



普华永道

关于致欧家居科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件
审核问询函的回复

深圳证券交易所：

普华永道中天会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“我们”或“普华永道”)接受致欧家居科技股份有限公司(以下简称“公司”或“发行人”)的委托,审计了发行人2019年12月31日、2020年12月31日、2021年12月31日及2022年6月30日的合并及公司资产负债表,2019年度、2020年度、2021年度及截至2022年6月30日止六个月期间的合并及公司利润表、合并及公司现金流量表、合并及公司股东权益变动表以及财务报表附注(以下合称“申报财务报表”)。我们按照中国注册会计师审计准则的规定执行了审计工作,并于2022年9月21日出具了报告号为普华永道中天审字(2022)第11036号的无保留意见的审计报告。

按照企业会计准则的规定编制申报财务报表是公司管理层的责任。我们的责任是在实施审计工作的基础上对申报财务报表发表审计意见。

根据贵所于2022年3月29日出具的审核函【2022】010321号《关于致欧家居科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函》(以下简称“审核问询函”),我们以上述我们对申报财务报表所执行的审计工作为依据,对贵所就审核问询函中提出的需要由申报会计师进行说明的问题所做的答复,提出我们的意见,详见附件。

附件:普华永道就致欧家居科技股份有限公司对审核问询函中提出的需要由申报会计师进行说明的问题所做回复的专项意见

普华永道中天会计师事务所
(特殊普通合伙)

中国·上海市
2022年9月21日

注册会计师

高建斌

高建斌(项目合伙人)

注册会计师

陈静

目 录

问题 3、关于业绩下滑.....	2
问题 4、关于税务风险.....	33
问题 5、关于股份支付.....	60

问题 3、关于业绩下滑

申报材料及审核问询回复显示：

发行人 2021 年预计收入同比增长 50%，扣非后净利润同比下滑 55%。2020 年以来海运费明显上升、人民币升值等对公司业绩产生不利影响。

请发行人：

(1) 进一步量化分析汇兑损益对发行人 2021 年度业绩下滑的影响，并结合发行人针对汇率波动采取的套期保值等措施，说明相关应对措施是否有效，相关内部控制是否健全有效；

(2) 结合海运费占发行人成本的比重变化情况、未来海运费变化趋势分析等，进一步说明量化分析海运费上升对发行人 2021 年度业绩的影响，相关不利因素是否有扭转迹象，是否将影响发行人跨境销售的核心竞争力；

(3) 结合报告期存货余额及占比变化、期后存货结转情况、存货跌价准备计提情况等，进一步分析说明存货跌价准备计提对发行人 2021 年度业绩的影响，相关跌价准备计提是否充分；

(4) 结合同行业可比公司业绩对比情况，说明发行人 2021 年业绩下滑幅度与可比公司是否存在明显差异以及差异的原因；

(5) 说明 2021 年第一季度以及截至目前的销售收入、销售业务数据、相关毛利率、费用等情况，并结合最新国际国内形势，说明对发行人业绩的相关不利因素影响是否将持续，是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

报告期内，公司的营业收入、毛利率及净利润情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	280,867.67	596,737.95	397,099.27	232,556.63
毛利率	47.53%	49.61%	54.76%	55.80%
归属于母公司股东的净利润	11,036.84	23,981.79	38,024.61	10,799.43
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	10,554.71	20,748.83	45,869.27	16,390.04

注：自 2020 年度起执行新收入准则后，公司将原收入准则下计入销售费用的运输费计

入营业成本中核算列报，为了更直观地反映公司的业务情况，且为保持报告期内的毛利率分析可比性，上表 2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-6 月的毛利率为剔除运输费之后的毛利率数据。

营业收入方面，公司报告期内营业收入持续增长，年复合增长率达 60.19%。

毛利率方面，2020 年，由于公司 B2B 渠道收入占比上升，而 B2B 销售模式的毛利率相对较低，且受 2020 年三、四季度海运费成本小幅上涨的影响，导致当期毛利率较 2019 年有所下降；2021 年及 2022 年 1-6 月，因海运费大幅上涨，毛利率较 2020 年下降幅度较大。

净利润方面，2020 年，受益于营业收入快速增长且期间费用控制较好，公司当期净利润同比增幅较大；2021 年，海运费大幅上涨导致毛利率降幅较大，汇率波动确认了大额汇兑损失，以及资产减值损失、相关期间费用等费用增加，使得公司 2021 年净利润同比降幅较大。

一、进一步量化分析汇兑损益对发行人 2021 年度业绩下滑的影响，并结合发行人针对汇率波动采取的套期保值等措施，说明相关应对措施是否有效，相关内部控制是否健全有效

（一）汇兑损益对发行人 2021 年度业绩下滑的影响

2021 年，公司分币种的汇兑损益及其同比变动金额、汇兑损益占利润总额的比例情况如下：

单位：万元

项目	公式	2021 年度	2020 年度	同比变动金额
欧元对人民币汇兑损益（“-”代表收益）	①	5,184.83	-721.73	5,906.56
美元对人民币汇兑损益（“-”代表收益）	②	1,055.40	2,091.01	-1,035.61
欧元对美元汇兑损益（“-”代表收益）	③	968.77	-1,515.24	2,484.01
其他币种汇兑损益（“-”代表收益）	④	-33.79	560.19	-593.98
汇兑损益合计（“-”代表收益）	⑤=①+②+③+④	7,175.21	414.23	6,760.98
利润总额	⑥	29,854.76	46,610.58	-16,755.82
汇兑损益占利润总额的比例	⑦=⑤/⑥	24.03%	0.89%	上升 23.14 个百分点

2021 年末，欧元对人民币汇率方面，欧元汇率较 2021 年初下降了 9.86%，

欧元贬值幅度较大,公司确认了 5,184.83 万元汇兑损失;美元对人民币汇率方面,美元汇率较 2021 年初下降了 2.52%,公司确认了 1,055.40 万元汇兑损失;欧元对美元汇率方面,公司的香港子公司致欧国际的记账本位币为美元,2021 年致欧国际以欧元币种进行销售结算的收入占比在 61%左右,由于本年度欧元汇率持续下行,2021 年末的欧元对美元汇率较年初汇率下降了 7.21%,欧元贬值幅度较大,公司确认了 968.77 万元汇兑损失。

受人民币持续升值、欧元及美元贬值的影响,2021 年,公司确认了汇兑损失合计 7,175.21 万元,较 2020 年的 414.23 万元增加了 6,760.98 万元,2021 年汇兑损失占当期利润总额的比例为 24.03%,由此对公司的利润水平产生了较大不利影响。

(二) 结合发行人针对汇率波动采取的套期保值等措施,说明相关应对措施是否有效,相关内部控制是否健全有效

1、公司针对汇率波动采取的套期保值等措施及其有效性

为降低汇率波动对公司业绩的影响,公司主要采取了以下应对措施:

(1) 在销售方面,公司积极开拓销售市场,除了美元和欧元作为主要的业务结算币种外,增加其他国家或地区的电商平台站点,相关平台站点以当地币种结算,因此公司结算币种逐步多样化,利用不同货币天然的对冲作用,分散汇率风险的影响。

(2) 在采购方面,报告期内,公司推行采购支出端多币种定价和支付,积极利用美元等外币支付供应商货款等成本、费用,强化收入、成本、费用币种匹配性,减少货币兑换的需求和汇率波动的风险敞口。

(3) 针对外销形成的应收款项,及时催促客户或集团内子公司按期支付,减少期末外汇应收款项的余额,并根据外汇市场具体的波动情况、资金需求情况以及对外汇汇率走势的预判,选择有利的市场窗口期及时办理结汇。

(4) 利用银行金融工具,如通过外汇远期合约锁定汇率,降低汇率波动风险;通过适度调整外币货币性资产和负债规模等方式,如通过配置一定金额的外币银行借款,对冲外汇风险敞口,降低汇率波动造成的影响。

2020 年下半年以来,随着公司外销收入迅速增长以及人民币对主要外币升值趋势较为明显,公司开始购入一定金额欧元、美元外汇远期对冲汇率波动风险。

2021 年，人民币对美元、欧元升值进一步加剧，公司于本期进一步增加使用欧元、美元远期结售汇合同进行外汇风险管理，本年度公司通过外汇远期合约产生的收益合计为 3,450.08 万元，占当期汇兑损失的比例为 48.08%；2021 年汇兑损失扣减前述收益后，汇兑损失占利润总额的比例由 24.03%下降至 12.48%，使用外汇远期合约工具一定程度上对冲了人民币升值产生的汇兑损失。

此外，公司于 2021 年新增较多欧元、美元短期借款，2021 年末的外币银行借款余额折合人民币为 33,248.05 万元。公司适当提升欧元、美元银行借款规模，对冲部分外汇风险敞口（外币货币性资产-外币货币性负债），进而降低汇率波动风险。

综上，报告期内，公司对汇率波动风险已建立应对措施，公司针对汇率波动采取的套期保值等措施具有有效性。

2、外汇套期保值相关内部控制制度健全有效

公司出于合理规避和降低汇率波动风险的需要，根据公司内部控制制度要求，谨慎地、有限地使用外汇远期合约对冲了部分汇率波动风险，公司不存在从事相关外汇投资、投机活动的情形。

公司已建立了外汇套期保值相关内部控制制度，根据公司《外汇套期保值业务管理制度》相关规定：（1）公司的外汇套期保值须以正常的生产经营为基础，与公司实际业务相匹配，需以规避和防范汇率或利率风险为主要目的，不得进行以投机为目的的外汇交易；（2）公司进行外汇套期保值业务必须基于公司的外币收（付）款的谨慎预测，合约外币金额不得超过外币收（付）款的实际需求总额；（3）外币融资参照前述原则执行；（4）子公司开展外汇套期或外币融资，参照适用；（5）公司开展外汇套期保值业务须经董事会或股东大会履行相关审批程序后方可进行。各项外汇套期保值业务必须严格限定在经审批的外汇套期保值方案内进行，不得超范围操作。

公司 2021 年开展外汇套期保值的相关议案也已经公司第一届董事会第十一次会议、2020 年年度股东大会审议通过。

报告期内，公司外汇套期相关内部控制制度健全且已按照上述要求执行，相关内部控制制度已有效执行。

综上所述，2021 年，因汇率波动产生的大额汇兑损失对公司的利润水平产

生一定不利影响；报告期内，公司对汇率波动风险已建立应对措施，公司针对汇率波动采取的套期保值等措施具有有效性；公司外汇套期相关内部控制制度健全且已按照上述要求执行，相关内部控制制度已有效执行。。

二、结合海运费占发行人成本的比重变化情况、未来海运费变化趋势分析等，进一步说明量化分析海运费上升对发行人 2021 年度业绩的影响，相关不利因素是否有扭转迹象，是否将影响发行人跨境销售的核心竞争力

（一）结合海运费占发行人成本的比重变化情况，量化分析海运费上升对公司 2021 年度业绩的影响

2020 年及 2021 年，公司海运费占主营业务成本的比重以及海运成本上涨对公司毛利率、毛利的影响情况如下：

单位：万元

项目	公式	2021 年度	2020 年度	变动比率
主营业务收入	①	595,867.74	396,786.79	50.17%
主营业务成本	②	300,065.99	179,430.12	67.23%
其中：海运费成本	③	46,789.04	12,253.75	281.83%
主营业务毛利	④=①-②	295,801.75	217,356.67	36.09%
主营业务毛利率	⑤=④/①	49.64%	54.78%	下降 5.14 个百分点
海运费占主营业务成本的比重	⑥=③/②	15.59%	6.83%	上升 8.76 个百分点
假设 2021 年海运费占主营业务成本的比例与 2020 年保持一致，测算的 2021 年成本、毛利及其变动情况如下：				
主营业务成本（测算）	⑦	271,843.89	179,430.12	51.50%
主营业务毛利（测算）	⑧=①-⑦	324,023.85	217,356.67	49.07%
主营业务毛利率（测算）	⑨=⑧/①	54.38%	54.78%	下降 0.40 个百分点
毛利影响金额	⑩=⑧-④	28,222.10	-	/

2021 年以来，受全球疫情影响，国际运力严重不足，海运市场供需失衡，促使海运价格不断飙涨，公司海运费成本较 2020 年增长 281.83%，海运费占主营业务成本的比例从 2020 年的 6.86%大幅提升至 15.59%，导致公司主营业务毛利率同比下降了 5 个百分点左右。

根据上表测算结果，假设公司 2021 年海运费占主营业务成本的比例与 2020 年保持一致，主营业务毛利的影响金额为 28,222.10 万元，即海运费上涨导致公司 2021 年毛利额同比下降了 28,222.10 万元，海运费上涨是公司毛利率及经营业绩下滑最主要的原因。

（二）结合未来海运费变化趋势分析，说明相关不利因素是否有扭转迹象，是否将影响发行人跨境销售的核心竞争力

1、未来海运费变化趋势分析

面对全球物流的困境和海运价格的异常高位，国内外相关政府部门积极采取了相关举措，2021 年 9 月 7 日，中国交通部、美国联邦海事委员会（FMC）和欧盟方面召开了“全球航运监管峰会”。会后全球航运巨头之一法国达飞集团（CMA CGM）宣布冻结即期货柜运价至 2022 年 2 月 1 日，另一家航运巨头赫伯罗特（Hapag-Lloyd）也宣布未来几个月内不会进一步上调市场即期运费。全球航运龙头马士基（Maersk）于 2022 年 2 月 9 日在其发布的 2021 财年年度报告中对 2022 全球集装箱航运市场作出展望，其预计 2022 年上半年海运费价格将保持高位，但将于 2022 年下半年回落至正常水平。

预计未来随疫情形势改善，政策监管、港口建设、运力供给等方面的措施层层推进，全球航运市场的供需矛盾有望缓解，具体分析如下：

（1）政策监管层面：持续加强国际海运领域的监管，促进外贸平稳发展

2021 年 6 月 24 日，国家交通运输部副部长赵冲久在国务院新闻办公室举行的发布会上表示：“运价上涨是由供需矛盾决定的，随着疫情的好转和各国复工复产，形势会逐渐回归到正常的状态。同时，交通运输部将会同商务部等部门继续落实好稳外贸的相关措施，引导国际班轮公司持续加大中国大陆出口航线运力供给，同时提高集装箱的周转效率，指导地方交通运输部门在做好疫情防控工作的同时，确保国际物流供应链的稳定和畅通。价格方面，我们也配合市场监管部门加强海运口岸的收费监管，依法查处违规收费的行为。”

2022 年 1 月 11 日，国务院办公厅发布《关于做好跨周期调节进一步稳外贸的意见》（国办发〔2021〕57 号），推出一系列政策促进外贸平稳发展。针对缓解国际物流压力方面，向各有关部门提出：鼓励外贸企业与航运企业签订长期协议，持续加强国际海运领域监管，依法打击违法违规收费、哄抬运价等行为，依

法依规调查涉嫌垄断行为，在多双边场合呼吁共同畅通国际物流，完善日常监测和应急调度机制，增强港口间协同配合等发展意见。

（2）港口建设层面：加大提高港口货物处理效率的基础设施建设

2021 年 12 月下旬，美国海事局（MARAD）拨款 5,230 万美元用于支持长滩港码头的铁路项目，以解决港口交通堵塞、运输困难等原因造成的供应链危机。2022 年 1 月 11 日，加利福尼亚州州长公布新一年州预算提案时提出，拟运用 12 亿美元建设洛杉矶、长滩和其他加州港口的相关项目，提高服务于港口和港口码头的铁路和公路的货物运输能力。2022 年 1 月 19 日，根据美国白宫信息，美国陆军工程兵团（Army Corps of Engineers）将从两党基础设施法（Bipartisan Infrastructure Law）中获取 40 亿美元加强港口和水路供应链，以扩大关键港口的能力，允许更大的船只通行，并进一步提高国家的货物运输能力。

（3）运力供给层面：大量集装箱企业开始扩产，运力供给紧张的情形有望得到缓解

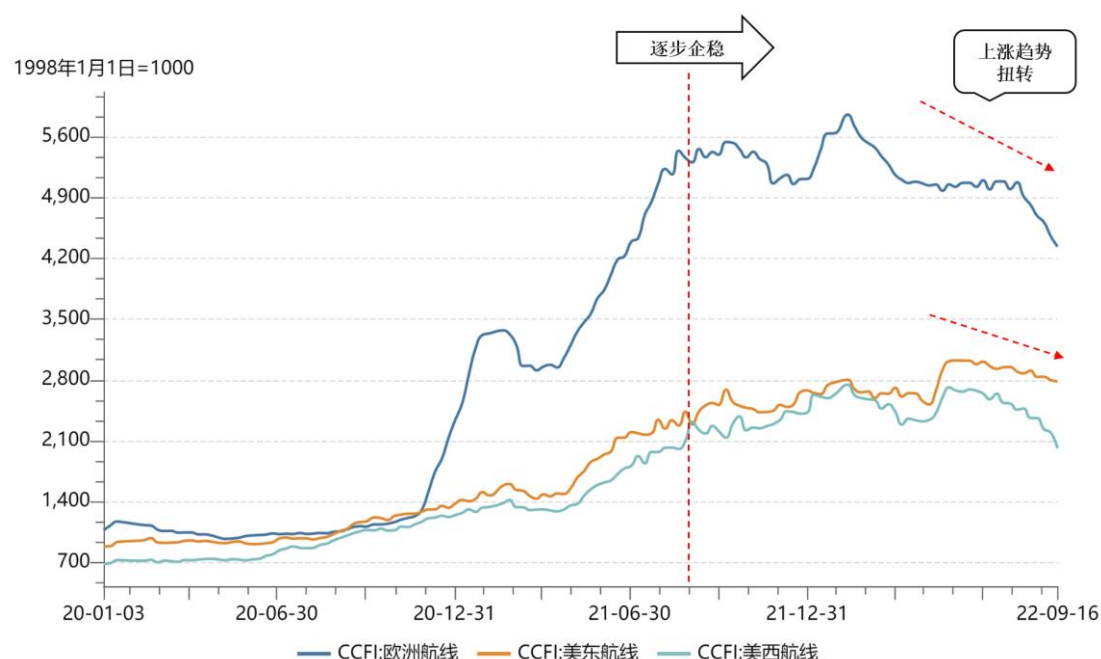
为解决外贸企业“缺箱缺舱”问题，大量集装箱企业开始扩产，班轮公司也大幅增加运力，并纷纷下单订新船。据中国船东协会数据，2021 年全球成交新船订单量为 12,461 万载重吨，同比增长 110%。根据航运咨询机构 Clarksons 数据，2021 年集装箱存量规模同比增加 8.8%，箱船比回升到 1.91 的高位，集装箱对运力的约束也逐渐放松。随全球新冠疫苗接种率提高及疫情防控进入常态化阶段，预计各国港口检疫的进度将加速，这将释放部分运力，叠加造船完工量投入使用，运力供给紧张的情形将得到缓解。

（4）供需关系层面：持续的高价位海运费，部分需求客户选择延迟或者取消出口发货，供需关系调节形成相对合理的价格区间

中国出口的部分产品为相对低附加值产品，根据公开查询信息，2021 年 8 月份，中国至北美东海岸的海运价格首次超过了每标箱 2 万美元，甚至出现每集装箱的海运价格超过运输产品货值的情形。如果此类客户无法对外转嫁成本，则会选择延迟或者取消对外出口的订单，通过市场机制的调节，最终货柜需求方与班轮公司的供给方之间形成相对合理的价格区间。

2、2021 年第四季度开始海运价格逐步企稳，2022 年一季度以来上涨趋势已有扭转迹象

2021 年第四季度主要航线的运价指数虽仍维持高位，但增长幅度相对放缓，已开始逐步企稳。



数据来源：Wind，运价指数的时间区间为 2020 年 1 月 1 日至 2022 年 9 月 16 日

2020 年下半年以来，中国出口集装箱运价指数（CCFI）分季度或月度的平均指数环比变动情况如下：

项目	2020 年 三季度	2020 年 四季度	2021 年 一季度	2021 年 二季度	2021 年 三季度	2021 年 四季度	2022 年 一季度	2022 年 二季度	2022 年 7 月	2022 年 8 月
综合指数	6.60%	37.40%	56.10%	10.88%	38.25%	9.15%	4.86%	-7.65%	0.35%	-6.36%
其中：欧洲航线	4.80%	39.37%	109.82%	13.37%	46.10%	3.17%	4.18%	-8.02%	0.12%	-3.55%
美东航线	11.17%	23.24%	16.78%	18.02%	32.73%	8.37%	6.20%	5.04%	-1.79%	-2.69%
美西航线	26.45%	22.71%	15.55%	11.72%	39.01%	12.36%	11.43%	-2.54%	-3.48%	-6.69%

根据上述图表，2022 年一季度以来，运价指数增速逐步放缓或回落，其中 2022 年 3 月开始环比下降，海运价格上涨的趋势已有扭转迹象。

3、面对高企的海运价格，拥有资金及规模效应的企业优势凸显

为获取稳定的供应链保障，公司已采用长期协议的方式平抑风险。因与船司代理具有长期协议的基础，且以往年度履约记录良好、出货量具有规模优势，故较市场即期价格，公司预计 2022 年能够获取相对低位的海运价格。未来公司也将及时关注航运价格趋势变动，控制长期协议与市场即期的货量权重分配对冲市场波动风险，达到平均运价成本的进一步优化。

