

关于郑州畅想高科股份有限公司公开发行  
股票并在北交所上市申请文件的  
第三轮审核问询函  
之回复

勤信专字【2023】第1545号

中勤万信会计师事务所（特殊普通合伙）  
中国 北京  
二〇二三年十一月

中勤万信会计师事务所（特殊普通合伙）

地址：北京西直门外大街112号阳光大厦10层

电话：（86-10）68360123

传真：（86-10）68360123-3000

邮编：100044

---

**关于郑州畅想高科股份有限公司公开发行  
股票并在北交所上市申请文件的  
第三轮审核问询函  
之回复**

勤信专字【2023】第1545号

北京证券交易所：

中勤万信会计师事务所（特殊普通合伙）收到贵所2023年11月7日下发的《关于郑州畅想高科股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第三轮审核问询函》（以下简称“问询函”）后，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就问询意见所提的有关问题逐项认真核查及落实，现将核查情况回复如下：

### 问题 1.进一步分析 12 月份确认大额收入的真实性

根据申报材料及二轮问询回复：（1）报告期内，发行人 12 月确认收入的金额分别为 4,059.37 万元、3,746.69 万元和 7,842.77 万元，销售占比分别为 43.28%、36.62%和 54.44%。2022 年 12 月销售占比显著较高，未中标即开始备货生产的情形涉及 8 个项目，上述项目均在 12 月当月中标、当月完成验收，合同执行周期较短，且部分项目金额较大，包括对客户辽宁铁道职业技术学院乘务员标准化作业实训项目（合同金额 1341 万）、对客户郑州铁路装备制造有限公司自助派班管理系统及相关设备项目（合同金额 418 万）等。其他年度发行人也存在未中标即开始备货生产的情形。（2）发行人验收周期 10 天以内的项目主要为公司承接的设备类产品销售项目，一般就设备外观、性能等进行验收，验收周期相对较短，同时部分客户之前已使用过公司同类产品，因此客户验收周期较短。发行人 12 月确认收入的项目中，多个项目验收周期较短。

请发行人说明：（1）针对 2022 年未中标即开始备货生产情形的项目，逐项说明发行人在中标前备货、开始生产的时点；中标前备货的，详细说明备货内容及合理性，中标前开始生产的，详细论证开始生产的合理性；针对上述项目，详细说明投标情况，竞争对手参与投标情况、发行人是否全部中标及中标合理性，是否存在串通投标、商业贿赂等不合规行为，结合资金流水核查情况说明是否存在与上述客户及人员之间的资金往来；说明发行人对上述行为的内部控制措施及规范措施。（2）上述项目均在 12 月当月中标、当月完成验收，各阶段合同执行周期较短是否存在异常情形，是否存在客户配合提前确认收入的情形，2022 年存在多个项目 12 月中标并验收是否与同行业公司特点一致。（3）结合验收前安装、调试等程序要求及用时逐项说明 12 月确认收入项目中部分项目验收周期较短的合理性；分析发行人 12 月发货项目的验收周期是否短于其他月份发货项目的验收周期，并分析较短的合理性；发行人 12 月收入占比较高是否符合行业惯例。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，说明核查过程、方法、比例，并发表明确意见。

### 【回复】

## 一、发行人说明

(一) 针对 2022 年未中标即开始备货生产情形的项目，逐项说明发行人在中标前备货、开始生产的时点；中标前备货的，详细说明备货内容及合理性，中标前开始生产的，详细论证开始生产的合理性；针对上述项目，详细说明投标情况，竞争对手参与投标情况、发行人是否全部中标及中标合理性，是否存在串通投标、商业贿赂等不合规行为，结合资金流水核查情况说明是否存在与上述客户及人员之间的资金往来；说明发行人对上述行为的内部控制措施及规范措施。

### 1、2022 年，发行人未中标即开始备货生产的主要项目具体情况如下：

单位：万元

项目名称	客户名称	合同金额(含税)	中标时间	合同签订时间	开始备货时间	开始生产时间	首次发货时间	收入确认时间	收入确认金额
乘务员标准化作业实训项目	辽宁铁道职业技术学院	1,341.00	2022-12-8	2022-12-22	2022-1-1-23	2022-1-1-21	2022-12-20	2022 年 12 月	1,186.73
自助派班管理系统及相关设备	郑州铁路装备制造有限公司	418.00	2022-12-12	2022-12-21	2022-1-1-24	2022-1-1-25	2022-12-23	2022 年 12 月	369.91
便携式行车凭证教学演练装置	中国铁路郑州局集团有限公司郑州机务段	97.94	2022-12-16	2022-12-28	2022-1-2-03	2022-1-2-01	2022-12-19	2022 年 12 月	86.67
	中国铁路郑州局集团有限公司洛阳机务段	78.35	2022-12-16	2022-12-28			2022-12-18	2022 年 12 月	69.34
	中国铁路郑州局集团有限公司新乡机务段	117.53	2022-12-16	2022-12-26			2022-12-20	2022 年 12 月	104.01
运行揭示段间编辑比对装置	中国铁路郑州局集团有限公司郑州机务段	62.00	2022-12-5	2022-12-23	2022-1-1-16	2022-1-1-30	2022-12-11	2022 年 12 月	54.87
	中国铁路郑州局集团有限公司洛阳机务段	62.00	2022-12-5	2022-12-21			2022-12-11	2022 年 12 月	54.87
	中国铁路郑州局集团有限公司新乡机务段	62.00	2022-12-5	2022-12-21			2022-12-11	2022 年 12 月	54.87

注：辽宁铁道职业技术学院乘务员标准化作业实训项目及中国铁路郑州局集团有限公司郑州机务段、新乡机务段及洛阳机务段的便携式行车凭证教学演练装置项目开始生产时间早于开始备货时间主要系利用常备库存原材料提前生产。

如上表所示，2022 年度，发行人存在未中标开始备货生产的情形，主要原因为：公司上述客户具有严格的采购计划、制度，预算约束较强，为保证当年预算的顺利执行，对于计划当年完成的项目，要求供应商在年底前交付验收。为满足客户的交付需求，同时公司通过市场调研并结合近期客户的招标情况、历年产品的销售情况以及新产品市场推广等，研判产品市场需求及备货生产经营风险，在中标前对常用配件、通用半成品模块提前备货生产，中标后采购定制化配件并进行组装。具体项目备货内容及合理性分析如下：

（1）辽宁铁道职业技术学院乘务员标准化作业实训项目：公司于 2022 年 11 月 18 日收到辽宁铁道职业技术学院相关项目的招标文件。因招标文件要求标准化作业实训项目在合同签订 30 日内供货、安装、调试完毕，项目交付周期较短，此外，辽宁铁道职业技术学院具有严格的采购计划、制度，预算约束较强，对于计划当年完成的乘务员标准化作业实训项目，要求供应商在年底前交付验收，为保证当年预算的顺利执行，确保该项目顺利交付及验收，将需要改造装修的项目实施场地更换为已建设完成无需装修实训场地，确保供应商设备到达现场后即可安装、调试。为保障中标后公司能及时履约交付及提高项目交付质量，公司充分研判该项目产品类别构成，基于客户需求的 HXD3C、HXD3D、HXD1 等模拟驾驶装置、列车牵引控制设备、乘务员自助出退勤设备等为公司销售给铁道职业院校主流设备，公司结合以前年度此类产品的销售情况及客户调研预判市场需求，于 2022 年 11 月 21 日起利用公司常备库存 PC104 主板、模拟监控显示器机箱、监控主机盒、通用显示屏、电路板等模拟驾驶装置通用半成品模块开始装配，并于 2022 年 11 月 23 日起陆续对模拟驾驶装置设备中涉及的 PCB 板、模拟控制器、音视频设备、常用型号的工控主机、电路板等通用原材料以及一体机常用的配置材料通用测酒模块、工控主机等进行备货，并陆续投入生产。2022 年 12 月 8 日中标后，公司于 2022 年 12 月 11 日陆续采购模拟司机控制器仿真手柄、HXD3B、HXD3C 扳键开关组、触摸显示器、机车司机室模拟实训台专用司机座椅等定制化部件。

（2）郑州铁路装备制造有限公司自助派班管理系统及相关设备项目：公司于 2022 年 11 月 23 日收到郑铁装备的招标文件，招标文件要求供应商在合同签订后按照招标人需求数量 10 日内交付，且该项目的主要设备自助出退勤一体机、

酒精检测仪、监控设备等为公司常规销售设备，公司结合过往此类产品的销售以及 2022 年第四季度此类产品的投标情况，判断产品提前备货生产风险较小。考虑该项目交付周期较短，为保障中标后公司能及时履约，公司收到招标文件后，于 2022 年 11 月 24 日陆续对贴片集成、钽电容、读卡器板、常用型号的工控主机及 PCB 板等通用材料等提前进行备货，并于 2022 年 11 月 25 日起利用公司现有库存通用测酒模块电路板、消毒模块电路板以及读卡器板等通用原材料，对自助出退勤一体机产品中涉及的通用半成品模块进行生产。2022 年 12 月 12 日项目中标后，公司于 2022 年 12 月 15 日采购 TGCTQ 出退勤一体机前装饰亚克力板、一体机高拍摄像头透光亚克力板、一体机键盘部分装饰膜等定制化部件。

(3) 中国铁路郑州局集团有限公司郑州机务段、新乡机务段及洛阳机务段的便携式行车凭证教学演练装置项目：便携式行车凭证教学演练装置为公司当年推出的新产品，公司结合产品调研情况，基于对市场推广考虑，于 2022 年 12 月初提前备货生产样机，公司凭借产品及技术优势中标该项目，因公司前期已生产部分样机，使得项目中标后能快速交付。

(4) 中国铁路郑州局集团有限公司郑州机务段、新乡机务段及洛阳机务段的运行揭示段间编辑比对装置项目：公司于 2022 年 10 月 19 日收到中国铁路郑州局集团有限公司运行揭示段间编辑比对装置项目招标文件，因招标项目所列部分产品如运行揭示装置比较成熟，在国铁集团各机务段中运用比较多，且项目中的电路板、工控主机、音视频显示器等部件为常用型号，使用频率较高，备货风险较小，考虑该项目交付周期较短，为确保中标后公司能及时履约，公司于 2022 年 11 月 16 日陆续对音视频显示器、模拟显示器、多数据复核调校装置等通用件进行备货，并于 2022 年 11 月 30 日投入生产。2022 年 12 月 5 日项目中标后，公司于 2022 年 12 月 9 日对揭示编辑控制台、揭示比对模拟工作台等定制化部件进行采购。

## **2、公司提前备货生产的原因以及合理性**

(1) 公司主营业务季节性波动特征明显，通常客户上半年制定相关项目计划，下半年集中履行招投标程序，考虑部分项目交付周期较短，且集中于下半年交付，公司为保障中标后项目如期交付，对产品主要常用型号部件提前备货生产。

(2) 公司通过市场调研并结合近期客户的招标情况、历年产品的销售情况、新产品市场推广、研判产品市场需求以及基于市场推广等综合考量,对部分通用或者使用频率较高的产品提前备货生产。

(3) 公司查阅了同属软件和信息技术服务业的宏景科技、朗坤智慧等部分拟 IPO 企业披露信息,上述公司均存在中标前提前备货生产情形,公司中标前提前备货与同属软件和信息技术服务业的其他企业不存在明显差异。

综上所述,公司基于客户招标文件中产品交付要求、历年产品销售情况、新产品市场推广及近期该类产品的招标情况等因素综合考量,对部分常用产品或者前期差异化较少通用半产品提前备货生产,具有合理性。

### 3、2022 年未中标开始备货生产项目的投标情况如下:

项目名称	客户名称	预算金额 (万元)	中标金额 (万元)	合同金额 (万元)	中标原因	竞争对手方	公司是否中标
乘务员标准化作业实训项目	辽宁铁道职业技术学院	1,360.00	1,341.00	1,341.00	综合得分高	成都运达科技股份有限公司;北京丰赫科技有限公司	是
自助派班管理系统及相关设备	郑州铁路装备制造有限公司	10.00 万元/套	9.50 万元/套	418.00	最低价中标	河南思维信息技术有限公司	是
便携式行车凭证教学演练装置	中国铁路郑州局集团有限公司郑州机务段	300.00	293.82	97.94	最低价中标	郑州爱普锐科技有限公司;成都货安计量技术中心有限公司	是
	中国铁路郑州局集团有限公司洛阳机务段			78.35			
	中国铁路郑州局集团有限公司新乡机务段			117.53			
运行揭示段间编辑比对装置	中国铁路郑州局集团有限公司郑州机务段	190.20	186.00	62.00	最低价中标	武汉铁盛机电科技有限公司;河南思维信息技术有限公司	是
	中国铁路郑州局集团有限公司洛阳机务段			62.00			
	中国铁路郑州局集团有限公司新乡机务段			62.00			

如上表所示,2022 年未中标开始备货生产的以上项目全部中标。具体中标原因分析如下:

(1) 发行人中标辽宁铁道职业技术学院乘务员标准化作业实训项目因为产品综合得分较高。辽宁铁道职业技术学院采用综合评分法评标,根据“价格指

标”、“商务指标”、“技术指标”等指标全面综合评判投标产品和服务的质量。公司凭借技术优势、算法模型训练优势、价格优势、业务联动等优势，在项目招投标中获得较高的综合评分。

(2) 发行人中标郑州铁路装备制造有限公司自助派班管理系统及相关设备项目、中国铁路郑州局集团有限公司便携式行车凭证教学演练装置项目、运行揭示段间编辑比对装置项目的主要原因是价格较低。上述项目主要为数智运营类产品，招标单位在产品满足技术要求、资质许可等评判指标的前提下，一般采用最低价格中标的评标方法，公司凭借产品优势和价格优势中标。

综上所述，发行人中标上述项目具有合理性。

#### **4、公司不存在串通投标、商业贿赂等不合规行为获取业务的情形**

(1) 采用招投标方式的主要客户为国有企业、事业单位，内控制度规范

对于上述中标前提前备货的项目的客户为国有企业、事业单位，内控制度规范，所适用的招标程序、招标过程的组织、对投标人的投标资格的审核、评标、中标人的确定均由客户根据其评标办法及内部制度独立进行。在上述项目中，公司具备招标文件规定的资格条件，并通过招标人的资格审查，公司均是按照招标文件要求的投标流程参与投标，按照相关招投标程序进行公平竞争，并于中标后独立与相关客户签署业务合同，招投标过程公开、透明，符合《招标投标法》及其实施条例、《政府采购法》及其实施条例等相关法律法规规定，不存在与其他竞标方串通投标或者与招标人串通投标，或向招标人商业行贿的情形。

(2) 公司制定了严格的内控管理制度规范和约束销售人员的市场拓展行为

公司制定了《销售管理制度》《财务管理制度》《反商业贿赂管理办法》等一系列内控管理制度，规范公司的费用支出及市场销售人员的市场拓展行为，报告期内公司不存在串通投标、商业贿赂行为及其他违法违规获取业务的情形。

(3) 公司不存在因违反招投标相关法律法规而受到行政处罚的情形

根据公司及子公司所在地市场监督管理等部门出具的合规证明文件，以及公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要销售人员户籍所在地派出所出具的无犯罪记录证明，并经查询国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、

全国法院被执行人信息查询网等网站，报告期内公司及子公司、公司控股股东、实际控制人、发行人董事、监事、高级管理人员、主要销售人员均不存在因串通投标、商业贿赂等违法违规行为受到处罚、立案调查、起诉或构成犯罪的记录的情形。

综上，公司不存在串通投标、商业贿赂等不合规行为获取业务的情形。

#### **5、结合资金流水核查情况说明是否存在与上述客户及人员之间的资金往来**

报告期内，公司对公司及其子公司、关联方、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其他关键岗位人员银行流水进行自查，对大额交易及异常交易进行逐笔核查，主要对款项性质、交易对手方的合理性进行分析，重点关注交易对手方是否存在公司客户及其相关人员，是否存在异常大额资金往来的情形。经自查，公司及其子公司与上述客户及相关人员不存在除正常购销业务以外的异常资金往来，公司关联方、关联自然人董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其他关键岗位人员与上述客户及相关人员不存在资金往来。

#### **6、说明发行人对上述行为的内部控制措施及规范措施**

##### **(1) 公司对于中标前备货生产的内部控制措施以及规范措施**

公司营销中心在获取招标信息后，开始组织采购部门、生产部门、研发部门等相关部门及人员召开会议对是否参与投标进行评审，在充分考虑项目的可行性、项目实施交付周期、项目实施的成本和收益，充分评估项目承接成功率及提前备货生产的风险后，决定是否正式参与客户项目的招投标活动。

对于评审后，部分需要提前备货生产参与客户招投标活动的项目，公司建立了完善的关于原材料备货的内控制度，对生产备货各阶段进行职责分工、过程控制。

在备货数量预测层面，公司明确了物料需求预测的审批、管理流程，提高需求预测准确性，生产部门根据营销中心提供的预测订单与实际订单等相关资料定期编制《生产计划表》，仓管部门负责对营销中心下达的预测单、生产部门编制的生产计划表进行分析运算，针对需要提前备货的通用物料以及使用频率较高的常用物料，由仓储部门在 ERP 系统中创建采购申请单，并提交生产副总、总经理审批，采购申请单上必须注明材料的品名、规格、数量、需求日期及注意事项

等，经生产副总、总经理审批后，物资供应部方可安排购料。

物资供应部在收到采购申请单后，依需求日期及急缓件加以整理，并根据外部供方资料，参考市场行情及历史询价记录，以电话、邮件或邀标议价方式进行询价作业，尽量找生产厂家报价，外购部件、原材料原则上应以《合格供方名录》为询价对象。

