

关于承德建元科技股份有限公司 挂牌申请文件的第二次反馈意见之回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

东兴证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）已收悉贵公司于2021年7月8日下发的《关于承德建元科技股份有限公司挂牌申请文件的第二次反馈意见》（以下简称“反馈意见”）。承德建元科技股份有限公司（以下简称“建元科技”或“公司”）、主办券商以及北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）对贵公司提出的反馈意见进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行了书面说明，关于需要审计师发表意见的具体内容请参考北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《承德建元科技股份有限公司关于挂牌申请文件第二次反馈意见中会计师的相关回复》。涉及对《承德建元科技股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）进行修改或补充披露的部分，已按照反馈意见的要求对公开转让说明书进行了修改和补充，并已在《公开转让说明书》（反馈稿）中以楷体加粗显示，本回复中涉及的字体代表以下含义：

宋体（加粗）	反馈意见所列问题及反馈回复之结论性意见
宋体（不加粗）	反馈意见所列问题之回复
楷体（加粗）	对公开转让说明书等申报文件之修改或补充披露内容

现将核查情况报告如下：

1、关于公司财务规范性。请公司按照《挂牌审查业务规则适用指引第1号》的相关要求对申报材料中披露的个人卡问题进行规范，说明规范措施以及财务内控制度的建立情况及执行有效性。请主办券商及会计师核查公司报告期后是否仍存在个人卡收付款或其他财务不规范的情形，并对公司财务规范性是否符合《挂牌审查业务规则适用指引第1号》发表明确意见。

【公司回复】

请公司按照《挂牌审查业务规则适用指引第1号》的相关要求对申报材料中披露的个人卡问题进行规范，说明规范措施以及财务内控制度的建立情况及执行有效性。

(一) 个人卡问题及规范措施

1、个人卡问题具体情况

报告期内公司个人卡收款情况如下表：

个人卡卡号/ 收款人	交易对手方	金额（元）	款项性质	是否已进行 会计处理
尾号 5244/潘 名蕾	承德同力达 建筑工程有 限公司	400,000.00	货款	是
尾号 6175/赵 晓龙	河北正允建 筑有限公司	250,000.00	货款	是

2020 年度公司个人卡收款金额合计 650,000 元，占当年销售收款的比例为 1.02%，占比较小。

2、规范措施

(1) 公司已将用于收款的个人卡注销，具体情况如下表：

个人卡	销户时间	遗失时间
尾号 6175/赵晓龙	2021-4-28	-
尾号 5244/潘名蕾	2021-6-11	2020 年 12 月

(2) 公司将进一步加强《货币资金管理制度》等内部控制制度，严格规范其开展业务过程中货币资金及银行账户的使用。

(二) 财务内控制度的建立情况及执行有效性情况

1、财务内控制度的建立情况

公司建立了《财务管理制度》、《采购业务管理制度》、《销售管理制度》等内部控制制度，包括货币资金管理、往来款项管理、收入确认管理、成本费用管理、会计核算日常管理、采购及销售业务管理。

2、财务内控制度的执行有效性情况

(1) 通过员工入职培训，加强对公司相关制度、业务流程培训；有针对性组织董事、监事、高级管理人员及其他员工开展内部控制制度培训，树立风险防范意识，加强内控规范意识，促进内部控制制度有效运行。

(2) 通过上述整改措施的有效实施，2019年-2020年个人卡情况已经清理完毕，所涉及的个人卡并非为公司专用，赵晓龙将尾号为6175个人卡已注销，潘名蕾所持银行卡遗失，已办理挂失换卡，不再用于公司款项收取，2021年6月11日，潘名蕾已将其换卡后尾号为5273的个人卡注销。

【主办券商回复】

请主办券商及会计师核查公司报告期后是否仍存在个人卡收付款或其他财务不规范的情形，并对公司财务规范性是否符合《挂牌审查业务规则适用指引第1号》发表明确意见。

(一) 核查程序及事实依据

- 1、访谈公司董事长兼总经理赵泽桐，并保留访谈记录；
- 2、获取并查阅赵晓龙（期间：2020年6月至2021年4月注销）、潘名蕾个人卡银行流水（期间：2019年1月至2021年6月注销）；
- 3、获取并查阅个人卡注销回单、换领银行卡短信通知；
- 4、获取并查阅公司2021年1-7月银行流水；
- 5、获取并查阅公司财务内控制度，并进行执行有效性测试。

(二) 分析过程

1、报告期后是否仍存在个人卡收付款或其他财务不规范的情形

(1) 报告期后个人卡收付款情形

2020年，公司个人卡收款金额合计65万元，占当年销售收款的比例为1.02%，占比较小。建元科技已通过个人卡所收货款转入公司账户、注销个人卡、加强《货币资金管理制度》等内部控制制度执行力度，严格规范其开展业务过程中货币资金及银行账户的使用。

主办券商对董事长及总经理赵泽桐进行访谈、查阅2021年1-7月公司银行流水及赵晓龙、潘名蕾银行流水，建元科技已完成对个人卡的整改，且在2021年1-7月未发生个人卡收付款的情形。

(2) 其他财务不规范情形

公司建立了《财务管理制度》、《采购业务管理制度》、《销售管理制度》等内部控制制度，并通过员工入职培训，加强对公司相关制度、业务流程培训，有针对性组织董事、监事、高级管理人员及其他员工开展内部控制制度培训，树立风险防范意识，加强内控规范意识，促进内部控制制度有效运行。

主办券商对董事长及总经理赵泽桐进行访谈、查阅财务内控制度及主要制度执行情况，建元科技 2021 年 1-7 月未发生其他财务不规范情形。

（三）核查结论

综上所述，报告期后公司不存在个人卡收付款情形，不存在其他财务不规范的情形。

会计师相关回复请见会计师事务所出具的《关于承德建元科技股份有限公司挂牌申请文件的第二次反馈意见中会计师的相关回复》。

2、对公司财务规范性是否符合《挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》发表明确意见。

（1）公司利用个人账户收付款及其整改情况相关信息披露的充分性及完整性。

通过访谈公司董事长赵泽桐，查阅公司、赵晓龙（尾号为 6715）、潘名蕾（尾号为 5244/5273）账户的银行流水，以及公司公开转让说明书中关于个人卡收付款的披露情况，除已经披露的 65 万个人卡收款外，未见其他收付款情况。

