

**关于陕西华达科技股份有限公司  
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报告**

**保荐人（主承销商）**



**中信证券股份有限公司**  
CITIC Securities Company Limited

广东省深圳市福田区中心三路 8 号卓越时代广场（二期）北座

二〇二三年三月

# 关于陕西华达科技股份有限公司 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报告

深圳证券交易所：

根据贵所于 2022 年 8 月 22 日出具的《关于陕西华达科技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〔2022〕010829 号）（以下简称“审核中心意见落实函”）的要求，陕西华达科技股份有限公司（以下简称“华达股份”、“公司”、“申请人”或“发行人”）会同保荐人（主承销商）中信证券股份有限公司（以下简称“中信证券”或“保荐人”）、北京金诚同达律师事务所（以下简称“金诚同达律所”、“发行人律师”）、中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“中审众环会计师”、“申报会计师”）等相关各方根据审核中心意见落实函要求对所列问题进行了逐项落实、核查。现就审核中心意见落实函中的问题回复如下，请予以审核。

说明：

1、除非文义另有所指，本回复所用释义与《陕西华达科技股份有限公司首次公开发行 A 股股票并在创业板上市招股说明书》保持一致。

2、本审核中心意见落实函回复中的字体代表以下含义：

|         |                   |
|---------|-------------------|
| 黑体（不加粗） | 审核中心意见落实函所列问题     |
| 宋体（不加粗） | 对审核中心意见落实函所列问题的回复 |
| 楷体（加粗）  | 对招股说明书的修改         |
| 楷体（不加粗） | 对招股说明书的引用         |

## 目录

|                                 |    |
|---------------------------------|----|
| 问题 1.关于向第一大客户采购外协加工、OEM 加工..... | 3  |
| 问题 2.关于在产品 .....                | 14 |

问题 1.关于向第一大客户采购外协加工、OEM 加工

申请文件显示：

（1）报告期内，发行人向第一大客户中国电科下属 A1 单位采购外协加工金额分别为 979.51 万元、3,015.65 万元、3,487.06 万元，占采购总额比例分别为 2.73%、6.68%、7.94%；向 A1 单位采购 OEM 加工金额分别为 440.36 万元、674.28 万元、1,196.76 万元，占采购总额比例分别为 1.23%、1.49%、2.72%。

（2）发行人向 A1 单位采购外协加工和 OEM 加工后，部分产品回售给中国电科及其下属单位。

请发行人：

（1）说明中国电科 A1 单位作为集采平台是否同时具备生产加工能力，发行人向其采购外协加工服务、OEM 加工的具体内容，穿透后是否存在发行人向某单位采购后回售给同一单位的情形。

（2）说明中国电科其他下属单位是否存在与发行人从事相同或相似业务的情形，如是，请说明中国电科向发行人大量采购的合理性。

请保荐人、申报会计师对问题（1）发表明确意见，请保荐人、发行人律师对问题（2）发表明确意见。

回复：

一、说明中国电科 A1 单位作为集采平台是否同时具备生产加工能力，发行人向其采购外协加工服务、OEM 加工的具体内容，穿透后是否存在发行人向某单位采购后回售给同一单位的情形。

（一）说明中国电科 A1 单位作为集采平台是否同时具备生产加工能力

中国电子科技集团有限公司（以下简称“中国电科”）下属单位 A1 的基本情况如下：

|      |                        |
|------|------------------------|
| 主要业务 | 以电子信息交易平台为依托的高端贸易和物流公司 |
| 人员情况 | 以贸易和物流人员为主             |

|      |                                                      |
|------|------------------------------------------------------|
| 生产情况 | 不开展具体的生产活动                                           |
| 业务定位 | 为中国电科集团内统一的大型集采平台，其下属分公司同时为中国电科下属单位 A4 提供日常科研所需产品的采购 |

中国电科下属单位 A1 为中国电科的大型集采平台，根据中国电科的统一安排，依托中国电科下属单位 A4 在生产经营及质量控制等方面的资源，开展集中采购或销售业务。但是，其并未覆盖中国电科所有采购或销售业务。中国电科下属各单位在开展业务的过程中，除通过中国电科下属单位 A1 对外采购或销售外，针对自身特殊需求，可独立进行采购或对外销售产品。

中国电科下属单位 A1 系以电子信息交易平台为依托的高端贸易和物流公司，人员构成以贸易和物流为主，不开展具体的生产活动，其自身不具备生产加工的能力。

**（二）发行人向其采购外协加工服务、OEM 加工的具体内容，穿透后是否存在发行人向某单位采购后回售给同一单位的情形**

### **1、发行人向其采购外协加工服务、OEM 加工的具体内容**

公司通过中国电科下属单位 A1 平台采购的外协加工服务的具体内容为烧结。

公司通过中国电科下属单位 A1 平台采购的 OEM 加工的具体内容为射频同轴连接器、低频连接器、射频同轴电缆组件等代工成品。

### **2、穿透后是否存在发行人向某单位采购后回售给同一单位的情形**

#### **（1）中国电科下属单位 A1 同时为公司第一大客户、第一大供应商**

公司与中国电科下属单位 A1 之间开展的业务往来较多，从该公司采购线材、结构件、外协加工、OEM 加工等，其中线材主要为电缆，用于生产射频同轴电缆组件，结构件、外协加工、OEM 加工主要用于生产其他类型产品；公司向其销售射频同轴连接器、射频同轴电缆组件、低频连接器等主要产品。

