

关于南京商络电子股份有限公司申请
首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心
意见落实函的回复

深圳证券交易所：

南京商络电子股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“商络电子”）收到贵所下发的《关于南京商络电子股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2020〕010600号）（以下简称“《审核中心意见落实函》”），公司已会同华泰联合证券有限责任公司（以下简称“华泰联合证券”、“保荐机构”）、上海市广发律师事务所（以下简称“发行人律师”）、中天运会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）进行了认真研究和落实，并按照《审核中心意见落实函》的要求对所涉及的问题进行了回复，现提交贵所，请予审核。

除非文义另有所指，本回复中的简称与《南京商络电子股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（上会稿）》（以下简称“《招股说明书》”）中的释义具有相同涵义。

审核问询函所列问题	黑体（不加粗）
对问题的回答	宋体
招股说明书补充披露情况	楷体（加粗）

目 录

目 录	2
问题 1：关于竞争力.....	3
问题 2：关于产品价格波动.....	14
问题 3：关于存货跌价准备.....	18
问题 4：关于客户钱四清.....	36
问题 5：关于应收账款期后回款.....	39

问题 1：关于竞争力

申报材料显示：

（1）准确预测客户需求是降低成本费用和及时、高效响应客户需求的关键所在，是分销商核心竞争能力的体现；

（2）产品经理和原厂保持密切联系，了解原厂的产能、库存、订单及其变化情况等信息，结合市场、行业的供需信息，运用统计分析工具形成供应趋势的综合判断。

请发行人补充披露：

（1）准确预测客户需求所需要具备的相关具体能力要求，结合具体案例说明发行人具备相关核心竞争能力的具体体现；

（2）与原厂之间保持密切联系的具体沟通机制和有效性；

（3）保持、提升与原厂、客户间粘性的竞争优势和具体措施。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露事项

（一）准确预测客户需求所需要具备的相关具体能力要求，结合具体案例说明发行人具备相关核心竞争能力的具体体现

关于客户需求预测的竞争优势，在招股说明书“第六节/三、/（五）关于客户需求预测的竞争优势及与原厂之间保持密切联系的具体沟通机制和有效性”中进行了补充披露。

1、说明准确预测客户需求所需要具备的相关具体能力要求

预测系在获取一定数量的信息样本的基础上，基于专业经验，使用合适的预测方法，做出尽可能全面、准确的信息分析，进而以分析的结论指导生产及运营实践的行动。因此，准确预测的能力主要取决于信息搜集能力及信息分析

能力，发行人亦是这两个角度着手，不断提升需求预测能力，从而进行更加准确的备货。

（1）信息搜集能力

①客户信息

客户信息是预测客户需求最直接的信息来源，主要包括客户自身的产品销售预测、物料需求及计划预测、发行人在客户端的供货份额等。由于大客户是发行人主要业务来源，发行人对客户信息搜集主要集中于对大客户信息的动态掌握方面，销售人员需要在公司信息系统定期（通常按月）填报客户情报信息。发行人通过设立办事处、派驻专职的销售团队、或销售人员定期且高频的拜访，对大客户的信息进行跟踪收集和及时更新；同时，提供 FAE（现场应用工程师）在大客户驻点，为大客户的产品开发提供咨询、服务，掌握大客户未来产品发展动向和采购方向。

②原厂信息

原厂信息是调整需求预测的重要信息来源，主要包括原厂的产能、生产稼动率、库存、订单及其变化情况等信息。通过对原厂供应信息的掌握，判断物料的紧缺情况及客户反馈信息的准确性。发行人的产品经理定期且高频拜访原厂，辅之日常电话及邮件沟通，和原厂保持密切联系，获取信息并及时更新。

③其他综合信息

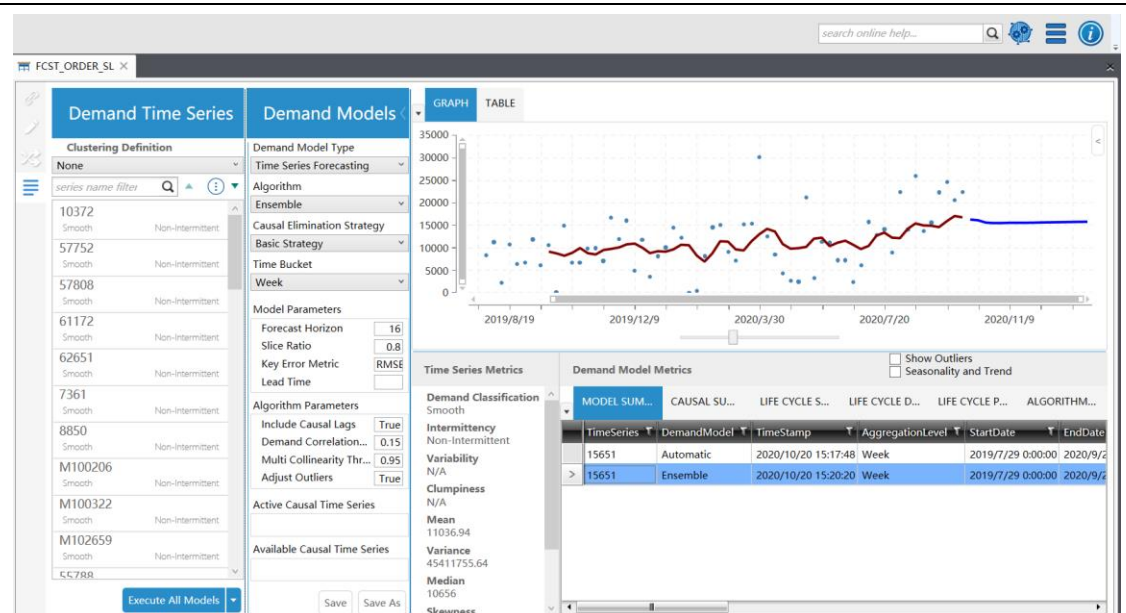
发行人庞大的客户群体还包括数量众多的小微企业及分销商。由于小微企业及分销商客户对行业供需变动反应更加灵敏，因此，这部分客户的销售数据，如销售价格、数量的变化往往也反映出物料的市场供需波动情况，为发行人做出需求预测提供辅助。发行人配备了专门的人员每月对相关价格及数量波动情况进行分析，判断是偶发性波动还是具备趋势性特征。此外，发行人还会结合宏观经济因素、行业热点情况，调整公司重点发展行业及拟缩减行业，并据此调整物料的需求预测及备货情况。

（2）信息分析能力

①先进的信息系统支持

信息系统是发行人处理庞大基础信息数据的重要工具，发行人购置并开发了供信息记录整合、分析和展示的 ERP、LLamasoft、BI 等软件系统。其中，LLamasoft 为领先的供应链设计、规划和优化软件，可以帮助企业快速建模、优化，并模拟其供应链运作，从而大幅度降低企业的供应链管理成本，LLamasoft 为发行人的主要预测工具。发行人通过 LLamasoft 的 DG（Data guru，数据清洗系统）和 DMG（Demand guru，需求预测系统）两大模块进行预测。DG 系统提取客户及物料的历史交易数据，对历史交易数据进行清洗，排除异常值，如：呆滞料处理数据、促销数据、阈值等；DMG 系统负责对清洗后的数据进行建模，分析物料历史的需求连续性、波动性特征，确认物料的可预测性；分析物料历史的季节性和趋势性特征；添加外部影响因素，如行业市场变化、终端市场变化；通过经典算法（如移动平均、指数平滑及时间序列算法等）、机器学习算法（如支持向量机、随机森林、神经网络算法等）及混合算法（结合经典算法及机器学习算法）等不同算法，输出最优结果，给出单颗物料未来可能的采购数量、库存水位的建议。

LLamasoft 物料预测界面



②经验丰富的专业人员

信息系统作为工具对数据进行分析、提出建议后，仍需要专业人员基于丰

富的行业经验对具体情况进行分析判断并作出决策。发行人管理人员均长期从事电子元器件行业，具有丰富的行业经验，并配备了专业的需求预测团队。管理人员对重要的原始信息及系统结果进行判断，并对异常情况分析原因，以实现更加合理、准确地决策行动。

③完善的预测分析流程

发行人通过市场部门、销售部门和计划部门管理客户需求预测，建立并不断完善信息搜集及分析流程，具体包括：针对大客户，发行人的销售人员需要定期（通常为每月）搜集或更新大客户信息并在信息系统填报客户情报及采购建议，计划部门的需求预测管理团队根据 LLamasoft 软件输出的结果、采购人员根据原厂信息判断客户情报的准确性，得出相对准确的大客户需求预测；针对数量庞大的中小微客户，由于其需求变动较为频繁，客户自身预测信息准确度较低，且出于成本考虑，发行人主要通过历史交易数据、市场及行业信息及大客户和原厂信息从物料角度进行需求预测，计划部门每月基于 LLamasoft 软件对发行人交易规模较大且通用的物料进行需求预测；根据大客户及物料滚动预测结果形成未来的需求计划。公司 ERP 系统依据需求计划及库存、在途采购订单等信息，通过 MRP 功能输出采购建议，并结合原厂信息进行采购备货。发行人预测分析流程的持续实施及更新完善保证了发行人预测能力的不断提升。

2、结合具体案例说明发行人具备相关核心竞争能力的具体体现

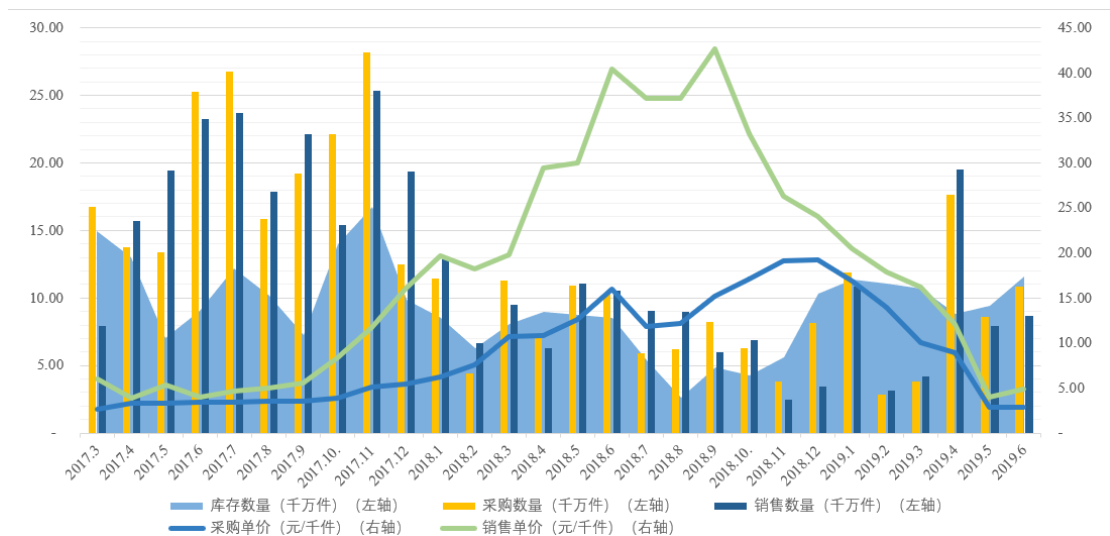
2017 年-2019 年三季度，发行人陶瓷电容价格呈现大幅度波动，发行人为服务客户，在价格波动的过程中，通过提前判断市场情况，主动进行调整。选取发行人交易金额相对较大的产品 CL05A****Q5NNNC，对其 2017 年 3 月-2019 年 6 月的市场波动情况、发行人搜集信息情况、分析信息情况进行举例说明。

