中信证券股份有限公司
关于
大运汽车股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
之

发行保荐书

保荐机构（主承销商）

中信证券股份有限公司
CITIC Securities Company Limited

广东省深圳市福田区中心三路 8 号卓越时代广场（二期）北座

二零二零年六月

声 明

中信证券股份有限公司（以下简称“中信证券”、“保荐人”、“保荐机构”）及其保荐代表人根据《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）的有关规定，诚实守信，勤勉尽责，严格按照依法制定的业务规则、行业执业规范和道德准则出具发行保荐书，并保证所出具文件的真实性、准确性、完整性和及时性。

（本发行保荐书中如无特别说明，相关用语具有与《大运汽车股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》中相同的含义）

目 录

声 明 2

目 录 3

第一节 本次证券发行基本情况 4

一、保荐机构名称 4
二、保荐机构指定具体负责推荐的保荐代表人情况 4
三、保荐机构指定项目协办人情况 4
四、保荐机构指定其它项目组成员情况 5
五、发行人基本情况 5
六、保荐机构与发行人之间存在的关联关系 5
七、保荐机构内核程序及内核意见 6

第二节 保荐机构承诺事项 8

第三节 保荐机构对本次证券发行的推荐意见 9

一、保荐结论 9
二、本次证券发行履行的必要的决策程序 9
三、发行人符合《证券法》规定的发行条件 10
四、发行人符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》规定的发行条件 11
五、发行人面临的主要风险 14
六、对发行人发展前景的评价 24
七、发行人股东履行私募投资基金备案程序的核查 38
八、保荐机构对发行人即期回报摊薄情况相关情况的核查意见 39
九、本保荐机构关于有偿聘请第三方中介机构和个人等行为的核查 39
十、上市公司有偿聘请第三方等相关行为的核查 39

保荐代表人专项授权书 41

第一节 本次证券发行基本情况

一、保荐机构名称

中信证券股份有限公司。

二、保荐机构指定具体负责推荐的保荐代表人情况

中信证券指定赵亮、孙守安二人作为大运汽车本次发行的保荐代表人，其主要执业情况如下：

赵亮，投资银行执行总经理：先后负责或参与了左江科技、睿创微纳、震有科技、斯达半导体、天津七一二、东软载波、天和防务、三诺生物、奥瑞金、白云电器等 IPO 项目，歌尔声学、天康生物、全聚德、白云电器等再融资项目。

孙守安，投资银行高级副总裁：先后主持或参与了柏楚电子 IPO、宝钢包装 IPO 项目、光威复材 IPO 项目、柏楚电子 IPO 项目；二重重装非公开发行 A 股项目、中国船舶非公开发行 A 股项目；广船国际重大资产重组、钢构工程重大资产重组、攀钢钒钛重大资产出售项目、二重重装资产出售项目、广船国际 H 股发行暨重大资产购买；中船集团 2010 年度、2012 年度中期票据等。

三、保荐机构指定项目协办人情况

本次发行的项目协办人为陈群。

陈群，投资银行副总裁：先后主导或参与孚能科技 IPO、龙软科技 IPO、中国瑞林 IPO、湖南金富力新能源 IPO、同兴达非公开发行、江铜集团铅锌资产证券化、上饶城投收购闽发铝业、中文传媒收购全通教育、长沙城投新能源 IPO、长沙岳麓旅游 IPO、江铃新能源混改、江西旅游集团引战、南昌临空城投境外并购、江西国控 80 亿元优质企业债、江西水投 60 亿元私募永续公司债、江西国控 30 亿元纾困公司债、江投集团 30 亿元永续公司债、江西出版集团 20 亿元公司债、吉安城投 20 亿元绿色企业债、上饶城投 20 亿元中票、南昌轨交 20 亿元绿色公司债、新余城投 15 亿元停车场专项债、19 赣国资、19 新庐陵 MTN001、20 新庐陵 MTN001、湖南兴湘 30 亿元公司债、湖南建工 10 亿元纾困公司债、16 平收益债 NPB、17 湘东山债等项目。

四、保荐机构指定其它项目组成员情况

中信证券指定赖森、张恺、范鹏飞、张希喆、韩世俨、方创涛为其他项目组成员。

五、发行人基本情况

公司法定中文名称： 大运汽车股份有限公司

公司法定英文名称： DAYUN AUTOMOBILE Co., LTD.