综上所述，受 2021 年海运费大幅上涨的影响，公司当期毛利率及净利润下滑幅度较大；2021 年第四季度开始海运价格逐步企稳，2022 年一季度上涨趋势已有扭转迹象；虽然目前海运价格**总体**仍处于**相对**高位，但预计未来随疫情形势改善，政策监管、港口建设、运力供给等方面的措施层层推进，全球航运市场的供需矛盾有望缓解；随着海运价格逐步企稳或回落，公司的盈利水平将得到较大恢复，不会影响公司跨境销售的核心竞争力。

三、结合报告期存货余额及占比变化、期后存货结转情况、存货跌价准备计提情况等，进一步分析说明存货跌价准备计提对发行人 2021 年度业绩的影响，相关跌价准备计提是否充分

（一）报告期存货余额及占比变化、期后存货结转情况、存货跌价准备计提情况

1、存货余额及占比变化情况

报告期各期，公司存货余额及占比变化情况如下：

单位：万元

项目	2022.06.30/ 2022 年 1-6 月	2021.12.31/ 2021 年度	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度
存货余额	102,250.50	107,469.56	87,222.50	26,145.33
主营业务收入	277,491.29	595,867.74	396,786.79	232,223.33
主营业务成本	145,052.48	300,065.99	179,430.12	102,606.38
存货余额/主营业务收入	18.42% ^{注 2}	18.04%	21.98%	11.26%
存货余额/主营业务成本	35.25% ^{注 2}	35.82%	48.61%	25.48%

注 1：自 2020 年度起适用新收入准则后，公司将原收入准则下计入销售费用的运输费计入营业成本中核算列报。为了保持报告期各期财务数据的可比性，2020 年、2021 年及 2022 年 1-6 月的主营业务成本已剔除执行新收入准则的影响金额。

注 2：2022 年 1-6 月的期末存货余额占当期主营业务收入或成本的比例已进行年化处理，即占比=期末存货余额÷（主营业务收入或成本*2）

报告期内，随着公司收入规模的不断扩大，公司备货规模相应提升，期末存货余额逐年增加，存货余额变动趋势与主营业务收入、成本的增长趋势相匹配。

公司主要通过亚马逊等第三方电商平台向终端消费者进行线上销售。为快速响应市场需求，保证存货供应的充足性及物流运输的及时性，提升终端客户的消费体验，公司需要在海外仓储备一定规模的库存商品。公司主要通过海运的方式

将产品从国内工厂运往海外自营仓、第三方合作仓或平台仓等，从海外仓向终端客户配送商品。

2020 年，海外爆发疫情，受疫情防控措施的影响，海外市场线上渗透率快速提升，且居民因居家隔离而对家具家居产品的需求快速增加，公司销售收入大幅增长。基于对公司业务及海外线上市场快速发展的良好预期，同时考虑新冠疫情可能会导致船运周期延长、海运费上涨等不利因素，以及为应对国内供应商春节假期放假停工的影响，公司于 2020 年下半年加大备货力度，以应对第四季度及来年的销售需要，导致存货规模快速扩大，从而使得 2020 年末存货余额占当期收入、成本的比重较 2019 年有较大提升。

2021 年，公司期末存货余额占当期收入、成本的比重较 2020 年有所下降，主要原因是公司进一步加强了存货周转管理，导致当期销售收入、成本的增幅大于期末存货余额的增幅。

综上，报告期各期，公司存货余额变动趋势与收入、成本的增长趋势相匹配，存货及占比变化情况符合公司实际经营情况，具有合理性。

2、期后存货结转情况

报告期各期末，公司存货期后销售结转情况如下：

单位：万元

资产负债表日	存货类别	期末存货余额	期后结转金额	期后结转比例
2022 年 6 月 30 日	库存商品及在途存货	98,021.77	46,084.46	47.01%
	发出商品	4,228.73	4,228.73	100.00%
	合计	102,250.50	50,313.19	49.21%
2021 年 12 月 31 日	库存商品及在途存货	103,394.98	93,031.00	89.98%
	发出商品	4,074.58	4,074.58	100.00%
	合计	107,469.56	97,105.58	90.36%
2020 年 12 月 31 日	库存商品及在途存货	83,714.18	83,456.68	99.69%
	发出商品	3,508.32	3,508.32	100.00%
	合计	87,222.50	86,965.00	99.70%
2019 年 12 月 31 日	库存商品及在途存货	23,892.77	23,892.77	100.00%
	发出商品	2,252.56	2,252.56	100.00%
	合计	26,145.33	26,145.33	100.00%

注：上述存货期后结转为截至 2022 年 9 月 13 日的情况。

截至 2022 年 9 月 13 日，报告期各期末公司存货期后结转比例分别为 100.00%、99.70%、90.36%和 49.21%。

2019 年末，存货期后已全部结转。2020 年末及 2021 年末，存在少量期后未结转的存货，主要是铁木现代电脑桌、浴室柜、沙发、蹦床、健身车等备货量较大的产品尚未全部实现销售。

2022 年 6 月末，由于存货期后结转的统计时间较短，即销售时间较短，故存货期后结转比例较低。

报告期内，公司存货库龄主要在 1 年以内，整体库龄较短，库龄结构健康。总体而言，公司存货期后销售结转情况良好。

3、存货跌价准备计提情况

报告期内，公司存货及存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2022.06.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
存货余额	102,250.50	107,469.56	87,222.50	26,145.33
跌价准备余额	2,192.50	2,298.70	1,357.15	855.44
计提比例	2.14%	2.14%	1.56%	3.27%
存货周转率	1.41 ^{注2}	3.09	3.17	4.63

注 1：计提比例=期末存货跌价准备余额/存货余额。

注 2：为了保持报告期各期存货周转率的可比性，2020 年度、2021 年度及 2022 年 1-6 月计算存货周转率所依据的营业成本已剔除新收入准则下尾程运费的影响；2022 年 1-6 月存货周转率为半年度数据，未进行年化处理。

报告期各期末，公司存货余额分别为 26,145.33 万元、87,222.50 万元、107,469.56 万元和 102,250.50 万元，随着公司业务规模的不断扩大，公司备货规模相应提升，期末存货余额逐年增加。报告期各期末，公司计提的存货跌价准备余额分别为 855.44 万元、1,357.15 万元、2,298.70 万元和 2,192.50 万元，占存货余额的比例分别为 3.27%、1.56%、2.14%和 2.14%，期末存货跌价准备余额总体呈现逐年增加的趋势，其中 2020 年末计提比例较 2019 年末有所下降，2021 年末计提比例较上年末有所提升。

2020 年末，公司存货跌价准备计提比例为 1.56%，较 2019 年末的 3.27%下降幅度较大，主要原因是：（1）报告期内公司业务规模快速发展，期末存货余额

逐年增长，2020 年末存货余额较上年末增幅较大；（2）海外疫情持续扩散，线上家具家居市场 2021 年第一季度保持高速发展，公司产品的市场销售情况良好，不存在大量滞销、可变现净值低于存货成本的情况，因此 2020 年末的存货跌价准备占比相对较低。

2021 年末，公司存货跌价准备计提比例为 2.14%，较 2020 年末上升 0.58 个百分点，主要原因是：一方面，自 2020 年全球新冠肺炎疫情爆发后，海外电商渗透率提升，线上渠道出现供不应求的市场供需状况，2020 年至 2021 年初市场售价普遍较高，导致 2020 年末存货跌价计提比例较一般年份水平低；随着欧美地区疫情发展至今已逐渐常态化，2020 年下半年至 2021 年初以来国内跨境电商企业普遍采取加大备货、增加库存的经营策略导致市场产品供给迅速增加，2021 年下半年以来，市场竞争已显著加剧。另一方面，2020 年末以来，美国洛杉矶、纽约等多个港口受疫情影响出现停摆状况，公司货物在一定期间内出现滞港、无法及时清关、入库的情况，公司备货量较大的梳妆台、铁木现代电脑桌、布艺收纳柜、电视柜、储物柜等品类产品存在一定库存积压。面对前述市场供需环境变化、疫情因素导致的库存压力，为了缓解仓库压力，加快库存动销，公司对部分品类产品实施降价销售，同时叠加海运费大幅上涨导致存货成本增加的影响，由此导致 2021 年末计提存货跌价准备比例相对上升。

报告期各期末，公司严格按照存货跌价准备计提政策对存货计提了跌价准备，公司存货跌价准备计提充分、合理。

（二）存货跌价准备计提对公司 2021 年度业绩的影响

如前文所述，报告期内，公司业务规模的不断扩大，期末存货余额随之增长。2021 年公司计提的存货跌价准备金额较去年同期显著提高，导致当期产生资产减值损失（存货跌价损失）8,705.37 万元，较 2020 年增加了 6,026.51 万元，2021 年资产减值损失占利润总额的比例为 29.16%，对公司的利润水平产生了较大不利影响。

（三）公司存货跌价准备计提充分

报告期内，公司存货跌价准备的具体计提政策为：资产负债日前六个月内无销售记录的存货（除季节品、新品），即呆滞存货，公司预计其可变现净值为 0，

因此对其全额计提存货跌价准备。对于资产负债日前六个月内销售记录的存货，以预计的销售价格为基础计算可变现净值确定存货跌价准备。

报告期内，公司存货周转情况总体良好，不存在大额滞销的情形，公司按照准则要求于各期末进行减值测试及存货跌价准备计提，存货跌价准备计提充分，具体分析如下：

1、如前文所述，公司存货余额变动趋势与收入、成本的增长趋势相匹配，存货及占比变化情况符合公司实际经营情况；报告期内，公司存货库龄主要在1年以内，整体库龄较短，库龄结构健康，公司存货期后销售结转情况良好；公司各期末存货跌价准备计提比例的变动符合公司实际经营情况，具有合理性。

2、报告期内，公司主要系列产品的销售均价、平均成本、毛利率及变动情况，具体如下：

单位：元/件

产品系列	项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度
		金额/数值	变动幅度	金额/数值	变动幅度	金额/数值	变动幅度	金额/数值
家具系列	销售均价	409.08	-0.07%	409.36	-1.66%	416.25	6.49%	390.88
	平均成本	228.21	1.85%	224.07	8.20%	207.08	8.79%	190.35
	毛利率	44.21%	下降1.05个百分点	45.26%	下降4.99个百分点	50.25%	下降1.05个百分点	51.30%
家居系列	销售均价	226.24	3.99%	217.55	1.29%	214.78	6.87%	200.97
	平均成本	105.78	7.40%	98.49	12.89%	87.24	11.46%	78.27
	毛利率	53.25%	下降1.48个百分点	54.73%	下降4.65个百分点	59.38%	下降1.67个百分点	61.05%
庭院系列	销售均价	356.63	0.36%	355.35	3.74%	342.51	34.97%	253.76
	平均成本	191.09	19.14%	160.39	20.47%	133.14	18.61%	112.25
	毛利率	46.42%	下降8.45个百分点	54.86%	下降6.27个百分点	61.13%	上升5.36个百分点	55.77%
宠物系列	销售均价	362.13	7.91%	335.60	-7.24%	361.76	-8.62%	395.89
	平均成本	183.31	13.73%	161.18	1.14%	159.35	-8.89%	174.90
	毛利率	49.38%	下降2.59个百分点	51.97%	下降3.98个百分点	55.95%	上升0.13个百分点	55.82%

如上表所示，公司产品平均销售价格高于同期平均成本，公司产品具有一定

毛利，相关毛利能够覆盖销售费用和相关税费，总体上看，存货跌价风险较小。

3、公司存货库龄较短，存货周转情况良好。报告期各期末，公司各类存货的库龄分布情况如下：

单位：万元

项目	库龄	2022.06.30		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
		存货余额	占比	存货余额	占比	存货余额	占比	存货余额	占比
库存商品	1年以内	71,382.72	97.63%	52,047.32	98.04%	37,317.54	99.96%	13,682.18	99.83%
	1-2年	1,733.90	2.37%	1,037.86	1.96%	14.85	0.04%	23.06	0.17%
	小计	73,116.61	100.00%	53,085.18	100.00%	37,332.39	100.00%	13,705.23	100.00%
在途存货	1年以内	24,905.16	100.00%	50,309.80	100.00%	46,381.79	100.00%	10,187.54	100.00%
	1-2年	-	-	-	-	-	-	-	-
	小计	24,905.16	100.00%	50,309.80	100.00%	46,381.79	100.00%	10,187.54	100.00%
发出商品	1年以内	4,164.83	98.49%	4,017.19	98.59%	3,506.99	99.96%	2,250.51	99.91%
	1-2年	63.90	1.51%	57.39	1.41%	1.33	0.04%	2.05	0.09%
	小计	4,228.73	100.00%	4,074.58	100.00%	3,508.32	100.00%	2,252.56	100.00%
合计	1年以内	100,452.70	98.24%	106,374.31	98.98%	87,206.32	99.98%	26,120.23	99.91%
	1-2年	1,797.80	1.76%	1,095.25	1.02%	16.18	0.02%	25.11	0.10%
	合计	102,250.50	100.00%	107,469.56	100.00%	87,222.50	100.00%	26,145.33	100.00%

注：公司自取得货物所有权时即开始计算存货库龄，直至存货最终实现销售，发出的存货按照先进先出法进行计量，故存在少量发出商品库龄超过1年的情形。

由上表可知，报告期各期末，公司库龄在1年以内的存货占比分别为99.91%、99.98%、98.98%和**98.24%**，整体库龄较短，库龄结构健康。其中，2021年末公司1-2年库龄的存货占比上升，主要为美国子公司于2020年末对铁木现代电脑桌、梳妆台、电视柜等品类备货量较大，且2020年末美国洛杉矶等多个港口出现停摆状况，延误产品入仓，使得上述品类产品存在少部分库存积压。**2022年6月末**，公司1-2年库龄的存货占比进一步上升，主要是因为考虑业务持续增长、疫情防控影响物流运输周期等因素，公司在**2021年**扩大铁木现代电脑桌、大型蹦床、健身车等产品备货量，使得上述品类存在部分产品库存积压。2021年末及**2022年6月末**，公司已按照会计政策要求对该等产品充分计提了存货跌价准

备。

存货周转方面，报告期内，公司存货周转率分别为 4.63、3.17、3.09 和 1.41（2020-2021 年及 2022 年 1-6 月不考虑运输费的影响），总体处于较高水平，存货周转情况良好。

4、报告期内，公司及同行业可比公司的存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

公司名称	2022.06.30			2021.12.31		
	存货余额	存货跌价准备	计提比例	存货余额	存货跌价准备	计提比例
遨森电商	/	/	/	/	/	/
安克创新	238,709.59	14,519.30	6.08%	214,787.28	8,661.62	4.03%
易佰网络	/	/	/	61,321.62	3,299.57	5.38%
平均值	/	/	/	/	/	/
致欧科技	102,250.50	2,192.50	2.14%	107,469.56	2,298.70	2.14%
公司名称	2020.12.31			2019.12.31		
	存货余额	存货跌价准备	计提比例	存货余额	存货跌价准备	计提比例
遨森电商	92,632.55	211.08	0.23%	35,419.25	454.90	1.28%
安克创新	166,445.81	7,516.57	4.52%	116,117.42	4,380.23	3.77%
易佰网络	55,446.08	1,860.28	3.36%	56,091.23	2,743.88	4.89%
平均值	-	-	2.95%	-	-	3.15%
致欧科技	87,222.50	1,357.15	1.56%	26,145.33	855.44	3.27%

注 1：同行业可比公司财务数据均来源于可比公司定期报告或其他公开披露资料。

注 2：截至本问询函回复出具日，遨森电商未披露 2021 年度及 2022 年 1-6 月财务数据；易佰网络的母公司华凯易佰未披露易佰网络 2022 年 1-6 月财务数据。

跨境电商企业中，由于各企业的主营产品品类、产品属性、存货结构、存货周转等情况均存在一定差异，同行业之间总体存货跌价准备计提比例存在较大差异具有合理性，上述因素叠加导致同行业之间存货跌价准备计提比例会存在较大的合理区间。同行业公司中，安克创新主营移动设备周边产品、智能硬件产品等消费电子产品；易佰网络主要产品类型包含汽车摩托车配件、工业及商业用品、家居园艺、健康美容、户外运动、3C 电子产品、工艺收藏等；遨森电商的主营业务产品包括家具家居、庭院户外、运动休闲、宠物用品等系列产品。通常情况

下，家具家居品类产品具有需求持续稳定、产品生命周期相对较长、更新迭代相对较慢的特点，而 3C 电子产品（包含消费电子产品）等品类更新迭代较快，其存货跌价准备计提比例通常会高于家具家居品类。

2019 年末，公司存货跌价准备计提比例低于安克创新和易佰网络，主要是产品属性特征不同所致；但公司存货跌价准备计提比例高于遨森电商，且与同行业公司的平均水平大体相当，处于同行业可比公司的合理区间内。2020 年末，公司存货跌价准备计提比例下降幅度较大，且低于同行业公司的平均水平，除了产品属性差异的原因以外，主要原因还包括：（1）报告期内公司业务规模快速发展，期末存货余额逐年增长，2020 年末存货余额较上年末增幅较大；（2）公司按照期末存货成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备，2020 年处于因新冠疫情而带动的“居家经济”红利期，公司产品的市场销售情况良好，不存在大量滞销的情况，仅有少部分产品可变现净值低于存货成本。但 2020 年末公司存货跌价准备计提比例仍高于遨森电商，处于同行业公司的合理区间内。2021 年末，公司存货跌价准备计提比例低于安克创新和易佰网络，主要是产品属性特征不同所致。

从同行业公司的产品类型来看，遨森电商的主营业务产品与公司的产品类型较为相似。2019-2020 年各年末，遨森电商的存货跌价准备计提比例分别为 1.28% 和 0.23%，其中 2020 年大幅下降，与公司的存货跌价准备计提比例变动趋势基本一致，且公司存货跌价各期末的计提比例均高于遨森电商，公司已按照会计政策要求充分计提了存货跌价准备。

综上所述，公司 2021 年存货跌价损失占利润总额的比例较高，对当期利润水平产生较大不利影响；报告期内，公司严格按照存货跌价准备计提政策对存货计提了跌价准备，公司已充分识别相关存货的减值风险，存货跌价准备政策及实际执行保持了一贯性，存货跌价准备计提充分。

四、结合同行业可比公司业绩对比情况，说明发行人 2021 年业绩下滑幅度与可比公司是否存在明显差异以及差异的原因

2021 年以来，存在跨境电商模式或主营传统外贸出口的家具家居企业、家具家居零售企业或其他跨境电商企业，其经营业绩普遍受海运价格上涨等不利因素影响，存在业绩下滑或者利润增幅收窄的情形，部分同行业公司 2021 年经营

业绩的同比变动情况如下：

公司类别	公司名称	主营业务情况	收入	净利润 ^{注1}	业绩变动原因 ^{注2}
主营家具家居产品的跨境出口电商企业、线下传统对外贸易企业、家居零售企业	梦百合 (603313.SH)	主营记忆绵床垫等家居产品，以外销为主，并主要通过传统对外贸易和跨境电商平台进行销售	24.64%	-173.84%	海外运输成本、原材料价格、人工成本均大幅上涨等
	中源家居 (603709.SZ)	主营功能沙发等家具产品，以外销为主，并主要通过传统对外贸易进行销售	-12.15%	-247.96%	海运费大幅上涨、原材料价格上涨等
	乐歌股份 (300729.SZ)	主营升降办公桌椅等家具产品，以外销为主，并主要通过传统对外贸易和跨境电商平台进行销售，2020 年其跨境电商业务的收入占比为 54.45%	47.95%	-40.81%	原材料价格、国际海运费、汇率、越南疫情等因素，以及当期加大研发投入
	永艺股份 (603600.SH)	主营办公椅、按摩椅、沙发等家具产品，以外销为主，并主要通过传统对外贸易进行销售	35.67%	-29.73%	人民币持续升值，海运集装箱短缺、运力紧对客户下单及出货节奏造成较大影响
	宜家家居	主营家具家居产品，向全球范围内的外协供应商采购产品后，主要通过线下宜家(IKEA)商城及宜家官方网上购物商城进行销售	8.48%	-17.22%	由于疫情导致集装箱和承运人的供应有限，运输成本上升；原材料成本上涨
其他主营业务包含跨境电商业务的企业	创源股份 (300703.SZ)	主营文具文创、运动健身、生活家居品类，通过传统对外贸易和跨境电商平台进行销售	27.29%	-98.30%	美元对人民币汇率下降、运输费用上升、原材料成本上升
	吉宏股份 (002803.SZ)	通过选品，将高性价比和有特色的中国产品在海外电商平台进行销售，2020 年跨境电商销售业务占比超过 50%	17.40%	-62.02%	跨境电商业务运输成本及广告费用大幅上升、研发费用同比大幅增长等
	格力博 (上市委会议通过)	主营割草机、打草机、清洗机等产品，主要通过境外商超、跨境电商平台等渠道进行销售	16.61%	-50.72%	人民币对美元汇率升值、海运费大幅上升、主要原材料涨价幅度较大、销售费用同比大幅增长、公允价值变动收益同比大幅下降
	Vesync (2148.HK)	主营空气净化器、空气炸锅等小家电及智能家居设备，主要通过亚马逊等跨境电商平台进行销售	30.16%	-30.48%	海运费和保险费大幅上涨、关税成本增加、原材料成本上涨
	欧圣电气 (301187.SZ)	主营小型空压机、吸尘器等产品，主要通过传统对外贸易以及跨境电商平台进行销售，2020 年线上销售收入占比为	32.61%	-15.51%	美元兑人民币汇率的下降、大宗商品原材料价格上升、境外海运费价格的上升