中国电科下属单位 A1 同时为公司第一大客户、第一大供应商，具有合理性，具体原因如下：

第一，中国电科下属单位 A1 作为中国电科集团内统一的大型集采平台，业务板块覆盖面广，具有较强的议价能力和丰富的市场资源，公司利用其大批量订

货及货品齐全充足的特点，从其采购的价格相对较低，具有价格优势。此外，与其他供应商相比，中国电科下属单位 A1 的付款方式和账期较有优势。

第二，中国电科下属单位具有电缆研发及生产的能力，电缆性能优越，产品供应、产品质量、货期保证、售后服务等方面能够满足公司快速交付需求。因中国电科下属单位 A1 作为中国电科集团内统一集采平台，上述电缆产品均需通过其对外销售。

第三，由中国电科下属单位 A1 提供电缆、烧结等外协及 OEM，公司生产加工为连接器、电缆组件等产品后向中国电科下属单位 A1 再次销售，其最终客户主要为中国电科其他下属单位，如未来出现产品质量问题，公司与对方便于沟通解决。

**(2) 中国电科下属单位 A1 与发行人发生的业务往来的最终客户及供应商情况**

**①公司向中国电科下属单位 A1 采购的最终供应商情况**

公司与中国电科下属单位 A1 发生业务往来，但并不直接掌握其供应商信息。公司根据采购产品的型号或实际发出货品的相关单据等信息，可以合理推测中国电科下属单位 A1 的实际供应商情况，根据公司相关单据统计如下：

单位：万元

| 2022 年度         |      |          |                         |
|-----------------|------|----------|-------------------------|
| 最终供应商           | 采购内容 | 采购金额     | 占公司向中国电科下属单位 A1 采购额的百分比 |
| 西安迪博电子器件有限责任公司  | 外协加工 | 3,497.91 | 55.34%                  |
| 昆山安胜达微波科技有限公司   | 线材   | 1,510.79 | 23.90%                  |
| 上海翰旗电子科技有限公司    | 线材   | 715.95   | 11.33%                  |
| 深圳金信诺高新技术股份有限公司 | 线材   | 238.13   | 3.77%                   |
| 中国电科下属单位 A62    | 线材   | 217.15   | 3.44%                   |
| 合计              |      | 6,179.93 | 97.77%                  |
| 2021 年度         |      |          |                         |
| 最终供应商           | 采购内容 | 采购金额     | 占公司向中国电科下属单位 A1 采购额的百   |

|                |            |          | 分比     |
|----------------|------------|----------|--------|
| 西安迪博电子器件有限责任公司 | 外协加工       | 3,487.06 | 42.41% |
| 中国电科下属单位 A62   | 线材         | 1,185.82 | 14.42% |
| 昆山安胜达微波科技有限公司  | 线材         | 741.39   | 9.02%  |
| 镇江普天电子有限公司     | OEM 加工、结构件 | 638.29   | 7.76%  |
| 上海翰旗电子科技有限公司   | 线材         | 538.78   | 6.55%  |
| 合计             |            | 6,591.33 | 80.17% |

**2020 年度**

| 最终供应商           | 采购内容 | 采购金额     | 占公司向中国电科下属单位 A1 采购额的百分比 |
|-----------------|------|----------|-------------------------|
| 西安迪博电子器件有限责任公司  | 外协加工 | 3,015.65 | 34.72%                  |
| 中国兵器下属单位 D1     | 结构件  | 1,001.54 | 11.53%                  |
| 深圳金信诺高新技术股份有限公司 | 线材   | 995.12   | 11.46%                  |
| 上海翰旗电子科技有限公司    | 线材   | 702.37   | 8.09%                   |
| 昆山安胜达微波科技有限公司   | 线材   | 696.23   | 8.02%                   |
| 合计              |      | 6,410.91 | 73.81%                  |

由上表可知，中国电科下属单位 A1 的上游供应商较为集中，报告期各期前五名供应商采购金额占比均超过 70%，主要包括提供线材的上海翰旗电子科技有限公司、昆山安胜达微波科技有限公司、深圳金信诺高新技术股份有限公司、中国电科下属单位 A62 等，提供结构件的中国兵器下属单位 D1 等，提供 OEM 加工的镇江普天电子有限公司等，以及提供外协加工的西安迪博电子器件有限责任公司。

**②公司对中国电科下属单位 A1 销售的最终客户情况**

公司与中国电科下属单位 A1 发生业务往来，但并不直接掌握其客户信息。根据中国电科下属单位 A1 要求的收货地址及对应的收货物流单据等信息，可以合理推测中国电科下属单位 A1 的实际客户情况，根据公司相关单据统计如下：

