



公证天业会计师事务所(特殊普通合伙)

Gongzheng Tianye Certified Public Accountants, SGP

中国·江苏·无锡

总机：86（510）68798988

传真：86（510）68567788

电子信箱：mail@gztycpa.cn

Wuxi . Jiangsu . China

Tel: 86（510）68798988

Fax: 86（510）68567788

E-mail: mail@gztycpa.cn

关于无锡市德科立光电子技术股份有限公司 首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核问询函 回复

上海证券交易所：

根据贵所于2021年11月5日出具的《关于无锡市德科立光电子技术股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函》（上证科审（审核）（2021）675号）（以下简称“审核问询函”）的要求，公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“本所”或“申报会计师”）与无锡市德科立光电子技术股份有限公司（以下简称“德科立”、“发行人”或“公司”）、国泰君安证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、江苏世纪同仁律师事务所（以下简称“发行人律师”）等对相关问题进一步认真核查，现将落实情况回复如下：

问题 2：关于客户与供应商

2.1 关于第一大客户中兴通讯

根据招股说明书：中兴通讯作为公司的创始人，报告期内一直是发行人的第一大客户，2018年-2021年上半年，销售金额占比分别为36.27%、55.59%、54.94%、43.22%。

请发行人说明：（1）发行人与中兴通讯的合作历史、订单获取方式、交易价格及公允性、毛利率及与其他客户的比较情况，中兴通讯与其他同类产品供应商的合作情况，发行人产品占中兴通讯同类产品采购额的比重，报告期内公司对中兴通讯销售金额及占比的变化情况是否与其业务发展情况及其他电信设备生产商的采购趋势相匹配；（2）公司产品的的主要客户群体类型，其他产品需求

方的采购渠道，公司对中兴通讯销售占比较高的主要原因，同行业公司是否亦存在第一大客户收入占比较高的情况；（3）发行人与中兴通讯之间是否存在长期合作协议等类似安排，请结合下游客户供应商转换成本、对价格和技术的敏感性、产品市场竞争状况等，分析公司与目前主要客户合作关系的稳定性与持续性，是否存在客户依赖的风险，并视情况进行风险提示；（4）结合中兴通讯在公司历次控制权变更及股份转让过程中是否存在利益关系或其他协议安排，分析发行人与中兴通讯的交易是否为潜在关联交易。

回复：

一、发行人说明

（一）发行人与中兴通讯的合作历史、订单获取方式、交易价格及公允性、毛利率及与其他客户的比较情况，中兴通讯与其他同类产品供应厂商的合作情况，发行人产品占中兴通讯同类产品采购额的比重，报告期内公司对中兴通讯销售金额及占比的变化情况是否与其业务发展情况及其他电信设备生产商的采购趋势相匹配

1、发行人与中兴通讯的合作历史、订单获取方式、交易价格及公允性

发行人与中兴通讯自 2000 年合作至今，未曾中断。发行人通过中兴通讯严格的供应商认证流程，成为其合格供应商后，每年还需接受供应商资格审核。

作为中兴通讯的合格供应商，发行人接受中兴通讯邀请招标，参与中兴通讯公开的采购询价、比价和议价，通过公开的比价议价结果，获取中兴通讯的采购订单。因此，公司与中兴通讯交易价格是市场化商务定价的结果，交易价格公允。

报告期内，发行人主要向中兴通讯销售光收发模块和光放大器产品，发行人向中兴通讯及其他客户销售的产品结构不同，整体单价不具备可比性，以下挑选了高速率光收发模块、低速率光收发模块、光放大器中，向中兴通讯和其他客户均有销售的代表性产品，对销售价格进行了比较，具体如下：

单位：元/支

产品名称	客户名称	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
10G 10km 及以下光收发模块	中兴通讯	60.68	109.95	103.59	143.39
	其他客户	107.44	123.35	146.03	186.41

100G 80km及以上光收发模块	中兴通讯	15,252.74	21,480.00	-	-
	其他客户	22,166.95	25,233.48	-	-
固定增益光放大器	中兴通讯	1,924.69	1,951.07	2,026.04	2,133.16
	其他客户	-	2,450.00	2,750.00	2,841.61

注：100G 80KM 及以上光收发模块自 2020 年起实现对外销售；2021 年 1-6 月固定增益光放大器未对其他客户实现销售。

报告期内，发行人向中兴通讯销售的同类型产品价格低于其他客户，价格偏差幅度随产品不同有所差异，处于合理范围。总体而言，由于中兴通讯向发行人采购金额较大，议价能力较强，因此发行人向其销售同类产品的价格低于其他客户，具有商业合理性。

2、发行人对中兴通讯的销售毛利率及与其他客户的比较情况

报告期内，发行人向中兴通讯销售不同类型产品的毛利率与其他客户的比较情况如下：

(1) 光收发模块

客户名称	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
中兴通讯	/	/	/	/
其他客户	35.79%	41.64%	33.27%	30.20%

2018 年，公司对中兴通讯销售毛利率低于其他客户，主要是由于 2018 年公司向中兴通讯销售的光收发模块以 1.25G 速率为主，其毛利率相对较低。2019 年之后，随着 5G 建设不断推进，公司向中兴通讯销售的 100G 及以上高速率光收发模块占比快速提升，带动中兴通讯销售毛利率上升，与其他客户趋近。

(2) 光放大器

客户名称	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
中兴通讯	/	/	/	/
其他客户	34.78%	37.53%	34.52%	26.91%

中兴通讯为光放大器产品的第一大客户，因其采购规模大且需求稳定，公司采取大客户策略，以较低价格获取大份额订单，导致发行人向中兴通讯销售的光放大器产品毛利率整体低于其他客户。

报告期内，公司光放大器产品一方面不断优化产品成本；另一方面，结合市

场需求，公司推出更多小型化、可插拔、扩展带宽的光放大器产品，使得光放大器产品毛利率稳步上升。2021年1-6月，公司向中兴通讯销售的光放大器产品中C+ Band、C++ Band、L Band等扩展带宽新产品比重显著提升，带动销售毛利率提升，与其他客户趋近。

3、中兴通讯与其他同类产品供应厂商的合作情况，发行人产品占中兴通讯同类产品采购额的比重

除公司外，中兴通讯光收发模块的供应商还包括光迅科技、中际旭创、新易盛、武汉华工正源光子技术有限公司及青岛海信宽带多媒体技术有限公司等多家，光放大器供应商还包括光迅科技、昂纳信息技术（深圳）有限公司、福州高意通讯有限公司（系II-VI子公司）等公司，均为行业内知名公司。由于中兴通讯自身经营及采购规模较大，因此发行人产品占中兴通讯同类产品采购额的比重较小，发行人向其销售光收发模块占中兴通讯光收发模块采购额的比重在10%以下，发行人向其销售光放大器占中兴通讯无源光器件采购额的比重在20%左右。

4、报告期内公司对中兴通讯销售金额及占比的变化情况是否与其业务发展情况及其他电信设备生产商的采购趋势相匹配

报告期内，公司对中兴通讯销售金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
对中兴通讯销售金额	16,552.79	-9.35%	36,520.75	69.56%	21,537.97	124.03%	9,614.00
营业收入	38,303.26	15.25%	66,470.68	71.57%	38,741.68	46.17%	26,504.23
占比	43.22%	-	54.94%	-	55.59%	-	36.27%

注1：中兴通讯合并范围包括中兴康讯、中兴光电子技术有限公司、中兴通讯股份有限公司；
注2：2021年1-6月销售收入的变动比例已经年化处理。

受中美贸易摩擦影响，2018年中兴通讯自身经营规模有所下滑，运营商网络和政企业务当年实现收入663.04亿元，比上年下降9.93%，其对公司产品采购规模相应减少。2019年以来，一方面随着中兴通讯业务增长恢复，另一方面5G建设开始启动，中兴通讯对光放大器及高速率光收发模块需求快速增长，其2019年向公司采购总额较上年涨幅达到124.03%。

2020年，国内5G建设蓬勃发展，中兴通讯对高速率光收发模块的需求进一步上升，发行人向其销售的高速率光收发模块占比由上年的41.90%提升至79.62%，使得公司2020年对中兴通讯的销售总额较2019年增长69.56%。

2021年上半年，我国5G建设主要集中在前传方面，中回传所需的200G光收发模块需求有所下滑，受此影响，中兴通讯对200G光收发模块的采购有所减少，导致公司当期对中兴通讯销售收入略有下降。

报告期内，公司对中兴通讯销售金额与中兴通讯和华为技术有限公司（“华为”）自身业务发展对比情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
公司对中兴通讯销售金额	16,552.79	-9.35%	36,520.75	69.56%	21,537.97	124.03%	9,614.00
中兴通讯收入金额	4,071,863.80	-4.52%	8,529,040.00	12.61%	7,573,920.00	14.23%	6,630,360.00
华为收入金额	17,980,000.00	-10.76%	40,296,000.00	5.07%	38,351,900.00	4.10%	36,842,200.00

注1：公司对中兴通讯销售金额已合并列示；

注2：中兴通讯收入金额为其运营商网络和政企业务的合计销售收入；

注3：华为收入金额为其运营商业务和企业业务的合计销售收入；

注4：2021年1-6月销售收入的变动比例已经年化处理。

报告期内，中兴通讯作为发行人第一大客户，经营情况稳健。2018年至2020年，中兴通讯运营商网络和政企业务规模稳步上升，增速均超过10%，发行人对其销售收入及占比整体也相应提升；2021年1-6月，受5G建设放缓影响，中兴通讯运营商网络和政企业务年化销售收入较上年略有下降，发行人对其销售收入及占比也有所下降。根据市场研究公司Dell’Oro Group的数据，报告期各期，中兴通讯在全球电信设备市场收入份额约为10%，排名位居国内第二，且市场份额呈上升趋势。

华为与中兴通讯作为全球电信市场主流设备制造商，在5G网络建设中均占据重要市场地位。受益于5G建设和经济数字化及智能化转型，华为2018至2020年运营商和企业业务的销售收入也呈现逐年上升的趋势。

综上，报告期内公司对中兴通讯销售金额及占比的变化情况与中兴通讯业务发展情况相匹配，中兴通讯业务发展情况与其他电信设备生产商趋势一致。

(二) 公司产品的主要客户群体类型，其他产品需求方的采购渠道，公司对中兴通讯销售占比较高的主要原因，同行业公司是否亦存在第一大客户收入占比较高的情况

1、公司产品的主要客户群体类型，其他产品需求方的采购渠道

报告期内，公司产品的主要客户群体类型为电信设备制造商、电信运营商及专网客户，其他产品需求方还包括数据运营商。产品需求方其他采购渠道如下：

行业下游客户类型	主要客户	其他采购渠道
电信设备制造商	华为、爱立信、中兴通讯、诺基亚、思科等	光迅科技、新易盛、中际旭创、迅特通信等
数据运营商	谷歌、亚马逊、华为等	中际旭创、光迅科技、新易盛等
电信运营商	中国移动、中国电信、中国联通等	光迅科技、迅特通信、欣诺通信等
专网客户	国家电网、南方电网等	光迅科技、欣诺通信等

注：上述信息来自上市公司定期报告、招股说明书及公司官网。

2、公司对中兴通讯销售占比较高的主要原因

报告期内，公司对中兴通讯销售占比较高的主要原因如下：

(1) 下游行业集中度较高

发行人下游的电信设备制造商分布较为集中，导致发行人的客户集中度较高。根据市场研究公司 Dell'Oro Group 的数据，报告期内全球范围内最具影响力的前五大电信设备制造商为华为、爱立信、中兴通讯、诺基亚和思科。报告期内，上述五家企业市场份额合计达 70% 以上，行业集中度较高。在国内市场，根据 2020 年中国移动、中国电信和中国联通的无线网主设备采购招标结果，中标单位主要集中在华为、中兴通讯等电信设备制造商。

(2) 中兴通讯采购需求较大

中兴通讯作为全球主流电信设备制造商，采购需求量较大。2019 年 5G 通信技术在全球范围内开始商用，中兴通讯对光通信产品的采购需求不断攀升。发行人因当前产能规模有限，采取大客户战略，集中资源优先服务市场领先的客户，以提高自身业务规模、提升企业管理水平、建立市场品牌效应，由此导致中兴通讯占发行人的业务比重较高。

(3) 发行人具备较强的产品技术优势

发行人经过多年持续的研究开发、技术积累和产品创新，形成了包括光收发模块、光放大器、光传输子系统在内的多元化产品体系，各类产品技术之间深度融合、相互促进，产生了较强的协同效应。发行人凭借丰富的产品结构、较快的产品开发速度、先进的技术工艺和可靠的产品质量，满足了中兴通讯多元化、全方位的产品需求。

(4) 双方保持了长期稳定合作关系

公司与中兴通讯自 2000 年开始合作至今。在长期稳定的合作中，发行人始终坚持大客户优先战略，全方面、高质量、集中资源为大客户提供优质的产品提供专业的服务，客户黏性较高。通过与中兴通讯等国际一流电信设备制造商合作，发行人可以持续紧跟前沿技术发展方向，不断迭代升级核心技术，始终保持技术创新活力，也促进了发行人与客户稳定的业务关系。

综上所述，在光通信行业客户集中度较高的背景下，发行人采取大客户战略，凭借在行业内良好的产品口碑、领先的技术及产品优势，得以保持与中兴通讯稳定持续的合作关系，因此公司对中兴通讯销售占比较高主要是市场双向选择的结果，具备合理性。

3、同行业公司是否亦存在第一大客户收入占比较高的情况

报告期前三年，同行业可比上市公司同样具有较高的客户集中度，具体情况如下：

单位名称	2020 年		2019 年		2018 年	
	前五大客户	第一大客户	前五大客户	第一大客户	前五大客户	第一大客户
光迅科技	44.24%	25.29%	45.12%	26.19%	41.90%	20.18%
中际旭创	58.39%	22.55%	60.00%	17.88%	70.94%	37.37%
新易盛	59.61%	27.31%	61.86%	35.80%	52.96%	24.34%
平均值	54.08%	25.05%	55.66%	26.62%	55.27%	27.30%
发行人	71.34%	54.94%	70.17%	55.59%	69.77%	36.27%

注：上述信息来自上市公司定期报告，2021 年半年报未披露主要销售客户情况。

由上表可见，2018 至 2020 年，同行业可比公司前五大客户销售占比平均值超过 50%，亦具有客户集中度较高的特点。

2018 至 2020 年，公司第一大客户的销售占比分别为 36.27%、55.59% 和 54.94%，均高于同行业可比公司平均值，主要是由于同行业可比公司拥有较强的资金优势，业务范围较广、经营规模较大，其第一大客户销售占比相对较低。2018 年，公司第一大客户销售占比略高于行业平均值，与中际旭创的第一大客户销售占比一致；2019 年和 2020 年，公司第一大客户销售占比快速提升，大幅高于行业平均值，主要是由于 5G 建设的快速发展，中兴通讯的采购规模持续攀升，受产能制约影响，公司坚持大客户战略，优先保障中兴通讯的供应，导致其销售占比涨幅较大。

中际旭创从事光收发模块业务的主体为苏州旭创科技有限公司，2016 年，中际装备（中际旭创曾用名）通过发行股份购买资产并募集配套资金的方式收购苏州旭创科技有限公司 100% 股权，苏州旭创科技有限公司 2014 年、2015 年、2016 年 1-8 月第一大客户均为谷歌，收入占比分别为 60.96%、42.74% 及 19.74%，与发行人情况类似。

综上，发行人客户集中度较高的情形与同行业公司一致，具备合理性。

（三）发行人与中兴通讯之间是否存在长期合作协议等类似安排，请结合下游客户供应商转换成本、对价格和技术的敏感性、产品市场竞争状况等，分析公司与目前主要客户合作关系的稳定性与持续性，是否存在客户依赖的风险，并视情况进行风险提示

1、发行人与中兴通讯之间是否存在长期合作协议等类似安排

发行人与中兴通讯之间不存在长期合作协议等类似安排，双方遵循市场化选择的原则而形成长期合作关系。

发行人通过中兴通讯严格的供应商认证流程成为其合格供应商，同时每年接受供应商符合性审核，以保持合格供应商资格。此外，发行人产品亦需经过中兴通讯多维度、多阶段严谨的产品认证，方可获取其产品准入资格。发行人作为中兴通讯合格供应商，接受中兴通讯邀请招标，参与中兴通讯的采购询价、比价和议价，并通过公开的比价议价结果来获取订单。

2、结合下游客户供应商转换成本、对价格和技术的敏感性、产品市场竞争

状况等，分析公司与目前主要客户合作关系的稳定性与持续性，是否存在客户依赖的风险，并视情况进行风险提示

(1) 下游客户供应商转换成本

中兴通讯等主要客户对合格供应商的筛选标准较为严格。通常情况下，主要客户对供应商在生产管理、质量管控、技术开发、供货表现、成本控制等方面进行综合考察评估，需要经过合格供应商资质认证、样品测试、小批量试用、批量供货等多个阶段后方能确定合作关系，认证周期较长、难度较大。因此，下游客户为确保产品质量和供应稳定，一般不会轻易更换其体系内的合格供应商。对于已经进入其合格供应商体系的厂家，供应商转换成本相对不高，但是出于保障供应链稳定、提升议价能力考虑，中兴通讯等大型客户对于同一种产品通常会选择多家供应商。凭借较强的产品、技术优势以及过往长期良好的合作经历，公司与主要客户的合作关系较为稳定且可持续。

(2) 对价格和技术的敏感性

光电子器件产品种类繁多，应用领域广泛，技术及产品更迭速度较快。对于较为成熟的产品，比如 C Band 光放大器等产品，市场竞争充分，客户对价格的敏感度高于对技术的敏感度；对于新推出产品或高端产品，比如 200G 40km 高速率长距离光收发模块等产品，客户看重企业的技术实力和产品性能，价格敏感度低于成熟产品；2020 年和 2021 年 1-6 月，发行人对中兴通讯销售产品中，高端产品（主要包括 100G 及以上的光收发模块和扩展波段、小型化、可插拔的光放大器）收入占比均在 70%左右。公司通过与中兴通讯等客户紧密的技术交流，充分理解和满足客户需求，并发挥自身的技术特点和技术优势，保障了业务的持续性和稳定性。

(3) 产品市场竞争状况

随着我国 5G 建设的推进，光通信行业呈现快速发展趋势，国内光电子器件企业的研发、工艺和交付能力持续提升，行业保持充分竞争的格局。由于中兴通讯等主要客户对业务连续性要求较高，在选择供应商时通常比较认可研发能力强、行业经验丰富、产品质量稳定性高的企业。通过多年经验积累，公司已经具备较强的技术水平与研发能力，主要产品形成“高速率、长距离、模块化”的技术

特点。公司在不同的通信时代、不同的应用领域均拥有丰富的成功案例，为与中兴通讯等主要客户的业务合作的稳定性和持续性提供了坚实的保障。

综上所述，公司与中兴通讯等主要客户黏性较强，合作关系稳定且可持续。

(4) 客户依赖相关风险提示

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“二、特别风险提示”及“第四节 风险因素”之“二、经营风险”中更新披露如下：

“（四）客户集中度较高和大客户依赖风险

目前，公司核心产品主要应用于光通信领域，该领域大部分市场份额由华为、爱立信、中兴通讯、诺基亚和思科占据，因此公司所处行业的公司均面临客户集中度较高的情况。按照受同一实际控制人控制的客户合并计算的口径，报告期内，公司向前五大客户销售金额分别为 18,492.33 万元、27,186.09 万元、47,418.24 万元和 24,380.25 万元，占同期公司营业收入的比例分别为 69.77%、70.17%、71.34%和 63.65%，客户集中度较高；其中，公司向中兴通讯销售收入分别为 9,614.00 万元、21,537.97 万元、36,520.75 万元和 16,552.79 万元，占同期公司营业收入的比例分别为 36.27%、55.59%、54.94%和 43.22%，公司对中兴通讯具有一定依赖性。鉴于光通信领域的现有市场格局，在未来一段时间内，公司仍不可避免地存在客户集中度较高和一定的大客户依赖的风险。如果公司未来与该等客户的合作发生不利变化且公司无法有效开拓其他客户或现有客户需求受国家相关行业政策变化影响大幅下降，则较高的客户集中度和一定的大客户依赖性将对公司的经营产生不利影响。”

（四）结合中兴通讯在公司历次控制权变更及股份转让过程中是否存在利益关系或其他协议安排，分析发行人与中兴通讯的交易是否为潜在关联交易

中兴通讯与发行人历任控股股东、实际控制人之间不存在利益关系或其他协议安排，中兴通讯于 2013 年将所持中兴光电子股权全部转让给中科白云后，中兴通讯与发行人均为独立市场主体，双方业务往来均为正常的商业交易，不存在任何捆绑销售条件。

同时，在发行人历次股权转让过程中，股权转让双方签署的股权转让协议除

就该次股权转让当事方的相关权利、义务内容外，不存在就中兴通讯与发行人的交易做出任何利益安排或要求。

截至本回复出具日，中兴通讯分别持有发行人股东深创投 0.23%的股权及红土湛卢 40.00%的财产份额，不构成《公司法》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》及《上市规则》等法律、规范性文件规定的关联方。

因此，发行人与中兴通讯的交易不属于关联交易或潜在的关联交易。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、访谈发行人实际控制人和管理层，了解发行人与中兴通讯的合作历史、订单获取方式、交易价格定价方式；
- 2、访谈中兴通讯相关人员，了解发行人与中兴通讯之间合作历史、合作模式、交易方式等；
- 3、取得了报告期内发行人与中兴通讯签订的合作框架协议，查阅了相关条款，分析了采购变化情况，向发行人市场部主要负责人了解变化的原因；
- 4、获取发行人报告期各期销售明细，按客户进行产品的毛利率统计和分析，将中兴通讯毛利率与其他客户进行对比，分析中兴通讯毛利率的商业合理性；
- 5、通过查询公开信息并与中兴通讯相关人员沟通，了解中兴通讯与其他同类产品供应厂商的合作情况及发行人产品占中兴通讯同类产品采购额的比重情况；
- 6、查阅了中兴通讯、华为等电信设备制造商的年报等公开资料，查阅了行业研究报告、新闻等，了解了中兴通讯和华为在报告期内的业务发展情况，并将发行人报告期内对中兴通讯销售金额及占比的变化情况与之对比分析；
- 7、访谈发行人实际控制人和管理层，了解公司产品的主要客户群体及所属行业情况；

8、查阅了同行业可比公司的年报或官网等公开资料，了解了同行业可比公司的产品情况；

9、查阅行业研究报告，了解主要电信设备制造商行业集中情况；查阅了同行业可比上市公司的招股说明书、定期报告等公开资料，统计了同行业可比上市公司报告期内前五大客户销售金额占比及第一大客户销售金额占比，对比了发行人与同行业可比上市公司上述占比情况；

10、访谈发行人实际控制人及管理层，了解发行人为进一步降低对单一客户依赖程度拟采取的措施；

11、查阅发行人主要客户的年报、国家企业信用信息公示系统报告、企查查报告，向发行人市场部主要负责人了解并经访谈主要客户确认了公司与主要客户的合作开始时间；查阅了行业研究报告、主要客户官方网站等公开资料，了解了主要客户的经营近况；

12、访谈发行人管理层和市场部主要负责人，了解发行人与中兴通讯的合作安排，获取并查看发行人报告期内参与中兴通讯邀请招标的相关资料；

13、访谈发行人管理层，了解行业相关信息和产品市场竞争状况，分析公司下游客户对价格和技术的敏感性，分析公司与目前主要客户合作关系的稳定性与持续性，是否存在客户依赖风险；

14、查阅发行人历次控制权变更及股权转让的股东会决议、股权转让协议和工商变更资料；

15、查阅发行人更新后的招股说明书。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人与中兴通讯合作年限已逾二十年，订单通过邀请招标获取，交易定价公允；

2、发行人向中兴通讯的销售毛利率与其他客户存在一定差异，具备合理性；

3、报告期内公司对中兴通讯销售金额及占比的变化情况与中兴通讯业务发

展情况相匹配，中兴通讯业务发展情况与其他电信设备生产商趋势一致；

4、公司对中兴通讯销售占比较高具备合理原因，同行业公司亦存在第一大客户收入占比较高的情况，发行人已在招股说明书中更新披露“客户集中度较高和大客户依赖风险”；

5、发行人与中兴通讯之间不存在长期合作协议等类似安排；

6、发行人与主要客户的业务合作不存在明显影响双方合作稳定性、持续性的情况；

7、中兴通讯在发行人历次控制权变更及股权转让过程中不存在利益关系或其他协议安排，发行人与中兴通讯的交易不属于潜在关联交易。

2.2 关于其他客户和供应商

根据招股说明书：（1）公司前五名客户销售占比较高，主要系公司的下游客户行业特征决定，但发行人前五大客户占比高于同行业可比公司；（2）公司向中兴通讯主要销售光收发模块、光放大器，向通鼎互联信息股份有限公司和中国移动主要销售光传输子系统等；（3）存在部分客户存在既是客户又是供应商的情形；（4）发行人采购的原材料主要包括光芯片、光器件、电子元器件，且前五大供应商多位于境外。

请发行人说明：（1）按照公司产品业务类别说明发行人客户的分布情况，是否对主要客户存在依赖，除第一大客户外，其他客户是否变动较大，其业务获取方式及合作历史，相关业务是否稳定且具备持续性；（2）目前对主要客户的在手订单以及执行情况，除了目前主要客户外，是否有其他客户开拓计划以及客户获取情况；（3）报告期各期，客户供应商重合的原因、合理性、销售和采购的金额及占比，发行人向客户供应商重合的交易对象销售和采购的会计处理，是否需要按净额法进行相应会计处理；（4）发行人境外采购较多的原因，是否存在境内替代供应商，是否存在核心原材料进口依赖的风险。

请保荐机构、申报会计师和发行人律师对上述事项核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 按照公司产品业务类别说明发行人客户的分布情况，是否对主要客户存在依赖，除第一大客户外，其他客户是否变动较大，其业务获取方式及合作历史，相关业务是否稳定且具备持续性

公司按照产品业务类别的客户分布情况如下：

1、光收发模块

(1) 主要客户分布情况

报告期内，公司光收发模块主要客户分布情况如下：

序号	客户名称	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
1	中兴通讯	第一	第一	第一	第一
2	Ciena	第二	第三	第十六	第八
3	Baytec	第三	-	-	-
4	Infinera	第四	第二	第三	-
5	ACE	第五	第十二	第十八	第二十三
6	Flextronics	第十四	第四	第二	第二
7	Teracom Telematica S.A.	第十二	第五	第四	第十六
8	NEC	第十三	第十一	第五	第四
9	深圳市光为光通信科技有限公司	第十七	第八	第七	第三
10	北京格林威尔科技发展有限公司	-	-	第二十	第五

注：同一控制下企业已合并计算。

报告期内，公司光收发模块前五大客户共计 10 家，基本保持稳定，上述客户光收发模块合计收入占比分别为 87.93%、91.04%、97.65%和 94.12%。其中，Infinera 和 Baytec 在合作初期即成为公司光收发模块产品的前五大客户，主要原因如下：

Coriant 在 2018 年是发行人光收发模块第十二大客户，该公司于 2018 年下半年被 Infinera 收购。2019 年，Infinera 承接了 Coriant 原有业务并与发行人开始合作。得益于 5G 通信商用化在全球范围内启动，Infinera 加大了对高速率光收发模块的采购，并于当年成为了公司光收发模块的第三大客户。

Baytec 核心团队深耕通信行业多年,在日本等海外市场具备广泛的客户资源积累,其 2019 年即与发行人开始业务接触。随着海外 5G 建设的不断推进,海外光通信市场需求大幅增长, Baytec 主要向发行人采购 25G BiDi 光收发模块产品,与无源光器件和通信设备集成后,向下游电信运营商等客户进行销售。由于海外 5G 建设发展迅速, Baytec 在接到下游客户订单后向公司进行采购,于 2021 年上半年成为发行人光收发模块的第三大客户。

(2) 主要客户基本情况及合作背景

报告期内,公司光收发模块前五大客户的基本情况与合作背景如下:

客户名称	国家/地区	成立时间	主营业务	业务规模	合作背景
中兴通讯	中国	1997 年	通信设备制造、提供综合通信信息解决方案	2020 年度营业收入 1,014.51 亿元	公司第一大客户,于 2000 年开始合作。经过严格的供应商认证和产品认证程序后,发行人成为中兴通讯合格供应商,双方已连续合作超过 20 年。报告期内,公司以邀请招标方式获取订单。
Ciena	美国	1992 年	销售通讯网络基础设施等	2020 财年营业收入 35.32 亿美元	公司重要客户,于 2004 年开始合作。2004 年, Ciena 作为北美全球性的电信系统供应商,开始采购公司光放大器产品; 2015 年,公司开始向 Ciena 提供光收发模块产品。随着海外 5G 建设推进, Ciena 高速率光模块产品需求增大,导致公司对其销售收入增长较快。报告期内,公司以商业谈判方式获取订单。
Baytec	中国香港	2020 年	销售通信领域电子产品	未公开披露	公司新增客户,于 2021 年开始合作。2019 年, Baytec 国内团队已经开始与公司接触,寻求合作。其客户主要为海外电信运营商,随着海外 5G 建设推进,公司 2021 年上半年主要对其销售 25G 光收发模块。报告期内,公司以商业谈判方式获取订单。
Infinera	美国	2000 年	销售光通信器件	2021 财年营业收入 13.56 亿美元	公司重要客户,于 2019 年开始合作。2018 年, Infinera 收购公司原主要客户 Coriant 并于 2019 年承接其原有业务并正式与公司合作。2020 年公司加大对其 100G 光收发模块销售,销售收入快速提升。报告期内,公司以商业谈判方式获取订单。
ACE	日本	2009 年	电子器件贸易	未公开披露	公司主要经销商客户,于 2017 年开始合作。ACE 终端客户主要分布在日本,公司主要对其销售光器件、光收发模块和光放大器产品,报告期内保持稳定收入贡献。2020 年,受全球新冠疫情影响,公司对其销售收入有所下滑,2021 年订单恢复增长。报告期内,公司以商业谈判方式获取订单。
Flextronics	墨西哥/以色列	1969 年	销售通信领域电子产品	2021 财年营业收入 241.24 亿美元	公司主要客户,于 2012 年开始合作。Flextronics 是公司重要客户 Ciena 的代工厂,公司主要向其销售光收发模块产品,销售相对保持稳定。2020 年, Ciena 直接向公司采购产品,因此公司对 Flextronics 销售收入下降。报告期内,公司以商业谈判方式获取订单。

Teracom Telematica S.A.	巴西	1998年	销售通讯网络硬件	未公开披露	公司巴西市场重要客户，于2017年开始合作。公司主要对其销售光器件及光收发模块产品，销售相对稳定。2020年下半年，受巴西疫情的持续影响，Teracom需求出现下滑，导致公司对其销售收入下降。报告期内，公司以商业谈判方式获取订单。
NEC Corporation	日本	1899年	销售通讯网络软件及硬件设施	2021财年营业收入29,940.23亿日元	公司于2012年通过其供应商认证程序并开始建立合作关系。报告期内，公司以商业谈判方式获取订单。
深圳市光为光通信科技有限公司	中国	2010年	研发、生产和销售光通信产品	2020年度营业收入2.34亿元	为上市公司通宇通讯(002792.SZ)子公司，发行人于2017年通过展会接触该公司，主要向其销售高速率光收发模块。报告期内，公司以商业谈判方式获取订单。
北京格林威尔科技发展有限公司	中国	2000年	研发、生产和销售电子通信设备	未公开披露	公司于2018年通过展会接触该公司，主要向其销售高速率光收发模块。报告期内，公司以商业谈判方式获取订单。

2019年起，随着全球范围内5G商用化落地，公司光收发模块业务快速发展，公司在加强与现有客户合作深度的基础上同时开拓新客户，通过商业谈判的方式获取订单。

2、光放大器

(1) 主要客户分布情况

报告期内，光放大器主要客户分布情况如下：

序号	客户名称	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
1	中兴通讯	第一	第一	第一	第一
2	Hakuto	第二	第二	第四	第九
3	Sumiden	第三	第三	第七	第七
4	烽火通信	第四	第五	第三	第二
5	Fabrinet	第五	第六	第十	-
6	Young Max	-	第四	第六	第四
7	Celestica	第六	第七	第二	第三
8	ACE	第十五	第十七	第五	第五

注：同一控制下企业已合并计算。

报告期内，公司光放大器前五大客户共计8家，保持较高的稳定性，上述客户光放大器收入占比合计分别为88.56%、88.22%、89.57%和91.04%。

(2) 主要客户基本情况及合作背景

报告期内，公司光放大器前五大客户的基本情况与合作背景如下：

客户名称	国家/地区	成立时间	主营业务	业务规模	合作背景
中兴通讯	中国	1997年	通信设备制造、提供综合通信信息解决方案	2020年度营业收入1,014.51亿元	公司第一大客户，于2000年开始合作。经过严格的供应商认证和产品认证程序后，发行人成为中兴通讯合格供应商，双方已连续合作超过20年。报告期内，公司以邀请招标方式获取订单。
Hakuto	日本	1953年	电子器件贸易	2021财年营业收入1,654.13亿日元	公司重要经销商客户，于2016年开始合作。Hakuto终端客户主要分布在日本，经过终端客户现场验厂、送样检测、产品检验等程序后，双方开始建立合作关系。公司主要向其销售光放大器产品，2020年起Hakuto需求持续增长。报告期内，公司以商业谈判方式获取订单。
Sumiden Shoji Co., Ltd.	日本	1928年	销售汽车、信息通信等领域产品	2021财年营业收入2,918.60亿日元	公司重要客户，于2010年开始合作。公司通过Sumiden供应商认证程序后，双方建立合作关系。在完成样品测试、小批量供货后，公司开始批量交付光放大器产品，业务量稳定增长。报告期内，公司以商业谈判方式获取订单。
烽火通信	中国	1999年	信息通信网络产品与解决方案提供商	2020年度营业收入210.74亿人民币	公司重要客户，行业内知名电信设备制造商，于2005年开始合作。公司通过烽火通信严格的供应商认证后，向其稳定交付光放大器产品。报告期内，公司以邀请招标方式获取订单。
Fabrinet Co., Ltd.	泰国	2000年	代工光通讯器件	2021财年营业收入18.79亿美元	行业内知名光器件产品代工厂，公司于2019年开始与其合作。由于公司重要客户Infinera指定其代工制造光通信设备，相关原材料需要从公司采购。随着Infinera的需求增加，相应该公司的订单相应增加。报告期内，公司以商业谈判方式获取订单。
Young Max	中国台湾	1983年	电子器件贸易	未公开披露	公司重要经销商客户，为开辟印度市场，双方于2018年建立业务关系。2021年上半年，因受印度疫情影响，该公司业务量下滑明显。报告期内，公司以商业谈判方式获取订单。
Celestica	加拿大	1994年	代工光通讯器件	2019年营业收入58.88亿美元	行业内知名光器件产品代工厂，公司于2007年开始与其合作。由于公司重要客户Ciena指定该公司代工制造光通信设备，相关原材料需要从公司采购。报告期内，公司以商业谈判方式获取订单，销售基本稳定。
ACE	日本	2009年	电子器件贸易	未公开披露	公司主要经销商客户，于2017年开始合作。ACE终端客户主要分布在日本，公司主要对其销售光器件、光收发模块和光放大器产品，报告期内保持稳定收入贡献。2020年，受全球新冠疫情影响，公司对其销售收入有所下滑，2021年订单恢复增长。报告期内，公司以商业谈判方式获取订单。

光放大器是公司重要产品，主要客户较为稳定，公司着力加大与现有客户的深度合作，部分存量客户报告期内的产品需求出现了明显增长。

3、光传输子系统

(1) 主要客户分布情况

报告期内，公司光传输子系统主要客户分布情况如下：

序号	客户名称	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
1	通鼎互联信息股份有限公司	第一	第十五	第十八	第二十一
2	中国移动	第二	第一	第二十	-
3	中国电信	第三	第二	第四	-
4	成都欧飞凌通讯技术有限公司	第四	第五	第二十三	第十
5	北京鑫和旗帜科技有限公司	第五	第十四	第二	-
6	恒为科技（上海）股份有限公司	第九	第三	-	第十四
7	国网信通亿力科技有限责任公司	-	第四	-	-
8	诺基亚	第八	第七	第一	/
9	浙江省邮电工程建设有限公司	第十二	第九	第三	第一
10	迅特通信	-	第三十一	第五	第四
11	上海欣诺通信技术股份有限公司	第十一	第十七	-	第二
12	山西联讯通网络科技有限公司	-	第二十三	第十	第三
13	北京信联网讯科技有限公司	-	-	-	第五

注：同一控制下企业已合并计算。

报告期内，发行人光传输子系统销售收入增长较快，开发了较多新客户，前五大客户共计 13 家，上述客户光传输子系统收入占比合计分别为 72.58%、69.34%、80.98%和 79.98%。

