

**关于尤洛卡精准信息工程股份有限公司
向特定对象发行股票申请文件审核问询函的回复**

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

北京注册会计师协会

业务报备统一编码报备系统

业务报备统一编码:	110101562022506001736
报告名称:	关于尤洛卡精准信息工程股份有限公司向特定对象发行股票申请文件审核问询函的回复
报告文号:	致同专字(2022)第371A000675号
被审(验)单位名称:	尤洛卡精准信息工程股份有限公司
会计师事务所名称:	致同会计师事务所(特殊普通合伙)
业务类型:	其他鉴证业务
报告日期:	2022年03月10日
报备日期:	2022年03月10日
签字注册会计师:	江涛(370100150002), 郭冬梅(110101310010)
 (可通过扫描二维码或登录北京注协官网输入编码的方式查询信息)	

说明:本备案信息仅证明该报告已在北京注册会计师协会报备,不代表北京注册会计师协会在任何意义上对报告内容做出任何形式的保证。

山东省注册会计师行业报告防伪页

报告标题： 关于尤洛卡精准信息工程股份有限公司向特定对象发行股票申请文件审核问询函的回复

报告文号： 致同专字（2022）第371A000675号

客户名称： 尤洛卡精准信息工程股份有限公司

报告日期： 2022-03-10

签字注册会计师： 江涛 （CPA：370100150002）
郭冬梅 （CPA：110101310010）



011092022031010784341
报告文号：致同专字（2022）第371A000675号

事务所名称： 致同会计师事务所（特殊普通合伙）

事务所电话： 010-85665858

传真： 010-85665120

通讯地址： 北京市朝阳区建国门外大街22号赛特广场5层

电子邮件： china@cn.gt.com

请报告使用方及时进行防伪标识验证：
1. 可直接通过手机扫描防伪二维码识别；
2. 登录防伪查询网址（<http://www.sdcpacpvfw.cn>），输入防伪编号进行查询。



致同会计师事务所(特殊普通合伙)
中国北京朝阳区建国门外大街22号
赛特广场5层邮编 100004
电话 +86 10 8566 5588
传真 +86 10 8566 5120
www.granthornton.cn

关于尤洛卡精准信息工程股份有限公司 向特定对象发行股票申请文件审核问询函的回复

致同专字（2022）第 371A000675 号

深圳证券交易所：

贵所于 2022 年 1 月 25 日出具的《关于尤洛卡精准信息工程股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函》（审核函〔2022〕020019 号）（以下简称“审核问询函”）已收悉，致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”、“致同”）对审核问询函所提问题逐项落实，本着勤勉尽责、诚实守信的原则就审核问询所提问题进行了逐项回复，具体内容如下，请贵所予以审核。

目录

问题一.....	1
问题二.....	16
问题三.....	36
问题四.....	67
问题五.....	75

问题一

2014年3月，发行人向田斌等7名交易对方非公开发行股份并支付现金收购其合计持有的北京富华宇祺信息技术有限公司（以下简称“富华宇祺”）53.21%股权，田斌等人对2013年-2016年进行业绩承诺，业绩承诺完成率为82.63%。2017年11月，发行人对富华宇祺增加投资7,000万元，增资后持有富华宇祺63.99%的股权，少数股东田斌等人承诺确保本次增资完成后2018至2020年度三年累计净利润不少于10,500.00万元，2021年度、2022年度两年累积净利润不少于9,240.00万元。若富华宇祺未实现上述盈利，田斌等人承诺首先以现金形式补偿，不足部分以其所持富华宇祺股权进行补偿。同时，协议还约定了富华宇祺应收账款、应收票据余额收回的补偿措施。田斌等人自愿将其持有的发行人全部股票的50%限售，并质押给发行人指定的第三方。报告期内，田斌持续减持发行人股票，2018年12月31日至2019年12月31日减持520,700股，2019年12月31日至2020年12月31日减持1,181,900股，2020年12月31日至2020年11月31日减持2,660,236股。发行人近期召开董事会对增资协议业绩承诺条款进行了变更，变更为“确保本次增资完成后2018年度至2025年度八年累计净利润不少于19,740万元”。发行人于2017年至2019年间向富华宇祺提供多笔借款，截至2021年9月30日借款余额4,187万元。富华宇祺2018年至2020年分别实现净利润-2,688.42万元、-2,101.18万元和-1,331.09万元。

请发行人补充说明：（1）结合富华宇祺业报告期内的业绩情况及公司2021年的业绩预告情况，说明富华宇祺业绩持续亏损的主要原因及对公司整体业绩的影响；（2）结合北京富华宇祺的经营模式、相关客户的回款情况说明富华宇祺应收账款、应收票据的回收情况及减值计提是否充分；（3）富华宇祺未完成2018-2020年的业绩承诺，田斌等少数股东未进行业绩补偿的原因；在富华宇祺持续亏损的前提下，发行人继续增资的原因；田斌持续减持发行人股票的原因及减持资金用途；前述情形是否损害上市公司及中小股东利益；（4）说明变更后业绩承诺的可实现性及相关措施；发行人为保证相关方履行补偿义务采取的措施及可行性；变更相关承诺是否存在损害上市公司及其他投资者的利益的情形；（5）发行人收购富华宇祺后对其提供资金支持情况，富华宇祺其他股东是否同比例向其提供资金，相关资金用途及流向，发行人与富华宇祺非经营性往来的形成原因

及后续偿还情况，公司是否采取有效措施防范无法收回资金的风险；是否存在控股股东、实控人或其他股东通过富华宇祺违规占用上市公司资金等情形。

请发行人补充披露（1）的相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，会计师对（1）（2）（5）核查并发表明确意见，发行人律师对（3）（4）（5）核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）结合富华宇祺报告期内的业绩情况及公司 2021 年的业绩预告情况，说明富华宇祺业绩持续亏损的主要原因及对公司整体业绩的影响

1、富华宇祺报告期内的业绩情况及亏损的主要原因

报告期内，富华宇祺的业绩情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年 1-9 月
营业收入	6,570.57	5,104.15	11,353.87	5,696.55
净利润	-2,688.42	-2,101.18	-1,331.09	-1,611.30

注：2018 年-2020 年度数据已经审计，2021 年 1-9 月数据未经审计。

由上可见，报告期内，富华宇祺业绩持续亏损，净利润分别为-2,688.42 万元、-2,101.18 万元、-1,331.09 万元和-1,611.30 万元，整体看主要系富华宇祺业务转型所致。近几年受煤炭行业周期性波动、铁路混改、国际政治经济局势变化等事件的影响，富华宇祺所处的外部市场环境发生较大变化，其先后进行了三次业务转型：由煤矿通讯传统业务转型轨道交通通讯、转型军工通讯、再聚焦智慧矿山。转型过程中原有业务量下滑导致收入大幅降低，同时产生较多的研发投入和市场开拓费用；此外，由于富华宇祺的项目开展需要安排工作人员到客户现场实施，受新冠肺炎疫情在多地频发和各地防疫政策的影响，2020 年以来富华宇祺项目的获取和推进受阻，导致富华宇祺业绩持续亏损。具体分析如下：

（1）外部市场环境变化导致富华宇祺业务开展受阻

首先，煤炭行业的周期性波动推动富华宇祺向轨道交通信息通讯业务领域转型。富华宇祺主要从事矿山通信及信息化系统产品研发、生产和销售业务，下游客户主要分布于煤炭领域，煤炭行业的周期波动对富华宇祺业务的影响较大。富华宇祺结合自身信息通讯技术优势和对市场整体的判断，于 2015 年前后开始向轨道交通信息通讯业务发展，并中标全国多个铁路局列车 WIFI 项目。2016 年至 2017 年，富华宇祺高铁 WIFI 一体化服务器设备及解决方案实现新突破，并在高铁标准动车“复兴号”获得首例成功应用，为富华宇祺带来了较好的业绩预期。

其次，国家铁路领域的混合所有制改革对富华宇祺自身的轨道交通信息通讯业务产生较大不利影响。2018 年中国国家铁路集团有限公司进行混合所有制改革，引入浙江吉利控股集团有限公司和深圳市腾讯计算机系统有限公司作为股东，组建了国铁吉讯科技有限公司，该公司具有较强的技术和资源优势，承接了较多的高铁无线 WIFI 产品的相关业务。该变化使得富华宇祺轨道交通信息通讯业务主力产品高铁无线 WIFI 失去了较大的市场份额。同年，国家发展改革委牵头出台了取消手机国内长途和漫游费、降低流量资费等降低电信资费措施，三大电信运营商纷纷落实“提速降费”工作，高铁乘客对 WIFI 需求降低，高铁无线 WIFI 通信市场情况也发生变化。2018 年、2019 年，富华宇祺轨道交通信息通讯业务收入分别较上一年下降 82.05%、60.44%，报告期内未能实现预期收益。

(2) 国际政治经济局势变化影响富华宇祺正常业务的开展

2018 年，富华宇祺自主研发坑道 3G 无线通信系统的重要技术模组供应商 Z 公司被美国纳入出口管制清单，该公司与美国商务部达成协议，接受美国合规管理检查，自身业务的正常开展受到较大影响，其上下游产业链的公司也受到较大冲击。富华宇祺作为 Z 公司的下游客户，受此影响，其采购业务无法正常开展，在此情况下富华宇祺无法向下游客户如期提供全套产品，被迫停止了坑道 3G 无线通信产品的后续销售工作。在此背景下，富华宇祺原来依托 Z 公司产品开拓下游信息通讯市场的计划未能实现，2019 年矿山通讯产品收入较上一年度下降约 93.14%。此过程消耗了较大的成本，影响了富华宇祺的业绩。

(3) 疫情导致部分项目无法顺利开展

富华宇祺的主要产品为各种通信系统，进行设备销售的同时，需要技术人员

前往项目客户现场提供安装、调试和技术服务。2020年初开始的新冠肺炎疫情不断反复，尤其对于地处北京丰台地区的富华宇祺经营造成了较大影响，公司人员不时被隔离或项目公司因疫情不允许进入，导致人员流动受到较大限制，各地的疫情防控措施也进一步加大了异地人员流动的难度，无法及时开展现场工作，导致项目推进未达预期。富华宇祺在内蒙古、山西等地的多个军事基地通信项目及矿山通信项目延期或取消，对业绩造成不利影响。

2、公司 2021 年的业绩预告情况及富华宇祺亏损对公司整体业绩的影响

(1) 公司 2021 年的业绩预告情况

公司 2021 年度业绩预告情况如下：

项目	2021 年度	上年同期
归属于上市公司股东的净利润	盈利：19,000 万元-20,000 万元	盈利：11,910.51 万元
	比上年同期增长：59.52%-67.92%	
扣除非经常性损益后的净利润	盈利：17,972.12 万元-18,972.12 万元	盈利：11,435.90 万元
	比上年同期增长：57.16%-65.90%	

注：数据来源为《尤洛卡精准信息工程股份有限公司 2021 年度业绩预告》

由上可见，公司 2021 年度业绩增长较多，主要原因是公司抓住国家大力发展智慧矿山业务的市场机遇，加大原有矿山智能化产品的产销力度，加快推出与智慧矿山相关的新产品、新技术，其中矿用智能单轨运输系统、智慧矿山相关项目业务量有较大增长，营业收入、利润同比大幅增长。

(2) 富华宇祺亏损对公司整体业绩的影响

报告期内，公司主要从事三大版块业务：军工业务、煤矿安全业务及信息通信业务。其中，富华宇祺系公司持股 63.99% 的控股子公司，信息通信业务均由富华宇祺及其子公司承担。报告期内，发行人信息通信业务的收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度		2019 年度		2020 年度		2021 年 1-9 月	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
军工业务	20,568.00	46.42%	20,513.81	43.69%	22,981.84	42.89%	17,182.03	35.62%

项目	2018 年度		2019 年度		2020 年度		2021 年 1-9 月	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
煤矿安全业务	17,167.10	38.75%	21,365.90	45.50%	19,455.62	36.31%	25,353.29	52.57%
信息通信业务	6,572.70	14.83%	5,074.31	10.81%	11,140.98	20.79%	5,696.55	11.81%
主营业务收入	44,307.80	100.00%	46,954.02	100.00%	53,578.44	100.00%	48,231.87	100.00%

注：2018 年-2020 年度数据已经审计，2021 年 1-9 月数据未经审计。

由上可见，报告期内，上市公司整体业务发展良好，收入稳步提升。2018 年至 2021 年 1-9 月，分别实现主营业务收入 44,307.80 万元、46,954.02 万元、53,578.44 万元及 48,231.87 万元。其中，富华宇祺收入占上市公司主营业务收入的比重分别为 14.83%、10.81%、20.79%及 11.81%，占比相对较低。

报告期内，富华宇祺对上市公司归母净利润的影响如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年 1-9 月
上市公司归属于母公司股东净利润	9,745.32	6,408.74	11,910.51	13,522.31
富华宇祺对上市公司归母净利润的影响	-1,720.32	-1,344.55	-851.76	-1,031.07
影响比例	-17.65%	-20.98%	-7.15%	-7.62%

注：2018 年-2020 年度数据已经审计，2021 年 1-9 月数据未经审计。

盈利方面，2018 年至 2021 年 1-9 月，分别实现归母净利润 9,745.32 万元、6,408.74 万元、11,910.51 万元和 13,522.31 万元。根据上市公司 2021 年业绩预告，公司 2021 年度实现归母净利润 19,000 万元-20,000 万元，较 2020 年相比增长 59.52%-67.92%。报告期内，公司整体业绩发展良好，富华宇祺虽处于亏损状态，但对上市公司整体业绩影响有限。

(二) 结合北京富华宇祺的经营模式、相关客户的回款情况说明富华宇祺应收账款、应收票据的回收情况及减值计提是否充分

1、富华宇祺的经营模式和下游客户性质导致存在一定的应收账款

报告期内，富华宇祺主要业务为煤矿信息通讯系统、轨交车载通讯服务等，主要产品包括矿用信息通讯系统相关设备、车载交换机和无线系统等。其经营模

式具体如下表所示：

经营模式	具体内容
采购模式	富华宇祺的产品主要是各种通信系统，系统所需的组成部分一部分需要向大型基础通信企业采购，一部分自制
生产模式	产品需求具有计划性和定制化特征，富华宇祺采取“以销定产、以标定产”的模式，根据客户订单或标书合理安排生产
销售模式	富华宇祺的销售主要采取向客户投标，然后进行设备销售、提供安装、技术服务，完成系统建设，最后实现完全销售的模式
盈利模式	富华宇祺的主营业务收入来源于其通信系统设备销售、安装技术服务实现收入，该等收入与设备成本、安装费用等之间的差额即为富华宇祺的盈利来源

结合富华宇祺的经营模式，其信息通讯产品大多需要同时向客户提供安装、调试及技术服务，调试达标后才能进行验收，业务开展实施需一定周期。且其主要面向煤炭和轨道交通领域的客户，该领域客户以国企为主，下游客户结算周期和付款审批流程较长，导致富华宇祺期末存在一定的应收账款。

2、主要客户应收账款回收和坏账计提情况及减值计提是否充分的说明

(1) 富华宇祺应收账款坏账计提政策及同行业对比情况

除应收精准信息合并范围内关联方外，富华宇祺将应收账款分为应收国有企业客户和应收其他客户两个组合。对于划分为组合的应收账款富华宇祺参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。各类别客户信用政策及收回风险情况如下：

应收国有企业客户：主要为煤炭企业集团、国有大型企业。一方面，该类客户合同的执行、审批、内部采购资金的划拨和付款等事项需要履行较为严格的逐级审批程序，回款进度较慢；另一方面，该类客户存在使用国家财政补贴专项资金采购的情形，专项资金付款有比较严格的批准程序，尤其在集中支付的方式下，需要时间较长，进一步延缓了富华宇祺的回款进度。但总体而言，该类客户资质和信用条件较好、资金实力较强，在履行完审批程序后，通常会及时支付货款，总体收款风险相对较小，预期信用损失率较低。

应收其他客户：主要为民营企业客户。该类客户规模、偿债能力和资信状况

通常弱于国有企业，因此整体预期信用损失率相对较高。

2020 年度，富华宇祺各组合应收账款坏账计提情况如下：

账龄	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
应收国有企业客户	6.06%	16.85%	27.60%	43.81%	86.54%	100.00%
应收其他客户	7.75%	18.46%	25.70%	63.41%	95.05%	100.00%

2020 年度，富华宇祺应收账款坏账计提比例与同行业可比公司对比如下：

公司名称	1 年以内	1 至 2 年	2 至 3 年	3 至 4 年	4 至 5 年	5 年以上
天地科技	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%
梅安森	4.06%	8.02%	18.13%	34.28%	85.87%	100.00%
龙软科技	4.37%	10.71%	28.11%	54.19%	86.66%	100.00%
平均值	4.48%	9.58%	22.08%	46.16%	84.18%	100.00%
富华宇祺综合 坏账计提比例率	7.55%	18.29%	26.43%	44.36%	94.91%	100.00%

由上可见，对比同行业可比公司，富华宇祺的应收账款坏账计提比例总体高于同行业可比公司平均水平，计提政策较为谨慎。

(2) 主要客户应收账款回收和坏账计提情况

报告期各期末，富华宇祺前十大客户应收账款余额占全部应收账款余额的比例分别为 84.43%、88.19%、83.14%及 84.75%，集中度相对较高。截至 2021 年 9 月末，2018 年、2019 年、2020 年末前十大客户应收账款回收及情况如下：

2018 年末		截至 2021 年 9 月末回款情况		截至 2021 年 9 月末未回款部分坏账计提比例
客户名称	余额	回款金额	回款率	
北京普锐全球科技发展有限公司	2,953.88	2,953.88	100.00%	/
中兴国通通讯装备技术（北京）有限公司	2,591.17	2,106.45	81.29%	81.14%
中车青岛四方车辆研究所有限公司	1,387.81	1,387.81	100.00%	/
中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	1,323.34	941.93	71.18%	78.00%
陕西思宇信息技术股份有限公司	1,025.00	755.00	73.66%	30.00%
深圳市翌日科技有限公司	814.95	718.87	88.21%	30.00%

北京金瑞天衡电子设备有限公司	511.00	511.00	100.00%	/
中国铁路通信信号股份有限公司	396.12	396.12	100.00%	/
哈佳铁路客运专线有限责任公司	390.86	390.86	100.00%	/
四川环煤科技股份有限公司	279.06	279.06	100.00%	/
合计	11,673.18	10,440.97	89.44%	64.97%
2019 年末		截至 2021 年 9 月末回款情况		2021 年 9 月末未回款部分坏账计提比例
客户名称	余额	回款金额	回款率	
北京普锐全球科技发展有限公司	2,436.91	1,300.00	53.35%	15.69%
中兴国通通讯装备技术(北京)有限公司	1,271.84	787.12	61.89%	81.14%
深圳市翌日科技有限公司	814.95	718.87	88.21%	30.00%
陕西思宇信息技术股份有限公司	795.00	355.00	44.65%	30.00%
中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	550.13	175.26	31.86%	77.61%
中车青岛四方车辆研究所有限公司	468.98	468.98	100.00%	/
北京巨点众思科技有限公司	379.88	-	0.00%	10.00%
国铁吉讯科技有限公司	286.70	267.65	93.36%	10.00%
沈阳铁路局电气化改造工程建设指挥部	254.00	198.30	78.07%	100.00%
神州数码系统集成服务有限公司	249.16	249.16	100.00%	/
合计	7,507.54	4,520.33	60.21%	14.76%
2020 年末		截至 2021 年 9 月末回款情况		2021 年 9 月末未回款部分坏账计提比例
客户名称	余额	回款金额	回款率	
联通(山西)产业互联网有限公司	1,905.38	992.47	52.09%	5.00%
北京普锐全球科技发展有限公司	1,148.43	-	0.00%	15.83%
西安长焜智联科技有限公司	1,026.52	264.06	25.72%	10.00%

陕西思宇信息技术股份有限公司	795.00	355.00	44.65%	30.00%
北京巨点众思科技有限公司	571.59	32.00	5.60%	9.91%
中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	522.99	70.16	13.42%	81.47%
中兴国通通讯装备技术(北京)有限公司	491.92	-	0.00%	81.42%
中国通信建设集团有限公司山西通信服务分公司	342.13	-	0.00%	5.00%
中车青岛四方车辆研究所有限公司	264.51	124.52	47.08%	5.00%
沈阳铁路局电气化改造工程建设指挥部	225.84	170.56	75.52%	100.00%
合计	7,294.30	2,008.77	27.54%	25.31%

截至 2021 年 9 月末，2018 年、2019 年末应收账款回收率分别为 89.44%、60.21%，回收比率相对较高；2020 年末应收账款回收率为 27.54%，主要系部分项目为 2020 年新实施的项目，富华宇祺按项目进度确认了应收账款，但对方其验收审批手续、付款审批周期较长，因此截至 2021 年 9 月末收回比例较低。

对于未收回部分，富华宇祺均依据应收账款客户组合的情况，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，按照预期信用损失率计提坏账准备，坏账准备计提充分。

3、应收票据回收及减值计提情况

富华宇祺下游客户使用票据结算的情况较少，富华宇祺各期末应收票据余额较小、占流动资产比例较低。报告期各期末，应收票据余额分别为 0 万元、400.00 万元、340.90 万元及 671.45 万元，占各期末流动资产的比例分别为 0%、2.24%、1.79%及 3.78%。截至 2021 年 9 月末，2018 年、2019 年及 2020 年应收票据回收情况如下：

单位：万元

日期	余额	2019 年度收回	2020 年度收回	2021 年 1-9 月收回	截至 2021 年 9 月末未收回金额
2018/12/31	-	-	-	-	-
2019/12/31	400.00	-	400.00	-	-

日期	余额	2019 年度收回	2020 年度收回	2021 年 1-9 月收回	截至 2021 年 9 月未收回金额
2020/12/31	340.90	-	-	240.90	100.00

