





在江苏省,主要体现为江苏文投集团负责的大运河国家文化公园数字云平台的研学板块,为其建立研学实践领域的供应链管理体系,迅速拓展研学市场,落地品牌为“大运少年”,进行研学品牌开发、线上线下运营工作。

#### “大运少年”2022年一季度成果

##### 1、工作成果

双减背景下,为学校提供大运河文化数字资源,为老师提供校本开发、作业管理、评价、心理筛查等工具,配合老师进行原创性课堂作品开发。在省教育厅的学分银行管理中心指导下,和中考高考指标对接,为学生提供基于大学中学小学的大思政课内容一体化和综合素质评价的一体化实施。

1、数字资源。重新进行数据标签和形成知识图谱,满足学生检索学习和老师课程开发的需求;

2、数字化管理。重新进行运河文化的体系化和数字化的教学流程管理,形成学生基于线上线下一体的,家校社不同时空协同的学习资源。同时我们配置相关专业工具,降低老师的重复工作量,提高教学设计和实施效率;

3、数字成果。形成智慧阅读综合解决方案,包括读本、教本、微课、系统功能支撑、学习用图形数据库等;通过综合素质评价,学生形成数字化成长报告;校内形成数字化运河文化空间,在试点学校之间共建共享。

##### 2、工作重点

通过与省司法厅合作,习近平法治思想研究中心(北京)的中小学生法治教育,在江苏试点,由大运少年负责具体进校挂牌实施;通过和凤凰科技出版社合作,将出版发行大运少年+X的读本丛书。大运少年在省教科院立项的省级课题。近期省教育厅将到试点学校进行调研。

#### “大运少年”2022年二季度工作部署

##### 工作部署内容

##### 一、大运少年进校

包括试点学校读本智慧阅读计划、运河文化空间以及大运少年社团的选拔;出版社确定读本编纂方案、通识单本内容提纲和内容呈现形式,作为教育厅调研材料;省级课题计划开题;运河文化空间装备设计方案;青少年人权与法治教育方案;学校业务正常推进。



## 二、新华报业相关业务开展

建立新华交汇点-大运少年栏目，包括“大运少年直播间”、“大运少年说”、江苏名家论坛-双减后的家校社协同育人与新课标解读、新华小记者线上训练营-小记者的基本素养课、试点学校融媒体运营维护-融合采编服务、媒体发布以及舆情监控，与大运少年公众号联动；

## 三、南京市关工委、南京报业《家教周报》、南京市家长学校

家长成长学院，校本心理健康教育课程体系、心理危机咨询干预体系、心理小站项目开展相关合作、法治教育示范学校挂牌

## 四、南师大宋永忠教授

教师成长学院，苏教名师论坛的组织和开展、运河文化教师发展培训、校长三十人论坛以上，由省教科院课题组主办，南京市相关区和其他地级市协办。

### 大运少年项目 2022 年度-2025 年度财务预测汇总

单位：万元

类别	明细	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年度
营业收入	系统基础服务	300	400	601	924
	校园增值服务	900	1200	1501	2436
	校外运营服务	1800	3400	7998	13440
	合计	3000	5000	10100	16800
营业成本及费用	直接成本	2475	3920	7960	13255
	人工成本	660	792	950	1140
	运营费用	280	322	370	429
利润总额		-415	-34	820	1976
所得税		0	0	205	494
净利润		-415	-34	615	1482

在重庆市，已建立起南滨研学大品牌-“文博小管”，两个系列课程，五个课程群，开



发匹配“文博小管”线上系统。已在南岸区广福未来学校、黄桷垭小学校、南山珊瑚实验小学、文峰小学等学校部署实施，目前正在进行深度服务。

目前公司正在与重庆日报集团下的少年先锋报社进行合作，重点进行“家校社协同育人体系”。主要体现为联合建立项目工作组，少年先锋报社授权将其负责组织和执行的、重庆市教委主办的重庆市梦想课堂·自然笔记大赛、“读立未来”重庆市青少年阅读大赛、青少年生物多样性探究大赛（重庆）、赛乐网等资源向昌辉公司开放，并在其负责的线上平台为昌辉公司的家校社协同育人数字系统开启专属入口，有针对性地将流量导入家校社协同育人数字系统，实现研学旅行产品、教育教学图书等项目实施。

## （2）对传统主营业务的带动

充分运用十年来扎根文旅行业积累的经验和能力，运用“三微”的系统思想、供应链管理新模式，带动咨询、投资管理、项目运营的由量变到质变的发展，在行业内形成综合解决方案的独家口碑。

一是咨询板块对系统的充分灌输运用，在竞标中体现出重大优势，并运用到《西昌市文旅产业十四五规划》、《南岸区黄桷湾大景区》、《南岸区龙门浩城市更新》、《南岸区马鞍山城市更新》、《北碚区北温泉度假区》、《万盛区九锅箐国家森林公园运营提升》等项目咨询中。其中，充分听取业主方诉求，帮助建立高效合理的顶层设计、管理体制，建立发展驱动引擎，并重点从内容更新、增量项目提升的角度，通过昌辉股份的供应链管理体系，设计出资源到市场产品的转换路径，筛选合理项目、产品给业主方，实现快速落地和增收。与行业内的咨询方式过多依赖纯粹创意、内容偏高大上但不切实际的传统做法已有天壤之别，更切合项目实际需求，更具实际意义。

二是投资管理板块，运用系统为荣昌基地、横江项目、乐和归源等系统提供供应链支持，梳理和筛选优质资源、项目产品。如荣昌基地在面临疫情重大干扰下，截止10月仍完成5万人次以上的接待量、600万元以上的营收。乐和归源正运用系统在重庆两江新区、九龙坡区、丰都区以及贵州省、四川省宜宾等地实施智慧旅游、碳排放指标等项目。同时积极寻求投资方资源，开展新基金的募集和筹备工作。

