

西部证券股份有限公司关于陕西华电树脂股份有限  
公司挂牌申请文件二次反馈意见的回复

全国中小企业股份转让系统有限公司：

西部证券股份有限公司(以下简称“西部证券”或“主办券商”)于2015年5月22日收到贵司《关于陕西华电树脂股份有限公司挂牌申请文件的二次反馈意见》(以下简称《反馈意见》)。根据《反馈意见》要求,西部证券陕西华电树脂股份有限公司(以下简称“公司”、“股份公司”或“华电股份”或“华电”)项目组对所列问题进行了专项调查,具体回复如下:

1、北京吉亚半导体是公司主要客户及日常性关联交易的关联方,销售额分别占当期主营业务收入的77.90%、75.00%。(1)请主办券商及申报会计师对于关联交易真实性、必要性、公允性、交易决策的合法合规性、关联方交易占比较高是否影响公司持续经营能力等,补充落实。(2)请补充说明执行的具体尽调及审计程序,确认的金额占总金额的比重,说明取得的相关的内外部证据,核查结果等,并发表意见。

(1) 请主办券商及申报会计师对于关联交易真实性、必要性、公允性、交易决策的合法合规性、关联方交易占比较高是否影响公司持续经营能力等,补充落实。

答复:

一、关联交易形成的历史沿革

经访谈北京吉亚总经理陈峰和华电股份董事长童海并查阅相关文件资料,得

知关联交易形成的历史沿革情况如下：

公司实际控制人之一童海的父亲和公司另一实际控制人吴斯华在 1998 年投资设立西安华电化工有限公司（以下简称“西安华电”，股份公司前身陕西华电精细化工有限公司于 2009 年吸收合并西安华电）时，西安华电成立初期主要是以生产水处理离子交换树脂为主，有长期从事树脂领域研究的专业技术团队。

北京吉亚成立于 1999 年 12 月底，从筹建期即在全国寻找树脂生产厂商，经过对西安华电研发实力的调研，最终与西安华电在专用提取金属镓大孔螯合树脂的研发方式及程序上形成共识，经过双方不断小试，西安华电在实践中摸索出一套针对北京吉亚氧化铝母液的最优树脂生产配方，2005 年西安华电 HD-563 产品开始为北京吉亚进行批量供货，2010 年后供货稳定。

公司实际控制人控制西安华电以及 2007 年设立华电有限以来，公司将稳定的产品性能与特有的核心技术作为公司持续发展的核心竞争力，公司在选用致孔剂、交联度等方面经过多年的实验研究、积累总结，形成了致孔剂与交联度的匹配对应表，使公司聚合白球具有稳定的多孔性，在使用过程中无论遇到什么溶剂也不会被溶解而造成塌孔，也不会因接触到不同溶剂时而使膨胀度超标。在分散剂的选用上，公司自主开发了分散剂的专用配方及使用方法，这也是公司聚合工艺的与众不同之处，使公司的白球合格率达到 90% 以上，有效降低了生产成本。鉴于此，公司的主营产品 HD-563 质量合格、性能稳定，在树脂的强度、对镓的选择性、使用寿命周期、提取镓的产量四项技术指标上与同类型产品相比具有比较优势，故北京吉亚与华电之间保持着长期的合作关系，基于对产品及华电发展前景的良好预期，为充分发挥双方优势，北京吉亚与华电有限决定在双方商务往来的基础上建立更为紧密的战略合作关系，经华电有限于 2009 年 12 月 1 日召开股东会，全体股东一致同意引入法人北京吉亚半导体材料有限公司作为战略投资者，决定采用股权转让的方式吸收北京吉亚成为其合法股东，北京吉亚持股比例为 20%。

华电有限于 2014 年 7 月整体变更为华电股份后，北京吉亚的持股比例仍为 20%，并且北京吉亚委派其总经理陈峰担任华电股份董事，委派其副董事长张占明担任华电股份董事，华电有限允许北京吉亚和山西铝厂的负责人参与公司管理