截至本回复报告出具之日，2020 年底尚未收回的票据已到期，未发生违约兑付情形。

富华宇祺应收票据主要为应收银行承兑汇票，具有较高的信用和较强的支付能力，未发生历史实际损失的情况，且期限均在一年以内。考虑到款项未收回无法获取资金的收益，按一年期活期存款利率 0.35% 计提坏账准备。

综上，富华宇祺应收票据回款情况良好，减值计提充分。

（五）发行人收购富华宇祺后对其提供资金支持情况，富华宇祺其他股东是否同比例向其提供资金，相关资金用途及流向，发行人与富华宇祺非经营性往来的形成原因及后续偿还情况，公司是否采取有效措施防范无法收回资金的风险；是否存在控股股东、实控人或其他股东通过富华宇祺违规占用上市公司资金等情形

1、发行人收购富华宇祺后对其提供资金支持情况，富华宇祺其他股东是否同比例向其提供资金，相关资金用途及流向，发行人与富华宇祺非经营性往来的形成原因及后续偿还情况，公司是否采取有效措施防范无法收回资金的风险说明

（1）发行人收购富华宇祺后对其提供资金支持情况

公司为延伸智慧煤矿业务产业链、弥补公司产品信息传输技术短板，进一步完善整体战略布局，于 2014 年完成对富华宇祺收购。后续发展过程中，受外部环境变化及战略转型的影响，富华宇祺业务发展需要较多的营运资金，发行人分别于 2014 年 7 月至 2019 年 12 月间提供了多笔有偿借款，相关资金富华宇祺均用于支付货款及日常经营。截至 2021 年末，富华宇祺尚有 4,187.84 万元借款未偿还。其中已偿还借款明细如下：

单位：万元

借款日期	还款日期	借款金额	已还款金额	已支付利息
2014/07/11	2015/06/23	250.00	250.00	13.92

借款日期	还款日期	借款金额	已还款金额	已支付利息
2014/12/25	2015/06/23	130.00	130.00	1.62
2015/05/30	2018/04/03	5,987.84	5,987.84	1,374.64
2015/05/29	2015/06/23	1,602.04	1,602.04	15.85
2016/03/25	2016/05/17	400.00	400.00	9.85
2016/06/13	2016/11/30	500.00	500.00	20.10
2016/12/27	2018/04/03	1,000.00	1,000.00	62.89
2017/05/26	2018/04/03	500.00	500.00	39.13
合计		10,369.88	10,369.88	1,538.00

截至 2021 年末，未偿还借款明细如下：

单位：万元

借款日期	借款金额	已偿还金额	未偿还本金
2017/08/15	700.00	212.16	487.84
2017/10/16	400.00	-	400.00
2017/12/26	1,600.00	-	1,600.00
2019/02/12	500.00	-	500.00
2019/04/15	600.00	-	600.00
2019/12/17	600.00	-	600.00
合计	4,400.00	212.16	4,187.84

上市公司在资金管理方面制定了相关管理规定，上述资金拆借均按照相关规定履行内部审批程序并签署有偿借款协议，并定期对资金的后续使用情况进行监管，确保资金使用规范。截至 2021 年末，富华宇祺尚有 4,187.84 万元借款未偿还，上市公司按协议对其计提了滞纳金。

(2) 富华宇祺其他股东是否同比例向其提供资金的说明

上市公司向富华宇祺历次借款及进行二次增资时，田斌等少数股东均未同比例提供资金支持。针对未偿还部分的借款，根据上市公司与少数股东签订的借款协议，少数股东均为富华宇祺向上市公司还款承担连带责任保证担保。

(3) 相关资金用途流向说明

公司收购富华宇祺后，基于外部市场环境的变化及战略转型的情况，富华宇

祺需要较多的营运资金，公司给予了多笔资金支持并收取资金使用费用。富华宇祺将上述资金均用于日常生产经营，资金流向主要为购买生产经营所需的原材料和配件及其他生产经营所需。

(4) 发行人与富华宇祺非经营性往来的形成原因及后续偿还情况

截至 2021 年末，发行人向富华宇祺提供的资金支尚有 4,187.84 万元未归还，形成非经营性往来。鉴于目前富华宇祺发展势头较好，富华宇祺营业收入情况逐步好转，转型智慧矿山业务转型取得阶段性成果，各项生产经营均正常运转。公司自身资金流动性较好，为保证富华宇祺业务持续发展暂未要求其归还资金。后续，富华宇祺将根据业务发展情况、财务状况和资金情况偿还相关款项。

(5) 公司是否采取有效措施防范无法收回资金的风险

上市公司在股权及管理架构上对于富华宇祺有较强的控制力。上市公司持有富华宇祺 63.99%的股权，富华宇祺 5 名董事会成员中 3 名为上市公司委派，同时富华宇祺财务总监由上市公司委派。

上市公司根据《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》《深圳证券交易所股票上市规则》《深圳证券交易所上市公司规范运作指引》等法律法规及规范性文件的规定要求，制定了资金管理相关规定，对富华宇祺的资金进行严格地管理，规范其资金使用、合理配置财务资源、控制财务风险，富华宇祺 50 万元以上的资金支付，均需上市公司财务部及上市公司董事长进行审批。

根据上市公司与富华宇祺及田斌等少数股东签署的借款协议，田斌等少数股东承诺为富华宇祺向上市公司的借款清偿承担连带责任保证担保。

综上，公司在富华宇祺有较强的控制力，在资金管理方面建立了相关内控制度，且少数股东就上市公司借款签署了担保协议，公司已采取有效措施防范无法收回资金的风险。

2、是否存在控股股东、实控人或其他股东通过富华宇祺违规占用上市公司资金等情形说明

(1) 上市公司及控股股东、实控人或其他股东与富华宇祺资金往来的情况

报告期内，上市公司向富华宇祺提供的资金均用于其日常生产经营活动，发行人制定了严格的资金管理规定。富华宇祺财务部及上市公司内审部门定期对资金的后续使用情况进行监管，确保资金使用规范。

经核查富华宇祺银行流水及财务明细账，上市公司控股股东、实际控制人及截至报告期末持有公司 1%以上的股东，与富华宇祺之间不存在资金往来，不存在违规占用上市公司资金的情况。

(2) 富华宇祺少数股东与富华宇祺资金往来的情况

少数股东作为经营团队为富华宇祺提供无偿的资金支持，用于解决富华宇祺短期的资金周转困难。经核查富华宇祺流水及主要科目明细账，除上述资金拆借之外，富华宇祺与少数股东的资金往来主要系正常的工资发放、费用报销等，不存在田斌等少数股东违规占用上市公司资金的情况。

综上，结合富华宇祺报告期内银行流水及预付账款、其他非流动资产、其他应收款明细的情况，公司向富华宇祺提供的资金支持，富华宇祺均用于日常生产经营，富华宇祺与少数股东之间不存在异常资金往来，不存在控股股东、实际控制人或其他股东通过富华宇祺违规占用上市公司资金的情况。

二、核查情况

(一) 核查程序

会计师履行了以下核查程序：

- 1、查阅了上市公司历年年报及 2021 年度业绩预告。
- 2、查阅了富华宇祺报告期内的销售合同、与销售相关的管理制度，抽取主要客户销售订单进行穿行测试，函证及走访了富华宇祺主要客户；取得富华宇祺报告期各期末应收账款明细表、应收账款账龄表，分析发行人应收账款与经营模式的匹配性；分析应收账款坏账准备计提政策是否符合企业会计准则规定，复核坏账准备计提的合理性。
- 3、查阅了《关于对尤洛卡精准信息工程股份有限公司的关注函》（创业板关注函〔2021〕第 495 号）及《尤洛卡精准信息工程股份有限公司关于对深圳证

券交易所关注函回函的公告》。

4、查阅了上市公司对富华宇祺提供借款的相关明细及协议，查阅了少数股东向富华宇祺资金拆借的明细。

5、获取并查阅了富华宇祺提供的报告期内主要银行账户明细表及银行流水，对其中大额流水进行核查，检查是否与富华宇祺少数股东及上市公司股东之间存在异常资金往来；获取了富华宇祺提供的已注销的银行账户无法提供银行流水的说明；获取了富华宇祺出具的除已提供银行账户外不存在其他控制的银行账户的说明。

6、获取并查阅了富华宇祺预付账款、其他非流动资产、其他应收款明细账，分析是否存在大额异常资金往来情况，结合有关合同约定、付款单据、实物流转等情况，分析资金往来的真实性和交易的合理性。对富华宇祺主要客户、供应商进行了走访、函证等程序，了解其业务实质及资金往来情况。

7、查阅了发行人收购富华宇祺时的收购报告书、历年年度报告等公开披露文件，核查富华宇祺及其股东与发行人及其主要之间是否存在关联关系；对富华宇祺主要经营管理负责人田斌进行访谈，了解富华宇祺自身的经营状况、资金管理制度，确认不存在上市公司控股股东、实际控制人或其他股东通过富华宇祺违规占用上市公司资金的情况。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、富华宇祺业绩持续亏损的主要原因主要系外部市场环境及业务转型、疫情等因素导致，对公司整体业绩的影响有限。

2、富华宇祺业务开展大多需要实施和安装调试，需要一定周期，且其主要面向煤炭和轨道交通领域的客户，该领域客户以国企为主，下游客户结算周期和付款审批流程较长，导致富华宇祺期末应收账款金额较大；报告期内，主要客户的应收账款、应收票据的回收情况较好，减值计提充分。

3、发行人收购富华宇祺后对其提供部分资金支持，富华宇祺其他股东未同

比例向其提供资金，相关资金用于日生产经营；发行人对富华宇祺提供非经营性往来，主要系富华宇祺业务开展有较大的资金需求，后续公司根据其业务发展情况进行款项收回，公司已采取措施防范无法收回资金的风险；经核查，不存在控股股东、实控人或其他股东通过富华宇祺违规占用上市公司资金等情形。。

问题二

最近一期，发行人营业收入为 48,363.38 万元，同比增长 65.55%，扣非归母净利润为 12,964.35 万元，同比增长 650.60%，但应收账款净额占营业收入比例由 2020 年末的 42.93% 上升至 74.75%；发行人及子公司所持有的部分防爆合格证、矿用产品安全标志证书等有效期即将届满。

请发行人补充说明：（1）最近一期营业收入、净利润大幅增长的原因及合理性，高速增长是否可持续；（2）结合报告期内应收账款周转情况、主要客户信用政策变化情况等，说明是否存在放宽信用期限以增加收入的情形；（3）请结合发行人应收账款及应收票据账龄，坏账计提情况及坏账迁移情况，说明发行人应收账款及应收票据坏账计提是否充分；（4）发行人所持资质证书续期情况，续期是否存在障碍，对公司生产经营的影响，发行人是否存在未取得资质或超资质经营等情况，业务经营是否合法合规。

请发行人补充披露（1）（3）（4）相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，会计师核查（1）（2）（3）并发表明确意见，请发行人律师核查（4）并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）最近一期营业收入、净利润大幅增长的原因及合理性，高速增长是否可持续

1、最近一期营业收入、净利润大幅增长的原因及合理性

（1）最近一期营业收入、净利润增长情况

2021 年 1-9 月，发行人营业收入和净利润较 2020 年 1-9 月增长较快，具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021 年 1-9 月	2020 年 1-9 月	同比增幅
营业收入	48,363.38	29,214.15	65.55%

项目	2021年1-9月	2020年1-9月	同比增幅
其中：主营业务收入	48,231.87	29,097.87	65.76%
扣非归母净利润	12,964.35	1,727.20	650.60%

发行人主营业务分为煤矿安全业务、军工业务和信息通讯业务三大板块，2021年1-9月，发行人主营业务收入分板块同比变动情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-9月		2020年1-9月		同比变动		
	金额	占比	金额	占比	增幅	增长额	增长额占比
煤矿安全业务	25,353.29	52.57%	8,996.56	30.92%	181.81%	16,356.73	85.49%
军工业务	17,182.03	35.62%	13,124.97	45.11%	30.91%	4,057.06	21.20%
信息通讯业务	5,696.55	11.81%	6,976.34	23.98%	-18.34%	-1,279.79	-6.69%
合计	48,231.87	100.00%	29,097.87	100.00%	65.76%	19,134.00	100.00%

由上可见，发行人最近一期业绩增长主要源自于其煤矿安全业务和军工业务，其中煤矿安全业务的增长额贡献占比为 85.49%，是发行人最近一期业绩增长的主要驱动力。

（2）最近一期营业收入、净利润增长原因及合理性分析

1) 煤矿安全业务增长情况及合理性分析

发行人煤矿安全业务的产品主要分为顶板监测电子仪器仪表类、纯机械类设备、矿用智能单轨运输系统（又称“单轨吊机车”）。2021年1-9月以及2020年1-9月，发行人煤矿安全业务的产品收入实现情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021年1-9月		2020年1-9月		同比变动		
	金额	占比	金额	占比	增幅	增长额	增长额占比
电子仪器仪表类	13,014.87	51.33%	6,334.97	70.42%	105.44%	6,679.90	40.84%
纯机械类设备	1,140.45	4.50%	1,370.16	15.23%	-16.77%	-229.71	-1.40%
矿用智能单轨运输系统	11,197.97	44.17%	1,291.43	14.35%	767.10%	9,906.54	60.57%
合计	25,353.29	100.00%	8,996.56	100.00%	181.81%	16,356.73	100.00%

由上可见，最近一期发行人煤矿安全业务的矿用智能单轨运输系统和顶板监

测电子仪器仪表类产品的收入出现了较大的增长，尤其是矿用智能单轨运输系统类产品增长显著。具体原因如下：

①良好的外部市场机遇

为推动煤炭行业智能化发展，我国先后发布了《能源技术革命创新行动计划（2016—2030年）》《关于加快煤矿智能化发展的指导意见》、《智能化煤矿建设指南（征求意见稿）》等政策，在《智能化煤矿验收管理办法（试行）》中将“采用无轨胶轮车、单轨吊、电机车等合理的辅助运输方式；实现精准定位；车辆状态信息自动采集”作为验收时的必备指标，并将辅助运输设备的智能化功能作为评分时的加分项。煤炭行业全方位的转型升级及智能化的发展，带动了矿用智能单轨运输系统需求端的快速发展。

原先，有采购需求的国内煤炭企业大多采购海外厂商生产的单轨运输系统，国内能够生产先进矿用智能单轨运输系统的企业较少。自新冠疫情爆发以后，国外企业由于受疫情持续反复、海运价格上涨等因素的影响，产销大幅下降，整体国内市场呈现供不应求的状态。发行人作为国内较早自主研发生产单轨运输系统的企业，积累了丰富的技术经验及良好的市场基础，产品类型及功能不断丰富，竞争优势明显。

②技术的优势和齐全的资质

煤矿安全设备由于其安全性要求和矿井内的复杂性，其招投标或开拓业务的过程中销售端的议价能力在很大程度上取决于其产品的先进性、独特性和适用性。从事煤矿安全设备生产制造的企业，需要持有各类型型号的矿用产品安全标志证书（以下简称“安标证”），并辅之以各型号产品对应配套的专利著作权，以在合法合规、拥有生产资质的基础上，实现新型产品的先进性、独特性的保护。发行人具有一定的行业先进性和性能独特性的产品，能够在招投标及其他业务开拓环节相对更多地受到客户端的青睐。

作为发行人的稳定主业，公司高度重视煤矿安全产品的升级换代和安标证的更新。2020全年，发行人共获批了煤矿安全业务相关的安标证9个；仅2021年第一季度，发行人获批的煤矿安全业务相关的安标证达30个，其中涉及产品更

新升级的安标证 8 个，新产品认证的安标证 11 个。发行人更新获批、新认证了大量顶板检测电子仪器仪表类产品和矿用智能单轨运输系统相关的安标证，对应产品的销售议价能力获得较大的加成，进一步促进了煤矿安全业务总体收入的上升。

同时，发行人于 2021 年 1 月新取得了单轨吊调度控制管平台和移动端单轨吊机车调度系统的 2 项软件著作权。装备该类调度系统将使单轨吊机车具备无线移动通信功能，能够实现车辆精准定位，车辆运行状态参数智能监测以及智能调度等功能，能够有效满足当前市场的大部分需求，使发行人的矿用智能单轨运输系统类产品进一步巩固了国内的技术优势地位。

③ 优良的口碑和长期的积累

发行人作为国内自主研发生产单轨运输系统的企业，多年来经过对单轨运输系统产品的不断研发升级与现场实践，积累了丰富的技术经验及良好的市场基础，产品类型及功能不断丰富。近年来，凭借丰富的行业经验、先进的产品技术以及规范的管理、及时的响应速度和完善的质量控制体系，发行人先后与淮南矿业集团、平煤股份、阳泉煤业集团、京能集团、大同煤矿集团、济宁矿业集团、新疆焦煤集团等国内优质大中型煤矿企业建立了稳定的合作关系。因此，在需求端对于矿用智能单轨运输系统的需求快速增长的机遇下，发行人取得了大量的订单，截至 2021 年 11 月末，发行人在手订单金额达到 1.32 亿元。

综上所述，发行人最近一期煤矿安全业务的业绩增长是由供给、需求和行业政策等多方面因素带动的。现阶段煤矿安全生产监测细分领域的公司较少，相对在该领域经营较多的上市公司如光力科技，其 2020 年 1-9 月实现收入 17,836.89 万元，2021 年 1-9 月实现收入 35,265.88 万元，同比增长 97.71%。发行人相同期间顶板监测电子仪器仪表类产品同比增长率为 105.44%，总体与可比公司相当。因此，发行人最近一期煤矿安全业务的业绩增长具有合理性。

2) 军工业务增长情况及合理性分析

发行人的军工业务主要承担者师凯科技及其子公司主要从事军工武器装备中光电技术的研发、集成和生产，主要产品为对移动目标（坦克、舰艇、直升机

等)进行精准打击的导弹制导系统,包括移动式制导系统(用于装甲车导弹作战)、手持式制导系统(用于单兵或兵组作战)及相关备件等。军工行业内生产企业主要根据军方订单生产,生产和销售都具有很强的计划性特征,产品销售价格受市场供求关系波动的影响较小,行业市场化程度不高。2021年3月,十三届全国人大四次会议审议通过的《关于2020年中央和地方预算执行情况与2021年中央和地方预算草案的报告》提出要加强财力保障,大力支持国防和军队现代化建设,促进国防实力和经济实力同步提升,2021年我国的国防支出预算为13,553.43亿元,比2020年增长6.8%。同时2021年以来国际形势趋向紧张,我国接连在东海和南海组织进行了多场实弹演习,军用品消耗较多带动了发行人军工业务收入的增长。

师凯科技的产品大都是定制化产品,实际在产的多种型号的制导系统属于独家生产,同类型号制导系统无直接竞争对手,因此无法确认生产同型号产品的可比公司,谨选取军工行业光电领域部分具有代表性的公司2021年1-9月和2020年1-9月的收入情况列示如下:

单位:万元

公司名称	2021年1-9月收入	2020年1-9月收入	同比增长
中航光电	987,676.46	766,640.89	28.83%
中光学	308,633.13	254,092.47	21.46%
光威复材	196,272.97	160,322.85	22.42%
光电股份	160,367.11	110,588.96	45.01%
高德红外	244,477.89	193,631.94	26.26%
平均值	379,485.512	297,055.422	27.75%
师凯科技	17,182.03	13,124.97	30.91%

最近一期,中航光电、高德红外等军工行业光电领域部分具有代表性的公司均实现了销售收入的增长,发行人军工行业收入增幅与行业代表性公司平均增幅相当。因此,发行人最近一期军工业务的业绩增长具有合理性。

3) 不断优化的日常经营管理开支管控

自2021年开始,发行人加强了费用管控,减少日常经营管理中不必要的多余开支。2020年1-9月,发行人整体管理费用开支为4,035.53万元;2021年1-9月

发行人整体管理费用开支为 4,494.07 万元。在发行人绩效显著增长的背景下，发行人的管理费用开支与上年同期相当，发行人日常经营管理开支的控制效果显著。

综上所述，发行人最近一期的煤矿安全业务、军工业务的业绩增长，以及发行人内部优化了成本费用的管控，带动了发行人最近一期总体收入和净利润增长，具有合理性。

2、业绩高速增长的可持续性

(1) 煤矿安全业务

随着我国提出碳达峰、碳中和目标，低碳化发展进程加快推进，能源结构调整将呈现加速趋势，煤炭消费需求增长将可能逐步放缓；但基于我国“富煤贫油少气”的能源储备现状，煤炭作为我国一次能源主体的地位和作用短期内不会改变，煤炭仍是我国能源安全的“稳定器”和“压舱石”。预计在未来一段时间内，煤炭市场将保持基本平衡发展态势。针对发行人的煤矿安全业务的前景，有以下几个利好的方面：

1) 煤矿安全要求持续提升

矿山事故给人民生命财产造成严重损失，也造成严重社会不良影响。针对矿山事故多发，国务院安委会办公室发布《关于加强矿山安全生产工作的紧急通知》，要求认真贯彻落实习近平总书记关于安全生产重要指示精神，按照李克强总理等领导同志重要批示要求和国务院安委会的部署，强化安全责任落实，有效管控矿山安全风险，坚决遏制矿山事故多发势头。煤炭企业改革创新、转型升级的力度将不断加大，产业结构逐渐向中高端升级，基于安全、降低人力成本的需求，对自动化、智能化、高可靠煤机产品的需求越来越迫切，有利于煤炭生产配套设备企业的良性发展。

2) 下游客户积极响应煤矿智能化建设号召

国家发改委、国家能源局等八部委于 2020 年 2 月联合发布的《关于加快煤矿智能化发展的指导意见》指出：“到 2021 年，基本实现掘进工作面减人提效、综采工作面内少人或无人操作、井下和露天煤矿固定岗位的无人值守与远程监控。……到 2035 年，各类煤矿基本实现智能化，构建多产业链、多系统集成的煤

