

成都华微电子科技股份有限公司  
首次公开发行股票并在科创板上市的  
审核中心意见落实函的回复

中天运[2023]审字第 90027 号附 4 号



中天运会计师事务所（特殊普通合伙）

JONTEN CERTIFIED PUBLIC  
ACCOUNTANTS

**成都华微电子科技股份有限公司**  
**首次公开发行股票并在科创板上市的**  
**审核中心意见落实函的回复**

**上海证券交易所：**

贵所于 2023 年 1 月 20 日出具的《关于成都华微电子科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的审核中心意见落实函》（上证科审（审核）【2023】45 号）（以下简称“意见落实函”）已收悉。中天运会计师事务所（特殊普通合伙）作为申报会计师，与成都华微电子科技股份有限公司（以下简称“成都华微”、“发行人”、“公司”）、华泰联合证券有限责任公司（以下简称“保荐机构”或“保荐人”）等相关方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就意见落实函所提问题逐条进行了认真讨论、核查和落实，现回复如下，请予审核。

## 问题一

请发行人：结合合同约定及实际回款情况，进一步说明应收款项信用管理及相关内控机制的健全、有效情况，经营活动现金流持续为负的原因及对公司经营的影响。

请保荐机构及申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

### 一、发行人说明

（一）结合合同约定及实际回款情况，进一步说明应收款项信用管理及相关内控机制的健全、有效情况

1、结合合同约定及实际回款情况，公司根据应收账款的实际账龄进行管理，应收款项信用管理符合行业惯例

报告期内，公司按单体口径的各年度前十大客户共有 22 家，根据与上述主要客户的合同约定，其中 10 家客户均为“开具正式发票后付款”的格式化结算政策条款或者未明确约定结算条款，12 家客户约定了包含信用期的结算政策，且报告期内上述客户的信用政策均未发生变化。公司与主要客户销售合同关于信用政策约定的具体情况如下：

序号	客户	结算政策	报告期内是否变化
1	C-1	到货验收合格后 18 个月内付款	否
2	B-1	客户收到发行人交付的货物，进行入所复验，发行人根据入所复验合格后的实际数量开具发票，客户收到发票后结合季度供应商绩效评价结果，一般按照 6 个月开始分批次支付合同款，付款方式为人民币汇票	否
3	F-1	发行人交付产品后，客户十个工作日内安排验收，验收合格后一个月内发行人提供发票，客户收到发票后一个月内以银行承兑汇票或电汇的方式付清合同款项	否
4	A-9	货到验收合格后并开具发票后三月内付清	报告期内部分合同未约定信用期
5	A-6	验收合格后三个月内付款	否
6	R-1	经客户验收合格入库后 120 日内向客户提供全额增值税发票，客户在收到发票后付款	否
7	A-14	货到验收合格后 3 个月内一次性付全款，客户付款前，成都华微应向客户开具符合法律	否

序号	客户	结算政策	报告期内是否变化
		规定及客户要求的合法有效的发票	
8	T-1	将货物送达客户指定地点安装测试完毕并经过客户验收合格后 30 个工作日内，客户支付合同总金额 100% 的货款。客户每次付款前，成都华微需开具同等金额的增值税专用发票	否
9	D-1	合同签订后，乙方凭合同文本、发票向甲方申请拨款，甲方向乙方支付合同总的 30%。通过合同验收审查，资料归档，用方收到成品订货方全款后，乙方凭合同文本、发票、验收审查意见向甲方申请办理结算手续，甲方向乙方支付合同尾款	报告期内部分合同未约定信用期
10	A-10	货到验收合格后 3 个月内一次性付全款/货到验收合格后三个月凭增值税专用发票付款。	报告期内部分合同未约定信用期
11	B-12	产品验收合格后，甲方在收到乙方合法有效发票 3 个月后支付审价后的货款	报告期内部分合同未约定信用期
12	E-14	买方的最终用户验收合格付款后付款	报告期内部分合同未约定信用期
13	其他 10 家客户	交付客户验收合格，通知开具发票，开具正式发票后付款；或者合同未约定相关结算条款	否

