

关于苏州欧圣电气股份有限公司申请首次公开
发行股票并在创业板上市的
审核中心意见落实函的
专 项 说 明

立信中联专复字[2021]D-0407 号

立信中联会计师事务所（特殊普通合伙）

LixinZhonglian CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)



立信中联会计师事务所（特殊普通合伙）

LixinZhonglian CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

**关于苏州欧圣电气股份有限公司
申请首次公开发行股票并在创业板上市的
审核中心意见落实函的专项说明**

立信中联专复字[2021]D-0407 号

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 9 月 3 日出具的审核函（2021）011089 号《关于苏州欧圣电气股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（以下简称“审核中心意见落实函”或“落实函”）收悉。立信中联会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”、“立信中联”）对审核问询函所列问题进行了逐项落实，现回复如下，请予审核。

说明：

一、如无特别说明，本回复报告所用简称及名词释义与招股说明书一致。

二、本回复报告中的字体代表以下含义：

对应内容	字体
审核问询函所列问题	黑体（加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

三、本回复报告为发行人与发行人会计师就相关问题履行的核查程序及核查意见。

四、本回复报告若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，为四舍五入原因造成。

问题 1. 关于审计截止日后财务数据

申报材料显示：

(1)2021 年 1-6 月,公司实现营业收入 68,830.41 万元,同比增长 96.87%;归属于母公司股东的净利润为 7,934.75 万元,同比增长 27.62%;扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 7,489.24 万元,同比增长 31.55%,均随着营业收入的提升而有所增长,但其增长幅度低于营业收入增幅,主要系受海运费上升、空压机加征关税及美元平均汇率下降等原因影响。

(2)小型空压机和干湿两用吸尘器是美国家居生活不可或缺的家居产品,同时中国是全球小型空压机和干湿两用吸尘器主要生产基地,美国本土很难寻找其他供应量充足的生产基地来替代满足美国居民的需求,在可以预见的一段时期内,中美贸易摩擦不会对公司产品出口业务产生较大影响,公司不存在大量订单取消及大客户转移采购的情形。

请发行人：

(1)结合新冠疫情、汇率波动、原材料价格波动、中美贸易摩擦对发行人主要产品的关税政策等,说明发行人 2021 年上半年业绩大幅上升的原因和合理性,营业收入增幅显著高于净利率增幅的原因和合理性;

(2)结合全球小型空压机和干湿两用吸尘器生产厂商的主要分布和市场份额,说明受中美贸易摩擦的影响下发行人产品的价格优势,“可以预见的一段时期内”的具体时长以及对发行人出口业务的影响,补充风险提示;

(3)结合新冠疫情对运费的影响,说明运费的增长金额和增长幅度,并结合运费、关税上升等情况,说明发行人和下游客户关于运费和关税的承担机制及协商进度,对发行人业绩的具体影响以及发行人的应对措施。

请发行人、申报会计师对上述事项发表明确意见。

回复：

一、结合新冠疫情、汇率波动、原材料价格波动、中美贸易摩擦对发行人主要产品的关税政策等,说明发行人 2021 年上半年业绩大幅上升的原因和合理性,营业收入增幅显著高于净利率增幅的原因和合理性

(一) 发行人 2021 年上半年业绩大幅上升的原因和合理性

2021 年上半年公司经审计的营业收入 68,354.67 万元,同比增长 95.51%,

上半年业绩大幅上升的原因主要如下:

1、海外消费者需求上升

2020 年初新冠疫情在全球爆发,受此影响,美国联邦政府和各州政府分别出台了经济纾困法案和失业救济金补贴等政策,刺激民众消费,美国消费者的消费能力有所增强。

此外,由于新冠疫情的影响,海外消费者居家时间有所增加,人们会购买干湿两用吸尘器用于家庭室内室外清洁、车内清洁等,购买小型空压机用于家庭装修装饰等,因此对发行人产品需求有所增加。

2、海外供给有所影响

随着我国疫情防控形势持续向好,工业企业陆续复工复产,在全球部分国家和地区疫情防控形势仍较为严峻背景下,我国工业企业产能率先恢复,并加速出口海外。而国外企业受到疫情反复爆发的影响,生产经营受到一定的影响。

3、2020 年上半年销售受国内新冠疫情影响

2020 年上半年发行人受国内新冠疫情影响,下游厂商开工不足,发行人上半年生产销售受到一定的不利影响。而 2021 年上半年国内疫情管控良好,发行人通过有序的生产经营保证了客户订单的执行,因此 2021 年上半年收入情况优于 2020 年上半年。

4、持续开拓国际市场及国内市场

近年来,公司积极开拓国际市场,在欧洲、东南亚等市场取得有效拓展,公司将继续积极开拓国际市场,持续完善全球的业务布局;公司也将继续深化与北美客户的合作,巩固并扩大北美市场份额。

此外,随着我国消费者经济水平地提高以及消费观念的转变,公司所生产专业化的小型空压机及干湿两用吸尘器逐步被国内消费者接受,我国市场需求仍具有较大的增长潜力。未来,公司将会在现有产品基础上,推出一系列适应市场需求的产品,大力开拓国内市场。

5、积极拓展新业务模式

受疫情影响,公司主要销售地区美国等国家的消费者行为习惯发生了变化,更多通过网络方式进行购物,积极拓展与亚马逊电商平台的 B2B 业务,通过设立子公司深圳洁德,招聘专门的电商运营团队,大力发展网络销售业务,亚马逊(B2B)

销售规模快速增长。

综上所述,2021 年上半年,全球市场尤其是北美市场仍然维持较高的景气度,特别是北美居家办公成为了新常态的工作模式,客观上增加了公司产品需求的同时,降低了境外竞争对手的研发和生产效率,给公司提供了难得的快速提升市场份额的机遇。行业高景气的同时,疫情对全球供应链的重创使供给/产能出现瓶颈。发行人在此背景下,依托中国为核心的供应链,并通过有序的产能扩张,推动 2021 年上半年营业收入稳步增长,此外因 2020 年上半年营业收入受国内新冠疫情的影响有所降低的情况,共同导致发行人 2021 年上半年业绩较去年同期大幅上升。

(二) 营业收入增幅显著高于净利率增幅的原因和合理性

2021 年上半年发行人业绩情况如下:

单位:万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	变动率
营业收入	68,354.67	34,821.97	96.30%
营业利润	9,547.95	7,377.76	29.42%
净利润	8,093.12	6,051.12	33.75%
归属于母公司所有者的净利润	8,093.12	6,051.12	33.75%

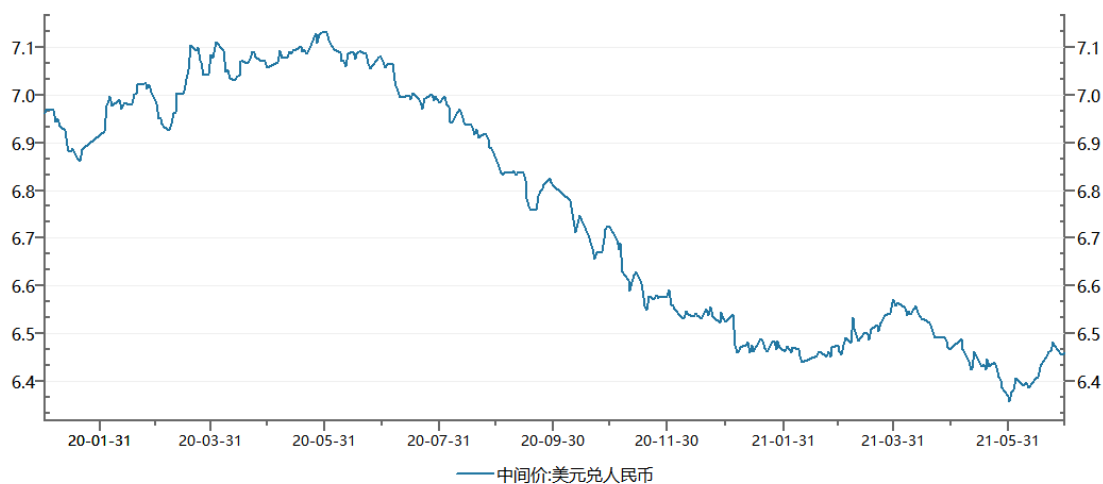
注:2020 年 1-6 月的数据未经审计或审阅,2021 年 1-6 月数据业经审计,下同。

2021 年 1-6 月,公司实现营业收入 **68,354.67** 万元,同比增长 **96.30%**; 归属于母公司股东的净利润为 **8,093.12** 万元,同比增长 **33.75%**; 净利润增长幅度低于营业收入增幅,主要系美元兑人民币汇率下降、原材料价格上升、海运费上升及小型空压机加征关税等原因影响。

1、美元兑人民币汇率下降、原材料价格上升导致公司毛利率下降

(1) 美元兑人民币汇率情况

2021 年 1-6 月美元兑人民币平均汇率为 6.4682,2020 年 1-6 月美元兑人民币平均汇率为 7.0413,同比下降 8.14%。公司的销售模式主要以外销出口模式为主,财务报表以人民币作为本位币,在产品定价、成本等因素不变的前提下,美元兑人民币平均汇率的降低会直接导致公司毛利率下滑。

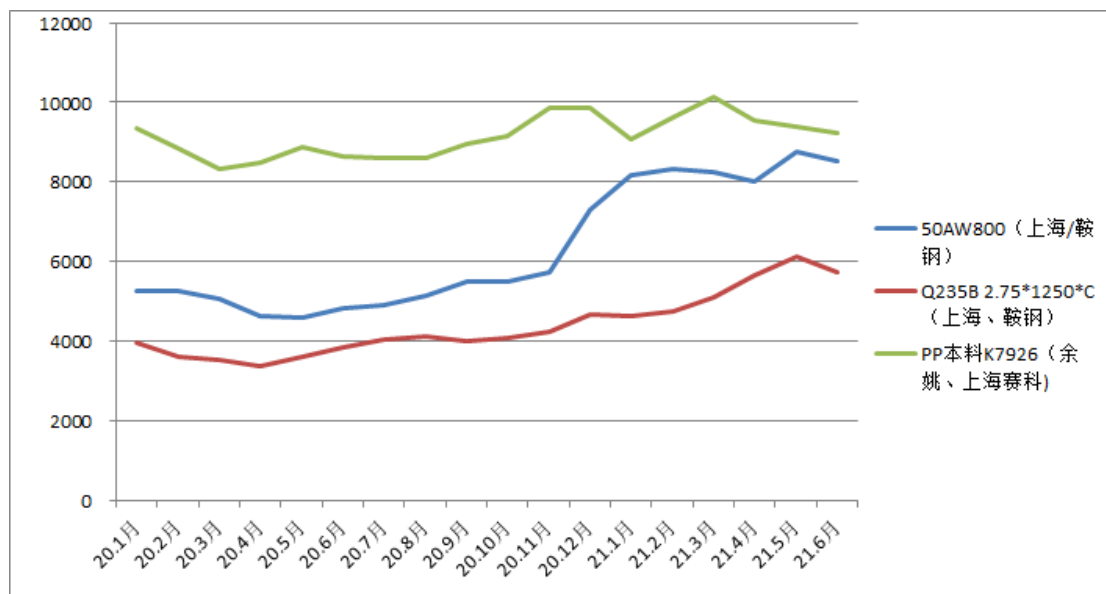


数据来源: Wind

(2) 原材料情况

发行人所采购原材料种类众多,采购量较多的原材料主要对标大宗商品指数为 Q235B 2.75*1250*C(上海、鞍钢)、PP 本料 K7926(余姚、上海赛科)及 50AW800(上海/鞍钢),2021 年 1-6 月 Q235B 2.75*1250*C(上海、鞍钢)、PP 本料 K7926(余姚、上海赛科)及 50AW800(上海/鞍钢)分别较 2020 年 1-6 月上升 45.99%、8.60%及 69.38%。

发行人主营业务成本主要由直接材料、直接人工、制造费用等构成。报告期内,公司直接材料成本占主营业务成本的比例在 85%以上,因此,原材料价格上升推动发行人主营业务成本上升,从而导致毛利率下降。



美元兑人民币汇率下降、原材料价格上升等原因导致发行人综合毛利率下降。

2、期间费用变动较大

(1) 国际运力紧张导致海运费增加

2021 年上半年, 由于新冠疫情对海外制造业造成较大不利影响, 海外出现各环节产能不足的情况, 而国内因疫情防控良好, 企业稳步开展生产经营活动, 上述原因造成中国出口量大幅上升, 出口集装箱的短缺, 国际运力紧张。此外受疫情影响, 船员, 港口卸货工, 装货工, 卡车司机等国际航运相关工作人员的相对短缺, 延缓航运速度及效率, 进一步导致了国际运力紧张的情况。在上述背景下, 发行人运输费用由 2020 年上半年的 1,645.20 万元(未经审计或审阅)增长至 2021 年上半年的 **4,455.61** 万元, 增长幅度为 **170.82%**。

(2) 中美贸易摩擦下小型空压机关税变动

2021 年 1 月 1 日起, 美国对中国出口小型空压机产品的关税税率恢复至 25%, 2021 年上半年, 发行人小型空压机关税金额为 450.04 万元, 2020 年 1-6 月由于美国退还以前加征的小型空压机产品关税, 2020 年 1-6 月发行人当期小型空压机关税金额为-599.42 万元, 中美贸易摩擦对发行人主要产品的关税政策变动导致发行人期间关税金额变动较大。

(3) 汇兑损益

汇兑损益主要受美元兑人民币汇率波动的影响。2020 年 1-6 月美元兑人民币汇率总体呈现上升趋势, 导致 2020 年 1-6 月公司产生的汇兑收益为 204.26 万元(未经审计或审阅)。2021 年 1-6 月美元兑人民币汇率总体呈现先升后降趋势, 公司产生的汇兑损失为 **449.19** 万元。美元兑人民币汇率波动导致发行人汇兑损益变动较大。

综上, 受新冠疫情、汇率波动、原材料价格波动、中美贸易摩擦对发行人主要产品的关税政策等多因素综合影响, 发行人 2021 年上半年营业收入增幅高于净利润增幅具有合理性。

二、结合全球小型空压机和干湿两用吸尘器生产厂商的主要分布和市场份额, 说明受中美贸易摩擦的影响下发行人产品的价格优势, “可以预见的一段时期内”的具体时长以及对发行人出口业务的影响, 补充风险提示

(一) 结合全球小型空压机和干湿两用吸尘器生产厂商的主要分布和市场份额, 说明受中美贸易摩擦的影响下发行人产品的价格优势

公司小型空压机和干湿两用吸尘器产品销售市场主要为美国、加拿大等北美

地区,上述地区市场上存在部分同质产品和同行业竞争对手,总体行业内企业竞争相对充分并较为集中。美国、加拿大等北美地区小型空压机产品主要由创科实业有限公司、Stanley Black&Decker、MAT Holdings, Inc、Makita Corporation、诺爱(上海)压缩机有限公司和发行人等几家企业以自有品牌、品牌授权、ODM、OEM 等方式销售给终端零售商。上述地区干湿两用吸尘器市场份额主要由 Shop-Vac Corporation、美国艾默生电气公司、天佑电器(苏州)有限公司和发行人等几家企业以自有品牌、品牌授权、ODM、OEM 等方式生产销售给终端零售商。