矿智能化系统，建成智能感知、智能决策、自动执行的煤矿智能化体系”，我国煤矿智能化建设目前已具备了充分的市场、政策、技术等基础支撑，且已达到一定的国家战略高度，各地积极响应，均将智能矿山建设确定为实现未来地方煤炭行业发展的战略基点。

山西省、内蒙古自治区、河南省等各煤炭大省积极相应国家号召，其中：

山西省政府在《2021 年度全省深入推进煤矿智能化建设工作方案》中指出：“2021 年推动全省 1000 个智能化采掘工作面建设，实现智能化采煤工作面减人 60%，全省井工煤矿单班入井人数减少 10-20%目标”；

内蒙古自治区能源局在《关于促进煤炭工业高质量发展的意见(征求意见稿)》中指出：“建设智能煤矿，鼓励井工煤矿建设智能工作面、露天煤矿发展无人驾驶，重点推动冲击地压、煤与瓦斯突出等灾害严重矿井开展智能化采掘和危险岗位机器人替代，2025 年基本建成智能煤矿”；

河南省政府在《河南省煤矿智能化建设三年行动方案（2021—2023 年）》中指出：“到 2021 年年底，全省建成 8-10 处智能化示范煤矿、30-35 个智能化采煤工作面和 35-40 个智能化掘进工作面；冲击地压煤矿的采掘工作面、采深超千米的煤与瓦斯煤矿突出采掘工作面全部实现智能化，新建煤矿和年产能达 60 万吨的改扩建煤矿必须实现采掘智能化；智能化采煤和掘进工作面生产班单班作业人数控制在 9 人以内”。

3) 智能单轨运输系统优越性凸显

相较于传统的绞车、小蓄电池机车等辅助运输方式，智能单轨运输系统一方面具有拖动能力强、运输效率高、安全可靠、不受地质条件影响的优点，能够有效减少煤矿辅助运输中的换装环节和人员数量，减少辅助运输安全事故；另一方面单轨运输系统具备无线移动通信功能，能够实现单轨机车精准定位，车辆运行状态参数的智能监测以及智能调度等，提高煤矿智能化水平。

国家能源局 2021 年发布的《智能化煤矿验收管理办法（试行）》，已经将单轨运输系统等产品列为智能化煤矿验收评分目录的一项重要。近年来，伴随单轨运输技术的不断发展，相关产品不断成熟，下游煤矿企业对于其市场接纳程度不

断提速，单轨运输系统已逐步成为煤炭行业辅助运输系统未来发展主流与趋势。发行人利用其自身优势取得了大量的矿用智能单轨运输系统产品订单，仅 2022 年 1 月单月，发行人即取得矿用智能单轨运输产品订单 4,554 万元，另外还有大量的意向订单在进一步的跟进中，在手订单情况良好。

4) 发行人生产经营经验丰富

发行人作为国内煤矿安全领域的老牌企业，经过常年的生产经营的积累，其生产的煤矿安全产品涵盖范围较广、市场口碑较优秀、客户资源较为深厚，具备了较充分的应对各种可能发生的市场风险、政策风险的经验和能力。顶板安全监测电子仪器仪表类和纯机械类产品是发行人的起家业务，发行人对其拥有二十多年的生产经营经验，具有优良的市场口碑和较为深厚的客户资源，具备稳定持续的长期盈利能力。

(2) 军工业务

军工行业存在特有的资质壁垒、市场壁垒和技术壁垒，具体表现在武器装备的科研生产需要国防科技工业主管部门的许可，严格的许可审查条件和审查流程是行业壁垒之一；武器装备需纳入军方型号管理，由军方组织项目综合论证，在军方的控制下进行型号研制和设计定型，整个项目程序严格且时间较长，研制武器装备有较高的型号研制壁垒。上述情况决定了在军工装备领域的某种型号的产品只有一家供应商生产，一旦定型并列装将不存在竞争对手。行业内生产企业主要根据军方订单生产，生产和销售都具有很强的计划性特征，产品销售价格受市场供求关系波动的影响较小，行业市场化程度不高。师凯科技实际在产的多种型号的制导系统属于独家生产，同类型号制导系统无直接竞争对手。

军品市场具有“先入优势”特点，武器装备一旦列装部队后，为了保证国防体系的安全和完整，保持其战斗能力的延续和稳定，军方不会轻易更换其主要作战装备的供应商，并在其后续的产品升级、技术改进和备件及其他采购中对供应商具有连续相对稳定的保障。师凯科技多年来一直从事反坦克导弹制导系统的研究、生产及销售，已经与军方及相关军工单位建立了密切的合作关系，因此师凯科技的相应产品可在较长期间内保持优势地位。

随着我国综合国力的快速提升、国际影响力的不断增加，在日益复杂的国际局势和地缘政治背景下，预计我国军费将继续呈现增加态势，未来五到十年是我国军工装备需求快速增长的黄金时期，武器装备水平有较大提高。这意味着军工行业将迎来大发展时机。师凯科技也紧跟部队装备的更新换代和产品升级需求，完善产业链布局。随着 2021 年以来国际形势趋向紧张，预计未来师凯科技的收入具备较长期的稳定性。

综上所述，发行人具备其自身的竞争优势和对于行业政策、内外部环境的顺应和把握，其业绩具有较长期的持续性和稳定性。

(二) 结合报告期内应收账款周转情况、主要客户信用政策变化情况等，说明是否存在放宽信用期限以增加收入的情形

1、报告期内应收账款周转情况

报告期内，发行人应收账款相关情况如下所示：

项目	2021年1-9月 /2021年9月末	2020年度 /2020年12月末	2019年度 /2019年12月末	2018年度 /2018年12月末
应收账款金额（万元）	36,150.07	23,056.61	20,616.54	32,332.65
营业收入（万元）	48,363.38	53,713.53	47,186.62	44,615.60
应收账款金额/营业收入	74.75%	42.93%	43.69%	72.47%
应收账款周转率	1.63	2.46	1.78	1.37
应收账款周转天数（天）	223.93	148.37	205.06	266.42

由上可见，报告期各期内，应收账款周转天数分别为 266.42 天、205.06 天、148.37 天和 223.93 天。2018 年至 2020 年，发行人不断加强应收账款的管理和催收，应收账款周转率呈上升趋势，应收账款占当期应收的比例逐渐下降；2021 年 1-9 月，发行人应收账款金额及其占营业收入的比例较 2020 年末增长较快，主要原因是：一方面，2021 年 1-9 月发行人营业收入大幅增长，导致应收账款金额相应增长；另一方面，发行人下游客户以大型煤矿等国有企业为主，该类客户受预算体制、财政资金安排和审批流程等因素的影响，通常于第四季度付款（2018 年至 2020 年，发行人四季度收款金额占全年收款金额的比例分别为 35.01%、38.92% 和 35.96%），导致 2021 年前三季度末应收账款金额占营业收入的比例较 2020 年末有较大幅度的提高，应收账款周转率有所下降。

报告期各期，发行人三季度末应收账款金额占当期营业收入比例的情况如下表所示：

单位：万元

项目名称	2021年1-9月/2021年9月末		2020年1-9月/2020年9月末		2019年1-9月/2019年9月末		2018年1-9月/2018年9月末
	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
应收账款金额	36,150.07	36.32%	23,021.90	-20.02%	27,631.37	0.71%	27,435.97
营业收入	48,363.38	39.59%	29,214.15	36.48%	18,557.62	6.74%	17,307.62
应收账款金额/营业收入	74.75%	-4.05%	78.80%	-70.10%	148.90%	-9.62%	158.52%

由上可见，报告期各期三季度末，发行人应收账款金额占当期营业收入的比例均较高，与发行人主要集中于第四季度回款的特点相匹配，具有合理性。2021年9月末，应收账款余额较去年同期增长较快，与营业收入增长幅度相匹配。2021年度，公司持续加强对应收账款的管理和催收，对应收账款的管理水平不断提高，应收账款的回款速度加快，导致2021年9月末的应收账款占当期营业收入的比例低于以往年度同期水平。

2、报告期内主要客户信用政策变化情况说明

报告期各期内，发行人除军工行业客户外的前十大客户中，最近一期与发行人仍有业务关系的客户之信用政策如下表所示：

所属集团（公司）	公司名称	2021年1-9月	2020年度	2019年度	2018年度
华亭煤业集团有限责任公司	华亭煤业集团有限责任公司	发票入账后支付60%，通过联合试运转，支付35%，5%质保金到期后付清	发票入账后支付60%，通过联合试运转，支付35%，5%质保金到期后付清	发票入账后支付60%，通过联合试运转，支付35%，5%质保金到期后付清	发票入账后支付60%，通过联合试运转，支付35%，5%质保金到期后付清
华阳新材料科技集团有限公司	阳泉煤业集团物资经销有限责任公司	货到验收合格，一年内付90%，一年后付10%	货到验收合格，一年内付90%，一年后付10%	货到验收合格，一年内付90%，一年后付10%	货到验收合格，一年内付90%，一年后付10%
淮河能源控股集团有限责任公司	淮南矿业（集团）有限责任公司	货到验收合格发票进帐后第3个月支付50%货款，第11个月支付40%货款，余款	货到验收合格发票进帐后第3个月支付50%货款，第11个月支付40%货款，余款	货到验收合格发票进帐后第3个月支付50%货款，第11个月支付40%货款，余款	货到验收合格发票进帐后第3个月支付50%货款，第11个月支付40%货款，余款

所属集团(公司)	公司名称	2021年1-9月	2020年度	2019年度	2018年度
		10%在质保期满无质量问题后无息付款	10%在质保期满无质量问题后无息付款	10%在质保期满无质量问题后无息付款	10%在质保期满无质量问题后无息付款
济宁矿业集团有限公司	济宁矿业集团有限公司物资供应分公司	发票挂账3个月后付90%，10%质保期满后付清	发票挂账3个月后付90%，10%质保期满后付清	发票挂账3个月后付90%，10%质保期满后付清	发票挂账3个月后付90%，10%质保期满后付清
晋能控股集团有限公司	山西长治郊区三元南耀小常煤业有限公司	预付30%，货到验收合格且入账后付60%，10%质保金到期后付清	无交易	无交易	无交易
	山西马堡煤业有限公司	货到验收合格安装调试完毕正常使用结算后付90%，10%质保金一年后无质量问题一次付清	货到验收合格安装调试完毕正常使用结算后付90%，10%质保金一年后无质量问题一次付清	无交易	无交易
平顶山天安煤业股份有限公司	平顶山天安煤业股份有限公司	到货验收合格后付30%，安装调试合格后付60%，10%质保金到期后付清	到货验收合格后付30%，安装调试合格后付60%，10%质保金到期后付清	到货验收合格后付30%，安装调试合格后付60%，10%质保金到期后付清	到货验收合格后付30%，安装调试合格后付60%，10%质保金到期后付清
山东电工电气日立高压开关有限公司	山东电工电气日立高压开关有限公司	合同货物价款分预付款、到货款、投运款和质保金支付，供货单全部合同货物出厂试验合格并交货后，卖方凭到货验收单、增值税专用发票办理到货款支付申请手续，手续办理完毕后三个月支付到货款。合同货物质量保证期满，并无索赔或索赔完成后，卖方凭货物质保单、质保金收据等办理支付申请手续，手续办理完毕后三个月支	合同货物价款分预付款、到货款、投运款和质保金支付，供货单全部合同货物出厂试验合格并交货后，卖方凭到货验收单、增值税专用发票办理到货款支付申请手续，手续办理完毕后三个月支付到货款。合同货物质量保证期满，并无索赔或索赔完成后，卖方凭货物质保单、质保金收据等办理支付申请手续，手续办理完毕后三个月支	无交易	无交易

所属集团(公司)	公司名称	2021年1-9月	2020年度	2019年度	2018年度
		付合同余款。	付合同余款。		
山东能源集团有限公司	淄博矿业集团物资供应有限公司	开具发票后分批次付款, 10%质保金到期后付清	开具发票后分批次付款, 10%质保金到期后付清	开具发票后分批次付款, 10%质保金到期后付清	开具发票后分批次付款, 10%质保金到期后付清
	兖州煤业股份有限公司	验收合格后付总款90%, 余款10%为质保金	验收合格后付总款90%, 余款10%为质保金	验收合格后付总款90%, 余款10%为质保金	验收合格后付总款90%, 余款10%为质保金
山西焦煤集团有限责任公司	山西焦煤能源集团股份有限公司	阶段付款: 货到验收合格, 签收全额增值税发票起90日内支付合同总价的90.0%; 运行质量保证从货到验收合格之日起365天, 期满后, 若无质量纠纷, 15个工作日内支付合同总价的10.0%。	阶段付款: 货到验收合格, 签收全额增值税发票起90日内支付合同总价的90.0%; 运行质量保证从货到验收合格之日起365天, 期满后, 若无质量纠纷, 15个工作日内支付合同总价的10.0%。	阶段付款: 货到验收合格, 签收全额增值税发票起90日内支付合同总价的90.0%; 运行质量保证从货到验收合格之日起365天, 期满后, 若无质量纠纷, 15个工作日内支付合同总价的10.0%。	无交易
	山西汾西矿业(集团)有限责任公司	签收全额增值税发票起, 次月底前支付合同总价的30%, 安装投运且正常运行60天后15个工作日内支付60%, 10%质保金一年后, 15个工作日内支付	签收全额增值税发票起, 次月底前支付合同总价的30%, 安装投运且正常运行60天后15个工作日内支付60%, 10%质保金一年后, 15个工作日内支付	签收全额增值税发票起, 次月底前支付合同总价的30%, 安装投运且正常运行60天后15个工作日内支付60%, 10%质保金一年后, 15个工作日内支付	签收全额增值税发票起, 次月底前支付合同总价的30%, 安装投运且正常运行60天后15个工作日内支付60%, 10%质保金一年后, 15个工作日内支付
中国中车股份有限公司	中车青岛四方车辆研究所有限公司	货物验收合格并收到卖方开具的货物总价款100%的全额发票后, 买方以电汇、支票、商业汇票等方式向卖方支付。余款5%留作质量保证金, 买方在质量保证期届满后视卖方质量责任履行情况	货物验收合格并收到卖方开具的货物总价款100%的全额发票后, 买方以电汇、支票、商业汇票等方式向卖方支付。余款5%留作质量保证金, 买方在质量保证期届满后视卖方质量责任履行情况	货物验收合格并收到卖方开具的货物总价款100%的全额发票后, 买方以电汇、支票、商业汇票等方式向卖方支付。余款5%留作质量保证金, 买方在质量保证期届满后视卖方质量责任履行情况	货物验收合格并收到卖方开具的货物总价款100%的全额发票后, 买方以电汇、支票、商业汇票等方式向卖方支付。余款5%留作质量保证金, 买方在质量保证期届满后视卖方质量责任履行情况

所属集团（公司）	公司名称	2021年 1-9月	2020年度	2019年度	2018年度
		无息支付。	无息支付。	无息支付。	无息支付。
山西润昊泽科贸有限公司	山西润昊泽科贸有限公司	全款到账后发货	全款到账后发货	全款到账后发货	全款到账后发货
山西众祥其科贸有限公司	山西众祥其科贸有限公司	全款到账后发货	全款到账后发货	全款到账后发货	全款到账后发货
中电长城圣非凡信息系统有限公司	中电长城圣非凡信息系统有限公司	合同签署五个工作日内支付 20%预付款，产品安装调试验收后五个工作日内支付 70%，通过项目终验后支付 10%	无交易	无交易	无交易
中国联合网络通信有限公司	联通（山西）产业互联网有限公司	设备到货收到发票后支付 30%，项目验收合格支付 60%，余款 10%质保期满无遗留问题支付，质保期为自验收合格之日起一年	设备到货收到发票后支付 30%，项目验收合格支付 60%，余款 10%质保期满无遗留问题支付，质保期为自验收合格之日起一年	无交易	无交易
	中国联合网络通信有限公司榆林市分公司	工程竣工验收合格之日起一个月内，收到全额发票支付全款	无交易	无交易	无交易
中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	中国神华能源股份有限公司神东煤炭分公司	挂账后付 90%，一年后付 10%质保金	挂账后付 90%，一年后付 10%质保金	挂账后付 90%，一年后付 10%质保金	挂账后付 90%，一年后付 10%质保金

由上可见，报告期内发行人与主要客户的信用政策基本未发生变化。

综上所述，发行人最近一期应收账款金额的增长系发行人营业收入增长所致，与营业收入增长幅度相匹配，同时发行人不断提高其对应应收账款的管理水平，应收账款周转情况有所改善，不存在放宽信用期限以增加收入的情形。

(三)请结合发行人应收账款及应收票据账龄,坏账计提情况及坏账迁移情况,说明发行人应收账款及应收票据坏账计提是否充分

1、发行人应收账款坏账计提说明

(1) 发行人应收账款账龄情况

报告期内,发行人应收账款账龄情况如下:

单位:万元

账龄	2021年9月末		2020年末		2019年末		2018年末	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1年以内	32,731.35	80.13%	17,418.79	64.56%	14,908.11	60.82%	23,884.45	62.04%
1至2年	3,829.14	9.37%	4,846.53	17.96%	5,021.77	20.49%	7,102.08	18.45%
2至3年	2,107.92	5.16%	2,499.15	9.26%	2,692.51	10.98%	4,643.64	12.06%
3至4年	1,266.36	3.10%	1,126.37	4.17%	472.48	1.93%	717.46	1.86%
4至5年	385.19	0.94%	265.78	0.99%	382.48	1.56%	980.18	2.55%
5年以上	529.99	1.30%	824.86	3.06%	1,034.12	4.22%	1,171.95	3.04%
合计	40,849.95	100.00%	26,981.48	100.00%	24,511.47	100.00%	38,499.76	100.00%

由上可见,发行人应收账款的账龄以2年以内为主,报告期各期末,账龄为2年以内的应收账款占比均在80%以上。

(2) 发行人应收账款坏账计提政策

发行人应收账款分为应收军工或军品合作单位客户、应收国有企业客户和应收其他客户三个组合。对于划分为组合的应收账款发行人参考历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来经济状况的预测,编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表,计算预期信用损失。各类别客户信用政策及收回风险情况如下:

应收军工或军品合作单位客户:主要为国有大型军工企业和军队。下游军工客户于年初制定预算,并通常集中在年底进行结算。同时,军方会根据自身经费和产品完工进度安排与总体单位的结算,总体单位再根据自身资金等情况向前端的供应商结算。因此,作为前端的供应商,回款周期受到军方与总体单位结算等

因素的影响，周期普遍较长。军工或军品合作单位客户由于履约能力强、信用良好，军方最终用户以国家信用背书，货款回收风险显著较小。

应收国有企业客户：主要为煤炭企业集团、国有大型企业。一方面，该类客户合同的执行、审批、内部采购资金的划拨和付款等事项需要履行较为严格的逐级审批程序，回款进度较慢；另一方面，该类客户存在使用国家财政补贴专项资金采购的情形，专项资金付款有比较严格的批准程序，尤其在集中支付的方式下，需要时间较长，进一步延缓了公司的回款进度。但总体而言，该类客户资质和信用条件较好、资金实力较强，在履行完审批程序后，通常会及时支付货款，总体收款风险相对较小，预期信用损失率较低。

应收其他客户：主要为民营企业客户。该类客户规模、偿债能力和资信状况通常弱于国有企业，因此预期信用损失率相对较高。

以 2020 年度经审计数据（师凯科技所涉军工客户除外）为例，应收国有企业客户和应收其他客户的预期信用损失率模型及管理层计算的迁徙率情况如下表所示：

账龄	应收国有企业客户		应收其他客户	
	平均迁徙率	历史损失率	平均迁徙率	历史损失率
1 年以内	29.32%	2.12%	36.16%	3.51%
1 年-2 年	37.87%	7.24%	23.74%	9.72%
2 年-3 年	38.53%	19.12%	69.95%	40.93%
3 年-4 年	60.83%	49.64%	65.00%	58.52%
4 年-5 年	81.60%	81.60%	90.03%	90.03%
5 年以上	82.90%	100.00%	83.14%	100.00%

根据迁徙率情况可知，发行人 1 年以内账龄的应收账款损失率较低，5 年以上账龄的部分基本全部发生了损失。结合前瞻性调整等因素，2020 年末公司各组合预期信用损失率情况如下：

项目	预期信用损失率		
	应收军工或军品合作单位客户	应收国有企业客户	应收其他客户
1 年以内	0.20%	5.14%	7.48%
1 至 2 年	2.05%	11.91%	17.84%

项目	预期信用损失率		
	应收军工或军品合作单位客户	应收国有企业客户	应收其他客户
2至3年	不适用	28.26%	26.71%
3至4年	20.10%	49.69%	67.48%
4至5年	20.10%	89.46%	94.78%
5年以上	20.10%	100.00%	100.00%

由上可见，发行人综合应收账款各组合的回款特征、平均迁徙率及历史损失率，确认各组合不同账龄应收账款的预期信用损失率和坏账计提政策，与公司业务和客户性质相符，具有合理性。

(3) 发行人应收账款坏账计提比例与同行业可比公司的比较

发行人（师凯科技所涉军工客户除外）与同行业可比公司不同账龄应收账款的坏账计提比例如下：

公司名称	1年以内	1至2年	2至3年	3至4年	4至5年	5年以上
天地科技	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%
梅安森	4.06%	8.02%	18.13%	34.28%	85.87%	100.00%
创力集团	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%
太矿电气	5.00%	10.00%	20.00%	30.00%	50.00%	100.00%
平均值	4.77%	9.51%	19.53%	41.07%	73.97%	100.00%
精准信息	5.81%	14.13%	27.63%	51.26%	93.99%	100.00%

