



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的 第二轮审核问询函回复

上海证券交易所:

根据贵所于2022年1月10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第二轮审核问询函》（上证科审（审核）【2022】8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 4:关于客户

根据问询回复：（1）发行人第一大客户及前五大客户的销售占比均高于同行业公司，且报告期内公司向第一大客户中兴通讯的销售金额占比为 36.27%、55.59%、54.94%、43.22%，整体呈上升趋势。截至 2021 年 11 月 30 日，公司在手订单金额 40,005.18 万元，其中以中兴通讯订单为主，金额为 27,755.15 万元，其他客户较分散，包括 Baytec 等境外客户；（2）2013 年中兴通讯退出后，双方协商同意不再执行捆绑销售条件。发行人向中兴通讯销售产品的毛利率低于发行人向其他客户销售同类产品产品的毛利率，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；（3）Baytec 成立于 2020 年，2021 年上半年成为发行人光收发模块第三大客户；（4）报告期内，公司存在向同行业公司欣诺通信和迅特通信销售光传输子系统的情况。报

告期各期，发行人既向欣诺通讯采购电路元器件等产品，又向欣诺通讯销售光传输子系统组件，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。

请发行人说明：（1）发行人客户集中度高于同行业且第一大客户收入占比大幅高于同行业的原因，是否对中兴通讯存在重大依赖。结合行业的竞争格局、发行人产品的特点及适用性等，说明发行人其他客户开拓的难度、未来业务空间和开拓方向；（2）在捆绑销售条件不再执行的情况下，与中兴通讯同类产品其他供应商相比，发行人产品是否具有竞争优势，公司是否采用低价策略获取客户，结合上述事项分析发行人与中兴通讯的合作是否稳定；（3）Baytec 成立不久即成为发行人光收发模块主要客户的合理性，Baytec 的经营情况及回款情况，采购发行人产品后是否实现最终销售；（4）同行业公司欣诺通信和迅特通信向发行人采购光传输子系统的原因及商业合理性；欣诺通讯既为发行人客户又为供应商的合理性，向欣诺通讯采购电路元器件与销售光传输子系统的关系，是否代为加工。

请保荐机构、申报会计师对上述事项核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）发行人客户集中度高于同行业且第一大客户收入占比大幅高于同行业的原因，是否对中兴通讯存在重大依赖。结合行业的竞争格局、发行人产品的特点及适用性等，说明发行人其他客户开拓的难度、未来业务空间和开拓方向

1、发行人客户集中度高于同行业且第一大客户收入占比大幅高于同行业的原因，是否对中兴通讯存在重大依赖

报告期前三年，发行人与同行业可比上市公司客户集中情况如下：

公司名称	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%	55.62%	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，公司前五大客户及第一大客户的销售占比均高于同行业可比公司平均值。发行人客户集中度较高，主要由以下原因所致：

（1）产品应用领域不同

发行人产品种类丰富，产品演进紧跟电信市场发展，由于电信市场和数通市场的技术演进差异，截止目前，发行人暂未规模涉及数通市场。数通市场规模远超过电信市场，发行人可比上市公司中光迅科技、中际旭创及新易盛产品在两大市场均有应用，其收入规模相比发行人有较大优势，客户相对分散。整体而言，发行人下游客户数量及采购需求少于可比公司，客户集中度及主要客户的收入占比则相对较高。2021 年上半年，随着发行人业务规模的持续扩大，前五大客户及第一大客户收入占比已经有所下降，分别为 63.65% 及 43.22%，客户集中度有所降低。

（2）集中资源服务于大客户

发行人产品生产过程中，需要人力及固定资产投资较高，与同行业可比上市公司相比，发行人融资渠道单一，资金实力相对有限，无法有效扩充产能，报告期内发行人产能利用率长期处于饱和状态。产能严重受限的情况下，公司采取“聚焦优质大客户战略”，集中现有产能，优先保障大客户供给稳定。集中服务大客户的策略有利于公司提高管理效率，实现规模效益，提高客户满意度。为保持业务的稳健发展，公司主要在保证满足原有优质大客户订单需求的情况下再进一步开拓新客户。

（3）同行业可比公司也存在类似情形

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。苏州旭创科技有限公司进入上市公司体系后，产能迅速扩张，客户集中度较高的问题随之得到有效改善。

综上所述，与可比上市公司相比，发行人客户集中度较高，主要是由于发行人

产品应用领域更为集中，且发行人在产能受限、营业收入规模较小的情况下，选择优先满足优质客户需求的经营策略所致，对中兴通讯等大客户不存在重大依赖；此外，苏州旭创科技有限公司进入上市公司体系前，在客户集中度方面与发行人情况相似，可见公司较高的客户集中度符合公司发展的特定阶段。因此，发行人前五大客户及第一大客户收入占比较高，具有商业合理性。

2、结合行业的竞争格局、发行人产品的特点及适用性等，说明发行人其他客户开拓的难度、未来业务空间和开拓方向

(1) 光收发模块

发行人光收发模块目前主要针对光通信领域中的电信领域。2019年下半年以来，全球5G网络建设逐渐兴起。5G网络包括前传、中传和回传，前传主要使用10G、25G光收发模块，中传主要使用50G、100G、200G光收发模块，回传主要使用100G、200G、400G光收发模块，目前对光收发模块的需求主要集中于25G、50G和100G的光收发模块。5G前传所需光收发模块数量大，传输距离较短，主要为10G、25G光收发模块，技术成熟，市场准入门槛较低，竞争较为激烈。5G中传、回传对光收发模块速率要求较高，初期以25G~100G为主，5G规模商用后将迭代至200G/400G光收发模块。中回传光收发模块产品技术壁垒相对更高，利润率水平一般高于前传产品。

随着中国光收发模块制造商的崛起，全球的光收发模块生产的重心逐渐从海外市场转移到中国。在电信市场领域，除发行人以外，国内主要的光收发模块厂商包括光迅科技、新易盛、中际旭创、华工科技等。

在市场需求和技术发展的驱动下，发行人依托自有核心技术，持续推出具有技术先进性的产品，产品以高速率、长距离及气密封装为主要特点。公司未来业务空间主要为电信领域其他客户，同时计划以高速率光收发模块为契机，积极开拓数通领域客户。公司深耕电信领域多年，具有深厚的技术储备、良好的业界口碑，电信领域其他客户开拓难度较小；公司目前产能受限、规模偏小，暂未规模涉足数通领域，数通领域客户的开拓具有一定难度。

(2) 光放大器

随着光通信网络的不断发展，光放大器需求持续稳步增长，竞争格局相对稳定。首先，全球光放大器厂商市场份额较为稳定，根据 QY Research 发布的《2021 全球光放大器市场研究报告》，2021 年，全球前十大光放大器厂商占 71.13% 的市场份额，其中以 II-VI 为首的美国厂商占前十大厂商中六席，中国厂商光迅科技、德科立和昂纳信息技术占三席。由于光放大器技术壁垒较高且市场份额较为集中，预计短期内市场份额将继续保持稳定。其次，中国光放大器市场未来增长平稳，根据 QY Research 发布的《2021 全球光放大器市场研究报告》，中国将以 9.89% 的年均复合增长率引领全球光放大器市场 2021 至 2027 年的增长。预计到 2027 年，中国将占全球光放大器市场 43.85% 的份额。

在光放大器方面，公司经过 20 多年的研发和生产，经验丰富、技术先进、工艺稳定、质量可靠，是全球主要光放大器厂家之一。产品以大带宽、小型化、可插拔、阵列式、低噪声为主要特点，未来业务空间主要为电信领域其他客户。作为全球主要光放大器厂商，公司在光放大器领域技术积累深厚、产品性能优良，其他客户开拓难度较小。