层主要考虑可进一步了解下游市场信息，并提高公司治理水平和技术后备力量。

由上述历史沿革资料可见北京吉亚与公司长期以来保持良好的合作关系，并在大孔螯合树脂的吸镓量和生产成本上进行探讨，陕西华电现有的 HD-388 产品就是北京吉亚在控制镓的生产成本上双方所做的一种尝试。据此可知，双方已经不再是简单的采购、供应关系，伴随下游金属镓需求的增长，双方也将在金属镓产业链上进行更为深入的合作。近期，公司与北京吉亚出于通过双方紧密合作，打造双赢、可持续发展的战略合作伙伴关系的宗旨，分别于 2014 年 8 月和 2015 年 3 月签署为期 5 年的战略合作协议，约定公司作为北京吉亚吸附金属镓树脂的唯一供应商，双方就实验、生产、使用过程中的数据及时沟通为今后研制及生产新型树脂奠定基础。故公司与北京吉亚之间是相互依赖的关系，并且二者的合作关系将在未来一定期限内保持稳定。

## 二、关联交易真实性

公司与北京吉亚半导体材料有限公司的合作模式是：1、北京吉亚与公司于每年年初根据北京吉亚的年度生产计划确定年度采购计划，主要内容包括原材料的采购种类、采购数量等；2、北京吉亚在每次采购时点会派出采购代表根据采购计划与公司的销售人员洽谈合同细则，签署《北京市工业品买卖合同》，合同内容主要包括产品规格型号、数量、单价、质量要求、包装标准、交货方式、交货期限、运输方式、验收标准、结算方式、违约责任及争议解决方式等内容；3、公司根据合同生产备货按约定交付；4、北京吉亚根据合同约定条款抽样验收，经验收合格在收到公司开具的增值税发票后付款。一般采用现金转账或银行承兑支票等付款方式，付款期限为一般为 3-6 个月。

公司的盈利模式主要是通过自主的产品销售实现业务收入。公司成立至今，主营业务一直是通过悬浮聚合技术以及胺肟化工艺技术，生产用来提取金属镓的大孔螯合树脂。HD-563 和 HD-388 是报告期内公司的主要产品，由于公司产品性能稳定、吸镓量良好、使用周期长，公司在行业内积累了良好的品牌效应及产品美誉度，并与下游行业知名镓生产企业建立了长期稳定的战略合作关系。为了丰富产品的多样性，公司研发生产了新产品 HD-368，这种主要针对采用固定床反应器的金属镓生产企业的产品，将会为公司拓宽销售渠道，从而进一步扩大

市场占有率。公司提高盈利水平主要依靠不断完善产品性能的同时研发新产品、扩大产能、延伸产业链，提升公司核心竞争力，将公司产品及技术服务转化为丰厚的业绩回报。

2013年、2014年及2015年1-3月公司与北京吉亚之间签署的买卖合同明细情况如下：

客户名称	合同号	产品类型	合同金额(元)	签订日期	合同履行情况
北京吉亚半导体材料有限公司	2013-HD-01-J1	HD-563	3,562,500.00	2013年03月04日	已履行完毕
北京吉亚半导体材料有限公司	2013-HD-01-J2	HD-563	4,987,500.00	2013年05月07日	已履行完毕
北京吉亚半导体材料有限公司	2013-HD-03	HD-563	3,437,500.00	2013年07月23日	已履行完毕
		HD-388	487,500.00		已履行完毕
北京吉亚半导体材料有限公司	2013-HD-04	HD-563	4,015,000.00	2013年08月19日	已履行完毕
		HD-388	78,000.00		已履行完毕
北京吉亚半导体材料有限公司	2013-HD-05	HD-563	3,312,500.00	2013年10月15日	已履行完毕
		HD-388	950,000.00		已履行完毕
北京吉亚半导体材料有限公司	2013-HD-06	HD-563	3,750,000.00	2013年11月25日	已履行完毕
北京吉亚半导体材料有限公司	2014-HD-01	HD-563	2,500,000.00	2014年01月03日	已履行完毕
		HD-388	475,000.00		已履行完毕
北京吉亚半导体材料有限公司	2014-HD-02	HD-563	3,675,000.00	2014年03月26日	已履行完毕
		HD-388	450,000.00		已履行完毕
北京吉亚半导体材料有限公司	2014-HD-03	HD-563	2,450,000.00	2014年05月05日	已履行完毕
北京吉亚半导体材料有限公司	2014-HD-04	HD-563	588,000.00	2014年06月03日	已履行完毕
北京吉亚半导体材料有限公司	2014-HD-05	HD-563	3,525,000.00	2014年07月28日	已履行完毕
北京吉亚半导体材料有限公司	2014-HD-06	HD-563	3,525,000.00	2014年09月01日	已履行完毕
北京吉亚半导体材料有限公司	2014-HD-07	HD-563	4,600,000.00	2014年11月18日	正在履行
北京吉亚半导体材料有限公司	2015-HD-01	HD-563	3,450,000.00	2015年01月05日	正在履行
北京吉亚半导体材料有限公司	2015-HD-02	HD-563	2,990,000.00	2015年03月09日	正在履行

