或潜在纠纷

报告期各期末公司应收票据期后兑付、背书、贴现情况如下：

单位：万元

项目	2021年6月末	2020年末	2019年末	2018年末
期末应收票据余额	19,438.78	14,648.38	9,785.11	9,044.99
减：期末未终止确认的已背书票据	5,230.42	4,262.97	4,399.32	2,579.90
加：应收款项融资余额	1,093.77	793.24	1,350.53	-
转入应收账款的逾期票据	550.00	-	-	-
等于：期末持有的票据余额①	15,852.13	11,178.65	6,736.31	6,465.09
期后背书②	887.76	694.12	1,558.84	1,286.31
期后兑付③	13,727.72	10,484.53	5,177.47	5,178.78
期后贴现④	700.00	-	-	-
差额⑤=①-②-③-④	536.65	-	-	-

截至2021年12月31日，发行人2018年、2019年及2020年末应收票据余额到期均已按期兑付，2021年6月末应收票据余额尚余536.65万元，其中116.65万元票据尚未到期，420万元系应收尚德电力的商业承兑汇票，已到期但未兑付，加上尚德电力2021年8月开具的商业承兑汇票4.89万元，截至2021年12月31日发行人应收尚德电力的票据余额合计为424.89万元，根据2021年11月发行人与尚德电力签订的分期付款协议，其将于2022年3月末前分期兑付完毕。鉴于尚德电力为国内知名太阳能光伏组件制造商，其目前经营状况稳定，未发生实质性变化，回款整体不存在重大风险，发行人与尚德电力仍保持良好的合作关系，不存在纠纷或潜在纠纷。

二、中介机构核查事项

请申报会计师对上述事项发表明确意见

(一) 核查过程、依据

申报会计师执行的核查程序如下：

1、检查报告期各期末应收商业承兑汇票主要对应客户，统计应收商业承兑汇票余额占主要客户销售收入的比例，分析比例变动是否合理；

2、检查报告期内发行人对主要客户结算方式的变化情况，核查是否出现明显放宽结算方式的情况，分析收入增长与结算方式的关系；

3、检查应收票据的贴现及背书情况，复核期后尚未兑付票据的情况，是否与客户存在纠纷或潜在纠纷；

4、通过公开渠道了解报告期各期商业承兑汇票承兑人经营状况，核查承兑人回款等信用情况，是否存在无法兑付风险；

5、检查应收账款及应收票据明细账，检查是否存在应收账款转为应收票据的情形；测算应收票据坏账准备，对于其中由应收账款转为商业承兑汇票结算的情形，结合应收账款账龄分析复核商业承兑汇票是否按照账龄连续计算计提充足坏账准备。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期末，发行人应收商业承兑汇票余额占主要客户销售收入的比例变动合理；2020年度应收商业承兑汇票大幅增长主要系当年收入大幅增长，使用商业承兑汇票结算的金额大幅增加所致；发行人报告期各期对主要客户的结算方式并无重大改变，销售收入增长并未依赖结算方式的放宽，具有可持续性；

2、发行人报告期各期末商业承兑汇票承兑人的经营情况理想、信用情况良好，无法承兑的风险较小；减值准备计提按照既定的会计政策及谨慎性原则计提，与同行业可比公司一致，符合企业会计准则的规定，具有一定合理性和准确性；

3、尚德电力因项目扩产导致资金短期紧张，进而实际付款期限有所延长，未按期兑付商业承兑汇票，但其经营状况稳定，且对发行人存在持续付款行为，不存在重大回款风险，相关票据仍按账龄计提减值准备；

4、除应收尚德电力的票据发生逾期兑付情形外，发行人报告期各期末持有的应收票据均已于期后兑付、背书或贴现，不存在与客户的纠纷或潜在纠纷。

问题 17.关于应收账款

申报材料显示，报告期各期末，发行人应收账款账面价值分别为 10,601.77 万元、10,710.90 万元和 17,384.84 万元，占营业收入的比例分别为 36.94%、32.68%和 37.10%。报告期内，发行人与协鑫集成关于货款支付存在多起诉讼案件。

请发行人：

(1) 分析 2018 年光伏产业“531”政策和光伏扶贫“326”政策对发行人应收账款回款是否存在重大不利影响，说明报告期各期应收账款逾期金额、期后回款情况、主要逾期客户、逾期原因以及是否需计提单项坏账准备；

(2) 结合与协鑫集成的经营、业务来往及回款情况，说明对协鑫集成的应收账款是否存在重大回款风险，坏账准备计提是否充分；

(3) 结合行业地位及客户情况，说明报告期各期应收账款周转率高于同行业可比公司的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见。

回复：

一、发行人说明事项

(一) 分析 2018 年光伏产业“531”政策和光伏扶贫“326”政策对发行人应收账款回款是否存在重大不利影响，说明报告期各期应收账款逾期金额、期后回款情况、主要逾期客户、逾期原因以及是否需计提单项坏账准备

1、2018 年光伏产业“531”政策和光伏扶贫“326”政策对发行人应收账款回款是否存在重大不利影响

报告期内，公司各期末应收账款余额期后回款情况良好，截至 2021 年 12 月 31 日回款情况如下：

单位：万元

报告基准日	应收账款期末余额	期后回款金额	期后回款率
2021 年 6 月 30 日	21,866.18	19,583.66	89.56%
2020 年 12 月 31 日	18,673.66	18,276.28	97.87%
2019 年 12 月 31 日	11,547.14	11,167.48	96.71%
2018 年 12 月 31 日	11,274.40	11,205.24	99.39%

