

目 录

| | |
|------------------------|----|
| 问题七 关于经销模式 | 1 |
| 问题八 关于前五大客户及产品单价 | 32 |
| 问题九 关于应收账款 | 47 |
| 问题十 关于股份支付 | 61 |
| 问题十一 关于外汇管理工具 | 76 |
| 问题十三 关于首轮回复 | 83 |

关于深圳市道通科技股份有限公司 首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的 第二轮审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2019〕838号

上海证券交易所：

由中信证券股份有限公司转来的《关于深圳市道通科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函》（上证科审（审核）〔2019〕516号，以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函所提及的深圳市道通科技股份有限公司（以下简称道通科技或公司，本说明中所有涉及的公司简称都与道通科技公司招股说明书注释一致，以下不再重复注释）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

问题七 关于经销模式

根据问询回复，发行人销售模式以经销为主，经销商分为大型连锁零售商、一般经销商及电商三类。报告期各期第三方回款占营业收入的比例分别为5.73%、4.89%、3.64%和3.18%。报告期内新增经销商的当期销售金额较小。

请发行人：（1）按备考口径，分直销、大型连锁零售商、一般经销商及电商说明报告期各期主要客户的简要基本情况，包括但不限于成立时间和持续经营情况、注册资本、主营业务、经营规模、股权结构、报告期内的合作历史等；（2）结合经销商的新增情况及原有经销商采购增加的原因说明报告期内收入增长的具体原因及合理性；（3）按首轮问询24题题干要求，详细说明经销商销售回款情况，经销商报告期各期末的存货余额及存货周转情况，结合上述情况说明是否存在向经销商压货确认收入的情形。

请保荐机构及申报会计师核查并发表意见。

请保荐机构及申报会计师：（1）进一步详细说明对销售收入真实性、增长合理性、产品是否实现最终销售的核查情况，包括核查方法、比例、数据来源、结果和结论意见，补充说明收入核查的函证比例，函证是否存在回函不符的情形及具体原因、未予函证的替代程序是否核对一致，是否存在异常；（2）关于现金交易及第三方回款，请按照上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）之15的要求核查并发表意见。

（一）关于“请发行人：（1）按备考口径，分直销、大型连锁零售商、一般经销商及电商说明报告期各期主要客户的简要基本情况，包括但不限于成立时间和持续经营情况、注册资本、主营业务、经营规模、股权结构、报告期内的合作历史等”的说明

报告期内，公司备考口径下，直销模式、大型连锁零售商、一般经销商及电商经销商的主要客户的简要基本情况如下：

1. 直销模式主要客户的基本情况

报告期内，公司备考口径下，直销模式主要客户的简要基本情况如下：

| 序号 | 合并口径客户 | 具体明细客户 | 成立时间 | 是否持续经营 | 注册资本 | 主营业务 | 经营规模 | 股权结构 | 与公司开始合作时间 |
|----|--------------------------|--------------------------|------------|--------|-----------|--------|------------------------------------|----------------------|-----------|
| 1 | 中国平安财产保险股份有限公司 | 中国平安财产保险股份有限公司 | 2002-12-24 | 是 | 2100000万元 | 财产保险业务 | 中国第二大财产保险公司，2018年度实现保费收入2,474.44亿元 | 中国平安(601318.SH)持股99% | 2019年 |
| 2 | Protech Electronics, LLC | Protech Electronics, LLC | 1993年 | 是 | 未公开 | 汽车维修服务 | 未公开 | SCOTT GRANT 持股100% | 2017年 |

直销模式下，客户购买公司产品后直接自用，不对外进一步销售，公司向该类客户的销售规模相对较小。2019年开始，公司与中国平安开始合作，中国平安采购公司产品用于汽车保险场景，采购金额相对较大，2019年1-6月采购金额为603.45万元。

2. 大型连锁零售主要客户的基本情况

报告期内，公司备考口径下，大型连锁零售商主要客户的简要基本情况如下：

| 序号 | 合并口径客户 | 具体明细客户 | 成立时间 | 是否持续经营 | 注册资本 | 主营业务 | 经营规模 | 股权结构 | 与公司开始合作时间 |
|----|---------|------------------------------|-------|--------|----------|------------|-----------------|--|-----------|
| 1 | Advance | Advance | 1929年 | 是 | 122.6亿美元 | 汽车零件和配件零售 | 2018年收入95.81亿美元 | 纽交所上市公司，TheVanguard Group 持股10.40%，BlackRock, Inc. 持股6.98% | 2013年 |
| | | Carquest Tools and Equipment | 1974年 | 是 | 未公开 | 汽车零件和配件零售商 | | Advance 持股100% | 2012年 |
| | | AUTOPART | 1957年 | 是 | 股份数 | 汽车零件和配件 | | Advance 持股100% | 2011年 |

| | | | | | | | | | |
|---|----------------------|----------------------|-------|---|--------------|--------------------------------------|---|--|-------|
| | | INTERNATIONAL | | | 量： 2,238股 | 零售商 | | | |
| 2 | Cornwell | Cornwell | 1919年 | 是 | 未公开 | 汽车维修工具等产品的销售 | 年销售额约2亿美元；人员规模介于100-499人 | 未公开 | 2009年 |
| 3 | 沃尔玛 | 沃尔玛 | 1962年 | 是 | 11亿美元 | 零售业务 | 2018年度营业收入5,144亿美元 | 美国上市公司(上市代码:WMT.N), John T. Walton Estate Trust 持股48.74% | 2017年 |
| 4 | Napa Auto Parts Inc. | Napa Auto Parts Inc. | 1925年 | 是 | 未公开 | 汽车零配件和用品销售 | 母公司 GENUINE PARTS(上市代码:GPC.N) 2018年度销售收入187.35亿美元 | 由 GENUINE PARTS(上市代码:GPC.N) 控股 | 2003年 |
| 5 | O'REILLY AUTO PARTS | O'REILLY AUTO PARTS | 1957年 | 是 | 245万美元 | 汽车零配件售后供应商 | 2018年销售收入95.36亿美元 | 美国上市公司(上市代码:ORLY.O), The Vanguard Group 持股7.44%, BlackRock, Inc. 持股7.21% | 2018年 |
| 6 | PRINCESS AUTO LTD. | PRINCESS AUTO LTD. | 1933年 | 是 | 未公开 | 大型连锁零售商, 专营各种维修工具和设备、户外工具、运输等综合产品和服务 | 拥有超过2500名员工, 46家门店 | 未公开 | 2007年 |
| 7 | Harbor Freight Tools | Harbor Freight Tools | 1977年 | 是 | 未公开 | 折扣工具和设备零售商 | 拥有超过1,000家门店, 2018年营业收入约为50亿美元, 员工人数约20,000人 | 未公开 | 2006年 |

报告期内, 公司大型连锁经销商的集中度相对较高, 公司对上述大型连锁经销商的销售收入占各年大型连锁经销收入的比例均超

过 90%。

3. 一般经销商主要客户的基本情况

报告期内，公司备考口径下，一般经销商主要客户的简要基本情况如下：

| 序号 | 合并口径客户 | 具体明细客户 | 成立时间 | 是否持续经营 | 注册资本 | 主营业务 | 经营规模 | 股权结构 | 与公司开始合作时间 |
|----|------------------------------|-------------------------------|--------|--------|----------|----------------|---|--|-----------|
| 1 | Medco Tool | Medco Tool | 1930 年 | 是 | 未公开 | 汽车维修工具及设备分销 | 母公司 Essendant（曾为美国上市公司，上市代码：ESND.O）2017 年营业收入 50.37 亿美元 | 未披露股权结构，Medco Tool 系 Essendant 的附属公司 | 2010 年 |
| | | G2S EQUIPMENT DE FAB | 1988 年 | 是 | 未公开 | 汽车维修工具及设备分销 | | | 2011 年 |
| | | NESTOR SALES LLC | 1971 年 | 是 | 未公开 | 汽车维修工具及设备分销 | | | 2011 年 |
| 2 | ISN | ISN | 1984 年 | 是 | 未公开 | 汽车维修工具及设备批发及分销 | 2017 年营业收入约 4 亿美元；人员规模在 500 人以上 | 未公开 | 2009 年 |
| | | ISN CANADA GROUP HOLDINGS INC | 未公开 | 是 | 未公开 | 汽车维修工具及设备批发及分销 | | | 未公开 |
| 3 | Karnetic Limited | Karnetic Limited | 2011 年 | 是 | 100 英镑 | 汽车诊断产品 | 约 400 万美元 | Kevin Brown 持股 30%，Emma Brown 持股 20%，Martin Brown 持股 50% | 2011 年 |
| 4 | Equipataller SL | Equipataller SL | 2004 年 | 是 | 3,010 欧元 | 汽车诊断产品 | 约 300 万欧元 | Jose Soldado 持股 49%，Rosendo Pous 持股 51% | 2014 年 |
| 5 | Ascot Supply Corporation Inc | Ascot Supply Corporation Inc | 1968 年 | 是 | 未公开 | 汽车后市场业务 | 约 1,000-2,000 万美元 | 未公开 | 2017 年 |
| 6 | PROCYON | PROCYON | 2005 年 | 是 | 7 万欧元 | 汽车诊断业务 | 约 600 万欧元 | 未公开 | 2015 年 |
| 7 | Diagmaster Tech Pty Ltd | Diagmaster Tech Pty Ltd | 2012 年 | 否[注] | 1 万澳元 | 汽车诊断产品的销售 | 销售规模 1,000-5,000 万元 | 周振彬持股 100% | 2012 年 |

| | | | | | | | | | |
|----|------------------------------|------------------------------|------------|---|--------------|---------------------------|--------------------------------|---|--------|
| | | DIAGMASTER HK CO., LIMITED | 2019 年 | 是 | 1 万港元 | 汽车诊断产品的销售 | | 周振彬持股 100% | 2019 年 |
| | | 深圳市黄曹科技有限公司 | 2016-03-23 | 是 | 10 万元 | 汽车电子产品、汽车检测诊断仪器设备、汽车配件等销售 | | 周振彬持股 100% | 2017 年 |
| 8 | A. Tech Italia SRL | A. Tech Italia SRL | 2015 年 | 是 | 10 万欧元 | 汽车诊断产品 | 约 400 万欧元 | Luca Scattolin 持股 100% | 2016 年 |
| 9 | Great Neck Tools LLC | Great neck Tools LLC | 1919 年 | 是 | 未公开 | 五金、汽车、体育用品、日用百货等的销售 | 人员规模 100-499 人之间, 销售收入超过 1 亿美元 | Daniel Jacoff 持股 100% | 2012 年 |
| 10 | M. EAGLES TOOL WAREHOUSE | M. EAGLES TOOL WAREHOUSE | 1971 年 | 是 | 未公开 | 汽车工具和配件的分销 | 约 1,000 万美元 | Steve、George、Howard、Michael 等境外自然人 | 2011 年 |
| 11 | MYERS TIRE SUPPLY | MYERS TIRE SUPPLY | 1933 年 | 是 | 未公开 | 向轮胎、车轮和底盘维修专业人员提供工具、设备和用品 | 人员规模 100-499 人, 销售规模大于 1 亿美元 | Blackrock Inc. 持股 16.4%, Price T Rowe Associates 持股 15%, Gamco Investors 持股 13% | 2017 年 |
| 12 | BRAINSTORM EUROPE | BRAINSTORM EUROPE | 2007 年 | 是 | 14,508.96 欧元 | 汽车诊断及维修工具产品的销售 | 2018 年销售额约为 500 万美元 | Malashchuk Kiril 持股 100% | 2014 年 |
| 13 | Diagnosetechnik Richter GmbH | Diagnosetechnik Richter GmbH | 2013 年 | 是 | 25,000 欧元 | 汽车综合诊断产品 | 约 100-200 万欧元 | Mike Richter 持股 100% | 2015 年 |
| 14 | Smeet Solutions B. V. | Smeet Solutions B. V. | 2008 年 | 是 | 1,000 欧元 | 汽车诊断产品的销售 | 2018 年销售额约为 210 万欧元 | Mark Smeets 持股 100% | 2008 年 |
| 15 | 南京达齐汽车配件有限公司 | 南京达齐汽车配件有限公司 | 2012-11-16 | 是 | 650 万元 | 汽车诊断设备、维修工具的销售 | 5,000 万元-1 亿元 | 梁学林持股 50%、梁学明持股 50% | 2015 年 |
| 16 | 北京百通科信机械设备有限公司 | 北京百通科信机械设备有限公司 | 2014-05-12 | 是 | 1,000 万元 | 汽车电子设备、软件等的销售 | 约 4,000 万元 | 戴景岩持股 80%, 赵喜群持股 10%, 于杰持股 10% | 2016 年 |
| 17 | 北京朗顺兴业商 | 北京朗顺兴业商 | 2011-12-06 | 是 | 100 万元 | 汽车诊断仪、专用 | 约 1,500 万元 | 丁桂心持股 50%, 张威持 | 2011 年 |

| | | | | | | | | | |
|----|---------------------------|---------------------------|------------|---|--------|---------------------------|----------------|-------------------------------------|--------|
| | 贸有限公司 | 贸有限公司 | | | | 工具,技术培训和 支持 | | 股 50% | |
| 18 | 广州市骏亿汽车 检测维修设备有 限公司 | 广州市骏亿汽车 检测维修设备有 限公司 | 2002-11-20 | 是 | 100 万元 | 汽车检测仪器、汽 保维修工具等的 销售 | 1,000-5,000 万元 | 陈碧娴持股 50%, 刘汉强 持股 25%, 陈兆纯持股 25% | 2016 年 |
| 19 | 济南云畅车驰汽 车维修设备有限 公司 | 济南云畅车驰汽 车维修设备有限 公司 | 2013-09-03 | 是 | 100 万元 | 汽车维修设备等 的销售 | 1,000-2,000 万元 | 冯义虹持股 60%, 杜恒光 持股 40% | 2014 年 |
| 20 | 北京泰宝之星汽 车科技有限公司 | 北京泰宝之星汽 车科技有限公司 | 2013-07-02 | 是 | 100 万元 | 汽车电子配件等 的销售 | 1,000-5,000 万元 | 白勇毅持股 50%, 冯海龙 持股 50% | 2013 年 |

[注]: 2019 年 DIAGMASTER PTY LTD 的业务由 DIAGMASTER HK CO., LIMITED 承接, DIAGMASTER PTY LTD 不再实际经营。

报告期内各年, 公司对上述一般经销商的销售收入占公司一般经销模式收入的比例分别为 55.15%、51.81%、55.60%和 56.53%。

4. 电商经销商主要客户的基本情况

报告期内, 公司备考口径下, 电商经销商主要客户的简要基本情况如下:

| 序号 | 合并口径客户 | 具体明细客户 | 成立时间 | 是否持续经营 | 注册资 本 | 主营业务 | 经营规模 | 股权结构 | 与公司开始 合作时间 |
|----|--------|----------------------------------|------------|--------|-----------------|----------------|--|---|---------------|
| 1 | 深圳联科 | 深圳联科 | 2010-12-26 | 是 | 500 万元 | 汽车电子产品跨 境电商 | 深圳联科合并口 径 2018 年度的营 业收入约为 1.4 亿, 员工人数为 160 人 | 娄珂持股 80%, 王芳持股 20% | 2013 年 |
| | | 湖南联科电子商 务有限公司 | 2017-04-13 | 是 | 200 万元 | 汽车电子产品跨 境电商 | | 深圳联科持股 100% | 2017 年 |
| | | 湖南联科科技有 限公司 | 2018-08-09 | 是 | 392.156 8 万元 | 汽车电子产品跨 境电商 | | 深圳联科持股 51%, 常德 鼎合科创产业投资基金合 伙企业(有限合伙)持股 49% | 2018 年 |
| | | LIAN KE BUSINESS CO., LIMITED | 2016-11-28 | 是 | 500 港币 | 汽车电子产品跨 境电商 | | 深圳联科 100%持股 | 2016 年 |

| | | | | | | | | | |
|---|--------------|---------------------------------------|------------|---|----------------|---------------------------------|-------------------------------------|---|--------|
| | | 深圳市东方嘉盛供应链股份有限公司 | 2001-07-09 | 是 | 13,810.1429 万元 | 进出口贸易供应链服务。报告期内为深圳联科提供供应链服务 | 2018 年度收入为 128.96 亿元，净利润为 1.35 亿元 | 上市公司，大股东孙卫平持股 46.11% | 2015 年 |
| 2 | UUC | UUC | 2008-12-02 | 是 | 10,000 港币 | 汽车电子产品跨境电商 | 2018 年总销售额约为 6,000 万元 | 郑钧文 100%持股 | 2018 年 |
| | | LIN HENG (HK) TECHNOLOGY CO., LIMITED | 2014-06-06 | 是 | 500 万港币 | 汽车电子产品跨境电商 | | 孙丹丹 100%持股 | 2017 年 |
| | | 深圳市奥嘉斯科技有限公司 | 2010-06-04 | 是 | 10 万元 | 汽车电子产品跨境电商 | | 郑钧文持股 60%，王璇持股 40% | 2016 年 |
| | | 常德市德亿通贸易有限公司 | 2017-02-10 | 是 | 200 万元 | 汽车电子产品跨境电商 | | 郑钦泽持股 100% | 2018 年 |
| | | 深圳市蓝海骆驼网络股份有限公司 | 2009-10-27 | 是 | 6,298.72 万元 | 进出口贸易供应链服务。报告期内为 UUC 提供供应链服务 | 2018 年营业收入 17.63 亿元，净利润 1,270.07 万元 | 新三板挂牌企业，大股东蔡周伟持股 70.20% | 2016 年 |
| 3 | 亚马逊 | 亚马逊 | 1994 年 | 是 | 5,000 万美元 | 电子商务 | 2018 年销售收入 2,328.87 亿美元 | 美国上市公司(上市代码: AMZN.O), Bezos (Jeffrey P) 持股 16.05% | 2011 年 |
| 4 | 深圳市芯诺宇科技有限公司 | 深圳市芯诺宇科技有限公司 | 2007-05-21 | 是 | 3,000 万元 | 跨境电商业务, 主营产品: 汽车诊断工具、汽车配件、医疗电子等 | 2018 年销售额约 2.5 亿元 | 钟华生持股 99.70%, 车为友持股 0.30% | 2013 年 |

报告期内，公司电商经销商的集中度相对较高，主要为以深圳联科、UUC 为代表的跨境电商，以及亚马逊等美国本土电商，公司对上述电商经销商的销售收入占各年电商经销收入的比例均超过 85%。

(二) 关于“请发现人：(2) 结合经销商的新增情况及原有经销商采购增加的原因说明报告期内收入增长的具体原因及合理性”的说明

报告期内,经销收入在公司收入构成中的比例分别为98.06%、96.79%、96.37%和94.15%,是公司收入的主要来源。2016年、2017年和2018年,公司备考口径下经销收入增长的情况如下表所示:

单位:万元

| 项 目 | 2018 年 | 2017 年 | 2016 年 |
|--------------------------|-----------|-----------|-----------|
| 经销收入(备考口径,万元) | 85,763.46 | 67,452.82 | 51,163.56 |
| 较上一年增长(万元) | 18,310.64 | 16,289.26 | |
| 其中:来自于当年新增经销商的收入(万元) | 5,170.41 | 5,846.40 | |
| 当年新增经销商收入占当年经销收入增长的比例 | 28.24% | 35.89% | |
| 来自于原有经销商的收入增长(万元) | 13,140.23 | 10,442.86 | |
| 当年原有经销商的收入增加占当年经销收入增长的比例 | 71.76% | 64.11% | |

如上表所示,报告期内,公司的经销收入增长主要来自于新增经销商的当年贡献以及原有经销商的收入增长。具体而言:

1. 新增经销商的收入贡献

2017年和2018年,公司新增客户当年的收入占公司当年经销收入增长的比例分别为35.89%和28.24%。

2017年和2018年,公司新增客户的当年收入情况如下:

单位:万元

| 地区 | 2018 年 | | 2017 年 | |
|-------|----------|--------|----------|--------|
| | 收入 | 占比 | 收入 | 占比 |
| 欧美市场: | 2,444.92 | 47.29% | 2,331.80 | 39.88% |
| 其中:北美 | 1,751.15 | 33.87% | 2,117.91 | 36.23% |
| 欧洲 | 693.77 | 13.42% | 213.89 | 3.66% |
| 新兴市场: | 2,725.48 | 52.71% | 3,514.60 | 60.12% |
| 其中:国内 | 1,840.89 | 35.60% | 2,643.59 | 45.22% |
| 南美 | 470.86 | 9.11% | 482.25 | 8.25% |

| | | | | |
|---------|----------|---------|----------|---------|
| 亚太 | 204.56 | 3.96% | 164.97 | 2.82% |
| IMEA[注] | 202.20 | 3.91% | 144.42 | 2.47% |
| 其他 | 6.97 | 0.13% | 79.37 | 1.36% |
| 合计 | 5,170.41 | 100.00% | 5,846.40 | 100.00% |

[注]：IMEA 包括印度、中东、非洲。

由上表可知，公司新增经销商的收入主要来自于以下两方面：

(1) 公司对国内、亚太、南美、印度、中东等新兴市场地区汽车诊断产品业务的开拓，2017 年和 2018 年在公司当年新增的经销商中，来自于上述新兴市场地区的经销收入占比分别为 60.12%和 52.71%；

(2) 公司在 TPMS 等新产品的推广过程中所开拓的新客户，该部分经销商主要来自于北美和欧洲等地区，2017 年和 2018 年在公司当年新增的经销商中，来自于北美和欧洲地区的经销收入占比分别为 39.88%和 47.29%。

2. 原有经销商的收入增长

2017 年和 2018 年，公司原有经销商的收入增长占公司当年经销收入增长的比例分别为 64.11%和 71.76%。

原有经销商的收入增长主要系：(1) 随着业务规模和市场空间的扩大，原有经销商对传统汽车诊断产品的采购量及采购金额持续增长；(2) 由于公司 TPMS 等新产品契合部分原有经销商的发展战略，其对公司的新产品采购量及采购金额增长较快。

报告期内各期，公司收入增长金额最大的主要经销商的销售收入及其构成情况如下：

| 客户名称 | 产品 | 2019年1-6月 | 2018年 | | 2017年 | | 2016年 | 收入增长原因 |
|--------------------------|----------|-----------|----------|----------|----------|-----------|----------|--|
| | | 收入(万元) | 收入(万元) | 增长(万元) | 收入(万元) | 增长(万元) | 收入(万元) | |
| 深圳联科 | 汽车综合诊断产品 | 4,881.40 | 8,785.49 | 4,108.88 | 4,676.61 | 1,623.07 | 3,053.54 | 增长主要来自于传统的汽车综合诊断产品,主要系2017年公司对跨境电商实行集中化管理后,深圳联科的规模相应扩张 |
| | TPMS产品 | 647.02 | 826.79 | 403.86 | 422.93 | 162.55 | 260.38 | |
| | 其他 | 92.44 | 97.01 | -66.95 | 163.96 | -239.58 | 403.54 | |
| | 合计 | 5,620.87 | 9,709.30 | 4,445.79 | 5,263.50 | 1,546.04 | 3,717.46 | |
| Advance | 汽车综合诊断产品 | 1,612.14 | 2,771.18 | 110.49 | 2,660.69 | -1,682.29 | 4,342.98 | 增长主要来自于新产品的销售,2018年公司对Advance销售的TPMS产品显著增加,同时2018年开始向其销售ADAS产品 |
| | TPMS产品 | 929.54 | 1,923.07 | 1,437.03 | 486.04 | 349.88 | 136.16 | |
| | 其他 | 621.33 | 1,418.51 | 1,264.08 | 154.43 | -141.17 | 295.60 | |
| | 合计 | 3,163.01 | 6,112.76 | 2,811.61 | 3,301.16 | -1,473.59 | 4,774.74 | |
| Ascot Supply Corporation | 汽车综合诊断产品 | 26.29 | 79.72 | 78.35 | 1.36 | 1.36 | | 增长主要为TPMS产品的增长,该客户为公司2017年新增客户,系TPMS开拓过程中的新增客户 |
| | TPMS产品 | 1,217.11 | 1,933.90 | 1,508.88 | 425.02 | 425.02 | | |
| | 其他 | 22.93 | 32.16 | 24.94 | 7.22 | 7.22 | | |
| | 合计 | 1,266.32 | 2,045.78 | 1,612.18 | 433.60 | 433.60 | | |
| Myers Tire Supply | 汽车综合诊断产品 | 34.02 | 50.35 | 50.35 | | | | 增长主要为TPMS产品的增长,该客户为公司2017年新增客户,系TPMS开拓过程中的新增客户 |
| | TPMS产品 | 725.89 | 1,653.13 | 1,416.07 | 237.06 | 237.06 | | |
| | 其他 | | | -10.17 | 10.17 | 10.17 | | |
| | 合计 | 759.90 | 1,703.48 | 1,456.26 | 247.23 | 247.23 | | |

| | | | | | | | | |
|-----------------------|----------|----------|----------|-----------|----------|----------|--------|---|
| PROCYON | 汽车综合诊断产品 | 795.03 | 1,755.68 | 1,172.09 | 583.60 | -29.08 | 612.67 | 增长主要来自于传统的汽车综合诊断产品 |
| | TPMS 产品 | 158.65 | 165.99 | 145.80 | 20.19 | 10.29 | 9.91 | |
| | 其他 | 243.80 | 265.42 | -63.79 | 329.21 | 312.39 | 16.82 | |
| | 合计 | 1,197.48 | 2,187.10 | 1,254.09 | 933.00 | 293.60 | 639.40 | |
| UUC | 汽车综合诊断产品 | 1,914.11 | 2,850.58 | 856.02 | 1,994.57 | 1,732.23 | 262.33 | 增长主要来自于传统的汽车综合诊断产品，主要系2017年公司对跨境电商实行集中化管理后，UUC的规模相应扩张 |
| | TPMS 产品 | 213.39 | 437.39 | 36.07 | 401.31 | 364.39 | 36.92 | |
| | 其他 | 67.22 | 343.78 | 233.45 | 110.33 | 90.27 | 20.06 | |
| | 合计 | 2,194.73 | 3,631.75 | 1,125.54 | 2,506.21 | 2,186.89 | 319.32 | |
| 沃尔玛 | 汽车综合诊断产品 | 1,693.39 | 2,724.79 | 185.82 | 2,538.97 | 2,386.65 | 152.32 | 增长主要为传统的汽车综合诊断产品（读码卡）。公司从2017年开始与沃尔玛合作销售读码卡产品 |
| | TPMS 产品 | | | | | | | |
| | 其他 | 594.87 | | | | -13.20 | 13.20 | |
| | 合计 | 2,288.26 | 2,724.79 | 185.82 | 2,538.97 | 2,373.46 | 165.52 | |
| A. TECH ITALIA SRL | 汽车综合诊断产品 | 587.72 | 839.02 | -93.50 | 932.53 | 445.16 | 487.36 | 增长主要来自于传统的汽车综合诊断产品以及新产品 TPMS 产品 |
| | TPMS 产品 | 122.78 | 703.84 | -206.80 | 910.64 | 541.75 | 368.89 | |
| | 其他 | 279.42 | 347.69 | 242.78 | 104.92 | 51.58 | 53.34 | |
| | 合计 | 989.92 | 1,890.56 | -57.52 | 1,948.08 | 1,038.49 | 909.59 | |
| 合计新增金额 | | | | 12,833.77 | | 6,645.72 | | |
| 占原有经销商新增比例 | | | | 97.67% | | 63.64% | | |

由上表可知，上述主要原有经销商 2018 年及 2017 年新增收入占公司全部原有经销商新增收入的比例分别为 97.67%和 63.64%，系公司原有经销商新增收入的主要贡献力量。

(三) 关于“请发行人：(3) 按首轮问询 24 题题干要求，详细说明经销商销售回款情况，经销商报告期各期末的存货余额及存货周转情况，结合上述情况说明是否存在向经销商压货确认收入的情形”的说明

1. 详细说明经销商销售回款情况，经销商报告期各期末的存货余额及存货周转情况，结合上述情况说明是否存在向经销商压货确认收入的情形

公司根据经销商自身业务特点，将经销商细分为大型连锁零售商、一般经销商和电商经销商。报告期内，公司汽车电子业务主营业务收入中按经销商类别划分的收入及占比情况如下：

单位：万元

| 经销商类别 | 2019 年 1-6 月 | | 2018 年 | | 2017 年 | | 2016 年 | |
|--------|--------------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
| | 收入 | 占比 | 收入 | 占比 | 收入 | 占比 | 收入 | 占比 |
| 大型连锁零售 | 9,276.39 | 17.66% | 14,360.70 | 16.14% | 13,544.41 | 19.44% | 12,927.71 | 24.78% |
| 一般经销 | 31,913.69 | 60.77% | 56,766.22 | 63.78% | 43,660.13 | 62.65% | 30,472.41 | 58.41% |
| 电商经销 | 8,253.72 | 15.72% | 14,636.54 | 16.45% | 10,248.28 | 14.71% | 7,763.44 | 14.88% |
| 经销合计 | 49,443.80 | 94.15% | 85,763.46 | 96.37% | 67,452.82 | 96.79% | 51,163.56 | 98.06% |

各类经销商自身销售回款、期末的存货余额及存货周转的具体情况如下：

(1) 大型连锁零售商自身销售回款、期末的存货余额及存货周转情况

公司大型连锁零售商客户主要是 Advance、沃尔玛等上市公司，客户基本情况详见本题（一）2 之说明。大型连锁零售商主要特点是经营规模大、历史悠久、一般具有数百家以上连锁零售店、直接面向终端用户销售，在产业链中处于强势地位。

针对大型连锁零售商销售回款、期末的存货余额及存货周转情况，IPO 中介团队在走访过程中进行了询问，发放了《经销商调查函》（部分客户比较强势，未予配合或回复信息不完整），或查阅了客户的供应商系统，综合上述信息，公司对大型连锁零售商不存在压货情形，具体客户核查情况详见本题（四）1 之说

明。

此外,沃尔玛等大型连锁零售商供应链和库存管理精细,通常库存更为合理;主要面向终端用户零售,赊销情况较少,回款比例高;在产业链中处于强势地位,通常供应商难以向其施加影响。因此,公司向大型连锁零售商压货的可能性较低。

(2) 一般经销商自身销售回款、期末的存货余额及存货周转情况

公司一般经销商客户占经销商收入的比重较高。在函证、走访的基础上,又发放了《经销商调查函》。根据其回复,一般经销商各期末道通产品销售回款、存货余额及存货周转情况汇总如下:

单位:万元

| 项 目 | 2019年1-6月 | 2018年 | 2017年 | 2016年 |
|-------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 公司对已回函一般经销商的销售额 | 22,083.70 | 40,007.41 | 27,527.03 | 19,036.70 |
| 占公司对一般经销商销售额比 | 69.20% | 70.48% | 63.05% | 62.47% |
| 已回函一般经销商期末存货余额 | 6,255.20 | 5,517.89 | 4,206.08 | 2,495.88 |
| 存货周转率[注1] | 7.50 | 8.23 | 8.21 | |
| 存货周转天数 | 48.65 | 44.36 | 44.43 | |
| 一般经销商销售回款比例范围[注2] | 80%-100% | 80%-100% | 80%-100% | 80%-100% |