公司销售合同关于结算和信用政策的约定符合特种领域同行业公司情况。公司同行业可比上市公司紫光国微、复旦微电未明确公开披露其特种集成电路或高可靠产品关于信用政策的合同约定，仅披露其整体回款周期较长；公司其他下游产品应用领域相似的企业振华风光、燕东微明确公开披露其主要客户合同未约定信用期，具体如下：

公司名称	结算政策
紫光国微	未明确披露合同中对于信用期/结算期的约定情况。 特种集成电路业务的主要客户为大型国有企业和科研院所等单位，下游客户通常于产品验收合格后支付公司货款，导致特种集成电路的货款结算周期通常在一年左右。
复旦微电	未明确披露合同中对于信用期/结算期的约定情况。 应收账款信用政策：对于个别高可靠类企业，公司根据具体销售项目确定信用期。 高可靠产品历史回款进度：公司销售的高可靠产品只是客户所需终端产品的组成部分之一，终端产品的生产与验收需要一定的周期，高可靠产品客户一般在对终端产品验收后才进行结算，项目时间跨度较长，因该行业惯例，使得部分高可靠产品客户回款时间在 1-2 年。
振华风光	由于行业特殊性，公司与客户签订的合同通常未明确约定信用期。 公司内部按照历年来与对应客户结算情况以及行业内通行的惯例，以一年期作为应收账款管理的目标，超过一年尚未回款的视为逾期。通常情况下，公司产品从发货对客户完成验收的周期约为 6 个月以内，从完成验收确认收入到回款的整体回款周期在 1-2 年。
燕东微	公司根据不同类型客户的信用状况、客户性质等因素综合制定不同的信用政策。 特种集成电路及器件业务客户因其产品的特殊性，公司与该类客户通常不约定账期。

如上所述，特种行业销售合同中通常仅包含“开具正式发票后付款”等格式化条款，未约定或未明确约定信用期。在实际结算过程中，公司下游客户一般未按照合同约定进行付款，付款进度受年度预算、拨款资金到位情况、自身资金安排、付款审批流程等原因共同影响，实际付款周期相对较长，且较多使用商业承兑汇票的形式进行结算。

因此，基于公司与客户的合同约定、实际回款情况以及客户本身的行业特性和信用水平，公司未针对每个客户制定信用期，而是在客户验收确认并形成销售收入和应收账款后，主要根据应收账款的实际账龄进行管理工作，应收款项信用管理政策符合双方合同约定及行业惯例。

## 2、发行人应收款项信用管理相关内控机制健全

公司已经建立了客户信用管理相关制度，相关内部控制健全有效，具体情况如下：

### （1）建立客户资料卡，对客户信用进行统一管理

公司对客户信用进行统一管理。市场部门建立客户资料卡，并按客户类型分类别、分级别整理汇总，针对不同信用客户在商务活动中适用不同条款，包括订单优先顺序及赊销政策等，并对客户回款情况及计划进行跟踪登记。针对新客户，销售人员需根据信用资料调查其背景情况，并建立相应客户资料卡。

### （2）根据客户信用等级情况，对客户进行分级管理

公司市场部门根据客户的合作历史、经营规模、股东背景等综合评价客户的信用等级情况。公司主要客户分为两大类：大型国企集团及下属单位、新客户及其他客户：

类型	管理政策
信用较好的大型国企集团下属客户	一般均执行先发货后付款的信用政策。发货后，销售人员根据客户采购频次每月或每季度与客户进行对账，并持续沟通回款情况，提醒、催促客户回款时间。
新客户或其他客户	公司市场部门会根据客户实际信用情况以及交易规模等综合考虑进行审核。若该类客户提出赊销申请，需由销售人员提交书面申请，片区副部长根据客户性质规模、历史往来情况、潜在业务规模等综合考虑进行审核，可给予 20 万元信用额度及一定回款期限。若在此期间客户的信誉维持良好，赊销额度将根据客户规模及信誉情况相应调整。额度的调整需由销售人员重新提交书面申请，超过 20 万以上信用额度申请由各片区根据客户业务规模提出，经市场分管副总审批同意后执行。