公司光传输子系统产品主要包括超长距传输子系统、数据链路采集子系统和前传子系统，受限于公司规模较小、产能不足等因素，目前主要以三大运营商、国家电网等客户为主。

2018 年和 2019 年，全球通信市场处在 4G 网络建设的后半程，公司光传输子系统业务相对较小，占公司主营业务收入比重的 10%左右。2019 年下半年开始，随着中国 5G 建设开启，三大运营商对光传输子系统的需求不断增长，运营商及专网客户的销售比重逐渐上升。

（2）主要客户基本情况及合作背景

报告期内，公司光传输子系统前五大客户的基本情况及合作背景如下：

客户名称	国家/地区	成立时间	主营业务	业务规模	合作背景
通鼎互联信息股份有限公司	中国	2001年	开发及销售通信领域产品	2020年度营业收入35.86亿元	公司于2019年开始与其合作，主要向其销售数据链路采集子系统产品。2020年，通鼎互联中标中国移动较大份额的数据链路采集项目，经过多方邀请报价和比对，最终选定公司作为供应商之一。报告期内，公司以商业谈判方式获取订单。
中国移动	中国	1997年	电信运营商	2020年度营业收入7,680.70亿元	公司于2007年开始与其合作。随着5G建设和网络安全业务的推进，公司对中国移动的销售收入快速增长。报告期内，公司以公开招标方式获取订单。
中国电信	中国	2002年	电信运营商	2020年度营业收入3,899.40亿元	公司于2007年开始与其合作。随着5G建设和网络安全业务的推进，公司对中国电信的销售收入快速增长。报告期内，公司以公开招标方式获取订单。
成都欧飞凌通讯技术有限公司	中国	2010年	开发及销售通信领域产品	2020年度营业收入2,429.02万元	为上市公司飞利信(300287.SZ)子公司，发行人于2013年开始与其合作，主要向其供应前传光传输子系统产品。随着5G建设不断推进，公司对其的销售收入增长较快。报告期内，公司以商业谈判方式获取订单。
北京鑫和旗帜科技有限公司	中国	2016年	销售通信、数据产品	未公开披露	公司于2019年开始与其合作，主要向其供应电网传输项目使用的超长距子系统产品。报告期内，公司以商业谈判方式获取订单。
恒为科技(上海)股份有限公司	中国	2003年	网络可视化及智能系统平台提供商	2020年度营业收入5.33亿元	公司于2018年开始与其合作，主要向其供应数据链路采集子系统产品。报告期内，公司以商业谈判方式获取订单。
国网信通亿力科技有限责任公司	中国	2000年	承接计算机系统、网络开发与集成工程等	未公开披露	公司于2020年开始与其合作，主要向其供应电网传输项目使用的超长距子系统产品。报告期内，公司以商业谈判方式获取订单。
诺基亚	芬兰	1865年	移动通信设备生产和相关服务	2020财年营业收入218.52亿欧元	公司于2019年开始与其合作。公司通过诺基亚供应商认证程序后，主要向其供应前传子系统和数据链路采集子系统产品。报告期内，公司以商业谈判方式获取订单，对其销售保持稳定。
浙江省邮电工程建设有限公司	中国	1982年	通信工程实施及通讯设备的制造和销售等	未公开披露	公司于2018年开始与其合作，主要向其供应数据链路采集子系统产品。报告期内，公司以商业谈判方式获取订单，对其销售相对稳定。
迅特通信	中国	2008年	开发及销售通信领域产品	未公开披露	公司于2016年开始与其合作，主要向其供应前传子系统的部分组件。报告期内，公司以商业谈判方式获取订单。
欣诺通信	中国	2006年	开发及销售通信领域产品、技术服务	未公开披露	公司于2011年开始与其合作，主要向其供应数据链路采集子系统产品。报告期内，公司以商业谈判方式获取订单。

山西联讯通网络科技有限公司	中国	2015年	开发及销售通信领域产品	未公开披露	公司于2017年开始与其合作，主要向其供应电网传输使用的超长距子系统产品。报告期内，公司以商业谈判方式获取订单。
北京信联网讯科技有限公司	中国	2008年	通信领域技术开发等	未公开披露	公司于2018年开始与其合作，主要向其供应政企网传输使用的超长距子系统产品。报告期内，公司以商业谈判方式获取订单。

报告期内，公司紧紧抓住5G通信和特高压等新基建契机，通过公开招标方式获取了电信运营商数据链路采集和前传子系统业务，通过商业谈判等方式获取专网客户超长距传输子系统业务，客户数量及业务规模实现双增长。

综上，公司和中兴通讯、Infinera、Ciena、烽火通信、诺基亚等多家全球一流的电信设备制造商、国内三大运营商和国家电网等行业高端客户保持了长期稳定的合作关系，报告期内公司主要客户基本保持稳定。

(二) 目前对主要客户的在手订单以及执行情况，除了目前主要客户外，是否有其他客户开拓计划以及客户获取情况

1、在手订单及执行情况

截至2021年11月30日，公司在手订单金额40,005.18万元，在手订单前十大客户情况如下：

单位：万元

序号	客户	订单金额（不含税）	销售内容
1	中兴通讯	27,755.15	光收发模块、光放大器
2	Baytec	2,714.68	光收发模块
3	烽火通信	1,883.95	光放大器、光收发模块
4	Ciena	1,067.53	光收发模块
5	Fabrinet	1,057.75	光放大器
6	ECI	1,055.53	光放大器
7	北京中讯瑞通科技有限公司	728.21	光传输子系统
8	Infinera	561.10	光收发模块
9	Sumiden	490.23	光放大器
10	苏州旭创科技有限公司	488.08	光放大器
11	其他	2,202.97	光收发模块、光放大器、光传输子系统等
合计		40,005.18	-

注：同一控制下企业已合并计算。

截至目前，发行人各类产品在手订单充裕，执行情况良好，收入增长稳定可持续。

2、其他客户开拓计划及获取情况

公司在光通信行业深耕多年，具有较高的市场影响力和品牌知名度。报告期内，公司通过积极拜访客户、参加展会交流、参加行业标准会议等方式了解市场需求，进行客户开发，并取得了良好成效，在不断加深与中兴通讯、中国移动及Ciena等存量客户合作的同时，还新开发了包括 Infinera、Fabrinet 及诺基亚在内的众多行业知名客户。未来，公司计划从以下两方面继续进行市场开拓：

(1) 深化与现有客户合作，发掘新的产品需求

在现有客户合作方面，公司将继续紧紧围绕下游客户所处的行业特点及其发展情况，进一步升级完善包括光收发模块、光放大器及光传输子系统在内的多元化产品体系，发掘现有电信设备制造商、电信运营商和专网客户新的产品需求，拓展并深化现有业务领域的合作机会，增强合作黏性并扩大销售规模。

(2) 加强新客户开拓能力

在新客户开拓方面，作为一家技术先进、产品线丰富的光电子器件生产厂家，公司将继续发挥技术、品牌、产品等优势，通过提高自身技术水平及产品质量、加大客户接触力度、在境外设立子公司等方式，积极开拓新客户，用技术创新引导客户，及时解决客户痛点和难点，响应新客户的差异化需求，获取更多订单。公司上述客户开拓策略已初见成效，目前已获取一些新客户的样品和小批量订单。

综上所述，公司将持续保持对现有客户的业务推进和新客户的开发，且在手订单充足，执行情况良好，公司业务具备可持续发展能力。

(三) 报告期各期，客户供应商重合的原因、合理性、销售和采购的金额及占比，发行人向客户供应商重合的交易对象销售和采购的会计处理，是否需要按净额法进行相应会计处理

1、报告期各期，客户供应商重合的原因、合理性、销售和采购的金额及占比

报告期内，发行人客户和供应商重合的公司共计 39 家，其中各期前十大客户/供应商中同为客户和供应商的销售和采购情况如下：

(1) 向客户采购情况

单位：万元

名称	类型	2021年 1-6月	2020年	2019年	2018年	销售、采购 内容	原因
中兴康讯	销售金额	16,552.79	36,510.77	21,533.59	9,611.03	光收发模块、光放大器	公司在原材料供应紧张时，向中兴康讯零星采购集成电路等。
	销售占比	43.22%	54.93%	55.58%	36.26%		
	采购金额	188.99	92.16	49.89	9.66	集成电路	
	采购占比	0.91%	0.17%	0.17%	0.05%		
北京百卓	销售金额	2,525.61	87.47	23.72	-	数据链路采集子系统	北京百卓是信息安全产品供应商，公司向其采购信息系统软件。
	销售占比	6.59%	0.13%	0.06%	-		
	采购金额	49.05	-	318.58	-	信息系统软件	
	采购占比	0.24%	-	1.11%	-		
恒为科技 (上海) 股份有限公司	销售金额	293.34	1,746.10	-	19.45	数据链路采集子系统	恒为科技专注于信息科技和网络通信技术领域，与公司的优势产品不同，公司主要向其采购数据分流器组件。
	销售占比	0.77%	2.63%	-	0.07%		
	采购金额	7.52	127.26	78.36	173.27	数据分流器组件	
	采购占比	0.04%	0.24%	0.27%	0.93%		

(2) 向供应商销售情况

单位：万元

名称	类型	2021年 1-6月	2020年	2019年	2018年	销售、采购 内容	原因
北极光电 (深圳) 有限公司	采购金额	591.39	1,407.15	929.62	721.16	OSA 光学器件、组合器件、合分波器	公司与其发生的偶发性销售业务。
	采购占比	2.83%	2.62%	3.24%	3.87%		
	销售金额	-	0.03	-	0.17	光纤光缆	
	销售占比	-	0.00%	-	0.00%		
广州奥鑫 通讯设备 有限公司	采购金额	311.00	1,190.60	975.18	633.94	组合器件、光隔离器、分光器	公司与其发生的偶发性销售业务。
	采购占比	1.49%	2.22%	3.40%	3.40%		
	销售金额	-	0.86	-	-	微光学器件	
	销售占比	-	0.00%	-	-		
欣诺通讯	采购金额	478.64	850.03	427.88	298.41	电路元器件等产品	欣诺通讯与公司均属于光通信行业，与公司的优势产品不同，公司主要向其销售光传输
	采购占比	2.29%	1.58%	1.49%	1.60%		
	销售金额	332.15	75.50	8.92	490.85	光传输子系	

	销售占比	0.87%	0.11%	0.02%	1.85%	统组件	子系统组件。
博创科技股份有限公司	采购金额	173.13	198.00	305.52	351.69	合分波器、光衰减器、分光器	公司与其发生的偶发性销售业务。
	采购占比	0.83%	0.37%	1.07%	1.89%		
	销售金额	-	-	-	9.72	VOA 芯片	
	销售占比	-	-	-	0.04%		

公司客户与供应商重合原因主要有以下几点：

①公司和部分客户或供应商在各自的业务领域具有产品或相关技术优势，双方在开展业务过程中，基于各业务类型的生产需求等因素考虑，存在互相采购对方产品的情形；

②受到通信行业的迅猛发展及新冠疫情带来的负面影响，公司的部分原材料出现供应紧张情况，因此存在向部分客户进行零星或偶发采购的情形；

③因公司业务种类较多，原材料品种丰富，亦存在向供应商采购产品的同时向对方销售少量原材料或零部件的情形。

上述情形在行业内并不鲜见，如联特科技、优迅科技等均存在该类情形，符合行业惯例。

综上所述，公司存在既是客户又是供应商的情况，符合行业惯例，系正常的商业行为，具备合理性。

2、发行人向客户供应商重合的交易对象销售和采购的会计处理，是否需要按净额法进行相应会计处理

上述采购、销售按照公司与其他客户、供应商相同的采购、销售业务流程进行，分别签订独立的采购合同及销售合同，不存在将相关采购、销售业务挂钩的情况。双方按照合同约定的产品数量、金额、交付方式等分别进行产品交付和款项结算，销售合同未对产品所用原材料进行约定，采购合同未约定采购产品用途。公司在与相关客户的交易中承担了提供商品的主要责任，承担了存货风险，自主拥有销售商品的定价权，采用总额法核算销售收入，符合《企业会计准则》的规定。

（四）发行人境外采购较多的原因，是否存在境内替代供应商，是否存在核心原材料进口依赖的风险

报告期内，发行人境内外采购情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境外	10,900.42	52.24%	27,136.43	50.50%	15,921.70	55.55%	10,380.05	55.74%
境内	9,966.54	47.76%	26,602.45	49.50%	12,740.72	44.45%	8,241.69	44.26%
合计	20,866.96	100.00%	53,738.88	100.00%	28,662.42	100.00%	18,621.74	100.00%

报告期内，发行人向境外采购原材料的金额分别为 10,380.05 万元、15,921.70 万元、27,136.43 万元和 10,900.42 万元，占各期采购总额的比例分别为 55.74%、55.55%、50.50%和 52.24%，占比相对稳定。报告期内，公司向境外采购金额较大的原材料主要包括泵浦激光器、集成电路、OSA 及光芯片，上述原材料合计采购金额占境外采购比重分别为 82.11%、84.64%、87.88%和 89.92%。

公司泵浦激光器、集成电路、OSA、光芯片等境外采购对供应商依赖程度情况如下：

公司泵浦激光器采购以境外供应商为主，包括 II-VI、Lumentum 等，II-VI 和 Lumentum 凭借领先的技术和良好的口碑在市场上处于优势地位，终端客户认可度高，公司与 II-VI、Lumentum 多年来保持了良好的合作关系，双方在商业合作过程中未曾发生过纠纷或潜在纠纷。此外，公司也在不断尝试拓宽泵浦激光器的采购渠道，除 II-VI、Lumentum 外，目前已引入部分国内供应商，并开始样品测试，上述情形预计不会对公司持续经营能力造成重大不利影响。

公司集成电路产品以境外采购为主，境外供应商主要包括 Inphi、MACOM、Semtech、ADI 和 TI 等，均为业内知名度较高的芯片公司，公司与上述主流供应商合作紧密，合作历史较长。公司产品电路设计方案较多，可选择的集成电路供应商众多；同时，公司也积极引入国内供应商，境外集成电路的采购占比整体呈下降趋势，境外采购总体可控，不存在采购受限的情形。

OSA 是光通信产业链中重要的光电子器件，高端市场长期被日本和美国产品占据。报告期内，公司 100G 及以上高速率 OSA 以向境外供应商采购为主，境外供应商主要包括三菱电机、住友电工、Broadcom 等行业内知名公司。公司在高速率 OSA 研发和技术创新方面不断突破，自主封装的高速率 OSA 已达到国

外同行业技术水平，且产品性能得到终端客户的认可，2021 年上半年公司高速率 OSA 基本实现自产，对外采购金额呈下降趋势。

光芯片是实现光通信系统中电信号和光信号之间相互转换的半导体器件，是光收发模块产业链前端核心原材料，美国、欧洲、日本等国家或地区在该领域具备明显优势，公司生产所需的高速率光芯片主要来自境外供应商，包括 Lumentum、Neo、SiFotonics、MACOM、II-VI、Broadcom 等。随着国家对光芯片产业的持续支持，国内也涌现出一批具备较强实力的生产厂商，包括武汉敏芯、陕西源杰和中科光芯等。目前，公司积极尝试与前述国内公司进行合作，并逐步进入小批量供应阶段。上述情形预计不会对公司持续经营能力造成重大不利影响。

综上所述，公司核心原材料目前仍在一定程度上依赖境外采购。随着国内产业链对高科技制造领域的重视和投入，预计未来国内原材料供应能力将有所提升，有利于公司采购渠道的多元化和稳定性，减少对境外供应商的依赖。

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、经营风险”中补充披露相关风险，具体如下：

“（六）主要原材料依赖境外采购风险

报告期内，公司境外采购金额分别为 10,380.05 万元、15,921.70 万元、27,136.43 万元和 10,900.42 万元，占各期采购总额的比例分别为 55.74%、55.55%、50.50%和 52.24%。公司注重原材料采购方式的多元化和多渠道，但泵浦激光器、集成电路、OSA 和光芯片等核心原材料对境外供应商仍存在一定依赖。由于国际政治局势、全球贸易摩擦及其他不可抗力等因素，原材料境外采购可能会出现延迟交货、限制供应或提高价格的情况。如果公司未来不能及时获取足够的原材料供应，公司的正常生产经营可能会受到不利影响。”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理层，了解公司主要客户的分布情况；查阅发行人报告期

内的销售明细，了解报告期内不同产品类别下主要客户变动情况；与发行人相关人员访谈，了解各产品类别下主要客户的相关信息，包括业务获取方式、合作历史、定价机制等；分析发行人对主要客户是否存在依赖；

2、获取截至目前的在手订单信息，分析在手订单客户和产品情况；与发行人相关人员访谈，了解客户开拓计划以及客户获取情况，分析业务增长的合理性和持续性；

3、对既是客户又是供应商的交易对方进行背景调查，查阅相关销售及采购合同条款，与发行人其他客户及供应商的合同条款进行比较，核查是否存在异常合同条款；

4、核查报告期内发行人对上述既是客户又是供应商的交易对方销售及采购价格是否公允，是否存在定价不合理的情况；

5、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开信息查询上述既是客户又是供应商的交易对方工商信息，将上述交易对方的关键管理人员、股东与实际控制人与发行人关联方清单、员工花名册比对筛查确认是否存在关联关系；

6、对报告期内的既是客户又是供应商的主要交易对方进行访谈，了解其与发行人合作历史、交易情况、信用政策、退换货情况、是否存在关联关系等；

7、对上述既是客户又是供应商的交易对方在报告期内的销售及采购情况进行函证，向其确认当期销售及采购金额、期末应收账款及应付账款余额；

8、获取报告期内发行人的境外原材料采购明细表，分析复核向主要供应商采购的主要产品、订单数量、采购金额等数据的合理性；

9、访谈发行人管理层及采购部负责人，了解公司报告期各期主要境外供应商的基本情况、采购情况及其变化的原因和进口替代等，分析公司是否对主要境外供应商存在依赖；

10、对报告期各期主要境外供应商进行访谈，了解其与发行人是否存在关联关系、与发行人的合作历史、交易情况、信用政策、退换货情况、下游客户类型、定价模式、结算方式等；

11、查阅发行人更新后的招股说明书。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、除中兴通讯外，发行人对其他客户不存在依赖；报告期内其他客户的变动具有合理性，发行人业务稳定且具有持续性；

2、发行人客户获取渠道丰富，在手订单充足，经营稳定且可持续；

3、报告期各期，发行人客户供应商重合具有合理性，发行人与客户供应商重合的交易对象之间的交易采用总额法进行核算，符合会计准则的要求；

4、发行人境外采购较多具备合理性，发行人对核心元器件存在一定的进口依赖风险，发行人已在招股说明书中补充披露“主要原材料依赖境外采购风险”。

问题 5：关于收入

5.1 关于收入增长

根据申报材料：（1）报告期内，公司主营业务收入分别为 26,448.88 万元、38,688.30 万元、66,358.40 万元和 38,171.52 万元，营业收入规模快速增长，收入快速增长主要来自光收发模块和光传输子系统；（2）2019 年起，公司积极应对市场对 100G 及以上的光收发模块不断攀升的需求，顺利完成了光收发模块产品的升级换代。公司高速率光收发模块的销售收入占光收发模块业务收入的比例持续增长，但 2021 年以后高速率光收发模块收入占比有所下滑；（3）2019 年和 2020 年，公司陆续中标多个数据链路采集和 5G 前传子系统项目，光传输子系统销售收入快速扩大，成为公司营业收入规模增长的重要驱动因素。

请发行人说明：（1）结合客户、下游市场需求、单价变动、销量变动等影响因素，进一步分析说明收入快速增长的原因；（2）发行人目前在手订单情况，结合 5G 建设的建设阶段和后续建设规划说明下游需求变动对收入的影响；（3）光传输子系统是否均需要通过集中采购，除光传输子系统外，发行人其他业务如何获取，是否也参与集中采购，说明集中采购对发行人业务获取、收入、价格和

毛利率的影响，并提示相关风险；（4）结合主要产品的在手订单和下游的市场空间，分析发行人总体收入是否能保持持续增长，是否存在下滑风险，并进行针对性风险提示。

回复：

一、发行人说明

（一）结合客户、下游市场需求、单价变动、销量变动等影响因素，进一步分析说明收入快速增长的原因

1、下游市场需求变化

当前，全球新一轮信息技术革命方兴未艾，不断推动信息网络快速发展，以5G、千兆光网为代表的“双千兆”网络建设为光通信行业提供了大量的增量市场需求。伴随着数据流量的快速上升，通信网络建设对大容量、长距离、高性能产品的需求为公司收入规模的持续增长提供了广阔的市场空间。

2019年下半年5G商用正式启动，国内移动互联网流量保持较快增长。国内三大运营商积极推进5G建设部署，5G网络建设稳步推进。截至2021年9月末，我国5G基站总数达115.9万个，网络覆盖全国地级以上城市及重点县市，5G手机终端连接数达4.45亿，千兆及以上接入速率的固定互联网宽带接入用户达2,134万户。5G网络在工业、交通、能源、医疗、教育、媒体等多个行业领域率先使用。

随着国家创新驱动发展战略推进，我国加快“新基建”建设力度，并于2020年明确新基建涉及“5G基建、特高压、城际高速铁路和城际轨道交通、新能源汽车充电桩、大数据中心、人工智能、工业互联网”等七大领域。中国电子信息产业发展研究院发布的《“新基建”发展白皮书》显示，预计到2025年，“新基建”七大领域的直接投资超10万亿，带动投资累积或超17万亿。

报告期内，发行人紧抓5G建设、特高压等新基建发展机遇，深度参与5G商用建设，实现销售收入快速增长。

2、公司客户变动情况

报告期内，得益于 5G 通信和特高压等新基建的快速发展，公司客户数量增长迅速，分别为 134 家、151 家、213 家及 171 家。公司凭借领先的技术优势、产品优势，进一步深化与原有客户中兴通讯、中国移动、中国电信、Infinera、Ciena 等主要客户的合作；同时，公司积极拓展新客户，新增光收发模块主要客户 Baytec、光放大器主要客户 Fabrinet 及光传输子系统主要客户诺基亚等。报告期内，公司客户数量和客户质量实现双提升，带动公司自身的经营规模不断扩大。

2019 年和 2020 年，公司收入增长幅度较大的客户情况如下：

(1) 2019 年

单位：万元

序号	客户名称	主要销售内容	收入增长额
1	中兴通讯	光收发模块、光放大器	11,923.97
2	Hakuto	光放大器	850.73
3	Teracom Telematica S.A.	光收发模块、光器件	643.83
4	Parks SA	光器件	606.63
5	诺基亚	光传输子系统	580.31
合计			14,605.47

2019 年，随着 5G 建设启动，中兴通讯对光放大器及高速率光收发模块需求快速增长，因此其销售收入增长对公司当年收入增长有较大贡献。

(2) 2020 年

单位：万元

序号	客户名称	主要销售内容	收入增长额
1	中兴通讯	光收发模块、光放大器	14,982.78
2	中国移动	光传输子系统	3,584.89
3	中国电信	光传输子系统	2,095.71
4	Hakuto	光放大器	1,958.74
5	恒为科技（上海）股份有限公司	光传输子系统	1,746.10
合计			24,368.21

2020 年，全球 5G 建设蓬勃发展，中兴通讯等电信设备制造商对高速率光收发模块的需求大幅上升；同时，因数据流量爆发式增长，网络安全管理需求旺盛，电信运营商加大了对数据链路采集子系统和前传子系统的招标采购。

综上，报告期内，公司客户数量和客户质量实现双提升，带动公司自身的经营规模不断扩大。

3、主要产品单价及销量变动情况

报告期内，公司主要产品的销售数量、平均销售单价及销售收入情况具体分析如下：

(1) 光收发模块

报告期内，公司光收发模块平均销售数量、单价和销售收入如下表所示：

单位：万支、元/支、万元

项目	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年
	数额	增长率	数额	增长率	数额	增长率	数额
销售数量	55.36	-14.36%	129.28	-15.54%	153.06	14.49%	133.70
平均单价	267.53	11.65%	239.61	180.64%	85.38	69.14%	50.48
销售收入	14,810.81	-4.38%	30,977.34	137.03%	13,069.12	93.64%	6,749.16
销量变动对收入的影响		-14.36%		-15.54%		14.49%	-
单价变动对收入的影响		9.98%		152.56%		79.16%	-

注1：2021年1-6月销量及销售收入的变动比例已经年化处理；

注2：销售数量变动对销售收入的影响=（本期销量-上期销量）*上期销售均价/上期销售收入；

注3：销售均价变动对销售收入的影响=（本期销售均价-上期销售均价）*本期销量/上期销售收入。

报告期内，公司光收发模块销售收入金额分别为 6,749.16 万元、13,069.12 万元、30,977.34 万元及 14,810.81 万元，整体上涨趋势明显。

报告期内，光收发模块按速率分类销售收入占比、销量占比及单价情况如下：

单位：元/支

项目	2021年1-6月			2020年		
	收入占比	销量占比	单价	收入占比	销量占比	单价
100G 以上	7.82%	0.12%	18,094.40	50.27%	0.59%	20,310.58
100G	56.09%	2.67%	5,630.39	24.36%	0.85%	6,872.79
10G-100G	12.09%	5.20%	621.65	3.55%	0.35%	2,453.37
10G 及以下	24.00%	92.02%	69.79	21.82%	98.21%	53.24
合计	100.00%	100.00%	267.53	100.00%	100.00%	239.61

项目	2019 年			2018 年		
	收入占比	销量占比	单价	收入占比	销量占比	单价
100G 以上	26.89%	0.07%	32,777.00	-	-	-
100G	12.79%	0.17%	6,541.00	10.35%	0.12%	4,207.26
10G-100G	4.24%	0.12%	2,913.17	1.10%	0.04%	1,463.56
10G 及以下	56.09%	99.64%	48.06	88.55%	99.84%	44.78
合计	100.00%	100.00%	85.38	100.00%	100.00%	50.48

近年来，全球 5G 开始规模化建设，数据容量需求增大，行业客户对高速率光收发模块需求日趋旺盛。为此，公司提早规划产品开发，加快光收发模块产品结构的升级换代，积极响应客户需求，从以 10G 及以下低速率为主的产品结构，切换到以 100G 及以上的高速率为主，取得了光收发模块营业收入规模和产品结构的双提升。

2018 年，公司开始推出 100G 高速率系列光收发模块产品，在重点客户进行产品测试并通过认证，同时也获得客户的小批量订单。

2019 年较 2018 年光收发模块的销售收入增长 93.64%，其中因销售数量增长对销售收入的影响为 14.49%，因销售单价增长对销售收入的影响为 79.16%。2019 年下半年 5G 建设启动，公司 100G 及以上高速率光收发模块产品开始向市场批量交付，高速率光收发模块的销售占比从 10.35% 提升至 39.67%，其中对中兴通讯高速率光收发模块销售占比达 29.77%。因其可靠性要求高、技术难度大、工艺复杂等原因，单位售价高，直接拉高了光收发模块产品整体销售单价。

2020 年，公司光收发模块销售收入较上年增长 137.03%，其中因销售数量减少对销售收入的影响为-15.54%，因销售单价增长对销售收入的影响为 152.56%。2020 年起，5G 进入规模化建设阶段，市场对高速率光收发模块的需求进一步上升，低速率光收发模块出货量相对减少，100G 及以上高速率光收发模块销售收入占比进一步提升至 74.63%，其中对中兴通讯和 Infinera 高速率光收发模块销售占比达 72.98%，因其平均销售单价较高，致使光收发模块的整体销售单价涨幅 180.64%。

2021 年年化销售收入较 2020 年减少 4.38%，其中因销售数量减少对销售收入的影响为-14.36%，因销售单价增长对销售收入的影响为 9.98%。2021 年 1-6

月，随着行业技术进步，2.5G 以下产品销量大幅下降，销量占比由 2020 年的 92.19% 下滑至 84.62%，主要是对中兴通讯 2.5G 以下光收发模块销量下降幅度明显；同时，公司对 Baytec 25G 和对中兴通讯、Ciena 100G 产品销量大幅增加，综合导致光收发模块的销售单价整体上涨 11.65%。

(2) 光放大器

报告期内，公司光放大器平均销售数量、单价和销售收入如下表所示：

单位：万支、元/支、万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	数额	增长率	数额	增长率	数额	增长率	数额
销售数量	2.96	9.60%	5.39	3.66%	5.20	29.06%	4.03
平均单价	3,979.06	5.70%	3,764.54	-4.73%	3,951.27	3.41%	3,820.89
销售收入	11,760.91	15.85%	20,304.42	-1.24%	20,558.87	33.47%	15,403.90
销量影响		9.60%		3.66%		29.06%	-
单价影响		6.25%		-4.90%		4.40%	-

注 1：2021 年 1-6 月销量及销售收入的变动比例已经年化处理；

注 2：销售数量变动对销售收入的影响=（本期销量-上期销量）*上期销售均价/上期销售收入；

注 3：销售均价变动对销售收入的影响=（本期销售均价-上期销售均价）*本期销量/上期销售收入。

报告期内，公司光放大器产品收入金额分别为 15,403.90 万元、20,558.87 万元、20,304.42 万元和 11,760.91 万元，2019 年涨幅较大，2020 年起基本保持稳定。整体而言，报告期内公司光放大器产品单价较为稳定，收入规模的变动主要受销售数量影响所致。

2019 年，公司光放大器销售收入较上年增长 33.47%，其中因销售数量提升对销售收入的影响为 29.06%，因销售单价增长对销售收入增长的影响为 4.40%。2019 年随着全球 5G 网络建设兴起，光放大器作为光传输网络建设的重要组成部分，市场需求快速增长，公司当年光放大器销量 5.20 万支，较上年增加 29.06%；其中对中兴通讯光放大器的销售数量为 3.49 万支，较上年 1.82 万支涨幅 91.50%。

2020 年起，公司光放大器产品的客户结构和订单来源稳定，销量及收入未发生较大波动。

(3) 光传输子系统

报告期内，公司光传输子系统平均销售数量、单价和销售收入如下表所示：

单位：万套、元/套、万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度
	数额	增长率	数额	增长率	数额	增长率	数额
销售数量	3.57	36.36%	5.23	263.66%	1.44	89.18%	0.76
平均单价	2,697.57	9.50%	2,463.47	29.48%	1,902.55	-50.15%	3,816.62
销售收入	9,626.56	49.31%	12,894.31	370.88%	2,738.34	-5.69%	2,903.69
销量影响	36.36%		263.66%		89.18%		-
单价影响	12.96%		107.22%		-94.88%		-

注1：2021年1-6月销量及销售收入的变动比例已经年化处理。

注2：销售数量变动对销售收入的影响=（本期销量-上期销量）*上期销售均价/上期销售收入。

注3：销售均价变动对销售收入的影响=（本期销售均价-上期销售均价）*本期销量/上期销售收入。

报告期内，公司光传输子系统产品收入分别为2,903.69万元、2,738.34万元、12,894.31万元及9,626.56万元，整体增长迅速。

报告期内，光传输子系统产品分类销售收入占比、销量占比及单价情况如下：

单位：元/套

项目	2021年1-6月			2020年		
	收入占比	销量占比	单价	收入占比	销量占比	单价
前传子系统	38.76%	34.73%	3,010.50	41.94%	36.03%	2,866.97
数据链路采集子系统	37.62%	65.20%	1,556.29	37.37%	63.83%	1,442.30
超长距传输子系统	23.62%	0.06%	1,033,504.91	20.69%	0.14%	370,603.70
合计	100.00%	100.00%	2,697.57	100.00%	100.00%	2,463.47
项目	2019年			2018年		
	收入占比	销量占比	单价	收入占比	销量占比	单价
前传子系统	39.87%	39.57%	1,916.94	16.89%	56.03%	1,150.73
数据链路采集子系统	27.50%	59.91%	873.32	50.75%	43.23%	4,480.62
超长距传输子系统	32.63%	0.52%	119,144.34	32.35%	0.74%	167,759.86
合计	100.00%	100.00%	1,902.55	100.00%	100.00%	3,816.62

2018年和2019年，国内三大运营商仍处在4G网络建设的完善阶段，公司光传输子系统业务量相对较小。随着2019年下半年5G商用化落地，国内运营商开始逐步加大5G网络建设，陆续对数据链路采集系统等项目进行集中采购招

标。

2020年，5G开始全面规模化建设，公司光传输子系统需求随之上升，销售收入出现大幅增长，由上年的2,738.34万元增长至12,894.31万元，涨幅较大，主要得益于销售数量和平均销售单价的双重增长，涨幅均超过100%。公司当年向三大运营商批量交付25G波分复用方案的前传子系统、大容量数据链路采集子系统，同时完成多个专网客户的超长距传输子系统项目，带动光传输子系统产品量价齐升，销售收入大幅上涨。

2021年1-6月，光传输子系统的销售继续保持良好的增长势头，年化收入较2020年增长49.31%，其中因年化销售数量增加对销售收入的影响为36.36%，因销售单价增长对销售收入的影响为12.96%。随着我国大数据、云计算、移动互联网等信息技术的快速发展，推动了数据流量爆发式增长，下游运营商对前传子系统和数据链路采集子系统的需求持续旺盛，导致光传输子系统的销售收入进一步提升。

（二）发行人目前在手订单情况，结合5G建设的建设阶段和后续建设规划说明下游需求变动对收入的影响

截至2021年11月30日，公司在手订单金额为40,005.18万元，光收发模块、光放大器及光传输子系统在手订单情况良好，均在正常执行中，具体情况如下：

单位：万元

产品类别	在手订单金额（不含税）
光放大器	19,566.41
光收发模块	19,197.52
光传输子系统	1,106.00
其他	135.26
合计	40,005.18

注：光传输子系统的在手订单未包含已中标但尚未下达订单的部分。

2019年全球5G建设开启，中国5G网络率先开始规模化建设。截至2021年9月末，中国已新建5G基站115.90万个，发行人紧抓国内5G建设的契机，收入规模和净利润均实现突破。2021年以来，国家陆续出台了一系列政策，包括《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标

纲要》《“双千兆”网络协同发展行动计划（2021-2023 年）》等，继续推动 5G 建设稳步增长。

发行人主营产品包括光收发模块、光放大器和光传输子系统，产品应用于通信干线传输、前传、中回传、数据链路采集等 5G 基础建设领域。光收发模块是 5G 光通信领域的核心器件，是信息网络建设的基础，广泛应用于 5G 网络建设中。光放大器是光信号传输的重要器件，主要应用于 5G 光通信设备中，以实现 5G 光通信中的全光中继长距离、高速率传输。光传输子系统的前传子系统和数据链路采集子系统是 5G 通信中的集成设备，主要应用于 5G 的前传、网络安全等领域。因此 5G 建设对发行人产品销售有着直接的带动作用。

目前，公司与中兴通讯、Infinera、Ciena、烽火通信、诺基亚、ECI 等行业高端客户保持稳定合作。随着全球 5G 建设稳步推进，海外市场需求也将持续增长。发行人将积极开拓客户，同时进一步扩大产能，满足全球日益增长的 5G 建设需求。

综上，5G 建设带来的下游需求将会对发行人收入产生较大的促进作用。

（三）光传输子系统是否均需要通过集中采购，除光传输子系统外，发行人其他业务如何获取，是否也参与集中采购，说明集中采购对发行人业务获取、收入、价格和毛利率的影响，并提示相关风险

1、光传输子系统及其他产品的业务获取方式

公司光传输子系统产品的销售仅有少部分通过下游客户集中采购进行。报告期内，公司参与中国移动和中国电信集中采购实现的光传输子系统收入金额分别为 0.00 万元、303.39 万元、5,164.08 万元和 2,278.69 万元，占光传输子系统销售收入的比重分别为 0.00%、11.08%、40.05%和 23.67%。2019 年起，三大电信运营商积极部署 5G 基站建设，发行人凭借自身产品和技术优势，中标多个运营商集采项目。

除了通过集中采购获取订单外，公司还通过公开招标和商业谈判等方式获取光传输子系统业务。

报告期内，公司光收发模块及光放大器业务主要是通过邀请招标及商业谈判

获取，其中通过邀请招标实现的收入占比较高，主要是由于中兴通讯、烽火通信等大型客户主要采用此方式选择供应商。

2、集中采购对发行人业务获取、收入、价格和毛利率的影响，并提示相关风险

(1) 集中采购业务销售收入及占比

报告期内，公司通过集中采购的方式获取业务实现销售收入及占比情况如下：

单位：万元

采购方式	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
集中采购	2,278.69	5,164.08	303.39	-
营业收入	38,303.26	66,470.68	38,741.68	26,504.23
占比	5.95%	7.77%	0.78%	0.00%

报告期内，公司通过集中采购方式获取业务实现的销售收入占各期营业收入的比重为0.00%、0.78%、7.77%和5.95%，占比较小。

(2) 集中采购对销售价格和毛利率的影响

报告期内，集中采购获取的业务主要为前传子系统和数据链路采集子系统，上述产品集中采购和非集中采购模式下的单价和毛利率对比情况如下：

单位：元/套

模式	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
集中采购	646.42	25.10%	595.06	27.11%	537.64	26.83%	-	-
非集中采购	1,528.32	38.36%	823.00	24.51%	360.42	41.48%	669.63	30.21%