CL05A****Q5NNNC 系原厂三星电机生产的贴片电容，系通用物料，广泛用于通信网络、消费电子等行业，报告期内的销售情况如下：

单位：万元

项目	2020 年上半年	2019 年	2018 年	2017 年
CL05A****Q5NNNC	666.59	913.37	2,628.37	1,339.25

CL05A****Q5NNNC 在 2017 年 3 月-2019 年 6 月的波动情况如下：



2017 年 3 月-2019 年 6 月，发行人针对 CL05A****Q5NNNC 物料的信息搜集和信息分析、决策过程如下：

项目	信息搜集情况	信息分析及决策
2017 年 3-5 月	原厂情况：在 2017 年初，销售价格低于成本，原厂生产存在亏损情况，三星电机仅维持日常生产；村田、太阳诱电同类产品同样存在亏损情况，短期无扩产意愿。	预计价格已低至市场低位，进一步下跌可能性较小，物料单价较低，提高库存风险较低，且可能出现供应紧张、价格上涨情形，公司基于预测结果在安全库存的基础上适当提高库存水位。
2017 年 6-7 月	原厂情况：三星电机开始缩减生产量，市场开始出现紧张现象。 市场情况：部分分销商发生无法满足客户需求的情况，调货开始增多，市场存在一定紧缺，价格开始上浮。	
2017 年 8-9 月	原厂情况：三星电机未加大供应，但国巨同规格产品加大生产规模，并高价出货。 市场情况：价格略微上升。	
2017 年 10-12 月	原厂情况：三星电机采取提高销售价格、不扩大产量的策略。国巨采取周竞标销售方式。原厂端提价意愿十分明显。 市场情况：恰逢国庆、双 11、圣诞节等境内外需求扩张，市场参与者加大采购力度，市场价格上扬趋势已成。 大客户情况：客户需求增加，部分大客户出现提前备货迹象。	预计客户需求及价格继续上涨，公司加大采购力度，维持相对较高的库存水位。
2018 年 1-9 月	原厂情况：受全市场电容上涨刺激，原厂逐级抬高价格，加大产能投放。 市场情况：由于产能有限，市场恐慌情绪逐渐形成反馈循环，市场价格一路上扬。 大客户情况：客户、贸易商均加大采购力度，市场呈现短期的供不应求情况，市场库存迅速增加，进一步推高价格。	市场供应紧张，公司以满足客户需求为先，前期库存逐渐消耗，在 2018 年 8 月库存水位达到最低。 市场需求逐渐平稳，客户库存容量达到较高水平，加大库存存在一定风险，出于风险考虑，主动

		调减库存。
2018年10月-2019年4月	原厂情况：产能过度投放导致供过于求，部分台系厂商库存积压严重。 市场情况：价格开始大幅回落，前期库存货物向市场释放，市场需求锐减，亏损和库存积压向原厂传导。 大客户情况：高成本主体开始亏损，真实生产需求未有明显上涨。	公司判断市场存货积压严重，短期价格没有回升空间，主动减少采购。但为维护与原厂长期合作关系，公司仍保持一定数量的采购。 2019年4月，公司集中清理库存，主动降低库存压力。 通过上述措施，公司保证了较为稳定的库存水位。
2019年5-6月	原厂情况：三星电机一次性大幅度调价，维持市场份额。 市场情况：价格持续下跌，但力度减弱。 大客户情况：持续消化库存，预计三、四季度将完成去库存工作。	主动加大备货力度，恢复安全库存。

（二）与原厂之间保持密切联系的具体沟通机制和有效性

关于与原厂之间保持密切联系的具体沟通机制和有效性，在招股说明书“第六节/三、/（五）关于客户需求预测的竞争优势及与原厂之间保持密切联系的具体沟通机制和有效性”中进行了补充披露。

发行人与原厂会保持密切的联系，实时分享双方的信息，不断优化供应链，提升效率、降低成本。发行人与原厂保持联系的沟通机制包括：定期会议交流、项目会议及日常信息交换。

定期会议包括月度会议、季度会议及年度会议，通常为现场会议，较为正式，发行人会向原厂进行正式的信息汇报，主要包括：重点客户服务情况及交易情况、细分行业拓展情况、产品推进计划及未来业务预测；原厂进行信息分享，如：目前产能、生产稼动率、库存、订单及其变化情况，产品介绍及培训，未来产品及行业开拓计划，行业趋势判断等。

项目会议主要针对推广、测试、量产的项目或客户，发现业务机会、推动项目、解决问题，采用形式可能视具体状况采取电话会议、视频会议、现场会议等，如：客户新开发项目，通常每周一次，针对上周项目进展回顾、项目计划等进行沟通；行业/产品拓展会议，探讨目标客户群、发现潜在业务机会。

日常信息交换为沟通频率最高的方式，发行人的产品经理与原厂的销售人员、研发人员等采取电话及邮件等沟通方式，实时跟进产品订单、交期、价格、

原厂产能、排单情况以及重点客户或项目情况。

发行人与原厂的沟通机制可以有效的保证发行人与原厂间的密切联系及信息的及时传递，为发行人了解原厂的供应变化情况，原厂了解下游客户及行业的需求波动情况提供了渠道。

（三）保持、提升与原厂、客户间粘性的竞争优势和具体措施

发行人与原厂、客户保持长期合作的措施主要体现在“保质”、“保价”、“保量”三个方面，以下将从这三个方面分别从客户、原厂角度进行说明。

1、发行人与客户保持、提升粘性的竞争优势和具体措施

（1）保质

发行人对客户的“保质”体现在产品和服务两个方面。

从产品而言，发行人通过多年积累先后取得了 TDK（东电化）、Samsung（三星电机）、Yageo（国巨）、顺络电子、TE（泰科）、乐山无线电及兆易创新等 60 余家国内外知名原厂的代理资质，保证向客户提供高品质的产品。同时，为了保证并提升公司代理产品的综合品牌实力，持续向客户提供有竞争力的产品组合，发行人不断优化代理的品牌及产品线，通过严格规范的产品线引进及评估流程甄选优质电子元器件生产商。

从服务而言，发行人为客户提供全流程的业务保障。在售前阶段，发行人协同原厂，为客户提供各类元器件产品的应用咨询、方案设计支持、样品及小批量供货服务，支持客户的产品设计、开发流程；在售中阶段，发行人配备了 FAE 团队现场参与、跟踪生产全流程，及时解决因质量等问题导致生产中断的潜在风险；在售中阶段，发行人协同原厂、客户，综合分析质量问题的成因，解决潜在纠纷。发行人目前已在 21 个城市或地区设立子公司或办事处，并在南京、深圳、香港三地设立大型仓储物流中心。通过遍布主要电子制造商生产基地的服务网点及三大核心仓库，及时响应客户需求，实现本地化服务优势。

（2）保量

发行人对客户的“保量”体现在保证客户需求的稳定、及时供应。

发行人基于客户信息、原厂信息及其他综合信息进行分析预测得出需求计划，提前向供应商采购物料，建立动态安全库存，缩短客户获取物料的时间，保障客户生产物料的持续供应，并针对客户短期需求波动，通过内部调配及外部调货等额外支持工作，给予客户及时供应。

（3）保价

发行人与客户的“保价”体现在降低客户的采购成本。

发行人整合近 2,000 家客户的需求，向原厂进行稳定批量采购，可以从原厂获取较优惠的采购价格，同时，为客户提供多品类一站式的采购服务，无需客户对接众多原厂，从而降低客户的综合采购成本。以发行人单个客户（年交易金额超过 1,000 万元）平均交易的产品品类数量（系指不同原厂的电子元器件种类）为例，从 2017 年 11.57 个上升至 2020 年 13.77 个，平均交易品种不断增加。

以发行人重点客户京东方为例，为更好的服务客户，发行人建立了专门团队，分区域为京东方提供研发和后端销售服务，每个区域至少配备一名 FAE 及各类专职服务人员；同时，发行人为京东方提供大量的元器件样品服务，支持其研发业务；在 2018 年电容市场大幅度波动时，发行人保证京东方的产品供给，保证京东方不断货。通过多种措施的投入，发行人确保为京东方提供的产品质量、价格及供应的稳定性。自 2010 年建立合作之日起，发行人与京东方保持了稳定良好的客户关系。

2、发行人与供应商保持、提升粘性的竞争优势和具体措施

（1）保质

发行人对原厂的“保质”体现在为原厂寻找并服务优质的客户资源。

发行人不断开发优质的客户资源，这些客户具有较高的管理水平，且在产品技术、终端市场的需求预测方面具有较强的判断能力，有助于为原厂提供丰富的行业趋势、产品研发方向等信息，其自身稳健经营及不断发展能够为原厂带来大量持续、稳定的采购需求，保证原厂生产的稳定性。发行人还建立了完善的客户授信评估流程，有效地排除支付能力较差、信用程度不佳的客户，从

源头确保公司交易安全，降低公司及原厂面临的风险。

（2）保量

发行人对原厂的“保量”体现在根据原厂的供应情况进行稳定批量的采购。

优质的客户资源可以确保为原厂带来大量持续、稳定的采购需求，且随着客户自身的发展而增长，发行人通过维护现有优质客户资源、不断扩展新的客户资源，保证对原厂产品的采购需求。此外，公司集中大量客户需求并基于预测备货进行稳定批量下单，协助原厂进行生产计划安排，平滑生产周期波动，提升生产稼动率。