[注1]: 存货周转率=公司对已回函一般经销商的销售额/[(已回函一般经销商本期期末存货余额+上期期末存货余额) /2], 下同。

[注2]: 经销商回款比例为经销商自身的销售回款比例。部分经销商出于商业秘密考虑,仅回复其销售回款的比例区间,此处统计的销售回款系已回函经销商的综合范围区间,下同。

从总体来看,公司一般经销商在报告期内回款比例保持在80-100%之间,销售回款比例较高,存货整体周转天数在2个月以内,且各期较为稳定,各期末库存处于正常范围内。

此外,根据《经销商调查函》回函结果,存在少数经销商的存货余额略高、存货周转率偏低的情况,对平均库存量在3个月以上(即存货周转率在4以下)的一般经销商进行逐一追查了解原因。经经销商回复确认,主要原因为节约运输及清关成本、促销期间增加采购量等,具有合理性,具体详见本题(四)1之说明。

综上所述，公司一般经销商销售回款正常，期末的存货余额及存货周转情况处于合理范围，不存在向其压货确认收入的情况。

(2) 电商经销商自身销售回款、期末的存货余额及存货周转情况

电商经销商客户相对集中，在函证、走访的基础上，又发放了《经销商调查函》。根据其回复，电商经销商各期末公司产品销售回款、存货余额及存货周转情况汇总如下：

单位：万元

| 项 目 | 2019 年 1-6 月 | 2018 年 | 2017 年 | 2016 年 |
|--------------|--------------|-----------|----------|----------|
| 公司对已回函电商的销售额 | 8,063.04 | 13,723.35 | 8,190.93 | 4,523.02 |
| 占公司对电商销售额比 | 97.69% | 93.76% | 79.92% | 58.26% |
| 已回函电商期末存货余额 | 4,764.67 | 4,211.98 | 3,281.34 | 1,452.63 |
| 存货周转率 | 3.59 | 3.66 | 3.46 | |
| 存货周转天数 | 101.59 | 99.65 | 105.48 | |
| 电商销售回款比例范围 | 85%-100% | 85%-100% | 85%-100% | 85%-100% |

电商经销商在报告期内销售回款比例在 85-100%之间，销售回款比例较高。电商经销商各期末库存周转天数要高于一般经销商，主要系公司的主要电商经销商深圳联科和 UUC 等设置了 3-4 个月左右的库存。电商经销商设置相对较长时间的库存主要有两个原因：1) 主要电商经销商深圳联科和 UUC 通过亚马逊、eBay 等电商平台销售给海外终端用户，在海外设有仓库，其在采购公司产品后大部分通过海运方式运输至各个海外仓库，清关及海运时间在 1-2 个月左右；2) 考虑到电商客户的特点及物流周期的影响，电商经销商一般需准备 2 个月左右的库存。因此，电商经销商库存周转天数在 3-4 个月具有合理性。深圳联科和 UUC 的库存设置情况与走访了解到的情况一致。

公司电商经销商客户相对集中，核查过程中未发现客户回款及库存异常情况。

综上所述，公司电商客户销售回款正常、期末的存货余额及存货周转情况处于合理范围，公司不存在向其压货确认收入的情况。

2. 关于公司不存在向经销商压货确认收入的补充说明

(1) 结合公司报告期各期四个季度的收入占比情况说明公司不存在向经销商压货确认收入的情形

报告期内，公司分季度主营业务收入情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2018 年 | | 2017 年 | | 2016 年 | |
|------|-----------|---------|-----------|---------|-----------|---------|
| | 收入 | 占比 | 收入 | 占比 | 收入 | 占比 |
| 第一季度 | 19,008.28 | 21.36% | 15,469.32 | 21.59% | 13,482.21 | 23.15% |
| 第二季度 | 22,021.93 | 24.74% | 21,103.05 | 29.45% | 13,794.66 | 23.69% |
| 第三季度 | 24,970.86 | 28.06% | 16,042.03 | 22.39% | 14,259.26 | 24.49% |
| 第四季度 | 22,996.40 | 25.84% | 19,035.32 | 26.57% | 16,699.33 | 28.68% |
| 全年 | 88,997.46 | 100.00% | 71,649.72 | 100.00% | 58,235.45 | 100.00% |

2016-2018 年，公司第四季度主营业务收入占公司全年主营业务收入的比例分别为 28.68%、26.57%和 25.84%。公司第四季度收入占比较为平均且稳定，不存在期末突击确认收入的情形，也不存在故意向经销商压货而提前确认收入的情形。

(2) 结合销售收入的增长情况分析说明公司不存在向经销商压货而突击确认收入的情形

报告期内，公司营业收入及收入增长率如下：

单位：万元

| 类别 | 2019 年 1-6 月 | 2018 年 | 2017 年 | 2016 年 |
|-------|--------------|-----------|-----------|-----------|
| 营业收入 | 53,280.22 | 90,025.46 | 72,162.32 | 58,464.22 |
| 收入增长率 | 29.86% | 24.75% | 23.43% | |

[注]：2019 年 1-6 月的收入增长率系与 2018 年 1-6 月同比计算。

由上表可知，报告期内公司收入持续增长，2017 年收入同比增长 23.43%，2018 年同比增长 24.75%，2019 年 1-6 月同比增长 29.86%，收入持续增长且增速加快。若公司当年存在压货确认收入的情形，则下一年增速会有所下降，因此可以合理推测公司在报告期内向经销商压货而突击确认收入的可能性较低。

综上所述，结合经销商销售回款情况、经销商报告期各期末存货余额及周转情况进行分析，公司不存在向经销商压货确认收入的情形。此外，结合公司报告

期各期四个季度的收入占比情况及销售收入的增长情况等也说明公司不存在向经销商压货确认收入的情形。

(四) 对上述事项核查并发表意见

1. 核查程序

(1) 查阅国内主要客户营业执照、注册登记文件、销售框架协议，实地走访主要客户，访谈公司销售及财务主管人员，了解主要客户基本情况；

(2) 访谈公司国际销售业务负责人及财务负责人等管理层，了解公司海外业务及重要客户的开发历史及过程；查阅公司报告期内的销售明细表，分析公司客户的区域分布、销售规模以及主要客户报告期内收入变动情况，了解收入变动的原因及背景等；

(3) 获取公司报告期内各年新增和退出客户的详细情况表，并通过访谈海外地区主要销售人员，了解上述海外客户新增及退出的主要原因，同时分析上述新增及退出对公司经营业绩的财务影响；

(4) 对经销商销售回款、期末存货余额以及存货周转情况的核查

公司不存在向经销商压货确认收入的情形。我们针对不同的经销商类型执行了不同的核查程序，通过对经销商销售回款、期末存货余额以及存货周转情况进行核查对上述情形进行说明如下：

1) 大型连锁零售商

公司大型连锁零售商客户主要是 Advance、沃尔玛等上市公司，客户基本情况详见本题（一）2 之说明。大型连锁零售商主要特点是经营规模大、历史悠久、一般具有数百家以上连锁零售店、直接面向终端用户销售，在产业链中处于强势地位。

沃尔玛等大型连锁零售商供应链和库存管理精细，通常库存更为合理；主要面向终端用户，通常零售赊销情况较少，回款比例高；在产业链中处于强势地位，通常供应商难以向其施加影响。因此，公司向大型连锁零售商压货的可能性较低。

针对大型连锁零售商销售回款、期末的存货余额及存货周转情况，我们发放了《经销商调查函》，但由于部分客户比较强势，未予配合或回复信息不完整。

我们结合函证，走访问询情况，《经销商调查函》回复以及查看供应商存货

管理系统等核查程序，对主要大型连锁零售商逐一核查是否存在压货情况，具体情况如下：

单位：万元

| 序号 | 单位名称 | 销售额 | | | | 已执行程序 | 核查结论 |
|---------------|----------------------|---------------|-----------|-----------|-----------|------------------|---|
| | | 2019年 1-6月 | 2018年 | 2017年 | 2016年 | | |
| 1 | Advance | 3,163.01 | 6,112.76 | 3,301.16 | 4,774.74 | 函证、走访、发放经销商调查函 | 根据经销商调查函回函显示的截至回函日的库存数量及金额，其库存金额约为公司对其1.5个月的销售额，处于合理区间。同时结合走访情况，公司对其不存在压货确认收入的情形 |
| 2 | Cornwell | 2,362.49 | 3,295.29 | 2,430.17 | 2,107.32 | 函证、走访 | 根据走访情况了解到，公司对其不存在压货确认收入的情形 |
| 3 | 沃尔玛 | 2,288.26 | 2,724.79 | 2,538.97 | 165.52 | 查看供应商库存系统并核对交易明细 | 根据沃尔玛的供应商库存系统显示期末库存数量，公司对其不存在压货确认收入的情形 |
| 4 | Napa Auto Parts Inc. | 882.53 | 1,361.05 | 1,390.01 | 1,092.55 | 函证、走访、发放经销商调查函 | 根据经销商调查函回函，客户的回款比例为100%，但未提供存货余额；我们走访时了解到，公司对其不存在压货确认收入的情形 |
| 5 | Princess Auto LTD. | 66.88 | 504.20 | 423.55 | 579.83 | 函证、经销商调查函 | 根据经销商调查函回函的库存数量并按公司对其销售的平均单价计算库存金额，其库存金额约为公司对其2个月的销售额，处于合理区间。回款比例为100%。公司对其不存在压货确认收入的情形 |
| 6 | Harbor Freight Tools | 19.67 | 13.17 | 3,110.95 | 4,013.13 | 函证 | 2018年因价格分歧公司对其销售大幅减少，不存在压货确认收入的情形 |
| 小计 | | 8,782.83 | 14,011.27 | 13,194.81 | 12,733.10 | | |
| 占比大型连锁零售商收入比重 | | 94.68% | 97.57% | 97.42% | 98.49% | | |

综上所述，公司对大型零售经销商不存在压货确认收入的情形。

2) 一般经销商

公司一般经销商客户占经销商收入的比重较高，我们对公司各个销售区域的主要经销商发放《经销商调查函》并结合函证、走访等核查程序，了解一般经销商各期末道通产品销售回款、存货余额及存货周转情况。

公司对一般经销商《经销商调查函》发函及回函客户的销售额占公司一般经销商销售额的比例如下：

单位：万元

| 项 目 | 2019年1-6月 | 2018年 | 2017年 | 2016年 |
|-------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 公司对发函客户的销售额 | 25,034.52 | 45,652.92 | 34,078.53 | 23,309.69 |
| 发函比例 | 78.44% | 80.42% | 78.05% | 76.49% |
| 公司对回函客户的销售额 | 22,083.70 | 40,007.41 | 27,527.03 | 19,036.70 |
| 回函比例 | 69.20% | 70.48% | 63.05% | 62.47% |

对已回函一般经销商的销售回款比例、各期末存货余额、存货周转率及公司对其销售额统计汇总如下：

单位：万元

| 项 目 | 2019年1-6月 | 2018年 | 2017年 | 2016年 |
|-----------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 公司对已回函一般经销商的销售额 | 22,083.70 | 40,007.41 | 27,527.03 | 19,036.70 |
| 已回函一般经销商期末存货余额 | 6,255.20 | 5,517.89 | 4,206.08 | 2,495.88 |
| 存货周转率 | 7.50 | 8.23 | 8.21 | |
| 存货周转天数 | 48.65 | 44.36 | 44.43 | |
| 一般经销商销售回款比例范围 | 80%-100% | 80%-100% | 80%-100% | 80%-100% |

根据一般经销商调查函的回函情况，公司一般经销商在报告期内回款比例在80-100%之间，销售回款比例较高。整体来看，一般经销商各期末库存处于合理区间，存货周转天数在2个月以内，且较为稳定。

此外，我们注意到经销商调查函的回函中存在少数经销商期末存货余额略高、存货周转率偏低的情况。我们对平均库存量在3个月以上（即平均存货周转率在4以下）的一般经销商进行逐一核查和分析，执行了以下核查程序：

① 针对期末存货金额略高、平均存货周转率偏低的客户进一步发函核查相关原因；

② 结合公司与客户合作起始日、交易情况等分析客户期末库存金额是否合理、存货周转率是否存在异常。

对存货周转率偏低的一般经销商销售额、存货周转率及偏低原因逐一说明：

| 单位名称 | 销售额（万元） | | | | 各期存货周转率 | | | 存货周转偏低原因 | 是否合理 |
|----------------------|-----------|-------|-------|-------|-----------|-------|-------|--|------|
| | 2019年1-6月 | 2018年 | 2017年 | 2016年 | 2019年1-6月 | 2018年 | 2017年 | | |
| A. Tech Italia SRL | 990 | 1,891 | 1,948 | 910 | 3.20 | 2.91 | 5.83 | 展会期间促销增加了采购量 | 合理 |
| Ain Al Shams Equip | 327 | 582 | 65 | | 3.35 | 4.07 | 2.33 | 2017年11月开始交易，2017年周转率偏低；2019年主要系大批量集中采购获得价格优惠及降低运输成本 | 合理 |
| iTech Automotive Ent | | 345 | 144 | | | 4.48 | 2.03 | 2017年8月开始交易，因此2017年周转率偏低；2019年无交易，系客户业务转型所致，公司对其货款已基本收回 | 合理 |
| Brainstorm | 565 | 941 | 738 | 301 | 3.52 | 3.68 | 4.02 | 客户考虑到清关以及运输时间，大批量集中采购以降低运费 | 合理 |
| 郑州明协 | 87 | 513 | 397 | 193 | 1.52 | 3.26 | 3.97 | 客户对单一型号的进货量每次在100台，正常销售三个月左右，年末备货略高于正常水平；2019年1-6月存货周转率下降较多，主要系2019年上半年销售额下降较多，2019年客户进行业务调整，聚焦在诊断服务和高端产品；公司在该区域拓展了新的中低端产品销售渠道两方面原因导致销售额下降 | 合理 |
| 合计 | 1,969 | 4,271 | 3,293 | 1,404 | | | | | |
| 占一般经销商收入比重 | 6.17% | 7.52% | 7.54% | 4.61% | | | | | |

根据上表，报告期内存货周转率偏低的一般经销商占全部一般经销商收入的比重分别为4.61%、7.54%、7.52%和6.17%，占比较低。经发函询问上述经销商存货周转率偏低的原因，并逐一分析，我们认为，上述一般经销商期末库存余额略高、存货周转率偏低的原因是合理的，经销商根据其自身的经营情况决策采购，

不存在公司向其压货的情形。

综上，根据一般经销商的销售回款情况、报告期各期末的存货余额及存货周转情况，公司对一般经销商不存在压货确认收入的情形；

3) 电商经销商

电商经销商客户相对集中，我们对公司电商经销商发放《经销商调查函》并结合函证和走访等核查程序，了解各期末道通产品销售回款、存货余额及存货周转情况。

电商经销商《经销商调查函》发函及回函客户销售额占电商经销商销售额的比例如下：

单位：万元

| 项 目 | 2019年1-6月 | 2018年 | 2017年 | 2016年 |
|-------------|-----------|-----------|----------|----------|
| 公司对发函客户的销售额 | 8,136.78 | 13,967.04 | 9,209.91 | 5,770.33 |
| 发函比例 | 98.58% | 95.43% | 89.87% | 74.33% |
| 公司对回函客户的销售额 | 8,063.04 | 13,723.35 | 8,190.93 | 4,523.02 |
| 回函比例 | 97.69% | 93.76% | 79.92% | 58.26% |

对已回函电商经销商销售回款比例、各期末存货余额、存货周转率及公司对其销售额统计汇总如下：

单位：万元

| 项 目 | 2019年1-6月 | 2018年 | 2017年 | 2016年 |
|--------------|-----------|-----------|----------|----------|
| 公司对已回函电商的销售额 | 8,063.04 | 13,723.35 | 8,190.93 | 4,523.02 |
| 已回函电商期末存货余额 | 4,764.67 | 4,211.98 | 3,281.34 | 1,452.63 |
| 存货周转率 | 3.59 | 3.66 | 3.46 | |
| 存货周转天数 | 101.59 | 99.65 | 105.48 | |
| 电商销售回款比例范围 | 85%-100% | 85%-100% | 85%-100% | 85%-100% |

根据上表，公司电商经销商在报告期内销售回款比例在85%以上，其中深圳联科各期回款率平均在95%以上，UUC平均回款率在85%以上，销售回款比例较高。

电商经销商各期末库存周转天数要高于一般经销商，主要系公司主要电商经销商深圳联科和 UUC 等设置了 3-4 个月左右的库存。电商经销商设置相对较长时间的库存主要有两个原因：1) 主要电商经销商深圳联科和 UUC 通过亚马逊、eBay 等电商平台销售给海外终端用户，在海外设有仓库，其在采购公司产品后大部分通过海运方式运输至各个海外仓库，清关及海运时间在 1-2 个月左右；2) 考虑到电商客户的特点及物流周期的影响，电商经销商一般需准备 2 个月左右的库存。因此，电商经销商库存周转天数在 3-4 个月具有合理性。深圳联科和 UUC 的库存设置情况与走访了解到的情况一致。

公司电商经销商相对集中，不存在期末库存及回款异常的情况。

综上所述，根据电商经销商的销售回款情况、报告期各期末的存货余额及存货周转情况，公司对其不存在压货确认收入的情形；

(5) 对比分析四季度收入占比情况，了解各期各季度销售分布情况，检查是否存在异常变动，是否存在突击销售的情况。

报告期内，公司分季度主营业务收入情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2018 年 | | 2017 年 | | 2016 年 | |
|------|-----------|---------|-----------|---------|-----------|---------|
| | 收入 | 占比 | 收入 | 占比 | 收入 | 占比 |
| 第一季度 | 19,008.28 | 21.36% | 15,469.32 | 21.59% | 13,482.21 | 23.15% |
| 第二季度 | 22,021.93 | 24.74% | 21,103.05 | 29.45% | 13,794.66 | 23.69% |
| 第三季度 | 24,970.86 | 28.06% | 16,042.03 | 22.39% | 14,259.26 | 24.49% |
| 第四季度 | 22,996.40 | 25.84% | 19,035.32 | 26.57% | 16,699.33 | 28.68% |
| 全年 | 88,997.46 | 100.00% | 71,649.72 | 100.00% | 58,235.45 | 100.00% |

2016-2018 年，公司第四季度主营业务收入占公司全年主营业务收入的比例分别为 28.68%、26.57%和 25.84%。公司第四季度收入占比较为平均且稳定，不存在期末突击确认收入的情形，也不存在故意向经销商压货而提前确认收入的情形；

(6) 对比各期销售同比增长情况，检查是否存在销售增长先快后慢的情况。

报告期内，公司营业收入及收入增长率如下：

单位：万元

| 类别 | 2019年1-6月 | 2018年 | 2017年 | 2016年 |
|-------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 营业收入 | 53,280.22 | 90,025.46 | 72,162.32 | 58,464.22 |
| 收入增长率 | 29.86% | 24.75% | 23.43% | |

[注]：2019年收入增长率系与2018年1-6月同比计算。

由上表可知，报告期内公司收入持续增长，2017年收入同比增长23.43%，2018年同比增长24.75%，2019年1-6月同比增长29.86%，收入持续增长且增速加快。若公司当年存在压货确认收入的情形，则下一年增速会有所下降，因此可以合理推测公司在报告期内向经销商压货而突击确认收入的可能性较低。

2. 核查意见

经核查，我们认为，(1) 公司已按备考口径，分直销、大型连锁零售商、一般经销商及电商对报告期各期主要客户的简要基本情况说明；(2) 报告期内公司销售收入增长的主要原因为新产品的投入、新市场的开发以及老客户销售额增长，销售收入的增长具有合理的原因，不存在异常情况；(3) 公司各类经销商销售回款情况良好，回款比例整体较高，报告期各期末的存货余额在合理区间，各期存货周转情况较为稳定，公司不存在向经销商压货确认收入的情形。此外，结合公司四个季度收入占比情况、销售收入增长情况进行分析，公司四个季度收入占比较为平均且稳定，收入较上期均呈现同比增长的趋势，也说明公司不存在向经销商压货而提前确认收入的情形。

(五) 关于“请保荐机构及申报会计师：(1) 进一步详细说明对销售收入真实性、增长合理性、产品是否实现最终销售的核查情况，包括核查方法、比例、数据来源、结果和结论意见，补充说明收入核查的函证比例，函证是否存在回函不符的情形及具体原因、未予函证的替代程序是否核对一致，是否存在异常”的说明

1. 核查程序

(1) 收入真实性的核查

针对公司报告期内收入真实性采取了多维度的核查方法进行核查，具体的核查方法、比例、数据来源、结果如下：

1) 对公司高管及销售人员进行访谈，了解公司的市场区域情况、主要客户

基本情况、经销商管理情况、销售流程、销售收款情况等；

2) 了解与销售相关的内部控制制度，评价其设计是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性。针对母公司、境外子公司销售相关的内部控制制度分别执行穿行测试和控制测试。选取报告期各期主要客户进行穿行测试，取得完整的穿行测试的原始资料，包括经销商协议或合同、订单合同、出库单、报关单、提单、运输凭证、销售发票及付款凭证等，并与销售收入明细账进行比对；对关键内部控制节点如销售、收款、客户授信额度等执行控制测试，测试其内部控制设计是否有效，关键内部控制是否存在偏差。经核查，公司与销售相关的内部控制制度设计有效并有效运行；

3) 获取公司报告期内分客户销售明细表，了解公司与主要客户的业务来往情况、公司主要客户的基本情况、区域分布、销售规模等。检查主要客户的经销商协议或合同，检查合同中对风险报酬转移时点、运费承担方式、返利政策、退换货政策等的约定，并与账面记录情况进行核对是否一致。经核查，与账面记录 and 实际执行情况一致，不存在异常；

4) 获取公司报告期内销售明细表，抽取销售订单，追查至出库单、报关单、提单、托运单或物流公司运输记录、客户签收记录等原始单据；获取公司的开票清单，抽取发票，追查至记账凭证、出库单、物流记录及客户签收记录等原始单据。经核查，原始单据与销售明细表、发票清单情况一致，不存在异常；

5) 获取公司报告期内银行账户流水和银行对账单，抽取销售相关大额银行流水记录与银行日记账进行交叉核对；获取公司报告期内的销售收款记录，检查销售收款的原始单据；经核查，银行流水记录与银行日记账核对一致，收款原始单据与账面销售收款记录一致，未见异常；

6) 对主要经销商客户进行函证

对公司报告期内的主要经销商客户进行函证，核实公司与经销商之间交易金额、期末往来余额等。报告期各期，对经销商销售发函的情况如下：

单位：万元

| 项 目 | 2019年1-6月 | 2018年 | 2017年 | 2016年 |
|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 经销发函的收入金额 | 41,355.01 | 73,589.99 | 56,383.97 | 44,370.06 |
| 发函占经销收入比 | 83.64% | 85.81% | 81.23% | 77.54% |

| | | | | |
|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 经销回函的收入金额 | 41,077.03 | 73,092.00 | 55,571.24 | 42,967.76 |
| 回函确认占经销收入比 | 83.08% | 85.23% | 80.06% | 75.08% |

7) 对主要经销商客户进行走访

对公司的主要经销商进行实地走访，查看经销商的经营场所，获取经销商的营业执照、访谈对象名片、访谈提纲及无关联关系声明等资料，并了解经销商与公司的交易情况、最终销售、各期末库存、退换货情况。报告期内，对经销商走访的覆盖比例占全部经销商收入的比例如下：

| 项 目 | | 2019年1-6月 | 2018年 | 2017年 | 2016年 |
|----------------|---------|-----------|--------|--------|--------|
| 大型连锁零售商 | 占同类收入比例 | 68.31% | 72.10% | 45.94% | 53.68% |
| | 占全部收入比例 | 12.07% | 11.98% | 9.50% | 13.74% |
| 一般经销商 | 占同类收入比例 | 56.10% | 60.32% | 54.49% | 51.69% |
| | 占全部收入比例 | 35.61% | 39.72% | 34.37% | 30.05% |
| 电商 | 占同类收入比例 | 94.80% | 91.89% | 79.29% | 50.41% |
| | 占全部收入比例 | 14.77% | 14.89% | 11.99% | 8.13% |
| 经销商合计走访占全部收入比例 | | 62.45% | 66.59% | 55.85% | 51.91% |

另外，我们在走访过程中，随机穿透走访了大型连锁零售商的销售门店2家，查看门店是否销售公司产品并了解产品库存情况，检查产品价格及竞争者产品价格。根据一般经销商提供的二级经销商、终端门店及维修厂等信息，随机穿透走访了二级经销商及终端门店17家，查看其经营场所，了解采购和销售道通产品的情况以及期末库存和退换货情况；随机穿透走访了维修厂等终端客户10家，向其了解公司产品的使用情况，具体情况详见首轮审核问询函问题二十四（十）之说明。我们取得主要经销商深圳联科和UUC各期在各个平台的销售明细表，抽取部分月份在电商经销商后台管理系统查看其在各个平台的销售记录，经检查，电商后台销售记录真实、完整，电商经销商的终端销售情况良好，不存在异常。

8) 获取公司报告期内海关数据及出口退税数据等，对公司主要产品出口销售海关电子口岸数据、出口退税数据等的匹配关系进行分析复核；获取公司报告期内物流费用、订单、出库单据等，对公司营业收入与运费、客户销售额与订单量、出库单数据等的匹配关系进行分析复核，详见首轮审核问询函问题三十九之回复。经分析，具有匹配关系，差异能够合理解释；

(2) 增长合理性的核查

1) 获取公司报告期内的销售明细表，了解公司与主要客户销售规模，报告期内变动的的原因及背景等，分析公司购销业务的形成和变动的合理性以及是否存在异常客户虚增收入的情形；

2) 获取公司报告期内主要产品产量、销量、单价等明细数据资料，访谈公司高管人员，了解公司主要产品销量、单价及市场需求变动情况，分析复核公司报告期内收入增长变动合理性；

3) 分析复核主要原材料采购、消耗与产量、销量之间的匹配关系，公司 IC 芯片、LCD 屏、电池等原材料的消耗与产品产出之间具有较好的匹配关系，公司产品产销数据合理、可靠；

4) 从市场、产品、客户等角度分析收入增长的具体原因及合理性，并与同行业进行对比；

(3) 产品是否实现最终销售的核查

1) 向主要经销商客户发放《经销商询证函》，并结合走访、函证等，了解经销商销售回款情况、经销商报告期各期末的存货余额及存货周转情况，核查方法、比例、数据来源、结果和结论意见详见本题（四）之说明；

2) 执行 IT 核查程序，通过产品终端激活注册数据分析验证公司汽车智能诊断电脑和 ADAS 产品最终销售实现情况

公司与产品有关的业务系统和财务系统主要包括产品管理系统、诊断软件后台系统和 SAP 系统，其中，产品管理系统提供出厂产品管理、升级卡管理和日志管理等功能，记录了设备出厂信息、设备注册信息、升级卡基本信息和升级卡使用信息等数据；诊断软件后台系统提供汽车故障码读取、数据流读取、动作检测、编程、设码和检测计划等操作功能；SAP 系统提供销售管理、生产管理、库存管理和财务会计功能。

为核实激活注册数据的真实、有效性，对前述系统进行了专项 IT 审计，核查方法、结果及结论如下：

① 对公司产品后台管理网站、SAP 系统等系统间数据进行传输控制测试。经测试，两系统在数据传输控制过程中不存在重大控制缺陷；

② 对汽车智能诊断电脑和 ADAS 产品激活数据进行分析，统计报告期内公司

汽车智能诊断电脑和 ADAS 产品出货量与出货后 6 个月内、出货后 12 个月内、出货后 18 个月内以及出货 18 个月以上的累积激活注册数量的匹配关系。

经核查，出货后 6 个月内累积激活率可达 76.50%，出货后 12 个月内累积激活率可达 87.22%，出货后 18 个月内累积激活率可达 89.92%，出货 18 个月以上累积激活率可达 93.18%。公司汽车智能诊断电脑和 ADAS 产品整体激活率较高，终端销售情况良好。

③ 分析公司汽车智能诊断电脑和 ADAS 产品的整体激活率和活跃度情况。经核查 2016 年、2017 年和 2018 年销售的上述产品截至 2019 年 6 月 30 日的整体激活比率为 92.28%，各年度销售的激活产品的登录活跃度比率情况如下：

| 年度 | 登录平均比率 | 登录 5 次以上平均比率 | 登录 10 次以上平均比率 |
|--------|--------|--------------|---------------|
| 2018 年 | 99.17% | 96.13% | 90.88% |
| 2017 年 | 98.66% | 97.32% | 95.49% |
| 2016 年 | 98.50% | 97.66% | 96.65% |

从整体激活率、设备登陆活跃度数据综合分析来看，公司报告期对外销售产品的终端销售实现情况好，产品使用率高，收入真实。

(4) 收入核查的函证比例，回函不符及具体原因说明

1) 收入核查的函证比例

单位：万元

| 项目 | 2019 年 1-6 月 | 2018 年 | 2017 年 | 2016 年 |
|-----------|--------------|-----------|-----------|-----------|
| 直销发函的收入金额 | 1,308.67 | 1,247.13 | 494.23 | |
| 经销发函的收入金额 | 41,355.01 | 73,589.99 | 56,383.97 | 44,370.06 |
| 合计发函的收入金额 | 42,663.68 | 74,837.12 | 56,878.20 | 44,370.06 |
| 发函占收入比 | 80.07% | 83.13% | 78.82% | 75.89% |
| 直销回函的收入金额 | 1,308.67 | 1,247.13 | 494.23 | |
| 经销回函的收入金额 | 41,077.03 | 73,092.00 | 55,571.24 | 42,967.76 |
| 合计回函的收入金额 | 42,385.69 | 74,339.14 | 56,065.46 | 42,967.76 |
| 回函确认占收入比 | 79.55% | 82.58% | 77.69% | 73.49% |

2) 回函不符及具体原因分析

报告期各期，收入函证回函不符差异金额情况如下：

单位：万元

| 项 目 | 2019年1-6月 | 2018年 | 2017年 | 2016年 |
|----------|-----------|--------|---------|--------|
| 回函差异金额 | 77.04 | 431.65 | -762.82 | -5.40 |
| 回函差异占收入比 | 0.14% | 0.48% | -1.06% | -0.01% |