公司成立日期： 2007 年 8 月 27 日

公司法定代表人： 远勤山

公司注册地址： 运城空港经济开发区机场大道 1 号

公司邮政编码： 044000

公司电话号码： 0359-2537668

公司传真号码： 0359-2537668

公司互联网网址： www.dayunmotor.com

公司经营范围： 专用车制造、销售；罐式危险品运输车辆制造、销售（具体项目以相关批准文件为准）；汽车配件制造销售；机动车保险、交强险、货物运输保险代理业务；汽车美容装璜；汽车技术研发；批发、零售：汽车、建筑材料；自营和代理各类商品和技术的进出口；软件技术服务、仓储服务、房屋租赁；场地租赁；自有汽车租赁。（依法需经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

本次证券发行类型： 人民币普通股（A 股）

六、保荐机构与发行人之间存在的关联关系

（一）保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联方持有发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况

经核查，截至本保荐书出具日，本保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联

方不存在持有发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况。

（二）发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方持有保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况

经核查，截至本保荐书出具日，发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方不存在持有本保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况。

（三）保荐机构的保荐代表人及其配偶，董事、监事、高级管理人员拥有发行人权益、在发行人任职等情况

经核查，截至本保荐书出具日，本保荐机构的保荐代表人及其配偶，董事、监事、高级管理人员不存在拥有发行人权益、在发行人任职等情况。

（四）保荐机构的控股股东、实际控制人、重要关联方与发行人控股股东、实际控制人、重要关联方相互提供担保或者融资等情况

经核查，截至本保荐书出具日，本保荐机构的控股股东、实际控制人、重要关联方不存在与发行人控股股东、实际控制人、重要关联方相互提供担保或者融资等情况。

（五）保荐机构与发行人之间的其他关联关系

经核查，截至本保荐书出具日，本保荐机构与发行人之间不存在其他关联关系。

七、保荐机构内核程序及内核意见

（一）内核程序

中信证券设内核部，负责本机构投资银行类项目的内核工作。本保荐机构内部审核具体程序如下：

首先，由内核部按照项目所处阶段及项目组的预约对项目进行现场审核。内核部在受理申请文件之后，由两名专职审核人员分别从法律和财务的角度对项目申请文件进行初审，同时内核部还外聘律师及会计师分别从各自的专业角度对项目申请文件进行审核。审核人员将依据初审情况和外聘律师及会计师的意见向项目组出具审核反馈意见。

其次，内核部将根据项目进度召集和主持内核会议审议项目发行申报申请，审核人员

将把项目审核过程中发现的主要问题形成书面报告在内核会上报告给参会委员；同时保荐代表人和项目组需要对问题及其解决措施或落实情况向委员进行解释和说明。在对主要问题进行充分讨论的基础上，由内核委员投票表决决定项目发行申报申请是否通过内核委员会的审核。内核会后，内核部将向项目组出具综合内核会各位委员的意见形成的内核会反馈意见，并由项目组进行答复和落实。

最后，内核部还将对持续督导期间项目组报送的相关文件进行审核，并关注发行人在持续督导期间出现的重大异常情况。

（二）内核意见

2018 年 11 月 15 日，中信证券内核部在北京中信证券大厦 11 层 19 号会议室召开了大运汽车首次公开发行股票并在创业板上市项目内核会，对大运汽车首次公开发行股票并在创业板上市申请进行了讨论，经全体参会内核委员投票表决，大运汽车首次公开发行股票并在创业板上市申请通过了中信证券的内部审核，本保荐机构内核部同意将大运汽车股份有限公司申请文件上报监管机构审核。

第二节 保荐机构承诺事项

（一）保荐机构已按照法律、行政法规和中国证监会的规定，对发行人及其控股股东、实际控制人进行了尽职调查、审慎核查，同意推荐发行人证券发行上市，并据此出具本发行保荐书。

