

南京高华科技股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市发行
注册环节反馈意见落实函的回复
天职业字[2023] 8055 号

目 录

首次公开发行股票并在科创板上市发行注册环节反馈意见落实函的回复——1



关于南京高华科技股份有限公司

首次公开发行股票并在科创板上市发行注册环节反馈意见落实函的回复

天职业字[2023] 8055 号

中国证券监督管理委员会、上海证券交易所：

根据上海证券交易所于 2022 年 12 月 14 日转发的《发行注册环节反馈意见落实函》（以下简称“意见落实函”）的要求，天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“申报会计师”）作为南京高华科技股份有限公司（以下简称“高华科技”、“发行人”、“公司”）的申报会计师，对问询问题中涉及申报会计师的相关问题，逐条回复如下：

如无特别说明，本答复使用的简称与《南京高华科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书》中的释义相同。在本问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

本回复报告的字体代表以下含义：

黑体（加粗）	问询函所列问题
宋体（不加粗）	对问询函所列问题的回复
楷体（加粗）：	对招股说明书的补充披露



目录

第2题	3
-----------	---

天职国际
bakeritilly



2. 关于收入确认和存货

根据申报材料,2021 年末发出商品期后结转比例较低主要系发行人对于部分军方客户先交货后签订合同,待客户与发行人签订合同后方能结转成本。库存商品期后结转率较低原因之一是个别军工客户生产计划调整,暂未通知发行人发货。在生产过程中,发行人销售人员会与客户进行价格磋商,每次磋商结果均须经过客户内部核价、审价流程,客户相关部门认可后才会与公司正式签订合同。

请发行人:(1)说明报告期内以签订合同时点确认收入的具体情况,结合报告期内合同签署时点与产品最终验收时点间隔时长、历史合同签订经验、最终验收的磋商内部核价与合同签订的暂定价格差异等,说明发出商品结转率低是否合理,是否存在通过签订合同时点调节收入,收入确认是否符合企业会计准则相关规定。

(2)列示报告期末因军工客户生产计划调整而未发货的库存商品金额、库龄及合作执行情况,相应合同是否签订,是否存在对应需求被取消、变动等风险,存货跌价准备计提是否充分。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

回复:

【发行人说明】

一、说明报告期内以签订合同时点确认收入的具体情况,结合报告期内合同签署时点与产品最终验收时点间隔时长、历史合同签订经验、最终验收的磋商内部核价与合同签订的暂定价格差异等,说明发出商品结转率低是否合理,是否存在通过签订合同时点调节收入,收入确认是否符合企业会计准则相关规定

(一) 报告期内以签订合同时点确认收入的具体情况

发行人主要客户为军工央企集团下属单位与科研院所,军品供应存在交付时间紧、结算流程长等特点。公司为全力保障军工客户生产任务,获知客户需求后会提前生产备货,并按客户要求时间交付;同时,由于军工单位合同签署审批流程较长,存在合同签署滞后于产品交付的情况。因此,发行人向军工单位供货时,部分产品存在实际交付验收日期早于合同签订日期的情况。



发行人总体收入确认原则为：根据与客户签订合同或订单，公司在产品实际交付并取得客户验收证明文件时确认收入，即合同签署时间、产品交付时间、产品验收时间三者孰晚为收入确认时点。针对需审价产品，符合上述收入确认条件时按照合同暂定价格确认收入，待价格审定后调整当期收入。针对先发货验收、后签订合同情形，发行人以合同签订时点确认收入。报告期内，公司以签订合同时点确认收入的具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
合同签订时点确认收入金额	663.87	2,151.68	3,747.64	1,328.93
营业收入总额	13,164.81	22,641.50	15,588.87	13,023.57
占比	5.04%	9.50%	24.04%	10.20%

报告期内，发行人以签订合同时点确认收入金额分别为 1,328.93 万元、3,747.64 万元、2,151.68 万元、663.87 万元，占营业收入比重分别为 10.20%、24.04%、9.50%、5.04%，占比总体较小。2020 年，公司以合同签订时点确认收入占营业收入总额比例较高，主要原因为公司当年与 B01、C01 签订的已发货产品的合同较多。

