

十堰市泰祥实业股份有限公司

Shiyan Taixiang Industry Co., Ltd

十堰经济开发区吉林路 258 号

关于十堰市泰祥实业股份有限公司 向创业板转板上市申请文件的审核问询函 的回复

保荐机构



中国（上海）自由贸易试验区世纪大道 1198 号 28 层

深圳证券交易所:

根据贵所上市审核中心 2021 年 11 月 19 日下发的《关于十堰市泰祥实业股份有限公司向创业板转板上市申请文件的审核问询函》(审核函〔2021〕040002 号)(以下简称“问询函”)的要求,十堰市泰祥实业股份有限公司(以下简称“公司”、“泰祥股份”或“转板公司”)与长江证券承销保荐有限公司(以下简称“保荐机构”)、北京市中伦律师事务所(以下简称“申报律师”)、公证天业会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“申报会计师”)本着勤勉尽责、诚实守信的原则,就有关问题进行了进一步核查,并出具如下回复。

如无特别说明,本审核问询函回复中的简称或名词释义与《十堰市泰祥实业股份有限公司向创业板转板上市报告书(申报稿)》(以下简称“转板上市报告书”)相同。

本问询函回复的字体

问询函问题	黑体
问询函回复	宋体
对申请文件的修改	楷体加粗

本问询函回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异,均因计算过程中的四舍五入所形成。

目录

目录.....	2
问题 1.关于成长性与创业板定位.....	3
问题 2.关于技术先进性.....	20
问题 3.关于业务.....	47
问题 4.关于行业.....	61
问题 5.关于业绩波动情况.....	78
问题 6.关于客户及产品集中度.....	94
问题 7.关于收入构成及变动情况.....	114
问题 8.境外销售.....	131
问题 9.关于成本及采购.....	151
问题 10.关于供应商.....	172
问题 11.关于毛利率.....	182
问题 12.关于主要财务指标.....	197
问题 13.关于关联方与关联交易.....	208
问题 14.关于股权激励.....	216
问题 15.关于募集资金使用情况.....	236
问题 16.关于其他事项.....	263

问题 1.关于成长性与创业板定位

申请文件显示：

(1) 报告期内，公司客户集中度高、产品单一，对大众汽车及其全球范围内控股或参股企业实现的销售收入占比分别为 98.95%、97.82%、98.17%和 96.09%，产品均为发动机主轴承盖。报告期各期，公司产能利用率分别为 91.78%、76.27%、58.90%和 63.56%，2019 年以来产能利用率较低。

(2) 转板上市报告书显示，公司不断开拓新产品和新业务，产品结构多元化进展情况良好，是汽车零部件制造领域的一家成长型创新创业企业。公司新产品差速器壳处于向客户报价阶段。

(3) 报告期内，公司营业收入分别为 19,749.78 万元、17,851.13 万元、15,489.98 万元和 8,510.57 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为 8,383.52 万元、7,313.99 万元、6,556.74 万元和 3,449.87 万元，2018 年-2020 年持续下滑。报告期内公司毛利率水平较高。

请你公司：

(1) 说明新产品、新客户拓展计划及拓展成果具体情况，新产品获得定点情况，差速器壳报价进展及预计能够获得定点及批量生产所需时间；报告期内公司产能利用率、营业收入、扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润持续下滑，客户和产品类型较为单一，公司相关产品、客户拓展计划是否取得实效。

(2) 结合汽车行业产销量变化情况、大众集团经营情况、公司历史上获得大众集团产品定点及变化情况、公司产品在大众集团中份额及预计变化情况、公司新产品导入及新客户开发情况、在手订单情况等，充分论述公司是否具有成长性，是否符合创业板定位。

(3) 结合新产品报价情况及预计量产后毛利率水平、大众集团外其他客户毛利率水平等，说明公司开发新产品、新客户对毛利率的具体影响，并完善转板

上市报告书中“毛利率下降风险”部分的风险提示。

请保荐人发表明确意见。

【问题回复】

一、说明新产品、新客户拓展计划及拓展成果具体情况，新产品获得定点情况，变速器壳报价进展及预计能够获得定点及批量生产所需时间；报告期内公司产能利用率、营业收入、扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润持续下滑，客户和产品类型较为单一，公司相关产品、客户拓展计划是否取得实效

（一）新产品、新客户拓展计划及拓展成果具体情况，新产品获得定点情况，变速器壳报价进展及预计能够获得定点及批量生产所需时间

1、公司新产品、新客户拓展策略和计划

面对下游整车行业集中度较高的特点，公司针对性地选择了大众集团作为核心客户。在当前有限的人力、资金等资源和产能规模下，公司秉承做精做深优质客户的市场拓展策略，以大众集团内现有客户作为核心客户，以现有的主轴承盖作为核心产品，有选择地对大众集团体系内的新客户、大众集团体系外的新客户、新的主轴承盖产品和非主轴承盖产品进行开发，具体如下：

（1）大众集团体系内新客户的开发

大众集团内大部分公司针对具体项目均独立开展招投标并选择定点供应商，公司作为大众集团全球供应商和 A 级供应商，有资格参与大众集团全球工厂铸造机加件的竞标。公司持续关注大众集团内各公司（包括老客户和新客户）发布新项目的情况，选择符合公司定位的产品参与投标。

（2）大众集团体系外新客户的开发

公司持续对大众集团外的新客户进行开发，主要选择信誉良好、具有国际竞争力的整车厂。通过公司前期的客户开发工作，目前已成为雷诺-日产-三菱联盟、宝马汽车、菲亚特、东风汽车、福田汽车和宝沃汽车等品牌的合格供应商，公司

也持续跟进上述潜在客户的项目需求，积极参与项目竞标，报告期内对东风雷诺（后续业务由东风日产承接）、东风动力、福田汽车和北京宝沃形成了销售收入。

（3）对新主轴承盖产品的开发

主轴承盖产品系公司目前的核心产品，公司针对现有客户和潜在客户，积极参与主轴承盖产品的投标。报告期内公司开发的新主轴承盖产品包括现有产品的迭代型号产品、新型号产品，以及新客户的主轴承盖产品。

（4）对非主轴承盖产品的开发

公司持续研究开发基于核心铸造技术优势的新的专业化产品，丰富产品类别。对于新产品的选择，公司主要考虑是否具备工艺可行性、是否具备合理利润水平、是否适应行业发展趋势。公司曾对空压机曲轴毛坯、非道路用车液压阀体和差速器壳等产品进行了方案论证并与潜在客户进行了技术交流，并对空压机曲轴毛坯产品和差速器壳产品进行了样件试制并取得成功。

近年来，公司具备合格供应商资格的整车厂发布了数个差速器壳项目的产品需求，经论证，公司从生产工艺上具备可行性，具备高效低成本生产的可能，产品利润能够得到合理保障，且能够顺应新能源汽车的发展趋势，同时客户群体也符合公司定位，故公司积极参与差速器壳产品的投标报价。

2、新产品、新客户拓展成果及获得定点具体情况

报告期内，公司在现有产品和客户的基础上，持续开发新订单和新客户，并成功开发了墨西哥大众、巴西大众、印度大众、东风日产等新客户。公司新产品、新客户的开拓成果如下：

（1）报告期内新签订协议或首次实现收入的产品情况

单位：万元

产品型号	对应客户	签订时间	销售收入			
			2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
EA888 系列 第四代	墨西哥大众	2018年	552.66	422.87	11.26	-
	匈牙利奥迪	2017年	1,165.15	1,966.93	1,355.42	-
EA888 系列	墨西哥大众	2021年	-	-	-	-

产品型号	对应客户	签订时间	销售收入			
			2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
第五代	大众一汽发动机	2021年	-	-	-	-
	匈牙利奥迪	2020年	55.71	-	-	-
EA113系列	墨西哥大众	2021年	-	-	-	-
EA897系列	匈牙利奥迪	2021年	-	-	-	-
宝沃某系列	北京宝沃	2021年	-	-	-	-
HR13系列	东风雷诺	2017年	-	0.87	2.66	2.62
	东风日产	2020年	-	-	-	-
M9T系列	东风动力	2017年	85.75	70.76	20.44	1.84

注：签订时间为客户提名信发布时间或合同签订时间，下同。

(2) 报告期内新签订协议或首次实现收入的客户情况

单位：万元

对应客户	产品型号	签订时间	销售收入			
			2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
墨西哥大众	EA888系列第四代	2018年	552.66	422.87	11.26	-
	EA888系列第三代	2019年	501.74	437.28	-	-
	EA888系列第五代	2021年	-	-	-	-
	EA113系列	2021年	-	-	-	-
巴西大众	EA211系列	2018年	50.56	249.52	547.84	334.28
印度大众	EA211系列	2019年	3.47	0.77	-	-
东风日产	HR13系列	2020年	-	-	-	-
东风雷诺	HR13系列	2017年	-	0.87	2.66	2.62

报告期内，公司由上述新产品或新客户实现的销售收入合计分别为 338.73 万元、1,937.63 万元、3,149.00 万元和 2,415.04 万元，呈逐年上升的趋势。

(3) 报告期内新产品获得定点的情况

报告期内，公司新产品获得定点情况详见本回复“问题 5.关于业绩波动情况”之“二、结合报告期内与大众系各公司合作协议签署情况，说明与大众系历年合

作（含历年定价、销量及供应份额变化情况）中是否存在导致公司持续经营能力出现重大不利变化的关键合同事项变更情形。”之“（一）与大众系客户历年合作的定价及供应份额情况”和“问题 6.关于客户及产品集中度”之“三、结合与大众系客户在主要合同条款、信用政策、结算及收款方式与其他客户相比是否存在明显差异，说明公司开发新客户对其经营业绩稳定性的具体影响。”之“（一）大众系客户与其他客户主要合同条款对比情况”。

3、公司差速器壳项目的进展情况

（1）差速器壳报价情况

公司从 2013 年开始持续与现有客户及潜在客户就差速器壳产品进行沟通交流，并陆续向不同客户进行差速器壳项目的技术交流和报价。自 2018 年以来，公司差速器壳项目的情况如下：

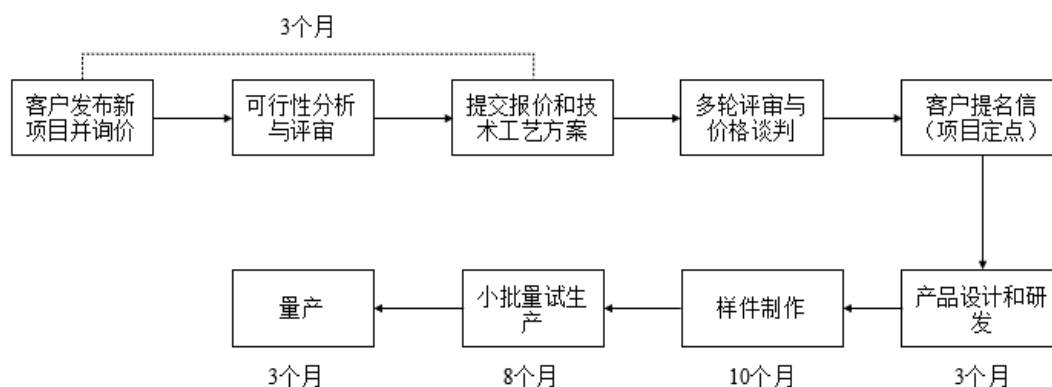
产品型号	报价时间	产品类型	客户名称	项目成果
宝马差壳 C	2021 年	差速器壳	宝马汽车	已提交报价和技术工艺方案
大众差壳 A	2021 年	差速器壳	大众汽车	已提交报价和技术工艺方案
奥迪差壳 A	2020 年	差速器壳	奥迪汽车	已提交报价和技术工艺方案
宝马差壳 B	2019 年	差速器壳	宝马汽车	多轮评审与价格谈判（样件评审通过）
宝马差壳 A	2018 年	差速器壳	宝马汽车	已提交报价和技术工艺方案

截至目前，公司仍在进行中的差速器壳项目为宝马差壳 C 产品。

（2）新项目开发周期

汽车零部件制造行业是一个具有严格供应商认证壁垒的行业。首先，汽车零部件制造企业需通过严格的第三方质量管理体系认证 IATF16949，获得该认证周期长，成本较高。其次，还需满足整车制造企业的特殊标准和要求，具备客户认可的技术研发能力、质量保证能力、生产制造能力以及成本控制能力等多方面的认证，认证成功才能被整车制造企业纳入合格供应商范围。最后，每一个新项目产品还需经过竞价、研发、试样、小批量生产到批量生产等多个阶段。整个认证过程较为严苛，从合格供应商认证到实现产品量产，一般需要 2-3 年时间。

新项目开发流程和时间通常如下：



根据公司过往开发新项目的经验，从获取客户提名信（项目定点）到实现量产约 2 年时间。

（3） 差速器壳项目预计的定点及量产时间

目前，公司差速器壳项目中的宝马差壳 C 产品正处于报价阶段，若公司能够获取项目定点，根据历史经验，自项目定点到量产预计需约 2 年时间。受目前“新冠”疫情的影响，汽车产业供应链风险增加，公司是否能够取得该项目定点以及最终实现量产的时间存在不确定性。

（二） 公司相关产品、客户拓展计划取得实效

1、 2018 年-2020 年公司业绩波动的主要因素

报告期内公司业绩波动主要由于全球汽车行业景气度不佳、“新冠”疫情等因素而导致的汽车产销量下滑，具体影响因素详见本回复“问题 5.关于业绩波动情况”之“一、说明报告期经营业绩大幅下降的主要原因及影响因素的可持续性，报告期收入及利润逐年下滑是否与同行业可比公司波动趋势一致，是否符合行业特点。”

2、 2021 年以来公司业绩开始恢复

随着疫情因素的影响力逐渐消退，汽车产业开始回暖，公司的经营业绩开始恢复。2021 年 1-6 月，公司产能利用率有所提升，营业收入、扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润同比分别增长了 45.84%和 38.74%。

3、 公司新产品或新客户拓展情况及成效

由本问题回复之“（一）新产品、新客户拓展计划及拓展成果具体情况，新产品获得定点情况，变速器壳报价进展及预计能够获得定点及批量生产所需时间”可知，公司报告期内发动机主轴承盖新产品或新客户所实现的销售收入分别为338.73万元、1,937.63万元、3,149.00万元和2,415.04万元，呈逐年增长的趋势，主轴承盖产品取得了实质进展，同时变速器壳产品也在持续开发中。

二、结合汽车行业产销量变化情况、大众集团经营情况、公司历史上获得大众集团产品定点及变化情况、公司产品在大众集团中份额及预计变化情况、公司新产品导入及新客户开发情况、在手订单情况等，充分论述公司是否具有成长性，是否符合创业板定位。

（一）公司具备成长性，符合创业板定位

1、汽车行业回暖使公司具备成长性

随着“新冠”疫情防控的常态化及影响力减弱，2021年以来，下游汽车消费市场需求量开始增加，全球汽车行业开始逐步回暖，产销量逐渐恢复。公司在市场份额相对稳定的情况下，未来业绩存在增长空间。

2、核心客户业绩增长与公司稳定的份额使公司具备成长性

公司的核心客户大众集团作为全球主要汽车制造企业集团之一，排名位于头部。大众集团在国内及全球市场中均展现了较为强劲的市场影响力并始终保持较高的市场份额，旗下汽车品牌覆盖高、中、低各类消费档次，工厂分布于世界各地。尽管受到宏观经济、“新冠”疫情等方面的影响，全球汽车行业总体出现下滑，但公司的核心客户大众集团的经营情况相对稳定，随着疫情防控常态化及全球汽车产业的复苏，大众集团2021年前三季度业绩同比大幅增长，未来仍存在增长的空间。

转板公司与大众集团的合作历史较长，从为大众集团的国内合资客户配套到为大众全球配套，产品从EA888系列第一代到第五代、EA211系列1.0至1.6排量、EA390和EA897系列，产品系列逐渐丰富，配套客户也逐渐增加。报告期内公司占大众集团的总体份额基本稳定，并持续获得了大众集团发布的迭代产品提名信。

因此，公司核心客户业绩增长与公司稳定的份额使公司未来的业绩具备增长空间，公司具备成长性，符合创业板定位。

3、公司新客户、新产品的开发成果使公司具备成长性

公司以现有客户为基础，凭借良好的市场口碑，进入更多优质的整车生产商的供应链系统，同时开发基于核心铸造技术优势的专业化产品，从“客户多元化+产品专业化”方面进一步拓展业务发展空间。近年来，持续不断地对新产品和新客户进行开发，尤其是加大了对非大众集团客户和非主轴承盖产品的开发力度，并取得了一定的效果。

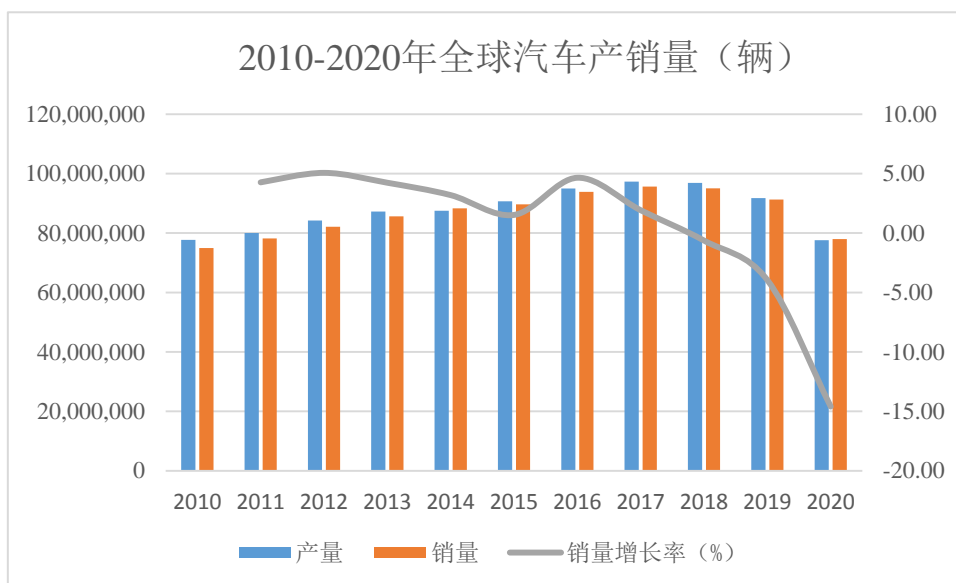
目前公司已成为了雷诺-日产-三菱联盟、宝马汽车、菲亚特、东风汽车、福田汽车和宝沃汽车等品牌的合格供应商，取得了东风雷诺（后续业务由东风日产承接）、东风动力、福田汽车和宝沃汽车的项目定点并在报告期内形成了销售收入。

公司在发动机主轴承盖产品取得了成功后，投入了大量的资源开发不受新能源影响的新产品差速器壳，形成了一定的技术积累。报告期内，公司根据客户需求积极参与产品投标，与现有客户和潜在客户就差速器产品进行了频繁的交流，为宝马汽车开发了产品样件，样件质量获得了客户的高度认可。目前，公司正在参与宝马汽车的差速器壳产品报价。

由于汽车零部件行业的特点，新产品和新客户从开发到量产需要经过数年时间。随着与非大众集团客户定点项目的量产，非主轴承盖产品市场的逐渐开发，公司未来业绩存在增长空间，具备成长性，符合创业板定位。

（二）汽车行业产销量变化情况

1、全球汽车产销量变化情况

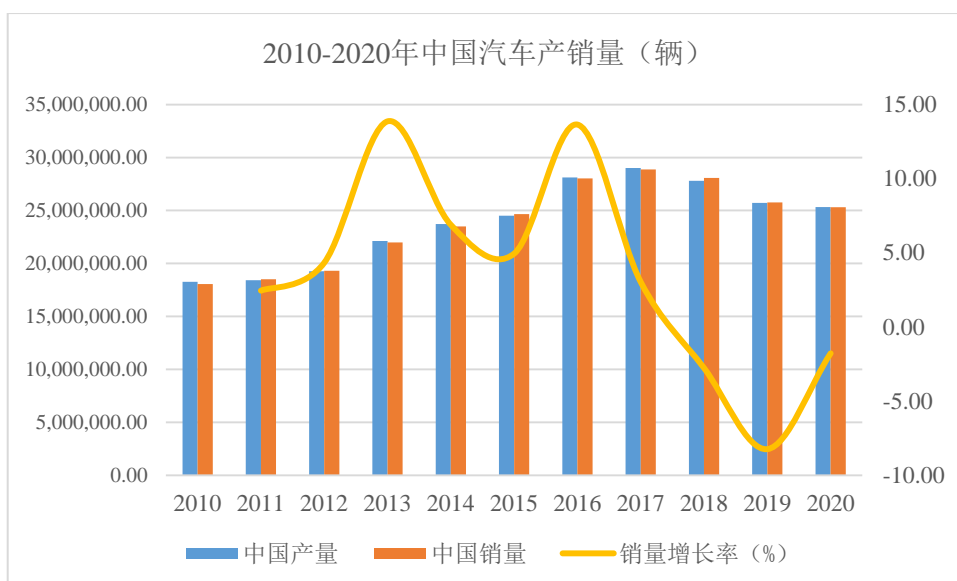


数据来源：Wind 经济数据库

自 2018 年开始，受全球经济形势及贸易因素影响，汽车市场遇冷，全球汽车销量总体开始出现下滑趋势。2018 年-2020 年，全球汽车产量分别 9,686.90 万辆、9,178.69 万辆和 7,762.16 万辆；全球汽车销量分别 9,505.59 万辆、9,129.67 万辆和 7,797.12 万辆，其中 2018 年下滑 0.63%、2019 年下滑 3.95%，2020 年受到“新冠”疫情影响，全球汽车销量降至低位，下滑 14.60%。但 2020 年下半年开始至今，随着全球疫情防控的常态化，消费市场开始反弹，全球汽车的产销量逐渐恢复。

高工产业研究院（GGII）最新发布的《全球汽车产销数据库》统计显示，2021 年 1-6 月全球汽车销量约 4,097 万辆，同比增长 26%。从车辆类别来看，2021 上半年全球乘用车销量约 2,684 万辆，同比增长 24%；全球客车销量约 32 万辆，同比增长 21%；全球专用车销量约 1,381 万辆，同比增长 33%。因此，全球汽车市场从 2021 年开始逐步回暖。

2、我国汽车产销量变化情况



数据来源：Wind 经济数据库

报告期内，我国汽车行业处在转型升级过程中，受宏观经济增速放缓、汽车购置税政策退坡、环保标准切换、“新冠”疫情等因素的影响，汽车行业承受了较大压力，出现了一定幅度的下滑。2018年-2020年，我国汽车产量分别为2,780.92万辆、2,572.07万辆和2,532.50万辆，我国汽车销量分别为2,808.06万辆、2,576.87万辆和2,531.11万辆，汽车销量同比分别下滑2.76%、8.23%和1.78%。2020年下半年开始，因我国疫情防控的良好效果以及各地政府的经济刺激政策，汽车终端市场开始复苏，产销量逐渐恢复，2021年1-6月我国汽车销量为1,287.85万辆，同比增长25.88%。

（三）大众集团经营情况

2018年-2020年，在全球汽车行业下滑的大背景下，大众集团的经营情况相对稳定。根据大众集团年度报告，2018年-2020年汽车总销量分别为1,090.0万辆、1,095.6万辆和915.7万辆，其中乘用车销量分别为1,066.6万辆、1,071.3万辆和896.5万辆，基本保持稳定。根据Marklines统计数据，2018年-2020年大众集团汽车销量占全球汽车销量比例分别为11.23%、11.71%和11.39%，市场份额较为稳定。2021年1-9月大众集团汽车销量为646.6万辆，同比增长2.5%，实现销售收入1,865.99亿欧元，同比增长20%，大众集团2021年经营业绩增长明显，整体开始出现回暖。

(四) 公司历史上获得大众集团产品定点及变化情况、公司产品在大众集团中份额及预计变化情况

1、公司历史上与大众集团合作的定点情况

公司于 2005 年与大众集团建立合作关系，此后，双方合作历史演变及相关重要时间点情况如下：

年度	业务内容
2005年	获得EA888系列发动机主轴承盖项目定点，负责机加工生产
2007年	公司开始对大众一汽发动机、上汽大众批量供货
2009年	公司通过大众集团亚太质保部审核，供应商评定等级为A级
2010年	公司获得大众集团EA211系列1.2/1.4排量发动机主轴承盖的项目定点，可供货至大众汽车、匈牙利奥迪及斯柯达公司
2011年	公司第一条铁型覆砂铸造生产线建成，并通过大众汽车奥迪总部的技术认可
2012年	公司获得大众一汽发动机EA888系列第三代发动机主轴承盖项目定点，上汽大众EA888系列第三代发动机主轴承盖项目定点及大众汽车EA288系列柴油发动机主轴承盖项目定点
2013年	公司向大众集团年供货主轴承盖产品超过100万套
2014年	公司获得上汽大众EA211系列发动机主轴承盖项目定点，同时开始向大众汽车批量供货EA211系列主轴承盖
2016年	公司获得大众集团EA390系列以及EA211系列1.0排量发动机主轴承盖项目定点，其中EA211系列1.0排量发动机主轴承盖产品供货至大众汽车、匈牙利奥迪及斯柯达公司；同年，公司获得奥迪汽车EA888系列第三代发动机主轴承盖项目定点
2017年	公司获得匈牙利奥迪EA888系列第四代发动机主轴承盖项目定点以及上汽大众EA211系列1.5排量发动机主轴承盖项目定点
2018年	公司获得巴西大众EA211系列发动机主轴承盖项目定点及墨西哥大众EA888系列第四代发动机主轴承盖项目定点
2019年	公司获得印度大众EA211系列1.0排量发动机主轴承盖项目定点及墨西哥大众EA888系列第三代发动机主轴承盖项目定点
2020年	公司获得匈牙利奥迪EA888系列第五代发动机主轴承盖项目定点
2021年	公司获得墨西哥大众EA888系列第五代发动机主轴承盖项目定点和大众一汽发动机EA888系列第五代发动机主轴承盖项目定点

2005 年以来，公司凭借突出的研发和创新能力、良好的成本控制能力、稳定的产品质量以及快速的客户响应能力，与大众集团建立起了长期、稳定、互惠、互信的良好合作关系。在此期间，公司从单一承接主轴承盖的精加工到铸造、机加一体化生产；从配套大众 EA888 系列第一代发动机，到覆盖 EA888 系列第二

代、三代、四代、五代以及 EA211 系列 1.0-1.6 排量等大众集团主流型号汽车发动机；从服务大众一汽发动机单个客户，到服务于大众集团、匈牙利奥迪、斯柯达公司、巴西大众、墨西哥大众、印度大众以及上汽大众、上海大众动力总成等多家大众集团全球客户，在长期的合作过程中，逐渐成长为大众集团在全球市场重要的合作伙伴。

2、公司报告期内获得大众集团产品定点情况

大众集团一般根据供应商特点定向发布新项目，转板公司一般以现有产品为基础选择项目进行报价，如 EA211 小排量产品、EA888 迭代产品等，这些产品转板公司均获得项目定点。

报告期内，公司获得定点资格的情况如下表所示：

年份	大众集团发布主轴承盖项目数（个）	转板公司获得项目定点数（个）	占比
2018 年	3	2	66.67%
2019 年	2	2	100.00%
2020 年	2	1	50.00%
2021 年 1-11 月	4	4	100.00%

3、公司占大众集团份额的变化情况及原因

报告期内，公司占大众集团整体份额、一汽大众份额、上汽大众份额、大众集团（境外销售）份额的变动具体情况如下：

（1）占大众集团整体份额情况

单位：万套/万辆

时间	泰祥股份销量	大众集团乘用车销量	占比
2018 年	371	1,067	34.77%
2019 年	336	1,071	31.37%
2020 年	266	897	29.65%

注：泰祥股份销量指向大众集团及合并报表范围内的子公司、非合并报表范围内的子公司、联营企业、合营企业以及其他权益投资等全部企业的销量。

总体来看，泰祥股份向大众集团销量占大众集团乘用车销量的份额基本稳定，

略有下滑。

(2) 占一汽大众份额情况

单位：万套/万辆

时间	泰祥股份销量	一汽大众乘用车销量	占比
2018年	74	204	36.27%
2019年	74	205	36.10%
2020年	81	211	38.39%

注：泰祥股份销量指向大众一汽发动机销量。

报告期内公司向大众一汽发动机销售产品，因大众一汽发动机系一汽大众配套厂商，故以公司向大众一汽发动机的销量和一汽大众的乘用车销量来测算公司的占比（以下相同），报告期内公司占一汽大众的份额基本稳定且略有上升。

(3) 占上汽大众份额情况

单位：万套/万辆

时间	泰祥股份销量	上汽大众乘用车销量	占比
2018年	70	207	33.82%
2019年	49	200	24.50%
2020年	22	157	14.01%

注：泰祥股份销量指公司向动力总成、上汽大众、动力电池的销量合计。

报告期内公司向上汽大众、动力电池和动力总成销售产品，因动力电池和动力总成系上汽大众配套厂商，故以公司向上汽大众、动力电池、动力总成的总销量和上汽大众的乘用车销量来测算公司的占比（以下相同），报告期内公司占上汽大众的份额下降。

(4) 占大众集团境外份额情况

单位：万套/万辆

时间	泰祥股份销量	大众集团境外销量	占比
2018年	227	656	34.60%
2019年	213	666	31.98%

时间	泰祥股份销量	大众集团境外销量	占比
2020年	163	529	30.81%

注：大众集团境外销量为大众集团年报披露的总销量减去南北大众销量。

报告期内，转板公司占大众集团境外份额略有下降，占一汽大众份额提升较多，占上汽大众的份额有所下降。受汽车行业整体下滑和“新冠”疫情影响，上汽大众和动力总成向公司采购量有所下降，但转板公司与上汽大众和上海大众动力总成之间的长期合作关系未变，未来也仍将向上汽大众和上海大众动力总成提供高品质和高性价比的主轴承盖产品。

从总体来看，转板公司在报告期内销量占大众集团的份额基本稳定，预计未来将不会出现重大不利变化。

（五）公司新产品导入及新客户开发情况、在手订单情况

公司新产品导入及新客户开发情况、在手订单情况详见本问题回复之“一、说明新产品、新客户拓展计划及拓展成果具体情况，新产品获得定点情况，差速器壳报价进展及预计能够获得定点及批量生产所需时间；报告期内公司产能利用率、营业收入、扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润持续下滑，客户和产品类型较为单一，公司相关产品、客户拓展计划是否取得实效”之“（一）新产品、新客户拓展计划及拓展成果具体情况，新产品获得定点情况，差速器壳报价进展及预计能够获得定点及批量生产所需时间”。

三、结合新产品报价情况及预计量产后毛利率水平、大众集团外其他客户毛利率水平等，说明公司开发新产品、新客户对毛利率的具体影响，并完善转板上市报告中“毛利率下降风险”部分的风险提示。

（一）新产品的预估毛利率

1、新型号主轴承盖的毛利率

（1）大众集团客户新产品毛利率相对稳定

公司与大众集团体系内客户合作时间较长，大多数新产品系原产品的迭代产品，公司具有丰富的生产经验且有原产品的价格作为参考，因此公司获取大众集

团新型号主轴承盖产品提名信的预估毛利率与现有产品不存在较大差异。

(2) 大众集团外其他客户新产品毛利率相对较低

大众集团外其他客户新产品毛利率情况详见本问题回复之“（二）大众集团外其他新客户的毛利率水平。”

2、差速器壳报价及预估毛利率

产品型号	最新报价（元/套）	预估毛利率
差壳一	约 130	约 40%
差壳二	85-90	约 40%
差壳三	约 55/约 50	约 40%
差壳四	约 120/约 120	约 40%
差壳五	约 75	约 40%

由于差速器壳为转板公司新开发的产品，尚无没有批量供应的经验，因此预估成本相对较高，同时转板公司在向潜在客户报价时，会考虑新产品的推广和导入因素，因此预估毛利率会低于公司现有产品的毛利率水平。

(二) 大众集团外其他新客户的毛利率水平

报告期内，公司新签订协议或首次实现收入的非大众集团客户毛利率情况如下：

客户	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
客户 A	44.85%	53.70%	45.81%	-
客户 B	-	65.02%	62.08%	61.26%
客户 C	-	62.77%	50.71%	65.53%
客户 D	31.43%	31.34%	35.22%	39.02%
非大众集团客户综合毛利率	38.82%	46.04%	58.33%	60.51%
主营业务产品综合毛利率	60.03%	62.06%	61.27%	62.05%

由上表可知，公司报告期内新获取的提名信中，销向非大众集团客户产品的毛利率较公司现有主营业务产品的毛利率偏低，主要原因如下：

1、公司销往部分客户的产品为发动机主轴承盖铸造毛坯件而非成品，在产

品价格上与成品存在差异，导致毛利率偏低，如客户 D；

2、公司销往非大众集团客户的产品规模有限，尚未形成规模效应，导致成本不稳定，毛利率偏低。

（三）完善转板上市报告中“毛利率下降风险”部分的风险提示

转板公司已在转板上市报告书“第三节 风险因素”之“三、财务风险”之“（一）毛利率下降风险”中补充并修改披露如下：

报告期内，公司非大众集团客户的综合毛利率分别为 60.51%、58.33%、46.04% 和 38.82%，低于公司同期主营业务产品的综合毛利率。随着公司不断进行客户开发并进入其他整车制造企业的供应体系，新客户的产品类型与定价可能与大众集团的现有产品存在差异，产品销量也存在逐步放量的过程，供应初期可能因尚未形成规模效应造成产品成本相对较高，从而导致转板公司毛利率下降。

差速器壳为公司新开发的产品，尚无批量供应的经验，因此预估成本相对较高，同时公司在向潜在客户报价时，会考虑新产品的推广和导入因素，因此预估毛利率会低于公司现有产品的毛利率水平。随着公司持续加大对新产品的研发，未来公司的产品线将更加丰富。新产品一方面可能由于推出初期尚未形成规模效应，另一方面可能因为主要材料、产品特性和生产工艺与现有产品存在差异，需要进行新的固定资产投资和采购不同的原材料，导致成本相对现有产品较高，而销售价格可能无法达到其应有的水平，从而可能导致毛利率下降。

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构执行了如下核查程序：

1、获取转板公司所有客户提名信，梳理报告期内新客户、新产品的履约情况，大众集团客户发布定点情况，关注产品型号、发布时间等信息；

2、获取公司报告期内的销售明细表；

3、访谈企业相关人员，确认公司新项目开发流程，了解转板公司差速器壳项目的进展及预估毛利率情况；

4、检索公开信息，搜集 2018 年至 2021 年 6 月全球汽车产销量情况、2018 年至 2021 年 9 月我国汽车产销量情况；

5、查阅 2018 年至 2021 年 9 月大众集团定期报告，中国汽车工业协会 2018 年至 2020 年一汽大众、上汽大众乘用车销量情况，分析了公司产品在大众集团中份额变动情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、报告期内，公司因新产品、新客户而实现的销售收入逐年增长，差速器壳项目仍处于报价阶段，定点及量产时间具有不确定性；产能利用率、营业收入、扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润自 2021 年起开始回升；转板公司新产品、新客户拓展取得了实效；

2、2021 年以来，全球汽车行业产销量开始恢复，大众集团的经营情况相对稳定，公司获取大众集团项目定点比例、产品占大众集团的份额基本稳定，且公司新产品、新客户拓展计划取得了实效，随着疫情防控常态化及全球汽车产业的复苏，公司未来业绩具备成长性，符合创业板定位要求；

3、开发新产品、新客户可能导致转板公司毛利率下降，公司已在转板上市报告书“第三节 风险因素”之“三、财务风险”之“（一）毛利率下降风险”中补充披露有关风险提示。

问题 2.关于技术先进性

申请文件显示：

(1) 公司在全国首次运用铁型覆砂铸造工艺高效大批量生产球墨铸铁汽油发动机主轴承盖，彻底解决了传统砂型铸造无法解决的产品缩松问题。

(2) 截至目前，公司共拥有已授权专利 34 项，其中，发明专利 2 项、实用新型专利 32 项。公司核心技术“铁型覆砂模具设计和制造”对应 2 项发明专利、2 项实用新型专利，其中 1 项发明专利为 2011 年申请，2 项实用新型专利有效期至 2021 年 12 月 15 日。此外，公司一项名为“专用于铁型覆砂造型的锁紧装置”的实用新型专利有效期至 2023 年 12 月 29 日。

(3) 公司的铁型覆砂铸造工艺及核心技术，除适用于主轴承盖的生产，亦可适用于其他铸铁、合金铸件等包括新能源汽车在内所有车辆均需使用的汽车零部件的生产，同样具有较强的竞争优势。公司公开发行募集资金投资项目之一“十堰市泰祥实业股份有限公司研发中心建设项目”将研发不受新能源汽车发展影响的其他专业化汽车零部件产品，包括差速器。

(4) 报告期各期，公司研发费用分别为 1,092.80 万元、917.43 万元、716.18 万元和 510.42 万元，占营业收入比重为 5.53%、5.14%、4.62%和 6.00%。公司正在进行的研发项目有：铸态高强度全铁素体球墨铸铁差速器壳工艺研发、乘用车差速器壳体机加工工艺研发、应用于连体主轴承盖机加工工艺自动化研发等，较多研发项目为主轴承盖铸造工艺相关。

请你公司：

(1) 说明铁型覆砂铸造与传统砂型铸造在铸造工艺、使用模具、产品性能、应用领域、生产成本等方面的比较情况，铁型覆砂铸造工艺的具体优势。

(2) 说明发动机主轴承盖的主流工艺，与公司使用铁型覆砂铸造工艺的具体比较情况，公司使用铁型覆砂铸造工艺除大众系外其他主机厂发动机主轴承盖的

技术迁移难度和可行性。

(3)说明核心技术之一“铁型覆砂模具设计和制造”的2项实用新型专利即将到期对公司核心技术竞争力的具体影响情况,是否可能导致公司现有产品市场份额下降、面临低价竞争等风险,并充分提示实用新型专利有效期即将届满可能对公司带来的风险。

(4)结合铁型覆砂铸造工艺优势、产品特点、新能源汽车零部件性能或指标要求等,充分说明铁型覆砂铸造工艺在新能源汽车零部件中可应用领域,相关零部件在新能源汽车中的作用、成本占比。

(5)说明2018年-2020年公司研发费用逐年降低的原因,除变速器外、公司研发不受新能源汽车发展影响的其他汽车零部件产品的计划和投入情况,公司是否有充足技术储备进入新能源汽车零部件或除发动机主轴承盖外的其他产品领域及具体依据。

(6)结合前述情况,充分说明公司的创新能力,是否符合创业板定位。

请保荐人发表明确意见。

【问题回复】

一、说明铁型覆砂铸造与传统砂型铸造在铸造工艺、使用模具、产品性能、应用领域、生产成本等方面的比较情况,铁型覆砂铸造工艺的具体优势。

(一)铁型覆砂铸造与传统砂型铸造工艺概述

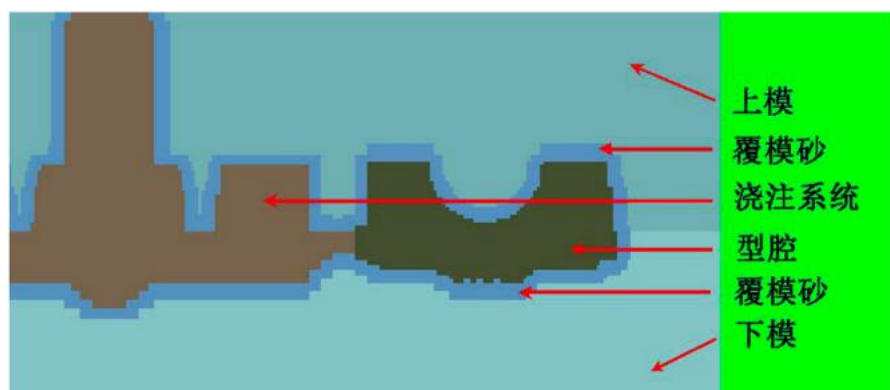
1、传统砂型铸造工艺

传统砂型铸造工艺使用潮模砂,通过模具进行造型,形成型腔后进行浇注,型砂的紧实度没有固化后的覆膜砂高,且用砂量较大。

2、铁型覆砂铸造工艺

铁型覆砂工艺是一项先进的铸造工艺。其原理是:在铁材质的铸造模型(简称铁型)内壁覆盖上一层较薄的覆膜砂,形成型腔。铸造生产时,铁水沿浇注系

统进入型腔，在型腔内部冷却凝固，形成铸件。



铁型覆砂铸造技术是国家“八五”、“九五”重点新技术推广项目，国内部分企业对这一工艺有所应用，主要用于生产汽车曲轴、底盘类产品。

(二) 铁型覆砂铸造与传统砂型铸造的铸造工艺比较

1、传统砂型铸造通常采用顺序凝固理论进行工艺设计

传统砂型铸造工艺，铁水从浇口进入后，型腔受石墨化膨胀的影响，倾向于膨胀。而型腔均由型砂形成，型砂的紧实度相对铁型覆砂较差，容易导致型腔体积的胀大。对于主轴承盖毛坯这样的实体厚大件，可能会在芯部产生缩孔或缩松，从而形成铸造缺陷。因此在使用传统砂型铸造工艺设计铸造方案时，需在浇注位置上部设置一个较大的冒口，以起到补缩的作用。而即使如此，仍无法完全解决缩孔或缩松的问题。

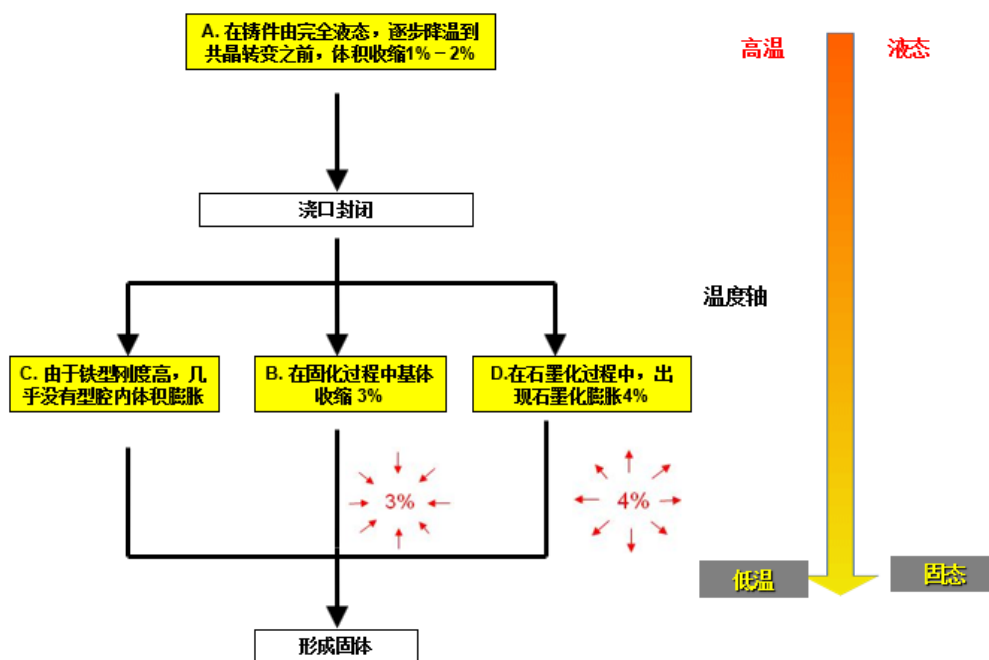


此外，该工艺方案还会产生下列问题：

- (1) 型腔膨胀导致毛坯件尺寸精度不高；
- (2) 砂的紧实度不高，颗粒度较大，导致毛坯表面粗糙程度相对较高；
- (3) 冒口颈粗大，分离效率较低；
- (4) 冒口体积较大，且非零件的有效部分，导致材料利用率低。

2、铁型覆砂铸造采用均衡凝固理论进行工艺设计

采用铁型覆砂铸造工艺生产时，利用均衡凝固理论解决铸件易产生缩孔、疏松等铸造缺陷的问题。铁水冷却过程中产生的变化如下图：



图中右侧为温度轴，表示随着时间推移，铸件温度由高到低的过程。以下对各体积变化分别具体说明：

A 过程：在铸件由完全液态逐步降温到共晶转变之前，存在一个体积收缩的过程，收缩约 1%~2%，此时浇注系统中还有呈液态的铁水流动，可进行补缩，因此对铸件内部质量没有影响；

B 过程：在共晶转变过程初期，内浇口细小，所以首先闭合，铸件处在密闭

的型腔中。此时产生一个基体收缩过程，约 3%。在密闭空间中铸件本身体积收缩，将趋向于内部形成缩孔或缩松，因此这一变化将促使内部缺陷产生。

C 过程：在凝固过程中，与传统砂型铸造一样，受压力和温度的影响，型腔本身会趋于膨胀。但与砂型铸造的不同在于铁型的刚性较好，几乎不会造成膨胀，因此型腔体积不会变化。

D 过程：在凝固过程中，石墨析出，会造成铸件体积膨胀，即石墨化膨胀，约 4%。在密闭空间中铸件本身体积膨胀，内部会产生巨大压力，使金属组织更致密，消除内部缺陷。

综上，A 和 C 过程变化，对铸件内部质量没有影响。而 B 和 D 过程是一对矛盾的变化：B 变化产生消极作用，促使内部缺陷产生；而 D 变化产生积极作用，消除内部缺陷使金属组织更致密。但是 B 的收缩约 3%，而 D 的膨胀约 4%。生产经验表明，使用铁型覆砂工艺铸造零件时，冷却过程中，铸件内部产生巨大的压力，促使金属组织致密度增加，可彻底消除内部缺陷。

公司与大众一汽发动机合作之初，决定自建铸造生产线，经咨询多位行业铸造专家，铁型覆砂铸造工艺可以满足客户对主轴承盖产品高质量的要求，但当时该工艺生产效率低，应用在主轴承盖产品的生产上可能不经济，此前也未有企业将该铸造工艺大规模应用于主轴承盖产品的生产。

公司将铁型覆砂铸造工艺应用在球墨铸铁发动机主轴承盖产品的生产，通过生产工艺的创新和持续改进彻底解决了铸件内部缩孔、缩松问题，同时也增加了铸造毛坯的工艺出品率，大大提高了公司生产效率和盈利能力。公司生产的 EA888、EA211 等系列发动机主轴承盖，充分利用石墨化膨胀和铁型有助于快速冷却的特点，发挥铁型覆砂工艺的优势，能够生产出组织致密、尺寸精度高、球化率高、表面质量好的球墨铸铁汽车发动机主轴承盖铸件。整个生产过程工艺出品率高，经济效益显著。

（三）铁型覆砂铸造与传统砂型铸造使用模具的比较

1、传统砂型铸造工艺采用通用的砂箱或不使用砂箱，模具费用投入较少；铁型覆砂铸造工艺生产不同产品时采用不同的铁型，铁型不能通用，模具费用投

入较大；

2、汽车发动机主轴承盖的模具设计，传统砂型铸造的模腔布置多为一型 3-4 件，而铁型覆砂铸造工艺模腔布置数量可以达到传统砂型铸造的 4-9 倍，大幅提高生产效率。

公司生产中使用的铁型覆砂造型工装采用了缓流及撇渣功能强的浇注系统设计，能达到无冒口生产，工艺出品率最高可达 75% 以上，不需要安放过滤网，可快速充型；采用独特的排气系统设计，射砂时型腔紧实度高，浇注时排气通畅；自行设计独具特色的新型水冷射砂板和新型射嘴，相比其它同类产品制作简单、安全性好、方便维修并可重复循环使用，达到节能环保效果。

3、铁型覆砂铸造所用模具和传统砂型铸造所用模具投入的量化分析

(1) 公司使用铁型覆砂铸造所用的模具及功能

公司所用铁型覆砂铸造模具主要包含上下铁型、上下型板（模型）、射砂板、顶杆板等部件，以及制芯模具。

铁型分为上、下铁型，两个为一套，系用于容纳金属液并形成固定形状铸件的容器外壳，由于工艺要求，铁型内壁需根据铸件形状进行定制。造型时铁型在生产线上与型板（模型）合模形成缝隙，该间隙近形于铸件外形，覆膜砂从铁型背后的射砂孔摄入后进行固化，随后将上、下铁型合箱形成铸型。浇筑时将金属液浇入铸型，经过冷却凝固后形成铸件。一次浇筑一般需要数十套铁型以保证生产效率，同时公司还会准备一定数量的铁型作为备用。

射砂板用于从铁型背面的射砂孔射入覆膜砂，顶杆板通过与铁型射砂孔对应的顶杆来清理射砂孔内的残砂，制芯模具与制芯设备配套用于制造砂芯。

从上述模具功能来看，上下铁型由于需要作为容器容纳金属液，为保证生产效率，其数量与公司的产能相关性较高。型板、射砂板、顶杆板等部件系固定在生产线上重复使用的，不考虑使用寿命的情况下数量与公司生产线的数量相关，与产能的相关性不高，制芯模具同理。同时，由于公司的上述模具均和铸件形状相关，因此产品类型的数量也会影响上述模具部件的数量，尤其是会影响铁型数量。

(2) 传统砂型铸造所用的模具及功能

目前传统砂型铸造主要分为两类，一类使用砂箱，一类不使用砂箱。使用砂箱的砂型铸造，砂箱的作用与铁型类似，但其内部砂层较厚，砂箱无需按照铸件形状进行定制，因此不同型号的产品一般能够通用；不使用砂箱的砂型铸造直接通过固化的砂体作为容器容纳金属液。

除上述区别外，传统砂型铸造也会使用型板（模型）、射砂板、顶杆板、制芯模具等，因此，铁型覆砂与传统砂型铸造在模具投入上的差异主要是铁型和砂箱的差异。

(3) 对模具投入差异的量化分析

转板公司为满足目前产品型号和产能要求，约有 500 套铁型。为排除模具使用次数的影响，假设某传统砂型铸造企业达到泰祥股份目前的产量也需要 500 个砂箱或采用无砂箱铸造，具体影响如下：

转板公司固定资产中铁型总成本（万元）	226.04
砂箱单价（元） ^注	1,500
砂箱数量（个）	500
砂箱投入成本（万元）	75.00

注：砂箱单价与砂箱材质和大小相关，通过查询阿里巴巴（<https://www.1688.com/>）网站，选择单价相对较高的产品进行测算。

根据上述测算，若采用无砂箱铸造将减少模具投入约 226.04 万元，若采用砂箱铸造，将减少模具投入约 151.04 万元，此外由于砂箱的通用性，砂箱投入成本将更低。

(四) 铁型覆砂铸造工艺与传统砂型铸造产品性能的比较

1、传统砂型铸造，热量通过型砂传导，砂层较厚，冷却速度慢，造成金属晶粒粗大，其石墨大小为 6-7 级，机械性能一般；

2、铁型覆砂铸造，热量通过铁型传导，砂层较薄，冷却速度快，金属晶粒细小，其石墨大小为 7-8 级，机械性能良好；

公司充分利用铁型覆砂工艺特点，研发成功了铸态非合金化生产 QT500-7 球墨铸铁方法，可在不添加任何贵重金属条件下铸态生产 QT500-7 球墨铸铁。

（五）铁型覆砂铸造工艺与传统砂型铸造应用领域的比较

1、传统砂型铸造，应用领域广泛，诸如汽车的发动机气缸体、气缸盖、曲轴等铸件生产时均大量应用该项技术。

2、铁型覆砂铸造，应用领域适合生产有批量、质量要求较高、尺寸精度高、表面和内部质量好、组织致密的铸件，如差速器壳体、平衡悬架（平衡轴支架）、制动鼓、制动盘等。

（六）铁型覆砂铸造相比传统砂型铸造生产成本的优势

1、毛坯的生产效率高

由于铁型覆砂铸造工艺出品率较高，因此单包铁水产出的毛坯件较多，毛坯件生产效率较高，使得能源和辅料利用效率较高。

2、产品质量稳定、合格率较高

因铁型覆砂工艺完全解决了产品内部疏松问题，从而保障产品质量稳定、合格率较高。而传统砂型铸造采用冒口补缩的方式，内部易出现缩松等质量问题而需进行返工，生产效率较低。

3、后续加工的成本较低

因铁型覆砂铸造工艺生产的毛坯件的尺寸精度和表面质量相对较高、机加工序中对于产品表面和尺寸处理的程度较低，故机加工的效率较高且材料的损耗较少。

此外，因采用无冒口浇注，内浇口细小，铸件的分离效率也相对较高。

（七）铁型覆砂铸造工艺与传统砂型铸造工艺的优势比较

对比项目	传统砂型铸造工艺	铁型覆砂铸造工艺
机械性能	热量通过砂传导，因此冷却速度慢，造成金属晶粒粗大，只能获得普通的机械性能	热量通过铁型传导，因此冷却速度快，金属晶粒细小，机械性能良好

对比项目	传统砂型铸造工艺	铁型覆砂铸造工艺
材料利用率 (工艺出品率)	为了解决缩孔或缩松问题，必须要有一个大的冒口以补缩，而冒口不是零件的有效部分，造成材料利用率低； 工艺出品率<50%	不需要冒口，可以实现无冒口生产，材料利用率高； 工艺出品率>70%
内部组织致密性	砂型的强度低，型腔在铸件凝固时因退让产生体积膨胀，导致产品缩松，内部组织致密性差	铁型的强度高，型腔在铸件凝固时没有退让性，体积膨胀小，内部组织致密性高
铸件表面质量	所用的砂为潮模砂，颗粒粗大，造成零件表面粗糙； 表面粗糙度为 Ra25	铸造用砂为覆模砂，颗粒细小，因此表面光滑； 表面粗糙度为 Ra12.5-Ra25
尺寸精度	砂型的强度低，型腔在铸件凝固时因退让产生体积膨胀，铸件尺寸精度差： CT8-CT10	铁型的强度高，型腔在铸件凝固时没有退让性，体积膨胀小，铸件尺寸精度高： CT7-CT8
环境保护	整个砂型均由砂构成，用砂量大，不利于环保	只在铁型内壁覆盖较薄一层砂，用砂量小，有利于环保

注：铸造工艺出品率=铸件重/模重*100%，模重为浇注一模所需铁水重量。

通过以上参数对比，运用传统砂型铸造工艺生产的主轴承盖工艺出品率较低，进而导致材料利用率低、成本较高、生产效率低等缺陷。铁型覆砂铸造工艺在铸造产品的机械性能、材料利用率、内部组织致密性、铸件表面质量、尺寸精度和环境保护等方面具备明显的优势。

二、说明发动机主轴承盖的主流工艺，与公司使用铁型覆砂铸造工艺的具体比较情况，公司使用铁型覆砂铸造工艺除大众系外其他主机厂发动机主轴承盖的技术迁移难度和可行性。

(一) 发动机主轴承盖的主流工艺，与公司使用铁型覆砂铸造工艺的具体比较情况

目前国内外大多数企业仍采用传统砂型铸造生产发动机主轴承盖。根据前述回复，虽然铁型覆砂铸造工艺相对传统砂型铸造工艺存在的优势较多，但由于工艺复杂程度、设备和模具费用投入均较高且模具专用性较强，因此存在一定的技术和生产规模门槛，对于产品类型较多或单个产品规模不大的铸造企业是不经济的。因公司主要生产发动机主轴承盖这一核心产品，且与核心优质客户大众集团保持着连续稳定的合作关系，占有较高的提名信供应份额，能够保证公司的产量达到一定规模形成规模效应，因此转板公司使用铁型覆砂铸造工艺能够经济的大规模生产。

由于传统砂型铸造工艺相对简单，对技术要求较低，操作相对方便，生产不同产品时设备与模具投入和研发投入相对较少，而大量的铸造企业并非生产一种铸造产品，因此该工艺依然是目前主流的铸造工艺。

传统砂型铸造工艺与公司使用铁型覆砂铸造工艺的具体比较情况详见本问题回复之“一、说明铁型覆砂铸造与传统砂型铸造在铸造工艺、使用模具、产品性能、应用领域、生产成本等方面的比较情况，铁型覆砂铸造工艺的具体优势”。

（二）公司使用铁型覆砂铸造工艺除大众系外其他主机厂发动机主轴承盖的技术迁移难度和可行性

铁型覆砂铸造工艺是一项通用的基础工艺，公司将铁型覆砂铸造工艺应用在球墨铸铁发动机主轴承盖产品的生产，并积累了多项核心技术，这些技术除适用于主轴承盖的生产，亦可适用于其他铸铁、合金铸件等包括新能源汽车在内所有车辆均需使用的汽车零部件的生产，从技术性上具备可行性。

公司不仅实现了大众集团客户的新产品开拓，同时也成功获取了东风动力、东风日产、北京宝沃、福田汽车等非大众集团客户的定点提名信并实现了相关收入，因此公司运用铁型覆砂铸造工艺生产非大众集团客户产品不存在技术迁移难度，具备可行性。

三、说明核心技术之一“铁型覆砂模具设计和制造”的 2 项实用新型专利即将到期对公司核心技术竞争力的具体影响情况，是否可能导致公司现有产品市场份额下降、面临低价竞争等风险，并充分提示实用新型专利有效期即将届满可能对公司带来的风险。

（一）即将到期的专利具体情况

序号	专利号	专利名称	专利类型	取得方式	有效期间
1	ZL201120527432.X	灰铁汽油发动机主轴承盖铸造模具	实用新型	自主研发	2011.12.16--2021.12.15
2	ZL201120527435.3	球墨铸铁汽油发动机主轴承盖铸造模具	实用新型	自主研发	2011.12.16--2021.12.15

（二）上述专利在核心技术中的作用

上述发明专利系转板公司为运用铁型覆砂铸造工艺生产主轴承盖时的模具

设计申请的实用新型专利，包括对上型板、下型板及浇注系统的设计规划。

(三) 上述专利到期对公司生产经营不构成重大不利影响

1、公司的发明专利保护期尚未到期

公司经过长期的研发和技术改进，熟练使用铁型覆砂技术生产发动机主轴承盖，并申请了两项发明专利和多项实用新型专利。公司的核心发明专利“球墨铸铁汽油发动机主轴承盖铸造方法及应用该方法的铸造模具”以及“汽车发动机连体主轴承盖的生产方法”两项核心发明专利的保护期分别在 2031 年 12 月 15 日和 2036 年 8 月 8 日到期，因此即便与模具相关的实用新型专利保护期到期，公司的核心铸造工艺依然受到法律保护。

2、公司持续创新并不断改进相关技术

公司一直坚持技术领先战略，研发团队持续进行工艺改进，不断提升工艺技术水平，持续提升铸造和机加工等主要工艺的生产和转化效率，以在提升产品品质的同时增加生产效率、降低无效损耗。

通过不断的研发和改进，公司掌握了更加先进的铸造工艺，大幅提高了生产效率。而上述即将到期的专利系公司早期的工艺技术。因此，公司目前主要使用的生产工艺不会受到上述实用新型专利到期的影响。

此外，公司还将继续坚持技术领先战略，持续创新并不断改进相关技术，以新的工艺技术替代老工艺技术，进一步提高生产效率，降低生产成本。

3、公司的核心技术具备一定的门槛，竞争对手掌握并对公司构成重大威胁的可能性较低

公司在持续不断的研发创新中，形成了一系列的工艺技术，并申请了专利。公司的专利说明书仅对专利进行了较为笼统的描述，若想掌握该专利技术并将其熟练运用到产品生产中，还需有大量的实践技巧和经验诀窍，需对具体的产品、材料经过大量的测试才能掌握。此外，公司的工艺技术不仅体现在铸造工艺上，还包括与机加工设备相关的专利和经验诀窍。

根据本问题回复之“一、说明铁型覆砂铸造与传统砂型铸造在铸造工艺、使

用模具、产品性能、应用领域、生产成本等方面的比较情况，铁型覆砂铸造工艺的具体优势”所述，铁型覆砂铸造工艺在设备和模具投入上相对较大，模具专用性相对较强，只有单个产品类型具备一定的生产规模时规模经济效应才会体现出。

因此，公司核心技术具备一定的技术和规模门槛，竞争对手仅凭借个别模具铸造技术而掌握了公司核心工艺，大幅降低其产品成本，从而对公司形成重大威胁的可能性较低。

此外，公司已熟练使用该技术生产主轴承盖超过 10 年，在生产工艺、成本控制、质量控制等方面积累了较多的经验，掌握了大量的实践技巧，并且持续创新改进，以降本增效。因此，竞争对手即便掌握了该技术的实际运用，在泰祥股份拥有经验优势的情形下，对公司构成威胁的可能性较低。

4、公司现有产品提名信中的价格和份额具有约束力

公司目前在手有效的提名信中大部分均约定了价格和对应的量产份额，对供需双方均有约束力。提名信的采购份额确定后，客户考虑到产品供应的合格性、稳定性与及时性，份额一般会保持稳定。因此上述实用新型专利的到期不会对公司现有产品的份额造成不利影响。

5、公司产品毛利率较高，具有较大空间应对低价竞争

随着公司部分专利到期，同行业的竞争对手即使掌握并熟练使用相似的铸造技术与公司在新项目的开拓过程中进行低价竞争，转板公司也能够凭借较高的利润水平和较强的成本控制能力，具有较大的空间进行有效应对。

(四) 完善实用新型专利有效期即将届满可能对公司带来的风险。

转板公司已在转板上市报告书“第三节 风险因素”之“四、技术风险”部分中补充披露如下：

(三) 专利到期的风险

随着公司部分专利到期，公司同行业的竞争对手可能掌握并熟练使用相似的铸造技术，公司在新项目的开拓过程中，可能面临低价竞争的风险。

四、结合铁型覆砂铸造工艺优势、产品特点、新能源汽车零部件性能或指

标要求等，充分说明铁型覆砂铸造工艺在新能源汽车零部件中可应用领域，相关零部件在新能源汽车中的作用、成本占比。

（一）铁型覆砂铸造工艺优势、产品特点及新能源汽车零部件性能要求

1、铁型覆砂铸造工艺优势及产品特点

铁型覆砂铸造是在金属型（又称铁型）内腔周围覆上一层薄薄的型砂（又称覆膜砂）的一种铸造工艺方法。它是金属型铸造和壳型铸造两种方法的结合。获得的铸件具有尺寸精度高、机械性能好、节约人工、生产成本低等优点。铁型覆砂铸造工艺的优势详见本问题回复之“一、说明铁型覆砂铸造与传统砂型铸造在铸造工艺、使用模具、产品性能、应用领域、生产成本等方面的比较情况，铁型覆砂铸造工艺的具体优势”。

2、新能源汽车零部件性能要求

随着汽车轻量化的发展趋势，新能源汽车零部件需要更高的强度和韧性，而铁型覆砂铸造工艺具有冷却速度快、组织致密等工艺优点，更有利于用以生产此类零部件。

（二）铁型覆砂铸造工艺在新能源汽车零部件中的应用情况

1、可应用领域

新能源汽车主要包括纯电动汽车、混合动力汽车及其他新能源汽车，其中，混合动力汽车依靠发动机和电动机的配合以驱动汽车行驶，仍需配备内燃发动机，因此在混合动力新能源汽车上，仍需配备曲轴和主轴承盖等产品；纯电动汽车仅采用电池作为储能动力源，无需配备传统内燃发动机。

公司将铁型覆砂铸造工艺应用在球墨铸铁发动机主轴承盖产品的生产，并积累了多项核心技术，这些技术除适用于主轴承盖的生产，亦可适用于其他铸铁、合金铸件等。因此，目前该项工艺可以应用于新能源汽车上使用的铸铁、合金铸件等零部件，包括发动机主轴承盖、曲轴、差速器壳体、平衡悬架、制动鼓、制动盘等。

序号	产品名称	功能简介	运用的车辆类型
----	------	------	---------

序号	产品名称	功能简介	运用的车辆类型
1	发动机主轴承盖	混合动力汽车中：发动机主轴承盖隶属于发动机缸体组件，用于与轴瓦相配合，装配在发动机缸体上，起到约束曲轴的主轴颈，使曲轴位置相对固定，只转动而不做其他运动的作用。	乘用车/商用车
2	曲轴	混合动力汽车中：它承受连杆传来的力，并将其转变为转矩通过曲轴输出并驱动发动机上其他附件工作。曲轴受到旋转质量的离心力、周期变化的气体惯性力和往复惯性力的共同作用，使曲轴承受弯曲扭转载荷的作用。	乘用车/商用车
3	差速器壳体	差速器是为了调整左右轮的转速差而装置的，为了让汽车曲线行驶旋转速度基本一致性，这时需要加入中间差速器用以调整前后轮的转速差。而差速器壳体作为差速器中的重要零件，差速器装配时，特别是主减齿轮的装配，通常都是通过多个高强度螺栓固定在差速器壳体上。	乘用车/商用车
4	平衡悬架（平衡轴支架）	若将两个车桥（如三轴汽车的中桥和后桥）装在平衡杆的两端，而将平衡杆中部与车架作铰链式连接，则一个车桥抬高将使另一个车桥降低。而且，由于平衡杆两臂等长，两个车桥的垂直载荷在任何情况下都相等，不会产生个别车轮悬空的情况。这种能保证中、后桥车轮垂直载荷相等的悬架，称为平衡悬架。	商用车（卡车）
5	制动鼓	制动鼓是鼓式制动器的摩擦偶件，除应具有作为构件所需要的强度和刚度外，还应有尽可能高而稳定的摩擦系数，以及适当的耐磨性、耐热性、散热性和热容量等。	乘用车/商用车
6	制动盘	制动盘是制动系统中用以产生阻碍车辆运动或运动趋势制动力的部件。	乘用车/商用车

2、上述产品目前所使用的生产工艺

通过查询汽车零部件企业官网、设备制造商官网、上市公司公开披露文件等公开信息，除与转板公司相关的发动机主轴承盖和差速器壳体外，上述产品均有大量公司采用铁型覆砂铸造工艺生产：

产品名称	公司名称
曲轴	湖州鼎盛机械制造有限公司、山西东鑫衡隆机械制造股份有限公司等
平衡悬架（平衡轴支架）	一汽解放、东风汽车、陕汽、重汽、福田、柳汽等整车厂的零部件供应商
制动鼓	山西恒泰制动器股份有限公司等
制动盘	

因此，铁型覆砂铸造工艺也是上述产品目前主流铸造工艺之一。

3、上述产品在新能源整车成本中的占比

上述产品的价格选择转板公司单价、生产同类产品上市公司单价或市场价格，对于能够在乘用车中使用的产品，选择上海蔚来汽车有限公司的单车成本进行测算；上述在新能源商用车（卡车）中使用的产品与传统车型相差不大，且由于新能源商用车（卡车）的成本较传统商用车高，因此选择中国重汽的单车成本进行测算。

(1) 铁型覆砂工艺生产新能源汽车零部件的单车成本情况

2020 年度				
公司名称	产品名称	产品单价（元/套）	单车产品装配量（套）	单车产品总价（元）
福达股份	曲轴	817.27	1	817.27
亚太股份	盘式/鼓式制动器	117.39	4	469.56
泰祥股份	发动机主轴承盖	56.98	1	56.98
	差速器壳	90.00	3	270.00
网络查询	平衡轴支架	1,150.00	2	2,300.00

注：1、差速器壳：前驱、后驱车单车装配量为 1 个，四驱车单车装配量为 3 个，此处按照 3 个进行估算；单价按照转板公司近年来差速器壳产品的平均报价估算；

2、由于未查询到专门销售平衡轴支架的上市公司，因此通过查询阿里巴巴（<https://www.1688.com/>）网站，选择中国重汽豪沃的零部件价格进行测算。

(2) 新能源汽车单车成本比例

2020 年度			
公司名称	产品类型	单车成本（元）	占单车成本比例
蔚来汽车	新能源汽车	303,141.47	0.53%
公司名称	产品类型	单车成本（元）	占单车成本比例
中国重汽	重型货车	266,458.58	0.86%

整体而言，应用铁型覆砂工艺生产的汽车零部件，因其结构、体积和功能较为基础，不涉及复杂的部件组合，因此占下游整车采购成本的比重较低。

五、说明 2018 年-2020 年公司研发费用逐年降低的原因，除差速器外、公司研发不受新能源汽车发展影响的其他汽车零部件产品的计划和投入情况，公司是否有充足技术储备进入新能源汽车零部件或除发动机主轴承盖外的其他产