在备货管理层面，公司加强仓储管理力度，要求仓库管理人员统计各类存货库存数量与状态，提高备货种类及备货量准确性。

(2) 公司对于防范串通投标、商业贿赂及其他违法违规获取业务的内部控制措施以及规范措施。

公司制定了《销售管理制度》《财务管理制度》《反商业贿赂管理办法》等一系列内控管理制度，规范公司的费用支出及市场销售人员的市场拓展行为以及规范公司招投标过程中招标信息获取、投标准备工作、投标文件制作、招投标文件归档等环节的工作，并明确禁止公司在商业活动中的商业贿赂行为。

(二) 上述项目均在 12 月当月中标、当月完成验收，各阶段合同执行周期较短是否存在异常情形，是否存在客户配合提前确认收入的情形，2022 年存在多个项目 12 月中标并验收是否与同行业公司特点一致。

**1、2022 年中标前开始备货生产的项目合同执行情况如下：**

单位：万元、天

客户名称	项目名称	合同金额 (含税)	中标时间	合同签订时间	首次 发货 时间	约定完成期 限	验收日 期	生产 周期	验收 周期
辽宁铁道职业技术学院	乘务员标准化作业实训项目	1,341.00	2022-12-8	2022-12-22	2022-12-20	合同签订 30 日内供货、安装、调试完毕	2022-12-29	28	9
郑州铁路装备制造有限公司	自助派班管理系统及相关设备	418.00	2022-12-12	2022-12-21	2022-12-23	2022 年 12 月 30 日前交付	2022-12-29	24	6
中国铁路郑州局集团有限公司郑州机务段	便携式行车凭证教学演练装置	97.94	2022-12-16	2022-12-28	2022-12-19	合同签订之日起 30 日内交付	2022-12-30	16	11
	运行揭示段间编辑比对装置	62.00	2022-12-5	2022-12-23	2022-12-11	合同签订之日起 30 日内交付	2022-12-23	10	12
中国铁路郑州局集团有限公司新乡机务段	便携式行车凭证教学演练装置	117.53	2022-12-16	2022-12-26	2022-12-20	合同签订之日起 30 个工作日内	2022-12-26	16	6

客户名称	项目名称	合同金额 (含税)	中标时 间	合同签 订时间	首次 发货 时间	约定完成期 限	验收日 期	生产 周期	验收 周期
	运行揭示段间 编辑比对装置	62.00	2022-12 -5	2022-12 -21	2022- 12-11	合同签订之 日起 7 个工 作日内	2022-12 -30	10	19
中国铁路郑州 局集团有限公 司洛阳机务段	便携式行车凭 证教学演练装 置	78.35	2022-12 -16	2022-12 -28	2022- 12-18	合同签订之 日起 30 日 内交付	2022-12 -29	16	11
	运行揭示段间 编辑比对装置	62.00	2022-12 -5	2022-12 -21	2022- 12-11	合同签订之 日起 30 日 内交付	2022-12 -22	10	11
<b>2022 年度仿 真实训平均 生产周期</b>	18.04								
<b>2022 年度数 智运营平均 生产周期</b>	20.15								

注：生产周期是从原材料开始投产到产成品完工达到交付标准的全部时间；验收周期=验收日期-首次发货日期

#### (1) 生产周期较短的项目分析

公司项目的平均生产周期为 20 天左右，各项目的实际生产周期因交付产品数量、交付产品定制化程度、产品生产工序及合同约定交付周期不同而存在差异，公司项目的生产周期主要集中在 10-30 天内。从上表可知，除中国铁路郑州局集团有限公司郑州机务段、新乡机务段及洛阳机务段的运行揭示段间编辑比对装置项目生产周期较短外，其他项目生产周期与产品平均生产周期不存在异常，中国铁路郑州局集团有限公司郑州机务段、新乡机务段及洛阳机务段的运行揭示段间编辑比对装置项目生产周期较短，主要系该项目为公司成熟度及标准化较高产品，生产流程较为简单，且仅涉及 3 套运行揭示段间编辑比对装置生产，数量较少，因此其生产周期短于平均生产周期。

#### (2) 验收周期较短的项目分析

各项目验收周期受合同约定及现场实施情况不同存在差异，因客户具有严格的采购计划、制度，预算约束较强，为保证当年预算的顺利执行，对于计划当年完成的项目，客户会于年底前积极组织相关产品验收，导致 2022 年 12 月产品验收周期相对较短。辽宁铁道职业技术学院乘务员标准化作业实训项目、郑州铁路装备制造有限公司自助派班管理系统及相关设备、中国铁路郑州局集团有限公司新乡机务段便携式行车凭证教学演练装置项目验收周期短于 10 天，主要因为该

项目为设备类产品销售项目，客户一般就设备外观、性能等进行验收，验收周期相对较短，同时部分客户之前已使用过公司类似产品，因此客户验收周期较短。

综上所述，上述项目在 12 月当月中标、当月完成验收，各阶段合同执行周期较短具有合理性。

## **2、不存在客户配合公司提前确认收入的情形**

(1) 公司的客户主要为国铁集团、地方铁路、城轨运营公司以及开设相关专业的职业院校等国有企业或事业单位，内部管理规范并且有严格的验收程序，不存在配合发行人验收或实际验收日期与验收单日期不符的情形。

(2) 公司确认收入均取得客户加盖公章以及相关责任人签字的验收单据，均按照合同约定履行了相关程序。

(3) 报告期内，公司不存在因商品买卖与客户发生相关纠纷、诉讼的情形。

综上，公司 12 月份确认收入的项目都是符合客户验收流程和达到合同约定的验收条件的，不存在项目未完工或未履行验收程序即由客户配合提前确认收入的情形。

## **3、2022 年存在多个项目 12 月中标并验收是否与同行业公司特点一致**

同行业可比上市公司未公开披露相关项目中标以及验收的情况，因此无法对比同行业 12 月中标项目的验收情况。下面就公司 12 月中标并验收的原因分析如下：

(1) 公司主营业务季节性波动特征明显，考虑部分项目交付周期较短，且集中于下半年交付，公司为保障中标后项目如期交付，通过市场调研并结合近期客户的招标情况、历年产品的销售情况以及新产品市场推广，研判公司主要项目的未来中标情况，对产品主要常用型号部件提前备货生产，因此能够在 12 月份中标后快速交付。

(2) 受 2022 年下半年不可抗力因素影响，主要客户采购招标计划有所延迟，导致公司 12 月份招标项目较多，同时发行人客户采购计划性较强，为保证当年采购计划的顺利执行，客户会于年底前积极组织相关产品安装及验收，导致产品验收周期相对较短。

(3) 公司开展业务，以小金额订单（单笔合同金额小于 800.00 万元）为主，大金额订单（单笔合同金额大于等于 800.00 万元）较少，小订单金额一般仅涉及设备交付、调试，施工及验收周期较短，大订单一般为综合类整体建设项目，综合类整体建设项目涉及现场安装、施工量较大，施工及验收周期较长，因此安装验收周期较长，往往长达几个月之久。同行业运达科技和捷安高科大金额订单金额较多，2020 年度-2022 年度，公司与运达科技、捷安高科大订单金额的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
运达科技	32,270.44	16,073.90	10,683.16
捷安高科	10,093.01	1,632.88	6,870.70
平均数	<b>21,181.73</b>	<b>8,853.39</b>	<b>8,776.93</b>
发行人	<b>3,799.90</b>	<b>0.00</b>	<b>1,124.99</b>

从上表可知，公司以小金额订单（单笔合同金额小于 800.00 万元）为主，大订单较少。小订单一般仅涉及设备交付、调试，施工及验收周期较短，加之公司部分项目通用半成品提前备货生产，是公司在 12 月份中标后能快速交付的主要原因。

综上所述，发行人 2022 年存在多个项目 12 月中标并验收与发行人业务特点、当年外部特有环境、行业特点相匹配。

(三) 结合验收前安装、调试等程序要求及用时逐项说明 12 月确认收入项目中部分项目验收周期较短的合理性；分析发行人 12 月发货项目的验收周期是否短于其他月份发货项目的验收周期，并分析较短的合理性；发行人 12 月收入占比较高是否符合行业惯例。

### 1、发行人产品整体验收周期情况

2020 年度-2022 年度，基于数智运营和仿真实训两大类产品验收周期因项目差异较大，按验收周期天数分层次列示如下：

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	仿真实训	数智运营	仿真实训	数智运营	仿真实训	数智运营

10天以内（含10天）	31.82%	31.78%	31.71%	30.86%	20.00%	26.02%
10-30天（含30天）	29.55%	28.97%	17.07%	24.69%	30.00%	34.15%
30-60天（含60天）	18.18%	14.02%	24.39%	22.22%	25.00%	15.45%
60-90天（含90天）	4.55%	12.15%	12.20%	8.64%	5.00%	13.82%
90天以上	15.91%	13.08%	14.63%	13.58%	20.00%	10.57%
<b>合计</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>

从上表可知，报告期内，公司产品验收周期多集中在60天以内，60天以内的项目占比约80%。其中，验收周期10天以内的项目占比相对较高，主要为公司承接的设备类产品销售项目，一般就设备外观、性能等进行验收，验收周期相对较短，同时部分客户之前已使用过公司类似产品，具有一定合作信任关系，因此客户验收周期较短。

## 2、12月份验收周期较短的项目分析

各项目之间受项目规模、项目复杂程度、客户验收方式、项目运行情况、验收人员安排等多方面因素导致各项目的验收周期存在差异。针对验收周期短于10天的项目，进行逐项分析。具体如下：

### （1）2022年12月验收周期短于10天的主要产品/项目情况

单位：万元、天

客户名称	项目名称	产品类型	合同金额（含税）	验收条款	验收周期	验收周期较短的原因
辽宁铁道职业技术学院	乘务员标准化作业实训项目	仿真实训	1,341.00	所有设备全部供货并安装调试完毕后10个工作日内	9	客户曾购买过类似产品且实施现场布置完毕，设备到达现场后仅需清点数量、检查外观并成功通电、调试即可完成验收，验收流程较为简单。
	行车安全装备实训中心项目	仿真实训	162.96	货物到达目的地后，双方应按照招标文件技术要求标准，对货物进行共同验收	5	客户曾购买过类似产品，设备到达现场后仅需清点数量、检查外观并成功通电调试即可完成验收，验收流程较为简单。
郑州铁路职业技术学院	列车牵引控制系统综合应用实训室	仿真实训	279.36	所有设备全部供货并安装调试完毕后7个工作日内，逾期视为验收合格	6	客户前期试用过该类产品，产品到达后仅需简单调试，验收流程较为简单。
	计算机联锁模拟试验实训室	仿真实训	157.80	所有设备全部供货并安装调试完毕后7个工作日内，逾期视为验收合格	8	客户前期试用过该类产品，产品到达后仅需简单调试，验收流程较为简单。
	技能传承创新平台	仿真实训	188.27	所有设备全部供货并安装调试完毕后7个工作日内，逾期视为验收合格	8	客户前期购买过类似产品，设备到达现场仅需简单调试，验收流程较为简单。

客户名称	项目名称	产品类型	合同金额 (含税)	验收条款	验收周期	验收周期较短的原因
黑龙江交通职业技术学院	机车行车安全装备实训教学系统	仿真实训	243.20	甲方应当在到货,安装、调试完后7个工作日内进行验收,逾期不验收的,视同验收合格	5	客户前期购买过类似产品,设备到达现场后仅需简单的安装、调试,验收流程较为简单。
郑州铁路装备制造制造有限公司	自助派班管理系统及相关设备	数智运营	418.00	甲方应在收到商品后7日内进行验收	6	客户前期购买过类似产品,设备到达现场后仅需简单的安装、调试,验收流程较为简单。
中国铁路郑州局集团有限公司新乡机务段	便携式行车凭证教学演练装置	仿真实训	117.53	收到商品后5日内进行验收	6	产品功能较为单一,不需要单独进行安装、调试,设备到达现场后,仅需清点数量、检查外观以及进行通电测试即可完成验收,验收流程较为简单。
湖南铁路科技职业技术学院	电力机车模拟综合实训	仿真实训	199.60	收到乙方交付的货物后应当及时组织验收	5	该产品为技能大赛同款设备,产品型号固定,技术比较成熟,客户对设备较为熟悉,设备到达现场后能够及时进行验收。
中国铁路济南局集团有限公司青岛机务段	音视频数据自动分析系统	数智运营	158.00	甲方应在收到商品后10日内进行验收	5	该产品技术比较成熟,在中国铁路济南局集团有限公司其他机务段已成功运用,产品出厂前就已完成软件的安装,到货后仅需要部署服务器及系统调试即可验收,验收流程相对简单。
太原铁路机械学校	行车安全装置实训室	仿真实训	141.28	货物到达后,检查货物物理连接是否正确,经调试和运行,供需双方共同确认货物正常运行后,完成货物验收	9	该产品为成熟产品,客户前期购买过类似产品,设备到达现场后仅需清点数量、检查外观并成功通电即可完成测试,验收流程较为简单。

(2) 2021年12月验收周期短于10天的主要产品/项目情况

单位:万元、天

客户名称	项目名称	产品类型	合同金额 (含税)	验收条款	验收周期	验收周期较短的原因
中国铁路郑州局集团有限公司洛阳机务段	运行揭示教学设备	仿真实训	136.68	收到商品后15日内进行验收	4	该类产品硬件配置比较简单,产品功能较为单一,验收流程简单。
中国铁路上海局集团有限公司杭州机辆段	6A视频维护升级	数智运营	199.50	乙方需对商品进行全面的质量检查,承诺销售给甲方的商品全部符合约定的质量要求,并提供相应的检验证明和商品合格证	7	客户前期试用过该类产品,产品到达后仅需简单调试就完成验收。
中国铁路南昌局集团有限公司福州机务段	动车组ATP模拟机	仿真实训	147.59	收到商品后7日内进行验收	6	客户前期购买过类似产品,设备到达现场后仅需简单的安装、调试即可完成验收。
中国铁路郑州局集团有限公司新乡	运行揭示教学设备	仿真实训	145.23	收到商品后5日内进行验收	6	该类产品硬件配置比较简单,产品功能较为单一,验收流程简单。

客户名称	项目名称	产品类型	合同金额 (含税)	验收条款	验收周期	验收周期较短的原因
机务段						
郑州郑铁轨道装备发展股份有限公司	自助出退勤设备	数智运营	162.00	收到商品后 5 日内进行验收	9	该项目设备标准化程度较高且客户前期向公司采购过类似产品,设备到达现场后仅需简单的安装、调试即可完成测试,验收流程相对简单。
中国铁路郑州局集团有限公司郑州机务段	运行揭示教学设备	仿真实训	128.14	收到商品后 5 日内进行验收	9	该类产品硬件配置比较简单,产品功能较为单一,验收流程简单。

(3) 2020 年 12 月验收周期短于 10 天的主要产品/项目情况

单位：万元、天

客户名称	项目名称	产品类型	合同金额 (含税)	验收条款	验收周期	验收周期较短的原因
上海翔机实业有限公司	自助出退勤管理系统设备	数智运营	225.40	甲方应在收到商品后 30 日内进行验收	7	该项目设备标准化程度较高,设备到达现场后仅需简单的安装、调试即可完成测试,验收流程相对简单。
河北中凯建设工程有限公司	出退勤一体机等	数智运营	122.70	到达交货地点后,交由甲方验收	7	该项目设备标准化程度较高,设备到达现场后仅需简单的安装、调试即可完成测试,验收流程相对简单。
中国铁路郑州局集团有限公司	动车组司机模拟实训装置	仿真实训	115.88	甲方应在收到商品后 3 日内进行验收	5	客户前期试用过该类产品,收到货后验收较快。

综上,报告期内,12月确认收入项目中部分项目验收周期较短,主要为公司承接的设备类产品销售项目,一般就设备外观、性能等进行验收,验收周期相对较短,同时部分客户之前已使用过公司类似产品,具有一定合作信任关系,因此客户验收周期较短。

**2、发行人 12 月发货项目的验收周期是否短于其他月份发货项目的验收周期,并分析较短的合理性**

2020-2022 年度,公司 12 月发货项目的验收周期分别为 10.98 天、15.74 天、11.28 天,不存在较大差异。报告期内,公司 12 月发货项目的验收周期较短主要由公司的业务特点、行业特性决定的。

报告期内,公司 12 月发货项目的验收周期短于其他月份发货项目的验收周

期，主要原因如下：

(1) 公司各月份发货的项目，受项目规模、项目复杂程度、客户验收方式、项目运行情况、验收人员配合程度等多方面因素影响，导致各月份发货项目的验收周期存在差异。

(2) 报告期内，公司主要客户为国铁集团、地方铁路、城轨运营公司以及开设相关专业的职业院校，此类客户具有严格的采购计划、制度，预算约束较强，为保证当年预算的顺利执行，对于计划当年完成的项目，客户会于年底积极组织相关产品验收，导致 12 月份验收周期较短。

### 3、发行人 12 月收入占比较高是否符合行业惯例

同行业可比上市公司未公开披露 12 月份收入及占比情况，因此无法对比同行业 12 月收入占比情况。公司就和同行业公司第四季度销售占比情况进行分析。

(1) 公司 2020 年度-2022 年度营业收入按季度分布情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
第一季度	466.46	3.24	664.36	6.49	267.88	2.86
第二季度	1,914.41	13.29	1,558.13	15.23	1,272.52	13.57
第三季度	1,473.59	10.23	1,155.01	11.29	1,993.40	21.25
第四季度	10,551.02	73.24	6,855.05	66.99	5,846.17	62.33
合计	<b>14,405.49</b>	<b>100.00</b>	<b>10,232.55</b>	<b>100.00</b>	<b>9,379.97</b>	<b>100.00</b>