单位：万元

| 2022 年度 |      |      |                       |
|---------|------|------|-----------------------|
| 最终客户    | 销售内容 | 销售金额 | 占公司向中国电科下属单位 A1 销售额的百 |

|              |                        |           | 分 比    |
|--------------|------------------------|-----------|--------|
| 中国电科下属单位 A4  | 射频同轴连接器、射频同轴电缆组件、低频连接器 | 22,842.69 | 96.33% |
| 中国电科下属单位 A12 | 射频同轴连接器、低频连接器          | 226.85    | 0.96%  |
| 中国电科下属单位 A13 | 射频同轴连接器、射频同轴电缆组件、低频连接器 | 143.01    | 0.60%  |
| 中国电科下属单位 A11 | 射频同轴连接器、射频同轴电缆组件、低频连接器 | 128.35    | 0.54%  |
| 中国电科下属单位 A93 | 射频同轴连接器                | 104.31    | 0.44%  |
| 合 计          |                        | 23,445.21 | 98.87% |

**2021 年度**

| 最终客户         | 销售内容                   | 销售金额      | 占公司向中国电科下属单位 A1 销售额的百分比 |
|--------------|------------------------|-----------|-------------------------|
| 中国电科下属单位 A4  | 射频同轴连接器、射频同轴电缆组件、低频连接器 | 20,619.35 | 96.15%                  |
| 中国电科下属单位 A12 | 射频同轴连接器、低频连接器          | 323.55    | 1.51%                   |
| 中国电科下属单位 A13 | 射频同轴连接器、射频同轴电缆组件、低频连接器 | 248.94    | 1.16%                   |
| 中国电科下属单位 A7  | 射频同轴连接器、低频连接器          | 128.75    | 0.60%                   |
| 中国电科下属单位 A3  | 射频同轴连接器、低频连接器          | 31.68     | 0.15%                   |
| 合 计          |                        | 21,352.27 | 99.57%                  |

**2020 年度**

| 最终客户         | 销售内容                   | 销售金额      | 占公司向中国电科下属单位 A1 销售额的百分比 |
|--------------|------------------------|-----------|-------------------------|
| 中国电科下属单位 A4  | 射频同轴连接器、射频同轴电缆组件、低频连接器 | 14,564.69 | 94.63%                  |
| 中国电科下属单位 A12 | 射频同轴连接器、低频连接器          | 206.58    | 1.34%                   |
| 中国电科下属单位 A13 | 射频同轴连接器、射频同轴电缆组件、低频连接器 | 171.69    | 1.12%                   |
| 中国电科下属单位 A79 | 射频同轴连接器、低频连接器          | 154.39    | 1.00%                   |
| 中国电科下属单位 A7  | 射频同轴连接器、射频同轴电缆组件、低频连接器 | 77.22     | 0.50%                   |
| 合 计          |                        | 15,174.57 | 98.59%                  |

由上表可知，中国电科下属单位 A1 的最终客户较为集中，报告期各期前五名客户销售金额占比均超过 97%，主要为中国电科下属单位 A4，销售内容为公司的三类主要产品。同时，最终客户包括中国电科下属单位 A3、中国电科下属单位 A7、中国电科下属单位 A12、中国电科下属单位 A13、中国电科下属单位

A79、中国电科下属单位 A11、**中国电科下属单位 A93** 等中国电科集团内部其他单位。

综上所述，中国电科下属单位 A1 与公司发生的业务往来的报告期各期前五大最终客户及最终供应商并不重叠。

通过对中国电科下属单位 A1 的最终客户及最终供应商进行穿透核查，存在中国电科下属单位 A62 同时为公司客户及供应商的情况。公司通过中国电科下属单位 A1 向其采购线材，报告期各期涉及公司的采购金额分别为 446.22 万元、1,185.82 万元、**217.15 万元**；公司通过中国电科下属单位 A1 向其销售射频同轴连接器，2021 年及 **2022 年** 涉及公司的销售金额为 24.39 万元和 **1.69 万元**。上述业务金额较小，公司向其采购的线材用于加工射频同轴电缆组件，与向其销售的射频同轴连接器并不相同，采购与销售的产品有所差异，各业务均具有独立的商业实质。

除上述情形外，中国电科下属单位 A1 的客户和供应商经穿透后，不存在公司向同一单位采购后回售给同一单位的情形。中国电科下属单位 A1 的上游供应商以供应外协加工、原材料为主，下游客户以采购连接器产品为主，各项业务均为正常的商业往来，具有独立的商业实质，不存在其他利益安排。

**二、说明中国电科其他下属单位是否存在与发行人从事相同或相似业务的情形，如是，请说明中国电科向发行人大量采购的合理性。**

**（一）中国电科其他下属单位存在与发行人从事相似业务的情形**

公司从事的业务主要是电连接器及互连产品的研发、生产和销售，中国电科下属单位是报告期内公司第一大客户，占公司各年度销售额的比例分别为 35.87%、40.93%和 **45.77%**，公司主要向其销售包括射频同轴连接器、低频连接器、射频同轴电缆组件等在内的三大类产品。

中国电科及其下属各公司主要从事国家重要军民用大型电子信息系统的工程建设、重大装备、通信与电子设备、软件和关键元器件的研制生产，以及电子信息及相关领域的国际经济技术交流与合作、进出口贸易、国内外投融资业务、电子商务等信息服务及其它相关业务。

