

对全国中小企业股份转让系统有限责任公司
《关于北京远特科技股份有限公司挂牌申请文件的
反馈意见》的回复

主办券商



中信建投证券股份有限公司
CHINA SECURITIES CO., LTD.

二零一五年九月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司

《关于北京远特科技股份有限公司挂牌申请文件的 反馈意见》的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司 2015 年 8 月 27 日下发的《关于北京远特科技股份有限公司挂牌申请文件的反馈意见》（以下简称“反馈意见”）的要求，中信建投证券股份有限公司（以下简称“中信建投证券”或“主办券商”）作为北京远特科技股份有限公司（以下简称“远特科技”、“拟挂牌公司”或“公司”）申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的主办券商，已会同拟挂牌公司、北京安杰律师事务所（以下简称“律师”）、北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对反馈意见提出的问题进行了认真核查和落实，相关核查文件资料附在文后。现将反馈意见的落实情况逐条报告如下。

如无特别说明，本反馈意见回复中所使用的简称与公开转让说明书中的简称具有相同含义，涉及对公开转让说明书等申请文件的修改内容以**楷体加粗**表明。

本反馈意见回复财务数据均保留两位小数，若出现与总数和各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

1.企业特色分类

请主办券商在推荐报告中说明同意推荐挂牌的理由，以投资者需求为导向，对公司特色总结归类（除按国民经济行业分类和上市公司行业分类指引以外），可参考维度如下：

1.1 按行业分类

例如：战略新兴产业（节能环保、新一代信息技术、生物、高端装备制造、新能源、新材料、新能源汽车等）、现代农业、文化创意、互联网、高新技术企业、传统产业优化升级、商业模式创新型及其他新兴业态。

1.2 按投融资类型分类

例如：挂牌并发行、挂牌并做市、有两个以上的股东是 VC 或 PE、券商直投。

1.3 按经营状况分类

例如：阶段性亏损但富有市场前景、同行业或细分行业前十名、微型（500 万股本以下）、职业经理人管理团队、研发费用高于同行业、高投入培育型、产品或服务受众群体或潜在消费者广泛型。

1.4 按区域经济分类

例如：具有民族和区域经济特色。

1.5 公司、主办券商自定义

主办券商项目组的行业分析师应结合公司实际经营、中介机构尽调内核等情况，对公司分类、投资价值发表意见，也可引用券商的行业研究部门或机构对公司出具的投资价值分析意见。鼓励券商的行业研究部门或机构直接出具研究报告。

回复：

(1) 请主办券商在推荐报告中说明同意推荐挂牌的理由，以投资者需求为导向，对公司特色总结归类

主办券商已按照上述要求在《中信建投证券股份有限公司关于推荐北京远特科技股份有限公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌的推荐报告》中将主办券商推荐公司挂牌的理由进行了补充披露如下：

在国内，车联网行业大多数的同行提供的是近乎开放式模式下的车联网服务，这些企业只是为车厂提供个别环节的服务，导致车厂要对接多家供应商，项目实施周期和投入成本大，且服务落地困难。远特科技提供的是外包式模式下的车联网服务，能为车厂提供车联网项目一体化解决方案。从咨询规划、终端研发生产销售，平台搭建和运营运维、CP/SP 资源的整合、呼叫中心的管理、APP 的开发和运营、到最终的服务落地。

在车联网产业链中，用户驾驶行为数据是未来开展外延层服务收费模式的基础。远特科技是外包式模式下的平台服务提供商，掌握了用户驾驶行为数据，可以利用用户数据进行外延层业务的拓展。

传统的 T 服务在安全安防、出行向导、娱乐资讯等方面都是在用户被动请求下来使用。而远特科技致力于通过智能硬件+车联网平台+手机 APP 的融合，为用户提供主动式智能化的车联网服务，有较传统服务提供商更好的发展前景。

(2) 主办券商项目组的行业分析师应结合公司实际经营、中介机构尽调内核等情况，对公司分类、投资价值发表意见

一、公司分类

远特科技目前主要从事智能车载终端的研发、生产、销售及基于智能车载终端、智能汽车服务平台、手机 APP 等载体向用户提供的全方位智能汽车服务，远特科技为智能汽车服务提供商，主要致力于通过智能汽车服务系统，结合移动互联网技术，为车主提供行车所需的信息、安全、诊断及基于车辆数据和驾驶数据的智能化用车、养车等服务。

公司已取得北京市通信管理局核发的编号为“京 ICP 证 140179 号”的《中华人民共和国电信与信息服务业务经营许可证》，业务种类为“第二类增值电信业务中的信息服务业务（仅限互联网信息服务）”，以及中华人民共和国工业和信

息化部核发的编号为“B2-20110239”的《中华人民共和国增值电信业务经营许可证》，准许经营“第二类增值电信业务中的呼叫中心业务”。

根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》（2012年修订），公司所属行业为“I 64 互联网及相关服务”；根据《国民经济行业分类》（GB T4754-2011），公司所处行业为“I 64 互联网及相关服务”中的子行业“I 6420 互联网信息服务”；根据《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司所属行业为“I 64 互联网和相关服务”中的子行业“I 6420 互联网信息服务”。

公司已在《公开转让说明书》“第二节”之“六、公司所处行业情况”之“（一）行业概况”之“1、行业基本情况及分类”补充披露如下：

远特科技为智能汽车服务提供商，主要致力于通过智能汽车服务系统为用户提供互联网信息服务。根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》（2012年修订），公司所属行业为“I 64 互联网及相关服务”；根据《国民经济行业分类》（GB T4754-2011），公司所处行业为“I 64 互联网及相关服务”中的子行业“I 6420 互联网信息服务”；根据《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司所处行业为“I 64 互联网和相关服务”中的子行业“I 6420 互联网信息服务”。

主办券商项目组经调查认为：公司主要从事智能车载终端的研发、生产、销售及基于智能车载终端、智能汽车服务平台、手机 APP 等载体向用户提供的全方位智能汽车服务，远特科技为智能汽车服务提供商，主要致力于通过智能汽车服务系统，结合移动互联网技术，为车主提供行车所需的信息、安全、诊断及基于车辆数据和驾驶数据的智能化用车、养车等服务。报告期内，公司主营业务未发生变化。公司分类符合实际情况。

二、投资价值

主办券商项目组经调查认为公司具有以下投资价值：

（一）专业、准确的业务及公司定位

目前 Telematics 车联网服务的发展模式根据汽车厂商的主导程度大致可以分为三类：

一是半开放式：厂商对于信息系统的核心应用，特别是与车辆相关的部分保持绝对主导的开发控制权。

二是近乎开放式：汽车厂商请第三方搭建平台、找运营商做运维和呼叫中心、

由供应商提供车载终端，车厂与运营商共同运营。

三是外包式：汽车厂商提出相应系统设计的要求，由第三方服务提供商提供从软硬件产品、平台运营到呼叫中心的整体解决方案。

一方面，在国内，车联网行业大多数的同行提供的是近乎开放式模式下的车联网服务，这些企业只是为车厂提供个别环节的服务，导致车厂要对接多家供应商，项目实施周期和投入成本大，且服务落地困难。远特科技有足够的提供外包模式下的车联网服务，能为车厂提供车联网项目一体化解决方案。从咨询规划、终端研发生产销售，平台搭建和运营运维、CP/SP 资源的整合、呼叫中心的建设和管理、APP 的开发和运营、到最终的服务落地。因此更容易成功。

另一方面，在车联网产业链中，用户驾驶行为数据是未来开展外延层服务收费模式的基础，而该数据的收集是通过智能汽车服务平台完成的，因此智能汽车服务平台掌握了用户数据，也即掌握了未来建立服务收费模式的基础。远特科技的定位为专业的智能化服务提供商，相比传统整车厂商公司更了解互联网，相比互联网企业公司更了解汽车，因此，比一般的智能硬件生产企业和一般的互联网企业更具有发展优势，也更容易获得汽车厂商的认可，同时具备与互联网公司和大数据公司合作的基础。

（二）前装智能服务平台与后装 O2O 智能服务平台的有机融合

传统的 T 服务在安全安防、出行向导、娱乐资讯等方面都是在用户被动请求下来使用。而远特科技致力于通过智能硬件+车联网平台+手机 APP 的融合，为用户提供主动式智能化的车联网服务，较传统服务提供商更具有前瞻性和优势。

同时，公司已经推出了商业品牌“慧车宝”手机 APP。一方面，远特科技已与线下优质的维保服务网点进行整合，与“慧车宝”APP 软件形成了 O2O 模式。除了为后装的用户提供市场化服务，未来还可以为车厂提供超越 4S 店的维保服务。特别是当车厂的 4S 店商业模式发生变革时，“慧车宝”可以为车厂提供补充。同时，远特科技已经同京东云的后台打通，可以通过智能硬件构建车载云的应用场景。另外，在 CP/SP 资源整合方面，已经和国内外超过 50 家优质内容、服务提供商达成了战略合作关系，致力于为用户提供丰富的全方位的车生活服务。

（三）业内领先的服务及运营

自 2010 年以来一直专注于专业的基于车辆 CAN 总线系统的智能化应用、移动终端技术与云端服务的互动应用、车生活 O2O 服务生态圈建设等技术研究、产品开发及服务提供，与车联网行业的其他参与者充分合作，是国内最早从事 Telematics 业务的企业之一，也是国内最早一批为汽车厂商提供前装智能汽车服务的供应商之一，是目前国内车联网领域汽车智能服务最齐全的服务提供商之一。

远特科技为 6 家车厂定制开发智能车载终端及服务系统平台，为超过 30 款车型提供智能终端，积累了专业的智能车载终端研发、测试、量产、销售等专业经验，为超过 50 万用户提供主动式智能化的车载服务运营。报告期内公司业务增速位于行业前列。

（四）雄厚的技术储备及研发能力

公司作为高新技术企业，以研发和技术作为生存和发展之本。设立了研发中心，研发中心下设平台研发部、核心系统部、车载软件部、运维部等 7 个部门。公司的研发能力处于行业领先水平。为长安汽车、吉利汽车分别研发了 in Call 系统、G-netlink 系统。自成立以来，公司及子公司取得 34 项计算机软件著作权，获得了发明专利 1 项，实用新型 6 项，实现在汽车总线多种开发及应用的落地，实现了多屏一云技术的真正落地，并获得多项国家科技创新奖项，如《国家重点新产品证书》、《科学技术进步奖》、《2012 北京信息网络产业新业态创新企业 30 新》、《车联网领域杰出企业》等。初步实现了智能汽车和智能硬件的打通，为智能汽车和无人驾驶做了有利的技术积累和储备。

（五）市场先入和产业链整合优势

公司规划通过对车生活平台的构建，整合全产业链资源，把汽车后市场服务提供者与需求者打通，建立以车主刚性需求为中心的车生活生态圈。

公司未来的业务方向为通过以智能汽车服务平台为核心的智能汽车服务系统，结合移动互联网技术，为车主提供行车所需的信息、安全、诊断及基于车辆数据和驾驶数据的智能化用车、养车等服务。一方面公司通过多年的车联网服务已经与超过 50 家国内优秀的 CP/SP 资源建立了战略伙伴关系。另一方面，公司通过智能化后市场服务，能够更好的与线下商家形成更好的互动。公司具有更专业的资源整合能力，主动式用户的智能化服务更加准确和专业，让 O2O 资源和

服务保持一定的竞争力。较强的产业链整合能力是公司未来业务开展的保障。

2.产业政策

请主办券商、律师核查以下事项并发表明确意见：（1）公司业务是否符合国家产业政策要求，是否属于国家产业政策限制发展的行业、业务；（2）若为外商投资企业，是否符合外商投资企业产业目录或其它政策规范的要求；（3）分析产业政策变化风险。

回复：

（1）公司业务是否符合国家产业政策要求，是否属于国家产业政策限制发展的行业、业务；

根据公司营业执照、工商登记档案信息及公司提供的相关资料，公司的主营业务为从事智能车载终端的研发、生产、销售及基于智能车载终端、智能汽车服务平台、手机 APP 等载体向用户提供的全方位智能汽车服务。

根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》，公司所属行业为“I 64 互联网及相关服务”；根据《国民经济行业分类》（GB T4754-2011），公司所处行业为“I 64 互联网及相关服务”中的子行业“I 6420 互联网信息服务”；根据《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司所属行业为“I 64 互联网和相关服务”中的子行业“I 6420 互联网信息服务”。

根据国家发展与改革委员会发布的《产业结构调整指导目录（2011 年本）》（2013 年修正版）的相关规定，公司的主营业务为从事智能车载终端的研发、生产、销售及基于智能车载终端、智能汽车服务平台、手机 APP 等载体向用户提供的全方位智能汽车服务，不属于国家产业结构调整目录中限制类、淘汰类，符合国家产业政策的相关要求。

主办券商认为：公司业务符合国家产业政策的要求，不属于国家产业政策限制发展的行业、业务。

律师认为：公司业务符合国家产业政策的要求。

（2）若为外商投资企业，是否符合外商投资企业产业目录或其它政策规范的要求；

截至本反馈回复出具日，公司的股东为华瑞集团、兴铁投资、远特普惠、宋宇海。其中，华瑞集团为境内注册法人，兴铁投资、远特普惠均为境内注册的合伙企业，宋宇海为具有中国国籍、无境外永久居留权的自然人。

基于以上情况，主办券商认为：公司为内资企业，不受外商投资产业政策的限制。

律师认为：公司为内资企业，不受外商投资产业政策的限制。

(3) 分析产业政策变化风险。

近年来，中央和国家相关部委相继出台了一系列产业扶持政策，支持车联网行业持续健康发展：

2006年2月，国务院发布《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006-2020）》，提出“重点开发综合交通运输信息平台和信息资源共享技术，现代物流技术，城市交通管理系统、汽车智能技术和新一代空中交通管理系统”。

2009年9月，国家发改委、工信部联合发布《电子信息产业技术进步和技术改造投资方向》，提出“重点支持智能手机嵌入式软件、汽车电子嵌入式软件、车载信息系统软件的研发环境和服务保障体系建设”。

2011年3月，第十一届全国人民代表大会第四次会议审议通过了《中华人民共和国国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要》，其中提出“加强信息服务，提升软件开发应用水平，发展信息系统集成服务、互联网增值服务、信息安全服务和数字内容服务等。”

2013年2月，国务院发布《国务院关于推进物联网有序健康发展的指导意见》，提出“鼓励和支持电信运营、信息服务、系统集成等企业参与物联网应用示范工程的运营和推广”。

2015年7月，国务院发布《国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》，其中，将“‘互联网+’便捷交通”作为重点行动之一，明确提出“推广船联网、车联网等智能化技术应用，形成更加完善的交通运输感知体系，提高基础设施、运输工具、运行信息等要素资源的在线化水平，全面支撑故障预警、运行维护以及调度智能化。”

基于以上政策的推出，主办券商认为：公司业务符合国家产业政策要求，属于国家产业政策鼓励发展的行业，且我国对车联网行业的发展给予了一贯的、

较大的政策支持，预期国家对车联网行业的鼓励政策在较长一段时期内不会有重大改变。

律师认为，公司所处的行业不存在产业政策发生重大变化的风险。

3.行业空间

请公司结合所处行业政策、市场规模、公司市场地位与竞争优势等因素，客观、如实地描述公司业务发展的空间。

回复：

一、行业政策

根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》（2012年修订），公司所属行业为“I 64 互联网及相关服务”；根据《国民经济行业分类》（GB T4754-2011），公司所处行业为“I 64 互联网及相关服务”中的子行业“I 6420 互联网信息服务”；根据全国股份转让系统公司颁布的《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司所处行业为“I 64 互联网和相关服务”中的子行业“I 6420 互联网信息服务”。

（一）行业主管部门及监管体制

远特科技为智能汽车服务提供商，主要致力于通过智能汽车服务系统为用户提供互联网信息服务。公司所处行业属于互联网信息服务，本行业的主管部门是工业和信息化部信息通信管理局。

此外，中国汽车工程学会、汽车电子技术分会、中国软件协会等行业自律组织，在政府部门和公司之间起到桥梁和纽带作用，负责组织制定行规，建立行业自律机制及企业行业诚信体系，组织实施、监督和检查，以维护行业内的公平竞争。

（二）主要法规和政策

名称	相关内容	发布时间
《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006-2020）》	重点开发综合交通运输信息平台和信息资源共享技术，现代物流技术，城市交通管理系统、汽车智能技术和新一代空中交通管理系统	2006.2.9
《信息产业科技发展“十一五”规划和2020年中长期规划纲要》	面向信息化建设和重大应用，进行业务和技术创新，带动核心技术与产品的研发，形成一批具有自主知识产权的核心技术和创新产品，基本满足国内应用对技术与产品需求，形成较为完整的产业链	2006.8.29

名称	相关内容	发布时间
《电子信息产业调整和振兴规划》	支持信息技术企业与传统工业企业开展多层次的合作，进一步促进信息化与工业化融合。结合国家改善民生相关工程的实施，加强信息技术在教育、医疗、社保、交通等领域应用。提高信息技术服务，加速推进信息化，发展壮大信息服务产业	2009.9.3
《电子信息产业技术进步和技术改造投资方向》	重点支持智能手机嵌入式软件、汽车电子嵌入式软件、车载信息系统软件的研发环境和服务保障体系建设	2009.9.10
《当前优先发展的高技术产业化重点领域指南（2010年度）征求意见稿》	将重要行业的管理和应用软件，重点行业管理和信息化解决方案，面向广大中小企业的 SaaS（软件即服务）模式软件服务平台作为未来重点发展领域	2010.10.20
《中华人民共和国国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要》	加强信息服务，提升软件开发应用水平，发展信息系统集成服务、互联网增值服务、信息安全服务和数字内容服务等	2011.3.14
《电子信息制造业“十二五”发展规划》	紧密结合产业转型升级的趋势，统筹考虑市场需求和支撑条件，引领新兴产业发展。以新一代网络通信系统设备及智能终端、高性能集成电路、新型显示、云计算、物联网、数字家庭、关键电子元器件和材料	2012.2.24
《国务院关于推进物联网有序健康发展的指导意见》	鼓励和支持电信运营、信息服务、系统集成等企业参与物联网应用示范工程的运营和推广	2013.2.17
《国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》	推广船联网、车联网等智能化技术应用，形成更加完善的交通运输感知体系，提高基础设施、运输工具、运行信息等要素资源的在线化水平，全面支撑故障预警、运行维护以及调度智能化	2015.7.4

综上所述，我国对公司所处的车联网行业的发展给予了一贯的、较大的政策支持，推动行业的发展，从政策上开拓行业发展的空间。

二、市场规模

（一）国内汽车市场规模

汽车作为汽车电子信息产品的载体，其行业的发展状况直接影响车联网行业的发展状况。近十年我国经济强劲增长，伴随着城镇化建设加速、固定资产投资持续升级、公路运输基础设施不断改善、消费者购买力显著增强，中国汽车市场发展迅速。汽车年销量自 2004 年的 507.11 万辆迅速增长至 2013 年的 2,198.41 万辆，年均复合增长率高达 15.80%。2011 年，世界经济复苏步伐放缓，新兴市场经济体通胀持续高企。受宏观紧缩经济政策、高通胀、高油价、限购政策出台、