因前传子系统和数据链路采集子系统产品结构和种类多元化，因此销售价格波动较大。通常情况下，集中采购模式下产品毛利率会普遍低于非集中采购模式下产品毛利率，主要是由于三大电信运营商的集中采购的采购规模大、市场关注度高，对企业相应产品形成规模效应和品牌效应的意义较大，因此集中采购项目的参与厂商相对较多，市场竞争较为激烈，通常使得相关产品的毛利率偏低。

(3) 集中采购对公司业务获取的影响

在集中采购评标过程中，各电信运营商为保障通信技术服务质量，对投标方的企业资质、产品质量、过往业绩、服务质量、交付能力和团队研发能力等都有着较为严格的标准，提升了准入门槛，有利于行业积累深厚、产品结构丰富、技术实力领先的公司获取业务，但同时由于集中采购市场影响力较大，发行人面临的竞争较为激烈。发行人将进一步加强技术沟通、提升研发能力、扩充产品类型，不断提高市场竞争力，扩大收入规模。

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（七）光传输子系统产品参与电信运营商集中采购的风险”中补充披露如下：

“（七）光传输子系统产品参与电信运营商集中采购的风险”

目前，发行人光传输子系统产品中部分前传子系统和数据链路采集子系统业务通过下游电信运营商集中采购的方式获取。报告期内，发行人因集中采购实现的光传输子系统收入金额分别为 0.00 万元、303.39 万元、5,164.08 万元和 2,278.69 万元，占营业收入的比重分别为 0.00%、0.78%、7.77%和 5.95%，占比较小。随着下游电信运营商采用集中采购模式逐渐增多，参与厂商竞争更为激烈，可能导致发行人中标份额下降或中标价格较低，从而对发行人的经营业绩造成一定不利影响。”

（四）结合主要产品的在手订单和下游的市场空间，分析发行人总体收入是否能保持持续增长，是否存在下滑风险，并进行针对性风险提示

公司主要产品的在手订单充足，执行情况良好，为公司总体收入增长提供充分保障。在手订单情况具体详见本回复“问题 2：关于客户与供应商”之“2.2 关于其他客户和供应商”之“一、发行人说明”之“（二）”的回复。

目前，在国家一系列政策支持下，5G 建设加速、有线宽带需求稳步提升、数据中心投资需求持续增长，光通信行业呈现快速发展趋势，市场需求持续增加、市场空间不断扩大、应用场景日益丰富，为高速率光收发模块、光放大器及光传输子系统产品带来了广阔的发展空间。

作为通信行业知名的光电子器件厂家，公司具备较高的行业地位及行业竞争优势。发行人将聚焦主营业务，以原创技术为核心，继续强化在高速率和长距离

方面的技术优势，充分发挥垂直整合能力强、产品覆盖面广的既有特点，积极参与国际竞争，进一步巩固公司的市场竞争地位，扩大市场份额，进而保障公司经营业绩水平和盈利能力。

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“二、特别风险提示”之“（二）下游行业需求变化导致的业绩下滑风险”及“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（三）下游行业需求变化导致的业绩下滑风险”中对业绩下滑风险进行了修订，具体如下：

“公司所处的光电子器件行业会受到下游的 5G 市场以及终端消费需求变动的影响而呈现一定程度的周期波动。近年来，全球 5G 市场的需求持续增长，特别是中国 5G 产业在政府和资本的推动下呈现出高速增长的态势。根据 ICC 预测，我国 4G 网络建设周期约 6-7 年，在每年投资强度保持不变的情况下，完成 5G 网络总投资进程大约需要 8 至 10 年。**2021 年上半年，在 2020 年适度超前推进 5G 建设、已建基站数量较大的背景下，5G 建设增速有所放缓。**如果未来下游 5G 市场的终端需求大幅减弱，技术应用不及预期导致行业景气度下降，**公司无法持续取得订单，营业收入不能保持持续增长甚至出现下滑**，将可能对公司生产经营及盈利能力造成不利影响。”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理层及相关业务人员，结合客户情况和下游市场需求，通过不同产品销售数量、销售单价等因素定量分析报告期内收入增长的原因；

2、查阅行业研究报告，了解发行人主要产品在行业中的发展趋势；

3、获取发行人按客户及产品类别的在手订单明细，结合 5G 市场未来发展趋势，分析收入增长的可持续性；

4、访谈发行人管理层及相关业务人员，了解发行人不同产品的业务获取方式；对通过集中采购方式获取的业务进行单价和毛利率统计，分析其对公司业务的影响；

5、结合收入明细，对不同业务获取方式的单价和毛利率进行统计，分析了不同业务获取方式下产品销售的价格和毛利率差异及原因；

6、查阅发行人更新后的招股说明书。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人客户稳定、订单充足，下游市场发展迅速，单价及销量波动对收入增长的驱动具备合理性；

2、发行人目前在手订单情况良好，根据 5G 建设的建设阶段和后续建设规划，未来收入增长稳定可持续；

3、发行人报告期内通过集中采购获取光传输子系统产品业务的比重分别为 0.00%、0.78%、7.77%、5.95%，占比较小，其他主要通过邀请招标、商业谈判和公开招标等方式获取；

4、发行人不同业务获取方式下的产品收入、价格和毛利率差异具有合理性；

5、发行人已在招股说明书中补充披露“光传输子系统产品参与电信运营商集中采购的风险”和更新披露“下游行业需求变化导致的业绩下滑风险”。

5.2 关于收入确认

根据申报材料：（1）根据合同或协议的约定，将产品送到客户处，并安装完成，客户验收后确认收入的实现；（2）发行人销售模式包括寄售、代理销售、经销和直销，销售区域包括境内外；（3）境外收入占比 30%左右，报告期内持续增长，外销收入毛利率略高于内销收入毛利率，境外收入的函证回函比例在 60%左右。

请发行人说明：（1）按照主要销售模式、销售区域，结合具体发货、验收程序，分析实际业务运行过程中收入确认的时点和依据，发行人销售商品的收入确认时点及是否达到收入确认的条件，是否存在提前确认收入的情况，在招股说明书中准确披露具体的收入确认政策；（2）对于寄售模式，如何确定每月的实际使用量，收入确认时间如何确定，是否与同行业可比公司收入确认政策一致；

(3) 境外客户的数量及主要境外客户的基本情况，产品的最终销售实现情况，报告期内出口退税情况与境外销售规模的匹配性，汇兑损益与境外采购、销售的匹配性，并结合同行业公司情况说明境外收入持续增长的原因，外销毛利率高于内销毛利率的原因。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明对发行人报告期境外业务的核查方式、核查比例、核查过程及取得的核查证据，并结合外销报关单、海关证明文件、货物运输单、出差记录等相关单据的核查情况对境外销售的真实性、收入确认的准确性发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 按照主要销售模式、销售区域，结合具体发货、验收程序，分析实际业务运行过程中收入确认的时点和依据，发行人销售商品的收入确认时点及是否达到收入确认的条件，是否存在提前确认收入的情况，在招股说明书中准确披露具体的收入确认政策

报告期内，公司销售给电信运营商和专网客户的光传输子系统产品，定制化程度较高，需根据所签订的销售合同和技术协议进行安装调试，在验收合格并取得相应验收单后确认收入；公司销售的光收发模块、光放大器及销售给其他类型客户的光传输子系统产品为相对标准化产品，发行人产品交付客户后，无需安装调试，在产品签收、领用或完成报关手续后即确认收入，具体收入确认政策如下：

销售模式	发货、验收程序	收入确认时点	收入准则（2020年1月1日之前适用）	新收入准则（2020年1月1日起适用）	
直销	境内销售				
	签收模式	<p>发货程序：销售人员根据销售订单和产品库存情况，在系统录入发货通知单；仓库在收到发货通知单后生成销售出库单，并将实物交付物流公司，再由物流公司将货物送达客户指定地点，完成交付。</p> <p>验收程序：公司将产品运送至客户指定地点，客户对货物的品种、规格、外包装、数量进行验收，交付客户验收后毁损、灭失的风险由客户承担。</p>	<p>1、确认时点：客户签收时点</p> <p>2、确认依据：客户签收单</p>	<p>客户签收产品后，公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制，收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。因此，公司在产品交付客户并经客户签收时确认收入，以客户签收单作为收入确认依据，符合企业会计准则的规定。</p>	<p>公司销售产品属于在某一时点履行履约义务的，产品签收后，公司就该商品享有现时收款权利，客户就该商品负有现时付款义务；客户已拥有该商品的法定所有权；客户已实物占有该商品；客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；客户已接受该商品。因此，公司在产品交付客户并经客户签收时确认收入，以客户签收单作为收入确认依据，符合企业会计准则的规定。</p>
	验收模式	<p>发货程序：销售人员根据销售订单和产品库存情况，在系统录入发货通知单；仓库在收到发货通知单后生成销售出库单，并将实物交付物流公司。再由物流公司将货物送达客户指定地点，完成交付。</p> <p>验收程序：根据合同或协议的约定，公司将产品运送至客户处，由客户开箱验货；而后公司根据</p>	<p>1、确认时点：验收完成时点</p> <p>2、确认依据：客户出具的验收单或客户系统结算单</p>	<p>产品安装调试完成后，公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制，收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。因此，公司在客户对产品验收后</p>	<p>公司销售产品属于在某一时点履行履约义务的，产品安装调试完成后，公司就该商品享有现时收款权利，客户就该商品负有现时付款义务；客户已拥有该商品的法定所有权；客户已实物占有该商品；客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；客户已接受该商品；因此，公司在客户对</p>

	客户要求，完成合同或协议中约定的安装、调试等义务后，客户予以验收。		确认收入，以客户出具的验收单或系统结算单作为收入确认依据，符合企业会计准则的规定。	产品验收后确认收入，以客户出具的验收单或系统结算单作为收入确认依据，符合企业会计准则的规定。
寄售模式	<p>发货程序：销售人员根据销售订单和产品库存情况，在系统录入发货通知单；仓库在收到发货通知单后生成销售出库单，并将实物交付物流公司，再由物流公司将货物送达客户指定地点，完成交付。</p> <p>验收程序：当公司将产品送达客户指定收货地点，并经客户签收后，产品由客户承担保管责任产品从寄售库转为客户库之日，寄售产品的所有权转移给客户。</p>	<p>1、确认时点：领用时点</p> <p>2、确认依据：客户系统导出的领用清单</p>	客户领用产品后，公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制，收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。因此，公司在客户领用商品时确认收入，以客户系统导出的领用清单作为收入确认依据，符合企业会计准则的规定。	公司销售产品属于在某一时点履行履约义务的，产品领用后，公司就该商品享有现时收款权利，客户就该商品负有现时付款义务；客户已拥有该商品的法定所有权；客户已实物占有该商品；客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；客户已接受该商品；因此，公司在客户领用商品时确认收入，以客户系统导出的领用清单作为收入确认依据，符合企业会计准则的规定。
境外销售				
EXW贸易方式	<p>发货程序：销售人员根据销售订单和产品库存情况，在系统录入发货通知单；仓库在收到发货通知单后生成销售出库单，将实物交付客户指定物流公司并由物流公司负责完成报关出口手续。</p> <p>验收程序：EXW 国际贸易方式下，货物出库移交给客户指定的承运人后，产品所有权上的主要风险和报酬即转移给了客户。</p>	<p>1、确认时点：产品出库时点</p> <p>2、确认依据：销售出库单</p>	产品出库后，公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制，收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。因此，公司在产品出库时确认收入，以销售出库单作为收入确认依据，符合企业会计准则的规定。	公司销售产品属于在某一时点履行履约义务的，EXW 工厂交货模式下，产品出库后，公司就该商品享有现时收款权利，客户就该商品负有现时付款义务；客户已拥有该商品的法定所有权；客户已实物占有该商品；客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；客户已接受该商品；因此，公司在产品出库时确认收入，以销售出库单作为收入确认依据，符合企业会计准则的规定。
FOB、CIF、	发货程序：销售人员根据销售订单和产品库存情况，在系统录入发货通知单；仓库在收到发货通	1、确认时点：完成报关手续	产品完成报关手续后，公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方，既没有保	公司销售产品属于在某一时点履行履约义务的，产品完成报关手续后，公司就该商

	FCA 贸易 方式	知单后生成销售出库单，将实物交付物流公司并由物流公司负责完成报关出口手续。 验收程序：FOB、CIF、FCA 国际贸易方式下，完成报关手续时，产品所有权上的主要风险和报酬即转移给了客户。	并取得报关单 2、确认依据： 报关单	留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制，收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。因此，公司在产品完成报关手续后确认收入，以报关单作为收入确认依据，符合企业会计准则的规定。	品享有现时收款权利，客户就该商品负有现时付款义务；客户已拥有该商品的法定所有权；客户已实物占有该商品；客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；客户已接受该商品；因此，公司在产品完成报关手续后确认收入，以报关单作为收入确认依据，符合企业会计准则的规定。
	DAP、 DDP 贸易 模式	发货程序：销售人员根据销售订单和产品库存情况，在系统录入发货通知单；仓库在收到发货通知单后生成销售出库单，将实物交付物流公司并由物流公司负责完成报关出口手续。 验收程序：DAP、DDP 国际贸易方式下，物流公司将货物运至客户指定目的地，客户签收后，产品所有权上的主要风险和报酬即转移给了客户。	1、确认时点： 客户签收时点 2、确认依据： 客户签收单	客户签收产品后，公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制，收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。因此，公司在货物交至客户指定地点并经客户签收后确认收入，以客户签收单作为收入确认依据，符合企业会计准则的规定。	公司销售产品属于在某一时刻履行履约义务的，产品签收后，公司就该商品享有现时收款权利，客户就该商品负有现时付款义务；客户已拥有该商品的法定所有权；客户已实物占有该商品；客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；客户已接受该商品；因此，公司在货物交至客户指定地点并经客户签收后确认收入，以客户签收单作为收入确认依据，符合企业会计准则的规定。
	寄售 模式	发货程序：销售人员根据销售订单和产品库存情况，在系统录入发货通知单；仓库在收到发货通知单后生成销售出库单，将实物交付物流公司并由物流公司负责完成报关出口手续。 验收程序：当公司将产品送达客户指定收货地点，并经客户签收后，产品由客户承担保管责任；产品从寄售库转到客户库之日，寄售产品的所有权转移给客户。	1、确认时点： 领用时点 2、确认依据： 客户系统导出的领用单	客户领用产品后，公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制，收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入的实现。因此，公司在客户领用商品时确认收入，以客户系统导出的领用清单作为收入确认依据，符合	公司销售产品属于在某一时刻履行履约义务的，产品领用后，公司就该商品享有现时收款权利，客户就该商品负有现时付款义务；客户已拥有该商品的法定所有权；客户已实物占有该商品；客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；客户已接受该商品；因此，公司在客户领用商品时确认收入，以客户系统导出的领用清单作为收入确认依据，符合企业会计准则的规

				企业会计准则的规定。	定。
经销	FOB、CIF、FCA 贸易方式	<p>发货程序：销售人员根据销售订单和产品库存情况，在系统录入发货通知单；仓库在收到发货通知单后生成销售出库单，将实物交付物流公司并由物流公司负责完成报关出口手续。</p> <p>验收程序：FOB、CIF、FCA 国际贸易方式下，完成报关手续时，产品所有权上的主要风险和报酬即转移给了客户。</p>	<p>1、确认时点：完成报关手续并取得报关单</p> <p>2、确认依据：报关单</p>	<p>产品完成报关手续后，公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制，收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。因此，公司在产品完成报关手续后确认收入，以报关单作为收入确认依据，符合企业会计准则的规定。</p>	<p>公司销售产品属于在某一时点履行履约义务的，产品完成报关手续后，公司就该商品享有现时收款权利，客户就该商品负有现时付款义务；客户已拥有该商品的法定所有权；客户已实物占有该商品；客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；客户已接受该商品；因此，公司在产品完成报关手续后确认收入，以报关单作为收入确认依据，符合企业会计准则的规定。</p>

综上，发行人销售商品的收入确认时点已达到收入确认的条件，不存在提前确认收入的情况。公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“五、报告期采用的主要会计政策和会计估计”之“（七）收入”中更新披露如下：

“（2）公司确认收入的具体方法

公司销售给电信运营商和专网客户的光传输子系统产品，定制化程度较高，需根据所签订的销售合同和技术协议进行安装调试，在验收合格并取得相应验收单后确认收入；公司销售的光收发模块、光放大器及销售给其他类型客户的光传输子系统产品为相对标准化产品，发行人产品交付客户后，无需安装调试，在产品签收、领用或完成报关手续后即确认收入，具体确认方式如下：

①内销货物

A.一般客户

合同中无领用或者安装验收条款的，客户签收货物后，货物控制权转移至客户，因此本公司内销货物给一般客户时于已获取客户的签收回单后确认收入实现；

B.寄售客户

根据销售合同，寄售客户实际领用本公司产品，货物控制权转移至客户，因此本公司于寄售客户确认领用本公司产品时确认收入实现；

C.需安装调试产品

合同中有安装或调试等义务的，将产品送到客户处，并安装完成，客户验收后确认收入的实现。

②出口货物

A.寄售客户

根据销售合同，寄售客户实际领用本公司产品，货物控制权转移至客户，因此本公司于寄售客户确认领用本公司产品时确认收入实现；

B. 非寄售客户

对于 EXW 出口形式的出口货物在公司所在地将货物交由客户时确认收入；对于 FOB、CIF、FCA 出口形式的出口货物，本公司根据合同约定将产品报关、装运离港时确认收入；DAP、DDP 出口形式的出口货物以对方签收时点确认收入。”

(二) 对于寄售模式，如何确定每月的实际使用量，收入确认时间如何确定，是否与同行业可比公司收入确认政策一致

1、寄售模式公司收入确认依据及时点

报告期内，公司采用寄售模式进行销售的客户均为行业知名公司，包括中兴通讯、烽火通信和 Ciena，其收入确认依据及收入确认时点如下：

客户名称	收入确认依据	收入确认时点
中兴通讯	根据“中兴供应链协同平台”导出的寄售库存领用情况	领用时点
烽火通信	根据“烽火供应网络协作平台”导出的寄售 VMI 查询表	领用时点
Ciena	根据“Ciena 供应商合作系统”导出的《Ciena Spplier Transaction Activity Portal Report》查看领用情况	领用时点

公司每月通过中兴通讯、烽火通信及 Ciena 线上平台获取其领用清单，根据实际领用日期，确认当月的实际使用量，收入确认时点为客户实际领用时点。

2、同行业可比公司寄售收入确认政策

发行人同行业可比公司均存在采用寄售模式进行销售的情形，其寄售模式收入确认政策如下：

公司名称	寄售模式收入确认政策
光迅科技	客户领用后公司确认销售收入
中际旭创	寄售仓的产品在客户领用时即确认收入
新易盛	寄售模式下，公司先将商品发往并存放在客户所属仓库，按照客户领用存货的时点确认收入。

由上表可见，发行人与同行业可比上市公司寄售模式收入确认政策一致，均于客户领用时点确认收入。

(三) 境外客户的数量及主要境外客户的基本情况，产品的最终销售实现情况，报告期内出口退税情况与境外销售规模的匹配性，汇兑损益与境外采购、

销售的匹配性,并结合同行业公司情况说明境外收入持续增长的原因,外销毛利率高于内销毛利率的原因

1、境外客户的数量及主要境外客户的基本情况

报告期内,公司境外客户数量分别为42家、49家、41家、38家,报告期各期前五大境外客户基本情况如下:

序号	客户名称	国家/地区	成立时间	注册资本	合作开始时间	是否存在关联关系
1	Hakuto	日本	1953年	81.00亿日元	2016年	否
2	ACE	日本	2009年	1,500.00万日元	2017年	否
3	Young Max	中国台湾	1983年	1,600.00万新台币	2018年	否
4	Infinera	美国	2000年	21.00万美元	2019年	否
5	Celestica	加拿大	1994年	17.65亿美元	2007年	否
6	Ciena	美国	1992年	155.10万美元	2004年	否
7	Flextronics	美国	1969年	62.32亿美元	2012年	否
8	Baytec	中国香港	2020年	2,000.00万港币	2021年	否
9	Sumiden	日本	1928年	9.31亿日元	2010年	否

2、境外销售产品的最终销售实现情况

报告期内,公司外销收入中各销售模式的收入及占比情况如下:

单位:万元

项目	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直销	7,709.12	74.00%	9,357.00	61.56%	8,204.76	65.76%	5,094.58	60.98%
经销	2,708.93	26.00%	5,842.16	38.44%	4,271.51	34.24%	3,260.31	39.02%
合计	10,418.05	100.00%	15,199.16	100.00%	12,476.27	100.00%	8,354.89	100.00%

直销模式下,公司客户即为最终客户,公司在对其收入确认时即实现最终销售;经销模式下,经销商通常先获取其终端客户的需求后再向公司下达采购订单,经销商各期末无库存,均已实现最终销售。

3、报告期内出口退税情况与境外销售规模的匹配性

单位:万元

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
境外销售收入	10,418.05	15,199.16	12,476.27	8,354.89

加：上期确认收入，本期申报	2,110.48	816.91	50.20	-
减：本期确认收入，下期申报	1,231.22	1,478.44	305.78	50.20
其他	6.07	-12.15	-24.06	-5.81
调节后出口免抵退税申报收入 ①	11,303.38	14,525.48	12,196.63	8,298.88
出口免抵退税额②	1,469.44	1,886.86	1,795.60	1,363.94
出口免抵退税额比例②/①	13.00%	13.00%	14.72%	16.44%
适用的出口退税率	13.00%	13.00%	13.00%、 16.00%	16.00%、 17.00%

注：出口免抵退税额、出口免抵税额及出口退税额均按照申报所属期口径统计。

根据税法规定申报的出口免抵退税申报收入与报关出口确认收入存在时间差，考虑该时间性差异后，公司出口免抵退税情况与境外销售规模相匹配。

4、报告期内汇兑损益情况与境外采购、销售规模的匹配性

报告期内，汇兑损益按照其形成来源分类如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
外币货币资金	3.93	-57.67	32.84	-31.52
外币借款	-9.47	-334.40	17.95	149.97
外币采购	-163.19	-410.48	49.78	7.41
外币销售	61.86	293.05	-17.79	-54.67
汇兑损益合计	-106.86	-509.50	82.78	71.20

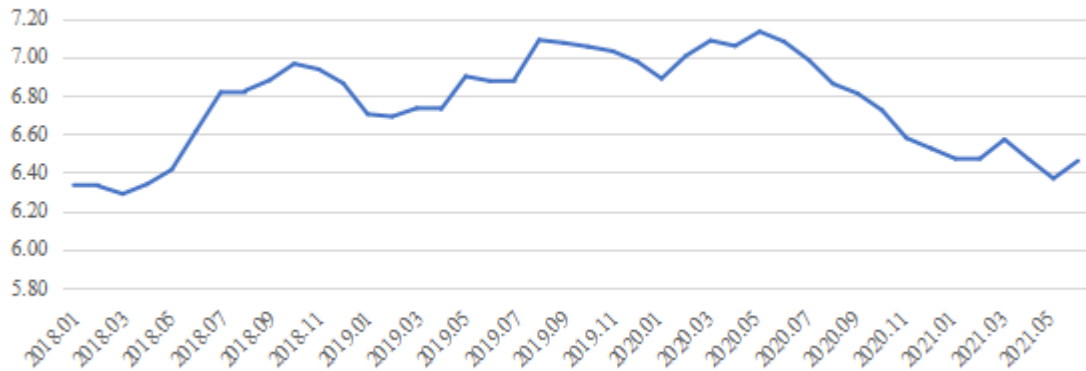
公司外币业务主要为以美元结算的借款、采购及销售。公司汇兑损益主要受美元汇率波动影响，具体如下：

(1) 报告期内美元兑人民币汇率变动情况

报告期内，美元兑人民币的汇率波动情况如下：

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
期初美元汇率	6.5249	6.9762	6.8632	6.5342
期末美元汇率	6.4601	6.5249	6.9762	6.8632
变动比例	-0.99%	-6.47%	1.65%	5.04%

美元兑人民币汇率



由上表可知，2018年和2019年，美元兑人民币汇率整体呈现上升趋势；2020年和2021年1-6月，美元兑人民币汇率整体呈现下降趋势。

(2) 汇兑损益与美元借款的匹配性

报告期内，以美元借款形成的汇兑损益情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
汇兑损益金额	-9.47	-334.40	17.95	149.97
美元借款发生额	4,803.21	20,360.19	14,101.23	5,301.18
比例	-0.20%	-1.64%	0.13%	2.83%

2018年和2019年，由于美元兑人民币汇率整体呈上升趋势，公司美元借款形成汇兑损失；2020年和2021年1-6月，美元兑人民币汇率整体呈下降趋势，公司美元借款形成汇兑收益。

(3) 汇兑损益与境外采购的匹配性

报告期内，以外币结算的境外采购形成的汇兑损益情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
汇兑损益金额	-163.19	-410.48	49.78	7.41
境外采购金额	10,900.42	27,136.43	15,921.70	10,380.05
比例	-1.50%	-1.51%	0.31%	0.07%

2018年和2019年，由于美元兑人民币汇率整体呈上升趋势，公司境外采购形成汇兑损失；2020年和2021年1-6月，美元兑人民币汇率整体呈下降趋势，

公司境外采购形成汇兑收益。

(4) 汇兑损益情况与境外销售的匹配性

报告期内，境外销售形成的汇兑损益情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
汇兑损益金额	61.86	293.05	-17.79	-54.67
境外销售金额	10,418.05	15,199.16	12,476.27	8,354.89
比例	0.59%	1.93%	-0.14%	-0.65%

2018年和2019年，美元兑人民币汇率整体呈上升趋势，公司境外销售形成汇兑收益；2020年和2021年1-6月，美元兑人民币汇率整体呈下降趋势，公司境外销售形成汇兑损失。

综上所述，公司形成的汇兑损益主要受交易金额、交易发生与结算期间的汇率变动等多种因素的影响，汇兑损益金额与外币结算的交易金额没有严格的勾稽关系。报告期内，公司汇兑损益金额分别为71.20万元、82.78万元、-509.50万元和-106.86万元，与同期美元的汇率变动趋势基本一致。

5、结合同行业公司情况说明境外收入持续增长的原因，外销毛利率高于内销毛利率的原因

(1) 境外收入持续增长的原因

2019年，随着5G商用化建设启动，全球通信市场规模持续攀升，市场需求不断增加。公司紧抓5G建设的机遇，不断深化与现有境外重要客户的合作，Hakuto、ACE、Ciena、Sumiden等客户订单持续上涨；同时积极开拓新客户和新市场，新增Baytec、Fabrinet等重要客户，综合导致境外销售收入持续上涨。

报告期内，公司与同行业可比上市公司境外收入情况如下：

单位：万元

公司名称	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年
	外销收入	变动	外销收入	变动	外销收入	变动	外销收入
光迅科技	98,249.72	12.65%	174,432.81	2.97%	169,408.38	-3.45%	175,457.93
中际旭创	243,686.20	-0.25%	488,607.28	41.38%	345,600.45	-9.24%	380,800.32

新易盛	117,090.36	111.23%	110,864.18	123.55%	49,591.80	39.95%	35,434.39
平均值	153,008.76	18.63%	257,968.09	37.07%	188,200.21	-4.58%	197,230.88
发行人	10,418.05	37.09%	15,199.16	21.82%	12,476.27	49.33%	8,354.89

注：2021年1-6月增长比例已年化处理。

报告期内，同行业可比上市公司的境外收入规模整体呈上升趋势，与发行人一致。

(2) 外销毛利率高于内销毛利率的原因

① 发行人境内外销售毛利率分析

报告期内，公司境内外产品销售毛利率情况如下：

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
境外	33.12%	35.69%	32.65%	28.07%
境内	35.07%	34.01%	30.30%	22.48%

2018年至2020年，公司境外销售毛利率水平平均小幅高于境内销售毛利率，主要由于：A.结合外销物流成本、汇率波动风险、交易风险以及境外售后服务成本较高等因素，公司外销产品定价时通常高于内销产品；B.公司境内销售客户主要以中兴通讯、烽火通信等为主，因其采购规模大，议价能力强；C.境内主要客户的订单获取方式为邀请招标或公开招投标，竞争较为激烈，而境外客户均以商务谈判形式获取订单，毛利率水平相对较高。

2021年1-6月，公司境外销售毛利率低于境内销售，主要是由于公司向境内客户销售的高速率光收发模块和扩展波段、小型化、可插拔的光放大器产品占比提升，上述产品毛利率水平相对较高。

② 同行业可比公司境内外销售毛利率情况

报告期内，同行业可比上市公司内销及外销毛利率情况如下：

项目	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
	内销	外销	内销	外销	内销	外销	内销	外销
光迅科技	25.37%	26.78%	20.08%	30.36%	17.99%	28.08%	16.01%	26.72%
中际旭创	未披露	未披露	14.40%	30.31%	21.15%	29.36%	15.07%	31.60%
新易盛	未披露	未披露	36.07%	38.74%	33.99%	39.20%	6.46%	34.09%

平均值	25.37%	26.78%	23.52%	33.14%	24.38%	32.21%	12.51%	30.80%
-----	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

来源：上市公司公告；中际旭创和新易盛未在其 2021 年半年报中披露内外销毛利率情况。

报告期内，同行业可比上市公司外销毛利率均高于其内销毛利率，与发行人情况基本一致。

综上，公司境外收入持续增长且外销毛利率高于内销毛利率具有合理性。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

1、检查主要客户的销售框架协议、合同或订单等，检查合同中贸易条款、风险和报酬或控制权转移时点、售价、运费承担方式、支付条款、退换货政策等信息，关注发行人不同类型客户和发行人约定的合同条款，识别合同中包含的履约义务，从而关注不同销售模式下合同主要条款是否存在显著差异；

2、根据原收入准则和新收入准则，评价发行人对不同模式下收入确认的会计政策是否符合《企业会计准则》相关规定，收入确认的时点是否恰当；特别针对新旧收入准则的变更，判断其对发行人各类业务的收入确认是否有影响；

3、获取了报告期内寄售客户的领用情况并与账面收入确认时间及金额进行核对；

4、查阅同行业可比公司寄售收入确认政策，并与发行人寄售收入确认政策进行比较；

5、2020 年 12 月 31 日及 2021 年 6 月 30 日对中兴通讯寄售库进行了抽盘，抽盘比例分别占其期末余额的 80.51%、97.10%；2021 年 6 月 30 日对烽火通信寄售库、Ciena 寄售库进行了抽盘，抽盘比例分别占其期末余额的 82.37%、41.18%；

6、访谈发行人财务人员以及相关业务人员，了解发行人主要境外客户的基本情况以及外销收入上涨的原因，获取公司销售收入明细并对内销和外销毛利率进行分析；

7、对报告期内的主要境外客户进行视频访谈，了解客户与发行人合作历史、交易情况、信用政策、退换货情况，判断交易的真实性；

8、抽取境外销售业务记录，检查销售合同、协议或订单，将销售记录与出口报关单、货运提单、销售发票等出口销售单据进行核对，2018年度至2021年1-6月抽查报关单及境外寄售领用单合计占当期外销收入的比例分别为58.45%、64.82%、75.28%及92.22%；

9、对境外主要客户的销售情况进行函证，向客户确认当期销售金额、期末应收账款余额；回函销售额占当期境外收入的比例分别为52.08%、56.60%、68.24%及57.17%；

10、获取主要经销商提供的进销存数据，了解产品最终销售实现情况，分析主要经销商期末库存的合理性；

11、获取报告期内出口退税申报表，分析与境外销售规模的匹配性；

12、访谈发行人财务人员及相关业务人员了解公司汇兑损益产生及波动的原因，并进行分析；

13、获取发行人汇兑损益的构成明细，结合发行人外币货币性项目的规模以及相关汇率的波动情况对发行人汇兑损益的变动情况进行分析，复核发行人外币货币性项目的折算汇率及折算过程；

14、查阅发行人更新后的招股说明书。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人收入确认时点满足收入确认的条件，不存在提前确认收入的情况；发行人已在更新后的招股说明书中准确披露具体的收入确认政策；

2、对于寄售模式，发行人收入确认时点以及确认方法与同行业可比公司一致；

3、发行人境外销售与出口退税情况相匹配，公司汇兑损益与汇率变动趋势相符，境外收入持续增长、外销毛利率高于内销毛利率具有合理性。

问题 7：关于股权激励

根据申报材料：发行人共设立了 5 个员工持股平台，各持股平台设立后，在平台内部发生多次股权转让及增资。2016 年和 2017 年的股份支付不存在服务期，2020 年设定了 3 年服务期。

请发行人说明：（1）历次股权激励授予时、持股平台设立后增资时公允价格的确认依据及合理性，结合协议约定说明服务期认定的合理性，2020 年之后设定服务期的原因，授予和增资时股份支付金额的计算是否准确；（2）持股平台设立后，后续股权出让受让原因，结合员工离职以及持股平台股权转让的具体协议约定，说明服务期的认定是否准确，股权受让的对象，受让给实际控制人是否确认股份支付，出让和受让过程的会计处理及其合规性。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）历次股权激励授予时、持股平台设立后增资时公允价格的确认依据及合理性，结合协议约定说明服务期认定的合理性，2020 年之后设定服务期的原因，授予和增资时股份支付金额的计算是否准确

1、历次股权激励授予时、持股平台设立后增资时公允价格的确认依据及股份支付金额的计算的准确性

（1）2016 年 7 月股权激励

2016 年 7 月，德博管理、德福管理与硕贝德控股及林伟平签订股权转让协议，约定硕贝德控股及林伟平将其持有德科立有限的 600.00 万元出资额转让给德博管理、德福管理，德博管理、德福管理的合伙人为渠建平等 30 名骨干员工，上述 30 名员工共计取得德科立有限 600.00 万元出资额，授予价格为 2.51 元/出资额，协议中未约定服务期。本次每股公允价值计算所用德科立有限估值，系参考 2016 年 3 月公司第五次股权转让，硕贝德股份转让给林伟平的估值，估值为 25,897.00 万元，股份支付费用计算如下：

项目	计算过程	金额
股权公允价值（万元）	A	25,897.00
注册资本（万元）	B	5,000.00
每注册资本公允价格（元/注册资本）	$C=A/B$	5.18
授予价格（元/注册资本）	D	2.51
差额（元/注册资本）	$E=C-D$	2.67
受让注册资本（万元）	F	600.00
股份支付费用（万元）	$G=E \times F$	1,601.25

(2) 2017年12月股权激励

2017年12月，经公司股东会审议通过，德菁管理、渠建平、张劭直接认购德科立有限新增注册资本319.00万元，德菁管理的合伙人为渠建平等14名骨干员工，上述15名员工共计取得德科立有限319.00万元出资额，授予价格为2.49元/出资额，协议中未约定服务期。本次每股公允价格计算所用德科立有限估值，系参考2017年10月公司第七次股权转让，硕贝德控股转让给德科力投资的估值，估值为25,000.00万元，股份支付费用计算如下：

项目	计算过程	金额
股权公允价值（万元）	A	25,000.00
注册资本（万元）	B	5,000.00
每注册资本公允价格（元/注册资本）	$C=A/B$	5.00
授予价格（元/注册资本）	D	2.49
差额（元/注册资本）	$E=C-D$	2.51
增资注册资本（万元）	F	319.00
股份支付费用（万元）	$G=E \times F$	801.00

注：2017年10月公司第七次股权转让时，德科立有限估值为25,000.00万元，较2016年3月公司第五次股权转让时估值25,897.00万元有所降低，主要系德科立有限于2017年1月分红5,000.00万元。

(3) 2019年9月股权激励

2019年9月，经公司股东会审议通过，公司实际控制人桂桑直接认购德科立有限新增注册资本159.57万元，授予价格为4.70元/出资额，协议中未约定服务期。本次每股公允价格计算所用德科立有限估值，系参考2019年10月公司第七次增资，德多泰投资增资的估值，估值为40,150.00万元，股份支付费用计算

如下：

项目	计算过程	金额
股权公允价值（万元）	A	40,150.00
注册资本（万元）	B	6,026.43
每注册资本公允价格（元/注册资本）	$C=A/B$	6.66
授予价格（元/注册资本）	D	4.70
差额（元/注册资本）	$E=C-D$	1.96
增资注册资本（万元）	F	159.57
股份支付费用（万元）	$G=E \times F$	313.11

（4）2020年9月股权激励

2020年9月，公司实际控制人桂桑与周建华、王飞签订股权转让协议，约定桂桑将其持有德科立有限89.17万元出资额转让给周建华、王飞，协议中约定服务期为36个月。同月，公司实际控制人桂桑、渠建平、张劭与王雪峰等28名骨干员工签订股权转让协议，约定桂桑、渠建平、张劭将其持有的德博管理、德福管理、德菁管理、德朗管理、德耀管理全部出资额转让给上述员工，协议中约定服务期为36个月。本次每股公允价格计算所用德科立有限估值，系参考2020年12月公司第九次增资，深创投、红土湛卢及联通中金增资的估值，估值为146,722.56万元，股份支付费用计算如下：

项目	计算过程	金额
股权公允价值（万元）	A	146,722.56
注册资本（万元）	B	7,296.00
每注册资本公允价格（元/注册资本）	$C=A/B$	20.11
授予价格（元/注册资本）	D	8.75
差额（元/注册资本）	$E=C-D$	11.36
受让注册资本（万元）	F	805.96
股份支付费用（万元）	$G=E \times F$	9,159.50

