

关于北京德美高科科技股份有限公司股票公开转让 并挂牌申请文件的审核问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司 2023 年 12 月 6 日下发的《关于北京德美高科科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询函”）的要求，首创证券股份有限公司（以下简称“首创证券”或“主办券商”）已按要求组织北京德美高科科技股份有限公司（以下简称“德美高科”、“公司”）及北京市中伦文德律师事务所（以下简称“中伦文德律师”、“律师”）、大华会计师事务所(特殊普通合伙)（以下简称“大华会计师”、“会计师”）等中介机构对上述审核问询函进行认真讨论，需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构分别出具核查意见，涉及到公开转让说明书及其他相关文件需要改动部分，已经按照审核问询函的要求进行了修改。公司及主办券商对上述审核问询函进行如下答复，请审核。

如无特别说明，本回复中的简称与《公开转让说明书》中的简称具有相同含义。本回复中所列数据可能因四舍五入原因与所列示的相关单项数据直接计算得出的结果略有不同。

本反馈意见回复中的字体注释如下：

黑体（加粗）	反馈意见所列问题
宋体（不加粗）	对反馈意见所列问题的回复
楷体（加粗）	对公开转让说明书等申报文件的修改或补充披露部分

1. 关于公司业务。根据申请文件，（1）公司业务中存在外包，且外包总成本较高，外包内容主要是技术服务、施工作业服务；（2）报告期内存在违反商业约定的劳务分包情形；（3）公司主要通过招投标获取业务。

请公司补充说明：（1）①报告期各期劳务外包的人员数量和占比情况，是否与公司业务规模相匹配，外包采购金额及占比较大的原因，与同行业可比公司是否存在显著差异及原因，是否符合行业惯例；②外包的必要性与合理性，采购的石油钻井技术服务、油田增产技术服务等技术服务及施工作业服务，在公司各类型业务中所处环节和所占地位，是否涉及公司核心业务，与公司在各类型业务中自身提供服务的区别，是否具有替代性，核心工序是否存在对外依赖情形，结合前述事项分析公司主要技术及核心竞争力；③外包服务商是否具备相应资质，公司对外包服务商的选取标准及管理制度，服务的质量控制措施；与外包服务商的定价机制及公允性，是否存在为公司代垫成本、分摊费用等情形，是否存在利益输送；④劳务外包公司湖南职家数字科技有限公司涉及的互联网平台与公司是否有关，是否专门为公司服务，公司业务是否涉及互联网平台；

（2）①公开转让说明书中披露不存在劳务分包，是否披露错误，如是，请更正并补充披露劳务分包相关情况，包括但不限于劳务分包的主要内容，是否涉及核心业务或关键环节，分包商是否需要并具备业务资质；②是否存在违法

分包、转包情形，如存在，公司是否可能因此受到行政处罚，是否构成重大违法违规行为；③公司违反商业约定进行劳务分包需要承担的违约责任；（3）①报告期内公司获取客户订单的具体方式（如公开招标、商务谈判等）、通过招投标获取的订单金额和占比、招投标的中标率、与同行业可比公司中标率的差异及原因；②订单获取渠道是否合法合规，招投标渠道获得项目的所有合同是否合法合规，是否存在未履行招标手续的项目合同，如存在，未履行招标手续的项目合同是否存在被认为无效的风险，公司的风险控制措施，上述未履行招标手续的行为是否属于重大违法违规行为；③报告期内是否存在商业贿赂、围标、串标等违法违规行为，是否因此受到行政处罚，是否构成重大违法违规，公司防范商业贿赂的内部制度建立及执行情况；

（4）重新梳理公司主营业务，并在公开转让说明书中用如实客观、通俗易懂的语言或通过举例介绍的方式，详细披露主营业务及为客户提供的主要产品或服务、业务流程、在产业链中的地位、商业模式、竞争优势等；按照现有业务类别和收入构成，结合现有关键资源要素、提供的具体产品或服务内容；业务流程，外包所处业务环节、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）；获取收入的计价方式和结算方式等方

面，全面梳理并补充披露商业模式。

请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。
请主办券商及会计师核查事项（1），并发表明确意见。

回复：

一、公司补充说明事项

（1）①报告期各期劳务外包的人员数量和占比情况，是否与公司业务规模相匹配，外包采购金额及占比较大的原因，与同行业可比公司是否存在显著差异及原因，是否符合行业惯例

（一）报告期各期劳务外包的人员数量和占比情况

报告期内，公司综合考虑成本效益、施工效率等因素，公司的劳务外包分为两个部分：一是公司各项业务流程中的“现场提供技术服务”环节，向外包厂商采购非核心技术服务、施工作业服务（业务外包）的情形。二是存在少数人员外包的情形。

1、业务外包

报告期内，公司向外包厂商采购的非核心技术服务、施工作业服务是基于公司与外包厂商签署的合同形成民事上的契约关系，公司与外包厂商约定将公司一定工作量交付给外包厂商完成，由公司支付外包厂商一定的费用，具体工作中所安排的人员数量、工作岗位、薪酬待遇由外包厂商根据实际需求自行决定，外包厂商与所雇用的劳动者建立劳动关系并对劳动者进行管理和支配，公司不直接管理或支配外包厂商的劳动者。

2、人员外包

截至报告期末，公司通过湖南职家数字科技有限公司（以下简称“湖南职家”）签订《业务外包合同》，以人员外包服务的形式委托给湖南职家。截至报告期末，公司人员外包数量为 10 人，与公司正式员工比例为 1:12，人员外包数量未超过用工总量的 10%。上述劳务外包人员均与湖南职家签署了相关合同，对合同期限、服务项目内容、服务费用、双方的权利义务等进行了明确约定。公司劳务外包岗位主要为基本工作岗位的辅助人员，与公司业务规模相匹配。

（二）外包采购金额较大的原因与公司业务的匹配性

报告期各期公司，外包采购总额分别为 6,750.79 万元、3,055.96 万元和 1,357.62 万元。外包采购较大主要因开展石油钻井技术服务采用代理模式导致，石油钻井技术服务外包采购占劳务采购总额的比例分别为 82.90%、58.27% 和 57.27%。因石油钻井技术服务采用净额法确认收入，为便于与采购金额对比，该类业务营业收入使用总额法模拟测算后，外包采购金额与公司模拟测算后的营业收入的占比情况如下：

单位：万元

收入类型	2021 年			2022 年			2023 年 1-5 月		
	外包采购金额	营业收入	占比	外包采购金额	营业收入	占比	外包采购金额	营业收入	占比
油田增产技术服务	900.48	6,523.36	13.80%	904.41	7,324.10	12.35%	412.10	3,389.22	12.16%
石油钻井技术服务	5,596.29	6,975.01	80.23%	1,780.80	2,219.78	80.22%	777.47	888.04	87.55%
油井维护技术服务	254.02	542.11	46.86%	370.75	634.52	58.43%	168.05	234.42	71.69%
合计	6,750.79	14,040.48	48.08%	3,055.96	10,178.40	30.02%	1,357.62	4,511.68	30.09%

注：为便于比较，营业收入中的石油钻井技术服务收入为按总额法模拟测算后的金额，故与公司实际的营业收入存在差异。

报告期内，公司油田增产技术服务业务相关的外包采购金额占相应业务收入的比重相对稳定，且占比均在 15% 以下，与业务规模相匹配。

油井维护技术服务外包采购金额占相应业务收入的比重有所上升，主要原因系 2022 年公司洗井业务所承接的部分油井施工难度有所上升，外包商施工作业量有所增加；2023 年 1-5 月公司新承接了重型剃刀式旋转刮壁器业务，该类业务为公司新开发业务，投入相对较大，同时为获取该业务公司报价较低，导致外包采购金额增长幅度较大。该类业务由于现场作业的工作量较大，公司将这部分非核心的工作外包给供应商，与公司业务模式、规模匹配。

石油钻井技术服务外包采购占模拟测算后相应业务收入的比重相对稳定，但该类业务外包金额较大的原因如下：石油钻井技术服务因施工作业工具价格昂贵，出于专业化分工和成本效益原则，公司作为钻井工具服务代理商，与斯伦贝谢（成都）、四川固德石油技术服务有限责任公司等钻井工具提供商合作提供技术服务，导致了公司外包采购金额较大。由于代理模式导致的外包金额较大符合行业惯例，与公司业务模式、规模相匹配。

（三）与同行业可比公司是否存在显著差异及原因，是否符合行业惯例

同行业可比公司中通源石油和靖瑞能源公开资料中未披露外包采购数据情况，科力股份公开资料中可比期间仅披露外协情况，其外协与外包采购统计口径存在差异，故无法取得同行业可比公司外包采购数据。

报告期内，公司因开展石油钻井技术服务业务产生外包采购费用较高，报告期各期石油钻井技术服务劳务采购金额占劳务采购总额的比例分别为 82.90%、58.27%和 57.27%。公司以代理模式合作开展石油钻井业务的原因主要系一方面从日常经营角度考虑，公司在以往业务开展中与客户建立了较为良好的业务合作关系，客户对公司在资信、项目实施过程中有很好的信任度；另一方面，公司也希望增强同客户的业务粘性，通过开展石油钻井业务寻求其他业务机会。

公司劳务采购金额较大是因开展石油钻井技术服务的业务模式所导致，具有商业合理性。同行业各公司因服务区域、业务类型、业务模式各有不同，外包金额占比存在差异，符合行业惯例。

②外包的必要性与合理性，采购的石油钻井技术服务、油田增产技术服务等技术服务及施工作业服务，在公司各类型业务中所处环节和所占地位，是否涉及公司核心业务，与公司在各类型业务中自身提供服务的区别，是否具有替代性，核心工序是否存在对外依赖情形；结合前述事项分析公司主要技术及核心竞争力

（一）外包的必要性与合理性，采购的石油钻井技术服务、油田增产技术服务等技术服务及施工作业服务，在公司各类型业务中所处环节和所占地位，是否涉及公司核心业务，与公司在各类型业务中自身提供服务的区别，是否具有替代性，核心工序是否存在对外依赖情形

报告期内，公司综合考虑成本效益、施工效率等因素，存在在业务开展过程中向外包厂商采购部分非核心技术服务、施工作业服务的情形，具体情况如下：

1、油田增产技术服务

油田增产类技术服务公司通常与甲方签订年度框架合同，在项目实施阶段，公司根据甲方下达的任务书或上井通知，安排相关人员、材料、设备等上井作业，提供技术服务。因甲方下发工作任务量不规律，当下发工作量超出公司服

务提供能力上限时，为满足业务需要，在满足质量要求的前提下，公司有效地进行资源整合，将部分非核心的操作实施工作委托给外包厂商实施，以提高施工效率，满足甲方需求，公司主要负责方案设计、提供堵水及泡沫技术体系等核心业务环节。

2、石油钻井技术服务

公司目前主要在四川、重庆、湖北等区域为中石油、中石化提供钻井技术服务，作为钻井工具服务代理商，出于专业化分工和成本效益原则，公司此类技术服务主要通过合作代理模式委托斯伦贝谢（成都）等钻井业务施工方提供技术服务。公司在钻井业务开展过程中，主要负责对外联络、方案审核、施工监督、资料上报等工作，实际钻井业务的方案设计、施工工作、钻井工具及施工人员均由斯伦贝谢等钻井业务施工方负责。公司石油钻井技术服务采用代理模式，不涉及核心技术。

3、油井维护技术服务

报告期内，公司油井维护类服务主要以井筒清洗技术服务为主，公司综合考虑施工效率及人员成本等因素，将除技术方案以外的部分非核心的操作实施工作交由外包厂商完成。

综上，公司劳务外包主要基于成本效益、施工效率等因素，并结合业务开展模式及甲方需求综合考虑，向外包厂商采购部分非核心技术服务、施工作业服务具有必要性与合理性。

公司专注于提供整体技术服务方案，公司将部分技术含量较低，依赖施工作业工具、可替代性强的现场操作实施工作交由外包厂商完成，核心业务环节由公司负责，不具有替代性，核心工序亦不存在对外依赖的情形。

（二）结合前述事项分析公司主要技术及核心竞争力

公司核心技术主要是重点围绕提高油田采收率而开展的油田技术服务领域的技术研发，并形成了 5 项发明专利，16 项实用新型专利。公司的主要技术包括碳酸盐岩冻胶堵水技术、碳酸盐岩高纯度氮气规模注入技术、氮气泡沫驱技术体系、改善气驱技术等。公司的核心竞争力主要体现在技术创新及自主研发、团队及高品质作业服务等方面。

首先，公司拥有技术研发和团队服务优势。公司具备完善的研发体系及流程，始终致力于以油田增产为主的技术服务体系的研发创新工作。公司研发体系以一支拥有丰富研发经验的核心技术团队作为支撑，同时与中国石油大学（华东）达成战略合作，紧跟客户未来技术方向、技术体系需求，满足客户需求的同时可以快速适应市场及技术发展趋势变化。公司基于自身研发实力和持续稳定的技术积累，不断升级技术服务体系，技术稳定性、成熟度及服务效果，均达到了较好的水平，公司产品服务在细分领域具有较强的市场竞争力。

其次，公司拥有一支深耕行业多年的核心管理团队及服务作业队伍，人员涉及石油地质、油藏、采油、钻井、机械、油田化学等多个专业领域，对油田技术服务业务体系及油田增产、定向钻井等相关技术领域和项目执行有着深入的理解。公司上井施工人员队伍现场作业经验丰富，在堵水、注气、氮气泡沫驱、调驱、调流道等工艺施工现场均具备多年工作经历，整体素质、服务水平较高，确保施工作业时效性，避免影响客户生产周期，得到甲方客户的认可。

最后，公司凭借丰富的行业服务经验以及出色的技术实力，赢得了客户的信赖和认可，并与以“三桶油”为代表的中石化、中石油集团下属油服公司、钻探公司建立了长期稳定的合作关系，此类客户均通过严格规范的供应商准入程序，对服务商资质要求较高。此外，公司为了快速适应客户需求变化，保持与客户的密切沟通，公司与甲方不定期的组织技术交流，紧密追踪客户未来增产需求的技术方向和新的技术体系要求，全面了解相关参数，依托专业技术力量，提前着手进行深入研究和材料寻找，并积极开展实验工作，以确保能够及时提供客户所需的技术体系，满足客户要求，保障油田增产作业顺利开展，历年持续获得客户的认可。

基于公司的技术和团队优势，逐步形成了公司稳定成熟的客户群。公司在油田增产、石油钻井、油井维护等油田技术服务细分领域积累了丰富的经验和良好的服务口碑，已逐步发展成为油田服务行业优质的服务商之一，同时公司持续依托自主研发实力，不断突破技术瓶颈，公司产品服务在细分领域具有较强的市场竞争力。

③外包服务商是否具备相应资质，公司对外包服务商的选取标准及管理制
度，服务的质量控制措施；与外包服务商的定价机制及公允性，是否存在为公
司代垫成本、分摊费用等情形，是否存在利益输送

(一) 业务外包

外包厂商所提供的服务内容、资质的具体情况如下：

供应商名称	服务内容	所拥有资质	资质有效期
斯伦贝谢科技服务（成都）有限公司	石油钻井相关技术服务	管理体系认证证书 ISO9001:2015	2021年9月25日至 2024年9月24日
		管理体系认证证书 ISO45001:2018	2021年9月25日至 2024年9月24日
		管理体系认证证书 ISO14001:2015	2021年9月25日至 2024年9月24日
新疆华耀鑫盛石油技术服务有限公司	增产业务作业施工	安全生产许可证	2023年5月23日至 2026年5月22日
		质量管理体系认证证书 GB/T19001-2016/ISO9001:2015	2019年8月21日至 2025年8月20日
		健康、安全与环境管理体系认证证书 Q/SY1002.1-2013	2021年12月9日至 2024年12月8日
四川固德石油技术服务有限责任公司	石油钻井相关技术服务	环境管理体系认证证书 GB/T24001- 2016idtISO14001:2015 标准	2020年11月5日至 2026年11月4日
		职业健康安全管理体系认证证书 GB/T45001- 2020idtISO14001:2018 标准	2020年11月5日至 2026年11月4日
		质量管理体系认证证书 GB/T19001- 2016idtISO9001:2015 标准	2020年11月5日至 2026年11月4日
广汉市福客科技有限公司	油井维护相关作业施工	质量管理体系认证证书 GB/T19001- 2016idtISO9001:2015 标准	2022年4月11日至 2025年4月10日
		职业健康安全管理体系认证证书 GB/T45001- 2020idtISO14001:2018 标准	2022年4月11日至 2025年4月10日
		环境管理体系认证证书 GB/T24001- 2016idtISO14001:2015 标准	2022年4月11日至 2025年4月10日
武汉宇能安泰科技有限公司	石油钻井相关技术服务	安全生产许可证	2020年4月29日至 2023年4月29日
成都希能能源科技有限公司	石油钻井相关技术服务	环境管理体系认证证书 GB/T24001- 2016idtISO14001:2015 标准	2020年4月23日至 2023年4月22日

		健康、安全与环境管理体系认证证书 Q/SY1002.1-2013 标准	2019年8月13日至 2022年8月12日
		职业健康安全管理体系认证证书 GB/T45001-2020idtISO14001:2018 标准	2020年4月23日至 2023年4月22日
		质量管理体系认证证书 GB/T19001-2016idtISO9001:2015 标准	2018年11月19日至 2021年11月18日
重庆鑫祺石油机械设备有限公司	石油钻井相关技术服务	职业健康安全管理体系认证证书 GB/T45001-2020/ISO45001:2018	2018年7月16日至 2024年7月15日
		环境管理体系认证证书 GB/T24001-2016/ISO14001:2015	2018年7月16日至 2024年7月15日
		质量管理体系认证证书 GB/T19001-2016/ISO9001:2015	2009年2月10日至 2023年12月4日
巴州盛鑫诚源石油技术服务有限公司	增产业务作业施工	安全生产许可证	2020年7月7日至 2026年7月19日
		质量管理体系认证证书 GB/T19001-2016/ISO9001:2015	2020年8月4日至 2026年8月3日
		环境管理体系认证证书 ISO14001:2015	2020年8月4日至 2026年8月3日
		职业健康安全管理体系认证证书 ISO45001:2018	2020年8月4日至 2026年8月3日
		健康、安全和环境管理体系认证证书 Q/SY1002.1-2013 和 SY/T6276-2014	2020年8月4日至 2026年8月3日
上海达坦能源科技股份有限公司	石油钻井相关技术服务	安全生产许可证	2022年6月14日至 2025年6月13日
		环境管理体系认证证书 GB/T24001-2016/ISO14001:2015	2019年7月10日至 2025年7月9日
		质量管理体系认证证书 GB/T19001-2016/ISO9001:2015	2019年7月10日至 2025年7月9日
		职业健康安全管理体系认证证书 GB/T45001-2020/ISO45001:2018	2019年7月10日至 2025年7月9日
巴州天能石油技术服务有限公司	增产业务作业施工	安全生产许可证	2020年11月14日至 2023年11月13日
四川兴兴石油技术有限公司	石油钻井相关技术服务	环境管理体系认证证书 GB/T24001-2016/ISO14001:2015	2022年7月11日至 2025年7月10日
		职业健康安全管理体系认证证书 GB/T45001-2020/ISO45001:2018	2022年7月11日至 2025年7月10日
		质量管理体系认证证书 GB/T19001-2016/ISO9001:	2022年7月11日至 2025年7月10日

		2015	
四川霓霄科技有限公司	石油钻井相关技术服务	环境管理体系认证证书 GB/T24001-2016/ISO14001:2015	2022年2月11日至 2025年2月10日
		职业健康安全管理体系认证证书 GB/T45001- 2020/ISO45001:2018	2022年2月11日至 2025年2月10日
		质量管理体系认证证书 GB/T19001-2016/ISO9001: 2015	2022年2月11日至 2025年2月10日
成都泰合立禾石油科技有限公司	油井维护相关技术服务	环境管理体系认证证书 GB/T24001-2016/ISO14001:2015 标准	2022年8月16日至 2025年8月15日
		健康、安全和环境管理体系认证证书 Q/SY1002.1-2013 标准	2022年8月16日至 2025年8月15日
		职业健康安全管理体系认证证书 GB/T45001- 2020/ISO45001:2018 标准	2022年8月16日至 2025年8月15日
		质量管理体系认证证书 GB/T19001-2016/ISO9001: 2015	2022年8月16日至 2025年8月15日
东营万意石油科技有限责任公司	石油钻井相关技术服务	质量管理体系认证证书 GB/T19001-2016/ISO9001: 2015	2023年1月6日至 2026年1月5日
		健康安全环境管理体系认证证书 Q/SHS0001.1-2001	2016年9月14日至 2025年9月13日
北京中海日晟能源科技有限公司	石油钻井相关技术服务	-	-
北京佳鸿信石油技术开发有限公司	石油钻井相关技术服务	-	-
杭州开普勒科技有限公司	石油钻井相关技术服务	-	-

根据《安全生产许可条例》（国务院令第 397 号）第二条第一款规定：“国家对矿山企业、建筑施工企业和危险化学品、烟花爆竹、民用爆破器材生产企业实行安全生产许可制度。”公司的主营业务属于上述《安全生产许可证条例》规定的需要办理安全生产许可的范围，公司已办理安全生产许可证。

报告期内，公司会向外包厂商采购部分非核心的技术服务、施工作业等主营业务中的部分服务，相关业务适用于《安全生产许可证条例》规定的需要办理安全生产许可的范围。

报告期内，公司外包商共计 17 家，其中新疆华耀鑫盛石油技术服务有限公司、武汉宇能安泰科技有限公司、巴州盛鑫诚源石油技术服务有限公司、上海达坦能源科技股份有限公司、巴州天能石油技术服务有限公司等 5 家外包商均已办理安全生产许可证。

根据四川省应急管理厅 2020 年 10 月发布的《关于石油天然气服务企业不再实施安全许可的通知》（川应急函〔2020〕607 号）相关规定：“决定不再对石油天然气服务企业实施安全许可，不予颁发安全生产许可证（首次申请、延期、变更）”。根据重庆市应急管理局 2021 年 7 月发布的《关于对石油天然气开采技术服务企业不再实施安全许可的通知》（渝应急发〔2021〕57 号）相关规定：“决定不再对石油天然气开采技术服务企业实施安全许可，不予颁发安全生产许可证（首次申请、延期、变更）”。斯伦贝谢科技服务（成都）有限公司、四川固德石油技术服务有限责任公司、广汉市福客科技有限公司、成都希能能源科技有限公司、重庆鑫祺石油机械设备有限公司、四川兴兴石油技术有限公司、四川霓霄科技有限公司、成都泰合立禾石油科技有限公司 8 家外包商注册地包括四川省及重庆市，因此无需办理安全生产许可证

东营万意石油科技有限责任公司、北京中海日晟能源科技有限公司、北京佳鸿信石油技术开发有限公司、杭州开普勒科技有限公司 4 家供应商未办理安全生产许可证，报告期内公司存在向不具备安全生产许可证的外包厂商采购服务的情况。公司报告期各期向前述 4 家外包商采购的服务内容及金额如下：

单位：万元

序号	外包厂商名称	外包具体内容	单家外包成本及其占外包业务总成本比重					
			2023 年 1 月—5 月	占当期 外包业 务总成 本比重	2022 年 度	占当期 外包业 务总成 本比重	2021 年 度	占当期 外包业 务总成 本比重
1	杭州开普勒科技有限公司	石油钻井相关技术服务					195.30	2.89%
2	东营万意石油科技有限责任公司	石油钻井相关技术服务			31.43	1.03%		

3	北京中海日晟能源科技有限公司	石油钻井相关技术服务			11.21	0.37%		
4	北京佳鸿信石油技术开发有限公司	石油钻井相关技术服务					50.00	0.74%

报告期内，公司向前述 4 家外包商采购服务的金额较少、占比较低，且 2023 起未向前述 4 家外包商采购任何服务。2022 年和 2023 年 1-5 月，在前述 4 家外包商向公司提供服务期间，未因技术服务、施工作业质量问题发生过重大安全生产事故，公司报告期内不存在因重大安全生产事故受到处罚的情形，且与前述 4 家外包商之间不存在任何纠纷或潜在的纠纷。

2022 年 11 月 1 日，国家矿山安全监察局综合司发布《关于公开征求〈非煤矿山企业安全生产许可证实行办法（征求意见稿）〉意见的函》，附件《关于〈非煤矿山企业安全生产许可证实行办法（征求意见稿）〉的说明》中提到：“二是发证范围需重新明确。《国家矿山安全监察局职能配置、内设机构和人员编制规定》《国务院关于取消一批行政许可事项的决定》等文件，调整了国家矿山安全监察局职能，对非煤矿山企业重新进行了定义，不再对石油天然气企业、地质勘探单位、非煤矿山企业总部颁发安全生产许可证，同时要求尾矿库回采应当办理安全生产许可证”。当修订完成的《非煤矿山企业安全生产许可证实行办法》正式发布后，全国范围内将不再对石油天然气企业颁发“安全生产许可证”。

综上，报告期内公司向不具备“安全生产许可证”的外包厂商采购服务的情况不存在重大安全风险，不会对公司业务开展产生重大不利影响。未来公司将加强供应商选择和考察力度，确保不与不具备资质的供应商合作。

公司向外包厂商采购技术服务、施工作业服务时，会严格遵守公司内部质量标准制度及质量管理体系的要求，对外包厂商提供的服务质量进行严格把控。一是在选择外包厂商时，公司会综合考虑外包厂商的业务资质、专业技术水平、与公司合作历史等因素。二是在与外包厂商签订合同时，根据公司内部质量标准制度要求与外包厂商在合同条款上明确约定外包服务的预期效果及质量标准。

公司向外包厂商采购技术服务、施工作业服务时，会综合考虑外包厂商完成相应工作的复杂程度、工作量、所需设备等因素，再结合外包厂商历史合作情况、服务质量、技术水平等因素，与外包厂商协商确定相关价格，公司与外包厂商定价公允。

公司外包厂商与公司、公司董监高及主要关联方之间，不存在关联关系。相关业务均为真实发生，公司按照合同条款正常支付外包费用或成本，相关付款条件与其他供应商不存在显著差异，不存在外包厂商为公司代垫成本、分摊费用等情形，不存在利益输送。

（二）人员外包

报告期内，公司通过与湖南职家签订《业务外包合同》，将部分厨师、保安、操作工、技术助理等工作，以人员外包服务的形式委托给第三方，并定期向湖南职家支付外包费，由湖南职家向外劳务外包人员支付服务费用。截至报告期末，公司人员外包数量为 10 人，人员外包数量未超过用工总量的 10%。

《业务外包合同》中约定，湖南职家为公司提供的主要服务内容及义务具体情况如下：

“1、湖南职家将外包业务可通过互联网平台发布，引导经营者在平台上注册，并以经营者名义承接相关任务。待经营者完成任务并交付德美高科验收合格，同时德美高科支付完毕业务外包费后，湖南职家及时向经营者结算经营收入，并监督、协助承接任务的经营者依法缴税。

2、湖南职家承接德美高科的外包业务不得超出湖南职家法定经营范围，湖南职家需合理转包、分包德美高科外包业务予具备相应能力的经营者，并保证服务过程符合德美高科制定的业务内容、业务期限、业务标准，及外包费结算机制等，同时授权德美高科依据该标准对湖南职家转包、分包的经营者的生产、经营活动进行测评、介入管理。

3、湖南职家接到《业务结算单》后，应及时确认并反馈德美高科。若因湖南职家未在规定的时间内进行确认，而影响业务外包费用的支付，引起湖南职家与经营者之间经济纠纷或损失的，湖南职家承担相应责任。

4、湖南职家收到德美高科验收确认的结算信息、业务外包费后，应及时向湖南职家转包、分包的经营者发放经营所得（如是个人经营者，则个人临时从事生产、经营活动取得的所得），并依法代扣代缴经营所得相关税款。

5、湖南职家应根据现行法律法规尤其是现行个人所得税法及其实施细则规定执行，如因政策变化，湖南职家应及时通知德美高科，作出积极调整，尽力避免造成经营风险，并积极与德美高科进行沟通，方式不限于书面、电话、微信、EMS 等途径。”

湖南职家存在不具备“人力资源服务许可证”、“互联网信息服务业务经营许可证”的情况。针对该事项公司已制定以下措施：一是终止与湖南职业家的合作，未来将对外包商的资质情况进行严格考察，确保与资质齐备的公司进行合作；二是公司出具承诺：“1、因湖南职家数字科技有限公司（以下简称湖南职家）不具备“人力资源服务资质”及“互联网信息服务业务经营许可资质”，股份公司承诺与湖南职家签订的《业务外包合同》到期后将不再续签。2、在办理灵活用工相关事宜中，股份公司将严格对劳务外包服务商进行考察，确保不与不具备资质的公司合作。”

湖南职家与公司及公司股东、董监高不存在关联关系。公司与湖南职家主要根据外包人员工作内容进行定价，且价格与外包人员工作内容相匹配，价格公允，不存在外包厂商为公司代垫成本、分摊费用等情形，不存在利益输送。

④劳务外包公司湖南职家数字科技有限公司涉及的互联网平台与公司是否有关，是否专门为公司服务，公司业务是否涉及互联网平台

报告期内，公司通过与湖南职家签订《业务外包合同》，采取灵活用工的方式，将部分厨师、保安、操作工、技术助理等工作，以人员外包服务的形式委托给第三方，并定期向湖南职家支付外包费，由湖南职家向外劳务外包人员支付服务费用。

湖南职家为上海灵才科技有限公司（以下简称“灵才科技”）全资子公司，灵才科技主要产品服务包括灵活用工、个体创客、设备租赁、数字企服等，湖南职家作为灵才科技的全资子公司，专业为客户提供灵活用工服务。报告期内，公司除向湖南职家采购灵活用平台服务外，不存在其他业务往来，公司及公司股东、董监高与湖南职家、灵才科技不存在关联关系。

湖南职家相关互联网平台是其自身为客户提供服务的平台，与公司无关，除作为公司的供应商，为公司提供灵活用工服务外，湖南职家还为优天下（872188）、卓才股份（872624）等新三板公司提供服务，该公司及相关平台不是专门为公司提供服务，公司业务不涉及互联网平台。

（2）①公开转让说明书中披露不存在劳务分包，是否披露错误，如是，请更正并补充披露劳务分包相关情况，包括但不限于劳务分包的主要内容，是否涉及核心业务或关键环节，分包商是否需要并具备业务资质

公开转让说明书中披露不存在劳务分包，不存在披露错误。根据《房屋建筑和市政基础设施工程施工分包管理办法》（建设部令第124号）（以下简称“本办法”），第五条房屋建筑和市政基础设施工程施工分包分为专业工程分包和劳务作业分包。本办法所称劳务作业分包，是指施工总承包企业或者专业承包企业将其承包工程中的劳务作业发包给劳务分包企业完成的活动，因此，劳务分包是建筑工程领域的分包方式。

公司的主营业务是为油田提供技术服务，根据《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司所处行业属于“B11 开采辅助活动”之“B1120 石油和天然气开采辅助活动”，不属于建筑和市政基础设施工程领域企业。公司在相关技术服务项目实施过程中采购的技术服务、施工作业服务，实质上属于石油和天然气开采辅助技术服务领域的劳务外包，不属于建筑和市政基础设施工程领域的劳务分包。

目前，我国相关法律法规并无关于劳务外包的直接法律定义。劳务外包双方实质上构成《中华人民共和国民法典》（2021年1月生效，以下简称“《民法典》”）规定的承揽合同项下的法律关系。因此，公开转让说明书中披露不存在劳务分包。

报告期内，公司综合考虑成本效益、施工效率等因素，存在劳务外包的情形，即公司向外包厂商采购部分非核心技术服务、施工作业服务，协助公司共同完成技术服务项目。劳务外包的主要内容如下：

1、油田增产技术服务：包括油井堵水、注氮气、氮气泡沫驱技术服务。由于公司甲方下发工作任务量不规律，当下发的工作量超出公司服务提供能力上限时，为满足业务需要，将部分非核心的操作实施工作委托给外包厂商实施，公司主要负责方案设计、提供堵水及泡沫技术体系等核心业务环节。

2、石油钻井技术服务：包括旋转导向和垂直钻井技术服务，公司目前主要在四川、重庆、湖北等区域为中石油、中石化提供钻井技术服务，由于旋转导向和垂直钻井技术服务具有较强的专业性，公司作为钻井工具服务代理商，出于专业化分工和成本效益原则，此类技术服务主要通过合作代理模式委托斯伦贝谢（成都）等钻井业务施工方提供技术服务，公司对该业务采取了净额法核算。

3、油井维护技术服务，主要以井筒清洗技术服务为主。公司综合考虑施工效率及人员成本等因素，将除技术方案以外的部分非核心的操作实施工作，交由外包厂商完成。

综上所述，公司在项目实施过程中存在劳务外包的情形，主要出于成本效益、施工效率等因素考虑，公司将部分非核心业务或非关键环节交由外包厂商实施，公司则负责方案设计、核心技术体系供应等核心环节，并指派项目管理人员对项目进行现场管理，为项目实施提供技术指导和质量把控，对劳务外包厂商施工过程实施全程监督，确保施工质量和进度符合客户的要求。外包厂商资质情况详见本问题回复“③外包服务商是否具备相应资质，公司对外包服务商的选取标准及管理制度，服务的质量控制措施；与外包服务商的定价机制及公允性，是否存在为公司代垫成本、分摊费用等情形，是否存在利益输送。”

②是否存在违法分包、转包情形，如存在，公司是否可能因此受到行政处罚，是否构成重大违法违规行为

如上文所述，公司在项目实施过程中的劳务外包不属于《房屋建筑和市政基础设施工程施工分包管理办法》中所规范的建筑企业从事房屋建筑和市政基础设施工程施工的活动。劳务外包事项属于相关平等主体之间的民事约定，并根据相关民事法律规范进行调整，公司在相关技术服务项目实施过程中采购的非核心技术服务、施工作业服务，实质上属于石油和天然气开采辅助技术服务领域的劳务外包，不存在违反相关法律法规的情形，不存在因此受到行政处罚而构成重大违法违规行为的情形。