（3）保价

发行人对原厂的“保价”体现为降低原厂的综合产品成本。

发行人向原厂进行稳定批量采购，提升其生产稼动率，降低了原厂的生产成本；作为原厂重要的销售渠道，发行人构筑了同时面对近 2,000 家客户的销售网络，原厂通过发行人实现产品的销售，而无需自建销售团队，减少了销售费用的支出，同时，由于发行人代理众多产品品牌，针对单一客户发行人可以销售多个品牌的产品，摊薄了单一客户的销售费用，进而摊薄了原厂的销售费用。以发行人单个产品线（年交易金额超过 1,000 万元）平均交易的客户数量为例，从 2017 年 194.08 家上升至 2020 年 211.19 家，平均交易客户数不断增加。

3、发行人保持、提升与原厂、客户间粘性的竞争劣势和具体措施

（1）国内分销商相对弱势的地位

发行人虽然系国内分销商中规模较大的公司，但与已成长百年、年收超百亿美元的艾睿电子、大联大控股、安富利等国际分销巨头相比，发行人的规模仍较小，在面对具有全球影响力的原厂和大客户时，在产业链中处于相对弱势地位。

虽然发行人通过各种措施，持续降低产业链运行成本，为维持原厂、客户共同利益做出了贡献。但是，如果某些原厂、客户追求短期利益最大化，采取

低价竞争的策略或转移经营亏损等措施，会向发行人传导经营压力，导致发行人处于收益下降、风险提升的局面，对发行人与原厂、客户的合作粘性造成不利影响。

发行人自设立以来业务规模持续增长，对抗风险的能力得以提升，同时，发行人不断丰富产品线、扩展大客户资源，从而降低单一原厂及单一客户对公司的影响。

（2）行业客户分布不均

分销商在供应链中的优势体现在能够凭借庞大的销售客户群体，分散不同行业及客户的需求波动风险，从而减少备货损失。但是如果发行人在部分行业客户集中度过高，或客户采购物料为专用物料，则难以发挥供应链优势，从而造成损失，并影响客户合作粘性。

发行人在业务发展过程中始终不断搜集行业及市场信息，分析行业趋势，并对风险较高的行业或客户的业务进行缩减，虽然在一定程度上影响了客户粘性，但也避免发行人承担库存或坏账的风险。目前，发行人在主要行业不断扩展新的大客户或控制专用料的采购备货，在控制风险的同时提升客户粘性。

（3）原厂、客户的单一供货、销售情况

发行人为原厂提供的大客户资源越丰富，与原厂的关系越紧密，相对应地，在客户端供应的产品品牌或种类越多，与客户的粘性越强。若发行人针对某原厂产品仅拥有极少数量的优质客户，或在客户端仅提供少量品种的物料，则不利于维持与原厂及客户的长期稳定合作关系。目前，发行人通过不断开发新的客户，并与客户保持紧密联系，参与更多的客户项目，来争取为客户提供不同品牌或品类的产品组合的供应，也为原厂提供更多的客户机会。

二、保荐机构、发行人律师核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构及发行人律师履行的主要核查程序包括：

1、与发行人的实际控制人、采购及销售部门负责人进行了访谈。

- 2、取得了报告期内发行人采购、销售部分物料的相关业务数据。
- 3、查阅了发行人与原厂召开会议会议文件。
- 4、登陆发行人 ERP、LLamasoft、BI 等软件系统进行了查询。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

发行人具备准确预测客户需求所需要的相关核心竞争能力；发行人与原厂之间能够保持密切联系和有效沟通；发行人在供应链服务中为客户、原厂均提供“保质”、“保价”、“保量”的服务，有助于实现各方利益的共赢；与国际领先分销商相比，发行人在分销体系中处于相对弱势地位，发行人通过积极开发新客户、为现有客户提供更多的产品品牌或品类供应等多种手段，持续提升在原厂-分销商-大客户分销体系中的话语权。

问题 2：关于产品价格波动

申报材料显示，发行人报告期收入和毛利率存在较大波动，主要系电容产品售价波动显著，发行人陶瓷电容销售均价报告期分别为 20.12 元/千件、49.99 元/千件、22.39 元/千件和 21.5 元/千件。请发行人补充披露报告期内电容产品的市场价格情况，发行人销售均价波动特别是 2018 年销售均价是否与其保持一致。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露事项

关于报告期内电容产品的市场价格情况，在招股说明书“第八节/十二、/(一)/4、发行人各类产品销售均价与市场报价、同行业可比公司价格的比较情况”中进行了补充披露。

电容产品由于产品规格众多，无公开交易、报价市场，将从市场整体价格趋势、可获取的上市公司或有关部门的公开数据等方面进行分析。

(一) 市场价格匹配分析

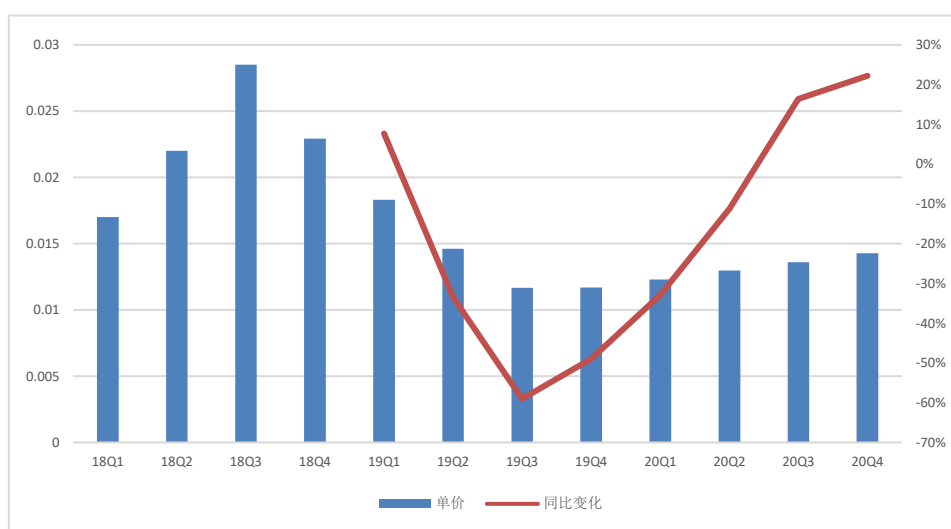
报告期内发行人电容产品主要为陶瓷电容（MLCC），因此以 MLCC 市场价格进行分析。

根据中金公司研究报告的分析¹：2018 年 MLCC 均价仍持续上涨，在 2018 年第三季度达到市场最高水平，比 2018 年年初增长约 60%；2018 年四季度开始，市场价格快速下行，环比下跌超过 20%；在 2019 年第三季度达到最低水平；2019 年第四季度开始，价格开始企稳回升。

中国大陆 MLCC 价格走势预测

单位：元/件

¹ 数据来源：《三环、风华大力扩产 MLCC，大陆元器件龙头加速崛起》，中金公司 2020 年 3 月发布



数据来源：《三环、风华大力扩产 MLCC，大陆元器件龙头加速崛起》（中金公司）

从上述的趋势分析来看，MLCC 在 2018-2020 年间呈现了先上升再大幅度下降的走势。价格在 2018 年内快速拉升；在 2018 年第三季度达到巅峰；进而在 2019 年快速下跌，跌幅超过 50%（与发行人 MLCC 产品价格跌幅相接近）；2020 年走势波动相对平稳，价格处于稳步回调阶段。这与发行人的 MLCC 价格波动趋势及调整幅度基本一致。从产品价格来看，由于发行人代理的 MLCC 产品主要为 TDK、三星电机、Yageo（国巨）等国际一线品牌，其产品价格相对于国内品牌的价格较高，因此发行人的 MLCC 销售均价略高于中国大陆 MLCC 价格。

（二）国内 MLCC 可比公司数据、权威数据比较情况

经查阅相关公开信息，获取相关上市公司及有关部门披露的 MLCC 价格情况如下：

单位：数量（亿件）；单价（元/千件）

项目	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	数量	均价	均价同比	数量	均价	均价同比
风华高科-片式电容器销售	未披露	未披露	未披露	1,132.29	8.75	-44.57%
鼎阳科技-MLCC 采购	未披露	未披露	未披露	0.26	34.54	-72.43%
海关总署-MLCC 进口数据	未披露	未披露	未披露	21,771.93	21.42	-7.99%
发行人（陶瓷电容）	238.05	21.50	-3.97%	371.81	22.39	-55.21%

（续上表）

项目	2018 年度	2017 年度
----	---------	---------

	数量	均价	均价同比	数量	均价
风华高科-片式电容器销售	1,080.33	15.78	93.95%	1,011.39	8.14
鼎阳科技-MLCC 采购	0.55	125.27	269.23%	0.01	33.93
海关总署-MLCC 进口数据	25,996.92	23.28	52.99%	24,278.70	15.22
发行人（陶瓷电容）	344.51	49.99	148.46%	342.61	20.12

注 1：风华高科数据来源于其各年度报告；

注 2：鼎阳科技数据来源于其《深圳市鼎阳科技股份有限公司科创板首次公开发行股票招股说明书（申报稿）》；

注 3：海关总署 MLCC 进口数据引自《三环集团：创业板非公开发行股票募集说明书（申报稿）》

注 4：上述公司（机构）2020 年 1-6 月数据均暂未披露

2017 年至 2019 年，发行人陶瓷电容销售均价波动幅度处于可比公司销售或采购均价波动幅度范围内，具有可比性。

（三）陶瓷电容原厂毛利率可比情况

因陶瓷电容产品为标准工业产品，其单位成本在通常情况下变化较小，毛利率的波动更大程度反映单位售价的波动。因此，分析陶瓷电容相关原厂的毛利率水平，可以反映陶瓷电容在报告期内的原厂销售价格。

报告期内，发行人可比陶瓷电容原厂的毛利率情况如下：

单位：%

公司	2020 年 1-6 月		2019 年度				2018 年度				2017 年度			
	Q2	Q1	Q4	Q3	Q2	Q1	Q4	Q3	Q2	Q1	Q4	Q3	Q2	Q1
Yageo（国巨）	未披露	40.30	33.52	30.96	32.58	44.84	59.12	69.30	64.10	51.40	43.71	30.33	28.49	23.87
风华高科	31.64	24.98	17.89	20.64	26.42	31.31	43.70	49.01	39.12	30.37	24.41	25.84	22.31	21.98
华新科	未披露	未披露	26.72	28.99	37.04	42.70	62.03	70.77	56.67	35.79	28.97	26.81	24.42	22.79