### (3) 针对客户订单及合同建立分级审批机制

销售人员收到客户订单应在 2 个工作日内提请合同评审，商务助理审核合同评审信息。对于异常报价合同、大额订单等情况，在合同评审时报市场部分管副总审批。自收到商务助理完成合同评审 7 个工作日内，销售人员应制定正式合同，并履行合同签订的相关工作。

### (4) 对客户信用实施动态管理，对未回款单位采取催款措施

公司市场部门对客户回款情况及计划进行跟踪登记，根据合同执行情况等因素对客户信用实施动态管理。在发货验收并形成应收账款后，财务部门向销售部门提供应收账款明细清单，市场部门按照销售片区划分，由对应的销售人员根据应收账款明细清单定期与客户进行款项的对账及催收工作。对于应收账款账龄较长的客户，市场部门将针对性制定客户回款计划及时催收。结合公司历来与客户结算情况，对于半年以上未回款单位，销售人员制定客户回款计划并提交市场部部长审批。若客户无法承诺回款时间导致销售片区未提交回款计划报告，公司将对该客户采取暂缓发货等措施进行催收回款。销售人员与客户沟通反馈回款承诺日期、回款金额，再执行发货，以推动客户及时回款。销售人员对销售片区的回款计划进行跟踪登记，客户未在承诺时间内回款，公司将暂缓发货。

### (5) 对销售人员设定回款目标，列入考核指标

公司每年度由总经理办公会审议通过年度销售目标及考核办法，结合历史以及当年预期，设定当年度具体的销售收入以及销售回款目标，根据当年收入回款情况对销售部门及人员进行考核，并根据考核情况确定其年终绩效奖金。

综上所述，公司已经建立了客户信用管理制度，相关内部控制健全有效。

## 3、报告期内主要客户实际回款情况良好，内控机制得到有效执行

报告期内，公司客户信用管理相关制度有效执行，应收账款回款情况总体良好。除已全额单项计提减值的款项外，2020 年末至 2022 年末公司账龄在 1 年以内的应收账款均在 90% 以上，2020 年末和 2021 年末公司应收账款期后一年以内现金及票据合计回款比例分别为 81.92% 和 80.80%，期后回款总体良好且平稳。

2020年末至2022年末，公司应收账款总体期后回款情况如下：

单位：万元

时点	应收账款余额	扣除单项计提减值的应收账款余额	期后1年现金和票据回款合计	合计回款占扣除单项计提后应收账款的比例
2022年末	55,993.67	55,179.92	17,022.26	30.85%
2021年末	28,371.72	27,557.96	22,267.53	80.80%
2020年末	15,227.74	14,413.99	11,808.11	81.92%

注：1) 由于特种领域的行业特点，特种集成电路产品在销售时呈现“小批次、多品种”的特征，公司近年来每年均签订了数千份销售订单，主要客户平均每个月会签订若干订单。基于销售订单频率高且数量多，客户回款并非按照与销售订单一一对应方式支付，而是根据双方应收应付款项余额及账龄情况，并结合自身资金安排及审批流程进行回款。因此，公司应收账款回款情况无法按照具体合同订单进行统计，默认为客户优先偿还账龄较长的应收款项，即按照先进先出法进行统计。

2) 各期末应收账款期后回款情况，均为次年度全年现金和票据回款合计。**2022年末回款金额为2023年1-6月回款金额，因此回款比例较低。**

3) 公司单项计提减值准备的应收账款，主要系历史原因在报告期以前年度形成的部分客户长期挂账款项，上述款项余额共计813.76万元，均已全额计提了减值准备。上述款项非报告期内日常经营所形成，报告期内亦无回款情况，无法准确反映报告期内正常应收款项的回款情况，因此在计算上述比例时予以扣除。

公司报告期各期前十大客户的期后回款情况具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	时点	应收账款余额	期后1年现金和票据回款合计	回款比例
1	A-5	2022年末	1,376.64	1,153.25	83.77%
		2021年末	2,475.31	2,475.31	100.00%
		2020年末	86.91	86.91	100.00%
2	C-1	2022年末	714.01	18.77	2.63%
		2021年末	3,244.80	3,244.80	100.00%
		2020年末	1,393.04	1,393.04	100.00%
3	B-1	2022年末	5,096.02	1,217.29	23.89%
		2021年末	520.89	520.89	100.00%
		2020年末	1,106.81	1,106.81	100.00%
4	F-1	2022年末	-	-	-
		2021年末	254.59	254.59	100.00%
		2020年末	9.00	9.00	100.00%
5	D-1	2022年末	203.50	-	-
		2021年末	2.03	2.03	100.00%
		2020年末	202.72	202.72	100.00%
6	D-2	2022年末	851.40	-	-