中国电科下属单位数量众多，层次复杂，且主要业务涉及军工保密。保荐人获取了中国电科下属单位 A1 出具的《关于与陕西华达科技股份有限公司业务往来的说明》；查询了中国电科官方网站，了解其主营业务、产品及服务；核查了中国电科主要子公司及下属单位的经营范围；访谈了发行人高级管理人员，了解了中国电科及其下属单位的情况以及公司与其开展的具体业务情况。经上述核查程序，发现中国电科集团内部存在涉及连接器相关业务的单位，主要是中国电科下属单位 A74 等。中国电科下属单位 A74 以科研保障为主，主要承担军、民用小型、微型、特种、新型连接器、继电器研制和专业基础理论、生产技术的研究任务，同时还承担行业情报、标准化及质量检测等方面的任务，与公司从事的连接器的生产和销售业务存在一定差异。

此外，中国电科下属单位虽然同时是报告期内公司第一大客户、第一大供应商，但公司向其采购的主要为结构件、OEM 及外协加工等，与向其销售的电连接器产品并不相同。

综上所述，中国电科其他下属单位存在与公司从事相似业务的情形，但相关单位以连接器科研为主，与华达股份连接器业务存在差异。中国电科作为我国军工电子大型国有控股集团，对各类电子元器件采购需求较高，上述情形不影响中国电科及其下属企业根据业务发展需要，向包括华达股份在内的其它连接器供应商采购相关产品。

军工行业中，中国航空工业集团有限公司（以下简称“航空工业”）下属单位中航光电（002179.SZ）、中国航天科工集团有限公司（以下简称“航天科工”）下属单位航天电器（002025.SZ）均为公司同行业可比上市公司，与公司从事的电连接器业务相近。上述两大军工集团的其他下属单位，除向上述两家集团内部配套单位采购连接器产品外，亦向公司采购相关产品，两大集团均为公司报告期各期前五大客户。

因此，大型军工集团内部其他下属单位存在与发行人从事相同或相似业务的情形，亦不影响其内部其他单位根据自身实际科研需求、产品质量要求等因素，从发行人处大量采购，上述情形符合行业惯例，具有合理性。

## （二）中国电科向发行人大量采购的合理性

### 1、中国电科与发行人的合作关系

中国电科各下属单位在科研及生产过程中，需要使用大量电连接器产品，但中国电科内部不具备规模化生产能力。

公司前身为国营第八五三厂，成立于 1966 年，是国内最早从事电连接器的生产商之一，产品主要应用于航空航天、武器装备等领域。计划经济时代，公司作为国内军用电连接器领域主要生产商之一，是军工行业的重要配套单位，与中国电科、航空工业、航天科工、航天科技、中国兵器等集团的下属单位建立了长期稳定的合作关系，合作至今未发生过中断。改革开放以来，公司经过持续的市场开拓，“华达”牌连接器的影响力获得行业高度认可。

公司与中国电科各子公司、下属单位合作至今关系良好，报告期内，具体情况如下：

| 客户单位名称      | 合作开始时间 | 首次合作背景       | 备注                 |
|-------------|--------|--------------|--------------------|
| 中国电科下属单位 A1 | 2003 年 | 计划经济体制下指令性配套 | 初始合作时间为 1973 年，后更名 |
| 中国电科下属单位 A2 | 2009 年 | 计划经济体制下指令性配套 | 初始合作时间为 1974 年，后更名 |
| 中国电科下属单位 A3 | 1970 年 | 计划经济体制下指令性配套 | /                  |
| 中国电科下属单位 A5 | 1990 年 | 计划经济体制下指令性配套 | 初始合作时间为 1973 年，后更名 |
| 中国电科下属单位 A7 | 1973 年 | 计划经济体制下指令性配套 | /                  |
| 中国电科下属单位 A6 | 1974 年 | 计划经济体制下指令性配套 | /                  |

注：按照实控人口径合并统计报告期每年前五大客户；集团公司的下属单位仅列举销售额大于 500 万元的客户。

由上表可知，中国电科各下属单位已与公司建立了多年的长期合作关系，稳定且延续至今。

### 2、中国电科向公司大量采购的主要背景及原因

第一，公司的市场地位。根据中国电子元件行业协会发布的“中国电子元件百强企业”以及百强企业主营业务介绍，报告期内，公司在军用电连接器领域排名前列。公司作为国内研制和生产电连接器的大型骨干企业、国家军用射频同轴

连接器核心企业、中国电子元件行业协会电接插元件分会的副理事长单位，目前在军用射频同轴连接器及电缆组件领域处于国内领先地位。

第二，公司的技术实力。公司在电连接器及互连产品的设计研发和精密制造方面处于行业领先地位。公司除了拥有射频同轴连接器和电缆组件全系列的产品研制生产能力，在航天器用半硬低损稳相电缆组件、航天器用超大功率射频同轴连接器及电缆组件、耐高温射频同轴连接器及电缆组件、毫米波射频同轴连接器、高性能浮动射频同轴转接器、航天器用板对板小型耐功率射频同轴连接器、微矩形连接器、高低频混装连接器、低矮化板间线簧类连接器、高压连接器等产品中拥有核心技术。

第三，公司的竞争优势。公司通过与中国航天标准化研究所、中国电子技术标准化研究院等单位合作，共同完成了国家高可靠射频连接器、射频电缆组件和微矩形连接器等标准制定及修订，是国内生产高可靠射频同轴连接器、低频连接器、射频同轴电缆组件的主要厂商。公司积极主导和参与电连接器国际标准、国家标准、国家军用标准、行业标准、团体标准的制定。