注：Q1、Q2、Q3、Q4 分别指第一季度、第二季度、第三季度和第四季度

从可比的陶瓷电容原厂情况来看，2017-2018 年三季度，呈现毛利率上升趋势；而 2018 年四季度开始，呈现大幅度下滑趋势；在 2019 年末企稳回升，这与公司的波动情况相一致。

二、保荐机构、申报会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师履行的主要核查程序包括：

查阅了市场公开的行业研究报告、上市公司公开披露信息，与发行人陶瓷电容价格波动趋势进行匹配性分析。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

由于电容产品由于产品规格众多，无公开交易、报价市场，发行人从市场整体价格趋势、可获取的上市公司或有关部门的公开数据等方面补充披露了电容产品的市场价格信息；发行人销售均价波动特别是 2018 年销售均价与其总体保持一致，具有可比性。

问题 3：关于存货跌价准备

申报材料显示：

（1）发行人报告期存货跌价准备余额分别为 1,664.61 万元、8,613.17 万元、2,507.35 万元和 2,936.46 万元，计提比例分别为 7.25%、29.23%、9.03% 和 7.61%。2018 年因整体行业影响，发行人毛利率较 2017 年显著增长，业绩大幅增加，与此同时发行人大额计提存货跌价准备，计提比例达到 29.23%；发行人 2019 年业绩回落，存货跌价准备显著减少。

（2）发行人称 2018 年计提原因为“2018 年四季度以 MLCC 为代表的被动电子元器件供需关系开始发生变化，各类型电容、电阻价格均开始大幅回落，且下降趋势短期不可逆，2018 年期后销售价格仍在持续下跌，使得发行人的 MLCC 等商品的存货成本与销售价格产生倒挂情形。因此发行人在充分考虑各类库存商品的在手订单价格或市场售价、期后市场的实际成交价格、未来市场的供求关系、存货库龄情况、滞销情况等各项有效信息后对 2018 年末存货估算其可变现净值，并根据其与成本差异计提存货跌价准备”。

（3）根据审核问询回复中披露“发行人陶瓷电容按月度采购、销售、成本情况”的信息，发行人 2018 年 6 至 12 月，发行人各月销售单价均显著高于发行人各月末存货单位成本，未见倒挂情形。

（4）根据《企业会计准则讲解》的内容，“确定存货可变现净值时，应当以资产负债表日取得最可靠的证据估计的售价为基础并考虑持有存货的目的，资产负债表日至财务报告批准报出日之间存货售价发生波动的，如有确凿证据表明其对资产负债表日存货已经存在的情况提供了新的或进一步的证据，则在确定存货可变现净值时应当予以考虑，否则，不应予以考虑”。

请发行人补充披露：

（1）发行人存货可变现净值是通过信息系统按照发行人销售价格自动确定并计算存货跌价准备，还是由人工确定存货可变现净值并计算存货跌价准备；与确定存货可变现净值相关的财务核算基础及内控措施情况，其设计和运行是否有效，发行人在确定可变现净值时对证据的选择标准是否一贯、统一，可变现净值

的确定是否合理、准确；

（2）在 2018 年末产品售价高于存货单位价格的背景下，发行人在 2018 年大幅提高存货跌价准备计提比例，其中与确定存货可变现净值相关的证据如何获取，证据是否可靠、确凿，是否符合相关要求。

请保荐人、申报会计师说明对发行人存货跌价准备的计算过程、与确定可变现净值相关证据的核查情况，在 2018 年业绩大幅提升的背景下提高存货跌价计提比例的合理性，并就上述事项发表明确意见。

一、发行人补充披露

（一）发行人存货可变现净值是通过信息系统按照发行人销售价格自动确定并计算存货跌价准备，还是由人工确定存货可变现净值并计算存货跌价准备；与确定存货可变现净值相关的财务核算基础及内控措施情况，其设计和运行是否有效，发行人在确定可变现净值时对证据的选择标准是否一贯、统一，可变现净值的确定是否合理、准确

关于发行人存货可变现净值的相关情况，在招股说明书“第七节/二、/（三）发行人与确定存货可变现净值相关的财务核算基础及内控措施情况”和“第八节/十三、/（二）/7、存货”中进行了补充披露。

1、发行人存货可变现净值是由人工确定存货可变现净值并计算存货跌价准备

报告期内，发行人存货可变现净值是由人工确定存货可变现净值并计算存货跌价准备，具体而言，根据存货是否有销售订单覆盖或期后是否实现销售，对不同存货分别确定其可变现净值：

（1）为执行销售合同而持有的存货，且能被销售合同订购数量覆盖的存货数量，以商品的合同价格作为其可变现净值的计算基础（即资产负债表日销售合同覆盖的存货）。

在资产负债表日，对于资产负债表日销售合同覆盖的存货，发行人财务部门从 ERP 系统中导出包含物料名称、数量、销售合同订单信息、价格等要素的在

手订单明细，结合商品期末库存数量，以销售合同价格作为其可变现净值的计算基础，计算出对应的可变现净值。

（2）没有销售合同约定的存货，其可变现净值以商品的可获取的资产负债表日后实际成交价格或未来预计售价作为计算基础。

①资产负债表日期后（指资产负债表日至发行人财务报告批准报出之日，下同）实际实现销售的存货。

对于资产负债表日期后实现销售的存货，在确定其可变现净值时，发行人财务部门从 ERP 系统中导出包含物料名称、数量、销售单价、单位成本等要素的收入成本表，以资产负债表日期后实际销售价格作为其可变现净值的计算基础，计算对应的可变现净值。

②对于资产负债表日期后尚未对外销售的存货

对于资产负债表日期后尚未对外销售的存货，根据估计的预计售价、销售费用及相关税费确定其可变现净值。

预计售价由财务部、市场供应中心及业务拓展中心的相关人员进行估计。报告期内，发行人负责产品预计售价估计的工作人员均为熟悉相关品牌产品、工作经验丰富的资深员工，其平均工作年限为 12.7 年。发行人负责各主要品牌产品预计售价估计工作的人员情况如下：

品牌	预计售价提供主要人员姓名	岗位名称	从事相关工作年限	商络电子工作年限
TDK（东电化）	陶立军	副中心长	16 年	13 年
Samsung（三星电机）	顾建美	产品部长	18 年	15 年
Yageo（国巨）	陈家麟	产品经理	11 年	8 年
乐山无线电	王俊海	产品部长	19 年	7 年
顺络电子	陈燕清	产品部长	17 年	10 年
兆易创新	郑勇刚	产品部长	24 年	1 年
RF360	郭磊	产品部长	17 年	5 年

此外，针对销售费用以及相关税费，则由财务部存货成本核算专员根据历史销售费用及相关税费占收入的比例、以及营销中心、市场供应中心及业务拓展中

心的预算做出估计。

2、发行人与确定存货可变现净值相关的财务核算基础及内控措施情况，其设计和运行情况。

(1) 发行人与确定存货可变现净值相关的财务核算基础

发行人根据财政部发布的企业内部控制规范指引的要求及公司实际情况，制定了《财务部岗位说明书》，明确各财务岗位任职条件、岗位职责和权限，确保不相容岗位相互分离、制约和监督，保证财务核算的规范性和准确性。报告期各期，发行人分别配备了 14 名、18 名、20 名及 21 名专业的财务人员，并设置存货成本核算专员。报告期内，发行人使用 ERP 软件 SageX3 对会计报表编制及审核流程予以控制，以提高财务会计核算的准确性。

(2) 发行人与确定存货可变现净值相关的内控措施情况

发行人根据《企业内部控制基本规范》和《企业内部控制应用指引》及相关法律法规的要求，建立了与存货可变现净值相关的内部控制管理流程，具体如下：

①发行人财务部与仓储部门负责存货的日常管理，确保 ERP 系统中的存货信息、存货对应的订单信息具有准确性；

②对于资产负债表日销售合同覆盖的存货、资产负债表日期后实际实现销售的存货的可变现净值，由存货成本核算专员通过 ERP 系统提取相关数据，计算其可变现净值，并报财务部门负责人进行审阅，确保数据的准确性及完整性；

③对于资产负债表日无销售合同覆盖、期后未实现销售的存货的可变现净值，由发行人财务部、市场供应中心及业务拓展中心编制其预计售价表，并经各部门负责人审批后确定，确保数据的合理性及完整性。

在编制预计售价表时，采用如下统一方法：

i. 针对每一型号产品，发行人财务部存货成本核算专员参考其历史销售价格、资产负债表日在手销售合同价格及资产负债表日期后实际销售价格，估计其预计售价 A。

ii. 发行人将由财务部门估计的预计售价 A 交由市场供应中心及业务拓展中心进行修订，各产品线的负责人依据产品的存货属性及库龄、市场行情及变化情况、客户询价情况进行修订，确定最终的预计售价 A'。

iii. 针对存货的销售费用以及相关税费估计，由财务部存货成本核算专员根据历史销售费用及相关税费占收入的比例、以及营销中心、市场供应中心及业务拓展中心的预算做出估计，并由财务部门负责人审批。

3、发行人确定可变现净值时需要获取的证据情况

报告期内，发行人在确定不同存货可变现净值时，需要获取的证据情况如下：

序号	类型	确定可变现净值需获取的证据	获取方式
1	资产负债表日销售合同覆盖的存货	销售合同订单价格	系统导出
2	资产负债表日期后实际实现销售的存货	实际销售价格	系统导出
3	资产负债表日无销售合同覆盖、期后未实现销售的存货	历史销售价格、资产负债表日销售合同价格、资产负债表日期后实际销售价格、存货属性及库龄、市场行情及变化情况、客户询价情况	系统导出、财务部整理、市场供应中心及业务拓展中心数据库提供

报告期内，发行人确定各型号产品可变现净值时对证据的选取标准一贯、统一。

综上所述，发行人主要由人工确定存货可变现净值并计算存货跌价准备，设置了完善、有效的与确定存货可变现净值相关的财务核算基础及内控措施，对于确定可变现净值时证据的选取标准一贯、统一，可变现净值的确定具有合理性、准确性。

（二）在 2018 年末产品售价高于存货单位价格的背景下，发行人在 2018 年大幅提高存货跌价准备计提比例，其中与确定存货可变现净值相关的证据如何获取，证据是否可靠、确凿，是否符合相关要求