序号	客户名称	时点	应收账款余额	期后1年现金和票据回款合计	回款比例
		2021年末	797.94	797.94	100.00%
		2020年末	363.48	363.48	100.00%
7	A-7	2022年末	89.20	89.20	100.00%
		2021年末	-	-	-
		2020年末	1,347.99	1,347.99	100.00%
8	E-1	2022年末	16.79	-	-
		2021年末	-	-	-
		2020年末	-	-	-
9	E-13	2022年末	1,910.60	942.95	49.35%
		2021年末	125.11	107.86	86.22%
		2020年末	-	-	-
10	R-1	2022年末	2,097.08	228.66	10.90%
		2021年末	525.80	483.47	91.95%
		2020年末	163.57	-	-
11	B-12	2022年末	1,561.13	561.55	35.97%
		2021年末	216.00	216.00	100.00%
		2020年末	82.33	80.79	98.13%
12	T-1	2022年末	739.30	92.20	12.47%
		2021年末	2.00	2.00	100.00%
		2020年末	-	-	-
13	A-14	2022年末	272.09	65.01	23.89%
		2021年末	801.02	801.02	100.00%
		2020年末	448.54	109.74	24.47%
14	A-9	2022年末	138.85	136.02	97.96%
		2021年末	3.60	3.60	100.00%
		2020年末	3.60	3.60	100.00%
15	A-6	2022年末	770.85	216.85	28.13%
		2021年末	312.63	305.49	97.72%
		2020年末	62.80	62.80	100.00%
16	A-10	2022年末	498.16	487.16	97.79%
		2021年末	1,104.60	1,104.60	100.00%
		2020年末	94.17	94.17	100.00%
17	L-1	2022年末	-	-	-
		2021年末	162.90	-	-
		2020年末	262.02	262.02	100.00%
18	D-3	2022年末	856.41	-	-

序号	客户名称	时点	应收账款余额	期后1年现金和票据回款合计	回款比例
		2021年末	485.76	485.76	100.00%
		2020年末	-	-	-
19	B-2	2022年末	1,537.00	-	-
		2021年末	368.19	368.19	100.00%
		2020年末	293.79	293.79	100.00%
20	B-11	2022年末	388.81	230.00	59.15%
		2021年末	484.72	430.00	88.71%
		2020年末	37.42	37.42	100.00%
21	B-3	2022年末	1,607.82	268.66	16.71%
		2021年末	506.51	506.51	100.00%
		2020年末	-	-	-
22	E-14	2022年末	1,310.03	182.94	13.96%
		2021年末	30.04	30.04	100.00%
		2020年末	-	-	-

注：2022年末期后回款为截至2023年6月末的回款。

2020年末和2021年末，公司主要客户应收账款余额绝大部分在期后1年以内实现了票据或现金形式回款，回款情况良好且平稳，公司的应收款项信用管理相关内控机制得到有效执行。

公司票据回款主要为商业承兑汇票。公司客户以特种领域大型集团化客户为主，根据特种行业惯例主要使用商业承兑汇票进行货款结算，出票人为客户或所属集团下属其他单位，具有较好的信用水平，报告期内未曾发生过票据违约等情形，公司商业承兑汇票回款风险极低。

## （二）经营活动现金流持续为负的原因及对公司经营的影响

### 1、经营活动现金流持续为负的原因

报告期内，公司经营活动现金流量构成如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
销售商品、提供劳务收到的现金	36,177.94	53,540.31	40,872.56	19,496.85
收到的税费返还	-	3,135.71	-	-
收到其他与经营活动有关的现金	4,139.46	13,351.27	14,363.13	13,648.38
<b>经营活动现金流入小计</b>	<b>40,317.40</b>	<b>70,027.28</b>	<b>55,235.69</b>	<b>33,145.24</b>