第四，公司的核心竞争力。公司高可靠等级电连接器及互连产品，应用范围覆盖了各类高轨卫星、低轨卫星、载人飞船、航天货运飞船、空间站、火箭、深空探测等航天各个领域；军品级电连接器及互连产品，应用在各类武器装备中，包括雷达、导弹、预警机、舰艇等各类电子装备系统；工业级电连接器及互连产品在通讯系统中广泛使用，是华为、中兴等大型通讯公司电连接器及互连产品的合格供方，产品在第四代、第五代移动信息系统中大量应用。

综上所述，公司具有技术优势、创新优势、品牌优势等竞争优势，且主要产品符合中国电科下属单位的科研及生产需求，已与中国电科下属单位建立了多年的长期合作关系。因此，中国电科向公司大量采购具有合理性。

### **三、请保荐人、申报会计师对问题（1）发表明确意见。**

#### **【核查过程】**

保荐人、申报会计师对上述事项采取以下核查手段：

1、获取了中国电科下属单位 A1 出具的《关于与陕西华达科技股份有限公司

司业务往来的说明》，了解了中国电科下属单位 A1 的业务、定位以及其与发行人之间业务往来的具体内容；

2、访谈了发行人高级管理人员，了解了中国电科及其下属单位的情况以及公司与其开展的具体业务情况；

3、查阅了发行人与中国电科及其下属单位的采购与销售合同、发票、相关出入库单据等；

4、实地走访了中国电科部分下属单位，发出询证函，核查交易的真实性；

5、了解了发行人客户与供应商重合的背景，分析了原因及合理性。

### **【核查结论】**

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、中国电科下属单位 A1 作为中国电科的大型集采平台，不开展具体的生产活动，其自身不具备生产加工的能力。

2、发行人通过中国电科下属单位 A1 平台采购的外协加工服务的具体内容为烧结。发行人通过中国电科下属单位 A1 平台采购的 OEM 加工的具体内容为射频同轴连接器、低频连接器、射频同轴电缆组件等代工成品。中国电科下属单位 A1 与发行人发生的业务往来的报告期各期前五大最终客户及供应商并不重叠。通过对中国电科下属单位 A1 的最终客户及供应商进行穿透核查，存在中国电科下属单位 A62 同时为发行人客户及供应商的情况。上述业务金额较小，采购与销售的产品有所差异，各业务均具有独立的商业实质。除上述情形外，中国电科下属单位 A1 的客户和供应商经穿透后，不存在发行人向同一单位采购后回售给同一单位的情形。中国电科下属单位 A1 的上游供应商以供应外协加工、原材料为主，下游客户以采购连接器产品为主，各项业务均为正常的商业往来，具有独立的商业实质，不存在其他利益安排。

### **四、请保荐人、发行人律师对问题（2）发表明确意见。**

### **【核查过程】**

保荐人、发行人律师对上述事项采取以下核查手段：

1、获取了中国电科下属单位 A1 出具的《关于与陕西华达科技股份有限公司业务往来的说明》，了解了中国电科下属单位 A1 的业务、定位以及其与发行人之间业务往来的具体内容；

2、查询了中国电科官方网站，了解其主营业务、产品及服务；

3、核查了中国电科主要子公司及下属单位的经营范围；

4、查阅了中国电科下属单位 A1 的走访记录；

5、查阅了中国电科下属单位 A74 官方网站，了解其基本信息；

6、访谈了发行人高级管理人员，了解了中国电科及其下属单位的情况以及公司与其开展的具体业务情况。

### **【核查结论】**

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、中国电科其他下属单位存在与发行人从事相似业务的情形，但相关单位以连接器科研为主，与发行人连接器业务存在差异。中国电科作为我国军工电子大型国有控股集团，对各类电子元器件采购需求较高，上述情形不影响中国电科及其下属企业根据业务发展需要，向包括发行人在内的其它连接器供应商采购相关产品。

2、中国电科各下属单位在科研及生产过程中，需要使用大量电连接器产品，但中国电科内部不具备规模化生产能力。公司具有技术优势、创新优势、品牌优势等竞争优势，且主要产品符合中国电科下属单位的科研及生产需求，已与中国电科下属单位建立了多年的长期合作关系。因此，中国电科向公司大量采购具有合理性。

## 问题 2.关于在产品

申请文件显示，报告期各期末，发行人在产品原值分别为 21,628.46 万元、23,471.64 万元、23,507.09 万元，计提的存货跌价准备金额分别为 3,306.77 万元、3,745.35 万元、4,478.84 万元，各期末库龄 1 年以上的在产品规模较大。

请发行人说明报告期各期在产品金额较大的原因，与同行业可比公司是否存在较大差异，库龄 1 年以上在产品金额较大的合理性，存货跌价准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、请发行人说明报告期各期在产品金额较大的原因，与同行业可比公司是否存在较大差异。

