



中银律师事务所
ZHONG YIN LAW FIRM

地址：北京市朝阳区光华路正大中心北塔 11-12 层

邮编：100020

电话：010-65876666 传真：010-65876666-6

北京中银律师事务所
关于广东雅达电子股份有限公司
向不特定合格投资者公开发行股票
并在北京证券交易所上市之
补充法律意见书（三）

二零二二年十一月

中国 北京

目 录

目 录	1
正 文	5
一、问题 2.....	5

北京中银律师事务所
关于广东雅达电子股份有限公司
向不特定合格投资者公开发行股票
并在北京证券交易所上市之
补充法律意见书（三）

致：广东雅达电子股份有限公司

北京中银律师事务所接受广东雅达电子股份有限公司的委托，担任其向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市项目的专项法律顾问，并获授权于 2022 年 6 月 7 日出具了《北京中银律师事务所关于广东雅达电子股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市之法律意见书》及《北京中银律师事务所关于广东雅达电子股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市之律师工作报告》。

鉴于北京证券交易所上市审核中心于 2022 年 6 月 28 日出具了《关于广东雅达电子股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函》（以下简称“《第一轮问询函》”或“《问询函》”），根据《问询函》的要求并结合发行人申请文件的变化情况，本所律师进行了充分核查和验证，并在此基础上出具了《北京中银律师事务所关于广东雅达电子股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的补充法律意见书（一）》（以下简称“补充法律意见书（一）”）。

北京证券交易所上市审核中心于 2022 年 8 月 26 日出具了《关于广东雅达电子股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函》。

鉴于自 2022 年 1 月 1 日至 2022 年 6 月 30 日，发行人的有关情况发生了变化，根据发行人的最新情况，本所律师进行了充分核查和验证，并在此基础上出具了《北京中银律师事务所关于广东雅达电子股份有限公司向不特定合格投资

者公开发行股票并在北京证券交易所上市的补充法律意见书（二）》。

鉴于北京证券交易所于2022年11月7日出具了《关于落实上市委员会审议会议意见的函》（以下简称“《意见函》”），根据《意见函》的要求，本所律师进行了充分核查和验证，并在此基础上出具了《北京中银律师事务所关于广东雅达电子股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的补充法律意见书（三）》（以下简称“本补充法律意见书”）。

本补充法律意见书依据《公司法》《证券法》《注册管理办法》《上市规则》及中国证监会的其他有关规定，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神出具；本补充法律意见书是对《法律意见书》《补充法律意见书（一）》《补充法律意见书（二）》及《律师工作报告》的补充完善，须与《法律意见书》《补充法律意见书（一）》《补充法律意见书（二）》及《律师工作报告》一并使用，《法律意见书》《补充法律意见书（一）》《补充法律意见书（二）》及《律师工作报告》中未被本补充法律意见书修改的内容仍然有效，《法律意见书》《补充法律意见书（一）》《补充法律意见书（二）》及《律师工作报告》与本补充法律意见书不一致的部分以本补充法律意见书为准。除非另有说明，本补充法律意见书中的用词和简称的含义与《法律意见书》《补充法律意见书（一）》《补充法律意见书（二）》《律师工作报告》中所述一致。

本所得到发行人如下保证：雅达股份所提供的文件以及所作陈述和声明是真实、准确、完整、有效的，且一切足以影响本补充法律意见书事实描述和结论得出的情形和文件均已向本所披露，无任何虚假记载、误导性陈述及重大遗漏。雅达股份提供的所有扫描件、复印件均与原件一致，文件上的签名、印章均真实、合法、有效。

本所依据本补充法律意见书出具日以前已经发生或存在的事实及国家正式公布、实施的法律、法规和规范性法律文件，并基于对有关事实的了解和对法律的理解发表补充法律意见。对于出具本补充法律意见书至关重要而又无法得到独立的证据支持的事实，本所依赖政府有关部门、发行人或者其他有关机构出具的证明文件作出判断。