刺激政策退出和国际形势等多重因素影响，中国汽车销量增速大幅下滑，逐渐回落并呈现理性的平稳式增长局面，全国汽车累计销售 1,850.51 万辆，同比增长 2.45%，销量增速为 10 年来最低。2012 年全球经济增速在“后危机时代”整体下调，受国家经济增速放缓、鼓励政策集体淡出（车购税优惠、汽车下乡、以旧换新、节能惠民）等影响，汽车行业保持低速增长，全年实现销量 1,930.64 万辆，同比增长 4.33%。2013 年，我国宏观经济增速持续下滑，全年 GDP 增长率为 7.7%，在经济发展速度放缓和产能过剩的大环境下，我国汽车产业逆势上行，全年实现销量 2,198.41 万辆，同比增速为 13.87%。

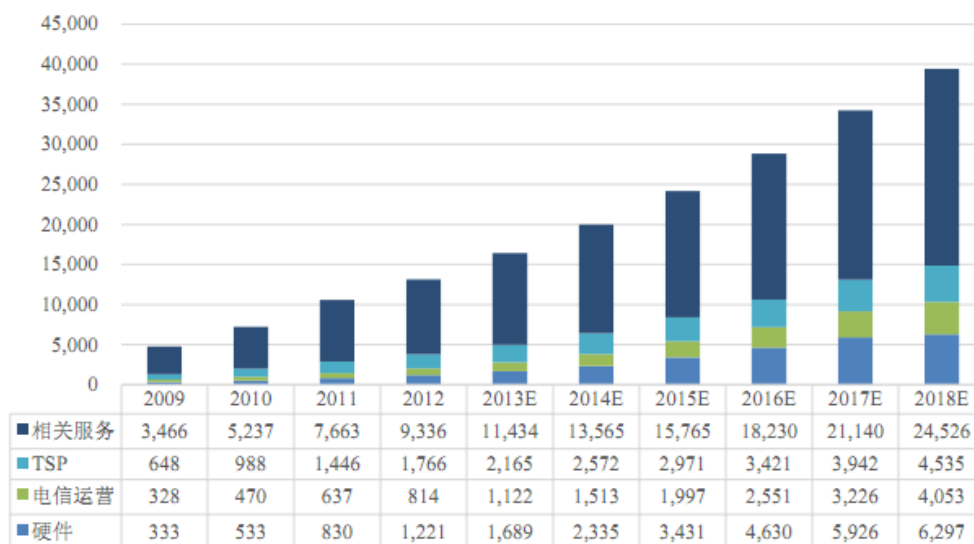
（二）车联网应用市场规模

1、国际市场

根据全球移动通讯系统协会（GSMA）和英国咨询公司 SBD 在 2013 年 6 月的预测，到 2018 年车联网的市场规模有望达到 390 亿欧元，31% 的车辆均会装备前装车载系统，18% 的车辆内置集成型智能手机，9% 的汽车采用内置交互式解决方案。

全球车联网未来五年市场结构及规模预测

单位：百万欧元



2、国内市场

我国进入车联网时代始于 2009 年，并在 5 年内取得了飞跃式的发展。从 2005 年至 2012 年，我国车联网用户数量从 5 万增至 50 万，年复合增长率达到 33.35%，但是目前车联网的渗透率不足 7%。考虑到车联网行业发展的多元化，加之政府、

企业以及个人消费者的强大需求，据易观智库预计，2015 年中国车联网用户的渗透率有望突破 10%的临界值，届时中国车联网的市场规模将超过 1500 亿元；而 2020 年车联网用户将超过 4000 万，渗透率将超过 20%，市场规模将突破 2000 亿元。

我国 2009 年进入 Telematics 时代



2014 年 5 月，工信部电信研究院发布了《物联网白皮书》（2014 年），其中指出“M2M、车联网、智能电网是近两年全球发展较快的重点应用领域”，“车联网是市场化潜力最大的应用领域之一”

综上所述，智能汽车服务行业市场广阔。远特科技的主营业务为智能车载终端的研发、生产、销售及基于智能车载终端、智能汽车服务平台、手机 APP 等载体向用户提供的全方位智能汽车服务。与传统的智能终端设备生产企业相比，公司将智能硬件产品与互联网相结合，利用呼叫中心、云存储中心、智能汽车平台软件系统等搭建智能汽车服务平台，符合市场和消费者对于车载设备智能、实时的需求，在产业技术革新以及互联网大发展的背景下具备广阔的市场空间。

三、市场地位

（一）公司是国内车联网领域汽车智能服务最早、最齐全的服务提供商之一

公司是目前国内为数不多的具有提供从软硬件产品、平台运营到呼叫中心的整体解决方案能力，且独立于整车厂商的第三方服务提供商。在上述同类企业中，

公司服务的整车厂商在数量已具有明显优势。现阶段上述服务提供商主要客户分布情况如下：

序号	服务提供商	主要服务的整车厂商
1	远特科技	长安汽车、长安铃木、长安马自达、吉利汽车、一汽轿车、广汽乘用车
2	上海博泰悦臻电子设备制造有限公司	上汽、北汽、东风
3	江苏天安智联科技股份有限公司	一汽海马
4	武汉蓝星科技股份有限公司	荣成华泰、一汽客车
5	钛马信息技术有限公司	广汽、上汽

注：以上除远特科技外其他公司的信息来自于上述公司的公开转让说明书（如有）或上述公司官方网站。

（二）公司所服务的车厂和车型的销量排名均居国内前三

远特科技主要致力于通过智能汽车服务系统，结合移动互联网技术，为车主提供行车所需的信息、安全、诊断及基于车辆数据和驾驶数据的智能化用车、养车等服务，公司在全国共建立了重庆、杭州、广州、哈尔滨、长春、南京 6 家办事处，与华为技术有限公司、中兴通讯股份有限公司等业内知名企业紧密合作，联手国内主流汽车厂家，为长安汽车、吉利汽车等 6 家车厂定制研发车载系统及提供相关服务。公司客户主要车型的 2015 年销量如下：

表一：2015 年上半年自主品牌轿车 A¹级车销量排名

排名	厂商	品牌	车型	销量	车联网系统的服务提供商
1	吉利汽车	吉利汽车	吉利帝豪 EC7	100920	远特科技
2	长安汽车	长安	长安逸动	100614	远特科技
3	比亚迪汽车	比亚迪	比亚迪 F3	76438	比亚迪

表二：2015 年上半年自主品牌 SUV 销量 A 级排名

排名	厂商	品牌	车型	销量	车联网系统的服务提供商
1	长城汽车	哈弗	哈弗 H6	172006	暂未搭载
2	长安汽车	长安	长安 CS75	86909	远特科技
3	北汽银翔	北汽幻速	幻速 S3	72822	暂未搭载

表三：2015 年上半年自主品牌 SUV 销量 A0 级排名

排名	厂商	品牌	车型	销量	车联网系统的服务提供商
----	----	----	----	----	-------------

¹汽车行业依据汽车轴距、排量、重量等参数将汽车划分成 A00(微型车)、A0 级(小型车)、A 级(紧凑型车)、B 级(中型车)、C 级(中大型车)、D 级(长车身的豪华轿车)。

1	江淮汽车	江淮	江淮瑞风 S3	91859	暂未搭载
2	长安汽车	长安	长安 CS35	88754	远特科技
3	长城汽车	哈弗	哈弗 H2	77158	暂未搭载

远特科技为以上自主品牌中 A 级轿车、SUV 的 A\A0 级的销量排名前 3 名的车型提供车联网系统。

（三）公司还积极打造发展 O2O 平台

2014 年 7 月，公司与京东签署战略合作协议，推动公司以 OBD 为代表的智能终端与京东智能硬件的打通，实现更多的应用场景与服务内容；2015 年公司又推出汽车后市场 O2O 平台软件“慧车宝”。

公司业务模式使公司具备提供从软硬件产品、平台运营到呼叫中心的整体解决方案能力，使公司可以掌握用户驾驶行为数据，使公司更容易在市场开拓、外延层服务拓展方面取得成功。

四、竞争优势

（一）公司的竞争优势

1、市场先入优势

公司所处的行业为车联网行业，系汽车产业和信息产业的结合产业。在行业竞争中，谁先进入这个市场，谁就会掌握先机开拓市场，占据资源，与上下游企业建立稳定的合作关系，树立口碑，获得行业内客户的认可和依赖。公司自 2010 年以来一直专注于专业的基于车辆 CAN 总线系统的智能化应用、移动终端技术与云端服务的互动应用、车生活 O2O 服务生态圈建设等技术研究、产品开发及服务提供，与车联网行业的其他参与者充分合作，是国内最早从事 Telematics 业务的企业之一，也是国内最早一批为汽车厂商提供前装智能汽车服务的供应商之一，是目前国内车联网领域汽车智能服务最齐全的服务提供商之一。在 2015 年的车联网年度大会上，远特科技喜获“车联网领域杰出企业奖”。在多年发展过程中，远特科技共获得十多项行业殊荣。

2、成熟运营经验优势

远特科技为 6 家车厂定制开发智能车载终端及服务系统平台，为近 30 款车型提供智能终端，积累了专业的智能车载终端研发、测试、量产、销售等专业经验，为超过 50 万用户提供主动式智能化的车载服务运营。远特科技总结出一套成熟的、专业的智能化服务的运营经验。是国内智能车载终端及服务落地最早、

内容多、经验丰富的智能车载终端及服务供应商之一，报告期内公司业务增速位于行业前列。

3、研发和技术优势

公司作为高新技术企业，以研发和技术作为生存和发展之本。公司设立了研发中心，研发中心下设平台研发部、核心系统部、车载软件部、运维部等 7 个部门，关注本行业国内外技术和创新情况，并负责公司新产品的研发，所有新产品的研发会有标准且规范的流程，从制定方案、到制定设计架构、到测试到完善，各个部门和参与人员会仔细调研分析，争取高效率、零失误完成。

公司的研发能力处于行业领先水平。公司为长安汽车、吉利汽车分别研发了 InCall 系统、G-netlink 系统。自成立以来，公司及子公司取得 34 项计算机软件著作权，7 项专利，其他正在申请的专利有 7 项，实现在汽车总线多种开发及应用的落地，实现了多屏一云技术的真正落地，自主品牌基于物联网概念的手机 APP 已经上线。公司报告期内曾获得国家发改委北斗专项资金支持。

4、产业链整合优势

公司自成立以来，一直专注于智能汽车服务系统的研发与应用开拓，为汽车厂商提供车联网整体解决方案，公司与下游汽车厂商保持了良好的合作关系，同时，公司与上游硬件厂商也保持良好的合作关系，有超过 50 家战略性 CP/SP 资源合作伙伴。同时公司基于汽车后市场的 O2O 资源整合，如与第三方电商平台京东签订了战略合作协议，为主动式智能化服务快速落地提供了充分的支撑。

（二）公司的竞争劣势及应对措施

1、宣传劣势

与其他同行业公司相比，公司因前期为 2B 商业模式，考虑到效果、成本等因素，将主要精力放在开展与车厂的合作和技术的研发上，对于公司以及公司产品的宣传做的不够到位。

从今年开始，公司将通过参加汽车行业内高层会议等方式，加大对企业和产品的宣传推广，针对特定客户做高端宣传和有效宣传，争取将企业的品牌和声誉宣传到位。

2、一体化的反面

公司前期主要专注于提供车联网一体化解决方案，一体化的问题在于专注于

全面，而没有在单项上投入过多的资本和精力，导致虽然在远程控制、远程监测方面达到国内领先水平，但与国外最先进技术相比仍无明显优势。今后，公司针对这个问题会加大研发力度，力争在总线数据应用服务及驾驶数据应用服务方面达到国际领先的水平。

3、成本劣势

公司总部在北京，人力成本较其他公司高。

综上所述，公司所在的互联网信息服务行业的发展符合国家产业政策的发展方向，未来市场空间较大，公司主营业务的方向符合行业未来的发展方向，经过近几年的发展，公司在行业内取得了较强的竞争地位与竞争优势，虽然公司仍有需要改善的不足之处，但整体而言，公司业务发展的市场空间广阔，发展前景良好。

4.公司特殊问题

4.1 报告期内，公司连续亏损，毛利率大幅波动，且报告期各期末未分配利润均为负。（1）请公司结合毛利率与期间费用变动情况、研发投入情况、业务空间等详细分析并披露公司连续亏损的原因；（2）请公司结合报告期后订单获取情况、期后经营成果、与客户合作情况等分析论证公司的持续经营能力。（3）请主办券商及会计师就公司毛利率水平较低且大幅变动的合理性、期间费用合理性、改制净资产真实性，以及持续经营能力发表明确意见，简要说明论证依据与核查方法。

回复：

（1）请公司结合毛利率与期间费用变动情况、研发投入情况、业务空间等详细分析并披露公司连续亏损的原因；

一、毛利率变动情况

公司 2013 年度、2014 年度和 2015 年 1-4 月的综合毛利率分别为 14.25%、

23.91%和 15.63%。

报告期内，公司综合毛利率整体偏低，主要原因是：一方面，公司软件产品在主营业务收入中占比较小，毛利率优势不明显。另一方面，2012 年，公司研发的智能汽车服务平台产品陆续开始在整车厂上线使用。为了开拓市场，上述智能汽车服务没有单独向整车厂商收费。因此，公司报告期内的主要毛利润来自于硬件产品，整体毛利率偏低。

2013 年毛利率较低，其主要原因是：2013 年公司开发新产品 9A7，主要销往长安汽车，为了开拓市场，产品定价相对较低，进而毛利率较低，而该产品销售量较大，造成公司整体毛利率较低。

2014 年综合毛利率上升，主要原因包括：9A7 产品自下半年起停产，其他产品的毛利率相比 9A7 产品较高；此外，2014 年公司通过为整车厂商开发 APP 的服务费收入增加，该项业务的毛利率较高，有助于 2014 年公司综合毛利率的提升。

2015 年，公司新研发的产品 3C5 大规模投产，为进一步巩固在整车厂商中的战略地位，该产品定价相对较低导致毛利率较低，而该产品销售占比较大，从而导致 2015 年销售毛利率相比 2014 年有所下降。2015 年下半年因为产品更新换代，将由新产品替代 3C5，产品综合毛利率将会回升。

二、期间费用变动情况

报告期内，公司期间费用变化情况见下表：

单位：万元

项目	2015 年 1-4 月		2014 年度		2013 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
销售费用	773.74	6.19%	1,961.11	11.74%	863.88	12.73%
管理费用	1,293.55	10.35%	3,133.83	18.77%	1,891.21	27.87%
财务费用	492.19	3.94%	934.17	5.59%	378.01	5.57%
合计	2,559.47	20.47%	6,029.11	36.11%	3,133.10	46.17%

2013 年、2014 年、2015 年 1-4 月，公司期间费用占营业收入的比例分别为 46.17%、36.11%和 20.47%。2013 年公司管理费用占比较高，导致期间费用整体占比较高，主要原因是量产时间较短，销售收入偏低，尚未形成规模化效应，而公司为开拓市场、培养高水平的专业研发和销售团队，导致办公楼的租金、人员

费用、业务费用等较高的固定费用无法有效分摊，在收入中所占比重较高。报告期内，公司财务费用增加主要由于利息支出增加导致。因公司自身经营产生的现金流无法满足资金需求，资金缺口主要通过银行借款及向股东借款解决，融资的利率杠杆较高，因此公司的财务费用占比较高。

2014 年以来，随着收入的增长，三项费用占比呈逐期降低的趋势，主要原因是：虽然公司营业收入增长迅速，但公司期间费用中的固定费用相对稳定，如办公楼的租金基本稳定，员工薪酬虽有增长，但增长速度小于营业收入的增长速度，因此，整体上看，期间费用占营业收入比重不断下降。

三、研发投入情况

公司作为高新技术企业，以研发和技术作为生存和发展之本。报告期内，为保证公司研发活动的顺利开展和研发项目的持续推进，公司持续投入大量资金用于研发活动。

报告期内，研发支出情况如下：

单位：万元

项目	2015 年 1-4 月		2014 年		2013 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
资本化	965.04	93.11%	3,635.42	96.38%	3,318.51	100%
费用化	71.37	6.89%	136.73	3.62%	--	--
总投入	1,036.41	100%	3,772.15	100%	3,318.51	100%

公司的研发支出中，研发支出费用化的情况占比较低，对公司的亏损情况影响有限。

四、业务空间

从整体行业发展情况看：智能汽车服务行业整体市场规模发展受汽车产销量影响较大，我国汽车年销量自 2004 年至 2013 年年均复合增长率高达 15.80%，未来，随着人均收入水平稳步上升、城镇化的推进以及政策支持力度的增加，预计汽车产销量将依然保持较高水平；第三方市场机构预计，2015 年中国车联网的市场规模将超过 1500 亿元；2020 年市场规模将突破 2000 亿元；2014 年 5 月，工信部电信研究院发布了《物联网白皮书》（2014 年），其中指出“M2M、车联网、智能电网是近两年全球发展较快的重点应用领域”，“车联网是市场化潜力最大的应用领域之一”，基于上述情况，远特科技所处的智能汽车服务行业市场空间较大。

从技术发展趋势来看，智能汽车服务发展的背景是产业技术的革新以及互联网大发展，无线通信技术、传感器技术以及互联网的高速发展，使得移动互联成为可能，极大程度丰富车载应用。远特科技的主营业务为智能车载终端的研发、生产、销售及基于智能车载终端、智能汽车服务平台、手机 APP 等载体向用户提供的全方位智能汽车服务。与传统的智能终端设备生产企业相比，公司将智能硬件产品与互联网相结合，利用呼叫中心、云存储中心、智能汽车平台软件系统等搭建智能汽车服务平台，符合市场和消费者对于车载设备智能、实时的需求，在产业技术革新以及互联网大发展的背景下具备广阔的市场空间。

从报告期内公司业务开展情况看，2013 年、2014 年及 2015 年 1-4 月，公司主营业务收入分别为 6,771.74 万元、16,697.69 万元及 12,500.73 万元，主营业务收入持续增长，业务规模快速、持续增长。而且，除为多家车厂安装智能车载终端、提供智能车载系统服务外，公司根据市场需求积极打造发展 O2O 平台，于 2014 年 7 月与京东签订合作协议，推动公司以 OBD 为代表的智能终端与京东智能硬件的打通，实现更多的应用场景与服务内容；2015 年公司又推出汽车后市场 O2O 平台软件“慧车宝”。公司发展前景较好，未来具有较大的业务空间。