报告期各期，公司对经销商函证回函不符、存在差异的金额及占比均较小，回函不符的差异主要系公司与客户入账的时间性差异。对回函差异较大的客户具体说明如下：

单位：万美元

| 客户名称 | 年度 | 发函金额 | 回函金额 | 差异金额 | 差异原因 |
|----------------------|-------|--------|--------|---------|---|
| Harbor Freight Tools | 2016年 | 642.46 | 666.36 | -23.90 | ①公司35.81万美元于2017年1月装船，审计前账面收入误入2016年12月，已调整至2017年；②客户入账滞后59.71万美元（其中公司2015年出口，客户入账在2016年133.85万美元；公司2016年出口，客户入账在2017年74.14万美元），合计时间性差异23.90万美元 |
| | 2017年 | 419.45 | 528.01 | -108.56 | ①2016年公司跨期调整至2017年1月35.81万美元；②客户入账滞后72.74万美元（其中公司2016年出口，客户入账在2017年74.14万美元；公司2017年出口，客户入账在2018年1.40万美元），合计时间性差异108.56万美元 |
| Cornwell | 2018年 | 488.74 | 435.39 | 53.35 | 公司2018年12月发货并已由客户签收确认的53.35万美元，客户未入账 |

针对上述大额差异，我们编制回函差异调节表并对回函差异原因予以核实，具体执行了以下程序：① 获取差异部分的订单和发票，追查至对应的出库单、物流记录以及客户签收记录，涉及出口销售的检查对应的报关单、提单；② 检查客户签收日期、提运单日期等收入确认时点对应的原始单据，核实是否存在跨期，评价营业收入是否在恰当期间确认；③ 获取资产负债表日后的有关销售退回记录，检查是否存在差异订单期后退回的情况；④ 检查差异订单的期后收款情况。通过上述核查程序，回函差异均存在合理解释且核对一致，不存在异常。

(5) 未予函证的替代程序是否核对一致，是否存在异常

部分客户如沃尔玛、百思买等由于客户自身原因，未予函证。我们针对未予函证的客户执行了替代程序，具体包括：1) 从客户网站或客户供应商系统中导

出全部订单明细与账面销售明细表进行核对；2) 从客户网站上导出全部的付款记录和发票清单，与公司账面收款记录和发票清单进行核对；3) 抽取订单和发票，检查对应的出库单、物流记录和签收记录；4) 检查未予函证客户的期后收款情况。经核查，未予函证的替代程序核对一致，不存在异常。

2. 核查意见

经核查，我们认为，公司销售收入具有真实性、销售收入增长具有合理性、产品最终销售情况良好；报告期内，收入核查的函证确认比例分别为 73.49%、77.69%、82.58%和 79.55%；函证存在回函不符的情形，主要原因是时间性差异，针对回函差异的核查程序均已执行且核对一致；未予函证的替代程序均已执行且核对一致，不存在异常。

(六) 关于“请保荐机构及申报会计师：(2) 关于现金交易及第三方回款，请按照上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）之 15 的要求核查并发表意见” 的说明

1. 核查程序

(1) 第三方回款的核查程序

我们按照上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）之 15 的要求，对公司第三方回款履行了以下核查程序：

1) 对公司管理层、销售及财务主管人员进行访谈，了解公司自身的经营模式、行业经营特点、销售模式、第三方回款总体情况及第三方回款的原因、背景及商业合理性等；

2) 对公司主要经销商客户进行实地走访，走访过程中了解客户委托第三方代付款情况及原因；

3) 了解与销售及收款相关以及第三方回款相关的内部管理制度，评价其设计是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性；

4) 获取公司第三方回款记录明细表及银行账户对账单，抽查核对第三方回款明细和对应银行对账单回款记录；检查银行流水及明细表是否存在收款后又退回以调节账龄的情况，查阅第三方回款对应相关业务凭证、应收账款明细表，检查分析应收账款账龄及期后回款情况。经核查，存在为减少第三方回款而将款项

退回情况，款项退回后客户直接回款，不影响账龄，不存在虚构交易或调节账龄的情况；

5) 检查第三方回款记录明细是否符合上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）之 15 中对“第三方回款应当符合的条件”的要求，并计算第三方回款占营业收入的比例，具体如下：

单位：万元

| 项 目 | 2019年1-6月 | 2018年 | 2017年 | 2016年 |
|---------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 第三方回款金额 | 1,695.83 | 3,273.17 | 3,530.06 | 3,349.04 |
| 营业收入 | 53,280.22 | 90,025.47 | 72,162.32 | 58,464.22 |
| 第三方回款占比 | 3.18% | 3.64% | 4.89% | 5.73% |

公司存在少量第三方回款情形，但占比较低且呈逐年下降趋势。2016年、2017年、2018年和2019年1-6月第三方回款占营业收入的比例分别为5.73%、4.89%、3.64%和3.18%，均低于上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）之15中“最近一期通常不高于当期收入的15%”的要求；

6) 将客户及代付款第三方名称与公司及其关联方名单进行比对分析，核实代付款第三方与公司之间无关联关系；

7) 结合预计负债、诉讼费等的核查情况，检查报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；

8) 检查合同的具体约定，并结合出库单、签收单、银行流水，核查资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致；

9) 抽样选取第三方回款的明细和银行对账单回款记录，追查至销售订单、出库凭证、运输凭证、收款凭证等相关业务合同、业务执行记录及资金流水凭证进行测试，同时获取客户与第三方之间签订的代付款协议，核实和确认委托付款的真实性、代付金额的准确性及付款方和委托方之间的关系；

10) 向涉及第三方回款的主要客户及其代付方发函，核实销售收入、代付金额的准确性；

(2) 现金交易的核查程序

报告期内公司现金交易金额较小，主要系展会期间极少数客户以现金形式完成现场交易。现金交易的具体金额及占比情况如下：

单位：万元

| 项 目 | 2019年1-6月 | 2018年 | 2017年 | 2016年 |
|--------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 现金交易金额 | 22.59 | 35.98 | 12.97 | 7.05 |
| 营业收入 | 53,280.22 | 90,025.47 | 72,162.32 | 58,464.22 |
| 现金交易占比 | 0.04% | 0.04% | 0.02% | 0.01% |

针对公司现金交易执行了以下核查程序：

1) 获取公司与资金管理相关的内部控制制度，访谈公司财务人员，了解现金交易内控制度设计和执行的有效性，评价相关内部控制设计和执行是否有效；

2) 对公司主要客户进行实地走访，走访过程中了解公司与其交易的结算方式，核查是否存在现金交易的情形；

3) 获取并查阅报告期内公司的现金明细账，抽取大额现金收支交易核查其原始单据、收款方名称、交易类型；

4) 对库存现金进行监盘，并获取公司报告期内各期库存现金监盘表与账面库存现金进行核对是否存在差异。

2. 核查意见

经核查，我们认为，

(1) 报告期内，公司第三方回款真实，不存在虚构交易或调节账龄情形；

(2) 2016年、2017年、2018年和2019年1-6月第三方回款占营业收入的比例分别为5.73%、4.89%、3.64%和3.18%，占比较低且呈逐年下降趋势。公司第三方回款统计明细记录完整，相关金额及比例处于合理可控范围，最近一期不高于当期收入的15%，符合上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）之15中的要求；

(3) 报告期内，公司存在少量第三方回款情形第三方付款的原因主要包括：1) 集团内统一付款；2) 经销商下游客户直接回款；3) 南美、中东等国家或地区的客户回款不便利等因素。第三方回款符合公司所在的行业特点和经营模式，具有必要性及商业合理性；

(4) 第三方回款的付款方不是公司的关联方，公司及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排；

(5) 公司境外销售涉及境外第三方的，其代付行为具有商业合理性、代付行

为合法合规；

(6) 报告期内，公司货款不存在因第三方回款导致的归属纠纷；

(7) 公司第三方回款均基于真实的交易背景，资金流、实物流与合同约定及商业实质一致，第三方回款所对应的收入真实、准确、完整，并已督促公司在招股说明书中充分披露第三方回款相关情况；

(8) 公司针对客户第三方回款制定了严格的内部控制制度，客户通过第三方付款需要与第三方签订代付协议，并将第三方付款银行账号提前告知公司备案，公司收到代付款项后检查相关订单、付款凭证等资料，并与第三方代付款协议、备案银行账户信息等进行核对，核对无误后方确认入账。公司第三方回款与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性，不影响销售循环内部控制有效性的认定，第三方回款及销售确认相关内部控制有效；

(9) 报告期各期，公司现金交易金额分别为 7.05 万元、12.97 万元、35.98 万元和 22.59 万元，占营业收入的比例分别为 0.01%、0.02%、0.04%和 0.04%，占比极低，主要系展会期间极少数客户以现金形式完成现场交易，具有商业合理性；

(10) 公司针对货币资金管理制定了相关内部管理制度，并建立了严格的授权批准程序，办理现金业务的不相容岗位已作分离，相关内部控制有效。

问题八 关于前五大客户及产品单价

根据问询回复，自2018年起发行人与前五大客户之一 Harbor Freight因双方在价格诉求方面存在一定分歧导致合作减少。报告期内，发行人TPMS产品的主要产品型号的各区域单价波动较大，在国内的实际销售单价呈逐年大幅下降趋势。

请发行人：(1) 进一步说明 Harbor Freight向公司购买的主要产品类型，购买相同产品的其他客户是否在价格诉求方面也与公司存在分歧，公司目前与购买相同产品的其他客户之间合作稳定性如何，是否存在合作减少的趋势，对公司的持续经营能力有何影响；(2) 说明胎压传感器产品国内实际销售单价大幅下降的原因，与同类产品价格比较说明其公允性，相关促销赠送政策预计持续时间，量化分析对公司业绩的影响，促销赠送结束后相关产品的销量及业绩

水平是否存在大幅下降的风险，如是请做风险提示；（3）说明对 Medco Tool 等产品提价的原因，与同类产品价格相比是否公允，是否存在利益输送或其他安排；（4）说明报告期内各类产品各型号在同一个销售区域内价格波动方向不一致的原因及合理性，如汽车综合诊断产品整体价格呈下降趋势，而部分产品2019年单价提高，请就报告期各类产品价格波动作详细分析。

请保荐机构及申报会计师核查并发表意见。

（一）关于“请发行人：（1）进一步说明 Harbor Freight 向公司购买的主要产品类型，购买相同产品的其他客户是否在价格诉求方面也与公司存在分歧，公司目前与购买相同产品的其他客户之间合作稳定性如何，是否存在合作减少的趋势，对公司的持续经营能力有何影响”的说明

1. 进一步说明 Harbor Freight 向公司购买的主要产品类型

报告期内，公司与 Harbor Freight 的交易主要发生在 2016 年和 2017 年，Harbor Freight 向公司购买的产品主要为读码卡、工业视频内窥镜等。具体情况如下：

单位：万元

| 产品 | 2017 年 | | 2016 年 | |
|----------|----------|---------|----------|---------|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 读码卡 | 2,268.24 | 72.91% | 2,834.18 | 70.62% |
| 工业视频内窥镜 | 842.71 | 27.09% | 852.40 | 21.24% |
| 汽车智能诊断电脑 | | | 288.41 | 7.19% |
| 其他 | | | 38.14 | 0.95% |
| 合计 | 3,110.95 | 100.00% | 4,013.13 | 100.00% |

2. 购买相同产品的其他客户是否在价格诉求方面也与公司存在分歧，公司目前与购买相同产品的其他客户之间合作稳定性如何，是否存在合作减少的趋势，对公司的持续经营能力有何影响

（1）购买相同产品的其他客户是否在价格诉求方面也与公司存在分歧

报告期内，公司向 Harbor Freight 销售的产品主要为读码卡产品，公司与 Harbor Freight 存在价格分歧的亦主要为读码卡产品。公司与 Harbor Freight 存在价格分歧，主要系 Harbor Freight 为折扣工具和设备零售商，同时其向公

司采购的为定制机型，因而其对产品的销售价格存在较大的压价诉求。

报告期内，除 Harbor Freight 外，公司读码卡产品的主要客户还包括沃尔玛、深圳联科、UUC 等。公司与沃尔玛、深圳联科、UUC 等客户之间不存在价格分歧的情况，对其销售稳定增长。

报告期内，公司读码卡产品的前五名客户情况如下：

单位：万元

| 期间 | 序号 | 公司名称 | 销售金额 | 占比 |
|-----------------|----|----------------------|----------|----------|
| 2019 年 1-6 月 | 1 | 沃尔玛 | 1,635.61 | 43.92% |
| | 2 | 深圳联科 | 736.95 | 19.79% |
| | 3 | UUC | 376.00 | 10.10% |
| | 4 | ISN | 111.18 | 2.99% |
| | 5 | Cornwell | 98.08 | 2.63% |
| | | | 合 计 | 2,957.81 |
| 2018 年 | 1 | 沃尔玛 | 2,724.79 | 33.47% |
| | 2 | 深圳联科 | 1,893.18 | 23.25% |
| | 3 | UUC | 828.28 | 10.17% |
| | 4 | Princess Auto LTD | 420.05 | 5.16% |
| | 5 | Medco Tools | 214.42 | 2.63% |
| | | | 合 计 | 6,080.72 |
| 2017 年 | 1 | 沃尔玛 | 2,538.97 | 24.95% |
| | 2 | Harbor Freight Tools | 2,268.24 | 22.29% |
| | 3 | 深圳联科 | 1,145.72 | 11.26% |
| | 4 | UUC | 721.13 | 7.09% |
| | 5 | Princess Auto LTD | 394.09 | 3.87% |
| | | | 合 计 | 7,068.15 |
| 2016 年 | 1 | Harbor Freight Tools | 2,834.18 | 35.10% |
| | 2 | 深圳联科 | 1,128.28 | 13.97% |
| | 3 | Princess Auto LTD | 491.20 | 6.08% |
| | 4 | 亚马逊 | 401.57 | 4.97% |

| | | | | |
|--|-----|---------|----------|--------|
| | 5 | PROCYON | 317.87 | 3.94% |
| | 合 计 | | 5,173.10 | 64.06% |

(2) 公司目前与购买相同产品的其他客户之间合作稳定性如何, 是否存在合作减少的趋势, 对公司的持续经营能力有何影响

如上文所述, 公司读码卡产品的其他主要客户包括沃尔玛、深圳联科、UUC 等。报告期内, 公司与沃尔玛、深圳联科、UUC 等读码卡主要客户持续发生交易且金额稳定增长, 结合公司在合作过程中以及配合中介机构走访过程中了解的情况, 公司与上述客户的合作稳定, 不存在合作减少的趋势

上述客户与公司的具体合作情况如下:

1) 公司与沃尔玛的合作: 公司与沃尔玛自 2017 年开始合作, 主要向其销售中低端型号读码卡, 机型主要为 MS309、AL319 和 AL329 等。2017 年、2018 年、2019 年 1-6 月, 公司向沃尔玛销售的读码卡产品的销售金额分别为 2,538.97 万元、2,724.79 万元、1,635.61 万元, 销售金额总体上呈持续增长的趋势;

2) 公司与深圳联科的合作: 公司与深圳联科自 2013 年开始合作, 主要向其销售汽车智能诊断电脑、读码卡等。报告期内, 公司向深圳联科销售的读码卡产品的销售金额分别为 1,128.28 万元、1,145.72 万元、1,893.18 万元和 763.95 万元, 销售金额总体上呈持续增长的趋势;

3) 公司与 UUC 的合作: 公司与 UUC 自 2016 年开始合作, 主要向其销售汽车智能诊断电脑、读码卡等。2017 年、2018 年、2019 年 1-6 月, 公司向 UUC 销售的读码卡产品的销售金额分别为 721.13 万元、828.28 万元和 376.00 万元, 总体上保持稳定增长趋势;

综上所述, 报告期内, 公司与沃尔玛、深圳联科、UUC 等读码卡主要客户的合作稳定, 不存在合作减少的趋势, 对公司的持续经营能力不存在影响。

(二) 关于“请发行人:(2) 说明胎压传感器产品国内实际销售单价大幅下降的原因, 与同类产品价格比较说明其公允性, 相关促销赠送政策预计持续时间, 量化分析对公司业绩的影响, 促销赠送结束后相关产品的销量及业绩水平是否存在大幅下降的风险, 如是请做风险提示” 的说明

1. 说明胎压传感器产品国内实际销售单价大幅下降的原因, 与同类产品价

格比较说明其公允性

(1) 说明胎压传感器产品国内实际销售单价大幅下降的原因

由于国内 TPMS 后市场处于早期阶段,为更好地利用现有销售渠道培育市场,自 2018 年下半年至 2019 年上半年,公司在国内市场通过现有销售渠道对采购部分指定型号的综合诊断产品的客户赠送 TPMS 系统诊断匹配工具和胎压传感器的促销策略。其中,针对国内市场的胎压传感器促销的具体情况如下:

| 项目 | 2019 年 1-6 月 | 2018 年 | 2017 年 | 2016 年 |
|-------------|--------------|---------|--------|--------|
| 总销量(个) | 28,356 | 153,600 | 64,758 | 13,640 |
| 赠送销量(个) | 24,012 | 39,453 | 5,110 | 1,192 |
| 实际销售量(个) | 4,344 | 114,147 | 59,648 | 12,448 |
| 实际销售单价(元/个) | 69.07 | 67.72 | 93.11 | 102.03 |

国内胎压传感器产品的实际销售单价呈下降趋势,主要原因系:1) 国内 TPMS 市场尚处于早期,胎压传感器的强制安装法规 2019 年初才开始实施,且目前主要针对前装市场,而公司销售的胎压传感器主要针对后装市场的替换需求。目前阶段国内汽车后装市场对胎压传感器的替换需求尚未爆发,按照胎压传感器平均 5 年左右的使用寿命,预计后装市场的替换需求将在 2024 年前后爆发,公司目前在国内处于提前布局阶段;2) 国内市场的参与者较多且竞争形势较为复杂。在胎压传感器领域,国内市场存在较多竞争对手,包括保隆科技、万通智控、为升电装等上市公司,以及众多尚未上市的中小型企业,竞争使得国内胎压传感器产品的销售价格整体偏低,因而公司为应对市场竞争、抢占国内市场份额,相应降低了胎压传感器产品的定价。

(2) 与同类产品价格比较说明其公允性

由于国内 TPMS 行业可比上市公司保隆科技、万通智控主要面向前装市场,且其未公开披露其胎压传感器产品的单价信息;而为升电装主要面向海外市场,且亦未披露产品单价信息。在众多其他国内品牌中,铁将军、伟力通等企业属于相对主流的品牌,因此,公司选取铁将军和伟力通可公开获得的产品价格与公司进行对比。

根据公开查询京东、天猫等电商平台,可获得铁将军、伟力通所销售的胎压传感器产品零售价格,价格对比的具体情况如下:

| 品牌 | 型号 | 零售价格[注] |
|------|--------------------|--|
| 铁将军 | 136 频率内置式 TPMS 传感器 | 79-100 元之间 |
| | 433 频率内置式 TPMS 传感器 | 79-100 元之间 |
| 伟力通 | 433 频率内置传感器 | 50 元 |
| 道通科技 | MX-Sensor | 120 元（该价格为国内的建议零售价，实际零售价格在 90-100 元左右） |

[注]：上述价格系 2019 年 9 月初公开查询的零售价格。

由于国内胎压传感器市场的竞争情形较为复杂，既存在道通、保隆科技、万通智控、铁将军等大型汽车零配件品牌，也存在众多中小品牌，胎压传感器产品的价格差异较大。结合上述公开查询的零售价格，公司胎压传感器产品的销售价格在此报告期内有所下降具备合理性，与国内市场的总体价格水平不存在重大差异。

综上所述，报告期内公司在国内市场的胎压传感器销售单价呈下降趋势，主要系提前布局国内市场和应对国内竞争情况所采取的定价策略，产品定价与国内市场的整体水平不存在重大差异，不存在显失公允的情形。

2. 相关促销赠送政策预计持续时间，量化分析对公司业绩的影响

公司针对国内市场的 TPMS 促销赠送的持续时间自 2018 年下半年至 2019 年上半年，2019 年下半年开始上述促销赠送已逐步暂停。

假设国内市场促销赠送的胎压传感器产品均按照国内实际平均销售单价进行销售，预计对公司整体毛利的影响如下：

| 项 目 | 2019 年 1-6 月 | 2018 年 | 2017 年 | 2016 年 |
|---------------|--------------|-----------|-----------|-----------|
| 赠送销量（个） | 24,012 | 39,453 | 5,110 | 1,192 |
| 国内实际销售单价（元/个） | 69.07 | 67.72 | 93.11 | 102.03 |
| 赠送部分的模拟收入（万元） | 165.85 | 267.18 | 47.58 | 12.16 |
| 公司主营业务收入（万元） | 52,517.71 | 88,997.46 | 69,688.31 | 52,173.18 |
| 赠送部分的模拟收入占比 | 0.32% | 0.30% | 0.07% | 0.02% |
| 国内单位成本（元/个） | 36.90 | 39.15 | 44.23 | 48.61 |
| 赠送部分的成本（万元） | 88.60 | 154.46 | 22.60 | 5.79 |
| 赠送部分的模拟毛利（万元） | 77.25 | 112.72 | 24.98 | 6.37 |

| | | | | |
|--------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 公司主营业务毛利（万元） | 32,010.87 | 54,054.83 | 44,867.54 | 34,499.40 |
| 赠送部分的模拟毛利占比 | 0.24% | 0.21% | 0.06% | 0.02% |

[注]：表中公司的主营业务收入和主营业务毛利数据均为备考口径。

如上表所示，假设国内促销赠送的胎压传感器以国内实际销售价格对外销售，其会使报告期内各期的收入分别增加 0.02%、0.07%、0.30%和 0.32%，毛利分别增加 0.02%、0.06%、0.21%和 0.24%，对公司整体经营业绩的影响很小。

3. 促销赠送结束后相关产品的销量及业绩水平是否存在大幅下降的风险，如是请做风险提示

报告期内，国内市场的促销政策为：在 2018 年下半年至 2019 年上半年期间，对购买汽车智能诊断电脑 MS906/906S 型号的客户，相应赠送 TPMS 系统匹配诊断工具和胎压传感器。因此，与国内市场促销相关的产品主要包括 MS906/906S 以及 TPMS 产品。具体影响如下：

(1) MS906/906S 型号产品的销量正常

受促销赠送因素的影响，公司国内市场 MS906/906S 产品的销量持续增长，2018 年上半年、2018 年下半年、2019 年上半年分别为 8,506 台、11,484 台、13,725 台。由于国内促销赠送的胎压传感器数量在 2019 年上半年呈下降趋势，且促销活动逐步暂停，而 MS906/906S 的销量在 2019 年呈上升趋势，MS906/906S 的非促销的正常销量呈稳步增长趋势。

(2) TPMS 产品促销结束后销量有所下降，目前已有潜在订单需求

如前文所述，国内汽车后装市场胎压传感器产品尚处于起步阶段，市场需求相对有限，公司本次促销拟在提前进行市场布局和客户沉淀，待未来后装市场替换需求爆发后为公司带来可观盈利。

在 2018 年下半年至 2019 年上半年的促销期间，公司销售的 TPMS 产品主要为赠送。在促销赠送结束后，市场需求经过短暂调整，目前已逐步恢复正常，已开始有部分客户与公司商谈新的胎压传感器订单。

(3) 国内市场 TPMS 产品的销售金额较小，对公司整体经营影响较小

报告期内，公司国内市场 TPMS 产品的销售收入分别为 336.35 万元，897.52 万元、1,029.89 万元和 65.74 万元，占公司当期备考口径营业收入的比例分别为 0.64%、1.29%、1.16%和 0.13%；公司国内市场 TPMS 产品的销售毛利分别为

234.19 万元、519.48 万元、-3.06 万元和-113.40 万元，占公司备考口径毛利的比例分别为 0.68%、1.16%、-0.01%和-0.35%。国内市场 TPMS 产品的销售收入及毛利金额较小，占公司整体收入和毛利的比例很低，对公司整体经营业绩的影响较小。

综上所述，国内市场促销赠送结束后相关产品的销量及业绩水平不存在大幅下降的风险。

(三) 关于“请发行人：(3) 说明对 Medco Tool 等产品提价的原因，与同类产品价格相比是否公允，是否存在利益输送或其他安排”的说明

报告期内，公司对 Medco Tool 提价的产品型号主要为汽车智能诊断产品的高端型号 MaxiSys Elite。

报告期内，公司对 Medco Tool 销售的 MaxiSys Elite 价格提高，主要系该产品于 2015 年底推出，公司在报告期初针对美国市场的主要客户进行试销，公司结合 Medco Tool 的合作历史及其在汽车智能诊断电脑产品领域的渠道优势，给予其相对优惠的市场推广价格；随着 MaxiSys Elite 型号产品的成熟和市场销量的增加，2018 年 3 月公司对 Medco Tool 的销售价格恢复正常水平。

从销量上看，2016 年、2017 年、2018 年和 2019 年 1-6 月，公司向 Medco Tool 销售的 MaxiSys Elite 产品的销量分别为 160 台、469 台、646 台和 474 台，销量未因为价格的提高而显著下降。

此外，由于 Medco Tool 成立于 1930 年，拥有悠久的经营历史，为《财富》世界 500 强企业 United Stationers（后更名为 Essendant）的下属公司，各方面均较为规范，其配合公司输送利益的可能性较低。同时，结合中介机构对 Medco Tool 的走访及函证，除正常的购销关系外，Medco Tool 与公司不存在其他利益关系。

(四) 关于“请发行人：(4) 说明报告期内各类产品各型号在同个销售区域内价格波动方向不一致的原因及合理性，如汽车综合诊断产品整体价格呈下降趋势，而部分产品 2019 年单价提高，请就报告期各类产品价格波动作详细分析”的说明

1. 各类产品各型号在同个销售区域内价格波动方向不一致的原因及合理性

公司主要依据销售渠道以及不同区域的市场竞争、客户规模、经济条件等因素进行产品定价。其中，内销按公司国内市场产品统一价格执行，同类产品低于境外销售价格；境外销售针对不同区域采取略微不同的产品价格，同类产品价格高于国内市场，同一区域内根据客户规模、信用条件、市场策略在授权范围内区别定价，同一区域内不同客户销售价格略微存在差别。

公司销售产品主要是汽车综合诊断产品和 TPMS 产品，报告期各期收入占全部汽车电子业务主营业务收入的比重分别为 82.85%、85.07%、83.18%和 78.40%。因此，主要对汽车综合诊断产品和 TPMS 产品的相同型号在同一销售区域内价格变动情况进行分析，具体如下：

(1) 汽车综合诊断产品

公司汽车综合诊断产品收入中主要是汽车智能诊断电脑。报告期内各期，汽车智能诊断电脑收入占全部汽车电子业务的收入比重分别为 60.08%、59.20%、57.91%和 55.39%，占汽车综合诊断产品的收入比重分别为 79.61%、80.22%、86.36%和 88.65%。因而此处对汽车智能诊断电脑主要销售机型的价格变动情况进行分析，具体如下：

| 区域 | 机型 | 价格变动 |
|-----------|----------------------|---------|
| 北美（单位：美元） | MaxiSys Elite | -1.68% |
| | MS906TS | -12.40% |
| | MS908P | -3.03% |
| | MS908SP（MS908P 迭代机型） | -9.73% |
| | MS908 | -2.67% |
| | MS908S（MS908 迭代机型） | -10.85% |
| | MS908CV | 9.08% |
| | MS906 | -13.96% |
| | MS906BT | -15.15% |
| | MX808 | 0.68% |
| 欧洲（单位：欧元） | MS908P | -2.08% |
| | MS908SP（MS908P 迭代机型） | -11.75% |

| | | |
|------------|-----------------------|---------|
| | MS908 | -7.88% |
| | MS908S (MS908 迭代机型) | -0.79% |
| | MS906TS | -9.23% |
| | MaxiSys Elite | -9.18% |
| | MS906BT | -8.08% |
| | MS906 | -10.74% |
| | MX808 | -17.81% |
| 国内 (单位: 元) | MS906 | -16.59% |
| | MS908SP (MS908P 迭代机型) | -1.58% |
| | MS908P | -3.25% |
| | MS906S | -13.13% |

[注]: 表中价格变动为 2019 年 1-6 月的单价较 2016 年单价的变动幅度, 下同。

根据上表可以看出, 汽车智能诊断电脑整体价格呈下降趋势, 主要原因系汽车智能诊断电脑系电子产品, 受电子产品消费周期、劳动生产率提高、原材料成本下降等多方面因素的综合影响, 产品价格总体上会呈一定的下降趋势, 但是由于公司的产品生命周期相对较长, 价格下降相对缓慢。公司通过产品及型号的更新换代, 有利于维持产品竞争优势, 维持毛利率水平。

同个销售区域内个别产品型号的单价有所提高, 价格波动方向与整体不一致, 主要原因及合理性如下:

| 区域 | 型号 | 价格趋势 | 原因 | 合理性 |
|----|---------------|--------|---|------------------|
| 北美 | MaxiSys Elite | 先降后升 | 2017 年起公司在两款高端产品 MaxiSys Elite 和 MS908P 之间, 主推 MaxiSys Elite, 故给予一定价格优惠, 平均价格有所下降; 2018 年对于部分客户 (如 Medco Tool) 价格上调, 平均价格上升 | 符合公司的定价策略, 具有合理性 |
| | MS908CV | 略有上升 | 该机型为 2016 年 9 月新推出机型, 前期市场推广, 给予客户一定价格优惠, 2017 年之后逐渐恢复价格 | 符合公司的定价策略, 具有合理性 |
| | MX808 | 相对稳定 | 产品性价比较高, 市场竞争力较强, 报告期内公司未调整定价, 产品价格比较稳定 | 符合公司的定价策略, 具有合理性 |
| 欧洲 | MX808 | 下降幅度较大 | 该机型上市时在欧洲区域定价偏高, 后期价格调整, 与美国市场趋于一致 | 符合公司的定价策略, 具有合理性 |

| | | | | |
|----|---------|-----------|--|-----------------|
| | MS908S | 基本稳定 | 该产品在欧洲定价偏低，性价比较高，报告期内公司未调整产品定价，价格相对稳定 | 符合公司的定价策略，具有合理性 |
| 国内 | MS908SP | 先降后升，总体下降 | 该机型 2019 年较 2018 年产品定价未做调整，价格上升主要是由于增值税税率下调至所致 | 符合公司的定价策略，具有合理性 |
| | MS906 | 下降较多 | 该机型是国内低端市场的主推机型，报告期价格下降较多主要是自 2017 年开始年中均进行了促销所致 | 符合公司的定价策略，具有合理性 |

(2) TPMS 产品

公司 TPMS 产品主要系胎压传感器产品，各区域的单价波动情况如下：

单位：元

| 产品型号 | 销售区域 | 价格变动 |
|-----------|-------|---------|
| MX-Sensor | 中国[注] | -32.30% |
| | 欧洲 | -7.24% |
| | 北美 | -17.55% |

[注]：销售区域中国单价为剔除赠送影响后的单价，表中价格变动为 2019 年 1-6 月的单价较 2016 年单价的变动幅度。

报告期内，TPMS 产品的主要产品型号在各区域单价波动方向一致。国内销售价格下降较多，主要系公司出于提前布局国内 TPMS 市场的考虑，于 2018 年将胎压传感器产品的定价大幅下调；欧洲区域 TPMS 产品的销售价格略有下降，下降幅度较中国和北美区域低，主要原因系欧元汇率上升所致，剔除汇率影响后，2019 年 1-6 月较 2016 年的平均单价变动幅度为-10.96%；北美区域 2016 年价格较高，主要系 2016 年公司 TPMS 产品在北美区域处于销售初期，对标竞争对手的相关产品，因而产品定价相对较高。

