

关于杭州博达伟业公共安全科技股份有限公司挂牌 申请文件的第一次反馈意见的回复

财通证券股份有限公司（以下简称“财通证券”、“主办券商”）作为推荐杭州博达伟业公共安全科技股份有限公司（以下简称“博达伟业”、“拟挂牌公司”或“公司”）股票在全国中小企业股份转让系统挂牌的主办券商，收到贵公司关于杭州博达伟业公共安全科技股份有限公司在全国中小企业股份转让系统挂牌申请材料的反馈意见。财通证券会同拟挂牌公司及相关中介机构进行了认真的研究和核查，就审核员所提出的问题进行了认真落实，并在本回复的基础上，结合主办券商的督查审核机制，形成了反馈督查报告。

除非另有说明或要求，本回复所用简称和相关用语与《公开转让说明书》具有相同含义，涉及对《公开转让说明书》修改的已用楷体加粗标明。

目 录

一、公司特殊问题	3
1、关于报告期减资事项.....	3
2、公司报告期毛利率大幅上升.....	6
3、报告期公司经营活动现金流量净额持续为负.....	18
4、报告期内前 5 大客户占比较为集中.....	28
5、关于资金占用的问题.....	33
6、关于负面清单的问题.....	35
7、关于失信被执行等情形的问题.....	39
二、申报文件的相关问题.....	41

一、公司特殊问题

1、关于报告期减资事项。请公司详细补充说明报告期减资的具体会计处理情况，说明相关无形资产在历史经营期间未进行摊销的原因。请主办券商、会计师核查减资事项及无形资产项目，就相关会计处理是否符合《企业会计准则》要求发表意见。

回复：

1) 无形资产出资的具体情况

博达有限系由陈伟、陈敏、邵煜玮、陈伟秋于 2003 年 7 月共同出资设立，注册资本为人民币 2,000.00 万元。其中股东陈敏、邵煜玮、陈伟秋分别以货币出资 160.00 万元、30.00 万元、10.00 万元，股东陈伟以无形资产出资 1,800.00 万元。

2003 年 7 月 17 日，浙江省科技厅对陈伟申请认定的名称为“火灾的发展趋势及火势定量检测方法”的技术成果出具浙科高认字 2003 第 147 号《浙江省高新技术成果认定书》，认定该项技术是高新技术成果。

2003 年 7 月 25 日，全体股东签订《关于高新技术成果出资的协议书》，同意陈伟以“火灾的发展趋势及火势定量检测方法”作价 1,800.00 万元出资，占公司注册资本的 90.00%。2003 年 8 月 15 日，陈伟与博达有限签订《技术转让合同书》，约定陈伟将上述技术成果以出资入股的方式转让给博达有限，成交金额为 1,800.00 万元。

2003 年 7 月 28 日，杭州联信会计师事务所出具了“杭联会验字（2003）1-328 号”《验资报告》，审验确认截至 2003 年 7 月 28 日，公司已收到全体股东缴纳的注册资本合计人民币 2,000.00 万元，其

中陈伟以高新技术成果形式作价出资 1,800.00 万元，陈敏、邵煜玮、陈伟秋分别以货币出资 160.00 万元、30.00 万元、10.00 万元。

2003 年 7 月 30 日，杭州市工商行政管理局核发了注册号为 3301052103520 号的《企业法人营业执照》。

2) 无形资产减资的具体情况

博达有限设立时，控股股东陈伟以“火灾的发展趋势及火势定量检测方法”技术成果出资，虽履行了内部审议程序，且浙江省科技厅已对该技术成果出具《浙江省高新技术成果认定书》(浙科高认字 2003 第 147 号)，认定该项技术为高新技术成果，但根据《关于以高新技术成果作价入股有关问题的通知》(国科发政字〔1999〕351 号)的规定：“高新技术成果作价金额在 500 万元人民币以上，且超过公司或企业注册资本 35%的，由科技部审查认定”，股东陈伟所出资的技术成果应经科技部审查认定，故该出资行为在外部审查认定程序上存在瑕疵。

为规范上述出资瑕疵，2015 年 10 月 13 日，经有限公司股东会审议通过，同意公司注册资本由 2,000.00 万元减少至 200.00 万元，合计减少注册资本 1,800.00 万元，均为股东陈伟减少无形资产出资，同时修改公司章程。同日，公司编制了资产负债表和财产清单，及时通知了已知债权人，并在《每日商报》第 17 版刊登了《减资公告》：“经本公司股东会决定：本公司认缴注册资本从 2,000 万元减至 200 万元。请债权人自接到本公司书面通知书之日起三十日内，未接到通知书的自本公司公告之日起四十五日内，有权要求本公司清偿债务或者提供相应的担保，逾期不提出的视其为没有提出要求。”上述通知期限届满，未有债权人提出相关异议。

2015年12月7日，杭州市江干区市场监督管理局核准了本次变更。

3) 减资会计处理

公司对该无形资产出资做定向减资时，借记实收资本18,000,000.00元，贷记无形资产18,000,000.00元。

4) 未摊销原因

公司在历史经营期间曾经对“火灾的发展趋势及火势定量检测方法”该项用于出资的高新技术成果进行过摊销，但因该无形资产存在出资瑕疵，公司已在编制2014年度申报财务报表时，将历史经营期间的累计摊销额予以追溯冲回，因此申报报告中该无形资产未进行摊销。

公司在历史经营期曾对该项无形资产进行了摊销，但在进行企业所得税汇算清缴时，出于谨慎性原则考虑均进行了纳税调增处理，上述摊销额并未抵扣应纳税所得额，未对税款缴纳造成过影响，且公司根据有关规定履行了减资程序且已取得税务部门的认可。

主办券商针对上述事项进行了核查，主要的核查手段如下：1) 访谈公司实际控制人、财务总监；2) 查阅《浙江省高新技术成果认定书》（浙科高认字2003第147号）、《关于高新技术成果出资的协议书》、《技术转让合同书》、《关于以高新技术成果作价入股有关问题的通知》（国科发政字〔1999〕351号）及《验资报告》；3) 查阅公司历史经营期间的所得税汇算清缴报告；4) 查阅与公司减资相关的工商资料；5) 查阅减资时的会计处理分录和审计报告。

经核查，博达有限设立时，控股股东陈伟以“火灾的发展趋势及火势定量检测方法”技术成果出资，在外部审查认定程序上存在瑕疵。

为规范上述出资瑕疵，夯实公司注册资本，公司根据相关规定履行了减资程序。2015年12月7日，杭州市江干区市场监督管理局核准了该次变更。

公司对该无形资产出资做定向减资时，会计处理为借记实收资本18,000,000.00元，贷记无形资产18,000,000.00元，符合《企业会计准则》要求。同时因上述无形资产在出资时存在瑕疵，公司申报报告中将历史经营期间的累计摊销额均予以冲回，该无形资产未进行过摊销，符合《企业会计准则》要求。

会计师认为：博达有限设立时，股东以高新技术成果出资在外部审查认定程序上存在瑕疵。为解决上述出资瑕疵，博达有限实施了无形资产定向减资。博达有限的减资事项及无形资产项目的会计处理符合企业会计准则的相关规定。

基于前述情况，主办券商认为：公司减资事项及无形资产项目的相关会计处理符合《企业会计准则》要求。

2、公司报告期毛利率大幅上升。(1)请公司结合市场行情和同行业竞争对手发展状况，从公司的经营管理能力、产品市场竞争力与结构、市场定位和营销策略、量本价、客户等角度，详细分析公司的营业收入和毛利率变动的原因。(2)请公司说明当前营业收入和毛利率水平是否稳定，是否会对公司持续经营产生不利影响。(3)请主办券商、会计师核查公司的收入与成本项目，并基于同行业和上下游产业情况细化比较分析公司毛利率，就公司营业收入、毛利率的真实性、合理性和可持续性，及是否存在调节毛利率情况发表意见。