		11.74%			
	安克创新 (300866.SZ)	主营智能移动周边产品、智能生活周边产品及计算机周边产品等消费电子产品，主要通过跨境电商平台进行销售	34.45%	-2.69%	受运费增长和上游原材料价格上涨等因素影响
	华宝新能 (提交注册)	主营锂电池储能产品等消费电子产品，主要通过跨境电商平台进行销售	116.38%	16.60%	产品价格调整、国际货运运力紧张（海运费上涨）、原材料价格上涨以及人民币持续升值
平均值		-	31.62%	-62.72%	-
致欧科技		主营家具家居产品，主要通过跨境电商平台进行销售	50.27%	-54.77%	海运费大幅上涨、人民币持续升值、资产减值损失及其他相关期间费用增长

注 1：上表中的净利润同比变动数据以扣除非经常性损益前后的净利润同比变动孰低为计算依据。

注 2：同行业公司的业绩变动原因来源于其公开披露的定期报告、投资者关系活动公告等。上述同行业企业中，安克创新 2021 年收入同比增幅较大，但其扣非后净利润小幅下滑；华宝新能 2021 年收入同比大幅增长，净利润也同比增长，但其净利润增幅远小于其收入增幅，且其利润增长的幅度显著低于 2020 年同期水平。根据安克创新 2021 年第三季度报告披露，受运费增长和上游原材料价格上涨等因素影响，其利润水平受到一定影响；根据安克创新 2021 年年度报告披露，2021 年海外运力紧张对跨境企业的物流成本、及时交付、运转效率带来多方面的不利影响，同时企业面临原材料价格持续上涨等诸多挑战。根据华宝新能招股说明书披露，其 2021 年毛利率、净利率较 2020 年分别下降了 8.75 个百分点、9.79 个百分点，下降幅度较大，主要是产品价格调整、国际货运运力紧张（海运费上涨）、原材料价格上涨以及人民币持续升值等因素综合影响所致，进而对其利润水平产生一定影响。

由于海运主要采用集装箱运输模式，海运费计量与运输产品的尺寸紧密相关，而家具家居类产品普遍体积大、重量重，受海运费上涨的影响较大。相比之下，主营 3C 数码等产品的跨境电商企业，成本端受海运价格波动的影响相对较小。因此，公司 2021 年业绩变动情况与安克创新、华宝新能存在一定差异。

除安克创新、华宝新能以外，其他同行业企业的净利润均因海运价格大幅上

涨、汇率波动、原材料价格上涨或期间费用增加等因素而出现不同程度的下滑，公司 2021 年净利润下滑程度与该等企业的变化情况不存在重大差异。

五、说明 2021 年第一季度以及截至目前的销售收入、销售业务数据、相关毛利率、费用等情况，并结合最新国际国内形势，说明对发行人业绩的相关不利因素影响是否将持续，是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响

（一）2021 年第一季度以及截至目前的销售收入、销售业务数据、相关毛利率、费用等情况

1、2021 年一季度及 2022 年一季度的经营情况

2021 年一季度及 2022 年一季度，公司的营业收入、营业成本、毛利率、期间费用及扣除非经常性损益前后归属于母公司股东的净利润及其变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年一季度	2021 年一季度	同比变动
营业收入	142,701.32	148,762.57	-4.07%
营业成本 ^{注 1}	74,785.87	70,032.36	6.79%
毛利率	47.59%	52.92%	下降 5.33 个百分点
销售费用 ^{注 1}	54,800.16	58,633.35	-6.54%
管理费用	4,240.64	4,118.10	2.98%
财务费用	2,011.96	3,213.53	-37.39%
研发费用	692.76	452.65	53.05%
归属于母公司所有者的净利润	5,143.91	7,289.28	-29.43%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	4,633.46	6,236.51	-25.70%

注 1：上表中的营业成本、毛利率已剔除新收入准则下的尾程运输费的影响，销售费用包含了前述运输费。

注 2：2022 年一季度财务数据经申报会计师审阅。

（1）营业收入

2022 年 1-3 月，公司实现营业收入 142,701.32 万元，较 2021 年同期小幅下降，主要原因是：2020 年海外爆发疫情，受疫情防控措施的影响，线上渗透率快速提升，且居民因居家防疫而对家具家居产品的需求快速增加，2021 年一季度尚处于因疫情而带动的“居家经济”红利期。随着欧美国家疫情防控逐步常态

化，海外逐步复工复产，消费者对家具家居类产品的需求有所回落，导致 2021 年下半年以来家具家居产品需求从 2020 年疫情反复期间的高消费水平逐渐回归至常规水平，因此公司 2022 年一季度营业收入同比小幅下降。

（2）营业成本及毛利率

2022 年 1-3 月，公司营业收入同比下降 4.07%，但营业成本同比增长 6.79%，使得毛利率同比下降 5.33 个百分点，主要原因是 2021 年以来海运价格持续上涨，虽然 2022 年一季度海运价格增速逐步放缓，并于 2022 年 3 月开始有所回落，但总体仍维持高位。以欧洲航线为例，根据中国出口集装箱运价指数（CCFI）数据，2022 年一季度欧洲航线的平均运价指数为 3,424.37 点，较 2021 年一季度增长 75.44%。受海运费同比大幅上涨等方面的影响，公司 2022 年 1-3 月毛利率同比下滑幅度较大。

（3）期间费用

①销售费用

2022 年 1-3 月，公司销售费用较 2021 年 1-3 月减少 3,833.20 万元，同比下降 6.54%，主要是运输费、仓储费减少所致。

运输费方面，2022 年一季度，公司运输费占营业收入的比率从 2021 年一季度的 17.19%下降至 16.22%，降低了 0.97 个百分点，运输费同比减少约 2,400 万元，主要原因是 2021 年下半年以来，公司不断完善自营仓、第三方仓和平台仓综合布局，并完善了北美地区主要仓库的产品入库库存结构，从而优化公司美国东部、西部、南部等订单量较大各州订单配送路径及方案，公司根据销售订单的收货地址选择最优发货仓库，缩短了订单配送距离，进而降低了运输费。

仓储费方面，2022 年一季度，公司仓储费同比减少约 1,800 万元，主要原因是随着海外疫情形势常态化以及公司北美地区自营仓体系的逐渐发展，部分第三方仓陆续停止使用，公司第三方仓数量减少，导致第三方仓的仓储费用减少。公司第三方仓的变动原因请参见后文“（二）/3”关于第三方仓数量已恢复至正常水平的相关内容。

②管理费用

2022 年 1-3 月，公司管理费用同比增长 2.98%，主要是公司于深圳、东莞等地持续引入了一批人力资源、品牌营销、战略和供应链管理等方面的高端管理人

才，管理人员薪酬费用增加所致。

③财务费用

2022 年 1-3 月，公司财务费用较 2021 年 1-3 月减少 1,201.56 万元，同比下降 37.39%，主要是汇兑损失减少所致。2022 年 1-3 月，公司确认汇兑损失 1,237.48 万元，同比减少约 1,550 万元，主要原因是 2022 年一季度相比于 2021 年一季度，欧元、美元兑人民币的汇率波动相对较小；且公司外币借款增加，对冲了部分外汇风险敞口，对汇兑损失有一定抵消作用。

④研发费用

2022 年 1-3 月，公司研发费用较 2021 年 1-3 月增加 240.11 万元，同比增长 53.05%，主要是公司持续加大研发投入所致。

（4）净利润

综合以上分析，公司 2022 年一季度营业收入较 2021 年同期略微下降，由于海运费、研发费用同比大幅增长，公司净利润同比有所下滑，但由于销售费用、汇兑损失等成本费用同比减少，公司 2022 年一季度净利润的下滑幅度较 2021 年度扣非后净利润同比下滑 54.77%的降幅已大幅收窄。

2、2021 年 1-6 月及 2022 年 1-6 月的经营情况

2021 年 1-6 月及 2022 年 1-6 月，公司的营业收入、营业成本、毛利率、期间费用及扣除非经常性损益前后归属于母公司股东的净利润及其变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年 1-6 月	同比变动
营业收入	280,867.67	319,960.71	-12.22%
营业成本 ^注	147,378.73	155,899.00	-5.47%
毛利率	47.53%	51.28%	下降 3.75 个百分点
销售费用 ^注	106,446.41	126,363.47	-15.76%
管理费用	8,365.35	8,667.83	-3.49%
财务费用	1,483.40	4,288.89	-65.41%
研发费用	1,788.41	1,157.35	54.53%
归属于母公司所有者的净利润	11,036.84	14,041.28	-21.40%

扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	10,554.71	12,556.88	-15.94%
------------------------	-----------	-----------	---------

注：上表中的营业成本、毛利率已剔除新收入准则下的尾程运输费的影响，销售费用包含了前述运输费。

(1)2022年1-6月,公司实现营业收入280,867.67万元,同比下降12.22%,主要原因是:一方面,与2021年上半年因海外疫情消费高峰助推经营业绩基数较高有关;另一方面,供给端海外市场竞争加剧,以及需求端欧美国家因高通胀、居民消费意愿和消费能力降低,可选消费品的市场需求短期内有所放缓。

但预计随着欧美市场零售库存恢复正常水平、美联储加息等通胀应对措施出台和实施,俄乌战争局势缓和后欧洲经济回归平稳、市场信心逐步恢复,国际海运费、主要货币汇率逐步回归常态,欧美国家居民消费意愿和消费能力将逐渐恢复。

(2)2022年1-6月,公司净利润较2021年1-6月有所下滑,除了受营业收入同比有所下降的影响以外,主要是海运费同比大幅增长所致。虽然海运价格于2022年开始有所回落,但相比于2021年上半年,总体仍处于高位,导致公司营业成本相应增加,2022年上半年营业成本下降幅度小于营业收入的降幅,毛利率及利润水平相应下降。此外,当期管理费用中的职工薪酬费用支出增加,使得2022年上半年管理费用下降幅度小于营业收入的降幅,也对当期净利润水平产生一定影响。但2022年上半年公司净利润的下滑幅度相比于2021年全年已大幅收窄,较2022年一季度的降幅进一步收窄,公司盈利水平持续改善。

3、2021年及2022年上半年分季度的业绩情况

2021年各季度,公司的营业收入、净利润的情况如下:

单位:万元

项目	2021年 一季度	2021年 二季度	2021年 三季度	2021年 四季度
营业收入	148,762.57	171,198.14	137,651.84	139,125.40
归属于母公司所有者的净利润	7,289.28	6,752.01	5,635.50	4,305.00
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	6,236.51	6,320.37	5,044.43	3,147.52

注:公司单季度财务数据未经审计或审阅。

2022年一、二季度,公司的营业收入、净利润的情况如下:

单位:万元

项目	2022年 一季度	2022年 二季度
----	--------------	--------------

	金额	同比 变动	环比 变动	金额	同比 变动	环比 变动
营业收入	142,701.32	-4.07%	2.57%	138,166.35	-19.29%	-3.18%
归属于母公司所有者的净利润	5,143.91	-29.43%	19.49%	5,892.93	-12.72%	14.56%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	4,633.46	-25.70%	47.21%	5,921.25	-6.31%	27.79%

注：2022 年 1-3 月财务数据经申报会计师审阅。

2021 年一季度，由于海运费成本总体处于 2021 年全年相对低位，欧元、美元兑人民币汇率波动相比于 2021 年其他季度总体波动较小，海运费、汇兑损失等不利因素对本季度的影响相对后续季度较小，本季度的净利润系全年最高水平，故从同比变动来看，2022 年一季度的净利润较 2021 年同比变动仍有一定幅度下滑，但相比于 2021 年度扣非后净利润同比下滑 54.77%的降幅已大幅收窄，**2022 年二季度扣非前后净利润同比下滑幅度进一步收窄。**

2021 年度，由于受海运费持续上涨，人民币对欧元、美元汇率持续升值，以及资产减值损失、相关销售费用和管理费用增加等不利因素影响，2021 年各季度的净利润逐季下滑。随着 2022 年一季度海运价格逐步企稳，以及汇兑损失及相关成本费用的不利影响降低，公司 2022 年一季度及**2022 年二季度的净利润持续**环比大幅增长，公司盈利能力得到较大程度改善。

因此，预计未来随着海运价格逐步回落，外汇市场逐步回归总体稳定、更趋均衡发展态势，以及公司的相关期间费用回归至合理水平，公司盈利能力将持续改善，盈利水平将得到较大恢复。

（二）结合最新国际国内形势，说明对发行人业绩的相关不利因素影响是否将持续，是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响

2021 年，公司实现营业收入 596,737.95 万元，同比增长 50.27%，实现归属于母公司股东净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润分别为 23,981.79 万元、20,748.83 万元，由于：（1）海运费成本大幅上涨，导致当期毛利率下滑幅度较大，减少当期毛利额 28,222.10 万元；（2）人民币持续升值，欧元、美元贬值，公司确认汇兑损失 7,175.21 万元；（3）2020 年四季度备货量超出公司海外自营仓的承受范围，且受疫情影响，海外港口、物流运输的作业效率

降低，2021 年公司海外第三方仓的仓储费用支出同比增加了 7,450.72 万元，增幅达 409.80%；（4）受疫情影响，公司库存周转效率有所下降，叠加海运费成本上涨导致存货成本增加的影响，2021 年确认存货跌价损失 8,705.37 万元；（5）2021 年广告费、租赁费、管理人员薪酬费用同比增幅较大，受上述因素的综合影响，公司净利润出现一定程度下滑。综合来看，上述相关不利因素不具有长期的持续性，不会对公司的持续经营能力构成重大不利影响，具体分析如下：

1、目前海运价格仍维持高位，但自 2021 年第四季度开始海运价格逐步企稳，2022 年一季度上涨趋势已有扭转迹象；公司与主要货代公司建立了长期战略合作关系，通过签订长约价提前锁定货柜价格和运费成本

2021 年 1 月至今，受全球疫情影响，海运价格大幅上涨，导致公司 2021 年毛利率同比下滑幅度较大。如前文所述，面对全球物流的困境和海运价格的异常高位，国内外相关政府部门从政策监管、港口建设、运力供给等方面积极采取了一系列措施来改善全球航运市场的供需矛盾。

全球航运巨头之一法国达飞集团（CMA CGM）于 2021 年 9 月 9 日宣布冻结即期货柜运价至 2022 年 2 月 1 日，另一家航运巨头赫伯罗特（Hapag-Lloyd）于 2021 年 9 月 10 日表示“即期运费已经见顶”，其也宣布未来几个月内不会进一步上调市场即期运费。全球航运龙头马士基（Maersk）于 2022 年 2 月 9 日在其发布的 2021 财年年度报告中对 2022 全球集装箱航运市场作出展望，其预计 2022 年上半年海运费价格将保持高位，但将于 2022 年下半年回落至正常水平。

从 CCFI 运价指数数据来看，2021 年四季度以来，主要航线的运价指数虽仍维持高位，但增长幅度相对放缓，且 2022 年 3 月开始环比下降，海运价格已有回落迹象。

根据上述分析，2022 年海运费仍存在维持高位的风险。针对全球海运紧张情况，公司已与敦豪全球货运（中国）有限公司、海连（中国）国际货运有限公司等知名航运企业建立了战略合作关系，目前正与中远海运控股股份有限公司、东方海外货柜航运有限公司（OOCL）、Ocean Network Express 等航运企业协商建立长期战略合作关系，通过签订长约价提前锁定货柜价格和运费成本。

2、短期内人民币以及欧元、美元汇率走势存在一定不确定性，但从中长期来看，外汇市场将回归总体稳定、更趋均衡发展态势，且公司提前合理利用远

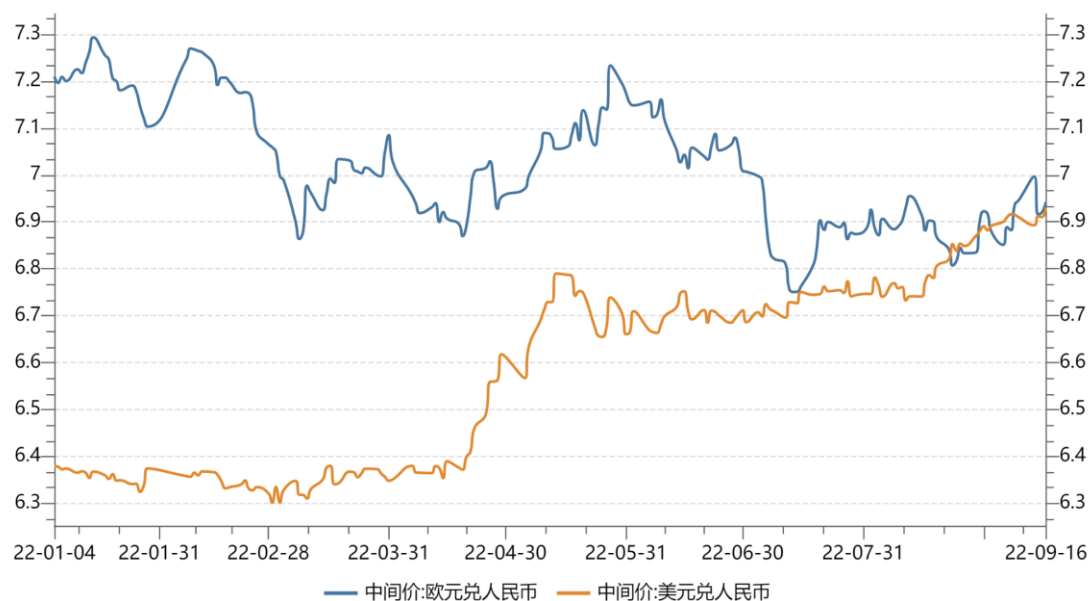
期外汇合约等工具来降低汇率波动风险

2021年末,欧元、美元兑人民币的中间价汇率较2021年初分别下降了9.86%、2.52%,**2021年度**公司因此确认了大额汇兑损失,对公司**当期**利润水平产生较大不利影响。

2022年1月11日,国务院办公厅发布的《关于做好跨周期调节进一步稳外贸的意见》(国办发〔2021〕57号)提出提升外贸企业应对汇率风险能力,保持人民币汇率在合理均衡水平上基本稳定。2022年1月18日,国新办2021年金融统计数据新闻发布会上,央行副行长刘国强指出,未来人民币汇率不可能出现持续单边升值或持续单边贬值,人民币汇率可能在短期偏离均衡水平,但从中长期看,市场因素和政策因素会对偏离进行纠正。2022年1月21日,国家外汇管理局副局长、新闻发言人王春英在国新办发布会上介绍2021年外汇收支数据时表示,2022年我国外汇市场有望呈现总体稳定、更趋均衡的发展态势。根据2022年3月5日的《政府工作报告》,2022年国务院将着力稳定宏观经济,保持经济运行在合理区间,加大稳健的货币政策实施力度,保持人民币汇率在合理均衡水平上的基本稳定。

截至2022年3月末,欧元、美元兑人民币汇率较2022年初分别下降1.90%、0.49%。欧元汇率方面,受欧洲地区爆发的地缘政治风险等因素影响,2022年一季度,欧元兑人民币汇率总体仍处于下行通道,短期内汇率走势存在一定不确定性。美元汇率方面,2022年一季度,美元兑人民币汇率总体保持稳定,且2022年3月17日美联储宣布加息25个基点,未来人民币对美元继续大幅升值的可能性较小。进入2022年4月以来,欧元方面,欧元兑人民币汇率先小幅下降后震荡上升,仍存在一定波动;美元方面,美元兑人民币汇率先平缓上升后持续快速上升,2022年4月初至2022年**8月底**期间,美元兑人民币中间价汇率从6.3509快速上升至**6.8906**,期间涨幅达**8.50%**,美元对人民币持续升值。

2022年以来,欧元、美元兑人民币中间价汇率的变动情况如下:



数据来源：Wind

近期美元兑人民币汇率持续升值，欧元汇率已处于报告期至今相对较低水平，若未来外币对人民币汇率不发生长期单向持续下行变动，则相关影响不具有持续性。公司积极通过购买外汇衍生工具等套期保值工具锁定汇率，并根据公司资金需求、实时汇率走势等情况适度调整外币货币性资产规模，降低汇率波动对公司经营的影响。截至 2022 年 6 月 30 日，公司 2022 年尚未交割的外汇远期合约工具余额为 3,440.00 万欧元、2,420.00 万美元，公司 2022 年尚未交割的欧元看涨期权合约名义本金为 490.00 万欧元，锁定的交割汇率较高，可以一定程度上应对 2022 年欧元、美元贬值风险。

