

北京国枫律师事务所

关于广东日丰电缆股份有限公司

申请首次公开发行股票并上市的补充法律意见书之九

国枫律证字[2017]AN349-14号



GRANDWAY

北京国枫律师事务所

**Grandway Law Offices**

北京市东城区建国门内大街 26 号新闻大厦 7 层 邮编：100005

电话 (Tel): 010-88004488/66090088 传真 (Fax): 010-66090016

## 北京国枫律师事务所

### 关于广东日丰电缆股份有限公司

### 申请首次公开发行股票并上市的补充法律意见书之九

国枫律证字[2017]AN349-14号

致：广东日丰电缆股份有限公司（发行人）

根据本所与发行人签订的《律师服务协议》，本所律师担任发行人申请首次公开发行股票并上市的特聘专项法律顾问。本所律师已根据相关法律、法规、规章和规范性文件的规定并按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，对发行人提供的文件和有关事实进行了查验，并就发行人本次发行上市事宜出具了《北京国枫律师事务所关于广东日丰电缆股份有限公司申请首次公开发行股票并上市的法律意见书》（以下称“《法律意见书》”）、《北京国枫律师事务所关于广东日丰电缆股份有限公司申请首次公开发行股票并上市的律师工作报告》（以下称“《律师工作报告》”）、《北京国枫律师事务所关于广东日丰电缆股份有限公司申请首次公开发行股票并上市的补充法律意见书之一》、《北京国枫律师事务所关于广东日丰电缆股份有限公司申请首次公开发行股票并上市的补充法律意见书之二》、《北京国枫律师事务所关于广东日丰电缆股份有限公司申请首次公开发行股票并上市的补充法律意见书之三》、《北京国枫律师事务所关于广东日丰电缆股份有限公司申请首次公开发行股票并上市的补充法律意见书之四》、《北京国枫律师事务所关于广东日丰电缆股份有限公司申请首次公开发行股票并上市的补充法律意见书之五》、《北京国枫律师事务所关于广东日丰电缆股份有限公司申请首次公开发行股票并上市的补充法律意见书之六》、《北京国枫律师事务所关于广东日丰电缆股份有限公司申请首次公开发行股票并上市的补充法律意见书之七》、《北京国枫律师事务所关于广东日丰电缆股份有限公司申请首次公开发行股票并上市的补充法律意见书之八》。



GRANDWAY

根据《关于请做好广东日丰电缆股份有限公司发审委会议准备工作的函》（以下称“《告知函》”）及发行人的要求，本所律师在对《告知函》相关事项进行进

一步查验的基础上，出具本补充法律意见书，对本所律师已经出具的《法律意见书》、《律师工作报告》及相关补充法律意见书的有关内容进行修改、补充或作进一步的说明。

本所律师同意将本补充法律意见书作为发行人本次发行上市所必备的法定文件随其他材料一起上报，并依法对本补充法律意见书承担相应责任；本补充法律意见书仅供发行人本次发行上市的目的使用，不得用作任何其他用途。

本所律师在《法律意见书》、《律师工作报告》及相关补充法律意见书中的声明事项亦适用于本补充法律意见书。如无特别说明，本补充法律意见书中有关用语的含义与《法律意见书》、《律师工作报告》及相关补充法律意见书中相同用语的含义一致。本补充法律意见书所述“报告期”，为2016年1月1日至2018年12月31日。

根据《公司法》、《证券法》、《首发管理办法》、《证券法律业务管理办法》、《证券法律业务执业规则》等相关法律、行政法规、规章及规范性文件的要求，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，本所律师出具补充法律意见如下：

一、实际控制人冯就景持有发行人 81.48% 股权，其子冯宇华持有 2.51% 的股权，其配偶之兄长罗永文持有 2.41% 的股权。请发行人进一步说明并披露未将冯宇华及罗永文认定为共同实际控制人的原因及合理性。请保荐机构、发行人律师发表核查意见。

#### （一）认定冯就景为发行人实际控制人的原因和依据

经查验，报告期内，发行人的控股股东冯就景一直持有发行人超过 80% 的股份及相应表决权，且冯就景自发行人设立以来一直担任发行人的董事长。因此，本所律师认为，报告期内，冯就景一直为发行人的实际控制人，未发生变更，认



GRANDWAY

定冯就景为发行人实际控制人的依据充分。

## （二）未将冯宇华及罗永文认定为共同实际控制人不影响冯就景对发行人控制权的稳定性

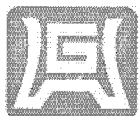
经查验，冯宇华持有发行人的股份比例为 2.51%，现担任发行人采购副总监；罗永文持有发行人的股份比例为 2.41%，现担任发行人董事长助理。尽管冯宇华、罗永文为冯就景之关系密切家庭成员，与冯就景具有法定的一致行动关系，但冯宇华、罗永文单独及合计持有发行人股份比例均未达到 5%，且未担任发行人董事、监事、高级管理人员，对发行人无法施加重大影响或实施控制。而冯就景持有发行人的股份比例为 81.48%并担任董事长，其通过在股东大会上对发行人重大事项行使表决权，足以实施对发行人的绝对控制，不会因为未将冯宇华及罗永文认定为共同实际控制人而影响冯就景对发行人控制权的稳定性。

## （三）冯宇华、罗永文未因为其未被认定为共同实际控制人而规避股份锁定、信息披露等义务

经查验，冯宇华、罗永文就其股份锁定事项已作出承诺，明确其股份锁定义 务：“一、自公司股票上市之日起 36 个月内，本人不转让或者委托他人管理本人 已直接或间接持有的发行人公开发行股票前已持有的股份，也不由公司回购该部 分股份。若公司上市后 6 个月内发生公司股票连续 20 个交易日的收盘价（指复 权后的价格，下同）均低于发行价（发行价指公司首次公开发行股票的发行价格， 如果公司上市后因派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、 除息的，则按照证券交易所的有关规定作除权除息处理，下同），或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价，本人所持公司股票的锁定期限自动延长 6 个月。

二、本人所持公司股票在上述锁定期满后两年内减持的，减持价格（指复权 后的价格）不低于发行价。”

因此，冯宇华、罗永文虽然未被认定为共同实际控制人，但其作为发行人实 际控制人冯就景的一致行动人，已比照实际控制人的股份锁定要求作出相关承诺。



GRANDWAY

此外，根据《上市公司收购管理办法》、《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》、《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引》等相关规定，如冯就景、冯宇华、罗永文在发行人上市后增持、减持发行人股票，三人作为一致行动人所持有的股份应当合并计算，故冯宇华、罗永文不会因为未被认定为发行人的共同实际控制人而规避股份变动相关监管规定和信息披露等义务。

综上，本所律师认为，认定冯就景为发行人实际控制人依据充分。发行人未将冯宇华及罗永文认定为共同实际控制人，系基于冯就景对发行人的持股控制实际情况和冯宇华、罗永文的持股和任职情况的综合考虑，该等认定准确且符合发行人实际情况。冯宇华、罗永文未因为其未被认定为共同实际控制人而规避股份锁定、信息披露等义务。发行人的实际控制人认定为冯就景具有合理性。

二、2017年7月，发行人原股东中科白云、中山鸿业将其所持有公司的全部股份转让给自然人王雪茜、尹建红和张海燕，转让价款总计高达4,365.14万元。根据回复意见，王雪茜为任查克（北京）餐饮公司监事，尹建红为邮储银行东莞分行法律合规部干事，张海燕2007年承包经营广东省佛山市江义中学食堂。请发行人：（1）结合三位自然人的职业背景、工作经历、对外投资等，进一步说明并披露三位自然人投资发行人的合理性，受让股份的资金来源，是否合法合规；（2）进一步说明并披露三位自然人与本次发行的中介机构及其负责人、签字人员或其他工作人员是否存在关联关系，与公司的主要客户、供应商及其股东、董监高或其他工作人员是否存在关联关系，受让股份的资金是否来源于前述人员（包括以借款形式），是否存在股份代持或者其他利益安排；（3）说明并披露三位自然人是否与国家公务员、党政机关领导干部、现役军人等不符合上市公司股东资格的人员存在亲属或者代持关系。请保荐机构、发行人律师：（1）补充说明调查程序、方法和依据，并发表明确结论性意见；（2）结合进一步核查情况，进一步说明三位自然人股东出具的相关承诺函内容是否全面、充分。

（一）结合三位自然人的职业背景、工作经历、对外投资等，进一步说明并披露三位自然人投资发行人的合理性，受让股份的资金来源，是否合法合规



## 1、王雪茜、尹建红、张海燕受让发行人股份的背景及资金来源

经查验,2017年7月,发行人原股东中科白云将其持有发行人3,000,000股、2,162,372股股份分别转让给尹建红、王雪茜,转让价格均为4.5097元/股;发行人原股东中山鸿业将其持有发行人3,000,000股、1,517,075股股份分别转让给张海燕、王雪茜,转让价格均为4.5097元/股。

(1) 中科白云、中山鸿业转让发行人股份及王雪茜、尹建红、张海燕(以下合称“新引入股东”)受让发行人股份的原因

根据中科白云、中山鸿业出具的声明并经本所律师对其管理人员访谈确认,因看好发行人的未来发展和上市前景,中科白云、中山鸿业于2013年9月对发行人进行增资,分别投入的增资款项为1,900万元、1,662.5万元,增资价格为3.6805元/股。在发行人2017年1月首次公开发行股票并上市的申请未获得核准后,考虑到投资发行人的时间已较长,且中科白云、中山鸿业作为私募投资基金,其基金存续时间将近期满,基于投资周期和收益回报的考虑,中科白云、中山鸿业拟通过转让发行人股份的方式退出对发行人投资,在原有投资成本基础上取得适当投资收益。

根据发行人及其实际控制人冯就景、董事会秘书孟兆滨陈述,在中科白云、中山鸿业提出转让发行人股份的意向后,中科白云、中山鸿业、冯就景均积极开展与部分私募基金等机构投资者接洽沟通,但相关投资者对发行人未来业绩发展持有一定的观望态度并提出对发行人开展尽职调查等要求以及由发行人实际控制人冯就景对发行人经营业绩、上市时间、机构投资者退出投资收益等事项作出承诺,且转让方的诉求是拟通过转让发行人股份在原有投资成本基础上取得适当投资收益,故相关投资者从中科白云、中山鸿业处受让发行人股份的进展并不顺利。