		HD-388	180,000.00	2015年03月09日	正在履行
		HD-368	60,000.00	2015年03月09日	正在履行

以上合同经核查，完全属实，并已经履行或正在履行。

### 三、关联交易的必要性

公司的主营业务是专用提取金属镓大孔螯合树脂的生产和销售，该主营产品主要用于从拜耳法氧化铝种分母液中提取金属镓。公司产品性能稳定、使用周期长、对金属镓的选择性高，使得公司产品在下游市场享有一定的美誉度及品牌效应。

由于湿法冶金工艺提取金属镓，是当前被广大生产商认为最经济、有效的技术，大孔螯合树脂作为从拜耳法氧化铝种分母液中提取镓的关键原料，对原生镓的产量、纯度和生产商的成本都有着重要影响，所以树脂厂商和原生镓厂商在产业链上表现为上、下游，在经营模式上表现为相互依存的关系。同样原生镓的价格变动也会传导至大孔螯合树脂价格的变化。大孔螯合树脂的应用工艺具有独特性，即便在同一领域，不同用户的生产线不同、反应容器不同，应用工艺也存在很大差异。因此，公司需要针对不同用户，进行特别的应用工艺设计，才能更好地达到预期使用效果。总体来讲，大孔螯合树脂产品有其独特性，是下游镓生产企业不可缺少的材料。同时大孔螯合树脂又是一种消耗品，需要定期更换。在镓提取树脂市场上的竞争格局是：由于产品的独特性，每一家金属镓生产企业都会有固定的大孔螯合树脂供应商，进行长期稳定的合作，从而达到降低生产成本，提高产品质量。

此外，鉴于镓是一种伴生矿，多数以铝土矿的形式伴生，当前世界上 90% 以上的原生镓都是在生产氧化铝的过程中提取的，而中国大陆作为全球原生镓的主要产地，当前原生镓的生产主要被几家大型铝厂控制，导致行业内需求方较为集中，公司的客户群体较为稳定。目前中国大陆的市场供给主要集中于北京吉亚、珠海经济特区方源有限公司、东方希望涪池镓业有限公司、孝义市兴安镓业有限公司等企业。由于行业内未有相关公开数据，但据生产企业估算一年内原生镓的供给量约为 400-500 吨左右，北京吉亚一年的产量约为 60 吨左右，综合考虑参

股、合作企业的产量约为 90 吨左右，占比约为 20%。而且北京吉亚作为较早从事原生镓生产的企业，不论从品牌形象、产品质量等方面均处于行业领先地位。

因此，华电股份的客户集中度较高具有一定的市场原因，符合公司的行业与产品经营特征。由于北京吉亚持有本公司 20% 的股份，本公司和北京吉亚的树脂购销关系构成关联交易，但经以上分析该关联交易具有一定必要性。

#### 四、关联交易公允性

关联交易定价的分析过程如下：

##### (一) 定价原则

公司生产的大孔螯合树脂是从氧化铝母液中提取金属镓必不可少的原材料，具有较高技术含量，客户替换成本高，因此根据客户使用效率确定销售价格。

根据上述原则，公司对关联方北京吉亚的产品销售价格参考金属镓的销售价格变动情况。北京吉亚在给公司下采购订单前，首先给公司通报近期的镓销售价格的变动情况，公司核实后，参考镓销售价格情况，经过双方商议确定树脂的销售价格。

北京吉亚提出采购公司树脂的价格满足以下条件：因为采购量大，原则上要求低于公司同类产品给其他公司的销售价格；因持有公司 20% 的股份，且公司前期为研发产品投入了大量的费用，原则上不低于市场上其他公司同类产品的销售价格。

##### (二) 报告期内销售情况

公司主要产品为 HD-563，这也是市场上的主流产品。公司为了提高经济效益，经过研发，将以前的非标产品开发成 HD-388 和 HD-368，鉴于这两种产品实现较高的吸附效率更需要稳定的生产环境，公司该类产品的销售量小。下面只研究主流产品 HD-563，本公司所有的销售都指的是 HD-563。