### （一）报告期各期末在产品情况

报告期各期末，公司存货构成情况如下：

单位：万元

| 项目   | 2022 年度   |         | 2021 年度   |         | 2020 年度   |         |
|------|-----------|---------|-----------|---------|-----------|---------|
|      | 账面原值      | 占比      | 账面原值      | 占比      | 账面原值      | 占比      |
| 原材料  | 3,574.45  | 5.88%   | 3,684.44  | 6.93%   | 3,214.52  | 6.82%   |
| 在产品  | 27,828.58 | 45.78%  | 23,507.09 | 44.20%  | 23,471.64 | 49.80%  |
| 库存商品 | 5,842.68  | 9.61%   | 9,005.07  | 16.93%  | 4,824.44  | 10.24%  |
| 发出商品 | 23,544.64 | 38.73%  | 16,981.70 | 31.93%  | 15,625.45 | 33.15%  |
| 合计   | 60,790.35 | 100.00% | 53,178.30 | 100.00% | 47,136.06 | 100.00% |

公司在产品主要包括：生产过程中尚未完工的在产零部件、已经完工的零部件和待检产成品。公司产品广泛应用于航空航天、武器装备等军工领域，以小批量、多批次的定制化产品为主。公司产品种类较多，需要大量的零部件进行装配加工，主要客户为国有大型军工集团及下属院所，客户要求供货周期较短，为保证供货时间和质量，公司根据零件耗用情况储备部分零部件，同时为保证客户追加订单或客户退换货能及时提供同批次的产品，公司会根据订单情况多投产部

分产品，因此导致在产品结存较大。

报告期各期末公司在产品原值占存货原值比例逐年降低主要系公司加强生产管理，推进精细化管理，优化生产流程，根据生产进度情况进行零件生产，稳定生产的同时控制备货量，保持安全库存，故在产品占比逐年下降。

## （二）公司与同行业可比公司在产品占比的比较情况

报告期各期末，公司与同行业可比公司在产品占比的比较情况如下：

| 项目   | 2022 年末 | 2021 年末 | 2020 年末 |
|------|---------|---------|---------|
| 中航光电 | 21.93%  | 26.36%  | 29.12%  |
| 航天电器 | 未披露     | 26.55%  | 27.71%  |
| 永贵电器 | 未披露     | 11.70%  | 12.61%  |
| 徕木股份 | 未披露     | 38.14%  | 40.46%  |
| 鼎通科技 | 未披露     | 37.66%  | 29.81%  |
| 平均值  | 21.93%  | 28.08%  | 27.94%  |
| 发行人  | 45.78%  | 44.20%  | 49.80%  |

报告期各期末，公司在产品原值占存货原值比例分别为 49.80%、44.20%、45.78%，均高于同行业可比公司在产品原值占比。由于公司在产品中包含待检产成品，该部分产品由于需要发货前检测，在未完成检测前，无法办理产成品入库，因此公司将该部分待检产成品通过在产品核算。从产品形态判断，该部分已经生产完工，待检测完成后即可办理产成品入库发往客户，将该部分产品从在产品中剔除后公司在产品原值占存货原值比例具体情况如下：

| 项目            | 2022 年末 | 2021 年末 | 2020 年末 |
|---------------|---------|---------|---------|
| 中航光电          | 21.93%  | 26.36%  | 29.12%  |
| 航天电器          | 未披露     | 26.55%  | 27.71%  |
| 永贵电器          | 未披露     | 11.70%  | 12.61%  |
| 徕木股份          | 未披露     | 38.14%  | 40.46%  |
| 鼎通科技          | 未披露     | 37.66%  | 29.81%  |
| 平均值           | 21.93%  | 28.08%  | 27.94%  |
| 发行人（剔除待检产成品后） | 38.10%  | 36.11%  | 37.78%  |

剔除待检产成品后，公司在产品原值占存货原值比例分别为 37.78%、36.11%

和 38.10%，均高于同行业可比公司在产品原值占比，其主要原因如下：

1、出于及时性和经济性原则，多投产部分零部件，满足客户产品追加或更换需求

公司产品广泛应用于航空航天、武器装备等军工领域，产品以小批量、多批次的定制化产品为主。客户为了保证其产品的生产配套，一般在追加订单需求或者对产品进行更换时要求必须是同批次的产品，为了保证客户在追加订单或更换时能及时提供同批次的产品，同时也出于部分零件同批准备的经济性考虑，公司会根据订单情况多投产部分同批次产品的零部件，以便于及时、低成本装配成符合要求的产品。

2、提前备产部分零部件，满足产品交付及时性

公司产品具有多样化、定制化、非标准化的特征，公司客户主要为航空工业、航天科技、航天科工、中国电科、中国兵器等大型军工集团及下属院所，客户需求的差异化程度高、产品交付周期较短。为满足不同客户普遍存在的交付周期短、多批次产品订货需求，对常用零件、特别是通用零件，一般会提前备产，保证一定库存数量储备，导致在产品余额较高。

3、生产检测环节较多，生产周期较长

发行人产品主要应用于航空航天、武器装备领域，由于此类产品对质量、性能、一致性要求高，生产和检测环节较多，导致生产周期较长。特别是高等级产品，具有对质量要求高、加工难度大、加工周期长的特点，零件需进行 100%检验，在装配环节对待组装零件要进行组装前的再次全部检查，组装完成后还需要对产成品进行性能测试、试验验证、客户下厂验收等环节，整体周期较长，故公司在产品较多。