目前知名的小型空压机和干湿两用吸尘器品牌多为大型零售商自有品牌或欧美工具制造企业品牌。但近年来由于生产技术的飞速发展和劳动力价格昂贵的影响,伴随着数十年的产业分工和转移,小型空压机和干湿两用吸尘器生产厂商主要分布在中国。中国连续 11 年成为世界最大的制造业国家,根据联合国贸易统计数据,2020 年美国空压机进口数量中从中国进口占比为 61.77%,加拿大空压机进口数量中从中国进口占比为 64.47%;2020 年美国吸尘器进口数量中从中国进口占比为 77.83%,2020 年加拿大吸尘器进口数量中从中国进口占比为 80.54%,北美地区小型空压机和干湿两用吸尘器生产厂商仍然分布在中国,中美贸易摩擦加征关税后,发行人和中国小型空压机和干湿两用吸尘器出口美国和加拿大未出现大幅异常下滑。

类别	项目	2020 年度	2019 年度	增减变化
发行人	营业收入(亿元)	9.91	6.10	62.56%
	归属于母公司股东的净利润(亿元)	1.37	0.59	133.76%
行业数据	中国出口美国和加拿大空压机数量(万台)	411.06	310.25	32.49%
	中国出口美国和加拿大吸尘器数量(万台)	6,050.96	4,218.04	43.45%

目前小型空压机和干湿两用吸尘器的主要生产基地在中国,中美贸易摩擦对各厂家在成本方面的影响基本同质,公司产品的价格优势主要体现在产品研发设计、生产规模、质量控制体系等方面。发行人多年的研发积累,始终保持着快速的研发反应能力,通过开发不同于市场上其他同行的新产品比如静音吸尘器、两级静音空压机等及高端品牌 Dewalt 系列干湿两用吸尘器,使得发行人的产品附加值具备竞争优势。此外,发行人具备完善的关键零部件自制的垂直一体化生产能力,发行人通过提高工厂生产的自动化,公司已经形成了核心部件研发与自制、

产品设计与开发、整机组装和物流配送等完整业务体系，有效地提高生产效率，同时保证了产品的质量优势。

(二) “可以预见的一段时期内”的具体时长以及对发行人出口业务的影响

“可以预见的一段时期内”的具体时长为未来 2-3 年内。发行人预计未来 2-3 年内，中国仍然是全球小型空压机和干湿两用吸尘器主要生产基地，即使公司小型空压机和干湿两用吸尘器产品一直属于 25%加征关税名单，发行人预计中美贸易摩擦不会对公司产品出口业务产生较大影响，公司不存在大量订单取消及大客户转移采购的情形。

首先，小型空压机和干湿两用吸尘器是美国家居生活不可或缺的家居产品，根据联合国贸易统计数据，2020 年美国空压机进口数量中从中国进口占比为 61.77%，2020 年美国吸尘器进口数量中从中国进口占比为 77.83%，中国是全球小型空压机和干湿两用吸尘器主要生产基地，中国是世界最大的制造业国家，北美地区人工和原材料等生产要素成本增加值远远高于 25%关税成本，北美本土工具类品牌商重新规模化地扩大小型空压机和干湿两用吸尘器固定资产生产投资可能性较低，美国客户在未来 2-3 年，很难寻找其他供应量充足的生产基地来替代满足美国居民的需求，自 2018 年 9 月中美贸易摩擦加征关税至 2021 年 9 月的 3 年多时间，发行人和中国小型空压机和干湿两用吸尘器出口美国未出现大幅异常下滑，美国对小型空压机和干湿两用吸尘器产品的进口仍主要来源于中国。

其次，虽然目前存在中国出口产品美国被加征关税，从而导致部分产业向东南亚地区转移的趋势，但目前东南亚地区制造业主要从事简单的组装工序，小型空压机和干湿两用吸尘器复杂的设计、精密的制造环节和产业链上游原材料配套环节尚不成熟，未形成产业规模效应，生产管理效率和生产产品质量低于中国制造，东南亚地区工厂受主要原材料运输成本、生产效率、产品质量等因素影响，综合增加的成本高于 25%关税成本，且小型空压机和干湿两用吸尘器产业尚未在东南亚地区形成完备的供应链体系，经过数十年的发展，苏州地区形成成熟的吸尘器和空压机产业集群，因此，未来 2-3 内，发行人预计中国仍然是美国小型空压机和干湿两用吸尘器主要生产基地。此外，如果东南亚地区在 2-3 年内形成具备竞争力的供应链生产成本优势，由于公司掌握终端零售商销售渠道和小型空压机、干湿两用吸尘器核心技术，公司将会及时在东南亚地区寻找或建设新的生产

基地，保证公司产品出口业务持续稳定性。

此外，发行人未来 2-3 年规划加速拓展全球市场包括欧洲、澳洲和日本等市场，公司将充分利用销售渠道优势，凭借知名品牌以及长期合作的知名连锁零售商的全球销售网络，大力拓展欧洲、亚洲、拉丁美洲、澳洲等市场，进一步深化公司与现有客户的全球战略合作伙伴关系，目前，公司在非北美地区的市场地位正在上升，比如德国最大的小型空压机进口商 Scheppach 与发行人达成了 3 款小型空压机的合作，日本的 Fujiwara 也开始加大对发行人小型空压机订单量。未来，公司将充分依托技术研发优势、规模优势等，结合当地市场特点，整合各类资源，提高公司的国际化竞争优势，扩大非北美地区国际市场的出口业务。

（三）风险提示

公司出口产品主要销往北美、欧洲等境外市场，其中美国为主要出口地，**2021 年 1-6 月**公司对美国地区的销售金额为 **58,239.86** 万元，占主营业务收入比例为 **86.00%**。2018 年 9 月 24 日起，美国对 2,000 亿美元的中国商品加征 10% 的进口关税。2019 年 5 月 10 日，美国将 2,000 亿美元中国商品关税从 10% 上调至 25%。公司产品小型空压机和干湿两用吸尘器被列入了上述 2,000 亿美元关税清单。

据美贸易代表办公室（USTR）公布的针对中国部分加征关税商品排除清单，公司的小型空压机和小部分干湿两用吸尘器产品于 2018 年 9 月 24 日至 2020 年 8 月 7 日被排除为关税加征清单范围，并由 2020 年 8 月 7 日豁免延长至 2020 年 12 月 31 日。由于公司小型空压机和干湿两用吸尘器排除加征关税有效期已经于 2020 年 12 月 31 日到期，截至本回复出具之日，公司小型空压机和干湿两用吸尘器产品属于 25% 加征关税名单。报告期内公司对美国销售收入占公司营业收入比重相对较大，公司直接向美国销售的产品因客户需承担新增关税成本，未来公司美国客户可能要求公司降低销售价格或减少对公司产品的采购量，从而影响公司产品在美国的销售，公司将面临出口美国规模下降、成本上升、毛利率下降的风险。由于中美贸易摩擦存在复杂性与不确定性，若未来中美贸易摩擦进一步加剧，美国进一步加征公司部分产品关税，公司无法及时将额外关税成本向客户转移，或客户对关税承担方式及产品价格提出调整，将对公司业绩产生重大不利影响。此外，如果美国客户未来 2-3 年在东南亚地区寻找其他供应量充足且具备竞

争力的生产基地来替代对中国小型空压机和干湿两用吸尘器产品需求,同时美国继续对中国制造的小型空压机和干湿两用吸尘器产品加征关税,而公司未能在2-3年内及时在海外设立生产基地,则公司将面临客户转移采购的风险。

三、结合新冠疫情对运费的影响,说明运费的增长金额和增长幅度,并结合运费、关税上升等情况,说明发行人和下游客户关于运费和关税的承担机制及协商进度,对发行人业绩的具体影响以及发行人的应对措施

(一) 结合新冠疫情对运费的影响,说明运费的增长金额和增长幅度

2021年上半年,由于新冠疫情对海外制造业造成较大不利影响,海外出现各环节产能不足的情况,而国内因疫情防控良好,企业稳步开展生产经营活动,上述原因造成中国出口量大幅上升,出口集装箱的短缺,国际运力紧张。此外受疫情影响,船员,港口卸货工,装货工,卡车司机等国际航运相关工作人员的相对短缺,延缓航运速度及效率,进一步导致了国际运力紧张的情况。在上述背景下,发行人运输费用由2020年上半年的1,645.20万元(未经审计或审阅)增长至2021年上半年的4,238.33万元,增长幅度为157.62%。

公司外销主要以海运形式出口,海运集装箱装柜数与费用匹配度相对较高,因此采用各期海运集装箱装柜数进行匹配分析。

(1) 境内运费分析

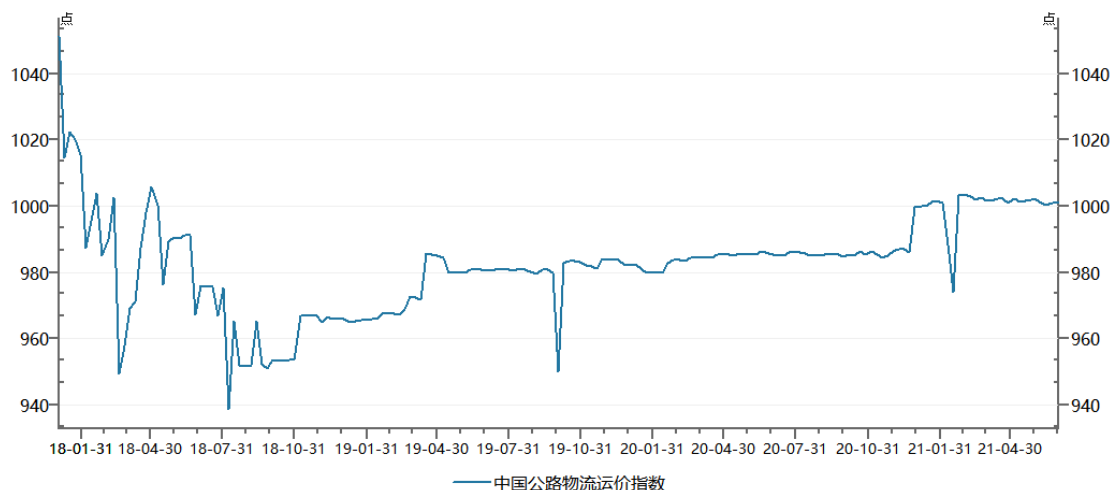
2018年-2021年1-6月,公司发运集装箱与境内运费的匹配性具体情况如下:

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
境内运费(万元)	1,501.91	1,752.84	1,068.68	1,349.25
发运集装箱(整柜)	3,185	4,184	2,386	2,902
单柜境内运费(万元/整柜)	0.47	0.42	0.45	0.46

注:为保证与2018年和2019年的数据具备可比性,上表中2020年及2021年1-6月的运输费用已还原新收入准则的影响。

2018年-2021年1-6月,公司的内陆运费与外销装柜数量呈现正相关性,内陆运费变动与外销装柜数量变动趋势一致,单柜境内运费分别为0.46万元/箱、0.45万元/箱、0.42万元/箱及0.47万元/箱,整体保持稳定。

公司单柜境内运费相对平稳,整体呈先降后升趋势,与中国公路物流运价指数的波动趋势基本一致。



数据来源: Wind

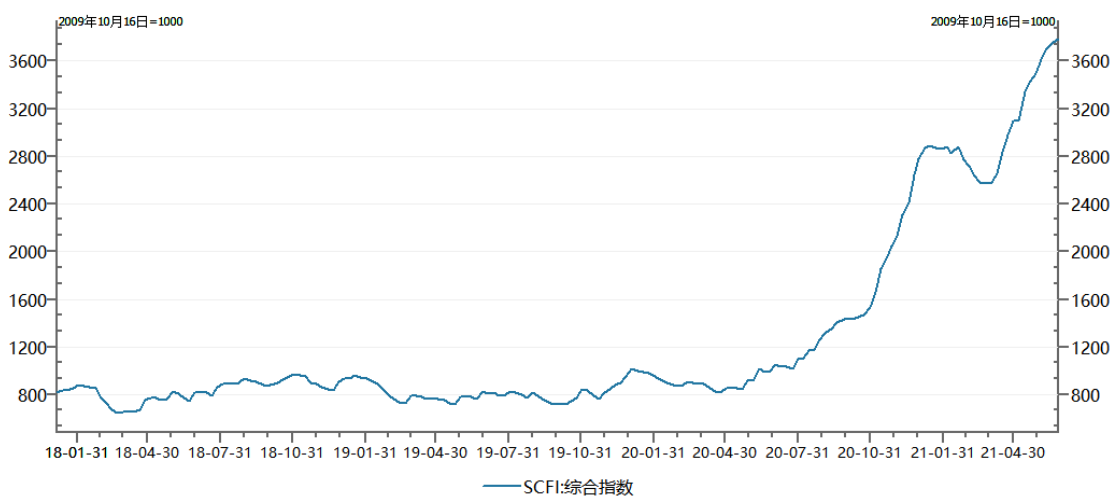
(2) 运保费分析

2018 年-2021 年 1-6 月, 公司负责境外运输的集装箱与运保费的匹配性具体情况如下:

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
运保费(万元)	2,953.64	2,285.19	852.75	674.35
公司负责境外运输的集装箱(整柜)	491	837	411	308
单柜运保费(美元/整柜)	8,578.32	3,960.22	3,007.64	3,308.61

注: 为保证与 2018 年和 2019 年的数据具备可比性, 上表中 2020 年及 2021 年 1-6 月的运输费用已还原新收入准则的影响。

公司单柜运保费波动趋势较大, 呈现先降后升趋势, 2020 年单柜运保费较上年增加 31.67%, 2021 年 1-6 月单柜运保费较上年增加 116.61%, 与上海出口集装箱运价指数(SCFI: 综合指数)的波动趋势基本一致。



数据来源: Wind

综上所述, 发行人单柜运费变动与航运指数变化相关, 2018 年-2021 年上半

年发行人单位运费的变动合理。

(二) 并结合运费、关税上升等情况,说明发行人和下游客户关于运费和关税的承担机制及协商进度,对发行人业绩的具体影响以及发行人的应对措施

1、发行人和下游客户关于运费和关税的承担机制及协商进度

发行人主要产品为小型空压机及干湿两用吸尘器。报告期内,小型空压机 FOB/FCA 模式收入占比为 92.68%、86.27%、89.66%及 **85.36%**,干湿两用吸尘器 FOB/FCA 模式收入占比为 84.71%、66.72%、60.33%及 **74.78%**。在 FOB/FCA 模式下由客户承担海运费与关税,自 2021 年加征小型空压机关税以及海运费上调后,不存在 FOB/FCA 模式主要客户要求发行人共担加征关税及海运费上升成本的情况,其余模式下发行人对于运费、关税的上升采取了相应的应对措施,在一定程度上消化了海运费及关税金额上升对发行人造成的不利影响,因此运费、关税的上升不会长期对发行人经营业绩产生重大不利影响。