表一 2014 年对北京吉亚的销售合同统计

单位：元

序号	合同签订日期	合同编号	客户：北京吉亚
----	--------	------	---------

			大孔吸附树脂 HD-563		
			数量(吨)	单价	总金额
1	2014.01.03	2014-HD-01	50.00	50,000	2,500,000
2	2014.3.26	2014-HD-02	75.00	49,000	3,675,000
3	2014.5.5	2014-HD-03	50.00	49,000	2,450,000
4	2014.6.3	2014-HD-04	12.00	49,000	588,000
5	2014.7.28	2014-HD-05	75.00	47,000	3,525,000
6	2014.9.1	2014-HD-06	75.00	47,000	3,525,000
7	2014.11.18	2014-HD-07	100.00	46,000	4,600,000
合计			<b>437.00</b>	<b>--</b>	<b>20,863,000</b>

经计算，2014 年销售均价为 47,741 元/吨。

表二 2013 年对北京吉亚的销售合同统计

单位：元

序号	合同签订日期	合同编号	客户：北京吉亚		
			大孔吸附树脂 HD-563		
			数量(吨)	单价	总金额
1	2013.03.04	2013-HD-01-J1	62.50	57,000	3,562,500
2	2013.05.08	2013-HD-02-J2	87.50	57,000	4,987,500
3	2013.7.23.	2013-HD-03	62.50	55,000	3,437,500
4	2013.8.19	2013-HD-04	73.00	55,000	4,015,000
5	2013.10.15	2013-HD-05	62.50	53,000	3,312,500
6	2013.11.25	2013-HD-06	75.00	50,000	3,750,000
合计			<b>423.00</b>		<b>23,065,000</b>

经计算，2013 年销售均价为 54,527 元/吨。

经计算，2012 年公司对北京吉亚销售数量 405 吨，销售总金额 24,825,000 元，年销售均价 61,296 元/吨；2011 年公司对北京吉亚销售数量 249.20 吨，销售总金额 17,256,585 元，年销售均价 69,248 元/吨。

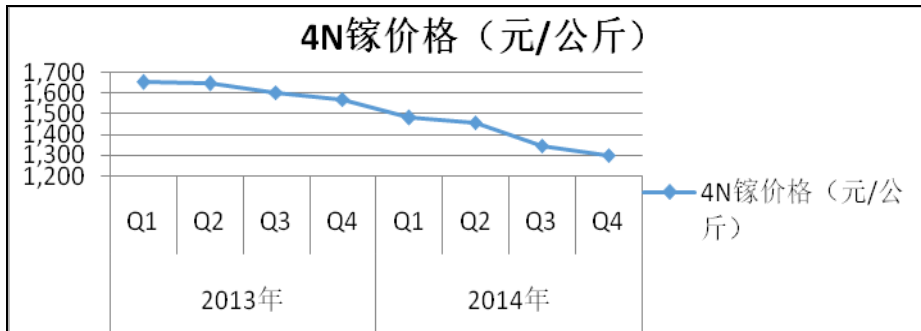
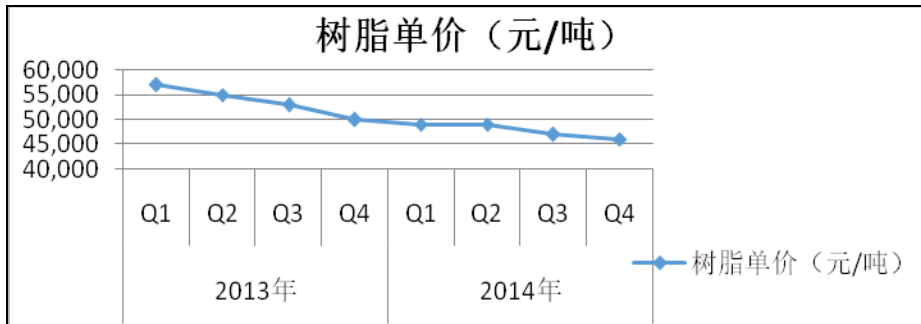
### (三) 树脂销售价格和镓销售价格对比

表三 2013、2014 年树脂价格和镓价格对比

项目	2013 年	2014 年

	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
树脂单价 (元/吨)	57,000	55,000	53,000	50,000	49,000	49,000	47,000	46,000
4N 镓价格(元/公斤)	1,652	1,646	1,604	1,569	1,480	1,459	1,344	1,299