(3) 光传输子系统

发行人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及前传子系统。

特高压建设作为国家新基建的重要领域，在“双碳”目标的背景下，未来仍有较大的发展空间。超长距传输子系统主要应用于电力通信系统，应用环境复杂、无中继传输距离长，同时对时延和可靠性要求极高，行业进入门槛高，行业内竞争者较少。发行人一直是该领域的技术引领者，具备较强的竞争优势。

随着通信业务的快速增长，用于网络安全领域的数据链路采集子系统需求也同步增长，目前行业内主要竞争对手包括光迅科技、欣诺通信等少数厂家。发行人凭借横向整合能力形成的技术优势，以及纵向整合能力形成的成本优势，在行业竞争中处于领先地位。

5G 建设启动后，前传子系统的需求明显增加，公司快速投产响应市场需求，成为市场主要参与者，但是由于行业参与者众多，除发行人外，主要还包括迅特通信、

欣诺通信、光迅科技等，市场竞争较为充分。报告期内，依托自身技术优势，公司预判性地开发了长距离、半有源前传子系统产品，领先于同行业企业，为未来参与行业竞争奠定了坚实基础。

公司光传输子系统下游客户主要包括专网客户以及三大运营商，未来业务空间主要为继续挖掘其市场需求，增大市场份额。此外，公司将凭借深厚的技术积累及国内的成功经验，进一步开拓国外专网及电信运营商客户。凭借突出的技术和服务优势及长期稳定的合作关系，公司扩大专网客户及三大电信运营商市场份额难度较小，但公司光传输子系统暂未向国外客户销售，国外市场开拓具有一定难度。

与此同时，公司光传输子系统需要配套使用自产光收发模块及光放大器产品，光传输子系统业务的扩展可进一步带动光收发模块及光放大器业务的快速发展。

综上所述，公司深耕电信光传输领域多年，具有深厚的技术储备、良好的业界口碑、丰富的成功经验，深耕现有客户资源的同时，将有计划地开拓新客户、拓宽现有市场空间。

（二）在捆绑销售条件不再执行的情况下，与中兴通讯同类产品其他供应商相比，发行人产品是否具有竞争优势，公司是否采用低价策略获取客户，结合上述事项分析发行人与中兴通讯的合作是否稳定

2000年，发行人成立之初，国内其他厂家尚不具备 EDFA 生产能力，公司根据“配套捆绑销售条件”独家向中兴通讯供应 EDFA 产品。2002年以来，其他 EDFA 产品生产企业亦逐步具备批量交付能力，发行人即与其他合格供应商共同参与中兴通讯邀请招标以获取订单，配套捆绑销售条件实质上已不再执行。2013年配套捆绑销售条件完全解除之后，双方沿用邀请招标的合作模式，合作关系稳定。

1、捆绑销售条件仅针对 EDFA 产品

根据中兴通讯、吴培春、魏玉三方于1999年签署的《合作协议书》约定，并经中兴通讯书面说明确认，“配套捆绑销售条件”的具体内容为：中兴通讯向另外两位股东保证中兴光电子生产出来的合格产品，在相同的性能价格条件下，确定中兴光电子作为其首要的 EDFA 配套供货商，并协助开拓销售市场。具体执行方式为：发行人向中兴通讯独家供应 EDFA 产品。可见，配套捆绑销售条件仅针对发行人

EDFA 产品。

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，其中，EDFA 销售占比分别为 57.93%、56.82%、28.66%及 41.04%。因此，发行人在配套捆绑销售条件规定的产品之外，仍与中兴通讯有广泛且密切的业务合作。

2、发行人通过邀请招标的方式向中兴通讯进行销售

2002 年以来，发行人与中兴通讯之间合作模式如下：中兴通讯产生采购需求时，向发行人在内的众多合格供应商发出招标邀请，对各合格供应商的产品技术、产品质量、交付能力、产品价格及服务能力等进行综合考量后，决定中标供应商及相应份额。因此，公司与中兴通讯的业务合作均基于公开、公平市场竞争，是完全市场化的商业行为，与配套捆绑销售条件无关。

3、发行人产品具有较强的竞争优势

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。在长期稳定的合作中，发行人始终坚持大客户优先战略，集中资源为大客户提供优质的产品专业的服务，客户黏性较高。

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，发行人两类产品均具有较强的竞争优势。在光收发模块方面，发行人深耕电信领域多年，凭借技术优势和创新能力和创新能力，在高速率、长距离产品上形成了较强的竞争优势，产品性能达到国内一流水平。在光放大器方面，公司经过 20 多年的研发和生产，经验丰富、技术先进、工艺稳定、质量可靠，产品线覆盖大带宽、小型化、可插拔、阵列式、低噪声等多个系列，是全球主要光放大器厂家之一。

4、公司采取不同策略获取客户

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，对于此类产品，公司适当采取低价策略以获取客户及订单；

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，价格敏感度低于成熟产品，对于此类产品，公司以产品性能及服务获取客户及订单。中兴通讯采购量较大且信誉良好，在上述定价策略的基础上，公司对其销售产品会给予一定价格优惠。

综上，通过长期的技术积累，发行人产品已具备较强的市场竞争优势，与中兴通讯的合作完全基于公开、公平的市场化竞争，凭借先进的产品技术、优秀产品质量、稳定交付能力、合适的产品价格及卓越服务能力，配套捆绑销售条件不再执行后，双方合作关系仍十分稳定且可持续。

（三）Baytec 成立不久即成为发行人光收发模块主要客户的合理性，Baytec 的经营情况及回款情况，采购发行人产品后是否实现最终销售

1、Baytec 成立不久即成为发行人光收发模块主要客户的合理性

2021 年上半年，Baytec 向发行人采购光收发模块 1,362.48 万元，占发行人光收发模块收入的比例为 9.20%，为发行人光收发模块产品第三大客户。

Baytec 成立于 2020 年，主要从事通信设备的集成及销售业务。虽然 Baytec 成立时间较短，但其核心团队已深耕通信行业多年，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，通过实地考察发行人工厂等方式，对发行人产品参数、产品质量、供货能力及售后服务等方面进行综合评估后，达成后续合作意向。

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 海外业务快速扩张，下游海外客户订单充足。Baytec 主要向发行人采购 25G BiDi 40km/80km 光收发模块产品，与其无源光器件和通信设备集成后，向下游海外电信运营商等客户进行销售。目前，发行人 10G BiDi 80km 光收发模块产品在 Baytec 处的样品测试已完成，即将进行批量交付。

综上，虽然 Baytec 成立于 2020 年，但其核心团队已在通信行业深耕多年，积累了深厚的客户资源，因此，Baytec 成立之初即有大额订单，进而向发行人进行大规模采购，2021 年上半年即成为发行人光收发模块第三大客户。

2、Baytec 的经营情况及回款情况，采购发行人产品后是否实现最终销售

近年来，海外 5G 建设不断推进，通信市场需求逐步扩张。基于深厚的客户资源积累及卓越的系统集成能力，Baytec 成立后销售规模迅速扩大，经营情况良好。2021 年 1-6 月，公司对 Baytec 销售收入 1,362.48 万元，已陆续在信用期内全部回款。Baytec 采购发行人 25G BiDi 光收发模块产品后，与无源光器件和通信设备集成后，已全部向日本电信客户实现销售。

（四）同行业公司欣诺通信和迅特通信向发行人采购光传输子系统的原因及商业合理性；欣诺通信既为发行人客户又为供应商的合理性，向欣诺通信采购电路元器件与销售光传输子系统的关系，是否代为加工