综上所述，报告期内各类产品各型号在同个销售区域内价格波动合理。

2. 报告期各类产品价格波动分析

报告期内，公司各类产品价格及其波动情况如下：

单位：元

| 产品大类 | 二级分类 | 平均单价 | | | | 价格变动 |
|-------|----------|--------------|----------|----------|----------|---------|
| | | 2019 年 1-6 月 | 2018 年 | 2017 年 | 2016 年 | |
| 汽车综合诊 | 汽车智能诊断电脑 | 4,256.07 | 4,452.96 | 5,254.94 | 5,980.11 | -28.83% |

| | | | | | | |
|---------|---------------|--------|--------|--------|----------|---------|
| 断产品 | 读码卡 | 147.27 | 183.24 | 219.45 | 288.60 | -48.97% |
| TPMS 产品 | TPMS 系统诊断匹配工具 | 570.38 | 584.62 | 977.20 | 1,165.56 | -51.06% |
| | 胎压传感器 | 90.76 | 87.88 | 94.82 | 99.85 | -9.10% |

报告期内，公司各类产品的价格波动分析如下：

(1) 汽车智能诊断电脑

报告期内，汽车智能诊断电脑的平均单价分别为 5,980.11 元、5,254.94 元、4,452.96 元和 4,256.07 元，报告期内均呈逐年下降趋势，主要原因是：

1) 中低端的新产品型号占比提高

针对细分目标市场特点和客户需求，公司于 2017 年推出了功能相对简单的中低端综合诊断电脑系列产品，使汽车智能诊断电脑的产品布局从以中高端为主向高中低端全面发展的方向延伸。上述中低端型号产品自投入市场以来，销量大幅增加，从而使整体销售价格和单位成本下降。报告期内，公司销售的汽车智能诊断电脑销量最大的主流型号如下：

单位：元/台、台

| 型号 | 推出时间 | 2017 年 | | | 2018 年 | | | 2019 年 1-6 月 | | |
|----------------|--------|----------|-------|--------|----------|--------|--------|--------------|--------|--------|
| | | 单价 | 销售数量 | 占比 | 单价 | 销售数量 | 占比 | 单价 | 销售数量 | 占比 |
| MS906S | 2017 年 | 3,028.53 | 2,784 | 3.55% | 2,756.95 | 18,989 | 16.41% | 2,642.59 | 11,228 | 16.43% |
| MK808 | 2017 年 | 1,884.20 | 1,468 | 1.87% | 1,822.72 | 11,884 | 10.27% | 1,649.60 | 4,510 | 6.60% |
| MaxicheckMX808 | 2017 年 | 1,665.75 | 4,688 | 5.97% | 1,713.83 | 12,860 | 11.11% | 1,759.23 | 8,279 | 12.11% |
| 合计 | | | 8,940 | 11.39% | | 43,733 | 37.79% | | 24,017 | 35.14% |

由上表可知，随着 MS906S、MK808 和 Maxicheck MX808 等单价较低的新产品的销量占比提升，其对公司汽车智能诊断电脑整体单价的影响显著提高。

2) 新市场的开拓

报告期内公司在国内市场加大拓展力度，销售占比逐年提高。报告期内公司国内市场汽车智能诊断电脑的整体销售价格相对更低，主要原因是：1) 公司在国内市场销售中低端产品的比例相对较高；2) 国内市场面临着众多本土中小品牌的竞争，公司主动进行降价调整，因而同种型号的产品国内单价相对更低。

3) 电子产品的价格整体上呈下降趋势

由于汽车智能诊断电脑属于电子产品，受电子产品消费周期、劳动生产率提高、原材料成本下降等多方面因素的综合影响，其价格整体上会呈下降趋势。总体而言，受上述因素影响，报告期内老产品价格平均会有 5-10%左右的下降幅度。

(2) 读码卡

报告期内，读码卡的平均单价分别为 288.60 元、219.45 元、183.24 元和 147.27 元，报告期内均呈逐年下降趋势，主要原因是：

1) 产品结构性因素的影响。由于读码卡产品是公司早期产品，已不是主流核心产品，且市场竞争较为激烈，为提高公司的销售效率，节约公司的营销资源，公司有选择性的与采购数量较大的大客户进行战略合作。2017 年起，公司与沃尔玛合作，主要向其销售中低端型号读码卡，平均价格相对偏低；与此同时，由于销售数量较大，公司给予沃尔玛一定的价格优惠，上述因素使读码卡产品的整体单价下降。

报告期内，公司向沃尔玛销售的读码卡机型主要为 MS309、AL319 和 AL329 等，其中以 MS309 为主，而 MS309 机型的单价较其他型号明显偏低，且公司向沃尔玛销售的 MS309 机型的数量占整体读码卡销量的比重较高，因而使读码卡的整体销售单价下降。

综上，公司向沃尔玛销售的产品单价相对较低，但销售数量占公司整体读码卡的比重由 2017 年的 49.13% 上升至 64.15%，从而拉低了公司整体读码卡销售单价。

2) 市场竞争使得产品价格呈下降趋势。读码卡产品系早期产品，技术门槛相对较低，众多竞争对手陆续进入该市场，且目前已不是公司的业务战略重点，为应对市场竞争，公司主动调整部分市场或型号的销售价格，因而使得产品单价有所下降。由于读码卡的占比逐年下降，降价并未对公司的整体盈利能力造成重大不利影响。

(3) TPMS 系统诊断匹配工具

报告期内，TPMS 系统诊断匹配工具的单价分别为 1,165.56 元、977.20 元、584.62 元和 570.38 元，报告期内单价持续下降，主要系公司自 2017 年起为大力推广胎压传感器，先后在北美、欧洲和中国等主要市场采取促销策略。在欧美市场的促销策略为对购买胎压传感器的客户赠送指定型号的 TPMS 系统诊断匹配

工具，在国内市场的促销策略为对购买指定型号的汽车智能诊断电脑产品的客户赠送胎压传感器和 TPMS 系统诊断匹配工具。虽然上述促销使得 TPMS 系统诊断匹配工具的整体单价水平下降，但是报告期内胎压传感器的销量实现显著增长，2016 年、2017 年、2018 年和 2019 年 1-6 月分别为 160,315 个、456,160 个、1,157,629 个和 727,879 个。

(4) 胎压传感器

报告期内，胎压传感器的单价分别为 99.85 元、94.82 元、87.88 元和 90.76 元，2016-2018 年单价呈下降趋势，主要原因包括：1) 公司为迅速布局 TPMS 市场，扩大在欧美主流市场的份额，主动采取适度降价的策略；2) 随着销售规模的扩大，公司对部分大客户给予一定的价格折扣；3) 2018 年下半年至 2019 年上半年，公司针对国内市场采取促销策略，对购买指定型号汽车诊断电脑的客户赠送 TPMS 系统诊断匹配工具和胎压传感器，一定程度上使得胎压传感器的单价有所下降。

综上所述，报告期内，公司各类产品价格波动具有合理性。

(五) 对上述事项核查并发表意见

1. 核查程序

(1) 核查公司报告期内向 Harbor Freight 销售的产品清单，并将销售价格与公司向其他客户销售同类型产品的价格进行比较分析；

(2) 访谈公司财务总监、海外市场销售负责人等相关人员，结合公司各年的销售客户明细表，了解公司与读码卡产品主要客户的合作关系及其稳定性；

(3) 访谈公司财务总监、国内市场销售负责人等相关人员，了解公司报告期内在国内市场进行 TPMS 产品促销赠送的背景、过程、结果及财务影响；并对上述促销赠送的后续影响进行分析，了解公司上述促销赠送结束后是否存在业绩大幅下降的风险；

(4) 通过公开渠道查询国内市场胎压传感器产品的销售价格，并将其与公司同类型产品的销售单价进行比对，了解公司产品价格变化的公允性；

(5) 访谈公司财务总监、海外市场销售负责人等相关人员,了解公司对 Medco Tool 销售产品的单价变化原因和背景,并与公司向其他客户销售同类产品的价格进行比对,了解公司对 Medco Tool 销售相关产品的单价公允性;

(6) 查阅公司与 Medco Tool 的销售订单,并向 Medco Tool 发函,了解公司与 Medco Tool 之间是否存在关联关系,是否存在利益输送或其他利益安排;

(7) 对公司管理层、销售人员及财务人员进行访谈,了解公司在各个区域的产品定价策略、市场竞争情况以及产品价格波动的原因;同时,结合对客户的实地走访情况以及《经销商调查函》,向客户了解公司产品价格波动情况,是否与公司的定价政策一致;

(8) 获取并审阅公司各类产品的收入成本明细表,对报告期内公司各类产品价格,结合产品的销售数量、定价政策、上下游行业的供求变化及市场竞争等因素,详细分析各类产品价格变动的原因及合理性;进一步具体到产品型号,分析相同区域主要产品型号的价格变动,是否与产品类别的变动趋势一致,对于不一致的分析其具体原因及合理性。

2. 核查意见

经核查,我们认为,

(1) Harbor Freight 向公司购买的主要产品为读码卡,公司与购买读码卡产品的其他客户之间不存在价格分歧,合作关系稳定,不存在合作减少的趋势;

(2) 胎压传感器产品国内实际销售单价大幅下降,主要系公司针对国内市场竞争形势和客户特点所进行的差异化调整,销售价格与国内市场同类型产品的价格不存在显著差异;相关促销赠送的持续时间为2018年下半年至2019年上半年,目前促销活动已结束,促销赠送结束后相关产品的销量及业绩水平不存在大幅下降的风险;

(3) 公司对 Medco Tool 等产品提价主要系初始定价较低,后逐步回归北美市场平均水平,价格不存在显失公允的情形,不存在利益输送或其他安排的情形;

(4) 报告期内各类产品各型号在同个销售区域内价格波动方向不一致的原因主要系产品推出时间以及针对具体产品的定价策略不同,具有合理性;报告期内,公司各类产品的单价波动的原因合理,不存在异常情形。

问题九 关于应收账款

根据问询回复，报告期内对主要客户存在信用政策提升的情况，包括应收账款额度提高或者账期延长，保荐机构及申报会计师核查认为报告期各年第四季度收入占比政策，不存在放宽信用期虚增收入的情形。发行人2018年末期后回款比例87.27%。

请发行人：（1）进一步说明放宽信用政策的原因及合理性，是否存在虚增收入的情况；（2）量化分析若信用期未放宽，报告期内应收账款逾期及期后回款的情况，披露放宽信用期对应收账款期后回款率的影响；（3）结合同行业情况说明上述信用政策提升及额度、账期制定的合理性；（4）结合放宽信用政策的情况，说明应收账款减值的计提是否充分，预期信用损失的计量是否合理，预期信用损失率与账龄分析法下的比率是否有所调整，若无请说明合理性，是否符合企业会计准则相关规定；（5）就放宽信用政策对财务状况的影响作重大事项提示。

请保荐机构及申报会计师核查并发表意见。

（一）关于“请发行人：（1）进一步说明放宽信用政策的原因及合理性，是否存在虚增收入的情况” 的说明

1. 进一步说明放宽信用政策的原因及合理性

报告期内，公司与同行业可比公司的应收账款周转率对比情况如下：

| 财务指标 | 公司名称 | 2019年1-6月 | 2018年 | 2017年 | 2016年 |
|----------------------|-------|-----------|-------|-------|-------|
| 应收账款周 转率（次/ 年） | 元征科技 | 1.30 | 3.75 | 3.98 | 3.22 |
| | 实耐宝 | 2.39 | 4.79 | 5.05 | 5.15 |
| | 为升电装 | 1.51 | 3.15 | 3.11 | 3.51 |
| | 保隆科技 | 2.71 | 4.92 | 4.97 | 4.70 |
| | 万通智控 | 2.26 | 5.17 | 5.47 | 5.34 |
| | 同行业平均 | 2.03 | 4.36 | 4.51 | 4.38 |
| | 道通科技 | 2.37 | 4.74 | 5.65 | 6.77 |

与同行业上市公司相比，公司在报告期内的应收账款周转率总体上高于行业平均水平，随着业务规模的扩大和业务模式的稳定、新产品的推出以及加大拓展国内市场等，应收账款周转率逐步回归行业平均水平。

报告期内，公司应收账款呈增长趋势，一方面系营业收入的持续增长，另一方面系公司针对个别大客户的实际需求、新产品的需求及业务和市场特点等，对少部分客户的信用政策进行了相应调整。报告期内各期末，公司应收账款的增加情况及各因素导致的应收账款增加情况如下表所示：

单位：万元

| 项目 | 2019-06-30 | 2018-12-31 | 2017-12-31 | 2016-12-31 | 2018年较 2017年增加 | 2017年较 2016年增加 |
|--------------------------------|------------|------------|------------|------------|-------------------|-------------------|
| 应收账款余额① | 22,312.04 | 23,993.94 | 16,206.24 | 10,992.94 | 7,787.70 | 5,213.30 |
| 营业收入② | 53,280.22 | 90,025.46 | 72,162.32 | 58,464.22 | 17,863.14 | 13,698.10 |
| 应收账款余额占营业收入比例①/② | 41.88% | 26.65% | 22.46% | 18.80% | | |
| 应收账款正常增长的理论金额[注] | | 16,927.35 | 13,568.57 | 10,992.94 | 3,358.78 | 2,575.63 |
| 超额增长（应收账款余额增长-应收账款正常增长的理论金额增长） | | | | | 4,428.92 | 2,637.67 |

[注]：应收账款正常增长的理论金额为假设公司报告期内应收账款占营业收入比例均保持2016年的水平进行模拟计算，具体公式为：应收账款正常增长的理论金额=当年营业收入×18.8%（2016年应收账款余额/2016年营业收入）。

由上表可以看出，2017年和2018年，公司营业收入正常增长对公司应收账款余额增加的贡献分别为2,575.63万元和3,358.78万元；超额增长分别为2,637.67万元及4,428.92万元。超额增长主要来自于公司对少部分客户的信用政策调整以及其他综合因素，但总体金额并不大，具体增长原因分析如下：

（1）少部分客户适用的信用政策合理提升

报告期内，公司部分大客户所适用的信用政策合理提升，主要包括跨境电商客户信用政策的提升，以及公司在新产品的市场拓展过程中给予个别大客户的信用政策提升。

1) 根据跨境电商客户客观需要进行的信用政策合理提升

主要跨境电商客户经营规模不断扩大。近年来随着跨境电商的快速发展，公司产品线上价格与线下价格，以及线上不同卖家之间的价格竞争日趋激烈。为避免经销商之间的恶性价格竞争，自2017年，公司加强了对跨境电商渠道的管理，并通过产品区分逐步将合作跨境电商的数量进行收缩。深圳联科和UUC凭借自身人才、资金实力和市场推广能力等方面的优势，在跨境电商渠道中脱颖而出，市

场份额逐步扩大，销售规模及占比逐步提高。

跨境电商高昂融资成本对信用政策提升提出客观需求。由于深圳联科和UUC均主要采取从境内提货、自行发货至海外的模式，且跨境物流需耗费一定的时间，深圳联科和UUC平均需保持3-4月以上的库存以满足其业务需求。在合作初期业务规模相对较小的情况下，深圳联科和UUC均通过供应链服务公司处理跨境物流及货款支付等事项，并向供应链服务公司提供一定的融资服务费用。由于供应链服务公司的融资成本较高，随着业务规模的扩大，深圳联科和UUC寻求供应链公司的融资服务成本显著增加，大幅压缩了其利润空间，因而其对采购公司产品存在降价诉求。公司在综合考虑客户诉求、历史合作关系、信用资质等多方面条件，同时避免降低公司产品的销售价格，在总体风险可控的情况下，决定自2017年11月起调整深圳联科和UUC的信用政策，给予其120天的信用账期，其中深圳联科由“50%预付、30天信用期”调整为“30%预付、120天信用期”，UUC由全额预付调整为“30%预付、120天信用期”。信用政策调整后，深圳联科和UUC的信用政策与Advance、MedcoTool、ISN等大客户所适用的90天或120天主流账期基本一致。

受其收入增长和信用政策调整的共同影响，报告期内深圳联科和UUC的应收账款余额有所增加，具体如下：

单位：万元

| 客户名称 | 项目 | 2019-06-30 | 2018-12-31 | 2017-12-31 | 2016-12-31 |
|------|--------|------------|------------|------------|------------|
| 深圳联科 | 销售收入 | 5,620.87 | 9,709.30 | 5,263.50 | 3,717.46 |
| | 应收账款余额 | 4,179.38 | 3,303.94 | 1,940.50 | 847.80 |
| UUC | 销售收入 | 2,194.73 | 3,631.75 | 2,538.97 | 395.65 |
| | 应收账款余额 | 1,064.36 | 1,601.90 | 1,282.80 | - |
| 合计 | 销售收入 | 7,815.60 | 13,341.05 | 7,802.47 | 4,113.11 |
| | 应收账款余额 | 5,243.74 | 4,905.84 | 3,223.30 | 847.80 |

由上表可以看出，报告期内深圳联科和UUC应收账款余额呈逐年增加趋势，一方面系销售收入增长所致，另一方面主要系2017年11月公司对深圳联科和UUC的信用政策调整，使得2017年末应收账款余额增长相对较快。

2016年末、2017年末、2018年末深圳联科和UUC的应收账款期后6个月的回款比例均为100%，应收账款回款情况良好，应收账款回款未受到信用期延长的不利

影响。

报告期内，深圳联科和UUC均根据自身的业务需求和销售节奏进行采购，根据公司及中介机构函证所了解的情况，深圳联科和UUC的存货周转周期约为3-4个月，报告期内其存货周转周期未因为信用政策的调整而相应延长，不存在公司向其压货的情形。

2) 公司在新产品开拓过程中根据个别大客户的规则给予较长信用期

报告期内，公司在欧美市场大力推广TPMS产品和ADAS产品等新产品。由于部分大型连锁经销商对零部件产品采取较为严格的供应商管理制度，对于零部件产品的采购一般均要求采用较长的信用期，公司为进入上述大型连锁经销商的供应链体系，对TPMS和ADAS等新产品只能根据客户要求给予其相对更长的账期。报告期内，公司主要客户中上述情形的典型代表为Advance，公司在2018年给予其TPMS产品364天的账期，该账期系Advance针对TPMS胎压传感器产品供应商的普遍情形，其对保隆科技的TPMS、气门嘴等产品的账期亦为364天（根据保隆科技招股说明书）。

报告期内，公司对Advance的应收账款余额及营业收入的具体情况如下：

单位：万元

| 客户名称 | 项目 | 2019-06-30 | 2018-12-31 | 2017-12-31 | 2016-12-31 |
|---------|--------|------------|------------|------------|------------|
| Advance | 销售收入 | 3,163.01 | 6,112.76 | 3,301.16 | 4,774.74 |
| | 应收账款余额 | 1,692.68 | 3,128.75 | 1,148.11 | 1,596.89 |

由上表可以看出，报告期内，Advance应收账款余额的增长主要发生在2018年，主要系公司2018年开始给予其TPMS产品364天账期，较公司其他产品和客户的账期有所延长。

2016年末、2017年末、2018年末Advance应收账款期后6个月的回款比例分别为83.44%、76.61%、88.80%，回款情况未因新产品信用政策的提升而受到不利影响。

Advance成立于1929年，是纽交所上市公司（上市代码：AAP.N），是一家领先的汽车后市场专业零部件供应商，在北美市场运营着约5,000家门店，信用资质良好，应收账款违约的可能性较小。此外，公司配合中介机构对Advance进行了走访、函证，并走访部分终端门店，公司对Advance放宽信用期进行压货的可

能性较低。

(2) 公司与中信保合作对部分海外客户提升信用政策

2018年4月开始，公司与中信保合作，根据中信保对海外客户的信用额度和期限的审批情况，增加了部分海外客户的信用额度。上述客户在报告期内各期末的应收账款余额情况如下：

单位：万元

| 客户名称[注1] | 信用额度增加 (万美元) | 2019-06-30 | 2018-12-31 | 2017-12-31 | 2016-12-31 |
|---|-----------------|------------|------------|------------|------------|
| O' Reilly Automotive Stores, INC. | 12.00 | 451.57 | 345.06 | | |
| Ain AL Shams W Shop Equip &Tools TR LLC | 10.00 | 343.83 | 313.18 | 63.2 | |
| Grupo | 58.00 | 155.65 | 297.42 | 8.8 | 3.69 |
| BBOEP GMBH | 7.00 | 98.9 | 154.39 | 228.34 | 3.55 |
| Interpool Disributing CORP. | 5.00 | 106.33 | 51.49 | | |
| 其他 | 191.50 | 308.30 | 344.22 | 109.01 | 98.74 |
| 合计 | 283.50 | 1,464.58 | 1,505.76 | 409.35 | 105.98 |
| 上述客户的销售收入 | | | 4,703.72 | 1,792.83 | 993.05 |
| 模拟计算的应收账款余额[注2] | | | 884.43 | 337.10 | 186.72 |
| 2018年较2017年的应收账款超额增长金额 | | | | | 549.08 |
| 2017年较2016年的应收账款超额增长金额 | | | | | 152.99 |

[注1]：因中信保因素的影响，Advance所获得的信用额度提高了165万美元，为避免重复统计，表中已剔除Advance的数据；

[注2]：模拟计算的应收账款余额按照2016年公司整体应收账款占营业收入的占比水平进行模拟计算，具体计算方法同上。

由上表可以看出，2018年4月公司与中信保合作后，不考虑Advance的情况下，公司对相关海外客户的信用额度累计提高了283.50万美元，使得该部分客户的应收账款余额在2018年显著增加，较2017年末增加了1,096.41万元，应收账款余额增加的金额低于信用额度提升的金额。2018年较2017年，因信用额度提升等因素而导致的应收账款余额非正常增长的金额为549.08万元。

总体上看，因中信保投保因素而提高信用额度的海外客户，报告期内的应收

账款余额普遍较小，且远低于中信保的推荐信用额度，该部分客户的应收账款发生坏账的可能性较小。公司按照中信保推荐额度相应提高该部分客户的信用额度，对公司应收账款及经营业绩的影响较小，不存在风险。

(3) 国内客户信用政策合理提升

公司在拓展国内市场之初，为控制风险，实行全额预收的货款支付政策。随着对国内市场和客户的深入了解，公司逐步适应国内商业环境和行业惯例，对部分主要经销商客户给予50-100万元不等的信用额度，少量资质良好的经销商信用额度可能超过100万元。

报告期内各期末，公司主要国内客户的应收账款余额情况如下：

单位：万元

| 项目 | 信用额度 | 2019-06-30 | 2018-12-31 | 2017-12-31 | 2016-12-31 |
|------------|----------|------------|------------|------------|------------|
| 国内客户应收账款余额 | 3,612.00 | 1,565.54 | 920.53 | 220.28 | |

由上表可知，公司对国内经销商在2017年以前均采用全额预收的政策，因而不存在应收账款；从2017年开始公司结合国内市场的竞争形势及客户需求等，逐步对部分经销商给予一定的信用额度，因而报告期内国内客户的应收账款余额逐年增加。但是，总体来看，公司给予国内经销商客户的信用额度相对较低，国内客户应收账款余额总体上较低，且应收账款余额大幅低于信用额度金额，因而应收账款的风险相对可控，发生坏账的风险较小。

报告期内，公司配合中介机构对国内经销商进行了实地走访、函证等核查，了解国内经销商的库存情况，根据核查，报告期内国内经销商的存货周转周期约为2个月左右，且报告期内基本稳定，不存在存货周转周期延长的情形，公司不存在对国内经销商放宽信用期进行压货的情形。

2. 是否存在虚增收入的情况

根据前文分析，报告期内公司对部分客户的信用政策调整，均系根据业务规模、客户需求、公司战略规划等综合原因而进行的合理调整，不存在故意放宽信用期虚增收入的情况；报告期内，公司客户实际回款情况良好，应收账款发生坏账的风险较低。

此外，根据公司了解的情况及中介机构的核查，公司主要客户的回款情况正常，存货周转周期在报告期内基本稳定，公司主要客户均根据自身业务需求而进

行采购，未因为公司调整信用政策而显著增加采购，不存在公司向客户进行压货确认收入的情形。关于公司主要客户的销售回款情况、期末存货余额及周转情况具体核查情况，详见本回复报告问题七第三问的相关回复内容。

综上所述，报告期内，公司不存在虚增收入的情况。

（二）关于“请发行人：（2）量化分析若信用期未放宽，报告期内应收账款逾期及期后回款的情况，披露放宽信用期对应收账款期后回款率的影响”的说明

1. 量化分析若信用期未放宽，报告期内应收账款逾期情况

由于客户订单及回款是连续的，放宽信用期会增加当期期末的应收账款余额，但是放宽信用期后第二年末应收账款余额并不会较第二年期初增加，相应的第二年营业收入亦不会受到影响。因此，放宽信用期的影响主要体现在当期，对第二年及未来并不会产生持续影响。

基于上述分析，公司假设放宽信用期对应收账款逾期的影响仅限于信用政策调整当期，在假设报告期内未放宽信用期的情况下，对报告期内各期末应收账款逾期的情况进行模拟测算，结果如下：

单位：万元

| 情形 | 项目 | 2019-06-30 | 2018-12-31 | 2017-12-31 | 2016-12-31 |
|----------|----------|------------|------------|------------|------------|
| 实际情形 | 应收账款余额 | 22,312.04 | 23,993.94 | 16,206.24 | 10,992.94 |
| | 应收账款逾期金额 | 7,173.31 | 9,872.21 | 8,295.22 | 3,216.59 |
| | 逾期比例 | 32.15% | 41.14% | 51.19% | 29.26% |
| 假设未放宽信用期 | 应收账款余额 | 22,312.04 | 23,993.94 | 16,206.24 | 10,992.94 |
| | 应收账款逾期金额 | 7,928.59 | 10,884.14 | 12,525.40 | 3,216.59 |
| | 逾期比例 | 35.54% | 45.36% | 77.29% | 29.26% |

[注1]：实际情形下应收账款逾期金额=应收账款余额-尚在信用期内的应收账款金额；

[注2]：假设未放宽信用期情形下应收账款逾期金额=应收账款余额-假设适用当期调整前信用政策所计算的尚在信用期内的应收账款金额。

由上表可以看出，在假设公司未放宽信用期的情况下，报告期内各期末应收账款的逾期比例分别为29.26%、77.29%、45.36%和35.54%，除2017年末存在较大

差异外，其余各期均不存在较大差异。2017年末差异较大，主要是因为公司调整部分客户信用政策主要发生在2017年第四季度（例如深圳联科及UUC），因而对当期末应收账款逾期情况的影响较大。但是，根据公司了解及中介机构的核查，报告期内该类客户的存货周转率均较为正常，不存在公司向其压货的情形，公司不存在通过放宽信用期虚增收入的情形。

报告期内，公司应收账款逾期金额占应收账款期末余额的比例分别为29.26%、51.19%、41.14%及32.15%，逾期占比较高，原因主要系大型连锁零售商及其他经销渠道大客户付款流程较长，会形成短时间的逾期，上述客户一般均会在信用期满后较快还款，不会形成坏账。

2. 放宽信用期对应收账款期后回款率的影响

报告期内各期末，公司应收账款期后回款情况如下表所示：

单位：万元

| 项目 | | 2019-06-30 | 2018-12-31 | 2017-12-31 | 2016-12-31 |
|----------|------|------------|------------|------------|------------|
| 应收账款余额 | | 22,312.04 | 23,993.94 | 16,206.24 | 10,992.94 |
| 期后3个月回款 | 回款金额 | | 15,201.61 | 7,711.92 | 8,653.36 |
| | 回款比例 | | 63.36% | 47.59% | 78.72% |
| 期后6个月回款 | 回款金额 | | 20,641.27 | 15,056.07 | 10,710.87 |
| | 回款比例 | | 86.03% | 92.90% | 97.43% |
| 期后12个月回款 | 回款金额 | | | 15,171.21 | 10,770.38 |
| | 回款比例 | | | 93.61% | 97.98% |

报告期内，应收账款信用期限调整对期后回款的影响可以从短期和长期两个角度分析：

(1) 短期影响

从短期来看，应收账款账期延长会使得应收账款短期回款比例有所下降。报告期内，公司调整信用期的主要情形为由全额预付或30天账期，调整至90天账期或120天账期，因而，调整信用期的客户会在应收账款产生后3-4个月左右回款，使得期后3个月回款比例有所下降。2016-2018年各年末应收账款期后3个月的回款比例分别为78.72%、47.59%、63.36%。

2017年末应收账款期后3个月的回款比例下降幅度较大，主要系2017年第四

季度公司对部分客户的信用政策调整后，部分客户在年末产生新的订单，该部分订单所对应的应收账款在2018年3月末尚在信用期内，因而期后回款比例受到影响。

此外，公司从2017年开始与沃尔玛进行合作，沃尔玛在回款前需要与公司通过系统进行对账，对账过程相对复杂，双方2017年尚未完全理顺对账机制，使得回款有所延后，2017年末公司对沃尔玛的应收账款为1,270.08万元，上述应收账款在2018年4月之后逐步回款。

(2) 长期影响

从长期来看，应收账款账期延长，对期后6个月和期后12个月回款比例影响不大。一方面公司主要客户的资质信用均较好，大部分均能在信用期届满后偿还应收账款，另一方面公司执行严格的应收账款催收政策，在信用期到期前会由销售人员提醒相关的客户回款，且公司将回款作为销售人员的重要考核指标。因此，从长期来看公司应收账款的期后回款情况较好，并未因部分客户信用政策调整而受到不利影响。

2016-2018年末应收账款期后6个月的回款比例分别为97.43%、92.90%和86.03%；2016-2017年末应收账款期后12个月的回款比例分别为97.98%和93.61%，各期末长期回款比例不存在显著下降趋势。2018年末应收账款期后6个月回款比例下降较多，主要是因为公司对Advance的TPMS产品给予364天的信用账期，因而使得2018年末存在部分仍处于信用期内的超过6个月的应收账款，该部分应收账款不存在重大坏账风险。

(三) 关于“请发行人：(3) 结合同行业情况说明上述信用政策提升及额度、账期制定的合理性” 的说明

1. 公司与同行业上市公司的信用政策不存在显著区别

根据公开信息，公司同行业可比上市公司保隆科技、万通智控的信用政策情况如下：

| 公司名称 | 信用政策[注] |
|------|--|
| 保隆科技 | 公司对于客户所设置的信用账期集中在60-90天，部分客户的信用期为120天或1年，其中给予Advance的账期为364天 |

| | |
|------|---|
| 万通智控 | 对于境内市场，信用期一般为60-90天左右； 对于境外市场，根据客户不同，信用期分为：款到发货；开票后15天/30天/45天/60天付款 |
|------|---|