发行人各报告期期后回款率较好，处于正常水平波动，2018 年光伏产业“531”政策和光伏扶贫“326”政策对发行人应收账款回款不存在重大不利影响。

2、说明报告期各期应收账款逾期金额、期后回款情况、主要逾期客户、逾期原因以及是否需计提单项坏账准备

截至 2021 年 12 月 31 日，报告期各期应收账款逾期金额、期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
逾期应收账款余额	5,851.98	3,568.47	4,084.06	5,983.72
逾期部分期后回款金额	5,041.35	3,171.09	3,704.40	5,914.56
逾期部分期后回款比例	86.15%	88.86%	90.70%	98.84%

公司主要客户的信用期为票到 30-120 天，由于光伏行业整体回款周期较长等行业特性，客户实际付款周期与约定信用期不完全一致，根据行业特点及公司历史回款情况，部分客户实际付款期限与约定信用期存在一定差异，但一般情况下均能足额回款。

截至 2021 年 12 月 31 日，报告期各期末主要逾期客户、逾期金额、逾期原因、期后回款情况以明细如下：

2021 年 1-6 月逾期情况明细表

单位：万元

主要逾期客户	逾期金额	逾期原因	回款	回款率
晶澳太阳能	1,156.36	长期合作光伏组件头部客户，付款不及时	1,156.36	100.00%
中来股份	844.81		844.81	100.00%
尚德集团	775.86	客户项目扩产，短期资金紧张，实际付款期限有所延长	770.97	99.37%
协鑫集团	720.30	详见以下“（二）结合协鑫集成的经营...”之回复	532.99	74.00%
安徽大恒能源科技有限公司	625.52	长期合作光伏组件头部客户，付款不及时	249.06	39.82%

2020 年度逾期情况明细表

单位：万元

主要逾期客户	逾期金额	逾期原因	回款	回款率
--------	------	------	----	-----

协鑫集成	997.75	详见以下“（二）结合协鑫集成的经营...”之回复	810.44	81.23%
晶澳太阳能	487.55	长期合作光伏组件头部客户，付款不及时	487.55	100.00%
安徽大恒能源科技有限公司	358.50		358.50	100.00%
尚德电力	273.71	客户项目扩产，短期资金紧张，实际付款期限有所延长	273.71	100.00%
人和光伏	237.66	公司新增主要客户，未及时催收	237.66	100.00%

2019年度逾期情况明细表

单位：万元

主要逾期客户	逾期金额	逾期原因	回款	回款率
协鑫集成	911.06	资金紧张，回款较少，详见以下“（二）结合协鑫集成的经营...”之回复	723.75	79.44%
安徽大恒能源科技有限公司	848.40	长期合作光伏组件头部客户，付款不及时	848.40	100.00%
晶澳太阳能	403.37		380.40	100.00%
保定光为绿色能源科技有限公司	295.10	资金链断裂，产生逾期现象	295.10	100.00%
中来股份	261.76	长期合作光伏组件头部客户，付款不及时	261.76	100.00%

2018年度逾期情况明细表

单位：万元

主要逾期客户	逾期金额	逾期原因	回款	回款率
协鑫集成	1,662.24	长期合作光伏组件头部客户，付款不及时	1,662.24	100.00%
晶澳太阳能	901.23		901.23	100.00%
中来股份	573.55		573.55	100.00%
友达光电	368.82		368.82	100.00%
有成精密	259.69		259.69	100.00%

上述报告各期主要逾期客户，针对经营状况良好、历史回款率高且持续经营风险较小的大客户，秉着长期友好可持续性合作的理念，按正常的账龄计提坏账；针对协鑫集成，因2019年末逐渐产生资金回款困难的问题，2020年出于谨慎性考虑，对其进行单项计提，计提比例等详见本题回复之“一、发行人说明事项”之“（二）结合与协鑫集成的经营、业务来往及回款情况，说明对协鑫集成的应收账款是否存在重大回款风险，坏账准备计提是否充分”；对于尚德电力，截至招股书说明书签署日，存在由于项目扩产而导致回款较于缓慢情况，但由于其是历史回款率较高的主要客户之一，对其信用政策有所放宽，

将其到期未兑付的应收票据转为应收账款按照正常的账龄计提坏账准备；对于保定光为绿色能源科技有限公司，2019 年接线盒模块资金链断裂，回款较为缓慢，但截至招股说明书签署日款项已全部收回。

（二）结合与协鑫集成的经营、业务来往及回款情况，说明对协鑫集成的应收账款是否存在重大回款风险，坏账准备计提是否充分

因协鑫集成资金较为紧张，截至 2019 年末其所欠发行人货款已逾期较长时间，考虑到协鑫集成其自身经营状况及在光伏行业地位，同时参考同行业上市公司对协鑫集成应收账款的坏账计提比例，发行人谨慎决定对协鑫集成应收账款按照 30%的比例单项计提坏账准备。

2020 年光伏行业发展态势良好，协鑫集成于 2020 年 8 月取得证监会《关于核准协鑫集成科技股份有限公司非公开发行股票批复》，募投项目包括补充上市公司流动资金 12.60 亿元，其经营状况未发生显著变化，且其回款良好，详见本题回复之“一、发行人说明事项”之“（一）分析 2018 年光伏产业“531”政策和光伏扶贫“326”政策对发行人应收账款回款是否存在重大不利影响，说明报告期各期应收账款逾期金额、期后回款情况、主要逾期客户、逾期原因以及是否需计提单项坏账准备”之“2、说明报告期各期应收账款逾期金额、期后回款情况、主要逾期客户、逾期原因以及是否需计提单项坏账准备”，因此报告期末发行人对其应收账款仍维持 30%的坏账计提比例。