根据发行人对外销售业务模式,仅 DDP 及美国当地销售模式下需要由发行人承担关税与海运费,具体商谈过程和商谈结果如下所示:

客户名称	谈判时间	调整价格情况	开始调价时间
Costco	2020 年 12 月	新冠疫情后在国际航线运力较为紧张的情况下,Costco 考虑在 FOB 模式下可以由其组织海外运输,有利于发挥其规模优势,降低运输成本及提升运输效率,因此于 2021 年 3 月开始将贸易方式由 DDP 变为 FOB 模式	
Menard	2021 年 5 月	25%的关税按以前的约定在加征关税时即调整到价格中。 2021 年 5 月开始对海运费按实际每票出货后调整价格	加征关税:第一批有 25%关税的出货时间 海运费:从 2021 年 5 月开始
亚马逊	2020 年 11 月	空压机销售加征关税部分已调整价格	-
美国当地销售	-	因 2021 年起小型空压机恢复 25%关税及海运费上升,2021 年 5 月开始大幅度的向上调整了小型空压机的零售价格 因 2021 年起海运费上升,2021 年 5 月开始向上调整了干湿两用吸尘器的零售价格	2021 年 5 月

从上表可以看出,发行人 DDP 及美国当地销售模式下可以通过调整价格等方式将海运费及关税成本与客户共同承担。

在 DDP 及美国当地销售模式下,海运费及关税会直接影响公司产品价格,选取公司主要产品价格对比情况:

(1) 干湿两用吸尘器产品

类型	产品名称	调整价格之前		调整价格之后	
		单价	其中海运费及关税金额	单价	其中海运费及关税金额
DDP 产品	PC 1gal poly	19.98 美元	海运费 3.00 美元 关税 2.875 美元	23.95 美元	海运费 6.00 美元 关税 2.875 美元
	PC 6gal poly	35.23 美元	海运费 8.06 美元 关税 5.035 美元	45.95 美元	海运费 16.13 美元 关税 5.035 美元
	PC 10gal poly	48.93 美元	海运费 11.54 美元 关税 6.053 美元	63.68 美元	海运费 23.08 美元 关税 6.053 美元
亚 马 逊 销 售 产 品	DeWALT 6 Gallon 干湿吸 尘器 DXV06P	69.97 美元	海运费 3.94 美元 关税 6.70 美元	105.00 美元	海运费 14.75 美元 关税 6.66 美元
	DeWALT 9 Gallon 干湿吸 尘器 DXV09P	79.97 美元	海运费 5.71 美元 关税 8.61 美元	129.40 美元	海运费 21.39 美元 关税 8.95 美元
	DeWALT 12Gallon 干湿吸 尘器 DXV12P	119.47 美元	海运费 5.71 美元 关税 10.41 美元	169.00 美元	海运费 21.39 美元 关税 10.07 美元
美 国 当 地 销 售	DXV10SA	77.50 美元	海运费: 13.46 美 元关税: 8.97 美元	81.15 美元	海运费: 28.84 美 元关税: 8.97 美元
	DXV04T	78.40 美元	海运费: 5.17 美元 关税: 5.72 美元	88.00 美元	海运费: 15.53 美 元关税: 5.72 美元
	DXV09P	82.43 美元	海运费: 8.69 美元 关税: 8.32 美元	93.00 美元	海运费: 26.08 美 元关税: 8.32 美元

从上表可以看出,在目前海运费及关税较高的情况下,发行人通过与客户谈判提升价格、直接提高终端零售价格等方式,在一定程度上消化了海运费及关税金额上升对发行人 DDP 模式及美国当地销售模式销售所造成的不利影响。

(2) 小型空压机产品

类型	产品名称	调整价格之前		调整价格之后	
		单价	其中海运费及关税金额	单价	其中海运费及关税金额
DDP 产品	2gal 产品	64.14 美元	海运费 6.33 美元 关税 0.00 美元	90.54 美元	海运费 10.00 美元 关税 11.86 美元
	8gal 产品	105.73 美元	海运费 13.89 美元 关税 0.00 美元	147.89 美元	海运费 26.04 美元 关税 17.25 美元

类型	产品名称	调整价格之前		调整价格之后	
		单价	其中海运费及关税金额	单价	其中海运费及关税金额
	20gal 产品	237.59 美元	海运费 43.48 美元 关税 0.00 美元	355.90 美元	海运费 81.52 美元 关税 37.62 美元
亚 马 逊 销 售 产 品	STEALTH SAQ-12018 Professional 20 Gal Air Compressor	399.00 美 元	海运费 31.01 美元 关税 0.00 美元	479.00 美元	海运费 91.68 美元 关税 35.33 美元.
	STEALTH SAQ-11215 Professional 12 Gal Air Compressor	329.99 美 元	海运费 16.69 美元 关税 0.00 美元	389.00 美元	海运费 49.32 美元 关税 31.47 美元
	STEALTH SAQ-1413 Work Site 4.5 Gal Air Compressor	273.66 美 元	海运费 11.69 美元 关税 0.00 美元	289.00 美元	海运费 34.57 美元 关税 23.92 美元
美 国 当 地 销 售	CM-0232043	198.38 美元	海运费: 20.00 美元 关税: 0.00 美元	264.22 美元	海运费: 60.00 美元 关税: 24.74 美元
	CM-0331042	148.09 美元	海运费: 10.30 美元 关税: 0.00 美元	208.18 美元	海运费: 30.92 美元 关税: 18.94 美元

综上所述, 2018 年至 2021 年上半年, 发行人主要以 FOB/FCA 模式为主, 在 FOB/FCA 模式下由客户承担海运费与关税, 且自 2021 年加征小型空压机关税以及海运费上调后, 不存在 FOB/FCA 模式主要客户要求发行人共担关税成本的情况。从上表可以看出, 在目前海运费及关税较高的情况下, 发行人通过与客户谈判调整贸易方式、提升价格等方式, 在一定程度上消化了海运费及关税金额上升对发行人 DDP 模式及美国当地零售等销售所造成的不利影响。

2、对发行人业绩的具体影响

2021 年起, 发行人通过提升产品价格等方式将加征关税成本转移至客户, 对发行人的影响为发行人调整价格幅度低于海运费上升/关税加征幅度或价格调整时间晚于加征关税/海运费上升的时间。

如若发行人可以通过向上调整价格的方式, 则相比于未加征关税及海运费上升之前, 产品价格上升带来营业收入增长, 而关税和海运费在费用中体现, 营业成本不变, 毛利率上升。如若公司可以完全将关税成本转嫁给客户, 税前利润金额不会变动, 价格上升带来营业收入增长, 则税前利润率将有所下降; 若公司不能完全将关税成本及海运费上升成本转嫁给客户, 则税前利润金额下降, 且营业

收入上升，税前利润率将有所下降。

发行人 FOB/FCA 模式下由客户承担海运费与关税，DDP 及美国当地零售等模式下由发行人承担小型空压机加征的关税金额。假设发行人通过调整产品销售价格将 DDP 及美国当地零售等模式下小型空压机加征关税的金额转移给客户，则不同承担比例对发行人业绩影响情况如下所示：

客户承担比例	毛利率	税前利润率
0.00%	33.68%	13.47%
50.00%	34.12%	13.71%
66.67%	34.34%	13.77%
100.00%	34.48%	13.96%

发行人 FOB/FCA 模式下由客户承担海运费与关税，DDP 及美国当地零售等模式下由发行人承担海运费。2020 年 DDP 及美国当地零售等模式下原有报价已包含当时的海运费情况，假设发行人通过调整产品销售价格将 2021 年 1-6 月海运费较 2020 年增長的部分转移给客户，则不同承担比例对发行人业绩影响情况如下所示：

客户承担比例	毛利率	税前利润率
0.00%	31.52%	10.08%
50.00%	33.03%	12.06%
66.67%	33.52%	12.70%
100.00%	34.48%	13.96%

综上所述，小型空压机加征关税及海运费上升对发行人毛利率及税前利润率影响较小，对发行人整体业绩的影响较小。

3、发行人的应对措施

在中美贸易摩擦加征关税及全球运力紧张导致运费上升的背景下，发行人密切关注相关政策及宏观环境变化，制定了相应的应对措施，积极采取应对措施以最大程度减小对发行人经营业绩的影响，具体情况如下：

(1) 继续保持与客户长期稳定的合作关系

发行人与主要客户形成了长期的合作关系，中国小型空压机及干湿两用吸尘器行业作为全球最大的生产基地，有无法替代的价格优势和产能优势，即使在海运费上升及加征关税的情况下，公司可以通过谈判与长期合作的优质客户共同承担由征收加征关税及海运费上升带来的成本。

(2) 持续开拓国际市场，巩固并扩大北美市场份额

近年来，公司积极开拓国际市场，在欧洲、东南亚等市场取得有效拓展，公司将继续积极开拓国际市场，持续完善全球的业务布局；公司也将继续深化与北美客户的合作，巩固并扩大北美市场份额。

(3) 通过技术改造降低制造成本

发行人在加征关税后，通过加大自动化程度提升生产效率，以及进行产品优化从而降低成本。

(4) 进一步加强技术研发投入

发行人将进一步加强自身的研发投入、巩固技术和制造工艺优势，建立稳固的客户资源和品牌壁垒，进一步增强客户的粘性，降低自身的可替代性，提高产品竞争力和的整体技术附加值水平。

四、中介机构核查意见

(一) 核查程序

发行人会计师：

- 1、访谈发行人财务总监、销售总监，了解发行人 2021 年上半年业绩大幅上升及营业收入增幅显著高于净利率增幅的原因和合理性；
- 2、查阅公开市场资料，了解宏观经济指数变动情况；
- 3、查阅联合国贸易统计数据关于小型空压机和干湿两用吸尘器全球贸易数据；
- 4、取得并核查发行人运费业务台账，并检查运输合同、运费结算单、发运凭证等，核查发行人运费支出的真实性、准确性，并分析运费波动的合理性；
- 5、查阅发行人与客户协商关于运费及关税等相关资料；
- 6、访谈发行人董事会秘书，了解应对 2021 年上半年小型空压机加征关税及海运费上升的具体措施。

(二) 核查意见

经核查，发行人会计师认为：

- 1、2021 年上半年，全球市场尤其是北美市场仍然维持较高的景气度，海外客户增加对公司产品的需求，随疫情对全球供应链的重创使供给/产能出现瓶颈。发行人通过有序的产能扩产，推动 2021 年上半年营业收入稳步增长，具有合理

性;

2、发行人 2021 年上半年经营业绩受美元兑人民币汇率下降、原材料价格上升、海运费上升及小型空压机加征关税等因素影响,导致营业收入增幅高于净利润增幅,具有合理性;

3、中美贸易摩擦加征关税后,发行人的收入并未出现下滑情况,发行人产品价格与国内同类产品价格相比具有一定的竞争优势;

4、发行人预计未来 2-3 年内,中国仍然是全球小型空压机和干湿两用吸尘器主要生产基地,即使公司小型空压机和干湿两用吸尘器产品一直属于 25%加征关税名单,发行人预计中美贸易摩擦不会对公司产品出口业务产生较大影响,公司不存在大量订单取消及大客户转移采购的情形;

5、在国际运力紧张的情况下,单柜海运费出现较大的增长,发行人单柜海运费及单柜境内运费的变动与上海出口集装箱运价指数(SCFI:综合指数)及中国公路运价物流指数的波动趋势基本一致;

6、发行人已通过和客户协商变更贸易方式、向上调整价格等方式,在一定程度上消化了海运费及关税金额上升对发行人造成的不利影响,不会对发行人的业绩产生重大不利影响;发行人已通过继续保持与客户长期稳定的合作关系、持续开拓国际市场,巩固并扩大北美市场份额、通过技术改造降低制造成本、进一步加强研发投入等方式缓解海运费及关税金额上升的不利影响。

问题 2. 关于亚马逊收入

申报材料显示:

(1) 报告期内,公司广告等市场推广费用占在亚马逊平台上的收入比分别为 2.29%、7.43%和 4.98%;

(2) 发行人亚马逊 B2C 以发货 3 天后作为账面收入确认时点主要系发行人预计电商销售货物物流运输时间为 3 天,发货 3 天后为物流预估数,亚马逊没有无理由退货具体时间条款,发行人在收入确认时没有考虑退货时间,以发货 3 天物流时间作为收入确认时点。

请发行人:

(1) 结合市场推广费用的明细项,量化分析发行人在亚马逊平台的推广费

占收入比大幅波动的原因和合理性；

(2) 结合亚马逊 B2C 的退换货和预计负债计提情况，说明亚马逊 B2C 以发货 3 天后作为账面收入确认时点的合理性，发货 3 天后为物流预估数的依据，是否符合《企业会计准则》的规定，是否符合行业惯例。

请发行人、申报会计师对上述事项发表明确意见。

回复：

一、结合市场推广费用的明细项，量化分析发行人在亚马逊平台的推广费占收入比大幅波动的原因和合理性

报告期内平台交易费（市场推广费用）主要系网络销售模式下与网络平台结算的合作费、广告推广费、促销费等。公司平台交易费与网络销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
平台交易费	855.46	3,003.86	1,611.82	329.14
网络销售收入合计	4,744.27	11,183.31	5,281.89	1,689.39
平台交易费/网络销售收入	18.03%	26.86%	30.52%	19.48%
其中支付给亚马逊费用	807.23	2,945.82	1,572.81	281.71
亚马逊收入	3,420.31	9,669.89	4,642.53	1,126.97
亚马逊平台费用比例	23.60%	30.46%	33.88%	25.00%

2018 年度公司亚马逊 B2B 模式合作费率从 22.65%变更到 26.99%，同时 2019 年起公司聘请专门电商运营团队拓展亚马逊的业务规模，加大了亚马逊平台上的宣传力度，上述因素致使 2019 年平台交易费占亚马逊平台收入的比重较高。

发行人报告期内平台交易费主要为亚马逊平台上所发生的费用，发行人在亚马逊平台上承担的主要费用情况如下所示：

费用项目	项目明细	具体情况	收费标准
平台合作服务费	平台合作服务费-B2B	在亚马逊 B2B 模式情况下，亚马逊会根据每单消费金额扣除合作费	合作费包括市场费、货险费、运费等，费率在 19.67%-26.99%之间
	平台合作服务费-B2C	在亚马逊 B2C 模式下，公司对销售产品给予一定的服务费	费率约在 10%-15%之间
推广费用	广告费	公司为拓展在亚马逊平台上的销售，会在亚马逊平台上投放广告	根据点击量进行收费，公司不同产品每次点击收费标准不同，范围在 0.1-1.5 美元/次不等