回复：

(1) 报告期内，公司主营业务收入主要系智能雾区引导及防撞预警系统与智能无线拖车灯的销售收入。报告期各期，公司主营业务收入分别为 1,009.90 万元、1,226.67 万元和 774.12 万元，呈稳定增长态势，主要系：①公司主要产品中的智能雾区引导及防撞预警系统系公司自主研发的新产品，前期该款产品主要应用于示范项目上，且在实际应用中对于减少高速公路交通事故取得了较为明显的效果，客户满意度均较高，逐步取得了良好的市场口碑；②随着公司多年研发能力的积累，公司产品的性能、质量、功能亦在实际应用中得到逐步完善，且公司员工成为行业细分标准的主要起草人进一步带动了公司行业知名度和市场影响力的提升，进而促进公司业务规模和销售收入出现较快增长。

公司 2014 年度、2015 年度和 2016 年 1-4 月营业收入毛利率分别为 33.29%、37.53%、45.20%，毛利率逐年提高，主要系：①报告期各期生产和销售规模逐步扩大，单位产品分摊的固定费用有所下降，形成了一定的规模效应；②公司生产经验逐步积累，更有效合理地控制单位成本，提高生产效率；③为提高产品性能从而提升公司整体竞争力，公司不断投入研发，相应的产品附加值逐步提升；④产品结构持续优化，毛利率较高的智能雾区引导及防撞预警系统占比上升，带动了整体毛利率的上升。

公司的营业收入和毛利率变动的的原因具体如下：

1) 市场行情和同行业竞争对手发展状况

近年来，随着城市化进程的不断推进和机动车数量的迅速增长，

我国城市道路数量不断增加。根据交通运输部发布的《2015 年交通运输行业发展统计公报》，截至 2015 年末，全国公路总里程达到 457.73 万公里，比上年增加 11.34 万公里；全国高速公路里程达 12.35 万公里，比上年增加 1.16 万公里。而随着我国道路交通规模的迅速扩大，如何提升道路交通安全水平、防范交通事故发生受到了越来越多的部门的重视，《道路交通安全“十二五”规划》就提出要大力推广道路交通安全保障技术，推动交通安全科技创新。受此影响，市场对智能交通安全产品的需求量也快速提升。

虽然近年来我国智能交通行业发展态势良好，但是行业目前仍然处于成长初期，发展远滞后于发达国家水平。随着各地智慧城市建设的进一步推进和智能交通行业应用领域投资规模的扩大，我国智能交通行业规模不断壮大、技术水平逐步提升，智能交通产业将成为未来发展重点，受到政府与企业的共同关注。“十三五”期间，智能交通将迈入新的发展时期，智能交通相关产品的市场需求将继续保持增长，行业发展空间较大。

公司主营业务为智能交通安全产品的研发、生产与销售，处于智能交通行业的细分行业。公司主要产品包括智能雾区引导及防撞预警系统与智能无线拖车灯，报告期各期公司 90%以上的收入均系由销售智能雾区引导及防撞预警系统产生。虽然智能交通行业内的企业较多，竞争较为激烈，但该产品系公司自主研发而成，属于恶劣天气下的智能交通安全产品，市场上尚未出现其他公司大批量生产同类产品，公司暂不存在直接竞争对手。目前公司处于尚未充分开发的细分

市场，已上市或已挂牌的企业中，与公司主营业务相对较为接近的是赛康交安（835934），其主营业务为交通标志、道路安全设施、反光标识等产品的设计、生产、销售，主要产品系交通标志与道路安全设施。报告期各期，赛康交安与博达伟业的毛利率对比分析情况如下：

同行业	2016年度1-4月 毛利率（%）	2015年度 毛利率（%）	2014年度 毛利率（%）
赛康交安（835934）	-	48.46	42.24
博达伟业	45.20	37.53	33.29

由上表可知，公司2014年度、2015年度的毛利率低于赛康交安，主要系赛康交安自2003年成立便开始从事道路交通安全设备的研发、生产与销售，而公司虽自2005年开始研发智能交通安全产品，但前期生产、销售数量较少，报告期内规模效应才开始逐步显现，公司的生产经验相对于赛康交安交通安全设备十几年的经验积累存在一定的差距，尤其是在成本控制、生产技术等方面，因此发展初期毛利率较赛康交安低。公司2016年1-4月毛利率与赛康交安2015年毛利率较接近，主要系公司通过加大研发投入，提高产品性能，积极拓展市场，毛利率开始逐步提升并趋于正常水平。

2) 经营管理能力

公司实际控制人之一的陈伟在行业内深耕多年，对产业发展有着敏锐的嗅觉，公司以其为技术核心建立了专业的技术团队和管理团队。一方面，公司汇集了硬件、软件、信息技术、通讯、结构等方面的专业技术人才以及人力资源、管理学、金融专业、市场营销等方面的管理人才，并通过内部选拔培养、外部聘请进行人才储备，使公司在技术、管理、经营等各方面都能有条不紊地快速发展。另一方面，

公司设立了较为完善的职能部门，包括行政部、财务部、采购部、生产部、技术部、质检部和市场部，并引进内部办公系统，提升管理效率，使各个部门高效组织协调，降低了公司运营成本，管理水平日趋成熟。

同时，公司在发展过程中不断建立完善的经营管理制度，从而较好地控制成本。目前各方面支出均有相应的内部控制程序，不论原材料购置、使用或者生产损耗都能进行合理控制，有利于促进公司毛利率的提升。

3) 产品市场竞争力与结构

公司研究开发恶劣天气下的智能交通安全产品多年，以发展成为细分市场龙头企业为目标，凭借多年的技术研发和科技创新能力，不断研发新型产品，开辟了该细分领域的新市场。公司坚持以创新发展为思路，以技术研发为核心，通过保持产品技术水平的先进性，增加产品的附加值，以加强产品对市场的持续吸引力，从而在稳固原有市场的基础上不断开拓新的市场。

公司的主营业务为智能交通安全产品的研发、生产与销售，在细分领域已具有一定的品牌知名度和影响力。目前，公司产品已成功应用于菏泽济广高速、洛阳宁洛高速、安徽蚌淮高速、湖北京港澳高速、江西永武高速等项目上，并有效降低了事故发生率。经过长期的研发投入和示范性项目上的应用，公司产品以良好的性能、稳定的质量、创新的功能逐步赢得了客户的认可，形成了一定的品牌效应。同时公司实际控制人之一的陈立峰系中华人民共和国交通运输部于 2016 年

公布的 JT/T1032-2016《雾天公路行车安全诱导装置》行业标准的主要起草人之一，促进公司在细分行业领域的领先地位得到进一步提升，公司产品的销量及公司的议价能力也相应提高。

报告期内公司产品结构如下表所示：

项目	2016年1-4月			
	收入(元)	成本	毛利率(%)	占比(%)
智能雾区引导及防撞预警系统	7,706,248.46	4,217,690.28	45.27	99.55
智能无线拖车灯	34,904.69	24,408.95	30.07	0.45
合计	7,741,153.15	4,242,099.23	45.20	100.00
项目	2015年度			
	收入	成本	毛利率(%)	占比(%)
智能雾区引导及防撞预警系统	11,268,918.88	6,979,594.70	38.06	91.87
智能无线拖车灯	997,824.39	682,948.63	31.56	8.13
合计	12,266,743.27	7,662,543.33	37.53	100.00
项目	2014年度			
	收入	成本	毛利率(%)	占比(%)
智能雾区引导及防撞预警系统	9,193,393.72	6,101,557.92	33.63	91.03
智能无线拖车灯	905,578.41	635,475.61	29.83	8.97
合计	10,098,972.13	6,737,033.53	33.29	100.00

报告期内，公司生产、销售的产品系智能雾区引导及防撞预警系统与智能无线拖车灯，其中智能雾区引导及防撞预警系统的销售额均达到销售总额的90%以上。2016年1-4月该类产品销售额占比较2015年度、2014年度上升主要系智能雾区引导及防撞预警系统是公司自主研发的创新型产品，市场需求较大且产品毛利率较高，并有利于扩大公司品牌知名度和市场竞争力，因此报告期内公司逐步专注于智能