1、同行业公司欣诺通信和迅特通信向发行人采购光传输子系统的原因及商业合理性

由于光传输子系统细分领域较多，行业内公司在各自的业务领域具有产品或相关技术优势，在开展业务过程中，基于成本效益等因素考虑，存在互相采购对方产品的情形。

（1）欣诺通信

①公司向欣诺通信销售光传输子系统情况

报告期内，公司向欣诺通信销售光传输子系统情况如下：

单位：万元

产品类别	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
光传输子系统相关产品	332.15	75.50	8.92	490.85
占营业收入比重	0.87%	0.11%	0.02%	1.85%

报告期各期，公司向欣诺通信销售光传输子系统相关产品收入分别为 490.85 万元、8.92 万元、75.50 万元及 332.15 万元，占各期营业收入的比重分别为 1.85%、0.02%、0.11%及 0.87%，整体金额及占比较小，其中 2019 及 2020 年，公司因自身产能有限，光传输子系统的生产主要向大客户倾斜，因此减少了对欣诺通信的产品销售。

②原因及商业合理性

欣诺通信成立于 2006 年，是一家专注于网络通信与网络安全融合发展的高新技术企业，提供从骨干网、城域网到接入网端对端光网络解决方案。报告期内，欣诺通信中标中国移动 2018 年数据链路采集设备第 2 标段 30% 的份额（投标不含税报价 3,792.28 万元）及 2021 年数据链路采集设备集中采购 50% 的份额（投标不含税报价 3,109.38 万元），分别于 2018 年和 2021 年上半年根据其自身中标项目情况向公司采购数据链路采集子系统的部分板卡产品，相关交易具有真实、合理的商业背景。

（2）迅特通信

①公司向迅特通信销售光传输子系统情况

报告期内，迅特通信向发行人采购光传输子系统的情况如下：

单位：万元

产品类别	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
光传输子系统相关产品	0.36	26.18	264.53	348.59
占营业收入比重	0.00%	0.04%	0.68%	1.32%

报告期各期，公司向迅特通信销售光传输子系统相关产品收入分别为 348.59 万元、264.53 万元、26.18 万元及 0.36 万元，占各期营业收入的比重分别为 1.32%、0.68%、0.04% 及 0.00%，整体金额及占比较小，2020 年开始，迅特通信自身产能扩张，减少向公司采购光传输子系统相关产品。

②原因及商业合理性

迅特通信成立于 2008 年，是一家专业提供光收发模块和 5G 前传解决方案的高新技术企业。迅特通信报告期内中标多个运营商前传项目，2018 年和 2019 年，公司主要向其销售 10G Bidi 前传子系统产品相关组件。2020 年起，随着迅特通信扩产完成，公司对其销售前传子系统相关产品大幅减少。报告期内，迅特通信向发行人采购光传输子系统的相关交易具有真实、合理的商业背景。

2、欣诺通信既为发行人客户又为供应商的合理性，向欣诺通信采购电路元器件与销售光传输子系统的关系，是否代为加工

报告期内，公司向欣诺通信采购及销售情况如下：

单位：万元

交易类型	交易内容	项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
采购	电子元器件等产品	采购金额	478.64	850.03	427.88	298.41
		采购占比	2.29%	1.58%	1.49%	1.60%
销售	光传输子系统组件	销售金额	332.15	75.50	8.92	490.85
		销售占比	0.87%	0.11%	0.02%	1.85%

发行人与欣诺通信在不同业务领域各有所长，在开展业务过程中，基于成本效益等因素考虑，报告期内互有采购。

欣诺通信采购公司的数据链路采集子系统的部分板卡等，用于其运营商相关数据链路采集项目。发行人向欣诺通信采购部分控制板、机框等产品，用于公司光传输子系统产品的生产，进而向最终客户进行销售，不存在代为加工情形。

公司与欣诺通信之间的采购和销售业务，均依据市场化定价原则，分别确定相应的采购和销售价格，并分别签订业务合同或订单。公司与欣诺通信的销售及采购交易各自独立，其交易实质并非委托加工或受托加工业务，公司将相关交易分别按照独立销售或采购业务进行会计处理，符合《企业会计准则》的要求。

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，了解客户集中度高于同行业可比公司的原因；
- 2、访谈发行人管理层，了解发行人不同产品的客户开拓计划及相应难度、针对不同产品获取客户的方式；
- 3、访谈发行人管理层及中兴通讯相关人员、获取中兴通讯、吴培春、魏玉三方于1999年签署的《合作协议书》，了解配套捆绑销售条件执行情况及发行人与中兴通讯间合作模式；
- 4、访谈 Baytec 相关人员，了解其成立不久后即向发行人进行大规模采购的原因、经营情况及采购发行人产品后最终销售情况；
- 5、查阅发行人账目记录及相关银行流水，了解 Baytec 回款情况；

6、查询公开资料，了解欣诺通信和迅特通信报告期内业务开展情况，对比分析同行业公司向发行人采购产品的商业合理性及必要性；

7、访谈发行人管理层，了解发行人与欣诺通信的业务及产品情况，分析欣诺通信既为发行人客户又为供应商的合理性；

8、查阅发行人与欣诺通信和迅特通信报告期内相关销售合同及对应的收入凭证。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、与可比上市公司相比，发行人客户集中度较高，主要是由于发行人产品应用领域更为集中，且发行人在产能受限、营业收入规模较小的情况下，选择优先满足优质客户需求的经营策略所致，对中兴通讯等大客户不存在重大依赖；

2、发行人光收发模块产品未来业务空间主要为其他电信领域客户及数通领域客户，其中电信领域其他客户开拓难度较小，数通领域客户的开拓具有一定难度；光放大器产品未来业务空间主要为其他电信领域客户，其他客户开拓难度较小；光传输子系统未来业务空间主要为继续挖掘现有客户市场需求，增大市场份额，以及海外专网及电信运营商客户，具有一定的市场开拓难度；

3、发行人与中兴通讯的合作完全基于公开、公平的市场化竞争，配套捆绑销售条件不再执行后，双方合作关系仍十分稳定且可持续；

4、对于较为成熟的产品，公司适当采取低价策略以获取客户及订单；对于新推出产品或高端产品，公司以产品性能及服务获取客户及订单；

5、虽然 Baytec 成立于 2020 年，但其核心团队已在通信行业深耕多年，积累了深厚的客户资源，因此，Baytec 成立之初即有大额订单，进而向发行人进行大规模采购，2021 年上半年即成为发行人光收发模块第三大客户，具有商业合理性；

6、Baytec 经营情况良好，且已在信用期内全部回款，采购发行人产品后已全部实现最终销售；

7、同行业公司欣诺通信和迅特通信有光传输子系统采购需求，其向发行人采购

相关产品具有商业合理性；发行人和欣诺通信在各自的业务领域具有产品或相关技术优势，欣诺通信既为发行人客户又为供应商具有合理性；发行人向欣诺通信采购电路元器件与销售光传输子系统并非代为加工关系。

问题 5:关于收入和毛利率

根据问询回复：（1）光收发模块在 100G、100G 以上、10G 到 100G 类别的单价在 2021 年较 2020 年存在大幅下降，光传输子系统的单价 2019 年较 2018 年下降 50%、2020 年较 2019 年上升 29%，光传输子系统的单价变动较大，如其中前传子系统从 2018 年单价 1150 元/套到 3010 元/套；（2）报告期各期代理商的费用在 100 万至 200 万左右；（3）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，2020 年因为项目周期相对较长，尚未完成验收造成发出商品金额较大；（4）发行人境外收入中对于非寄售产品按照 FOB、DAP 等出口方式的不同在完成报关手续、客户签收时候确认收入；（5）在比较同行业毛利率时，仅比较了与同行业可比公司在光收发模块方面的毛利率差异。