经核查，公开转让说明书已充分、完整地披露了公司利用个人账户收付款及其整改情况相关信息。

（2）个人账户银行流水是否与业务相关、是否与个人资金混淆、是否存在通过个人账户挪用公司资金或虚增销售及采购的情形、是否存在利用个人账户隐瞒收入或偷逃税款等情形。

通过查阅赵晓龙（尾号为 6715）、潘名蕾（尾号为 5244/5273）个人卡账户的银行流水，该两张个人卡并非公司专用，除上述两笔个人卡收款外，其他资金往来与公司业务开展无关，未与个人资金混淆。

赵晓龙（尾号为 6715）、潘名蕾（尾号为 5244/5273）个人卡除前述两笔资金往来外，未发生与建元科技客户及供应商的业务资金往来，个人卡与建元科技之间的往来如下：

单位：元

姓名/卡号	收/支	金额	款项性质
赵晓龙（尾号为 6715）	支	858,947.00	还借款
潘名蕾（尾号为 5244/5273）	支	200,000.00	还借款

由上表可知，个人卡与建元科技的资金往来主要为资金拆借款，截至 2020 年 12 月 31 日，上述款项已经结清，2021 年 1 月 1 日至个人卡销户，个人卡未发生与建元科技间资金往来，不存在通过个人账户挪用公司资金或虚增销售及采购的情形。

赵晓龙（尾号为 6715）、潘名蕾（尾号为 5244/5273）个人卡涉及的业务收入、税费及回款情况如下：

单位：万元

名称	收入确认时间	应收账款	收入	销项税	对公账户回款	个人卡回款	应收账款余额
承德同力达建筑工程有限公司	2019 年	283.25	250.67	32.59	243.25	40.00	-
河北正允建筑有限公司	2017 年	335.00	286.32	48.68	310.00	25.00	-

由上表可知，承德同力达建筑工程有限公司、河北正允建筑有限公司的回款大部分通过对公账户回款，个人卡回款主要原因为客户要求及处于便捷性考虑，与个人卡收款相关的收入、税费已于交易发生时入账并申报纳税，不存在利用个人账户隐瞒收入或偷逃税款等情形。

经核查，个人账户银行流水中仅有已披露的两笔收款与公司业务相关、未与个人资金混淆，不存在通过个人账户挪用公司资金或虚增销售及采购的情形、不存在利用个人账户隐瞒收入或偷逃税款等情形。

(3) 报告期内个人账户规范情况、期后是否新发生不规范行为、是否存在其他应当规范的个人账户、整改后的内控制度是否合理并有效运行。

报告期内，个人卡已经清理完毕，所涉及的个人卡并非为公司专用，赵晓龙将尾号为 6175 个人卡已注销；潘名蕾所持银行卡遗失，已办理挂失换卡，不再用于公司款项收取，并于 2021 年 6 月 11 日注销。

经访谈董事长及总经理赵泽桐、查阅过公司账户银行流水、查阅财务内控制度及执行情况，报告期后公司未新发生不规范行为，不存在其他应当规范的个人账户，整改后的内控制度合理并有效运行。

(4) 报告期内公司与个人账户收付款相关的收入或采购的真实性、准确性、完整性。

报告期内公司不存在使用个人卡进行采购的情形。报告期内公司与个人卡收款相关的收入已分别于 2017 年、2019 年确认。

经访谈董事长及总经理赵泽桐、查阅收入记账凭证、收款银行回单、合同，相关收入真实、准确、完整。

(5) 主办券商及律师应当核查申请挂牌公司利用个人账户收付款是否被处罚或存在被处罚的风险、是否构成重大违法违规，并发表明确意见。

经查询中国人民银行石家庄中心支行官方网站行政处罚信息公开界面 (<http://wzdig.pbc.gov.cn:8080/search/pcRender?pageId=fa445f64514c40c68b1c8ffe859c649e>)，无建元科技被中国人民银行采取行政处罚的记录。

公司报告期内存在个人卡代收公司款项的情形，但是个人卡代收的相关款项已转至公司账户，并未给公司带来损失，公司不存在虚增、虚减收入从而操纵利润的情形，也不存在被当地金融监管部门处罚的情形。

综上，主办券商认为，报告期内公司使用个人卡收付款的行为不构成重大违法违规。

综上所述，公司已按照《挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》的要求进行整改及规范，公司财务规范性符合《挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》的规定。

(三) 核查结论

经核查，报告期后公司不存在个人卡收付款情形，不存在其他财务不规范的情形；公司已按照《挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》的要求进行整改及规范，公司财务规范性符合《挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》的规定。

会计师相关回复请见会计师事务所出具的《关于承德建元科技股份有限公司挂牌申请文件的第二次反馈意见中会计师的相关回复》。

2、关于关联交易。（1）针对第一次反馈意见中关联采购劳务和安装服务的必要性分析，公司在回复中着重分析了劳务外包的必要性，而非关联交易的必要性。请公司补充披露报告期内从关联方采购劳务和安装服务的必要性分析，以及关联采购金额及占比的变动的的原因分析；（2）公司在第一次反馈意见回复中披露，从泰禾伟恒采购和销售的必要性是“在可能出现产品质量问题或合同纠纷的情况下，能将可能涉及的司法诉讼或因计提减值等造成对财务报表的负面影响的风险隔离在泰禾伟恒公司层面，避免将风险传导至建元科技”。请公司：1）补充说明泰禾伟恒作为公司的采购和销售平台，公司通过泰禾伟恒采购及销售的占比并不高的原因及合理性，以及泰禾伟恒注销的原因。2）结合公司通过泰禾伟恒进行采购销售和公司与其它供应商或客户直接进行交易的差异（包括但不限于交易产品或物资的差异、采购或销售流程差异、泰禾伟恒上游供应商及下游客户的资质与公司直接供应商和客户资质等方面），说明将泰禾伟恒作为采购、销售平台的合理性，公司如何将司法诉讼或计提减值的风险隔离在泰禾伟恒公司层面。3）说明公司对泰禾伟恒采购及销售不独立的具体表现形式。

请主办券商及会计师：（1）核查上述事项，说明公司对泰禾伟恒采购及销售的真实性及必要性，泰禾伟恒是否存在为公司代垫成本或费用的情形，是否存在对公司的资金占用；（2）核查泰禾伟恒与公司之间各项交易的资金流水是否存在异常、是否与公司正常生产经营相关、相关会计处理是否合规，并对所核查事项发表明确意见。

【公司回复】

（1）针对第一次反馈意见中关联采购劳务和安装服务的必要性分析，公司在回复中着重分析了劳务外包的必要性，而非关联交易的必要性。请公司补充披露报告期内从关联方采购劳务和安装服务的必要性分析，以及关联采购金额及占比的变动的的原因分析；