雾区引导及防撞预警系统的研发、生产、销售业务，并逐步减少了对智能无线拖车灯的各方面研发投入和市场推广力度。而智能雾区引导及防撞预警系统的毛利率相对较高，因此产品结构的优化促使公司总体毛利率有所上升。

4) 市场定位和营销策略

公司的智能交通安全产品主要应用于恶劣天气下的道路，用以降低事故发生率、提高安全系数，目前主要市场是道路建设、运营及管理方等。公司通过与国内部分交通设计院建立良好的合作互利关系，并将产品应用于交通安全示范项目上，使客户亲身体会到事故率的有效降低，从而加深与客户的合作关系，最终促使产品的有效推广。同时，该方式也有助于公司通过这些渠道获取更多需求信息，从而促使公司产品得到更大面积的推广应用。

公司目前主要采取直销模式进行产品销售，由于免去了中间环节，因此毛利率相较于经销模式高。公司设有市场部负责对客户信息进行收集，建立沟通渠道，并开展一对一的营销。同时，公司技术部配合市场部向客户展示公司业务能力及技术优势，在取得客户对初步设计思路及框架认可后，再由技术部和生产部共同负责与客户沟通具体情况与技术细节。

报告期期初，为打开自主研发的智能雾区引导及防撞预警系统的市场销售渠道，使产品提升道路安全系数、降低事故率的应用效果被市场快速认可，公司主要通过产品较高的性价比吸引优质客户，将其应用于示范性项目，因此前期产品销售价格相对较低，但随着公司品

牌知名度的提升，公司产品的销量逐步增加，并且对客户形成了一定的议价能力，有利于促进营业收入和毛利率的提升。

5) 客户情况

公司产品的客户主要包括道路交通工程公司、政府机构及交通设备采购商等，下游行业准入门槛较高，因此客户或潜在客户相对稳定。经过多年的研发投入及在示范性项目的成功应用先例，报告期内公司逐步实现规模化生产并开始进行市场化推广，销售区域由原先的以华东地区为主，逐步拓展至华中地区、西南地区。目前公司已与北京瑞华赢科技发展有限公司、山东中安科技股份有限公司、青岛凌锐信息技术有限公司等主要客户建立了较为稳固的合作关系，未来随着智能交通市场容量的不断扩大及公司品牌知名度及质量的提升，公司的客户群体和收入规模将持续增长，并促使公司毛利率的稳步增长。

6) 量本价

报告期内，智能无线拖车灯毛利率分别为 29.83%、31.56%、30.07%，波动较小；智能雾区引导及防撞预警系统毛利率分别为 33.63%、38.06%、45.27%，呈稳步上升趋势。

智能雾区引导及防撞预警系统系公司于 2007 年开始研发，2008 年开始进行验证性测试，2009 年相关技术陆续被授予专利，经过多年的研发测试及改进，该产品主要性能及质量均得到了较为有效地提升，并于 2014 年开始逐步扩大规模生产。报告期内智能雾区引导及防撞预警系统的毛利率逐步上升的原因主要包括以下两方面：

成本方面：①报告期前期业务量相对较小，加之固定资产折旧等

固定成本的发生，使分摊成本相对较高，随着生产和销售规模进一步扩大，单位产品分摊的固定成本有所下降，形成了一定的规模效应；②该产品系公司自主研发，部分原材料需要通过定制取得，小批量采购价格较高，随着公司采购规模的扩大，原材料采购成本出现一定下降，同时公司在技术工艺尚未成熟的情况下单位原材料耗费较大，随着公司生产经验的不断积累，单位成本逐步得到了较为有效的控制。

价格方面：①公司报告期前期为扩大市场知名度及占有率，通过较高的性价比吸引优质客户，因此前期销售价格相对较低，但随着公司品牌知名度的提升，公司对客户逐步形成了一定的议价能力，并取得了北京瑞华赢科技有限公司、山东仁智信息工程有限公司等优质客户的订单，因销售的产品附加值较高，销售单价和毛利率均相对较高；②为了提高产品性能从而提升核心竞争力，公司加大了研发投入，促进产品不断更新换代，相应的功能与附加值逐步提升，亦使整体产品销售单价有一定上升。

(2) 报告期各期，公司主营业务收入分别为 1,009.90 万元、1,226.67 万元和 774.12 万元，综合毛利率分别为 33.29%、37.53%、45.20%，整体均呈稳步增长态势。其中毛利率的增幅较为显著，主要系报告期初公司尚处于发展初步阶段的市场开拓期，但随着公司多年研发经验的技术支持及在示范项目上形成的良好市场口碑，公司产品的性能、质量、功能亦在实际应用中得到逐步完善，生产和销售规模不断扩大，单位产品分摊的固定费用有所下降，生产经验不断积累，形成了一定的规模效应，并促进了毛利率的提升。

报告期内，公司营业收入与毛利率增长幅度及增幅波动性较大，系公司处于成长期的正常现象，并将根据公司业务规模的发展情况逐步趋于稳定，不会对公司的持续经营产生不利影响。同时，下列因素的存在将有利于促进公司未来营业收入与毛利率保持稳中有升的态势：①随着越来越多的智能交通行业扶持政策的出台，高速公路建设规模的快速发展以及智能化改造需求的增加，将促使智能交通行业的市场规模进一步扩大；②公司实际控制人之一的陈立峰参与起草的行业标准《雾天公路行车安全诱导装置》于2016年2月颁布，规范了公司所处智能交通行业中的细分行业的整体运作，有利于细分行业的长远发展。同时公司作为智能雾区引导及防撞预警系统这一创新型产品的研发者，已有多年的研发及生产经验，具有一定的先入优势，随着行业标准的颁布，公司在行业中的话语权将进一步提升，公司的品牌知名度将实现进一步增长，从而促使公司客户群体的扩大和议价能力的提升，最终实现销售收入的增长；③经过多年发展，公司盈利模式日趋成熟，运营能力逐步增强。公司在运营过程中，始终重视规范的管理和运作，在股份公司成立后建立完善了各种制度，有利于公司进一步控制各项成本费用，提升公司盈利能力，为公司未来业务扩张起支持作用。同时公司已形成了一支稳定的管理团队和一支创新的专业技术队伍，为公司的业务稳定和持续发展提供了强有力的人才保障；④随着销售收入与产量的不断提升，公司对上游供应商的议价能力将提升，促使原材料成本下降，同时公司生产规模化程度的进一步提升与生产经验及技术工艺的进一步成熟，将促使单位成本进一步下

降；⑤公司作为科技型企业，以创新作为公司发展的动力，未来拟通过技术研发带动公司的长远发展，通过产品研发和技术创新提高公司核心竞争力，提升公司产品附加值。

(3) 主办券商针对上述事项进行了核查，主要的核查手段如下：

1) 查询全国中小企业股份转让系统、巨潮资讯网等指定信息披露网站，并审阅同行业企业在上述网站中披露的相关信息；2) 对主要客户及大额应收款进行函证，未见异常；3) 对主要供应商及大额应付账款进行函证，未见异常；4) 对主要客户及供应商进行访谈并获取访谈记录，未见异常；5) 了解公司的业务模式和流程，了解公司销售、收款、采购、付款相关的内部控制制度、主要控制环节，执行穿行测试与控制测试，经核查，公司相关内部控制设计合理并有效执行；6) 核查报告期内应收账款和主营业务收入明细账，抽取部分交易金额较大的客户，测试相关业务合同、验收单、销售发票及银行入账单等，并将以上获取的资料进行匹配与核对，未见异常；7) 实施分析程序，取得销售台账，经分析，公司主要客户销售金额及波动合理；8) 检查客户的期后回款情况，剩余未回收的款项尚在公司给予客户的合理信用期限内，符合交易双方在日常经济活动中的结算特点，预计无法收回的风险较小；9) 获取公司的各项生产管理制度，通过现场实地观察和对生产管理人员的访谈了解公司生产工艺流程，并核查公司成本核算方法的合规性、合理性；10) 检查成本的组成情况、产成品成本核算是否准确，获取采购合同、发票及入库单等，并对原材料的收发存进行核查，经检查，公司原材料入库完整、领用规范，同时对存