请发行人说明：（1）主要产品单价变动较大的原因，并结合单价变动进一步分析报告期内收入变动的合理性；（2）通过代理商开拓的具体客户情况，代理费用如何约定，与销售额的关系是否匹配；（3）合同对于光传输子系统的验收如何约定、一般验收周期、实际验收周期与一般验收周期的差异，在验收合格并取得相应验收单后确认收入是否达到收入确认条件；（4）针对境外销售，说明产品安装、售后服务如何提供、核算以及具体金额，对于需要安装的产品在报关或签收时确认收入是否能达到收入确认条件；（5）按照产品类别，比较说明发行人与同行业可比公司毛利率存在差异的原因。

请保荐机构、申报会计师对上述事项核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）主要产品单价变动较大的原因，并结合单价变动进一步分析报告期内收

入变动的合理性

报告期内，公司主要产品平均销售价格情况具体如下：

单位：元/支、元/套

产品类型	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
光收发模块	267.53	239.61	85.38	50.48
光放大器	3,979.06	3,764.54	3,951.27	3,820.89
光传输子系统	2,697.57	2,463.47	1,902.55	3,816.62

注：光收发模块和光放大器产品以支为计量单位，光传输子系统以套为计量单位。

由上表可见，报告期各期公司光放大器销售单价较为稳定，而光收发模块销售单价呈快速上升趋势、光传输子系统呈先下降再上升趋势，具体分析如下：

1、光收发模块

报告期各期，光收发模块单价影响因素情况如下表所示：

项目	分类	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年
		数量/金额	增长率	数量/金额	增长率	数量/金额	增长率	数量/金额
销售数量 (支)	100G 以上	640	-83.31%	7,667	615.21%	1,072	-	-
	100G	14,754	168.74%	10,980	329.75%	2,555	53.92%	1,660
	10G~100G	28,806	1,186.56%	4,478	135.31%	1,903	276.09%	506
	10G 及以下	509,409	-19.76%	1,269,709	-16.75%	1,525,118	14.26%	1,334,815
销售单价 (元/支)	100G 以上	18,094.40	-10.91%	20,310.58	-38.03%	32,777.00	-	-
	100G	5,630.39	-18.08%	6,872.79	5.07%	6,541.00	55.47%	4,207.26
	10G~100G	621.65	-74.66%	2,453.37	-15.78%	2,913.17	99.05%	1,463.56
	10G 及以下	69.79	31.07%	53.24	10.78%	48.06	7.34%	44.78
销售收入 (万元)	光收发模块	14,810.81	-4.38%	30,977.34	137.03%	13,069.12	93.64%	6,749.16
平均单价 (元/支)	光收发模块	267.53	11.65%	239.61	180.64%	85.38	69.14%	50.48
销售数量 占比影响	整体结构		59.97%		259.82%		5.89%	-
单价影响	100G 以上		-1.07%		-86.59%		45.47%	-
	100G		-13.82%		3.30%		7.72%	-
	10G~100G		-39.78%		-1.87%		3.57%	-
	10G 及以下		6.35%		5.96%		6.48%	-

注：2021年1-6月销量及销售收入的变动比例已经年化处理。

报告期内，公司光收发模块销售单价分别为 50.48 元/支、85.38 元/支、239.61 元/支及 267.53 元/支，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，整体呈上涨趋势。

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，产品结构高速率化的同时，营业收入规模快速提升。

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，公司光收发模块的销售单价为 85.38 元/支，较 2018 年的 50.48 元/支涨幅 69.14%，其中因销售产品结构变动对平均单价的影响为 5.89%，因各速率产品销售单价变动对整体销售单价的影响为 63.25%。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，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。受到光收发模块量价齐升的综合影响，公司 2019 年光收发模块销售收入为 13,069.12 万元，较上年的 6,749.16 万元增长 93.64%。

2020 年，公司光收发模块的销售单价为 239.61 元/支，较 2019 年的 85.38 元/支涨幅 180.64%，其中因销售产品结构变动对平均单价的影响为 259.82%，因各速率产品销售单价变动对整体销售单价的影响为-79.19%。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数量快速提升，由上年的 3,627 支增长至 18,647 支，涨幅 414.11%；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%。由于光收发模块平均销售单价大幅提升，带动公司 2020 年相应的销售收入较上年增长 17,908.22 万元，涨幅 137.03%。

2021 年 1-6 月，公司光收发模块的销售单价为 267.53 元/支，较 2020 年的 239.61 元/支略有增长，其中因销售产品结构变动对平均单价的影响为 59.97%，因各速率产品销售单价变动对整体销售单价的影响为-48.32%。2021 年 1-6 月，随着行业技术进步，2.5G 及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 及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%。由于低速率的光收发模块的年化销售数量较上年减少 19.76%，促使光收发模块整体年化销售数量同比减少 14.36%，因此导致本期光收发模块年化销售收入较 2020 年下降 4.38%。

2、光放大器

报告期内，公司光放大器的销售数量、销售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
	数量/金额	增长率	数量/金额	增长率	数量/金额	增长率	数量/金额
销售数量	2.96	9.60%	5.39	3.66%	5.20	29.06%	4.03
销售单价	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

注：2021 年 1-6 月销量及销售收入的变动比例已经年化处理。

报告期内，公司光放大器的销售单价分别为 3,820.89 元/支、3,951.27 元/支、3,764.54 元/支及 3,979.06 元/支，整体较为稳定；销售收入金额分别为 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。报告期内，公司光放大器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%，主要是由于 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：

项目	产品	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年
		数量/金额	增长率	数量/金额	增长率	数量/金额	增长率	数量/金额

销售数量 (套)	超长距传输 子系统	22.00	-38.89%	72.00	-4.00%	75.00	33.93%	56.00
	前传系统	12,395.00	31.44%	18,861.00	231.19%	5,695.00	33.59%	4,263.00
	数据链路采 集	23,269.00	39.30%	33,409.00	287.44%	8,623.00	162.18%	3,289.00
销售单价 (元/套)	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
	前传系统	3,010.50	5.01%	2,866.97	49.56%	1,916.94	66.58%	1,150.73
	数据链路采 集	1,556.29	7.90%	1,442.30	65.15%	873.32	-80.51%	4,480.62
销售收入 (万元)	光传输子系 统	9,626.56	49.31%	12,894.31	370.88%	2,738.34	-5.69%	2,903.69
平均单价 (元/套)	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	超长距传输 子系统		16.59%		18.18%		-6.64%	-
	前传系统		2.02%		17.99%		7.94%	-
	数据链路采 集		3.02%		19.09%		-56.63%	-

注：2021年1-6月销量及销售收入的变动比例已经年化处理。

报告期内，公司光传输子系统的平均销售单价分别为 3,816.62 元/套、1,902.55 元/套、2,463.47 元/套及 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；公司光传输子系统销售收入分别为 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。

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，公司陆续中标运营商数据链路采集系统等项目，导致光传输子系统销售收入开始快速增长。

2019 年，公司光传输子系统的平均销售单价为 1,902.55 元/套，较 2018 年的 3,816.62 元/套降幅 50.15%，其中因销售产品结构变动对平均单价的影响为 5.17%，因各类别产品销售单价变动对整体销售单价的影响为-55.32%，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子系统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平均销售单价为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，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。同时，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。

2021年1-6月，光传输子系统的平均销售单价较上年基本持平。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）通过代理商开拓的具体客户情况，代理费用如何约定，与销售额的关系是否匹配