从上表可知，2020 年度-2022 年度，公司第四季度收入占比分别为 62.33%、67.00% 和 73.24%，占比较高。2022 年公司第四季度占主营业务收入的比例较 2021 年度有所提升，主要原因为：①受 2022 年下半年不可抗力因素影响，主要客户采购招标计划有所延迟，导致公司第四季度产品销售金额占比较高。此外，公司 2022 年第四季度中标金额及占比高于 2020 年及 2021 年度，导致公司 2022 年度第四季度收入占比高于其他年度。②公司于 2022 年 7 月与运达科技签订 HXD2、HXD3D 模拟器采购合同，合同金额 1,180.00 万元，合同约定 2022 年 7 月 30 日前交付产品，并于收到产品 5 日内完成验收，公司于 2022 年 5 月 31 日发货交付，因公司产品为运达科技集成项目组成部分，其在 2022 年 9 月收到其终端客户验

收单后，于 2022 年 10 月 28 日对公司的产品出具验收报告。扣除该项目的影  
响，公司 2022 年第四季度收入占比为 65.99%，和公司 2021 年和 2020 年基本一致。

(2) 和同行业四季度收入占比对比

因竞业达的产品类型、客户群体与公司存在差异，竞业达主要产品包括智慧  
招考与评价、智慧教学与校园及智慧轨道，与公司业务接近的智慧轨道收入占其  
营业收入 30%左右，受其业务影响，竞业达客户群体主要为学校、考务机构、城  
轨运营公司、金融机构、电信运营商、互联网企业、制造业企业等，公司主要客  
户多为国铁集团、地方铁路等国有企业、事业单位等，较公司相比，竞业达客  
户群体较为多元化，使得其收入季节性分布更加均衡。

公司收入季节性分布与运达科技和捷安高科的收入季节性分布类似，第四季  
度收入占比具体如下表所示：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
运达科技	51.03%	52.16%	47.21%
捷安高科	53.77%	52.04%	56.43%
平均数	<b>52.40%</b>	<b>52.10%</b>	<b>51.82%</b>
发行人	<b>73.24%</b>	<b>66.99%</b>	<b>62.33%</b>

从上表可知，同行业可比公司中，运达科技和捷安高科的第四季度收入占比  
也较高，公司季节性分布和运达科技及捷安高科类似。

由上表可知，2020 年度-2022 年度，公司第四季度收入占比高于运达科技和  
捷安高科，主要系公司业务结构与上述两家公司有所差异，具体分析如下：

公司经营规模与同行业可比公司存在差异，公司开展业务，以小金额订单（单  
笔合同金额小于 800.00 万元）为主，大金额订单（单笔合同金额大于等于 800.00  
万元）较少，运达科技和捷安高科大金额订单金额较多。小订单金额一般仅涉及  
设备交付、调试，施工及验收周期较短，大订单一般为综合类整体建设项目，综  
合类整体建设项目涉及现场安装、施工量较大，施工及验收周期较长，因此安装  
验收周期较长，往往长达几个月之久，存在项目于当年下半年承接，验收确认在  
次年上半年完成情况，有效降低第四季度收入占比。

综上所述，因公司承接的验收周期较短的设备销售类业务占比较高，长验收

周期的综合类整体建设项目占比较少，导致公司下半年获取的订单集中在三四季度验收完毕。公司收入季节性分布与运达科技和捷安高科的收入季节性分布类似，12月份销售收入占比较高，具备合理性，符合行业惯例。

## 二、中介机构核查

### （一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理层及相关销售人员中标前提前备货生产的原因以及备货的内容；

2、获取发行人历次招投标的中标情况统计分析表，与竞争对手的投标情况进行对比分析，了解发行人相对于竞争对手中标的优势；

3、实地走访发行人主要客户，就发行人是否存在违反招标程序的情形向发行人客户进行确认；

4、取得郑州市高新区市场监督管理局部门出具的合规证明，确认报告期内发行人是否存在串通投标、商业贿赂及其他违法违规行为而受到行政处罚情形；取得并核查发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、销售人员户籍所在地派出所出具的无犯罪记录证明，并查询国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询网等网站，核查报告期内发行人及子公司、控股股东、实际控制人、董监高人员、销售人员等是否存在因串通投标、商业贿赂等违法违规行为受到行政处罚、立案调查、起诉或构成犯罪的记录的情形；

5、经检索企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询网等网站信息，核查发行人报告期内是否存在串通投标、商业贿赂及其他违法违规行为；

6、核查发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、发行人主要关联方、关键岗位人员全部账户银行流水，及现金报销累计金额大于5万元且平均单次报销金额大于1万元的其他人员的收款账户银行流水，通过交易对方匹配分析，对现金报销后的资金流出进行了逐笔核查；

7、通过查询全国企业信用信息公示系统、上市公司定期报告及发行人销售

合同等,获取报告期内发行人主要客户、客户的董监高及业务经办人等人员名单,并比对通过个人卡及现金支付涉及的员工的资金流水是否与发行人客户及其董监高、销售合同经办人存在资金往来;

8、查阅发行人的《财务管理制度》《销售管理制度》《采购管理制度》《仓库管理规定》《反商业贿赂管理办法》等内部控制制度;

9、获取发行人在12月当月中标、当月完成验收项目的销售合同、中标通知书、出库单、验收单,并根据上述资料查阅合同的项目名称、合同金额、中标日期、合同签订日期、发货日期、约定完成期限、验收条款、验收日期、收入确认日期及验收单日期等,查验情况如下:

单位:万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
12 月主营业务收入金额	7,842.77	3,746.69	4,059.37
查验金额	7,072.17	3,112.30	3,353.27
查验比例	90.17%	83.07%	82.61%

10、实地走访并函证发行人主要客户,就发行人销售收入、欠款金额等情形向发行人客户进行确认,具体情况如下:

(1) 客户走访情况

单位:万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
走访家数	实地走访 91 家, 视频访谈 1 家			
营业收入	5,500.48	14,874.01	10,669.81	9,479.50
走访客户对应的营业收入	4,349.41	12,309.86	7,384.33	6,157.77
走访覆盖率	79.07%	82.76%	69.21%	64.96%

经走访发行人主要客户,详细了解与发行人的业务合作情况,主要客户确认与发行人相关交易情况真实、准确,与发行人不存在关联关系及其他特殊利益关系,走访过程中未发现明显异常的情况。

(2) 发函及回函情况

报告期内，发函数量及金额、占比，回函数量及金额、占比情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
营业收入金额	5,500.48	14,874.01	10,669.81	9,479.50
发函数量	52	144	130	106
发函金额	4,872.48	13,265.28	9,508.41	8,528.41
发函金额占营业收入比例	88.58%	89.18%	89.12%	89.97%
回函数量	48	137	123	99
回函数量占比	92.31%	95.14%	94.62%	93.40%
回函金额	4,872.48	12,756.34	9,267.06	8,287.65
回函金额占营业收入比例	88.58%	85.76%	86.85%	87.43%

11、统计报告期内各月份发货项目的验收周期，并分析 12 月发货项目的验收周期短于其他月份发货项目的验收周期的合理性；

12、查询同行业公司公开资料，确认发行人 2022 年存在多个项目 12 月中标并验收是否与同行业公司特点一致；发行人 12 月收入占比较高是否符合行业惯例。

## （二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、2022 年中标前即开始备货生产的项目备货具有合理性；发行人中标上述项目具有合理性，不存在串通投标、商业贿赂等不合规行为。

2、通过资金流水核查，发行人及其子公司与上述客户及相关人员不存在除正常购销业务以外的异常资金往来，发行人关联自然人董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其他关键岗位人员与上述客户及相关人员不存在资金往来。

3、发行人对于上述行为的内控控制措施以及规范措施完善。

4、发行人 2022 年 12 月当中标、当月完成验收的项目各阶段合同执行周期较短不存在异常情形；不存在客户配合提前确认收入的情形；2022 年存在多个项目 12 月中标并验收系行业特性决定。

5、报告期内，12月确认收入项目中部分项目验收周期较短，具有合理性；发行人12月发货项目的验收周期存在短于其他月份发货项目的验收周期，验收周期较短具有合理性。

6、报告期内，发行人12月收入占比较高符合行业惯例。

#### 问题 2. 现金支付及销售人员的取现流向的真实性

根据申报材料及二轮问询回复：（1）2020-2021年，发行人累计取现金额为1,488.58万元，部分（1,101.11万元）存现至公司实际控制人冯献华控制的个人卡用于支付员工报销款或发放奖金薪酬，部分用于现金为员工支付报销款。上述发行人实际控制人冯献华控制的个人卡为发行人董事、第二大股东张宪锋之母白均平的银行卡。（2）对关联自然人的资金流水核查中，存在较多取现的情形，主要为销售人员，取现的用途多为用于家庭生活开销、与亲戚朋友资金拆借等；报告期内，发行人销售人员人均薪酬较高且高于同区域可比公司捷安高科。

请发行人说明：（1）实际控制人通过个人卡为员工发放工资、奖金、报销费用，未使用本人银行卡而使用董事张宪锋之母白均平银行卡的商业合理性，发行人是否存在通过发行人其他人员及其近亲属银行卡进行异常资金往来的情形。

（2）针对发行人取现后现金支付的部分和通过个人卡支付的部分，分别说明不同用途的金额，并分析上述不同用途支付金额的月度分布、人员分布是否存在异常，与员工工资、费用报销水平等是否匹配。（3）高管资金流水中未见较多取现但主要销售人员多以取现的方式给他人借款、进行日常消费的原因及合理性；涉及大额取现的销售人员，各年取现的具体情况，包括：取现时间、金额、交易对手方名称及是否为发行人客户供应商相关人员、支出用途、交易对手方使用资金时间、归还资金时间及还款方式，说明取现时间与交易对手方资金借入、使用时间是否匹配，取现的用途是否真实、合理。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，发表明确意见，并说明：（1）对发行人实际控制人及其近亲属，董监高、主要财务人员、主要销售人员以及其他关键岗位人员等关键人员与主要客户及相关人员是否存在异常资金往来执行核查程序并发表核查意见时，是否结合上述情况确定核查范围并进行延伸核查。

（2）员工收到现金支付款及个人卡支付款后，是否存在流向发行人客户及其董

监高、经办人员等的情形，并分别说明对上述两类款项流向的核查程序、核查比例，说明交易金额核查标准确定的合理性，是否充分获取关于工资发放真实性及费用报销凭证齐备性及真实性的核查证据。（3）针对关联自然人（高管、销售人员等）资金流水核查中发现的取现情形，说明取现总金额，对取现用途真实性的核查程序及获取的核查证据是否充分。（4）实际控制人控制个人卡中划分为与公司无关的金额及收支情况，划分依据及准确性。

## 【回复】

### 一、发行人说明

（一）实际控制人通过个人卡为员工发放工资、奖金、报销费用，未使用本人银行卡而使用董事张宪锋之母白均平银行卡的商业合理性，发行人是否存在通过发行人其他人员及其近亲属银行卡进行异常资金往来的情形。

#### 1、未使用本人银行卡而使用董事张宪锋之母白均平银行卡的商业合理性

实际控制人主要基于安全性及便利性考虑，未使用本人银行卡而使用董事张宪锋之母白均平银行卡为员工发放工资、奖金、报销费用。具体如下：

（1）资金较为安全：白均平因年事已高，不会使用银行卡及手机银行，可以避免私下操作使用公司资金的情况。

（2）便利性：发行人生产经营场所在郑州市，张宪锋之母白均平日常在郑州定居，方便办理需本人验证才能处理的业务。

综上，发行人实际控制人冯献华未使用本人银行卡而使用董事张宪锋之母白均平银行卡具有合理性。

#### 2、发行人是否存在通过发行人其他人员及其近亲属银行卡进行异常资金往来的情形

发行人取得实际控制人冯献华及其配偶吕筱、母亲魏小花、年满 18 周岁的子女冯菁茹、哥哥冯小华及其配偶尹小雨、姐姐冯菊红及其配偶张建军、妹妹冯玉红及其配偶郭东峰、妹妹（一致行动人）冯玉霞、岳父吕要生、岳母张性梅、配偶吕筱之弟吕愿中，董事张宪锋及其配偶盛伟华、母亲白均平、年满 18 周岁的子女张奇及配偶斯兰婕，发行人其他董事、监事、高级管理人员、主要销售人

员、采购人员、财务人员及其他关联自然人的银行资金流水，获取核查对象出具的《关于银行账户提供完整性及相关交易情况的承诺函》，确认其已完整提供其银行账户，根据已提供银行账户的资金流水交易对手方、账号及金额进行交叉核对，确认银行账户信息的完整性，自查公司个人卡使用情况。经自查，除冯献华控制的尾号为 8427 的白均平交通银行卡涉及公司业务外，不存在通过其他人员及其近亲属银行卡进行异常资金往来及代收代付公司业务资金的情形。

发行人实际控制人冯献华控制的尾号为 8427 的白均平交通银行卡已于 2021 年注销。为杜绝类似事项的再次发生，发行人完善了《财务管理制度》、《差旅费报销管理制度》等相关内控制度，对公司资金管理和结算等进行明确规定，并严格把控各项收款、费用支出行为，自 2022 年开始，发行人不存在通过发行人其他人员及其近亲属银行卡进行异常资金往来的情形。

(二) 针对发行人取现后现金支付的部分和通过个人卡支付的部分，分别说明不同用途的金额，并分析上述不同用途支付金额的月度分布、人员分布是否存在异常，与员工工资、费用报销水平等是否匹配。

1、取现后现金支付的部分和通过个人卡支付的部分，分别说明不同用途的金额，并分析上述不同用途支付金额的月度分布、人员分布是否存在异常

(1) 现金支付及通过个人卡支付的具体用途情况

发行人存在通过现金及取现存入实际控制人控制的个人账户向员工支付工资、奖金提成及员工报销的情况，具体情况如下：

单位：万元；%

款项用途	2021年度					2020年度				
	现金支付		取现存入个人卡支付		小计	现金支付		取现存入个人卡支付		小计
	金额	占比	金额	占比		金额	占比	金额	占比	
员工薪酬	29.25	11.99	-	-	29.25	155.02	99.60	-	-	155.02
费用报销	214.79	88.01	409.96	100.00	624.75	0.63	0.40	691.10	100.00	691.73
<b>合计</b>	<b>244.04</b>	<b>100.00</b>	<b>409.96</b>	<b>100.00</b>	<b>654.00</b>	<b>155.65</b>	<b>100.00</b>	<b>691.10</b>	<b>100.00</b>	<b>846.75</b>

注：该表两年合计支付金额与发行人累计取现金额 1,488.58 万元不一致，主要系取现与向个人卡存现、通过个人卡支付存在时间差以及存在使用期初留存现金和当期现金收取的其他款项进行支付所致。占比为该用途该支付方式金额/该方式支付总金额的比例。

如上表所示，公司取现资金主要存入个人卡并通过个人卡支付员工报销款，公司通过个人卡及直接使用现金的用途主要为支付员工报销款及部分工资、奖金提成等，公司根据人员所属部门及报销款项实际用途，将其归属于营业成本、管理费用、销售费用及研发费用，付现或通过个人卡支付的成本费用均已在财务报表反映。

(2) 不同用途支付金额的月度分布

公司取现后现金支付和通过个人卡支付的均为员工报销款及部分工资、奖金提成、员工福利，按月度分布情况如下：

单位：万元

月份	2021 年度				2020 年度			
	支付员工薪酬	支付费用报销	小计	占比 (%)	支付员工薪酬	支付费用报销	小计	占比 (%)
1 月	13.21	47.74	60.96	9.32	7.78	35.29	43.07	5.09
2 月	0.89	75.92	76.81	11.75	1.86	37.32	39.18	4.63
3 月	1.00	52.57	53.57	8.19	63.31	20.94	84.25	9.95
4 月	3.23	85.21	88.44	13.52	0.79	19.60	20.39	2.41
5 月	3.24	77.19	80.43	12.30	0.83	51.98	52.81	6.24
6 月	3.72	28.24	31.96	4.89	19.63	41.40	61.03	7.21
7 月	1.20	76.15	77.35	11.83	2.40	54.06	56.46	6.67
8 月	0.29	41.36	41.66	6.37	0.75	57.06	57.81	6.83
9 月	0.25	47.96	48.21	7.37	17.79	65.09	82.88	9.79
10 月	1.45	72.54	73.99	11.31	2.26	80.23	82.49	9.74
11 月	0.55	14.44	14.99	2.29	0.48	73.61	74.09	8.75
12 月	0.22	5.41	5.63	0.86	37.14	155.15	192.29	22.71
合计	<b>29.25</b>	<b>624.75</b>	<b>654.00</b>	<b>100.00</b>	<b>155.02</b>	<b>691.73</b>	<b>846.75</b>	<b>100.00</b>

注：支付员工薪酬中包含职工福利；占比为当月支付金额/该年度支付合计金额的比例。

2020 年支付员工薪酬较多的月份为 3 月、6 月、9 月、12 月，主要与支付销售人员季度提成相关；2020 年费用报销金额较多的月份为 10 月、11 月、12 月，主要原因为：基于行业特性，发行人第四季度项目较为集中，现场施工费金额较大，人员出差较为频繁，差旅费、招待费较前几个季度有所增加。