	促销费	公司产品参加亚马逊促销活动	根据促销数量给予一定的促销折让
--	-----	---------------	-----------------

从上表可以看出,公司跨境电商销售收入及电商费用主要集中在亚马逊平台,而亚马逊平台费用分别与 B2B 及 B2C 模式相关,因此主要结合亚马逊平台相关数据及收费标准进行匡算。

①B2C 模式下平台合作服务费与亚马逊 B2C 收入匹配

单位: 万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
亚马逊 B2C 收入 A	1,377.29	1,230.21	165.64	29.39
费用发生额 B	210.91	184.76	23.99	4.42
匡算佣金率 C=B/A	15.31%	15.02%	14.48%	15.02%
公司实际费用率	10%-15%	10%-15%	10%-15%	10%-15%

注: 部分年度匡算费率略微超过协议约定费率上限, 主要系亚马逊 B2C 收入为计提预计负债后账面收入, 实际支付费率为不计提预计负债的销售收入费率。

公司实际费率以亚马逊不同平台的所处地区及不同平台销售产品有所差异, 报告期内, 公司亚马逊平台 B2C 模式下平台服务费在 10%-15% 之间, 匡算出的费率与合同约定费用率相符。

②B2B 模式下平台合作服务费与亚马逊 B2B 收入匹配

单位: 万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
亚马逊 B2B 收入 A	2,043.02	8,439.67	4,476.89	1,097.58
费用发生额 B	565.03	2,279.84	1,203.69	251.53
匡算佣金率 C=B/A	27.66%	27.01%	26.89%	22.92%

注: 部分年度匡算费率略微超过协议约定费率上限, 主要系亚马逊 B2B 收入为计提预计负债后账面收入, 实际支付费率为不计提预计负债的销售收入费率。

报告期内, 公司与亚马逊按年度签署协议中规定了合作费 (Co-op Activities)、货运费 (Freight Allowance Agreement)、货损费 (Damage Allowance)、外部损害赔偿 (Damage Allowance External), 不同期间公司不同产品费用比例有所不同, 具体情况如下:

期间	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
空压机及吸尘器等				
Co-op Activities	7.07%	7.07%	7.07%	7.07%-8.00%
Freight Allowance Agreement	10.67%	10.67%	10.67%	10.67%
Damage Allowance	5.27%	5.27%	5.27%	0.00%-5.27%
Damage Allowance External	3.98%	3.98%	3.98%	3.98%

费用率	26.99%	26.99%	26.99%	22.65%-26.99%
吹地机、风扇及其他				
Co-op Activities	10.67%	10.67%	10.67%	10.67%
Freight Allowance Agreement	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
Damage Allowance	4.00%	4.00%	4.00%	4.00%
费用率	19.67%	19.67%	19.67%	19.67%

注：2018 年度公司亚马逊 B2B 模式下空压机及吸尘器等产品的平台服务合作费率从 22.65%变更到 26.99%。

综上所述，报告期内，公司亚马逊平台 B2B 模式下合作费率与匡算出的合作费用率差异较小。

③广告费与亚马逊收入的匹配关系

报告期内，发行人亚马逊平台发生的广告费用与在亚马逊平台上的收入情况对比如下所示：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
广告费	13.24	338.95	297.47	18.02
亚马逊平台收入	3,420.31	9,669.89	4,642.53	1,126.97
广告费/亚马逊平台收入	0.39%	3.51%	6.41%	1.60%

亚马逊平台发生的广告费用系公司主动广告推广费用，与公司在亚马逊平台收入无直接费率关系，2019 年起公司聘请专门电商运营团队拓展亚马逊的业务规模，加大了亚马逊平台上的宣传力度，致使 2019 年亚马逊平台的广告费占亚马逊平台收入的比重较高。2020 年，发行人为提高广告投入效率，减少了投入产出低的广告支出，因此 2020 年广告费/亚马逊平台收入有所降低。

④促销等其他平台费用与亚马逊收入的匹配关系

公司在亚马逊平台上发生的费用除了上述平台合作服务费、广告费，还包括促销费、网站维护费用、亚马逊安全信贷项目调查费等其他费用，上述费用与公司亚马逊平台上的收入比例情况如下所示：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
促销费等其他平台费用	18.04	142.27	47.66	7.74
亚马逊平台收入	3,420.31	9,669.89	4,642.53	1,126.97
促销费/亚马逊平台收入	0.53%	1.47%	1.03%	0.69%

报告期内，促销费、网站维护费用、亚马逊安全信贷项目调查费等其他费用金额占亚马逊平台收入比例较低，与亚马逊平台收入无直接相关联系，随着2019年深圳洁德全面开展境外电商业务，公司亚马逊平台促销费、网站维护费用、亚马逊安全信贷项目调查费等费用占亚马逊平台收入比例有所增加。

二、结合亚马逊 B2C 的退换货和预计负债计提情况，说明亚马逊 B2C 以发货 3 天后作为账面收入确认时点的合理性，发货 3 天后为物流预估数的依据，是否符合《企业会计准则》的规定，是否符合行业惯例

报告期内，亚马逊 B2C 模式下公司的退换货情况和预计负债计提情况如下所示：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
亚马逊 B2C 收入 A	1,377.29	1,230.21	165.64	29.39
实际退换货 B	31.96	46.97	2.81	-
预计负债计提比例 C	2.91%	2.91%	2.61%	2.61%
预计负债计提金额 D=A*C	40.08	35.80	4.32	0.77
退换货与预计负债计提差异 E=D-B	8.12	-11.17	1.51	0.77
差异占收入比 F=E/A	0.59%	-0.91%	0.91%	2.62%

报告期内，亚马逊 B2C 业务退换货与预计负债计提差异为 0.77 万元、1.51 万元、-11.17 万元及 **8.12 万元**，差异占收入比例为 2.62%、0.91%、-0.91%及 **0.59%**，公司亚马逊 B2C 业务退换货与预计负债计提差异较小，上述差异对收入总额未造成实质性的影响。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第四条所述，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。亚马逊 B2C 业务中 FBA 模式无法获取下游客户的签收时间，FBM 可以获取客户的收货时间。发行人亚马逊 B2C 以发货 3 天后作为收入确认时点属于会计估计，发行人早期在开展天猫电商业务时制定了以发货 3 天后作为集团内部统一的预估电商业务物流运输时间，考虑到亚马逊 B2C 业务规模较小，且 FBM 模式客户无法获取签收时间，基于集团内部会计估计一致性，公司将亚马逊 B2C 业务以发货 3 天后作为物流运输时间，同时发行人已经合理计提亚马逊 B2C 业务预计负债，以发货 3 天的物流时间作为收入确认时点具备合理性。

同行业可比公司亚马逊 B2C 业务收入确认时点惯例如下所示：

公司	确认收入时点
深圳市赛维网络科技有限公司	结算确认收入
安克创新科技股份有限公司	交付给客户确认收入
久祺股份有限公司	发货确认收入(交付给物流公司)
跨境通宝电子商务股份有限公司	
傲基科技股份有限公司	

注：上述同行业可比公司亚马逊 B2C 业务收入确认时点来自招股说明书、年度报告等公开数据。

发行人同行业可比公司的亚马逊业务收入确认时点包括发货确认收入(交付给物流公司)、交付给客户确认收入、结算确认收入。因亚马逊 B2C 业务中 FBA 模式下无法获取下游客户的签收时间，以发货确认收入(交付给物流公司)和结算确认收入在确认时点上精确性较高，不存在对物流时间的估计，交付给客户确认收入需要预估发货后物流时间作为合理估计。但结合出于对“交付客户”作为货物控制权转移的关键点，基于谨慎性的考虑，因此发行人以交付给客户确认收入，并预计以发货 3 天的估计作为收入确认时点具备合理性。

综上，发行人亚马逊 B2C 业务以发货 3 天作为收入确认时点符合《企业会计准则》的规定，符合同行业惯例，具备合理性。

三、中介机构核查意见

(一) 核查程序

发行人会计师：

- 1、取得公司与亚马逊框架合同，确认各模式下费用依据，分析各模式下费用与收入的配比情况；
- 2、访谈发行人财务总监，了解发行人在亚马逊平台的推广费占收入比大幅波动的原因和合理性；
- 3、复核发行人亚马逊 B2C 业务计提预计负债情况，分析发行人退货和计提预计负债差异合理性；
- 4、分析企业会计准则及相关应用指南关于收入确认的相关规定，分析可比公司对亚马逊 B2C 业务收入确认会计处理情况，对比分析发行人亚马逊 B2C 收入确认处理的合理性，是否符合企业会计准则及相关应用指南和企业会计信息质量要求。

(二) 核查意见

经核查，发行人会计师认为：

1、发行人平台交易费（市场推广费）各项费用波动与公司经营情况相符，不存在重大异常，各模式下费用与收入具有配比关系，2019 年平台交易费占亚马逊平台收入比例大幅上升主要系公司 2019 年加大在亚马逊平台推广所致，具有合理性；

2、发行人亚马逊 B2C 业务以发货 3 天作为收入确认时点符合《企业会计准则》的规定，符合行业惯例，具备合理性。

问题 3. 关于毛利率

申报材料显示：

报告期内，公司主营业务毛利率为 23.94%、34.69%和 38.38%，呈现逐年上升的趋势，同行业可比公司报告期内毛利率均较为稳定。

请发行人：

（1）结合汇率波动、产品收入结构调整、原材料采购单价下滑等因素综合分析并说明毛利率上升且变动趋势和同行业可比公司毛利率变动趋势不一致的原因和合理性；

（2）说明报告期内收入占比较高的主要型号产品毛利率上升的原因和合理性；毛利率上升幅度较高的主要型号产品毛利率上升的原因和合理性。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见。

回复：

一、结合汇率波动、产品收入结构调整、原材料采购单价下滑等因素综合分析并说明毛利率上升且变动趋势和同行业可比公司毛利率变动趋势不一致的原因和合理性

（一）发行人毛利率上升原因

报告期内，公司主营业务毛利率为 23.94%、34.69%、**31.74%及 25.64%**，（剔除新收入准则影响后毛利率分别为 23.94%、34.69%、**38.28%及 33.96%**）2018 年-2020 年呈现逐年上升的趋势，2021 年 1-6 月有所下降。

1、2019 年毛利率变动原因

（1）整体毛利率变动分析

产品种类	毛利率		占主营业务收入比重		主营业务毛利率贡献度		主营业务毛利率贡献变动
	2019 年	2018 年	2019 年	2018 年	2019 年	2018 年	
	A	B	C	D	E=A×C	F=B×D	
小型空压机	28.78%	20.67%	57.79%	67.08%	16.63%	13.87%	2.77%
干湿两用吸尘器	41.55%	29.21%	39.63%	30.08%	16.47%	8.79%	7.68%
配件及其他	61.68%	45.36%	2.58%	2.84%	1.59%	1.29%	0.30%
合计	34.69%	23.94%	100.00%	100.00%	34.69%	23.94%	10.75%

公司主营业务毛利率贡献变动因素分解情况如下表所示：

产品种类	主营业务综合毛利率贡献变动	产品毛利率变动影响	收入比重变动影响
	G=H+I	H=C×(A-B)	I=B×(C-D)
小型空压机	2.77%	4.69%	-1.92%
干湿两用吸尘器	7.68%	4.89%	2.79%
配件及其他	0.30%	0.42%	-0.12%
合计	10.75%	10.00%	0.75%

公司主营业务毛利率由 2018 年的 23.94% 上升至 2019 年的 34.69%，上升 10.75 个百分点，主要影响因素为：2019 年，干湿两用吸尘器毛利率上升和收入比重上升导致主营业务毛利率上升 7.68 个百分点；小型空压机毛利率上升和收入比重下降导致主营业务毛利率上升 2.77 个百分点；配件及其他产品毛利率和收入比重变化导致综合毛利率上升 0.30 个百分点。

由于小型空压机和干湿两用吸尘器对发行人整体毛利率影响较大，因此对两类产品各自毛利率变动影响进行分析。

(2) 小型空压机毛利率变动分析

2019 年，小型空压机毛利率从 2018 年 20.67% 增加至 28.78%。宏观因素中美元兑人民币汇率影响毛利率的幅度为 3.03%，原材料采购单价影响毛利率的幅度为 1.44%。发行人还与 Lowe's、Canadian Tire Corp 等客户协商对部分产品上调价格，通过使用铝线电机替换铜线电机降低成本等方式导致 2019 年毛利率的上升。

(3) 干湿两用吸尘器变动分析

2019 年，干湿两用吸尘器毛利率从 2018 年 29.21% 增加至 41.55%。宏观因素中美元兑人民币汇率影响毛利率的幅度为 2.48%，原材料采购单价影响毛利率

的幅度为 1.23%。2019 年度发行人干湿两用吸尘器中品牌授权模式销售占比由 2018 年的 66.50%增长至 69.92%，毛利率由 31.31%增长至 45.89%，对发行人整体毛利率贡献 11.26%。品牌授权模式下毛利率变动较大主要原因为①Costco 的贸易方式由于 FOB 变更为 DDP，品牌授权模式下 DDP 占比由 2018 年 2.54%增长至 2019 年 13.72%；②因亚马逊销售规模增长较快，品牌授权模式下网络销售占比由 2018 年 9.53%增长至 2019 年 24.66%；③品牌由 Stanley/PorterCable 中端品牌往 Dewalt 高端品牌调整，品牌授权模式下 Dewalt 品牌的销售占比由 2018 年的 14.27%增长至 42.49%。

2、2020 年毛利率变动原因

(1) 整体毛利率变动分析

产品种类	毛利率		占主营业务收入比重		主营业务毛利率贡献度		主营业务毛利率贡献变动
	2020 年	2019 年	2020 年	2019 年	2020 年	2019 年	
	A	B	C	D	E=A×C	F=B×D	
小型空压机	29.48%	28.78%	52.88%	57.79%	15.59%	16.63%	-1.04%
干湿两用吸尘器	47.14%	41.55%	44.19%	39.63%	20.83%	16.47%	4.36%
配件及其他	63.45%	61.68%	2.93%	2.58%	1.86%	1.59%	0.27%
合计	38.28%	34.69%	100.00%	100.00%	38.28%	34.69%	3.59%

注：为保证与 2018 年和 2019 年的数据具备可比性，上表中 2020 年的毛利率已剔除运输费及关税的影响。

公司主营业务毛利率贡献变动因素分解情况如下表所示：

产品种类	主营业务综合毛利率贡献变动	产品毛利率变动影响	收入比重变动影响
	G=H+I	H=C×(A-B)	I=B×(C-D)
小型空压机	-1.04%	0.37%	-1.41%
干湿两用吸尘器	4.36%	2.47%	1.89%
配件及其他	0.27%	0.05%	0.22%
合计	3.59%	2.89%	0.70%