另一方面,包括冯就景在内的发行人其他股东由于资金原因,难以按照转让方的预期价格受让发行人股份,且冯就景对发行人的持股比例较高,其更希望引入外部投资者而丰富公司股东结构,故其没有受让中科白云、中山鸿业所持有的发行人股份。此外,冯就景亦不愿意接受私募基金等机构投资者提出的发行人业绩承诺等特殊约定的要求。

在此情况下,冯就景尝试联络其各界朋友,积极寻找股份受让方。根据王雪



GRANDWAY

茜、尹建红、张海燕出具的声明并经本所律师访谈确认，在多次了解沟通后，作为冯就景朋友的王雪茜、尹建红（其配偶何永锋系冯就景朋友）、张海燕（其配偶向江勇系冯就景朋友）看好发行人的发展前景并接受转让方提出的转让价格，最终各方于 2017 年 7 月达成股份转让交易。

根据新引入股东、发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员出具的《关联方核查表》和声明以及本次发行中介机构负责人及其签字人员、项目组成员出具的说明，新引入股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行中介机构负责人及其签字人员、项目组成员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排。新引入股东与中科白云、中山鸿业亦不存在关联关系。

经查验该次股份转让的支付凭证及本所律师对新引入股东、中科白云、中山鸿业的访谈确认，新引入股东已足额支付该次股权转让款合计 4,365.14 万元。该次股份转让为新引入股东、中科白云、中山鸿业的真实意思表示，不存在纠纷或潜在纠纷。

### （2）王雪茜、尹建红、张海燕受让发行人股份的定价情况

根据该次股份转让相关各方出具的声明并经本所律师访谈确认，新引入股东与中科白云、中山鸿业不存在关联关系或其他利益安排，该次股份转让按照市场原则由转让方与受让方协商定价，交易价格为 4.5097 元/股。该交易价格较中科白云、中山鸿业 2013 年增资发行人时的价格 3.6805 元/股有所上涨，增幅约为 22.53%。

如以发行人 2016 年经审计净利润 4,820.91 万元计算，该次股份转让交易价格所对应的发行人市盈率为 12.07 倍；如按照发行人 2017 年经审计净利润 6,146.77 万元计算，该次股份转让交易价格所对应的发行人市盈率为 9.47 倍。

### （3）王雪茜、尹建红、张海燕受让发行人股份的资金来源

根据新引入股东出具的《关联方核查表》、出资来源凭证并经本所律师对新引入股东访谈确认，新引入股东受让发行人股份的资金来源均为其自有资金，具体情况如下表所示：

受让方姓名	股份转让款金额（万元）	具体资金来源
王雪茜	1,659.32	投资企业所得、房屋拆迁补偿款、家庭积蓄



GRANDWAY

尹建红	1,352.91	工资薪酬、家庭成员（配偶）投资企业所得、家庭积蓄
张海燕	1,352.91	承包经营食堂所得、家庭积蓄、家庭成员（配偶）投资企业所得和工程承包收入

## 2、王雪茜、尹建红夫妇、张海燕夫妇的职业背景、工作经历、对外投资

鉴于尹建红、张海燕受让发行人股份的资金来源部分是其配偶投资企业所得及家庭积蓄，故本所律师对尹建红配偶何永锋、张海燕配偶向江勇的职业背景、工作经历、对外投资情况亦作同样核查和披露。

根据王雪茜、尹建红夫妇、张海燕夫妇填写的《关联方核查表》，其主要工作经历如下：

序号	姓名	时间	工作单位及主要职务
1	王雪茜	2003年至今	北京粤通纸业业有限公司，执行董事
		2010年至今	北京国森纳瑞投资管理有限公司，监事
		2011年至今	北京青雨禾艺术品有限公司，执行董事、经理
		2014年至今	查克（北京）餐饮管理有限责任公司，监事
2	尹建红	1991-2007年	东莞市邮政局储汇局，干事
		2007-2010年	邮储银行东莞分行综合部，干事
		2010年至今	邮储银行东莞分行法律合规部，干事
3	何永锋 (尹建红 配偶)	1991-1995年	邮电部武汉通信电源厂，销售部职员
		1995-2000年	东莞市松邮通信设备有限公司，销售部经理
		2001-2011年	东莞市瑞奇电子有限公司，总经理
		2011-2012年	珠海市菱湘商贸有限公司，总经理
		2012年至今	珠海市盛迪商贸有限公司，负责全面经营管理
4	张海燕	2000-2006年	东莞丞威精密模具有限公司，财务部职员
		2007年至今	承包经营广东省佛山市江义中学食堂
5	向江勇 (张海燕 配偶)	2000-2006年	东莞丞威精密模具有限公司，副总经理
		2007-2018年	承包经营广东省佛山市江义中学食堂（兼职）
		2013年至今	珠海市盛迪商贸有限公司，副总经理
		2016年至今	珠海市德鑫建材商贸有限公司，经营管理

根据王雪茜、尹建红夫妇、张海燕夫妇填写的《关联方核查表》，截至本补充法律意见书出具日，其职业背景和主要对外投资情况如下：

序号	姓名	职业背景	对外投资情况 (不包括在二级市场买卖上市公司股票)
1	王雪茜		持有北京粤通纸业业有限公司 96% 股权 持有北京国森纳瑞投资管理有限公司 30% 股权



GRANDWAY



		经营印刷行业生意、从事企业对外投资	持有北京青雨禾艺术品有限公司 99.5%股权 持有深圳前海宏升优选六号投资合伙企业（有限合伙）10.58%财产份额
2	尹建红	银行普通职员	无
3	何永锋	从事通信设备、建材行业生意，承接相关工程采购项目	持有珠海市盛迪商贸有限公司 20%股权（尹建红母亲薛淑清持有珠海市盛迪商贸有限公司 80%股权） 持有珠海市德鑫建材商贸有限公司 30%股权
4	张海燕	承包经营食堂	承包经营广东省佛山市江义中学食堂
5	向江勇	从事通信设备、建材行业生意，承接相关工程采购项目	持有珠海市德鑫建材商贸有限公司 40%股权

综上，本所律师认为，王雪茜、尹建红、张海燕投资发行人系基于该次股份转让的转让方和受让方的真实意思表示，符合当时发行人原股东中科白云、中山鸿业基于项目投资周期和收益回报考虑需要退出投资而受让方看好发行人未来发展愿意受让发行人股份的背景情况，具有合理性。王雪茜、尹建红、张海燕受让发行人股份的资金来源为其自有资金，合法合规。

（二）进一步说明并披露三位自然人与本次发行的中介机构及其负责人、签字人员或其他工作人员是否存在关联关系，与公司的主要客户、供应商及其股东、董监高或其他工作人员是否存在关联关系，受让股份的资金是否来源于前述人员（包括以借款形式），是否存在股份代持或者其他利益安排

根据王雪茜、尹建红及其配偶何永锋、张海燕及其配偶向江勇出具的《声明及承诺函》、《关联方核查表》，并经本所律师访谈前述人员确认以及本所律师走访发行人的部分主要客户、供应商，本所律师认为，王雪茜、尹建红夫妇、张海燕夫妇与本次发行的中介机构及其负责人、签字人员或其他工作人员不存在关联关系，与发行人的主要客户、供应商及其股东、董监高或其他工作人员亦不存在关联关系。王雪茜、尹建红、张海燕受让发行人股份的资金均为其自有资金，不存在来源于（包括以借款形式）本次发行的中介机构及其负责人、签字人员或其他工作人员的情形，亦不存在来源于（包括以借款形式）发行人的主要客户、供



GRANDWAY

应商及其股东、董监高或其他工作人员的情形。王雪茜、尹建红、张海燕所受让的发行人股份不存在股份代持或者其他利益安排。

(三) 说明并披露三位自然人是否与国家公务员、党政机关领导干部、现役军人等不符合上市公司股东资格的人员存在亲属或者代持关系

根据王雪茜、尹建红夫妇、张海燕夫妇具的《声明及承诺函》、《关联方核查表》，并经本所律师访谈前述人员确认，本所律师认为，前述人员没有与国家公务员、党政机关领导干部、现役军人等不符合上市公司股东资格的人员存在亲属关系，王雪茜、尹建红、张海燕亦不存在为他人代持发行人股份的情形。

(四) 补充说明调查程序、方法和依据

对于上述事项的调查，相关调查程序、方法和依据如下：

1、取得王雪茜、尹建红夫妇、张海燕夫妇出具的《关联方核查表》，并与该等人员当面确认核查表内容；对于该等人员投资、任职的主要企业，查询国家企业信用信息公示系统进行核对，以此核查该等人员与本次发行中介机构及其经办人员、发行人主要客户供应商是否存在关联关系。

2、取得东莞证券、正中珠江、本所及其经办发行人 IPO 项目签字人员、项目组成员出具的声明，以此核查本次发行中介机构及其相关人员与王雪茜、尹建红、张海燕是否存在关联关系。

3、取得发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员出具与王雪茜、尹建红、张海燕不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排的声明。

4、实地走访发行人主要客户、供应商并制作访谈纪要，以此核查发行人主要客户、供应商及其董监高与王雪茜、尹建红、张海燕是否存在关联关系。

5、取得王雪茜、尹建红夫妇、张海燕夫妇的个人银行卡自 2016 年至 2018 年期间的银行流水、收入来源凭证及其他资产证明并对该等人员访谈，了解确认王雪茜、尹建红、张海燕受让发行人股份的资金来源，核查王雪茜、尹建红、张



GRANDWAY

海燕是否具备受让发行人股份的资金实力。

6、取得王雪茜、尹建红夫妇、张海燕夫妇出具关于其股东资格、关联关系、是否存在代持发行人股份或其他利益安排等事项的《声明及承诺函》。

7、访谈王雪茜、尹建红夫妇、张海燕夫妇，了解确认其股东资格、关联关系、是否存在代持发行人股份或其他利益安排、受让发行人股份的资金来源等相关事项。

8、访谈转让发行人股份予王雪茜、尹建红、张海燕的发行人原股东中科白云和中山鸿业，并取得中科白云、中山鸿业出具的声明，以此核查中科白云和中山鸿业将其持有发行人股份转让给王雪茜、尹建红、张海燕的背景、价格、定价依据、价款支付情况等，核查该次转让的真实性。