[注]：数据来自于保隆科技、万通智控招股说明书。

由上表可知，同行业上市公司保隆科技和万通智控对于下游客户一般均制定了相应的账期，根据客户的不同，账期普遍在60-90天左右，与公司信用政策总体上基本一致，不存在显著区别。

2. 公司的应收账款周转率总体上优于行业平均水平

报告期内，公司与同行业可比公司的应收账款周转率对比情况如下：

| 财务指标 | 公司名称 | 2019年1-6月 | 2018年 | 2017年 | 2016年 |
|----------------------|-------|-----------|-------|-------|-------|
| 应收账款周 转率（次/ 年） | 元征科技 | 1.30 | 3.75 | 3.98 | 3.22 |
| | 实耐宝 | 2.39 | 4.79 | 5.05 | 5.15 |
| | 为升电装 | 1.51 | 3.15 | 3.11 | 3.51 |
| | 保隆科技 | 2.71 | 4.92 | 4.97 | 4.70 |
| | 万通智控 | 2.26 | 5.17 | 5.47 | 5.34 |
| | 同行业平均 | 2.03 | 4.36 | 4.51 | 4.38 |
| | 道通科技 | 2.37 | 4.74 | 5.65 | 6.77 |

与同行业上市公司相比，公司在报告期内的应收账款周转率总体上高于行业平均水平，随着业务规模的扩大和业务模式的稳定，公司抗风险能力增强，应收账款周转率逐步回归行业平均水平。

3. 公司信用政策的提升具有合理性

根据前文分析，报告期内公司对部分客户的信用政策调整，均系根据业务规模、客户需求、新产品需求、公司战略规划等综合原因而进行的合理调整，信用政策提升具有合理性，不存在故意放宽信用期虚增收入的情况。

综上所述，公司信用政策提升及额度、账期制定等符合公司业务特点及同行业平均水平，具有合理性。

（四）关于“请发行人：（4）结合放宽信用政策的情况，说明应收账款减值的计提是否充分，预期信用损失的计量是否合理，预期信用损失率与账龄分析

法下的比率是否有所调整，若无请说明合理性，是否符合企业会计准则相关规定” 的说明

1. 结合信用政策的情况，说明公司应收账款减值计提充分

(1) 报告期内应收账款减值计提情况

报告期内，公司应收账款随营业收入规模的扩大而增长，由于对部分客户适用的信用政策合理提升、中信保提供了外部增信以及针对国内客户的情况适当给予信用额度使得公司应收账款增加较快。报告期应收账款账面余额、坏账准备及账面价值具体如下：

单位：万元

| 项 目 | 2019年6月末 | 2018年末 | 2017年末 | 2016年末 |
|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 应收账款账面余额 | 22,312.04 | 23,993.94 | 16,206.24 | 10,992.94 |
| 应收账款坏账准备 | 1,725.85 | 1,712.48 | 977.75 | 690.83 |
| 应收账款账面价值 | 20,586.19 | 22,281.46 | 15,228.49 | 10,302.12 |
| 坏账计提比例 | 7.74% | 7.14% | 6.03% | 6.28% |

由上表可知，报告期内，公司期末应收账款增长较快，相应的应收账款坏账准备随之增加，各期坏账计提比例分别为6.28%、6.03%、7.14%和7.74%，总体呈现增长趋势。

(2) 采用迁徙率模型计算预期坏账损失对已计提坏账准备进行复核

公司2017年至2018年各账龄段迁徙率情况如下：

| 账 龄 | 2017年至2018年迁徙率[注1] |
|------|--------------------|
| 1年以内 | 4.16% (A) |
| 1-2年 | 50.99% (B) |
| 2年以上 | 100.00% (C) |

[注1]：当年迁徙率为上年末该账龄余额至下年末仍未收回的金额占上年末该账龄余额的比重。

公司各账龄段的违约损失率及预期损失率如下：

| 账 龄 | 违约损失率 | 预期损失率[注2] |
|------|-----------------|----------------------|
| 1年以内 | 2.12% (D=A*B*C) | 2.56% (D*105%*115%) |
| 1-2年 | 50.99% (E=B*C) | 61.57% (E*105%*115%) |

| | | |
|-------|---------------|---------|
| 2 年以上 | 100.00% (F=C) | 100.00% |
|-------|---------------|---------|

[注2]: 公司在确定前瞻性因素时主要考虑了目前的宏观经济增速放缓, 对公司应收账款回收情况产生一定的负面影响, 为了在历史损失经验基础上反映该因素的影响, 公司对应收账款的预期损失率在违约损失率的基础上提高5%; 同时, 公司对部分客户放宽了信用政策, 预期2019年1-6月形成的应收账款回收率较2018年度回收率下降15%, 即对1年以内的应收账款预期损失率在违约损失率的基础上再提高15%。

截至2019年6月30日, 公司根据历史数据测算的应收账款预期损失率计算的预期坏账损失与公司已计提的坏账准备比较情况如下:

单位: 万元

| 账 龄 | 应收账款余额 | 坏账准备 ① | 预期损失准备 [注 3] ② | 差额③=①-② |
|-------|-------------|------------|-------------------|---------|
| 1 年以内 | 21, 221. 84 | 1, 061. 09 | 543. 28 | 517. 81 |
| 1-2 年 | 850. 89 | 425. 45 | 523. 89 | -98. 44 |
| 2 年以上 | 239. 31 | 239. 31 | 239. 31 | |
| 合 计 | 22, 312. 04 | 1, 725. 85 | 1, 306. 48 | 419. 37 |

[注3]: 预期损失准备=应收账款余额*预期损失率。

根据上表可以看出, 公司根据迁徙率模型测算的预期坏账损失低于公司实际已计提的坏账准备, 公司应收账款坏账准备计提充分。

(3) 历史实际发生的坏账损失情况

报告期内, 公司各期实际发生的坏账损失情况如下:

单位: 万元

| 项 目 | 2019 年 1-6 月 | 2018 年 | 2017 年 | 2016 年 |
|-----------|--------------|-------------|-------------|-------------|
| 实际坏账损失 | | | 20. 82 | |
| 应收账款账面余额 | 22, 312. 04 | 23, 993. 94 | 16, 206. 24 | 10, 992. 94 |
| 应收账款实际损失率 | | | 0. 13% | |

根据上表可以看出, 报告期内, 公司实际发生的坏账损失极少, 仅2017年存在20.82万元的坏账核销。公司在放宽信用政策之后, 实际坏账损失并无增长。放宽信用政策后, 应收账款坏账准备计提充分。

(4) 应收账款回款情况

报告期内, 公司应收账款期后回款情况如下:

单位：万元

| 项 目 | 2019年6月末 | 2018年末 | 2017年末 | 2016年末 |
|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 应收账款账面余额 | 22,312.04 | 23,993.94 | 16,206.24 | 10,992.94 |
| 应收账款期后回款金额 | 6,074.25 | 20,938.65 | 15,611.01 | 10,877.64 |
| 应收账款期后回款率 | 27.22% | 87.27% | 96.33% | 98.95% |

[注]：上述期后回款均截至2019年7月31日的回款情况。

根据上表，2016年-2018年公司应收账款期后回款率分别为98.95%、96.33%和87.27%，期后回款率较高。公司在放宽信用政策之后，期后回款情况良好，不存在因信用政策放宽对期后回款产生重大影响的情形。2016年末和2017年末的应收账款尚有少部分未回款，主要系个别客户因自身原因未及时回款，公司目前正在催收。对于账龄超过12个月的应收账款，公司均充分计提坏账准备。

综上所述，报告期末公司虽对部分客户放宽了信用政策，但截至2019年6月30日的应收账款已计提了充分的坏账准备。

2. 公司预期信用损失的计量合理

2019年1-6月，公司根据《企业会计准则22号—金融工具确认和计量》（2017年）的相关规定，对应收账款的坏账准备计量由“已发生损失模型”改为“预期信用损失模型”。

公司对应收账款始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计提应收账款的减值准备，并以应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表为基础计算其预期信用损失。公司根据历史信用损失经验认为，除非客户出现特殊情况（如破产等，该类客户将单独估计预期信用损失金额），公司不同细分客户群体发生损失的情况没有显著差异，因此在根据应收账款账龄信息计算减值准备时未进一步区分不同的客户群体。2019年1-6月，公司账龄与整个存续期预期信用损失率对照表如下：

| 账 龄 | 应收账款预期信用损失率 |
|------------|-------------|
| 1年以内（含，下同） | 5% |
| 1-2年 | 50% |
| 2年以上 | 100% |

结合本问题（四）1之回复，2019年6月末采用上述预期信用损失率计量的应

收账款坏账准备金额要大于根据迁徙率模型计算预期坏账损失金额，会计估计更加谨慎。因此，公司目前采用的预期信用损失的计量方式合理。

3. 预期信用损失率与账龄分析法下的比率未做调整，两者一致；公司预期信用损失率确定比例合理，符合企业会计准则相关规定

2019年1-6月，公司预期信用损失率基于历史经验计算，并根据历史数据收集期间的经济状况、当前的经济状况与公司所认为的预计存续期内的经济状况三者之间的差异进行调整。同时，公司根据迁徙率模型计算截至2019年6月30日应收账款余额需计提的坏账准备，并与按账龄分析法下计算应收账款需计提的坏账准备进行比较。

如本问题（四）1之回复所述，采用迁徙率模型计算的坏账准备金额要低于按账龄分析法下计算的坏账准备金额。因此，公司选择账龄分析法下计提的比例作为预期信用损失率，会计估计更加谨慎。

综上所述，公司预期信用损失率与账龄分析法下的比例一致，未做调整，相应会计估计更加谨慎，具有合理性，符合企业会计准则的相关规定。

（五）关于“请发行人：（5）就放宽信用政策对财务状况的影响作重大事项提示”的说明

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“一、本公司特别提醒投资者注意‘风险因素’中的下列风险”部分，补充披露信用政策调整的风险。

（六）对上述事项核查并发表意见

1. 核查程序

（1）查阅公司应收账款明细表及各个客户个信用政策明细表，核查并分析主要客户的信用政策及应收账款变化情况，分析变化的合理性，并就异常情形访谈公司销售人员、财务负责人等；

（2）取得公司期后回款情况明细表，了解公司期末应收账款的逾期情况及期后回款情况，并在假设未放宽信用期的情况下，对公司应收账款的逾期和回款情况进行量化分析，了解放宽信用期对公司应收账款逾期和回款情况的动态影响；

（3）查询同行业上市公司的招股说明书等公开资料，了解同行业上市公司的

信用政策，并将其与公司的信用政策进行比对，了解公司信用政策及其变化的合理性；

(4) 结合放宽信用政策前后，公司报告期各期应收账款账面余额及坏账准备的变动情况进行分析，并采用迁徙率模型计算预期坏账损失与已计提坏账准备进行对比复核；

(5) 结合企业会计准则要求，评估公司预期信用损失的计量是否合理；评估预期信用损失率与账龄分析法下的比率未做调整的合理性，是否符合企业会计准则相关规定；

(6) 查阅招股说明书，核查公司是否就放宽信用期对财务状况的影响进行重大事项提示。

2. 核查意见

经核查，我们认为，

(1) 报告期内公司对部分客户的信用政策调整，均系根据业务规模、客户需求、公司战略规划等综合原因而进行的调整，不存在故意放宽信用期虚增收入的情况；

(2) 报告期内公司对部分客户放宽信用期，对公司应收账款逾期及期后回款不存在重大不利影响；

(3) 与同行业其他公司相比，上述信用政策提升及额度、账期制定具有合理性；

(4) 报告期内，公司应收账款减值的计提充分，预期信用损失的计量合理；公司预期信用损失率与账龄分析法下的比率未做调整，两者一致；相应会计估计更加谨慎，具有合理性，符合企业会计准则的相关规定；

(5) 公司已在招股说明书中就放宽信用政策对财务状况的影响作重大事项提示。

问题十 关于股份支付

根据问询回复，发行人2012、2014和2018年均实施过股权激励，2012及2014年的股份支付市场价格由评估机构评估确定，且在2016年末进行了一次性确认。2016年共计确认股份支付费用4,421.99万元，2018年末对部分核心管理人员进

行了股权激励，一次性确认了股份支付费用2,366.93万元。

请发行人：（1）结合入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化、行业特点、同行业并购重组市盈率水平、股份支付实施或发生当年市盈率与市净率指标等因素的影响、最近达成的入股价格或相似股权价格如近期合理的PE入股价等，说明三次股份支付公允价值的确定是否合理；（2）说明2012及2014两次股权激励方案相关评估机构的名称，估值方法的合理性，并结合后续实际经营情况说明估值结果是否显失公平，结合2012年及2014年合伙协议的具体规定，说明从授予日到解锁日期间确定为服务期进行摊销是否准确，后续亏损后认定为没有明确约定服务期并一次性确认的合理性，对服务期的前后判断是否准确；（3）进一步结合合伙协议条款说明2018年股权激励方案判断为没有明确约定服务期限并一次性确认的合理性。

请保荐机构及申报会计师核查并发表意见。请保荐机构及申报会计师进一步核查发行人各股东是否存在发行人职工、客户、供应商等持股，发行人设立至今发生的股份变动是否适用《企业会计准则第11号——股份支付》，并对发行人是否存在应确认而未确认的股份支付、三次股份支付相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定全面核查并发表明确意见。

（一）公司三次股份支付费用的确认方法及金额

公司2012年和2014年股份支付费用的初始确认方式为按与公司股票上市时间挂钩的期限分期摊销确认股份支付费用，到2016年底时，公司因2016度经营出现亏损，已不满足上市条件，为了更谨慎反映该两次股权激励对公司经营业绩的影响，公司将截至2016年12月31日尚未摊销完毕的股份支付费用余额一次性确认计入2016年度损益。2018年股份支付费用确认方式为依据《首发业务若干问题解答（二）》的监管精神并结合协议条款，基于谨慎性原则在授予日一次性确认对应的股份支付费用。

1. 2018年股权激励费用的确认方法及金额

公司对2018年股权激励在授予日一次性确认对应的股份支付费用2,366.93万元（PE入股受让价7.6455元/股×授予股数460万股-激励对象入股成本1,150万元），在确认时计入2018年度管理费用，同时确认资本公积。

2. 2012年和2014年股权激励费用的确认方法及金额

公司根据股份支付公允价值和初始授予股份数量确认初始总股份支付费用。其中，2012年股权激励费用初始确认金额为2,365.75万元（公司评估值金额36,635万元*激励对象持股比例8.12%-激励对象入股成本609万元），2014年股权激励费用初始确认金额为6,617.39万元（公司评估值金额166,668万元*激励对象持股比例5.05%-激励对象入股成本1,800.37万元）。

根据2012年和2014年股权激励方案的约定，上述授予的股份自上市之日起3年后开始解锁，分2年解锁，每年解锁50%。公司按与公司股票上市时间挂钩的期限分期摊销确认股份支付费用。公司预计2017年底实现上市，因此，2012年股权激励确定的摊销期限分别为50%按97个月、50%按109个月，2014年股权激励确定的摊销期限分别为50%按73个月、50%按85个月。

公司在摊销期内每个资产负债表日，根据最新取得的股权激励对象人数变动等后续信息对授予的股份数量做出最佳估计，修正授予股份数量。根据股份支付公允价值和授予的股份数量，计算截至当期末累计应确认的股份支付费用金额，再减去前期累计已确认金额，作为当期应确认的费用金额。现举例说明2014年度股份支付费用的摊销方法如下：

| 序号 | 项目 | 计算过程 |
|-----|---------------------|-----------------------|
| 第1步 | 初始计算的总股份支付费用 A | |
| 第2步 | 股份支付摊销期限 B | |
| 第3步 | 2013年末累计已确认股份支付费用 C | |
| 第4步 | 2014年末估计的员工离职率 D | |
| 第5步 | 2014年末调整总股份支付费用 E | $E=A \times (1-D)$ |
| 第6步 | 2014年末累计已摊销年数 F | |
| 第7步 | 2014年末累计应摊销股份支付费用 G | $G=E \div B \times F$ |
| 第8步 | 2014年当年应确认的股份支付费用 H | $H=G-C$ |

2016年度，公司因经营出现亏损，已不满足上市条件，为了更谨慎反映上述股权激励对公司经营业绩的影响，公司将截至2016年12月31日尚未摊销完毕的股份支付余额一次性确认计入当期损益。

2012年和2014年两次股权激励最终实际确认的股份支付费用总额分别为2,114.21万元和5,489.80万元，公司在确认股份支付费用时计入管理费用，同时

相应确认资本公积，两次股权激励在各年度确认的费用情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2012年度 | 2013年度 | 2014年度 | 2015年度 | 2016年度 | 2016年末 | 合计 |
|-----------------|--------|--------|--------|----------|----------|----------|----------|
| 确认方式 | 分期摊销 | 分期摊销 | 分期摊销 | 分期摊销 | 分期摊销 | 一次性确认 | |
| 2012年股权激励确认费用情况 | 7.62 | 256.38 | 252.10 | 236.97 | 249.44 | 1,111.70 | 2,114.21 |
| 2014年股权激励确认费用情况 | | | 15.56 | 919.48 | 752.62 | 3,802.14 | 5,489.80 |
| 合计 | 7.62 | 256.38 | 267.66 | 1,156.45 | 1,002.06 | 4,913.84 | 7,604.01 |

2012年和2014年两次股权激励在2016年度确认的股份支付费用合计为5,915.90万元，备考口径下2016年度确认股份支付费用合计为4,421.99万元。

(二) 关于请发行人“(1) 结合入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化、行业特点、同行业并购重组市盈率水平、股份支付实施或发生当年市盈率与市净率指标等因素的影响、最近达成的入股价格或相似股权价格如近期合理的PE入股价等，说明三次股份支付公允价值的确定是否合理”的说明

1. 报告期内股份支付公允价值确定合理

公司报告期内2018年实施了一次股权激励，2018年股份支付公允价值确定的合理性如下：

(1) 2018年，公司营业收入为90,025.46万元，归母净利润为30,332.02万元。经过多年发展，公司已发展成为汽车智能诊断、检测领域全球多区域行业市场的主流厂商，市场地位相对稳固；TPMS业务的竞争优势也逐步显现，销售规模快速增长；公司的资产和收入均具有一定规模，盈利水平较好，抗风险能力较强。

2018年公司实施了一次股权激励方案。该次授予员工的股份公允价值系按照近期其他股东的入股价格确定，对应的公司估值为30.58亿元，每股7.6455元，对应2018年度归母净利润和净资产的市盈率和市净率分别为10.06倍和2.96倍。

(2) 因同行业内并购重组事项较少，故选取同期信息技术行业中部分上市公司重组案例进行比较（下同），2018年部分信息技术行业并购重组市盈率水平和市净率水平如下表：

| 交易年度 | 收购方 | 收购标的 | 市盈率 |
|-------|------|------|-------|
| 2018年 | 领益智造 | 领益科技 | 10.67 |

| | | | |
|--|------|------|-------|
| | 千方科技 | 交智科技 | 10.68 |
| | 皖通科技 | 赛英科技 | 12.97 |
| | 平均 | | 11.44 |

公司确定的股份支付公允价值对应的公司市盈率水平，与上市公司并购重组市盈率平均水平接近，不存在明显偏低情形，具备合理性。

(3) 公司最近一次其他股东入股时间为2017年12月引入了梅山君度等股东，入股时公司估值为30.58亿元。2018年股份支付公允价值按照该次入股受让价格确定，对应公司估值为30.58亿元。

综上，公司2018年股份支付公允价值的确定系参考最近一次其他股东的入股价格确定，其估值水平与同期上市公司并购重组的市盈率水平接近，不存在明显偏低情形，定价合理、公允。

2. 报告期外股份支付公允价值确定合理

报告期以外，公司2012年和2014年曾经实施过股权激励，就这两次股份支付公允价值确定的合理性说明如下：

(1) 2012年股份支付公允价值确定的合理性

1) 2011年及2012年公司营业收入分别为11,637.68万元、17,682.12万元，归母净利润分别为3,103.22万元、5,687.61万元。2012年公司业务发展较快，但收入规模和净利润规模均较小，抗风险能力一般。

2012年公司实施了一次股权激励方案。该次授予员工的股份公允价值系经评估机构评估确定。评估机构评估的公司整体估值为43,100万元，对应2012年度归母净利润和净资产的市盈率和市净率分别为7.58倍和6.04倍。由于授予员工的股份属于少数股权，评估机构认为需要考虑非控制权折扣（按照《FMV限制性股票研究指南》为15%¹），在确认该等股份的公允价值时，对应公司估值相应调整为36,635万元。

2) 2012年信息技术行业并购重组市盈率水平如下表：

| 交易年度 | 收购方 | 收购标的 | 市盈率 |
|-------|------|------|-------|
| 2012年 | 中恒电气 | 博瑞数字 | 10.58 |

¹ 《证监会会计部会计监管工作通讯》（2017年第5期）—上市公司2016年会计问题提示（三），“如果剩余股权是不存在活跃市场报价的非上市公司股权，…，并在此基础上考虑控制权溢价、少数股东权益折价等调整因素对公允价值进行合理估计”。

| | | | |
|--|------|------|------|
| | 宏发股份 | 宏发电声 | 8.43 |
| | 华东电脑 | 华讯网络 | 9.86 |
| | 平均 | | 9.62 |

公司确定股份支付公允价值依据的经评估的公司估值所对应的市盈率水平，略低于上市公司并购重组市盈率平均水平，主要系公司早期规模较小，为非上市公司且尚未引入外部机构投资人，股权流动性较差，上述估值水平差异具备合理性，不存在明显偏低情形。

该次股份支付费用如按上述并购重组平均市盈率水平9.62倍测算，对公司2016年度备考净利润的影响金额为-474.41万元，对备考扣非后净利润的影响金额为-86.99万元，影响较小（2016年度备考扣非后净利润为17,168.67万元）。

3) 在公司实施2012年股权激励之前或之后6个月，公司均未引入过机构投资人。

距离2012年股权激励实施最近一次的机构投资人入股系2013年10月公司引入青岛金石、达晨创恒、达晨创泰、达晨创瑞、中兴成长、中兴鲲鹏，该次引资的投前估值为7.92亿元，对应引入2013年当年的市盈率倍数为9.14倍。该次引资的公司估值较2012年确定股份支付公允价值时所依据的公司整体估值上升较多，主要系经过1年时间发展公司业务规模和利润水平增长较快（2013年净利润较2012年增加了52.63%），同时机构投资人基于未来公司上市预期给予了与上市公司并购重组市盈率平均水平接近的估值。上述估值水平的差异具备合理性。

综上，公司2012年股份支付公允价值系根据专业评估机构出具的评估报告确定，定价合理、公允。其估值水平略低于同期上市公司并购重组和后续引入机构投资者的市盈率水平，系公司早期规模较小，为非上市公司且尚未引入外部机构投资人，股权流动性较差所致，上述估值差异具备合理性，不存在偏低情形。

(2) 2014年股份支付公允价值确定合理

1) 2014年，公司营业收入为37,211.80万元，归母净利润为11,343.98万元。经过多年发展，2014年公司在汽车智能诊断、检测细分行业的竞争优势地位已逐步显现和建立，并在美国市场建立了较好的品牌形象和取得了一定市场地位，业务稳定增长，且通过融资资金实力明显增强，具备一定的抗风险能力。

2014年公司实施了一次股权激励方案。该次授予员工的股份公允价值系经评

估机构评估确定。评估机构评估的公司整体估值为196,080万元，对应2014年度净利润和净资产的市盈率和市净率分别为17.28倍和6.31倍。由于授予员工的股份属于少数股权，评估机构认为需要考虑非控制权折扣（按照《FMV限制性股票研究指南》为15%），在确认该等股份的公允价值时对应公司估值相应调整为166,668万元。

2) 2014年信息技术行业并购重组市盈率水平如下表：

| 交易年度 | 收购方 | 收购标的 | 市盈率 |
|-------|------|------|-------|
| 2014年 | 宝馨科技 | 友智科技 | 13.70 |
| | 盛路通信 | 合正电子 | 10.04 |
| | 福日电子 | 中诺通讯 | 10.12 |
| | 平均 | | 11.29 |

公司确定股份支付公允价值依据的公司估值对应的市盈率水平，高于上市公司并购重组市盈率平均水平，不存在偏低情形，具备合理性。

3) 在公司实施2014年股权激励前后引入外部机构投资人的情况如下：

2013年10月公司引入青岛金石、达晨创恒、达晨创泰、达晨创瑞、中兴成长、中兴鲲鹏，该次引资的投前估值为7.92亿元，对应引入2013年当年的市盈率倍数为9.14倍。

2015年3月，引入达晨创丰、达晨财信、海宁嘉慧为公司股东，该次引资的投前估值为28.13亿元，对应引入2014年的市盈率倍数为23.67倍。2014年股权激励对应的公司整体估值水平低于2015年3月引资的估值主要系外部机构投资人非常看好公司新开拓的无人机业务和TPMS业务的未来发展前景，给予了公司高估值，同时实际控制人为外部机构投资人提供了回购安排。因此，前述估值差异具备合理性。

2014年确定股份支付公允价值时，公司的整体估值为19.61亿元，处于股权激励前后两次引入外部机构投资人的估值水平区间内，并与2015年3月引资的估值较为接近。

综上，公司2014年股份支付公允价值的确定系参考公司的评估值确定，定价合理、公允。其估值水平高于同期上市公司并购重组的市盈率水平，与最近一次外部机构投资人的差异具备合理性，不存在偏低情形。

3. 三次股份支付公允价值的确定合理

基于上述，结合入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化、行业特点、同行业并购重组市盈率水平、股份支付实施或发生当年市盈率与市净率指标等因素的影响、最近达成的入股价格或相似股权价格如近期合理的PE入股价等因素，公司三次股份支付公允价值的确定不存在偏低的情形，定价合理、公允。

(三) 关于请发行人“(2) 说明2012及2014两次股权激励方案相关评估机构的名称，估值方法的合理性，并结合后续实际经营情况说明估值结果是否显失公平，结合2012年及2014年合伙协议的具体规定，说明从授予日到解锁日期间确定为服务期进行摊销是否准确，后续亏损后认定为没有明确约定服务期并一次性确认的合理性，对服务期的前后判断是否准确”的说明

1. 2012及2014两次股权激励方案评估机构为罗马国际评估有限公司（以下简称罗马国际），其估值方法合理，结合后续实际经营情况对比，估值结果不存在显失公平的情况

(1) 评估机构罗马国际情况

公司聘请了罗马国际对截至2012年12月31日和2014年12月31日公司的股权价值进行评估。罗马国际为香港联交所（香港联交所股份代码：8072）上市的专业评估公司，曾为中国远洋（601919.SH）、中海集运（601866.SH）、时代万恒（600241.SH）、大智慧（601519.SH）等诸多国内上市公司提供过服务。

(2) 估值方法合理性

罗马国际在评估公司股权价值时考虑了公司运营的独特性以及所在行业的特征，评估方法选择了收益法。

收益法主要侧重公司未来的预期收益，通过估计公司未来的自由现金流量，并结合风险因素等选取适当的折现率将公司在存续期内能实现的自由现金流量进行折算成现值，能够较为合理的反映公司的股权价值，具备合理性。

(3) 结合后续实际经营情况，收益法预测各期间利润与实际完成利润存在差异，但对应估值结果不存在显失公平

在评估2012年公司股权价值时，罗马国际以2012年为基数，对未来收益进行了预测，其中，2013-2017年五年的预测经营净利润合计金额为30,221万元，该

期间公司实际累计完成净利润33,359万元，两者差异-3,138万元，差异率为-10.38%，差异金额较小。

在评估2014年公司股权价值时，罗马国际以2014年为基数，对未来收益进行了预测，其中2015-2018年四年预测净利润合计金额为68,540万元，该期间公司实际累计完成净利润44,039万元，两者差异24,502万元，差异率为35.75%，差异金额较大主要系公司无人机业务开展未达预期，对业绩影响较大。公司认为，虽然该次评估预测结果与后续实际经营结果存在较大差异，但主要系超出预期的无人机亏损特殊原因导致，该次评估结果不存在显失公平的情况。

基于上述，2012年股权激励方案对应的估值所预测的经营数据与实际完成利润存在差异较小，2014年股权激励方案对应的估值所预测的经营数据与实际完成利润存在差异，主要系超出预期的无人机亏损特殊原因导致，故两次评估结果不存在显失公平的情况。

2. 结合2012年及2014年合伙协议的具体规定，从授予日到解锁日期间确定为服务期进行摊销准确，后续亏损后认定为没有明确约定服务期并一次性确认合理，对服务期的前后判断准确

根据2012年及2014年合伙协议第15条规定，合伙企业持有公司股票后，设定了相应的锁定期和解锁期，即自公司股票在证券交易所挂牌交易之日起三年为锁定期，合伙企业不得通过转让、质押等方式处置公司股票；自公司股票在证券交易所挂牌交易之日起满三年后的两年为解锁期，合伙人在解锁期内可逐年按不超过50%、50%的比例申请将其财产份额变现。

上述条款明确规定了合伙企业持有股票的锁定期和解锁期，且在锁定期内不得通过转让、质押等方式处置公司股票。2016年之前，公司根据上述条款的约定，对2012年和2014年两次股权激励确定了从授予日到解锁日的期间作为摊销期，并将预计的股份支付费用总数在摊销期内分摊，相关会计处理符合相关企业会计准则的规定。

2016年度，公司实际经营出现亏损，针对上述与公司股票上市时间挂钩的两次股权激励需要重新审慎估计服务期。公司考虑到：（1）基于当时的政策条件和公司实际经营情况，短期内要向审核机关申报首发材料并成功上市，基本不具备可能性，公司后续上市时间已无法合理估计，从而无法合理、谨慎的确定股份支

付费用的剩余摊销期限，相当于中国证监会《首发业务若干问题解答（二）》中提到的没有明确约定服务期的情形；（2）即便是按最乐观的测算，假定公司于2019年重新申报，2021年获批上市，2025年才能解锁50%，2026年才能解锁剩余50%，2012年这次股权激励方案从实施到2026年股份最终解锁前后将长达15年，2014年这次股权激励方案从实施到2026年股份最终解锁前后也将长达13年。因此，为了更谨慎反映上述股份支付费用对公司经营业绩的影响，公司根据企业会计准则中有关谨慎性原则的要求以及中国证监会保代培训和《首发业务若干问题解答（二）》的精神，在2016年末对尚未摊销完毕的股份支付费用进行了一次性确认。

综上所述，公司2012年和2014年两次股份支付费用初始处理时在摊销期内进行分摊，符合相关企业会计准则的规定；但2016年公司亏损后，因无法合理、谨慎的确定股份支付费用的剩余摊销期限，对尚未摊销完毕的股份支付费用于当年一次性确认，符合会计的谨慎性原则和《首发业务若干问题解答（二）》的监管精神。