①报告期内从关联方采购劳务和安装服务的必要性分析

公司向隆化县安佳建筑施工队、隆化县泽瑞施工队、隆化县诚瑞建筑施工队、隆化县同瑞劳务服务部、隆化县云梦施工队和尹国超（以下统称“关联采购对象”）采购的主要为劳务或安装服务。

从关联采购对象采购劳务和安装服务具有一定必要性，主要原因为：（1）向关联采购对象采购劳务和安装服务有利于公司经营的持续稳定发展。上述关联采购对象的负责人原为公司员工的直接管理人员或安装工作经验丰富，以关联采购对象的负责人为核心成立的个体工商户有利于加强对公司劳务用工人员的管理，保障公司生产秩序；同时，公司业务具有季节性、部分生产环节简单、技术要求不高，所以导致非关键工序工人的流动性较强，公司通过劳务外包的方式有利于保持用工的稳定性；（2）上述5家个体工商户确认为关联方是基于实质重于形式及谨慎性原则。上述个体工商户负责人属于建元科技实际控制人的表亲或堂亲，因其控制的个体工商户在报告期内与公司存在交易，公司基于谨慎性和实质重于形式原则，将关联采购对象认定为公司关联方，从而产生了相应金额的关联交易；因公司关联方尹国超对安装业务较熟悉，公司在业务量增加的情况下部分安装业务分包给尹国超。

②关联采购金额及占比的变动的原因分析

报告期内，2020年度、2019年度关联采购劳务的金额分别为7,455,915.65元、1,180,002.24元，增幅较大。主要原因为：一是隆化县安佳建筑施工队、隆化县泽瑞施工队、隆化县诚瑞建筑施工队、隆化县同瑞劳务服务部、隆化县云梦施工队于2019年陆续成立，部分生产由公司生产变更为劳务分包，劳务分包逐步增加，关联采购金额逐步增大；二是公司2020年度收入规模大幅增加，工作量增大，分包总额亦有所增加。

以上楷体加粗内容已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（三）关联交易及其对财务状况和经营成果的影响”之“1. 经常性关联交易”之“（1）采购商品/服务”中补充披露。

（2）公司在第一次反馈意见回复中披露，从泰禾伟恒采购和销售的必要性是“在可能出现产品质量问题或合同纠纷的情况下，能将可能涉及的司法诉讼或因计提减值等造成对财务报表的负面影响的风险隔离在泰禾伟恒公司层面，避免将风险传导至建元科技”。请公司：1）补充说明泰禾伟恒作为公司的采购

和销售平台，公司通过泰禾伟恒采购及销售的占比并不高的原因及合理性，以及泰禾伟恒注销的原因。

公司 2020 年度、2019 年度自泰禾伟恒关联采购金额分别为不含税 1,129,126.76 元、1,371,725.47 元，占同类交易的比例为 4.44%、7.7%；公司 2020 年度、2019 年度对泰禾伟恒关联销售金额分别为不含税 1,769,911.50 元、0 元，占同类交易比例为 2.7%、0%，占比不高。主要原因为一是泰禾伟恒作为销售、采购平台，无实际生产且公司规模较小，多数客户及供应商基于其自身业务开展需要和公司直接签订合同；二是公司 2020 年下半年启动新三板挂牌相关事宜，为满足挂牌的规范性要求，避免同业竞争，故公司计划将其注销。泰禾伟恒已于 2021 年 3 月 9 日注销完毕。

以上楷体加粗内容已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（三）关联交易及其对财务状况和经营成果的影响”之“1. 经常性关联交易”之“（2）销售商品/服务”中补充披露。

2) 结合公司通过泰禾伟恒进行采购销售和公司与其它供应商或客户直接进行交易的差异（包括但不限于交易产品或物资的差异、采购或销售流程差异、泰禾伟恒上游供应商及下游客户的资质与公司直接供应商和客户资质等方面），说明将泰禾伟恒作为采购、销售平台的合理性，公司如何将司法诉讼或计提减值的风险隔离在泰禾伟恒公司层面。

公司通过泰禾伟恒进行采购销售和公司与其它供应商或客户直接进行交易主要差异为在合同签订、发票开具、收付款增加泰禾伟恒这一交易环节，除此之外在交易产品或物资方面、采购或销售流程方面、上游供应商及下游客户的资质等方面均无差异。

公司将泰禾伟恒作为采购、销售平台，主要基于以下原因：

第一，诉讼风险隔离。公司通过泰禾伟恒与供应商或客户签署采购、销售合同，一旦发生诉讼纠纷，由泰禾伟恒作为诉讼主体，避免公司作为诉讼主体，从而确保公司业务正常开展；

第二，泰禾伟恒作为独立法人主体，具备独立承担法律责任的能力。泰禾伟恒在市场监督管理局登记备案的经营范围为销售建筑材料、装饰材料、金属材料、矿产品、木制品等，泰禾伟恒具有经营建筑材料的资格；泰禾伟恒 2020 年度、

2019 年度对公司以外采购金额分别为 108 万元、150 万元，向公司销售金额分别为 127 万、155 万，其在报告期内发挥了公司采购、销售平台的作用。

报告期内，泰禾伟恒未因采购、销售行为与供应商或客户发生法律纠纷，且公司 2020 下半年启动新三板挂牌相关事宜，为满足挂牌的规范性要求，避免同业竞争，故公司计划将其注销，泰禾伟恒已于 2021 年 3 月 9 日予以注销。

3) 说明公司对泰禾伟恒采购及销售不独立的具体表现形式。

泰禾伟恒系由建元科技实际控制人赵泽桐奶奶黄桂珍控制的企业，属于建元科技重要关联方，截至泰禾伟恒注销时（2021 年 3 月 9 日），泰禾伟恒员工主要由 1 名财务人员、3 名办公室人员组成。泰禾伟恒的采购和销售均受到建元科技控制，无论是交易对象、商品品类、结算情况、商品价格主要由建元科技确定，业务开展严重依赖于建元科技。2019 年度、2020 年度，泰禾伟恒对建元科技销售额占其全部销售额的 100%、98.65%。

综上，公司对泰禾伟恒采购及销售不具有独立性。

【主办券商回复】

请主办券商及会计师：（1）核查上述事项，说明公司对泰禾伟恒采购及销售的真实性及必要性，泰禾伟恒是否存在为公司代垫成本或费用的情形，是否存在对公司的资金占用；

（一）核查程序及事实依据

- 1、获取并检查公司关联方交易相关内控制度；
- 2、获取并检查报告期及期后公司与泰禾伟恒往来明细账、资金往来凭证相关凭证；
- 3、获取并检查公司账簿、相关凭证、发票、发货单、公司和泰禾伟恒银行流水；
- 4、核查双方签订的合同。