五、公司连续亏损的原因

（一）公司处于成长期

公司作为成长期的企业，2012 年下半年开始进入产品批量生产阶段，2014 年，公司业务进入快速增长阶段，与 2013 年相比，营业收入大幅提升，但因市场等因素的限制，尚未达到规模效应。报告期内，公司主营业务收入增长情况如下：

单位：万元

项目	2015 年 1-4 月		2014 年度		2013 年度	
	金额	同比增速	金额	同比增速	金额	同比增速
主营业务收入	12,500.73	83.84%	16,697.69	59.36%	6,771.74	65.93%

（二）毛利率偏低

公司报告期内毛利率偏低，不能覆盖全部费用。虽然公司三项费用等开支略高于行业平均水平，但属于合理区间。公司主营业务毛利率整体偏低，主要原因是：一方面，公司软件产品在报告期内主营业务收入中占比较小，毛利率优势不明显。另一方面，2012 年，公司研发的智能汽车服务平台服务产品陆续开始在整车厂上线使用，其中长安汽车所使用的智能汽车服务平台产品为 Incall 系统，

吉利汽车所使用的智能汽车服务平台服务产品为 G-Netlink 系统。为了开拓市场，上述产品没有单独向整车厂商收费。因此，公司报告期内的主要毛利润来自于硬件产品，整体毛利率偏低。

公司虽然目前处于亏损状态，但是随着公司营业收入的大幅提升，期间费用的合理控制，公司的销售净利率逐年提高，亏损程度逐步降低。公司的销售净利率情况如下：

时间	2015年1-4月	增加值	2014年度	增加值	2013年度
销售净利率	-4.61%	39.30%	-12.15%	1.94%	-14.09%

综上所述，公司作为成长期企业，产品尚未达成规模化，而前期为开拓市场，建立与客户的合作关系，推出了几款毛利率性较低的产品，导致公司整体毛利率水平较低。无法覆盖市场开拓期所发生的略高的期间费用，导致公司的亏损。随着公司产品量产的规模化程度大幅提高，公司营业收入的持续增长，以及未来公司毛利率水平逐渐恢复到行业平均水平，公司的获利能力将逐步提升。

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“八、公司最近二年及一期盈利能力、偿债能力、营运能力和现金流量状况的分析”之“（一）盈利能力分析”补充披露如下：

2013年度、2014年度，2015年1-4月归属于母公司股东的净利润分别-956.07万元、-2,028.15万元、-576.35万元，处于亏损状态，最近一期亏损有所降低，亏损的主要原因是：

1、公司处于成长期

公司作为成长期的企业，2012年下半年开始进入产品批量生产阶段，2014年，公司业务进入快速增长阶段，与2013年相比，营业收入大幅提升，但因市场等因素的限制，还未达到规模效应。报告期内，公司主营业务收入增长情况如下：

单位：万元

项目	2015年1-4月		2014年度		2013年度	
	金额	同比增速	金额	同比增速	金额	同比增速
主营业务收入	12,500.73	83.84%	16,697.69	59.36%	6,771.74	65.93%

2、毛利率偏低

公司报告期内毛利率偏低，不能覆盖全部费用。虽然公司三项费用等开支略高于行业平均水平，但属于合理区间。公司主营业务毛利率整体偏低，主要

原因是：一方面，公司软件产品在报告期内主营业务收入中占比较小，毛利率优势不明显。另一方面，2012年，公司研发的智能汽车服务平台服务产品陆续开始在整车厂上线使用，其中长安汽车所使用的智能汽车服务平台产品为 Incall 系统，吉利汽车所使用的智能汽车服务平台服务产品为 G-Netlink 系统。为了开拓市场，上述产品没有单独向整车厂商收费。因此，公司报告期内的主要毛利润来自于硬件产品，整体毛利率偏低。

公司虽然目前处于亏损状态，但是随着公司营业收入的大幅提升，期间费用的合理控制，公司的销售净利率逐年提高，亏损程度逐步降低。公司的销售净利率情况如下：

时间	2015年1-4月	增加值	2014年度	增加值	2013年度
销售净利率	-4.61%	39.30%	-12.15%	1.94%	-14.09%

综上所述，公司作为成长期企业，产品尚未达成规模化，而前期为开拓市场，建立与客户的合作关系，推出了几款毛利率性较低的产品，导致公司整体毛利率水平较低。无法覆盖市场开拓期所发生的略高的期间费用，导致公司的亏损。随着公司产品量产的规模化程度大幅提高，公司营业收入的持续增长，以及未来公司毛利率水平逐渐恢复到行业平均水平，公司的获利能力将逐步提升。

近年公司业务快速增长，已经具备较为成熟的销售经验，并且公司与多家前装整车厂商签订了合作协议，已形成了部分稳定客户，产品的销量和销售收入持续增加，加之产品升级，有助于公司未来亏损降低。

(2) 请公司结合报告期后订单获取情况、期后经营成果、与客户合作情况等分析论证公司的持续经营能力。

一、公司报告期后经营成果

公司报告期后（2015年5月1日-2015年8月31日）销售情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售数量(台)	销售金额
1	浙江远景汽配有限公司	31,866	4,626.73
2	合肥长安汽车有限公司	4,346	551.50
3	重庆长安汽车股份有限公司	59,400	7,330.84
4	长安马自达汽车有限公司	26	5.03
5	重庆长安汽车股份有限公司北京长安汽车公司	180	22.83

序号	客户名称	销售数量(台)	销售金额
	合计	95,818	12,536.92

从 2015 年 5 月 1 日至 2015 年 8 月 31 日，公司共实现销售产品 95,818 台，实现收入超 1.25 亿元（该数据未经审计）；2015 年 1 月 1 日至 2015 年 8 月 31 日，公司已累计实现销售产品 18.92 万台，实现收入超 2.51 亿元（该数据未经审计），较 2014 年全年增长 50.31%。

二、公司与客户合作情况

2013 年，重庆长安汽车股份有限公司为公司的第一大客户，销售金额占当期营业收入的 60%，2014 年、2015 年 1-4 月，浙江远景汽配有限公司（吉利控股的下属公司）为公司的第一大客户，销售金额占当期营业收入的 50% 以上。报告期内，长安、吉利两家车厂作为公司的主要客户，经过长期合作，公司与各车厂已建立并保持着良好的合作关系，公司与两家车厂发生的业务量持续增长，销售收入不断增加。截至本回复出具之日，公司正在履行的合同如下：

序号	合同相对方	签署日期	合同内容
1	重庆长安汽车股份有限公司	2014.06.12	CX20 项目车载信息服务系统终端总成
2	长安马自达汽车有限公司	2014.02.24	为长安马自达供应特定汽车零件
3	合肥长安汽车有限公司	2014.11.28	为合肥长安汽车供应用于装配、生产汽车/发动机及其售后服务目的的零部件或材料
4	浙江远景汽配有限公司	2015.06.10	娱乐系统
5	长安马自达汽车有限公司	2014.03.11	为长安马自达汽车车载信息服务系统平台的建设、运营、维护、升级、持续开发合作的框架性原则进行约定

上述合同均为框架协议，在上述框架协议内，公司与客户开展了长期的合作。其中与长安马自达汽车有限公司签订的合同的有效期为 10 年。

公司已与部分车厂达成了车型改款与新车型的初步合作意向，为明后年的销量奠定了基础。在可预计的期限内，公司具备稳定的客户资源，能够保证产品销售数量的稳定性。

(3) 请主办券商及会计师就公司毛利率水平较低且大幅变动的合理性、期间费用合理性、改制净资产真实性，以及持续经营能力发

表明确意见，简要说明论证依据与核查方法。

一、核查程序和核查内容

1、按产品类别计算相应毛利率，结合同行业情况、公司自身优劣势进行比较分析，核实公司按产品类别编制毛利率明细表。

2、访谈公司财务负责人，了解公司营业成本和期间费用的各组成项目的划分归集。对期间费用中的主要项目进行了凭证测试及变动分析，对报告期内的期间费用中的人员费用，通过公司各部门人员名册核对工资表检查人工费用在生产成本和期间费用的划分是否准确；对折旧与摊销、税金等项目与对方科目进行了勾稽核对，取得不动产的权利证书，对累计折旧、办公费用等按资产及费用的实际发生部门对其进行核实归集，逐项核对，并抽查原始凭证，未见异常等。查阅了公司报告期各年度期间费用明细账，根据报告期各年度明细账，核查了相关会计凭证、费用原始单据，复算并核对了期间费用的记账金额与列报金额。

3、审阅公司报告期各年度的货币资金、存货、固定资产、短期借款等明细账；根据报告期各年度明细账，核查了相关会计凭证及原始单据；复算并核对了报告期的记账金额与列报金额；对最后一期的存货、固定资产进行实地盘存并取得了公司相关人员签字认可的盘点记录；对 2013 年、2014 年的盘点情况进行了核查；对最后一期的货币资金、短期借款进行了发函处理，取得了公司报告期内的全部银行对账单、借款合同，并进行了查实。

审阅公司报告期内各年度往来款项的明细账，根据报告期各年度明细账，核查了相关会计凭证及原始单据；复算并核对了报告期的记账金额与列报金额；对最后一期的往来款项进行了发函处理，对以前年度的往来款项执行了替代程序。

4、访谈公司总经理、相关业务部负责人，审阅公司商业计划书，了解公司主营业务开展情况、公司竞争优势、公司市场地位情况、未来业务发展规划；审阅公司管理层内部决策文件，包括董事会会议纪要、决议等文件，以发现企业的对外担保、法律诉讼事项；观察公司生产经营活动，关注其主营业务对企业盈利能力的贡献，关注主营业务的发展空间对企业持续经营能力的影响；函证期末大额往来款项、票据等，证实大额往来款项、票据的可收回性，关注应收账款、票据的可收回状况对持续经营能力的影响；核查生产经营数据，对相关数据进行对比分析，关注财务报告与相关分析指标的匹配程度，对异常的财务指标进行细化

和分解，查找相关数据与预期差异的深层次原因，分析未预期差异对企业持续经营能力的影响。

二、核查结论

（一）公司毛利率水平较低且大幅变动的合理性

公司 2013 年度、2014 年度和 2015 年 1-4 月的综合毛利率分别为 14.25%、23.91%和 15.63%。公司目前的产品结构包括智能一体机、T-BOX、OBD 等硬件产品，APP 定制开发等软件产品，以及智能汽车服务平台。其中，软件产品和智能汽车服务平台毛利率较高，一般在 50%及以上，而硬件产品毛利率较低。选取广东好帮手电子科技有限公司、惠州市华阳集团股份有限公司、深圳市索菱实业股份有限公司进行比较，可比期间内硬件部分毛利率在 20%-30%之间，由于硬件产品类型、功能、所处的前装/后装市场情况不同，有些差异。另根据广东好帮手电子科技有限公司披露信息，可比期间内前装产品毛利率在 20%-25%之间。

报告期内，公司综合毛利率整体偏低，主要原因是：一方面，公司软件产品在主营业务收入中占比较小，毛利率优势不明显。另一方面，2012 年，公司研发的智能汽车服务平台产品陆续开始在整车厂上线使用。为了开拓市场，上述智能汽车服务没有单独向整车厂商收费。因此，公司报告期内的主要毛利润来自于硬件产品，整体毛利率偏低。

公司报告期内毛利率波动的原因如下：

2013 年毛利率较低，其主要原因是：2013 年公司开发新产品 9A7，一方面为了开拓市场，产品定价相对较低，另一方面，产品量产初期，采购成本不稳定，导致该产品毛利率较低，而该产品销售量较大，销售收入占全年销售收入 50%，居销售榜首，造成公司整体毛利率较低。

2014 年综合毛利率上升，主要原因包括：9A7 产品自下半年起停产，其他产品的毛利率相比 9A7 产品较高；此外，2014 年公司通过为整车厂商开发 APP 的服务费收入增加，该项业务的毛利率较高，有助于 2014 年公司综合毛利率的提升。

2015 年 1-4 月，公司新研发的产品 3C5 大规模投产，为进一步巩固在整车厂商中的战略地位，2015 年该产品进行了降价，降价后该产品毛利率较低，而

该产品销售占比较大，销售收入占全部销售收入 53%，从而导致 2015 年 1-4 月销售毛利率相比 2014 年有所下降。

因此，结合公司的实际情况，在报告期内公司毛利率水平较低且变动幅度较大是合理的。

主办券商认为：在报告期内公司毛利率水平较低与产品结构、销售策略相关，毛利率的波动主要系其中个别销量较大的产品导致，变动原因符合公司实际。

会计师认为：在报告期内公司毛利率水平较低且变动幅度较大是合理的。

（二）期间费用合理性

1、与可比公司比较分析

2013 年度、2014 年度公司期间费用占营业收入比重与可比公司的对比情况如以下各表所示：

可比公司管理费用占营业收入对比表

单位：万元

公司	2014 年			2013 年		
	管理费用	营业收入	比重	管理费用	营业收入	比重
蓝星科技	1,305.93	3,975.47	32.85%	1,440.36	4001.68	35.99%
好帮手	23,727.88	146,254.51	16.22%	22,056.38	156,033.39	14.14%
索菱股份	7,979.83	77,077.62	10.35%	7,442.90	74,609.89	9.98%
方硕科技	797.77	1,478.63	53.95%	328.13	1,363.55	24.06%
华阳集团	38,164.66	455,877.34	8.37%	36,061.33	517,910.47	6.96%
天安智联	1,047.17	370.36	282.74%	1,756.02	1,415.22	124.08%
剔除天安智联平均值	14,395.21	136,932.71	24.35%	13,465.82	150,783.80	18.23%
剔除天安智联中值	7,979.83	77,077.62	16.22%	7,442.90	74,609.89	14.14%
远特科技	3,133.83	16,697.69	18.77%	1,891.21	6,785.51	27.87%

可比公司销售费用占营业收入对比表

单位：万元

公司	2014 年			2013 年		
	销售费用	营业收入	比重	销售费用	营业收入	比重
蓝星科技	226.22	3,975.47	5.69%	237.08	4001.68	5.92%
好帮手	20,303.67	146,254.51	13.88%	21,880.53	156,033.39	14.02%
索菱股份	2,784.82	77,077.62	3.61%	2,781.00	74,609.89	3.73%
方硕科技	303.44	1,478.63	20.52%	87.05	1,363.55	6.38%
天安智联	104.28	370.36	28.16%	156.93	1,415.22	11.09%

公司	2014年			2013年		
	销售费用	营业收入	比重	销售费用	营业收入	比重
华阳集团	25,568.60	455,877.34	5.61%	23,563.48	517,910.47	4.55%
平均值	8,215.17	114,172.32	12.91%	8,117.68	125,889.03	7.62%
中值	1,544.13	40,526.55	9.78%	1,509.04	39,305.785	6.15%
远特科技	1,961.11	16,697.69	11.74%	863.88	6,785.51	12.73%

可比公司财务费用占营业收入对比表

单位：万元

公司	2014年			2013年		
	财务费用	营业收入	比重	财务费用	营业收入	比重
蓝星科技	367.57	3,975.47	9.25%	532.30	4001.68	13.30%
好帮手	1,104.63	146,254.51	0.76%	1,066.56	156,033.39	0.68%
索菱股份	1,893.30	77,077.62	2.46%	1,777.66	74,609.89	2.38%
方硕科技	19.03	1,478.63	1.29%	0.27	1,363.55	0.02%
天安智联	32.16	370.36	8.68%	15.17	1,415.22	1.07%
华阳集团	1,570.36	455,877.34	0.34%	208.33	517,910.47	0.04%
平均值	831.18	114,172.32	3.80%	600.05	125,889.03	2.92%
中值	736.10	40,526.50	2.00%	370.30	39,305.79	2.00%
远特科技	934.17	16,697.69	5.59%	378.01	6,785.51	5.57%

通过对比同行业企业，公司 2013 年三项费用占营业收入比例略高于行业平均水平，2014 年管理费用、销售费用占营业收入比例略低于行业平均水平，整体而言，三项费用占营业收入比例处于合理区间。

2、报告期内期间费用占比变化情况

2013 年、2014 年、2015 年 1-4 月，公司期间费用占营业收入的比例分别为 46.17%、36.11%和 20.47%。2014 年以来，随着收入的增长，以及公司对于三项费用的有效管控，三项费用占比呈逐期降低的趋势。

主办券商认为：公司报告期内期间费用占营业收入的比例处于合理区间内，且呈现下降趋势，有助于获利能力的提升。

会计师认为：在报告期内期间费用是合理的。

(三) 改制净资产真实性

通过核实公司的资产、负债科目，在报告期内，公司的净资产是真实的。

主办券商认为：根据兴华出具的标准无保留意见的（2015）京会兴审字第 03010171 号《审计报告》，公司财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了公司报告期各期末的合并及母公司财务状况以及 2015 年 1-4 月、2014 年度、2013 年度的合并及母公司经营成果和现金流量。主办券商亦已

对公司的资产、负债情况进行了核查。在报告期内，公司的净资产是真实。

会计师认为：通过核实公司的资产、负债科目，在报告期内，公司的净资产是真实的。

（四）持续经营能力分析

1、公司业务明确

公司的主营业务为智能车载终端的研发、生产、销售及基于智能车载终端、智能汽车服务平台、手机 APP 等载体向用户提供的全方位智能汽车服务。目前公司的主要收入来源于智能车载终端销售收入、智能汽车服务收入、软件开发收入及地图升级等收入。公司业务明确。

2、符合产业政策并具有持续经营记录

在报告期内，公司业务能够遵守国家法律法规和规章的规定，公司业务为国家和政府鼓励支持类产业，符合国家产业政策。

公司成立于 2007 年 8 月，2010 年开始从事车联网相关业务。公司已经具备主营业务所需的关键资源要素。并且该要素具有投入、处理和产出的能力，能够与商业合同、收入或成本费用等相匹配。

公司具有智能汽车服务专业研发团队，2013 年 1 月 1 日至 2015 年 4 月 30 日，公司及子公司共取得软件著作权 34 项，1 项发明专利，6 项实用新型。2013 年度、2014 年度、2015 年 1-4 月，公司研发支出科目余额分别为 3,455.24 万元、6,953.98 万元、7,919.03 万元。报告期内，公司持续投入大量资金用于研发活动，保证了公司研发活动的顺利开展和研发项目的持续推进，以保持技术的国内领先性。

公司的客户主要为长安汽车、吉利汽车等 6 家车厂，2013 年、2014 年及 2015 年 1-4 月，公司主营业务收入分别为 6,771.74 万元、16,697.69 万元及 12,500.73 万元，主营业务收入持续增长。

在报告期内公司毛利率水平较低与产品结构、销售策略相关，毛利率的波动主要系其中个别销量较大的产品导致，变动原因符合公司实际。

公司报告期内期间费用占营业收入的比例处于合理区间内，且呈现下降趋势，有助于获利能力的提升。

公司作为成长期企业，产品尚未达成规模化，而前期为开拓市场，建立与客

户的合作关系，推出了几款毛利率性较低的产品，导致公司整体毛利率水平较低。无法覆盖市场开拓期所发生的略高的期间费用，导致公司的亏损。随着公司产品量产的规模化程度大幅提高，公司营业收入的持续增长，以及未来公司毛利率水平逐渐恢复到行业平均水平，公司的获利能力将逐步提升。