品领域及具体依据。

(一) 2018年-2020年公司研发费用逐年降低的原因

1、报告期内公司研发投入的情况

序号	项目名称	整体预算(万元)	费用支出金额(万元)					所处阶段及进展情况
			以前期间	2018年	2019年	2020年	2021年1-6月	
1	机加一线自动化作业项目研发	240.00	192.69	33.54	-	-	-	已投入完毕
2	砂回收重复利用项目研发	210.00	162.00	25.97	-	-	-	已投入完毕
3	东风雷诺发动机主轴承盖(灰铁)工艺研发	450.00	-	312.73	93.82	-	-	已投入完毕
4	发动机主轴承盖全自动机加工生产线研发	450.80	-	435.25	-	-	-	已投入完毕
5	主轴承盖铸造模具双层工艺研发	338.00	-	285.32	46.98	-	-	已投入完毕
6	EA888四代发动机主轴承盖工艺研发(铸造)	300.00	-	-	188.62	33.75	-	已投入完毕
7	EA888四代发动机主轴承盖工艺研发(机加)	370.00	-	-	198.87	62.17	-	已投入完毕
8	机加二线自动铣削专机研发	210.00	-	-	162.72	17.98	-	已投入完毕
9	机加一线自动多轴钻孔专机研发	165.00	-	-	130.11	39.73	-	已投入完毕
10	机加五线自动拉削专机研发	145.00	-	-	96.30	49.09	-	已投入完毕
11	铸态高强度全铁素体球墨铸铁差速器壳工艺研发	400.00	-	-	-	171.04	119.36	基本完成工艺研发,发明专利正在审核中
12	应用于连体主轴承盖机加工工艺自动化研发	400.00	-	-	-	164.03	195.65	样件试制阶段
13	乘用车差速器壳体机加工工艺研发	225.00	-	-	-	178.37	68.14	基本完成工艺研发
14	铸造一线升级改造	300.00	-	-	-	-	71.35	设计与试验阶段

序号	项目名称	整体预算（万元）	费用支出金额（万元）				所处阶段及进展情况	
			以前期间	2018年	2019年	2020年		2021年1-6月
15	发动机主轴承盖分类、整理、标记自动化组合应用	100.00	-	-	-	-	27.64	设计与试验阶段
16	发动机主轴承盖视觉检验自动化应用	120.00	-	-	-	-	28.29	设计与试验阶段
17	EA897发动机主轴承盖铸造模具工艺研发	150.00	-	-	-	-	-	样件试制阶段
18	EA897发动机主轴承盖铸造工艺研发	250.00	-	-	-	-	-	样件试制阶段

2、公司各年度研发费用下降的原因

公司各年度的研发费用投入金额主要受到以下几方面影响：（1）单个研发项目的投入情况；（2）以前年度研发项目的进展情况；（3）本年度研发项目的立项情况。

从研发项目立项情况来看，2018年至2020年，当年立项数量分别为3个、5个和3个。2019年公司研发项目较2018年增加2个，但因具体研发项目实际投入金额较低，因此研发费用较2018年有所下降。2020年受疫情影响，公司出现停工停产，研发活动减少，新立项的研发项目也随之减少，同时研发人员2月份薪酬计入停工损失，因此2020年研发费用下降。

3、研发费用率与同行业上市公司比较

公司简称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
蠡湖股份	4.11%	4.82%	4.49%	4.00%
中原内配	5.83%	6.06%	6.36%	5.52%
科华控股	3.42%	3.70%	3.85%	4.26%
湘油泵	7.10%	6.54%	6.72%	6.99%
飞龙股份	6.21%	6.60%	6.96%	6.59%
均值	5.33%	5.54%	5.68%	5.47%
泰祥股份	6.00%	4.62%	5.14%	5.53%

注：研发费用率=研发费用÷营业收入。

2018年-2019年，公司研发费用率与同行业可比上市公司平均数相近，处于行业正常水平；2020年受新冠疫情影响，公司出现停工停产，业绩出现一定程度下滑，导致研发活动投入减少、研发人员工资水平有所下降；2021年1-6月因公司逐步恢复生产，疫情影响减弱，研发费用率上升且高于可比公司平均水平。

（二）除变速器外、公司研发不受新能源汽车影响的相关项目计划和投入情况

1、公司新产品研发策略

（1）新产品的选择方向

①具备工艺可行性

公司的核心技术为铁型覆砂铸造工艺，公司将铁型覆砂铸造工艺应用在球墨铸铁发动机主轴承盖产品的生产，并积累了多项核心技术，这些技术除适用于主轴承盖的生产，亦可适用于质量要求较高、尺寸精度高、表面和内部质量好、组织致密的其他铸铁、合金铸件等。基于现有的核心工艺，公司开发新产品时需考虑铸件本身的要求，并在技术上具备可行性。

②具备合理利润水平

公司目前的盈利水平较强，因此公司在选择新产品的研发方向时，需充分考虑该产品的盈利水平，以确保未来新产品同样具备较强的盈利能力。一方面该产品需具有一定的技术门槛以确保产品竞争并非以价格竞争为主；另一方面以公司的核心技术需能够具备高效低成本生产该产品的可能。

③新产品适应行业发展趋势

新能源汽车是未来汽车行业的重要发展方向之一，因此公司在选择新产品的研发方向时，需要考虑相关产品的具体应用及生命周期，包括是否具备适应新能源汽车发展的趋势等。

（2）新产品研发立项的条件

由于汽车产业特点，汽车零部件企业获取客户的新项目时，往往需要深度参与下游整车厂的同步研发中，以具体产品为导向有效开展相关研发活动。因此公

司确定了新产品的研发方向后，针对目标客户群体，积极跟踪整车厂新项目的动态，在整车厂发布了合适的项目后，公司将根据项目的具体产品要求进行研发立项并投入研发费用。

2、其他产品的研发情况

公司一直以来积极开发具备工艺可行性、拥有合理利润水平、适应行业发展趋势的新的专业化产品，曾对空压机曲轴毛坯、非道路用车液压阀体和差速器壳等产品进行了方案论证并与潜在客户进行了技术交流，并对空压机曲轴毛坯产品和差速器壳产品进行了样件试制并取得成功。

近年来，公司具备合格供应商资格的整车厂发布了数个差速器壳项目的产品需求，经论证，公司从生产工艺上具备可行性，具备高效低成本生产的可能，产品利润能够得到合理保障，且能够顺应新能源汽车的发展趋势，同时客户群体也符合公司定位，因此公司积极参与差速器壳产品的投标报价，投入研发费用并对相关具体产品进行研发试制。

(三) 公司具有充足技术储备进入新能源汽车零部件或除发动机主轴承盖外的其他产品领域及具体依据

1、关于发动机主轴承盖

新能源汽车中的混合动力汽车仍配有内燃机，因此仍需用到发动机主轴承盖。公司专注于汽车发动机主轴承盖的研发、制造与销售，公司的主要产品为 EA211 和 EA888 系列发动机主轴承盖，目前已经能够运用于大众集团客户的混合动力新能源车型如帕萨特、朗逸、途观、凌渡等。

2、关于差速器壳

公司在发动机主轴承盖产品取得成功后，投入大量的资源开发不受新能源影响的新产品差速器壳，形成了一定的技术积累，于 2019 年 12 月 20 日申请了发明专利《铁型覆砂生产铸态高强度全铁素体球墨铸铁差速器壳的方法》，并于 2020 年 5 月 12 日实质审查生效。

公司与现有客户和潜在客户就差速器壳产品进行了频繁的交流，为宝马汽车开发了产品样件，样件质量获得了客户的高度认可。截至目前，公司正在参与宝马汽车的差速器壳产品报价。

3、关于其他产品

公司将铁型覆砂铸造工艺应用在球墨铸铁发动机主轴承盖产品的生产，并积累了多项核心技术，这些技术除适用于主轴承盖的生产，亦可适用于其他铸铁、合金铸件等包括新能源汽车在内所有车辆均需使用的汽车零部件的生产，从技术性上具备可行性。公司也曾对空压机曲轴毛坯、非道路用车液压阀体和差速器壳等产品进行了方案论证并与潜在客户进行了技术交流，并对空压机曲轴毛坯产品和差速器壳产品进行了样件试制并取得成功。

未来，公司仍将按照新产品研发策略积极的对新产品进行研发，若存在相关的业务机会，公司将投入研发资金，凭借丰富的经验进行产品研发。

六、结合前述情况，充分说明公司的创新能力，是否符合创业板定位。

（一）公司的创新能力

1、生产工艺创新

转板公司的行业和产品相对传统，为了将传统产品做专做精，最大可能的降低生产成本、提高生产效率，公司通过数年的研发，规模化地将铁型覆砂铸造工艺应用在球墨铸铁发动机主轴承盖产品的生产中，自主研究发明了“球墨铸铁汽油发动机主轴承盖铸造方法及应用该方法的铸造模具”和“汽车发动机连体主轴承盖的生产方法”两项发明专利。公司将铁型覆砂铸造工艺应用于球墨铸铁汽油发动机主轴承盖的生产，其核心技术的独特性和突破点主要包括：

（1）一型多件的模腔布置：传统砂型铸造的模腔布置多为一型 3-4 件，而转板公司通过设计，模腔布置数量可以达到传统砂型铸造的 4-9 倍，大幅提高生产效率。

（2）独特的浇注系统设计：转板公司针对主轴承盖的特点，设计采用无冒口生产，工艺出品率大幅提高，且铸件清理简便。

(3) 合理的覆砂层厚度：转板公司针对铸件的不同特点，设计采用差异化的覆砂层厚度，有针对性的加速或减缓铸件冷却速度，使得铸件致密性更好、质量更高。

(4) 多种排气方式并用：转板公司在模具铁型上采用多种排气方式相结合的独特设计，有效排除模腔内气体，彻底解决铸件内部缩松、缩孔问题，同时成形精度更高，铸件表面质量更好。

(5) 独有的锁箱机构：转板公司采用螺栓气动锁紧机构，相较常用的手动锁箱卡，可靠性和效率更高。

上述突破性的工艺创新，彻底解决了铸件内部缩孔、缩松问题，使得产品机械性能更好、工艺出品率更高、表面质量更优、尺寸精度更高。公司通过充分利用铁型及铸件余热，辅以合理化学成分及温度控制，做到了低合金化、低成本、高效生产多种牌号的铸铁发动机主轴承盖，实现了主轴承盖的高效批量生产，经济效益显著。

2021年7月，公司成为了工信部认定的第三批专精特新“小巨人”企业。

2、生产工艺的持续改进

公司的研发团队持续进行工艺改进，不断提升工艺技术水平，持续提升铸造和机加工等主要工艺的生产和转化效率，以在提升产品品质的同时增加生产效率、降低无效损耗。通过不断的研发和改进，公司掌握了更加先进的铸造工艺，大幅提高了生产效率。

3、铸造工艺应用领域创新

除用于主轴承盖的生产之外，铁型覆砂铸造工艺亦可适用于其他铸铁、合金铸件等的生产，也可以广泛应用于配套新能源汽车的多种零部件产品等的铸造和加工。铁型覆砂铸造工艺适用的产品范围：(1) 有一定批量的质量要求较高的铸件生产；(2) 铸件重量在 1~500Kg，大批量生产最适宜重量 5~100Kg；(3) 尺寸精度要求高、表面质量好的铸件；(4) 要求组织致密、内在质量好的铸件 (5) 特别适合中等大小的球铁件生产，可以充分利用铁型的刚度和冷却速度；(6) 铸件材质：灰铁、球铁、合金铸铁、铸钢。其中适用于新能源汽车领域的产品包括

差速器壳体、平衡悬架、制动鼓、制动盘等。

公司除了规模化地运用发明专利为全球大众品牌及其他知名品牌汽车和发动机制造企业提供发动机主轴承盖产品，也在不断尝试将该技术运用到新的产品上。经过多年的研发与试制，公司成功使用该技术完成了差速器壳的试制，积极参加了通用汽车、宝马汽车、奥迪和大众汽车相关项目的报价、研发和送样，样件质量得到了客户认可。目前公司已就该技术申请了发明专利“铁型覆砂生产铸态高强度全铁素体球墨铸铁差速器壳的方法”，该发明专利在 2020 年 5 月 12 日实质审查生效。

4、公司持续对生产设备进行自动化升级改造以提高生产效率

除了公司对主要工艺的持续研发外，公司还围绕提升生产效率、降低工人劳动强度（自动化应用）、提高产品质量保证能力、改善作业环境等方面开展了一系列机加工工艺技术持续创新工作，申请并拥有了 15 项实用新型专利。这些创新改进主要包含了生产线自动化升级改造，以公司机加工一线为例，公司对生产设备进行的升级改造情况具体如下：

自主研发设备投入

序号	自主研发专用设备名称	改造前设备名称	改造创新内容	改造前功能特性及产能	改造后功能特性及产能
1	三工位多轴组合铣专机	BT50 立式加工中心	将铣结合面、螺栓座面、上下止口面、顶平面共八个面,原来需要五个工序完成的加工内容整合到台设备,通过多主轴多工位实现,减少设备台数共 12 台,占地面积减少 80%以上,提升工作效率	改造前因工艺路线长,设备多,零件转序定位基准转换多,过程质量不稳定,单机产能 25 万套/年	改造后设备台数减少,人工成本大幅下降,零件转序次数和装夹定位次数减少,过程质量稳定,单机产能达 50 万套/年
		双主轴卧式铣削专机			
		双主轴立式铣削专机			
2	四轴钻孔专机	BT40 立式加工中心	在标准加工中心设备基础上将单轴改为直线四轴布置,同时加工工件数量提升四倍,生产效率大幅提高,设备台数由 8 台减少到 2 台,占地面积减少 75%	改造前单机产能 18.75 万套/年	改造后单机产能 75 万套/年
3	多轴钻孔攻丝专机	BT40 立式加工中心	在标准加工中心设备基础上将单轴改为直线四轴布置,同时加工工件数量提升四倍,生产效率大幅提高,设备台数由 8 台减少到 3 台,占地面积减少 62.5%	改造前单机产能 18.75 万套/年	改造后单机产能 75 万套/年
4	三工位组合镗孔专机	数控车削中心	利用多工位镗铣主轴头加伺服滑台结构替代数控车削中心,实现多件同时加工,提高效率,减少设备占地面积 83%	改造前设备导轨易磨损,零件质量不稳定,单机产能 50 万套/年	改造后滑台采用高精度直线导轨,零件质量稳定,单机产能 150 万套/年
5	两工位铣槽专机	数控车削中心	利用双主轴卧式镗铣头加立式滑台组合结构设计,替代数控车削中心,实现两工位同时加工,提高效率,减少设备占地面积 50%	改造前单机产能 75 万套/年	改造后单机产能 150 万套/年
6	滚切铣专机	锯床+铣床	采用大功率电机加齿轮传动降速,窜刀杆同时装多把三面刃盘铣刀,及重载硬轨设计,可实现一次性对零件的分割铣削,大幅提升设备生产效率,减少人工投入	改造前零件分割是先锯床分割零件,再用立式铣床铣削两个切断面,费时费力,音机产能 5 万套/年,产品质量不能保证,	改造后机床夹具利用一面两销定位,主轴可同时窜装多把刀盘,一次滚切铣就能达到产品技术要求,单机产能 35 万套/年

7	多工位组合卧式拉削专机	卧式拉削专机	采用直线式多工位布置和多刀位对称布局设计,使零件对称加工面和垂直加工面及过渡倒角可同时加工,充分保证了产品加工精度,满足设计要求的同时,更有利用实现自动化作业,提高生产效率	改造前精加工面分两次完成,零件重复定位,精加工面对称度和垂直度特性保证能力不足,合格率不足 95%	改造后零件可一次定位装夹,精加尺寸保证能力强,合格率高达 99.97%,过程稳定性大幅提升,为自动化连续作业提供保障。
---	-------------	--------	--	---	---

注：1.以上数据以机加一线为例；

2.以上自主研发设备投入约占全线总投入的 45%。

公司通过大量创新型专用设备的自主研发和应用推广，为自动化生产线改造大幅降低设备投入成本、减少设备占地面积、提升产能奠定了基础，最终实现了生产效率的提升和产品质量保证能力的提高。

（二）公司符合创业板定位

汽车零部件作为汽车工业发展的基础，是国家长期重点支持发展的产业。随着国内外整车行业发展和全球化采购，国内汽车零部件行业呈现出良好的发展趋势，其中技术创新将成为带动汽车零部件制造行业发展的关键因素。《中国制造2025》指出，作为制造业支柱产业的汽车行业将不再以产能和规模扩张作为首要发展目标，而是将锻造核心竞争力、提升自主整车和零部件企业引领产业升级和自主创新能力摆在首要位置。随着创新能力的提升，特别是关键零部件创新能力的提升，能够使自主品牌汽车零部件占有新的市场位置。

公司专注于汽车零部件的研发、制造与销售，致力成长为符合国际一流标准的动力及传动系统核心零部件的全球供应商。

作为发动机的核心零部件，主轴承盖产品必须具有较高的尺寸精度和材质稳定性。公司自主研发发明了“球墨铸铁汽油发动机主轴承盖铸造方法及应用该方法的铸造模具”和“汽车发动机连体主轴承盖的生产方法”两项发明专利，铁型覆砂铸造工艺与传统砂型铸造工艺相比，彻底解决了铸件内部缩孔、缩松问题，使得产品机械性能更好、工艺出品率更高、表面质量更优、尺寸精度更高。公司通过充分利用铁型及铸件余热，辅以合理化学成分及温度控制，做到了低合金化、低成本、高效生产多种牌号的铸铁发动机主轴承盖。

公司规模化地运用发明专利为全球大众品牌及其他知名品牌汽车和发动机制造企业提供发动机主轴承盖产品。自2005年以来，公司经过不断的技术革新，发动机主轴承盖产品与核心客户始终保持着同步研发的紧密合作关系。公司一方面不断提升工艺技术水平，持续提升铸造和机加工等主要工艺的生产和转化效率，提升产品品质的同时降低无效损耗；另一方面也通过不断研发，伴随着核心客户发动机型号的升级换代同步提供主轴承盖产品，始终与核心客户保持了稳定的业务合作关系。

公司一贯秉持“专业化”发展战略，将产品做专做精是公司的目标。在“专

业化”发展战略的引领下，公司具有较高的生产效率、较高的盈利能力和较强的市场竞争力。

综上所述，公司核心技术铁型覆砂铸造工艺与传统砂型铸造相比具备明显优势，且具备向新能源汽车零部件领域延伸的可行性，结合目前持续创新的自动化机加生产工艺，公司具备创新、创造、创意特征并符合创业板定位。

七、核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构执行了如下核查程序：

- 1、查阅行业和公司生产模式说明文件，访谈公司核心技术人员，获取公司关于生产技术在行业中领先程度的说明；
- 2、查阅公司主要产品或服务用途说明文件及主要产品的工艺流程图；
- 3、查阅公司专利证书，关注专利到期的情况，分析到期的两项专利对公司生产经营造成的影响；
- 4、获取公司报告期内研发项目投入明细，分析研发费用变动情况；
- 5、查阅可比上市公司年报，比较分析可比公司研发费用变动情况；
- 6、访谈企业相关人员，了解公司不受新能源汽车影响的研发项目情况及主要技术和专利情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

- 1、铁型覆砂铸造工艺在铸造产品的机械性能、材料利用率、内部组织致密性、铸件表面质量、尺寸精度和环境保护等方面具备明显的优势；
- 2、传统砂型铸造是生产发动机主轴承盖的主流工艺，公司使用的铁型覆砂铸造工艺生产非大众集团客户产品不存在较大的技术迁移难度并具备可行性；
- 3、“铁型覆砂模具设计和制造”的2项实用新型专利即将到期对公司生产

经营不构成重大不利影响；

4、铁型覆砂铸造工艺可应用于新能源汽车领域的产品包括差速器壳体、平衡悬架、制动鼓、制动盘等零部件，相关产品占新能源整车成本的比例较低；

5、公司 2019 年研发费用较 2018 年下降的原因主要系 2019 年新立项的研发项目本身投入不高所致；2020 年受疫情影响，研发活动减少，同时研发人员 2 月份薪酬计入停工损失。除差速器壳外，公司曾对空压机曲轴毛坯、非道路用车液压阀体等产品进行了方案论证并与潜在客户进行了技术交流，并对空压机曲轴毛坯产品进行了样件试制并取得成功。公司现有产品能够适用于混合动力新能源汽车，公司拥有的核心技术可运用在新能源汽车零部件的生产中，具有充足的技术储备；

6、公司核心技术铁型覆砂铸造工艺与传统砂型铸造相比具备明显优势，且具备向新能源汽车零部件领域延伸的可行性，结合公司持续对铸造工艺和机加工工艺的创新，公司具备创新、创造、创意特征并符合创业板定位。

问题 3.关于业务

申请文件显示：

(1) 公司为汽车整车厂的一级供应商，主要为大众集团旗下汽车整车厂提供发动机主轴承盖汽车零部件，主要应用车型包括大众集团旗下奥迪、斯柯达、朗逸、高尔夫、捷达等畅销车型。

(2) 公司产品主要为汽车发动机主轴承盖，产品应用场景为装配在发动机缸体上用于与轴瓦相配合，是发动机上的关键零件之一。作为发动机的核心零部件，公司将铁型覆砂铸造工艺应用于球墨铸铁汽油发动机主轴承盖产品的生产，并经过不断的工艺改进，使得产品质量通过了大众集团的审核并获得认可。

请你公司：

(1) 结合汽车行业核心零部件与非核心零部件的主要区分标准说明公司产品为核心零部件的依据，与市场同类产品价格及毛利率是否存在较大差异，如存在，请分析原因及合理性。

(2) 说明公司产品特点、汽车生产产业链中的具体环节及应用场景、占下游客户采购同类产品的比重等，结合公司所处细分行业竞争情况，说明预计未来市场容量、业绩变动趋势等，公司未来业务稳定性是否存在重大不确定性。

(3) 说明公司主要产品汽车发动机主轴承盖与主要下游整车厂汽车品牌和车型是否存在对应关系，如对应，请说明相关产品对应的主要车型、产品合作时间、销售金额及占比情况，并结合不同车型的生命周期、产品合作连续性等情况，分析下游客户车型变化、行业竞争对公司业绩的影响；报告期内公司合作研发是否存在中止或终止情形，如存在，请说明具体原因。

请保荐人发表明确意见，请申报会计师对问题（1）发表明确意见。

【问题回复】

一、结合汽车行业核心零部件与非核心零部件的主要区分标准说明公司产

品为核心零部件的依据，与市场同类产品价格及毛利率是否存在较大差异，如存在，请分析原因及合理性。

（一）公司产品属于汽车核心零部件的说明

汽车行业没有核心零部件与非核心零部件区分的统一标准。转板公司的主要产品为发动机主轴承盖，发动机主轴承盖隶属于发动机缸体组件，用于与轴瓦相配合，装配在发动机缸体上，起到约束曲轴的主轴颈，使曲轴位置相对固定，只转动而不做其他运动的作用。

因发动机总成属于汽车的核心组成之一，如相关产品发生失效，轻者使得汽车丧失产品主要功能、严重影响产品适用性能和降低产品寿命，重者会导致发动机损坏，甚至停机，带来的直接后果是整车失去动力而抛锚，严重时甚至会危及人员的安全，因此认定发动机主轴承盖属于汽车的核心零部件之一。

（二）与市场同类产品价格及毛利率的比较情况

1、公司产品的竞价机制

（1）成为合格供应商

公司主要客户为整车厂或发动机总成厂。随着汽车工业的发展，汽车产业已建立起成熟、完善的合格供应商选择体系。公司在开发新的整车厂时，除通过国际认可的零部件质量管理体系认证审核，还需要按照客户各自建立的供应商选择标准，通过其对公司生产过程中的工艺管理、过程控制、质量检测、成本控制、产能规划与产品生产能力匹配、信息安全、安全生产及环保状况等环节的多轮综合考核后，方可进入其合格供应商名录。

（2）产品定价

以大众集团为例，公司作为大众集团的 A 级供应商，可以收到铸造机加相关项目的竞标要求，公司在进行可行性分析后选择需要进行竞标的项目参与并按照客户要求制定详细的报价方案，包括技术方案、包装方案、成本分析、报价等。客户通常会基于供应商提供的技术方案，在认可的基础上选择成本最优的供应商。基于上述原则，与其他竞争对手相比，公司是在质量和服务表现优异、价格较低的情况下才获得了较大的市场占有份额。汽车零部件行业作为充分竞争的市场，

公司的产品价格与市场同类产品价格不存在较大差异。

通过公司产品的竞价机制可以看出，公司产品是通过充分竞争后才能获取客户的项目定点，产品价格在竞争对手之中具有竞争力。

2、产品毛利率差异情况分析

鉴于没有同类型产品的上市企业或公开资料，无法获得市场同类产品的毛利率的数据，但公司的毛利率较高是基于多方面的原因并有其合理性。因无法获取同类产品竞争对手的毛利率情况，故采取同行业可比上市公司的毛利率进行分析。

报告期内，转板公司毛利率相对稳定，但与选择的可比公司相比，明显较高。公司与可比公司的主营业务毛利率情况统计如下：

公司简称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
蠡湖股份	17.47%	20.97%	26.56%	26.33%
中原内配	28.59%	29.31%	32.55%	40.26%
科华控股	17.35%	14.58%	17.06%	23.58%
湘油泵	28.45%	27.92%	29.88%	31.58%
飞龙股份	24.01%	22.99%	23.31%	27.95%
均值	23.17%	23.15%	25.87%	29.94%
泰祥股份	60.03%	62.06%	61.27%	62.05%

泰祥股份与可比上市公司的主营业务毛利率存在显著差异，主要原因如下：

(1) 竞争环境不同影响产品销售价格

转板公司的产品为发动机主轴承盖，是汽车发动机的核心零部件之一。生产该发动机主轴承盖的企业相对不多，且主要向汽车生产企业提供配套，因此集中度较高，竞争激烈程度相对较小，对客户的议价空间相对较大。

可比上市公司生产销售的产品市场参与主体较多，竞争激烈程度相对较大，生产企业对客户的议价空间相对较小。同时，这些产品除为汽车生产企业提供配套外，售后维修市场也有大量同类产品，对产品价格也会存在一定影响。

(2) 客户对产品价格的敏感度不同导致定价不同

公司销售的发动机主轴承盖单价不高，报告期内的平均销售价格（不含增值

税) 分别 52.68 元/套、52.03 元/套、56.97 元/套与 57.70 元/套。可比上市公司销售的机油泵、水泵、排气歧管、气缸体、汽缸盖和涡轮增压机零部件等, 因材料价格、产品体积和产品复杂程度等原因, 平均销售价格高于发动机主轴承盖。

因为发动机主轴承盖产品的单价相对较低, 对于客户而言, 其产品在整车成本中所占比例极小, 因此, 客户对该产品价格的敏感度较低, 从而在与客户协商定价时议价空间相对更大。

(3) 主要产品的原材料不同导致成本差异

转板公司与可比上市公司主要产品的原材料存在一定差异。转板公司生产的发动机主轴承盖主要材料为生铁和废钢, 材料成本相对较低。可比上市公司产品的原材料中, 除了生铁和废钢外, 还有镍、铝、铜等价格较高的金属, 材料成本相对较高。

(4) 投入的生产设备规模不同导致成本差异

转板公司生产的主轴承盖形状相对规则, 整体类似矩形, 能够以较小的生产设备投入保证大批量的生产; 可比上市公司主要产品包括涡轮壳、中间壳、气压机壳、气缸体、汽缸盖、汽缸套、机油泵、水泵、排气歧管等, 这类产品形状不规则且内部结构复杂, 部分产品单个体积较大, 因此若要成规模的批量生产, 需要在生产设备上投入较多的资金, 造成每年的折旧金额较大, 从而影响产品成本和毛利率。

(5) 核心客户的市场地位和业绩表现保障公司产品的利润空间

转板公司的核心客户为大众集团, 根据大众集团年度报告和 Marklines 的统计数据, 报告期内无论是汽车销量还是经营业绩均有较强的表现。核心客户良好的业绩表现确保了在汽车行业整体下滑的情况下不至于大幅压缩供应商利润空间来确保自身业绩, 从而确保了泰祥股份的毛利率在汽车行业下滑的情况下受到的影响较小。

二、说明公司产品特点、汽车生产产业链中的具体环节及应用场景、占下游客户采购同类产品的比重等, 结合公司所处细分行业竞争情况, 说明预计未来市场容量、业绩变动趋势等, 公司未来业务稳定性是否存在重大不确定性。

（一）公司产品特点、汽车生产产业链中的具体环节及应用场景、占下游客户采购同类产品的比重

公司产品主要为汽车发动机主轴承盖。发动机主轴承盖隶属于发动机缸体组件，用于与轴瓦相配合，装配在发动机缸体上，起到约束曲轴的主轴颈，使曲轴位置相对固定，只转动而不做其他运动的作用，是发动机上的关键零件之一。

公司为客户提供与发动机相配套的定制化产品，深度参与主机厂发动机的同步设计研发，稳步增强与优质客户的合作关系。

大众品牌是公司目前合作的最重要整车品牌。报告期内，公司对大众汽车及其全球范围内控股或参股企业实现的销售收入占当期营业收入的比例分别为 98.95%、97.82%、98.17% 和 96.09%。以大众品牌为例，报告期内公司向其销售的发动机主轴承盖产品主要型号如下：

产品型号	
EA888 系列	第三代 1.8-2.0 排量发动机主轴承盖 第四代 2.0 排量发动机主轴承盖
EA211 系列	1.0-1.6 排量发动机主轴承盖
EA390 系列	2.5-3.6 排量六缸发动机主轴承盖

报告期内，公司占大众集团整体份额、一汽大众份额、上汽大众份额、大众汽车（境外销售）份额的变动具体情况详见本问询函回复“问题 1. 关于成长性与创业板定位”之“二、结合汽车行业产销量变化情况、大众集团经营情况、公司历史上获得大众集团产品定点及变化情况、公司产品在大众集团中份额及预计变化情况、公司新产品导入及新客户开发情况、在手订单情况等，充分论述公司是否具有成长性，是否符合创业板定位”。

从总体来看，转板公司在报告期内销量占大众集团的份额基本稳定，略有下滑。

（二）公司未来业务稳定性不存在重大不确定性

1、报告期内公司主要客户的销量及市场份额情况

大众集团作为全球主要汽车制造企业集团之一，2018 年至 2020 年，根据

Marklines 统计数据,大众集团汽车销量分别占全球汽车总销量的 11.23%、11.71% 和 11.39%,排名位于头部;根据中国汽车工业协会统计,在国内市场上,大众汽车参股企业一汽大众、上汽大众合计市场份额为 17.30%、18.88%和 18.10%,高居乘用车榜首。

2、预计未来市场容量变动趋势

Marklines 全球汽车信息平台预测,2021 年全球轻型车销量预计将同比增长 12.4%达 8,746 万辆。虽然由于疫情引发的半导体短缺等问题反复冲击供给侧,许多国家对全球汽车产销量的预测值均有所下调,但得益于异常强劲的市场需求,美国的预测数据则大幅上调。2021-2023 年全球汽车整体销量预测值分别达到 8,728 万辆、9,304 万辆和 9,674 万辆。

3、公司未来业务不存在重大不确定性

大众集团在全球及中国市场占有率始终保持在前列,公司与大众集团始终保持着深度良好的合作,占大众集团的供货份额也相对稳定。2020-2021 年受疫情影响大众集团销量存在波动,但销量总体仍位于头部,不存在较大波动和变化。随着疫情因素的影响力逐渐消退和汽车产业的回暖,公司未来业绩将仍会保持相对稳定,短期内不存在重大不确定性。

三、说明公司产品汽车发动机主轴承盖与主要下游整车厂汽车品牌和车型是否存在对应关系,如对应,请说明相关产品对应的主要车型、产品合作时间、销售金额及占比情况,并结合不同车型的生命周期、产品合作连续性等情况,分析下游客户车型变化、行业竞争对公司业绩的影响;报告期内公司合作研发是否存在中止或终止情形,如存在,请说明具体原因。

(一) 公司产品汽车发动机主轴承盖与主要下游整车厂汽车品牌和车型之间的对应关系情况

1、公司产品型号与下游整车厂汽车品牌和车型对应关系如下:

根据公开数据查询,公司产品型号与下游整车厂品牌和主要车型的对应关系如下:

产品型号	品牌	车型
EA888 系列	大众	途观、帕萨特（迈腾）、高尔夫、途昂、CC、探岳、威然、辉昂、凌渡、速腾（国内）等
	奥迪	A3、A4/A4L、A6/A6L、Q2、Q3、Q5/Q5L、Q7等
	斯柯达	明锐、速派、柯迪亚克等
EA211 系列 1.0 排量	大众	Polo/Virtus、高尔夫、途铠等
	奥迪	A1、Q2 等
	斯柯达	明锐、昕锐、昕动、柯洛克等
EA211 系列其他排量	大众	途观、帕萨特/迈腾、Polo/Virtus、捷达/速腾、朗逸、宝来、途铠、探歌、桑塔纳、蔚领、探岳、探影、途安、朗行、凌渡、途岳、高尔夫、探岳等
	奥迪	A1、A3、A4L、Q2/Q2L、Q3 等
	斯柯达	明锐、昕锐、柯洛克、柯米克、晶锐、速派、昕动等
北京宝沃 G01 2.0 排量	宝沃	BX7、BX6、BX5
北京宝沃 G02 2.0 排量	宝沃	BX7、BX6、BX5
宝沃某系列	宝沃	皮卡、轻型商用车
东风动力 M9T	东风轻发	皮卡、轻型商用车
东风动力 X0400	东风风神	东风风神系列
HR13 DDT 1.3 排量发动机	东风日产	轩逸、逍客、奇骏
福田汽车 D01 2.0 排量柴油发动机	欧曼、欧马可、福田风景	皮卡、轻型商用车
EA288 系列	大众	柴油 polo 等
EA390 系列	奥迪	A6 等
	大众	途昂

公司主要产品型号对应的下游整车厂品牌主要有大众、奥迪、斯柯达、东风、福田以及宝沃等知名汽车品牌，可对应多种品牌及车型，适用范围广泛。

2、相关产品合作时间、销售金额及占比情况

单位：万元，%

产品型号	开始合作时间	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
		销售金额	占比	销售金额	占比	产售金额	占比	销售金额	占比
EA888 系列二代	2007年	33.21	0.40	6.26	0.04	30.32	0.17	411.83	2.09
EA888 系列三代	2012年	3,851.79	46.00	7,766.54	50.48	7,973.82	44.82	8,529.39	43.29
EA888 系列四代	2017年	1,717.81	20.52	2,389.80	15.53	1,366.69	7.68	-	-
EA888 系列第五代	2020年	55.71	0.67	-	-	-	-	-	-
EA211 系列	2010年	2,053.59	24.53	4,198.84	27.29	7,523.47	42.28	9,767.29	49.59
EA390 系列	2016年	465.83	5.56	845.01	5.49	568.43	3.19	832.30	4.22
HR13 DDT 发动机	2017年	-	-	0.87	0.01	2.66	0.01	2.62	0.01
福田汽车 D01 柴油发动机	2015年	106.73	1.27	76.87	0.50	36.31	0.20	6.48	0.03
东风动力 M9T	2017年	85.75	1.02	70.76	0.46	20.44	0.11	1.84	0.01
东风动力 X0400	2016年	1.49	0.02	0.39	0.00	2.53	0.01	4.06	0.02
北京宝沃 G01	2016年	-	-	16.03	0.10	75.72	0.43	44.13	0.22
北京宝沃 G02	2014年	-	-	13.46	0.09	192.68	1.08	100.97	0.51

转板公司最早与大众、奥迪、斯柯达等知名汽车品牌开始合作，主要为 EA211 系列发动机提供主轴承盖产品，适配对应客户的多种主流车型。十余年来，公司也在持续开发新订单和新客户，先后与宝沃、福田、东风、日产系列品牌展开合作。

报告期内，转板公司销售的主要产品型号为 EA888 系列发动机主轴承盖和 EA211 系列发动机主轴承盖，两个产品系列销售金额合计分别为 18,708.51 万元、16,894.30 万元、14,361.45 万元、7,712.11 万元，占当年销售总额比例均达 90% 以上。EA888 和 EA211 系列发动机在大众集团内适用范围最广，适配的零部件附加值较高。

3、下游客户车型变化及公司产品合作连续性情况

(1) 境外大众各车型的产量情况

报告期内，公司的主要客户系大众集团，经查阅 2018 年-2020 年大众汽车年度报告及公开资料，大众集团旗下各主流产品产量（不含中国）及所用发动机型号如下：

单位：辆

品牌	系列	2020 年	2019 年	2018 年
大众	途观	754,276	910,926	861,331
	帕萨特/迈腾	477,892	543,706	656,249
	Polo/Virtus	467,765	706,052	855,179
	捷达/速腾	422,908	541,715	770,447
	朗逸	416,209	514,698	513,556
	高尔夫	408,528	679,351	805,752
	途凯	285,824	274,071	-
	探歌	285,299	328,069	236,977
	途昂	178,954	183,648	166,034
	桑塔纳	174,966	244,132	272,080
奥迪	A4	243,566	323,387	344,623
	Q5	275,888	286,365	298,645
	A3	206,482	240,795	304,903
	A6	271,679	232,569	254,705
	Q3	219,662	195,566	167,707
	Q2	124,346	130,225	108,386
	Q7	65,574	63,633	110,593

品牌	系列	2020年	2019年	2018年
	A1	62,099	81,287	80,387
斯柯达	明锐	233,902	358,356	400,210
	昕锐/Scala	219,401	207,724	195,270
	柯洛克	172,999	203,688	173,816
	柯迪亚克	117,825	177,163	155,499
	晶锐	100,425	166,237	186,213
	速派	80,880	102,592	136,985

(2) 境内大众各车型的销量情况

根据一汽大众披露的年报数据，报告期内，一汽大众各主要车型（不含纯电）的销量如下：

单位：辆

品牌	车型	2020年	2019年	2018年
大众	捷达	155,223	181,153	326,623
	宝来	339,220	322,493	243,713
	蔚领	4,938	14,853	43,883
	高尔夫	91,159	121,105	174,914
	速腾	311,695	309,788	312,837
	迈腾	171,342	173,805	228,441
	CC	27,344	24,290	15,369
	探歌	110,350	123,889	36,487
	探岳	186,229	167,749	8,823
	探影	27,684	505	-
奥迪	A3	80,621	88,260	91,192
	Q3	71,817	64,890	73,922
	A4L	138,707	168,473	163,296
	奥迪 Q5/Q5L	149,180	138,970	118,965
	A6L	182,032	131,185	149,775
	奥迪 Q2L	48,103	39,022	3,550
合计		2,095,644	2,070,430	1,991,790

因上汽大众未披露具体车型销量数据，根据车主之家网站信息，报告期内，上汽大

众各主要车型（不含纯电）的销量如下：

品牌	车型	2020 年	2019 年	2018 年
大众	朗逸	417,328	517,192	468,792
	桑塔纳	175,728	255,836	277,326
	途观	182,079	228,951	303,374
	途岳	146,920	138,235	24,821
	帕萨特	145,805	214,061	179,028
	凌渡	66,020	101,505	134,746
	途昂	76,817	90,710	86,182
	Polo	45,071	73,688	140,442
	途铠	44,523	60,565	-
	威然	21,506	-	-
	途安	11,570	16,420	39,725
	辉昂	10,085	14,019	24,471
斯柯达	柯米克	40,039	52,660	34,112
	昕锐	29,956	48,083	58,849
	明锐	27,974	63,471	103,401
	柯珞克	23,295	38,026	29,275
	柯迪亚克	17,693	40,067	51,230
	速派	8,328	23,737	42,234
	昕动	5,169	8,276	10,468
合计		1,495,906	1,985,502	2,008,476

除上述品牌列示的车型外，其他车型也可能使用 EA211 和 EA888 系列发动机，此外少量车型使用大排量的 EA390 系列发动机。

综上所述，报告期内大众集团的主流车型销量占比相对稳定，公司的主要产品主要适配于大众集团的主流发动机型号即 EA211 和 EA888 系列，其中 EA888 系列涉及到产品迭代，公司目前亦成功获取了其最新的 EA888 五代提名信，与大众集团的合作较为稳定。

4、下游产品生命周期及行业发展情况

产品型号	产品代数	产品进展
------	------	------

EA888系列	三代	批量交付阶段
	四代	批量交付阶段
	五代	交样阶段
EA211系列	-	批量交付阶段
EA390系列	-	批量交付阶段

EA888 系列处于迭代更新的阶段，三代和四代刚刚进入成长期，五代正在测试样品正处于导入期；EA211 系列产品在批量生产的同时，大众全新车型 PHEV 未来也将继续采用 EA211 系列产品，故该产品尚未进入饱和期；EA390 系列产品，预测未来至少还有 5 年左右的生命周期，尚未进入饱和期。

汽车行业是国民经济支柱行业，回溯我国汽车行业发展历程，2000 年至 2010 年十年间，中国汽车工业基本维持两位数的高增长趋势，年销量从 200 万辆增长至 2,000 万辆水平。2010 年之后，中国汽车保有量增长至上百辆/千人，汽车产销增速开始回落，中国汽车工业进入个位数增长期，2018 年中国汽车销量出现首度下滑。国内汽车行业经历 2001-2010 年十年行业高增长黄金时代后，当前中国汽车行业逐步由成长期步入成熟期。该阶段的主要特征为行业增速放缓，竞争加剧，行业集中度提升。在汽车行业激烈竞争下，低廉的人力成本，丰富的原材料供应，使得国内零部件企业相较欧美发达国家具备天然的成本优势，国内零部件企业有望携优势成本地位实现关键零部件的进口替代，实现规模扩张。未来，随着销量增速进一步放缓，优质龙头汽车零部件企业份额将进一步提升，缺乏品牌效应和规模优势的中小企业在激烈竞争中将渐遭淘汰，强者恒强格局日益凸显。

根据我国商务部数据，截至 2021 年 6 月末中国千人汽车保有量超过 200 辆，远低于发达国家，从长期来看，未来我国汽车行业仍有一定增长潜力，增长来源主要为一二线城市的更新换代需求及三四线城市的新车普及。

综上所述，虽然汽车产业近两年出现一定下滑，但从长远来看，仍具有一定增长潜力。汽车行业是国民经济支柱产业，随着汽车保有量增长及政策性刺激，未来汽车行业将保持低速增长。转板公司所处的国内汽车零部件行业，随着整车行业竞争的加剧和进口替代，为转板公司这类产品质量高、盈利能力强的国内汽车零部件企业创造了巨大的市场空间，因此转板公司所处行业不存在出现周期性衰退、对应下游客户产品被替代、市场容量骤减、增长停滞等情况。

（二）报告期内，公司与客户的同步研发情况

公司与大众集团的合作并非合作研发，而是公司确定参与具体项目投标后，为了达到客户需求而针对具体产品进行的同步研发，是项目定点过程中的必要环节。项目定点后，公司还将继续进行同步研发工作，直至符合产品量产条件。

近年来，转板公司与大众集团合作关系较为紧密，转板公司也较多地参与大众集团发动机主轴承盖产品同步设计等研发工作。报告期内，转板公司与大众集团签订设计责任定额协议，协议签订后大众集团将项目 2D 和 3D 图纸通过供应商管理平台发布到项目文件包中，转板公司通过对图纸进行详细分析，如对材质、尺寸精度等进行定性和定量分析，提出修改建议，并以邮件形式将修改建议发送给大众集团项目技术人员；转板公司也会派遣技术人员到客户处进行技术交流，经过双方充分沟通后最终确定项目图纸。待项目图纸确定后，客户技术人员将最新图纸上传到项目资料中，转板公司重新下载最新图纸并报价。

报告期内，转板公司参与大众集团客户同步研发并取得项目定点的产品包括：巴西大众 EA211 系列发动机配套主轴承盖、匈牙利奥迪 EA888 系列第四代发动机和 EA888 系列第五代发动机配套主轴承盖、墨西哥大众 EA888 系列第四代发动机和第五代发动机配套主轴承盖、大众一汽发动机 EA888 系列第五代发动机配套主轴承盖以及印度大众 EA211 系列 1.0 排量发动机配套主轴承盖、匈牙利奥迪 EA897 系列发动机配套主轴承盖等。

公司为了获取项目定点而根据客户的技术要求等针对投标项目进行同步研发，是一种合理的商业模式。报告期内公司的相关项目已获取定点，在相关产品量产前研发工作将持续进行，不存在与客户同步研发中止或终止的情形。

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、查阅同行业上市公司年度报告，了解同行业上市公司的主要产品及用途，分析公司与同行业上市公司产品及用途的可比性、毛利率差异的原因及合理性；
- 2、访谈公司相关人员，关注公司业务发展情况、产品定价机制、产品特点、汽车

产业链中的具体环节及应用场景等情况；

3、获取公司销售明细表，关注公司的产品销量、价格，结合上下游情况、市场供需行情等，分析收入变动的原因及合理性；

4、查阅大众汽车、一汽大众年度报告及网络检索，关注发动机型与汽车品牌的匹配关系及汽车销量、车型的生命周期情况；

5、获取公司报告期内新获得的提名信，关注同步研发进展情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发动机主轴承盖隶属于发动机缸体组件，而发动机总成属于汽车的核心组成之一，直接影响汽车的功能性和安全性，因此认定公司产品为汽车核心零部件具备合理性。公司产品是通过充分竞争后才能获取客户的项目定点，产品价格与市场同类产品价格不存在较大差异。目前尚无法获取同类产品竞争对手的毛利率情况，公司产品毛利率与可比上市公司相比具有竞争力，主要因竞争环境、产品价格敏感度、主要原材料、生产设备投入规模等方面的优势所决定。

经核查，保荐机构认为：

1、公司产品隶属于发动机缸体组件，属于发动机关键零部件之一。公司核心客户大众集团在全球及中国市场占有率始终保持在前列，2020年-2021年受疫情影响有略有波动，但销量总体仍位于头部，因此公司业绩在短期内不存在不利影响。转板公司所处行业不存在出现周期性衰退、对应下游客户产品被替代、市场容量骤减、增长停滞等情况。

2、公司主要产品能够对应并适配下游整车厂品牌的主流车型，与合作客户的合作稳定、连续，相关产品配套车型目前尚未进入饱和期。公司与大众集团的合作并非合作研发，而是公司确定参与具体项目投标后，为了达到客户需求而针对具体产品进行的同步研发，是项目定点过程中的必要环节，项目定点后，公司还将继续进行同步研发工作，直到符合产品量产条件。报告期内公司与客户进行的同步研发的产品已取得定点，不存在与客户合作研发中止或终止的情形。

问题 4.关于行业

申请文件显示，自 2018 年开始，全球汽车销量总体开始出现下滑趋势，2018 年下滑 0.63%、2019 年下滑 3.95%，2020 年受到“新冠”疫情影响，全球汽车销量降至低位，下滑 14.60%。2018 年-2020 年，公司产能利用率偏低。

请你公司：

(1) 结合全球及我国汽车销量同比下降的原因及主要影响因素，说明并分析上述影响因素的持续性。

(2) 说明公司所处汽车行业及产业链上下游的产业政策及调整情况，进一步说明相关产业政策调整情况及对公司持续经营能力的具体影响。

(3) 结合汽车行业整体发展状况分析说明公司在报告期销量下降的情况下扩大产能的必要性、合理性，公司提高产能利用率的具体安排，相关固定资产是否存在减值迹象，固定资产减值准备是否计提充分。

请保荐人发表明确意见、请申报会计师对问题（3）发表明确意见。

【问题回复】

一、结合全球及我国汽车销量同比下降的原因及主要影响因素，说明并分析上述影响因素的持续性。

（一）全球汽车销量下滑的原因及主要影响因素

多年来，我国汽车产销量连续蝉联世界第一，占全球汽车产销量约 30%，我国汽车行业的发展直接影响全球汽车销量状况。2018 年-2019 年，全球汽车销量下滑，其主要原因为中国汽车销量下滑；2020 年主要受新冠疫情的影响，全球汽车销量进一步下滑。

2015 年-2020 年，全球汽车销量情况如下表所示：

单位：万辆

地区	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
全球	8,968.46	9,385.64	9,566.06	9,505.59	9,129.67	7,797.12
欧洲	1,903.60	2,013.48	2,075.51	2,069.79	2,080.72	1,670.56

地区	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年
北美洲	2,117.46	2,149.72	2,111.98	2,110.79	2,081.55	1695.68
拉丁美洲	451.35	405.20	433.35	460.44	449.36	328.86
非洲	154.96	131.45	113.75	123.55	117.72	91.29
亚洲(含澳大利亚)	4,341.09	4,685.79	4,831.47	4,741.03	4,400.32	4,010.73
中国	2,459.76	2,802.82	2,887.89	2,808.06	2,576.90	2,531.11

数据来源：Wind 经济数据库

由上表可知，2018年和2019年，在全球主要汽车消费市场中，欧洲和北美洲波动较小，而亚洲市场降幅较大，其中亚洲市场汽车销量分别下降90.44万辆、340.71万辆，中国市场汽车销量分别下降79.83万辆、231.16万辆。

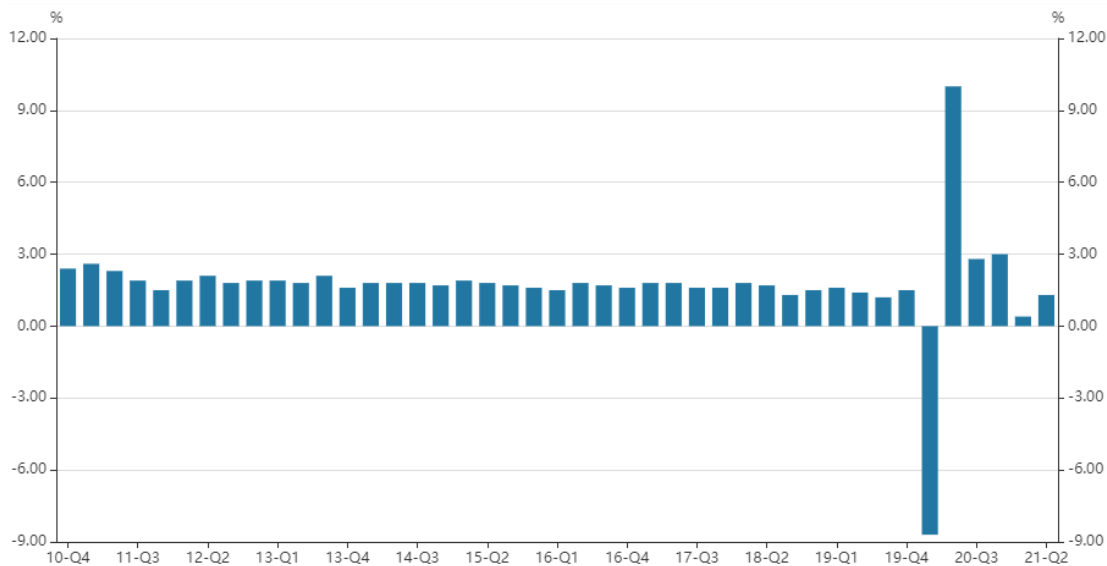
2020年受“新冠”疫情影响，全球汽车消费市场出现了大幅下滑，其中欧洲、北美洲、拉丁美洲、亚洲市场分别下滑410.16万辆、385.87万辆、120.5万辆和389.59万辆，而因国内疫情的有效控制，中国市场2020年汽车销量仅下滑45.79万辆，远低于全球下滑幅度。

2021年至今，国外疫情尚未得到较好控制，人员隔离、交通管制等防疫管控措施以及整车厂芯片短缺等因素依然给汽车消费市场造成了一定冲击，因此预计新冠疫情在2021年会依然存在并对全球汽车产业链造成持续影响。

（二）我国汽车销量下滑的原因及主要影响因素

1、近两年宏观经济下行压力加大

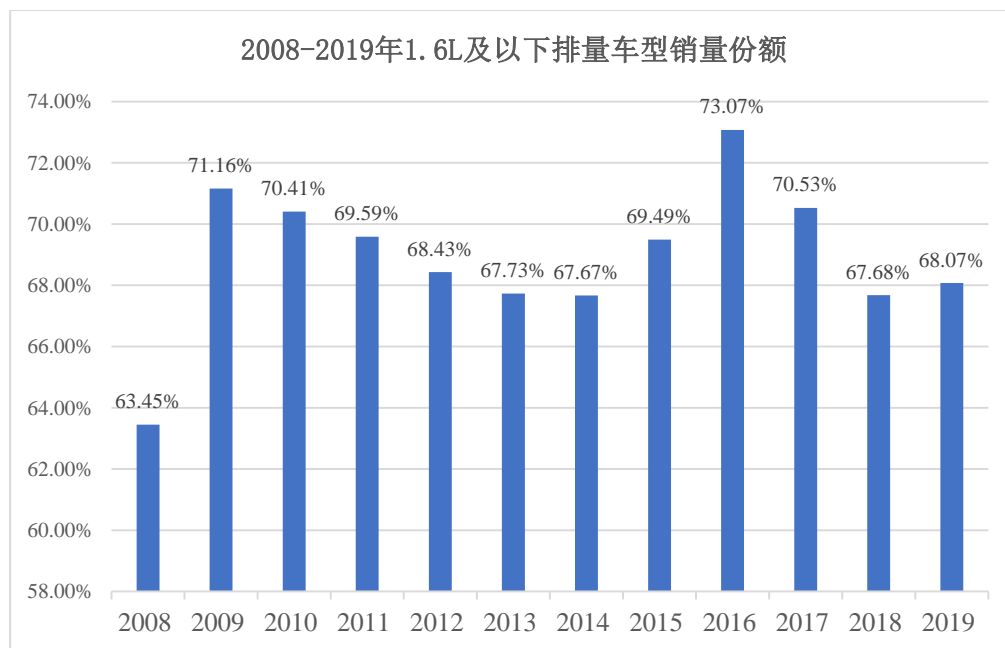
汽车作为非必需的耐用消费品，受宏观经济影响较大，汽车销量对宏观经济变动高度敏感。2018年至2019年，我国GDP单季度增速逐季下降，经济下行压力增大。



数据来源：Wind 经济数据库

2、小排量乘用车购置税优惠政策透支 2018-2020 年汽车销量

2015 年 10 月 1 日，购置税减半政策推出，对购置 1.6 升及以下排量的乘用车购置税从之前的 10% 改为 5%。自 2017 年 1 月 1 日起至 12 月 31 日止，购置税由 5% 变更至 7.5%。自 2018 年 1 月 1 日起，恢复按 10% 的法定税率征收车辆购置税。这次小排量乘用车购置税优惠政策推出以来，2016 年 1.6L 以下排量车型销量增速大幅度超过 1.6L 以上排量车型销量增速，在汽车销量中的份额明显提升，刺激作用显著，但也因此透支了未来两年小排量乘用车的消费需求。



数据来源：Wind 经济数据库

3、环保标准切换致使主机厂生产节奏放缓，消费者观望情绪蔓延

按照“国六”标准确定的时间表，该标准于2020年7月1日正式实施。但迫于环保压力，2019年7月1日共15个省市提前实施“国六”标准。2019年第二季度，面对行业下行压力和环保标准切换时间的临近，主机厂生产节奏放慢，进而带来经销商进车趋缓和有换购需求的消费者观望情绪蔓延。

4、“新冠”疫情的影响

2020年初，受“新冠”疫情的影响，国内大部分企业开始停产，日常经营受到不同程度的影响。2020年一季度受疫情影响较大，我国汽车产销量明显下滑。但随着我国防疫工作的有效开展，下游汽车消费市场的需求回暖，2020年二季度以来我国汽车产业的下滑趋势得到遏制。

（三）汽车销量下滑影响因素的持续性

1、我国宏观经济趋于稳定，宽松的货币政策和积极财政政策有助于释放消费能力，稳定汽车消费市场

2019年以来，我国政府采取了稳健、适度宽松的货币政策和积极的财政政策来对冲经济下行速度。货币政策方面，央行于2019年9月16日全面降准，确保市场保持合理的流动性；财政政策方面，2019年以来减税政策力度进一步加强，个税、增值税、小微企业普惠性减税改革集中发力。各种减税、降费措施的落地将稳定经济发展，促进汽车消费市场回暖。

2、小排量汽车购置税退坡和环保标准切换对汽车消费市场影响逐渐消退

经过2018年及2019年上半年的消化，小排量汽车购置税退坡对汽车消费市场的影响已逐渐消退，1.6L及以下小排量汽车销量所占份额于2019年下半年开始增长。同时，随着多省市完成环保标准切换，“国六”标准的实施对汽车消费市场影响也逐渐消退。

3、“新冠”疫情因素的影响力正在消退

自2020年二季度以来，随着国内疫情得到有效控制，国内的生产经营活动逐步恢复。汽车产业下游客户的需求开始回暖，转板公司及国内客户逐步复工复产，国内客户

需求数量逐渐恢复，“新冠”疫情因素对于汽车产业的影响力在国内范围逐渐消退。

2020年下半年因我国疫情得到有效控制，下游消费市场需求量增加，我国汽车销量为1,733.67万辆，同比增长11.90%；2021年1-6月我国汽车销量为1,287.85万辆，同比增长25.88%。从汽车销量月度数据方面看，我国汽车销量从2019年下半年开始下滑幅度逐渐收窄，也充分印证了汽车销售市场开始逐步回暖。



数据来源：中国汽车工业协会

此外，随着各国对“新冠”疫情防控的常态化和疫苗的普及，全球汽车市场也逐步回暖。Marklines 全球汽车信息平台预测，2021年全球轻型车销量预计将同比增长12.4%达8,746万辆。虽然由于疫情引发的半导体短缺等问题反复冲击供给侧，许多国家对全球汽车产销量的预测值均有所下调，但得益于异常强劲的市场需求，美国的预测数据则大幅上调。2021-2023年全球汽车整体销量预测值分别达到8,728万辆、9,304万辆和9,674万辆。因此全球汽车行业受“新冠”疫情的影响逐渐减小。

二、说明公司所处汽车行业及产业链上下游的产业政策及调整情况，进一步说明相关产业政策调整情况及对公司持续经营能力的具体影响。

（一）公司所处汽车行业及产业链上下游的产业政策情况

1、行业主要产业政策

颁布时间	颁发部门	产业政策名称	产业政策的主要内容
2014年7月	国务院办公厅	《国务院办公厅关于加快新能源汽车推广应用的指导意见》国办发〔2014〕35号	贯彻落实发展新能源汽车的国家战略，以纯电驱动为新能源汽车发展的主要战略取向，重点发展纯电动汽车、插电式（含增程式）混合动力汽车和燃料电池汽车，以市场主导和政府扶持相结合，建立长期稳定的新能源汽车发展政策体系，创造良好发展环境，加快培育市场，促进新能源汽车产业健康快速发展
2015年4月22日	财政部、科技部、工业和信息化部、发展改革委	《关于2016-2020年新能源汽车推广应用财政支持政策的通知》财建〔2015〕134号	通知指出，补助标准主要依据节能减排效果，并综合考虑生产成本、规模效应、技术进步等因素逐步退坡。2017—2020年除燃料电池汽车外其他车型补助标准适当退坡，其中：2017—2018年补助标准在2016年基础上下降20%，2019—2020年补助标准在2016年基础上下降40%
2016年2月23日	中国铸造协会	《铸造行业“十三五”发展规划》	规划指出目前我国铸件产量持续增长、铸造行业规模逐步扩大、产业集中度提高，但仍面临行业内存在大量落后产能、关键铸件无法满足主机要求、行业整体粗放式发展方式没有根本转变等问题。规划提出，通过质量和品牌战略、创新驱动战略、精益管理战略、人才培养战略等措施，实现铸造行业产品质量进一步优化、攻克高端及关键铸件生产技术、节能减排再上新台阶的目标。
2016年12月23日	环境保护部、国家质量监督检验检疫总局	《轻型汽车污染物排放限值及测量方法》（中国第六阶段）（GB18352.6-2016代替GB18352.5-2013）	本标准规定了轻型汽车在常温和低温下排气污染物、实际行驶排放（RDE）排气污染物、曲轴箱污染物等排放限值及测量方法，污染控制装置耐久性、车载诊断（OBD）系统的技术要求及测量方法，适用于以点燃式发动机或压燃式发动机为动力、最大设计车速大于或等于50Km/h的轻型汽车（包括混合动力电动汽车）。本标准与GB18352.5-2013相比，变更了I型试验测试循环，加严了污染物排放限值，增加了汽油车排放颗粒物数量测量要求；增加了实际行驶污染物排放（RDE）试验要求；增加了VI型试验的试验项目，加严了限值等。自2020年7月1日起，所有销售和注册登记的轻型汽车应符合本标准的要求。
2016年12月29日	财政部、科技部、工业和信息化部、发展改革委	《关于调整新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》财建〔2016〕958号	通知指出，要调整完善推广应用补贴政策，提高推荐车型目录门槛并动态调整。具体包括增加整车能耗要求，提高整车续航里程门槛要求。引入动力电池新国标，提高动力电池的安全性、循环寿命、充放电性能等指标要求。提高安全要求，建立市场抽检机制，强化验车环节管理，对抽检不合格的企业及产品，及时清理出《新能源汽车推广应用推荐车型目录》
2017年4月6日	工业和信息化部、国家发展改革委、科技部	《汽车产业中长期发展规划》工信部联装〔2017〕53号	支持优势特色零部件企业做强做大，培育具有国际竞争力的零部件供应商，形成从零部件到整车的完整产业体系。到2020年，形成若干家超过1,000亿规模的汽车零部件企业集团，在部分关键核心技术领域具备较强的国际竞争优势；到2025年，形成若干家进入全球前十的汽车零部件企业集团
2018年5月22日	国务院关税税则委员会	《关于降低汽车整车及零部件进口关税的公告》税委会公告〔2018〕3号	为进一步扩大改革开放，推动供给侧结构性改革，促进汽车产业转型升级，满足人民群众消费需求，自2018年7月1日起，降低汽车整车及零部件进口关税
2018年6月	环境保护部、	《重型柴油车污染物排	本标准规定了第六阶段装用压燃式发动机汽车及其发动机所排放的气态和颗粒污染物的排放限值及测试方

颁布时间	颁发部门	产业政策名称	产业政策的主要内容
月 22 日	国家质量监督检验检疫总局	《限值及测量方法》(中国第六阶段)	法, 以及装用以天然气或液化石油气作为燃料的点燃式发动机汽车及其发动机所排放的气态污染物的排放限值及测量方法, 与 GB17691-2005 标准相比, 加严了污染物排放限值, 增加了粒子数量排放限值, 变更了污染物排放测试循环; 增加了非标准循环及整车实际道路排放测试要求和限值; 提高了耐久性要求; 增加了排放质保期的规定等。自 2019 年 7 月 1 日起, 所有生产、进口、销售和注册登记的燃气汽车应符合本标准要求; 自 2020 年 7 月 1 日起, 所有生产、进口、销售和注册登记的城市场车辆应符合本标准要求; 自 2021 年 7 月 1 日起, 所有生产、进口、销售和登记注册的重型柴油车应符合本标准要求。
2018 年 12 月 10 日	国家发展改革委	《汽车产业投资管理规定》第 22 号令	经国务院同意, 取消汽车投资项目核准事项, 全面改为地方备案管理, 其中整车类投资项目由省级发展改革部门备案; 提高投资项目准入标准。严格控制新增传统燃油汽车产能, 进一步提高新建纯电动汽车企业项目条件, 积极引导新能源汽车健康有序发展
2019 年 3 月 26 日	财政部、工业和信息化部、科技部和发展改革委	《关于进一步完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》财建[2019]138 号	调整完善推广应用补贴政策, 以加快促进新能源汽车产业提质增效、增强核心竞争力、实现高质量发展, 做好新能源汽车推广应用工作。具体内容包括提高技术门槛要求、完善新能源汽车补贴标准、分类调整运营里程要求。
2019 年 6 月 3 日	国家发展改革委、生态环境部、商务部	《推动重点消费品升级畅通资源循环利用实施方案(2019-2020 年)》发改产业[2019]967 号	(一) 坚决破除乘用车消费障碍。严禁各地出台新的汽车限购规定, 已实施汽车限购的地方政府应根据城市交通拥堵、污染治理、交通需求管控效果, 加快由限制购买转向引导使用, 结合路段拥堵情况合理设置拥堵区域, 研究探索拥堵区域内外车辆分类使用政策, 原则上对拥堵区域外不予限购。(二) 大力推动新能源汽车消费使用。认真落实国务院常务会议精神, 各地不得对新能源汽车实行限行、限购, 已实行的应当取消。鼓励地方对无车家庭购置首辆家用新能源汽车给予支持。鼓励有条件的地方在停车费等方面给予新能源汽车优惠, 探索设立零排放区试点。(三) 研究制定促进老旧汽车淘汰更新政策。大气污染防治重点区域应采取经济补偿、限制使用、严格超标排放监管等方式, 大力推进国三及以下排放标准营运柴油货车提前淘汰、更新或出口, 加快淘汰采用稀薄燃烧技术和“油改气”的老旧燃气车辆。
2019 年 6 月 28 日	财政部、税务总局	《关于继续执行的车辆购置税优惠政策的公告》财政部税务总局公告 2019 年第 75 号	自 2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日, 对购置新能源汽车免征车辆购置税。自 2018 年 7 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日, 对购置挂车减半征收车辆购置税。
2020 年 2 月 24 日	国家发改委等 11 部	《智能汽车创新发展战略》	建设智能汽车关键零部件产业集群; 鼓励整车企业逐步成为智能汽车产品供应商, 鼓励零部件企业逐步成为智能汽车关键系统集成供应商。到 2025 年, 中国标准智能汽车的技术创新、产业生态、基础设施、法规标准、产品监管和网络安全体系基本形成。实现有条件自动驾驶的智能汽车达到规模化生产, 实现高度自动驾驶的智能汽车在特定环境下市场化应用。智能交通系统和智慧城市相关设施建设取得积极进展, 车用无线通信网络(LTE-V2X 等)实现区域覆盖, 新一代车用无线通信网络(5G-V2X)在部分城市、高速公路

颁布时间	颁发部门	产业政策名称	产业政策的主要内容
			逐步开展应用，高精度时空基准服务网络实现全覆盖。展望 2035 到 2050 年，中国标准智能汽车体系全面建成、更加完善。安全、高效、绿色、文明的智能汽车强国愿景逐步实现，智能汽车充分满足人民日益增长的美好生活需要。
2020 年 11 月 2 日	国务院办公厅	《新能源汽车产业发展规划(2021—2035 年)》	推动新能源汽车基础核心零部件、关键基础材料等研发能力的提升。到 2025 年，我国新能源汽车市场竞争力明显增强，动力电池、驱动电机、车用操作系统等关键技术取得重大突破，安全水平全面提升。纯电动乘用车新车平均电耗降至 12.0 千瓦时/百公里，新能源汽车新车销售量达到汽车新车销售总量的 20% 左右，高度自动驾驶汽车实现限定区域和特定场景商业化应用，充换电服务便利性显著提高。力争经过 15 年的持续努力，我国新能源汽车核心技术达到国际先进水平，质量品牌具备较强国际竞争力。纯电动汽车成为新销售车辆的主流，公共领域用车全面电动化，燃料电池汽车实现商业化应用，高度自动驾驶汽车实现规模化应用，充换电服务网络便捷高效，氢燃料供给体系建设稳步推进，有效促进节能减排水平和社会运行效率的提升。
2021 年 1 月 5 日	商务部	关于提振大宗消费重点消费促进释放农村消费潜力若干措施的通知	贯彻国务院常务会议部署，进一步促进大宗消费、重点消费，更大释放农村消费潜力，现就有关事项通知如下。有关事项共五个方面，包括：一、稳定和扩大汽车消费，二、促进家电家具家装消费，三、提振餐饮消费，四、补齐农村消费短板弱项，五、强化政策保障。
2021 年 2 月 22 日	工业和信息化部装备工业一司	《乘用车燃料消耗量限值》强制性国家标准发布	2 月 22 日，工业和信息化部网站公布“《乘用车燃料消耗量限值》强制性国家标准发布”。该标准规定了燃油汽油或柴油燃料、最大设计总质量不超过 3500kg 的 M1 类车辆今后一个时期的燃料消耗量限值要求，是我国汽车节能管理的重要支撑标准之一。
2021 年 3 月	全国人大	《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》	加快培育完整内需体系：深入实施扩大内需战略，增强消费对经济发展的基础性作用和投资对优化供给结构的关键性作用，建设消费和投资需求旺盛的强大国内市场。提升传统消费，加快推动汽车等消费品由购买管理向使用管理转变，健全强制报废制度。
2021 年 5 月 21 日	国务院办公厅	国务院办公厅转发国家发展改革委等部门关于推动城市停车设施发展意见的通知	《意见》确定的主要目标是：到 2025 年，全国大中小城市基本建成配建停车设施为主、路外公共停车设施为辅、路内停车为补充的城市停车系统，社会资本广泛参与，信息技术与停车产业深度融合，停车资源高效利用，城市停车规范有序，依法治理、社会共治局面基本形成，居住社区、医院、学校、交通枢纽等重点区域停车需求基本得到满足。到 2035 年，布局合理、供给充足、智能高效、便捷可及的城市停车系统全面建成，为现代城市发展提供有力支撑。
2021 年 8 月 2 日	国家发展改革办公厅	《新能源汽车碳配额管理办法（征求意见稿）》	国务院碳交易主管部门将根据规划目标，对燃油汽车规模企业设定新能源汽车与燃油汽车产销量的年度比例要求，并折算为企业应缴的新能源汽车碳配额数量。