2021年员工薪酬金额较多的月份为1月，主要为支付的团建费12.69万元，其余月份均为支付的员工福利费，不存在通过取现支付及个人卡支付工资奖金情况。2021年不同月份报销金额有所差异，主要系不同月份人员出差频率、时长不同导致差旅费、招待费有所差异，同时不同月份售后维修服务费、网络服务费、办公用品购置费等有所不同所致。2021年11月、12月金额逐渐减少，主要系发行人逐步完善费用报销内控制度，减少现金及个人卡支付情况，促进公司经营规范化。

综上所述，发行人取现后现金支付和通过个人卡支付的款项主要与提成发放、项目施工以及人员出差发生的差旅费、招待费报销情况相关，符合公司实际经营情况。发行人已于2021年11月进行整改，完善内控制度，大幅减少现金支付及个人卡支付金额。

### (3) 不同用途支付金额的人员分布

公司取现后现金支付和通过个人卡支付的均为员工报销款及部分工资、奖金提成、员工福利，按人员分布情况如下：

单位：万元

项目	2021年度				2020年度			
	员工薪酬	费用报销	小计	占比(%)	员工薪酬	费用报销	小计	占比(%)
销售人员	-	354.96	354.96	54.28	130.36	381.35	511.71	60.43
管理人员	29.25	37.70	66.95	10.24	24.66	47.93	72.59	8.57
生产人员	-	17.04	17.04	2.60	-	26.10	26.10	3.08
研发人员	-	215.05	215.05	32.88	-	236.35	236.35	27.92
其中：计入研发费用	-	51.78	51.78	24.08	-	37.23	37.23	15.75
计入其他费用	-	163.27	163.27	75.92	-	199.12	199.12	84.25
<b>合计</b>	<b>29.25</b>	<b>624.75</b>	<b>654.00</b>	<b>100.00</b>	<b>155.02</b>	<b>691.73</b>	<b>846.75</b>	<b>100.00</b>

注1：支付员工薪酬中包含职工福利，占比为该人员层数支付金额/该年度支付合计金额的比例。

注2：研发人员中计入其他费用主要系工程技术人员报销的与研发项目无关的费用。

由上表可知，因工程技术人员去项目现场实施调研及对现场工作进行指导培训较多，销售人员对所负责的区域项目进行跟踪出差及招待较多，费用报销对象主要为销售人员及工程技术人员，与发行人实际情况相符，不存在异常情形。

## 2、与员工工资、费用报销水平等是否匹配

公司取现存入个人卡的部分及使用现金的用途主要为员工报销款及部分工资、奖金提成等，公司根据人员所属部门及报销款项实际用途，在业务发生时将其归属于营业成本、管理费用、销售费用及研发费用，取现存入个人卡的部分及使用现金为员工支付的成本费用在当年度已在财务报表反映。

报告期前期，基于为员工节税目的，以及解决个别员工出差未取得合规发票的报销，存在通过报销无商业实质的采购发票，将公司资金经供应商转至实际控制人冯献华控制的个人卡，用于支付员工薪酬及无票费用报销款的情况。基于上述事项真实背景，公司在 2022 年度对 2020 年度、2021 年度上述事项进行了会计差错更正，将未实际支出的成本在报表上予以调减，根据奖金及无票费用的实际使用部门调增相应销售费用、管理费用等。

发行人差错更正后的员工工资及费用报销情况如下：

### （1）差错更正后员工工资

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
生产成本中职工薪酬	210.77	426.91	483.71	408.03
管理费用中职工薪酬	242.01	468.97	402.65	260.39
销售费用中职工薪酬	403.47	931.35	782.54	619.29
研发费用中职工薪酬	702.04	1,383.51	1,080.75	908.75

发行人不同层级人员人均薪酬与同行业可比公司对比情况具体如下：

#### ①生产人员人均薪酬与同行业可比公司对比情况

根据可比公司披露的定期报告、招股说明书等资料，运达科技存在研发费用资本化情形，但未披露研发人员中职工薪酬资本化金额；竞业达在定期报告中将负责项目实施、安装调试、现场管理等交付服务人员列入了技术人员情形，无法准确拆分交付人员及生产人员工资；捷安高科将部分生产人员归类为技术人员，

无法计算出生产人员数量。鉴于无可比数据，将发行人与可比公司全体员工人均薪酬对比如下：

单位：万元

公司	2022 年度	2021 年度	2020 年度
运达科技	18.39	17.41	15.86
捷安高科	15.57	15.15	13.13
竞业达	21.66	24.45	20.57
平均值	18.54	19.00	16.52
畅想高科	14.24	13.25	11.26
郑州市城镇私营单位就业人员平均工资	5.64	5.57	5.61

注 1：可比公司相关数据来源于其披露的定期报告、招股说明书；

注 2：员工人均工资=应付职工薪酬贷方计提数\*2/（当年期初员工人数+当年期末员工人数）；

注 3：郑州市城镇私营单位就业人员平均工资来源于郑州市统计局发布的 2020 年-2022 年度《郑州市国民经济和社会发展统计公报》；

注 4：可比公司 2023 年半年度报告中未披露员工情况，故未比较 2023 年 1-6 月员工人均薪酬情况。

如上表所示，发行人员工平均薪酬低于同行业可比公司，与注册地同为河南省郑州市的捷安高科平均员工薪酬差异较小，发行人员工平均薪酬较低，主要原因为：公司生产规模尚较小，同行业可比公司均为 A 股上市公司，营收及盈利规模均高于公司，员工人均薪酬相应也较高。

2020 年-2022 年，发行人生产员工薪酬高于当地城镇私营单位就业人员平均工资水平，并持续提升，薪酬待遇具有一定的市场竞争力，与同行业可比公司差异逐步减小。

综上所述，公司员工平均薪酬低于同行业可比上市公司平均水平，与同地域上市公司捷安高科平均员工薪酬相近，不存在重大异常，与公司经营规模相匹配。

## ② 管理人员人均薪酬与同行业可比公司对比情况

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
运达科技	-	29.11	38.03	35.64
捷安高科	-	19.22	17.47	17.23

竞业达	-	20.75	29.72	25.45
同行业可比公司平均值	-	<b>23.03</b>	<b>28.41</b>	<b>26.11</b>
畅想高科	<b>6.72</b>	<b>18.04</b>	<b>22.37</b>	<b>14.47</b>

注 1：管理人员平均薪酬=管理费用职工薪酬÷(年初管理员工人数+年末管理员工人数)/2；

注 2：运达科技、捷安高科、竞业达数据来源于其披露的定期报告；

注 3：同行业可比公司在 2023 年半年度报告中均未披露员工情况，因此未能对比 2023 年 1-6 月管理人员人均薪酬情况。

2020 年度至 2022 年度，公司管理人员平均薪酬低于同行业可比公司，与同地区上市公司捷安高科差异较小，差异原因主要为：（1）公司同行业可比公司营收及盈利规模均高于公司，相应管理人员薪酬水平高于发行人；（2）公司主营业务突出、产品类别相比较为简单，子公司及管理层级较少，导致公司管理人员薪酬水平低于同行业可比公司，与公司实际经营情况相匹配。

### ③销售人员人均薪酬与同行业可比公司对比情况

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
运达科技	-	43.37	32.21	28.83
捷安高科	-	20.68	19.22	14.76
竞业达	-	36.08	34.99	24.97
平均值	-	<b>33.37</b>	<b>28.80</b>	<b>22.85</b>
畅想高科	<b>12.23</b>	<b>30.54</b>	<b>29.52</b>	<b>27.52</b>

注 1：销售人员平均薪酬=销售费用职工薪酬÷(年初销售员工人数+年末销售员工人数)/2；

注 2：运达科技、捷安高科、竞业达数据来源于其披露的定期报告；

注 3：因可比公司 2023 年半年度报告未披露销售人员数量，故未对比 2023 年 1-6 月销售人员人均薪酬情况。

发行人销售人员人均薪酬呈现稳定增长趋势，与发行人不断扩大的营收规模相适应。2020 年度-2022 年度，发行人销售人员平均工资整体低于运达科技及竞业达，主要系可比公司竞业达经营所在地位于北京，运达科技在上海、广州及北京地区均设有子公司，多处在经济发达地区，薪资水平相对较高。

2020 年度-2022 年度，发行人销售人员平均工资高于同地区可比公司捷安高科，主要系发行人销售人员相对较少，人均销售额较高所致。与同地区捷安高科

人均销售额对比如下：

可比公司	项目	2022 年	2021 年	2020 年
捷安高科	销售人员数量	122	126	112
	营业收入（万元）	30,128.76	26,816.74	28,598.11
	人均销售额（万元）	246.96	212.83	255.34
畅想高科	销售人员数量	31	30	23
	营业收入（万元）	14,874.01	10,669.81	9,479.50
	人均销售额（万元）	479.81	355.66	412.15

由上表可知，发行人人均销售额高于捷安高科，一般销售人员的奖金、提成与其销售额度呈正相关，发行人销售人员人均薪酬高于捷安高科，具有合理性。

综上所述，发行人销售人员人均薪酬与同行业存在差异，主要系经营所在地、销售人员结构及业务规模不同所致，销售人员薪酬整体处于行业中间水平，不存在明显异常。

#### ④研发人员人均薪酬与同行业可比公司对比情况

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
运达科技	-	12.39	12.06	14.30
捷安高科	-	16.90	15.10	13.37
竞业达	-	22.93	24.18	25.17
平均值	-	17.41	17.11	17.61
畅想高科	5.20	11.88	10.97	9.93

注 1：员工平均薪酬=研发费用职工薪酬÷（年初研发员工人数+年末研发员工人数）/2；

注 2：运达科技、捷安高科、竞业达数据来源于其披露的定期报告。因可比公司 2023 年半年度报告未披露员工情况，故未对比 2023 年 1-6 月研发人员人均薪酬情况。

由上表可知，2020 年度-2022 年度，发行人研发人员人均薪酬低于同行业可比公司平均水平，主要系同行业可比公司均为 A 股上市公司，营收及盈利规模均高于公司，研发人员平均薪酬相应也较高。报告期内，随着发行人营收规模及净利润规模逐步提高，研发人员平均薪酬也随之提高，与同行业可比公司逐步趋同，与发行人实际经营情况相匹配。

中裕广恒（北交所辅导企业）、众诚科技（北交所上市公司）与发行人规模相当，同为信息传输、软件和信息技术服务业-软件和信息技术服务业（65）-信息系统集成服务（652）-信息系统集成服务（6520），且经营场所均位于郑州市，发行人与其研发人员的人均薪酬对比情况如下：

单位：万元/人

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
中裕广恒	9.43	9.28	8.79
众诚科技	12.70	15.08	9.52
平均值	<b>11.07</b>	<b>12.18</b>	<b>9.16</b>
畅想高科	<b>11.88</b>	<b>10.97</b>	<b>9.93</b>
郑州市城镇私营单位就业人员平均工资	5.64	5.57	5.61

注 1：员工平均薪酬=研发费用职工薪酬÷（年初研发员工人数+年末研发员工人数）/2；

注 2：中裕广恒、众诚科技数据来源于其披露的定期报告；

注 3：郑州市城镇私营单位就业人员平均工资来源于郑州市统计局发布的 2020 年-2022 年度《郑州市国民经济和社会发展统计公报》。

如上表所示，公司的研发人员平均工资高于郑州市平均标准，人均薪酬与同处郑州市的中裕广恒、众诚科技平均薪酬基本一致，不存在明显异常情况。

综上所述，研发人员薪酬具有合理性，与公司实际经营情况相匹配。

## （2）差错更正后费用报销情况

发行人销售费用的差旅费、业务招待费以及管理费用中的差旅和交通费为相关费用主要部分，相关具体分析情况如下：

### ①销售费用的差旅费、业务招待费

#### A、差旅费

报告期内，发行人销售人员差旅费主要由交通费、住宿费、餐饮费等费用构成。发行人销售人员出差目的地、出差天数分布情况如下：

单位：天、%

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	出差天数	占比	出差天数	占比	出差天数	占比	出差天数	占比
华北	572	19.03	753	18.19	688	18.84	573	20.71

华中	452	15.04	535	12.93	465	12.73	627	22.66
华东	468	15.57	986	23.82	854	23.38	440	15.90
东北	459	15.27	568	13.72	613	16.79	358	12.94
西北	430	14.31	516	12.47	478	13.09	340	12.29
华南	432	14.38	742	17.93	493	13.50	382	13.81
西南	192	6.39	39	0.94	61	1.67	47	1.70
合计	3,005	100.00	4,139	100.00	3,652	100.00	2,767	100.00

由上表可知，发行人销售人员出差地点主要集中在华北、华中、华东、东北等地区，与发行人收入分布情况整体一致。发行人业务区域覆盖全国，销售人员出差频次及天数较多，市外出差固定差旅补助为 210 元/天-430 元/天，同时考虑其乘坐高铁、飞机等交通工具费用。报告期内，发行人差旅费金额分别为 107.27 万元、167.34 万元、191.82 万元和 143.84 万元，发行人销售人员平均每天差旅费为 387 元/天至 479 元/天，符合发行人实际经营情况。

#### B、业务招待费

业务招待费主要核算销售人员在业务推广、日常客户关系维护过程中支出的餐费、烟酒茶等费用。报告期内，业务招待费分别为 158.40 万元、233.93 万元、274.23 万元和 101.17 万元，2020 年度-2022 年度招待费随着发行人经营规模的增长而相应增加。

报告期内，每万元合同金额对应的招待费情况具体如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
业务招待费（万元）	101.17	274.23	233.93	158.40
新签合同金额（万元）	5,064.19	16,458.73	12,077.88	11,107.11
每万元合同金额对应的招待费（元）	199.77	166.62	193.69	142.61

由上表可知，报告期内，发行人每万元合同金额对应招待费金额分别为 142.61 元、193.69 元、166.62 元和 199.77 元，整体较为稳定，符合发行人实际经营情况。

## 发行人人均业务招待费与同行业公司比较情况

单位：万元/人

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
运达科技	-	19.92	11.49	13.84
捷安高科	-	5.98	5.19	3.27
竞业达	-	3.51	4.73	2.54
可比公司平均值	-	9.80	7.14	6.55
发行人人均招待费	2.89	8.85	7.80	6.89

注1：销售人员人均业务招待费=销售费用招待费÷年末销售员工人数；

注2：运达科技、捷安高科、竞业达数据来源于其披露的定期报告；

注3：2023年1-6月平均业务招待费为半年度数据，未年化计算；由于可比公司2023年半年报中未披露员工人数信息，故未与2023年1-6月同行业可比公司销售人员的人均业务招待费进行对比分析。

由上表可知，报告期内，发行人销售人员人均招待费与可比公司平均值基本一致，不存在重大差异，符合行业特点。发行人人均招待费高于竞业达，主要系销售模式存在差异所致，竞业达主要采用经销模式，发行人主要采用直销模式，较直销模式相比，经销模式的业务招待费较低。发行人人均招待费高于捷安高科，主要系捷安高科销售人员较多，销售人员人均销售额低于发行人所致。

### ②管理费用中的差旅及交通费

2020年度至2022年度，公司管理费用中差旅和交通费分别为192.21万元、205.12万元和204.66万元，基本稳定，随着营业收入增加略有提升。2023年1-6月，公司管理费用中差旅和交通费为73.03万元。管理费用的差旅及交通费主要为管理人员出差及市内交通费等，金额较大，一方面系为提升管理水平，管理人员外出学习培训较多，另一方面系无法直接归集到研发项目的研发人员外出学习培训、行业调研等差旅费及交通费，计入管理费用。管理费用的差旅及交通费均为真实业务发生，不存在异常报销情况，与发行人实际业务相匹配。

（三）高管资金流水中未见较多取现但主要销售人员多以取现的方式给他人借款、进行日常消费的原因及合理性；涉及大额取现的销售人员，各年取现的具体情况，包括：取现时间、金额、交易对手方名称及是否为发行人客户供应商相关人员、支出用途、交易对手方使用资金时间、归还资金时间及还款方式，说明取现时间与交易对手方资金借入、使用时间是否匹配，取现的用途是

否真实、合理。

## 1、高管资金流水中未见较多取现但主要销售人员多以取现的方式给他人借款、进行日常消费的原因及合理性

销售人员取现主要用途为与亲朋好友资金拆借以及用于老家盖房、孝敬父母、春节期间开支等。通过现金方式与亲朋好友拆借，主要系拆借对象多为从事家具、服饰、酒店、砂料等相关行业的个体工商户及公司，现金使用频率较高，应拆借对象要求取现支付，同时部分人员出于向家庭成员保密原因，通过现金方式与亲属进行拆借。用于老家盖房、孝敬父母、春节期间开支等支出方式多为现金，主要系销售人员出生地多为农村、且父母年龄一般较大，习惯使用现金。综上所述，销售人员资金流水涉及取现情况，主要是以现金方式给他人借款、进行日常消费等，与其个人多年形成的消费习惯有关，具有合理性。

## 2、涉及大额取现的销售人员，各年取现的具体情况

报告期内，年度取现金额累计 10 万以上的销售人员的具体取现情况如下：

核查对象	取现时间	金额（万元）	交易对手方	是否为发行人客户 供应商	支出用途/交易情况说明	交易对手使用 资金时间	归还资金时间 及还款方式	取现时间与交易对手方资金拆入、使用时间是否匹配	支撑性底稿
李磊	2021年5月14日	4.50	胡*川	否	归还朋友胡*川前期借款，李磊于2020年初购房，并分别于1月、7月支付购房款，2020年3月李磊向胡*川借款10万元用于家庭支出及还贷，借款方式为现金，2021年归还了8.5万	不适用	2021年5月14日通过现金归还	匹配	①李磊购房发票；②2020年李磊存现记录；③李磊与胡*川访谈问卷；④关于银行账户提供完整性及相关交易情况的承诺函
	2021年11月22日	4.00					2021年11月22日通过现金归还		