3、全球疫情导致海外港口、物流运输的作业效率降低，公司 2020 年下半年开始陆续在北美地区与多个第三方仓开展合作，仓储费大幅上涨；但随着海外疫情逐步常态化以及公司北美地区自营仓体系的逐渐发展，第三方仓数量已恢复至正常水平

2021 年，公司的仓储费较 2020 年增加了 12,156.73 万元，其中第三方合作仓的仓储费用较上一年度增加 7,450.72 万元，同比增长 409.80%。

公司报告期内存货规模持续扩大，2020 年四季度备货量超出公司海外自营仓的承受范围，叠加疫情期间亚马逊 FBA 仓出现的产品入库受限、出库能力下降等情况，以及美国港口停摆等原因，公司北美地区的存货仓储受到一定影响。公司于 2020 年下半年开始陆续在北美地区与多个第三方仓开展合作，主要承担

存货临时存放、中转调拨等职能，及时有效地扩充了公司在北美地区的仓储容量，导致 2021 年第三方仓的仓储开支相应增加。

随着海外疫情形势常态化以及公司北美地区自营仓体系的逐渐发展，第三方仓数量已由 2021 年全年最多的 23 个减少至 2021 年末的 9 个，因此该不利因素不具有持续性。

4、海外线上家具家居市场前景广阔，公司持续加强存货周转管理，发生大额滞销、毁损的风险较小，2021 年存货跌价损失大幅增加的不利因素不具有持续性

报告期内，随着公司业务规模的快速扩大，存货规模相应增加。2019-2021 年末及 2022 年 6 月末，公司存货余额分别为 26,145.33 万元、87,222.50 万元、107,469.56 万元和 102,250.50 万元。其中，2020 年末以来，公司存货余额增幅较大。

如前文“三/（一）/3、存货跌价准备计提情况”所述，面对 2021 年下半年以来的市场供需环境变化、疫情因素导致的库存压力，为了缓解仓库压力，加快库存动销，公司对部分品类产品实施降价销售，同时叠加海运费大幅上涨导致存货成本增加的影响，导致 2021 年计提的存货跌价准备金额较去年同期显著提高，存货跌价损失相应增加。2021 年，公司资产减值损失（存货跌价损失）为 8,705.37 万元，较 2020 年增加了 6,056.51 万元，对公司的利润水平产生了一定不利影响。

近年来，海外线上家具家居市场保持稳定增长的态势，市场空间广阔。根据 Statista 数据，欧洲家具用品电商渠道的收入从 2017 年的 256.73 亿美元快速增加至 2020 年的 372.34 亿美元，预计在 2025 年将达到 519.64 亿美元；与此同时，美国家具用品电商渠道的收入在 2025 年也将达到 612.12 亿美元。

因此，海外线上家具家居市场发展趋势较好，公司所处行业的市场需求旺盛，且公司存货周转率较高，存货期后销售结转情况良好，公司发生大额存货滞销、毁损的风险较小，2021 年存货跌价损失大幅增加的不利因素不具有持续性。

5、短期内费用投入对当期利润产生一定影响，但长期来看将持续提升公司的运营效率和综合竞争力；公司将保持合理的费用预算，提高费用的投入产出效率，使得相关期间费用与营业收入增长相匹配

（1）加大品牌推广力度。2021 年，公司销售费用中的广告费较 2020 年增

加 4,919.20 万元，同比增长 61.09%，主要是公司为进一步加强自有品牌的宣传推广，当期加大广告投入、市场宣传所致。

(2) 扩大国内外自营仓面积。2021 年，公司销售费用中的使用权资产折旧费及租赁费合计为 9,050.52 万元，较 2020 年的租赁费增加 5,752.77 万元，同比增长 174.45%，主要原因是 2020 年 9 月以来，公司陆续在国内东莞、美国、德国、英国等地设立了多个自营仓，2021 年末仓库租赁面积较 2020 年末增加了 17.58 万平方米，导致 2021 年仓库租赁支出较 2020 年大幅增加。

(3) 持续引入高端管理人才。近年来，公司业务规模快速扩大，面临岗位专业化和视野国际化的高端人才紧缺情况，为提升公司经营管理水平并提高公司未来的竞争力，公司于深圳、东莞等地持续引入了一批人力资源、品牌营销、战略和供应链管理等方面的高端管理人才，逐步扩大了东莞和深圳团队的人员规模，导致 2021 年管理费用中的职工薪酬较上一年度增加了 4,023.29 万元，同比增长 70.12%。

2021 年上述期间费用的增加，短期内对公司的净利润产生了一定不利影响。但长期来看将持续提升公司的运营效率和综合竞争力。随着公司仓储体系的不断完善、运营管理水平不断提升，在公司收入规模持续扩大的同时，公司将保持合理的费用预算，提高费用的投入产出效率，从而提升公司的利润水平。

6、近期俄乌冲突的国际形势不会对公司经营业绩造成重大不利影响

报告期内及截至目前，采购端，公司的外协供应商主要在国内，无位于俄罗斯、乌克兰的供应商；销售端，公司欧洲客户以西欧国家为主，东欧国家占比较低，报告期内仅 2021 年及 2022 年 1-6 月与少数俄乌地区的线下 B2B 客户开展合作，公司对该等客户的销售收入合计分别为 67.43 万元、54.62 万元，占 2021 年及 2022 年 1-6 月主营业务收入的比例分别为 0.01%、0.02%，金额及占比极小，目前仅与一家俄罗斯客户保持合作状态，且交易规模极小，亦能够正常发货、结算。因此，俄乌国际形势对公司的经营业务不会产生重大直接影响。

但是，俄乌冲突的紧张局势使得公司主要面临以下不确定性：(1) 欧元兑人民币汇率走势短期内存在一定不确定性；(2) 因俄乌冲突发生的欧美等国家或地区与俄罗斯之间的制裁与反制裁，可能会对欧洲其他国家的经济、贸易及市场消费需求等产生一定影响，进而间接对公司产品的市场需求产生一定不利影响；(3)

俄乌冲突爆发后，截至目前未对集装箱航运市场产生重大不利影响，欧美主要航线 2022 年 3 月的海运价格甚至有所回落。但若俄乌冲突持续升级，可能将进一步推高油价，使得班轮公司燃油成本快速上涨，进而导致海运价格上涨。

俄乌冲突导致的上述不确定性，可能会对公司的经营业务产生一定的间接影响。但从长远来看，未来随着俄乌冲突的缓和，上述间接影响将进一步弱化。因此，俄乌冲突不会对公司经营业绩及持续经营能力构成重大不利影响。

综上所述，公司 2021 年净利润同比下滑主要由海运费大幅上涨导致毛利率下滑，以及汇兑损失、资产减值损失及相关期间费用增加所致。鉴于：（1）报告期内公司的销售规模持续扩大，2021 年营业收入同比增长 50.27%；（2）公司主营业务、经营环境未发生重大不利变化；（3）公司业绩下滑程度与同行业变化趋势不存在重大差异；（4）公司已及时根据市场变化情况，采取相关措施降低海运费上涨、汇率波动带来的不利影响；（5）从经营数据来看，2022 年一季度及 2022 年二季度，公司净利润的同比降幅明显收窄，且环比有所增长；（6）上述相关不利因素不具有长期的持续性。因此，上述相关不利因素不会对公司的持续经营能力构成重大不利影响。

六、中介机构的核查意见

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取并查阅发行人汇兑损益的明细表，计算汇兑损失占发行人利润总额的比例，分析汇兑损失对发行人 2021 年度业绩下滑的影响；

2、获取并查阅发行人相关金融工具合同、协议以及相关财务内控制度，访谈发行人财务总监，了解报告期内发行人使用外汇管理工具的具体情况、相应会计处理情况以及发行人应对汇率风险采取的相关措施；向相关银行发函，对相关金融工具相关信息等进行函证；

3、获取并查阅发行人海运费成本明细，测算、分析海运费占发行人成本比重及其对发行人 2021 年度业绩下滑的影响；访谈发行人相关业务部门负责人，结合公开信息查询了解、分析海运费变化情况；

4、访谈发行人财务总监，了解发行人与仓储、存货管理相关的内部控制制

度，评价其设计是否有效，并测试相关关键控制运行的有效性；了解发行人存货跌价准备相关会计政策，获取并审阅各年度存货跌价准备计提计算表，分析计提合理性、充足性；

5、获取并审阅发行人各期末结存的存货明细和相应库龄计算表，分析存货库龄变动合理性，结合各期以及期后销售情况分析存货余额变动合理性；

6、获取并审阅发行人报告期各期末存货明细表，申报会计师于 2019 年末、2020 年末、2021 年一季度末及 2021 年 6 月末、2021 年末及 **2022 年 6 月末**，对发行人部分境内外自营仓、重要第三方合作仓的存货组织进行监盘和抽盘，部分仓库实时视频接入参与；对第三方合作仓、承运发行人产品的货代公司进行函证；获取并审阅发行人平台仓存货明细，与财务数据进行核对；获取并审阅发出商品明细，了解其期后产品送达、销售实现情况；

7、获取并审阅同行业可比公司公开财务资料，比较分析发行人与同行业可比公司存货跌价计提情况，分析存货余额变动趋势及其原因；

8、查阅存在跨境电商模式或主营传统外贸出口的家具家居企业，或家居零售企业、其他跨境电商企业 2021 年业绩变动情况，与发行人的业绩情况进行对比分析，分析发行人 2021 年业绩下滑幅度与同行业公司是否存在明显差异以及差异的原因；

9、获取并查阅发行人 2022 年一季度、**2022 年二季度**业绩及其同比、环比变动情况，访谈发行人管理层，并结合公开查询信息，了解、分析对发行人业绩的相关不利因素影响是否将持续，是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人对“汇兑损益对发行人 2021 年度业绩下滑的影响”的相关说明与申报会计师审计申报财务报表过程中取得的会计资料及上述核查工作中了解的信息在所有重大方面不存在不一致的情况。通过审核发行人建立的外汇套期相关内部控制制度，致欧科技于 **2022 年 6 月 30 日**按照《企业内部控制基本规范》在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制；

2、发行人对“2021 年海运费上升对发行人 2021 年度业绩的影响”的相关说明与申报会计师审计申报财务报表过程中取得的会计资料及上述核查工作中了解的信息在所有重大方面不存在不一致的情况；

3、发行人对“报告期存货跌价准备计提对发行人 2021 年度业绩的影响”的相关说明与申报会计师审计申报财务报表过程中取得的会计资料及上述核查工作中了解的信息在所有重大方面不存在不一致的情况，发行人存货跌价准备计提充分；

4、发行人对“2021 年净利润下滑程度与同行业可比公司的变化趋势不存在重大差异”的相关说明与申报会计师审计申报财务报表过程中取得的会计资料及上述核查工作中了解的信息在所有重大方面不存在不一致的情况；

5、发行人对“影响发行人 2021 年业绩下滑的相关不利因素不具有长期的持续性，不会对发行人的持续经营能力构成重大不利影响”的相关说明与申报会计师审计申报财务报表过程中取得的会计资料及上述核查工作中了解的信息在所有重大方面不存在不一致的情况。

问题 4、关于税务风险

申报材料及审核问询回复显示：

（1）发行人 2018 年主要利润留存在致欧国际，2019 年以来主要利润留存在境内母公司。

（2）发行人境外销售涉及多个国家和地区。

请发行人：

（1）结合线上商品销售业务中的采购、仓储、销售的具体运行模式和相关法律法规，进一步说明公司境内商品寄往境外的方式，是否履行报关程序；分析采购环节中的税务合规风险，是否以邮递物品而不是货物的方式报关，商品销售是否应视同于内销，是否需要在境内缴纳流转税；公司商品采购、出境相关模式是否属于行业通行做法；

（2）请发行人结合内部业务架构等的变化，进一步说明主要利润留存主体变化的原因，相关内部交易转移定价是否公允，认为相关税务风险较小的依据是否充分；

（3）结合境内以及境外不同地区的销售收入及税收政策、具体征税标准及税率，进一步说明流转税、关税、所得税及其他税费的税务缴纳情况以及是否合规，是否存在少缴或应缴未缴的情形，是否存在被追缴或处罚的风险，并做充分的风险提示。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

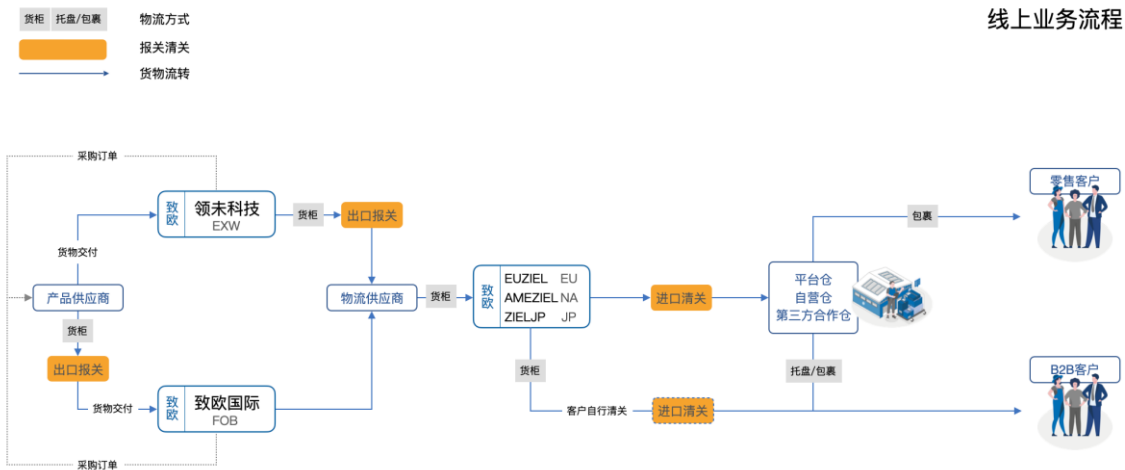
回复：

一、结合线上商品销售业务中的采购、仓储、销售的具体运行模式和相关法律法规，进一步说明公司境内商品寄往境外的方式，是否履行报关程序；分析采购环节中的税务合规风险，是否以邮递物品而不是货物的方式报关，商品销售是否应视同于内销，是否需要在境内缴纳流转税；公司商品采购、出境相关模式是否属于行业通行做法

（一）结合线上商品销售业务中的采购、仓储、销售的具体运行模式和相关法律法规，进一步说明公司境内商品寄往境外的方式，是否履行报关程序

1、线上商品销售业务中的采购、仓储、销售的具体运行模式

报告期内，公司线上商品销售业务中的采购、仓储、销售的具体运行模式具体情况如下：



如上图所示，公司业务模式是以一般贸易的方式出口至海外子公司，产品存储于海外的自营仓、平台仓或第三方合作仓，然后以当地海外子公司的名义在第三方平台上进行线上销售。

其中，采购模式主要分为两种，即 EXW 采购及 FOB 采购，具体区别如下：

采购模式	国内报关主体	申请出口退税主体	风险转移时点	海外清关主体	货物存储位置
EXW	公司	公司	工厂内货柜装柜交付给公司后	公司的境外子公司	目的国所在的自营仓、平台仓或第三方合作仓
FOB	供应商	供应商	越过船舷后	公司的境外子公司	

公司销售端是以海外子公司为主体进行销售。公司线上商品销售业务模式主要包括线上 B2C 及线上 B2B 模式，其中线上 B2C 模式是公司最主要和最典型的业务模式，公司主要通过亚马逊等第三方电商平台以线上零售方式将产品销售给终端消费者；线上 B2B 模式则主要通过将产品销售给亚马逊 Vendor、Wayfair 等电商平台客户，由其作为产品的销售方向终端消费者提供商品。

2、线上商品销售业务中的采购、仓储、销售的相关法律法规

报告期内，公司线上商品销售业务中的采购、仓储、销售的主要监管法规情况如下：

业务环节	国家/地区	法规类别	主要监管法规	主要内容
采购、仓储	中国大陆	税法、海关法	《中华人民共和国增值税暂行条例》《中华人民共和国对外贸易法》《中华人民共和国海关法》	主要明确出口申报义务、退税程序等
	欧盟、德国	税法、海关法	《海关法》《海关管理法》《进口消费税豁免条例》《免税条例》《德国财政法规》	主要明确进口申报义务、关税等纳税业务
	美国	税法、海关法	《关税法》《海关现代化法案》《贸易法》《贸易扩展法》《综合贸易与竞争法》	主要明确进口申报义务、关税等纳税业务
	日本	税法、海关法	《海关法》《关税法》《关税定率法》	主要明确进口申报义务、关税等纳税业务
销售	欧盟、德国	产品质量	《产品安全法》（ProdSG）、《产品责任法》（ProdHaftG）、《欧盟市场监管法规 2019/1020》（(EU)2019/1020 Market Surveillance And Compliance Of Products）、《德国民法典》（German Civil Code）	主要明确卖家销售产品的要求；对缺陷产品的责任认定等
		消费者保护	《德国反不正当竞争法》《价格信息条例》《德国消费者信息法案》《民法典》	主要明确消费者获取产品信息的法定权利；商品价格信息需具备的组成要素等
		电子商务	《欧盟通用数据保护条例》《贸易法规》《联邦数据保护法》《德国电信媒体法》《德国民法典》（German Civil Code）	主要明确服务运营商对电信媒体服务的责任以及电信媒体服务的数据保护要求；保障消费者权益等
		税法	欧盟增值税准则（Mehrwertsteuerrichtlinie der EU）、德国增值税法（Umsatzsteuergesetz）、德国企业所得税法（Körperschaftsteuergesetz）	主要明确流转税、所得税的申报、缴纳义务等
	美国	产品质量	《马格努森-莫斯保修法案》（Magnuson-Moss Warranty Act）、《联邦贸易委员会法》（FTC Act）、《消费品安全改进法》（CPSIA）	主要明确产品质量及保护消费者健康的要求；向消费者提供商品保修范围的要求等
		消费者保护	《联邦贸易委员会法》（FTC Act）《消费品安全改进法》（CPSIA）	主要明确产品质量及保护消费者健康的要求；对不公平或欺骗性行为的监管措施等
		电子商务	《加州在线隐私保护法》《联邦贸易委员会法》	主要明确对个人隐私的保护；对不公平或欺骗性行为的监管措施等
		税法	《美国国内税收法律》（Internal Revenue Code）《财政法规》（Treasury Regulation）《减税和就业法案》（TCJA）《销售税》（Sales & Use Taxes）	主要明确流转税、所得税的申报、缴纳义务等
	日本	产品质量	《日本工业标准》（Japanese Industrial Standards）、《产品责任法》	主要明确家具家居产品和宠物产品等的标准

	消费者保护	《消费者合同法》《家庭用品质量标签法》《宠物产品标签指南》	主要明确宠物产品的标准；家庭用品的质量；对损害消费者利益的行为的监管等
	电子商务	《反不正当溢价和误导性陈述法》《特定商业交易法》	主要对不当溢价、禁止误导性陈述和广告、线上销售广告、暂停业务等进行监管
	税法	企业所得税基本条例、消费税基本条例	主要明确流转税、所得税的申报、缴纳义务等

报告期内，公司及其子公司按照各个业务流程相关监管法规合规经营，不存在因为经营违法违规受到监管部门任何诉讼或行政处罚的情形。

3、进一步说明公司境内商品寄往境外的方式，是否履行报关程序

报告期内，公司绝大部分通过海运的方式，极少部分通过陆运方式（中欧班列）运往欧洲、北美、日本等国家或地区以实现最终销售，公司产品均以一般贸易方式出口，由公司或由供应商履行境内海关申报出口的法定程序，并由境外子公司履行目的地进口报清关程序。

报告期内，公司不存在邮寄或邮政小包等通过国际邮政组织或其他商业物流直接向终端消费者发货的销售模式，不存在应当履行境内报关程序、目的港报清关程序而未履行的情形。

（二）分析采购环节中的税务合规风险，是否以邮递物品而不是货物的方式报关，商品销售是否应视同于内销，是否需要在境内缴纳流转税

1、报告期内，公司产品均通过一般贸易方式出口，不存在以邮递物品的方式出口

邮递物品的出口方式，主要包括邮政小包直邮模式和 9610 直邮模式。其中：

（1）邮政小包直邮模式，是指跨境电商交易中，卖家将产品交付给物流公司，由物流公司直接走快件申报渠道代理报关出口，卖家不直接向海关申报的物流模式。此类发货模式的包裹通常在 2kg 以内，外包装长宽高之和小于 90 厘米，且最长边小于 60 厘米，一般适用于低价值的跨境电商商品配送。（2）9610 直邮模式，即跨境贸易电子商务模式，适用于境内个人或电子商务企业通过电子商务交易平台实现交易，并采用“清单核放、汇总申报”模式办理通关手续的电子商务零售进出口商品，其报关出口针对的是小体量商品，通过国际快递向海外消费者发货。

公司主要销售的家具家居类产品由于重量及尺寸限制,不具备通过邮递物品的方式直接向终端消费者发货的条件。报告期内,公司产品均通过一般贸易方式出口,并主要通过海运向境外 B2B 客户实现销售或送达境外自营仓、第三方合作仓、平台仓以备后续销售,公司产品不存在以邮递物品进行跨境运输送达终端客户的情形。公司产品出口属于《中华人民共和国对外贸易法》《中华人民共和国海关法》规定的一般货物出口贸易,公司已按照相关法律法规要求履行对外贸易经营者备案程序、出口产品申报及查验程序、增值税退税程序。