1、通过代理商开拓的具体客户情况，代理费用如何约定

为了开拓优质海外客户、及时获取客户的最新需求动向及产品订单，公司利用代理商的客户资源与经验，建立与最终客户的沟通渠道。报告期内，公司代理商的最终客户及代理费约定情况具体如下：

代理商	经营地	合作开始时间	最终客户	结算条款
ACE	日本	2017年	NEC	1、对于不同产品，按照销售金额的不同比例计算佣金 2、佣金于完成交易的次月的最后一天之前以现金方式支付
Yuen Chang Korea Co., Ltd.	韩国	2017年	-	(注1)
Celestica International Lp	泰国	2008年	Celestica	1、对于不同产品，按照销售金额的不同比例计算佣金 2、佣金于每个季度后30天内以支票形式支付
KwangYa Co., Ltd.	韩国	2017年	HFR	1、按所销售产品固定单价计算佣金

				2、佣金于收到客户每批货物的最终付款后的3个工作日内支付
Systems and Components	印度	2005年	Tejas、C-DOT	1、(1) 2019年9月1日之前的订单，佣金为销售金额的5%或销售价格超出约定底价的部分；(2) 2019年9月1日及以后的订单，佣金为销售金额的2%或销售价格超出约定底价的部分 2、佣金于从客户处获得全款后支付
Smile Electric Ltd.	以色列	2014年	ECI、Flextronics Israel Ltd	1、对于不同客户、不同产品，按照销售金额的不同比例计算佣金 2、佣金于从客户处获得全款后支付
Jnelec Technology Ltd.	中国香港	2016年	Flextronics Manufacturing Mex、Ciena	1、对于不同客户、不同产品，按照销售金额的不同比例计算佣金，或按所销售产品固定单价计算佣金 2、收到客户货款后依据佣金比例支付
Epc Global Ltd.	中国香港	2021年	Tejas	1、对于不同产品，按照销售金额的不同比例计算佣金，或销售价格超出约定底价的部分 2、佣金于从客户处获得全款后支付

注1: Yuen Chang Korea Co., Ltd.协助公司开发韩国市场但未取得成功,公司于2018年支付了1.96万元佣金;

注2: 2018年至2020年,发行人销售给Tejas的产品通过Systems and Components代理;2021年销售给Tejas的产品通过Epc Global Ltd.代理。

在代理商模式下,代理商利用其具备的客户渠道和资源优势,为公司在当地市场挖掘并引入终端客户,公司与终端客户直接签订合同并结算,产品价格由发行人直接确定。代理商向公司收取佣金的时点发生在产品销售或客户回款后,以公司对客户的实际销售为基础按约定佣金费率收取。

2、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,具体情况如下:

单位:万元

2021年 1-6月	代理商	交易内容	佣金金额	销售收入	佣金比例
	ACE	光收发模块、光	18.53	183.97	10.07%

		放大器			
	Celestica International Lp	光放大器	2.34	233.95	1.00%
	Smile Electricinics Ltd.	光收发模块、光放大器	59.59	704.45	8.46%
	Jnelec Technology Ltd.	光收发模块	11.56	663.83	1.74%
	Epc Global Ltd.	光收发模块、光放大器	5.03	244.08	2.06%
	合计		97.05	2,030.29	4.78%
2020 年	代理商	交易内容	佣金金额	销售收入	佣金比例
	ACE	光收发模块、光放大器	51.45	504.72	10.19%
	Celestica International Lp	光放大器	8.29	707.70	1.17%
	Systems and Components	光收发模块、光放大器	11.29	386.70	2.92%
	Smile Electricinics Ltd.	光收发模块、光放大器	57.49	758.78	7.58%
	Jnelec Technology Ltd.	光收发模块	28.15	847.09	3.32%
	合计		156.67	3,204.98	4.89%
2019 年	代理商	交易内容	佣金金额	销售收入	佣金比例
	ACE	光收发模块、光放大器	89.72	793.45	11.31%
	Celestica International Lp	光放大器	23.87	1,418.60	1.68%
	KwangYa Co., Ltd.	光收发模块	6.99	52.45	13.33%
	Systems and Components	光收发模块、光放大器	17.63	341.41	5.16%
	Smile Electricinics Ltd.	光收发模块、光放大器	50.38	559.72	9.00%
	Jnelec Technology Ltd.	光收发模块	30.18	1,120.71	2.69%
合计		218.77	4,286.34	5.10%	
2018 年	代理商	交易内容	佣金金额	销售收入	佣金比例
	ACE	光收发模块、光放大器	38.87	389.23	9.99%
	Yuen Chang Korea Co., Ltd.	-	1.96	-	-
	Celestica International Lp	光放大器	14.65	1,439.32	1.02%
	Systems and Components	光收发模块、光放大器	10.50	202.01	5.20%
	Smile Electricinics Ltd.	光放大器	23.29	233.34	9.98%
	Jnelec Technology Ltd.	光收发模块	72.59	1,054.42	6.88%
合计		161.86	3,318.33	4.88%	

报告期各期，公司代理商佣金占各期代理实现销售收入的比重分别为 4.88%、5.10%、4.89%、4.78%，整体较为稳定。各个代理商的佣金率存在一定差异，佣金率的影响因素包括代理商协助销售产品金额、销售产品的毛利率水平、代理商提供的服务内容及工作量等。

ACE、Smile Electric Ltd.佣金率较高，主要是由于其除了协助公司拓展客户，进入客户供应链体系外，还承担了后续的日常客户维护工作，持续为公司发掘客户采购需求，推进公司新产品销售；KwangYa Co., Ltd.佣金率较高，主要是由于其实现的销售收入较低，佣金计提基数较低；Jnelec Technology Ltd.佣金率 2018 年为 6.88%，2019 年之后下降至 2%-3%左右，主要是由于公司向终端客户销售的产品价格下降，公司利润空间减小；Celestica International Lp 佣金率较低，主要是由于其主要负责协助公司拓展客户，不承担后续维护工作，后续产品销售工作由公司自行负责。因此，佣金率存在差异具备商业合理性。

（三）合同对于光传输子系统的验收如何约定、一般验收周期、实际验收周期与一般验收周期的差异，在验收合格并取得相应验收单后确认收入是否达到收入确认条件

1、合同对于光传输子系统的验收如何约定

对于公司与光传输子系统销售客户签订的合同或协议中，关于验收的条款的约定主要为如下三类：

（1）无验收条款；

（2）格式验收条款，仅针对数量、规格、包装、技术参数（技术参数交底会在公司发货前完成）等简单到货验收，不会单独出具验收单据；

（3）除收货验收条款外，存在安装、调试或者试运行等验收条款。在此类合同中，双方通常仅约定公司有安装、调试或者试运行义务，并未约定具体的验收期限；个别客户约定验收期限为运行 2 个月和 6 个月内。

2、实际验收周期与一般验收周期的差异

报告期内，公司光传输子系统实际验收期限情况如下：

单位：个、万元

验收期限	2021年1-6月			2020年			2019年			2018年		
	订单数量	金额	收入占比	订单数量	金额	收入占比	订单数量	金额	收入占比	订单数量	金额	收入占比
3个月以内	206	5,897.49	77.43%	473	4,659.54	55.13%	111	814.87	91.43%	69	557.47	92.35%
3-6月	75	1,033.88	13.57%	140	1,514.04	17.91%	22	50.08	5.62%	7	45.98	7.62%
6-9月	37	198.59	2.61%	90	1,996.87	23.63%	-	-	-	1	0.17	0.03%
9-12月	16	213.88	2.81%	25	128.99	1.53%	1	26.29	2.95%	-	-	-
1年以上	12	272.83	3.58%	17	152.18	1.80%	-	-	-	-	-	-
合计	346	7,616.67	100.00%	745	8,451.61	100.00%	134	891.24	100.00%	77	603.62	100.00%
平均验收期	68天			108天			47天			22天		