2、行业质量认证体系

汽车零部件行业实行严格的质量认证体系，国内外各大整车厂商均要求零部件供应商在原材料管理、生产能力、技术水平、质量管理控制等方面达到较高的水平。国际汽车工作组（IATF）于 2016 年 10 月正式发布了汽车行业新版质量管理标准 IATF16949:2016，该标准取代了行业内原主要采用的 ISO/TS16949 标准。在新标准发布之后，汽车零部件供应商须在 2018 年 9 月 14 日之前通过 IATF16949:2016 认证。

（二）相关产业政策调整情况及对公司持续经营能力的具体影响

1、我国汽车行业的复苏对公司持续经营能力产生促进作用

（1）汽车产业仍是国民经济支柱产业

汽车产业为世界各主要工业国家国民经济的支柱产业，从某种意义上讲，汽车产业的发展水平和实力反映了一个国家的综合国力和竞争力。汽车产业的产业链较长，对工业结构升级和相关产业发展具有较强的带动作用。因此，在我国国际地位不断提升，综合国力不断增强的大趋势下，汽车产业未来还将占据重要地位，存在发展空间。

（2）产业政策推动汽车产业发展

从相关产业政策上来看，《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》提出了提升传统消费，加快推动汽车等消费品由购买管理向使用管理转变，健全强制报废制度。商务部新闻发布会表示，在提升传统消费上，要推动汽车等消费品由购买管理向使用管理转变，深化汽车流通放管服改革，鼓励开展汽车下乡和汽车、家电、家具以旧换新。国家发改委新闻发布会表示，加快推动汽车等消费品由购买管理向使用管理转变，取消对二手车交易不合理限制，鼓励有条件的地区开展汽车下乡和汽车、家电、家具以旧换新。因此，从产业政策上来看，我国汽车产业未来还将受到产业政策的推动，存在较大的增长空间。

（3）我国汽车人均保有量偏低，未来仍有较大发展空间

自 2009 年以来，我国汽车保有量逐年稳步上升。国家统计局资料显示，2020 年我国私人汽车拥有量、民用汽车拥有量分别达到 24,393 万辆、28,087 万辆，同比分别增加 7.77%、7.41%。根据商务部显示，截至 2021 年 6 月底，中国的汽车保有量已经达到 2.92 亿辆，每千人拥有汽车超过 200 辆。未来随着我国国民经济的不断发展，居民消费水平

不断增强,购买力不断提高,汽车也将逐步走入千家万户,日益成为生活消费的必需品。尽管我国汽车产销量已连续多年位居世界第一,但目前人均汽车保有量跟欧美等发达国家相比,仍然具有较大差距。

(4) 非纯电动乘用车的市场规模有所扩大

受到新能源汽车发展的影响,传统燃油车的市场份额有所下滑,但随着国内汽车行业的复苏和相关政策的推动,汽车整体销量出现了明显的回升。根据 Wind 统计的汽车工业协会月度披露数据,2021 年 1-9 月国内乘用车销量为 1,486.21 万辆,同比增长 11%,其中非纯电动乘用车的销量约为 1,318.17 万辆,同比增长 2.47%。非纯电动乘用车的市场规模也随着整个汽车行业的复苏有所扩大。

综上所述,因汽车产业的支柱作用和产业政策的支持,我国汽车行业在巨大的市场空间下再次出现了增长,伴随着我国汽车行业的整体增长,非纯电动乘用车的市场规模也有所扩大。目前转板公司的产品可以使用在传统燃油车和混合动力车型中,汽车行业的整体复苏也将对转板公司持续经营能力产生促进作用。

2、短期内新能源汽车的发展趋势不会给公司造成较大冲击

近年来,受世界各国对新能源汽车开发和推广的政策刺激,各主流车企陆续加大了对新能源汽车的投入,且多个国家和地区也相继出台了燃油车退出时间表。我国在新能源汽车发展领域更是领先一步,国家相关部门陆续出台一系列鼓励新能源汽车发展的政策。由于新能源汽车中占据较高份额的纯电动汽车无需配备内燃发动机,新能源汽车的发展给传统燃油汽车零部件制造企业带来一定的不利影响。

新能源汽车主要包括纯电动汽车、混合动力汽车及其他新能源汽车,其中,混合动力汽车依靠发动机和电动机的配合以驱动汽车行驶,仍需配备内燃发动机,纯电动汽车仅采用电池作为储能动力源,无需配备传统内燃发动机。

新能源汽车短期内不会对传统燃油汽车及其零部件行业构成重大不利影响,主要原因如下:

(1) 全球“禁燃”规划短期内不会对公司业务产生不利影响

根据能源与交通创新中心发布的《中国传统燃油车退出时间表研究》报告,世界各国或地区燃油车退出时间表如下:

“禁燃”地区	提出时间	提出方式	禁售时间	禁售范围
荷兰	2016年	议案	2030年	汽油/柴油乘用车
挪威	2016年	国家计划	2025年	汽油/柴油车
巴黎、马德里、雅典、墨西哥城	2016年	市长行动协议	2025年	柴油车
美国加州	2018年	政府法令	2029年	燃油公交车
德国	2016年	议案	2030年	内燃机车
法国	2017年	官员口头表态	2040年	汽油/柴油车
英国	2017年/2018年	官员口头表态/交通部门战略	2040年	汽油/柴油车
英国苏格兰	2017年	政府文件	2032年	汽油/柴油车
印度	2017年	官员口头表态	2030年	汽油/柴油车
中国台湾	2017年	政府行动方案	2040年	汽油/柴油车
爱尔兰	2018年	官员口头表态	2030年	汽油/柴油车
以色列	2018年	官员口头表态	2030年	进口柴油乘用车
意大利罗马	2018年	官员口头表态	2024年	柴油车
中国海南	2018年	官员口头表态和政府规划	2030年	汽油/柴油车

报告中对我国燃油车的退出时间进行了分析，提出中国有望在 2050 年以前实现传统燃油车的全面退出，对于私家车，则是从 2030 年开始在 I、II 级城市逐步退出，并将于 2040 年前全面退出。

因此，从上述时间表来看，全球范围传统燃油汽车销量在未来 5-10 年仍然会保持稳定，短期内不会对公司现有业务产生不利影响。

(2) 新能源汽车短期内不会给传统燃油车造成较大冲击

据中国汽车工业协会统计数据及恒大研究院研究显示，2020 年，我国新能源汽车产销量分别为 136.6 万辆和 136.7 万辆，占汽车总产销量的和 5.39%和 5.40%；2019 年，我国新能源汽车产销量分别为 124.2 万辆和 120.6 万辆，占汽车总产销量的 4.83%和 4.68%；2018 年，全球新能源乘用车销量不足 200 万辆，占全球汽车销量的 2.10%。

2018 年至 2020 年，我国新能源汽车中的纯电动车销量及占乘用车比例情况如下：

单位：万辆

项目	2020 年	2019 年	2018 年
----	--------	--------	--------

项目	2020 年	2019 年	2018 年
纯电动汽车销量	107.28	96.64	97.95
全国乘用车销量	2,017.77	2,144.42	2,370.98
电动车销量占乘用车比例	5.32%	4.51%	4.13%

数据来源：Wind、汽车工业协会

由以上数据可知，2018-2020 年我国纯电动车销量的年复合增长率为 4.65%，且占乘用车总销量的比例保持在 5% 左右，目前纯电动车对传统燃油车市场规模的影响有限。

无论是中国市场还是全球汽车市场，新能源汽车占比均不高。虽然新能源汽车是汽车行业未来发展的重要方向，但现阶段新能源汽车在续航里程、电池质量、配套设施、安全性等方面还有较大的提升空间。因此，新能源车在短期内不会对传统燃油汽车及其零部件行业造成较大冲击。

(3) 传统燃油汽车通过技术转型同样可以达到“节能减排”目的，未来仍具有较大发展潜力

实现汽车“节能减排”的主要手段包括整车轻量化、高效内燃机、新能源动力等，以新能源汽车替代传统燃油汽车只是实现“节能减排”的方式之一。根据工信部等 2017 年发布的《汽车产业中长期发展规划》，国家将加大汽车节能环保技术的研发和推广，推动先进燃油汽车、混合动力汽车和替代燃料汽车研发，突破整车轻量化、混合动力、高效内燃机、先进变速器、怠速启停、先进电子电器、空气动力学优化、尾气处理装置等关键技术。因此通过技术创新，增强发动机零部件强度和耐疲劳性能，提高燃油效率，以及实现汽车零部件轻量化同样可以达到“节能减排”的目的，新能源汽车的发展将会倒逼节能型传统燃油汽车加速发展，传统燃油汽车在未来仍具有较大的市场潜力。

(4) 公司具有向其他汽车零部件制造领域横向延伸的技术储备，以避免新能源汽车发展带来的不利影响

公司将铁型覆砂铸造工艺应用在球墨铸铁发动机主轴承盖产品的生产，并积累了多项核心技术，这些技术除适用于主轴承盖的生产，亦可适用于其他铸铁、合金铸件等包括新能源汽车在内所有车辆均需使用的汽车零部件的生产，同样具有较强的竞争优势。另外，公司正在申请的《铁型覆砂生产铸态高强度全铁素体球墨铸铁差速器壳的方法》的发明专利为公司向差速器壳领域延伸提供了技术储备，该发明专利在 2020 年 5 月 12

日实质审查生效。公司公开发行募集资金投资项目之一“十堰市泰祥实业股份有限公司研发中心建设项目”将研发不受新能源汽车发展影响的其他专业化汽车零部件产品，顺应汽车行业发展趋势，其中就包括差速器壳。因此，公司已在发展战略上充分考虑行业发展可能带给公司的挑战，并且有能力应对行业发展对汽车零部件业务带来的新的技术要求。

综上所述，公司具有向其他汽车零部件制造领域横向延伸的技术储备，新能源汽车目前的发展趋势不会对公司的持续经营能力造成重大不利影响。

三、结合汽车行业整体发展状况分析说明公司在报告期销量下降的情况下扩大产能的必要性、合理性，公司提高产能利用率的具体安排，相关固定资产是否存在减值迹象，固定资产减值准备是否计提充分。

（一）报告期内汽车行业整体发展状况

报告期内，全球及我国汽车消费市场整体呈现出产销量下降的趋势。

2018年至2019年，在全球主要汽车消费市场中，欧洲和北美洲波动较小，而亚洲市场降幅较大，其中亚洲市场汽车销量分别下降90.44万辆、340.71万辆，中国市场汽车销量分别下降79.83万辆、231.16万辆。

2020年受“新冠”疫情影响，全球汽车消费市场出现了大幅下滑，其中欧洲、北美洲、拉丁美洲、亚洲市场分别下滑410.16万辆、385.87万辆、120.5万辆和389.59万辆，而因国内疫情的有效控制，中国市场2020年汽车销量仅下滑45.79万辆，远低于全球下滑幅度。

2021年至今，国外疫情尚未得到较好控制，人员隔离、交通管制等防疫管控措施以及整车厂芯片短缺等因素依然给汽车消费市场造成了一定冲击，因此预计“新冠”疫情在2021年会依然存在并对全球汽车产业链造成持续影响。

（二）公司报告期内产能、产能利用率及其变化的具体情况

公司的主要产品为发动机主轴承盖，报告期内，主轴承盖的产能、产量和销量情况如下：

主要产品	指标	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
------	----	-----------	--------	--------	--------

主要产品	指标	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
主轴承盖	产能（万套）	236 ^注	472	472	450
	产量（万套）	150	278	360	413
	销量（万套）	145	270	342	374
	产能利用率	63.56%	58.90%	76.27%	91.78%
	产销率	96.67%	97.12%	95.00%	90.56%

注：2021年1-6月产能为全年产能的50%。

报告期内公司产能利用率分别为91.78%、76.27%、58.90%和63.56%。2018年，公司启动主轴承盖产品扩产项目，随着扩产项目的逐步推进，公司2019年的产能增加，产能利用率有所下降。2020年受疫情影响，当年公司产量下降，导致产能利用率有所下滑。2021年上半年公司产销量有所回升，产能利用率有所提升。

（三）公司产能增加的原因

1、报告期内公司产能增加的原因

因公司EA211系列1.0排量主轴承盖项目在2017年开始进入量产阶段，因此公司筹划新建专用的自动化生产线用于生产该产品，该条生产线在2018年开始建设并于当年完成主要功能并投入使用，2019年该线全线的自动化改造完成。因此公司2019年产能较2018年略有提升，增加约22万套。后随着公司新获取了EA888系列三代、四代和五代的提名信，公司也在2020年完成了对该生产线的进一步改造，使之能够生产EA888系列产品，但并不增加产能。

2、公司募集资金投资项目对产能的影响

（1）募投项目的基本情况

募集资金投资项目之一为“生产线自动化升级改造项目”，该项目计划通过对铸造生产线、机加生产线进行自动化、智能化升级改造，以提升公司整体的自动化生产水平，提高生产效率和产品质量稳定性。项目建成后，公司自动化水平将大幅提高，产能也会有所提升。

（2）募投项目增加产能的原因

自动化改造后能够解决部分产能瓶颈，客观上会增加产能。目前，公司铸造生产线

的多道工序及工序之间的衔接工作，机加生产线的分选、包装等环节仍然通过人工操作完成，劳动强度大且效率低下，而且人工操作对产品质量稳定性影响较大，因此员工因素客观上形成了公司的产能瓶颈。若募投项目完成后，公司将通过自动化设备代替人工，产能瓶颈将会打破，因此客观上会增加公司的产能。

（3）募投项目的实施进展

由于生产线的布局、设备数量、功能与种类等均需要根据提名信中拟量产产品进行论证与规划，因此公司生产线自动化升级改造项目的实施与公司目前的产量和新产品的规划相关。受到“新冠”疫情的影响，全球的汽车行业受到了较大的冲击，因此公司并未盲目的对募投项目进行全面投资以扩大产能，而是结合新获取的项目提名信，合理规划资金投入节奏。

3、保留冗余产能的必要性和合理性

从公司的获取的提名信可以看出，一般情况下客户会要求公司存在一定的产能冗余，以应对极端情况下的供货需求，同时产能也是整车厂商在选择汽车零部件供应商的重要考虑因素之一。随着公司持续推进客户多元化战略，开拓新的客户，保留一部分冗余产能，一方面满足现有提名信对浮动产能的要求，另一方面为后续业务拓展奠定基础。

（四）公司提高产能利用率的具体安排

公司除维持与大众集团客户目前良好的合作关系外，还在不断开发非大众集团客户以及新的产品系列，由此来扩大生产订单数量，进而提高产能利用率。公司的具体安排如下：

公司在 2020 年获得了东风日产 HR13 系列 1.3 排量和匈牙利奥迪 EA888 系列五代发动机配套主轴承盖，2021 年获得了大众一汽发动机和墨西哥大众 EA888 系列第五代发动机配套主轴承盖、匈牙利奥迪 EA897 系列发动机配套主轴承盖等新产品定点。东风日产 HR13 产品将在 2022 年实现批量交付，EA888 系列第五代发动机配套主轴承盖产品和匈牙利奥迪 EA897 项目产品预计将在 2023-2024 年实现批量交付；2018 年至 2021 年间，公司持续跟进宝马汽车、匈牙利奥迪和大众汽车的差速器壳项目，进行产品报价和送样。公司致力于增加产品的市场份额，不断扩大销量，2021 年 1-6 月，转板公司产品销售收入有所回升，并略高于 2019 年同期销售收入。

关于新产品、新客户的拓展及成效详见本回复之“问题 1.关于成长性与创业板定位”之“一、说明新产品、新客户拓展计划及拓展成果具体情况，新产品获得定点情况，差速器壳报价进展及预计能够获得定点及批量生产所需时间；报告期内公司产能利用率、营业收入、扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润持续下滑，客户和产品类型较为单一，公司相关产品、客户拓展计划是否取得实效。”

（五）相关固定资产不存在减值迹象

1、会计准则对于资产减值的规定

根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》，存在下列迹象的，表明资产可能发生了减值，需要进行减值测试：

（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；

（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；

（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；

（4）有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏；

（5）资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置；

（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。

2、公司未计提相关固定资产减值的合理性

转板公司经营正常，具有良好的经营指标，与生产相关固定资产目前均处于正常运转状态，同时，公司及时对已经陈旧过时的资产进行清理、处置或报废，报告期末无已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置的固定资产，因此未出现资产减值迹象，不需要计提固定资产减值准备。

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、网络检索及查阅行业研究报告，关注全球及我国汽车销量、宏观经济情况、小排量汽车购置税和环保标准切换的影响；
- 2、查阅汽车行业及产业上下游的产业政策、行业质量认证相关标准、《中国传统燃油车退出时间表研究》报告；
- 3、访谈公司财务负责人，了解公司固定资产的管理制度及减值测试方法；
- 4、获取并查阅公司固定资产明细表、固定资产盘点报告并进行实地抽盘，重点关注资产的真实性和其使用状态，是否存在闲置或失去使用价值的情形。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

- 1、全球及我国汽车销量同比下降主要受宏观经济压力下行、产业政策调整及“新冠”疫情的影响，目前相关因素的影响正在减弱；
- 2、因汽车产业的支柱作用和产业政策的支持，我国汽车行业在巨大的市场空间下再次出现了增长，伴随着我国汽车行业的整体增长，非纯电动乘用车的市场规模也有所扩大，对转板公司持续经营能力产生促进作用。

全球“禁燃”规划短期内不会对公司业务产生不利影响，新能源汽车短期内不会给传统燃油车造成较大冲击，公司具有向其他汽车零部件制造领域横向延伸的技术储备，以避免新能源汽车发展带来的不利影响。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

报告期内公司产能增加与新增订单和量产规划匹配，保留冗余产能也是公司业务拓展的客观需求，因此报告期内增加产能具备必要性与合理性。目前，公司采取了维持与大众集团客户良好的合作关系，并不断开发非大众集团客户以及新的产品系列，扩大生产订单数量等方式，提高公司的产能利用率。

报告期内公司固定资产运行正常，不存在减值迹象，无需计提减值准备。

问题 5.关于业绩波动情况

申请文件显示：

(1) 2018 年-2020 年，公司营业收入及归属于母公司所有者的净利润呈持续下降趋势。2019 年较上年同期分别大幅下降 9.61%与 13.05%；2020 年由于新冠疫情的影响，营业收入和归属于母公司所有者净利润进一步下滑，分别下降 13.23%与 10.56%；2021 年 1-6 营业收入与归属于母公司所有者净利润有所回升。

(2) 因公司的供应份额相对较高，大众集团为了保障供应的安全和稳定，可能会限制公司进一步提高供应份额，公司在大众集团的业务增长空间可能受到限制。

(3) 公司目前对大众集团销售的主要产品为 EA888 系列第三代发动机、EA888 系列第四代发动机、EA211 系列 1.0T/1.2T/1.4T/1.5L/1.6L 发动机和 EA390 系列相配套的主轴承盖，公司也取得了 EA888 系列第五代发动机的国内外提名信。其中 EA888 系列发动机之间、EA211 系列 1.0T 发动机和 1.2T 发动机之间存在一定的迭代替换关系。

请你公司：

(1) 说明报告期经营业绩大幅下降的主要原因及影响因素的可持续性，报告期收入及利润逐年下滑是否与同行业可比公司波动趋势一致，是否符合行业特点。

(2) 结合报告期内与大众系各公司合作协议签署情况，说明与大众系历年合作（含历年定价、销量及供应份额变化情况）中是否存在导致公司持续经营能力出现重大不利变化的关键合同事项变更情形。

(3) 结合大众集团发动机产品更新换代周期情况，说明公司产品开发更新节奏与大众集团发动机产品更新节奏的匹配情况，公司应用于 EA888 系列第五代发动机的产品研发进度情况，截至目前获取的大众集团新项目订单情况；结合大众集团未来预计订单放量情况进一步分析公司产品是否存在被替代风险，未来是否能够持续放量提升业绩，大众集团发动机产品更新换代是否对公司持续经营能力构成重大不利影响，如是，请在转板上市报告书“重大事项提示”章节充分揭示相关风险。

(4) 结合报告期节能减排政策、新冠疫情、乘用车技术路线变革、客户“年降”等具体情况及未来发展趋势，分析说明上述因素对公司经营业绩和可持续经营能力的影响。

请保荐人发表明确意见，请申报会计师对问题（1）发表明确意见，请申报律师对问题（2）发表明确意见。

【问题回复】

一、说明报告期经营业绩大幅下降的主要原因及影响因素的可持续性，报告期收入及利润逐年下滑是否与同行业可比公司波动趋势一致，是否符合行业特点。

（一）报告期内收入波动下滑的原因和合理性

1、受全球汽车行业景气度、“新冠”疫情影响，汽车销量出现下滑

自 2018 年以来全球汽车产销量结束持续多年的增长趋势，开始出现下滑，2020 年初又爆发了“新冠”疫情，导致 2019 年和 2020 年全球汽车销量分别下滑 3.95% 和 14.60%。2019 年，受到我国宏观经济增速放缓、汽车购置税政策退坡、环保标准切换等因素的影响，中国汽车销量下滑 8.23%，直接导致了全球汽车销量的下滑。2020 年因“新冠”疫情爆发，受到人员隔离、停工停产等防疫防控措施以及消费者情绪波动的影响，全球的汽车销量下滑严重。

受到整个汽车产业下滑的影响，包括转板公司在内的汽车零部件制造公司整体业绩也出现了下滑。根据中信证券行业（CS 汽车零部件III），2019 年和 2020 年平均营业收入分别下滑 2.34% 和 6.80%，平均净利润分别下滑 38.90% 和 7.76%；根据申万行业（SW 汽车零部件III），2019 年和 2020 年平均净利润分别下滑 25.60% 和 12.80%。

2、国外收入波动的原因和合理性

报告期内，转板公司国外主营业务收入分别为 10,911.11 万元、10,049.07 万元、8,369.52 万元和 5,247.04 万元，2019 年下降主要受到欧盟实施 WLTP（全球轻型车统一测试规程）标准的影响，2020 年下降主要受到“新冠”疫情影响，2021 年 1-6 月转板公司业绩有所恢复。

（1）WLTP 实施对转板公司国外收入的影响

2018年9月1日起，欧盟正式对新车实施 WLTP 以取代原来的 NEDC（欧洲循环测试法）。WLTP 更改了对车辆油耗和排放测试的方法，使之更加接近于实际的油耗和排放。由于 WLTP 测试比原来的 NEDC 要求更加严格，这将导致部分原可以通过 NEDC 测试标准的车型无法通过 WLTP 测试标准。

根据公开信息，2018年9月 WLTP 实施前，大众集团加大了销售力度，1-9月销量同比增长 4.2%（含 9 月份下滑的影响），9月 1 日 WLTP 实施后，当月销量下滑 18%（其中欧洲地区下滑 36%），但大众集团在 2018 年年底解决了 WLTP 问题，旗下全部主要车型通过测试。

由于客户要求转板公司提前备货，因此转板公司自 2017 年底开始增加产量和销量，趋势持续到 2018 年上半年。而 2018 年 9 月以后，由于 WLTP 实施导致的大促销结束，前期的促销导致一定程度上提前透支了欧洲市场的整车消费需求，此外 WLTP 实施后到客户全部车型通过测试需要一定的时间，导致客户第三季度销量下滑。在此情况下，客户向泰祥股份发布的后续需求计划数量下降，持续到了 2019 年第一季度，2019 年二季度开始需求量逐步恢复至正常水平。

受到上述原因影响，转板公司 2018 年外销收入较高，2019 年略微下降。

（2）“新冠”疫情影响

2020 年初新型冠状病毒肺炎疫情在全球爆发，转板公司主要海外客户于 3 月、4 月纷纷出台人员隔离、停工停产等防疫防控措施，对公司当年的销售产生了较大影响，2020 年境外主营业务收入相比 2019 年下降 16.71%。至今，国外疫情尚未完全得到控制，加之芯片供给也受到冲击，各行业均出现“缺芯”的现象，制约了汽车行业在消费反弹效应下的复苏速度。

3、国内收入波动的原因和合理性

国内收入的波动主要受宏观经济下行压力、相关产业政策调整和“新冠”疫情的影响所致。根据中国汽车工业协会统计 2018 年-2020 年下滑幅度分别为 4.08%、9.56% 和 5.91%。受国内汽车行业低迷、新冠疫情的影响，上汽大众和上海大众动力总成对公司配套的主轴承盖采购量降低。

综上，2019-2020年，转板公司营业收入分别下滑9.61%和13.23%，与行业变动趋势相吻合。2021年1-6月，转板公司营业收入有所恢复。

（二）归属于母公司净利润下降的原因和合理性

1、收入下降是归属于母公司净利润下降的直接原因

2019年和2020年，转板公司归属于母公司净利润同比下降13.05%和10.56%，归属于母公司净利润下降的趋势与公司收入下滑的趋势基本一致，收入的下降是归属于母公司净利润下降的直接原因。

2、2018年至2020年公司毛利率波动较小，对净利润波动的影响不大

报告期内，公司综合毛利率分别为62.05%、61.27%、62.05%和59.96%，主营业务毛利率分别为62.05%、61.27%、62.06%和60.03%，扣除运输、港杂等费用的影响的主营业务毛利率分别为62.05%、61.27%、63.37%和61.37%。从整体上看，2018年-2020年毛利率波动不大。受到原材料价格上涨的影响，2021年1-6月毛利率有所下滑。

2018年-2020年原材料生铁、废钢采购价格稳定，2021年上半年原材料涨幅明显，生铁、废钢采购价格分别同比上涨22.30%和25.71%，生铁和废钢采购价格的变化对采购金额的影响如下：

项目		生铁	废钢
2021年1-6月	采购金额（万元）	549.74	659.24
	采购数量（吨）	1,448.32	1,870.37
	采购单价（万元/吨）	0.38	0.35
2020年单价（万元/吨）		0.31	0.28
影响金额（万元）		235.08	
占2021年1-6月净利润的比例		6.11%	

原材料价格上涨的相关分析详见本回复“问题9.关于成本及采购”之“二、说明报告期主要原材料生铁、废钢采购单价变动比例，结合报告期各期生铁、废钢受行业供需变化、经济周期性波动的具体影响情况，分析说明报告期内生铁、废钢原材料采购价格波动的原因及合理性，对公司经营业绩的具体影响；报告期各期采购生铁、废钢原材料的平均价格与公开市场价格、同行业可比公司同类材料采购价格的比较情况，如存在较大差异，请说明差异原因及合理性”。

2018年-2020年公司的毛利率波动较小，因此毛利率的波动对净利润波动的影响不大。

综上所述，2019年和2020年，转板公司营业收入的下滑导致归属于母公司净利润同比下降13.05%和10.56%，变动趋势与营业收入的变动趋势一致，具备合理性。

（三）虽然转板公司短期内营业收入和利润出现了一定下滑，但转板公司依然具有持续盈利能力

1、汽车销量下滑的影响因素正在消退

（1）公司核心客户已完成 WLTP 的转换

2018年9月1日WLTP实施后，大众集团当月销量下滑18%（其中欧洲地区下滑36%），但其在2018年年底前解决了WLTP问题，旗下全部主要车型通过测试，全年销量较2017年相比有所提升。因此，WLTP对大众集团的影响于2019年开始逐渐消退，大众汽车向转板公司的采购量自2019年开始已不再受到WLTP政策的影响，未来亦不会对公司业绩造成重大不利影响。

（2）“新冠”疫情影响力减弱

2020年初，受“新冠”疫情的影响，国内大部分企业开始停产，日常经营受到不同程度的影响。2020年一季度受疫情影响较大，我国汽车产销量明显下滑。但随着我国防疫工作的有效开展，下游汽车消费市场的需求回暖，2020年二季度以来我国汽车产业的下滑趋势得到遏制。虽然2021年“新冠”疫情对汽车零部件行业在原材料价格、芯片等方面的影响仍在继续，但是随着我国及全球疫情防控常态化，相关影响力正在逐渐减弱，全球汽车产业开始出现回暖，公司的业绩也逐步回升。

（3）公司对核心客户的供应保持稳定

报告期内，转板公司占大众汽车境外份额略有下降，占一汽大众份额提升较多，占上汽大众的份额有所下降。受汽车行业整体下滑和“新冠”疫情的影响，上汽大众和动力总成向公司采购量有所下降，但转板公司与上汽大众和上海大众动力总成之间的长期合作关系未变，未来也仍将向上汽大众和上海大众动力总成提供高品质和高性价比的主轴承盖产品。从总体来看，转板公司在报告期内销量占大众集团的份额基本稳定，预计未来将不会出现重大不利变化。

2、全球汽车产销量总体下滑，但主要客户销量稳定

根据 Marklines 全球汽车信息平台统计数据，2018-2020 年，转板公司主要客户大众集团汽车销量分别占全球汽车总销量的 11.23%、11.71%和 11.39%，排名位于头部，市场份额保持稳定。根据中国汽车工业协会数据，国内的一汽大众和上汽大众在我国乘用车市场排名前两位，2019 年合计销量下滑 1.32%，远低于我国乘用车销量整体下滑幅度，表现强劲。2020 年受疫情影响合计销量下滑 9.13%。2018 年-2020 年两者合计销量占国内乘用车销量比例为 17.30%、18.88%和 18.23%，高居乘用车榜首。

因此，虽然国内乃至全球汽车行业增速放缓，但转板公司主要客户的销量总体上保持着稳定增长，这有效保障了公司的持续经营。

3、新项目和新客户的开拓，有效保障公司持续经营能力

2018-2019 年，转板公司获得墨西哥大众的 EA888 系列第三代、第四代发动机主轴承盖、巴西大众 EA211 系列 1.0 排量和其他排量发动机主轴承盖、印度大众 EA211 系列发动机主轴承盖等项目的定点，公司在 2020 年获得了匈牙利奥迪 EA888 系列第五代发动机配套主轴承盖项目，2021 年获得了大众一汽发动机和墨西哥大众 EA888 系列第五代发动机配套主轴承盖、匈牙利奥迪 EA897 系列发动机配套主轴承盖等新产品定点。2020 年至 2021 年间，公司持续跟进宝马汽车、奥迪和大众汽车的差速器壳项目，进行产品报价和送样。

报告期内，转板公司成功开拓了墨西哥大众、巴西大众、印度大众三家大众集团新客户以及东风雷诺、东风日产等非大众集团新客户，因新产品或新客户所实现的销售收入分别为 338.73 万元、1,937.63 万元、3,149.00 万元和 2,415.04 万元。同时从非大众集团客户开拓方面，转板公司也成为了宝马汽车、菲亚特、雷诺-日产-三菱联盟的合格供应商，为公司未来经营业绩的增长奠定了良好的基础。

新项目和新客户的持续开拓，有效保障了公司的持续经营能力。

4、较强的竞争优势助力全球化采购背景下新的发展

受 2008 年金融危机影响，成本控制成为整车制造企业的主流战略，汽车零部件全球化采购成为其重要措施之一。同时，随着合资车企实施本土化战略，汽车的国产化率也逐步提升。整车制造企业推行的全球采购、集中采购战略以及合资汽车国产化率提高

给国内优秀汽车零部件制造企业带来了新的市场机遇。低廉的人力成本和丰富的原材料供应，使得国内零部件企业相较欧美发达国家具备天然的成本优势，国内零部件企业有望携成本优势实现关键零部件的进口替代，从而实现规模扩张。

转板公司拥有较强的技术优势和成本控制优势。公司围绕汽车发动机主轴承盖的制造积累了 2 项发明专利和 32 项实用新型专利。其中，发明专利“球墨铸铁汽油发动机主轴承盖铸造方法及应用该方法的铸造模具”和“汽车发动机连体主轴承盖的生产方法”，能够高效生产铁素体发动机主轴承盖，使得产品机械性能更好、工艺出品率更高。另外，经过多年的研发积累和工艺创新，公司不断改进和优化铸造阶段以及机加工阶段的生产工艺和生产流程，使得批量生产良品率更高，成本更低。

公司经过十多年的摸索和经验积累，并在借鉴行业内先进企业管理模式的基础上，逐步建立起高效、统一的管理体系。目前公司拥有一流的经营管理制度及内部控制制度，并且核心管理人员均在汽车零配件行业内有多年丰富管理经验和专业技术沉淀，无论是在管理硬件及软件上，公司均处于行业领先地位。

未来凭借转板公司的核心竞争优势，整车企业的全球采购战略和合资车企的本土化战略将为转板公司提供新的发展机遇。

（四）报告期收入及利润逐年下滑与同行业的比较情况

1、汽车零部件行业整体情况

根据中信证券和申万宏源证券对汽车零部件行业分类的统计结果，2018 年-2020 年，汽车零部件行业的平均营业收入和净利润情况如下：

单位：亿元

板块	营业收入（算术平均）			净利润（算术平均）		
	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
CS 汽车零部件Ⅲ	58.78	63.07	64.58	2.26	2.45	4.01
SW 汽车零部件Ⅲ	58.25	61.38	58.73	2.18	2.50	3.36

由上表可知，2018 年-2020 年汽车零部件行业上市公司的平均营业收入和净利润整体呈下滑趋势，与转板公司的相关指标波动一致，表明在汽车产业下行的压力及“新冠”疫情的影响下，汽车零部件行业公司整体业绩呈下滑趋势，公司业绩波动符合行业情况。

2、同行业可比公司情况

经查阅报告期内同行业可比上市公司年报及 Wind 经济数据库,报告期内营业收入、归母净利润增长情况如下:

同行业可比上市公司	2021年1-6月		2020年度		2019年度	
	营业收入同比增长	归母净利润同比增长	营业收入同比增长	归母净利润同比增长	营业收入同比增长	归母净利润同比增长
蠡湖股份	55.09%	-58.76%	-10.61%	-56.83%	7.80%	32.54%
中原内配	85.60%	68.65%	22.15%	69.78%	-6.66%	-68.68%
科华控股	42.02%	10735.86%	-0.07%	-74.69%	17.95%	-21.19%
湘油泵	48.92%	9.79%	40.67%	79.14%	10.76%	-4.11%
飞龙股份	46.01%	277.83%	1.03%	87.40%	-6.46%	-72.97%
泰祥股份	45.84%	46.30%	-13.23%	-10.56%	-9.61%	-13.05%

由上表可知,泰祥股份 2019 年-2020 年营业收入和归母净利润同比均出现下滑,于 2021 年开始恢复增长。可比上市公司报告期内营业收入和净利润增长情况与公司存在一定的差异,具体分析情况如下:

(1) 部分可比公司与泰祥股份业绩波动相似的原因

2019 年受全球汽车节能减排政策的调整、汽车行业整体遇冷及中美贸易战等因素的影响,中原内配、科华控股、飞龙股份等可比公司净利润均出现下滑,与泰祥股份的业绩波动情况相似;2020 年主要受“新冠”疫情的影响,蠡湖股份、科华控股与泰祥股份均出现业绩下滑;2021 年因疫情影响力减弱及防疫工作的常态化,汽车消费市场回暖,可比公司及泰祥股份的营业收入均实现了增长。

(2) 2019 年部分可比公司业绩增长的原因

蠡湖股份和科华控股的主要产品均为涡轮壳,主要应用于汽车用涡轮增压器,可提高汽油发动机近 20%的燃油效率。受益于 2019 年全球节能减排政策及“国六”标准的提前实施,两家公司 2019 年营业收入均出现了增长。

湘油泵的主要产品为柴油机机油泵、汽油机机油泵等发动机泵类产品,主要应用于中重型卡车、客车、乘用车、工程机械、发电机组、船舶动力等行业。在汽车行业整体下行的大环境下,因柴油机领域所受影响较小,且湘油泵目前仍在持续开发变速箱泵、

电子泵类等不受新能源汽车影响的新产品，故其报告期内整体经营业绩基本保持稳定、增长的态势。

(3) 2020 年部分可比公司业绩增长的原因

中原内配 2020 年将南京飞燕活塞环股份有限公司纳入合并范围，其活塞环业务出现了大幅增长，因此其营业收入和净利润均出现增长；湘油泵因持续开发新产品而实现了业绩增长；飞龙股份 2020 年净利润出现大幅增长主要是其严格控制各项开支，期间费用减少的结果。

综上所述，受全球汽车行业景气度不佳、“新冠”疫情及汽车产业有关政策调整的影响，转板公司主营业务收入及净利润在报告期内出现了一定幅度下滑，但短期内的业绩波动不会给转板公司持续经营能力带来重大不利影响。报告期收入及利润逐年下滑与汽车零部件行业整体波动趋势一致，符合行业基本走势。

二、结合报告期内与大众系各公司合作协议签署情况，说明与大众系历年合作（含历年定价、销量及供应份额变化情况）中是否存在导致公司持续经营能力出现重大不利变化的关键合同事项变更情形。

(一) 与大众系客户的合作协议签署情况

1、根据公司与大众集团客户签署的提名信，公司与客户签订的主要合同条款如下：

客户	签订时间	合同条款		
		产品型号	年降	生产要求
大众汽车	2010 年	EA211 系列	2013-2015 各 3%	周产能需不间断，产能在上下 15% 的空间浮动
大众汽车	2012 年	EA288 系列	2014-2016 各 3%	周产能需不间断，产能在上下 15% 的空间浮动
大众汽车	2016 年	EA390 系列	2017-2019 各 3%	周产能需不间断，产能在上下 15% 的空间浮动
大众汽车	2016 年	EA211 系列	2018-2020 各 3%	周产能需不间断，产能在上下 15% 的空间浮动
奥迪汽车	2016 年	EA888 系列第三代	-	周产能需不间断，产能在上下 15% 的空间浮动
匈牙利奥迪	2017 年	EA888 系列第四代	2020-2022 各 3%	周产能需不间断，产能在上下 15% 的空间浮动
匈牙利奥迪	2020 年	EA888 系列第五代	-	周产能需不间断，产能在上下 15% 的空间浮动
匈牙利奥迪	2021 年	EA897 系列	2025-2027 各 1%	周产能需不间断，产能在上下 15% 的空间浮动

客户	签订时间	合同条款		
		产品型号	年降	生产要求
巴西大众	2018年	EA211 系列	2019-2021 各 3%	-
墨西哥大众	2018年	EA888 系列第四代	2022-2023 各 3%	周产能需不间断, 产能在上下 15% 的空间浮动
墨西哥大众	2019年	EA888 系列第三代	2020-2021 各 3%	周产能需不间断, 产能在上下 15% 的空间浮动
墨西哥大众	2021年	EA888 系列第五代	-	周产能需不间断, 产能在上下 15% 的空间浮动
墨西哥大众	2021年	EA113 系列	-	-
印度大众	2019年	EA211 系列	2022-2024 各 2%	周产能需不间断, 产能在上下 15% 的空间浮动
上汽大众	2012年	EA888 系列第三代	2015-2017 各 3%	保证需求上下浮动 15% 的产能
上汽大众	2014年	EA211 系列	2015-2017 各 4%	保证需求上下浮动 15% 的产能
上汽大众	2017年	EA211 系列	-	保证需求上下浮动 15% 的产能
大众一汽发动机	2012年	EA888 系列第三代	SOP+1-SOP+3 各 3%	保证需求上下浮动 15% 的产能
大众一汽发动机	2021年	EA888 系列第五代	-	-

注：1、年降情况系 SOP（批量生产）后第某年至第某年及每年降幅比例；

2、部分客户的提名信会对公司的产能要求进行明确，要求公司在一定时间内的供应量能够达到一定的数量；

3、转板公司与大众集团客户签署的提名信中还包括提名份额，除个别产品提名份额占比为五成左右外，其他主要产品的提名份额占比均达到八成；

4、提名份额、单位定价、产能要求等信息已申请豁免披露。

（二）与大众系客户的定价机制

大众集团作为全球整车制造企业，具有完善的供应商管理体系，新项目产品的定价机制和流程以及批量供货产品的后续价格调整机制均通过供应商管理平台操作，且对所有供应商均是相同的；对于新项目产品，大众集团统一通过供应商管理平台发布询价包，并由供应商管理平台自动筛选相应产品类别的合格供应商后发送报价邀请，供应商进行可行性分析后自主决定是否参与竞标，之后大众集团会综合考虑选择其认为价格合理的供应商，并与供应商进行多轮沟通，经双方协商后确定的供货价格将约定在提名信中。

若大众集团对新项目产品有年降（即产品价格年度降低约定）要求，双方将就年降期和年降比例进行协商，协商结果将约定在提名信中。对于已经批量供货的产品，大众集团内各主体的价格调整机制有所不同：目前对于公司大众集团的主要客户来说，大众汽车、匈牙利奥迪和斯柯达公司，均拥有一套固定的价格调整机制，每季度对供应商的供货价格进行自动调整，有升有降，幅度较小，调整后的新价格会通过价格协议约定并在供应商管理平台上发布。除上述三家主体外，其余主体若有价格调整需求，会与供应商进行协商，协商确定的新价格通过供应商管理平台发布。

同时，公司已建立完善的可行性分析和报价流程，公司在接到客户发布的报价邀请后，会展开可行性分析，包括客户要求的材料规范、技术规范、产能、成本和资源等，公司依据成本分析情况加上合理利润，并参考以前其他产品的价格情况，形成公司的最终报价，并在供应商管理平台参与报价。

（三）与大众系客户历年合作的销量、供应份额情况

报告期内，公司向大众集团销售产品的销量、供应份额情况详见本回复“问题 1. 关于成长性与创业板定位”之“二、结合汽车行业产销量变化情况、大众集团经营情况、公司历史上获得大众集团产品定点及变化情况、公司产品在大众集团中份额及预计变化情况、公司新产品导入及新客户开发情况、在手订单情况等，充分论述公司是否具有成长性，是否符合创业板定位。”之“（四）公司历史上获得大众集团产品定点及变化情况、公司产品在大众集团中份额及预计变化情况”。

（四）不存在导致公司持续经营能力出现重大不利变化的关键合同事项变更情形

结合本问题回复“（一）与大众系客户的合作协议签署情况”、“（二）与大众系客户的定价机制”和“（三）与大众系客户历年合作的销量、供应份额情况”，报告期内公司与大众系客户历年合作的定价均系根据大众集团规范的供应商管理体系的定价机制与公司内部的定价机制确定，价格的确定和调整具有合理性；公司对大众系各公司的销量随着大众集团的汽车销量的波动变动，总体供应份额较为稳定，略有下滑，不存在对导致公司持续经营能力出现重大不利变化的关键合同事项变更情形。

三、结合大众集团发动机产品更新换代周期情况，说明公司产品开发更新节奏与大众集团发动机产品更新节奏的匹配情况，公司应用于 EA888 系列第五代发动机的产品研发进度情况，截至目前获取的大众集团新项目订单情况；结合大众集团未来预计订单

放量情况进一步分析公司产品是否存在被替代风险，未来是否能够持续放量提升业绩，大众集团发动机产品更新换代是否对公司持续经营能力构成重大不利影响，如是，请在转板上市报告书“重大事项提示”章节充分揭示相关风险。

（一）大众集团发动机产品更新换代周期情况

报告期内，大众集团更新迭代项目主要为 EA888 发动机，转板公司从 EA888 系列一代、二代、三代、四代一直到最新的五代都获得了定点。转板公司获得更新迭代产品定点的具体情况如下：

产品型号	产品代数	发布方	最早获得定点时间	项目进展
EA888 系列	一代	大众一汽发动机、上汽大众	2005 年	项目结束
	二代	大众一汽发动机、上汽大众	2010 年	项目结束
	三代	大众一汽发动机、上汽大众	2012 年	批量交付阶段
		奥迪汽车	2016 年	
		墨西哥大众	2019 年	
	四代	匈牙利奥迪	2017 年	批量交付阶段
		墨西哥大众	2018 年	
	五代	匈牙利奥迪	2020 年	样件试制阶段
		墨西哥大众	2021 年	
		大众一汽发动机	2021 年	

转板公司与大众集团保持着良好的合作关系，同时也持续参与大众集团发动机主轴承盖产品同步设计等研发工作。公司的产品开发更新节奏与大众集团发动机产品更新节奏匹配，合作稳定。其中 EA888 系列一代、二代项目已结束，三代、四代产品（大众集团国内合资厂商均直接使用五代产品）刚刚进入成长期，五代产品正在测试样品正处于导入期。

（二）EA888 系列第五代发动机的产品研发进度及截至目前获取的大众集团新项目订单

对于 EA888 系列五代发动机产品，目前公司已顺利完成技术研发、生产工艺研发等阶段，已进入送样验证阶段。

转板公司报告期内获取的大众集团新项目订单可参见本题回复之“二、结合报告期内与大众系各公司合作协议签署情况，说明与大众系历年合作（含历年定价、销量及供

应份额变化情况)中是否存在导致公司持续经营能力出现重大不利变化的关键合同事项变更情形。”之“(一)与大众系客户历年合作的定价及供应份额情况”。

(三)公司更新迭代系列产品短期内不存在被替代风险,大众集团发动机产品更新换代对公司持续经营能力不构成重大不利影响

根据本题回复之“(一)大众集团发动机产品更新换代周期情况”,EA888系列五代产品系三代、四代产品的更新迭代产品。转板公司与大众集团合作紧密,持续获取客户主流机型配套的发动机主轴承盖的提名信,从EA888系列一代产品一直合作至五代产品,目前五代产品已取得了大众一汽发动机、匈牙利奥迪和墨西哥大众的提名信。从目前公司获取的客户产品需求计划来看,主要产品仍为EA888系列三代、四代产品。根据公司提名信的约定,EA888五代产品最早量产时间为2023年,最晚的为2024年,量产期间至少持续3年,因此至少在3-5年内EA888系列三代、四代产品不存在被替代风险,未来随着EA888系列五代产品放量,公司销售的三代、四代产品也将逐渐向五代产品转移,五代产品的生命周期至少将持续到2027年。因此,短期内公司更新迭代产品不存在被替代风险,大众集团发动机产品更新换代对公司持续经营能力不构成重大不利影响。

四、结合报告期节能减排政策、新冠疫情、乘用车技术路线变革、客户“年降”等具体情况及未来发展趋势,分析说明上述因素对公司经营业绩和可持续经营能力的影响。

(一)报告期内节能减排政策及其对公司的影响

由本回复之“问题4.关于行业”之“二、说明公司所处汽车行业及产业链上下游的产业政策及调整情况,进一步说明相关产业政策调整情况及对公司持续经营能力的具体影响。”可知,报告期汽车行业的节能减排政策主要体现在新能源汽车的发展推广及汽车污染物排放限值等方面。

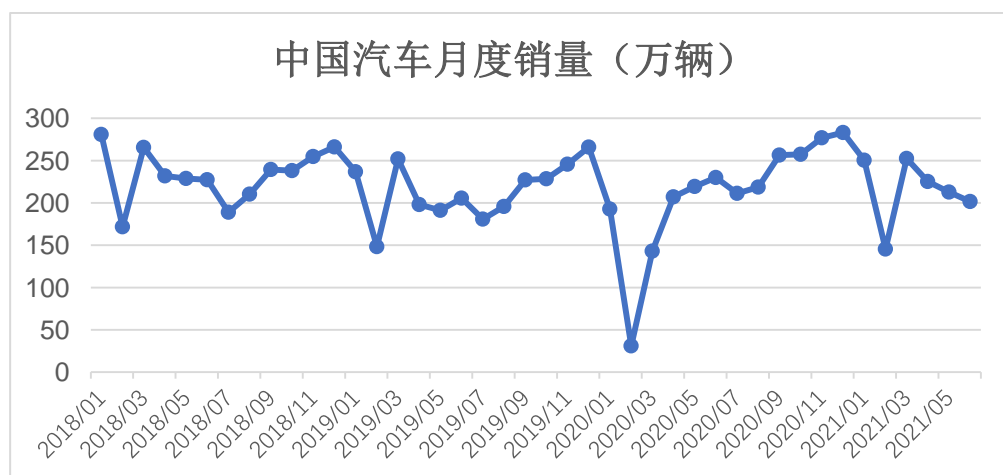
而新能源汽车主要包括纯电动汽车、混合动力汽车及其他新能源汽车,其中,混合动力汽车依靠发动机和电动机的配合以驱动汽车行驶,仍需配备内燃发动机,纯电动汽车仅采用电池作为储能动力源,无需配备传统内燃发动机。目前纯电动车的销量占比还较小,而公司目前主要产品配套的车型也完成了“国六”标准的切换,且适用于下游客户的部分混动车型。

实现汽车“节能减排”的主要手段包括整车轻量化、高效内燃机、新能源动力等，以新能源汽车替代传统燃油汽车只是实现“节能减排”的方式之一。根据工信部等 2017 年发布的《汽车产业中长期发展规划》，国家将加大汽车节能环保技术的研发和推广，推动先进燃油汽车、混合动力汽车和替代燃料汽车研发，突破整车轻量化、混合动力、高效内燃机、先进变速器、怠速启停、先进电子电器、空气动力学优化、尾气处理装置等关键技术。因此通过技术创新，增强发动机零部件强度和耐疲劳性能，提高燃油效率，以及实现汽车零部件轻量化同样可以达到“节能减排”的目的，新能源汽车的发展将会倒逼节能型传统燃油汽车加速发展，传统燃油汽车在未来仍具有较大的市场潜力。

（二）“新冠”疫情因素的影响正在消退

自 2020 年二季度以来，随着国内疫情得到有效控制，国内的生产经营活动逐步恢复。汽车产业下游客户的需求开始回暖，转板公司及国内客户逐步复工复产，国内客户需求数量逐渐恢复，“新冠”疫情因素对于汽车产业的影响力在国内范围逐渐消退。

2020 年下半年，因我国疫情得到有效控制，下游消费市场需求量增加，我国汽车销量为 1,733.67 万辆，同比增长 11.90%；2021 年 1-6 月，我国汽车销量为 1,287.85 万辆，同比增长 25.88%。从汽车销量月度数据方面看，我国汽车销量从 2019 年下半年开始下滑幅度逐渐收窄，也充分印证了汽车销售市场开始逐步回暖。



数据来源：中国汽车工业协会

此外，随着各国对“新冠”疫情防控的常态化和疫苗的普及，全球汽车市场也逐步回暖。Marklines 全球汽车信息平台预测，2021 年全球轻型车销量预计将同比增长 12.4% 达 8,746 万辆。虽然由于疫情引发的半导体短缺等问题反复冲击供给侧，许多国家对全

球汽车产销量的预测值均有所下调，但得益于异常强劲的市场需求，美国的预测数据则大幅上调。2021-2023年全球汽车整体销量预测值分别达到8,728万辆、9,304万辆和9,674万辆。因此全球汽车行业受“新冠”疫情的影响逐渐减小。

（三）乘用车技术路线变革情况及其影响

“电动化、智能化、网联化、轻量化”等趋势引发了汽车产业的技术变革，同时智能制造新技术的应用也对汽车产业变革产生了极大的促进作用。汽车产业“四化”趋势对汽车零部件行业的发展影响深远，也为汽车零部件供应商创造了巨大的市场空间。汽车产业技术的变革将使得供应商体系发生较大变化，如整车制造企业采购体系变化带来供应链模式和结构的调整。

公司拥有强大的研发和创新能力，近年逐步深入参与大众集团新车型配套发动机主轴轴承盖的同步研发，双方已在同步研究的节奏和相互配合上形成一定默契，为减少供应商开发成本和产品质量不稳定风险，未来大众集团新车型和新的动力平台项目研发也将优先选择公司等具有良好合作历史的零部件供应商作为合作对象。

（四）客户“年降”情况及其影响

报告期内，转板公司与大众集团和非大众集团客户约定的具体年降情况详见本回复之“问题6.关于客户及产品集中度”之“三、结合与大众系客户在主要合同条款、信用政策、结算及收款方式与其他客户相比是否存在明显差异，说明公司开发新客户对其经营业绩稳定性的具体影响。”

对于新项目产品，大众集团统一通过供应商管理平台发布询价包，经平台自动筛选后相应产品类别的合格供应商会收到报价邀请，供应商下载询价包中有关项目资料并进行可行性分析，然后决定是否参与新项目竞标。若决定参与竞标，供应商需上传报价资料。大众集团会综合考虑选择其认为价格合理的供应商，并与供应商进行多轮沟通，最终经双方协商后确定供货价格，该价格将在大众集团发布的提名信中体现。若大众集团对新项目产品有年降要求，双方将就年降期和年降比例进行协商，协商结果也将在提名信中体现。

由于公司产品单价年降比例较低且年降时限通常为2-3年，且报告期内主要销售的产品年降情况已经履行完毕，因此对公司的持续经营及稳定性不构成重大不利影响。

五、核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师、申报律师执行了如下核查程序：

- 1、网络检索并查阅行业研究报告、大众集团年度报告，关注全球及我国汽车行业情况；
- 2、查阅可比公司年度报告，关注营业收入、归母净利润波动情况；
- 3、获取报告期内公司与大众集团各公司的提名信、价格协议等合作协议；
- 4、访谈公司相关人员，关注节能减排政策、新冠疫情、乘用车技术路线变革、客户“年降”等具体情况对公司经营业绩和可持续经营能力的影响；

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

转板公司报告期收入及利润逐年下滑与汽车零部件行业整体波动趋势一致，符合行业基本走势。

经核查，保荐机构、转板公司律师认为：

报告期内公司与大众集团客户合作不存在对导致公司持续经营能力出现重大不利变化的关键合同事项变更情形。

经核查，保荐机构认为：

1、转板公司与大众集团合作稳定，主要产品开发更新节奏与大众集团发动机产品更新节奏匹配，报告期内均获取了 EA888 系列迭代产品的提名信。目前转板公司已获取了匈牙利奥迪，墨西哥大众和大众一汽发动机的 EA888 系列第五代产品提名信，产品研发进度按照提名信的约定进行，EA888 五代产品更新迭代对公司持续经营能力不构成重大不利影响。

2、报告期内汽车行业节能减排政策、“新冠”疫情、乘用车技术路线变革、客户“年降”等影响因素对公司经营业绩和可持续经营能力不构成重大不利影响。

问题 6.关于客户及产品集中度

申请文件显示：

(1) 公司报告期主要向大众系客户（包括大众汽车、上汽大众、上海大众动力总成）销售发动机主轴承盖产品，客户集中度极高，产品单一。

(2) 报告期内，公司积极开拓新客户，以实现客户结构多元化。未来公司将进一步加大新客户开发力度，以实现境内外客户结构的多元化和经营规模的提升。

请你公司：

(1) 结合报告期内最终销售给大众系（包括大众汽车、上汽大众、上海大众动力总成）客户的收入金额和占比情况，在转板上市报告书“重大事项提示”章节充分披露客户集中度高及产品类别单一可能带来的风险。

(2) 说明在大众系客户体系内同类产品供应商的排名、采购数量和金额占比，技术水平及竞争优势，大众系客户对其他供应商的采购情况和主要交易方式，是否与公司存在差异，未来是否存在竞争加剧导致公司业绩波动的情形；大众系客户对公司及其他客户同类产品的定价机制及定价情况是否存在差异。

(3) 结合与大众系客户在主要合同条款、信用政策、结算及收款方式与其他客户相比是否存在明显差异，说明公司开发新客户对其经营业绩稳定性的具体影响。

(4) 结合公司行业特性、主要客户获取方式、产品与竞争对手的单价、产品质量衡量指标等对比情况，分析并说明客户集中度较高的原因和合理性，是否符合行业特性，客户采购的持续性，主要客户是否设置排他性合作条款，对其开发新客户的具体影响，公司是否对主要客户存在重大业务依赖；公司与客户的合作关系是否具有一定的历史基础，是否有充分的证据表明公司采用公开、公平的手段或方式独立获取业务，相关的业务是否具有稳定性以及可持续性。

(5) 说明主要客户一汽大众、上汽大众、上海大众动力总成、大众一汽发动机等大众合资公司对零部件供应商是否存在共同或联合采购的要求或限制，公司产品是否仅

能应用于大众合资厂商的车型，公司对大众合资厂商是否存在重大依赖。

请保荐人发表明确意见，并说明对公司客户集中度较高进行核查的过程、依据和结论。

请申报律师对问题（3）、（4）发表明确意见。

【问题回复】

一、结合报告期内最终销售给大众系（包括大众汽车、上汽大众、上海大众动力总成）客户的收入金额和占比情况，在转板上市报告书“重大事项提示”章节充分披露客户集中度高及产品类别单一可能带来的风险。

转板公司已在转板上市报告书“重大事项提示”之“（三）产品单一风险”和“第三节 风险因素”之“二、经营风险”之“（一）产品单一风险”部分中补充披露如下：

聚焦式的发展方式，也导致公司目前收入主要依赖于一类产品，报告期内，公司的主要产品发动机主轴承盖销售金额分别为 19,700.91 万元、17,793.05 万元、15,384.84 万元和 8,371.93 万元，占当期营业收入的比例分别为 99.75%、99.67%、99.32%和 98.37%。

随着汽车产业政策的进一步调整，下游整车销量中新能源车的占比可能会进一步提高，公司主要客户可能会为了适应行业发展趋势而对有关产品结构做出调整。若公司未来不能够开发适应行业发展趋势的新产品，则公司可能面临因产品单一无法适应下游产业结构变化而引起的公司与主要客户的合作发生重大不利变化、主要产品的市场份额大幅下降、公司经营业绩大幅下跌等风险。

转板公司已在转板上市报告书“重大事项提示”之“二、特别风险提示”之“（五）客户集中风险”和“第三节 风险因素”之“二、经营风险”之“（三）客户集中风险”部分中补充披露如下：

公司专注于汽车零部件的研发、制造与销售。报告期内，公司对大众汽车及其全球范围内控股或参股企业实现的销售收入金额分别为 19,540.81 万元、17,462.72 万元、15,206.46 万元和 8,177.94 万元，实现的销售收入占当期营业收入的比例分别为 98.95%、97.82%、98.17%和 96.09%。

大众集团作为全球主要汽车制造企业集团之一，2018 年至 2020 年，根据 Marklines

统计数据，汽车销量分别占全球汽车总销量的 11.23%、11.71%和 11.39%，排名位于头部；根据中国汽车工业协会统计，2018 年至 2020 年，在国内市场上，大众汽车参股企业一汽大众、上汽大众合计市场份额为 17.30%、18.88%和 18.23%，高居乘用车榜首。大众集团在国内及全球市场中均展现了较为强劲的市场影响力，旗下汽车品牌覆盖高、中、低各类消费档次，工厂更是广泛分布在世界各地。在企业发展的特定时期，面对如此大型和优质的客户，公司采取了集中有限资源服务好核心优质客户的策略，既能较好地支持公司当前的业务发展，也可为公司未来进入其他全球主流汽车制造企业配套供应体系奠定较为坚实的基础。

公司与大众集团配套合作多年，已成为大众汽车的全球供应商和 A 级供应商，合作关系稳固，若公司未来不能够持续开发新客户，则可能面临因大众集团转移订单、自身经营状况发生重大不利变化或其产品结构发生重大调整，以及公司产品竞争加剧、未能及时跟进客户同步研发或突发产品质量问题等情形而引起公司对主要客户的销量下降、经营业绩下滑，对公司的经营业绩造成重大不利影响。

二、说明在大众系客户体系内同类产品供应商的排名、采购数量和金额占比，技术水平及竞争优劣势，大众系客户对其他供应商的采购情况和主要交易方式，是否与公司存在差异，未来是否存在竞争加剧导致公司业绩波动的情形；大众系客户对公司及其他客户同类产品的定价机制及定价情况是否存在差异。

（一）大众系客户同类产品供应商的排名、采购数量和金额占比，技术水平及竞争优劣势，大众系客户对其他供应商的采购情况和主要交易方式，是否与公司存在差异，未来是否存在竞争加剧导致公司业绩波动的情形

1、公司在大众集团客户同类产品供应商的排名、采购数量和金额占比

大众集团客户拥有统一供应链平台，采用统一的标准采购条款、提名信格式、项目开发等各项工作标准及流程，大众集团旗下部分工厂对供应商的同一产品进行联合定点，综合考量各因素之后确定相关产品的定点供应商。一般来说，同一类型的产品大众集团客户会选择 1-4 家供应商，成为大众集团客户定点供应商后，双方合作关系较为稳定，在该产品生命周期内一般不会进行更换。

由于涉及商业敏感信息，无法获取大众集团客户同类产品其他供应商的排名、采购明细情况。但作为大众集团客户的定点供应商，转板公司长期向大众提供发动机主轴承

盖产品，累计已交付 2,500 万套左右，多次获得大众一汽发动机优秀供应商和战略供应商称号，多次获得上汽大众质量表彰。

报告期内，大众集团客户向转板公司采购情况及占比如下表所示：

单位：万辆、万套、%

类型		2018 年度			2019 年度			2020 年度		
		大众集团	泰祥股份	占比	大众集团	泰祥股份	占比	大众集团	泰祥股份	占比
销量		1,090.0	371.0	34.04	1,095.6	335.2	30.60	915.7	265.8	29.03
车辆用途分类	乘用车	1,066.6	371.0	34.78	1,071.3	335.2	31.29	896.5	265.8	29.65
	商用车	23.4	-	-	24.3	-	-	19.1	-	-

由上表可知，报告期内，大众集团客户向转板公司采购发动机主承轴盖产品的数量较为稳定且采购占比保持较高水平。由大众集团客户发布的定点提名信份额可知，公司在大众集团客户的同类产品供应商中排名靠前。转板公司最早自 2007 年向大众集团客户批量供货，从单一公司的定点供应商成为大众集团全球供应链平台的供应商之一，双方保持持久、稳定的合作关系。

2、与同类产品供应商的技术水平、竞争优势比较情况

(1) 技术水平比较

公司多年来专注于主轴承盖产品的研发、生产，目前已形成较强的研发能力。截至本回复出具日，公司积累了 2 项发明专利和 32 项实用新型专利，公司在技术和研发方面具备较强的、可持续的竞争优势。

通过对专利和各项非专利核心技术的运用，公司生产效率不断提升，具备高质量大批量快速配套供货的能力；同时也正是由于出品率和良品率的不断提高，公司进一步提升了成本控制能力，在销售价格方面也有较大的弹性空间。持续的技术改善和较大的生产规模使得公司具备较强的竞争优势。

(2) 与同类供应商的竞争优势情况

因大众集团向各供应商的采购份额属于大众集团的商业秘密，同时公司的主要竞争对手均为非上市公司，无法从公开资料中查询其向大众集团的准确供货份额信息。依据 2018 年-2020 年公司向大众集团销售的主轴承盖数量以及大众集团各年乘用车生产数量

测算，公司向大众集团的供货份额分别为 34.78%、31.29%和 29.65%，作为单一供应商的供货份额处于较高水平。

从大众集团发布的提名信中约定的供货份额情况看，近几年公司向大众集团供货份额均较高，相较早期发布的提名信中约定的供货份额有较大幅度提升。同时，近年公司也越来越多的参与大众集团主轴承盖新项目的同步研发工作，从近年新推出的 EA211 系列发动机、EA888 系列第四代、第五代发动机配套产品，公司均有参与，充分说明公司在研发设计、设备开发、产品品质、性价比等方面具备竞争优势。

3、大众集团客户采购情况、主要交易方式及供应商之间的差异情况

大众集团客户对于所有的供应商的选取、采购、交易方式均按照同一套标准及流程。首先，需要通过其对供应商生产过程中的工艺管理、过程控制、质量检测、成本控制、产能规划与产品产能匹配、安全生产及环保状况等环节的多轮综合考核后，进入其合格供应商名录。大众集团下属各公司会向符合要求的合格供应商发布项目需求并询价，合格供应商根据项目需求提交技术方案并报价，经过多轮评审和竞争后，客户会综合考量各因素之后确定相关产品的定点供应商。项目定点完成后，供应商按照大众集团客户的要求进行产品研发，并提供样件，样件通过测试后，进行小批量试生产，试生产样品也通过测试后，正式进入量产阶段。在产品批量化生产和交付阶段，大众集团客户会通过其采购系统定期按约定向供应商发布未来一定时间段需求计划（采购订单），供应商依据需求计划，结合产成品库存、生产能力和运输时间，制定周发货计划并安排生产。

大众集团客户的采购流程及主要交易方式一般对所有供应商适用，不存在明显差异。

4、未来供应商间竞争对公司业绩的影响

发动机汽车零部件兼具技术密集型和资本密集型特点，一般的零部件配套企业进入的门槛较高，目前国内能够高效大批量生产公司同类产品且质量稳定的竞争对手较少。公司与大众集团合作历史较长，配套供应关系稳定，公司的产品质量稳定，相较于其他竞争对手来说，还具有较强的成本控制能力。因此，公司与大众集团的合作具有持续性，产品质量和价格具备竞争力，未来不会因供应商间竞争加剧对公司的业绩造成重大不利影响。

综上所述，大众集团客户的采购流程及主要交易方式一般对所有供应商适用，不存

在明显差异。转板公司通过大众集团统一供应商管理平台进行投标，在研发设计、产品品质、性价比等方面具备竞争优势。公司与大众集团客户合作稳定，产品质量和价格具备竞争力，未来不会因供应商间竞争加剧对公司的业绩造成重大不利影响。

（二）大众系客户对公司及其他供应商同类产品的定价机制及定价情况

1、定价机制及定价情况

大众集团作为全球最大的整车制造企业，具有统一、完善的供应商管理体系及定价机制。

对于新项目产品，大众集团统一通过供应商管理平台发布询价包，经平台自动筛选后，相应产品类别的合格供应商会收到报价邀请，供应商下载询价包中有关项目资料并进行可行性分析，然后决定是否参与新项目竞标。若决定参与竞标，供应商需上传报价资料。大众集团会综合考虑选择其认为价格合理的供应商，并与供应商进行多轮沟通，最终经双方协商后确定供货价格，该价格将在大众集团发布的提名信中体现。若大众集团对新项目产品有年降要求，双方将就年降期和年降比例进行协商，协商结果也将在提名信中体现。

对于已经批量供货的产品，大众集团内各主体的价格调整机制不同。就目前转板公司在大众集团体系内的主要客户来说，国外大众汽车、匈牙利奥迪和斯柯达公司，拥有一套固定价格调整机制，每季度对供应商的供货价格自动进行小幅度调整，有升有降，幅度较小，调整后的新价格会通过价格协议约定并在供应商管理平台上发布。除上述三家主体外，其余主体若有价格调整需求，会与供应商进行协商，协商确定的新价格通过供应商管理平台发布。

2、与同类产品供应商定价机制的差异情况

公司通过大众集团统一供应商管理平台进行投标，大众集团新项目产品的定价机制和流程以及批量供货产品的后续价格调整机制均通过供应商管理平台操作，该平台规则对所有供应商通用，不存在差异。

三、结合与大众系客户在主要合同条款、信用政策、结算及收款方式与其他客户相比是否存在明显差异，说明公司开发新客户对其经营业绩稳定性的具体影响。

（一）大众系客户与其他客户主要合同条款对比情况

1、公司与大众集团客户主要合同条款

公司与大众集团客户主要合同条款详见本反馈回复“问题 5.关于业绩波动情况”之“二、结合报告期内与大众系各公司合作协议签署情况，说明与大众系历年合作（含历年定价、销量及供应份额变化情况）中是否存在导致公司持续经营能力出现重大不利变化的关键合同事项变更情形。”中关于转板公司与大众集团客户历年签署的提名信、价格协议情况。

2、公司与其他客户主要合同条款

根据公司与其他客户签署的协议，主要合同条款情况如下：

对应客户	签订时间	合同条款		
		产品型号	年降	生产要求
福田汽车	2014 年	北京宝沃 G02 系列	SOP+1-SOP+3 各 3%	-
福田汽车	2015 年	福田汽车 D01 系列	-	-
福田汽车	2016 年	北京宝沃 G02 系列	-	-
福田汽车	2016 年	福田汽车 D01 系列	-	-
福田汽车	2019 年	福田汽车 D01 系列	-	具备超出甲方需求 20%产能能力
福田汽车	2020 年	福田汽车 D01 系列	-	具备超出甲方需求 20%产能能力
福田汽车	2021 年	福田汽车 D01 系列	-	具备超出甲方需求 20%产能能力
福田汽车	2021 年	G01 系列	-	-
北京宝沃	2016 年	北京宝沃 G01 系列	SOP+1-SOP+3 各 3%	-
北京宝沃	2017 年	北京宝沃 G01 系列	SOP+1-SOP+3 各 3%	-
北京宝沃	2017 年	北京宝沃 G02 系列	-	上下浮动 20%
北京宝沃	2018 年	北京宝沃 G01/G02 系列	-	-
北京宝沃	2019 年	北京宝沃 G01/G02 系列	-	上下浮动 20%
北京宝沃	2020 年	北京宝沃 G01/G02 系列	-	上下浮动 20%
北京宝沃	2021 年	宝沃某系列	-	-