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
购买商品、接受劳务支付的现金	18,167.89	34,466.91	32,366.02	18,163.43
支付给职工以及为职工支付的现金	16,332.35	23,784.27	19,379.02	12,506.29
支付的各项税费	6,018.24	7,454.60	4,031.85	1,702.75
支付其他与经营活动有关的现金	2,151.29	4,486.59	4,053.38	5,353.65
<b>经营活动现金流出小计</b>	<b>42,669.76</b>	<b>70,192.38</b>	<b>59,830.27</b>	<b>37,726.12</b>
<b>经营活动产生的现金流量净额</b>	<b>-2,352.36</b>	<b>-165.09</b>	<b>-4,594.58</b>	<b>-4,580.88</b>

报告期内，发行人经营活动现金流持续为负的主要原因如下：

### （1）特种集成电路行业上下游结算政策导致经营活动收款滞后于付款

销售活动中，公司下游客户以特种领域大型央企集团下属单位为主，客户验收后的付款进度因年度预算、拨款资金到位情况、自身资金安排、付款审批流程等原因结算时间通常较长。虽然公司应收账款约 80%以上在 1 年内完成票据或现金形式的回款，但是根据行业惯例客户较多地采用商业承兑汇票结算，商业承兑汇票期限一般为 1 年，**2023 年 1 月起期限主要为 6 个月**，因此公司现金回款周期通常在 1-2 年左右，从而导致销售商品收款滞后于销售收入。

报告期内，公司应收账款票据和现金形式回款的具体金额及占比如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
票据及现金回款总额	23,722.51	67,626.64	45,572.50	27,590.97
其中：票据回款总额	14,509.14	45,077.77	30,185.36	18,377.74
票据回款比例	61.16%	66.66%	66.24%	66.61%
现金回款总额	9,213.37	22,548.87	15,387.14	9,213.23
现金回款比例	38.84%	33.34%	33.76%	33.39%

报告期内，公司各年度票据回款比例约为 2/3，现金回款比例约为 1/3，票据是公司应收账款的主要回款方式，同时票据和现金回款比例总体较为稳定。

采购活动中，公司采购成本主要包括晶圆、管壳等材料以及封装、测试等外协加工。公司主要供应商中，除少部分特种领域大型央企集团下属单位供应商可采用商业承兑汇票结算以外，公司主要的晶圆采购以及封装加工供应商均需采用现金方式结算。特别是 2020 年以来在半导体产业供需关系波动的影响下，

晶圆及封装厂商产能相对紧缺，付款周期相对较短，且部分厂商采用预付款的方式进行结算。因此公司采购商品付款周期相对较短。

### **(2) 公司近年来销售收入快速增长，导致现金流的变动与收入及利润的变动不匹配**

受下游特种领域总体需求的增长以及集成电路国产化的不断提升，近年来公司下游客户的采购需求大幅提升，报告期内公司销售收入整体呈快速增长趋势，**2021 年和 2022 年**公司营业收入同比分别增长 **59.22%和 56.95%**，**2020 年至 2022 年**的复合增长率达到 **58.08%**。

由于特种集成电路行业结算政策的特点，公司销售商品的现金收款周期通常较长，而采购商品的现金付款周期相对较短，导致现金收款显著滞后于现金付款。因此，报告期内随着销售规模的快速增长，应收款项的增加额显著大于应付款项的增加额，从而导致现金流的变动与收入和利润的增长不匹配。

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额和净利润之间的调节表如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
净利润	15,057.55	28,386.81	17,531.77	4,656.30
存货的减少	-5,101.33	-8,781.91	-6,724.57	-7,647.21
经营性应收项目的减少	-28,895.26	-48,108.19	-22,858.51	-17,156.18
经营性应付项目的增加	12,555.77	20,063.10	1,030.48	10,051.41
折旧摊销、减值准备等其他非付现项目合计影响	4,030.91	8,275.10	6,426.24	5,514.78
<b>经营活动产生的现金流量净额</b>	<b>-2,352.36</b>	<b>-165.09</b>	<b>-4,594.58</b>	<b>-4,580.88</b>