公司经营活动产生的现金流入较好，但由于公司正处于业务快速增长阶段，经营活动现金流量流出也较大。公司进行研发活动支付大量现金，因此投资活动现金流出量较大。公司筹资活动产生的现金流量主要为新股东进入时的现金投资及报告期内公司向银行和华瑞集团借款产生的现金流入，报告期内公司可以持续取得业务发展所需要的现金。

公司不存在《中国注册会计师审计准则第 1324 号——持续经营》中列举的影响其持续经营能力的相关事项，具有证券业务资格的兴华对公司报告期财务报表进行审计，出具了标准无保留意见的《审计报告》。

公司不存在依据《公司法》第一百八十条规定解散的情形，或法院依法受理重整、和解或者破产申请的情形，公司具有持续经营能力，符合《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》第二条第（三）项关于持续经营能力的要求。

3、公司未来可持续经营能力

基于以下方面，公司未来具有持续经营能力：

（1）智能汽车服务行业市场广阔

智能汽车服务行业整体市场规模发展受汽车产销量影响较大，随着汽车产销量保持高水平的增长，智能汽车服务行业市场空间巨大。同时产业技术革新以及互联网大发展公司将智能硬件产品与互联网相结合成为可能，符合市场和消费者对于车载设备智能、实时的需求，具备广阔的市场空间。

（2）公司具有成熟的运营经验

公司自 2010 年以来一直专注于专业的基于车辆 CAN 总线系统的智能化应用、移动终端技术与云端服务的互动应用、车生活 O2O 服务生态圈建设等技术研究、产品开发及服务提供，与车联网行业的其他参与者充分合作，是国内最早从事 Telematics 业务的企业之一，也是国内最早一批为汽车厂商提供前装智能汽车服务的供应商之一，是目前国内车联网领域汽车智能服务最齐全的服务提供商之一。

(3) 公司研发和技术能力领先

车联网行业依赖于技术的更新、新产品的研发来满足市场变化较快的需求。公司作为高新技术企业，以研发和技术作为生存和发展之本。公司设立了研发中心，研发中心下设平台研发部、核心系统部、车载软件部、运维部等 7 个部门，关注本行业国内外技术和创新情况，并负责公司新产品的研发。自成立以来，公司及子公司取得多项计算机软件著作权、专利，实现在汽车总线多种开发及应用的落地，实现了多屏一云技术的真正落地，为长安汽车、吉利汽车分别研发了 InCall 系统、G-netlink 系统。目前公司的研发能力处于行业领先水平。

(4) 公司具有较强的产业链整合能力

公司规划通过对车生活平台的构建，整合全产业链资源，把汽车后市场服务提供者与需求者打通，建立以车主刚性需求为中心的车生活生态圈。公司未来的业务方向为通过以智能汽车服务平台为核心的智能汽车服务系统，结合移动互联网技术，为车主提供行车所需的信息、安全、诊断及基于车辆数据和驾驶数据的智能化用车、养车等服务。在此过程中，公司将主要通过与合作的汽车后市场 O2O 商家进行利益分成来取得收益。公司自成立以来，与上游硬件厂商、下游汽车厂商均保持了良好的合作关系，目前已有超过 50 家战略性 CP/SP 资源合作伙伴。较强的产业链整合能力是公司未来业务开展的保障。

(5) 具有稳定的资金支持

远特科技目前的控股股东为华瑞集团，其下属企业包括煤炭、地产等业务，资产规模较大。报告期内，华瑞集团为满足远特科技的资金需求，向远特科技提供借款超过 1.67 亿元，同时，为公司银行借款提供担保。2014 年 12 月，华瑞集团将其持有的 7,710 万元债权转为股权，增加注册资本 3,853.85 万元。

同时，公司吸引了外部机构投资者，为公司业务发展注入资金。2014 年 12 月，兴铁投资作为机构投资者，向远特科技投资 4,000 万元，增加注册资本 1,246.15 万元。

(6) 报告期后持续取得经营成果

报告期后，公司根据与客户签订的框架协议持续获取客户发出的订单。2015 年 5 月 1 日至 2015 年 8 月 31 日，公司根据订单情况已销售智能车载终端 9 万多台，取得销售收入超 1.25 亿元（未经审计）。公司产品销售情况稳定，持续取得

销售收入。

(7) 稳定的客户关系

公司的主营业务符合国家的产业政策，公司的主要客户为车厂，随着各车厂销售量的迅速增长，公司产品的销售量也逐渐增加。经过长期合作，公司与各车厂已建立并保持着良好的合作关系。随着与车厂合作的深入，公司与部分车厂达成了车型改款与新车型的初步合作意向，为明后年的销量奠定了基础。在可预计的期限内，公司具备稳定的客户资源，能够保证产品销售数量的稳定性。

综上，远特科技业务明确，报告期内及报告期后的几个月内持续经营情况良好，公司未来具有持续经营能力。

主办券商认为：远特科技业务明确，报告期内具有持续经营记录。报告期内公司具有稳定的资金支持，在公司股东，特别是控股股东的支持下，公司未来发展所需资金具有保障。从历史经营记录、行业发展空间、公司业务模式、公司竞争优势、未来发展所需资金保障等方面考虑，公司具有持续经营能力。

会计师认为：远特科技业务明确，报告期内持续经营情况良好，公司未来具有持续经营能力。

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“七、持续经营能力分析”之“（二）报告期内公司持续经营记录”补充披露如下：

2、营业收入、利润和现金流情况

公司的客户主要为长安汽车、吉利汽车等 6 家车厂，2013 年、2014 年及 2015 年 1-4 月，公司主营业务收入分别为 6,771.74 万元、16,697.69 万元及 12,500.73 万元，主营业务收入持续增长。且公司收入 99% 以上来自主营业务收入。

在报告期内公司毛利率水平较低与产品结构、销售策略相关，毛利率的波动主要系其中个别销量较大的产品导致，变动原因符合公司实际。

2013 年、2014 年、2015 年 1-4 月，公司期间费用占营业收入的比例分别为 46.17%、36.11% 和 20.47%。公司报告期内期间费用占营业收入的比例处于合理区间内，且呈现下降趋势，有助于获利能力的提升。

公司作为成长期企业，产品尚未达成规模化，而前期为开拓市场，建立与客户的合作关系，推出了几款毛利率性较低的产品，导致公司整体毛利率水平较低。无法覆盖市场开拓期所发生的略高的期间费用，导致公司的亏损。随着

公司产品量产的规模化程度大幅提高，公司营业收入的持续增长，以及未来公司毛利率水平逐渐恢复到行业平均水平，公司的获利能力将逐步提升。

2013年、2014年以及2015年1-4月，公司经营活动现金流入分别为12,763.52万元、18,304.75万元、10,778.65万元；经营活动现金流出分别为11,959.74万元、24,122.22万元、19,991.52万元，投资活动现金净流出分别为3,124.75万元、3,710.37万元、1,047.04万元；筹资活动现金净流入分别为4,926.15万元、10,398.78万元、11,151.80万元。

公司经营活动产生的现金流入较好，但由于公司正处于业务快速增长阶段，经营活动现金流量流出也较大。公司进行研发活动支付大量现金，因此投资活动现金流出量较大。公司筹资活动产生的现金流量主要为新股东进入时的现金投资及报告期内公司向银行和华瑞集团借款产生的现金流入，报告期内公司可以持续取得业务发展所需要的现金。

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“七、持续经营能力分析”之“（三）公司未来可持续经营能力”补充披露如下：

6、报告期后持续取得经营成果

报告期后，公司根据与客户签订的框架协议持续获取客户发出的订单。2015年5月1日至2015年8月31日，公司根据订单情况已销售智能车载终端9万多台，取得销售收入超1.25亿元（未经审计）。公司产品销售情况稳定，持续取得销售收入。

7、稳定的客户关系

公司的主营业务符合国家的产业政策，公司的主要客户为车厂，随着各车厂销售量的迅速增长，公司产品的销售量也逐渐增加。经过长期合作，公司与各车厂已建立并保持着良好的合作关系。随着与车厂合作的深入，公司与部分车厂达成了车型改款与新车型的初步合作意向，为明后年的销量奠定了基础。在可预计的期限内，公司具备稳定的客户资源，能够保证产品销售数量的稳定性。

4.2 报告期各期末，公司资产负债率均较高，流动比率、速动比率均较低，且2013年期末净资产为负。（1）请公司结合股东投入情况、经营情况等详细分析并补充披露报告期内偿债能力较低的原因及

其合理性；(2) 请公司补充披露偿还借款的资金来源，以及公司针对偿债风险所采取的风险管理措施；(3) 请主办券商及会计师分析较弱的偿债能力对公司持续经营构成的影响，公司是否存在资不抵债风险，公司未来的生产经营是否存在重大不确定性，并发表明确意见。

回复：

(1) 请公司结合股东投入情况、经营情况等详细分析并补充披露报告期内偿债能力较低的原因及其合理性；

公司 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日、2015 年 4 月 30 日公司资产负债率分别为 103.13%、86.79%、82.39%。资产负债率较高的主要原因为：公司处于快速成长阶段，产品销售数量的急剧增长导致原材料采购、加工费等各项支出增加，资金需求量大，由于销售回款存在一定账期，而经营活动现金流入不能满足经营活动现金流出，经营活动现金流亦为负，难以满足公司日常经营周转需要，因此公司需通过向银行及股东借款保证正常的生产经营活动，从而导致公司的资产负债率较高。

截至报告期末，公司的主要负债是银行和公司大股东华瑞集团借款，占公司总负债的比重分别为 38.88% 和 23.06%。

远特科技目前的控股股东为华瑞集团，其下属企业包括煤炭、地产等业务，资产规模较大。历史上，股东华瑞集团共向公司投入资本金 9,592 万元，报告期内持续以债权和股权的形式支持公司业务发展。报告期内，华瑞集团为满足远特科技的资金需求，向远特科技提供借款超过 1.67 亿元，同时，为公司银行借款提供担保。2014 年 12 月，华瑞集团将其持有的 7,710 万元债权转为股权，增加注册资本 3,853.85 万元。

同时，公司吸引了外部机构投资者，为公司业务发展注入资金。2014 年 12 月，兴铁投资作为机构投资者，向远特科技投资 4,000 万元，增加注册资本 1,246.15 万元。

综上所述，公司股东积极支持公司业务发展，报告期内偿债能力较低与公司所处发展阶段、现阶段的获利水平及现金流情况相关，原因符合公司实际、原因

合理。

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“八、公司最近二年及一期盈利能力、偿债能力、营运能力和现金流量状况的分析”之“（二）偿债能力分析”补充披露如下：

截至报告期末，公司的主要负债是银行和公司大股东华瑞集团借款，占公司总负债的比重分别为 38.88%和 23.06%。公司股东积极支持公司业务发展，报告期内偿债能力较低与公司所处发展阶段、现阶段的获利水平及现金流情况相关，原因符合公司实际、原因合理。

（2）请公司补充披露偿还借款的资金来源，以及公司针对偿债风险所采取的风险管理措施；

报告期内，公司偿还借款的资金的主要来源是销售回款。

公司针对偿债风险采取了以下风险管理措施：①经营活动中保持良好的现金能力，加强对应收账款的管理，通过明确分工，责任到人，并列入考核体系，与相关人员工作业绩挂钩，如发生坏账，对相关人员进行处罚，以保证按时、足额收回销售货款；②加强成本控制和费用管理，加强运营管理，提高资产周转率，增加偿债能力；③通过拓宽营销渠道、寻求战略合作伙伴等手段以增加公司业务收入；④延长应付账款的账期，力求与应收账款账期保持一致。

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“八、公司最近二年及一期盈利能力、偿债能力、营运能力和现金流量状况的分析”之“（二）偿债能力分析”补充披露如下：

报告期内，公司偿还借款的资金的主要来源是销售回款。

公司针对偿债风险采取了以下风险管理措施：①经营活动中保持良好的现金能力，加强对应收账款的管理，通过明确分工，责任到人，并列入考核体系，与相关人员工作业绩挂钩，如发生坏账，对相关人员进行处罚。以保证按时、足额收回销售货款；②加强成本控制和费用管理，加强运营管理，提高资产周转率，增加偿债能力；③通过拓宽营销渠道、寻求战略合作伙伴等手段以增加公司业务收入；④延长应付账款的账期，力求与应收账款账期保持一致。

（3）请主办券商及会计师分析较弱的偿债能力对公司持续经营

构成的影响，公司是否存在资不抵债风险，公司未来的生产经营是否存在重大不确定性，并发表明确意见。

公司目前处于快速成长阶段，对于资金需求量大。从指标上看短期偿债能力较差，但是从公司发展来看，公司的股东对公司的发展提供了大量的资金支持，未来业务发展具有资金保障。公司报告期内，销售收入逐年增加，资产负债率逐年下降，流动比率、速动比率逐年增加。未来，随着销售收入的增加，公司的短期债务会不断减少，公司存在资不抵债风险较小。公司生产经营逐年好转，业务发展方向明确，未来的生产经营不存在重大不确定性。

主办券商认为：公司目前处于快速成长阶段，对于资金需求量大。公司在报告期内偿债能力较弱是暂时的，是合理的；对公司持续经营不会造成影响，不存在资不抵债的风险，未来的生产经营不存在重大不确定性。

会计师认为：公司目前处于快速成长阶段，对于资金需求量大。公司在报告期内偿债能力较弱是暂时的，是合理的；对公司持续经营不会造成影响，不存在资不抵债的风险，未来的生产经营不存在重大不确定性。

4.3 关于应付票据。请主办券商和律师补充核查报告期公司是否存在无真实交易背景票据情形，若存在，（1）请公司披露报告期各期无真实交易背景票据的具体情况，包括：开具方式、用途、各期发生额、期末余额、开票方及出票方单位、金额、期限。（2）请公司披露报告期开具无真实交易背景票据的目的、内部控制制度，报告期开具的承兑汇票是否在银行授信额度范围内，是否履行了相应的程序。（3）请公司披露违规票据的解付情况，是否存在逾期及欠息，是否给相关方造成损失；如存在未解付票据，请披露未解付的原因及依据，并对未解付票据金额对公司财务的影响程度进行分析。（4）请公司分析采用该等票据融资与采用其他合法融资方式的融资成本的差异及对公司财务状况的影响，说明若不采用该等票据融资方式，是否对公司持

续经营造成重大不利影响。(5) 请公司披露报告期违规票据融资的规范措施及承诺, 包括: 是否取得当地有权机关的确认文件、是否取得承兑行出具的确认文件、企业是否向银行足额存入等值于票据金额的保证金; 公司确认未受到行政处罚或第三方纠纷; 控股股东、实际控制人承诺; 公司董事会和股东大会对报告期无真实交易背景票据的意见。(6) 请公司充分披露上述事项并做重大事项提示。(7) 请主办券商、会计师说明因票据贴现所产生的贴息和相关会计处理, 核查公司内部控制制度是否规范。(8) 请主办券商、律师对公司是否符合“合法规范经营”的挂牌条件发表明确意见并详细说明判断依据。

回复:

(1) 请公司披露报告期各期无真实交易背景票据的具体情况, 包括: 开具方式、用途、各期发生额、期末余额、开票方及出票方单位、金额、期限。

通过核查《审计报告》、公司应付票据的开具情况等, 报告期内, 公司存在开具无真实交易背景的应付票据的情况, 具体情况如下:

一、开具方式

公司承兑汇票均为银行承兑汇票, 公司在银行授信额度内申请开具银行承兑汇票。具体程序为: 公司与银行签署银行承兑汇票合同、提供业务合同复印件、在银行规定的时间内提供采购发票、按约定将应付票据保证金存入银行指定的保证金账户、支付承兑业务手续费, 然后即开具银行承兑汇票。

二、用途

报告期内, 公司由于生产经营过程中的资金需求较大, 资金较为紧张, 在银行业整体贷款规模控制、新增贷款难度较大的背景下, 公司采取不规范票据融资的目的是为了缓解资金周转的压力, 补充流动资金, 所融入的资金均用于正常生产经营, 并未用于其他用途。

三、无真实交易背景票据的基本情况

根据《审计报告》、公司提供的应付票据的相关资料，报告期内公司存在开具无真实交易背景的应付票据的情形，该等应付票据的基本情况如下表所示：

单位：万元

票据号码	承兑合同	出票人	收款人	出票日	到期日	是否解付	汇票金额	保证金金额	承兑合同签订日期
3130005121998633	091C511201300268	远特科技	金腾宇	20130828	20140228	是	500.00	500.00	2013.08.28
3130005121998634		远特科技	金腾宇	20130828	20140228	是	500.00		
3030005131026447	091C511201300453	远特科技	金腾宇	20131209	20140609	是	500.00	500.00	2013.12.04
3030005131026448		远特科技	金腾宇	20131209	20140609	是	500.00		
3130005131026621	091C511201400126	远特科技	金腾宇	20140312	20140912	是	1,000.00	850.00	2014.03.10
3130005131026622		远特科技	金腾宇	20140312	20140912	是	700.00		
3130005131027943	091C511201400399	远特科技	金腾宇	20140728	20150128	是	1,000.00	1,150.00	2014.07.24
3130005131027944		远特科技	金腾宇	20140728	20150128	是	1,300.00		
3130005131033215	091C511201400449	远特科技	金腾宇	20140918	20150318	是	1,000.00	850.00	2014.09.15
3130005131033216		远特科技	金腾宇	20140918	20150318	是	700.00		

(2) 请公司披露报告期开具无真实交易背景票据的目的、内部控制制度，报告期开具的承兑汇票是否在银行授信额度范围内，是否履行了相应的程序。

报告期内，公司由于生产经营过程中的资金需求较大，资金较为紧张，在银行业整体贷款规模控制、新增贷款难度较大的背景下，公司开具无真实交易背景票据的目的是为了缓解资金周转的压力，补充流动资金。经查验承兑合同、银行授信，前述银行承兑汇票的开具均在银行授信额度范围内。

公司创立大会审议通过了《北京远特科技股份有限公司重大经营及投融资决策管理制度》，完善了《财务管理制度》，确保此后不再发生开具无真实交易背景的票据行为。

(3) 请公司披露违规票据的解付情况，是否存在逾期及欠息，是否给相关方造成损失；如存在未解付票据，请披露未解付的原因及依据，并对未解付票据金额对公司财务的影响程度进行分析。

经核实，前述票据均已解付，不存在逾期及欠息的情形，未给票据相关方造成损失。

(4) 请公司分析采用该等票据融资与采用其他合法融资方式的融资成本的差异及对公司财务状况的影响，说明若不采用该等票据融资方式，是否对公司持续经营造成重大不利影响。