2020 年 10 月和 11 月，发行人分别与协鑫集成及其子公司协鑫集成科技（苏州）有限公司、句容协鑫集成科技有限公司达成调解协议，约定所欠货款共计 650.12 万元按 8-14 个月分期支付，各项调解协议履行情况良好，故在报告期末转变为按账龄计提坏账准备，截至 2021 年 12 月 31 日前述欠款均已收回。2021 年 10 月，发行人与协鑫集成达成协议，其子公司 GCL System Integration Technology PTE. LTD（新加坡协鑫）欠越南快可的货款 58.24 万美元 6 期支付，截至 2021 年 12 月 31 日已如期收到三期贷款折合 32 万美元，根据协议约定剩余货款将在 2022 年 3 月末前支付完毕，前述款项回款情况良好，故在报告期末按账龄计提坏账准备。

综上，发行人对协鑫集成的应收账款不存在重大回款风险，坏账准备计提充分。

（三）结合行业地位及客户情况，说明报告期各期应收账款周转率高于同

行业可比公司的原因及合理性

公司应收账款周转率与同行业公司对比情况如下：

单位：次/年

公司名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
江苏海天	0.94	2.00	2.04	1.79
谐通科技	2.06	3.67	3.13	2.62
通灵股份	1.24	2.21	2.53	2.39
发行人	1.55	3.33	3.10	2.61

【注】：数据来源于同行业可比公司公开披露的定期报告及招股说明书。

报告期内，发行人与谐通科技应收账款周转率相对较高，主要系采用票据方式结算的销售货款较多，期末尚未收回的部分货款记录在应收票据余额，因此应收账款余额相对较低，导致应收账款周转率较高。江苏海天销售货款以票据方式结算的金额较低，期末尚未收回的货款绝大部分记录在应收账款余额，结合销售规模对比，其应收账款余额相对较高，因此应收账款周转率相对较低。

二、中介机构核查事项

请申报会计师对上述事项发表明确意见

（一）核查过程、依据

申报会计师执行的核查程序如下：

1、通过访谈公司管理层与销售负责人，检查报告期各期回款情况，分析2018年光伏产业“531”政策和光伏扶贫“326”政策对发行人应收账款回款的具体影响；

2、了解公司销售与收款循环的内控制度，并进行控制测试，测试销售与收款循环内控的有效性；

3、查阅公司主要客户销售合同，了解主要客户信用政策，分析否存在放宽信用政策扩大销售的情形；访谈公司市场营销负责人、财务总监，了解公司客户信用政策、应收账款回款情况，逾期客户情况、逾期原因、期后回款及坏账准备计提情况；

4、取得公司应收账款逾期明细，结合期后回款情况，检查坏账准备计提是否准确，综合分析主要逾期客户的逾期原因及是否应单项计提的合理性；

5、通过公开资料了解协鑫集成的经营情况和资金募集进展，并向管理层了

解协鑫集成还款计划以及还款计划的执行情况；

6、查阅可比公司年报、招股说明书等公开披露数据，了解同行业应收账款账龄结构、周转率情况，并与公司情况进行比对，分析差异原因。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、2018 年光伏产业“531”政策和光伏扶贫“326”政策对发行人应收账款回款不存在重大不利影响，报告期各期应收账款逾期原因主要系受客户审批流程影响以及付款时效性而短暂逾期、客户面临短期资金压力而造成逾期现象，符合行业惯例，相应计提的单项坏账准备充分且合理；

2、结合协鑫集成的经营、业务来往及回款情况，因对协鑫集成的应收账款于 2021 年陆续回款，不存在重大回款风险，坏账准备计提充分且合理；

3、发行人应收账款周转率与同行业公司相比存在一定差异，主要系结算方式差异所致。

问题 18.关于存货

申报材料显示，报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 4,200.05 万元、5,245.23 万元和 7,709.59 万元。

请发行人：

(1) 说明报告期各期末存货各主要类别的库龄情况以及是否存在过期、毁损情形；

(2) 结合报告期各期末在手订单，说明订单金额与原材料、库存商品等存货余额的匹配性，订单对库存商品支持率是否充分，库存商品及发出商品期后结转成本情况；

(3) 说明对存货可变现净值的确定依据，各期是否存在差异，各类存货跌价准备计提的具体依据、比例，计提是否充分及判断依据；

(4) 说明报告期各期末委托加工物资持续增加的原因，并说明委托加工方、委托加工内容以及加工定价的公允性等情况。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见，并说明对存货的具体监盘情况、监盘结论。

回复：

一、发行人说明事项

(一) 说明报告期各期末存货各主要类别的库龄情况以及是否存在过期、毁损情形

报告期各期末，公司存货各项目的库龄情况如下：

单位：万元

期 末	项 目	期末余额	库 龄					
			1 年以内		1-2 年		2 年以上	
			余额	占比	余额	占比	余额	占比
2021.6.30	原材料	4,417.52	4,377.65	99.10%	20.16	0.46%	19.71	0.45%
	库存商品	826.41	822.75	99.56%	3.66	0.44%	-	-
	半成品	3,251.39	3,217.60	98.96%	33.72	1.04%	0.07	0.00%
	周转材料	35.44	35.44	100.00%	-	-	-	-
	在产品	1,372.06	1,370.38	99.88%	1.68	0.12%	-	-
	委托加工物资	479.34	479.34	100.00%	-	-	-	-
	发出商品	658.95	658.95	100.00%	-	-	-	-