根据上表做图如下：



小结：随着镓销售价格的下降，树脂的销售价格也逐步走低。

#### (四) 销售市场比较

表四 提取镓的树脂年均销售价格

单位：元/吨

项目	2011年	2012年	2013年	2014年
公司对北京吉亚销售价格	69,248	61,296	54,527	47,741
公司对山西兆丰销售价格	-	66,077	60,982	53,933
公司加权平均销售价格	69,248	62,173	56,157	49,323
蓝晓科技披露的销售价格	44,400	47,600	49,700	43,000

(蓝晓科技：西安蓝晓科技新材料股份有限公司，下文均简称“蓝晓科技”)

表五 提取镓的树脂年销售数量

单位：吨

项目	2011年	2012年	2013年	2014年
----	-------	-------	-------	-------



公司对北京吉亚销售数量	249.20	405	423	437
公司对山西兆丰销售数量	-	91	109	150
推算蓝晓科技的销售数量	913.51	1,117.74	1,308.83	1146.49

注：本公司数据为当年订单统计；公司对山西兆丰 2011 年无销售；蓝晓科技销售价格数据来源于 2015 年披露的招股说明书；蓝晓科技销售数量根据招股说明书有关信息推算。

小结：公司对北京吉亚的年均销售价格比对山西兆丰低 10%左右；但高于同期蓝晓科技的销售价格。

#### (五) 结论

根据上述分析，公司和北京吉亚的关联交易有明确的定价原则，履行了定价程序，符合市场情况，关联交易定价具备公允性。

### 五、关联交易决策的合法合规性

报告期内，有限公司时期公司治理结构和内控制度尚不健全，尚未制订相应的关联交易决策制度，关联交易事项存在未履行回避制度、未通过必要的决策程序等问题，但对关联交易事项的有效执行未造成任何不利影响。有限公司于 2014 年 6 月 10 日召开临时股东会，对报告期内有限公司时期所有的关联交易事项进行了确认，关联交易定价公允，不存在利益输送或损害公司利益及全体股东利益的情形。公司于 2014 年 6 月 28 日召开创立大会暨第一次股东大会审议通过了《陕西华电树脂股份有限公司章程》、《陕西华电树脂股份有限公司关联交易决策制度》，对关联关系、关联交易的认定进行了明确，并规定了关联交易的相关决策程序。并且公司全体股东已签署《关于规范关联交易的承诺函》保证对今后可能发生的关联交易将严格按照相关制度进行。华电股份针对 2015 年拟发生的关联交易的金额进行了预估，分别于 2015 年 1 月 5 日和 2015 年 1 月 20 日召开董事会和股东大会审议通过了该事项，决策程序符合《公司法》、《公司章程》和《关联交易决策制度》的相关规定，程序合法合规。

### 六、关联方交易占比较高是否影响公司持续经营能力

#### (一) 公司持续经营能力的分析

公司专业从事大孔螯合树脂制造，并为客户提供专业的技术支持。公司自成立伊始，就十分重视产品质量，一直把稳定的产品性能与特有的核心技术作为公司持续发展的核心竞争力。公司在选用致孔剂、交联度等方面经过多年的实验研究、积累总结，形成了致孔剂与交联度的匹配对应表，使公司聚合白球具有稳定的多孔性，在使用过程中无论遇到什么溶剂也不会被溶解而造成塌孔，也不会因接触到不同溶剂时而使膨胀度超标。在分散剂的选用上，公司自主开发了分散剂的专用配方及使用方法，这也是公司聚合工艺的与众不同之处，使公司的白球合格率达到 90% 以上，有效降低了生产成本。公司申请的名为“一种吸附镓螯合树脂及其制备方法”的发明专利已进入实质审查阶段；申请的名为“一种新型聚合配料搅拌装置”和“一种新型胺化过滤器”的 2 项实用新型专利已被受理；自主研发了 2 项非专利技术。综上所述，公司在细分行业中具备一定的技术优势。

华电股份 2013 年、2014 年的营业收入分别为 28,196,581.62 元、30,174,017.39 元。2014 年度比 2013 年度主营业务收入增加 1,942,790.72 元，增幅为 6.69%。公司 2013 年、2014 年主营产品毛利率分别 61.67% 和 56.43%，高于同行业蓝晓科技同类产品的毛利率。以上较好的财务指标对公司持续经营能力提供了有力保障。

公司在拓展原有的商业渠道的同时，积极创新商业模式。公司投资参股西安麦特网络股份有限公司，该平台致力于向客户提供金属镓行业及其相关行业的市场基础信息和行业深度研究服务，并在此基础上向客户提供企业宣传推广、商情发布和搜索等服务。通过该平台，公司不仅能及时获得金属镓的销售价格，为树脂定价提供依据；还可以积极寻找下游镓生产企业，拓展树脂的销售客户，以降低关联交易的比重。