9、查阅了发行人的工商登记资料、股份转让协议等书面文件及股权转让款支付凭证，核查王雪茜、尹建红、张海燕受让发行人股份的基本情况。

(五) 结合进一步核查情况，进一步说明三位自然人股东出具的相关承诺函内容是否全面、充分

经查验，王雪茜、尹建红、张海燕承诺：“自公司股票上市之日起 12 个月内，不转让或者委托他人管理其已直接或间接持有的公司公开发行股票前已持有的股份，也不由公司回购该部分股份。”

结合进一步核查情况，本所律师认为，王雪茜、尹建红、张海燕与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系，其系通过受让发行人股份的方式而非对发行人增资的方式成为发行人股东，且其亦非从发行人控股股东、实际控制人处受让发行人股份。王雪茜、尹建红、张海燕作出的上述承诺内容全面、充分。



GRANDWAY

三、发行人报告期内对格力和美的两大客户的销售收入占比超过 50%，且账期较长。请发行人：(1) 结合同行业可比公司进一步说明是否对主要客户（如美的、格力等）的依赖，未来是否存在主要客户因竞争关系要求供应商进行排他性选择的风险；(2) 结合国内空调和小家电市场增长平缓、外贸出口形势严峻等

情况，进一步说明下游主要客户（包括美的、格力）未来销售增长情况、受中美贸易的影响情况等，募投项目“小家电环保电源输入组件”和“空调器环保连接组件”新增产能的合理性，消化措施及有效性；（3）募投项目“高端装备柔性电缆”产品主要是风力发电、港口机械、电动工具、机器人等行业用户，说明发行人是否具有开拓相应市场的营销服务能力。请保荐机构、发行人律师发表核查意见。

（一）发行人对主要客户不存在重大依赖，未来主要客户因竞争关系要求发行人进行排他性选择的风险较低

根据发行人陈述，报告期内，发行人向格力电器（指珠海格力电器股份有限公司及其下属子公司，下文同）和美的集团（指美的集团股份有限公司及其下属子公司，下文同）销售额合计占发行人当期营业收入的比例分别为 37.58%、46.57% 和 49.19%，发行人不存在向单个客户的销售比例超过销售总额的 50%或严重依赖少数客户的情形。

根据发行人及其总经理陈述，发行人主要客户因竞争关系要求发行人进行排他性选择的风险较低，主要原因如下：

首先，发行人空调连接线组件和小家电配线组件等产品标准化程度相对较高，格力电器、美的集团等不同客户对于线材的具体参数要求存在差异，但性能相似，不涉及客户产品核心技术。

其次，发行人主要客户要求发行人进行排他性选择并不能带来自身竞争优势的提升，反而可能因为专业化分工及规模效应降低等原因增加了自身的采购成本，因此主观上没有要求发行人进行排他性选择的动力。

最后，作为发行人多年合作伙伴，发行人主要客户格力电器、美的集团等均知晓发行人作为橡胶类电线电缆领域的主要供应商同时向其竞争对手供货，但其从未要求过发行人进行排他性选择。

（二）发行人就募投项目“小家电环保电源输入组件”和“空调器环保连接组件”新增产能采取积极的消化措施



GRANDWAY

根据发行人陈述及其募投项目相关资料,发行人本次募集资金投资项目拟新增“空调器环保连接组件”产能 1,500 万条、新增“小家电环保电源输入组件”产能 75,000 千米。对于前述新增产能,发行人拟采取如下积极的消化措施:(1)充分发挥区位优势,完善生产基地布局并积极拓展客户;(2)完善市场营销体系,不断拓展国内外市场;(3)进一步完善服务体系,加强与终端客户的沟通。

(三)募投项目“高端装备柔性电缆”产品主要是风力发电、港口机械、电动工具、机器人等行业用户,说明发行人是否具有开拓相应市场的营销服务能力

### 1、发行人目前已有风力发电、港口机械、电动工具和机器人等行业的客户储备

根据发行人及其总经理陈述,本次募集资金投资项目中高端装备柔性电缆产品主要包括机器人/拖链电缆、风力发电用电缆、港口机械用电缆和电动工具用电缆等。发行人在上述产品领域已经积累了丰富的生产技术及客户资源,报告期内合作的主要特种装备电缆客户对本次募集资金投资项目所计划新增产能的产品均有所涉及。

根据发行人陈述及相关销售合同,发行人向和柔(指 HELUKABEL 及其下属子公司)主要销售风力发电用电缆,向上海振华重工(集团)股份有限公司等客户主要销售港口机械用电缆,向深圳市佳士科技股份有限公司等客户主要销售电动工具用电缆。

### 2、发行人具备市场营销及售后服务优势

根据发行人及其总经理陈述,发行人已建立起较为完善的市场营销体系,针对差异化的市场环境成立了国内营销中心和国外营销中心,拥有一批技术过硬、技能娴熟的复合型营销人才队伍,对客户从前期选型、设计咨询、技术交流到安装敷设指导、产品质量跟踪等全覆盖综合性服务方案。

发行人建立了完善的用户档案系统,对用户的产品选型、施工及运行等信息进行全面完整的记录,配合定期走访或函访不断更新,尤其对高端客户更提供了产品针对性订制、改良、调整、维护等个性化服务。



GRANDWAY

报告期内发行人特种装备电缆销售收入保持了持续增长,随着本次募集资金投资项目的实施,发行人将进一步提升客户粘性,加深新老客户的合作深度与广度。

综上,本所律师认为,发行人对主要客户不存在重大依赖,未来主要客户因竞争关系要求发行人进行排他性选择的风险较低。发行人拟就本次募集资金投资项目“小家电环保电源输入组件”和“空调器环保连接组件”新增产能采取积极的消化措施。发行人具有开拓“高端装备柔性电缆”产品相应市场的营销服务能力。

四、报告期内,发行人存在通过劳务外包方式解决部分订单的生产。请发行人说明并披露:(1) 2016-2017年度,劳务外包人员数量与其产量存在严重背离的原因;(2) 报告期劳务外包工价高于正式员工平均单位工资的合理性;(3) 该等劳务公司是否专门或主要为发行人服务,如是,说明合理性及必要性及关联关系的认定是否准确;(4) 劳务数量及费用变动是否与发行人经营业绩相匹配,劳务定价是否公允,是否存在跨期核算等情形,员工变动是否导致发行人业务模式发生变化,对发行人业务经营是否有影响;(5) 若按其规范运行的经营成果,对发行人报告期财务数据的影响;(6) 发行人有无通过该等劳务公司输送或者转移利润的情形。请保荐机构、发行人律师、申报会计师发表核查意见。

#### (一) 2016-2017年度,劳务外包人员数量与其产量存在差异的原因

根据发行人统计及陈述、劳务外包服务费用计算表等结算单据,报告期内,发行人通过劳务外包方式加工的空调连接线组件产品(涉及端子加工工序)和小家电配线组件产品(带插头,涉及插头加工工序)数量如下:

单位:万条

项目	2018年度	2017年度	2016年度
空调连接线组件	185.78	2,097.95	846.34
小家电配线组件(带插头)	296.80	1,002.40	452.10
合计	482.58	3,100.35	1,298.44



GRANDWAY

报告期各期末，发行人从事端子和插头加工业务的劳务外包人员数量如下表所示：

日期	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
劳务外包人员数量	112	192	576

根据发行人陈述，自2016年下半年起，为了缓解端子和插头加工工序产能不足问题，发行人将部分端子和插头加工等简单工序进行劳务外包；自2017年下半年起，发行人逐步减少对相关工序的劳务外包。报告期各期末发行人劳务外包人员数量为时点人数，而劳务外包加工的产品数量为期间数量，由于报告期内劳务外包期末人数逐年减少，因此各期间劳务外包加工数量与各期末劳务外包人员数量存在差异。

### （二）报告期劳务外包工价高于正式员工平均单位工资的合理性

根据发行人陈述，报告期内，发行人劳务外包工价高于发行人端子和插头车间的正式员工平均单位工资，除了劳务外包单位赚取的利润外，还包括了劳务外包单位对外包人员的管理成本，其中主要包括劳务外包单位派驻发行人生产现场的管理人员人工成本和劳务外包单位人员招聘费用。

发行人不论采用劳务外包方式或招聘正式员工均需要支出人员招聘费用，且发行人对正式生产员工进行管理亦需要支出相应的管理费用，因此劳务外包工价中包含了劳务外包单位对外包人员的管理成本具有合理性。

### （三）发行人合作的主要劳务外包单位并非专门或主要为发行人服务

根据发行人陈述及其提供的劳务外包合同，报告期内，发行人合作的主要劳务外包单位如下：

序号	劳务外包单位名称	除发行人外其他主要客户
1	珠海晨旭人力资源有限公司中山分公司（曾用名“珠海市晨旭劳务派遣有限公司中山分公司”）	珠海市规划设计研究院、长城证券股份有限公司等
2	东莞市鑫创人力资源有限公司	大洋电机（002249）等
3	中山市中煜劳务派遣有限公司	大洋电机（002249）、广东新域电子科技有限公司等
4	广州市百星企业管理有限公司	中山铨欣照明电器有限公司等
5	珠海市科锐劳务派遣有限公司	精研（东莞）科技发展有限公司等



GRANDWAY

根据发行人陈述并经本所律师访谈发行人主要劳务外包服务单位，报告期内，发行人合作的主要的劳务外包单位并非专门或主要为发行人提供劳务外包服务。

(四) 劳务外包数量及费用变动与发行人经营业绩相匹配，劳务外包定价公允，不存在跨期核算情形，员工变动未导致发行人业务模式发生变化，未对发行人业务经营产生重大不利影响

