

**关于安徽大昌科技股份有限公司
首次公开发行股票并上市申请文件的第二轮
审核问询函中有关财务会计问题的专项说明**

容诚专字[2024]230Z0554 号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
中国·北京

目录

2.关于第一大客户.....	2
3.关于其他客户与收入事项.....	37
4.关于模具.....	46
5.关于采购、供应商和成本.....	61
6.关于毛利率.....	79
7.关于固定资产与产能.....	88
8.关于期间费用.....	98
9.关于存货.....	107
11.关于其他事项.....	114

**关于安徽大昌科技股份有限公司
首次公开发行股票并上市申请文件的第二轮审核问询函中有关
财务会计问题的专项说明**

容诚专字[2023]230Z0554 号

深圳证券交易所：

根据贵所 2024 年 1 月 30 日出具的《关于安徽大昌科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》(审核函(2024)010040 号)（以下简称“第二轮问询函”）的要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”、“我们”）对第二轮问询函中提到的需要申报会计师说明或发表意见的问题进行了认真核查。现做专项说明如下：

关于专项说明内容释义、格式及补充更新披露等事项的说明：

1、如无特殊说明，本专项说明中使用的简称或名词释义与《安徽大昌科技股份有限公司招股说明书（申报稿）》一致；

2、本专项说明中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致；

3、本专项说明中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（不加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
涉及招股说明书的修改或补充披露	楷体（加粗）

2. 关于第一大客户

申请文件及首轮问询回复显示：

(1) 报告期各期，发行人来自第一大客户奇瑞汽车的收入占主营业务收入的 比例分别为 43.35%、50.70%、50.01%、51.06%，发行人对奇瑞汽车存在重大依 赖。

(2) 国富基金于 2020 年 11 月入股发行人，目前持有发行人 3.07%股份，奇 瑞汽车关联方芜湖瑞创投资股份有限公司（以下简称瑞创投资）持有国富基金 39.75%份额，瑞创投资部分投资人系奇瑞汽车在职人员。

(3) 2021 年 4 月，奇瑞汽车对发行人结算方式调整为“30%数字化应收债权 凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”，后又调减了供应链票证和现汇的结算比例、 提高了银行承兑汇票结算比例。

(4) 报告期内发行人领用确认收入的汽车零部件客户主要为奇瑞汽车，发行 人对奇瑞汽车同时有领用确认、签收确认两种收入确认方式。发行人 2020 年、 2021 年两年的第四季度收入占比较高。

(5) 发行人向奇瑞汽车销售产品毛利率较高，报告期内呈下降趋势。由于发 行人报告期内客户集中度较高，广汽集团等其他主要客户存在指定采购较高价 格原材料等情形，发行人未结合相关情况对不同客户毛利率差异的合理性进行 说明，也未充分说明对奇瑞汽车销售价格的公允性。

请发行人：

(1) 说明国富基金入股前后发行人与奇瑞汽车的项目定点数量及预计供应 金额、供应份额占比、定价依据及毛利率变动情况，是否存在重大差异；结合奇 瑞汽车同类产品其他供应商相关情况，说明前述差异是否具备合理性，发行人与 奇瑞汽车的交易是否公允，是否存在利益倾斜，是否对未来项目定点、销量、售 价等有特殊安排或承诺，对发行人业务独立性是否存在重大不利影响。

(2) 说明国富基金的设立背景与设立目的，其他投资项目情况，瑞创投资在 国富基金所发挥的作用，瑞创投资股东在奇瑞汽车与发行人业务决策流程中所

发挥的作用，奇瑞汽车及其关联方是否通过他人代持发行人股份，是否存在利益输送或其他利益安排。

(3) 按非定点采购价格测算广汽集团、广汽本田等客户的毛利率及与奇瑞汽车差异情况（定点钢材替换成非定点钢材），结合发行人同类产品的单价、单位成本、单位毛利情况，量化分析向奇瑞汽车销售毛利率较高的原因及合理性；结合奇瑞汽车其他供应商供应同类产品供应价格及毛利率情况，说明发行人向奇瑞汽车销售毛利率较高的原因及合理性。

(4) 说明与奇瑞汽车在“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”的结算方式基础上，进一步调整对发行人结算方式的原因，与奇瑞汽车其他供应商结算方式调整是否相同，发行人如采取“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”对财务数据、现金流影响情况。

(5) 说明奇瑞汽车对其他供应商收入确认方式、报告期内发行人对奇瑞汽车收入确认政策变动情况，发行人对奇瑞汽车既有领用确认又有签收确认的原因及合理性；结合发行人领用确认的收入确认具体依据、确认周期及变动情况等、对第四季度收入确认影响情况等，说明发行人收入确认时点是否准确，2020 年和 2021 年第四季度收入占比较高的原因及合理性。

(6) 结合上述情况及发行人来自奇瑞汽车的主营业务收入、毛利贡献占比情况，按照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》关于客户集中及单一客户重大依赖的相关要求充分揭示相关风险，并说明发行人对奇瑞汽车重大依赖的合理性、客户稳定性、业务持续性，是否可能导致发行人未来持续经营能力存在重大不确定性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对问题（2）发表明确意见，请保荐人结合《监管规则适用指引——发行类第 5 号》关于客户集中及单一客户重大依赖的相关要求逐项说明核查情况。

【回复】

发行人说明：

一、说明国富基金入股前后发行人与奇瑞汽车的项目定点数量及预计供应金额、供应份额占比、定价依据及毛利率变动情况，是否存在重大差异；结合奇瑞汽车同类产品其他供应商相关情况，说明前述差异是否具备合理性，发行人与奇瑞汽车的交易是否公允，是否存在利益倾斜，是否对未来项目定点、销量、售价等有特殊安排或承诺，对发行人业务独立性是否存在重大不利影响。

（一）说明国富基金入股前后发行人与奇瑞汽车的项目定点数量及预计供应金额、供应份额占比、定价依据及毛利率变动情况，是否存在重大差异

2020 年 11 月，国富基金认购取得发行人 400 万股股份。

2020 年度和 2021 年度，发行人与奇瑞汽车的新增项目定点数量及预计供应金额、供应份额占比、定价依据及毛利率变动情况如下：

项目	2021 年度		2020 年度
	对应数据/依据	增长率/变动点数	对应数据/依据
新增项目定点数量（个）	90	143.24%	37
预计供应金额（万元）	152,283.43	1069.64%	13,019.64
车身件供应份额占比	35%	9.38%	32%
定价依据	根据生产产品所需耗用的材料成本、直接人工及制造费用等相关成本，以此为基础加上合理利润和相关税费向客户提供产品报价，通过与客户招标比价和评审等程序确定产品价格	—	根据生产产品所需耗用的材料成本、直接人工及制造费用等相关成本，以此为基础加上合理利润和相关税费向客户提供产品报价，通过与客户招标比价和评审等程序确定产品价格

注：供应份额来源于对奇瑞股份的访谈。

如上表所示，2021 年度，发行人对奇瑞汽车项目定点数量及预计供应金额大幅增加，主要原因系奇瑞汽车 2021 年销量迅速增长，2021 年度销量较上年度增长 31.77%，基于对未来市场增长空间的看好，奇瑞汽车 2021 年度新增大量新车型项目，且新车型的预计总量较上年度定点车型项目大幅增加，故 2021 年度发行人对奇瑞汽车项目定点数量及预计供应金额大幅增长。

2021 年度相较于 2020 年度发行人对奇瑞汽车销售毛利率降低,主要原因系:

1、2021 年度原材料价格上涨导致产品单位成本和单位价格同比上升所致,在单位产品毛利额变动不大的情况下,原材料价格上涨带来单位成本和单位价格上升导致单位毛利率下降; 2、零部件商务政策调整对价格的影响。

2017 年度-2019 年度,奇瑞汽车的车身件主要供应商为发行人、芜湖常瑞和成飞瑞鹄三家,发行人车身件份额占比约 30%-35%。2021 年度发行人向奇瑞汽车销售的主要产品车身件的供应份额与 2020 年度基本一致。发行人与奇瑞汽车的产品定价依据主要为根据生产产品所需耗用的材料成本、直接人工及制造费用等相关成本,以此为基础加上合理利润和相关税费向客户提供产品报价,通过与客户议价和评审等程序确定产品价格。此定价依据在国富基金入股前后没有发生变化。

综上,国富基金入股前后发行人与奇瑞汽车的项目定点数量增长、预计供应金额增加主要来源于其自身业务的快速增长,供应份额占比基本一致,定价依据未发生明显变化,毛利率变动主要受原材料价格波动和商务政策调整的影响。

(二) 结合奇瑞汽车同类产品其他供应商相关情况,说明前述差异是否具备合理性,发行人与奇瑞汽车的交易是否公允,是否存在利益倾斜,是否对未来项目定点、销量、售价等有特殊安排或承诺,对发行人业务独立性是否存在重大不利影响

报告期内,为奇瑞汽车供应发行人同类产品的其他一级供应商主要包括芜湖常瑞、成飞瑞鹄等。

经向奇瑞汽车采购人员访谈,报告期内,同类产品其他供应商向奇瑞汽车供应份额保持相对稳定,产品定价依据与发行人一致。由于同类产品其他供应商项目定点数量、预计供应金额、毛利率情况属于商业秘密,发行人无法获取。

奇瑞汽车通过招标比价和评审等程序确定产品价格,对于发行人、芜湖常瑞、成飞瑞鹄等同类产品的一级供应商,使用相同的产品价格模型,产品价格中的材料价格、冲次费、焊接费以及其他费用率保持一致,在调整价格时同步进行调整,不存在明显差异的情况,发行人与奇瑞汽车的交易公允。

根据对奇瑞汽车相关人员的访谈并经核查，奇瑞汽车不存在向发行人利益倾斜的情形，不存在对未来项目定点、销量、售价等有特殊安排或承诺，对发行人业务独立性不存在重大不利影响。

二、说明国富基金的设立背景与设立目的，其他投资项目情况，瑞创投资在国富基金所发挥的作用，瑞创投资股东在奇瑞汽车与发行人业务决策流程中所发挥的作用，奇瑞汽车及其关联方是否通过他人代持发行人股份，是否存在利益输送或其他利益安排。

（一）国富基金的设立背景与设立目的

根据国富基金公司章程及其出具的情况说明，随着创业板 2009 年开市，境内资本市场日趋活跃，股权投资行业进入快速发展期，安徽海螺集团有限责任公司、瑞创投资等综合实力较强的国有及民营企业均有意进入股权投资领域，参与资本市场的发展。

为实现专业化投资及投资回报之目的，并促进具有先进技术及管理能力的中小企业发展，2009 年 10 月，瑞创投资、安徽海螺集团有限责任公司、安徽安粮兴业有限公司、安徽安粮国际发展股份有限公司、芜湖宇润实业有限公司、安徽楚江投资集团有限公司共同设立了国富基金。国富基金设立时的注册资本为 100,000 万元，其股东及出资情况如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例（%）	股东性质
1	芜湖瑞创投资股份有限公司	30,000.00	30.00	非国有法人
2	安徽安粮兴业有限公司	25,000.00	25.00	国有法人
3	安徽海螺集团有限责任公司	20,000.00	20.00	国有法人
4	安徽楚江投资集团有限公司	10,000.00	10.00	非国有法人
5	芜湖宇润实业有限公司	10,000.00	10.00	非国有法人
6	安徽安粮国际发展股份有限公司	5,000.00	5.00	国有法人
合计		100,000.00	100.00	-

（二）国富基金其他投资项目情况

根据国富基金出具的情况说明，自成立至今，国富基金主要从事对拟上市企业及具有上市潜力的中小企业进行股权投资，除发行人之外，其主要投资项目（含

已退出项目）如下：

序号	被投资企业名称	被投资企业主要业务	投资时间
1	芜湖顺荣汽车部件股份有限公司（已更名为“三七互娱网络科技集团股份有限公司”，股票代码：002555）	汽车零部件制造、销售	2009 年 12 月
2	安徽亚兰德新能源材料股份有限公司	电池材料研发、生产	2010 年 12 月
3	宁夏晓鸣农牧股份有限公司（上市公司，股票代码：300967）	禽类养殖及销售	2011 年 12 月
4	江苏昊泰气体设备科技有限公司	医疗器械研发、生产	2015 年 9 月
5	合肥安达创展科技股份有限公司（新三板挂牌企业，股票代码：873673）	展馆设计与布展一体化服务	2015 年 6 月
6	数据堂（北京）科技股份有限公司（新三板挂牌企业，股票代码：831428）	人工智能数据服务	2015 年 10 月
7	华强方特文化科技集团股份有限公司（新三板挂牌企业，股票代码：834793）	文化旅游	2015 年 10 月
8	芜湖埃泰克汽车电子股份有限公司	电子类汽车零部件研发及生产	2017 年 12 月
9	江苏怡达化学股份有限公司（上市公司，股票代码：300721）	醇醚及醇醚酯类有机化工产品产品的研发、生产及销售	2016 年 3 月
10	瑞鹄汽车模具股份有限公司（上市公司，股票代码：002997）	汽车模具、夹具、检具、车身焊接总成的开发、设计、制造	2018 年 1 月
11	上海华依科技集团股份有限公司（上市公司，股票代码：688071）	汽车动力总成智能测试设备的研发、制造及销售	2019 年 12 月
12	吉林瑞科汉斯电气股份有限公司（新三板挂牌企业，股票代码：839768）	电采暖设备研发、生产、销售	2020 年 9 月
13	江苏烽禾升科技股份有限公司	医疗器械零部件、自动化设备、检测设备的设计、生产、销售	2021 年 11 月
14	安徽翔胜科技有限公司	芯片电阻等电子元器件的研发、生产	2022 年 4 月
15	安徽申兰华色材股份有限公司	颜料及其相关制品生产和销售	2022 年 5 月
16	数盾信息科技股份有限公司	计算机系统、软件的开发及销售	2020 年 12 月

（三）瑞创投资在国富基金所发挥的作用

截至本回复出具之日，国富基金的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	出资额 (万元)	持股比例 (%)	股东性质
1	芜湖瑞创投资股份有限公司	16,200.00	39.75	非国有法人
2	安徽海螺科创材料有限责任公司	12,000.00	29.45	国有法人
3	安徽楚江投资集团有限公司	5,000.00	12.27	非国有法人
4	安徽安粮兴业有限公司	4,000.00	9.82	国有法人
5	新猩芯信息科技（上海）有限公司	2,000.00	4.91	非国有法人
6	芜湖前湾集团有限公司	1,450.00	3.56	国有法人
7	胡金贵	100.00	0.25	自然人
合计		40,750.00	100.00	-

2020 年 11 月，经国富基金投资决策委员会审议批准，国富基金对发行人投资 2200 万元，认购取得发行人 400 万股股份。

根据国富基金公司章程，国富基金设股东会、董事会、监事会，重大事项由股东会审议决定，日常工作实行总经理负责制。董事会成员共 7 名，由股东各委派 1 名董事组成。董事会下设投资决策委员会，负责 5000 万元以下的股权投资项目审批；单个股权投资项目累计投资超过 5000 万元的，由董事会提交股东会审议批准。

根据国富基金工商登记档案及其出具的确认函，国富基金股权结构较为分散，无实际控制人及控股股东；除胡金贵作为总经理负责日常经营管理之外，其余股东为财务投资者，均按照各自持股比例行使股东权利，不实际参与日常经营；国富基金系独立运作的专业化投资机构，其投资项目涉及的项目发掘、项目立项、投资调查、投资建议及投后管理均由其经营团队负责，项目投资由股东会、董事会、投资决策委员会按照各自决策权限进行决策。

根据瑞创投资出具的确认函，瑞创投资对国富基金的投资属于财务投资，其在国富基金的主要作用系按照章程约定向国富基金缴纳出资，通过行使股东权利及其委派的董事共同参与投资决策。

（四）瑞创投资股东在奇瑞汽车与发行人业务决策流程中所发挥的作用

截至本回复出具之日，瑞创投资持股1%以上的股东及其在奇瑞汽车的主要任职情况如下：

序号	股东姓名	主要任职情况
1	尹同跃	奇瑞控股、奇瑞股份董事长兼总经理
2	周必仁	瑞创投资顾问，已退休
3	冯武堂	已退休
4	鲁付俊	奇瑞股份顾问，已退休
5	张屏	奇瑞股份顾问，已退休
6	李从山	奇瑞控股常务副总经理
7	高新华	奇瑞股份副总经理

根据对奇瑞汽车相关人员的访谈，公司自2000年起就与奇瑞汽车建立了业务合作关系，奇瑞汽车向发行人采购的主要原因是发行人在成本及质量管控、技术研发、产品开发、生产管理等方面具有较强优势。奇瑞汽车业务及项目定点主要流程包括布点申请、询价、上会定点、签订开发协议。参与决策的部门主要包括奇瑞汽车的采购、研发、质量、具体项目部等部门，最终决策由相关部门按市场化原则进行集体决策，参与决策的人员及部门根据供应商的能力、报价等情况进行客观独立判断。奇瑞汽车与发行人的业务在定价机制、交易条件、质量要求、结算方式等方面不存在差异化安排，且最近三年未发生重大变化。

根据瑞创投资于2024年2月出具的确认函，瑞创投资对国富基金的投资属于财务投资，瑞创投资对发行人的间接投资占瑞创投资截至2023年12月31日净资产的比例不超过0.3%。瑞创投资7名持股超过1%的股东均不直接参与奇瑞汽车与发行人的项目定点决策；其余股东持股比例较低（间接持有发行人股份不超过1.59万股），间接享有的发行人权益较小。瑞创投资股东在奇瑞汽车按各自权限开展日常经营管理工作，相关人员均无权单独决定奇瑞汽车与发行人的业务及项目定点，且与发行人及其关联方不存在亲属关系、关联关系或其他利益关系，奇瑞汽车与发行人的业务均按市场化原则开展，瑞创投资股东未发挥特殊作用。

2023年8月，瑞创投资出具《确认函》，确认：“本企业投资的企业及本企业主要人员（包括股东、董事、监事及高级管理人员，下同）任职的企业（以下统称为“关联企业”）在供应商选择、业务决策、定价等方面具有独立、健全的决策机制，其相关业务及项目定点均由其相关部门按市场化原则进行集体决策，参与决策的人员及部门根据供应商或客户的能力、报价等情况进行客观独立判断，不

存在利用决策权限及投资关系向包括发行人及其子公司在内的供应商或客户进行业务倾斜或利益输送的情形。本企业及关联企业具有严格的廉洁管理制度；自2020年1月至今，本企业的主要人员与发行人及其关联方（包括发行人的实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及前述人员关系密切的家庭成员）、本次发行的中介机构及其主要人员（包括各中介机构的负责人、高级管理人员、经办人员及前述人员关系密切家庭成员）均不存在亲属关系、关联关系或其他利益关系，不存在交易、业务往来、资金往来、商业贿赂或不正当利益输送情形。”

（五）奇瑞汽车及其关联方是否通过他人代持发行人股份，是否存在利益输送或其他利益安排

根据发行人股东名册及发行人全体股东提供的调查表、确认函、出资凭证，并经访谈，截至本回复出具之日，发行人股东总数为 42 名，发行人股东所持股份均为股东真实直接持有，不存在股权代持、利益输送或其他利益安排。

根据瑞创投资出具的确认函，瑞创投资持有的国富基金股权均为其直接真实持有，瑞创投资及其股东不存在委托他人或接受他人委托代为持有国富基金或发行人股份的情形，也不存在利益输送或其他利益安排。

通过上述核查，国富基金的设立背景系其股东有意进入股权投资领域，参与资本市场的发展；设立目的系实现专业化投资及投资回报，并促进具有先进技术及管理能力的中小企业发展；国富基金主要从事对拟上市企业及具有上市潜力的中小企业进行股权投资；国富基金属于独立运作的专业投资机构，瑞创投资对国富基金的投资属于财务投资，其在国富基金的主要作用系按照章程约定向国富基金缴纳出资，通过行使股东权利及其委派的董事共同参与投资决策。发行人与奇瑞汽车的业务均按市场化原则开展，瑞创投资股东未发挥特殊作用；发行人股东所持股份均为股东真实直接持有，奇瑞汽车及其关联方不存在通过他人代持发行人股份的情形，与发行人及其股东之间不存在利益输送或其他利益安排。

三、按非定点采购价格测算广汽集团、广汽本田等客户的毛利率及与奇瑞汽车差异情况（定点钢材替换成非定点钢材），结合发行人同类产品的单价、单位成本、单位毛利情况，量化分析向奇瑞汽车销售毛利率较高的原因及合理性；结合奇瑞汽车其他供应商供应同类产品供应价格及毛利率情况，说明发行人向奇瑞汽车销售毛利率较高的原因及合理性。

（一）按非定点采购价格测算广汽集团、广汽本田等客户的毛利率及与奇瑞汽车差异情况，结合发行人同类产品的单价、单位成本、单位毛利情况，量化分析向奇瑞汽车销售毛利率较高的原因及合理性

1、广汽集团

（1）结合发行人定点采购和非定点采购车用钢材的价格差异情况，以及对广汽集团定点采购产品中材料占比情况，将对广汽集团汽车零部件收入成本模拟为非定点采购情况如下：

报告期内，广汽集团定点采购供应商为广汽宝商，发行人对广汽宝商的定点采购车用钢材单价与发行人非定点车用钢材的单价情况如下：

单位：元/KG

采购形式	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
定点采购-广汽宝商	8.13	8.64	8.12	6.55
非定点采购	4.58	5.08	6.03	4.44

报告期内，发行人销售给广汽集团的定点采购产品中材料占比情况如下：

单位：%

客户名称	定点采购产品成本中钢材占比			
	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
广汽集团	61.57	59.92	61.55	60.89

发行人对广汽集团销售的产品分为钢结构产品和铝结构产品，报告期内受铝材市场价格变动的影响，铝结构产品毛利率水平波动较大。扣除铝结构产品后模拟后广汽集团与奇瑞汽车的毛利率对比情况如下：

单位：%

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
毛利率差异	-2.76	-4.10	-3.42	-5.37

由上表可见，扣除铝结构产品并将钢材模拟为非定点采购后，广汽集团汽车零部件产品毛利率略低于奇瑞汽车。

(2) 发行人对奇瑞汽车和广汽集团的同类产品的单价、单位成本、单位毛利情况

报告期内，发行人对奇瑞汽车的产品主要为钢结构的车身件和底盘件，对广汽集团的产品主要为钢结构和铝结构的车身件，双方的同类型产品为钢结构车身件。

对比发行人销售给奇瑞汽车和广汽集团钢结构车身件单价、单位成本和单位毛利情况如下：

单位：元/件

项目	主要客户	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
平均单价	奇瑞汽车	16.59	19.00	19.01	15.24
	广汽集团	34.28	30.32	29.76	23.79
	差异	17.69	11.32	10.75	8.55
平均单位成本	差异	14.87	10.39	9.15	7.36
平均单位毛利	差异	2.82	0.93	1.60	1.19

注：广汽集团钢结构车身件平均单价为模拟为非定点采购后的单价，平均单位成本差异、平均单位毛利差异为模拟为非定点采购后的差异。

发行人对奇瑞汽车和广汽集团的钢结构车身件销售单价和单位成本存在差异，主要系产品结构、单位人工及制造费用差异等原因所致。

报告期内，发行人供应奇瑞汽车的车身件产品主要为副车架总成、侧围内板前部总成、门槛加强总成等，供应广汽集团的车身件产品主要为各类横梁总成、充电口总成等，发行人供应给双方产品不存在完全相同的产品。奇瑞汽车产品的平均单价低于广汽集团。

报告期内，发行人对广汽集团的产品产地主要位于广东省广州市、浙江省绍兴市和湖北省宜昌市，对奇瑞汽车的产品产地主要位于安徽省芜湖市，两地单位用工成本存在较大差异；另相较于广州、绍兴及宜昌地区，发行人芜湖地区的设备折旧金额较低，单位制造费用较低。

对比发行人芜湖地区与广州等地区的用工成本、机器设备价值及折旧、成新率等情况如下：

项目	区域	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
平均生产人员数量（人）	芜湖地区	712.00	643.00	393.00	282.00
	广州等地区	505.00	540.00	442.00	413.00
生产人员薪酬（万元）	芜湖地区	3,025.29	5,265.26	3,111.74	1,758.52
	广州等地区	2,241.60	4,494.32	3,167.74	2,510.72
平均生产人员薪酬（万元/人）	芜湖地区	4.25	8.19	7.92	6.24
	广州等地区	4.44	8.32	7.17	6.08
机器设备账面价值（万元）	芜湖地区	8,658.86	5,433.22	2,892.11	2,617.44
	广州等地区	5,478.78	5,770.54	5,169.10	6,183.43
机器设备成新率（%）	芜湖地区	60.17	48.71	35.93	35.64
	广州等地区	36.22	38.83	39.24	47.76
机器设备当期折旧金额（万元）	芜湖地区	459.54	564.45	434.45	377.98
	广州等地区	557.76	1,244.86	1,242.83	1,206.92
当期汽车零部件销量（万件）	芜湖地区	2,466.41	4,167.25	2,785.98	1,939.41
	广州等地区	429.92	910.69	802.49	668.47
单位生产人工费（元/件）	芜湖地区	1.23	1.26	1.12	0.91
	广州等地区	5.21	4.94	3.95	3.76
单位机器设备折旧费（元/件）	芜湖地区	0.19	0.14	0.16	0.19
	广州等地区	1.30	1.37	1.55	1.81

注 1：芜湖地区包含母公司大昌科技和子公司芜湖中瑞；广州等地区为子公司广州中益、浙江吉山和宜昌永山。

注 2：生产人员人数及薪酬包含间接人工、劳务派遣及劳务外包。

报告期内，芜湖地区人均薪酬高于广州等地区人均薪酬，主要系芜湖地区产量较大，工作强度较高所致。芜湖地区机器设备账面价值逐年增加，主要系随着业务增长，发行人增加设备投入所致。芜湖地区机器设备折旧金额随着设备投入的增加，逐年增加。广州等地区机器设备账面价值及机器设备折旧金额较为稳定。

报告期内，因芜湖地区的销量显著高于广州等地区，生产人员薪酬及机器设

备折旧金额对单位产品成本的影响随产量的变化而变动，导致芜湖地区的单位生产人员薪酬和单位机器设备折旧金额小于广州等地区。

报告期内，广汽集团与奇瑞汽车的钢结构车身体产品单位人工成本和制造费用对比如下：

单位：元/件

单位人工成本和制造费用	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
奇瑞汽车①	2.17	2.60	2.15	1.92
广汽集团②	8.99	8.51	7.96	6.85
差异③=②-①	6.82	5.91	5.81	4.93

注：制造费用除机器设备折旧外还包括间接人工、能耗费、厂房折旧、低值易耗品等费用。

扣除单位直接人工和制造费用的影响后，双方钢结构车身体毛利率水平情况如下：

单位：%

项目	汽车零部件			
	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
毛利率差异	1.83	-	1.36	1.46

注：上表毛利率差异系将广汽集团单位直接人工成本模拟为奇瑞汽车单位人工成本和制造费用后重新计算的毛利率差异。

由上表可见，将单位人工成本和制造费用还原至同一水平的情况下，发行人对奇瑞汽车和广汽集团的钢结构车身体产品毛利率水平差异较小。

2、广汽本田

(1) 结合发行人定点采购和非定点采购车用钢材的价格差异情况，以及对广汽本田定点采购产品中材料占比情况，将对广汽本田汽车零部件收入成本模拟为非定点采购情况如下：

报告期内，广汽集团定点采购供应商为广汽本田和本田贸易，发行人对广汽本田和本田贸易的定点采购车用钢材单价与发行人非定点车用钢材的单价情况如下：

单位：元/KG

采购形式	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
------	--------------	---------	---------	---------

定点采购-广汽本田、本田贸易	8.51	9.19	7.57	7.10
非定点采购	4.58	5.08	6.03	4.44

报告期内，发行人销售给广汽本田的定点采购产品中材料占比情况如下：

单位：%

客户名称	定点采购产品成本中直接材料占比-扣除配套件			
	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
广汽本田	59.37	61.58	60.86	65.88