关于发行人各期末存货可变现净值的相关情况，在招股说明书“第八节/十

三、/（二）/7、存货”中进行了补充披露。

1、发行人各期末存货可变现净值情况

报告期各期末，发行人存货结构及其跌价准备计提情况如下：

单位：万元

2020.6.30					
项目	金额	占比	跌价准备	跌价准备占比	跌价准备计提比例
存货余额	38,571.50	100.00%	2,936.46	100.00%	7.61%
其中：库龄在 12 个月以上的存货余额	1,992.24	5.17%	1,992.24	67.84%	100.00%
库龄在 12 个月以内的存货余额	36,579.25	94.83%	944.22	32.16%	2.58%
其中：资产负债表日销售合同覆盖的存货	14,776.66	38.31%	591.51	20.14%	4.00%
资产负债表日期后实现销售的存货	5,795.40	15.03%	153.68	5.23%	2.65%
资产负债表日无销售合同覆盖、期后未实现销售的存货	16,007.20	41.50%	199.02	6.78%	1.24%
2019.12.31					
项目	金额	占比	跌价准备	跌价准备占比	跌价准备计提比例
存货余额	27,781.14	100.00%	2,507.35	100.00%	9.03%
其中：库龄在 12 个月以上的存货余额	1,981.07	7.13%	1,981.07	79.01%	100.00%
库龄在 12 个月以内的存货余额	25,800.07	92.87%	526.28	20.99%	2.04%
其中：资产负债表日销售合同覆盖的存货	10,878.70	39.16%	244.98	9.77%	2.25%
资产负债表日期后实现销售的存货	2,572.94	9.26%	28.79	1.15%	1.12%
资产负债表日无销售合同覆盖、期后未实现销售的存货	12,348.42	44.45%	252.51	10.07%	2.04%
2018.12.31					
项目	金额	占比	跌价准备	跌价准备占比	跌价准备计提比例
存货余额	29,468.60	100.00%	8,613.17	100.00%	29.23%
其中：库龄在 12 个月以上的存货余额	311.63	1.06%	311.63	3.62%	100.00%

库龄在 12 个月以内的 存货余额	29,156.97	98.94%	8,301.54	96.38%	28.47%
其中：资产负债 表日销售合同覆盖的 存货	8,487.77	28.80%	810.74	9.41%	9.55%
资产负债表日期 后实现销售的存货	7,426.19	25.20%	2,586.20	30.03%	34.83%
资产负债表日无 销售合同覆盖、期后 未实现销售的存货	13,243.02	44.94%	4,904.60	56.94%	37.04%
2017.12.31					
项目	金额	占比	跌价准备	跌价准备 占比	跌价准备 计提比例
存货余额	22,948.02	100.00%	1,664.61	100.00%	7.25%
其中：库龄在 12 个月 以上的存货余额	182.2	0.79%	182.20	10.95%	100.00%
库龄在 12 个月以内的 存货余额	22,765.82	99.21%	1482.41	89.05%	6.51%
其中：资产负债 表日销售合同覆盖的 存货	7,752.61	33.78%	588.26	35.34%	7.59%
资产负债表日期 后实现销售的存货	6,701.62	29.20%	425.25	25.55%	6.35%
资产负债表日无 销售合同覆盖、期后 未实现销售的存货	8,311.58	36.22%	468.90	28.17%	5.64%

在资产负债表日，发行人库龄在 12 个月及以上的存货属于滞销的情形，公司出于谨慎性考虑，按存货余额全额计提存货跌价准备，不涉及存货可变现净值的问题，因此后续主要分析发行人库龄在 12 个月以内的存货可变现净值情况。

根据发行人存货跌价准备计提政策，各类存货可变现净值具体情况如下：

（1）资产负债表日销售合同订购数量覆盖的存货

报告期各期末，销售合同订购数量覆盖的存货及其可变现净值情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
销售合同订购数量 覆盖的存货余额	14,776.66	10,878.70	8,487.77	7,752.61
其中：库存商品	9,567.83	6,284.77	5,322.87	5,341.58
库存商品-计提跌价 部分（A1）	6,234.17	1,558.59	1,881.36	2,747.91

库存商品-未计提跌价部分	3,333.67	4,726.18	3,441.51	2,593.67
发出商品	5,208.82	4,593.93	3,164.90	2,411.04
发出商品-计提跌价部分（A2）	358.02	1,328.10	871.11	439.77
发出商品-未计提跌价部分	4,850.81	3,265.83	2,293.79	1,971.27
可变现净值	16,442.69	12,358.17	9,841.83	8,414.69
其中：库存商品	9,723.73	7,172.67	6,133.51	5,553.67
库存商品-计提跌价部分（B1）	5,733.54	1,456.79	1,391.75	2,230.55
库存商品-未计提跌价部分	3,990.19	5,715.88	4,741.75	3,323.13
发出商品	6,718.96	5,185.51	3,708.33	2,861.01
发出商品-计提跌价部分（B2）	267.13	1,184.93	549.98	368.86
发出商品-未计提跌价部分	6,451.83	4,000.57	3,158.35	2,492.15
存货跌价准备	591.51	244.98	810.74	588.26
其中：库存商品（=A1-B1）	500.63	101.81	489.61	517.36
发出商品（=A2-B2）	90.89	143.17	321.13	70.91

发行人确定销售合同订购数量覆盖的存货的可变现净值以销售合同订单价格为证据，通过系统中的销售合同信息获取，相关证据可靠、确凿，符合《企业会计准则》相关要求。

（2）资产负债表日无销售合同约定的存货

①资产负债表日期后实际实现销售的存货

报告期各期末，根据期后实际实现销售的情况确定预计售价的情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
期后实际实现销售的存货余额	5,795.40	2,572.94	7,426.19	6,701.62
其中：库存商品	5,795.40	2,572.94	7,426.19	6,701.62
库存商品-计提跌价部分（A1）	2,001.17	378.20	5,259.75	3,176.51

库存商品-未计提跌价部分	3,794.23	2,194.75	2,166.43	3,525.11
发出商品	-	-	-	-
可变现净值	6,413.68	3,296.25	5,883.91	9,082.16
其中：库存商品	6,413.68	3,296.25	5,883.91	9,082.16
库存商品-计提跌价部分（B1）	1,847.49	349.41	2,673.56	2,751.26
库存商品-未计提跌价部分	4,566.19	2,946.84	3,210.35	6,330.89
存货跌价准备	153.68	28.79	2,586.20	425.25
其中：库存商品（=A1-B1）	153.68	28.79	2,586.20	425.25

发行人确定期后实现销售的存货的可变现净值时，以实际销售价格为证据，通过系统销售收入成本信息获取，相关证据可靠、确凿，符合《企业会计准则》相关要求。

②资产负债表日无销售合同覆盖、期后未实现销售的存货

报告期各期末，根据该方法确定的预计售价及可变现净值情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
资产负债表日无销售合同覆盖、期后未实现销售的存货余额	16,007.20	12,348.42	13,243.02	8,311.59
其中：库存商品	16,007.20	12,348.42	13,243.02	8,311.59
库存商品-计提跌价部分（A1）	4,748.65	1,025.49	11,927.11	1,400.63
库存商品-未计提跌价部分	11,258.55	11,322.93	1,315.90	6,910.95
发出商品	-	-	-	-
可变现净值	16,562.83	17,054.87	8,714.48	10,481.61
其中：库存商品	16,562.83	17,054.87	8,714.48	10,481.61
库存商品-计提跌价部分（B1）	4,549.63	772.99	7,022.51	931.73
库存商品-未计提跌价部分	12,013.20	16,281.88	1,691.97	9,549.88
发出商品	-	-	-	-

存货跌价准备	199.02	252.51	4,904.60	468.90
其中：库存商品 (=A1-B1)	199.02	252.51	4,904.60	468.90

2、发行人估计资产负债表日无销售合同覆盖、期后未实现销售的存货的预计售价情况

报告期内，发行人估计无销售合同覆盖、期后未实现销售的存货的预计售价时，参考的评估维度、评估证据及估计步骤如下：

序号	评估维度	评估证据	证据获取方式	预计售价估计步骤
1	历史销售价格	该型号产品历史销售价格数据	系统导出	第一步：估计预计售价时，以资产负债表日期后实际销售价格为主要依据； 第二步：若资产负债表日期后无销售、或期后实际销售价格与资产负债表日销售价格、历史销售价格因偶发事件出现明显异常，则以资产负债表日销售价格或历史销售价格为主要估计依据； 第三步：若该型号产品为定制产品、且其库龄较长，根据评估维度 4 相关证据判断存在滞销风险，则需要降低其预计售价； 第四步：根据评估维度 5 获取的相关市场行情情况、意向订单情况及客户询价数据对预计售价进行调整。 发行人针对每一型号产品均依据上述步骤对其预计售价进行估计。
2	资产负债表日销售合同价格	该型号产品资产负债表日在手订单数据	系统导出	
3	资产负债表日期后实际销售价格	该型号产品资产负债表日期后实际销售价格数据	系统导出	
4	存货属性及库龄	1、该型号产品存货属性（通用料、定制料）及其库龄情况； 2、该型号产品历史周转数据及不同周转情况下的价格数据	系统导出、财务部整理	
5	市场行情及变化情况、客户询价情况	1、该型号产品最近市场价格变动数据； 2、该型号产品近期意向订单价格数据； 3、该型号产品主要客户询价数据	市场供应中心及业务拓展中心数据库提供	

基于上述评估方法，报告期各期末，发行人对无销售合同覆盖、期后未实现销售的存货预计售价进行估计的判断结果如下：

时间	判断结果
2020 年 6 月末	根据第一步至第四步估计各型号产品预计售价。根据获取的市场行情情况，2020 年 6 月末发行人分销的主要产品市场情况较稳定。
2019 年末	根据第一步至第四步估计各型号产品预计售价。根据获取的市场行情数据，2019 年末及 2020 年初，电容、电阻等被动电子元器件价格从低位企稳回升，逐步回归稳定状态。
2018 年末	根据第一步至第四步估计各型号产品预计售价。根据获取的市场行情数据，2018 年末及 2019 年初，电容、电阻等被动电子元器件价格开始从高位快速下跌，且