	合计	11,041.11	10,962.11	99.28%	59.22	0.54%	19.78	0.18%
2020.12.31	原材料	3,251.51	3,231.46	99.38%	18.25	0.56%	1.81	0.06%
	库存商品	952.30	943.62	99.09%	8.67	0.91%	-	-
	半成品	1,444.74	1,444.03	99.95%	0.49	0.03%	0.23	0.02%
	周转材料	19.38	19.38	100.00%	-	-	-	-
	在产品	1,085.91	1,085.91	100.00%	-	-	-	-
	委托加工物资	475.16	475.16	100.00%	-	-	-	-
	发出商品	480.58	480.58	100.00%	-	-	-	-
	合计	7,709.59	7,680.15	99.62%	27.41	0.36%	2.03	0.03%
2019.12.31	原材料	2,098.73	2,048.48	97.61%	39.30	1.92%	10.95	0.52%
	库存商品	883.06	883.06	100.00%	-	-	-	-
	半成品	941.93	902.30	95.79%	2.58	0.29%	37.05	3.93%
	周转材料	18.79	18.79	100.00%	-	-	-	-
	在产品	611.67	611.67	100.00%	-	-	-	-
	委托加工物资	386.69	386.69	100.00%	-	-	-	-
	发出商品	304.35	304.35	100.00%	-	-	-	-
	合计	5,245.23	5,155.35	98.29%	41.87	0.80%	48.01	0.92%
2018.12.31	原材料	1,875.97	1,842.01	98.19%	18.06	0.96%	15.90	0.85%
	库存商品	440.66	422.73	95.93%	17.93	4.07%	-	-
	半成品	1,160.53	1,119.63	96.48%	40.75	3.51%	0.15	0.01%
	周转材料	8.73	8.73	100.00%	-	-	-	-
	在产品	151.31	151.31	100.00%	-	-	-	-
	委托加工物资	154.26	154.26	100.00%	-	-	-	-
	发出商品	408.58	408.58	100.00%	-	-	-	-
	合计	4,200.05	4,107.25	97.79%	76.74	1.83%	16.05	0.38%

公司接线盒与连接器多为定制产品，根据订单生产，接单发货，原材料多为通用材料，期末不存在过期产品；根据现场盘点情况，除部分已做报废材料外，未发现存货毁损情况。

（二）结合报告期各期末在手订单，说明订单金额与原材料、库存商品等存货余额的匹配性，订单对库存商品支持率是否充分，库存商品及发出商品期后结转成本情况

1、结合报告期各期末在手订单，说明订单金额与原材料、库存商品等存货余额的匹配性，订单对库存商品支持率是否充分

发行人市场销售部门根据客户的意向需求及在手订单，并结合市场情况形成销售预测和出货计划。生产部门根据出货计划，结合公司在产品和产成品情

况制定排产计划，并将排产计划下达给生产部门，生产部门根据材料结存和需求量提交采购申请进行材料采购并生产。后续，公司根据与客户签订的实际订单情况进行发货。

报告期各期末，公司存货的在手订单与库存匹配情况如下：

单位：万元

项目/期间	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
期末在手订单	9,506.60	5,758.59	3,652.09	2,922.91
存货余额	11,041.11	7,709.59	5,245.23	4,200.05
在手订单覆盖率	86.10%	74.69%	69.63%	69.59%

报告期内，发行人备货较为充裕，在手订单覆盖率分别为 69.59%、69.63%、74.69%及 86.10%。发行人根据订单和客户需求情况定期形成销售预测和出货计划，排期生产，因此生产形成的存货并未全部对应在手订单，主要原因系：①发行人原材料为通用性材料，适用绝大部分产品，为满足下游客户需求，发行人会根据销售预测进行原材料备货以及半成品生产以实现更快响应客户订单需求；②发行人主要原材料为铜材和塑料粒子，受大宗商品价格波动影响较大，原材料价格较不稳定，发行人会根据预期存材料价格波动积极备货，规避原材料价格快速上涨风险；③报告期内持续研发投入，部分存货用于研发项目。

2、库存商品及发出商品期后结转成本情况

(1) 库存商品期后结转成本情况：

截至 2021 年 12 月 31 日，公司各期末库存商品期后结转情况如下：

单位：万元

截止日	余额	1 个月内（含 1 月）		2-3 个月内（含 3 月）		4-6 个月内（含 6 月）		1 年内结转成本	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2021.6.30	826.41	495.42	59.95%	129.15	15.63%	0.56	0.07%	803.52	97.23%
2020.12.31	952.30	538.15	56.51%	328.05	34.45%	57.89	6.08%	946.77	99.42%
2019.12.31	883.06	610.99	69.19%	182.18	20.63%	49.22	5.57%	874.39	99.02%
2018.12.31	440.66	244.29	55.44%	64.00	14.52%	84.53	19.18%	440.66	100.00%

据上表，报告期内大部分库存商品在 3 个月内确认收入。

(2) 发出商品期后结转成本情况如下：

截至 2021 年 12 月 31 日，公司各期末发出商品期后结转情况如下：

单位：万元

截止日	余额	1个月内(含1月)		2-3个月内(含3月)		4-6个月内(含6月)		1年内结转成本	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2021.6.30	658.95	658.95	100.00%	-	-	-	-	658.95	100.00%
2020.12.31	480.58	438.62	91.27%	41.96	8.73%	-	-	480.58	100.00%
2019.12.31	304.35	291.11	95.65%	13.24	4.35%	-	-	304.35	100.00%
2018.12.31	408.58	359.75	88.05%	48.83	11.95%	-	-	408.58	100.00%