报告期内，发行人以签订合同时点确认收入按照客户区分如下：

单位：万元

客户	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	总计
B01	238.94	559.18	1,741.15	784.93	3,324.20
C01	265.56	227.84	1,128.94	19.11	1,641.45
C02	-	294.79	533.07	1.59	829.45
D01	82.61	246.11	26.51	332.78	688.01
A04	-	486.69	-	-	486.69
其他	76.76	337.08	317.96	190.52	922.32
合计	663.87	2,151.68	3,747.64	1,328.93	7,892.12

先发货后签订合同的业务模式导致发行人部分收入以合同签订时点为收入确认时点，主要为 B01、C01、C02 等客户。该类客户为军工央企集团下属单位或科研院所，其向公司下达生产任务后，交付时间要求紧迫，发行人需全力保障军品研制业务的质量和速度。公司若因合同尚未签订而未按照军工客户要求及时交付产品，可能会导致客户研制生产任务进度延误，也会对公司与客户后续合作带来不利影响。



因此，公司接到军工客户备货通知后立即开始投产，尽快完成生产并按照客户要求时间交付，交付时合同往往尚未签订。

先发货验收后签订合同属于军工行业惯例，雷电微力（301050.SZ）、爱乐达（300696.SZ）、迈信林（688685.SH）等军工企业招股说明书或问询回复均有提及：

公司名称	相关表述
雷电微力（301050.SZ）	报告期内公司存在部分先发货后签订合同的情况，主要系公司的客户均为各大军工集团成员单位，相应采购审批流程较长。
爱乐达（300696.SZ）	部分定型件受制于客户完成合同签署流程所需时间的长短不一的影响，也存在产品已经交付验收但合同尚未完成签署的情形。
迈信林（688685.SH）	公司航空航天零部件相关业务存在先发货后签订合同的模式。

综上，发行人以签订合同时点确认收入占营业收入总额比例相对较小，客户主要为军工央企集团下属单位或科研院所。发行人以签订合同时点确认收入，主要是基于军工客户先发货验收、后签订合同的采购业务需求，符合军工行业惯例。

（二）结合报告期内合同签署时点与产品最终验收时点间隔时长、历史合同签订经验、最终验收的磋商内部核价与合同签订的暂定价格差异等，说明发出商品结转率低是否合理

1、报告期内合同签署时点与产品最终验收时点间隔时长

报告期内，发行人以合同签订时点确认收入金额对应产品验收时间与合同签署时间间隔时长如下：

单位：万元

时间间隔	2022年1-6月收入金额	占比	2021年收入金额	占比	2020年收入金额	占比	2019年收入金额	占比
1年以内	663.87	100.00%	1,619.06	75.25%	2,982.45	79.58%	1,328.93	100.00%
1-2年	-	-	532.62	24.75%	632.45	16.88%	-	-
2-3年	-	-	-	-	132.74	3.54%	-	-
合计	663.87	100.00%	2,151.68	100.00%	3,747.64	100.00%	1,328.93	100.00%

注：时间间隔为产品验收后距离合同签订时间。

发行人以合同签订时点确认收入对应的产品，验收时间与合同签署时间间隔主要在1年以内，部分为1-2年，少量产品因客户内部合同审批流程较长等原因时间间隔达2-3年。



2、报告期内历史合同签订经验

发行人向 B01、C01、C02 等客户配套压力、温湿度等高可靠性传感器及传感器网络系统，部分产品为先发货后签订合同模式。

B01 隶属于军工央企集团 B 集团，主要负责航天运载器的总体设计，是我国主力运载火箭的总体设计中心。公司为 B01 配套压力、温湿度、加速度等高可靠性传感器及传感器网络系统，终端产品覆盖多型号主力运载火箭及战术战略武器。

C01、C02 隶属于军工央企集团 C 集团，为某兵器领域大型科研单位下属子公司。公司为 C01、C02 配套压力、温湿度等高可靠性传感器，对应的终端产品覆盖现役陆军多型主力装备。

央企军工集团在与供应商的合作过程中处于强势地位，央企军工集团对供应商采购合同签署主要取决于该等客户内部审批流程与财政拨款进度，供应商（如发行人）无法干预或影响，因此存在部分产品交付验收时间早于合同签订时间。

B01、C01、C02 等客户属于军工央企集团下属单位或科研院所，客户信用较好。根据过往历史经验，部分产品交付验收后签署合同流程虽然较长，但最终都会与发行人签订合同并支付货款。