公司采用该等票据融资与公司同期采用的银行贷款、集团借款两种方式的融资成本比较如下表所示：

单位：万元

票据号码	出票日	票据期限	贴现率 (年化)	同期公司 实际银行 借款利率	同期集 团借款 利率
3130005121998633	20130828	6个月	7.35%	6.6%-8%	0
3130005121998634	20130828	6个月	--	6.6%-8%	0
3030005131026447	20131209	6个月	8.1%	6%-8%	0
3030005131026448	20131209	6个月		6%-8%	0
3130005131026621	20140312	6个月	6.23%	6.6%-7.2%	--

票据号码	出票日	票据期限	贴现率 (年化)	同期公司 实际银行 借款利率	同期集 团借款 利率
3130005131026622	20140312	6 个月		6.6%-7.2%	--
3130005131027943	20140728	6 个月	5.41%	7.2%	7.2%
3130005131027944	20140728	6 个月		7.2%	7.2%
3130005131033215	20140918	6 个月	5.41%	7.2%	7.2%
3130005131033216	20140918	6 个月		7.2%	7.2%

注：编号为 3130005121998634 的票据公司未进行贴现。

根据上表可以看出，公司采用该等票据融资方式的融资成本 2013 年基本在公司银行借款实际利率区间范围，与后者的差异较小，2014 年票据融资成本略低于同期银行贷款及集团借款的融资成本。

综上，公司认为，公司采用该等票据融资与采用其他合法融资方式的融资成本差异对公司财务状况的影响较小，不会对公司持续经营造成重大不利影响。

(5) 请公司披露报告期违规票据融资的规范措施及承诺，包括：是否取得当地有权机关的确认文件、是否取得承兑行出具的确认文件、企业是否向银行足额存入等值于票据金额的保证金；公司确认未受到行政处罚或第三方纠纷；控股股东、实际控制人承诺；公司董事会和股东大会对报告期无真实交易背景票据的意见。

报告期内，公司为缓解资金周转的压力，补充流动资金，存在违规票据融资的情况，公司开具的承兑汇票均在银行授信额度范围内，所融资之款项均用于生产经营活动。公司在开具承兑汇票时，已按照与承兑银行签署的《银行承兑合同》要求，向承兑银行存入了所需的保证金。截至本回复出具之日，公司无真实交易背景的票据融资行为不存在逾期、欠息或给相关方造成损失的情况，也未造成任何纠纷，公司未因此受到任何处罚或索赔请求。公司不存在尚未到期解付的无真实交易背景的票据融资情形。

公司已对不规范的票据融资行为采取了一系列整改措施，以降低该等情况可能导致的法律风险，并确保该等情况不再发生，具体措施包括：

一、公司创立大会审议通过了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》，并建立了包括《北京远特科技股份有限公司内部控制制度》、

《北京远特科技股份有限公司关联交易管理制度》、《北京远特科技股份有限公司重大经营及投融资决策管理制度》在内的内部控制制度体系，完善了财务管理制度，确保此后不再发生开具无真实交易背景的票据行为。

二、公司对于不规范的票据融资行为进行了自查和整改，要求公司及相关人员充分认识无真实交易背景的票据融资行为的错误，不再进行无真实交易背景的票据融资行为；在今后的经营活动中，公司及相关人员应严格执行《重大经营及投融资决策管理制度》，履行融资决策程序，从制度上杜绝无真实交易背景的票据融资行为。并对《财务管理制度》进行修订，增加了票据管理及合法合规性相关内容。

三、公司出具了《关于票据融资的情况说明和承诺函》，承诺今后不再进行无真实交易背景的票据融资活动。

四、公司控股股东华瑞集团出具相关承诺，承诺其将督促公司规范使用票据，不再进行无真实交易背景的票据融资。如因上述行为而受到民事诉讼、行政处罚的，其向公司相应地承担补偿责任。

(6) 请公司充分披露上述事项并做重大事项提示。

公司已在《公开转让说明书》之“重大事项提示”补充披露如下：

十八、公司存在开具无真实交易票据的融资行为

公司存在无真实交易背景的票据融资的行为，截至本公开转让说明书出具之日，公司无真实交易背景的票据已经全部解付。公司以及董事会已经充分认识无真实交易背景的票据融资行为的错误，在今后的经营活动中，公司及相关人员应严格执行《北京远特科技股份有限公司重大经营及投融资决策管理制度》，履行融资决策程序，从制度上杜绝无真实交易背景的票据融资行为。

(7) 请主办券商、会计师说明因票据贴现所产生的贴息和相关会计处理，核查公司内部控制制度是否规范。

经核查，远特科技在开具票据至票据贴现完成后收到款项过程的会计分录如下：

第一步：取得应付票据：

借：其他货币资金-保证金

贷：银行存款

第二步：支付金腾宇应付票据：

借：预付账款

贷：应付票据

第三步：收到金腾宇款项

借：银行存款

贷：预付账款

第四步：票据到期

借：应付票据

贷：其他货币资金-保证金

银行存款

借：银行存款

贷：财务费用-利息收入-保证金利息收入

全资子公司金腾宇在收到远特科技开具的银行承兑汇票至票据贴现后支付远特科技款项期间的会计分录如下：

第一步：收到票据

借：应收票据

贷：预收账款

第二步：票据贴现

借：银行存款

财务费用-贴现利息

贷：应收票据

第三步：支付远特款项

借：预收账款

贷：银行存款

经核查，公司创立大会审议通过了《北京远特科技股份有限公司重大经营及投融资决策管理制度》，通过自查和整改完善了《财务管理制度》。公司已建立起了包括《资金管理流程》、《票据管理流程》、《销售管理流程》、《采购管理流程》、《存货管理流程》等一系列完整、规范的内部控制制度体系。

主办券商认为：公司创立大会审议通过了《北京远特科技股份有限公司重大经营及投融资决策管理制度》，通过自查和整改完善了《财务管理制度》。此外，公司已建立起了《销售管理程序》、《采购管理程序》、《生产管理程序》等一系列完整、规范的内部控制制度体系。

会计师认为：公司已补充了相关的财务制度。据此认为，公司内控控制制度规范。

(8) 请主办券商、律师对公司是否符合“合法规范经营”的挂牌条件发表明确意见并详细说明判断依据。

根据《票据法》第十条的规定，“票据的签发、取得和转让，应当遵循诚实信用的原则，具有真实的交易关系和债权债务关系。票据的取得，必须给付对价，即应当给付票据双方当事人认可的相对应的代价”。据此，公司开具无真实交易背景票据的情况不符合《票据法》的相关规定。但鉴于：

1、上述公司开具无真实交易背景票据的行为系在公司生产经营过程中，为盘活公司借款资金而发生的，并不以非法占有资金为目的，且公司在开具承兑汇票时，与银行签署了相关的银行承兑合同，向开票银行交存了一定金额的保证金，不属于票据欺诈行为或金融票据诈骗行为；

2、在开具上述承兑汇票前，公司已按照合同约定向承兑银行交付了保证金，确保不存在票据到期后无法偿还款项而产生的风险，公司开具无交易背景的票据不存在损害承兑银行利益的情形；

3、根据公司陈述并经查验，上述票据均用于公司日常生产经营活动，不存在用于非法目的的情况，未造成重大违法后果；

4、根据公司陈述并经查验，公司不存在因开具无真实交易背景票据而受到民事诉讼、行政处罚或承担刑事责任的情形，且与第三方不存在任何纠纷及潜在纠纷；

5、公司控股股东华瑞集团出具相关承诺，如因上述行为而受到民事诉讼、行政处罚、第三方索赔的，其向公司相应地承担补偿责任。

6、公司创立大会审议通过了《北京远特科技股份有限公司内部控制制度》、《北京远特科技股份有限公司关联交易管理制度》，并建立了包括《财务管理制度》、《销售管理程序》、《采购管理程序》、《生产管理程序》在内的内部控制制度

体系,完善了财务管理制度,确保此后不再发生开具无真实交易背景的票据行为。

综上所述,主办券商认为,公司开具无真实交易背景的票据行为不以非法占有资金为目的,不属于票据诈骗或金融票据诈骗行为,不存在损害承兑银行利益的情形,未造成严重后果,且未因上述行为受到民事诉讼、行政处罚或承担刑事责任,报告期内公司已经对上述行为进行整改,违法行为已经得到纠正,据此,公司曾开具无真实交易背景的票据行为对本次挂牌不构成实质性障碍。

律师认为,公司开具无真实交易背景的票据行为不以非法占有资金为目的,不属于票据诈骗或金融票据诈骗行为,不存在损害承兑银行利益的情形,未造成严重后果,且未因上述行为受到民事诉讼、行政处罚或承担刑事责任,报告期内公司已经对上述行为进行整改,违法行为已经得到纠正,据此,公司曾开具无真实交易背景的票据行为对本次挂牌不构成实质性障碍。

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“六、公司最近两年及一期主要负债情况”之“(二) 应付票据”补充披露如下:

2、开具无真实交易背景的应付票据情况

报告期内,公司曾经存在开具无真实交易背景的应付票据,均为银行承兑汇票,公司在银行授信额度内申请开具银行承兑汇票。公司在开具承兑汇票时,已按照与承兑银行签署的《银行承兑合同》要求,向承兑银行存入了所需的保证金。

上述票据主要是为了缓解资金周转的压力,补充流动资金而开具,所融入的资金均用于正常生产经营,并未用于其他用途。

该等票据均已解付,不存在逾期及欠息的情形,未给票据相关方造成损失,也未造成任何纠纷,公司未因此受到任何处罚或索赔请求。

公司开具的该等应付票据的情况如下表所示:

单位:万元

票据号码	出票日	到期日	汇票金额
3130005121998633	20130828	20140228	500.00
3130005121998634	20130828	20140228	500.00
3030005131026447	20131209	20140609	500.00

3030005131026448	20131209	20140609	500.00
3130005131026621	20140312	20140912	1,000.00
3130005131026622	20140312	20140912	700.00
3130005131027943	20140728	20150128	1,000.00
3130005131027944	20140728	20150128	1,300.00
3130005131033215	20140918	20150318	1,000.00
3130005131033216	20140918	20150318	700.00

公司已对不规范的票据融资行为采取了一系列整改措施，以降低该等情况可能导致的法律风险，并确保该等情况不再发生，具体措施包括：

(1) 公司创立大会审议通过了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》，并建立了包括《北京远特科技股份有限公司内部控制制度》、《北京远特科技股份有限公司关联交易管理制度》、《北京远特科技股份有限公司重大经营及投融资决策管理制度》在内的内部控制制度体系，完善了财务管理制度，确保此后不再发生开具无真实交易背景的票据行为。

(2) 公司对于不规范的票据融资行为进行了自查和整改，要求公司及相关人员充分认识无真实交易背景的票据融资行为的错误，不再进行无真实交易背景的票据融资行为；在今后的经营活动中，公司及相关人员应严格执行《重大经营及投融资决策管理制度》，履行融资决策程序，从制度上杜绝无真实交易背景的票据融资行为。并对《财务管理制度》进行修订，增加了票据管理及合法合规性相关内容。

(3) 公司出具了《关于票据融资的情况说明和承诺函》，承诺今后不再进行无真实交易背景的票据融资活动。

(4) 公司控股股东华瑞集团出具相关承诺，承诺其将督促公司规范使用票据，不再进行无真实交易背景的票据融资。如因上述行为而受到民事诉讼、行政处罚、第三方索赔的，其向公司相应地承担补偿责任。

4.4 公司报告期存在单一客户销售占比超过 50%的情形。(1) 请

公司说明并披露报告期向第一大客户的销售具体内容，结算方式、信用政策、产品定价依据、合作模式、该客户的获取方式等；（2）请主办券商及会计师分析客户对象构成稳定性及未来变化趋势，说明是否符合公司的行业与产品经营特征、公司经营业绩是否对其存在重大依赖；并发表明确意见。

回复：

（1）请公司说明并披露报告期向第一大客户的销售具体内容，结算方式、信用政策、产品定价依据、合作模式、该客户的获取方式等；

报告期内公司向第一大客户销售具体情况：

	2013年度	2014年度	2015年1-4月
第一大客户	重庆长安汽车股份有限公司	浙江远景汽配有限公司	浙江远景汽配有限公司
主要产品	智能一体机	智能一体机	智能一体机
销售占全年比	60.63%	60.15%	59.46%
结算方式	现金	银行承兑汇票	银行承兑汇票
信用政策	90天	165天	165天
产品定价依据	产品成本+固定利润率	产品成本+固定利润率	产品成本+固定利润率
合作模式	直销	直销	直销
客户获取方式	通过整车厂考核，入围供应商体系	通过整车厂考核，入围供应商体系	通过整车厂考核，入围供应商体系

公司已在《公开转让说明书》之“第二节 公司业务”之“四、销售及采购情况”之“（二）报告期内公司前五大客户的销售情况”补充披露如下：

报告期内公司向第一大客户销售具体情况：

	2013年度	2014年度	2015年1-4月
第一大客户	重庆长安汽车股份有限公司	浙江远景汽配有限公司	浙江远景汽配有限公司
主要产品	智能一体机	智能一体机	智能一体机

	2013年度	2014年度	2015年1-4月
销售占全年比	60.63%	60.15%	59.46%
结算方式	现金	银行承兑汇票	银行承兑汇票
信用政策	90天	165天	165天
产品定价依据	产品成本+固定利润率	产品成本+固定利润率	产品成本+固定利润率
合作模式	直销	直销	直销
客户获取方式	通过整车厂考核，入围供应商体系	通过整车厂考核，入围供应商体系	通过整车厂考核，入围供应商体系

(2) 请主办券商及会计师分析客户对象构成稳定性及未来变化趋势，说明是否符合公司的行业与产品经营特征、公司经营业绩是否对其存在重大依赖；并发表明确意见。

一、报告期内公司客户情况

报告期内，公司主要客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	占当期营业收入的比例
2015年1-4月			
1	浙江远景汽配有限公司	7,433.43	59.46%
2	重庆长安汽车股份有限公司	4,072.37	32.58%
3	合肥长安汽车有限公司	889.39	7.11%
4	宁波远景汽车零部件有限公司	54.48	0.44%
5	长安马自达汽车有限公司	28.67	0.23%
合计		12,478.33	99.82%
2014年度			
1	浙江远景汽配有限公司	10,043.99	60.15%
2	重庆长安汽车股份有限公司	5,475.09	32.79%
3	重庆长安铃木汽车股份有限公司	45.54	0.27%
4	合肥长安汽车有限公司	198.50	1.19%
5	长安马自达汽车有限公司	108.87	0.65%
合计		15,871.99	95.05%
2013年度			
1	浙江吉利控股集团汽车销售有限公司	19.13	0.28%
2	浙江远景汽配有限公司	2,492.03	36.73%
3	重庆长安汽车股份有限公司	4,114.31	60.63%
4	重庆长安铃木汽车股份有限公司	61.54	0.91%
5	重庆长安新能源汽车有限公司	45.47	0.67%

序号	客户名称	销售金额	占当期营业收入的比例
	合计	6,732.47	99.22%

报告期内重庆长安汽车股份有限公司和江远景汽配有限公司为公司两大客户，其中浙江远景汽配有限公司为吉利汽车下属企业，均为国内知名的汽车制造厂商。公司 2013 年度、2014 年度、2015 年 1-4 月对上述两个客户的营业收入占公司全部营业收入的比例分别为 97.50%、93.03%、92.04%。此外，重庆长安铃木汽车股份有限公司、长安马自达汽车有限公司、合肥长安汽车有限公司、一汽轿车、广汽乘用车均是公司长期合作客户，并建立了良好的合作关系。公司报告期内客户稳定，且业务量持续增加。

二、未来客户开发计划

目前，公司的主营市场为自主品牌车型的前装市场，后续将进军合资品牌车型的前装市场，并利用车联网与 4S 店开展合作，大力进行增值服务。

三、同行业可比公司客户情况

公司属于能提供从软硬件产品、平台运营到呼叫中心的整体解决方案的外包式车辆网服务提供商。该类公司的主要代表包括远特科技、上海博泰悦臻电子设备制造有限公司、江苏天安智联科技股份有限公司、武汉蓝星科技股份有限公司、钛马信息技术有限公司。现阶段上述服务提供商主要客户分布情况如下：

序号	服务提供商	主要服务的整车厂商
1	远特科技	长安汽车、长安铃木、长安马自达、吉利汽车、一汽轿车、广汽乘用车
2	上海博泰悦臻电子设备制造有限公司	上汽、北汽、东风
3	江苏天安智联科技股份有限公司	一汽海马
4	武汉蓝星科技股份有限公司	荣成华泰、一汽客车
5	钛马信息技术有限公司	广汽、上汽

注：以上除远特科技外其他公司的信息来自于上述公司的《公开转让说明书》（如有）或上述公司官方网站。

目前公司所从事的业务对于国内自主品牌企业而言属于新兴领域，同行业可比公司均处于前期开拓和发展阶段，客户数量尚在积累中。在上述同类企业中，公司服务的整车厂商在数量上已具有明显优势。

综上，主办券商认为，虽然现阶段对第一大客户存在一定依赖，但符合行业现状，随着未来新客户拓展，依赖度将降低。

会计师认为，虽然现阶段对第一大客户存在一定依赖，但符合行业现状，

随着未来新客户拓展，依赖度将降低。

4.5 关于研发投入。请公司补充披露：（1）研发投入明细及资金来源；（2）研发费用占比；（3）主要研发项目及其最新进展，是否取得阶段性成果；（4）报告期内及期后研发项目对公司生产经营、财务状况与经营成果、以及持续经营能力的影响。请主办券商及会计师就上述事项发表明确意见。

回复：

（1）研发投入明细及资金来源；

报告期内，研发资金的主要来源为销售回款、股东借款、银行借款。研发资金投入 2013 年为 3,389.88 万元，2014 年为 3,772.15 万元，2015 年 1-4 月为 965.04 万元。其中资本化支出 2013 年为 3,318.51 万元，2014 年为 3,635.42 万元，2015 年 1-4 月为 965.04 万元，费用化支出 2014 年为 136.73 万元，2015 年 1-4 月为 965.04 万元。

（2）研发费用占比；

在报告期内，当年研发支出占收入比分别为2013年49.96%，2014年22.59%，2015年1-4月7.72%。随着营业收入规模的增加，研发支出占比逐步下降。

（3）主要研发项目及其最新进展，是否取得阶段性成果；

经核查，公司研发流程包括确定项目、制定规划、研发执行、测试实验、研发结束五个阶段。确定项目阶段主要包括前期的市场需求调研分析、可行性分析、与客户的商务谈判、招投标、合同签订等工作；制定规划阶段主要包括公司内部立项、制定项目进度表、下达研发任务单，并指定详细的研发范围规划、进度规划、成本及费用规划、采购规划等，各规划详单在通过部门领导审查后下达研发部门或其他相应部门执行；研发执行阶段是将规划及用户需求转换成可实际操作阶段，主要包括需求分析、系统设计、代码开发、测试等过程，全过程均由公司设计师完成，并由公司核心技术人员指导、评审，与此同时，公司的采购、质量部门给予支持；测试验证是研发成果的再次测试、验证及生产可行性分析验证，