#### 1、发行人劳务外包数量及费用变动与发行人经营业绩匹配性分析

根据发行人统计及陈述，报告期内，发行人劳务外包产品数量及劳务外包费用如下表所示：

单位：万条/万元

类别	项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
端子加工数量 (万条)	劳务外包加工的空调连接线组件端子数量	185.78	2,097.95	846.34
	空调连接线组件端子加工总量	5,899.50	5,193.30	3,623.57
	劳务外包加工数量占总量的比例	3.15%	40.40%	23.36%
插头加工数量 (万条)	劳务外包加工的小家电配线组件(带插头)数量	296.80	1,002.40	452.10
	小家电配线组件(带插头)插头加工总量	3,481.84	3,427.25	3,223.05
	劳务外包加工数量占总量的比例	8.52%	29.25%	14.03%
劳务外包费用 (万元)	劳务外包费用(含税)	355.09	2,594.48	1,002.48
	营业成本	125,594.26	104,483.43	67,260.50
	劳务外包费用占营业成本比例	0.28%	2.48%	1.49%

报告期内，发行人采用劳务外包方式加工的空调连接线组件端子数量占端子加工总量的比例分别为 23.36%、40.40%和 3.15%，采用劳务外包方式加工的小家电配线组件(带插头)插头数量占插头加工总量的比例分别为 14.03%、29.25%和 8.52%；发行人劳务外包费用占当年度营业成本的比例分别为 1.49%、2.48%和 0.28%。

报告期内发行人劳务外包数量及劳务外包费用与生产规模的增长不存在同比例变动关系。2017 年度，发行人营业收入较上年度有所增长，劳务外包数量占比和劳务外包费用占比也相应增长；2018 年度，发行人营业收入较上年同期增幅较大，但劳务外包数量占比和劳务外包费用占比显著降低。形成上述情况的主要原因为发行人采用劳务外包方式初期所面临的外部环境为客户需求及订单的快速增长与发行人自身端子和插头加工产能相对短缺带来的矛盾，发行人在采用劳务外包方式解决上述矛盾的同时亦发现劳务外包与组织自有员工生产模式在



GRANDWAY



生产成本、生产效率等方面存在不足和短板。发行人积极寻求解决上述问题的措施，并于 2017 年下半年开始增加生产线，由原来白班夜班轮换生产，改为长白班生产，并加强员工招聘和培训，主要通过自有员工完成端子和插头加工工序，逐步降低了劳务外包的比例。

## 2、发行人劳务外包的定价公允性

报告期内，发行人端子和插头车间的正式员工采用计件工资，采用外包加工的产品工价与同类产品正式员工平均单位工价情况如下：

单位：元/条

项目	期间	劳务外包工价（含税）	劳务外包工价（不含税）	正式员工平均单位工价	劳务外包工价（不含税）与正式员工平均单位工价差异
端子加工工序	2018 年度	0.95	0.8962	0.7372	21.58%
	2017 年度	0.95	0.8962	0.7312	22.58%
	2016 年度	0.88	0.8302	0.6762	22.78%
插头加工工序	2018 年度	0.60	0.5660	0.4680	20.95%
	2017 年度	0.60	0.5660	0.4590	23.32%
	2016 年度	0.57	0.5377	0.4340	23.91%

报告期内，正式员工平均单位工价与劳务外包工价（不含税）存在的差异主要为劳务外包单位对外包人员的管理费用（其中主要包括劳务外包单位派驻发行人生产现场的管理人员人工成本和劳务外包单位人员招聘费用）及赚取的劳务外包服务利润。各期间内，劳务外包工价（不含税）与正式员工平均单位工价差异基本保持稳定。发行人劳务外包定价公允。

## 3、发行人劳务外包不存在跨期核算

根据发行人陈述并经本所律师查验发行人劳务外包相关凭证，发行人按月计提劳务外包费用，在收到劳务外包单位开具的发票后冲减已计提的应付劳务外包费用并按照发票金额入账，支付劳务外包费用时再冲减相应的应付劳务外包费用。报告期内，发行人在劳务外包公司提供服务的当月预提劳务外包费用，不存劳务外包费用跨期核算的情形。

## 4、员工变动未导致发行人业务模式发生变化，未对业务经营产生重大不利影响

根据发行人及其总经理陈述，发行人是一家自主研发并专业制造橡胶类电线电缆的企业，多年来一直从事电气设备和特种装备配套电缆的研发、生产和销售。



GRANDWAY

报告期内，发行人员工人数随着规模增长而增加，2017年末公司员工人数较上年末增加628人，其中生产人员较上年末增加565人，主要为随着发行人生产规模扩大以及发行人逐步减少劳务外包用工并招聘较多正式员工进行生产和加工所致。

发行人员工数量的变动与发行人规模增长相匹配，未因劳务外包人数的变化而对发行人生产模式产生重大影响，报告期内发行人的业务模式未发生重大变化，未对业务经营产生重大不利影响。

#### (五) 若按其规范运行的经营成果，对发行人报告期财务数据的影响

报告期内，经发行人按照劳务外包加工的产品工价与同类产品正式员工平均单位工价进行测算，发行人劳务外包费用与正式员工加工同等数量端子和插头的人工成本测算如下：

单位：万元

期间	项目	劳务外包费用 (A)	正式员工加工同等数量端子或插头的人工成本 (B)	因采用劳务外包模式而多支付的人工成本 (C=A-B)	利润总额 (D)	占当期利润总额比例 (E=C/D)
2018年度	端子加工工序	177.81	137.97	39.84	13,609.96	0.29%
	插头加工工序	177.28	138.27	39.00		0.29%
	合计	<b>355.09</b>	<b>276.25</b>	<b>78.84</b>		<b>0.58%</b>
2017年度	端子加工工序	1,993.05	1,533.92	459.13	7,303.05	6.29%
	插头加工工序	601.42	460.08	141.35		1.94%
	合计	<b>2,594.48</b>	<b>1,994.00</b>	<b>600.48</b>		<b>8.22%</b>
2016年度	端子加工工序	744.78	572.26	172.52	5,881.38	2.93%
	插头加工工序	257.70	196.21	61.49		1.05%
	合计	<b>1,002.48</b>	<b>768.46</b>	<b>234.02</b>		<b>3.98%</b>

报告期内，按照劳务外包加工的产品工价与同类产品正式员工平均单位工价进行测算，发行人因采用劳务外包模式而增加的人工成本分别为234.02万元、600.48万元和78.84万元，占当期利润总额的比例分别为3.98%、8.22%和0.58%。因此，发行人采用劳务外包模式对经营业绩不存在较大影响。

#### (六) 发行人不存在通过该等劳务公司输送或者转移利润的情形

根据发行人陈述及本所律师对相关劳务外包单位进行访谈，发行人劳务外包单位按照其向发行人提供的劳务外包加工数量收取相应的劳务外包费用，相关交



GRANDWAY

易具有真实的交易背景。发行人不存在通过该等劳务公司输送或者转移利润的情形。

综上，本所律师认为，发行人合作的主要劳务外包单位并非专门或主要为发行人提供劳务外包服务。发行人劳务外包数量及费用变动与发行人经营业绩相匹配，劳务外包定价公允，不存在跨期核算情形。发行人员工数量变动未导致发行人业务模式发生变化，未对业务经营产生重大不利影响。发行人采用劳务外包模式对经营业绩不存在较大影响。发行人不存在通过该等劳务公司输送或者转移利润的情形。

五、发行人报告期内存在社会保险和住房公积金未足额缴纳的情形。发行人2018年期末员工人数超过1,700人，缴纳住房公积金的人数仅为525人。请发行人说明：(1)前述事项是否符合法律法规的规定，是否存在行政处罚风险；(2)测算如果发行人按照法律法规替员工缴纳社会保险及公积金的情况下（劳务外包涉及的人员比照测算），对发行人报告期损益的影响情况。请保荐机构、发行人律师、申报会计师发表核查意见。

#### (一) 前述事项是否符合法律法规的规定，是否存在行政处罚风险

##### 1、发行人未为部分员工缴存住房公积金的具体原因及相关应对措施

###### (1) 发行人未为部分员工缴存住房公积金的具体原因

根据发行人陈述并经本所律师访谈发行人人力资源部负责人员，报告期内，发行人未为部分员工缴存住房公积金，主要原因为：发行人大部分员工为外地户籍，在中山市长期定居并置业的意愿不强，其普遍认为住房公积金尚未实现全国统筹，住房公积金使用条件存在一定限制，故缴纳积极性不高。同时，发行人员工结构中生产人员占比较高，该部分员工流动性较强，且其对缴纳住房公积金带来的实发工资减少非常敏感，对缴存住房公积金存在较大抵触情绪。因此，虽经发行人多次主动宣传和动员，仍有部分员工自愿放弃发行人为其在中山市缴纳住房公积金。



GRANDWAY

## (2) 相关应对措施

针对发行人部分员工自愿放弃缴存住房公积金而导致发行人未为该等员工缴纳住房公积金的情形，发行人及其实际控制人采取了积极的应对措施：

### ① 发行人积极宣传动员员工缴纳住房公积金

发行人积极宣传住房公积金政策，积极动员鼓励员工参与住房公积金缴纳。报告期内，发行人为员工缴纳住房公积金的人数逐年增加。截至 2018 年末，发行人已为 525 名员工缴纳住房公积金，较 2015 年末缴纳人数 59 人大幅增加。

### ② 实际控制人出具承诺

发行人实际控制人冯就景就发行人及其子公司住房公积金缴纳事宜出具了《承诺函》，承诺：“如发生主管部门认定发行人或其子公司未按照国家相关规定为全部员工办理社会保险及住房公积金缴存登记并要求发行人按规定缴纳相关款项，或者由此发生诉讼、仲裁及有关主管部门的行政处罚或其他纠纷，则本人无条件地全额承担该等应当补缴的费用、罚款、承担相应的赔偿责任，保证发行人不会因此遭受任何损失。”

2、发行人因部分员工自愿放弃缴存住房公积金而未为该等员工缴纳住房公积金，不符合《住房公积金管理条例》的相关规定，但已采取积极应对措施，未因为员工放弃缴存住房公积金而实质损害到员工利益