	预计下跌趋势将持续；由于该部分存货期后未销售，使得库龄较长，预计在市场快速下跌行情下此类库存产品周转周期将进一步增加。同时，发行人判断此轮电容、电阻价格下跌主要系供需关系造成，上游厂商生产成本未发生剧烈变化；发行人预计市场将回归理性，存货销售价格的平均水平将趋近于稳定市场状况下的市场价格水平，因此在估计电容、电阻的预计售价时，选取了本轮市场价格非理性波动前（即 2017 年第三季度）的产品价格情况作为稳定市场状况下的市场价格水平，对预计售价进行了调整。
2017 年末	根据第一步至第四步估计各型号产品预计售价。根据获取的市场行情数据，2017 年末及 2018 年初，电容、电阻等被动电子元器件价格开始进入上涨趋势。

根据制定的预计售价估计方法及获取的证据，对各报告期末资产负债表日无销售合同覆盖、期后未实现销售的存货的预计售价估计、跌价准备计提及其与下一报告期实际销售均价情况的比较如下（按照资产负债表日无销售合同覆盖、期后未实现销售的存货跌价准备金额排序，选取计提金额最大的前若干颗物料列示）：

单位：万元、元/千件

序号	物料名称	存货余额	存货跌价准备	估计预计售价（均价）（A）	无销售合同覆盖、期后未实现销售的存货数量占该型号总存货占比	无销售合同覆盖、期后未实现销售的存货原值	无销售合同覆盖、期后未实现销售的存货跌价准备	下一报告期实际销售均价（B） [注]	预计售价与实际销售均价差异 （=A/B-1）
2020 年 6 月末									
1	CC0805KRX7R9B B***	126.29	20.85	28.08	80.62%	101.82	20.85	22.73	23.58%
2	CC0402KRX5R6B B***	40.30	10.74	4.16	93.94%	37.85	9.80	3.39	22.88%
3	CC0402KRX7R7B B***	89.97	10.66	3.89	77.51%	69.74	9.47	3.31	17.56%
4	RC0805FR-07***L	8.30	6.55	2.78	99.55%	8.26	6.55	2.16	28.57%
5	5-****592-0	15.08	5.43	1,200.00	100.00%	15.08	5.43	1,450.00	-17.24%
6	CL03A****Q3CR NC	30.69	5.74	25.47	89.88%	27.58	5.16	31.18	-18.31%
7	CC0402MRX5R7B B***	38.37	5.65	95.00	90.62%	34.77	4.74	97.00	-2.06%
8	CL10A****O8NQ NC	50.91	4.82	57.49	82.74%	42.12	4.71	58.34	-1.46%
9	CT05X5R****06A H033	369.83	4.79	34.43	95.48%	353.12	4.03	35.80	-3.82%
10	CL10A****A8NR XC	32.82	3.95	76.14	100.00%	32.82	3.95	94.97	-19.83%
11	0805X****500CT01	8.34	5.92	44.25	75.33%	6.28	3.86	47.27	-6.39%
12	CC0805KKX7R0B B***	6.66	3.84	10.00	63.47%	4.23	3.84	12.45	-19.68%
13	CC0402JRNPO9B N***	29.44	4.67	4.31	80.83%	23.79	3.83	6.27	-31.28%
14	CC0402KRX7R9B B***	14.04	3.99	3.09	90.90%	12.76	3.79	3.44	-10.19%

序号	物料名称	存货余额	存货跌价准备	估计预计 售价（均价）（A）	无销售合同覆盖、 期后未实现销售的 存货数量占该型号 总存货占比	无销售合同覆盖、 期后未实现销售的 存货原值	无销售合同覆盖、 期后未实现销售的 存货跌价准备	下一报告期实际销 售均价（B） [注]	预计售价与实际销售 均价差异 （=A/B-1）
15	B32774P****K003	13.55	5.44	873.22	49.62%	6.73	3.66	678.15	28.77%
16	RC0805JR-07***L	6.40	3.67	2.66	97.48%	6.24	3.60	3.16	-15.94%
17	SWPA8040S*****T	74.13	3.52	225.40	98.69%	73.16	3.40	233.52	-3.48%
18	DPX1608LL80R** **A	4.35	3.35	26.55	99.01%	4.30	3.31	27.55	-3.63%
19	RC0402FR-****L	16.35	3.47	1.89	93.18%	15.24	3.27	1.90	-0.39%
20	B57464S****M000	4.30	3.07	1,099.15	100.00%	4.30	3.07	1,009.15	8.92%
21	CC0201KRX5R5B B***	51.74	2.97	7.07	100.00%	51.74	2.97	7.03	0.46%
22	CC1210ZKY5V7B B***	16.73	2.86	181.42	100.00%	16.73	2.86	179.03	1.33%
23	MLG1005S****T0 00	3.89	2.82	3.60	100.00%	3.89	2.82	3.07	17.31%
24	CC0805KRX7R9B B***	40.63	3.40	16.67	95.14%	38.66	2.78	14.99	11.20%
25	CL03A****Q3CSN C	59.30	4.06	28.32	84.59%	50.17	2.77	29.32	-3.41%
26	PA1206FRE****01 Z	62.94	2.70	130.00	100.00%	62.94	2.70	120.29	8.07%
27	VZH****1ETR-16 16L	2.70	2.60	61.95	100.00%	2.70	2.60	64.95	-4.62%
28	CC0201MRX5R6B B***	5.56	2.46	7.08	100.00%	5.56	2.46	7.30	-3.02%
29	RC0805JR-07***L	3.70	2.43	2.15	99.36%	3.68	2.43	2.24	-3.96%
30	C2012X7R1H**** T000N	7.45	2.56	21.89	95.87%	7.15	2.40	21.72	0.78%
	合计	1,234.78	148.98			1,123.42	137.12		
2019 年末									
1	CL32B****AJNNN E	85.39	34.76	839.73	98.75%	84.32	34.32	801.92	4.72%
2	1206B****101CT	18.40	12.09	92.85	97.78%	17.99	11.82	118.03	-21.33%
3	MMIC332509T*** *C0900	78.67	9.59	2,198.28	83.78%	65.92	8.03	2,010.97	9.31%
4	TFM160808ALC-* ***TAA	41.14	8.36	274.34	93.70%	38.54	7.71	250.36	9.58%
5	B39871B****U410	29.66	4.78	2,610.80	64.36%	19.09	3.07	2,950.18	-11.50%
6	CL10B****B8NN NC	7.31	2.95	13.31	93.36%	6.82	2.58	15.46	-13.88%
7	C5750X7R2A**** T0L0U	28.44	3.17	1,450.89	71.93%	20.46	2.39	1,569.43	-7.55%
8	CL05B****O5NN NC	4.00	2.60	2.75	85.16%	3.40	2.21	3.64	-24.50%
9	0402N****500CT	4.05	1.87	18.19	100.00%	4.05	1.87	-	
10	CGA3E2X7R1H** **T0Y0N	26.04	2.09	33.56	84.64%	22.04	1.80	34.73	-3.36%

序号	物料名称	存货余额	存货跌价准备	估计预计售价（均价）（A）	无销售合同覆盖、期后未实现销售的存货数量占该型号总存货占比	无销售合同覆盖、期后未实现销售的存货原值	无销售合同覆盖、期后未实现销售的存货跌价准备	下一报告期实际销售均价（B） [注]	预计售价与实际销售均价差异 （=A/B-1）
11	C2012X7R2E****T020U	2.63	1.73	25.39	100.00%	2.63	1.73	-	-
12	WPN201610M****T	6.75	2.01	102.83	79.51%	5.37	1.60	107.83	-4.64%
13	MLP2012S****T0S1	48.28	1.60	143.62	93.84%	45.31	1.55	141.90	1.21%
14	MT21B****101CT	3.22	1.50	70.02	100.00%	3.22	1.50	-	-
15	CL03C****A3ANNC	2.09	1.43	1.44	100.00%	2.09	1.43	-	-
16	RL10FTN****	3.77	3.63	1.40	41.12%	1.55	1.41	1.45	-3.67%
17	ACM2012-****-2P-T002	5.27	1.60	138.51	84.29%	4.44	1.35	166.52	-16.82%
18	AC1218FK-07***L	2.39	1.35	109.82	100.00%	2.39	1.35	-	-
19	CKG57NX5R1E***T0S9W	2.08	1.26	2,869.02	100.00%	2.08	1.26	-	-
20	CL05C****B5NNNC	10.88	9.94	3.64	20.13%	2.19	1.25	3.00	21.32%
21	AC1225FK-07****L	1.70	1.21	49.68	100.00%	1.70	1.21	-	-
22	BKPB-F201610***A6	20.09	1.72	95.00	67.06%	13.47	1.15	97.00	-2.06%
23	1206X****500CT01	2.27	1.06	160.32	100.00%	2.27	1.06	-	-
24	AC1210FR-07***L	1.48	1.06	17.77	100.00%	1.48	1.06	-	-
25	WF08H****DTL	2.40	1.05	15.52	100.00%	2.40	1.05	-	-
26	AT0603BRD07***L	1.42	1.01	44.88	100.00%	1.42	1.01	-	-
27	CL05B****O5NNND	1.36	0.93	5.77	100.00%	1.36	0.93	-	-
28	LVS505040-****-N	31.91	1.36	124.05	61.64%	19.67	0.91	129.62	-4.29%
29	2****95-1	54.41	1.07	7,300.00	89.68%	48.79	0.91	7,286.96	0.18%
30	C3216X7R2J****T020U	28.04	10.52	110.07	37.15%	10.41	0.90	123.65	-10.98%
	合计	555.53	129.30			456.87	100.43		
2018 年末									
1	RC0402JR-07**L	259.61	162.87	1.22	90.83%	235.80	142.62	1.04	17.86%
2	CL05A****O5NNNC	207.19	108.60	11.50	81.61%	169.08	108.60	9.84	16.96%
3	32CK****	100.06	91.45	264.79	100.00%	100.06	91.45	213.87	23.81%
4	CL10A****A8NQNC	257.07	96.52	88.65	84.27%	216.63	89.56	63.38	39.89%
5	CL05A****Q5NSNC	96.27	58.95	7.92	98.29%	94.62	58.16	6.82	16.17%
6	C1608X7R1H****T000N	235.37	95.05	21.91	53.48%	125.88	53.09	18.29	19.79%