货进行监盘，并抽取存货收发存明细进行核查，经核查，公司存货成本结算方法保持一致，公司产成品成本核算准确，成本结转合理；11) 结合应付职工薪酬，获取各期人员的工资清单，检查人工成本的完整性，未见异常；12) 抽查大额费用，获取相关合同、发票，经检查，相关费用记录准确。

主办券商查询全国中小企业股份转让系统、巨潮资讯网等指定信息披露网站，经核查，目前公司处于尚未充分开发的细分市场，已上市或已挂牌的企业中，与博达伟业主营业务较为接近的是赛康交安（835934）。赛康交安 2014 年度、2015 年度毛利率分别为 42.24%、48.46%，博达伟业 2014 年度、2015 年度、2016 年 1-4 月毛利率分别为 33.29%、37.53%与 45.20%。公司 2014 年度、2015 年度的毛利率低于赛康交安，主要系博达伟业报告期前主要产品智能雾区防撞预警系统尚在研发试验提升阶段并未进行量产，直到 2014 年产品质量稳定、性能完善后开始逐步规模化生产，赛康交安的生产经验较博达伟业丰富，规模效应更为明显，但博达伟业通过加大研发投入，提高产品性能，积极拓展市场，并逐步实现规模化生产，促使 2016 年 1-4 月毛利率有所提升。

公司上游行业系主要系电子元器件生产供应商，虽然供求关系和宏观经济波动的因素会对上述原材料采购价格产生一定的影响，但目前该行业市场竞争较为激烈，产品价格已相对较为透明，可以有效保证公司生产经营所需原材料的充足供给，公司正常经营活动不会因原材料供给而受到影响。同时，由于公司核心产品智能雾区引导及防撞

预警系统系公司自主研发，因此部分原材料需要通过定制取得，随着公司产能的不断扩大，对原材料的需求也不断增加，因此公司对上游供应商的议价能力也不断加强，从而促使公司的单位生产成本呈现稳中有降的趋势。未来随着公司规模扩大将带动采购量的提升，采购成本将进一步降低。

公司的下游主要为智能交通安全产品的应用方，报告期内公司主要客户包括道路交通工程公司、政府机构及交通设备采购商等。而受行业准入门槛较高的影响，公司下游客户或潜在客户群体基本保持稳定。由于公司产品需求在目前以及未来一段时间内主要依赖于下游应用领域市场的需求，因此智能交通行业属于需求拉动型行业，下游行业需求增加将直接带动公司经营业绩的增长。随着城镇化的快速推进和高速公路建设的快速发展，我国对智能交通建设的重视程度不断提高，国家产业扶持政策持续出台，市场对智能交通安全产品的需求逐步增加，未来市场需求也将保持稳定增长的态势。因此下游市场需求的不断增加将促使公司业务规模的有序扩大、销售收入的稳定增长及生产规模化效应进一步显现，从而带动毛利率的稳步增长，同时也为未来公司持续经营奠定了良好的基础。

会计师认为：公司报告期营业收入和毛利率真实、合理、具有可持续性。公司不存在调节毛利率的情况。

基于前述情况，主办券商认为：公司营业收入、毛利率真实、合理，具有可持续性，不存在调节毛利率的情况。

3、报告期公司经营活动现金流量净额持续为负。（1）请公司结

合应收应付、预收预付科目和业务实际等，从日常经营和特殊事项处理等角度，对报告期经营活动现金流量净额持续为负的原因进行同比分析。(2) 请公司结合市场行情、公司产品竞争力、公司经营管理能力、资金现状等，对未来经营活动现金流情况进行分析，并说明是否存在资金短缺风险及拟如何应对，是否会影响公司的持续经营能力。

(3) 请主办券商、会计师核查公司的经营活动现金流，并就经营活动现金流及明细项目的真实性、准确性、完整性，及是否符合持续经营能力挂牌条件发表意见。

回复：

(1) 报告期内经营活动产生的现金流量情况如下表所示：

单位：元

项 目	2016年1-4月	2015年度	2014年度
销售商品、提供劳务收到的现金	4,476,308.93	19,266,362.53	5,277,709.68
收到的税费返还	745,566.74	1,100,519.18	-
收到的其他与经营活动有关的现金	535,971.17	153,715.09	207,368.05
经营活动现金流入小计	5,757,846.84	20,520,596.80	5,485,077.73
购买商品、接受劳务支付的现金	3,634,159.05	11,938,587.97	3,758,485.44
支付给职工及为职工支付的现金	1,313,438.02	2,188,894.17	1,124,847.54
支付的各项税费	1,300,796.38	1,666,936.94	73,071.06
支付的其他与经营活动有关的现金	2,291,014.94	5,111,443.79	954,960.10
经营活动现金流出小计	8,539,408.39	20,905,862.87	5,911,364.14
经营活动产生的现金流量净额	-2,781,561.55	-385,266.07	-426,286.41

公司经营活动现金流量净额与净利润匹配情况如下表所示：

单位：元

补充资料	2016年1-4月	2015年度	2014年度
将净利润调节为经营活动现金流量：			
净利润	1,115,249.72	888,620.29	1,536,320.76
加：资产减值准备	83,095.09	-86,954.15	329,835.61

固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	106,980.60	131,174.30	108,365.15
无形资产摊销	-	-	-
长期待摊费用摊销	412,518.53	216,090.76	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	46,412.14	-4,776.09	-
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	-	-	-
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-	-	-
财务费用（收益以“-”号填列）	192,419.26	257,245.42	12,986.68
投资损失（收益以“-”号填列）	-	-	-
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-22,160.65	30,876.66	-82,213.98
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-	-	-
存货的减少（增加以“-”号填列）	913,228.99	-1,057,626.74	-1,680,222.54
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-1,359,542.38	281,412.16	-6,717,621.26
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-4,269,762.85	-1,041,328.68	6,066,263.17
其他	-	-	-
经营活动产生的现金流量净额	-2,781,561.55	-385,266.07	-426,286.41

而报告期内应收账款、应付账款、预收款项和预付款项科目情况

如下表所示：

单位：元

项 目	2016年1-4月	2015年度	2014年度
应收账款期初余额	4,654,811.24	7,056,601.40	616,310.40
应收账款期末余额	6,427,663.05	4,654,811.24	7,056,601.40
应收账款增加额（减少以“-”号填列）	1,772,851.81	-2,401,790.16	6,440,291.00
预付款项期初余额	1,791,970.84	402,479.57	80,250.00
预付款项期末余额	1,740,086.50	1,791,970.84	402,479.57
预付款项增加额（减少以“-”号填列）	-51,884.34	1,389,491.27	322,229.57
应付账款期初余额	3,696,900.55	4,935,721.36	117,214.84
应付账款期末余额	2,614,672.57	3,696,900.55	4,935,721.36
应付账款增加额（减少以“-”号填列）	-1,082,227.98	-1,238,820.81	4,818,506.52
预收款项期初余额	2,938,188.40	427,223.44	524,620.00
预收款项期末余额	130,200.00	2,938,188.40	427,223.44

项 目	2016年1-4月	2015年度	2014年度
预收款项增加额（减少以“-”号填列）	-2,807,988.40	2,510,965.00	-97,396.60

2016年1-4月经营活动产生的现金流量净额为负，主要系：①2015年末公司已收到部分项目的预收款因此计入了2015年度的经营活动现金流入，且2016年1-4月上述项目验收后尚未进行货款结算，导致应收账款有所增加，2016年1-4月销售商品、提供劳务收到的现金较少；②公司于2015年度增加了短期借款，并于2016年收到新股东535.00万元的货币出资额，公司流动资金得到较为有效地补充，为加强和供应商长期稳定的合作关系，保证原材料的采购质量，公司加快了供应商货款的支付速度，应付账款有所减少。