本所仅就与本次发行上市有关的法律问题发表意见，并不对有关审计、资产评估、投资决策等发表意见。本所在本补充法律意见书中对有关会计报表、审计报告和评估报告中某些数据和结论的引述，不表明本所对这些数据、结论的真实性和准确性作出任何明示或暗示的保证，本所依赖具备资质的专业机构的意见对该等专业问题作出判断。

根据《证券法律业务管理办法》《证券法律业务执业规则》及《编报规则第12号》的要求，本所独立地对发行人本次发行上市的合法性及对本次发行上市有重大影响的法律问题发表法律意见，并愿意承担相应的法律责任。

本补充法律意见书仅供发行人本次发行上市之目的使用，不得用作任何其他目的。本所同意将本补充法律意见书作为发行人本次发行上市所必备的法定文件，随本次发行上市的其他申请材料一起上报，并依法对所出具的法律意见承担责任。

正文

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

（一）核查程序

为核查该问题，本所律师进行了如下核查工作：

- 1、获取发行人报告期的收入成本明细表，统计分析发行人向前员工经销商的产品销售价格及毛利率情况，了解与对其他非前员工经销商销售毛利率相比是否存在差异，了解存在差异的原因及合理性；获取前员工经销商及相关股东银行流水，核查是否存在资金流向发行人实际控制人、董监高及其关联方的情形，核查是否存在通过经销商进行利益输送的情形。获取前员工经销商及非前员工经销商的主要客户名单及发行人发货地址台账，核查是否存在前员工经销商的主要客户与其他经销商的主要客户存在重叠情形。
- 2、取得发行人佣金明细表，查阅上市公司定期报告或招股说明书等资料，核查发行人计提佣金比例是否符合行业惯例，结合销售收入明细表，分析发行人居间模式毛利率和经销模式毛利率差异情况，是否符合行业惯例；对扣除销售佣金后的居间销售毛利率进行测算，进一步分析居间模式毛利率和经销模式毛利率差异；
- 3、访谈发行人高级管理人员，了解居间模式毛利率高于经销模式毛利率原因；
- 4、访谈发行人董事长、销售负责人，了解发行人是否存在通过居间商进行

利益输送或商业贿赂的情形；通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等公开网站进行检索查询，了解发行人经销商或居间商是否因进行商业贿赂或其他不正当竞争受到行政处罚的情形；

- 5、取得发行人居间商、居间商撮合的客户出具的声明，对居间商进行访谈，了解其撮合的主要客户情况，核查居间商撮合客户的真实性、发行人是否存在向居间商进行利益输送或商业贿赂等情形；
- 6、访谈发行人销售负责人，了解居间服务模式下，发行人与居间商和终端客户之间的具体合作方式；了解居间服务模式下，是否均签订了居间服务合同，佣金的付款方式；通过企查查、全国信用信息公示系统查询主要居间商基本情况，了解报告期主要居间商情况及与终端客户的关系；
- 7、取得公司制定的《反商业贿赂制度》、员工签署的《反商业贿赂承诺书》和《日常费用报销财务管理制度》《货币资金财务管理制度》等财务内部控制制度，了解具体条款及执行情况。

（二）分析过程

1、说明向前员工经销商销售的毛利率与其他经销商存在显著差异的合理性

报告期内，发行人经销渠道收入分别为 7,332.09 万元、8,527.69 万元、8,262.00 万元和 3,760.45 万元，其中前员工经销商贡献的经销收入分别为 5,829.02 万元，6,519.58 万元、6,814.58 万元和 3,166.21 万元，占经销渠道收入的比例分别为 79.50%、76.45%、82.12%和 84.20%，占比较高。

发行人向前员工经销商销售产品的毛利率与向非前员工经销商销售电力监控仪表、电力监控装置、用电安全保护装置和传感器四大类产品的毛利率对比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
前员工经销商平均毛利率	26.28%	27.47%	31.02%	35.17%
其他经销商平均毛利率	42.84%	43.04%	43.60%	45.27%
毛利率差异率	-16.56%	-15.57%	-12.58%	-10.09%