东风动力	2016 年	X0400 系列	-	-
东风动力	2017 年	M9T 系列	量产后各 2%	-
东风动力	2019 年	X0400/M9T 系列	-	-
东风日产	2020 年	HR13 系列	-	-

注：1、年降情况系SOP（批量生产）后第某年至第某年及每年降幅比例；

2、部分客户会对公司的产能要求进行明确，要求公司在一定时间内的供应量能够达到一定的数量；

3、产能要求等信息已申请豁免披露。

由上表可知，公司与大众集团外其他客户的主要合同条款对产品型号、年降、生产要求、产能要求的相关约定，与大众集团客户不存在明显差异情况。同时大众集团客户对公司供货份额的约定，由双方根据需求协商确定，不属于大众集团客户对公司的限制或特殊要求，不构成大众集团客户与其他客户在合同条款方面的明显差异。

（二）大众系客户与其他客户信用政策、结算及收款方式对比情况

报告期内公司与大众集团客户及其他客户的信用政策、结算及收款方式如下：

客户	合同约定结算政策	一般结算周期	货款结算方式
境外客户			
德国大众	付款以收到形式正确的可审查发票为条件。应在收到货物、服务或其他履约后 30 天，或在收到供应商发票后 30 天（以较晚者为准）付款，将适当的金额记入由买方为供应商开设的账户。如果接受提前交货，则应付款的日期根据原定的交货日期计算。	到货后 60 日	国际电汇
匈牙利奥迪	付款的先决条件是提供适当且可验证的发票。在收到交货或服务后 30 天付款，或者，如果买方在收到交货/服务后才收到供应商的发票，则在收到此发票后 30 天内付款，指将相应的订单金额转入采购方为供应商开立的账户。如果接受提前交货，到期日以约定的交货日期为准。	到货后 60 日	国际电汇
捷克斯柯达	如果斯柯达汽车拥有可验证且形式上正确的税务文件，则应在交付或提供服务后 30 天内付款，或者，如果斯柯达汽车仅在货物交付/服务完成后收到发票，发票可验证交付后 30 天内付款。	到货后 60 日	国际电汇
巴西大众	除非双方另有约定，根据合同条款和法律规定开具的商业发票的付款应按照采购订单的条件进行。如果采购订单中没有付款时间表，特此约定付款期限为自提单签发之日起六十（60）天。如果产品需要返工，自大众汽车完成返工之日起，供应付款应延长至三十（30）天。	到货后 60 日	国际电汇
墨西哥大众	除非另有约定，发票的付款将在材料和/或服务交付和接收后 45 天内进行，付款所需的发票和其他文件在所述期限内获得并且没有错误或遗漏；否则，这将构成延迟付款的正当理由，在这种情况下，大众汽车不会失去获得任何先前商定的折扣的权利。	到货后 60 日	国际电汇
境内客户			
上汽大众	供应商当月供货，可分批递交发票，下月二十六日支付。批量前订单在认可合格后再行支付。	开票后 30 日	电汇、承兑 汇票
上海大众动力总成	交付合同货物后，凭供货商发票支付货款，可分批递交发票，每月付款一次，月底前（一般为每月二十五日左右，遇节假日顺延）将货款一次性向供货	开票后 60 日	电汇

客户	合同约定结算政策	一般结算周期	货款结算方式
	商支付；批量前订单项下的合同货物货量产后再进行支付；如发票交付日期晚于合同货物交付日期，大众动力总成有权相应顺延合同货物的付款时间。		
大众一汽发动机	每月底开票，收到发票后 60 日内付款。	开票后 60 日	电汇、银行承兑汇票
北京宝沃	若卖方为中国境内的供应商，付款日期应为买方收到正确、完整的发票后的下一个月的 25 日。	开票后 60 日	电汇、银行承兑汇票
东风动力	甲方收到乙方发票后，90 天内滚动付款。	开票后 90 日	电汇、银行承兑汇票

（三）公司开发新客户对其经营业绩稳定性的影响

由于公司针对不同客户分别进行商务条款谈判，不同客户的具体产品也存在差异，因此大众集团内部不同客户以及非大众集团的其他客户在合同条款、信用政策、结算周期、结算方式等方面存在一定差异。但由于公司一般选择相对优质的整车厂或发动机总成厂作为客户，因此公司不同客户的商务条款不存在明显差异。

未来，公司不会盲目开发客户，还将继续开发在汽车行业具有国际竞争力的企业作为客户，且对于客户信用也存在一定的要求。因此公司开发新客户对经营业绩稳定性不会造成重大不利影响。

四、结合公司行业特性、主要客户获取方式、产品与竞争对手的单价、产品质量衡量指标等对比情况，分析并说明客户集中度较高的原因和合理性，是否符合行业特性，客户采购的持续性，主要客户是否设置排他性合作条款，对其开发新客户的具体影响，公司是否对主要客户存在重大业务依赖；公司与客户的合作关系是否具有一定的历史基础，是否有充分的证据表明公司采用公开、公平的手段或方式独立获取业务，相关的业务是否具有稳定性以及可持续性。

（一）客户集中度较高的原因和合理性

1、公司客户集中度高符合汽车行业特性

报告期内，公司 2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-6 月，公司对合并口径前五大客户销售收入占当期营业收入比例分别为 99.68%、99.32%、98.73%和 97.35%。根据 Marklines 全球汽车信息平台的统计数据显示，2018-2020 年全球前十大汽车集团销量合计占比分别为全球汽车该年度销量的 72.37%、72.56%和 70.66%，汽车整车行业呈现集中度较高的特点。

根据 Marklines 统计数据，2018 年至 2020 年，大众集团和丰田集团总销量分别为 2,041.03 万辆、2,053.00 万辆和 1,761.85 万辆，占比分别为 22.03%、23.07% 和 22.87%。根据大众汽车年度报告，2018 年-2020 年汽车总销量分别为 1,090.0 万辆、1,095.6 万辆和 915.7 万辆，其中乘用车销量分别为 1,066.6 万辆、1,071.3 万辆和 896.5 万辆，基本保持稳定。

因此，从公司下游整车制造行业来看，呈现了行业集中度较高的特点，客户集中度较高符合行业特性。

2、公司集中资源服务好核心客户

面对下游整车行业集中度较高而优质企业较少的特点，公司针对性地选择了大众集团作为核心客户。在当前有限的人力、资金等资源和产能规模下，公司秉承做精做深优质客户的市场拓展策略，以大众集团内现有客户作为核心客户，以现有的主轴承盖作为核心产品，有选择地对大众集团体系内的新客户、大众集团体系外的新客户、新的主轴承盖产品和非主轴承盖产品进行开发，公司自成为大众集团合格供应商后，便以大众集团为核心开展主要产品的研发、生产及销售，同时及时关注大众集团客户发布的招投标信息，积极参与有关产品的报价并最终取得项目定点。

因此，公司目前主要集中优势资源服务核心客户的策略及主要获客方式符合公司自身的实际情况。

3、产品与竞争对手的单价、产品质量衡量指标等对比情况

公司的同类产品竞争对手均为非上市公司，相关信息涉及商业秘密，无法通过公开渠道获取。

4、可比上市公司客户集中度情况

因无法获取同类产品竞争对手有关信息，故选取可比上市公司进行比较。依据公司和可比上市公司 2020 年年报披露数据，前五大客户销售占比及第一大客户销售占比情况如下：

公司名称	前五大客户销售占比	第一大客户销售占比	主要产品
鑫湖股份	91.45%	71.55%	压气机壳、涡轮壳

公司名称	前五大客户销售占比	第一大客户销售占比	主要产品
科华控股	92.03%	未披露	涡轮壳、中间壳
中原内配	22.73%	8.83%	气缸套
湘油泵	54.69%	未披露	机油泵、变速箱泵、冷却水泵
飞龙股份	46.57%	14.41%	发动机水泵、汽车发动机进排气歧管、飞轮壳
泰祥股份	98.73%	54.03%	主轴承盖

(1) 蠡湖股份和科华控股

蠡湖股份和科华控股的主要产品为涡轮壳，主要适用于涡轮增压发动机，下游核心客户均为全球龙头涡轮增压器制造商霍尼韦尔。与公司的商业模式相似，蠡湖股份和科华控股均以下游应用领域的龙头客户为核心开展相关业务，因此其客户集中度与公司相似。

(2) 中原内配、湘油泵和飞龙股份

中原内配的主要产品为气缸套，该产品适用于乘用车、商用车、工程机械、农业机械、船舶工业、军工等动力领域，下游终端客户范围较广，本身客户集中度并不高。

湘油泵的主要产品为机油泵、变速箱泵、冷却水泵，主要应用于柴油和汽油发动机，因其下游终端客户既包含乘用车也包含商用车、运输车等，本身终端客户结构较分散，故其客户集中度不高。

飞龙股份的主要产品为发动机水泵、汽车发动机进排气歧管和飞轮壳，主要用于发动机冷却、节能减排系统和新能源部件冷却系统，下游客户涵盖了传统燃油车和新能源汽车，因此客户集中度较低。

综上，公司下游客户集中度本身较高，公司在自身资源有限的情况下秉承着集中优势资源服务好核心客户、围绕核心客户去开拓新产品、新客户理念，与下游客户竞争格局相似的同行业可比上市公司客户集中度保持一致，符合行业特性和自身实际情况，具有合理性。

(二)公司主要客户采购具有持续性,主要客户没有限制公司开拓新产品、新客户,公司对单个主要客户不存在重大业务依赖

1、主要客户采购具有持续性

自 2005 年以来，公司与大众集团保持着良好稳定的合作关系。在此期间，公司从单一承接主轴承盖的精加工到铸造、机加一体化生产；从配套大众 EA888 系列第一代发动机，到覆盖 EA888 系列第二代、三代、四代、五代以及 EA211 系列 1.0-1.6 排量等大众集团主打型号汽车发动机；从服务大众一汽发动机这一单一客户，到服务于大众汽车、匈牙利奥迪、斯柯达公司、巴西大众、墨西哥大众、印度大众以及上汽大众、上海大众动力总成等多家大众集团全球客户，在长期的合作过程中，逐渐成长为大众集团在全球市场重要的合作伙伴。

2、主要客户没有限制公司开拓新产品和新客户

根据报告期内公司与大众集团客户签署的提名信、价格协议、公司与其他客户签署的销售协议、订单，通常约定报价涉及的零部件只能用于提名方的特定汽车使用，不能用作其他用途。除大众集团客户外，公司其他的客户福田汽车、东风动力等与公司签署的合同中亦存在此类约定。上述条款仅针对公司销向特定客户的具体产品约定，不涉及公司对开拓新客户和新产品的限制性条件。

3、公司对单个客户主体不存在重大依赖

虽然公司目前是集中主要资源服务大众集团核心客户，从大众集团层面来看，客户集中度较高，但公司不存在对于单一主体的重大依赖。从大众集团旗下单个客户主体层面来看，各主体相互独立，拥有独立选择供应商的权利。报告期内，除 2020 年对大众一汽发动机的销售收入占总销售收入比例为 33% 外，公司对单个客户主体销售收入均未超过公司总销售收入的 30%，相对分散，因此公司对单个客户主体不存在重大依赖关系。

报告期内，大众集团销售业绩逆势增长，市场份额逐步提升，公司与大众集团合作关系紧密，对大众集团的依赖不会对公司产生重大不利影响。随着公司在大众集团内合作客户的增加以及双方同步研发的深入，公司与大众集团的关系将愈加密切。同时，汽车发动机零部件兼具技术密集型和资本密集型特点，一般的零部件配套企业进入门槛较高。目前，国内市场能够高效大批量生产公司同类产品且质量稳定的竞争对手较少，在短时间内替换公司的可能性较低。公司与大众集团的合作具有持续性，短期内被替代的风险较低。

综上所述，公司的主要客户采购具有持续性，大众集团对于公司主要条款没有限制公司进行新产品、新客户的开拓，公司对大众集团的依赖不会对公司产生重大不利影响，

对单个客户主体不存在重大业务依赖关系。

（三）公司采用公开、公平的手段或方式独立获取业务，相关的业务具有稳定性以及可持续性

公司主要客户为整车厂及其下属的发动机总成厂。汽车零部件行业实行严格的合格供应商评审和产品认证，整个过程耗时较长并且难度较大，但一旦通过产品认证，成为下游客户供应商，双方之间的合作关系也会较为稳固。公司凭借多年的经营发展，拥有先进的生产工艺及研发创新能力，已成为大众集团全球供应商和 A 级供应商。目前，公司与大众汽车、匈牙利奥迪、斯柯达公司、巴西大众、墨西哥大众、大众一汽发动机、上汽大众、上海大众动力电池、上海大众动力总成以及福田汽车、北京宝沃、东风动力均建立了良好的合作关系，在行业内具有较高的知名度和较强的客户资源优势，稳定优质的客户群体，奠定了公司的市场地位和发展基础。

公司自 2009 年成为大众集团合格供应商后，可以根据大众集团全球工厂的需求供货至大众集团全球工厂并参与大众集团旗下所有品牌铸造机加件的竞标。公司市场部会及时关注大众集团在供应商管理平台布的新项目招标信息，并对客户提供的技术资料进行分析、论证，形成《可行性分析报告》，同时结合新项目产品的生产可行性、工艺流程、生产使用的主要原材料以及公司的合理利润后形成最终报价并报送客户参与竞标。经磋商认可后，客户给公司发送项目提名信，确定为项目定点供应商。项目定点完成后，公司会成立项目小组按照客户要求对产品进行研发，并提供样件，样件通过客户测试后，进行小批量试生产，试生产样品也通过测试后，正式进入量产阶段。对于大众集团，其会根据供应商体系标准和要求选择供应商通过对公司生产过程中的工艺管理、过程控制、质量检测、成本控制、产能规划与产品生产能力匹配、信息安全、安全生产及环保状况等环节的多轮综合考核后，出具质量能力审核、体系审核、过程审核、产品审核的相关审核报告并对公司定级，达到供应商考核标准后可进入其合格供应商名录。

对于其他整车厂，在成为其合格供应商后，通常以邮件等形式向公司发布项目招标需求，公司形成报价并报送客户参与竞标，经磋商认可后，客户即会对公司生产过程、产品质量、成本控制、产品生产能力等多方面进行现场审核，经综合考核通过后，客户会向公司发布项目定点或与公司签署项目采购合同。

因此，公司成为整车厂合格供应商后，通过参与客户竞标后协商一致后获取新项目

定点，均采用公开、公平的手段或方式独立获取业务，与客户的合作关系具有一定的历史基础，相关的业务具有稳定性以及可持续性。

五、说明主要客户一汽大众、上汽大众、上海大众动力总成、大众一汽发动机等大众合资公司对零部件供应商是否存在共同或联合采购的要求或限制，公司产品是否仅能应用于大众合资厂商的车型，公司对大众合资厂商是否存在重大依赖。

(一) 大众合资公司对零部件供应商不存在共同或联合采购的要求或限制

1、一汽大众与大众一汽发动机

大众一汽发动机主要向一汽大众供应发动机总成产品，公司的直接客户是大众一汽发动机，大众一汽发动机直接向公司发布提名信并进行采购，一汽大众并非公司的直接客户。根据公司获取的提名信，未见一汽大众与大众一汽发动机共同或联合采购的要求或限制。

2、上汽大众与上海大众动力总成

上海大众动力总成主要向上汽大众供应发动机总成产品，公司向上海大众动力总成销售的产品提名信均由上汽大众发布。除上述情形外，公司获取的提名信未明确上汽大众与上海大众动力总成共同或联合采购的要求或限制。

3、上汽大众与大众一汽发动机

上汽大众与大众一汽发动机均为大众集团在国内的合资企业，均单独向公司发布提名信并进行产品定点，并独立采购，不存在共同或联合采购的要求或限制。

综上所述，除动力总成的提名信由上汽大众发布外，合资品牌客户大众一汽发动机和上汽大众分别独立发布项目，公司分别参与项目竞争，无任何文件规定上述客户之间存在共同或联合采购的要求或限制。

(二) 公司产品并非只能应用于大众合资厂商的车型、公司对大众合资厂商不存在重大依赖

1、公司产品应用的具体情况

(1) 下游主要客户基本情况

大众品牌是公司目前合作的最重要整车品牌，公司目前的主要客户系大众集团体系内客户，具体情况如下：

类别	客户集团	客户名称
大众汽车及其控股企业	大众汽车及其控股企业	大众汽车
		匈牙利奥迪
		斯柯达公司
		巴西大众
		墨西哥大众
		印度大众
大众合资厂商	上汽大众	上汽大众
		动力电池
	上海大众动力总成	上海大众动力总成
	大众一汽发动机	大众一汽发动机

(2) 向大众集团客户销售情况

公司的主要产品对应大众集团 EA888 系列和 EA211 系列等发动机平台，与对应的发动机进行适配。无论是合资车型还是非合资车型，只要使用公司产品适配的发动机，公司的产品均能应用到相关车型上。由下表可知，该系列产品不仅可以应用于大众集团国内合资厂商，也能适配其海外集团公司。报告期内，转板公司向大众集团体系内客户销售的产品系列与销售金额及占比情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	产品型号	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年		
		销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比	
大众汽车及其控股企业	大众汽车	EA211 系列、EA390 系列	1,233.00	14.73%	2,316.88	15.06%	3,661.60	20.58%	5,904.79	29.97%
	匈牙利奥迪	EA888 系列、EA211 系列	1,934.79	23.11%	3,415.12	22.20%	3,531.87	19.85%	3,042.33	15.44%
	斯柯达公司	EA211 系列	970.83	11.60%	1,527.10	9.93%	2,296.49	12.91%	1,629.71	8.27%
	巴西大众	EA211 系列	50.56	0.60%	249.52	1.62%	547.84	3.08%	334.28	1.70%
	墨西哥大众	EA888 系列	1,054.40	12.59%	860.15	5.59%	11.26	0.06%	-	0.00%
	印度大众	EA211 系列	3.47	0.04%	0.77	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
大众汽车控股合计			5,247.04	62.67%	8,369.52	54.40%	10,049.07	56.48%	10,911.11	55.38%
大众合资厂商	上汽大众 ^{【注1】}	EA888 系列	308.58	3.69%	1,154.02	7.50%	1,579.99	8.88%	2,408.39	12.22%
	上海大众动力总成	EA211 系列	224.72	2.68%	508.26	3.30%	1,096.52	6.16%	1,453.56	7.38%
	大众一汽发动机	EA888 系列	2,397.60	28.64%	5,174.66	33.63%	4,737.14	26.62%	4,767.75	24.20%
大众合资厂商合计			2,930.90	35.01%	6,836.94	44.44%	7,413.65	41.67%	8,629.70	43.80%

注 1：报告期内 2020 年 9 月起，上汽大众动力电池承接上汽大众向转板公司进行采购。上汽大众动力电池系上汽大众 100% 持股的公司，因此将两者合并披露为上汽大众。

由上表可知，报告期内公司向大众集团非合资企业的销售金额合计分别为 10,911.11 万元、10,049.07 万元、8,369.52 万元和 5,247.04 万元，占当期销售收入的比例分别为 55.38%、56.48%、54.40%和 62.67%。因此从客户结构上看，公司的产品也能使用在大众集团非合资企业车型上，公司不存在对大众合资厂商的重大依赖。

综上所述，大众集团合资公司对公司不存在联合采购的要求或限制。报告期内公司的主要收入来源系大众汽车控股的海外客户，公司产品对应客户的发动机平台，无论是否为合资厂商车型，只要使用公司产品适配的发动机，公司的产品均能应用到相关车型上。转板公司对大众合资厂商不存在重大依赖。

六、核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐人、申报律师执行了如下核查程序：

- 1、查阅公司与大众集团客户的主要合同，包括提名信、定点书、价格协议、需求订单邮件等；
- 2、查阅公司与其他客户的主要合同，包括定点书、订单等；
- 3、访谈公司相关人员，关注业务获取方式、技术水平及竞争优势、与竞争对手的相关业务开展对比情况；
- 4、访谈公司主要客户，关注其采购模式、定价机制、信用政策、结算及收款方式等情况；
- 5、查阅可比公司定期报告，关注客户集中度情况；
- 6、获取转板公司收入明细表，分析主要客户类型及业务持续性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

- 1、转板公司已在转板上市报告书“重大事项提示”章节充分披露客户集中度高及产品类别单一可能带来的风险；
- 2、公司通过大众集团统一供应商管理平台进行投标，在研发设计、产品品质、性

价比等方面具备竞争优势。大众集团新项目产品的定价机制和流程以及批量供货产品的后续价格调整机制均通过供应商管理平台操作，该平台规则对所有供应商通用，不存在差异。公司与大众集团客户合作稳定，产品质量和价格具备竞争力，未来不会因供应商间竞争加剧对公司的业绩造成重大不利影响。

3、报告期内，除动力总成的提名信由上汽大众发布外，无任何文件规定大众合资客户存在共同或联合采购的要求或限制。公司产品对应客户的发动机平台，不仅能应用于大众合资厂商的车型，公司对大众集团合资厂商的销售比例在正常范围内，不存在重大依赖。

经核查，保荐机构、申报律师认为：

1、公司与大众集团客户在主要合同条款与其他客户不存在明显差异，公司与不同客户分别进行商务条款谈判，故在信用政策、结算及收款方式上存在一定差异，公司开发新客户有利于进一步增强公司持续经营能力；

2、转板公司客户集中度较高符合行业特性与自身实际情况，与下游客户竞争格局相似的同行业可比上市公司客户集中度保持一致，具有合理性；公司主要客户采购具有持续性，主要客户未设置实质性的排他性合作条款，对公司开发新客户不存在重大不利影响；公司对大众集团存在依赖，但对单个客户主体不存在重大业务依赖关系；公司与主要客户的合作关系具有一定的历史基础，有充分的证据表明公司采用公开、公平的手段或方式独立获取业务，相关的业务具有稳定性及可持续性。

问题 7.关于收入构成及变动情况

申请文件显示：

(1) 公司主要产品为发动机主轴承盖，由于汽车行业整体销量下滑，公司报告期收入持续大幅下滑。2019 年公司产能有所增长，但报告期产能利用率持续下滑。

(2) 报告期各期公司季度收入分布变化较大，第四季度收入占比呈逐年增长趋势，2020 年第四季度收入占比为 34.39%。

(3) 公司未披露报告期内退换货情况。

请你公司：

(1) 结合订单获取情况、该类产品报告期产能变化情况及下游主要客户的产品需求等量化分析说明报告期内公司各类产品销售收入变动的原因及合理性。

(2) 说明报告期各期收入季度分布变化较大，且第四季度收入占比逐年增长的原因及合理性，与公司业务模式、客户需求是否匹配，分析说明公司收入季节性分布与同行业可比公司是否存在较大差异。

(3) 说明报告期内与客户是否因存在质量问题发生纠纷或发生大额退换货情形，如是，请说明各期退换货金额、比例、原因、会计处理情况，以及质量费用计提是否充分、完整；结合公司与主要客户销售合同中关于退换货条款、质量保证条款等具体约定说明有关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，与同行业公司会计处理是否一致。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

请申报律师对问题（3）中有关质量纠纷问题发表明确意见。

【问题回复】

一、结合订单获取情况、该类产品报告期产能变化情况及下游主要客户的产品需求等量化分析说明报告期内公司各类产品销售收入变动的原因及合理性。

（一）报告期内公司的收入变化情况

报告期内，转板公司不同型号产品的主营业务收入情况如下表所示：

单位：万元、%

产品型号	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比
EA888系列	5,658.52	67.59	10,162.61	66.06	9,370.82	52.67	8,941.22	45.38
EA211系列 1.0排量	265.86	3.18	1,107.73	7.20	3,556.16	19.99	3,518.02	17.86
EA211系列 其他排量	1,787.73	21.35	3,091.12	20.09	3,967.32	22.30	6,249.27	31.72
其他型号	659.81	7.88	1,023.39	6.65	898.76	5.05	992.40	5.04
合计	8,371.93	100.00	15,384.84	100.00	17,793.05	100.00	19,700.91	100.00

报告期内，转板公司主要产品为大众集团 EA888 系列第三代、第四代、EA211 系列 1.0 排量和 EA211 系列其他排量发动机的主轴承盖。

EA888 系列发动机是大众集团旗下中高级车型的主流发动机，包括 1.8 和 2.0 两种排量。EA211 系列发动机主要面向小排量车型，其中 EA211 系列 1.0 排量发动机为三缸发动机，产品每套为 4 片（其他主要产品为 5 片/套）。公司其他型号产品主要包括 EA390 系列主轴承盖，EA390 系列为 6 缸发动机，主要面向高端车型，排量较大。

（二）报告期内公司主要产品提名信的获取情况

转板公司通过参与客户项目投标获得定点信后进入量产阶段，客户每周通过供应链管理（EDI）系统发布对转板公司产品的需求，公司根据客户需求安排产品的生产、发货。报告期内公司主要产品的提名信获取情况如下：

1、公司的 EA888 系列产品提名信获取情况

产品代数	发布方	发布日期	合同有效期	量产时间	适用对象
三代	奥迪汽车	2016 年	长期	2016 年	匈牙利奥迪
	墨西哥大众	2019 年	长期	2019 年	墨西哥大众
	上汽大众	2012 年	长期	2014 年	上汽大众、动力电池
	大众一汽发动机	2012 年	长期	2013 年	大众一汽发动机
四代	匈牙利奥迪	2017 年	长期	2019 年	匈牙利奥迪
	墨西哥大众	2018 年	长期	2021 年	墨西哥大众
五代	匈牙利奥迪	2020 年	长期	2023 年	匈牙利奥迪
	墨西哥大众	2021 年	长期	2024 年	墨西哥大众

产品代数	发布方	发布日期	合同有效期	量产时间	适用对象
	大众一汽发动机	2021 年	长期	2024 年	大众一汽发动机

2、EA211 系列 1.0 排量产品订单获取情况

目前，转板公司收到客户对 EA211 系列 1.0 排量主轴承盖项目的定点信情况如下：

发布方	发布日期	合同有效期	量产时间	产品型号	适用对象
大众汽车	2016 年	长期	2017 年	EA211 1.0 排量	大众汽车、匈牙利奥迪、斯柯达公司
巴西大众	2018 年	长期	2018 年	EA211 1.0 排量	巴西大众
印度大众	2019 年	长期	2021 年	EA211 1.0 排量	印度大众

3、EA211 系列其他排量产品订单获取情况

发布方	发布日期	合同有效期	量产时间	产品型号	适用对象
大众汽车	2010 年	长期	2012 年	EA211 1.4/1.2 排量	大众汽车、匈牙利奥迪、斯柯达公司
巴西大众	2018 年	长期	2018 年	EA211 1.4 排量	巴西大众
上汽大众	2014 年	长期	2014 年	EA211 1.4/1.5/1.6 排量	动力总成

(三) 报告期内公司产能变化的合理性

目前转板公司共有 2 条铸造生产线和 6 条机加工生产线，铸造生产线不同产品共同使用，机加工生产线柔性程度较高，虽然主要生产某种型号的产品，但是可根据客户产品需求的变化通过简单改造、调整工装夹具等方式生产各产品型号。

因公司 EA211 系列 1.0 排量主轴承盖项目在 2017 年开始进入 SOP 阶段，紧接着在 2018 年又获取了巴西大众 EA211 系列 1.0 排量产品的提名信，因此公司筹划新建自动化生产线主要用于生产该产品。该条生产线在 2018 年开始建设并于当年内完成主要功能并投入使用，2019 年对该线进一步的自动化改造全线完成，因此公司 2019 年产能较 2018 年略有提升，增加约 22 万套。后因 EA211 系列 1.0 排量产品订单减少，且公司新获取了 EA888 系列三代和四代提名信并逐步量产，因此公司也在 2020 年完成了对该生产线进行调整，使之能够生产 EA888 系列产品，但并不增加产能。

因此，公司 2019 年的产能变化具备合理性，与公司提名信获取情况相匹配。

（四）公司主要产品销量变化的原因及合理性

报告期内，公司 EA888 系列产品、EA211 系列 1.0 排量产品和其他排量的产品的销售收入变化较大，影响销售收入变动的主要原因存在不同。

1、EA888 系列产品收入变化的原因

（1）EA888 系列产品境内外销售的情况

单位：万元

客户名称	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
大众一汽发动机	2,397.60	5,174.66	4,737.14	4,767.75
上汽大众	308.58	1,154.02	1,579.99	2,408.39
境内销售合计	2,706.18	6,328.68	6,317.13	7,176.14
匈牙利奥迪	1,897.93	2,973.78	3,042.42	1,765.08
墨西哥大众	1,054.40	860.15	11.26	-
境外销售合计	2,952.34	3,833.93	3,053.69	1,765.08
合计	5,658.52	10,162.61	9,370.82	8,941.22

转板公司配套 EA888 系列发动机销售的产品从第一代、第二代、第三代、第四代至目前试制中的第五代。目前主要供货产品为第三代和第四代主轴承盖产品。

（2）收入变化的具体原因及合理性

①提名信对报告期内销售金额变化的影响

公司 2016 年获得了奥迪汽车 EA888 系列三代发动机主轴承盖并于当年开始量产，2017 年获得匈牙利奥迪 EA888 系列第四代发动机主轴承盖并于 2019 年开始量产，导致了公司 EA888 系列产品对匈牙利奥迪的销售收入在 2019 年出现了大幅增长，后持续稳定。

2019 年墨西哥大众三代主轴承盖项目定点并于当年开始量产，2021 年墨西哥四代产品开始量产，因此报告期内公司境外 EA888 系列产品的销售收入呈现增长趋势。

②一汽大众的销量变化与公司销售收入的比较

由于 EA888 系列发动机主要供应奥迪品牌，奥迪品牌下全系列车型均可搭载，大众品牌仅途观、帕萨特（迈腾）、高尔夫、途昂、CC、探岳、威然、途安、辉昂等少量

车型搭载，因此以一汽大众奥迪搭载 EA888 系列发动机的车型销量进行分析：

单位：辆、万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
A3	80,621	88,260	91,192
Q3	71,817	64,890	73,922
A4L	138,707	168,473	163,296
奥迪 Q5/Q5L	149,180	138,970	118,965
A6L	182,032	131,185	149,775
合计	622,357	591,778	597,150
变动比例	5.17%	-0.90%	-
对大众一汽发动机销售收入	5,174.66	4,737.14	4,767.75
变动比例	9.24%	-0.64%	-

考虑到 A3、Q3、A4L 和 A6L 也可搭载其他排量的发动机，公司对大众一汽发动机的销售收入的变化情况与一汽大众奥迪品牌的销售数量的变化趋势基本一致，销售收入的变化具备合理性。

③上汽大众的销量变化与公司销售收入的比较

因报告期内上汽大众不销售奥迪品牌车辆，且其销售的车型中，除威然外并无只搭载 EA888 系列发动机的车型，因此选择能够搭载 EA888 系列发动机的产品对应的销量与公司的销售收入进行比较，情况如下：

单位：辆、万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
途观	190,446	228,951	303,374
帕萨特	145,805	214,061	179,028
凌渡	66,020	101,505	134,746
途昂	76,817	90,710	86,182
威然	21,506	-	-
辉昂	10,085	14,019	24,471
明锐	27,974	63,471	103,401
柯迪亚克	17,693	40,067	51,230
速派	8,328	23,737	42,234

合计	556,307	776,521	924,666
变动比例	-28.36%	-16.02%	-
对上汽大众销售收入	1,154.02	1,579.99	2,408.39
变动比例	-26.96%	-34.40%	-

考虑到上述车型中，仅威然只搭载 EA888 系列发动机，其他车型均可搭载其他排量的发动机型，公司对上汽大众的销售收入的变化与上汽大众能够搭载 EA888 系列发动机车型的销售数量变化趋势一致，销售收入的变化具备合理性。

④奥迪汽车的产量变化与公司销售收入的比较

2019 年与 2018 年相比，公司对匈牙利奥迪的销售收入大幅增加，主要由于 EA888 系列第四代产品开始量产导致，并非受到奥迪整车销量的影响。2019 年与 2020 年，奥迪汽车主要型号整车产量的变化与公司对匈牙利奥迪的销售收入变化情况比较如下：

单位：辆、万元

项目	2020 年	2019 年
A3	206,482	240,795
A4	243,566	323,387
A6	271,679	232,569
Q2	124,346	130,225
Q3	219,662	195,566
Q5	275,888	286,365
Q7	65,574	63,633
产量合计	1,407,197	1,472,540
变动比例	-4.44%	-
对匈牙利奥迪销售收入	2,973.78	3,042.42
变动比例	-2.26%	-

考虑到 A3、A4、A6、Q2、Q3、Q5、Q7 也可搭载其他排量的发动机，其中 A4、A6、Q5、Q7 搭载更大排量的发动机，公司对匈牙利奥迪的销售收入的变化趋势与奥迪汽车主要产品的销售数量的变化趋势基本一致，销售收入的变化具备合理性。

2、EA211 系列 1.0 排量产品收入变化的原因

(1) EA211 系列 1.0 排量产品境内外销售情况

单位：万元

客户名称	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
大众汽车	-	416.82	1,897.83	2,045.36
匈牙利奥迪	-	70.73	368.57	408.52
斯柯达公司	262.39	619.41	1,229.14	1,063.92
印度大众	3.47	0.77	-	-
巴西大众	-	-	60.61	0.23
境外销售合计	265.86	1,107.73	3,556.16	3,518.02
合计	265.86	1,107.73	3,556.16	3,518.02

因目前大众集团在国内基本没有 1.0 排量的车型销售，因此转板公司 EA211 系列 1.0 排量的产品仅向境外客户供应，收入主要来自于大众汽车和斯柯达公司。

(2) 收入变化的具体原因及合理性

EA211 系列 1.0 排量的发动机是大众集团近年来新推出的发动机型号，可搭载在大众的 Polo/Virtus、高尔夫、途铠，奥迪的 A1、Q2 和斯柯达的明锐、昕锐、柯洛克等小排量车型上，上述车型主要还搭载 EA211 其他排量发动机。

①提名信对报告期内销售金额变化的影响

大众汽车对转板公司 EA211 系列 1.0 排量主轴承盖项目于 2017 年量产，公司在 2018 年对大众汽车、匈牙利奥迪和斯柯达公司的收入较高；巴西大众 1.0 排量主轴承盖项目于 2018 年量产，公司于当年开始实现收入；印度大众项目于 2020 年获得提名信，转板公司于 2020 年存在少量样件收入。

②下游产量变化与公司销售收入的比较

由于下游搭载 EA211 系列 1.0 排量发动机的产品均能搭载 EA211 系列其他排量发动机，可能存在此消彼长的情况，因此与 EA211 系列其他排量产品一并进行分析，参见本题“3、EA211 系列其他排量产品收入变化的原因”之“(2) 收入变化的具体原因及合理性”。

3、EA211 系列其他排量产品收入变化的原因

(1) EA211 系列其他排量产品境内外销售情况

单位：万元

客户名称	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
动力总成	224.72	508.26	1,096.52	1,453.56
境内销售合计	224.72	508.26	1,096.52	1,453.56
大众汽车	767.16	1,055.05	1,195.35	3,027.13
匈牙利奥迪	36.85	370.61	120.87	868.73
斯柯达公司	708.44	907.68	1,067.35	565.79
巴西大众	50.56	249.52	487.23	334.05
境外销售合计	1,563.01	2,582.86	2,870.80	4,795.71
合计	1,787.73	3,091.12	3,967.32	6,249.27

(2) 收入变化的具体原因及合理性

①提名信对报告期内销售金额变化的影响

公司获取大众汽车和上汽大众该型号产品的提名信较早。2018年，公司获得了巴西大众 EA211 系列其他排量产品的提名信，并于当年开始量产，因此提名信的获取对报告期内公司销售金额变化的影响不大。

②境外下游产量变化与公司销售收入的比较

对于大众品牌和斯柯达品牌，搭载 EA211 系列发动机的车型较多，因此使用大众品牌和斯柯达品牌的总体产量进行分析；对于奥迪品牌，主要是 A1、A3、Q2、Q3 等车型使用 EA211 系列发动机，因此将该四种车型作为整体进行分析。具体情况如下：

单位：辆、万元

项目	2020年	2019年	2018年
大众品牌	5,080,763	6,184,146	6,297,110
斯柯达品牌	940,853	1,243,066	1,285,088
Q3	219,662	195,566	167,707
Q2	124,346	130,225	108,386
A3	206,482	240,795	304,903
A1	62,099	81,287	80,387
奥迪品牌合计	612,589	647,873	661,383
产量合计	6,634,205	8,075,085	8,243,581
变动比例	-17.84%	-2.04%	-

EA211 系列境外销售金额	3,690.59	6,426.96	8,313.73
变动比例	-42.58%	-22.69%	-

上述统计的车型中，除了使用 EA211 系列发动机外，还能够搭载其他型号的发动机，无法通过公开渠道获知最终生产的产品搭载的具体发动机型号，因此其销量的总体变动与公司销售收入的变动并非完全的线性关系。从下游整车销量变动趋势和公司 EA211 系列产品境外销售收入的变动趋势一致，公司 EA211 系列产品境外销售收入的变动具备合理性。

③上汽大众整车销量变化与公司销售收入的比较

因上汽大众销售的车型中，部分车型搭载 EA888 系列发动机，详见本题回复之“1、EA888 系列产品收入变化的原因”之“（2）收入变化的具体原因及合理性”之“③上汽大众的销量变化与公司销售收入的比较”，因此排除上述车型进行分析。具体情况如下：

单位：万辆、万元

项目	2020年	2019年	2018年
上汽大众销量	156	200	207
能够搭载 EA888 发动机车型的销量	56	78	92
不搭载 EA888 发动机车型的销量	100	122	115
变动比例	-17.96%	6.82%	-
EA211 系列境内销售金额	508.26	1,096.52	1,453.56
变动比例	-53.65%	-24.56%	-

从变动趋势来看，受到宏观经济及新冠疫情的影响，上汽大众的总销量出现了下滑，动力总成对转板公司的采购量也出现了调整，导致转板公司对动力总成的销售金额下降，下降幅度超过了上汽大众销量下降幅度，具备合理性。

（五）其他型号产品销量变化的分析

转板公司其他型号产品包括配套 EA390 系列发动机、福田汽车发动机、北京宝沃发动机、东风日产 HR13DDT 1.3 排量发动机、东风风神发动机等。

1、订单获取情况

近年来，公司也在持续开发新订单和新客户，成功开发的其他型号产品提名信获取情况如下：

发布方	发布日期	合同有效期	量产时间	产品型号	适用对象
大众汽车	2016年	长期	2016年	EA390	大众汽车
福田汽车	2014年	长期	未见约定	G02 1.4 排量	福田汽车
福田汽车	2015年	长期	未见约定	D01 2.0 排量	福田汽车
北京宝沃	2016年	长期	未见约定	G01 1.8 排量	北京宝沃
	2017年			G01 2.0 排量	
北京宝沃	2021年	长期	未见约定	宝沃某系列	北京宝沃
东风日产 ^注	2020年	长期	2022年	HR13	东风日产
东风动力	2016年	长期	未见约定	X0400	东风动力
东风动力	2017年	长期	未见约定	M9T	东风动力
匈牙利奥迪	2021年	长期	2024年	EA897	匈牙利奥迪
墨西哥大众	2021年	长期	-	EA113 2.0 排量	墨西哥大众

注：转板公司2017年9月取得东风雷诺定点信，因东风雷诺解散、东风日产承接相关项目，导致量产时间推后，预计于2022年开始量产。

2、下游客户的产品需求情况

大众 EA390 系列发动机为六缸发动机，排量较大，搭载该型号发动机的汽车主要为奥迪 A6。根据大众汽车年报，2018-2020 年产量分别为 25.47 万辆、23.26 万辆、27.17 万辆，呈现波动趋势，销量相对较小。

转板公司向北京宝沃销售的主轴承盖涵盖宝沃 1.4-2.0 排量的发动机，基本适用于其销售的所有车型。根据福田汽车披露的年度报告，2018 年度宝沃汽车产量为 12 万辆，2019 年度因福田汽车出售了北京宝沃的控制权，因此无法获取宝沃的产量情况。根据中国汽车工业协会数据，北京宝沃 2019 年汽车销量约为 5.4 万辆；2020 年汽车销量约为 0.87 万辆，故公司向北京宝沃销售的主轴承盖收入较小。

转板公司向福田汽车销售的 D01 产品用于福田汽车 2.0 排量柴油发动机，广泛用于皮卡、轻型商用车等，属于该类车型的主流发动机。根据福田汽车年度报告，2018 年-2020 年销售微型货车（皮卡）和轻型货车分别为 33.47 万辆、37.00 万辆和 43.47 万辆。

转板公司向东风雷诺销售的 HR13 产品用于 HR13DDT 1.3 排量发动机，系进口 HR13DDT 1.3 排量发动机国产化的产品，该款发动机搭载在奔驰 A 级、奔驰 GLB、雷诺科雷缤等车。2020 年东风雷诺解散后，东风日产继续承接该项目，预计将使用在轩逸、

逍客及奇骏等车型上。根据 Wind 资讯数据，2020 年轩逸、逍客、奇骏的销量分别为 53.87 万辆、16.12 万辆及 17.52 万辆。

转板公司向东风动力销售的 M9T 产品和 X0400 产品分别用于东风轻发、东风风神系列车型的发动机，目前处于小批量生产阶段。

目前，虽然转板公司其他型号产品的销售收入规模较小，但随着转板公司新客户及新项目的开拓，其他型号产品的销售收入占比呈现逐年上升的趋势。

综上所述，转板公司生产的发动机主轴承盖所搭载发动机能够适配对应客户的主流车型，转板公司销售收入的变动主要受到新项目量产及配套客户车型终端销量的影响。另外，2020 年“新冠”疫情和近期芯片短缺的现象也对汽车及汽车零部件行业造成了一定的负面影响。

二、说明报告期各期收入季度分布变化较大，且第四季度收入占比逐年增长的原因及合理性，与公司业务模式、客户需求是否匹配，分析说明公司收入季节性分布与同行业可比公司是否存在较大差异。

（一）收入季度分布变化较大及第四季度收入占比逐年增长的原因及合理性

1、报告期各期收入季度分布变化的原因

报告期内，公司各个季度的主营业务收入分布情况如下表所示：

单位：万元，%

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第一季度	4,441.41	53.05	2,857.33	18.57	3,705.87	20.83	5,617.27	28.51
第二季度	3,930.51	46.95	2,905.19	18.88	4,524.02	25.43	5,885.27	29.87
第三季度	-	-	4,332.06	28.16	4,750.93	26.70	4,457.77	22.63
第四季度	-	-	5,290.26	34.39	4,812.24	27.05	3,740.60	18.99
合计	8,371.93	100.00	15,384.84	100.00	17,793.05	100.00	19,700.91	100.00

公司主营业务收入不存在明显的季节性特征，公司的生产模式为订单式生产，客户会向公司发布未来一定时间段的锁定需求计划和滚动需求计划，公司依据需求计划进行生产并安排发货，因此各季度主营业务收入的波动情况与客户发布的需求计划相关。

（1）2018 年和 2019 年各季度收入变化的原因

2018 年一至二季度和 2019 年二至四季度，公司各季度销售金额占比波动不大，2018 年第三季度开始至 2019 年第一季度，公司销售金额有所下降，主要原因如下：

公司根据客户的需求计划安排生产和发货，因此公司各季度收入与客户的需求存在关系。一般情况下，客户会根据未来的预测销量、自身的库存和生产安排向转板公发布未来的需求计划，而当期整车的销售情况、未来将实施的政策会一定程度上影响客户对未来销量的预测，从而影响泰祥股份的销量。

2018 年 9 月 1 日起，欧盟正式对新车实施 WLTP 以取代原来的 NEDC（欧洲循环测试法）。由于 WLTP 测试比原来的 NEDC 要求更加严格，2018 年 9 月标准实施之前，转板公司欧洲客户进行一系列促进销售的营销措施，一定程度上提前透支了欧洲市场的整车消费需求，此外 WLTP 实施后到客户全部车型通过测试需要一定的时间，导致其第三季度销量下滑。在此情况下，客户向泰祥股份发布的后续需求计划数量下降，持续到了 2019 年第一季度，因此转板公司 2018 年从第三季度开始境外销售收入下降，一直持续到 2019 年第一季度。但因大众集团 2018 年末欧洲的车型已全部通过 WLTP 测试，销量有所增加，转板公司收到客户发布的 2019 年二季度及以后的需求量恢复。

上述原因导致了公司 2018 年第四季度销售收入整体下降。2019 年度因不存在相关情况，转板公司 2019 年第四季度的收入占比相较 2018 年第四季度有所上涨。

（2）2020 年各季度收入变化的原因

2020 年前两季度收入占比较低，第三季度收入金额开始恢复，第四季度收入占全年面收入比例较高，主要原因如下：2020 年初，“新冠”疫情在国内爆发。自 1 月底开始，包括转板公司及转板公司客户在内的国内大部分企业开始停产，日常经营受到不同程度的影响。2020 年 3 月中下旬，国内疫情得到有效控制，转板公司及国内客户逐步复工复产，但自 2020 年 3 月下旬开始，海外市场因“新冠”疫情爆发而采取停工停产措施。故 2020 年前两季度，转板公司受疫情影响，主营业务收入金额及占比相较往年均较低。

随着疫情防控的常态化及影响力减弱，转板公司及客户的生产经营活动逐步恢复，2020 年下半年国内外客户已全部恢复生产，汽车消费市场也出现反弹，导致 2020 年第

三季度和第四季度收入逐渐增加。

2、报告期内公司主要客户各季度营业收入情况

根据大众集团披露的财务数据，2018年-2020年，大众集团各个季度的乘用车营业收入分布情况如下表所示：

单位：百万欧元，%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第一季度	38,165.00	24.42	43,581.00	23.94	43,243.00	25.04
第二季度	27,147.00	17.37	47,361.00	26.02	44,847.00	25.97
第三季度	41,820.00	26.75	43,724.00	24.02	40,128.00	23.24
第四季度	49,179.00	31.46	47,365.00	26.02	44,460.00	25.75
合计	156,311.00	100.00	182,031.00	100.00	172,678.00	100.00

从上表来看，2018年-2020年，大众集团第四季度的乘用车营业收入占比也出现逐渐增加的趋势，与各年第四季度销售收入的变动趋势一致。

（二）公司收入季节性分布与同行业可比公司不存在较大差异

2018年-2020年，可比公司营业收入分季度情况如下表所示：

单位：万元，%

公司	项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
中原内配	第一季度	33,889.71	18.62	38,898.52	26.10	38,010.69	23.81
	第二季度	38,356.21	21.07	35,143.69	23.58	44,306.62	27.75
	第三季度	54,316.17	29.84	37,282.23	25.02	38,205.20	23.93
	第四季度	55,465.10	30.47	37,694.95	25.30	39,135.64	24.51
	合计	182,027.19	100.00	149,019.40	100.00	159,658.16	100.00
蠡湖股份	第一季度	26,683.93	24.72	28,346.73	23.48	23,447.59	30.03
	第二季度	17,252.56	15.99	27,981.23	23.18	28,556.83	22.56
	第三季度	29,450.07	27.29	27,518.65	22.79	26,123.56	20.64
	第四季度	34,538.64	32.00	36,884.54	30.55	33,866.80	26.76
	合计	107,925.21	100.00	120,731.15	100.00	111,994.78	100.00

科华控股	第一季度	35,571.31	21.93	42,524.25	26.20	29,846.83	21.69
	第二季度	31,779.77	19.59	33,018.09	20.34	31,894.65	23.17
	第三季度	45,357.36	27.96	40,411.85	24.89	32,871.10	23.88
	第四季度	49,506.92	30.52	46,380.45	28.57	43,014.33	31.25
	合计	162,215.35	100.00	162,334.64	100.00	137,626.91	100.00
湘油泵	第一季度	23,704.65	16.82	25,449.13	25.41	21,818.97	24.13
	第二季度	33,868.57	24.04	21,629.44	21.59	23,790.11	26.31
	第三季度	38,406.46	27.26	21,590.05	21.55	20,433.41	22.59
	第四季度	44,922.04	31.88	31,494.69	31.44	24,393.90	26.97
	合计	140,901.72	100.00	100,163.31	100.00	90,436.38	100.00
飞龙股份	第一季度	65,512.85	24.58	72,310.99	27.41	69,671.82	24.70
	第二季度	53,816.58	20.19	62,166.89	23.56	74,537.67	26.43
	第三季度	70,531.75	26.46	64,137.99	24.31	68,362.27	24.24
	第四季度	76,685.47	28.77	65,210.37	24.72	69,485.15	24.64
	合计	266,546.66	100.00	263,826.23	100.00	282,056.91	100.00

由上表可知，转板公司的可比公司季节性特征均不明显。转板公司 2018 年第三季度到 2019 年第一季度收入占比变化的主要原因为转板公司欧洲客户的特有因素导致，因此该期间的收入占比与可比公司存在区别；2020 年，受“新冠”疫情影响，前两季度可比公司营业收入占比较低，第三季度和第四季度收入逐渐增加。因此转板公司收入季节性分布与同行业可比公司不存在较大差异。

综上所述，转板公司主营业务收入的季节性波动与公司业务模式、客户需求匹配，不存在明显的季节性特征。报告期内，公司收入季节性分布与同行业可比公司不存在较大差异。

三、说明报告期内与客户是否因存在质量问题发生纠纷或发生大额退换货情形，如是，请说明各期退换货金额、比例、原因、会计处理情况，以及质量费用计提是否充分、完整；结合公司与主要客户销售合同中关于退换货条款、质量保证条款等具体约定说明有关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，与同行业公司会计处理是否一致。

（一）报告期内转板公司退换货的情况

1、转板公司不存在质量问题发生纠纷或发生大额退换货情形

制造业企业在生产过程中，由于模具清洁状态不佳或加工流程的偶然失误，可能导致不合格品的出现。汽车零部件行业对产品质量要求较高，对产品的不合格品率（PPM值，每一百万个产品中的不良率的统计标准）有严格的规定，因此转板公司销售产品中出现次品从而进行退换货的情况较少，报告期内不存在质量问题发生纠纷或发生大额退换货情形。

（1）严格的质量控制手段保证产品质量

转板公司依据 IATF16949:2016 质量体系要求建立了全面的质量管理体系，制定了包括《质量体系运行管理制度》、《QMS 策划与实施管理程序》、《管理评审控制程序》、《内部审核控制程序》等关于质量管理的内部制度，严格控制产品质量。

转板公司通过对各过程的不合格品进行有效的遏制，包括标识、记录、评价、隔离和处置，避免不合格产品被非预期使用。公司将不合格品控制的重点放在不合格品的尽早识别和隔离，以防止其继续产生和蔓延，严禁不合格品流入到客户处。对于内部的质量管理，公司坚持“不接受/不制造/不流出不合格品”的原则，并将这一原则贯彻在基层生产一线。另外，公司也对不合格品后续分析和纠正预防制定了管理措施，以降低不合格率和减少质量成本。

（2）出现不合格品时的处理方式

转板公司境内销售的产品在验收前，如出现不合格品时，由转板公司质量人员将该部分产品退回或换回。转板公司境外销售产品，由于运输时间较长且成本较高，不存在退换货情况。转板公司境内销售的产品在客户验收后，或境外销售的产品出现质量问题，由公司承担零件挑选、表面处理或报废损失等费用，不进行退换货。

2、会计处理情况

由于产品的退换货均发生在客户验收结算之前，转板公司将该部分产品计入存货的不合格品库，并进一步分析产品是否能够再次加工或直接报废。退换货产品存在明显瑕疵需直接报废的以及公司承担的零件挑选、表面处理或报废损失等费用，公司在费用发生当期计入销售费用-质量费。

公司对产品质量管控严格，报告期内，根据不合格品库入库数据，退换货金额分别为 17.38 万元、14.36 万元、74.32 万元、27.71 万元，占营业收入的比例分别为 0.09%、

0.08%、0.48%、0.33%。公司销售费用-质量费的金额分别为 245.55 万元、147.67 万元、90.97 万元和 73.05 万元，占营业收入的比例分别为 1.24%、0.83%、0.59%和 0.86%。转板公司在费用实际发生时计入销售费用-质量费，不对质量费用进行计提，报告期各期的质量费用充分、完整。

（二）会计处理符合《企业会计准则》规定

根据转板公司签署的《大众汽车集团各公司与其供应商之间的质量管理协议》（以下简称“《FormelQ-质量协议》”），关于产品发生质量问题时供应商责任的相关约定如下：

对于 A 和 B 缺陷（A 缺陷为不可接受，肯定会引起顾客投诉的缺陷；B 缺陷为令人不快而造成妨碍，预期会有顾客投诉，偏离规范，可能在验收方的运行过程中发生的缺陷），或按照要求，由供应商采取紧急措施完成如下事项，至少包括：在验收方生产场所立即对库存进行分类/返工并且使用 100%防火墙以防止再出现缺陷遗漏情况。

如果该工作无法由内部员工执行，则供应商必须委托第三方处理。

由售后和零公里缺陷导致的额外支出，将由大众汽车集团各公司按照缺陷原因进行追究。

由于转板公司退换货均发生在客户验收结算之前，索赔金额较小，不具有规律性，且转板公司与客户签署的《FormelQ-质量协议》未约定质保期，不能合理估计退货可能性，故公司确认的收入未考虑退货对收入的影响，未计提预计负债，符合《企业会计准则第 13 号——或有事项》的规定。根据转板公司可比上市公司的公开信息，中原内配、鑫湖股份、科华控股、飞龙股份均未计提预计负债。

综上所述，报告期内，转板公司与客户不存在因质量问题发生纠纷或发生大额退换货情形，费用在实际发生时计入销售费用-质量费，不对质量费用进行计提，报告期各期的质量费用充分、完整，有关会计处理符合《企业会计准则》规定，与同行业公司的会计处理一致。

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师、申报律师执行了如下核查程序：

- 1、获取转板公司所有客户提名信，关注产品型号对应的量产时间、约定份额等信息；
- 2、查阅大众汽车年度报告，网络检索对应车型报告期内销量情况；
- 3、获取转板公司收入明细表，分析性复核收入周期性波动原因；
- 4、查阅可比公司季度报告，比较转板公司与可比公司收入按季度分布情况；
- 5、获取转板公司质量协议、报告期内退换货明细表，并了解转板公司由于质量问题导致退换货的流程和具体情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，转板公司不同型号产品收入的变化与公司订单获取情况、下游对应车型销量的变化相匹配，具备合理性。

2、转板公司主营业务收入的季节性波动与公司业务模式、客户需求匹配，不存在明显的季节性特征。报告期内，公司收入季节性分布与同行业可比公司不存在较大差异。

3、转板公司在费用实际发生时计入销售费用-质量费，不对质量费用进行计提，报告期各期的质量费用充分、完整，有关产品质量问题导致的退换货有关会计处理符合《企业会计准则》规定，与同行业公司会计处理一致。

经核查，保荐机构、申报会计师、申报律师认为：

报告期内，公司与客户不存在质量问题纠纷或争议，亦不存在大额退换货情形。

问题 8.境外销售

申请文件显示，报告期内，公司境外销售主要集中于欧洲与美洲，主要为向大众汽车、匈牙利奥迪、斯柯达公司、巴西大众与墨西哥大众的销售，报告期各期境外收入金额分别为 10,911.12 万元、10,049.07 万元、8,369.52 万元和 5,247.05 万元，占主营业务收入的比重分别为 55.39%、56.48%、54.39%与 62.63%，国外销售收入规模及占比总体呈上升趋势。

请你公司：

(1) 说明报告期境外销售的主要客户及其所处国家或地区、主要销售产品销售量，境外销售业务模式；向境外客户与境内客户销售同类产品单价、结算模式差异情况。

(2) 结合与境外客户合作项目量产进度、产品交付时间等具体情况说明报告期境外销售收入占比增长的原因及合理性；结合欧洲、北美客户受疫情影响的具体情况，订单下滑、延期或取消等情况说明 2020 年境外收入下降对公司经营业绩的影响。

(3) 结合报告期公司外销收入、海关报关数据、增值税退税金额说明相关数据之间的勾稽关系；说明报告期是否存在销售至保税区产品转内销情况，如存在，请说明原因、报告期内发生金额、会计处理及税务处理情况。

(4) 结合境外收入各国家或地区占比情况、各国目前最新相关关税政策等说明贸易摩擦对公司境外销售收入的影响；结合主要产品价格构成、关税占比及具体影响程度等量化分析主要出口国的贸易政策变化对公司产品出口以及销售收入、净利润等主要财务数据的影响。

(5) 说明境外销售是否存在第三方回款情形，如存在，请说明具体情况及对公司收入确认的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见；并区分境内、境外业务补充说明对公司报告期收入真实性及准确性的核查方法、核查过程及核查结论等，包括但不限于走访及访谈、函证及其他核查方式的具体情况、函证样本的选择方法、发函率及回函率、发函金额与

回函金额差异合理性、替代性测试的具体情况，收入的截止性测试过程及核查结果等，并充分说明境外核查手段的有效性。

【问题回复】

一、说明报告期境外销售的主要客户及其所处国家或地区、主要销售产品销售量，境外销售业务模式；向境外客户与境内客户销售同类产品单价、结算模式差异情况。

（一）公司境外销售的情况

1、境外销售的主要客户及其所处国家或地区、主要销售产品销售量情况

报告期内，转板公司境外客户为大众汽车，分不同主体、不同产品型号的销量情况如下表所示：

境外客户	地区	产品型号	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
德国大众	欧洲-德国	EA211 系列 1.0 排量	-	约 12 万套	约 54 万套	约 57 万套
		EA211 系列其他排量	约 15 万套	约 21 万套	约 23 万套	约 58 万套
		其他型号	约 6 万套	约 11 万套	约 7 万套	约 10 万套
匈牙利奥迪	欧洲-匈牙利	EA888 系列	约 31 万套	约 47 万套	约 48 万套	约 28 万套
		EA211 系列 1.0 排量	-	约 2 万套	约 11 万套	约 11 万套
		EA211 系列其他排量	不到 1 万套	约 7 万套	约 2 万套	约 17 万套
斯柯达公司	欧洲-捷克	EA211 系列 1.0 排量	约 8 万套	约 19 万套	约 35 万套	约 29 万套
		EA211 系列其他排量	约 14 万套	约 18 万套	约 20 万套	约 11 万套
巴西大众	美洲-巴西	EA211 系列 1.0 排量	-	-	约 2 万套	不到 100 套
		EA211 系列其他排量	约 1 万套	约 5 万套	约 9 万套	约 6 万套
墨西哥大众	美洲-墨西哥	EA888 系列	约 18 万套	约 13 万套	不到 2,000 套	-
印度大众	南亚-印度	EA211 系列 1.0 排量	不到 1,000 套	不到 300 套	-	-

注：转板公司已申请豁免披露大众集团海外客户不同型号产品的具体销量。

2、境外销售的结算方式

国外客户德国大众、匈牙利奥迪、斯柯达公司、巴西大众、印度大众采取 FOB 的

形式进行销售，墨西哥大众采取 FCA 的形式进行销售。

对以 FOB 方式进行交易的客户，公司按照合同约定的运输方式发运，产品在完成出口报关手续并取得报关单，公司完成合同履约义务，客户获得产品的控制权时公司确认收入；对以 FCA 方式进行交易的客户，公司将货物装运至客户指定的承运人，产品在完成出口报关手续并取得报关单，公司完成合同履约义务，客户获得产品的控制权时公司确认收入。

公司与海外客户的结算货币种类在项目提名信中进行确定。报告期内，公司与海外客户的结算货币主要为人民币，匈牙利奥迪 EA888 和 EA897 系列的产品使用欧元结算，巴西大众和墨西哥大众使用美元结算。根据公司经验，结算周期一般为到货后 60 天。

（二）境外客户与境内客户销售同类产品的差异原因

1、销售同类产品单价差异情况

报告期内，内、外销的主要产品型号与销售价格情况如下：

报告期	产品型号	内销销量占比	外销销量占比	外销比例
2021 年 1-6 月	EA888 系列	81.28%	52.30%	52.18%
	EA211 系列 1.0 排量	-	8.57%	100.00%
	EA211 系列其他排量	9.62%	32.78%	87.43%
	其他型号	9.10%	6.34%	70.60%
2020 年	EA888 系列	86.41%	39.38%	37.73%
	EA211 系列 1.0 排量	-	21.31%	100.00%
	EA211 系列其他排量	9.89%	32.43%	83.56%
	其他型号	3.70%	6.87%	82.57%
2019 年	EA888 系列	76.00%	22.92%	32.59%
	EA211 系列 1.0 排量	-	48.03%	100.00%
	EA211 系列其他排量	18.84%	25.73%	72.36%
	其他型号	5.17%	3.32%	63.25%
2018 年	EA888 系列	75.69%	12.21%	19.74%
	EA211 系列 1.0 排量	-	42.94%	100.00%
	EA211 系列其他排量	22.14%	40.35%	76.74%
	其他型号	2.17%	4.50%	83.87%

注：1、销量占比=该型号销量/内销或外销总销量；外销比例=该型号外销金额/该型号（外销金

额+内销金额)；

2、转板公司已申请豁免内外销具体价格的情况；

3、报告期内，EA888 系列产品价格较为稳定，内外销价格基本一致，每套约为 60 多元；

4、报告期内，EA211 系列其他排量产品内外销价格较为稳定，其中内销每套约为 40 多元，外销每套约为 50 多元。

相同产品在报告期内的平均销售价格基本上保持稳定，部分产品销售单价有小幅下降，变化的原因在于客户在企业批量供货之后，考虑到生产工艺成熟等因素，按照提名信的约定年降或者定期按价格协议调整了销售价格。

报告期内，相同型号产品内外销价格存在差异的主要为 EA211 系列其他排量主轴承盖，原因为：

(1) 国内外产品的包装方式有所不同，国内产品包装多采用可回收包装物，国外产品采用一次性包装，且需要满足海运的防潮防锈等要求，包装材料的价格计入产品销售价格导致价格差异；

(2) 最初产品定价时公司会综合考虑物流成本带来的影响，除 FCA 模式外，国外产品一般需要由公司负责运送至港口并承担港杂费，国内销售则不存在港杂费等费用；

(3) 公司不同的客户相对独立，在产品招标、定价和价格调整等方面独自进行决策，分别发布项目提名信，产品量产后的价格调整机制也存在差异。年降期过后，国内客户一般按年度调整产品价格，国外客户一般按季度调整产品价格。

2、销售同类产品结算模式差异情况

转板公司向国内客户上汽大众（含动力电池）、上海大众动力总成的销售，由转板公司送货至客户仓库，并每月与客户核对交货数量，核对无误后结算并开具发票，客户收到发票后下月付款；大众一汽发动机采取上门提货方式，转板公司每月与其核对数量，核对无误后结算并开具发票，客户一般在收到发票后 30-60 天内付款。

故转板公司向境外客户与境内客户销售同类产品的结算模式不存在重大差异，主要差异为：

(1) 付款时点有所不同，境外客户付款时点为到货后一段时间内，而境内客户付

款时点为到票后一段时间内；

(2) 结算货币和支付方式有所不同，境外客户均采用现汇进行结算，结算货币包括人民币、美元或欧元；境内客户均使用人民币结算，部分客户会使用部分承兑汇票进行支付。

综上所述，报告期内，相同型号产品内外销价格基本相同，EA211 系列其他排量主轴承盖由于国内外产品的包装方式、运输方式有所不同，且不同客户在产品招标、定价和价格调整等方面独自决策，故价格存在差异；境内外销售同类产品的结算模式基本一致，仅付款时点、部分产品结算货币和支付方式不同。

二、结合与境外客户合作项目量产进度、产品交付时间等具体情况说明报告期境外销售收入占比增长的原因及合理性；结合欧洲、北美客户受疫情影响的具体情况，订单下滑、延期或取消等情况说明 2020 年境外收入下降对公司经营业绩的影响。

(一) 报告期境外销售收入占比增长的原因及合理性

1、公司取得境外客户提名信的产品生产情况

公司取得境外客户提名信的量产进度、产品交付时间等具体情况如下表所示：

合同发布方	合同标的	SOP日期	目前阶段	合同签署日	合同有效期	销售对象
大众汽车	EA211系列 1.2 /1.4排量发动机主轴承盖	2012年	SOP	2010年	长期	大众汽车、匈牙利奥迪、斯柯达公司
大众汽车	EA288系列 2.0排量发动机主轴承盖	2013年	SOP	2012年	长期	大众汽车
大众汽车	EA211系列 1.0排量发动机主轴承盖	2017年	SOP	2016年	长期	大众汽车、匈牙利奥迪、斯柯达公司
大众汽车	EA390系列 2.4-3.6排量发动机主轴承盖	2016年	SOP	2016年	长期	大众汽车
奥迪汽车	EA888系列第三代 1.8排量发动机主轴承盖	2016年	SOP	2016年	长期	匈牙利奥迪
匈牙利奥迪	EA888系列第四代 2.0排量发动机主轴承盖	2019年	SOP	2017年	长期	匈牙利奥迪
匈牙利奥迪	EA888系列第五代 2.0排量发动机主轴承盖	2023年	样件试制	2020年	长期	匈牙利奥迪
匈牙利奥迪	EA897发动机主轴承盖	2024年	样件试制	2021年	长期	匈牙利奥迪

合同发布方	合同标的	SOP日期	目前阶段	合同签署日	合同有效期	销售对象
巴西大众	EA211系列 1.4排量发动机主轴承盖	2018年	SOP	2018年	长期	巴西大众
巴西大众	EA211系列 1.0排量发动机主轴承盖	2018年	SOP	2018年	长期	巴西大众
墨西哥大众	EA888系列第三代 2.0排量发动机主轴承盖	2019年	SOP	2019年	长期	墨西哥大众
墨西哥大众	EA888系列第四代 2.0排量发动机主轴承盖	2021年	SOP	2018年	长期	墨西哥大众
墨西哥大众	EA888系列第五代 2.0排量发动机主轴承盖	2024年	样件试制	2021年	长期	墨西哥大众
墨西哥大众	EA113系列 2.0排量发动机主轴承盖	-	SOP	2021年	一次性	墨西哥大众
印度大众	EA211系列 1.0排量发动机主轴承盖	2021年	SOP	2019年	长期	印度大众

2、境外销售收入占比增长的原因及合理性

(1) 转板公司持续开拓境外新客户和新项目

报告期内，转板公司新开发了巴西大众、墨西哥大众、印度大众三家海外客户，获得了匈牙利奥迪、墨西哥大众 EA888 系列第四代发动机主轴承盖等新产品的提名信。上述新客户及新项目的量产，为转板公司境外销售收入提供了增长的动力。

境外销售收入的变动也受到配套客户车型终端销量的影响。报告期内，大众集团搭载 EA888 系列发动机的车型如奥迪 A4、A6、Q3、Q5 等车型的销量较好，故公司配套的主轴承盖产品销售收入有所增长；搭载 EA211 系列发动机的小排量车型 2018 年销量较好，但 2019 年搭载 EA211 系列其他排量、2020 年搭载 EA211 系列 1.0 排量发动机的车型销量不及预期，故公司配套的主轴承盖的销量有所下滑。具体参见本反馈回复“问题 7.关于收入构成及变动情况”之“一、结合订单获取情况、该类产品报告期产能变化情况以及下游主要客户的产品需求等量化分析说明报告期内公司各类产品销售收入变动的原因及合理性。”的相关回复情况。

转板公司在保持对海外客户稳定的供货份额的基础上，获得了匈牙利奥迪、墨西哥大众 EA888 系列第五代发动机主轴承盖项目，并持续开拓其他新项目、开发新客户，公司未来境外销售收入具有可持续性。

(2) 境内销售收入有所下滑

另外，报告期内，转板公司境内销售收入受到对上汽大众销量减少的影响，呈现逐

年下滑趋势，具体参见本反馈回复“问题 5.关于业绩波动情况”之“一、说明报告期经营业绩大幅下降的主要原因及影响因素的可持续性，报告期收入及利润逐年下滑是否与同行业可比公司波动趋势一致，是否符合行业特点。”的相关回复情况。

综上所述，转板公司境外销售收入占比逐年增长，一方面获益于公司境外新项目及新客户的开拓工作产生较好的效果，另一方面由于境内销售收入出现下滑趋势，具有合理性。

（二）2020 年境外收入下降对公司经营业绩的影响

转板公司的海外客户产品需求计划通过供应商管理系统滚动发布，转板公司根据需求数量排期发交。客户年初发布的需求带有一定预测性质，随着发交时间的临近，客户实际需求数量更为准确。