（二）保荐机构有充分理由确信发行人符合法律法规及中国证监会有关证券发行上市的相关规定。

（三）保荐机构有充分理由确信发行人申请文件和信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

（四）保荐机构有充分理由确信发行人及其董事在申请文件和信息披露资料中表达意见的依据充分合理。

（五）保荐机构有充分理由确信申请文件和信息披露资料与证券服务机构发表的意见不存在实质性差异。

（六）保荐机构保证所指定的保荐代表人及本保荐机构的相关人员已勤勉尽责，对发行人申请文件和信息披露资料进行了尽职调查、审慎核查。

（七）保荐机构保证保荐书、与履行保荐职责有关的其他文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

（八）保荐机构保证对发行人提供的专业服务和出具的专业意见符合法律、行政法规、中国证监会的规定和行业规范。

（九）保荐机构自愿接受中国证监会依照《证券发行上市保荐业务管理办法》采取的监管措施。

（十）若因保荐机构为发行人首次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，保荐机构将先行赔偿投资者损失。

第三节 保荐机构对本次证券发行的推荐意见

一、保荐结论

本保荐机构根据《证券法》、《证券发行上市保荐业务管理办法》、《证券公司从事股票发行主承销业务有关问题的指导意见》、《创业板首次公开发行股票注册管理办法(试行)》、《保荐人尽职调查工作准则》、《关于进一步提高首次公开发行股票公司财务信息披露质量有关问题的意见》（证监会公告【2012】14 号）、《关于做好首次公开发行股票公司 2012 年度财务报告专项检查工作的通知》（发行监管函【2012】551 号）、《关于修改〈首次公开发行股票时公司股东公开发售股份暂行规定〉的决定》（证监会公告【2014】11 号，以下简称“《发售股份规定》”）等的规定，由项目组对大运汽车股份有限公司进行了充分的尽职调查，由内核会议进行了集体评审，认为发行人具备了相关法律、法规规定的首次公开发行股票并在创业板上市的条件。因此，本保荐机构同意对发行人首次公开发行股票并在创业板上市予以保荐。

二、本次证券发行履行的必要的决策程序

（一）2018 年及 2019 年召开董事会

2018 年 9 月 15 日，发行人召开了第一届董事会第三十三次临时会议，审议通过了首次公开发行股票并在创业板上市的相关议案。

本次会议应到董事 11 名，实到董事 11 名，全体董事一致审议通过了与本次发行上市的相关议案。

2019 年 9 月 6 日，发行人召开了第二届董事会第六次会议，审议通过《关于提请股东大会批准延长公司申请首次公开发行股票并在创业板上市方案决议有效期及授权有效期的议案》，并提议召开 2019 年第三次临时股东大会，提请股东大会审议该议案。

（二）2018 年及 2019 年召开股东大会

2018 年 9 月 30 日，发行人召开了 2018 年第五次临时股东大会。审议通过了公司首次公开发行股票并在创业板上市的相关议案。出席本次股东大会的股东和股东代理人共 15 人，代表有表决权的股份数 1,072,036,500 股，占发行人有表决权股份总数的

99.99%。

2019 年 9 月 23 日，发行人召开了 2019 年第三次临时股东大会，审议通过上述议案，决定延长本次发行上市方案决议及授权的有效期至前次决议有效期届满之日起 12 个月，即延长至 2020 年 9 月 29 日。除延长决议及授权有效期外，发行人本次发行上市方案及授权其他事项和内容保持不变。

保荐机构认为，本次公开发行并在创业板上市的决策程序符合《公司法》、《证券法》及中国证监会的相关规定。

三、发行人符合《证券法》规定的发行条件

本保荐人依据《证券法》相关规定，对发行人是否符合《证券法》第十二条规定的发行条件进行了逐项核查，核查意见如下：

（一）发行人设立为股份有限公司以来已依法建立健全了股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书等各项公司治理方面的制度，建立健全了管理、生产、销售、财务、研发等内部组织机构和相应的内部管理制度，董事、监事和高级管理人员能够依法履行职责，具备健全且运行良好的组织机构，符合《证券法》第十二条第（一）项的规定。

（二）根据普华永道中天会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《审计报告》，发行人 2017 年度、2018 年度、2019 年度归属于母公司所有者的净利润分别为 54,838.17 万元、64,798.47 万元和 45,041.63 万元；扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者的净利润分别为 50,921.80 万元、61,176.51 万元和 38,649.03 万元；以扣除非经常性损益前后的净利润孰低者作为计算依据，发行人最近两个会计年度归属于母公司所有者的净利润均为正数且累计超过 1,000 万元，具有持续盈利能力，财务状况良好，符合《证券法》第十二条第（二）项的规定。