综上所述，公司具备良好的持续经营能力。

## （二）关联方交易占比较高是否影响公司持续经营能力

公司对关联方北京吉亚虽然存在一定程度的依赖，但此依赖性是由于下游镓提取行业的生产企业较少且北京吉亚具有一定的市场份额所致，国内同类树脂制造销售企业也面临同样的问题；并且公司的主营产品 HD-563 在树脂的强度、对镓的选择性、使用寿命周期、提取镓的产量四项技术指标上与同类型产品相比更

适合北京吉亚的镓提取生产线的生产工艺，故北京吉亚与华电股份之间是依附合作、互相依赖的关系。

因此公司不存在因与关联方之间存在关联关系而使本公司经营业务的完整性、独立性受到不利影响的情况。并且公司目前采取的减少关联交易的措施符合公司实际，切实可行。

综上所述，公司客户集中度较高、对关联方存在依赖具有必要性且关联交易定价公允、决策程序合法合规，不存在利益输送或损害公司利益及全体股东利益的情况；公司不存在《中国注册会计师审计准则第 1324 号——持续经营》中列举的影响其持续经营能力的相关事项，并由具有证券期货相关业务资格的会计师事务所出具标准无保留意见的审计报告；华电股份符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌条件适用基本标准指引（试行）》中“业务明确，具有持续经营能力”的要求，故公司客户集中度较高、对关联方存在依赖对于公司的持续经营能力不会造成重大不利影响。

#### 七、公司为降低关联交易比重、保证持续经营所采取的措施

鉴于公司目前对北京吉亚的依赖程度较高的事实，公司为保证持续经营的稳定性，采取的主要措施如下：

##### （一）签署战略合作协议

公司与北京吉亚于 2014 年 10 月和 2015 年 3 月分别签署了《战略合作协议》和《补充协议》，约定公司作为北京吉亚吸附金属镓专用树脂的唯一供应商，协议有效期为五年。公司对北京吉亚的销售具有稳定性和持续性，同时公司将严格按照已制定的《公司章程》、《关联交易决策制度》等关于关联交易的规定，确保履行关联交易决策程序，最大程度保护公司及股东利益，因此，至少五年内不会出现北京吉亚减少对公司产品的采购，从而对公司的持续经营能力造成不利影响的情形。

根据北京吉亚提供的资料，在报告期和未来五年北京吉亚对大孔螯合树脂需求量如下：

年份	金属镓产量（吨）	树脂需求量（吨）	备注
----	----------	----------	----

2013年	54	450	实际
2014年	58	482	实际
2015年	65	536	预估
2016年	71	590	预估
2017年	78	647	预估
2018年	86	710	预估
2019年	95	780	预估

同时，北京吉亚还提供如下内容的说明文件：“北京吉亚半导体材料有限公司是全球最大的金属镓生产及销售企业，也是本行业的领军企业。陕西华电树脂股份有限公司作为我企业最重要也是最大的原材料供应商，为我企业提供了优质而稳定的吸附金属镓专用树脂。双方根据生产中遇到的问题积极沟通，在双方的产品质量及生产设备上都做了很大的改进，经过多年的发展我企业和陕西华电树脂股份有限公司形成了良好的战略合作关系，陕西华电提供的专用吸附金属镓的树脂也成为我企业不可替代的重要原材料。”

### (二) 加强研发投入，增强核心竞争力

公司的核心技术、商标、专利等知识产权均掌握在公司手中，凭借常年生产经验累积，公司已形成主要围绕客户需求持续提高公司产品性能的自主研发能力，培养了专业稳定的内部研发质检团队，明确了研发质检职责、规范了研发管理流程。通过原材料可追溯体系建立、半成品中间小试分析、成品合格率分析、工艺自动化控制等过程控制充分体现了自主研发能力。故公司不存在在技术上依赖于关联方的情形。伴随下游镓市场的持续看好，如何在不增加树脂单位磨损的同时提升大孔螯合树脂的吸镓量也成为了公司当前研发的方向。公司与天津南开大学、中国科学院化学研究所陆续展开科研合作，提升现有产品工艺性能、研发新型螯合树脂产品，提升现有技术人员水平，继续增强企业自主研发能力。