公司主营业务毛利率由 2019 年的 34.69%上升至 2020 年的 38.28%，上升 3.59 个百分点，主要影响因素为：2020 年小型空压机毛利率上升和收入比重下降导致主营业务毛利率下降 1.04 个百分点；干湿两用吸尘器毛利率上升和收入比重上升导致主营业务毛利率上升 4.36 个百分点；配件及其他产品毛利率和收

入比重变化导致综合毛利率上升 0.27 个百分点。

由于小型空压机和干湿两用吸尘器对发行人整体毛利率影响较大,因此对两类产品各自毛利率变动影响进行分析。

(2) 小型空压机毛利率变动分析

2020 年,小型空压机毛利率从 2019 年 28.78%增加至 29.48%,增加 0.70%。宏观因素中原材料采购单价影响毛利率的幅度为 1.66%。

(3) 干湿两用吸尘器变动分析

2020 年,干湿两用吸尘器毛利率从 2019 年 41.55%增加至 47.14%,变动 5.59%。宏观因素中原材料采购单价影响毛利率的幅度为 1.33%。2020 年度发行人干湿两用吸尘器 DDP 模式销售占比由 2019 年的 9.51%增长至 15.02%,毛利率由 49.16%增长至 56.43%,对发行人干湿两用吸尘器整体毛利率贡献 3.80%。

3、2021 年 1-6 月毛利率变动原因

(1) 整体毛利率变动分析

产品种类	毛利率		占主营业务收入比重		主营业务毛利率贡献度		主营业务毛利率贡献变动
	2021 年 1-6 月	2020 年	2021 年 1-6 月	2020 年	2021 年 1-6 月	2020 年	
	A	B	C	D	E=A×C	F=B×D	
小型空压机	22.70%	29.48%	37.50%	52.88%	8.51%	15.59%	-7.08%
干湿两用吸尘器	38.42%	47.14%	46.96%	44.19%	18.04%	20.83%	-2.79%
配件及其他	47.65%	63.45%	15.54%	2.93%	7.40%	1.86%	5.55%
合计	33.96%	38.28%	100.00%	100.00%	33.96%	38.28%	-4.32%

注:为保证与 2018 年和 2019 年的数据具备可比性,上表中 2020 年及 2021 年 1-6 月的毛利率已剔除运输费及关税的影响。

公司主营业务毛利率贡献变动因素分解情况如下表所示:

产品种类	主营业务综合毛利率贡献变动	产品毛利率变动影响	收入比重变动影响
	G=H+I	H=C×(A-B)	I=B×(C-D)
小型空压机	-7.08%	-2.54%	-4.53%
干湿两用吸尘器	-2.79%	-4.09%	1.31%
配件及其他	5.55%	-2.46%	8.00%

合计	-4.32%	-9.09%	4.77%
----	--------	--------	-------

公司主营业务毛利率由 2020 年的 38.28%下降至 2021 年 1-6 月的 33.96%，下降 4.32 个百分点，主要影响因素为：2021 年 1-6 月小型空压机毛利率下降和收入比重下降导致主营业务毛利率下降 7.08 个百分点；干湿两用吸尘器毛利率下降和收入比重上升导致主营业务毛利率下降 2.79 个百分点；配件及其他产品毛利率和收入比重变化导致综合毛利率上升 5.55 个百分点。

由于小型空压机和干湿两用吸尘器对发行人整体毛利率影响较大，因此对两类产品各自毛利率变动影响进行分析。

（2）小型空压机毛利率变动分析

2021 年 1-6 月，小型空压机毛利率从 2020 年 29.48%下降至 22.70%，下降 6.78%。宏观因素中原材料采购单价影响毛利率的幅度为-4.29%，汇率对毛利率的影响幅度为-4.78%。

（3）干湿两用吸尘器变动分析

2021 年 1-6 月，干湿两用吸尘器毛利率从 2020 年 47.14%下降至 38.42%，变动 8.72%。宏观因素中原材料采购单价影响毛利率的幅度为-3.60%，汇率对毛利率的影响幅度为-3.80%。

综上所述，发行人主要产品小型空压机及干湿两用吸尘器毛利率的变动主要与汇率、原材料及产品收入结构的变动相关。

（二）和同行业可比公司毛利率变动趋势不一致的原因和合理性

2018 年-2020 年，公司毛利率上升且变动趋势和同行业可比公司毛利率变动趋势不一致的原因主要系公司产品收入结构调整导致，汇率和原材料采购单价下滑等因素存在影响，但非主要因素。

1、小型空压机

2018 年-2020 年，公司小型空压机产品毛利率与可比公司可比产品毛利率对比情况如下：

证券代码	公司简称	可比产品	2020 年度	2019 年度	2018 年度
002444.SZ	巨星科技	手工具及手持式电动工具	30.00%	31.18%	29.17%
00669.HK	创科实业	电动工具及配件、户外园艺工具及配件、地板护理及器具	38.25%	37.73%	37.24%
	欧圣电气	小型空压机	29.48%	28.78%	20.67%

(1) 宏观因素影响

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
毛利率	29.48%	28.78%	20.67%
毛利率变动	0.70%	8.11%	/
汇率对毛利率的影响	-0.04%	3.03%	/
原材料价格变动对毛利率的影响	1.66%	1.44%	/
宏观因素总体影响	1.62%	4.47%	/

除去宏观因素影响外，公司主要产品的毛利率变化与产品结构、销售模式、贸易方式等相关。

(2) 产品结构对小型空压机毛利率的影响

①贸易方式变化对小型空压机毛利率的影响

A. 发行人情况

2018-2020 年，公司小型空压机不同贸易方式销售的毛利率情况分别如下：

单位：万元

项目	2020 年			2019 年			2018 年		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
FOB/FCA	45,160.21	89.66%	27.88%	29,832.76	86.27%	25.80%	38,465.78	92.68%	19.83%
DDP	3,025.50	6.01%	35.70%	3,126.11	9.04%	46.59%	2,118.45	5.10%	28.67%
其他	2,181.57	4.33%	54.04%	1,620.72	4.69%	49.42%	917.63	2.21%	37.26%
合计	50,367.28	100.00%	29.48%	34,579.60	100.00%	28.78%	41,501.85	100.00%	20.67%

2018 年-2020 年，公司小型空压机中以 FOB 贸易方式销售产品的收入占比分别为 92.68%、86.27%和 89.66%，FOB 贸易方式销售产品的销售占比较大，发行人 FOB 贸易方式销售产品的毛利率逐年上升，导致小型空压机的毛利率逐年增加。

项目	2020 年度			2019 年度		
	销售占比变动的影响	毛利率变动的影响	合计	销售占比变动的影响	毛利率变动的影响	合计
FOB/FCA	0.87%	1.86%	2.74%	-1.27%	5.14%	3.87%
DDP	-1.41%	-0.65%	-2.07%	1.13%	1.62%	2.75%
其他	-0.18%	0.20%	0.02%	0.92%	0.57%	1.49%
合计	-0.71%	1.41%	0.70%	0.78%	7.33%	8.11%

发行人 FOB 贸易方式下毛利率的变化主要受汇率变动及原材料变动的影响，主要与部分客户协商向上调整价格；保证产品性能的前提下优化成本，成功将铜线电机陆续改为铝线电机等因素相关。

B. 同行业可比公司情况

根据 2019 年 11 月巨星科技公告的《公开发行可转换公司债券申请文件反馈意见的回复(修订稿)》中表述,“巨星科技出口产品定价为 FOB 方式,进口关税由客户承担。根据目前公司外销订单的签订及履行情况来看,出口产品价格稳定,公司并未出现以大幅降低出口产品价格方式来承担关税的情形”,而公司小型空压机 DDP 模式占比分别由 2018 年的 5.10%增长至 2019 年的 9.04%,同比增长率达 47.57%,在 DDP 模式下由公司承担关税,因此毛利率会有所上升。

②业务模式变化对小型空压机毛利率的影响

A. 发行人情况

2018 年-2020 年,公司小型空压机不同销售模式下的毛利率情况分别如下:

单位:万元

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
出口模式	48,789.50	96.87%	28.57%	33,193.24	95.99%	27.93%	40,845.98	98.42%	20.46%
网络模式	1,124.90	2.23%	65.50%	457.01	1.32%	54.51%	97.87	0.24%	43.25%
线下模式	452.87	0.90%	38.97%	929.35	2.69%	46.61%	558.01	1.34%	32.37%
合计	50,367.28	100.00%	29.48%	34,579.60	100.00%	28.78%	41,501.85	100.00%	20.67%

2018 年-2020 年,公司小型空压机中以出口销售方式销售产品的收入占比分别为 98.42%、95.99%和 96.87%,出口模式下销售产品的占比较大,发行人出口销售方式销售产品的毛利率逐年上升,导致小型空压机的毛利率逐年增加。

项目	2020 年度			2019 年度		
	销售占比变动的影响	毛利率变动的影响	合计	销售占比变动的影响	毛利率变动的影响	合计
出口模式	0.25%	0.62%	0.87%	-0.50%	7.17%	6.68%
网络模式	0.50%	0.25%	0.74%	0.47%	0.15%	0.62%
线下模式	-0.83%	-0.07%	-0.90%	0.43%	0.38%	0.82%
合计	-0.09%	0.80%	0.70%	0.41%	7.71%	8.11%

B. 同行业可比公司情况

同时,巨星科技 2015 年非公开募集资金 10.15 亿元,募投项目包括电商销售平台和自动仓储物流体系建设项目,根据其公开披露资料,巨星科技已自建垂直电商平台土猫网,同时与天猫、亚马逊、京东、EBAY、阿里巴巴、速卖通都有合作。巨星科技已提前进行了电商销售的布局,而公司 2019 年设立子公司深圳

洁德，招聘专门的电商运营团队，大力发展网络销售业务，小型空压机电商销售规模由2018年的97.87万元增长至2019年的457.01万元，增长幅度达366.96%，网络销售模式下由于需要承担关税、海运费、平台交易费、仓储费等，因此毛利率相对较高，网络销售模式收入的增加推动了公司毛利率增长。

综上所述，发行人在贸易方式、销售模式、业务模式等方面的变化导致发行人毛利率呈上升趋势，且增长幅度较高。同行业可比公司毛利率较为稳定而发行人毛利率大幅上升具有合理性。

2、干湿两用吸尘器

证券代码	公司简称	可比产品	2020 年度	2019 年度	2018 年度
603355.SH	莱克电气	环境清洁电器	29.42%	30.22%	27.91%
603486.SH	科沃斯	服务机器人	48.01%	44.86%	47.57%
		清洁类小家电	36.29%	24.61%	17.78%
欧圣电气		干湿两用吸尘器	47.14%	41.55%	29.21%

注：为保证与2018年和2019年的数据具备可比性，上表中2020年毛利率已剔除运输费及关税的影响。

2018年-2020年，公司干湿两用吸尘器毛利率呈逐年上升的趋势，增长幅度高于同行业，主要系产品结构调整所致，具体分析如下：

(1) 宏观因素影响

2018年-2020年，宏观因素对发行人毛利率的影响情况如下所示：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
毛利率	47.14%	41.55%	29.21%
毛利率变动	5.59%	12.34%	/
汇率对毛利率的影响	-0.03%	2.48%	/
原材料价格变动对毛利率的影响	1.33%	1.23%	/
宏观因素总体影响	1.30%	3.71%	/

除去宏观因素影响外，公司主要产品的毛利率变化与产品结构、销售模式、贸易方式等相关。

宏观因素中，因未能从公开渠道取得可比公司原材料采购具体数据，因此仅对汇率波动差异对比进行分析：

2018年-2020年，发行人与莱克电气、科沃斯外销业务占比如下所示：

证券代码	公司简称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
603355.SH	莱克电气	70.36%	63.75%	66.82%
603486.SH	科沃斯	48.08%	47.13%	50.85%

欧圣电气	99.84%	98.76%	99.03%
美元兑人民币平均汇率	6.8941	6.8985	6.6174

2018 年-2020 年，发行人主要以外销为主，外销占比均为 98%以上，而莱克电气及科沃斯外销占比相对较低，因此汇率波动对发行人的影响大于莱克电气及科沃斯。

(2) 产品结构对干湿两用吸尘器毛利率的影响

①销售模式变化对干湿两用吸尘器毛利率的影响

A. 发行人情况

2018 年-2020 年，公司干湿两用吸尘器不同销售模式下的毛利率情况分别如下：

单位：万元

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
品牌授权	32,493.45	77.21%	51.70%	16,583.33	69.92%	45.89%	12,374.84	66.50%	31.31%
ODM	6,524.90	15.50%	37.09%	4,610.10	19.44%	33.24%	3,846.95	20.67%	25.31%
其他	3,064.39	7.28%	20.23%	2,524.02	10.64%	28.19%	2,386.31	12.82%	24.60%
合计	42,082.74	100.00%	47.14%	23,717.45	100.00%	41.55%	18,608.10	100.00%	29.21%

2018 年-2020 年，公司干湿两用吸尘器中以品牌授权模式对公司毛利率贡献较大，随着品牌销售模式占比升高，导致干湿两用吸尘器的毛利率逐年增加。

项目	2020 年度			2019 年度		
	销售占比变动的影响	毛利率变动的影响	合计	销售占比变动的影响	毛利率变动的影响	合计
品牌授权	3.35%	4.49%	7.83%	1.07%	10.19%	11.26%
ODM	-1.31%	0.60%	-0.71%	-0.31%	1.54%	1.23%
其他	-0.95%	-0.58%	-1.53%	-0.54%	0.38%	-0.15%
合计	1.09%	4.50%	5.59%	0.22%	12.11%	12.34%

2019 年公司干湿两用吸尘器的毛利率比 2018 年上升 12.34 个百分点，其中品牌授权模式对公司干湿两用吸尘器业务毛利率的影响为 11.26 个百分点。2020 年公司品牌授权模式对公司干湿两用吸尘器业务毛利率的影响为 7.83 个百分点。

2018 年-2020 年，由于品牌授权模式需要对品牌授权商支付商标使用权费，同时由于品牌授权中品牌的不断调整，贸易方式及网络销售占比的变化，因此公司品牌授权模式下产品定价相对较高，毛利率水平相应提升。

B. 同行业可比公司情况

莱克电气主要模式为 ODM、OEM 及自有品牌, 其中海外业务主要通过 ODM 模式; 科沃斯主要模式为自有品牌、ODM 及 OEM; 而公司通过支付品牌授权费方式获得了 Stanley、Dewalt 等品牌授权, 在品牌授权模式下, 公司能够获取更高的品牌溢价, 因此毛利率相对较高。**2018 年-2020 年**公司干湿两用吸尘器品牌授权模式的销售增速分别为 34.01%及 **95.94%**。