4、同行业公司产品结构、产品类别、应用领域各不相同，备货情况也不同

公司报告期各期末在产品原值占存货原值比例高于同行业，主要原因系产品结构不同、产品类别不同、应用领域不同所致。公司产品为连接器和电缆组件，而航天电器主要产品中除连接器之外，还包含继电器、电机等零部件。中航光电主要产品除连接器之外，还包含光器件及光电设备、线缆组件及集成产品等。同

时，中航光电、航天电器是大型央企集团航空工业、航天科工下属上市公司，其用于配套销售给集团及其下属单位的产品，在年度销售订单的获取上更及时准确，能够较为准确的进行生产任务的安排，因此在产品备货量相对较低。永贵电器的连接器主要用于通讯和消费电子等领域。徕木股份的连接器产品主要应用于车载等领域。鼎通科技的连接器产品主要应用于通讯、汽车，还包含模具等产品。不同的产品结构、产品类别、应用领域导致生产过程中需要准备的在产品备货情况不同。

综上，公司报告期各期末在产品金额较大符合发行人的实际生产经营情况，具有合理性。

## 二、库龄 1 年以上在产品金额较大的合理性，存货跌价准备计提是否充分。

### （一）库龄 1 年以上的在产品金额较大的合理性分析

#### 1、库龄 1 年以上的在产品金额较大的原因

报告期各期末，公司在产品库龄结构具体如下：

单位：万元

| 项目      | 2022 年度   |          | 2021 年度   |          | 2020 年度   |          |
|---------|-----------|----------|-----------|----------|-----------|----------|
|         | 期末原值      | 占在产品原值比例 | 期末原值      | 占在产品原值比例 | 期末原值      | 占在产品原值比例 |
| 3 个月以内  | 10,126.10 | 36.39%   | 9,588.28  | 40.79%   | 11,181.92 | 47.64%   |
| 4-6 个月  | 4,831.75  | 17.36%   | 2,340.22  | 9.96%    | 3,246.76  | 13.83%   |
| 7-12 个月 | 4,226.38  | 15.19%   | 4,071.33  | 17.32%   | 3,090.82  | 13.17%   |
| 1-2 年   | 4,298.37  | 15.45%   | 3,374.63  | 14.36%   | 2,824.02  | 12.03%   |
| 2-3 年   | 2,317.24  | 8.33%    | 2,236.95  | 9.52%    | 1,461.79  | 6.23%    |
| 3 年以上   | 2,028.74  | 7.29%    | 1,895.68  | 8.06%    | 1,666.33  | 7.10%    |
| 合计      | 27,828.58 | 100.00%  | 23,507.09 | 100.00%  | 23,471.64 | 100.00%  |

报告期各期末，公司 1 年以上在产品占比分别为 25.36%、31.94%、**31.06%**，占比不大，公司在产品主要为一年以内的零部件。

报告期各期末，公司 1 年以上在产品期末原值金额较大，主要原因是公司为保证客户追加订单或客户退换货能及时、低成本提供同批次的产品，公司会根

据订单情况多投产部分零部件及产品，该部分多投产的零部件及产品在客户不追加订单或者更换时，库龄会逐年提高。公司已按照库龄计提存货跌价准备。

## 2、库龄 1 年以上的在产品应对措施

针对库龄 1 年以上的在产品金额较大的情况，公司将采取以下应对措施：

（1）加强生产计划管理，以销售订单为导向，在原有库存量能够满足生产任务的前提下，更加科学精确的下达新的生产计划量。

（2）强化库存管理，在满足客户需求和产品质量的前提下，优先使用已有库存零件，进而缩短预投零件的周期，降低库存零件的积压。

（3）加大各部门间沟通和信息共享，生产计划人员、销售人员、库房管理人员及时沟通，重点针对长库龄在产品逐项梳理，优先使用长库龄的零件，进而减少积压库存。

综上，公司库龄 1 年以上的在产品金额较大具有合理性，公司将采取积极的应对措施，减少长库龄的在产品。

## （二）存货跌价准备计提分析

发行人主要产品为电连接器，具有多型号、多品种、小批量、单位价值较小的特点，产品具有多样化、定制化、非标准化的特征，发行人产品的毛利率在 40% 左右，产品需求旺盛，一般不会存在跌价的情况。但由于电连接器属于电子元器件，技术更迭周期短，在产品存在一定的使用周期，其价值和时间的存在较大相关性，因此发行人根据产品及行业特点，按存货库龄类别计提存货跌价准备。具体计提比例为：3 年以上 100%、2-3 年 40%、1-2 年 25%、7-12 月 15%、4-6 个月 10%、3 个月以内不计提。