数据来源：同行业可比公司定期报告

由上可见，发行人不同账龄应收账款的坏账计提比例均高于同行业可比公司，具有谨慎性和合理性。

(4) 发行人应收账款期后回款情况

截至2022年1月末，发行人应收账款回款情况如下表所示：

单位：万元

日期	余额	2019年度回款	2020年度回款	2021年度回款	2022年1月回款	累计回款	累计回款比例	未回款比例	综合坏账计提比例
2018/12/31	38,499.76	28,868.85	5,087.68	1,767.07	291.48	36,015.08	93.55%	6.45%	16.02%
2019/12/31	24,511.47	-	14,852.42	3,870.89	1,859.58	20,582.89	83.97%	16.03%	15.89%
2020/12/31	26,981.48	-	-	18,017.25	569.30	18,586.55	68.89%	31.11%	14.55%

日期	余额	2019 年度 回款	2020 年度 回款	2021 年度 回款	2022 年 1 月回款	累计回款	累计回款 比例	未回款比 例	综合坏账 计提比例
2021/9/30	40,849.95	-	-	19,186.44	3,429.61	22,616.05	55.36%	44.64%	11.51%

由上可见，截至 2022 年 1 月末，报告期各期末应收账款期后回款比例分别为 93.55%、83.97%、68.89%和 55.36%，坏账计提比例分别为 16.02%、15.89%、14.55%和 11.51%。2018 年末应收账款坏账计提比例高于期后未回款比例，2019 年末应收账款坏账计提比例与期后未回款比例基本相符。2020 年末和 2021 年 9 月末账面应收账款回款率较低，主要原因是发行人下游客户以煤炭企业集团和大型国有企业为主，其付款审批流程较长，回款速度较慢。

综上所述，发行人应收账款的账龄较短，并结合公司业务、客户性质和历史损失情况制定了合理的坏账计提政策，坏账计提比例略高于同行业可比公司的平均水平，期后回款情况较好。因此，发行人应收账款坏账准备计提较为充分。

2、发行人应收票据坏账计提说明

(1) 发行人应收票据账龄情况

报告期内，发行人应收票据账龄情况如下表所示：

单位：万元

账龄	2021 年 9 月末		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1-3 个月（含 3 个月）	1,742.37	15.56%	5,145.36	30.51%	5,476.08	24.14%	3,902.43	27.50%
3-6 个月（含 6 个月）	8,385.64	74.89%	7,161.88	42.47%	10,617.18	46.80%	9,269.72	65.32%
1-6 个月（含 6 个月）小计	10,128.01	90.45%	12,307.24	72.98%	16,093.26	70.94%	13,172.15	92.82%
6-9 个月（含 9 个月）	620.75	5.54%	4,096.20	24.29%	3,404.00	15.01%	808.40	5.70%
9-12 个月（含 12 个月）	448.00	4.00%	461.00	2.73%	3,187.82	14.05%	210.00	1.48%
6-12 个月（含 12 个月）小计	1,068.75	9.55%	4,557.20	27.02%	6,591.82	29.06%	1,018.40	7.18%
合计	11,196.76	100.00%	16,864.44	100.00%	22,685.08	100.00%	14,190.55	100.00%

由上可见，发行人应收票据的账龄以 6 个月以内为主，报告期各期末，账龄

为 6 个月以内的应收票据占比均在 70%以上。

(2) 发行人应收票据坏账计提政策

发行人依据信用风险特征对应收票据划分组合，在组合基础上计算预期信用损失。发行人将票据分类为银行承兑汇票和商业承兑汇票 2 个组合。对于划分为组合的应收票据，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

对于银行承兑汇票组合，出票银行信用等级较高的银行承兑汇票占比大，主要为四大国有银行和大型商业银行，具有较高的信用和较强的支付能力，且期限均在一年以内。考虑到款项未收回使得公司无法获取资金的收益，因此发行人按一年期活期存款利率 0.35%计提坏账准备。

对于商业承兑汇票组合，采用预期信用损失模型测算并关注有无特别风险事项，公司商业承兑汇票主要为师凯科技收到的票据，师凯科技的主要客户是军队和国有大型军工企业，应收票据可回收性较强，且截至报告期末均处于信用期内，不存在逾期的情况。同时，该组合未发生历史实际损失，考虑到款项未收回使得公司无法获取资金的收益，因此发行人按一年期活期存款利率 0.35%计提坏账准备。

(3) 发行人应收票据期后背书、贴现、托收情况

报告期各期末，应收票据期后背书、贴现、托收情况如下表所示：

单位：万元

时点	余额	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年 1 月	累计减少	累计减少 比例
2018 年末	14,190.55	14,180.55	10.00	0.00	0.00	14,190.55	100.00%
2019 年末	22,685.08	0.00	22,285.08	0.00	0.00	22,285.08	100.00%
2020 年末	16,864.45	0.00	0.00	16,864.44	0.00	16,864.44	100.00%
2021 年 9 月末	11,196.76	0.00	0.00	2,934.34	1,374.00	4,308.34	40.80%

由上可见，发行人 2018 年末、2019 年末、2020 年末的应收票据在期后已全部背书、贴现或托收，2021 年 9 月末的应收票据尚在存续期，已背书、贴现或托收的比例为 40.80%。

发行人对于票据结算制定了相关规章制度，从源头上控制票据预期不能背书、托收或贴现，公司主要收取信用等级高、履约付款能力强的承兑行或承兑单位的票据。

综上所述，发行人应收票据账龄较短，并结合票据的特征制定了合理的坏账计提政策，期后背书、贴现、托收情况良好，坏账准备计提较为充分。

二、核查情况

（一）核查程序

会计师履行了以下核查程序：

- 1、取得并检查公司 2020 年 1-9 月和 2021 年 1-9 月期间的主要交易明细；
- 2、查阅主要客户工商登记信息，取得双方交易的主要合同，了解双方交易内容、交易背景，是否符合对方经营范围，是否真实合理；
- 3、对主要客户进行函证，就其与公司交易金额是否准确进行确认；
- 4、访谈公司财务、销售等部门，了解公司业务的交易情况，分析变动原因及合理性；
- 5、检查与公司收入确认相关的验收单或验收报告，以确认收入的真实性。
- 6、获取公司报告期各期末的应收账款账龄明细表，分析不同客户类型的应收账款的相关情况，复核账龄划分的准确性和期后回款情况；
- 7、获取公司报告期各期末的应收票据明细表和账龄分析表，复核账龄划分准确性及坏账准备计提充分性；
- 8、核查公司应收账款坏账准备及应收票据坏账准备的计提政策；
- 9、检查应收票据期后背书、贴现和托收情况。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

- 1、发行人最近一期的煤矿安全业务和军工业务的业绩增长，以及发行人内

部优化了成本费用的管控，带动了发行人最近一期总体收入和净利润增长，具有合理性；发行人具备自身的竞争优势和对于行业政策、内外部环境的顺应和把握，其业绩具有较长期的持续性和稳定性；

2、报告期内，发行人应收账款总体周转情况正常，最近一期应收账款金额的增长系发行人营业收入增长所致，与营业收入增长幅度相匹配，同时发行人不断提高其对应收账款的管理水平，应收账款周转情况有所改善，不存在放宽信用期限以增加收入的情形；

3、发行人应收账款的账龄较短，并结合公司业务、客户性质和历史损失情况制定了合理的坏账计提政策，坏账计提比例略高于同行业可比公司的平均水平，期后回款情况较好。因此，发行人应收账款坏账准备计提较为充分；发行人应收票据账龄较短，并结合票据的特征制定了合理的坏账计提政策，期后背书、贴现、托收情况良好，坏账准备计提较为充分。

问题三

本次发行拟募集资金总额不超过人民币 6 亿元，拟用募集资金 4.25 亿元投入矿用智能单轨运输系统数字化工厂建设项目，1.75 亿元补充流动资金。矿用智能单轨运输系统数字化工厂建设项目建设期为 36 个月，预计形成年产 200 台套矿用智能单轨运输系统的生产能力。募投项目产品单价以按 320 万/台测算，全部达产后预计年实现销售收入 73,600.00 万元，项目内部收益率为 15.09%，预计投资回收期为 8.85 年（含建设期 3 年）。

请发行人补充说明：（1）根据申请文件，本次发行的股东大会决议有效期设置有自动延期条款，请发行人予以规范；（2）发行人目前是否能够生产矿用智能单轨运输系统及相关产能产量情况，募投项目未来将形成年产 200 台套矿用智能单轨运输系统的产能与发行人现有煤矿运营不同环节提供监控监测和防治相关产品产能产量的关系，数量差异较大的主要原因，相关数据是否具有可比性；（3）结合募投项目产品价格与公司现有产品价格及同行业可比公司同类产品价格对比情况，说明产品定价的依据及合理性；（4）发行人 2020 年煤矿安全业务销量、产量下降的原因；结合报告期产能利用率情况、募投项目建设期间产能变化情况、相关产品市场容量及公司市占率、客户及销售渠道布局、在手订单等情况说明募投项目市场前景和发行人的产能消化措施；进一步说明募投项目效益测算是否谨慎；（5）募投项目新增折旧摊销对公司业绩的影响。

请发行人用简明清晰、通俗易懂的语言披露“矿用智能单轨运输系统数字化工厂建设项目”项目的具体内容，募投项目与发行人及富华宇祺现有业务的区别和联系，包括但不限于产品或服务、技术、主要客户等；补充披露（4）（5）的相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，会计师对（4）（5）（6）核查并发表明确意见，请发行人律师核查（1）并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(四) 发行人 2020 年煤矿安全业务销量、产量下降的原因；结合报告期产能利用率情况、募投项目建设期间产能变化情况、相关产品市场容量及公司市占率、客户及销售渠道布局、在手订单等情况说明募投项目市场前景和发行人的产能消化措施；进一步说明募投项目效益测算是否谨慎

1、公司 2020 年煤矿安全业务销量、产量下降的原因

公司 2020 年煤矿安全业务销售收入 19,455.62 万元，相比 2019 年 21,365.90 万元销售收入有所下降，同时产量也相对下降，主要原因是受 2020 年上半年受新冠疫情影响，煤炭行业下游行业复工复产较晚，煤炭市场低迷，为了压缩开支，煤矿对部分订单进行了相应调整。公司煤矿安全业务受疫情本身和煤炭行业低迷叠加影响，已有订单推进延缓；原计划参与的投标项目延迟开标或发标，新订单接收延迟；部分已完成订单的验收、结算及交付工作出现一定程度的延期，未能及时确认收入，导致 2020 年上半年营业收入大幅下降。

下半年国内疫情及煤矿行业开始逐步好转，尤其是第四季度煤炭市场销售旺盛，煤价持续上升，公司煤矿安全业务产销两旺。最终使得公司在 2020 年产销双降的同时取得净利润 6,036.21 万元，比上年同期增长 30.39% 的成绩。

2、结合报告期产能利用率情况、募投项目建设期间产能变化情况、相关产品市场容量及公司市占率、客户及销售渠道布局、在手订单等情况说明募投项目市场前景和发行人的产能消化措施

(1) 报告期产能利用率及募投项目建设期间产能变化情况

叠加前期公司对于市场的不断培育与拓展、下游煤矿行业景气度提振与单轨运输系统产品需求热度迅速上升等因素，公司近年来相关订单需求相对充足，业务发展态势良好。面对日益增长的市场需求，虽然公司目前通过合理的订单规划、内部资源调配整合以及业务外协等方式保证了订单产品的交付速度与质量，但受制于现有生产作业面积、场地布局、生产设备数量以及设备先进程度有限等因素，产量仅能勉强满足公司现有订单交付需求，产能趋于饱和状态。按照理论工时与实际生产工时统计测算，公司 2018 年-2020 年产能利用率分别为 109.32%、113.02%、

112.56%，2021 年度产能利用率达到 161.23%，具体产能利用率情况如下所示：

项目	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度（估）
标准工时（小时）	247,200.00	275,200.00	276,400.00	560,000
实际工时（小时）	270,240.32	311,042.87	311,122.40	900,000
产能利用率	109.32%	113.02%	112.56%	160.71%

从产销情况来看，由于公司矿用智能单轨运输系统包含主机车、起吊梁、集装箱、人车、液体运输车等多个部分组成，并且每个订单车型和配套产品数量不一，因此，公司产量、销量情况统计主要以整车口径进行统计，由于公司采用了以销定产的生产模式，因此产销率为 100%，公司矿用智能单轨运输系统产销数据具体情况如下所示：

项目	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度（估）
产量（套）	13	10	10	50
销量（套）	13	10	10	50
产销率	100%	100%	100%	100%

矿用智能单轨运输系统数字化工厂建设项目建设起止年限为 2021 年初至 2023 年底，周期预计为 36 个月。在项目建设期间不会形成新的生产能力，自建设期结束的第二年即 2024 年才开始形成新的产能，矿用智能单轨运输系统整机于 2027 年达产，募投项目为企业新增智能单轨运输系统产能具体数据如下所示：

项目	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年度	2026 年度	2027 年度
募投项目产量 (套)	0	0	0	60	120	160	200

公司生产智能单轨运输系统的模式为以销定产，以 2021 年为基期，如果公司智能单轨运输系统销量每年保持 31% 的增速，则募投项目产能将能够有效消化，具体数据如下：

项目	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年度	2026 年度	2027 年度
(估) 销量 (套)	50	66	86	112	147	193	253

2021 年企业全年生产、销售矿用智能单轨运输系统约 50 台，收入约为 17,000.00 万元；2020 年同期生产、销售量为 10 台，收入为 5,001.87 万元；2021 年相比 2020 年同期销量增长约 400%，收入增长约 240%。根据公司在手订单情况，截至报告回复日，2022 年 1 月和 2 月新增订单 15 台，对应金额合计约 7,140.00 万元；2021 年同期订单为 4 台，对应金额为 2,157.13 万元；2022 年 1-2 月相比 2021 年同期销量增长约 275%，销售金额增长约 231%。公司对于智能单轨运输系统的生产模式是以销定产，2021 年对于企业现有生产线的开发利用已接近极限，亟需通过建设募投项目扩大产能以满足当下及未来的市场需求。当前，智能单轨运输系统市场处于发展阶段，预计公司未来业务量会进一步增长，能够有效地消化募投项目新增产能。

（2）相关产品市场容量及公司市占率情况

当前，在工业与新一代信息技术融合发展的时代背景下，我国煤炭行业迎来了新的发展机遇。新型智能化煤矿因为具有安全、高效、绿色、智能、节约成本等优点，代表着煤炭先进生产力的发展方向，成为煤炭行业的重要发展趋势。为推动煤炭行业智能化发展，我国先后发布了《能源技术革命创新行动计划（2016—2030年）》、《关于加快煤矿智能化发展的指导意见》、《智能化煤矿建设指南（征求意见稿）》等政策，在《智能化煤矿验收管理办法（试行）》中将“采用无轨胶轮车、单轨吊、电机车等合理的辅助运输方式；实现精准定位；车辆状态信息自动采集”作为验收时的必备指标，并将辅助运输设备的智能化功能作为评分时的加分项。煤炭行业全方位的转型升级及智能化的发展，也将带动矿用智能单轨运输系统的快速发展。

根据相关数据显示，2015年我国煤矿共计10,800处¹，在煤矿行业施行供给侧改革，对煤矿企业进行清理整合之后，截至2020年底，全国煤矿数量减少至4,700处以下²，预计“十四五”末全国煤矿数量将稳定控制在4,000处左右³。假设煤矿市场中煤矿数量为4,000处，排除露天矿、浅埋层矿和地质条件较差无法使用单轨吊的煤矿，潜在可使用单轨吊机车的矿井有3,000余处。按照每个矿井使用5-8台机车计算，全国煤矿单轨吊市场的潜在容量为15,000-24,000台，按照每台单轨吊300万元及其产业链上产品100万元计算，保守预测市场规模预计将达到600亿元-960亿元，矿用智能单轨运输系统行业发展前景广阔。

目前，尚未有权威公开数据显示国内矿用单轨吊市场规模，同时大量订单并非公开招标，因此无法准确计算公司在该市场的市占率。与此同时，国内单轨吊市场处于起步阶段，单轨吊产品的生产厂家较多，产量分布较为分散，单家厂商的所占市场份额较小。

（3）矿用智能单轨运输系统将逐步成为煤矿辅助运输系统未来发展主流

¹ 数据取自《2022年计算机行业年度策略：龙头公司布局第二增长曲线，行业数字化及智能化趋势加速》。

² 数据取自《2020年煤炭行业发展年度报告》。

³ 数据取自《2020年煤炭行业发展年度报告》。

煤炭作为我国最重要的战略能源之一，在相当长的时间内仍将占据我国一次能源的主体地位，对我国经济社会发展起到重要支撑。经过多年技术发展及结构调整，我国煤炭行业已逐步由早期粗放的发展模式进入到重质量发展阶段，我国煤炭产出体量及采掘技术已经处于国际先进水平，但辅助运输系统建设相对落后。当前，国内大多数煤矿的辅助运输仍采用以无极绳、绞车、小蓄电池机车等多段分散落后的传统方式进行运输，矿井人员作业效率不高，安全风险较大，严重制约了我国煤炭的高效发展。此外，选择合理的矿井运输方式，提高矿井运输的装备水平，将直接影响到矿井的经济效益。因此，建设高效快捷的辅助运输系统，提升运输效率、保障运输安全将成为我国煤炭工业未来实现产业升级的重要途径之一。

矿用智能单轨运输系统作为一种先进的辅助运输方式，相较于传统的绞车、小蓄电池机车等辅助运输方式，其优越性突出表现在拖动能力强、运输效率高、安全可靠、不受地质条件影响、自动化程度高等方面，可实现设备、人员、物料的大倾角、大载量的快速直达运输，能有效简化煤矿辅助运输中的换装环节并减少操作人员数量 30%以上，进而减少运输安全事故发生，保护矿工生命和矿山财产安全；此外，该类运输系统还可以增设无线移动通信功能、车辆精准定位功能、车辆运行状态参数的智能监测以及智能调度功能等，产品应用符合国家政策导向及行业发展需求。近年来，伴随单轨运输技术的不断发展，相关产品不断成熟，下游煤矿企业对于其市场接纳程度不断提速，矿用智能单轨运输系统已逐步成为煤炭行业辅助运输系统未来发展主流与趋势。

(4) 客户及销售渠道布局情况

公司作为国内自主研发生产单轨运输系统的企业，多年来经过对单轨运输系统产品的不断研发升级与现场实践，积累了丰富的技术经验及良好的市场基础，产品类型及功能不断丰富。公司经过多年的经营和市场开拓，建立了完善的营销网络和售后服务体系。目前已在山东、山西、陕西、内蒙古、黑龙江、河北、河南、安徽、江苏、新疆、四川等众多省份或地区均有建立办事处，营销网络范围已覆盖全国主要产煤地区。公司营销网络覆盖范围如下图所示：



近年来，凭借丰富的行业经验、先进的产品技术以及规范的管理、及时的响应速度和完善的质量控制体系，公司先后与淮南矿业集团、平煤股份、阳泉煤业集团、京能集团、大同煤矿集团、济宁矿业集团、新疆焦煤集团等国内优质大中型煤矿企业建立了稳定的合作关系。形成了诸多单轨运输系统应用案例，受到客户广泛认可，形成了良好的口碑。同时，上述该类优质客户信誉良好、资产与业务规模较大、实力雄厚、通过与国内优质煤矿企业的长期合作，很大程度上带动了公司的快速成长，一方面使公司在理解产品和应用方面具备了先进的视野，为公司的制造加工标准树立了标杆，另一方面也促使公司充分理解客户的需求，推动了产品功能、生产工艺及管理体系进行持续性的改进。此外，与这部分优质客户的紧密合作也扩大了公司在行业的影响力、强化了公司的品牌优势，为公司在单轨运输系统领域打下了稳定的市场基础和良好口碑。公司优质稳定的客户资源和良好的品牌声誉将成为未来项目顺利实施的重要保障。

(5) 在手订单等情况

本次“矿用智能单轨运输系统数字化工厂建设项目”主要系发行人为了进一步提升矿用智能单轨运输产品产能，提高市场占有率。公司 2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年，矿用智能单轨运输产品整机销售量分别为 13 台、10 台、10 台、约

50 台，收入分别为 4,798.94 万元、3,456.47 万元、5,001.87 万元、约 17,000.00 万元，2021 年相比 2020 年同期销量增长约 400%，收入增长约 240%。截至本回复出具日，公司矿用智能单轨运输产品在手订单约为 7,369 万元，其中 2022 年 1 月新增订单 9 台，价值约为 4,554 万元；2022 年 2 月新增订单 6 台，价值约为 2,586 万元；2022 年 1-2 月相比 2021 年同期销量增长约 275%，销售金额增长约 231%，在手订单情况良好。公司高速增长订单需求将能够有效消化募投项目产能，建设募投项目具有必要性和合理性。

(6) 公司产能消化措施

1) 依托细分领域领先的行业地位，推进市场拓展

公司是国内较早进入单轨吊系列产品领域的制造企业之一，经过多年设计、研发与生产，推出了具有自主知识产权的煤矿用单轨吊系列产品。多年来，公司在根据客户实际需求提供定制化产品的过程中，积累了大量技术与丰富的项目经验，先后获得单轨吊项目核心技术相关专利 37 项，其中发明专利 6 项，实用新型专利 31 项。依靠大量产品的生产销售与丰富的项目经验，公司单轨吊产品不断升级换代，现已研发出具备多项智能功能的单轨吊辅助运输系统，另有 141 个型号产品取得了矿用产品安全标志证书，32 个型号产品取得了 3C 认证证书，产品技术及性能在业内处于领先地位，是国内单轨吊辅助运输系统领域龙头企业。公司自主研发的单轨吊产品目前已在国内多个中大型矿井推广使用，并得到客户的深度认可。由于煤矿井下环境的复杂性，煤矿用单轨吊运输系统的设计研发对于企业的经验及技术积累有极高的要求，相关技能及经验的获取需要一定时间的积累，相比潜在进入者及现有竞争对手，公司在市场中具有竞争优势。