报告期内，发行人销售给奇瑞汽车的汽车零部件全部为同步开发产品，销售给广汽本田的产品分为同步开发和来模加工。相较于同步开发，来模加工的毛利率水平较低。将广汽本田同步开发产品模拟为非定点采购成本后与奇瑞汽车的毛利率对比情况如下：

单位：%

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
毛利率差异	-2.65	-3.87	-4.87	-7.17

由上表可见，将广汽本田同步开发汽车零部件产品模拟为非定点采购后，广汽本田同步开发汽车零部件产品毛利率略低于奇瑞汽车。

（2）发行人对奇瑞汽车和广汽本田的同类产品的单价、单位成本、单位毛利情况

报告期内，发行人对奇瑞汽车的汽车零部件产品主要为同步开发钢结构车身体件和底盘件，对广汽本田的汽车零部件产品主要为同步开发和来模加工的钢结构车身体件，双方的同类产品为同步开发钢结构车身体件，对比同类产品单价、单位成本和单位毛利情况如下：

单位：元/件

项目	主要客户	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
平均单价	奇瑞汽车	16.59	19	19.01	15.24
	广汽本田	62.55	46.46	40.85	37.32
	差异	45.96	27.46	21.84	22.08
平均单位成本	差异	37.96	23.80	18.50	18.24
平均单位毛利	差异	8.00	3.66	3.34	3.84

注：广汽本田钢结构车身体件平均单价为模拟为非定点采购后的单价，平均单位成本差异、平均单位毛利差异为模拟为非定点采购后的差异。

由上表可见，发行人对奇瑞汽车和广汽本田的钢结构车身体件销售单价和单位成本存在较大差异，主要系双方产品结构存在较大的差异。发行人供应奇瑞汽车的主要零部件包括侧围内板前部总成、门槛加强总成等车身体件，供应广汽本田的主要零部件包括各类左右前地板、后地板、尾门隔板、发罩内板、加油口盖总成、仪表台横梁总成等。双方产品生产工艺不同，在产品结构上存在较大差异，导致产品单价和单位成本差异较大。

发行人对广汽本田的产品产地主要位于广东省广州市，对奇瑞汽车的产品产地位于安徽省芜湖市，两地单位用工成本存在较大差异；另相较于广州地区，发行人芜湖地区的设备折旧金额较低，单位制造费用较低。报告期内，广汽本田与奇瑞汽车的钢结构车身体件产品单位人工成本和制造费用对比如下：

单位：元/件

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
奇瑞汽车①	2.17	2.60	2.15	1.92
广汽本田②	14.47	14.95	12.09	12.94
差异③=②-①	12.30	12.35	9.94	11.02

注：制造费用除机器设备折旧外还包括间接人工、能耗费、厂房折旧、低值易耗品等费用。

扣除单位人工成本和制造费用的影响后，双方同步开发钢结构车身体件毛利率水平情况如下：

单位：%

项目	汽车零部件			
	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
毛利率差异	1.80	2.09	1.45	2.35

注：上表毛利率差异系将广汽本田单位直接人工成本模拟为奇瑞汽车单位人工成本和制造费用后重新计算的毛利率差异。

由上表可见，将单位人工成本和制造费用还原至同一水平的情况下，发行人对广汽本田的同步开发钢结构车身体件产品毛利率略高于奇瑞汽车，差异较小。

报告期内发行人芜湖地区与广州等地区用工成本、机器设备价值及成新率等对比情况详见上述广汽集团回复。

综上所述，发行人对奇瑞汽车销售毛利率较高的原因主要系产品差异、非定

点采购钢材价格较低以及芜湖基地单位用工成本、单位机器设备折旧费更低导致的成本差异，以上原因具有合理性。

（二）结合奇瑞汽车其他供应商供应同类产品供应价格及毛利率情况，说明发行人向奇瑞汽车销售毛利率较高的原因及合理性

报告期内，为奇瑞汽车供应发行人同类产品的其他一级供应商主要包括芜湖常瑞、成飞瑞鹄等。

经访谈了解，奇瑞汽车对于发行人、芜湖常瑞、成飞瑞鹄等同类产品的一级供应商，使用相同的产品价格模型，产品价格中的材料价格、冲次费、焊接费以及其他费用率保持一致，在调整价格时同步进行调整。

因芜湖常瑞和成飞瑞鹄分别为上市公司常青股份和成飞集成子公司，业务毛利率信息未公开披露，对比报告期内发行人奇瑞汽车毛利率与上市公司分部毛利率情况如下：

单位：万元

单位	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
常 青 股 份 - 华东地区	营业收入	未披露	205,898.15	179,389.37	143,086.89
	营业成本	未披露	167,449.37	149,450.17	116,262.70
	毛利率	未披露	18.67%	16.69%	18.75%
成 飞 集 成 - 华东地区	营业收入	未披露	110,788.87	92,470.96	64,159.73
	营业成本	未披露	95,737.32	77,432.93	50,658.38
	毛利率	未披露	13.59%	16.26%	21.04%
发 行 人 - 奇瑞汽车	营业收入	30,384.60	50,774.13	38,747.51	23,864.28
	毛利率区间	15%-30%			

注：常青股份系芜湖常瑞母公司；成飞集成全称为四川成飞集成科技股份有限公司，系成飞瑞鹄母公司。上述同行业信息来源于上市公司定期报告。

因发行人与常青股份对于废料的会计处理存在差异，常青股份未单独核算废料销售收入成本，现将发行人废料销售收入成本还原至汽车零部件，对比情况如下：

单位：万元

单位	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
	营业收入	未披露	205,898.15	179,389.37	143,086.89

常青股份-华东地区	营业成本	未披露	167,449.37	149,450.17	116,262.70
	毛利率	未披露	18.67%	16.69%	18.75%
成飞集成-华东地区	营业收入	未披露	110,788.87	92,470.96	64,159.73
	营业成本	未披露	95,737.32	77,432.93	50,658.38
	毛利率	未披露	13.59%	16.26%	21.04%
发行人-奇瑞汽车	营业收入	30,384.60	50,774.13	38,747.51	23,864.28
	毛利率区间	10%-26%			

常青股份和成飞集成未单独披露对奇瑞汽车的销售情况，上述同行业信息为华东地区销售情况。发行人对奇瑞汽车毛利率在 2020 年度和 2021 年度高于常青股份华东地区毛利率，2022 年度低于常青股份华东地区毛利率；发行人对奇瑞汽车毛利率在 2020 年度-2022 年度高于成飞集成华东地区。

由于同行业公司毛利率包含其他客户，无法直接进行对比分析，上述对比情况存在一定的偏差。另相较于常青股份和成飞集成，发行人用工成本较低，人员平均薪酬具体情况如下：

单位：万元

单位名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
常青股份	未披露	12.21	11.54	9.34
成飞集成	未披露	18.51	19.52	16.18
发行人	5.46	11.03	10.02	8.22

根据常青股份和成飞集成在定期报告内披露的财务数据，对比发行人与芜湖常瑞、成飞瑞鹄相关财务数据情况如下：

单位：万元；%

单位	项目	2023 年 6 月 30 日/2023 年 1-6 月	2022 年 12 月 31 日/2022 年度	2021 年 12 月 31 日/2021 年度	2020 年 12 月 31 日/2020 年度
芜湖常瑞	总资产	79,688.56	78,513.54	62,665.67	50,281.74
	营业收入	39,686.76	76,362.03	57,534.37	35,312.19
	净利润	3,503.78	7,454.32	4,428.65	3,610.99
	净利率	8.83	9.76	7.70	10.23
成飞瑞鹄	总资产	122,066.46	109,289.72	85,481.79	69,853.99
	营业收入	63,254.20	105,848.75	82,387.85	51,139.07
	净利润	4,439.76	9,435.90	7,876.20	3,216.56

	净利率	7.02	8.91	9.56	6.29
发行人-芜湖地区	总资产	137,975.61	131,182.99	109,666.82	75,425.20
	营业收入	39,743.46	67,836.75	50,855.71	31,156.84
	净利润	2,896.89	5,792.58	3,921.93	3,702.28
	净利率	7.29	8.54	7.71	11.88

注 1：上述同行业信息来源于上市公司定期报告。

注 2：上述发行人芜湖地区包含母公司大昌科技、子公司芜湖中瑞和芜湖中山。

由上表可见，发行人芜湖地区资产规模高于芜湖常瑞和成飞瑞鹄，净利率水平与芜湖常瑞和成飞瑞鹄差异较小，盈利水平基本一致。

综上所述，发行人对奇瑞汽车的产品定价方式与奇瑞汽车其他供应商供应同类产品的定价方式一致，不同供应商供应车身件的产品结构存在一定差异，毛利率水平受到产品结构等因素的影响有所差异。发行人芜湖区域盈利水平与奇瑞汽车供应发行人同类产品的其他一级供应商差异较小，发行人对奇瑞汽车销售毛利率水平合理。

四、说明与奇瑞汽车在“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”的结算方式基础上，进一步调整对发行人结算方式的原因，与奇瑞汽车其他供应商结算方式调整是否相同，发行人如采取“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”对财务数据、现金流影响情况。

（一）说明与奇瑞汽车在“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”的结算方式基础上，进一步调整对发行人结算方式的原因，与奇瑞汽车其他供应商结算方式调整是否相同

奇瑞汽车为推广其供应链凭证的使用，2021 年 4 月调整了与公司的结算方式，由原本的“60%票据+40%现汇”修改为“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”，奇瑞汽车对其他供应商同步进行调整。

发行人基于票据的背书和使用需求，与奇瑞汽车经良好磋商后对于结算方式达成一致，同时调减了数字化应收债权凭证和现汇的结算比例，主要以银行承兑的方式进行结算付款。

其中数字化债权凭证为奇瑞系统内的“宝象”票据，相较于银行承兑汇票，

“宝象”票据存在以下差异：

一、使用范围不同，“宝象”票据必须在奇瑞票据系统内使用，发行人的供应商需开通该系统，如未开通，发行人不能将“宝象”票据向其进行背书；

二、供应商接受度不同，相较于银行承兑汇票，发行人部分供应商不接收“宝象”票据，例如马钢（芜湖）材料技术有限公司等供应商；

三、贴现利率不同，相较于银行承兑汇票，“宝象”票据的贴现利率较高。

发行人若按照“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”的方式与奇瑞汽车进行结算，则需要接收大额的“宝象”票据，其使用效率低于银行承兑汇票，因此发行人与奇瑞汽车对结算方式进行了协商调整。

经访谈了解，奇瑞汽车在将结算方式调整为“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”后，其他供应商向奇瑞汽车提出了调整结算方式的需求。奇瑞汽车基于供应商的经营情况和资金运营情况，与供应商对结算方式进行了协商调整，不同供应商调整后的结算方式存在差异。奇瑞汽车根据各供应商的经营情况和资金运营情况对结算方式进行调整，对于发行人与同类产品供应商结算比例情况如下：

单位：%

结算方式	发行人			芜湖常瑞	成飞瑞鹄
	2023年1-6月	2022年度	2021年4-12月		
现汇	1.68	1.49	4.37	0-5	0-5
银行承兑汇票	94.56	80.27	67.52	65-80	65-80
数字化应收债权凭证	3.75	18.24	28.11	20-30	20-30

注：上述芜湖常瑞和成飞瑞鹄结算比例为访谈奇瑞汽车采购人员获取的信息。

芜湖常瑞和成飞瑞鹄系上市公司子公司，资金实力较强，发行人报告期内随着业务规模的增加及合肥基地的建设资金需求较大，经与奇瑞汽车协商降低现汇和数字化应收债权凭证的结算比例，提高银行承兑汇票的结算比例。截至目前，奇瑞汽车在与发行人2024年的货款按照30%数字化应收债权凭证进行结算。

（二）发行人如采取“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现

汇”对财务数据、现金流影响情况

发行人接收的数字化应收债权凭证期限一般为 6 个月，在此基础上模拟发行人如采取“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”的结算方式对财务数据和现金流的影响情况如下：

1、对财务数据的影响

发行人在 2021 年 4 月调整了与奇瑞汽车的结算方式，如采取“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”的结算方式，奇瑞汽车的回款情况对比如下：

单位：万元

奇瑞汽车回款情况	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年 4-12 月		
	发生	模拟	差异	发生	模拟	差异	发生	模拟	差异
现汇	419.63	9,963.62	9,543.99	712.98	19,131.37	18,418.39	1,722.96	15,757.38	14,034.42
银行承兑汇票	23,554.19	7,472.71	-16,081.48	38,391.71	14,348.53	-24,043.18	26,597.00	11,818.04	-14,778.96
数字化应收债权凭证	935.22	7,472.71	6,537.49	8,723.73	14,348.53	5,624.80	11,073.50	11,818.04	744.54
合计	24,909.04	24,909.04	-	47,828.42	47,828.42	-	39,393.46	39,393.46	-

由上表可见，如采取“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”的结算方式，奇瑞汽车回款中现汇及数字化应收债权凭证回款金额增加，银行承兑汇票的回款金额减少。现汇及银行承兑汇票回款金额的变动对发行人的损益项目无影响，数字化应收债权凭证回款金额增加将导致信用减值损失增加，影响情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日/2023 年 1-6 月	2022 年 12 月 31 日/2022 年 度	2021 年 12 月 31 日/2021 年 度	2020 年 12 月 31 日/2020 年 度
应收账款变动（减少为“-”）	6,537.49	2,812.40	496.36	-
应收账款坏账准备变动（减少为“-”）	326.87	140.62	24.82	-
信用减值损失变动（减少为“-”）	326.87	140.62	24.82	-
所得税费用变动（减少为“-”）	-49.03	-21.09	-3.72	-
净利润变动（减少为“-”）	-277.84	-119.53	-21.10	-

调整后净利润	2,887.79	7,404.08	6,964.96	4,496.19
调整后扣非净利润	2,745.95	6,461.67	5,800.23	3,668.18

注：当期增加的数字化应收债权凭证回款金额视同于增加了信用期延长了 6 个月的应收账款，结算方式的变化对 2020 年度的财务数据无影响。

由上表可见，如采取“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”的结算方式，发行人报告期内的净利润分别减少 0 万元、21.10 万元、119.53 万元和 277.84 万元。

2、对现金流的影响情况

如采取“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”的结算方式，对经营活动现金净流量影响金额模拟如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	发生	模拟	差异	发生	模拟	差异
奇瑞汽车回款金额①	24,909.04	24,909.04	-	47,828.42	47,828.42	-
其中：现汇回款金额②	419.63	9,963.62	9,543.99	712.98	19,131.37	18,418.39
现汇回款形成的经营活动现金流入③=②	419.63	9,963.62	9,543.99	712.98	19,131.37	18,418.39
数字化债券凭证回款金额④	935.22	7,472.71	6,537.49	8,723.73	14,348.53	5,624.80
银行承兑汇票回款金额⑤	23,554.19	7,472.71	-16,081.48	38,391.71	14,348.53	-24,043.18
按照当期票据使用比例计算上述票据使用情况：						
背书⑥	9,591.26	3,042.89	-6,548.37	23,178.28	8,662.66	-14,515.63
到期托收⑦	6,284.89	1,993.92	-4,290.97	6,064.76	2,266.64	-3,798.11
贴现⑧	1,963.65	622.98	-1,340.67	2,983.62	1,115.10	-1,868.52
银行承兑汇票回款形成的经营活动现金流入⑨=⑦+⑧	8,248.54	2,616.90	-5,631.64	9,048.38	3,381.74	-5,666.64
数字化债权凭证到期回款⑩	467.61	3,736.36	3,268.75	4,361.87	7,174.26	
合计形成的经营活动现金流入⑪=③+⑨+⑩	9,135.78	16,316.87	7,181.09	14,123.23	29,687.38	15,564.15
银行承兑汇票回款对经营活动现	-9,591.26	-3,042.89	6,548.37	-23,178.28	-8,662.66	14,515.63

金流出影响⑫=-⑥						
模拟对经营活动现金净流量影响⑬=⑪-⑫	—	—	632.72	—	—	1,048.52

(续上表)

项目	2021 年度			2020 年度
	发生	模拟	差异	发生
奇瑞汽车回款金额①	43,396.95	43,396.95	-	43,396.95
其中：现汇回款金额②	1,816.45	15,850.87	14,034.42	1,816.45
现汇回款形成的经营活动现金流入③=②	1,816.45	15,850.87	14,034.42	1,816.45
数字化债券凭证回款金额④	11,073.50	11,818.04	744.54	-
银行承兑汇票回款金额⑤	30,507.00	15,728.04	-14,778.96	41,580.50
按照当期票据使用比例计算上述票据使用情况：				
背书⑥	20,896.44	10,773.26	-10,123.17	28,481.47
到期托收⑦	1,201.40	619.39	-582.01	1,637.49
贴现⑧	6.03	3.11	-2.92	8.22
银行承兑汇票回款形成的经营活动现金流入⑨=⑦+⑧	1,207.44	622.50	-584.94	1,645.71
数字化债权凭证到期回款⑩	3,691.17	3,939.35	248.18	
合计形成的经营活动现金流入⑪=③+⑨+⑩	6,715.05	20,412.72	13,697.67	3,462.16
银行承兑汇票回款对经营活动现金流出影响⑫=-⑥	-20,896.44	-10,773.26	10,123.17	-28,481.47
模拟对经营活动现金净流量影响⑬=⑪-⑫	—	—	3,574.49	—

注：模拟回款金额以当期回款金额按照“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”结算方式模拟测算；票据使用情况模拟测算按照当期银行承兑汇票使用比例进行测算。

发行人因与奇瑞汽车调整结算方式对现金流的影响情况对比如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
经营活动现金流量净额	3,858.06	13,603.41	-989.16	3,652.53
还原上述结算方式影响	632.72	1,048.52	3,574.49	—
调整后经营活动现金净流量	4,490.78	14,651.93	2,585.33	3,652.53

由上表可见，如采取“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”的结算方式，发行人报告期内的经营活动现金流量净额分别增加 0 万元、

3,574.49 万元、1,048.52 万元和 632.72 万元。

五、说明奇瑞汽车对其他供应商收入确认方式、报告期内发行人对奇瑞汽车收入确认政策变动情况，发行人对奇瑞汽车既有领用确认又有签收确认的原因及合理性；结合发行人领用确认的收入确认具体依据、确认周期及变动情况等、对第四季度收入确认影响情况等，说明发行人收入确认时点是否准确，2020 年和 2021 年第四季度收入占比较高的原因及合理性。

（一）说明奇瑞汽车对其他供应商收入确认方式、报告期内发行人对奇瑞汽车收入确认政策变动情况，发行人对奇瑞汽车既有领用确认又有签收确认的原因及合理性

奇瑞汽车根据采购的零部件应用场景不同，对冲压及焊接件一级供应商的采购确认主要分为两种方式，分别为用于国内产线生产的常规件按照领用确认、对于备品备件和用于出口的全散件组装件（简称 CKD）为验收后直接确认。

奇瑞汽车采购的冲压及焊接件对公司的确认方式和其他冲压及焊接件一级供应商（芜湖常瑞、成飞瑞鹄）一致。其中芜湖常瑞、成飞瑞鹄的母公司系公众公司，其对外披露的收入确认政策为：

公司	收入确认政策
常青股份	非上线结算方式下，发货至客户指定地点，客户验收入库后确认收入
	上线结算方式下，发货至客户指定地点，客户上线使用后出具验单，公司在收到客户验单后确认收入
成飞集成	公司汽车零部件销售业务属于在某一时刻履行的履约义务，公司已将产品发运至客户或第三方仓库，根据客户实际领用，并经客户以电子邮件或专用系统等方式确认后确认收入。

注：芜湖常瑞为常青股份子公司；成飞瑞鹄为成飞集成子公司。

发行人对奇瑞汽车既有领用确认又有签收确认的原因系奇瑞汽车两种采购确认方式导致的控制权转移时点不同所致，奇瑞汽车根据不同的使用需求下达相应订单，用以区分验收确认及领用确认，发行人根据订单要求，选取相应的收入确认方式。

报告期内，发行人对奇瑞汽车收入确认政策未发生变动，相关收入确认符合业务实质和《企业会计准则》规定，具有合理性。

（二）结合发行人领用确认的收入确认具体依据、确认周期及变动情况等、

对第四季度收入确认影响情况等，说明发行人收入确认时点是否准确，2020 年和 2021 年第四季度收入占比较高的原因及合理性

1、结合发行人领用确认的收入确认具体依据、确认周期及变动情况等、对第四季度收入确认影响情况等，说明发行人收入确认时点是否准确

报告期内，发行人对奇瑞汽车领用确认收入的具体情况如下：

客户	销售模式	期间	控制权转移条款	收入确认依据	确认周期	控制权转移时点	报告期内是否变动
奇瑞汽车	领用确认	2020/1/1 至 2023/6/30	1.在向奇瑞公司交付合同货物前，供应商应对合同货物进行出厂检验。在交付合同货物时，供应商应提供《供货清单》，奇瑞公司在接收交货时的签字或盖章不应被视为对合同货物的最终验收。供应商提供的合同货物经奇瑞公司验收并使用，双方确认使用数量。 2.甲方根据《出库汇总表》[通常情况下，出表时间（即上个月的消耗确认）为每月月初第一周]的数量与乙方结算。	寄售结算报表	每月月初对上个月的消耗进行确认	寄售结算报表记载的领用时点	否

如上表所示，领用确认模式下，奇瑞汽车每月月初对上个月的消耗进行确认，出具寄售结算报表。发行人对当月消耗的汽车零部件确认收入。奇瑞汽车领用确认对发行人第四季度收入确认的影响取决于奇瑞汽车对发行人汽车零部件的实际消耗情况。报告期内，发行人第四季度奇瑞汽车领用确认的收入情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
第四季度收入	——	10,841.05	10,613.35	8,067.45
12 月份收入	——	1,920.43	3,387.02	3,072.78
占第四季度比重	——	17.71%	31.91%	38.09%

注：2022 年 12 月受供应链不畅影响，奇瑞汽车领用确认的收入金额较低。

综上所述，发行人不存在集中确认收入的情形，收入确认时点准确。

2、2020 年和 2021 年第四季度收入占比较高的原因及合理性

报告期内，发行人各季度销售情况如下：

单位：万元、%

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例

第一季度	26,330.16	42.25	21,071.04	19.57	14,354.69	17.38	6,968.12	12.12
第二季度	35,985.99	57.75	23,089.28	21.45	18,816.68	22.79	12,773.90	22.21
第三季度	——	——	30,318.40	28.16	20,797.33	25.19	13,388.02	23.28
第四季度	——	——	33,185.34	30.82	28,607.14	34.64	24,373.20	42.39
合计	62,316.15	100.00	107,664.07	100.00	82,575.84	100.00	57,503.24	100.00

公司收入的时间分布主要受到项目量产时间、新项目承接等因素的影响，而上述因素主要取决于整车车型开发和生产计划，不存在特别明显的季节性特征，但受春节长假对生产的影响，第一季度的收入占比较低，受元旦、春节等购车高峰因素影响，主机厂提前排产，公司第四季度的收入占比高于全年平均。其中，2020 年第四季度收入占比最高，除第四季度为销售旺季的原因外，还因为 2020 年度第一季度收入受供应链不畅影响实现收入较少所致；2022 年度第四季度收入占比较 2021 年度低，主要系 2022 年度第四季度受供应链不畅影响实现收入较少所致。

报告期内，可比公司收入按照季度分布情况如下所示：

单位：%

期间	项目	博俊科技	多利科技	无锡振华	长华集团	常青股份	华达科技
2023 年 1-6 月	第一季度	40.43	47.64	43.64	40.34	51.28	45.38
	第二季度	59.57	52.36	56.36	59.66	48.72	54.62
	第三季度	-	-	-	-	-	-
	第四季度	-	-	-	-	-	-
	合计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
2022 年度	第一季度	16.23	21.91	23.67	24.36	23.26	21.76
	第二季度	17.40	19.25	18.68	17.26	24.38	19.80
	第三季度	26.58	30.11	28.94	27.92	27.58	26.62
	第四季度	39.79	28.73	28.71	30.46	24.78	31.82
	合计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
2021 年度	第一季度	16.10	15.10	21.22	22.77	25.91	18.94
	第二季度	20.03	27.75	20.38	24.56	26.98	27.53
	第三季度	27.02	25.34	24.69	22.08	22.63	20.74
	第四季度	36.85	31.81	33.71	30.59	24.49	32.79

期间	项目	博俊科技	多利科技	无锡振华	长华集团	常青股份	华达科技
	合计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
2020年度	第一季度	14.76	12.56	13.28	15.64	18.56	12.14
	第二季度	23.07	23.28	25.32	21.86	26.58	24.25
	第三季度	32.56	28.59	26.26	29.50	25.87	22.69
	第四季度	29.60	35.57	35.14	33.00	28.99	40.92
	合计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

如上表所示，公司与可比公司之间收入季节分布不存在明显差异。

六、结合上述情况及发行人来自奇瑞汽车的主营业务收入、毛利贡献占比情况，按照《监管规则适用指引——发行类第5号》关于客户集中及单一客户重大依赖的相关要求充分揭示相关风险，并说明发行人对奇瑞汽车重大依赖的合理性、客户稳定性、业务持续性，是否可能导致发行人未来持续经营能力存在重大不确定性。

（一）结合上述情况及发行人来自奇瑞汽车的主营业务收入、毛利贡献占比情况，按照《监管规则适用指引——发行类第5号》关于客户集中及单一客户重大依赖的相关要求充分揭示相关风险

报告期内，发行人来自奇瑞汽车的主营业务收入占比分别为 43.35%、50.70%、50.01%和 51.06%，毛利贡献占比超过 50%。根据《监管规则适用指引——发行类第5号》的规定“发行人来自单一客户主营业务收入或毛利贡献占比超过 50%的，一般认为发行人对该客户存在重大依赖”，发行人对奇瑞汽车存在重大依赖。

为充分揭示上述相关风险，发行人已经在招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（三）重大风险提示”与“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”中更新、补充披露如下：

“1、客户集中度较高和单一客户重大依赖的风险

公司主要客户为国内知名主机厂和汽车零部件供应商。2020 年度、2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月，公司主营业务前五大客户的收入分别为 50,563.63 万元、71,132.31 万元、91,741.94 万元和 54,024.19 万元，占主营业务收入的比例

分别为 91.85%、91.72%、90.28%和 90.79%，客户集中度较高，主要包括奇瑞汽车、广汽集团、广汽本田等。公司客户集中度较高主要系主机厂为了保证汽车性能和质量的稳定性，对零部件供应商有较为严格的资格认证，认证门槛高，认证周期长。零部件供应商一旦认证通过后，与主机厂将形成长期稳定的合作关系。

报告期内，公司来自奇瑞汽车主营业务收入分别为 23,864.28 万元、39,322.05 万元、50,816.18 万元和 30,384.60 万元，占公司主营业务收入的比例分别为 43.35%、50.70%、50.01%和 51.06%，公司对奇瑞汽车存在重大依赖。**如果公司未来与奇瑞汽车的合作关系发生重大不利变化，包括奇瑞汽车的汽车零部件需求大幅减少、公司的主要产品由于技术迭代等原因难以满足奇瑞汽车的需求、市场竞争加剧导致供应份额减少等情况发生，将对公司经营业绩带来重大不利影响。**

虽然公司与奇瑞汽车、广汽集团、广汽本田等主要客户建立了长期稳定的合作关系，且这些客户多为信誉度较高的优质客户，但公司若不能通过技术创新、服务提升等方式及时满足上述客户提出的业务需求，或上述客户因为市场低迷等原因使其自身经营情况发生变化，导致其对公司产品的需求大幅下降，或者公司不能持续拓展新的客户和市场，公司将面临一定的因客户集中度较高和大客户依赖而导致的经营风险。”

