

关于北京华峰测控技术股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市的
审核中心意见落实函的回复

大信备字【2019】3-00058号

大信会计师事务所（特殊普通合伙）
WUYIGE CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP.

关于北京华峰测控技术股份有限公司

首次公开发行股票并在科创板上市的

审核中心意见落实函的回复

大信备字【2019】3-00058号

上海证券交易所：

贵所于2019年11月6日出具的《关于北京华峰测控技术股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的审核中心意见落实函》（上证科审（审核）【2019】694号）（简称“落实函”）已收悉。作为北京华峰测控技术股份有限公司（以下简称“华峰测控”、“发行人”、“公司”）的审计机构，大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”、“大信”或“我们”）会同发行人、中国国际金融股份有限公司、北京德和衡律师事务所对审核问询函所列问题进行了逐项核查，现回复如下：

除另有说明外，本回复报告中的简称或名词的释义与《北京华峰测控技术股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书》（上会稿）中的含义相同。

落实函所列问题	黑体
对问题的回答	宋体
对招股书的修改	楷体_GB2312、加粗

问题 3.

请发行人结合经销模式下服务费的商业实质，进一步说明服务费全部冲减收入的原因，相关会计处理的依据及合理性，相关内部控制是否健全有效。请保荐机构和申报会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、请发行人结合经销模式下服务费的商业实质，进一步说明服务费全部冲减收入的原因，相关会计处理的依据及合理性，相关内部控制是否健全有效

（一）经销模式下服务费的商业实质

报告期内，公司采取“直销为主，经销为辅”的销售模式，通过该销售模式，公司与境内外下游客户保持了密切联系，深入了解需求，不断完善产品和服务，增加市场份额和品牌知名度。公司直销模式、经销模式下的销售收入和经销模式下冲减收入的服务费金额情况如下：

单位：万元，%

项目	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直销模式	9,687.75	95.62	20,374.11	93.68	14,377.55	97.74	11,063.39	99.72
经销模式	444.01	4.38	1,374.75	6.32	332.48	2.26	31.52	0.28
主营业务收入	10,131.75	100	21,748.86	100	14,710.04	100	11,094.92	100
冲减经销收入 服务费金额	110.60	1.09	261.14	1.20	47.82	0.33	-	-

报告期内，公司经销模式收入占主营业务收入的比例分别为 0.28%、2.26%、6.32%和 4.38%，公司主要采取直销模式进行销售。公司境内销售全部为直销，由于公司在境外尚未自建销售服务网络，境外销售的开拓及服务主要依靠境外合作机构开展，存在直销及经销两种模式。直销模式下，公司根据自身资源配置情况和下游终端客户的需要等，充分利用境外合作机构在半导体行业的境外客户资源和服务能力，由境外合作机构协助公司开发境外市场及客户并提供相关服务，

公司与终端客户直接签订合同，并按公司与终端客户签订合同订单金额的一定比例计付售前组织服务费（10%为基准，视具体情况适当调整）和委外安装调试费（10%为基准，视具体情况适当调整）等服务费用。测试系统验收通过后终端客户向公司出具验收报告，由终端客户直接向公司回款，公司按照约定的比例向合作机构支付委托服务费用。

公司首选直接与境外终端客户签订合同，在某些特殊情况下，基于供应商本地化服务和币种结算等需求，部分终端客户希望与当地的企业签署合同。该种情况下，公司通过经销的方式满足下游终端客户的需要。公司经销商均为境外合作机构，公司在与境外合作机构合作开拓境外市场过程中，综合考虑海外下游客户在产品报关、币种结算和安装调试等方面的需要、境外合作商本地化服务的能力等，将部分境外合作机构同时选定为经销商，公司与经销商签署销售合同，经销商再与终端客户签署合同并自行提供相关服务。公司的测试系统验收报告由经销商出具，销售回款由经销商向公司回款。公司收到回款后，再向经销商返还一定比例的资金。