③公司违反商业约定进行劳务分包需要承担的违约责任

经核查，报告期内公司与客户签署的合同，合同中关于劳务外包的限制性约定以及公司的外包情况如下：

序号	项目名称	合同金额（元）	客户	合同中关于违约分包的约定	备注
2021 年关于存在劳务外包限制的合同					
1	旋转导向技术服务	24,750,000	中国石油集团川庆钻探工程有限公司页岩气勘探开发项目经理部	11.5 条约定：因履行本合同需要，经甲方书面同意，乙方将其部分工作分包的，乙方应确保分包商与其承担同等合规义务。如分包商未履行该等义务，就其违约行为，乙方承担连带责任	客户访谈已经确认其知悉德美承接业务后存在分包的情形，不存在纠纷及潜在的纠纷
2	采油一厂 2021 年配合堵水技术服务	框架合同，具体以工作量进行结算	中国石油化工股份有限公司西北油田分公司采油一厂	7.20 约定，任何情况下，乙方不得分包工作量，一经发现直接解除合同，禁止参与采油一厂的招标	客户已出具说明，确认存在分包，不存在纠纷及潜在纠纷，亦不会因合同履行而追究德美公司的违约责任
3	采油一厂 2021 年非常规堵水、调流道技术服务	框架合同，具体以工作量进行结算	中国石油化工股份有限公司西北油田分公司采油一厂	第 9 条之 2.27 约定，任何情况下，乙方不得分包工作量，一经发现直接解除合同，禁止参与采油一厂的招标	客户已出具说明，确认存在分包，不存在纠纷及潜在纠纷，亦不会因合同履行而追究德美公司的违约责任
4	垂直钻井技术服务合同	根据基本日费与派遣井施工工作量据实核算	中国石化股份有限公司西北油田分公司	3.5 条约定，未经甲方书面许可，本合同范围内的所有工作不得转包、分包	客户已出具说明，确认存在分包，不存在纠纷及潜在纠纷，亦不会因合同履行而追究德美公司的违约责任
2022 年关于存在劳务外包限制的合同					
5	威远区块 215.9 井眼常规定向工具服务	3,800,000	四川川庆石油钻采科技有限公司	6.4.5 因履行本合同需要，经甲方书面同意，乙方将其部分工作分包的，乙方应确保分包商与其承担同等合规义	客户已出具说明，确认存在分包行为,不存在纠纷及潜在

				务。如分包商未履行该等义务，就其违约行为，乙方承担连带责任	纠纷，亦不会追究德美公司的违约责任
6	塔中 4-7-54 井组调驱技术服务	2,000,000	中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司	第 6 条约定本工程不允许分包；第 19.3.1.14 条乙方不得将服务转包或违法分包给其他人，一经发现甲方有权解除合同，由乙方承担责任，同时乙方按转包或分包合同价款 2 倍的标准向甲方支付违约金	客户已出具说明，确认存在分包行为，不存在纠纷及潜在纠纷，亦不会追究德美公司的违约责任
7	采油一厂 2022 年第一组合区块堵水技术服务	框架合同，具体以工作量进行结算	中国石油化工股份有限公司西北油田分公司采油一厂	第 9 条之 2.27 约定，任何情况下，乙方不得分包工作量，一经发现直接解除合同，禁止参与采油一厂的招标	客户已出具说明，确认存在分包行为，不存在纠纷及潜在纠纷，亦不会追究德美公司的违约责任
8	采油一厂 2022 年第二组合区块堵水技术服务	框架合同，具体以工作量进行结算	中国石油化工股份有限公司西北油田分公司采油一厂	第 9 条之 2.27 约定，任何情况下，乙方不得分包工作量，一经发现直接解除合同，禁止参与采油一厂的招标	客户已出具说明，确认存在分包行为，不存在纠纷及潜在纠纷，亦不会追究德美公司的违约责任
2023 年关于存在劳务外包限制的合同					
9	采油一厂 2023 年堵水技术服务	框架合同，具体以工作量进行结算	中国石油化工股份有限公司西北油田分公司采油一厂	第 8.2.32 任何情况下，不得分包工作量，一经发现直接解除合同	客户已出具说明，确认存在分包行为，不存在纠纷及潜在纠纷，亦不会追究德美公司的违约责任

从上表可看出，虽然公司报告期内存在违反合同约定存在劳务外包的情形，但客户均已通过访谈、出具确认函的方式确认，其知悉公司在承接业务后存在劳务外包的情形，在合同履行过程中不存在纠纷及潜在的纠纷，亦不会追究公司的违约责任。

(3) ①报告期内公司获取客户订单的具体方式（如公开招标、商务谈判

等)、通过招投标获取的订单金额和占比、招投标的中标率、与同行业可比公司中标率的差异及原因

报告期内,公司主要通过招投标等市场化运作方式获取业务,并存在少量通过商务谈判方式获取三桶油下属分子公司及其他客户业务订单的情况,公司通过不同方式获取订单的金额和比例情况如下:

单位:万元

项目	2023年1-5月		2022年度		2021年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
三桶油客户	4,016.34	100.00%	8,447.52	98.67%	8,524.84	93.46%
其中:招投标	3,921.73	97.64%	7,637.19	89.21%	8,010.94	87.83%
商务谈判	94.61	2.36%	810.33	9.47%	513.9	5.63%
其他客户	—	—	113.56	1.33%	596.41	6.54%
其中:招投标	—	—	—	—	—	—
商务谈判	—	—	113.56	1.33%	596.41	6.54%
收入合计	4,016.34	—	8,561.08	—	9,121.25	—

报告期内,公司参与投标的次数和中标率情况如下:

项目		2023年1-5月	2022年度	2021年度
投标次数	中石油	5	11	5
	中石化	6	14	18
	其他客户	1	2	0
中标次数	中石油	3	7	3
	中石化	5	12	16
	其他客户	0	1	0
中标率	中石油	60%	64%	60%
	中石化	83%	86%	89%
	其他客户	0%	50%	0%
综合中标率		48%	66%	50%

同行业公司格瑞迪斯的参与投标的次数和中标率情况如下:

项目	2021年度	2020年度
----	--------	--------

投标次数	中石油	31	24
	中海油	4	7
	中石化	7	34
中标次数	中石油	24	20
	中海油	3	7
	中石化	3	—
中标率	中石油	77.42%	83.33%
	中海油	75%	100%
	中石化	42.86%	—
综合中标率		71.43%	79.41%

注 1、本问询回复中的三桶油指中石油、中石化、中海油。

注 2、因公开转让说明书中披露的其他同行业公司未披露招投标情况，经查询，同行业公司格瑞迪斯公开披露了招投标情况，因此，关于招投标情况选取了格瑞迪斯作为参考。

报告期各期，公司综合中标率分别 50%、66%和 48%，基本保持稳定。报告期内，公司参与中石化投标数量占参与投标的相对较高，中标率基本保持稳定，公司参与中石油的次数相对较少，中标率相对较低，主要原因在于公司向中石化四个市场区域：西部地区、成都地区、塔里木区域、东营区域提供服务，向中石油提供的区域为成都区域和塔里木区域，服务区域相对较少。同行业公司格瑞迪斯参与中石油投标数量较高，中标率基本保持稳定，公司与同行业可比公司相比，由于服务的客户市场区域具有差异，因此，中标率差异较大。

客户区域性质不同导致技术方案存在差异，公司与格瑞迪斯服务的客户市场区域具有差异，中标率差异较大，因此不具备参考意义。

②订单获取渠道是否合法合规，招投标渠道获得项目的所有合同是否合法合规，是否存在未履行招标手续的项目合同，如存在，未履行招标手续的项目合同是否存在被认为无效的风险，公司的风险控制措施，上述未履行招标手续的行为是否属于重大违法违规行为

公司主要通过招投标等市场化运作方式获取业务，并存在少量通过谈判方式获取三桶油下属分子公司业务订单的情况。

根据《中华人民共和国招标投标法》第三条第一款规定：“在中华人民共和国境内进行下列工程建设项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标：1）大型基础设施、公用

事业等关系社会公共利益、公众安全的项目；2）全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目；3）使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目。

根据《中华人民共和国招标投标法实施条例》第二条规定：“招标投标法第三条所称工程建设项目，是指工程以及与工程建设有关的货物、服务。前款所称工程，是指建设工程，包括建筑物和构筑物的新建、改建、扩建及其相关的装修、拆除、修缮等；所称与工程建设有关的货物，是指构成工程不可分割的组成部分，且为实现工程基本功能所必需的设备、材料等；所称与工程建设有关的服务，是指为完成工程所需的勘察、设计、监理等服务。”

根据《中华人民共和国招标投标法》及其实施条例规定，公司向客户提供的服务和产品均不属于必须履行招投标的内容。但公司主要客户三桶油下属分子公司属于大型国有企业，其内部制定了采购招投标管理办法，对采购过程进行明确规定。

报告期内，三桶油的招投标的来源均为其下属分子公司作为具体使用单位根据自身业务需求的采购，不存在三桶油集团公司作为招标人直接进行招标的情况。公司部分对于三桶油客户订单及其他国有企业客户订单通过商务谈判方式取得，主要客户通过商务谈判取得的具体情况如下：

序号	甲方名称	业务取得方式	合同签订时间	合同金额 (元)	项目状态	未履行招投标程序原因
1	四川川庆井下科技有限公司	商务谈判	2021.3.26	5,700,000	已验收	根据客户提供的单一来源采购谈判记录，客户选商理由为：招标失败转谈判
2	中石化华东石油工程有限公司	商务谈判	2021.4.30	按实际工作量结算	已验收	根据公司说明，公司属于业内标杆，信誉度高，客户直接找公司合作
3	中国石油集团渤海钻探工程有限公司库尔勒分公司	商务谈判	2022.3.28	按实际工作量结算	正在实施	客户已出具未招标情况说明，因项目进了二次招投标均失败，第二次参加投标的三家企业，经评审仅公司一家合格，经内部评审确认后与公司合作
4	重庆威能钻井助剂有限公司	商务谈判	2023.1.10	1,890,000	已验收	客户已出具未招标情况说明，因公司为具有多项专利技术的高新技术企业，拥有“专利-高温洗油

						剂”，经内部审批确认后，与公司进行合作
5	中国石油化工股份有限公司河南油田分公司采油二厂	商务谈判	2022.11.16	2,000,000	正在实施	根据客户提供《论证报告》，公司具有较强的研发能力，在稠油降粘方面拥有专有技术，并具有现场技术服务资质。在胜利油田超稠油区块、河南油田井楼三区、七区开展过现场试验，均取得较好效果。因此，拟采取独家谈判的形式，签订合同。
6	中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司	商务谈判	2022.10.20	2,000,000	正在实施	客户已出具未招标情况说明，公司作为参与投标企业中唯一一家所有指标合格的企业，经内部审批确认后，确定与公司合作
7	中石化华北石油工程有限公司西部分公司	商务谈判	2022.4.16	按工作量结算	正在实施	客户已出具未招标情况说明，因公司是本项目需要使用工具的独家代理，具有不可替代性，经内部审批确认与公司进行合作
8	中石化江汉石油工程有限公司钻井西部分公司	商务谈判	2022.7.15	按工作量结算	正在实施	根据客户提供内部业务审批表，因公司内部现在无此项目相关服务单位，因此需要委托其他单位完成。因项目特殊要求不适宜招标，经单位领导集体讨论决策，拟邀请公司进行独家谈判，完成施工

根据上表，除中石化华东石油工程有限公司外，其他客户已出具《未招标情况说明》或提供谈判记录等文件，而中石化华东石油工程有限公司的项目已完成验收，因此，未履行招标手续的合同不存在被认定无效的风险，也不属于重大违法违规行为。

③报告期内是否存在商业贿赂、围标、串标等违法违规行为，是否因此受到行政处罚，是否构成重大违法违规，公司防范商业贿赂的内部制度建立及执行情况；

报告期内，公司订单获取及日常运作中不存在商业贿赂、围标串标等违法违规行，具体情况如下：

1、公司业务合同均通过招投标、商务谈判等合法的渠道获取，不存在围标串标等违法违规行为。

2、公司建立了防止商业贿赂相关内控制度并严格执行，公司制定了《防止商业贿赂管理制度》、《员工廉洁自律管理规定》，建立了预防商业贿赂制度，不定期开展反商业贿赂培训；通过对采购资金及销售费用进行预算管理，并审查采购资金及销售费用的支出情况，从内部控制管理上预防商业贿赂的发生。

综上所述，报告期内不存在商业贿赂、围标、串标等违法违规行为，不存在因此受到行政处罚，构成重大违法违规的情形，公司防范商业贿赂的内部制度建立及并有效执行。

(4) 重新梳理公司主营业务，并在公开转让说明书中用如实客观、通俗易懂的语言或通过举例介绍的方式，详细披露主营业务及为客户提供的主要产品或服务、业务流程、在产业链中的地位、商业模式、竞争优势等；按照现有业务类别和收入构成，结合现有关键资源要素、提供的具体产品或服务内容；业务流程，外包所处业务环节、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）；获取收入的计价方式和结算方式等方面，全面梳理并补充披露商业模式。

(一) 重新梳理公司主营业务，并在公开转让说明书中用如实客观、通俗易懂的语言或通过举例介绍的方式，详细披露主营业务及为客户提供的主要产品或服务、业务流程、在产业链中的地位、商业模式、竞争优势等；

1、关于公司主营业务

公司已在公开转让说明书“第二节公司业务”之“一、主要业务、产品或服务”之“（一）主营业务”中修改和补充披露以下内容：

“

主营业务-以油田增产业务为核心的综合油田技术服务	主要面向油田客户，提供油田增产、石油钻井、油井维护等油田技术服务和解决方案。
--------------------------	--

公司是一家以油田增产业务为核心的综合油田技术服务提供商，依托多年油服行业深耕及自身技术积累，专业从事油田增产、石油钻井、油井维护等领域相关技术服务及技术研发，致力于为石油开采企业提供高质量、多样化的技术服务解决方案。

在国家能源安全形势日益严峻、油气资源“增储上产”政策持续推动的背景下，公司始终专注于油田技术服务领域，重点围绕提高油田采收率、定向井等领域相关技术，面向油田客户提供专业有效的油田技术支持与服务，推动油田稳产增产的同时，助力提升石油开发规模和供给力度。

公司成立近二十年来，凭借丰富的行业服务经验以及出色的技术实力，赢得了客户信赖和认可，并与以“三桶油”为代表的大型优质客户建立了长期稳定的合作关系，多年以来持续为包括西北油田、塔里木油田、西南油气田、塔河油田、江汉油田等在内的多个国内主要油田提供专业的技术服务解决方案。”

2、关于公司主要产品或服务

公司已在公开转让说明书“第二节公司业务”之“一、主要业务、产品或服务”之“（二）主要产品或服务”中修改和补充披露以下内容：

“公司是一家重点围绕油田提高采收率、钻井开发等相关领域的综合油田技术服务提供商。公司专注于提供油田增产技术服务、石油钻井技术服务、油井维护技术服务三类技术服务解决方案。

1、油田增产技术服务

公司一直致力于提高油田采收率技术的研究与应用，在自主研发基础上与中国石油大学（华东）合作，持续关注提高原油采收率技术领域，并依托自主研发出的堵水调驱、降粘驱油等增产技术体系，持续面向油田客户提供堵水、注气等多种油田增产技术服务。

报告期内，公司提供的油田增产技术服务主要以油井堵水技术服务、注气技术服务为主，其中注气技术服务主要集中在注氮气技术服务及氮气泡沫驱技术服务。

1) 油井堵水技术服务

在油田开发的过程中，为保持地层压力，通常采用注水开采的方式，随着

长期开采过程中注入水冲刷，逐渐形成水流优势通道，油井含水量逐步升高，原油采出率下降、开发难度加大。针对上述问题，公司提供的油井堵水技术服务是一项有效的调整措施，通过向油井注入公司自主研发配方的堵剂材料，对油井进行封堵调控，抑制水流优势通道，释放油流通道，达到控水增油、提高或者恢复单井产量等目的，提升油田的采收率。

公司经过多年研发，目前拥有耐温耐盐冻胶堵水、水平井选择性堵水等较为成熟的堵水技术体系，利用堵水、流道调整、堵调结合等工艺技术手段，针对不同油井状况、地层条件提供高效堵水解决方案。

①耐温耐盐冻胶堵水技术体系

主要针对西北地区油藏高温、高盐等苛刻条件。公司经过自主研发，通过在聚合物中引入特殊结构使冻胶体系的耐温抗盐能力增加，形成适用的堵调用冻胶配方，进行苛刻油藏条件下的堵水使用，达到对出水井段的强封堵，目前已在西北油田、塔里木油田等地区持续应用。其主要技术服务体系及功能特点情况如下：

...

②水平井选择性堵水技术体系

经过长期实践，公司总结归纳出一套地质工艺一体化堵水技术，一是通过动态分析判定水平井出水段及出水强度，节省找水费用；二是提供堵水地质分析与工艺设计、现场施工一体化解决方案，避免环节重叠；三是结合油藏地质条件、工艺要求设计堵水调驱体系。同时，基于选择性堵剂在油、水环境中化学性能不同的特点研制出油水选择性堵剂，优先进入高含水通道，实现“堵水少堵油”的技术目标，已在吉林油田成功应用。

2) 注气技术服务

①注氮气技术服务

注氮气采油是一种提升石油采收率的技术手段，通过使用制氮注气设备向油井中持续注入高纯度氮气，改变油藏内部的流体性质、提高压力和驱替石油流动，从而增加石油采收率。一方面，注入的氮气可以通过与原油多次接触而动态混溶，从而降低原油粘度，使其更易流动，有利于原油的开采；另一方面，

注入气体的密度比油或水的密度低，可以增大顶部油层的采集程度，注气驱油技术能更好的开采注水驱油技术无法开采的顶部剩余原油。

公司拥有注氮气技术服务全流程服务体系，可以为客户提供技术方案设计、现场作业等全套作业服务，具备高质量的注气作业服务能力，采用碳酸盐岩高纯度氮气规模注入技术，利用氮气比原油密度低、在原油中溶解度小、压缩性好的特点，为油田客户提供经济高效的稳产增产技术服务方案。

②氮气泡沫驱技术服务

油井大规模多轮次注气开采后，形成了氮气优势通道，原油采出率下降、开发难度加大。针对上述问题，公司提供的氮气泡沫驱技术服务通过将氮气与起泡剂等助剂进行混合形成泡沫流体，利用其具有的摩阻低、密度低、对储层伤害小、以及堵大不堵小、堵水不堵油等优良特性，达到提高采收率的目的。

针对西北地区油气埋藏深、地层水矿化度高、泡沫流体在高温、高盐环境下不稳定的特点，公司具备优秀的氮气泡沫设计及服务能力，研制形成的泡沫性能更稳定，液膜更厚，可以更好满足油井要求，充分发挥氮气泡沫“油中驱替水中封堵”、“大孔道封堵强于小孔道”等特性，从而为客户提供多样化的新型增产技术服务。

2、石油钻井技术服务

石油钻井是一种勘探和开发地下石油和天然气资源的过程，通过在地下岩层中钻孔并安装钻井设备，以获取地下石油和天然气，进而实现能源开采、生产和利用，是油气资源勘探开发过程一项复杂的技术服务活动，需要涉及高度专业化的设备、工程技术和工作流程。

2016 年以来，公司与斯伦贝谢、哈里伯顿等国内外知名油服公司及专业化钻采设备制造服务商建立了良好且深入的合作关系，通过代理模式开展公司石油钻井类业务，专业为客户提供旋转导向、垂直钻井、常规定向工具等技术服务，进一步满足油田客户多样化、一体化油田技术服务需求。报告期内，公司提供的石油钻井技术服务主要以旋转导向技术服务、垂直钻井技术服务为主。

1) 旋转导向技术服务

随着钻井技术的发展，为有效降低区块的开发成本，提高钻井速度、精度，提高采收率，越来越多的油气公司使用旋转导向（RSS）等技术设备进行钻井

施工。通过实时测量井下地质特征，确定并控制井眼轨迹，实现地质导向闭环控制的旋转导向钻进，能满足特殊油藏的超深井、高难定向井、水平井、大位移井等特殊工艺井导向钻井的需要。

公司与斯伦贝谢合作推广使用的旋转导向钻井系统（RSS），是斯伦贝谢一项集机、电、液为一体的闭环自动化钻井新技术，该技术已经成为定向井、水平井和大位移水平井使用的重要技术。公司目前主要在四川、重庆、湖北等区域为中石油、中石化提供旋转导向技术服务，是深受业主方认可的具备实力的旋转导向工具服务代理商，公司可根据井下工况与实际需求提供各种类型与尺寸的旋转导向工具及现场技术指导及服务。

2) 垂直钻井技术服务

对于高陡构造、地层倾角大(15 度-80 度)的地层来说，高陡地层的防斜一直是制约钻井技术发展的瓶颈之一。为了解决高陡构造的防斜问题，公司合作引入斯伦贝谢 PowerV 自动垂直钻井工具，该工具系统是一套全自动化垂直钻井工具，主要由电子控制单元和机械偏置单元组成，在钻进时会自动追踪地心吸力(自动感应井斜),无需 MWD 仪器和人员控制，大部分井斜可以控制在 0.5 度左右，并成功在新疆顺北油田和喀什北区块进行现场应用，获得业主方高度评价。

3、油井维护技术服务

报告期内，公司提供的油井维护类服务主要以井筒清洗技术服务为主。页岩气井的井筒在勘探开发过程中一般会残留部分油基泥浆及水泥等杂质，导致井筒不干净，可能造成后期工具入井困难、施工压力异常等问题，为保证后期高效安全施工，需要对井筒进行清洗。

公司井筒清洗业务主要为满足页岩气等勘探开发井的洗井需要，是一种清除井筒和油管污物的油井维护工艺措施。通过在井筒内部建立流体循环，对井筒和油套管进行清洗。公司拥有成熟的技术体系和服务能力，已在西南区域页岩气勘探开发市场得到广泛应用。”

3、关于业务流程

公司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”中补充披露以下内容：

“公司主要从事以油田增产、定向井业务为核心的综合技术服务，主要业务流程如下图所示：

1、油田增产技术服务流程（油井堵水/注氮气/氮气泡沫驱技术服务）



- 1) 公司各类油田增产技术服务的实施流程较为相似，公司收到甲方下达的任务书，生产运行部针对作业施工井场的具体情况组织现场踏勘；
- 2) 勘查完成后，向甲方办理接井入场手续，组织设备搬迁和材料上井；
- 3) 施工方案设计获得甲方评审通过后，与现场作业人员进行技术交底；
- 4) 完成设备安装、调试、管线连接试压等开工前准备工作；并向甲方提请开工验收；
- 5) 验收合格后，现场提供相关增产技术服务；油井堵水技术服务主要

通过泵车向油井注入配置好的冻胶等堵剂材料，注氮气、氮气泡沫驱技术服务主要通过制氮注气设备,向油井中持续注入高纯度氮气或氮气泡沫；

6) 技术服务实施完毕后，与甲方现场确认工作量，完成井场清理并向甲方办理交井。

2、石油钻井技术服务流程（旋转导向/垂直钻井技术服务）



1) 公司石油钻井技术服务的实施流程基本一致，公司收到甲方下达的钻井通知；

2) 从甲方处取得井场的地质设计等相关油井资料；

3) 与供应商协商制定方案；

4) 与甲方一起召开技术交底会，进行方案评审；

5) 方案通过后，组织钻具、人员上井进行钻井技术服务施工作业；

6) 技术服务实施完毕后，与甲方现场确认工作量，完成井场清理并撤场。

3、油井维护技术服务流程（井筒清洗技术服务）



1) 公司油井维护技术服务主要是井筒清洗技术服务，公司收到甲方下达的上井通知；

2) 公司出具洗井方案设计，交由甲方评审；

3) 方案评审通过后，公司组织材料、人员上井；

4) 配置药液后，现场进行井筒清洗作业；

5) 技术服务实施完毕后，与甲方现场确认工作量，完成井场清理并撤场。”

4、关于在产业链中的地位

公司已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“八、所处（细分）行业基本情况及公司竞争状况”之“（二）公司的市场地位及竞争优势”之“4、公司在产业链中的地位”中补充披露如下：

“4、公司在产业链中的地位

油服行业产业链一般可分为上游、中游、下游三个部分。上游行业主要包括化工行业、机械设备行业、石油装备制造及配套零部件制造业，中游行业主要是以公司为代表的油田技术服务提供商；下游行业主要为油气资源勘探开发行业。

上游行业主要用于提供公司所从事技术服务涉及的化工类原材料、作业机械设备、专业石油装备及配套零部件等。下游客户主要为有着油田技术服务需求的油田公司及石油开采企业。

公司主要专注于提供以油田增产为核心的综合技术服务，在产业链中担当油田技术服务提供商的角色，主要服务于石油增产、钻井、维护等业务领域。公司依托多年油服行业深耕及自身技术积累，致力于为石油开采企业提供高质量、多样化的技术服务解决方案，公司产品服务在细分领域具有较强的市场竞争力。

随着油田开发的专业化分工，油田技术服务行业与下游油气资源勘探开发行业已形成相互促进、共同发展的双赢关系，下游行业对本行业具有较大的牵引和驱动作用，下游勘探开发支出变动直接影响了本行业未来的发展状况。随着我国油气需求量的增加，油气对外依存度持续提高，为保障能源安全，我国油田勘探开发支出总体上保持较高水平，对油田技术服务行业的发展起到了重要的推动作用。”

5、关于公司竞争优势

公司已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“八、所处（细分）行业基本情况及公司竞争状况”之“（二）公司的市场地位及竞争优势”之“2、公司竞争优势”中修改和补充披露如下：

“（1）客户资源优势

国内油气开发领域呈现出较高的市场集中度，以“三桶油”为代表的大型油气企业仍然占据市场主导地位，是油田技术服务需求的主要客户主体。为确保所采购技术服务的安全性、可靠性，此类客户均通过严格规范的供应商准入程序，对服务商资质要求较高，与其建立并维持牢固的合作伙伴关系对于油田技术服务企业来说，不仅是业务拓展的重要前提，也是竞争优势的关键体现。公司凭借丰富的行业服务经验以及出色的技术实力，赢得了客户的信赖和认可，并与以“三桶油”为代表的中石化、中石油集团下属油服公司、钻探公司建立了长期稳定的合作关系，也成为较早一批取得准入资质的服务商。

（2）技术创新及自主研发优势

公司重视产品及技术研发，具备完善的研发体系及流程，始终致力于以油田增产为主的技术服务体系的研发创新工作。公司基于自身研发实力和持续稳定的技术积累，不断升级技术服务体系，技术稳定性、成熟度及服务效果均达到了较好的水平。公司以客户需求为导向，研发体系以一支拥有丰富研发经验的核心技术团队作为支撑，紧跟客户未来技术方向、技术体系需求，提前介入进行前瞻性研究，满足客户需求的同时可以快速适应市场及技术发展趋势的变化。同时，公司在自主研发的基础上与中国石油大学（华东）等高校和科研院所达成战略合作，组建油气开发新技术工程中心等重点科研实验基地，推动产学研一体化的同时也为公司技术水平的提升发挥了保障作用，通过长期的技术积累和技术服务应用逐步形成了公司稳定成熟的客户群。

（3）团队及高品质作业服务优势

公司成立近二十年来，力求以专业的服务团队为客户提供优、新、尖的油田技术服务。公司拥有一支深耕行业多年的核心管理团队及服务作业队伍，人员涉及石油地质、油藏、采油、钻井、机械、油田化学等多个专业领域，对油田技术服务业务体系及油田增产、定向钻井等相关技术领域和项目执行有着深入的理解。公司上井施工人员队伍，现场作业经验丰富，在堵水、注气、氮气泡沫驱、调驱、调流道等三采工艺施工现场均具备多年工作经历，参加过相关作业施工百余井次，整体素质、服务水平较高。利用多年积累的作业经验，可以及时应对井场作业突发情况，并迅速处置做出调整方案，凭借过硬的现场运行管理能力，确保施工作业时效性，避免影响客户生产周期，得到甲方客户的认可。同时公司以战略发展为核心，不断引进高素质人才，持续提升核心团队专业化、职业化水平，为公司快速发展奠定了基础。”

（二）按照现有业务类别和收入构成，结合现有关键资源要素、提供的具体产品或服务内容；业务流程，外包所处业务环节、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）；获取收入的计价方式和结算方式等方面，全面梳理并补充披露商业模式。

公司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、修正披露以下内容：

“（一）盈利模式

公司专注于油田服务领域，根据油田客户及石油开采企业在油田增产、定向钻井等领域的多种服务需求，依托多年的技术积累，专业的管理、作业团队，出色的服务能力，为客户提供针对性强、专业化程度高、经济高效的油田增产、石油钻井、油井维护技术服务解决方案。

主营业务盈利模式具体如下：

1、油田增产技术服务

公司收入和盈利主要来源于油田增产技术服务，公司油田增产技术服务主要依托公司内部自研的技术体系及产品，在油田开采的中后期，根据油田客户的生产状况、油田地质资料，为客户提供油井堵水、注气等经济有效、丰富多样的增产增效解决措施，推动油气田增产、提高采收率。对于油田增产技术服务，公司根据客户出具的工作量确认单确定履约进度，按照履约进度确认收入。

2、石油钻井技术服务

公司通过代理模式为客户提供旋转导向、垂直钻井、常规定向工具等技术服务，进一步满足油田客户多样化、一体化油田技术服务需求。对于石油钻井技术服务，公司作为钻井工具服务代理商，在该项服务中承担代理人角色，按照净额法在相关服务工作量经过客户确认后确认收入并结转相关成本。

3、油井维护技术服务

公司油井维护类服务主要以井筒清洗技术服务为主，拥有成熟的技术体系和服务能力，已在西南区域页岩气勘探开发市场得到广泛应用。对于油井维护技术服务，完成的相关工作量经过客户确认，并且取得工作量确认单后确认收入。

（二）销售模式

公司重点围绕油气田提高采收率（堵水、注气）、定向井技术（旋转导向钻井、垂直钻井）提供技术服务，基于各区域设立的分、子公司，积极面向市场开拓业务客户，公司采用直销模式，主要通过招投标等市场化运作方式获取业务，并存在少量通过谈判方式获取三桶油下属分子公司业务订单的情况。

公司客户主要为中石化、中石油等大型油田客户，公司每年参与中石化、中石油集团下属各油服公司、钻探公司的招投标会，此类客户均通过严格、规范的招标程序选择合格的产品或服务供应商。公司根据客户招标服务需求，与客户签订注气、堵水及旋转导向、垂直钻井等框架性技术服务合同，根据不同的项目拟定具体合同订单，并根据客户油井的具体条件与需求，依托自身技术体系及产品特性，提供具有针对性的技术服务解决方案。

公司技术服务销售定价主要来源于公司内部评估、客户需求、市场环境。公司获取合同主要通过招投标方式，销售定价根据业务相关的工作量和材料成本，并结合项目的具体情况测算是否接受客户招标价格或向客户的报价，对于大型优质客户也会基于合作前景、客户战略价值等进行价格调整，并保证一定的合理毛利。

公司所提供技术服务经客户验收确认后，根据合同约定在一定期限内通过银行转账、承兑汇票等方式与公司进行结算，部分项目保留一定比例的质保金，并在质保期（通常为1年）结束后向公司支付。

（三）采购模式

公司根据自身业务开展需要，主要以“按需采购”的模式为主，根据所需提供技术服务的实际作业要求，从供应商处采购设备、材料、配件等相关产品，如油田增产技术服务开展所需要的泵车、制氮注气设备、堵剂原料等。

因化工类原材料市场价格透明度高，且价格存在浮动，采购数量依据收到的订单及设计参数确定，通常不做大量储备，采购数量和供货时间则根据实际需求提前下达采购订单。

在实际采购中，由业务需求方提出采购申请，采购人员统一安排，通过市场调研对厂商或者代理商进行询价比价，并综合考虑各厂商产品质量、交货周期等方面后，最终筛选合适的供应商实施采购。因公司采购的主要原材料所属行业的特殊性，在重要化工类原材料采购方面，为确保关键原材料质量性能的稳定并及时供应，公司倾向于从有较强信任、合作基础的供应商处采购，通常选择拥有长期合作关系的供应商，保障公司技术服务如期开展并达到满意效果。同时，公司综合考虑成本效益、施工效率等因素，在整体业务流程中向外包厂商采购部分非核心技术服务、施工作业服务。

1、油田增产技术服务

油田增产类技术服务公司通常与甲方签订年度框架合同，在项目实施阶段，公司根据甲方下达的任务书或上井通知，安排相关人员、材料、设备等上井作业，提供技术服务。因甲方下发工作任务量不规律，当下发工作量超出公司服务提供能力上限时，为满足业务需要，在满足质量要求的前提下，公司有效地进行资源整合，将部分非核心的操作实施工作委托给外包厂商实施，以提高施工效率，满足甲方需求，公司主要负责方案设计、提供堵水及泡沫技术体系等核心业务环节。

2、石油钻井技术服务

公司作为钻井工具服务代理商，出于专业化分工和成本效益原则，通过代理模式与斯伦贝谢（成都）、四川固德石油技术服务有限责任公司等钻井工具提供商开展业务，公司主要负责对外联络、方案审核、施工监督、资料上报等工作，实际钻井业务的方案设计、施工工作、钻井工具及施工人员均由斯伦贝谢负责。公司石油钻井技术服务采用代理模式，不涉及核心技术。

3、油井维护技术服务

报告期内，公司油井维护类服务主要以井筒清洗技术服务为主，公司综合考虑施工效率及人员成本等因素，将除技术方案以外的部分非核心的操作实施工作，交由外包厂商完成。

公司各类采购结算方式如下：

对于化工类原材料，供应商一般按订单要求的时间、种类、数量向公司进行交付，公司通常与供应商按月进行结算；设备类采购公司一般与供应商在合同内约定预付款并在签订合同后进行支付，在合同约定的支付条件满足后支付剩余款项，部分采购合同约定保留少量质保金；服务类采购公司通常约定在服务实施完毕后，与供应商现场确认工作量，并按合同约定周期进行结算，此外对于石油钻井技术服务采购（主要是斯伦贝谢），还会在合同内中额外约定预付款，要求上井作业前预付部分款项。公司采用银行转账、承兑汇票等方式支付采购款项。

（四）研发模式

公司重视技术研发，以客户需求和项目现场遇到的技术难题为导向，主要

围绕提高油气田采收率、油田增产等相关技术研究升级，具备完善的研发体系及流程。公司下设技术研发部，合理安排各业务体系的技术研发工作。公司营造了鼓励技术创新的良好氛围，内部定期召开技术研发交流会进行需求分析，确定研究开发方向，并鼓励员工内部不定期交流沟通，通过协同合作共同推进公司技术研发创新工作。