（二）分析过程

- 1、公司对泰禾伟恒采购及销售具有真实性及必要性

（1）公司对泰禾伟恒采购及销售的真实性

报告期内，泰禾伟恒自建元科技采购后销售给第三方客户的交易如下（含税）：

单位：元

客户/供应商	主要产品	2020年	2019年
供应商：建元科技	网架板	2,000,000.00	-
客户：河北凌华创倍商贸有限公司	网架板	2,000,000.00	-
差额		-	-

经查阅销售合同、出库单、验收报告等，建元科技通过泰禾伟恒销售给河北凌华创倍商贸有限公司的网架板用于河北凌华创倍商贸有限公司的棚户区改造项目，建元科技向该项目提供 CL 网架板，并已于 2020 年 12 月完成产品验收。

报告期内，泰禾伟恒自第三方供应商处采购后销售给建元科技及第三方客户的交易如下（含税）：

单位：元

客户/供应商	主要产品	2020年	2019年
供应商：		1,080,008.07	1,500,000.43
科美斯新材料科技发展有限公司	保温板	239,999.57	500,000.43
北京金隅砂浆有限公司承德分公司	砂浆	140,008.50	
唐山耀硕金属制品有限公司	镀锌丝	500,000.00	
北京航宇保温建材有限公司	保温板	200,000.00	
北京华夏鑫荣保温工程有限公司	保温板		850,000.00
文安县松阳五金塑料制品有限公司	垫块		150,000.00
客户：		1,320,763.24	1,550,049.78
建元科技	保温板、砂浆、镀锌丝、垫块	1,275,913.24	1,550,049.78
水山建筑工程有限公司	砂浆	44,850.00	

差额		240,755.17	50,049.35
----	--	------------	-----------

经对比建元科技的供应商清单，上表中 6 家供应商均为建元科技现有供应商，且供应产品与上表一致，建元科技对其采购具有一惯性。

泰禾伟恒作为公司采购平台向第三方供应商采购保温板、垫块、砂浆、镀锌丝等后销售给公司，作为公司销售平台向第三方客户销售公司产品网架板。经查阅建元科技记账凭证、采购入库单、销售出库单及泰禾伟恒与客户、供应商间资金往来，上述销售、采购相应产品均为建元科技主营业务相关产品，为第三方供应商、客户主营产品，且相关产品已经交付并且完成收付款。

综上所述，公司对泰禾伟恒采购及销售具有真实性。

(2) 公司对泰禾伟恒采购及销售的必要性

经与公司董事长及总经理赵泽桐进行访谈，公司将泰禾伟恒作为采购、销售平台，主要为进行有效地诉讼风险隔离，是建元科技为应对业务快速发展采取的风险规避手段，具有一定的必要性。

随着公司业务稳定发展以及满足挂牌的规范性要求，截至本回复出具日，泰禾伟恒已予注销。

2、泰禾伟恒不存在为公司代垫成本或费用的情形，亦不存在对公司的资金占用

(1) 泰禾伟恒不存在为公司代垫成本或费用的情形

经查阅泰禾伟恒、建元科技及第三方客户、供应商交易情况，具体如下：

A. 2020 年，泰禾伟恒自建元科技采购 200 万元网架板，并原价销售给河北凌华创倍商贸有限公司；

B. 报告期内，泰禾伟恒作为公司采购平台向第三方供应商采购保温板、垫块、砂浆、镀锌丝等，泰禾伟恒对外采购价格、建元科技对外直接采购价格、建元科技从泰禾伟恒采购价格对比情况如下：

2020 年度泰禾伟恒对外采购价格、建元对外直接采购价格、建元科技从泰禾伟恒采购价格对比情况如下：

单位：元/单位，立方米、吨、米

供应商名称	商品名称	规格	数量	泰禾伟恒对外采购单价	建元科技直接对外采购单价	建元科技从泰禾伟恒采购单价
科美斯新材料科技发展有限公司	保温板	挤塑板	541.99	442.81	440.00	487.09
北京金隅砂浆有限公司承德分公司	砂浆	砌筑	349.90	190.00	191.88	190.00
	砂浆	抹灰	326.79	225.00	227.86	225.00
唐山耀硕金属制品有限公司	镀锌丝	直径4mm	125.00	4,000.00	4,050.00	4,400.00
北京航宇保温建材有限公司	保温板	挤塑板	473.93	422.00	426.00	464.20

2019年度泰禾伟恒对外采购价格、建元对外直接采购价格、建元科技从泰禾伟恒采购价格对比情况如下：

单位：元/单位，立方米、个

供应商名称	商品名称	规格	数量	泰禾伟恒对外采购单价	建元科技直接对外采购单价	建元科技从泰禾伟恒采购单价
北京华夏鑫荣保温工程有限公司	保温板	挤塑板	1653.696	514.00	514.00	530.00
科美斯新材料科技发展有限公司	保温板	挤塑板	980.393	510.00	510.00	525.00
文安县松阳五金塑料制品有限公司	垫块		555555	0.27	0.27	0.3

从以上对比可以看出，同一产品同一时期，泰禾伟恒对外采购和建元科技直接对外采购价格基本持平，差异较小，但建元科技从泰禾伟恒采购价格较对外采购单价偏高。泰禾伟恒2020年度、2019年度对公司以外采购总额分别为1,080,008.07元（其中销售给水山建筑工程有限公司砂浆-抹灰44,850.00元对应成本为33,525.00元）、1,500,000.43元，销售给公司2020年度、2019年度总额为1,275,913.24元、1,550,049.78元，差额为229,430.17元、50,049.35元，差额主要原因为考虑到泰禾伟恒需承担人员工资等必要费用，为其留存一定的利润。上述交易价格差异占公司净利润比例为1.48%、1.14%，对公司利润影响较小。

C. 2020年，泰禾伟恒对外直接销售给水山建筑工程有限公司砂浆-抹灰44,850.00元，销售单价为301元/吨，较销售给建元科技价格偏高，主要原因为该笔交易满足对方临时性、急迫性短缺，所以单价略高。

经查阅泰禾伟恒报告期内财务报表及银行流水，泰禾伟恒主要费用为人员工资、社保、税费，均为泰禾伟恒维持其日常经营所需，不存在为建元科技代垫费用的情形。

经对比泰禾伟恒对外采购价格、建元对外直接采购价格、建元科技从泰禾伟恒采购价格，查阅泰禾伟恒财务报表及银行流水，泰禾伟恒不存在为公司代垫成本或费用的情况。

(2) 泰禾伟恒不存在对公司的资金占用

经查阅公司的往来款明细、泰禾伟恒银行流水，建元科技应收泰禾伟恒款项如下：

单位：元

科目	时间	金额	款项性质
应收账款	2020年12月31日	208,358.39	货款

经查阅公司泰禾伟恒银行流水，上述款项为前述销售、采购交易产生的往来款，无资金拆借行为，截至泰禾伟恒注销时，建元科技无应收泰禾伟恒款项，泰禾伟恒不存在对公司的资金占用。