公司对客户定价时不考虑经销/直销类型，均根据公司产品配置统一进行报价，公司通常参照直销模式下对终端客户的定价标准对经销商定价。直销模式下，公司委托境外合作机构向终端客户提供服务，并向境外合作机构支付委托服务的费用。经销模式下，经销商自行向终端客户提供服务，在销售完成后，公司参照直销模式下服务费用支付的比例向经销商返还部分资金，以保证经销商获得合理的利润。公司未与经销商以净额结算主要是由于经销商同时为直销模式下与公司存在多年合作的境外合作机构，经销模式晚于直销模式出现，基于过往资金支付安排操作惯例的考虑，由经销商按照合同约定的销售金额向公司回款，公司再返还一定比例资金。公司返还的金额与单笔订单直接相关，不与一定期间内的总销售额挂钩，上述返还资金的性质不属于销售返利，公司返还资金的商业实质是基于经销商自行向其终端客户提供相关服务而给予的销售折让。

（二）服务费全部冲减收入的原因及合理性

从合同签订方来看，公司与经销商签订销售合同，合同中并未约定公司与终端客户的权利与义务关系，公司的测试系统验收报告由经销商出具，回款由经销商向公司回款，故公司将经销商认定为公司法律和会计意义上的客户。

经销模式下，经销商具有一定的技术实力，可自行向其终端客户提供售前组织服务及安装调试、校准服务，经销商向终端客户提供的服务内容与直销模式下无实质性差异，故公司参照与境外合作商约定的市场调研及服务费率标准（售前组织服务费以 10% 为基准，委外安装调试费以 10% 为基准，视具体情况适当调整）确定经销商销售折让金额，并在经销商客户验收完成并收到经销商的销售回款后向其支付。

根据《企业会计准则第 14 号——收入（财会[2017]22 号）》第九条规定，企业应对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务。公司与经销商签订的合同中，仅约定了公司向经销商销售测试系统产品的义务，不存在其他义务。根据《企业会计准则第 14 号——收入（财会[2017]22 号）》第十九条规定，企业应付客户（或向客户购买本企业商品的第三方，本条下同）对价的，应当将该应付对价冲减交易价格，并在确认相关收入与支付（或承诺支付）客户对价二者孰晚的时点冲减当期收入，但应付客户对价是为了向客户取得其他可明确区分商品的除外。因经销商为公司法律和会计意义上的客户，公司应向经销商支付的款项构成应付客户对价，产品售前沟通及安装、校准服务属于经销商根据与其终端客户合同约定提供的服务，而非公司向经销商购买的服务。

综上，虽然从资金流来看，公司先从经销商客户收取全额价款，然后再向经销商客户返还一定比例金额，但该等资金返还的实质为销售折让，公司以销售价款扣减返还金额后的净额确认收入。原始报表中将该等资金返还的性质处理为服务费，系未充分考虑直销模式和经销模式下向境外合作机构支付的款项的性质存在差异，本次申报报表予以调整，该等调整客观反映了经销模式下资金返还系销售折让的商业实质，符合企业会计准则和公司会计政策的规定，具有合理性。

（三）公司对经销业务的内部控制

公司采取“直销为主、经销为辅”的销售模式，只有在部分终端客户提出需

求时才会采用经销方式向终端客户进行销售。对于经销业务，公司根据终端客户的需求进行产品配置，并根据配置进行定价。经销模式下，公司测试系统产品均直接发往终端客户，公司对经销业务的管理采用与公司直销业务相同的内部控制制度，关键节点及具体内容如下：