3、报告期内需审价产品最终验收的磋商内部核价就是暂定价格

根据我国军品相关价格管理办法，军方对部分军品采取审价方式确定价格。由于审价批复周期较长，客户会根据军方预测论证情况与公司谈判暂定结算价格并签订暂定价结算合同，待军方审价完成并批复后，根据最终审定价格与发行人一次性调整结算金额。

发行人依据军品行业和客户特性的历史经验判断，军品业务具备盈利空间，因此接到军工客户备货通知后即可开始投产。在生产的同时，发行人销售人员也会与客户进行价格磋商，价格磋商通常会进行多次，每次磋商结果均须经过客户内部核价、审价流程，周期较长，客户相关部门认可后才会与公司正式签订合同。上述磋商为发行人与军工央企集团下属单位或科研院所客户进行磋商，如产品需经军方审价，双方签署的合同为暂定价合同。因此，对于需审价产品，发行人的客户内部核价所得到的价格就是暂定价格，不是军方审价。



报告期内，发行人的需审价相关产品均处于审价过程中，尚未取得军方最终审定价格的批复。

4、报告期内发出商品结转率低具有合理性

报告期内，发行人的发出商品结转率低，主要是因为：发行人主要客户为军工央企集团下属单位或科研院所等军方客户，部分军方客户会要求发行人先交付、验收产品。后续签订合同过程中，因财政拨款进度、内部流程较长等原因使得合同实际签订时间较产品交付验收时间滞后较多。各期末，均存在部分已交付、验收的产品尚未签订合同。

发行人报告期内产品交付验收后存在 1-2 年、2-3 年才签订合同的情形。根据历史合作经验，产品销售合同签署时间主要取决于军方客户内部审批流程与财政拨款进度，发行人无法干预或影响，但最终客户都会与发行人签订合同并支付货款。

综上，发行人报告期发出商品结转率低具有一定合理性，后续随着合同签订将陆续结转。军方客户信用较好，历史上发行人向军方客户交付产品，最终该等客户均会与发行人签订合同并支付货款，尚未结转的发出商品的减值风险较小。

（三）报告期不存在通过签订合同时点调节收入，收入确认符合企业会计准则相关规定

1、报告期不存在通过签订合同时点调节收入情形

先发货后签订合同模式影响发行人存货对资金占用以及后续销售回款，发行人内部制订了相关制度，对销售人员签署合同以及后续回款情况进行定期检查及考核，保证在客户流程完成的情况下及时签订合同，并及时进行货款的回收。

发行人主要客户为军工央企集团下属单位或科研院所等军方客户，发行人在与军方客户合作过程中处于弱势地位，无法干预或影响军方客户内部核价、审价流程以及合同审批流程。与此同时，发行人客户内部管理极其严格，发行人客户在核价、审价后会严格按照其内部规定启动合同审批流程，不会配合供应商调整、更改合同签署时点。

先发货后签订合同属于军工行业惯例，先交付产品取得验收证明文件但未签订



合同的情形不满足收入确认条件，即发行人就已交付且验收产品现时收款金额及客户现时付款金额均无法可靠计量。因此，针对先交付验收的产品，需待发行人与客户签署正式销售合同后，交付产品金额可以可靠计量时，才能确认收入。根据公开披露文件，雷电微力（301050.SZ）、爱乐达（300696.SZ）、迈信林（688685.SH）等军工企业收入确认政策与公司进行对比如下：

公司名称	收入确认政策
雷电微力 (301050.SZ)	对于尚未审价的产品，在产品实际交付并取得验收文件时按合同暂定价格确认收入，待价格审定后签订补价协议或取得补价通知单时确认价格差异；对于无需审价的产品，在产品实际交付并取得验收文件时按合同价格确认收入。
爱乐达 (300696.SZ)	在受托加工产品加工业务已经完成，客户取得相关商品及服务的控制权时确认收入实现，即加工合同签署并生效、受托加工产品已发至客户并验收时确认收入。本公司在确认销售收入时，针对军方已批价的产品，在符合上述收入确认条件时，按照军方批价确认销售收入；针对尚未批价的产品，符合上述收入确认条件时按照合同暂定价格确认收入，在收到军方批价文件后进行调整。
迈信林 (688685.SH)	公司在销售商品收入或提供劳务在满足以下条件时确认交付模式收入的实现：公司与客户签订的加工或销售合同正式签署并生效，按照合同约定的方式向客户交货，客户收到货物后签收或验收完成。
高华科技	根据与客户签订合同或订单，公司在产品实际交付并取得客户验收证明文件时确认收入，即合同签署时间、产品交付时间、产品验收时间三者孰晚为收入确认时点。针对需审价产品，符合上述收入确认条件时按照合同暂定价格确认收入，待价格审定后调整当期收入。