因此,报告期内,公司不存在产品出口以邮递物品出口的方式;公司产品出口属于增值税法法定货物出口,享受出口产品免退税政策,均依法办理了出口退税,无其他境内流转税税负。

2、采购环节中的税务合法合规

(1) 公司采购及出口环节符合海关的规定

报告期内,公司及涉及出口业务的子公司领未科技、东莞致欧均已根据《中华人民共和国对外贸易法》《中华人民共和国海关法》等相关法律、法规,取得了出口业务资质,具体情况如下:

持有主体	证书名称	核发机关	备案/证书编号	有效期
致欧科技	对外贸易经营者备案登记表	-	04689253	长期
	海关进出口货物收发货人备案回执 ^注	中华人民共和国金水海关	海关注册编码: 4101962901 检验检疫备案号: 4100603691	长期
领未科技	对外贸易经营者备案登记表	-	04688463	长期
	海关进出口货物收发货人备案回执	中华人民共和国金水海关	海关注册编码: 4101968303 检验检疫备案号: 4100607810	长期
东莞致欧	对外贸易经营者备案登记表	-	04854270	长期
	海关进出口货物收发货人备案回执	中华人民共和国东莞海关	海关注册编码: 4419961CT1 检验检疫备案号: 5654101202	长期

注:2018年4月16日,海关总署发布《关于企业报关报检资质合并有关事项的公告》(海关总署公告2018年第28号)。根据该公告,2018年4月20日起,海关总署将检验检疫自理报检企业备案与海关进出口货物收发货人备案,合并为海关进出口货物收发货人备

案，企业备案后同时取得报关和报检资质。

报告期内，公司及其子公司领未科技、东莞致欧的出口业务均依法履行了出口报关相关手续，不存在违法违规行为，不存在因违反相关法律法规受到海关行政处罚的情况。

根据中华人民共和国郑州海关出具的《证明》，2019年1月1日至2021年12月31日，致欧科技、领未科技在郑州海关均无违法违规记录；根据中华人民共和国金水海关出具的《证明》，2021年1月1日至2022年6月30日，致欧科技、领未科技在金水海关均无违法违规记录。根据中华人民共和国东莞海关出具的《证明》，2021年2月20日至2021年12月31日，东莞致欧在黄埔海关¹关区无走私行为、违反海关监管规定行为记录；根据中华人民共和国黄埔海关出具的《证明》，2022年1月1日至2022年6月30日，东莞致欧在黄埔海关无违法犯罪记录。

（2）公司采购及出口环节符合税务的规定

根据财政部、国家税务总局《关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》（财税〔2012〕39号），出口企业出口货物，实行免征和退还增值税政策。报告期内，公司及其子公司领未科技、东莞致欧对外出口货物，享受出口产品免退税政策，均依法办理了出口退税。

根据国家税务总局二七区税务局二分局出具的证明，致欧科技、领未科技自2019年1月1日至2022年7月31日，在税收征管信息系统未发现有欠税情形。根据国家税务总局东莞市税局出具的证明，东莞致欧自设立以来至2022年6月30日，无欠缴税费与税务行政处罚记录。

（三）公司商品采购、出境相关模式是否属于行业通行做法

公司及部分同行业公司商品采购、出境相关模式情况如下：

公司名称	商品采购、出境相关模式	主要出口模式
遨森电商	由供应商直接运输至遨森国内仓库，或由供应商直接报关出口，再根据不同国家子公司的需求集中运输至各个海外子公司的海外仓库。	一般贸易出口方式
安克创新	自行报关出口模式下，公司境内主体向公司境外子公司或境外最终客户出口并由境内主体（或其代理）向海关申报出口及退税事宜。供应	一般贸易出口方式

¹ 东莞海关隶属于黄埔海关。

	商报关出口模式下，由供应商（或其代理）办理海关出口申报及退税等事宜。	
华宝新能	华宝新能的境外线上销售流程为公司先向香港华宝销售产品，香港华宝销售给海外子公司，基本是由公司的境内工厂通过海关报关出口的形式将产品出口运输至公司在境外子公司的当地物流仓库。对于线下国外销售，公司主要采用 FOB 销售方式。	一般贸易出口方式
赛维时代	赛维时代出口方式为一般贸易和直邮模式，其中以一般贸易为主，少量为直邮出口模式（邮政小包及直邮 9610 模式）。从发货方式来看，FBA 及海外仓均为一般贸易的出口方式；直邮模式主要适用于零散、小批量、价值量不大的商品，报告期前期为邮政小包模式，从 2020 年下半年开始转换为直邮 9610 模式。	一般贸易出口为主，少量为直邮模式
三态股份	公司主要通过第三方物流渠道，以国际邮政、国际专线等方式将商品发给境外终端消费者。自 2020 年起，公司与部分第三方电商平台存在极少量采用海外仓交付模式进行订单履约的情况。	主要为直邮模式
易佰网络	国内仓发货模式下，易佰网络取得网店订单后通过中国邮政、国际专线等方式直接发给境外消费者；海外仓模式下，深圳母公司自行报关出口，办理出口退税或由香港易佰委托第三方报关出口。在目的地港清关环节，由易佰网络店铺子公司或第三方作为进口方接收货物，物流商再将货物运送至香港易佰指定的海外仓。	直邮模式、一般贸易出口方式
致欧科技	公司及供应商以一般贸易申报出口，境外目的地港以一般贸易申报进口报清关缴纳关税及进口环节流转税。	一般贸易出口方式

注：上表资料来源于同行业公司招股说明书、公开转让说明书、交易所问询函回复等。

根据上表信息，大部分同行业公司以一般贸易出口方式为主要商品采购和出境方式。公司主要通过亚马逊等第三方电商平台向终端消费者进行线上销售。为快速响应市场需求，保证存货供应的充足性及物流运输的及时性，提升终端客户的消费体验，公司需要在海外仓储备一定规模的库存商品，且家具家居类产品由于重量及尺寸限制，故公司主要通过海运的方式以一般贸易出口的方式将产品从国内工厂运往海外自营仓、第三方合作仓或平台仓等，从海外仓向终端客户配送商品。因此，公司以一般贸易出口的商品采购和出境方式符合公司的实际经营情况，为行业通行做法。

综上所述，报告期内，公司产品均以一般贸易方式出口，由公司或由供应商履行境内海关申报出口的法定程序，并由境外子公司履行目的地进口报清关程序；公司已按照相关法律法规要求履行对外贸易经营者备案程序、出口产品申报及查验程序、增值税退税程序，无其他境内流转税税负，公司采购环节的税务合法合规；公司的商品采购和出境所采用的一般贸易出口模式为行业通行做法。

二、请发行人结合内部业务架构等的变化，进一步说明主要利润留存主体

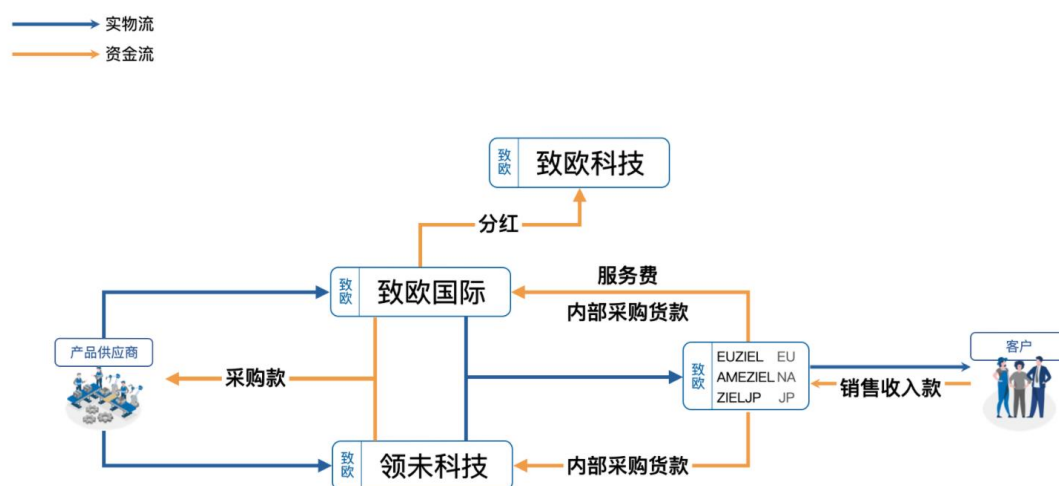
变化的原因，相关内部交易转移定价是否公允，认为相关税务风险较小的依据是否充分

（一）请发行人结合内部业务架构等的变化，进一步说明主要利润留存主体变化的原因

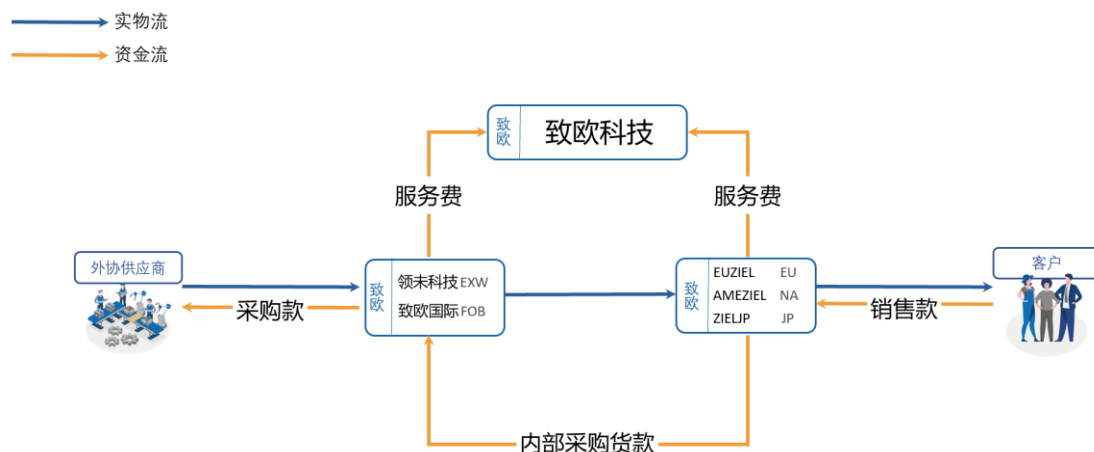
1、2018 年以来公司内部业务架构变化情况

公司自设立以来主要从事自有品牌家居产品的跨境出口电商业务，以境内子公司及香港子公司为采购主体、海外销售子公司为主要销售主体，主要通过亚马逊等海外电商平台将产品销往全球多个国家或地区。

2017 年 9 月，公司在香港设立了子公司致欧国际，并通过致欧国际分别在德国、美国和日本设立了销售子公司，德美日子公司于 2018 年完成了同一控制下的业务重组。初期考虑到香港良好的资本市场环境、深厚的人才资源、先进的基础设施、较为高效的外汇市场等因素，公司计划由致欧国际承担集团内品牌运营管理、产品研发设计、产品集中采购、线下市场拓展、企业财资中心等职能。基于 2018 年的规划，公司经营活动环节集团内部各主体具体职能及内部交易脉络如下图所示：



2019 年，由于香港商业环境发生较大变化，基于集团运营管理便捷性、稳定性及安全性等方面的考虑，公司于 2019 年重新规划集团内各主体的职能定位及业务分工。根据公司于 2019 年根据境内外市场环境所作的规划，公司经营活动环节集团内部各主体具体职能及内部交易脉络如下图所示：



自 2019 年公司重新规划集团各主体职能至本问询函回复出具日，公司集团内各主体的具体业务范围和分工定位情况如下：

序号	主体名称	主体类型	注册地	业务范围与分工定位
1	致欧科技	母公司	中国境内	主要承担集团策略制定、产品及信息系统研发、运营支持及其他技术服务支持等职能
2	领未科技	子公司	中国境内	主要承担部分产品研发、采购并销售给境外子公司，以及线下 B2B 销售职能
3	东莞致欧	子公司	中国境内	主要承担部分产品研发、设计及供应链管理职能
4	致欧国际	子公司	中国香港	主要承担产品采购并销售给境外子公司职能
5	EUZIEL	致欧国际的子公司	德国	主要承担欧洲市场的仓储中转、销售等职能
6	AMEZIEL	致欧国际的子公司	美国	主要承担北美市场的仓储中转、销售等职能
7	ZIELJP	致欧国际的子公司	日本	主要承担日本市场的仓储中转、销售等职能
8	FURNOLIC	子公司	英国	主要承担英国市场仓储物流等职能
9	致欧供应链	子公司	中国境内	截至目前尚未开展经营业务

注：由于英国脱离欧盟，故公司于 2021 年 5 月新设 FURNOLIC，用以负责英国市场销售订单的仓储物流等业务。

由上表可知，2019 年以来，根据公司集团内各主体的职能定位，报告期内，公司以子公司领未科技和致欧国际为采购主体，将采购的产品销售给德国、美国和日本子公司，并通过该等境外子公司在欧洲、北美和日本进行产品销售；母公司致欧科技向子公司提供技术运营支持服务，获取技术服务收入。

2、主要利润留存主体变化的原因

2018 年以及 2019-2021 年各年度，公司合并报表范围内各主体实现的净利

润及其占比情况如下：

单位：万元

主体	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	净利润	占比	净利润	占比	净利润	占比	净利润	占比
致欧科技	17,477.76	76.29%	42,922.44	89.22%	14,124.04	87.09%	695.31	6.09%
领未科技、 东莞致欧	1,637.47	7.15%	436.18	0.91%	261.39	1.61%	86.80	0.76%
致欧国际	61.19	0.27%	1,340.07	2.79%	215.46	1.33%	9,495.11	83.21%
境外销售子 公司	3,731.77	16.29%	3,411.77	7.09%	1,615.94	9.96%	1,133.29	9.93%
合计	22,908.19	100.00%	48,110.45	100.00%	16,216.82	100.00%	11,410.52	100.00%

注 1：上表中的净利润为合并抵消前的数据，故合计数与合并净利润存在差异。

注 2：公司于 2018-2021 年各年度均实施了股权激励，为了体现各主体的实际利润实现情况，上表中的净利润未考虑股份支付费用。

由前文及上表可知，2018 年，香港子公司致欧国际的利润占比较高，主要背景及原因为：基于 2018 年公司所作集团战略规划，出于香港良好的资本市场环境、深厚的人才资源、先进的基础设施、较为高效的外汇市场等考虑，公司计划由致欧国际承担集团内品牌运营管理、产品研发设计、产品集中采购、线下市场拓展、企业财资中心等职能，因此，2018 年度致欧国际留存了较大比例的利润。

2019 年以来，基于公司面临的境内外商业环境的变化情况，出于集团运营管理便捷性、稳定性及安全性等方面的考虑，公司重新制定了集团内规划并调整了各主体的职能定位及业务分工。在公司的全球价值链条中，主要的集团管理、策略制定、产品及信息系统研发、核心营销、运营支持及其他技术服务支持等价值创造由境内母公司致欧科技完成，并承担与此相应的风险；境内子公司及境外主体主要承担采购、境外仓储中转、销售等职能，仅承担具体采购、销售职能及相关风险。在公司集团价值链方面，致欧科技贡献了与其上述核心职能相关的利润，为集团利润的重要贡献方，应享有集团价值链条下的主要利润；境内外子公司作为常规采购方及分销商，履行与其常规职能相匹配的价值创造，获得与常规职能及价值贡献相匹配的一定的利润，总体利润贡献程度较低。2019-2021 年，母公司致欧科技的利润占比分别为 87.09%、89.22%和 76.29%，利润主要分布在境内母公司，致欧国际及其他境外主体的利润比重较低，利润分布情况与价值贡

献情况相匹配。

综上，2018 年公司主要利润留存主体为香港子公司致欧国际，2019 年以来公司主要利润留存主体为母公司致欧科技，该变化情况与公司 2019 年前后所面临的境内外商业环境变化相适应，与 2019 年前后公司集团内各主体的职能定位及业务分工重新规划、调整相适应，具有真实的业务背景和商业合理性，亦符合境内外税务监管法规要求。

（二）相关内部交易转移定价是否公允，认为相关税务风险较小的依据是否充分

1、公司集团内部交易转移定价公允

根据经济合作与发展组织（Organization for Economic Co-operation and Development，简称“OECD”）颁布的《跨国企业与税务机关转让定价指南》，从企业所得税的角度，各国税务机关应用“独立交易原则”衡量跨国关联企业间跨境交易定价合理性是长期国际共识；关联企业跨境交易的相关条件（如价格或利润率）落于独立交易区间之内，不应做调整。

公司在考虑集团内各主体之间的内部交易时，按照独立交易原则，综合考虑终端市场销售价格、物流运输、境外子公司在交易链条中承担的功能和风险等因素，并结合海外当地子公司税务相关规定，保证各交易主体获得合理回报基础上以成本加成等方式协商确定交易价格。

2018 年及报告期内，公司聘请了第三方税务咨询机构出具了转移定价相关报告。税务咨询机构按照 OECD 相关规范，基于公司集团内各主体的功能和风险特征，使用交易净利润法对公司集团内部交易定价进行评估测试。根据转移定价报告，致欧科技、领未科技、致欧国际、EUZIEL、AMEZIEL 等报告主体在报告所载测试期间的利润水平均处于上下四分位区间内，或是高于可比公司水平，不存在显著低于可比公司平均水平或者下四分位值水平的异常情况。因此，根据税务咨询机构出具的转移定价报告，公司在报告所载测试期间的内部交易符合独立交易原则。

综上，公司集团内部转移定价具有公允性。

2、相关税务风险较小的依据充分

（1）税务咨询机构专业意见

报告期内，公司及其子公司已根据当地税收法规的规定，聘请了税务咨询机构出具转移定价相关报告，公司及其子公司按要求向主管税务机关报送跨境转移定价同期资料或准备了转移定价本地文档，符合各司法辖区相关税收法规的规定。根据转移定价报告的分析，致欧科技、领未科技、致欧国际、EUZIEL、AMEZIEL 等集团内主体在报告期内的内部关联交易符合独立交易原则。

（2）公司内部交易纳税合法合规

①境内纳税合法合规性

报告期内，公司及境内子公司各年度向税务机关报送年度企业所得税纳税申报表时，就其与关联方之间的业务往来均附送了《中华人民共和国企业年度关联业务往来报告表》，相关交易已向所在地主管税务机关如实申报，且主管税务机关均出具了涉税合规证明，报告期内公司依法缴纳税款，未因内部转移定价受到税务方面的行政处罚。

②境外纳税合法合规性

根据境外律师出具的法律意见书，公司各境外子公司致欧国际、EUZIEL、AMEZIEL、ZIELJP、FURNOLIC 报告期内按照当地法律要求缴纳税款，不存在被税务监管机关处罚的情形。

A、根据香港许林律师行有限法律责任合伙出具的法律意见书，致欧国际根据香港法律按期申报并依法纳税，没有重大税务违规行为，并不存在因税务问题而受到行政处罚的情形或任何有关税务的争议，不存在因转移定价导致被主管税务机关重新核定价格并追缴税款及罚款。

B、根据德国 GRÜNECKER PATENT- UND RECHTSANWÄLTE 出具的法律意见书，EUZIEL 已根据德国当地税收法规完成增值税注册、提交增值税申报表或缴纳税款，不存在因违反税收法规的行为而受到德国税务机关处罚。

C、根据美国 Stanley Law 出具的法律意见书，AMEZIEL 在过去三年均及时缴纳了联邦和州税费，不存在未及时缴纳消费税、销售税等联邦或州有权机关要求缴纳的税费或费用。截至境外法律意见书出具之日（**2022 年 7 月 31 日**），AMEZIEL 不存在任何未决或现行的不利税收指控或审计，也不存在因未支付或涉嫌未支付联邦或州税而受到任何行政或监管处罚。

D、根据日本 Kitahama Partners Tokyo Office 出具的法律意见书，自 ZIELJP

成立至境外法律意见书出具日（2022年8月16日），ZIELJP已按照日本法律法规的规定缴纳税费；主管税务机关未以违反税收条例为由，对ZIELJP进行处罚；不存在因转移定价而被主管税务机关重新核定价格并追缴税款及罚款的情形。

E、根据英国 Sherrards Solicitors LLP 出具的法律意见书，FURNOLIC 按照英国法律定期申报和缴税，不存在重大的税务违规行为，亦不存在因税务问题或任何与税务有关的纠纷而受到行政处罚的情形。

③实际控制人的兜底承诺

公司实际控制人宋川出具了承诺函，承诺若报告期内发行人及其子公司因转移定价而被主管税务机关重新核定价格并依法追缴税款及罚款，其将承担发行人由此导致的损失。

综上所述，2018年及报告期内，公司主要利润留存的安排是基于现实情况以及合理的商业目的做出的；根据第三方税务咨询机构出具的转移定价报告、境外法律意见及境内主管部门的合规证明，公司集团内部转移定价具有公允性，符合境内外税务监管法规的要求，公司认为相关税务风险较小的依据充分。