《住房公积金管理条例》规定，单位录用职工的，应当自录用之日起 30 日内到住房公积金管理中心办理缴存登记，并持住房公积金管理中心的审核文件，到受委托银行办理职工住房公积金账户的设立或者转移手续。单位应当于每月发放职工工资之日起 5 日内将单位缴存的和为职工代缴的住房公积金汇缴到住房公积金专户内，由受委托银行计入职工住房公积金账户。

发行人因部分员工自愿放弃缴存住房公积金而未为该等员工缴纳住房公积金，不符合《住房公积金管理条例》上述相关规定。但一方面，发行人及其实际控制人已采取积极的应对措施，积极宣传动员员工缴纳住房公积金，以及由实际控制人作出承诺对发行人可能因此受到的损失承担赔偿责任。

另一方面，对于自愿放弃缴存住房公积金的员工，发行人为愿意住宿的员工免费提供宿舍，对选择不入住员工宿舍的员工则提供住房补贴，一定程度上解决



GRANDWAY

了大部分员工的住房问题，未因为员工放弃缴存住房公积金而实质损害到员工利益。

### 3、发行人未为部分员工缴纳住房公积金的行政处罚风险

#### (1) 报告期内，发行人未受到过住房公积金主管部门的行政处罚

中山市住房公积金管理中心于2017年8月8日、2018年1月30日、2018年7月10日、2018年10月18日、2019年1月3日出具《缴存住房公积金证明》，确认发行人及国际电工已开立住房公积金缴存账户，并已连续正常缴交2014年1月至2018年12月期间的住房公积金，至此证明开具之日前，并未因违反相关的法律法规受到住房公积金管理机构行政处罚。

蚌埠高新技术产业开发区管理委员会于2017年8月3日、2018年1月17日出具《证明》，确认安徽日丰截至2017年12月31日仍处于筹建期，尚未开展任何生产经营活动，也没有在册员工。

蚌埠市住房公积金管理中心于2018年7月9日、2018年10月17日、2019年1月14日出具《证明》，确认截至证明出具日，安徽日丰未受到该单位的处罚。

根据发行人陈述、上述相关住房公积金主管部门出具的《证明》并经本所律师查询中山市住房公积金管理中心、蚌埠市住房公积金管理中心网站（查询日期：2019年3月15日），报告期内，发行人及其子公司未因违反相关法律法规而受到住房公积金管理机构的行政处罚。

#### (2) 发行人实际控制人已对发行人未为部分员工缴纳住房公积金事项作出承诺

根据《住房公积金管理条例》规定，单位不为本单位职工办理住房公积金账户设立手续的，由住房公积金管理中心责令限期办理；逾期不办理的，处1万元以上5万元以下的罚款。单位逾期不缴或者少缴住房公积金的，由住房公积金管理中心责令限期缴存；逾期仍不缴存的，可以申请人民法院强制执行。

根据《中山市住房公积金管理办法》规定，单位不为本单位职工办理住房公积金账户设立手续的，由市公积金中心责令限期办理；逾期不办理的，处1万元以上5万元以下的罚款。单位逾期不缴或者少缴住房公积金的，由市公积金中心



GRANDWAY

责令限期缴存；逾期仍不缴存的，可以申请人民法院强制执行。

根据上述规定，发行人报告期内未为部分员工缴纳住房公积金，存在被相关部门责令限期办理公积金账户/缴存公积金以及被处罚款/申请强制执行的风险。如住房公积金相关管理部门要求发行人限期办理公积金账户/缴存公积金，发行人能够在限期内补办/补缴齐全，则不会被处罚款/申请强制执行。鉴于发行人实际控制人已书面承诺将承担发行人可能产生的补缴义务及因此遭受的风险或损失，发行人被处罚款/申请强制执行的风险较小。

此外，根据发行人陈述，其就住房公积金缴纳事项将与当地主管部门保持良好密切沟通，及时了解最新的政策动态和实操要求，按照主管部门的指引做好规范工作，避免受到行政处罚。

## （二）测算如果发行人按照法律法规替员工缴纳社会保险及公积金的情况下，对发行人报告期损益的影响情况

根据发行人陈述、员工名册、社会保险缴纳凭证并经本所律师访谈发行人人力资源部负责人员，报告期内，发行人为全体员工缴纳养老保险、医疗保险、工伤保险、失业保险和生育保险，期末缴费人数与期末员工人数存在细微差异的主要原因为：发行人为员工缴纳社会保险的时间为每月 15 日，而期末员工人数统计时间为每月末，在此时间段内存在员工离职情况。

报告期内，发行人未为部分员工缴纳住房公积金。如果发行人为全部员工缴纳住房公积金对公司报告期损益影响情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
测算应缴金额	163.52	131.15	83.64
实际已缴纳金额	46.27	33.48	7.29
测算差额	117.25	97.66	76.35
当期利润总额	13,609.96	7,303.05	5,881.42
测算差额占当期利润总额的比例	0.86%	1.34%	1.30%

注：应缴金额和实际已缴纳金额为发行人缴纳部分，不含应缴和已缴纳的代扣代缴员工部分。

经查验，发行人与劳务外包单位签订的劳务外包合作协议明确约定了“外包



GRANDWAY

员工由乙方（劳务外包单位）招聘、录用、管理、发放薪酬、缴纳社会保险”，且劳务外包单位“应按照国家 and 地方相关法律法规按照向外包员工支付工资、缴纳社会保险和住房公积金；乙方拖欠外包员工前述福利的，甲方不承担责任。”因此，发行人制定的劳务外包工价已将社会保险和住房公积金分摊至劳务外包单位工价当中，故无需重复测算为劳务外包人员缴纳社保和住房公积金对发行人报告期损益的影响情况。

综上，本所律师认为，发行人未为部分员工缴纳住房公积金的情况虽然不符合《住房公积金管理条例》相关规定，但发行人及其实际控制人已采取积极的应对措施，未因为员工放弃缴存住房公积金而实质损害到员工利益。发行人报告期内未因违反相关法律法规而受到住房公积金管理机构的行政处罚。发行人未缴纳的住房公积金金额对发行人经营业绩影响较小，且发行人实际控制人已就发行人可能因住房公积金缴纳事项受到的损失作出承诺。因此，发行人未为部分员工缴纳住房公积金事项不会构成发行人本次发行上市的法律障碍。

六、针对《辐射安全许可证》的旧证到期日与新证颁发时间存在断档期问题，中山市环保局出具《情况说明》，“因持续时间较短，现已主动规范并取得新《辐射安全许可证》，我单位和广东省环境保护厅未对该公司做出过行政处罚”。请保荐机构和发行人律师说明中山市环保局是否有权限作出上述说明。

（一）中山市环保局（现已更名为“中山市生态环境局”）对辖区内企业使用射线装置相关事项的管理职权具有法律法规依据

根据《中华人民共和国放射性污染防治法》第五十三条，违反该法规定，生产、销售、使用、转让、进口、贮存放射性同位素和射线装置的，由县级以上人民政府环境保护行政主管部门或者其他有关部门依据职权责令停止违法行为，限期改正；逾期不改正的，责令停产停业或者吊销许可证；有违法所得的，没收违法所得；违法所得十万元以上的，并处违法所得一倍以上五倍以下罚款；没有违法所得或者违法所得不足十万元的，并处一万元以上十万元以下罚款；构成犯罪的



GRANDWAY

的，依法追究刑事责任。

根据《放射性同位素与射线装置安全和防护条例》第三条，县级以上地方人民政府环境保护主管部门和其他有关部门，按照职责分工和该条例的规定，对本行政区域内放射性同位素、射线装置的安全和防护工作实施监督管理。

第五十二条，违反该条例规定，生产、销售、使用放射性同位素和射线装置的单位有下列行为之一的，由县级以上人民政府环境保护主管部门责令停止违法行为，限期改正；逾期不改正的，责令停产停业或者由原发证机关吊销许可证；有违法所得的，没收违法所得；违法所得 10 万元以上的，并处违法所得 1 倍以上 5 倍以下的罚款；没有违法所得或者违法所得不足 10 万元的，并处 1 万元以上 10 万元以下的罚款：（一）无许可证从事放射性同位素和射线装置生产、销售、使用活动的；（二）未按照许可证的规定从事放射性同位素和射线装置生产、销售、使用活动的；（三）改变所从事活动的种类或者范围以及新建、改建或者扩建生产、销售、使用设施或者场所，未按照规定重新申请领取许可证的；（四）许可证有效期届满，需要延续而未按照规定办理延续手续的；（五）未经批准，擅自进口或者转让放射性同位素的。

经本所律师查询中山市环保局网站 (<http://www.zsepb.gov.cn/>) 信息，中山市环保局的主要职能包括“负责民用核与辐射环境安全的监督管理。协助国家监督管理核设施安全，参与民用核事故应急处理，负责辐射环境事故应急处理，监督管理民用核设施、核技术应用、电磁辐射、伴有放射性矿产资源开发利用中的污染防治，参与反生化、反核和辐射恐怖袭击工作。”

因此，中山市环保局作为县级以上人民政府环境保护行政主管部门，有权依照《中华人民共和国放射性污染防治法》、《放射性同位素与射线装置安全和防护条例》对辖区内企业使用射线装置相关事项（包括企业存在“许可证有效期届满，需要延续而未按照规定办理延续手续”情形）进行管理，有权作出行政处罚决定。

## （二）中山市环保局对发行人使用射线装置相关事项具有管理职权

首先，根据发行人建设射线装置项目时广东省环境保护厅出具的“粤环审[2014]81号”《广东省环境保护厅关于广东日丰电缆股份有限公司核技术应用项



GRANDWAY



目竣工环境保护验收意见的函》，明确提到“该项目日常的环境保护监管工作中山市环保局负责”。

其次，经本所律师查询中山市环保局网站（<http://www.zsepb.gov.cn/>）披露的《中山市环境保护局行政处罚自由裁量量化标准（2017年修订版）》，中山市环保局有权依据《中华人民共和国放射性污染防治法》第五十三条、《放射性同位素与射线装置安全和防护条例》第五十二条规定，作出罚款、吊销许可证、没收违法所得等行政处罚。