公司优良的产品、过硬的技术、及时响应的服务能力为公司赢得了良好的品牌声誉，被认定为“山东省企业技术中心”、“国家高新技术企业”。在煤矿行业集中度提升、煤矿智能化发展的背景下，智能单轨吊辅助运输系统市场需求旺盛，拥有广阔的发展前景。公司领先的行业地位及过硬的产品有助于公司快速开拓市场、吸引大量新客户，为项目建成后产能顺利消化奠定基础。

2) 完善的营销网络和服务体系带动产品的市场销售

公司经过多年的经营和市场开拓，建立了完善的营销网络和售后服务体系。

目前已在山东、山西、陕西、内蒙古、黑龙江、河北、河南、安徽、江苏、新疆、四川等众多省份或地区均有建立办事处，营销网络范围已覆盖全国主要产煤地区。每个办事处均有技术素养过硬、营销服务经验丰富、深入了解公司产品的销售团队。在为既有项目提供售后服务的同时也通过提供专业技术介绍、现场指导等形式拓展业务。公司在各地设立办事处既有利于及时响应客户售后服务需求，根据客户所在煤矿的具体情况，因地制宜的提出解决方案；又能够快速充分了解所在地区市场情况及潜在客户实际需求，进而拓展更多的客户。因此，公司完善的营销网络和售后服务体系为未来新增产能消化提供强有力的支持。

3) 立足长期合作的优质客户群体，推动业务发展

智能单轨运输系统相关产品客户主要为全国各大煤业集团公司。由于矿井内部环境复杂、作业条件较差、安全风险较高，为保障煤矿内作业人员的安全及辅助运输设备在煤矿内的稳定运行，单轨运输系统产品的功能、安全性及稳定性往往成为煤矿企业选择供应商的重要考量因素，通常下游客户都会经过长时间的试用来确定相关产品供应企业，一旦双方建立合作关系，煤矿企业通常会选择与供应商长期合作，以避免更换供应商带来的运营风险。公司作为国内自主研发生产单轨运输系统的企业，多年来经过对单轨运输系统产品的不断研发升级与现场实践，积累了丰富的技术经验及良好的市场基础，产品类型及功能不断丰富。

近年来，凭借丰富的行业经验、先进的产品技术以及规范的管理、及时的响应速度和完善的质量控制体系，公司先后与淮南矿业集团、平煤股份、阳泉煤业集团、京煤集团、大同煤矿集团、济宁矿业集团、新疆焦煤集团等国内优质大中型煤矿企业建立了稳定的合作关系。形成了诸多单轨运输系统应用案例，受到客户广泛认可，形成了良好的口碑。同时，上述该类优质客户信誉良好、资产与业务规模较大、实力雄厚、通过与国内优质煤矿企业的长期合作，很大程度上带动了公司的快速成长，一方面使公司在理解产品和应用方面具备了先进的视野，为公司的制造加工标准树立了标杆，另一方面也促使公司充分理解客户的需求，推动了产品功能、生产工艺及管理体系进行持续性的改进。此外，与该部分优质客户的紧密合作也扩大了公司在行业的影响力、强化了公司的品牌优势，为公司在单轨运输系统领域打下了稳定的市场基础和良好口碑。因此，与公司长期合作的优质客户将是推动公司智能单轨运输系统业务发展的一大助力。

综上所述，公司募投项目产品所处行业前景良好、市场空间广阔，目前公司产品收入和订单量处于高速增长，产品的产能利用率及产销率都处在较高水平。凭借募投产品相比传统辅助运输系统在功能上有显著的优越性，公司在细分领域领先的行业地位、完善的营销网络和服务体系以及公司积累的大量优质客户资源，本次募投项目新增产能将能够得到有效消化。

3、募投项目效益测算是否谨慎

(1) 发行人报告期内矿用智能单轨运输产品销量及收入情况

报告期内，公司矿用智能单轨运输系统业务收入主要分为矿用智能单轨运输系统及维保配件两部分。

2018年-2020年，公司矿用智能单轨运输产品的收入分别为4,798.94万元、3,456.47万元、5,001.87万元，整体呈小幅度逐步增长趋势，销售数量分别为13套、10套、10套，期间公司矿用智能单轨运输产品销售收入产品产量未有明显上涨系公司产能限制及确认收入周期影响，公司当前已处于满负荷生产状态，有大量订单交付周期延长，一定程度上影响了收入增长。2021年，叠加前期公司对于市场的不断培育与拓展，以及下游煤矿行业景气度与智能单轨吊辅助运输系统产品需求热度迅速提升等因素，相关订单需求十分旺盛，业务发展态势良好，销量及收入规模大幅提升，仅2021年，公司矿用智能单轨运输产品销量达到52台，收入达到7,632.49万元。2018年、2019年、2020年及2021年公司矿用单轨运输系统销量及收入情况如下表所示：

年份	产品	销量（套）	收入（万元）	平均单价（万元）
2018年度	矿用智能单轨运输系统	13	4,798.94	369.15
2019年度	矿用智能单轨运输系统	10	3,456.47	345.65
2020年度	矿用智能单轨运输系统	10	5,001.87	500.19
2021年度（估）	矿用智能单轨运输系统	50	17,000.00	340.00
合计		83	30,257.28	364.55

2018年-2021年间，公司矿用智能单轨运输系统每套产品三年平均单价为364.55万元，随着产品的不断更新升级以及智能化功能及元素的不断融入，未来公司矿用智能单轨运输产品的价格将有望进一步上涨，出于谨慎性及合理性考虑，

本项目在进行收入测算时，取平均单价为 320 万元/套，略低于公司历史价格水平。

维保配件方面，由于公司矿用智能单轨运输系统的矿下使用环境较为复杂，通常在投入使用一年左右会产生更换维保配件的需求，因此，维保配件收入与上一年智能单轨运输系统收入有关，且存在较为稳定的比例关系。公司 2018 年-2021 年维保配件收入占上一年单轨运输系统收入的平均比例约为 37%，未来随着业务量的进一步增加，维保配件的收费水平将出现小幅度下浮。出于谨慎性及合理性考虑，本次项目维保配件的收入效益测算选取比例为 15%，较大幅度低于公司对应产品 2018 年-2021 年平均比例 37%，维保配件收入预测合理。

(2) 项目效益情况

矿用智能单轨运输系统数字化工厂建设项目建设周期预计为 36 个月，项目全部达产后预计年实现销售收入 73,600.00 万元，项目内部收益率（所得税后）为 15.09%，预计投资回收期（所得税后）为 8.85 年（含建设期 3 年），项目经济效益前景良好。效益测算过程如下：

1) 项目财务评价基础数据与参数选择

财务评价依据：国家发改委和建设部印发的《建设项目经济评价方法与参数（第三版）》。

A、计算期

项目建设期 3 年，即工程建设及装修、生产设备购置及安装将在 3 年内完成，项目拟在投入使用前进行相关设备的考察选型、采购。

B、财务基准收益率设定

项目财务基准收益率取值为 12%。

C、折旧及摊销年限

采用直线法进行折旧和摊销。

资产类别	使用寿命（年）	预计净残值率	年折旧率
房屋及建筑物	30	5%	3.17%

资产类别	使用寿命（年）	预计净残值率	年折旧率
机器设备	10	5%	9.50%
软件	5	0%	20.00%

2) 营业收入

本项目的销售收入按照矿用智能单轨运输系统、维保配件及周边产品两部分进行计算，其中矿用智能单轨运输系统，销售收入按照假设的销量及售价计算，销售数量假设按照加工产量的 100% 计算，单价以 2018 年-2020 年公司矿用智能单轨运输系统均价为依据，按 320 万元/台进行谨慎测算。

维保配件方面，由于公司智能单轨运输系统产品矿下使用环境较为复杂，通常在投入使用一年后左右会产生更换维保配件的需求，因此，维保配件收入与上一年智能单轨运输系统收入有关，存在一定比例关系。以 2018-2020 年三年单轨吊配件收入占上一年单轨运输系统收入比例的平均值为依据，按照 15% 进行谨慎测算。

项目效益预测基期为第 T+0 年，建设期为第 T+1-T+3 年；运营期为第 T+4 年-第 T+10 年。公司产能将逐步释放，具体的营业收入及达产率情况如下表所示：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10
总销售收入	-	-	-	19,200.00	41,280.00	56,960.00	71,680.00	73,600.00	73,600.00	73,600.00
其中：矿用智能单轨运输系统	-	-	-	19,200.00	38,400.00	51,200.00	64,000.00	64,000.00	64,000.00	64,000.00
维保配件及周边产品	-	-	-	0.00	2,880.00	5,760.00	7,680.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00
达产率	-	-	-	30.00%	60.00%	80.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

3) 项目成本费用估算

主营业务成本由项目原材料、直接人工、制造费用和折旧费组成，原材料、直接人工、其他制造费用除折旧均根据成本费用比例计列。折旧摊销包括购置所用厂房、新增设备的折旧费以及购置土地使用权的摊销，房屋建筑物及新增软硬件设备按照直线法折旧，房屋建筑物及硬件设备折旧年限按照 30 年、10 年计，5%残值率，软件摊销年限按照 5 年、无残值。

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10
主营业务成本合计	-	-	-	10,533.64	20,074.84	26,975.37	33,336.17	34,415.61	34,235.34	34,235.34
矿用智能单轨运输系统	-	-	-	7,922.06	15,844.11	21,125.48	26,406.85	26,406.85	26,406.85	26,406.85
- 原材料	-	-	-	6,596.79	13,193.59	17,591.45	21,989.31	21,989.31	21,989.31	21,989.31
- 人工	-	-	-	622.22	1,244.44	1,659.25	2,074.06	2,074.06	2,074.06	2,074.06
- 其他制造费用	-	-	-	703.04	1,406.09	1,874.78	2,343.48	2,343.48	2,343.48	2,343.48
维保配件及周边产品	-	-	-	-	1,619.15	3,238.30	4,317.74	5,397.17	5,397.17	5,397.17

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10
- 原材料	-	-	-	-	1,379.08	2,758.16	3,677.54	4,596.93	4,596.93	4,596.93
- 人工	-	-	-	-	120.67	241.34	321.78	402.23	402.23	402.23
- 其他制造费用	-	-	-	-	119.40	238.81	318.41	398.02	398.02	398.02
折旧摊销	-	-	-	2,611.58	2,611.58	2,611.58	2,611.58	2,611.58	2,431.31	2,431.31

4) 税金及附加项目成本费用估算

税金及附加主要包括城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加，城市维护建设税按照 5%进行测算，教育费附加按照 3%进行测算，地方教育费附加按照 2%进行测算。

5) 销售费用、管理费用、研发费用

本项目参照公司 2018-2020 年销售费用、管理费用、研发费用占主营业务收入的平均比例计算得出。

6) 项目经济效益测算

考虑不确定因素影响下所应进行的保守推算，整个项目计算期 10 年，其中建设期为 3 年。具体经济效益测算情况如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10
营业收入	-	-	-	19,200.00	41,280.00	56,960.00	71,680.00	73,600.00	73,600.00	73,600.00
毛利	-	-	-	8,666.36	21,205.16	29,984.63	38,343.83	39,184.39	39,364.66	39,364.66

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10
营业税金及附加	-	-	-	-	48.21	538.15	676.28	690.65	690.65	690.65
销售费用	-	-	-	1,812.94	3,897.82	5,378.38	6,768.30	6,949.60	6,949.60	6,949.60
管理费用	-	-	-	2,414.05	5,190.21	7,161.68	9,012.45	9,253.85	9,253.85	9,253.85
研发费用	-	-	-	1,938.64	4,168.08	5,751.31	7,237.60	7,431.46	7,431.46	7,431.46
财务费用	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
利润总额	-	-	-	2,500.73	7,900.85	11,155.11	14,649.20	14,858.83	15,039.10	15,039.10
所得税	-	-	-	375.11	1,185.13	1,673.27	2,197.38	2,228.82	2,255.87	2,255.87
净利润	-	-	-	2,125.62	6,715.72	9,481.85	12,451.82	12,630.01	12,783.24	12,783.24

7) 结论

综上所述，结合公司报告期内矿用智能单轨运输产品销量、收入情况，本项目的效益测算具备谨慎性。

（五）募投项目新增折旧摊销对公司业绩的影响

本次募投项目建设完工后公司固定资产和无形资产总额将有较大幅度增长。受新增资产逐步折旧和摊销影响，募投项目建成后将对各期利润形成一定影响。

结合公司现有的会计政策，本次募投项目对应固定资产的折旧方法如下：

类别	折旧方法	折旧年限	残值率
房屋及建筑物	年限平均法	30年	5%
机器设备	年限平均法	10年	5%

结合公司现有的会计政策，本次募投项目对应无形资产的摊销方法如下：

项目	预计使用寿命	依据
软件	5年	按照无形资产预计使用寿命直线摊销

本次募投项目建设期3年，工程建设期间无折旧及摊销费用产生，建设及运营各期，新增资产带来的折旧及摊销费用如下：

单位：万元

项目	T+1~T+3	T+4~T+8	T+9~T+10
设备折旧	0.00	1,769.90	1,769.90
房屋及建筑物折旧	0.00	661.41	661.41
软件摊销	0.00	180.27	0.00
折旧摊销合计	0.00	2,611.58	2,431.31

根据公司测算，矿用智能单轨运输系统数字化工厂建设项目预计于T+4年开产，矿用智能单轨运输系统于T+7年达产，维保配件部分于T+8年达产。结合本次募集资金投资项目收入、净利润预测，本次募集资金投资项目折旧摊销额在项目投资建设的第4-10年对公司现有及未来营业收入、净利润的影响如下：

单位：万元

项目	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10
1、本次募投项目新增折旧摊销 (a)	2,611.58	2,612.58	2,613.58	2,614.58	2,615.58	2,431.31	2,431.31
2、对营业收入的影响							
现有营业收入-不含募投项目 (b)	53,713.53	53,713.53	53,713.53	53,713.53	53,713.53	53,713.53	53,713.53
新增营业收入 (c)	19,200.00	41,280.00	56,960.00	71,680.00	73,600.00	73,600.00	73,600.00
预计营业收入-含募投项目 (d=b+c)	72,913.53	94,993.53	110,673.53	125,393.53	127,313.53	127,313.53	127,313.53
折旧摊销占预计营业收入比重 (a/d)	3.58%	2.75%	2.36%	2.09%	2.05%	1.91%	1.91%
3、对净利润的影响							
现有净利润-不含募投项目 (e)	12,384.29	12,384.29	12,384.29	12,384.29	12,384.29	12,384.29	12,384.29
新增净利润 (f)	2,125.62	6,715.72	9,481.85	12,451.82	12,630.01	12,783.24	12,783.24
预计净利润-含募投项目 (g=e+f)	14,509.91	19,100.01	21,866.14	24,836.11	25,014.30	25,167.53	25,167.53
折旧摊销占净利润比重 (a/g)	18.00%	13.68%	11.95%	10.53%	10.46%	9.66%	9.66%

注：1、现有业务营业收入=2020年营业收入，并假设未来保持不变；

2、现有业务净利润=2020年净利润，并假设未来保持不变；

3、上述假设仅为测算本次募投项目相关折旧或摊销对公司未来经营业绩的影响不代表公司对2021年度盈利情况的承诺，也不代表公司对2021年度经营情况及趋势的判断。投资者不应据此进行投资决策，投资者据此进行投资决策造成损失的，公司不承担赔偿责任。

项目建设初期，其折旧摊销对公司利润造成一定影响，但本次募集资金投资项目预期效益良好，项目顺利实施后能够有效地消化新增折旧摊销的影响。

(六) 请发行人用简明清晰、通俗易懂的语言披露“矿用智能单轨运输系统数字化工厂建设项目”项目的具体内容，募投项目与发行人及富华宇祺现有业务的区别和联系，包括但不限于产品或服务、技术、主要客户等

1、请发行人用简明清晰、通俗易懂的语言披露“矿用智能单轨运输系统数字化工厂建设项目”项目的具体内容

发行人已在募集说明书“第四节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析/二、本次募集资金使用的必要性及可行性分析”中对“矿用智能单轨运输系统数字化工厂建设项目”项目的具体内容进行补充披露，具体如下：

“(一) 矿用智能单轨运输系统数字化工厂建设项目

1、项目基本情况

本项目的实施主体为公司全资子公司尤洛卡(山东)矿业科技有限公司，项目投资总额 47,733.55 万元，其中使用募集资金 42,500.00 万元，建设期为 36 个月，建设地点位于自有土地对应地块。公司拟通过本项目建设，在原有北厂区对应位置新建数字化机械加工车间、自动焊接车间等，购置各类自动加工单元、自动焊接机器人工作站等生产设备 60 余台套，同时在南厂区自有土地新建机加工车间、电子车间等，购置加工中心、SMT 全自动生产线、机车电控系统生产线等自动化生产设备 40 余台套，优化公司现有生产布局，并配套购置相关先进生产设备及 MES⁴、WMS⁵、SRM⁶等管理系统，打造数字化生产模式，进一步新增年产 200 台套矿用智能单轨运输系统的生产能力。项目的实施主体为公司全资子公司尤洛卡(山东)矿业科技有限公司，项目投资总额 47,733.55 万元，其中使用募集资金 42,500.00 万元，建设期为 36 个月，建设地点位于自有土地对应地块。

⁴ 制造执行系统(简称 MES)，主要负责车间生产管理和调度，用于跟踪和记录原材料到成品的生产转换。

⁵ 仓库管理系统(简称 WMS)，通过入库业务、出库业务、仓库调拨、库存调拨和虚仓管理等功能，对批次管理、物料对应、库存盘点、质检管理、虚仓管理和即时库存管理等功能综合运用的管理系统，有效控制并跟踪仓库业务的物流和成本管理全过程，实现或完善企业的仓储信息管理。

⁶ SRM 全称 Supplier Relationship Management，即供应商关系管理，旨在实现全公司范围内采购业务及供应商信息共享，全面提升企业采购及供方管理水平。

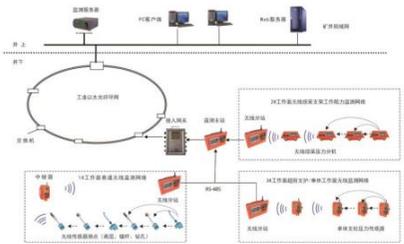
本项目建成后，将有利于推动公司数字化生产模式转型，提高矿用智能单轨运输系统相关产品的供给能力，进一步降本增效，满足自身及下游市场未来发展需求，提升公司整体竞争实力及盈利水平，为公司实现长期发展目标奠定重要基础。”

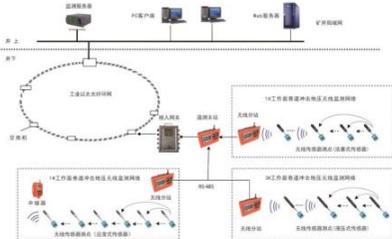
2、募投项目与发行人及富华宇祺现有业务的区别和联系，包括但不限于产品或服务、技术、主要客户等。

(1) 募投项目与发行人现有业务的区别和联系

公司现有业务主要包括军工、煤矿安全、信息通信业务三大板块。其中煤矿安全业务主要由全资子公司尤洛卡（山东）矿业科技有限公司从事，为煤矿顶板安全提供监测类产品，为井下运输提供智能运输类产品，主要产品包括顶板检测电子仪器仪表类设备、纯机械类设备、矿用智能单轨运输系统等。

本次项目实施主体尤洛卡（山东）矿业科技有限公司主要业务及产品情况如下：

类别	产品名称	产品图例	产品介绍	应用场景	主要客户	技术特点
煤矿顶板监测系统	煤矿顶板动态监测系统		<p>KJ653 顶板动态监测系统是一套专业用于全矿井矿压综合在线实时监测系统，该系统集成了专业化矿压监测理论和方法，实现了矿压监测的数字化和网络化；监测分析软件综合了矿压理论数学模型，支持综合专业化数据分析能够对工作面支架循环工作阻力分析、工作面顶板压力分布分析支架液压系统故障诊断、工作面周期来压步距、强度分析等、多元参数关联分析及预警</p>	<p>该系统用于实时、无线监测综采支架工作阻力矿压参数、评价回采工作面及巷道对顶板运动的适应性及巷道现有支护参数的合理性，研究顶板的活动规律和采场防控措施，并对现有矿压监测手段提出可行性改进意见，为确保矿井的安全生产提供依据；其监测区域一般集中在主要生产空间（主要包</p>	全国各大煤业集团公司	<ol style="list-style-type: none"> 1、该系统支持多个子系统和多元矿压参数监测，支持最多达 16 个独立采区（测区）的矿压监测，每个测区监测内容包括：综采工作阻力、顶板离层、煤岩支撑应力、锚杆支护应力、充填体承载应力多元参数监测，系统容量达 1000 个测点； 2、智能一体化监测分站和传感器，有微处理器控制，内置总线接口，具有现实的独立报警设置功能；