2015年公司回款情况较好，但经营现金流量为负，主要系其正处于业务快速发展期，各项经营支出、研发项目支出都有所增加，具体原因如下：①公司业务处于迅速扩张时期，人员增长较快，所需业务发展资金及职工薪酬支出较大；②2015年第四季度，公司租赁了新的生产经营场所，根据合同约定预付了大额房租及装修费用；③为增加公司核心竞争力，增强技术及产品研发优势，维持与供应商长期稳定的合作关系，预付了较大金额的用于新产品研发的模具及塑料件的款项。

2014年初公司尚处于发展初期，经营现金流入主要系销售商品收到的现金，经营现金流出主要系购买商品、支付给职工及各项费用的现金支出，虽净利润为正，但经营活动产生的现金流量净额为负主要系2014年公司为了迅速占领市场，维护长远而稳定的客户关系，

公司给予客户较为宽松的信用期，导致截至期末仍有较大额的应收账款未收回。

(2) 公司未来现金流情况分析具体如下：

1) 市场行情

近年来，随着城市化进程的不断推进和机动车数量的迅速增长，我国城市道路数量不断增加。根据交通运输部发布的《2015 年交通运输行业发展统计公报》显示，截至 2015 年，全国公路总里程达到 457.73 万公里，比上年增加 11.34 万公里；全国高速公路里程达 12.35 万公里，比上年增加 1.16 万公里。而随着我国道路交通规模的迅速扩大，如何提升道路交通安全水平、防范交通事故发生受到了越来越多的部门的重视，《道路交通安全“十二五”规划》就提出要大力推广道路交通安全保障技术，推动交通安全科技创新。受此影响，市场对智能交通安全产品的需求量也快速提升。

虽然近年来我国智能交通行业发展态势良好，但是行业目前仍然处于成长初期，发展远滞后于发达国家水平。随着各地智慧城市建设的进一步推进和智能交通行业 IT 应用领域投资规模的扩大，我国智能交通行业规模不断壮大、技术水平逐步提升，智能交通产业将成为未来发展重点，受到政府与企业的共同关注。“十三五”期间，智能交通将迈入新的发展时期，智能交通相关产品的市场需求将继续保持增长，行业发展空间较大。

随着智能交通行业的市场规模持续扩大，公司的业务规模将逐步提升，从而带动销售收入的稳步增长，促使经营活动现金的持续流入。

2) 公司产品竞争力

公司研究开发恶劣天气下的智能交通安全产品多年，以发展成为细分市场龙头企业为目标，凭借多年的技术研发和科技创新，成功研发出智能雾区引导及防撞预警系统，开辟了该细分领域的新市场。公司坚持以创新发展为思路，以技术研发为核心，通过保持产品技术水平的先进性、增加产品的附加值，以加强产品对市场的持续吸引力，从而在稳固原有市场的基础上不断开拓新的市场，取得销售收入的增长。

公司的主营业务为智能交通安全产品的研发、生产与销售，在细分领域已具有一定的品牌知名度和影响力。公司产品已成功应用于菏泽济广高速、洛阳宁洛高速、安徽蚌淮高速、湖北京港澳高速、江西永武高速等项目上，并有效降低了事故发生率。经过长期的研发投入和示范性项目上的应用，公司产品以良好的性能、稳定的质量、创新的功能逐步赢得了客户的认可，已经形成了一定的品牌效应，拥有了一定数量的忠实客户。同时公司实际控制人之一的陈立峰系中华人民共和国交通运输部于 2016 年公布的 JT/T1032-2016《雾天公路行车安全诱导装置》行业标准的主要起草人之一，公司在细分行业领域的领先地位得到进一步提升，公司的议价能力也相应提高。因此，凭借先进的产品和优良的服务，公司的销售收入将保持着稳步上升的趋势。由于公司的下游客户主要包括道路交通工程公司、政府机构及交通设备采购商等，而该下游行业门槛较高、群体构成较为稳定，客户资信状况普遍较为良好，因此公司的销售收入基本都可以转化为经营

活动现金流入，从而保证了公司经营资金的充足和可持续发展。

3) 公司经营管理能力

公司建立了专业的技术团队，汇集了硬件、软件、信息技术、通讯、结构等多方面的专业技术人才。通过不断的技术更新和产品研发，公司产品的单位成本不断降低，产品附加值逐步提高，公司议价能力显著增强。同时公司还组建了专门的管理团队，并设立了较为完善的职能部门，通过引进内部办公系统，实现各部门的高效组织协调和管理效率的提升，从而有效降低公司运营成本。目前公司在各方面的支出均建立了相应的内部控制程序，生产成本和运营成本控制水平不断提升，有利于控制经营活动的现金流出，合理有效使用现金资源。

4) 资金现状

截至本反馈回复签署之日，公司资金现状较健康，具体分析如下：

① 期后回款情况

报告期各期，按账龄组合分类的在 1 年以内的应收账款占比均为 90.00%以上，应收账款回款速度较快。截至本反馈回复签署之日，公司已收回报告期末应收账款余额前五名单位合计 304.58 万元货款，占前五名单位应收账款余额的 54.32%，剩余未回收的款项尚在公司给予客户的合理信用期限内，符合交易双方在日常经济活动中的结算特点，预计无法收回的风险较小。公司客户资信状况普遍较为良好，销售收入可较为有效地转化为经营活动现金流入，从而保证了公司经营资金的充足和可持续发展。

② 期后合同签订及履行情况

报告期后，公司签订及履行的销售金额超过 100.00 万的合同，具体情况如下：

合同对象	合同标的	合同金额（元）	签署日期
菏泽市公安局交通警察支队	智能雾区诱导系统	2,010,000.00	2015.12.28
青岛凌锐信息技术有限公司	智能雾区诱导系统	1,100,000.00	2016.05.07
河南新金耀信息技术有限公司	雾区防撞预警系统	3,008,000.00	2016.08.03
山东仁智信息技术工程有限公司	雾区诱导系统	1,796,960.00	2016.08.20

注：公司与菏泽市公安局交通警察支队签订的合同应客户要求于 2016 年 3 月中旬开始履行，预计 2016 年内可履行完毕。

上述合同总金额为 791.50 万元，截至本反馈回复签署之日公司已收到部分客户的预付款及结算款，预计未来可为公司带来较大金额的经营现金流入。

③ 资金筹措情况

截至 2016 年 9 月 30 日，公司的银行借款均为短期借款，合计 840.00 万元，因公司商业信用及增信措施良好，暂不存在担保不足或银行提前催收贷款的情形。报告期内及期后，公司均能够保持良好的借款信用，能够在约定还款日前归还到期银行贷款，未出现过到期无法偿还款项的情形。同时随着公司盈利能力的不断增强，公司到期无法归还到期借款的风险也持续减弱。

截至本反馈回复签署之日，公司已取得尚未使用的银行授信额度合计 360.00 万元，可为公司持续发展提供坚实的资金支持，公司出现经营资金短缺的风险较小。

此外，公司还于 2016 年初取得了新股东杭州协森投资咨询合伙

企业（有限合伙）535.00 万元的货币增资。经过该次增资，公司流动资金有所增加，资产负债结构得到显著优化，在一定程度上缓解了公司的偿债压力，促使公司抗风险能力有所提高。未来，公司拟通过申请全国中小企业股份转让系统挂牌迈出在资本市场融资的第一步，未来公司将紧紧依托资本市场，通过多种融资方式促进公司长远发展。