(三) 核查结论

经核查，主办券商认为公司对泰禾伟恒采购及销售具有真实性及必要性，泰禾伟恒不存在为公司代垫成本或费用的情形，不存在对公司的资金占用。

(2) 核查泰禾伟恒与公司之间各项交易的资金流水是否存在异常、是否与公司正常生产经营相关、相关会计处理是否合规，并对所核查事项发表明确意见。

(一) 核查程序及事实依据

- 1、获取并检查公司、泰禾伟恒银行流水；
- 2、获取并检查报告期公司与泰禾伟恒往来明细账、资金往来凭证相关凭证；
- 3、获取并检查公司账簿、相关凭证，银行对账单；
- 4、核查双方签订的合同。

(二) 分析过程

1、经核查公司账务处理、会计凭单、付款凭证、发票等财务资料，泰禾伟恒与建元科技资金流水情况如下：

单位：元

时间	公司支付给泰禾伟恒	泰禾伟恒支付给公司
2019 年度	1,266,000.00	
2020 年度	1,559,963.02	1,791,641.61
2021 年 1-6 月		208,358.39
合计支付金额	2,825,963.02	2,000,000.00
实际合计采购或销售量	2,825,963.02	2,000,000.00
差额	-	-

经复核泰禾伟恒与建元科技间资金流水情况，双方资金流水均为交易产生，均与生产经营相关，无其他与交易无关的资金往来。

2、当公司从泰禾伟恒采购时，会计分录如下：

借：原材料

 应交税费

贷：应付账款

当公司对泰禾伟恒销售时，会计分录如下：

借：应收账款

贷：应交税费

 主营业务收入

会计处理均按照正常的采购、销售进行账务处理，会计处理合规。

（三）核查结论

经核查，主办券商认为泰禾伟恒与公司之间各项交易的资金流水不存在异常、均与公司正常生产经营相关、相关会计处理合规。

会计师相关回复请见会计师事务所出具的《关于承德建元科技股份有限公司挂牌申请文件的第二次反馈意见中会计师的相关回复》。

3、关于固定资产。请公司补充披露报告期内新增机器设备的具体情况及其必要性，新增机器设备与公司产能及业务的匹配性。请主办券商及会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】

请公司补充披露报告期内新增机器设备的具体情况及其必要性，新增机器设备与公司产能及业务的匹配性。

(1) 报告期内主要新增机器设备的具体情况及其必要性如下表：

单位：元

序号	设备名称	2021年度新增设备原值	设备用途
1	焊网机	113,369.03	将切割完成的镀锌丝织成生产所需的网片
2	叉车	48,672.57	属于装卸组，用于搬运产成品及聚苯板、挤塑板。
3	注塑机	176,991.15	用于垫块生产
合计		339,032.75	

单位：元

序号	设备名称	2020年度新增设备原值	设备用途
1	专用切丝机	11,881.19	将镀锌丝切割成产品所需的长度
2	焊网机	155,752.22	将切割完成的镀锌丝织成生产所需的网片
3	剪网机	44,247.79	将焊网机织成的网片剪裁成网架板生产所需标准网片
4	自动插丝机	243,362.83	自动插丝及焊接，将标准网片与挤塑板、聚苯板加工成标准网架板
5	叉车	110,619.47	属于装卸组，用于搬运产成品及聚苯板、挤塑板。
合计		565,863.50	-

单位：元

序号	设备名称	2019年度新增设备原值	设备用途
----	------	--------------	------

1	焊网机	123,716.82	将切割完成的镀锌丝织成生产所需的网片
2	立网设备	190,157.52	手动插丝及焊接,将网片与挤塑板、聚苯板加工成非标准网架板
3	自动插丝机	256,112.48	自动插丝及焊接,将标准网片与挤塑板、聚苯板加工成标准网架板
4	电动单梁起重机	110,619.47	属于装卸组,用于搬运产成品及聚苯板、挤塑板。
合计		680,606.29	-

由上表可知,报告期内公司新增的机器设备主要有两类,一类为网架板生产直接使用的机器,能够直接提高公司产能,主要包括焊网机、立网设备、自动插丝机、专用切丝机、剪网机、注塑机等;一类为装卸用设备,可以提高生产效率,主要包括电动单梁起重机、叉车等。报告期内新增设备均能够提高公司产能及生产效率,满足公司生产需求,具有必要性。

(2) 新增机器设备与公司产能及业务的匹配性如下表:

单位:元

项目	2019年度/2019年12月31日	2020年度/2021年12月31日	变动比例	2021年1-6月/2021年6月30日
固定资产-机器设备	1,345,766.74	2,009,586.87	49.33%	2,348,619.62
产能(平方米)	400,000.00	800,000.00	100.00%	800,000.00
网架板营业收入	30,032,685.06	64,702,336.53	115.44%	34,398,391.43

注:因公司产品生产季节性明显,故2021年1-6月产能为全年产能,未按时间进行分摊。

公司2020年底固定资产-机器设备较2019年底增加663,820.13元,增幅49.33%,公司2020年度产能较2019年度增加400,000平方米,增幅100%,公司2020年度网架板营业收入较2019年度增加34,669,651.47元,增幅115.44%,公司固定资产-机器设备与产能、网架板营业收入波动方向一致;公司固定资产-机器设备增幅低于产能及网架板营业收入的增幅,主要原因是公司2020年度

新增了自动化生产设备专用切丝机、焊网机、剪网机、自动插丝机，公司生产效率提高所致。

公司 2021 年 6 月末固定资产-机器设备较 2020 年度增加 339,032.75 元，增幅 16.87%，主要为新增了焊网机、叉车及注塑机，产能未增加主要原因为（1）焊网机只是网片生产环节的生产设备，仅提升了网片生产环节的生产效率，未提升公司产能，而 2020 年增加专用切丝机、焊网机、剪网机、自动插丝机等系网架板生产线，因此 2021 年 1-6 月新增焊网机未整体提高公司产能；（2）叉车为非生产网架板的关键设备，不能增加直接增加网架板产能；（3）为替代外购垫块，公司新增注塑机生产垫块，未直接增加网架板产能。