据上表，报告期内大部分发出商品在1个月内确认收入。

(三) 说明对存货可变现净值的确定依据，各期是否存在差异，各类存货跌价准备计提的具体依据、比例，计提是否充分及判断依据

1、对存货可变现净值的确定依据，各期是否存在差异

报告期内，公司根据《企业会计准则》第十五条的规定对存货采用成本与可变现净值孰低原则计量，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该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其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

报告期各期，公司对存货可变现净值的确定依据不存在差异。

2、各类存货跌价准备计提的具体依据、比例，计提是否充分及判断依据

公司各类存货跌价准备的具体方法如下：

库存商品：发行人的库存商品主要用于销售。对于能够匹配订单的库存商品，以对应订单的售价减去估计的税费后的金额，作为库存商品的可变现净值，按照成本与可变现净值的差额计提存货跌价准备；对于不能够匹配订单的库存商品，取期后多笔销售价格均价减去估计的税费后的金额，作为库存商品的可变现净值，按照成本与可变现净值的差额计提存货跌价准备。

原材料、半成品及生产成本：发行人的原材料、半成品及生产成本主要用于生产经营。对于能够与产品规格对应的原材料，以所生产的产成品期后平均售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，按照成本与可变现净值的差额计提存货跌价准备；对于不能对应至具体产品规格的原材料、半成品，结合预计的生产计划根据前述方法确定原材料、半成品的可变现净值，按照成本与可变现净值的差额计提存货跌

价准备。

公司期末原材料及半成品多为通用型材料，可用于多种产品生产；公司库存商品和发出商品多为客户定制产品，期后绝大部分已实现销售；报告期各期末，发行人存货各项目库龄主要集中于 1 年以内，1 年以上库龄的存货余额较小，且跌价测试结果显示未存在跌价。综上，公司期末存货不存在跌价现象，跌价计提充分。

（四）说明报告期各期末委托加工物资持续增加的原因，并说明委托加工方、委托加工内容以及加工定价的公允性等情况

1、报告期各期末委托加工物资持续增加的原因

报告期各期末委托加工物资持续增加，主要系公司在报告期内业务持续增长，整体备货量增加所致，报告期内委托加工物资占存货余额比例如下：

单位：万元

项 目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
委托加工物资	479.34	475.16	386.69	154.26
存货余额	11,041.11	7,709.59	5,245.23	4,200.05
占 比	4.34%	6.16%	7.37%	3.67%

由上表可知，2020 年和 2019 年委托物资占整个存货科目余额的比例较为稳定，2019 年占比较 2018 年增长较快，主要系：①子公司快可新能源 2019 年新上线电缆车间，生产的电缆需要委托辐照；②为了应对产量增长，公司将部分成技术含量较低的生产环节委托外协厂商加工。综上，导致 2019 年委外加工物资出现较大幅度增长。

2、委托加工方、委托加工内容以及加工定价的公允性等情况

报告期内，公司主要外协厂商情况如下：

委托加工方	加工内容	定价方式
苏州圣旺鑫电子科技有限公司	半成品焊接	协商定价
扬州扬福科技有限公司	电缆线辐照	协商定价
中广核达胜加速器技术有限公司	电缆线辐照	协商定价
苏州骏莱机电有限公司	注塑件注塑	协商定价

公司委外加工的定价参考行业惯例和当地物价水平与委托加工方协商确定，公司所在地外协加工厂商众多，针对相同加工服务内容，公司一般选择 2-3 家外协加工厂商进行对比，综合质量、交期等因素确定委托加工方及加工价格，外协加工定价公允。

二、中介机构核查事项

请申报会计师对上述事项发表明确意见，并说明对存货的具体监盘情况、
监盘结论

（一）核查过程、依据

申报会计师履行的主要核查程序包括：

1、了解发行人采购与付款环节、生产与仓储环节的内部控制制度，执行穿行测试，评价关键内部控制执行有效性；

2、访谈发行人采购、生产、销售负责人，了解原材料的采购周期、产品生产周期、备货政策、在手订单、委外供应商定价等；

3、获取发行人报告期各期末存货明细，分析各类存货的库龄、周转率、数量、金额变动的合理性；重点关注各期末库龄一年以上存货的形成原因，期后结转情况；

4、获取发行人的盘点计划及盘点汇总表，了解公司存货盘点情况；编制审计监盘计划，对公司报告期末存货进行监盘；对于存放于第三方委外加工厂商的存货，申报会计师通过函证向其确认对各期末存货数量；

5、了解发行人存货跌价准备计提政策，检查存货跌价准备计提所依据的资料、假设和方法，与同行业可比公司的存货跌价准备计提会计政策进行对比，分析发行人存货跌价计提方法的合理性；

6、查阅同行业可比上市公司招股说明书、报告期内年度报告等公开资料，计算存货跌价准备计提比例等数据，与发行人进行比较分析。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期末公司存货账龄主要在 1 年以内，不存在过期、毁损情况；

2、公司报告期内存货余额变动合理，各期末存货余额与在手订单的匹配具有合理性；

3、公司计提存货跌价准备的会计政策符合《企业会计准则》要求，与同行业可比公司不存在重大差异，符合行业惯例；未计提存货跌价准备主要系库龄 1 年以上存货账面余额较小，且不存在减值迹象；