### (三) 扩大产能，拓展客户资源

公司将通过加强技改提高生产效率、完善已有产品，并在扩大产能的基础上积极创新商业模式，获取更多的客户资源。截至本反馈回复出具日，公司对于非关联方客户的拓展及商业模式创新的大致情况如下：（1）公司于2014年7月至2014年10月对生产线进行技术改造，实现生产工艺自动化程度的提高同时提升产品性能；（2）2014年5月公司与非关联方客户河津市嘉瑄经贸有限公司

开始建立供销合作关系，主要供应型号为 HD-388 的大孔螯合树脂，双方全年共签署 4 笔《工业商品买卖合同》，供应量约为 50.175 吨。公司正与孝义市兴安镓业有限公司、北京卓龙源科技有限公司等非关联公司洽谈初步合作意向，并在释放现有产能的基础上进一步扩大公司产能，争取与意向客户签署正式的合作协议。公司通过与客户进行技术交流与产品使用反馈意见，不断地完善已有产品，使公司生产的 HD-563 以及 HD-388 在对金属镓的选择性、树脂强度以及使用周期等方面得到进一步提升。

#### (四) 丰富产品类型，扩大市场占有率

公司已研发成功新产品 HD-368 大孔螯合树脂，该产品主要针对采用固定床反应器的金属镓生产企业的相关需求研发的产品。年产量较小的金属镓生产企业，更适合使用固定床反应器。由于小型金属镓生产企业使用的吸附装置体积小，只需要通过加压的方式将带有金属镓的氧化铝母液由进口打入该设备即能与树脂充分接触，由于树脂不随母液流动，减少了由于摩擦产生的树脂破碎问题，延长了树脂的有效吸附周期，同时由于该产品的粒度更小，在相同体积的吸附装置中填充了更多的树脂，获得了更大的吸附金属镓的效果。但年产量大的企业出于充分利用氧化铝种分母液的目的，也会在专设的小型固定反应器中投入使用 HD-368，使得氧化铝母液中经过 HD-563 与 HD-388 吸附后残留的金属镓得到回收。公司已分别于 2015 年 3 月、2015 年 4 月与北京吉亚、河津市嘉瑄经贸有限公司签署了此类产品的销售合同。

#### (五) 延伸产业链，创新公司的商业模式

公司于 2014 年 11 月投资设立西安麦特网络股份有限公司（以下简称“麦特网络”），麦特网络属于关键金属交易平台公司，其经营范围是：计算机软件开发；网络技术的技术开发、技术咨询、技术服务；网上销售金属产品；国内国际货运代理信息咨询；货物及技术进出口业务；会员服务，展览展示服务；产品包装设计；广告的设计、制作、代理、发布。麦特网络经营初期拟致力于向客户提供金属镓行业及与金属镓行业关系密切的能源、矿业和有色金属等行业的市场基础信息和行业深度研究服务，并在此基础上向客户提供企业宣传推广、商情发布和搜索等服务。公司投资麦特网络旨在有效获取信息流、扩大销售量、提升市场

占有率，建立完善营销体系；建设电子商务平台的营销网络体系，通过电子化的采购平台打造保障有力、成本领先的供应链，提升现有销售网络，规范和强化销售体系，建立电子商务平台，实现多方式和多渠道的销售。从而公司通过获取下游产品生产企业的信息，寻求与非关联方的业务合作，以进一步降低关联交易的比例。

**(2) 请补充说明执行的具体尽调及审计程序，确认的金额占总金额的比例，说明取得的相关的内外部证据，核查结果等，并发表意见。**

**答复：**

一、主办券商所采取的尽调程序主要有：

(一) 访谈

主办券商对公司董事长、总经理以及相关业务人员进行了访谈。了解到如下事实：一、公司和北京吉亚间产品供销关系的形成过程、双方在业务上的紧密合作以及双方相互依赖的关系；二、公司与北京吉亚就树脂销售价格的议价过程及考虑因素；三、树脂行业的产业链情况，特别是下游厂家相对集中的事实。

主办券商对北京吉亚的总经理及相关技术人员进行了访谈。了解到如下事实：一、北京吉亚与华电股份间产品供销关系的形成过程、双方在业务上的紧密合作以及双方相互依赖的关系，特别是公司树脂对北京吉亚的重要性；二、北京吉亚与华电股份就树脂采购价格的议价过程及考虑因素；三、北京吉亚选择华电股份作为唯一的树脂供货商的原因。主要是认定该树脂具有更好的吸附效率、能最大限度节约生产成本，同时入股华电股份并派出董事是为了保证原料供应。