综上，目前我国智能交通行业正处于发展初期，行业发展迅猛、市场空间巨大，为公司持续经营发展奠定了良好的基础。报告期内公司一直从事智能交通安全产品的研发、生产、销售，凭借先进的产品和优质的服务，公司已经在长期经营过程中积累了一大批忠实客户，品牌影响力不断扩大，产品议价能力不断加强，销售收入持续稳步增加。由于公司客户主要系道路交通工程公司、政府机构及交通设备采购商等，客户群体结构较为稳定、客户资信状况普遍良好，因此公司的销售收入基本都可以转化为经营活动现金流入，从而保证了公司经营资金的充足和可持续发展。同时公司还建立了专门的研发和管理团队，通过提升经营管理能力，不断增强成本控制能力，从而高效利用资金并合理控制现金流出。此外，由于公司商业信用良好，盈利能力不断增加，公司尚未使用的银行授信金额较高，进一步保证了公司流动资金的充足性。因此公司不存在资金短缺的风险，不会影响公司的持续经营能力。

同时为了改善经营现金流，以防未来出现资金短缺的风险，公司主要拟采取以下措施：（1）不断规范业务结算流程和监督环节，加

快业务结算的进度以及加大应收账款催收的力度，提高应收账款周转率，以保证资金回收计划的实现；（2）加强与供应商的谈判，减少现付或预付款项，争取最有利的账期，有效控制销售回款和采购付款的同步性；（3）加强业务部门对客户相关信息获取能力，合理安排材料备货数量以及进度，有效控制各业务部门存货总量，减少存货采购的资金占用量。

（3）主办券商针对上述事项进行了核查，主要的核查手段如下：

1) 了解与测试公司的销售与收款、采购与付款相关内部控制的设计和执行情况，经核查，公司相关内部控制设计合理并有效执行；2) 取得银行对账单，实施收款及付款交易的细节测试，经核查，账面记录的交易对手方、交易金额、交易时间与银行对账单的记录一致；3) 从银行对账单选取较大金额的销售收款及采购付款记录，追查至账面记录，经核查，账面记录完整，不存在重大跨期；4) 根据本期销售金额以及期初、期末应收账款、预收款项余额来推算本期销售商品、提供劳务收到的现金，并与现金流量表列报金额进行核对，根据本期采购金额以及期初、期末应付账款、预付款项余额来推算本期购买商品、接受劳务支付的现金，经核对，未发现异常情况；5) 取得增值税即征即退、政府补助等文件，取得银行收款进账单，与账面记录核对，经核查，账面记录准确、完整；6) 抽取大额其他与经营活动相关的现金流入与现金流出，包括支付职工薪酬、各项税费及各项费用等的现金，实施凭证抽测程序，经核查，账面会计处理恰当、与原始凭证一致，记录的会计期间无误；7) 核查期后合同签订、履行情况

及现金流入情况，经核查，期后签订了较大金额的合同，合同履行正常，且已收到部分客户的预付款及结算款；8) 检查主要客户的期后回款情况，经核查，期后回款正常。

公司经营活动现金流量报告期内虽然持续为负数，但是公司销售收入逐年增长且连续盈利，具备可持续经营的基础。此外，公司目前财务状况良好，期后签订的合同金额较大，银行信誉较佳，尚未使用的银行授信金额较高，因此报告期内经营活动现金净流量为负数，可能会在短期内对公司产生一定影响，但不会对公司的持续经营能力构成影响。

会计师认为：公司报告期经营活动现金流及明细项目真实、准确、完整；公司符合持续经营能力的挂牌条件。

基于前述情况，主办券商认为：公司经营活动现金流及明细项目真实、准确、完整，公司符合持续经营能力挂牌条件。

4、报告期内前 5 大客户占比较为集中。(1) 请公司补充说明披露主要客户的获取方式、交易背景、定价政策和销售方式；(2) 请公司补充披露与前五大客户是否存在关联关系，是否对前五大客户存在重大影响；(3) 请公司补充分析客户对象构成稳定性、客户忠诚度及未来变化趋势，说明是否符合公司的行业与产品经营特征；(4) 请公司补充说明是否存在客户集中风险；(5) 请主办券商、申报会计师对前五大客户真实性进行核查并发表明确意见。

回复：

(1) 公司已按要求在《公开转让说明书》之“第二节公司业务”

之“四、公司具体业务情况”之“（二）公司的主要客户情况”补充披露，具体如下：

“获取方式：一方面，公司通过市场部收集客户信息，建立沟通渠道，开展一对一营销来获取主要客户；另一方面，公司通过参与展会以及将产品应用于交通安全示范项目上的方式，提高公司品牌知名度，从而获取主要客户。

交易背景：公司的主要客户一般在政府相关部门需要对道路进行智能化改造并降低其事故发生率时即向公司进行采购。

定价政策：公司主要根据产品成本制定基础定价，综合考虑订单数量、具体设计方案、结算方式、原材料价格变动等因素，并与客户进行协商谈判，确定最终产品价格。

销售方式：公司主要采取直销的销售模式，且均为买断式销售。”

（2）2016年1-4月，公司前五名客户的销售额及所占营业收入的比例如下：

客户名称	销售金额（元）	占营业收入的比例（%）
北京瑞华赢科技发展有限公司	2,640,280.34	34.11
山东仁智信息工程有限公司	1,890,316.24	24.42
贵州中南交通科技有限公司	1,868,205.13	24.13
湖北省交通运输厅随岳高速公路管理处	658,803.42	8.51
山东衍博智能化工程有限公司	656,410.26	8.48
合计	7,714,015.39	99.65

2015年度，公司前五名客户的销售额及所占营业收入的比例如下：

客户名称	销售金额（元）	占营业收入的比例（%）
------	---------	-------------

青岛凌锐信息技术有限公司	5,979,487.18	48.75
淄博市公安局	1,735,042.74	14.14
山东中安科技股份有限公司	1,153,846.15	9.41
浙江一达通企业服务有限公司	997,824.39	8.13
交通运输部公路科学研究所	635,897.44	5.18
合计	10,502,097.89	85.61

2014 年度，公司前五名客户的销售额及所占营业收入的比例如下：

客户名称	销售金额（元）	占营业收入的比例（%）
山东中安科技股份有限公司	7,478,632.48	74.05
交通运输部公路科学研究所	801,213.68	7.93
杭州盛伦进出口有限公司	471,719.66	4.67
湖北省交通运输厅随岳高速公路管理处	336,923.08	3.34
菏泽市公安局交通警察支队	311,880.34	3.09
合计	9,400,369.23	93.08

主办券商通过全国企业信用信息公示系统查询了前五大客户的情况，对主要前五大客户进行访谈，并获取访谈记录，取得了公司实际控制人及董事、监事、高管出具的《杭州博达伟业公共安全技术有限公司与前五大客户不存在关联关系的声明》，经核查，前五大客户与公司均不存在关联关系，对前五大客户不存在重要影响。

公司已按照要求在《公开转让说明书》之“第二节 公司业务”之“四、公司具体业务情况”之“（二）公司的主要客户情况”补充披露，具体如下：

“公司与前五大客户不存在关联关系，对前五大客户不存在重大影响。”

(3) 公司主要从事智能交通安全产品的研发、生产与销售。从行业背景来看，由于下游行业门槛较高，因此智能交通行业的客户群体本身就较为稳定，并且会在未来较长时间内保持稳定。公司客户主要包括道路交通工程公司、政府机构及交通设备采购商等，报告期内公司前五大客户有一定变化，主要系公司生产的智能雾区引导及防撞预警系统并非日常性消费类产品，一般当政府相关部门需要对道路进行智能化改造并降低其事故发生率时公司客户会进行采购。但公司客户对象构成总体较稳定，符合行业与产品经营特征，主要系智能雾区引导及防撞预警系统系由公司自主研发而成，属于恶劣天气下的智能交通安全产品，经过多年研发及改进，应用技术先进、质量稳定，目前市场上尚未形成有竞争力的同类产品，因此一旦形成客户关系通常不易变更。当客户在有类似需求时即会向公司采购，客户粘性较好、忠诚度较高，符合行业与产品经营特征。同时，公司主要采用直销的销售模式，可以更好地接触客户，做好客户维护，满足客户需求。