根据《企业会计准则第11号——股份支付》相关规定：授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。前三次股权激励在授予和增资时未约定服务期限，公司一次性确认股份支付并计入当期损益；第四次股权激励约定了3

年服务期限，公司自 2020 年 10 月开始按 36 个月分摊确认股份支付费用。

综上所述，公司历次股权激励授予时、持股平台设立后增资时公允价格均参考近期外部投资者的入股价格，具有合理性，且授予和增资时股份支付金额计算准确。

2、持股平台成立时服务期约定情况及 2020 年股权激励设定服务期的原因

(1) 持股平台成立时服务期约定情况

各员工持股平台设立时，由于公司盈利规模较小，尚无明确的上市计划，因此公司未在合伙协议中对员工通过股权激励方式获得的股份约定服务期等限制条件，未约定员工离职后股权激励股份的处理措施。

后续员工离职或主动退出持股平台时均按与公司协商价格退出，具体情况如下：2019 年 5 月管理层收购之前退出的，由于公司经营业绩不甚理想，退出员工基于公司经营状况未发生重大变化，且已在 2017 年 3 月获取每出资额 1 元分红的情况下，按照原入股价格予以转让；2019 年 5 月之后退出的，系参考 2019 年 5 月管理层收购公司股权时的价格 5.26 元/注册资本，并上浮一定幅度确定转让价格。

综上，持股平台设立后，员工主动退伙就所持有的份额按照公允价格转让退出，因此发行人将上述股权激励设为授予时可立即行权具有合理性。

(2) 2020 年股权激励设定服务期的原因

2020 年 9 月股权激励时，实际控制人与被激励员工签订的股权转让补充协议中，相关条款约定为：“劳动服务期限为 36 个月，在该劳动服务期限内，受让方从德科立或下属公司离职（包括主动离职或辞退），则应将其在合伙企业中的财产份额转让给出让方，转让价格为，合伙企业财产份额的取得成本加上同期银行存款利息减去通过合伙企业所获得的分红”。

2020 年公司快速发展，且正在积极筹备上市工作，故本次股权激励公司约定了服务期，主要系为维护核心员工稳定性，获取核心员工长期服务，促进公司长远发展。

(二) 持股平台设立后，后续股权出让受让原因，结合员工离职以及持股平台股权转让的具体协议约定，说明服务期的认定是否准确，股权受让的对象，受让给实际控制人是否确认股份支付，出让和受让过程的会计处理及其合规性

各持股平台设立后，后续出资额变动情况及股份支付确认情况如下：

1、德博管理

2019年10月，德博管理出资额变动情况如下：

单位：万元

时间	转让人	受让人	出资额	股权转让原因
2019.10	熊浩	渠建平	1.20	离职退出
2019.10	周丹	渠建平	0.40	离职退出
2019.10	杨为	渠建平	1.20	离职退出
2019.10	李成	渠建平	1.20	离职退出
2019.10	吴新建	渠建平	1.59	离职退出
2019.10	渠建平	桂桑	31.88	实际控制人之间股份分配

本次股权转让系员工离职后将股份转让给执行事务合伙人渠建平以及实际控制人渠建平与桂桑之间的份额转让，并非为获取其服务而授予权益工具，因此本次出资额转让不构成股份支付，公司无需进行股份支付会计处理。

2、德福管理

(1) 第一次变更

2016年12月，德福管理出资额变动情况如下：

单位：万元

时间	转让人	受让人	出资额	股权转让原因
2016.12	迟荣华	张劭	1.40	离职退出

本次股权转让系员工离职后将股份转让给执行事务合伙人指定员工张劭，且迟荣华入伙五个月内即退出，所持股份对应的公允价值未发生变化。鉴于受让方虽然获得了份额，但间隔时间较短且公允价值未发生变化，故本次持股平台内部离职员工转让股权无需新增确认股份支付费用，公司不需要进行股份支付会计处理。

(2) 第二次变更

2017年9月，德福管理出资额变动情况如下：

单位：万元

时间	转让人	受让人	出资额	股权转让原因
2017.09	胡文安	渠建平	1.60	离职退出

本次股权转让系员工离职后将股份转让给执行事务合伙人渠建平，并非为获取其服务而授予权益工具，因此，本次出资额转让不构成股份支付，公司无需进行股份支付会计处理。

(3) 第三次变更

2018年8月，德福管理出资额变动情况如下：

单位：万元

时间	转让人	受让人	出资额	股权转让原因
2018.08	李玮	渠建平	1.40	离职退出

本次股权转让系员工离职后将股份转让给执行事务合伙人渠建平，并非为获取其服务而授予权益工具，因此，本次出资额转让不构成股份支付，公司无需进行股份支付会计处理。

(4) 第四次变更

2019年10月，德福管理出资额变动情况如下：

单位：万元

时间	转让人	受让人	出资额	股权转让原因
2019.10	陈远明	桂桑	15.95	离职退出
2019.10	徐相国	桂桑	1.79	员工获取收益，主动申请退出
2019.10	吴军	桂桑	1.40	员工获取收益，主动申请退出
2019.10	黄金荣	桂桑	1.40	员工获取收益，主动申请退出

本次股权转让系员工离职以及主动退出后将股份转让给公司实际控制人桂桑，由于2019年公司控股股东变更，部分员工与实际控制人桂桑协商一致后按双方协商价格退出合伙企业，此次实际控制人收回股权并非为获取其提供服务而授予权益工具，因此，本次出资额转让不构成股份支付，公司无需进行股份支付

会计处理。

3、德菁管理

2020年8月，德菁管理出资额变动情况如下：

单位：万元

时间	转让人	受让人	出资额	股权转让原因
2020.08	岳炜	陈晓鹏	1.07	离职退出

本次股权转让系员工离职后将股份转让给执行事务合伙人指定员工陈晓鹏，是为获取其服务而授予权益工具，因此，本次出资额转让构成股份支付，本次份额变动，未约定陈晓鹏的服务期限，属于授予后立即可行权的按权益结算的股份支付，在授予日公司一次性计入当期损益，股份支付费用计算过程如下：

项目	计算过程	金额
股权公允价值（万元）	A	88,000.00
注册资本（万元）	B	6,860.89
每注册资本公允价格（元/注册资本）	$C=A/B$	12.94
授予价格（元/注册资本）	D	5.74
差额（元/注册资本）	$E=C-D$	7.20
受让注册资本（万元）	F	1.07
股份支付费用（万元）	$G=E \times F$	7.67

注：本次份额转让参考2020年5月公司第八次增资，财通创投和凯辉投资增资的估值，估值为88,000.00万元。

4、德朗管理

(1) 第一次变更

2017年1月，德朗管理出资额变动情况如下：

单位：万元

时间	转让人	受让人	出资额	股权转让原因
2017.01	雷蓉	张劭	0.58	离职退出

本次股权转让系员工离职后将股份转让给执行事务合伙人张劭，并非为获取其服务而授予权益工具，因此，本次出资额转让不构成股份支付，公司无需进行股份支付会计处理。

(2) 第二次变更

2017年9月，德朗管理出资额变动情况如下：

单位：万元

时间	转让人	受让人	出资额	股权转让原因
2017.09	胡文安	张劭	0.58	离职退出

本次股权转让系员工离职后将股份转让给执行事务合伙人张劭，并非为获取其服务而授予权益工具，因此，本次出资额转让不构成股份支付，公司无需进行股份支付会计处理。

(3) 第三次变更

2018年1月，德朗管理出资额变动情况如下：

单位：万元

时间	转让人	受让人	出资额	股权转让原因
2018.01	严柯	张劭	1.93	离职退出

本次股权转让系员工离职后将股份转让给执行事务合伙人张劭，并非为获取其服务而授予权益工具，因此，本次出资额转让不构成股份支付，公司无需进行股份支付会计处理。

(4) 第四次变更

2018年4月至5月，德朗管理出资额变动情况如下：

单位：万元

时间	转让人	受让人	出资额	股权转让原因
2018.04	王芬	张劭	0.39	离职退出
2018.05	丘梅	张劭	5.79	离职退出

本次股权转让系员工离职后将股份转让给执行事务合伙人张劭，并非为获取其服务而授予权益工具，因此，本次出资额转让不构成股份支付，公司无需进行股份支付会计处理。

(5) 第五次变更

2018年8月，德朗管理出资额变动情况如下：

单位：万元

时间	转让人	受让人	出资额	股权转让原因
2018.08	杨为	张劭	5.79	离职退出

2018.08	韦标	张劭	0.19	离职退出
2018.08	吴新建	张劭	0.19	离职退出

本次股权转让系员工离职后将股份转让给执行事务合伙人张劭，并非为获取其服务而授予权益工具，因此，本次出资额转让不构成股份支付，公司无需进行股份支付会计处理。

(6) 第六次变更

2019年10月，德朗管理出资额变动情况如下：

单位：万元

时间	转让人	受让人	出资额	股权转让原因
2019.10	王慧	张劭	0.58	离职退出
2019.10	姜华	张劭	0.19	离职退出
2019.10	丁华琴	张劭	0.19	离职退出
2019.10	陈远明	桂桑	1.93	离职退出
2019.10	李蓉	桂桑	1.93	员工获取收益，主动申请退出
2019.10	徐兴莲	桂桑	1.93	员工获取收益，主动申请退出
2019.10	徐福娟	桂桑	0.97	员工获取收益，主动申请退出
2019.10	毛峰云	桂桑	0.39	员工获取收益，主动申请退出
2019.10	王海霞	桂桑	0.39	员工获取收益，主动申请退出
2019.10	江四伢	桂桑	0.39	员工获取收益，主动申请退出
2019.10	吴丽	桂桑	0.39	离职退出

本次股权转让系员工离职以及主动退出后将股份转让给公司实际控制人桂桑、张劭，由于2019年公司控股股东变更，部分员工与实际控制人桂桑、张劭协商一致后按双方协商价格退出合伙企业，此次实际控制人收回股权并非为获取其提供服务而授予权益工具，因此，本次出资额转让不构成股份支付，公司无需进行股份支付会计处理。

5、德耀管理

(1) 第一次变更

2017年9月，德耀管理出资额变动情况如下：

单位：万元

时间	出资人	出资额	性质
2017.09	张劭	3.90	持股平台增资
2017.09	李现勤	15.60	持股平台增资

本次增资系受让硕贝德控股持有的德科立有限股权，增资每股价格略高于外部投资者入股价格，故无需确认股份支付，公司无需进行股份支付会计处理。

(2) 第二次变更

2018年6月，德耀管理出资额变动情况如下：

单位：万元

时间	转让人	受让人	出资额	股权转让原因
2018.06	蒋文平	张劭	1.55	离职退出

本次股权转让系员工离职后将股份转让给执行事务合伙人张劭，并非为获取其服务而授予权益工具，因此，本次出资额转让不构成股份支付，公司无需进行股份支付会计处理。

(3) 第三次变更

2019年10月，德耀管理出资额变动情况如下：

单位：万元

时间	转让人	受让人	出资额	股权转让原因
2019.10	许虹敏	张劭	0.39	员工获取收益，主动申请退出
2019.10	李玮	张劭	0.39	离职退出
2019.10	张劭	蒋文平	1.55	转让该员工原激励股权
2019.10	黄金荣	桂桑	3.86	员工获取收益，主动申请退出
2019.10	吕仲良	桂桑	1.93	员工获取收益，主动申请退出
2019.10	钱一夫	桂桑	1.93	员工获取收益，主动申请退出
2019.10	吴军	桂桑	0.97	员工获取收益，主动申请退出
2019.10	商祯华	桂桑	0.97	员工获取收益，主动申请退出
2019.10	朱美红	桂桑	0.97	员工获取收益，主动申请退出

2019.10	周锡峰	桂桑	0.58	员工获取收益, 主动申请退出
2019.10	徐相国	桂桑	0.58	员工获取收益, 主动申请退出
2019.10	许芬	桂桑	0.58	员工获取收益, 主动申请退出
2019.10	张颖伟	桂桑	0.39	员工获取收益, 主动申请退出
2019.10	方海滨	桂桑	0.39	员工获取收益, 主动申请退出
2019.10	徐亚琴	桂桑	0.39	员工获取收益, 主动申请退出
2019.10	吴宇军	桂桑	0.39	员工获取收益, 主动申请退出
2019.10	斯方程	桂桑	0.39	员工获取收益, 主动申请退出
2019.10	王玉文	桂桑	0.39	员工获取收益, 主动申请退出
2019.10	蒙秦川	桂桑	0.19	员工获取收益, 主动申请退出
2019.10	李雪雪	桂桑	0.19	员工获取收益, 主动申请退出
2019.10	陈贤庆	桂桑	0.19	员工获取收益, 主动申请退出
2019.10	周静芳	桂桑	0.19	员工获取收益, 主动申请退出
2019.10	赵丹	桂桑	0.10	员工获取收益, 主动申请退出
2019.10	顾磊平	桂桑	0.10	员工获取收益, 主动申请退出

本次股权转让中, 受让方蒋文平系由于其 2018 年离职退出, 2019 年再次入职, 执行合伙人将其原股权原价转回, 故不再次确认股份支付; 其余股权转让系员工离职以及主动退出后将份额转让给公司实际控制人桂桑、张劭, 系由于 2019 年公司控股股东变更, 部分员工与实际控制人桂桑、张劭协商一致后按双方协商价格退出合伙企业, 此次实际控制人收回股权并非为获取其提供服务而授予权益工具, 因此, 本次出资额转让不构成股份支付, 公司无需要进行股份支付会计处理。

综上, 德博管理、德福管理、德朗管理、德耀管理及德菁管理五家员工持股平台内股权出让与受让的会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、查阅公司及员工持股平台工商资料、合伙协议、股权转让及增资协议、股权转让及增资股东会决议等；
- 2、访谈公司实际控制人及相关股权激励对象并获取相关人员的银行流水，核实出资额变动情况，确定交易的真实性；
- 3、核查公司历次股权激励授予时、持股平台设立后增资时相关公允价格的确认依据，判断公允价格的合理性；
- 4、访谈发行人实际控制人，了解历次股权激励服务期约定情况及原因；
- 5、获取员工离职以及持股平台股权转让协议，访谈发行人实际控制人，了解持股平台设立后，后续股权变动原因，分析出让和受让过程相关的会计处理；
- 6、重新计算公司股份支付金额，并复核股份支付会计处理的正确性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、公司历次股权激励授予及持股平台设立后增资时，公允价值确认合理，股份支付金额计算准确；
- 2、2020年公司快速发展，且正在积极筹备上市工作，故本次股权激励公司约定了服务期；
- 3、员工持股平台设立后，后续股权出让受让具备合理原因，服务期认定准确，出让和受让过程的会计处理合规。

问题 8：关于销售模式

根据申报材料：公司以直销为主、存在少量经销，通过代理商获取部分境外客户的销售订单，并支付一定比例或金额的佣金，公司寄售模式销售占比略高于非寄售模式。

请发行人说明：（1）说明不同销售模式下主要客户的基本情况、销售产品内容、收入及占比，物流、资金流以及权利义务的具体安排，并结合前述情况在招股书中适当补充披露发行人的销售模式内容；（2）代理商与直销和经销的关系，主要代理商的基本情况、交易内容及金额，采用代理商的原因、是否为行业惯例，代理服务在发行人业务推广中发挥的具体作用，主要代理商与发行人权利、义务的约定，是否主要为发行人进行业务推广，与发行人及其董监高及核心技术人员是否存在关联关系或其他利益安排；（3）主要经销商的主要产品、下游应用领域、中间的销售链条以及主要终端客户销售情况，是否存在第三方回款，认定买断式经销的依据，经销商的期末存货情况及合理性，是否存在提前确认收入的情形，经销商毛利率与直销以及同行业可比公司毛利率差异及原因；（4）寄售模式下产品的价格、销量和销售额及占比、毛利率等，价格和毛利率与其他销售模式是否存在重大差异，是否导致回款速度变慢。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查，说明核查过程、核查手段以及核查结论。

回复：

一、发行人说明

（一）说明不同销售模式下主要客户的基本情况、销售产品内容、收入及占比，物流、资金流以及权利义务的具体安排，并结合前述情况在招股书中适当补充披露发行人的销售模式内容

1、不同销售模式下主要客户的销售产品内容、收入及占比

报告期内，公司以直销为主、存在少量经销，营业收入中各销售模式的规模及占比情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直销	35,594.33	92.93%	60,628.52	91.21%	34,470.17	88.97%	23,243.93	87.70%
经销	2,708.93	7.07%	5,842.16	8.79%	4,271.51	11.03%	3,260.31	12.30%
合计	38,303.26	100.00%	66,470.68	100.00%	38,741.68	100.00%	26,504.23	100.00%

(1) 直销模式

报告期内，公司直销模式下前五大客户销售情况如下：

单位：万元

报告期	序号	客户名称	主要销售内容	销售金额	占营业收入的比例
2021年 1-6月	1	中兴通讯	光收发模块、光放大器	16,552.79	43.22%
	2	通鼎互联信息股份有限公司	光传输子系统	2,525.87	6.59%
	3	Ciena	光收发模块	1,865.60	4.87%
	4	中国移动	光传输子系统	1,840.14	4.80%
	5	中国电信	光传输子系统	1,398.34	3.65%
	合计				24,182.74
2020年	1	中兴通讯	光收发模块、光放大器	36,520.75	54.94%
		深圳市中兴新地技术股份有限公司	光传输子系统	0.34	0.00%
	2	中国移动	光传输子系统	3,611.93	5.43%
	3	中国电信	光传输子系统	2,363.64	3.56%
	4	Infinera	光收发模块、光放大器	1,873.75	2.82%
	5	恒为科技（上海）股份有限公司	光传输子系统	1,746.10	2.63%
合计				46,116.51	69.38%
2019年	1	中兴通讯	光收发模块、光放大器	21,537.97	55.59%
		深圳市中兴新地技术股份有限公司	光传输子系统	10.87	0.03%
	2	Celestica	光放大器	1,418.60	3.66%
	3	Flextronics	光收发模块、光放大器	1,307.53	3.38%
	4	烽火通信	光收发模块、光放大器	1,084.47	2.80%
	5	NEC Corporation	光收发模块、光放大器	810.40	2.09%
合计				26,169.85	67.55%
2018年	1	中兴通讯	光收发模块、光放大器	9,614.00	36.27%
	2	烽火通信	光收发模块、光放大器	4,589.13	17.31%
	3	Celestica	光放大器	1,439.32	5.43%
	4	Flextronics	光收发模块、光放大器	1,105.98	4.17%

	5	浙江省邮电工程建设有限公司	光传输子系统	599.45	2.26%
	合计			17,347.89	65.45%

注：同一控制下企业已合并计算。

(2) 经销模式

报告期内，公司经销模式下前五大客户销售情况如下：

单位：万元

报告期	序号	客户名称	主要销售内容	销售金额	占营业收入的比例
2021年 1-6月	1	Hakuto	光放大器、其他	1,595.85	4.17%
	2	ACE	光收发模块、光放大器	1,102.14	2.88%
	3	Optus	光放大器	10.94	0.03%
	合计			2,708.93	7.07%
2020年	1	Hakuto	光收发模块、光放大器	3,047.84	4.59%
	2	Young Max	光收发模块、光放大器	1,441.16	2.17%
	3	ACE	光收发模块、光放大器	1,228.65	1.85%
	4	Optus	光放大器	124.51	0.19%
	合计			5,842.16	8.79%
2019年	1	ACE	光收发模块、光放大器	1,758.46	4.54%
	2	Young Max	光收发模块、光放大器	1,152.65	2.98%
	3	Hakuto	光收发模块、光放大器	1,089.10	2.81%
	4	Optus	光放大器	271.30	0.70%
	合计			4,271.51	11.03%
2018年	1	Young Max	光收发模块、光放大器	1,626.03	6.13%
	2	ACE	光收发模块、光放大器	1,223.85	4.62%
	3	Hakuto	光收发模块、光放大器	238.37	0.90%
	4	Optus	光收发模块、光放大器	172.06	0.65%
	合计			3,260.31	12.30%

2、客户的基本情况

(1) 报告期内，公司直销前五大客户基本情况如下：

客户名称	国家/地区	成立时间	注册资本	合作开始时间	是否存在关联关系
中兴通讯	中国	1997年	46.13亿元	2000年	否
烽火通信	中国	1999年	11.71亿元	2005年	否
中国移动	中国	1999年	3,000.00亿元	2007年	否
Infinera	美国	2000年	21.00万美元	2019年	否
Celestica	加拿大	1994年	17.65亿美元	2007年	否
中国电信	中国	1995年	2,131.00亿元	2007年	否
Ciena	美国	1992年	155.10万美元	2004年	否
Flextronics	美国	1969年	62.32亿美元	2012年	否
通鼎互联信息股份有限公司	中国	2001年	12.50亿元	2019年	是
浙江省邮电工程建设有限公司	中国	1982年	56,262.58万元	2018年	否
NEC Corporation	日本	1899年	4,278.31亿日元	2016年	否
恒为科技（上海）股份有限公司	中国	2003年	2.28亿元	2018年	否

(2) 报告期内，公司经销客户基本情况如下：

客户名称	国家/地区	成立时间	注册资本	主营业务	合作开始时间	合作背景	是否存在关联关系
Hakuto	日本	1953年	81.00亿日元	电子器件贸易	2016年	公司重要经销商客户，于2016年开始合作。Hakuto终端客户主要分布在日本，经过终端客户现场验厂、送样检测、产品检验等程序后，双方开始建立合作关系。公司主要向其销售光放大器产品，2020年起Hakuto需求持续增长。报告期内，公司以商业谈判方式获取订单。	否
ACE	日本	2009年	1,500.00万日元	电子器件贸易	2017年	公司主要经销商客户，于2017年开始合作。ACE终端客户主要分布在日本，公司主要对其销售光器件、光收发模块和光放大器产品，报告期内保持稳定收入贡献。2020年，受全球新冠疫情影响，公司对其销售收入有所下滑，2021年订单恢复增长。报告期内，公司以商业谈判方式获取订单。	否
Young Max	中国台湾	1983年	1,600.00万新台币	电子器件贸易	2018年	公司重要经销商客户，为开辟印度市场，双方于2018年建立业务关系。2021年上半年，因受印度疫情影响，该公司业务量下滑明显。报告期内，公司以商业谈判方式获取订单。	否

Optus Technologist Co., Ltd.	韩国	2005 年	1.25 亿韩元	电子器件贸易	2014 年	公司主要经销商客户。基于开发韩国光通信市场的目标，发行人通过展会接触韩国经销商 Optus，双方接洽后建立业务关系。报告期内，公司以商业谈判方式获取订单。	否
------------------------------	----	--------	----------	--------	--------	---	---

3、不同模式下物流、资金流以及权利义务的具体安排

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务及主要产品情况”之“（四）主营业务模式”之“4、销售模式”部分补充披露了不同模式下物流、资金流以及权利义务的具体安排，具体如下：

“公司不同销售模式下物流、资金流以及权利义务的具体安排如下：

项目	直销	经销
相关权利义务	公司根据产品交货期情况及时发货到客户指定地点，并按合同约定期间提供售后质保服务，部分光传输子系统产品还需按合同约定提供安装、调试服务。直销客户根据合同约定付款条件向公司支付货款	公司根据产品交货期情况及时发货到客户指定地点，并按合同约定期间提供售后质保服务，经销商根据合同约定付款条件向公司支付货款
物流	产品发往直销客户处	产品发往经销商处，由经销商运送至终端客户
资金流	直销客户向公司支付货款	经销商向公司支付货款
付款方式	银行转账、票据结算	银行转账

“公司经销模式为买断式销售，不同销售模式下物流、资金流以及权利义务的具体安排并无显著区别。”

（二）代理商与直销和经销的关系，主要代理商的基本情况、交易内容及金额，采用代理商的原因、是否为行业惯例，代理服务在发行人业务推广中发挥的具体作用，主要代理商与发行人权利、义务的约定，是否主要为发行人进行业务推广，与发行人及其董监高及核心技术人员是否存在关联关系或其他利益安排

1、代理商与直销和经销的关系

公司境内客户均为直销，境外客户存在三种销售模式：直销、经销、通过代理商介绍的直销。

公司的经销业务均为买断式经销，经销商自主与其下游客户签订销售合同、确定产品销售价格，并承担存货风险；在代理模式下，代理商协助公司维护与最

终客户的业务关系，公司直接与最终客户签订销售合同，将产品直接销售给终端客户，仅支付给代理商销售佣金，代理商不承担存货风险。

2、主要代理商的基本情况、交易内容和金额

(1) 主要代理商交易内容及金额

报告期内，公司根据最终客户销售情况计提代理商佣金，主要代理商交易内容及金额具体情况如下：

单位：万元

	代理商	交易内容	佣金
2021年1-6月	Smile Electricins Ltd.	光收发模块、光放大器	59.59
	ACE	光收发模块、光放大器	18.53
	Jnelec Technology Ltd.	光收发模块	11.56
	Celestica International Lp	光放大器	2.34
	EpcO Global Ltd.	光收发模块、光放大器	5.03
	合计		97.05
	2020年	Smile Electricins Ltd.	光收发模块、光放大器
ACE		光收发模块、光放大器	51.45
Jnelec Technology Ltd.		光收发模块	28.15
Systems and Components		光收发模块、光放大器	11.29
Celestica International Lp		光放大器	8.29
合计		156.67	
2019年	ACE	光收发模块、光放大器	89.72
	Smile Electricins Ltd.	光收发模块、光放大器	50.38
	Jnelec Technology Ltd.	光收发模块	30.18
	Celestica International Lp	光放大器	23.87
	Systems and Components	光收发模块、光放大器	17.63
	合计		211.78
2018年	Jnelec Technology Ltd.	光收发模块、光放大器	72.59
	ACE	光收发模块、光放大器	38.87
	Smile Electricins Ltd.	光放大器	23.29
	Celestica International Lp	光放大器	14.65
	Systems and Components	光收发模块、光放大器	10.50
	合计		159.90

(2) 主要代理商基本情况

代理商	成立时间	经营地	合作开始时间	最终客户
ACE	2009年	日本	2017年	NEC
Smile Electronics Ltd.	2014年	以色列	2014年	ECI、Flextronics Israel Ltd
Jnelec Technology Ltd.	2014年	中国香港	2016年	Flextronics Manufacturing Mex、Ciena
Celestica International Lp	1995年	泰国	2008年	Celestica
Systems and Components	2000年	印度	2005年	Tejas、C-DOT

3、采用代理商的原因及是否符合行业惯例，代理服务在发行人业务推广中发挥的具体作用

公司采用代理商，主要为利用其在当地优势和资源，协助发行人开拓新客户及维护客户关系，提升发行人的海外客户服务能力，在客户开拓过程中起到辅助作用。同行业可比上市公司代理模式情况如下表：

公司名称	是否存在代理商	相关描述
光迅科技	是	2015年部分境外工程项目，依靠代理商获得，代理费支出额较高。
新易盛	是	公司将在扩大生产线、降低产品成本的同时，通过直销、经销商、代理商等多渠道将产品销售给通信设备制造商、通信运营商和互联网企业等用户，为其提供全方位的售前、售中和售后服务。

来源：公司招股说明书或上市公司公告。

由上表可见，同行业可比上市公司境外销售也存在代理商模式，符合行业惯例。

4、主要代理商与发行人权利义务约定情况：

代理商	权利与义务约定情况
ACE	提供销售支持服务并协助公司提供产品质量批准程序、产品质量问题原因等调查，并考虑防止其再次发生的措施。
Smile Electronics Ltd.	在以色列市场推广公司产品，并提供销售支持服务。
Jnelec Technology Ltd.	担任公司的销售顾问，推广公司产品并协助开发新客户及新业务。
Celestica International Lp	推广公司产品，并提供销售支持服务。
Systems and Components	在印度市场推广公司产品，并提供销售支持服务。

上述代理商均为境外代理公司，并非主要为发行人进行业务推广，与发行人

及其董事、监事、高级管理人员及核心技术人员不存在关联关系或其他利益安排。

(三) 主要经销商的主要产品、下游应用领域、中间的销售链条以及主要终端客户销售情况，是否存在第三方回款，认定买断式经销的依据，经销商的期末存货情况及合理性，是否存在提前确认收入的情形，经销商毛利率与直销以及同行业可比公司毛利率差异及原因

1、经销商情况

报告期内，公司经销商主要产品、下游应用领域以及主要终端客户情况如下：

客户名称	主要产品	下游应用领域	终端客户	国家
Hakuto	光收发模块、光放大器	通信	OI Electric Co., Ltd.	日本
Young Max	光收发模块、光放大器	通信	United Telelinks Neolyncs Private Ltd.	印度
ACE	光收发模块、光放大器	通信	Mitsubishi Motors Corporation/Oki Electric Industry Co., Ltd.	日本
Optus	光放大器	通信	Comunication Weaver Co., Ltd.	韩国

公司经销商直接销售给终端客户，不存在中间的销售链条。根据与经销商确认，报告期各期末经销产品均已实现最终销售，不存在经销商刻意囤货、大规模退货的情形。此外，公司不存在第三方回款的情形。

2、认定买断式的依据

根据公司与经销商签订的经销协议和通过经销商访谈，明确公司非因产品质量问题，公司不承担任何退换货责任；货物报关手续完成后，无论经销商是否实现对外产品销售，公司均有权获得全额货款。报告期内，公司未发生经销商非质量问题导致的退换货的情况，且经销商按公司与其签订的协议如期回款，因此公司与经销商之间的销售认定为买断式经销的依据充分。

3、经销商期末库存情况，是否存在提前确认收入的情形

经过与经销商确认，经销商报告期各期末均无库存。经销商主要依据终端客户需求向公司发起采购订单，不会提前备货，在收到公司产品后会立即向下游销售流转，故期末无库存具有合理性。

由于公司与经销商的合作模式是买断式经销，公司根据出口贸易方式，按报

关手续完成时确认收入，符合收入准则的要求，不存在提前确认收入的情形。

4、经销商毛利率与直销以及同行业可比公司毛利率差异及原因

报告期内，公司经销模式业务均为境外销售。境外销售中，公司不同销售模式的收入占比及毛利率情况如下：

销售模式	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
直销	74.00%	37.12%	61.56%	37.42%	65.76%	32.66%	60.98%	27.85%
经销	26.00%	21.77%	38.44%	32.91%	34.24%	32.64%	39.02%	28.41%

注：同行业可比上市公司未披露经销毛利率情况，无法进行比较。

公司境外销售中主要采用“直销为主，经销为辅”的销售模式。2018年至2020年，公司境外销售中经销收入占比较为稳定；2021年1-6月，境外经销收入占比有所下降，主要是由于经销商 Young Max 因其终端客户受印度新冠疫情影响，2021年上半年未向公司采购。

2018年至2020年，公司境外销售中经销毛利率与直销毛利率较为接近。2021年1-6月，公司境外经销毛利率比直销毛利率低，且差异较大，主要是由于向经销商 ACE 销售的低速率光器件和 2.5G 光收发模块毛利率较低。

报告期内，公司各销售模式毛利率的波动主要受产品结构、客户构成等多种因素影响，境外经销销售毛利率与直销毛利率的差异具有合理性。

（四）寄售模式下产品的价格、销量和销售额及占比、毛利率等，价格和毛利率与其他销售模式是否存在重大差异，是否导致回款速度变慢

1、主营业务收入中寄售与非寄售情况

单位：万元

销售模式	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
寄售	18,845.12	49.37%	37,051.49	55.84%	22,464.22	58.06%	13,657.66	51.64%
非寄售	19,326.40	50.63%	29,306.91	44.16%	16,224.09	41.94%	12,791.22	48.36%

报告期内，公司寄售收入占主营业务收入比例分别为 51.64%、58.06%、55.84%和 49.37%，非寄售收入占比分别为 48.36%、41.94%、44.16%和 50.63%，

结构较为稳定。公司采用寄售模式进行销售的客户包括中兴通讯、烽火通信和 Ciena，寄售产品主要为光收发模块和光放大器。

2、寄售模式下产品的价格和毛利率与其他销售模式差异情况

报告期内，公司采用寄售模式销售的产品主要为光收发模块和光放大器，其销售金额占寄售模式收入总额的比重均在 98% 以上。光收发模块和光放大器按照不同销售模式的分析如下：

(1) 光收发模块

项目		2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
寄售模式	销售收入（万元）	11,262.52	26,490.01	9,284.84	4,030.46
	销量（万支）	42.91	103.35	111.60	98.87
	单价（元/支）	262.46	256.33	83.19	40.77
	毛利率	33.79%	42.00%	36.24%	24.38%
非寄售模式	销售收入（万元）	3,548.29	4,487.33	3,784.28	2,718.69
	销量（万支）	12.45	25.94	41.46	34.83
	单价（元/支）	285.00	173.00	91.27	78.06
	毛利率	35.21%	41.98%	33.27%	30.20%

报告期内，寄售模式与非寄售模式下光收发模块的销售单价和毛利率的变动主要受客户采购规模和产品销售结构影响较大。其中，公司寄售模式与非寄售模式下光收发模块的销售单价或毛利率差异较大的原因如下：

2018 年，公司寄售模式下主要产品为 1.25G 光收发模块，收入占寄售收入的比例为 79.36%，销售单价和毛利率均较低。

2020 年，公司寄售模式下 200G 光收发模块销售较多，其收入占寄售收入的比例为 58.78%，且平均销售单价较高，导致寄售模式下光收发模块销售单价高于非寄售模式，毛利率水平基本一致。

2019 年和 2021 年 1-6 月，公司寄售模式与非寄售模式下光收发模块产品销售单价和毛利率基本一致。

(2) 光放大器

项目		2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
寄售模式	销售收入(万元)	7,306.10	10,561.48	13,179.38	9,626.26
	销量(万支)	1.80	2.94	3.71	2.88
	单价(元/支)	4,049.95	3,590.14	3,549.91	3,345.47
	毛利率	31.84%	22.47%	22.67%	17.51%
非寄售模式	销售收入(万元)	4,454.81	9,742.94	7,379.49	5,777.65
	销量(万支)	1.15	2.45	1.49	1.15
	单价(元/支)	3,868.03	3,973.79	4,951.02	5,006.19
	毛利率	36.68%	37.82%	36.31%	29.21%

光放大器主要客户为中兴通讯和烽火通信，均为公司寄售客户。由于中兴通讯和烽火通信的产品需求较大，议价能力较强，售价及毛利率通常低于非寄售模式。

3、寄售模式与非寄售模式下应收款项回款速度对比情况

公司采用寄售和非寄售模式取决于客户的管理模式，通常情况下，大型客户更加倾向于采用寄售模式。应收款项回款速度由公司与客户约定的应收账款信用期限决定，因此与销售模式之间并无必然的关联关系。

报告期内，公司寄售产品主要为光收发模块和光放大器，前述产品不同销售模式下客户信用期情况如下：

类别	信用期
寄售客户	开票后 30-90 天
非寄售客户	开票后 30-120 天，个别 180 天

整体而言，寄售模式客户信用期短于非寄售模式客户信用期。寄售模式与非寄售模式相比，原材料的采购付款周期、产品生产周期、发货周期无明显差别，但从发货到收入确认之间的时间间隔较长。

二、中介机构核查情况

(一) 核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、了解发行人的销售模式、主要产品类型、主要客户的基本资料等；

- 2、了解并评价发行人销售收入确认相关的关键内部控制的设计和执行情况；
- 3、对发行人报告期内各期主要客户进行背景调查，查阅其销售合同条款，了解其物流、资金流以及权利义务的具体安排，针对不同销售模式下的收入评价发行人销售收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；
- 4、对报告期内的销售收入以及毛利情况实施分析程序，了解不同销售模式下销售产品内容、收入及占比，识别报告期内销售收入是否出现异常波动，与同行业的毛利进行比较，询问管理层变动原因并评估合理性；
- 5、获取发行人报告期内银行账户开户清单和银行对账单，抽取大额销售回款流水，检查银行水单的付款方名称与账面记录是否一致，判断是否存在第三方回款；
- 6、向发行人管理层及市场部负责人了解代理商与直销和经销的关系、代理商的基本情况、采用代理商的原因、代理服务在发行人业务推广中发挥的具体作用以及是否主要为发行人进行业务推广，了解代理商与发行人及其董事、监事、高级管理人员及核心技术人员是否存在关联关系或其他利益安排；
- 7、获取发行人与代理商签订的合同，了解代理商与发行人之间的权利和义务的约定；
- 8、核查代理商的佣金金额与相关销售收入金额匹配情况；
- 9、查询同行业可比上市公司公开信息，判断采用代理销售模式是否符合行业惯例；
- 10、获取发行人向经销商销售的产品情况；访谈发行人管理层及市场部负责人了解经销商下游应用领域、中间的销售链条以及主要终端客户情况；
- 11、检查发行人与主要直销及经销客户间的销售合同、物流单据及回款单据，了解其权利义务的具体安排、物流及资金流情况，判断发行人认定买断式经销是否合理，相关收入确认时点是否正确；
- 12、获取经销商提供的进销存数据，分析主要经销商期末库存的合理性；
- 13、分析比较发行人经销与直销模式下的毛利率差异情况，访谈发行人管理