注：其他经销商业务主要集中于工业建筑与市政领域，公司对其他经销商的平均毛利率为 40%左右，与同行业竞争对手安科瑞（其业务主要集中于工业建筑与市政领域—建筑电气领域）40%左右毛利率相符，根据安科瑞招股说明书，安科瑞主要采用经销为主的销售模式。

如上表所示，发行人向前员工经销商销售毛利率低于向非前员工经销商销售产品毛利率。其主要原因是：

第一，发行人生产的电力监控产品系定制化产品，同一类型的产品在技术参数、功能实现路径等方面存在差异，导致价格有所差异（例如发行人销售给经销商的 YM-DD32 型号产品，由于在配置方面存在差异，对外销售单卖价格为 228.51 元/台，配置（MA-ST381）则价格为 286.72 元/台）。经销商根据其客户需求采购不同型号的产品，产品结构的差异导致其产品均价存在差异。

第二，前员工经销商中的深圳云帆、南京雅爱达与公司合作年限为 8 年以上，其向发行人采购金额较高，采购量较大，价格相对有一定优势。深圳云帆、南京雅爱达向发行人采购金额较大，因此发行人对其销售毛利率相对较低，而对其他经销商销售金额相对较低，因此毛利率相对较高。

此外，深圳云帆、南京雅爱达客户主要为通信基站、数据中心和新能源充电桩等新基建领域的客户，该类客户竞争比较激烈，多数终端用户采用集采模式采购。因此，公司对深圳云帆、南京雅爱达等前员工经销商的销售价格比终端客户集中于工业建筑与市政等领域的经销商的价格低。

第三，部分前员工经销商（如深圳云帆、南京雅爱达自身具有技术服务人员）需要承担其销售区域范围内客户的产品安装指导、售后服务等职能，因此对其销售价格略低。

第四，非前员工经销商业务主要集中于工业建筑与市政领域，业务主要以工程项目配套为主（如学校、市政工程等项目，由于耗用电力监控产品金额占整个项目价值比例较低，故工程项目对电力监控产品价格敏感性较低）。

报告期内，发行人销售给不同经销商产品分领域的收入结构如下：

单位：万元

名称	领域	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
深圳	数据中心	757.40	37.87%	1,376.80	35.40%	1,696.88	46.97%	1,338.85	43.01%
	通信基站	347.68	17.38%	722.20	18.57%	576.21	15.95%	413.37	13.28%

云帆	轨道交通	60.17	3.01%	-	-	0.70	0.02%	-	-
	充电桩	416.10	20.80%	1,010.08	25.97%	508.63	14.08%	533.64	17.14%
	工业建筑与市政	418.33	20.92%	780.64	20.07%	830.09	22.98%	827.23	26.57%
	其他	0.41	0.02%	-	-	-	-	-	-
	小计	2,000.09	100.00%	3,889.71	100.00%	3,612.52	100.00%	3,113.10	100.00%
南京雅爱爱达	数据中心	220.43	34.69%	771.24	40.65%	502.16	27.53%	616.14	33.80%
	通信基站	230.26	36.24%	592.79	31.25%	704.87	38.65%	705.62	38.71%
	轨道交通	0.02	0.00%	-	-	-	-	0.18	0.01%
	充电桩	109.10	17.17%	209.94	11.07%	206.23	11.31%	252.11	13.83%
	工业建筑与市政	75.17	11.83%	323.22	17.04%	410.62	22.51%	248.70	13.64%
	其他	0.47	0.07%	-	-	-	-	-	-
	小计	635.46	100.00%	1,897.19	100.00%	1,823.88	100.00%	1,822.75	100.00%
其他前员工经销商	数据中心	51.86	9.77%	43.79	4.39%	53.38	4.93%	19.93	2.23%
	通信基站	59.09	11.14%	103.14	10.34%	78.32	7.23%	46.58	5.22%
	轨道交通	1.59	0.30%	-	-	-	-	-	-
	充电桩	19.63	3.70%	63.15	6.33%	99.23	9.16%	103.72	11.61%
	工业建筑与市政	398.08	75.02%	787.60	78.94%	852.26	78.68%	722.94	80.94%
	其他	0.41	0.08%	-	-	-	-	-	-
	小计	530.66	100.00%	997.68	100.00%	1,083.18	100.00%	893.16	100.00%
其他非前员工经销商	数据中心	50.13	8.44%	120.11	8.13%	334.69	16.67%	215.83	14.36%
	通信基站	87.62	14.75%	248.69	16.83%	261.76	13.04%	218.46	14.53%
	轨道交通	0.10	0.02%	0.84	0.06%	2.92	0.15%	0.33	0.02%
	充电桩	59.79	10.06%	101.93	6.90%	107.97	5.38%	76.92	5.12%
	工业建筑与市政	396.53	66.73%	1,003.29	67.91%	1,300.77	64.78%	991.53	65.97%
	其他	0.07	0.01%	2.57	0.17%	-	-	-	-
	小计	594.24	100.00%	1,477.42	100.00%	2,008.11	100.00%	1,503.08	100.00%