三、结合境内以及境外不同地区的销售收入及税收政策、具体征税标准及税率，进一步说明流转税、关税、所得税及其他税费的税务缴纳情况以及是否合规，是否存在少缴或应缴未缴的情形，是否存在被追缴或处罚的风险，并做充分的风险提示

报告期内，公司主要销售或经营国家或地区所涉税种较多，下文税收政策、具体征税标准及税率、实际缴纳情况主要分析公司所涉及的主要国家之主要税种。

具体而言，公司所涉税种主要包括欧洲各国增值税、美国销售税、日本消费税，关税主要包括欧洲、北美、日本各国各地区关税，所得税主要包括中国内地及中国香港、欧洲、北美、日本各国各地区企业所得税。

（一）流转税税收政策、具体征税标准、税率、公司实际缴纳情况以及纳税合规情况

1、欧洲地区流转税税收政策、具体征税标准及税率以及实际缴纳情况

（1）欧洲地区流转税税收政策、具体征税标准及税率

2018 年以来，欧盟各国（含英国）普遍征收增值税（Value Added Tax, VAT），征收范围包括出售商品、提供劳务和进口业务等。一般计税方式为按照销售额和适用税率计算销项税额并抵扣进项税额，如无销项税额则可从主管税务机关申报退回进项税额。

2018 年以来，公司于欧盟各国销售的家具家居等各系列商品通常为一般商品，适用各国标准税率（Standard Rate），而不适用低税率（Reduced Rate）、超级低税率（Super-reduced Rate）或过渡税率（Parking Rate）。2018 年以来，欧盟各国（含英国）VAT 标准税率如下：

欧洲各国	国家代码	标准税率	欧洲各国	国家代码	标准税率
比利时	BE	21%	立陶宛	LT	21%
保加利亚	BG	20%	卢森堡	LU	17%
捷克	CZ	21%	匈牙利	HU	27%
丹麦	DK	25%	马耳他	MT	18%
德国	DE	19% ^注	荷兰	NL	21%
爱沙尼亚	EE	20%	奥地利	AT	20%
爱尔兰	IE	23% ^注	波兰	PL	23%
希腊	GR	24%	葡萄牙	PT	23%
西班牙	ES	21%	罗马尼亚	RO	19%
法国	FR	20%	斯洛文尼亚	SI	22%
克罗地亚	HR	25%	斯洛伐克	SK	20%
意大利	IT	22%	芬兰	FI	24%
塞浦路斯	CY	19%	瑞典	SE	25%
拉脱维亚	LV	21%	英国	GB	20%

注：2020 年欧洲各国因疫情出台税收优惠政策，实施较低水平的临时税率，其中德国于 2020 年 7 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日期间标准税率下调至 16% 的临时税率；爱尔兰于 2020 年 9 月 1 日至 2021 年 2 月 28 日期间标准税率下调至 21% 的临时税率。

2021 年 1 月 1 日起实施的英国增值税税改、2021 年 7 月 1 日起实施的欧盟增值税税改主要针对了欧盟及英国以外的海外卖家对欧盟和英国内消费者实现销售的增值税税收监管空缺问题，公司已于德国、英国设立了子公司，并于欧盟

及英国各国使用了自营或第三方合作仓，按照欧盟及英国内卖家相关法律法规要求严格照章纳税，并不适用针对海外卖家邮政小包、代扣代缴相关税收增量政策，而是继续适用于欧盟及英国内卖家的增值税相关规定，不存在税负从无到有绝对变化，或是其他税负显著增加的情形。

（2）公司在欧洲地区流转税实际缴纳情况

报告期内，公司聘请了税务师安永德国协助 EUZIEL 按照德国税法进行德国范围内增值税申报和缴纳，聘请了税务师毕马威匈牙利协助 EUZIEL 实施欧洲其他国家和地区的间接税申报、缴纳，聘请了税务师英国 BDO 协助 FURNOLIC 进行英国范围内增值税、所得税申报及缴纳。欧盟和英国税改后，公司将继续与相关专业机构密切合作，在其协助下实施欧盟和英国的间接税的申报纳税，保证符合欧盟和英国税法相关要求，保证业务开展合法合规。

报告期各期，公司德国子公司增值税销项税额、当期收入、匡算实际税率情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
当期增值税销项税额	26,427.97	58,320.79	38,895.26	22,835.63
当期收入 (不含亚马逊 Vendor 等收入)	134,793.91	297,416.20	200,244.12	113,730.87
匡算实际税率	19.61%	19.61%	19.42%	20.08%

注 1：上表中收入为德国子公司收入，包含对原欧盟各国（含英国）收入；前述收入不含对欧洲亚马逊 Vendor、Wayfair 和其他线下 B2B 客户 FOB 收入或跨国 B2B 交易收入，前述相关收入无需计缴增值税。

注 2：欧洲各国的增值税税率为 16%至 25%。

注 3：2021 年度，英国子公司 FURNOLIC 设立后主要为 EUZIEL 提供仓库管理、收发货服务，其收入为服务出口（对 EUZIEL）相关收入，而无产品销售收入；EUZIEL 作为产品实际所有人于英国当地承担产品销售实现后的增值税纳税义务。

由上表可知，欧盟、英国增值税税改前后，报告期内德国子公司匡算实际税率约为 19%-20%，与欧洲主要销售目的国增值税税率水平相适应。2020 年度，由于新冠肺炎疫情影响，德国、爱尔兰等国家在一定期间内下调了增值税率，因此 2020 年及 2021 年德国子公司匡算实际税率较 2019 年有所降低。总体而言，公司各期匡算实际税率与欧洲各国增值税率不存在显著差异。

2、北美地区流转税税收政策、具体征税标准及税率以及实际缴纳情况

(1) 北美地区流转税税收政策、具体征税标准及税率

2018 年以来，美国除不征收销售税的各州外，其他各州陆续完善了相关法规并确定了在线销售平台企业的代扣代缴义务。而对于卖家而言，则需要有设立公司、租赁仓库、雇佣员工等具有实体存在的主要经营州注册销售税号并向该州政府进行销售税申报，对于达到一定标准产生了经济关联的州，于在线销售平台已经代扣代缴的基础上，卖家同样需要在该州注册税号并进行销售税的申报（如运行独立站的卖家）。

具体而言，美国各州政府颁布相关法律要求在线销售平台（拟）执行代扣代缴政策的具体时间、各州之州销售税率具体情况如下：

序号	州名	税率	执行日	序号	州名	税率	执行日
1	华盛顿州	6.50%	2018/1/1	27	加利福尼亚州	7.25%	2019/10/1
2	宾夕法尼亚州	6.00%	2018/4/1	28	科罗拉多州	2.90%	2019/10/1
3	俄克拉荷马州	4.50%	2018/7/1	29	马萨诸塞州	6.25%	2019/10/1
4	明尼苏达州	6.875%	2018/10/1	30	马里兰州	6.00%	2019/10/1
5	新泽西州	6.625%	2018/11/1	31	内华达州	6.85%	2019/10/1
6	康涅狄格州	6.35%	2018/12/1	32	得克萨斯州	6.25%	2019/10/1
7	阿拉巴马州	4.00%	2019/1/1	33	犹他州	6.10%	2019/10/1
8	爱荷华州	6.00%	2019/1/1	34	缅因州	5.50%	2019/10/1
9	南达科他州	4.50%	2019/3/1	35	北达科他州	5.00%	2019/10/1
10	内布拉斯加州	5.50%	2019/4/1	36	伊利诺伊州	6.25%	2020/1/1
11	哥伦比亚特区	6.00%	2019/4/1	37	密歇根州	6.00%	2020/1/1
12	南卡罗来纳州	6.00%	2019/4/29	38	威斯康星州	5.00%	2020/1/1
13	爱达荷州	6.00%	2019/6/1	39	夏威夷州	4.00%	2020/1/1
14	纽约州	4.00%	2019/6/1	40	北卡罗来纳州	4.75%	2020/2/1
15	佛蒙特州	6.00%	2019/6/6	41	佐治亚州	4.00%	2020/4/1
16	印第安纳州	7.00%	2019/7/1	42	路易斯安那州	4.45%	2020/7/1
17	肯塔基州	6.00%	2019/7/1	43	密西西比州	7.00%	2020/7/1
18	弗吉尼亚州	5.30%	2019/7/1	44	田纳西州	7.00%	2020/10/1
19	罗得岛州	7.00%	2019/7/1	45	佛罗里达州	6.00%	2021/7/1

20	新墨西哥州	5.125%	2019/7/1	46	密苏里州	4.225%	2023/1/1
21	阿肯色州	6.50%	2019/7/1	47	阿拉斯加州	0.00%	不适用
22	西弗吉尼亚州	6.00%	2019/7/1	48	特拉华州	0.00%	不适用
23	怀俄明州	4.00%	2019/7/1	49	蒙大拿州	0.00%	不适用
24	俄亥俄州	5.75%	2019/9/1	50	新罕布什尔州	0.00%	不适用
25	堪萨斯州	6.50%	2019/10/1	51	俄勒冈州	0.00%	不适用
26	亚利桑那州	5.60%	2019/10/1				

注 1：上表中，在线销售平台强制性代扣代缴起始日之前，均由线上销售企业自主申报。

注 2：由于报告期以来各州政府对销售税税率略有调整，上表中税率数据为截至 2022 年 2 月 28 日的数据。

注 3：阿拉斯加等五州的州销售税率为 0%；阿拉斯加州存在郡、县政府实施的地方销售税率，征收方法同州销售税；其他四州均无地方销售税率。

（2）公司在北美地区流转税实际缴纳情况

报告期以来，随着美国各州政府颁布实施相关销售税征收和代扣代缴相关规定，公司美国子公司 AMEZIEL 于设立地加州和其他达到实体或经济关联的州，按照该州销售税法要求进行申报纳税，由 AMEZIEL 聘请的美国税务师 BDO 协助相关申报流程，复核相关申报文件，保证销售税缴纳合法合规。

报告期各期，公司美国子公司销售税额、当期收入、匡算实际税率情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
当期销售税额	7,146.77	15,229.00	9,822.33	6,253.92
当期收入 (不含美国 B2B 业务收入)	91,177.82	192,210.46	130,638.55	88,630.11
匡算实际税率	7.84%	7.92%	7.52%	7.06%

注 1：上表中收入为美国子公司收入，包含加拿大、墨西哥等国家或地区收入；加拿大商品及服务税税率在 5%-15%之间，主要省份在 12%-15%之间；美国销售税在终端零售环节征收，美国 B2B 业务收入无需计缴销售税，故前述收入不含美国 B2B 业务收入。

注 2：美国近 40 个州的销售税税率为 4.00%至 7.25%，各州下的郡、县规定了地方销售税率，各州地方销售税率均值从 0.03%到 5.22%不等，故匡算实际税率高于同期各州之州销售税率均值。

由上表可知，随着美国各州逐步立法对存在经济关联的线上卖家征收销售税，报告期内 AMEZIEL 匡算实际税率总体呈上升趋势，与各州税率叠加地方税率后的复合税率水平相适应，AMEZIEL 已经就北美地区线上销售收入按照相关法律法规要求充分缴纳间接税。

3、日本流转税税收政策、具体征税标准及税率以及实际缴纳情况

(1) 日本流转税税收政策、具体征税标准及税率

日本主要流转税税种为由日本政府征收的消费税；征税范围包括商品和服务的提供，机器、建筑物等经营资产的销售和租赁等。日本消费税按年度进行申报，实行统一税率，税率为 8%；2019 年 10 月 1 日起上调至 10%。

(2) 公司在日本流转税实际缴纳情况

报告期各期，公司日本子公司消费税额、当期收入、匡算实际税率情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
当期消费税额	228.08	416.79	312.48	142.36
当期收入	2,257.24	4,113.90	3,258.85	1,660.62
匡算实际税率	10.10%	10.13%	9.59%	8.57%

由上表可知，公司日本消费税匡算实际税率呈现逐年上升趋势，从 2019 年度的 8.57% 上升至 2021 年度的 10.13%、2022 年 1-6 月的 10.10%，主要因为 2019 年 10 月 1 日起日本消费税率上调至 10% 所致。公司日本市场流转税实际缴纳情况与税率情况相适应，不存在重大异常。

综上所述，公司合并报表内各主体均已按照经营或销售地当地流转税相关税法申报纳税，不存在少缴的情形，除各国税务机关法定申报纳税期限较长导致期末税款已计提尚未缴纳情况外，不存在其他应缴未缴的情形，不存在被追缴或处罚的重大风险。

(二) 境外关税税收政策、具体征税标准及税率以及实际缴纳情况、纳税合规情况

报告期内，公司主要在欧洲、北美和日本等国家和地区进行产品销售，相关国家或地区的有关进口政策、涉及税率情况如下：

1、欧洲各国关税政策、具体征税标准及税率以及实际缴纳情况

(1) 欧洲各国关税政策、具体征税标准及税率

英国脱欧前（2021 年 1 月 1 日起），欧盟各国为一个统一市场，各国间商品、人员、资本、服务基本自由流通；英国脱欧后，英国与欧盟其他国家相互独立。报告期内，欧盟是我国各类工业产品的重要销售目的地，我国与欧盟的贸易

规模逐年上升，贸易顺差逐年扩大。近年来，我国与欧盟的贸易环境稳定、健康发展，并未出现重大的贸易政策变化或税收政策变化。

报告期内，公司销往欧盟各国的各系列产品均为零关税、低关税产品，就SKU数量而言，约有60%的SKU均为零关税，15%的SKU关税率为5%以下，其余部分关税率为5%至12%之间，最高为12%。此外，报告期以来，欧盟的贸易环境稳定，关税不存在重大调整。英国脱欧后，英国市场和欧盟市场切割，但公司销往英国的产品的关税应税范围和关税率总体水平与欧盟近似。英国脱欧后，销往英国市场和欧盟市场关税率不存在重大差异。

（2）欧洲地区关税实际缴纳情况

报告期内，公司欧洲地区清关金额、缴纳的关税金额、匡算的实际关税率具体情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
清关金额	66,597.79	145,917.90	127,792.25	73,879.47
关税金额	1,373.06	2,539.83	1,821.68	1,267.49
实际关税率	2.06%	1.74%	1.43%	1.72%

注1：匡算的实际关税率=关税金额/清关金额；

注2：上表中，为保证数据口径可比性，关税额、清关金额统计口径为当期入库商品；亚马逊 Vendor 中 FOB 模式无需公司清关和缴纳关税，故上表中不含该部分业务数据。

根据上表数据，由于公司销往欧洲各国各系列产品主要为零关税、低关税产品，超过60%产品为零税率，约20%左右产品关税率低于5%，其他较少产品税率在5%以上，故各年度实际关税率均较低，且无较大波动；前述匡算实际关税率与欧洲地区各国关税水平相适应，符合公司销往欧洲主要国家的产品构成情况，不存在重大异常。

2、北美各国关税政策、具体征税标准及税率以及实际缴纳情况

（1）北美各国关税政策、具体征税标准及税率

2018年以来，美国政府采取了多项贸易保护主义政策，导致中美之间的贸易摩擦和争端不断升级。美国国际贸易委员会（USTR）通过了301中国法案（China Section 301），分多轮次对来源于我国的出口商品加征关税。2018年9月25日之前美国加征关税的340亿美元商品清单及160亿美元商品清单均不涉及公司经营的产品范围，但2018年9月25日的2,000亿美元商品清单、2019

年 9 月 1 日生效的 3,000 亿美元商品清单，均涉及了公司的产品范围，加征关税后公司产品适用的美国关税税率情况如下：

时间范围	加征范围	SKU 数量占比	加征后税率
2018.09.25 以前	-	10%	0%-10%
		70%	0%-20%
		20%	2.5%-11.3%
2018.09.25- 2019.05.10	2018 年 9 月 25 日起，美国政府对 2,000 亿美元商品 (USTR China Section 301 清单 3) 加征 10% 关税	10%	0%-10%
		70%	10%-30%
		20%	2.5%-11.3%
2019.05.10- 2019.09.01	2019 年 5 月 10 日起，美国政府对前述 2,000 亿美元商品进一步加征 15% 关税，合计加征 25%	10%	0%-10%
		70%	25%-45%
		20%	2.5%-11.3%
2019.09.01- 2020.02.14	2019 年 9 月 1 日起，美国政府对 3,000 亿美元商品 (USTR China Section 301 清单 4) 加征 15% 关税	10%	0%-10%
		70%	25%-45%
		20%	17.5%-26.3%
2020.02.14 以后	2020 年 2 月 14 日起，美国政府对 3,000 亿美元商品加征率降为 7.5%	10%	0%-10%
		70%	25%-45%
		20%	10%-18.8%

当地时间 2022 年 3 月 23 日，美国贸易代表办公室 (USTR) 发布公告，宣布 301 中国法案关税加征清单中的 352 项商品豁免加征关税 (后称“豁免清单”)，豁免期间自 2021 年 10 月 12 日至 2022 年 12 月 31 日。就 SKU 数量及税率而言，本次豁免清单涉及公司的主要为清单 3 中相关商品，豁免加征关税的 SKU 数量约占美国市场 SKU 数量 4% 左右，豁免加征关税率为 25%。公司预期本次关税豁免中可获得 2021 年 10 月 12 日至 2021 年 12 月 31 日期间豁免产品加征关税退还，但确切金额尚需美国海关依据 USTR 豁免清单进行认定为准。

报告期以来，中国与加拿大等其他北美国家经贸关系正常、稳定，不存在与其他国家产生重大贸易摩擦、关税和其他主要税种存在重大不利变化的情形。公司销往加拿大的产品，约 15% 的产品均为零关税或 5% 以下，约 80% 产品关税率为 10%

以内，仅约 5%产品在 10%以上。

（2）北美地区关税实际缴纳情况

报告期内，公司北美地区清关金额、缴纳的关税金额、匡算的实际关税税率具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
清关金额	43,486.93	80,418.19	64,609.14	33,307.34
关税金额	9,155.69	16,756.70	12,744.85	5,650.59
实际关税税率	21.05%	20.84%	19.73%	16.97%

注 1：匡算的实际关税税率=关税金额/清关金额；

注 2：上表中，为保证数据口径可比性，关税额、清关金额统计口径为当期入库商品；亚马逊 Vendor 中 FOB 模式无需公司清关和缴纳关税，故上表中不含该部分业务数据。

由上表可知，2019-2021 年及 2022 年 1-6 月，公司在北美地区匡算的关税税率约为 16%-21%，受到中美贸易摩擦中美国关税加征影响，公司北美地区匡算实际关税税率呈现上升趋势。前述匡算实际关税税率与美国加征后关税水平相适应，符合公司销往北美主要国家的产品构成情况，不存在重大异常。

3、日本关税政策、具体征税标准及税率以及实际缴纳情况

（1）日本关税政策、具体征税标准及税率

2018 年以来，中国与日本经贸关系正常、稳定，不存在产生重大贸易摩擦、关税和其他主要税种存在重大不利变化的情形。2020 年 11 月 15 日，中国与东盟十国、日本、韩国、澳大利亚、新西兰共 15 个国家正式签署《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP）。根据《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP）约定，日本承诺自中国进口的协定内商品将按照不同时间要求逐年降低关税，并分别在协定生效后的第 1 年、第 11 年、第 16 年和第 21 年降至零关税。根据中国商务部消息，2022 年 1 月 1 日起，RCEP 正式生效，文莱、柬埔寨、老挝、新加坡、泰国、越南等 6 个东盟成员国和中国、日本、新西兰、澳大利亚等 4 个非东盟成员国正式开始实施协定。该协定的签署与生效对公司报告期内业绩无影响，加之公司日本市场销售收入占比较低，销往日本市场产品大部分为零关税或低关税产品，预期该协议未来不会对公司业绩产生显著影响。

报告期内，以产品 SKU 数量计量，公司销往日本的产品，超过 60%的产品均为零关税，超过 30%产品关税率为 5%以内，其他产品关税率均在 10%以内，

关税税负较低。

（2）日本关税实际缴纳情况

报告期内，公司欧洲地区清关金额、缴纳的关税金额、匡算的实际关税率具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
清关金额	981.71	1,864.86	1,428.49	839.02
关税金额	13.71	29.95	27.30	20.46
实际关税率	1.40%	1.61%	1.91%	2.44%

注 1：匡算的实际关税率=关税金额/清关金额；

注 2：上表中，为保证数据口径可比性，关税额、清关金额统计口径为当期入库商品；亚马逊 Vendor 中 FOB 模式无需公司清关和缴纳关税，故上表中不含该部分业务数据。

由上表可知，报告期内，公司日本市场匡算实际关税率较低，总体约处于 1.5-2.5% 之间，且随着零关税产品销售占比上升略有下降。前述匡算实际关税率与日本关税水平相适应，符合公司日本市场产品销售实际情况，不存在重大异常。