发行人收入确认政策与雷电微力（301050.SZ）、爱乐达（300696.SZ）、迈信林（688685.SH）不存在实质性差异，根据收入确认政策表述，针对先发货后签订合同的情形，均要求合同签订、产品交付、产品验收三者同时满足时才确认收入。因此，针对先发货后签订合同，发行人收入确认政策符合行业惯例。

综上，发行人不存在通过签订合同时点调节收入情形。

2、收入确认符合企业会计准则相关规定

发行人收入确认政策为：根据与客户签订合同或订单，公司在产品实际交付并取得客户验收证明文件时确认收入，即合同签署时间、产品交付时间、产品验收时间三者孰晚为收入确认时点。针对需审价产品，符合上述收入确认条件时按照合同暂定价格确认收入，待价格审定后调整当期收入。针对先发货、验收后签订合同情形，发行人以合同签署时点确认收入。

军工行业先发货后签订合同模式导致发行人部分收入验收时间早于合同签订时



间。先交付产品且验收未签订合同情形下，因合作双方尚未对产品价格进行明确约定，发行人无法可靠估计产品价格，收入确认不完全满足风险报酬或控制权转移时点要求。具体说明如下：

（1）新收入准则实施前（2019 年）

原收入准则下，公司以风险报酬转移作为收入确认时点的判断标准。先交付验收产品，未签订合同，商品销售收入无法同时满足下列条件时予以确认：

会计准则相关规定	是否满足	结合公司实际情况具体分析
企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方	是	产品交付验收入库后，发行人已将产品的主要风险和报酬转移给客户。产品交付验收后产品毁损灭失的风险由客户承担，与此同时客户也可使用公司产品为其带来收益。
企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制	是	产品交付验收入库后，产品由客户管理。公司既没有产品的继续管理权，也没有对已售出的产品实施有效控制。
收入的金额能够可靠地计量	否	未签订合同情形下，发行人交付产品价格无法可靠计量。
相关的经济利益很可能流入企业	否	未签订合同情形下，发行人交付产品价格无法可靠计量。交付产品货款回收需签订合同明确价格后支付。
相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量	是	依据发行人成本核算方法，交付产品料工费成本可以可靠计量。

（2）新收入准则实施后（2020 年、2021 年、2022 年 1-6 月）

新收入准则下，发行人以控制权转移作为收入确认时点的判断标准。先交付验收产品，未签订合同，商品销售收入无法同时满足下列条件时予以确认：

控制权转移迹象	是否满足	具体分析
（1）企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	否	产品交付验收尚未签订合同情形下，收入金额无法可靠计量，发行人现时收款金额与客户付款金额无法确定。
（2）企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	是	产品交付验收后，客户已享有商品的法定所有权，可以主张商品的使用并获取全部经济利益。
（3）企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	是	产品交付验收后，实物已经转移给客户，客户已占有该实物。
（4）企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户	是	产品交付验收后，产品的减值风险以及商品价值增值或通过使用商品等产生的经济利益由客



控制权转移迹象	是否满足	具体分析
已取得该商品所有权上的主要风险和报酬		户承担或享有。客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。
(5) 客户已接受该商品	是	产品交付验收，表明客户已经接受商品。

发行人先交付产品取得验收但未签订合同情形下不完全满足风险报酬或控制权转移时点要求，即发行人就已交付且验收产品现时收款金额及客户现时付款金额均无法可靠计量，不满足收入确认政策相关规定。因此，针对先交付验收的产品，需待发行人与客户签署正式销售合同后，交付产品金额可以可靠计量时，才能确认收入。