### **(3) 公司为应对上游产能紧张及下游需求增长，进行了较多的战略备货**

Fabless 经营模式下，集成电路产品生产周期较长，自公司向晶圆厂商下达采购订单至芯片成品完成需经过晶圆代工、封装、测试等多个环节。2020 年以来，随着集成电路市场的发展，在半导体产业供需关系波动的影响下，上游晶圆加工产能相对紧缺。为保障后续供货需求以及降低采购成本，公司于 2020 年度根据未来几年的下游客户需求、在手订单量等因素增加了存货的战略储备。

报告期各期末，公司存货余额分别为 17,461.59 万元、24,186.16 万元、32,968.06 万元和 38,069.40 万元，金额增长较快，导致报告期内购买商品的付款金额较高。

#### (4) 公司研发投入、销售及管理费用支出金额较大，付现成本较高

特种领域对集成电路产品的性能要求更高，在稳定性、可靠性等方面需确保接近零缺陷、能够适应不同应用环境等特点，产品技术难度大，前期研发投入与积累较多。公司目前仍处于快速发展阶段，为满足新技术及新产品的研发，保证未来可持续的发展，报告期内研发支出金额总体较大。同时为满足产品的市场推广以及正常经营，公司销售费用和管理费用支出金额亦相对较高。

公司经营活动现金流支出中，主要包括：1) 生产活动相关的材料费及人员薪酬；2) 研发活动相关的材料费及人员薪酬；3) 销售及管理活动相关的人员薪酬及其他费用支出。公司生产活动相关支出合计占比总体较低，而研发活动及销售管理活动等相关支出金额较大，报告期内合计占经营现金流总支出的比例约为 70%至 78%，是公司经营现金流出的重要部分，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
生产活动支出	9,718.44	22.78%	19,912.92	28.37%	15,917.87	28.96%	9,305.49	26.98%
其中：材料	7,944.35	18.62%	17,518.63	24.96%	14,922.86	27.15%	8,908.35	25.83%
人工	1,774.09	4.16%	2,394.29	3.41%	995.01	1.81%	397.14	1.15%
研发活动支出	19,555.94	45.83%	30,241.35	43.08%	24,608.45	44.78%	13,598.00	39.43%
其中：材料	10,223.54	23.96%	16,948.27	24.15%	14,891.18	27.10%	8,011.96	23.23%
人工	9,332.41	21.87%	13,293.07	18.94%	9,717.28	17.68%	5,586.05	16.20%
其他活动支出	13,395.38	31.39%	20,038.11	28.55%	14,429.52	26.26%	11,581.38	33.58%
其中：人工	5,225.85	12.25%	8,096.91	11.54%	6,819.28	12.41%	5,110.91	14.82%
其他费用	8,169.53	19.15%	11,941.20	17.01%	7,610.24	13.85%	6,470.47	18.76%
经营活动现金流出	42,669.76	100.00%	70,192.38	100.00%	54,955.84	100.00%	34,484.87	100.00%

注：2020年及2021年未合并苏州云芯。

2、经营活动现金流持续为负的情形会随着经营规模的增加而逐步改善，未来能够实现经营现金流为正，对公司生产经营不会产生重大不利影响

报告期内公司经营活动现金流持续为负总体金额较小，对公司生产经营不会产生重大不利影响，公司具备稳定的经营性现金流入，未来随着销售规模的不断增加，期间费用等固定成本投入相比销售收款比例将会降低，经营活动现金流将会得到改善，未来能够实现经营现金流为正，同时公司货币资金充足，可以通过债务和股权融资等方式满足日常经营所需资金。

**(1) 公司下游客户以特种领域大型央企集团下属单位为主，经营和回款情况良好且平稳，公司具备稳定的经营性现金流入**

公司下游客户以特种领域大型央企集团下属单位为主，上述企业资本实力较为雄厚，经营情况稳定，信用状况良好，付款能力强，历史上与发行人保持长期稳定的合作关系。如上所述，报告期各期末，公司应收账款余额 80%在期后 1 年以内实现了票据或现金形式回款，回款情况良好且平稳，不存在无法回款的情形。报告期内，公司营业收入以及应收账款回款情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	45,504.99	84,466.13	53,818.63	33,802.23
票据及现金回款总额	23,722.51	67,626.64	45,572.50	27,590.97
回款/前一年营业收入	28.09%	125.66%	134.82%	178.76%
销售商品现金流入	36,177.94	53,540.31	40,872.56	19,496.85
现金流/前一年营业收入	42.83%	99.48%	120.92%	126.32%

