

深圳通业科技股份有限公司

关于

首次公开发行股票并在创业板上市的

上市委审议意见

落实函的回复



保荐人（主承销商）



二〇二〇年十一月

关于深圳通业科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
上市委审议意见落实函的回复

深圳证券交易所：

贵所《关于对深圳通业科技股份有限公司上市委审议意见的落实函》（以下简称“落实函”）已收悉。

深圳通业科技股份有限公司（以下简称“通业科技”“公司”、“发行人”）对落实函问题进行了逐项落实、核查，现回复如下（以下简称“本回复”），请予审核。

除另有说明外，本回复中的简称和名词释义与《深圳通业科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》（上会稿）（以下简称“招股说明书”）中的含义一致。

落实函问题	黑体（加粗）
落实函的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

问题 1

请发行人在招股说明书重大事项提示中补充披露先发货后签订结算合同销售模式下的相关风险，并进一步披露与客户发生争议时的解决方式。

回复：

报告期内，公司通过招投标或竞争性谈判等方式获得客户订单，存在部分订单尚未确定结算价格，公司根据客户订单或采购计划发货，再签订正式结算的销售合同的情况。先根据订单或采购计划发货后签订结算合同的销售模式主要涉及的客户是部分中国中车各下属轨道交通机车车辆厂和少量铁路局客户。

（一）发行人与主要客户不存在因价格调整发生纠纷的情况

先发货后签合同模式下，在招投标或竞争性谈判过程中，公司与客户采购部门就订单或采购计划的价格已经达成了初步意向，虽然后续正式结算合同审批过程中，客户可能会要求对最终结算价格进行调整（如调整，一般是在初步商定价格基础上略有降价），但价格调整幅度总体较小。

发行人与中国中车下属机车车辆厂客户和铁路局客户长期合作，保持了良好的关系，报告期内公司与该类客户均不存在纠纷、仲裁和诉讼的情况，也不存在因上述销售模式导致公司产品订单亏损、退货或最终无法结算的情况。

（二）发行人针对先发货后签订合同制定了相关流程和内部控制

针对先发货后签订合同的销售模式，发行人制定了相关流程和内部控制进行管理，其中关键的内部控制点如下：

1、公司针对客户进行分类管理，先发货后签正式结算的销售合同情形的客户主要为中国中车各下属轨道交通机车车辆厂和少量铁路局客户（主要是检修业务）。

2、先发货后签订结算合同模式下，发行人通过招投标或竞争性谈判等方式取得了客户订单，发行人根据客户订单或采购计划进行交付。

3、发行人交付完成后，需取得客户的签收单据，并交由发行人销售部门进行统一保管。

4、发行人取得客户的签收单据后，及时向客户申请签订结算合同、开具发票，并制定了考核制度，对业务人员进行考核。

（三）纠纷解决方式

1、发行人与主要客户建立了友好协商的沟通机制

发行人与中国中车下属机车车辆厂客户和铁路局客户长期合作，保持了良好的关系，发行人与主要客户建立了友好协商的沟通机制。报告期内公司与该类客户均不存在纠纷、仲裁和诉讼的情况，也不存在因上述销售模式导致公司产品订单亏损、退货或最终无法结算的情况。

2、发行人可以通过法律程序维护自身合法权益

发行人基于轨道交通行业的特性以及合作历史等原因，与部分主要客户形成了先发货后签合同的销售模式，发行人通过招投标或竞争性谈判等方式取得了客户订单，发行人根据客户订单或采购计划进行交付，取得客户签收单据后完成产品交付。因此，发行人与该等主要客户之间就相关产品的买卖合同关系已经成立并生效。

根据《中华人民共和国合同法》第 61 条的规定，合同生效后，当事人就价款或者报酬等内容没有约定或者约定不明确的，可以协议补充；不能达成补充协议的，按照合同有关条款或者交易习惯确定。报告期内，发行人与该等客户均可以通过补充协议就合同价款达成一致意见，公司与该类客户均不存在纠纷、仲裁或诉讼的情形，也不存在因上述交易模式导致公司产品订单亏损、退货或最终无法结算的情形。

发行人自与该等主要客户合作以来均保持了良好的合作关系，如果经充分协商后，发行人与主要客户无法就价款及合同签订事宜无法达成一致意见的，发行人仍可以根据相关法律法规的规定，以及发行人所获取的主要客户相关订单或采购需求、客户签收单据、发行人与该等客户就相关产品历次交易所达成的历史价格等资料文件，通过诉讼的方式积极维护自身合法权益。

（四）补充披露情况

发行人已在招股说明书“重大事项提示”中补充披露先发货后签订结算合同

销售模式下的相关风险，以及与客户发生争议的解决方式，具体内容如下：

“（八）先发货后签订结算合同销售模式下对经营业绩不利影响的风险

报告期内，发行人通过招投标或竞争性谈判等方式获得客户订单，存在部分订单尚未确定结算价格，发行人先根据客户订单或采购计划发货，再签订正式结算的销售合同的情况。前述先发货后签订合同的情况主要涉及的客户是部分中国中车下属轨道交通机车车辆厂和少量铁路局客户。发行人与该等客户长期合作，保持了良好的关系，建立了友好协商的沟通机制，且报告期内也未因该类销售模式与客户发生纠纷、诉讼或仲裁，但未来无法完全排除经充分友好协商后发行人与客户就结算价款或结算合同签订事宜无法达成一致意见的情形，即使发行人可以根据相关法律法规的规定，通过诉讼的方式积极维护自身合法权益，但仍可能对发行人的经营业绩产生不利影响。”

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（二）4、（2）按照销售合同顺序分类”中进一步披露先发货后签订结算合同销售模式下与客户发生争议的解决方式，具体内容如下：

“⑤先发货后签订结算合同的纠纷解决方式

针对先发货后签订合同，发行人制定了相关流程和内部控制进行风险管理。发行人与中国中车下属机车车辆厂客户和铁路局客户长期合作，保持了良好的关系，建立了友好协商的沟通机制，如果经充分协商后，发行人与主要客户仍就结算价款及合同签订事宜无法达成一致意见的，发行人仍可以根据相关法律法规的规定，以及发行人所获取的主要客户相关订单或采购需求、客户签收单据、发行人与该等客户就相关产品历次交易所达成的历史价格等资料文件，通过诉讼的方式积极维护自身合法权益。

报告期内公司与该类客户均不存在纠纷、仲裁和诉讼的情况，也不存在因上述销售模式导致公司产品订单亏损、退货或最终无法结算的情况。”

（本页无正文，为深圳通业科技股份有限公司《关于首次公开发行股票并在创业板上市的上市委审议意见落实函的回复》之签章页）