综上，发行人收入确认方式符合企业会计准则相关规定。

二、列示报告期末因军工客户生产计划调整而未发货的库存商品金额、库龄及合作执行情况，相应合同是否签订，是否存在对应需求被取消、变动等风险，存货跌价准备计提是否充分

(一) 报告期末因军工客户生产计划调整而未发货的库存商品金额、库龄及合作执行情况

报告期内，发行人因军工客户生产计划调整而未发货的库存商品情况如下：

单位：万元

库龄	2022-6-30	占比	2021-12-31	占比	2020-12-31	占比	2019-12-31	占比
1 年以内	246.33	39.48%	308.19	52.65%	466.04	71.54%	491.94	68.28%
1-2 年	230.01	36.86%	181.28	30.97%	143.28	21.99%	197.35	27.39%
2 年以上	147.64	23.66%	95.84	16.37%	42.12	6.47%	31.21	4.33%
合计	623.98	100.00%	585.31	100.00%	651.45	100.00%	720.50	100.00%
期后结转金额	222.17	/	295.03	/	444.57	/	635.39	/
结转占比	35.61%	/	50.41%	/	68.24%	/	88.19%	/

注：期后结转截止日期为 2022 年 11 月 30 日。

报告期内，发行人因军工客户生产计划调整而未发货的库存商品金额分别为 720.50 万元、651.45 万元、585.31 万元、623.98 万元，库龄主要为 2 年以内。截至 2022 年 11 月 30 日，期后结转率分别为 88.19%、68.24%、50.41%、35.61%，呈下降趋势，主要与距离截止日的时间间隔不断缩短有关。

报告期内，因军工客户生产计划调整而未发货的库存商品对应客户主要为 B01、



C02 等国有大型军工单位或科研院所，发行人与对应客户一直维系着良好合作状态。客户向公司下达生产任务或订单后，公司全力生产满足客户下达生产任务或订单的交付时间要求。产品生产完毕，实际交付时发行人主要依据客户发货通知完成产品交付，实际发货通知时间可能晚于首次下达生产任务或订单要求交付时间。因军工客户信用良好，预计随着时间推移将陆续交付并实现结转。

（二）相应库存商品有纸质合同或生产备货通知，对应需求被取消、变动等风险较小，存货跌价准备计提充分

由于军品行业及客户特性，部分项目开展前，不完全以纸质合同形式明确双方权利义务，而以客户下达的生产备货通知作为双方正式开展合作的契约，生产备货通知须明确产品名称、技术要求、交货日期等信息。接到军品客户备货通知时，发行人的销售经理会按照公司内部流程发起评审，评审通过后方可开展后续生产任务。因此报告各期末，因军工客户生产计划调整而未发货的库存商品并未完全签订合同，但都有生产备货通知。

发行人军品客户主要为国有大型军工单位或科研院所，信用良好，向发行人下达生产任务或订单后，需求后续被取消、变动风险较小。报告期内，因军工客户生产计划调整而未发货的库存商品随着时间推移也将陆续交付并实现结转。

发行人根据历史经验及产品实际销售情况，在资产负债表日对存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，并基于谨慎性原则，对库龄 2 年以上全部库存商品，全额计提跌价准备。

综上，发行人因军工客户生产计划调整而未发货的库存商品均有纸质合同号或生产备货通知支撑，军品客户向公司下达生产任务或订单后，需求后续取消或变动的风险较小。发行人出于谨慎性原则，对库龄 2 年以上的库存商品全额计提跌价准备，存货跌价准备计提充分。