报告期内，公司在产品当年计提的存货跌价准备占比情况和同行业公司对比分析如下：

| 单位：万元 |          |            |            |           |
|-------|----------|------------|------------|-----------|
| 公司    | 项目       | 2022 年     | 2021 年     | 2020 年    |
| 中航光电  | 原值       | 124,767.91 | 129,842.42 | 86,113.86 |
|       | 当年计提跌价准备 | 2,750.73   | 1,866.75   | 1,455.86  |

| 公司         | 项目       | 2022 年           | 2021 年    | 2020 年    |
|------------|----------|------------------|-----------|-----------|
|            | 当年计提占原值比 | <b>2.20%</b>     | 1.44%     | 1.69%     |
| 航天电器       | 原值       | 未披露              | 27,108.23 | 17,332.07 |
|            | 当年计提跌价准备 | 未披露              | 55.78     | -         |
|            | 当年计提占原值比 | 未披露              | 0.21%     | -         |
| 永贵电器       | 原值       | 未披露              | 5,083.73  | 4,574.75  |
|            | 当年计提跌价准备 | 未披露              | 1.31      | 93.95     |
|            | 当年计提占原值比 | 未披露              | 0.03%     | 2.05%     |
| 徕木股份       | 原值       | 未披露              | 17,818.81 | 15,272.83 |
|            | 当年计提跌价准备 | 未披露              | 5.47      | 11.28     |
|            | 当年计提占原值比 | 未披露              | 0.03%     | 0.07%     |
| 鼎通科技       | 原值       | 未披露              | 6,938.27  | 3,038.55  |
|            | 当年计提跌价准备 | 未披露              | 160.16    | 55.98     |
|            | 当年计提占原值比 | 未披露              | 2.31%     | 1.84%     |
| <b>平均值</b> |          | <b>2.20%</b>     | 0.80%     | 1.13%     |
| 发行人        | 原值       | <b>27,828.58</b> | 23,507.09 | 23,471.64 |
|            | 当年计提跌价准备 | <b>679.33</b>    | 733.49    | 438.58    |
|            | 当年计提占原值比 | <b>2.44%</b>     | 3.12%     | 1.87%     |

通过上表可以看出公司在产品存货跌价准备计提比例整体高于同行业可比公司，不存在存货跌价准备计提不充分的情况。公司存货跌价准备计提比例较高的原因主要为：

#### 1、采用库龄计提存货跌价与实际情况相符

公司生产环节中的在产品均存在一定的使用周期，随着时间的推移，不同批次的零部件存在一定的更新迭代，其使用价值及变现能力会随着时间的推移逐渐减弱，因此公司采用库龄计提存货跌价与实际情况相符，能够更好的反映公司存货减值的真实情况。

#### 2、多投产的零部件及产品，在客户不追加订单或者更换时，库龄会增加

公司产品以小批量、多批次的定制化产品为主。客户为了保证其产品的生产配套，一般在追加订单需求或者对产品进行更换时要求必须是同批次的产品，因此为了保证在客户追加订单或更换能及时向客户提供同批次的产品，公司会根

据订单情况多投产同批次产品的零部件，以便于及时且低成本装配成符合要求的产品。该部分多投产的零部件及产品在客户不追加订单或者更换时，随着时间的推移，其使用价值逐渐减弱，对于未使用的零部件及产品计提比例较高。

综上所述，公司存货跌价计提与实际生产经营情况相符，能够反映公司存货减值的真实情况，存货跌价准备计提充分。

### **三、请保荐人、申报会计师发表明确意见**

#### **【核查过程】**

保荐人、申报会计师对上述事项采取以下核查手段：

- 1、查阅并取得了发行人报告期内存货明细表；
- 2、访谈公司管理层，了解报告期各期末在产品金额较大的原因，了解库龄 1 年以上的在产品金额较大的原因及其应对措施；
- 3、查阅同行业可比公司公开资料，对比在产品相关情况；
- 4、获取发行人期末在产品库龄明细表，对存货库龄结构的划分及存货跌价准备的计提进行分析复核；
- 5、获取报告期发行人存货盘点表，对存货盘点进行监盘。

#### **【核查结论】**

经核查，保荐人、申报会计师认为：

- 1、发行人报告期各期末在产品金额较大符合发行人的实际生产经营情况，具有合理性。
- 2、库龄 1 年以上的在产品金额较大具有合理性，公司存货跌价计提与实际生产经营情况相符，能够反映公司存货减值的真实情况，存货跌价准备计提充分。

（以下无正文）

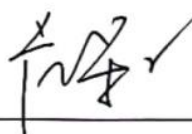
（本页无正文，为发行人关于《关于陕西华达科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复报告》之签章页）



## 发行人董事长声明

本人已认真阅读陕西华达科技股份有限公司本次审核中心意见落实函回复报告的全部内容，确认本次审核中心意见落实函回复报告的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

董事长：

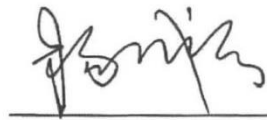


范军卫



（本页无正文，为保荐人关于《关于陕西华达科技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报告》之签章页）

保荐代表人：



杨成云



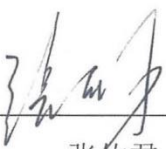
康明超



## 保荐人董事长声明

本人已认真阅读陕西华达科技股份有限公司本次审核中心意见落实函回复报告的全部内容，了解报告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，审核中心意见落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：

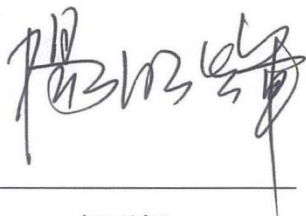
  
张佑君



## 保荐人总经理声明

本人已认真阅读陕西华达科技股份有限公司本次审核中心意见落实函回复报告的全部内容,了解报告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,审核中心意见落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

总经理:



杨明辉