此外, 公司产品逐渐向高端领域倾斜。2018 年起, 公司干湿两用吸尘器业务规模相对稳固。在此基础上, 2019 年和 2020 年, 公司调整产品策略, 将产品定位向高端领域倾斜, 吸尘器品类逐渐从 Stanley/PorterCable 中端品牌小加仑（小体积）往 Dewalt 高端品牌大加仑（大体积）调整, 高附加值的 Dewalt 品牌干湿两用吸尘器产品销售占比呈快速增长态势, 公司毛利率增长较快。**2018 年-2020 年**公司干湿两用吸尘器品牌授权模式下 Dewalt 品牌的销售占比分别为 14.27%、42.49%及 72.77%, 呈逐年上升的趋势。

②业务模式变化对于干湿两用吸尘器毛利率的影响

2018 年-2020 年, 公司干湿两用吸尘器不同销售模式下的毛利率情况分别如下:

单位: 万元

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
出口模式	31,888.57	75.78%	40.37%	18,089.88	76.27%	35.80%	16,076.81	86.40%	27.00%
网络模式	9,032.27	21.46%	69.67%	4,203.32	17.72%	65.52%	1,368.78	7.36%	51.24%
线下模式	1,161.90	2.76%	57.96%	1,424.26	6.01%	43.78%	1,162.51	6.25%	33.83%
合计	42,082.74	100.00%	47.14%	23,717.45	100.00%	41.55%	18,608.10	100.00%	29.21%

2018 年-2020 年, 公司干湿两用吸尘器中以网络模式销售产品的收入占比分别为 7.36%、17.72%和 21.46%, 网络模式销售产品的销售占比逐年上升, 导致干湿两用吸尘器的毛利率逐年增加。

项目	2020 年度			2019 年度		
	销售占比变动的影响	毛利率变动的影响	合计	销售占比变动的影响	毛利率变动的影响	合计
出口模式	-0.18%	3.46%	3.28%	-2.73%	6.71%	3.98%
网络模式	2.45%	0.89%	3.34%	5.31%	2.53%	7.84%
线下模式	-1.42%	0.39%	-1.03%	-0.08%	0.60%	0.52%

合计	0.85%	4.74%	5.59%	2.50%	9.84%	12.34%
----	-------	-------	-------	-------	-------	--------

发行人网络销售模式销售规模逐年增加,网络销售模式下由公司支付境外运保费、清关税费及平台交易费等,因此毛利率相对较高。**2018 年-2020 年**公司干湿两用吸尘器网络销售模式的销售增速分别为 207.09%及 114.88%,增长势头迅猛。

③贸易方式变化对干湿两用吸尘器毛利率的影响

A. 发行人情况

2018 年-2020 年,公司干湿两用吸尘器不同贸易方式销售的毛利率情况分别如下:

单位:万元

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
FOB/FCA	25,387.13	60.33%	36.36%	15,823.70	66.72%	33.90%	15,762.67	84.71%	26.61%
DDP	6,319.76	15.02%	56.43%	2,255.07	9.51%	49.16%	314.14	1.69%	46.62%
其他	10,375.85	24.66%	67.87%	5,638.69	23.77%	59.96%	2,531.29	13.60%	43.24%
合计	42,082.74	100.00%	47.14%	23,717.45	100.00%	41.55%	18,608.10	100.00%	29.21%

2018 年-2020 年,公司干湿两用吸尘器中以 DDP 及美国当地销售对公司毛利率贡献较大,随着 DDP 模式及美国当地销售模式占比升高,导致干湿两用吸尘器的毛利率逐年增加。

项目	2020 年度			2019 年度		
	销售占比变动的影响	毛利率变动的影响	合计	销售占比变动的影响	毛利率变动的影响	合计
FOB/FCA	-2.17%	1.48%	-0.68%	-4.79%	4.86%	0.08%
DDP	2.71%	1.09%	3.80%	3.65%	0.24%	3.89%
其他	0.53%	1.95%	2.48%	4.40%	3.97%	8.37%
合计	1.07%	4.52%	5.59%	3.26%	9.08%	12.34%

发行人 DDP 模式及美国当地销售模式下需缴纳关税并承担海运费,因此公司再考虑定价时会考虑相关因素的影响。

B. 可比公司情况

根据莱克电气 2018 年-2020 年年度报告披露,其出口商品主要采用 FOB 模式结算;根据科沃斯 2018 年-2020 年年度报告披露,OEM/ODM 模式下在合同规定的港口将货物装船并在船只越过船舷后确认销售收入结算,即主要以 FOB 模式为主;而公司对 Costco 等客户自 2018 年末起采用 DDP 模式结算,由公司支付境外运保费和清关税费,因此毛利率相对较高,2018 年-2020 年公司干湿两用吸尘器 DDP 模式的销售增速分别为 617.86%及 180.25%,呈逐年上升的趋势。

综上所述,发行人在贸易方式、销售模式、业务模式等结构的变化导致发行人毛利率呈上升趋势,且增长幅度较高。同行业可比公司毛利率较为稳定而发行人毛利率大幅上升具有合理性。

二、说明报告期内收入占比较高的主要型号产品毛利率上升的原因和合理性;毛利率上升幅度较高的主要型号产品毛利率上升的原因和合理性

(一) 报告期内收入占比较高的主要型号产品毛利率上升的原因和合理性

1、小型空压机

2018 年度,公司主要小型空压机产品的销售情况如下:

序号	品名及规格	品牌定位及销售模式	贸易方式	毛利率	占小型空压机收入比例
2018-1	CE0505W/8 加仑	中端 (ODM)	FOB/FCA	15.88%	15.25%
2018-2	CD0901D/2 加仑	中端 (ODM)	FOB/FCA	28.46%	10.06%
2018-3	CE0914L/26 加仑	高端 (ODM)	FOB/FCA	21.09%	9.41%
2018-4	CE0701W/8 加仑	高端 (ODM)	FOB/FCA	15.41%	7.95%
2018-5	CD0208W/3 加仑	中端 (品牌授权)	FOB/FCA	22.72%	6.21%
2018-6	CE0922S/4 加仑	高端 (ODM)	FOB/FCA	26.98%	4.37%
2018-7	CE0920S/4.5 加仑	中端 (ODM)	FOB/FCA	26.93%	4.15%
2018-8	CE0510W/8 加仑	高端 (ODM)	FOB/FCA	23.35%	3.74%
合计					61.13%

从上表可以看出,2018 年发行人小型空压机以中端品牌为主,同时受美元兑人民币汇率较低及原材料价格较高等因素影响,毛利率水平均处于较低水平。

2019 年度,公司主要小型空压机产品的销售情况如下:

序号	品名及规格	品牌定位及销售模式	贸易方式	毛利率	占小型空压机收入比例
2019-1	CE0914L/26 加仑	高端 (ODM)	FOB/FCA	27.32%	14.11%
2019-2	CE0505W/8 加仑	中端 (ODM)	FOB/FCA	14.89%	8.58%
2019-3	CE0510W/8 加仑	高端 (ODM)	FOB/FCA	28.10%	7.02%

序号	品名及规格	品牌定位及销售模式	贸易方式	毛利率	占小型空压机收入比例
2019-4	CD0924W/3 加仑	中端（ODM）	FOB/FCA	22.11%	4.14%
2019-5	CE1704W/8 加仑	高端（ODM）	FOB/FCA	29.38%	3.92%
2019-6	CE0503W/8 加仑	中端（ODM）	FOB/FCA	21.44%	3.72%
2019-7	CC1206W/3 加仑	中端（品牌授权）	FOB/FCA	27.53%	3.56%
2019-8	CE1705L/26 加仑	高端（ODM）	FOB/FCA	33.23%	3.36%
合计					48.41%

汇率方面，2019 年美元兑人民币平均汇率为 6.8985，同比提高 4.25%；因原材料价格下跌，公司原有机型的小型空压机产品单位成本呈下降趋势。2019 年，美元兑人民币平均汇率上升及原材料价格下跌整体提升了公司小型空压机产品毛利率。

产品结构方面，2019 年公司高端品牌静音型小型空压机销售占比增加，如 CE0914L/26 加仑，该产品销售份额从 2018 年 9.41%提升至 2019 年的 14.11%，2019 年该系列产品毛利率达到 27.32%；与此同时，2018 年常规款中端品牌非静音型小型空压机销售占比降低，如 CE0505W/8 加仑，该产品销售份额从 2018 年 15.25%降至 2019 年的 8.58%。因此，2019 年，公司小型空压机产品结构调整大幅提高了公司小型空压机产品毛利率。

因此，2019 年度小型空压机产品毛利率与 2018 年度相比，总体呈现大幅上升趋势。

2020 年度，公司主要小型空压机产品的销售情况如下：

序号	品名及规格	品牌定位及销售模式	贸易方式	毛利率	占小型空压机收入比例
2020-1	CE0505W/8 加仑	中端（ODM）	FOB/FCA	28.63%	12.74%
2020-2	CE1705L/26 加仑	高端（ODM）	FOB/FCA	34.21%	12.69%
2020-3	CE0920S/4.5 加仑	中端（ODM）	FOB/FCA	28.46%	9.14%
2020-4	CE1704W/8 加仑	高端（ODM）	FOB/FCA	30.60%	9.12%
2020-5	CE1708L/20 加仑	中端（ODM）	FOB/FCA	37.21%	8.16%
2020-6	CE1706S/4.3 加仑	高端（ODM）	FOB/FCA	32.88%	5.74%
2020-7	CE0510W/8 加仑	高端（ODM）	FOB/FCA	28.22%	5.36%
2020-8	CD0924W/3 加仑	低端（ODM）	FOB/FCA	20.17%	4.01%
合计					66.97%

原材料价格方面，因原材料价格下跌，公司原有机型的小型空压机产品单位成本呈下降趋势。其中 CE0505W/8 加仑产品占小型空压机收入比例为 12.74%，

毛利率为 28.63%，假设以 2019 年单位原材料计算，毛利率为 25.14%，变动 3.49%；CE1705L/26 加仑产品占小型空压机收入比例为 12.69%，毛利率为 34.21%，假设以 2019 年单位原材料计算，毛利率为 32.40%，变动 1.81%。2020 年，原材料价格下跌整体进一步提高了公司小型空压机产品毛利率。

产品结构方面，2020 年公司高端品牌静音型空压机销售占比持续增加，如 CE1705L/26 加仑产品销售份额为 12.69%，且毛利率超过 34%。与此同时，公司新推出的 CE1706S/4.3 加仑机型属于高附加值双气罐静音型系列新品，该系列产品毛利率达到 32.88%，占比达到 5.74%，进一步提高了 2020 年小型空压机的毛利率。此外，公司研发的静音型小型空压机市场认可度不断提高，部分客户采购的 ODM 模式中端品牌系列产品也开始逐渐改为高端款静音型小型空压机，如 CE0920S/4.5 加仑，毛利率较其他老款产品有所提升。因此，2020 年，公司小型空压机产品结构调整整体提高了公司小型空压机产品毛利率。

因此，2020 年小型空压机产品毛利率与 2019 年相比，总体呈现上升趋势。

2021 年 1-6 月，公司主要小型空压机产品的销售情况如下：

序号	品名及规格	品牌定位及销售模式	贸易方式	毛利率	占小型空压机收入比例
2021-1	CE1705L/26 加仑	高端 (ODM)	FOB/FCA	24.38%	21.42%
2021-2	CE1704W/8 加仑	高端 (ODM)	FOB/FCA	20.88%	9.98%
2021-3	CE1708L/20 加仑	中端 (ODM)	FOB/FCA	25.62%	7.38%
2021-4	CE0505W/8 加仑	中端 (ODM)	FOB/FCA	14.62%	5.26%
2021-5	CD0924W/3 加仑	低端 (ODM)	FOB/FCA	5.19%	5.12%
2021-6	CE1706S/4.3 加仑	高端 (ODM)	FOB/FCA	26.19%	4.41%
2021-7	CE0510W/8 加仑	高端 (ODM)	FOB/FCA	16.57%	3.92%
2021-8	CE1703W/2 加仑	高端 (ODM)	FOB/FCA	18.80%	3.88%
合计					61.36%

汇率方面，2021 年 1-6 月美元兑人民币平均汇率为 6.4682，较 2020 年全年下降 6.18%；因原材料价格上涨，公司原有机型的小型空压机产品单位成本呈上升趋势。2021 年 1-6 月，美元兑人民币平均汇率下降及原材料价格上涨整体降低了公司小型空压机产品毛利率。

原材料价格方面，因原材料价格上涨，公司原有机型的小型空压机产品单位成本呈上升趋势。其中 CE1705L/26 加仑产品占小型空压机收入比例为 21.42%，毛利率为 24.38%，假设以 2020 年单位原材料计算，毛利率为 28.25%，变动 3.87%；

CE1704W/8 加仑产品占小型空压机收入比例为 9.98%，毛利率为 20.88%，假设以 2020 年单位原材料计算，毛利率为 25.12%，变动 4.24%。2020 年，原材料价格上涨整体降低了公司小型空压机产品毛利率。

产品结构方面，2021 年 1-6 月公司高端品牌小型空压机销售占比增加，如 CE1705L/26 加仑，该产品销售份额从 2020 年的 12.69% 提升至 2021 年 1-6 月的 21.42%；与此同时，2021 年 1-6 月常规款中端品牌小型空压机销售占比降低，如 CE0505W/8 加仑，该产品销售份额从 2020 年的 12.74% 降至 2021 年 1-6 月的 5.26%。产品结构的调整相对提高了小型空压机产品毛利率。

结合汇率、原材料价格及产品结构的影响，2021 年 1-6 月小型空压机产品毛利率与 2020 年相比，总体呈现下降趋势。

2、干湿两用吸尘器

2018 年度，公司主要干湿两用吸尘器产品的销售情况如下：

序号	品名及规格	品牌定位及销售模式	贸易方式	毛利率	占干湿两用吸尘器收入比例
2018-1	VC1403S/8 加仑	中端（品牌授权）	FOB/FCA	22.50%	17.44%
2018-2	VC2802P/1 加仑	中端（ODM）	FOB/FCA	24.28%	10.68%
2018-3	VC2202S/4 加仑	中端（品牌授权）	FOB/FCA	17.02%	9.22%
2018-4	VC3303/5 加仑	中端（品牌授权）	FOB/FCA	26.25%	6.63%
2018-5	N389655/8 加仑	高端（OEM）	FOB/FCA	16.00%	5.60%
2018-6	SL18701P/10 加仑	中端（品牌授权）	美国当地销售	48.06%	4.41%
合计					53.97%

从上表可以看出，2018 年发行人小型空压机以中端品牌为主，同时受美元兑人民币汇率较低及原材料价格较高等因素影响，毛利率水平处于较低水平。

2019 年度，公司主要干湿两用吸尘器产品的销售情况如下：

序号	品名及规格	品牌定位及销售模式	贸易方式	毛利率	占干湿两用吸尘器收入比例
2019-1	VC1403S/8 加仑	中端（品牌授权）	FOB/FCA	25.27%	9.52%
2019-2	VC2802P/1 加仑	中端（ODM）	FOB/FCA	28.51%	8.36%
2019-3	VC3601/10 加仑	高端（品牌授权）	DDP	54.41%	7.52%
2019-4	VC3001/10 加仑	中端（品牌授权）	FOB/FCA	37.93%	7.22%
2019-5	VC2102/6 加仑	高端（ODM）	FOB/FCA	35.26%	4.15%
2019-6	VC3303/5 加仑	中端（品牌授权）	DDP	38.48%	3.89%
合计					40.66%