最后，经本所律师咨询中山市环保局、广东省环境保护厅确认，广东省环境保护厅对其所作出行政处罚的案件会进行网站公示，中山市环保局可通过网站公示信息及环保部门内部系统查询确认广东省环境保护厅是否曾对发行人作出过行政处罚。中山市环保局在2018年7月31日出具《情况说明》时已查询过相关网站公示信息并与广东省环境保护厅了解确认发行人是否因《辐射安全许可证》延续换发相关事项受到过行政处罚的情况。

综上，本所律师认为，中山市环保局作为县级以上人民政府环境保护主管部门，有权对发行人包括《辐射安全许可证》延续换发在内的使用射线装置相关事项进行管理，并可通过网站公示信息及环保部门内部系统查询确认发行人环保方面行政处罚的情况，其具有权限就发行人《辐射安全许可证》延续换发相关事项作出“因持续时间较短，现已主动规范并取得新《辐射安全许可证》，我单位和广东省环境保护厅未对该公司做出过行政处罚”的《情况说明》。

七、报告期内，发行人第一大供应商格力电工同时为第二大客户格力电器的全资子公司。2014年至2018年间，发行人从格力电工采购占比分别为17.48%、48.57%、50.95%、57.05%和61.83%，同期对格力电器销售占比分别10.07%、14.37%、18.54%、23.01%和25.03%。请发行人：（1）说明向主要客户格力电器的子公司格力电工采购原材料是否是行业惯例，采购的必要性和合理性，前述安排是否会对发行人与其他主要客户之间的合作关系产生不利影响；（2）采购比例逐年上升的原因，未来是否存在格力集团产业延伸至电缆领域，替代发行人业务的可能；（3）与格力两项交易占比变动趋势一致，进一步说明是否存在关联，或



GRANDWAY

者一揽子协议或安排；(4) 说明向格力电工采购原料的加工费略高于向其他第三方采购的加工费（对比中船重工和广州联华）的原因及合理性，格力电器销售的小家电配线组件毛利率明显高于同区域的美的集团和 TCL 集团的原因及合理性，是否表明两项交易定价之间存在一定挂钩或关联；(5) 结合给予账期时间、期间资金成本、第三方供货价格等因素，量化分析说明并披露发行人与格力电工约定的采购价格的商业合理性和公允性，是否符合商业惯例；(6) 格力电工上游企业中船重工、江西铜业等向格力电工收取 700-900 元/吨的加工费，说明进行何种产品加工，加工费是否合理、公允；(7) 说明格力电工向上游铜加工厂商采购铜材的定价机制，是否由发行人主导决定价格，加工费是否有相关协议支持，与其他单位加工费是否一致，加工厂商给予格力电工的加工费单价在报告期从 900 元/吨下降到 700 元/吨、报告期内账期成本固定为 50-100 元不变等定价方式是否具有商业合理性；(8) 说明并披露发行人与格力电器的购销业务是否属于委托加工，相关业务的会计处理是否符合企业会计准则的规定。请保荐机构、发行人律师、申报会计师发表核查意见。

（一）说明向主要客户格力电器的子公司格力电工采购原材料是否是行业惯例，采购的必要性和合理性，前述安排是否会对发行人与其他主要客户之间的合作关系产生不利影响

根据发行人及其总经理陈述，发行人目前在橡胶类电线电缆领域的主要竞争对手为广东华声电器实业有限公司（以下简称“华声电器”），华声电器的主要客户为格力电器和美的集团等，而其也同样向格力电工采购铜材。因此，发行人向格力电工采购铜材符合行业惯例。

相比于其他铜材供应商现款现货或先款后货的结算方式，格力电工能够给予发行人及华声电器等其他铜材客户一定的付款结算账期，因此发行人在报告期内主要向格力电工采购铜杆，且采购比例逐年增加。

发行人其他主要客户美的集团、TCL 集团等只要求发行人提供合格的产品，发行人自主选取原材料供应商，实际使用的铜杆为江西铜业、中船重工等知名品牌，不影响发行人的产品质量。发行人向格力电工采购铜杆不会对发行人与其他



GRANDWAY

主要客户之间的合作关系产生不利影响。

(二) 采购比例逐年上升的原因, 未来是否存在格力集团产业延伸至电缆领域, 替代发行人业务的可能

### 1、发行人向格力电工采购比例逐年上升的原因

根据发行人及其总经理陈述、相关采购合同, 发行人目前所采购的铜材主要为 8.0mm 铜杆。发行人采购铜杆主要从采购价格和付款结算账期两个方面综合甄选供应商。发行人向格力电工采购铜杆且采购比例逐年上升的原因为格力电工在满足发行人合格供应商标准的前提下, 相比于其他铜杆供应商现款现货或先款后货的结算方式, 格力电工能够给予发行人 7/9/15 天的付款结算账期, 较现款现货交易更有利于发行人灵活使用资金。

### 2、格力电器将产业延伸至电缆领域并替代发行人业务的可能性

#### (1) 家用电器制造业上游产业分工明确

根据发行人及其总经理陈述, 家用电器制造业上游可分为家用电器整机组装和家用电器零部件制造, 其中家用电器零部件制造又可分为核心部件制造(主要包括蒸发器、冷凝器、电机传感器等)与其他配件制造(电源输入组件、连接组件、外观结构件、五金冲压件、线路板和电子元件等)。家电行业上游产业链产业分工较为明确, 涉及的领域广泛, 格力电器对空调关键零部件进行自主生产和供应, 其他配件则主要由专业从事该种原材料生产的企业所专门提供。发行人以其在橡胶类电线电缆领域多年来积累的丰富的生产经验和研发技术实力, 能够为格力电器等国内家电巨头提供质量稳定、性能优异的空调连接线组件和空调电源线产品, 已经成为格力电器该种原材料的主要供应商之一。

#### (2) 发行人所处的电线电缆行业存在壁垒

格力电器专注于家用空调的研发、生产和销售, 尽管其资金实力雄厚, 但如进入其上游电线电缆行业仍面临着电线电缆行业诸多壁垒, 如资质壁垒、技术壁垒、品牌壁垒。

#### (3) 发行人在本行业具有格力电器所不具备的竞争优势



发行人在电线电缆行业，特别是橡套类电线电缆领域深耕多年，已成为行业内极具影响力的橡套电缆生产企业，积累了丰富的生产经验，具有较强的成本控制能力，规模优势显著。发行人在橡套类电线电缆领域的竞争优势，是格力电器在短时间内所难以取得的。

#### （4）格力电器产业规划不包括电线电缆领域

格力电器公开披露的年度报告等文件中对于自身发展规划未提及电线电缆或其他上游原材料领域，而是优化主营产品销售结构，进一步拓展市场份额。

### （三）与格力两项交易占比变动趋势一致，进一步说明是否存在关联，或者一揽子协议或安排

#### 1、发行人与格力电器及格力电工业务增长的原因

根据发行人及其总经理陈述、发行人与格力电器签署的相关合同，发行人是橡套类电线电缆领域主要的供应商之一，以其产品优势逐渐增加其在格力电器的销售份额。格力电器向发行人采购产品是基于其自身需求及发行人良好的竞争优势，并未以发行人向格力电工采购铜材为前提，也没有指定发行人向格力电工采购铜材。发行人以其良好的规模化生产能力、较强的产品开发能力、良好的行业口碑与信誉、能较好满足客户对产品的不同要求之综合优势，契合格力电器对于供应商在产品质量、生产能力和售后服务能力等方面要求，报告期内持续深化合作，已形成较为稳固的合作关系。因此，发行人向格力电器销售收入以及占发行人主营业务收入比例逐年增长。

发行人向格力电工采购铜材的主要原因为相比于其他铜材供应商，在价格公允的情况下，格力电工能够提供 7/9/15 天的付款结算账期，较现款现货交易更有利于公司灵活使用资金。因此，发行人向格力电工采购铜杆的金额以及占发行人铜材采购额比例逐年增长。

#### 2、发行人与格力电器、格力电工不存在销售采购一揽子协议或安排

根据发行人及其总经理陈述，格力电器一般对主要原材料选择 3 至 4 家合格供应商，要求合格供应商通过报价竞标。发行人系综合考虑客户采购份额、预期



GRANDWAY

利润空间、自身生产能力等因素进行决策是否参与格力电器的报价竞标。发行人向格力电工采购铜材主要是基于格力电工能给予更优的付款结算账期，如格力电工向发行人供应原材料的商业条件未来发生变化，或其他供应商能够提供更加优惠的结算政策，发行人亦将按甄选供应商的一贯政策标准进行决策。发行人与格力电器、格力电工进行交易的决策相互独立，不存在关联性。

报告期内，发行人未与格力电器签署以发行人向格力电工采购铜材为前提的合作框架协议，也未与格力电工签署以发行人向格力电器销售产品为前提的合作框架协议，与格力电器或格力电工之间亦不存在类似的商业条件或安排。

（四）说明向格力电工采购原料的加工费略高于向其他第三方采购的加工费（对比中船重工和广州联华）的原因及合理性，格力电器销售的小家电配线组件毛利率明显高于同区域的美的集团和 TCL 集团的原因及合理性，是否表明两项交易定价之间存在一定挂钩或关联

1、发行人向格力电工采购铜杆的加工费略高于向其他第三方采购的加工费的原因及合理性

根据发行人及其总经理陈述，电解铜属于全球范围内的大宗交易商品，不同供应商对铜材供应价格均遵循市场交易惯例，主要参照上海期货交易所、上海有色网、长江有色金属网等发布的铜材市场日间价的月均价或时点价予以确定，市场价格较为透明。铜杆由电解铜（铜板形态）加工而成，定价依据为铜基价（电解铜价格）+加工费。

相比于中船重工和广州联华等铜杆供应商现款现货或先款后货的结算条件，格力电工作为铜杆贸易商向发行人提供 7/9/15 天的付款结算账期，因此加工费中考虑了账期成本，加工费略高于中船重工和广州联华等其他铜杆供应商。