注：平均验收期限根据销售金额的加权平均计算得出，已取整。

报告期各期，公司光传输子系统平均实际验收期限分别为 22 天、47 天、108 天和 68 天，整体呈现先上升后下降的趋势。

2018 年及 2019 年，公司验收确认收入的光传输子系统订单数量及销售金额均较小，90% 以上收入金额对应的项目均可以在 3 个月内完成验收。

2020 年，公司光传输子系统的平均验收期限为 108 天，较上年增长明显，主要是由于：（1）受 2020 年新冠疫情的影响，光传输子系统的验收存在延迟；（2）2020 年光传输子系统面向的客户以运营商为主，其内部验收流程更为严格，一定程度上拉长了验收周期；（3）部分光传输子系统项目的实施地在偏远地区（如西藏、新疆、内蒙、贵州、广西等），受环境的复杂程度影响，项目周期亦会影响验收周期。

2021 年 1-6 月，随着国内新冠肺炎疫情的有效缓解，公司光传输子系统的验收情况有所好转，验收期限大幅降低。

综上所述，公司报告期各期光传输子系统的实际平均验收期限存在一定的波动，主要受公司光传输子系统的业务波动及外部宏观因素的综合影响，具有合理性。

3、在验收合格并取得相应验收单后确认收入是否达到收入确认条件

公司根据合同约定将产品交付给客户，客户提供验收合格文件或证明（即验收单），表明客户取得相关产品控制权，公司则以获取验收单时视为验收通过。

依据合同中的相关约定，在产品交付并经客户验收后，公司履行了合同中所转让产品规定的相关义务，拥有向客户转让产品取得对价的权利。

综上，依据合同的相关规定，在取得客户出具的验收单时，公司提供的不同产品的控制权已转移至客户。公司以取得客户出具的验收单时作为收入确认的时点符合《企业会计准则》及其相关规定。

(四) 针对境外销售，说明产品安装、售后服务如何提供、核算以及具体金额，对于需要安装的产品在报关或签收时确认收入是否能达到收入确认条件

1、安装服务

截至目前，公司境外销售均为光收发模块、光放大器等相对标准化的产品，无需提供产品安装、调试服务，发行人产品完成报关手续或签收时即确认收入。

2、售后服务

售后服务阶段公司主要履行质保期内的保修义务，期限一般为 1 年，在质保期内，如产品正常使用过程中出现质量问题，客户将有质量问题的产品发回公司，由公司承担维修责任。公司将质保期内出现返修服务作为或有事项处理，在相关产品销售发生时按照很可能支出的费用确认相应的预计负债。

会计处理为：

(1) 公司在确认收入的当期计提预计负债

借：销售费用-维修费

贷：预计负债

(2) 实际发生时冲减预计负债

借：预计负债

贷：存货或应付职工薪酬等科目

报告期各期，公司实际发生的境外销售维修费金额分别为 7.18 万元、6.20 万元、3.86 万元及 7.87 万元，占当期销售费用的比例分别为 0.51%、0.26%、0.16% 及 0.49%，

金额及占比均较小。

综上所述，外销产品主要的风险报酬或控制权在报关手续完成或对方签收时转移，产品质保责任不影响商品主要风险报酬（控制权）转移的时点，符合《企业会计准则》的相关规定。

（五）按照产品类别，比较说明发行人与同行业可比公司毛利率存在差异的原因

1、光收发模块

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
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%	31.61%	31.78%	25.32%
发行人	光收发模块	34.13%	42.00%	35.38%	26.73%

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，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）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。

（2）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

模化建设推动，发行人 2020 年 200G 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。

因此，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，具备合理性。

2、三类产品整体对比情况

发行人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直接比较。光迅科技传输类产品包含发行人光收发模块、光放大器及光传输子系统三类产品，发行人产品整体毛利率与光迅科技传输类产品比较情况如下：

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%
发行人	光收发模块、光放大器、光传输子系统等	34.59%	34.35%	31.00%	24.23%

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。

综上，报告期内，发行人产品毛利率高于同行业可比上市公司，主要是产品应用领域及内部结构不同所致，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、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报告期内单价波动和收入变动的合理性；

2、向发行人管理层及市场部负责人了解公司代理商的基本情况、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最终客户情况；

3、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：

4、核查代理商的佣金金额与相关销售收入金额匹配情况；

5、获取发行人签订的光传输子系统合同或订单，查看相关验收条款及控制权转移时点的约定，分析在验收合格并取得相应验收单后确认收入是否达到收入确认条件；

6、获取报告期内光传输子系统的销售明细，分析实际验收周期波动情况及与一般验收周期存在差异的原因；

7、访谈发行人管理层及相关业务负责人，了解境外销售的主要产品情况，是否需要提供安装和售后服务等；

8、获取发行人与境外客户签订的合同或订单，查看是否存在安装、调试或试运行等义务，分析境外销售的产品控制权转移时点；

9、查询同行业可比上市公司公开信息，并与发行人报告期内主要产品销售毛利率情况进行比对，分析差异的合理性；

10、查看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、发行人报告期内不同产品单价变动较大主要系产品结构变化所致，单价变动与收入变动具有合理性；

2、发行人不同代理商的佣金率存在差异，差异原因具有合理性，相关代理费与销售额的关系能够匹配；

3、发行人报告期内光传输子系统的实际验收周期波动原因具有合理性，在验收合格并取得相应验收单后即确认收入，满足企业会计准则的要求；

4、发行人境外销售产品无需提供安装、调试服务，发行人产品完成报关手续或签收时即确认收入；

5、发行人不同产品与同行业可比公司毛利率存在差异的原因具有合理性。

问题 6:关于经营性现金流

根据问询回复：（1）发行人经营活动现金流受到商业承兑汇票贴现的影响，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接近正数；（2）发行人期末应收票据中未背书和贴现金额分别为 5340.36 万元、11502.68 万元、17915.38 万元和 12420.33 万元，占应收票据比重在 80%以上。

请发行人说明：（1）应收票据未背书贴现金额较大与经营性现金流分析中所提及的商业承兑汇票贴现金额较大是否矛盾；（2）从采购、销售账期以及现金流管理角度，进一步分析发行人经营性现金流为负的原因，并与同行业可比公司的现金流情况比较说明差异及其原因。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）应收票据未背书贴现金额较大与经营性现金流分析中所提及的商业承兑汇票贴现金额较大是否矛盾

报告期各期，公司应收票据变动情况如下：

单位：万元

期间	应收票据期初余额	本期收票	本期背书	本期贴现	本期托收	票据转回应收账款	应收票据期末余额
2021 年 1-6 月	17,915.38	14,658.53	153.87	2,000.00	17,999.72	-	12,420.32
2020 年	11,502.68	44,028.18	1,158.04	15,894.16	20,553.28	10.00	17,915.38
2019 年	5,079.22	24,092.09	1,445.04	4,360.82	11,862.76	-	11,502.68
2018 年	6,818.44	16,299.68	1,090.32	5,547.29	11,140.15	-	5,340.36
其中：2018 年非 6+9 银行票据	5,972.88	12,333.46	625.00	2,275.78	10,326.34	-	5,079.22
2018 年 6+9 银行票据	845.56	3,966.22	465.32	3,271.51	813.81	-	261.14