报告期内公司应收账款回款情况良好，应收账款平均回收期限在 1 年以内，2020 至 2022 年度票据及现金回款总额均超过了前一年的营业收入额。公司现金流入情况虽然滞后于销售收入，但总体保持稳定，2020 至 2022 年度销售商品现金流入总体略高于前一年的营业收入额，现金回款总体周期约为 1 年左右。

综上所述，虽然特种行业的结算政策导致经营活动收款滞后于销售收入，但公司下游客户生产经营及信用状况良好，报告期内公司应收账款回款及现金流入情况稳定，公司未来具备稳定的经营性现金流入。

**(2) 随着销售收入的增加，期间费用等固定成本投入相比销售收款比例总体呈降低趋势，经营活动现金流得到改善**

如上所述，报告期内研发活动及销售管理活动等相关支出合计占经营现金流总支出的比例约为 70% 至 78%，是公司经营现金流出的重要部分。上述费用中，虽然总体投入金额随着公司经营和销售规模的增加而有所增加，但其中人工薪酬及部分费用主要表现为固定成本的性质，随着规模的增加而有所摊薄。

2020 年至 2022 年，公司研发活动及销售管理活动等相关支出合计金额占经营活动现金流入的比例逐年下降，2023 年上半年因销售收款存在一定的季节性，因此比例有所回升，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
经营活动现金流入合计	40,317.40	70,027.28	51,215.24	30,843.82
研发活动支出	19,555.94	30,241.35	24,608.45	13,598.00
销售管理活动支出	13,395.38	20,038.11	14,429.52	11,581.38
研发、销售管理活动支出占经营活动现金流入比例	81.73%	71.80%	76.22%	81.64%

注：2020 年及 2021 年未合并苏州云芯。

综上所述，公司经营活动现金流出中较大比例为固定成本类的费用支出，因此随着经营规模的不断增加，固定成本占销售收入及经营现金回款的比例将逐年减小，预计未来经营活动现金流将会得到改善。

### (3) 公司货币资金充足，可以通过债务和股权融资等方式满足日常经营所需资金

截至 2023 年 6 月 30 日，公司资产负债率仅为 48.28%，流动比率、速动比率分别为 2.25 倍、1.79 倍，公司偿债能力良好。截至 2023 年 6 月末，公司货币资金余额近 3 亿元，货币资金相对充足，能够保障公司现阶段日常经营资金所需，同时尚未使用的银行授信额度超过 10 亿元，银行授信额度充足，可以通过债务融资等多种渠道来满足日常资金需求。预计随着未来 IPO 募集资金到位，公司货币资金将会更加充裕。

### (4) 公司经营活动现金流为负的绝对值较小，近两年与销售规模相比较低，对公司生产经营没有重大不利影响

报告期内，公司经营活动现金流与营业收入和利润情况对比如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
经营活动现金流入	40,317.40	70,027.28	55,235.69	33,145.24
经营活动现金流出	42,669.76	70,192.38	59,830.27	37,726.12
经营活动产生的现金流量净额	-2,352.36	-165.09	-4,594.58	-4,580.88
营业收入	45,504.99	84,466.13	53,818.63	33,802.23
扣非后净利润	14,033.53	26,979.51	16,217.51	4,233.14

报告期内，公司经营活动现金流为负的绝对值较小，2021年和2022年随着公司销售规模的快速增长，经营活动现金流为负的绝对值占营业收入和利润的比例均较低，且2022年公司已基本实现了经营活动现金流入和流出的平衡。因此经营活动现金流为负对公司生产经营不会构成重大影响。