（四）关于请发行人“（3）进一步结合合伙协议条款说明2018年股权激励方案判断为没有明确约定服务期限并一次性确认的合理性”的说明

根据道合通泰合伙协议第15条规定，合伙企业处置所持有公司股份时应遵循以下条件：各合伙人应当自首次签订合伙协议之日（即入伙之日）起，保证在道通科技或其子公司至少服务七年，其中至少服务五年方能处置其所持合伙企业份额，若服务期限未满五年即离职，需将所持份额转让给公司实际控制人李红京或其指定的第三人，转让价格包含出资成本和相应利息。

公司考虑到：

1. 七年和五年偏重于处置股权的时间约定，用于员工激励的股权在完成增资的时候已经授予，随时可以行权，即便是未满七年退出，也会取得利息、分红等相应的回报。因此，2018年股权激励方案没有明确约定服务期限。

2. 根据2019年3月中国证监会公布的《首发业务若干问题解答（二）》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。对设定服务期等限制条件的股份支付，股份支付费用可采用恰当的方法在服务期内进行分摊，并计入经常性损益。”

根据上述监管精神并结合前述合同条款分析，公司基于谨慎性原则将股份支付费用一次性计入发生当期。

公司进行上述会计处理时，参考了上交所科创板申报公司关于类似股权激励事项一次性计入发生当期的主流处理方式。

综上，公司将2018年股份支付费用一次性计入发生当期，具备合理性，符合《首发业务若干问题解答（二）》的监管精神。

（五）对上述事项核查并发表意见

1. 主要核查程序

（1）对公司管理层进行访谈，了解2012年、2014年和2018年三次股权激励设立时，公司的业绩情况与变动预期、市场环境变化以及行业特点；

（2）查询三次股权激励设立时同行业并购重组市盈率水平，计算股权激励实施或发生当年公司市盈率与市净率指标等情况，检查与三次股权激励设立时接近的PE入股价或转让价，并以上述各指标为参考，检查三次股份支付公允价值是否合理；

（3）取得由罗马国际出具的关于公司2012年和2014年股权估值的评估报告，并检查对应的评估方法、主要评估参数（如折现率、预测数）等信息，了解评估方法的合理性以及股权评估值情况，并与公司账面记载信息核对是否一致，并对评估所引用的预测经营数据与后续实际经营情况进行对比，了解评估结果是否显失公平；

（4）查阅2012年和2014年持股平台合伙协议，根据有关锁定期及解锁期的条款约定，并结合公司2016年实际经营情况以及管理层对相关股份支付的处理方式的情况说明，检查从授予日到解锁日期间确定为服务期进行摊销的是否准确，后续亏损认定为没有明确约定服务期并一次性确认的合理性，了解并检查公司对服务期前后不同判断的具体原因及准确性；

（5）查阅2018年持股平台合伙协议，检查对应的有关服务期的约定条款，并核查公司判断2018年股权激励方案没有明确约定服务期限并一次性确认的合理

性。

2. 核查意见

经核查，我们认为，

(1) 公司三次股份支付公允价值的确定合理；

(2) 2012年及2014年两次股权激励方案相关评估机构为罗马国际，其采用收益法估值具有合理性，2012年估值所预测的经营数据与实际完成利润存在差异较小，2014年估值所预测的经营数据与实际完成利润存在差异，主要系超出预期的无人机亏损特殊原因导致，两次评估结果不存在显失公平的情况；公司2012年和2014年两次股份支付费用初始处理时在摊销期内进行分摊，符合相关企业会计准则的规定；但2016年公司亏损后，因无法合理、谨慎的确定股份支付费用的剩余摊销期限，对尚未摊销完毕的股份支付费用于当年一次性确认，符合会计的谨慎性原则和《首发业务若干问题解答（二）》的监管精神。

(3) 公司将2018年股份支付费用一次性计入发生当期，具备合理性，符合《首发业务若干问题解答（二）》的监管精神。

(六) 请保荐机构及申报会计师进一步核查发行人各股东是否存在发行人职工、客户、供应商等持股，发行人设立至今发生的股份变动是否适用《企业会计准则第11号——股份支付》，并对发行人是否存在应确认而未确认的股份支付、三次股份支付相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定全面核查并发表明确意见

1. 核查发行人各股东是否存在发行人职工、客户、供应商等持股

(1) 主要核查程序

取得报告期内公司主要股东名册，员工名册、客户及供应商清单等，并通过检索国家企业信用信息公示系统（www.gsxt.gov.cn）和企查查（www.qichacha.com）等网站、向股东发放调查表等方式穿透检查各股东是否存在公司职工、客户及供应商情况。检查情况如下：

| 股东名册 | 股东类型 | 股东之股东是否存在公司职工、客户及供应商 | 股东之股东穿透后是否存在公司职工、客户及供应商 |
|------|-------------------|----------------------|-------------------------|
| 李红京 | 实际控制人、公司职工、董事长、高管 | / | / |

| | | | |
|------|--------------------|--------------------------|---------------------|
| 李宏 | 主要自然人股东、公司职工、董事、高管 | / | / |
| 道合通达 | 员工持股平台 | 存在公司职工，但不存在公司客户和供应商 | 存在公司职工，但不存在公司客户和供应商 |
| 道合通泰 | 员工持股平台 | 存在公司职工，但不存在公司客户和供应商 | 存在公司职工，但不存在公司客户和供应商 |
| 青岛金石 | 股权投资者 | 不存在 | 存在公司供应商，但不存在公司职工和客户 |
| 达晨创恒 | 私募股权投资者 | 不存在 | 不存在 |
| 达晨创泰 | 私募股权投资者 | 不存在 | 不存在 |
| 达晨创瑞 | 私募股权投资者 | 不存在 | 不存在 |
| 达晨创丰 | 私募股权投资者 | 不存在 | 不存在 |
| 达晨财信 | 股权投资者 | 不存在 | 不存在 |
| 海宁嘉慧 | 私募股权投资者 | 存在职工李红京，不存在其他公司员工、客户和供应商 | 不存在 |
| 平阳钛和 | 私募股权投资者 | 不存在 | 不存在 |
| 五星钛信 | 私募股权投资者 | 不存在 | 不存在 |
| 南山鸿泰 | 私募股权投资者 | 不存在 | 不存在 |
| 熔岩战略 | 私募股权投资者 | 不存在 | 不存在 |
| 熔岩时代 | 私募股权投资者 | 不存在 | 不存在 |
| 广州智造 | 私募股权投资者 | 不存在 | 不存在 |
| 扬州尚颀 | 私募股权投资者 | 不存在 | 不存在 |
| 梅山君度 | 私募股权投资者 | 不存在 | 不存在 |
| 深圳兼固 | 私募股权投资者 | 不存在 | 不存在 |
| 熔岩浪潮 | 私募股权投资者 | 不存在 | 不存在 |
| 温州钛星 | 私募股权投资者 | 不存在 | 不存在 |
| 熔岩二号 | 私募股权投资者 | 不存在 | 不存在 |
| 中兴成长 | 私募股权投资者 | 不存在 | 不存在 |
| 中兴鲲鹏 | 私募股权投资者 | 不存在 | 不存在 |

报告期内，公司股东或穿透后存在公司职工的主要为李红京、李宏，员工持股平台道合通达、道合通泰以及私募股权投资者海宁嘉慧，其中：

1) 李红京为公司实际控制人、董事长、高管，李宏为公司主要自然人股东、

董事、高管，上述两位股东的股权取得不适用于股份支付；

2) 道合通达、道合通泰为公司员工持股平台，并按股份支付的相关规定确认了股份支付费用；

3) 海宁嘉慧为公司私募股权投资者，公司实际控制人李红京持有该企业2.7273%股权，海宁嘉慧在取得公司股权时，李红京间接取得的股份不适用于股份支付。

报告期内，公司股东青岛金石系金石投资有限公司全资子公司，而金石投资有限公司为中信证券全资子公司。中信证券系公司IPO保荐机构和主承销商，为公司供应商。鉴于青岛金石入股时间为2013年10月，中信证券尚未为公司提供IPO保荐及承销服务（实际从2015年7月开始提供），因此青岛金石入股的股份不适用于股份支付。

(2) 核查意见

经核查，我们认为，报告期内公司股东中，仅有自然人股东李红京、李宏为公司职工，道合通达、道合通泰为公司员工持股平台存在公司职工，私募股权投资者海宁嘉慧之股东存在李红京（持股2.7273%），青岛金石控股股东中信证券为公司IPO保荐及承销服务供应商外，其他股东不存在公司职工、客户和供应商的情况。

2. 发行人设立至今发生的股份变动是否适用《企业会计准则第11号——股份支付》，并对发行人是否存在应确认而未确认的股份支付、三次股份支付相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定

(1) 主要核查程序

1) 检查公司的工商登记资料，了解从公司设立至今股份变动情况；经核查，公司历次股份变动中涉及股份支付的情况如下：

| 序号 | 股份变动时间 | 主要变动事项 | 股份支付处理 |
|----|---------|--|---|
| 1 | 2010年3月 | 道通有限召开股东会并且作出决议，全体股东一致同意李红京将其所持道通有限10%的股权以总价款1元转让给李宏 | 未作股份支付处理，主要系该事项距离此次申报期时间较长，且发生在公司股改基准日之前，股份支付处理与否对公司申报期 |

| | | | |
|---|----------|--|--|
| | | | 财务数据不产生影响 |
| 2 | 2012年12月 | 道通有限召开股东会并作出决议，全体股东一致同意公司注册资本由50万元增至58.4719万元，由道合通达投资978万元，其中7.6247万元计入注册资本，970.3753万元计入资本公积；由李宏投资108.6681万元，其中0.8472万元计入注册资本，107.8209万元计入资本公积 | 道合通达作为员工持股平台入股，公司已按股份支付的相关规定处理 |
| 3 | 2018年12月 | 李红京与道合通泰签署《股权转让协议》，约定李红京将其所持公司1.8375%的股份（对应股份为735万股，其中李红京持有275万股，其他合伙人持有460万股）以1,837.50万元转让给道合通泰 | 道合通泰作为员工持股平台受让李红京持有公司的部分股权，已按股份支付的相关规定处理 |

2) 取得公司2012年、2014年和2018年各员工持股平台合伙协议，根据合伙协议主要内容，检查是否存在与股权所有权或收益权等相关的限制性条款的，相关条款是否真实、可行，服务期的判断是否准确，服务期各期确认的员工服务成本或费用是否准确；

3) 了解公司股份支付账务处理情况，并根据合伙协议、各时点的经营情况、首发上市条件及审核机关的有关解答等，检查2012年、2014年和2018年股份支付的会计处理是否符合企业会计准则规定。

公司2012年和2014年股份支付费用的初始确认方式为按与公司股票上市时间挂钩的期限分期摊销确认股份支付费用，到2016年底时，公司因2016度经营出现亏损，已不满足上市条件，为了更谨慎反映该两次股权激励对公司经营业绩的影响，公司将截至2016年12月31日尚未摊销完毕的股份支付费用余额一次性确认计入2016年度损益。2018年股份支付费用确认方式为依据《首发业务若干问题解答（二）》的监管精神并结合协议条款，基于谨慎性原则在授予日一次性确认对应的股份支付费用。

(2) 核查意见

经核查，我们认为，公司从设立至今发生的股份变动主要有三次适用《企业

会计准则第11号——股份支付》，其中2010年3月李红京转让10%股权给李宏未作股份支付处理，主要系该事项距离此次申报期时间较久，当时经营规模很小，且发生在公司股改基准日之前，股份支付处理与否对公司申报期财务数据不产生影响，其他两次涉及股份支付的公司均已确认了相应的股份支付费用；2012年、2014年和2018年公司三次股份支付相关会计处理符合企业会计准则的相关规定。

问题十一 关于外汇管理工具

报告期内，发行人存在购买外汇远期合约的情况，2017年、2018年、2019年1-6月的远期结售汇规模占外销收入比例分别为1.46%、18.28%和21.96%。

请发行人：（1）说明购入外汇远期合约产品的时间、金额、金额的确定依据及对发行人报告期经营业绩的具体影响；（2）结合外销应收账款的规模说明外汇管理工具购买规模的合理性，内控制度的有效性，购买外汇管理工具是否涉及投资、投机行为；（3）说明购买、持有、卖出外汇管理工具相关的具体会计处理方式，对财务报表的影响，是否符合企业会计准则的规定；（4）明确未来外汇管理工具使用的具体制度。

请保荐机构、申报会计师及发行人律师对上述事项核查并发表意见。

（一）关于请发行人“（1）说明购入外汇远期合约产品的时间、金额、金额的确定依据及对发行人报告期经营业绩的具体影响”的说明

海外子公司都是以当地货币进行货款收付，不需要通过购买外汇远期合约产品来规避汇率波动风险，因此公司在确定外汇远期合约产品购买金额时主要依据道通科技母公司未来以外币结算的货款和现有的外币现金规模。报告期各期外汇远期产品的购入时间、金额及对公司报告期经营业绩的具体影响情况如下：

单位：万元

| 交易类型 | 购买金额(原币) | 购买时间 | 交割时间 | 2019年6月底交割情况 | 对报告期经营业绩累计影响(人民币) |
|--------------|----------|-----------|-----------|--------------|-------------------|
| 1. 2019年1-6月 | | | | | |
| 卖出美元 | 1,600.00 | 2019/4/26 | 2020/1/31 | 未到期 | -195.42 |
| 卖出美元 | 2,000.00 | 2019/3/22 | 2020/3/24 | 未到期 | -229.13 |
| 卖出美元 | 2,000.00 | 2019/3/28 | 2019/9/27 | 未到期 | -181.28 |

| | | | | | |
|----------------------|----------|-----------|------------|-----|---------|
| 卖出美元 | 500.00 | 2019/6/17 | 2020/6/17 | 未到期 | -38.78 |
| 美元远期按到期实际汇率和约定汇率差额结汇 | 1,000.00 | 2019/5/9 | 2019/12/27 | 未到期 | -68.02 |
| | 2,000.00 | 2019/5/17 | 2019/12/27 | 未到期 | 79.89 |
| 买入美元 | 1,043.67 | 2019/4/18 | 2019/7/23 | 未到期 | 0.00 |
| 卖出欧元 | 770.00 | 2019/4/30 | 2019/6/10 | 已交割 | -200.59 |
| 合 计 | | | | | -833.33 |

2. 2018 年度[注 1]

| | | | | | |
|------|--------|------------|------------|---------------|--------|
| 卖出美元 | 300.00 | 2018/4/16 | 2018/4/23 | 已交割 | -18.39 |
| 卖出美元 | 100.00 | 2018/10/24 | 2018/11/26 | 已交割 | 5.23 |
| 卖出美元 | 100.00 | 2018/10/24 | 2018/12/26 | 已交割 | 12.48 |
| 卖出美元 | 100.00 | 2018/10/24 | 2019/1/24 | 已交割 | -3.47 |
| 卖出美元 | 200.00 | 2018/10/24 | 2019/2/26 | 未达到交割条件, 无需交割 | |
| 卖出美元 | 200.00 | 2018/10/24 | 2019/3/26 | 未达到交割条件, 无需交割 | |
| 卖出美元 | 200.00 | 2018/10/24 | 2019/4/24 | 未达到交割条件, 无需交割 | |
| 卖出美元 | 100.00 | 2018/10/26 | 2018/11/28 | 已交割 | 6.43 |
| 卖出美元 | 100.00 | 2018/10/26 | 2018/12/26 | 已交割 | 13.68 |
| 卖出美元 | 100.00 | 2018/10/26 | 2019/1/28 | 已交割 | -1.36 |
| 卖出美元 | 200.00 | 2018/10/26 | 2019/2/27 | 未达到交割条件, 无需交割 | |
| 卖出美元 | 200.00 | 2018/10/26 | 2019/3/27 | 未达到交割条件, 无需交割 | |
| 卖出美元 | 200.00 | 2018/10/26 | 2019/4/26 | 未达到交割条件, 无需交割 | |
| 卖出美元 | 100.00 | 2018/10/31 | 2018/12/3 | 已交割 | 16.68 |
| 卖出美元 | 100.00 | 2018/10/31 | 2019/1/3 | 已交割 | 21.19 |
| 卖出美元 | 100.00 | 2018/10/31 | 2019/1/31 | 已交割 | |
| 卖出美元 | 200.00 | 2018/10/31 | 2019/3/5 | 未达到交割条件, 无需交割 | |
| 卖出美元 | 200.00 | 2018/10/31 | 2019/4/3 | 未达到交割条件, 无需交割 | |
| 卖出美元 | 200.00 | 2018/10/31 | 2019/5/6 | 未达到交割条件, 无需交割 | |

| | | | | | |
|------|--------|-----------|-----------|-----|-------|
| 小 计 | | | | | 52.47 |
| 卖出欧元 | 500.00 | 2018/7/30 | 2018/8/31 | 已交割 | 3.85 |
| 卖出欧元 | 380.00 | 2018/8/30 | 2018/10/9 | 已交割 | 38.80 |
| 小 计 | | | | | 42.65 |
| 合 计 | | | | | 95.12 |

3. 2017 年度

| | | | | | |
|------|--------|------------|------------|-----|------|
| 卖出欧元 | 100.00 | 2017/11/28 | 2017/12/28 | 已交割 | 6.27 |
|------|--------|------------|------------|-----|------|

4. 2016 年末未购买外汇远期合约产品。

[注 1]: 2018 年购买的合约在 2019 年交割, 对 2019 年度经营业绩影响金额为人民币 94.20 万元 (110.56-16.36, 数据来源见下表③和⑥)。

上述各期合约未交割部分计入公允价值变动收益, 已交割部分的损益影响计入投资收益, 具体影响如下:

单位: 万元

| 项 目 | 2019 年 1-6 月 | 2018 年 | 2017 年 |
|------------------------------|--------------|--------|--------|
| 公允价值变动收益①=②+③ | -649.10 | 16.36 | |
| 其中: 本年末到期合约公允价值变动 ② | -632.74 | 16.36 | |
| 以前年度合约本期交割, 原确认的公允价值变动收益转出 ③ | -16.36 | | |
| 投资收益 ④=⑤+⑥ | -90.03 | 78.76 | 6.27 |
| 其中: 本年购买合约本年交割 ⑤ | -200.59 | 78.76 | 6.27 |
| 以前年度购买合约在本年交割 ⑥ | 110.56 | | |
| 合 计 ⑦=①+④ | -739.13 | 95.12 | 6.27 |

从上表可知, 2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-6 月上述外汇远期合约对公司的经营业绩金额分别为 6.27 万元、95.12 万元、-739.13 万元 (-833.33+110.56-16.36), 占对应期净利润比分别为 0.07%、0.30%、-5.27%, 总体影响较小。

公司已就外汇风险敞口及使用外汇管理工具的风险在招股说明书“第四节、四、(五) 公司外汇风险敞口及使用外汇管理工具的风险”进行相应的风险提示。

(二) 关于请发行人“(2) 结合外销应收账款的规模说明外汇管理工具购

买规模的合理性，内控制度的有效性，购买外汇管理工具是否涉及投资、投机行为”的说明

1. 结合外销应收账款的规模情况，公司外汇管理工具购买规模合理

报告期内，公司进行的外汇远期业务均为道通科技母公司买卖美元和欧元的交易。

(1) 报告期各期末，公司未交割美元外汇远期合约金额与道通科技母公司美元应收账款和美元货币资金规模对照如下：

单位：万美元

| 项 目 | 2019 年 6 月末 | 2018 年末 | 2017 年末 | 2016 年末 |
|---------------------|-------------|-----------|----------|----------|
| 期末未交割美元外汇远期合约金额 (A) | 8,056.33 | 2,200.00 | | |
| 应收账款 (B) | 7,907.23 | 7,714.48 | 5,931.96 | 3,791.43 |
| 货币资金 (C) | 1,379.28 | 3,730.38 | 1,278.41 | 2,744.01 |
| 小 计 (D=B+C) | 9,286.51 | 11,444.86 | 7,210.37 | 6,535.44 |
| 占 比 (E=A/D) | 86.75% | 19.22% | | |

近年来随着人民币汇率市场化改革的深入，人民币汇率波动加大，公司从2017年下半年开始逐步开展远期结售汇业务，通过远期、期权或其组合产品主动锁定远期汇率来防范外汇风险，购买的远期外汇产品规模增长较快，与公司的外币销售收款、外币应收账款和外币货币资金规模相比，具有合理性，不存在投资、投机等行为。

(2) 报告期各期末，公司无未交割的欧元外汇远期合约，主要系一方面欧元对人民币汇率波动较小，另一方面公司截至2019年6月30日有310万欧元短期贷款可以对冲部分汇率风险。

2. 内控制度有效

报告期内，为了有效规避外汇市场的风险，降低汇率波动对公司正常经营的不良影响，公司董事会及股东大会审议并批准了开展远期外汇交易的相关议案及授权公司管理层开展远期外汇交易的议案，同时公司制定了《远期外汇交易管理制度》等制度文件。根据该些议案及制度，设计了如下关键内控点：

(1) 公司不进行单纯以盈利为目的的外汇交易，所有外汇交易行为均以正常经营业务为基础，以具体经营业务为依托，以套期保值为手段，以规避和防范汇

率风险为目的；

(2) 公司董事会及股东大会授权经营管理层在批准的额度范围内开展远期外汇交易，在保证资金安全的前提下，授权额度内，资金可以滚动使用；

(3) 公司董事会授权总经理组建远期外汇交易业务领导小组，由该领导小组行使远期外汇交易业务管理职责，总经理负责签署相关协议及文件，小组成员包括总经理、董事会秘书、财务总监、内部审计部负责人与远期外汇交易业务有关的其他人员，该小组的人员组成及职责权限须报董事会备案，外汇交易业务领导小组定期或不定期讨论宏观经济政治形势和汇率波动情况，审视外汇风险，并决定外汇交易策略；

(4) 公司进行远期外汇交易业务只允许与具有远期外汇交易业务经营资格的金融机构进行交易，不得与前述金融机构之外的其他组织或个人进行交易；

(5) 公司进行远期外汇交易业务必须基于公司的外币收、付款预测，远期外汇交易业务合约的外币金额不得超过进出口业务外汇收支的预测金额，远期外汇交易业务的交割期间需与公司进出口业务的实际执行期间相匹配；

(6) 公司财务部根据财务预测，基于谨慎性原则预测未来以外币结算的销售收入、应收账款和外币货币资金规模，确定可购买远期外汇产品上限。根据外汇交易业务领导小组讨论的外汇策略，财务人员向中国银行、汇丰银行、宁波银行等外汇专家咨询意见，并向多家银行咨询外汇产品价格，最终由财务部门形成外汇产品交易方案，交总经理审批方可执行；

(7) 在远期外汇交易业务操作过程中，公司财务部应按照公司与金融机构签署的协议中约定的交易金额、价格与公司实际外汇收支情况，及时与金融机构进行结算；

(8) 公司应当具有与远期外汇交易业务保证金相匹配的自有资金，不得使用募集资金直接或间接进行远期外汇交易业务，且严格按照审议批准的远期外汇交易业务，控制资金规模，不得影响公司正常经营。

报告期内，公司外汇远期交易相关的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。

我们对公司内部控制情况进行了鉴证，并出具《关于深圳市道通科技股份有限公司内部控制的鉴证报告》（天健审〔2019〕8579号），认为公司按照《企业

内部控制基本规范》及相关规定于 2019 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了有效的内部控制。

3. 购买外汇管理工具不涉及投资、投机行为

报告期内，公司购入外汇远期合约的目的是锁定远期人民币兑美元汇率、人民币兑欧元汇率，防范汇率波动风险，进而合理降低汇率变动对公司经营业绩的影响。公司购入外汇远期合约的规模以道通科技母公司外汇应收账款和现有的外币货币资金之和，预计外币销售收款，以及股东大会授权额度等多重限额内进行。

报告期内，公司购入外汇远期合约规模是本着合理适当的原则，是为了合理规避和降低汇率波动风险，各期末未交割的外汇远期合约金额均低于道通科技母公司外汇应收账款以及现有的外币货币资金之和，不涉及投资、投机行为。

(三) 关于请发行人“(3) 说明购买、持有、卖出外汇管理工具相关的具体会计处理方式，对财务报表的影响，是否符合企业会计准则的规定”的说明

公司合理规避和降低外汇波动风险主要采取的方式是与银行签订外汇远期合约。公司将该合约公允价值变动按交易性金融资产/交易性金融负债进行处理，具体会计处理和对财务报表的影响项目如下：

1. 合同签订日（购买）

公司在签订外汇远期合约时，一般只需交付一定比例的保证金即可。因此，外汇远期合约在初始签订时不作会计处理。

2. 资产负债表日（持有）

公司将未到期交割的远期外汇合约，按照各银行对该外汇远期合约的估值金额计入交易性金融资产或者交易性金融负债，具体会计处理如下：

(1) 外汇合约估值金额为正数时

借：交易性金融资产——公允价值变动（银行估值金额）

贷：公允价值变动收益

(2) 外汇合约估值金额为负数时

借：公允价值变动收益

贷：交易性金融负债——公允价值变动（银行估值金额）

3. 交割日（卖出）

将合约交割日结算的收益或亏损计入投资收益，同时将原确认的公允价值变动收益转列至投资收益，具体会计分录如下：

(1) 实际交割时

1) 外汇合约估值金额为正数时

借：银行存款——人民币账户（按合同约定汇率实际兑换的金额）

贷：银行存款——外币户（按即期汇率折算的人民币金额）

贷：交易性金融资产——公允价值变动（银行估值金额）

贷：投资收益

2) 外汇合约估值金额为负数时

借：银行存款——人民币账户（按合同约定汇率实际兑换的金额）

借：交易性金融负债——公允价值变动（银行估值金额）

借：投资收益

贷：银行存款——外币户（按即期汇率折算的人民币金额）

(2) 同时将公允价值变动收益转出

1) 外汇合约估值金额为正数时

借：公允价值变动收益

贷：投资收益

2) 外汇合约估值金额为负数时

借：投资收益

贷：公允价值变动收益

根据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》的相关规定，衍生金融工具如国债期货、远期合同、股指期货等，其公允价值变动大于零或小于零时应将其相关变动金额确认为交易性金融资产或交易性金融负债，同时计入当期损益。

由于公司在套期开始时对套期关系并未正式指定并准备关于套期关系、风险管理目标和套期策略的正式书面文件，故公司按照企业会计准则的规定，未将其指定为有效套期关系的套期工具，不采用套期会计。因此，公司的外汇远期合约符合以交易性金融资产或交易性金融负债相关确认条件，应作为交易性金融资产或交易性金融负债进行确认和计量。

综上所述，公司购买、持有、卖出外汇管理工具相关的会计处理方式符合企业会计准则的规定，对财务报表具体影响金额详见本问题（一）之说明。

（四）关于请发行人“（4）明确未来外汇管理工具使用的具体制度”的说明

公司将根据经董事会和股东大会审议通过的《关于授权公司管理层开展外汇衍生品交易的议案》和《远期外汇交易管理制度》，以及公司管理层制定的《远期外汇交易实施细则》等内控制度来管理未来外汇管理工具的使用事项。

（五）对上述事项核查并发表意见

1. 主要核查程序

（1）访谈公司管理层及资金业务相关负责人，了解公司外汇管理工具；了解购入外汇远期合约产品的目的、背景及规模；了解其审核、签约、交割流程；了解汇率波动对公司盈利能力及持续经营能力的影响；

（2）了解与外汇远期合约相关的关键内部控制，评价其设计是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性；

（3）获取报告期内外汇远期合约的交易清单，检查外汇远期合约协议、内部审批表、交割凭证、资金流水，检查其会计处理是否符合会计准则相关规定以及投资收益和公允价值变动收益计算是否正确；

（4）针对报告期各期末尚未交割的外汇远期合约产品进行银行函证。

2. 核查意见

经核查，我们认为，公司已按照审核问询函的要求对外汇远期合约相关情况进行了说明；公司外汇管理工具购买规模合理，相关内控制度健全有效，购买外汇管理工具不涉及投资、投机行为；购买、持有、卖出外汇管理工具的相关会计处理符合企业会计准则的规定，对财务报表影响较小；公司将根据经董事会和股东大会审议通过的《关于授权公司管理层开展外汇衍生品交易的议案》和《远期外汇交易管理制度》等内控制度来管理未来外汇管理工具的使用。

问题十三 关于首轮回复

请发行人及相关中介机构就首轮回复中相关问题进行进一步说明及核查并发表明确意见：……（2）关于问题7，请发行人进一步说明境外人员具体构成及履职情况，平均薪酬显著较高的原因，报告期内研发人员平均薪酬逐年下降的原因及合理性，是否具备持续创新能力，该题请进一步对备考口径的人员构成、学历结构及人员薪酬水平进行分析说明；……（9）关于问题22，请结合企业会计准则对研发支出资本化的具体条件，对报告期内资本化的开发支出项目、金额、阶段等进行具体分析说明，是否符合企业会计准则的规定；（10）关于问题24，公司已补充为升电装、保隆科技、万通智控为TPMS业务的可比公司，并在招股说明书等相关文件中相应补充对比分析内容，请结合公司具体业务说明补充上述公司及未补充中国汽研等其他公司的具体原因，申报未列示上述公司为可比公司的原因，列示发行人与新可比公司的财务数据及对比分析并分析说明差异情况及差异原因，而非简单说明补充可比公司情况；（11）关于问题26，部分外协厂商未列示其他主要客户情况，请发行人补充说明报告期内的外协厂商是否仅为发行人代工，为发行人代工的生产比例；（12）关于问题27，请披露芯片的最终采购商情况，采购芯片是否存在返利，若存在请说明返利的会计处理方式是否符合企业会计准则的规定，结合2018年以来芯片提前备货的情况，补充说明国际经济贸易形势的变化是否对芯片采购造成不利影响并进行重大事项提示；……（14）关于问题37，请具体说明诉讼许可费用分摊的方式，各年度分摊金额，会计处理，再对分摊方法的准确性及是否符合企业会计准则的规定发表核查意见；（15）关于问题38，请按照招股说明书准则第七十一条的要求，在重要会计政策及会计估计部分按照具体业务特点及重要性披露，补充披露软件收入确认的具体会计政策；（16）关于问题43，进一步说明软件产品增值税退税与软件产品销售的匹配性并发表明确核查意见，存在不匹配的分析说明具体原因；（17）关于问题50，公司于2015年7月31日提交了前次IPO申报文件，2017年7月14日申请撤回，报告期应与本次申报有所重合，请详细说明前次申报文件与本次申报文件内容的主要差异及原因，财务数据前后披露存在的差异及原因；（18）全面核查首轮答复是否存在答复遗漏或未发表意见情况并作相应说明。

（一）关于请发行人及相关中介“（2）关于问题7，请发行人进一步说明境外人员具体构成及履职情况，平均薪酬显著较高的原因，报告期内研发人员平

均薪酬逐年下降的原因及合理性，是否具备持续创新能力，该题请进一步对备考口径的人员构成、学历结构及人员薪酬水平进行分析说明”的说明

1. 境外人员具体构成及履职情况，平均薪酬显著较高的原因

截至2018年12月31日，公司及其子公司境外员工按专业划分的构成情况如下：

| 结 构 | 员工数量（人） | 员工占比 |
|------|---------|---------|
| 研发人员 | 0 | 0.00% |
| 生产人员 | 66 | 46.15% |
| 营销人员 | 62 | 43.36% |
| 职能人员 | 15 | 10.49% |
| 合 计 | 143 | 100.00% |