核查对象	取现时间	金额(万元)	交易对手方	是否为发行人客户供应商	支出用途/交易情况说明	交易对手使用资金时间	归还资金时间及还款方式	取现时间与交易对手方资金拆入、使用时间是否匹配	支撑性底稿
	2021年1月15日	5.00	李*	否	归还朋友李*前期借款, 2020年1月9日李磊购房向李*借入5万元, 借款方式为转账, 李磊于2021年1月通过现金归还	不适用	2021年1月15日通过现金归还	匹配	①李磊购房发票; ②李*与李磊转账记录; ③李磊与李*访谈问卷; ④关于银行账户提供完整性及相关交易情况的承诺函
	2023年1月11日-14日	6.00	胡*川	否	与朋友胡*川资金拆借, 2023年1月, 胡*川生意上需要资金周转, 李磊归还之前的欠款后又借给胡*川5万元, 2023年3月胡*川归还欠款, 归还方式为现金	胡*川于2023年1月14日后陆续使用	2023年3月3日通过现金归还	匹配	①胡*川工商户营业执照; ②李磊存现记录; ③李磊与胡*川访谈问卷; ④关于银行账户提供完整性及相关交易情况的承诺函
	2023年3月2日	2.00	日常备用金	否	给父母用于日常开销	其父母陆续使用	不适用	不适用	①李磊访谈问卷; ②关于银行账户提供完整性及相关交易情况的承诺函
	2023年3月28日-29日	3.50	妹妹李*	否	用于支付妹妹李*住院费用	李磊于2023年3月29日后陆续支付部分住院费及手术费	不适用	匹配	①妹妹住院转院证明; ②李磊访谈问卷; ③关于银行账户提供完整性及相关交易情况的承诺函

核查对象	取现时间	金额(万元)	交易对手方	是否为发行人客户 供应商	支出用途/交易情况说明	交易对手使用 资金时间	归还资金时 间及还款方 式	取现时间 与交易对 手方资金 拆入、使用 时间是否 匹配	支撑性底稿
贾前进	2020年1月 7日	21.00	段*	否	投资21万元与朋友段* 投资做吊机生意	在2019年11 月23日段*支 付吊机购置款, 2020年1月7 日贾前进把投 资款给段*; 2020年1月8 日进行行车证 登记	不适用	匹配	①与朋友段*的合作 协议; ②设备购买发 票; ③行车证; ④贾 前进与段*访谈问卷; ⑤关于银行账户提供 完整性及相关交易情 况的承诺函
	2020年7月 3日	7.84	姜*方	否	分别于2020年7月4日 和2020年11月8日代 公司支付摄像设备采购 款。由于朋友姜*方有 合适的采购渠道, 但为 失信被执行人, 故通过 现金方式支付采购款	不适用	不适用	匹配	①贾前进流水记录及 报销发票; ②姜*方失 信被执行人查询截 图; ③贾前进与姜* 方访谈问卷; ④关于 银行账户提供完整性 及相关交易情况的承 诺函
	2020年7月 4日	5.00							
	2020年11 月7日-8日	8.00							
2020年8月 26日	5.00	贾*官	否	借给弟弟用于支付分 期购房款	贾*官于2018 年5月购房, 后 陆续支付购房 贷款	尚未归还	匹配	①弟弟贾*官购房合 同、发票; ②贾前进 与贾*官访谈问卷; ③ 关于银行账户提供完 整性及相关交易情况 的承诺函	

核查对象	取现时间	金额(万元)	交易对手方	是否为发行人客户 供应商	支出用途/交易情况说明	交易对手使用 资金时间	归还资金时 间及还款方 式	取现时间 与交易对 手方资金 拆入、使用 时间是否 匹配	支撑性底稿
		3.60	日常备用金	否	取现用于出差或家庭 支出备用金	贾前进于 2020 年 8 月 26 日后 陆续使用	不适用	不适用	①贾前进访谈问卷； ②关于银行账户提供 完整性及相关交易情 况的承诺函
	2023 年 1 月 2 日	7.00	日常备用金	否	取现金用于老家房屋 翻新	贾前进于 2023 年 1 月 2 日后陆 续使用	不适用	匹配	①老家房屋翻新照 片；②贾前进访谈问 卷；③关于银行账户 提供完整性及相关交 易情况的承诺函
	2023 年 1 月 5 日	10.00	张*放	否	与朋友张*放资金拆 借，朋友承诺给予 15 个点的年化收益，目前 张*放尚未归还本息	张*放 2023 年 1 月 5 日后陆续 使用	目前未到还 款期限尚未 归还	匹配	①借款协议；②公司 营业执照；②张*放与 贾前进访谈记录；③ 关于银行账户提供完 整性及相关交易情况 的承诺函
郭煜杰	2021 年 1 月 30 日	15.00	赵*	否	帮在银行上班的朋友 完成银行存款任务，通 过银行转账方式借了 赵*15 万存入银行，当 天取现金归还	不适用	2021 年 1 月 30 日通过现 金归还	匹配	①郭煜杰流水记录； ②赵*转账记录；③郭 煜杰与赵*访谈问卷； ④关于银行账户提供 完整性及相关交易情 况的承诺函

核查对象	取现时间	金额(万元)	交易对手方	是否为发行人客户 供应商	支出用途/交易情况说明	交易对手使用 资金时间	归还资金时 间及还款方 式	取现时间 与交易对 手方资金 拆入、使用 时间是否 匹配	支撑性底稿
	2021年1月 30日	5.00	日常备用金	否	取现留作日常备用金， 后存入用于购买证券	2021年2月1 日存现	不适用	匹配	①郭煜杰银行流水记录；②购买证券记录；③郭煜杰访谈问卷；④关于银行账户提供完整性及相关交易情况的承诺函
	2021年3月 25日	7.50	王*中	否	归还朋友王*中前期借款，2019年12月郭煜杰因购房向朋友王*中借款20万；2021年1月，郭煜杰向王*中借款16万元用于还朋友欠款等资金周转，借款方式为银行转账，取现为归还前期王*中的欠款	不适用	2020年1月22日银行转账归还3万；2020年7月7日银行转账归还5万；2021年3月8日银行转账还款5万；2021年3月25日现金归还12.5万；2022年2月11日现金还款7万	匹配	①郭煜杰转账记录；②王*中转账记录；③王*中爱人张*霞转账记录；④郭煜杰及王*中访谈问卷；⑤关于银行账户提供完整性及相关交易情况的承诺函
	2021年3月 25日	5.00							

核查对象	取现时间	金额(万元)	交易对手方	是否为发行人客户 供应商	支出用途/交易情况说明	交易对手使用 资金时间	归还资金时 间及还款方 式	取现时间 与交易对 手方资金 拆入、使用 时间是否 匹配	支撑性底稿
王晓宇	2021年2月 5日	10.00	王*洁	否	归还王*洁前期借款， 2020年3月10日向王* 洁借入10万元，借款 方式为现金；王晓宇在 2021年2月5日现金归 还	不适用	2021年2月5 日通过现金 归还	匹配	①王晓宇与其朋友王 *洁的访谈问卷；②王 晓宇存现记录；③关 于银行账户提供完整 性及相关交易情况的 承诺函
	2021年3月 4日	10.00			与朋友王*洁资金拆 借，2021年3月3日王 晓宇向王*洁借入10万 元，借款方式为现金， 并于次日取现归还	不适用	2021年3月4 日通过现金 归还		
	2021年5月 27日	5.00	家庭开支	否	因父母一直帮忙照顾孩 子，比较辛苦，父亲过 生日，为孝敬父母和媳 妇商量，给父亲3万， 给岳父母2万	2021年5月27 日	不适用	匹配	①王晓宇的访谈问 卷；②关于银行账户 提供完整性及相关交 易情况的承诺函
	2021年8月 26日	10.00	日常备用金	否	取现金用于老家盖房子	2021年8月26 日后陆续支付 施工费和材料 款	不适用	匹配	①王晓宇的访谈问 卷；②关于银行账户 提供完整性及相关交 易情况的承诺函；③ 房子照片

核查对象	取现时间	金额(万元)	交易对手方	是否为发行人客户 供应商	支出用途/交易情况说明	交易对手使用 资金时间	归还资金时 间及还款方 式	取现时间 与交易对 手方资金 拆入、使用 时间是否 匹配	支撑性底稿
	2021年10月12日	5.00	刘*伟	否	王晓宇因家里有急事向同事刘*伟拆借资金,借款方式为转账,后来没用,当天通过现金还给了刘*伟	资金未使用	2021年10月12日通过现金归还	匹配	①王晓宇及刘*伟的访谈问卷;②刘*伟转账记录;③关于银行账户提供完整性及相关交易情况的承诺函
	2021年度	10.00	王*飞	否	与哥哥王*飞资金往来:2020年初王晓宇哥哥王*飞投资酒店,受疫情影响,经营情况不及预期,在报告期内向王晓宇借款用于酒店运营,通过现金和转账方式累计借款70万元,因借款金额较大,经双方商议,30万作为借款,40万为投资款。	2020至2023年 陆续使用	不适用	匹配	①王晓宇与其哥哥王*飞的访谈问卷;②关于银行账户提供完整性及相关交易情况的承诺函;③酒店营业执照及投资协议;④酒店照片
	2022年度	28.50							
	2023年度	6.50							
	2022年5月24日	10.00	毛*草	否	归还朋友毛*草前期借款,借款方式为银行转账。毛*草于2022年4月借给王晓宇20万,王晓宇在2022年5月和9月陆续现金归还	不适用	2022年5月24日及2022年9月28日通过现金归还	匹配	①王晓宇及毛*草的访谈问卷;②毛*草转账记录;③关于银行账户提供完整性及相关交易情况的承诺函
	2022年9月28日	10.00							

核查对象	取现时间	金额(万元)	交易对手方	是否为发行人客户/供应商	支出用途/交易情况说明	交易对手使用资金时间	归还资金时间及还款方式	取现时间与交易对手方资金拆入、使用时间是否匹配	支撑性底稿
	2022年10月8日	1.00	日常备用金	否	取现用作日常生活工作需要	2022年10月8日后	不适用	匹配	①王晓宇的访谈问卷；②关于银行账户提供完整性及相关交易情况的承诺函
	2023年1月9日	2.00	日常备用金	否	取现用作春节前开支备存	2023年1月9日后	不适用	匹配	①王晓宇的访谈问卷；②关于银行账户提供完整性及相关交易情况的承诺函
	2023年6月8日	5.00	寇*乾	否	与姐夫寇*乾资金拆借，寇*乾因购车及家庭开支向王晓宇借款	寇*乾购车时间：2023年6月15日	尚未归还	匹配	①王晓宇的访谈问卷；②关于银行账户提供完整性及相关交易情况的承诺函；③姐夫寇*乾买车发票
尹亚磊	2022年2月12日	9.12	尹亚磊父母	否	用于归还21年10月购房父母向亲戚的对外借款	借款期间：2021年9月-10月；支付房款首付期间：2021年10月10日-28日；	2022年2月12日把现金给父母	匹配	①尹亚磊访谈问卷；②尹亚磊购房合同、发票；③尹亚磊及其父母微信账单；④关于银行账户提供完整性及相关交易情况的承诺函
	2022年6月16日	3.50	尹*兰	否	归还姑姑前期借款，尹*兰于2021年11月转给尹亚磊3万元，借款方式为转账；于2022年6	不适用	2022年6月16日通过现金归还	匹配	①尹亚磊及尹*兰访谈问卷；②尹*兰转账截图；③关于银行账户提供完整性及相关

核查对象	取现时间	金额(万元)	交易对手方	是否为发行人客户供应商	支出用途/交易情况说明	交易对手使用资金时间	归还资金时间及还款方式	取现时间与交易对手方资金拆入、使用时间是否匹配	支撑性底稿
					月16日取现归还姑姑3万元。剩余0.5万元自用				交易情况的承诺函
	2022年9月20日	3.50	日常备用金	否	用于日常家庭和工作开支	2022年9月20日后	不适用	匹配	①尹亚磊访谈问卷；②关于银行账户提供完整性及相关交易情况的承诺函
	2022年10月24日-25日	4.00	张*	否	帮表弟张*购买宠物食品店原料，张*后期通过微信结清	2022年10月24-25日	2023年3月18日微信还款0.5万元；2023年5月6日微信还款0.8万元；2023年5月25日微信还款2万；2023年8月2日微信还款1万	匹配	①尹亚磊及张*访谈问卷；②张*店铺营业执照及店内照片；③关于银行账户提供完整性及相关交易情况的承诺函；④张*微信还款记录
张鸿飞	2022年2月15日	1.45	项目工人工资	否	张鸿飞于2022年2月分别取现1.45万元、4.22万元，用于支付前期投资公司拖欠工人工资	2022年2月15日后	不适用	匹配	①张鸿飞访谈问卷；②前期投资公司营业执照及施工合同；③关于银行账户提供完整性及相关交易情况的承诺函；④投资公
	2022年2月24日	4.22				2022年2月24日后			

核查对象	取现时间	金额(万元)	交易对手方	是否为发行人客户 供应商	支出用途/交易情况说明	交易对手使用 资金时间	归还资金时 间及还款方 式	取现时间 与交易对 手方资金 拆入、使用 时间是否 匹配	支撑性底稿
									司企业工商信息查询记录
	2022年8月14日	5.00	张*霞	否	与妹妹张*霞资金往来, 2022年其妹购车, 向其借款	妹妹张*霞于2022年10月购车	尚未归还	匹配	①张鸿飞及张*霞访谈问卷; ②张*霞购车发票; ③关于银行账户提供完整性及相关交易情况的承诺函
张桥山	2022年2月11日-15日	11.00	卢*坤	否	归还妻弟卢*坤资金往来, 2020年12月因支付郑州购房首付分期第一款项向妻弟卢*坤借款	不适用	2021年3月及2022年2月通过现金归还	匹配	①张桥山及卢*坤访谈问卷; ②郑州购房合同及首付分期相关资料(催账聊天记录); ③关于银行账户提供完整性及相关交易情况的承诺函; ④过往首付款分期支付记录
	2022年3月8日	5.80	李*	否	归还亲戚李*前期借款, 2018年至2021年, 因归还信用卡借款, 陆续向李*借款6万元, 借款方式为现金	不适用	2022年3月8日通过现金归还	匹配	①张桥山及李*访谈问卷; ②张桥山存现记录; ③关于银行账户提供完整性及相关交易情况的承诺函

核查对象	取现时间	金额(万元)	交易对手方	是否为发行人客户 供应商	支出用途/交易情况说明	交易对手使用 资金时间	归还资金时 间及还款方 式	取现时间 与交易对 手方资金 拆入、使用 时间是否 匹配	支撑性底稿
厉远恒	2022年1月 25日	4.50	裴*	否	购买二手房，为降低成交金额，通过现金支付裴*22.5万元，其中20万元给售房人，另外2.5万元为介绍服务费，房款已全部结清，房产已过户	不适用	不适用	匹配	①对厉远恒的访谈问卷；②关于银行账户提供完整性及相关交易情况的承诺函；③二手房买卖合同；④对二手房介绍人裴*的访谈
	2022年4月 30日	10.00							
	2022年5月 25日	8.00							
高超峰	2023年1月 12日-14日	17.00	高*侨	否	归还朋友高*侨前期欠款，2018年新房装修，向朋友高*侨借款12万元	2018年期间陆 续使用	2023年1月 14日通过现 金归还	匹配	①高超峰及高*侨访谈问卷；②关于银行账户提供完整性及相关交易情况的承诺函；③高超峰的购房合同
			日常备用金	否	春节备用金（用于发放红包、办年货、孝敬年迈父母等）	2023年1月14 日后陆续使用	不适用	不适用	①高超峰访谈问卷；②关于银行账户提供完整性及相关交易情况的承诺函
	2023年4月 10日	15.00	高*	否	与堂哥高*资金往来，高*2023年4月因生意进货向其临时借款17万元，借款方式为现金，2023年5月归还至	2023年4月10 日后陆续使用	2023年5月 26日通过现 金归还	已结清	①高超峰及高*访谈问卷；②关于银行账户提供完整性及相关交易情况的承诺函；③高*个体工商户银行执照、店面照片；
	2023年4月	2.00							

核查对象	取现时间	金额(万元)	交易对手方	是否为发行人客户 供应商	支出用途/交易情况说明	交易对手使用 资金时间	归还资金时 间及还款方 式	取现时间 与交易对 手方资金 拆入、使用 时间是否 匹配	支撑性底稿
	11日				其配偶，双方已结清				④高超峰配偶存现账单
	2023年6月8日	5.00	王*宇	否	归还王*宇前期借款，2023年4月向王*宇借款5万元，借款方式为转账，于6月8日通过现金归还	不适用	2023年6月8日通过现金归还	匹配	①高超峰及王*宇访谈问卷；②王*宇转账记录；③关于银行账户提供完整性及相关交易情况的承诺函
刘俊伟	2021年1月19日	5.50	刘*伟	否	归还其哥刘*伟前期借款，2020年及之前因家庭开支较大，向哥哥刘*伟累计借款17万元，2021年分两次取现，一次5万、一次10万，归还2020年以及前期2018年的借款	不适用	2021年1月及2021年11月通过现金还款	匹配	①刘俊伟与其哥刘*伟访谈问卷；②刘俊伟存现记录；③关于银行账户提供完整性及关交易情况的承诺函；④刘*伟个人信息
	2021年11月16日	10.00							
	2021年11月16日	10.00	冯*华	否					