（二）说明发行人对奇瑞汽车重大依赖的合理性、客户稳定性、业务持续性，是否可能导致发行人未来持续经营能力存在重大不确定性

1、合理性

（1）下游汽车行业具有市场占比集中的特性

公司下游客户的行业为汽车行业，具有主机厂认证门槛高、技术及资金壁垒高等特性，规模效益明显。根据中汽协数据，2020 年度、2021 年度和 2022 年度，中国汽车销量前十的企业共销售 2,264.4 万辆、2,262.1 万辆和 2,314.8 万辆、分别占汽车销售总量的 89.5%、86.1%和 86.2%，市场占比较为集中，从而导致包括公司在内的上游汽车零部件供应商客户集中度普遍较高。

（2）公司与奇瑞汽车拥有长久且稳定的合作关系

奇瑞汽车对零部件供应商的认证门槛高、认证周期长，一旦认证通过后即形成长期稳定的合作关系。而公司在设立之初就与奇瑞汽车建立了业务合作关系，其后凭借良好的产品性能和优良的服务，与奇瑞汽车建立了长期、稳定的战略合作关系。这种长期稳定的合作关系为公司提供了持续稳定的订单和收入来源，有助于确保公司的经营稳定性和可持续性发展。

（3）奇瑞汽车自身业务发展迅速

根据中国汽车工业协会数据，2020 年度、2021 年度和 2022 年度，我国汽车销量数量分别为 2,531.1 万辆、2,608.2 万辆和 2,701.1 万辆，年复合增长率为 3.30%，呈逐年上升的趋势。随着我国汽车工业不断发展，中国自主品牌发展迅速，奇瑞汽车抓住机遇，大力发展自身业务，销量快速增长。2020 年度、2021 年度和 2022 年度，奇瑞汽车销量分别为 73 万辆、96.19 万辆和 123.27 万辆，年复合增长率为 29.95%，销量增速高于我国汽车销量的整体增速。公司作为奇瑞汽车重要的一级供应商，随着奇瑞汽车销量的增加，公司配套的产品销售也呈快速增长趋势，相应的产品收入占比增加。

（4）公司自身发展战略选择

公司出于自身发展战略的考虑，在市场竞争中抓住了奇瑞汽车业务快速扩张的机遇，积极投入资源服务这一大客户。通过与奇瑞汽车的密切合作，公司能够更好地理解汽车行业对于上游供应商的需求，了解行业的最新动态和发展趋势，并提供更加贴合客户要求的产品和服务。这种集中资源服务大客户的策略不仅有助于提升公司在汽车零部件市场的市场份额，还能够提升公司在技术、质量和交付等方面的能力，在竞争激烈的市场中保持竞争优势，从而为公司未来的业务发展奠定了坚实的基础。

综上，发行人对奇瑞汽车存在重大依赖具有合理性。

2、客户稳定性

（1）主机厂存在供应商黏性

汽车零部件的性能和质量直接影响整车的质量和安全，因此主机厂对于汽车零部件厂商有着严格的认证机制。一般而言，汽车零部件企业要通过独立第三方

的 IATF16949:2016 质量管理体系认证。同时，主机厂对供应商的技术能力、管理能力、服务能力、质量控制、财务状况、历史业绩等多方面指标进行综合考察，全部合格后方能纳入合格供应商名录。由于主机厂对供应商认证严格、周期较长、需要投入大量的资源和时间才能获得一级供应商资格，因此，零部件供应商一旦认证通过后，与主机厂将形成长期稳定的合作关系。

这种高准入门槛的存在使得主机厂若更换主要一级供应商需要投入大量的资源和时间，同时也会面临市场认可度、技术能力等多方面的考虑，因此难以轻易更换。

(2) 公司与奇瑞汽车合作历史悠久

公司在设立之初就与奇瑞汽车建立了业务合作关系，一起经历了二十多年的共同成长与发展，双方在业务合作中共同克服了各种挑战，共同实现了业务目标，建立了长期的相互信任和忠诚度。悠久的合作历史也为公司与奇瑞汽车今后的合作打下了坚实的基础，保障了双方合作关系的稳定性。

(3) 公司与奇瑞汽车进行大量同步开发

报告期内，公司对奇瑞汽车主营业务收入中同步开发产品收入为 22,456.75 万元、37,954.79 万元、49,276.17 万元和 30,353.20 万元，占比为 94.10%、96.52%、96.97%和 99.90%。随着合作项目不断增加以及产品同步开发程度加深，公司产品已经逐渐覆盖奇瑞汽车的主要车型。

公司与奇瑞汽车进行大量同步开发意味着双方在产品研发和创新方面有着密切的合作关系。通过紧密合作开发，公司可以更好地理解奇瑞汽车的产品需求和市场趋势，及时进行产品改进和创新，以满足客户的需求。同步开发不仅有助于提升产品的竞争力，也为双方建立了深厚的合作基础，增强了双方的合作黏性。同时，大量同步开发使得公司与奇瑞汽车之间的供应链高度整合，双方对于产品和生产的各个环节都有着密切的关注和控制。这种供应链的高度整合不仅有助于提高供应链的灵活性和响应速度，也为双方建立了更加牢固的合作关系，降低了合作风险，保障了合作的稳定性。

综上，公司与奇瑞汽车的合作关系具有稳定性。

3、业务持续性

(1) 公司与奇瑞汽车的定点项目存量充足

公司与奇瑞汽车在现有车型合作基础上，持续扩大合作范围，为即将量产的新车型提供配套服务。截至 2023 年 6 月 30 日，公司与奇瑞汽车确定合作的已定点尚未量产的车型有 7 个，零部件数量共 46 个。具体情况如下：

定点车型	定点零部件数量（个）	定点零部件单价合计（元）
E03	8	390.75
E0Y	11	425.47
EH3	12	525.11
T18FL3 澳新右舵	2	93.40
T19CEV（A0 级 SUV）	1	636.00
T1EJ	2	79.50
T1EJPHEV（四驱）	10	526.00

公司凭借优质的产品和服务、较强的技术研发和创新能力以及长期与客户同步开发的合作经历，已经与奇瑞汽车建立了长期、稳定的战略合作关系，随着双方业务持续的发展，预计公司将获得更多的零部件产品定点。

(2) 奇瑞汽车业务增长趋势持续向好

随着我国汽车工业不断发展，中国自主品牌发展迅速，奇瑞汽车抓住机遇，大力发展自身业务，销量快速增长。2020 年度、2021 年度和 2022 年度，奇瑞汽车销量分别为 73 万辆、96.19 万辆和 123.27 万辆，年复合增长率为 29.95%，销量增速高于我国汽车销量的整体增速。

近年来，奇瑞汽车在国内外汽车市场的市场地位逐步提升，持续推出新的汽车产品线，并不断扩大其产品覆盖范围，大力开拓海外市场，预计未来数年内将持续保持强劲的增长势头。

综上，发行人与奇瑞汽车的业务具有持续性。

4、发行人未来持续经营能力

从上述说明可以看出，发行人对奇瑞汽车存在重大依赖具有合理性，发行人

与奇瑞汽车的合作关系稳定且业务具有持续性。发行人未来与奇瑞汽车相关的经营业务发生重大不利变化的可能性较低。

公司除了奇瑞汽车之外，还与广汽集团、广汽本田、吉利汽车、长安汽车、小鹏汽车、东风日产、零跑汽车、江铃汽车、长城汽车、江淮汽车、本特勒、马瑞利等知名汽车生产厂商和汽车零部件供应商建立了长期稳定的合作关系。此外，公司正在与大众安徽、大众一汽零部件及比亚迪等企业开展合作，进行新能源汽车车身件和底盘件等零部件产品的开发。较为丰富的客户资源意味着公司可以不仅仅依赖于奇瑞汽车这一特定客户的订单和业务，还可以通过与多个客户开展更深入的合作，以减少对单一客户的依赖，从而降低公司的经营风险。

公司注重持续投入研发创新，积累并拥有了大量的专利技术和核心技术，致力于提升产品的技术含量和市场竞争力。通过持续的研发创新，公司能够及时把握市场变化和客户需求，通过持续改进和升级现有产品，以及开发新产品线，公司能够满足不同客户的不断变化的需求，从而提升公司的持续经营能力。

综上所述，发行人对奇瑞汽车的重大依赖不会导致未来持续经营能力存在重大不确定性。

中介机构核查程序及核查结论：

一、核查程序

针对上述问题（1）（3）（4）（5）（6），申报会计师执行了以下核查程序：

（一）查阅发行人项目定点清单、预计供应量纲，分析发行人预计供应金额；

（二）访谈奇瑞汽车采购人员，了解发行人及其他供应商供应份额情况，产品定点流程，产品定价模式，是否存在利益倾斜或特殊安排、承诺；了解奇瑞汽车对冲压及焊接件一级供应商采购的确认方式、确认周期及变动情况，分析发行人业务的独立性，了解奇瑞汽车对其他供应商供应发行人同类产品的供应价格是否存在差异；

（三）访谈发行人销售人员，了解公司的产品的定价依据，了解发行人报告期内对奇瑞汽车销售毛利率较高的原因；

（四）访谈公司财务负责人，了解报告期内公司对奇瑞汽车收入确认政策的变动情况，对奇瑞汽车既有领用确认又有签收确认的原因，对奇瑞汽车领用确认的收入确认具体依据、确认周期及变动情况、对第四季度收入确认影响情况；

（五）查阅与奇瑞汽车签订的合同条款中对领用确认模式下产品控制权转移的相关约定；

（六）查阅奇瑞汽车冲压及焊接件其他一级供应商的收入确认政策；

（七）获取公司产品销售明细表，统计报告期各期奇瑞汽车领用确认模式下的收入金额，对第四季度收入确认的影响，结合汽车零部件行业季节性特征及外部环境因素影响，分析 2020 年和 2021 年第四季度收入占比较高的原因及合理性，统计分析广汽集团和广汽本田定点采购产品销售情况以及定点采购产品中钢材占比；分析发行人对奇瑞汽车和广汽集团、广汽本田同类产品的单价、单位成本、单位毛利情况，量化分析向奇瑞汽车销售毛利率较高的原因及合理性；

（八）获取发行人报告期内采购明细表，统计定点采购和非定点采购钢材价格情况并进行对比；结合发行人对广汽集团和广汽本田定点采购产品销售情况以及定点采购和非定点采购钢材价格情况，将广汽集团和广汽本田报告期内汽车零部件销售模拟为非定点采购产品，并将毛利率水平与奇瑞汽车进行对比分析；

（九）查阅报告期内同行业可比公司收入季节性分布，分析是否与公司的收入季节性分布趋同；

（十）查阅常青股份和成飞集成的公开信息，分析发行人对奇瑞汽车的销售毛利率是否高于奇瑞汽车其他供应商供应同类产品的毛利率；

（十一）访谈发行人销售、财务人员，了解发行人与奇瑞汽车在“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”的结算方式基础上，进一步调整结算方式的原因；访谈奇瑞汽车采购人员，了解奇瑞汽车其他供应商的结算方式调整是否与发行人相同；模拟发行人如采取“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”对财务数据、现金流的影响情况；

（十二）查阅发行人销售收入明细表，计算发行人来自奇瑞汽车的主营业务收入、毛利贡献占比情况，对照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》关于客

户集中及单一客户重大依赖的相关要求进行逐项核查；查阅汽车行业相关研究报告、新闻等公开文件，以及行业内权威机构和网站的统计数据等资料，分析发行人对奇瑞汽车重大依赖的合理性、客户稳定性、业务持续性以及对发行人未来持续经营能力的影响。

针对上述问题（2），申报会计师履行了以下核查程序：

（一）查阅国富基金工商登记档案、公司章程及其修正案，取得国富基金出具的确认函，对其相关人员进行访谈；

（二）查阅国富基金投资决策制度、对发行人进行投资的决策文件；

（三）查阅瑞创投资工商登记档案及其出具的确认函；

（四）查阅发行人及子公司与奇瑞汽车的销售合同、订单、结算单等文件，并对奇瑞汽车相关人员进行访谈；查阅发行人股东出具的确认函、调查表等文件；

（五）查阅奇瑞汽车项目定点通知、发行人与国富基金签署的投资协议和补充协议；

（六）查阅发行人的内部控制管理制度等文件、无犯罪记录证明等文件并登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等网站检索查询；核查发行人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、关联方的资金流水；查阅相关关联方的营业执照、章程、财务报表或财务报告以及工商登记资料等文件；

（七）访谈发行人实际控制人、股东、相关销售人员以及主要客户和供应商；查阅股东调查表、确认函、入股凭证、分红决议等文件。

二、核查结论

针对上述问题（1）（3）（4）（5）（6），经核查，申报会计师认为：

（一）国富基金入股前后发行人与奇瑞汽车的项目定点数量增长、预计供应金额增加主要来源于其自身业务的快速增长，供应份额占比基本稳定，定价依据未发生明显变化，毛利率变动主要受原材料价格波动和商务政策调整等因素的影响；同类产品其他供应商向奇瑞汽车供应份额保持相对稳定，产品定价依据与发行人一致；发行人与奇瑞汽车的交易公允，不存在向发行人利益倾斜的情形，不

存在对未来项目定点、销量、售价等有特殊安排或承诺，对发行人业务独立性不存在重大不利影响；

（二）发行人对奇瑞汽车销售毛利率较高的原因主要系产品差异、非定点采购钢材价格较低以及芜湖基地单位用工成本、单位机器设备折旧费更低导致的成本差异，以上原因具有合理性；

（三）发行人基于票据的背书和使用需求与奇瑞汽车协商调整了结算方式，奇瑞汽车基于供应商的经营情况和资金运营情况，也对其他供应商对结算方式进行了调整；发行人如采取“30%数字化应收债权凭证+30%银行承兑汇票+40%现汇”的结算方式，发行人报告期内的净利润分别减少 0 万元、24.82 万元、140.62 万元和 163.44 万元，报告期内经营活动现金流量净额分别增加 0 万元、3,574.49 万元、1,048.52 万元和 632.72 万元；

（四）奇瑞汽车根据采购的零部件应用场景不同，对冲压及焊接件一级供应商的采购确认分为两种方式，发行人和其他冲压及焊接件一级供应商（芜湖常瑞、成飞瑞鹄）一致，报告期内未发生变动；发行人对奇瑞汽车既有领用确认又有签收确认的原因系奇瑞汽车两种采购确认方式导致的控制权转移时点不同所致，符合《企业会计准则》规定，具有合理性；领用确认模式下，奇瑞汽车每月月初对上个月的消耗进行确认，出具寄售结算报表，发行人对当月消耗的汽车零部件确认收入，报告期内未发生变动；奇瑞汽车领用确认对发行人第四季度收入确认的影响取决于奇瑞汽车对发行人汽车零部件的实际消耗情况；发行人不存在集中确认收入的情形，收入确认时点准确；2020 年和 2021 年第四季度收入占比较高主要系受供应链不畅影响所致，符合发行人实际情况，具有合理性；

（五）发行人已按照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》关于客户集中及单一客户重大依赖的相关要求充分揭示了相关风险，并于招股说明书中进行了补充披露；发行人对奇瑞汽车存在重大依赖具有合理性；发行人与奇瑞汽车的合作关系稳定且业务具有持续性；发行人对奇瑞汽车的重大依赖不会导致未来持续经营能力存在重大不确定性。

针对上述问题（2），经核查，申报会计师认为：

国富基金的设立背景系其股东有意进入股权投资领域，参与资本市场的发展；设立目的系实现专业化投资及投资回报，并促进具有先进技术及管理能力的中小企业发展；国富基金主要从事对拟上市企业及具有上市潜力的中小企业进行股权投资；国富基金属于独立运作的专业投资机构，瑞创投资对国富基金的投资属于财务投资，其在国富基金的主要作用系按照章程约定向国富基金缴纳出资，通过行使股东权利及其委派的董事共同参与投资决策；发行人与奇瑞汽车的业务均按市场化原则开展，瑞创投资股东未发挥特殊作用；发行人股东所持股份均为股东真实直接持有，奇瑞汽车及其关联方不存在通过他人代持发行人股份的情形，与发行人及其股东之间不存在利益输送或其他利益安排。

3. 关于其他客户与收入事项

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）报告期内，发行人向广汽集团、广汽本田、小鹏汽车等部分客户进行钢材、标准件和汽车零部件的采购。发行人向广汽集团采购钢材金额较大。发行人钢材供应商之一本田贸易系发行人主要客户广汽本田的关联方。发行人向广汽集团、本田贸易采购为定点采购，相关钢材等原材料价格系主机厂与供应商确定的集中采购价格。发行人对购销重叠的客户采用总额法结算。

（2）报告期内，发行人废钢销售单价与市场价存在一定差异，主要系废钢价格波动所致。

请发行人：

（1）逐一结合发行人向重叠客户、供应商及向广汽本田、本田贸易的产品购销合同，说明相关原材料、产成品的定价方式，在“原材料价格由主机厂与供应商确定”的情况下，发行人认为其对销售产品“具备完整销售定价权”的依据是否充分；相关产品是否专线生产、保管、存储，原材料与产成品对应关系及比例，发行人采购原材料控制权已经转移的依据是否充分；结合同行业公司情况等，说明发行人采用总额法确认收入的依据是否充分。

（2）提交与主要客户、主要供应商的销售、采购合同，并说明已提供的重大合同是否完整。

（3）结合报告期内废钢市场价格变动情况、对应时点废钢销售价格，进一步说明发行人废钢销售价格公允性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

发行人说明：

一、逐一结合发行人向重叠客户、供应商及向广汽本田、本田贸易的产品购销合同，说明相关原材料、产成品的定价方式，在“原材料价格由主机厂与供应商确定”的情况下，发行人认为其对销售产品“具备完整销售定价权”的依据是否充分；相关产品是否专线生产、保管、存储，原材料与产成品对应关系及比例，发行人采购原材料控制权已经转移的依据是否充分；结合同行业公司情况等，说明发行人采用总额法确认收入的依据是否充分。

（一）逐一结合发行人向重叠客户、供应商及向广汽本田、本田贸易的产品购销合同，说明相关原材料、产成品的定价方式，在“原材料价格由主机厂与供应商确定”的情况下，发行人认为其对销售产品“具备完整销售定价权”的依据是否充分；相关产品是否专线生产、保管、存储，原材料与产成品对应关系及比例，发行人采购原材料控制权已经转移的依据是否充分

报告期内，发行人向广汽集团、广汽本田、小鹏汽车等部分客户进行钢材、标准件和汽车零部件的采购，具体情况如下：

发行人向重叠客户、供应商及向广汽本田、本田贸易的产品购销合同主要条款如下：

客户	广汽集团	广汽本田	小鹏汽车
产品价格条款	客户指定母材采购价格，向定点供应商发布； 客户审核板材结算价格，向发行人和定点供应商发布； 客户审核钢材加工、废钢价格。	零部件等的价格由发行人在客户指定格式的估价单上填写所希望的价格后提交客户，经双方协商决定。 发行人在与客户联机的电子报价系统（EQS）上的电子数据报价，与书面形式报价具有同等法律效力，视为正式报价。	客户向发行人采购的零部件和原材料价格为到客户指定工厂的结算价，价格包含了材料费、生产加工费、包装与运输费用、管理及利润费等所有零部件成本。
产品风险转移条款	对于客户组织上门取货的，从货物进入客户运输工具内，因运输原因造成的损坏由客户或指定的物流商承担；发行人自行送货的，入库前风险由	在零部件等在客户指定场所验收合格之前，其一切货物风险由发行人承担；验收合格之时，货物风险转移至客户承担。	零件/物料货款以月结方式支付，甲方对上月（计算周期为每个自然月）入库零件进行验收，验收合格后，乙方在次月10号前向甲方提供合规的增值税专用发票。

	发行人承担，入库后由客户承担。		
指定/重叠 供应商名称	广汽宝商	广汽本田/本田贸易	小鹏汽车
原材料采购 价格条款	客户指定母材采购价格，向定点供应商发布； 客户审核板材结算价格，向发行人和定点供应商发布； 客户审核钢材加工、废钢价格。	商品的价格，由卖方提供报价书后双方协商确定。	由发行人委托客户集中采购，即由客户指定材料（钢材）的供应商及价格，发行人按自己的排产计划向供应商下订单要货，客户以指定的价格与钢材供应商结算，材料价格最终体现在零件单价上。
原材料风险 转移条款	交付完毕后发生的丢失、毁损等损失由发行人承担。	除特殊约定事项之外，商品的灭失、毁坏、消减、变质等一切风险，在商品移交之前由卖方承担；商品移交之后由买方承担。	—

根据上述购销合同中与原材料、产成品的定价方式，对于定点采购，钢材的采购价由客户与供应商确定；在此基础上，加上其他材料成本、直接人工及制造费用等成本，并考虑合理利润水平、市场需求、竞争对手、项目规模、客户潜在订单等因素确定产成品价格。定点采购和非定点采购在产品报价过程中没有实质性区别，公司对客户的报价基于双方意思的真实表示，交易价格由双方协商确定，因此公司具备对产品的完整销售定价权，依据充分。

发行人的生产线并非专用，同一产线替换不同的工装模具即可生产不同客户的产品，发行人根据生产计划合理组织各生产线的使用，相关定点采购产品并非专线生产；为便于管理，发行人根据仓库的库存能力和库存情况安排相关产品的存储，定点采购产品并非专线保管和存储。

上述客户定点采购的原材料与产成品存在直接对应关系，除此之外的产成品发行人可自行组织原材料的采购，报告期各期，发行人对广汽集团、广汽本田、小鹏汽车定点采购原材料的产品成本中定点钢材占其总成本的比例情况如下：

单位：%

客户名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
广汽集团	61.57	59.92	61.55	60.89
广汽本田	59.37	61.58	60.86	65.88

客户名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
小鹏汽车	62.13	62.39	63.82	67.65

发行人在供应商完成原材料的交付后取得原材料控制权，并结合其他材料一同投入生产，加工生产为产成品交付给客户，相关产品非专线生产、保管、存储，发行人采购原材料控制权已经转移的依据充分。

综上所述，发行人对其销售产品“具备完整销售定价权”的依据充分；发行人采购原材料在完成验收入库时取得控制权的依据充分。

（二）结合同行业公司情况等，说明发行人采用总额法确认收入的依据是否充分

同行业中，向主机厂及其子公司或指定供应商进行生产原材料及标准件采购的情况较为普遍。

同行业可比公司中无锡振华、常青股份、长华集团、博俊科技及多利科技存在向客户采购钢材及标准件的情况，具体如下：

可比公司	客户名称	主要采购内容	主要销售内容	是否由主机厂指定采购价格	收入确认方法
无锡振华	上汽大众汽车有限公司	钢材、标准件	汽车零部件、模具	未披露	总额法
常青股份	江淮汽车及其关联方	钢材	汽车零部件	否	总额法
长华集团	上汽大众汽车有限公司	钢材	汽车零部件	是	总额法
博俊科技	重庆金康赛力斯新能源汽车设计院有限公司	钢材、模具	汽车零部件	未披露	总额法
多利科技	上汽大众汽车有限公司	钢材	汽车零部件	未披露	总额法

同行业可比公司中多利科技、无锡振华、常青股份、华达科技及长华集团存在向定点供应商采购钢材的情况，具体如下：

可比公司	定点供应商名称	对应客户	主要采购内容	是否由主机厂指定采购价格	收入确认方法
多利科技	上汽大众汽车有限公司	上汽大众	原材料	未披露	总额法
	华安钢宝利高新汽车板加工（常熟）有限公司	特斯拉	原材料		

可比公司	定点供应商名称	对应客户	主要采购内容	是否由主机厂指定采购价格	收入确认方法
	苏州利来工业智造有限公司	蔚来汽车、特斯拉	原材料		
	福然德股份有限公司	特斯拉	原材料		
	上海众大汽车配件有限公司	理想汽车	原材料		
	华域汽车车身零件（武汉）有限公司	华域车身	原材料		
	上海宝钢阿赛洛激光拼焊有限公司	特斯拉	原材料		
无锡振华	上汽大众汽车有限公司	上汽大众	钢材、标准件	未披露	总额法
常青股份	江淮汽车及其关联方	江淮汽车及其关联方	钢材、外协件	否	总额法
华达科技	广汽宝商	广汽集团	钢材	是	总额法
	本田贸易	广汽本田	钢材		
	武汉本田贸易有限公司	东风本田汽车有限公司	钢材		
	上海鹏众钢材有限公司	上汽大众汽车有限公司	钢材		
长华集团	武汉本田贸易有限公司	东风本田 广汽本田	钢材	是	总额法
	上汽大众汽车有限公司	上汽大众等	钢材		
	上海鹏众钢材有限公司	上汽大众	钢材		
	广州日产通商贸易有限公司	东风日产	钢材		

注：上述信息取自同行业可比公司招股说明书。

由上表可见，同行业可比公司基本存在向主机厂及其子公司或指定供应商进行生产原材料及标准件采购的情况。对于定点采购的模式，华达科技和长华集团由客户确定采购价格，多利科技和无锡振华未披露是否由客户确定采购价格，常青股份采购价格根据市场价格确定，上述同行业可比公司均采用总额法确认收入，发行人按照总额法确认收入与同行业可比公司一致。

综上所述，发行人采用总额法确认收入的依据充分。

二、提交与主要客户、主要供应商的销售、采购合同，并说明已提供的重大合同是否完整。

经复核，2020 年度，芜湖中瑞向芜湖市夯福机械模具有限公司采购零部件，

适用于 2018 年 9 月双方签订的《采购主合同》，发行人已在招股说明书之“第十节 其他重要事项”之“一、重要合同”之“(二) 重大采购合同”补充披露如下：

“

序号	需方	供方	主要采购内容	合同有效期	履行情况
1	大昌科技	马钢（芜湖）材料技术有限公司	零部件	2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日；合同期满无异议，有效期自动延长 36 个月	履行完毕
2	大昌科技	马鞍山福然德供应链管理有限公司	钢材	2020 年 7 月 8 日至 2020 年 12 月 31 日	履行完毕
3	大昌科技、芜湖中瑞、广州中益、浙江吉山、宜昌永山	马钢（芜湖）材料技术有限公司、马钢（芜湖）加工配售有限公司、马钢（广州）钢材加工有限公司	钢材	2020 年 6 月 10 日至 2020 年 12 月 31 日；2020 年 1 月 1 日至签署日的月度合同结算价参照执行	履行完毕
			钢材	2021 年 7 月 26 日至 2021 年 12 月 31 日；2021 年 1 月 1 日至签署日的月度合同结算价参照执行	履行完毕
			钢材	2022 年 11 月 15 日至 2022 年 12 月 31 日；2022 年 1 月 1 日至签署日的月度合同结算价参照执行	正在履行
			钢材	2023 年 2 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日；协议签署前的月度合同结算价参照 2021 年度协议执行	正在履行
4	芜湖中瑞	芜湖市夯福机械模具有限公司	零部件	2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日；合同期满无异议，有效期自动延长 36 个月	履行完毕
				2021 年 1 月 1 日至 2025 年 12 月 31 日；合同期满无异议，有效期自动延长 60 个月	正在履行
5	芜湖中瑞	苏州首钢钢材加工配送有限公司	钢材	2021 年 7 月 14 日合同生效，生效后 60 日内交付	履行完毕
			钢材	2022 年 8 月 26 日合同生效，生效后 60 日内交付	履行完毕
6	芜湖中瑞	芜湖市大江冲压电器有限公司	零部件	2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日；合同期满无异议，有效期自动延长 36 个月	履行完毕
				2021 年 1 月 1 日至 2025 年 12 月 31 日；合同期满无异议，有效期自动延长 60 个月	履行完毕
				2021 年 8 月 1 日至 2026 年 7 月 31 日；合同期满无异议，有效期自动延长 60 个月	正在履行
7	浙江吉山	广州广汽宝商钢材加工有限公司/广州广汽宝商钢	钢材	2018 年 8 月 1 日至 2018 年 12 月 31 日；合同期满无异议，有效期自动延长 1 年，以后亦同	正在履行