2018年末公司境外员工主要系美国、德国和越南子公司的员工，其中美国和德国子公司系销售子公司，员工主要为营销与职能人员，越南子公司系生产子公司，员工主要为四季度越南子公司招聘的生产人员。

2018年公司境外员工按国家或地区分类的薪酬情况如下：

| 人员构成 | 2018年 | | | | |
|------|-------|------------|---------|-----------------|-----------------|
| | 期末人数 | 年平均人数 ① | 所占比例 | 薪酬总额合计（万元） ② | 平均薪酬（万元） ②/① |
| 美国 | 50 | 39 | 58.21% | 1,998.32 | 51.24 |
| 德国 | 13 | 8 | 11.94% | 375.89 | 46.99 |
| 越南 | 80 | 20 | 29.85% | 64.55 | 3.23 |
| 合计 | 143 | 67 | 100.00% | 2,438.76 | 45.82 |

[注1]：平均人数计算口径为每月末员工人数合计数/12个月。

[注2]：2018年越南子公司年平均人数较期末人数少，由于其员工主要于2018年四季度入职所致。

[注3]：越南子公司人员平均薪酬较低，主要系当地生产用工成本较低。

2018年公司境外员工主要为美国和德国的销售人员，由于公司产品主要在境外销售，且境外销售人员薪资及奖金较高，因此境外人员平均薪酬较高。报告期内公司境外员工均正常履行其工作职责。

2. 报告期内研发人员平均薪酬逐年下降的原因及合理性，是否具备持续创新能力，该题请进一步对备考口径的人员构成、学历结构及人员薪酬水平进行分析说明

公司报告期内研发人员平均薪酬逐年下降的主要原因为：无人机境外研发人员占比较高，人均薪酬较高，2017年剥离了无人机业务导致公司整体研发人员薪酬呈下降趋势；如果基于备考口径，公司研发人员平均薪酬总体呈上升趋势，具体分析如下：

(1) 公司备考口径人员构成情况

截至报告期内各期末，公司备考口径人员按专业划分的构成情况如下：

| 结构 | 2018年 | | 2017年 | | 2016年 | |
|------|-------------|---------|-------------|---------|-------------|---------|
| | 员工数量 (人) | 占比 | 员工数量 (人) | 占比 | 员工数量 (人) | 占比 |
| 研发人员 | 488 | 43.92% | 415 | 50.00% | 364 | 52.45% |
| 生产人员 | 272 | 24.48% | 214 | 25.78% | 156 | 22.48% |
| 营销人员 | 167 | 15.03% | 119 | 14.34% | 86 | 12.39% |
| 职能人员 | 184 | 16.56% | 82 | 9.88% | 88 | 12.68% |
| 合计 | 1,111 | 100.00% | 830 | 100.00% | 694 | 100.00% |

[注]：2017年由于下半年无人机业务拆分少部分职能人员转入智能航空，使得职能人员占比有所下降，2018年公司对职能人员根据业务发展需要（包括越南工厂筹建）进行了相应补充。

(2) 公司备考口径人员学历结构情况

截至报告期内各期末，公司备考口径人员的学历结构情况如下：

| 学历 | 2018年 | | 2017年 | | 2016年 | |
|----------|-------------|---------|-------------|---------|-------------|---------|
| | 员工数量 (人) | 占比 | 员工数量 (人) | 占比 | 员工数量 (人) | 占比 |
| 硕士及以上 | 63 | 5.67% | 38 | 4.58% | 42 | 6.05% |
| 本科 | 607 | 54.64% | 442 | 53.25% | 377 | 54.32% |
| 大专 | 101 | 9.09% | 93 | 11.20% | 101 | 14.55% |
| 高中及以下[注] | 340 | 30.60% | 257 | 30.96% | 174 | 25.07% |
| 合计 | 1,111 | 100.00% | 830 | 100.00% | 694 | 100.00% |

[注]：高中及以下员工主要系一线生产人员。

(3) 公司备考口径按职能分类的员工平均薪酬水平

公司备考口径按职能分类的员工平均薪酬情况（本题统计薪酬内容指工资、奖金、津贴和补贴）如下：

| 人员构成 | 2018年 | | | |
|------|-------|---------|----------------|--------------|
| | 平均人数 | 所占比例 | 薪酬总额合计 (万元) | 平均薪酬 (万元) |
| 研发人员 | 484 | 46.99% | 9,244.79 | 19.10 |
| 生产人员 | 274 | 26.60% | 1,744.65 | 6.37 |
| 营销人员 | 141 | 13.69% | 3,874.54 | 27.48 |
| 职能人员 | 131 | 12.72% | 2,778.28 | 21.21 |
| 合计 | 1,030 | 100.00% | 17,642.26 | 17.13 |

(续上表)

| 人员构成 | 2017年 | | | |
|------|-------|---------|----------------|--------------|
| | 平均人数 | 所占比例 | 薪酬总额合计 (万元) | 平均薪酬 (万元) |
| 研发人员 | 371 | 48.18% | 6,658.50 | 17.95 |
| 生产人员 | 214 | 27.79% | 1,401.55 | 6.55 |
| 营销人员 | 101 | 13.12% | 2,818.59 | 27.91 |
| 职能人员 | 84 | 10.91% | 1,773.16 | 21.11 |
| 合计 | 770 | 100.00% | 12,651.80 | 16.43 |

(续上表)

| 人员构成 | 2016年 | | | |
|------|-------|---------|----------------|--------------|
| | 平均人数 | 所占比例 | 薪酬总额合计 (万元) | 平均薪酬 (万元) |
| 研发人员 | 354 | 48.03% | 6,089.10 | 17.20 |
| 生产人员 | 181 | 24.56% | 1,027.17 | 5.67 |
| 营销人员 | 96 | 13.03% | 2,145.12 | 22.35 |
| 职能人员 | 106 | 14.38% | 2,104.14 | 19.85 |
| 合计 | 737 | 100.00% | 11,365.53 | 15.42 |

2016年公司备考口径平均人数大于期末人数的主要原因为当年度有部分人员转移至无人机，因此年末人数少于年初人数。

2016-2018年公司备考口径研发人员年平均薪酬分别为17.20万元、17.95万元和19.10万元，报告期内研发人员薪酬呈逐年上升的趋势，公司具备持续创新能力。

2016-2018年公司备考口径职能人员平均薪酬略高于研发人员，主要系：1. 职能人员包含了中高级管理人员，其工资水平较高；2. 公司职能部门主要在深圳总部，而研发部门同时在深圳和湖南设立了研发中心，一部分人员在湖南，湖南工资水平相对较低，拉低了平均研发人员薪酬。

3. 对上述事项核查并发表意见

(1) 主要核查程序

1) 获取公司境外员工花名册和工资发放明细，统计公司境外员工人员构成、薪酬情况，核查境外人员薪酬情况；

2) 获取公司员工花名册和工资发放明细，统计报告期内公司合并及备考人员构成、学历结构及薪酬情况，核查备考口径研发人员薪酬变化情况。

(2) 核查意见

经核查，我们认为，公司境外员工主要为销售人员，由于公司主要为境外销售，境外销售人员薪资及奖金较高，因此境外人员平均薪酬较高，报告期内公司境外员工均正常履行其工作职责；报告期内公司备考口径研发人员薪酬呈逐年上升的趋势，具备持续创新能力；公司已进一步分析说明备考口径人员构成、学历结构和人员薪酬水平，符合公司实际情况。

(二) 关于请发行人及相关中介“（9）关于问题22，请结合企业会计准则对研发支出资本化的具体条件，对报告期内资本化的开发支出项目、金额、阶段等进行具体分析说明，是否符合企业会计准则的规定”的说明

1. 公司报告期内资本化的开发支出项目、金额、阶段的具体分析说明，资本化的处理符合企业会计准则的规定

报告期内公司存在资本化的开发支出项目合计23个，对应开发支出资本化累计金额为1,805.19万元，占23个项目开发支出总投入比为19.40%，占公司总的开发支出比为3.23%，公司各项目研发支出资本化金额占总开发支出比重极小。

以公司报告期内资本化金额最大的5个项目为例，说明报告期内开发支出的

项目情况、金额、所处阶段以及资本化是否符合企业会计准则的规定。5个项目资本化金额合计为1,269.83万元，占报告期内23个项目资本化金额比为70.34%。

(1) 项目1: TS508

| | | |
|---|--|-------------|
| 资本化时点及依据 | 2016年3月完成可行性分析报告编制和审核，2016年8月27日在计划决策评审点(PDCP)会议时，与会人员一致认为该项目设计文档清晰，技术方案可行，项目计划合理、符合预期需求，产品测试方案完备，能充分识别相关风险。经评审会一致决议通过 PDCP 评审，进入开发阶段，于2016年9月开始资本化 | |
| 资本化金额 | 85.74 万元 | |
| 所处阶段 | 于2017年1月完结 | |
| 会计准则规定条件 | 项目情况 | 是否符合 |
| 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性 | 公司在项目开发阶段，进行详细设计评审及工程样机评审，同时对研发过程中产生的相关技术进行专利申请保护，确认完成在技术上具有可行性 | 符合 |
| 具有完成该无形资产并使用或出售的意图 | 该研发项目与 TPMS 产品密切相关，预计主要面向全球市场销售，以实现经济利益为目标，具有完成该无形资产并使用或出售的意图 | 符合 |
| 能够证明无形资产将如何产生经济利益 | 公司在项目立项阶段，即对 TS508 产品的市场条件进行判断，并在研发过程中根据产品市场整体发展趋势、产品的需求、产品的竞争力、公司的竞争地位等因素进行综合评估，确认该项目的无形资产产生的产品存在市场，具有明确的经济利益流入方式 | 符合 |
| 有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产 | 2016年末，公司已获得境内外共计63项涉及汽车智能诊断、检测的专利，获得多项科技计划资金资助；公司已组建了专门的研发、生产及销售团队。2016年末，公司备考口径下共有员工694人，其中研发人员364人，生产人员156人，销售人员86人，拥有相应的研发、生产及产品推广能力。公司配置了李宏、陈勇、陈灏、张贝贝、徐长应等主要研发人员参与该项目的开发工作。 该项目预算258万元，公司经营营运资金充足，拥有足够的财务资源支持公司研发投入活动及业务开展 | 符合 |
| 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量 | 公司对研发项目建立了相对完善的成本归集和核算的内部控制体系，通过OA办公系统、SAP财务系统、研发项目台账等对开发支出进行了单独核算，确保该项目的研发支出能够可靠计量 | 符合 |

(2) 项目2: MaxiSys ADAS

| | |
|-----------------|--|
| 资本化时点及依据 | 2017年2月完成可行性分析报告编制和审核，2017年5月31日在计划决策评审点(PDCP)会议时，与会人员一致认为该项目设计文档清晰，技术方案可行，项目计划合理、符合预期需求，产品测试方案完备，能充分识别相关风险，方案可靠、易操作。经评审会一致决议通过 PDCP |
|-----------------|--|

| | | |
|---|---|-------------|
| | 评审，进入开发阶段，于 2017 年 6 月开始资本化 | |
| 资本化金额 | 131.97 万元 | |
| 所处阶段 | 于 2018 年 7 月完结 | |
| 会计准则规定条件 | 项目情况 | 是否符合 |
| 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性 | 公司在项目开发阶段，进行详细设计评审及工程样机评审，同时对研发过程中产生的相关技术进行专利申请保护，确认完成在技术上具有可行性 | 符合 |
| 具有完成该无形资产并使用或出售的意图 | 该研发项目与 ADAS 产品密切相关，预计主要面向全球市场销售，以实现经济利益为目标，具有完成该无形资产并使用或出售的意图 | 符合 |
| 能够证明无形资产将如何产生经济利益 | 公司在项目立项阶段，即对 ADAS 产品的市场条件进行判断，并在研发过程中根据产品市场整体发展趋势、产品的需求、产品的竞争实力、公司的竞争地位等因素进行综合评估，确认该项目的无形资产产生的产品存在市场，具有明确的经济利益流入方式 | 符合 |
| 有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产 | 2017 年末，公司已获得境内外共计 97 项涉及汽车智能诊断、检测的专利，获得多项科技计划资金资助；公司已组建了专门的研发、生产及销售团队。2017 年末，公司备考口径下共有员工 830 人，其中研发人员 415 人，生产人员 214 人，销售人员 119 人，拥有相应的研发、生产及产品推广能力。公司配置了李宏、张贝贝、张攀飞、王小龙、陈勇、刘青平、吴正英、廖奕等主要研发人员参与该项目的开发工作。 该项目预算 278 万元，公司经营营运资金充足，拥有足够的财务资源支持公司研发投入活动及业务开展 | 符合 |
| 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量 | 公司对研发项目建立了相对完善的成本归集和核算的内部控制体系，通过 OA 办公系统、SAP 财务系统、研发项目台账等对开发支出进行了单独核算，确保该项目的研发支出能够可靠计量 | 符合 |

(3) 项目3: MaxiSys ultra

| | | |
|-----------------|---|-------------|
| 资本化时点及依据 | 2016 年 6 月完成可行性分析报告编制和审核，2017 年 8 月 25 日在计划决策评审点 (PDCP) 会议时，与会人员一致认为该项目设计文档清晰，技术方案可行，项目计划合理、符合预期需求，产品测试方案完备，能充分识别相关风险，WiFi 的方案需重点评估，散热以及功耗的问题需要重点考虑。经评审会一致决议通过 PDCP 评审，进入开发阶段，于 2017 年 9 月开始资本化 | |
| 资本化金额 | 862.53 万元 | |
| 所处阶段 | 开发阶段，进行中 | |
| 会计准则规定条件 | 项目情况 | 是否符合 |

| | | |
|---|--|----|
| 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性 | 公司在项目开发阶段，进行详细设计评审及工程样机评审，同时对研发过程中产生的相关技术进行专利申请保护，确认完成在技术上具有可行性 | 符合 |
| 具有完成该无形资产并使用或出售的意图 | 该研发项目与公司第三代汽车智能诊断产品密切相关，所涉及产品预计将面向全球市场销售，以实现经济利益为目标，具有完成该无形资产并使用或出售的意图 | 符合 |
| 能够证明无形资产将如何产生经济利益 | 公司在项目立项阶段，即对公司第三代汽车智能诊断产品的市场条件进行判断，并在研发过程中根据产品市场整体发展趋势、产品或技术的需求、产品或技术的竞争实力、公司的竞争地位等因素进行综合评估，确认该研发项目的无形资产产生的产品存在市场，具有明确的经济利益流入方式 | 符合 |
| 有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产 | 2017年末，公司已获得境内外共计97项涉及汽车智能诊断、检测的专利，获得多项科技计划资金资助；公司已组建了专门的研发、生产及销售团队。2017年末，公司备考口径下共有员工830人，其中研发人员415人，生产人员214人，销售人员119人，拥有相应的研发、生产及产品推广能力。公司配置了李宏、银辉、詹金勇、黄昶、廖奕、刘青平、阳岳喜、陈华明、钟隆辉等主要研发人员参与该项目的开发工作。 该项目预算为1,123.50万元，公司经营营运资金充足，拥有足够的财务资源支持公司研发投入活动及业务开展 | 符合 |
| 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量 | 公司对研发项目建立了相对完善的成本归集和核算的内部控制体系，通过OA办公系统、SAP财务系统、研发项目台账等对开发支出进行了单独核算，确保该项目的研发支出能够可靠计量 | 符合 |

(4) 项目4：908升级版(DV1911)

| | | |
|----------------------------|---|------|
| 资本化时点及依据 | 2019年1月完成可行性分析报告编制和审核，2019年3月1日在计划决策评审点(PDCP)会议时，与会人员一致认为该项目设计文档清晰，技术方案可行，项目计划合理、符合预期需求，产品测试方案完备，能充分识别相关风险，示波器的几种设计方案各有优缺点，需从中选择较优化方案。经评审会一致决议通过PDCP评审，进入开发阶段，于2019年3月开始资本化 | |
| 资本化金额 | 94.03万元 | |
| 所处阶段 | 开发阶段，进行中 | |
| 会计准则规定条件 | 项目情况 | 是否符合 |
| 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性 | 公司在项目开发阶段，进行详细设计评审及工程样机评审，同时对研发过程中产生的相关技术进行专利申请保护，确认完成在技术上具有可行性 | 符合 |
| 具有完成该无形资产并使用或出售的意图 | 该研发项目与汽车智能诊断电脑密切相关，所涉及产品预计将面向全球市场销售，以实现经济利益为目标，具有完成该无形资产并使用或出售的意图 | 符合 |

| | | |
|---|---|----|
| 能够证明无形资产将如何产生经济利益 | 公司在项目立项阶段，即对 908 产品的市场条件进行判断，并在研发过程中根据产品市场整体发展趋势、产品的需求、产品的竞争实力、公司的竞争地位等因素进行综合评估，确认该研发项目的无形资产产生的产品存在市场，具有明确的经济利益流入方式 | 符合 |
| 有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产 | 2019 年 6 月末，公司已获得境内外共计 160 项涉及汽车智能诊断、检测的专利，获得多项科技计划资金资助；公司已组建了专门的研发、生产及销售团队。2019 年 6 月末，公司共有员工 1222 人，其中研发人员 508 人，生产人员 372 人，销售人员 110 人，拥有相应的研发、生产及产品推广能力。公司配置了李宏、王小龙、庞海波、钟隆辉、陈华明、张贝贝、卢静娜、刘青平等主要研发人员参与该项目的开发工作。 该项目预算为 448.2 万元，公司经营营运资金充足，拥有足够的财务资源支持公司研发投入活动及业务开展 | 符合 |
| 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量 | 公司对研发项目建立了相对完善的成本归集和核算的内部控制体系，通过 OA 办公系统、SAP 财务系统、研发项目台账等对开发支出进行了单独核算，确保该项目的研发支出能够可靠计量 | 符合 |

(5) 项目5：内窥镜mv480/460/160

| | | |
|----------------------------|---|------|
| 资本化时点及依据 | 2019 年 1 月完成可行性分析报告编制和审核，2019 年 2 月 25 日在计划决策评审点 (PDCP) 会议时与会人员一致认为该项目设计文档清晰，技术方案可行，项目计划合理、符合预期需求，产品测试方案完备，能充分识别相关风险，图像效果调试测试需要方案商密切配合，蛇管需着重注意防水性设计，经评审会一致决议通过 PDCP 评审，进入开发阶段，于 2019 年 3 月开始资本化 | |
| 资本化金额 | 95.56 万元 | |
| 所处阶段 | 开发阶段，进行中 | |
| 会计准则规定条件 | 项目情况 | 是否符合 |
| 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性 | 公司在项目开发阶段，进行详细设计评审及工程样机评审，同时对研发过程中产生的相关技术进行专利申请保护，确认完成在技术上具有可行性 | 符合 |
| 具有完成该无形资产并使用或出售的意图 | 该研发项目与内窥镜产品密切相关，所涉及产品预计将面向全球市场销售，以实现经济利益为目标，具有完成该无形资产并使用或出售的意图 | 符合 |
| 能够证明无形资产将如何产生经济利益 | 公司在项目立项阶段，即对内窥镜 mv480/460/160 等产品的市场条件进行判断，并在研发过程中根据产品市场整体发展趋势、产品的需求、产品的竞争实力、公司的竞争地位等因素进行综合评估，确认该研发项目的无形资产产生的产品存在市场，具有明确的经济利益流入方式 | 符合 |
| 有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以 | 2019 年 6 月末，公司已获得境内外共计 160 项涉及汽车智能诊断、检测的专利，获得多项科技计划资金资助；公 | 符合 |

| | | |
|-----------------------------------|--|----|
| 完成该无形资产的开 发，并有能力使用或出 售该无形资产 | 司已组建了专门的研发、生产及销售团队。2019年6月 末，公司共有员工1222人，其中研发人员508人，生产 人员372人，销售人员110人，拥有相应的研发、生产及 产品推广能力。公司配置了李宏、吴正英、罗文荟、张贝 贝、卢静娜、刘青平、阳岳喜等主要研发人员参与该项目 的开发工作。 该项目预算100.4万元，公司经营营运资金充足，拥有足 够的财务资源支持公司研发投入活动及业务开展 | |
| 归属于该无形资产开 发阶段的支出能够可 靠地计量 | 公司对研发项目建立了相对完善的成本归集和核算的内 部控制体系，通过OA办公系统、SAP财务系统、研发项 目台账等对开发支出进行了单独核算，确保该项目的研发 支出能够可靠计量 | 符合 |

综上所述，报告期内公司资本化的开发支出项目满足企业会计准则所规定的资本化条件，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

2. 对上述事项核查并发表意见

(1) 主要核查程序

1) 了解研发业务流程循环及相关内部控制，对公司研发流程执行穿行测试，并对公司研发流程相关内部控制执行测试；

2) 检查《研发费用资本化管理办法》等制度文件，了解公司资本化的条件、开始和结束资本化时点的标志性文档，并与企业会计准则的相关规定进行对比是否符合要求；

3) 取得报告期内研发项目资本化清单，检查对应项目研发支出资本化的开始时点和结束时点的标志性文档，并与账面记录核对是否一致；检查报告期内资本化项目人工薪酬、物料消耗归集的准确性。

(2) 核查意见

经核查，我们认为，公司报告期内资本化的开发支出项目符合企业会计准则的规定。

(三) 关于请发行人及相关中介“(10)关于问题24，公司已补充为升电装、保隆科技、万通智控为TPMS业务的可比公司，并在招股说明书等相关文件中相应补充对比分析内容，请结合公司具体业务说明补充上述公司及未补充中国汽研等其他公司的具体原因，申报未列示上述公司为可比公司的原因，列示发行人与新可比公司的财务数据及对比分析并分析说明差异情况及差异原因，而非

简单说明补充可比公司情况”的说明

1. 请结合公司具体业务说明补充上述公司及未补充中国汽研等其他公司的具体原因

中国汽研（601965.SH）是一家汽车工程技术应用服务商，一直为汽车行业提供产品开发、测试评价等全方位的技术服务。主营业务包括技术服务业务和产业化制造业务两大部分，其中，技术服务业务包括汽车研发及咨询和汽车测试与评价两部分，产业化制造业务包括专用汽车改装业务、轨道交通关键零部件（如单轨列车传动与制动系统关键零部件）、汽车燃气系统及其关键零部件三部分。

道通科技专注于汽车智能诊断、检测分析系统及汽车电子零部件的研发、生产、销售和服务，主要产品为汽车综合诊断产品和TPMS产品。

中国汽研的主营业务和产品与公司存在较大区别，无论是从整体上，还是从细分业务上，可比性均不高，因而未在可比公司中补充中国汽研。

2. 申报未列示上述公司为可比公司的原因

为升电装、保隆科技、万通智控的主营业务均以TPMS业务为主，不涉及汽车智能诊断业务。

公司以汽车智能诊断业务为核心业务，汽车智能诊断业务（包括软件升级服务）在公司主营业务收入中占比较高，报告期内分别为77.21%、81.78%、77.58%和73.80%。除汽车智能诊断业务外，TPMS业务在公司主营业务中的占比逐年提高，但是占比仍然相对较低，报告期内分别为6.54%、10.96%、16.12%和15.92%。

基于上述原因，本次申报时，为反映公司的整体业务特点，公司仅选取了汽车智能诊断领域的可比公司作为可比公司，而未将为升电装、保隆科技、万通智控等TPMS领域的上市公司作为可比公司。

3. 列示发行人与新可比公司的财务数据及对比分析并分析说明差异情况及差异原因，而非简单说明补充可比公司情况

关于公司与新可比公司的财务数据对比分析，公司已在首轮问询回复的招股说明书中补充披露，具体内容如下：

(1) 毛利率对比及差异分析

公司是全球少数具备同时开发生产TPMS系统诊断匹配工具与TPMS胎压传感器能力的厂商之一。在TPMS产品方面，为提供可比性，选取主要产品为胎压传感

器的公司作为比较对象，包括为升电装、保隆科技、万通智控，报告期内的毛利率对比情况如下：

| 公司 | 2019年1-6月 | 2018年 | 2017年 | 2016年 |
|--------------|-----------|--------|--------|--------|
| 为升电装（整体） | 53.97% | 48.39% | 53.25% | 54.29% |
| 保隆科技（TPMS业务） | | 21.03% | 24.93% | 24.88% |
| 万通智控（TPMS业务） | 45.84% | 39.52% | 40.81% | 50.08% |
| 同行业平均 | 49.91% | 36.31% | 42.82% | 49.33% |
| 道通科技 | 50.74% | 46.04% | 54.43% | 54.84% |

[注]：保隆科技公布的2019年半年报中未披露TPMS业务的毛利率数据。

与为升电装相比，公司TPMS产品的毛利率与为升电装基本一致。为升电装专注于TPMS以及汽车内装开关等汽车零部件的生产和销售，主要面向汽车后装市场，与公司TPMS产品的定位较为一致。

与保隆科技和万通智控相比，公司TPMS产品的毛利率较高，主要系公司的TPMS产品主要面向汽车后装市场，而保隆科技采取的是OEM销售模式，主要面向汽车前装市场；万通智控的产品同时面向OEM市场（整车市场）和AM市场（后装维修市场）。一般而言，前装市场的客户主要为整车制造商以及大型的一级零部件供应商，毛利率相对较低；后装市场主要面向汽车维修厂商，毛利率相对较高。因此，报告期内，公司TPMS产品的毛利率水平高于保隆科技和万通智控。

总体而言，公司TPMS产品的毛利率与同行业可比公司不存在显著差异，与部分可比公司的差异符合行业特征，具备合理性。

（2）期间费用率对比及差异分析

1) 销售费用率

报告期内，公司销售费用占营业收入的比重与同行业新可比公司的比较情况如下：

| 财务指标 | 公司名称 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|-------------|------|-----------|--------|--------|--------|
| 销售费用占营业收入比例 | 为升电装 | 4.62% | 4.53% | 5.02% | 5.54% |
| | 保隆科技 | 8.67% | 7.99% | 7.02% | 7.91% |
| | 万通智控 | 5.40% | 5.23% | 5.73% | 4.31% |
| | 道通科技 | 13.07% | 12.59% | 14.67% | 18.46% |

| | | | | | |
|--|------------|--------|--------|--------|--------|
| | 道通科技（备考口径） | 13.07% | 12.59% | 11.41% | 11.31% |
|--|------------|--------|--------|--------|--------|

报告期内，公司销售费用率高于为升电装、保隆科技和万通智控，主要系上述可比公司的主营业务以气门嘴和TPMS业务为主，而公司的主营业务以汽车智能诊断业务为主，二者的业务结构存在较大差异。

2) 管理费用率

报告期内，公司管理费用占营业收入的比重与同行业新可比公司的比较情况如下：

| 财务指标 | 公司名称 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|-------------|---------------------|-----------|--------|--------|--------|
| 管理费用占营业收入比例 | 为升电装 | 5.05% | 4.68% | 4.05% | 3.32% |
| | 保隆科技 | 6.43% | 5.84% | 4.43% | - |
| | 万通智控 | 12.14% | 10.18% | 8.49% | - |
| | 道通科技（备考口径） | 8.62% | 11.18% | 8.06% | 22.56% |
| | 道通科技（剔除股份支付影响，备考口径） | 8.62% | 8.55% | 8.06% | 14.13% |

[注]：保隆科技、万通智控2018年开始独立列示管理费用和研发费用，表中2017年、2018年和2019年1-6月的数据来自于其定期报告，2016年管理费用（剔除研发费用）未独立列示。

报告期内，若不考虑股份支付的影响，2017年和2018年公司管理费用占营业收入（备考口径）的比例与同行业上市公司万通智控较为接近；2016年公司管理费用占营业收入的比例相对较高，主要是受股份支付、诉讼和解等因素的影响。为升电装和保隆科技的管理费用率低于公司，主要系其收入规模较大及业务结构差异所致。

3) 研发费用率

报告期内，公司研发费用占营业收入的比重与同行业新可比公司的比较情况如下：

| 财务指标 | 公司名称 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|-------------|------|-----------|--------|--------|--------|
| 研发费用占营业收入比例 | 为升电装 | 9.89% | 8.33% | 7.20% | 5.76% |
| | 保隆科技 | 7.86% | 6.87% | 7.03% | - |
| | 万通智控 | 4.77% | 2.97% | 3.11% | - |

| | | | | | |
|--|------------|--------|--------|--------|--------|
| | 道通科技（备考口径） | 13.00% | 13.91% | 12.76% | 12.73% |
|--|------------|--------|--------|--------|--------|

[注]：保隆科技、万通智控于2018年开始在财务报告中独立列示研发费用，表中2017年、2018年和2019年1-6月的数据来自于其定期报告，2016年研发费用未独立列示。

2017年、2018年和2019年1-6月，公司备考口径的研发费用占比分别为12.76%、13.91%和13.00%，高于为升电装、保隆科技、万通智控的研发费用占比，主要系业务结构差异造成的。具体分析如下：

①与TPMS业务相比，汽车智能诊断、检测业务领域较宽，涉及产品种类较多，且硬件构成和软件功能复杂，数据更新要求快，技术含量高，需要大量的研发投入支撑业务发展和产品创新，因而汽车智能诊断、检测业务研发投入水平会高于TPMS业务；

②为升电装、保隆科技、万通智控的业务以气门嘴等零部件（包括TPMS）为主，而公司TPMS业务占比较小，主要为汽车智能诊断、检测业务，故公司与上述公司相比研发费用占比较高。

基于上述分析，公司的研发费用占比与公司的业务特点相匹配，体现了公司业务和产品的技术研发属性，与同行业可比公司相比不存在异常偏高的情形。

(3) 偿债能力指标对比及差异分析

报告期内，公司与新可比公司的偿债能力指标对比情况如下：

| 财务指标 | 公司名称 | 2019-6-30 | 2018-12-31 | 2017-12-31 | 2016-12-31 |
|------|-------|-----------|------------|------------|------------|
| 流动比率 | 为升电装 | 1.56 | 1.50 | 1.42 | 1.87 |
| | 保隆科技 | 1.60 | 1.52 | 2.35 | 1.41 |
| | 万通智控 | 5.47 | 4.25 | 5.57 | 2.41 |
| | 同行业平均 | 2.88 | 2.42 | 3.11 | 1.90 |
| | 道通科技 | 3.83 | 5.37 | 3.88 | 3.94 |
| 速动比率 | 为升电装 | 1.09 | 1.13 | 1.23 | 1.66 |
| | 保隆科技 | 1.19 | 1.18 | 1.71 | 0.88 |
| | 万通智控 | 4.61 | 3.81 | 4.86 | 1.88 |
| | 同行业平均 | 2.30 | 2.04 | 2.60 | 1.47 |
| | 道通科技 | 2.52 | 3.86 | 3.03 | 3.04 |
| 资产负债 | 为升电装 | 39.58% | 40.47% | 45.08% | 49.59% |

| | | | | | |
|---|-------|--------|--------|--------|--------|
| 率 | 保隆科技 | 65.76% | 67.22% | 39.83% | 55.18% |
| | 万通智控 | 13.35% | 18.29% | 13.73% | 29.36% |
| | 同行业平均 | 39.56% | 41.99% | 32.88% | 44.71% |
| | 道通科技 | 28.32% | 22.09% | 25.90% | 26.73% |