三是项目运营，如荣昌基地运用文博小管系统，进一步加强课程内容研发及输出、学校生源区域扩大及流量转化等手段，有效应对疫情冲击。

## （三）面临的主要问题

受业务拓展、项目运维支出、咨询项目回款难度等影响，公司流动资金出现一定困难，出现一定人员流失，匹配的工作量相对加大。将通过尽快拓展新业务、部分融资等方式解决。



银行两笔借款，其中建行 72.5 万已偿还，农行的 71.2 万元已偿还部分，根据银行对小微企业的扶持政策，剩余部分做了展期还款。2022 年旅游行业受疫情的持续影响，昌辉公司力争实现盈亏平衡。2022 年公司的收入大部分来自大运少年项目分成，目前大运少年项目经过一年多的培育，项目逐渐有了起色，树立了良好的品牌，目前该项目主要在南京各中小学和博物馆间推广。

关于我公司董事唐洪波和监事蒋佳玲对年度报告内容存在异议，是因为 2021 年 9 月公司董事和监事换届，董事唐洪波和监事蒋佳玲都为新一届才任职的人员，对昌辉公司的运营不是很了解，因此对于公司年度报告书面确认意见表示不确定。

## 2、关于应收账款

你公司本期期末应收账款为 1,818,788.38 元，占总资产的 42.68%，应收账款周转率为 0.82。你公司第一大应收账款欠款方为重庆市南岸区旅游局，应收账款账面余额为 5,084,000.00 元，占应收账款合计 47.10%，其坏账准备为 5,084,000.00 元。前五大应收账款的账面余额合计为 7,136,727.50 元，占总额的 66.12%，且前五大应收账款的坏账准备计提比例均较大，坏账准备合计为 6,834,363.75 元。

请你公司：

(1) 结合同行业可比公司情况，说明公司的应收账款周转率是否处于行业平均水平；

(2) 结合欠款方运营性质、应收账款账龄、催款政策等，说明应收账款坏账准备计提政策及前五大应收账款计提大量坏账准备的合理性。

回复：重庆市南岸区旅游局的欠款 5,084,000.00 元由于欠款年限长且金额较大，另外 2018 年初国家进行机构改革，对文化委和旅游局进行合并调整，调整后对我司收回原旅游局的欠款增加了重大不确定性，所以年报审计时公司将此应收账款按单项金额重大并单项计提全额坏账。

前五大应收账款账面余额分别为：重庆市南岸区旅游局、重庆建大园林设计工程有限公司、重庆华韵宏岸旅游发展有限公司、秀山土家族苗族自治县旅游局、重庆市丰都县旅游局，其中重庆华韵宏岸旅游发展有限公司与我司存在合同纠纷诉讼，重庆建大园林设计工程有限公司 618,000.00 元，原因是对方单位更换领导以及规划时效性问题，预计无法收回。重庆市丰都县旅游局 450,000.00 元，原因是丰都庙会项目执行尾款未收，对方领导更换，预计



无法收回。秀山土家族苗族自治县旅游局也因对方领导更换预计无法收回。

### 3、关于供应商

报告期内，你公司第一大供应商为重庆市陶都文化创意产业开发有限公司，采购金额为2,453,820.48元，年度采购占比为46.06%，且该供应商与公司存在关联关系。

请你公司：

(1) 结合采购内容、合作历史、供应商筛选标准、供应商资产规模、背景、主营业务、实缴资本情况，说明你公司向上述供应商进行采购的原因，相关供应商是否具备履约能力；结合供应商取得方式、市场价格，说明相关交易定价是否公允；

(2) 结合采购内容、市场竞争情况、同行业可比公司情况等，说明重庆市陶都文化创意产业开发有限公司作为第一供应商的原因，以及为避免公司及股东利益不受损害而采取的具体措施。

回复：重庆市兴昌辉腾旅游产业发展有限公司（以下简称“兴昌公司”）作为昌辉公司子公司，经营主要依托于其承租的荣昌国家级示范性综合实践基地展开（简称“基地”）。基地的业主方为重庆市陶都文化创意产业开发有限公司（简称“陶都公司”），故陶都公司与兴昌公司存在场地租赁关系。陶都公司为重庆市万灵山旅游开发集团有限公司的控股子公司，注册资本为5000万元。因重庆市万灵山旅游开发集团有限公司也为兴昌公司的股东，故兴昌公司与陶都公司的交易存在关联交易。

2016年荣昌县政府招商引资，昌辉公司作为招商引资的对象之一。因荣昌政府对基地的设施设备投资和装修耗费约3000余万，对这笔费用按12年进行摊销，每年摊销约250万，以此为谈判依据，双方签订了《荣昌县示范性综合实践基地房屋租赁合同》，场地面积共27328m<sup>2</sup>，租金为7元/m<sup>2</sup>，从2021年6月起每个平方递增1元，共8元/m<sup>2</sup>。

### 4、关于利息收入和货币资金

你公司本期现金及现金等价物净增加额为-374,593.79元，本期期末货币资金为256,745.63元，本期期初货币资金为592,978.47元，本期利息收入为453.23元。

请你公司说明2021年度收入利率，并结合2021年报告期期末与期初的货币资金余额说明利息收入相对较低的原因。

回复：因公司2021年2-11月每月的货币资金余额比较少，故产生的利息收入也较少。

重庆昌辉文化传播股份有限公司

2022年6月27日