层及市场部负责人了解经销与直销模式下毛利率差异原因；

14、获取发行人寄售模式下产品的价格、销量和销售额，分析比较寄售与非寄售模式的销售占比、销售价格、毛利率等情况，访谈发行人管理层及市场部负责人了解寄售与非寄售模式下销售价格及毛利率差异原因；了解不同模式下信用期及回款情况；

15、查阅发行人更新后的招股说明书。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已在更新后的招股说明书中补充披露销售模式内容；

2、发行人采用代理商模式进行销售符合行业惯例，代理商并非主要为发行人进行业务推广，与发行人及其董事、监事、高级管理人员及核心技术人员不存在关联关系及其他利益安排；

3、发行人认定买断式经销具备合理依据，经销商期末库存情况合理，不存在第三方回款的情形，发行人不存在提前确认收入的情形，经销商毛利率与直销毛利率差异具备合理性；

4、发行人寄售模式与非寄售模式相比，单价及毛利率差异具有合理性；

5、寄售模式客户信用期短于非寄售模式客户信用期。寄售模式与非寄售模式相比，原材料的采购付款周期、产品生产周期、发货周期无明显差别，但从发货到收入确认之间的时间间隔较长。

问题 9：关于成本和毛利率

根据申报材料：（1）报告期内，公司主营业务成本主要由直接材料构成，各期占成本的比例均超过 85%；（2）公司主营业务毛利率分别为 24.23%、31.00%、34.35%和 34.59%，高速率光收发模块毛利率较高是公司主营业务毛利率上升的重要因素，2021 年 1-6 月，公司光收发模块毛利率为 34.13%，较上年下降 7.87 个百分点；（3）光传输子系统毛利率分别为 34.28%、43.92%、25.52%及 40.12%，

波动较明显；（4）光放大器的毛利率分别为 21.90%、27.56%、29.84%及 33.67%，毛利率持续上升，主要是由于技术进步和规模效应使得成本不断降低，提升了毛利率水平。

请发行人说明：（1）直接材料占比高是否符合行业惯例，核心技术如何在产品的生产过程中体现；（2）结合主要客户、下游市场需求的变化说明报告期各类产品毛利率波动较大的原因，发行人产品单价与同行业可比产品价格的比较情况，未来毛利率的变动趋势，2021 年上半年光收发模块毛利率下降的趋势是否将持续，光传输子系统价格是否将持续下滑并提示相关风险；（3）集中采购对价格和毛利率的影响，单价是否将持续下降，2021 年上半年毛利率上升的原因；（4）具体分析光放大器毛利率持续上升的原因；（5）按照主要产品类别，与同行业可比公司毛利率进行对比并说明差异原因。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）直接材料占比高是否符合行业惯例，核心技术如何在产品的生产过程中体现

1、直接材料占比高是否符合行业惯例

报告期内，公司与同行业可比公司主营业务成本中直接材料占比情况如下：

公司简称	相近产品	2021年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
光迅科技	通信设备制造业产品	未披露	81.96%	80.72%	79.98%
中际旭创	光模块及其他光通讯产品	未披露	81.22%	79.40%	83.74%
新易盛	点对点光模块	未披露	未披露	81.13%	81.53%
平均值		-	81.59%	80.42%	81.75%
发行人	光通信设备行业产品	85.60%	88.14%	86.38%	85.09%

注：同行业可比公司数据来源于公开信息；上述同行业可比公司相近产品的选择综合考虑了同行业可比公司相关产品与公司产品的相近性以及数据的可获得性。

报告期内，公司与同行业可比上市公司光通信产品的主营业务成本中直接材料占比均较高，符合行业生产特点。

2、核心技术如何在产品的生产过程中体现

发行人的生产流程设计完善、合理，核心技术优势和垂直设计制造能力在主要产品的生产过程中得到了充分的体现。

(二) 结合主要客户、下游市场需求的变化说明报告期各类产品毛利率波动较大的原因，发行人产品单价与同行业可比产品价格的比较情况，未来毛利率的变动趋势，2021年上半年光收发模块毛利率下降的趋势是否将持续，光传输子系统价格是否将持续下滑并提示相关风险

1、结合主要客户、下游市场需求的变化说明报告期各类产品毛利率波动较大的原因

(1) 毛利率整体情况

报告期内，公司按产品类别主营业务收入占比及毛利率变动情况如下：

产品	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
光收发模块	38.80%	34.13%	46.68%	42.00%	33.78%	35.38%	25.52%	26.73%
光放大器	30.81%	33.67%	30.60%	29.84%	53.14%	27.56%	58.24%	21.90%
光传输子系统	25.22%	40.12%	19.43%	25.52%	7.08%	43.92%	10.98%	34.28%
其他	5.17%	16.42%	3.29%	19.91%	6.00%	21.47%	5.26%	17.02%
合计	100.00%	34.59%	100.00%	34.35%	100.00%	31.00%	100.00%	24.23%

报告期内，公司主营业务毛利率分别为24.23%、31.00%、34.35%和34.59%，呈逐渐上升趋势。

(2) 结合主要客户、下游市场需求的变化说明主要产品毛利率波动原因

①光收发模块

报告期内，光收发模块按速率类别的收入占比和毛利率情况如下：

产品	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
100G及以上	63.91%	37.58%	74.63%	46.65%	39.67%	45.31%	10.35%	32.04%
10G-100G	12.09%	25.65%	3.55%	23.28%	4.24%	39.82%	1.10%	18.96%

10G 及以下	24.00%	29.24%	21.82%	29.14%	56.09%	28.02%	88.55%	26.20%
合计	100.00%	34.13%	100.00%	42.00%	100.00%	35.38%	100.00%	26.73%

报告期内，光收发模块的毛利率分别为 26.73%、35.38%、42.00% 及 34.13%，呈先稳步上升后下降的趋势。

报告期内，公司光收发模块产品客户群体较为优质且保持稳定，主要客户包括中兴通讯、Ciena、Infinera 等国际知名电信设备制造商。报告期内光收发模块主要客户变动情况详见本回复“问题 2：关于客户与供应商”之“2.2 关于其他客户和供应商”之“一、发行人说明”之“（一）”的回复。

随着 5G 规模化建设，下游市场对高速率光收发模块产品的需求不断攀升，公司积极研发并推出 100G 及以上速率产品，高速率光收发模块的销售收入占光收发模块业务收入的比例由 2018 年 10.35% 提升至 2019 年 39.67%，且在 2020 年进一步上升至 74.63%。100G 及以上高速率光收发模块，因其可靠性要求高、技术难度大、工艺复杂等特点，产品毛利率维持在较高水平，公司高速率光收发模块销售占比的大幅上升直接提升了公司光收发模块整体毛利率水平。

2021 年 1-6 月，公司光收发模块毛利率为 34.13%，较上年的 42.00% 下降 7.87 个百分点，主要是受国内 5G 建设放缓的影响，公司高毛利率的 200G 速率的光收发模块订单有所减少，拉低了公司当期光收发模块整体毛利率。

②光放大器

报告期内，光放大器按产品类别的收入占比和毛利率情况如下：

产品	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
EDFA	99.45%	33.61%	100.00%	29.84%	99.85%	27.53%	99.76%	21.84%
拉曼光放大器	0.55%	44.84%	-	-	0.15%	48.51%	0.24%	46.52%
合计	100.00%	33.67%	100.00%	29.84%	100.00%	27.56%	100.00%	21.90%

报告期内，光放大器的毛利率分别为 21.90%、27.56%、29.84% 及 33.67%，呈逐年上升的趋势。

报告期内，公司光放大器产品客户群体较为优质且保持稳定，主要包括中兴

通讯、烽火通信、Hakuto、Celestica 和 Sumiden 等公司。报告期内光放大器主要客户变动情况详见本回复“问题 2：关于客户与供应商”之“2.2 关于其他客户和供应商”之“一、发行人说明”之“（一）”的回复。

随着 5G 商用化落地及不断推进，下游市场对大容量、高速率、长距离的光纤通信需求旺盛，光放大器作为全光网络中不可缺少的重要器件，报告期内的销售收入整体呈上升趋势。公司注重光放大器的研发和产品更新换代，陆续推出大带宽、小型化、可插拔的光放大器产品，聚焦重点产品和重点客户，致使其毛利率逐年提升。

③光传输子系统

报告期内，光传输子系统按产品类别的收入占比和毛利率情况如下：

产品	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
前传子系统	38.76%	28.74%	41.94%	34.42%	39.87%	43.06%	16.89%	9.13%
数据链路采集	37.62%	39.92%	37.37%	16.18%	27.50%	33.28%	50.75%	37.23%
超长距传输子系统	23.62%	59.12%	20.69%	24.34%	32.63%	53.95%	32.35%	42.80%
合计	100.00%	40.12%	100.00%	25.52%	100.00%	43.92%	100.00%	34.28%

报告期内，公司光传输子系统产品的销售处于高速增长阶段，产品毛利率分别为 34.28%、43.92%、25.52% 及 40.12%，波动较大，主要由于不同客户的业务需求不同，公司向客户提供光传输整体解决方案差异化较大。

2018 年和 2019 年，全球通信市场仍处在 4G 网络建设的完善和普及阶段，公司光传输子系统业务量相对较小。2019 年下半年以来，随着 5G 通信和特高压建设的蓬勃发展，三大运营商及专网客户的销售规模逐渐攀升。报告期内光传输子系统主要客户变动情况详见本回复“问题 2：关于客户与供应商”之“2.2 关于其他客户和供应商”之“一、发行人说明”之“（一）”的回复。

2019 年下半年，中国 5G 通信建设启动，公司 5G 前传子系统的销售占比提升，相比 2018 年 4G 前传子系统产品，5G 前传系统的销售单价和毛利率均大幅度上升，使得前传子系统的毛利率由上年的 9.13% 提升至 43.06%，因此拉高了光传输子系统整体的毛利率水平。

2020年，公司光传输子系统的销售收入快速增长，销售占比由2019年的7.08%上升至2020年的19.43%，但是销售毛利率由43.92%下降至25.52%。一方面是由于三大运营商对数据链路采集子系统进行集中采购后，其销售单价大幅下降，而产品成本尚未优化完成，致使该系列产品的毛利率由2019年33.28%下降至2020年的16.18%；另一方面是由于公司为争取国家电网“西藏阿里联网”项目，主动降低了价格，该项目规模较大、市场影响力较强，该笔订单金额1,086.73万元，占当年超长距传输子系统销售收入的40.73%，因此当年向其销售的超长距传输子系统毛利率水平较低，上述原因综合导致了2020年光传输子系统的整体毛利率水平大幅下滑。

2021年1-6月，随着国家“新基建”的深入推进，公司光传输子系统的销售收入迈向更高的台阶，销售占比由上年的19.34%提升至本期的25.22%；毛利率为40.12%，较上年的25.52%增加14.60个百分点，一方面是由于超长距传输子系统毛利率逐步恢复；另一方面，对于数据链路采集子系统，公司在2021年上半年对数据链路采集系统的产品升级，成本优化完成，成本优势明显，收入和毛利率同比双增长。

但对于前传子系统，2021年1-6月毛利率水平有所下降，主要是为解决运营商日常维护不便，成本较高等问题，公司推出半有源5G前传子系统，半有源5G前传系统因增加了控制板、OAM管理等功能，系统的整体成本上升较大，但产品单价涨幅不大，因此毛利率水平较低。

2、发行人产品单价与同行业可比产品价格的比较情况

公司光放大器和光传输子系统同行业可比产品较少，经查询公开信息，无法获取相关产品的公开市场价格数据，因此无法将上述产品与同行业可比产品进行比较。

经查询同行业可比公司年度报告，同行业可比公司均涉及光收发模块或相关产品的销售，根据同行业可比公司同类或相近产品销售收入与销售数量测算销售均价，与公司光收发模块销售均价对比情况如下：

单位：元/支

公司简称	相近产品	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
------	------	-----------	-------	-------	-------

光迅科技	通信设备制造业产品	未披露	28.04	32.73	30.06
中际旭创	光通信收发模块	901.81	1,001.48	1,002.38	1,184.30
新易盛	光通信设备行业产品	419.62	307.38	224.01	160.99
平均值		660.72	445.63	419.71	458.45
发行人	光收发模块	267.53	239.61	85.38	50.48

注 1：上述同行业可比公司产品的平均单价基于相关公司公开披露的营业收入及销售数量信息计算得出，相近产品的选择综合考虑了同行业可比公司相关产品与公司产品的相近性以及数据的可获得性；

注 2：光迅科技 2021 年半年报中未披露通信设备制造业产品销售量相关信息；

注 3：新易盛 2018-2020 年为光通信设备行业产品单价，2021 年 1-6 月为点对点光模块产品单价。

同行业可比上市公司中，光迅科技通信设备制造业产品包括传输类和接入与数据类产品，除了光收发模块以外，还包括光放大器、无源光器件等其他多种类型的产品，由于无源光器件类产品的销售价格较低且数量巨大，导致其与发行人光收发模块平均单价不具备可比性。

中际旭创光通信收发模块类产品主要应用于数据中心领域，且以境外销售客户为主，与发行人在产品应用领域和客户结构等方面存在一定差异。数据中心领域的光收发模块对速率要求较高，但传输距离相对较短，因此其销售的短距离、100G 及以上的高速率光收发模块占比较高，而发行人产品主要用于电信领域，包含了一部分的低速率光模块，因此中际旭创光收发模块产品单价高于发行人。

新易盛光通信设备行业产品主要应用于数据中心和电信领域，以高速率光模块为主，且其销售占比逐年提升，因其销售均价较高，整体拉高了光通信设备行业产品的平均销售价格。

综上，报告期内公司光收发模块产品平均单价与同行业可比公司相近产品相比，低于中际旭创高端光通信收发模块产品和新易盛光通信设备行业产品销售价格，高于光迅科技通信设备制造业产品均价，因产品结构、应用领域和客户结构等因素不同，总体存在一定差异。

3、未来毛利率的变动趋势

一般而言，光电子器件行业属于技术密集型行业，产品技术迭代会使得成熟阶段的产品毛利率整体呈现下降趋势，因此，新品的研发和生产及原有产品的成本优化速度成为光通信领域企业的核心竞争能力。

公司作为光电子器件行业主流供应商，有着丰富的多元化产品结构，在满足行业主流客户的差异化需求的过程中，持续保持技术创新动力，始终处于技术迭代的一线竞争者行列；发行人拥有从芯片封测、器件封装、模块制造到光传输子系统设计制造等全产业链整合能力，建立了一整套先进制造工艺体系，制定了较为完善的成本优化改进的措施，从而持续保持公司产品竞争力，未来毛利率水平趋于稳定。

综合来看，短期内供求关系的变化会使得产品毛利率出现一定波动，但长期来看，公司能够通过继续保持技术创新活力、不断推陈出新，在产品竞争上保持行业领先优势，同时加快完善供应链、生产制造管理体系，进一步从多方面优化产品成本，从而保证毛利率水平的稳定。

4、2021 年上半年光收发模块毛利率下降的趋势是否将持续

2021 年上半年，受 5G 建设进度放缓的影响，200G 光收发模块订单下滑明显，其销售占光收发模块收入总额的比重由 2020 年的 50.27% 下降至 2021 年上半年的 7.82%；因 200G 光收发模块的毛利率相对较高，从而导致光收发模块整体毛利率水平下降。

未来 5G 建设仍将持续深化，高速率、长距离、集成化是光收发模块的发展趋势，下游市场对 200G 及以上高速率的光收发模块的未来仍会有较大需求，预计 2021 年上半年光收发模块毛利率下降的趋势不会持续。

5、光传输子系统价格是否将持续下滑并提示相关风险

报告期内，光传输子系统单价影响因素情况如下表所示：

单位：元/套

项目	类别	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
		数额	增长率	数额	增长率	数额	增长率	数额
销售数量占比	前传子系统	34.73%	92.78%	36.03%	-8.93%	39.57%	-29.38%	56.03%
	数据链路采集子系统	65.20%	104.31%	63.83%	6.54%	59.91%	38.58%	43.23%
	超长距传输子系统	0.06%	-10.37%	0.14%	-73.60%	0.52%	-29.21%	0.74%
销售单价	前传子系统	3,010.50	5.01%	2,866.97	49.56%	1,916.94	66.58%	1,150.73
	数据链路采集子系统	1,556.29	7.90%	1,442.30	65.15%	873.32	-80.51%	4,480.62

	超长距传输子系统	1,033,504.91	178.87%	370,603.70	211.05%	119,144.34	-28.98%	167,759.86
平均单价	光传输子系统	2,697.57	9.50%	2,463.47	29.48%	1,902.55	-50.15%	3,816.62
销售数量占比影响	整体结构		-12.13%		-25.78%		5.17%	/
单价影响	前传子系统		2.02%		17.99%		7.94%	/
	数据链路采集子系统		3.02%		19.09%		-56.63%	/
	超长距传输子系统		16.59%		18.18%		-6.64%	/

注 1：2021 年 1-6 月销量及销售收入的变动比例已经年化处理；

注 2：销售数量变动对销售收入的影响=（本期销量-上期销量）*上期销售均价/上期销售收入；

注 3：销售均价变动对销售收入的影响=（本期销售均价-上期销售均价）*本期销量/上期销售收入。

报告期内，公司光传输子系统主要销售价格分别为 3,816.62 元/套、1,902.55 元/套、2,463.47 元/套和 2,697.57 元/套。在技术的引领下，公司光传输子系统产品在传输速率、组网方式、系统性能等方面均发生较大变化，光传输子系统的销售单价波动较大。

2019 年，公司光传输子系统的销售单价为 1,902.55 元/套，较 2018 年的 3,816.62 元/套降幅 50.15%，主要是由于数据链路采集子系统销售单价下降对整体销售单价的影响为-56.63%。2019 年，公司数据链路采集产品基本不含数据分流器组件，造成销售单价大幅下降。

2020 年，公司光传输子系统的销售单价为 2,463.47 元/套，较 2019 年的 1,902.55 元/套涨幅 29.48%，主要是受到销售产品结构变动和产品销售单价上涨的双重影响。2020 年，5G 开始全面规模化建设，公司陆续中标 5G 前传、数据链路采集和超长距传输子系统项目，业务规模获得大幅增长。同时，前传子系统升级到以 25G 速率传输、波分复用方案为主，为三大运营商节省大量光纤资源，提高纤芯利用率；数据链路采集子系统中，100G 速率的产品销售规模增长迅速，上述原因导致前传子系统和数据链路采集子系统的销售单价均有大幅提升，从而导致光传输子系统的销售单价涨幅明显。

2019 年到 2021 年 1-6 月，光传输子系统的销售单价整体上升主要是由于信息技术由 4G 向 5G 迭代的影响，具有合理性。

（三）集中采购对价格和毛利率的影响，单价是否将持续下降，2021 年上半年毛利率上升的原因

1、集中采购对价格和毛利率的影响，单价是否将持续下降

公司仅有少部分光传输子系统业务通过集中采购的方式获取。报告期内，运营商根据其项目需求安排集中采购，确认供应商及采购份额，因项目采购规模较大，市场竞争较为激烈，投标方通常以较低的销售单价和毛利率参与招投标，以期获取较大份额。

集中采购对价格和毛利率的影响以及光传输系统的价格波动分析，详见本回复“问题 5：关于收入”之“5.1 关于收入增长”之“一、发行人说明”之“（三）”的回复。

2、2021 年上半年毛利率上升的原因

2021 年上半年，公司整体毛利率基本与 2020 年持平，其中光传输子系统业务毛利率从 25.52% 上升到 40.12%。

报告期内，公司通过集中采购实现的光传输子系统收入金额分别为 0.00 万元、303.39 万元、5,164.08 万元和 2,278.69 万元，占光传输子系统销售收入的比重分别为 0.00%、11.08%、40.05%、23.67%。2021 年上半年，通过集中采购实现的金额占比较上年有所下降。光传输子系统毛利率增长的原因详见本题第（二）问的相关回复。

（四）具体分析光放大器毛利率持续上升的原因

报告期内，光放大器销售单价、单位成本因素变动对毛利率变动的分析如下：

单位：元/支

年度	毛利率	销售价格变动			单位成本变动			毛利率较上年变动合计 (百分点) (3) = (1) + (2)
		销售单价	变动率	毛利率变动(百分点)(1)	单位成本	变动率	毛利率变动(百分点)(2)	
2021 年 1-6 月	33.67%	3,979.06	5.70%	3.78	2,639.23	-0.08%	0.05	3.83
2020 年	29.84%	3,764.54	-4.73%	-3.59	2,641.28	-7.72%	5.87	2.27

2019年	27.56%	3,951.27	3.41%	2.58	2,862.17	-4.09%	3.09	5.67
2018年	21.90%	3,820.89	-	-	2,984.21	-	-	-

注：1、销售价格、销售成本变动均为本期与上期比较的增减幅度；

2、毛利率变动指销售价格、销售成本变动对毛利率变动产生的影响，为绝对数。

报告期内，公司光放大器毛利率分别为 21.90%、27.56%、29.84% 和 33.67%，呈逐年上升的趋势，主要是由于在销售价格基本稳定的同时单位成本持续下降，具体如下：

单位成本方面，报告期内，光放大器的销量增长迅速，2020 年销量较 2018 年提升 33.79%，规模效应有所体现，单位制造费用及人工相应摊薄，从而导致单位成本下降；同时，公司积极打造光放大器生产制造平台化技术，提升自动化和信息管理水平，降低产品生产制造成本，具体表现为：1、公司开发气动泵浦、PD 管脚成型夹具、自动测试及调试系统、自动标签打印系统等提升生产自动化水平；2、公司自主开发生产信息管理系统，优化生产节奏，有效提高生产效率。通过上述方式，发行人在报告期内不断优化产品生产工艺技术，导致生产成本进一步下降。

销售价格方面，2019 年下半年，随着 5G 网络建设兴起，公司加大了对境内外重点客户的挖掘，光放大器产品销售收入及产品单价稳中有升；2020 年，受产品结构影响光放大器产品平均销售单价略有下降；2021 年 1-6 月，公司根据客户需求推出了小型化、可插拔的光放大器产品，因其价格相对较高，导致 2021 年上半年光放大器产品整体销售价格有所提升。

（五）按照主要产品类别，与同行业可比公司毛利率进行对比并说明差异原因

公司光放大器和光传输子系统同行业可比产品较少，经查询公开信息，无法获取相关产品的公开市场价格数据，因此无法将上述产品与同行业可比产品毛利率进行比较。

经查询同行业可比公司年度报告，同行业可比公司均涉及光收发模块或相关产品的销售，发行人与同行业可比公司光收发模块相近产品的毛利率比较情况如下：

公司简称	相近产品	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
光迅科技	传输类产品	29.20%	27.83%	25.36%	26.70%
中际旭创	光通信收发模块	25.29%	25.64%	27.29%	27.21%
新易盛	点对点光模块	33.10%	37.57%	36.26%	23.42%
平均值		29.20%	30.35%	29.64%	25.78%
发行人	光收发模块	34.13%	42.00%	35.38%	26.73%

注：上述同行业可比公司产品的平均单价基于相关公司定期公告中披露的营业收入及销售信息计算得出，相近产品的选择综合考虑了同行业可比公司产品与公司产品的相近性以及数据的可获得性。

报告期内，发行人光收发模块产品毛利率分别为 26.73%、35.38%、42.00% 和 34.13%，略高于同行业可比公司毛利率的平均值，其中与新易盛毛利率水平较为接近。由于光通信行业产品种类较多，同行业可比公司各产品类别受不同应用市场的影响，毛利率波动情况均存在一定的差异。

1、光迅科技

报告期内，光迅科技传输类产品毛利率分别为 26.70%、25.36%、27.83% 和 29.20%，与发行人相比毛利率较低，主要是因为光迅科技传输类产品除了包含光收发模块类产品外，还包括毛利率相对较低的各类无源光器件。

2、中际旭创

报告期内，中际旭创光通信收发模块毛利率分别为 27.21%、27.29%、25.64% 和 25.29%，除 2018 年外与发行人相比毛利率较低，主要是因为中际旭创光通信收发模块产品主要运用于云计算数据中心和数据通信等下游行业，与发行人在产品应用领域方面存在一定差异。发行人光收发模块主要应用于电信领域，2019 年下半年，国内 5G 建设启动，发行人 100G 及以上光收发模块销售占比迅速提升，因其可靠性要求高、技术难度大、工艺复杂等特点，毛利率水平较高。

3、新易盛

报告期内，新易盛点对点光模块毛利率分别是 23.42%、36.26%、37.57%、33.10%，除 2020 年略低于发行人毛利率外，其余各期均与发行人毛利率较为接近。受 5G 规模化建设影响，发行人 2020 年 200G 速率光收发模块的出货量进一步提高，因其毛利率较高，导致当年发行人光收发模块整体毛利率相对较高。

综上，报告期内发行人主要产品光收发模块毛利率与同行业可比上市公司相近产品存在一定差异，差异原因具备合理性。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈发行人生产部和财务部负责人，了解发行人主要产品生产流程、成本核算及结转方法，相关关键内部控制设计是否健全并得到有效执行；

2、获取发行人报告期内成本计算明细表，抽取主要产品类型进行穿行测试，复核发行人主要产品成本归集方法及共同费用分配原则的准确性，直接材料占比及波动情况是否符合发行人实际经营情况；

3、访谈发行人管理层及相关业务负责人，了解主要产品的单价和毛利率波动情况及原因，结合客户及下游市场需求的变化分析主要产品未来单价和毛利率的变动趋势；

4、获取发行人报告期内分产品类别的收入成本明细表，分析各类主要产品收入、成本及毛利率情况，对于毛利率存在较大波动的，结合产品单位销售价格、单位成本、成本结构、下游客户、市场需求等因素，核查毛利率波动的具体原因；

5、查询同行业可比上市公司公开信息，并与发行人报告期内营业成本直接材料占比情况及不同产品销售单价和毛利率情况进行比对，分析差异的合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人主营业务成本中直接材料占比较高，符合发行人生产特点，与同行业可比上市公司光通信产品成本结构中直接材料占比较高的特点一致，符合行业惯例；

2、发行人报告期内受主要客户、下游市场需求等因素影响，各类产品毛利率存在一定波动，符合发行人生产经营情况，具备合理性；发行人所处光电子器件行业技术门槛及竞争壁垒相对较高，发行人产品较为多元化，能够满足客户具

体需求，适应行业发展趋势，预计光收发模块 2021 年上半年毛利率下降的趋势不会持续，未来发行人整体毛利率能够保持稳定；

3、发行人光传输子系统产品受下游行业客户需求驱动，未来价格持续下滑的可能性较小；2021 年上半年发行人光传输子系统产品毛利率上升主要系产品结构变化和成本优化所致，具有合理性；

4、发行人报告期内光放大器毛利率持续上升具备合理性；

5、发行人报告期内光收发模块产品平均单价和毛利率与同行业可比公司相近产品相比，因产品规格、应用领域和客户结构等因素总体存在一定差异，差异原因具备合理性。

问题 10：关于费用

根据申报材料：（1）报告期内，公司的销售费用率高于行业可比公司均值；（2）报告期内，公司的研发费用分别为 2,096.93 万元、2,538.11 万元、3,808.17 万元和 2,729.43 万元，占营业收入的比例分别为 7.91%、6.55%、5.73%和 7.13%。

请发行人说明：（1）结合客户获取方式等因素，说明发行人销售费用率高于同行业可比公司均值的原因；（2）研发项目的驱动因素，是否为客户定制化需求驱动及依据，相关支出在研发费用而非成本或其他费用中核算是否有充分的依据；（3）研发人员的界定标准及相关标准是否合理，是否存在研发人员从事生产工作或其他工作的情况，若存在，说明具体归集方式及准确性，研发费用的归集是否准确，研发费用与其他费用或生产成本是否能明确区分，相关费用是否确实与研发活动相关；（4）报告期内研发费用加计扣除情况以及与发行人研发费用的差异情况。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）结合客户获取方式等因素，说明发行人销售费用率高于同行业可比

公司均值的原因

1、发行人销售费用率与同行业可比公司比较情况

报告期内，发行人销售费用率与同行业可比上市公司比较情况如下：

公司名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
光迅科技	2.79%	2.21%	2.91%	2.77%
中际旭创	0.91%	1.51%	1.15%	1.17%
新易盛	1.25%	1.67%	2.21%	2.44%
平均值	1.65%	1.80%	2.09%	2.13%
发行人	4.19%	3.71%	6.11%	5.28%

报告期内，发行人销售费用率均高于同行业可比上市公司，销售费用明细对比情况如下：

(1) 2021年1-6月

单位：万元

项目	光迅科技		中际旭创		新易盛		发行人	
	金额	占当期收入的比例	金额	占当期收入的比例	金额	占当期收入的比例	金额	占当期收入的比例
职工薪酬	4,022.67	1.28%	1,619.01	0.49%	444.04	0.31%	615.07	1.61%
市场推广费	3,309.75	1.05%	-	-	982.58	0.68%	-	-
股权激励费用	-	-	437.42	0.13%	-	-	496.66	1.30%
差旅费	608.89	0.19%	86.19	0.03%	12.30	0.01%	168.95	0.44%
其他	821.91	0.26%	844.52	0.26%	367.77	0.26%	323.66	0.84%
合计	8,763.22	2.79%	2,987.15	0.91%	1,806.69	1.25%	1,604.34	4.19%

(2) 2020年度

单位：万元

项目	光迅科技		中际旭创		新易盛		发行人	
	金额	占当期收入的比例	金额	占当期收入的比例	金额	占当期收入的比例	金额	占当期收入的比例
职工薪酬	7,602.94	1.26%	4,119.94	0.58%	1,278.75	0.64%	1,256.19	1.89%
市场推广费	3,034.37	0.50%	-	-	1,247.43	0.62%	-	-
股权激励费用	-	-	507.09	0.07%	62.43	0.03%	248.33	0.37%

差旅费	1,380.24	0.23%	214.33	0.03%	30.76	0.02%	233.12	0.35%
其他	1,352.80	0.22%	5,829.99	0.83%	714.42	0.36%	731.25	1.10%
合计	13,370.35	2.21%	10,671.35	1.51%	3,333.79	1.66%	2,468.89	3.71%

(3) 2019 年度

单位：万元

项目	光迅科技		中际旭创		新易盛		发行人	
	金额	占当期收入的比例	金额	占当期收入的比例	金额	占当期收入的比例	金额	占当期收入的比例
职工薪酬	6,694.29	1.25%	2,506.76	0.53%	1,455.19	1.25%	878.21	2.27%
市场推广费	3,955.29	0.74%	-	-	530.77	0.46%	-	-
股权激励费用	-	-	499.74	0.11%	75.78	0.07%	-	-
差旅费	1,859.03	0.35%	288.97	0.06%	166.05	0.14%	244.69	0.63%
其他	3,028.29	0.57%	2,188.53	0.46%	349.56	0.30%	1,244.05	3.21%
合计	15,536.91	2.91%	5,484.01	1.15%	2,577.36	2.21%	2,366.95	6.11%

(4) 2018 年度

单位：万元

项目	光迅科技		中际旭创		新易盛		发行人	
	金额	占当期收入的比例	金额	占当期收入的比例	金额	占当期收入的比例	金额	占当期收入的比例
职工薪酬	6,044.92	1.23%	2,663.07	0.52%	657.16	0.86%	624.17	2.35%
市场推广费	2,226.91	0.45%	-	-	400.55	0.53%	-	-
股权激励费用	-	-	1,024.93	0.20%	257.97	0.34%	-	-
差旅费	2,141.38	0.43%	282.01	0.05%	162.57	0.21%	195.59	0.74%
其他	3,255.53	0.66%	2,053.29	0.40%	375.16	0.49%	579.39	2.19%
合计	13,668.74	2.77%	6,023.31	1.17%	1,853.40	2.44%	1,399.16	5.28%

数据来源：上市公司定期报告，其中光迅科技差旅费包括交通及办公费。

2、结合客户获取方式分析发行人销售费用率高于同行业可比公司均值的原因

公司通过积极拜访潜在客户、参加展会交流、参加行业标准会议等方式获取市场需求，经过客户交流、样品测试等方式通过客户认证，进而获得订单；同时，凭借自身的研发实力和长期积累的经验，公司提前把握市场技术发展方向，引导

客户潜在需求，提前为客户提供解决方案，最终获得客户订单。

报告期内，公司与同行业可比上市公司相比，销售费用率较高的主要原因如下：

（1）营业收入规模较小

发行人为非上市公司，业务规模与同行业可比上市公司相比较小。因此，发行人的销售费用占营业收入比例与同行业可比公司相比较高。随着发行人业务销售规模的扩大，报告期内的销售费用率总体上呈下降趋势。发行人及同行业可比公司营业收入规模比较如下：

单位：万元

公司名称	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
	营业收入	销售费用率	营业收入	销售费用率	营业收入	销售费用率	营业收入	销售费用率
光迅科技	313,732.03	2.79%	604,601.71	2.21%	533,791.57	2.91%	492,904.93	2.77%
中际旭创	329,785.24	0.91%	704,959.01	1.51%	475,767.70	1.15%	515,631.42	1.17%
新易盛	144,120.26	1.25%	199,793.77	1.67%	116,487.37	2.21%	75,995.03	2.44%
平均值	262,545.84	1.65%	503,118.16	1.80%	375,348.88	2.09%	361,510.46	2.13%
发行人	38,303.26	4.19%	66,470.68	3.71%	38,741.68	6.11%	26,504.23	5.28%

数据来源：上市公司定期报告。

（2）职工薪酬费用率偏高

报告期内，发行人销售费用中职工薪酬占营业收入比重与同行业可比公司比较如下：

公司名称	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
光迅科技	1.28%	1.26%	1.25%	1.23%
中际旭创	0.49%	0.58%	0.53%	0.52%
新易盛	0.31%	0.64%	1.25%	0.86%
平均值	0.69%	0.83%	1.01%	0.87%
发行人	1.61%	1.89%	2.27%	2.35%

数据来源：上市公司定期报告。

报告期内，发行人销售人员薪酬占营业收入比重均高于同行业可比公司平均值，主要是由于：一方面，公司处在快速发展阶段，因业务范围多样化和客户群体多元化，故需要较多销售人员；另一方面，2019年5G建设正式启动，公司开

始大力拓展光传输子系统业务，销售人员需要开展技术支持、项目落地实施和运维售后等业务活动，同时项目实施地点较为分散，因此公司需要配备较多销售人员。随着公司销售业务规模增长，销售费用中职工薪酬费用率逐步下降。

光迅科技产品结构与发行人产品结构相同，销售模式类似，其职工薪酬费用率也高于其他两家可比公司。

(3) 股权激励费用占比偏高

报告期内，发行人股权激励费用占营业收入比重与同行业可比公司比较如下：

公司名称	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
光迅科技	未披露	未披露	未披露	未披露
中际旭创	0.13%	0.07%	0.11%	0.20%
新易盛	0.00%	0.03%	0.07%	0.34%
平均值	0.13%	0.05%	0.09%	0.27%
发行人	1.30%	0.37%	0.00%	0.00%

数据来源：上市公司定期报告。

2020年9月，公司对部分骨干员工实施了股权激励。此次股权激励涉及的股份支付费用总额为9,159.50万元，分36个月摊销，至2023年9月完成摊销。公司目前处于高速发展阶段，为了维持核心销售团队的稳定性，进行了较大力度的股权激励，导致销售费用中的股权激励费用占营业收入比重较大。

(4) 差旅费占比偏高

报告期内，发行人销售费用中差旅费占营业收入比重与同行业可比公司比较如下：

公司名称	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
光迅科技	0.19%	0.23%	0.35%	0.43%
中际旭创	0.03%	0.03%	0.06%	0.05%
新易盛	0.01%	0.02%	0.14%	0.21%
平均值	0.08%	0.09%	0.18%	0.23%
发行人	0.44%	0.35%	0.63%	0.74%

数据来源：上市公司定期报告。

报告期内，发行人持续开拓新客户，业务地域范围逐步扩大；同时，发行人

与客户需要进行诸多现场技术交流和技术支持服务，因此出差频率较多。随着公司业绩增长，差旅费占比整体呈下降趋势。

综上所述，发行人销售费用率较同行业可比上市公司偏高具有合理性。

（二）研发项目的驱动因素，是否为客户定制化需求驱动及依据，相关支出在研发费用而非成本或其他费用中核算是否有充分的依据

发行人现有的研发项目主要为技术创新和市场需求驱动而非客户定制化需求驱动。研发项目的驱动因素包括：战略目标、技术创新和市场需求。公司针对研发项目均有单独的立项，相关费用的支出和归集也严格按照其费用所产生的活动内容、结果进行具体费用科目的归集，因此，在研发过程中所支付的研发人员工资、材料、折旧、其他费用均针对具体的研发项目和研发活动，该费用与公司销售商品、提供劳务等经营性活动无关，因此不计入营业成本或其他费用科目。

（三）研发人员的界定标准及相关标准是否合理，是否存在研发人员从事生产工作或其他工作的情况，若存在，说明具体归集方式及准确性，研发费用的归集是否准确，研发费用与其他费用或生产成本是否能明确区分，相关费用是否确实与研发活动相关