包括DV、EMC、PV等检验，主要由中试部负责，由产品、研发、质量、测试和生产等部门配合完成。研发结束阶段进行研发结果的提交，同时公司财务、办公室等部门做好合同收尾、文档归集、培训、交付等工作。

公司正在进行的主要研发项目如下表所示：

序号	知识产权名称	项目立项名称	开发阶段资本化金额（万元）			阶段性成果	截至本反馈回复签署日的最新进展
			2015年1-4月	2014年	2013年		
1	车载 CarCenter 信息服务系统软件 V1.0.14	车载 CarCenter 信息服务系统研发			129.65	完成了基于加载 WIFI 热点在车载领域的技术应用，替代传统的车载 3G 系统的研发。创新实现一部车机、多部手机和后台云系统的 3G、数据、服务一体化的 CarCenter 系统，给车主的便捷共享的车机、手机、云一体服务体验，完美实现车载终端和 TSP（Telematics Service Provider）的汽车远程服务应用。	测试实验
2	虎翼联盟车辆控制 IOS 版手机应用软件 V1.0	虎翼联盟车辆控制 IOS 版和安卓版手机应用软件开发			181.51	适用于 IOS 版。研发完成通过手机随时掌握车辆状况、对车辆进行远程控制，同时可以提供一键预订、试乘试驾、道路救援、远程追踪等多项功能。尽享安全、便捷、舒适的行车生活和尊贵的专属服务，带来前所未有的汽车智能操控新体验。	测试实验
3	虎翼联盟车辆控制安卓版手机应用软件 V1.0	虎翼联盟车辆控制 IOS 版和安卓版手机应用软件开发			155.58	研发完成手机远程控制，并提供一键预订、试乘试驾、道路救援、远程追踪等多项功能。适用于安卓版。	测试实验
4	TSP 后台服务系统 V2.0	TSP 后台服务系统研发			207.44	研发完成车载终端通过和手机蓝牙或 wifi 绑定后，使用 DTMF 和 FSK 协议与后台系统建立 http 连接和语音通道进行信息交互，同时车载终端上传用户相应请求，坐席人员通过	测试实验

序号	知识产权名称	项目立项名称	开发阶段资本化金额（万元）			阶段性成果	截至本反馈回复签署日的最新进展
			2015年1-4月	2014年	2013年		
						后台系统获知用户相关服务内容，语音通话中获知用户具体的服务要求，从而进行提供具体的服务。	
5	TSP服务后台系统 V1.0	TSP 后台服务系统研发			155.58	已研发完成。基于汽车电子总线的安全行车智能车载信息服务终端，实现车载终端数据联网长时在线，将故障信息主动反馈给驾驶者，动态干预预防事故发生。	测试实验
6	一种远程唤醒车载终端的方法及装置	车载终端系统开发			155.58	研发已完成。实现在车载终端关闭的情况下，车主通过后台系统请求远程服务，由后台系统发送特定唤醒指令唤醒车载终端。	研发结束，发明专利进入实审阶段，正在公示中
7	一种单片机在线升级方法和系统	车载终端系统开发			155.58	研发提供了一种单片机在线升级方法和系统，通过读取外置存储设备中的升级程序文件和所述升级程序文件对应的标准校验码，升级程序文件进行校验，得到实际校验码，根据计算结果，写入所述升级程序文件。解决由于升级程序文件错误而导致的 MCU 在线升级错误或失败的问题。	研发结束，发明专利进入实审阶段，正在公示中
8	车载终端与后台系统的数据传输方法和系统、车载终端	智能车载终端系统开发			103.72	研发通过蓝牙方式与用户通信设备连接，通过用户通信设备与后台系统之间建立语音通道，生成业务请求信息，对业务请求信息进行双音多频调制，生成双音多频信号，将双音多频信号通过语音通道发送至交换机，通过交换机对双音多频信号进行双音多频解调，获取业务请求信息，将业务请求信	研发结束，发明专利进入实审阶段，正在公示中

序号	知识产权名称	项目立项名称	开发阶段资本化金额（万元）			阶段性成果	截至本反馈回复签署日的最新进展
			2015年1-4月	2014年	2013年		
						息发送至后台系统，接收交换机通过语音通道发送的频移键控信号，对频移键控信号进行解调，获取业务指令信息。解决通过数据通道传输时，数据稳定性差、传输速度低的问题。	
9	车载系统通信服务的方法和系统	智能车载终端系统开发			103.72	研发完成了一种 CarCenter 车载系统通信服务的方法和系统，以解决现有的车载终端与远程后台系统进行通信服务时，车载终端需要单独开通 3G 车规卡，浪费 3G 号码资源，并且还要支付 3G 车规卡的固定套餐费用，增加用户经济负担的问题。	研发结束，发明专利进入实审阶段，正在公示中
10	用户中心、具有用户中心的远程信息处理系统及方法	智能车载终端系统开发			181.51	研发完成了一种用于远程信息处理系统（尤其是用于车载信息服务系统）中的、独立于应用服务提供商设备的用户中心以及具有该用户中心的远程信息处理系统及其通信方法。该用户中心对用户数据进行集中管理，并将用户数据与应用服务提供商设备相分离地存储，从而使得用户数据不再局限为仅能用于单个应用服务提供商提供的服务。	研发结束，发明专利进入实审阶段，正在公示中
11	智能导航应用软件在线升级系统 V1.0	智能车载导航系统研发		142.30	181.51	研发通过创新加载 WIFI 热点在车载领域的技术应用，带给车主的便捷共享的车机、手机、云一体服务体验，完美实现车载终端和 TSP（Telematics Service Provider）的汽车远程服务应用,实现了车机软件系统在线升级的便利功能。	测试实验
12	通用车载导航	通用车载导			233.37	研发通过车载 GPS 接收机接收 GPS 信息，GPS 接收机的输	测试实验

序号	知识产权名称	项目立项名称	开发阶段资本化金额（万元）			阶段性成果	截至本反馈回复签署日的最新进展
			2015年1-4月	2014年	2013年		
	软件 V2.2	航系统研发				出语句按串行通信协议，数据格式为 8 个数据位，1 个起始位，1 个停止位，无奇偶校验。	
13	远程控制车辆的方法、TSP 后台系统以及车载终端	车载终端系统开发		170.76	233.37	通过建立移动终端、TSP 后台系统以及车载终端之间的网络通信，移动终端通过 TSP 后台系统向车载终端发送控制指令，由车载终端依据控制指令执行对应的操作。由于该方案中通过网络进行通信、不受距离的影响，因而，能够实现对车辆的远程控制解决现有的车辆控制方案中受距离限制的问题。	研发结束，发明专利进入实审阶段，正在公示中
14	一种基于 OBD 终端检测驾驶行为信息的方法和装置	车载终端系统开发		170.76	155.58	研发基于 Mina 框架，与车载终端通讯，接收处理终端上报的数据。通过在信息通讯到 SERVER 端之间加入消息队列，利用 RabbitMQ，缓冲数据入库，防止服务器在出问题时丢失数据，解决大量访问请求时的数据入库压力过大的情况，确保对上报数据的及时接收。	研发结束，发明专利进入实审阶段，正在公示中
15	营帐管理系统 V1.0	后台服务系统研发	38.91	170.76		研发一种协助营帐工作人员在 web 上可以自助服务的系统。用户可以通过此系统管理营帐相关工作，支持一站式开卡充值，请款，续费，以及换机延长有效期等工作；实现用户核心数据的统一存储，数据存储采用关系型数据库与非关系型数据库结合的方式实现灵活的数据存储；通过对外提供授权 API 接口，允许外部设备接入，同时保证了服务的安全性。	测试实验
16	长安 incall 网站	后台服务系	84.31	569.21		研发一种协助长安 incall 工作人员在 web 上可以自助服务的	测试实验

序号	知识产权名称	项目立项名称	开发阶段资本化金额（万元）			阶段性成果	截至本反馈回复签署日的最新进展
			2015年1-4月	2014年	2013年		
	系统 V1.0	统研发				系统。用户可以通过此系统管理长安 incall 部分相关工作，支持一站式：行车服务，新闻资讯，应用车型管理，手机应用介绍，服务套餐详情，地图升级包下载，服务支持的了解等进行相关工作。	
17	报表系统 V1.0	后台服务系统研发	51.88	170.76		研发协助呼叫中心人员在 WEB 上可以自助服务的系统。用户可以通过此系统管理报表数据等相关工作。	测试实验
18	长安商用移动维修平台软件 V1.0	后台服务系统研发	51.88	113.84		协助 4S 店人员在 WEB 上可以自助服务的系统；用户可以通过此系统管理报表数据等相关工作。	测试实验
19	长安微车个人网站系统 V1.0	后台服务系统研发	51.88	113.84		针对长安微车个人用户提供驾驶行为分析和建议。统计和分析个人驾驶行为数据。实现用户核心数据的统一存储，数据存储采用关系型数据库与非关系型数据库结合的方式实现灵活的数据存储。	测试实验
20	车果果安卓版手机应用软件 V1.0	车辆控制 IOS 版和安卓版手机应用软件开发	38.91	199.22		研发适用于安卓版手机应用软件。通过车果果终端和 APP，轻松构建手机与汽车连接的桥梁，可通过手机可以对车辆进行实时体检，随时掌握您的车辆状况，避免车辆故障发生危险，同时可以提供驾驶分析、位置服务、保险服务等功能，经济出行，驾车更省油，随时了解周边商户信息，直接导航到达，尽享安全、便捷、舒适的行车生活和尊贵的专属服务。	测试实验

序号	知识产权名称	项目立项名称	开发阶段资本化金额（万元）			阶段性成果	截至本反馈回复签署日的最新进展
			2015年1-4月	2014年	2013年		
21	车果果IOS版手机应用软件 V1.0	车辆控制IOS版和安卓版手机应用软件开发	58.37	227.68		适用于 IOS 版。通过手机可以对车辆进行实时体检，随时掌握车辆状况，避免车辆故障发生危险，提供驾驶分析、位置服务、保险服务等功能，经济出行，驾车更省油，随时了解周边商户信息，直接导航到达，尽享安全、便捷、舒适的行车生活和尊贵的专属服务。	测试实验
22	庞大智驾IOS版手机应用软件 V1.0	车辆控制IOS版和安卓版手机应用软件开发	51.88	170.76		适用于 IOS 版。为庞大用户提供全面的快捷的优质服务，主要功能包括：保养预约、道路救援、车况检测、安防辅助、驾驶行为分析、油耗里程、最新优惠。通过庞大终端与 APP，可轻松构建手机与汽车连接的桥梁，为您的行车生活带来优质体验。	测试实验
23	知识库系统 V1.0	后台服务系统研发	51.88	170.76		实现对文章的分类查看、添加、检索、收藏、评论、下载功能，同时后台管理中也包含了文章管理、用户管理、权限管理、目录管理审批管理等功能。解决呼叫准确率、提高效率、降低运营成本。更好的服务于座席人员对服务提供的准确性。成为知识的学习、使用、传播的好帮手，好用实用的网络工具。	测试实验
24	接口自动化检测系统 V1.0	后台服务系统研发	51.88	142.30		主要用于对接口进行准确、有效、即时的检测。主要有接口组管理、接口管理、接口检测、用户管理等功能。同时也包	测试实验

序号	知识产权名称	项目立项名称	开发阶段资本化金额（万元）			阶段性成果	截至本反馈回复签署日的最新进展
			2015年1-4月	2014年	2013年		
						含了对接口检测信息查看、导出等功能。为开发人员和测试人员提供简便快捷的接口测试工具。	
25	一种用于车载信息服务的后台系统	TSP 后台服务系统研发	64.85	142.30	259.30	已完成研发。提出了一种用于通过车载信息服务的后台系统给用户提供服务的方法，结合车载终端一起使用，包括：应用提供模块，该应用提供模块通过车载终端被调用以提供服务；应用标准服务器，提供应用提供模块插件的下载更新服务；内容提供模块，用于提供服务呈现所需的内容数据；服务提供模块，用于向用户推广、签约和维护应用提供模块和/或内容提供模块的服务，以及向用户计费 and 收费；用户中心服务器，统一存储和管理用户帐户的属性和行为数据，并提供读写这些数据的 API。	研发结束
26	庞大智驾安卓版手机应用软件 V1.0	车辆控制 IOS 版和安卓版手机应用软件开发	51.88	170.76		适用于安卓版。为庞大用户提供全面的快捷的优质服务，主要功能包括：保养预约、道路救援、车况检测、安防辅助、驾驶行为分析、油耗里程、最新优惠。通过庞大终端与 APP，可轻松构建手机与汽车连接的桥梁，为行车生活带来优质体验。	测试实验
27	车载信息终端升级	车载信息终端升级	316.53	789.41	725.53	通过 I2C 总线技术，实现对 MCU 等关键器件的固件升级工作。通过双备份的机制，可以避免升级过程中的异常情况导致的系统失效，提供完善可靠的在线升级功能。	研发结束

(4) 报告期内及期后研发项目对公司生产经营、财务状况与经营成果、以及持续经营能力的影响。

从研发支出占收入比逐年下降可以看出，随着营业收入规模的增加，研发支出占比逐步下降；随着研发项目未来转化为生产技术，对公司客户及公司收入的增长有较大的提升。

从公司过往研发项目经验看，研发项目由于是经过了与客户商务谈判、招投标等环节，属于定制开发，研发项目较为成功，因此目前研发费用支出在未来也将转为无形资产，对公司未来的当期损益影响较小。

报告期内公司有大量的研发支出。大量研发投入可以使公司保持技术领先性，进而在未来客户、业务开拓方面保持竞争力，增强公司的未来持续经营能力。

主办券商认为：公司报告期内研发投入虽然较大，但由于研发项目属于定制开发，且经过了与客户商务谈判、招投标等环节，不能转为无形资产的风险较小，对公司未来的当期损益影响较小；公司研发项目使公司保持技术领先性，进而在未来客户、业务开拓方面保持竞争力，增强公司的未来持续经营能力。

会计师认为：研发支出对公司生产经营、财务状况与经营成果、以及持续经营能力的影响不会产生重大影响。

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“五、公司最近两年及一期主要资产情况”之“(九) 研发支出”补充披露如下：

报告期内，研发资金的主要来源为销售回款、股东借款、银行借款。

研发资金投入2013年为3,389.88万元，2014年为3,772.15万元，2015年1-4月为965.04万元。其中资本化支出2013年为3,318.51万元，2014年为3,635.42万元，2015年1-4月为965.04万元，费用化支出2014年为136.73万元，2015年1-4月为965.04万元。

在报告期内，当年研发支出占收入比分别为2013年49.96%，2014年22.59%，2015年1-4月7.72%，随着营业收入规模的增加，研发支出占比逐步下降。

主要研发项目及其最新进展情况如下：

序号	知识产权名称	项目立项名称	开发阶段资本化金额 (万元)			阶段性成果	截至本反馈回复签署日的最新进展
			2015年 1-4月	2014年	2013年		
1	车载 CarCenter 信息服务系统软件 V1.0.14	车载 CarCenter 信息服务系统研发			129.65	完成了基于加载 WIFI 热点在车载领域的技术应用，替代传统的车载 3G 系统的研发。创新实现一部车机、多部手机和后台云系统的 3G、数据、服务一体化的 CarCenter 系统，给车主的便捷共享的车机、手机、云一体服务体验，完美实现车载终端和 TSP (Telematics Service Provider) 的汽车远程服务应用。	测试实验
2	虎翼联盟车辆控制 IOS 版手机应用软件 V1.0	虎翼联盟车辆控制 IOS 版和安卓版手机应用软件开发			181.51	适用于 IOS 版。研发完成通过手机随时掌握车辆状况、对车辆进行远程控制，同时可以提供一键预订、试乘试驾、道路救援、远程追踪等多项功能。尽享安全、便捷、舒适的行车生活和尊贵的专属服务，带来前所未有的汽车智能操控新体验。	测试实验
3	虎翼联盟车辆控制安卓版手机应用软件 V1.0	虎翼联盟车辆控制 IOS 版和安卓版手机应用软件开发			155.58	研发完成手机远程控制，并提供一键预订、试乘试驾、道路救援、远程追踪等多项功能。适用于安卓版。	测试实验
4	TSP 后台服务系统 V2.0	TSP 后台服务系统研发			207.44	研发完成车载终端通过和手机蓝牙或 wifi 绑定后，使用 DTMF 和 FSK 协议与后台系统建立 http 连接和语音通道进行信息交互，同时车载终端上传用户相应请求，坐席人员通过后台系统获知用户相关服务内容，语音通话中获知用户具体的服务要求，从而进行提供具体的服务。	测试实验
5	TSP 服务后台系统	TSP 后台服务系统			155.58	已研发完成。基于汽车电子总线的安全行车智能车载信息	测试实验

序号	知识产权名称	项目立项名称	开发阶段资本化金额 (万元)			阶段性成果	截至本反馈回复签署日的最新进展
			2015年 1-4月	2014年	2013年		
	V1.0	研发				服务终端，实现车载终端数据联网长时在线，将故障信息主动反馈给驾驶者，动态干预预防事故发生。	
6	一种远程唤醒车载终端的方法及装置	车载终端系统开发			155.58	研发已完成。实现在车载终端关闭的情况下，车主通过后台系统请求远程服务，由后台系统发送特定唤醒指令唤醒车载终端。	研发结束，发明专利进入实审阶段，正在公示中
7	一种单片机在线升级方法和系统	车载终端系统开发			155.58	研发提供了一种单片机在线升级方法和系统，通过读取外置存储设备中的升级程序文件和所述升级程序文件对应的标准校验码，升级程序文件进行校验，得到实际校验码，根据计算结果，写入所述升级程序文件。解决由于升级程序文件错误而导致的MCU在线升级错误或失败的问题。	研发结束，发明专利进入实审阶段，正在公示中
8	车载终端与后台系统的数据传输方法和系统、车载终端	智能车载终端系统开发			103.72	研发通过蓝牙方式与用户通信设备连接，通过用户通信设备与后台系统之间建立语音通道，生成业务请求信息，对业务请求信息进行双音多频调制，生成双音多频信号，将双音多频信号通过语音通道发送至交换机，通过交换机对双音多频信号进行双音多频解调，获取业务请求信息，将业务请求信息发送至后台系统，接收交换机通过语音通道发送的频移键控信号，对频移键控信号进行解调，获取业务指令信息。解决通过数据通道传输时，数据稳定性差、	研发结束，发明专利进入实审阶段，正在公示中