如上表所示,发行人向深圳云帆、南京雅爱达销售产品主要集中于数据中心、通信基站领域,而向其他经销商销售产品主要集中于工业建筑与市政领域。

综上,发行人向前员工经销商销售毛利率低于向非前员工经销商销售产品毛利率,差异具有合理性。

2、发行人前员工经销商与其他经销商下游客户存在重叠的合理性

中介机构获取了前员工经销商及主要非前员工经销商（湖南雅达、云南雅达和济南宏雅）的主要客户名单。经核查比对，报告期内发行人前员工经销商与其他主要经销商不存在主要客户重叠的情形。

经销商日常管理方面，发行人实行按区域销售的政策统筹经销商管理。发行人经销商管理主要约定为：a.任何区域的经销商均不具有独家代理的权限；b.任何经销区域，公司都有权安排自身团队业务员在该区域活动，并告知该区域经销商，项目有重叠的，需要向公司进行报备；c.经销商跨区域进行销售时，需要向公司进行报备，公司同意后才能进行销售活动；d.严禁不同区域的经销商进行串货。

3、居间销售毛利率高于经销毛利率的原因及合理性，居间销售佣金较高的原因，是否存在利益输送或商业贿赂等情形

（1）公司居间费用金额、居间模式收入及占主营业务收入比例均较小

报告期内，公司通过居间模式实现的销售收入及其占主营业务收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
销售佣金	85.65	163.93	188.94	147.41
居间商撮合实现的收入金额	416.67	791.58	947.90	729.76
主营业务收入	14,418.63	32,081.44	29,106.91	23,625.91
销售佣金占主营业务收入比例	0.59%	0.51%	0.65%	0.62%
居间模式销售收入占主营业务收入比例	2.89%	2.47%	3.26%	3.09%

报告期内，公司确认的销售佣金分别为 147.41 万元、188.94 万元、163.93 万元和 85.65 万元，占主营业务收入比例分别为 0.62%、0.65%、0.51% 和 0.59%，居间商撮合实现的收入金额分别为 729.76 万元、947.90 万元、791.58 万元和 416.67 万元，占主营业务收入比例分别为 3.09%、3.26%、2.47% 和 2.89%，居间费用金额、居间模式收入及占主营业务收入比例均较小。

（2）居间销售毛利率高于经销毛利率的原因及合理性

报告期内，公司居间销售毛利率和经销毛利率情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
居间销售模式	38.39%	47.33%	45.30%	48.30%

经销模式	28.30%	30.40%	33.73%	37.10%
------	--------	--------	--------	--------

公司居间销售毛利率高于经销毛利率具体分析如下：

1) 居间销售模式属于直销模式，直销模式毛利率一般高于经销模式毛利率

居间销售模式属于直销模式，一般来说直销模式毛利率高于经销模式毛利率，主要因为直销模式下公司直接面向客户，毛利率相对较高；而经销模式下公司把产品销售给经销商，经销商再销售给最终客户，经销商自身需要留存一定的利润空间，毛利率较直销模式低。