注 1：期初及期末应收票据余额不包含不符合终止确认条件的已背书或贴现的应收票据，仅为持有在手的应收票据余额；

注 2：2018 年度公司尚未执行新金融工具准则，所有应收票据及应收款项融资均列示在应收票据科目中。

报告期各期末，公司未背书或贴现的应收票据余额较大，分别为 5,340.36 万元、11,502.68 万元、17,915.38 万元及 12,420.32 万元，主要是因为公司与第一大客户中兴通讯以商业承兑汇票方式进行交易结算。

根据流动资金实时状况和具体需求，公司在收到票据后的使用方式包括到期承兑、贴现、背书给供应商以及用作开具应付票据的质押物等。报告期各期，公司应收票据贴现金额较大，分别为 5,547.29 万元、4,360.82 万元、15,894.16 万元及 2,000.00 万元。

因此，公司报告期各期末持有在手未背书或贴现的应收票据余额与报告期各期应收票据贴现金额均较大，两者并无矛盾。

(二) 从采购、销售账期以及现金流管理角度，进一步分析发行人经营性现金流为负的原因，并与同行业可比公司的现金流情况比较说明差异及其原因

1、采购、销售账期以及现金流管理角度，进一步分析发行人经营性现金流为负的原因

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，具体分析如下：

(1) 采购活动

报告期内，公司对前五大供应商采购账期情况如下：

单位：天

供应商	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
II-VI	90	90	90	90
Photonteck Company Limited	60	60	60	60
East Enterprises (HK) Co	90	60~90	90	90
Lumentum	30	30	30	30
Pangaea (H.K.) Limited	60	60	60	60
北极光电(深圳)有限公司	90	90	90	90
广州奥鑫通讯设备有限公司	90	90	90	90
Cyberlink Electronics Limited	30	30	30	30

南京冠天行电子有限公司	60	30~60	30	30
Milli-tech Eletronics Limited	90	90	90	90
Inphenix Inc	45	45	45	45

注：部分客户因合同约定不同而导致不同期间采购账期略有波动。

由上表可见，报告期内，公司采购账期一般为 30~90 天。此外，对部分国内供应商，公司以银行承兑汇票进行款项结算，票据到期期限一般为 6 个月。报告期各期，公司对主要供应商采购账期基本未发生变化。

公司采购活动对经营活动现金流净额的影响主要体现在经营性应付项目上，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规模持续扩大，基于生产及备货考虑，公司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年上半年低速率光收发模块及光传输子系统相关组件自产比例上升，对外采购规模减少，导致经营性应付项目余额有所减少。

同时，由于公司报告期内境外采购规模较大且主要为外汇现汇结算，公司因采购原材料对经营性现金流的占用较多。报告期内，公司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%

报告期各期，公司向境外供应商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%，境外采购金额整体呈上升趋势且占比相对较大。由于境外供应商不采用票据结算方式，而是采用外汇现汇结算，因此公司增加了当期经营现金流量的流出。

(2) 销售活动

报告期内，公司前五大客户销售账期情况如下：

单位：天

客户	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
中兴通讯	30	30	30	30
中国移动	30~90	30~90	30~90	30~90
Hakuto	60	60	60	60
烽火通信	90	90	90	90
ACE	90	90	90	90
Celestica	90	90	90	90
Young Max	90	90	90	90
通鼎互联信息股份有限公司	30	30	30	30
中国电信	30	30	30	30
Infinera	120	120	120	120
Ciena	90	90	90	90
Flextronics	60	60	60~90	60~90

注：部分客户因合同约定不同而导致不同期间销售账期略有波动。

由上表可见，报告期内，公司对主要客户销售账期基本在30~90天左右。国内部分客户以银行承兑汇票及商业承兑汇票进行款项结算，票据到期期限一般为6个月。报告期各期，公司对主要客户销售账期基本未发生变化。

公司销售活动对经营活动现金流净额的影响主要体现在经营性应收项目上，报告期公司经营性应收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
应收票据及应收账款的减少（增加以“-”号填列）（不含未终	-3,763.07	-13,191.96	-5,419.40	-1,124.96

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
止确认的票据贴现金额)				
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
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，主要是收入规模持续增长的缘故。报告期内，公司三大主营产品齐头并进，营业收入规模快速增长，分别为 26,504.23 万元、38,741.68 万元、66,470.68 万元和 38,303.26 万元，导致公司应收款项余额持续增长。同时，一方面由于公司主要客户中兴通讯通常在 30 天信用期满时以 6 个月的商业承兑汇票进行回款结算，随着双方交易规模扩大，导致公司整体销售回款周期较长；另一方面，三大运营商等客户因受新冠疫情影响验收存在延迟，加之其自身内部审批流程较长，致使相关款项回款有所延迟。

综上所述，实际经营过程中，公司向上游供应商付款较为及时，公司境外采购占比较高且未采用票据方式进行结算，导致公司付款过程中现金支出速度较快；与此同时，公司大客户中兴通讯采用票据方式进行付款，三大运营商等客户付款流程较长，且疫情导致验收期拉长，使得公司收款过程中现金回收较慢。因此，虽然公司采购及销售账期相近，但实际销售的现金回收速度慢于采购的现金支出速度，在公司规模迅速扩张的情况下，经营活动现金流量净额出现负数较为合理。

(3) 现金流管理

报告期内，随着公司经营规模的不断扩大，公司应收账款增加、存货规模扩大、固定资产投资增长等因素，使得公司对资金的需求越来越大，但公司融资渠道较为单一，仅靠自有资金积累和银行借款已不能完全满足公司的资金需求。因此，公司采取了积极的现金流管理措施，具体表现为：①不断强化客户信用管理，严格执行客户信用期内收款制度，加快了应收账款的资金回笼，应收账款周转率逐步上涨；②细化采购预算管理，完善采购计划，加强采购支出的监控与审核；③以开具银行承兑汇票等方式向供应商付款，加强现金流管理，保障公司经营所需现金。

报告期各期末，公司货币资金、应收票据及应收款项融资、应付票据和应付账

款情况如下：

单位：万元

项目	2021.06.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
货币资金	3,100.43	4,267.95	2,792.33	3,691.93
应收票据及应收 款项融资	15,428.69	20,040.35	14,187.44	6,505.37
合计	18,529.12	24,308.30	16,979.77	10,197.30
应付票据	7,023.56	11,935.57	4,025.93	2,109.77
应付账款	12,399.87	13,065.19	10,528.72	9,307.93
合计	19,423.43	25,000.76	14,554.65	11,417.70

报告期各期末，发行人应收票据及应收款项融资主要为中兴通讯开具的商业承兑汇票，根据经营需要，发行人可将上述商业承兑汇票用于贴现获取流动资金。此外，公司也可以通过到期应收账款的回收获取流动资金。因此，虽然发行人货币资金余额较小，但可动用的票据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。

综上所述，报告期内，虽然公司采购及销售账期相近，但实际销售的现金回收速度慢于采购的现金支出速度，在公司规模迅速扩张的情况下，经营活动现金流量净额出现负数较为合理。公司已通过多种方式加强现金流管理，2021年，经营活动现金流量状况得到较大改善，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，预计经营活动现金流量可由负转正。

2、同行业可比公司经营活动现金流情况，比较说明差异及其原因

报告期内，发行人与同行业可比公司经营活动现金流量净额情况如下：

单位：万元

公司名称	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
光迅科技	31,525.80	91,899.19	26,611.68	28,343.21
中际旭创	368.85	2,168.82	56,945.77	66,001.35
新易盛	12,901.03	15,443.32	10,947.59	32,062.67
平均值	14,931.89	36,503.78	31,501.68	42,135.74
公司	-3,029.80	-17,499.41	-5,187.89	-235.66