序号	知识产权名称	项目立项名称	开发阶段资本化金额 (万元)			阶段性成果	截至本反馈回复签署日的最新进展
			2015年 1-4月	2014年	2013年		
						传输速度低的问题。	
9	车载系统通信服务的方法和系统	智能车载终端系统开发			103.72	研发完成了一种 CarCenter 车载系统通信服务的方法和系统，以解决现有的车载终端与远程后台系统进行通信服务时，车载终端需要单独开通 3G 车规卡，浪费 3G 号码资源，并且还要支付 3G 车规卡的固定套餐费用，增加用户经济负担的问题。	研发结束，发明专利进入实审阶段，正在公示中
10	用户中心、具有用户中心的远程信息处理系统及方法	智能车载终端系统开发			181.51	研发完成了一种用于远程信息处理系统（尤其是用于车载信息服务系统）中的、独立于应用服务提供商设备的用户中心以及具有该用户中心的远程信息处理系统及其通信方法。该用户中心对用户数据进行集中管理，并将用户数据与应用服务提供商设备相分离地存储，从而使得用户数据不再局限为仅能用于单个应用服务提供商提供的服务。	研发结束，发明专利进入实审阶段，正在公示中
11	智能导航应用软件在线升级系统 V1.0	智能车载导航系统研发		142.30	181.51	研发通过创新加载 WIFI 热点在车载领域的技术应用，带给车主的便捷共享的车机、手机、云一体服务体验，完美实现车载终端和 TSP（Telematics Service Provider）的汽车远程服务应用，实现了车机软件系统在线升级的便利功能。	测试实验
12	通用车载导航软件 V2.2	通用车载导航系统研发			233.37	研发通过车载 GPS 接收机接收 GPS 信息，GPS 接收机的输出语句按串行通信协议，数据格式为 8 个数据位，1 个起始位，1 个停止位，无奇偶校验。	测试实验

序号	知识产权名称	项目立项名称	开发阶段资本化金额 (万元)			阶段性成果	截至本反馈回复签署日的最新进展
			2015年 1-4月	2014年	2013年		
13	远程控制车辆的方法、TSP后台系统以及车载终端	车载终端系统开发		170.76	233.37	通过建立移动终端、TSP后台系统以及车载终端之间的网络通信，移动终端通过TSP后台系统向车载终端发送控制指令，由车载终端依据控制指令执行对应的操作。由于该方案中通过网络进行通信、不受距离的影响，因而，能够实现对车辆的远程控制解决现有的车辆控制方案中受距离限制的问题。	研发结束，发明专利进入实审阶段，正在公示中
14	一种基于OBD终端检测驾驶行为信息的方法和装置	车载终端系统开发		170.76	155.58	研发基于Mina框架，与车载终端通讯，接收处理终端上报的数据。通过在信息通讯到SERVER端之间加入消息队列，利用RabbitMQ，缓冲数据入库，防止服务器在出问题时丢失数据，解决大量访问请求时的数据入库压力过大的情况，确保对上报数据的及时接收。	研发结束，发明专利进入实审阶段，正在公示中
15	营帐管理系统V1.0	后台服务系统研发	38.91	170.76		研发一种协助营帐工作人员在web上可以自助服务的系统。用户可以通过此系统管理营帐相关工作，支持一站式开卡充值，请款，续费，以及换机延长有效期等工作；实现用户核心数据的统一存储，数据存储采用关系型数据库与非关系型数据库结合的方式实现灵活的数据存储；通过对外提供授权API接口，允许外部设备接入，同时保证了服务的安全性。	测试实验
16	长安incall网站系统V1.0	后台服务系统研发	84.31	569.21		研发一种协助长安incall工作人员在web上可以自助服务的系统。用户可以通过此系统管理长安incall部分相关工	测试实验

序号	知识产权名称	项目立项名称	开发阶段资本化金额 (万元)			阶段性成果	截至本反馈回复签署日的最新进展
			2015年 1-4月	2014年	2013年		
						作，支持一站式：行车服务，新闻资讯，应用车型管理，手机应用介绍，服务套餐详情，地图升级包下载，服务支持的了解等进行相关工作。	
17	报表系统 V1.0	后台服务系统研发	51.88	170.76		研发协助呼叫中心人员在 WEB 上可以自助服务的系统。用户可以通过此系统管理报表数据等相关工作。	测试实验
18	长安商用移动维修平台软件 V1.0	后台服务系统研发	51.88	113.84		协助 4S 店人员在 WEB 上可以自助服务的系统；用户可以通过此系统管理报表数据等相关工作。	测试实验
19	长安微车个人网站系统 V1.0	后台服务系统研发	51.88	113.84		针对长安微车个人用户提供驾驶行为分析和建议。统计和分析个人驾驶行为数据。实现用户核心数据的统一存储，数据存储采用关系型数据库与非关系型数据库结合的方式实现灵活的数据存储。	测试实验
20	车果果安卓版手机应用软件 V1.0	车辆控制 IOS 版和安卓版手机应用软件开发	38.91	199.22		研发适用于安卓版手机应用软件。通过车果果终端和 APP，轻松构建手机与汽车连接的桥梁，可通过手机可以对车辆进行实时体检，随时掌握您的车辆状况，避免车辆故障发生危险，同时可以提供驾驶分析、位置服务、保险服务等功能，经济出行，驾车更省油，随时了解周边商户信息，直接导航到达，尽享安全、便捷、舒适的行车生活和尊贵的专属服务。	测试实验
21	车果果 IOS 版手机应用软件 V1.0	车辆控制 IOS 版和安卓版手机应用软	58.37	227.68		适用于 IOS 版。通过手机可以对车辆进行实时体检，随时掌握车辆状况，避免车辆故障发生危险，提供驾驶分析、	测试实验

序号	知识产权名称	项目立项名称	开发阶段资本化金额 (万元)			阶段性成果	截至本反馈回复签署日的最新进展
			2015年 1-4月	2014年	2013年		
		件开发				位置服务、保险服务等功能，经济出行，驾车更省油，随时了解周边商户信息，直接导航到达，尽享安全、便捷、舒适的行车生活和尊贵的专属服务。	
22	庞大智驾 IOS 版手机应用软件 V1.0	车辆控制 IOS 版和安卓版手机应用软件开发	51.88	170.76		适用于 IOS 版。为庞大用户提供全面的快捷的优质服务，主要功能包括：保养预约、道路救援、车况检测、安防辅助、驾驶行为分析、油耗里程、最新优惠。通过庞大终端与 APP，可轻松构建手机与汽车连接的桥梁，为您的行车生活带来优质体验。	测试实验
23	知识库系统 V1.0	后台服务系统研发	51.88	170.76		实现对文章的分类查看、添加、检索、收藏、评论、下载功能，同时后台管理中也包含了文章管理、用户管理、权限管理、目录管理审批管理等功能。解决呼叫准确率、提高效率、降低运营成本。更好的服务于座席人员对服务提供的准确性。成为知识的学习、使用、传播的好帮手，好用实用的网络工具。	测试实验
24	接口自动化检测系统 V1.0	后台服务系统研发	51.88	142.30		主要用于对接口进行准确、有效、即时的检测。主要有接口组管理、接口管理、接口检测、用户管理等功能。同时也包含了对接口检测信息查看、导出等功能。为开发人员和测试人员提供简便快捷的接口测试工具。	测试实验
25	一种用于车载信息服务的后台系统	TSP 后台服务系统研发	64.85	142.30	259.30	已完成研发。提出了一种用于通过车载信息服务的后台系统给用户提供服务的方法，结合车载终端一起使用，包括：	研发结束

序号	知识产权名称	项目立项名称	开发阶段资本化金额 (万元)			阶段性成果	截至本反馈回复签署日的最新进展
			2015年 1-4月	2014年	2013年		
						应用提供模块,该应用提供模块通过车载终端被调用以提供服务;应用标准服务器,提供应用提供模块插件的下载更新服务;内容提供模块,用于提供服务呈现所需的内容数据;服务提供模块,用于向用户推广、签约和维护应用提供模块和/或内容提供模块的服务,以及向用户计费 and 收费;用户中心服务器,统一存储和管理用户帐户的属性和行为数据,并提供读写这些数据的 API。	
26	庞大智驾安卓版手机应用软件 V1.0	车辆控制 IOS 版和安卓版手机应用软件开发	51.88	170.76		适用于安卓版。为庞大用户提供全面的快捷的优质服务,主要功能包括:保养预约、道路救援、车况检测、安防辅助、驾驶行为分析、油耗里程、最新优惠。通过庞大终端与 APP,可轻松构建手机与汽车连接的桥梁,为行车生活带来优质体验。	测试实验
27	车载信息终端升级	车载信息终端升级	316.53	789.41	725.53	通过 I2C 总线技术,实现对 MCU 等关键器件的固件升级工作。通过双备份的机制,可以避免升级过程中的异常情况导致的系统失效,提供完善可靠的在线升级功能。	研发结束

从公司过往研发项目经验看，研发项目由于是经过了与客户商务谈判、招投标等环节，属于定制开发，研发项目较为成功，因此目前研发费用支出在未来也将转为无形资产，对公司未来的当期损益影响较小。

报告期内公司有大量的研发支出。大量研发投入可以使公司保持技术领先性，进而在未来客户、业务开拓方面保持竞争力，增强公司的未来持续经营能力。

4.6 报告期各期末，公司应付职工薪酬均为负。请公司补充披露原因，请主办券商及会计师就其合理性发表意见。

回复：

通过核查报告期内公司相关明细账，公司每个月应付职工薪酬的负数为社会保险金科目负数。公司对于缴纳社会保险金的处理方法为：社会保险金的缴纳是由社保中心托收的，托收金额在扣款时计入应付职工薪酬借方，公司为下发薪，因此公司本月缴纳社会保险金在下月发放工资时才会扣回。此种处理方法导致社保中心扣款时，借记应付职工薪酬；在次月发放工资时，冲销借记的社保发生金额。每月应付职工薪酬—社会保险金为负是未冲销的社保金额，由于审计报告截止日的次月就冲销了，所以未做重分类调整。

会计师认为：公司应付职工薪酬各报告期末均为负数是合理的。

主办券商认为：公司应付职工薪酬各报告期末均为负数是合理的。

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“六、公司最近两年及一期主要负债情况”之“（五）应付职工薪酬”补充披露如下：

公司对于缴纳社会保险金的处理方法为：社会保险金的缴纳是由社保中心托收的，托收金额在扣款时计入应付职工薪酬借方，公司为下发薪，因此公司本月缴纳社会保险金在下月发放工资时才会扣回。此种处理方法导致社保中心扣款时，借记应付职工薪酬；在次月发放工资时，冲销借记的社保发生金额。每月应付职工薪酬—社会保险金为负是未冲销的社保金额，由于审计报告截止日的次月就冲销了，所以未做重分类调整。

4.7 请公司补充披露各类业务的具体收入确认与成本费用归集结转方法。

回复：

1、公司的收入确认方法

公司销售的是智能车载终端时，产品销售在同时满足下列条件时，按从购货方已收或应收的合同价款的金额确认销售商品收入：①产品经车厂验收确认后转入生产线以备生产；②车厂将产品装配到适配车型中，产品管理权转移；③依合同计量产品销售收入；④车厂开具结算单；⑤产品完成成本核算。

公司的销售是劳务时，同时满足下列条件是确认收入：①所提供的劳务内容及形式已被双方确认，可计量劳务收入及成本，并签署相关合同；②客户确认已接受的劳务结果；出具劳务结果报告③劳务的完成程度能够可靠地确定。

2、公司成本核算方法：

原材料：公司材料分为外购件和加工件。外购件采购入库时直接借记“原材料”科目。加工件通过“委托加工物资”核算，包括发出材料成本和加工费，加工完毕收回后直接转入原材料。

公司在领用原材料时填制领料单，并在领料单上注明产品类别和型号。月末将各种产品领料单汇总，计算出不同产品的领料金额，以此做为核算材料成本的依据。在账务处理时，直接用于生产产品的材料费，计入“生产成本”总账和其所属各级明细账中。

直接人工：根据每月工资结算单，作为分配工资费用账务处理的依据。基本生产车间生产工人工资直接计入“生产成本”总账和所属各级明细账中。月末，人工费用按照每个产品（包括产成品和在成品）实际材料耗费金额占当月领料总金额的比例进行分配。

制造费用：主要核算生产过程中的机物料消耗、水电费、生产车间折旧等。按照各种产品耗用的直接材料金额比例，月末将相应的制造费用分摊至不同的产品。

产成品成本在实现销售时结转至主营业务成本。

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“三、公司主要会计政策、会计估计及其变更情况”之“（一）公司主要会计政策及会计估计”之“18、收入”补充披露：

（1）销售商品收入确认时间的具体判断标准

已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方；既没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入实现。

公司的销售是智能车载终端，产品销售在同时满足下列条件时，按从购货方已收或应收的合同价款的金额确认销售商品收入：①产品经车厂验收确认后转入生产线以备生产；②车厂将产品装配到适配车型中，产品管理权转移；③依合同计量产品销售收入；④车厂开具结算单；⑤产品完成成本核算。

（2）提供劳务收入的确认方法

在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的，采用完工百分比法确认提供劳务收入。提供劳务交易的完工进度，依据已完工作的测量（已经发生的成本占估计总成本的比例）确定。

在资产负债表日提供劳务交易结果不能够可靠估计的，分别下列情况处理：

①已发生的劳务成本预计能够得到补偿，应按已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入，并按相同金额结转劳务成本。

②已经发生的劳务成本预计不能够得到补偿的，将已经发生的劳务成本计入当期损益，不确认提供劳务收入。

公司的销售是劳务时，同时满足下列条件是确认收入：①所提供的劳务内容及形式已被双方确认，可计量劳务收入及成本，并签署相关合同；②客户确认已接受的劳务结果；出具劳务结果报告③劳务的完成程度能够可靠地确定。

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“三、公司主要会计政策、会计估计及其变更情况”之“（一）公司主要会计政策及会计估计”补充披露：

22、公司成本核算方法

原材料：公司材料分为外购件和加工件。外购件采购入库时直接借记“原材料”科目。加工件通过“委托加工物资”核算，包括发出材料成本和加工费，加工完毕收回后直接转入原材料。

公司在领用原材料时填制领料单，并在领料单上注明产品类别和型号。月末将各种产品领料单汇总，计算出不同产品的领料金额，以此做为核算材料成

本的依据。在账务处理时，直接用于生产产品的材料费，计入“生产成本”总账和其所属各级明细账中。

直接人工：根据每月工资结算单，作为分配工资费用账务处理的依据。基本生产车间生产工人工资直接计入“生产成本”总账和所属各级明细账中。月末，人工费用按照每个产品（包括产成品和在成品）实际材料耗费金额占当月领料总金额的比例进行分配。

制造费用：主要核算生产过程中的机物料消耗、水电费、生产车间折旧等。按照各种产品耗用的直接材料金额比例，月末将相应的制造费用分摊至不同的产品。

产成品成本在实现销售时结转至主营业务成本。

4.8 报告期内公司实际控制人发生变更。请主办券商、律师补充核查以下事项并发表明确意见：（1）实际控制人发生变更的原因，目前公司股权是否明晰，是否存在潜在的股权纠纷；（2）对比公司管理团队的变化，说明实际控制人经营公司的持续性、公司管理团队的稳定性；（3）对比实际控制人变更前后公司业务的发展方向、业务具体内容的变化；（4）对比实际控制人变更前后客户的变化情况；（5）实际控制人变更前后公司收入、利润变化情况。主办券商就实际控制人变更对公司业务经营、公司治理、董监高变动、持续经营能力等方面是否产生重大影响发表明确意见，公司结合上述内容就实际控制人变更事项做重大事项提示。

回复：

（1）实际控制人发生变更的原因，目前公司股权是否明晰，是否存在潜在的股权纠纷；

根据远特科技及华瑞集团的工商变更登记文件等相关资料，公司报告期内存在实际控制人发生变更的情形，具体如下：

截至2014年9月，华瑞集团的股东为陈立雄、陈立明和陈立庚，三名自然人股东的持股比例分别为35%、35%和30%，不存在控股股东，股东陈立雄、陈立明、陈立庚三人在充分协商的基础上，依各自所持华瑞集团之股权对经营决策发表独立意见。2014年9月，陈立雄、陈立明分别将所持华瑞集团股权转让给陈立庚和陈立兴，同时，由陈立庚和陈立兴对华瑞集团进行增资，该次股权转让及增资完成后，陈立庚和陈立兴对华瑞集团的持股比例分别为55%、45%。至此，华瑞集团的控股股东为陈立庚。

根据上述华瑞集团的控股股东发生变更的情形，鉴于：（1）2014年9月华瑞集团完成增资和股权转让后，陈立庚持有华瑞集团55%的股权，为华瑞集团的控股股东，能够对华瑞集团的重大决策起到决定性作用，进而实际控制远特科技；（2）2015年5月至今，陈立庚担任华瑞集团总经理职务，认定，自2014年9月至今，陈立庚系远特科技的实际控制人。

根据公司陈述并经查验，公司实际控制人发生变更系因控股股东华瑞集团的股权变动而发生的，华瑞集团的上述股权变动履行了相应的法律程序，股权明晰，不存在股权纠纷及潜在纠纷。

（2）对比公司管理团队的变化，说明实际控制人经营公司的持续性、公司管理团队的稳定性；

一、实际控制人经营公司的持续性

2014年9月华瑞集团股权发生变更前，陈立庚与陈立雄、陈立明依各自所持股权比例对华瑞集团的经营决策发表独立意见，持续参与华瑞集团的经营决策，且陈立庚为华瑞集团的主要股东，一直对华瑞集团的经营决策和实际管理运营发挥重要作用。2014年9月华瑞集团股权发生变更，陈立庚成为华瑞集团的控股股东，并于2015年5月出任华瑞集团总经理职务，系华瑞集团根据其经营需要作出的任职调整，并未对华瑞集团的经营管理产生重大影响。同时，报告期内，华瑞集团一直作为远特科技的控股股东，未发生变更，华瑞集团的上述股权变更并未对远特科技的生产经营造成重大影响。

二、公司管理团队的稳定性

远特有限及远特科技自2013年至今经营管理层未发生重大变化。现任公司高级管理人员白新平、李强、张敬锋、何天翼及王晓洁自2013年起即在有限公

司担任管理职务，此外，公司非高级管理人员经营层（例如部门经理等）亦保持相对稳定。

（3）对比实际控制人变更前后公司业务的发展方向、业务具体内容的变化；

远特有限及远特科技在实际控制人发生上述变更前后的主营业务、业务发展方向保持不变。即有限公司及远特科技的主营业务始终为智能车载终端的研发、生产、销售及基于智能车载终端、智能汽车服务平台、手机 APP 等载体向用户提供的全方位智能汽车服务业务，业务发展方向一直定位于车联网行业，整合硬件、软件、智能手机及各系统、应用资源，提供智能信息系统的综合服务，该发展方向亦未发生变化。