序号	需方	供方	主要采购内容	合同有效期	履行情况
		材加工有限公司 杭州分公司			
8	广州中益	本田贸易（中国）有限公司	钢材	2014年1月15日至2015年1月14日；合同期满无异议，有效期自动延长1年，其后以此类推	正在履行
9	广州中益	广州广汽宝商钢材加工有限公司	钢材	2022年9月8日至2022年12月31日；合同期满无异议，有效期自动延长1年，以后亦同	正在履行
10	广州中益	广东精美特种型材有限公司	零部件	2020年1月1日至2025年12月31日	正在履行
				2021年2月25日至2026年12月31日	
				2020年1月1日至2025年12月31日	

”

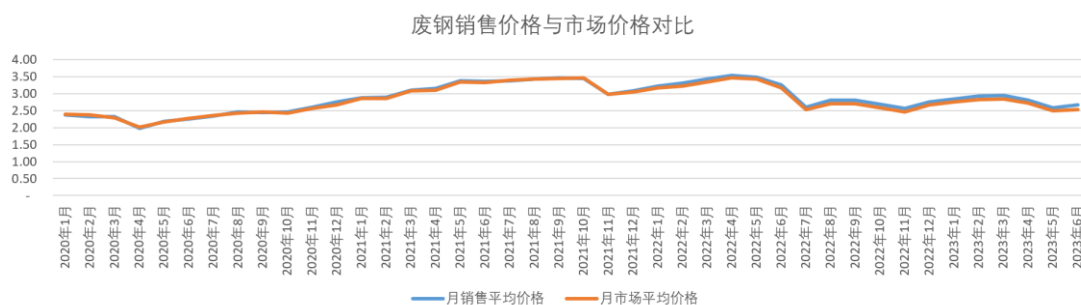
经复核，主要客户、主要供应商的销售、采购合同已提供完整。公司向奇瑞汽车采购存在未签订合同的情形。

报告期内，公司向奇瑞汽车采购块料、J60 半成品等材料，未签订相关合同，导致公司与奇瑞汽车的采购业务未提供采购合同的情况。基于品质管控等方面的要求，部分主机厂一般在销售合同中约定或以其他方式要求汽车零配件厂商有偿采购其提供的支给品。此外，主机厂在生产过程中会形成块料，为节约成本，主机厂向包括发行人在内的供应商发出要约，由供应商认购部分可回收利用的块料。由于上述业务具有交易频繁、单笔金额较低的特点，基于长期合作关系以及交易习惯，未签署协议，而交易价格、数量、金额等以结算清单等形式进行确认。以上行为系在各方真实意思表示下的简易化交易安排，不存在因此导致纠纷或潜在纠纷的情况，符合行业惯例和交易习惯，具有合理性。

三、结合报告期内废钢市场价格变动情况、对应时点废钢销售价格，进一步说明发行人废钢销售价格公允性。

发行人的废钢销售价格以“上海富宝金属网”等网站发布的废钢市场月均价作为定价依据。报告期内，发行人各月的废钢平均销售价格与废钢市场月平均单价的对比情况如下：

单位：元/kg



注 1：数据来源：上海富宝金属网，废钢月市场平均价格=Σ 安徽市场废钢价格行情中马鞍山重废每工作日平均价/工作日天数；

注 2：废钢月平均销售单价=各月公司自产产品形成的废钢销售收入/废钢销售重量。

如上图所示，报告期内，发行人各月的废钢销售单价与废钢市场价格趋同，且变动一致，发行人废钢销售价格公允。

中介机构核查程序及核查结论：

一、核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

（一）查阅发行人向重叠客户、供应商及向广汽本田、本田贸易的产品购销合同，检查与原材料的采购价格、风险转移以及产成品的销售价格、风险转移相关的条款，分析发行人对其销售产品“具备完整销售定价权”的依据是否充分、分析发行人采购原材料控制权已经转移的依据是否充分；

（二）访谈发行人采购、仓储和生产人员，了解发行人对于广汽集团、广汽本田和小鹏汽车的相关产品是否专线生产、保管、存储；结合发行人报告期内收入成本明细表，获取定点采购钢材与对应产品的关系和比例；

（三）查阅同行业可比上市公司是否存在重叠客户、供应商或者定点采购的情况及会计处理方式，与发行人同类业务进行对比；

（四）查阅发行人废钢销售合同中关于销售单价的确定依据；

（五）查阅最近三年一期废钢市场价格，与公司对应时点废钢销售价格进行对比分析，核实公司废钢销售价格是否与市场价格变动趋势相一致。

（六）对照招股说明书披露的重大合同，检查已提交合同的完整性；针对未

签合同的业务，访谈公司采购人员，结合行业惯例情况，了解其发生的具体原因；查阅相关业务结算凭证，核查业务的真实性。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（一）在“原材料价格由主机厂与供应商确定”的情况下，发行人认为其对销售产品“具备完整销售定价权”的依据充分；相关产品并非专线生产、保管、存储，原材料与产成品存在直接对应关系，发行人采购原材料控制权已经转移的依据充分；结合同行业公司情况等，发行人采用总额法确认收入的依据充分；

（二）公司存在向奇瑞汽车的采购业务未签订合同的情形，除此之外，公司主要客户、主要供应商的销售、采购合同已提供完整；

（三）报告期内废钢市场价格变动情况与发行人对应时点废钢销售价格变动趋势一致，发行人废钢销售价格公允。

4. 关于模具

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）发行人有自产模具能力，但报告期内外协制造模具比例较高且逐渐增加。

（2）发行人部分模具采用“全部摊销”的会计核算方式，对于模具收取部分预收款或未单独收取对价，将模具与零部件整体识别为一项履约义务，模具对价通过后续的零部件产品量产销售实现，确认为零部件产品收入。

（3）报告期内，发行人模具价格主机厂定价未最终确定，相关收入以零部件开发试制通知书中产品定点价暂估确认。

（4）发行人对模具进行减值测试和测算模具可回收金额时，以平均值 4 年作为模具生命周期。截至 2023 年 6 月末，M31T 车身件、M36T 车身件等出现减值迹象的模具减值金额远小于模具金额。

请发行人：

（1）说明选择自产模具与外协模具的原因、区别，报告期内外协制造模具比例逐渐增加的原因，对发行人生产经营具体影响，发行人是否具备独立开模能力。

（2）说明“全部摊销”模式下，对于模具收取部分预收款和未收取模具款的模具数量、金额，结合对模具控制权转移约定等，进一步说明“将模具与零部件整体识别为一项履约义务”的原因、是否符合《企业会计准则》相关规定，与同行业可比公司会计处理是否一致。

（3）说明报告期内部分模具价格未最终确定具体原因、该类模具金额及数量，对收入影响情况，发行人确认零部件收入金额及依据是否充分；未最终定价模具的后续定价及会计处理情况，对已确认收入影响情况。

（4）结合发行人销售产品对应主要车型的实际生命周期、目前车型迭代速度变化情况等，说明以 4 年作为模具生命周期是否谨慎、是否高估模具生命周期，模具减值迹象识别是否及时，是否高估模具预计可回收金额；说明 M31T 车

身件、M36T 车身件等减值准备计提金额远小于模具金额的原因，对应零部件生产情况，模具减值准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

发行人说明：

一、说明选择自产模具与外协模具的原因、区别，报告期内外协制造模具比例逐渐增加的原因，对发行人生产经营具体影响，发行人是否具备独立开模能力。

（一）选择自产模具与外协模具的原因、区别

发行人自产模具与外协模具在工艺等方面无明显区别。

报告期内，发行人工装模具子件外协、外采及自制情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
外购/外协金额	4,687.74	6,450.99	3,639.68	1,488.37
自产入库金额	969.72	1,690.29	1,075.46	919.65

报告期内，发行人工装模具外协外采主要为采购各类模具子件，供应商加工完后由发行人进行验收入库组装。

发行人选择自产模具与外协模具的具体原因如下：

报告期内，公司业务发展较快，模具销售规模逐年增长，自有产能不足。公司主要集中于汽车零部件生产业务，考虑到扩大工装模具加工规模需投入较多资源，在保证满足冲压自动化、智能化、快速满足产品研发验证的前提下，保持适度的工装模具加工规模。模具加工市场供应充足，在发行人主导工装模具的设计、组立调试完善等环节情况下，将部分模具制造加工环节通过外协方式解决。

奇瑞汽车部分车型存在直接通过招投标等方式确定模具供应商的情形，因此公司向对应的模具供应商采购模具子件。按照公司与客户的协议约定，发行人对此部分模具承担最终交付义务，并且在模具的使用过程中负有直接的保管、维修保养等义务。

（二）报告期内外协制造模具比例逐渐增加的原因

报告期内，公司业务发展较快，汽车零部件和工装模具承接项目较多，现有工装模具加工规模已经达到产能上限，发行人考虑专业化分工等因素，在集中资源保证汽车零部件生产业务的前提下，工装模具加工设备、人员、场地投入相对稳定，新增工装模具项目加工主要通过外协方式解决。

同时报告期内公司主要客户奇瑞汽车业务增长较快，奇瑞汽车铸造类工装模具加工项目主要通过奇瑞汽车确定的模具供应商完成。

以上原因综合导致报告期内外协制造模具比例逐渐增加。

（三）对发行人生产经营具体影响

在模具外协的情况下，发行人主导工装模具的设计阶段和组立调试完善阶段，保证外协模具符合设计和加工要求。工装模具加工厂商充分竞争，市场可选择供应商较多，不存在对模具加工供应商依赖的情形，发行人对部分加工环节进行外协或者模具子件外购，不影响发行人项目承接能力。

综上，外协制造模具比例逐渐增加未对公司生产经营产生不利影响。

（四）发行人是否具备独立开模能力

发行人目前拥有不同吨位的压力机、CNC 数控加工中心、线切割机床、激光扫描仪、三坐标测量仪等完善的模具加工及检测设备。且经过长期实践经验的积累，发行人熟练掌握各类冲压模具（自动化连线模具、自动化多任务位模具、级进模具等）的设计开发和加工制造，并可提供从零件成型性分析、自动化工艺设计、模具结构设计的全套技术解决方案，实现各类汽车零部件模具设计、开发和加工全过程的精确控制和可视化，为公司有效的控制了模具成本、开发周期，并拓展了自动化方向和能力。

发行人出于制造成本、交付周期及客户的要求，工装模具存在外协或外采情形。在模具外协的情况下，发行人仍然主导工装模具的设计阶段和组立调试完善阶段。客户定点后，技术部门按客户确定的冲压设备进行精细化成型性分析、工艺设计和模具结构设计，模具外协商或者模具子件供应商根据公司设计需求进行

定制生产，模具子件到货后，发行人按照图纸进行组立调试，模具检验后，安排调试打样，确认模具和产品符合性。再根据模具和产品的状况，调整模具直到产品和模具符合要求，然后提交相关文件和样品给客户认可。发行人对部分加工环节进行外协或者模具子件外购不影响发行人独立开模能力。

综上，发行人拥有较为完善的工装模具加工及检测设备，可以自主独立完整地设计和生产工装模具，具备独立的开模能力。

二、说明“全部摊销”模式下，对于模具收取部分预收款和未收取模具款的模具数量、金额，结合对模具控制权转移约定等，进一步说明“将模具与零部件整体识别为一项履约义务”的原因、是否符合《企业会计准则》相关规定，与同行业可比公司会计处理是否一致。

（一）说明“全部摊销”模式下，对于模具收取部分预收款和未收取模具款的模具数量、金额

在“全部摊销”模式下，对于模具收取部分预收款和未收取模具款的模具数量、金额情况如下：

单位：套、万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
收取部分预收款	18.00	587.89	81.00	3,504.05	19.00	707.38	4.00	230.95
未收取模具款	9.00	544.54	31.00	2,097.15	9.00	1,438.99	59.00	355.99
合计	27.00	1,132.43	112.00	5,601.20	28.00	2,146.37	63.00	586.94

（二）结合对模具控制权转移约定等，进一步说明“将模具与零部件整体识别为一项履约义务”的原因、是否符合《企业会计准则》相关规定，与同行业可比公司会计处理是否一致

1、结合对模具控制权转移约定等，进一步说明“将模具与零部件整体识别为一项履约义务”的原因

在“全部摊销”模式下，发行人工装模具主要合同中对控制权转移的约定及将模具与零部件整体识别为一项履约义务的原因如下：

序号	合同约定付款方式	控制权转移条款	履约义务的识别
1	不单独支付模具费用，模具费用分摊至产品中	若生产合同货物的模具由供应商出资制造的，且模具费用按一定数量摊销到合同货物单价的，在摊销期内， 模具所有权按照已经摊销的比例由双方共有，摊销完成时，该模具所有权归奇瑞公司所有 ，分摊结束后，奇瑞公司可要求供应商相应降低合同货物单价，对此供应商不得拒绝。如合同货物终止供应，模具所有权属于奇瑞公司的，供应商需将相应模具退还奇瑞公司或者按照奇瑞公司的要求进行处理；模具所有权属于双方共有的，双方就相关费用另行协商处理，但在奇瑞公司书面同意前，供应商不得处置模具。	根据合同条款，模具对价与后续的零部件销量严格挂钩，客户是为了获取零部件产品而支付模具对价，模具对价通过销售汽车零部件实现；合同中承诺的汽车零部件和模具之间具有高度关联性，不可单独区分，将模具与零部件整体识别为一项履约义务。
2	收取部分模具款，剩余价款在冲压件中单独支付	模具的所有权，自模具终验收合格及甲方履行完支付价款义务时起转移至甲方。	

2、是否符合《企业会计准则》相关规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入（2017）》的相关规定：

第九条 合同开始日，企业应当对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行，然后，在履行了各单项履约义务时分别确认收入。**履约义务，是指合同中企业向客户转让可明确区分商品的承诺。**

第十条 企业向客户承诺的商品同时满足下列条件的，应当作为可明确区分商品：（1）客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益；（2）企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺可单独区分。

下列情形通常表明企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺不可单独区分：（1）企业需提供重大的服务以将该商品与合同中承诺的其他商品整合成合同约定的组合产出转让给客户。（2）该商品将对合同中承诺的其他商品予以重大修改或定制。**（3）该商品与合同中承诺的其他商品具有高度关联性。**

根据合同条款，模具对价与后续的零部件销量严格挂钩，客户是为了获取零部件产品而支付模具对价，模具对价通过销售汽车零部件实现；合同中承诺的汽车零部件和模具之间具有高度关联性，不可单独区分，将模具与零部件整体识别

为一项履约义务。

综上所述，将模具与零部件整体识别为一项履约义务符合《企业会计准则》相关规定。

3、与同行业可比公司会计处理是否一致

发行人与同行业可比公司模具销售收入确认政策情况如下：

公司	销售模式	收入确认政策
博俊科技	全部销售	I、全部销售模式：公司按照客户要求完成模具开发，公司将生产模具直接销售给客户，客户拥有该生产模具的控制权，公司依照约定使用该模具生产产品销售给客户，产品价格中不含模具费用。这种模式下，属于在某一时点履行履约义务，控制权转移的时点通常为公司于模具经验收合格或达到批量生产条件
	部分摊销、部分销售	II、部分摊销、部分销售：公司按照客户要求完成模具开发，客户按照双方约定的模具价值的一定比例向公司付款。这种模式下，属于在某一时段内履行履约义务，公司用产出法确定履约进度，在整个履约义务期间按照履约进度逐步确认模具收入
	全额摊销	III、全部摊销：公司按照客户要求完成模具开发，开发成本全部由公司承担。这种模式下，属于在某一时段内履行履约义务。公司用产出法确定履约进度，在履约义务期间按照履约进度逐步确认模具收入
多利科技	全部销售	产品模具经客户验收，达到对所生产零件的量产质量要求，且双方确认后确认销售收入的实现
无锡振华	全部销售	根据合同约定，公司模具经调试检验，能够达到客户对所生产零件的质量要求，经客户验收，已经收取货款或取得收款的权利时确认销售收入
常青股份	——	未披露
华达科技	全部销售	公司模具经客户验收、能够达到客户对所生产零件的质量要求，且双方确认价格后确认销售收入的实现
长华股份	——	未披露

注：上述信息来源于同行业上市公司审计报告或招股说明书。

如上所示，同行业可比公司中对于模具的收入确认政策的披露口径不同，披露的模具收入确认政策主要为全部销售模式下的确认方式，未单独披露摊销模式下的确认方式。查阅其他汽车零部件企业的招股说明书及审核问询回复，具体情况如下：

名称	审核阶段	模具收入确认情况
----	------	----------

神通科技集团股份有限公司	已上市 (605228.SH)	商品模具：根据协议约定，公司在商品模具经客户验收并取得验收报告后即完成产品主要风险和报酬的转移，公司在收到模具的验收报告后，确认模具销售收入并结转营业成本。
		生产模具：公司不单独向客户收取模具费用，因此不确认生产模具收入。公司在该等模具生产的零部件产品达到量产条件后，模具成本结转至长期待摊费用并进行摊销。
浙江雅虎汽车部件股份有限公司	上市委员会通过	一次性收费模式：公司按照客户要求完成模具开发，模具开发完成并经客户验收后，客户按照双方约定的模具费付款，此模式下，模具费单独确认为“主营业务收入-模具收入”。
		摊销模式：公司按照客户要求完成模具开发，客户将模具费分摊在产品的数量中，随着产品的销售而收回模具费。此模式下，公司不单独确认模具费，而将分摊入产品的模具费计入产品价格，确认为产品收入。
合肥汇通控股股份有限公司	提交注册	商品性模具-客户承担模具成本，单独支付模具费用，公司确认模具收入。
		生产性模具-公司先行承担模具制造成本，客户不再单独支付模具费用，模具成本在未来产品中分摊，不形成模具收入。
上海毓恬冠佳科技股份有限公司	已问询	（1）全部销售：公司按照客户要求完成模具开发，公司将模具直接销售给客户，客户拥有该生产模具的所有权，公司依照约定使用该模具生产产品销售给客户，将来产品价格中不含模具费用。这种模式下，该类模具销售确认为单项履约义务，当模具开发结束并进入 PPAP 阶段，即开发的模具验收合格，公司此时将模具开发收入计入其他业务收入，同时结转其他业务成本。
		（2）摊销确认：公司按照客户要求完成模具开发，客户按照双方约定的模具价值的一定比例向公司付款，剩余价款在以后的产品价格中体现，模具开发和产品销售的对价收回若被判断为相互依附，公司将该类型模具销售认定为非单项履约义务，公司在向客户转让商品之前，客户已经支付了合同对价或已经取得了无条件收取合同对价权利时确认为合同负债，并随着商品销售的同时确认主营业务收入，相关成本结转计入主营业务成本。
浙江泰鸿万立科技股份有限公司	已问询	商品性模具-客户承担模具成本，单独支付模具费用，公司确认模具收入。
		生产性模具-公司先行承担模具制造成本，客户不再单独支付模具费用，模具成本在未来产品中分摊，不形成模具收入。

综上所述，摊销模式下模具对价通过汽车零部件收入实现，符合《企业会计准则》规定，发行人“全部摊销”模式下的收入确认符合同行业可比公司的惯例。

三、说明报告期内部分模具价格未最终确定具体原因、该类模具金额及数量，对收入影响情况，发行人确认零部件收入金额及依据是否充分；未最终定价模具的后续定价及会计处理情况，对已确认收入影响情况。

（一）说明报告期内部分模具价格未最终确定具体原因、该类模具金额及数量，对收入影响情况，发行人确认零部件收入金额及依据是否充分

1、说明报告期内部分模具价格未最终确定具体原因、该类模具金额及数量，对收入影响情况

报告期内，已量产未确定价格的模具数量、金额及具体原因如下：

单位：套、万元

客户名称	项目名称	数量	合同金额（含税）	量产时间	收入金额	未最终定价具体原因
广汽乘用车有限公司	A58	5	427.72	2022 年 8 月	337.45	主机厂在确定零部件定点开发时，会与发行人签订零部件开发试制通知书，并在通知书中对零部件及模具的定点开发价格进行确认，作为后续产品量产定价的参考依据。由于模具开发过程中存在对定点时的技术要求进行调整的情形，相关模具的开发成本较定点时有所变动，在量产后，发行人与主机厂就模具开发过程中的设计变更的工作量、成本等相关事宜进行确认，尚未达成一致，未最终定价。
广汽乘用车有限公司	A88	9	1,038.57	2022 年 9 月	819.39	
广汽乘用车有限公司宜昌分公司	A79	7	969.87	2023 年 3 月	768.72	
合计	—	21	2,436.16	—	1,925.56	—

上述未最终确定价格的模具已在量产时点按照零部件开发试制通知书中的定点价格暂估确认模具收入。

2、发行人确认零部件收入金额及依据是否充分

上述未最终定价的模具收入在量产时以零部件开发试制通知书中的定点价格一次性暂估确认，与对应的零部件收入确认不存在关联。相关项目的零部件价格均在量产当年确定，零部件收入确认金额及依据充分。

（二）未最终定价模具的后续定价及会计处理情况，对已确认收入影响情况

截至 2023 年 12 月 31 日，上述三个项目的模具结算价格仍在与客户积极沟通中，预计 2024 年上半年可确定价格并进行结算。对于后续最终定价与暂估价格之间的差额将在定价当期进行确认。

报告期内，对于广汽乘用车有限公司已量产且结算的模具项目定点金额和结算金额对比情况如下：

单位：万元

序号	项目	试制通知书价格	结算价格	差额	差异率
1	A55	592.96	550.89	-42.07	-7.09%
2	A60	524.75	639.65	114.90	21.90%
3	A39-2	184.00	174.25	-9.75	-5.30%
4	A39-3	183.00	155.55	-27.45	-15.00%
5	AM8	115.30	98.01	-17.30	-15.00%
6	A08	34.90	36.64	1.74	4.97%
合计		1,634.91	1,654.98	20.07	1.23%

如上表所示，由于不同项目在模具开发过程中的设计变更等情况各不相同，试制通知书的定点价格与最终结算价格存在差异，整体差异金额较小。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》相关规定：

第十五条 企业应当根据合同条款，并结合其以往的习惯做法确定交易价格。在确定交易价格时，企业应当考虑可变对价、合同中存在的重大融资成分、非现金对价、应付客户对价等因素的影响。

第十六条 合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。企业在评

估累计已确认收入是否极可能不会发生重大转回时，应当同时考虑收入转回的可能性及其比重。

每一资产负债表日，企业应当重新估计应计入交易价格的可变对价金额。可变对价金额发生变动的，按照本准则第二十四条和第二十五条规定进行会计处理。

第二十四条 对于可变对价及可变对价的后续变动额，企业应当按照本准则第二十条至第二十三条规定，将其分摊至与之相关的一项或多项履约义务，或者分摊至构成单项履约义务的一系列可明确区分商品中的一项或多项商品。

对于已履行的履约义务，其分摊的可变对价后续变动额应当调整变动当期的收入。

综上所述，公司根据零部件开发试制通知书中的定点价格暂估确认模具收入，对于后续最终定价与暂估价格之间的差额将在定价当期进行确认，符合《企业会计准则》规定。

四、结合发行人销售产品对应主要车型的实际生命周期、目前车型迭代速度变化情况等，说明以 4 年作为模具生命周期是否谨慎、是否高估模具生命周期，模具减值迹象识别是否及时，是否高估模具预计可回收金额；说明 M31T 车身件、M36T 车身分件等减值准备计提金额远小于模具金额的原因，对应零部件生产情况，模具减值准备计提是否充分。

（一）结合发行人销售产品对应主要车型的实际生命周期、目前车型迭代速度变化情况等，说明以 4 年作为模具生命周期是否谨慎、是否高估模具生命周期，模具减值迹象识别是否及时，是否高估模具预计可回收金额

在传统燃油车领域，各车企中期改款周期一般为 3-5 年，车型垂直换代周期一般为 6-10 年，这是基于汽车消费市场需求变化、新车产品研发及生产周期、产业链技术更新迭代速度等因素形成的一定市场规律。在此期间内，该款车型对应的配套零部件一般不会发生较大变动，公司作为汽车零部件的生产厂商，所生产的汽车零部件换代周期基本与对应车型保持一致。

报告期内，发行人计入长期待摊费用的工装模具对应的主要客户为奇瑞汽车和广汽本田等，发行人销售产品对应主要车型的实际生命周期情况如下：

客户名称	车型名称	实际生命周期	已完成生命周期时长	第五年销量（辆）
奇瑞汽车	瑞虎 8	2018 年至今	6 年	180,450.00
	瑞虎 7	2016 年至今	8 年	64,991.00
	瑞虎 5X	2017 年至今	7 年	96,067.00
	艾瑞泽 5	2016 年至今	9 年	—
	艾瑞泽 8	2022 年至今	2 年	—
	星图凌云	2019 年至今	5 年	35,330.00
	星途 TXL	2019 年至今	5 年	13,478.00
	欧萌达	2022 年至今	2 年	—
广汽本田	皓影	2019 年至今	5 年	42,377.00
	缤智	2014 年至今	10 年	141,600.00
	飞度	2011 年至今	13 年	95,963.00
	冠道	2016 年至今	8 年	52,619.00
	型格	2022 年至今	2 年	—
	凌派	2013 年至今	11 年	98,429.00

注：数据来源于同花顺。

由上表可见，发行人销售产品对应的主要车型的实际生命周期一般较长，通过分析主要车型的第 5 年销量情况，大多处于正常销售状态。发行人以 4 年作为模具生命周期较为谨慎，不存在高估模具生命周期的情况。

根据行业情况，一般情况下新车型发行的第一年市场开发期，部分消费者尚处于观望状态，第二年市场对于新车型的认可度已基本确定。发行人在量产后第二年开始在资产负债表日识别模具是否存在减值迹象，减值迹象的识别及时。

模具预计可回收金额由两部分构成，一是客户单独支付的模具费；二是分摊进产品销售单价中收取的模具费。发行人根据量产后第二年度实现的销量为基础预测可实现的总销量，以此确认模具预计可收回金额。

截至 2023 年 6 月 30 日，发行人长期待摊费用减值准备计提情况如下：

单位：万元

项目	量产时间	期末余额	期末减值金额	期末净值
M1DFL2-48V	2022 年 6 月	116.82	52.17	64.65
DNL-5（智尊型）高配工装分摊	2020 年 12 月	35.84	33.15	2.69
DNL-5（智享型）低配版工装分摊	2020 年 12 月	10.36	7.86	2.50
M31T 车身件	2019 年 12 月	1,330.21	627.69	702.52
M36T 车身件	2019 年 12 月	722.85	90.44	632.41
FE-6 工装	2019 年 9 月	282.57	282.57	-
T1C	2019 年 8 月	23.34	20.75	2.59
DNL-5	2019 年 5 月	151.34	124.43	26.91
C53F	2018 年 11 月	332.80	332.80	-
S302	2018 年 11 月	729.50	678.24	51.26
NL-3RA	2018 年 10 月	125.90	125.90	-
合计	—	3,861.53	2,376.00	1,485.53

由上表可见，截至 2023 年 6 月 30 日计提减值准备的模具项目中除 M31T 车身件和 M36T 车身件项目外，其余项目净值较小，不存在高估预计可收回金额的情况。M31T 车身件和 M36T 车身件项目的预计可收回金额情况详见本题“（二）说明 M31T 车身件、M36T 车身件等减值准备计提金额远小于模具金额的原因，对应零部件生产情况，模具减值准备计提是否充分”之回复。

综上所述，发行人以 4 年作为模具生命周期是谨慎的，不存在高估模具生命周期的情形，模具减值迹象识别及时，不存在高估模具预计可回收金额的情形。

（二）说明 M31T 车身件、M36T 车身件等减值准备计提金额远小于模具金额的原因，对应零部件生产情况，模具减值准备计提是否充分

截至 2023 年 6 月 30 日，M31T 车身件、M36T 车身件的相关情况如下：

单位：万元；万件

项目名称	模具成本	累计摊销	减值准备金额	账面净值 A
M31T 车身件	2,366.46	1,036.25	627.69	702.52
M36T 车身件	1,666.57	943.72	90.44	632.41
合计	4,033.03	1,979.97	718.13	1,334.93