自 2020 年 3 月下旬开始，转板公司欧洲、美洲的主要客户因“新冠”疫情爆发而采取停工停产措施。虽然国外客户仍然保持每周向转板公司发布需求计划，发布频率未发生改变，但需求数量和要货时间依据客户受疫情影响情况出现一定下降和延迟。

根据年初主要国外客户发布的预测需求和后续调整的全年实际需求变化情况如下表所示：

境外客户	(预测需求-实际需求) / 预测需求 ^注
德国大众	53.30%
匈牙利奥迪	34.64%
斯柯达公司	14.12%
巴西大众	55.13%
墨西哥大众	58.98%
合计	41.75%

注：部分客户年初发布的需求不足全年，此处为统一比较，进行年化。

转板公司主要海外客户年初发布的需求尚未考虑“新冠”疫情的影响，虽带有一定的预测性质，但从上表可以明显看出，2020 年随着疫情的爆发，国外客户的需求存在一定的下降。

2020 年第一季度，因国内客户受疫情影响较大，国内客户因停工停产需求减少，销量明显下滑，而国外销量同比保持稳定且略有增长。2020 年第二季度，国内疫情已基本

得到控制，国内客户需求数量逐渐恢复，但国外客户销售开始下滑。

2020年1-6月，转板公司主轴承盖产品销量107.93万套，同比下降32.46%。具体情况如下：

单位：万套

地域	第一季度			第二季度		
	2019年	2020年	同比增长	2019年	2020年	同比增长
国内	31.93	13.26	-58.47%	30.15	29.33	-2.72%
国外	40.46	42.07	3.98%	57.25	23.28	-59.34%
合计	72.39	55.33	-23.57%	87.40	52.60	-39.81%

由上表可见，由于“新冠”疫情在国内外相继爆发，2020年第二季度，国外客户销量相较去年同期大幅下滑59.34%。

虽然国内外客户先后受到不同程度的影响，但客户信誉良好，应收账款均能按时收回，未出现逾期情形。

综上所述，境外销售收入占比逐年增长，一方面获益于公司境外新项目及新客户的开拓工作产生较好的效果，另一方面由于境内销售收入出现下滑趋势。由于“新冠”疫情在国内外相继爆发，2020年第二季度，国外客户销量相较去年同期大幅下滑。

三、结合报告期公司外销收入、海关报关数据、增值税退税金额说明相关数据之间的勾稽关系；说明报告期是否存在销售至保税区产品转内销情况，如存在，请说明原因、报告期内发生金额、会计处理及税务处理情况。

（一）外销收入、海关报关数据、增值税退税金额的勾稽关系

1、外销收入与海关报关数据的勾稽关系

将报告期各期的海关报关数据与各期外销收入进行比较如下：

单位：万美元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
海关报关金额	814.57	1,197.31	1,494.78	1,666.88
减：下年确认收入，海关确认本期	27.10	22.53	43.27	1.06
加：本年确认收入，海关确认上期	22.53	43.27	1.06	-

调整后的海关数据	810.00	1,218.05	1,452.57	1,665.82
公司外销收入（折算成美元）	812.45	1,226.15	1,455.91	1,665.09
差异率	0.30%	0.66%	0.23%	-0.04%

海关报关数据单位为万美元，转板公司出口商品中除美元计价外，也包括人民币、欧元计价，因此将公司外销收入按照全年的平均汇率换算为美元与海关数据进行核对。报告期内，海关报关数据与各期外销收入差异较小，累计差异率为 0.26%，主要为汇率差异，海关报关数据与各期外销收入基本匹配。

2、外销收入与增值税退税金额的勾稽关系

根据财政部、国家税务总局《关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》（财税[2012]39号）等文件的规定，公司出口产品享受增值税退税优惠，根据实际出口货物离岸价、出口货物退税率计算出口货物的“免、抵、退税额”。将报告期各期的免抵退税额与各期外销收入、申报出口货物销售额进行比较如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
外销收入	5,247.05	8,369.52	10,049.07	10,911.12
加：上期确认收入，本期申报出口退税金额	1,279.90	1,164.64	861.23	2,502.22
减：本期确认收入，本期尚未申报出口退税金额	471.30	1,279.90	1,164.64	861.23
汇率影响	71.31	90.25	-71.59	198.67
申报出口货物销售额	6,126.95	8,344.52	9,674.07	12,750.78
免抵退税额	796.50	1,084.80	1,416.57	2,140.36
退税率	13.00%	13.00%	14.64%	16.79%

因转板公司外销收入以出口报关作为收入确认时点，而出口退税通常在单证齐备后方可获得相应的退税，收入确认时点与出口退税存在一定的时间间隔。剔除该部分时间差异后，报告期内出口免抵退税金额占外销收入比重分别为 16.79%、14.64%、13.00% 和 13.00%，与同期公司适用的主要退税率基本匹配。

报告期各期，转板公司外销收入、海关报关数据、增值税退税金额基本匹配。

（二）报告期内，不存在销售至保税区产品转内销情况

报告期内，转板公司不存在销售至保税区产品转内销情况。

综上所述，报告期公司外销收入、海关报关数据、增值税退税金额可以相互勾稽；报告期不存在销售至保税区产品转内销情况。

四、结合境外收入各国家或地区占比情况、各国目前最新相关关税政策等说明贸易摩擦对公司境外销售收入的影响；结合主要产品价格构成、关税占比及具体影响程度等量化分析主要出口国的贸易政策变化对公司产品出口以及销售收入、净利润等主要财务数据的影响。

（一）贸易摩擦对公司境外销售收入的影响

1、境外收入各国家或地区占比情况

报告期内，转板公司按地区分类的境外收入及占营业收入的比例情况如下表所示：

单位：万元

境外客户	地区	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
德国大众	欧洲-德国	1,233.00	14.49%	2,316.88	14.96%	3,661.60	20.51%	5,904.79	29.90%
匈牙利奥迪	欧洲-匈牙利	1,934.79	22.73%	3,415.12	22.05%	3,531.87	19.79%	3,042.33	15.40%
斯柯达公司	欧洲-捷克	970.83	11.41%	1,527.10	9.86%	2,296.49	12.86%	1,629.71	8.25%
巴西大众	美洲-巴西	50.56	0.59%	249.52	1.61%	547.84	3.07%	334.28	1.69%
墨西哥大众	美洲-墨西哥	1,054.40	12.39%	860.15	5.55%	11.26	0.06%	-	-
印度大众	南亚-印度	3.47	0.04%	0.77	0.00%	-	-	-	-

由上表可知，转板公司主要的境外收入来源于欧洲地区，德国、捷克、匈牙利均为欧盟国家。

2、最新相关关税政策

从非欧盟国家进口至欧盟国家的商品，需缴纳关税。欧盟国家执行统一的关税税则，根据商品种类和来源国确定相应的关税税率，具体根据不同产品的欧盟海关编码确定。关税的税基，系商品的价格加海运费和保险，即商品的 CIF 到岸价格。

转板公司境外客户的所在国对汽车零部件进口无特定的进口限制、法规或政策要求，报告期内也未发生贸易摩擦事件。故进口国的关税政策及贸易环境对转板公司持续经营能力未产生重大不利影响。

(二) 主要出口国的贸易政策变化对公司产品出口以及销售收入、净利润等主要财务数据的影响

转板公司产品出口采用 FOB 或 FCA 模式，即出口价格不含保险、报关后运费及关税，故关税政策的变化不会直接影响转板公司产品的售价。根据转板公司发动机轴承盖产品的欧盟海关编码查询，关税税率为 5.7%，报告期内该税率未发生变化。

综上所述，转板公司的主要出口国的关税政策及贸易环境对转板公司持续经营能力不会产生重大不利影响，关税税率的变动对转板公司产品出口以及销售收入、净利润等主要财务数据不会产生影响。

五、说明境外销售是否存在第三方回款情形，如存在，请说明具体情况及对公司收入确认的影响。

报告期内，转板公司的境外销售不存在第三方回款情形。

六、核查程序及核查意见

(一) 核查程序

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、获取转板公司境外主要客户的提名信、2020 年客户对产品的需求情况；
- 2、与公司的业务负责人进行访谈，了解境内外业务情况、结算模式；
- 3、获取转板公司收入明细表，分析境外收入分地区的金额及占比；
- 4、查询生产企业有关出口货物的税收优惠的相关法律法规，海关出具的出口数据、出口退税的凭证，并进行分析性复核；
- 5、网络核查汽车零部件进出口政策文件及贸易关税相关政策；
- 6、保荐机构执行了收入专项核查和大额银行流水核查，对应收款项的收回情况进行核查，关注是否存在回款资金汇款方与客户不一致的情况。

(二) 核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、由于境内外销售产品在包装要求、物流方式等方面存在差异，且不同客户在产品招标、定价和价格调整等方面独自进行决策，分别发布项目提名信，产品量产后的价格调整机制也存在差异，故价格存在一定差异，具备合理性；公司境内外销售的结算模式除付款时点、结算货币和支付货币等方面存在不同外，不存在明显差异；

2、境外销售收入占比逐年增长，一方面获益于公司境外新项目及新客户开拓的成效，另一方面由于境内对上汽大众的销售收入出现下滑趋势。由于“新冠”疫情在国内外相继爆发，2020年第二季度，国外客户实际采购量较年初预测数据出现下滑；

3、报告期公司外销收入、海关报关数据、增值税退税金额可以相互勾稽；报告期不存在销售至保税区产品转内销情况；

4、转板公司境外客户的所在国对汽车零部件进口无特定的进口限制、法规或政策要求，报告期内也未发生贸易摩擦事件。故而进口国的进口政策及贸易环境对转板公司持续经营能力未产生重大不利影响；

5、转板公司境外销售不存在第三方回款情形。

（三）保荐机构对于收入真实性及准确性的核查方法、核查过程及核查结论

保荐机构履行了如下核查程序：

1、与转板公司销售部门负责人访谈，了解转板公司的销售模式、销售流程及主要下游客户情况，并执行收入的穿行测试；

2、获取了公司收入明细表，分析报告期内转板公司收入构成及变动情况，并与同行业可比公司情况进行对比分析；

3、对转板公司报告期内主要客户进行函证，按照单个客户销售收入由大到小排序进行抽样，样本涵盖当期主营业务收入的99%，其中向境外客户同时发送纸质和电子版函证。

由于部分境外客户业务习惯，通过其工作邮箱进行回函并提供对账单，因此无论境外客户是否回复纸质函证，保荐机构和申报会计师均获取了转板公司客户提供的对账单，并抽取了报告期超过50%的收入进行核查，核查了相关收入对应的需求、发票、报关单、收入确认凭证、回款凭证及银行回单等单据进行替代测试。此外，还获取了海关报关数

据、商务局出口数据和出口退税数据与公司外销总收入进行比对。

对于回函不符的询证函，保荐机构获取转板公司编制的差异调节表，并根据调节事项获取了收入确认凭证、产品签收单或月度账单、回款凭证及银行回单等单据。发函金额与回函金额差异的原因主要由于转板公司收到客户的签收单或月度账单后入账，但客户财务入账时间与签收单或月度账单时间不同步，导致公司入账时间与客户入账时间出现时间差，另外部分产品季度价格变动导致销售调差，经过调节后双方金额无差异。

保荐机构发函、回函及替代测试情况如下：

单位：万元

销售模式	项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
内销	销售收入	3,124.88	7,015.33	7,743.99	8,789.80
	发函金额	3,124.88	7,004.15	7,743.99	8,789.80
	发函率	100.00%	99.84%	100.00%	100.00%
	回函率	100.00%	100.00%	96.53%	98.32%
	替代客户的销售收入	224.72	508.26	268.40	147.36
	替代测试样本金额	164.80	269.21	148.01	80.97
	替代测试比例	73.34%	52.97%	55.15%	54.95%
	回函及替代验证比例 ^注	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
外销	销售收入	5,247.04	8,369.52	10,049.07	10,911.11
	发函金额	5,243.57	8,368.75	10,049.07	10,911.11
	发函率	99.93%	99.99%	100.00%	100.00%
	回函率	100.00%	100.00%	63.45%	45.88%
	替代客户的销售收入	5,243.57	8,368.75	9,501.22	10,576.83
	替代测试样本金额	2,996.52	4,786.63	4,832.41	5,347.01
	替代测试比例	57.15%	57.20%	50.86%	50.55%
	回函及替代验证比例 ^注	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
合计	发函率	99.96%	99.92%	100.00%	100.00%
	回函率	100.00%	100.00%	79.36%	70.02%
	回函及替代验证比例 ^注	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：指通过函证和替代测试验证销售收入的比例。

2019年和2018年外销收入回函率较低，原因系保荐机构在2020年上半年对转板公

公司向不特定合格投资者公开发行股票并在精选层挂牌的尽职调查时恰逢“新冠”疫情爆发，国内疫情管控措施严格，境外客户也面临大规模的停工停产。经保荐机构和转板公司多次通过邮件和电话与对方沟通，仍无相关人员处理函证资料。为验证相关收入金额真实、准确性，保荐机构执行替代测试进行验证，并通过海关单据进行复核，确认公司对上述客户的收入金额真实、准确、完整。

4、对主要客户进行访谈，了解双方的合作背景、合作方式、主要客户的采购模式和定价方式，以及与转板公司是否存在关联关系和利益倾斜等问题，重点核实转板公司与德国大众汽车的合作背景和合作关系；

(1) 境内客户

2020年，由于疫情影响，依据中国证券业协会于2020年3月6日发布的《关于疫情防控期间证券公司开展保荐承销业务有关事宜的通知》，保荐机构和会计师对国内主要客户通过视频进行访谈，并对访谈视频记录留档。针对视频访谈，保荐机构采取了以下应对措施：①在访谈前要求被访谈人员自我介绍；②对视频访谈过程进行了录像并留档；③访谈结束后，将访谈记录发送至被访谈人员并获得其签字确认后寄回。

2021年，保荐机构和会计师对国内新增客户主体动力电池、福田汽车进行实地走访访谈。

访谈客户的相关比例如下表所示：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
销售收入	3,124.88	7,015.33	7,743.99	8,789.80
访谈客户销售金额	3,124.88	7,015.33	7,705.02	8,780.70
访谈比例	100.00%	100.00%	99.50%	99.90%

(2) 境外客户

由于欧洲及美洲疫情长期的反复，出国进行现场访谈不具备可行性，大众集团也表示不接受供应商拜访。经过中介机构与泰祥股份多次交流，泰祥股份和海外大众集团日常的沟通方式包括大众集团采购管理系统和电子邮件，大众集团无法与泰祥股份项目组进行视频访谈，故中介机构对海外客户进行交易金额准确性核查和合作关系真实性核查：

①访谈国内大众客户，了解转板公司与大众集团的合作历史与合作背景，验证转板公司与大众集团业务的真实性；

②亲自登陆大众汽车 EDI 系统，核实相关信息；复核双方往来邮件的地址和内容，确认报告期内泰祥股份与海外客户在报告期内持续沟通与交易，验证交易关系的真实性；

③替代测试的核查比例提高至当年收入的 50% 以上，详见核查程序 3 之回复情况；

经核查，转板公司与大众集团的业务真实，与海外客户在报告期内持续合作与交易，不存在虚构交易的情形。

5、对转板公司进行了收入专项核查，抽查报告期内重大销售合同、发货单、签收单、记账凭证等资料，核查转板公司报告期内主要订单的真实性、收入确认时点的准确性。境内外客户核查比例情况如下：

(1) 境内客户

单位：万元

年份	核查样本合计金额	内销主营业务收入金额	占比
2018 年	2,059.44	8,789.80	23.43%
2019 年	2,137.75	7,743.99	27.61%
2020 年	2,424.10	7,015.33	34.55%
2021 年 1-6 月	2,776.50	3,124.88	88.85%

(2) 境外客户

单位：万元

年份	核查样本合计金额	外销主营业务收入金额	占比
2018 年	4,627.17	10,911.11	42.41%
2019 年	4,148.08	10,049.07	41.28%
2020 年	4,440.36	8,369.52	53.05%
2021 年 1-6 月	2,953.96	5,247.04	56.30%

6、获取了转板公司十堰市商务局出具的出口数据，将上述数据与转板公司账面外销收入进行比对如下：

单位：万元

年份	商务局出口金额	公司外销收入金额	差异
----	---------	----------	----

2018 年	11,045.66	10,911.11	134.55
2019 年	10,172.80	10,049.07	123.73
2020 年	8,192.10	8,369.52	-177.42
2021 年 1-6 月	5,595.83	5,247.04	348.79
合计	35,006.39	34,576.74	429.65

7、查询生产企业有关出口货物的税收优惠的相关法律法规，海关出具的出口数据、出口退税的凭证，并进行分析性复核。经核查，报告期公司外销收入、海关报关数据、增值税退税金额可以相互勾稽。

详见本题回复之“三、结合报告期公司外销收入、海关报关数据、增值税退税金额说明相关数据之间的勾稽关系；说明报告期是否存在销售至保税区产品转内销情况，如存在，请说明原因、报告期内发生金额、会计处理及税务处理情况”之“外销收入、海关报关数据、增值税退税金额的勾稽关系”。

8、对报告期内转板公司的收入进行截止性测试，选取报告期每期最后一个月及下期第一个月两个月份的主营业务收入内销、外销中各 5 笔样本，追溯至销货单、收入确认单据、发票、银行回单等原始凭证和银行日记账；取报告期每期最后一个月及下期第一个月两个月份内销、外销中各 5 笔的收入确认单据，核查至发货单和记账凭证追溯至收入确认凭证、银行日记账，以及销货单、发票、银行回单等原始凭证。经核查，未发现存在收入跨期的情况，收入确认期间准确。

综上所述，保荐机构已对转板公司报告期内的收入履行了必要的尽职调查，相关核查手段有效。经核查，转板公司的收入真实、准确、完整。

（四）会计师对于收入真实性及准确性的核查方法、核查过程及核查结论

会计师履行了如下核查程序：

1、访谈财务相关人员，了解公司销售业务流程和业务模式，获取公司收入确认政策及成本结转方式，获取并查看公司报告期内主要收入的销售合同具体条款，分析公司收入确认政策及成本结转方式是否合理；

2、了解并测试公司销售收款循环的内部控制程序，确认内部控制设计的合理性及运行的有效性；

3、针对报告期内，对主要境外客户的基本情况、经营规模、与公司的业务合作背景、合作时间、产品质量等情况进行了解；对公司客户的销售金额进行函证。对客户函证金额及比例如下：

单位：万元

区域	项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
内销	销售收入	3,124.88	7,015.33	7,743.99	8,789.80
	发函金额	3,124.88	7,004.15	7,743.99	8,789.80
	发函率	100.00%	99.84%	100.00%	100.00%
	回函率	92.81%	92.74%	96.19%	99.74%
	替代客户的销售收入	224.72	508.26	268.40	147.36
	替代测试样本金额	164.80	269.21	148.01	80.97
	替代测试比例	73.34%	52.97%	55.15%	54.95%
	回函及替代验证比例 ^注	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
外销	销售收入	5,247.04	8,369.52	10,049.07	10,911.11
	发函金额	5,243.57	8,368.75	10,049.07	10,911.11
	发函率	99.93%	99.99%	100.00%	100.00%
	回函率	100.00%	99.32%	61.87%	47.19%
	替代客户的销售收入	5,243.57	8,368.75	9,501.22	10,576.83
	替代测试样本金额	2,996.52	4,786.63	4,832.41	5,347.01
	替代测试比例	57.15%	57.20%	50.86%	50.55%
	回函及替代验证比例 ^注	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
合计	发函率	99.96%	99.92%	100.00%	100.00%
	回函率	98.11%	96.32%	76.81%	71.48%
	回函及替代验证比例 ^注	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：指通过函证和替代测试验证销售收入的比例。

2019年和2018年外销收入回函率较低，原因系在2020年上半年对转板公司向不特定合格投资者公开发行股票并在精选层挂牌的尽职调查时恰逢“新冠”疫情爆发，国内疫情管控措施严格，转板公司境外客户也面临的大规模的停工停产。经转板公司多次通过

邮件和电话与对方沟通，仍无相关人员处理函证资料。

对于回函不符的询证函，申报会计师获取转板公司编制的差异调节表，并根据调节事项获取了收入确认凭证、产品签收单或月度账单、回款凭证及银行回单等单据。发函金额与回函金额差异的原因主要由于转板公司收到客户的签收单或月度账单后入账，但客户财务入账时间与签收单或月度账单时间不同步，导致公司入账时间与客户入账时间出现时间差，另外部分产品季度价格变动导致销售调差，经过调节后双方金额无差异。

对于未纸质回函的客户申报会计师获取了转板公司客户提供的对账单据，并抽取了报告期超过 50%的收入进行核查，核查了相关收入对应的需求、发票、报关单、收入确认凭证、回款凭证及银行回单等单据进行替代测试。

4、对主要客户进行访谈，了解双方的合作背景、合作方式、主要客户的采购模式和定价方式，以及与转板公司是否存在关联关系和利益倾斜等问题，重点核实转板公司与德国大众汽车的合作背景和合作关系；

(1) 境内客户

2020 年，由于疫情影响，会计师对国内主要客户通过视频进行访谈，并对访谈视频记录留档。针对视频访谈，会计师采取了以下应对措施：①在访谈前要求被访谈人员自我介绍；②对视频访谈过程进行了录像并留档；③访谈结束后，将访谈记录发送至被访谈人员并获得其签字确认后寄回。

2021 年，会计师对国内新增客户主体动力电池、福田汽车进行实地走访。访谈客户的相关比例如下表所示：

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
销售收入（万元）	3,124.88	7,015.33	7,743.99	8,789.80
访谈客户销售金额（万元）	3,124.88	7,015.33	7,705.02	8,780.70
访谈比例	100.00%	100.00%	99.50%	99.90%

(2) 境外客户

由于欧洲及美洲疫情长期的反复，出国进行现场访谈不具备可行性，大众集团也表示不接受供应商拜访。经过中介机构与泰祥股份多次交流，泰祥股份和海外大众集团日常的沟通方式包括大众集团采购管理系统和电子邮件，大众集团无法与泰祥股份项目组

进行视频访谈，故中介机构对海外客户进行交易金额准确性核查和合作关系真实性核查：

①访谈国内大众客户，了解转板公司与大众集团的合作历史与合作背景，验证转板公司与大众集团业务的真实性；

②亲自登陆大众汽车 EDI 系统，核实相关信息；复核双方往来邮件的地址和内容，确认报告期内泰祥股份与海外客户在报告期内持续沟通与交易，验证交易关系的真实性；

③提高替代测试的核查比例，详见核查程序 3 之回复情况；

经核查，转板公司与大众集团的业务真实，与海外客户在报告期内持续合作与交易，不存在虚构交易的情形。

5、对转板公司进行了收入专项核查，抽查报告期内重大销售合同、发货单、安装调试验收单或签收单、记账凭证等资料，核查转板公司报告期内主要订单的真实性、收入确认时点的准确性。境内外客户核查比例情况如下：

(1) 境内客户

年份	核查样本合计金额（万元）	内销主营业务收入金额（万元）	占比
2018 年	2,059.44	8,789.80	23.43%
2019 年	2,137.75	7,743.99	27.61%
2020 年	2,424.10	7,015.33	34.55%
2021 年 1-6 月	2,776.50	3,124.88	88.85%

(2) 境外客户

年份	核查样本合计金额（万元）	内销主营业务收入金额（万元）	占比
2018 年	4,627.17	10,911.11	42.41%
2019 年	4,148.08	10,049.07	41.28%
2020 年	4,440.36	8,369.52	53.05%
2021 年 1-6 月	2,953.96	5,247.04	56.30%

6、获取了转板公司十堰市商务局出具的出口数据，将上述数据与转板公司账面外销收入进行比对如下：

单位：万元

年份	商务局出口金额	公司外销收入金额	差异
2018 年	11,045.66	10,911.11	134.55
2019 年	10,172.80	10,049.07	123.73
2020 年	8,192.10	8,369.52	-177.42
2021 年 1-6 月	5,595.83	5,247.04	348.79
合计	35,006.39	34,576.74	429.65

7、对报告期内转板公司的收入进行截止性测试，选取报告期每期最后一个月及下期第一个月两个月份的主营业务收入内销、外销中各 5 笔样本，追溯至销货单、收入确认单据、发票、银行回单等原始凭证和银行日记账；取报告期每期最后一个月及下期第一个月两个月份内销、外销中各 5 笔的收入确认单据，核查至发货单和记账凭证追溯至收入确认凭证、银行日记账，以及销货单、发票、银行回单等原始凭证。经核查，未发现存在收入跨期的情况，收入确认期间准确。

8、分析复核公司收入变动是否符合客户经营环境、行业发展的趋势。查阅同行业公司业务情况及财务数据，分析公司主营业务收入趋势与同行业变动趋势之间的差异及合理性。

经核查，申报会计师认为，报告期内，公司收入真实、完整、准确。

问题 9.关于成本及采购

申请文件显示：

（1）报告期内，公司主营业务成本由直接材料、直接人工、制造费用、运输及港杂等费用构成，其中原材料成本和制造费用占比较高，约为 30%-40%。

（2）公司生产的发动机主轴承盖主要材料为生铁和废钢等材料，均属大宗商品，容易受经济周期性波动及行业供需变化的影响，2021 年 1-6 月原材料生铁、废钢采购价格涨幅超过 20%。

（3）报告期内，公司生产经营所耗用的能源主要为电力、天然气和水，用量最大的能源为电力，报告期各期电力采购量分别为 1,875.76 万度、1,640.80 万度、1,366.54 万度和 774.13 万度。

请你公司：

（1）说明报告期主营业务成本中原材料成本、制造费用占比波动的原因及合理性；2020 年主营业务成本中运输、港杂等费用成本与当期收入的匹配性，海外运输、港杂费市场波动情况及对公司成本变动的的影响。

（2）说明报告期主要原材料生铁、废钢采购单价变动比例，结合报告期各期生铁、废钢受行业供需变化、经济周期性波动的具体影响情况，分析说明报告期内生铁、废钢原材料采购价格波动的原因及合理性，对公司经营业绩的具体影响；报告期各期采购生铁、废钢原材料的平均价格与公开市场价格、同行业可比公司同类材料采购价格的比较情况，如存在较大差异，请说明差异原因及合理性。

（3）说明报告期内制造费用中能源成本的金额及占比情况，报告期各期各类能源耗用量与产品产量的匹配性；结合公司所属行业关于电力、燃气等主要能源供应政策变化情况、公司生产经营对各类能源依赖情况等披露未来能源供应波动风险对公司生产经营的具体影响，并在转板上市报告书中充分提示相关风险。

（4）说明公司是否属于高耗能高排放行业，主营业务是否符合国家产业政策和行业准入条件；公司是否具有排污许可证，主要能源资源消耗和污染物排放是否符合国家

法律法规和国家标准；是否曾发生环保事故、重大群体性环保事件或受到环保行政处罚，以及有关公司执行国家产业政策和环保守法情况的媒体报道；已建、在建、拟建项目是否属于高耗能高排放项目，是否需履行审批、核准、备案、环评等程序及履行情况，是否存在被关停的情况或被关停风险，以及对生产经营的影响。

请保荐人、申报会计师对问题（1）-（3）发表明确意见，请保荐人、申报律师对问题（4）发表明确意见。

【问题回复】

一、说明报告期主营业务成本中原材料成本、制造费用占比波动的原因及合理性；2020 年主营业务成本中运输、港杂等费用成本与当期收入的匹配性，海外运输、港杂费市场波动情况及对公司成本变动的的影响。

（一）主营业务成本中原材料成本、制造费用占比波动的原因及合理性

报告期内，转板公司主营业务成本的构成及占比情况如下表所示：

单位：万元、%

项目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	1,457.99	43.57	2,292.50	39.27	2,770.48	40.20	2,918.16	39.04
直接人工	601.36	17.97	1,091.93	18.70	1,429.62	20.74	1,789.02	23.93
制造费用	1,174.65	35.10	2,250.95	38.56	2,691.76	39.06	2,768.50	37.03
运输、港杂费	112.41	3.36	202.37	3.47	-	-	-	-
主营业务成本	3,346.41	100.00	5,837.75	100.00	6,891.86	100.00	7,475.68	100.00

2020 年开始，公司执行新收入准则，将销售产品发生的运输、港杂等费用在营业成本中核算，为报告期的可比性，不考虑该部分影响，转板公司主营业务成本的构成及占比情况如下表所示：

单位：万元、%

项目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	1,457.99	45.08	2,292.50	40.68	2,770.48	40.20	2,918.16	39.04

项目	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接人工	601.36	18.59	1,091.93	19.38	1,429.62	20.74	1,789.02	23.93
制造费用	1,174.65	36.32	2,250.95	39.94	2,691.76	39.06	2,768.50	37.03
合计	3,234.00	100.00	5,635.38	100.00	6,891.86	100.00	7,475.68	100.00

2018年-2020年公司产品的直接材料成本占比基本保持稳定，2021年1-6月，主要原材料生铁、废钢涨价幅度超过20%，故公司产品的直接材料成本占比有所增长。

受益于机加生产线自动化改造和磨合，报告期内，公司直接人工成本占比总体呈现下降趋势。加之2020年因“新冠”疫情的社保减免政策，当年的直接人工成本较少。2021年1-6月，由于原材料成本占比上升幅度较大，直接人工成本占比有所下降。

报告期内，制造费用成本占比有所波动。自动化改造工程一方面提升产品生产效率，但一方面机器设备的增加也增加了机器设备的折旧摊销，故2019年，制造费用占比有所上升；2021年1-6月，由于主要产品的原材料成本占比上升幅度较大，制造费用占比有所下降。

1、原材料成本波动的原因及合理性

转板公司原材料主要供应商的定价方法为签订年度框架协议后，每月根据实际采购价格在加上运费、成本和合理利润后确定报价提供给转板公司。供应商每月均会调整供货价格，供货价格与大宗商品的市场价关联性较强。上述的定价原则和方法在报告期内未进行调整。

报告期内，直接材料成本变动主要由原材料采购价格变动所致。2018年-2020年，公司产品的原材料采购价格基本保持稳定。2021年1-6月，主要原材料生铁、废钢的价格大幅上升，当期生铁平均采购单价上涨22.30%，废钢采购单价上涨25.71%，导致主要产品单位直接材料成本均有所上涨。具体参见本题“二、说明报告期主要原材料生铁、废钢采购单价变动比例，结合报告期各期生铁、废钢受行业供需变化、经济周期性波动的具体影响情况，分析说明报告期内生铁、废钢原材料采购价格波动的原因及合理性，对公司经营业绩的具体影响；报告期各期采购生铁、废钢原材料的平均价格与公开市场价格、同行业可比公司同类材料采购价格的比较情况，如存在较大差异，请说明差异原因及合理性。”之相关回复。

2、制造费用波动的原因及合理性

报告期内，转板公司制造费用的构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
低值易耗品	283.80	546.57	737.41	871.88
动力能源费用	438.10	769.25	978.94	1,026.71
折旧费	299.19	626.78	666.11	552.32
间接工资	121.39	232.43	222.60	227.24
其他费用	32.18	75.92	86.71	90.36
合计	1,174.65	2,250.95	2,691.76	2,768.50

注：为报告期内可比性，不考虑运输、港杂等费用的影响。

（1）动力能源费用变动情况

报告期内，转板公司动力能源费用主要随公司产品的产量变动。2018年-2020年，转板公司产量有所下降，故动力能源费用也同比下降。2021年1-6月，随着转板公司业绩的恢复，当期动力能源费用同比上升。

2020年，由于“新冠”影响，根据《十堰市发改委转发省发改委关于延长阶段性水电气价格优惠政策的通知》（十发改文[2020]42号），对十堰市工业企业用电进行减免，故当年动力能源费用较低。

（2）折旧费变动情况

2019年，转板公司大规模实施自动化生产线改造，故机器设备的折旧摊销金额较2018年有一定幅度的上涨。

2020年及2021年1-6月，转板公司折旧费基本保持稳定。

（3）其他制造费用的变动情况

随着自动化生产线改造完成，机加车间生产流程基本实现了加工过程的自动化和无人化，在提高产品质量的同时也保证了生产的稳定性，因此制造费用中的低值易耗品、维修费（其他费用）也随之下降。

同时，2020年受“新冠”疫情影响，公司产量下降，相关费用下降幅度较大；2021

年 1-6 月，公司产量恢复，低值易耗品费用也相应增加。

（二）主营业务成本中运输、港杂等费用成本的影响

1、运输、港杂等费用成本与当期收入的匹配性

报告期内，公司境外销售采用 FOB 模式的，由转板公司承担从公司仓库运送至港口的运输、港杂费用；采用 FCA 模式，由客户指定的货代公司上门取货，客户承担相关运输、港杂费用。

境内销售中，大众一汽发动机采用上门自提的方式。除此之外，公司内销产品需要自行选择物流公司送货至对方工厂或中转库，并承担运输费用。

由于公司向大众一汽发动机销售的金额较大，因此仅考虑大众一汽发动机的影响。报告期内，公司运输、港杂等费用与收入的匹配情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
运输、港杂等费用	112.41	202.37	312.20	330.13
营业收入	8,510.57	15,489.98	17,851.13	19,749.78
运输、港杂等费用/营业收入	1.32%	1.31%	1.75%	1.67%
公司对大众一汽发动机的销售收入	2,397.60	5,174.66	4,737.14	4,767.75
运输、港杂等费用/（营业收入-公司对大众一汽发动机的销售收入）	1.84%	1.96%	2.38%	2.20%

2018 年-2020 年 4 月，公司运输服务商为达川物流与俊峰物流；2020 年 4 月至今，公司为减少关联交易、增强独立性，开发了新的物流服务商堰宏物流与申楚物流。2021 年 1-6 月，转板公司采用招标方式选取物流服务供应商，故 2021 年运输服务单价进一步下降。各物流服务商提供物流服务期间及物流服务价格如下：

单位：元/吨

物流服务商	提供服务期间	发往上海三方仓价格	发往浦东港口价格
俊峰物流	2018 年	415	420
达川物流	2018 年	415	420
	2019 年-2020 年 4 月	405	410

物流服务商	提供服务期间	发往上海三方仓价格	发往浦东港口价格
堰宏物流	2020年4月-12月	390	390
	2021年	330	330
申楚物流	2020年8月-12月	370	370
	2021年	330	330

综上所述，报告期内，考虑到运输服务单价的下降及扣除公司对大众一汽发动机的销售收入，运输、港杂等费用成本与当期收入能够匹配。

2、海外运输、港杂费市场波动情况及对公司成本变动的影响

2020年1月1日起，转板公司根据新收入准则将属于合同履行成本的运输、港杂等费用调整至营业成本。以当年采用FOB模式的产品销量对海外运输、港杂费用单价进行敏感性分析如下：

海外运输、港杂 单价变动比例	-10.00%	-5.00%	-1.00%	1.00%	5.00%	10.00%
成本变动（元）	-168,239.37	-84,119.69	-16,823.94	16,823.94	84,119.69	168,239.37
毛利率变动	-0.11%	-0.05%	-0.01%	0.01%	0.05%	0.11%

故转板公司海外运输、港杂费用单价每上涨1%，影响转板公司成本16,823.94元，影响转板公司毛利率0.01%。

综上所述，2018-2020年公司产品的原材料成本基本保持稳定，2021年1-6月，主要原材料生铁、废钢涨价幅度较大，故公司原材料成本有所增长；自动化改造工程一方面提升产品生产效率，但一方面也增加了折旧摊销，故转板公司制造费用有所波动；报告期内，考虑到运输服务单价的下降及扣除公司对大众一汽发动机的销售收入，运输、港杂等费用成本与当期收入能够匹配；转板公司海外运输、港杂费用单价每上涨1%，影响转板公司成本16,823.94元，影响转板公司毛利率0.01%。

二、说明报告期主要原材料生铁、废钢采购单价变动比例，结合报告期各期生铁、废钢受行业供需变化、经济周期性波动的具体影响情况，分析说明报告期内生铁、废钢原材料采购价格波动的原因及合理性，对公司经营业绩的具体影响；报告期各期采购生铁、废钢原材料的平均价格与公开市场价格、同行业可比公司同类材料采购价格的比较情况，如存在较大差异，请说明差异原因及合理性。

（一）生铁、废钢采购价格波动的原因及合理性，对公司经营业绩的具体影响

1、报告期内生铁、废钢采购单价变动情况

报告期内，公司生铁、废钢的采购单价及变动情况如下表所示：

单位：万元/吨

原材料	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年
	采购单价	同比变动	采购单价	同比变动	采购单价	同比变动	采购单价
生铁	0.38	22.30%	0.31	-0.24%	0.31	0.62%	0.31
废钢	0.35	25.71%	0.28	2.17%	0.27	3.92%	0.26

由上表可知，2018年-2020年原材料生铁、废钢采购价格稳定，2021年上半年原材料涨幅明显，生铁、废钢采购价格分别同比上涨22.30%、25.71%。

2、采购价格波动的原因及合理性

（1）报告期内生铁采购价格波动原因

转板公司原材料生铁主要向供应商南阳市云阳钢铁实业有限公司采购，采购的生铁品种为Q10，原产地为山西，参照山西翼城球墨铸铁（Q10-12）的市场报价，转板公司报告期内生铁的采购价格波动趋势与市场价格波动趋势基本一致，故其波动主要受国内生铁市场价格波动因素的影响。

2018年-2020年，国内生铁价格总体稳定，仅由于生铁需求季节性波动呈现出冬季上涨、夏季回落的规律性价格变动趋势。

2021年上半年，生铁价格震荡上涨。从成本面看，铁矿石及焦炭由于春节储备、钢企生产积极性较高等原因，需求强劲导致原材料价格维持高位；从供需面看，各地区炼钢生铁资源紧缺，山西地区持续存在铁厂停产，山东地区受环保影响部分铁厂减产，河南地区个别铁厂仍处于停产状态，铁厂库存均维持在低位，部分地区资源紧张有排队拉货的现象；从周期性看，上半年尤其是一季度为传统需求旺季，价格出现周期性上涨。

（2）报告期内废钢采购价格波动原因

废钢主要向供应商十堰林凯商贸有限公司采购，采购的废钢品种为08A1压块，该料型因为含碳低、无锈，价格在废钢之中属于较高的一类。因未查询到08A1品种的报

价数据，因此市场价格选取了舞阳废钢（6-8mm）的市场价格进行比较，转板公司报告期内废钢的采购价格波动趋势与市场价格波动趋势基本一致，故其波动主要受国内废钢市场价格波动因素的影响。

2018年-2020年，国内废钢价格总体稳定。2021年上半年，废钢价格持续上涨。政策方面，受两会环保影响，导致价格横盘震荡；供需方面，春节前后钢铁需求较为旺盛，而多个产地政府要求企业执行限产政策，供应量减少，导致废钢价格有所上涨；从周期性上看，通常春节前后废钢价格会出现上涨。

（3）原材料采购价格波动的合理性

作为常见的生产原材料，生铁和废钢的价格随市场波动较为明显，报告期内，生铁和废钢的市场价格均较为及时地反映出成本、供求关系、行业周期及宏观政策的变化影响，价格波动的可循环性较强。转板公司生铁和废钢的采购价格波动变动趋势与市场同类产品变动趋势一致，符合行业特征，具有合理性。

3、采购价格变动对公司业绩的影响

以2020年生铁、废钢耗用情况进行敏感性分析：

单位：万元

材料单价变动比例	-10.00%	-5.00%	-1.00%	1.00%	5.00%	10.00%
生铁成本变动	-166.66	-83.33	-16.67	16.67	83.33	166.66
废钢成本变动	-13.67	-6.83	-1.37	1.37	6.83	13.67
合计	-180.33	-90.16	-18.03	18.03	90.16	180.33
毛利率变动幅度	1.16%	0.58%	0.12%	-0.12%	-0.58%	-1.16%
影响净利润金额	-153.28	-76.64	-15.33	15.33	76.64	153.28
净利润变动幅度	2.18%	1.09%	0.22%	-0.22%	-1.09%	-2.18%

由上表测算可知，主要原材料生铁、废钢采购单价每上涨1.00%，公司毛利率下降0.12%，净利润下降0.22%。测算如需使转板公司出现业绩亏损情况，生铁、废钢的采购价格需在2020年的采购价格基础上上涨459.25%，即生铁采购价格达到14.25元/KG，废钢采购价格达到12.88元/KG，可能性较小。

报告期内，转板公司直接材料占主营业务成本的比例分别为39.04%、40.20%、39.27%与43.57%，因此，若主要原材料生铁及废钢的采购价格大幅升高，则会导致当期直接

成本增加，从而使得主营业务成本上升，压缩转板公司的主营业务盈利空间，影响转板公司的经营业绩。

但从报告期内整体来看，生铁及废钢的采购价格波动呈现一定的周期性和规律性，波动原因及波动范围合理，符合行业及市场特征。

（二）生铁、废钢平均采购价格与公开市场价格、同行业可比公司同类材料采购价格的比较情况

1、平均采购价格与公开市场价格比较

报告期内，转板公司生铁和废钢的月度采购单价与 Wind 资讯查询的邻近市场价格比较情况如下：

（1）生铁采购单价与市场价格变动趋势比较

因转板公司采购的生铁品种为 Q10，原产地为山西，因此市场价选取山西翼城球墨铸铁（Q10-12）的市场报价，报告期内的价格变动情况如下：



数据来源：Wind 经济数据库

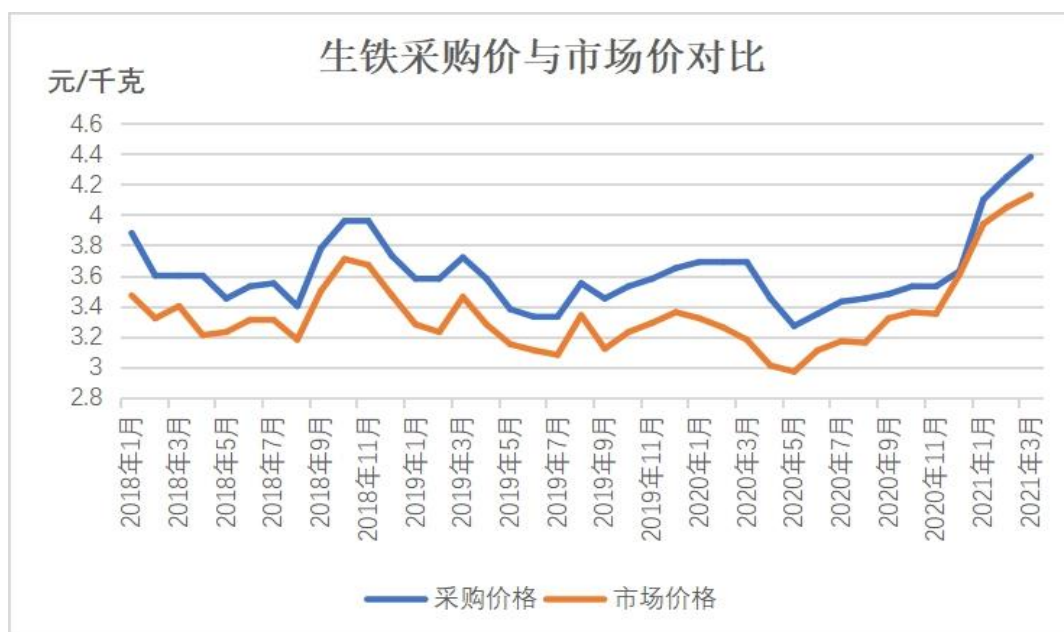
报告期内，转板公司生铁采购价格与市场价格情况如下：

单位：元/Kg

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
----	-----------	-------	-------	-------

	采购单价	市场价格	采购单价	市场价格	采购单价	市场价格	采购单价	市场价格
1月	4.10	3.94	3.69	3.32	3.58	3.28	3.88	3.47
2月	4.25	4.05	3.69	3.26	3.58	3.23	3.60	3.32
3月	4.38	4.13	3.69	3.18	3.72	3.46	3.60	3.40
4月	4.29	未公布	3.45	3.01	3.58	3.28	3.60	3.21
5月	4.45	未公布	3.27	2.97	3.38	3.15	3.45	3.23
6月	5.23	未公布	3.35	3.11	3.33	3.11	3.53	3.31
7月	-	-	3.43	3.17	3.33	3.08	3.55	3.31
8月	-	-	3.45	3.16	3.55	3.34	3.40	3.18
9月	-	-	3.48	3.32	3.45	3.12	3.78	3.50
10月	-	-	3.53	3.36	3.53	3.23	3.96	3.71
11月	-	-	3.53	3.35	3.58	3.29	3.96	3.67
12月	-	-	3.63	3.61	3.65	3.36	3.73	3.47

转板公司生铁采购价格与市场价格的变动趋势如下：



报告期内，转板公司生铁采购价格与 Wind 资讯查询翼城球墨铸铁市场价格的差异主要为供应商的合理利润和运费，价格波动趋势一致。

(2) 废钢采购单价与市场价格变动趋势比较

转板公司采购的废钢品种为 08Al 压块，该料型因为含碳低、无锈，价格在废钢之中属于较高的一类。因未查询到 08Al 品种的报价数据，因此市场价格选取了舞阳废钢

(6-8mm) 的市场价格进行比较，报告期内价格变动情况如下：



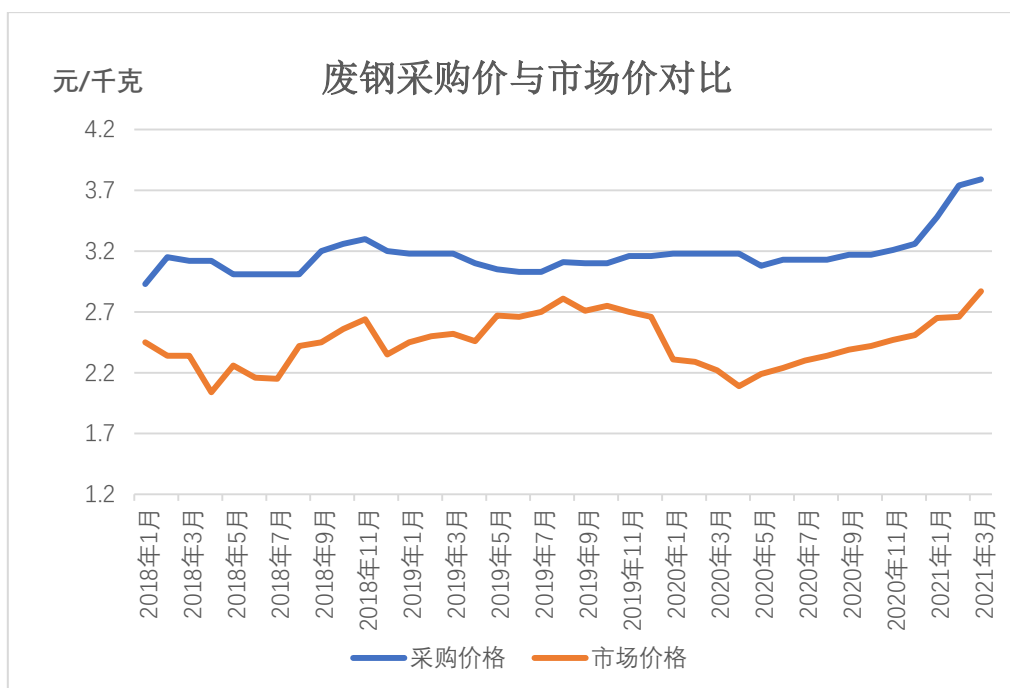
报告期内，转板公司废钢采购价格与市场价格情况如下：

单位：元/Kg

项目	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
	采购单价	市场价格	采购单价	市场价格	采购价格	市场价格	采购价格	市场价格
1月	3.48	2.65	3.18	2.31	3.18	2.45	2.93	2.45
2月	3.74	2.66	3.18	2.29	3.18	2.50	3.15	2.34
3月	3.79	2.87	3.18	2.22	3.18	2.52	3.12	2.34
4月	3.88	未公布	3.18	2.09	3.10	2.46	3.12	2.04
5月	4.06	未公布	3.08	2.19	3.05	2.67	3.01	2.26
6月	4.58	未公布	3.13	2.24	3.03	2.66	3.01	2.16
7月	-	-	3.13	2.30	3.03	2.70	3.01	2.15
8月	-	-	3.13	2.34	3.11	2.81	3.01	2.42
9月	-	-	3.17	2.39	3.10	2.71	3.20	2.45
10月	-	-	3.17	2.42	3.10	2.75	3.26	2.56
11月	-	-	3.21	2.47	3.16	2.70	3.30	2.64
12月	-	-	3.26	2.51	3.16	2.66	3.20	2.35

注：转板公司采购价格包含了供应商的运费及合理利润，市场价格为出厂价。

转板公司废钢采购价格与市场价格的变动趋势如下：



转板公司废钢采购价格与市场价格的差异主要在两方面：一是 08Al 废钢价格相对 6-8mm 废钢价格略高，二是供应商的合理利润和运费。报告期内的价格波动趋势基本一致。

2、公司采购平均价格与可比上市公司采购价格比较

可比上市公司未披露主要原材料采购价格，定期报告中涉及原材料采购价格变化情况的描述如下：

公司名称	主要原材料	2021年1-6月采购价格披露情况	2020年采购价格披露情况
中原内配	生铁、废钢、硅、锰、铬、钼、镍、铜等	未披露	未披露
鑫湖股份	铝锭、不锈钢、镍板、铌铁等	铝、镍等大宗商品采购价格大幅上涨	材料价格上涨等因素导致产品成本上升
科华控股	生铁、废钢、镍、孕育剂、球化剂、覆膜砂等	未披露	原材料成本上升，其中主要原材料镍等贵金属价格上涨
湘油泵	铝锭、生铁、钢材、铝材压铸毛坯等	受国内大宗商品价格波动影响，原材料采购价格存在一定的波动	受大宗原材料铜、钢材涨价影响，电机主要原材料漆包线、矽钢片采购价格大幅上涨
飞龙股份	生铁、铝锭、镍、低碳钢等	金属商品价格持续上涨，增加了生产成本	原材料价格存在大幅波动风险

可比上市公司主要原材料包括生铁、废钢等材料，故可比上市公司关于原材料采购情况的披露及毛利率一定程度能反映其采购价格的变化情况。2021年1-6月，生铁、废

钢市场价格大幅上涨，部分可比上市公司毛利率出现下滑：

公司简称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
蠡湖股份	17.47%	20.97%	26.56%	26.33%
中原内配	28.59%	29.31%	32.55%	40.26%
科华控股	17.35%	14.58%	17.06%	23.58%
湘油泵	28.45%	27.92%	29.88%	31.58%
飞龙股份	24.01%	22.99%	23.31%	27.95%

可比上市公司未披露主要原材料具体采购价格，但考虑到：一是材料型号及规格不同导致的成本差异；二是不同供应商存在定价差异；三是地点不同导致的运费差异；四是由于原材料价格随时间的变化而波动，原材料采购价格可能存在差异。

综上所述，转板公司主要原材料生铁、废钢作为市场化大宗商品，其采购价格受行业供需变化及行业周期性质影响，报告期内，采购价格变化趋势与市场价格波动趋势基本一致，其采购价格的波动会直接影响公司的直接成本及毛利率，但其对公司经营业绩的影响在合理波动范围内。报告期内，转板公司生铁、废钢采购价格与公开市场价格、可比上市公司采购价格变化趋势基本一致，由于具体材料规格、供应商利润及运费等因素存在部分差异，具有合理性。

三、说明报告期内制造费用中能源成本的金额及占比情况，报告期各期各类能源耗用量与产品产量的匹配性；结合公司所属行业关于电力、燃气等主要能源供应政策变化情况、公司生产经营对各类能源依赖情况等披露未来能源供应波动风险对公司生产经营的具体影响，并在转板上市报告中充分提示相关风险。

（一）制造费用中能源成本的金额及占比情况

报告期内，制造费用中能源成本的金额及占比如下表所示：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
	金额	占制造费用比例	金额	占制造费用比例	金额	占制造费用比例	金额	占制造费用比例
电力	412.08	35.08%	737.96	32.78%	937.08	34.81%	989.13	35.73%
天然气	23.31	1.98%	25.56	1.14%	35.79	1.33%	31.16	1.13%
水	2.70	0.23%	5.73	0.25%	6.06	0.22%	6.42	0.23%

项目	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
	金额	占制造费用比例	金额	占制造费用比例	金额	占制造费用比例	金额	占制造费用比例
能源合计	438.10	37.30%	769.25	34.17%	978.92	36.37%	1,026.70	37.09%

注：为报告期内可比性，制造费用不考虑运输、港杂等费用的影响。

2020年度，能源占制造费用的比例低于其他年度，主要原因为“新冠”疫情期间，十堰市政府出台了水电气价格优惠政策，给予了当地企业2020年度阶段性降低企业用电价格5%的优惠以及2020年度前三季度天然气价格下调10%的优惠政策。

2019年天然气占制造费用的比例较高，主要原因为十堰市物价局上调2018年冬季（2018.11.20-2019.3.31）非居民用气价格为2.88元/方，高于2018年2.53元/方和2020年2.56元/方的平均单价。2021年1-6月，天然气占制造费用的比例较高，主要系当年公司生产对外销售的覆膜砂增加导致。

（二）各类能源耗用量与产品产量的匹配性

公司耗用的能源为电力、天然气和水。耗用电的主要生产工序为铸造车间的熔炼炉，另外各车间的机器设备也会消耗电力；公司耗用天然气的工序全部为覆膜砂生产；耗用水主要用于清洁设备及生活用水。

1、电力消耗分析

报告期内，公司单位产品耗电情况如下表所示：

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
耗电数量（万度）	774.13	1,366.54	1,525.35	1,881.03
单位耗电量（度/套）	5.16	4.92	4.23	4.55

公司各产品生产过程中对能源的消耗不存在明显差异，由于不同型号产品重量不同，对熔炼炉的耗电水平稍有不同，铸造车间毛坯根据不同型号产品的标准合格重量对能源耗用进行分摊，较为合理。

报告期内，产品单位耗电量基本稳定。2020年，单位耗电量有所上涨，一方面受到疫情停工、设备检修影响，当年公司停工时间较长，熔炼炉恢复至生产水平耗电量较大；另一方面，公司除生产满足产品需要的覆膜砂外，还生产覆膜砂对外销售，故产品单位耗电量有所上涨。2021年1-6月，公司生产的对外销售的覆膜砂增加，导致转板公司单

位耗电量有所上涨。

2、天然气消耗分析

由于耗用天然气的工序为覆膜砂生产，故使用覆膜砂产量计算单位耗用量更为合理，具体情况如下表所示：

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
耗用天然气数量（万立方）	8.66	10.28	11.46	14.58
覆膜砂产量（吨）	4,340	5,557	6,299	8,650
单位耗用量（立方/千克）	19.95	18.50	18.19	16.85

报告期内，覆膜砂的天然气单位耗用量不存在重大变化。

3、水消耗分析

报告期内，公司单位产品耗水情况如下表所示：

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
耗水数量（万吨）	0.93	1.95	1.81	2.03
单位耗水量（吨/套）	0.006	0.007	0.005	0.005

报告期内，水的单位耗用量较小，且不存在重大变化。

（三）能源供应波动风险对公司生产经营的影响

1、主要能源供应政策情况

转板公司主要从事发动机主轴承盖的生产和销售。根据中国证监会《上市公司行业分类指引》，公司所处行业为汽车制造业（C36）；根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所属行业为汽车零部件及配件制造行业（代码3670）。公司不属于国家发展和改革委员会办公厅2020年2月26日印发的《关于明确阶段性降低用电成本政策落实相关事项的函》中列示的高能耗行业，未被列为限制使用电力能源的范畴。

公司所属的行业及十堰当地关于电力、燃气等主要能源不存在特殊的供应政策，且报告期内关于电力、燃气等主要能源供应政策不存在重大变化的情况。

2、未来能源供应波动对公司经营业绩的影响及相关风险提示

转板公司已在《转板上市报告书》“第三节 风险因素”之“二、经营风险”中补

充披露未来能源供应波动的风险：

（八）未来能源供应波动风险

公司生产经营过程中使用的能源为电力、天然气和水。报告期内，公司制造费用中能源动力金额分别为 1,026.70 万元、978.92 万元、769.25 万元和 438.10 万元，占当期营业成本的比例分别为 13.70%、14.16%、13.09%和 12.86%。若未来公司所处行业的能源政策发生变化、未来能源供应出现重大波动或能源价格涨价幅度较大，则转板公司的业绩将受到不利影响。

综上所述，报告期各期，转板公司主要能源耗用量与产品产量基本匹配。公司不属于高能耗行业，未被列为限制使用电力能源的范畴。所属的行业及十堰当地关于主要能源不存在特殊的供应政策。转板公司已披露未来能源供应波动风险对公司生产经营的风险因素。

四、说明公司是否属于高耗能高排放行业，主营业务是否符合国家产业政策和行业准入条件；公司是否具有排污许可证，主要能源资源消耗和污染物排放是否符合国家法律法规和国家标准；是否曾发生环保事故、重大群体性环保事件或受到环保行政处罚，以及有关公司执行国家产业政策和环保守法情况的媒体报道；已建、在建、拟建项目是否属于高耗能高排放项目，是否需履行审批、核准、备案、环评等程序及履行情况，是否存在被关停的情况或被关停风险，以及对生产经营的影响。

（一）公司不属于高耗能高排放行业，主营业务符合国家产业政策和行业准入条件，主要能源资源消耗符合国家法律法规和国家标准

关于固定资产投资项目节能审查相关规定如下：

时间	政策法规名称	颁布单位	主要内容
2016年11月27日	《固定资产投资项目节能审查办法》	国家发展和改革委员会	年综合能源消费量 5000 吨标准煤以上（改扩建项目按照建成投产后年综合能源消费增量计算，电力折算系数按当量值，下同）的固定资产投资项目，其节能审查由省级节能审查机关负责。年综合能源消费量不满 1,000 吨标准煤，且年电力消费量不满 500 万千瓦时的固定资产投资项目，以及用能工艺简单、节能潜力小的行业（具体行业目录由国家发展改革委制定并公布）的固定资产投资项目应按照相关节能标准、规范建设，不再单独进行节能审查。
2011年01月27日	《湖北省固定资产投资	湖北省发	第五条：“固定资产投资项目节能评估按照项目建成投产后年能源消费量实行分类管理。

时间	政策法规名称	颁布单位	主要内容
	项目节能评估和审查实施办法》	展改革委员会	(一)年综合能源消费量 3000 吨标准煤以上(含 3000 吨标准煤, 电力折算系数按当量值, 下同), 或年电力消费量 500 万千瓦时以上, 或年石油消费量 1000 吨以上, 或年天然气消费量 100 万立方米以上的固定资产投资项 目, 应单独编制节能评估报告书。 (二)年综合能源消费量 1000 至 3000 吨标准煤(不含 3000 吨, 下同), 或年电力消费量 200 万至 500 万千瓦时, 或年石油消费量 500 至 1000 吨, 或年天然气消费量 50 万至 100 万立方米的固定资产投资项 目, 应单独编制节能评估报告表。 上述条款以外的项目, 应填写节能登记表。”

根据昀锦工程咨询有限公司编制、湖北鸿建瑞锦工程项目管理有限公司评审的《泰祥发动机主轴承盖项目节能评审报告》，公司能源、资源消耗情况如下：

公司平均能耗（吨标准煤/万元）	0.148	
我国单位 GDP 能耗（吨标准煤/万元）	0.571	
标的公司平均能耗/我国单位 GDP 能耗	25.92%	
对所在地能耗总量和强度目标的影响	对所在地能耗增量控制目标的影响	项目年能源消费增量占湖北省“十四五”期间能源消费增量限值的比例为 0.01%，即 $m=0.01 \leq 1$ ，对湖北省完成“十四五”能源消费增量控制目标“影响较小”； 占十堰市“十四五”期间能源消费增量限值的比例为 0.27%，即 $m=0.27 \leq 1$ ，对十堰市完成“十四五”能源消费增量控制目标“影响较小”。
	对所在地完成能耗强度降低目标的影响	项目增加值能耗占湖北省“十四五”期间能耗强度控制限值的比例为 0.001%，即 $n=0.001 \leq 0.1$ ，对湖北省完成“十四五”能耗强度降低目标“影响较小”； 占十堰市“十四五”期间能耗强度控制限值的比例为 0.016%，即 $n=0.016 \leq 0.1$ ，对十堰市完成“十四五”能耗强度降低目标“影响较小”。

公司的主营业务是发动机主轴承盖的研发、生产和销售，生产的主要产品为发动机主轴承盖。根据中国证监会《上市公司行业分类指引》，公司所处行业为汽车制造业(C36)；根据全国股转公司《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司所处行业为汽车零部件及配件制造（C3660）；根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所属行业为汽车零部件及配件制造行业（代码 3670）。依据国家统计局于 2018 年 2 月 28 日发布的《2017 年国民经济和社会发展统计公报》，六大高耗能行业分别为：石油加工、炼焦和核燃料加工业，化学原料和化学制品制造业，非金属矿物制品业，黑色金属冶炼和压延加工业，有色金属冶炼和压延加工业，电力、热力生产和供应业。根据工业和信息化部 2020 年 1 月公布的《2020 年工业节能监察重点工作计划》，公司所属的铸造行业未被列入其重点高耗能行业监察范围，因此，从行业分类来看，公司所处行业不属于高耗能行业。

依据《企业环境信用评价办法(试行)》(环发[2013]150号)等相关法律法规的规定,重污染行业包括:火电、钢铁、水泥、电解铝、煤炭、冶金、化工、石化、建材、造纸、酿造、制药、发酵、纺织、制革和采矿业 16 类行业,以及国家确定的其他污染严重的行业。公司产品亦未被列入《关于提供环境保护综合名录(2017年版)的函》(环办政法函〔2018〕67号)所列示“高污染、高环境风险产品名录”,因此不属于高排放企业。

故而,公司不属于高耗能高排放行业,主营业务符合国家产业政策和行业准入条件,主要能源资源消耗低于我国单位 GDP 能耗 0.571 吨标准煤/万元的要求。

(二) 公司具有排污许可证,主要污染物排放符合国家法律法规和国家标准,报告期内未曾发生环保事故、重大群体性环保事件或受到环保行政处罚,不存在有关公司执行国家产业政策和环保守法情况的媒体负面报道

报告期内,泰祥股份持有《排污许可证》的情况如下:

批复部门	证书号	污染物种类	有效期
十堰市生态环境局经济技术开发区分局	91420300178856869P001Q	颗粒物、COD、氨氮、其他特征污染物(五日生化需氧量,悬浮物,动植物油)	2019.12.13-2022.12.12

自 2017 年 9 月 29 日后,因环保政策调整,排污许可证分行业分批发放,按照规定,公司所属的汽车零部件行业将在 2019 年进行发放。2017 年 9 月 30 日至 2019 年 12 月 12 日,公司未持有排污许可证,但公司严格遵守环保制度,及时缴纳排污费,未发生重大违法行为。

2020 年 4 月 3 日,十堰市生态环境局经济技术开发区分局就上述事项出具专项证明:“根据《湖北省实行排污许可证管理暂行办法》等相关法律法规的规定,十堰市泰祥实业股份有限公司于 2016 年 9 月取得本局核发的《湖北省排放污染物许可证》;同时根据《固定污染源排污许可分类管理名录》(2017 年版)及《排污许可管理办法(试行)》(2018 年 1 月生效,2019 年 8 月修订)的相关规定,统一各省排污许可证发放规则,在此过渡期内,本局停止核发地方排污许可证,并按照《排污许可管理办法(试行)》(2018 年 1 月生效,2019 年 8 月修订)要求汽车制造业企业应于 2019 年前取得排污许可证的规定,于 2019 年 12 月向十堰市泰祥实业股份有限公司核发《排污许可证》(新),十堰市泰祥实业股份有限公司遵守环境保护及排污许可相关法律法规及政策,及时办理排污许可证,并严格按照排污许可证及排污许可相关规定及政策排放污染,并按时足额缴纳排污税费,

不存在未经许可排放污染或违规排污的行为，未发生突发环境事件，也未有因违反环保、排污方面的法律法规及政策而受到我局行政处罚的情形。”

转板公司在生产经营过程中产生的污染物较少，不属于重污染行业，公司制定了《公司环境保护管理制度》、《危险废物管理制度》、《突发环境事件应急预案》等相关制度，在日常生产经营过程中严格执行，并将环保工作贯彻落实到生产一线。报告期内，公司委托第三方环境检测机构对公司污染排放情况进行监测并出具检测报告，根据第三方环境检测机构的现场监测数据可知，泰祥股份报告期内污染物排放数据均未出现超标，污染物的排放均满足标准要求。

泰祥股份遵守环境保护及排污许可相关法律法规及政策，及时办理排污许可证，并严格按照排污许可证、排污许可相关规定及政策排放污染物，按时足额缴纳排污税费，不存在未经许可排放污染物或违规排污的行为，未发生突发环境事件，也未有因违反环保、排污方面的法律法规及政策而受到行政处罚的情形。在生产经营过程中严格遵守国家及地方有关环境保护及防止污染等方面的法律、法规及政策。

报告期内，转板公司未曾发生环保事故、重大群体性环保事件或受到环保行政处罚的情形，亦不存在有关执行国家产业政策和环保守法情况的媒体负面报道。

（三）已建、在建、拟建项目不属于高耗能高排放项目，已履行审批、核准、备案、环评等程序，不存在被关停的情况或被关停风险，对生产经营无重大不利影响

根据十堰市经济开发区经济发展局于 2019 年 12 月 27 日出具的《关于泰祥股份泰祥发动机主轴承盖项目的节能审查意见》（十开经审批[2019]110 号）：该项目符合国家节能法律法规、标准规范、政策和省“十三五”节能规划，基本满足地方“双控”要求，用能分析客观准确，提出的节能措施合理可行。公司的平均能耗 0.148tce/万元，项目不属于高耗能、高排放企业。

就公司的建设项目立项及环评事项，十堰经济技术开发区经济发展局出具证明：报告期内泰祥股份在生产经营中均遵守国家及地方有关建设项目投资及管理方面的法律、法规及政策。泰祥股份在投资建设项目不属于产业政策禁止投资建设项目，泰祥股份在依法执行项目立项备案制度，所投资项目也依法开工建设及合规运行，不存在依法未经核准/备案擅自开工、拆分项目、改扩建等违反有关建设项目方面的法律、法规及政策的行为和记录，不存在因违反有关建设项目方面的法律、法规及政策而受到处罚的情形，

亦不存在被撤销立项、责令停止建设或被处以处罚的风险。同时十堰市环保局经济技术开发区分局出具的证明，报告期内泰祥股份依法执行建设项目有关环评审批、改扩建及竣工验收、公示等制度；污染物排放总量控制指标要求，主要污染物稳定达标排放。

因此，公司已建、在建、拟建项目不属于高耗能高排放项目，已履行审批、核准、备案、环评等程序，不存在被关停的情况或被关停风险，对生产经营无重大不利影响。

五、核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、对转板公司相关人员进行访谈，了解转板公司生产过程与成本核算过程；
- 2、对主要产品的成本构成、主要材料的进销存、生产人员的薪酬、能源消耗和产量进行了分析性复核；
- 3、获取运输、港杂等费用明细表，分析性复核匹配性；
- 4、查阅关于转板公司主要原材料价格的研究报告，并对采购价格进行敏感性分析；
- 5、网络检索转板公司主要原材料的市场价格、查阅可比公司年度报告，与转板公司报告期内采购价格进行对比分析；
- 6、网络检索汽车零部件行业关于电力、燃气等主要能源供应政策；

保荐机构、申报律师执行了如下核查程序：

- 1、查阅第三方机构编制评审的《泰祥发动机主轴承盖项目节能评审报告》、十堰市经济开发区经济发展局出具的《关于泰祥股份泰祥发动机主轴承盖项目的节能审查意见》、第三方环境检测机构出具的检测报告；
- 2、网络核查公司报告期内违法违规及行政处罚情况、公司执行国家产业政策和环保守法情况的媒体报道、排污许可相关法律法规；
- 3、访谈环保部门工作人员，取得政府主管部门出具的合规证明及专项证明；
- 4、查阅公司的排污许可证、建设项目的备案、环评及验收资料。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，转板公司主营业务成本中原材料成本、制造费用占比的波动受到材料价格波动和公司自动化改造的影响，具备合理性；报告期内，排除价格和运输方式的影响外，运输、港杂等费用成本与当期收入能够匹配；转板公司净利润对运输费和港杂费用的敏感性较低；

2、转板公司主要原材料生铁、废钢采购价格的波动直接影响公司的直接成本及毛利率，但其对公司经营业绩的影响在合理范围内。报告期内，转板公司生铁、废钢采购价格与公开市场价格、可比上市公司采购价格变化趋势基本一致，采购价格具有合理性；

3、报告期各期，转板公司主要能源耗用量与产品产量基本匹配。公司不属于高能耗行业，未被列为限制使用电力能源的范畴。所属的行业及十堰当地关于主要能源不存在特殊的供应政策。转板公司已披露未来能源供应波动风险对公司生产经营的风险因素。