序号	物料名称	存货余额	存货跌价准备	估计预计 售价（均 价）（A）	无销售合 同覆盖、 期后未实 现销售的 存货数量 占该型号 总存货占 比	无销售 合同覆 盖、期后 未实现 销售的 存货原 值	无销售 合同覆 盖、期后 未实现 销售的 存货跌 价准备	下一报告 期实际销 售均价（B） [注]	预计售 价与实 际销售 均价差 异 （=A/B -1）
7	CL21A****OQNN NG	97.22	54.65	26.10	94.21%	91.59	51.15	27.82	-6.18%
8	CL10A****Q8NR NE	134.83	45.37	38.75	91.04%	122.75	43.97	35.41	9.44%
9	CL21B****AFNN NE	135.62	41.50	48.16	88.78%	120.40	40.64	43.43	10.89%
10	CL05A****Q5NN NC	209.41	43.29	6.02	30.69%	64.26	40.05	5.45	10.38%
11	CL03A****Q3NN NC	75.09	42.15	3.53	87.37%	65.61	36.43	3.35	5.65%
12	CC0402JRNPO9B N***	42.98	38.45	3.54	88.27%	37.94	34.17	3.18	11.31%
13	CL03A****Q3NN NC	36.11	32.02	1.18	100.00%	36.11	32.02	1.06	11.33%
14	C0603X****050T	74.22	64.02	12.39	49.20%	36.52	30.86	10.48	18.21%
15	RC0402FR-07***L	36.31	29.88	1.76	99.55%	36.15	29.88	1.70	3.49%
16	CL03A****Q3CR NC	65.59	29.34	64.88	97.77%	64.12	28.43	53.98	20.19%
17	CL05A****P5NRN C	61.06	27.98	31.30	99.82%	60.96	27.98	25.23	24.06%
18	CL32A****OJNN NE	78.58	32.53	201.42	71.41%	56.11	25.53	198.97	1.23%
19	CL10A****Q8NN NC	222.66	24.49	18.37	43.72%	97.35	24.49	16.32	12.56%
20	AC0603KRX7R9B B***	74.13	47.37	9.65	44.12%	32.70	23.88	9.43	2.34%
21	C3216X7R1C**** T000N	70.23	25.94	95.97	83.88%	58.91	23.76	102.09	-6.00%
22	CL05B****O5NN NC	28.11	23.65	2.35	100.00%	28.11	23.65	2.30	2.14%
23	CL10A****O8NN NC	70.17	27.15	9.37	71.73%	50.33	22.67	16.51	-43.25%
24	CL05A****P5NNN C	111.41	90.17	6.04	29.62%	33.00	22.25	5.20	16.11%
25	CL21A****QQNN JE	78.35	21.94	40.77	100.00%	78.35	21.94	43.41	-6.09%
26	CL05A****A5NU NC	96.34	21.77	65.00	98.49%	94.88	21.77	58.06	11.97%
27	CL21A****AQNN NE	37.53	21.15	88.29	99.80%	37.45	21.14	102.27	-13.67%
28	RC0603FR-07**** L	24.21	20.95	2.09	99.43%	24.07	20.88	2.18	-4.04%
29	0603X****250CT	32.03	23.94	9.78	85.64%	27.43	20.53	15.34	-36.25%
30	CL10B****A8NN NC	41.82	19.92	16.20	85.34%	35.69	19.88	18.51	-12.47%
31	C2012X7R1E**** T000N	36.06	20.38	34.63	89.20%	32.16	19.80	42.78	-19.07%
32	CL05A****P5NNJ C	34.31	19.75	4.32	100.00%	34.31	19.75	4.47	-3.30%
33	CL31B****OHNF NE	38.49	19.15	69.73	100.00%	38.49	19.15	69.08	0.94%
34	CL21B****AFNN NE	77.65	30.58	76.59	72.99%	56.68	18.76	84.93	-9.82%

序号	物料名称	存货余额	存货跌价准备	估计预计 售价（均 价）（A）	无销售合 同覆盖、 期后未实 现销售的 存货数量 占该型号 总存货占 比	无销售 合同覆 盖、期后 未实现 销售的 存货原 值	无销售 合同覆 盖、期后 未实现 销售的 存货跌 价准备	下一报告 期实际销 售均价（B） [注]	预计售 价与实 际销售 均价差 异 （=A/B -1）
35	1206X****250CT0 1	80.14	42.66	79.75	39.80%	31.89	18.73	95.73	-16.69%
36	CL05A****P5NNN C	44.44	18.28	5.51	99.97%	44.42	18.28	4.47	23.15%
37	CL10B****A8NN NL	22.27	18.18	7.58	100.00%	22.27	18.18	6.72	12.70%
38	CC0402KRX5R5B B***	27.56	24.98	8.45	71.85%	19.80	17.76	9.61	-12.05%
39	RC0402FR-07***L	20.99	17.72	1.36	97.20%	20.40	17.66	1.24	10.06%
40	CL05B****P5NNN C	29.56	17.48	2.52	99.45%	29.40	17.47	3.19	-21.10%
41	CL05A****A5NN NC	29.63	14.30	7.93	99.84%	29.58	14.30	8.47	-6.43%
42	CA0508KRX7R7B B***	29.00	14.02	118.59	94.19%	27.32	14.02	110.80	7.03%
43	0603B****250CT0 1	23.82	14.78	12.44	92.10%	21.94	13.64	13.98	-10.95%
44	CL05A****A5NQ NC	183.76	148.72	13.23	14.43%	26.52	13.60	15.55	-14.87%
45	CM05X5R****16A H055	18.59	12.37	11.23	100.00%	18.59	12.37	10.62	5.76%
46	CL10B102KB8NN NC	38.54	12.25	9.66	98.27%	37.87	11.98	12.32	-21.56%
47	CL03A****Q3CSN C	17.03	11.81	23.83	100.00%	17.03	11.81	21.20	12.41%
48	CC0402KRX5R6B B***	17.30	13.36	8.27	75.20%	13.01	11.58	9.14	-9.57%
49	CL10A****P8NRN C	33.16	15.41	36.00	64.27%	21.31	10.53	57.88	-37.80%
50	CL03A****P3CRN C	30.10	9.07	146.82	100.00%	30.10	9.07	139.23	5.45%
	合计	3,921.97	1,958.32			2,905.97	1,539.89		
2017 年末									
1	DPX202700DT-*** *A4	19.98	18.18	37.00	73.43%	14.67	12.87	34.48	7.30%
2	B32778G****K000	30.64	11.49	8,617.70	100.00%	30.64	11.49	9,400.00	-8.32%
3	WPN201610HS*** *T	21.72	10.11	107.19	91.85%	19.95	9.22	97.53	9.90%
4	MR20X****TL	9.71	7.65	20.89	100.00%	9.71	7.65	20.00	4.43%
5	MR20X****TL	7.51	5.91	20.89	100.00%	7.51	5.91	20.00	4.43%
6	MR20X****TL	7.48	5.88	20.89	100.00%	7.48	5.88	20.00	4.43%
7	MR20X****TL	7.48	5.88	20.89	100.00%	7.48	5.88	20.00	4.43%
8	MR20X****TL	7.48	5.88	20.89	100.00%	7.48	5.88	20.00	4.43%
9	KT2520K****0DC W28QAS	5.57	5.32	71.38	100.00%	5.57	5.32	74.47	-4.15%
10	9-****006-2	4.88	4.55	62.54	100.00%	4.88	4.55	66.77	-6.34%

序号	物料名称	存货余额	存货跌价准备	估计预计售价（均价）（A）	无销售合同覆盖、期后未实现销售的存货数量占该型号总存货占比	无销售合同覆盖、期后未实现销售的存货原值	无销售合同覆盖、期后未实现销售的存货跌价准备	下一报告期实际销售价格（B） [注]	预计售价与实际销售价格差异 （=A/B-1）
11	MR20X****TL	5.60	4.41	20.89	100.00%	5.60	4.41	20.00	4.43%
12	MR20X****TL	5.60	4.41	20.89	100.00%	5.60	4.41	20.00	4.43%
13	DPX202690DT-*** *A2	8.74	4.14	196.59	100.00%	8.74	4.14	259.78	-24.32%
14	C1608X5R0J****T 0Z0E	9.52	4.01	73.61	100.00%	9.52	4.01	70.00	5.16%
15	DEA202450BT-*** *F1BR	9.81	4.01	102.32	91.19%	8.94	3.74	83.12	23.09%
16	B39242B****P810	22.26	8.01	1,779.62	58.50%	13.02	3.19	1,801.59	-1.22%
17	KTB****016C3G5 G12X	4.90	3.12	62.84	100.00%	4.90	3.12	68.69	-8.52%
18	VLS252010HBX-* ***-GX	5.02	2.96	44.50	100.00%	5.02	2.96	42.74	4.13%
19	MR20X****TL	3.71	2.92	20.89	100.00%	3.71	2.92	20.00	4.43%
20	MR20X****TL	3.67	2.89	20.89	100.00%	3.67	2.89	20.00	4.43%
21	SCDS104R-****-N	12.23	2.76	318.66	85.62%	10.47	2.76	285.34	11.68%
22	14****024012829+	2.89	2.70	37.00	100.00%	2.89	2.70	39.18	-5.56%
23	CL21X****AYNN NE	21.64	2.68	176.01	100.00%	21.64	2.68	143.90	22.32%
24	WR02X****FAL	3.10	2.55	0.43	100.00%	3.10	2.55	0.59	-27.01%
25	PA2512FKF7T0*** *E	3.88	2.40	97.39	100.00%	3.88	2.40	122.64	-20.59%
26	NLV25T-****-PF	31.74	14.47	72.00	21.18%	6.72	2.22	58.33	23.44%
27	8Z****0001	2.35	2.20	30.11	100.00%	2.35	2.20	34.71	-13.25%
28	SWS****-36/31	5.70	2.19	23,480.10	41.18%	2.35	2.19	23,980.30	-2.09%
29	MR20X****TL	2.78	2.18	20.89	100.00%	2.78	2.18	20.00	4.43%
30	VLS252010HBX-* ***-GX	3.62	2.14	44.50	100.00%	3.62	2.14	42.73	4.13%
	合计	291.20	158.02			243.89	134.47		

由上表可知，报告期各期末，发行人针对无销售合同覆盖、期后未实现销售存货估计的预计售价与其下一报告期实际销售价格情况不存在大面积显著异常，说明发行人对于估计售价的估计具有合理性。

综上所述，发行人确定资产负债表日无销售合同覆盖、期后未实现销售存货的可变现净值时，通过内部系统、数据库或外部信息等渠道获取了历史销售价格、资产负债表日销售合同价格、资产负债表日期后实际销售价格、存货属性