2、发行人向格力电器销售的小家电配线组件毛利率明显高于同区域的美的集团和 TCL 集团的原因及合理性

根据发行人及其总经理陈述，发行人向格力电器销售的小家电配线组件毛利率高于美的集团和 TCL 集团等其他客户，主要为产品结构差异所导致。



发行人向格力电器销售的小家电配线组件主要为橡套电源线产品，向美的集团和 TCL 集团等销售的小家电配线组件则主要为 PVC 电源线产品。发行人在橡套电缆方面具有一定的规模和技术优势，故毛利率相对较高。

PVC 电源线产品的技术含量相对较低，市场竞争激烈，一些规模较小的供应商以 PVC 电源线产品为主要产品，在厂房、设备等投入较低的情况下即可实现该产品的生产，成本相对较低；而发行人以生产工艺要求更高的橡套类电线电缆为主，在厂房、设备、技术和人员方面投入较大，在 PVC 电源线产品产销量相对较少且型号众多需频繁停机换料的情况下，生产成本较高导致该产品毛利率相对较低。

发行人向格力电器销售的小家电配线组件毛利率高于美的集团和 TCL 集团等其他客户为产品结构差异所导致，与发行人向格力电工采购铜材不存在因果关系。

(五) 结合给予账期时间、期间资金成本、第三方供货价格等因素，量化分析说明并披露发行人与格力电工约定的采购价格的商业合理性和公允性，是否符合商业惯例

### 1、发行人与格力电工约定的采购价格的商业合理性和公允性

根据发行人与格力电工的铜材采购协议、格力电工向上游生产厂商采购对应批次铜材的供货协议、发行人采购铜材的采购明细表、付款结算单据和发票等凭证及发行人陈述，发行人向格力电工采购 8.0mm 铜杆的方式主要为月均价采购，报告期内，发行人通过月均价方式向格力电工采购 8.0mm 铜杆的数量、价格以及与同期上海现货 1#铜价格、格力电工向上游生产厂商采购同批次铜材的价格对比情况如下：

合约期间	品牌	金额 A (万元)	数量 B (吨)	采购均价 C=A/B (元/吨)	铜基价 F=C-D (元/吨)	上海现货 1#铜交易 日结算价 均价 G (元/吨)	格力电 工加工 费 D (元/吨)	上游生 产厂商 加工费 E (元/吨)	加工费 差额 H=D-E (元/吨)	账期 天数
1601	江西铜业	368.14	99.98	36,821.36	35,921.36	35,921.36	900.00	850.00	50.00	7
1602	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
1603	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
1604	中船重工	3,036.12	799.60	37,970.45	37,120.45	37,120.45	850.00	800.00	50.00	9



GRANDWAY

1605	中船重工	2,454.70	651.66	37,668.50	36,818.50	36,818.50	850.00	800.00	50.00	9
1606	中船重工	2,564.32	704.61	36,393.50	35,543.50	35,543.50	850.00	800.00	50.00	9
1607	中船重工	2,454.38	650.65	37,722.27	36,872.27	36,872.27	850.00	800.00	50.00	9
1608	中船重工	771.62	200.00	38,581.43	37,731.43	37,731.43	850.00	800.00	50.00	9
	中船重工	1,534.68	398.40	38,521.43	37,731.43	37,731.43	790.00		/	9
1609	中船重工	2,620.62	699.99	37,438.26	36,688.26	36,688.26	750.00	700.00	50.00	9
1610	中船重工	3,643.35	950.01	38,350.67	37,600.67	37,600.67	750.00	700.00	50.00	9
1611	中船重工	3,839.95	948.97	40,464.29	39,714.29	39,714.29	750.00	700.00	50.00	9
1612	中船重工	4,484.10	950.00	47,200.91	46,450.91	46,450.91	750.00	700.00	50.00	9
	中船重工	1,653.79	350.00	47,250.91	46,450.91	46,450.91	800.00		100.00	9
1701	中船重工	4,862.34	1,050.00	46,308.10	45,558.10	45,558.10	750.00	700.00	50.00	9
1702	中船重工	4,803.10	1,000.01	48,030.59	47,280.59	47,280.59	750.00	700.00	50.00	9
1703	中船重工	3,879.12	800.01	48,488.50	47,708.50	47,708.50	780.00	700.00	80.00	15
1704	中船重工	4,693.80	984.16	47,693.33	46,913.33	46,913.33	780.00	700.00	80.00	15
1705	中船重工	5,708.63	1,230.67	46,386.32	45,606.32	45,606.32	780.00	700.00	80.00	15
1706	中船重工	4,521.14	977.48	46,252.86	45,472.86	45,472.86	780.00	700.00	80.00	15
1707	中船重工	4,971.33	1,049.99	47,346.36	46,566.36	46,566.36	780.00	700.00	80.00	15
1708	中船重工	3,501.39	697.20	50,220.48	49,440.48	49,440.48	780.00	700.00	80.00	15
1709	中船重工	6,572.82	1,250.00	52,582.61	51,802.61	51,802.61	780.00	700.00	80.00	15
1710	中船重工	7,198.40	1,379.32	52,188.13	51,408.13	51,408.13	780.00	700.00	80.00	15
1711	中船重工	5,507.70	1,000.00	55,076.82	54,296.82	54,296.82	780.00	700.00	80.00	15
1712	中船重工	5,462.26	1,020.25	53,538.64	52,758.64	52,758.64	780.00	700.00	80.00	15
1801	中船重工	2,762.55	500.00	55,251.00	54,471.00	54,471.00	780.00	700.00	80.00	15
1802	中船重工	5,113.18	950.00	53,823.00	53,043.00	53,043.00	780.00	700.00	80.00	15
	江西铜业	1,887.31	350.00	53,923.00	53,043.00	53,043.00	880.00	800.00	80.00	15
1803	中船重工	5,018.95	950.00	52,831.00	52,051.00	52,051.00	780.00	700.00	80.00	15
	江西铜业	2,362.48	446.33	52,931.00	52,051.00	52,051.00	880.00	800.00	80.00	15
1804	中船重工	6,449.06	1,260.00	51,183.00	50,403.00	50,403.00	780.00	700.00	80.00	15
1805	中船重工	3,811.97	735.06	51,859.00	51,079.00	51,079.00	780.00	700.00	80.00	15
	江西铜业	2,435.37	467.81	52,059.00	51,079.00	51,079.00	980.00	900.00	80.00	15
1806	中船重工	7,345.50	1,391.64	52,783.00	52,003.00	52,003.00	780.00	700.00	80.00	15
1807	江西铜业	7,166.27	1,398.98	51,224.96	50,444.96	50,444.96	780.00	700.00	80.00	15
1808	江西铜业	7,011.62	1,400.00	50,083.00	49,283.00	49,283.00	800.00	700.00	100.00	15
1809	江西铜业	7,011.58	1,430.00	49,032.00	48,232.00	48,232.00	800.00	700.00	100.00	15
1810	江西铜业	5,100.71	1,000.00	51,007.14	50,207.14	50,207.14	800.00	700.00	100.00	15
1811	江西铜业	3,126.31	620.00	50,424.35	49,624.35	49,624.35	800.00	700.00	100.00	15
1812	江西铜业	7,023.61	1,400.00	50,168.64	49,368.64	49,368.64	800.00	700.00	100.00	15

注 1: 1601 合约指期货月 2015 年 12 月 16 日至 2016 年 1 月 15 日, 期货月合约采购的铜基价为上海现货 1#铜日间价的月平均价(下同);

注 2: 上游生产厂商加工费为格力电工向上游生产厂商支付的铜价中包含的加工费;

注 3: 1602 合约和 1603 合约, 发行人未通过计划内批量采购的方式向格力电工采购 8.0mm 铜杆, 而是采用点价方式采购 8.0mm 铜杆或采购其他规格铜材。

根据发行人及其总经理陈述, 发行人与格力电工约定加工费主要考虑上游生产厂商收取的加工费和格力电工给予发行人的付款结算天数的影响。报告期内, 发行人向格力电工支付的加工费用中考虑的赊销账期成本变动主要是由于双方



对付款结算天数的调整。除付款结算天数的影响外，铜价和市场同期银行利息水平也是发行人与格力电工确定加工费时考虑的因素。

2015年3月，发行人与格力电工签署《2015年度铜材产品销售合同》，约定货到7天内付清货款。当年度，若以铜基价45,000元/吨计算，账期成本约为 $45,000 \text{元/吨} \times 5.60\% (2015 \text{年初一年期贷款基准利率}) \div 360 \text{天} \times 7 \text{天} = 49 \text{元/吨}$ 。2015年度，发行人向格力电工采购8.0mm铜杆的加工费与格力电工向江西铜业、中船重工等铜材厂商采购铜杆的加工费之间的差额为50元/吨，格力电工所赚取的加工费差额与市场同期银行利息成本不存在较大差异。

2016年3月，发行人与格力电工签署《2016年度铜材产品销售合同》，将付款结算天数增加至9天。由于2016年铜基价较上一年度有所下降且市场同期银行利息成本有所下降，在付款结算天数增加2天的情况下，双方未对加工费差额进行调整。

2017年2月，发行人与格力电工签署《2017年度铜材产品销售合同》，将付款结算天数增加至15天。2017年度上海现货1#铜价格较报告期前两年有所增加，若以铜基价48,000元/吨计算，账期成本约为 $48,000 \text{元/吨} \times 4.35\% (自2015年10月24日起一年期贷款基准利率调整至4.35\%) \div 360 \text{天} \times 15 \text{天} = 87 \text{元/吨}$ 。2017年度，发行人向格力电工采购8.0mm铜杆的加工费与格力电工向中船重工等铜材厂商采购铜杆的加工费之间的差额为80元/吨，格力电工所赚取的加工费差额与市场同期银行利息成本不存在较大差异。

2018年2月，发行人与格力电工签署《2018年度铜材产品销售合同》，约定付款结算天数仍为货到15天内付清货款。鉴于付款结算天数较2017年度未发生变化，双方未对加工费差额进行调整。

自1808合约起，鉴于2018年上半年铜价处于较高水平，在付款结算账期保持15天不变的情况下，发行人向其采购铜杆的单位数量资金占用成本提升。经过双方协商，格力电工向发行人收取的加工费与上游生产厂商向其收取的加工费间的差价增至100元/吨。该等合约内，若以铜基价52,000元/吨计算，账期成本约为 $52,000 \text{元/吨} \times 4.35\% \div 360 \text{天} \times 15 \text{天} = 94.25 \text{元/吨}$ 。格力电工所赚取的加工费差额与市场同期银行利息成本不存在较大差异。