4、报告期各期末委托加工物资增加主要系公司业务增长所致，符合实际情

况，委托加工定价公允。

（三）存货的具体监盘情况、监盘结论

申报会计师于 2020 年 12 月 31 日及 2021 年 6 月 30 日对发行人期末存货（不包含委托加工物资、周转材料）进行监盘，包括但不限于确认相关存货实际数量与账面数量的一致性，关注相关存货的状态，关注是否存在损毁、陈旧及残次的存货并进行，倒推至报告期各期末盘点比例如下：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
存货余额（万元）	11,041.11	7,709.59	5,245.23	4,200.05
盘点比例	85.90%	78.62%	72.97%	66.19%

针对报告期各期末的委托加工物资，申报会计师执行了函证程序，具体回函情况如下：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
余额（万元）	479.34	475.16	386.69	154.26
回函确认比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

针对报告期各期末发出商品，申报会计师执行了函证程序，具体函证比例如下：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
余额（万元）	658.95	480.58	304.35	408.58
回函确认比例	84.88%	87.19%	97.76%	87.63%

针对 2018 年末及 2019 年末的存货，申报会计师检查了被审计单位关于期末存货的盘点计划、盘点记录及盘点小结；执行了替代测试，包括但不限于检查与期末结存存货相关的采购合同、采购入库单、检验单、期末生产工单对应的领料单、期后成品入库单、销售出库单等相关单据。

问题 19.关于资金流水核查

请保荐人、申报会计师、发行人律师根据《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》“问题 54、资金流水核查”的相关规定，逐项说明对发行人及相关人员资金流水的核查程序、核查手段、核查范围及核查结论，并结合上述资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用等情形发表明确意见。

回复：

一、资金流水核查范围

根据《首发业务若干问题问答（2020年6月修订）》问题 54 的要求，确定发行人资金流水核查主体的范围为：发行人、发行人控股股东和实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员。资金流水核查主体的范围为在报告期内的所有账户，包括报告期内注销的账户、零余额账户。具体情况如下：

序号	类型	取得银行账户数量 (个)
1	发行人	58
2	子公司快可新能源	3
3	子公司快可光电	11
4	子公司越南快可	3
5	子公司香港快可	4
6	控股股东、实际控制人夫妇	18
7	实际控制人控制的昆山奇吉美	1
8	董事（除外部董事）、监事、高级管理人员：王新林、张希海、徐进、黄俊强、金龙新	26
9	关键岗位人员：出纳夏飞、张慧，核心技术人员周俊柳	15

为确保发行人提供的银行账户的完整性，申报会计师项目组人员陪同发行人前往银行调取发行人银行流水，对已经获取的发行人银行流水涉及的账户进行检查是否存在遗漏。

为确保发行人控股股东和实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员提供的银行账户的完整性，申报会计师项目组人员陪同上述人员前往发行人所在地主要银行逐一查询是否存在银行卡遗漏情形，对发行人银行流水进行交叉核对，如果发现相关个人与其持有的其他账户有资金往来，且该账户未在其主动提供范围内，则要求其补充提供。

申报会计师对取得的资料及核查主体账户情况进行了验证，并获得了发行人银行流水单据作为工作底稿。

同时，申报会计师获取了上述核查主体出具的《关于银行流水等事项的承诺》：“本人已提供了本人名下相应期间全部银行账户资金流水，本人不存在与快可电子客户或供应商进行利益安排，以实现快可电子收入、盈利虚假增长的情形；本人不存在代快可电子支付成本、费用或者采用无偿或不公允的交易价格向其提供经济资源的情形。本人承诺以上信息及声明真实、准确和完整，如若违反本承诺，本人将承担相应法律责任。”。

二、异常标准及确定依据

针对发行人银行账户资金流水的核查：1、所有 50 万元（以及 8 万美元、8 万欧元）以上与客户供应商的正常商业资金往来，了解交易背景；2、所有与发行人关联方及曾经的关联方的往来，逐笔核查；3、其他 50 万元（以及 8 万美元、8 万欧元）以上的大额资金往来。

针对发行人控股股东和实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行账户资金流水的核查：1、报告期内单笔金额在 5 万元以上的流水逐笔核查，了解并核查相关交易背景及合理性；2、与发行人之间除了正常工资发放、分红、备用金以外的其他收支往来全部逐笔核查，了解并核查相关交易背景及合理性；3、与发行人主要客户、供应商及其实际控制人、其他关联方（包括根据公开信息查询获取的主要客户、供应商股东、董监高等）等主体之间发生的异常资金流水全部逐笔核查。

三、结合重要性原则和支持核查结论需要重点核查的事项

申报会计师在资金流水核查中，结合重要性原则和支持核查结论需要，重点对发行人报告期内发生的以下事项进行核查：

1、发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

发行人制定了《关联交易决策制度》、《重大经营与投资决策管理制度》、《对外担保管理制度》、《费用报销管理制度》、《募集资金管理制度》等内部控制制度，并严格按照上述管理制度的要求对货币资金有关事项进行管理，确保与资金管理相关的内部控制制度建立健全并获得有效执行。中审众环会计师事务所出具的《苏州快可光伏电子股份有限公司内部控制鉴证报告》（众环专字

(2021) 0101515) 认为发行人内部控制制度健全且被有效执行, 能够保证发行人运行效率、合法合规和财务报告的可靠性。

据此, 申报会计师认为, 发行人资金管理相关内部控制制度健全, 不存在较大缺陷。

2、是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况, 是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况

申报会计师项目组人员亲自前往银行取得发行人的银行账号开户清单, 并对银行账户进行函证, 通过将从银行获取的已开立账户清单与发行人财务账面的银行账户逐一进行核对, 并对报告期内 50 万元 (以及 8 万美元、8 万欧元) 以上金额的明细进行银行流水与发行人财务明细账的双向核对, 核查资金流水是否均在发行人财务核算中全面反映。