综上所述，公司在境外各销售目的国关税均已按照当地税法申报纳税，不存在少缴或应缴未缴的情形，不存在被追缴或处罚的重大风险。

（三）境内外所得税税收政策、具体征税标准及税率以及实际缴纳情况、纳税合规情况

1、合并报表范围内各主体适用所得税政策、具体征税标准及税率情况

申报会计师普华永道已就公司纳税情况出具了《致欧家居科技股份有限公司 2019 年度、2020 年度、2021 年度及截至 2022 年 6 月 30 日止六个月期间主要税种纳税情况说明的专项报告》（普华永道中天特审字[2022]第 4426 号）。报告期内，公司合并报表范围内各主体均为注册当地税收居民，受到注册地税收司法管辖，适用当地所得税法。具体而言，公司合并范围内各主体适用的企业所得税包括中国境内企业所得税、中国香港企业所得税、美国联邦所得税及州所得税、德国企业所得税、日本法人税及地方法人税、英国企业所得税等，公司已根据不同国家和地区法规要求采用适用税率计缴，各主体适用的具体征税标准及税率如下：

纳税主体	注册国家或地区	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
致欧科技	中国大陆	15%	15%	15%	15%
领未科技	中国大陆	25%	25%	25%	25%
东莞致欧	中国大陆	20%	20%	20%	不适用
致欧国际	中国香港	纳税所得额 200 万港币以内适用 8.25%，200 万港币以上适用 16.5%	纳税所得额 200 万港币以内适用 8.25%，200 万港币以上适用 16.5%	纳税所得额 200 万港币以内适用 8.25%，200 万港币以上适用 16.5%	纳税所得额 200 万港币以内适用 8.25%，200 万港币以上适用 16.5%
EUZIEL	德国	32.98%	32.98%	32.98%	32.98%
AMEZIEL	美国	州所得税：适用各州的所得税率；联邦所得税：21%	州所得税：适用各州的所得税率；联邦所得税：21%	州所得税：适用各州的所得税率；联邦所得税：21%	州所得税：适用各州的所得税率；联邦所得税：21%
ZIELJP	日本	纳税所得额 800 万日元以内法人税率适用 15%，800 万日元以上适用 23.2%，另有地方法人税、事业税、地方法人特别税等。	纳税所得额 800 万日元以内法人税率适用 15%，800 万日元以上适用 23.2%，另有地方法人税、事业税、地方法人特别税等。	纳税所得额 800 万日元以内法人税率适用 15%，800 万日元以上适用 23.2%，另有地方法人税、事业税、地方法人特别税等。	纳税所得额 800 万日元以内法人税率适用 15%，800 万日元以上适用 23.2%，另有地方法人税、事业税、地方法人特别税等。
FURNOLIC	英国	19%	19%	/	/
致欧供应链	中国大陆	20%	不适用	不适用	不适用

注：英国子公司 FURNOLIC 于 2021 年设立；中国境内子公司致欧供应链于 2022 年 3 月设立。

2、合并报表范围内各主体所得税实际缴纳情况

报告期内，公司合并报表范围内各主体的所得税缴纳情况如下：

纳税主体	国家/地区	报告期内的所得税缴纳情况
致欧科技	中国大陆	已按照中国大陆税法完成 2019-2021 年度汇算清缴，完成 2022 年一、二季度企业所得税预缴税款；已获得主管税务机关出具的无欠税证明。
领未科技	中国大陆	已按照中国大陆税法完成 2019-2021 年度汇算清缴，完成 2022 年一、二季度企业所得税预缴税款；已获得主管税务机关出具的无欠税证明。
东莞致欧	中国大陆	已按照中国大陆税法完成 2020-2021 年度汇算清缴，完成 2022 年一、二季度企业所得税预缴税款；已获得主管税务机关出具的无欠税证明。
致欧国际	中国香港	已按照中国香港税务局要求，提交 2019-2020 年度汇算清缴申请资料，受疫情影响进度较慢，目前处于与香港税务局沟通核定中；受全球疫情反复的影响，2019-2020 年度沟通核定工作进度较慢，结合香港相关规定要求，致欧国际提交申请并获得

		香港税务局同意，获准延期提交沟通反馈文件。目前尚未收到香港税务局 2021 年度汇算清缴通知。致欧国际财务核算已根据税务专业机构意见充分计提应交税费；已获得境外律师关于无税务违规行为的专业意见。
EUZIEL	德国	已按照德国税法完成 2019-2020 年度汇算清缴，2021 年度尚待经审计财务报表履行公示程序后申报汇算清缴，财务核算已根据税务专业机构意见充分计提应交税费； 已按照德国税法完成 2022 年一、二季度预缴 ；已获得境外律师关于无税务违规行为的专业意见。
AMEZIEL	美国	已按照美国税法完成 2019-2021 年度汇算清缴， 已完成 2022 年一、二季度预缴 ；已获得境外律师关于无税务违规行为的专业意见。
ZIELJP	日本	已按照日本税法完成 2019-2021 年度汇算清缴， 已完成 2022 年一、二季度预缴 ；已获得境外律师关于无税务违规行为的专业意见。
FURNOLIC	英国	2021 年度汇算清缴尚未完成，处于税法允许申报期内，财务核算已根据税务专业机构意见充分计提应交税费；已获得境外律师关于无税务违规行为的专业意见。

注 1：东莞致欧于 2020 年设立，FURNOLIC 于 2021 年设立。

注 2：致欧供应链于 2022 年 3 月设立，报告期内尚未开展经营业务。

由上表可知，公司境内外各主体已严格按照注册地税收司法监管要求进行申报缴纳或计提，公司境内外各公司所得税缴纳事项符合当地政策法规。

综上所述，公司合并报表范围内各主体企业所得税均已按照注册地企业所得税法要求申报纳税，不存在少缴的情形，除各国税务机关法定申报纳税期限较长导致部分税款期末已计提、尚未缴纳情况外，不存在其他应缴未缴的情形，不存在被追缴或处罚的重大风险。

（四）税务合法合规情况以及招股说明书风险提示

1、境内纳税合法合规情况

（1）根据国家税务总局二七区税务局二分局出具的证明，报告期内，致欧科技、领未科技在税收征管信息系统未发现欠税情形。

（2）根据国家税务总局东莞市税务局出具的证明，东莞致欧目前无欠缴税费记录，其自成立以来暂无税务行政处罚记录。

（3）根据国家税务总局深圳市南山区税务局出具的证明，税务主管部门暂未发现致欧深圳分公司自成立以来有重大税务违法记录。

综上所述，报告期内，公司及其境内子公司领未科技、东莞致欧以及致欧深

圳分公司均按照税收法律法规的要求按期申报并依法纳税。

2、境外纳税合法合规情况

根据境外律师出具的法律意见书，公司各境外子公司致欧国际、EUZIEL、AMEZIEL、ZIELJP、FURNOLIC 报告期内按照当地法律要求缴纳税款，不存在被税务监管机关处罚的情形。

(1) 根据香港许林律师行有限法律责任合伙出具的法律意见书，致欧国际根据香港法律按期申报并依法纳税，没有重大税务违规行为，并不存在因税务问题而受到行政处罚的情形或任何有关税务的争议；不存在因转移定价导致被主管税务机关重新核定价格并追缴税款及罚款；不存在因关税、进口增值税缴纳问题而导致税务或者海关的调查或通报、处罚，不存在被税务、海关主管部门处罚的潜在风险。

(2) 根据德国 GRÜNECKER PATENT- UND RECHTSANWÄLTE 出具的法律意见书，EUZIEL 已根据德国当地税收法规完成增值税注册、提交增值税申报表或缴纳税款，不存在因违反税收法规的行为而受到德国税务机关处罚；并未由于未缴纳关税和进口增值税而受到德国税务或海关部门的调查或处罚；未因违反与税收等有关的德国法律法规而受到刑事或行政处罚。

(3) 根据美国 Stanley Law 出具的法律意见书，AMEZIEL 在过去三年均及时缴纳了联邦和州税费，不存在未及时缴纳消费税、销售税等联邦或州有权机关要求缴纳的税费或费用；公司不存在因漏缴、欠缴关税和进口增值税而被税务或海关调查或处罚的情形。截至境外法律意见书出具之日（**2022 年 7 月 31 日**），AMEZIEL 不存在任何未决或现行的不利税收指控或审计，也不存在因未支付或涉嫌未支付联邦或州税而受到任何行政或监管处罚。

(4) 根据日本 Kitahama Partners Tokyo Office 出具的法律意见书，自 ZIELJP 成立至境外法律意见书出具日（**2022 年 8 月 16 日**），ZIELJP 进口货物之前始终妥善获得海关总署的正式许可，并始终在海关指定的期限内全额缴纳所有关税；ZIELJP 按照日本法律纳税，并未由于违反税收法规的行为而遭受主管当局的处罚；不存在因转移定价而被主管税务机关重新核定价格并追缴税款及罚款的情形。

(5) 根据英国 Sherrards Solicitors LLP 出具的法律意见书，FURNOLIC 未

因未缴纳任何关税或进口增值税而受到英国税务或海关机构调查或处罚；定期根据英国法律提交了纳税申报表并缴纳了税费、无重大税务违规行为且未因税务问题或任何税务争议而受到行政处罚。

3、招股说明书风险提示

公司已经在招股说明书之“重大事项提示/一/（三）/2、税收政策变化风险”以及“第四节/二/（一）/2、税收政策变化风险”中修改、补充披露如下：

“公司的德国、美国和日本子公司主要通过境外电商平台向消费者销售产品，收入主要来源于欧洲、北美和日本等国家或地区。公司整体业务环节所涉及国家或地区较多，境外各个国家或地区流转税、关税、所得税及其他税费相关法规较为复杂，公司及所聘专业税务机构已严格按照相关法规就前述各项税种进行申报缴纳，按照主要经营地或收入来源地的税收政策履行纳税义务，不存在因少缴或应缴未缴导致的任何诉讼或行政处罚。但全球各地对跨境电商的税务监管政策各有不同，未来如果主要收入来源国家或地区的税收政策发生重大变化，而公司未能正确理解并及时根据税收政策的变化进行调整，将可能被境外税务主管部门审查或采取税收监管措施；或者如果因公司或所聘税务专业机构对各项税法适用情况与主管税务机关认定存在偏差，导致存在少缴或应缴未缴的情形，则可能对公司经营造成不利影响。

同时，发行人以子公司致欧国际和领未科技为采购主体，将采购的产品销售给德国、美国和日本子公司，并通过该等子公司在当地进行产品销售，因此公司存在跨境集团内部交易。若公司内部转移定价被税务部门认定不满足独立第三方原则，则可能存在需要补缴所得税的风险。”

四、中介机构的核查意见

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、通过公开信息渠道查询中国与其他主要销售目的国采购、仓储、销售等各个主要业务环节及相应法律法规，了解相关业务环节监管规则；查询同行业可比公司年度报告、招股说明书、重组报告等公开披露文件，了解同行业公司的商品采购出境模式；

2、获取并审阅发行人聘请第三方专业机构出具的转移定价报告，了解相关测试流程及结果；访谈发行人财务总监，了解公司合并报表内主体各主体职能、风险、资产及其变化情况；

3、获取并审阅欧洲、北美、日本等主要国家或地区流转税、关税、所得税及其他税费的法律法规；访谈发行人财务总监，了解发行人境内外各国家和地区税务监管环境及变化情况；获取并查询发行人境内公司税务合规证明、境外法律意见书，了解发行人境内外各主体税务合规情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人对“线上商品销售业务中的采购、仓储、销售的具体运行模式以及报关缴税流程”的相关说明与申报会计师审计申报财务报表过程中取得的会计资料及上述核查工作中了解的信息在所有重大方面不存在不一致的情况；

2、发行人对“主要利润留存主体变化符合其实际经营情况，相关内部交易转移定价公允，相关税务风险较小的依据充分”的相关说明与申报会计师审计申报财务报表过程中取得的会计资料及上述核查工作中了解的信息在所有重大方面不存在不一致的情况；

3、发行人对“报告期内不存在被税务监管机关处罚的情形，不存在少缴或应缴未缴的情形，不存在被追缴或处罚的重大风险”的相关说明与申报会计师审计申报财务报表过程中取得的会计资料及上述核查工作中了解的信息在所有重大方面不存在不一致的情况。

问题 5、关于股份支付

申报材料及审核问询回复显示：

2017-2020 年，公司分别确认股份支付费用 5,352.64 万元、4,489.78 万元、5,821.49 万元和 8,138.13 万元，公司通过员工持股平台增资或平台财产份额转让的方式对员工实施了股权激励，股份支付费用一次性确认并计入非经常性损益。

请发行人：

（1）补充说明员工持股平台员工离职后的股权安排，股权激励实施后是否实际出现员工离职情况，相关股份如何处理，转让价格如何约定以及相关会计处理情况；

（2）补充说明持股平台员工离职相关规定是否隐含固定的服务期限，首次公开募股成功前离职需对外转让股份的安排是否构成一项服务期限条件；

（3）结合股权激励方案及相关决议、入股协议、服务合同、发行人回购权的期限、回购价格公允性等有关等待期的约定及实际执行情况，补充说明相关约定是否实质上构成隐含的可行权条件，并结合财政部相关股份支付案例说明发行人是否应分期确认股份支付费用。

请保荐人、申报会计师发表明确意见

回复：

一、补充说明员工持股平台员工离职后的股权安排，股权激励实施后是否实际出现员工离职情况，相关股份如何处理，转让价格如何约定以及相关会计处理情况

2017 年 10 月 18 日，致欧有限股东会审议通过《郑州致欧网络科技有限公司股权激励管理办法》（以下简称《股权激励管理办法》）、《设立合伙企业作为员工持股平台的议案》等议案。在员工持股平台设立之初，为满足公司后续实施股权激励的需要，公司决定由科赢投资、沐桥投资、泽蹇咨询和语昂咨询四个员工持股平台的执行事务合伙人暂为持有合伙企业设立时出资额，作为公司股权激励的预留份额，由执行事务合伙人以自有资金认购，根据后续年度的激励方案转让给激励对象。

该股权激励管理办法明确约定了激励对象范围、激励原则、激励对象可授予

的条件、激励对象的权利和义务以及股权回购或转让等安排。

（一）员工持股平台员工离职后的股权安排

对于员工离职后的股权安排遵照《股权激励管理办法》中第9条关于股权回购或转让的相关条例,针对在IPO完成之前不同的离职情况约定了不同的处理方式:

序号	类型	股权处理方式	股权回购的价格
第一类	激励对象因个人原因主动从公司或其下属子公司离职	其持有的合伙企业的出资份额,经执行事务合伙人同意,激励对象可自行选择是否继续持有或要求合伙企业执行事务合伙人进行回购	回购价格根据双方协商结果确定
第二类	激励对象死亡的	合伙企业执行事务合伙人有权向其继承人回购其持有的所有合伙企业的出资份额	回购价格根据双方协商结果确定
第三类	激励对象违反《股权激励管理办法》的义务(见下文),或激励对象被公司或其下属子公司解除劳动合同	当激励对象违反义务,或因激励对象存在行为过失而被公司或其下属子公司解除劳动合同时,合伙企业执行事务合伙人有权向其回购其持有的所有合伙企业的出资份额	其退伙所得财产为其购买相应出资份额时所支付的金额减去历年分红总和的差额。如果员工已经获得的分红金额高于其购买相应合伙企业出资份额时所支付的金额,则员工应就超出部分全额退还给合伙企业

此外,《股权激励管理办法》8.2点明确规定了激励对象的义务:

(1) 激励对象应当按公司的岗位要求,勤勉尽责、恪守职业道德,遵守公司章程及本管理办法的相关规定,为公司的发展做出贡献。

(2) 激励对象必须遵守公司或其控股子公司的各项规章制度,保证不会泄露公司或其控股子公司的商业秘密、损害公司或其控股子公司的商业利益。

(3) 激励对象在职期间或离职后12个月内不得在与公司或其控股子公司生产或经营同类产品、从事同类或类似业务的有竞争关系企业任职或间接的存在投资关系或以任何形式提供服务。

(4) 激励对象应在规定的时间内足额缴纳购股资金。

(5) 激励对象因本股权激励方案获得的收益应按国家税收法规缴纳个人所得税及其它税费,持股平台及执行事务合伙人有权进行代扣代缴。

(6) 《激励协议》约定的其他情形。

（二）股权激励实施后员工离职情况及相关股份处理、转让价格约定

在股权激励实施后，共发生 5 起员工离职情况，具体情况如下：

1、2017 年度，员工郭磊超被授予并出资购买合伙企业科赢投资的财产份额，累计出资人民币 4.33 万元，以此间接持有 1.44 万股的致欧有限股权。2018 年 12 月，该员工因个人原因而提出离职，该情形为第一类离职情形。彼时公司尚未有明确的上市计划，该员工有创业计划，其自身有资金周转以及希望能在短期内变现的需求，因此在离职前主动要求合伙企业执行事务合伙人以不低于成本价的价格进行回购其持有的合伙企业的出资份额。根据相关安排，该员工将其持有的科赢投资全部财产份额转让给执行事务合伙人。该员工在间接持有致欧有限股权期间，公司未进行利润分配安排。经双方友好协商，最终回购价格确定为人民币 4.35 万元，除该员工购买合伙企业份额的出资之外，还包含了一定的资金回报。执行事务合伙人向该员工支付了回购价格以回购科赢投资的财产份额，并于 2019 年 2 月 22 日完成科赢投资的工商登记变更手续。该转让行为系其真实意思表示，不存在纠纷或潜在纠纷。

2、2019 年度，员工王江萍被授予并出资购买合伙企业科赢投资的财产份额，累计出资人民币 1.5 万元，以此间接持有 0.5 万股的致欧有限股权。2021 年 7 月，该员工因违反激励对象义务而提出离职，该情形为第三类离职情形。根据相关安排，该员工将其持有的科赢投资全部财产份额转让给执行事务合伙人。该员工在间接持有致欧有限股权期间，公司股东会于 2020 年 5 月 29 日审议并通过利润分配议案，向全体股东分配现金股利合计 3,750.00 万元，该员工按间接持股比例收到现金股利人民币 0.63 万元并由持股平台代扣代缴个人所得税。考虑到该员工为 2012 年入职，对公司有一定的贡献，因此执行事务合伙人支付购买其相应出资份额时未扣减历年分红，且回购价格仍考虑了其持有持股平台财产份额期间一定的投资回报，最终回购价格确定为人民币 1.74 万元。由执行事务合伙人支付回购价格以及回购科赢投资的财产份额，并于 2021 年 7 月 30 日完成科赢投资的工商登记变更手续。该转让行为系其真实意思表示，不存在纠纷或潜在纠纷。

3、2019 年度，员工陈飞被授予并出资购买合伙企业沐桥投资的财产份额，累计出资人民币 3.00 万元，以此间接持有 1.00 万股的致欧有限股权。2022 年 3 月，员工陈飞因个人职业发展原因而提出离职，该情形为第一类离职情形。根据相关安排，该员工在离职后决定继续持有沐桥投资的财产份额，无要求合伙企

业执行事务合伙人回购以及进行任何工商登记变更手续，并承诺不违反《股权激励管理办法》中激励对象的义务约定。此外，该员工在间接持有致欧有限股权期间，公司股东会于 2020 年 5 月 29 日审议并通过利润分配议案，向全体股东分配现金股利合计 3,750.00 万元，该员工按持股比例收到现金股利人民币 1.25 万元并由持股平台代扣代缴个人所得税。

4、2019 年度，员工赵鹏飞被授予并出资购买合伙企业沐桥投资的财产份额，累计出资人民币 0.9225 万元，以此间接持有 0.3075 万股的致欧有限股权。2022 年 7 月，员工赵鹏飞因个人职业发展原因而提出离职，该情形为第一类离职情形。根据相关安排，该员工在离职后决定继续持有沐桥投资的财产份额，无需要求合伙企业执行事务合伙人回购以及进行任何工商登记变更手续，并承诺不违反《股权激励管理办法》中激励对象的义务约定。此外，该员工在间接持有致欧有限股权期间，公司股东会于 2020 年 5 月 29 日审议并通过利润分配议案，向全体股东分配现金股利合计 3,750.00 万元，该员工按持股比例收到现金股利人民币 3,845.70 元并由持股平台代扣代缴个人所得税。

5、2017 年度及 2019 年度，员工蔡海伟被授予并出资购买合伙企业沐桥投资的财产份额，累计出资人民币 12.4467 万元，以此间接持有 4.1489 万股的致欧有限股权。2022 年 9 月，员工蔡海伟因个人职业发展原因而提出离职，该情形为第一类离职情形。根据相关安排，该员工在离职后决定继续持有沐桥投资的财产份额，无需要求合伙企业执行事务合伙人回购以及进行任何工商登记变更手续，并承诺不违反《股权激励管理办法》中激励对象的义务约定。此外，该员工在间接持有致欧有限股权期间，公司股东会于 2020 年 5 月 29 日审议并通过利润分配议案，向全体股东分配现金股利合计 3,750.00 万元，该员工按持股比例收到现金股利人民币 48,717.99 元并由持股平台代扣代缴个人所得税。

（三）股权激励实施后，员工离职的相关会计处理情况

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》等相关规定：“企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具，应确认相应股份支付费用；以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量；授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。”

根据中国证监会《首发业务若干问题解答》相关规定：“确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。”

公司授予员工的权益工具为授予后立即可行权的权益工具，不设任何服务期限要求，因此在授予日按权益工具的公允价值计入相关成本或费用，员工离职时无需进行相关会计处理。郭磊超、王江萍离职后由执行事务合伙人回购的持股平台份额再次授予给其他员工，同样不附带任何服务期限条件，公司按照企业会计准则的相关要求，于再次授予当期按照授予日的公允价值一次性确认了股份支付费用。具体会计处理如下：