GRANDWAY



## 2、发行人与格力电工约定的采购价格符合商业惯例

根据发行人及其总经理陈述，发行人同行业可比上市公司中，华声电器（目前为广东国盛金控集团股份有限公司）的铜材采购模式与发行人相近，均以向格力电工采购铜杆并在加工费中包含账期成本作为主要的铜杆采购模式，其均价模式下根据上海有色金属网等公开专业网站发布的铜材市场月度均价确定铜采购价。发行人与国盛金控的铜材采购模式相近的主要因为二者在产品、客户和产品定价模式等方面均较为接近。发行人与格力电工约定的采购价格符合商业惯例。

（六）格力电工上游企业中船重工、江西铜业等向格力电工收取 700-900 元/吨的加工费，说明进行何种产品加工，加工费是否合理、公允

根据发行人及其总经理陈述，铜杆由大宗交易商品电解铜（铜板形态）加工而成，其定价依据为铜基价+加工费。格力电工与发行人的铜杆业务实质为贸易业务，中间不涉及产品加工过程。中船重工、江西铜业等向格力电工收取 700-900 元/吨的加工费，实为标准产品 8.0mm 铜杆生产厂商的报价，相关报价在行业内比较透明，是合理、公允的。

（七）说明格力电工向上游铜加工厂商采购铜材的定价机制，是否由发行人主导决定价格，加工费是否有相关协议支持，与其他单位加工费是否一致，加工厂商给予格力电工的加工费单价在报告期从 900 元/吨下降到 700 元/吨、报告期内账期成本固定为 50-100 元不变等定价方式是否具有商业合理性

### 1、格力电工向上游铜加工厂商采购铜材的定价机制

根据发行人及其总经理陈述，铜杆是大宗交易商品电解铜由铜板形态加工而成，其定价依据为铜基价+加工费，其中，铜基价为大宗交易商品铜的期货或现货某一时点价或某一时段的结算价均价。8.0mm 铜杆为标准产品，市场价格（加工费）相对公开透明，发行人根据产品质量规范要求及价格询价对比选定品牌范围，格力电工在品牌范围内采购。

发行人根据上游铜杆厂商和格力电工分别对于铜杆的报价情况与格力电工



GRANDWAY

签订采购协议、确定加工费，格力电工亦相应的与上游铜杆加工厂商签订采购协议约定加工费。发行人与上游加工厂商和格力电工未签订三方协议对加工费进行约定。发行人亦未主导格力电工向上游铜加工厂商采购铜材的价格。

与其他单位加工费相比，报告期内，除格力电工外，广州联华、天津大无缝和中船重工等其他 8.0mm 铜杆供应商与发行人的付款结算方式均为现款现货或先款后货，因此其加工费中未考虑账期成本因素。

## 2、加工费和账期成本变动原因

### (1) 上游生产厂商向格力电工收取的加工费下降的原因

根据发行人及其总经理陈述，同等结算条件下，铜材加工费主要受品牌、采购数量及频率以及铜杆市场的供求关系等因素影响：①不同品牌的铜杆加工费略有差异，如江西铜业和天津大无缝等一线品牌的加工费高于中船重工等二线品牌；②零散采购加工费高于批量采购加工费；③铜杆市场的供求关系，对加工费略有影响。

报告期内，上游铜材厂商向格力电工收取的加工费由 900 元/吨下降到 700 元/吨，主要原因为：A. 自 1604 合约起，格力电工提供给发行人的铜杆品牌由加工费较高的江西铜业铜杆转变为加工费相对较低的中船重工铜杆，因此上游生产厂商收取的加工费由 850 元/吨降为 800 元/吨。B. 在 1609 合约中，在铜杆品牌未发生变化的情况下，加工费较之前合约降低 100 元/吨，主要为发行人与格力电工根据市场供求关系变化情况对加工费重新议价的结果。1601 合约后，鉴于中船重工能够给予更加优惠的加工费，且铜杆质量能够满足发行人要求，发行人开始主要采购中船重工铜杆。

### (2) 发行人与格力电工加工费中账期成本变动的原因

根据发行人及其总经理陈述，发行人与格力电工约定加工费主要考虑上游生产厂商收取的加工费和格力电工给予公司的付款结算天数的影响。报告期内，发行人向格力电工支付的加工费用中考虑的赊销账期成本变动主要是由于双方对付款结算天数的调整。除付款结算天数的影响外，铜价和市场同期银行利息水平也是发行人与格力电工确定加工费时考虑的因素[相关情况详见本补充法律意见书“七、(五)、1”]。



GRANDWAY

(八)说明并披露发行人与格力电器的购销业务是否属于委托加工,相关业务的会计处理是否符合企业会计准则的规定

### 1、发行人与格力电器的购销业务不属于委托加工

按照会计准则的规定,委托加工是指由委托方提供原材料和主要材料,受托方按照委托方的要求制造货物并收取加工费和代垫部分辅助材料加工的业务。根据发行人及其总经理陈述,发行人与格力电器、格力电工的购销业务不属于委托加工,主要原因如下:

(1)发行人向格力电工采购的铜材并非仅用于生产向格力电器销售的产品,发行人向格力电工采购材料和向格力电器销售产品分别独立签署购销合同,分别进行结算

根据发行人及其总经理陈述,发行人生产所需主要原材料为铜材和化工原料,报告期内,发行人铜材采购额占总采购额的比重分别为62.99%、68.62%和68.28%。发行人向格力电工采购的铜材为发行人主要原材料之一,发行人使用从格力电工采购的铜材用于生产发行人所有产品,包括空调连接线组件、小家电配线组件、特种装备电缆和其他电缆。而发行人向格力电器销售产品仅为部分空调连接线组件和小家电连接线组件。报告期内,发行人向格力电工采购铜材占总采购铜材比例分别是80.89%、83.14%和90.37%,而发行人向格力电器销售金额仅占公司营业收入的18.54%、23.01%和25.03%,发行人向格力电工采购铜材的金额占当期公司铜材采购总额的比例远高于发行人向格力电器销售产品的金额占当期公司营业收入的比例,发行人向格力电工采购的铜材并非仅用于生产格力电器向公司采购的产品。

此外,发行人未与格力电器、格力电工签署三方合作框架协议,发行人向格力电工采购材料和向格力电器销售产品分别独立签署购销合同,分别进行结算。

(2)发行人产品生产和加工具有一定的复杂程度,原材料的形态和功用方面发生了本质的变化

根据发行人及其总经理陈述并经本所律师实地查看发行人生产流程,发行人主要原材料为铜材和化工原料,其中发行人主要向格力电工采购8.0mm铜杆,经过拉丝、绞线等导体加工工序后成为电线电缆的导体。后经过挤包绝缘、硫化

交联/辐照交联、线芯成缆和挤包护套等核心加工工序后形成电线电缆产品，铜材的形态和功用方面已发生了本质的变化。

发行人产品具有较高的技术含量，主要产品的生产和加工具有一定的复杂程度。发行人根据客户要求生产相应规格型号的产品，不同客户对产品的性能、生产工艺、加工方式等具体要求不同，导致不同客户之间产品结构、配方等均有所差异。发行人凭借多年来在橡胶类电线电缆领域的技术研究、应用与推广，掌握了一系列与电线电缆相关的核心技术，并且在不断提升研发和技术实力的情况下满足不同客户的产品要求。因此，发行人并非对原材料进行简单的加工。

综上，格力电器与发行人交易实质不构成委托加工。

## 2、发行人相关业务的会计处理符合企业会计准则的规定

根据发行人及其财务负责人陈述和发行人与格力电器/格力电工签署的销售合同/采购合同、送货单、入库/出库验收单、发票等资料，发行人根据《企业会计准则》的规定，向格力电工采购材料依据采购合同/采购订单、送货单、入库验收单、发票等资料作为采购业务处理，分别确认存货和应付账款等；向格力电器销售产品依据销售合同/销售订单、送货单、出库签收单、发票等资料作为销售业务处理，分别确认营业收入和应收账款等。发行人与格力电工、格力电器按照经营业务实质进行会计处理，符合《企业会计准则》的规定。

综上，本所律师认为，发行人向格力电工采购原材料符合行业惯例且具有必要性和合理性，前述安排未对发行人与其他主要客户之间的合作关系产生不利影响。发行人向格力电工采购铜杆且采购比例逐年上升的原因为格力电工在满足发行人合格供应商标准的前提下能够给予发行人 7/9/15 天的付款结算账期，较现款现货交易更有利于发行人灵活使用资金。发行人对格力电工不存在重大依赖，主要向格力电工采购铜材不影响发行人采购独立性。发行人与格力电器和格力电工的业务占比提升不存在相互关联，发行人与格力电器、格力电工不存在销售采购一揽子协议或安排。

发行人向格力电工采购原材料的加工费略高于向其他第三方采购的加工费，原因为格力电工加工费中考虑了账期成本。发行人向格力电器销售的小家电配线



GRANDWAY

组件毛利率高于美的集团和 TCL 集团等其他客户为产品结构差异所导致，与发行人向格力电工采购铜材不存在因果关系。发行人与格力电工约定的采购价格具有商业合理性和公允性，符合商业惯例。

上游铜杆加工厂商将电解铜由铜板形态加工为发行人所需的主要原材料 8.0mm 铜杆，所收取的加工费合理、公允。格力电工与上游铜杆加工厂商根据市场供需关系确定并调整加工费，并非由发行人主导价格。发行人与上游加工厂商和格力电工未签订三方协议对加工费进行约定。

发行人与格力电器的购销业务不属于委托加工，相关业务的会计处理符合企业会计准则的规定。

本补充法律意见书一式肆份。



GRANDWAY

(此页无正文，为《北京国枫律师事务所关于广东日丰电缆股份有限公司申请首次公开发行股票并上市的补充法律意见书之九》的签署页)



负责人

张利国

经办律师

周涛

黄泽涛

2019年3月18日