（续上表）

项目名称	合同金额	其中：单独支付部分金额	其中：分摊部分金额	单独支付部分剩余未摊销金额 B
M31T 车身件	3,404.47	1,191.56	2,212.91	586.96
M36T 车身件	2,558.41	1,279.21	1,279.21	491.04
合计	5,962.88	2,470.77	3,492.12	1,078.00

(续上表)

项目名称	合同约定分摊量	截至 2023 年 6 月 30 日已实现销量	剩余未实现的价值 C=A-B	收回剩余价值尚需销量
M31T 车身件	10.50	2.60	115.56	0.55
M36T 车身件	10.00	3.03	141.37	1.11
合计	——	——	256.93	——

由上表可见,M31T 车身件和 M36T 车身件属于客户单独支付部分模具对价,剩余部分计入产品销售单价的项目。对于客户单独支付的部分模具对价,发行人按照“长期待摊费用-工装模具”的摊销数量进行摊销,在测算模具可变现净值时,单独支付部分剩余未摊销的金额作为可变现净值的组成部分。

M31T 车身件和 M36T 车身件单独支付的模具对价剩余未摊销金额分别为 586.96 万元和 491.04 万元,扣除已收取未摊销的模具对价后,长期待摊费用净值分别为 115.56 万元和 141.37 万元,占模具成本的比例分别为 4.88%和 8.48%。

截至 2023 年 6 月 30 日,M31T 车身件和 M36T 车身件实现的销量情况如下:

单位:件

项目名称	量产时间	平均销量			
		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
M31T 车身件	2019 年 12 月	2,861	8,657	6,393	8,106
M36T 车身件	2019 年 12 月	9,248	13,237	6,893	959

M31T 车身件和 M36T 车身件量产于 2019 年 12 月,发行人在 2021 年末对其进行减值迹象的判断并计提减值准备,预计生命周期截止时间为 2023 年末,M31T 车身件和 M36T 车身件在 2023 年 1-6 月实现平均销量分别为 2,861 件和 9,248 件。2023 年 7-12 月,发行人 M31T 车身件和 M36T 车身件实现平均销量分别为 1.87 万件和 1.54 万件,高于收回剩余价值尚需销量。

截至 2023 年 6 月末,M31T 车身件和 M36T 车身件尚处于预计生命周期内,

预计在生命周期内可以完成实现账面净值尚需的销量。

根据历史的销售情况，发行人预计未来销售中收取的模具对价可以覆盖模具剩余价值，模具减值准备计提充分。

中介机构核查程序及核查结论：

一、核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

（一）访谈发行人技术部门人员，了解自产模具与外协模具的区别、外协制造模具比例逐年增加的原因；了解发行人模具开发流程，分析其是否具备独立开模能力；

（二）获取公司报告期内“全部摊销”模式下对于收取部分预收模具款和未收取模具款的模具数量、金额清单；

（三）结合业务类型、销售合同等，分析“全部摊销模式”下将模具与零部件整体识别为一项履约义务的依据、是否符合《企业会计准则》相关规定，并与同行业可比公司收入确认政策进行对比分析；

（四）访谈发行人有关财务、业务人员，了解报告期内部分模具价格未最终确定的具体原因、对发行人确认零部件收入金额及依据是否影响，未最终定价模具的最新进展情况；

（五）分析未最终定价模具客户广汽乘用车有限公司报告期内已量产且结算的模具项目定点金额和结算金额的对比情况，整体分析模具价格未最终确定对发行人收入的影响情况；

（六）获取发行人销售产品对应主要车型关系；访谈发行人技术、销售人员并查阅公开信息，了解汽车零部件行业信息，分析主要车型实际生命周期情况、车型迭代情况；

（七）获取发行人 M31T 车身件、M36T 车身件项目模具购销合同，检查合同约定的摊销量；结合销售明细表检查 M31T 车身件、M36T 车身件项目零部件销售情况；分析 M31T 车身件、M36T 车身件减值准备计提金额远小于模具金额

的原因。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（一）发行人自产模具与外协模具在工艺等方面无明显区别，现有工装模具加工规模已经达到产能上限，报告期内外协制造模具比例逐渐增加；工装模具加工厂商充分竞争，市场可选择供应商较多，不存在对模具加工供应商依赖的情形，发行人对部分加工环节进行外协或者模具子件外购，不影响发行人项目承接能力；发行人具备独立开模能力；

（二）“全部摊销”模式下，模具对价与后续的零部件销量严格挂钩，客户是为了获取零部件产品而支付模具对价，模具对价通过销售汽车零部件实现；合同中承诺的汽车零部件和模具之间具有高度关联性，不可单独区分，将模具与零部件整体识别为一项履约义务，符合《企业会计准则》相关规定，符合同行业可比公司的惯例；

（三）报告期内，部分模具价格未最终确定主要系发行人与主机厂就模具开发过程中的设计变更的工作量、成本等相关事宜进行确认，尚未达成一致；其收入在量产时以零部件开发试制通知书中的定点价格一次性暂估确认，与对应的零部件收入确认不存在关联；发行人对于后续最终定价与暂估价格之间的差额将在定价当期进行确认；相关项目的零部件价格均在量产当年确定，零部件收入确认金额及依据充分；

（四）发行人以4年作为模具生命周期是谨慎的，不存在高估模具生命周期的情形，模具减值迹象识别及时，不存在高估模具预计可回收金额的情形；M31T车身件、M36T车身件减值准备计提金额远小于模具金额的原因主要系客户单独支付了部分模具对价，模具减值准备计提充分。

5. 关于采购、供应商和成本

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）发行人定点采购与非定点采购钢材的价格、变化趋势存在一定差异。

（2）发行人采购零部件、标准件、外协件时定价方式为：材料成本随行就市，冲次费用、凸焊费用、焊接费用、加工成本等在参考公司与主机厂的结算价格的基础上协商确认。

（3）发行人与部分供应商于报告期内开始合作，如与河南北楚实业有限公司、中山市新朴精密模具有限公司、东莞市极鑫五金模具有限公司、佛山市成阳正大模具五金塑料有限公司自 2020 年开始合作，与芜湖华光模具制造有限公司、安徽瑞智金属科技有限公司自 2021 年开始合作，与宣城市顶博汽车零部件有限公司自 2022 年开始合作。

（4）2021 年度起，发行人主要客户广汽本田对应的运输服务商广州市泓远物流有限公司的运费结算单价有所下降。广州市泓远物流有限公司注册资本为 10 万元，发行人采购金额占其销售金额比例较高。

（5）发行人向部分外协供应商的采购金额占其销售金额比例较高，如安徽瑞智金属科技有限公司、芜湖市恒浩机械制造有限公司。

请发行人：

（1）结合报告期内钢材市场价格变动情况，说明对应时点非定点钢材采购价格情况及公允性；说明定点采购钢材的定价具体依据、是否均为主机厂商确定采购价格，主机厂商对其他同类供应商是否也有相同原材料定点采购要求。

（2）说明报告期内不同类型材料主要供应商的定价时参考的材料成本与市场价格是否一致，冲次费用、凸焊费用、焊接费用、加工成本、折扣比例等是否存在较大差异、发生较大变化及具体原因及合理性；零部件、标准件、外协件是否存在同一规格产品向不同供应商采购的情形，如有，进一步比较价格差异原因并分析采购价格公允性。

（3）说明发行人采购模具材料是否存在同一规格产品向不同供应商采购的

情形，如有，进一步比较价格差异原因并分析采购价格公允性。

（4）结合采购需求变化特点、采购价格比较及公允性等，进一步说明发行人与较多供应商自报告期内开始合作的具体原因，发行人与供应商合作是否稳定、可持续。

（5）说明广州市泓远物流有限公司的经营规模、车队情况和运输能力，与发行人采购需求是否匹配；结合同地区同类型运输费用采购价格比较情况，说明发行人向其采购运输服务价格公允性，自 2021 年其运费结算单价下降的原因。

（6）说明安徽瑞智金属科技有限公司、芜湖市恒浩机械制造有限公司的外协加工能力、机器设备情况，发行人向其采购外协件的用途、对应主要客户，分析外协件采购价格公允性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并结合对零部件、标准件、外协件采购价格中材料成本，冲次费用、凸焊费用、焊接费用、加工成本、折扣比例核查情况等，说明对发行人采购价格公允性的核查情况、结论和依据。

【回复】

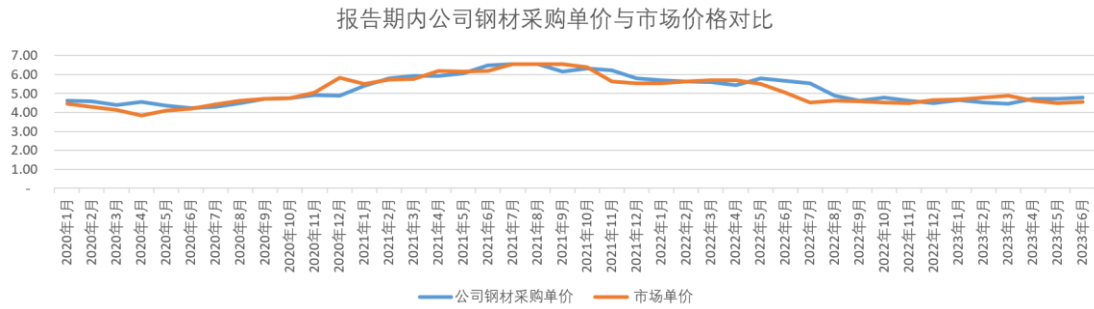
发行人说明：

一、结合报告期内钢材市场价格变动情况，说明对应时点非定点钢材采购价格情况及公允性；说明定点采购钢材的定价具体依据、是否均为主机厂商确定采购价格，主机厂商对其他同类供应商是否也有相同原材料定点采购要求。

（一）结合报告期内钢材市场价格变动情况，说明对应时点非定点钢材采购价格情况及公允性

报告期内，发行人各月非定点钢材采购价格与钢材市场价格对比情况如下：

单位：元/kg



注：报告期内发行人采购钢材种类较多，主要为冷轧薄板，因此直接与冷轧薄板的市场价格进行对比；冷轧薄板市场价格数据来源于中国钢铁工业协会发布的钢材冷轧薄板 1mm 市场价。

报告期内，发行人各月非定点钢材采购价格与钢材市场价格变动趋势基本一致，采购价格公允。

（二）说明定点采购钢材的定价具体依据、是否均为主机厂商确定采购价格，主机厂商对其他同类供应商是否也有相同原材料定点采购要求

定点采购钢材原材料价格确定系由主机厂商向发行人、供应商直接指定。以广汽宝商为例，对应主机厂商广汽集团在每年一季度与上游钢厂达成年度价格协议，并形成钢材集中供货基础价格，广汽宝商钢材在该基础价格之上，根据广汽集团对汽车零部件用料要求，增加其剪切加工、仓储成本、运费、包装费、利润后，形成原材料指定价格，该价格由广汽集团向发行人、广汽宝商直接指定。

根据华达科技招股说明书披露，其主要客户广汽集团通过广汽宝商、广汽本田通过本田贸易存在定点采购情况，钢材采购价格由主机厂商确定，与发行人类似。通过对广汽集团、广汽本田的访谈了解到，主机厂商对其他同类供应商也存在有相同原材料定点采购要求，钢材采购价格由主机厂商确定，采购价格基本一致。

综上，定点采购钢材原材料价格系由主机厂商向发行人、供应商直接指定。主机厂商对其他同类供应商也有相同原材料定点采购要求，类似规格钢材结算单价基本一致。

二、说明报告期内不同类型材料主要供应商的定价时参考的材料成本与市场价格是否一致，冲次费用、凸焊费用、焊接费用、加工成本、折扣比例等是否存在较大差异、发生较大变化及具体原因及合理性；零部件、标准件、外协件是否存在同一规格产品向不同供应商采购的情形，如有，进一步比较价格差异原因并分析采购价格公允性。

（一）说明报告期内不同类型材料主要供应商的定价时参考的材料成本与市场价格是否一致，冲次费用、凸焊费用、焊接费用、加工成本、折扣比例等是否存在较大差异、发生较大变化及具体原因及合理性

报告期内发行人零部件主要供应商中的材料成本随行就市，零部件和外协件主要供应商中的冲次费用、凸焊费用、焊接费用等在参考公司与主机厂的结算价格的基础上协商确认。标准件定价方式除少数供应商为客户指定价格外，其余主要供应商定价方式主要由标准件材料成本、加工成本、运输费、供应商利润等组成，定价方式较为相似。

1、零部件、外协件

零部件、外协件主要供应商主要分为奇瑞汽车零部件配套供应商和其他供应商。

（1）奇瑞汽车零部件配套供应商

零部件主要供应商参考的材料成本为奇瑞汽车根据钢材市场价格波动情况不定期向供应商发布钢材结算价格，参考价格与市场价格基本一致。

零部件和外协件供应商年度定价中参考的冲次费用、凸焊费用、焊接费用均为发行人与奇瑞汽车结算对应工序单价，不同供应商差异主要体现在折扣比例不同。报告期内同一年度内不同零部件、外协件供应商参考的冲次费用、凸焊费用、焊接费用一致，不同年度之间参考单价变化取决于公司与奇瑞汽车的商务政策；发行人与主要零部件、外协件供应商结算的折扣比例不同，具体比例情况双方根据加工规模、供应效率、合作历史、供应商资质等多方面因素按年协商确定。

报告期内公司与零部件、外协件供应商定价的冲次费用、凸焊费用、焊接费用、折扣比例具体情况如下：

①冲次费用、凸焊费用、焊接费用参考情况

奇瑞汽车不同车型同一年度参考的冲次费用、焊接费用略有差异，冲压环节根据不同工艺需要使用不同吨位的冲床。

报告期内同一年度内不同零部件、外协件供应商同一类型产品件参考的冲次费用、凸焊费用、焊接费用一致，不同年度之间参考单价变化取决于公司与奇瑞汽车的商务政策的变化。

②主要零部件供应商具体结算折扣比例

报告期内，发行人与奇瑞汽车股份有限公司、芜湖本特勒浦项汽车配件制造有限公司、安徽成飞集成瑞鹄汽车模具有限公司等零部件供应商的结算冲次、焊接费用按照奇瑞汽车统一的政策执行。

其他零部件供应商折扣比例不同年度之间较为稳定，不存在较大差异。

③主要外协件供应商具体结算折扣比例

报告期内，发行人同一年度不同主要外协件供应商的折扣比例较为接近，差异较小。

（2）其他供应商

公司向广东精美特种型材有限公司主要采购铝型材零部件，铝型材零部件定价主要参考铝材市场价格，采购价格公允。

公司向广州弘富金属制品有限公司主要采购电泳服务，主要考虑电泳面积、挂具费用、运输成本等确定价格，采购价格公允。

2、标准件

报告期内，发行人向各期标准件供应商采购主要包含各类球头销、衬套、套管、螺栓、螺母等标准件。报告期内，控制臂球销、控制臂后衬套等金额较大的标准件报告期内采购单价基本保持稳定，其他标准件大多采用询价、比价的方式进行采购。在满足生产、技术和质量要求的基础上，公司在不同的供应商之间询比价，采购部门通过对比多家供应商的条件，结合公开市场行情、品牌背景及口

碑等情况，综合考虑各家价格、售后服务、供货质量和及时性等多项因素，与拟中选供应商进行协商谈判，在履行公司内部相关审批程序后，最终确定供应商并确定采购价格。

综上，报告期内零部件主要供应商的定价时参考的材料成本与市场价格基本一致。零部件和外协件供应商年度定价中参考的冲次费用、凸焊费用、焊接费用不存在较大差异。发行人与主要零部件、外协件供应商结算的折扣比例有所不同，系双方根据加工规模、供应效率、合作历史、供应商资质等多方面因素按年协商确定。控制臂球销、控制臂后衬套等金额较大的标准件报告期内采购单价基本保持稳定，其他标准件大多采用询价、比价的方式进行采购，采购价格公允。

（二）零部件、标准件、外协件是否存在同一规格产品向不同供应商采购的情形，如有，进一步比较价格差异原因并分析采购价格公允性

1、零部件、外协件存在同一规格产品向不同供应商采购的情形，比较价格差异原因并分析采购价格公允性

报告期内，公司存在零部件、外协件同一规格产品向不同供应商采购的情形。

（1）同一规格产品向不同供应商采购的情形

报告期内公司主要零部件、外协件供应商定价方式基本一致，零部件供应商主要原材料由其自行采购，外协供应商原材料由公司提供，为保证同一规格产品的可比性，将外协件材料成本还原后与零部件供应商进行价格对比，综合分析同一规格产品向不同供应商采购的情形。报告期内同一规格零部件供应商、外协件供应商（材料成本还原后）累计合计采购金额超过 1000 万元的不同供应商采购价格对比情况如下：

单位：元/件

规格型号	供应商名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
左、右 B 柱内板本体总成-J68	马钢（芜湖）材料技术有限公司	—	—	19.16	18.27
	芜湖市夯福机械模具有限公司	—	—	19.88	—
	芜湖市恒浩机械制造有限公司	17.85	18.41	20.72	—

	安徽瑞智金属科技有限公司	17.51	18.02	20.72	—
前挡板本体-J60	马钢（芜湖）材料技术有限公司	—	—	—	49.30
	奇瑞汽车股份有限公司	47.42	51.01	60.85	—
左、右门槛加强板-J60	安徽瑞智金属科技有限公司	41.24	37.28	—	—
	南京天河汽车零部件股份有限公司	—	46.63	48.44	35.41
	宣城市华风机械有限责任公司	—	42.54	47.95	—
	宣城市运泰汽车配件有限公司	—	—	48.31	—
左、右后顶横梁下连接板	安徽瑞智金属科技有限公司	—	20.93	24.19	—
	南京天河汽车零部件股份有限公司	—	—	22.84	19.79
	芜湖市夯福机械模具有限公司	—	—	—	18.89
	宣城市运泰汽车配件有限公司	19.53	20.82	—	—
左、右 A 柱下加强板-J60	马钢（芜湖）材料技术有限公司	—	—	—	28.87
	奇瑞汽车股份有限公司	28.48	30.87	35.37	—
左、右 C 柱内板总成	南京天河汽车零部件股份有限公司	—	21.92	21.06	17.23
	芜湖市夯福机械模具有限公司	18.08	19.64	—	—
左、右 C 柱加强板-J60	安徽瑞智金属科技有限公司	21.83	23.51	—	
	南京天河汽车零部件股份有限公司	—	28.15	26.37	21.43
左、右后减震器安装板	南京天河汽车零部件股份有限公司	—	13.43	12.86	12.10
	芜湖市恒浩机械制造有限公司	—	11.98	—	—
	宣城市运泰汽车配件有限公司	11.27	11.96	—	—
左、右 A 柱前内板	马钢（芜湖）材料技术有限公司	—	—	—	18.49
	奇瑞汽车股份有限公司	16.96	18.56	20.81	—
左、右 D 柱下	安徽瑞智金属科技有限	11.64	12.19	14.20	—

连接板	公司				
	芜湖市夯福机械模具有限 公司	—	—	14.28	13.31
左、右门槛前 连接板总成	马钢（芜湖）材料技术 有限公司	—	—	—	4.28
	芜湖市夯福机械模具有 限公司	3.58	3.88	4.11	—

发行人采购零部件定价由零部件材料成本、冲次费用、凸焊费用和其他费用等组成，其中材料成本随行就市，冲次费用、凸焊费用参考公司与主机厂的结算价格的基础上协商确认，费率较为接近，其他费用构成较为稳定，发行人与不同的零部件供应商定价方式基本一致，价格具有公允性。

（2）价格差异原因及采购价格公允性具体分析

供应商的零部件的主要原材料为钢材，具有公开透明的市场价格，发行人参考自身与客户结算的钢材单价、废料单价确认材料费用；根据零部件的工艺及设备要求，参考自身与客户结算的冲次费用、焊接费用以及与供应商协商的折扣比例核定加工费。

报告期内，发行人主要零部件、外协件供应商均执行发行人的定价制度，采购价格公允。

2、标准件存在同一规格产品向不同供应商采购的情形，比较价格差异原因并分析采购价格公允性

发行人报告期内标准件存在同一规格产品向不同供应商采购的情形，标准件采购金额相对较小，选取报告期内单一年度采购金额超过 10 万元的具体规格型号不同供应商的采购进行对比分析，具体情况如下：

单位：元/件；元/kg

规格型号	供应商名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	采购价格分析
四方焊接螺 母 NO111931 M6	安徽瑞泰汽车零部 件有限责任公司	0.042	0.042	0.042	0.042	采购价格基本一 致
	芜湖弋力机械有限 公司	—	—	—	0.042	
焊 接 螺 母 QR37108	安徽瑞泰汽车零部 件有限责任公司	0.195	0.195	0.195	0.195	采购价格基本一 致

	芜湖弋力机械有限公司	—	—	—	0.195	
螺柱焊螺柱 QR2020614	安徽瑞泰汽车零部件有限责任公司	0.041	0.045	0.045	0.045	温州市鑫豹紧固件有限公司系零星采购，金额仅 1,075.20 元
	温州市鑫豹紧固件有限公司	—	0.077	0.077	—	
加油口小门 铰链轴	大桥精密件(上海)有限公司广州分公司	2.44	2.44	2.44	2.46	大桥精密件(上海)有限公司广州分公司为代理进口，广州三重近藤精密零部件有限公司国内生产，产品国产化带来的成本降低
	广州三重近藤精密零部件有限公司	1.23	2.27	—	—	
加油口小门 弹簧片	广州艾兰特精密金属汽车配件有限公司	—	—	2.31	2.31	广州艾兰特精密金属汽车配件有限公司供应商更换带来的单价让利
	广州艾瑞汽车配件有限公司	2.02	2.04	2.14	—	
DVD 安装支架-1	深圳市飞荣达科技股份有限公司	46.92	46.92	46.92	—	佛山市顺德区领超五金有限公司系零星采购，金额仅 3,024.78 元
	佛山市顺德区领超五金有限公司	—	—	55.00	—	
第三排座椅 挂钩加强件	广州市德晟机械有限公司	0.80	0.76	0.74	—	采购价格差异较小
	广州市亨威汽车配件有限公司	—	—	0.83	0.83	
第三排座椅 左侧挂钩	广州市德晟机械有限公司	2.58	2.49	2.26	—	生产的工艺变化带来的成本降低
	广州市亨威汽车配件有限公司	—	—	4.25	4.25	
第三排座椅 右侧挂钩	广州市德晟机械有限公司	1.81	1.81	1.73	—	生产的工艺变化带来的成本降低
	广州市亨威汽车配件有限公司	—	1.81	2.73	2.77	
GHAC 凸焊 螺栓 M8	佛山温大紧固科技有限公司	0.77	0.77	0.78	0.80	广州市亨威汽车配件有限公司系零星采购，金额为 1,118.23 元
	广州市亨威汽车配件有限公司	—	—	—	1.15	
支撑套管	宁波永宸汽配有限公司	—	0.51	0.51	0.51	产品设计变更，工艺更加复杂，宁波永宸汽配有限公司不再继续
	广州庞宇汽车配件有限公司	0.71	0.69	—	—	

						生产，新供应商采购成本略有上涨
B 型焊接方螺母(10 级)	广州市亨威汽车配件有限公司	0.11	0.11	0.11	0.11	采购价格基本一致
	深圳航空标准件有限公司	—	—	0.11	0.11	

发行人报告期内标准件存在同一规格产品向不同供应商采购的情形，部分标准件因工艺变化、零星采购等原因价格有所差异，采购价格具有公允性。

三、说明发行人采购模具材料是否存在同一规格产品向不同供应商采购的情形，如有，进一步比较价格差异原因并分析采购价格公允性。

报告期内，发行人采购的模具材料大多是根据需求定制的模具子件，采购的规格、型号各不相同，不存在同一规格产品向不同供应商采购的情形。

报告期内除客户指定模具子件供应商外，其他模具材料采购主要通过询价、比价确定具体供应商。

为保证模具材料采购价格的公允性，在采购时采购人员与供应商联络、进行询价、比价，具体过程如下：

采购部采购员根据拟采购物料的规格、型号、数量等信息，综合考虑价格和质量等因素，在潜在供应商名单中进行询价，取得供应商有效确认的报价单，并汇总填写询价比价表，列示询价结果和拟选择的供应商并后附报价单，经采购部负责人、财务部负责人审核后，报公司总经理审批。

报告期内，公司建立了《采购管理办法》《招标及询议价管理办法》等与采购相关的内部控制制度，对选择供应商进行了严格的管控。采购部门在完成询价比价议价过程后，经相关负责人审批最终确认采购对象及价格，公司对采购过程有着严格的管控以保障采购价格的公允性。

以 T1X 控制臂、E0Y 车身项目-3 组级进模询价、比价过程说明采购价格的公允性，具体采购比价情况如下：

序号	项目名称	比价时点	供应商名称	价格（不含税）	比价结果
1	T1X 控制臂	2022 年 8 月	襄阳昊瑞模具有限	级进落料 2.9 万 /T、多工位 3.5	选中

序号	项目名称	比价时点	供应商名称	价格（不含税）	比价结果
				万/T	
			东莞市中泰模具股份有限公司	3.65 万/T	未选
			浙江黄岩冲模有限公司	4.11 万/T	未选
2	E0Y 车身项目-3 组级进模	2023 年 2 月	芜湖连虹模具科技有限公司	5.24 万/T	选中
			安徽振珣汽车零部件有限公司	5.58 万/T	未选
			芜湖杰诚机械制造有限公司	6.00 万/T	未选

客户指定模具子件供应商由其通过招投标等形式确定，发行人直接向模具子件供应商进行采购，采购价格具有公允性。

报告期内，发行人不存在同一规格产品向不同供应商采购的情形。发行人根据客户要求或者自身需求进行询价、比价确定具体供应商，采购价格具有公允性。

四、结合采购需求变化特点、采购价格比较及公允性等，进一步说明发行人与较多供应商自报告期内开始合作的具体原因，发行人与供应商合作是否稳定、可持续。

报告期内，发行人与较多供应商自报告期内开始合作的情况如下：

供应商名称	主要采购内容	开始合作时间	合作原因
苏州首钢钢材加工配送有限公司	钢材	2021 年	苏州首钢钢材加工配送有限公司 2021 年度及 2022 年度部分月份给予奇瑞汽车体系供应商较为优惠的结算价格，发行人适时进行了部分采购
河南北楚实业有限公司	钢材	2020 年	发行人因临时性采购需求，通过市场比价议价选择了该供应商，考虑到 2021 年度、2022 年度该供应商部分钢材型号价格有优势，发行人与河南北楚实业有限公司合作逐步加深
广东精美特种型材有限公司	铝型材零部件	2020 年	2020 年度发行人铝制轻量化产品批量生产，铝制轻量化产品原料铝型材需求量不断增长
中山市新朴精密模具有限公司	模具材料	2020 年	主要为发行人 2FJ 等项目需求，经过询价比价选择了该供应商开始合作

东莞市极鑫五金模具有限公司	模具材料	2020 年	主要为发行人 A18 项目需求，经过询价比价选择了该供应商开始合作
宣城市顶博汽车零部件有限公司	模具材料	2022 年	主要为发行人 T26 后副车架等项目需求，经过询价比价选择了该供应商开始合作
芜湖华光模具制造有限公司	模具材料	2021 年	该供应商系奇瑞汽车工装模具体系供应商，发行人因 M1E 等项目需求，与该供应商开始合作
佛山市成阳正大模具五金塑料有限公司	模具材料	2020 年	主要为发行人 A29 项目需求，经过询价比价选择了该供应商开始合作
襄阳昊瑞模具有限公司	模具材料	2022 年	主要为发行人 T1X 控制臂等项目需求，经过询价比价选择了该供应商开始合作
安徽瑞智金属科技有限公司	外协加工	2021 年	主要系南京天河汽车零部件股份有限公司、马钢（芜湖）材料技术有限公司与发行人合作逐步减少，公司综合考虑后选择该供应商承接了部分业务
宣城市运泰汽车配件有限公司	外协加工	2021 年	主要系南京天河汽车零部件股份有限公司、马钢（芜湖）材料技术有限公司与发行人合作逐步减少导致，公司综合考虑后选择该供应商承接了部分业务