为了快速适应客户需求和市场变化，公司保持与客户的密切沟通，紧密追踪客户未来增产需求的技术方向和新的技术体系要求，全面了解相关参数，依托专业技术力量，提前着手进行深入研究和材料寻找，并积极开展实验工作，以确保能够及时提供客户所需的技术体系，满足客户要求，保障油田增产作业顺利开展。

公司在自主研发的基础上与中国石油大学（华东）达成战略合作，合作组建油气开发新技术工程中心等重点科研实验基地，推动产学研一体化，促进科研成果产业化。同时，通过与斯伦贝谢合作，引进先进的钻采工具，提升产品性能，完善工艺水平。公司多年来在油气田增产、钻采领域，融合多项专用技术，高效提高采收率，为客户提供产品技术一体化的综合技术服务。”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项（1），主办券商和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、查看公司采购合同，了解主要外包供应商采购金额变动的原因；
- 2、获取公司外包供应商采购金额，计算公司采购额占其主营业务收入的比重；
- 3、查阅同行业可比公司的公开披露文件，与公司外包情况进行比较；
- 4、对管理层就公司石油钻井技术服务开展的原因及业务模式进行访谈；
- 5、获取劳务外包人员名单和公司花名册，分析劳务外包人数与公司业务的匹配性；
- 6、访谈公司管理层，了解公司外包的必要性与合理性，外包在公司各类型业务中所处环节和所占地位，是否涉及公司核心业务，与公司业务区别，是否具有替代性，核心工序是否存在对外依赖，了解公司主要技术及核心竞争力；
- 7、获取公司外包商资质，核查外包商资质情况；

- 8、通过公开信息查阅湖南职家业务情况；
- 9、获得公司出具的关于终止与湖南职家合作的说明；
- 10、通过公开信息对外包商情况进行核查。

针对上述事项（2）至（4），主办券商和律师执行了如下核查程序：

- 1、查看公司的销售合同，了解违约分包的合同约定及违约责任；
- 2、查看招投标合同台账，了解未履行招投标程序的合同；
- 3、获取客户出具的关于知悉存在分包并不会追求违约的说明及访谈记录；
- 4、获取客户出具的关于未履行招投标程序的说明；
- 5、查阅同行业可比公司的公开披露文件，对招投标情况进行核查；
- 6、查询《招标投标法》等法律法规，确认公司的业务不属于必须履行招投标的合同；
- 7、查阅公司制定的《防止商业贿赂管理制度》、《员工廉洁自律管理规定》，了解公司关于防范商业贿赂的内部制度建立情况；
- 8、访谈公司管理层，了解公司主营业务、主要产品服务、公司竞争优势、商业模式的详细信息；
- 9、取得了公司与主要客户签订的合同，了解公司的销售模式和获客方式、获取收入的方式、结算方式；
- 10、取得了公司与主要供应商签订的合同，了解公司的采购模式和寻找供应商的方式、结算方式；
- 11、取得了公司对业务流程的说明，了解公司在整体业务开展、技术服务提供等环节的关键节点内容；
- 12、查阅产业链上下游的资料，了解公司在产业链中的地位和作用。

（二）核查结论

经核查，针对上述事项（1）主办券商、申报会计师和律师认为：

- 1、报告期各期公司对外包采购金额占比与公司业务规模相匹配。
- 2、公司业务开展模式导致劳务采购金额较大，具有合理性。
- 3、公司油田增产技术服务和油井维护技术服务业务同行业可比公司较少，且公开数据未披露外包采购情况，无法进行对比；石油钻井技术服务业务因业务开展模式不同导致外包采购与同行业公司存在差异，但差异具有合理性。

4、公司劳务外包主要基于成本效益、施工效率等因素，并结合业务开展模式及甲方需求综合考虑，向外包厂商采购部分非核心技术服务、施工作业服务具有必要性与合理性。公司主要在整体业务流程中的“现场提供技术服务”环节，向外包厂商采购部分技术服务、施工作业服务，钻井业务公司基于钻井工具服务代理商角色，主要负责对外联络、方案审核、施工监督、资料上报等工作，实际钻井业务的方案设计、施工工作、钻井工具及施工人员均由钻井业务施工方负责，公司石油钻井技术服务采用代理模式，不涉及核心技术。油田增产类技术服务与油井维护技术服务，公司主要将部分技术含量较低的非核心现场操作实施工作，交由外包厂商完成，核心业务环节由公司负责，不具有替代性，核心工序亦不存在对外依赖的情形。

5、报告期内公司向不具备“安全生产许可证”的外包厂商采购服务的情况不存在重大安全风险，不会对公司业务开展产生重大不利影响。

6、公司向外包厂采购的相关业务均为真实发生，公司按照合同条款正常支付外包费用或成本，相关付款条件与其他供应商不存在显著差异，不存在外包厂商为公司代垫成本、分摊费用等情形，不存在利益输送。

7、报告期内，公司灵活用工服务商湖南职家不具备“人力资源服务许可证”、“互联网信息服务业务经营许可证”，公司已出具说明表示将终止与湖南职家的合作，未来将严格对劳务外包服务商进行考察，确保不与不具备资质的公司合作。公司采购湖南职家服务的期间，未发生任何劳务纠纷或因劳务违规情况受到相关部门处罚的情形，未对公司造成重大不利影响。

8、湖南职家为灵才科技全资子公司，灵才科技主要产品服务包括灵活用工、个体创客、设备租赁、数字企服等，湖南职家作为灵才科技的全资子公司，专业为客户提供灵活用工服务。报告期内，公司除向湖南职家采购灵活用平台服务外，不存在其他业务往来，公司及公司股东、董监高与湖南职家、灵才科技不存在关联关系。

9、湖南职家相关互联网平台是其自身为客户提供服务的平台，与公司无关，除作为公司的供应商，为公司提供灵活用工服务外，湖南职家还为优天下（872188）、卓才股份（872624）等新三板公司提供服务，该公司及相关平台不是专门为公司提供服务，公司业务不涉及互联网平台。

经核查，针对上述事项（2）至（4）主办券商和律师认为：

1、公开转让说明书中披露不存在劳务分包不存在披露错误。

2、公司不存在违法分包、转包的情况。

3、公司主要通过招投标等市场化运作方式获取业务，并存在少量通过谈判方式获取三桶油下属分子公司及其他客户业务订单的情况。

4、公司获取订单的渠道合法合规，对于国企客户，其出具了未履行招投标程序的说明，公司未履行招投标手续的项目合同不存在被认定无效的风险。

5、报告期内不存在商业贿赂、围标、串标等违法违规行为，不存在因此受到行政处罚，构成重大违法违规的情形，公司防范商业贿赂的内部制度建立及并有效执行。

6、公司已在公开转让说明书“第二节公司业务”之“一、主要业务、产品或服务”之“（一）主营业务”；“第二节公司业务”之“一、主要业务、产品或服务”之“（二）主要产品或服务”；“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”；“第二节公司业务”之“八、所处（细分）行业基本情况及公司竞争状况”之“（二）公司的市场地位及竞争优势”之“4、公司在产业链中的地位”；“第二节公司业务”之“八、所处（细分）行业基本情况及公司竞争状况”之“（二）公司的市场地位及竞争优势”之“2、公司竞争优势”；“第二节公司业务”之“六、商业模式”中对主营业务及为客户提供的主要产品或服务、业务流程、在产业链中的地位、商业模式、竞争优势修改和补充披露，并按照现有业务类别和收入构成，结合现有关键资源要素、提供的具体产品或服务内容；业务流程，外包所处业务环节、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）；获取收入的计价方式和结算方式等方面，全面梳理并补充披露了商业模式。

2. 关于历史沿革。根据申请文件，（1）2005年3月公司成立时，三名股东以共有的非专利技术出资；（2）2022年11月公司进行减资；（3）2022年11月公司以1元

1/股对张兵、孙世良、蔡衍滨进行股权激励，其中孙世良、蔡衍滨在成为公司股东前未在公司任职，分别担任公司为期一年的资本顾问、技术顾问，并且公司通过张德斌、冯德成、余代美支付二人咨询服务费 68.9 万元、2.4 万元。

请公司补充说明：（1）非货币出资是否属实、有无权属瑕疵、出资资产与公司经营的关联性、权属转移情况及在公司的使用情况，定价依据及公允性，是否存在出资不实或损害公司利益情形，非货币出资程序与比例是否符合当时《公司法》的规定；（2）公司减资的背景、原因、履行程序的合法合规性，是否编制资产负债表及财产清单，是否通知债权人，是否存在争议或潜在纠纷；（3）结合孙世良、蔡衍滨的职业经历、二人与公司签署《咨询服务协议》的具体内容、二人提供的具体服务等，说明咨询服务费差异较大的原因及合理性，咨询服务费是否与提供的服务相匹配，二人提供咨询服务的真实性，公司未直接支付咨询服务费的原因，是否存在利益输送或其他利益安排；

（4）张兵、孙世良、蔡衍滨出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排；（5）股权激励的具体日期、锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法；股权激励的实施情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，目前是否已经实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划；（6）股份支付费

用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定。

请主办券商及律师核查上述事项（1）至（5），并发表明确意见。请主办券商、申报会计师核查上述事项（6），并就股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定发表明确意见。

回复：

一、公司补充说明事项

（1）非货币出资是否属实、有无权属瑕疵、出资资产与公司经营的关联性、权属转移情况及在公司的使用情况，定价依据及公允性，是否存在出资不实或损害公司利益情形，非货币出资程序与比例是否符合当时《公司法》的规定；

（一）公司非货币出资过程

公司设立时，三位投资人余代美、张德斌、冯德成以非专利技术——“3M空心玻璃球技术”作为出资。本次出资，资产经北京中诚恒达资产评估有限责任公司出具《非专利技术-“3M空心玻璃球技术”资产评估报告书》（中诚恒达评报字（2005）第01-167号），确认该项技术评估价值为人民币500万元；同时，资产履行了财务转移手续。根据北京中诚恒评会计师事务所有限公司出具《审计报告》（中诚恒平（2005）审字第02-193号），三位投资人余代美、张德斌、冯德成已于2005年3月25日签署《财产转移协议书》将该非专利技术转移至公司，公司拥有该非专利技术的所有权。最后，根据北京东审会计师事务所（特殊普通合伙）于2023年2月1日出具的验资报告（东审会[2023]A17-012号）确认，截至2005年3月25日止，公司已收到自然人股东余代美、张德斌、

冯德成缴纳的注册资本（实收资本），合计人民币伍佰万元整，全体股东以非专利技术出资合计人民币 500 万元。三名股东非货币出资情况属实。

（二）非货币资产权属情况

2005 年 3 月 11 日，余代美、张德斌、冯德成签署《高新技术成果说明书及确认书》，确认该技术为高新技术成果。

2005 年 3 月 11 日，余代美、张德斌、冯德成签署《非专利技术分割协议书》，余代美、张德斌、冯德成以其所共同拥有的技术“3M 空心玻璃球技术”投资于公司使用，经全体股东一致确认：余代美拥有该项技术的 30%，张德斌拥有该项技术的 40%，冯德成拥有该项技术的 30%。非货币资产权属清晰，不存在权属纠纷。

（三）出资资产与公司经营的关联性

根据《高新技术成果说明书及确认书》，三位股东出资资产与公司经营具有关联性。“3M 空心玻璃球技术”为非专利技术，该玻璃球专为油气工业设计，化学性能稳定，不溶于水和油，能降低流体度和改善流动性，几乎不能被压缩。该玻璃球呈弱碱性，与大多数树脂具有兼容性，寿命很长。在欠平衡钻井过程中，同充气泡沫泥浆相比具无可比拟的优越性。它可提高机械钻速、消除压差卡钻、防止井漏、减少地层伤害。在固井作业方面，同多级固井作业相比，它具有很多优点：减少作业时间、减少地层漏失、防止压漏地层、提高顶替效率和固井质量、消除补救挤水泥的可能性。使用玻璃球作为水泥减轻剂，在深井作业中可实现一级平衡地层压力固井，既节约时间，也可减少地层伤害，降低固井作业风险。在公司设立后，该技术用于公司生产经营，与公司经营相关，出资资产与公司经营具有关联性。

（四）权属转移情况及在公司使用情况

该资产为三位投资人共同拥有，已签署《财产转移协议书》，股东已将非专利技术转移至公司，由公司拥有该非专利技术的所有权。

该项非专利技术自 2005 年起用于公司早期项目，最早用于公司低密度水泥浆固井，之后在西北油田低密度堵水等项目中也曾使用，公司真实使用该技术。随着公司技术体系持续升级，该项技术逐步被新研发技术所替代，后续使用情况较少。

（五）定价依据与公允性

2005年3月14日，有限公司成立，由张德斌、余代美、冯德成以非专利技术评估作价500万元实缴出资。北京中诚恒达资产评估有限责任公司于2005年3月11日出具的《非专利技术-“3M空心玻璃球技术”资产评估报告书》（中诚恒达评报字（2005）第01-167号），确认该项技术评估价值为人民币500万元。

鉴于该出资时间较为久远，股东未保留研发该项非专利技术的证明文件，为了防范权属纠纷，2022年11月14日，有限公司股东会作出决议，同意余代美、张德斌、冯德成以现金方式对原非专利技术出资进行置换，变更股东出资形式为“现金”。2023年2月22日，大华会计师出具《验资报告》（大华验字[2023]000100号），经审验，截至2022年11月29日，有限公司已收到张德斌、余代美、冯德成缴纳的货币资金合计人民币500万元。完成现金置换无形资产出资，置换后该项技术仍在公司。

综上，根据有限公司设立时用以出资的非专利技术定价具有公允性，且公司股东余代美、张德斌、冯德成已对该部分出资完成货币置换。截至报告期末，公司实缴资本全部为现金。

（六）非货币出资程序与比例是否符合当时《公司法》的规定

根据当时有效的《中华人民共和国公司法》（2004年8月28日修正）第二十四条规定：“股东可以用货币出资，也可以用实物、工业产权、非专利技术、土地使用权作价出资。对作为出资的实物、工业产权、非专利技术或者土地使用权，必须进行评估作价，核实财产，不得高估或者低估作价。土地使用权的评估作价，依照法律、行政法规的规定办理。以工业产权、非专利技术作价出资的金额不得超过有限责任公司注册资本的百分之二十，国家对采用高新技术成果有特别规定的除外。”根据当时有效的《中关村科技园区企业注册登记管理办法》（北京市人民政府令第70号，现已废止）第十三条规定：“以高新技术成果出资设立公司和股份合作企业的，对其高新技术成果出资占注册资本（金）和股权的比例不作限制，由出资人在企业章程中约定。”

有限公司设立时注册地址为北京市海淀区北洼路90号院16号楼304B室，属于上述《中关村科技园区企业注册登记管理办法》规定的中关村科技园区内的企业，因此，公司非专利技术出资符合当时有效的《中关村科技园区企业注

册登记管理办法》（北京市人民政府令第 70 号，现已废止）第十三条规定：“以高新技术成果出资设立公司和股份合作企业的，对其高新技术成果出资占注册资本（金）和股权的比例不作限制，由出资人在企业章程中约定。”

本次出资，公司股东签署了相关决议，出资资产进行了评估，已履行了财产转移手续，符合《公司法》的规定。非货币出资程序与比例符合当时《公司法》《中关村科技园区企业注册登记管理办法》的规定。

本次非货币出资真实，出资资产权属清晰不存在纠纷，出资资产与公司经营具有关联性，权属已转移至公司并在公司使用，本次出资以评估结果进行定价，定价具备公允性，不存在出资不实或损害公司利益情形，非货币出资程序与比例符合当时《公司法》《中关村科技园区企业注册登记管理办法》的规定。

（2）公司减资的背景、原因、履行程序的合法合规性，是否编制资产负债表及财产清单，是否通知债权人，是否存在争议或潜在纠纷。

本次减资基于股东实缴出资的实力情况考虑。减资当时，公司已计划在全国股转系统挂牌，根据全国股转公司要求，申请挂牌前公司注册资本需全部进行实缴；公司于 2016 年申请将注册资本增资至 2,100 万元，当时股东未完全实缴出资；考虑到公司股东出资实力及出资愿意，公司进行了减资。

本次减资已按照《公司法》要求履行了全部程序：

2022 年 9 月 20 日，公司召开股东会，同意公司注册资本由 2,100 万元减少 1,250 万元，公司减少注册资本后，注册资本为 850 万元。其中，余代美减少出资 375 万元，张德斌减少出资 500 万元，冯德成减少出资 375 万元。

就本次减资，公司已编制了资产负债表及财产清单，并自作出减资决议之日起十日内通知了债权人，未收到关于此次减资的争议。

2022 年 9 月 26 日，公司在《中华工商时报》刊登减资公告。

2023 年 11 月 7 日，公司提交《公司登记（备案）申请书》，申请变更注册资本为 850 万元。

2022 年 11 月 11 日，公司取得北京市海淀区市场监督管理局核发的《营业执照》。

公司此次减资履行程序合法合规，已编制资产负债表及财产清单，已通知债权人并登报公告，不存在争议或潜在纠纷。

(3) 结合孙世良、蔡衍滨的职业经历、二人与公司签署《咨询服务协议》的具体内容、二人提供的具体服务等，说明咨询服务费差异较大的原因及合理性，咨询服务费是否与提供的服务相匹配，二人提供咨询服务的真实性，公司未直接支付咨询服务费的原因，是否存在利益输送或其他利益安排。

公司与孙世良签署《咨询服务协议》的具体内容为公司聘请孙世良作为咨询顾问，提供资本运作、并购及上市咨询服务，战略咨询服务、企业发展咨询服务。根据孙世良的调查表，其投资了多家公司，具有丰富的资本市场运作经验，对公司经营及资本市场发展发挥着重要的作用，多次为公司提供资本建议及发展规划等咨询，其咨询服务费与其提供的服务匹配。

公司与蔡衍滨签署《咨询服务协议》的具体内容为公司聘请蔡衍滨作为技术顾问，主要为公司提供所从事油田技术服务相关的技术咨询及支持服务，公司支付其相应的技术咨询费用。蔡衍滨于 1993 年 7 月毕业于石油大学（华东）钻井工程专业，曾于 1993 年 8 月至 2008 年 5 月任胜利油田海洋钻井公司钻井工程师；于 2008 年 6 月至今，任华油能源集团有限公司新疆地区钻井部经理，在油田技术服务领域拥有出色的专业技术能力，为公司相关技术服务的开展提供技术咨询与指导，公司支付其相应的咨询费用，其咨询服务费与其提供的服务匹配。

报告期内公司出于收付款灵活性、及时性的考虑，使用个人卡进行支付，以提高支付效率和便利性，公司未直接支付咨询服务费，存在财务不规范事项，现已改正。公司实际控制人、董事、监事、高管、股东均已签署《关于财务规范事项承诺函》及公司股东冯德成、余代美、张德斌签署《关于个人卡付款事项承诺函》，承诺曾经代公司支付相关费用，相关费用的支付系根据股份公司签署的协议或股份公司做出的决定为依据，均具有正当理由，不存在利益输送行为。自承诺函签署之日起，严格遵守股份公司的法人治理制度、内部规章制度及控制制度，严格规范个人卡支付行为，不再出现任何代公司支付费用行为。

孙世良、蔡衍滨二人为公司提供的咨询服务不同，对公司经营贡献不同，因此咨询费用存在合理差异，咨询服务费与其提供的服务相匹配，二人提供咨询服务真实，公司未直接支付咨询服务费系出于支付便利性考虑，不存在利益输送或其他利益安排。

(4) 张兵、孙世良、蔡衍滨出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排。

张兵、孙世良、蔡衍滨均签署《股东关于不存在代持关系的承诺函》，承诺其持有的股份公司的股权系其本人的真实出资，不存在任何委托持股、信托持股等股权代持事宜，其与任何第三方不存在现实的或潜在的股权权属纠纷，不存在任何股权纠纷、争议或潜在争议。

根据公司股东出资的承诺、访谈记录、查验记录，经核查，张兵、孙世良、蔡衍滨出资来源均为自有资金，所持份额不存在代持或者其他利益安排。

(5) 股权激励的具体日期、锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法；股权激励的实施情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，目前是否已经实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划。

本次出资实质上构成股权激励。经访谈确认，本次出资，股东间签署了《增资协议》，除此之外未签署其他协议文件。本次出资，不存在关于股权激励的锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制的约定，不存在预留份额及其授予计划。

本次出资实质上构成股权激励，但除增资协议外，不存在任何员工股权激励协议约定，不存在纠纷或潜在纠纷。

(6) 股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定。

(一) 股份支付费用的确认情况

2022年11月公司进行增资，新入股股东张兵、孙世良、蔡衍滨股份支付确认情况结合《企业会计准则》《监管规则适用指引——发行类第5号》第5-1条相关规定逐项判断如下：

1、公司基于张兵过往工作表现及对公司的贡献等因素的考虑，公司通过增资扩股的方式实施股权激励，于2022年11月份公司进行的增资，张兵按照1元

/注册资本的价格进行入股，对于股权激励对象未约定锁定期、无行权条件的限制。公司按照《企业会计准则第 11 号——股份支付》规定，“授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。”公司参照 2022 年 11 月 30 日为评估基准日的评估价格与张兵出资价格间的差额确认股份支付。

2、《监管规则适用指引——发行类第 5 号》“第 5-1 条对股份支付的相关规定具体如下：发行人客户、供应商入股的，应综合考虑购销交易公允性、入股价格公允性等因素判断。购销交易价格与第三方交易价格、同类商品市场价等相比不存在重大差异，且发行人未从此类客户、供应商获取其他利益的，一般不构成股份支付。”

孙世良、蔡衍滨入股价格偏低，公司基于谨慎性原则，对于孙世良、蔡衍滨公司按照以权益结算的股份支付换取其他方服务的方式进行处理，按照入股价格与最近一期公司评估股权价格的差额一次性确认股份支付。

（二）股份支付费用的公允价值确定依据及合理性

由于公司自成立以来均不存在外部投资者入股的情形，公司综合考虑股份支付的入股时间阶段对应的公司业绩基础和发展预期，参考与入股时间相近的北京北方亚事资产评估事务所（特殊普通合伙）出具的评估基准日为 2022 年 11 月 30 日的《资产评估报告》（北方亚事评报字[2023]第 01-677 号）作为增资入股时股付支付的公允价值，股付支付费用确认依据具备合理性。

（三）股份支付的计算过程

股份支付的计算过程详见下表：

股份支付对象	授予时间	授予数量	授予价格 (元/股)	公允价格	股份支付金额 (万元)	持股方式	取得方式	说明
张兵	2022 年 11 月 22 日	1,108,690.00	1.00	12.67	1,293.41	直接	增资	对公司员工股权激励
孙世良	2022 年 11 月 22 日	571,737.00	1.00	12.67	667.00	直接	增资	获取外部顾问相关服务
蔡衍滨	2022 年 11 月 22 日	123,191.00	1.00	12.67	143.72	直接	增资	
合计		1,803,618.00			2,104.13			

注：公允价格=净资产评估值 13,362.78 万元/评估基准日的注册资本 1,055 万份。

（四）结合股权激励安排等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等

相关规定

公司根据《企业会计准则》和《监管规则适用指引——发行类第 5 号》（2023 年 2 月 17 日发布）第 5—1 条规定。公司基于谨慎性原则，对于孙世良、蔡衍滨公司按照以权益结算的股份支付换取其他方服务进行处理；对于公司员工张兵，公司按照股权激励的方式进行会计处理。公司股份增资协议未约定服务期限，于 2022 年度一次性确认股份支付 2,104.13 万元，确认股份支付费用的会计处理如下：

借：管理费用

贷：资本公积-其他资本公积

该会计处理符合《企业会计准则》及《监管规则适用指引——发行类第 5 号》关于股份支付的相关规定。

（五）股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性

公司将股份支付费用全部计入管理费用，主要原因系：

1、股权激励的本质是公司基于管理需要，为了激励员工、留住公司骨干和获取外部顾问的长期服务，以授予公司股权的方式而推行的一种长期激励机制。公司向职工及顾问实施股权激励的目的不仅是为了获取其未来提供的服务，还包含了对员工历史贡献的补偿、稳定公司未来的人员结构、招募人才等其他目的，实际为公司所支付的一种管理成本；

2、将股份支付费用全部计入管理费用有利于更真实、有效地反映公司的实际经营成果，方便不同期间财务数据的可比，符合会计信息质量的谨慎性及可比性要求；

综上，公司将股份支付费用全部计入管理费用符合公司的实际情况，会计处理符合企业会计准则等相关规定，具有合理性。

（六）对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》之“5-1 增资或转让股份形成的股份支付：股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付费用原则上应一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。设定等待期的股份支付，股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊，

并计入经常性损益。”公司本次股份支付未与激励对象约定等待期限等限制条件，股份支付的相关费用一次性计入 2022 年当期，相关费用列为非经常性损益。上述处理符合会计准则及相关规定。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项（1）至（5），主办券商及律师执行了如下核查程序：

1、查阅公司工商档案文件、非专利技术分割协议、财产转移协议书、高新技术成果说明书即确认书；

2、查阅北京中诚恒达资产评估有限责任公司出具的评估报告、北京中诚恒评会计师事务所有限公司出具的审计报告、北京东审会计师事务所出具的验资报告、大华会计师事务所出具的验资报告、审计报告；

3、查阅公司章程，公司减资时编制的资产负债表及财产清单、给债权人发的通知、在报纸上刊登的减资报告；

4、查阅孙世良、蔡衍滨与公司签署的《咨询服务协议》、孙世良、蔡衍滨签字确认的简历确认书，公司股东、董监高签署的《关于财务规范事项承诺函》，冯德成、余代美、张德斌签署的《关于个人卡付款事项承诺函》；

5、查阅张兵、孙世良签署的《股东关于不存在代持关系的承诺函》；

6、与实际控制人张德斌、财务负责人花宝兰进行访谈，并取得访谈记录；

7、与股东孙世良、蔡衍滨进行访谈，并取得访谈记录；

8、登陆国家企业信用信息公示系统，查询公司的工商变更情况。

针对上述事项（6），主办券商及申报会计师执行了如下核查程序：

1、取得了激励对象提供的出资凭证、相关银行流水；

2、查阅公司的财务报表及会计账簿，了解股份支付的会计处理方式，并与相应会计准则进行比较；

3、获取公司增资协议，了解公司增资情况；

4、复核公司对股权激励涉及股份支付金额的计算过程并重新计算；

5、查阅公司的资金流水、工商变更资料、评估报告，了解增资股东的出资方式及资金缴纳情况。

（二）核查结论

经核查，针对上述事项（1）至（5），主办券商和律师认为：

1、本次非货币出资真实，出资资产权属清晰不存在纠纷，出资资产与公司经营具有关联性，权属已转移至公司并在公司使用，本次出资以评估结果进行定价，定价具备公允性，不存在出资不实或损害公司利益情形，非货币出资程序与比例符合当时《公司法》《中关村科技园区企业注册登记管理办法》的规定。

2、公司此次减资履行程序合法合规，已编制资产负债表及财产清单，已通知债权人并登报公告，不存在争议或潜在纠纷。

3、孙世良、蔡衍滨二人为公司提供的咨询服务不同，对公司经营贡献不同，因此咨询费用存在合理差异，咨询服务费与其提供的服务相匹配，二人提供咨询服务真实，公司未直接支付咨询服务费系出于支付便利性考虑，不存在利益输送或其他利益安排。

4、张兵、孙世良、蔡衍滨出资来源均为自有资金，所持份额不存在代持或者其他利益安排。

5、本次出资，不存在关于股权激励的锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制的约定；不存在预留份额及其授予计划。本次出资实质上构成股权激励，但除增资协议外，不存在任何员工股权激励协议约定。

经核查，针对上述事项（6）主办券商和申报会计师认为：报告期内公司涉及的股份支付是按照评估值确认公允价值，确认依据和金额是合理的。上述股权激励为一次性授予，一次性计入当期管理费用，并作为偶发事项计入非经常性损益，股份支付相关的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

3. 关于公司控股股东及实际控制人。根据申请文件，公司无控股股东，公司实际控制人为张德斌、冯德成、张兵，持股比例分别为 32.23%、25.34%、10.51%，2022 年 11 月 30 日三人签署《一致行动协议书》，有效期至 2028 年 11 月 29 日，约定如果各方经善意、充分、全面、持续沟通后仍不能协调一致的，以参与表决的表决方所持公司表决权

比例，按少数表决权数服从多数表决权数的原则，以多数表决权数的表决意见作为各方最终共同意见。

请公司补充说明：（1）公司第一大股东张德斌股权比例超过30%但未认定为控股股东的原因及合理性，是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关规定，公司是否存在充分证据表明第一大股东不能主导公司生产、经营决策；（2）结合《一致行动协议书》的具体内容，说明公司的实际控制权能否在可预期的时间内保持稳定，张德斌、冯德成持股比例较为接近的情形下，《一致行动协议书》中关于发生意见分歧时的解决机制是否能够保证一致行动的有效性，是否存在出现公司僵局的风险。

请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见，并就下列问题发表明确意见：《一致行动协议书》是否合法有效、权利义务是否清晰、责任是否明确、意见不一致时的解决机制是否有效保障控制权稳定。

回复：

一、公司补充说明事项

（1）公司第一大股东张德斌股权比例超过30%但未认定为控股股东的原因及合理性，是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关规定，公司是否存在充分证据表明第一大股东不能主导公司生产、经营决策。

根据《公司法》第二百一十六条第二款规定：“控股股东，是指其出资额占有限责任公司资本总额百分之五十以上或者其持有的股份占股份有限公司股本总额百分之五十以上的股东；出资额或者持有股份的比例虽然不足百分之五十，但依其出资额或者持有的股份所享有的表决权已足以对股东会、股东大会的决议产生重大影响的股东。”根据《挂牌审核业务规则适用指引第1号》第1-6实

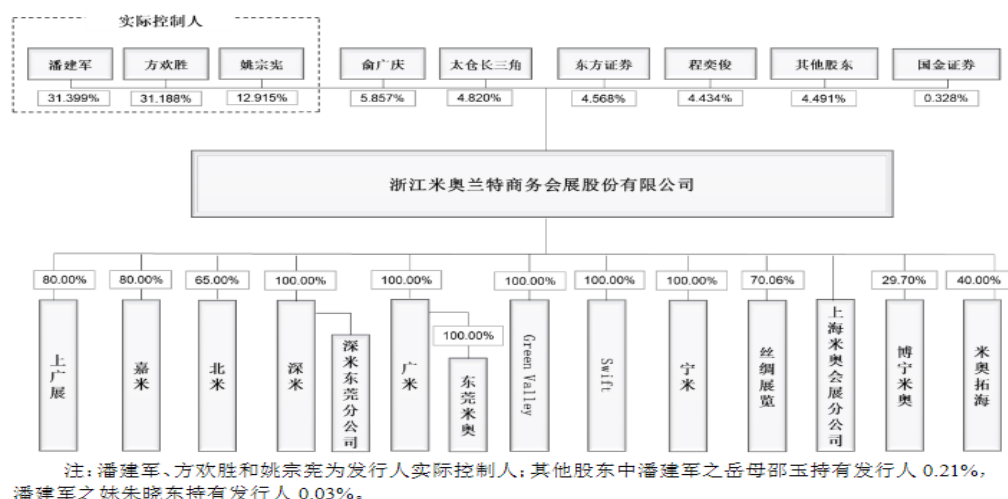
际控制人第一条第二款：“申请挂牌公司股权较为分散但存在单一股东控制比例达到 30%情形的，若无相反证据，原则上应当将该股东认定为控股股东或实际控制人。”

截至本回复出具日，公司股东张德斌、余代美、冯德成、张兵、孙世良、蔡衍滨持有公司股份的比例分别为 32.23%、25.34%、25.34%、10.51%、5.42%、1.17%，公司前三名股东持股比例较为集中，合计持有公司 82.91%的股份，相互之间持股比例较为接近，不属于股权较为分散情况，不适用《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》第 1-6 实际控制人第一条第二款情况。

关于公司第一大股东股权比例超过 30%但未认定为控股股东的原因及合理性，经查询市场公开案例具体如下：

①米奥兰特

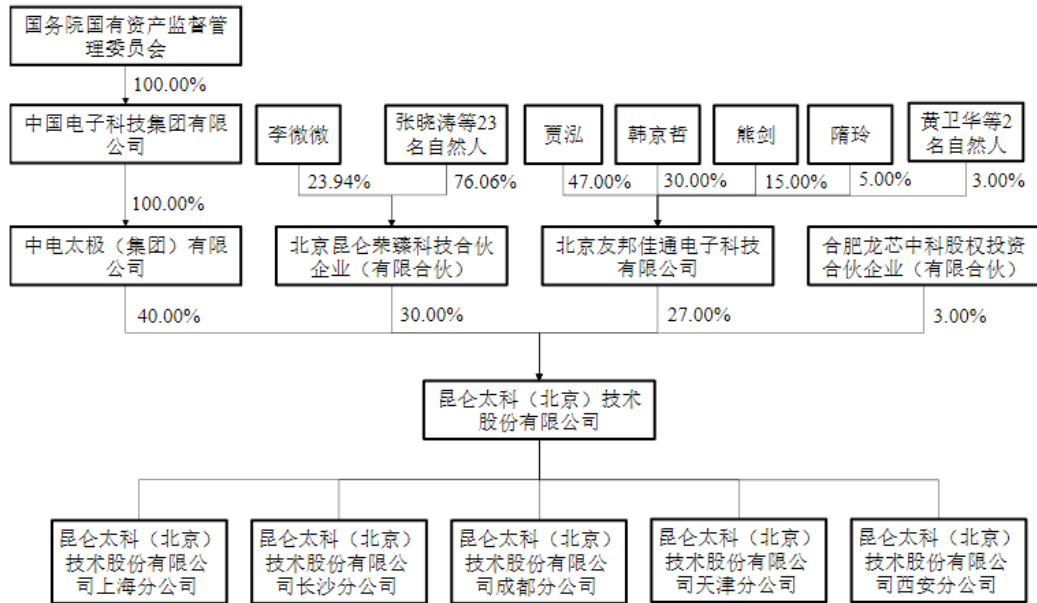
股权结构如下：



自 2011 年 12 月以来，发行人无持股百分之五十以上的股东，未有单一股东通过实际支配公司股份表决权能够决定公司董事会半数以上成员选任，未有单一股东依其可实际支配的公司股份享有的表决权足以对公司股东大会的决议产生重大影响，因此，发行人无控股股东。