1、研发部门及其职能情况

部门名称	部门职能
研发一部	负责光放大器产品的立项、研发、实施、升级和维护。
研发二部	负责光收发模块产品的立项、研发、实施、升级和维护。
研发三部	负责光传输子系统产品的立项、研发、实施、升级和维护。
研发四部	负责光器件的立项、研发、实施、升级和维护。
自动化软件部	负责软件产品的立项、研发、实施、升级和维护。
德科立菁锐研发部	负责高速率光收发模块产品的立项、研发、实施、升级和维护。

公司将从事具体研发活动以及对研发管理的部门整体定义为研发部门，主要包括研发一部、研发二部、研发三部、研发四部、自动化软件部及子公司德科立菁锐研发部。

2、研发人员的范围界定

报告期内，公司设有独立的研发部门负责新技术及工艺的研究与开发。发行人研发人员包括负责立项评审、产品研究开发、产品验证测试、升级和维护等与产品研究开发相关的人员，对于研发人员的界定标准符合研发人员的职能定义。此类人员专门从事研究开发工作，不参与生产活动。

3、研发费用的范围界定

(1) 公司研发费用的内容

①公司研发部门人员的工资、奖金、津贴、补贴、社会保险费、住房公积金等人工费用；

②研发直接投入材料、研发设备折旧费用；

③为进行研究开发项目等活动所发生的咨询费、检测费等费用；

④技术合作、技术服务等发生的费用。

(2) 各费用具体核算方式

公司研发费用项目主要包括职工薪酬、材料费、折旧费用、其他费用。具体各费用核算方式如下：

①职工薪酬

公司人力部门负责计算各部门员工工资薪酬、社会保险及住房公积金等，经总经理审批后交财务部，财务部根据各业务部门薪酬情况将薪酬类支出分别计入各损益类明细科目，其中对于研发部门人员的薪酬，计入相应的研发项目；

②材料费

根据研发项目需要，研发项目组提交领料申请，经研发部门负责人审核后向仓库办理领料手续，财务人员根据领料单将研发领料费用计入相应的研发项目；

③折旧费用

公司固定资产由不同的部门使用和保管，固定资产卡片账中载明各项固定资产交付的使用部门，并定期按相关情况进行盘点。财务部门根据每个设备的月折

旧费用及设备使用情况，将研发用固定资产的折旧费用计入相应的研发项目；

④其他费用

研发部门发生的与研发活动相关的其他项目费用，如办公费、交通费等，研发人员提供费用原始单据并填制报销申请单，经研发部门负责人及财务总监审核批准后，由财务部门办理报销，相应的费用计入相应的研发项目。

综上，研发人员的界定标准清楚且合理，公司不存在研发人员从事生产工作或其他工作的情况；研发费用与其他费用或生产成本能明确区分，相关费用支出均与研发活动相关。

（四）报告期内研发费用加计扣除情况以及与发行人研发费用的差异情况

报告期内，公司研发费用加计扣除对所得税影响金额计算过程如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
公司账面研发费用	2,729.43	3,808.17	2,538.11	2,096.93
纳税申报实际加计扣除的研发费用	不适用	3,063.66	2,171.92	1,360.47
差异	不适用	744.51	366.19	736.45

报告期内，公司向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研究费用金额与发行人实际发生的研发费用金额之间的差异分别为 736.45 万元、366.19 万元及 744.51 万元，差异原因具体如下：

1、2018 年子公司未申请研发加计扣除

2018 年，子公司德科立菁锐当年存在未弥补亏损，公司结合自身经营情况，未申请研发费用加计扣除优惠。2018 年，德科立菁锐研发费用金额为 558.15 万元。

2、会计核算与税务计算口径差异

由于研发费用归集与加计扣除分别属于会计核算和税务范畴，会计核算口径由《企业会计准则》等规范；加计扣除税收规定口径由《完善研究开发费用税前加计扣除政策》（财税[2015]119 号）、《关于修订印发〈高新技术企业认定管理工作指引〉的通知》（国科发火（2016）195 号）、《关于研发费用税前加计

扣除归集范围有关问题的公告》（2017年第40号公告）、《关于企业研究开发费用税前加计扣除政策有关问题的公告》（国家税务总局公告2015年第97号）等规范，二者存在一定口径差异。发行人申报报表中不符合研发加计扣除范围的研发费用主要包括：

（1）工薪支出差异

根据加计扣除政策规定，对于公司各期实际工作不满183天研发人员的工资不予加计扣除，报告期内未予以加计扣除的金额分别为28.66万元、98.80万元及131.60万元。

（2）股份支付费用

发行人为激励核心技术人员与骨干员工，在报告期内实施了股权激励。根据加计扣除政策规定，发行人将研发费用中不属于税务规定加计扣除范围内的股权激励费用予以扣除，报告期内未予以加计扣除的金额分别为0.00万元、0.00万元及323.30万元。

（3）其他

其余差异为不属于加计扣除政策规定范围或发行人出于谨慎性原则未予以加计扣除的费用，如材料费、差旅费、业务招待费、咨询费等。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取发行人及同行业可比上市公司报告期内的销售费用明细并进行比较分析；访谈发行人管理层及市场部负责人，了解发行人客户获取方式，销售费用率高于同行业可比公司均值的原因；

2、询问发行人管理层及研发部门、财务部门相关人员，了解研发费用的归集方法、研发人员的界定标准、研发项目驱动因素及依据、研发项目管理流程等；

3、实地走访发行人研发实验室及生产车间，了解并查看研发活动和主要产品生产情况，判断是否存在研发人员从事生产工作或其他工作的情形；

4、获取发行人报告期内研发项目清单，抽取研发项目核查其立项报告、领料单，查看其材料归集是否准确；获取发行人员工花名册、工资表及研发工时分摊表，验证研发人员薪酬归集的准确性；抽查发行人报告期内其他研发费用的相关记账凭证和原始凭据，核查其他费用归集的准确性；

5、获取发行人报告期内研发费用加计扣除报告，核对研发费用加计扣除明细表；比较研发费用加计扣除差异情况，与相关税收政策要求进行比对，分析其差异的合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人销售费用率高于同行业可比公司均值具备合理性；

2、发行人研发项目非客户定制化需求驱动，相关支出在研发费用而非成本或其他费用中核算是准确的；

3、发行人研发人员界定合理，不存在研发人员从事生产工作或其他工作的情况，研发费用归集准确；

4、发行人各期研发费用加计扣除与账面研发费用差异具备合理性，不存在其他成本、费用混入研发费用的情形。

问题 11：关于应收票据

根据申报材料，报告期各期末，公司应收票据账面价值分别为 6,447.13 万元、14,035.19 万元、18,885.68 万元及 14,402.87 万元。

请发行人说明：（1）应收票据主要客户、产品类别、账龄结构及坏账计提情况，期后回款情况，坏账计提是否充分，采用商业票据结算方式的原因以及是否符合行业惯例；（2）报告期各期票据余额中背书及贴现的金额、未背书和贴现的金额及占比，票据背书及贴现的终止确认是否符合终止确认的相关要求，相关会计处理的具体方式，是否符合准则的规定，是否存在应收票据无法贴现、承兑或无法到期收回而转为应收账款的情形。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 应收票据主要客户、产品类别、账龄结构及坏账计提情况，期后回款情况，坏账计提是否充分，采用商业票据结算方式的原因以及是否符合行业惯例

1、应收票据主要客户、产品类别、账龄结构及坏账计提情况，期后回款情况，坏账计提是否充分

(1) 应收票据主要客户、产品类别、账龄结构及坏账计提情况

报告期各期末，公司应收票据主要为商业承兑汇票，主要客户为中兴康讯，其票据具体情况如下：

单位：万元

报告期末	票面金额	占应收票据账面余额比例	账龄	坏账计提金额	坏账计提比例	产品类别
2021.06.30	14,131.82	97.16%	一年以内	141.32	1.00%	光收发模块、光放大器
2020.12.31	18,745.03	98.27%	一年以内	187.45	1.00%	光收发模块、光放大器
2019.12.31	14,142.68	99.71%	一年以内	141.43	1.00%	光收发模块、光放大器
2018.12.31	5,601.69	86.11%	一年以内	56.02	1.00%	光收发模块、光放大器

(2) 应收票据期后回款情况

截至 2021 年 11 月 30 日，应收票据期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收票据账面余额	14,544.19	19,074.60	14,183.94	6,505.37
减：未终止确认金额（注）	2,123.87	1,159.22	2,681.26	1,165.01
期末持有的应收票据余额	12,420.32	17,915.38	11,502.68	5,340.36
期后回款情况：				
期后背书	170.00	30.00	820.00	-
期后贴现	3,925.89	-	500.00	148.50

期后到期托收	6,714.11	17,885.38	10,172.68	5,191.87
期后转应收账款	-	-	10.00	-
期后仍持有	1,610.32	-	-	-

注：未终止确认金额为已背书或贴现但尚不满足终止确认条件的应收票据余额；截至 2021 年 11 月 30 日，该类应收票据均已终止确认。

由上表可见，公司应收票据期后回款良好。商业承兑汇票的承兑人主要为中兴通讯集团财务有限公司，该公司是行业内知名上市公司子公司，信用情况较好，历史上未发生票据到期不能承兑的情形。报告期各期末，公司已按照信用风险特征组合，对商业承兑汇票充分计提坏账准备。

2、采用商业票据结算方式的原因以及是否符合行业惯例

公司采用商业票据结算方式的客户主要为中兴康讯，该公司为中兴通讯全资子公司，在行业内知名度较高、信誉较好、资金实力雄厚，中兴通讯对其境内供应商多使用商业票据结算。

报告期各期末，同行业可比上市公司持有的商业承兑汇票情况如下：

单位：万元

公司简称	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
光迅科技	38,847.87	38,075.78	30,980.35	42,983.14
中际旭创	9,630.90	6,938.15	-	-
新易盛	未披露	12.41	175.63	800.26
公司	14,131.82	18,891.53	14,162.68	5,629.22

数据来源：上市公司定期报告。

综上，公司与同行业可比上市公司采用商业票据进行结算的方式一致，符合行业惯例。

(二) 报告期各期票据余额中背书及贴现的金额、未背书和贴现的金额及占比，票据背书及贴现的终止确认是否符合终止确认的相关要求，相关会计处理的具体方式，是否符合准则的规定，是否存在应收票据无法贴现、承兑或无法到期收回而转为应收账款的情形

1、报告期各期票据余额中背书及贴现的金额、未背书和贴现的金额及占比情况

单位：万元

项目	2021.06.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
已背书金额	123.87	0.85%	65.06	0.50%	381.26	2.69%	299.63	4.61%
已贴现金额	2,000.00	13.75%	1,094.16	5.74%	2,300.00	16.22%	865.38	13.30%
未背书和贴现金额	12,420.33	85.40%	17,915.38	93.77%	11,502.68	81.10%	5,340.36	82.09%
合计	14,544.19	100.00%	19,074.60	100.00%	14,183.94	100.00%	6,505.37	100.00%

2、票据背书及贴现的终止确认是否符合终止确认的相关要求，相关会计处理的具体方式，是否符合准则的规定

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》相关规定，金融资产终止确认为“已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，或既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，但放弃了对该金融资产控制的，终止确认该金融资产。”

(1) 终止确认的情况

由于国内 6 家大型商业银行和 9 家全国性上市股份制商业银行（中国银行、中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行、中国邮政储蓄银行和交通银行 6 家大型商业银行及招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行 9 家全国性股份制商业银行）信用良好，资金实力雄厚，经营情况良好，上述银行主体评级均达到 AAA 级且未来展望稳定，公开信息未发现曾出现票据违约到期无法兑付的负面新闻，因此公司将其划分为信用等级较高的银行。当公司将由信用等级较高的银行承兑的汇票进行背书或者转让时，该等银行承兑汇票到期被承兑银行拒绝付款，公司由此被追索的可能性极低，可以认为已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方，公司在该等银行承兑汇票背书或贴现时终止确认。相关会计处理如下：

收到票据时：

借：应收票据

贷：应收账款

背书或贴现时：

借：应付账款/银行存款

贷：应收票据

(2) 不终止确认的情况

公司将上述信用等级较高银行之外的其他商业银行划分为其他信用等级一般的银行，当公司将信用等级一般银行承兑的汇票以及商业承兑汇票进行背书或者转让时，该等票据存在因承兑人到期拒绝付款公司被追索的可能，无法认为已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方，因此，信用等级一般的银行承兑汇票和商业承兑汇票在背书或贴现时不能终止确认，待到期兑付后终止确认。相关会计处理如下：

背书或贴现票据时：

借：应付账款/银行存款

贷：应收票据

同时，对于已背书或贴现未到期的应收票据确认其他流动负债：

借：应收票据

贷：其他流动负债/短期借款

银行承兑汇票到期后终止确认：

借：其他流动负债/短期借款

贷：应收票据

综上所述，公司将信用等级较高银行承兑的银行承兑汇票在背书或贴现时终止确认，而其他信用等级一般银行承兑的银行承兑汇票以及企业、财务公司等承兑的商业承兑汇票在背书或贴现时继续确认应收票据，待到期兑付后终止确认。公司票据背书及贴现的终止确认会计处理方式均符合上述确认原则，符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》规定。

3、是否存在应收票据无法贴现、承兑或无法到期收回而转为应收账款的情形

2019年，公司客户成都广达新网科技股份有限公司因发生财务困难，10万元货款支付逾期，公司多次催收后接受了其以商业承兑汇票方式结算的请求。上述票据到期后无法承兑，公司已按照账龄连续计算的原则对应收账款全额计提坏账准备。

除上述情形外，公司报告期内未发生其他应收票据无法贴现、承兑或无法到期收回的情况。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、了解并评价发行人与应收票据相关的关键内部控制的设计和执行情况；
- 2、访谈发行人市场部负责人，了解报告期主要客户结算政策及收款方式、采用银行承兑汇票或商业承兑汇票付款的主要客户情况；
- 3、通过公开信息查询，了解同行业可比公司采用商业承兑汇票进行结算情况，并与发行人进行比较；
- 4、获取应收票据备查簿，与应收票据明细账进行核对，核查应收票据到期托收、背书及贴现情况；
- 5、访谈发行人管理层及财务部相关人员，了解票据背书及贴现的终止确认的会计处理，判断其是否符合会计准则的相关要求；
- 6、访谈发行人管理层及财务负责人，了解应收票据坏账计提政策并重新计算，结合应收票据期后兑付情况，评价坏账计提的充分性；
- 7、复核报告期应收票据除背书、贴现及到期兑付外终止确认的情形，核查是否存在应收票据无法贴现、承兑或无法到期收回而转为应收账款的情况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人应收票据坏账计提充分，发行人通过商业票据结算的方式符合行

业惯例；

2、发行人对应收票据背书及贴现终止确认符合终止确认的相关要求，相关会计处理符合企业会计准则的规定；报告期内存在应收票据无法贴现、承兑或无法到期收回而转为应收账款的情形，但金额较小，且发行人已按照账龄连续计算的原则对应收账款充分计提坏账准备。

问题 12：关于应收账款

根据申报材料，（1）报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 8,277.24 万元、7,446.52 万元、13,401.28 万元和 22,514.50 万元，占各期末流动资产的比例分别为 28.27%、18.86%、19.18%和 31.63%；（2）应收账款账面余额前五名客户与公司主要客户存在一定差异。

请发行人说明：（1）应收账款余额前五名客户与公司主要客户存在差异的原因，应收账款大额增长所对应的主要产品、客户情况，结合应收账款主要集中的客户情况说明是否存在较大的回款风险，应收账款坏账准备计提是否充分；（2）各期应收账款信用期内及逾期款项金额及占比、应收账款截止目前的期后回款的具体情况、回款方式、现金、银行承兑汇票、商业承兑汇票等回款的金额、比例等情况；（3）各期主要逾期客户情况和造成逾期的主要原因，逾期账款的回收金额、回款方式等情况。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人回复

（一）应收账款余额前五名客户与公司主要客户存在差异的原因，应收账款大额增长所对应的主要产品、客户情况，结合应收账款主要集中的客户情况说明是否存在较大的回款风险，应收账款坏账准备计提是否充分

1、应收账款余额前五名客户与公司主要客户存在差异的原因

报告期内，公司各期末应收账款前五大客户和主要客户对比情况如下：

排名	2021.6.30/2021 年 1-6 月	
	应收账款前五名	主要客户对应情况
1	中兴康讯	第一大客户
2	北京百卓	第二大客户
3	Ciena	第三大客户
4	中国移动通信集团内蒙古有限公司	第四大客户
5	中国移动通信集团浙江有限公司	第四大客户
排名	2020.12.31/2020 年度	
	应收账款前五名	主要客户对应情况
1	Infinera	第五大客户
2	中国移动通信集团内蒙古有限公司	第二大客户
3	恒为科技（上海）股份有限公司	第六大客户
4	中兴康讯	第一大客户
5	烽火通信	第十一大客户
排名	2019.12.31/2019 年度	
	应收账款前五名	主要客户对应情况
1	中兴康讯	第一大客户
2	诺基亚	第十二大客户
3	Parks SA.	第十大客户
4	ECI	第十四大客户
5	北京信联网讯科技有限公司	本年未发生销售
排名	2018.12.31/2018 年度	
	应收账款前五名	主要客户对应情况
1	烽火通信	第二大客户
2	中兴康讯	第一大客户
3	Young Max	第三大客户
4	Celestica	第四大客户
5	ACE	第五大客户

注：主要客户按集团口径披露，中国移动通信集团内蒙古有限公司、中国移动通信集团浙江有限公司同属于中国移动。

2019 年和 2020 年，公司应收账款余额前五名客户与公司主要客户存在一定差异，主要是受销售时点影响造成部分客户年末应收账款余额较大。

2、应收账款大额增长所对应的主要产品、客户情况

报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 8,457.74 万元、7,629.69 万元、13,762.90 万元和 23,043.47 万元，其中 2020 年末及 2021 年 6 月末增幅较大，期末应收账款余额变动较大的客户情况如下：

单位：万元

客户	企业性质	主要产品	2021 年 6 月末	2020 年末	应收账款 余额变动	收入变动
			应收账款余额	应收账款余额		
中兴通讯	上市公司	光收发模 块	5,386.20	1,031.73	4,354.46	-3,415.52
		光放大器				
通鼎互联信 息股份有限 公司	上市公司	光传输子 系统	2,854.66	35.64	2,819.02	4,957.72
中国移动	上市公司	光传输子 系统	4,488.68	2,890.95	1,597.73	68.36
Baytec Limited	国外企业	光收发模 块	849.47	-	849.47	2,724.96
Ciena	上市公司	光收发模 块	1,324.89	694.91	629.98	2,113.27
合计			14,903.90	4,653.23	10,250.67	6,448.79
应收账款余额			23,043.47	13,762.90	-	-
以上账户占比期末余额			64.68%	33.81%	-	-
客户	企业性质	主要产品	2020 年末	2019 年末	应收账款 余额变动	收入变动
			应收账款余额	应收账款余额		
中国移动	上市公司	光传输子 系统	2,890.95	26.63	2,864.32	3,584.89
恒为科技(上 海)股份有限 公司	上市公司	光传输子 系统	1,043.63	-	1,043.63	1,746.10
Infinera	上市公司	光收发模 块	1,201.92	82.96	1,118.96	1,299.19
		光放大器				
Ciena	上市公司	光收发模 块	694.91	22.65	672.26	1,567.81
中国联通	上市公司	光传输子 系统	694.78	85.43	609.35	515.73
合计			6,526.19	217.67	6,308.52	8,713.72
应收账款余额			13,762.90	7,629.69	-	-
以上账户占比期末余额			47.42%	2.85%	-	-

注：同一控制下企业已合并计算；2021 年 1-6 月收入变动已经年化处理。

由上表可见，主要客户应收账款余额增长与其销售收入增长较为匹配。2021

年6月末，中兴通讯应收账款余额变动与其销售收入变动方向不一致，主要是受其领用时点影响，期末应收账款余额较大。

3、结合应收账款主要集中的客户情况说明是否存在较大的回款风险，应收账款坏账准备计提是否充分

(1) 应收账款主要集中的客户回款情况

报告期各期末，公司应收账款主要客户为上市公司或行业知名公司，客户信用资质较好，与公司保持长期稳定的合作关系，不存在较大的回款风险。

截至2021年11月30日，报告期各期末公司应收账款前五大客户期后回款情况如下：

单位：万元

单位名称	2021.06.30	期后回款	回款占比
中兴康讯	5,386.20	5,386.20	100.00%
北京百卓	2,853.94	2,853.94	100.00%
Ciena	1,324.89	1,324.89	100.00%
中国移动通信集团内蒙古有限公司	1,269.72	261.31	20.58%
中国移动通信集团浙江有限公司	1,063.05	-	-
合计	11,897.79	9,826.33	82.59%
单位名称	2020.12.31	期后回款	回款占比
Infinera	1,201.92	1,201.92	100.00%
中国移动通信集团内蒙古有限公司	1,147.44	261.31	22.77%
恒为科技（上海）股份有限公司	1,043.63	1,043.63	100.00%
中兴康讯	1,026.93	1,026.93	100.00%
烽火通信	746.31	746.31	100.00%
合计	5,166.24	4,280.10	82.85%
单位名称	2019.12.31	期后回款	回款占比
中兴康讯	3,175.15	3,175.15	100.00%
诺基亚	655.75	655.75	100.00%
Parks SA.	367.80	367.80	100.00%
ECI	343.85	343.85	100.00%
北京信联网讯科技有限公司	294.75	5.00	1.70%
合计	4,837.31	4,547.55	94.01%

单位名称	2018.12.31	期后回款	回款占比
烽火通信	2,637.57	2,637.57	100.00%
中兴康讯	1,211.01	1,211.01	100.00%
Young Max	774.27	774.27	100.00%
Celestica	627.23	627.23	100.00%
ACE	455.16	455.16	100.00%
合计	5,705.25	5,705.25	100.00%

由上表可见，报告期整体看公司应收账款期后回款率较高，回款情况良好。2020年末和2021年6月末，中国移动通信集团内蒙古有限公司和中国移动通信集团浙江有限公司的回款比例较低，主要是由于运营商规模较大，付款流程需多层级审批，导致回款周期较长，但回款风险较小。

(2) 坏账准备计提充分性说明

报告期内，公司与同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提比例对比情况如下：

公司简称	2021.06.30					
	1年以内	1至2年	2至3年	3至4年	4至5年	5年以上
光迅科技	未披露					
中际旭创	未披露					
新易盛	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	100.00%	100.00%
公司	1.00%	10.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
公司简称	2020.12.31					
	1年以内	1至2年	2至3年	3至4年	4至5年	5年以上
光迅科技	未披露					
中际旭创	未披露					
新易盛	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	100.00%	100.00%
公司	1.00%	10.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
公司简称	2019.12.31					
	1年以内	1至2年	2至3年	3至4年	4至5年	5年以上
光迅科技	0.48%	7.21%	48.36%	61.49%	86.04%	100.00%
中际旭创	未披露					
新易盛	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	100.00%	100.00%

公司	1.00%	10.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
公司简称	2018.12.31					
	1年以内	1至2年	2至3年	3至4年	4至5年	5年以上
光迅科技	1.00%	3.00%	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%
中际旭创	0.00%	30.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
新易盛	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	100.00%	100.00%
公司	1.00%	10.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可见，公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司基本一致，不存在显著差异。报告期各期末，公司主要客户的回款情况较好，应收账款坏账准备计提充分。

(二) 各期应收账款信用期内及逾期款项金额及占比、应收账款截止目前的期后回款的具体情况、回款方式、现金、银行承兑汇票、商业承兑汇票等回款的金额、比例等情况

1、各期应收账款信用期内及逾期款项金额及占比

报告期内，公司应收账款信用期内及逾期款项金额占比情况如下：

单位：万元

项目	2021.06.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款余额	23,043.47	13,762.90	7,629.69	8,457.74
应收账款信用期内金额	19,463.22	10,309.48	6,700.47	8,042.60
应收账款信用期内金额占比	84.46%	74.91%	87.82%	95.09%
应收账款逾期款项金额	3,580.26	3,453.42	929.22	415.15
应收账款逾期款项金额占比	15.54%	25.09%	12.18%	4.91%

报告期各期末，公司应收账款信用期内金额占比分别为 95.09%、87.82%、74.91%和 84.46%，应收账款结构较好；应收账款逾期款项金额占比分别为 4.91%、12.18%、25.09%和 15.54%，2020 年以来，公司运营业务发展较快，付款周期较长，应收账款逾期款项金额上升。三大运营商资信情况较好，应收账款不能收回的风险较低。

2、应收账款截止目前的期后回款的具体情况、回款方式、现金、银行承兑汇票、商业承兑汇票等回款的金额、比例等情况

截至 2021 年 11 月 30 日，报告期各期末应收账款回款情况如下：

单位：万元

项目	2021.06.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款余额	23,043.47	13,762.90	7,629.69	8,457.74
期后回款金额	17,425.55	10,632.42	7,185.64	8,096.67
期后回款金额占比	75.62%	77.25%	94.18%	95.73%

报告期各期末，公司应收账款回款比例分别为 95.73%、94.18%、77.25% 和 75.62%，整体回款情况良好。2020 年末及 2021 年 6 月末尚未收回的应收账款主要来自运营客户。

报告期各期末，应收账款期后回款方式如下：

单位：万元

项目	2021.06.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
银行转账	10,800.77	61.98%	7,170.80	67.44%	3,794.30	52.80%	4,205.22	51.94%
商业承兑汇票	5,386.20	30.91%	1,026.93	9.66%	3,165.15	44.05%	1,221.01	15.08%
银行承兑汇票	1,086.43	6.23%	2,264.76	21.30%	185.07	2.58%	2,653.17	32.77%
应收应付对冲	152.16	0.87%	169.93	1.60%	41.12	0.57%	17.26	0.21%
合计	17,425.55	100.00%	10,632.42	100.00%	7,185.64	100.00%	8,096.67	100.00%

报告期内，通过商业承兑汇票进行结算的客户主要为中兴康讯，承兑方资金实力较强、信誉情况良好，回款有保障。

（三）各期主要逾期客户情况和造成逾期的主要原因，逾期账款的回收金额、回款方式等情况

报告期各期末，主要逾期客户情况、逾期原因、回款情况如下：

单位：万元

报告期	客户	客户情况	逾期金额	占当期逾期 金额比例	逾期原因	逾期款项 回款金额	回款比例	回款方式
2021.06.30	中国移动通信集团内蒙古有限公司	上市公司子公司	803.21	22.43%	付款审批流程较长	261.31	32.53%	银行转账
	中国移动通信集团浙江有限公司	上市公司子公司	477.40	13.33%	付款审批流程较长	-	-	-
	中国联合网络通信有限公司浙江省分公司	上市公司子公司	334.20	9.33%	付款审批流程较长	-	-	-
	北京信联网讯科技有限公司	民营企业，主要采购光传输子系统	294.75	8.23%	受其下游客户回款进度和自身资金周转影响，故与公司协商进行延期付款	5.00	1.70%	银行转账
	恒为科技（上海）股份有限公司	上市公司，主要采购光传输子系统	277.00	7.74%	付款审批流程较长	277.00	100.00%	银行承兑汇票
	合计			2,186.57	61.07%		543.31	24.85%
2020.12.31	中国移动通信集团内蒙古有限公司	上市公司子公司	803.21	23.26%	付款审批流程较长	261.31	32.53%	银行转账
	恒为科技（上海）股份有限公司	上市公司，主要采购光传输子系统	420.00	12.16%	付款审批流程较长	420.00	100.00%	银行承兑汇票
	Celestica	境外公司，主要采购光放大器	365.30	10.58%	客户邮箱变更，未能及时收到发票并回款	365.30	100.00%	银行转账
	中国联合网络通信有限公司浙江省分公司	上市公司子公司	334.20	9.68%	付款审批流程较长	-	-	-
	北京信联网讯科技有限公司	民营企业，主要采购光传输子系统	294.75	8.54%	受其下游客户回款进度和自身资金周转影响，故与公司协商进行延期付款	5.00	1.70%	银行转账
	合计			2,217.47	64.21%		1,051.61	47.42%
2019.12.31	北京信联网讯科技有限公司	民营企业，主要采购光传输子系统	294.75	31.72%	受其下游客户回款进度和自身资金周转影响，故与公司协商进	5.00	1.70%	银行转账

					行延期付款			
	Coriant GmbH	上市公司 Infinera 的子公司，主要采购光收发模块、光放大器	194.90	20.97%	处在被收购阶段，与公司协商延期付款	194.90	100.00%	银行转账
	江西迅特通信技术有限公司	民营企业，主要采购光传输子系统	67.14	7.22%	自身资金周转影响，故与公司协商进行延期付款	67.14	100.00%	银行转账、银行承兑汇票
	深圳市安鼎信息技术有限公司	民营企业，主要采购光传输子系统	66.98	7.21%	自身资金周转影响，故与公司协商进行延期付款	-	-	-
	山西联讯通网络科技有限公司	民营企业，主要采购光传输子系统	63.29	6.81%	受其下游客户回款进度和自身资金周转影响，故与公司协商进行延期付款	63.29	100.00%	银行转账
	合计		687.07	73.94%		330.33	48.08%	
2018.12.31	内蒙古电力（集团）有限责任公司巴彦淖尔电业局	国有企业，主要采购光传输子系统	84.98	20.47%	项目尾款	84.98	100.00%	银行转账
	内蒙古电力（集团）有限责任公司鄂尔多斯电业局	国有企业，主要采购光传输子系统	59.96	14.44%	项目尾款	59.96	100.00%	银行转账
	深圳市飞鸿光电子有限公司	民营企业，主要采购拔插式模块	44.10	16.74%	自身资金周转影响，故与公司协商进行延期付款	44.10	100.00%	银行转账
	中国电子科技集团公司第三十四研究所	国有企业，主要采购光传输子系统	42.90	16.29%	受其下游客户回款进度影响，故与公司协商进行延期付款	0.87	2.03%	银行转账
	深圳市安鼎信息技术有限公司	民营企业，主要采购光传输子系统	28.00	10.63%	受其下游客户回款进度和自身资金周转影响，故与公司协商进行延期付款	28.00	100.00%	银行转账
	合计		259.93	62.61%		102.80	217.90	83.83%

上述逾期应收账款中大部分已于期后收回。公司针对逾期款项采取专人跟进催收等措施与相关客户协商付款安排。对于上述逾期应收账款，公司已足额计提坏账准备。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

1、了解与应收账款管理相关的内部控制，评价其是否得到有效执行，并测试相关内控控制的运行有效性；

2、访谈发行人销售及财务负责人，了解发行人主要客户的信用政策、应收账款大额增长的原因；

3、获取报告期各期末应收账款余额前五名客户并与各期主要客户进行比对，了解存在差异的原因；

4、获取发行人报告期各期末应收账款逾期明细表，了解各期主要逾期客户情况和造成逾期的主要原因，通过企查查网站及客户访谈等，了解主要欠款客户的经营情况；

5、检查发行人应收账款的期后回款情况及回款比例；结合对主要客户的访谈和公开信息查询分析是否存在收款风险增加的情况；

6、获取发行人应收账款坏账计提政策并执行重新测算程序；查询同行业可比上市公司坏账准备计提情况并与发行人进行对比，判断发行人应收账款坏账准备计提是否充分。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，应收账款前五名与主要销售客户基本一致，出现不一致的主要原因主要是受销售时点影响造成部分客户年末应收账款余额较大；

2、发行人的主要客户为上市公司，且在行业内知名度较高，信誉较好，与发行

人保持长期良好的合作关系，期后回款率较高，不存在较大的回款风险，发行人与同行业可比上市公司的坏账政策不存在显著差异，坏账准备计提充分；

3、报告期各期末，发行人信用期内的应收账款占比较高，账龄结构整体较好，且期后回款率较高，出现无法偿还款项的风险较低。

问题 13：关于存货

根据申报材料：（1）公司存货账面余额总体呈上升趋势，存货周转率持续下降；（2）存货中发出商品占比 30%左右，此外，还包含委托加工物资。

请发行人说明：（1）存货余额与采购总额、成本之间的匹配关系,结合生产周期、备货周期等情况，分析各期末各类型存货变动的原因及合理性；（2）存货构成与最终产品的匹配关系，主要为哪些产品备货，存货中订单支持的比例，存货构成与订单量以及可预期收入的匹配关系，存货构成的库龄情况，库龄 1 年以上存货形成原因，存货跌价准备计提是否充分；（3）各期末发出商品截止到目前的销售实现情况，存货跌价计提是否充分；寄售存货的金额及核算方式，公司对寄售存货的盘点制度以及是否能对期末存货进行有效管控；（4）委托加工物资的具体内容，并结合委托加工补充披露发行人的生产模式；（5）存货周转率持续下降的原因。

请保荐机构和申报会计师说明：（1）对上述事项进行核查并发表明确意见；（2）对报告期各期末各类型存货监盘情况、比例及差异情况，说明盘点过程中如何辨别存货的真实性、可使用性；对于在产品、异地存放存货的监盘情况；（3）对存货跌价准备充分性的核查方式、核查过程并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）存货余额与采购总额、成本之间的匹配关系，结合生产周期、备货周期等情况，分析各期末各类型存货变动的原因及合理性

1、存货余额与采购总额、成本之间的匹配关系

公司原材料采购总额与存货及成本变动情况如下：

单位：万元

项目	计算过程	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
存货期初余额	(1)	32,023.95	15,662.69	9,633.78	7,933.13
加：本期采购总额	(2)	20,866.96	53,738.88	28,662.42	18,621.74
减：存货期末余额	(3)	31,652.48	32,023.95	15,662.69	9,633.78
研发领用材料	(4)	603.48	1,091.81	606.91	410.14
其他领用	(5)	112.21	369.90	86.05	34.43
加：人工+制造费用（注）	(6)	4,816.28	7,924.39	4,853.86	3,714.25
减：存货跌价	(7)	265.37	229.88	86.27	112.05
营业成本	(8=1+2-3-4-5+6-7)	25,073.66	43,610.41	26,708.14	20,078.73

注：表中人工和制造费用按照各期生产发生口径统计，其中完工产品的人工和制造费用随完工产品材料成本一同结转至库存商品，并于实现销售并确认收入时，结转至营业成本；未完工产品及尚未实现销售的完工产品的人工和制造费用列示于期末存货中。因此表中的人工和制造费用与各期营业成本中的人工成本和制造费用金额不一致。

由上表可见，公司报告期内原材料采购、存货变动与营业成本勾稽一致。

2、各类型存货变动原因及合理性

(1) 各类型存货情况

报告期各期末，公司各类型存货情况如下：

单位：万元

项目	2021.06.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	11,432.14	36.12%	10,000.28	31.23%	5,455.93	34.83%	3,148.51	32.68%
在产品	5,333.97	16.85%	3,162.49	9.88%	1,737.96	11.10%	1,594.78	16.55%
库存商品	8,549.45	27.01%	8,536.08	26.66%	4,195.09	26.78%	2,297.57	23.85%
发出商品	5,761.38	18.20%	9,814.73	30.65%	4,207.25	26.86%	2,590.02	26.88%
委托加工物资	575.55	1.82%	510.38	1.59%	66.46	0.42%	2.90	0.03%
合计	31,652.48	100.00%	32,023.95	100.00%	15,662.69	100.00%	9,633.78	100.00%

报告期内，公司存货主要由原材料、库存商品和发出商品构成，其占各期存货余额的比重分别为 83.42%、88.48%、88.53% 和 81.33%。

(2) 主要类型存货变动情况

报告期各期末，原材料、库存商品和发出商品的变动情况如下：

单位：万元

项目	2021.06.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
原材料	11,432.14	14.32%	10,000.28	83.29%	5,455.93	73.29%	3,148.51
库存商品	8,549.45	0.16%	8,536.08	103.48%	4,195.09	82.59%	2,297.57
发出商品	5,761.38	-41.30%	9,814.73	133.28%	4,207.25	62.44%	2,590.02

公司主要类型存货变动的原因及合理性分析如下：

①原材料

公司主要采取“以销定采和适度备货”的采购模式，根据在手订单、产品预测、研发项目需求及备货需求等形成原材料需求，并结合采购价格、供应商交货周期、安全库存等综合考虑制定采购计划。报告期各期末，原材料库存上涨主要原因系公司业务规模快速增长，公司为满足订单生产需求对部分核心原材料进行适度备货。

2019年末，原材料余额较2018年末增长73.29%，主要系公司光收发模块用光器件及集成电路、光放大器用泵浦激光器等原材料备货增加；2020年末，原材料余额较2019年末增长83.29%，一方面是由于公司高速率光收发模块用光器件、光芯片及集成电路和光放大器用泵浦激光器备货增加，另一方面是由于高速率光收发模块所用的光器件采购单价较高；2021年6月末，原材料余额较2020年末增长14.32%，主要系公司结合在手订单，对高速率光收发模块用光芯片、集成电路等进行安全库存备料。