报告期内，公司的流动比率和速动比率均高于同行业可比上市公司为升电装和保隆科技，主要系公司坚持稳健的经营策略，报告期内短期借款较少，因此总体而言公司的短期偿债能力较强。万通智控的流动比率和速动比率高，资产负债率低，主要系其2017年完成上市融资所致。

报告期内，公司资产负债率与同行业上市公司相比较低，主要系公司长短期借款较少，负债总额相对较低，因而长期偿债能力较强。

(4) 资产周转能力指标对比及差异分析

报告期内，公司与新可比公司的偿债能力指标对比情况如下：

| 财务指标 | 公司名称 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|--------------|-------|-----------|--------|--------|--------|
| 应收账款周转率(次/年) | 为升电装 | 1.51 | 3.15 | 3.11 | 3.51 |
| | 保隆科技 | 2.71 | 4.92 | 4.97 | 4.70 |
| | 万通智控 | 2.26 | 5.17 | 5.47 | 5.34 |
| | 同行业平均 | 2.16 | 4.41 | 4.52 | 4.52 |
| | 道通科技 | 2.37 | 4.74 | 5.65 | 6.77 |
| 存货周转率(次/年) | 为升电装 | 0.84 | 2.71 | 3.08 | 3.59 |
| | 保隆科技 | 1.99 | 3.28 | 3.12 | 2.91 |
| | 万通智控 | 2.22 | 5.28 | 5.21 | 5.30 |
| | 同行业平均 | 1.68 | 3.76 | 3.80 | 3.93 |
| | 道通科技 | 0.68 | 1.70 | 2.09 | 1.69 |

由上表可知，报告期内公司的应收账款周转率总体上优于同行业上市公司，这与公司采取的销售和信用政策相关；存货周转率与同行业上市公司相比相对较低，与公司境内生产、境外销售的经营模式相关。

4. 对上述事项核查并发表意见

(1) 主要核查程序

1) 查阅中国汽研的招股说明书、年度报告等公开资料，了解其业务特点、

收入构成等情况，并与公司进行比较分析；

2) 查阅为升电装、保隆科技、万通智控的招股说明书、年度报告等公开资料，了解其业务及收入构成，并与道通科技的收入构成进行比对分析；同时，访谈公司财务负责人、董事会秘书等相关人员，了解申报时未在招股说明书中将上述公司列示为可比公司的具体原因及其合理性；

3) 对比分析公司与为升电装、保隆科技、万通智控的主要财务数据及财务指标，通过查阅招股说明书、年度报告等公开资料以及访谈公司财务负责人等，了解部分财务指标存在差异的具体原因及其合理性；

4) 查阅公司招股说明书，复核公司是否已在招股说明书中补充披露上述信息。

(2) 核查意见

经核查，我们认为，公司未将中国汽研列示为可比公司，主要系业务结构和收入构成存在显著差异，二者不具备可比性；公司申报时未将为升电装、保隆科技、万通智控列为可比公司，主要系考虑业务结构的差异；公司与新可比公司的财务指标差异的原因主要系业务结构和规模等差异导致，具备合理性。

(四) 关于请发行人及相关中介“（11）关于问题26，部分外协厂商未列示其他主要客户情况，请发行人补充说明报告期内的外协厂商是否仅为发行人代工，为发行人代工的生产比例”的说明

1. 公司补充说明报告期内的外协厂商是否仅为公司代工，为公司代工的生产比例情况

首轮问询问题26回复中，公司对外协厂商经营情况进行了解时，部分外协厂商基于自身商业秘密及合作考量并未透露其主要客户情况，因此未能全部列示相关信息。

公司报告期内的外协厂商不存在仅为公司代工的情形。

公司补充各报告期主要外协厂商的信息如下：

| 名称[注 1] | 经了解的销售规模 | 经了解的员工人数 | 主营业务 | 法定代表人 | 其他主要客户 | 经了解公司业务量在其的大致占比 |
|---------|----------|----------|------|-------|--------|-----------------|
|---------|----------|----------|------|-------|--------|-----------------|

| | | | | | | |
|-----------------|-------|--------|---|-----|------------|-------|
| 深圳市晶中电子科技有限公司 | 约5千万元 | 约300人 | 以电子产品加工为主的企业，主要承接各种贴片、插件、后焊、测试及组装等电子产品的OEM和ODM业务，公司从事电子产品加工十多年，具有完善的生产设备和丰富的加工经验 | 张占欣 | 开立医疗、大族激光等 | 10%以内 |
| 深圳市兆兴博拓科技股份有限公司 | 约3亿元 | 约1000人 | 创建于2002年2月，专业从事EMS解决方案，为国内外客户提供电子产品的研发设计、物料采购、生产制造等服务；涉及业务领域：医疗设备产品、无人机产品、汽车产品、工业控制产品、激光设备产品及医疗成品等产品研发及板卡整体设计方案 | 薄松 | 迈瑞医疗、比亚迪等 | 5%以内 |
| 深圳市晋阳电子科技有限公司 | 约4千万元 | 约100人 | 专业生产数据通讯电缆的企业；公司主要从事各系列汽车，卡车连接线、转接头、电脑周边通讯电缆和转接头，手机通讯电缆，医疗器材专业连接线，电动汽车连接线等各种特殊电缆的订做、开发、生产和销售 | 龚伟 | 共轨之家等 | 10%以内 |
| 深圳市格瑞普电池有限公司 | 约9亿元 | 约2500人 | 生产镍氢电池、聚合物锂电池和磷酸铁锂电池；格氏电池旗下有格氏ace、TATTU电池和Gens ace三大动力电池品牌；Tattu是格瑞普旗下专业的无人机锂电池品牌 | 刘淼 | 华为、博世等 | 5%以内 |
| 深圳市益光实业有限公司 | 约2亿元 | 约1500人 | 专注于经营平板电脑、导航设备、通讯设备等智能电子的现代化企业 | 林汉顺 | 华米科技等 | 5%以内 |
| 深圳市红石电脑喷绘有限公司 | 约2千万 | 约50人 | 电脑喷绘行业中大型专业喷绘公司，专业承制各类型大小广告牌、巨幅海报、舞台背景、灯片、广告展板、车身广告 | 林形友 | 深高速、佳兆业等 | 30%左右 |
| 深圳市荣冠森科技有限公司 | 约7千万元 | 约70人 | 主营五金冲压的生产，顶针连接器，五金制品，五金车件 | 秦寒清 | 康泰科技等 | 5%以内 |
| 桑来斯光电科技(上海)有限公司 | - | - | 外商独资公司，主要从事镜头模组的研发与生产的高科技光电企业 | 宁小刚 | 本田等 | [注2] |
| 康展电子(东莞)有限公司 | - | - | 电源供应器专业制造商，主要生产电源转换器、直流电源转换器、机架式电源、服务器电源等 | 高青山 | 联想、惠普等 | [注2] |

[注1]：上述为2018年度情况。

[注2]：桑来斯光电科技（上海）有限公司和康展电子（东莞）有限公司为2016年无人机业务板块的外协厂商，剥离后停止交易，其出于自身商业秘密考虑，未进一步提供收入规

模和人员数据。

2. 对上述事项核查并发表意见

(1) 主要核查程序

访谈公司生产部门人员，了解公司外协模式的具体情况和必要需求，了解公司主要外协厂商的经营情况和公司业务在其中的占比。

(2) 核查意见

经核查，我们认为，首轮问询中公司部分外协厂商基于自身商业秘密考量并未透露其主要客户情况，因而未能披露，现已进一步补充；公司报告期内的外协厂商不存在仅为公司代工的情形。

(五) 关于请发行人及相关中介“(12) 关于问题27，请披露芯片的最终采购商情况，采购芯片是否存在返利，若存在请说明返利的会计处理方式是否符合企业会计准则的规定，结合2018年以来芯片提前备货的情况，补充说明国际经济贸易形势的变化是否对芯片采购造成不利影响并进行重大事项提示”的说明

1. 报告期内，备考口径的芯片前五大最终采购商情况

报告期内，公司主要通过AVNET TECHNOLOGY HONGKONG LTD.（安富利）、TO-TOP ELECTRONICS COMPANY LIMITED等专业的电子元器件分销商进行采购。

芯片前五大最终采购商保持相对稳定，其中三星（Samsung）、飞思卡尔（Freescale）、德州仪器（TI）、意法半导体（ST）、海力士（Skhynix）、爱特梅尔（Atmel）等均系全球知名的半导体公司，芯原微电子(上海)股份有限公司为公司设计和定制Autel芯片，具体如下：

单位：万元

| 期间 | 序号 | 最终采购商/芯片品牌 | 采购金额 | 占芯片采购额的比重 |
|---------------|----|-----------------|----------|-----------|
| 2019年 1-6月 | 1 | 三星（Samsung） | 1,990.34 | 29.15% |
| | 2 | 飞思卡尔（Freescale） | 1,189.26 | 17.42% |
| | 3 | 德州仪器（TI） | 1,003.65 | 14.70% |
| | 4 | 爱特梅尔（Atmel） | 431.91 | 6.33% |
| | 5 | 海力士（Skhynix） | 283.78 | 4.16% |

| | | | | |
|-------|----|-------------------------|----------|--------|
| | 小计 | | 4,898.94 | 71.76% |
| 2018年 | 1 | 三星 (Samsung) | 2,954.45 | 26.71% |
| | 2 | 飞思卡尔 (Freescale) | 2,664.91 | 24.09% |
| | 3 | 德州仪器 (TI) | 1,224.31 | 11.07% |
| | 4 | 爱特梅尔 (Atmel) | 570.54 | 5.16% |
| | 5 | 芯原微电子(上海)股份有限公司 (Autel) | 555.66 | 5.02% |
| | 小计 | | 7,969.87 | 72.05% |
| 2017年 | 1 | 三星 (Samsung) | 2,370.25 | 27.59% |
| | 2 | 飞思卡尔 (Freescale) | 1,331.13 | 15.50% |
| | 3 | 德州仪器 (TI) | 918.14 | 10.69% |
| | 4 | 海力士 (Skhynix) | 524.55 | 6.11% |
| | 5 | 芯原微电子(上海)股份有限公司 (Autel) | 519.33 | 6.05% |
| | 小计 | | 5,663.40 | 65.94% |
| 2016年 | 1 | 三星 (Samsung) | 888.03 | 27.69% |
| | 2 | 飞思卡尔 (Freescale) | 345.43 | 10.77% |
| | 3 | 德州仪器 (TI) | 343.64 | 10.72% |
| | 4 | 意法半导体 (ST) | 308.94 | 9.63% |
| | 5 | 爱特梅尔 (Atmel) | 255.12 | 7.96% |
| | 小计 | | 2,141.16 | 66.77% |

2. 采购芯片是否存在返利，若存在请说明返利的会计处理方式是否符合企业会计准则的规定

报告期内，公司采购芯片不存在返利。

3. 结合2018年以来芯片提前备货的情况，补充说明国际经济贸易形势的变化是否对芯片采购造成不利影响并进行重大事项提示

2018年以来，由于中美贸易摩擦和国际经济贸易形势变化，IC芯片供需市场虽未发生系统性的重大冲击波动，但潜在影响了市场参与者的预期和判断：（1）从市场供需角度来看，普遍认为国际贸易壁垒升高趋势将使下游电子终端产品包括手机、笔记本电脑、平板、电视等需求出现较大不确定性，进而影响上游IC

芯片对整体供应链的判断，IC芯片商经营周转趋于保守，间接影响下游需求企业的采购周期；（2）从国际关系角度来看，一方面美国对华为等中国优秀企业的打压，使得IC芯片国产化意识增加、备货及整体替代化趋势加快，另一方面2019年7月以来日韩半导体产业竞争格局升级，日本限制对韩国出口重要半导体原材料，两国关系交恶，影响了韩国半导体晶圆制造及代工的产能及下游相关IC芯片。前述不确定情况可能影响下游企业的IC芯片采购交货周期及价格。

截至目前，公司在日常的采购中未有重大不利影响。公司目前主要采购的IC芯片原产地均不在美国，产品使用的芯片均具备替代方案，且针对胎压传感器等重要芯片进行了定制化自主研发。

公司在日常经营采购中，结合自身的产品生产周期安排，会进行正常小规模采购备货，主要美国品牌IC芯片在2017年备货金额占总IC采购额的比例为3.41%，处于较低水平。虽目前公司采购情况正常，但基于IC芯片市场的不确定因素和公司收入增长较快，为保证正常的生产周期，公司提高了美国品牌IC芯片的备货水平，在2018年达1,178.27万元，同期占比10.65%，2019年上半年达到970.65万元，同期占比14.22%。整体上备货量和占比在短期呈现了一定的上升趋势，具体如下：

单位：万元

| 采购类别 | 2019年上半年 | 2018年 | 2017年 |
|------------|----------|-----------|----------|
| IC芯片采购额 | 6,828.17 | 11,060.63 | 8,589.63 |
| 主要美国品牌芯片备货 | 970.65 | 1,178.27 | 293.10 |
| 备货占比 | 14.22% | 10.65% | 3.41% |

根据芯片采购和备货的情况，公司已调整招股说明书中“第四节、风险因素、二、（六）原材料供给的风险”，并将其新增作为“重大事项提示、一、本公司特别提醒投资者注意“风险因素”中的下列风险”的“（四）原材料供给的风险”，具体如下：

“原材料供给的风险”

公司生产所需的原材料主要为IC芯片、电阻电容、PCB电路板、二极管、三极管、液晶显示屏等。总体来看公司所需原材料相关行业的供应商数量多，供给充分，但IC芯片、液晶显示屏等主要消费电子元器件的更新升级速度较快，随着

产品代际更迭，原有型号产品可能由于减产、停产而出现供应不足。由于该等主要原材料直接影响公司的产品设计方案，公司需根据该等主要原材料相应地更改产品设计，如公司未能及时作出应对调整或找到替代性方案，可能导致阶段性出现该等原材料供给不足，进而对公司生产经营产生不利影响。

此外，公司产品目前使用的IC和电子元器件部分通过进口，2018年以来公司增加了部分关键芯片的备货，整体备货规模有所上升。若中美贸易摩擦、日韩关系恶化、国际经济贸易形势出现极端情况导致部分材料、特别是关键芯片采购周期变长、价格剧烈波动或无法顺利进口，且公司未能合理调整生产销售安排、及时采取调整产品设计、寻找替代性方案或者将采购生产转移至境外等措施进行有效应对，可能对公司生产经营产生不利影响。”

4. 对上述事项核查并发表意见

(1) 主要核查程序

1) 获取报告期内公司芯片的最终采购商情况，检查主要最终采购商采购额、占比及变动情况；

2) 与公司采购部门和财务部门相关人员访谈，询问芯片采购是否存在返利及相关会计处理；检查主要芯片供应商的采购合同和采购订单，检查是否存在返利条款，检查采购发票、付款凭证等；

3) 对于主要供应商就应付账款和采购额进行函证；

4) 获取公司2018年以来芯片备货情况；与管理层访谈了解国际经济贸易形势的变化对芯片采购的影响。

(2) 核查意见

经核查，我们认为，公司已披露芯片的最终采购商情况；公司芯片采购不存在返利；截至目前公司在日常的IC芯片采购中未有重大不利影响，但基于IC芯片市场供需预期的不确定因素，整体上备货在2018年下半年来呈现了一定的上升趋势。公司已将在招股说明书中对芯片采购的相关风险进行补充提示，并加入重大事项提示。

(六) 关于请发行人及相关中介“(14) 关于问题37，请具体说明诉讼许可费用分摊的方式，各年度分摊金额，会计处理，再对分摊方法的准确性及是否

符合企业会计准则的规定发表核查意见”的说明

1. 诉讼许可费用分摊的方式，各年度分摊金额，会计处理及分摊方法的准确性，符合企业会计准则

报告期内，公司许可费在受益期内以授权许可使用产品预计可实现的销售额为基数进行分摊。其中，各年预计可实现销售额在前一年度销售额的基础上按预计增长率进行估算，各年预计可实现的销售增长率为2011年-2016年授权许可使用产品销售额的平均年增长率（30.85%）。报告期各期许可费分摊金额情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 |
|---------|-----------|----------|----------|
| 许可费摊销金额 | 1,174.65 | 1,792.30 | 1,300.12 |

因上述许可事项具有非独占的、不可再授权和不可转让的限制，不满足无形资产确认所要求的“能够从企业中分离或者划分出来，并能单独或者与相关合同、资产或负债一起，用于出售、转移、授予许可、租赁或者交换”可辨认性标准，故公司将实际支付的许可费用计入长期待摊费用核算；同时，因许可费以授权许可使用产品的销售额为分摊基数，分摊费用与产品的销售存在对应关系，故公司在约定的期限内分期分摊计入主营业务成本。因此，公司许可费用具体的分摊方法准确，符合企业会计准则的规定。

2. 对上述事项核查并发表意见

(1) 主要核查程序

- 1) 取得报告期内公司主要许可协议、许可费用的实际支付银行流水单，并与账面记录信息进行核对；
- 2) 了解公司诉讼许可费的分摊方式，检查并复算实际分摊金额是否准确；
- 3) 检查诉讼许可费的相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。

(2) 核查意见

经核查，我们认为，报告期内公司诉讼许可费分摊方法准确，会计处理符合企业会计准则的规定。

(七) 关于请发行人及相关中介“(15)关于问题38，请按照招股说明书准则第七十一条的要求，在重要会计政策及会计估计部分按照具体业务特点及重

要性披露，补充披露软件收入确认的具体会计政策”的说明

1. 公司补充披露软件收入确认的具体会计政策

公司已按照招股说明书准则第七十一条的要求，在招股说明书“第八节、二、（十）收入”部分补充披露如下内容：

“2、收入确认的具体方法

.....

（2）软件升级服务

公司对外提供软件升级服务，软件升级服务收入在提供服务的期间内采用直线法分期确认收入。

具体而言，公司的软件升级服务收入按照具体业务形式的不同可以分为两类：

①免费期升级服务加后续收费期升级服务组合

A. 免费部分：将该业务模式下的交易价格按照合理的比例分拆为产品销售部分和免费升级服务部分。产品销售收入按照一般商品收入确认的原则确认，免费期升级服务收入在免费期间采用直线法分期确认。

报告期，公司将交易金额的12.5%作为免费升级期间的软件服务价值。该分拆比例主要依据历史经营数据即平均收费升级的市场价值与产品市场价值的比来确定。

公司根据历史年度经营数据测算了分拆比例，按此比例将该业务模式下的交易价格分拆为免费期升级服务价值，具有合理性，同时公司在报告期内均按此比例进行分拆，符合一贯性处理原则。

B. 收费部分：按后续实际销售金额确定软件服务价值。

②不收费升级组合

公司在涉及升级类产品销售过程中，对不收费升级组合中的产品销售交易价格不进行分拆，主要原因系该后续升级服务的免费期没有明确的到期时间，同时结合目前国内市场情况，后续收费的可能性很小，软件升级服务的市场价值为零，因此不进行分拆。”

2. 对上述事项核查并发表意见

（1）主要核查程序

比对科创板招股说明书格式准则第七十一条的相关要求，复核公司是否在招股说明书相关章节补充披露软件收入确认的相关内容，以及披露内容的准确性和充分性。

(2) 核查意见

经核查，我们认为，公司已按照招股说明书格式准则第七十一条的相关要求在招股说明书中充分、准确地披露软件收入确认的相关内容。

(八) 关于请发行人及相关中介“(16) 关于问题43，进一步说明软件产品增值税退税与软件产品销售的匹配性并发表明确核查意见，存在不匹配的分析说明具体原因”的说明

1. 软件产品增值税退税与软件产品销售的匹配性，存在不匹配的分析说明具体原因

报告期内，公司软件产品增值税退税由子公司道通合创和道通合盛向公司销售的软件产品引起。公司软件产品增值税退税与道通合创和道通合盛对软件产品销售匹配性分析如下：

单位：万元

| 项目 | 2019年1-6月 | 2018年 | 2017年 | 2016年 |
|--------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 软件产品增值税退税额 | 921.71 | 3,920.62 | 3,741.39 | 2,752.12 |
| 道通合创和道通合盛对公司软件产品收入 | 17,325.18 | 31,973.20 | 25,822.72 | 20,030.06 |
| 软件产品增值税退税额占软件产品收入比 | 5.32% | 12.26% | 14.49% | 13.74% |

报告期内，道通合创和道通合盛以经主管税务机关审批确认的软件产品增值税退税金额入账。从上表可知，2016年度、2017年度和2018年度软件产品增值税退税额占软件产品收入比基本维持在12%-15%左右，其中2017年占比略高主要系主管税务机关对2016年底退税审批较晚，延迟至2017年度确认所致；2018年占比略低主要系从2018年5月起增值税率由17%下降到16%，导致道通合创和道通合盛对应增值税实际税负超过3%的部分有所下降。

2019年1-6月软件产品增值税退税额占软件产品收入比明显低于其他年度，主要系道通合创和道通合盛部分软件产品的退税申请尚未完成主管税务机关的审批，造成该期间的软件产品退税额与软件产品的销售额不匹配。

综上所述，报告期内软件产品增值税退税额与软件产品的销售额存在一定的匹配性，但如果对应年度退税申请尚未完成主管税务机关的审批金额较多时亦会出现两者不匹配的情况，上述情况符合业务实际，具备合理性。

2. 对上述事项核查并发表意见

(1) 主要核查程序

1) 取得并查阅了公司报告期内关于软件产品增值税退税相关的政策文件及税务备案资料，核实软件产品增值税退税的真实性；

2) 取得并复核公司增值税纳税申报表、软件产品增值税即征即退申请表、主管税务机关出具的税务事项通知书、银行进账单等原始资料，并与账面记录核对；

3) 取得报告期内公司软件产品销售明细，并复算销售金额；计算报告期内软件产品增值税退税金额与软件产品销售金额比，比较报告期内变动情况，并分析两者的匹配性；

4) 对于上述比例出现不匹配时，向管理层了解异常原因，并与账面记录进行对比是否一致。

(2) 核查意见

经核查，我们认为，报告期内公司软件产品增值税退税与软件产品销售总体上具有匹配性，但如果对应年度退税申请尚未完成主管税务机关的审批金额较多时亦会出现两者不匹配的情况，上述情况符合业务实际，具备合理性。

(九) 关于请发行人及相关中介“(17) 关于问题50，公司于2015年7月31日提交了前次IPO申报文件，2017年7月14日申请撤回，报告期应与本次申报有所重合，请详细说明前次申报文件与本次申报文件内容的主要差异及原因，财务数据前后披露存在的差异及原因”的说明

1. 前次申报文件与本次申报文件内容的主要差异及原因，财务数据前后披露存在的差异及原因

公司于2015年7月31日向中国证监会提交了前次IPO申请文件，后由于2016年亏损，公司未补充2016年度财务数据，于2017年6月向中国证监会提交了撤回

申请文件的申请，并于2017年7月14日取得《中国证监会行政许可申请终止审查通知书》（[2017]530号）。故本次申报和前次申报的报告期不存在重合。

除首轮问询回复报告已披露的主要差异外，前次申报文件与本次申报文件不存在重大差异。

由于本次申报和前次申报的报告期存在差异，前次申报和本次申报披露的财务数据不具备可比性。

2. 对上述事项核查并发表意见

(1) 主要核查程序

- 1) 与公司的相关人员进行交流，了解前次申报相关情况；
- 2) 取得并查阅公司前次向证监会提交的IPO申请文件及撤回申请相关文件。

(2) 核查意见

经核查，我们认为，公司本次申报和前次申报的报告期不存在重合，财务数据不具有可比性；除首轮问询回复报告已披露的主要差异外，前次申报文件与本次申报文件不存在重大差异。

(十) 关于请发行人及相关中介“（18）全面核查首轮答复是否存在答复遗漏或未发表意见情况并作相应说明”的说明

1. 全面核查首轮答复情况

经核查，我们存在个别已在问询回复中回复相关问题，但没有明确体现在核查意见中情形，除上述情况，不存在首轮答复问题答复遗漏或未发表意见情况的情形。现补充相关核查意见（新增核查意见见楷体加粗部分）如下：

| 序号 | 问题 | 补充明确核查意见（新增核查意见见楷体加粗部分） |
|----|-----------|---|
| 1 | 首轮问询问题 17 | 经核查，我们认为， 原厂诊断分析产品价格水平整体高于通用型诊断分析产品；公司已按照问询函要求披露原厂诊断分析产品与公司产品的全面比较情况； 原厂诊断分析产品和通用型诊断分析产品，不是简单的对立竞争的关系，而是根据所在国家汽车维修市场的差异，在面向不同的客户需求时形成了一种互为补充的差异化竞争关系；公司产品适用于目前阶段的国内市场，公司持续看好国内市场未来发展，将利用自身技术优势、产品多元优势把握国内发展增长的大趋势；经过对维修机构通 |

| | | |
|---|-----------|---|
| | | 用型诊断分析产品的需求研究，公司汽车综合诊断产品具备销售收入持续增长的市场基础，收入持续增长具有合理性。 |
| 2 | 首轮问询问题 25 | 经核查，我们认为，(1) 公司已在招股说明书中按产品类型、销售模式补充披露了前五大客户的情况；(2) 公司已在招股说明书中补充披露了主要客户的简要基本情况， 上述主要客户与公司不存在购销以外的其他关系 ；(3) 报告期内公司主要客户的销售金额总体上保持稳定，部分客户的销售金额变化均具有合理的原因，不存在异常情况；(4) 报告期内公司各类产品的单价波动情况合理，不存在不同客户、不同区域之间的明显差异情形；(5) 中介机构对公司收入及主要客户销售情况的核查过程充分、有效，公司销售收入真实、准确。 |
| 3 | 首轮问询问题 38 | 经核查，我们认为，公司已根据审核问询函中提出的要求在招股说明书中如实作了补充披露，公司软件升级服务收入确认时点具有准确可靠性、及时性、可验证性；公司各类业务收入确认时点、条件及依据符合企业会计准则的规定，收入确认的方法和时点恰当，收入实际确认情况与收入确认标准一致，收入确认金额准确；公司出口货物在离港时主要风险报酬已经转移； 公司已按照问询函要求补充披露与同类已上市公司同类业务收入确认原则，公司收入确认原则与已上市公司同类业务收入确认原则一致 ；内销、外销两种销售模式下的产品定价、收款方式、信用期、运输方式、产品售后等方面与合同约定及同行业惯例相符；报告期各年度经济合同的签订、变动及实际执行情况与相应确认收入的勾稽关系一致；报告期内公司存在少量的现金交易，存在第三方回款的情形，总体比例较低，公司第三方回款真实，不存在虚构交易或调节账龄的情形。 |

2. 对上述事项核查并发表意见

(1) 主要核查程序

全面核查首轮问题及回复，并检查是否存在答复遗漏或未发表意见情况，并进行相应的补充说明。

(2) 核查意见

经核查，我们认为，我们存在个别已在问询回复中回复相关问题，但没有明确体现在核查意见中的情形，现已补充明确发表核查意见。

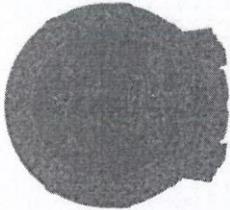
专此说明，请予察核。



中国注册会计师：吴懿
吴懿印

中国注册会计师：夏均
夏均印

二〇一九年九月十五日



会计师事务所 执业证书

天健会计师事务所（特殊普通合伙）

名 称：

首席合伙人：胡少先

主任会计师：

经 营 场 所：浙江省杭州市西溪路128号9楼

组 织 形 式：特殊普通合伙

执业证书编号：33000001

批准执业文号：浙财会（2011）25号

批准执业日期：

1998年11月21日设立，2011年6月28日改制

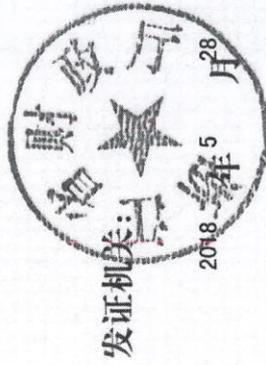


仅为深圳市道通科技股份有限公司IPO申报之目的而提供文件的复印件，仅用（~~特别通知~~）会计师事务所（特殊普通合伙）具有执业资质未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。

证书序号：0007496

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》。



中华人民共和国财政部制



营业执照

(副本)

统一社会信用代码 913300005793421213 (1/3)

名称 天健会计师事务所（特殊普通合伙）

类型 特殊普通合伙企业

主要经营场所 浙江省杭州市西湖区西溪路128号6楼

执行事务合伙人 胡少先

成立日期 2011年07月18日

合伙期限 2011年07月18日至长期

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，出具有关报告；基本建设年度决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；信息系统审计；法律、法规规定的其他业务。（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）



登记机关



2019年01月25日

应当于每年1月1日至6月30日向核发营业执照的登记机关报送上一年度年度报告

<http://zj.gsxt.gov.cn>

企业信用信息公示系统网址：

中华人民共和国国家工商行政管理总局监制

仅为 深圳市道通科技股份有限公司 IPO 申报 之目的而提供文件的复印件，仅用于说明天健会计师事务所（特殊普通合伙）合法经营未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。

83

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.



仅为道通科技IPO申报之目的而提供文件的复印件，
仅用于说明吴懿忻为中国注册会计师，未经本人书
面同意，此文件不得用作其他用途，亦不得向第三
方传送或披露。



| | |
|-------------------|--------------------|
| 姓名 | 吴懿忻 |
| 性别 | 男 |
| 出生日期 | 1975-04-07 |
| 工作单位 | 天健会计师事务所(特殊普通合伙) |
| 身份证号码 | 330702197504070416 |
| Identity card No. | |

证书编号: 330000010055

No. of Certificate

浙江省注册会计师协会

批准注册协会
Authorized Institute of CPAs

1998

年 月 日
09 09 30

发证日期:
Date of Issuance

年度检验登记
Annual Renewal Registration

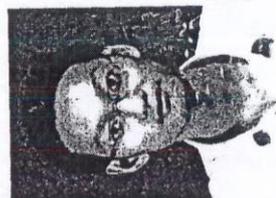
本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



仅为道通科技IPO申报之目的而提供文件的复印件，
仅用于说明夏均军为中国注册会计师，未经本人书
面同意，此文件不得用作其他用途，亦不得向第三
方传递或披露。



姓名 夏均军
Full name
性别 男
Sex
出生日期 1986-10-28
Date of birth
工作单位 天健会计师事务所有限公司
Working unit
身份证号码 330183198610283036
Identity card No.



证书编号: 330000012289
No. of Certificate
批准注册协会: 浙江省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs
发证日期: 二〇一一年六月三十日
Date of issuance