2020 年度和 2021 年度，钢材市场价格呈现增长趋势，发行人通过多种渠道物色潜在供应商，并通过询价比价的方式确定供应渠道以降低钢材采购成本，在此情况下发行人拓展了河南北楚实业有限公司、苏州首钢钢材加工配送有限公司作为公司钢材供应商，对应时点采购单价相对具有优势。

2020 年度发行人铝制轻量化产品批量生产，铝制轻量化产品原料铝型材需求量不断增长，新增广东精美特种型材有限公司作为公司主要铝型材零部件供应商。

报告期内，发行人新承接奇瑞汽车、广汽集团部分车型，对应模具子件采购需求增加，模具加工市场供应充足，发行人通过询比价等形式确定具体模具供应商，因此出现较多新增模具材料供应商。

南京天河汽车零部件股份有限公司、马钢（芜湖）材料技术有限公司与发行人外协加工合作逐步减少，安徽瑞智金属科技有限公司、宣城市运泰汽车配件

件有限公司承接了对应业务，公司外协供应商定价方式基本一致，采购价格具有公允性。

报告期内，发行人因业务扩大、钢材价格波动、新车型承接采购需求变化等各类原因，与较多供应商自报告期内开始合作，定价以市场价格为基础，通过询比价等方式确定具体合作供应商。

对于钢材、零部件、外协加工类等采购频次较高及标准化的产品或服务，为控制采购成本和保持产品工艺的稳定性，发行人与主要供应商一般签订年度合同，合作相对稳定，具有可持续性。对于模具材料类等非标准化产品，在保证质量稳定的前提下，每次采购均通过询比价确定具体供应商并单独签订合同，供应商存在合理变动。

五、说明广州市泓远物流有限公司的经营规模、车队情况和运输能力，与发行人采购需求是否匹配；结合同地区同类型运输费用采购价格比较情况，说明发行人向其采购运输服务价格公允性，自 2021 年其运费结算单价下降的原因。

（一）说明广州市泓远物流有限公司的经营规模、车队情况和运输能力，与发行人采购需求是否匹配

广州市泓远物流有限公司收入规模约为 500 万元左右，专职、兼职司机及调度管理后勤合计人员 20 余人，拥有各类运输车辆 15 辆，其中 9.6 米厢式车 10 辆，9.6 米飞翼车 2 辆，7.6 米厢式车 3 辆。发行人与广汽本田每天运送量约为 30 次左右，主要配送广汽本田增城工厂和黄埔工厂，根据距离不同，单程往返需耗时约 2-4 小时，广州市泓远物流有限公司安排 6-8 辆车循环送货配送，能较好满足发行人各类运输需求，且该公司具有配送广汽本田等主机厂的经验和资质，与发行人采购需求匹配。

（二）结合同地区同类型运输费用采购价格比较情况，说明发行人向其采购运输服务价格公允性，自 2021 年其运费结算单价下降的原因

2018 年公司通过询比价的方式与广州市泓远物流有限公司建立合作关系，一直合作至今。

询比价情况如下：

单位：元/车次

报价单位	广州市万泓物流有限公司		广州市达特贸易有限公司		广州市泓远物流有限公司	
报价单位情况	公司原有物流公司		广汽本田认可的物流公司		广汽本田认可的物流公司	
运输路线	车型	询比价 (含税)	车型	询比价 (含税)	车型	询比价 (含税)
广汽本田增城工厂	7.6m 厢式车	320	7.6m 厢式车	332	7.6m 厢式车	306
	9.6m 厢式车	340	9.6m 厢式车	377	9.6m 飞翼车	370
广汽本田黄埔工厂	7.6m 厢式车	560	7.6m 厢式车	470	7.6m 厢式车	470
	9.6m 厢式车	580	9.6m 厢式车	522	9.6m 飞翼车	522

广州市泓远物流有限公司综合询比价为最低报价，且安排 9.6m 飞翼车提供运输服务，能够有效提高装卸效率，最终选定广州市泓远物流有限公司为广汽本田路线运输服务商。

发行人与运输供应商合作较为稳定，同一运输路线一般情况下仅有一家运输供应商。而且发行人运输服务商一般采用单趟往返综合报价的形式进行结算，广州中益主要客户广汽集团一般为自提，广汽本田通过广州市泓远物流有限公司，长安汽车通过深圳民生捷富凯物流有限公司提供运输服务，运输线路不同，运输距离存在较大差异，无完全类似可比情况。

发行人向广州市泓远物流有限公司、深圳民生捷富凯物流有限公司采购运输服务，具体价格比较情况如下：

运输供应商名称	运输终点	年度	9.6 米运输车辆每 车次运输费用（不 含税）	运输距离	运输单价（不含 税）
广州市泓远物流有限公司	广汽本田黄埔工厂	2021 年	433.35 元/车次	25 公里	17.33 元/公里
		2020 年	456.16 元/车次	25 公里	18.25 元/公里
深圳民生捷富凯物流有限公司	长安标致雪铁龙生产基地	2021 年	1,388 元/车次	90 公里	15.42 元/公里
		2020 年	1,417 元/车次	90 公里	15.74 元/公里

发行人向广州市泓远物流有限公司与深圳民生捷富凯物流有限公司采购单次运输费用因运输距离等因素存在差异，按照运输距离折算后的单价也存在一定的差异。总体来看，运输距离越远，折算后的运输单价越低，主要系存在单次装卸货等基础费用相对固定所致，差异原因合理，运输服务价格具有公允性。

发行人出于成本控制的目的，每年与运费供应商协商年度降价政策，各运输供应商均存在一定幅度的年降，广州市泓远物流有限公司 2021 年度单次运输费用下调 5%，导致自 2021 年其运费结算单价下降。

六、说明安徽瑞智金属科技有限公司、芜湖市恒浩机械制造有限公司的外协加工能力、机器设备情况，发行人向其采购外协件的用途、对应主要客户，分析外协件采购价格公允性。

安徽瑞智金属科技有限公司、芜湖市恒浩机械制造有限公司冲压设备主要用于生产 800T 以下的冲压零部件，小型冲压件的加工能力充足。

安徽瑞智金属科技有限公司拥有各类冲压设备 30 台，其中 400T 以上冲压设备 19 台、800T 以上冲压设备 7 台、同时拥有 1000T 冲压设备 1 台、1250T 冲压设备 2 台。

芜湖市恒浩机械制造有限公司拥有各类冲压设备 20 台，其中 400T 以上冲压设备 10 台，同时拥有 800T 冲压设备 2 台、1250T 冲压设备 1 台。

报告期内发行人采购外协件均用于奇瑞汽车不同车型零部件的生产。

报告期内，从发行人外协加工定价构成来看，冲压外协主要供应商加工费金额主要由冲次费用、凸焊费用和辅助材料费用等组成。发行人与各外协供应商定价模式较为相似，冲次费用、凸焊费用参考公司与主机厂的结算价格的基础上协商确认，辅助材料费用构成较为稳定，安徽瑞智金属科技有限公司、芜湖市恒浩机械制造有限公司与其他外协商定价方式基本一致，采购价格公允。

安徽瑞智金属科技有限公司、芜湖市恒浩机械制造有限公司的具体定价过程详见本回复“5. 关于采购、供应商和成本”之“二”之“（一）”之“1、零部件、外协件”。

中介机构核查程序及核查结论：

一、核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

（一）查阅发行人报告期内非定点钢材采购明细及钢材市场价格，按月进行

分析，比较采购单价与对应时点市场价格差异情况，分析非定点采购钢材价格公允性；

（二）查阅报告期内发行人定点采购钢材明细，访谈了解定点采购主机厂其他供应商定点采购具体情况，了解定点采购钢材的定价具体依据；

（三）查阅发行人采购相关内控制度，获取部分模具材料采购比价资料，分析发行人采购制度执行情况和模具材料价格的公允性；

（四）访谈发行人采购人员，了解发行人与较多供应商报告期内合作历史原因，分析发行人与这些供应商的合作是否稳定、可持续；

（五）访谈发行人采购人员、获取广州市泓远物流有限公司运输能力说明，了解广州市泓远物流有限公司经营规模、车队情况和运输能力情况，查阅发行人向广州市泓远物流有限公司、深圳民生捷富凯物流有限公司采购运输服务定价材料，分析发行人向其采购运输服务价格公允性；

（六）访谈发行人采购人员，获取安徽瑞智金属科技有限公司、芜湖市恒浩机械制造有限公司出具的说明，了解安徽瑞智金属科技有限公司、芜湖市恒浩机械制造有限公司外协加工能力、机器设备情况，查阅发行人报告期内安徽瑞智金属科技有限公司、芜湖市恒浩机械制造有限公司外协件定价资料，分析发行人外协件采购价格公允性。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（一）发行人各月非定点钢材采购价格与钢材市场价格变动趋势基本一致，采购价格公允；定点采购钢材原材料价格确定系由主机厂商向发行人、供应商直接指定，主机厂商对其他同类供应商也存在有相同原材料定点采购要求，类似规格钢材结算单价基本一致；

（二）报告期内零部件主要供应商的定价时参考的材料成本与市场价格基本一致。零部件和外协件供应商年度定价中参考的冲次费用、凸焊费用、焊接费用不存在较大差异，发行人与主要零部件、外协件供应商结算的折扣比例协商确定，

具有合理性。零部件、外协件存在同一规格产品向不同供应商采购的情形，价格差异主要系原材料价格波动所致，采购价格具有公允性。标准件存在同一规格产品向不同供应商采购的情形，部分标准件因工艺变化、零星采购等原因价格有所差异，采购价格具有公允性；

（三）报告期内，模具材料不存在同一规格模具材料向不同供应商采购的情形，发行人根据客户要求或者自身需求进行询价、比价确定具体供应商，采购价格较为公允；

（四）对于钢材、零部件、外协加工类等采购频次较高及标准化的产品或服务，为控制采购成本和保持产品工艺的稳定性，发行人与主要供应商一般签订年度合同，合作相对稳定，具有可持续性。对于模具材料类等非标准化产品，在保证质量稳定的前提下，每次采购均通过询比价确定具体供应商并单独签订合同，供应商存在合理变动；

（五）广州市泓远物流有限公司拥有各类运输车辆，能较好满足各类运输需求，且该公司具有配送广汽本田等主机厂的经验和资质，与发行人采购需求基本匹配。发行人向广州市泓远物流有限公司与深圳民生捷富凯物流有限公司采购运输服务单价因装卸时间安排、总体运输距离等因素存在较小差异，整体来看发行人向两家供应商采购的运输单价较为接近，2021 年其运费结算单价下降 5%系双方协商确定，与其他类似供应商均有类似年降安排；

（六）安徽瑞智金属科技有限公司、芜湖市恒浩机械制造有限公司具备相应的加工能力，发行人向其采购外协件均用于奇瑞汽车不同车型零部件的生产，采购价格公允。

三、结合对零部件、标准件、外协件采购价格中材料成本，冲次费用、凸焊费用、焊接费用、加工成本、折扣比例核查情况等，说明对发行人采购价格公允性的核查情况、结论和依据

（一）核查情况、核查依据

- 1、访谈发行人采购人员，了解零部件、外协件定价过程；
- 2、查阅部分供应商议价会签表，了解部件、外协件原材料成本、冲次费用、

焊接费用等核算依据及适用单价，了解不同供应商折扣比例区间和差异原因；

3、选取部分样本按照结算政策检查零部件、外协件单价计算过程，分析采购价格公允性；

4、获取标准件具体采购明细，访谈发行人采购人员了解标准件定价过程；分析大额同一规格标准件采购价格差异原因，获取部分标准件采购招投标、比价资料分析采购价格的公允性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

发行人零部件、标准件、外协件采购价格公允。

6. 关于毛利率

申请文件及问询回复显示：

（1）发行人向广汽集团 2020 年销售模具毛利率较高，原因主要系当年工装模具设计变更项目较多，设计变更项目成本低于定点开发模具项目，整体毛利率较高。

（2）发行人汽车零部件的毛利率略高于同行业平均水平，发行人称主要受同行业可比公司对于废料成本归集科目不同的影响。

（3）扣除铝结构件影响后，发行人新产品毛利率 2021 年、2022 年均低于成熟产品。

请发行人：

（1）结合 2020 年工装模具设计变更项目具体情况、变更原因，变更项目的收入、成本确认情况等，进一步分析 2020 年向广汽集团销售模具毛利率较高的原因及合理性。

（2）说明判断多利科技、无锡振华、常青股份、华达科技、长华集团等同行可比公司废料成本归集于主营业务成本的具体依据，部分同行业可比公司毛利率较低的原因，发行人是否存在毛利率下滑风险。

（3）说明发行人 2021 年、2022 年新产品毛利率低于成熟产品的具体原因，结合毛利率变动水平，说明发行人新产品是否具有创新性和竞争力，是否存在毛利率持续下滑的风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

发行人说明：

一、结合 2020 年工装模具设计变更项目具体情况、变更原因，变更项目的收入、成本确认情况等，进一步分析 2020 年向广汽集团销售模具毛利率较高的原因及合理性。

2020 年度，发行人对广汽集团的模具销售存在设计变更项目的收入、成本确认及变更原因等情况如下：

单位：万元

序号	项目	收入金额	说明
1	A39-2/A39-3	294.04	A39-2/A39-3 车型是在 A39-1 车型基础上的升级更新，部分支架类零件是在原车型零件基础上进行加孔、减孔等设计变更而成，部分模具在原有 A39-1 车型零件模具上增加一序冲孔，减少了模具数量，节约了模具开发成本。
2	A76	285.66	1、A5H 车型在产量较大的时候增开了一套夹具，利用 A5H 车型其中一套夹具进行改造用于 A76 车型，节约了工装开发的成本；2、A76 模具和检具由芜湖中山加工生产，节约了模检具开发成本。
3	AM8	93.67	AM8 车型是在 A7M 车型基础上的改款，存在 3 个零部件模具在原 A7M 车型模具基础上的设计变更，设计变更完成后模具共用于 AM8 和 A7M 车型。在设计变更过程中，需要提前建立库存以保障 A7M 车型正常供货，公司增加了资金成本和仓储成本，发行人在报价时一并予以考虑。
4	A37	99.18	A37 车型预计量纲 0.8 万/5 年，整体销量较低；公司在模具开发过程中利用现有模具进行改制，通过增加镶块达到模具使用条件，模具开发成本较低，相关镶块成本 5.40 万元在实际发生时计入制造费用，未归集模具成本。
小计		772.55	——
其他项目		890.81	——
合计		1,663.36	——

如上所示，存在设计变更的模具项目毛利率较高主要系在原有工装模具基础上进行设计变更或改制，节约工装模具开发成本所致，具有合理性。

二、说明判断多利科技、无锡振华、常青股份、华达科技、长华集团等同行
业可比公司废料成本归集于主营业务成本的具体依据，部分同行业可比公司毛
利率较低的原因，发行人是否存在毛利率下滑风险。

（一）说明判断多利科技、无锡振华、常青股份、华达科技、长华集团等同行
业可比公司废料成本归集于主营业务成本的具体依据

无锡振华于首次公开发行股票招股说明书中披露：“报告期内，公司在原材
料车用钢材领用时确认生产成本，将生产汽车零部件过程中产生的边角料销售收
入计入其他业务收入，因此报告期内的废料销售毛利率均为 100.00%。”由此可
以推断出，无锡振华的废料成本包含于生产成本中的原材料成本，因此归集于主
营业务成本。

常青股份于《关于合肥常青机械股份有限公司 2022 年度非公开发行股票申
请文件反馈意见的回复》中披露“公司将生产过程中产生的边角余料销售收入计
入主营业务收入”，依据收入与成本相匹配的原则可以合理推断常青股份将废料
成本归集于主营业务成本。

华达科技于首次公开发行股票招股说明书中披露：“公司将边角料收入列入
其他业务收入单独核算，是为了加强对边角料销售的日常管理，公司对生产过程
中产生的边角料逐日逐批进行对外销售处理，边角料为公司生产产成品的正常损
耗，在产品成本核算中已将实际耗用原材料（即包括边角料在内的合理损耗）进
行了核算。”由此可以推断出，华达科技的废料成本包含于生产成本中的原材料
成本，因此归集于主营业务成本。

根据多利科技和长华集团的招股说明书及年度报告等公开披露资料，这 2 家
同行业可比公司都将废料收入计入其他业务收入科目中，获取这 2 家公司在报告
期内的其他业务收入及其他业务成本数据，具体情况列表如下：

单位：万元

公司名称	其他业务收入	其他业务成本	其他业务毛利率
2023 年 1-6 月			
多利科技	8,846.80	307.02	96.53%
长华集团	4,035.06	3,600.97	10.76%

公司名称	其他业务收入	其他业务成本	其他业务毛利率
2022 年度			
多利科技	18,410.13	494.27	97.32%
长华集团	8,733.09	7,358.59	15.74%
2021 年度			
多利科技	17,970.77	518.75	97.11%
长华集团	8,879.78	318.80	96.41%
2020 年度			
多利科技	10,080.71	239.17	97.63%
长华集团	8,117.77	1,847.68	77.24%

根据多利科技和长华集团的招股说明书及年度报告等公开披露资料显示，这 2 家公司的其他业务收入主要为废料销售收入。报告期内，多利科技的其他业务毛利率均超过 90%，可以推断多利科技将废料成本归集于主营业务成本中。2020 年度及 2021 年度长华集团的其他业务毛利率分别为 77.24%和 96.41%，合理推断长华集团 2020 年度及 2021 年度将废料成本归集于主营业务成本中，2022 年度和 2023 年 1-6 月无法判断废料成本归集科目，但是不影响将发行人报告期内废料成本还原于主营业务汽车零部件业务毛利率与同行业汽车零部件业务对比分析总体趋势及水平。

（二）部分同行业可比公司毛利率较低的原因

报告期内，发行人与同行业可比公司汽车零部件以及工装模具的毛利率比较如下：

单位：%

产品类型	公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
汽车零部件	博俊科技	未披露	19.46	16.19	22.52
	多利科技	21.21	18.62	20.08	18.82
	无锡振华	未披露	3.36	2.46	12.53
	常青股份	未披露	16.62	14.33	17.35
	华达科技	未披露	11.56	13.95	13.96
	长华集团	未披露	10.08	9.60	15.72
	行业平均	—	13.28	12.77	16.82
	大昌科技	16.56	16.85	19.56	20.37

产品类型	公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
工装模具	博俊科技	未披露	23.65	47.70	43.43
	多利科技	9.70	9.54	10.45	10.01
	无锡振华	未披露	9.86	10.68	21.00
	常青股份	未披露	-	-	-
	华达科技	未披露	26.93	27.08	26.66
	长华集团	未披露	-	-	-
	行业平均	—	17.50	23.97	25.28
	大昌科技	21.02	26.32	25.12	41.52

数据来源：同花顺、可比公司定期报告、招股说明书；

注：华达科技汽车零部件毛利率为车身零部件和新能源汽车零部件合计的毛利率；常青股份和长华集团无对外销售模具业务收入；2023 年 1-6 月多利科技汽车零部件毛利率为冲压和一体化压铸零部件毛利率。

报告期内，无锡振华的汽车零部件毛利率显著低于行业平均水平的主要原因系其公司发展战略变化，业务重心逐渐向分拼总成加工业务转移。2020 年度至 2022 年度，无锡振华的分拼总成加工业务收入占其主营业务收入的比例分别为 15.44%、22.52%和 22.00%，毛利贡献占主营业务毛利的比例为 32.07%、77.15%和 71.09%。无锡振华于 2021 年年度报告及 2022 年年度报告中披露汽车冲压零部件业务“受原材料价格上涨等因素影响，毛利率处于低位”。其年度报告中还说明，无锡振华将汽车冲压零部件业务视为公司收入和现金流的重要来源，为公司其他业务的发展提供保障，而分拼总成加工业务才是公司利润的主要来源。

报告期内，多利科技、无锡振华的工装模具毛利率较低的主要原因系其模具产品报价策略与同行业其他可比公司存在差异。根据多利科技、无锡振华招股说明书披露：①多利科技存在降低模具产品报价而提高零部件产品报价的方式获取订单的情况；②无锡振华模具报价作为整个零部件项目或分拼总成加工项目的一部分，在部分项目报价过程中，存在降低模具产品报价以提高中标可能性的情况。

（三）发行人是否存在毛利率下滑风险

报告期内，公司综合毛利率与可比公司的对比情况如下：

单位：%

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
博俊科技	23.37	25.10	24.23	29.02

(300926.SZ)				
多利科技 (001311.SZ)	17.33	24.53	24.65	23.21
无锡振华 (605319.SH)	17.91	15.40	15.80	20.88
常青股份 (603768.SH)	13.57	14.99	12.99	16.31
华达科技 (603358.SH)	24.46	14.76	17.24	16.75
长华集团 (605018.SH)	24.71	15.00	21.74	24.34
行业平均	20.23	18.30	19.44	21.75
大昌科技	16.65	17.11	19.62	21.64

2020-2022 年度，公司毛利率与同行业可比公司平均水平相比不存在明显差异，与同行业毛利率波动趋势基本一致。

报告期内及期后发行人汽车零部件单位售价及单位成本情况如下：

单位：元/件；%

项目	2023 年 7-10 月	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2023 年 7-10 月变动率/百分比	2023 年 1-6 月变动率/百分比	2022 年度变动率/百分比	2021 年度变动率/百分比
单位售价	20.34	19.53	19.43	20.28	18.69	4.16	0.53	-4.18	8.50
单位成本	16.46	16.30	16.15	16.31	14.88	0.99	0.95	-0.96	9.60
毛利率	19.09	16.51	16.85	19.56	20.37	2.53	-0.34	-2.71	-0.81

注：2023 年 7-10 月汽车零部件单位售价、单位成本和毛利率数据均未经审计。

从以上比较可以看出，发行人报告期内汽车零部件毛利率下滑但下滑幅度在减少，期后汽车零部件毛利率有所上升。

发行人期后汽车零部件的价格有所提高，钢材原材料市场价格平稳，公司产品毛利率持续下降的风险可控。

三、说明发行人 2021 年、2022 年新产品毛利率低于成熟产品的具体原因，结合毛利率变动水平，说明发行人新产品是否具有创新性和竞争力，是否存在毛利率持续下滑的风险。

（一）说明发行人 2021 年、2022 年新产品毛利率低于成熟产品的具体原因

扣除铝结构产品后，发行人 2021 年、2022 年车身件新产品与成熟产品的销

售情况如下：

单位：万元；%

产品分类	2022 年度			2021 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
新产品	18,050.82	15,001.27	16.89	13,507.28	11,047.40	18.21
成熟产品	73,180.14	59,918.17	18.12	57,877.79	46,113.12	20.33
合计	91,230.96	74,919.43	17.88	71,385.07	57,160.52	19.93

扣除铝结构产品后，2021 年度新产品毛利率较成熟产品低 2.21 个百分点，2022 年度低 1.23 个百分点，主要受广汽集团 A20 项目和小鹏汽车 E28 项目毛利率较低的影响。具体原因如下：

2021 年度，发行人对广汽集团的 A20 车型量产，在 2021 年度和 2022 年度划分为新产品，该车型为发行人在广汽集团承接的第一款轻量化防撞梁项目，考虑到轻量化防撞梁项目市场空间较大，为开拓该类产品市场，公司 A20 项目产品报价较低，2021 年度和 2022 年度 A20 车型钢结构产品的毛利率分别为 2.07% 和 4.47%；

2020 年度，发行人对小鹏汽车的 E28 车型量产，在 2021 年度划分为新产品，该车型为发行人在小鹏汽车承接的第一款车型，为开拓新客户，公司 E28 项目产品报价较低，2021 年度 E28 车型钢结构产品毛利率为 7.35%。

扣除上述项目后，发行人 2021 年度和 2022 年度的新产品和成熟产品毛利率对比情况如下：

单位：万元；%

产品分类	2022 年度			2021 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
新产品	15,380.90	12,450.71	19.05	11,587.27	9,224.78	20.39
成熟产品	73,180.14	59,918.17	18.12	57,877.79	46,113.12	20.33
合计	88,561.04	72,368.88	18.28	69,465.06	55,337.90	20.34

由上表可见，扣除 A20 车型和 E28 车型项目的影响后，发行人 2021 年度和 2022 年度新产品毛利率与成熟产品基本一致。

（二）结合毛利率变动水平，说明发行人新产品是否具有创新性和竞争力，

是否存在毛利率持续下滑的风险

在剔除铝结构产品和 A20、E28 项目后，发行人新产品的毛利率与成熟产品的毛利率基本一致。

发行人自设立以来始终致力于汽车零部件产品的创新与开发，与下游主机厂客户保持长久稳定的合作，能够与主机厂进行产品同步开发，在产品设计、产品验证和产品制造及工艺装备方面拥有一系列自主研发的核心技术，满足下游主机厂客户快速更新迭代的需求。发行人在轻量化产品、新能源产品、底盘件产品领域不断获得零部件项目定点。报告期内，公司每年新增定点零部件数量分别为 91 个、385 个、137 个和 42 个，定点零部件单价合计金额分别为 6,228.10 元、8,852.35 元、7,375.86 元和 2,590.66 元。因此，公司新产品具有创新性和竞争力。

2021 年度和 2022 年度发行人新产品毛利率较低主要系发行人针对新产品推广、新客户开发等特殊情况而采取的竞争策略。在新产品、新客户扩展成功后，随着工艺以及后续产品定价的进一步完善，毛利率将在合理利润水平。发行人毛利率不存在因新产品毛利率较低而导致的持续下滑的风险。

中介机构核查程序及核查结论：

一、核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

（一）访谈发行人销售负责人及财务负责人，了解公司 2020 年度广汽集团模具销售毛利率较高的具体原因；

（二）获取公司 2020 年度广汽集团模具收入成本明细表，按项目分析毛利率情况；

（三）查阅同行业可比公司的招股说明书以及年度报告等公开披露资料，分析其废料成本的归集科目，分析部分同行业可比公司毛利率较低的原因；对比公司与同行业可比公司毛利率变动及趋势，获取发行人报告期内及期后汽车零部件的收入成本数据，分析报告期内及期后毛利率变动的具体原因及后续影响，分析发行人是否存在毛利率下滑风险；

（四）访谈发行人销售、财务人员，获取发行人 2021 年度和 2022 年度新产品销售情况，了解并分析 2021 年度和 2022 年度新产品毛利率低于成熟产品的原因。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（一）发行人向广汽集团 2020 年销售模具毛利率较高主要系当年工装模具设计变更项目较多所致；设计变更项目系在原有车型零部件基础上进行设计变更，节约模具开发成本，具有合理性；

（二）多利科技、无锡振华、常青股份、华达科技、长华集团等同行业可比公司的公开披露文件中，均存在可以判断其废料成本归集于主营业务成本的具体依据；无锡振华的汽车零部件毛利率显著低于行业平均水平的主要原因系其公司发展战略变化，业务重心逐渐向分拼总成加工业务转移；多利科技、无锡振华的工装模具毛利率较低的主要原因系其模具产品报价策略与同行业其他可比公司存在差异；发行人期后汽车零部件的价格有所提高，钢材原材料市场价格平稳，公司产品毛利率持续下降的风险可控；

（三）2021 年度和 2022 年度发行人新产品毛利率较低主要系发行人针对新产品推广、新客户开发等特殊情况而采取的竞争策略；发行人新产品具有创新性和竞争力，发行人毛利率不存在因新产品毛利率较低而导致持续下滑的风险。

7. 关于固定资产与产能

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）报告期内，发行人存在较多在建工程延迟转固的情形，部分机器设备延期转固时间较长，如 3130T 冲压自动化冲压设备延期时间超过 14 个月。

（2）发行人主要在建工程部分期后转固，主要为合肥汽车零部件智能工厂项目厂房主体工程、多任务位压力机、开、闭式双点压力机、多任务位自动化设备、弧焊机器人工作站和 1000T 油压机。