类别	产品名称	产品图例	产品介绍	应用场景	主要客户	技术特点
				括回采工作面和掘进工作面)		<p>3、各传感器节点采用的是一种完全分布式、对等的无线自组网，采用多径路由协议，充分利用网络中路由的冗余，使得网络具有优异的自愈性、稳定性和极佳的数据吞吐量，即使在移动的组网环境下也能轻松应对，耗时为零的组网速度；</p> <p>4、监测分析软件采用矿压专家提出的数据分析处理思想，分析功能更具专业化，分析结果更具科学性，指导安全生产的效果更好</p>
	煤矿冲击地压无线监测系统		<p>KJ743 煤矿冲击地压（地应力）无线监测系统是我公司研发的新一代应力型监测系统，适用于煤矿的矿震、冲击地压（岩爆）、煤与瓦斯突出等矿山灾害的预警和监测；监测系统实时无线监测工作面和巷道周围的煤体和岩体的应力，并诊断和预报发生冲击地压及煤与瓦斯突出危险区域和危险程度，为矿井安全生产提供科学依据；系统的压力传感器测得的是相对应力，它是支承压力与绝对钻孔围岩应力的综合作</p>	<p>煤矿用冲击地压无线监测系统是采用应力监测法进行矿井冲击危险性评估的专用设备，利用监测网络对现场进行实时监测，其监测区域一般集中在主要生产空间（主要包括回采工作面和掘进工作面）</p>	全国各大煤业集团公司	<p>1、通讯分站可现场显示每个应力传感器的应力值及当前工作状态（正常或故障），并在数据通讯异常时存储下位各传感器的数据，当数据通讯正常后自动将存储的数据传输至上位机软件，超过预警值时可现场报警；</p> <p>2、无线信号转换器（采显仪）具备钻孔应力、电量、信号传输信息、欠压提示等功能；</p> <p>3、拥有声光报警功能，实现对欠压、超压、增幅、欠电和故障等统声光报警功能；</p>

类别	产品名称	产品图例	产品介绍	应用场景	主要客户	技术特点
			用的结果			<p>4、电池组、天线携带方便，无需打开外壳即可实现井下现场更换；</p> <p>5、无线信号转换器、应力传感器采用低功耗设计，电池可持续工作时间不小于 180 天；</p> <p>6、地面监测软件能够显示工作面前方危险区域、危险程度及发展趋势，实现对煤岩应力危险区域和危险程度的实时监测预警；</p>
	煤矿冲击地压地音监测系统	<p>KJ623 矿用冲击地压地音监测系统</p>	<p>KJ623 冲击地压地音监测系统采用了先进的 DSP 处理技术和嵌入式采集分析技术，集成了计算机技术最新应用成果，形成了国内第一套自主知识产权的地音监测系统，其技术性能指标均优于进口同类产品水平；地音测量方法采用了煤岩体声发射载体传导测量技术，系统结构采用了 RS485 总线+以太环网结构，传输系统兼容目前现代化矿井的主要通讯形式；其两级总线结构和分布式处理能力可形成全矿井的地音实时监测系统；监测分析软件</p>	<p>KJ623 煤矿用冲击地压地音监测系统是采用地音监测法进行矿井冲击危险性评估的专用设备，利用监测网络对现场进行实时监测，其监测区域一般集中在主要生产空间（主要包括回采工作面和掘进工作面）</p>	<p>全国各大煤业集团公司</p>	<p>1、专利结构的地音传感器可直接安装锚杆载体上，安装、拆卸方便；</p> <p>2、现场触发门限、程控增益调整；</p> <p>3、监测分站采用高速处理器 DSP，运行速度快，处理能力强；</p> <p>4、监测分站具有可视化、中文、真彩、菜单式操作界面；</p> <p>5、支持测试模式，井下、井上可直接观察地音事件原始波形图，</p>

类别	产品名称	产品图例	产品介绍	应用场景	主要客户	技术特点
			<p>以图表的形式显示地音事件的能量、频度、并做各种分析运算工作，得出班累计地音事件数、班累计能量、平均能量并生成报表；通过对监测数据的综合分析，可以获取采场动力灾害的前兆信息，对采场动力灾害进行预测预报</p>			<p>能够自动、实时显示井下每个地音传感器采集到的波形；</p> <p>6、能够统计地音次数并显示统计波形，做出事件的分布图形；</p> <p>7、系统采用总线结构，主传输系统兼容电缆、光线、以太环网通讯；</p> <p>8、支持 USB 存储读取功能；</p> <p>9、智能分析软件能够统计任意时间段内地音发生的频次、强度、变化率等，并能储存和打印分析结果；可以根据事件发生频次，生成危险等级曲线；能够回放事件波形，定位事件发生的位置；能够利用系统监测的地音事件进行云图反演，对冲击危险进行分析评估。地音监测系统需具备接口服务必须配合矿井冲击地压多参量综合监测预警平台研发，提供预警平台集成接口。同时为后续智能矿山建设其他系统免费提供接口服务，期间所发生的费用由报价人负责；</p> <p>10、智能数字滤噪技术，可有效去除设备作业产生的噪声干扰</p>

类别	产品名称	产品图例		产品介绍	应用场景	主要客户	技术特点
辅助运输系统	矿用智能单轨运输系统	主机车		单轨运输系统是目前国际先进煤矿辅助运输方式，其优越性突出表现在运输效率高、安全可靠、不受地质条件影响，可实现设备、人员、物料的大倾角的快速直达运输，能有效减少煤矿辅助运输中的换装环节和人员数量，杜绝运输安全事故发生，保护矿工生命和矿山财产安全	单轨运输系统主要应用于煤矿井下井底车场到采煤工作面和掘进工作面的设备、物料及人员运输	全国各大煤业集团公司	<ol style="list-style-type: none"> 1、机车控制系统采用先进的全电传、电液控技术，发动机与主泵关联控制，发动与主泵功率可根据负载及坡度自动同步调整； 2、机车配置彩色 TFT 液晶显示屏，可实时显示机车运行状况及参数，并可通过数据的颜色变化提示驾驶员正确安全驾驶； 3、配备故障诊断计算机，具备故障自动诊断功能，可实时监测全车控制系统的数据和运行状况，当机车出现故障时，通过显示器显示故障信息和处理方法； 4、具备牵引功率和牵引力实时显示监测功能，提醒驾驶员避免超载超限使用； 5、机车具备蓄能器自动充压装置； 6、机车具备液压油自动加油过滤装置； 7、机车具备机械离心超速保护与电子超速保护两种功能；
		辅机设备					

类别	产品名称	产品图例		产品介绍	应用场景	主要客户	技术特点
							<p>8、具备补油泵过滤器滤芯使用寿命监测功能，提示机车维护人员及时更换滤芯；</p> <p>9、机车操控方式采用数字电传，具备前进、后退控制、喇叭、灯光控制、驱动部切换、熄火停车和紧急/驻车制动功能。当驾驶员手部离开操作手柄时机车应实施制动；</p> <p>10、机车具备起步防溜车功能；</p> <p>11、机车具备失去动力之后起吊重物的自动下放功能；</p> <p>12、机车可实现无线遥控/远程驾驶功能；</p> <p>13、机车具备一键启动功能，简化启动流程；</p> <p>14、机车可实现无线遥控器启动功能，高巷道启动机车更为方便快捷；</p> <p>15、机车具备驾驶室启动功能，驾驶员可在驾驶室内启动机车；</p>

类别	产品名称	产品图例		产品介绍	应用场景	主要客户	技术特点
							<p>16、机车具备驱动轮加紧增压功能，上坡时可提高夹紧压力，防止驱动轮打滑；</p> <p>17、道岔具备无线遥控操作功能，可实现道岔与机车闭锁功能；</p> <p>18、起吊梁具备无线遥控操作功能；</p> <p>19、预留无人驾驶接口，便于后期接入车辆无人驾驶系统，减少重复投入；</p> <p>20、机车运行数据能与矿方辅助运输定位系统、辅助运输智能调度系统相融合</p>

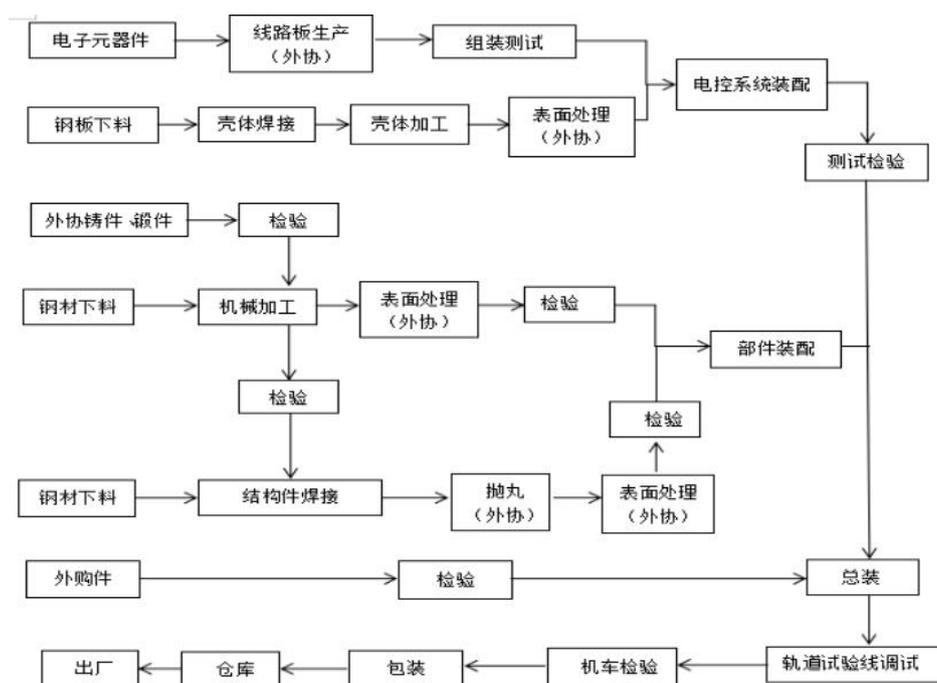
本次募投项目是基于公司现有智能运输产能难以匹配市场旺盛需求的背景下提出的，拟通过新建数字化生产车间，扩大智能单轨运输系统相关产品产能。本次项目新增产品围绕发行人现有业务展开，仍以公司现有系列产品为主，是对发行人业务的进一步强化，核心技术具有一定延续性，技术关联度高。同时，本项目所生产的产品主要销售模式与公司现有模式具有充分的一致性，能够利用公司现有销售渠道及市场影响力，维持现有市场的同时，进一步提升市场份额，增强公司核心竞争力。

(2) 募投项目与富华宇祺现有业务的区别和联系

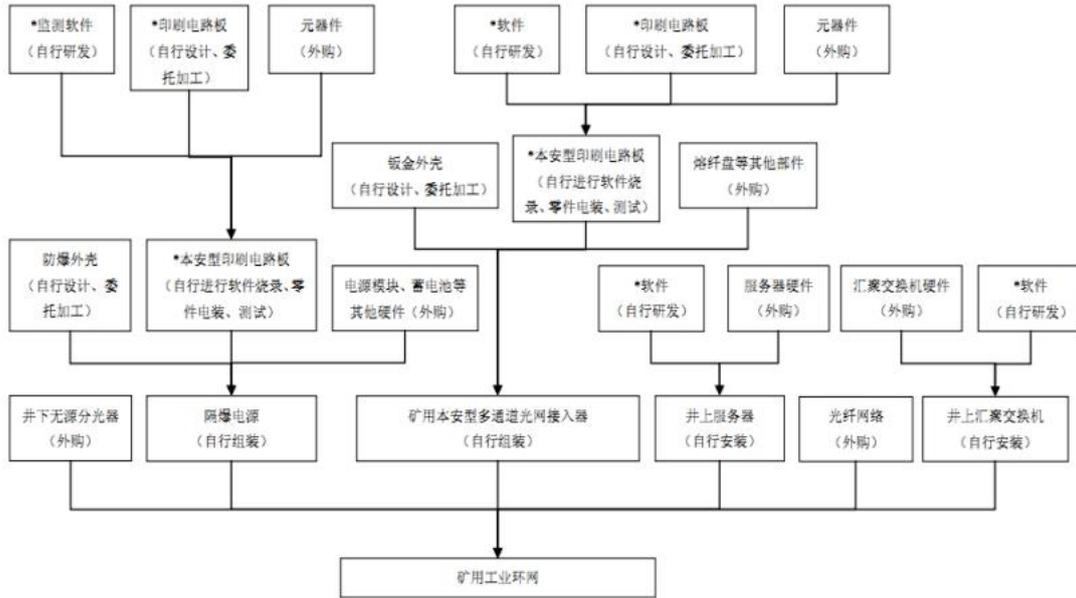
1) 生产工艺

北京富华宇祺信息技术有限公司是发行人的控股子公司，是一家从事智慧矿山解决方案与工业网络通信产品研发、生产及销售的国家级高新技术企业。富华宇祺生产的矿用 5G 通讯系统相关设备、煤矿 UWB 精准定位系统、军工信息化系统集成产品、车载无线系统产品、车载交换机产品、车载语音调度对讲产品、车载监控检测产品、煤矿井下无线通讯系统等信息通信服务产品与智能单轨运输系统在生产工艺方面均属于两个路径。具体的生产工艺流程如下所示：

A. 智能单轨运输系统



B. 信息通信矿用工业环网



2) 产品与技术

北京富华宇祺信息技术有限公司主要以煤矿 5G 通讯系统、军工信息产品服务、轨交车载通讯服务及能源行业信息服务为主，主要产品包括矿用 5G 通讯系统相关设备、煤矿 UWB 精准定位系统、军工信息化系统集成产品、车载无线系统产品、车载交换机产品、车载语音调度对讲产品、车载监控检测产品、煤矿井下无线通讯系统等，主要应用于智慧矿山、军方训练基地、车载特殊应用环境通讯及煤化工厂区宽带集群无线通讯系统等。

本次募投项目主要围绕智能单轨运输系统，形成年产 200 台套智能单轨运输系统生产能力。智能单轨运输系统属于发行人煤矿安全业务范畴，主要由主机车及各类辅机设备组成，应用于煤矿井下井底车场到采煤工作面和掘进工作面的设备、物料及人员运输，为煤矿提供安全的运输服务，整体而言与富华宇祺现有信息通讯服务业务，在产品类别、功能、使用场景等方面均存在巨大差异，属于不同业务范畴。

另一方面，公司正在规划将富华宇祺的 5G 通信技术应用于智能单轨运输系统的调度系统和无人驾驶等领域，具体包括无线通信技术、5G 通信技术、UWB 井下定位技术等，将有助于加强智能单轨运输系统机车定位、机车管理方面的能力，从而提高募投产品的竞争力。

3) 客户

智能单轨运输系统相关产品客户主要为全国各大煤业集团公司。由于矿井内部环境复杂、作业条件较差、安全风险较高，为保障煤矿内作业人员的安全及辅助运输设备在煤矿内的稳定运行，单轨运输系统产品的功能、安全性及稳定性往往成为煤矿企业选择供应商的重要考量因素，通常下游客户都会经过长时间的试用来确定相关产品供应企业，一旦双方建立合作关系，煤矿企业通常会选择与供应商长期合作，以避免更换供应商带来的运营风险。公司作为国内自主研发生产单轨运输系统的企业，多年来经过对单轨运输系统产品的不断研发升级与现场实践，积累了丰富的技术经验及良好的市场基础，产品类型及功能不断丰富。

近年来，凭借丰富的行业经验、先进的产品技术以及规范的管理、及时的响应速度和完善的质量控制体系，公司先后与淮南矿业集团、平煤股份、阳泉煤业集团、京煤集团、大同煤矿集团、济宁矿业集团、新疆焦煤集团等国内优质大中型煤矿企业建立了稳定的合作关系。形成了诸多单轨运输系统应用案例，受到客户广泛认可，形成了良好的口碑。同时，上述该类优质客户信誉良好、资产与业务规模较大、实力雄厚、通过与国内优质煤矿企业的长期合作，很大程度上带动了公司的快速成长，一方面使公司在理解产品和应用方面具备了先进的视野，为公司的制造加工标准树立了标杆，另一方面也促使公司充分理解客户的需求，推动了产品功能、生产工艺及管理体系进行持续性的改进。此外，与这部分优质客户的紧密合作也扩大了公司在行业的影响力、强化了公司的品牌优势，为公司在单轨运输系统领域打下了稳定的市场基础和良好口碑。

富华宇祺先后进行了三次业务转型：由煤矿通讯传统业务转型轨道交通通讯、转型军工通讯、再聚焦智慧矿山。富华宇祺从 3G 时代开始一直与中兴、华为和运营商有战略合作关系，因产品质量过硬而受众广泛，主要包括大中型运输业集团公司、煤业集团公司和信息技术公司。其中保留的轨道交通通讯业务和常规通讯业务的目标客户为运输业集团公司与信息技术公司，并非募投项目产品的目标客户，二者间没有联系。富华宇祺近年来主业重新聚焦智慧矿山，其煤矿通讯业务的客户与募投项目目标客户属于同一行业，由于产品的功能作用完全不同，因此富华宇祺在业务上与发行人的矿用智能单轨运输系统不存在竞争关系，目前二者在客户方面交叉较少，随着富华宇祺的通讯技术与智能单轨运输系统逐步深度融合，预计二者在业务开拓方面的相互促进作用将逐渐提升。

二、核查情况

（一）核查程序

会计师履行了以下核查程序：

- 1、查阅了发行人报告期内煤矿安全业务的产品、服务的生产、销售数据以及矿用智能单轨系统细分品类的生产、销售数据，复核计算产能利用率及产销率；
- 2、查阅了发行人的矿用智能单轨运输系统数字化工厂建设项目可行性研究报告及相关测算底稿文件；
- 3、查阅了发行人 2020 年煤矿安全业务产量、销量、收入、利润数据；
- 4、查阅了涉及发行人报告期内主要客户情况、在手订单情况的财务文件，以及相关产品市场研究数据；
- 5、查阅了《能源技术革命创新行动计划（2016—2030 年）》、《关于加快煤矿智能化发展的指导意见》、《智能化煤矿建设指南（征求意见稿）》、《智能化煤矿验收管理办法（试行）》等煤炭行业发展政策及指导性文件；
- 6、查阅了募投项目产品、发行人与富华宇祺主要产品及业务说明文件，富华宇祺报告期内主要客户情况相关文件。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

- 1、公司经历了对单轨运输系统设计、研发、升级换代的发展过程，积累了雄厚的技术力量与应用基础，形成了一定核心技术优势与市场基础，具备生产矿用智能单轨运输系统相关产品的能力；公司现有的智能运输系统的生产线设备数量少、软硬件相对陈旧且部分简单工艺环节与其他产品存在共线生产的情形，而募投项目为智能单轨运输系统系统专用生产线，采用了更为先进的生产设备和工艺，能够智能化、自动化进行较大规模生产，因此二者产量数量差异较大。由于募投项目不是在现有生产线基础上简单扩大规模，而是与之相比进行了全面升级，相关数据不具备可比性；募投项目产品属于煤矿安全业务下的矿用智能运输细分业务，发行人现有煤矿运营不同环节提供监控监测和防治相关产品属于煤矿安全

业务下的煤矿监控监测和防治细分业务，二者下游客户均为国内各大煤业集团，但产品功能、技术工艺、应用场景与环节、单体价值均存在差异，属于不同的产品品类，产能、产量数据不具有可比性；

2、公司对本次募投项目产品，在定价过程中参考了公司对应产品历史价格数据，并结合了产品功能、市场竞争、原材料成本等因素谨慎定价，因而本募投项目产品的定价依据较为充分，募投项目产品的定价合理；

3、公司 2020 年煤矿安全业务销量、产量下降主要系疫情本身和煤炭行业低迷叠加影响，已有订单推进延缓，原计划参与的投标项目延迟开标或发标，新订单接收延迟，部分已完成订单的验收、结算及交付工作出现一定程度的延期，未能及时确认收入所致；公司募投项目产品所处行业前景良好、市场空间广阔，目前公司产品收入和订单量处于高速增长，产品的产能利用率及产销率都处在较高水平，募投产品相比传统辅助运输系统在功能上有显著的优越性，凭借公司在细分领域领先的行业地位、完善的营销网络和服务体系以及公司积累的大量优质客户资源，本次募投项目新增产能将能够得到有效消化；结合公司报告期内矿用智能单轨运输产品销量、收入情况，该募投项目的效益测算具备谨慎性；

4、受新增资产逐步折旧和摊销影响，募投项目建成后将对各期利润形成一定的不利影响，但在发行人本次募投项目实现预期效益的情况下，本次募投项目形成的折旧与摊销对公司经营业绩影响不大，并且未来随着项目效益不断提高，该影响将逐渐减弱；

5、本次募投项目产品是对发行人业务的进一步强化，核心技术具有一定延续性，其销售模式与公司现有模式具有充分的一致性，能够利用公司现有销售渠道及市场影响力，维持现有市场的同时，进一步提升市场份额，增强公司核心竞争力；富华宇祺现有产品与募投项目产品在产品类别、功能、使用场景等方面均存在巨大差异，属于不同业务范畴，不存在竞争关系，富华宇祺的通讯技术深度融合于智能单轨运输系统正在推进中，预计二者在业务开拓方面的相互促进作用将逐渐提升。

问题四

2016年12月23日，发行人向李巍屹等5名股东发行股份购买资产并募集配套资金，收购从事军工业务的长春师凯科技产业有限责任公司（以下简称“师凯科技”）100%的股权，形成商誉5.13亿元。报告期内发行人军工产品收入占比分别为46.10%、43.47%、42.79%、35.53%。根据国防科工局发布的《涉军企事业单位改制重组上市及上市后资本运作军工事项审查工作管理暂行办法》，涉军上市公司发行普通股需履行军工事项审查程序。另外根据申报材料，目前军工业务相关信息已进行脱密处理。

请发行人补充说明：（1）发行人是否就本次向特定对象发行股票事项履行军工事项审查程序，相关军工事项审查程序是否合法合规；（2）为本次发行提供服务的中介机构开展军工涉密业务是否符合国防科技工业管理部门等军工涉密业务主管部门的规定；（3）发行人信息披露是否符合《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》及规定的情形和要求，是否存在信息泄漏风险；（4）按照《会计监管风险提示第8号——商誉减值》的相关要求，补充发行人收购师凯科技形成商誉减值测试的具体过程及方法等；结合师凯科技最近三年一期主要财务数据，说明商誉减值计提是否合规、充分、谨慎。