②库存商品

公司主要采用“按销售订单生产”和“按销售预测生产”相结合的生产模式。报告期各期末，库存商品上涨主要原因系公司业务规模增长较快，公司为满足客户现有订单及预测订单进行了产品备货。

2019年末，库存商品余额较2018年末增长82.59%，主要系公司光放大器和光传输子系统订单量增加，公司为应对下游客户需求而积极备货；2020年末，库存商品余额较2019年末增长103.48%，涨幅较大，主要系公司5G中回传所需的高速率光收发模块和5G前传所需的光传输子系统订单增长而备货较多。

(3) 发出商品变动原因

2018年至2020年，公司发出商品余额增长较快，主要是由于：一方面，受全球5G建设兴起，寄售客户对光收发模块和光放大器需求增长较快，订单量较大，导致各期末已发货但尚未领用的产品较多；另一方面，公司光传输子系统业务量快速上升，部分项目尚未完成验收，因此形成发出商品。2021年6月末，公司发出商品余额较2020年末下降41.30%，主要是由于寄售客户第二季度领用数量较多导致。

综上所述，公司报告期内主要类型存货变动具有合理性。

（二）存货构成与最终产品的匹配关系，主要为哪些产品备货，存货中订单支持的比例，存货构成与订单量以及可预期收入的匹配关系，存货构成的库龄情况，库龄1年以上存货形成原因，存货跌价准备计提是否充分

1、存货构成与最终产品的匹配关系，主要为哪些产品备货

公司存货主要用于生产光收发模块、光放大器、光传输子系统，存货构成与最终产品的匹配关系如下：

单位：万元

报告期	项目	光收发模块	光放大器	光传输子系统	其他	合计
2021.06. 30	原材料	7,445.65	3,232.37	672.72	81.41	11,432.14
	在产品	2,483.32	1,841.41	1,009.24	-	5,333.97
	库存商品	4,265.20	1,014.64	3,269.61	-	8,549.45
	发出商品	883.24	2,513.07	2,363.25	1.82	5,761.38
	委托加工物资	565.48	10.07	-	-	575.55
	合计	15,642.88	8,611.56	7,314.81	83.23	31,652.48
	占比	49.42%	27.21%	23.11%	0.26%	100.00%
2020.12. 31	原材料	6,542.13	3,059.52	325.02	73.61	10,000.28
	在产品	1,325.52	1,295.33	541.64	-	3,162.49
	库存商品	3,644.01	1,292.67	3,583.27	16.13	8,536.08
	发出商品	3,418.91	3,200.53	3,195.29	-	9,814.73
	委托加工物资	507.25	3.13	0.01	-	510.38
	合计	15,437.81	8,851.18	7,645.23	89.73	32,023.95
	占比	48.21%	27.64%	23.87%	0.28%	100.00%
2019.12. 31	原材料	3,031.20	2,238.55	92.70	93.48	5,455.93
	在产品	1,064.54	401.78	271.64	-	1,737.96

	库存商品	1,249.55	2,109.36	836.09	0.10	4,195.09
	发出商品	1,216.97	1,596.96	1,393.32	-	4,207.25
	委托加工物资	65.28	1.16	0.01	-	66.46
	合计	6,627.55	6,347.81	2,593.76	93.58	15,662.69
	占比	42.31%	40.53%	16.56%	0.60%	100.00%
2018.12.31	原材料	1,441.74	1,549.62	68.28	88.88	3,148.51
	在产品	615.67	926.50	52.62	-	1,594.78
	库存商品	900.68	1,026.67	370.22	-	2,297.57
	发出商品	866.91	1,496.48	226.63	-	2,590.02
	委托加工物资	2.90	-	-	-	2.90
	合计	3,827.90	4,999.26	717.74	88.88	9,633.78
	占比	39.73%	51.89%	7.45%	0.92%	100.00%

报告期各期末，发行人存货余额与最终产品能够较好匹配，与各期三类产品销售占比趋势一致，具有合理性。

2、存货中订单支持情况，存货构成与订单量以及可预期收入的匹配关系

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
存货余额	31,652.48	32,023.95	15,662.69	9,633.78
期末在手订单金额	32,278.58	24,114.26	19,450.00	8,462.35
存货中订单支持金额	17,396.61	17,161.98	8,849.82	5,142.21
存货中订单支持比例	54.96%	53.59%	56.50%	53.38%

报告期内，存货中订单支持比例分别为 53.38%、56.50%、53.59% 及 54.96%，整体较为稳定，平均订单支持比例达 54.61%，其余未有订单支持的存货为公司根据各期的销售预测进行的适当备货，符合公司“按销售订单生产”和“按销售预测生产”相结合的生产模式。

3、存货库龄情况，库龄 1 年以上存货形成原因

(1) 存货库龄情况

报告期各期末，公司存货库龄结构情况如下：

单位：万元

2021.06.30					
项目	账面余额	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
原材料	11,432.14	9,833.16	919.35	477.17	202.45
在产品	5,333.97	5,333.97	-	-	-
库存商品	8,549.45	7,685.37	331.64	364.56	167.88
发出商品	5,761.38	5,583.29	116.30	46.67	15.12
委托加工物资	575.55	575.55	-	-	-
合计	31,652.48	29,011.34	1,367.29	888.39	385.46
占比	100.00%	91.66%	4.32%	2.81%	1.22%
2020.12.31					
项目	账面余额	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
原材料	10,000.28	8,813.50	658.62	315.05	213.11
在产品	3,162.49	3,162.49	-	-	-
库存商品	8,536.08	7,824.64	378.08	189.95	143.41
发出商品	9,814.73	9,569.48	210.36	33.92	0.97
委托加工物资	510.38	510.38	-	-	-
合计	32,023.95	29,880.48	1,247.06	538.92	357.49
占比	100.00%	93.31%	3.89%	1.68%	1.12%
2019.12.31					
项目	账面余额	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
原材料	5,455.93	4,654.24	315.70	292.00	193.98
在产品	1,737.96	1,737.96	-	-	-
库存商品	4,195.09	3,670.02	195.00	146.83	183.25
发出商品	4,207.25	4,136.35	61.05	9.85	-
委托加工物资	66.46	66.46	-	-	-
合计	15,662.69	14,265.03	571.75	448.68	377.23
占比	100.00%	91.08%	3.65%	2.86%	2.41%
2018.12.31					
项目	账面余额	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
原材料	3,148.51	2,523.30	314.60	214.44	96.17
在产品	1,594.78	1,594.78	-	-	-
库存商品	2,297.57	1,919.37	147.55	119.51	111.14
发出商品	2,590.02	2,565.28	17.89	6.85	-

委托加工物资	2.90	2.90	-	-	-
合计	9,633.78	8,605.64	480.03	340.80	207.31
占比	100.00%	89.33%	4.98%	3.54%	2.15%

报告期各期末,公司存货库龄主要集中在1年以内,占比分别为89.33%、91.08%、93.31%和91.66%,存货库龄结构较好,存货积压风险较小。

(2) 库龄1年以上存货形成的主要原因

公司库龄1年以上存货形成的主要原因包括:①公司对部分采购周期较长、较易出现缺料状况的原材料进行适当备货;②部分客户订单延缓提货;③发出商品客户未及时结算。

4、存货跌价准备计提情况

(1) 公司存货跌价准备计提情况

报告期各期末,公司按照成本与可变现净值孰低原则计提存货跌价准备,具体情况如下:

单位:万元

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备
原材料	11,432.14	1,126.07	10,000.28	903.33	5,455.93	622.71	3,148.51	429.57
在产品	5,333.97	-	3,162.49	-	1,737.96	-	1,594.78	-
库存商品	8,549.45	865.75	8,536.08	712.38	4,195.09	618.87	2,297.57	346.66
发出商品	5,761.38	112.12	9,814.73	142.88	4,207.25	160.86	2,590.02	32.80
委托加工物资	575.55	-	510.38	-	66.46	-	2.90	-
合计	31,652.48	2,103.94	32,023.95	1,758.59	15,662.69	1,402.44	9,633.78	809.03
计提比例	6.65%		5.49%		8.95%		8.40%	

报告期各期末,存货跌价准备金额分别为809.03万元、1,402.44万元、1,758.59万元和2,103.94万元,主要为原材料和库存商品计提的跌价准备。

报告期内,发行人对长库龄存货分别计提了707.10万元、1,267.28万元、1,398.84万元及1,609.78万元跌价准备,存货跌价准备计提充分。

(2) 同行业可比公司存货跌价准备计提情况

同行业可比公司存货跌价准备计提比例如下：

公司	2021.06.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
光迅科技	10.18%	9.71%	10.31%	8.46%
中际旭创	3.35%	3.65%	4.12%	4.60%
新易盛	11.10%	9.56%	16.30%	15.55%
平均值	8.21%	7.64%	10.24%	9.54%
公司	6.65%	5.49%	8.95%	8.40%

数据来源：上市公司定期报告。

报告期各期末，公司的存货跌价准备计提比例与同行业可比上市公司平均值不存在重大差异。

综上所述，报告期各期末公司存货跌价准备计提充分，与同行业可比上市公司不存在重大差异，符合《企业会计准则》的相关规定。

（三）各期末发出商品截止到目前的销售实现情况，存货跌价计提是否充分；寄售存货的金额及核算方式，公司对寄售存货的盘点制度以及是否能对期末存货进行有效管控

1、各期末发出商品截止到目前的销售实现情况及存货跌价计提情况

截至 2021 年 11 月 30 日，公司报告期各期末发出商品销售实现情况如下：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
发出商品账面余额	5,761.38	9,814.73	4,207.25	2,590.02
报告期后实现销售	3,897.20	8,996.23	4,179.52	2,578.51
尚未实现销售	1,864.18	818.49	27.72	11.51
期后销售实现占比	67.64%	91.66%	99.34%	99.56%

报告期各期末，公司发出商品截止目前尚未实现销售的金额分别为 11.51 万元、27.72 万元、818.49 万元、1,864.18 万元。2020 年末和 2021 年 6 月末，发出商品尚未实现销售的金额较大，主要是由于公司 2020 年起对三大运营商的光传输子系统销售规模快速增长，因项目周期相对较长，尚未完成验收造成。

公司发出商品计提跌价方法：公司按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，其可变现净值以合同价格为基础计算。报告期各期末，公司针对发出商品

计提的存货跌价准备金额分别为 32.80 万元、160.86 万元、142.88 万元和 112.12 万元，计提充分。

综上，除截至 2021 年 6 月末发出商品期后实现销售因项目周期长尚未完成验收外，发出商品期后实现销售整体情况良好，并且公司已按照成本与可变现净值孰低原则充分计提跌价准备。

2、寄售存货的金额及核算方式

报告期各期末，寄售存货的金额如下：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
中兴通讯寄售库	2,080.61	5,907.51	2,430.86	1,418.38
烽火通信寄售库	723.97	299.92	80.80	853.56
Ciena 寄售库	314.93	409.70	-	-
合计	3,119.52	6,617.13	2,511.67	2,271.94

寄售产品核算方式：公司按照客户要求，将产品发往并存放在客户所属仓库，客户按需领用产品，每月按已领用的产品数量与客户结算并确认收入。

3、公司对寄售存货的盘点制度以及是否能对期末存货进行有效管控

公司寄售库包括中兴通讯寄售库、烽火通信寄售库和 Ciena 寄售库。发行人对寄售存货的盘点制度如下：

公司每月末与客户供应链系统进行核对，确保客户供应链系统结存数与公司财务账面结存数量一致；通常于每年末采用实地盘点的方式对寄售库存货进行盘点。寄售仓盘点结束后，发行人就实盘结果与对方的供应链系统盘点日账面结存数据核对，确保账实相符。

上述客户寄售仓管理较为规范，发行人可以通过客户的供应链系统及时了解寄售产品的进入、领用和结存情况，定期落实实地盘点措施后，公司能够实现对寄售的期末存货进行有效管控。

（四）委托加工物资的具体内容，并结合委托加工补充披露发行人的生产模式

针对 OSA（光组件）贴片、TO（晶体管外壳封装光器件单元）封装、光纤端面

处理等少数成熟工艺，公司在产能紧张时会通过外协方式完成，外协加工后的原材料主要用于光收发模块的后续生产，报告期各期，发行人外协加工费用分别为 1.47 万元、141.18 万元、561.90 万元和 407.77 万元，金额较小。委托加工物资主要为 OSA、TO、光纤等。

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“（四）主营业务模式”之“3、生产模式”中补充披露如下：

“公司以自主生产为主，主要采用“按销售订单生产”和“按销售预测生产”相结合的模式进行。公司市场部门根据销售订单及销售预测制定需求计划；计划部门组织评审，安排生产计划、委外加工计划和生产排程；公司生产部门执行生产计划，并对执行情况进行反馈调整；品质部对半成品和成品进行检验，检验合格后入库。”

（五）存货周转率持续下降的原因

报告期各期末，公司存货账面余额及存货周转率变动情况如下：

项目	2021.06.30/ 2021年1-6月	2020.12.31/ 2020年	2019.12.31/ 2019年	2018.12.31/ 2018年
存货账面余额（万元）	31,652.48	32,023.95	15,662.69	9,633.78
存货账面余额增长率	-1.16%	104.46%	62.58%	-
营业成本（万元）	25,073.66	43,610.41	26,708.14	20,078.73
营业成本增长率	14.99%	63.29%	33.02%	-
存货周转率（次/年）	1.58	1.83	2.11	2.29

注 1：2021 年 1-6 月营业成本增长率及存货周转率已经年化处理；

注 2：存货周转率=营业成本/存货平均账面余额。

报告期各期末，随着销售收入的增长，公司存货账面余额总体呈上升趋势。公司存货余额上涨速度高于营业成本增长速度，使得存货周转率持续下降，主要是由于：1、公司业务规模显著增长，为了满足日益增长的产品需求，公司进行提前备货；2、部分原材料需要从海外供应商采购，采购周期较长，同时考虑新冠疫情对海外采购的影响，公司原材料需要提前备货；3、为了应对下游客户采购需求的时效性，公司亦需进行成品备货。

二、中介机构核查情况

请保荐机构和申报会计师说明：（1）对上述事项进行核查并发表明确意见；（2）对各报告期期末各类型存货监盘情况、比例及差异情况，说明盘点过程中如何辨别存货的真实性、可使用性；对于在产品、异地存放存货的监盘情况；（3）对存货跌价准备充分性的核查方式、核查过程并发表明确核查意见。

（一）对上述事项进行核查并发表明确意见

1、核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

（1）访谈发行人管理层及市场部、计划部、采购部、生产部等相关人员，了解发行人生产管理模式、存货采购周期、生产周期以及备货政策；

（2）复核报告期各期存货成本倒轧表，将存货变动、采购总额与营业成本额进行勾稽核对；

（3）获取了发行人报告期内的存货收发存明细表和收入成本明细表，分析各期末各类型存货变动情况及其合理性；

（4）获取报告期各期末主要产品未交付订单信息，分析存货构成与最终产品及可预期收入的匹配关系；

（5）获取发行人各期末存货的库龄清单，访谈发行人管理层及相关业务人员，了解库龄1年以上存货的形成原因；

（6）获取发行人存货跌价准备计提政策并重新计算，并与同行业可比上市公司存货跌价准备计提情况进行比较，判断发行人存货跌价准备计提是否充分；

（7）检查发出商品截至目前的销售实现情况；

（8）获取发行人对寄售存货的盘点制度并访谈发行人管理层及市场部、财务部负责人，了解寄售模式下存货核算方式以及对寄售存货的管控情况；抽取报告期内寄售客户各月领用清单并与收入确认及成本结转进行核对，验证发行人寄售模式下存货核算的准确性；

（9）对发行人存货执行监盘程序，并将盘点结果与账面存货结存进行核对；

(10) 访谈发行人管理层及计划部、采购部等相关人员，了解委托加工物资的具体内容及生产模式；

(11) 重新计算存货周转率，并结合发行人生成模式、备货政策等，分析存货周转率持续下降的原因；

(12) 查阅发行人更新后的招股说明书。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

(1) 发行人存货余额与采购总额、成本之间的匹配关系良好；报告期各期末，各类型存货变动原因具有合理性；

(2) 发行人存货主要为光收发模块、光放大器、光传输子系统备货，存货的构成与订单量及预期收入匹配良好；

(3) 发行人库龄 1 年以上存货形成具有合理原因，存货跌价准备计提充分；

(4) 报告期各期末，发行人发出商品实现销售情况良好，且均已按成本与可变现净值孰低的原则计提了存货跌价准备，存货跌价计提充分；

(5) 对于寄售存货，发行人根据寄售客户实际领用情况进行核算；发行人进行实地盘点或视频盘点，观察存货存放状况，对期末存货能够有效管控；

(6) 发行人已在更新后的招股说明书结合委托加工情况补充披露发行人的生产模式；

(7) 结合发行人生产经营的实际情况，报告期内存货周转率下降具备合理性。

(二) 对各报告期期末各类型存货监盘情况、比例及差异情况，说明盘点过程中如何辨别存货的真实性、可使用性；对于在产品、异地存放存货的监盘情况

公司存货除在公司仓库中，另有深圳中兴通讯寄售库、武汉烽火通信寄售库及美国 Ciena 寄售库。申报会计师对发行人 2020 年末和 2021 年 6 月末的存货进行了监盘，并检查了存货收发记录及相关出入库单据，经抽查，发行人期末存货盘点记录完整、期末存货数量真实准确，不存在重大毁损、陈旧、过时及残次的存货。各类

存货抽盘具体情况如下：

单位：万元

2021.06.30			
项目	账面金额	盘点金额	抽盘比例
原材料	11,432.14	9,616.17	84.12%
库存商品	8,549.45	5,974.50	69.88%
在产品	5,333.97	3,711.07	69.57%
发出商品-中兴通讯寄售库	2,080.61	2,020.32	97.10%
发出商品-烽火通信寄售库	723.97	596.33	82.37%
发出商品-Ciena 寄售库	314.93	129.70	41.18%
合计	28,435.07	22,048.10	77.54%
2020.12.31			
项目	账面金额	盘点金额	抽盘比例
原材料	10,000.28	7,793.38	77.93%
库存商品	8,536.08	5,238.26	61.37%
在产品	3,162.49	1,644.13	51.99%
发出商品-中兴通讯寄售库	5,907.51	4,756.25	80.51%
合计	27,606.35	19,432.02	70.39%

在监盘及抽盘过程中，申报会计师除了核对存货数量，还重点观察存货是否存在呆滞、报废情况。经查看，公司存货摆放整齐、标签齐全、外观完整，存货真实存在，并可使用。

（三）对存货跌价准备充分性的核查方式、核查过程并发表明确核查意见

1、核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

（1）查阅发行人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，是否得到了一贯执行；

（2）分析比较可比上市公司存货跌价准备计提比例，判断趋势是否一致；

（3）检查存货跌价准备计提表，核对存货跌价准备计提表内的存货总额是否与账面一致以确保其完整性；

(4) 查看发行人期末附近时点签订的销售合同以及在手订单，查询产品的最新销售价格，判断订单销售价格的合理性；

(5) 查阅公司各期末发出商品明细，针对发行人期末发出商品进行抽样，包括但不限于查看订单、出库单等，结合发出商品对应的期后转销售情况，综合分析公司各期末发出商品是否存在减值迹象，评价公司账面存货跌价准备计提是否充分。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

报告期各期末，发行人计提的存货跌价准备已充分考虑存货各明细类别的实物状态、库龄情况、存货结存单价情况及期末各类存货的市场价格、对应合同销售价格等因素，符合发行人的实际经营情况，各期末存货跌价准备计提充分。

问题 14：关于现金流

根据申报材料：（1）报告期各期，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-235.66 万元、-5,187.89 万元、-17,499.41 万元和-3,029.80 万元，与净利润存在较大差异；（2）应收账款持续增加，负债结构中以流动负债为主，2021 年 6 月 30 日银行存款金额 827.15 万元。

请发行人说明：（1）经营活动现金流净额持续为负、与净利润存在较大差异的原因；（2）结合经营性现金流持续为负、应收账款持续增长、存货周转率持续下降、银行存款较少等因素，说明发行人现行业务模式是否具有可持续性，是否面临持续经营风险，是否具备独立持续经营能力，并结合具体情况作重大事项提示和风险提示。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）经营活动现金流净额持续为负、与净利润存在较大差异的原因

1、发行人经营活动现金流受到商业承兑汇票贴现的影响

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-235.66万元、-5,187.89万元、-17,499.41万元及-3,029.80万元，金额持续为负且与净利润存在较大差异。由于发行人主要以商业承兑汇票进行收款结算，随着公司营收规模的扩大，发行人以票据贴现来获取资金满足日常生产经营需要。根据相关准则，发行人商业承兑票据贴现取得的现金列示在“筹资活动现金流入”，对经营活动现金流净额影响较大。

将不符合终止确认条件的票据贴现金额模拟调整至经营活动现金流后，报告期各期经营活动现金流净额情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
贴现票据账面金额	2,000.00	15,894.16	4,360.82	2,275.78
票据贴现利息	22.69	90.76	110.78	53.83
票据贴现净值	1,977.31	15,803.40	4,250.04	2,221.95
经营活动产生的现金流量净额	-3,029.80	-17,499.41	-5,187.89	-235.66
模拟调整票据贴现影响后经营活动现金流量净额	-1,052.49	-1,696.01	-937.84	1,986.29

如上表所示，调整票据贴现的影响后，报告期各期经营活动现金流量净额分别为1,986.29万元、-937.84万元、-1,696.01万元和-1,052.49万元，2018年经营活动现金流量净额为正，其他期间仍然是负数，主要是由于2019年以来公司业绩快速增长，存货及应收款项同步增长。

2、发行人经营活动现金流净额持续为负、与净利润存在较大差异的原因

报告期内，公司净利润与经营活动产生的现金流量净额之间关系如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
净利润	6,730.40	14,233.09	4,665.49	1,415.71
各项减值准备	789.34	822.58	692.76	594.38
折旧摊销费用	874.14	1,492.10	988.28	746.01
财务费用	31.44	4.02	499.55	520.47
递延所得税变动	-150.83	-203.28	-205.52	-95.70
股权激励费用	1,526.58	770.97	313.11	-

存货的减少	106.10	-16,591.14	-6,115.18	-1,812.70
经营性应收项目的减少	-5,600.52	-29,443.68	-9,681.62	-4,379.16
经营性应付项目的增加	-7,345.78	11,363.57	3,630.75	2,721.29
其他	9.33	52.36	24.49	54.04
经营活动产生的现金流量净额	-3,029.80	-17,499.41	-5,187.89	-235.66

报告期内，公司经营活动产生的现金流量主要是存货余额的变动和经营性应收或应付增加或减少所致，具体情况如下：

（1）存货的增加

报告期各期末，公司各类型存货余额如下：

单位：万元

项目	2021.06.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
原材料	11,432.14	10,000.28	5,455.93	3,148.51
在产品	5,333.97	3,162.49	1,737.96	1,594.78
库存商品	8,549.45	8,536.08	4,195.09	2,297.57
发出商品	5,761.38	9,814.73	4,207.25	2,590.02
委托加工物资	575.55	510.38	66.46	2.90
合计	31,652.48	32,023.95	15,662.69	9,633.78

2018年至2020年，随着公司业务规模不断扩张，公司生产及备货量持续增加，存货余额逐年上涨；2021年6月末，公司存货余额略有下滑，主要是由于本期中兴通讯领用较多寄售仓产品，导致发出商品余额大幅减少。

（2）经营性应收项目增加

报告期内，公司经营性应收项目的变动具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
应收票据及应收账款的减少（增加以“-”号填列）（不含未终止确认的票据贴现金额）	-3,763.07	-13,191.96	-5,419.40	-1,124.96
非“6+9”家银行开具的银行承兑汇票及商业承兑汇票贴现金额	-2,000.00	-15,894.16	-4,360.82	-2,275.78
票据背书支付工程款	-	-	-	-928.89
其他减少（增加以“-”号填列）	162.54	-357.57	98.60	-49.53

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
合计	-5,600.52	-29,443.68	-9,681.62	-4,379.16

报告期内，公司经营性应收项目持续增加，主要是由于收入规模持续增长的缘故。报告期各期末，应收款项和营业收入对比情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
应收款项余额	38,472.16	13.81%	33,803.25	54.94%	21,817.13	45.81%	14,963.12
营业收入	38,303.26	15.25%	66,470.68	71.57%	38,741.68	46.17%	26,504.23

注1：应收款项余额包括应收票据、应收账款及应收款项融资余额。

注2：2021年1-6月营业收入变动已经年化处理。

报告期内，公司应收款项余额变动与营业收入的增长相匹配。

（3）经营性应付项目增加

报告期内，公司经营性应付项目变动的具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
经营活动应付票据及应付账款的增加（减少以“-”号填列）	-5,298.42	10,205.00	3,098.35	2,336.02
预收款项的增加（减少以“-”号填列）	-545.96	532.77	111.49	6.42
支付的与经营活动相关的保证金（增加以“-”号填列）	-1,296.08	481.78	-487.76	181.83
其他	-205.32	144.01	908.67	197.02
合计	-7,345.78	11,363.57	3,630.75	2,721.29

2018年至2020年，公司经营性应付项目持续增加，主要是随着公司销售收入持续扩大，对外采购规模逐年增加，导致各年末应付账款和应付票据余额大幅增长。2021年1-6月，公司经营性应付项目大幅减少，主要由于2021年上半年自产低速率光收发模块及光传输子系统相关组件的比例上升，对外采购减少，导致经营性应付项目余额减少。

综上，报告期内，公司经营活动现金流量净额持续为负，与净利润不匹配，主要是由于公司报告期内扩大生产规模，积极备货满足客户订单持续增长的需求，以及经营性应收应付项目增加等原因综合导致，具备合理性。

(二) 结合经营性现金流持续为负、应收账款持续增长、存货周转率持续下降、银行存款较少等因素，说明发行人现行业务模式是否具有可持续性，是否面临持续经营风险，是否具备独立持续经营能力，并结合具体情况作重大事项提示和风险提示

报告期内，公司经营活动现金流量净额、应收款项、货币资金和主要财务指标情况如下：

项目	2021年1-6月 /2021年6月末	2020年度 /2020年末	2019年度 /2019年末	2018年度 /2018年末
经营性现金流量净额(万元)	-3,029.80	-17,499.41	-5,187.89	-235.66
模拟调整票据贴现影响后经营活动现金流量净额(万元)	-1,052.49	-1,696.01	-937.84	1,986.29
应收账款余额(万元)	23,043.47	13,762.90	7,629.69	8,457.74
应收票据及应收款项融资余额(万元)	15,428.69	20,040.35	14,187.44	6,505.37
货币资金余额(万元)	3,100.43	4,267.95	2,792.33	3,691.93
应收账款周转率(次/年)	4.16	6.21	4.82	3.71
存货周转率(次/年)	1.58	1.83	2.11	2.29
资产负债率(合并)	30.22%	38.73%	52.56%	61.31%
流动比率(倍)	2.82	2.21	1.57	1.28
速动比率(倍)	1.65	1.25	1.01	0.89

注：上述财务指标计算公式如下：

- (1) 应收账款周转率=营业收入/应收账款平均账面余额
- (2) 存货周转率=营业成本/存货平均账面余额
- (3) 资产负债率=(总负债/总资产)×100%
- (4) 流动比率=流动资产/流动负债
- (5) 速动比率=(流动资产-存货)/流动负债

将“非 6+9 银行”票据贴现模拟调整至经营活动现金流后，公司报告期内经营活动现金流量净额分别为 1,986.29 万元、-937.84 万元、-1,696.01 万元、-1,052.49 万元。由于公司从 2019 年步入快速发展阶段，规模效应尚未充分体现，以及存货备货、应收款项余额持续上涨综合导致经营活动净现金流为负数，但结合发行人业务发展情况和财务结构等因素，发行人不存在持续经营风险。具体分析如下：

1、业务发展

发行人业务种类多元化、客户群体丰富，在光通信行业内具有较高知名度。报告期内，公司积极深化与现有客户的合作并不断开拓新客户和新市场，逐步扩大竞

争优势，业务增长较快。同时，受益于国家大力支持 5G 通信和特高压等新基建，下游市场空间较大，预计发行人的业务规模未来仍将保持稳步增长态势，现行业务模式可持续。

2、财务结构

(1) 货币资金

报告期各期末，发行人货币资金余额较小，但可动用的票据及可回笼的应收账款金额远超货币资金余额，完全能够保障到期应付款项的支付，足以满足日常经营需要。

(2) 应收款项

报告期各期末，公司应收账款余额持续上涨主要系收入规模大幅增加所致，而 2018 年至 2020 年应收账款周转率则呈上升趋势，公司不断强化客户信用管理，加快了应收账款的资金回笼。

(3) 存货

存货周转率持续下降主要是为应对不断上涨的订单，公司在报告期内进行了一定量的备货，报告期末在手订单可以覆盖存货余额。

(4) 其他财务指标

报告期内，公司不断提高销售规模及盈利能力，资产负债率逐步下降，流动比率、速动比率逐步上涨，股东权益逐步增厚，经营风险大幅降低，公司可持续经营能力不断提升。

综上所述，报告期内发行人现行业务模式持续稳定，生产能力、管理水平和流动性等经营指标不断改善，发行人在独立持续经营能力方面不存在重大不利变化或风险因素。

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“二、特别风险提示”及“第四节 风险因素”之“四、财务风险”部分补充披露如下：

“（五）经营活动现金流持续为负且与净利润差异较大的风险

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-235.66万元、-5,187.89万元、-17,499.41万元及-3,029.80万元，净利润分别为1,415.71万元、4,665.49万元、14,233.09万元和6,730.40万元。发行人报告期内经营活动现金流持续为负，且与净利润差异较大。

上述情形主要受发行人经营模式、筹资形式和客户货款支付方式等因素的综合影响。发行人应收账款主要以商业承兑汇票方式回款为主，公司为满足日常生产经营需要将票据贴现获取资金，上述现金流入计入了“筹资活动现金流入”，若调整票据贴现影响后，报告期各期经营活动现金流量净额分别为1,986.29万元、-937.84万元、-1,696.01万元和-1,052.49万元。公司自2019年步入快速发展阶段，生产规模持续扩大，存货备货及应收款项同步增长，导致公司经营活动产生的现金流为负。

如果未来发行人经营活动现金流量净额为负的情况不能得到有效改善，公司营运资金将面临一定压力，对发行人持续经营造成不利影响。”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、检查了公司报告期内所有科目的明细表、明细账，核对相关科目的勾稽关系；
- 2、复核了现金流量表的编制过程，并编制了现金流与资产负债表、利润表的勾稽关系表；
- 3、与公司管理层及财务部相关人员访谈，了解公司经营活动现金流为负数的具体原因及应对措施；
- 4、结合相关财务数据和财务指标，分析发行人业务的可持续性；
- 5、查阅发行人更新后的招股说明书。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人经营活动现金流净额持续为负、与净利润存在较大差异具备合理性；
- 2、发行人现行业务模式具有可持续性，未面临持续经营风险，具备独立持续经营能力；
- 3、发行人已在招股说明书中补充披露“经营活动现金流持续为负且与净利润差异较大的风险”。

问题 18：关于内控规范性

根据招股说明书：报告期内，发行人存在财务内控不规范的情况，包括向子公司德科立菁锐开具无真实交易背景的票据、通过子公司德科立菁锐和武汉兴跃腾取得银行贷款的转贷行为、关联方资金拆借、违规向控股股东泰可领科提供担保等。目前发行人已对前述不规范行为完成了整改并完善了公司财务内部控制制度。

请发行人说明：（1）前述子公司和关联方配合发行人进行转贷、票据融资、资金拆借以及违规担保行为的过程和原因，发行人履行的具体决策程序，是否符合当时公司章程和相关制度的规定；（2）前述行为的具体金额和时间，以及相关偿还或兑付的时间节点，说明资金往来的实际流向和使用情况，是否存在通过体外资金循环粉饰业绩的情形，在不同会计期间内现金流量表中的列报情况；（3）前述子公司和关联方是否存在配合发行人签署虚假采购、销售合同的情形，是否属于主观故意或恶意行为，是否构成重大违法违规，是否存在被处罚的风险，是否满足相关发行条件的要求；（4）针对上述事项，发行人采取了何种整改措施，包括但不限于资金管理及担保等情况，建立了哪些内控制度及具体内容，在内控管理工作机制方面是否采取有针对性的整改措施，整改后是否发生新的不规范行为，相关措施能否有效运行并持续防范出现类似情况。

请保荐机构、申报会计师和发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见。请发行人律师对上述转贷、票据融资、对外担保等行为及资金具体用途的合法合规性、是否存在商业贿赂行为进行核查，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 前述子公司和关联方配合发行人进行转贷、票据融资、资金拆借以及违规担保行为的过程和原因，发行人履行的具体决策程序，是否符合当时公司章程和相关制度的规定

1、转贷过程和原因，发行人履行的具体决策程序，是否符合当时公司章程和相关制度的规定

(1) 转贷形成过程和原因

报告期内，公司规模迅速扩大，为满足日常经营所需，向银行申请贷款。为满足银行受托支付要求，银行先将贷款资金通过公司的贷款资金账户转至子公司武汉兴跃腾及德科立菁锐账户，子公司再将该贷款资金转至公司账户。

报告期内，公司转贷行为涉及的贷款银行、转贷对象、贷款汇出时间、贷款转回时间、贷款偿还时间及转贷金额情况如下：

单位：万元

年度	贷款银行	转贷对象	汇出时间	转回时间	偿还时间	转贷金额	审批机关	审批时间
2020年	兴业银行股份有限公司无锡分行	德科立菁锐	2020.01.14	2020.01.19	2020.05.20	600.00	股东会	2019.11
			2020.01.21	2020.01.22	2020.05.20	700.00		
			2020.04.08	2020.04.09	2020.05.20	300.00		
合计			-	-	-	1,600.00		
2019年	交通银行股份有限公司无锡分行	德科立菁锐	2019.01.18	2019.01.21	2019.06.14	500.00	股东会	2019.01
			2019.01.28	2019.01.28 2019.01.29	2019.06.18	1,000.00		
			2019.01.30	2019.01.30	2019.06.14	500.00		
	宁波银行股份有限公司无锡分行		2019.01.30	2019.01.31	2020.01.30	200.00	股东会	2019.01
			2019.02.21	2019.02.22	2020.02.21	300.00		
	中国农业银行股份有限公司无锡科技支行		2019.12.27	2019.12.27 2019.12.30	2020.06.30	500.00	股东会	2019.06
			2019.12.27	2019.12.30	2020.06.30	500.00		
合计			-	-	-	3,500.00		
2018年	江苏银行股份有限公司无锡新区支行	武汉兴跃腾	2018.01.02	2018.01.02 - 2018.01.03	2018.12.27	1,000.00	-	-

	行							
	交通银行股份有限公司无锡分行		2018.01.24	2018.01.24 - 2018.01.25	2019.01.16	500.00	股东会	2017.01
	宁波银行股份有限公司无锡分行		2018.02.08	2018.02.09 - 2018.02.11	2019.01.30	600.00	股东会	2018.01
	交通银行股份有限公司无锡分行		2018.02.09	2018.02.09 - 2018.02.11	2019.01.25- 2019.01.29	1,500.00	股东会	2017.01
			2018.02.24	2018.02.26 - 2018.02.27	2019.02.25	1,000.00		
	宁波银行股份有限公司无锡分行		2018.03.02	2018.03.05	2019.02.21	300.00	股东会	2019.01
			2018.09.06	2018.09.07	2019.09.04	500.00		
	中国农业银行股份有限公司无锡科技支行	德科立菁锐	2018.12.24	2018.12.25	2019.12.24	500.00	-	-
			2018.12.25	2018.12.26	2019.12.25	500.00		
			2018.12.26	2018.12.27	2019.12.26	500.00		
	江苏银行股份有限公司无锡新区支行		2018.12.29	2018.12.29	2019.12.27	1,000.00	-	-
	合计		-	-	-	7,900.00		

2018年至2020年，公司转贷行为涉及的贷款金额分别为7,900.00万元、3,500.00万元及1,600.00万元。上述款项均用于公司日常生产经营，且公司已按时偿还上述贷款本金和利息。2020年5月之后，公司已对银行贷款行为予以规范，未再发生新的转贷情形。

(2) 转贷具体决策程序，是否符合当时公司章程和相关制度的规定

发行人上述部分转贷行为在实施前未经董事会、监事会或股东会审议，但该等转贷行为均发生在股份改制之前，发行人当时适用的公司章程及内部管理制度未对发行人的转贷等银行借款融资行为所需履行的具体决策程序做出明确规定。因此，发行人上述未履行决策程序的转贷行为不存在违反当时适用的公司章程及相关制度的情形。

2、票据融资过程和原因，发行人履行的具体决策程序，是否符合当时公司章程和相关制度的规定

(1) 票据融资形成过程和原因

2018年及2019年，出于日常经营的资金需求，公司存在向子公司德科立菁锐开具无真实交易背景的银行承兑汇票的行为，德科立菁锐收到银行承兑汇票后贴现，再将贴现获取的资金转回给公司。公司该等票据融资行为涉及的交易双方、交易时间、交易金额等情况具体如下：