汇率方面，2019 年美元兑人民币平均汇率同比提高 4.25%，美元兑人民币升值进一步提高了公司干湿两用吸尘器的毛利率。

原材料价格方面，因原材料价格下降，公司原有机型的干湿两用吸尘器产品单位成本呈下降趋势。2019 年，原材料价格下降整体增加了公司干湿两用吸尘器产品毛利率。

产品结构和贸易方式方面，2019 年，一方面公司以品牌授权模式销售的 VC3601/10 加仑高端干湿两用吸尘器产品规模增长较快，该款产品系公司推出的 Dewalt 品牌高端爆款新品，毛利率较高；同时受中美贸易摩擦影响，该款产品的贸易模式改为 DDP，产品价格相应增加，使得 VC3601/10 加仑产品毛利率达到 54.41%，VC3303/5 加仑产品的毛利率由 2018 年的 26.25%增加至 38.48%。另一方面，通过前期试单后，2019 年，公司推出高端品牌干湿两用吸尘器新产品 VC2102/6 加仑，毛利率达到 35.26%。2019 年，公司干湿两用吸尘器产品结构调整和贸易方式变化大幅提升了公司干湿两用吸尘器产品毛利率。

因此，2019 年干湿两用吸尘器毛利率与 2018 年相比，总体呈大幅上升趋势。

2020 年，公司主要干湿两用吸尘器产品的销售情况如下：

序号	品名及规格	品牌定位及销售模式	贸易方式	毛利率	占干湿两用吸尘器收入比例
2020-1	VC3601/10 加仑	高端（品牌授权）	DDP	59.01%	13.76%
2020-2	VC2901/9 加仑	高端（品牌授权）	FOB/FCA	28.84%	7.73%
2020-3	VC2102/6 加仑	高端（ODM）	FOB/FCA	32.54%	4.35%
2020-4	VC4401/14 加仑	高端（ODM）	FOB/FCA	42.97%	4.33%
2020-5	VC3601/10 加仑	高端（品牌授权）	FOB/FCA	46.79%	3.69%
2020-6	VC3201/4 加仑	高端（品牌授权）	FOB/FCA	49.07%	2.83%
合计					36.69%

原材料价格方面，因原材料价格下降，公司原有机型的干湿两用吸尘器产品单位成本呈下降趋势。其中 VC3601/10 加仑产品占干湿两用吸尘器收入比例为 13.76%，毛利率为 59.01%，假设以 2019 年单位原材料计算，毛利率为 58.65%，变动 0.36%。2020 年，原材料价格下降整体增加了公司干湿两用吸尘器产品毛利率。

产品结构和贸易方式方面，2020 年，一方面公司以 DDP 方式销售 VC3601/10 加仑高端 Dewalt 产品的占比进一步增加所致，该款产品占当期干湿两用吸尘器

比例提升至 13.76%，同时以 FOB/FCA 方式销售高端 Dewalt 产品占比也达到 7.07%。另一方面，公司推出的高端品牌干湿两用吸尘器新产品占比进一步增加，其中 VC4401/14 加仑产品系为公司推出的全新产品，公司定价相对较高，毛利率达 42.97%，且销售占比达到 4.33%。2020 年，公司产品结构调整和贸易方式改变进一步提升了公司干湿两用吸尘器产品毛利率。

因此，2020 年干湿两用吸尘器产品毛利率与 2019 年相比，总体呈现上升趋势。

2021 年 1-6 月，公司主要干湿两用吸尘器产品的销售情况如下：

序号	品名及规格	品牌定位及销售模式	贸易方式	毛利率	占干湿两用吸尘器收入比例
2021-1	VC2901/9 加仑	高端(品牌授权)	FOB	29.43%	10.66%
2021-2	VC1019/5 加仑	中端(品牌授权)	FOB	29.24%	6.99%
2021-3	VC0807/3 加仑	中端(品牌授权)	FOB	28.34%	6.64%
2021-4	VC3601/10 加仑	高端(品牌授权)	DDP/FOB	43.53%	6.45%
2021-5	VC3502/14 加仑	高端(品牌授权)	FOB	37.38%	5.74%
2021-6	VC2003/3 加仑	高端(OBM)	FOB/美国当地	3.77%	5.70%
2021-7	VC3201/4 加仑	高端(品牌授权)	FOB	46.95%	3.73%
2021-8	VC2903/16 加仑	高端(品牌授权)	FOB	47.45%	2.82%
合计					48.73%

汇率方面，2021 年 1-6 月美元兑人民币平均汇率为 6.4682，较去年全年下降 6.18%；因原材料价格上涨，公司原有机型的吸尘器产品单位成本呈上升趋势。2021 年 1-6 月，美元兑人民币平均汇率下降及原材料价格上涨整体降低了公司吸尘器产品毛利率。

原材料价格方面，因原材料价格上涨，公司原有机型的吸尘器产品单位成本呈上升趋势。其中 VC2901/9 加仑产品占吸尘器收入比例为 10.66%，毛利率为 29.43%，假设以 2020 年单位原材料计算，毛利率为 32.21%，变动 2.78%；

VC3601/10 加仑产品占吸尘器收入比例为 6.45%，毛利率为 43.53%，假设以 2020 年单位原材料计算，毛利率为 46.05%，变动 2.52%。2021 年 1-6 月，原材料价格上涨整体降低了公司小型空压机产品毛利率。

结合汇率、原材料价格的综合影响，2021 年 1-6 月吸尘器产品毛利率与 2020 年相比，总体呈现下降趋势。

(二)报告期内毛利率上升幅度较高的主要型号产品毛利率上升的原因和合理性

1、小型空压机

(1) 宏观因素影响

报告期内，宏观因素对发行人小型空压机毛利率的影响情况如下所示：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
汇率对毛利率的影响	-4.78%	-0.04%	3.03%	/
原材料价格变动对毛利率的影响	-4.29%	1.66%	1.44%	/
宏观因素总体影响	-9.07%	1.62%	4.47%	/

(2) 主要型号产品毛利率上升幅度较大情况分析

报告期内，同种型号的小型空压机不同年度收入占比及毛利率情况如下：

单位：%

产品型号	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	占比	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率
CE0505W/8 加仑	5.26	14.62	12.74	28.63	8.58	14.89	15.25	15.88
CE1705L/26 加仑	21.42	24.38	12.69	34.21	3.36	33.23	-	-
CE0920S/4.5 加仑	3.83	15.90	9.14	28.46	2.36	19.03	4.15	26.93
CE1704W/8 加仑	9.98	20.88	9.12	30.60	3.92	29.38	-	-
CE1708L/20 加仑	7.38	25.62	8.16	37.21	1.94	37.71	-	-
CE1706S/4.3 加仑	4.41	26.19	5.74	32.88	1.35	32.80	-	-
CE0510W/8 加仑	3.92	16.57	5.36	28.22	7.02	28.10	3.74	23.35
CD0924W/3 加仑	5.12	5.19	4.01	20.17	4.14	22.11	3.59	11.57
CD0208W/3 加仑	-	-	0.13	34.57	1.42	23.26	6.21	22.72
CE0503W/8 加仑	2.27	4.92	2.81	22.78	3.72	21.44	3.07	12.20
CE0914L/26 加仑	-	-	-	-	14.11	27.32	9.41	21.09
CE0701W/8 加仑	-	-	-	-	3.97	24.39	7.95	15.47
CE0922S/4 加仑	-	-	-	-	2.74	30.93	4.37	26.98
CD0901D/2 加仑	0.23	28.44	0.06	37.17	2.61	21.14	10.06	28.46
当年销售合计占比	63.82		69.96		61.24		67.80	

①CE0505W/8 加仑

报告期内，发行人 CE0505W/8 加仑产品毛利率分别为 15.88%、14.89%、28.63%

及 14.62%，因客户对当地消费者实行无条件退货政策。该款产品系 2017 年末开始出货产品，2018 年部分消费者对该款新品的接受程度在短期内相对较低，存在一定的退货。同时，该款产品客户于 2019 年加大促销力度，客户对已购买高价产品进行退货，以相对较低的促销价格购买产品，该因素导致的异常退货对该产品毛利率造成影响。还原退货收入对毛利率的影响如下表所示：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
毛利率	14.62%	28.63%	14.89%	15.88%
还原退货收入对毛利率的影响	17.16%	29.98%	23.56%	20.50%

2021 年 1-6 月模拟无退货毛利率较 2019 年减少 12.82%，主要受汇率、材料价格影响。2020 年模拟无退货毛利率较 2019 年增加 6.42%，主要受材料价格及制造费用影响，假设以 2019 年材料价格及制造费用计算，2020 年该款产品毛利率为 24.71%，较 2019 年变动 1.15%。2019 年还原异常退货对毛利率的影响因素外，2019 年毛利率较 2018 年毛利率上升 3.06%，主要受材料价格调整，假设以 2018 年材料价格计算，2019 年该款产品毛利率为 19.29%，较 2018 年下降 1.21%。

②CE0920S/4.5 加仑

报告期内，发行人 CE0920S/4.5 加仑产品毛利率分别为 26.93%、19.03%、28.46%及 15.90%，因客户对当地消费者实行无条件退货政策。该款产品因 2018 年开始销售，由于静音机的特点及价值相对较高，消费者对其的期望偏高从而导致部分平时不经常购买高价值产品的消费者使用后产生心里预期的偏差而短期内出现相对较高的退货，具有一定的偶然性。但随着消费者对产品的了解程度及心理预期的不断调整，退货率有所下降。还原退货收入对毛利率的影响如下表所示：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
毛利率	15.90%	28.46%	19.03%	26.93%
还原退货收入对毛利率的影响	18.38%	28.54%	26.33%	27.64%

2020 年模拟无退货毛利率较 2019 年增加 2.21%，变动较小，主要系单位材料下降等因素所致。2021 年 1-6 月模拟无退货毛利率较 2020 年减少 10.16%，主要系单位材料上升及汇率变动等因素所致。

③CD0924W/3 加仑

2019 年 CD0924W/3 加仑产品毛利率较上年上升 10.54%，而宏观因素总体影响为 4.47%，差异为 6.07%，主要原因为根据与客户沟通产品价格由 32.61 美元调整为 33.91 美元。

④CE0503W/8 加仑

2019 年 CE0503W/8 加仑产品毛利率较上年上升 9.24%，而宏观因素总体影响为 4.47%，差异为 4.77%，主要原因为根据与客户沟通产品价格 89 美元逐步调整到 94.69 美元。

⑤CE0701W/8 加仑

2019 年 CE0701W/8 加仑产品毛利率较上年上升 8.92%，而宏观因素总体影响为 4.47%，差异为 5.46%，主要原因系经过发行人自身研发，在保证产品性能的前提下优化成本，成功将铜线电机陆续改为铝线电机，铝线电机成本较低，因此产品成本有所下降，2019 年该款产品毛利率有所上升。

2、干湿两用吸尘器

(1) 宏观因素影响

从上可以看出，报告期内，宏观因素对发行人毛利率的影响情况如下所示：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
汇率对毛利率的影响	-3.80%	-0.03%	2.48%	/
原材料价格变动对毛利率的影响	-3.60%	1.33%	1.23%	/
宏观因素总体影响	-7.40%	1.29%	3.71%	/

(2) 主要型号产品毛利率上升幅度较大情况分析

报告期内，同种型号的干湿两用吸尘器不同年度收入占比及毛利率情况如下：

产品型号	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	占比	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率
VC3601/10 加仑	6.45%	43.53%	13.76%	59.01%	7.52%	54.41%	-	-
VC2901/9 加仑	10.66%	29.43%	7.73%	28.84%	3.28%	29.13%	-	-
VC2102/6 加仑	2.45%	23.46%	4.35%	32.54%	4.15%	35.26%	-	-
VC4401/14 加仑	1.69%	39.19%	4.33%	42.97%	0.22%	48.32%	-	-
J-DXV06P/	-	-	2.54%	68.11%	0.47%	69.32%	-	-
J-DXV09P/	-	-	2.51%	62.04%	0.47%	64.18%	-	-
VC2901/9 加仑			2.28%	38.05%	0.69%	34.01%	-	-
VC4201/9 加仑	1.42%	24.75%	2.22%	33.70%	1.74%	37.21%	-	-

N389655/8 加仑	-	-	1.28%	12.13%	0.82%	17.74%	5.60%	16.00%
VC3001/10 加仑	0.07%	12.64%	0.23%	43.24%	7.22%	37.93%	-	-
VC1403S/8 加仑	0.12%	20.04%	0.09%	28.28%	9.52%	25.27%	17.44%	22.50%
VC1019/5 加仑	6.99%	29.24%	0.89%	34.94%	-	-	-	-
VC0807/3 加仑	6.64%	28.34%	0.96%	35.01%	-	-	-	-
VC3502/14 加仑	5.74%	37.38%	1.29%	41.37%	-	-	-	-
VC2003/3 加仑	5.70%	3.77%	0.86%	18.04%	-	-	-	-
VC2802P/1 加仑	-	-	-	-	8.36%	28.51%	10.68%	24.28%
VC3303/5 加仑	-	-	-	-	3.89%	38.48%	6.63%	26.25%
当年销售合计占比	47.93%		45.32%		48.35%		40.35%	

①VC3601/10 加仑

2021 年 1-6 月 VC3601/10 加仑产品毛利率较 2020 年下降 15.48%，宏观因素总体影响为 7.40%，差异为 8.08%，主要原因为 Costco 于 2021 年 1-6 月将贸易方式由 DDP 模式改为 FOB 模式，因此毛利率降低。

2020 年 VC3601/10 加仑产品毛利率较上年上升 4.60%，而宏观因素总体影响为 1.29%，差异为 4.08%，主要原因为该款产品客户为 Costco，发行人报告期内与 Costco 一般合作 1-2 款产品。对于该款产品，发行人基于产品销售策略，2019 年对该款产品进行了一定的促销活动，产品价格有一定的优惠，因此毛利率相对较低；2020 年因销售情况良好，促销优惠活动有所减少，导致毛利率上升。

②VC3001/10 加仑

2020 年 VC3001/10 加仑产品毛利率较上年上升 5.31%，而宏观因素总体影响为 1.29%，差异为 4.02%，主要原因为 2019 年该款产品主要出售给 Walmart，因销售规模相对较大，产品价格有所优惠，毛利率相对较低；2020 年该款产品销量较少，且同时出售给亚马逊，因此毛利率有所上升。