目前公司已与北京瑞华赢科技发展有限公司、山东中安科技股份有限公司、青岛凌锐信息技术有限公司等主要客户建立了较为稳固的合作关系。未来随着智能交通市场容量的不断扩大，公司品牌知名度和产品质量的逐步提升以及市场的进一步拓展，公司将继续积极地投入产品研发和技术创新，完善现有产品与技术，提升产品附加值，不断开发满足市场需求的新产品，在维持与主要客户的稳固合作的基础上，积极开拓新客户。

综上，公司客户对象的总体构成较为稳定，客户忠诚度较高，且

在未来较长一段时间内都将保持客户结构稳定、客户粘性较好的状态，符合行业与产品经营特征。同时未来公司除保持与主要客户的稳定合作之外，将积极开拓新的市场和客户。

(4) 2014 年度、2015 年度及 2016 年 1-4 月，公司对前五名客户的销售收入合计分别为 940.04 万元、1,050.21 万元和 771.40 万元，占同期营业收入的比重分别为 93.08%、85.61%、99.65%。报告期内，随着公司品牌知名度的增长及产品质量的提升，公司已与主要客户建立了紧密的合作关系，赢得了良好的市场口碑，但存在客户集中度较高的风险。

公司主营业务为智能交通安全产品的研发、生产与销售，客户主要包括道路交通工程公司、政府机构及交通设备采购商等，一般在政府相关部门对高速公路相关路段进行安全升级或智能化改造时公司客户即会对公司形成采购需求，因此部分客户的采购量相对较大。报告期内公司客户虽然较为集中，但公司生产的智能雾区引导及防撞预警系统系自主创新产品，能有效降低雾区事故发生率，目前市场上尚未形成有竞争力的同类产品，因此公司与主要客户合作较为稳定。

针对客户集中度较高的风险，公司采取的应对措施：在努力投入研发提高产品附加值及市场竞争力的基础上，积极开拓业务，拓展销售渠道，努力优化客户结构，降低客户集中程度，逐步减少对某一客户的依赖。同时，公司还将加强产品质量管理，提高客户服务水平，维持与现有客户的良好合作关系，成为客户稳定的供应商。

针对客户集中度较高的风险，公司已在《公开转让说明书》之“重

大事项提示”之“二、客户集中导致的风险”和“第四节 公司财务”之“十二、风险因素与自我评估”之“（二）客户集中导致的风险”进行披露。

（5）主办券商针对上述事项进行了核查，主要的核查手段如下：

1) 通过全国企业信用信息公示系统查询前五大客户的情况，并取得了公司实际控制人及董事、监事、高管出具的《杭州博达伟业公共安全股份有限公司与前五大客户不存在关联关系的声明》，经核查，公司与前五大客户不存在关联关系；2) 对前五大客户及相应的大额应收款进行函证，未见异常；3) 对前五大客户进行访谈并获取访谈记录，未见异常；4) 了解公司的业务模式和流程，了解与收入相关的内部控制制度、主要控制环节，执行穿行测试与控制测试，经核查，公司相关内部控制设计合理并有效执行；5) 核查报告期内前五大客户对应的应收账款和主营业务收入明细账，抽取部分金额较大的交易，测试相关业务合同、验收单、销售发票及银行入账单等，并将以上获取的资料进行匹配与核对，未见异常；6) 实施分析程序，取得销售台账，经分析，公司前五大客户销售金额及波动合理；7) 检查前五大客户的期后回款情况，经核查，期后回款正常。

会计师认为：公司报告期内前五大客户是真实的。

基于前述情况，主办券商认为：公司报告期内前五大客户是真实的。

5、关于资金占用的问题。请公司披露：报告期初至反馈回复期间，公司是否存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的

情形，若存在，请说明资金占用情况，包括且不限于占用主体、发生的时间与次数、金额、决策程序的完备性、资金占用费的支付情况、是否违反相应承诺、规范情况。请主办券商、律师及会计师核查前述事项，并就公司是否符合挂牌条件发表明确意见。

回复：

公司已按照要求在《公开转让说明书》之“第三节 公司治理”之“六、报告期内关联方资金占用及关联方担保情况”之“（一）公司资金被关联方资金占用的情况”补充披露，具体如下：

“报告期初至本说明书签署之日，公司不存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形。”

主办券商针对上述事项进行了核查，主要的核查手段如下：1) 取得公司实际控制人及董事、监事、高级管理人员的调查问卷，了解公司的关联方情况；2) 访谈公司董事长、总经理、财务总监，了解公司是否存在关联方资金占用的情况；3) 核查报告期初至反馈回复期间公司往来余额表及明细账、往来凭证及银行日记账和银行对账单，核实是否存在关联方资金占用的情况；4) 查阅公司制定的规范关联交易的相关制度，并了解制度的执行情况；5) 取得公司持股 5% 以上的股东及董事、监事、高级管理人员出具的《减少和避免关联交易及资金占用的承诺》。

经核查，报告期初至反馈回复期间主办券商未发现公司存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形。

同时股份公司成立后，公司制定了较为完备的《公司章程》，并

在《公司章程》中对关联交易、控股股东及其他关联方非经营性资金占用作出相关规定，建立健全了三会议事规则，制定了《关联交易管理制度》，对关联交易和关联方资金往来的决策程序作出了明确规定，公司持股 5%以上的股东及董事、监事、高级管理人员亦均出具了《减少和避免关联交易及资金占用的承诺》。公司已根据《公司章程》和相关制度严格执行关联交易决策程序，规范关联交易和关联方资金往来。

律师认为：报告期初至反馈回复期间，不存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形。公司现已建立健全相应的管理制度，并承诺严格按照制度的要求规范关联交易及资金占用行为，符合“治理机制健全，合法规范经营”的挂牌条件。

会计师认为：报告期期初至反馈回复期间，公司不存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形，符合挂牌条件。

基于前述情况，主办券商认为：报告期初至反馈回复期间，公司不存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形，公司符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌条件适用基本标准指引（试行）》对公司治理机制健全的要求，符合挂牌条件。

6、关于负面清单的问题。请公司根据《全国中小企业股份转让系统挂牌业务问答-关于挂牌条件适用若干问题的解答（二）》，着重从以下方面充分论证说明公司是否存在负面清单所列情形：（1）公司是否属于科技创新类公司；（2）若属于科技创新类公司，且因新产品研发或新服务培育原因而营业收入少于 1000 万元，请论证说明“新

产品研发或新服务培育”对公司经营的影响；(3)若属于非科技创新类公司，请论证说明最近两年累计营业收入是否低于行业同期平均水平；(4)若属于非科技创新类公司且最近两年及一期持续亏损，请论证说明“最近两年营业收入是否持续增长，且年均复合增长率超过50%”；(5)公司最近一年及一期的主营业务中是否存在国家淘汰落后及过剩产能类产业。请主办券商、律师、会计师核查前述事项，并就公司是否符合挂牌条件发表明确意见。

回复：

(1)根据《全国中小企业股份转让系统挂牌业务问答——关于挂牌条件适用若干问题的解答（二）》，科技创新类公司是指最近两年及一期主营业务均为国家战略性新兴产业的公司，包括节能环保、新一代信息技术、生物产业、高端装备制造、新材料、新能源、新能源汽车。

公司主营业务是智能交通安全产品的研发、生产与销售，报告期内未发生变化。公司在产品应用领域方面属于智能交通行业，目前主要产品中的智能雾区引导及防撞预警系统系由公司自主创新研发的旨在保障道路低能见度情形下行车安全的智能路侧交通安全产品。其通过配置能见度检测模块、无线数据链、专用的抗损毁通信拓扑结构及配套协议、交通流检测模块、卫星信号接收模块等功能部件，采用车路信号交互技术、无线数字通讯技术、抗损毁通讯技术及多径复合冗余传输技术等，结合道路能见度信息及当前远视可见性数值，从而实现低能见度环境下对在途车辆的主动引导及防撞预警。