②昆仑太科

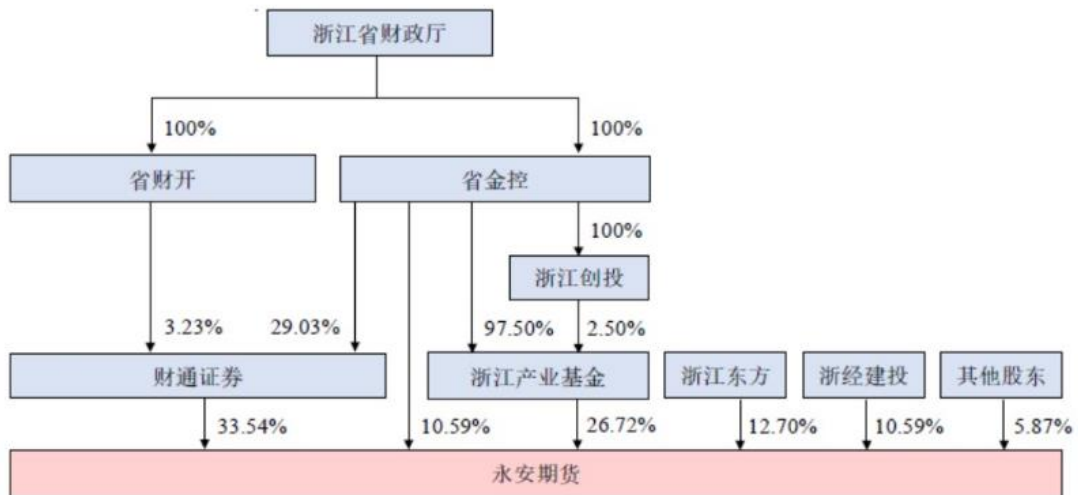
股权结构如下：



从股权结构来看，公司任何股东持股比例均未超过 50%。且最近二十四个月内第一大股东的持股比例与第二大股东昆仑荣臻、第三大股东友邦电子较为接近。公司任一股东无法对股东大会形成控制。

③永安期货

股权结构如下：



从股权结构来看，财通证券、浙江产业基金、浙江东方、省金控、浙经建投，持股比例分别为 33.54%、26.72%、12.70%、10.59%、10.59%，不存在单一股东持股比例超过 50% 的情形，故应将永安期货认定为无控股股东。

根据《公司法》第二百一十六条第二款以及市场公开案例，公司第一大股东张德斌股权比例超过 30%但未认定为控股股东符合公司的实际情况，具有合理性，符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关规定。结合公司实际情况、股东对于生产经营共同控制的意愿，单一大股东不能主导公司生产、经营决策，公司不存在控股股东，但存在共同实际控制人。

(2) 结合《一致行动协议书》的具体内容，说明公司的实际控制权能否在可预期的时间内保持稳定，张德斌、冯德成持股比例较为接近的情形下，《一致行动协议书》中关于发生意见分歧时的解决机制是否能够保证一致行动的有效性，是否存在出现公司僵局的风险。

2022 年 11 月 30 日，公司股东张德斌、冯德成、张兵签署《一致行动协议书》，该协议第一条约定：“第一条一致行动：1、在处理有关公司经营发展、根据《中华人民共和国公司法》等有关法律法规和《北京德美高科科技有限责任公司章程》（以下简称“《公司章程》”）需要由公司股东会/股东大会作出决议的事项及其他相关重大事项均应采取一致行动，包括但不限于按照协议事先确定的一致的投票意见对股东会/股东大会审议的议案行使表决权，向股东会/股东大会行使提案权，行使董事、监事候选人提名权。2、各方应采取一致行动的事项，共同决定包括但不限于：1) 决定公司的经营方针和投资计划；2) 选举和更换董事、监事、公司经理、副经理、财务负责人，决定有关董事、监事、公司经理、副经理、财务负责人的报酬事项；3) 审议批准董事会或者监事会的报告；4) 审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；5) 审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；6) 对公司增加或者减少注册资本作出决议；7) 共同投票表决制订公司增加或者减少注册资本的方案以及发行公司债券的方案；8) 对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议；9) 修改公司章程；10) 共同投票表决决定公司内部管理机构的设置；11) 共同投票表决制定公司的基本管理制度；12) 共同行使在股东大会的其他职权；13) 法律规定或《公司章程》规定应提交股东会/股东大会审议的其他事项。3、采取一致行动的方式为：就有关公司经营发展的重大事项向股东会/股东大会行使提案权和在股东会/股东大会上行使表决权时采取相同的意思表示，保持充分一致。4、如一方拟就有关公司经营发展的重大事项向股东会/股东大会提出议案时，须事

先与其他方充分进行沟通协商，在取得一致意见后，共同向股东会/股东大会提出提案。5、各方在公司召开股东会/股东大会审议有关公司经营发展的重大事项前须充分沟通协商，就行使何种表决权达成一致意见，并按照该一致意见在股东会/股东大会上对该等事项行使表决权。6、在本协议生效期限内，未经各方同意，任何一方不得将所持股权/股份进行质押。”

该协议第三条约定：“第三条一致行动的特别约定：1.无论未来公司是否涉及股份制改造、重组或重组后公司的股权/股份安排作出任何的变化，只要任何一方仍然直接或间接持有公司的股权/股份，各方均应始终保持一致行动（或通过其直接控制的企业保持一致行动）。2.任何一方应在董事会/股东会/股东大会召开前，就会议拟审议事项进行善意、充分、全面、持续沟通，以达成一致意见，各方在达成一致意见后应严格按达成的一致意见行使其表决权；如果各方经善意、充分、全面、持续沟通后仍不能协调一致的，以参与表决的表决方所持公司表决权比例，按少数表决权数服从多数表决权数的原则，以多数表决权数的表决意见作为各方最终共同意见；各方按照该最终共同意见在董事会、股东大会上对该等事项行使表决权，或签署授权委托书委托一方代表各方按照该最终共同意见在董事会、股东大会上对该等事项行使表决权。3.任何一方可以委托其他个人出席股东会/股东大会及行使表决权，按前述协调一致的立场在授权委托书中分别对列入股东会/股东大会议程的每一审议事项作赞成、反对或弃权的指示。4.各方承诺将严格遵守和履行相关法律、行政法规及规范性文件规定的关于一致行动人的义务和责任。5.各方保证，上述承诺事项将不因公司发生更名、增资扩股、合并、分立、资产重组等事项而发生改变。6.任何一方对依照本协议约定形成的一致意见行使股东表决权、董事表决权、提案权和提名权所产生的任何法律后果，均应予以认可并承担相应责任，不得要求其他方承担任何责任或对其作出任何经济上的或其他方面的补偿。”

根据《一致行动协议书》，该协议期限为6年，公司的实际控制权能够在可预期的时间内保持稳定。

在张德斌、冯德成持股比例较为接近的情形下，《一致行动协议书》中关于发生意见分歧时的解决机制，“以参与表决的表决方所持公司表决权比例，按少数表决权数服从多数表决权数的原则”，能够保证一致行动的有效性。张德斌

股权比例为 32.2275%，冯德成股权比例为 25.3383，张兵股权比例为 10.5089%，按照《一致行动协议书》约定的表决方式，不会出现“平票”现象，即不会出现公司僵局的风险。

公司的实际控制权能在可预期的时间内保持稳定，张德斌、冯德成持股比例较为接近的情形下，《一致行动协议书》中关于发生意见分歧时的解决机制能够保证一致行动的有效性，不存在出现公司僵局的风险。

二、中介机构说明事项

《一致行动协议书》是否合法有效、权利义务是否清晰、责任是否明确、意见不一致时的解决机制是否有效保障控制权稳定。

2022 年 11 月 30 日，公司股东张德斌、冯德成、张兵签署《一致行动协议书》，签署协议时，三位股东具有完全民事行为能力，不存在违反法律法规等致使合同无效的情形，《一致行动协议书》合法有效；协议中明确约定了各方应采取一致行动的事项及意见不一致时的解决机制，不存在出现公司僵局的风险。

经核查，主办券商及律师认为，《一致行动协议书》合法有效、权利义务清晰、责任明确、意见不一致时的解决机制能够有效保障控制权稳定。

三、中介机构核查情况

（一）核查程序

- 1、查阅公司工商档案文件；
- 2、查阅张德斌、冯德成、张兵签署的《一致行动协议书》，审阅协议条款；
- 3、与张德斌、冯德成、张兵进行访谈，了解实际控制人认定的原因及理由，并取得访谈记录；
- 4、与公司其他股东进行访谈，了解公司情况，并取得访谈记录；
- 5、查阅《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关内容，分析实际控制人认定的合理性。

（二）核查结论

1、公司第一大股东张德斌股权比例超过 30%但未认定为控股股东符合公司的实际情况，具有合理性，符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关规定。结合公司实际情况、股东对于生产经营共同控制的意愿，单一大股东不能

主导公司生产、经营决策，公司不存在控股股东，但存在共同实际控制人。

2、公司的实际控制权能在可预期的时间内保持稳定，张德斌、冯德成持股比例较为接近的情形下，《一致行动协议书》中关于发生意见分歧时的解决机制能够保证一致行动的有效性，不存在出现公司僵局的风险。

3、《一致行动协议书》合法有效、权利义务清晰、责任明确、意见不一致时的解决机制能够有效保障控制权稳定。

4. 关于销售与收入。报告期各期，公司营业收入分别为 9,121.25 万元、8,561.09 万元和 4,016.34 万元，主要来源于提供油田增产技术服务、石油钻井技术服务、油井维护技术服务三类技术服务解决方案。报告期各期，公司前五大客户销售占比分别为 90.39%、97.07%和 92.98%。

请公司：（1）结合产品类型、行业环境、价格变动等方面，补充披露报告期公司营业收入下降，且净利润大幅下滑的具体原因，业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性；（2）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于客户集中度高有关事项；对比同行业可比公司，说明客户集中度高是否符合行业特征，如明显高于同行业可比公司，说明原因及合理性；说明公司是否对主要客户构成依赖，客户集中度高对公司持续经营能力的影响，公司降低客户依赖采取的措施及有效性；（3）结合合作历史、产品或服务可替代性、目前在手订单情况、期后新增订单、可比公司相关情况，说明公司与主要客户的合作是否具有稳定性和可持续性，如其停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来持续经营能力构成重大不

利影响，公司是否对其构成重大依赖及减少客户依赖的具体措施和有效性；结合产品可替代性、目前在手订单情况、期后新增订单，说明与其他客户签署的订单情况，公司是否具备独立面向市场获取业务的能力；（4）完整披露报告期各期前五大客户名称、销售内容、金额及占比，与公司是否存在关联关系等；（5）分析并披露报告期内公司毛利率变化原因及合理性，与同行业公司是否一致；对比公司各类服务与同行业公司同类服务的毛利率情况，说明差异原因及合理性；（6）补充披露公司主要订单获取方式，各类订单获取方式下获取收入的金额和占比，说明与公司业务特点、客户类型是否相匹配；（7）结合公司客户业务规模、集中度、下游客户行业景气度、在手订单及期后新增订单、期后业绩实现（收入、净利润、毛利率、现金流等）等情况，说明公司未来盈利能力的走势及可持续性。

请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等；结合公司业务，说明收入确认方法是否合理谨慎，是否符合《企业会计准则》规定，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

回复：

一、公司补充说明事项

(1) 结合产品类型、行业环境、价格变动等方面，补充披露报告期公司营业收入下降，且净利润大幅下滑的具体原因，业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性；

公司已在公开转让说明书之“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（一）报告期内经营情况概述”，“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（1）按产品（服务）类别分类”中补充披露如下：

“报告期内，公司各期分别实现营业收入 91,212,472.11 元、85,610,883.77 元和 40,163,411.97 元，公司各期营业收入波动与新客户拓展以及主要石油客户油气井开采年度投资预算额度、投资进度及工程进度实施时间安排等密切相关，报告期内公司总体收入基本稳定，油田增产技术服务收入呈增长趋势；石油钻井技术服务业务存在波动性，出现一定程度的下滑。公司营业收入主要来源于油田增产技术服务收入，报告期内实现营业收入 6,523.36 万元、7,324.10 万元和 3,389.22 万元，占公司营业收入的比例分别为 71.52%、85.55%和 84.39%。主要是公司主要客户投资进度加大，对于增产技术服务需求增长，进而使得公司增产技术服务收入取得同步增长；公司石油钻井技术服务收入 2022 年较 2021 年度下降 827.74 万元，降幅为-70.20%，主要受到中石化西北油田阶段性需求变化的影响，随着部分油田区块钻井进度逐步成熟，甲方钻井技术服务的需求重心从时效性转变为经济性，给公司石油钻井技术服务造成了阶段性的影响。

报告期内，公司净利润分别为 1,256.57 万元、-1,068.66 万元和 377.87 万元。公司 2022 年度净利润下降，主要系公司计提股份支付 2,104.13 万元，导致公司出现亏损。剔除股份支付因素影响后模拟测算公司各期净利润分别为 1,256.57 万元、1,035.46 万元和 377.87 万元，模拟测算后公司盈利情况基本稳定。

(1) 产品类型影响

公司主要提供油田增产技术服务、石油钻井技术服务、油井维护技术服务。公司客户主要是中国石油化工集团有限公司及其分子公司、中国石油天然气集团有限公司及其分子公司，报告期内，公司产品类型（服务）保持稳定，2022 年营业收入下降主要系公司石油钻井技术服务收入 2022 年较 2021 年度下降 827.74 万元，降幅为-70.20%，主要受到中石化西北油田阶段性需求变化的影响，

随着部分油田区块钻井进度逐步成熟，甲方钻井技术服务的需求重心从时效性转变为经济性，给公司石油钻井技术服务造成了阶段性的影响。基于公司多年的石油钻井技术服务持续合作，公司对石油钻井技术服务领域具有深入的理解，同时公司石油钻井技术服务合作商斯伦贝谢作为国际知名的钻井工具服务商，时效性强、故障率低，随着国内石油勘探开发力度持续增加，公司在未来的项目投标过程中尤其是针对新区块开发前期及技术水平要求较高的项目，仍具备较强的竞争实力。

（2）行业环境影响

目前油气能源在全球能源系统中的重要地位将长期保持稳定。根据英国石油公司发布的《BP 世界能源展望（2023 年版）》数据显示并经分类测算，从全球一次能源消费总量上看，2022 年化石能源占全球能源消费总量的 76.5%，其中石油占全部能源消耗的 30%，天然气占比 22.7%，油气能源依然占据全球能源消费的主导地位。

虽然随着全球碳中和进程及低碳能源转型趋势加快，各国都在寻求更低碳的替代能源，化石能源的依赖度将逐步降低，但在较长一段时间来看，油气能源依然是全球能源消费的主力。根据《BP 世界能源展望（2023 年版）》预测，至 2035 年，全球化石能源约占全球能源消费总量的 68%，其中油气能源占比 49%，全球油气需求将在未来 10 年左右保持稳定。2035 年-2050 年之间，化石能源占比预计将保持在 55% 以上，油气能源仍将长期在全球能源系统中扮演重要角色，稳定的全球油气需求也将带动油田服务市场需求持续增长。

同时，我国原油的对外依存度持续攀升，面对潜在的能源安全威胁，我国确定了油气资源增储上产重要战略定位，相继出台了如《关于组织实施“资源勘探开发与高效利用关键技术”国家重大产业技术开发专项的通知》《石化产业调整和振兴规划》《2019-2025 年国内勘探与生产加快发展规划方案》《关于新时代推进西部大开发形成新格局的指导意见》《年度能源工作指导意见》等一系列鼓励、支持油田服务行业快速发展的法律法规和产业政策。在国家能源安全保障工作重要性凸显及“增储上产”政策持续推动下，包括西北及新疆地区在内的石油公司油气勘探开发力度及资本支出规模将进一步增加将成为未来的必然趋

势，使得上述区域油田技术服务需求较为旺盛，相关业务市场规模持续快速增长，也将给公司带来更加广阔的发展空间。

(3) 产品价格影响

报告期内，公司收入以油田增产技术服务业务为主，油田增产技术服务业务收入占营业收入的比例分别为 71.52%、85.55%和 84.39%。油田增产技术服务业务收入主要服务于中石化西北油田分公司，该客户合同主要以招投标方式取得，甲方招标价格主要依据其内部成熟的报价体系进行定价，除出现原材料价格大幅波动的情况，服务单价基本保持稳定，变动幅度较小。报告期内，公司油田增产技术服务业务收入增长变动，主要受业务量增长影响，价格变动对收入增长影响较小。

石油钻井技术服务和油井维护技术服务业务，公司在不同客户之间基于合作的稳定性、施工难度、业务规模进行综合报价，不同客户之间定价存在一定差异，2022 年受市场竞争激烈因素等影响，石油钻井技术服务投标价格较 2021 年度有所下降，但总体波动较小。石油钻井技术服务和油井维护技术服务业务收入主要受甲方下发的工作量影响，产品价格的波对收入波动影响较小。

(4) 业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性

①可比公司收入及净利润变动情况

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		变动率	
	营业收入	净利润	营业收入	净利润	收入	净利润
科力股份	44,669.00	5,030.18	33,465.63	3,646.40	33.48%	37.95%
通源石油	76,882.93	2,187.19	74,740.04	1,502.30	2.87%	45.59%
靖瑞能源	3,862.78	688.76	4,128.87	861.14	-6.44%	-20.02%
平均值	41,804.90	2,635.38	37,444.85	2,003.28	11.64%	31.55%
本公司	8,561.09	-1,068.66	9,121.25	1,256.57	-6.14%	-185.05%

注：同行业公司 2023 年 1-5 月财务数据未披露。

同行业可比公司平均收入和净利润呈增长趋势，但不同可比公司之间，收入和净利润波动情况也存在一定差异。公司与同行业可比公司通源石油和科力股份存在差异主要因：1、业务规模及类型，通源石油和科力为上市公司、IPO 在审企业，企业规模较大，同时业务类型也不完全一致。2、销售区域，通源石

油、科力股份销售区域中海外业务占比较高。公司与通源石油和科力股份因业务规模、业务类型和销售区域存在差异导致了其业绩变动趋势与公司存在差异。

公司 2022 年营业收入下降 827.74 万元，主要系石油钻井技术服务业务波动所致，公司 2022 年度净利润下降，主要系公司计提股份支付 2,104.13 万元，导致公司出现亏损。扣除股份支付因素影响进行模拟测算，公司 2022 年度较 2021 年度净利润下降 17.92%，公司模拟测算后净利润下降主要系石油钻井技术服务收入波动影响。同时，公司石油钻井技术服务业务毛利率较高，报告期各期石油钻井技术服务业务毛利率分别为 87.99%、70.85%和 84.78%，所以其收入的波动对净利润具有较大影响，石油钻井技术服务业务收入 2022 年较 2021 年度下降 827.74 万元，导致公司 2022 年净利润较 2021 年同比下滑。

综上，公司业绩波动趋势与同行业存在一定差异，但差异具有合理性。同时，扣除股份支付因素影响后公司营业收入和净利润降幅分别为 -6.14%、-17.92%，业绩波动情况与靖瑞能源基本情况相似。”

(2) 按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于客户集中度高有关事项；对比同行业可比公司，说明客户集中度高是否符合行业特征，如明显高于同行业可比公司，说明原因及合理性；说明公司是否对主要客户构成依赖，客户集中度高对公司持续经营能力的影响，公司降低客户依赖采取的措施及有效性；

(一) 按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于客户集中度高有关事项；

公司已按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》在公开转让说明书“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“2、客户集中度较高”补充披露关于客户集中度高有关事项如下：

“报告期内，公司主要客户包括中国石油化工集团有限公司及其分子公司、中国石油天然气集团有限公司及其分子公司，前五大客户收入占营业收入的比例分别为 90.39%、97.07%、92.98%，客户集中度较高。尽管公司报告期内主要客户占比较高，但该种情况具有一定的行业普遍性。

(1) 公司客户集中度较高符合行业特性

从行业角度来说，随着油气行业市场化改革的持续推进，行业内的垄断现象和市场封闭逐步被削弱。然而，在国内石油勘探开发领域，“三桶油”的垄断现象仍然相对突出，国内大部分油田技术服务公司为三大石油公司的下属企业，客户集中度较高是油田技术服务企业普遍存在的情况，符合行业特性。公司不存在下游行业较为分散而该公司客户较为集中的情况。

同行业可比公司前五大客户占比情况如下：

可比公司	2023年1-5月	2022年	2021年	主要服务客户
科力股份	未披露	98.46%	97.78%	中石油、中海油
贝肯能源	未披露	74.62%	85.29%	中石油
靖瑞能源	未披露	100.00%	100.00%	中石油
平均值	未披露	91.03%	94.36%	-
本公司	92.98%	97.07%	90.39%	中石化

经与同行业可比公众公司进行比较，公司客户集中度较高的情况符合行业特点，与同行业可比公司相比不存在重大差异，披露的客户集中度较高的相关信息与实际情况一致。

(2) 公司与主要客户合作时间较长，业务具有稳定性及可持续性

报告期内，公司与主要客户（报告期各期实现收入金额 100 万元以上）的合作情况、订单获取方式、相关业务的稳定性及可持续性情况如下：

序号	客户名称	订单获取途径	合作方式	合同签订周期及续约情况	合作年限	相关交易是否稳定可持续
1	中国石油化工股份有限公司西北油田分公司	招投标	长期合作	根据招标情况而定，一般一年	十年	报告期内持续发生交易
2	中国石油集团川庆钻探工程有限公司页岩气勘探开发项目经理部	招投标	长期合作	根据合同约定，一般7-9口井签订一次	七年	自2016年发生交易，报告期内截至2022年持续发生交易
3	中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司	招投标/谈判	长期合作	根据合同约定	自公司成立以来	报告期内持续发生交易
4	四川川庆井下科技有限公司	招投标	长期合作	根据招标情况而定，一般一年	六年	报告期内持续发生交易
5	中石化经纬有限公司地质测控技术研究院	招投标	长期合作	根据招标情况而定，一般一年	三年	报告期内自2022年起持续发生交易

注：合作年限自首次合同签署当年起算至报告期末当年。

从客户角度来说，石油企业与其他行业不同，注重石油企业的质量安全是国家和政府赋予石油企业的重大责任，石油企业质量安全不仅关系着其自身的发展还与国民经济息息相关，一旦发生井控异常或井喷失控等质量安全事故，不但会直接威胁员工生命安全，也会直接影响石油开采及生产进度，使石油企业自身承受巨大的经济损失，并对国家能源安全造成不利影响。为了确保油田开采及技术服务过程中的安全和稳定，降低作业风险，客户通常会选择与可靠的供应商保持长期的合作关系。公司成立以来，紧密围绕科技创新、技术转化的主题，秉承服务至上、创新发展的思想，凭借丰富的行业服务经验以及出色的技术实力，赢得了广泛的客户信赖和认可，并与以“三桶油”为代表的大型优质客户建立了长期稳定的合作关系，多年以来持续为包括西北油田、塔里木油田、西南油气田、塔河油田、江汉油田等在内的多个国内主要油田提供专业的技术解决方案，具备深厚的合作基础和信任度，主要客户占比较高具备合理性，**公司与主要客户合作时间较长，公司业务具有稳定性及可持续性。**

“公司客户集中度较高与符合行业特点，公司与主要客户保持长期稳定合作的合作关系，业务具有较强稳定性。”

关于客户集中度较高可能带来的风险，公司已在公开转让说明书之“重大事项提示”之“客户和销售区域集中的风险”做出风险提示。

（二）对比同行业可比公司，说明客户集中度高是否符合行业特征，如明显高于同行业可比公司，说明原因及合理性；

与同行业可比公司比较情况详见本问题回复之“（2）”之“（一）按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》补充披露关于客户集中度高有关事项”。

（三）说明公司是否对主要客户构成依赖，客户集中度高对公司持续经营能力的影响，公司降低客户依赖采取的措施及有效性；

公司目前的客户结构较为集中，存在一定的客户依赖风险。但根据公司与主要客户的历史合作情况，油服行业具有采购连续性、稳定性的特点，以及公司拥有的技术研发和团队服务优势等角度来看，客户集中度高不会对公司持续经营能力造成重大不利影响，详见本问题回复之“（3）”之“（一）”。

对于上述客户集中度较高的情形，公司已积极采取措施予以应对：

（1）持续加大新项目的开拓力度

巩固加强现有业务的同时，公司积极开拓西北油田以外油田市场，包括西南地区（四川、重庆等）、其他地区（山东等），提供包括油田增产、石油钻井、油井维护等相关技术服务，取得了一定的成效，报告期内西南及其他地区已实现营业收入占各期营业收入总额的比例分别为 14.33%、11.40%、13.25%。除保持与原有主要客户的业务合作外，公司期后积极进行新业务探索和尝试，与胜利油田石油开发中心有限公司胜安分公司、中国石油化工股份有限公司江苏油田分公司等新增客户签订油井风险扶停、VEG 粘弹体深部调剖工艺参数优化及相关技术应用等合同，巩固加强现有业务的同时，持续进行新客户、新业务拓展。

（2）持续扩大市场开拓范围

公司已制定未来市场开发计划，计划在未来三年内，建立和完善覆盖全国的市场网络，按照就近原则布局，完善和建立五个辐射中石油、中石化、中海油所属各个油气田的营销区域，包括东北区、华北区、西北区、西南区、华东区，在当地设立办事处和建设营销团队，与国内各大石油公司及其服务公司建立稳固的合作关系，扩充客户数量，深度挖掘客户潜在需求，适当降低客户集中度。同时，适时拓展海外业务，做好海外市场的调研和储备，为公司独立开拓海外市场打好基础。

（3）持续加强技术研发，提升竞争力

公司已制定技术研发与创新计划，未来将以市场需求为导向，不断加大技术研发的投入。一方面，完善建设系统化的实验室，丰富“提高采收率”产品技术体系；另一方面，广泛开展和业内科研院所、高校的交流与合作，加速研发成果产业化。通过研发实力的增强，进一步提升业务核心竞争力，持续增加新业务机会，以有效降低客户集中度。

综上，公司客户集中度较高与行业特点相关，根据公司与主要客户的历史合作情况，油服行业采购连续性、稳定性的特点，以及公司拥有的技术研发和团队服务优势，公司与主要客户具备稳定的合作关系，被替代风险较低，客户集中度高不会对公司持续经营能力造成重大不利影响，公司已采取措施进一步优化客户结构，降低客户集中度，取得了一定的成效。

(3) 结合合作历史、产品或服务可替代性、目前在手订单情况、期后新增订单、可比公司相关情况，说明公司与主要客户的合作是否具有稳定性和可持续性，如其停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来持续经营能力构成重大不利影响，公司是否对其构成重大依赖及减少客户依赖的具体措施和有效性；结合产品可替代性、目前在手订单情况、期后新增订单，说明与其他客户签署的订单情况，公司是否具备独立面向市场获取业务的能力；

(一) 结合合作历史、产品或服务可替代性、目前在手订单情况、期后新增订单、可比公司相关情况，说明公司与主要客户的合作是否具有稳定性和可持续性，如其停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来持续经营能力构成重大不利影响，公司是否对其构成重大依赖及减少客户依赖的具体措施和有效性；

从主要客户合作历史、产品或服务可替代性、目前在手订单情况、期后新增订单、可比公司相关情况等角度来看，公司与主要客户的合作具有稳定性和可持续性，具备较强的持续经营能力，如其停止或减少对公司的产品采购，不会对公司未来持续经营能力构成重大不利影响，具体来说：

1、公司与主要客户的合作具有稳定性和可持续性

(1) 主要客户合作历史

报告期内，公司与主要客户的合作情况详见本问题回复之“（2）”之“（一）”。公司与主要客户合作时间较长，具备深厚的合作基础和信任度，公司业务具有稳定性及可持续性。

(2) 产品或服务可替代性

根据公司与主要客户的历史合作情况，油服行业具有采购连续性、稳定性的特点，以及公司拥有的技术研发和团队服务优势，公司产品服务被替代风险较低。

①公司拥有技术研发和团队服务优势

公司具备完善的研发体系及流程，始终致力于以油田增产为主的技术服务体系的研究创新工作。公司研发体系以一支拥有丰富研发经验的核心技术团队作为支撑，同时与中国石油大学（华东）等高校和科研院所达成战略合作，紧

跟客户未来技术方向、技术体系需求，满足客户需求的同时可以快速适应市场及技术发展趋势变化。

公司拥有一支深耕行业多年的核心管理团队及服务作业队伍，人员涉及石油地质、油藏、采油、钻井、机械、油田化学等多个专业领域，对油田技术服务业务体系及油田增产、定向钻井等相关技术领域和项目执行有着深入的理解。公司上井施工人员队伍，现场作业经验丰富，在堵水、注气、氮气泡沫驱、调驱、调流道等工艺施工现场均具备多年工作经历，整体素质、服务水平较高，确保施工作业时效性，避免影响客户生产周期，得到甲方客户的认可。

②公司与主要客户尤其是中石化西北油田建立了长期稳定的合作关系

基于公司的技术和团队优势，公司在油田增产、石油钻井、油井维护等油田技术服务细分领域积累了丰富的经验和良好的服务口碑，已逐步发展成为油田服务行业优质的服务商之一，赢得了客户的信赖和认可，并与以“三桶油”为代表的中石化、中石油集团下属油服公司、钻探公司尤其是中石化西北油田建立了长期稳定的合作关系。同时，此类客户均通过严格规范的供应商准入程序，对服务商资质要求较高。

公司自 2014 年就取得了中石化西北油田市场准入，开始与中石化西北油田开展业务合作，在十余年的长期合作过程中，公司凭借丰富的行业服务经验以及出色的技术实力与中石化西北油田建立了长期稳定的合作关系，双方具备深厚的合作基础和信任度。同时，公司为了快速适应客户需求变化，保持与客户的密切沟通，公司与甲方不定期的组织技术交流，紧密追踪客户未来增产需求的技术方向和新的技术体系要求，全面了解相关参数，依托专业技术力量，提前着手进行深入研究和材料寻找，并积极开展实验工作，以确保能够及时提供客户所需的技术体系，满足客户要求，保障油田增产作业顺利开展，历年来持续获得西北油田的认可。

③油服行业采购连续性、稳定性的特点

从客户角度来说，石油企业与其他行业不同，石油开采作业存在着一定的安全风险，注重石油企业的质量安全是国家和政府赋予石油企业的重大责任，石油企业质量安全不仅关系着其自身的发展还与国民经济息息相关，一旦发生井控异常或井喷失控等质量安全事故，不但会直接威胁员工生命安全，也会直

接影响石油开采及生产进度，使石油企业自身承受巨大的经济损失，并对国家能源安全造成不利影响。为了确保油田开采及技术服务过程中的安全和稳定，降低作业风险，客户通常会选择与可靠的供应商保持长期的合作关系，其采购具有连续性、稳定性的特点。

公司与主要客户合作时间较长，预计在未来可预见的时间内公司业务具有稳定性和可持续性，被替代风险较低。

(3) 在手订单及期后新增订单

油田增产技术服务公司主要通过招投标方式获取业务订单，甲方通常在上年年末对下一年度工作进行招标，并签订年度框架合同。作为公司油田增产技术服务第一大客户的中石化西北油田，报告期内中标工作量占比基本保持稳定，整体工作量稳中有升。截至本回复出具日，公司目前承做的 2023 年度技术服务项目如堵水、注气，除甲方暂未开始招标外，已开标的 2024 年度技术服务项目公司均已中标。公司在油田增产技术服务领域具备较强的市场竞争力，可以保持订单的稳定和可持续性。

石油钻井技术服务业务截至报告期期末，公司在手未执行订单金额为 111.96 万元（不含税金额），报告期后公司石油钻井技术服务业务新获取的已中标订单金额为 4,088.68 万元（不含税金额）。油井维护技术服务业务截至报告期期末，公司在手未执行订单金额为 684.90 万元（不含税金额）。报告期后公司客户暂未招标，公司暂未获取新订单。

公司在手订单履约情况良好，期后与主要客户持续获取新增订单并开展业务合作。

(4) 可比公司情况

报告期内，公司下游客户主要为中石化、中石油等大型油田客户，在国内石油勘探开发领域，“三桶油”的垄断现象仍然相对突出，客户集中度较高是油田技术服务企业普遍存在的情况，公司客户集中度较高符合行业特性，与同行业公司不存在显著差异。

因此，报告期内公司前五大客户基本保持稳定，公司与主要客户合作时间较长具备稳定的合作关系，被替代风险较低；公司在手订单履约情况良好，期后与主要客户持续获取新增订单并开展业务合作，可以保持订单的稳定和可持

续性，客户集中度与行业可比公司一致；公司与主要客户的合作具有稳定性和可持续性。

2、公司核心技术具有较强的市场竞争力

公司核心技术主要是重点围绕提高油田采收率而开展的油田技术服务领域的技术研发，并形成了 5 项发明专利，16 项实用新型专利。公司的主要技术包括碳酸盐岩冻胶堵水技术、碳酸盐岩高纯度氮气规模注入技术、氮气泡沫驱技术体系、改善气驱技术等。

公司基于自身研发实力和持续稳定的技术积累，不断升级技术服务体系，技术稳定性、成熟度及服务效果均达到了较好的水平，逐步形成了公司稳定成熟的客户群。公司在油田增产、石油钻井、油井维护等油田技术服务细分领域积累了丰富的经验和良好的服务口碑，已逐步发展成为油田服务行业优质的服务商之一，同时公司持续依托自主研发实力，不断突破技术瓶颈，公司产品服务在细分领域具有较强的市场竞争力。

3、公司已积极采取措施，进一步优化客户结构，持续降低客户集中风险对公司持续经营能力的影响

公司目前的客户结构较为集中，存在一定的客户依赖风险。如主要客户停止或减少对公司服务采购，可能对公司的未来持续经营能力产生不利影响。公司巩固加强现有业务的同时，持续进行新客户、新业务拓展力度，并不断扩大市场开拓范围，降低客户集中度，从而降低对公司持续经营能力可能造成的影响。公司降低客户集中度的具体措施和有效性详见本问题回复之“（2）”之“（三）”。同时，公司已在《公开转让说明书》之“重大事项提示”披露“客户和销售区域集中的风险”。