请保荐人核查并发表明确意见，会计师核查（4）并发表明确意见，请发行人律师核查（1）（2）（3）并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（四）按照《会计监管风险提示第8号——商誉减值》的相关要求，补充发行人收购师凯科技形成商誉减值测试的具体过程及方法等；结合师凯科技最近三年一期主要财务数据，说明商誉减值计提是否合规、充分、谨慎

1、按照《会计监管风险提示第8号——商誉减值》的相关要求，补充公司收购师凯科技形成商誉减值测试的具体过程及方法

（1）各期对师凯科技商誉的减值测试情况

单位：万元

项目	2020年12月31日	2019年12月31日	2018年12月31日
期末余额	51,298.41	51,298.41	51,298.41
减值准备	-	-	-
商誉净值	51,298.41	51,298.41	51,298.41

报告期内，公司对师凯科技商誉每年进行减值测试。经减值测试，公司未对师凯科技商誉计提减值。

(2) 商誉减值测试的具体过程及方法说明

按照《会计监管风险提示第8号—商誉减值》相关要求，公司每年末对包含商誉的相关资产组或资产组组合进行减值测试，具体的方法如下：公司根据对资产组预计的使用安排、经营规划及盈利预测，确定相关资产组组合包括固定资产和无形资产及营运资金（以下简称该资产组组合）。在预计投入成本可回收金额时，采用了与商誉有关的资产组来预测其未来现金流量现值。管理层根据近期的财务预算假设编制未来5年（“预算期”）的现金流量预测。在预计未来现金流量时，根据资产组未来的战略目标、业务发展及经营规划，通过结合历史年度的销售数据和预计市场需求变化、产品预期价格变化等诸因素进行测算确定。在确定折现率时，充分考虑了资产剩余寿命期间的货币时间价值和其他相关因素，根据加权平均资金成本(WACC)作适当调整后确定。此外，由于在预计资产的未来现金流量时均以税前现金流量作为预测基础，公司将WACC调整为税前的折现率，即： $\text{折现率} = \text{WACC} / (1 - \text{所得税率})$ ，以2020年度为例，公司最终WACC取值为9.97%，税前折现率取值为11.73%。

公司以该资产组组合分摊全部商誉，如果截至测试期间当年末，按预计未来现金流量现值和公允价值减去处置费用后的净额对该资产组组合测算的公允价值大于账面可辨认该资产组组合的公允价值和商誉之和，则说明未发生减值。

以2020年度为例，公司商誉减值测试的具体过程如下：

单位：万元

项目	2020年12月31日
商誉账面余额①	51,298.41
减值准备②	-
商誉账面价值③	51,298.41

项目	2020年12月31日
资产组的账面价值④	36,804.34
包含整体商誉的资产组账面价值⑤=③+④	88,102.75
包含商誉的资产组的可收回金额⑥	89,024.85
减值损失（大于0时）⑦=⑤-⑥	不发生减值

公司针对收购师凯科技产生的商誉的减值测试中决定各资产组未来可收回金额的关键参数包括折现率及预测期、营业收入增长率、毛利率和期间费用率。

2018年末师凯科技资产组合商誉减值测试主要参数选取情况如下：

项目	主要参数
预测期	预测期为 2019 年至 2023 年
营业收入	2019 年至 2023 年营业收入增长率分别为 -4.80%，5.60%，6.30%，6.90%，5.60%
营业成本	根据 2018 年度毛利率为基础预测各期营业成本，毛利率水平维持在 38%左右
费用	根据历史年度费用明细项并结合市场状况预测未来年度费用
折现率	在确定折现率时，充分考虑了资产剩余寿命期间的货币时间价值和其他相关因素，根据加权平均资金成本(WACC)作适当调整后确定。此外，由于在预计资产的未来现金流量时均以税前现金流量作为预测基础，公司将 WACC 调整为税前的折现率，即：折现率=WACC/(1-所得税率)，最终 WACC 取值为 10.60%，最终税前折现率取值为 12.47%

2019年末师凯科技资产组合商誉减值测试主要参数选取情况如下：

项目	主要参数
预测期	预测期为 2020 年至 2024 年
营业收入	2020 年至 2024 年营业收入增长率分别为 10.20%，2.00%，2.00%，2.80%，4.70%
营业成本	根据 2019 年度毛利率为基础预测各期营业成本，毛利率水平维持在 38%左右
费用	根据历史年度费用明细项并结合市场状况预测未来年度费用
折现率	在确定折现率时，充分考虑了资产剩余寿命期间的货币时间价值和其他相关因素，根据加权平均资金成本(WACC)作适当调整后确定。此外，由于在预计资产的未来现金流量时均以税前现金流量作为预测基础，公司将 WACC 调整为税前的折现率，即：折现率=WACC/(1-所得税率)，最终 WACC 取值为 10.54%，最终税前折现率取值为 12.40%

2020年末师凯科技资产组合商誉减值测试主要参数选取情况如下：

项目	主要参数
预测期	预测期为 2021 年至 2025 年
营业收入	2021 年至 2025 年营业收入增长率分别为 1.50%，2.00%，2.00%，1.90%，1.00%
营业成本	根据 2020 年度毛利率为基础预测各期营业成本，毛利率水平维持在 38%左右
费用	根据历史年度费用明细项并结合市场状况预测未来年度费用

项目	主要参数
折现率	在确定折现率时，充分考虑了资产剩余寿命期间的货币时间价值和其他相关因素，根据加权平均资金成本(WACC)作适当调整后确定。此外，由于在预计资产的未来现金流量时均以税前现金流量作为预测基础，公司将 WACC 调整为税前的折现率，即：折现率=WACC/(1-所得税率)，最终 WACC 取值为 9.97%，最终税前折现率取值为 11.73%

2、结合师凯科技最近三年一期主要财务数据，说明商誉减值计提是否合规、充分、谨慎

(1) 师凯科技最近三年一期主要财务数据

报告期内，师凯科技的主要财务数据如下表所示：

单位：万元

报表项目	2021年1-9月/2021年9月末	2020年度/2020年12月31日	2019年度/2019年12月31日	2018年度/2018年12月31日
货币资金	10,658.84	12,580.12	14,345.51	10,964.71
应收票据	3,606.83	10,552.19	12,199.45	10,491.00
应收账款	12,865.55	1,510.01	2,157.72	7,593.83
其他应收款	5,580.42	10,927.30	6,892.66	7,413.92
存货	4,588.46	8,240.90	4,869.17	1,388.92
固定资产	1,289.16	1,474.12	1,617.68	1,438.72
应付票据	1,500.00	3,700.00	1,358.00	-
应付账款	4,421.05	3,336.48	6,958.69	3,182.08
应交税费	637.82	1,209.11	1,319.55	1,375.92
营业收入	17,182.03	22,983.38	20,513.81	20,610.69
营业成本	10,851.45	14,328.01	12,554.39	11,680.48
管理费用	948.99	1,372.52	1,222.46	769.57
研发费用	1,126.06	1,449.46	1,396.92	1,124.62
财务费用	-187.06	-238.60	-469.83	-340.29
其他收益	2,929.74	2,351.83	2,697.92	4,785.18
所得税费用	832.61	1,050.25	1,139.59	1,644.92
净利润	5,606.30	7,047.36	7,260.45	10,112.10

报告期内，师凯科技的营业收入总体保持稳定；最近一期，收入和净利润情况都表现平稳。

(2) 商誉减值计提情况及是否合规、充分、谨慎说明

2016 年公司购买师凯科技 100% 股权形成合并商誉 5.12 亿元。公司根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》的相关规定，于每年年度终了时对商誉进行减值测试。

公司根据对资产组预计的使用安排、经营规划及盈利预测，确定相关资产组组合包括固定资产和无形资产（以下简称“该资产组组合”）。在测算投入成本可回收金额时，采用了与商誉有关的资产组来预测其未来现金流量现值。管理层根据近期的财务预算假设预测未来 5 年（“预算期”）的现金流量，计算可收回金额所用的税前折现率为 11.73%。在预计未来现金流量时，根据资产组未来的战略目标、业务发展及经营规划，通过结合历史年度的销售数据和预计市场需求变化、产品预期价格变化等诸因素进行测算确定。公司以该资产组组合分摊全部商誉，根据发行人最近一个经审计的会计年度 2020 年度的测试结果，2020 年 12 月 31 日该资产组确定的可回收价值为 89,024.85 万元，大于 2020 年 12 月 31 日该资产组账面的可辨认公允价值 88,102.75 万元，差额为 922.10 万元，因此未发生减值。

1) 测试所用预测数据与实际数据对比

发行人商誉减值测试时所预测的主要经营性财务数据与实际财务数据对比如下所示：

2018 年末减值测试：

单位：万元

报表项目	2019 年度 (实际财务数据)	2019 年度 (2018 年末减值测试预测数)	实际与预测 之差异比例	2018 年度
营业收入	20,513.81	19,627.79	4.51%	20,610.69
营业成本	12,554.39	11,923.39	5.29%	11,680.48
毛利润	7,959.42	7,704.40	3.31%	8,930.21
管理费用	1,222.46	1,111.59	9.97%	769.57
研发费用	1,396.92	1,192.10	17.18%	1,124.62
折旧摊销	291.48	308.60	-5.55%	223.76

2019 年末减值测试：

单位：万元

报表项目	2020 年度 (实际财务数据)	2020 年度 (2019 年末减值测试预测数)	实际与预测 之差异比例	2019 年度
营业收入	22,983.38	22,613.27	1.64%	20,513.81
营业成本	14,328.01	13,920.36	2.93%	12,554.39
毛利润	8,655.37	8,692.91	-0.43%	7,959.42
管理费用	1,372.52	1,271.14	7.98%	1,222.46
研发费用	1,449.46	1,452.79	-0.23%	1,396.92
折旧摊销	328.00	329.73	-0.52%	291.48

2020 年末减值测试:

单位: 万元

报表项目	2021 年 1-9 月 (折算为全年数据)	2021 年度 (2020 年末减值测试预测数)	实际与预测 之差异比例	2021 年 1-9 月	2020 年度
营业收入	22,909.37	23,328.77	-1.80%	17,182.03	22,983.38
营业成本	14,468.60	14,626.80	-1.08%	10,851.45	14,328.01
毛利润	8,440.77	8,701.97	-3.00%	6,330.58	8,655.37
管理费用	1,265.32	1,305.78	-3.10%	948.99	1,372.52
研发费用	1,501.41	1,507.44	-0.40%	1,126.06	1,449.46
折旧摊销	345.80	339.52	1.85%	259.35	328.00

由上可见, 2018 年度、2019 年度师凯科技的主要经营性财务数据表现与发行人减值测试所用预测数据无明显差异; 折算为全年数据后, 2021 年 1-9 月, 师凯科技的主要经营性财务数据表现与 2020 年末预测数据基本保持一致, 因此商誉减值测试中预测的主要经营性财务数据具有合理性。

2) 收入长期表现分析

2020 年末, 管理层对师凯科技预测期内收入预计增长率如下:

年份	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年度
收入预计增长率	1.50%	2.00%	2.00%	1.92%	1.00%

报告期内, 师凯科技实际收入增长率情况如下:

年份	2020 年度	2019 年度	2018 年度	复合平均增长率
收入增长率	12.04%	-0.47%	28.65%	14.79%

由上可见, 报告期内, 2018 年和 2020 年师凯科技的收入均实现较快速的增

长，2018 年度至 2020 年度的复合平均增长率高于 2021 年度至 2025 年度收入预计增长率。

军品市场具有“先入优势”特点，武器装备一旦列装部队后，为了保证国防体系的安全和完整，保持其战斗能力的延续和稳定，军方不会轻易更换其主要作战装备的供应商，并在其后续的产品升级、技术改进和备件及其他采购中对供应商具有连续相对稳定的保障。师凯科技多年来一直从事反坦克导弹制导系统的研究、生产及销售，已经与军方及相关军工单位建立了密切的合作关系，因此师凯科技的相应产品可在较长期间内保持优势地位。

2021 年 3 月，十三届全国人大四次会议审议通过的《关于 2020 年中央和地方预算执行情况与 2021 年中央和地方预算草案的报告》提出要加强财力保障，大力支持国防和军队现代化建设，促进国防实力和经济实力同步提升，2021 年我国的国防支出预算达到 13,553.43 亿元，比 2020 年增长 6.8%。因此，2021 年我国军工行业增长预期明确。随着我国综合国力的快速提升、国际影响力的不断增加，在日益复杂的国际局势和地缘政治背景下，预计我国军费将继续呈现增加态势，未来五到十年是我国军工装备需求快速增长的黄金时期，武器装备水平将有较大提高，军工行业将迎来大发展时机。师凯科技紧跟部队装备的更新换代和产品升级需求，进一步完善产业链布局。同时 2021 年以来国际形势趋向紧张，我国接连在东海和南海组织进行了多场实弹演习，军用品消耗较多，预计未来师凯科技的收入增长持续向好，可以实现预计的收入增长率。

结合上述师凯科技经营情况及未来经营预期，公司对收购长春师凯产生的商誉减值计提测算依据合理，过程充分，未发现异常。

二、核查情况

（一）核查程序

会计师履行了以下核查程序：

- 1、复核师凯科技对资产组的认定和商誉的分摊方法；
- 2、复核资产组未来的销售收入增长率、毛利率、相关费用等，并与相关资产组的历史数据进行比较分析；

- 3、评估管理层减值测试方法，分析使用的折现率的合理性；
- 4、验证商誉减值模型计算的准确性。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

师凯科技的实际业绩运行平稳，基本符合预期情况，商誉减值测试选取的参数合理，资产组合的确定符合会计准则的规定，商誉减值测试结果显示报告期内发行人因收购师凯科技形成的商誉未发生减值，与资产组的实际经营情况及经营环境相符合，商誉减值测试的具体过程谨慎合规。

问题五

截至 2021 年 9 月 30 日，发行人持有交易性金融资产 12,838.47 万元，主要为理财产品；长期股权投资 11,066.46 万元，其中包括对南京恒天领锐汽车有限公司（以下简称南京领锐）的投资，发行人将该投资认定为非财务性投资；其他非流动金融资产账面金额为 4,777.64 万元，其中包括对西安鲁信尤洛卡股权投资中心合伙企业（有限合伙）（以下简称西安鲁信基金）的投资，该投资属于财务性投资。发行人共有 18 家控股子公司。

请发行人补充说明：（1）结合所购买理财产品的收益率情况，说明发行人是否存在购买收益波动较大且风险较高的金融产品，最近一期末是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）情形；（2）对于未认定为财务性投资的，详细论证被投资企业与发行人主营业务是否密切相关；结合投资后新取得的行业资源或新增客户、订单，说明发行人是否有能力通过该投资有效协同行业上下游资源以达到战略整合或拓展主业的目的，或仅为获取稳定的财务性收益；（3）结合发行人对西安鲁信基金投资等财务性投资的认缴金额、实缴金额、出资时点，说明自本次发行相关董事会前六个月至今，公司已实施或拟实施的财务性投资的具体情况；（4）发行人及其子公司、参股公司经营范围是否涉及房地产开发相关业务类型，目前是否从事房地产开发业务，是否具有房地产开发资质等，是否持有住宅用地、商服用地及商业房产，如是，请说明取得上述房产、土地的方式和背景，相关土地的开发、使用计划和安排，是否涉及房地产开发、经营、销售等业务。

请保荐人核查并发表明确意见，请会计师核查（1）（2）（3）并发表明确意见，请发行人律师核查（4）并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 结合所购买理财产品的收益率情况,说明发行人是否存在购买收益波动较大且风险较高的金融产品,最近一期末是否持有金额较大的财务性投资(包括类金融业务)情形

1、结合所购买理财产品的收益率情况,说明发行人是否存在购买收益波动较大且风险较高的金融产品

截至 2021 年 9 月 30 日,发行人理财产品账面金额为 12,838.47 万元,明细如下:

单位: 万元

序号	产品名称	购买日期	预期年化收益率	风险等级	2021 年 9 月 30 日公允价值
1	润合唐诚元宝 1 号私募投资基金	2021/5/12	4.60%	稳健型产品 (R2 级)	4,263.28
2	兴业银行金雪球添利快线净值型理财产品	2021/9/30	2.68%	谨慎型产品 (R1 级)	2,439.71
3	兴银理财金雪球稳利 1 号 A 款净值型理财产品	2021/1/22	3.60%	稳健型产品 (R2 级)	1,200.00
4	工银理财·法人“添利宝”净值型理财产品 (TLB1801)	2021/9/30	2.26%	谨慎型产品 (R1 级)	1,192.11
5	兴银理财金雪球稳利 1 号 C 款净值型理财产品	2021/7/22	3.20%	稳健型产品 (R2 级)	1,000.00
6	润合唐诚元宝 2 号私募投资基金	2021/7/23	4.00%	稳健型产品 (R2 级)	1,000.00
7	兴业银行添利 3 号净值型理财产品	2021/9/30	2.66%	谨慎型产品 (R1 级)	828.00
8	润合唐诚珍宝 2 号私募投资基金	2021/5/26	4.60%	稳健型产品 (R2 级)	816.73
9	工银理财·法人“添利宝 2 号”净值型理财产品 (XTL1901)	2021/7/23	2.21%	谨慎型产品 (R1 级)	98.64
合计					12,838.47

发行人所购买的理财产品均系基于日常资金管理需求,为提高资金使用效率,在确保公司经营资金需求和资金安全的情况下利用闲置资金购买,投资的品种持有期限短、风险较低、流动性较好,收益率较低,不具备收益波动大且风险较高的特征。因此,截至 2021 年 9 月 30 日发行人不存在购买收益波动较大且风险较高的金融产品。

2、最近一期末是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）情形说明

（1）有关财务性投资及类金融业务认定标准

1) 财务性投资认定标准

2020年2月，证监会发布的《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求（修订版）》作出规定：上市公司申请再融资时，除金融类企业外，原则上最近一期末不得存在持有金额较大、期限较长的交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资的情形。证监会发布的《再融资业务若干问题解答》（2020年6月修订）和深交所发布的《深圳证券交易所创业板上市公司证券发行上市审核问答》针对上述规定进一步明确了财务性投资的认定标准：

财务性投资包括但不限于：类金融；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资；购买收益波动大且风险较高的金融产品；非金融企业投资金融业务等。

围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资，以收购或整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。

金额较大指的是，公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的30%。期限较长指的是，投资期限或预计投资期限超过一年，以及虽未超过一年但长期滚存。

2) 类金融业务认定标准

根据中国证监会《再融资业务若干问题解答》（2020年6月修订）的规定：除人民银行、银保监会、证监会批准从事金融业务的持牌机构为金融机构外，其他从事金融活动的机构均为类金融机构。类金融业务包括但不限于：融资租赁、商业保理和小贷业务等。与公司主营业务发展密切相关，符合业态所需、行业发展惯例及产业政策的融资租赁、商业保理及供应链金融，暂不纳入类金融计算口径。

(2) 财务报表相关科目的具体情况

截至 2021 年 9 月 30 日，可能涉及财务性投资（包含类金融业务）的会计科目情况如下所示：

单位：万元

项目	账面价值	其中，构成财务性投资的金额
交易性金融资产	12,838.47	-
其他应收款	6,621.37	-
其他流动资产	303.57	-
其他非流动资产	3,680.37	-
其他非流动金融资产	4,777.64	4,777.64
长期股权投资	11,066.46	618.85
合计	39,287.88	5,396.49

具体分析如下：

1) 交易性金融资产

截至 2021 年 9 月 30 日，发行人持有的交易性金融资产金额为 12,838.47 万元，具体明细如下：

序号	产品名称	购买日期	预期年化收益率	风险等级	期末账面价值（万元）
1	润合唐诚元宝 1 号私募投资基金	2021/5/12	4.60%	稳健型产品（R2 级）	4,263.28
2	兴业银行金雪球添利快线净值型理财产品	2021/9/30	2.68%	谨慎型产品（R1 级）	2,439.71
3	兴银理财金雪球稳利 1 号 A 款净值型理财产品	2021/1/22	3.60%	稳健型产品（R2 级）	1,200.00
4	工银理财·法人“添利宝”净值型理财产品（TLB1801）	2021/9/30	2.26%	谨慎型产品（R1 级）	1,192.11
5	兴银理财金雪球稳利 1 号 C 款净值型理财产品	2021/7/22	3.20%	稳健型产品（R2 级）	1,000.00
6	润合唐诚元宝 2 号私募投资基金	2021/7/23	4.00%	稳健型产品（R2 级）	1,000.00
7	兴业银行添利 3 号净值型理财产品	2021/9/30	2.66%	谨慎型产品（R1 级）	828.00
8	润合唐诚珍宝 2 号私募投资基金	2021/5/26	4.60%	稳健型产品（R2 级）	816.73

序号	产品名称	购买日期	预期年化收益率	风险等级	期末账面价值(万元)
9	工银理财·法人“添利宝 2 号”净值型理财产品 (XTL1901)	2021/7/23	2.21%	谨慎型产品 (R1 级)	98.64
合计					12,838.47

发行人所购买的理财产品均系基于日常资金管理需求，为提高资金使用效率，在确保公司经营资金需求和资金安全的情况下利用闲置资金购买，投资的品种持有期限短、风险较低、流动性较好，收益率较低，不具备收益波动大且风险较高的特征，故不属于财务性投资。

2) 其他应收款

截至 2021 年 9 月 30 日，发行人持有的其他应收款金额为 6,621.37 万元。公司其他应收款主要由应收退税款、应收供应商的保证金及押金、员工备用金、代缴员工社保公积金等构成，其中应收退税款主要系发行人子公司师凯科技军品销售的增值税退税；公司其他应收款中不涉及借予他人款项，不属于财务性投资。