（三）根据保荐机构核查，并参考普华永道中天会计师事务所（特殊普通合伙）的标准无保留意见的《审计报告》和《内部控制审核报告》，发行人 2017 年度、2018 年度及 2019 年的财务会计文件无虚假记载；根据相关主管部门出具的证明及保荐机构的核查，发行人及其控股股东、实际控制人最近三年不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，符合《证券法》第十二条第三款及第四款之规定；

（四）发行人符合经国务院批准的国务院证券监督管理机构规定的其他条件，符合《证券法》第十二条第五款之规定，具体说明详见“四、发行人符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》规定的发行条件”。

四、发行人符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》规定的发行条件

本保荐人依据《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》相关规定，对发行人是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》规定的发行条件进行了逐项核查，具体核查意见如下：

（一）发行人系由山西大运汽车制造有限公司于 2015 年 11 月 20 日整体变更设立的股份有限公司。发行人在运城市工商行政管理局注册登记，是依法设立且合法存续的股份有限公司。发行人设立时间为 2007 年 8 月 27 日，持续经营时间在三年以上。

经核查发行人改制设立为股份有限公司以来的公司章程、股东大会、董事会、监事会、董事会下属委员会相关制度和历次股东大会、董事会、监事会、董事会下属委员会会议文件，核查发行人是否具有完善的公司治理结构，依法建立健全股东大会、董事会、监事会以及董事会下属委员会制度，相关机构和人员能够依法履行职责；发行人建立健全了股东投票计票制度，建立了发行人与股东之间的多元化纠纷解决机制，切实保障投资者依法行使收益权、知情权、参与权、监督权、求偿权等股东权利。

经核查，本保荐人认为，发行人是依法设立且持续经营三年以上的股份有限公司，具备健全且运行良好的组织机构，相关机构和人员能够依法履行职责。

综上，本保荐人认为，发行人符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十条的规定。

（二）根据发行人的相关财务管理制度、《大运汽车股份有限公司董事会关于内部控制自我评价报告》以及普华永道中天会计师事务所出具的《审计报告》、《主要税种纳税情况说明的专项审核报告》、《内部控制鉴证报告》，经核查发行人的原始财务报表，本保荐人认为：发行人会计基础工作规范，财务报表的编制和披露符合企业会计准则和相关信息披露规则的规定，在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量，最近三年财务会计报告由注册会计师出具无保留意见的审计报告注册会计

师出具标准无保留意见的审计报告。

根据《大运汽车股份有限公司董事会关于内部控制自我评价报告》、普华永道中天会计师事务所出具的《内部控制鉴证报告》，经核查发行人的内部控制流程及其运行效果，本保荐人认为：发行人内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性，并由注册会计师出具无保留结论的内部控制鉴证报告。

综上，本保荐人认为，发行人符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十一条的规定。

（三）经查阅发行人主要生产经营设备等主要财产的权属凭证、相关合同等资料并实地考察，公司具备与生产经营相关且独立于实际控制人、控股股东或其他关联方的生产系统、辅助生产系统和配套设施，公司具有开展业务所需的资质、设备、设施，公司全部资产均由公司独立拥有和使用，公司不存在资产被实际控制人占用的情形。

公司是一家集研发、生产、销售和服务于一体的汽车制造企业。公司主要从事重卡、中卡、轻卡、其他专用车辆以及新能源汽车的研发、生产及销售。公司业务体系完整、具有独立经营能力。公司持有现行有效的《营业执照》，经核准可以经营营业执照上所载明的经营范围内的业务。公司设立了各职能部门，业务独立于控股股东、实际控制人及其关联方，公司拥有经营所需的独立、完整的产、供、销系统，能够独立开展业务。

经核查《公司章程》、股东大会、董事会决议等资料中有关董事、监事、高级管理人员任免的内容，公司董事、监事及高级管理人员严格按照《公司法》、《公司章程》等相关法律和规定选举产生，不存在违规兼职情况。公司董事、监事及高级管理人员均通过合法程序产生，不存在控股股东及实际控制人干预公司董事会和股东大会已经做出的人事任免决定的情况。公司总经理、副总经理、财务总监、董事会秘书等高级管理人员以及财务人员均专职在公司工作并领取薪酬，不存在在其他企业中兼职的情形。