综上，公司具备较强的持续经营能力，公司与主要客户的合作具有稳定性和可持续性，客户集中度较高不会对公司未来持续经营能力构成重大不利影响。

（三）结合产品可替代性、目前在手订单情况、期后新增订单，说明与其他客户签署的订单情况，公司是否具备独立面向市场获取业务的能力

公司目前已有合作客户均为独立从市场获取，公司具有较强的独立面向市场获取业务的能力，具体来说：

1、公司产品服务被替代风险较低

报告期内，根据公司与主要客户的历史合作情况，油服行业具有采购连续性、稳定性的特点，以及公司拥有的技术研发和团队服务优势，公司与主要客户具备稳定的合作关系，被替代风险较低。详见本问题回复之“（3）”之“（一）”之“1”之“（2）”。

2、公司在手订单及期后新增订单稳定

油田增产技术服务公司主要通过招投标方式获取业务订单，甲方通常在上年年末对下一年度工作进行招标，并签订年度框架合同。作为公司油田增产技术服务第一大客户的中石化西北油田，报告期内中标工作量占比基本保持稳定，整体工作量稳中有升。截至本回复出具日，公司目前承做的 2023 年度技术服务项目如堵水、注气，除甲方暂未开始招标外，已开标的 2024 年度技术服务项目公司均已中标。公司在油田增产技术服务领域具备较强的市场竞争力，可以保持订单的稳定和可持续性。

石油钻井技术服务业务截至报告期期末，公司在手未执行订单金额为 111.96 万元（不含税金额），报告期后公司石油钻井技术服务业务新获取的已中标订单金额为 4,088.68 万元（不含税金额）。油井维护技术服务业务截至报告期期末，公司在手未执行订单金额为 684.90 万元（不含税金额）。报告期后公司客户暂未招标，公司暂未获取新订单。

公司在手订单履约情况良好，期后与主要客户持续获取新增订单并开展业务合作。

3、独立进行新客户、新业务拓展

除保持与原有主要客户的业务合作外，公司期后积极进行新业务探索和尝试，与胜利油田石油开发中心有限公司胜安分公司、中国石油化工股份有限公司江苏油田分公司等新增客户签订油井风险扶停、VEG 粘弹体深部调剖工艺参数优化及相关技术应用等合同，巩固加强现有业务的同时，持续进行新客户、新业务拓展。

综上所述，公司与主要客户具备稳定的合作关系，被替代风险较低，公司在油田技术服务领域具备较强的市场竞争力；公司主要通过招投标、谈判等市场化运作方式获取业务，可以保持订单的稳定和可持续性；随着业务发展，公

司期后积极进行新业务探索和尝试，与新客户达成合作，公司目前已有合作客户均为独立从市场获取，具有较强的独立面向市场获取业务能力。

(4) 完整披露报告期各期前五大客户名称、销售内容、金额及占比，与公司是否存在关联关系等；

公司已在公开转让说明书“第二节、公司业务”之“四、公司主营业务相关情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“1、报告期内前五名客户情况”中补充披露如下：

“1、报告期内前五名客户情况

2023年1月—5月前五名销售客户情况

单位：万元

业务类别		主营业务			
序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额	占营业收入比例
1	中国石油化工股份有限公司西北油田分公司	否	油田增产技术服务	3,229.44	80.41%
	中石化经纬有限公司地质测控技术研究院	否	石油钻井技术服务	110.57	2.75%
	小计			3,340.01	83.16%
2	中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司	否	油田增产技术服务	159.78	3.98%
	中国石油集团渤海钻探工程有限公司库尔勒分公司	否	油井维护技术服务	94.61	2.36%
	小计			254.39	6.33%
3	四川川庆井下科技有限公司	否	油井维护技术服务	139.81	3.48%
合计		-	-	3,734.21	92.98%

注 1：中国石油化工股份有限公司西北油田分公司、中石化经纬有限公司地质测控技术研究院均为中国石油化工集团有限公司下属公司。

注 2：中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司、中国石油集团渤海钻探工程有限公司库尔勒分公司均为中国石油天然气集团有限公司下属公司。

注 3：本章节披露的内容为“公司主营业务收入情况”，2023年1-5月公司同一集团合并后前三名销售客户占主营业务收入的比例为100%。

2022年度前五名销售客户情况

单位：万元

业务类别	主营业务
------	------

序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额	占营业收入比例
1	中国石油化工股份有限公司西北油田分公司	否	石油钻井技术服务、油田增产技术服务	7,253.69	84.73%
	中石化华北石油工程有限公司西部分公司	否	石油钻井技术服务	46.15	0.54%
	中石化经纬有限公司地质测控技术研究院	否	石油钻井技术服务	53.16	0.62%
	中石化江汉石油工程有限公司钻井西部分公司	否	石油钻井技术服务	8.63	0.10%
	小计			7,361.62	85.99%
2	中国石油集团川庆钻探工程有限公司页岩气勘探开发项目经理部	否	石油钻井技术服务	177.6	2.07%
	中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司	否	油田增产技术服务	119.01	1.39%
	小计			296.61	3.46%
3	四川川庆井下科技有限公司	否	油井维护技术服务	634.52	7.41%
	四川川庆石油钻采科技有限公司	否	石油钻井技术服务	17.17	0.20%
	小计			651.69	7.61%
合计		-	-	8,309.92	97.07%

注 1：中国石油化工股份有限公司西北油田分公司、中石化华北石油工程有限公司西部分公司、中石化经纬有限公司地质测控技术研究院、中石化江汉石油工程有限公司钻井西部分公司均为中国石油化工集团有限公司下属公司。

注 2：中国石油集团川庆钻探工程有限公司页岩气勘探开发项目经理部、中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司均为中国石油天然气集团有限公司下属公司。

注 3：四川川庆井下科技有限公司、四川川庆石油钻采科技有限公司均为四川越盛能源集团有限公司下属公司。

注 4：本章节披露的内容为“公司主营业务收入情况”，2022 年度公司同一集团合并后前三名销售客户占主营业务收入的比例为 100%。

2021 年度前五名销售客户情况

单位：万元

业务类别		主营业务			
序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额	占营业收入比例

1	中国石油化工股份有限公司西北油田分公司	否	油田增产技术服务、石油钻井技术服务	6,968.03	76.39%
	中国石油化工股份有限公司石油工程技术研究院	否	石油钻井技术服务	80.13	0.88%
	北京荣基投资有限责任公司	否	油田增产技术服务	64.46	0.71%
	小计			7,112.62	77.98%
2	中国石油集团川庆钻探工程有限公司页岩气勘探开发项目经理部	否	石油钻井技术服务、油井维护技术服务	480.57	5.27%
	中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司	否	油田增产技术服务	113.73	1.25%
	中国石油集团长城钻探工程有限公司压裂公司	否	油井维护技术服务	70.98	0.78%
	小计			665.28	7.29%
3	四川川庆井下科技有限公司	否	油井维护技术服务	466.6	5.12%
合计		-	-	8,244.51	90.39%

注 1：中国石油化工股份有限公司西北油田分公司、中国石油化工股份有限公司石油工程技术研究院、北京荣基投资有限责任公司均为中国石油化工集团有限公司下属公司。

注 2：中国石油集团川庆钻探工程有限公司页岩气勘探开发项目经理部、中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司、中国石油集团长城钻探工程有限公司压裂公司均为中国石油天然气集团有限公司下属公司。

注 3：本章节披露的内容为“公司主营业务收入情况”，2021 年度公司同一集团合并后前三名销售客户占主营业务收入的比例为 100%。”

(5) 分析并披露报告期内公司毛利率变化原因及合理性，与同行业公司是否一致；对比公司各类服务与同行业公司同类服务的毛利率情况，说明差异原因及合理性；

(一) 分析并披露报告期内公司毛利率变化原因及合理性，与同行业公司是否一致；

1、报告期内公司 2022 年度，公司综合毛利率较 2021 年度下降 6.31 个百分点，主要系：

(1) 因石油钻井技术服务业务采用净额法确认收入，石油钻井技术服务毛利率较高，2022 年石油钻井技术服务业务，因受到中石化西北油田阶段性需求变化的影响，随着部分油田区块钻井进度逐步成熟，甲方钻井技术服务的需求

重心从时效性转变为经济性，给公司石油钻井技术服务造成了阶段性的影响。2022 年公司石油钻井技术服务业务收入下滑，导致公司综合毛利率有所下降；

(2) 公司石油钻井技术服务业务主要集中在西南、西北地区，由于受市场竞争激烈因素等影响，2022 年部分石油钻井技术服务投标价格较 2021 年度有所下降，导致石油钻井技术服务业务毛利率较上年同期有所下降。

2、2023 年 1-5 月，公司综合毛利率较 2022 年度下降 4.41 个百分点，主要系：

(1) 2023 年油田增产技术服务业务为扩大服务规模，新购入两套油田增产技术服务设备，新招聘人员 23 名，组建两支生产队伍。新组建的生产队伍正处于培训和试运营阶段，总体生产效率较公司原作业队伍有所差距，新组建的施工队伍总体产出较低，但承担的人员工资和设备折旧等相关成本较高。同时，公司 2023 年 1-5 月施工井次地质存在差异，堵水材料使用较多，导致该类项目毛利较低，从而导致 2023 年油田增产技术服务业务毛利率较 2022 年度下降 4.27 个百分点；

(2) 因石油钻井技术服务业务采用净额法确认收入，相关收入成本经过抵消，导致该项业务毛利率较高，2023 年石油钻井技术服务业务收入占比有所下降，导致公司总体毛利率有所下降；

(3) 2023 年公司新开发重型剃刀式旋转刮壁器业务，该类业务为公司新开发业务，为获取该业务公司报价较低，导致油井维护技术服务业务毛利率较 2022 年度有所下降。

3、报告期内，公司与同行业可比公司毛利率对比如下：

公司名称	2023 年 1-5 月	2022 年度	2021 年度
靖瑞能源	未披露	32.84%	35.54%
科力股份	未披露	24.03%	27.76%
通源石油	未披露	33.57%	34.45%
平均毛利率	未披露	30.15%	32.58%
本公司	27.15%	31.56%	37.87%

报告期内公司综合毛利率分别为 37.87%、31.56%和 27.15%，公司毛利率与靖瑞能源和通源石油接近，高于科力股份。科力股份主营业务中联合站维修维

护业务收入占比较高，但该业务毛利率较低，导致公司与科力股份毛利率存在差异。从变动趋势看同行业公司毛利率波动趋势与公司相符，总体略有下降。

公司已在公开转让说明书“第四节、公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“1、按产品（服务）类别分类”中补充披露如下：

“报告期内，公司与同行业可比公司毛利率对比如下：

公司名称	2023年1-5月	2022年度	2021年度
靖瑞能源	未披露	32.84%	35.54%
科力股份	未披露	24.03%	27.76%
通源石油	未披露	33.57%	34.45%
平均毛利率	未披露	30.15%	32.58%
本公司	27.15%	31.56%	37.87%

报告期内公司综合毛利率分别为 37.87%、31.56%和 27.15%，公司毛利率与靖瑞能源和通源石油接近，高于科力股份。科力股份主营业务占比最高的技术服务收入中以油田水处理业务和原油脱水业务为主，各类业务毛利率不同导致公司与科力股份毛利存在差异。从变动趋势看同行业公司毛利率波动趋势与公司相符，总体略有下降。”

（二）对比公司各类服务与同行业公司同类服务的毛利率情况，说明差异原因及合理性；

公司按服务类别分类主要为油田增产技术服务、石油钻井技术服务和油井维护技术服务业务。

报告期内公司油田增产技术服务产生的收入占营业收入的比例分别为 71.52%、85.55%和 84.39%，油田增产技术服务毛利率与同行业公司同类业务毛利率对比情况如下：

公司名称	2023年1-5月	2022年度	2021年度
科力股份	未披露	24.03%	27.76%
通源石油	未披露	33.57%	34.45%
靖瑞能源	未披露	31.55%	32.78%
平均毛利	未披露	29.72%	31.66%
本公司	24.00%	28.27%	27.62%

注：科力股份未披露油田增产技术服务相关业务的毛利率，故选取其综合毛利率进行对比。

由上表可知，公司油田增产技术服务业务的毛利率水平较上述上市公司、挂牌公司毛利率的平均水平基本一致，毛利率较为稳定。

石油钻井技术服务公司出于专业化分工和成本效益原则，公司此类技术服务主要通过合作代理模式委托斯伦贝谢（成都）等钻井业务施工方提供技术服务，是广受业主方认可的具备实力的旋转导向工具服务代理商。石油钻井技术服务开展过程中公司承担的角色为代理人，根据《企业会计准则第 14 条—收入》公司按照净额法确认收入，导致石油钻井技术服务业务毛利率较高，各期分别为 87.99%、70.85%和 84.78%。同行业可比公司中开展石油钻井技术服务主要为自营模式，收入按照总额法确认，导致该类业务毛利率与同行业公司毛利率存在较大差异，差异原因合理。

油井维护技术服务公司主要为满足页岩气等勘探开发井的洗井需要，对井筒和油管套管进行清洗。同行业可比公司中靖瑞能源开展的油井维护技术服务主要为油水井措施作业和套管补贴修复，与公司开展业务的细分种类不同，导致该类业务毛利率不存在可比性。

（6）补充披露公司主要订单获取方式，各类订单获取方式下获取收入的金额和占比，说明与公司业务特点、客户类型是否相匹配

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“四 公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“3、其他情况”补充披露如下：

“报告期内，公司主要通过招投标等市场化运作方式获取业务，并存在少量通过谈判方式获取三桶油下属分子公司及其他客户业务订单的情况，公司通过不同方式获取订单的金额和比例情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-5 月		2022 年度		2021 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
三桶油客户	4,016.34	100.00%	8,447.52	98.67%	8,524.84	93.46%
其中：招投标	3,921.73	97.64%	7,637.19	89.21%	8,010.94	87.83%
商务谈判	94.61	2.36%	810.33	9.47%	513.9	5.63%
其他客户	—	—	113.56	1.33%	596.41	6.54%
其中：招投标	—	—	—	—	—	—
商务谈判	—	—	113.56	1.33%	596.41	6.54%
收入合计	4,016.34	—	8,561.08	—	9,121.25	—

根据同行业公司格瑞迪斯公开披露的数据，其通过不同方式获取订单的金额和比例情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度	
	收入	占比	收入	占比
三桶油客户	19,153.92	91.72%	18,818.43	92.79%
其中：招投标	17,778.67	85.14%	16,837.30	83.02%
商务谈判	1,375.18	6.58%	1,981.13	9.77%
其他客户	1,727.98	8.28%	1,462.35	7.21%
其中：招投标	—	—	—	—
商务谈判	1,727.98	8.28%	1,462.35	7.21%
收入合计	20,881.90	100.00%	20,280.78	100.00%

根据格瑞迪斯披露的通过招投标方式获取业务收入的金额，证明其面向中石油、中石化销售过程中存在以商务谈判方式取得业务订单并确认收入的情况。

因此，公司存在少量通过商务谈判方式获取三桶油下属分子公司业务订单，符合油服行业在细分领域经营的实际情况，符合行业惯例，符合公司的业务特点，与公司客户类型匹配。”

(7) 结合公司客户业务规模、集中度、下游客户行业景气度、在手订单及期后新增订单、期后业绩实现（收入、净利润、毛利率、现金流等）等情况，说明公司未来盈利能力的走势及可持续性。

公司主要客户包括中国石油化工集团有限公司下属公司、中国石油天然气集团有限公司下属公司。公司第一大客户中国石化西北油田分公司是中国石化上游第二大原油生产企业，企业综合较强、业务规模较大。在国内石油勘探开发领域市场集中度高，“三桶油”占据市场主导地位，是油田技术服务需求的主要客户主体。

目前油气能源在全球能源系统中的重要地位将长期保持稳定。根据英国石油公司发布的《BP 世界能源展望（2023 年版）》数据显示并经分类测算，从全球一次能源消费总量上看，2022 年化石能源占全球能源消费总量的 76.5%，其中石油占全部能源消耗的 30%，天然气占比 22.7%，油气能源依然占据全球能源消费的主导地位。

虽然随着全球碳中和进程及低碳能源转型趋势加快，各国都在寻求更低碳

的替代能源，化石能源的依赖度将逐步降低，但在较长一段时间来看，油气能源依然是全球能源消费的主力。根据《BP世界能源展望（2023年版）》预测，至2050年，石油消费量年均增长率约-1.0%，天然气需求量年均增长率约0.5%。依据上述预测进行测算，至2030年，全球化石能源约占全球能源消费总量的71%，其中油气能源占比超过50%；至2035年，全球化石能源约占全球能源消费总量的68%，其中油气能源占比49%，全球油气需求将在未来10年左右保持稳定。2035年-2050年之间，化石能源占比预计将保持在55%以上，虽然油气能源消费量占比相对可再生能源有所下降，但在整体能源需求中的占比始终超过40%，油气能源仍将长期在全球能源系统中扮演重要角色，稳定的全球油气需求也将带动油田服务市场需求持续增长。

同时，在国家能源安全保障工作重要性凸显及“增储上产”政策持续推动下，西北及新疆地区的油气勘探开发力度及资本支出规模进一步增加将成为未来的必然趋势，使得上述区域油田技术服务需求较为旺盛，相关业务市场规模持续快速增长，也将给公司带来更加广阔的发展空间。

公司可以保持订单的稳定和可持续性，油田增产技术服务公司主要通过招投标方式获取业务订单，甲方通常在上年年末对下一年度工作进行招标，并签订年度框架合同。合同执行时通常采用年度框架协议加开工通知单方式与公司开展合作。公司油田增产技术服务产生的收入中以石化西北油田为主，报告期各期该客户营业收入占公司营业收入的比重分别为76.39%、84.73%、80.41%。中石化西北油田订单对于公司未来业绩具有重要影响。公司目前中石化西北油田主要在手订单对比如下：

客户名称	中标业务	2021年中标工作量	2022年中标工作量	2023年中标工作量	2024年中标情况
中石化西北油田采油一厂	堵水技术服务	乙方承担采油一厂2021年堵水技术服务工作量的60%（第一标段）	乙方承担采油一厂2022年堵水技术服务工作量的50%（第一标段）	乙方承担采油一厂2023年堵水技术服务工作量的50%（第一标段）	乙方承担采油一厂2024年堵水技术服务工作量的50%（第一标段）
中石化西北油田采油三厂	注氮气技术服务	承担采油三厂2020-2021年注氮气施工不高于40%工作量（第二标段）	承担采油三厂2022年注氮气施工30%±5%工作量（第二标段）	承担采油三厂2023年注氮气施工不高于40%工作量（第二标段）	承担采油三厂2024年注氮气施工不高于40%工作量（第二标段）
中石化西北油田	注泡沫技术服务	未对该类业务进行招标	乙方承担采油三厂2022年注泡沫技术服务不高	乙方承担采油三厂2023年注泡沫技术服	截至本回复出具日甲方暂未招标

田采油三厂			于 40%的工作量（第二标段）	务不高于 40%的工作量（第二标段）	
中石化西北油田采油三厂	堵水技术服务	乙方承担采油三厂 2021 年堵水技术服务不低于 40%的工作量（第二标段）	乙方承担采油三厂 2022 年堵水技术服务不低于 50%的工作量（第一标段）	乙方承担采油三厂 2023 年堵水技术服务不低于 40%的工作量（第一标段）	乙方承担采油三厂 2024 年堵水技术服务不低于 40%的工作量（第一标段）

如上表所示，公司与第一大客户中石化西北油田签署的主要增产业务合同均为年度框架合同，合同中仅约定全年工作量占比，未约定具体合同金额。报告期内，公司第一大客户中标工作量占比基本保持稳定，整体工作量稳中有升。截至本回复出具日，公司目前承做的 2023 年度技术服务项目如堵水、注气，除甲方暂未开始招标外，已开标的 2024 年度技术服务项目公司均已中标。公司在油田增产技术服务领域具备较强的市场竞争力，可以保持订单的稳定和可持续性。石油钻井技术服务业务截至报告期期末，公司在手未执行订单金额为 111.96 万元（不含税金额），报告期后公司石油钻井技术服务业务新获取的已中标订单金额为 4,088.68 万元（不含税金额）。油井维护技术服务业务截至报告期期末，公司在手未执行订单金额为 684.90 万元（不含税金额）。报告期后公司客户暂未招标，公司暂未获取新订单。

根据 2023 年 1-11 月未经审计财务报表，公司的主要经营数据如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-11 月	2022 年 1-11 月
营业收入	9,415.89	7,963.87
营业成本	6,378.16	5,056.26
净利润	1,049.19	-685.09
毛利率	32.26%	36.51%
经营活动产生的现金流量净额	424.56	877.18

公司下游客户为大型国有企业，规模体量大，综合实力强，且与公司合作多年，可以为公司持续提供订单，与甲方持续且稳定的合作可以增强公司持续经营能力及盈利能力。报告期后公司可持续获取订单，盈利情况良好，收入具有可持续性，且随着下游行业的发展和自身业务的开拓，公司具有广阔的发展前景。

二、中介机构说明

(一) 发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等；

1、函证程序。中介机构选取报告期内收入较大及交易频繁的客户进行函证，选取样本的销售额占当期销售额的比例不小于 90%，报告期内销售客户的发函及回函情况如下：

单位：万元

项目	2023年1—5月	2022年度	2021年度
营业收入 A1	4,016.34	8,561.09	9,121.25
净额法收入金额 A2	777.47	1,868.48	5,795.97
净额法前收入金额 A3	4,793.81	10,429.57	14,917.22
发函金额 B	4,793.81	10,258.39	14,621.54
发函比例=B/A3	100.00%	98.36%	98.02%
回函确认金额=C+D	4,793.81	10,258.39	14,621.54
其中：回函相符 C	2,189.60	7,504.12	13,998.66
调节后确认 D	2,604.21	2,754.27	622.88
回函确认比例=(C+D)/A3	100.00%	98.36%	98.02%

由上表可知，报告期内对回函确认比例分别 98.02%、98.36%、100.00%，回函情况良好。

2、访谈程序，中介机构对公司报告期内的主要客户进行实地走访和视频走访，报告期各期累计走访覆盖收入累计占比分别为 93.40%、92.60%和 79.08%。了解走访客户的基本情况、经营状况、业务规模等，了解其与公司的合作情况，询问其与公司及公司主要股东、董事、监事和高级管理人员是否存在关联关系，与公司之间是否存在利益输送等；获取受访者的名片、工牌或身份证等身份证明文件，验证受访人员身份的真实性；查验被访谈客户的公司名称及标识，确认访谈地点并验证被访谈单位的真实性；

单位：万元

项目	2023年1—5月	2022年度	2021年度
营业收入 A1	4,016.34	8,561.09	9,121.25
净额法收入金额 A2	777.47	1,868.48	5,795.97
净额法前收入金额 A3	4,793.81	10,429.57	14,917.22
访谈金额 B	3,791.09	9,657.28	13,932.93
访谈比例=B/A3	79.08%	92.60%	93.40%

3、截止性测试，抽取资产负债表日前后收入确认原始凭证，检查相关工作量确认单、销售发票、银行回单、入账凭证等相关资料，核实是否存在跨期确认的情况。

（二）结合公司业务，说明收入确认方法是否合理谨慎，是否符合《企业会计准则》规定，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

1、油田增产技术服务收入确认方法

《企业会计准则第 14 号——收入》第十一条规定：满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：1、客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。2、客户能够控制企业履约过程中在建的商品。3、企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。德美高科油田增产技术服务符合时段法确认收入的依据及充分性说明如下：

（1）客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。

德美高科提供的油田增产技术服务客户在招标过程中同时选取两到三家供应商为其提供该类服务，施工过程各供应商提供的服务并不具有唯一性。如果该项服务中途更换供应商，新的供应商可以在原工作基础上继续提供服务，无需进行重复性工作。客户在德美高科履约过程中可以取得并消耗企业履约所带来的经济利益。

（2）企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

德美高科在整个合同期间内，由于客户或其他方原因终止合同的情况下，企业有权就累计至今已完成的履约部分收取能够补偿其已发生成本和合理利润的款项，并且该权利具有法律约束力。德美高科在与客户签订业务合同时，通常会在合同中对累计至今已完成的履约部分的收款权做出约定，包括：①在合同结算条款中约定按实际完成的工作量结算；②在合同违约条款中约定一方违约而使另一方继续履行合同成为不必要时，责任在违约方。守约方有权解除合同，而且有权要求对方赔偿由此造成的全部损失。

收款金额能覆盖德美高科已发生的成本及合理的毛利。德美高科获取合同主要通过招投标获得，投标是根据业务相关的工作量和材料成本，并结合项目

的具体情况，测算是否接受客户招标价格或向客户的报价，主要测算过程包括：①考虑项目的工程量与投入的材料成本；②分析项目的环境、施工及技术复杂程度；③评估项目所在地、所需时间、施工设备、人员数量；④以甲方中标价格为基础并考虑项目所需成本投入后估算利润空间；⑤合同评估审批。通过前述测算程序，德美高科签订的业务合同，根据实际工作量计算的结算款项，通常能覆盖德美高科已发生的成本并取得合理的毛利。

综上所述，德美高科油田增产技术服务客户在履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的利益，且在整个项目进行期间有权就已提供的服务收取款项并能覆盖德美高科已发生的成本并取得合理的毛利。因此德美高科满足新收入准则中按时段法确认收入的条件，相关依据充分合理。

2、石油钻井、油井维护服务收入确认方法

公司石油钻井技术服务、油井维护服务的履约义务为在某一时点履行的履约义务，相关收入采用时点法进行确认，具体分析如下：

符合某一时段履行履约义务的规定	石油钻井技术服务具体分析	油井维护技术服务具体分析	符合情况
客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益	公司作为钻井工具服务代理商主要负责对外联络、施工监督、资料上报等辅助工作。相关事项材料交付后，客户方可取得经济利益，实现合同目的，公司对客户的经济利益转移并不是持续进行的。	企业履约过程中更换为其他企业继续履行，无法保证后续承接的实施方无需重新执行公司已经完成的工作，无法举证客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益。	否
客户能够控制企业履约过程中在建的商品	公司负责的工作，相关成果始终在公司控制下，公司交付前客户无法获得其经济利益。	客户不以主导服务过程为主要目的，无法完全主导维护服务过程。	否
企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项	公司为客户提供服务发生的成本并非均匀发生，向客户收取费用不能就累计至今已完成的履约部分收取款项。	公司和客户对项目采取整体定价的方法，而部分核心工作一般在合同中并未单独约定价格，在整个合同期间内的任一时点如项目发生终止，公司无法保证在任意时点均具有合格收款权。公司有权收取的款项不能保证能够补偿其已发生成本和合理利润。	否

公司石油钻井技术服务、油井维护服务收入采用时点法确认符合《企业会计准则》的规定。

综上所述，公司报告期收入确认政策充分考虑了业务实质、合同约定，遵循了真实性、一贯性、可比性、谨慎性等原则，符合会计准则的基本要求。

三、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商和会计师执行了如下核查程序：

1、对公司管理层进行访谈，了解公司产品的类型、行业环境、价格的变动情况，2022 年营业收入下降的原因及合理性；获取公司报告期各期收入成本明细表，查询同行业可比公司的公转书等公开披露文件，对比公司业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在差异；

2、检查销售合同、工作量确认单、回款单等原始单据，评估相关内控执行的有效性；

3、对重要客户进行函证。选取报告期内收入较大及交易频繁的客户进行函证，选取样本的销售额占当期销售额的比例不小于 90%，报告期内对回函确认比例分别 98.02%、98.36%、100.00%。

4、对公司报告期内的主要客户进行实地走访和视频走访，报告期各期累计走访覆盖收入累计占比分别为 93.40%、92.60%和 79.08%。

5、对收入进行截止性测试。抽取资产负债表日前后收入确认原始凭证，检查相关工作量确认单、销售发票、银行回单、入账凭证等相关资料，核实是否存在跨期确认的情况。

6、取得并查阅公司所在行业报告，查阅同行业可比公司公开报告，比较公司与同行业可比公司客户集中度差异情况，分析是否符合行业特征；对公司主要客户进行了走访程序，了解主要客户与公司的合作情况；取得并查阅了公司与主要客户的历史期间业务合作合同；访谈公司管理层，了解公司对主要客户的依赖情况，以及公司降低客户依赖措施及其有效性；

7、访谈公司管理层，了解公司与主要客户的合作历史，公司与主要客户的合作的持续性及稳定性，公司在手订单及期后新增订单情况，如主要客户停止

或减少对公司的产品采购是否对公司未来业绩产生较大影响，了解公司独立面向市场获取业务的能力；

8、了解公司销售模式、销售相关内部控制、收入确认政策，访谈公司管理层，了解公司销售政策、销售模式及收入变动情况；取得销售相关的内部控制制度，了解公司销售与回款内部控制的设计情况及主要控制节点；获取销售合同，了解公司收入确认方法、时点，分析公司的收入确认是否符合企业会计准则的要求；查询同行业上市公司年度报告、招股说明书等公开资料，核查与同行业可比公司收入确认方法是否存在重大差异；

9、针对公司客户，通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等公开途径查询主要客户的基本工商信息，了解其成立时间、注册资本、注册地址、经营范围、法定代表人或负责人及股东结构等情况；获取主要客户的股权信息、资信情况、与公司是否存在关联关系等；

10、针对销售收入，抽查主要客户的销售合同（订单）、销售发票、工作量确认单和银行回款等，核查收入确认的准确性；

11、取得公司的收入台账，对销售收入进行分析，结合同行业上市公司定期报告等资料分析收入变动的合理性；

12、查看公司的销售合同和合同台账，了解公司获取订单的方式；

13、获取客户出具的关于未履行招投标程序的说明；

14、查阅同行业可比公司的公开披露文件，对获得订单的方式进行核查。

（二）核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

1、公司 2022 年营业收入下降主要因石油钻井技术服务业务波动所致，净利润下滑主要因公司计提股份支付费用，该费用一次性确认导致净利润同比下降。公司业绩波动趋势与同行业公司之间存在差异，但差异具有合理性。

2、公司已按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》在公开转让说明书补充披露关于客户集中度高有关事项，与公司实际业务情况相符；公司客户集中度较高符合行业特征，与同行业可比公司不存在显著差异；由于公司目前的客户结构较为集中，存在一定的客户依赖风险。但根据公司与主要客户的历史合作情况，油服行业采购连续性、稳定性的特点，以及公司拥有的技术研发和团

队服务优势，公司与主要客户具备稳定的合作关系，被替代风险较低，客户集中度高不会对公司持续经营能力造成重大不利影响，公司已采取措施进一步优化客户结构，降低客户集中度，取得了一定的成效

3、报告期内公司前五大客户基本保持稳定，公司与主要客户合作时间较长具备稳定的合作关系，被替代风险较低；公司在手订单履约情况良好，期后与主要客户持续获取新增订单并开展业务合作，可以保持订单的稳定和可持续性；客户集中度与行业可比公司一致，同时鉴于公司拥有的技术研发和团队服务优势，产品服务在细分领域具有较强的市场竞争力，公司与主要客户的合作具有稳定性和可持续性。若公司来自主要客户的收入大幅下降或不能得到客户认可，或公司不能有效拓展其他领域客户，将对公司的经营产生不利影响。随着业务发展，公司期后积极进行新业务探索和尝试，与新客户达成合作，预计未来对主要客户依赖度将有所降低，公司目前已有合作客户均为独立从市场获取，具有较强的独立面向市场获取业务能力。

4、报告期各期前五大客户名称、销售内容、金额及占比已补充披露，公司前五大客户与公司不存在关联关系等情况；

5、公司毛利率变化原因主要为业务波动引起，具有合理性；公司毛利率情况与同行业公司基本一致；

6、公司主要客户为中石化集团及中石油集团下属企业，业务规模较大；下游油气能源行业仍将长期在全球能源系统中扮演重要角色，下游客户行业景气度高；公司在手订单及新增订单较为充足，对公司未来盈利能力有较强保障；公司期后财务数据表现良好，未来盈利能力具有较强可持续性。

7、基于以上核查程序，主办券商、申报会计师认为公司销售收入符合真实性、准确性、完整性的原则，收入确认符合企业会计准则规定。

8、公司获取订单的方式与公司的业务特点、客户类型匹配。

5. 关于期间费用。报告期内，公司期间费用分别为1,972.54万元、4,026.53万元和666.69万元，占营业收入的比例分别为21.63%、47.03%和16.60%。

请公司：（1）补充披露销售人员、管理人员及研发人

员薪酬费用变动的的原因，人均工资水平与同行业公司或当地人均薪酬水平是否存在较大差异；（2）补充披露销售费用中咨询服务费的性质，主要服务提供商基本情况，与公司是否存在关联关系或其他利益安排，是否涉及商业贿赂；（3）说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异；（4）说明研发人员认定标准、数量及结构，研发人员的稳定性，研发能力与研发项目的匹配性，与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因；公司是否存在混岗的研发项目参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的说明合理性；（5）列示报告期内研发费用加计扣除数，并说明是否经过税务机关认定，说明报告期内研发费用加计扣除数与研发费用是否存在差异及原因；（6）补充披露研发费用中相关费用归集及核算的主要内容，2022年相关费用金额大幅上涨的原因及合理性。

请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明报告期内公司期间费用的真实性。

回复：

一、公司补充说明事项

（1）补充披露销售人员、管理人员及研发人员薪酬费用变动的的原因，人均工资水平与同行业公司或当地人均薪酬水平是否存在较大差异；

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（五）主要费用、占营业收入的比重和变化情况”之“3.其他事项”补充披露如下内容：

“报告期内销售人员、管理人员及研发人员职工薪酬费用如下：

单位：元

职工薪酬	2023年1-5月	2022年度	2021年度
销售人员薪酬	344,088.53	1,164,846.40	1,273,712.24
管理人员薪酬	1,483,517.19	5,822,214.65	6,965,556.99
研发人员薪酬	971,954.15	2,854,922.21	2,482,394.44

如上表所示，2022年销售费用职工薪酬较2021年下降10.89万元，降幅8.55%。主要因销售人员人数变动导致销售费用职工薪酬下降。2022年管理费用职工薪酬较2021年下降114.33万元，降幅16.41%，主要因公司2022年度业绩下降，公司计提管理人员年终奖金减少，平均薪酬随之减少。2022年研发费用职工薪酬较2021年上升37.25万元，主要因公司为提升研发人员的积极性，加大对研发人员激励所致。2023年因仅1-5月数据，导致职工薪酬总额较低。