综上，公司 2020 年度固定资产-机器设备的增幅低于产能及网架板营业收入的增幅具有合理性，新增机器设备与公司产能及业务具有匹配性。

上述内容已补充披露于公开转让说明书第四节公司财务之六、报告期内各期末主要资产情况及重大变动分析之（十九）固定资产之 4 其他情况。

【主办券商回复】

请主办券商及会计师核查并发表明确意见。

（一）尽调过程及事实依据

- 1、访谈公司管理层；
- 2、查阅报告期内主要新增机器设备的记账凭证及原始凭证；
- 3、对会计师固定资产盘点程序进行复核，并取得盘点表。

（二）分析过程

1、报告期内新增机器设备的必要性

通过访谈公司管理层，公司报告期内新增机器设备的背景、新增设备的具体情况，了解新增设备的具体用途，新增设备专用切丝机、焊网机、剪网机、自动插丝机等均为生产网架板所需的设备，能够有效提高生产效率。

报告期内，公司业务快速发展，网架板销售收入规模由 2019 年的 3,003.27 万元增长至 2020 年的 6,470.23 万元，增长 115.44%。在该背景下，公司采取多种措施提高网架板生产能力，如通过委托研发开发分解软件提高图样拆解效率、通过劳务外包提高用工效率等。为应对产能需求的增加，报告期内新增自动化生产设备，如：专用切丝机、焊网机、剪网机、自动插丝机等，具有必要性。

通过查阅记账凭证及对固定资产机器设备进行盘点，公司新增固定资产使用状态良好。

2、新增及其设备与公司产能及业务的匹配性

通过访谈公司管理层，公司网架板生产所需设备中的关键设备包括专用切丝机、焊网机、剪网机、自动插丝机、立网设备，产能主要受限于自动插丝及立网的生产能力。

报告期各期末，公司机器设备具体情况情况如下：

单位：元

设备	2021年6月30日	2020年12月31日	2019年12月31日
生产设备	1,429,482.5	1,316,113.47	835,469.44
其他机器设备	919,137.12	693,473.4	510297.3
合计	2,348,619.62	2,009,586.87	1,345,766.74

2020年公司新增的机器设备主要有专用切丝机、焊网机、剪网机、自动插丝机等设备，因上述设备均直接应用于网架板生产的重要环节，公司产能增加40万平方米，增幅100%。与设备的增加相匹配，公司2020年度网架板产能较2019年度增加了40万平方米，新增设备具有合理性。

公司2021年6月末固定资产-机器设备较2020年度增加339,032.75元，增幅16.87%，主要为新增了焊网机、叉车及注塑机，产能未增加主要原因为（1）焊网机只是网片生产环节的生产设备，仅提升了网片生产环节的生产效率，未提升公司产能，而2020年增加专用切丝机、焊网机、剪网机、自动插丝机等系网架板生产线，因此2021年1-6月新增焊网机未整体提高公司产能；（2）叉车为非生产网架板的关键设备，不能增加直接增加网架板产能；（3）为替代外购垫块，公司新增注塑机生产垫块，未直接增加网架板产能。

综上所述，主办券商认为公司报告期内新增机器设备是必要性的，新增机器设备与公司产能及业务具有匹配性。

会计师相关回复请见会计师事务所出具的《关于承德建元科技股份有限公司挂牌申请文件的第二次反馈意见中会计师的相关回复》。

4、关于商业模式和股东所持股份披露。请公司：（1）按照现有业务类别和收入构成，结合现有关键资源要素；业务流程，外协所处业务环节、公司负责的业务环节、二者的区别和联系，公司核心竞争力；采购内容、供应商选择、供应商结算方式；客户获取途径（如招投标、谈判等）、采用的销售模式（如直销、经销、网络平台销售等）、客户结算方式；合作研发双方权利义务约定、成果归属、费用承担等方面，全面梳理并补充披露商业模式。请主办券商补充核查上述事项。（2）修改公开转让说明书“股东所持股份的限售安排”部分元朔咨询是否为控股股东、实际控制人、一致行动人的选项，并确认本次可公开转让股份数量。请主办券商补充核查上述事项。

（1）按照现有业务类别和收入构成，结合现有关键资源要素；业务流程，外协所处业务环节、公司负责的业务环节、二者的区别和联系，公司核心竞争力；采购内容、供应商选择、供应商结算方式；客户获取途径（如招投标、谈判等）、采用的销售模式（如直销、经销、网络平台销售等）、客户结算方式；合作研发双方权利义务约定、成果归属、费用承担等方面，全面梳理并补充披露商业模式。请主办券商补充核查上述事项。

【公司回复】

现有业务类别和收入构成已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“六 商业模式”中补充披露如下：

“公司目前的主营业务为建筑保温材料的研发、生产、销售及相关服务。目前公司的主要产品为 CL 建筑体系产品，技术来源于石家庄晶达授权的 CL 专利技术，取得了承德地区的独家授权许可。报告期内收入主要来源于其核心产品 CL 网架板、连接片。报告期内，公司自主研发的 DPS 产品尚未形成收入。公司目前的业务流程主要分为采购、生产、销售、研发四大业务循环，采购环节主要是对主要原材料聚苯板、挤塑板、石墨聚苯板、石墨挤塑板、镀锌丝的采购；生产环节公司将部分基础性、重复性的用工环节进行劳务外包以及将小额零星的公司尚不具备生产能力的其他保温体系产品进行外协的情况；目前公司采用直销的销售模式；研发环节公司以自主研发为主，辅以与科研机构等机构采用产学研相结合的模式，更好地为公司提供智力支持。”

关键资源要素已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“二 与业务相关的关键资源要素”中披露。限于篇幅不在本反馈回复中列出。

业务流程已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“二 内部组织结构及业务流程”之“（二）主要业务流程”之“1、流程图”中披露。限于篇幅不在本反馈回复中列出。

外协所处业务环节、公司负责的业务环节、和联系二者的区别已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“六 商业模式”中补充披露如下：

“关于外协的情况说明：公司目前以 CL、DPS 体系墙体保温材料为主，不具备其他体系墙体保温材料的生产设备、生产能力，在个别客户向公司采购其他墙体保温材料的情况下，公司通过委托外部加工的方式解决。在委托加工中通常由建元科技提供主材保温芯材，外协厂商负责提供辅材（如水泥、烘干砂、粉煤灰、聚合物砂浆及乳胶胶粉、纤维素等添加剂）和加工服务。合同约定价款以保温板面积为结算依据，规定了单位面积的单价，单价中包含了辅材成本及加工成本，单价的制定系对方在成本加上合理利润为基础与建元科技协商一致后确定。以实际加工的保温板面积*单价为最终结算金额，计入“委托加工费”中核算，主材保温板计入“委托加工物资”中核算，不存在受托企业为公司分摊成本、承担费用的情形。