2) 居间模式下公司需支付居间费用，为确保盈利公司要求居间销售模式订单具有较高的毛利率

居间销售模式需支付居间商销售佣金，为确保盈利公司会对订单进行审核，要求居间销售模式订单具有较高的毛利率，放弃毛利率较低的居间销售模式订单，因此居间销售模式毛利率较经销模式毛利率高。假设将销售佣金纳入收入成本进行考虑，销售佣金冲减销售收入后计算得出调整后的居间销售模式毛利率情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
居间销售模式毛利率	38.39%	47.33%	45.30%	48.30%
计提的销售佣金比例	20.56%	20.71%	19.93%	20.20%
调整后的居间模式毛利率	22.44%	33.57%	31.68%	35.21%
经销模式	28.30%	30.40%	33.73%	37.10%

由上表可知，假设销售佣金冲减销售收入后计算得出调整后的居间销售模式毛利率与经销模式毛利率差异较小，扣减销售佣金后，公司居间销售模式毛利率处于合理范围。

3) 居间销售模式下客户采购金额相对较小，对产品价格敏感度较低，导致居间销售模式毛利率较高

居间销售模式下客户采购金额相对较小，销售未形成规模效应，对产品价格敏感度较低，因此售价及毛利率相对较高。

4) 相关上市公司居间销售模式毛利率高于经销模式毛利率

经查询，国内目前上市公司居间模式毛利率和经销模式毛利率对比情况如下：

公司简称	证券代码	毛利率	2017年1-6月	2016年度	2015年度	2014年度
------	------	-----	-----------	--------	--------	--------

梅轮电梯	603321.SH	居间模式	44.51%	43.85%	39.72%	36.60%
		经销模式	22.40%	25.70%	29.60%	27.91%
公司简称	证券代码	毛利率	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
南方路机	603280.SH	居间模式	20.11%	31.36%	33.28%	31.67%
		经销模式	22.63%	26.01%	27.76%	25.99%

由上表可知，相关上市公司居间模式毛利率普遍高于经销模式毛利率，公司居间模式毛利率高于经销毛利率，符合行业惯例。

（3）居间销售佣金率较高的原因

报告期内，公司居间模式下实现的收入金额分别为 729.76 万元、947.90 万元、791.58 万元和 416.67 万元，金额较低，具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
计提的销售佣金	85.65	163.93	188.94	147.41
居间商撮合实现的收入金额	416.67	791.58	947.90	729.76
计提的销售佣金比例	20.56%	20.71%	19.93%	20.20%

如上表所示，报告期各期公司计提的佣金比例分别为 20.20%、19.93%、20.71% 和 20.56%。公司居间销售佣金率较高具体分析如下：

1) 居间商撮合客户后，部分客户成为公司长期合作的客户

公司直销模式订单以自身销售团队获取为主，居间销售模式仅是在个别客户或项目上作为补充，居间销售模式有利于公司快速拓展业务、扩大市场份额、巩固竞争优势。客户经居间商撮合后，公司可获得部分客户后续其他订单，部分客户成为公司长期合作的客户，为公司带来持续收益，公司愿意支付相对较高的销售佣金获得居间模式销售订单。

2) 居间商承担一定职责，公司支付较多销售佣金具有合理性

企业向居间商支付的居间费用率高低主要系根据居间商所承担的职责情况而定，对于工业类产品居间销售，居间商通常需要承担一定职责，包括为指定项目提供洽谈服务、协调销售回款、在项目实施期间协助公司与业主对接及反馈业主信息等，该类居间商通常亦能取得较高的居间费用。

经查询，国内目前上市公司存在支付类似比例居间费用企业如下：

公司简称	证券代码	居间服务费占居间代理模式实现营业收入的比例
------	------	-----------------------

威派格	603956.SH	2019年1-6月	2018年1-6月	2017年度	2016年度
		-	21.14%	22.75%	21.90%
恒合股份	832145.BJ	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
		20.52%	19.82%	17.99%	24.20%
诺唯赞	688105.SH	披露的2020年1-6月居间费用率为21.32%			