报告期内销售人员、管理人员、研发人员人均职工薪酬费用情况如下：

单位：元

项目	2022年度	2021年度
销售人员薪酬	1,164,846.40	1,273,712.24
销售人员人数	7	8
销售人员人均月薪	13,867.22	13,267.84
管理人员薪酬	5,822,214.65	6,965,556.99
管理人员人数	22	21
管理人员人均月薪	22,053.84	27,641.10
研发人员薪酬	2,854,922.21	2,482,394.44
研发人员人数	10	10
研发人员人均月薪	23,791.02	20,686.62

同行业2021年和2022年销售人员、管理人员、研发人员人均月薪统计如下：

单位：元

项目	公司	销售人员	管理人员	研发人员
2021年度	科力股份	29,255.11	15,813.48	6,719.38
	通源石油	82,160.80	53,860.78	7,332.06
	靖瑞能源	4,591.67	17,191.37	9,323.56
	平均值	38,669.19	28,955.21	7,791.67
2022年度	科力股份	32,989.30	17,642.56	7,535.84
	通源石油	39,806.21	56,227.06	5,851.53
	靖瑞能源	4,659.63	16,873.94	7,699.17

	平均值	25,818.38	30,247.85	7,028.85
--	-----	-----------	-----------	----------

报告期内，公司销售人员、管理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为上市公司或已挂牌公司，规模与公司不同所致。报告期内，研发人员人均薪酬高于同行业可比公司平均水平，公司十分重视研发投入，给予了研发人员相对较高的薪酬水平、福利待遇所致。”

(2) 补充披露销售费用中咨询服务费的性质，主要服务提供商基本情况，与公司是否存在关联关系或其他利益安排，是否涉及商业贿赂；

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（五）主要费用、占营业收入的比重和变化情况”之“2.期间费用主要明细项目”之“（1）销售费用”补充披露如下内容：

“公司报告期内销售费用-咨询费的情况如下：

单位：万元

供应商名称	2021年度	2022年度	2023年1-5月	性质	基本情况	关联关系
湖南职家数字科技有限公司	6.05	34.83	28.30	对公司销售人员进行培训费用	主要经营范围：人员外包、业务外包等服务；为公司组织专业人士对公司销售人员进行培训。	无关联关系
九江市博智信息技术有限公司	16.00			为公司提供市场容量、市场规模、市场需求等咨询服务。	主要经营范围：市场调查、市场营销策划、企业形象策划。	无关联关系
合计	22.05	34.83	28.30			

”

公司建立《财务会计管理制度》《采购管理制度》等相关制度，公司在期间费用的核算方面建立了完善且能够一贯、有效执行的内部控制制度，内控制度的有效执行确保了公司期间费用核算真实、准确、完整。

报告期内，公司严格按照《公司法》《证券法》等有关法律法规和《公司章程》的要求进行规范运作，逐步建立健全了法人治理结构，在资产、人员、财务、业务等方面均保持独立性，具有完整的业务体系和面向市场独立经营的能力，不存在利益输送行为。

日常经营活动中，公司较为重视反商业贿赂问题，对销售业务开展、客户关系维护、期间费用使用等进行全流程化规范。公司建立了防止商业贿赂相关内控制度并严格执行，公司制定了《防止商业贿赂管理制度》、《员工廉洁自律管理规定》，建立了预防商业贿赂制度，不定期开展反商业贿赂培训。通过对采购资金及销售费用进行预算管理，并审查采购资金及销售费用的支出情况，从内部控制管理上预防商业贿赂的发生。在日常业务开展过程中，公司从前端项目招投标到实施过程中各项费用标准严格按照内部控制的要求实施管理和审批。同时，公司客户主要为大型国有企业，在主要合同中均与客户签署《廉洁从业责任书》约定反商业贿赂、廉洁建设相关条款，对销售环节进行有效的控制和监督，在企业日常管理制度中坚决防范商业贿赂等行为的发生，不存在直接或变相进行商业贿赂的情形。

综上所述，公司各项期间费用的核算真实、准确、完整，不涉及其他利益安排，不存在直接或变相进行商业贿赂情形。

(3) 说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异；

(一) 研发费用开支范围

公司研发费用支出范围，主要包括：直接投入、职工薪酬、折旧与摊销、相关费用及其他费用。

具体内容如下：

项目	研发费用开支范围
直接投入	用于研发项目的物料和检测费用；
职工薪酬	从事研发活动人员工资薪酬计入核算，具体包括工资、奖金、社保、公积金等相关支出。
折旧与摊销	研发专用设备、器材等固定资产折旧费用。
相关费用	与研发活动直接相关的差旅费、委外研发费用、实验费用等相关支出。
其他	其他与研究开发活动直接相关的其他费用

(二) 研发费用开支归集方法

报告期内，公司基于研发项目逐项编制研发预算，研发部门根据经批准的研发预算，部署安排具体的研发工作，相应的研发费用归集方法如下：

项目	核算方法	相关单据
直接投入	材料费根据研发部领用的研发所需物料，核算研发	领料单、领料申

	投入材料费用；检测费用实际进行检测的项目进行归集。	请等、付款通知单、发票等
职工薪酬	研究人员按照所属研发项目进行分配归集，对于不能直接归集至项目的研发人员奖金、福利费根据工时在各研发项目中进行分摊；	工资表、考勤统计表等
折旧与摊销	折旧费按照实际使用固定资产的研发项目进行归集。	固定资产折旧分摊计算表等
相关费用	委外研究开发费用的实际发生额按照独立交易原则确定，按照实际发生额计入委托方研发费用总额；研发费人员的差旅费按照需求项目进行归集。	费用报销单、委托研发合同等
其他	实际发生的与研发项目有关的费用无法正确划分所属项目的，在其他费用项目按各项目平均分摊。	费用报销单等

（三）研发费用开支标准、审批程序

公司根据《企业会计准则》《高新技术企业认定管理办法》和《高新技术企业认定管理工作指引》的有关规定制定了《研发与开发管理制度》《研发费用核算办法》等规章制度，对研发项目过程管理、研发费用管理等方面进行了相关规定。公司按照研发项目建立研发项目台账，财务部门在核定研发部门发生的费用时，根据研发费用支出范围和标准以及公司制定的审批程序，判断实际发生的支出是否满足列入研发费用的条件，严格按照研发开支用途、性质列支研发支出，确保研发项目的业务流程及财务核算符合内控相关要求，公司建立的研发相关内部控制得到有效执行。

（四）研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异

同行业可比公司研发费用的归集、分摊与结转方式具体如下：

公司名称	归集方法	分摊和结转方式
科力股份	职工薪酬、材料费、折旧摊销费、检验检测费、差旅费、技术服务费、其他费用	未披露
通源石油	职工薪酬、材料费、折旧与摊销、其他	未披露
靖瑞能源	材料费、人工费、间接费	未披露

注：同行业可比公司公开披露的年度报告中，均未详细针对研发费用的分摊与结转方式进行披露。

通过查阅同行业可比公司公开披露的年度报告等信息，公司与同行业可比公司的研发费用归集内容基本一致，公司研发费用的归集方式符合行业惯例。

综上，公司研发费用的归集、分摊充分，研发费用归集、分配与结转方式符合《企业会计准则》规定，公司研发费用的归集内容与同行业可比公司基本一致，归集方式符合行业惯例。

(4) 说明研发人员认定标准、数量及结构，研发人员的稳定性，研发能力与研发项目的匹配性，与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因；公司是否存在混岗的研发项目参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的说明合理性；

(一) 说明研发人员认定标准、数量及结构，研发人员的稳定性，研发能力与研发项目的匹配性，与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因；

1、研发人员认定标准、数量及结构

根据《监管规则适用指引——发行类第9号：研发人员及研发投入》研发人员指直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员。主要包括：在研发部门及相关职能部门中直接从事研发项目的专业人员；具有相关技术知识和经验，参与研发活动的辅助人员等。

公司对研发人员的认定标准为是否直接参与研发项目、为研发项目顺利实施提供贡献。公司研发人员包含研发技术人员和辅助人员，研发部门职能定位明确，形成了公司技术研发体系。公司研发人员均具备相关行业背景及行业工作经验，能对公司研发项目起到支撑作用，具体包括编制研发项目建议书、按计划开展研发工作、形成研发成果等工作流程。

报告期各期末，公司研发人员的数量及结构情况如下：

项目		2023年1-5月		2022年度		2021年度	
		数量	占比	数量	占比	数量	占比
学历	本科及以上学历	10	90.91%	9	90.00%	9	90.00%
	大专	1	9.09%	1	10.00%	1	10.00%
	合计	11	100.00%	10	100.00%	10	100.00%
年龄	30岁以下	2	18.18%	2	20.00%	2	20.00%
	30岁-40岁	2	18.18%	1	10.00%	1	10.00%
	40岁以上	7	63.64%	7	70.00%	7	70.00%
	合计	11	100.00%	10	100.00%	10	100.00%

2、研发人员的稳定性

报告期各期末，公司研发人员的司龄结构如下：

司龄	2023年1-5月		2022年度		2021年度	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比

3 年以内	5	45.45%	4	40.00%	5	50.00%
3-5 年	3	27.27%	2	20.00%	1	10.00%
5 年以上	3	27.27%	4	40.00%	4	40.00%
合计	11	100.00%	10	100.00%	10	100.00%

公司高度重视技术研发团队，给予具有市场竞争力的薪酬，并通过加强培训、明确晋升通道和加强企业文化建设，培养和建设研发团队。报告期内，公司核心技术团队相对稳定，经过多年探索和努力，公司在技术研发方面形成了一定的积累。

3、研发能力与研发项目的匹配性

公司深耕油服行业近二十年，培养并稳定下来一批对行业技术、理论研究和市场发展熟练掌握及深刻认识的研发人员，公司研发人员数量和人员结构与公司业务规模相匹配，主要研发人员均为在企业内或行业内沉淀多年，以其丰富行业经验支撑研发项目的开展，以研发带动公司新技术落地及新技术开发。公司研发人员的技术专业、擅长领域和研发经验等方面搭配协调，能够有效保障公司研发项目顺利进行。

4、与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因

报告期内，公司与同行业可比公司研发费用率对比如下：

可比公司	2023 年 1-5 月	2022 年度	2021 年度
科力股份	未披露	3.68%	4.64%
通源石油	未披露	1.75%	2.01%
靖瑞能源	未披露	5.35%	5.38%
可比公司平均值	未披露	3.60%	4.01%
本公司	3.16%	5.86%	4.58%

如上表所示，报告期内，公司的研发投入占营业收入的比例与同行业可比公司相比不存在显著差异。

（二）公司是否存在混岗的研发项目参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的说明合理性；

公司研发项目开展采用项目制，将全职参与研发项目的专职人员纳入研发人员统计，人工薪酬计入研发费用核算。

报告期内，除董事、副总经理冯德成先生同时负责管理及研发相关工作，公司研发部不存在其他混岗的研发项目参与人员，研发项目均由研发部人员专

职完成。公司专职研发人员均为专门从事研究开发工作，不参与生产、销售和管理活动等活动，研发人员薪酬全额计入研发费用。公司专职研发人员与管理人人员、行政人员、财务人员和生产运营人员能够明确划分，有明确的岗位职责分工，不存在与管理、财务、生产人员混同共用的情况。

报告期内，公司主要管理人员、董事、监事人员薪酬分配情况如下：

姓名	职务	薪资分配
张德斌	董事长、总经理	管理费用
冯德成	董事、副总经理	管理费用、研发费用
张兵	董事、副总经理	管理费用
孙世良	董事	未在公司领薪任职
张宝贵	董事	未在公司领薪任职
蔡衍滨	监事会主席	未在公司领薪任职
师娜	监事	管理费用
王恒	职工监事	研发费用
花宝兰	董事会秘书、财务负责人	管理费用

如上表所示，公司主要管理人员、董事、监事除董事、副总经理冯德成部分薪资进入研发费用、职工监事王恒为公司专职研发人员薪资计入研发费用外，其余人员薪资均不存在计入研发费用的情形。

冯德成先生从事石油行业多年，对油服行业技术路线、行业需求以及技术创新有扎实的实践基础及前瞻性思维，他在负责公司日常管理的同时，致力于技术的创新升级以及创意指导工作，是企业多项核心技术的主要提出人及研发指导人，为公司不断提升自主研发能力做出主要贡献。公司对冯德成先生的总体工作工时及精力投入进行整体评估决策，其日常在管理工作及研发工作之间花费的时间精力较为相近，参考其工作精力、研发工时进行分配，将其薪资在管理费用及研发费用之间进行分配，较为合理。

王恒先生在负责公司技术工作，包括技术研发、技术推广、技术论证、技术方案编制、技术需求调研等，重点围绕公司堵调驱一提采的技术路线研发，对碎屑岩有机冻胶堵水技术（110℃地层条件）冻胶体系、碳酸盐岩冻胶堵水技术（140℃地层条件）耐温耐盐冻胶体系的研发成功和推广应用作出了重大贡献。同时，在现有技术体系基础上，持续以甲方需求为导向，不断推进技术升级，提高堵剂性能。目前上述技术体系作为公司的油田增产技术服务的核心技术之

一，已推广应用多年并成功实施上百井次，为公司业务增长带来了可观的效益，其为公司专职研发人员，薪资全额计入研发费用具有合理性。

(5) 列示报告期内研发费用加计扣除数，并说明是否经过税务机关认定，说明报告期内研发费用加计扣除数与研发费用是否存在差异及原因；

报告期内研发费用加计扣除数与研发费用差异如下

单位：万元

项目	2023年1-5月	2022年	2021年
研发费用	127.12	501.63	418.11
加计扣除金额	-	501.63	313.58
税务申报加计扣除金额	-	186.27	698.04
差异额	-	-315.36	384.46

报告期内，公司研发费用加计扣除数已经过税务机关的认定，公司研发费用加计扣除数与研发费用金额形成差异的主要系会计与税务对于研发费用的核算和加计扣除的口径差异，以及公司对研发费用加计扣除政策的理解与执行存在偏差所致。公司2021年度和2022年度所得税汇算清缴时均填写上交《研发费用加计扣除优惠明细表》，公司研发费用加计扣除已经经过税务机关认定。公司已经取得申报期间《市场主体专用信用报告》，报告显示公司无税务相关违法违规情况。2023年1-5月的研发费用实际发生额为127.12万元暂未完成所得税汇算清缴，尚未经过税务机关认定。

(6) 补充披露研发费用中相关费用归集及核算的主要内容，2022年相关费用金额大幅上涨的原因及合理性。

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（五）主要费用、占营业收入的比重和变化情况”之“2.期间费用主要明细项目”之“（3）研发费用”补充披露如下内容：

“报告期内公司研发费用中相关费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-5月	2022年	2021年
技术实验服务费	16.04	62.72	38.51
合作研发费	-	63.00	-
合计	16.04	125.72	38.51

2022 年公司研发费用相关费用主要由技术实验服务支出和合作研发支出构成，技术实验服务费是为开展实验支付的相关费用，合作研发费是公司委托专业机构开展合作研发的相关支出。研发费用相关费用增长幅度较大，主要因 1、公司 2022 年 1 月与安徽建筑大学、上海聿钛科技有限公司合作，共同开展“井下液面深度自动化监测系统研发”项目。随着项目的开展 2022 年共计支付合作方合作研发费用 63 万元。2、2022 年立项的研发项目不同，相关进行实验支出的费用较高。综上导致 2022 年研发费用相关费用投入较大。”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师执行了如下核查程序：

1、获取公司销售人员、管理人员、研发人员的员工花名册和工资表，分析销售人员、管理人员、研发人员职工薪酬变动原因；查阅同行业可比公司和公司经营所在地的人均薪酬水平，分析与公司销售人员、管理人员、研发人员人均工资水平存差异的原因；

2、获取并查阅公司报告期审计报告、研发费用明细情况表、研发人员工时分配表，向公司研发相关人员了解研发项目进展以及报告期研发费用波动的原因；

3、获取并查阅公司研发相关内控制度，向公司财务、研发相关人员了解公司研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，对比分析公司研发费用的归集方法与同行业可比公司是否存在重大差异；

4、获取并查阅公司研发人员花名册和研发费用人员工资分配明细表，查阅同行业可比公司公开资料，分析研发人员的稳定性、研发费用与公司经营的匹配性、与可比公司对比研发支出是否存在较大差异，核查公司是否存在混岗的研发项目参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况；

5、获取公司所得税纳税申报表、研发费用加计扣除优惠明细表、市场主体专用信用报告，复核研发费用加计扣除是否准确，对比分析研发费用加计扣除数与研发费用之间存在的差异及原因。

（二）核查结论

经核查，主办券商和会计师认为，

1、报告期内，公司销售人员、管理人员及研发人员职工薪酬变动，以及公司销售人员、管理人员和研发人员的人均工资水平，与同行业可比公司人均薪酬水平差异均具有合理原因。

2、报告期销售费用-咨询费性质已补充披露，不存在关联关系或其他利益安排，不涉及商业贿赂。

3、公司研发费用的归集方法等与同行业可比公司不存在重大差异。

4、公司研发人员认定标准、数量及结构合理，研发人员较稳定，研发人员能力与研发项目相匹配；公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配具有合理性。

5、报告期内研发费用加计扣除数与研发费用之间存在差异系研发费用的会计核算口径与向税务机关申请研发费用加计扣除的核算口径不同和执行偏差所致，公司2021年度和2022年度的研发费用加计扣除数已经经过税务机关认定，2023年1-5月的研发费用加计扣除数尚未经过税务机关认定。

6、报告期内研发费用的波动因研发项目和委外研发所致，波动原因合理。

7、报告期内，公司期间费用真实、准确、完整。

6. 其他事项。

(1) 关于环评事项。根据申请文件，2018年公司申请建设“北京德美高科科技有限责任公司钻完井液材料的配置及生产项目”，该项目由北京石大博诚科技有限公司（以下简称“石大博诚”）出资在公司土地上进行建设，非公司所有，公司代替建设单位石大博诚履行了相关环评手续。请公司补充说明：①公司代替石大博诚履行相关环评手续的背景、原因；②结合《环境影响评价法》《建设项目环境保护管理条例》等相关规定，说明公司代替石大博诚履行环评手

续是否构成重大违法违规行为，公司是否存在受到行政处罚的风险。请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

回复：

一、公司补充说明事项

①公司代替石大博诚履行相关环评手续的背景、原因

1、公司代替石大博诚履行相关环评手续的背景

公司于 2018 年申请建设“北京德美高科科技有限责任公司钻完井液材料的配置及生产项目”，该项目建成厂房一栋，建筑面积 1,579 平方米，占轮台基地厂区总体面积（33,540 平方米）的 4.7%。

该项目由北京石大博诚科技有限公司（以下简称“石大博诚”）出资在公司巴州分公司轮台基地土地上进行生产厂房建设，石大博诚实际出资并具体使用。基于届时公司的仓储需求提升，双方基于互利共赢的合作原则协商约定，石大博诚免费使用公司场地建设厂房，另一方面公司可按经营需要免费使用厂房进行原材料存放。

2、公司代替石大博诚履行相关环评手续的原因

《建设项目环境保护管理条例》第九条规定：“依法应当编制环境影响报告书、环境影响报告表的建设项目，建设单位应当在开工建设前将环境影响报告书、环境影响报告表报有审批权的环境保护行政主管部门审批；建设项目的环境影响评价文件未依法经审批部门审查或者审查后未予批准的，建设单位不得开工建设。”

《中华人民共和国土地管理法（2019 修正）》第五十四条：“建设单位使用国有土地，应当以出让等有偿使用方式取得；但是，下列建设用地，经县级以上人民政府依法批准，可以以划拨方式取得：（一）国家机关用地和军事用地；（二）城市基础设施用地和公益事业用地；（三）国家重点扶持的能源、交通、水利等基础设施用地；（四）法律、行政法规规定的其他用地。”

根据《建设项目环境保护管理条例》《中华人民共和国土地管理法（2019 修正）》规定，需要以出让等有偿使用方式取得国有土地的土地使用权人即建设单位，在开工建设前履行相关环评手续。

2014年9月3日，公司取得位于轮台县红桥工业园区的《国有土地使用证》（轮台县国用（2014）第572号），公司依法取得土地使用权，鉴于该项目在公司的土地上建设，只能由公司作为该项目环评手续的申报主体。因此，公司按规定编制《建设项目环境影响报告表》并取得了《关于北京德美高科科技有限责任公司钻完井液材料的配置及生产项目环境影响报告表的批复》（巴环评价函〔2018〕160号），项目竣工后依法办理了环保自主验收并已公示。

②公司代替石大博诚履行环评手续不构成重大违法违规行为，亦不存在受到行政处罚的风险。

《环境影响评价法》第三十一条：“建设单位未依法报批建设项目环境影响报告书、报告表，或者未依照本法第二十四条的规定重新报批或者报请重新审核环境影响报告书、报告表，擅自开工建设的，由县级以上生态环境主管部门责令停止建设，根据违法情节和危害后果，处建设项目总投资额百分之一以上百分之五以下的罚款，并可以责令恢复原状；对建设单位直接负责的主管人员和其他直接责任人员，依法给予行政处分。”

《建设项目环境保护管理条例》第二十一条：“建设单位有下列行为之一的，依照《中华人民共和国环境影响评价法》的规定处罚：（一）建设项目环境影响报告书、环境影响报告表未依法报批或者报请重新审核，擅自开工建设；（二）建设项目环境影响报告书、环境影响报告表未经批准或者重新审核同意，擅自开工建设；（三）建设项目环境影响登记表未依法备案。”

公司依法取得土地使用权，土地权属清晰，鉴于该项目在公司的土地上建设，公司作为土地使用权人即该项目环评手续的申报主体，已按规定编制《建设项目环境影响报告表》并履行环评手续，具体如下：

2018年5月15日，公司取得新疆轮台县环境保护局出具的《关于北京德美高科科技有限责任公司钻完井液材料的配置生产项目环境影响报告表的初审意见》（轮环发〔2018〕68号）。

2018年7月20日，公司取得新疆巴音郭楞蒙古自治州环境保护局出具的《关于北京德美高科科技有限责任公司钻完井液材料的配置及生产项目环境影响报告表的批复》（巴环评价函〔2018〕160号）。

根据《国务院关于修改〈建设项目环境保护管理条例〉的决定》，自2017

年10月1日起，建设项目环保设施竣工验收由环保部门验收改为建设单位自主验收。根据《建设项目竣工环境保护验收暂行办法》的相关规定，建设单位开展环保自主验收的主要程序包括编制验收报告、提出验收意见、向社会公开验收报告、登录全国建设项目竣工环境保护验收信息平台填报相关信息。2019年4月17日，北京德美高科科技有限责任公司主持召开北京德美高科科技有限责任公司钻完井液材料的配置及生产建设项目竣工环境保护现场验收会，验收组认为该项目落实了环评和批复要求的污染防治设施，对照《建设项目竣工环境保护验收暂行办法》（国环规环评[2017]4号），该项目符合竣工环境保护验收条件，建议通过竣工环境保护验收，公司完成了上述项目的环保自主验收并已公示，符合《环境影响评价法》《建设项目环境保护管理条例》规定。

2023年12月15日，轮台工业园区管理委员会规划建设环保局出具《证明》：“已知悉上述事项，原建设项目环评相关手续仍然有效，按照《环境影响评价法》《建设项目环境保护管理条例》等的相关规定，前述事项不构成重大违法违规行为，不会就前述事项对公司进行行政处罚。截至本证明出具日，公司未发生违反环境保护相关法律法规的行为，不存在受到环保相关行政处罚的情况。”

因此，公司代替石大博诚履行环评手续不属于重大违法违规行为，公司不存在因此事受到行政处罚的风险，不会对本次挂牌产生实质性法律障碍。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及律师执行了如下核查程序：

- 1、访谈公司管理层，了解公司代替石大博诚履行相关环评手续的背景及原因；
- 2、取得并查阅公司环评报告表、环评批复、环评验收等相关文件；
- 3、查阅公司取得的环保合规证明；
- 4、取得公司位于轮台县红桥工业园区的《国有土地使用证》；
- 5、通过信用中国、国家企业信用信息公示系统、主管部门网站查询公司及分、子公司是否存在环保相关行政处罚；
- 6、查阅《建设项目环境保护管理条例》《中华人民共和国土地管理法（2019修正）》《环境影响评价法》《国务院关于修改〈建设项目环境保护管

理条例》的决定》《建设项目竣工环境保护验收暂行办法》（国环规环评[2017]4号）等相关法律法规，了解环评手续履行要求及合法合规情况。

（二）核查结论

经核查，主办券商和律师认为，公司代替石大博诚履行相关环评手续主要系双方基于互利共赢的合作原则协商约定，石大博诚免费使用公司场地建设厂房，公司可按经营需要免费使用厂房进行原材料存放。鉴于该项目在公司的土地上建设，公司作为土地使用权人即该项目环评手续的申报主体，已按规定编制《建设项目环境影响报告表》并履行环评手续。同时，公司已取得巴音郭楞蒙古自治州生态环境局轮台分局出具《证明》，确认前述事项不构成重大违法违规行，不会就前述事项对公司进行行政处罚。

因此，公司代替石大博诚履行环评手续不属于重大违法违规行为，公司不存在因此事受到行政处罚的风险，不会对本次挂牌产生实质性障碍。

（2）关于消防安全。请公司补充披露日常经营场所的具体情况，包括但不限于日常经营场所的地址、建筑面积、消防设施配备情况等有关消防安全的信息，并结合法律法规对公司涉及消防验收、消防备案、消防安全检查以及日常消防监督检查的相关事项予以披露。请主办券商、律师补充核查以下事项并发表明确意见：①公司日常经营场所是否需要进行消防验收、办理消防备案或接受消防安全检查以及上述事项的办理情况；②无法按相关规定通过消防验收、完成消防备案或通过消防安全检查的场所是否已经停止施工、停止使用或暂停对外经营活动，是否存在被消防处罚的风险，是否构成重大违法违规；③公司日常经营场所是否存在消防安全方面的风险，对相关风险的应对措施及其有效性。

回复：

一、公司补充说明事项

请公司补充披露日常经营场所的具体情况，包括但不限于日常经营场所的地址、建筑面积、消防设施配备情况等有关消防安全的信息；

公司已在公开转让说明书“第二节公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（五）主要固定资产”之“4、租赁”中补充披露如下：

“

承租方	出租方	地理位置	建筑面积 (平米)	租赁期限	租赁用途
东营德美	中国石油大学(华东)	山东省东营市东营区北一路739号石油大学(华东)勘探馆二层2054房间	133.1	/	办公

基于公司与中国石油大学(华东)已签署战略合作协议并达成战略合作关系，中国石油大学(华东)无偿提供场地给公司办公，用于双方合作组建的油气开发新技术工程中心，未签署租赁协议。”

公司已在公开转让说明书“第二节公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（五）主要固定资产”之“5、其他情况披露”补充披露如下：

“1、公司及其分、子公司日常经营场所情况

序号	公司名称	经营地址	建筑面积 (平方米)	自有/租赁	用途
1	德美高科科技股份有限公司	北京市朝阳区南湖东园122楼15层南区1805	163.25	自有	办公
		北京市朝阳区南湖东园122楼15层南区1806	118.42	自有	办公
2	成都德美博创科技有限责任公司	成都市成华区二环路东二段508号1栋4单元建设路创智中心24(25A)层15-16号房	313.22	租赁	办公

3	北京德美高科科技股份有限公司巴州分公司	建设路辖区香梨大道20号金城悦府1栋15层4单元1501	137.44	自有	办公
4	北京德美高科科技股份有限公司巴州分公司	轮台县红桥工业园区北京德美高科科技有限责任公司1栋1至2层1号	2,988.20	自有	办公、宿舍
5	北京德美高科科技股份有限公司巴州分公司	轮台县红桥工业园区北京德美高科科技有限责任公司2栋1层2号	115.84	自有	实验室
6	北京德美高科科技股份有限公司巴州分公司	轮台县红桥工业园区北京德美高科科技有限责任公司3栋1层3号	38.44	自有	锅炉房
7	北京德美高科科技股份有限公司巴州分公司	轮台县红桥工业园区北京德美高科科技有限责任公司4栋1层4号	42.75	自有	警卫室
8	北京德美高科科技股份有限公司东营分公司	山东省东营市东营区北一路739号石油大学(华东)勘探馆二层2054房间	133.1	租赁	办公

2、公司及其分、子公司消防设施配备情况

北京德美高科科技股份有限公司		
火灾自动报警系统	系统设置部位：办公区域	
	产品名称	数量（件）
	烟感探测器	9
自动喷水系统	系统设置部位：办公区域	
	产品名称	数量（件）
	喷头	27
室内外消火栓系统	系统设置部位：办公楼及公共区域	
	产品名称	数量（件）
	灭火器	4
其他	消防应急照明灯	2
成都德美博创科技有限责任公司		

火灾自动报警系统	系统设置部位：办公楼及公共区域	
	产品名称	数量（件）
	烟感探测器	10
自动喷水系统	系统设置部位：办公楼及公共区域	
	产品名称	数量（件）
	喷头	30
室内外消火栓系统	系统设置部位：办公楼及公共区域	
	产品名称	数量（件）
	灭火器	8
其他	消防应急照明灯	2
北京德美高科科技股份有限公司东营分公司		
火灾自动报警系统	系统设置部位：办公楼及公共区域	
	产品名称	数量（件）
	报警控制器	7
	烟感探测器	5
自动喷水系统	系统设置部位：办公楼及公共区域	
	产品名称	数量（件）
	喷头	1
室内外消火栓系统	系统设置部位：办公楼及公共区域	
	产品名称	数量（件）
	消防栓	1
其他	消防应急照明灯	5
北京德美高科科技股份有限公司巴州分公司		
火灾自动报警系统	系统设置部位：办公楼及公共区域	
	产品名称	数量（件）
	烟感探测器	2
室内外消火栓系统	系统设置部位：办公楼及公共区域	
	产品名称	数量（件）
	灭火器	1

其他	燃气报警器	1
北京德美高科科技股份有限公司巴州分公司轮台基地		
火灾自动报警系统	系统设置部位：办公楼及公共区域	
	产品名称	数量（件）
	报警控制器	1套
	气体控制器	2套
	气体探测器	3台
	防爆电磁阀	2台
自动喷水系统	系统设置部位：办公楼及公共区域	
	产品名称	数量（件）
	消防池	1座
	报警控制阀	1件
	稳压泵	1台
	消防泵	2台
	消防泵组	2组
	污水泵	2组
室内外消火栓系统	系统设置部位：办公楼及公共区域	
	产品名称	数量（件）
	消防水带	32件
	消防水枪	32件
其他	灭火器	60件
其他	消防应急照明灯	28件

”

①公司日常经营场所是否需要消防验收、办理消防备案或接受消防安全检查以及上述事项的办理情况

根据《中华人民共和国消防法》（以下简称“《消防法》”）第十三条，国务院住房和城乡建设主管部门规定应当申请消防验收的建设工程竣工，建设单位应当向住房和城乡建设主管部门申请消防验收。依法应当进行消防验收的建设工程，未经消防验收或者消防验收不合格的，禁止投入使用。

截至本回复签署日，公司及子公司、分公司的消防验收情况如下：

(1) 德美高科消防情况

德美高科的经营场所系购买的商业写字楼，拥有产权证书，而且办公场所设置消防安全设施，不存在违法违规情况。

(2) 成都德美消防情况

成都德美的经营场所系租赁成都华茂兴蓉置业有限公司的成都市成华区二环路东二段 508 号 1 栋 4 单元建设路创智中心 24（25A）层 15-16 号房，该租赁房产拥有产权证书，而且办公场所设置消防安全设施，不存在违法违规情况。

(3) 德美巴州分公司

德美巴州分公司因新疆地域较大，在库尔勒市和轮台县设有分支机构，经营场所分别为库尔勒建设路辖区香梨大道 20 号金城悦府 1 栋 15 层 4 单元 1501 和轮台县红桥工业园区北京德美高科科技有限责任公司 1 栋-4 栋基地，上述经营场所均取得产权证书，而且办公场所设置消防安全设施，不存在违法违规情况。

2015 年 11 月，轮台县公安消防大队出具“轮公消竣备字[2015]第 0020 号”《建设工程竣工验收消防备案凭证》，经审查，备案材料齐全，依法核发备案凭证。

综上，公司及其子公司、分公司日常经营场所已按规定完成消防验收或消防备案，无需进行消防安全检查。

②无法按相关规定通过消防验收、完成消防备案或通过消防安全检查的场所是否已经停止施工、停止使用或暂停对外经营活动，是否存在被消防处罚的风险，是否构成重大违法违规

公司日常经营场所已按规定完成消防验收或消防备案，不存在无法按相关规定通过消防验收、完成消防备案或通过消防安全检查的场所，不存在因该情形被消防处罚的风险。

③公司日常经营场所是否存在消防安全方面的风险，对相关风险的应对措施及其有效性。

报告期内，公司按规定配备了消防安全设施，不存在重大消防隐患。经公开信息网站检索，确认公司及其控股子公司在报告期内，不存在消防安全方面的行政处罚。

综上，公司日常经营场所消防安全方面风险较小，且已就防范消防风险采取了切实有效的应对措施。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及律师执行了如下核查程序：

- 1、获取公司及其分子公司的房屋产权证书；
- 2、获取公司及其分子公司的消防设备设施配备表；
- 3、获取轮台县公安消防大队出具“轮公消竣备字[2015]第 0020 号”《建设工程竣工验收消防备案凭证》；
- 4、实地走访轮台县红桥工业园区北京德美高科科技有限责任公司 1 栋-4 栋基地。

（二）核查结论

经核查，主办券商和律师认为：

- 1、公司日常经营场所已配备消防设备设施。
- 2、公司不存在被消防处罚的风险，不构成重大违法违规。
- 3、公司日常经营场所不存在消防安全方面的风险，对相关风险的应对措施有效。

（3）关于高新技术企业。根据申请文件，2020 年 12 月 2 日，公司取得北京市科学技术委员会、北京市财政局、国家税务总局北京市税务局颁发的《高新技术企业证书》，获得高新技术企业的认定，有效期至 2023 年 12 月 1 日，现已到期。请公司：补充说明高新技术企业资质续期工作开展情况，结合《高新技术企业认定管理办法》《高新技术企业认定管理工作指引》等规定，说明通过高新技术企业

复审是否存在障碍，如无法办理完成，对公司生产经营的影响，并作重大事项提示。请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

回复：

一、公司补充说明事项

补充说明高新技术企业资质续期工作开展情况，结合《高新技术企业认定管理办法》《高新技术企业认定管理工作指引》等规定，说明通过高新技术企业复审是否存在障碍，如无法办理完成，对公司生产经营的影响，并作重大事项提示。