经核查, 申报会计师认为, 发行人不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况, 亦不存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况。

3、发行人大额资金往来是否存在重大异常, 是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

申报会计师抽取发行人报告期内 50 万元 (以及 8 万美元、8 万欧元) 以上的银行流水检查其流向、对手方, 结合分析并判断是否构成重大异常, 是否与公司的经营活动、资产购置、对外投资等相匹配。

经核查, 报告期内, 发行人大额经营活动资金流入主要为发行人收到的销售回款, 大额资金流出主要用于支付供应商采购款项、职工薪酬、缴纳税费、分红等, 发行人经营活动大额资金往来与其经营活动相匹配; 报告期内, 发行人大额资产购置资金流出主要为扩充产能购买机器设备等支出, 发行人大额资产购置资金往来与其生产经营实际需求相匹配; 报告期内, 发行人不存在异常的大额投资活动资金往来。

据此, 申报会计师认为, 发行人大额资金往来不存在异常, 不存在与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配的情形。

4、发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来

申报会计师对发行人报告期内 50 万元 (以及 8 万美元、8 万欧元) 以上的

银行流水进行了逐笔核查，核查发行人与实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来；同时，查阅发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等银行资金流水，核查其与发行人之间除了正常工资发放、报销、分红等是否存在其他收支往来，关注其是否存在与发行人之间的异常大额资金往来。

经核查，申报会计师认为，报告期内，除正常工资奖金发放、报销、分红等资金往来外，发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员不存在异常大额资金往来。

5、发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释

申报会计师通过发行人银行流水的核查，核查其是否存在大额或频繁取现的情形；并抽取发行人各银行账户大额资金往来进行核查，核查是否存在金额、日期相近的异常大额资金收支的情形。

经核查，申报会计师认为，发行人报告期内不存在大额或频繁取现的情形，亦不存在同一账户或不同账户之间金额、日期相近的异常大额资金收支的情形。

6、发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问

申报会计师对发行人银行账户大额资金往来进行逐笔核查，关注大额资金往来的背景及合理性，核查是否存在大额购买无实物形态资产或服务的情形。

经核查，申报会计师认为，报告期内发行人不存在大额购买无实物形态资产或服务的情形。

7、发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形

申报会计师查阅了发行人实际控制人的个人账户资金流水，对报告期内单笔金额在 5 万元以上的流水、与发行人之间除了正常工资奖金发放、现金分红以外的其他收支往来进行逐笔核查。对款项性质、交易对手方的合理性进行分析，获取资金实际用途证明资料等，核查实际控制人个人账户大额资金往来的合理性。

经核查，申报会计师认为，报告期内，发行人实际控制人个人账户大额资

金往来均可合理解释，不存在大额存现、取现情形。

8、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常

申报会计师查阅了控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，核查其报告期内是否从发行人处取得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款。

经核查，报告期内，发行人存在现金分红，主要股东分红资金核查具体情况如下：

单位：万元

序号	姓名	持股比例 (%)	分红金额	主要资金流向及用途
1	段正刚	63.625	1,323.40	偿还个人贷款、夫妻间转账购买理财产品
2	王新林	20.875	434.20	购买基金、理财产品

由上表可知，报告期内，主要股东从发行人取得的分红资金，主要资金流向或用途不存在重大异常。

报告期内，发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员不存在从发行人领取大额异常薪酬的情况，报告期内，发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员不存在从发行人获得大额资产转让款的情形。

据此，申报会计师认为，发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员不存在从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款而主要资金流向或用途存在重大异常的情形。

9、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

申报会计师查阅了发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，对报告期内单笔金额在 5 万元以上的流水、与发行人之间除了正常工资发放以外的其他收支往来进行核查，对款项性质、交易对手方的合理性进行分析。同时，取得发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员出具的与发行人主要客户、供应商不存在任何关联关系、

交易情况或资金往来的承诺函，及取得发行人报告期内主要客户、供应商签字盖章的实地走访问卷，主要客户、供应商与发行人关联方不存在资金往来或其他利益安排。

10、是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形

申报会计师查阅了发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行流水，对报告期内单笔金额在 5 万元以上的流水、与发行人之间除了正常工资发放以外的其他收支往来逐笔核查，对款项性质、交易对手方的合理性进行分析，重点关注是否存在与发行人主要关联方、客户、供应商之间的异常大额资金往来或其他利益安排。同时，取得发行人报告期内主要客户、供应商签字盖章的实地走访问卷。

经核查，申报会计师认为，报告期内，发行人不存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

四、是否需要扩大资金流水核查范围的核查

根据《首发业务若干问题问答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求，发行人报告期内不存在以下需要扩大资金流水核查范围的情形：

序号	核查事项	发行人是否存在相关情形
1	发行人备用金、对外付款等资金管理存在重大不规范情形	不存在
2	发行人毛利率、期间费用率、销售净利率等指标各期存在较大异常变化，或者与同行业公司存在重大不一致	不存在
3	发行人经销模式占比较高或大幅高于同行业公司，且经销毛利率存在较大异常	不存在
4	发行人将部分生产环节委托其他方进行加工的，且委托加工费用大幅变动，或者单位成本、毛利率大幅异于同行业	不存在
5	发行人采购总额中进口占比较高或者销售总额中出口占比较高，且对应的采购单价、销售单价、境外供应商或客户资质存在较大异常	不存在
6	发行人重大购销交易、对外投资或大额收付款，在商业合理性方面存在疑问	不存在
7	董事、监事、高管、关键岗位人员薪酬水平发生重大变化	不存在
8	其他异常情况	不存在