综上所述，居间商承担较多职责，公司支付较多佣金具有合理性，且与相关上市公司不存在重大差异，符合行业惯例。

3) 考虑支付销售佣金后，公司销售毛利率仍处于合理范围

假设将销售佣金纳入收入成本进行考虑，销售佣金冲减销售收入后计算得出调整后的居间销售模式毛利率情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
居间销售模式毛利率	38.39%	47.33%	45.30%	48.30%
计提的销售佣金比例	20.56%	20.71%	19.93%	20.20%
调整后的居间模式毛利率	22.44%	33.57%	31.68%	35.21%

由上表可知，假设销售佣金冲减销售收入后计算得出报告期内调整后的居间销售模式毛利率分别为35.21%、31.68%、33.57%和22.44%，毛利率处于合理范围，公司向居间商支付的销售佣金率不存在异常情形。

(4) 公司不存在向居间商进行利益输送或商业贿赂

公司不存在向居间商进行利益输送或商业贿赂的情形，具体说明如下：

1) 公司制定了完善的销售相关内控制度并对销售人员进行相关培训

公司已建立了相关制度以防范利益输送或商业贿赂等不正当竞争行为。发行人制定了《反商业贿赂制度》，对于物料采购、委外加工、设施工程、业务销售、设备采购等重要环节以及重点部位人员实行预防商业贿赂承诺制，重点岗位人员均须与公司签署《反商业贿赂承诺书》；同时，发行人还建立了《日常费用报销财务管理制度》《货币资金财务管理制度》等财务内部控制制度，市场推广费用、业务招待费用、差旅费等相关费用严格履行公司内部审批程序，从资金使用、差旅费管理、费用报销等方面采取措施防范商业贿赂行为的出现。同时，在日常工作中，发行人对销售人员进行反商业贿赂、不正当竞争相关法律法规知识的培训，要求员工加强对反商业贿赂、反不正当竞争相关知识的学习。

2) 公司与部分客户签订了类似反商业贿赂的廉洁协议

公司部分主要客户在采购环节要求公司签署类似反商业贿赂的廉洁协议，该等协议对双方合作的公平、公正及业务往来的廉洁自律进行了明确约定。

3) 公司与居间商不存在异常资金往来

经查询公司流水和居间商深圳云帆和艾门达斯流水，发行人与上述主要居间商及其股东、法定代表人、董事、监事和高级管理人员之间资金往来除正常业务产生的资金往来及居间费用外，不存在异常资金往来。

4) 主要居间商不存在因违反商业贿赂及不正当竞争等相关法律、行政法规的规定而受到行政处罚的情形

发行人主要居间商、居间商撮合的客户出具了声明，同时通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等公开网站进行检索查询，报告期内，发行人居间商不存在因违反商业贿赂及不正当竞争等相关法律、行政法规的规定而受到行政处罚的情形，不存在因商业贿赂及不正当竞争而被起诉、判决等情形。

综上所述，公司不存在向居间商进行利益输送或商业贿赂等情形。

（三）结论意见

综上所述，本所律师认为：

1、发行人向前员工经销商销售毛利率低于向非前员工经销商销售产品毛利率，差异原因主要系不同经销商采购产品结构的差异、以及受采购金额、采购量的影响等，差异具有合理性。

2、中介机构获取了前员工经销商及主要非前员工经销商（湖南雅达、云南雅达和济南宏雅）的主要客户名单。经核查比对，报告期内发行人前员工经销商与其他主要经销商不存在主要客户重叠的情形。

3、经核查前员工经销商及其股东的银行流水，不存在资金流向发行人实际控制人、董监高及其关联方的情形，发行人不存在通过经销商输送利益至实际控制人、董监高及其关联方的情形。

4、发行人居间销售毛利率高于经销毛利率的原因具有合理性；发行人居间销售佣金较高的原因具有合理性；发行人不存在向居间商进行利益输送或商业贿赂等情形。

（以下无正文）

（此页无正文，为《北京中银律师事务所关于广东雅达电子股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的补充法律意见书（三）》的签字盖章页）



负责人：_____

陈永学

经办律师：_____

谈俊

王庭

聂东

2022年11月2/日