公司于2020年12月2日取得编号为GR202011009934的《高新技术企业证书》，该认定有效期为三年，到期日为2023年12月1日。

高新技术企业资质到期前，公司已积极开展资质续期工作。根据北京市海淀区政府服务中心出具的材料接收通知书，公司已于2023年10月20日向认定机构提交高新技术企业认定申请文件。经登陆高新技术企业认定管理网站并查询当前审核状态，公司已于2023年12月8日通过评审认定环节；2023年12月20日，全国高新技术企业认定管理工作领导小组办公室发布《北京市认定机构2023年认定报备的第四批高新技术企业备案公示名单》，公司已进行高新技术企业的备案公示，公司通过高新技术企业复审不存在实质障碍。

综上，公司已办理高新技术企业证书续期，截至本回复出具日公司已通过评审认定并进行备案公示，符合《高新技术企业认定管理办法》《高新技术企业认定管理工作指引》规定，通过高新技术企业复审不存在实质障碍，对公司生产经营不会构成重大不利影响。

鉴于公司尚未正式取得续期后的高新技术企业证书，公司已在《公开转让说明书》“重大事项提示”中补充披露如下：

“

重要风险或事项名称	重要风险或事项简要描述
高新技术企业证书无法完成续期的风险	公司于2020年12月2日取得编号为GR202011009934的《高新技术企业证书》，该认定有效期为三年，可于2020至2022年度享受高新技术企业所得税15%优惠。前述《高新技术企业证书》于2023年12月1日到期，公司已

	<p>于 2023 年 10 月 20 日向认定机构提交高新复审材料，并已于 2023 年 12 月 8 日通过评审认定环节，2023 年 12 月 20 日已进行备案公示。鉴于公司尚未正式取得续期后的高新技术企业证书，如公司未能完成高新技术企业资质续期，则无法继续享受相应税收优惠政策，从而可能对公司的经营业绩产生一定影响。</p>
--	---

”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及律师执行了如下核查程序：

1、查阅《高新技术企业认定管理办法》《高新技术企业认定管理工作指引》中关于企业申请高新技术企业认定的相关规定、要求；

2、取得北京市海淀区政府服务中心出具的《材料接收通知书》；

3、登陆高新技术企业认定管理网站并查询公司当前审核状态及公示通知，查阅《北京市认定机构 2023 年认定报备的第四批高新技术企业备案公示名单》，了解公司高新技术企业重新认定的进度。

（二）核查结论

经核查，主办券商和律师认为，公司已办理高新技术企业证书续期并通过评审认定并进行备案公示，通过高新技术企业复审不存在实质障碍，对公司生产经营不会构成重大不利影响。鉴于公司尚未正式取得续期后的高新技术企业证书，公司已在《公开转让说明书》“重大事项提示”中补充披露。

（4）关于房屋租赁。根据申请文件，公司租赁房屋用于注册，但 2021 年 11 月以后不再续租，请公司补充说明：

①报告期内公司注册地址是否准确，是否合法合规；②公司是否存在自有或租赁住宅房屋用于办公的情形，是否合法合规。请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

一、公司补充说明事项

①报告期内公司注册地址是否准确，是否合法合规

2019年10月25日，德美有限做出股东会决议，同意公司住所变更为北京市海淀区永丰产业基地永捷北路3号标准厂房北5层501-18房间。公司已与住所产权方北京中关村永丰产业基地发展有限公司签订《房屋租赁合同》并已就住所变更事项完成工商变更登记。

公司注册地原租赁协议有效期至2021年11月，该协议到期后，由于出租方对项目进行升级改造，故停止对外签订租赁合同，暂时无法与公司续签租赁合同。出租方已出具相关说明确认，公司自租赁房产起至今，始终注册于此地，仅因项目改造原因暂停续签合同。待项目改造完成后，同意公司继续使用该地址进行工商注册，并确认公司租赁房产至今，双方不存在纠纷。

目前公司仍正常使用公司住所，自租赁房产开始至本回复出具日，公司未出现变更注册地的情况，公司注册地址准确。公司待出租方改造升级完成后，将积极推动续签公司住所租赁合同，若后续因其他原因导致无法继续承租，公司将承租其他办公场所并及时按要求变更公司住所。

公司已取得《市场主体专用信用报告》，确认公司在市场监管领域不存在违法违规行为。

公司已在公开转让说明书“第二节公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（五）主要固定资产”之“4、租赁”完善披露如下：

“注：公司注册地租赁协议有效期至2021年11月，该协议到期后，由于出租方对项目进行升级改造，故停止对外签订任何租赁合同，暂时无法与公司续签租赁合同，出租方已出具相关说明，确认公司自租赁房产起至今，始终注册于此地，仅因项目改造原因暂停续签合同。待项目改造完成后，同意公司继续使用该地址进行工商注册，并确认公司租赁房产至今，双方不存在纠纷。同时根据公司说明，即便出现异议导致无法继续承租，公司可重新找到合适的其他租赁场所，该等情形不会对公司的持续经营造成重大不利影响。”

②公司是否存在自有或租赁住宅房屋用于办公的情形，是否合法合规。

报告期内，公司存在自有住宅房屋用于办公的情形，具体情况如下：

序号	产权编号	地理位置	建筑面积 (平方米)	产权证取得日期	规划用途	实际用途
1	X京房权证朝字第1016101号	朝阳区南湖东园122楼15层南区1805	163.25	2011年7月7日	公寓	办公

2	X京房权证朝字第1043421号	朝阳区南湖东园122楼15层南区1806	118.42	2011年10月10日	公寓	办公
3	库尔勒市房权证库字第2015151434号	建设路辖区香梨大道20号金城悦府1栋15层4单元1501	137.44	2015年6月4日	住宅	办公

1、北京自有住宅房屋用于办公情况

公司拥有位于北京市朝阳区南湖东园 122 楼的两套房产，房屋所有权证书上规划用途为公寓，目前作为公司北京地区的实际办公场所。根据 2006 年 12 月 15 日，北京市朝阳区房屋管理局房屋权属科出具的《房屋权属证明》，确认房屋实际已作为办公经营使用，为了促进经济的繁荣与维持社会的稳定，建议为该坐落的房产办理营业执照的注册登记。同时，公司已使用该地址（北京市朝阳区南湖东园 122 楼 15 层南区 1805）作为咨询分公司住所地址并取得《营业执照》，公司使用此自有住宅房屋用于办公及注册，符合有关部门要求，合法合规。同时，公司已取得《市场主体专用信用报告》，根据北京市市场监督管理局确认公司在市场监管领域不存在违法违规行为。

2、新疆自有住宅房屋用于办公情况

公司拥有位于新疆省库尔勒市建设路辖区香梨大道 20 号金城悦府 1 栋 15 层 4 单元 1501 的一套房产，房屋所有权证书上规划用途为住宅，目前作为公司巴州分公司注册地及办公场所。

根据《国务院关于印发注册资本登记制度改革方案的通知》（国发〔2014〕7 号）第二条之“（三）简化住所（经营场所）登记手续”的有关规定，申请人提交场所合法使用证明即可予以登记。对市场主体住所（经营场所）的条件，各省、自治区、直辖市人民政府根据法律法规的规定和本地区管理的实际需要，按照既方便市场主体准入，又有效保障经济社会秩序的原则，可以自行或者授权下级人民政府作出具体规定。

根据《新疆维吾尔自治区市场主体住所（经营场所）登记暂行规定》（新政办发〔2014〕32 号）（巴州分公司注册时有效，目前已废止）第四条的规定，“简化住所（经营场所）登记手续。申请人在办理市场主体登记注册时，可根据不同情况，向工商行政管理机关提交以下住所（经营场所）使用证明文件：

（一）属于自有房屋的，提交房屋产权证复印件；租赁（借用）房屋的，提交租赁（借用）合同和房屋产权证复印件。尚未取得房屋产权证的，属国有土地房屋的，提交房屋买卖合同等产权来源证明及竣工验收证明等交付使用证明；属集体土地房屋的和由于特殊原因无法取得房屋产权来源证明的，可以提交住所（经营场所）所在乡镇（街道）或村（社区）出具的同意作为住所（经营场所）的证明文件。

（二）租赁（借用）宾馆、饭店的，提交租赁（借用）合同和宾馆、饭店的营业执照复印件；租赁市场铺位的，提交铺位租赁合同和市场开办单位营业执照复印件；租赁军队房产的，提交军队房地产租赁合同和军队房地产租赁许可证。

（三）由各类产业聚集园区提供住所（经营场所）的，提交园区管委会出具的住所（经营场所）证明文件。

（四）住宅作为住所（经营场所）的，按《中华人民共和国物权法》的相关规定提交合法使用证明。”

当时有效的《中华人民共和国物权法》（主席令第六十二号，目前已被《中华人民共和国民法典》废止）第七十七条规定：“业主不得违反法律、法规以及管理规约，将住宅改变为经营性用房。业主将住宅改变为经营性用房的，除遵守法律、法规以及管理规约外，应当经有利害关系的业主同意。”

公司已于 2014 年 10 月 9 日取得社区居民委员会出具的证明，确认已取得与此有利害关系的其他业主的同意，并就住所登记事项向工商管理部门履行了注册登记手续，填写了住所（经营场所）登记表，同时针对将住宅改变为经营性用房，作出如下承诺：“一、知悉《中华人民共和国物权法》的相关规定；二、遵守有关房屋管理的法律、法规以及管理规约的规定；三、已经有利害关系的业主同意。”2014 年 10 月 16 日，公司巴州分公司取得库尔勒市工商行政管理局出具的《营业执照》。

因此，公司使用自有住宅房屋用于注册办公，符合《国务院关于印发注册资本登记制度改革方案的通知》（国发〔2014〕7号）第二条的规定，《新疆维吾尔自治区市场主体住所（经营场所）登记暂行规定》（新政办发〔2014〕32

号)第四条的规定,《中华人民共和国物权法》第七十七条规定,办公经营行为合法合规。

二、中介机构核查情况

(一) 核查程序

针对上述事项,主办券商及律师执行了如下核查程序:

- 1、获取公司、巴州分公司工商登记资料;
- 2、获取注册地房屋租赁合同、相关权属证明文件及出租方出具的《说明》,了解注册地使用及续签合同情况;
- 3、取得北京市大数据中心出具的《市场主体专用信用报告》;
- 4、查阅《国务院关于印发注册资本登记制度改革方案的通知》《新疆维吾尔自治区市场主体住所(经营场所)登记暂行规定》《中华人民共和国物权法》等相关法律法规,取得公司自有住宅房屋的产权证明、北京市朝阳区房屋管理局房屋权属科出具的《房屋权属证明》、新疆社区居民委员会出具的证明、巴州分公司住所(经营场所)登记表及承诺,了解住宅用于办公的原因及合法合规情况。

(二) 核查结论

经核查,主办券商和律师认为,(1)公司自租赁房产开始至本回复出具日,始终注册于当前注册地址,仅因项目改造原因暂停续签合同,实质上公司仍正常使用,并未出现变更注册地的情况,且已取得出租方确认,因此报告期内公司注册地址准确,不存在使用无法续租的地址作为公司注册地址的情况,注册地址合法合规;(2)公司使用自有住宅房屋用于办公、注册,符合有关部门及法律法规要求,办公经营行为合法合规。

(5) 关于其他非财务事项。①公开转让说明书中披露罚款 10,000 但无单位,具体是元还是万元,请公司补充披露,并补充说明是否构成重大违法违规行为。请主办券商及律师核查上述事项,并发表明确意见;②公开转让说明书“第一节基本情况”之“一、基本信息”披露“最近一期每股净资产不低于 1 元/股为否”,请更正;③请公司补充说明公

司股东大会是否按照《股票挂牌规则》相关规定就股票公开转让并挂牌事项作出决议，包括但不限于决议的有效期限、挂牌前滚存利润的分配方案等；④请主办券商依据《非上市公众公司监督管理办法》《全国中小企业股份转让系统主办券商推荐挂牌业务指引》，于主办券商推荐报告中补充披露公司是否符合公开转让条件。

回复：

一、公司补充说明事项

①公开转让说明书中披露罚款 10,000 但无单位，具体是元还是万元，请公司补充披露，并补充说明是否构成重大违法违规行为。请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见

公开转让说明书中披露罚款 10,000，单位为元，公司已在公开转让说明书“第三节公司治理”之“四、公司及控股股东、实际控制人、重要控股子公司、董事、监事、高级管理人员存在的违法违规及受处罚等情况及对公司的影响”之“（一）报告期内及期后公司及控股股东、实际控制人、重要控股子公司、董事、监事、高级管理人员存在的违法违规及受处罚的情况”更正披露如下：

“

时间	处罚部门	处罚对象	事由	处罚形式	金额
2021年8月25日	北京市应急管理局	北京德美高科科技有限责任公司	公司在配备的安全生产管理人员中没有具有相应类别的注册安全工程师，违反《北京市生产经营单位安全生产主体责任规定》第十四条第一款的	罚款	10,000.00元

			规定。		
--	--	--	-----	--	--

”

公司已于 2023 年 7 月 7 日取得处罚部门“北京市应急管理局”出具的公开告知书，未获取到德美高科 2021 年 1 月 1 日至 2023 年 6 月 30 日在北京行政区域内发生重大生产安全事故的信息。就上述行政处罚事由，公司董事、副总经理冯德成已按照相关法律、法规的要求，于 2021 年 10 月 17 日取得“中级注册安全工程师”职称，上述行政处罚事由已经整改完毕。

综上，因该处罚金额较小，且行政处罚是由已经整改完毕，因此，主办券商及律师认为不构成重大违法违规行为。

②公开转让说明书“第一节基本情况”之“一、基本信息”披露“最近一期每股净资产不低于 1 元/股为否”，请更正

公司已在公开转让说明书“第一节基本情况”之“二股份挂牌情况”之“（四）挂牌适用条件情况”中更正披露如下：

“最近一期每股净资产不低于 1 元/股 是”。

③请公司补充说明公司股东大会是否按照《股票挂牌规则》相关规定就股票公开转让并挂牌事项作出决议，包括但不限于决议的有效期、挂牌前滚存利润的分配方案等

2023 年 10 月 10 日，德美高科召开 2023 年第三次临时股东大会，审议通过《关于申请公司股票在全国中小企业股份转让系统基础层挂牌并公开转让的议案》《关于公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌时采取集合竞价转让方式的议案》《关于制定挂牌后适用的〈北京德美高科科技股份有限公司章程〉的议案》《关于授权公司董事会全权办理公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让相关事宜的议案》等相关议案。根据相关议案内容，公司股东大会就本次挂牌的股票公开转让并挂牌事项作出了决议，包括：申请股票公开转让并挂牌及有关安排、交易方式、股票挂牌的市场层级、授权董事会办理股票公开转让并挂牌具体事宜、决议的有效期、挂牌前滚存利润的分配等事项。

公司本次挂牌申请已依据相关法律法规及《公司章程》规定获得公司股东大会的有效批准，并已授权董事会办理本次挂牌相关事宜。公司股东大会已按照《股票挂牌规则》相关规定就股票公开转让并挂牌事项作出决议。

④请主办券商依据《非上市公司监督管理办法》《全国中小企业股份转让系统主办券商推荐挂牌业务指引》，于主办券商推荐报告中补充披露公司是否符合公开转让条件。

主办券商在主办券商推荐报告补充披露内容如下：

“首创证券认为，公司能够按照法律、行政法规、规章和公司章程的规定，做到股权明晰，合法规范经营，公司治理机制健全，履行信息披露义务。符合《非上市公司监督管理办法》等规定的公开转让条件。”

主办券商和律师认为：公司符合公开转让的条件。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及律师执行了如下核查程序：

1、获取公司于2023年7月7日取得处罚部门“北京市应急管理局”出具的公开告知书；

2、查阅了公司就股票公开转让并挂牌事项作出的决议及相关议案；

3、检索并查阅了《非上市公司监督管理办法》、《全国中小企业股份转让系统主办券商推荐挂牌业务指引》，对比公司实际情况，核查公司是否符合公开转让条件相关要求。

（二）核查结论

经核查，主办券商和律师认为：

1、报告期内公司披露的罚款10,000元不构成重大违法违规行为。

2、公司本次挂牌申请已依据相关法律法规及《公司章程》规定获得公司股东大会的有效批准。公司股东大会已按照《股票挂牌规则》相关规定就股票公开转让并挂牌、挂牌前滚存利润的分配方案等事项作出决议。

3、主办券商已在主办券商推荐报告补充披露公司符合公开转让条件。

（6）关于应收账款。报告期各期末，公司应收账款余额分别为7,715.56万元、7,723.06万元和7,487.61万元。请公司：①说明应收账款余额较大的原因，报告期各期末应收账款周转率与同行业可比公司是否存在显著差异及原因，

是否存在通过放松信用政策刺激销售的情形；②结合公司销售信用政策及应收账款账龄，分析说明并补充披露应收账款坏账准备计提是否充分；③补充说明各期末应收账款期后回款情况。请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，函证金额比例及回函情况等，并说明坏账准备计提的充分性；说明对应收账款逾期及单项计提坏账的客户的核查程序，是否存在通过虚增销售并计提坏账转移利润的情形。

回复：

一、公司补充说明事项

①说明应收账款余额较大的原因，报告期各期末应收账款周转率与同行业可比公司是否存在显著差异及原因，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情形；

（一）应收账款余额较大的原因

报告期各期末公司应收账款期末余额对应的客户主要以国有企业为主，上述客户受预算管理和内部审批流程的影响，客户申请拨款及付款审批周期较长，导致了报告期各期末公司应收账款余额较大。但上述客户业务规模较大，财务及经营状况较好，不存在较大的回款风险。公司应收账款账龄主要为1年以内，报告期各期账龄在1年以内的占当期应收账款余额的比例分别为89.09%、96.93%和97.90%。公司客户信用情况良好，各报告期末公司无大额长期无法收回的应收账款，公司期末应收账款余额合理。

（二）报告期各期末应收账款周转率与同行业可比公司是否存在显著差异及原因；

报告期内，公司应收账款周转率与同行业可比公司相比情况如下：

公司名称	应收账款周转率（次数）		
	2023年5月31日	2022年度	2021年度
靖瑞能源	未披露	1.26	1.43
科力股份	未披露	3.35	3.15

通源石油	未披露	1.76	1.42
平均周转率	未披露	2.12	2.00
本公司	0.53	1.11	1.24

与同行业可比公司相比，公司应收账款周转率低于科力股份，与靖瑞能源和通源石油基本一致。与科力股份应收账款周转率存在差异主要系公司之间业务结构差异所致。公司应收账款周转率处于合理水平，应收账款周转率除科力股份外，与其他同行业公司不具有显著差异。

（三）报告期各期末是否存在通过放松信用政策刺激销售的情形；

报告期内公司与主要业务客户约定的合同条款如下：

公司名称	2023年1-5月	2022年度	2021年度
中国石油化工股份有限公司西北油田分公司	甲方承诺验收合同结算，发票挂帐之日起六个月内支付。	甲方承诺验收合同结算，发票挂帐之日起六个月内支付。	甲方承诺验收合同结算，发票挂帐之日起六个月内支付。
四川川庆井下科技有限公司	甲乙双方每次结算完成后，乙方提交结算证明文件和符合甲方要求的发票，向甲方提出书面付款请求。甲方在收到乙方提交的付款请求及结算证明文件和符合甲方要求的发票后，于60日后支付。	甲乙双方每次结算完成后，乙方提交结算证明文件和符合甲方要求的发票，向甲方提出书面付款请求。甲方在收到乙方提交的付款请求及结算证明文件和符合甲方要求的发票后，于60日后支付。	甲方在验收合格且收到乙方开具的有效专票后90个工作日内支付至技术服务费总价的95%，其余5%作为保证金于服务项目保证期结束后（且无任何服务质量问题）30日内一次付清。
中国石油集团川庆钻探工程有限公司页岩气勘探开发项目经理部		依据结算单据乙方向甲方提交有效结算票据。甲方在收到乙方提交的有效结算票据后原则上180个工作日内付款，甲方按照乙方提供的账户信息资料，通过银行转账或商业承兑汇票方式支付给乙方	依据结算单据乙方向甲方提交有效结算票据。甲方在收到乙方提交的有效结算票据后原则上180个工作日内付款，甲方按照乙方提供的账户信息资料，通过银行转账或商业承兑汇票方式支付给乙方
中石化经纬有限公司地质测控技术研究院	单井项目完成后，乙方在10日内交付现场资料并向甲方提交上作量确认单。甲方在收到业主工程款后，应30日内为乙方办理结算手续。从发票取得后挂账之日起6个月内支付，甲方付款方式为银行转账或承兑汇票。	单井项目完成后，乙方在10日内交付现场资料并向甲方提交上作量确认单。甲方在收到业主工程款后，应30日内为乙方办理结算手续。从发票取得后挂账之日起6个月内支付，甲方付款方式为银行转账或承兑汇票。	

由上表可知，公司报告期内主要客户约定付款条件未发生重大变化，公司不存在通过放松信用政策刺激销售的情形。

②结合公司销售信用政策及应收账款账龄，分析说明并补充披露应收账款

坏账准备计提是否充分；

公司已在《公开转让说明书》之“第四节公司财务”之“七、资产质量分析”之“5、应收账款”之“（5）、公司坏账准备计提政策谨慎性分析”中补充披露如下：

“公司对于应收账款以预期信用损失为基础确认损失准备。对于存在客观证据表明存在减值的应收账款单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。对于不存在减值客观证据的应收账款或当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，公司依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。

报告期内，公司应收账款账龄如下：

单位：万元

账龄	2023年5月31日		2022年12月31日		2021年12月31日	
	余额	占比（%）	余额	占比（%）	余额	占比（%）
1年以内	7,330.00	97.90	7,485.93	96.93	6,874.12	89.09
1—2年	63.16	0.84	113.68	1.47	469.17	6.08
2—3年	93.08	1.24	122.08	1.58	353.11	4.58
3—4年	-	-	-	-	17.80	0.23
4—5年	-	-	-	-	-	-
5年以上	1.36	0.02	1.36	0.02	1.36	0.02
合计	7,487.61	100.00	7,723.06	100.00	7,715.56	100.00

公司应收账款账龄结构良好，主要为一年以内的应收账款，占比分别为89.09%、96.93%和97.90%。

应收款项的坏账计提政策与可比公司对比：

应收账款坏账计提比例（%）	本公司	靖瑞能源	通源石油	科力股份
1年以内	5.00	5.00	1.00	5.00
1—2年	10.00	10.00	5.00	10.00
2—3年	30.00	20.00	15.00	30.00
3—4年	50.00	30.00	50.00	50.00
4—5年	80.00	60.00	80.00	80.00
5年以上	100.00	100.00	100.00	100.00

由上表可知，公司与同行业可比公司相比，公司的坏账准备计提比例不存在重大差异。公司基于行业情况、客户信用政策综合考虑制定坏账计提政策，并按照该政策一贯执行，公司坏账准备计提充分。”

③补充说明各期末应收账款期后回款情况

公司已在《公开转让说明书》之“第四节公司财务”之“七、资产质量分析”之“5、应收账款”之“（5）、公司坏账准备计提政策谨慎性分析”中补充披露如下：

“截止 2023 年 11 月 30 日，公司各期末应收账款期后回款如下：

项目	2023 年 1-5 月	2022 年度	2021 年度
应收账款余额（万元）	7,487.61	7,723.06	7,715.56
应收账款期后回款额（万元）	5,514.69	7,230.43	7,618.86
回款比例	73.65%	93.62%	98.75%

注：公司 2023 年 1-11 月财务数据为未审数据。

由上表可知，公司应收账款期后回款情况良好，截至 2023 年 11 月 30 日，报告期各期末应收账款期后回款率分别为 98.75%、93.62%和 73.65%。公司客户主要为国有企业，客户的资信状况良好且合作关系稳定，无法回款的风险较低。”

二、中介机构说明

（一）函证金额比例及回函情况等，并说明坏账准备计提的充分性

报告期内各期末应收账款函证情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 5 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
应收账款余额 A	7,487.61	7,723.06	7,715.56
发函金额 B	7,440.00	7,506.42	7,506.88
发函比例 B/A	99.36%	97.19%	97.30%
回函确认金额 C=D+E	7,440.00	7,506.42	7,154.22
回函相符金额 D	3,365.68	5,575.49	5,017.13
调节后确认 E	4,074.32	1,930.93	2,137.09
回函比例 C/A	99.36%	97.19%	92.72%

报告期各期期末公司应收账款期末余额对应的客户主要以国有企业为主，上述客户受预算管理和内部审批流程的影响，客户申请拨款及付款审批周期较长，导致了报告期各期期末公司应收账款余额较大。但上述客户业务规模较大，

财务及经营状况较好，不存在较大的回款风险。公司应收账款账龄主要为 1 年以内，报告期各期末账龄在 1 年以内的占当期应收账款余额的比例分别为 89.09%、96.93%和 97.90%。公司客户信用情况良好，各报告期末公司无大额长期无法收回的应收账款。公司与同行业可比公司相比，公司的坏账准备计提比例不存在重大差异。公司基于行业情况、客户信用政策综合考虑制定坏账计提政策，并按照该政策一贯执行，公司坏账准备计提充分。

（二）说明对应收账款逾期及单项计提坏账的客户的核查程序，是否存在通过虚增销售并计提坏账转移利润的情形

报告期内,公司与客户在合同中一般约定按合同约定条款进行付款，并无具体约定信用期，回款取决于客户进度确认、验收、付款审批、资金安排等多项因素，考虑到账龄连续计算原则，因此信用期外应收账款为应收账款账龄 1 年以上的款项。该列示并不表示公司该款项已构成在在实质性回款风险。报告期内公司应收账款逾期 50 万元以上客户情况如下：

2023 年 5 月 31 日逾期情况如下：

公司名称	逾期金额 (万元)	逾期金额占总逾期金额比	账龄	逾期原因
中国年代能源投资（香港）有限公司	90.36	57.34%	2 至 3 年	未按合同进行付款
重庆威能钻井助剂有限公司	60.90	38.64%	1 至 2 年	办理结算过程中
合计	151.26	95.98%		

2022 年 12 月 31 日逾期情况如下：

公司名称	逾期金额 (万元)	逾期金额占总逾期金额比	账龄	逾期原因
中国年代能源投资（香港）有限公司	90.36	38.11%	2 至 3 年	未按合同进行付款
中国石油集团长城钻探工程有限公司压裂公司	75.24	31.73%	1 至 2 年	办理结算过程中
合计	165.60	69.84%		

2021 年 12 月 31 日逾期情况如下：

公司名称	逾期金额 (万元)	逾期金额占总逾期金额比	账龄	逾期原因
中国年代能源投资（香港）有限公司	390.36	46.39%	1 至 2 年	未按合同进行付款

大庆钻探工程公司	352.66	41.91%	2至3年	办理结算过程中
巴州点实石油科技有限公司	59.00	7.01%	1至2年	办理结算过程中
合计	802.02	95.31%		

报告期内主要逾期应收款主要系办理结算周期较长、部分未按合同进行付款，导致超过信用期。中国年代能源投资（香港）有限公司报告期末应收余额90.36万元，截止2023年11月30日暂未回款，公司积极进行催收，督促客户尽快回款。

综上所述，报告期内应收账款逾期主要系办理结算较长、部分客户未按合同进行付款，不存在通过虚增销售并计提坏账转移利润情况。

三、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师执行了如下核查程序：

1、查阅公司客户信用管理内部管理制度，抽取客户的销售合同检查信用政策、结算政策与合同中信用政策、结算政策是否相符；

2、取得公司应收账款明细表，公司应收账款余额和账龄分布，了解应收账款的形成原因；

3、查阅同行业可比公司的信用政策、应收账款账龄坏账计提比例，分析公司预期信用损失的确定方法的合理性；

4、对主要客户的应收账款进行函证，对回函不符的客户进行替代检查，检查合同、发票、工作量确认单、回款银行回单等资料。

（二）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

1、应收账款余额较大系公司客户以国有企业为主，受预算管理和内部审批流程的影响，客户申请拨款及付款审批周期较长。报告期各期末应收账款周转率与同行业可比公司差异较小。不存在通过放松信用政策刺激销售的情形。

2、结合公司销售信用政策及应收账款账龄来看，公司披露的应收账款坏账准备计提充分。公司坏账准备具体计提政策与同行业不存在重大差异，且与公司售信用政策、应收账款账龄、主要欠款方经营及信用情况相匹配。

3、应收账款余额期后回款状况良好。

4、公司基于行业情况、客户信用政策综合考虑制定坏账准备计提政策，并

按照该政策一贯执行，公司坏账准备计提充分。

5、报告期内应收账款逾期金额影响较小，无单项计提坏账的客户，不存在通过虚增销售并计提坏账转移利润情况。

(7) 关于固定资产和在建工程。报告期各期末，固定资产账面价值分别为 1,775.45 万元、2,282.55 万元和 3,364.90 万元，在建工程 0 元、265.04 万元、0 元。请公司：

①补充披露公司固定资产盘点情况，尤其是新增固定资产的盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施；②说明报告期内固定资产减值测算的过程和计算方法，是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分；说明固定资产折旧政策与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性；③说明报告期设备采购的主要供应商名称、是否存在通过第三方间接采购的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或其他利益安排。请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见，说明固定资产、在建工程真实性。

回复：

一、公司补充说明事项

①补充披露公司固定资产盘点情况，尤其是新增固定资产的盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施；

公司已在《公开转让说明书》之“第四节公司财务”之“七、资产质量分析”之“（二）非流动资产结构及变化分析”之“7、固定资产”之“（3）、其他情况”中补充披露如下：

“公司盘点情况如下：

单位：万元

盘点时间	2023年5月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
盘点地点	北京、新疆、成都	北京、新疆、成都	北京、新疆、成都
盘点计划	财务人员制定盘点计划	财务人员制定盘点计划	财务人员制定盘点计划
盘点人员	财务人员、固定资产管理员	财务人员、固定资产管理员	财务人员、固定资产管理员
盘点范围	房屋及建筑物、机器设备、运输工具、电子设备及办公设备	房屋及建筑物、机器设备、运输工具、电子设备及办公设备	房屋及建筑物、机器设备、运输工具、电子设备及办公设备
盘点方法	物理盘点，通过逐个检查资产的实际存在和状况，然后与资产清单进行比对，确保清单上的资产与实际情况一致。	物理盘点，通过逐个检查资产的实际存在和状况，然后与资产清单进行比对，确保清单上的资产与实际情况一致。	物理盘点，通过逐个检查资产的实际存在和状况，然后与资产清单进行比对，确保清单上的资产与实际情况一致。
程序	1、制定盘点计划，制作固定资产盘点表，确定固定资产放置地点； 2、根据既定的盘点计划盘点固定资产，对照公司的固定资产盘点表中资产编码、固定资产名称、规格、数量、和存放地点对实物进行逐项核对，重点关注报告期内新增的固定资产； 3、检查资产使用状况，关注是否存在毁损、陈旧、报废、闲置等情形； 4、在盘点过程中形成书面记录，记录监盘核对工作； 5、完成盘点总结。		
固定资产金额	7,520.26	6,244.48	6,485.83
固定资产盘点金额	7,520.26	6,244.48	6,485.83
盘点比例	100.00%	100.00%	100.00%
新增固定资产金额	1,275.77	932.37	58.33
新增固定资产盘点金额	1,275.77	932.37	58.33
新增固定资产盘点金额	100.00%	100.00%	100.00%
盘点结果	固定资产使用情况良好	固定资产使用情况良好	固定资产使用情况良好
是否存在盘点差异及产生原因	无差异	无差异	无差异
处理措施	-	-	-

”

②说明报告期内固定资产减值测算的过程和计算方法，是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分；说明固定资产折旧政策与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性；

（一）说明报告期内固定资产减值测算的过程和计算方法，是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分

根据《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定，公司固定资产减值测试方法如下：

1、公司于资产负债表日判断固定资产是否存在可能发生减值的迹象，存在减值迹象的，公司将估计其可回收金额，进行减值测试；

2、可回收金额根据固定资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。公司以单项资产为基础估计其可回收金额；难以对单项资产的可回收金额进行估计的，以该资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。资产组的认定，以资产组产生的主要现金流入是否独立于其他资产或资产组的现金流入为依据；

3、当固定资产或资产组的可收回金额低于其账面价值时，公司将其账面价值减记至可收回金额，减记的金额计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备；

4、固定资产减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

公司根据固定资产的具体情况进行了减值迹象分析判断，具体情况如下：

序号	准则相关规定	公司具体情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	报告期各期末，公司固定资产均处于正常使用状态，其资产的市价当期无大幅度下跌情况	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	报告期内，公司所处的油服行业经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场无重大变化	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内，市场利率或者其他市场投资报酬率在当期无明显提高	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	报告期各期末，根据公司的盘点情况，均未发现主要资产存在已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情形	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期内，不存在闲置的固定资产	否

6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	报告期内，公司营业收入和毛利率基本稳定，无证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	公司不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

综上所述，公司固定资产减值测算的过程和计算方法、判断减值迹象符合《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定。报告期内，公司报告期各期末结合固定资产盘点情况，对各类固定资产是否存在减值迹象进行谨慎评估判断。公司所处的经济、技术或者法律等经营环境以及所处的行业未发生重大不利变化，未对公司产生不利影响；资产均正常使用，不存在证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情况；不存在已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置的情况；不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象。除正常处置或报废的少量固定资产外，公司在报告期内不存在其他固定资产闲置、损毁或产能下降等减值迹象，无需计提固定资产减值准备，符合企业会计准则的相关规定。

（二）说明固定资产折旧政策与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性

公司各类固定资产的折旧方法、折旧年限和年折旧率如下：

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及建筑物	年限平均法	20	5	4.75
机器设备	年限平均法	5	5	19
运输设备	年限平均法	4	5	23.75
电子设备	年限平均法	3	5	31.67
办公设备	年限平均法	5	5	19

与同行业可比公司的对比，固定资产相关折旧年限及残值率情况如下：

公司简称	项目	房屋及建筑物	机器设备	运输设备	电子设备	办公设备
科力股份	折旧年限	20	3-10	4-5	3-5	3-10
	残值率	5%	5%	5%	5%	5%
靖瑞能源	折旧年限	-	5-10	5	-	3-5
	残值率	-	5%	5%	-	5%
通源石油	折旧年限	30-40	5-15	5-10	-	3-5
	残值率	5%	5%	5%	-	5%