1、员工离职时

公司授予员工的权益工具为不附行权条件、不存在等待期的授予后立即可行权的权益工具，在授予日按权益工具的公允价值计入相关成本或费用，员工离职时对以往年度一次性确认的股份支付费用不进行冲回或进行其他会计处理。

2、回购的持股平台份额再次授予给激励对象时

员工郭磊超 2018 年 12 月离职后，被回购的科赢投资持股平台份额于 2019 年 4 月再次被授予给激励对象；员工王江萍 2021 年 7 月离职后，被回购的科赢投资持股平台份额于 2021 年 10 月再次被授予给激励对象。上述再次授予给激励对象均被认定为二次股份支付，因此需确认相关股份支付费用。公司基于再次授予时点股权的公允价值与被授予员工取得股权时所支付的行权价格确定再次授予日权益工具的公允价值，一次性确认股份支付费用，并按照再次授予对象的职能部门归集到当年销售费用、管理费用或研发费用。相关会计处理为：

借：销售费用/管理费用/研发费用（根据授予对象所属职能部门进行归集）

贷：资本公积

报告期内，公司上述离职员工股份再次授予的会计处理对公司各期的影响如下：

单位：万元

项目	再次授予年度	股份支付费用金额
回购员工郭磊超股份再次授予	2019 年度	61.43
回购员工王江萍股份再次授予	2021 年度	124.80

二、补充说明持股平台员工离职相关规定是否隐含固定的服务期限，首次公开募股成功前离职需对外转让股份的安排是否构成一项服务期限条件

公司设立科赢投资、沐桥投资、泽蹇咨询和语昂咨询 4 家合伙企业作为员工持股平台并实施员工股权激励计划，以保证公司股权结构的稳定性。公司制定《股权激励管理办法》针对在 IPO 完成之前员工离职的原因及退出机制进行如下约定：

员工离职原因	退出方式	退出价格
第一类：因个人原因主动从公司或其下属子公司离职	经执行事务合伙人同意，激励对象可自行选择是否继续持有或要求合伙企业执行事务合伙人进行回购	回购价格根据双方协商结果确定
第二类：激励对象死亡	合伙企业执行事务合伙人有权向其继承人回购其持有的所有合伙企业的出资份额	回购价格根据双方协商结果确定
第三类：因违反《股权激励管理办法》的义务（见下文），或激励对象被公司或其下属子公司解除劳动合同而丧失企业员工身份	当激励对象违反义务，或因激励对象存在行为过失而被公司或其下属子公司解除劳动合同时，合伙企业执行事务合伙人有权向其回购其持有的所有合伙企业的出资份额	其退伙所得财产为其购买相应出资份额时所支付的金额减去历年分红总和的差额。 如果员工已经获得的分红金额高于其购买相应合伙企业出资份额时所支付的金额，则员工应就超出部分全额退还给合伙企业。

由上表可知：（1）针对第一类离职情形，公司在股权激励计划中约定员工离职后可以继续持有持股平台份额，执行事务合伙人需对离职激励对象在职期间的行为是否符合《股权激励管理办法》8.2 点“激励对象的义务”进行确认，该确认过程仅为根据公司过往的档案、记录等对职工在职期间的行为是否存在违反《股权激励管理办法》中明确规定的义务的事实进行确定，并不涉及重大主观判断。执行事务合伙人确认员工未违反《股权激励管理办法》规定的激励对象义务后，员工可自行选择是否继续持有或要求合伙企业执行事务合伙人进行回购，且双方以协商结果确定回购价格。该类离职情形中的执行事务合伙人回购是出于保持持股平台有限合伙人组成的稳定性以及闭环原则考虑，统一由执行事务合伙人以协商价格进行回购，并非表明因股权未达到可行权条件而致使员工不能对外转让的情况；（2）针对第二类离职情形，出于对公司股权结构稳定性的考虑，合伙企业执行事务合伙人有权向员工继承人回购其持有的所有合伙企业的出资份额，但双

方也需以协商结果确定回购价格；（3）针对第三类离职情形，属于股权激励计划中的惩罚性条款，第三类离职情形，均是出于激励对象违反了相关义务或存在过失行为，因此合伙企业执行事务合伙人有权以原出资价扣减历年分红总额回购其持有的所有合伙企业的出资份额，即仅返还其原始出资份额，而不再享有任何额外回报。该条款主要是基于维持公司骨干团队的稳定性、增强公司未来持续经营能力的考虑，实现核心员工激励的初衷，并不构成实质上的服务期限限制。

除上述对持股平台员工离职后的股权安排约定以外，《股权激励管理办法》、持股平台合伙协议等相关文件均未约定员工获取股权需在特定服务期后才可行权，亦未设立任何业绩条件作为行权条件，也未再额外约定首次公开募股成功前员工离职需对外转让股份的相关安排，员工取得被授予的合伙企业份额之后，如果员工因个人原因主动离职，可以选择继续持有合伙企业的份额或者要求执行事务合伙人按照双方协商的基于市场公平交易确定的价格回购，获取股权转让收益，表明员工已经取得了与公司股权相关的经济利益，而无需提供特定期间的服务。因此，公司股权激励计划无服务期限等可行权条件，均为股权授予后员工即可行权的安排。

三、结合股权激励方案及相关决议、入股协议、服务合同、发行人回购权的期限、回购价格公允性等有关等待期的约定及实际执行情况，补充说明相关约定是否实质上构成隐含的可行权条件，并结合财政部相关股份支付案例说明发行人是否应分期确认股份支付费用

（一）结合股权激励方案及相关决议、入股协议、服务合同、发行人回购权的期限、回购价格公允性等有关等待期的约定及实际执行情况，相关约定未实质上构成隐含的可行权条件

公司将股权激励方案及相关决议、入股协议、服务合同、发行人回购权的期限、回购价格公允性等有关等待期约定及实际执行情况进行比较分析，综合判断并未存在任何隐含的可行权条件。具体分析如下：

序号	协议	与等待期相关的约定及说明	实际执行情况
1	股权激励方案及相关决议	2017年10月，公司股东会审议通过公司制定的股权激励方案（下称《股权激励管理办法》），该管理办法没有对等待期进行约定，	执行董事/董事会秉持该管理办法的激励原则，根据公司实际业绩指标以及激励对象实际个人绩效考

		第 6.1 条约定的激励原则为“公司在每一经营年度初确定公司本年度的经营目标或业绩指标,并由执行董事/董事会确定当年用于股权激励的总比例。公司人事行政部按照“岗、人、股”相匹配的原则,即按照各个岗位的重要性及个人表现确定参与本年股权激励的名单和激励对象获配股权比例,并将该名单报执行董事/董事会审核批准。”	核情况确定授予激励对象及授予股份数量清单,该业绩指标和个人绩效考核情况都基于授予前公司和个人历史过往的业绩表现情况,与等待期无关。 2017 年 12 月、2018 年 5 月、2019 年 4 月、2020 年 6 月以及 2021 年 10 月,执行董事/董事会通过相关决议,确定授予激励对象名单及相应授予股份数量,决议中也不存在任何等待期等可行权条件的约定。
2	入股协议	激励员工需签署股权激励授予通知书以及激励协议。 (1) 股权激励授予通知书明确约定授予日、公司授予股权信息(授予股权股份数以及授予价格)及个人授予信息(个人行权购买股份数以及需支付金额),并由激励员工申明“本人已阅读郑州致欧网络科技有限公司《股权激励管理办法》,并同意遵守《股权激励管理办法》的各项规定”。 (2) 激励协议的内容与公司《股权激励管理办法》相同,不存在未在股权激励方案中约定而额外设置的条款。	激励员工均签署股权激励授予通知书以及激励协议,该等文件中不存在任何等待期等可行权条件的约定。
3	服务合同	除上述激励员工需签署的股权激励授予通知书以及激励协议以外,员工无需签署额外服务合同。 被激励员工在入职时签署的劳动合同,并无股权激励的相关约定。此外,针对员工单方解除劳动合同,合同中约定为“员工应当提前 30 日以书面形式通知公司,如因此造成公司实际损失(包括培训费用、经济损失等)的,员工还应予以赔偿。”	入股员工未签署除股权激励授予通知书、激励协议以及劳动合同以外的服务合同。 劳动合同中员工申请离职时若造成公司实际损失的赔偿事项与股权激励无关,也并不存在任何等待期等可行权条件的约定。
4	发行人回购权的期限	在《股权激励管理办法》第 9 条关于股权回购或转让进行了相关约定, IPO 完成之前出现三类情形之一才可能涉及回购,其中包括: (1) 第一类,激励对象因个人原因主动从公司或其下属子公司离职,其持有的合伙企业的出资份额,经执行事务合伙人同意,激励对象可自行选择是否继续持有或要求合伙企业执行事务合伙人进行回购; (2) 第二类,激励对象死亡的,合伙企业执行事务合伙人有权向其继承人回购其持有的所有合伙企业的出资份额;	在股权激励实施后,共发生 5 起员工离职情况。3 名离职员工属于因个人原因主动离职且选择继续持有合伙企业份额,因此发行人无权对其股份进行回购;1 名离职员工属于第三类回购情形,执行事务合伙人回购其股权,并完成了相应的工商登记;1 名离职员工属于因个人原因主动离职且选择要求合伙企业执行事务合伙人回购其持有合伙企业份额,经双方友好协商,执行事务合伙人按照协商价格回

		(3) 第三类，激励对象违反《股权激励管理办法》的义务，或因激励对象存在行为过失而被公司或其下属子公司解除劳动合同，合伙企业执行事务合伙人有权向其回购其持有的所有合伙企业的出资份额。 除此之外，公司没有约定其他可能需要回购的情形和相应期限。	购其股权，并完成了相应的工商登记。 综上，公司是否回购取决于员工离职原因及其个人意愿，公司并不会仅因离职员工不再为公司提供服务就有权要求回购离职员工的持股平台份额。因此，公司股权激励计划实质上未设定任何服务期限条件等可行权条件。
5	回购价格公允性	根据上述三类可回购情形，对应约定的回购价格为： 第一类，回购价格根据双方协商结果确定； 第二类，回购价格根据双方协商结果确定； 第三类，其退伙所得财产为其购买相应出资份额时所支付的金额减去历年分红总和的差额。如果员工已经获得的分红金额高于其购买相应合伙企业出资份额时所支付的金额，则员工应就超出部分全额退还给合伙企业。 第一类和第二类的回购价格根据双方协商结果确定，即为离职员工以及执行事务合伙人双方在真实意思表示下友好协商、自愿进行股权买卖交易，离职员工均为独立自然人，其协商的回购价格均为市场公平交易，表明员工在取得合伙企业份额之后，已经获得了与之相关的经济利益，而无需满足特定的服务期限条件。 第三类的回购价格为员工购买出资份额时所支付的金额减去历年分红总和的差额，实质是因员工违反股权激励方案中约定的义务而以成本价格将授予其的股份收回，并非因员工未达到股权激励的可行权条件（服务期限条件）而进行的回购。该回购价格属于股权激励计划中的惩罚性条款。	1 名离职员工被执行事务合伙人回购其股权为第三类回购情形，根据约定，其退伙所得财产应以其购买相应出资份额时所支付的金额减去历年分红总和的差额。考虑到该离职员工为公司老员工，对公司有一定的贡献，因此执行事务合伙人支付购买其相应出资份额时未扣减历年分红，回购价格仍考虑了其持有持股平台财产份额期间的一定的资金回报；另 1 名离职员工被执行事务合伙人回购其股权为第一类回购情形，根据约定，回购价格为双方协商结果确定，该员工有创业计划，自身有资金周转以及希望能在短期内变现的需求，因此最终确定的回购价格为经双方友好协商确定的其出资份额加上一定的资金回报。 在股权激励实施后，未发生第二类发生股权回购的情况。
6	股东关于所持股份流通限制及自愿锁定的承诺函	科赢投资、沐桥投资、泽赛咨询和语昂咨询就所持公司股份锁定事宜出具了股份锁定承诺，承诺“自公司股票上市之日起 12 个月内，不转让或者委托他人管理合伙企业在本次发行上市之前持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。”	该锁定期为根据公司法等相关法定要求，在公司股票上市之后，对于激励员工间接持有的公司股票的限售要求，不涉及任何等待期等可行权条件的约定。

综合以上分析，公司的股权激励方案及相关决议、入股协议、服务合同、发行人回购权的期限、回购价格公允性均不存在有关等待期的约定，实际执行情况

与约定相同，未构成实质上隐含的可行权条件。

（二）结合财政部相关股份支付案例，发行人可在股权激励授予时一次性确认股份支付费用

根据上述公司对股权激励方案及相关协议、入股协议、服务合同以及发行人回购权的期限、回购价格公允性等条款的分析，并结合财政部于 2021 年 5 月发布的《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》（简称“应用案例”）中指出，针对以首次公开募股成功为可行权条件的股权激励计划，拟上市公司应当合理估计未来成功完成首次公开募股的可能性及完成时点，将授予日至该时点的期间作为等待期，并在等待期内每个资产负债表日对预计可行权数量作出估计，确认相应的股权激励费用。

公司将其股权激励计划与应用案例的相关条款进行比较，具体情况如下：

序号	项目	应用案例	发行人	比较情况
1	股权激励形式	甲公司实际控制人设立员工持股平台（有限合伙企业）以实施一项股权激励计划。实际控制人作为该持股平台的普通合伙人将其持有的部分甲公司股份以名义价格转让给持股平台，甲公司员工作为该持股平台的有限合伙人以约定价格（认购价）认购持股平台份额，从而间接持有甲公司股份。	发行人设立科赢投资、沐桥投资、泽睿咨询和语昂咨询四个员工持股平台，发行人员工作为持股平台的合伙人以约定价格认购持股平台份额，从而间接持有公司股份。	应用案例和发行人员工取得的股份均为间接持股，二者不存在实质性差异。
2	股权激励对象服务期限限制条款及股份回购价格	该股权激励计划及合伙协议未对员工的具体服务期限作出专门约定，但明确约定如果自授予日至甲公司成功完成首次公开募股时员工主动离职，员工不得继续持有持股平台份额，实际控制人将以自有资金按照员工认购价回购员工持有的持股平台份额，回购股份是否再次授予其他员工由实际控制人自行决定。该股权激励计划及合伙协议明确约定回购股份价格为员工认购价。	第一类，激励对象因个人原因主动从公司或其下属子公司离职，其持有的合伙企业的出资份额，经执行事务合伙人同意，激励对象可自行选择是否继续持有或要求合伙企业执行事务合伙人进行回购，回购价格根据双方协商结果确定； 第二类，激励对象死亡的，合伙企业执行事务合伙人有权向其继承人回购其持有的所有合伙企业的出资份额，回购价格根据双方协商结果确定； 第三类，激励对象违反《股权激励管理办法》的义务，或因激励对象	应用案例与发行人股份回购三类情形设置、约定的回购价格条款存在实质性差异。

			存在行为过失而被公司或其下属子公司解除劳动合同,合伙企业执行事务合伙人有权向其回购其持有的所有合伙企业的出资份额。其退伙所得财产为其购买相应出资份额时所支付的金额减去历年分红总和的差额。如果员工已经获得的分红金额高于其购买相应合伙企业出资份额时所支付的金额,则员工应就超出部分全额退还给合伙企业。	
--	--	--	--	--

由上表可知,发行人股权激励计划与应用案例在服务期限限制条款和回购价格条款上存在明显差异,具体分析如下:

1、从服务期限限制条款来比较分析员工离职时是否必须被要求回购股份。应用案例中约定员工主动离职后均需转让其持有的持股平台份额,而发行人员工如果由于个人原因离职的,经执行事务合伙人确认不存在违反《股权激励管理办法》8.2 点“激励对象的义务”后,即可自行选择继续持有持股平台份额或要求合伙企业执行事务合伙人进行回购,员工无义务、公司或员工持股平台也无权利要求员工必须转让其持有的持股平台份额。

2、从回购价格角度来比较分析员工是否能从股权激励计划中获益。

①员工可以在被授予股权激励后,通过收取股利、获得转让收益等方式享有股东权利。

应用案例所列举的“公司员工须完成规定的服务期限方可从股权激励计划中获益,属于可行权条件中的服务期限条件”情形与发行人情况不同,发行人授予给员工的股权,即使发行人员工未服务至发行人首次公开募股成功前,也可选择在离职后仍继续持有持股平台份额,并享有相关权利和收益。根据《股权激励管理办法》的第 8.1 点关于激励对象的权利明确约定,激励对象有权按照本方案的规定授予获得有限合伙企业的出资份额,激励对象基于所获得的出资份额间接享有公司股权所对应的权利。员工自出资并完成持股平台工商登记变更手续后,即有权享有致欧有限的所有股东权利,例如分红权等。激励对象在间接持有致欧有限股权期间,公司股东会于 2020 年 5 月 29 日审议并通过利润分配议案,向全体股东分配现金股利合计 3,750.00 万元,激励对象均按间接持股比例收到现金股利并由持股平台代扣代缴个人所得税。根据《股权激励管理办法》条款,即使员工

以后因个人原因主动离职，并选择将持有的持股平台份额转让给普通合伙人，双方也是基于协商确定转让价格，未约定员工需要将此前已经获得的现金股利退回或从转让价款中扣减。由此，激励对象不存在需要完成规定的服务期限方才从股权激励计划中获益，发行人的激励对象在授予后即可从股权激励计划中获益。

②若员工选择要求公司回购股份，员工可以从回购价格中获益。

应用案例中离职员工的股权回购价格为认购价格，离职员工无法从股权激励计划中获益。根据发行人的《股权激励管理办法》，除了第三类离职情形属于惩罚性条款，其退伙所得财产应以其购买相应出资份额时所支付的金额减去历年分红总和的差额。其余两类的回购价格根据双方协商结果确定，即为离职员工以及执行事务合伙人两方在真实意思表示下友好协商、自愿进行股权买卖交易，离职员工均为独立自然人，其协商的回购价格均为市场公平交易。例如，2018 年离职的员工有创业计划，自身有资金周转以及希望能在短期内变现的需求，因此最终协商确定的回购价格为经双方友好协商确定的其出资份额加上一定的投资回报，且员工在离职时拥有自行选择是否继续持有合伙平台的股份的权利，表明员工自授予日就能享有股权的相关经济利益，并能从股权激励计划中获益，而无需满足特定的服务期限，例如服务至公司首次公开募股成功。

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》的相关规定：“股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。.....以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积；完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。等待期，是指可行权条件得到满足的期间。对于可行权条件为规定服务期间的股份支付，等待期为授予日至可行权日的期间；对于可行权条件为规定业绩的股份支付，应当在授予日根据最可能的业绩结果预计等待期的长度”。根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》的相关规定：“确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成

且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益”。

从发行人实际情况来看，公司实施股权激励的目的，主要是授予给在公司工作多年或过往对公司存在较大贡献的员工，激励股权已办理工商变更并登记至相应员工名下。公司的员工持股平台合伙协议未明确约定服务期，并不要求获取股权激励的员工在未来继续为本企业服务或者达到业绩条件，不存在任何实质上构成隐含的可行权条件，均属于授予后立即可行权的以权益结算的股份支付，在授予日按照权益工具的公允价值一次性计入当期损益，并作为偶发事项计入非经常性损益，符合《企业会计准则》和财政部相关股份支付案例等相关规定。

综上所述，（1）公司的员工持股平台合伙协议未明确约定服务期，也无任何首次公开募股成功作为可行权条件而认定为隐含固定服务期的情形；（2）公司股权激励相关条款约定员工离职后仍可以继续持有激励股份，转让激励股份的回购价格由员工与发行人双方协商决定，上市前离职员工亦可从持股计划中获得收益，与财政部相关股份支付案例在服务期限限制条款以及回购价格条款方面存在明显差异，因此公司的股权激励属于授予后立即可行权的股份支付，公司将股份支付费用一次性计入当期损益，并作为偶发事项计入非经常性损益的会计处理，符合相关《企业会计准则》和财政部相关股份支付案例等相关规定。

四、中介机构的核查意见

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、查阅发行人员工持股平台的工商档案文件、合伙协议，与发行人员工花名册进行比对，确定并复核员工持股平台涉及的人员范围及具体岗位；
- 2、查阅审议《郑州致欧网络科技有限公司股权激励管理办法》的股东会决议及审议股权激励实施方案的董事（会）决议，并查阅员工签署的关于知悉并同意股权激励计划的《持股员工承诺函》等相关支持性文件；
- 3、对员工持股平台离职员工进行访谈，获取离职员工签署的《关于持股事项承诺函》，并查阅离职员工相关在职文档以及离职程序，出资水单以及股权回购等单据；

4、分析对比财政部发布的《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》；

5、对激励对象进行访谈，了解激励条件、回购价格、回购安排等相关问题，并取得持股员工承诺函等文件。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、报告期内，发行人股权激励的相关会计处理符合《企业会计准则》规定；
- 2、发行人的上述相关说明与申报会计师审计申报财务报表过程中取得的会计资料及上述核查工作中了解的信息在所有重大方面不存在不一致的情况。