数据来源：同行业可比上市公司定期报告。

报告期内，发行人经营活动现金流量净额均为负数，与同行业可比公司有较大

差异，主要是由以下原因所致：一方面，发行人大客户中兴通讯采用商业承兑汇票方式付款，发行人根据准则将商业承兑汇票贴现取得的现金列示在“筹资活动现金流入”，对经营活动现金流量净额影响较大；另一方面，发行人整体规模较小，但处于快速扩张期，营业收入及经营性应收款项余额迅速增长，为满足客户订单持续增长的需求，发行人积极增加备货，存货及经营性应付款项余额大幅增长。

(1) “非 6+9 银行” 票据贴现影响

报告期内，公司“非 6+9 银行”票据贴现金额较大，此部分票据贴现不符合终止确认条件，因此取得的现金列示在“筹资活动现金流入”科目，在将此部分票据贴现金额模拟调整至经营活动现金流后，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，其他期间负数金额较小。

报告期内，同行业可比上市公司均未披露其票据贴现金额。报告期各期末，发行人及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	2021.06.30	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。

由上表可见，报告期各期末，中际旭创及新易盛商业承兑汇票余额均较小，光迅科技商业承兑汇票余额较大，但其业绩较为平稳，未出现因业务规模迅速扩张导致的经营性应收应付款项及存货余额大幅上涨情形。

(2) 经营规模快速扩张

报告期内，发行人与同行业可比公司经营活动现金流量净额对比情况如下：

单位：万元

公司	项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
光迅科技	营业收入	313,732.03	604,601.71	533,791.57	492,904.93
	净利润	27,712.02	45,239.89	32,773.58	30,973.07
	存货的减少	-40,417.90	-42,669.06	-19,297.62	-26,540.69
	经营性应收项目的减少	11,021.22	27,960.62	-25,855.76	-46,495.38
	经营性应付项目的增加	7,191.81	17,596.31	8,739.04	40,343.37
	经营活动产生的现金流量净额	31,525.80	91,899.19	26,611.68	28,343.21
	经营活动产生的现金流量净额与净利润差异	3,813.78	46,659.30	-6,161.90	-2,629.86
中际旭创	营业收入	329,785.24	704,959.01	475,767.70	515,631.42
	净利润	34,526.96	87,642.42	51,348.72	62,311.60
	存货的减少	-16,019.83	-122,631.54	-49,417.15	-21,381.48
	经营性应收项目的减少	-1,125.69	-19,613.40	-56,065.14	44,712.38
	经营性应付项目的增加	-35,880.85	25,642.24	67,112.07	-70,646.05
	经营活动产生的现金流量净额	368.85	2,168.82	56,945.77	66,001.35
	经营活动产生的现金流量净额与净利润差异	-34,158.11	-85,473.60	5,597.05	3,689.75
新易盛	营业收入	144,120.26	199,793.77	116,487.37	75,995.03
	净利润	32,300.52	49,175.84	21,285.66	3,183.23
	存货的减少	-18,821.90	-56,397.98	-8,363.21	11,531.51
	经营性应收项目的减少	-74,675.20	-18,200.94	-18,180.31	10,215.43
	经营性应付项目的增加	56,860.80	44,860.35	11,181.44	-2,713.06
	经营活动产生的现金流量净额	12,901.03	15,443.32	10,947.59	32,062.67
	经营活动产生的现金流量净额与净利润差异	-19,399.49	-33,732.52	-10,338.07	28,879.44
德科立	营业收入	38,303.26	66,470.68	38,741.68	26,504.23
	净利润	6,730.40	14,233.09	4,665.49	1,415.71

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
经营活动产生的现金流量净额	-3,029.80	-17,499.41	-5,187.89	-235.66
经营活动产生的现金流量净额与净利润差异	-9,760.20	-31,732.50	-9,853.38	-1,651.37

与光迅科技相比，报告期内发行人营业收入规模较小，但处于快速扩张期，经营性应收应付款项迅速增加，积极备货以满足客户订单需求，存货余额大幅增长，导致发行人经营活动现金流量净额为负，与光迅科技存在较大差异。

与中际旭创相比，2018 及 2019 年，发行人业务规模扩张相对较快，经营活动现金流量净额为负；2020 年及 2021 年上半年，与发行人情况类似，中际旭创净利润及备货规模亦迅速扩大，经营活动现金流量净额较小且与净利润差额巨大。

报告期内，新易盛与发行人情况相似，业务规模均处于快速扩张期，经营活动现金流量净额较小且与净利润差额较大，但新易盛商业承兑汇票规模及票据贴现金额较小，与之相比，发行人大额票据贴现金额计入“筹资活动现金流入”科目，综合导致发行人经营活动现金流量净额呈现为负数，与新易盛有较大差异。

综上所述，报告期内，与同行业可比上市公司相比，发行人“非 6+9 银行”票据贴现金额相对较大，同时业务规模迅速扩张，经营性应收应付款项及存货余额大幅增长，且经营性应收项目增加幅度远大于经营性应付项目，综合导致发行人经营活动现金流量净额为负，与同行业有所差异，具有合理性。

3、公司采取改善现金流的措施

(1) 进一步加强应收账款管理，缩短回款周期

公司进一步强化应收账款管理力度，成立了由公司总经理负责、市场部负责人及财务部负责人组成的应收账款回款工作小组，将回款责任向上提升至总经理负责、向下落实到一线项目经理与各销售团队及个人，同时增加回款任务完成情况在年度考核中的权重。

(2) 继续优化客户管理，降低回款风险

为应对下游客户的回款风险，公司报告期内主动优化客户结构，加强对客户的信用评级管理，综合考量客户业务规模、市场信誉、历史交易情况等，根据客户信用评级结果相应制定不同的销售策略。公司将进一步严格执行客户信用管理制度，降低客户回款风险。

(3) 完善采购计划，加强采购支出的监控和审核

公司结合实际经营情况进一步完善了存货安全库存管理制度，并根据主要产品的成本费用特点，加强成本费用的预算管理和支出的监控审核。在采购环节，公司首先根据在手订单、产品预测、研发项目需求及备货需求等形成原材料整体采购需求，再根据整体采购需求来完善原材料采购计划，并对库存的周转进行严格把控，细化采购预算管理，加强采购支出的监控与审核，通过科学的采购安排改善公司现金流状况。

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、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；

2、盘点期末持有票据，并与账面余额进行比较；

3、通过公开信息查询，了解同行业可比公司经营活动现金流与净利润情况；

4、与发行人管理层、市场部、采购部及财务部相关人员访谈，了解公司销售及采购账期、经营活动产生的现金流为负的原因及应对措施，以及发行人与可比上市公司经营活动产生的现金流差异的原因。

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人报告期内应收票据未背书贴现金额与经营性现金流分析中所提及的商业承兑汇票贴现金额均较大，两者不存在矛盾；

2、虽然公司采购及销售账期相近，但实际销售的现金回收速度慢于采购的现金支出速度，在公司规模迅速扩张的情况下，经营活动现金流量净额出现负数较为合理；

3、与同行业可比上市公司相比，发行人“非 6+9 银行”票据贴现金额相对较大，同时业务规模迅速扩张，经营性应收应付款项及存货余额大幅增长，且经营性应收项目增加幅度远大于经营性应付项目，综合导致发行人经营活动现金流量净额为负，与同行业有所差异，具有合理性。

(本页无正文，为公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）《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第二轮审核问询函回复》之签章页)



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



2022年2月7日