区间值	折旧年限	20-40	3-15	4-10	3-5	3-10
	残值率	5%	5%	5%	5%	5%
本公司	折旧年限	20	5	4	3	5
	残值率	5%	5%	5%	5%	5%

由上表可知，报告期内公司的固定资产折旧年限、固定资产残值率与同行业可比公司不存在重大差异，符合行业惯例及公司实际情况。

③说明报告期设备采购的主要供应商名称、是否存在通过第三方间接采购的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或其他利益安排。请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见，说明固定资产、在建工程真实性。

2023年1-5月主要设备供应商如下：

单位：万元

供应商名称	采购内容	交易额	占当期设备采购总额比例	经营范围	是否通过第三方间接采购的情况	定价依据	是否存在关联关系
自贡东方通用压缩机有限公司	氮气压缩机	213.72	22.97%	通用设备制造业为主	否	市场价格	否
无锡翔悦科技有限公司	空压机	202.65	21.78%	通用机械设备销售为主	是	市场价格	否
江阴洋田气体设备有限公司	PSA制氮撬	200.00	21.49%	设备制造业为主	否	市场价格	否
新疆新盛大电气设备有限公司	箱式变电站	115.04	12.36%	生产销售电器设备为主	否	市场价格	否
东营盛昶石油机械有限公司	注水泵泵撬	51.33	5.52%	专用设备制造业为主	否	市场价格	否
合计		782.74	84.12%				

2022年度主要设备供应商如下：

单位：万元

供应商名称	采购内容	交易额	占当期设备采购总额比例	经营范围	是否通过第三方间接采购的情况	定价依据	是否存在关联关系
自贡东方通用压缩机有限公司	氮气压缩机	428.76	44.33%	通用设备制造业为主	否	市场价格	否
无锡翔悦科技有限公司	空压机、制氮主机	139.82	14.46%	通用机械设备销售为主	是	市场价格	否
江阴洋田气体设备有限公司	PSA制氮设备	129.20	13.36%	设备制造业为主	否	市场价格	否

东营盛昶石油机械有限公司	注塞式注水装、注水泵泵撬	101.19	10.46%	专用设备制造业为主	否	市场价格	否
新疆新盛大电气设备有限公司	箱式变电站	82.92	8.57%	生产销售电器设备为主	否	市场价格	否
合计		881.90	91.18%				

2021 年度主要设备供应商如下：

单位：万元

供应商名称	采购内容	交易额	占当期设备采购总额比例	经营范围	是否通过第三方面间接采购的情况	定价依据	是否存在关联关系
成都天瑜机械有限公司	吸附塔	24.07	76.24%	通用设备制造业为主	否	市场价格	否
新疆海智锅炉销售服务有限公司	锅炉	7.50	23.76%	金属制品、机械和设备修理业为主	否	市场价格	否
合计		31.57	100.00%				

报告期公司设备采购的供应商前 5 名分别占总设备采购额的 100%、91.18%、84.12%。公司固定资产的采购模式主要为直接采购，对于无法直接采购的进口设备，公司向其代理商无锡翔悦科技有限公司进行采购。

报告期内，公司向无关联关系设备供应商通过供应商比价，同时辅以商业谈判的定价方式，最终采购价格结合设备具体参数、功能综合确定，采购定价公允，公司及其实际控制人与前述供应商不存在关联关系或其他利益安排。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师执行了如下核查程序：

1、查阅了公司固定资产明细表，了解报告期内公司固定资产的账面情况及新增固定资产的基本情况；了解公司固定资产增加和减少相关的内部控制流程，并对关键控制点实施穿行测试及控制测试；

2、访谈了公司财务负责人、资产管理人员，了解公司固定资产的日常管理、折旧政策以及减值测试的过程及计算方法；

3、对固定资产执行监盘程序，了解固定资产的实物状况、使用情况、资产状况，具体盘点情况如下：

项目	2023年5月31日
盘点时间	2023年7月14日
盘点地点	北京、新疆
盘点计划	主办券商和会计师会同企业财务人员制定盘点计划
盘点人员	主办券商、会计师、固定资产管理员、财务人员
盘点范围	房屋及建筑物、机器设备、运输设备、办公设备及其他固定资产
盘点方法	物理盘点，通过逐个检查资产的实际存在和状况，然后与资产清单进行比对，确保清单上的资产与实际情况一致。
程序	1、制定盘点计划，制作固定资产盘点表，确定固定资产放置地点； 2、根据既定的监盘计划盘点固定资产，对照公司的固定资产盘点表中资产编码、固定资产名称、规格、数量、和存放地点对实物进行逐项核对，重点关注报告期内新增的固定资产； 3、检查资产使用状况，关注是否存在毁损、陈旧、报废、闲置等情形；在盘点过程中形成书面记录，记录监盘核对工作； 4、针对盘点日至资产负债表日之间的固定资产变动执行固定资产前推程序，完成监盘总结。
盘点比例	84.29%
盘点结果	固定资产账实相符，保管情况良好
是否存在盘点差异及产生原因	无差异
处理措施	不适用

3、结合公司各主体经营现状、收入水平、未来发展规划、固定资产使用方式及用途等信息，与《企业会计准则第8号-资产减值》第二章第五条中规定的表明资产可能存在减值的迹象逐一对比分析，分析报告期内公司固定资产是否出现减值迹象。

4、查阅了公开披露信息，了解公司同行业可比公司固定资产的折旧政策，比对公司与同行业可比公司采取的固定资产折旧政策之间的差异；

5、查阅了报告期内新增主要设备的购销合同、发票、验收单等文件，判断固定资产、在建工程是否完整、入账金额是否准确；通过国家企业信用信息公示系统等网站平台查询供应商的基本情况，包括但不限于业务范围，股权结构，实际控制人等信息，判断与公司及实控人是否存在关联方关系；核查公司新增固定资产采购价格的定价依据及公允性以及是否通过第三方采购设备等情况。

（二）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

1、经盘点，公司报告期各期末固定资产数量与资产状态均与账面相符，不存在盘点差异；

2、报告期内，公司固定资产运行状况良好，不存在减值迹象，未计提资产减值准备具有合理性；

3、公司固定资产折旧政策、折旧年限、残值率与同行业可比公司不存在重大差异，具有合理性；

4、报告期内，公司主要设备供应商与公司及其实际控制人不存在关联关系或其他利益安排；

5、公司在建工程均已转固，通过固定资产科目进行核算，固定资产、在建工程真实存在，与账面记录情况相匹配。

(8) 关于存货。报告期各期末，公司存货余额分别为 775.19 万元、843.68 万元和 821.42 万元，主要由原材料和履约成本构成。请公司：①补充披露存货余额与订单情况及销售情况的匹配性；说明履约成本期后结转情况；②补充披露存货库龄分布及占比、期后价格变动，报告期内存货跌价准备计提政策等，说明存货跌价准备计提的充分性；③结合存货周转率变动趋势分析变动原因，并与同行业对比，说明差异原因及合理性。请主办券商及会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见，说明存货监盘情况及函证情况等，包括但不限于核查范围、核查比例、核查结论等，并对存货真实性发表专业意见。

回复：

一、公司补充说明事项

(一) ①补充披露存货余额与订单情况及销售情况的匹配性；说明履约成本期后结转情况

1、补充披露存货余额与订单情况及销售情况的匹配性

公司已在《公开转让说明书》之“第四节公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“9、存货”之“（3）、存货项目分析”中补充披露如下：

“（3）存货余额与订单情况及销售情况的匹配性

单位：万元

项目	2023年5月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
期末存货余额	776.62	843.68	775.19
其中:原料料余额	577.22	643.13	639.73
合同履约成本	199.40	200.55	135.46
期后领用金额	577.26	702.32	731.26
期后领用金额/（期末原材料余额+合同履约成本）	74.33%	83.24%	94.33%
营业收入	4,016.34	8,561.09	9,121.25
营业收入/存货余额	5.17	10.15	11.77

报告期内公司存货主要用于油田增产技术服务业务，油田增产技术服务业务合同执行时通常采用年度框架协议加开工通知单方式与公司开展合作，合同中仅约定全年工作量占比，未约定具体合同金额，在手订单情况与存货余额不具有可比性。公司采购的存货在报告期后领用的比例分别为 94.33%、83.24%和 74.33%，报告期内公司存货库龄在一年以内的存货占比分别为 93.49%、79.40%和 73.96%，存货周转率分别为 8.12、7.24 和 3.51，公司无长期积压的存货。公司期后存货领用比例较高、存货库龄较短，存货周转率较高表明了公司存货与公司业务开展情况及销售规模相匹配。”

2、说明履约成本本期后结转情况

报告期后公司合同履约成本本期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2023年5月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
合同履约成本账面余额	244.20	200.55	135.46
报告期后至2023年11月30日已结转成本金额	197.76	154.10	127.62

结转比例	80.98%	76.84%	94.21%
------	--------	--------	--------

注：上表报告期后至 2023 年 11 月 30 日已结转成本金额数据未经审计。

如上表所示，公司报告期各期末合同履约成本的期后结转整体相对较好，截止 2023 年 11 月 30 日结转比例分别为 94.21%、76.84%、80.98%，部分项目受客户需求复杂程度、施工作业难度等多重因素影响，导致尚未结转。

(一) ②补充披露存货库龄分布及占比、期后价格变动，报告期内存货跌价准备计提政策等，说明存货跌价准备计提的充分性

公司已在《公开转让说明书》之“第四节公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“9、存货”之“（3）、存货项目分析”中补充披露如下：

“（4）公司存货库龄分布及占比

报告期内，公司存货库龄分布情况如下：

单位：万元

项目	库龄	2023 年 5 月 31 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	1 年以内	439.08	76.07%	545.05	84.75%	589.26	92.11%
	1-2 年	138.14	23.93%	57.42	8.93%	50.47	7.89%
	2-3 年	-	-	40.65	6.32%	-	-
	小计	577.22	100.00%	643.13	100.00%	639.73	100.00%
合同履约成本	1 年以内	168.46	68.98%	124.80	62.23%	135.46	100.00%
	1-2 年	75.75	31.02%	75.75	37.77%	0.00	0.00%
	2-3 年	-	-	-	-	-	-
	小计	244.21	100.00%	200.55	100.00%	135.46	100.00%
合计	1 年以内	607.54	73.96%	669.85	79.40%	724.72	93.49%
	1-2 年	213.89	26.04%	133.17	15.78%	50.47	6.51%
	2-3 年	-	-	40.65	4.82%	-	-
	合计	821.43	100.00%	843.68	100.00%	775.19	100.00%

报告期各期末，公司存货库龄在 1 年以内的存货占比分别为 93.49%、79.40% 和 73.96%，存货库龄结构良好，不存在大额存货积压的情形。

(5) 存货期后价格变动

报告期内公司存货主要由原材料构成，原材料主要为油田增产技术服务业务开展所需的化工类原料，因公司调制堵剂所使用原材料种类较多，且不同堵剂材料需要的原材料不同，单个原材料价格波动对存货成本影响较小。同时，

报告期内公司材料采购以框架合同为主，框架合同约定了采购单价，采购时按照框架合同约定的固定价格执行，公司期后原材料采购价格稳定。公司材料成本占相应业务成本的比例基本稳定，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-11月	2022年度	2021年度
材料成本金额	2,787.72	2,461.56	2,108.73
油田增产技术服务业务成本	5,874.64	5,253.83	4,721.91
占比	47.45%	46.85%	44.66%

(6) 报告期内存货跌价准备计提政策

期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。

以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。

(7) 存货跌价准备计提的充分性

报告期内公司原材料的采购价格与市场价格基本一致，不存在大幅下跌的情况，公司不存在采购的主要原材料公开市场价格变动导致相关存货出现减值迹象的情形。报告期各期末，公司存货总体库龄较短，库龄在一年以内的存货金额占比分别为 93.49%、79.40%和 73.96%。报告期后公司存货可以及时被

生产领用，不存在存货长期积压情况。公司合同取得主要通过招投标方式取得，投标时公司已经经过内部测算后进行报价，报价通常能覆盖公司已发生的成本并取得合理的毛利，除因个别新技术探索项目存在存货成本低于可变现净值情况，公司已经计提存货跌价准备，其余项目毛利均处于合理水平，期末存货面临跌价的风险较小。综上所述，公司存货跌价准备计提充分性。”

(一) ③结合存货周转率变动趋势分析变动原因，并与同行业对比，说明差异原因及合理性

报告期内同行业对比公司存货周转率如下：

公司	2023年1-5月	2022年度	2021年度
科力股份	未披露	4.22	3.35
通源石油	未披露	2.58	2.21
靖瑞能源	未披露	-	-
平均存货周转率	未披露	2.27	1.85
本公司	3.51	7.24	8.12

注：靖瑞能源期末存货余额为0。

由上表可知，报告期内公司存货周转率分别为 8.12、7.24 和 3.51，2021 年度和 2022 年度存货周转率基本稳定，2023 年 1-5 月存货周转率下滑幅度较大，主要因计算 2023 年 1-5 月存货周转率时采用 2023 年 1-5 月的营业成本计算，计算基数较小导致存货周转率较低。公司的存货周转率高于同行业可比公司的平均存货周转率，主要系由于公司业务以技术服务模式为主，材料成本占总成本的比例相对较低，存货周转速度较快，期末存货余额较小。而同行业可比公司通源石油、科力股份规模较大，存货储备量较高，导致存货周转率较低。靖瑞能源存货管理较好，报告期各期末存货金额为 0.00 元，与公司不具有可比性。综上所述公司存货周转率与同行业公司存在差异，但差异原因具有合理性。

二、中介机构说明

(一) 说明存货监盘情况及函证情况等，包括但不限于核查范围、核查比例、核查结论等，并对存货真实性发表专业意见

1、中介机构对主要供应商进行函证，以确认采购额的准确性及真实性，相关回函情况如下：

单位：万元

项目	2023年1月—5月	2022年度	2021年度
与成本相关的采购金额 A1	2,299.59	4,600.26	4,578.88
净额法成本金额 A2	777.47	1,868.48	5,795.97
净额法前采购总额 A3=A1+A2	3,077.06	6,468.74	10,374.85
发函金额 B	2,992.51	5,879.11	9,644.37
发函比例=B/A3	97.25%	90.88%	92.96%
回函确认金额=C+D	2,992.50	5,879.11	9,368.27
其中：回函相符 C	2,215.03	4,616.00	5,131.33
调节后确认 D	777.47	1,263.11	4,236.94
回函确认比例=(C+D)/A3	97.25%	90.88%	90.30%

2、中介机构执行了现场监盘和抽盘程序，实施监盘，观察仓库中库存分布情况，观察公司盘点人员的盘点过程，是否按照盘点计划执行，并准确记录存货数量和状况，过程中重点关注存货数量是否存在差异、存货状态是否存在残次、陈旧或毁损破坏情况对期末存货实施监盘程序，主要盘点情况如下：

单位：万元

项目	2023年5月31日
盘点时间	2023年7月13日
盘点地点	新疆轮台县
盘点计划	中介机构会同企业财务人员制定盘点计划
盘点人员	中介机构、仓库人员、财务人员
盘点范围	主要原材料
盘点方法	实地盘点：称重、计量
盘点程序	<ol style="list-style-type: none"> 1、盘点制定盘点计划，确认盘点时间、人员及盘点范围； 2、根据既定的监盘计划盘点存货，对照公司的存货盘点表中名称、规格、数量、和存放地点对实物进行抽盘； 3、盘点中观察盘点现场，确定应纳入盘点范围的存货是否经过整理和排列，是否附有盘点标识；重点关注存货数量是否存在差异、存货状态是否存在呆滞或毁损的情况； 4、针对盘点日至资产负债表日之间的存货变动执行存货前推程序，完成监盘总结。

存货余额	821.42
存货监盘余额	541.06
存货监盘比例	65.87%
原材料余额	577.22
原材料监盘比例	93.74%
是否存在盘点差异及产生原因	无差异
处理措施	-

公司对存货的内控管理制度设计完善、执行良好，存货管理的相关内控制度及措施得到有效执行，期末盘点情况、期后结转情况不存在重大异常，存货库龄结构合理，期末存货是真实、完整的。

三、中介机构核查情况

(一) 核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师执行了如下核查程序：

1、通过国家企业信用信息公示系统等网站平台查询供应商的基本情况，包括但不限于业务范围，股权结构，实际控制人等信息，判断与公司是否存在关联方关系；

2、了解公司存货跌价准备的计提政策及方法，检查存货跌价准备计提依据和方法是否合理，重新计算并复核存货跌价准备计提金额是否正确，分析公司存货跌价准备是否充分；

3、通过公开渠道查询可比公司存货周转情况是否与公司存在明显差异；

4、获取原材料、库存商品期后采购价格及服务价格波动情况；

5、获取并复核公司存货库龄清单，调查库龄较长等异常情况，检查长库龄存货产生的原因，是否发生呆滞、过时或无法使用的情况，评价存货跌价准备是否充分合理；

6、对主要供应商进行函证，以确认采购额的准确性及真实性；

7、执行现场监盘和抽盘程序，实施监盘，观察仓库中库存分布情况，观察公司盘点人员的盘点过程，是否按照盘点计划执行，并准确记录存货数量和状况，过程中重点关注存货数量是否存在差异、存货状态是否存在残次、陈旧或毁损破坏情况对期末存货实施监盘程序。

（二）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司存货余额与业务经营及在手订单情况具备匹配性；公司报告期内存货库龄主要在 1 年以内，存货库龄状况良好，期后价格稳定。公司对期末存货按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。公司的存货周转率较同行业可比公司周转良好。

2、报告期各期末，公司对存货进行了定期盘点，并形成盘点记录，盘点结果存货账实相符。主办券商及会计师对公司存货实施了监盘程序、复核程序，并对合同履行成本进行了相关盘点替代程序，监盘结果和复核结果存货账实相符；

3、公司对存货的内控管理制度设计完善、执行良好，存货管理的相关内控制度及措施得到有效执行，期末盘点情况、期后结转情况不存在重大异常，存货库龄结构合理，期末存货是真实、完整的。

（9）关于财务规范性。①个人卡付款。2021 年和 2022 年，公司存在使用个人卡付款的情况，涉及金额分别为 210.40 万元和 63.52 万元。请公司补充说明使用个人账户付款的原因及必要性，是否涉及资金体外循环，是否影响公司内部控制有效性；通过个人账户付款的情形是否再次发生；相关个人账户是否已注销。②资金占用。报告期，公司存在实际控制人或其关联方占用公司资金的情形。请公司补充说明报告期公司资金占用具体情况、发生原因，利率约定及利息计提情况，公司的规范及整改情况，期后是否发生。请主办券商、律师及会计师核查上述问题并就财务规范性及公司内部控制制度的健全性、有效性发表明确意见。

回复：

一、公司补充说明事项

①请公司补充说明使用个人账户付款的原因及必要性，是否涉及资金体外循环，是否影响公司内部控制有效性；通过个人账户付款的情形是否再次发生；相关个人账户是否已注销。

2021年至2022年，公司存在通过股东张德斌、冯德成、余代美的个人卡代发工资和代付费用的情形。公司使用个人卡付款主要原因系报告期内出于付款灵活性、及时性的考虑，使用个人卡可以提高支付效率和便利性。公司个人卡支付款项已全部纳入财务报表核算。

报告期内，公司虽存在个人卡付款的行为，但使用个人卡付款的频次极低，属于偶发性行为，付款金额占报告期各期营业成本比例较小分别为3.71%、1.08%和0.00%，且公司通过个人卡支付的款项均已如实反映在财务报表中，通过个人卡账户进行付款的情形不影响报告期内公司财务报表的真实性、完整性及合规性，公司不存在通过体外资金循环粉饰业绩的情形，也不存在通过体外资金循环进行商业贿赂的情形。公司对个人卡进行业务收支的财务内控不规范事项进行整改后，内部控制制度健全且被有效执行，能够合理、正常保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性并持续有效，自2022年9月后，公司未再发生采用个人卡进行代收代付的情形，未发生新的不合规的资金往来行为，公司未来将杜绝使用个人卡付款。并对首次申报时“自2022年5月起，公司未再发生采用个人卡进行代收代付的情形，公司未来将杜绝使用个人卡付款。”的月份书写错误的情形，在公开转让说明书中予以修改。公司实际控制人、董事、监事、高管、股东均已签署《关于财务规范事项承诺函》及公司股东冯德成、余代美、张德斌签署《关于个人卡付款事项承诺函》，承诺曾经代公司支付相关费用，相关费用的支付系根据股份公司签署的协议或股份公司做出的决定为依据，均具有正当理由，不存在利益输送行为。自承诺函签署之日起，严格遵守股份公司的法人治理制度、内部规章制度及控制制度，严格规范个人卡支付行为，不再出现任何代公司支付费用行为。

截至本回复出具日，公司报告期内涉及付款的个人账户，除公司股东余代美个人卡账户存在未结清银行贷款的情况，无法立即注销外，其他账户均已完

成注销。余代美已出具《承诺函》确认，待相关款项清偿后将及时进行账户注销。

②请公司补充说明报告期公司资金占用具体情况、发生原因，利率约定及利息计提情况，公司的规范及整改情况，期后是否发生。请主办券商、律师及会计师核查上述问题并就财务规范性及公司内部控制制度的健全性、有效性发表明确意见。

张德斌、冯德成、舒城浩天装饰有限公司因资金周转需求，分别从公司进行借款，借款用途均为合法用途，年利率按照一年期银行贷款利率 4.35%。上述借款事项发生前，公司与张德斌、冯德成、舒城浩天装饰有限公司均签署了《借款协议》，截至 2023 年 9 月 30 日，张德斌、冯德成、舒城浩天装饰有限公司已全额归还占用公司的资金，并根据《借款协议》全额支付借款利息。具体还款情况如下：

序号	借款人	偿还日期
1	张德斌	2021 年 12 月 28 日还款 600,000 元；2022 年 2 月 10 日还款 400,000 元；2022 年 7 月 13 日还款 700,000 元；2022 年 8 月 18 日还款 900,000 元；2022 年 10 月 8 日还款 400,000 元；2023 年 9 月 5 日还款 771,425 元。
2	冯德成	2021 年 12 月 31 日还款 400,000 元；2022 年 5 月 26 日还款 350,000 元；2023 年 9 月 5 日还款 1,251.37 元；剩余利息已与公司 2021 年度冯德成报销款相抵。
3	舒城浩天装饰有限公司	2023 年 8 月 7 日还款 1,000,000 元；2023 年 9 月 25 日还款 15,969.86 元。

公司于 2023 年 9 月 25 日召开第一届董事会第三次会议与第一届监事会第三次会议，于 2023 年 10 月 10 日召开 2023 年第三次临时股东大会，审议通过《关于确认股份公司关联交易、投资理财、对外担保等事项合规性的议案》，对上述资金占用事宜进行了补充审议。

为了防止违规资金占用的再次发生，公司股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员就规范资金占用出具了《解决或规范资金占用问题的承诺》，承诺不再发生资金占用的行为。

经核查，公司期后的其他应收款明细表、银行流水，公司期后不存在新发生的资金占用情形。

综上，关联方借款金额较小，且本金和利息均已全部归还，不属于公司内部控制存在重大缺陷。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师及会计师执行了如下核查程序：

1、访谈公司实际控制人及管理层，了解报告期内公司用于对外付款的个人银行账户的数量、卡号、使用、资金来源、资金用途、日常管理方式、形成原因及必要性、商业合理性等情况，是否完整纳入公司财务核算体系；

2、核对个人卡银行资金流水，识别相关个人银行账户用途，识别其纳入核查标准范围的流水是否存在与公司经营相关的款项收支，核查个人卡收支的完整性；

3、对于个人付款账户，将流水与账面记录交叉对比，核查是否完整纳入公司财务核算体系；

4、取得股东个人银行账户的销户证明，无法注销银行账户取得相关账户流失、无法销户的原因及未注销账户未来的销户承诺函；

5、查阅公司货币资金相关内控制度，评估并测试了与货币资金有关的内控设计的合理性和执行的有效性。

6、查阅公司市场主体专用信用报告，核查公司是否存在相关处罚记录；

7、取得公司实际控制人、董事、监事、高管、股东签署的《关于财务规范事项承诺函》及公司股东冯德成、余代美、张德斌签署《关于个人卡付款事项承诺函》；

8、通过国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国市场监管行政处罚文书网等进行检索查询；

9、核查了张德斌、冯德成、舒城浩天装饰有限公司与公司的借款协议；

10、获取公司 2023 年 9 月 25 日召开第一届董事会第三次会议与第一届监事会第三次会议的会议决议及议案，2023 年 10 月 10 日召开 2023 年第三次临时股东大会的会议决议及议案；

11、获取公司股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员就规范资金占用出具了《解决或规范资金占用问题的承诺》；

12、获取公司期后的其他应收款明细表、银行流水。

（二）核查结论

经核查，主办券商、律师及会计师认为：

1、报告期内，公司存在个人卡付款等财务不规范行为，公司已结合实际情况对报告期内存在的财务内控不规范情况进行了整改并得到有效执行，建立了有效的财务内控制度，期后未产生新的财务不规范情形。

2、报告期内的资金占用，因借款金额较小，且本金和利息均已全部归还，不属于公司内部控制存在重大缺陷。

（10）关于交易性金融资产。报告期各期末，公司交易性金融资产余额分别为 2,541.95 万元、924.98 万元和 884.52 万元。请公司补充说明：交易性金融资产归集和核算的投资产品明细情况、资产管理机构、投资组合构成、风险特征等，其基础资产是否存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形；前述投资资金的具体流向，是否涉及关联方资金占用；公司购买前述金融资产是否履行了内部审批程序，公司对金融资产投资规模、收益及风控管理等相关内控措施及有效性。请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、公司补充说明事项

（一）交易性金融资产归集和核算的投资产品明细情况、资产管理机构、投资组合构成、风险特征等，其基础资产是否存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形

1、报告期交易性金融资产归集和核算的投资产品明细情况

单位：万元

产品名称	2023年5月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
------	------------	-------------	-------------

中银理财-乐享天天	884.52	924.98	741.95
中银理财-日积月累	-	-	1,800.00
合计	884.52	924.98	2,541.95

2、报告期交易性金融资产投资基本情况

产品名称	中银理财-乐享天天【产品代码 AMHQLXTTZSO1】	中银理财-日积月累计划【产品代码 AMRJYL01】
产品托管人	中国银行股份有限公司	中国银行股份有限公司
资产管理机构	中银理财有限责任公司	中银理财有限责任公司
产品类型	固定收益类非保本浮动收益型	固定收益类非保本浮动收益型
投资组合构成	本理财产品募集的资金主要投资于以下金融工具： 1. 货币市场工具，包括但不限于各类存款、存单、质押式回购等； 2. 固定收益证券：包括但不限于国债、金融债、次级债、中央银行票据、政策性金融债、公司债、企业债、超短期融资券、短期融资券、中期票据、非公开发行非金融企业债务融资工具、资产支持证券等。 3. 监管部门认可的其他金融投资工具。	本理财产品募集的资金主要投资于以下金融工具： 1. 现金；2. 期限在1年以内(含1年)的银行存款、债券回购、中央银行票据、同业存单；3. 剩余期限在397天以内(含397天)的债券、在银行间市场和证券交易所市场发行的资产支持证券； 4. 银保监会、中国人民银行认可的其他具有良好流动性的货币市场工具。
风险特征	风险级别：中低风险产品； 本金亏损的概率较低，但投资收益存在一定不确定性的产品	1级（低风险）。 本理财产品的风险评级，为中银理财内部评级； 本产品通过代理销售机构渠道销售的，理财产品评级应当以代理销售机构最终披露的评级结果为准。
基础资产是否存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形	否	否

公司购买的理财产品主要系向银行购买的固定收益类非保本浮动收益型产品。截至2023年5月31日公司交易性金融资产归集的投资产品金额为884.52万元，该类产品历史业绩中未出现亏损的情况，购买的理财产品风险级别为中低风险，资产管理人投资时主要采用的较为稳健的投资策略，出现本金亏损的概率较低。综上所述公司购买的理财产品投资稳健，出现违约风险或预期无法收回的情形可能性较低。

(二) 前述投资资金的具体流向，是否涉及关联方资金占用；

报告期内公司购买的理财产品为通过中国银行股份有限公司购买的标准化理财产品，其最终投向包括货币市场工具、债券等投资类型，故不涉及关联方资金占用。

（三）公司购买前述金融资产是否履行了内部审批程序，公司对金融资产投资规模、收益及风控管理等相关内控措施及有效性。

公司购买理财产品主要集中在有限公司阶段，公司利用闲置资金购买理财产品的行为履行了内部审批程序，已经有限公司股东会决议审议通过，授权总经理对该类事项进行审批。实际执行过程中，财务部门会同各业务部门，通过资金收支计划，预计可用于购买银行理财产品的闲置资金，经总经理审批后执行。公司出纳根据月度资金收支计划，填写《付款审批单》提交至财务总监及公司总经理处审批，审批通过后方可操作购买。为保障资金的安全性和流动性以及降低风险，公司购买理财产品的范围为国有大型商业银行发售的风险评级较低，且赎回期限较短的理财产品。公司负责管理理财产品的财务人员定期查看理财产品的收益率。公司严格按照制度规定履行了相关的内部审批程序，报告期内公司按照上述内控流程一贯执行。股份公司成立后，公司制定了《对外投资管理制度》，进一步明确了公司对外投资内控制度要求。综上，公司购买前述金融资产履行了内部审批程序，公司制定了投资相关内控措施并且报告期内得以有效执行。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师执行了如下核查程序：

- 1、取得企业交易性金融资产明细账，核查账务处理是否正确；
- 2、取得报告期内理财产品合同，通过查阅理财产品合同了解理财产品最终投向；
- 3、核查公司购买理财产品明细及投资收益情况；
- 4、取得公司所有银行账户对账单，检查理财产品购买资金往来记录；
- 5、取得公司银行账户的银行询证函，确认理财产品购买情况；
- 6、查阅公司对外投资管理制度，核查公司相关投资手续是否齐全；

7、取得了有限公司阶段关于利用闲置资金购买理财产品相关的股东会决议。

(二) 核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司交易性金融资产主要为使用闲置资金购买期限短、安全性高、流动性好、风险性低的银行理财产品，违约风险较小；

2、报告期内公司购买的理财产品为通过中国银行股份有限公司购买的标准化理财产品，其最终投向包括货币市场工具、债券等投资类型，故不涉及关联方资金占用；

3、公司购买金融资产履行了内部审批程序，公司制定了对外投资管理制度，金融资产投资规模、收益及风控管理等相关内控措施有效。

(11) 关于其他应收款。报告期各期末，公司其他应收款余额分别为 511.76 万元、1,763.17 万元和 946.33 万元。公司向巴州天能石油技术服务有限公司、北京水木一林石油天然气技术服务有限公司、北京富达鑫辉能源科技有限公司等无关联方拆出资金且金额较大。请公司补充说明：在自身货币资金并不充裕的情况下，向前述公司提供大额资金拆借的原因及商业合理性，是否计提利息及利率约定情况，是否构成资金占用，是否涉及资金体外循环，期后是否已收回。请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、公司补充说明事项

报告期内，北京水木一林石油天然气技术服务有限公司（以下简称“水木一林”）、巴州天能石油技术服务有限公司（以下简称“巴州天能”）、北京富达鑫辉能源科技有限公司（以下简称“富达鑫辉”）曾向德美高科借款，用于自身经营周转。具体情况如下：

单位：万元

序号	借款人	借款合同签署日期	偿还时间	借款金额	借款利率	担保情况
1	水木一林	2022年4月8日	2023年8月21日	1,000.00	3.70%	第三方提供连带责任保证担保
2	富达鑫辉	2022年7月22日	2023年3月28日	200.00	4.00%	第三方提供连带责任保证担保
3	巴州天能	2021年10月19日	2023年3月21日	300.00	8.00%	巴州天能进行动产抵押担保

报告期各期末公司货币资金与短期内可赎回的交易性金融资产合计分别为 3,782.46 万元、1,581.02 万元和 1,696.60 万元，公司日常经营过程中积累的账面流动资金较为充足，在同行业公司运营资金较为短缺的情况下，临时性向同行业公司拆出资金，满足同行业公司日常经营周转需要，同时在合同中约定借款利息为公司带来一定收益。公司对外借款合同中均要求借款人提供相应担保为款项收回提供了保障，公司对外借款具有商业合理性。

截至本回复出具日，公司与借款人之间的借款及利息已完全结清，相关其他应收款已在报告期内按账龄正常计提了坏账准备。

同时借款人出具《关于与北京德美高科科技股份有限公司相关人员不存在利益输送、资金往来的承诺函》，承诺：“1、本公司承诺严格遵守有关法律、法规及公司内部制度,严格规范借款行为,本公司向德美高科的借款仅用于公司经营周转,不存在通过与德美借款的形式向第三方利益输送、侵害德美高科公司及股东利益的情形。2、本公司与德美高科德实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员不存在资金往来。”

综上所述，公司对外借款具有商业合理性，已计提借款利息，不构成资金占用，不存在资金体外循环情况，期后均已收回。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师执行了如下核查程序：

1、查阅公司报告期内的银行流水，获取公司与上述借款单位的资金往来明细；

2、查阅公司与借款人签订的借款合同，查阅借款人为借款提供的担保合同情况；

3、获取借款人报告期内及报告期后的还款记录；

4、获取借款人出具的《关于与北京德美高科科技股份有限公司相关人员不存在利益输送、资金往来的承诺函》。

（二）核查结论

经核查，主办券商和会计师认为，截至本回复出具日，公司对外借款具有商业合理性，已计提借款利息，不构成资金占用，不存在资金体外循环情况，期后均已收回。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌审核指引——区域性股权市场创新型企业申报与审核（试行）》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过7个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

回复：

公司、主办券商、律师、会计师经对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌审核指引——区域性股权市场创新型企业申报与审核（试行）》等规定后认为，除上述事项，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。公司财务报告审计截止日为2023年5

月 31 日，距离公开转让说明书签署日未超过 7 个月，不存在需要按照要求补充披露、核查、并更新推荐报告的情形。

（以下无正文）

(本页无正文，为《关于北京德美高科科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之主办券商签字盖章页)

项目负责人： 孟昊

孟昊

项目小组成员：

聂朝辉

聂朝辉

李本涛

李本涛

于田爽

于田爽

马野逸

马野逸



(本页无正文，为《关于北京德美高科科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之公司盖章页)

北京德美高科科技股份有限公司

2024年12月20日