经核查，保荐机构、申报律师认为：

转板公司不属于高耗能高排放行业，主要能源资源消耗低于我国单位 GDP 能耗 0.571 吨标准煤/万元的要求。主营业务符合国家产业政策和行业准入条件；公司具有排污许可证，主要能源资源消耗和污染物排放符合国家法律法规和国家标准；报告期内未曾发生环保事故、重大群体性环保事件或受到环保行政处罚的情形，亦不存在有关公司执行国家产业政策和环保守法情况的媒体报道；已建、在建、拟建项目不属于高耗能高排放项目，已按相关规定履行审批、核准、备案、环评等程序，不存在被关停的情况或被关停风险，对生产经营无重大不利的影响。

问题 10.关于供应商

申请文件显示：

(1) 报告期各期，公司向前五大供应商采购金额占当期采购总额的比例分别为 65.93%、73.53%、72.41%和 72.47%，供应商集中度较高。

(2) 报告期内，公司原材料生铁主要向供应商南阳市云阳钢铁实业有限公司（以下简称云阳钢铁）采购，废钢主要向供应商十堰林凯商贸有限公司（以下简称林凯商贸）采购，报告期向云阳钢铁采购占比较高，且 2019 年和 2020 年同比增长；2021 年 1-6 月占比有所下降，向林凯商贸采购占比大幅增长。

(3)2021 年，公司新增前五大供应商十堰万宏钢丸有限公司（以下简称万宏钢丸）。

请你公司：

(1) 区分供应商性质（生产型供应商或贸易型供应商）说明其生产经营规模与公司采购金额的匹配性；公司是否与主要供应商签订年度框架协议或长期合作协议；如是，请说明协议主要约定关于合作方式、合作期限等的主要约定。

(2) 结合云阳钢铁成立时间、股东背景及其生铁材料最终来源说明公司向其大规模采购的必要性，公司是否对其存在重大依赖，是否存在其他替代供应商；结合公司生产过程中采用废钢、生铁比例变化情况说明报告期分别向生铁和废钢供应商采购金额占比变动较大的原因及合理性。

(3) 说明公司 2021 年度向万宏钢丸采购废钢金额及占比增长原因，对比林凯商贸和万宏钢丸与公司在结算条款、付款方式和条件、产品质量要求、运费承担方式、定价机制和不合格产品的处理方式等方面的差异情况及合理性。

(4) 区分主要原材料类别说明向各类原材料主要供应商采购同类原材料的定价机制、向不同供应商采购同类原材料价格差异情况，并分析说明差异原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对公司报告期内向供应商采购真实性的核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查供应商家数、标的选择方法、

核查采购金额占比、核查结果等，相关核查是否充分。

【问题回复】

一、区分供应商性质（生产型供应商或贸易型供应商）说明其生产经营规模与公司采购金额的匹配性；公司是否与主要供应商签订年度框架协议或长期合作协议；如是，请说明协议主要约定关于合作方式、合作期限等的主要约定。

（一）供应商生产经营规模与公司采购金额的匹配性

报告期内，公司的主要供应商包括南阳市云阳钢铁实业有限公司、十堰林凯商贸有限公司、十堰万宏钢丸有限公司、湖北楚峰铸造材料有限公司、旭有机材树脂（南通）有限公司和十堰品格机电科技有限公司，具体情况如下：

序号	供应商名称	供应商性质	注册资本	转板公司主要采购内容
1	南阳市云阳钢铁实业有限公司 ^{注1}	生产型	13,000 万元人民币	生铁
2	十堰林凯商贸有限公司 ^{注2}	生产型	50 万元人民币	废钢
3	十堰万宏钢丸有限公司	生产型	1,000 万元人民币	废钢、钢丸
4	湖北楚峰铸造材料有限公司	生产型	255 万元人民币	球化剂、孕育剂
5	旭有机材树脂（南通）有限公司	生产型	1,760 万美元	树脂
6	十堰品格机电科技有限公司	贸易型	200 万元人民币	备品备件

注：1、生产型供应商是指其在生产经营过程中对采购的材料存在加工处理过程后向下游客户销售的企业。云阳钢铁生产经营过程中会对其采购的材料进行加工和处理，故属于生产型公司，但向转板公司销售的生铁为其直接向山西建邦集团铸造有限公司采购的品类。

2、林凯商贸在经营过程中会将采购的材料进行加工和分拣，再向客户销售，故属于生产型公司。

报告期内，前五大供应商采购情况如下：

期间	序号	供应商名称	采购金额（万元）	向泰祥销售占其当期销售比例
2021年1-6月	1	南阳市云阳钢铁实业有限公司	549.74	0%-10%
	2	十堰林凯商贸有限公司	366.67	50%-70%
	3	十堰万宏钢丸有限公司	299.35	10%-30%
	4	湖北楚峰铸造材料有限公司	132.39	10%-30%
	5	旭有机材树脂（南通）有限公司	96.11	0%-10%

期间	序号	供应商名称	采购金额 (万元)	向泰祥销售占其 当期销售比例
2020 年	1	南阳市云阳钢铁实业有限公司	1,736.89	0%-10%
	2	湖北楚峰铸造材料有限公司	183.58	10%-30%
	3	十堰林凯商贸有限公司	136.22	50%-70%
	4	旭有机材树脂(南通)有限公司	85.77	0%-10%
	5	十堰品格机电科技有限公司	64.56	0%-10%
2019 年	1	南阳市云阳钢铁实业有限公司	2,019.31	0%-10%
	2	湖北楚峰铸造材料有限公司	242.89	10%-30%
	3	十堰林凯商贸有限公司	164.35	50%-70%
	4	旭有机材树脂(南通)有限公司	129.24	0%-10%
	5	十堰品格机电科技有限公司	102.79	0%-10%
2018 年	1	南阳市云阳钢铁实业有限公司	2,332.30	0%-10%
	2	湖北楚峰铸造材料有限公司	276.35	10%-30%
	3	十堰市林凯商贸有限公司	242.17	50%-70%
	4	十堰品格机电科技有限公司	199.89	0%-10%
	5	旭有机材树脂(南通)有限公司	166.10	0%-10%

报告期内，转板公司前五大供应商基本稳定，且供应商生产经营规模并未发生重大变动。

综上所述，转板公司供应商的销售规模大于转板公司向其采购金额，供应商生产经营规模与转板公司采购金额能够匹配。

(二) 主要供应商年度框架协议的主要约定情况

供应商	主要采购内容	协议类型及续期安排	主要合同条款
南阳市云阳钢铁实业有限公司	生铁	年度框架协议，每年续签	协议约定泰祥股份向云阳钢铁采购生铁、废钢，采购单价以月度核价为准，云阳钢铁在收到泰祥股份订单起3个工作日内交付货物；每年的协议约定合作期限为一年。
十堰林凯商贸有限公司	废钢	年度框架协议，每年续签	协议约定泰祥股份向林凯商贸采购废钢，采购单价以月度核价为准，林凯商贸在收到泰祥股份订单起3个工作日内交付货物；每年的协议约定合作期限为一年。
十堰万宏钢丸有限公司	废钢、钢丸	年度框架协议，每年续签	协议约定泰祥股份向万宏钢丸采购钢丸与废钢，钢丸采购单价为4.8元，废钢采购价格以月度报价为准，万宏钢丸在收到泰祥股份订单起5个工作日内交付货物；每年的协议约定合作期限为一年。
湖北楚峰铸造材料	球化剂、孕育剂	年度框架协议，每年续签	协议约定泰祥股份向楚峰铸造采购球化剂、硅铁孕育剂、随流孕育剂，采购价格以月度报价为准，楚峰铸造在收到泰祥

供应商	主要采购内容	协议类型及续期安排	主要合同条款
有限公司	育剂		股份订单起3个工作日内交付货物；每年的协议约定合作期限为一年。
旭有机材树脂（南通）有限公司	树脂	年度框架协议，每年续签	协议约定泰祥股份向旭有机材采购树脂，采购价格以月度报价为准，在旭有机材收到泰祥股份订单起7个工作日内备好货，等待泰祥股份自提；每年的协议约定合作期限为一年。
十堰品格机电科技有限公司	备品备件	年度框架协议，每年续签	协议约定泰祥股份向品格机电采购刀具、配件，采购价格根据产品型号确定，品格机电在收到订单起5天内交付货物，每年的协议约定合作期限为一年

二、结合云阳钢铁成立时间、股东背景及其生铁材料最终来源说明公司向其大规模采购的必要性，公司是否对其存在重大依赖，是否存在其他替代供应商；结合公司生产过程中采用废钢、生铁比例变化情况说明报告期分别向生铁和废钢供应商采购金额占比变动较大的原因及合理性。

（一）云阳钢铁基本情况及大规模采购的必要性分析；

1、云阳钢铁的基本情况

企业名称	南阳市云阳钢铁实业有限公司
统一社会信用代码	914113215531522748
成立日期	2010年03月22日
注册资本	13000万元人民币
法定代表人	郑润华
股权结构	郑润华40%、高春生30%、罗新10%、马彬10%、郑彪华10%
注册地址	河南省南阳市南召县产业集聚区黄洋路南段98号
经营范围	生铁、钢材、矿产品购销（国家有专项规定按规定执行）；再生资源回收、批发与销售

2、转板公司向其采购的必要性分析

报告期内，公司向前五大供应商采购集中度较高，其中，向云阳钢铁的采购金额占当期采购总额的比例分别为47.81%、55.85%、56.99%和27.59%。

（1）云阳钢铁生铁材料的最终来源

云阳钢铁向转板公司销售的生铁主要来源于山西建邦集团铸造有限公司，山西建邦集团铸造有限公司的基本情况如下：

企业名称	山西建邦集团铸造有限公司
统一社会信用代码	91141081602811556R
成立日期	1996年04月24日
注册资本	15000万元人民币
法定代表人	吴晓年
股权结构	山西建邦集团有限公司 100%
山西建邦股权结构	吴晓年 56.91%、张锐 43.09%
注册地址	侯马市张村乡大李村
经营范围	生铁冶炼;铸造;炼焦;余热发电;发运钢材;经营本企业自产产品的出口业务和本企业所需的机械设备、零配件;原辅材料的进口业务(国家限定公司或禁止进出口的商品及技术除外);供暖;软件信息技术服务、货物信息咨询服务;厂房、机器设备租赁服务。

(2) 公司向云阳钢铁大规模采购的必要性

转板公司与云阳钢铁合作多年，合作关系良好。云阳钢铁供应能力稳定、产品品质符合国内各项质量检测指标，保障了公司生产经营活动的正常进行，并且在供应服务及时性、产品质量上有较大的优势。

转板公司与云阳钢铁每年签订年度框架合同，通过月度报价单形式核定月度采购价格，能够尽量避免生铁价格波动的影响。公司采购的生铁价格，主要根据大宗商品价格进行市场化定价，故对采购来源价格敏感度不高，且生铁的市场供应比较充足，故公司倾向于寻求综合实力较强的供应商。

转板公司通过与云阳钢铁合作，可以获得良好的产品质量、较好的供应商服务以及优惠的价格和结算条件，同时避免新供应商开发成本，具有向其大规模采购的合理性。

3、公司向云阳钢铁采购不存在重大依赖

转板公司每月采购原材料生铁前均会进行比价程序，向云阳钢铁和其他潜在供应商询价，其中包括河北龙凤山铸业有限公司、广州建强新材料有限公司等。公司会选择选择价格、质量较好的供应商。自 2010 年与云阳钢铁合作以来，云阳钢铁供货质量、交付能力及客户服务能力较其他供应商更为优良，价格与其他比价单位差异不大，故一直选择该供应商。

综上，转板公司对云阳钢铁的采购不存在重大依赖，存在其他可替代的供应商。

(二) 转板公司生铁、废钢采购情况及合理性分析

1、报告期内生铁、废钢采购情况

报告期内，公司向主要供应商采购生铁、废钢的情况如下表所示：

单位：万元、%

期间	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	生铁采购金额合计	占比	废钢采购金额合计	占比
2021年 1-6月	1	南阳市云阳钢铁实业有限公司	生铁	549.74	549.74	27.59	659.24	33.08
	2	十堰林凯商贸有限公司	废钢	366.67				
	3	十堰万宏钢丸有限公司	废钢	292.57				
2020年	1	南阳市云阳钢铁实业有限公司	生铁	1,736.89	1,736.89	56.99	136.22	4.47
	2	十堰林凯商贸有限公司	废钢	136.22				
2019年	1	南阳市云阳钢铁实业有限公司	生铁	2,019.31	2,019.31	55.85	164.35	4.55
	2	十堰林凯商贸有限公司	废钢	164.35				
2018年	1	南阳市云阳钢铁实业有限公司	生铁	2,285.72	2,285.72	46.85	288.75	5.92
			废钢	46.58				
	2	十堰市林凯商贸有限公司	废钢	242.17				

从上表看出，2018年-2020年，公司采购生铁、废钢的金额逐渐降低，与公司产量变化情况匹配；其中，生铁采购占比上升，废钢采购占比下降。2021年1-6月，公司生铁采购金额和占比下降幅度较大，废钢采购金额和占比增加幅度较大，采购金额和占比的变化主要系与公司是否采用废钢增碳工艺生产产品相关。

2、废钢增碳工艺

生铁的含碳量高于废钢，与废钢相比单价较高。因公司的产品含碳量要求比生铁的含碳量低，故生产过程中须使用一定量的废钢来降低含碳量，目前公司已熟练掌握废钢增碳工艺，即使用废钢替代生铁，配合增碳剂、孕育剂，调整含碳量和产品强度，使产品质量符合要求。但由于废钢不易熔化，还需加入其他辅料对产品成分进行调整，因此使用废钢增碳工艺需增加额外的成本，且易导致产品质量不稳定。故当生铁、废钢价差较小时，公司更倾向使用生铁进行生产，仅当生铁、废钢价差较大时，采用废钢增碳工艺才更为经济。

3、采用废钢增碳工艺从而减少生铁采购、增加废钢采购的原因

报告期内，受原材料价格波动影响，公司生铁和废钢采购价格差异如下：

单位：元/千克

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
1月	0.62	0.51	0.40	0.95
2月	0.51	0.51	0.40	0.45
3月	0.59	0.51	0.54	0.48
4月	0.41	0.27	0.48	0.48
5月	0.39	0.19	0.33	0.44
6月	0.65	0.22	0.30	0.52
7月	-	0.30	0.30	0.54
8月	-	0.32	0.44	0.39
9月	-	0.31	0.35	0.58
10月	-	0.36	0.43	0.70
11月	-	0.32	0.42	0.66
12月	-	0.37	0.49	0.53

2018年，生铁和废钢价格差距较大，在当年1月、2月和10月采用使用废钢增碳工艺生产主要产品。2019年和2020年材料价格差异较小，公司未使用废钢增碳工艺生产。2021年开始，大宗商品价格大幅上涨，生铁、废钢价差增加，公司在2021年上半年使用废钢增碳工艺生产主要产品。

综上所述，报告期内由于部分月份的废钢和生铁单价差距较大，因此转板公司出于成本考虑，采用废钢增碳工艺生产，导致公司向生铁和废钢供应商采购金额及占比变动较大，具备合理性。

三、说明公司2021年度向万宏钢丸采购废钢金额及占比增长原因，对比林凯商贸和万宏钢丸与公司在结算条款、付款方式和条件、产品质量要求、运费承担方式、定价机制和不合格产品的处理方式等方面的差异情况及合理性。

（一）2021年度向万宏钢丸采购废钢金额及占比增长原因

转板公司生铁、废钢的采购金额及占比变动与是否使用废钢增碳工艺相关。2021年1-6月，大宗商品价格上涨使得生铁、废钢价差达到一定程度，使用废钢增碳工艺更

具有经济性，转板公司增加了废钢的需求量。万宏钢丸具备相应的产能和服务能力，满足转板公司对废钢采购的需求。同时公司出于比价和原材料供应安全性与及时性的考虑，引入了万宏钢丸作为废钢的第二供应商，双方的合作情况具有真实的商业背景及合理性。

（二）林凯商贸及万宏钢丸合同主要条款对比

报告期内，林凯商贸、万宏钢丸签订采购框架协议的主要条款对比如下：

合同条款	林凯商贸	万宏钢丸
结算条款	收到发票后，当月月末结算	收到发票后，挂账 30 天结算
付款方式	现汇结算	现汇结算
产品质量要求	全新产品并提供不低于一年的质保期	全新、无故障产品并提供 12 个月的质保期
运费承担方式	由供应商承担	由供应商承担
定价方式（注）	废钢：月度核价	钢丸：4.8 元/kg 废钢：月度报价
不合格产品的处理方式	免费换货处理	免费维修或换货处理

注：定价方式根据市场情况可定期调整。

如上表所示，在结算条款、付款方式、产品质量要求、运费承担方式、定价机制和不合格产品的处理方式等方面基本一致，不存在实质性的差异。

四、区分主要原材料类别说明向各类原材料主要供应商采购同类原材料的定价机制、向不同供应商采购同类原材料价格差异情况，并分析说明差异原因及合理性。

（一）各类原材料主要供应商采购同类原材料的定价机制

转板公司采购的原材料分为主要原材料和辅助材料。公司与供应商签订年度框架协议，约定采购内容。公司采购的主要原材料均属于大宗商品，采购价格跟随市场行情波动较大，故转板公司与供应商通过月度报价来确定当月采购价格；辅助材料采购价格则根据合同约定价格执行。具体情况如下表所示：

类型	原材料	供应商名称	定价机制
主要原材料	生铁	南阳市云阳钢铁实业有限公司	每月根据原材料采购价格加生产成本、人工成本、包装成本、运输成本、管理成本、财务费用、合理利润及其他附加费用后向转板公司提供报价，且本报价将在当月严格执行。
	废钢	十堰林凯商贸有限公司	
	球化剂	湖北楚峰铸造材料有限公司	
	孕育剂		

类型	原材料	供应商名称	定价机制
	废钢	十堰万宏钢丸有限公司	
	钢丸		
	树脂	旭有机材树脂（南通）有限公司	每月根据原材料采购价格加上运费、加工费后向转板公司提供报价，且本报价将在当月严格执行。
辅助材料	备品备件	十堰品格机电科技有限公司	合同签订时，双方友好协商标的产品的采购单价，每次采购严格按照约定价格执行；同时双方可根据市场行情对合同约定标的价格进行协商、调整，届时以价格补充协议为准。

（二）向不同供应商采购同类原材料价格差异情况

转板公司的主要原材料供应商均与转板公司合作多年，关系良好，在供应及时性、产品质量上有较大的优势，故报告期内，转板公司的供应商较为集中，除主要原材料废钢的采购外不存在向不同供应商采购同类原材料情况。

报告期内，转板公司向不同供应商采购废钢情况如下：

单位：万元/吨

采购内容	供应商名称	平均采购单价			
		2021年 1-6月	2020年	2019年	2018年
废钢	南阳市云阳钢铁实业有限公司	-	-	-	0.26
	十堰林凯商贸有限公司	0.36	0.28	0.27	0.26
	十堰万宏钢丸有限公司	0.35	-	-	-

2018年，公司出于对废钢供应链安全性与及时性的考虑，向云阳钢铁采购小批量废钢，测试云阳钢铁的废钢产品情况，当年，转板公司向云阳钢铁和林凯商贸的平均采购单价一致。

2021年1-6月，大宗商品价格上涨使得生铁、废钢价差达到一定程度，公司决定使用废钢增碳工艺，故转板公司增加了废钢的需求量。万宏钢丸具备相应的产能和服务能力，满足转板公司对废钢采购的需求。同时公司出于比价和原材料供应安全性与及时性的考虑，引入了万宏钢丸作为废钢的第二供应商。2021年1-6月，转板公司向万宏钢丸和林凯商贸的平均采购单价基本一致。

综上，转板公司除废钢外不存在向不同供应商采购同类原材料的情况，且向不同供

应商采购废钢的价格不存在明显差异。

五、核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、网络检索转板公司主要供应商公开经营情况，获取并查阅采购合同、代理商资质（如有）、采购月度报价单；
- 2、对转板公司主要供应商进行访谈，了解其基本情况、经营情况、与转板公司的合作历史等；
- 3、对转板公司高管人员进行访谈，了解与供应商的合作情况，报告期内向供应商采购情况变动的具体背景原因；
- 4、取得采购明细表，计算向供应商的采购平均价格情况，对采购价格变动趋势进行分析性复核；
- 5、对转板公司与采购付款循环进行穿行测试、采购专项核查；
- 6、获取转板公司及董监高流水，核查供应商与转板公司及董监高是否存在关联关系。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、转板公司与主要供应商建立了长期、稳定的合作关系，各类型的供应商各期销售规模均大于转板公司的采购金额，供应商生产经营规模与转板公司采购金额能够匹配；公司与主要供应商均签订年度框架协议；
- 2、转板公司与云阳钢铁合作多年，关系良好，云阳钢铁供应能力稳定、产品质量较好，公司向其大规模采购具有合理性，对其不存在重大依赖，公司有其他替代供应商。报告期内由于部分月份的废钢和生铁单价差距较大，因此转板公司出于成本考虑，采用废钢增碳工艺生产，导致公司向生铁和废钢供应商采购金额及占比变动较大，具备合理性；

3、2021年转板公司增加了废钢需求量，出于比价和原材料供应安全性与及时性的考虑，且万宏钢丸具备相应的产能和服务能力，故引入了万宏钢丸作为废钢的第二供应商，双方的合作情况具有真实的商业背景及合理性。万宏钢丸和林凯商贸与转板公司在结算条款、付款方式和条件、产品质量要求、运费承担方式、定价机制和不合格产品的处理方式等方面的条款不存在重大差异；

4、转板公司与供应商签订年度框架协议，约定采购内容，并通过月度报价单来确定最终采购价格。报告期内，转板公司的供应商较为集中，主要原材料中除废钢外不存在向不同供应商采购同类原材料情况。公司向不同供应商采购同种材料的价格不存在明显差异。

（三）保荐机构对于采购真实性的核查方法、核查过程及核查结论

保荐机构执行了以下核查程序：

1、获取了转板公司的采购明细表、与主要供应商签署的采购协议或订单，了解主要合同条款或条件；

2、访谈转板公司采购部、财务部等相关业务负责人，了解各类型主要供应商交易及结算流程、定价体系等信息；

3、网络检索主要供应商的工商公示信息、经营情况；

4、对转板公司主要供应商进行函证，函证选样标准：①报告期内前二十大供应商；②报告期内的其他费用服务商。函证的具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
采购金额	2,739.42	4,450.05	5,344.44	7,704.54
发函金额	2,353.35	3,621.67	4,729.11	6,498.06
发函比例	85.91%	81.38%	88.49%	84.34%
发函家数	29	29	38	38
回函比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
回函家数	29	29	38	38

5、对转板公司主要供应商进行访谈。由于转板公司供应商较为集中，访谈对象为

报告期内前五大供应商。

2020年，由于疫情影响，依据中国证券业协会于2020年3月6日发布的《关于疫情防控期间证券公司开展保荐承销业务有关事宜的通知》，保荐机构和会计师对国内主要供应商通过视频进行访谈，并对访谈视频记录留档。2021年，保荐机构和会计师对国内新增供应商万宏钢丸进行实地走访；

6、对转板公司进行与采购付款循环相关的穿行测试、采购专项核查，并获取包括采购合同或订单、采购发票、送货单或结算单、入库单和付款凭证等原始凭证；

7、查阅同行业可比公司招股说明书和公开年报，了解其采购模式与转板公司的异同点。

经核查，保荐机构已对转板公司报告期内的采购履行了必要的尽职调查，相关核查手段有效。报告期内的采购交易真实、准确、完整。

（四）申报会计师对于采购真实性的核查方法、核查过程及核查程序

1、访谈财务相关人员，了解公司采购业务流程和业务模式，获取并查看公司报告期内主要材料的采购合同，分析公司材料采购及结算方式等；

2、了解并测试公司采购付款循环的内部控制程序，确认内部控制设计的合理性及运行的有效性；

3、访谈公司采购部负责人，了解公司主要供应商的基本情况、合作关系及关联关系等情况；

4、获取原材料明细数据，并进行分析复核；

5、针对报告期内，对主要供应商的基本情况、经营规模、与公司的业务合作背景、合作时间、产品质量等情况进行了解；对公司供应商的采购金额进行函证。函证选样标准：①报告期内前二十大供应商；②报告期内的其他费用服务商。函证的具体情况如下：

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
采购总额（万元）	2,739.42	4,450.05	5,344.44	7,704.54
回函确认金额（万元）	2,631.92	3,393.41	4,419.29	4,726.07
发函比例	96.08%	76.26%	98.22%	84.81%

项目	2021年1-6月	2020年度	2019 年度	2018 年度
发函家数	45	53	69	35
回函家数	45	53	69	35
回函比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

6、对转板公司主要供应商进行访谈。由于转板公司供应商较为集中，访谈对象为报告期内前五大供应商。

2020 年，由于疫情影响，会计师对国内主要供应商通过视频进行访谈，并对访谈视频记录留档。2021 年，会计师对国内新增供应商万宏钢丸进行实地走访；

7、对公司报告期内主要供应商进行穿行测试、细节测试，检查采购入库对应的订单、入库单、采购发票及银行回单，与公司财务账面记载相核对，检查采购入库时间、原材料确认金额的真实性、准确性，以及会计处理是否正确；

8、对报告期内资产负债表日前后 1 个月确认的采购入库执行截止性测试，将其对应的采购合同/订单、入库单、发票与财务入账日期进行核对，评估采购入库是否在恰当的期间确认；

9、取得公司增值税申报有关资料，并对进项税额进行复核；

10、分析复核原材料价格变动是与大宗商品原材料价格变动趋势之间的差异及合理性。

经核查，申报会计师认为，公司与主要供应商关系相对稳定，报告期内，公司采购真实、完整、准确。

问题 11.关于毛利率

申请文件显示：

(1) 报告期各期，公司主营业务毛利率分别为 62.05%、61.27%、62.06%和 60.03%，扣除运输、港杂等费用的影响的主营业务毛利率分别为 62.05%、61.27%、63.37%和 61.37%，毛利率较高。

(2) 公司报告期内的主营业务毛利率远高于同行业可比上市公司的平均水平，约 23%-30%。

请你公司：

(1) 结合汽车排放“国六”标准的实施、公司技术能力及产品竞争力等说明公司产品毛利率较高的原因及可持续性。

(2) 结合产品特性、具体应用领域、主要下游客户情况等说明公司产品与选取的可比公司细分产品是否可比；如不可比，请重新选取可比公司可比产品进行分析；并进一步结合竞争对手、同行业可比公司与公司在原材料、产品用途、技术参数及客户和行业集中度方面的异同进一步分析说明公司产品毛利率远高于同行业可比公司毛利率的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【问题回复】

一、结合汽车排放“国六”标准的实施、公司技术能力及产品竞争力等说明公司产品毛利率较高的原因及可持续性。

(一) “国六”标准的实施对汽车行业的影响

汽车排放“国六”标准于 2020 年 7 月 1 日正式实施。自 2020 年 7 月 1 日起，所有销售和注册登记的轻型汽车应符合“国六 A 标准”。经过“国五”车和“国六”车并行销售的缓冲期，目前汽车销售市场上的主流品牌都已顺利完成从“国五”到“国六”的转换，“国六”标准的实施对汽车消费市场影响也逐渐消退。

转板公司的下游整车厂主要为大众集团客户及东风日产、福田汽车、北京宝沃等知

名汽车厂商，目前下游厂商在售主流车型基本完成“国六”标准转换，公司向其供应的产品在均正常使用在“国六”车型上，“国六”标准的实施对转板公司产品销售不存在重大不利影响。

（二）公司技术能力对产品毛利率的影响

转板公司具有充足的技术储备，公司现已掌握成熟的铁型覆砂铸造工艺、模具设计与开发工艺及机加工工艺等核心技术，并拥有发明专利 2 项、实用新型专利 32 项。目前国内外大多数企业仍采用传统砂型铸造生产汽油发动机主轴承盖，然而运用传统砂型铸造工艺生产的主轴承盖存在工艺出品率较低，进而导致材料利用率低、成本较高、生产效率低等缺陷。转板公司采用的铁型覆砂铸造工艺具有材料利用率更高、机械性能更好、内部组织致密性好、铸件表面质量光滑、尺寸精度更高、用砂量小、有利于环保等诸多优点。转板公司采用铁型覆砂铸造工艺不仅可以降低直接材料费用等生产成本，也可以提高产品质量从而保证议价能力。

（三）产品竞争力对毛利率的影响

转板公司的产品为发动机主轴承盖，是汽车发动机的核心零部件之一。生产该产品的企业相对不多，且主要向汽车生产企业提供配套，因此集中度较高，竞争激烈程度相对较小，对客户的议价空间相对较大。

可比上市公司生产销售的产品市场参与主体较多，竞争激烈程度相对较大，生产企业对客户的议价空间相对较小。同时，这些产品除向汽车生产企业提供配套外，售后维修市场也有大量同类产品，对产品价格也会存在一定影响。

较可比上市公司而言，转板公司在同类市场上具有更大的议价空间，从而保证了转板公司的毛利率水平。

（四）公司产品较高的毛利率具有可持续性

报告期内，转板公司与大众集团客户保持着稳定的合作关系，参与多项大众集团发布的定点新产品研发项目。由反馈回复“问题 1.关于成长性与创业板定位”之“三、结合新产品报价情况及预计量产后毛利率水平、大众集团外其他客户毛利率水平等，说明公司开发新产品、新客户对毛利率的具体影响，并完善转板上市报告书中“毛利率下降风险”部分的风险提示。”可知转板公司大众集团客户的毛利率较为稳定且具有可持续

性。同时转板公司也在积极开拓非大众集团客户，虽然非大众集团客户毛利率相对较低，但因其销售占比低，对转板公司的利润结构不会产生重大影响。

在汽车行业消费市场逐渐回暖的行业背景下，转板公司在报告期也新签订了多项提名信和销售合同，公司盈利能力具有持续性。

综上所述，“国六”标准的实施对转板公司产品销售不存在重大不利影响，转板公司充足的技术储备和较强的产品竞争力保证了转板公司较高的毛利率，且该毛利率具有可持续性。

二、结合产品特性、具体应用领域、主要下游客户情况等说明公司产品与选取的可比公司细分产品是否可比；如不可比，请重新选取可比公司可比产品进行分析；并进一步结合竞争对手、同行业可比公司与公司在原材料、产品用途、技术参数及客户和行业集中度方面的异同进一步分析说明公司产品毛利率远高于同行业可比公司毛利率的原因及合理性。

（一）转板公司与可比上市公司的比较情况

1、主营产品比较情况

转板公司与可比上市公司的主营产品比较情况如下：

公司名称	主要产品	产品特性	应用领域
科华控股	涡轮壳、中间壳	体积较大，材料消耗较高且工艺较为复杂	涡轮增压器
中原内配	气缸套	体积较小，形状较为规则	内燃机
蠡湖股份	压气机壳、涡轮壳	体积较大，材料消耗较高且工艺较为复杂	涡轮增压器
湘油泵	机油泵、变速箱泵、冷却水泵	形状不规则且内部结构复杂	汽车发动机、变速箱
飞龙股份	发动机水泵、汽车发动机进排气歧管、飞轮壳	形状不规则且内部结构复杂	汽车发动机、涡轮增压器
泰祥股份	发动机主轴承盖	体积较小，形状较为规则	汽车发动机

2、主要客户差异比较情况

转板公司与可比上市公司的主要客户比较情况如下：

公司名称	主要客户
------	------

科华控股	国外客户：霍尼韦尔（盖瑞特）、博格华纳、大陆集团； 国内客户：上海菱重、长城汽车、宁波丰沃
中原内配	国外客户：美国福特、通用、克莱斯勒、康明斯、国际卡车、德国戴姆勒奔驰、道依茨、法国雷诺、意大利菲亚特、瑞典沃尔沃、韩国斗山； 国内客户：潍柴动力、一汽锡柴、中国重汽、东风康明斯、广西玉柴、中国常柴、常发、福田汽车、中国一拖、奇瑞汽车、江淮动力、云内动力、东安动力
蠡湖股份	国外客户：霍尼韦尔（盖瑞特）、三菱重工、石川岛播磨、博格华纳、博马科技； 国内客户：宁波威孚
湘油泵	国外客户：美国康明斯、卡特彼勒、美国福特、日本丰田、日本日产、德国戴姆勒奔驰、德国大众、法国雷诺； 国内客户：玉柴股份、一汽集团、上汽集团、重庆长安、潍柴动力、中国重汽、上柴股份、洛拖
飞龙股份	国外客户：通用、大众、福特、德国道依茨、意大利菲亚特、美国康明斯、博格华纳、戴姆勒、盖瑞特、沃尔沃、PSA、三菱三方联盟； 国内客户：上汽通用、上海大众、长城、通用五菱、奇瑞、吉利、宁波丰沃、潍柴、菱重
泰祥股份	国外客户：大众汽车、匈牙利奥迪、斯柯达公司、巴西大众、墨西哥大众、印度大众 国内客户：上汽大众、上海大众动力总成、大众一汽发动机

（二）选取可比公司的标准及其合理性

公司的主要竞争对手为客户供应商体系内的其他主轴承盖供应商，在国外主要为巴西 WHB 公司，在国内主要为一汽铸造有限公司铸造二厂、上海圣德曼铸造有限公司、东风锻造有限公司等。

主要竞争对手情况如下：

企业名称	企业简介
巴西 WHB 公司	WHB 是巴西从事铸造、锻造和机加工汽车高精密部件的公司，是南美第一家能够为乘用车 OEM 生产供应曲轴的制造公司，是大众、菲亚特、通用、标志雪铁龙、奔驰、斯堪尼亚等多家大型汽车公司的顶级供应商。
一汽铸造有限公司铸造二厂	一汽铸造有限公司铸造二厂是一汽铸造有限公司所属以生产制造高精度、高强度、薄壁优质缸体铸件为主的现代化铸造生产企业，现有在岗正式员工 700 余人，年生产能力 6 万余吨。铸造二厂主导产品包括供应大连大众的 EA888Gen3 缸体，一汽轿车 4GC（60K、35K）、4GB 等缸体铸件。其中为大连大众中高档轿车配套生产的 EA888Gen3 缸体铸件质量和供货能力满足大连大众的需求。
上海圣德曼铸造有限公司 ^注	上海圣德曼铸造有限公司于 2000 年成立，隶属于华域汽车系统股份有限公司，现有员工 1,000 余人。圣德曼上海公司主要生产汽车制动器壳体、支架、曲轴、排气管、轴承盖、转向节等铸件，年生产能力 8.04 万吨。拥有各类牌号灰口铸铁、球墨铸铁和蠕墨铸铁铸件的生产能力，并形成与之配套的模具加工和部分轿车零件机加工能力，主要客户有上汽大众、上汽通用、上海汽车等国内外知名整车及零部件生产公司，产品远销国际市场。
东风锻造有限公司	新的东风锻造有限公司是 2018 年 11 月通过整合东风商用车有限公司旗下原铸造一厂、铸造二厂、原东风锻造有限公司及其子公司湖北神力锻造有限责任公司四家单位后新立的。原铸造一厂是以生产汽车发动机毛坯为主的铸造专业厂，主要产品有汽缸体、汽缸盖、变速箱壳、曲轴、凸轮轴、进气歧管、排气歧管、制动鼓、摇臂等铸件，年生产能力 11.5 万吨。主要为东风汽车公司、神龙汽车有限公司（DCAC）、美国康明斯公司、东风康明斯公

企业名称	企业简介
	司、上汽大众（SVW）、东风本田（DHAC）等公司配套生产铸件毛坯。

注：上海圣德曼铸造有限公司是上市公司华域汽车的子公司，但华域汽车年报仅简单披露上海圣德曼铸造有限公司的情况，无法获取更多可比数据。

由于与转板公司生产同种产品的主要竞争对手均为非上市公司，转板公司无法获得相关准确业务、财务数据。目前上市公司和新三板公司中无其他与公司生产相同产品的公司，因此转板公司按照如下标准选取可比公司：

1、公司生产的主轴承盖属于发动机类零部件，虽然没有公众公司与公司生产相同产品，但可比公司的主要产品应与公司属于同类产品，即可比公司应主要生产动力类零部件；

2、汽车零部件的原材料主要是各类金属或金属合金，由于原材料价格对毛利率有直接影响，因此可比公司的主要原材料应与公司相同，即为生铁、废钢等；

3、工艺流程对生产效率有一定影响。公司的工艺流程主要为铸造和机加，其中铸造为其核心技术的体现。经查阅发动机零部件生产企业的工艺流程，大部分都有铸造和机加工工艺，但是部分企业会将铸造环节交由外协厂商完成或直接采购铸造毛坯件。考虑到委外模式和直接采购毛坯模式会对产品成本有一定影响，因此公司认为可比公司工艺流程需包括铸造环节和机加环节，且主要为自主完成。

根据上述标准，转板公司选择蠡湖股份、中原内配、科华控股、湘油泵、飞龙股份作为可比公司。

（三）与可比公司毛利率差异原因及合理性分析

报告期内，转板公司主营业务毛利率和同行业可比上市公司对比情况如下：

公司名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
蠡湖股份	17.47%	20.97%	26.56%	26.33%
中原内配	28.59%	29.31%	32.55%	40.26%
科华控股	17.35%	14.58%	17.06%	23.58%
湘油泵	28.45%	27.92%	29.88%	31.58%
飞龙股份	24.01%	22.99%	23.31%	27.95%

平均数	23.17%	23.15%	25.87%	29.94%
转板公司	60.03%	62.06%	61.27%	62.05%

1、产品定价差异

(1) 主要产品差异比较情况

转板公司的产品与可比上市公司产品的主要应用领域不同。主轴承盖用于汽车发动机，属于汽车核心部件之一。可比上市公司的产品主要用于涡轮增压机，气缸、水泵等部件上。

转板公司与可比上市公司产品所使用的材料不同。转板公司产品发动机主轴承盖的主要材料为生铁、废钢，而可比公司科华控股、鑫湖股份的产品主要原材料还包括价格较高的金属镍，湘油泵、飞龙股份的产品材料还包括价格较高的铝锭等金属。

转板公司与可比上市公司产品的体积、形状、结构存在差异。转板公司产品体积较小，形状较为规则，因此生产工序相对较为简单。可比公司主营产品形状不规则且内部结构复杂，部分产品单个体积较大，材料消耗较高且工艺较为复杂，如科华控股、鑫湖股份需将一部分生产工序进行外协加工。

(2) 主要客户差异比较情况

转板公司的主要客户为整车厂或整车厂体系内的发动机总成厂。而科华控股、鑫湖股份的主要客户为整车厂的配套供应商，其自身并非整车厂的配套供应商。因此，转板公司相对可比公司更接近于产业链终端，产品的价格空间较大。

中原内配、湘油泵的客户主要以商用车生产企业和柴油机制造企业为主，而转板公司产品发动机主轴承盖主要用于乘用车客户，零部件的附加值相对商用车、机械、船舶和发电机组较高，因此转板公司的产品价格空间较大。

(3) 客户对产品价格的敏感度不同导致定价不同

公司销售的发动机主轴承盖单价不高，报告期内的平均销售价格（不含增值税）分别 52.65 元/套、52.03 元/套、56.97 元/套与 57.70 元/套。可比上市公司销售的机油泵、水泵、排气歧管、气缸体、汽缸盖和涡轮增压机零部件等，因材料价格、产品体积和产品复杂程度等原因，平均销售价格高于发动机主轴承盖。

因为发动机主轴承盖产品的单价相对较低，对于客户而言，其产品在整车成本中所占比例极小，因此，客户对该产品价格的敏感度较低，从而在与客户协商定价时议价空间相对更大。

2、产品成本差异

2020 年度，转板公司与可比上市公司的关键指标如下：

项目	科华控股	中原内配	蠡湖股份	湘油泵	飞龙股份	泰祥股份
主营业务收入（万元）	161,940.29	176,891.72	104,588.49	138,682.62	264,609.68	15,384.84
主营业务成本（万元）	138,336.48	125,043.33	82,660.16	99,967.20	203,768.72	5,837.75
直接材料占主营业务成本比例	44.24%	45.20%	48.65%	70.35%	71.43%	39.27%
直接人工占主营业务成本比例	11.28%	21.50%	16.74%	11.82%	10.39%	18.70%
制造费用占主营业务成本比例	39.93%	21.29%	33.52%	17.83%	11.18%	42.03%
能源费用占主营业务成本比例	0.00%	12.01%	0.00%	0.00%	7.00%	0.00%
外协费用占主营业务成本比例	4.55%	0.00%	1.09%	0.00%	0.00%	0.00%
销量（万件、万套）	989.08	5,097.56	817.71	1,190.34	1,262.66	270.05
单位直接材料（元）	61.88	11.09	49.18	59.08	115.28	8.49
单位直接人工（元）	15.78	5.27	16.92	9.93	16.76	4.04
单位制造费用（元）	55.85	5.22	33.88	14.97	18.04	9.08
单位能耗（元）	-	2.95	-	-	11.30	-
单位外协（元）	6.36	-	1.10	-	-	-
平均单价（元）	163.73	34.70	127.90	116.51	209.57	56.97
期末机器设备净值（万元）	97,555.45	86,015.45	44,575.62	45,882.79	91,033.57	2,894.16

注：1、销量为可比上市公司披露的各产品销量合计；

2、上述能源费用为相关公司单独列示的与制造费用并列的能源费用，由于转板公司和部分可比公司未单独将能源费用进行列示，因此此处金额为 0；

3、单位直接材料、单位直接人工、单位制造费用、单位能耗、单位外协和平均单价分别按直接材料、直接人工、制造费用、能源费用、外协费用和主营业务收入除以销量计算；

4、期末机器设备净值为各公司 2020 年末机器设备账面价值。

由上表可见，公司产品成本与同行业可比上市公司差异的主要原因如下：

（1）主要产品的原材料不同导致成本差异

转板公司与可比上市公司主要产品的原材料存在一定差异。转板公司生产的发动机主轴承盖主要材料为生铁和废钢，材料成本相对较低。可比上市公司产品的原材料中，除了生铁和废钢外，还有镍、铝、铜等价格较高的金属，材料成本相对较高。

（2）投入的生产设备规模不同导致成本差异

转板公司生产的主轴承盖形状相对规则，整体类似矩形，能够以较小的生产设备投入保证大批量的生产；可比上市公司主要产品包括涡轮壳、中间壳、气压机壳、气缸体、汽缸盖、汽缸套、机油泵、水泵、排气歧管等，这类产品形状不规则且内部结构复杂，部分产品单个体积较大，因此若要成规模的批量生产，需要在生产设备上投入较多的资金，造成每年的折旧金额较大，从而影响产品成本和毛利率。

3、核心客户的市场地位和业绩表现保障公司产品的利润空间

转板公司的核心客户为大众集团，根据大众汽车年度报告和 Marklines 的统计数据，报告期内无论是汽车销量还是经营业绩均有较强的表现。核心客户良好的业绩表现确保了在汽车行业整体下滑的情况下不至于大幅压缩供应商利润空间来确保自身业绩，从而确保了泰祥股份的毛利率在汽车行业下滑的情况下受到的影响较小。

综上所述，转板公司主要产品特性、应用领域、主要客户与可比上市公司不完全一致，但其他生产同样产品的公司均为非公众公司，故转板公司选择产品类型、原材料、生产工艺最为可比的公司作为可比上市公司，具有合理性。由于转板公司主要产品、主要客户与可比公司存在差异，在产品定价上议价空间较大，且产品的单位成本相对较低，使得转板公司产品毛利率高于可比公司。

（四）与转板公司客户结构类似的公司毛利率分析

虽然可比上市公司在所属行业、生产工艺、产品应用方向等方面与转板公司具有相同或相似性，但在具体的产品结构、目标客户等方面与转板公司存在一定差异，因此毛利率差异较大。

转板公司选取虽然产品应用方向、生产工艺存在差异，但核心目标客户相同的上市

公司新坐标（603040），分析转板公司产品毛利率较高的合理性。

1、新坐标的基本情况

公司名称	杭州新坐标科技股份有限公司
主营业务简介	精密零部件的研发、生产和销售。公司主要产品包括气门组精密零部件、气门传动组精密零部件以及其他精密零部件等，产品目前主要应用于汽车、摩托车发动机的配气机构，客户涵盖大众全球（包含上海大众、一汽大众、欧洲大众、墨西哥大众、巴西大众）、比亚迪、吉利汽车、中国重汽、潍柴动力、道依茨、江铃汽车等
客户集中度	2020 年度前五名客户销售额 22,753.61 万元，占年度销售总额 60.50%
主要客户情况	根据 2020 年 9 月 25 日新坐标在上证 e 互动中的问题回复：公司大众系（包括海外大众）客户营收占比超 50%。

2、新坐标与转板公司的比较情况

公司名称	新坐标	泰祥股份	比较情况
主要产品	气门组精密零部件、气门传动组精密零部件以及其他精密零部件	发动机主轴承盖	-
产品应用领域	主要应用于汽车、摩托车发动机的配气机构	主发动机主轴承盖隶属于发动机缸体组件,用于与轴瓦相配合,装配在发动机缸体上,起到约束曲轴的主轴颈,使曲轴位置相对固定,只转动而不做其他运动的作用	相似: 均用于汽车发动机领域
主要生产工艺	锻造	铸造	不同: 锻造和铸造属于完全不同的工艺
主要客户情况	大众系（包括海外大众）客户营收占比超 50%。	大众集团客户收入占比超过 90%	相似: 均以大众集团为主要客户

3、新坐标与转板公司主营业务毛利率的比较情况

新坐标、新坐标招股说明书中的可比上市公司和泰祥股份的主营业务毛利率情况比较如下：

公司名称	主要客户	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新坐标	上海大众、一汽大众、德国大众、墨西哥大众、巴西大众、比亚迪、上汽通用五菱、潍柴动力、中国重汽、江铃汽车、道依茨等	63.57%	63.07%	63.48%	63.98%
富临精工	通用、PSA、大众、奥迪等	30.35%	35.58%	34.58%	31.92%
精锻科技	为大众、通用、福特、奔驰、奥迪、宝马、丰田、沃尔沃、	26.95%	29.22%	33.36%	36.54%

公司名称	主要客户	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	日产、克莱斯勒、菲亚特、长安、长城、奇瑞、吉利、江淮、上汽、比亚迪、一汽红旗、蔚来、零跑、小鹏、理想等				
泰祥股份	上汽大众、大众一汽发动机、大众汽车、匈牙利奥迪、斯柯达公司、墨西哥大众、巴西大众等	60.03%	62.06%	61.27%	62.05%

从上表可知，新坐标的毛利率远高于其可比上市公司，与转板公司的毛利率类似，均超过 60%。根据新坐标披露的招股说明书等公开信息，对新坐标和转板公司的毛利率进行分析：

（1）核心目标客户相同导致毛利率较高

新坐标和泰祥股份均以大众集团为核心目标客户，收入占比均超过了 50%，富临精工和精锻科技销售给大众集团的收入占比均未达到上述水平。因此，优质的核心客户保障了新坐标和泰祥股份均具有与同行业相比较高的毛利率。

（2）产品占单车成本类似导致毛利率均较高

根据新坐标招股说明书披露单台车用量及其 2020 年产品的平均价格与泰祥股份进行对比，情况如下：

公司名称	产品	毛利率	单车用量	平均价格	单车平均成本
新坐标	气门组精密冷锻件	66.15%	48 件	0.24 元/件	11.69 元
	气门传动组精密冷锻件	61.69%	32 件	4.11 元/件	131.66 元
泰祥股份	发动机主轴承盖	62.06%	1 套	56.97 元/套	56.97 元

从上表可知，新坐标与泰祥股份的产品在单台车中的成本均较低，其中单车成本更低的气门组精密冷锻件毛利率最高。新坐标招股说明书披露，“新坐标产品为大量单价较小的产品，产品单件定价绝对额较低，与精锻科技和富临精工比较，新坐标产品对客户的成本影响相对较小，所以在产品定价上比精锻科技和富临精工有一定优势。”上述影响毛利率的原因与泰祥股份一致。

（3）产品竞争格局类似导致毛利率均较高

新坐标招股说明书披露，“目前与公司生产完全同类产品的国内同行中尚无企业能

达到公司的技术水平，公司的主要竞争对手是欧美同行，市场竞争程度相对较低，而国外竞争对手的人力成本高于国内，产品出口至中国的价格也不具有竞争优势，公司目前生产的产品已经具备了与其相同的质量水平，某些产品甚至优于国外品牌，故公司生产的产品具有一定的进口替代作用”。

泰祥股份占大众集团总体份额达到了 30%左右，主要产品提名信约定的份额也达到了八成，产品大部分销往海外与国外的竞争对手竞争。因此，泰祥股份产品的竞争格局与新坐标类似，导致毛利率具有相似性。

(4) 不断通过自主研发提高生产效率导致毛利率较高

新坐标招股说明书披露，“公司通过不断地工艺改进及自主改造关键设备等方式，生产效率和材料利用率有了一定的提高，使得公司产品的单位成本相对较低”。

泰祥股份自主研发发明了“球墨铸铁汽油发动机主轴承盖铸造方法及应用该方法的铸造模具”和“汽车发动机连体主轴承盖的生产方法”两项发明专利，并规模化的运用于发动机的主轴承盖生产，具有材料利用率更高、机械性能更好、内部组织致密性好、铸件表面质量光滑、尺寸精度更高、用砂量小、有利于环保等诸多优点，可以降低直接材料、制造费用等生产成本。此外，公司还通过自建覆膜砂再生生产线、持续进行生产工艺改进、自主研发创新型专用设备等方式，提高铸造和机加工等主要工艺的生产和转化效率，降低公司产品的单位成本。因此，泰祥股份与新坐标类似，均是通过不断自主研发，提高生产效率，从而导致产品毛利率较高。

综上，新坐标与转板公司虽产品类型不同、生产工艺不同，但产品的应用领域相似、核心目标客户相同、产品占单车成本相似、产品竞争格局相似、自主创新能力类似，因此具有相似的毛利率水平，与同行业可比公司相比较。因此，转板公司具有较高的毛利率水平具有合理性。

三、核查程序及核查意见

(一) 核查程序

保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取转板公司所有客户提名信，关注产品型号对应的价格、年降、量产时间、约定份额等信息；

2、对国内客户访谈，了解双方的合作背景、合作方式、主要客户的采购模式和定价方式；

3、对转板公司相关人员进行访谈，了解公司产品毛利率较高的原因；

4、获取转板公司收入、成本明细表，对不同型号的产品平均售价、单位成本、毛利率情况进行分析；

5、查阅可比公司定期报告，与可比公司的客户结构、产品特性、平均售价、成本结构、人工成本进行分析比较。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为，

1、“国六”标准的实施对转板公司产品销售不存在重大不利影响，转板公司充足的技术储备和较强的产品竞争力保证了转板公司较高的毛利率，且该毛利率具有可持续性；

2、转板公司主要产品特性、应用领域、主要客户与可比上市公司不完全一致，但其他生产同样产品的公司均为非公众公司，故转板公司选择产品类型、原材料、生产工艺最为可比的公司作为可比上市公司，具有合理性。由于转板公司主要产品、主要客户与可比公司存在差异，在产品定价上议价空间较大，且产品的单位成本相对较低，使得转板公司产品毛利率高于可比公司。与转板公司具有相同核心目标客户的上市公司跟转板公司的毛利率相似，均高于其可比公司，因此转板公司较高的毛利率水平具有合理性。

问题 12.关于主要财务指标

申请文件显示：

(1) 报告期内，公司应收账款周转率分别为 6.06 次、5.80 次、3.94 次和 2.47 次，应收账款周转率逐年下降，高于可比公司平均值。

(2) 报告期各期，公司存货周转率分别为 6.49 次、4.90 次、4.50 次和 2.45 次，逐年下降，高于可比公司平均值。

请你公司：

(1) 说明报告期各期应收账款周转率及存货周转率高于同行业可比公司的原因及合理性，报告期内逐年下降的原因，结合相关因素的持续性说明公司未来应收账款及存货周转情况是否将持续受到不利影响，如是，请在转板上市公告书中充分提示相关风险。

(2) 说明新冠疫情、汽车行业景气度变化对应收账款回款和存货周转的影响，结合前述情况及主要应收账款客户资信情况进一步分析并说明应收账款坏账准备及存货跌价准备计提的充分性。

(3) 说明公司报告期各期银行承兑汇票终止确认情况，并说明终止确认的依据及合理性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；是否存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形；公司对收取的银行及商业承兑汇票的风险控制措施及执行情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明在客户款项结算中以承兑汇票作为结算方式的主要客户、结算背景、报告期此类客户结算方式变动情况、与该类客户对外结算方式是否存在重大差异等。

【问题回复】

一、说明报告期各期应收账款周转率及存货周转率高于同行业可比公司的原因及合理性，报告期内逐年下降的原因，结合相关因素的持续性说明公司未来应收账款及存货周转情况是否将持续受到不利影响，如是，请在转板上市公告书中充分提示相关风险。

(一) 报告期各期应收账款周转率及存货周转率高于同行业可比公司的原因及合理

性

报告期内公司与可比上市公司资产周转能力相关指标的对比如下表所示：

财务指标	公司名称	2021年6月30日	2020年12月31日	2019年12月31日	2018年12月31日
应收账款 周转率 (次/年)	蠡湖股份	1.61	2.41	2.66	2.93
	中原内配	2.43	4.39	3.77	4.10
	科华控股	1.71	2.85	2.72	2.80
	湘油泵	1.83	3.61	3.03	3.10
	飞龙股份	2.21	4.05	4.36	4.60
	均值	1.96	3.46	3.31	3.50
	泰祥股份	2.47	3.94	5.80	6.06
存货 周转率 (次/年)	蠡湖股份	1.24	2.11	2.52	3.04
	中原内配	1.93	2.64	2.34	2.65
	科华控股	1.52	3.09	3.18	3.43
	湘油泵	2.18	4.00	3.06	3.32
	飞龙股份	2.05	3.36	3.27	3.63
	均值	1.79	3.04	2.87	3.21
	泰祥股份	2.45	4.50	4.90	6.49

注 1：应收账款周转率=营业收入÷应收账款平均余额；2021 年 1-6 月未年化

注 2：存货周转率=营业成本÷存货平均余额；2021 年 1-6 月未年化

泰祥股份的可比上市公司均为汽车零部件企业，汽车零部件企业的生产模式一般为订单式生产，且下游客户整车厂、一级供应商的信用较好，因此存货周转率、应收账款周转率均较高。泰祥股份的存货周转率、应收账款周转率比同行业上市公司平均水平高，主要原因如下：

1、应收账款周转率较高的原因

(1) 公司具有较强的应收账款管理能力

公司制定了《应收账款管理制度》并在业务开展过程中严格执行。公司财务人员每月根据应收账款确认情况及客户信用政策跟踪收款情况，对于超过账期的客户给予关注并告知业务人员，及时与客户沟通协商。公司定期核对应收账款明细表、分析账龄分析表，根据业务开展情况不断优化应收账款管理效率。

(2) 优质的客户属性确保了公司应收账款周转效率较高

公司的客户为国内外知名整车厂或整车厂下属的发动机总成厂，其中大众集团作为全球领先的汽车集团公司，货款结算时点较为固定，信用水平较高，不存在恶意拖欠账款等行为。公司与主要客户的长期合作保障了顺畅的沟通机制，报告期内，公司应收账款的回款及时，周转效率维持在较高水平。

2、存货周转率较高的原因

(1) 公司具有较强的存货管理能力

①专业化战略提高了公司的存货管理能力

公司秉承专业化战略，多年以来一直以发动机主轴承盖作为专业化产品。公司因长期从事发动机主轴承盖的生产，积累了丰富的生产管理经验，不断优化采购和生产流程提高存货管理效率。

②与战略客户的长期合作不断优化公司的存货管理能力

大众集团为公司的战略客户。作为全球领先的汽车集团公司，大众集团对供应商的采购、生产和发货销售等内部管理环节持续优化起到了积极的带动作用。公司通过多年来的持续努力和内部管理流程优化，较好地匹配了大众集团内各客户主体对供应商的存货管理要求。

(2) 产品属性以及客户采购的合理规划确保了公司存货周转效率较高

公司生产的主轴承盖产品主要配套供应汽油发动机产品，为整车厂核心零部件。大众集团作为全球领先的汽车集团公司，其对核心零部件，特别是发动机产品的采购规划能较好地匹配其整车生产节奏。转板公司多年来一直配套供应大众集团内各整车制造企业，对其采购和生产规划、节奏较为熟悉。公司从采购、生产到发货能较好地匹配大众集团的采购和生产节奏。报告期内，公司存货管理顺畅，周转效率维持在较高水平。

综上所述，报告期内，公司应收账款和存货周转率相较同行业可比上市公司较高，系公司存货和应收账款管理能力较高，且与优质的战略客户的长期合作不断优化的结果，具有合理性。

(二) 应收账款周转率及存货周转率逐年下降的原因

1、应收账款周转率逐年下降的原因

(1) 国内外客户的结算政策

报告期内，转板公司对主要客户信用政策未发生变化，详见本问询回复之“问题6”之“三、结合与大众系客户在主要合同条款、信用政策、结算及收款方式与其他客户相比是否存在明显差异，说明公司开发新客户对其经营业绩稳定性的具体影响。”之“(二) 大众系客户与其他客户信用政策、结算及收款方式对比情况”。

转板公司境外客户海运时间为3-5周，结合转板公司对主要客户的结算政策可知，期末应收账款主要是当期最后季度的销售形成的。

(2) 营业收入及应收账款余额情况

报告期内，转板公司营业收入及应收账款余额情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021年6月30日/2021年1-6月	2020年12月31日/2020年度	2019年12月31日/2019年度	2018年12月31日/2018年度
营业收入	8,510.57	15,489.98	17,851.13	19,749.78
最后季度主营业务收入	3,930.51	5,290.26	4,812.24	3,740.60
应收账款余额	2,735.34	4,156.16	3,697.27	2,453.18
应收账款余额/最后季度主营业务收入	69.59%	78.56%	76.83%	65.58%

受到全球汽车行业景气度、“新冠”疫情等因素的综合影响，整个汽车行业的销量出现下滑，转板公司在此影响下收入也出现了波动，2018年-2020年出现了小幅的下滑，详见本问询回复“问题5”之“说明报告期经营业绩大幅下降的主要原因及影响因素的可持续性，报告期收入及利润逐年下滑是否与同行业可比公司波动趋势一致，是否符合行业特点。”

由于WLTP政策实施，2018年第四季度的收入较小，2019年第四季度收入恢复正常水平；2020年“新冠”疫情影响，上半年收入下滑严重，但从下半年开始出现反弹。具体详见本反馈回复“问题7”之“二、说明报告期各期收入季度分布变化较大，且第四季度收入占比逐年增长的原因及合理性，与公司业务模式、客户需求是否匹配，分析说明公司收入季节性分布与同行业可比公司是否存在较大差异。”

因此 2018 年-2020 年，一方面转板公司营业收入出现下滑，另一方面当年第四季度的收入出现增加，导致了应收账款周转率整体出现下滑。2019 年应收账款周转率相较于 2018 年下降幅度较小；2020 年疫情对汽车行业冲击较大，当年转板公司营业收入下滑较多，而由于随着疫情的控制，当年第四季度反弹效果明显，季度收入增幅较大，因此导致了应收账款周转率出现了明显下降；2021 年 1-6 月，随着整个汽车行业逐渐复苏趋于稳定，转板公司经营业绩整体好转，应收账款周转率有所恢复。

综上所述，报告期内，转板公司对主要客户的信用政策未发生变化，2018-2020 年的应收账款周转率逐年下降的主要原因是受到行业整体影响收入下滑，但各年第四季度的营业收入增加导致。随着整个汽车行业逐渐复苏趋于稳定，转板公司的应收账款周转率将逐渐恢复正常水平。

2、存货周转率逐年下降的原因

报告期内，转板公司营业成本及存货余额情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021 年 6 月 30 日/2021 年 1-6 月	2020 年 12 月 31 日 /2020 年度	同比增幅	2019 年 12 月 31 日 /2019 年度	同比增幅	2018 年 12 月 31 日 /2018 年度	同比增幅
营业成本	3,407.58	5,878.71	-14.98%	6,914.55	-7.74%	7,494.23	2.43%
存货余额	1,488.42	1,288.17	-2.56%	1,322.05	-11.85%	1,499.74	85.48%

公司的生产模式为订单式生产，公司根据客户提供的的需求计划，考虑库存和节假日等原因后，编制采购计划、生产计划和发货计划并执行。因春节假期和节前生产线清线检修的安排，公司一般需要在春节前 1 个月至 1 个半月时间开始加大采购和生产，确保不会因生产线清线检修和春节假期影响发货。因 2019 年春节在 2 月初，2020 年春节在 1 月末，2021 年春节在 2 月中旬，因此 2018 年末、2019 年末的库存商品余额相对较大。2021 年 6 月末库存商品余额较高的原因系十堰市汽车零部件企业在每年 7 月末放高温假，公司将进行清线检修，公司为避免影响发货进行了备货。

公司存货周转率下降的主要原因，一方面由于转板公司 2019 年、2020 年营业收入下降，营业成本同步减少；另一方面，由于春节假期和节前生产线清线检修的安排，转板公司需提前备货，导致期末存货余额较大。2021 年 1-6 月，随着转板公司经营业绩的好转，存货周转率有所恢复。

(三) 未来应收账款及存货周转情况不会持续受到不利影响

报告期内，公司应收账款周转率、存货周转率的下降受到公司业绩下滑的影响。由于行业景气度、2020年“新冠”疫情等因素的影响，2018-2020年，全球汽车销量有所下滑，对转板公司所处的汽车零部件制造行业造成了一定冲击。2021年开始，随着全球新冠疫苗接种数量逐渐增长，疫情管控的常态化，汽车行业出现反弹。根据GGII披露数据，2021上半年，全球汽车销量约4,097万辆，同比增长26%，汽车销量同比修复。全球汽车销量逐步由增量市场向存量市场过度，预计2021-2023年全球汽车年销量逐步恢复。

转板公司期末应收账款余额、存货余额较高则是公司根据客户需求、因春节假期和节前生产线清线检修的安排等的生产计划导致的。公司期末应收账款的回款情况较好，存货也并未形成库存积压。

因此，未来公司应收账款周转率、存货周转率不会持续受到上述不利因素的影响。但随着未来业务规模增加、公司客户多元化和产品多元化的实现，公司可能无法继续维持目前较高的应收账款和存货管理效率，从而导致应收账款周转率、存货周转率下滑的风险。转板公司已于《转板上市报告书》“第三节风险因素”之“三、财务风险”之“(二) 营运能力下降的风险”进行风险提示。

二、说明新冠疫情、汽车行业景气度变化对应收账款回款和存货周转的影响，结合前述情况及主要应收账款客户资信情况进一步分析并说明应收账款坏账准备及存货跌价准备计提的充分性。

(一) 新冠疫情、汽车行业景气度变化对应收账款回款和存货周转的影响

虽然新冠疫情、汽车行业景气度变化造成转板公司2018-2020年度营业收入的下滑，但主要客户销售回款及时，没有表明客户财务状况存在恶化的迹象。报告期内，转板公司客户资信情况良好，严格执行信用政策，且相关信用政策未发生变化，转板公司不存在通过放宽信用政策来维持业务的情况。

虽然新冠疫情、汽车行业景气度变化造成转板公司2018-2020年度营业成本的下滑，但转板公司存货周转仍较快，库存商品不存在呆滞或大量积压的情况。

(二) 应收账款坏账准备及存货跌价准备计提的充分性

1、应收账款坏账准备计提的充分性

报告期各期末，公司应收账款按账龄分类情况如下表所示：

单位：万元

账龄	2021年6月30日	2020年12月31日	2019年12月31日	2018年12月31日
1年以内	2,685.34	4,104.93	3,648.35	2,453.18
1至2年	1.09	2.32	48.91	-
2-3年	19.60	48.91	-	-
3年以上	29.31	-	-	-
小计	2,735.34	4,156.16	3,697.27	2,453.18
减：坏账准备	173.60	244.82	215.65	122.66
合计	2,561.75	3,911.34	3,481.62	2,330.52

其中，报告期各期末，转板公司账龄在一年以上的应收账款余额列示如下：

时间	客户名称	账面余额 (万元)	坏账准备 (万元)	计提比例 (%)	逾期原因
2021年6月30日	斯柯达公司	29.31	29.31	100	子公司破产，款项收回的可能性较小
	北京宝沃汽车有限公司	19.60	9.80	50	对方承诺支付的样件款一直未支付 ^注
	北京宝沃汽车有限公司昌平分公司	1.09	0.22	20	对方承诺支付的样件款一直未支付 ^注
2020年12月31日	斯柯达公司	29.31	29.31	100	子公司破产，款项收回的可能性较小
	北京宝沃汽车有限公司	19.60	9.80	50	对方承诺支付的样件款一直未支付
	北京宝沃汽车有限公司昌平分公司	2.32	0.46	20	对方承诺支付的样件款一直未支付
2019年12月31日	斯柯达公司	29.31	29.31	100	子公司破产，款项无法收回
	北京宝沃汽车有限公司	19.60	3.92	20	对方承诺支付的样件款一直未支付

注：截至本回复出具之日，样件款已结清。

报告期内，账龄在1年以内的应收账款所占比例分别为100%、98.68%、98.77%和98.17%，且转板公司的坏账计提比例与同行业可比上市公司相比，相对谨慎。故报告期内，公司应收账款坏账准备计提充分。

2、存货跌价准备计提的充分性

报告期各期末，公司存货库龄情况如下：

单位：万元

年度	项目	账面余额	1年以内		1年以上	
			金额	占比	金额	占比
2021年6月30日	原材料	466.94	397.24	85.07%	69.70	14.93%
	在产品	331.12	317.73	95.95%	13.40	4.05%
	库存商品	386.90	385.98	99.76%	0.92	0.24%
	发出商品	303.46	303.46	100.00%	-	-
	合计	1,488.42	1,404.41	94.36%	84.01	5.64%
2020年12月31日	原材料	499.82	443.76	88.79%	56.05	11.21%
	在产品	250.94	237.69	94.72%	13.25	5.28%
	库存商品	168.95	168.95	100.00%	-	-
	发出商品	368.47	368.47	100.00%	-	-
	合计	1,288.17	1,218.87	94.62%	69.30	5.38%
2019年12月31日	原材料	370.63	325.70	87.88%	44.92	12.12%
	在产品	282.01	275.13	97.56%	6.88	2.44%
	库存商品	327.22	320.02	97.80%	7.20	2.20%
	发出商品	342.20	342.20	100.00%	-	-
	合计	1,322.05	1,263.05	95.54%	59.00	4.46%
2018年12月31日	原材料	484.47	438.95	90.60%	45.52	9.40%
	在产品	285.91	280.27	98.03%	5.64	1.97%
	库存商品	560.10	546.58	97.59%	13.52	2.41%
	发出商品	169.25	169.25	100.00%	-	-
	合计	1,499.74	1,435.05	95.69%	64.68	4.31%

报告期各期末，转板公司库龄超过1年的原材料账面余额分别为45.52万元、44.92万元、56.05万元和69.70万元，占期末原材料的比例分别为9.40%、12.12%、11.21%和14.93%；转板公司库龄超过1年的库存商品账面余额分别为13.52万元、7.20万元、0万元和0.92万元，占期末库存商品的比例分别为2.41%、2.20%、0%和0.24%。

报告期各期末，存货库龄在1年以内的比例分别为95.69%、95.54%、94.62%和94.36%，库龄在1年以上的主要为原材料中的周转材料，单价金额较小且能够反复使用，不存在

减值风险。库龄超过1年的库存商品和在产品主要系公司为老产品准备的安全库存，以备客户临时下达订单，且公司产品毛利率较高，故存货不存在减值风险。

三、说明公司报告期各期银行承兑汇票终止确认情况，并说明终止确认的依据及合理性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；是否存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形；公司对收取的银行及商业承兑汇票的风险控制措施及执行情况。

(一) 报告期各期银行承兑汇票终止确认情况

报告期内，银行承兑汇票终止确认均为到期兑付，具体金额如下表所示：

单位：万元

票据终止确认	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
票据到期兑付	1,678.66	2,574.56	2,444.22	2,888.47

公司银行承兑汇票的终止确认的依据为票据到期兑付，符合《企业会计准则》的规定。

(二) 不存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形

报告期内，转板公司不存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形。

(三) 公司对收取的银行及商业承兑汇票的风险控制措施及执行情况

首先，转板公司选择的客户主要为大众集团等大型整车厂，客户资质条件较好，票据到期无法兑付的风险相对较低；公司在与客户签订合同时约定的结算方式，尽量采用银行转账方式支付，控制在手票据的整体风险。