③VC3303/5 加仑

2019 年 VC3303/5 加仑产品毛利率较上年上升 12.23%，而宏观因素总体影响

为 3.71%，差异为 8.52%，主要原因为 VC3303/5 加仑产品为 Costco 采购产品，发行人与 Costco 协商 2018 年 9 月后，将贸易方式由 FOB 改为 DDP，由于贸易方式的变更，发行人需要承担海运费及关税，因此价格有所增加。

三、中介机构核查意见

(一) 核查程序

发行人会计师：

1、查询同行业可比公司定期报告及其他公开资料，并访谈发行人财务总监了解发行人不同类型产品毛利率变动的具体原因，了解发行人毛利率变动幅度高于同行业可比公司的合理性；

2、获取发行人报告期内产品销售收入成本明细表，并按照产品、业务模式等维度对比分析发行人毛利率水平变动情况；

3、访谈发行人财务总监、销售总监，了解发行人收入占比较高的主要型号产品毛利率上升的原因和合理性以及毛利率上升幅度较高的主要型号产品毛利率上升的原因和合理性。

(二) 核查意见

经核查，发行人会计师认为：

1、除美元兑人民币汇率上升、原材料价格下降的共同影响外，发行人毛利率大幅增长主要系报告期内不同模式销售产品比例变动、产品向高端化倾斜等因素所致，毛利率增长高于可比公司具有合理性；

2、主要型号产品毛利率变动主要受美元兑人民币平均汇率、原材料价格变动、贸易方式、销售模式、产品调价、优化成本等多因素影响；毛利率变动具有合理性。

问题 4. 关于销售服务费和运费

申报材料显示：

(1) 报告期各期，销售服务费的金额分别为 871.01 万元、652.27 万元和 1,168.43 万元。

(2) 公司执行新收入准则的时间为 2020 年 1 月 1 日，报告期涵盖执行新收入准则前后的期间，将运输费用列示为销售费用可以保持数据的可比性；因此

2020 年仍将运费列示在销售费用中。

经测算，如将 2020 年度运输费用作为合同履约成本核算，受影响的主要财务报表项目及影响情况如下：

单位：万元

项目	运输费用作为合同履约成本核算	运输费用作为销售费用核算	差异
存货	13,750.32	13,187.27	563.05
营业成本	64,533.97	60,462.75	4,071.22
销售费用	11,521.58	16,155.85	-4,634.27
毛利率	35.00%	39.10%	-4.10%

请发行人：

(1) 说明执行新收入准则后对销售服务费的会计处理方式是否符合《企业会计准则》的规定；

(2) 结合运费金额较大且对毛利率影响较大的情形下，运输费用列报的合规性。

请发行人、申报会计师对上述事项发表明确意见。

回复：

一、说明执行新收入准则后对销售服务费的会计处理方式是否符合《企业会计准则》的规定

发行人销售服务费主要系在外贸业务发生时支付介绍相关业务的佣金费用。发行人与服务商签订《佣金协议》，约定在收到货款后按一定比例计算佣金服务费，并按月进行支付。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第二十八条所述，“企业为取得合同发生的增量成本预期能够收回的，应当作为合同取得成本确认为一项资产；但是，该资产摊销期限不超过一年的，可以在发生时计入当期损益。增量成本是指企业不取得合同就不会发生的成本（如销售佣金等）”。佣金费用属于不取得销售合同就不会发生的开支，在新收入准则下佣金费用属于增量成本。因此，在新收入准则下，销售佣金先通过“合同取得成本”归集，然后摊销计入“销售费用”等科目，在简化操作中，对于摊销期限不超过一年的，发生时也应计入“销售费用”等科目，不应因直接计入当期损益而计入主营业务成本。由于发行人不存在摊销期限超过一年的佣金，新收入准则实施前后销售服务费的会计处理是一致的。

阶段	准则及应用指南规定	会计处理
结转/计提销售服务费	财政部会计司编写组编制的《企业会计准则第 14 号—收入》应用指南，三、关于应设置的相关会计科目和主要账务处理之（七）合同取得成本规定：“1. 本科目核算企业取得合同发生的、预计能够收回的增量成本。2. 本科目可按合同进行明细核算。3. 合同取得成本的主要账务处理。企业发生上述合同取得成本时，借记本科目，贷记“银行存款”“其他应付款”等科目；对合同取得成本进行摊销时，按照其相关性借记“销售费用”等科目，贷记本科目。涉及增值税的，还应进行相应的处理。”	借记：销售费用—销售服务费，贷记：其他流动资产—合同取得成本或应付账款等
支付销售服务费		借记：其他流动资产—合同取得成本，贷记：货币资金

IPO 公司销售服务费会计处理如下：

单位名称	合同佣金/居间费用结算依据	会计处理
诺唯赞	根据成交金额与双方协商确定的固定比例确定	在确认收入的同时计提销售费用—市场拓展及宣传费
	双方协商确定的固定金额	在确认收入的同时计提销售费用—市场拓展及宣传费
英诺特	每笔订单产品经客户签收并验收合格的情况下，按照订单合同金额*固定比例支付居间费	在确认收入的同时计提销售费用—市场推广费
	每笔订单产品经客户签收并验收合格的情况下，按照居间合同约定的每人份固定居间费用*订单销售量计算应支付居间费	在确认收入的同时计提销售费用—市场推广费

综上，发行人对销售服务费的会计处理符合《企业会计准则》的规定与 IPO 公司会计处理一致。

二、结合运费金额较大且对毛利率影响较大的情形下，运输费用列报的合规性

经测算，如将 2020 年度运输费用作为合同履约成本核算，对财务报表项目毛利率产生了一定的影响，但影响仍处于合理范围内。

1、《企业会计准则—基本准则》

《企业会计准则—基本准则》总则中描述的八个基本原则：可靠性、相关性、可理解性、可比性、实质重于形式、重要性、谨慎性、及时性。

其中可理解性：要求企业提供的会计信息应当清晰明了，便于投资者等财务报告使用者理解和使用。

可比性：企业提供的会计信息应当具有可比性。

站在财务报表使用者(投资者)的角度来看,执行新收入准则前后对运输费用的会计处理保持一致,有利于使用者清晰的理解和使用,并且遵循了财务报表各期之间的可比性原则,即使同行业可比公司按照新收入准则对运输费进行了调整,在对毛利率、净利率等指标进行分析时,也剔除准则前后变更所带来的影响(即在分析时将数据恢复至适用新收入准则之前,保持可比性)。执行新收入准则前后对运输费用的会计处理保持一致,虽对发行人财务报表毛利率产生了一定的影响,但对净利率的影响较小,而相对于毛利率财务报表使用者对净利率的指标更加关注。

2、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”。

公司销售过程中发生的运输费用属于前述规定中描述的范围,所以 2018 至 2019 年度公司将运输费用计入销售费用。

3、公司于 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 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,公司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。将运输费用列报为销售费用符合《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,且公司首次申报的报告期为 2017 年至 2020 年 3 月,公司执行新收入准则的时间为 2020 年 1 月 1 日,报告期涵盖执行新收入准则前后的期间,为保持数据的可比性,2020 年仍将运费列示在销售费用中。

4、同行业上市公司的相关情况

其他上市公司在执行 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：

公司简称	股票代码	2018 年-2019 年	2020 年
石头科技	688169. SH	销售费用	销售费用
美的集团	000333. SZ	销售费用	销售费用
老板电器	002508. SZ	销售费用	销售费用
苏泊尔	002032. SZ	销售费用	销售费用
顾家家居	603816. SH	销售费用	销售费用
火星人	300894. SZ	销售费用	销售费用

5、经创业板注册制审核且已披露 2020 年报的下列公司中，执行新收入准则前后对运输费用的会计处理保持一致，均作为销售费用核算，具体情况如下：

公司名称及 股票代码	运输费用列示科目- 执行新收入准则前	运输费用列示科目 执行新收入准则后	创业板上市委 审议通过日期	证监会同意 注册日期
隆华新材	销售费用-运费	销售费用-运费	2020 年 12 月 3 日	2021 年 8 月 17 日
新瀚新材	销售费用-运输费	销售费用-运输费	2020 年 12 月 23 日	2021 年 8 月 17 日
凯盛新材	销售费用-运输费	销售费用-运输费	2020 年 11 月 18 日	2021 年 8 月 10 日
百胜智能	销售费用-仓储及运 输费	销售费用-仓储及运 输费	2021 年 3 月 4 日	2021 年 8 月 2 日
维克液压	销售费用-运输费	销售费用-运输费	2021 年 4 月 9 日	2021 年 8 月 2 日
本立科技	销售费用-运杂费	销售费用-运杂费	2021 年 1 月 6 日	2021 年 8 月 2 日
久祺股份	销售费用-运输及出 口费用	销售费用-运输及出 口费用	2021 年 1 月 7 日	2021 年 6 月 22 日

上述公司的产品运输费在销售费用中列示，且执行新收入准则前后入账口径未发生变化。

6、根据创业板及科创板披露的审核问询回复信息，针对关于运费计入销售费用是否符合会计准则的相关问询时，以下 7 家公司以保持会计信息的可比性，在执行新收入准则前后对运输费用的会计处理保持一致，仍作为销售费用核算符合规则的回复，具体情况如下：

公司名称	所属板 块	运输费用列示科目 执行新收入准则前	运输费用列示科目 执行新收入准则后	最新状态
保丽洁	创业板	销售费用-运输费	销售费用-运输费	2021 年 8 月 27 日回复第

				二轮问询回复
龙华薄膜	创业板	销售费用-运输费用	销售费用-运输费用	2021 年 8 月 20 日回复第二轮问询回复
晶雪股份	创业板	销售费用-运杂费	销售费用-运杂费	2021 年 4 月 27 日注册生效
奥扬科技	创业板	销售费用-运费	销售费用-运费	2021 年 8 月 3 日回复第三轮问询回复
昀冢科技	科创板	销售费用-运输费用	销售费用-运输费用	2021 年 3 月 3 日注册生效
同益中	科创板	销售费用-运输费	销售费用-运输费	2021 年 6 月 4 日提交注册
亚洲硅业	科创板	销售费用-运输费用	销售费用-运输费用	2021 年 8 月 23 日回复第二轮问询回复

经过审慎研究,为更加严格地执行新收入准则,公司本次已将 2020 年及 2021 年 1-6 月销售商品所有权转移之前发生的运输费用计入“存货-合同履约成本”,并根据销售商品所有权转移情况结转至“营业成本”科目核算。2020 年 1 月 1 日之前的运输费用仍在在“销售费用-运输费”科目核算。

综上所述,发行人对运输费用的会计处理调整后符合《企业会计准则》的相关规定。

三、中介机构核查意见

(一) 核查程序

发行人会计师:

1、访谈发行人的销售人员,了解发行人与服务商合作的背景、合作模式;获取了发行人的佣金台账,执行合同检查程序,检查销售服务费会计凭证及相关原始单据和银行付款记录;

2、获取上市公司招股说明书、年度报告, 核查发行人销售服务费的会计处理是否与同行业可比公司一致;

3、分析企业会计准则及相关应用指南关于履约成本的相关规定,分析可比公司、注册制下创业板和科创板处于审核阶段和已经上市阶段公司 2020 年财务报告中对运输费的会计处理情况,分析发行人 2020 年将运输费计入销售费用的合理性及是否符合企业会计准则及相关应用指南和企业会计信息质量要求。

(二) 核查意见

经核查,发行人会计师认为:

1、发行人对销售服务费的会计处理符合企业会计准则的规定;

2、发行人 2020 年将运输费计入销售费用具有合理性及合规性，与可比公司和其他上市公司的核算方式具有一致性。

(此页无正文,为立信中联会计师事务所(特殊普通合伙)《关于苏州欧圣电气股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页)



中国注册会计师: 李春华
(项目合伙人)



李春华

中国注册会计师: 金春敏



金春敏

中国天津市

2021 年 12 月 10 日



营业执照

(副本)

统一社会信用代码

911201160796417077



扫描二维码，
可查询企业信用信息。

名称 立信中联会计师事务所（特殊普通合伙）

类型 会计师事务所

经营范围 审计企业会计报表，出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具相关报告；接受企业委托，代理记账、税务咨询、资产评估等（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）***

执行事务合伙人 李斌才

成立日期 二〇一三年十月三十一日

合伙期限 2013年10月31日至长期

主要经营场所 天津自贸试验区（东疆保税港区）亚洲路6865号金融贸易中心北区1-1 2205-1

登记机关



2020年12月09日

国家企业信用信息公示系统网址：
<http://www.gsxt.gov.cn>

市场主体应当于每年1月1日至3月31日通过国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制

证书序号 0000437

说明

1. 《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
2. 《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
3. 《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
4. 会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关:天津市财政局

二〇二〇年九月十日

中华人民共和国财政部制

会计师事务所

执业证书

名称:立信中联会计师事务所(普通合伙)

仅限出具报告使用

首席合伙人:李宝才

主任会计师:

经营场所:天津自贸试验区(东疆保税港区)亚洲路6865号
金融贸易中心北区1-1-2205-1

组织形式:特殊普通合伙

执业证书编号: 12010023

批准执业文号: 津财会(2013) 26号

批准执业日期: 二〇一三年十月十四日



Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.

发证日期: 1999 年 05 月 30 日
Date of Issuance /y /m /d



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



2016年 4月 30日
年 / 月 / 日

6

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



2017年 4月 30日
年 / 月 / 日

7

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



李春华 (310000631479)
您已通过2018年年检
上海市注册会计师协会
2018年04月30日
月 / 日

8

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



2020 6.19
年 / 月 / 日

5

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

立信



事务所
CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs

2018年8月2日

同意调入
Agree the holder to be transferred to



事务所
CPAs

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

2018年8月2日

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

事务所
CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs

2018年8月2日

同意调入
Agree the holder to be transferred to



转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

2018年8月2日



姓名	金香敏
性别	女
出生日期	1987-05-16
工作单位	上海汇亚联合会计师事务所
身份证号	341002198705161428



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

证书编号: 310001780012
No. of Certificate

批准注册协会: 上海市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2016 年 08 月 22 日
Date of Issuance



2017 年 4 月 3 日

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



金春敏(310001780012)
您已通过2018年年检
上海市注册会计师协会
2018年04月30日

年 /y 月 /m 日 /d

6

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



年 /y 月 /m 日 /d

7

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.

年 /y 月 /m 日 /d

8

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



金春敏(310001780012)
您已通过2018年年检
上海市注册会计师协会
2018年04月30日

年 /y 月 /m 日 /d

9

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

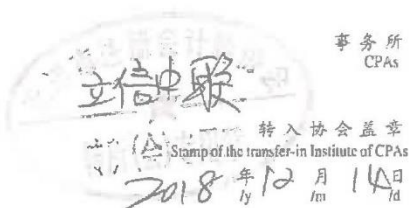
同意调出
Agree the holder to be transferred from

上海汇亚联合

事务所
CPAs



同意调入
Agree the holder to be transferred to



事务所
CPAs

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

事务所
CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs

同意调入
Agree the holder to be transferred to



转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

年 月 日
/y /m /d

II