

**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
审核中心意见落实函的回复
众环专字（2023）0800040号**



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 审核中心意见落实函的回复

众环专字(2023)0800040 号

深圳证券交易所:

我们接受委托,对陕西华达科技股份有限公司(以下简称“发行人”或“公司”)首次公开发行股票并在创业板上市相关的财务报表和其他财务相关信息进行审计并出具审计报告。

根据深圳证券交易所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“落实函”),我们就落实函涉及的有关问题进行了核查回复,现将核查回复情况说明如下:

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、请保荐人、申报会计师对问题（1）发表明确意见。

【核查过程】

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，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。

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时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%

项目	2022 年末	2021 年末	2020 年末
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
	当年计提占原值比	2.20%	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%
平均值		2.20%	0.80%	1.13%
发行人	原值	27,828.58	23,507.09	23,471.64
	当年计提跌价准备	679.33	733.49	438.58
	当年计提占原值比	2.44%	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时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】

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，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。

（本页无正文，系报告号“众环专字（2023）0800040 号”《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审核中心意见落实函的回复》签章页）



中国注册会计师：

（项目合伙人）：

黄丽琼



中国注册会计师：

赵鑫



中国·武汉

2023 年 3 月 28 日