【核查过程】

申报会计师针对前述事项执行了如下核查：

1、访谈发行人销售负责人、财务负责人，了解军品产品先发货后签订合同背景原因，历史合同签订经验、销售合同签订过程，先发货后签订合同产品收入确认方



式；

2、访谈发行人销售负责人，了解发行人客户内部核价、审价与军方审价差异，了解发行人与客户签订暂定价格来源依据；

3、获取发行人收入确认明细表，统计报告期内以合同签订时点确认收入金额及客户、验收时间与合同签订时间间隔，分析收入变动原因；

4、通过公开渠道查询涉军上市公司先发货后签订合同披露信息，判断发行人部分军品产品先发货后签订合同是否符合行业惯例；

5、访谈发行人销售负责人，了解先发货后签订合同情形公司内部制度约定，军品客户合同签订过程发行人能否控制签订进度，军品客户是否配合发行人签订合同进度；

6、获取发行人验收时间早于合同签订时间主要客户销售合同，结合销售合同主要条款和涉军类上市公司收入确认政策，分析发行人收入确认是否符合企业会计准则规定；

7、获取发行人报告期各期末因军工客户生产计划调整而未发货的库存商品明细，统计对应金额、库龄、期后结转情况以及对应客户明细，分析变动原因；

8、访谈发行人销售负责人，了解军品客户下达生产任务或订单后，后续是否存在被取消或变动情形，分析发行人军工客户生产计划调整而未发货的库存商品存货跌价风险。

【核查意见】

经核查，申报会计师认为：

1、发行人总体收入确认原则为：根据与客户签订合同或订单，公司在产品实际交付并取得客户验收证明文件时确认收入，即合同签署时间、产品交付时间、产品验收时间三者孰晚为收入确认时点。针对先发货验收、后签订合同的情形，发行人以合同签订时点确认收入。报告期内，发行人以签订合同时点确认收入占营业收入总额比例相对较小，以签订合同时点确认收入主要基于军工客户先发货、验收后签订合同的采购业务需求，符合军工行业惯例；



2、报告期内，发行人合同签署时点与产品最终验收时点间隔时间主要在 1 年以内，部分为 1-2 年，少量产品因客户内部合同审批流程较长等原因时间间隔达 2-3 年。根据历史经验，虽然部分产品交付验收后签署合同流程较长，但最终都会与发行人签订合同并支付货款。对于需审价产品，客户与发行人参照客户内部核价结果签订暂定合同，最终验收的磋商内部核价就是合同暂定价格。发行人发出商品期后结转率较低主要是尚未签订合同，具有合理性，后续随着合同签订将陆续结转；

3、发行人在与军工客户合作过程中处于弱势地位，无法干预或影响军工客户内部核价、审价流程以及合同审批流程，报告期内不存在通过签订合同时点调节收入情形。发行人收入确认方式符合企业会计准则规定与行业惯例；

4、报告期各期末，发行人因军工客户生产计划调整而未发货的库存商品库龄主要为 2 年以内，与合作客户的执行情况较好，预计将陆续交付并实现结转；

5、发行人因军工客户生产计划调整而未发货的库存商品均有纸质合同或生产备货通知支撑，符合军工行业及客户特性。军工客户向公司下达生产任务或订单后，需求后续取消或变动风险较小。发行人出于谨慎性原则，对库龄 2 年以上的库存商品全额计提跌价准备，存货跌价准备计提充分。



[此页无正文]



二〇二三年二月十七日

中国注册会计师:



中国注册会计师:



中国注册会计师:



照
执
业
营

统一社会信用代码

911101085923425568



扫描市场主体身份码了解更多信息、记录、备案、许可、监管信息，体验更多应用服务。

(副本)(15-1)

名称 天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)

米 刊 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 邱靖之

圖 損 扣 絲

出资额 15099万元

成立日期 2012年03月05日

主要经营场所 北京市海淀区车公庄西路19号68号楼A-1和A-5区域

登记机关



2023年01月17日

国家企业信用信息公示系统网址: <http://www.gsxt.gov.cn>

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制

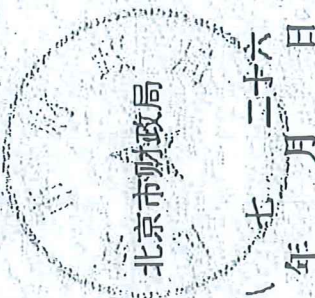
审计报告：验证企业资本、出具审计报告：清算事宜中的审计、法律、税务、会计、管理、技术、软件、系统、数据、处理、(市场)主体、运营、活动、不、得、从、动、

对一致

证书序号:0000175

说明

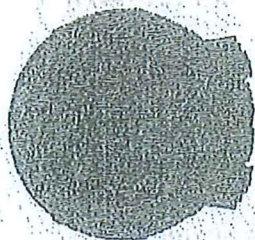
- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

二〇一一年七月二十六日

中华人民共和国财政部制



会计师事务所

天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)

名称:

邱靖之

首席合伙人:

主任会计师:

经营场所:

北京市海淀区车公庄西路19号68号楼A-1和A-5区域

特殊普通合伙

组织形式:

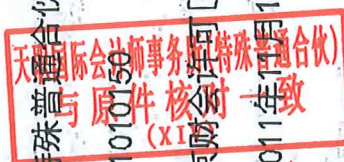
执业证书编号:

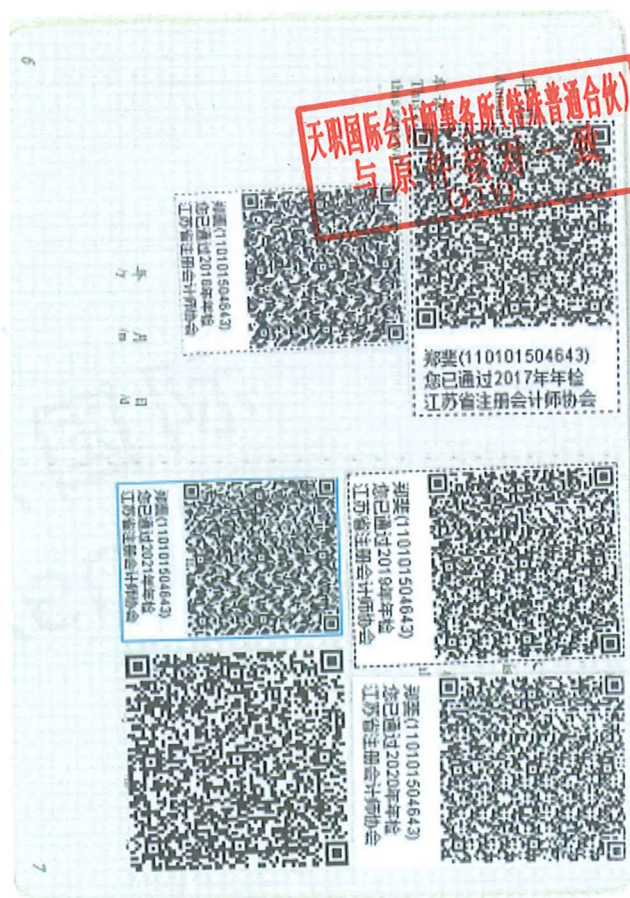
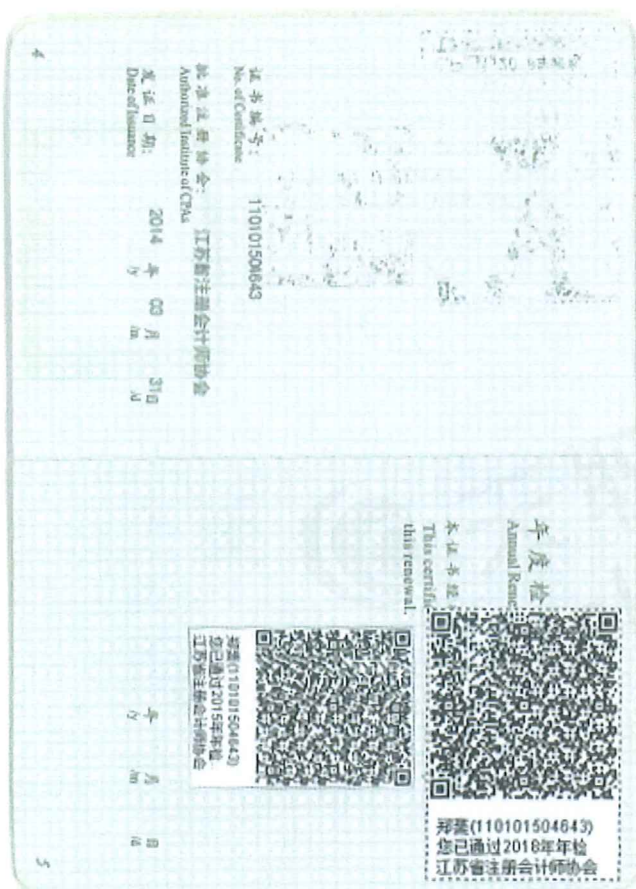
批准执业文号:

批准执业日期:

11010150
京财会许可[2011]0105号

2011年11月14日









姓名 刘华凯
Full name
性别 男
Sex
出生日期 1982-02-24
Date of birth
工作单位 天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)上海分所
Working unit
身份证号码 410423198202240335
Identity card No.



年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

证书编号: 110002400257
No. of Certificate

批准注册协会: 上海市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2009年09月28日
Date of Issuance



刘华凯(110002400257)
您已通过2021年年检
上海市注册会计师协会
2021年10月30日



刘华凯 2022-8

年 月 日
/y /m /d