（4）对比实际控制人变更前后客户的变化情况；

根据审计报告及公司陈述并经查验公司对外签署的重大业务合同，报告期内，公司主要客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	占当期营业收入的比例
2015年1-4月			
1	浙江远景汽配有限公司	7,433.43	59.46%
2	重庆长安汽车股份有限公司	4,072.37	32.58%
3	合肥长安汽车有限公司	889.39	7.11%
4	宁波远景汽车零部件有限公司	54.48	0.44%
5	长安马自达汽车有限公司	28.67	0.23%
合计		12,478.33	99.82%
2014年度			
1	浙江远景汽配有限公司	10,043.99	60.15%
2	重庆长安汽车股份有限公司	5,475.09	32.79%
3	重庆长安铃木汽车股份有限公司	45.54	0.27%
4	合肥长安汽车有限公司	198.50	1.19%
5	长安马自达汽车有限公司	108.87	0.65%
合计		15,871.99	95.05%
2013年度			
1	浙江吉利控股集团汽车销售有限公司	19.13	0.28%
2	浙江远景汽配有限公司	2,492.03	36.73%
3	重庆长安汽车股份有限公司	4,114.31	60.63%
4	重庆长安铃木汽车股份有限公司	61.54	0.91%
5	重庆长安新能源汽车有限公司	45.47	0.67%

序号	客户名称	销售金额	占当期营业收入的比例
	合计	6,732.47	99.22%

报告期内重庆长安汽车股份有限公司和江远景汽配有限公司为公司两大客户，其中浙江远景汽配有限公司为吉利汽车下属企业，均为国内知名的汽车制造厂商。公司 2013 年度、2014 年度、2015 年 1-4 月对上述两个客户的营业收入占公司全部营业收入的比例分别为 97.50%、93.03%、92.04%。远特有限及远特科技在实际控制人发生变更前后，公司的前五大客户未发生重大变更。

(5) 实际控制人变更前后公司收入、利润变化情况。

根据审计报告及公司陈述并经查验，有限公司及远特科技在实际控制人发生变更前后，公司营业收入和净利润未因实际控制人发生变更而产生重大变更。

综上所述，

主办券商认为：公司实际控制人的变更后，公司主营业务和发展方向未发生变化，公司管理层未发生重大变化，公司客户未发生重大变化，公司营业收入及净利润亦未因实际控制人发生变更而产生重大变更，公司治理结构稳定，具备持续经营能力，因此实际控制人变更对公司业务经营、公司治理、董监高变动、持续经营能力等方面未产生重大影响。

律师认为，公司实际控制人的变更未对公司业务经营的持续性、公司管理层的稳定性、业务内容及业务发展方向及重大客户产生重大不利影响，公司营业收入及净利润亦未因实际控制人发生变更而产生重大变更，因此，公司实际控制人的变更不会对本次挂牌产生不利影响。

公司已在《公开转让说明书》“重大事项提示”补充披露如下：

十七、实际控制人发生过变动情况

华瑞集团持有公司 70.82% 的股权，为公司的控股股东。报告期内，公司的控股股东未发生变更。2014 年 9 月前，华瑞集团的股东陈立雄、陈立明、陈立庚的持股比例分别为 35%、35%、30%，不存在控股股东，三人系在协商基础上根据各自的持股比例对公司的经营决策独立发表意见；2014 年 9 月华瑞集团完成增资和股权转让后，陈立庚持有华瑞集团 55% 的股权并担任华瑞集团监事，2015 年 5 月起担任华瑞集团总经理职务。根据前述阐明之理由，自 2014 年 9 月至今，陈立庚系远特科技实际控制人。虽然报告期内实际控制人发生变更后，公司主营业务及发展方向未发生变化，公司管理经营团队稳定，公司已借助股

份制改制建立符合现代化公司的法人治理机制，但不排除投资者对公司曾经发生实际控制人变更的情况较为敏感，提请投资者关注。

4.9 请主办券商、律师补充核查下列事项并发表明确意见：（1）截至公开说明书出具之日公司股东远特普惠及其合伙人远特卓睿、远特卓思的所有合伙人是否均以自有资金出资，是否存在代持情形；（2）远特普惠成立时曾存在代持，代持关系确认的依据及代持具体情形、代持解除程序、方式是否合法、有效。

回复：

（1）截至公开说明书出具之日公司股东远特普惠及其合伙人远特卓睿、远特卓思的所有合伙人是否均以自有资金出资，是否存在代持情形；

根据远特普惠各合伙人签署的合伙协议及远特卓思、远特卓睿各合伙人签署的合伙协议，远特普惠、远特卓思、远特卓睿的各合伙人均未实缴其对合伙企业的出资份额，远特普惠受让华瑞集团、宋宇海持有远特科技的股权时，亦尚未支付对价。根据远特普惠、远特卓思、远特卓睿的各合伙人与华瑞集团签署的《借款协议》的约定，作为被激励对象的远特科技员工通过远特普惠、远特卓思、远特卓睿间接持有远特科技股权的，由华瑞集团向该等持股员工借款，持股员工以该等借款向远特普惠、远特卓思、远特卓睿出资并相应地向股权转让方支付对价，在持股员工将来对外出售其间接持有远特科技的股权时，将所获转让收益向华瑞集团偿还该等借款。

截至公开说明书出具之日公司股东远特普惠及其合伙人远特卓睿、远特卓思的所有合伙人不存在代持情形。

（2）远特普惠成立时曾存在代持，代持关系确认的依据及代持具体情形、代持解除程序、方式是否合法、有效。

根据远特普惠的自然人合伙人白新平、李强、何天翼、张敬峰与华瑞集团、被代持股权的远特科技员工签署的《股权代持协议》及相关补充协议，自然人白

新平、李强、何天翼、张敬峰分别代为持有远特有限员工在远特普惠的出资份额。

根据远特普惠的自然人及远特卓思、远特卓睿各合伙人签署的《关于解除代持事项的确认函》，远特普惠成立时，合伙人为自然人白新平、李强、何天翼、张敬峰，该等自然人分别代为持有远特有限员工的出资份额。2015年8月，白新平、李强、何天翼、张敬峰、王晓洁与远特卓睿、远特卓思、华瑞集团重新签订远特普惠合伙协议，将该等代为持有的出资份额还原至远特科技员工名下，至此，远特普惠层面不再存在代为持有出资份额情形，远特科技亦不存在任何代为持有股权的情形。

针对上述情形，鉴于：被代持员工已成立新的持股平台（即远特卓思、远特卓睿），并通过该等持股平台间接持有远特普惠的出资份额，进而间接持有远特科技的股权；原代持方远特普惠的自然人合伙人白新平、李强、何天翼、张敬峰与远特卓思、远特卓睿、华瑞集团重新签署合伙协议，将代持的出资份额转让至远特卓思、远特卓睿名下；远特普惠不存在代持情形。

据此，主办券商认为，上述代持情形已经解除，各方就该等事项不存在纠纷及潜在纠纷，代持解除的程序、方式合法有效，该等事项不会对本次挂牌产生重大不利影响。

律师认为，上述代持情形已经解除，各方就该等事项不存在纠纷及潜在纠纷，代持解除的程序、方式合法有效，该等事项不会对本次挂牌产生重大不利影响。

4.10 2014年12月华瑞集团以其持有的债权对公司作价出资。请主办券商、律师补充核查以下事项并发表明确意见：（1）用于出资的债权的形成过程，债权的真实性；（2）债转股出资的真实性、合法性、有效性，是否存在直接使用公司资金进行出资的虚假出资行为、公司出资是否规范、是否依法履行相关程序。

回复：

（1）用于出资的债权的形成过程，债权的真实性；

根据公司提供的华瑞集团为远特有限提供借款的转账凭证及签署的借款协

议，华瑞集团向远特有限提供借款3,340万元；根据自然人陈婷婷、交口县顺通达货物运输有限公司向远特有限提供借款的转账凭证，陈婷婷向远特有限提供借款3,370万元，交口县顺通达货物运输有限公司向远特有限提供借款1,000万元。2014年12月10日，陈婷婷与华瑞集团签署《债权转让协议》，陈婷婷将对远特有限拥有的债权人民币3,370万元转让给华瑞集团；同日，交口县顺通达货物运输有限公司与华瑞集团签署《债权转让协议》，交口县顺通达货物运输有限公司将对远特有限拥有的债权人民币1,000万元转让给华瑞集团，且陈婷婷、交口县顺通达货物运输有限公司于2014年12月11日向远特有限发出债权转让通知，告知远特有限上述债权转让事宜，转让完成后，远特有限应当向华瑞集团履行债务清偿义务。上述陈婷婷、交口县顺通达货物运输有限公司转让给华瑞集团的债权4,370万元与华瑞集团向远特科技借款的3,340万元债权一并转为华瑞集团对远特有限的股权。

(2) 债转股出资的真实性、合法性、有效性，是否存在直接使用公司资金进行出资的虚假出资行为、公司出资是否规范、是否依法履行相关程序。

回复：

一、债转股出资符合相关法律规定

根据《公司注册资本登记管理规定》第七条之规定，债权人可以将其依法享有的对在中国境内设立的公司的债权，转为公司股权。债权人已经履行债权所对应的合同义务，且不违反法律、行政法规、国务院决定或者公司章程的禁止性规定。根据公司陈述并经查验，上述借款均系为解决公司生产经营过程中的资金紧张而形成的，借款均用于公司日常经营活动，不存在用于非法目的的情况，不存在使用公司资金进行出资的行为。

华瑞集团对远特有限用于出资的债权为依法设立的债权，债权人华瑞集团将借款汇至远特有限的银行账户，已经履行了相应的合同义务，且不违反法律、行政法规、国务院决定或公司章程的禁止性规定，符合《公司注册资本登记管理规定》规定的债转股条件。

二、不存在直接使用公司资金进行出资的虚假出资行为

经核查转为股权对应债权发生时的银行对账单、银行询证函、银行入账通知单，经审阅对陈婷婷、交口县顺通达货物运输有限公司与华瑞集团的债权转让协议，经访谈公司财务总监，转为股权的债权真实，不存在直接使用公司资金进行出资的虚假出资行为。

三、债转股出资依法履行相关程序

远特有限召开股东会，审议通过了华瑞集团对远特有限的债转股增资事项；且汇亚昊正（北京）会计师事务所有限公司出具了“汇亚昊正验字（2015）1012号”《验资报告》，验证截至2015年4月30日，远特有限已收到华瑞集团以其对远特有限7,710万元的债权对远特有限的增资3,853.8462万元（其中3,853.8462万元计入注册资本；剩余3,856.1538万元计入资本公积）；华瑞集团对远特有限的债转股增资事项履行了内部决策程序和验资事宜。

综上所述，主办券商认为，华瑞集团对远特有限的7,710万元债权真实，且不违反《公司注册资本登记管理规定》之规定，华瑞集团不存在使用远特有限资金出资的虚假出资行为，华瑞集团以债权转股权的方式对远特有限增资，履行了相应的内部决策程序，真实、合法、有效。

律师认为，华瑞集团对远特有限的7,710万元债权真实，且不违反《公司注册资本登记管理规定》之规定，华瑞集团不存在使用远特有限资金出资的虚假出资行为，华瑞集团以债权转股权的方式对远特有限增资，履行了相应的内部决策程序，真实、合法、有效。

4.11 公司生产的部分车载信息服务系统终端既属于无线通信设备也属于无线电发射设备，应取得工业和信息化部电信管理局颁发的电信设备进网许可证和北京市无线电管理局颁发的无线电发射设备型号核准证以及3C认证证书。报告期内公司没有及时办理3C1产品的电信设备进网许可证和无线电发射设备型号核准证以及3C认证。请主办券商、律师补充核查公司是否正在申请上述证照，具体进度，是否存在不能取得的风险或被监管机关处以行政处罚的风险及对公司生产经营的影响并对公司是否符合“合法合规经营”、“具有持续经

营能力”的挂牌条件发表意见。

(1) 请主办券商、律师补充核查公司是否正在申请上述证照，具体进度。

回复：

根据公司提供的于 2015 年 8 月 10 日获发的《无线电发射设备型号核准证》，公司已取得设备型号为“3C1”，设备名称为“GSM/WCDMA/WLAN/蓝牙车载终端”，主要功能为“语音和设备通信”的无线电发射设备型号核准证，该证有效期为五年。

根据公司提供的于 2015 年 8 月 4 日获发的《中国国家强制性产品认证证书》，公司型号为“3C1”的车载无线终端取得中国质量认证中心颁发的强制性产品认证。

截至本反馈意见回复出具日，公司已经向相关主管部门提交办理电信设备进网许可证的申请材料，并正在进行相关设备测试工作，尚待取得电信设备进网许可证。

(2) 是否存在不能取得的风险或被监管机关处以行政处罚的风险及对公司生产经营的影响。对公司是否符合“合法合规经营”、“具有持续经营能力”的挂牌条件发表意见。

公司目前申请电信设备进网许可证事项未被相关主管部门驳回，公司正在积极配合开展设备测试工作。公司控股股东华瑞集团出具书面承诺，如因未能取得电信设备进网许可证而导致公司被处以行政处罚或因此前未取得相关资质将来受到行政处罚的，公司控股股东将承担全额赔偿或补偿义务。根据公司经营安排，3C1 产品拟于 2015 年底前停产不再销售。

基于 3C1 为公司一款产品且即将停产，公司目前已取得 3C1 产品《无线电发射设备型号核准证》和《中国国家强制性产品认证证书》，电信设备进网许可证的办理工作在正常推进中，公司未因此被处罚，控股股东已做出相关承诺，该事项未对公司产品销售产生不利影响，因此，不影响公司正常的生产经营活动，不影响公司持续经营能力。

综上所述，主办券商认为：3C1 为公司一款产品且即将停产，公司目前已取得 3C1 产品《无线电发射设备型号核准证》和《中国国家强制性产品认证证书》，电信设备进网许可证的办理工作在正常推进中，公司未因此被处罚，控股股东已做出相关承诺，该事项未对公司产品销售产生不利影响，因此，不影响公司正常的生产经营活动，不影响公司持续经营能力，对本次挂牌不构成重大不利影响。

律师认为：3C1 为公司一款产品且即将停产，公司目前已取得 3C1 产品《无线电发射设备型号核准证》和《中国国家强制性产品认证证书》，电信设备进网许可证的办理工作在正常推进中，公司未因此被处罚，控股股东已做出相关承诺，该事项未对公司产品销售产生不利影响，据此，不影响公司正常的生产经营活动，不影响公司持续经营能力，对本次挂牌不构成重大不利影响。

5.披露文件的格式问题

请公司和中介机构知晓并检查《公开转让说明书》等披露文件中包括但不限于以下事项：

(1) 为便于登记，请以“股”为单位列示股份数。

回复：

公司已在《公开转让说明书》之“第一节 基本情况”之“二、本次挂牌情况”部分修改披露如下：

(一) 挂牌股票情况：

股票代码：【】

股票简称：远特科技

股票种类：人民币普通股

每股面值：1.00 元

股票总量：81,000,000 股

挂牌日期：【】

转让方式：协议转让

其他披露文件中均以“股”为单位列示。

(2) 请列表披露可流通股股份数量，检查股份解限售是否准确

无误。

回复：

公司已在《公开转让说明书》之“第一节 基本情况”之“三、公司股权结构”部分补充披露可流通股股份数量情况如下：

(二) 股权结构表

序号	股东名称	股份数量(股)	持股比例	流通股份数量(股)
1	华瑞集团	57,360,715.00	70.82%	0.00
2	兴铁投资	12,461,538.00	15.38%	0.00
3	远特普惠	6,677,827.00	8.24%	0.00
4	宋宇海	4,499,920.00	5.56%	0.00
-	合计	81,000,000.00	100.00%	0.00

公司股份解限售披露准确无误。

(3) 公司所属行业归类应按照上市公司、国民经济、股转系统的行业分类分别列示。

回复：

公司已经在《公开转让说明书》“第二节公司业务”之“六、公司所处行业基本情况”之“行业基本情况及分类”更改并补充披露如下：

根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》（2012年修订），公司所属行业为“I 64 互联网及相关服务”，根据《国民经济行业分类》（GB T4754-2011），公司所处行业为“I 64 互联网及相关服务”中的子行业“I 6420 互联网信息服务”。根据《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司所处行业为“I 64 互联网和相关服务”中的子行业“I 6420 互联网信息服务”。

(4) 两年一期财务指标简表格式是否正确。

回复：

经再次核查，两年一期财务指标简表格式正确。

(5) 在《公开转让说明书》中披露挂牌后股票转让方式；如果采用做市转让的，请披露做市股份的取得方式、做市商信息。

回复：

（一）挂牌股票情况：

股票代码：**【】**

股票简称：远特科技

股票种类：人民币普通股

每股面值：1.00 元

股票总量：81,000,000 股

挂牌日期：**【】**

转让方式：协议转让

（6）历次修改的文件均需重新签字盖章并签署最新日期。

回复：

经核查，修改的文件均已重新签字盖章并签署最新日期。

（7）请将补充法律意见书、修改后的公开转让说明书、推荐报告、审计报告（如有）等披露文件上传到指定披露位置，以保证能成功披露和归档。

回复：

经核查，已将补充法律意见书、修改后的公开转让说明书、推荐报告、审计报告（如有）等披露文件上传到指定披露位置。

（8）申请挂牌公司自申报受理之日起，即纳入信息披露监管。请知悉全国股转系统信息披露相关的业务规则，对于报告期内、报告期后、自申报受理至取得挂牌函并首次信息披露的期间发生的重大事项及时在公开转让说明书中披露。

回复：

公司与各中介机构知悉全国股转系统信息披露相关的业务规则，对于报告期内、报告期后、自申报受理至取得挂牌函并首次信息披露的期间发生的重大

事项已经在公开转让说明书中披露。

(9) 请公司及中介机构等相关责任主体检查各自的公开披露文件中是否存在不一致的内容，若有，请在相关文件中说明具体情况。

回复：

公司与各中介机构经过再次核查，公开披露文件中不存在不一致的事项。

6、请公司及中介机构注意反馈回复为公开文件，回复时请斟酌披露的方式及内容，若存在由于涉及特殊原因申请豁免披露的，请提交豁免申请。

回复：

公司及各中介机构经过进一步核查本反馈回复报告，并已经斟酌处理回复报告披露的方式及内容，公司不存在涉及申请豁免披露的事项。

（本页无正文，为《对全国中小企业股份转让系统有限责任公司<关于北京远特科技股份有限公司挂牌申请文件的反馈意见>的回复》之盖章页）

北京远特科技股份有限公司



2015年 9 月 11 日

（本页无正文，为对全国中小企业股份转让系统有限责任公司《关于北京远特科技股份有限公司挂牌申请文件的反馈意见》的回复之签字、盖章页）

项目小组成员签字：



侯世飞



李德民

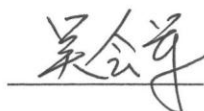


武超则



吕佳

内核专员签字：



吴会军