公司产品归属物联网应用服务领域，系在大数据背景下实现物与物之间的信息感知与传输。主要产品智能雾区引导及防撞预警系统的工作原理为：当高速公路处于大雾、雨天、夜间等低能见度气候条件下，产品在物联网技术支持下实现能见度数值、道路交通流及当前车辆间隔距离的实时感知，系统基于上述感知并经系统智能判断后基于对应的控制策略发出警示光提示后方车辆前方行驶状况，从而避免追尾等交通事故的发生。

而国家发展和改革委员会发布的《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录》2.3.2条中将“物联网应用服务，基于物联网的信息感知、信息传输、信息处理的能力，面向行业和公众的服务。包括智能交通、电网、水务、医疗、环保、物流、安防、供热、供气、监控、公共安全等服务”纳入战略新兴产业范畴。

综上，公司属于科技创新类公司。

(2) 公司 2014 年度、2015 年度、2016 年 1-4 月营业收入分别为 10,098,972.13 元、12,266,743.27 元、7,741,153.15 元，主营业务收入均占当年或当期营业收入总额的 100%，主营业务收入按产品分类情况如下表所示：

项目	2016 年 1-4 月		2015 年度		2014 年度	
	金额（元）	占比（%）	金额（元）	占比（%）	金额（元）	占比（%）
智能雾区引导及防撞预警系统	7,706,248.46	99.55	11,268,918.88	91.87	9,193,393.72	91.03
智能无线拖车灯	34,904.69	0.45	997,824.39	8.13	905,578.41	8.97
合计	7,741,153.15	100.00	12,266,743.27	100.00	10,098,972.13	100.00

综上，公司不存在最近两年及一期营业收入累计少于 1,000 万元

及各期战略新兴产业的业务收入占最近两年及一期主营业务收入比例低于 50%的情况。

(3) 不适用。

(4) 不适用。

(5) 报告期内公司主营业务均系智能交通安全产品的研发、生产与销售，根据《国务院关于进一步加强对淘汰落后产能工作的通知》（国发〔2010〕7号）、《产业结构调整指导目录（2011年本）》（2013修正）等规定，公司最近一年及一期的主营业务中不存在国家淘汰落后及过剩产能类产业。

主办券商针对上述事项进行了核查，主要的核查手段如下：1）查阅《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录》（国家发展和改革委员会公告〔2013〕第16号）、《国务院关于进一步加强对淘汰落后产能工作的通知》（国发〔2010〕7号）、《产业结构调整指导目录（2011年本）》（2013修正）；2）访谈公司实际控制人、高管及研发人员；3）了解公司业务具体情况；4）查看公司的审计报告。

经核查，公司主营业务系属于《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录》规定的“物联网应用服务，基于物联网的信息感知、信息传输、信息处理的能力，面向行业和公众的服务。包括**智能交通**、电网、水务、医疗、环保、物流、安防、供热、供气、监控、公共安全等服务”的范畴，因此属于科技创新类公司。

同时公司报告期内营业收入分别为 10,098,972.13 元、12,266,743.27 元、7,741,153.15 元，主营业务收入均占当年或当期

营业收入总额的 100%，公司不存在最近两年及一期营业收入累计少于 1000 万元及各期战略新兴产业的业务收入占最近两年及一期主营业务收入比例低于 50%的情况。

报告期内公司主营业务均系智能交通安全产品的研发、生产与销售，根据《国务院关于进一步加强对淘汰落后产能工作的通知》（国发〔2010〕7 号）、《产业结构调整指导目录（2011 年本）》（2013 修正）等规定，公司最近一年及一期的主营业务中不存在国家淘汰落后及过剩产能类产业。

律师认为：公司不存在《全国中小企业股份转让系统挂牌业务问答-关于挂牌条件适用若干问题的解答（二）》规定的应当列入负面清单的情形，符合挂牌准入要求。

会计师认为：公司不存在《全国中小企业股份转让系统挂牌业务问答-关于挂牌条件适用若干问题的解答（二）》规定的应当列入负面清单的情形，符合挂牌准入要求。

基于前述情况，主办券商认为：公司不存在《全国中小企业股份转让系统挂牌业务问答-关于挂牌条件适用若干问题的解答（二）》规定的应当列入负面清单的情形，符合挂牌准入要求。

7、关于失信被执行等情形的问题。请公司说明公司、控股子公司以及公司的法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员自报告期期初至申报后审查期间是否存在被列入失信被执行人名单、被执行联合惩戒的情形，若存在的，请公司披露被列入名单、被惩戒的原因及其失信规范情况。请主办券商、律师核查前述事项，并说明核查方式，就公司是否符合挂牌条件发表明确意见。

回复：

(1) 公司说明：公司、控股子公司以及公司的法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员自报告期期初至申报后审查期间不存在被列入失信被执行人名单、被执行联合惩戒的情形。

(2) 主办券商对上述事项进行了核查，主要的核查手段如下：

1) 取得公司、控股子公司以及公司法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员提供的《征信报告》；2) 取得公安机关出具的实际控制人及公司董事、监事、高级管理人员无犯罪记录证明；3) 取得公司关于不存在被列入失信被执行人名单、被执行联合惩戒情形的说明；4) 查询中国裁判文书网、全国法院失信被执行人名单信息公布与查询网、信用中国网和全国企业信用信息公示系统。

经核查，主办券商未发现公司、控股子公司以及公司的法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员自报告期期初至申报后审查期间存在被列入失信被执行人名单、被执行联合惩戒的情形。

律师认为：公司、控股子公司以及公司的法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员自报告期期初至申报后审查期间不存在被列入失信被执行人名单、被执行联合惩戒的情形，符合《全国中小企业股份转让系统挂牌条件适用基本标准指引（试行）》“治理机制健全，合法规范经营”的挂牌条件。

基于前述情况，主办券商认为：公司、控股子公司以及公司的法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员自报告期期初至申报后审查期间不存在被列入失信被执行人名单、被执行联合惩戒的情形，公司符合“治理机制健全，合法规范经营”的挂牌条件。

二、申报文件的相关问题

请公司和中介机构知晓并检查《公开转让说明书》等申报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：《公开转让说明书》已中以“股”为单位列示股份数。

(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：已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“二、股票挂牌情况”列表披露可流通股股份数量，且股份解限售准确无误。

(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：已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“一、公司基本情况”披露。

(4) 两年一期财务指标简表格式是否正确。

回复：两年一期财务指标简表已按相关要求指引核对，确认无误。

(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：《公开转让说明书》中披露股份公司股票转让方式：协议转让方式。

(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：本次修改文件涉及《公开转让说明书》，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：已按照要求在指定披露位置披露了上述文件。

(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：已知悉全国股转系统信息披露相关的业务规则，自申报受理至反馈意见回复之日，未发生信息披露相关业务规则要求需要披露的重大事项。

(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：已对公开披露文件进行检查，未发现不一致内容。

(10) 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：不存在涉及特殊原因申请豁免披露的事项。

(11) 存在不能按期回复的，请于到期前告知审查人员并将公司或主办券商盖章的延期回复申请的电子版发送至审查人员邮箱，并在上传回复文件时作为附件提交。

回复：按期回复。

(本页无正文，为杭州博达伟业公共安全技术股份有限公司《关于杭州博达伟业公共安全技术股份有限公司挂牌申请文件第一次反馈意见的回复》之签字盖章页)

法定代表人：



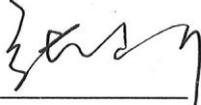
杭州博达伟业公共安全技术股份有限公司



2016年10月17日

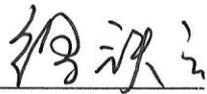
(本页无正文，为财通证券股份有限公司《关于杭州博达伟业公共安全股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见的回复》之签字盖章页)

项目负责人：



张小宁

项目小组成员：



徐铁云



楼宽



王晓洁

内核专员：



秦迅阳