1、对于经销客户的管理

公司将经销商视同公司的客户，对经销商的管理采用公司客户管理的内部控制制度，关键节点及具体内容如下：

（1）销售部负责收集客户的各类资质信息，建立客户档案，部门经理进行审核；

（2）客户基本资料主要包括客户编码、客户全称、地址、客户性质、开票信息、联系人及电话、经营范围、预计销售量等内容；

对于经销客户，需建立终端客户的档案，包括客户全称、地址、产品配置等信息；

（3）业务员填写客户信息登记表后，由部门经理审核。部门经理审核无误后交由商务助理归档，编制客户一览表并存入公司数据库；

（4）业务员应将客户与公司的业务往来情况及客户信息的重大变动及时更新并记入客户档案；

（5）公司对客户档案实施动态管理，由商务助理定期统计销售量等信息并更新客户档案，经部门经理审批后归档。

2、对于与经销商签订合同价格的管理

公司对经销商的价格管理执行与直销模式相同的制度：

（1）产品价格应根据各个系列产品的成本、盈利等要求，考虑竞争者价格等因素综合确定，公司定期对公司测试系统、配件模块产品制定标准价格表，经公司总经理办公会审批生效后实施。

（2）销售人员根据标准报价与客户进行商业谈判确定销售价格，对于不同

客户可以给予不同的折扣，折扣的确定执行严格的审批程序，根据折扣的大小分别需要经过销售经理、分管副总或总经理审批。

3、对于向经销商支付销售折让的管理

(1) 经销商销售折让的确定

1) 对于经销合同，公司业务人员与经销商通过电子邮件等方式进行协商沟通，确定销售折让的比例（售前组织服务费以 10%为基准，委外安装调试费以 10%为基准，视具体情况适当调整），销售人员根据上述比例计算销售折让金额，经销售部制表人签字确认后，由销售部分管副总、总经理审批；

2) 财务部根据经签字审批的明细表进行账务处理，按照合同金额扣除销售折让后的金额确认收入。

(2) 经销商销售折让的支付

1) 已经按照合同约定收取价款的订单，方可支付对应的经销商销售折让；

2) 对于符合支付销售折让的合同，由商务助理填报支付申请，并经分管副总审批；

3) 财务部收到支付申请后，按照公司货币资金管理制度支付款项。

综上，公司已建立与经销业务相关的内控制度，并能得到有效执行，公司与经销业务相关的内控制度健全。

二、请保荐机构和申报会计师核查并发表明确意见

(一) 核查过程

针对上述事项，我们执行了以下程序：

访谈公司管理层，了解公司经销模式下服务费的商业实质；查看公司主营业务收入分销售模式的明细，了解公司冲减收入的金额；结合企业会计准则的规定，分析公司会计处理是否合理；查阅公司经销相关内控制度，核查相关内控制度的有效性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：公司经销模式下服务费的商业实质为销售折让；公司将上述服务费冲减收入的原因具有合理性，符合企业会计准则和公司会计政策的规定；公司经销业务相关的内部控制健全有效。

问题 4.

请保荐机构和申报会计师进一步说明核查中采用视频访谈手段的有效性，以及相关证据能否支撑核查结论性意见。

答复：

（一）通过视频访谈方式进行核查的客户

报告期内，公司对境外客户（含经销商客户）芯源系统、微矽电子、超丰电子股份有限公司、ENCHIDA INTERNATIONAL LIMITED、O2Micro International Ltd、虹冠电子工业股份有限公司、承欧科技有限公司（经销商）、E-TEST COMPANY LIMITED（经销商）、C-TEC S.r.l（经销商）进行了视频访谈，被访谈对象主要为境外上市公司或公司长期合作客户，资信水平较高，合作历史良好，具体情况如下：

访谈对象	客户背景	访谈方式	其他补充核查手段
芯源系统	为美国纳斯达克上市公司(上市代码：MPWR)，业内领先的高品质工业应用、电信基础设施、云计算、汽车和消费电子领域产品、应用和设计服务提供商。2018年度营业收入达5.82亿美元，净利润达1.05亿美元。目前公司市值约70亿美元	视频访谈，实地走访了其境内子公司成都芯源系统有限公司，并查看了其生产经营场所	1、执行函证程序，回函情况良好，回函结果均为相符； 2、检查销售合同、发货单据、报关单、验收单等资料，未发现异常； 3、执行分析性复核程序，未发现异常； 4、针对经销商客户，访谈了其终端客户深圳意法半导体和超丰电子股份有限公司，对经销业务的真实性进行了进一步确认。
微矽电子	微矽电子成立于1987年，员工数量约450人，是中国台湾知名晶圆测试代工企业，为公司长期合作伙伴	视频访谈	
超丰电子股份有限公司	超丰电子成立于1983年，台湾地区上市公司（股票代码：2441.TW），是中国台湾知名的专业化、国际化的IC封装测试厂。2018年度营业收入达123.56亿新台币，净利润达	视频访谈	