转板公司对于收到的承兑汇票，银行承兑汇票关注承兑银行，并对对其进行分类管理；商业承兑汇票关注票据承兑方的资质情况，查看是否存在可回收风险。报告期内，转板公司收到的商业承兑汇票均来源于上汽大众，承兑人为上海汽车集团财务有限责任公司，该公司信用较好。报告期内，转板公司收到的商业承兑汇票情况如下表所示：

单位：万元

商业承兑汇票	期初余额	本期收票	本期兑付	期末余额
2018年	510.00	700.00	1,210.00	-

商业承兑汇票	期初余额	本期收票	本期兑付	期末余额
2019年	-	350.00	350.00	-
2020年	-	-	-	-
2021年1-6月	-	-	-	-

转板公司日常更新应收票据明细，对已到期的票据及时解付。报告期内，转板公司应收票据均持有到期后兑付，不存在贴现或到期无法兑付情况。

综上，公司对收取的银行及商业承兑汇票的风险控制措施有效且执行情况较好。

（四）以承兑汇票作为结算方式的主要客户情况

报告期内，采用承兑汇票作为结算方式的主要客户情况如下：

客户	报告期内结算方式	结算背景	报告期内结算方式是否发生变化	与该类客户对外结算方式是否存在重大差异
上汽大众（包括动力电池）	银行转账+承兑汇票	合同协商约定贷款的结算方式	否	否
大众一汽发动机	银行转账+承兑汇票		否	否
北京宝沃	银行转账+承兑汇票		否	否
东风动力	承兑汇票		否	否

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、对转板公司相关人员进行访谈，了解转板公司的生产流程、生产计划、在手订单情况；
- 2、获取报告期内转板公司应收账款明细表，向主要客户函证报告期期末的应收账款余额；
- 3、获取转板公司存货明细表，分析存货期末余额较高的合理性；
- 4、分析转板公司应收账款和存货周转率相较同行业可比上市公司的情况；
- 5、检查应收账款期后回款情况，关注大额应收账款是否能按期收回；

6、获取转板公司存货库龄分布情况表，对报告期末的存货进行监盘及抽盘，观察存货是否存在跌价迹象；

7、获取应收票据明细表，检查应收票据的对手方情况，并核查至相关原始单据，确认应收票据的发生是否存在真实交易背景；

8、通过对使用承兑汇票结算的客户访谈，了解双方的合作关系、信用政策，报告期内是否发生变化。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为，

1、报告期内，公司应收账款和存货周转率相较同行业可比上市公司较高，系公司应收账款和存货管理能力较高，且与优质的战略客户的长期合作不断优化的结果，具有合理性；应收账款周转率、存货周转率的下降主要由于公司在业绩出现波动的情况下，各期期末因客户需求和生产安排导致应收账款和存货余额较高所致；未来公司应收账款周转率、存货周转率不会持续受到上述不利因素的影响；

2、转板公司期末应收账款的回款情况较好，存货也并未形成库存积压，主要客户的资信情况较好，应收账款坏账准备及存货跌价准备计提充分；

3、银行承兑汇票均为到期兑付后终止确认，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；转板公司不存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形；公司对收取的银行及商业承兑汇票的风险控制措施及执行情况较好；

4、以承兑汇票作为结算方式的主要客户为上汽大众、大众一汽发动机、北京宝沃、东风动力，均为支付货款，报告期此类客户结算方式未发生变动，与该类客户对外结算方式不存在重大差异。

问题 13.关于关联方与关联交易

申请文件及公开信息显示：

(1) 公司关联方中十堰动力科创工贸有限公司、十堰市东风求实汽车配套有限公司、十堰润仁汽车配套有限公司等从事汽车零部件等汽车产业链业务。

(2) 报告期内，实际控制人王世斌持有十堰中威汽车销售服务有限公司 30% 股权并担任监事，2021 年 4 月王世斌退出持股。

(3) 公司向俊峰物流、达川物流采购物流服务，俊峰物流 2017 年发生交通事故被委托人起诉，2018 年 2 月开始，公司不再与俊峰物流合作，2020 年 4 月起公司不再与达川物流合作。

请你公司：

(1) 说明报告期内关联方及曾经的关联方主营业务情况，如为汽车产业链公司，与公司是否存在同类或类似业务、为公司上下游业务的情形，是否与公司客户及供应商重叠或存在资金往来，如是，请结合交易规模、交易价格等说明公司与相关客户、供应商交易的公允性。

(2) 说明十堰中威汽车销售服务有限公司主营业务、转让前财务数据情况，王世斌转让其股权的原因、转让价格、受让方情况、与公司及实际控制人是否存在关联关系，股权转让款是否已支付完毕，是否存在股权代持情形。

(3) 说明向俊峰物流、达川物流采购物流服务的运输环节、占同类业务的采购占比，俊峰物流、达川物流是否专门为公司服务而设立；结合向第三方采购价格、市场价格比较情况，说明向俊峰物流、达川物流采购物流服务公允性。

请保荐人、申报律师对问题（1）、（2）发表明确意见，请保荐人、申报会计师对问题（3）发表明确意见。

【问题回复】

一、说明报告期内关联方及曾经的关联方主营业务情况，如为汽车产业链公司，与公司是否存在同类或类似业务、为公司上下游业务的情形，是否与公司客户及供应商重

叠或存在资金往来，如是，请结合交易规模、交易价格等说明公司与相关客户、供应商交易的公允性。

报告期内，转板公司与汽车产业链相关的关联方主营业务情况如下：

关联方名称	关联关系	主营业务
十堰动力科创工贸有限公司	王世斌的哥哥王世虎控制并担任执行董事兼总经理的公司	销售小松挖掘机、卡特挖掘机活塞、缸套、曲轴、气缸垫等汽车零部件产品
十堰市启宇工贸有限公司	姜雪的哥哥姜学斌及其配偶控制的公司	销售东风商用车汽车和其他重型商用车用硅油风扇离合器、风扇叶等汽车零部件
十堰市东风求实汽车配套有限公司	何华强配偶的哥哥何建国持股 35% 并任执行董事兼总经理的公司	销售商用车汽车零配件（车厢、车桥、方向盘、轴承、标准间等）、汽车防冻液、尿素液等
湖北迈科亚奇新能源科技有限公司	何华强配偶的哥哥何建国持股 90% 并任执行董事的公司	商用车液压油缸的研发与销售
十堰润仁汽车配套有限公司	何华强配偶的哥哥何建威及何华强配偶的堂哥何建文控制的公司	销售商用车汽车零配件（车厢、车桥、方向盘、轴承、标准间等）、汽车防冻液、尿素液等
十堰福克斯科技有限公司	何华强配偶何彩虹及其哥哥何建威控制的公司	销售商用车汽车零配件（车厢、车桥、方向盘、轴承、标准间等）、汽车防冻液、尿素液等
老河口市宏业机械有限公司	王宝文配偶的弟弟田甫及王宝文配偶的父亲田定忠控制的公司	销售机械配件，悬置、轴承套等汽车配件（不含汽车发动机及发动机主轴承盖）以及环卫设施产品

上述公司主营的汽车零部件产品不属于发动机主轴承盖，与公司不存在同类或类似业务或为公司上下游业务的情形，其客户及供应商与泰祥股份的客户和供应商不存在重合的情形、不存在资金往来的情况，不存在与泰祥股份生产或销售相同、相似或竞争性产品的情况。

同时，上述关联方已分别承诺未来亦不从事与泰祥股份经营同类或类似存在同业竞争的业务。

二、说明十堰中威汽车销售服务有限公司主营业务、转让前财务数据情况，王世斌转让其股权的原因、转让价格、受让方情况、与公司及实际控制人是否存在关联关系，股权转让款是否已支付完毕，是否存在股权代持情形。

（一）中威汽车基本情况

十堰中威汽车销售服务有限公司（以下简称“中威汽车”）现持有十堰市监局核发的统一社会信用代码为 91420300760662445Q 的《营业执照》；住所为湖北省十堰市茅箭

区东城开发区东风大道 61 号；企业类型为有限责任公司（自然人投资或控股），法定代表人为胡辉；经营范围为汽车销售及技术咨询；橡胶制品、机床、工业设备生产、销售；钢材、有色金属（不含国家限制经营产品）、润滑油、化工产品（不含危险品和国家限制经营的化学品）、建材、量具、工位器具、汽车零部件的销售；一类（小型车辆维修）；旧机动车交易中介；互联网零售；停车服务；场地租赁。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）。其主营业务为东风标致汽车销售及维修。

1、股权结构

2021 年 4 月，在王世斌转让其持有的 30% 股权之前，中威汽车的股东及股权结构为：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	胡辉	500	50
2	王世斌	300	30
3	徐青	200	20
合计		1,000	100

2、财务数据

此次股权转让于 2021 年 4 月全部完成。根据中威汽车经审计的 2020 年财务报表及 2021 年 1-3 月未经审计的财务报表，截至 2020 年末及 2021 年 3 月末，中威汽车总资产分别为 1,484.76 万元、1,567.20 万元，净资产分别为 963.70 万元、924.49 万元，2020 年及 2021 年 1-3 月，中威汽车主营业务收入分别为 3,272.83 万元、1,917.40 万元，净利润分别为-21.44 万元、-39.22 万元。

（二）股权转让的相关情况

王世斌因个人原因决定不再投资中威汽车，决定将持有的中威汽车全部 30% 股权转让给胡辉（胡辉为中威汽车控股股东，且任执行董事兼总经理）。2021 年 4 月 9 日，王世斌与胡辉签署《股权转让协议》，约定王世斌以人民币 300 万元价格转让中威汽车 30% 股权（300 万元注册资本）给胡辉。同日，中威汽车召开股东会，同意上述股权转让事宜。

2021 年 3 月 10 日，胡辉将 300 万元股权转让款以银行转账方式支付至王世斌。

2021年4月13日,经十堰市监局办理变更登记,中威汽车股东及股权结构变更为:

序号	股东姓名	出资额(万元)	出资比例(%)
1	胡辉	800	80
2	徐青	200	20
合计		1,000	100

股权受让方胡辉与泰祥股份及实际控制人不存在关联关系,股权转让款已支付完毕,不存在股权代持或类似安排等情形。同时经中威汽车书面确认:“王世斌本次股权转让已经股东会表决通过,取得全体股东同意;王世斌转让股权系其因个人原因决定不再投资本公司,本公司执行董事兼总经理胡辉有意向受让上述股权;本次股权转让不存在代持安排,转让双方不存在关联关系;本公司的客户及供应商与泰祥股份的客户和供应商不存在重合的情形、不存在资金往来的情况、不存在与泰祥股份生产或销售相同、相似或竞争性产品的情况、不存在与泰祥股份经营同类或类似业务的情形、不存在系泰祥股份上下游业务的情形。同时,本公司承诺未来亦不从事与泰祥股份经营同类或类似业务。”

三、说明向俊峰物流、达川物流采购物流服务的运输环节、占同类业务的采购占比,俊峰物流、达川物流是否专门为公司服务而设立;结合向第三方采购价格、市场价格比较情况,说明向俊峰物流、达川物流采购物流服务公允性。

(一) 向俊峰物流、达川物流采购物流服务的情况

报告期内,转板公司与关联方俊峰物流和达川物流合作,其基本情况如下:

序号	关联方名称	关联交易内容	注册资本	法定代表人	成立日期
1	十堰俊峰物流有限公司	物流运输服务	20万元人民币	王晓峰	2016年3月11日
2	十堰达川物流有限公司	物流运输服务	20万元人民币	刘天伟	2017年11月16日

1、俊峰物流、达川物流负责的运输环节

根据俊峰物流、达川物流与转板公司签订的运输合同,达川物流和俊峰物流负责将货物:

- (1) 从十堰运输至上海安亭方向的上海悦华物流有限公司;
- (2) 从十堰运输至上海浦东方向的 DHL 海运仓库;

(3) 从上海安亭方向的上海悦华物流有限公司运输至十堰市；

(4) 十堰始发至目的地待定的地方。

运输费用标准根据路线、不同产品的体积或重量来确定。

2、俊峰物流、达川物流占同类业务的采购占比

报告期内，转板公司向俊峰物流、达川物流采购物流服务的情况如下表所示：

单位：万元

关联方	关联交易内容	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
俊峰物流	物流运输服务	-	-	-	-	-	-	19.94	7.82%
达川物流	物流运输服务	-	-	35.72	23.95%	202.32	85.69%	180.12	70.68%
合计		-	-	35.72	23.95%	202.32	85.69%	200.06	78.50%
运输费用合计		82.59	-	149.12	-	236.10	-	254.85	-
运输费占扣非净利润比例		2.39%	-	2.27%	-	3.23%	-	3.04%	-

3、俊峰物流、达川物流为公司服务的情况

报告期内，由于俊峰物流和达川物流的服务较好、响应度较高，运输时效性较好，故转板公司向上述公司优先安排物流订单。俊峰物流和达川物流经营规模较小，承接转板公司的货运订单后，其业务较为饱和。

俊峰物流成立于2016年3月，因当时国内汽车行业发展迅猛，其实际控制人看好汽车当地汽车零部件市场的物流业务而设立，向全市场提供物流服务，并非专门为转板公司服务而设立。2017年俊峰物流发生交通事故被委托人起诉，2018年2月开始公司不再与俊峰物流合作。根据俊峰物流的纳税申报数据，2018年度公司向俊峰物流支付运费占俊峰物流运费收入的77.59%。

达川物流成立于2017年11月，因当时国内汽车行业发展迅猛，其实际控制人看好当地汽车零部件市场的物流业务而设立，向全市场提供物流服务。由于达川物流成立初期规模较小，拥有的车辆和人员有限，在与转板公司合作后，业务较为饱和。2020年后，因转板公司为减少关联交易、增强独立性，双方不再进行合作，后受“新冠”疫情影响，其业务受限，故而逐渐退出物流行业。

2020年后，为减少关联交易、增强独立性，转板公司开始引入其他物流服务公司，包括堰宏物流、申楚物流等，自2020年4月起已不存在该类关联交易情况。

（二）第三方采购价格比较及俊峰物流、达川物流的价格公允性

1、市场价格比较情况

报告期内，公司接受物流运输价格比较情况如下：

时间	关联方	运输方向	交易价格 (含税)	其他供应商	运输方向	交易价格 (含税)
2017年1月 -2018年1月	俊峰 物流	十堰-上海安亭	415元/吨	上海申楚物流有限 公司	十堰-上海 安亭	380元/吨
		十堰-上海浦东	420元/吨		十堰-上海 浦东	380元/吨
2018年2月 -2019年4月	达川 物流	十堰-上海安亭	415元/吨	上海申楚物流有限 公司	十堰-上海 安亭	380元/吨
		十堰-上海浦东	420元/吨		十堰-上海 浦东	380元/吨
2019年5月 -2019年12月	达川 物流	十堰-上海安亭	405元/吨	上海申楚物流有限 公司	十堰-上海 安亭	370元/吨
		十堰-上海浦东	410元/吨		十堰-上海 浦东	370元/吨
				RHENUS（报价单）	十堰-上海	450元/吨
2020年	达川 物流	十堰-上海安亭	405元/吨	上海申楚物流有限 公司	十堰-上海	370元/吨
		十堰-上海浦东	410元/吨	上海堰宏物流有限 公司	十堰-上海	390元/吨

2、俊峰物流、达川物流服务定价的公允性

俊峰物流和达川物流对公司货运响应订单较为积极，单车司机配备更加充足，能够及时、迅速地满足转板公司货运需求，同时俊峰物流和达川物流对运输公司产品的防护意识较高、保护措施更加全面，且区别于其他物流公司购买的整体保险，采用一车一保险的方式，对公司利益的保障更加充分。因此，俊峰物流、达川物流的运输单价虽然不是市场最低价格，但结合其综合服务质量，价格相对合理，具备公允性。同时，由于报告期内公司运输费用绝对金额较小，且占扣除非经常性损益后的净利润比例较低，因此不会对转板公司造成重大不利影响。

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师、申报律师执行了如下核查程序：

- 1、查阅了公司董监高调查表及关联方清单；
- 2、查阅了相关关联方对主营业务、客户供应商情况的书面说明；
- 3、网络检索报告期内关联方及曾经的关联方工商登记情况；
- 4、查阅俊峰物流及达川物流的工商档案、年度框架协议、报告期内物流采购金额明细表；
- 5、网络核查俊峰物流、达川物流的诉讼情况；
- 6、查阅第三方物流公司的物流报价单和相关协议。

保荐机构、申报律师执行了如下核查程序：

- 1、核查相关关联方报告期内银行账户的银行流水；
- 2、查阅中威汽车工商登记档案、转让前的财务报表、关于主营业务及股权转让事项的书面说明；
- 3、查阅王世斌的本次股权转让协议、价款支付凭证、股东会会议决议、关于本次股权转让事宜出具的书面说明文件。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、律师认为：

1、报告期内，汽车产业链关联方及曾经的关联方与公司不存在同类或类似业务、不存在为公司上下游业务的情形，与公司主要客户及供应商不存在重叠或存在资金往来的情形；

2、王世斌因个人原因转让其持有的中威汽车股权，受让方与公司及王世斌不存在关联关系，股权转让款已支付完毕，不存在股权代持或类似安排情形。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

俊峰物流和达川物流不是专门为服务转板公司而设立，俊峰物流和达川物流的运输单价虽然不是市场最低价格，但结合其综合服务质量，价格相对合理，具备公允性。由

于报告期内公司运输费用绝对金额较小，占扣除非经常性损益后的净利润比例较低，因此不会对转板公司造成重大不利影响。

问题 14.关于股权激励

申请文件显示：

(1) 众远投资为公司的员工持股平台，2020 年公司进行股权激励，实际控制人向激励对象转让众远投资的合伙份额，确认股份支付 432.90 万元。此外，2019 年众远投资向公司董事何华强、蒋在春进行股权激励。

(2) 2021 年 6 月 24 日，众远投资召开合伙人会议，一致同意合伙人周朝龙将其在众远投资持有的 3 万份合伙份额按照 6.37 元/份的价格转让给王世斌，转让总价格为 19.11 万元。

请你公司：

(1) 说明众远投资股权变动情况，众远投资合伙人在公司任职情况，员工持股平台的人员确定标准、管理模式、决策程序、存续期及期满后所持股份的处置办法和损益分配方法、离职后的股份处理、变更和终止的情形等内容，是否设置了服务期条款或者上市前离职限制条款等；如有服务期或上市前离职限制条款，请说明股份支付是否需在等待期内分摊、会计处理合理性。

(2) 说明 2019 年众远投资向公司董事何华强、蒋在春进行股权激励是否存在服务期、等待期，会计处理的合规性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【问题回复】

一、说明众远投资股权变动情况，众远投资合伙人在公司任职情况，员工持股平台的人员确定标准、管理模式、决策程序、存续期及期满后所持股份的处置办法和损益分配方法、离职后的股份处理、变更和终止的情形等内容，是否设置了服务期条款或者上市前离职限制条款等；如有服务期或上市前离职限制条款，请说明股份支付是否需在等待期内分摊、会计处理合理性。

(一) 众远投资股权变动情况及合伙人在公司的任职情况

1、合伙企业设立并对转板公司增资

众远投资由王世斌、姜雪依据合伙协议共同出资 500 万元设立，于 2015 年 5 月 22 日取得十堰市工商行政管理局核发的 91420300343474996F 号《营业执照》，出资额为 500 万元。2015 年 9 月 18 日十堰车城会计师事务所有限合伙企业对出资人的出资进行了审验，并出具十车验[2015]035 号《验资报告》。合伙企业设立时的合伙人结构如下：

序号	合伙人名称	合伙份额（万元）	比例（%）
1	王世斌	450.00	90.00
2	姜雪	50.00	10.00
合计		500.00	100.00

2015 年 5 月 26 日，转板公司召开 2015 年第二次临时股东大会，同意公司注册资本由 4,500 万元人民币增加至 5,000 万元人民币，以 1 元/股的价格新增注册资本 500 万元，由新股东众远投资以货币形式认缴。2015 年 6 月 19 日，北京永拓会计师事务所（特殊普通合伙）出具京永验资（2015）第 21046 号《验资报告》，确认截止 2015 年 6 月 17 日，公司已经收到十堰众远股权投资中心（有限合伙）以现金方式认缴的新增注册资本 500 万元人民币。2015 年 6 月 18 日，十堰市工商局核准本次变更登记。

本次增资变更之后，转板公司的股权结构如下：

序号	股东名称	合伙份额（万元）	比例（%）
1	王世斌	3,600.00	72.00
2	姜雪	900.00	18.00
3	众远投资	500.00	10.00
合计		5,000.00	100.00

2、2018 年 6 月，第一次减资

2016 年初，众远投资将其持有的泰祥股份 70 万股转让给做市券商，其持有泰祥股份的股份数量变为 430 万股。2018 年 6 月 15 日，众远投资通过合伙人会议决议进行减资，其中王世斌合伙份额减少 63 万元，姜雪合伙份额减少 7 万元，众远投资的出资额由 500 万元变更为 430 万元。2018 年 8 月 21 日完成工商变更登记，减资完成后合伙人结构如下：

序号	合伙人名称	合伙份额（万元）	比例（%）
1	王世斌	387.00	90.00

2	姜雪	43.00	10.00
合计		430.00	100.00

3、2020年1月，第二次减资

2019年末，众远投资分别向何华强、蒋在春各转让30万股转板公司股份，其持有泰祥股份的股份数量变为370万股。2020年1月2日，众远投资通过合伙人会议决议进行减资，王世斌合伙份额减少60万元，众远投资的出资额由430万元变更为370万元。2020年4月9日完成工商变更，合伙人结构如下：

序号	合伙人名称	合伙份额（万元）	比例（%）
1	王世斌	327.00	88.38
2	姜雪	43.00	11.62
合计		370.00	100.00

4、2020年3月，新增有限合伙人

2020年3月25日，众远投资召开合伙人会议，审议通过《关于转让合伙份额的议案》，同意王世斌将其持有的众远投资65万元的合伙份额以每一合伙份额6.37元的价格转让给14名激励对象，份额明细如下：转让给叶金星15万元、陈华7万元、王奎6万元、王宝文6万元、张修齐6万元、刘飞6万元、刘宗伟4万元、周朝龙3万元、杨敬松2万元、朱刚2万元、刘涛2万元、梁霞2万元、李斌2万元、吴朝平2万元。同日，王世斌、姜雪与14名激励对象重新签署了《十堰众远股权投资中心（有限合伙）之有限合伙协议书》。转让完成后众远投资的合伙人结构及在公司的任职情况（入伙时）如下：

序号	合伙人名称	职务	份额（万元）	比例（%）
1	王世斌	董事长、总经理	262.00	70.81
2	姜雪	董事会秘书、财务总监	43.00	11.62
3	叶金星	技术部部长、监事	15.00	4.06
4	陈华	质量部部长	7.00	1.90
5	王奎	内审经理、监事会主席	6.00	1.62
6	王宝文	技术部经理、监事	6.00	1.62
7	张修齐	生产经理	6.00	1.62
8	刘飞	技术工程师	6.00	1.62

9	刘宗伟	装备经理	4.00	1.08
10	周朝龙	采购经理	3.00	0.81
11	杨敬松	生产经理	2.00	0.54
12	朱刚	生产经理	2.00	0.54
13	刘涛	内保工程师	2.00	0.54
14	梁霞	体系工程师	2.00	0.54
15	李斌	财务人员	2.00	0.54
16	吴朝平	财务人员	2.00	0.54
合计			370.00	100.00

5、2021年6月，减少有限合伙人

2021年6月24日，根据众远投资合伙人会议决议，同意有限合伙人周朝龙将持有的3万元合伙份额以每一合伙份额6.37元的价格转让给普通合伙人王世斌，此次变更后的合伙人结构及在公司的任职情况（截至2021年6月30日）如下：

序号	合伙人名称	职务	份额（万元）	比例（%）
1	王世斌	董事长、总经理	265.00	71.62
2	姜雪	董事会秘书	43.00	11.62
3	叶金星	机加部部长、监事	15.00	4.06
4	陈华	质量部部长	7.00	1.90
5	王奎	财务总监	6.00	1.62
6	王宝文	技术经理	6.00	1.62
7	张修齐	生产经理	6.00	1.62
8	刘飞	装备经理	6.00	1.62
9	刘宗伟	装备经理	4.00	1.08
10	杨敬松	生产经理	2.00	0.54
11	朱刚	生产经理	2.00	0.54
12	刘涛	内保工程师	2.00	0.54
13	梁霞	体系工程师、监事	2.00	0.54
14	李斌	财务人员	2.00	0.54
15	吴朝平	财务人员	2.00	0.54
合计			370.00	100.00

（二）员工持股平台的主要条款

根据《十堰市泰祥实业股份有限公司股权激励计划》（以下简称《股权激励计划》）和《十堰市众远股权投资中心（有限合伙）之有限合伙协议数》（以下简称《合伙协议》，本员工持股平台的重要条款如下：

1、人员确定标准

根据《十堰市泰祥实业股份有限公司股权激励计划》，激励对象的选取标准如下：

（1）本次股权激励计划的激励对象应符合下列标准之一：

- ①公司的董事、监事、高级管理人员；
- ②公司中层管理人员；
- ③公司核心技术人员研发、生产、销售的骨干员工；
- ④其他有特殊技能或对公司发展有突出贡献的骨干员工。

（2）激励对象应同时满足下列条件：

- ①激励对象上一年度考核成绩为 80 分以上；
- ②入职满一年（含本数），且其符合上条所规定的激励对象范围；
- ③激励对象在其参与股权激励之日起与公司存在不少于三年的劳动合同期，如不足的，应当签署劳动合同延长劳动合同期限；
- ④激励对象签署履行股权激励计划相关声明承诺书，同意承担股权激励计划中规定的责任和义务。

（3）有下列情形之一的不得成为激励对象：

- ①最近 3 年内被股转系统公开谴责或宣布为不适当人选的；
- ②最近 3 年内因重大违法违规行为被中国证监会予以行政处罚的；
- ③具有《公司法》规定的不得担任公司董事、监事、高级管理人员情形的
- ④被列入失信联合惩戒名单、失信被执行人名单的；
- ⑤存在重大违法或犯罪行为的；

⑥存在侵犯公司商业秘密行为的；

⑦以自己名义或他人名义从事与公司主营业务相关或相竞争的业务，或在与公司主营业务相同或相竞争的公司或其他组织兼职导致或可能导致损害公司利益的；

⑧中国证监会或股转公司规定不得成为激励对象的其他情形。

根据“（一）众远投资股权变动情况及合伙人在公司的任职情况”之回复，众远投资合伙人符合《十堰市泰祥实业股份有限公司股权激励计划》规定的员工持股平台人员范围。

2、管理模式

本员工持股平台采用有限合伙的模式进行管理，具体如下：

（1）泰祥股份股东大会作为公司股权激励计划的最高权力机构，负责审议批准该激励计划的实施、变更和终止。

（2）董事会是激励计划的执行管理机构，行使下列职责：

①拟订和修订激励计划，报公司股东大会审批和主管部门审核；

②组织实施激励计划相关事宜；

③在股东大会授权范围内办理本股权激励计划相关事宜负责授权董秘办办理本股权激励计划的具体实施的事宜。

（3）众远投资是公司股权激励的员工持股平台，在计划确定的激励份额数量及相应的持股平台出资份额的范围内，全权负责激励对象持有激励份额的工商登记手续。

（4）合伙企业执行事务合伙人由普通合伙人担任，全体合伙人员委托普通合伙人王世斌执行合伙事务。

3、存续期及期满后所持股份的处置办法和损益分配方法

众远投资的存续期限 20 年，存续期为 2015 年 5 月 22 日至 2035 年 5 月 21 日。

合伙期限届满，合伙人会议决定不再经营的，合伙企业解散，应当由清算人进行清算。经全体合伙人过半数同意，自合伙企业解散事由出现后十五日内指定一个或者数个合伙人，或者委托第三人，担任清算人。清算人自被确定之日起十日内将合伙企业解散

事项通知债权人，并于六十日内在报纸上公告。清算人在清算期间执行下列事务：

- (1) 清理合伙企业财产，分别编制资产负债表和财产清单；
- (2) 处理与清算有关的合伙企业未了结事务；
- (3) 清缴所欠税款；
- (4) 清理债权、债务；
- (5) 处理合伙企业清偿债务后的剩余财产；
- (6) 代表合伙企业参加诉讼或者仲裁活动。

清算期间，合伙企业不得开展与清算无关的经营活动。合伙企业财产在支付清算费用和职工工资、社会保险费用、法定补偿金以及缴纳所欠税款、清偿债务后的剩余财产，由合伙人按照实缴出资比例分配、分担；清算结束，清算人应当编制清算报告，经全体合伙人签名、盖章后，在十五日内向企业登记机关报送清算报告，申请办理合伙企业注销登记。合伙企业注销后，合伙人对合伙企业存续期间的债务仍应承担无限连带责任。

4、关于锁定期、份额转让或退出的约定

(1) 关于锁定期

根据《股权激励计划》，原则上，激励对象自取得激励份额并完成入伙事宜的工商登记之日起满三年不得转让其合伙份额。在锁定期内，出现本股权激励计划规定的情形的，在遵守本激励计划及《合伙协议》及相关法律法规基础上可以出售其持有激励份额，王世斌先生享有优先购买权。

(2) 关于份额转让的约定

根据《股权激励计划》，关于份额转让的约定如下：

①锁定期内的转让

锁定期内，原则上不得转让激励份额，但出现如下情形之一的，激励份额应转让给普通合伙人或普通合伙人指定的第三人、或二级市场减持（转让或退出方式由执行事务合伙人确定）：被激励对象死亡或依法宣告死亡；被激励对象依法退休或被认定无民事行为能力人、限制民事行为能力人；被激励对象伤残无法正常工作而与公司解除、终止劳动合同的。

若转让给普通合伙人或普通合伙人指定的第三人，转让价格应按照出现上述情形当日，泰祥股份前 20 个交易日收盘价的均价×合伙份额对应股票总数予以确定。若采取二级市场减持，则由持股平台在二级市场按市价转让该合伙份额对应的股票，将全部股票转让价款依法扣除相关税费后支付给激励对象或继承人；同时，激励对象持有的该等抛售股票对应的合伙份额予以注销。

②锁定期满后的转让

激励对象未发生后文第③点情形，且不存在本题回复之“（二）员工持股平台的主要条款”之“1、人员确定标准”之“（3）有下列情形之一的人员不得成为激励对象”规定的情形，锁定期满后，则其有权通过以下程序转让激励份额，转让程序如下：

A、激励对象向泰祥股份董秘办提出书面申请，并明确申请转让的持股平台份额数量、转让价格、意向受让方等；

B、由泰祥股份董秘办审核通过后，由持股平台执行事务合伙人负责决定是否同意转让，且应在收到申请之日起 10 个工作日内，审查确认激励对象的转让申请是否符合规定及相关约定并予以回复，逾期视为认同；

C、如同意转让的，则按照如下规则进行转让：

a、同等条件下，执行事务合伙人具有优先购买权；如持股平台合伙人同意受让的，则各合伙人在同等条件下优先受让；

b 如有多位合伙人愿意受让的，则按照其在持股平台中各自出资额占总出资额比例进行受让；

c、如持股平台各合伙人均不愿意受让的，可向持股平台合伙人以外的人员进行转让，但受让方应为泰祥股份员工且经执行事务合伙人认可后方可作为激励份额的受让主体；

d、如履行上述程序后无人受让的，则由持股平台转让该份额相应数量股票后，将全部股票转让价款依法扣除相关税费后支付给激励对象，同时，激励对象持有的该等抛售股票对应的合伙份额予以注销。二级市场减持每季度集中减持一次，一年不超过四次，由持股平台根据减持申请人的书面申请（书面申请应明确减持数量）及市场情况择机减持；

e、相关税费的缴纳按照法律法规规定予以确定并缴纳。

③关于激励对象违反义务的处理

根据《股权激励计划》，激励对象发生以下情形之一的，激励对象应当将其持有的激励份额转让给王世斌先生或王世斌先生指定的第三人，转让价格以 6.37 元/每一合伙份额×合伙份额数量-授予日后激励对象实际取得分红的总额（不含税）或届时泰祥股份二级市场价格×合伙份额对应的股票数量-授予日后激励对象实际取得分红的总额（不含税）孰低价格予以确定：

A、激励对象在其参与本次股权激励之日起三年内与公司终止劳动合同关系（激励对象达到法定退休年龄依法退休、被认定无民事行为能力人、限制民事行为能力人或伤残无法正常工作而与公司解除劳动合同的除外）；

B、经公司年度考核或绩效考核，结论为不合格；

C、未经公司书面批准，在公司之外的其他单位兼职或提供服务，不论是否取得报酬；

D、从事与公司的业务存在竞争关系或潜在竞争关系的经营活动；

E、将属于公司的商业机会介绍、让渡给第三人的；

F、泄露公司秘密的；

G、激励对象因严重过失或严重违纪等被公司辞退。

（3）关于合伙人丧失其合伙人资格的约定

根据《合伙协议》，合伙人有下列情形之一的，属于合伙人丧失其合伙人资格，经执行事务合伙人决定，视为当然退伙：

①未履行出资义务；

②因故意或者重大过失给合伙企业、标的公司造成损失，损失金额达到贰拾万元及以上；

③在参与标的公司股权激励计划实施完毕之日起 3 年内与标的公司终止劳动关系（劳务关系）；

④经标的公司年度考核或绩效考核，结论为不合格；

⑤未经公司书面批准，在标的公司之外的其他单位兼职或提供服务，不论是否取得报酬；

⑥从事与标的公司的业务存在竞争关系或潜在竞争关系的经营活动；

⑦将属于标的公司的商业机会介绍、让渡给第三人的；

⑧泄露公司商业机密的；

⑨泰祥股份股权激励计划规定的其他情形；

⑩法律法规规定的其他情形。

当然退伙日，合伙人应当将其持有的合伙份额转让给普通合伙人王世斌先生或王世斌先生指定的第三人，转让价格以 6.37 元/每一合伙份额×合伙份额数量-授予日后激励对象实际取得分红的总额（不含税）或届时泰祥股份二级市场价格乘以合伙份额对应的股票数量-授予日后激励对象实际取得分红的总额（不含税）孰低价格予以确定；退伙的合伙人对给合伙企业、标的公司造成的损失负有赔偿责任的，相应扣减其应当赔偿的数额。退伙时有未了结的合伙企业事务的，待该事务了结后进行结算。

（三）本次股权激励的会计处理方式及合理性

1、本次股权激励的会计处理

根据《企业会计准则第 11 号--股份支付》相关规定，换取职工服务的股份支付的确认和计量原则，应按授予日权益工具的公允价值计量，不确认其后续公允价值变动。对于授予后立即可行权的换取职工提供服务的权益结算的股份支付，应在授予日按照权益工具的公允价值，将取得的服务计入相关资产成本或当期费用，同时计入资本公积中的股本溢价。根据《首发业务若干问题解答》的规定，确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。

本次股权激励的激励对象均为公司员工，激励方式为转让合伙平台的合伙份额，因此公司按照以权益结算的股份支付进行会计处理。合伙份额立即转让完成，相关约定不属于明确约定的服务期，因此公司一次性计入当期损益和资本公积。

公司按照授予日 2020 年 3 月 25 日前 20 个交易日公司股票均价的 90%与授予价格的差额确定权益工具授予日的公允价值，确认股份支付金额，具体如下：

股份支付金额=（授予日前 20 个交易日公司股票交易均价的 90%-转让价格）×转让份额数=（13.03 元/股-6.37 元/股）×65 万股=432.90 万元。

2、本次股权激励相关条款的分析

（1）激励对象自成为合伙企业合伙人后即承担风险

《合伙协议》中约定“各合伙人按照实际出资的比例进行利润分配，在利润分配前应扣除所有经营成本；各合伙人按照实际出资的比例进行亏损承担”。结合《合伙协议》其他条款和《股权激励计划》，故被激励员工自成为合伙人后即开始承担风险。

（2）关于锁定期前后处置合伙份额的分析

①锁定期内未完全限制激励对象按照公允价值处置激励份额

根据《股权激励计划》，符合特殊情形的，激励对象在锁定期内可以将激励份额应转让给普通合伙人或普通合伙人指定的第三人、或二级市场减持（转让或退出方式由执行事务合伙人确定），特殊情形包括：被激励对象死亡或依法宣告死亡；依法退休或被认定无民事行为能力人、限制民事行为能力人；伤残无法正常工作而与公司解除、终止劳动合同的。

②锁定期后依然对激励对象自主处置激励份额的权利存在限制

根据《股权激励计划》，锁定期后员工并非能够无条件采用公允价值处置合伙份额，而必须不存在特定的情形，具体情形详见本题回复之“（二）员工持股平台的主要条款”之“4、关于锁定期、份额转让或退出的约定”之“（2）关于份额转让的约定”之“③关于激励对象违反义务的处理”和“（二）员工持股平台的主要条款”之“1、人员确定标准”之“（3）有下列情形之一的人员不得成为激励对象”。

上述情形中，仅“激励对象在其参与本次股权激励之日起三年内与公司终止劳动合同关系”一条存在三年的时间限制，其他情形均无期限要求，即只要激励对象仍作为众远投资的合伙人均需要持续接受约束，否则无法按照公允价值处置合伙份额。

（3）关于对丧失合伙人资格的分析

《股权激励计划》对激励对象出现违反义务的情形和后果进行了约定，详见本题回复之“（二）员工持股平台的主要条款”之“4、关于锁定期、份额转让或退出的约定”之“（2）关于份额转让的约定”之“③关于激励对象违反义务的处理”。《合伙协议》对合伙人丧失合伙资格的情形和后果进行了约定，“（二）员工持股平台的主要条款”之“2、人员确定标准”之“（3）关于合伙人丧失其合伙人资格的约定”。从相关条款可以看出，激励对象出现违反义务的情形将导致其丧失合伙人资格，视同为当然退伙，由执行事务合伙人王世斌或其指定第三人以公允价值和成本价孰低的原则受让合伙份额。

①锁定期内离职的激励对象仍将承担股价大幅下跌的风险

激励对象在其参与本次股权激励之日起三年内与公司终止劳动合同关系属于丧失合伙人资格的情形之一，丧失合伙人资格时的转让价格并非成本价格，而是公允价值和成本价孰低，即离职员工承担了股价大幅下跌的风险。

②激励对象丧失合伙人资格大部分情形不受锁定期的限制

丧失合伙人资格情形中，仅“激励对象在其参与本次股权激励之日起三年内与公司终止劳动合同关系”一条存在三年的时间限制，其他情形均无期限要求，即只要激励对象仍作为众远投资的合伙人均需要接受持续接受约束，否则将会丧失合伙人资格，合伙份额将按照公允价值和成本价孰低的原则转让给执行事务合伙人王世斌或其指定第三人。

3、本次股权激励与规范性文件的比较分析

2021年5月18日，财政部会计司发布五个股份支付准则应用案例，分别就《以首次公开募股成功为可行权条件》、《“大股东兜底式”股权激励计划》、《授予限制性股票》、《授予日的确定》、《实际控制人受让股份是否构成新的股份支付》进行了明确规定。结合上述应用案例以及《企业会计准则第11号—股份支付》和《首发业务若干问题解答》分析如下：

（1）《以首次公开募股成功为可行权条件》

项目	应用案例	比较情况
----	------	------

项目	应用案例	比较情况
激励方式和股份来源	甲公司实际控制人设立员工持股平台（有限合伙企业）以实施一项股权激励计划。实际控制人作为该持股平台的普通合伙人将其持有的部分甲公司股份以名义价格转让给持股平台，甲公司员工作为该持股平台的有限合伙人以约定价格（认购价）认购持股平台份额，从而间接持有甲公司股份。	①应用案例和转板公司均为激励对象间接持股。 ②持股平台取得股份的方式不同： A、应用案例为从实际控制人处受让； B、众远投资为增资取得股份。 ③持股平台取得股份的时间点不同： A、应用案例拟实施股权激励后取得股份，取得股份与实施股权激励具有因果关系； B、众远投资取得转板公司股份时间远早于计划实施股权激励的时间，取得股份于实施与本次股权激励不具有直接的因果关系。
与期限相关的条款	该股权激励计划及合伙协议未对员工的具体服务期限作出专门约定，但明确约定如果自授予日至甲公司成功完成首次公开募股时员工主动离职，员工不得继续持有持股平台份额，实际控制人将以自有资金回购员工持有的持股平台份额，回购股份是否再次授予其他员工由实际控制人自行决定。	是否存在与首次公开发行相关的条款不同： A、应用案例规定了与首次公开发行相关的隐含服务期； B、转板公司本次股权激励无与公开发行相关的隐含服务期条款。
期限内离职的退出价格	价格为员工认购价	应用案例与转板公司在回购价格条款上存在显著差异： A、应用案例中期限内离职员工未从股权激励计划中获益，也不会遭受损失； B、转板公司的激励对象在锁定期内离职的，符合特殊情形的能够按照公允价格退出，即可能获益，也可能遭受损失；不符合特定情形的需要承担股票价格大幅下降的风险，不但无法获益，还可能会承担损失。
期限后的退出条件	未明确退出条件	期限后的退出要求不同： A、应用案例未对上市后如何退出做出约定，可认为无特殊要求； B、转板公司激励对象3年锁定期满后权益还将受到限制，必须不存在特定情形才能申请按照公允价值退出，否则退出将会受到限制；若出现“违反义务”的情形还将“丧失合伙人资格”，需要承担股票价格大幅下降的损失，无法获得股票价格上涨的收益。

(2) 《“大股东兜底式”股权激励计划》

项目	应用案例	比较情况
----	------	------

项目	应用案例	比较情况
激励方式和股份来源和价格	甲公司实施一项股权激励计划，甲公司按照公允价值从二级市场回购甲公司股票并授予自愿参与该计划的员工，授予价格为授予日股票的公允价值。	①激励方式不同： A、应用案例为直接持股； B、转板公司激励对象为间接持股； ②股份来源不同： A、应用案例为甲公司通过公允价值从二级市场回购； B、转板公司为激励对象从实际控制人处受让间接持股的份额； ③授予价格不同： A、应用案例为公允价值； B、转板公司为约定价格。
与期限相关的条款	激励对象在甲公司服务满3年后可以一次性解锁所授予的股份。	服务满3年后是否享有完整权益不同： A、应用案例服务满3年后一次性解锁，解锁后将享有完整权益； B、转板公司激励对象3年锁定期满后权益还将受到限制，必须不存在特定情形才能申请按照公允价值退出，否则退出将会受到限制；若出现“违反义务”的情形还将“丧失合伙人资格”，需要承担股票价格大幅下降的损失，无法获得股票价格上涨的收益。
解锁日前股票价格变动的约定	甲公司控股股东对员工因解锁日前股票价格变动产生的损失进行兜底，即甲公司股票价格上涨的收益归员工所有，甲公司股票价格下跌的损失由甲公司控股股东承担且以现金支付损失	锁定期内控股股东是否兜底不同： A、应用案例控股股东对股票价格下跌进行兜底； B、转板公司将由激励对象承担一定的股票价格下降的风险。

(3) 《授予限制性股票》

应用案例	比较情况
甲公司于20X1年7月向公司高级管理人员、技术骨干等激励对象授予500万股限制性股票，授予价格为5元/股。激励对象如果自授予日起为公司服务满3年，且公司年度净利润增长率不低于10%，可申请一次性解锁限制性股票。	①激励方式不同： A、应用案例为直接持股； B、转板公司激励对象为间接持股； ②股份来源不同： A、应用案例为甲公司增发股份； B、转板公司为激励对象从实际控制人处受让间接持股的份额； ③业绩要求不同 A、应用案例对公司的业绩存在要求； B、转板公司未要求公司的业绩指标； ②解锁后是否享有完整权益不同： A、应用案例中解锁后，员工将成为甲公司直接股东，享有完整股东权益； B、转板公司激励对象3年锁定期满后权益还将受到限制，必须不存在特定情形才能申请按照公允价值退出，否则退出将会受到限制；若出现“违反义务”的情形还将“丧失合伙人资格”，需要承担股

	票价格大幅下降的损失，无法获得股票价格上涨的收益。
情形一：第一类限制性股票。激励对象在授予日按照授予价格出资购买限制性股票；待满足可行权条件后，解锁限制性股票；若未满足可行权条件，甲公司按照授予价格5元/股回购限制性股票。	<p>①不满足条件时的受让主体不同：</p> <p>A、应用案例中，不满足解锁条件时由甲公司回购；</p> <p>B、转板公司激励对象若出现“违反义务”的情形导致“丧失合伙人资格”时，由实际控制人王世斌或其指定第三人受让。</p> <p>①不满足条件时的受让价格不同：</p> <p>A、应用案例中受让价格为成本价；</p> <p>B、转板公司激励对象若出现“违反义务”的情形导致“丧失合伙人资格”时，受让价格为公允价格和成本价孰低。</p>
情形二：第二类限制性股票。激励对象在授予日无须出资购买限制性股票；待满足可行权条件后，激励对象可以选择按授予价格5元/股购买公司增发的限制性股票，也可以选择缴纳认股款，放弃取得相应股票。	<p>激励方式存在差异：</p> <p>A、应用案例情形二授予时无需缴款，系一项股票期权；</p> <p>B、转板公司为授予时需要缴款，非股票期权。</p>

(4) 《授予日的确定》

项目	应用案例	比较情况
授予日确定	<p>上市公司甲公司通过二级市场回购股份的方式实施股权激励计划。20X1年10月15日，甲公司股东大会审议通过股权激励方案，并确定了授予价格，但未确定拟授予股份的激励对象及股份数量，股东大会授权董事会确定具体激励对象及股份数量。20X1年12月1日，甲公司董事会确定了具体激励对象及股份数量，并将经批准的股权激励方案与员工进行了沟通并达成一致。</p> <p>甲公司股权激励方案虽于20X1年10月15日获得股东大会批准，但该日并未确定拟授予股份的激励对象及授予股份数量，不满足授予日定义中“获得批准”的要求，即“企业与职工就股份支付的协议条款或条件已达成一致”。20X1年12月1日，甲公司董事会确定了股权激励对象及授予股份数量，该日企业与职工就股份支付的协议条款或条件已达成一致。因此，该股份支付交易的授予日应为20X1年12月1日。</p>	<p>2020年3月25日，众远投资召开合伙人会议，审议通过《关于转让合伙份额的议案》，同意王世斌将其持有的众远投资65万元的合伙份额以每一合伙份额6.37元的价格转让给14名激励对象，同日，王世斌、姜雪与14名激励对象重新签署了《十堰众远股权投资中心（有限合伙）之有限合伙协议书》，并据此完成了工商变更。</p> <p>满足授予日定义中“获得批准”的要求，即“企业与职工就股份支付的协议条款或条件已达成一致”。</p> <p>因此转板公司确定授予日为2020年3月25日准确。</p>

(5) 《实际控制人受让股份是否构成新的股份支付》

项目	应用案例	比较情况
----	------	------

<p>激励方式和股份来源</p>	<p>上市公司甲公司设立员工持股平台（有限合伙企业）用于实施股权激励计划，甲公司实际控制人为持股平台的普通合伙人，该实际控制人同时为甲公司核心高管，除实际控制人以外的其他激励对象为有限合伙人，20X1年4月，持股平台合伙人以5元/股的价格认购甲公司向该平台增发的股份。</p>	<p>①应用案例和转板公司均为激励对象间接持股。 ②合伙企业最初取得股份的方式均为向标的公司增资。 ③合伙企业取得股份的时间点不同： A、应用案例拟实施股权激励后取得股份，增资与实施股权激励具有因果关系； B、众远投资取得转板公司股份时间远早于计划实施股权激励的时间，增资与实施本次股权激励不具有直接的因果关系。 ④增资前的股东结构不同 A、应用案例增资前即为上市公司，股权结构分散，实际控制人并非100%持有上市公司股份； B、众远投资向转板公司增资前，转板公司股东中实际控制人持有100%股份。 ⑤增资时合伙企业的合伙人结构不同 A、应用案例中，增资时合伙企业的合伙人中存在激励对象； B、众远投资向转板公司增资时，合伙人均为转板公司的实际控制人。 ⑥增资价格不同 A、应用案例中，增资价格为约定价格； B、众远投资向转板公司增资时，因增资前后均为实际控制人100%控制，因此按照名义价格1元/股增资。</p>
<p>与期限相关的条款</p>	<p>股份设有3年限售期。自授予日起，持股平台合伙人为公司服务满3年后可一次性解锁股份；有限合伙人于限售期内离职的，应当以6元/股的价格将其持有股份转让给普通合伙人</p>	<p>①激励对象在期限后的要求不同 A、应用案例满3年后一次性解锁股份，未作其他特殊要求可认为无特殊要求； B、转板公司激励对象3年锁定期满后权益还将受到限制，必须不存在特定情形才能申请按照公允价值退出，否则退出将会受到限制；若出现“违反义务”的情形还将“丧失合伙人资格”，需要承担股票价格大幅下降的损失，无法获得股票价格上涨的收益。 ②期限内离职的价格不同： A、应用案例中期限内离职员工不会遭受损失，反而有20%的收益； B、转板公司的激励对象在锁定期内离职的，符合特殊情形的能够按照公允价格退出，即可能获益，也可能遭受损失；不符合特定情形的需要承担股票价格大幅下降的风险，不但无法获益，还可能会承担损失。</p>
<p>受让股份的后续安排</p>	<p>普通合伙人受让有限合伙人股份后，不享有受让股份对应的投票权和股利分配等受益权，普通合伙人须在股权激励计划3年限售期内将受让股份以6元/股的价格再次分配给员工持股平台的其他有限合伙人。 上述事实表明普通合伙人未从受让股份</p>	<p>应用案例与转板公司虽然存在区别，但均不构成新的股份支付： A、应用案例明确了再次转让的期限、金额和对象，属于实际控制人代持，不构成新的股份支付； B、转板公司实际控制人受让股份虽然不属于股份代持，但由于该激励份额原本就来自于实际控制人，离职员工将股份转让给实际控制人实质为实际控制人收回原本</p>

<p>中获得收益，仅以代持身份暂时持有受让股份，该交易不符合股份支付的定义，不构成新的股份支付。</p> <p>实际控制人受让股份是否确认股份支付，通常需要考虑下列证据：</p> <p>（1）受让前应当明确约定受让股份将再次授予其他激励对象；（2）对再次授予其他激励对象有明确合理的时间安排；</p> <p>（3）在再次授予其他激励对象之前的持有期间，受让股份所形成合伙份额相关的利益安排（如股利等）与代持未形成明显的冲突。</p>	<p>支付的股份，实际控制人未从本次交易中获益，亦不构成新的股份支付。</p>
--	---

(6) 《企业会计准则第 11 号—股份支付》和《首发业务若干问题解答》

企业会计准则第 11 号—股份支付	首发业务若干问题解答
<p>完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。在资产负债表日，后续信息表明可行权权益工具的数量与以前估计不同的，应当进行调整，并在可行权日调整至实际可行权的权益工具数量。</p> <p>等待期，是指可行权条件得到满足的期间。</p> <p>对于可行权条件为规定服务期间的股份支付，等待期为授予日至可行权日的期间；对于可行权条件为规定业绩的股份支付，应当在授予日根据最可能的业绩结果预计等待期的长度。</p> <p>可行权日，是指可行权条件得到满足、职工和其他方具有从企业取得权益工具或现金的权利的日期。</p>	<p>确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。</p> <p>对设定服务期等限制条件的股份支付，股份支付费用可采用恰当的方法在服务期内进行分摊，并计入经常性损益。</p>

根据《企业会计准则第 11 号—股份支付》，可行权日，是指可行权条件得到满足、职工和其他方具有从企业取得权益工具或现金的权利的日期，但转板公司本次股权激励的激励对象除三年锁定期外，是否能够获得权益工具的权利还将持续受到其他无时间要求的非市场条件限制，因此可行权日无法确定，等待期无法估计。

根据《首发业务若干问题解答》，转板公司本次股权激励的授予对象都是表现优秀的老员工，对其进行股权激励，是对其历史贡献的奖励，而非为了换取其未来三年的服务。虽然本次股权激励存在三年锁定期，但三年锁定期过后激励对象是否能够按照公允价值处置合伙份额或是否能够长期作为众远投资的合伙人，需持续受到各种条件限制，包括个人绩效考核要求、对外兼职要求、忠实勤勉要求、保密要求等作为转板公司员工身份的要求，上述要求不存在时间限制，只要激励对象仍为众远投资的合伙人，就需要持续符合。因此，本次股权激励的锁定期不属于明确的服务期限限制条件。

4、假设按照等待期为 3 年测算股份支付对当期损益的影响

假设将锁定期 3 年认定为等待期，结合报告期内众远投资合伙人的变化情况，对股份支付进行测算：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度
股份支付金额	-	432.90
模拟测算的股份支付金额	63.83	108.23
模拟测算对净利润影响金额	-54.25	275.97
转板公司净利润金额	3,848.95	7,039.29
影响比例	-1.41%	3.92%

经测算，假如转板公司按照 3 年作为股权激励的等待期进行会计处理，将导致转板公司 2020 年净利润增加 275.97 万元，2021 年 1-6 月净利润减少 54.25 万元，对当期净利润的影响分别为 3.92% 和 -1.41%，影响较小。

综上所述，结合本次股权激励条款与财政部会计司于 2021 年 5 月 18 日发布的股份支付准则应用案例进行分析，转板公司的特殊情形无具体案例完全对应。此外，在锁定期内激励对象并非绝对不能按照公允价值处置激励份额，在不符合激励条件时也并非不承担风险的收回成本，在锁定期后，激励对象不能无条件的获得全部的激励收益，当出现相关情形时激励对象按照公允价值处置激励份额的权利受到限制，甚至会导致激励对象将丧失资格并承担股票价格大幅下跌的风险，因此锁定期满日不符合《企业会计准则》关于可行权日的定义，股权激励的等待期无法估计，本次股权激励“锁定期”亦不属于有明确约定的服务期。转板公司根据谨慎性原则在授予当期一次性确认股份支付费用，符合企业会计准则的规定，具有合理性。

二、说明 2019 年众远投资向公司董事何华强、蒋在春进行股权激励是否存在服务期、等待期，会计处理的合规性。

2019 年 12 月 27 日，众远投资通过大宗交易的方式分别向公司高级管理人员何华强、蒋在春分别转让 30 万股，转让价格为大宗交易前一日收盘价的 50%，即 6.48 元/股。本次股份转让未对受让方的服务期限、锁定期进行限制。

何华强、蒋在春均为转板公司副总经理，转板公司于 2016 年 1 月 29 日开始采用做市交易，交易量较为活跃，二级市场的交易价格基本能够反映公司的公允价值。本次股

权转让价格明显低于二级市场交易价格，因此本次股权转让具有股权激励性质。

转板公司根据公允价值与激励对象支付的成本价的差额最终确认股份支付金额=（转让日前 20 个交易日公司股票均价的 90%-转让价格）×转让股数=（11.66 元/股-6.48 元/股）×60 万股=310.80 万元，一次性计入当期管理费用和资本公积。故转板公司股份支付的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

三、核查过程及核查意见

（一）核查程序

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、查阅《十堰市泰祥实业股份有限公司股权激励计划》和员工花名册；
- 2、查阅激励对象向王世斌支付合伙份额转让款的银行回单；
- 3、查阅众远投资工商档案、合伙协议等，分析会计处理是否符合《企业会计准则》相关要求；
- 4、分析转板公司报告期内发生的股份支付对应股份的价格、股份支付相关权益工具公允价值的确定、服务期限的判断；
- 5、查看激励对象在转板公司的任职情况，复核各类费用和成本中分摊的股份支付费用与激励对象所属的成本中心是否一致；
- 6、检查转板公司报告期内股份支付费用计入经常性或非经常性损益的情况，相关披露是否准确。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

- 1、转板公司股权激励计划的激励对象均为转板公司员工，股份支付相关权益工具的公允价值计量方法及结果合理，员工服务成本和费用的计算正确，一次性计入当期损益的会计处理合理，符合《企业会计准则第 11 号—股份支付》的规定。
- 2、2019 年众远投资向董事何华强、蒋在春转让转板公司股份，未对受让方的服务期限、锁定期进行限制，股份支付相关权益工具的公允价值计量方法及结果合理，员工

服务成本和费用的计算正确，一次性计入当期损益的会计处理合理，符合《企业会计准则第 11 号—股份支付》的规定。

问题 15.关于募集资金使用情况

申请文件及公开信息显示：

(1) 2020 年 7 月，公司向不特定合格投资者公开发行，在全国中小企业股份转让系统精选层挂牌交易，并募集资金总额 22,988 万元，用于生产线自动化升级改造及研发中心建设。报告期内公司使用闲置募集资金购买保本银行理财产品，2020 年存在购买理财产品额度超出股东大会授权额度 300 万元的情形。

(2) 报告期内，公司使用闲置资金购买理财产品。报告期各期末，计入交易性金融资产的理财产品金额为 0 万元、13,979.80 万元、17,715.11 万元和 16,345.53 万元，主要为短期流动性强的产品基金、固定收益类资产管理计划、信托计划和国债逆回购等；计入其他流动资产的理财产品金额为 12,469.64 万元、0 万元、20,300.00 万元和 19,500.00 万元。

请你公司：

(1) 说明截至目前募集资金使用和募投项目建设情况，是否存在其他未经审批使用募集资金的情形，相关募集资金使用及专户管理是否合规。

(2) 说明报告期内购买理财产品的发行方、收益率、风险等级、产品投向、使用资金来源，不同理财产品的公允价值确定依据及会计处理方式、投资收益是否均计入非经常性损益，是否符合《企业会计准则》相关规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请申报律师对问题（1）发表明确意见。

【问题回复】

一、说明截至目前募集资金使用和募投项目建设情况，是否存在其他未经审批使用募集资金的情形，相关募集资金使用及专户管理是否合规。

（一）募集资金使用和募投项目建设情况

截至 2021 年 6 月 30 日，公司 2020 年向不特定合格投资者公开发行股票募集资金余额情况如下表所示：

单位：万元

项目	金额
一、募集资金总额	22,988.00
减：支付发行费用	2,014.87
加：2020 年收取银行结息	157.74
减：2020 年募集资金项目使用费用及支付银行手续费	591.84
其中①2020 年生产线自动化升级改造使用费用	46.93
②2020 年公司研发中心建设使用费用（含支付银行手续费）	544.91
二、2020 年 12 月 31 日募集资金期末余额	20,539.04
加：2021 年 1-6 月收取的银行利息	281.37
减：2021 年 1-6 月募集资金项目使用费用及支付银行手续费	22.11
其中①2021 年 1-6 月生产线自动化升级改造使用费用	12.53
②2021 年 1-6 月公司研发中心建设使用费用（含支付银行手续费）	9.58
三、2021 年 6 月 30 日募集资金期末余额	20,798.29

其中，募投项目的资金使用情况及使用进度如下表所示：

单位：万元

募投项目	是否已变更项目	募集资金承诺投资净额	调整后投资净额	截至 2021 年 6 月 30 日累计投入金额	募集资金使用进度	项目达到预定可使用状态日期
生产线自动化升级改造	否	10,846.98	10,846.98	59.46	0.55%	2022 年
公司研发中心建设	否	14,621.15	10,126.15	554.49	5.48%	2022 年
合计		25,468.13	20,973.13	613.96	2.93%	

转板公司募集资金的使用进度受疫情影响整体有所推迟，但募投项目未发生变化。

1、生产线自动化升级改造项目

该项目通过对铸造生产线、机加生产线进行自动化、智能化升级改造，以提升公司整体的自动化生产水平，提高生产效率和产品质量稳定性。

由于生产线的布局、设备数量、功能与种类等均需要根据提名信中拟量产产品进行论证与规划，因此公司生产线自动化升级改造项目的实施与公司目前的产量和新产品的规划相关。2021 年上半年，随着经济复苏，公司产品的产量逐步提升，已基本恢复至 2019 年水平，同时公司在 2021 年内获取了匈牙利奥迪、墨西哥大众 EA888 五代发动机和奥迪框架式连体主轴承盖新项目定点，转板公司就新产品差速器壳也和潜在客户进行

了多次技术方案的沟通和报价。因此预计该项目的实施计划不会发生改变。

2、研发中心建设项目

该项目通过在十堰建设研发大楼，扩充研发人员，改善研发环境，同时在武汉购置办公场地，引进高端设计人才，从而增强公司的研发实力和竞争优势。项目的研发课题如下：

课题名称	课题概述
单片主轴承盖产品研发	目前，公司产品使用连体主轴承盖生产方式，生产效率较高。但随着汽车轻量化的发展趋势，发动机缸体缸盖材质也趋向轻量化，这就要求主轴承盖以单片结构嵌入缸盖，同时单片主轴承盖广泛应用在商用车发动机上，通过单片主轴承盖的研发可以拓展公司的销售范围。该课题是对铁型覆砂铸造工艺进行改进及模具开发，使其适合单片主轴承盖的高效大批量生产。
铁型覆砂铸造技术应用在新产品上的工艺及模具研发	公司首创性的运用铁型覆砂铸造工艺生产球墨铸铁汽油发动机主轴承盖产品，经过公司多年工艺改进，该技术已相当成熟，该课题是将铁型覆砂铸造工艺进行横向延伸，应用于其他汽车零部件的铸造，丰富公司的产品类别，研究内容主要包括新产品铸造模具的设计及开发、材质及炉料配比、浇注温度及浇注时间、冷却方式等，形成一套完整的适合新产品铸造的技术工艺。
新产品对应的机加工工艺研发	不同汽车零部件的机加工工艺差异较大，运用的机加工工序及机加工设备显著不同，且与之配套的工量检具也各不相同，该课题是对新产品的机加工工艺进行研发，形成适合新产品大批量生产的机加工工序、设备及工量检具等。
温冷复合精锻技术研究与应用	精锻技术在汽车零部件领域广泛应用，且与铸造技术配合，开发相配套的模块化、集成化产品。为适应汽车零部件行业模块化发展趋势，公司启动精锻技术的研究，并开发与铸件配套的精锻件，组合形成集成化产品。通过该课题最终掌握包括精密塑性成形工艺、模具及装备制造技术，多工位挤压和热模锻精密成形工艺、多工位精密成形模具结构优化设计、模具材料优选、步进式机械手传送技术等核心技术在内的汽车关键零部件高效制造核心技术。
产品总成试验研究	通过铸件与精锻件的结合，研发集成化产品，是汽车零部件行业未来发展趋势之一。该课题通过将上述铸件与精锻件组合成模块化产品，并对模块化产品的性能和疲劳寿命进行试验，以达到高端汽车要求标准并可以批量生产的目的。

公司于 2020 年底预付研发中心购房款，目前办公室场所已具备使用条件，于 2021 年 11 月转入固定资产，后续研发项目公司将按照原计划陆续进行。

（二）不存在其他未经审批使用募集资金的情形

报告期内，转板公司使用部分闲置募集资金进行了现金管理。公司分别于 2020 年 8 月 17 日和 2020 年 9 月 2 日召开第二届董事会第十七次会议和 2020 年第五次临时股东大会，审议通过了《关于使用部分闲置募集资金购买银行保本型理财产品的议案》，同

意公司使用额度不超过人民币 2 亿元的暂时闲置募集资金，在确保不影响募集资金投资项目进度和公司正常生产经营以及确保资金安全的情况下进行现金管理，用于购买安全性高、流动性好、可以保障投资本金的银行保本型理财产品，在上述额度范围内，资金可以滚动使用，使用期限自公司股东大会审议通过之日起 12 个月内有效。公司独立董事、保荐机构对本事项发表了同意意见。

截至 2020 年 12 月 4 日，理财产品累计余额达到 1.95 亿元，仍处在股东大会授权额度 2 亿元以内。2020 年 12 月 23 日，由于工作人员疏忽，公司财务部使用闲置募集资金购买中信银行股份有限公司 800 万元理财产品，产品期限自 2020 年 12 月 23 日至 2021 年 3 月 23 日。导致自 2020 年 12 月 24 日至 2021 年 3 月 23 日期间，泰祥股份使用暂时闲置募集资金购买理财产品的累计余额为 2.03 亿元，超出股东大会对其的授权额度 0.03 亿元。

该次超授权额度使用募集资金购买的银行保本型理财产品金额较小、期限较短，不存在损害公司及全体股东利益，特别是中小股东利益的情形。该理财产品到期赎回后，公司使用闲置募集资金购买理财产品的累计余额为 1.95 亿元，仍处在授权额度 2 亿元以内，未对公司正常经营所需流动资金产生影响，不存在对公司资金安全造成损失的情形。

公司分别于 2021 年 3 月 1 日和 2021 年 3 月 16 日召开了第二届董事会第十九次会议和 2021 年第一次临时股东大会，审议通过了《关于追认公司超授权额度使用闲置募集资金购买理财产品的议案》，同意对泰祥股份于 2020 年 12 月 23 日利用闲置募集资金购买中信银行股份有限公司 800 万元理财产品的行为予以追认。

该事件发生后，转板公司严格遵守《募集资金管理制度》的要求，除上述事项外，公司不存在其他未经审批使用或超额使用募集资金的情形；同时就公司募集资金使用内部管理，已建立《募集资金管理制度》和《募集资金理财产品作业指导书》，公司进一步规范并完善购买理财产品流程，对投资理财资金建立专账专人管理，设置募集资金理财总额限制及预警系统，同时对投资理财资金定期核对，与理财产品发行方保持密切联系及沟通，跟踪理财产品最新动态，如存在不利情形及时采取措施，最大限度控制投资风险，确保公司资金安全。

（三）相关募集资金使用及专户管理的合规性

1、募集资金使用的合规性

转板公司于 2020 年 6 月 16 日和 2020 年 7 月 2 日分别召开了第二届董事会第十六次会议及 2020 年第四次临时股东大会审议通过了《募集资金管理制度》。转板公司在募集资金的使用过程中严格执行该制度。

公司于 2020 年 10 月 23 日召开了第二届董事会第十八次会议和第二届监事会第十五次会议，审议通过了《关于以募集资金置换已支付发行费用的自筹资金的议案》，同意使用募集资金 320.65 万元置换预先已支付发行费用的自筹资金。募集资金置换时间距募集资金到账时间不超过 6 个月。长江保荐对公司以自筹资金预先已支付发行费用的事项进行了审核，并出具了《长江证券承销保荐有限公司关于十堰市泰祥实业股份有限公司以募集资金置换已支付发行费用的自筹资金的核查意见》，对上述事项予以确认。故转板公司募集资金置换已支付发行费用的自筹资金过程合规。

报告期内，转板公司使用闲置募集资金购买保本银行理财产品。公司分别于 2020 年 8 月 17 日和 2020 年 9 月 2 日召开了第二届董事会第十七次会议和第五次临时股东大会会议，审议通过《关于使用部分闲置募集资金购买银行保本型理财产品的议案》，同意公司使用暂时闲置募集资金在确保不影响募集资金投资项目进度、不影响公司正常生产经营及确保资金安全的情况下进行现金管理，用于购买安全性高、流动性好、可以保障投资本金的银行保本型理财产品。使用期限自公司股东大会审议通过之日起 12 个月内有效。报告期内，公司购买的保本型银行理财产品均为结构性存款，截至 2021 年 6 月 30 日，泰祥股份使用暂时闲置募集资金购买理财产品的累计余额为 1.95 亿元。

综上所述，转板公司根据 2020 年向不特定合格投资者公开发行说明书披露的募集资金运用方案使用募集资金，募集资金置换已支付发行费用的自筹资金过程合规。对部分闲置募集资金，转板公司进行现金管理，2020 年 12 月存在超出股东大会授权额度的情况，但鉴于该次超授权额度使用募集资金购买的银行保本型理财产品金额较小、期限较短，且到期及时赎回，未对募集资金安全造成损失，未与募集资金的整体使用计划相抵触，不会影响募集资金投资项目的正常进行，不存在变相改变募集资金投向和损害股东利益的情况，故转板公司募集资金使用情况合规。

2、募集资金专户管理的合规性

根据《募集资金管理制度》的规定，公司及长江证券承销保荐有限公司分别与交通银行股份有限公司、中信银行股份有限公司签署了《募集资金三方监管协议》，以便保

荐机构监督和核查公司募集资金的存放、使用和管理情况。

公司公开发行股份的认购账户分别为交通银行股份有限公司十堰分行营业部账户（账号：427427381011000028538）、中信银行股份有限公司十堰分行营业部账户（账号：8111501012200730687）。此两个账户开立之后一直仅用于募集资金用途，未作其他用途。

自《募集资金管理制度》颁布和《募集资金三方监管协议》签署以来，转板公司一直严格遵守公司各项内部控制制度，根据募集资金用途使用募集资金，按照《募集资金三方监管协议》要求向保荐机构提供专户资金使用的相关资料。