（3）发行人部分在建工程主要供应商注册资本相对较小，如安徽神松机器有限公司注册资本为 150 万元；部分主要供应商并非设备制造、建筑业相关企业。

请发行人：

（1）说明在建工程转固确认依据，报告期内部分机器设备延迟转固时间较长的原因及合理性，是否存在生产线已竣工或达到预定可使用状态但在建工程未及时转固的情形。

（2）说明期后转固的在建工程投产情况及对折旧影响金额，是否已有意向客户及销售金额；发行人募投项目建成后新增折旧情况，完善招股说明书中“募投项目实施的风险”的风险提示。

（3）说明向注册资本相对较小（如小于 500 万元）、非设备制造、建筑业等行业的在建工程供应商采购内容、采购金额、供应商是否为贸易商及设备生产商情况、供应商经营规模、发行人与供应商是否存在关联关系，结合比价情况等说明相关采购价格公允性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并结合资金流水核查情况，说明发行人与在建工程主要供应商是否存在关联关系或其他利益往来。

【回复】

发行人说明：

一、说明在建工程转固确认依据，报告期内部分机器设备延迟转固时间较长的原因及合理性，是否存在生产线已竣工或达到预定可使用状态但在建工程未及时转固的情形。

(一) 说明在建工程转固确认依据

公司房屋及建筑物类资产于实体建造（包括安装）工作全部完成时，依据验收报告和固定资产入账审批单等文件将在建工程转入固定资产。

公司生产线及其他设备经安装、调试、试生产，其结果表明资产能够稳定地生产出合格产品后，公司依据调试总结报告、设备验收报告等文件将在建工程转入固定资产。

(二) 报告期内部分机器设备延迟转固时间较长的原因及合理性，是否存在生产线已竣工或达到预定可使用状态但在建工程未及时转固的情形

报告期内，对于延迟转固时间超过 6 个月的机器设备的具体情况如下：

1、2022 年度

单位：万元

项目名称	期末余额	期后转固金额	转固时间	月折旧额	延期时间	延迟转固原因
3130T 冲压自动化冲压设备	708.98	708.98	2023 年 1 月、2023 年 2 月	5.61	14 个月、15 个月	设备联机调试时，生产节拍达不到技术要求，厂家一直调试，且因为模具不符合自动化使用条件；部分配件与技术协议不一致，整改后验收，验收时间延后。
焊接自动化生产线	1,527.33	1,124.68	2023 年 2 月	8.90	11 个月	验收过程中发现夹具经常报警，夹具识别错误，放件时经常脱落，未能按期转固，后厂家根据要求进行整改办理验收，验收时间延后。
机器人安装	725.66	739.82	2023 年 1 月、2023 年 5 月	5.86	3 个月、7 个月	使用中发现总线电缆不合格，要求更换，位图和报警功能在触摸屏上不显示，排查故障不方便，整改后验收，验收时间延后。

2、2021 年度

单位：万元

项目名称	期末余额	期后转固金额	转固时间	月折旧额	延期时间	延迟转固原因
3130T 冲压自动化冲压设备	1,800.88	2,204.55	2022 年 7 月、2023 年 1 月、2023 年 2 月	17.45	8 个月、14 个月、15 个月	设备联机调试时，生产节拍达不到技术要求，厂家一直调试，且因为模具不符合自动化使用条件；部分配件与技术协议不一致，整改后验收，验收时间延后。
2LN-CCB 仪表台横梁总成焊接生产线	172.56	335.40	2022 年 4 月	2.66	7 个月	皮带机传输过程中有零件掉落风险且皮带机不能正常运转，未按期转固，添加防护板防止输送过程产品掉落，验收时间延后。

如上所示，部分机器设备延迟转固时间较长，主要系机械设备在验收过程中出现不可预期的问题，未达到预计验收条件，问题整改过程中花费了时间，导致未能如期验收。

通过对报告期内主要在建工程转固项目的转固时点与生产、验收记录时点进行核对，不存在生产线已竣工或达到预定可使用状态但在建工程未及时转固的情形。

二、说明期后转固的在建工程投产情况及对折旧影响金额，是否已有意向客户及销售金额；发行人募投项目建成后新增折旧情况，完善招股说明书中“募投项目实施的风险”的风险提示。

（一）说明期后转固的在建工程投产情况及对折旧影响金额，是否已有意向客户及销售金额

截至 2023 年 12 月 31 日，主要在建工程期后转固情况如下：

单位：万元

项目	2023年6月30日余额	期后是否转固	转固金额	月折旧额	项目主体	意向客户及销售金额
合肥汽车零部件智能工厂项目厂房	4,926.48	是	4,569.28	18.09	安徽瑞山	安徽瑞山制造中心 2024 年主要意向客户为奇瑞汽车、大众（安徽）、大众一汽零部件、比亚迪、大众中国；2024 年度预计实现收入 12,000 万元
多工位压力机	3,407.08	是	3,411.71	27.01		
开、闭式双点压力机	522.12	是	522.12	4.13		
多工位自动化设备	486.73	是	486.73	3.85		
弧焊机器人工作站	344.25	是	344.25	2.73		
A02 车身件点焊工作站	1,192.92	是	1,126.55	8.92	广州中益	新增广汽埃安 A02 项目，根据预计销量及定点价格，该项目未来五年预计实现 36,244 万元
机器人安装	815.00	是	772.61	6.12	芜湖中瑞	新增奇瑞汽车 E03、EH3 项目，根据预计销量及定点价格，E03、EH3 项目未来五年预计实现 6,443 万元、42,554 万元
焊接自动化生产线	402.65	是	402.65	3.19	芜湖中瑞	新增奇瑞汽车 T19C、M1E 项目，根据预计销量及定点价格，T19C、M1E 项目未来五年预计实现 73,931 万元、59,108 万元
三维五轴激光切割工作站	203.54	是	203.54	1.61	芜湖中瑞	新增奇瑞汽车 T26 项目，根据预计销量及定点价格，该项目未来五年预计实现 6,922 万元
1000T 油压机	130.97	是	130.97	1.04	芜湖中瑞	整体产能扩充，无直接意向客户
合计	12,431.74	—	11,970.41	76.68	—	—

（二）发行人募投项目建成后新增折旧情况，完善招股说明书中“募投项目

实施的风险”的风险提示

本次募投项目建成后，公司将新增固定资产 34,162.49 万元，每年将新增折旧费约 2,792.89 万元。

针对募投项目建成后新增折旧的情况，发行人已经在招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（三）重大风险提示”与“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”中更新、补充披露如下：

“（四）募投项目实施的风险

公司本次发行募集资金拟主要用于“合肥汽车零部件智能工厂项目”、“汽车零部件智能化生产线技术改造项目”和“补充流动资金”。本次募集资金投资项目全部围绕公司现有的主营业务进行，是公司依据未来发展规划做出的战略性安排，以进一步增强公司的核心竞争力和持续盈利能力。截至 2023 年 6 月 30 日，合肥汽车零部件智能工厂项目已投入 14,121.48 万元，汽车零部件智能化生产线技术改造项目已投入 2,632.14 万元。若未来市场状况发生较大变化，或者公司的组织模式、管理制度和管理人员未能跟上公司内外环境的变化，导致项目不能按期完成，可能对公司业绩产生不利影响。**本次募投项目建成后，公司将新增固定资产 34,162.49 万元，每年将新增折旧费约 2,792.89 万元，如果本次募集资金投资项目投产后不能达到预期盈利水平以抵减因固定资产大幅增加而新增的折旧费，公司将面临因折旧费用大幅增加而对公司业绩产生不利影响。”**

三、说明向注册资本相对较小（如小于 500 万元）、非设备制造、建筑业等行业的在建工程供应商采购内容、采购金额、供应商是否为贸易商及设备生产商情况、供应商经营规模、发行人与供应商是否存在关联关系，结合比价情况等说明相关采购价格公允性。

报告期内，发行人在建工程年采购额 100 万元以上的供应商中注册资本相对较小（小于 500 万元）、非设备制造、建筑业等行业的相关情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	采购内容	采购金额（含税）	公司性质	经营规模	是否存在关联关系	比价情况	采购价格是否公允
1	安徽川谷智能科技有限公司	龙门加工中心	315.00	设备生产商	年产值3000万元	否	安徽川谷智能科技有限公司 315 万元； 绮向旭机电（苏州）有限公司 426 万元； 纽威数控装备（苏州）股份有限公司 315 万元； 合肥众环机械设备有限责任公司 437 万元； 合肥汉鼎机电设备有限公司 352.60 万元； 厦门腾速机械有限公司 435 万元	是
2	安徽九辰环境科技有限公司	电泳车间污水处理成套设施	275.80	设备生产商	年产值3900万元	否	安徽九辰环境科技有限公司：275.8 万元； 安徽天海环保科技有限公司 287 万元； 合肥凯华环保科技有限公司 358.30 万元	是
3	安徽神松机器有限公司	A60/A88-CCB-SUB 件焊接工作站/机器人（品牌松下）	175.00	贸易商	年产值8000万元	否	安徽神松机器有限公司 175 万元； 海川智能设备（广州）有限公司 209.64 万元； 沈阳大族赛特维机器人股份有限公司 232.65 万元； 广州瑞松智能科技股份有限公司 210.20 万元	是
		A58 防撞梁焊接工作站	82.00			否	安徽神松机器有限公司 82 万元； 沈阳大族赛特维机器人股份有限公司 106 万元	是
		埃安扩能弧焊工作站	164.00			否	安徽神松机器有限公司 164 万元； 沈阳大族赛特维机器人股份有限公司 212 万元； 广州安奔智能装备科技有限公司 270 万元	是

序号	供应商名称	采购内容	采购金额(含税)	公司性质	经营规模	是否存在关联关系	比价情况	采购价格是否公允
		A02-CCB 焊接生产线/手工 CO2 焊机	267.10			否	安徽神松机器有限公司 267.10 万元; 沈阳大族赛特维机器人股份有限公司 360 万元; 苏州库迅机器人有限公司 304.62 万元; 广州瑞松智能科技股份有限公司 326 万元	是
		A79-CCB 焊接生产线/手工 CO2 焊机	202.10			否	安徽神松机器有限公司 202.10 万元; 广州瑞松智能科技股份有限公司 253 万元	是
4	安徽新力鼎科技有限公司	电泳生产线及废气处理设备	673.34	设备生产商	年产值 5647.5 万元	否	安徽新力鼎科技有限公司 673.34 万元; 安徽柳溪智能装备有限公司 765 万元; 安徽汉勤耕智能涂装设备制造有限公司 690 万元; 江苏海润涂装设备有限公司 690 万元	是
5	广东瑞辉智能科技有限公司	800T 多工位压力机	205.00	设备生产商	年产值 3 亿元	否	广东瑞辉智能科技有限公司 205 万元; 浙江启成智能科技有限公司 208 万元; 苏州青林自动化科技有限公司 220 万元	是
		多工位自动化设备	550.00			否	广东瑞辉智能科技有限公司 550 万元; 苏州青林自动化科技有限公司 550 万元; 济南昊中自动化有限公司 620 万元	是
		3760T 冲压自动化生产线	435.00			否	广东瑞辉智能科技有限公司 435 万元; 济南昊中自动化有限公司 570 万元; 浙江启程智能科技有限公司 440 万元; 济南奥图自动化股份有限公司 605 万元	是

序号	供应商名称	采购内容	采购金额（含税）	公司性质	经营规模	是否存在关联关系	比价情况	采购价格是否公允
6	海川智能设备（广州）有限公司	2FJ-CCB 焊接生产线	272.00	贸易商	年产值 2000 万元	否	海川智能设备（广州）有限公司 272 万元； 安徽神松机器有限公司 276 万元	是
		2LN-CCB 仪表台横梁总成焊接生产线	295.00			否	海川智能设备（广州）有限公司 295 万元； 广州东焊智能装备有限公司 376.74 万元； 广州恒申智能化设备有限公司 367.31 万元； 广州德恒汽车装备科技有限公司 400.37 万元	是
		2LN-CCB 仪表台横梁总成焊接生产线工作站	84.00			否	海川智能设备（广州）有限公司 84 万元； 安徽神松机器有限公司 82 万元； 沈阳大族赛特维机器人股份有限公司 106 万元	是
		2FJ、A60 车型液压冲孔专机	28.80			否	海川智能设备（广州）有限公司 28.80 万元；（询价过程中仅有一家供应商报价）	是
7	合肥燕龙运输有限公司	渣土运输	113.76	运输公司	年产值 5335 万元	否	合肥燕龙运输有限公司 27 元/方； 安徽威华土石方工程有限公司 29.20 元/方； 安徽鲁班建设投资集团有限公司 70 元/方	是

综上所述，在建工程供应商中注册资本相对较小（小于 500 万元）、非设备制造、建筑业等行业的采购内容主要为机械设备、软件及渣土运输；供应商主要为设备生产商或贸易商，供应商经营规模与公司的采购规模相匹配；发行人与供应商不存在关联关系；根据比价情况，相关采购价格公允。

中介机构核查程序及核查结论：

一、核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

（一）访谈发行人管理层，了解公司各类在建工程转固确认的具体依据、报告期内部分机器设备延迟转固时间较长的原因；

（二）查阅在建工程转固资料、工厂生产记录资料，核实在建工程是否准确，转固时点与生产记录时点是否相符，是否存在生产线已竣工或达到预定可使用状态但在建工程未及时转固的情形；

（三）检查主要在建工程期后转固情况并对转固后的月折旧额进行测算，了解其是否存在意向客户及销售金额；

（四）了解发行人在建工程年采购额 100 万元以上的、注册资本相对较小（小于 500 万元）、非设备制造、建筑业等行业的供应商的采购内容、采购金额、供应商是否为贸易商及设备生产商情况、供应商经营规模等情况；检查上述供应商采购的比价资料，核实相关采购价格是否公允；

（五）获取发行人控股股东、实际控制人及其关联方出具的《确认函》，确认发行人主要供应商与前述主体是否存在关联关系、交易、大额资金往来或其他利益安排。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（一）公司在建工程转固确认依据充分，报告期内部分机器设备延迟转固时间较长具有合理性；报告期内主要在建工程不存在生产线已竣工或达到预定可使用状态但在建工程未及时转固的情形；

（二）公司主要在建工程期后均已转固，转固资产对折旧的月影响金额为 76.68 万元，除 1000T 油压机系整体产能提升无直接意向客户外，其余转固资产均存在意向客户和预计销售金额；

（三）在建工程供应商中注册资本相对较小（小于 500 万元）、非设备制造、建筑业等行业的采购内容主要为机械设备、软件及渣土运输；供应商主要为设备生产商或贸易商，供应商经营规模与公司的采购规模相匹配；发行人与供应商不存在关联关系；根据比价情况，相关采购价格公允。

三、结合资金流水核查情况，说明发行人与在建工程主要供应商是否存在关联关系或其他利益往来。

申报会计师履行了以下核查程序：

（一）核查情况、核查证据

1、获取发行人及其子公司、控股股东、实际控制人及其配偶、实际控制人控制的其他企业、董事（不含独立董事及外部董事）、监事、高级管理人员、其他核心人员、持股 5%以上个人股东以及关键岗位人员、5%以上个人股东控制的企业资金流水，检查与在建工程主要工程设备供应商、关键管理人员之间是否存在除正常经营往来以外的资金往来；

2、查阅发行人固定资产管理制度，访谈及实地查看确认其执行情况，了解在建工程的采购及过程管理模式；

3、获取报告期各期末在建工程明细表及台账，按类别分析在建工程变动的合理性；

4、针对大额资产，执行细节测试程序，获取其相关的采购合同、采购发票、验收单以及付款流水等；

5、对发行人报告期内主要工程设备供应商执行函证程序，核实报告期各期交易金额以及往来款余额。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

发行人与在建工程主要供应商不存在关联关系或其他利益往来。

8. 关于期间费用

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）发行人产品研发过程分为确定计划和目标阶段、产品设计和开发阶段、过程设计和开发阶段、产品和过程确认阶段、批量生产及改进阶段。

（2）报告期内，发行人研发费用-材料费逐年增长，主要系新能源、轻量化和底盘件等新产品研发项目材料投入增加所致。发行人将研发形成的废料对外销售，废料对应的成本冲减研发费用。

（3）报告期内，发行人部分研发项目为模、夹、检具的研发。

请发行人：

（1）结合研发活动定义等，说明产品和过程确认阶段和批量生产及改进阶段具体内容，报告期内发生的研发金额及涉及项目，将其确认为研发活动的原因及合理性，与生产环节是否能够准确、清晰划分，与行业惯例是否一致。

（2）说明研发材料领用类型、数量、金额、去向，与研发项目及研发阶段特点是否匹配；废料结转金额依据及合理性；结合研发成果形态及保存情况、是否生产领用等，说明发行人研发费用与生产成本区分是否准确。

（3）说明模具研发是否为客户定制，模具研发后研发成果及保存情况，将模具研发成本确认为研发费用的依据及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

发行人说明：

一、结合研发活动定义等，说明产品和过程确认阶段和批量生产及改进阶段具体内容，报告期内发生的研发金额及涉及项目，将其确认为研发活动的原因及合理性，与生产环节是否能够准确、清晰划分，与行业惯例是否一致。

发行人研发活动定义中产品和过程确认阶段和批量生产及改进阶段的具体内容如下：

研发阶段	研发具体内容
产品和过程确认阶段	公司需要进行产品和生产过程验证改进，确保所有产品参数及过程都符合产品设计及生产要求；通过投入验证产品、设备及工装可靠性，具有批量小，频次多的特点。
批量生产及改进阶段	公司进行预批量生产，为了减少生产过程中的不可控因素，同时为批量生产进行准备，通过持续投入进行验证，具有批量大、频次少的特点。

报告期内，相关研发阶段发生的研发金额及涉及的项目情况如下：

单位：万元；%

项目名称	研发阶段	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
车身件点焊、弧焊机器人夹具工艺研发	产品和过程确认	-	-	-	17.67
	批量生产及改进	-	-	15.17	74.53
车身件生产工艺的研发	产品和过程确认	-	-	-	59.85
	批量生产及改进	-	-	65.66	44.00
车身件自动化点焊生产的研发	产品和过程确认	38.00	73.84	-	-
	批量生产及改进	29.24	23.51	-	-
地板总成少人化生产的研发	产品和过程确认	-	67.86	6.47	-
	批量生产及改进	-	36.10	-	-
电池壳体拉延技术的研发	产品和过程确认	4.64	42.80	-	-
	批量生产及改进	73.04	-	-	-
副车架加强梁总成的研发	产品和过程确认	-	-	-	-
	批量生产及改进	-	-	35.63	19.28
副车架总成等底盘件的研发	产品和过程确认	135.25	-	-	-
	批量生产及改进	-	-	-	-
高精度钣金件自动化冲压和柔性智能化焊接自动化工艺技术的研发	产品和过程确认	-	136.48	-	-
	批量生产及改进	1.66	25.06	-	-
高强度防撞梁工艺的研发	产品和过程确认	-	42.95	-	-
	批量生产及改进	-	18.14	-	-
关于汽车后纵梁类结构设计的研发	产品和过程确认	-	-	-	8.15
	批量生产及改进	-	-	-	12.47
关于汽车加油口工艺的研发	产品和过程确认	-	-	-	2.92
	批量生产及改进	-	-	-	6.21
	产品和过程确认	-	-	-	22.61

项目名称	研发阶段	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
关于汽车内饰件结构设计及工艺设计的研发	批量生产及改进	-	-	-	94.75
关于汽车悬架结构设计的研发	产品和过程确认	12.14	-	-	-
	批量生产及改进	2.53	-	-	-
关于汽车仪表横梁结构设计及工艺设计的研发	产品和过程确认	-	135.44	35.07	-
	批量生产及改进	24.67	63.65	37.93	-
横梁总成件机器人焊接夹具及其柔性生产工艺研发应用	产品和过程确认	-	-	-	-
	批量生产及改进	-	-	-	7.31
加油口包边工艺的研发	产品和过程确认	-	55.10	47.05	-
	批量生产及改进	-	33.57	28.24	-
铝代钢防撞梁的研发	产品和过程确认	-	15.19	-	142.33
	批量生产及改进	-	9.82	32.18	33.73
汽车车身件模、夹、检具及其柔性生产工艺的研发	产品和过程确认	324.35	279.39	-	-
	批量生产及改进	-	-	-	-
汽车底盘悬架结构总成件及制造工艺的研发	产品和过程确认	-	-	-	73.33
	批量生产及改进	-	-	33.08	38.21
汽车后轴、纵梁总成制造工艺技术的研发	产品和过程确认	22.72	-	-	-
	批量生产及改进	-	-	-	-
轻量化车身焊接总成用高强度钢板工艺技术的研发	产品和过程确认	204.78	-	-	-
	批量生产及改进	-	-	-	-
轻量化蝶形前副车架总成的研发	产品和过程确认	-	105.43	32.19	-
	批量生产及改进	-	-	-	-
轻量化后轴总成的研发	产品和过程确认	-	118.97	-	-
	批量生产及改进	9.45	56.27	-	-
轻量化控制臂总成的研发	产品和过程确认	5.02	33.94	74.45	-
	批量生产及改进	4.59	132.49	-	-
轻量化四驱后副车架总成的研发	产品和过程确认	-	58.05	2.78	-
	批量生产及改进	1.55	104.66	-	-
纤维增强复合材料轻量化产品及	产品和过程确认	-	75.85	97.07	-
	批量生产及改进	28.38	70.50	-	-

项目名称	研发阶段	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
智能化制造的研发					
新能源车身焊接总成及制造工艺技术的研发	产品和过程确认	-	-	-	84.35
	批量生产及改进	-	-	-	61.37
新能源车身焊接总成柔性研发	产品和过程确认	576.18	-	-	-
	批量生产及改进	-	-	-	-
新能源高强度 B 柱总成和副车架总成产品的研发	产品和过程确认	-	-	-	72.03
	批量生产及改进	-	-	29.46	43.71
新能源踏板防干涉技术研发及应用	产品和过程确认	-	-	-	-
	批量生产及改进	-	-	-	5.67
仪表板横梁散件柔性生产工艺的研发	产品和过程确认	-	-	56.37	39.11
	批量生产及改进	-	2.95	22.26	22.93
仪表板横梁用焊管高精度双斜面加工工艺技术研发	产品和过程确认	-	5.24	-	-
	批量生产及改进	-	5.24	7.41	-
仪表横梁总成集约化生产的研发	产品和过程确认	-	-	-	27.79
	批量生产及改进	-	-	-	31.01
仪表横梁总成轻量化研发	产品和过程确认	41.36	18.08	-	-
	批量生产及改进	20.14	-	-	-
应用于具备高耐腐蚀性能的底盘件等产品的阴极电泳涂装工艺技术研发	产品和过程确认	-	-	62.08	-
	批量生产及改进	-	79.12	16.75	-
中大型 SUV 车身件模、夹、检具及其柔性生产工艺的研发	产品和过程确认	-	-	-	-
	批量生产及改进	-	-	-	20.77
合计	产品和过程确认	1,364.43	1,264.59	413.53	550.12
	批量生产及改进	195.26	661.09	323.77	515.95
占当期研发费用比例	产品和过程确认	43.26	24.96	11.39	21.46
	批量生产及改进	6.19	13.05	8.92	20.13

在产品和过程确认阶段，公司已完成对产品和过程的设计开发，通过持续的小批量投入对产品及生产过程进行验证，确保所有产品参数及过程都符合设计及生产要求，为下一阶段准备。该阶段主要工作内容为通过投入验证产品、设备及

工装可靠性，批量小，频次多，以材料和零部件投入为主。

在批量生产及改进阶段，为保证量产后大批量生产的稳定，需要对公司相应产品是否具备连续量产能力进行验证，在正式量产前进行定量小批量连续生产，以验证产品、设备工装的稳定性、一致性，产能节拍是否能够达到量产要求，并针对小批量生产中出现的问题进行改进使其达到正式量产能力。该阶段主要工作内容为持续投入验证，批量大，频次少，以材料和零部件投入为主。

上述研发阶段均为试验验证过程，研发过程中所形成的成果除部分样件用于销售给客户进行试验外，其余成果均未直接销售给客户；所消耗的物资按照研发项目进行领用，与生产活动可以准确清晰的划分，将其认定为研发活动合理。

发行人选取的同行业可比公司未披露研发阶段，查阅其他汽车零部件企业的招股说明书，具体情况如下：

名称	审核阶段	研发阶段划分
苏州亚德林股份有限公司	上市委会议通过	产品设计和开发阶段、过程设计和开发阶段、产品和过程确认阶段、产品批准及改进阶段
宁波福尔达智能科技股份有限公司	上市委会议通过	项目立项阶段、产品过程设计阶段、设计验证阶段、产品过程验证阶段、生产启动和爬坡阶段、批量生产阶段
深圳欣锐科技股份有限公司	已上市（创业板：300745）	产品策划、产品设计和开发、过程设计开发、研发品投产等
发行人	—	确定计划和目标阶段、产品设计和开发阶段、过程设计和开发阶段、产品和过程确认阶段、批量生产及改进阶段

发行人结合《质量管理体系-汽车生产件及相关服务件的组织应用（TS16949-2016）》中汽车行业产品质量先期策划（APQP）的阶段划分制定了研发活动的阶段，APQP 五个阶段分别为：计划和确定项目、产品设计和开发、过程设计和开发、产品和过程确认/验证、反馈评定和纠正措施。

综上所述，发行人将产品和过程确认阶段和批量生产及改进阶段确认为研发活动的原因充分合理，与生产环节是否能够准确、清晰划分，与行业惯例一致。

二、说明研发材料领用类型、数量、金额、去向，与研发项目及研发阶段特点是否匹配；废料结转金额依据及合理性；结合研发成果形态及保存情况、是否生产领用等，说明发行人研发费用与生产成本区分是否准确。

（一）说明研发材料领用类型、数量、金额、去向，与研发项目及研发阶段特点是否匹配

报告期内，发行人研发材料的领用情况如下：

单位：万元

研发领料类型	单位	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
钢材	吨	1,705.80	1,015.18	3,119.94	2,008.02	1,738.74	1,082.33	635.60	319.87
半成品	万件	174.60	1,017.39	199.66	1,253.82	105.30	677.19	51.69	368.71
标准件	万件	106.79	226.72	188.48	383.84	41.22	176.77	20.68	49.45
其他	万件	4.72	164.67	8.92	295.95	13.03	543.23	9.27	417.57
小计	——	——	2,423.95	——	3,941.63	——	2,479.52	——	1,155.61
废料	吨	2,620.69	720.69	3,812.36	1,132.27	2,261.87	739.63	756.67	186.14
合计	——	——	1,703.26	——	2,809.36	——	1,739.89	——	969.47

研发领用的材料形成样件及废料，其中样件销售或赠送给客户，废料直接对外出售。

报告期内，发行人的研发项目以产品和生产工艺及技术的设计开发为主，研发领用的材料主要为钢材和半成品。同一项目在不同阶段所领用的材料类型基本一致，随着研发项目的推进，在进入产品设计和开发阶段之后，发行人需要逐步投入较多的材料、半成品等物资进行相关的试验验证，研发材料耗用增加。

报告期内，发行人研发材料领用与研发项目及研发阶段特点相匹配。

（二）废料结转金额依据及合理性

报告期内，发行人的研发废料结转情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
研发废料重量（吨）	2,620.69	3,812.36	2,261.87	756.67
研发废料的金额（万元）	720.69	1,132.27	739.63	186.14

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
研发废料的平均单价（元/kg）	2.75	2.97	3.27	2.46

报告期内，发行人研发领用的材料除形成样件外，其余形成废料并对外销售，废料对应的成本冲减研发费用。公司研发废料主要为废钢，公司及时对废钢进行清仓处理，对外进行销售，发行人以当月研发使用材料的重量扣除样件重量后作为研发废料重量，以当月废料销售平均单价计算研发废料收入成本。