由于委托加工业务属于零星采购，不属于关键的业务环节，公司以商业谈判的方式获取供应商资源，选取标准主要根据上游客户对保温板的技术规范要求，通过电话沟通、实地考察等方式评估供应商对于该笔业务的履约能力，受托方诺达节能具备相应的生产能力，能够提供稳定的合作关系，不属于专门或主要为公司提供服务，公司根据不同的上游客户选择不同的委托加工方，不存在对受托企业的依赖。

公司对于委托加工业务的质量控制措施：公司制定了《外协加工质量管理控制制度》，从采购产品的供应商选择、质量规范、验收标准、退换货方案等进行了规定，采取驻厂监督、设置质量控制点监控等方式，保证委托加工产品的质量。”

公司核心竞争力已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“六 商业模式”中补充披露如下：

“公司的核心竞争力：公司的核心技术为建筑保温与结构一体化体系，包括石家庄晶达授权的 CL 建筑体系和公司自主研发的 DPS 建筑体系，在现有核心技术已经取得专利或专利授权的情况下，在建筑保温及结构一体化领域，再从结构上进行创新存在较大难度；同时作为应用在建筑结构上的保温系统，其安全性、可靠性尤为重要，需要大量的理论及实验去论证，要求有相当的技术理论、人才梯队的储备，相关的实验论证能否成功也会提高该技术的实现难度，影响到技术的落地场景；作为建筑体系的应用，需要编制相应的地方标准，地产开发商在建筑施工前，需要由建筑设计院进行图纸方案的设计，在绝大多数情况下，建筑设计院在设计建筑保温部分时会使用已形成相应地方标准的建筑保温材料，同时在项目竣工验收环节，也会参照该标准进行竣工验收，因此同类竞品不仅需要研发新的专利，同时需要通过由当地住建行业主管部门指定的机构根据产品性能等进行评审，形成地方标准，才能够最终在市场上进行推广。公司现有的 CL 建筑体系和 DPS 建筑体系均已编制了相应的地方标准，在市场推广方面存在先发优势。”

采购内容已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“六 商业模式”之“1、采购模式”之“（6）采购内容”中补充披露如下：“公司采购的主要原材料为聚苯板、石墨聚苯板、挤塑板、石墨挤塑板、镀锌丝，采购的主要能源为电。”

供应商选择已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“六 商业模式”之“1、采购模式”之“（1）供应商的选择和考核”中披露。限于篇幅不在本反馈回复中列出。

供应商结算方式已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“六 商业模式”之“1、采购模式”之“（5）结算方式”中披露。限于篇幅不在本反馈回复中列出。

客户获取途径、采用的销售模式已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“六 商业模式”之“3、销售模式”中补充披露如下：

“公司获取订单的方式为商业谈判，采取直销的销售模式，直接面向市场独立销售，目前主要销售区域为承德市，正在河北省其他城市及全国其他省区进行市场开拓。”

客户结算方式已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“六 商业模式”之“3、销售模式”中补充披露如下：

“客户结算方式：2019 年度通常按照月度或季度结算，并于次月或次季度 5 日前结清货款 75%-85%左右，主体建筑封顶后支付剩余款项；2020 年开始公司基本取消了预收账款条款，通常在货到验收合格后，每月 20 日根据进度双方核对工程量，核对无误后，双方确认当月结算数量，每月按照结算数量的 70%付款，主体结构封顶后 3 个月内完成 100%结算。”

合作研发双方权利义务约定、成果归属、费用承担已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“六 商业模式”之“4、研发模式”之“（2）合作研发”中补充披露如下：“研发环节公司以自主研发为主，辅以与科研院所等机构采用产学研相结合的模式，更好地为公司提供智力支持。合作研发中通常约定：建元科技负责从需求端出发提供基础数据、基础参数，由相关科研院所提供必要的理论、技术支持，建元科技负责提供相关的经费支持，形成的研发成果通常由建元科技享有。”

【主办券商回复】

（一）核查程序及事实依据

1、查阅相关专利授权的原始凭证、记账凭证、发票、原始财务报表、审计报告、业务合同等，了解公司业务类别和收入构成；

2、查阅历次《CL 建筑体系技术实施许可合同》、《专利技术实施许可授权书》、《“CL 建筑体系”技术转让（专利实施许可）合同》、专利证书，了解关键资源要素 CL 专利的授权情况；

3、对公司采购、研发、生产、销售人员进行访谈，了解公司各业务环节及其流程；

4、对公司董事长、高级管理人员等进行访谈，了解公司的核心竞争力；

5、对重要供应商、客户进行访谈了解公司采购内容、供应商选择、供应商结算方式；订单获取方式、采用的销售模式、客户结算方式等；

6、查阅合作研发合同、专利证书、原始凭证、记账凭证、银行流水等，了解合作研发双方权利义务约定、成果归属、费用承担情况。

7、查阅委托加工合同、原始凭证、记账凭证、银行流水、委托加工方资质证书等。

（二）分析过程

1、通过查阅相关专利授权的原始凭证、记账凭证、发票、原始财务报表、审计报告、业务合同等，了解到公司目前的主营业务为建筑保温材料的研发、生产、销售及相关服务。目前公司的主要产品为 CL 建筑体系产品，报告期内收入主要来源于其核心产品 CL 网架板、连接片。报告期内，公司自主研发的 DPS 产品尚未形成收入。

2、通过查阅历次《CL 建筑体系技术实施许可合同》、《专利技术实施许可授权书》、《“CL 建筑体系”技术转让（专利实施许可）合同》、专利证书，了解关键业务资源 CL 建筑体系相关专利情况，目前公司的主要产品为 CL 建筑体系产品，技术来源于石家庄晶达授权的 CL 专利技术，取得了承德地区的独家授权许可。

3、通过查阅委托加工合同、原始凭证、记账凭证、银行流水、委托加工方资质证书等，并对公司相关人员进行访谈，了解到公司目前以 CL、DPS 体系墙体保温材料为主，不具备其他体系墙体保温材料的生产设备、生产能力，在个别客户向公司采购其他墙体保温材料的情况下，公司通过委托外部加工的方式解决，委托加工的方式不属于关键业务环节，公司通常负责提供主材保温板、被委托方通常负责提供辅材和加工服务。公司制定了相应的《外协加工质量管理控制制度》。