截至 2021 年 6 月 30 日，公司募集资金专户情况如下：

单位：万元

开户银行	银行账号	初始存放金额	2021 年 6 月 30 日 余额	存储方式
交通银行股份有限公司十堰分行营业部	427427381011000028538	10,446.80	9,500.00	结构性存款
			260.90	活期存款
中信银行股份有限公司十堰分行营业部	8111501012200730687	10,846.98	10,000.00	结构性存款
			1,037.39	活期存款
合计		21,293.78	20,798.29	

故转板公司根据《募集资金管理制度》和《募集资金三方监管协议》的要求进行专户管理，专户管理情况合规。

综上所述，截至目前，转板公司募集资金使用和募投项目建设情况由于疫情影响有所延后，但募投项目未发生变化，且使用计划未发生重大不利变化。转板公司不存在其他未经审批使用募集资金的情形，相关募集资金使用及专户管理合规。

二、说明报告期内购买理财产品的发行方、收益率、风险等级、产品投向、使用资金来源，不同理财产品的公允价值确定依据及会计处理方式、投资收益是否均计入非经常性损益，是否符合《企业会计准则》相关规定。

（一）报告期内，公司使用自有资金购买的理财产品明细

2018年，转板公司购买的理财产品的具体情况如下表所示：

理财产品名称	产品发行方	投资标的	投入日期	赎回日期	实际收益率	收益金额(元)	产品投向	风险等级
稳富5号	中信建投基金	资管计划	2017/10/9	2018/1/9	4.75%	63,425.76	固定收益类资产、现金类资产、权益类资产	中低风险
国投瑞银货币基金B	国投瑞银基金	基金	2017/12/12	2018/1/11	4.03%	27,820.25	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、非金融企业债务融资工具、资产支持证券；4、中国证监会、人民银行认可的其它具有良好流动性货币市场工具	中低风险
乐享1天半年期193号	长江资管	资管计划	2017/7/18	2018/1/18	5.05%	262,212.61	固定收益类资产、股票质押式回购、现金类资产、债券正回购、权益类资产	低风险
银华活期宝F	银华基金	基金	2017/12/26	2018/1/26	4.53%	38,472.43	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、非金融企业债务融资工具、资产支持证券；4、中国证监会、人民银行认可的其它具有良好流动性货币市场工具	中低风险
固收宝	中信建投	资管计划	2018/1/12	2018/1/29	3.62%	14,615.23	固定收益类资产、现金类资产、权益类资产	中低风险
稳富6号	中信建投基金	资管计划	2017/10/31	2018/1/31	5.00%	63,013.70	固定收益类资产、现金类资产、权益类资产	中低风险
乐享1天半年期203号	长江资管	资管计划	2017/8/2	2018/2/1	4.98%	249,682.15	固定收益类资产、股票质押式回购、现金类资产、债券正回购、权益类资产	低风险
乐享1天90天期36号	长江资管	资管计划	2017/11/2	2018/2/6	4.70%	123,616.47	固定收益类资产、股票质押式回购、	低风险

理财产品名称	产品发行方	投资标的	投入日期	赎回日期	实际收益率	收益金额(元)	产品投向	风险等级
							现金类资产、债券正回购、权益类资产	
共赢保本	中信银行	结构性理财	2017/11/2	2018/2/22	4.36%	133,808.22	货币市场类、固定收益类、非标准化债权资产和其他类资产	中低风险
国债逆回购 1 天期	沪深交易所	国债逆回购	2018/2/23	2018/2/24	4.12%	1,806.03	国债 100%	低风险
稳富 7 号	中信建投基金	资管计划	2017/11/21	2018/2/26	5.00%	246,895.89	固定收益类资产、现金类资产、权益类资产	中低风险
乐享 1 天 120 天期 13 号	长江资管	资管计划	2017/11/1	2018/3/1	4.83%	77,809.33	固定收益类资产、股票质押式回购、现金类资产、债券正回购、权益类资产	低风险
固收宝	中信建投	资管计划	2018/2/26	2018/3/5	2.73%	8,409.59	固定收益类资产、现金类资产、权益类资产	中低风险
国债逆回购 1 天期	沪深交易所	国债逆回购	2018/3/2	2018/3/5	3.11%	2,118.42	国债 100%	低风险
国债逆回购 1 天期	沪深交易所	国债逆回购	2018/3/5	2018/3/6	3.15%	2,157.54	国债 100%	低风险
稳富 8 号	中信建投基金	资管计划	2017/12/11	2018/3/7	5.44%	64,109.58	固定收益类资产、现金类资产、权益类资产	中低风险
国债逆回购 1 天期	沪深交易所	国债逆回购	2018/3/6	2018/3/7	3.16%	2,160.96	国债 100%	低风险
稳富 5 号	中信建投基金	资管计划	2018/1/9	2018/4/11	5.14%	68,711.23	固定收益类资产、现金类资产、权益类资产	中低风险
固收宝	中信建投	资管计划	2018/4/13	2018/4/27	5.14%	8,876.71	固定收益类资产、现金类资产、权益类资产	中低风险
稳富 6 号	中信建投基金	资管计划	2018/1/29	2018/5/2	5.05%	304,658.64	固定收益类资产、现金类资产、权益类资产	中低风险
中民永丰 2 号集合资金信托计划	民生信托	信托	2018/3/8	2018/5/10	5.23%	225,616.44	固定收益及类固定收益产品	中低风险
稳富 7 号	中信建投基金	资管计划	2018/2/26	2018/5/18	5.39%	222,588.50	固定收益类资产、现金类资产、权益类资产	中低风险

理财产品名称	产品发行方	投资标的	投入日期	赎回日期	实际收益率	收益金额(元)	产品投向	风险等级
稳富 8 号	中信建投基金	资管计划	2018/3/7	2018/6/11	4.98%	279,175.88	固定收益类资产、现金类资产、权益类资产	中低风险
投融共赢 1 号	华泰资管	资管计划	2018/3/22	2019/3/27	5.92%	92,960.11	固定收益类资产	中低风险
稳富 5 号	中信建投基金	资管计划	2018/4/10	2018/7/6	5.53%	69,916.44	固定收益类资产、现金类资产、权益类资产	中低风险
月月发	华泰资管	资管计划	2018/6/8	2018/7/16	4.37%	59,179.87	固定收益类资产、现金类资产、权益类资产	中低风险
稳富 6 号	中信建投基金	资管计划	2018/5/2	2018/7/27	5.38%	57,057.53	固定收益类资产、现金类资产、权益类资产	中低风险
中民永丰 2 号集合资金信托计划	民生信托	信托	2018/6/7	2018/8/9	5.62%	96,931.51	固定收益及类固定收益产品	中低风险
紫金货币增强 A	华泰资管	资管计划	2018/8/13	2018/8/24	3.95%	23,830.93	固定收益类投资品种	低风险
稳富 8 号	中信建投基金	资管计划	2018/6/11	2018/9/9	5.43%	285,244.94	固定收益类资产、现金类资产、权益类资产	中低风险
稳富 5 号	中信建投基金	资管计划	2018/7/6	2018/10/8	5.04%	198,606.58	固定收益类资产、现金类资产、权益类资产	中低风险
长盈 1 号	长江资管	资管计划	2018/4/10	2018/10/15	6.06%	561,487.70	债权类资产、现金类资产、债券正回购	中低风险
稳富 6 号	中信建投基金	资管计划	2018/7/30	2018/10/29	5.36%	60,115.07	固定收益类资产、现金类资产、权益类资产	中低风险
长江证券超越理财货币管家	长江资管	资管计划	2018/10/17	2018/10/31	0.33%	2,527.79	银行存款、交易所或银行间市场的债券逆回购、债券正回购、货币市场基金	中低风险
固收宝	中信建投	资管计划	2018/10/29	2018/11/12	3.50%	13,424.66	固定收益类资产、现金类资产、权益类资产	中低风险
固收宝	中信建投	资管计划	2018/11/12	2018/11/19	3.50%	6,712.33	固定收益类资产、现金类资产、权益类资产	中低风险
紫金货币增强 A	华泰资管	资管计划	2018/11/1	2018/12/3	3.88%	34,000.14	固定收益类投资品种	低风险

理财产品名称	产品发行方	投资标的	投入日期	赎回日期	实际收益率	收益金额(元)	产品投向	风险等级
季季发	华泰资管	资管计划	2018/8/27	2018/12/4	5.346%	43,500.00	主要投资于固定收益类资产	中低风险
稳富8号	中信建投基金	资管计划	2018/9/10	2018/12/9	5.31%	278,796.59	固定收益类资产、现金类资产、权益类资产	中低风险
紫金货币增强A	华泰资管	资管计划	2018/11/2	2018/12/19	3.81%	49,073.07	固定收益类投资品种	低风险
固收宝	中信建投	资管计划	2018/12/13	2018/12/20	3.50%	2,684.93	固定收益类资产、现金类资产、权益类资产	中低风险
国债逆回购4天期	沪深交易所	国债逆回购	2018/12/20	2018/12/24	3.45%	5,330.96	国债100%	低风险
投融共赢9号	华泰资管	资管计划	2018/8/22	2019/8/22	6.91%	67,000.00	固定收益类资产	中低风险
投融共赢10号	华泰资管	资管计划	2018/9/10	2019/9/10	6.17%	62,400.00	固定收益类资产	中低风险
添鑫宝	中信建投基金	基金	2018年	2018年	不适用	65,617.14	固定收益类金融工具	低风险

2019年，转板公司购买及赎回理财产品的具体情况如下表所示：

理财产品名称	产品发行方	投资标的	投入日期	赎回日期	实际收益率	收益金额(元)	具体资金流向	风险等级
乐享1天1年期38号	长江资管	资管计划	2018/1/23	2019/1/22	5.20%	549,689.62	固定收益类资产、股票质押式回购、现金类资产、债券正回购、权益类资产	低风险
稳富6号	中信建投基金	资管计划	2018/10/30	2019/1/29	5.20%	58,339.73	固定收益类资产、现金类资产、权益类资产	中低风险
乐享1天1年期41号	长江资管	资管计划	2018/2/2	2019/1/30	5.20%	528,731.42	固定收益类资产、股票质押式回购、现金类资产、债券正回购、权益类资产	低风险
乐享1天1年期67号	长江资管	资管计划	2018/2/7	2019/1/30	5.35%	529,552.90	固定收益类资产、股票质押式回购、现金类资产、债券正回购、权益类资产	低风险

理财产品名称	产品发行方	投资标的	投入日期	赎回日期	实际收益率	收益金额(元)	具体资金流向	风险等级
稳富7号	中信建投基金	资管计划	2018/11/19	2019/2/19	5.05%	127,150.68	固定收益类资产、现金类资产、权益类资产	中低风险
尊享1号	华泰资管	资管计划	2018/8/27	2019/2/25	5.40%	296,186.52	固定收益类金融产品、现金类资产、交易所股票质押式回购交易以及其他金融产品。	低风险
华泰鑫益18476号收益凭证	华泰证券	收益凭证	2018/8/22	2019/2/27	13.93%	72,109.59	现金类资产、权益类资产	中等风险
稳富8号	中信建投基金	资管计划	2018/12/10	2019/3/10	5.08%	267,037.80	固定收益类资产、现金类资产、权益类资产	中低风险
华泰紫金货币增强A	华泰资管	资管计划	2019/3/1	2019/6/10	4.08%	209,334.26	固定收益类投资品种	低风险
投融共赢1号	华泰资管	资管计划	2018/3/22	2019/3/27	5.92%	27,095.88	固定收益类资产	中低风险
华泰益先锋18051号收益凭证	华泰证券	收益凭证	2018/6/6	2019/4/4	6.98%	28,863.02	现金类资产、权益类资产	低风险
华泰鑫益18441号收益凭证	华泰证券	收益凭证	2018/8/10	2019/4/10	17.69%	117,753.43	现金类资产、权益类资产	中等风险
信泽2号	中信建投基金	资管计划	2018/10/29	2019/4/29	6.29%	313,841.59	固定收益证券	中低风险
稳富7号	中信建投基金	资管计划	2019/2/19	2019/5/20	4.90%	120,821.92	固定收益类资产、现金类资产、权益类资产	中低风险
稳富8号	中信建投基金	资管计划	2019/3/10	2019/6/1	5.49%	266,104.12	固定收益类资产、现金类资产、权益类资产	中低风险
共赢利率结构性存款产品	中信银行	结构性存款	2018/11/29	2019/6/3	3.98%	202,739.73	货币市场类、固定收益类、非标准化债权资产和其他类资产	中低风险
固收宝	中信建投	资管计划	2019/6/19	2019/7/3	3.40%	10,432.88	固定收益类资产、现金类资产、权益类资产	中低风险
元达信固益联债3号	元达信资本	资管计划	2019/1/14	2019/7/31	4.63%	653,292.76	主要投资于固定收益证券，少量公司债、期货	中低风险
投融共赢9号	华泰资管	资管计划	2018/8/22	2019/8/22	6.91%	278,394.11	固定收益类资产	中低风险

理财产品名称	产品发行方	投资标的	投入日期	赎回日期	实际收益率	收益金额(元)	具体资金流向	风险等级
投融共赢 10 号	华泰资管	资管计划	2018/9/10	2019/9/10	6.17%	184,548.90	固定收益类资产	中低风险
乐享 1 天 1 年期 177 号	长江资管	资管计划	2019/1/31	2019/12/23	4.75%	1,909,109.79	固定收益类资产、股票质押式回购、现金类资产、债券正回购、权益类资产	低风险
国债 ETF	-	-	2018/12/7	2019/1/3	8.34%	57,129.36	指数成份国债和备选成份国债	低风险
国债逆回购 14 天期	沪深交易所	国债逆回购	2018/12/24	2019/1/7	6.00%	32,449.32	国债 100%	低风险
国债逆回购 7 天期	沪深交易所	国债逆回购	2019/1/24	2019/1/31	3.12%	9,618.10	国债 100%	低风险
国债逆回购 1 天期	沪深交易所	国债逆回购	2019/2/27	2019/2/28	6.60%	3,345.21	国债 100%	低风险
国债逆回购 1 天期	沪深交易所	国债逆回购	2019/6/27	2019/7/1	3.26%	2,853.70	国债 100%	低风险
华泰紫金智盈债券 A	华泰资管	基金	2019/4/10	2019/7/2	4.42%	26,157.97	固定收益类资产投资为主	低风险
光大岁末红利 C	光大保德信	基金	2019/5/28	2019/7/3	2.93%	14,430.01	固定收益类金融工具	中低风险
国债逆回购 2 天期	沪深交易所	国债逆回购	2019/7/11	2019/7/15	4.28%	2,344.22	国债 100%	低风险
国债逆回购 3 天期	沪深交易所	国债逆回购	2019/7/17	2019/7/22	4.64%	3,047.68	国债 100%	低风险
国债逆回购 1 天期	沪深交易所	国债逆回购	2019/8/5	2019/8/6	2.44%	1,270.14	国债 100%	低风险
国债逆回购 1 天期	沪深交易所	国债逆回购	2019/8/6	2019/8/7	2.22%	788.90	国债 100%	低风险
国债逆回购 1 天期	沪深交易所	国债逆回购	2019/8/7	2019/8/8	2.09%	400.67	国债 100%	低风险
国债逆回购 4 天期	沪深交易所	国债逆回购	2019/8/5	2019/8/9	3.69%	2,423.02	国债 100%	低风险
国债逆回购 7 天期	沪深交易所	国债逆回购	2019/8/5	2019/8/12	2.44%	4,680.32	国债 100%	低风险
国债逆回购 1 天期	沪深交易所	国债逆回购	2019/8/12	2019/8/13	2.39%	653.43	国债 100%	低风险
国债逆回购 1 天期	沪深交易所	国债逆回购	2019/8/13	2019/8/14	2.68%	732.88	国债 100%	低风险
国债逆回购 4 天期	沪深交易所	国债逆回购	2019/9/10	2019/9/16	3.84%	2,143.40	国债 100%	低风险

理财产品名称	产品发行方	投资标的	投入日期	赎回日期	实际收益率	收益金额(元)	具体资金流向	风险等级
国债逆回购 1 天期	沪深交易所	国债逆回购	2019/9/12	2019/9/16	2.35%	256.99	国债 100%	低风险
华泰紫金智盈债券 C	华泰资管	基金	2019/8/6	2019/9/17	5.32%	110,159.92	固定收益类资产投资为主	低风险
华泰紫金智盈债券 A	华泰资管	基金	2019/8/6	2019/9/23	4.17%	98,609.54	固定收益类资产投资为主	低风险
国债逆回购 7 天期	沪深交易所	国债逆回购	2019/9/23	2019/9/30	5.84%	21,725.34	国债 100%	低风险
季季享	华泰资管	基金	2019/7/1	2019/10/7	3.45%	93,479.98	具有良好流动性的金融工具，债券类资产、权益类资产	低风险
国债逆回购 4 天期	沪深交易所	国债逆回购	2019/10/8	2019/10/14	4.37%	12,688.14	国债 100%	低风险
国债逆回购 1 天期	沪深交易所	国债逆回购	2019/10/14	2019/10/15	2.55%	1,257.54	国债 100%	低风险
国债逆回购 1 天期	沪深交易所	国债逆回购	2019/10/15	2019/10/16	2.43%	797.60	国债 100%	低风险
国债逆回购 1 天期	沪深交易所	国债逆回购	2019/10/16	2019/10/17	2.36%	387.94	国债 100%	低风险
华泰紫金丰泰 C	华泰资管	基金	2019/10/15	2019/10/25	4.35%	14,292.41	固定收益类资产投资为主	低风险
鸣石金选五号 A	鸣石投资	资管计划	2019/11/21	可随时赎回	未到期	未到期	债券类资产、权益类资产、商品及金融衍生品类资产的投资	中高风险
国债逆回购 7 天期	沪深交易所	国债逆回购	2019/12/25	2020/1/1	未到期	未到期	国债 100%	低风险
季季享	华泰资管	基金	2019/10/7	未到期	未到期	104,665.61	具有良好流动性的金融工具，债券类资产、权益类资产	低风险
添鑫宝	中信建投基金	基金	2019 年	2019 年	不适用	38,622.07	固定收益类金融工具	低风险
信聚合锦 36 号	五矿信托	信托计划	2019/12/25	2020/6/25	未到期	未到期	固定收益类产品	中等风险
华泰紫金货币增强 A	华泰资管	资管计划	2019/11/17	可随时赎回	未到期	未到期	华泰紫金货币增强 A	低风险
信聚合锦 34 号	五矿信托	信托计划	2019/11/5	2020/5/5	未到期	未到期	固定收益类产品	中等风险
信用 1 号	华泰资管	资管计划	2019/7/11	2020/7/12	未到期	未到期	固定收益类产品 80%-100%；权益类产品 0-5%	中低风险

理财产品名称	产品发行方	投资标的	投入日期	赎回日期	实际收益率	收益金额(元)	具体资金流向	风险等级
五矿信托承信7号第10期A2	五矿信托	信托计划	2019/7/23	2020/2/3	未到期	未到期	固定收益类产品：债权资产不低于80%，其他类型资产不高于20%	中等风险
信用3号	华泰资管	资管计划	2019/8/14	2020/8/15	未到期	未到期	固定收益类产品80%-100%；权益类产品0-5%	中低风险
信用6号	华泰资管	资管计划	2019/9/20	2020/9/20	未到期	未到期	固定收益类产品80%-100%；权益类产品0-5%	中低风险
华泰紫金丰泰A	华泰资管	基金	2019/10/17	可随时赎回	未到期	未到期	债权资产不低于80%；本基金不投资于股票、权证等资产，也不投资于可转换债券（可分离交易可转债的纯债部分除外）、可交换债券。	低风险
启泰精英FOF1号	华泰资管	资管计划	2019/10/24	可随时赎回	未到期	未到期	金融产品和现金类资产	中等风险
启泰精英FOF2号	华泰资管	资管计划	2019/10/29	可随时赎回	未到期	未到期	金融产品和现金类资产	中等风险

2020年，转板公司购买及赎回理财产品的具体情况如下表所示：

理财产品名称	产品发行方	投资标的	投入日期	赎回日期	实际收益率	收益金额(元)	具体资金流向	风险等级
国债逆回购	沪深交易所	国债逆回购	2019-12-25	2020-1-1	3.55%	23,794.81	国债100%	低风险
信用1号	华泰资管	资管计划	2019-7-11	未到期	5.76%	689,516.01	固定收益类产品80%-100%；权益类产品0-5%	中低风险
五矿信托承信7号第10期A2	五矿信托	信托计划	2019-7-23	2020-2-3	5.22%	195,223.28	固定收益类产品：债权资产不低于80%，其他类型资产不高于20%	中等风险
信用3号	华泰资管	资管计划	2019-8-14	2020-8-15	5.71%	574,490.39	固定收益类产品80%-100%；权益类产品0-5%	中低风险
信用6号	华泰资管	资管计划	2019-9-20	2020-9-20	6.39%	1,923,655.75	固定收益类产品80%-100%；权益类产品0-5%	中低风险
华泰紫金丰泰	华泰资管	基金	2019-10-17	2020-3-31	4.89%	267,037.36	债权资产不低于80%；本基	低风险

理财产品名称	产品发行方	投资标的	投入日期	赎回日期	实际收益率	收益金额（元）	具体资金流向	风险等级
A							金不投资于股票、权证等资产，也不投资于可转换债券（可分离交易可转债的纯债部分除外）、可交换债券	
华泰紫金货币增强 A	华泰资管	基金	2019-11-17	2020-2-11	4.24%	29,952.55	华泰紫金货币增强 A	低风险
启泰精英 FOF1 号	华泰资管	资管计划	2019-10-24	2020-6-9	7.66%	144,180.00	金融产品和现金类资产	中等风险
启泰精英 FOF2 号	华泰资管	资管计划	2019-10-29	2020-6-9	7.44%	332,391.55	金融产品和现金类资产	中等风险
信聚合锦 34 号	五矿信托	信托计划	2019-11-5	2020-5-5	6.59%	98,583.33	固定收益类产品	中等风险
鸣石金选五号 A	鸣石投资	资管计划	2019-11-21	未到期	未到期	-	债券类权益类金融产品	中高风险
信聚合锦 36 号	五矿信托	信托计划	2019-12-25	2020-6-25	6.59%	320,504.17	固定收益类产品	中低风险
长江期货-泰祥单一债券资产管理计划	长证资管	资管计划	2020-1-3	2020-12-18	5.69%	1,581,350.14	固定收益类资产	中低风险
中信保本增益 1177 期	中信证券	资管计划	2020-1-22	2020-2-6	3.03%	14,958.90	本金保障型固定收益凭证	低风险
国债逆回购	沪深交易所	国债逆回购	2020-2-10	2020-2-17	2.70%	5,617.30	国债 100%	低风险
国债逆回购	沪深交易所	国债逆回购	2020-2-17	2020-2-24	2.58%	5,337.54	国债 100%	低风险
中信保本增益 1177 期	中信证券	资管计划	2020-2-24	2020-3-10	2.66%	13,117.81	本金保障型固定收益凭证	低风险
中信保本增益 1195 期	中信证券	资管计划	2020-3-12	2020-3-23	2.50%	9,041.10	本金保障型固定收益凭证	低风险
华泰紫金丰泰 C	华泰资管	基金	2020-2-12	2020-3-31	5.02%	26,383.19	固定收益类资产投资为主	低风险
华泰紫金丰益	华泰资管	基金	2020-2-12	2020-3-31	5.08%	26,710.66	固定收益类资产投资为主	低风险

理财产品名称	产品发行方	投资标的	投入日期	赎回日期	实际收益率	收益金额（元）	具体资金流向	风险等级
C								
华泰紫金丰利C	华泰资管	基金	2020-2-14	2020-3-31	5.37%	16,920.04	固定收益类资产投资为主	低风险
国债逆回购	沪深交易所	国债逆回购	2020-3-31	2020-4-14	0.24%	2,071.72	国债 100%	低风险
中信保本增益1212期	中信证券	资管计划	2020-3-24	2020-4-8	2.38%	11,736.99	本金保障型固定收益凭证	低风险
国债逆回购	沪深交易所	国债逆回购	2020-4-7	2020-4-13	1.60%	4,928.61	国债 100%	低风险
华泰紫金货币增强A	华泰资管	资管计划	2020-5-6	2020-5-20	0.92%	1,231.35	固定收益类资产投资为主	低风险
佳期信星2期	华润信托	信托计划	2020-5-18	2020-12-14	4.55%	131,000.00	固定收益类产品	中等风险
丰泰紫金现金分红	华润信托	信托计划	-	分红到账	-	28,571.16	固定收益类产品	低风险
国债逆回购	沪深交易所	国债逆回购	2020-6-1	2020-6-5	2.56%	2,169.86	国债 100%	低风险
华泰紫金丰泰C	华泰资管	基金	2020-5-18	2020-6-16	-	-33,907.50	固定收益类产品	低风险
华泰紫金丰益C	华泰资管	基金	2020-5-18	2020-6-16	-	-10,337.26	固定收益类产品	低风险
国债逆回购	沪深交易所	国债逆回购	2020-6-3	2020-6-8	1.84%	1,770.96	国债 100%	低风险
季季享	华泰资管	资管计划	2020-4-2	2020-7-23	7.71%	444,350.73	具有良好流动性的金融工具，债券类资产、权益类资产	低风险
国债逆回购	沪深交易所	国债逆回购	2020-7-3	2020-7-6	2.01%	1,267.37	国债 100%	低风险
国债逆回购	沪深交易所	国债逆回购	2020-7-6	2020-7-7	1.94%	1,248.40	国债 100%	低风险
国债逆回购	沪深交易所	国债逆回购	2020-7-7	2020-7-8	2.01%	1,195.27	国债 100%	低风险
国债逆回购	沪深交易所	国债逆回购	2020-7-8	2020-7-13	2.00%	6,758.71	国债 100%	低风险

理财产品名称	产品发行方	投资标的	投入日期	赎回日期	实际收益率	收益金额（元）	具体资金流向	风险等级
国债逆回购	沪深交易所	国债逆回购	2020-7-15	2020-7-17	2.01%	1,158.41	国债 100%	低风险
中信保本增益 1350 期	中信证券	资管计划	2020-7-9	2020-7-20	2.27%	6,849.31	本金保障型固定收益凭证	低风险
中信保本增益 1368 期	中信证券	资管计划	2020-7-21	2020-7-30	2.06%	5,133.01	本金保障型固定收益凭证	低风险
国债逆回购	沪深交易所	国债逆回购	2020-7-30	2020-8-3	2.49%	2,852.90	国债 100%	低风险
华泰紫金货币增强 A	华泰资管	资管计划	2020-7-14	2020-8-6	2.87%	39,782.03	华泰紫金货币增强 A	低风险
华泰紫金天天金货币 ETFB	华泰资管	基金	2020-7-21	2020-8-11	1.29%	3,697.83	固定收益类货币基金	低风险
华泰紫金零钱宝货币	华泰资管	基金	2020-7-21	2020-8-11	1.11%	954.82	固定收益类货币基金	低风险
财富精选指数增强 1 号	中信证券	资管计划	2020-8-13	未到期	未到期	-120,000.00	资产管理产品、银行存款、同业存款单	中高风险
天蔚誉通 39 号第一期	中航信托	信托计划	2020-6-9	未到期	6.52%	325,333.34	固定收益类信托产品	中等风险
国债逆回购 2 天期	沪深交易所	国债逆回购	2020-9-23	2020-9-25	5.71%	9,351.04	国债 100%	低风险
工银理财·法人“添利宝”净值型理财产品	工银理财	基金	2020-9-8	2020-10-9	2.49%	6,345.68	固定收益类债券产品	低风险
工银理财·法人“添利宝号”净值型理财产品	工银理财	基金	2020-9-30	2020-10-29	2.49%	26,833.52	固定收益类债券产品	低风险
国债逆回购	沪深交易所	国债逆回购	2020-12-30	未到期	未到期	-3,000.00	国债 100%	低风险
信泰精英 FOF1 号	华泰资管	资管计划	2020-6-11	未到期	未到期	-	金融产品和现金类资产	中等风险
启泰精英 FOF1	华泰资管	资管计划	2020-8-18	未到期	未到期	-	金融产品和现金类资产	中等风险

理财产品名称	产品发行方	投资标的	投入日期	赎回日期	实际收益率	收益金额（元）	具体资金流向	风险等级
号								
明泓兴泰1号1期	明泓投资	基金	2020-8-10	未到期	未到期	-	明泓证券投资基金、货币基金、国债逆回购、银行产品	中高风险
明泓信仪中证500-1号7	明泓投资	基金	2020-8-3	未到期	未到期	-	明泓信仪中证500指数增强、货币市场基金、银行存款	中高风险
杭州幻方量化私募投资基金	幻方投资	基金	2020-10-9	未到期	未到期	-	沪深交易所上市交易品种、资产管理计划、银行理财产品	中高风险

2021年1-6月，转板公司购买及赎回理财产品的具体情况如下表所示：

理财产品名称	产品发行方	投资标的	投入日期	赎回日期	实际收益率	收益金额（元）	具体资金流向	风险等级
鸣石金选五号A	鸣石投资	资管计划	2019-11-26	2021-11-19	5.01%	205,686.64	债券类资产、权益类资产、商品及金融衍生品类资产的投资	中高风险
信用1号	华泰资管	资管计划	2019-7-11	未到期	5.76%	454,971.88	固定收益类产品80%-100%；权益类产品0-5%	中低风险
天蔚誉通39号第一期	中航信托	资管计划	2020-6-10	2021-3-15	6.52%	160,000.00	固定收益类信托产品	中等风险
国债逆回购	沪深交易所	国债逆回购	2020-12-30	2021-1-13	3.20%	35,228.04	国债100%	低风险
信泰精英FOF1号	华泰资管	资管计划	2020-6-11	2021-3-10	3.88%	694,711.21	金融产品和现金类资产	中等风险
启泰精英FOF1号	华泰资管	资管计划	2020-8-18	未到期	未到期	-	金融产品和现金类资产	中等风险
明泓兴泰1号1期	明泓投资	资管计划	2020-8-10	未到期	未到期	-	明泓证券投资基金、货币基金、国债逆回购、银行产品	中高风险
明泓信仪中证500-1号7	明泓投资	资管计划	2020-8-10	未到期	未到期	-	明泓信仪中证500指数增强、货币市场基金、银行存款	中高风险
财富精选指数增强1号	中信证券	资管计划	2020-8-20	2021-8-20	24.82%	3,723,160.97	资产管理产品、银行存款、同业存款	中高风险

理财产品名称	产品发行方	投资标的	投入日期	赎回日期	实际收益率	收益金额(元)	具体资金流向	风险等级
杭州幻方量化私募投资基金	幻方投资	资管计划	2020-10-9	2021-6-9	5.94%	1,458,959.12	沪深交易所上市交易品种、资产管理计划、银行理财产品	中高风险
长江期货-泰祥单一债券资产管理计划	长江资管	资管计划	2021-1-14	2021-6-30	3.08%	308,767.20	债权类资产；现金类资产、债券等债权类资产的比例按市值计不低于资产管理计划总资产 80%	中低风险
彤源同兴 3 期	中信证券	基金	2021-1-4	未到期	未到期	-30,000.00	混合类产品标的基金、货币基金、国债、央行票据	中高风险
信淮千象精选 1 号 1 期	中信建投	基金	2021-1-18	未到期	未到期	-	债券类资产、权益类资产、国债、央行票据、货币市场基金	中高风险
正心谷 1 号 7 期 SNS264	中信建投	基金	2021-1-18	未到期	未到期	-100,000.00	权益类产品证券投资基金、固定收益类国债、央行票据、现金类银行存款、收益凭证	中高风险
源乐晟晟世 7 号私募基金 16 期	中信证券	基金	2021-3-11	未到期	未到期	-50,000.00	债券类资产、权益类资产、国债、央行票据、货币市场基金	高风险
国债逆回购	沪深交易所	国债逆回购	2021-3-18	2021-3-22	2.15%	2,722.36	国债 100%	低风险
国债逆回购	沪深交易所	国债逆回购	2021-3-18	2021-3-22	2.35%	3,965.53	国债 100%	低风险
南方天天利	华泰证券	基金	2021-3-23	2021-5-11	2.44%	6,552.57	固定收益类投资品种	低风险
华泰紫金货币增强	华泰证券	资管计划	2021-3-24	2021-5-12	2.24%	68,886.41	固定收益类投资品种	低风险
光大信托-泓光 3 号集合资金信托计划	光大信托	资金信托计划	2021-3-26	未到期	6.70%	150,603.88	固定收益及类固定收益产品	中等风险
南方誉享 1 年持有期混合 C	中信资管	资管计划	2021-4-1	未到期	未到期	-	债权类资产、权益类收益产品	中低风险
十堰泰祥 4 月 1 日 18 天	中信资管	资管计划	2021-4-1	2021-4-19	4%	9,635.21	固定收益类投资品种	低风险
国债逆回购 7 天	沪深交易所	国债逆回购	2021-4-26	2021-5-6	2.21%	3,304.11	国债 100%	低风险
中信建投固益联 11 号	建投期货	资管计划	2021-5-6	未到期	4.30%	223,192.08	固定收益类投资品种	中低风险

理财产品名称	产品发行方	投资标的	投入日期	赎回日期	实际收益率	收益金额（元）	具体资金流向	风险等级
工银理财 法人“添利宝”净值型理财产品	工银理财	银行理财	2021-5-28	2021-11-1	2.50%	275,674.52	固定收益类投资品种	低风险
华润信托乐瑞金选强债 30-2I 集合资金信托计划	华润信托	资管计划	2021-6-18	未到期	未到期	-	债券、股票、金融衍生品等（按市值计算，投资于固定收益类资产及现金类资产占基金资产总值的比例不低于 80%）	中低风险
平安信托固益联 3M-15 号集合资金信托计划	平安信托	资管计划	2021-6-17	未到期	4.4%	192,962.49	固定收益类金融资产、现金管理类资产。	中低风险

（二）报告期内，公司使用募集资金购买的理财明细

2020 年，转板公司购买及赎回结构性存款的具体情况如下表所示：

理财产品名称	产品发行方	投资标的	投入日期	赎回日期	实际收益率	收益金额（元）	挂钩标的	风险等级
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 00919 期	中信银行股份有限公司	结构性存款	2020-9-4	2020-9-30	2.88%	197,260.27	欧元/美元即期汇率	低风险
领慧财富.慧得利浮动性利率型结构性存款	交通银行股份有限公司	结构性存款	2020-9-11	2020-10-16	2.70%	264,531.97	欧元/美元即期汇率	低风险
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 01345 期	中信银行股份有限公司	结构性存款	2020-10-9	2020-11-30	2.85%	406,027.40	欧元/美元即期汇率	低风险
领慧财富.慧得利浮动性利率型结构性存款	交通银行股份有限公司	结构性存款	2020-10-19	2021-4-19	2.70%	1,335,830.14	欧元/美元即期汇率	低风险
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 02227 期	中信银行股份有限公司	结构性存款	2020-12-4	2021-6-2	2.70%	1,331,506.85	欧元/美元即期汇率	低风险
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 02378 期	中信银行股份有限公司	结构性存款	2020-12-23	2021-3-23	3.05%	65,054.80	欧元/英镑即期汇率	低风险

2021 年 1-6 月，转板公司购买及赎回结构性存款的具体情况如下表所示：

理财产品名称	产品发行方	投资标的	投入日期	赎回日期	实际收益率	收益金额（元）	挂钩标的	风险等级
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 03718 期	中信银行股份有限公司	结构性存款	2021-4-5	2021-6-30	3.10%	36,520.55	欧元/澳元即期汇率	低风险
领慧财富.慧得利浮动性利率型结构性存款	交通银行股份有限公司	结构性存款	2021-4-21	2021-8-2	2.70%	326,219.18	欧元/美元即期汇率	低风险
交通银行蕴通财富定期型结构性存款 189 天	交通银行股份有限公司	结构性存款	2021-4-26	2021-11-1	2.70%	699,041.10	欧元/美元即期汇率	低风险
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 04521 期	中信银行股份有限公司	结构性存款	2021-6-3	2021-9-2	3.05%	860,136.99	澳元/美元即期汇率	低风险

（三）不同理财产品的公允价值确定依据

报告期内，转板公司购买的理财产品主要包括：①国债逆回购②信托产品③资产管理计划理财产品④封闭式基金⑤开放式基金⑥结构性存款。转板公司将理财产品中的①至⑤项，分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，将理财产品中的⑥项分类为其他流动资产中列示。

转板公司购买的理财产品分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产公允价值确定依据如下表所示：

理财产品类型	公允价值确定依据
国债逆回购	公示的市场价格
信托产品、资产管理计划	产品发行方提供的估值报告
封闭式基金和开放式基金中的投资基金类产品	产品发行方的基金估值报告
货币基金	公示的市场价格

（四）报告期内与理财产品相关的会计处理方式

1、2019年1月1日前的会计处理

2019年1月1日前，转板公司将购买的理财产品分类为其他流动资产。

根据《企业会计准则第22号--金融工具确认和计量》（财会[2006]3号）第二条规定，“金融工具，是指形成一个企业的金融资产，并形成其他单位的金融负债或权益工具的合同。”银行理财产品符合以上定义，故应确认为金融工具。

第七条规定“金融资产应当在初始确认时划分为下列四类：（一）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，包括交易性金融资产和指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产；（二）持有至到期投资；（三）贷款和应收款项；（四）可供出售金融资产。”

由于公司持有的部分理财产品为期限在一年以内，持有目的为获取低风险的稳定收益，而非为近期内出售或赎回，因此不符合“交易性金融资产”的定义和特征，且不符合“在初始确认时指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债”的条件，因此不应划分为“以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产”。

转板公司部分理财产品不具有活跃市场报价，因此不符合“持有至到期投资”的定义；部分产品为非保本保收益型，由于回收金额不可确定，不符合“贷款和应收款项”的定义。由于“可供出售金融资产”属于“非流动资产”大类，而转板公司理财产品期限基本为一年以内，属于流动资产，因此将理财产品列示于“其他流动资产”项目具有合理性。

综上所述，转板公司将理财产品列示于“其他流动资产”符合《企业会计准则》的规定。

2、2019年1月1日后的会计处理

2019年1月1日后，转板公司将购买的理财产品中的国债逆回购、信托产品、资产管理计划理财产品、封闭式基金、开放式基金分类为交易性金融资产，将购买的结构性存款分类为其他流动资产。

根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》(财会〔2017〕7号)，“企业应当根据其管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征，将金融资产划分为以下三类：（一）以摊余成本计量的金融资产。（二）以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。（三）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。”

根据《企业会计准则应用指南》关于金融工具分类的规定，权益工具投资只有在指定为“以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产”的情况下，才能列报为“其他权益工具”；衍生工具只能作为“以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产”，按照“交易性金融资产”列报；债务工具投资必须同时满足：（1）符合现金流量测试（相关金融资产在特定日期产生的合同现金流量仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付）；（2）符合两种业务模式（以收取合同现金流为目标；既以收取合同现金流为目标，又以出售金融资产为目标）；（3）不运用公允价值选择权时，才不被划分为“以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产”。

转板公司报告期各期末持有的理财产品包括资产管理计划、信托计划、货币基金、国债逆回购等低风险理财产品。部分理财产品不满足现金流量测试，部分理财产品运用公允价值选择权。因此，转板公司将理财产品全部分类为以公允价

值计量且其变动计入当期损益的金融资产，列报于“交易性金融资产”。

转板公司将理财产品中的结构性存款分类为其他流动资产，通过对公司购买的结构性存款条款分析，银行对公司购买的结构性存款提供本金的完全保障，即公司本身未承担风险。其次，2020年公司购买的结构性存款与欧元/美元、欧元/英镑即期汇率挂钩，2021年公司购买的结构性存款与欧元/美元、欧元/澳元和澳元/美元即期汇率挂钩，2020年度7月1日至12月31日，欧元/美元即期汇率最低为1.1602，最高为1.2273，预计极不可能超出结构性存款对挂钩标的要求的目标区域范围（0.5-1.8）之外；欧元/英镑即期汇率最低为0.8864，最高为0.9292，预计极不可能超出结构性存款对挂钩标的要求的目标区域范围（0.8067-1.3445）之外；2021年1月1日至6月30日，欧元/美元即期汇率最低为1.1702，最高为1.2349，预计极不可能超出结构性存款对挂钩标的要求的目标区域范围（0.5-1.8）之外，欧元/澳元即期汇率最低为1.5247，最高为1.5819，预计极不可能超出结构性存款对挂钩标的要求的目标区域范围（1.5178-2.5296）之外，澳元/美元即期汇率最低为0.7473，最高为0.8007，预计极不可能超出结构性存款对挂钩标的要求的目标区域范围（0.6278-1.0463）之外，即可确定该结构性存款实质上收益率为固定数，与挂钩标的欧元/美元、欧元/英镑、欧元/澳元、澳元/美元等即期汇率价格实际波动实质不相关，且期限固定，不可提前赎回。公司管理该结构性存款的业务模式是以收取合同现金流量为目标，且该结构性存款的实质为在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付即合同现金流量可以通过SPPI测试，应分类为以摊余成本计量的金融资产，财务报表上列示为其他流动资产。

截至本回复出具日，转板公司购买的结构性存款已全部到期，收回本金及获得利息情况如下：

理财产品名称	产品发行方	投资本金	投入日期	赎回日期	实际收益率	挂钩标的目标区域范围之内对应的收益率	收益金额(元)	挂钩标的
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 00919 期	中信银行股份有限公司	100,000,000.00	2020-9-4	2020-9-30	2.88%	2.88%	197,260.27	欧元/美元即期汇率
领慧财富.慧得利浮动性利率型结构性存款	交通银行股份有限公司	100,000,000.00	2020-9-11	2020-10-16	2.70%	2.70%	264,531.97	欧元/美元即期汇率
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 01345 期	中信银行股份有限公司	100,000,000.00	2020-10-9	2020-11-30	2.85%	2.85%	406,027.40	欧元/美元即期汇率
领慧财富.慧得利浮动性利率型结构性存款	交通银行股份有限公司	95,000,000.00	2020-10-19	2021-4-19	2.70%	2.70%	1,335,830.14	欧元/美元即期汇率
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 02227 期	中信银行股份有限公司	100,000,000.00	2020-12-4	2021-6-2	2.70%	2.70%	1,331,506.85	欧元/美元即期汇率
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 02378 期	中信银行股份有限公司	8,000,000.00	2020-12-23	2021-3-23	3.05%	3.05%	65,054.80	欧元/英镑即期汇率
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 03718 期	中信银行股份有限公司	5,000,000.00	2021-4-5	2021-6-30	3.10%	3.10%	36,520.55	欧元/澳元即期汇率
领慧财富.慧得利浮动性利率型结构性存款	交通银行股份有限公司	45,000,000.00	2021-4-21	2021-8-2	2.70%	2.70%	326,219.18	欧元/美元即期汇率
交通银行蕴通财富定期型结构性存款 189 天	交通银行股份有限公司	50,000,000.00	2021-4-26	2021-11-1	2.70%	2.70%	699,041.10	欧元/美元即期汇率
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 04521 期	中信银行股份有限公司	100,000,000.00	2021-6-3	2021-9-2	3.05%	3.05%	860,136.99	澳元/美元即期汇率

结构性存款到期后赎回实际获得投资收益对应年化收益率与其产品说明书中要求挂钩标的目标区域范围之内对应的收益率一致，故公司将其分类为以摊余成本计量的金融资产并列示为其他流动资产合理。

3、理财产品收益的会计处理

转板公司购买理财产品为公司主动以获取收益为目的的投资行为，理财产品产生的收益确认为投资收益。

(五) 购买理财产品相关收益计入非经常性损益

转板公司主营业务为汽车发动机零部件的研发、制造与销售，非投资类公司，理财产品与转板公司主要经营业务无关且不具有可持续性。故转板公司将购买理财产品的相关收益计入非经常性损益。

综上所述，公司对于理财产品的分类、公允价值的确认及会计处理方式、投资收益计入非经常性损益的会计处理，符合《企业会计准则》相关规定。

三、核查程序及核查意见

(一) 核查程序

保荐机构、申报会计师、申报律师执行了如下核查程序：

1、查阅了转板公司《募集资金管理制度》、《募集资金三方监管协议》及《募集资金使用情况专项报告》；

2、查阅了转板公司关于募集资金审议相关的董事会、监事会、股东大会文件及独立董事、保荐机构意见；

3、获取了转板公司募集资金专户银行对账单及募集资金使用相关凭证及附件；

4、获取了转板公司报告期内理财明细表及证券公司理财产品的资金流水对账单；

5、获取转板公司理财产品相关合同，关注产品发行方、期限、风险等级、收益率、具体投向等条款，并抽取大额理财产品追溯至理财交割单；

6、获取公证天业出具的《泰祥股份募集资金存放及使用情况鉴证报告》、长江保荐出具的《泰祥股份募集资金存放及使用情况专项核查报告》。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师、申报律师认为：

截至目前，转板公司募集资金使用和募投项目建设情况由于疫情影响有所延后，但募投项目未发生变化，且使用计划安排未发生重大不利变化。转板公司不存在其他未经审批使用募集资金的情形，相关募集资金使用及专户管理合规。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

不同理财产品的公允价值确定依据及会计处理方式合理，购买理财产品相关收益计入非经常性损益，报告期内理财产品取得的收益等等相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

问题 16.关于其他事项

申请文件显示：

(1) 公司拥有鄂（2020）十堰市不动产权第 0001723 号的房产，建筑面积为 1,509.79 m²，用途为“仓储用地/商业服务”。

(2) 公司营业外支出分别为 14.94 万元、18.23 万元、0.07 万元与 345.69 万元。2021 年 1-6 月，公司其他非经常性支出为不法人员冒用公司名义，使用错误账户收取客户墨西哥大众的 3 笔货款，共 52.15 万美元。考虑到公司与客户墨西哥大众的长期合作，经公司管理层与墨西哥大众沟通后，决定承担此损失。

(3) 杨长生自 2015 年起任公司董事，未在公司担任高级管理人员、未直接、间接持有公司股份，2020 年在公司领取薪酬 1 万元。

(4) 报告期内，公司为高新技术企业，享受 15% 的企业所得税优惠税率。公司分别于 2015 年 12 月 29 日和 2018 年 11 月 15 日取得《高新技术企业证书》，有效期均为三年。目前公司已提交高新技术企业重新认定申请，在通过重新认定前，其所得税暂按 15% 的税率预缴。

请你公司：

(1) 说明上述土地取得时间、取得方式、实际用途，是否存在或计划将其用于商业服务的情形，相关用途是否合规。

(2) 说明发生他人冒用公司名义收款的具体原因，截至目前防范他人冒用公司名义与客户联系、向客户收款的具体措施；公司在客户联络、客户管理、收付款等方面的内部控制制度制定及执行情况，报告期内是否存在重大内部控制缺陷。

(3) 说明 2015 年提名杨长生任公司董事的提名人、提名原因，2020 年杨长生在公司领取的薪酬水平较其他董事偏低较多的原因。

(4) 说明截至目前高新技术企业重新认定进展，量化税收优惠对报告期内

利润影响程度，说明如未重新认定高新技术企业对公司具体影响情况，完善转板上市报告中“税收优惠政策调整的风险”部分的风险提示。

请保荐人发表明确意见，请申报律师对问题（1）、（2）、（4）发表明确意见，请申报会计师对问题（2）、（4）发表明确意见。

【问题回复】

一、说明上述土地取得时间、取得方式、实际用途，是否存在或计划将其用于商业服务的情形，相关用途是否合规。

（一）土地取得时间、取得方式、实际用途

转板公司于 2003 年 5 月与十堰市国土资源局签署《国有土地使用权出让合同》，通过协议出让方式取得国有建设用地使用权。根据《国有土地使用权出让合同》第四条的约定，该土地的用途为汽配营业房、仓库，土地终止日期至 2053 年 5 月 20 日止（50 年）。同时公司取得十堰市国用（2008）第 0001749 号国有土地使用证，地类（用途）为汽配营业房、仓库，使用权类型为出让；公司取得十堰房权证白浪字第 10015098 号房屋所有权证（设计用途为综合）、十堰房权证白浪字第 10020020 号房屋所有权证（设计用途为仓库）。2020 年 1 月 19 日公司办理“二证合一”并取得鄂（2020）十堰市不动产权第 0001722 号不动产权证，坐落为茅箭区（白浪）白浪街办广州路 16 号 2 幢 1-1，权利性质为出让/自建房，用途为仓储用地/仓储。同日，公司取得鄂（2020）十堰市不动产权第 0001723 号不动产权证，坐落为茅箭区（白浪）白浪街办广州路 16 号 2 幢（1-4）-1，权利性质为出让/自建房，用途为仓储用地/商业服务。

根据公司取得土地时所适用的《招标拍卖挂牌出让国有土地使用权规定》（国土资源部令第 11 号令，2002 年 7 月 1 日施行）第四条：“商业、旅游、娱乐和商品住宅等各类经营性用地，必须以招标、拍卖或者挂牌方式出让。前款规定以外用途的土地的供地计划公布后，同一宗地有两个以上意向用地者的，也应当采用招标、拍卖或者挂牌方式出让”，同时经十堰市自然资源和规划局确认，前述土地属于综合用地，不属于当时必须以招标、拍卖或挂牌方式取得的土地类型，亦不存在除泰祥股份以外的其他意向用地者。

因此，公司通过协议出让方式取得上述土地使用权的方式合法合规，不存在违反国家及地方相关法律、法规及政策的情形，不存在被处罚的风险。公司取得上述土地后自建房，报告期内所涉及房产自用或对外出租。

（二）上述房屋的具体用途

1、上述房屋的用途和面积占比

公司持有上述房产除部分自用外，其他部分仅用于对外出租，具体比例如下：

不动产权证号	建筑面积(m ²)	房屋用途	面积(m ²)	占比	账面原值(万元)	账面净值(万元)
鄂 2020（十堰市）不动产权第 0001722 号	783.86	仓储	783.86	100.00%	114.00	50.37
鄂 2020（十堰市）不动产权第 0001723 号	1,509.79	门市部	882.00	58.42%		
		自用	627.79	41.58%		

注：面积占比为截至本问询回复签署之日的情况；

账面净值为截至 2021 年 6 月 30 日的情况。

2、上述房屋对外出租部分存在用于商业服务的情形，合法合规

根据公司与承租人签署的租赁合同，房屋具体使用情况如下：

不动产权证号	承租人	用途	租赁期限
鄂（2020）十堰市不动产权第 0001722 号	十堰商进工贸有限公司	仓储	2021.1.1-2021.12.31
	十堰鑫广风重卡商用车零部件有限公司	仓储	2021.1.1-2021.12.31
	十堰鑫北辰汽车零部件有限公司	仓储	2021.1.1-2021.12.31
	十堰市郟亨工贸有限公司	仓储	2021.5.1-2022.4.30
鄂（2020）十堰市不动产权第 0001723 号	十堰钰诺工贸有限公司	门市部	2021.4.20-2022.4.19
	十堰盈康工贸有限公司	门市部	2021.10.1-2022.9.30
	十堰通能工贸有限公司	门市部	2021.6.10-2022.6.9
	十堰商进工贸有限公司	门市部	2021.1.1-2021.12.31
	十堰车俊汽车零部件有限公司	门市部	2021.4.1-2022.3.31
	胡靖	门市部	2021.11.22-2022.11.21
	十堰汉银工贸有限公司	门市部	2021.1.1-2021.12.31

转板公司上述不动产的用地性质为综合用地，房屋类型为自建房，其中鄂

(2020)十堰市不动产权第 0001722 号不动产权证对应房产用途为仓储用地/仓储；鄂(2020)十堰市不动产权第 0001723 号不动产权证对应房产用途为仓储用地/商业服务，经与公司确认，鄂(2020)十堰市不动产权第 0001723 号对应房屋的承租人实际上将房屋用作对外营业的门市部。

根据《建设部办公厅关于开展建筑业季度统计调查的通知》(建办质(2002)63号，2002年10月10日起施行)的规定，商业用房指商业、粮食、供销、饮食业等部门对外营业的商店、门市部、粮店、书店、供销店、饮食店等房屋。服务用房指浴室、理发、照相、旅馆，以及各种日用品修理等为人民生活服务的用房。办公用房指企业、事业、机关、团体、学校和医院等单位的办公用房。

因此，鄂(2020)十堰市不动产权第 0001723 号房屋的承租人将其用作门市部属于商业使用，该房屋存在部分面积实际用于商业服务的情形，面积占比为 58.40%，该房屋的实际用途与证载用途相符，相关用途合法合规。鄂(2020)十堰市不动产权第 0001723 号房屋不存在实际用途商业服务的情形，该房屋的实际用途与证载用途相符，相关用途合法合规。

(三) 公司持有上述房产的实际意图及会计处理

1、公司持有上述房产的实际意图及未来使用规划

转板公司取得上述房产时将房产用于管理层办公场所和仓储场所，2011年公司搬迁至现生产经营所在地后，上述房产亦继续用于存放公司办公物资并作为办公场所备用。为提高资产使用效率，在满足仓储和办公需求的情况下，公司将上述房产暂时对外出租，租期均不超过 1 年。

未来公司仍计划将该处房产作为存放办公物资的仓储场所和办公场所，仅在满足上述场所需求的情况下短期对外出租以提高资产使用效率，无为赚取租金收益的意图。

2、公司持有上述房产的会计处理和合理性

(1) 公司的会计处理

因公司持有的上述房产的主要目的作为仓储场所和办公场所，因此将该部分房产作为固定资产核算，按照 20 年计提折旧。

（2）会计处理的合理性

《企业会计准则第 3 号——投资性房地产》规定，投资性房地产，是指为赚取租金或资本增值，或两者兼有而持有的房地产。投资性房地产应当能够单独计量和出售。下列各项不属于投资性房地产：自用房地产，即为生产商品、提供劳务或者经营管理而持有的房地产；作为存货的房地产。

公司持有的上述房产的主要目的作为仓储场所和办公场所，仅在满足上述场所需求的情况下为提高资产使用效率而短期对外出租，并非为了赚取租金收益，未来的持有意图不变。同时，由于公司未对租赁和自用部分的面积进行限定，会根据房产的使用情况调整对外出租的面积，因此对外出租部分的面积会不定期的发生变化，因此无法可靠计量。

综上，上述房产金额较小，公司将该部分房产作为固定资产核算，符合企业会计准则的规定，具备合理性。

二、说明发生他人冒用公司名义收款的具体原因，截至目前防范他人冒用公司名义与客户联系、向客户收款的具体措施；公司在客户联络、客户管理、收付款等方面的内部控制制度制定及执行情况，报告期内是否存在重大内部控制缺陷。

（一）他人冒用公司名义收款的具体原因

2021 年，有网络攻击者使用虚假的邮箱冒充转板公司员工与墨西哥大众沟通，并修改公司在墨西哥大众处收货款的银行信息。墨西哥大众向被网络攻击者篡改过的银行账户汇款合计 521,510.4 美元。2021 年 7 月 6 日，公司员工发现工作邮箱出现异常，邮箱信件被人篡改，导致墨西哥大众将货款打至错误账号。2021 年 7 月 7 日，转板公司相关人员前往公安局汇报情况。

2021 年 7 月 16 日，奇安信网络安全公司应转板公司的要求，就该事件展开调查，发现转板公司员工的邮箱存在异常登陆情况，2021 年 1 月至 2021 年 7 月，有大量 IP 登录邮箱，主要异常登录时间为晚上 9 点前后至凌晨 3 点前后，且 IP

地址的归属遍布全球。

经调查发现，攻击者使用虚假邮箱冒充公司员工向墨西哥大众发送邮件，要求墨西哥大众修改转板公司的收货款银行信息，并诱导墨西哥大众向虚假账户支付货款；同时网络攻击者使用仿制的墨西哥大众邮箱，冒充墨西哥大众工作人员向转板公司发送虚假邮件。

（二）防范他人冒用公司名义与客户联系、向客户收款的具体措施

该事件发生后，公司针对与客户沟通频繁的岗位的公司邮箱账号全部升级为付费账号，付费账号可以随时查看邮箱动态日志及其他状态。同时，针对全部邮箱账号开启二次验证，需通过个人手机微信再次验证才能登录邮箱。

转板公司要求与客户沟通频繁的岗位的公司邮箱定期进行密码更新，邮箱密码规则设置无规律的复杂密码。

同时，转板公司要求定期与客户沟通或者进入客户相关系统复核公司收款账号信息。公司目前与客户沟通的所有岗位人员均要求使用公司企业邮箱，禁止使用个人邮箱。公司购买了正版的杀毒软件，每周对所有员工的电脑进行病毒查杀和扫描。

（三）转板公司财务部门关于客户回款管理及执行情况

针对国外客户的回款情况，公司财务部建立监控体系。对于市场部收到的客户回款信息，财务部工作人员及时登记相应的回款台账，国外回款到账一般为7-10天左右，若超过该区间，财务部未接收回款信息，相关人员即反馈至市场部，与客户及时进行沟通，确认准确的回款日期。

针对国内客户的回款情况，公司财务部根据月末客户账龄进行监控。若存在超期未回款的，财务部将相关的明细单反馈至市场部，由市场部与客户进行联络，确认未及时回款的原因及准确的回款日期。

（四）转板公司客户联络、客户管理内部控制制度及相应的管理措施

根据转板公司《客户平台及信息管理办法》规定：

市场部负责客户平台资料的汇总、整理、管理；市场部将建立好的《客户平

台信息汇总表》上传到公司信息系统管理平台（OA 平台）进行存储。

综合部根据公司相关规定，按照部门职责设定相应的访问、修改权限。客户平台信息系统所需设备的日常管理与保养由使用部门负责，公司信息系统管理平台（OA 平台）和相关使用设备（如网络、电话、传真等）的管理由综合部统一负责。

综合部对公司的客户平台信息系统行使监督、检查职权，及时查处和发现信息系统安全隐患并及时采取相应措施。如遇到突发情况，按照《信息安全应急预案》来执行。

转板公司在客户联络及管理方面均严格按照该项制度执行。

（五）转板公司不存在重大内部控制缺陷的情况

转板公司建立了内部控制机制及相应制度，并严格执行。公司董事会出具的《十堰市泰祥实业股份有限公司内部控制评价报告》认定公司已按照企业内部控制规范体系和相关规定的要求在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制，未发现非财务报告内部控制重大缺陷。

申报会计师出具的关于《十堰市泰祥实业股份有限公司内部控制鉴证报告》认为转板公司按照《企业内部控制基本规范》规定的标准与 2021 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

综上所述，报告期内转板公司不存在重大内部控制缺陷的问题。

三、说明 2015 年提名杨长生任公司董事的提名人、提名原因，2020 年杨长生在公司领取的薪酬水平较其他董事偏低较多的原因。

（一）杨长生任公司董事的提名人、提名原因

1、杨长生简历

杨长生，1970 年出生，本科，中国国籍，无境外永久居留权。1992 年至今，任十堰职教集团学校财经商贸旅游部会计信息化讲师；2000 年 1 月至 2003 年 10 月，任武汉用友软件十堰分公司经理；2006 年 5 月至 2009 年 6 月，任东风（十堰）汽车零部件有限公司财务总监、销售副总经理；2010 年 2 月至 2013 年，任

武汉荆奥科技有限公司总经理；2014 年至今，任十堰双成财税咨询有限公司监事；2015 年 4 月至今，任泰祥股份董事。

2、杨长生当选公司董事及原因

杨长生系十堰职教集团学校财经商贸讲师，拥有丰富的教学经验和专业的财会知识。2015 年，公司正值规范化运作初期，需要拥有财务管理和财务信息化相关经验人员。

2015 年 4 月 28 日，泰祥股份召开创立大会暨第一次股东大会，由董事会提名，选举杨长生为公司第一届董事会董事；2018 年 4 月 10 日，泰祥股份召开 2017 年年度股东大会，由董事会提名，选举杨长生为公司第二届董事会董事；2021 年 4 月 12 日，泰祥股份召开 2020 年年度股东大会，由董事会提名，选举杨长生为公司第三届董事会董事。

（二）2020 年杨长生在公司领取的薪酬水平较其他董事偏低较多的原因

2020 年 3 月 18 日，公司第二届董事会第十二次会议审议通过《关于修改〈十堰市泰祥实业股份有限公司董事、监事津贴管理制度〉》和《关于制定〈十堰市泰祥实业股份有限公司董事、监事津贴方案〉》的议案。

公司董事、监事的津贴标准及支付方式均严格按照《十堰市泰祥实业股份有限公司董事、监事津贴管理制度》和《十堰市泰祥实业股份有限公司董事、监事津贴方案》执行。制度规定独立董事津贴为每人每年人民币 50,000 元，外部非独立董事津贴为每人每年人民币 10,000 元，杨长生为外部非独立董事且并未在公司任职，故而薪酬为 1 万元；其他内部董事、独立董事薪酬均按照制度规定执行。

四、说明截至目前高新技术企业重新认定进展，量化税收优惠对报告期内利润影响程度，说明如未重新认定高新技术企业对公司具体影响情况，完善转板上市报告中“税收优惠政策调整的风险”部分的风险提示。

（一）高新技术企业税收优惠对报告期内利润的影响

报告期内，公司因享受 15% 的企业所得税优惠税率对利润的影响如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
利润总额	4,488.28	8,172.69	9,175.03	10,434.00
应纳税所得额	4,001.62	7,373.32	8,783.63	9,700.99
税收优惠的影响金额	400.16	737.33	878.36	970.10
占净利润的比例	10.40%	10.47%	11.16%	10.72%

公司高新技术企业认定在 2021 年 11 月 15 日届满，根据《国家税务总局关于实施高新技术企业所得税优惠政策有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 24 号）的规定，高新技术企业资格期满当年，在通过重新认定前，其企业所得税暂按 15% 的税率预缴，在年底前仍未取得高新技术企业资格的，应按规定补缴相应期间的税款。

因此，若公司未能获得高新技术企业重新认定，将导致 2021 年 1-6 月净利润减少 400.16 万元。

（二）高新技术企业重新认定的进展

2021 年 5 月，转板公司已提交高新技术企业重新认定申请，2021 年 11 月 15 日，全国高新技术企业认定管理工作领导小组办公室根据《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2016〕32 号）和《高新技术企业认定管理工作指引》（国科发火〔2016〕195 号）有关规定，已将包含公司在内的湖北省 2021 年第二批认定报备高新技术企业名单在高新技术企业认定管理工作网予以公示，公示期为 10 个工作日。

截至本《申请向创业板转板上市审核问询函回复专项报告》出具日，包含公司在内的湖北省 2021 年第二批认定报备高新技术企业名单公示期已届满，公司取得《高新技术企业证书》不存在法律障碍，预计能够继续享受按 15% 优惠税率缴纳所得税。

（三）完善风险提示

转板公司已在转板上市报告书“第三节风险因素”之“三、财务风险”之“（四）税收优惠政策调整的风险”部分中修改补充披露如下：

3、无法取得高新技术企业认定的风险

公司高新技术企业认定在 2021 年 11 月 15 日届满。根据《国家税务总局关于实施高新技术企业所得税优惠政策有关问题的公告》(国家税务总局公告 2017 年第 24 号) 的规定, 高新技术企业资格期满当年, 在通过重新认定前, 其企业所得税暂按 15% 的税率预缴, 在年底前仍未取得高新技术企业资格的, 应按规定补缴相应期间的税款。

2021 年 5 月, 转板公司已提交高新技术企业重新认定申请。2021 年 11 月 15 日, 全国高新技术企业认定管理工作领导小组办公室根据《高新技术企业认定管理办法》(国科发火〔2016〕32 号) 和《高新技术企业认定管理工作指引》(国科发火〔2016〕195 号) 有关规定, 已将包含公司在内的湖北省 2021 年第二批认定报备高新技术企业名单在高新技术企业认定管理工作网予以公示, 公示期为 10 个工作日。截至本转板上市报告书出具日, 包含公司在内的湖北省 2021 年第二批认定报备高新技术企业名单公示期已届满。

报告期内, 公司因享受 15% 的企业所得税优惠税率对利润的影响金额分别为 970.10 万元、878.36 万元、737.33 万元和 400.16 万元, 若公司最终未能获得高新技术企业重新认定, 将导致 2021 年 1-6 月净利润减少 400.16 万元。

若公司无法持续通过高新技术企业资格认定, 公司将可能无法继续享受高新技术企业的税收优惠政策, 从而可能会对公司的盈利能力造成一定不利影响。

五、核查程序及核查意见

(一) 核查程序

保荐机构、申报会计师、申报律师执行了如下核查程序:

1、查阅公司出具的《情况说明》、墨西哥汇款邮件沟通记录、第三方机构对此事件出具的《泰祥股份安全事件应急响应报告》;

2、查阅转板公司的《客户平台及信息管理办法》、《十堰市泰祥实业股份有限公司内部控制评价报告》、《监事会工作报告》和会计师出具的《内部控制鉴证报告》;

3、查阅了转板公司报告期内的《高新技术企业证书》、《中华人民共和国企业所得税法》等相关文件；

4、查询申请高新技术企业认定相关法规及政策、泰祥股份关于高新技术企业认证的申报文件；

5、查阅高新技术企业认定管理工作网（<http://www.innocom.gov.cn>）相关公示信息了解认证的进展情况；

6、核查转板公司高新技术企业认定的时间、有效期及最新认定情况，并分析转板公司是否符合高新技术企业认定以及相关优惠政策是否符合规定的情况。

保荐机构、申报律师执行了如下核查程序：

1、查阅公司与十堰市国土资源局签署的《国有土地使用权出让合同》、土地出让金支付凭证；

2、查阅公司出具的声明承诺书、十堰市自然资源和规划局出具的确认函；

3、查阅鄂（2020）十堰市不动产权第 0001722 号不动产权证、鄂（2020）十堰市不动产权第 0001723 号不动产权证所涉房屋的租赁合同、租金支付凭证。

保荐机构执行了如下核查程序：

1、查阅公司独立董事杨长生的董监高调查表及简历；

2、查阅《十堰市泰祥实业股份有限公司董事、监事津贴管理制度》和《十堰市泰祥实业股份有限公司董事、监事津贴方案》。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报律师认为：

公司通过协议出让取得该综合用地的方式合法合规，不存在违反国家及地方相关法律、法规及政策的情形，不存在被处罚的风险。该土地实际用于自建房并将部分自用、部分用于对外出租，其上建筑物不动产权属证书的证载用途分别为商业服务、仓储，且部分房产对外出租用于租赁方对外营业的门市部，存在用于商业服务的情况，故而上述不动产权的实际用途与不动产权属证书的证载用途一

致，实际用途合法合规。

经核查，保荐机构、申报会计师和申报律师认为：

1、公司已采取措施防范他人冒用公司名义与客户联系、向客户收款，且在客户联络及管理方面拥有完善的制度并严格按照该项制度执行。报告期内，转板公司不存在重大内部控制缺陷的问题。

2、报告期内转板公司持续符合《高新技术企业认定管理办法》的相关规定，在高新技术企业证书到期前及时提交了重新认定的相关材料，截至回复出具之日，包含公司在内的湖北省 2021 年第二批认定报备高新技术企业名单公示期已届满，公司取得《高新技术企业证书》不存在法律障碍，可以继续享受按 15% 企业所得税税收优惠政策，不会对公司的净利润带来负面的影响。

经核查，保荐机构认为：

公司对鄂 2020（十堰市）不动产权第 0001722 号和鄂 2020（十堰市）不动产权第 0001723 号两处房产的会计处理符合《企业会计准则》的规定，具备合理性。

公司董事、监事的津贴标准及支付方式均严格按照《十堰市泰祥实业股份有限公司董事、监事津贴管理制度》和《十堰市泰祥实业股份有限公司董事、监事津贴方案》执行，杨长生为外部非独立董事且并未在公司任职，故而薪酬为 1 万元，不存在薪酬较其他董事偏低较多的情况。

(本页无正文,为十堰市泰祥实业股份有限公司《关于十堰市泰祥实业股份有限公司向创业板转板上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页)

法定代表人(签字):



王世斌

十堰市泰祥实业股份有限公司(盖章)

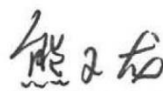


2022年11月13日

（本页无正文，为长江证券承销保荐有限公司《关于十堰市泰祥实业股份有限公司向创业板转板上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人：


程荣峰



熊又龙

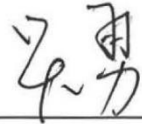
长江证券承销保荐有限公司



保荐机构董事长声明

本人已认真阅读十堰市泰祥实业股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

长江证券承销保荐有限公司董事长：_____



吴 勇

长江证券承销保荐有限公司

2022年1月13日



保荐机构总经理声明

本人已认真阅读十堰市泰祥实业股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

长江证券承销保荐有限公司总经理：


王承军

长江证券承销保荐有限公司

2022年1月13日