如上表所示，上述涉及大额取现的销售人员取现时间与交易对手方资金借入、使用时间匹配，取现用途真实、合理。

## 二、中介机构核查

### （一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取了发行人实际控制人及其近亲属、董事张宪锋及其直系亲属、其他董事、监事、高级管理人员、发行人主要销售人员、采购人员、财务人员及其他关联自然人已开立账户的银行借记卡流水，获取并查阅核查对象出具的《关于银行账户提供完整性及关交易情况的承诺函》，确认其已完整提供其银行账户，根据已提供银行账户的资金流水交易对手方、账号及金额进行交叉核对，确认账户信息的完整性；

2、访谈发行人员工，了解员工日常报销形式及薪酬发放情况，核查发行人全部银行账户及实际控制人、实际控制人近亲属、董监高人员、关键岗位人员的银行流水，通过交易对方匹配分析，识别个人卡；根据识别出的个人卡账号，实地陪同持卡人打印了全部个人卡账户流水，并对个人卡资金流入和流出进行了逐笔核查；

3、对主要个人卡成本、费用支付对象执行访谈程序，通过访谈核实对方身份及具体款项用途；

4、取得并核查发行人通过个人卡或者现金发放奖金薪酬的相关资料，并与发行人员工花名册核对，确认薪酬发放的真实性；获取发票报销明细、凭证，核查其与发行人现金日记账、个人卡资金流入的勾稽关系，确认主要流水对应的交易事项均已入账；核实公司相关账务处理的正确性；

5、获取付现月度分布及人员分布统计表，访谈发行人管理层，了解公司人员薪酬的确定方式、费用报销相关的内部控制措施、财务核算制度，了解异常月份付现比例较高的原因；

6、获取并核查了发行人报告期各期人员结构及工资表，查阅发行人及同行业可比上市公司定期报告及其他公开披露信息了解发行人与可比公司的生产成本、管理费用、研发费用、销售费用及各类人员结构等，与可比公司比较各类人员人均薪酬情况是否匹配，并分析差异的原因；

7、取得发行人销售费用、管理费用明细表，结合公司的业务特点及报销制度，分析费用结构和费用项目变动的合理性，是否与公司实际情况相匹配；

8、访谈发行人高管、主要销售人员，了解取现原因及用途，核查其原因及用途是否具有真实性；访谈交易对手方，了解交易对手方身份背景、双方资金往来原因、现金使用用途具体情况以及还款情况，核查交易对手方是否为发行人客户供应商相关人员；

9、获取发行人高管、主要销售人员等或其交易对手方资金使用用途的相关支撑性材料，核查取现时间与交易对手方资金借入、使用时间是否匹配，取现的用途是否真实、合理。

## **（二）核查意见**

经核查，申报会计师认为：

1、发行人实际控制人未使用本人银行卡而使用董事张宪锋之母白均平银行卡具有合理性，发行人不存在通过发行人其他人员及其近亲属银行卡进行异常资金往来的情形。

2、发行人取现后不同用途支付金额的月度分布、人员分布不存在异常，与员工工资、费用报销水平等匹配。

3、发行人主要销售人员多以取现的方式给他人借款、进行日常消费具有合理性；销售人员取现时间与交易对手方资金借入、使用时间匹配，取现的用途真实、合理。

**（三）对发行人实际控制人及其近亲属，董监高、主要财务人员、主要销售人员以及其他关键岗位人员等关键人员与主要客户及相关人员是否存在异常资金往来执行核查程序并发表核查意见时，是否结合上述情况确定核查范围并进行延伸核查。**

### **1、核查范围及账户数量**

申报会计师对发行人关键人员报告期内的银行流水进行了核查，核查范围包括发行人控股股东、实际控制人及其近亲属、董事张宪锋及其直系亲属、其他董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、发行人主要财务人员、主要销售人

员（共 24 人）、其他关键岗位人员、其他关联自然人等开立或控制的银行账户的资金流水进行了核查。核查区间为 2020 年 1 月 1 日至 2023 年 6 月 30 日（若入职时点为报告期内，则自入职之日起获取）。资金流水具体核查的范围及核查账户数量情况如下：

与发行人关系/职务	核查对象	核查账户数量
控股股东、实际控制人、董事长、总经理	冯献华	8
控股股东、实际控制人配偶	吕筱	13
实际控制人之母	魏小花	3
实际控制人之女	冯菁茹	3
实际控制人之兄	冯小华	5
实际控制人之姐	冯菊红	4
实际控制人之妹	冯玉红	7
冯小华之配偶	尹小雨	1
冯菊红之配偶	张建军	7
冯玉红之配偶	郭东峰	6
实际控制人之岳父	吕要生	5
实际控制人之岳母	张性梅	3
实际控制人配偶之弟	吕愿中	9
控股股东、实际控制人妹妹、一致行动人	冯玉霞	7
董事	张宪锋	17
董事张宪锋之直系亲属	盛伟华、张奇、斯兰婕、白均平	27
董事	刘永杰	13
监事	陈振洪	15
监事	栗君霞	10
监事	郭梅兰	5
副总经理	艾彬	9
副总经理	赵翔	13
副总经理	姚亮亮	17
董事会秘书	刘亚梅	13

与发行人关系/职务	核查对象	核查账户数量
财务负责人	韩建珍	9
总经理助理	朱瑞仙	10
报告期内离任董事会秘书	王晓艳	11
报告期内离任副总经理	杨超	12
出纳	李凤杰	9
出纳（2023年1月至今任出纳）	李欢	8
发行人财务人员	赵涵、孙孟娜、付文博	39
发行人采购人员	袁建宝、张道、李鹏辉、吴晓东	44
销售大区经理	郭煜杰、王晓宇、程瑞举、李磊、普智杰、贾前进（6人）	62
销售经理	尹亚磊、张鸿飞、李亚明、张桥山、沈士俊、厉远恒、高超峰、郑兴华、刘俊伟、高振东、凡军委、丰光远、郝欢续（13人）	124
市场拓展经理	刘培杰、冯献国、郑朝辉、李瑞、孙世龙（5人）	47
<b>合计</b>		<b>595</b>

## 2、重要性水平

申报会计师考虑发行人业务性质、行业特征、内控规范性、申报期交易金额集中区间及累计发生额、财务重要性水平的基础上，确定资金流水核查重要性水平如下：

与发行人的关系	核查金额重要性水平
核查范围内人员	抽查所有单笔金额5万元及以上的样本、虽低于5万元但异常的资金收支、当月累计流入或流出达到5万的样本，核查是否存在大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形。

## 3、申报会计师执行的延伸核查程序如下：

（1）申报会计师陪同发行人实际控制人及其近亲属、关联自然人、发行人董事张宪锋及其直系亲属、发行人采购、销售、财务人员通过“云闪付”APP查询个人借记卡账户情况，并全程陪同上述人员去往中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行等21家银行网点打印报告期内全部个人账户银行流水，包括报告期内注销的银行账户。对于上述自然人未开立账户的银行，则现场查询并拍照予以确认。

(2) 针对核查范围内人员，申报会计师取得自然人《关于银行账户提供完整性及相关交易情况的承诺函》，并通过对个人账户间转账记录进行交叉核对，核查账户的完整性。

(3) 通过查询全国企业信用信息公示系统、上市公司定期报告等，获取报告期内发行人主要客户、供应商股东、董监高等人员名单，获取了报告期内员工花名册，并比对发行人实际控制人及其近亲属、关联自然人、发行人董事张宪锋及其直系亲属、发行人采购、销售、财务人员资金流水交易对手方是否涉及上述人员。

(4) 逐笔核查并分析了单笔交易金额在 5 万元及以上的大额资金流入、流出情况，或虽低于 5 万元但异常的资金收支、当月累计流入或流出达到 5 万的样本，逐笔核查相关账户的资金性质及其合理性。对发行人实际控制人及其近亲属、关联自然人、发行人董事张宪锋及其直系亲属、发行人采购、销售、财务人员的上述资金流水进行整理，获取了大额资金流水说明表及相关外部证据（包括访谈、相关支持性证据等），查验上述人员大额资金往来的合理性。

#### 4、核查结论

经核查，报告期内，发行人控股股东、实际控制人冯献华、副总经理艾彬、副总经理姚亮亮与发行人客户郑州铁路职业技术学院存在资金往来情形，具体情况如下：

时间	资金流出方	资金流入方	金额（万元）	资金用途
2021/4/18	郑州铁路职业技术学院	冯献华	0.20	技术咨询费
2021/10/15	郑州铁路职业技术学院	冯献华	0.20	技术咨询费
2021/11/8	郑州铁路职业技术学院	艾彬	0.20	技术咨询费
2022/4/7	郑州铁路职业技术学院	艾彬	0.20	技术咨询费
2022/4/7	郑州铁路职业技术学院	姚亮亮	0.20	技术咨询费

上述往来情况主要系冯献华、艾彬、姚亮亮作为技术专家身份参加郑州铁路职业技术学院组织的技术交流会，为其提供仿真实训类产品的技术咨询和指导，每次技术咨询费为 0.2 万元。

除上述情形外，发行人核查范围内其他人员的资金流水与发行人客户、供应

商及相关人员不存在其他资金往来，不存在异常交易。

(四) 员工收到现金支付款及个人卡支付款后，是否存在流向发行人客户及其董监高、经办人员等的情形，并分别说明对上述两类款项流向的核查程序、核查比例，说明交易金额核查标准确定的合理性，是否充分获取关于工资发放真实性及费用报销凭证完备性及真实性的核查证据。

1、员工收到现金支付款及个人卡支付款后，是否存在流向发行人客户及其董监高、经办人员等的情形，并分别说明对上述两类款项流向的核查程序、核查比例，说明交易金额核查标准确定的合理性

通过现金或个人卡支付的款项涉及的人员均为发行人员工。申报会计师核查相关银行流水，访谈交易对手，打印主要员工银行流水，核查员工收到款项后的实际用途，落实是否存在资金实际流向发行人客户及其董监高、经办人的情形。具体核查情况如下：

(1) 对于员工收到现金支付款后流向的核查情况

①核查范围

A、针对通过现金支付报销款涉及的董监高及销售人员，访谈相关报销员工收到现金支付款后的主要流向。

B、针对非董监高及销售人员，选取 2020-2021 年各年度累计现金报销金额大于 5 万元且平均单次报销金额大于 1 万元的人员，对其访谈收到现金支付款后的主要流向。

(2) 对于员工收到个人卡支付款后流向的核查情况

①核查范围

A、针对通过个人卡支付报销款涉及的董监高及销售人员，获取其 2020 年 1 月 1 日（或入职当月）至 2023 年 6 月 30 日的全部个人账户银行流水。

B、针对非董监高及销售人员，选取 2020-2021 年各年度累计现金报销金额大于 5 万元且平均单次报销金额大于 1 万元的人员，对其收款银行账户进行打印核查。

(3) 核查程序、核查比例及结论

### ①具体核查程序及核查证据

A、通过查询全国企业信用信息公示系统、上市公司定期报告及销售合同等，获取报告期内发行人主要客户及其董监高、业务经办人等人员名单，并比对通过个人卡及现金支付涉及的员工的资金流水是否与发行人客户及其董监高、经办人存在资金往来。

B、核查员工收到个人卡支付款项后的资金流出动向，并逐笔分析了单笔交易金额在5万元及以上的大额资金流入、流出情况，或虽低于5万元但异常的资金收支、当月累计流入或流出达到5万元的样本，逐笔核查相关账户的资金性质及其合理性。对上述资金流水进行整理，获取了大额资金流水说明表及相关外部证据（包括访谈、相关支持性证据等），查验相关人员大额资金往来的合理性。

C、现金支付的款项主要为员工的差旅费、业务招待费及办公费等费用报销，对比分析发行人与同行业可比公司期间费用率，访谈相关报销员工，获取报告期内报销凭证并分析其真实性及合理性。

### ②核查比例

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度
现金报销金额	654.00	846.75
核查金额	382.47	520.10
核查比例	58.48%	61.42%

### ③核查结论

经核查，报告期内，员工收到现金支付款及个人卡支付款后，不存在流向发行人客户及其董监高、经办人员的情形。员工收到报销款项后的实际用途主要为取现用作备用金、还借款、还信用卡、家庭开销等，其相关支出具有真实性，不存在流向发行人客户及经办人员的情形。

## 2、是否充分获取关于工资发放真实性及费用报销凭证完备性及真实性的核查证据

发行人制定了《差旅费管理报销制度》和《财务管理制度》等内控制度，明确了各类费用报销流程、费用报销标准和审批权限等内控制度；具体而言，对于

差旅费、业务招待费、办公费等费用，需在费用发生前，业务人员发起出差申请、招待申请、办公用品采购申请；项目费用发生后，由业务人员发起报销流程，需经项目实施负责人、部门负责人、公司领导、财务审核会计及财务经理审批，若项目费用金额大于或等于 1 万元则需财务负责人及总经理审批，相关人员审核费用报销真实性、与主项目关联性，最后相关报销单据由财务出纳审核完成后付款。

获取关于工资发放真实性及费用报销凭证齐备性及真实性的核查证据如下：

项目	获取的核查证据	相关审批程序	相关依据
工资发放真实性	工资表、提成计算表、发放工资银行回单	部门领导签字、财务经理签字、董事长签字	《薪酬管理制度》《绩效考核制度》《销售管理制度》
费用报销凭证齐备性及真实性	请购单、合同、费用报销单、发票	部门领导签字、财务经理签字、董事长签字	《财务管理制度》《差旅费管理报销制度》

申报会计师对于上述事项的支持性证据进行了如下核查：

(1) 了解并测试评价工资计提及费用确认相关内部控制的设计及运行有效性；

(2) 取得了发行人报告期各月工资明细表，提成计算表，检查薪酬支付银行回单；

(3) 获取报告期内费用的分项目月度明细表，并与同期数据对比，分析主要项目变动情况及各月波动情况，对异常变动项目核实变动原因；

(4) 对单笔金额较大的费用进行实质性分析程序，检查相关的合同、发票、银行回单及其他支持性文件是否获取相应的审批程序，以确认是否真实完整，并列支在恰当的会计期间；

(5) 计算报告期内期间费用率并进行横向比较，与同行业比较分析，并结合公司自身实际业务情况，关注期间费用的合理性；

(6) 对资产负债表日前后记录的费用执行截止测试，检查相关原始单据，评价费用是否被记录于恰当的会计期间；

(7) 访谈部分员工，关注是否存在体外支付薪酬、报销费用的情形；

(8) 对除职工薪酬、折旧与摊销、研发领料外的期间费用，管理费用、销

售费用及研发费用的报销凭证进行逐笔核实，在核查过程中，对于差旅费、业务招待费等，检查报销审批单、发票、付款银行回单等，关注交通费发票、住宿费发票日期、地址等信息与出差行程是否一致，行程是否合理。并结合销售区域、出差情况和客户信息获取情况，分析差旅费、业务招待费支出的合理性，对于其他费用，查看申请单，审批单，付款回单及相应的合同。

经核查，申报会计师认为：

中介机构已充分获取关于工资发放真实性及费用报销凭证完备性及真实性的核查证据，发行人工资发放真实，费用报销凭证完备，费用真实。

**（五）针对关联自然人（高管、销售人员等）资金流水核查中发现的取现情形，说明取现总金额，对取现用途真实性的核查程序及获取的核查证据是否充分。**

**1、针对关联自然人（高管、销售人员等）资金流水核查中发现的取现情形，说明取现总金额**

申报会计师考虑发行人业务性质、行业特征、内控规范性、申报期交易金额集中区间及累计发生额、财务重要性水平的基础上，确定资金流水核查重要性水平如下：

与发行人的关系	核查金额重要性水平
发行人关联自然人（高管、销售人员等）	抽查所有单笔金额5万元及以上的样本、虽低于5万元但异常的资金收支、当月累计流入或流出达到5万元的样本，核查是否存在大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形。

申报会计师通根据核查重要性水平，对发行人关联自然人（高管、销售人员等）的银行流水进行整理，逐笔核查并分析了单笔交易金额在5万元及以上的大额取现情况，或虽低于5万元但当月累计取现达到5万的样本。经统计，发行人关联自然人（高管、销售人员等）资金流水核查中取现总金额如下：

单位：万元

核查对象	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
董事、监事、高级管理人员	-	5.00	14.00	10.55
主要销售人员	133.28	171.58	163.68	84.44

核查对象	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
合计	133.28	176.58	177.68	94.99

## 2、对取现用途真实性的核查程序及获取的核查证据是否充分

### (1) 取现用途真实性的核查程序及获取的核查证据

A、申报会计师通过核查发行人关联自然人（高管、销售人员等）报告期内的银行流水，根据核查重要性水平，对发行人关联自然人（高管、销售人员等）的银行流水进行整理，获取了大额资金流水说明表。逐笔核查并分析了单笔交易金额在5万元及以上的大额取现情况，或虽低于5万元但当月累计取现达到5万的样本；

B、申报会计师通过访谈发行人关联自然人（高管、销售人员等）了解取现原因及用途，核查其原因及用途是否具有真实性；

C、申报会计师通过访谈交易对手方，了解交易对手方身份背景、双方资金往来原因、现金使用用途具体情况以及还款情况，核查交易对手方是否为发行人客户供应商相关人员来确定双方资金往来的合理性和真实性；

D、申报会计师获取了关联自然人（高管、销售人员等）或其交易对手方资金使用用途的相关支撑性材料，核查取现时间与交易对手方资金借入、使用时间是否匹配，取现的用途是否真实、合理。