3) 其他流动资产

截至 2021 年 9 月 30 日，发行人持有的其他流动资产金额为 303.57 万元。公司的其他流动资产主要由尚未抵扣增值税、预付房租及网络费等构成，不属于财务性投资。

4) 其他非流动资产

截至 2021 年 9 月 30 日，发行人持有的其他非流动资产金额为 3,680.37 万元，全部为预付工程设备款，其中主要为支付的正在建造的机加工 10 号车间的工程设备款，不属于财务性投资。

5) 其他非流动金融资产

截至 2021 年 9 月 30 日，发行人持有的其他非流动金融资产金额为 4,777.64 万元，具体明细如下：

单位：万元

序号	项目	持股比例	期末账面价值
1	西安鲁信尤洛卡股权投资中心合伙企业（有限合伙）（简称“西安鲁信基金”）	39.39%	3,477.64
2	山东奥扬新能源科技股份有限公司（简称“奥扬科技”）	1.24%	1,000.00
3	吉林省建研科技有限责任公司（简称“建研科技”）	20.00%	200.00
4	全联众创科技发展有限公司（简称“全联众创”）	1.11%	100.00
合计			4,777.64

①西安鲁信基金成立于2016年6月，注册资本20,000.00万元。西安鲁信基金的主营业务为股权投资；投资管理，该投资属于财务性投资。

②奥扬科技成立于2011年6月，注册资本6,665.5215万元，奥扬科技的主营业务为LNG气瓶、LNG加气站、LNG供气站系统等的研发、生产和销售，与公司业务不具有协同关系，属于财务性投资。

③建研科技成立于2013年3月，注册资本500.00万元，建研科技的主营业务为工程和技术研究和试验发展；软件开发；人工智能应用软件开发；智能机器人的研发等，属于财务性投资。

④全联众创成立于2020年8月，注册资本9,000.00万元，全联众创的主营业务为技术推广、技术交流、技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务等，属于财务性投资。

6) 长期股权投资

截至2021年9月30日，发行人持有的长期股权投资余额为11,066.46万元，具体明细如下：

单位：万元

序号	项目	持股比例	期末账面价值
1	南京恒天领锐汽车有限公司（简称“南京领锐”）	11.42%	10,447.61
2	北京七加二科技股份有限公司（简称“北京七加二”）	10.00%	501.22
3	西安鲁信股权投资管理有限公司（简称“西安鲁信”）	39.00%	117.63
合计			11,066.46

①南京领锐成立于2017年12月，注册资本16,411.76万元。南京领锐的主营业务为汽车及零部件研发、制造与销售，公司的子公司北京富华宇祺信息技术有限公司与南京领锐共同合作研制矿用新能源车及其自动驾驶和调控系统，南京领锐与公司业务具有协同关系，符合公司主营业务发展方向，属于非财务性投资。

②北京七加二成立于2012年2月，注册资本1,263.83万元。北京七加二的主营业务为技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务，该投资属于财务性投资。

③西安鲁信成立于2016年5月，注册资本200.00万元。西安鲁信的主营业务为股权投资；投资管理，该投资属于财务性投资。

7) 类金融业务

截至2021年9月30日，发行人不存在实施如担保、商业保理、小额贷款、融资租赁、典当等类金融业务的情况。

综上所述，截至2021年9月30日发行人财务性投资（包括类金融业务）明细如下：

序号	单位名称	认缴金额(万元)	实缴金额(万元)	持股比例	初始实缴出资时点	后续实缴出资时点	期末账面价值(万元)
1	北京七加二科技股份有限公司	126.39	126.39	10.00%	2020年11月23日出资126.39万元	-	501.22
2	西安鲁信股权投资管理有限公司	78.00	78.00	39.00%	2016年7月9日出资39万元	2016年12月21日出资39万元	117.63
3	西安鲁信尤洛卡股权投资中心合伙企业(有限合伙)	7,800.00	5,460.00	39.39%	2016年7月29日出资1,560万元	2016年11月14日出资1,560万元；2018年5月7日出资2,340万元	3,477.64
4	山东奥扬新能源科技股份有限公司	1,000.00	1,000.00	1.24%	2018年3月30日出资1,000万元	-	1,000.00
5	吉林省建研科技有限责任公司	100.00	100.00	20.00%	2019年5月31日100万元	-	200.00
6	全联众创科技发展有限公司	100.00	100.00	1.11%	2020年8月27日100万元	-	100.00
合计							5,396.49

西安鲁信基金系西安鲁信股权投资有限公司（以下简称“西安鲁信”）、山东省高新技术创业投资有限公司（以下简称“高新创投”）、西安投资控股有限公司（以下简称“西安投资”）和发行人共四家主体于2016年设立的有限合伙企业，

主要从事股权投资和投资管理业务，其为在中国证券投资基金业协会备案的私募基金。西安鲁信为普通合伙人，其为在中国证券投资基金业协会备案的私募基金管理人，西安鲁信大股东为高新创投（持股比例 40.00%）。其余三家主体为有限合伙人，其中，高新创投为鲁信创投（股票代码：600783.SH）的全资子公司，鲁信创投系国有上市公司，其实际控制人为山东省财政厅。西安投资系国有独资投资机构，其实际控制人为西安市财政厅。2020 年 12 月，西安投资所持有合伙企业份额的持有人变更为西安投资的全资子公司西安产业投资基金有限公司。

西安鲁信基金注册资本为 20,000 万元，其中发行人认缴金额为 7,800 万元。发行人分别于 2016 年 7 月 29 日（出资 1,560 万元）、2016 年 11 月 14 日（出资 1,560 万元）和 2018 年 5 月 7 日（出资 2,340 万元）缴纳出资，合计实缴 5,460 万元。根据合伙协议的约定，该基金存续期限为自基金成立之日起 7 年，其中前 3 年（即 2016 年 6 月至 2019 年 6 月）为投资期，投资期结束至存续期届满的期间为退出期（即 2019 年 6 月至 2023 年 6 月）。投资期内，西安鲁信基金共投资 4 个项目。现阶段，西安鲁信基金已处于退出期，目前已于 2020 年 8 月以及 2021 年 9 月分别退出了共 2 个项目。该基金现已过投资期，将不再投资新的项目。2020 年 6 月 28 日，西安鲁信基金的全体合伙人召开了 2020 年第二次合伙人会议。根据合伙人会议形成的决议，合伙人会议同意各基金合伙人不再对基金出资。综上所述，除发行人外，西安鲁信基金的合伙人均为大型国有投资企业，且西安鲁信基金目前已处于基金的退出阶段，各合伙人已决议不再对该基金出资。

截至 2021 年 9 月 30 日发行人合并报表归属于母公司净资产为 184,306.92 万元，发行人持有的财务性投资为 5,396.49 万元，发行人账面财务性投资总额占发行人合并报表归属于母公司净资产的 2.93%，远低于《深圳证券交易所创业板上市公司证券发行上市审核问答》中所规定的公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的 30%（不包含对类金融业务的投资金额）。

因此，发行人最近一期末不存在持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）的情形。

(二)对于未认定为财务性投资的,详细论证被投资企业与发行人主营业务是否密切相关;结合投资后新取得的行业资源或新增客户、订单,说明发行人是否有能力通过该投资有效协同行业上下游资源以达到战略整合或拓展主业的目的,或仅为获取稳定的财务性收益

1、未被认定为财务性投资的被投资企业与发行人主营业务密切相关

按照中国证监会、深圳证券交易所发布的《再融资业务若干问题解答》《关于上市公司监管指引第2号——有关财务性投资认定的问答》《深圳证券交易所创业板上市公司证券发行上市审核问答》等相关规定,截至2021年9月30日,发行人长期股权投资、非流动金融资产账面余额中,仅认定与发行人存在业务合作计划且紧密围绕公司产业布局开展业务的投资项目为非财务性投资,即南京领锐。南京领锐所从事的新能源动力及控制系统研发、生产及销售,与发行人目前进行的煤矿井下智能辅助运输业务、煤矿智能调度指挥业务等方面具有上下游关系。煤矿井下智能辅助运输产品需要外购动力系统,为满足发行人产品升级和下游客户的需求,提高市场竞争力,发行人有意布局新能源智能辅助运输领域,如锂电池智能辅助运输系统等。通过投资南京领锐,发行人拟与其共同研制电动化煤矿井下智能辅助系统及智能调度指挥系统、无人驾驶网络系统等项目。发行人充分利用南京领锐在新能源车动力控制及电动控制的领先优势,与其协作攻克相关技术难题,在矿用电动无轨胶轮车领域合作开发防爆指挥车、防爆运输车等产品,进一步巩固发行人在煤矿辅助运输市场的领先地位。同时,发行人子公司富华宇祺与南京领锐正在共同着手探索智能驾驶系统在相关专用车领域的应用工作。因此,南京领锐与发行人主营业务密切相关。

2、结合投资后新取得的行业资源或新增客户、订单,说明发行人是否有能力通过该投资有效协同行业上下游资源以达到战略整合或拓展主业的目的,或仅为获取稳定的财务性收益

(1) 南京领锐基本信息

项目	基本情况
公司名称	南京恒天领锐汽车有限公司
成立日期	2017年12月27日

项目	基本情况	
注册资本	16,411.76 万元人民币	
法定代表人	汪先锋	
注册地址	南京市溧水经济开发区新能源大道 97 号	
主要股东	北京恒天工程院智电汽车研究院有限公司	24.37%
	南京润科产业投资有限公司	10.08%
	南京领锐新能壹号企业管理咨询合伙企业(有限合伙)	17.09%
	南京领锐新能贰号企业管理咨询合伙企业(有限合伙)	7.31%
	尤洛卡精准信息工程股份有限公司	11.42%
	岳阳自贸区投资有限公司	5.38%
	汪先锋	24.35%
主营业务	汽车及零部件研发、制造与销售，新能源动力及控制系统研发、生产及销售	

(2) 投资后新取得的行业资源或新增客户、订单

南京领锐是恒天集团与中国工程院合作的新能源大轿车项目的实施主体，是世界 500 强企业国机集团核心成员恒天集团旗下专注核心零部件研发、生产、销售的技术创新驱动型企业。

南京领锐具有专业的新能源车动力控制及电动控制的研发力量，发行人已通过子公司矿业科技与其合作开展矿用单轨吊机车的新能源动力系统研究；此外还通过子公司富华宇祺与其合作开展应用于露天煤矿的胶轮车的电动系统研发，在矿用电动无轨胶轮车领域合作开发防爆指挥车、防爆运输车等产品。发行人对南京领锐的投资促进了发行人煤矿辅助运输业务的技术先进性突破的进程，为发行人的产品创新提供了支持，夯实了发行人的行业领先优势，为发行人提供了具有战略价值的行业资源。

(3) 主要财务数据

发行人对南京领锐的投资发生于 2019 年，发行人参股后至报告期末，南京领锐的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2021年9月30日 /2021年1-9月	2020年12月31日 /2020年度	2019年12月31日 /2019年度
资产总额	78,231.10	72,731.53	43,950.26
负债总额	43,199.56	41,598.47	34,847.65
所有者权益合计	35,031.55	31,133.06	9,102.61
营业收入	8,219.93	19,637.46	9,648.71
净利润	-2,459.40	6,352.01	2,036.12

(4) 是否有能力通过该投资有效协同行业上下游资源以达到战略整合或拓展主业的目的，或仅为获取稳定的财务性收益

发行人与南京领锐签署投资协议，从经营管理、公司治理、业务协同等方面约定相关战略合作事宜。人员设置方面，发行人向南京领锐委派一名董事（黄屹峰，现任精准信息董事、副董事长，系发行人实际控制人黄自伟、王晶华夫妇之子），并任副董事长，发行人对南京领锐具有一定的影响力。

发行人参与南京领锐主导实施的新能源动力及控制系统项目，主要目的是研发生产新能源动力及控制系统、新能源交通工具网联化和智能化系统，以配套不同领域内的高端新能源交通工具。通过参与其新能源动力及控制系统研发、生产及销售项目，以增强发行人长期发展动力，打造新的效益增长点，提高发行人现有业务板块技术研发能力和市场开拓能力。目前矿业科技与南京领锐正在合作进行煤矿井下智能辅助运输系统的新能源动力改造项目、富华宇祺与南京领锐正在合作进行矿用新能源胶轮车的开发项目。随着国家碳中和碳达峰目标的提出，新能源相关产品的需求将快速增长，发行人将进一步加深与南京领锐的合作，达到资源共享、协同增效的效果。

因此，发行人对南京领锐投资的主要目的是充分利用其研发资源，实现发行人自身产品的改造升级，进一步夯实主业，实现产业协同效应，而非仅为获取稳定的财务性收益。

(三)结合发行人对西安鲁信基金投资等财务性投资的认缴金额、实缴金额、出资时点,说明自本次发行相关董事会前六个月至今,公司已实施或拟实施的财务性投资的具体情况

1、发行人对西安鲁信基金投资等财务性投资的认缴金额、实缴金额、出资时点

截至本回复出具之日,发行人财务性投资具体情况如下表所示:

财务性投资项目	认缴金额 (万元)	实缴金额 (万元)	持股比例	初始实缴出资时点	后续实缴出资时点	期末账面价值 (万元)
北京七加二科技股份有限公司	126.39	126.39	10.00%	2020年11月23日	-	501.22
西安鲁信股权投资管理有限公司	78.00	78.00	39.00%	2016年7月9日出资39万元	2016年12月21日出资39万元	117.63
西安鲁信尤洛卡股权投资中心合伙企业(有限合伙)	7,800.00	5,460.00	39.39%	2016年7月29日出资1,560万元	2016年11月14日出资1,560万元;2018年5月7日出资2,340万元	3,477.64
山东奥扬新能源科技股份有限公司	1,000.00	1,000.00	1.24%	2018年3月30日	-	1,000.00
吉林省建研科技有限责任公司	100.00	100.00	20.00%	2019年5月31日	-	200.00
全联众创科技发展有限公司	100.00	100.00	1.11%	2020年8月27日	-	100.00
合计						5,396.49

西安鲁信基金系西安鲁信、高新创投、西安投资和发行人共四家主体于2016年设立的有限合伙企业,主要从事股权投资和投资管理业务,其为在中国证券投资基金业协会备案的私募基金。西安鲁信为普通合伙人,其为在中国证券投资基金业协会备案的私募基金管理人,西安鲁信大股东为高新创投(持股比例40.00%)。其余三家主体为有限合伙人,其中,高新创投为鲁信创投(股票代码:600783.SH)的全资子公司,鲁信创投系国有上市公司,其实际控制人为山东省财政厅。西安投资系国有独资投资机构,其实际控制人为西安市财政厅。2020年12月,西安投资所持有合伙企业份额的持有人变更为西安投资的全资子公司西安产业投资基金有限公司。

西安鲁信基金注册资本为20,000万元,其中发行人认缴金额为7,800万元。发行人分别于2016年7月29日(出资1,560万元)、2016年11月14日(出资

1,560 万元)和 2018 年 5 月 7 日(出资 2,340 万元)缴纳出资,合计实缴 5,460 万元。根据合伙协议的约定,该基金存续期限为自基金成立之日起 7 年,其中前 3 年(即 2016 年 6 月至 2019 年 6 月)为投资期,投资期结束至存续期届满的期间为退出期(即 2019 年 6 月至 2023 年 6 月)。投资期内,西安鲁信基金共投资 4 个项目。现阶段,西安鲁信基金已处于退出期,目前已于 2020 年 8 月以及 2021 年 9 月分别退出了共 2 个项目。该基金现已过投资期,将不再投资新的项目。2020 年 6 月 28 日,西安鲁信基金的全体合伙人召开了 2020 年第二次合伙人会议。根据合伙人会议形成的决议,合伙人会议同意各基金合伙人不再对基金出资。综上所述,除发行人外,西安鲁信基金的合伙人均为大型国有投资企业,且西安鲁信基金目前已处于基金的退出阶段,各合伙人已决议不再对该基金出资。

截至本回复报告出具之日,发行人的财务性投资项目及金额与报告期末相比无新增与变化。

2、本次发行相关董事会前六个月至今,公司已实施或拟实施的财务性投资的具体情况说明

2021 年 9 月 16 日,发行人召开第五届董事会 2021 年第三次会议,审议通过了本次向特定对象发行股票的相关议案。经逐项对照,自本次董事会决议日前六个月起至本回复报告出具日,发行人不存在已实施或拟实施财务性投资的情形,具体如下:

(1) 设立或投资产业基金、并购基金

自本次发行相关董事会决议日前六个月至本回复报告出具日,发行人不存在设立或投资产业基金、并购基金的情形。

(2) 拆借资金

自本次发行相关董事会决议日前六个月至本回复报告出具日,除正常业务开展中员工借支备用金外,发行人不存在对外资金拆借、借予他人的情形。

(3) 委托贷款

自本次发行相关董事会决议日前六个月至本回复报告出具日,发行人不存在

委托贷款的情形。

(4) 以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资

自本次发行相关董事会决议日前六个月至本回复报告出具日，发行人不涉及集团财务公司的情形。

(5) 购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行相关董事会决议日前六个月至本回复报告出具日，发行人不存在购买收益波动大且风险较高的金融产品的情形。

(6) 金融或类金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月至本回复报告出具日，发行人不存在经营金融业务情形，亦不存在经营融资租赁、商业保理、小贷业务等类金融业务情形。

根据上述财务性投资（包括类金融投资）的认定标准，发行人本次发行相关董事会决议日（2021年9月16日）前六个月即2021年3月16日起至本回复报告出具之日，发行人不存在已实施或拟实施财务性投资及类金融业务的情形。

二、核查情况

(一) 核查程序

会计师履行了以下核查程序：

1、查阅发行人审计报告及定期报告，咨询公司财务人员，了解发行人报告期内的财务性投资及类金融业务情况，确认最近一期是否存在财务性投资及类金融业务；

2、取得并查阅报告期内发行人购买理财产品的合同/协议，评估财务报表列报是否符合相关准则的规定；

3、查看发行人对外投资公司的营业执照、公司章程、投资协议，了解公司投资目的；查阅被投资公司公开信息，了解被投资公司主营业务等情况；

4、查阅中国证监会、深圳证券交易所发布的《再融资业务若干问题解答》

《关于上市公司监管指引第 2 号——有关财务性投资认定的问答》《深圳证券交易所创业板上市公司证券发行上市审核问答》等相关规定，了解财务性投资认定要求。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、截至 2021 年 9 月 30 日，发行人账面持有的金融产品均为风险较低、流动性较好、收益率较低、收益波动较小的品种，且发行人账面财务性投资总额合计为 5,396.49 万元，占发行人合并报表归属于母公司净资产的 2.93%，最近一期末不存在持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）情形；

2、发行人对南京领锐的投资，未被认定为财务性投资，南京领锐的业务与发行人主营业务具有密切的相关性，发行人可以充分利用其研发资源，实现发行人自身产品的改造升级，进一步夯实主业，实现产业协同效应，而非仅为获取稳定的财务性收益；

3、经逐项对照，自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人不存在实施或拟实施的财务性投资及类金融业务情况。

(本页无正文,为《致同会计师事务所(特殊普通合伙)关于尤洛卡精准信息工程股份有限公司向特定对象发行股票申请文件审核问询函的回复》之盖章页)

致同会计师事务所(特殊普通合伙)



二〇二二年三月十日



此件仅供业务报告使用，复印无效。

营业执照

统一社会信用代码

91110105592343655N



扫描二维码登录
“国家企业信用
信息公示系统”
了解更多登记、
备案、许可、监
管信息

(副本)(20-1)



名称 致同会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

负责人 李惠琦

经营范围

成立日期 2011年12月22日

合伙期限 2011年12月22日至 长期

主要经营场所 北京市朝阳区建国门外大街22号赛特广场五层

出具审计报告；验证企业资本，出具
清算事宜中的审计报告；代理记
立、建设、管理、咨询、法律、
会计、税务、咨询、企业管理咨询、
（市场自主选择经营项
目，下期出资时间为2022年12月31日，依
法经营其他业务；经国家和本市
相关部门批准后依政策禁止和限制类项
目的经营活动；不得从事
法律法规禁止的经营活动。）



登记机关

2021年11月10日

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过
国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家企业信用信息公示系统网址：<http://www.gsxt.gov.cn>

国家市场监督管理总局监制

证书序号: 0014469

此件仅用于业务报告使用, 复印无效



说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批, 准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的, 应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的, 应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

会计师事务所 执业证书



名称: 北京惠琦会计师事务所 (特殊普通合伙)

首席合伙人: 惠琦

主任会计师: 惠琦

经营场所: 北京市朝阳区建国门外大街22号赛特广场5层

组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 11010156

批准执业文号: 京财会许可[2011]0130号

批准执业日期: 2011年12月13日

发证机关:

北京市财政局

二〇二〇年十一月十一日

中华人民共和国财政部制

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

瑞华会计师事务所
转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
19 年 12 月 10 日
/y /m /d

同意调入
Agree the holder to be transferred to

瑞华会计师事务所
转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
19 年 12 月 10 日
/y /m /d

10

姓名	江涛
性别	男
出生日期	1989-07-04
工作单位	瑞华会计师事务所(特殊普通合伙)山东分所
身份证号码	370822198907040434



年度检验登记
Annual Renewal Registration



本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

证书编号: 37010015002
No. of Certificate

批准注册协会: 山东省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 1996 年 03 月 13 日
Date of Issuance /y /m /d



4

5



姓名	郭冬梅
Full name	
性别	女
Sex	
出生日期	1986-10-29
Date of birth	
工作单位	致同会计师事务所(特殊普通合伙) 济南分所
Working unit	
身份证号码	371427198610292825
Identity card No.	



年度检验登记
Annual Renewal Registration

2020年

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



证书编号:
No. of Certificate

110101310010

批准注册协会:
Authorized Institute of CPAs

山东省注册会计师协会

发证日期:
Date of Issuance

2011 年 07 月 01 日

年 月 日