单位：万元

年度	出票人	收票人	承兑行	出票日期	票据到期日	贴现日期	票面金额	贴现净值	转回日期	转回金额	审批机关	审批时间
2019年	发行人	德科立菁锐	中国光大银行股份有限公司无锡分行	2019.06.13	2019.11.30	2019.06.13	800.00	787.39	2019.06.14	787.39	股东会	2019.02
2018年				2018.12.24	2019.06.24	2018.12.25	850.00	834.19	2018.12.25-2018.12.26	834.19	股东会	2018.01

2018年及2019年，公司票据融资涉及的银行承兑汇票票面金额分别为850.00万元和800.00万元，扣除贴现费用后，公司通过票据融资实际收回的资金金额分别为834.19万元和787.39万元。上述款项均用于公司日常经营，且公司票据已全部到期兑付。2019年7月以后，公司已对票据开具行为予以规范，未再发生新的票据融资情形。

(2) 票据融资具体决策程序，是否符合当时公司章程和相关制度的规定

发行人当时适用的公司章程及内部管理制度未对发行人的票据融资等融资行为所需履行的具体决策程序做出明确规定，但是上述票据融资行为已经履行股东会审议决策程序，不存在违反当时适用的公司章程及相关制度的情形。

3、资金拆借过程和原因，发行人履行的具体决策程序，是否符合当时公司章程和相关制度的规定

(1) 资金拆借形成过程和原因

2017年，公司时任实际控制人朱坤华及控股股东硕贝德控股出于资金需求，通过第三方向公司借款，交易情况具体如下：

单位：万元

借款人	资金实际使用人	拆借金额	起始日	归还日	利息
张立志	朱坤华	800.00	2017.09.25	2019.05.15	13.08
惠州市惠城区陆嘉亿电子制品厂	硕贝德控股	500.00	2018.02.01	2018.02.06	8.25
		300.00	2018.02.06	2018.02.07	
		650.00	2018.02.06	2019.05.10	

2017年，公司时任实际控制人朱坤华通过其朋友张立志向公司借款800.00万元；2018年，公司时任控股股东硕贝德控股通过惠州市惠城区陆嘉亿电子制品厂向公司借款1,450.00万元，并于当年还款800.00万元；2019年，朱坤华及硕贝德控股已通过张立志及惠州市惠城区陆嘉亿电子制品厂向公司归还所有借款本金，并于2020年支付借款利息。

(2) 资金拆借具体决策程序，是否符合当时公司章程和相关制度的规定

根据发行人当时适用的公司章程，公司股东会有权批准交易金额在1,000.00万元以上的重大关联交易，且关联交易事项须经由出席股东会的股东所持表决权的二分之一以上通过；股东会在审议关联交易事项时，关联股东应当回避表决，其所持有表决权的股份不计入出席股东会有表决权的股份总数。发行人前述向关联方资金拆借事项未按照公司章程要求履行股东会决策审批程序，不符合当时适用的公司章程的规定。

4、对外担保过程和原因，发行人履行的具体决策程序，是否符合当时公司章程和相关制度的规定

(1) 对外担保形成过程和原因

2019年6月，公司控股股东泰可领科收购德科立有限77.41%股权，为支付股权收购款项，泰可领科向江苏银行无锡新区支行贷款6,500.00万元，公司为泰可领科贷款本金、利息等相关费用及款项提供担保，同时向无锡市新区创友融资担保有限公司提供反担保。

泰可领科已于2020年3月偿还完毕上述银行借款本金及利息，上述担保义务已完结。

(2) 对外担保具体决策程序，是否符合当时公司章程和相关制度的规定

根据发行人当时适用的公司章程，公司对股东、实际控制人及其关联方提供的担保，须经股东会审议通过；同时，公司股东会有权批准交易金额在 1,000.00 万元以上的重大关联交易，且关联交易事项须经由出席股东会的股东所持表决权的二分之一以上通过；股东会在审议关联交易事项时，关联股东应当回避表决，其所持有表决权的股份不计入出席股东会有表决权的股份总数。

2019 年 6 月 3 日，公司股东会决议通过公司为控股股东泰可领科在江苏银行的 6,500.00 万元并购贷款提供最高额抵押担保及保证担保，同时向无锡市新区创友融资担保有限公司提供反担保。

因此，发行人上述对外担保已经按照当时适用的公司章程履行了股东会决策程序，符合当时公司章程的规定。

(二) 前述行为的具体金额和时间，以及相关偿还或兑付的时间节点，说明资金往来的实际流向和使用情况，是否存在通过体外资金循环粉饰业绩的情形，在不同会计期间内现金流量表中的列报情况

1、前述行为的具体金额和时间，以及相关偿还或兑付的时间节点

报告期内，公司转贷、票据融资、资金拆借及对外担保行为所涉及的资金金额、时间、相关偿还或兑付的时间节点详见本题第（一）问的相关回复。

2、前述行为资金往来的实际流向和使用情况

公司转贷、票据融资、资金拆借及对外担保行为所涉及的资金实际流向和使用情况如下：

(1) 转贷及票据融资的资金流向

①子公司收到资金

A、转贷资金系通过委托支付方式从公司银行账户划转至子公司；

B、票据融资则系子公司持公司开具的银行承兑汇票至银行贴现从而取得资金。

②子公司转回资金

子公司将收到的转贷资金及扣除银行贴现费的票据融资资金转回给公司，从子公司收款到回款最长不超过 5 天，不存在子公司长期占用公司资金的情形。

(2) 资金拆借的资金流向

①拆借方收到资金

2017 年 9 月，公司将自有资金 800.00 万元通过张立志转给朱坤华，2018 年 2 月，公司将自有资金 1,450.00 万元通过惠州市惠城区陆嘉亿电子制品厂转给硕贝德控股。

②拆借资金归还

2018 年 2 月，惠州市惠城区陆嘉亿电子制品厂向公司归还 800.00 万元；2019 年 5 月，朱坤华及硕贝德控股分别通过张立志及惠州市惠城区陆嘉亿电子制品厂将剩余借款本金归还给公司，并于 2020 年 10 月支付公司资金拆借利息。

3、转贷、票据融资及资金拆借回款使用情况

(1) 转贷及票据融资的资金使用情况

公司收回的转贷及票据融资资金均纳入自有资金进行统一管理，主要用于日常营运开支、偿还贷款本息，相关支出具备合理业务背景及真实性。

(2) 资金拆借回款后的资金使用情况

资金拆借及利息回款，公司均纳入自有资金进行统一管理，主要用于日常营运开支，相关支出具备合理业务背景及真实性。

4、是否存在通过体外资金循环粉饰业绩的情形

报告期内，发行人通过子公司进行转贷、开具无真实交易背景票据进行贴现融资的行为，所获取资金均用于支付供应商货款等日常经营用途，不存在通过体外资金循环粉饰业绩的情形。

报告期内，发行人向关联方借出资金系用于朱坤华及硕贝德控股资金周转，其中 800.00 万元借款于当月即归还，另外 1,450.00 万元借款也于 2019 年既已偿还，并于 2020 年支付了借款利息，不存在通过体外资金循环为发行人粉饰业绩的情形。

报告期内，发行人为控股股东泰可领科贷款提供担保，泰可领科获得贷款并用

于收购德科立有限部分股权，不存在通过体外资金循环粉饰业绩的情形。

5、前述行为在不同会计期间内现金流量表中的列报情况

(1) 转贷

公司转贷行为，在报告期内现金流量表中列报情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
取得借款收到的现金	-	1,600.00	3,500.00	7,900.00
偿还债务支付的现金	-	3,100.00	8,900.00	1,000.00
偿付利息支付的现金	-	63.01	222.09	220.21

公司收到银行的发放的贷款，现金流量表中列示为“取得借款收到的现金”。上述贷款到期偿还给银行，公司列示为“偿还债务所支付的现金”，公司按期支付利息，列示为“偿付利息支付的现金”。

(2) 票据融资

公司票据融资行为，在报告期内现金流量表中列报情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
取得借款收到的现金	-	-	787.39	834.19
偿还债务支付的现金	-	-	1,621.58	-
偿付利息支付的现金	-	-	28.42	-

公司开具银行承兑汇票给子公司，子公司贴现后按净值全额转回给公司，公司现金流量表中将收到的贴现净值列示为“取得借款收到的现金”；票据到期兑付时列示为“偿还债务支付的现金”及“偿付利息所支付的现金”。票据融资行为实际为公司在银行授予的信用额度范围内向银行进行借款，列示为取得借款收到的现金符合业务实质。

(3) 资金拆借

① 资金借出

公司借出资金时，在报告期内现金流量表中的列报情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
支付其他与投资活动有关的现金	-	-	-	1,450.00
合计	-	-	-	1,450.00

公司拆借资金给关联方并收取利息，拆借时列示为“支付的其他与投资活动有关的现金”，符合业务实质。

②资金收回

公司收回借款本金及利息时，在报告期内现金流量表中的列报情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
收到的其他与投资活动有关的现金	-	21.33	1,450.00	800.00
合计	-	21.33	1,450.00	800.00

公司拆借资金给关联方并收取利息，收回本金及利息时列示为“收到的其他与投资活动有关的现金”，符合业务实质。

(三) 前述子公司和关联方是否存在配合发行人签署虚假采购、销售合同的情形，是否属于主观故意或恶意行为，是否构成重大违法违规，是否存在被处罚的风险，是否满足相关发行条件的要求

1、前述子公司和关联方是否存在配合发行人签署虚假采购、销售合同的情形

报告期内，公司规模迅速扩大，为满足日常经营所需，公司向银行申请贷款。为满足银行受托支付要求，贷款银行先将贷款资金通过公司的贷款资金账户转至公司子公司武汉兴跃腾及德科立菁锐账户，子公司再将该贷款资金转至公司账户。2018年至2020年，发行人与子公司武汉兴跃腾及德科立菁锐签署了无真实业务支持的采购合同，并以此支取、收回了贷款资金7,900.00万元、3,500.00万元、1,600.00万元。

2018年及2019年，发行人为获取银行融资，向子公司德科立菁锐开具了无真实交易背景的银行承兑汇票，德科立菁锐收到票据后贴现，再将贴现资金转回给公司，公司通过票据融资实际收回的资金金额分别为834.19万元和787.39万元。

综上，报告期内，公司存在与子公司签署虚假采购合同进行转贷及开具承兑汇

票，以获取银行融资的情形；公司与关联方资金拆借及对外担保行为不涉及签署虚假采购、销售合同的情形。

2、转贷、票据融资不属于主观故意或恶意行为

(1) 关于转贷

《贷款通则》第十九条及第七十一条的规定，借款人应当按借款合同规定用途使用贷款，借款人不按借款合同规定用途使用贷款的，由贷款人对其部分或全部贷款加收利息；情节特别严重的，由贷款人停止支付借款人尚未使用的贷款，并提前收回部分或全部贷款。《流动资金贷款管理暂行办法》第九条规定，贷款人应与借款人约定明确、合法的贷款用途。流动资金贷款不得用于固定资产、股权等投资，不得用于国家禁止生产、经营的领域和用途。流动资金贷款不得挪用，贷款人应按照合同约定检查、监督流动资金贷款的使用情况。

发行人上述转贷行为不符合《贷款通则》和《流动资金贷款管理暂行办法》的相关规定，但其目的是为了满足不同贷款银行受托支付要求，其通过转贷取得的资金系用于公司正常的生产经营，并未用于国家禁止的领域。且公司通过转贷获得的资金已经按期、足额偿还银行并支付利息，不存在非法占有的主观意图。因此，发行人不存在以欺诈手段骗取贷款的主观恶意，不属于主观故意或恶意行为。

(2) 关于票据融资

《票据法》第十条规定，票据的签发、取得和转让，应当遵循诚实信用的原则，具有真实的交易关系和债权债务关系。

发行人开具无真实交易背景的银行承兑汇票不符合《票据法》第十条的规定，但公司实施票据融资行为系由于公司资金紧张，票据融资所获资金均用于公司日常生产经营活动，且均已经到期承兑，不存在票据逾期或欠息的情况，不存在非法占有的主观意图，不属于主观故意或恶意行为。

(3) 发行人取得相关银行及有权部门的确认文件

上述银行分别于 2021 年 11 月、12 月出具书面确认文件，确认发行人在该行未发生逾期还款或其他违约情形，未给该行造成损失。

中国银行保险监督管理委员会无锡监管分局（以下简称“银保监会无锡分局”）于 2021 年 12 月出具《中国银保监会无锡监管分局关于无锡市德科立光电子技术股份有限公司相关业务合规情况的函》，经该局核查，自 2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日，德科立与无锡辖内银行机构业务未发现不合规的情形。

综上所述，发行人上述转贷、票据融资行为不存在以非法占有为目的，发行人及其子公司不存在主观故意或恶意骗取银行信贷资金的情形，且发行人已取得相关银行及有权部门确认文件。发行人前述转贷及票据融资行为不构成重大违法违规行为。

3、被处罚的风险较小

报告期内，发行人转贷及票据融资事项违反《贷款通则》《流动资金贷款管理暂行办法》及《票据法》等相关规定，但受到行政处罚的风险较小。

（1）《贷款通则》《流动资金贷款管理暂行办法》及《票据法》中未明确规定借款人为满足贷款银行受托支付要求而进行转贷事项对借款人的行政处罚后果，以及为获取银行融资开具无真实交易背景的银行承兑汇票对承兑人的行政处罚后果；

（2）发行人实施上述转贷系满足贷款银行受托支付要求，相关贷款实际用于公司日常经营，且已足额偿还贷款本金及利息，发行人不存在骗取贷款的主观故意或恶意；

（3）上述转贷、票据融资涉及的相关银行及有权部门银保监会无锡分局已出具确认文件；

（4）发行人已对转贷、票据融资行为彻底清理并整改、规范，自 2020 年 5 月以后未再发生新的转贷行为，自 2019 年 7 月以后未再开具无真实交易背景的票据；

（5）截至本回复出具日，发行人不存在因转贷、票据融资被商业银行贷款相关监管部门处罚或接受调查的情形。

综上，发行人因上述转贷或票据融资被处罚风险较低。

4、不构成重大违法违规，满足相关发行条件的要求

根据《审核问答》第三条的规定，“最近 3 年内，发行人及其控股股东、实际控

制人在国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域，存在以下违法行为之一的，原则上视为重大违法行为：被处以罚款等处罚且情节严重；导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等”。

结合上述《审核问答》第三条对“重大违法行为”的解释，鉴于：

(1) 发行人上述转贷行为不属于国家安全、公共安全、生态安全、公众健康安全领域违法违规行为；

(2) 截至本回复出具日，发行人未因转贷及票据融资行为而受到相关监管部门处罚，亦未被认定为情节严重；

(3) 发行人前述转贷、票据融资所涉及的相关银行贷款已经偿还，转贷及票据融资行为已经得到整改和规范，相关银行及有权部门银保监会无锡分局已出具确认文件；

(4) 上述转贷、票据融资行为未导致重大环境污染、重大人员伤亡、社会恶劣影响。

综上，发行人前述转贷及票据融资行为不构成重大违法违规事项，不会对发行人本次发行并上市构成实质性障碍，满足相关发行条件的要求。

(四) 针对上述事项，发行人采取了何种整改措施，包括但不限于资金管理及担保等情况，建立了哪些内控制度及具体内容，在内控管理工作机制方面是否采取有针对性的整改措施，整改后是否发生新的不规范行为，相关措施能否有效运行并持续防范出现类似情况

1、发行人针对前述事项采取的整改措施以及建立的内部控制制度及具体内容

(1) 关于转贷及票据融资

①整改措施

A.及时收回款项，结束不当行为。上述贷款在资金周转方收到银行款项后的当日或几日内便全额转回至公司账户；票据贴现资金在收款方收到银行款项后的当日或几日内便全额转回至公司账户。

B.及时偿还通过“转贷”方式所获取的借款及利息，不存在逾期还款情形，未给相关银行造成损失；票据融资所涉及的承兑汇票已经按期兑付，不存在票据逾期或欠息情况。

C.积极与贷款银行协商，贷款银行将贷款资金发放至公司账户后，由公司向供应商进行自主支付，截至本回复出具日，公司正在履行的借款合同均采用公司自主支付的方式。

D.加强票据付款的日常管理，通过完善资金管理系统，将票据支付审批流程补充纳入供应商付款支付申请信息流中，逐笔反映每一笔票据的审批和开具情况，票据日常管理受控。

E.承兑汇票贴现须经公司负责人或授权领导审批，500万元以下（含）由总经理审批，500万元以上由董事长审批，并与贴现金融机构签订协议。票据贴现时，财务部门必须核实拟贴现票据的交易背景资料，确保交易背景真实，并按照相应银行贴现管理的规定，准备相应增值税发票、合同等交易基础文件备查，不得以没有真实交易背景的承兑票据向银行申请贴现。

F.每月通过经营月报方式，向董事长、总经理汇报票据的开具、贴现和支付使用情况。

G.加强对合同签订审核，要求所有签订的购销合同均需要有真实的业务背景，所有购销框架合同以及无框架合同的购销订单均需总经理审批。

H.建立并完善内部控制体系，制定了《票据管理制度》《内部控制-资金》等内部控制制度，加强资金管理、融资管理等方面的内部控制与规范运作程度。

I.组织董事、监事、高级管理人员及财务人员等深入学习《贷款通则》《流动资金贷款管理暂行办法》《票据法》等法律法规的相关规定，提高前述人员的合规意识和风险意识。

②建立的内部控制制度及具体内容

内部控制制度	具体内容
《票据管理制度》	3.2 公司出具承兑汇票必须以具备真实的交易关系和债权债务关系为背景。 3.3 公司在办理承兑汇票相关业务时，应当严格遵守银行结算相关规

	<p>定，不得签发没有资金保证的承兑汇票，不得签发、取得和转让没有真实交易和债权债务的承兑汇票，套取银行和他人资金。</p> <p>3.4.3 财务部门应当核实拟贴现票据的交易背景资料，确保交易背景真实，并按照相应银行贴现管理的规定，准备相应增值税发票、合同等交易基础文件备查，不得以没有真实交易背景的承兑向银行申请贴现。相应贴现资金的使用应当遵循效益性、安全性、流动性原则，符合国家产业政策和信贷政策的要求。</p> <p>4.1 公司内审部负责对各子公司的承兑汇票业务实施监督管理。</p>
《内部控制-资金》	<p>4.4.4 筹资过程的办理</p> <p>(1) 财务总监应当负责合同谈判事项。</p> <p>(2) 筹资合同应当经过法务部、财务总监审核，总经理审批。</p> <p>(3) 筹资合同应当由法定代表人或其授权委托人签订。</p> <p>(4) 需要发行股票筹资时，应当由总经理办公会讨论后起草方案。方案应当经董事会和股东大会审批。各部门应当在各自职责范围内配合中介机构完成相关申报材料。</p> <p>(5) 与银行签订的采取受托支付方式发放贷款的筹资合同，公司应向银行提供具有真实交易背景的采购合同。</p> <p>公司不得为满足银行受托支付的要求，与关联方、供应商或其他第三方虚构交易合同以获得银行流动资金贷款。</p> <p>4.4.5 筹资用途管控</p> <p>(1) 使用筹集资金时由需求部门提出申请，经部门负责人审核，往来会计或一般会计复核原始单据，财务总监审批。</p> <p>(2) 财务总监应当负责查看原始资料是否与筹资用途相符。</p> <p>(3) 对于银行专项贷款，财务部应当按照银行要求收集和提供相关资料。募集资金应当存放于董事会决定的专项账户中。</p> <p>(4) 对于公司获得的银行流动资金贷款，应按照贷款合同的约定使用。</p> <p>(5) 公司内部审计部门应当每季度对募集资金的存放与使用情况检查一次，并及时向审计委员会报告检查结果。</p> <p>(6) 公司每年应当聘请会计师事务所对募集资金存放与使用情况进行专项审核，出具专项审核报告。变更募集资金投向应当经过董事会和股东大会审议。</p>

(2) 关于对外担保及资金拆借

①整改措施

A.及时收回向关联方拆出的资金，并收回相应资金拆借的利息。截至 2019 年末，发行人已收回全部拆借本金，截至 2020 年末，收回全部拆借利息。

B.建立并完善内部控制体系，制定《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》，对关联交易、对外担保的审批权限、决策程序作了细致具体的规定。

C.完善公司治理架构，自 2019 年 5 月发行人的控制权变更以来，发行人引进财通创新、凯辉投资、深创投等外部机构股东并引入股东提名董事、监事，优化股权结构，加强外部股东监督。2020 年 11 月，德科立有限整体变更设立股份公司后，建

立了内部审计部门，加强内部控制建设与执行监督；聘请了独立董事并设立董事会审计委员会等专门委员会，进一步完善外部监督机制。发行人充分发挥内部审计部门及董事会审计委员会的作用，开展自查自纠，杜绝资金拆借情形。

D.制定《防范控股股东及关联方资金占用管理制度》，强化对大股东所持股份“占用及冻结”的机制，防止大股东或关联方资金占用行为。

E.发行人分别于2021年4月30日、2021年5月20日召开第一届董事会第五次会议、2020年年度股东大会，审议通过《关于确认最近三年关联交易的议案》，同时发行人独立董事已发表独立意见，对报告期内发行人为控股股东提供担保及关联方资金拆借事项进行确认。

F.发行人控股股东、实际控制人及主要股东已出具《关于规范和减少关联交易的承诺函》《关于避免资金和资产占用的承诺》。

②建立的内部控制制度及具体内容

内部控制制度	具体内容
《对外担保管理制度》	<p>第十条 公司对外担保应当要求对方提供反担保，且反担保的提供方应当具有实际承担能力。若对方不能提供的，拒绝为其提供对外担保。公司向控股子公司提供担保的除外。</p> <p>第十四条 公司发生提供担保事项时，应当经董事会审议。提供担保事项属于下列情形的，还应当在董事会审议通过后提交股东大会审议：</p> <p>（一）单笔担保额超过最近一期经审计净资产 10%的担保；</p> <p>（二）为资产负债率超过 70%的担保对象提供的担保；</p> <p>（三）公司及公司控股子公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计净资产的 50%以后提供的任何担保；</p> <p>（四）按照担保金额连续十二个月累计计算原则，达到或超过公司最近一期经审计总资产的 30%以后提供的任何担保；</p> <p>（五）对股东、实际控制人及其关联方提供的担保；</p> <p>（六）其他法律、法规、规范性文件以及《公司章程》规定的其他担保。</p> <p>股东大会在审议为股东、实际控制人及其关联方提供的担保议案时，该股东或受该实际控制人支配的股东，不得参与该项表决，该项表决由出席股东大会的其他股东所持表决权的半数以上通过。</p> <p>涉及第（四）款的，经出席股东大会的股东所持表决权的股份的 2/3 以上通过。应由董事会审批的对外担保，必须经出席董事会的 2/3 以上董事审议同意并做出决议。担保事项属于关联交易的，按照董事会审议关联交易的程序执行。</p>
《关联交易管理制度》	<p>第十四条 公司与关联自然人发生的交易金额（提供担保除外）低于人民币 30 万元的关联交易（指公司或其子公司与公司的关联人之间发生的转移资源或者义务的事项，下同），以及公司与关联法人发生的交易金额不超过人民币 300 万元或低于公司最近一期经审计总资产 0.1%的关联交易，由公司总经理审议批准。</p>

	<p>第十五条 公司与关联自然人发生的交易金额（提供担保除外）在人民币 30 万元以上的关联交易，由公司董事会审议批准。</p> <p>公司与关联法人发生的交易金额超过人民币 300 万元且占公司最近一期经审计总资产 0.1% 以上的关联交易，由公司董事会审议。</p> <p>第十六条 公司与关联自然人、关联法人发生的交易金额（提供担保除外）超过人民币 3,000 万元且占公司最近一期经审计总资产 1% 以上的关联交易，应当提供评估报告或审计报告，由公司董事会审议批准后还需提交公司股东大会审议批准。</p> <p>与日常经营相关的关联交易可免于审计或评估。</p> <p>第十七条 公司为关联人（包括关联自然人、关联方）提供担保的，应当具备合理的商业逻辑，不论数额大小，均应当在董事会审议通过后，并提交股东大会审议。</p> <p>公司为持股 5% 以下的股东提供担保的，参照前款规定执行，有关股东应当在股东大会上回避表决。</p> <p>公司为控股股东、实际控制人及其关联方提供担保的，控股股东、实际控制人及其关联方应当提供反担保。</p>
<p>《防范控股股东及关联方资金占用管理制度》</p>	<p>第五条 公司控股股东、实际控制人及其关联方不得以下列方式占用公司资金：</p> <ul style="list-style-type: none"> （一）要求公司为其垫付、承担工资、福利、保险、广告等费用、成本和其他支出； （二）要求公司代其偿还债务； （三）要求公司有偿或者无偿、直接或者间接拆借资金给其使用； （四）要求公司通过银行或者非银行金融机构向其提供委托贷款； （五）要求公司委托其进行投资活动； （六）要求公司为其开具没有真实交易背景的商业承兑汇票； （七）要求公司在没有商品和劳务对价或者对价明显不公允的情况下以其他方式向其提供资金； （八）不及时偿还公司承担对其的担保责任而形成的债务； （九）要求公司通过无商业实质的往来款向其提供资金； （十）因交易事项形成资金占用，未在规定或者承诺期限内予以解决的。 <p>第六条 公司与控股股东及关联方发生的关联交易必须严格按照《关联交易管理制度》等相关规定进行决策和实施。</p> <p>公司与控股股东及关联方发生关联交易时，资金审批和支付流程必须严格执行关联交易协议和资金管理有关规定，不得形成非正常的经营性资金占用。</p> <p>第十二条 公司董事、监事及高级管理人员要时刻关注公司是否存在被控股股东及其关联方挪用资金等侵占公司利益的问题。公司独立董事、监事有权了解公司是否存在被控股股东及其关联方占用、转移公司资金、资产及其他资源的情况，如发现异常情况，及时提请公司董事会采取相应措施。</p> <p>第十四条 公司若发生因控股股东及其关联方占用或转移公司资金、资产或其他资源而给公司造成损失或可能造成损失的，公司董事会应及时采取诉讼、财产保全冻结股权等保护性措施避免或减少损失。</p> <p>控股股东或实际控制人利用其控制地位，对公司及其他股东权益造成损害时，由董事会向其提出赔偿要求，并将依法追究其责任。公司董事会建立对大股东所持股份“占用即冻结”的机制，即发现控股股东侵占资产的应立即申请司法冻结，凡不能以现金清偿的，应通过变现股权偿还侵占资产。</p>

2、在内控管理工作机制方面已采取有针对性的整改措施，整改后未发生新的不规范行为，相关措施能够有效运行并持续防范出现类似情况

发行人针对前述内部控制存在的问题，在内控管理工作机制方面采取了以下整

改措施：

(1) 建立健全内控制度体系，形成明确的职责分工和制衡机制

发行人根据《公司法》及《公司章程》的规定，建立了规范的公司治理结构，制定了《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《独立董事工作制度》等治理制度，并就重大资金借款、往来等重大资金支出或融资行为、关联交易、对外担保等内控风险较高的事项，针对性地建立了更加细致的内部控制制度，明确了决策、执行、监督方面的职责权限，形成相互配合、相互制约的内控制度体系。

(2) 完善内控监督检查机制

①增设独立董事，充分发挥独立董事的监督作用。要求独立董事对重大事项发表独立意见以及对重大事项涉及的内部决策程序的合法合规性进行监督。根据《独立董事工作制度》的规定，其一，独立董事需对公司向控股股东、实际控制人及其关联企业发生的重大借款或其他资金往来事项，以及公司是否采取有效措施收回款项发表独立意见；其二，独立董事负有对可能涉嫌违法违规或损害公司和股东利益的行为进行监督的职责，其在发现重大事项未按照规定履行程序时应当积极履行尽职调查义务。

②在董事会下设审计委员会，负责审查企业内部控制，监督内部控制的有效实施和内部控制的自我评价情况；

③设立内部审计部门，配备了专业的内部审计人员，负责对内部控制执行情况的监督和检查，对内控制度的实施情况进行监督及评价，及时发现内控存在的缺陷并督促相关人员整改，确保内部控制的贯彻实施。

前述整改措施实施后，发行人严格按照相关法规和制度要求履行内部控制程序，确保发行人资金管理及相关交易等决策的有效性和规范性，未再发生其他转贷、开具无真实交易背景的票据、关联方资金拆借及违规担保等财务内控不规范的情形。

同时，根据公证天业会计师事务所出具的苏公 W[2021]E1407 号《内部控制鉴证报告》，发行人已按照《企业内部控制基本规范》规定的标准于 2021 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

综上，发行人在内控管理工作机制方面已采取有针对性的整改措施，整改后未再发生内部控制不规范情况，相关措施能够有效运行并持续防范出现类似情况。

（五）上述转贷、票据融资、对外担保等行为及资金具体用途的合法合规性、是否存在商业贿赂行为

经核查上述转贷、票据融资、对外担保等行为的资金流向，并经发行人财务负责人确认，发行人通过转贷、票据融资行为所获取的资金均用于满足发行人日常生产经营需要；发行人为泰可领科提供担保系为协助泰可领科取得银行贷款，泰可领科取得的该等银行借款均用于股权收购；发行人向朱坤华及硕贝德控股拆借的资金用于其自身资金周转。前述资金均未用于国家禁止生产、经营的领域和用途，资金用途合法合规。同时，根据发行人确认、发行人及子公司的主管市场监督管理局出具的合规证明并经检索网络公开信息，发行人报告期内不存在因涉及商业贿赂行为被处罚的情形。

综上，发行人上述转贷、票据融资、对外担保等行为的资金具体用途合法合规，不涉及商业贿赂。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅发行人相关内部管理制度文件，了解报告期内发行人财务相关的关键内部控制，并对与财务相关的关键内部控制流程的设计与运行有效性进行了测试；

2、获取银行借款转贷事项、票据融资情况及关联方资金拆借事项的借还款银行回单、财务凭证、股东会决议等相应的支持性文件；

3、取得发行人《已开立银行结算账户清单》，将《已开立银行结算账户清单》与发行人财务核算的银行账户明细进行比对，确认银行账户的完整性并了解各账户的性质及用途，核查是否存在出借公司账户为他人收付款项的情形；

4、获取并检查转贷及票据融资相关的从银行放款/贴现至发行人收回资金过程中的所有银行回单、发行人偿还贷款/票据的银行回单，并结合对报告期内发行人单笔

金额 100 万以上的大额资金流水核查程序，核查转贷及票据融资的资金流向、使用情况、偿还/兑付情况，确认发行人收到的转贷/票据融资资金均用于公司正常经营，不存在通过体外资金循环粉饰业绩的情形；

5、获取发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内银行账户的交易流水，核查发行人与其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员之间的大额资金往来情况，以及核查是否存在通过实际控制人、董事、监事及高级管理人员个人账户进行对外收付货款的情形；

6、获取发行人转贷行为、票据融资行为签署的无真实业务支持的采购合同；

7、取得了中国银行保险监督管理委员会无锡监管分局出具的回函，确认发行人与无锡辖内银行机构业务未发生不合规的情形；

8、取得相关贷款银行出具的证明文件，确认发行人在该行未发生逾期还款或其他违约情形，未给该行造成资金损失；

9、查阅发行人关联交易管理制度、对外担保管理制度、融资管理内部控制制度等相关内控制度，了解内部控制制度的制定情况；

10、查阅发行人就转贷、票据融资、对外担保及资金拆借等相关事项出具的说明文件；

11、取得朱坤华、硕贝德控股关于资金拆借事项的说明文件；

12、取得发行人对上述转贷、票据融资的资金不涉及商业贿赂的确认函；

13、取得发行人控股股东及实际控制人出具的关于避免关联交易及资金占用的承诺函；

14、登录相关监管部门官方网站，查询发行人及子公司是否存在因转贷、票据融资、商业贿赂而受到行政处罚的情况；

15、对发行人财务总监进行访谈，了解发行人转贷、票据融资取得的资金具体用途及内控制度的建立及运行情况，并向其确认整改后是否存在转贷、票据融资、对外担保、资金占用等情形。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、2018年至2020年，为满足银行受托支付的要求，发行人存在通过子公司取得银行贷款的转贷行为，部分转贷行为在实施前未经董事会、监事会或股东会审议，但该等转贷行为均发生在股份改制之前，上述未履行决策程序的转贷行为不存在违反当时适用的公司章程及相关制度的情形。

2018年及2019年，为获取银行融资，发行人存在开具无真实交易背景的银行承兑汇票的行为，上述票据融资行为已经履行股东会审议决策程序，不存在违反当时适用的公司章程及相关制度的情形。

发行人向关联方资金拆借事项未按照公司章程要求履行股东会决策审批程序，不符合当时适用的公司章程的规定。发行人上述对外担保已经按照当时适用的公司章程履行了股东会决策程序，符合当时公司章程的规定。

发行人通过转贷、票据融资取得的资金系用于公司日常经营，且公司通过转贷获得的资金已经按期、足额偿还并支付利息，票据融资所涉及的承兑汇票已经按期兑付，不存在非法占有的主观意图，因此公司不存在以欺诈手段骗取贷款的主观恶意，不属于主观故意或恶意行为。前述行为不构成重大违法违规，发行人被相关监管部门处罚的风险较小；发行人满足相关发行条件的要求；

2、发行人报告期内内部控制不规范的情况已经进行了整改，发行人已建立、完善了相关内控制度，并在内控管理工作机制方面采取有针对性的整改措施。整改后未再发转贷、票据融资、资金拆借、对外担保等内部控制不规范的情形，相关措施能够有效运行并持续防范出现类似情况；

3、发行人上述转贷、票据融资、对外担保等行为的资金具体用途合法合规，不涉及商业贿赂。

问题 21：其他

21.1 根据申报材料，2020年8月，公司与他人共同发起设立江苏铌奥光电科技

有限公司，2020年发行人新增长期股权投资1,020.52万元，用于参股鸿图微电子和华飞光电，2020年11月18日法院裁定鸿图微电子破产。

请发行人说明：投资和参股上述公司的原因和背景情况，参股鸿图微电子的时间点与其破产的关系，参股的具体考虑，减值计提是否充分。

请保荐机构、申报会计师和发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）投资和参股上述公司的原因和背景情况

截至2021年6月30日，发行人参股公司情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	出资时间	出资金额	持有权益比例	投资性质
1	鸿图微电子	2012.09	2,200.00	32.42%	直接参股
2	华飞光电	2020.06	1,020.00	15.00%	直接参股
3	铌奥光电	2020.08	144.59	3.41%	直接参股

公司参股上述公司的原因和背景情况如下：

1、鸿图微电子主要从事CMOS图像传感器核心芯片设计、开发、生产及销售，公司作为财务投资者参股设立鸿图微电子，看好CMOS图像传感器芯片的市场发展前景；

2、华飞光电以自主研发的高端可调谐激光器芯片技术为基础，面向未来光通讯网络，提供新一代的高端可调谐激光器和相应的光电器件产品，公司参股设立华飞光电，旨在向上游高速率激光器芯片领域进行延伸，寻求与公司现有业务的协同效应；

3、铌奥光电是一家从事铌酸锂薄膜调制器芯片与相关光器件的研发、生产和销售以及技术推广服务的科技型公司，主要产品包括铌酸锂薄膜调制器芯片等；公司参股设立铌奥光电，系看好其铌酸锂薄膜调制器芯片在高速光收发模块领域的应用前景。

（二）参股鸿图微电子的时间点与其破产的关系，参股的具体考虑，减值计提是否充分

鸿图微电子成立于 2012 年 9 月，主要研发、生产 CMOS 图像传感器芯片产品。由于下游行业技术迭代较快，同时管理不善，产品开发和市场开拓进度严重不及预期，鸿图微电子陷入经营困境。为充分反映公司股权投资的实际情况，公司已对鸿图微电子股权投资全额计提减值准备。根据企业会计准则，投资方确认被投资单位发生的净亏损，应当以长期股权投资的账面价值以及其他实质上构成对被投资单位净投资的长期权益减记至零为限，故按投资成本全额计提减值是充分的。

2019 年 10 月，鸿图微电子的债权人首科科技（深圳）有限公司向无锡市梁溪区人民法院申请对鸿图微电子的破产清算；2020 年 11 月，无锡市梁溪区人民法院裁定鸿图微电子破产。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、获取了报告期内公司股权投资董事会决议以及被投资单位的章程；
- 2、获取了华飞光电及铌奥光电 2020 年度、2021 年 1-6 月的审计报告，判断股权投资是否存在减值的情况；
- 3、访谈公司管理层，了解对外投资和参股上述公司的目的、背景以及持有意图，以判断股权投资列报的准确性；
- 4、访谈公司管理层，了解投资鸿图微电子的背景及其成立之后的经营状况；
- 5、获取了鸿图微电子破产民事裁定书。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人投资鸿图微电子、华飞光电、铌奥光电等三家参股子公司均具备合理原因，针对鸿图微电子的减值计提充分。

(本页无正文,为《关于无锡市德科立光电子技术股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核问询函的回复》之签章页)

公证天业会计师事务所

(特殊普通合伙)



中国·无锡

中国注册会计师

(项目合伙人)

夏正曙



中国注册会计师

姜铭



2021年12月15日