及库龄、市场行情及变化情况及客户询价情况等证据，相关证据可靠、确凿，且估计的预计售价与实际销售均价不存在大面积显著异常，说明确认的可变现净值具有合理性。

发行人确定存货可变现净值时，对于资产负债表日销售合同订购数量能够覆盖的存货，以合同价格作为其可变现净值的计算基础，符合企业会计准则相关要求；资产负债表日至财务报告批准报出日，发行人对于没有销售合同覆盖的存货，其可变现净值以获取的资产负债表日后实际成交价格或未来预计售价作为计算基础。其中期后实际销售价格以实际销售订单、收入成本明细表为证据；估计预计售价以历史销售价格、资产负债表日销售合同价格、资产负债表日期后实际销售价格、存货属性及库龄、市场行情及变化情况及客户询价情况为证据。相关确定可变现净值的依据获取可靠、确凿，符合《企业会计准则》相关要求。

二、保荐机构、发行人律师核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取并了解公司的存货跌价准备计提政策，分析报告期内存货跌价准备计提政策是否合理，是否得到一贯执行。

2、获取报告期各期末存货及跌价准备计提明细，获取报告期内各期收入成本表、报告期各期末在手订单明细、报告期各期后收入成本表以及销售费用及相关税费占收入的比例，检查存货跌价准备计提的基础数据是否准确，复核公司存货跌价准备的测算过程，检查存货可变现净值金额的准确性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

发行人在 2018 年业绩大幅提升的背景下提高存货跌价计提比例具有合理性；发行人与确定存货可变现净值相关的财务核算基础及内控措施情况，其设计和运行有效，并在确定可变现净值时对证据的选择标准一贯、统一，可变现净值的确

定合理、准确。

问题 4：关于客户钱四清

申报材料显示，2017 年前五大贸易商客户、发行人前员工钱四清欠发行人实控人配偶 284 万元，钱四清于 2018 年 2 月归还。请发行人补充披露上述资金的形成情况，其形成时点是否与钱四清向发行人采购存在时间上的重叠，钱四清向发行人的采购款是否来源于发行人实控人配偶、其他董监高或发行人其他关联方。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对相关人员资金流水核查的具体情况，是否存在异常情形。

一、发行人补充披露

关于钱四清与发行人实际控制人配偶资金往来的形成情况，在招股说明书“第六节/四、/（六）/3、发行人实际控制人、控股股东及其他关联方与报告期内的主要贸易商资金往来情况”中进行了补充披露。

（一）钱四清与发行人实际控制人配偶资金往来的形成情况

2016 年 6 月 28 日，钱四清因购房及家庭支出需要，向发行人实际控制人配偶徐静借款 284.00 万元，并于 2018 年 2 月 11 日归还 224.00 万元、于 2018 年 2 月 26 日归还 60.00 万元。其后，双方未再发生资金往来。

（二）钱四清向发行人的采购情况

钱四清离职后，其与发行人的交易规模情况如下：

单位：万元

项目	2017 年	2016 年	2015 年
销售收入（含税）	2,565.01	421.76	-
订单数量	647	783	-
订单平均金额（含税）	3.96	0.54	-

钱四清与发行人的采购交易始于 2016 年，与钱四清和发行人实际控制人配偶的资金往来形成时点存在时间上的重叠。根据与钱四清的访谈，其客户主要为华强北市场的个体工商户，销售规模较小，单笔订单金额较低，客户付款方式主要为现款现货，资金周转较快；其启动资金、采购款主要来源于其工资薪金所得、

家庭财产等资金积累或交易争取的资金；向发行人实际控制人配偶借的资金主要用于购房及家庭支出需要，不存在向发行人的采购款来源于发行人实控人配偶的情况。

（三）钱四清向发行人的采购款不存在来源于发行人实控人配偶、其他董监高或发行人其他关联方的情况

保荐机构、申报会计师对发行人实际控制人及其配偶、其他董监高及其他关联方（包括发行人出纳、会计核算部主管、销售、采购、市场、仓储等部门负责人及其他关键岗位人员、实际控制人司机、实际控制人控制的其他企业）2016年至2020年1-6月的资金流水进行了核查。除实际控制人配偶外，其他相关人员与钱四清的资金往来情况如下：

2016年9月26日，周加辉因个人资金周转需要向钱四清借款10.00万元，并于2017年2月28日归还。2017年2月6日，钱四清因个人资金周转需要向陈婕借款23.00万元，并于2017年12月12日归还。

经核查，保荐机构及申报会计师认为，不存在钱四清向发行人的采购款来源于发行人其他董监高或发行人其他关联方的情况，对相关人员资金流水的核查不存在异常情形。

二、保荐机构、发行人律师核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取并核查了发行人实际控制人及其配偶、其他董监高或其他关联方（包括发行人出纳、会计核算部主管、销售、采购、市场、仓储等部门负责人及其他关键岗位人员、实际控制人司机、实际控制人控制的其他企业）2016年至2020年1-6月的银行账户流水，核查其与钱四清的资金往来情况。

2、与钱四清进行了访谈，了解其与发行人的采购情况、其与发行人实际控制人及其配偶、其他董监高或其他关联方的资金往来情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

钱四清与发行人实际控制人配偶资金往来与钱四清向发行人采购存在时间上的重叠，钱四清向发行人的采购款不存在来源于发行人实控人配偶、其他董监高或发行人其他关联方的情况。

问题 5：关于应收账款期后回款

申报材料显示，2020 年 6 月 30 日应收账款余额 86,212.74 万元，截至招股说明书签署日（2020 年 10 月 5 日）回款金额为 42,173.16 万元，比例为 48.92%，上述数据与 2020 年 8 月 27 日签署的招股说明书数据未发生变化。

请发行人补充披露截至目前应收账款的回款情况，是否存在逾期或客户资信恶化情形，相关坏账准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露事项

（一）截至目前应收账款的回款情况

关于应收账款的回款情况，在招股说明书“第八节/十三、/（二）/3、/（5）应收账款期后回款情况”中进行了补充披露。

报告期内，发行人期末应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项 目	2020. 6. 30	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
应收账款余额	86,212.74	66,365.01	75,347.03	50,413.71
期后回款金额	74,015.80	65,603.47	75,273.45	50,287.28
期后回款占应收账款余额比例	85.85%	98.85%	99.90%	99.75%

注：报告期各期末应收账款期后回款期间分别为报告期各期末至 2020 年 10 月 18 日的期间。

截至招股说明书签署日，2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 6 月末发行人应收账款期后回款金额占比分别为 99.75%、99.90%、98.85%、85.85%，处于较高水平；2020 年 6 月末发行人应收账款期后回款金额占比为 85.85%，主要原因系发行人部分客户的应收账款尚在信用期内，未到付款时点。

（二）是否存在逾期或客户资信恶化情形，相关坏账准备计提是否充分

关于是否存在逾期或客户资信恶化情形，在招股说明书“第八节/十三、/（二）/3、/（5）应收账款期后回款情况”中进行了补充披露。

发行人截至 2020 年 6 月末的应收账款于 2020 年 10 月 18 日处于逾期的金额为 1,722.73 万元，具体情况分析如下：

单位：万元

客户	截至 2020 年 10 月 18 日逾期金额	占全部逾期金额比重	截至 2020 年 10 月 18 日逾期原因	2020 年 6 月末坏账准备计提情况
旭东集团	814.95	47.30%	旭东集团的关联公司旭东电气株式会社目前在日本已提请破产，发行人目前已向旭东集团提起诉讼	全额计提
其中：上海旭统精密电子有限公司	538.15	31.24%		
旭东国际投资有限公司	252.12	14.63%		
广州番禺旭东阪田电子有限公司	24.68	1.43%		
江苏力信电气技术有限公司	168.62	9.79%	客户资信不佳，发行人已提起诉讼	全额计提
科陆电子	83.78	4.86%	客户资信不佳，发行人已提起诉讼	按照账龄计提
其他客户	655.38	38.04%	情形一：企业经营情况良好，历史未发生坏账情形 情形二：逾期期限较短，大多在 30 天以内 情形三：客户出具了付款计划，预期近期将逐步回款	按照账龄计提
合计	1,722.73	100.00%	-	-

旭东集团、江苏力信电气技术有限公司由于经营不善，资信状况下降，发行人对该类客户应收账款全额计提坏账准备，并采取了相应的法律措施。

发行人应收科陆电子款项于 2020 年 6 月末按照账龄计提坏账准备的原因是：科陆电子应收账款逾期发生在 2020 年 6 月末之后，由于其多次未能按照约定的付款账期支付货款，考虑到该客户目前经营状况不佳，发行人为加强款项管控，已向法院提起诉讼，深圳市宝安区人民法院于 2020 年 10 月 12 日受理。

其他客户中处于逾期状态的应收账款金额为 655.38 万元，均按照账龄计提坏账准备，主要基于以下因素：企业经营情况良好，历史未发生坏账情形；或逾期期限较短，大多在 30 天以内；或客户出具了付款计划，预期近期将逐步回款。

二、保荐机构、申报会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师履行的主要核查程序包括：

- 1、获取了报告期内按客户划分的应收账款回款明细表、坏账准备计提明细表，核查按客户计提坏账的具体方法。
- 2、查阅主要逾期客户的公开信息，查阅发行人采取的法律措施。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

发行人已披露了报告期各期末应收账款截至目前的回款情况，披露了逾期款项与客户资信恶化情形，相关坏账准备计提充分。

保荐机构在充分核查基础上的总体意见

对本回复材料中的发行人回复（包括补充披露和说明的事项），保荐机构华泰联合证券均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（此页无正文，为《关于南京商络电子股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页）

发行人董事长（签名）：



沙宏志



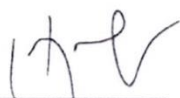
南京商络电子股份有限公司

2020年 10 月 23 日

发行人董事长声明

本人已认真阅读南京商络电子股份有限公司本次审核中心意见落实函的回复的全部内容，回复内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应法律责任。

发行人董事长（签名）：


沙宏志

南京商络电子股份有限公司

2020年10月23日

（此页无正文，为《关于南京商络电子股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页）

保荐代表人（签字）： 张磊
张磊

刘惠萍
刘惠萍



保荐机构总经理声明

本人已认真阅读《关于南京商络电子股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》的全部内容，了解本回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本回复中不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

总经理（签名）：



马 骁

华泰联合证券有限责任公司

2020年10月23日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读《关于南京商络电子股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》的全部内容，了解本回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本回复中不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长（签名）：


江 禹

华泰联合证券有限责任公司

2020年10月23日