发行人按照研发领料及研发样件入库情况确认研发废料结转重量，按照当月废料销售平均单价作为研发废料结转单价，与研发废料的处理情况相一致，具有合理性。

（三）结合研发成果形态及保存情况、是否生产领用等，说明发行人研发费用与生产成本区分是否准确

发行人研发过程中形成的成果形态分为研发样件和研发废料，对于研发样件，发行人单独办理入库，与生产过程中形成的产品可明确区分，研发样件不参与后续生产领用；对于研发废料，发行人定期进行对外销售，相关领用材料在研发过程中已进行加工等，无法继续生产使用，不存在生产领用的情况。

公司对研发领料与生产领料进行明确区分，研发领料需根据对应的研发项目进行领料，填写研发项目领料单并备注研发项目编号。研发样件的入库与生产的产成品入库可以明确区分，对研发试验过程中消耗的材料，均做好材料消耗记录；研发废料全部对外销售，根据研发领料及样件入库情况结合当期废料销售情况结转收入成本。发行人研发费用与生产成本的区分准确。

三、说明模具研发是否为客户定制，模具研发后研发成果及保存情况，将模具研发成本确认为研发费用的依据及合理性。

报告期内，发行人研发项目中与模具研发相关的项目情况如下：

单位：万元

研发项目名称	研发费用				研发成果
	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	
汽车车身件模、夹、检具及其柔性生产工艺的研发	324.54	423.16	260.71	-	车身自动化模具、自动化电控夹具及产线和总成单件检具的开发。产品采用多型式的自动化冲压工艺和柔性焊接工艺及产线，提升效率和质量。形成了“紧凑型锁止焊接夹具”1项实用新型专利。

上述研发项目主要为模具生产工艺和技术的研发，在现有的技术基础上，依托于客户定点开发的模具，对模具生产工艺和技术进行升级。研发项目核算的材料、人工等成本为在生产工艺和技术的升级改造中所发生的相关费用，包括因调整工艺进行验证所领用的材料、研发过程中研发人员的薪酬等成本费用。相关项目研发后的研发成果为模具生产工艺和技术，用于以后模具的生产制造，并不断的进行升级改造。报告期内，该研发项目所依托的模具包括 M1DFL2、M36T、M1E 等项目，并非针对于特定项目的定制开发。

发行人对于生产模具所消耗的模具材料、人工、折旧摊销等成本，全部计入模具成本，与研发费用可以明确区分。

综上所述，报告期内，发行人的模具研发项目非客户定制，研发成果为模具生产工艺和相关技术，不存在将模具成本确认为研发费用的情况。

中介机构核查程序及核查结论：

一、核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

（一）访谈发行人研发人员，查阅研发项目相关资料，了解研发阶段中产品和过程确认阶段和批量生产及改进阶段的具体内容；

（二）获取研发项目台账，分项目汇总发行人报告期内在产品和过程确认阶段和批量生产及改进阶段的研发投入情况；

（三）结合产品和过程确认阶段和批量生产及改进阶段的具体内容和投入情

况，分析发行人将其确认为研发活动的原因及合理性；检查相关研发投入与生产环节是否能够准确、清晰划分；

（四）查阅同行业公开信息，检查研发阶段是否与行业惯例一致；

（五）获取发行人报告期内研发领料明细账，分类型汇总研发领料数量、金额等；检查研发领料的去向；结合研发项目及研发阶段特点，分析与研发领料是否匹配；

（六）获取研发废料结转情况以及相关依据，检查废料结转金额的合理性；

（七）访谈发行人研发、财务人员，了解研发成果的状态和保存情况；获取研发产出明细，检查研发产出是否被生产领用；

（八）检查发行人报告期内与模具相关的研发项目内容和研发成果，是否为客户定制，是否存在将模具成本确认为研发费用的情形。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（一）发行人将产品和过程确认阶段、批量生产及改进阶段确认为研发活动具有合理性，与生产环节能够准确、清晰划分，与行业惯例一致；

（二）发行人报告期内研发领用的材料主要为钢材和半成品，与研发项目及研发阶段特点匹配；研发废料结转金额依据充分，具有合理性；研发成果形态分为研发样件和研发废料，均未被生产领用，发行人研发费用与生产成本的划分准确；

（三）报告期内，发行人的模具研发项目非客户定制，研发成果为模具生产工艺和相关技术，不存在将模具成本确认为研发费用的情况。

9. 关于存货

申请文件及首轮问询回复显示：

(1) 发行人 2022 年末、2023 年 6 月末的库存商品和发出商品期后结转比例相对较低，期后尚未结转金额分别为 1,739.91 万元、2,541.37 万元，其中工装模具尚未结转分别为 1,549.77 万元、2,143.39 万元。2023 年 1-6 月，工装模具结转周期为 194.05 天，较 2021 年、2022 年明显增加。

(2) 发行人对于库龄在 2 年以内的库存商品及发出商品按照可变现净值测算存货跌价准备，对于库龄在 2 年以上的库存商品按照废钢成本测算存货跌价准备金额，对于库龄在 2 年以上的发出商品全额计提存货跌价准备。

(3) 2023 年 6 月末，发行人库存商品中委托加工物资金额为 2,722.89 万元，较前期增加较多。

请发行人：

(1) 逐一说明库存商品、发出商品期后尚未结转的工装模具对应项目，尚未结转原因，是否存在长期不能结转的风险及依据，相关模具款项预付情况及减值准备计提是否充分。

(2) 结合报告期内库龄在 1 年以上、2 年以内的库存商品及发出商品金额、历史领用和结转情况，说明发行人对库龄 1 年以上、2 年以内的库存商品和发出商品可变现净值的测算是否合理，存货跌价准备计提是否谨慎、充分。

(3) 说明 2023 年 6 月末委托加工物资金额增加的具体原因，期后结转情况，是否存在长期未结转的情形及具体原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

发行人说明：

一、逐一说明库存商品、发出商品期后尚未结转的工装模具对应项目，尚未结转原因，是否存在长期不能结转的风险及依据，相关模具款项预付情况及减值准备计提是否充分。

（一）逐一说明库存商品、发出商品期后尚未结转的工装模具对应项目，尚未结转原因

截至 2023 年 10 月 31 日，发行人 2023 年 6 月末工装模具尚未结转金额为 2,143.39 万元。截至 2023 年 12 月 31 日，工装模具尚未结转部分期后结转金额及尚未结转的原因如下：

单位：万元

序号	存货类型	项目名称	期后尚未结转金额	截至 2023 年 12 月 31 日已结转金额	尚未结转原因
1	库存商品	VW316	1,531.83	1,531.83	/
2		EH3	254.25	254.25	/
3		E0Y	51.55	51.55	/
4		G08	27.19	27.19	/
5		P32S	24.49	24.49	/
6		E28	14.51	14.51	/
7		A79	12.95	12.95	/
8		A58	7.35	7.35	/
9		T15	3.09	3.09	/
10		T18	1.06	1.06	/
11		A60	0.58	0.44	/
12		T26	0.07	0.07	/
13		A55	3.52	3.52	/
14		A10	0.43	0.43	/
15		B11	116.42	-	项目未量产
16		B07 右舵	40.82	-	项目模具尚未整体完工，待完工验收后进行交付
17		M31T	15.14	-	产能提升的复制模具，2024 年 1 月交付使用
18		M1E	15.11	-	

19		T19	14.50	-	
20		T19C	8.53	-	
合计			2,143.39	1,932.73	——

注：已完工的工装模具均在库存商品核算列报，无相关发出商品。

（二）是否存在长期不能结转的风险及依据，相关模具款项预付情况及减值准备计提是否充分

截至 2023 年 12 月 31 日，期后尚未结转的工装模具金额为 210.66 万元，相关项目的具体情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	期后尚未结转金额	是否存在长期不能结转的风险	相应依据	合同金额（不含税）	模具款项预付情况	是否存在减值迹象
1	B11	116.42	否	项目尚未量产，预计 2024 年 4 月整体量产	672.64	93.25	否
2	B07 右舵	40.82	否	项目整套模具已制作完成，待整体验收合格后交付给客户，项目整体成本 250.90 万元	351.00	-	否
3	M31T	15.14	否	产能提升的复制模具，2024 年 1 月交付	/	/	否
4	M1E	15.11	否		/	/	否
5	T19	14.50	否		/	/	否
6	T19C	8.53	否		/	/	否
合计		210.66	——	——	——	——	——

如上表所示，截至 2023 年 12 月 31 日，期后尚未结转的工装模具均未达到结转条件，不存在长期不能结转的风险，不存在减值迹象。

二、结合报告期内库龄在 1 年以上、2 年以内的库存商品及发出商品金额、历史领用和结转情况，说明发行人对库龄 1 年以上、2 年以内的库存商品和发出商品可变现净值的测算是否合理，存货跌价准备计提是否谨慎、充分。

报告期内，发行人库龄在 1 年以上、2 年以内的库存商品及发出商品金额、历史领用和结转情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
库龄 1-2 年的发出商品、库存商品金额	229.00	386.08	385.87	742.10
期后结转金额	116.70	330.60	264.31	666.13
结转比例	50.96%	85.63%	68.50%	89.76%
期后未结转金额	112.29	55.48	121.56	75.97
库龄 1-2 年的发出商品、库存商品存货跌价准备计提金额	19.52	81.98	55.48	40.86

注：期后结转金额截至 2023 年 12 月 31 日。

如上表所示，发行人库存商品及发出商品库龄在 1-2 年的规模逐年下降，期后结转情况良好。

发行人对库龄 1-2 年的库存商品和发出商品可变现净值的选择以相关产品最近一年内是否正常销售为基础，对于正常销售的库存商品和发出商品以预计销售价格计算可变现净值，对于长期未实现销售的库存商品按照废钢价格测算存货跌价准备金额、发出商品全额计提存货跌价准备。

综上所述，发行人对库龄 1-2 年的库存商品和发出商品按可变现净值测算合理，存货跌价准备计提谨慎、充分。

三、说明 2023 年 6 月末委托加工物资金额增加的具体原因，期后结转情况，是否存在长期未结转的情形及具体原因。

发行人 2023 年 6 月末与 2022 年末委托加工物资对比情况如下：

单位：万元；%

委托加工类型	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	变动金额	变动率
委外冲压	1,864.87	1,612.32	252.55	15.66
委外电泳、电镀	42.26	14.78	27.49	186.01
委外模具	460.75	212.88	247.87	116.44
委外粗加工	314.69	98.82	215.87	218.44
其他	40.31	34.67	5.64	16.28
合计	2,722.89	1,973.46	749.42	37.98

注：委外冲压系将钢材委托给供应商进行冲压焊接等，生产成为半成品；委外电泳、电镀系将半成品委托给供应商进行电泳加工等表面处理；委外模具包含试模材料和委外模具加工；委外粗加工系将钢材委托给供应商进行开卷、裁剪等，加工为可直接用于生产的钢材。

由上表可见，发行人 2023 年 6 月末委托加工物资较 2022 年末增加了 749.42 万元，其中委外冲压业务增加了 252.55 万元，委外模具业务增加了 247.87 万元，其他委外业务增加了 221.51 万元。变动原因分析如下：

（一）委外冲压业务

2023 年 1-6 月发行人业务量增加，为满足客户订单需求，增加了委外加工订单。对比 2023 年第二季度和 2022 年第四季度主营业务收入情况如下：

单位：万元

项目	2023 年第二季度	2022 年第四季度	变动金额	变动率
主营业务收入	34,287.87	31,324.88	2,962.99	9.46%

（二）委外模具

委外模具 2023 年 6 月末较 2022 年末增加的原因主要系子公司安徽瑞山拟投产，其部分生产模具委外进行检修加工所致。

（三）委外粗加工

委外粗加工 2023 年 6 月末较 2022 年末增加的原因主要系发行人业务量增加，钢材采购量增加，将部分钢材的开卷裁剪等工作委托外部供应商进行加工所致。

截至 2023 年 12 月 31 日，委托加工物资期后结转情况如下：

单位：万元；%

项目	委外冲压	委外电泳、电镀	委外模具	委外粗加工	其他	合计
委托加工物资余额	1,864.87	42.26	460.75	314.69	40.31	2,722.89
期后结转金额	1,828.05	39.39	367.33	268.51	5.45	2,508.74
期后结转比例	98.03	93.21	79.72	85.32	13.52	92.14
期后未结转金额	36.81	2.87	93.42	46.18	34.86	214.15

由上表可见，委托加工物资期后结转比例为 92.14%，除委外模具外，其余委托加工物资期后已基本结转，委外模具期后未结转金额较高的原因系试模材料在外购模具完工入库时一并结转，周期较长所致。不存在大额长期未结转的委托加工物资。

中介机构核查程序及核查结论：

一、核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

（一）获取期后尚未结转的工装模具对应项目截至 2023 年 12 月 31 日的结转清单；

（二）访谈公司管理层，截至 2023 年 12 月 31 日尚未结转的模具项目未结转原因及预计结转时间；

（三）检查截至 2023 年 12 月 31 日尚未结转的模具项目与客户签订的合同及预收款情况，是否存在减值迹象；

（四）汇总报告期各期末库存商品及发出商品的明细，并进一步了解并分析库龄在 1 年以上、2 年以内的库存商品及发出商品金额、历史领用和结转情况；

（五）获取并查阅公司存货跌价准备相关政策、存货跌价准备测试过程，报告期各期末存货跌价准备计提明细，分析公司各期末存货跌价准备计提是否充分、合理；

（六）获取发行人 2022 年末和 2023 年 6 月末委托加工物资明细账，分类型汇总委托加工物资变动情况；

（七）访谈发行人采购、财务人员，了解 2023 年 6 月末委托加工物资增加的具体原因；

（八）获取发行人 2023 年 6 月末至 2023 年 12 月末的委托加工物资明细表，检查委托加工物资期后结转情况；检查是否存在长期未结转的委托加工物资。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（一）库存商品中期后尚未结转的工装模具主要系对应项目尚未量产或交付，不存在长期不能结转的风险，相关模具不存在减值迹象，无需计提减值准备；

（二）报告期内库龄在 1 年以上、2 年以内的库存商品及发出商品规模逐年

下降，期后结转情况良好；发行人对库龄 1-2 年的库存商品和发出商品按可变现净值测算合理，存货跌价准备计提谨慎、充分；

（三）发行人 2023 年 6 月末委托加工物资增加的原因是业务量增加，自有产能不足，增加了委托加工业务量以及子公司安徽瑞山拟投产，其部分生产模具委外进行检修加工等；截至 2023 年 12 月 31 日，委托加工物资期后结转比例为 92.14%，不存在大额长期未结转的情形。

11. 关于其他事项

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）发行人利用票据池内尚未到期的存量金融资产作为质押开展票据池业务，简化票据流转流程，降低资金管理支付成本。

（2）发行人确认递延所得税资产的未弥补亏损主要为广州中益、浙江吉山和大昌科技等。其中大昌科技的未弥补亏损主要为 2022 年度实现的亏损金额，发行人根据大昌科技历史经营情况以及对未来经营情况的预测，预计在可抵扣期限内可全部弥补，全部确认为递延所得税资产。

请发行人：

（1）结合质押票据的费率情况，说明票据池业务对简化资金管理支付成本的影响程度；结合发行人对票据池业务的权利、责任约定，说明票据池业务是否存在票据管理和资金风险，如有，进一步说明发行人采取的应对措施。

（2）说明各子公司未弥补亏损金额、形成期间、形成原因、报告期内经营情况、确认递延所得税资产金额及依据，母公司大昌科技未弥补亏损预计在可抵扣期限内可全部弥补的具体依据，确认递延所得税资产是否谨慎。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

发行人说明：

一、结合质押票据的费率情况，说明票据池业务对简化资金管理支付成本的影响程度；结合发行人对票据池业务的权利、责任约定，说明票据池业务是否存在票据管理和资金风险，如有，进一步说明发行人采取的应对措施。

（一）结合质押票据的费率情况，说明票据池业务对简化资金管理支付成本的影响程度

公司质押票据开具银行承兑汇票的费率与保证金质押开具的费率并无不同，票据池业务对简化资金管理支付成本的影响主要体现在：

公司在收取账款过程中，存在较多使用票据结算的客户。同时，公司对供应商结算时也经常采用票据结算。通过票据池业务，解决了公司在收付款中承兑金额不匹配的问题，无需通过贴现再开承兑的方式进行承兑拆分付款，简化票据流转流程，有效盘活票据资源，充分发挥票据时间价值，降低了资金管理支付成本。

（二）结合发行人对票据池业务的权利、责任约定，说明票据池业务是否存在票据管理和资金风险，如有，进一步说明发行人采取的应对措施

发行人与相关银行签署了《票据池业务合作协议》，根据协议约定：

1、发行人保证所有托管、入池质押票据由发行人合法拥有、具有真实的贸易背景、票据及票据权利不存在任何缺陷或瑕疵、前手背书连续且真实。

2、发行人应按时足额偿还融资本金和利息。

3、发行人提供的质押票据在权属发生争议时，发行人应立即书面通知收票行，并配合收票行采取有关措施。

4、发行人应就其提交的质押票据协助收票行主张或实现质权，且不得设置任何障碍。未经质权人同意，发行人不得转让或许可他人使用，不得采取任何措施对质权人的质权造成影响。

5、发行人依据自身权限查询入池票据的状态、保证金余额、质押额度使用情况等信息。

6、发行人应按融资行要求提交相关材料，包括但不限于商业汇票、增值税专用发票、商品交易合同或商品发运单据以及其他融资行要求的材料。

7、发行人如发生重大产权转让、体制变更或债权债务转让行为时，应该事先将有关事项通知甲方及融资行，并落实好分合同项下融资本息及其他相关费用安全偿还的保障措施。

发行人与银行开展的票据池业务属于业内较为普遍的金融业务，该类业务的主要风险如下：

1、公司开展票据池业务，需在合作银行开立票据池质押融资业务专项保证金账户，作为票据池项下质押票据到期托收回款的入账账户，应收票据和应付票

据的到期日期不一致的情况会导致托收资金进入银行承兑汇票的保证金账户,对公司资金的流动性有一定影响。

2、公司以进入票据池的票据进行质押, 向合作银行申请开具银行承兑汇票用于支付供应商货款等经营发生的款项, 随着质押票据的到期, 办理托收解付, 若票据到期不能正常托收, 所质押担保的票据额度不足, 存在合作银行要求公司追加担保的风险。

针对上述风险, 公司采取的风险控制措施主要包括:

1、公司通过使用新收票据入池置换保证金方式解除这一影响, 资金流动性风险可控;

2、公司已安排专人与合作银行对接, 建立质押票据台账、跟踪管理, 及时安排公司新收票据入池, 保证票据池质押率, 降低担保风险。

二、说明各子公司未弥补亏损金额、形成期间、形成原因、报告期内经营情况、确认递延所得税资产金额及依据, 母公司大昌科技未弥补亏损预计在可抵扣期限内可全部弥补的具体依据, 确认递延所得税资产是否谨慎。

(一) 说明各子公司未弥补亏损金额、形成期间、形成原因、报告期内经营情况、确认递延所得税资产金额及依据

报告期内, 发行人存在未弥补亏损的子公司包括广州中益、浙江吉山、芜湖中山、宜昌永山和安徽瑞山, 各子公司具体情况如下:

1、广州中益

截至 2023 年 6 月 30 日, 广州中益未弥补亏损情况如下:

单位: 万元

形成时间	到期时间	未弥补亏损金额	确认递延所得税资产的预计可弥补亏损金额	确认依据
2013 年	2023 年	1,341.22	-	根据历史经营情况以及对未来市场的预测, 出于谨慎性原则, 以 2022 年度实现应纳税所得额确
2014 年	2024 年	1,155.98	304.25	
2015 年	2025 年	2,110.60	304.25	
2016 年	2026 年	2,049.40	304.25	

形成时间	到期时间	未弥补亏损金额	确认递延所得税资产的预计可弥补亏损金额	确认依据
2017 年	2027 年	2,292.35	304.25	认预计可弥补亏损金额，确认递延所得税资产。
2019 年	2029 年	1,818.20	304.25	
合计		10,767.75	1,521.25	——

发行人子公司广州中益未弥补亏损金额形成于 2019 年度及以前，形成原因主要系广州中益处于发展阶段，收入规模较小，难以覆盖成本、费用，产生较多亏损形成未弥补亏损。随着市场的开拓，广州中益与广汽集团、广汽本田等客户逐步形成稳定的合作关系，业务规模逐步扩大。报告期内，广州中益的经营情况如下：

单位：万元

主体	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
广州中益	营业收入	22,892.17	36,988.11	29,327.52	24,029.97
	利润总额	972.71	1,487.32	1,452.44	110.31
	净利润	943.36	1,434.35	1,385.28	190.42

由上表可见，广州中益在报告期内持续盈利，利润总额逐年上升。广州中益 2022 年度的应纳税所得额为 304.25 万元，出于谨慎性原则，发行人以 2022 年度为基准预估以后每年度可实现的应纳税所得额均为 304.25 万元，并确认递延所得税资产，递延所得税资产确认金额谨慎。

2、浙江吉山

截至 2023 年 6 月 30 日，浙江吉山未弥补亏损情况如下：

单位：万元

形成时间	到期时间	未弥补亏损金额	确认递延所得税资产的预计可弥补亏损金额	确认依据
2023 年 1-6 月	2033 年	85.16	85.16	根据历史经营情况以及对未来市场的预测，预计在到期日前可全部弥补。
合计		85.16	85.16	——

发行人子公司浙江吉山未弥补亏损金额形成于 2023 年 1-6 月，主要系产品对应的客户车型销量下降，新车型在开发过程中尚未量产，导致收入下降所致。

报告期内，浙江吉山的经营情况如下：

单位：万元

主体	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
浙江吉山	营业收入	1,731.87	9,129.32	7,817.21	6,485.29
	利润总额	-367.62	821.95	878.38	409.91
	净利润	-292.90	758.68	785.70	373.26

由上表可见，浙江吉山在 2020 年-2022 年持续盈利，2023 年 1-6 月在车型销量下降而新车型尚未量产的情况下产生亏损，发行人根据浙江吉山的项目定点情况预计未来可实现盈利并能够弥补上述亏损。已定点尚未量产的项目情况如下：

单位：万台

项目名称	对应客户	预计量纲
B11	零跑汽车	56.30
B11 右舵	零跑汽车	15.65
XE08	吉利汽车	44.70

3、芜湖中山

截至 2023 年 6 月 30 日，芜湖中山未弥补亏损情况如下：

单位：万元

形成时间	到期时间	未弥补亏损金额	确认递延所得税资产的预计可弥补亏损金额	确认依据
2022 年	2027 年	31.29	31.29	根据历史经营情况以及对未来市场的预测，预计在到期日前可全部弥补。
2023 年 1-6 月	2028 年	30.40	30.40	
合计		61.69	61.69	——

报告期内，芜湖中山的经营情况如下：

单位：万元

主体	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
芜湖中山	营业收入	987.95	2,875.28	1,869.67	2,608.75
	利润总额	948.11	-589.29	173.78	171.81
	净利润	710.93	-442.04	130.30	129.05

由上表可见，发行人子公司芜湖中山未弥补亏损金额形成于 2022 年度和 2023 年 1-6 月，未弥补亏损金额较小，公司预计未来五年内可实现盈利并能够弥

补上述亏损。

4、宜昌永山

截至 2023 年 6 月 30 日，宜昌永山未弥补亏损情况如下：

单位：万元

形成时间	到期时间	未弥补亏损金额	确认递延所得税资产的预计可弥补亏损金额	确认依据
2019 年	2024 年	141.69	-	——
2020 年	2025 年	128.32	-	
2021 年	2026 年	157.01	-	
2022 年	2027 年	416.76	-	
2023 年	2028 年	377.80	-	
合计		1,221.58	-	——

发行人子公司宜昌永山未弥补亏损金额形成原因主要系宜昌永山处于发展阶段，收入规模较小，难以覆盖成本、费用，产生较多亏损形成未弥补亏损。截至 2023 年 6 月 30 日，宜昌永山尚未实现盈利。

报告期内，宜昌永山的经营情况如下：

单位：万元

主体	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
宜昌永山	营业收入	1,712.50	1,050.08	1,702.34	288.91
	利润总额	-379.13	-420.51	-100.85	-239.07
	净利润	-379.13	-420.51	-100.85	-239.07

由上表可见，报告期内宜昌永山持续亏损，截至 2023 年 6 月 30 日尚未实现盈利。出于谨慎性原则，发行人未对宜昌永山的未弥补亏损确认递延所得税资产。

5、安徽瑞山

截至 2023 年 6 月 30 日，安徽瑞山未弥补亏损情况如下：

单位：万元

形成时间	到期时间	未弥补亏损金额	确认递延所得税资产的预计可弥补亏损金额	确认依据
2022 年	2027 年	587.77	-	——
2023 年	2028 年	979.38	-	
合计		1,567.15	-	——

报告期内，安徽瑞山的经营情况如下：

单位：万元

主体	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
安徽瑞山	营业收入	74.09	39.27	——	——
	利润总额	-732.48	-598.71	——	——
	净利润	-732.48	-598.71	——	——

安徽瑞山成立于 2022 年，截至 2023 年 6 月 30 日尚处于建设期，未正式投产，在该阶段公司收入难以覆盖成本及费用，形成亏损。出于谨慎性原则，发行人未对安徽瑞山的未弥补亏损确认递延所得税资产。

（二）母公司大昌科技未弥补亏损预计在可抵扣期限内可全部弥补的具体依据，确认递延所得税资产是否谨慎

报告期内母公司大昌科技未弥补亏损情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度形成的未弥补亏损金额	2023 年 1-6 月弥补金额	截至 2023 年 6 月 30 日未弥补亏损金额
未弥补亏损	1,658.17	176.37	1,481.80

报告期内母公司大昌科技的经营情况如下：

单位：万元

主体	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
大昌科技	营业收入	37,462.70	60,582.32	43,789.57	25,172.70
	利润总额	1,186.68	-145.93	1,574.40	2,156.92
	净利润	1,211.57	203.68	1,540.34	2,017.13

注：母公司大昌科技 2022 年度形成的未弥补亏损金额高于利润总额的原因主要系研发费用加计扣除 1,220.54 万元，调减应纳税所得额所致。

母公司大昌科技在 2022 年度亏损的主要原因系长期待摊费用在 2021 年末

存在减值迹象并计提减值准备，发行人对预计剩余销量进行调整，长期待摊费用摊销金额增加，母公司 2022 年度较 2021 年度增加 1,595.44 万元，导致母公司亏损。

上述长期待摊费用摊销的影响在 2023 年较小，随着母公司业务规模的持续扩大，发行人根据历史经营情况以及对未来市场的预测，预计在未弥补亏损金额到期之前可全部弥补，递延所得税资产确认谨慎。

综上所述，发行人确认递延所得税资产的未弥补亏损金额谨慎合理。

中介机构核查程序及核查结论：

一、核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

（一）访谈发行人财务总监，了解发行人开展票据池业务的原因；

（二）查阅发行人与相关银行签署的《票据池业务合作协议》及相关授信合同和质押合同，重点关注发行人的相关权利和责任约定；

（三）查阅报告期内发行人票据池业务相关的票据入池、出池记录，发行人以票据池作为质押开具的银行承兑汇票记录；

（四）访谈发行人财务人员，查阅发行人报告期内所得税汇算清缴报告，了解发行人各公司未弥补亏损金额、形成时间、形成原因以及确认递延所得税资产金额和依据；

（五）查阅发行人报告期内各公司财务信息，结合历史经营情况分析确认递延所得税金额是否谨慎。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（一）公司出于融资的便利性和简化资金支付成本开展票据池业务，具有合理性；票据池业务属于业内较为普遍的金融业务，对于其存在的流动性风险和追加担保的风险，公司积极采取风险控制措施，未出现相关风险；

(二)发行人根据历史经营情况以及对未来市场的预测确认各公司的预计可弥补亏损金额并确认递延所得税资产，确认金额谨慎合理。

(此页无正文,为安徽大昌科技股份有限公司容诚专字[2024]230Z0554 号报告之签字盖章页。)



中国·北京

中国注册会计师: 卢珍
卢珍



中国注册会计师: 夏小蕾
夏小蕾



中国注册会计师: 李增
李增



2024 年 3 月 6 日