### (2) 核查结论

经核查，申报会计师认为：

报告期内，发行人关联自然人（高管、销售人员等）取现资金用途核查支撑性材料充分，取现资金用途真实、合理。

**(六) 实际控制人控制个人卡中划分为与公司无关的金额及收支情况，划分依据及准确性。**

### 1、实际控制人控制个人卡中划分为与公司无关的金额及收支情况

报告期内，实际控制人控制个人卡中与公司业务无关的个人卡不同用途资金流入、支出情况如下：

单位：万元

收支情况	内容	2021年度		2020年度	
		金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
流入	个人事项及其他	13.98	1.45	57.91	1.81
	畅达事项	-	-	81.44	2.55
	理财投资	813.82	84.56	2,440.12	76.43
	资金拆借	134.60	13.99	613.09	19.20
	<b>个人卡流入小计</b>	<b>962.41</b>	<b>100.00</b>	<b>3,192.56</b>	<b>100.00</b>
支出	个人事项及其他	32.29	3.47	84.77	2.65
	畅达事项	-	-	6.74	0.21
	理财投资	574.60	61.83	2,432.00	76.17
	资金拆借	318.37	34.26	662.39	20.75
	取现	4.00	0.43	7.11	0.22
	<b>个人卡流出小计</b>	<b>929.26</b>	<b>100.00</b>	<b>3,193.01</b>	<b>100.00</b>
<b>个人卡交易净额</b>		<b>33.15</b>	<b>-</b>	<b>-0.45</b>	<b>-</b>

如上表所示，个人卡 2020 年度及 2021 年度发生的与公司无关的业务款项主要为理财投资、资金拆借、个人事项及其他、畅达事项以及取现等，其中理财投资及资金拆借占比较高，与公司无关的取现金额较少，不存在大额取现以及与公司无关的存现。对理财投资及资金拆借具体分析如下：

#### (1) 理财投资情况

单位：次数（次）、金额（万元）

项目	申购次数	申购金额	赎回次数	赎回金额	结息次数	结息金额
2021 年度	35	574.60	106	812.27	110	1.56
2020 年度	129	2,432.00	255	2,435.40	248	4.72
<b>合计</b>	<b>164</b>	<b>3,006.60</b>	<b>361</b>	<b>3,247.67</b>	<b>358</b>	<b>6.28</b>
平均值	-	18.33	-	9.00	-	0.02

注：当年申购金额与赎回金额不一致主要系当年赎回金额包含上年申购部分。

由上表可知，实际控制人购买的理财产品单笔买入、赎回金额较低，而总额较高，主要系理财产品周期短，买入、赎回次数较多所致。

#### (2) 大额资金拆借情况

单位：万元

自然人	2021年度		2020年度		具体情况
	流入	流出	流入	流出	
艾彬	-	-	160.00	50.00	主要为了开通新三板创新层合格投资者资格权限进行的资金拆借，其中110万元代刘永杰偿还
刘永杰	-	-	-	110.00	为了开通新三板创新层合格投资者资格权限，艾彬已代为偿还，款项已结清
栗君霞	6.00	45.00	150.00	100.00	主要为了开通新三板创新层合格投资者资格权限，其中2020年50万元通过冯玉霞卡拆借；2021年支付的39万元为偿还前期借款，款项已结清
冯玉霞	20.00	35.00	17.00	88.00	其中2020年通过冯玉霞支付给栗君霞50万元用于开通新三板创新层合格投资者资格权限，通过冯玉霞拆借给赵翔3万元，款项已结清；2021年通过冯玉霞拆借给赵翔30万元，款项已于2023年归还
赵翔	-	-	200.00	202.00	主要为了开通新三板创新层合格投资者资格权限，款项已结清
张宪锋	65.00	65.00	-	-	帮朋友完成银行存款任务，款项已结清
<b>合计</b>	<b>91.00</b>	<b>145.00</b>	<b>527.00</b>	<b>550.00</b>	-

上述实际控制人与自然人的资金拆借主要为自然人开通新三板创新层合格投资者资格权限以及自然人个人用途，目前上述资金拆借款项均已结清。

## 2、实际控制人控制个人卡中划分为与公司无关的划分依据及准确性

与公司业务无关的事项为实际控制人冯献华个人消费、家庭开支、理财投资、资金拆借往来等相关的收支，根据冯献华个人指示进行收付款操作。

公司使用个人卡收付款时，均根据收取和支付的款项性质及时登记台账，个人卡收付款信息与真实交易相对应，通过对发行人实际控制人、财务总监及其他

交易相对方访谈等，对个人卡收支的性质、金额和用途逐笔检查，能够有效区分个人卡中与公司无关的业务，其划分依据准确。

### 问题 3.部分客户毛利率较高的合理性

根据申报材料及二轮问询回复，报告期内，发行人综合毛利率分别为 59.49%、59.55%和 58.02%，发行人部分客户的毛利率较高，如 2022 年向中国中车集团销售出退勤一体机的毛利率为 84.01%，向湖南中车时代销售产品的毛利率分别为 85.79%，且毛利率高于同类产品平均毛利率。该部分客户毛利率偏高的原因包括以下几类：一是产品差异，产品性能及配置较高、新产品竞争力较强；二是销售价格高，包括报价方式差异导致报价较高、竞争方少导致定价较高等；三是项目成本低，包括中标价格较高而项目成本较低、采购数量较多批量化生产导致成本低。

请发行人说明：（1）列示报告期内仿真实训、数智运营主要产品销售毛利率偏高的主要客户的销售情况，说明覆盖的比例并梳理毛利率偏高的主要影响因素。（2）针对产品差异导致毛利率偏高的项目，结合产品具体性能及配置差异、价格及成本差异说明毛利率较高的原因。（3）针对产品无明显差异、因销售价格高导致毛利率高的项目，说明发行人订单获取方式、报价是否高于竞争对手、客户愿意高价采购的商业合理性、基于报价方式及竞争方少获取高毛利率是否符合行业特点及行业竞争状况，发行人订单获取是否合规。（4）针对项目成本低导致毛利率偏高的项目，结合采购价格等因素说明具体成本差异程度、毛利率高是否受销售价格影响，说明发行人由于客户采购数量相对较多获取更高毛利率是否与发行人对客户的议价能力、行业竞争状况相符，是否与同行业公司特点一致。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，发表明确意见，并说明：（1）对成本完整性的各类核查方法的核查比例。（2）通过核查询价、竞争性谈判记录文件确定公允性的采购金额分别为 1,178.31 万元、2,154.61 万元、2,458.35 万元和 1,048.95 万元，占采购公允性的比例较高，说明具体核查情况，获取的其他供应商的比价资料、谈判资料是否真实。

### 【回复】

## 一、发行人说明

(一) 列示报告期内仿真实训、数智运营主要产品销售毛利率偏高的主要客户的销售情况，说明覆盖的比例并梳理毛利率偏高的主要影响因素。

### 1、发行人销售主要客户产品毛利率偏高相关情况

报告期内，发行人销售前十大客户主要产品（销售金额大于 10 万元）毛利率相对较高（高于同类产品平均毛利率 10%）基本情况如下：

单位：万元

类别	客户名称	产品名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
			金额	毛利率(%)	金额	毛利率(%)	金额	毛利率(%)	金额	毛利率(%)
数智运营	中国中车集团	出通勤一体机	-	-	243.13	84.01	-	-	-	-
	国家能源投资集团有限责任公司		308.79	74.73	-	-	-	-	-	-
	中国铁路工程集团有限公司		-	-	-	-	11.94	77.86	-	-
	平均毛利率		-	<b>63.60</b>	-	<b>71.73</b>	-	<b>65.84</b>	-	<b>61.71</b>
	中国中车集团	运行揭示系统	-	-	27.48	75.55	-	-	-	-
	平均毛利率		-	<b>55.21</b>	-	<b>56.88</b>	-	<b>63.59</b>	-	<b>63.37</b>
	中国中车集团	视频监控 控系统	-	-	24.43	62.24	-	-	-	-
	国家能源投资集团有限责任公司		-	-	-	-	220.38	66.35	-	-
	平均毛利率		-	<b>29.62</b>	-	<b>35.74</b>	-	<b>54.00</b>	-	<b>53.28</b>
	仿真实训	国铁集团	模拟驾驶实训系统	152.44	66.98	-	-	-	-	-
辽宁铁道职业技术学院		模拟驾驶实训系统、行车安全实训系统等	-	-	1,374.18	70.96	-	-	37.05	93.25
运达科技		机车/动车组总体构造与检修综合实训	-	-	-	-	184.77	67.31	-	-

类别	客户名称	产品名称	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
			金额	毛利率(%)	金额	毛利率(%)	金额	毛利率(%)	金额	毛利率(%)
	郑州铁路职业技术学院	多系统集成项目、车体构造与检修综合实训等	-	-	553.48	66.48	-	-	-	-
	吉林铁道职业技术学院	模拟驾驶实训系统	-	-	523.10	67.20	-	-	-	-
	哈尔滨几凡风科技有限公司	模拟驾驶实训系统等	-	-	356.63	66.42	-	-	-	-
	广州铁路职业技术学院	列车牵引与制动控制仿真实训等	-	-	-	-	276.97	74.76	-	-
	包头铁道职业技术学院	模拟驾驶实训系统	-	-	-	-	232.18	64.65	-	-
	平均毛利率		-	52.51	-	54.23	-	53.78	-	64.48
合计		-	461.23	-	3,102.41	-	926.22	-	37.05	-
营业收入总计		-	5,500.48	-	14,874.01	-	10,669.81	-	9,479.50	-
占比		-	8.39%	-	20.86%	-	8.68%	-	0.39%	-

如上表所示，报告期内，发行人向前十大客户销售产品毛利率偏高的销售总金额分别为 37.05 万元、926.22 万元、3,102.41 万元和 461.23 万元，占营业收入比例分别为 0.39%、8.68%、20.86%和 8.39%，除 2022 年因销售辽宁铁道职业技术学院、郑州铁路职业技术学院、吉林铁道职业技术学院等客户销售金额及占比相对较高外，其他年度销售金额及占比均较低。

## 2、销售毛利率偏高的主要影响因素分析

受客户业务规模、预算资金、信息化程度、产品应用环境等不同，产品性能需求存在明显差异，产品种类较多且不断持续升级换代，公司产品主要为非标准化定制产品。受客户预算、具体产品配置、投标竞争情况、项目金额、投标策略、客户议价能力等不同，发行人产品价格存在波动，不同类型产品价格差异较大，同一类型产品因不同客户对产品性能要求不同导致价格也存在差异，产品技术难度、软硬件配置、原材料采购价格、项目现场实施复杂程度等因素直接影响产品

的生产成本及现场安装调试成本，综合导致不同类别产品、同类产品不同客户之间毛利率也存在一定的差异，尤其是仿真实训产品由于定制化程度更高，呈现项目制特征，毛利率受具体项目影响较大。

产品毛利率是根据产品销售收入及销售成本计算得出，影响产品毛利率的因素主要为产品定价及项目实施成本。发行人销售部分客户产品毛利率较高，主要原因为：（1）产品销售价格相对较高，主要因产品硬件配置及性能升级、公司推出具有竞争力的新产品等原因导致售价较高，以及由于具体报价方式差异及参与竞标方较少导致的产品销售价格较高；（2）项目实施成本相对较低，主要原因为：①公司单一项目采购的设备数量较多，发行人可以集中组织原材料采购及生产，提高生产效率，有效控制生产成本；②除发行人核心技术产品外，项目需配套的电脑、拼接墙等外购产品较少，或者承担的实训室装修改造费用较低，导致项目整体成本较低。由于发行人产品大部分具有定制化特征，不同客户产品价格与成本均存在一定差异，对于具体项目而言，产品定价及项目实施成本共同决定产品毛利率，二者作用是相对的，无法单独量化毛利率较高具体影响因素。

（二）针对产品差异导致毛利率偏高的项目，结合产品具体性能及配置差异、价格及成本差异说明毛利率较高的原因。

报告期内，发行人由于产品差异导致的销售毛利率偏高项目，具体情况分析如下：

### 1、出退勤一体机

单位：万元、万元/台

期间	客户名称	规格型号	产品性能、硬件配置改进情况	型号升级情况	销售单价	单位成本	销售金额	销售成本	毛利率
2023年1-6月	国家能源投资集团有限责任公司	C09.03.06.108	1、CPU由I7-7700升级到I7-11700； 2、硬盘SATA接口升级成M.2接口，容量升级到1T高速固态硬盘； 3、工业主板平台7代升级到11代； 4、增加设备异常自诊断功能； 5、增加作业全程过程自动采集记录功能。	C09.03.06.107基础上升级	**	**	308.79	78.01	74.73%

2022年度	湖南中车时代通信信号有限公司	C09.03.06.106	1、CPU 由 I7-7700 升级到 I7-9700； 2、工业主板平台 7 代升级到 9 代； 3、新增证件照摄像头，增加证件识别功能	C09.03.06.105 基础上升级	**	**	200.87	28.55	85.79%
	株洲中车时代电气股份有限公司	C09.03.06.105	1、CPU 由 I5-7500 升级到 I7-7700； 2、内存由 DDR4 8G 升级成 DDR4 16G； 3、新增音视频数据转储接口模块，增加数据防篡改功能； 4、增加漏电防护器； 5、增加交付揭示与公布揭示双源核对功能； 6、增加作业智能引导提示	C09.03.06.103 基础上升级	**	**	42.26	10.33	75.55%
	中国中车集团	-	-	-	-	-	243.13	38.88	84.01%

注：发行人 2022 年度向中国中车集团销售的出退勤一体机产品，具体为向其下属子公司湖南中车时代通信信号有限公司、株洲中车时代电气股份有限公司销售。

如上表所示，发行人向国家能源投资集团有限责任公司、中国中车集团销售出退勤一体机产品毛利率较高，主要系向其销售的产品均为在基础版本上的升级产品，销售产品在硬件配置及产品性能方面均有较大提升，硬件方面，CPU、内存、工业主板、硬盘等有一定程度升级；性能方面，新增音视频数据转储接口、交付揭示与公布揭示双源核对功能、增加作业智能引导、设备异常自动诊断等功能，因此，产品定价相对较高，导致毛利率水平亦相对较高。

## 2、运行揭示系统

发行人 2022 年度向中国中车集团销售 TYK-IIA 型揭示验卡装置 27.48 万元，销售毛利率为 75.55%，高于运行揭示系统平均销售毛利率 56.88%。发行人运行揭示系统产品，除揭示验卡装置外，还包括特殊行车模拟装置、揭示编辑工作台、运行揭示终端等多种其他配套产品，客户不同导致其采购的配套产品有所差异，毛利率有所差异，发行人 2022 年度销售中国中车集团揭示验卡装置毛利率与该类型产品平均销售毛利率 74.29% 差异不大。

## 3、仿真实训设备

2020年度辽宁铁道职业技术学院仿真实训设备37.05万元,销售毛利率较高,主要系2020年度向其销售的为列车牵引控制系统,发行人自2019年开始布局、研发并推广该产品,发行人通过应用“轨道交通运行物理引擎”核心技术,构建出的精确轮轨接触模型,真实准确还原轨道交通行驶环境,市场竞争力较强,产品定价相对较高,辽宁铁道职业技术学院采购产品主体为软件,产品硬件仅包含空气制动及低压电气控制仿真单元,配置设备较少,软件为公司前期已开发的成熟产品,项目整体实施成本较低,导致该项目毛利率较高。

(三) 针对产品无明显差异、因销售价格高导致毛利率高的项目,说明发行人订单获取方式、报价是否高于竞争对手、客户愿意高价采购的商业合理性、基于报价方式及竞争方少获取高毛利率是否符合行业特点及行业竞争状况,发行人订单获取是否合规。

报告期内,发行人主要因销售产品价格较高导致的毛利率偏高项目,基本情况如下:

单位:万元

期间	客户名称	项目	项目报价(含税)	订单获取方式	评标方式	报价是否高于竞争对手
2023年1-6月	广州铁路物资有限公司	机车模拟驾驶实训室设备	130.90	国铁商城竞价	最低价中标	否
2022年度	中车株洲电力机车有限公司	机车视频监控系統	27.60	磋商	-	-
	郑州铁路职业技术学院	列车牵引控制系统综合应用实训项目	279.36	招投标	综合评分法	高于部分竞争对手
	吉林铁道职业技术学院	高寒重载内燃机车司机模拟训练平台建设項目	214.60	招投标	综合评分法	否
		高寒高铁模拟驾驶虚拟仿真实训系統項目	376.50	招投标	综合评分法	否
	哈尔滨几凡风科技有限公司	模拟驾驶实训系統等	402.99	磋商	-	-
2021年度	中国神华能源股份有限公司神朔铁路分公司	机车视频监控预警系統	346.98	磋商	-	-

	中铁建工集团有限公司	出通勤一体机	13.49	磋商	-	-
	运达科技	HXD 型电力机车驾驶仿真模拟器	208.79	磋商	-	-
	广州铁路职业技术学院	行车安全装备实训室项目	175.00	招投标	综合评分法	否
		和谐机车虚拟仿真实训教学资源建设项目	89.00	招投标（竞争性磋商）	综合评分法	高于部分竞争对手方
	包头铁道职业技术学院	HXD 型电力机车模拟驾驶实训室项目	262.36	招投标	综合评分法	否

注 1：发行人未获取广州铁路物资有限公司年机车模拟驾驶实训室设备项目竞标方长沙安行机电及郑州铁路职业技术学院列车牵引控制系统综合应用实训项目竞标方运达科技项目报价情况；