主办券商通过询问公司管理人员、查阅公司“三会文件”等方式核查报告期内关联交易的内部决策程序、取得公司全体股东出具的《关于规范关联交易的承诺函》。

(二) 核查

主办券商核查了报告期内公司与北京吉亚之间的交易合同。2013 年公司和北京吉亚共签署 6 份供货合同、2014 年公司和北京吉亚共签署 7 份供货合同，

详情见（1）的答复“（二）关联交易的真实性”。

主办券商核查了报告期公司对北京吉亚销售有关的所有会计凭证及附件，包括：公司产品出库单、北京吉亚提交的验收单、公司运费发票、公司开具的增值税专用发票、收入确认记录、公司收款记录。主办券商确定：报告期内公司和北京吉亚的关联交易 100% 得到核查，并确认无误。

主办券商核查了审计机构出具的标准无保留意见的《审计报告》。主办券商认为：审计机构履行了必要的审计程序，不存在重大疏漏。

### （三）调研

主办券商实地考察了公司的生产车间，充分了解了公司产品的生产流程及内部管理和控制制度的设计及执行情况。主办券商实地考察了北京吉亚在山西的生产车间，了解了金属镓的生产流程、大孔螯合树脂的运用环节和其质量性能对提取金属镓的影响程度、产品生产的内部管理和控制制度的设计及执行情况。

为更好的把握行业特点，主办券商咨询了行业专门研究机构，并查阅了大量文献。主办券商认为：提炼镓的大孔螯合树脂的下游厂商企业数量有限、集中度高，公司销售的大客户依赖存在合理性，公司和北京吉亚的关联交易存在一定必要性。

### （四）分析与计算

为论证公司和北京吉亚的关联交易定价具备公允性，主办券商整理了公司的相关资料，并从中国证监会网站下载了蓝晓科技创业板 IPO 的申报材料，从中整理了相关数据。具体分析过程见（1）回复“（四）关联交易公允性。”

通过上述分析，主办券商认为：公司和北京吉亚的关联交易定价具备公允性。

二、主办券商核查了报告期内公司和北京吉亚所有的供货合同，报告期内所有关联交易的收入确认情况，并对关联交易定价原则和过程做了论证，对行业做了较为深入的研究。主办券商核查了报告期内公司和北京吉亚的全部关联交易的情况，并且确认关联交易 100% 真实。

三、所获得的内外部证据有：访谈记录、北京吉亚提交的情况说明、三会记

录、产品销售订单、出库单、验收单、运费发票、收入确认的会计凭证及附件、收款凭证及附件；会计师事务所出具的审计报告、律师事务所出具的法律意见书、行业机构提供的研究报告、证监会网站下载的蓝晓科技的创业板 IPO 申报材料等。

#### 四、核查结果及意见：

（一）核查了关联交易的所有销售记录，**主办券商确认公司和北京吉亚的关联交易 100%真实可靠，公司和北京吉亚的关联交易具备真实性；**

（二）提炼镓的大孔螯合树脂的下游厂商数量有限、集中度高，公司销售的大客户依赖存在合理性。**主办券商确认公司和北京吉亚的关联交易存在一定必要性；**

（三）通过分析与计算，并结合公司关联交易的定价程序，**主办券商确认公司和北京吉亚的关联交易具备公允性；**

（四）公司于 2014 年 6 月 28 日召开创立大会暨第一次股东大会审议通过了《陕西华电树脂股份有限公司章程》、《陕西华电树脂股份有限公司关联交易决策制度》，对关联关系、关联交易的认定进行了明确，并规定了关联交易的相关决策程序。经查阅公司的三会文件，公司制定的规范关联交易的制度确实得到切实履行。**主办券商确认公司关联交易决策具备合法合规性；**

（五）**主办券商确认关联方交易占比较高对公司持续经营能力不会造成重大不利影响；**

（六）**主办券商确认公司为降低关联交易比重、保证持续经营所采取的措施具备现实可操作性并具有积极意义。**



(本页无正文，为《西部证券股份有限公司关于陕西华电树脂股份有限公司挂牌  
申请文件二次反馈意见的回复》之盖章页)

项目负责人: 张永军  
张永军

项目小组成员: 王军、陈强、马晶晶  
王军                  陈强                  马晶晶  
王雯欣、陈军、张伟  
王雯欣                  陈军                  张伟

内核专员: 林琳  
林琳

西部证券股份有限公司



2015年5月26日