访谈对象	客户背景	访谈方式	其他补充核查手段
	23.75亿新台币。目前公司市值约258亿新台币		
ENCHIDA INTERNATIONAL LIMITED	北京矽成半导体有限公司全资子公司,北京矽成半导体有限公司经营范围包括设计、研发、委托加工超大规模集成电路半导体产品等,根据北京君正2019年11月6日出具的重组报告书,北京矽成2018年度收入约为28.77亿元,净利润约为2.45亿元,评估值约70亿元	视频访谈	
O2Micro International Ltd	于2000年正式在美国纳斯达克上市(股票代码:OIIM),致力于设计、开发和销售应用于通讯、计算机、消费电子、工业和汽车领域的电源管理系统,与公司合作信用历史良好	视频访谈	
虹冠电子工业股份有限公司	成立于1998年,台湾地区上市公司(股票代码:3257.TW)为专业高功率IC之研发、制造及销售公司,与公司合作信用历史良好	视频访谈	
承欧科技有限公司	公司经销商,设立于1996年,主要从事半导体行业测试系统的销售代理,装机,程序开发服务,与公司长期合作,合作历史信用良好	视频访谈	
E-TEST COMPANY LIMITED	公司经销商,系承欧科技有限公司的子公司	视频访谈,并视频访谈了其终端客户超丰电子股份有限公司	
C-TEC S.r.l	公司经销商,设立于1986年,主要负责半导体行业电子产品的代理销售、安装调试等服务,与公司长期合作,合作历史信用良好	视频访谈,并实地走访了其终端客户深圳意法半导体,并查看了其生产经营场所	

(二) 视频访谈的控制过程及取得的证据

保荐机构和申报会计师共同参与了视频访谈,由发行人律师对访谈过程进行了见证,并对视频访谈进行了录像。视频访谈中,中介机构就被访谈人的职位和工作内容进行了确认,访谈内容涵盖了与公司的合作历史、报告期内的交易金额、

业务流程与结算方式、是否存在退换货情况、是否存在诉讼仲裁或纠纷情况、是否存在关联关系等内容。

访谈结束后，中介机构将访谈纪要以电子邮件的方式发送至被访谈对象带公司域名的邮件地址，取得了对方确认，随后境外客户将盖章或签字确认的原件寄回中介机构，中介机构对函件进行了查验。

上述视频访谈中，对于使用非中文访谈的客户，公司聘请了具有翻译资质的第三方翻译机构，由翻译机构人员对访谈内容进行了记录和翻译。

（三）结论意见

经核查，中介机构认为：

1、公司境外客户主要为境外知名上市公司或与公司长期战略合作伙伴，其资信水平较高，合作历史良好；

2、中介机构在视频访谈过程中对被访谈对象的职位和工作内容进行了确认，且将访谈纪要发送至对方带公司名称域名的工作邮箱地址进行了确认，视频访谈真实、有效；

3、通过视频访谈，保荐机构和申报会计师能取得境外客户对报告期内公司交易金额、业务真实性等事项的确认，结合函证、检查业务凭证、分析性复核等补充核查程序，中介机构能有效对公司境外收入的真实性进行核查，相关证据能支撑核查结论。

(本页无正文，为大信会计师事务所（特殊普通合伙）《关于北京华峰测控技术股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的审核中心意见落实函的回复》之盖章页)

大信会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：

（项目合伙人）

中国注册会计师：



2019 年 11 月 12 日