经核查，申报会计师认为，发行人内部控制健全有效，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

问题 20.关于审计截止日后财务信息及经营状况

请发行人说明：

(1) 2021 年 1 至 6 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性；

(2) 如 2021 年 1 至 6 月经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，并作重大事项提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见

回复：

一、发行人说明事项

(一) 2021 年 1 至 6 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性

1、2021 年上半年经营状况总体分析

根据中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）出具的审计报告（众环审字（2021）0102923 号），公司 2021 年上半年主要财务数据如下：

单位：万元

项 目	2021.6.30	2020.12.31	变动幅度
总资产	67,984.24	60,259.57	12.82%
负债总额	32,795.35	27,846.16	17.77%
归属于母公司所有者权益	35,188.89	32,413.41	8.56%
项 目	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	变动幅度
营业收入	31,357.06	21,342.77	46.92%
营业成本	25,232.59	15,919.98	58.50%
利润总额	3,284.56	3,273.81	0.33%
归属于母公司所有者的净利润	2,780.88	2,742.39	1.40%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	2,622.00	2,694.34	-2.69%

截至 2021 年 6 月 30 日，公司资产总额为 67,984.24 万元，较上年末增长 12.82%，主要系应收账款、应收款项融资、存货较上年出现较大增长；负债总额 32,795.35 万元，

上年末增长 17.77%，主要系短期借款、应付账款增长所致；所有者权益期末金额 35,188.89 万元，较上年增长 8.56%，系未分配利润增加所致。

2、合并资产负债表科目变动分析

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	变动幅度	变动原因
货币资金	5,344.64	8,610.45	-37.93%	生产规模扩大，材料付现金额增加
应收票据	18,962.56	14,225.80	33.30%	销售规模扩大，票据结算金额增加
应收账款	20,548.72	17,384.84	18.20%	销售规模扩大，相对应收账款金额增加
应收款项融资	1,093.77	793.24	37.89%	销售规模扩大，票据结算金额增加
存货	11,041.11	7,709.59	43.21%	生产规模快速增长，公司备货增加
短期借款	1,289.41	-	100.00%	规模扩大，资金需求增加、优化筹资结构
应付账款	15,801.85	12,989.38	21.65%	采购规模增长导致应付账款增加
未分配利润	24,990.84	22,211.33	12.51%	2021 年 1-6 月利润积累

3、合并利润表科目变动分析

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	变动幅度	变动原因
营业收入	31,357.06	21,342.77	46.92%	销售规模快速增长，导致收入大幅上升
营业成本	25,232.59	15,919.98	58.50%	销售规模快速增长以及原材料价格上涨导致
销售费用	525.89	401.44	31.00%	销售增长导致运费快速增长
管理费用	697.06	385.77	80.69%	公司厂房环保改造支出增加；上市过程中咨询服务费增加；社保减免取消、员工餐费增加导致职工薪酬增加
研发费用	1,533.16	1,071.04	43.15%	公司加大研发支出
财务费用	109.76	-42.42	-358.78%	汇兑损失、利息支出增加

（二）如 2021 年 1 至 6 月经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，并作重大事项提示

发行人在招股说明书“重大事项提示”及“第四节 风险因素”之“四、财务风险”之“（九）未来业绩下滑的风险”中补充披露如下：

“受全球大宗商品价格持续上涨及芯片短缺的影响，公司主要原材料采购价格均出

现不同程度的上涨，2021年上半年铜材、塑料粒子及二极管的采购均价较2020年全年的涨幅分别为26.55%、6.17%和14.62%，受此影响公司2021年上半年主营业务毛利率仅为19.40%，较2020年上半年下降5.69个百分点，导致公司2021年上半年营业收入虽然较上年同期增长46.92%，但扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润较上年同期仍下降2.69%。

大宗商品铜材市场价格自2021年5月初达到近三年历史高点之后，总体呈现波动下降的趋势，此外由于原材料采购价格涨幅过大，公司已与主要客户协商一致上调产品销售价格，预计公司主营业务毛利率不会进一步下降。在光伏行业整体持续快速发展的背景下，公司销售规模将继续保持较快增长速度，可以较好的保障公司经营业绩的稳定性。但未来若出现原材料价格进一步上升、下游市场需求减少、行业竞争加剧、产品价格大幅下降等情形，公司将存在业绩下滑的风险。”

二、中介机构核查事项

请申报会计师发表明确意见

(一) 核查程序

申报会计师执行的核查程序如下：

- 1、获取发行人2021年1-6月财务报表，对2021年1-6月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况进行分析；
- 2、对变动较大的主要科目，取得支持性资料，结合资料分析变动的合理性与真实性；
- 3、查询公司主要原材料市场价格走势，访谈公司管理人员，了解公司生产订单及对行业未来发展状况预测情况；
- 4、查阅市场公开资料，了解光伏行业总体发展趋势及下游组件企业生产经营情况。

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

公司2021年上半年经营业绩受原材料价格大幅上涨的影响，较去年同期有所下降，结合当前主要原材料市场价格已波动下降的趋势，以及公司产品价格上调、销售规模增长较快等因素考虑，预计公司未来经营业绩不会出现进一步下滑，公司持续经营能力未发生重大不利变化。

（此页无正文，为《关于苏州快可光伏电子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的回复》之签字盖章页）

中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）



中国·武汉

中国注册会计师：

（项目合伙人）：



中国注册会计师：



胡永波

中国·武汉

2022 年 1 月 7 日