4、通过对公司董事长、高级管理人员等进行访谈，了解到公司的核心竞争力在于其核心技术建筑保温与结构一体化体系，包括石家庄晶达授权的 CL 建筑体系和公司自主研发的 DPS 建筑体系，在现有核心技术已经取得专利或专利授权的情况下，在建筑保温及结构一体化领域，再从结构上进行创新存在较大难度；同时作为应用在建筑结构上的保温系统，其安全性、可靠性尤为重要，需要大量的理论及实验去论证，要求有相当的技术理论、人才梯队的储备，相关的实验论证能否成功也会提高该技术的实现难度，影响到技术的落地场景；作为建筑体系的应用，需要编制相应的地方标准，地产开发商在建筑施工前，需要由建筑设计院进行图纸方案的设计，在绝大多数情况下，建筑设计院在设计建筑保温部分时

会使用已形成相应地方标准的建筑保温材料，同时在项目竣工验收环节，也会参照该标准进行竣工验收，因此同类竞品不仅需要研发新的专利，同时需要通过由当地住建行业主管部门指定的机构根据产品性能等进行评审，形成地方标准，才能够最终在市场上进行推广。公司现有的 CL 建筑体系和 DPS 建筑体系均已编制了相应的地方标准，在市场推广方面存在先发优势。

5、通过对公司采购、研发、生产、销售人员进行访谈，了解到公司目前的业务流程主要分为采购、生产、销售、研发四大业务循环，采购环节主要是对主要原材料聚苯板、挤塑板、石墨聚苯板、石墨挤塑板、镀锌丝的采购；生产环节公司将部分基础性、重复性的用工环节进行外包，存在零星外协的情况；目前公司采用直销的销售模式；研发环节公司以自主研发为主，辅以与科研院校等机构采用产学研相结合的模式，更好地为公司提供智力支持。

6、通过对重要供应商、客户进行访谈结合采购、销售合同了解到公司采购的主要原材料为聚苯板、石墨聚苯板、挤塑板、石墨挤塑板、镀锌丝，采购的主要能源为电、采取从《合格供应商名录》进行供应商选取、供应商结算方式通常采取先货后款、货到付款相结合的方式，供应商根据采购量大小、依赖程度，给予公司 1-3 个月不等的信用期；公司获取订单的方式为商业谈判，采取直销的销售模式，直接面向市场独立销售，目前主要销售区域为承德市，正在河北省其他城市及全国其他省区进行市场开拓，客户结算方式为 2019 年度通常按照月度或季度结算，并于次月或次季度 5 日前结清货款 75%-85%左右，主体建筑封顶后支付剩余款项；2020 年度公司基本取消了预收账款条款，通常在货到验收合格后，每月 20 日根据进度双方核对工程量，核对无误后，双方确认当月结算数量，每月按照结算数量的 70%付款，主体结构封顶后 3 个月内完成 100%结算等。

7、通过查阅合作研发合同、专利证书、原始凭证、记账凭证、银行流水等，了解到在研发环节公司以自主研发为主，辅以与科研院校等机构采用产学研相结合的模式，更好地为公司提供智力支持。合作研发中通常约定：建元科技负责从需求端出发提供基础数据、基础参数，由相关科研院校提供必要的理论、技术支持，建元科技负责提供相关的经费支持，形成的研发成果通常由建元科技享有。

（三）核查结论

综上，公司已在商业模式中如实补充披露了“现有业务类别和收入构成，结合现有关键资源要素；业务流程，外协所处业务环节、公司负责的业务环节、二者的区别和联系，公司核心竞争力；采购内容、供应商选择、供应商结算方式；客户获取途径（如招投标、谈判等）、采用的销售模式（如直销、经销、网络平台销售等）、客户结算方式；合作研发双方权利义务约定、成果归属、费用承担”等内容。

(2) 修改公开转让说明书“股东所持股份的限售安排”部分元朔咨询是否为控股股东、实际控制人、一致行动人的选项，并确认本次可公开转让股份数量。

【公司回复】

(一) 公司已修改《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“二、股份挂牌情况”之“（三）股东所持股份的限售安排及股东对所持股份自愿锁定的承诺”之“股东所持股份的限售安排”，具体情况如下：

“

序号	股东名称	持股数量（股）	持股比例（%）	是否为董事、监事及高管持股	是否为控股股东、实际控制人、一致行动人	是否为做市商	挂牌前12个月内受让自控股股东、实际控制人的股份数量（股）	因司法裁决、继承等原因获得有限售条件的股票的数量（股）	质押股份数量（股）	司法冻结股份数量（股）	本次可公开转让股份数量（股）
1	赵泽桐	9,000,000	89.87%	是	是	否	0	0	0	0	0
2	杜金龙	1,000,000	9.98%	是	否	否	0	0	0	0	0
3	元朔咨询	14,705	0.15%	否	是	否	0	0	0	0	4,901
合	-	10,000,000	100%	-	-	-	0	0	0	0	4,901

计		014	0.								1
		,70	00								
		5	%								

”

【主办券商回复】

（一）核查程序

- 1、主办券商核查了元朔咨询的工商档案；
- 2、主办券商核查了元朔咨询的合伙人协议和出资银行凭证。

（二）分析过程

经核查，元朔咨询注册资本为5万元，由两名合伙人出资，其中赵泽桐为普通合伙人，担任执行事务合伙人，出资4万元，占其注册资本的80%；杜金龙为有限合伙人，出资1万元，占其注册资本的20%。通过上述出资份额及执行事务合伙人构成分析，赵泽桐为元朔咨询的实际控制人，元朔咨询为赵泽桐的一致行动人。

（三）核查结论

综上，主办券商认为，元朔咨询系公司控股股东、实际控制人赵泽桐控制的合伙企业，其属于赵泽桐的一致行动人。《公开转让说明书》中关于元朔咨询是否属于“控股股东及实际控制人的一致行动人”一列已修改为“是”，元朔咨询本次可公开转让股份的数量为4,901股，相关数据准确无误。

（以下无正文）

（本页无正文，为承德建元科技股份有限公司对《关于承德建元科技股份有限公司挂牌申请文件的第二次反馈意见回复》之签章页）



（本页无正文，为承德建元科技股份有限公司对《关于承德建元科技股份有限公司挂牌申请文件的第二次反馈意见回复》之签章页）

项目负责人（签字）：张慕

项目组成员（签字）：于世宏 于昊 刘立兴