2023年1-6月经营性现金流为负，主要由于受公司下游特种行业客户资金预算等因素影响，回款存在一定的季节性，一般四季度回款比例较高。2022年1-6月，公司销售商品、提供劳务收到的现金17,142.57万元，占全年销售商品、提供劳务收到的现金比例为32.02%；经营活动产生的现金流量净额为-8,159.34万元，远低于全年水平。2023年1-6月，销售商品、提供劳务收到的现金较去年同期增长111.04%，经营活动产生的现金流量净额较去年同期上涨171.17%，经营性现金流回款情况向好。

### 3、发行人已在招股说明书中进行了相关风险提示

针对报告期内经营活动现金流净额持续为负，发行人已在招股说明书中进行了风险提示，具体如下：

#### “（七）经营活动现金流量净额为负的风险”

报告期内，公司经营活动现金流量净额分别为**-4,580.88万元**、**-4,594.58万元**、**-165.09万元**和**-2,352.36万元**，持续为负主要系以下因素共同导致：1）公司主要客户为特种领域的大型集团化客户，客户会根据自身资金安排进行付款，且较多地使用商业承兑汇票的形式进行结算，因此付款周期一般较长；2）公司通过外协厂商进行晶圆加工及封装等生产环节，由于晶圆制造及封装厂商产能总体较为紧张，因此主要供应商采用预付款的方式结算；3）公司考虑到产品总体生产周期较长，为保障客户供货需求，提前进行备货，导致公司存货余

额较大；4）公司为满足新技术及新产品的研发，保证未来可持续的发展，报告期内研发支出金额总体较大，同时为满足公司产品的市场推广以及正常经营，销售和管理费用支出金额亦相对较高。

未来若公司业务规模继续呈现快速增长的趋势，公司经营活动现金流量净额为负的情况不能得到有效改善，公司的营运资金流转将承受更大的压力，整体资金周转存在一定的风险。”

## 二、中介机构核查程序及意见

### （一）核查程序

申报会计师主要实施了以下核查程序：

1、查阅公司主要客户销售合同，查看发行人与主要客户间的销售合同及相应结算政策条款；查阅可比公司公开披露信息，了解可比公司合同信用政策约定。

2、访谈发行人财务负责人及销售负责人，了解发行人客户信用管理制度及具体执行情况，查阅公司客户信用管理制度相关文件。

3、针对销售业务执行了函证程序和细节测试，确认其报告期内收入金额、应收账款及回款金额的准确性。

4、查阅公司现金流量表及明细，分析公司经营活动产生的现金流量净额为负的原因，结合公司盈利情况分析对公司生产经营的影响，并了解公司的应对措施。

### （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、结合合同约定及实际回款情况，发行人根据应收账款的实际账龄进行管理，应收款项信用管理符合行业惯例。发行人应收款项信用管理相关内控机制健全有效，报告期内主要客户实际回款情况良好。

2、发行人报告期内经营活动现金流持续为负主要由于：特种集成电路行业上下游结算政策导致经营活动收款滞后于付款；公司近年来销售收入增长较快，导致现金流的变动与收入及利润的变动不匹配；公司为应对上游产能紧张及下

游需求增长，进行了较多的战略备货；公司研发投入、销售及管理费用支出金额较大，付现成本较高。

3、发行人报告期内经营活动现金流持续为负的情形会随着经营规模的增加而逐步改善，未来能够实现经营现金流为正，对发行人生产经营不会产生重大不利影响；公司下游客户以特种领域大型央企集团下属单位为主，经营和回款情况良好，公司具备稳定的经营性现金流入；随着销售收入的增加，期间费用等固定成本投入相比销售收款比例将会降低，经营活动现金流将会得到改善；公司货币资金充足，可以通过债务和股权融资等方式满足日常经营所需资金；公司经营活动现金流为负的绝对值较小，近两年与销售规模相比较低，对公司生产经营没有重大不利影响。

（以下无正文）

（本页无正文，为《中天运会计师事务所（特殊普通合伙）关于成都华微电子科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的审核中心意见落实函的回复》之签署页）



中天运会计师事务所（特殊普通合伙）

中国·北京

中国注册会计师：王秀萍



中国注册会计师：陈永毡



中国注册会计师：信翠双



2023 年 9 月 21 日