注 2：发行人 2021 年与中国神华能源股份有限公司神朔铁路分公司签订的为机车视频监控预警系统配件框架采购合同，2021 年度确认收入 184.20 万元。

如上表所示，除郑州铁路职业技术学院、广州铁路职业技术学院项目报价高于部分竞争对手外，发行人其他项目报价低于竞争对手，表明发行人报价符合行业特点及行业竞争状况。发行人专注于软件开发与信息技术服务在轨道交通行业的应用，属于软件和信息技术服务业，产品竞争力体现在软件的开发、迭代、先进性、实用性及稳定性，为保持较强的市场竞争力及覆盖各类客户的定制化需求，行业内公司需不断扩大研发队伍，加大研发投入，研发投入金额较大，且基本为固定成本，为覆盖前期研发投入，获取盈利空间，并形成良性循环，行业内公司需通过提高报价获取较高的产品毛利率，一般情况下，产品硬件成本越低，毛利率水平越高。同时受客户预算、具体产品配置、投标竞争情况、不同投标方的产品竞争优势、项目金额、投标策略、投标方式、客户议价能力等不同，不同项目报价存在差异，导致毛利率存在波动。

发行人销售毛利率较高的项目主要采用招投标、竞价、磋商等获客方式，按照获客方式对相关项目具体分析如下：

### 1、招投标

采用招投标方式的主要为郑州铁路职业技术学院、吉林铁道职业技术学院、广州铁路职业技术学院等职业院校类客户，该类客户主要采购仿真实训设备产品，一般根据《政府采购货物和服务招标投标管理办法》规定履行招标采购程序，普遍选择“综合评分法”进行评标，由于并在采购文件中明确具体评标方法，

评判指标主要包括“价格指标”、“商务指标”、“技术指标”和“其他指标”，每个评判指标会基于其重要性获得特定的权重，评审专家根据投标单位具体情况对重评分标准进行评分，各评判指标得分加总即为投标单位得分，由投标单位得分最高者中标。

招标单位在设定评判标准时，基本以“价格得分”和“技术得分”为主，其中，技术得分比例最高，分值占比一般在 40-60 之间；价格得分次之，占比一般在 30-40 之间。发行人能在上述职业院校类客户项目中中标，主要原因是由于综合得分较高，特别是在关键的“技术指标”环节拥有较为明显的技术优势，尤其在项目技术方案和产品功能演示方面，为发行人赢得了竞争优势，提高了中标概率。招标单位在发布招标公告之前，一般会就相关产品进行市场调研，编制项目预算并履行审批程序，并在招标文件中说明项目预算或者最高限价，投标单位在项目预算范围内，结合项目产品配置成本、投标竞争情况、评标方案、投标策略等因素合理确定报价。在上述招投项目产品报价方面，除郑州铁路职业技术学院、广州铁路职业技术学院部分项目，发行人产品报价高于部分竞争对手方外，大部分报价低于竞争对手方。发行人由于在技术指标、商务指标等方面具有较强的竞争优势，且部分客户预算金额相对较高，因此发行人能够以较高价格中标，导致毛利率水平相对较高，具有商业合理性。

在前述项目招投标程序中，相关方严格按照《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法实施条例》《中华人民共和国政府采购法》等法律法规规定，履行业主或其招标代理招标、投标人投标、招标人开标、评标委员会评标、招标人发布中标情况、招标人与中标人签订合同等程序，相关过程合法、合规；且经对中国政府采购网、中国执行信息公开网、中国裁判文书网、信用中国等进行网络查询，发行人不存在违反相关法律法规进行投标的违法记录、失信行为及受到行政处罚情形。发行人获取相关订单合法、合规。

## 2、竞价交易

2022 年 10 月，广州广铁招标代理公司发布中国铁路广州局集团有限公司“LSG7681-7701 各机务站段物资采购”项目公告，本采购项目共 19 个包件，发行人报名参与第 15-19 包，最终成功中标第 15 包、第 18 包，并与广州铁路物资有限公司签订采购合同合同，其中，第 15 包为采购机车模拟驾驶实训室设备。

该采购项目通过国铁商城采用网上竞价方式进行，在满足技术要求、资质许可等评判指标的前提下，根据报价由低到高进行排序，报价最低者中标。第 15 包采购项目仅发行人、长沙安行机电通过资格评审进入竞价环节，在采购方最高限价范围内，发行人以最低价格中标。由于第 15 包最终参与竞标单位较少，最终成交价格相比发行人其他同类别项目较高，导致毛利率有所提升，具有商业合理性。

在发行人参与的前述采购项目中，第 16 包、17 包因提供的资质资料不齐全等原因未通过资格评审，第 19 包因为报价较高未成交。发行人参与的国铁商城竞标项目，严格按照国铁采购平台的规定及要求进行，竞标程序过程合法合规，发行人获取订单合规。

### 3、磋商

发行人通过磋商获取的高毛利率项目，客户较为分散，具体分析如下：

#### (1) 2022 年度

发行人销售中国中车集团视频监控系统毛利率相对较高，其 2022 年度视频监控收入均来自于中车株洲电力机车有限公司机车视频监控系统项目，采购产品主要为机车视频监控系统(神华十二轴 HXD1/18 路/中铁二十局)，涉及新的车型，系统所含摄像头较其他项目大幅增加，产品较为复杂，且该项目报价方式为按照系统主要配件逐个报价，各配件报价之后为项目报价，较按项目整体报价相比，该方式报价相对较高，导致毛利率较高。

哈尔滨几凡风科技有限公司（以下简称“几凡风”）为发行人服务商，发行人 2022 年度向其销售仿真实训产品，通过与其合作，利用其销售渠道拓展产品销售市场。几凡风终端客户中标价格相对较高，且部分项目涉及多类别实训类系统，集成度较高，项目生产、调试及安装较为复杂，因产品销售价格相对较高，导致向其销售毛利率较高。发行人与几凡风通过自主协商确定交易价格，均获得合理利润，相关交易真实，销售毛利率较高具有合理性。

#### (2) 2021 年度

发行人向中国铁路工程下属公司中铁建工集团有限公司出退勤一体机 1 台，销售价格 11.94 万元/台，因客户需求数量较少，发行人报价相对较高，导致销售毛利率较高，但销售价格处于同期该型号产品销售价格区间范围之内，具有合理

性。

发行人向国家能源投资集团有限责任公司销售视频监控系统毛利率较高，主要系受中国神华能源股份有限公司神朔铁路分公司机车视频监控预警系统配件框架采购项目影响所致，该项目 2021 年度确认收入 184.20 万元，占国家能源投资集团有限责任公司全部收入的 83.58%，该项目报价方式为根据项目所需配件逐个报价，各配件报价之和为项目整体报价，较按项目整体报价相比，该方式报价较高，且包含部分系统配件采购，导致毛利率较高。

发行人销售运达科技毛利率较高，主要系运达科技中标西安局集团公司新丰镇机务段 HX 型机车模拟驾驶移动实训系统购置项目，项目包括 4 套模拟驾驶培训方舱，中标金额 374 万元，终端客户要求 3 月份完成交货，因发行人做过 HXD1 及 HXN5 两种车型仿真器项目，为避免交付延期，运达科技参照中标价格将其中两套设备交付发行人实施，尽管销售运达科技毛利率较高，但其可以通过其他两套设备实现盈利，具有合理性。

发行人与前述客户通过磋商建立合作关系，遵循公平合理、平等自愿的交易原则，并履行各方的内部审批流程，发行人获取订单合法、有效。

综上所述，发行人大部分中标项目报价低于竞争对手，部分项目报价较高，符合行业特点及行业竞争状况，客户愿意高价采购具有商业合理性，同时，因客户预算价相对较高、公司产品竞争优势较强、因资质审查致竞价者较少、报价方式不同等原因，导致部分项目毛利率高于发行人其他同类型产品，符合行业特点及行业竞争状况，客户采购履行了必要的招投标或其他内部审批程序，发行人获取订单合规。

**（四）针对项目成本低导致毛利率偏高的项目，结合采购价格等因素说明具体成本差异程度、毛利率高是否受销售价格影响，说明发行人由于客户采购数量相对较多获取更高毛利率是否与发行人对客户的议价能力、行业竞争状况相符，是否与同行业公司特点一致。**

#### **1、2022 年度发行人销售辽宁铁道职业技术学院销售毛利率较高原因分析**

2022 年度发行人销售辽宁铁道职业技术学院销售毛利率较高，主要系承接

的机车乘务员标准化作业实训中心建设项目（以下简称“乘务员标准化作业项目”），项目金额 1,341.00 万元，涉及各种类型机车驾驶实训设备 34 台以及其他实训台若干，因可以批量化规模采购及生产，有效控制生产成本，另该项目外购配套产品较少且不涉及装修费，同时销售价格对毛利率提升有一定促进，综合导致项目毛利率相对较高，具体影响因素分析如下：

### （1）生产成本

发行人仿真实训系统产品销售金额 200 万元以下项目占比在 80%左右，实训台设备一般居于 5 台以内，产品生产有涂覆、元件贴装、焊接、调试、老化、组装、气密/温度/振动测试、程序配置、运行调试、质检测试等多项工序，小批量订单生产效率相对较低。辽宁铁道职业技术学院乘务员标准化作业项目涉及各类型机车实训设备 34 台、列车牵引控制台及乘务员出退勤设备各两台，大规模批量化生产，可以有效提高生产效率，项目分摊的人工费用、制造费用比例相对较低。

辽宁铁道职业技术学院乘务员标准化作业项目需要近 500 种不同规格型号原材料，部分料号因为单次采购数量较高，采购单价有所下降，如 B12.21.03.218 料号工控主机价格下降 5.21%。由于项目所需采购原材料种类较多，部分材料为定制化采购，无法定量分析原材料采购价格变动对毛利率影响情况。

发行人该项目除提供模拟驾驶实训台、乘务员出退勤实训设备等自产产品外，需要配套的电脑、笔记本电脑等外购产品较少，且未发生实训室装修改造等费用支出，导致外购项目占成本比例 8.65%，2022 年度其他类似仿真实训项目武汉铁路职业技术学院行车安全装备实训室建设项目、太原铁路机械学校行车安全装置实训室项目外购成本占比分别为 34.15%、39.66%，毛利率分别为 40.69%、50.23%，低于发行人该项目毛利率。

综上所述，因该项目采购数量较多可批量化生产，能有效实现提升生产效率，同时外购成本占比较低，导致该项目毛利率相对较高。

### （2）销售价格

公司产品定制化特征明显，尤其仿真实训类业务定制化程度更高，呈现项目制特征，辽宁铁道职业技术学院机车乘务员标准化作业实训中心建设项目金额较

高，2022 年度无类似大金额且产品可比性较高的项目，因此无法通过类似项目比对判断该项目价格高低，通过该项目所包含部分设备价格与其他项目类似设备价格比对，不存在较大差异。项目毛利率受销售价格和成本共同影响，同时基于项目定制化程度较高，成本和价格对毛利率作用影响是相对的，因此该项目价格对毛利率提高有一定促进作用。

## **2、说明发行人由于客户采购数量相对较多获取更高毛利率是否与发行人对客户的议价能力、行业竞争状况相符，是否与同行业公司特点一致。**

一般情况下，采购数量及金额越高，客户议价能力相对较高，行业竞争相对激烈，基于公司产品定制化特征明显，尤其仿真实训类业务定制化程度更高，呈现项目制特征，不同项目之间产品配置、价格差别较大，同时该类产品核心产品竞争力体现在软件的开发、迭代、先进性、实用性及稳定性，因此，客户议价能力、行业竞争状况除受采购数量、金额影响外，同时受投标方过往业绩、竞争实力、技术特点、行业口碑、产品性能以及该项目实施难度等多种因素影响。客户毛利率由成本、单价共同决定，单价除受客户的议价能力、行业竞争状况外，同时受该项目预算、项目技术难度、不同投标方的产品竞争优势、投标策略等多种因素共同影响。因此项目设备数量、金额是影响项目单价、毛利率因素之一，不是唯一和决定性因素。

公司经营规模与同行业可比公司运达科技、捷安高科存在差异，公司开展业务，以小金额订单（单笔合同金额小于 800.00 万元）为主，大金额订单（单笔合同金额大于等于 800.00 万元）较少，较公司相比，运达科技和捷安高科大金额订单项目较多，公司仿真实训整体毛利率与同行业可比公司基本一致，不存在重大差异。

综上所述，发行人由于客户采购数量相对较多获取更高毛利率是与发行人对客户的议价能力、行业竞争状况相符，与同行业公司特点一致。

## **二、中介机构核查**

### **（一）核查程序**

1、统计发行人主要客户销售产品毛利率，统计毛利率明显偏高情况，并分析主要影响因素；

2、结合产品具体性能及配置差异、价格等因素，分析产品差异导致毛利率偏高原因；

3、针对因产品销售价格导致毛利率偏高项目，结合项目获取方式分析毛利率偏高合理性；

4、获取发行人毛利率偏高项目招投标文件、中标通知书、合同等文件，访谈主要客户，并对中国执行信息公开网、中国裁判文书网、信用中国、中国政府采购网等进行网络查询，核查发行人是否存在违反相关法律法规进行投标的违法记录及受到行政处罚的情形；

5、结合项目成本、销售价格分析 2022 年度发行人销售辽宁铁道职业技术学院销售毛利率较高原因；

6、访谈发行人财务总监，了解影响项目毛利率主要因素及部分项目毛利率偏高原因。

## **（二）核查意见**

经核查，申报会计师认为：

1、发行人销售部分客户产品毛利率较高，主要影响因素包括产品定价及项目实施成本，不同项目需结合具体情况分析原因。

2、发行人分析销售毛利率偏高项目原因分析合理，符合发行人实际情况。

## **（三）说明对成本完整性的各类核查方法的核查比例。**

针对报告期内成本完整性，申报会计师核查方法和比例如下：

1、获取了发行人与采购相关的制度，访谈了相关采购负责人，了解公司采购模式、选择供应商的标准和具体方式，了解主要供应商基本经营情况及变化；

2、获取了发行人实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员出具的调查表并结合国家企业信用信息公示系统网站、天眼查等外部公开渠道信息，核查上述主体与主要供应商之间是否存在关联关系，核查比例 100.00%；

3、通过实地走访的方式访谈了发行人主要供应商，获取了其签署的访谈问

卷，了解发行人与供应商的业务开展情况，核查供应商及相关业务的真实性，确认供应商和发行人实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员等不存在关联关系，并取得供应商提供《营业执照》等资料，具体走访情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
采购总额	1,947.56	6,295.67	4,786.63	3,604.00
走访供应商采购金额	1,252.36	4,530.36	3,413.34	2,644.25
访谈核查比例	64.30%	71.96%	71.31%	73.37%

4、对发行人供应商实施函证程序，核查采购金额、应付账款、预付账款的真实性、准确性、完整性，函证情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
采购总额	1,947.56	6,295.67	4,786.63	3,604.00
发函金额	1,460.09	5,421.62	4,020.79	3,037.99
直接回函确认金额	1,452.53	5,421.62	4,020.79	3,037.99
发函确认比例	74.97%	86.12%	84.00%	84.29%
回函比例	99.48%	100.00%	100.00%	100.00%

5、获取了发行人2022年末及2023年6月末的存货盘点表，并于2023年1月10日-2023年1月13日、2023年7月3日-7月6日进行监盘。申报会计师通过监盘、函证、替代测算等方法对存货核查，确认采购和成本结转完整性，核查比例合计为80.30%和73.99%；

6、获取并检查了发行人报告期各期收入成本明细表，获取发行人主要产品料工费成本构成明细，分析复核成本结构波动情况、波动原因；

7、获取原材料、生产成本、产成品、发出商品以及营业成本明细账，并编制成本倒轧表；

8、获取发行人实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、财务负责人、出纳、销售、采购等人员报告期内的银行流水并进行核查，未见代发行人支付相关成本费用的情形，核查比例 100%。

经核查，申报会计师认为：报告期内发行人的成本完整。

**（四）通过核查询价、竞争性谈判记录文件确定公允性的采购金额分别为 1,178.31 万元、2,154.61 万元、2,458.35 万元和 1,048.95 万元，占采购公允性的比例较高，说明具体核查情况，获取的其他供应商的比价资料、谈判资料是否真实。**

申报会计师通过核查发行人询价、竞争性谈判记录文件确定公允性依据的具体核查情况如下：

1、获取发行人相关采购管理制度，确认发行人采用询价、竞争性谈判进行采购的单次采购金额范围；

2、获取发行人各年度采购合同台账并直接登录 ERP 系统导出各年度采购明细表，确认各年度采购所对应的合同；

3、由于发行人采购原材料种类较多，供应商较为分散，中介机构依据重要性原则，在报告期内分别选取了 299 个、304 个、284 个和 335 个样本，核查了合同和询价、竞争性谈判记录文件，并相互比对：对于通过询价完成的采购，中介机构获取了报价邀请函、供应商盖章的报价表等文件，并与合同中的关键信息如采购内容明细、采购价格和公章等相互核查比对；对于通过竞争性谈判完成的采购，中介机构获取了竞价谈判邀请函、签到表、供应商签字或盖章的报价记录表、竞价结果通知函等文件，并与合同中的关键信息如采购内容明细、采购价格和公章等相互核查比对。经过交叉比对核查，中介机构确认获取的其他供应商的比价资料、谈判资料真实。

经核查，申报会计师认为：报告期内发行人原材料采购价格公允。

(此页无正文，为中勤万信会计师事务所（特殊普通合伙）《关于郑州畅想高科股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第三轮审核问询函之回复》之签章页)

中勤万信会计师事务所(特殊普通合伙)



2023年11月24日

中国注册会计师:



王猛

中国注册会计师:



丁娜