经与高级管理人员和财务人员访谈，查阅发行人财务会计制度、银行开户资料、纳税资料，发行人设立了独立的财务部门，配备了专职财务人员，发行人实行独立核算，独立进行财务决策，建立了规范的财务管理制度及各项内部控制制度。发行人设立了独立银行账户，不存在与股东单位及其他任何单位或人士共用银行账户的情形。公司作为独立纳税人，依法独立进行纳税申报和履行缴纳义务，不存在与股东单位混合纳税的情

况。

经核查发行人的三会记录，发行人根据相关法律，建立了较为完善的法人治理结构，股东大会、董事会和监事会严格按照《公司章程》规范运作，股东大会为权力机构，董事会为常设的决策与管理机构，监事会为监督机构，总经理负责日常事务，并在公司内部建立了相应的职能部门，制定了较为完备的内部管理制度，具有独立的生产经营和办公机构，独立行使经营管理职权，不存在受各股东、实际控制人干预公司机构设置的情形。

经核查公司控股股东的全套工商档案和最近一年的审计报告，核查关联交易协议及其审议决策文件、独立董事关于关联交易发表的意见；控股股东、实际控制人关于避免同业竞争及规范和减少关联交易的承诺函等。公司控股股东大运九州集团有限公司及其控制的其他企业与公司不存在同业竞争的情形。公司董事会及股东大会已就发行人及其子公司于报告期内发生的关联交易进行了审议，关联董事及关联股东相应进行了回避表决。公司因经营需要，与相关关联方存在部分关联交易，属公司日常生产经营活动必须进行的合理、合规交易，有助于公司的迅速发展，符合国家有关法律法规；关联交易遵循公平、公正、公开的原则，并依据公允价格确定交易价格，不存在损害公司及其他股东利益的情况。

因此，本保荐人认为：发行人资产完整，业务及人员、财务、机构独立，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，不存在严重影响独立性或者显失公平的关联交易。

经核查发行人《公司章程》、股东大会、董事会决议等资料中有关董事、监事、高级管理人员任免的内容，通过相关人员出具的承诺函，了解所持发行人股份的质押、冻结和其它限制权利的情况，并与发行人管理层进行访谈，本保荐人认为：发行人主营业务、控制权和管理团队稳定，最近二年内主营业务和董事、高级管理人员均没有发生重大不利变化；控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属清晰，最近二年实际控制人没有发生变更，不存在导致控制权可能变更的重大权属纠纷。

经核查发行人商标、专利等无形资产以及主要生产经营设备等主要财产的权属凭证、相关合同等资料，调查了商标权、专利权的权利期限情况，本保荐人认为：发行人不存在涉及主要资产、核心技术、商标等的重大权属纠纷，重大偿债风险，重大担保、

诉讼、仲裁等或有事项，经营环境已经或者将要发生重大变化等对持续经营有重大不利影响的事项。

综上，本保荐人认为，发行人符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十二条的规定。

（三）保荐人查阅了《汽车产业发展政策（2009 年修订）》、《汽车产业中长期发展规划》（工信部联装[2017]53 号）等相关政策文件和行业相关管理文件，并核查发行人工商档案、公司章程、报告期内的销售合同及审计报告等资料。经核查，保荐人认为，发行人发行人生产经营符合法律、行政法规的规定，符合国家产业政策。

经核查发行人控股股东、实际控制人提供的简历及其出具的相关承诺、无犯罪记录，并公开检索相关资料，本保荐人认为：发行人及其控股股东、实际控制人不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为。

经核查发行人董事、监事和高级管理人员提供的个人简历及其分别出具的相关承诺、公安机构无犯罪记录，经公开资料检索，本保荐机构认为：发行人的董事、监事和高级管理人员不存在最近三年内受到中国证监会行政处罚，或者因涉嫌犯罪正在被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规正在被中国证监会立案调查且尚未有明确结论意见等情形。

综上所述，本保荐人认为，发行人符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十三条的规定。

综上，本保荐人认为发行人符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》规定的发行条件。

五、发行人面临的主要风险

投资者在考虑投资公司本次发行的股票时，除招股说明书提供的各项资料外，应特别认真地考虑下述各项风险因素。

（一）创新风险

1、科技创新成果与产业融合度降低的风险

公司作为一家集研发、生产、销售和服务于一体的汽车制造企业，已取得的主要核心科技成果包括整车集成仿真分析技术、驾驶室设计技术、零部件验证技术、整车测试标定技术、新能源汽车整车控制技术、新能源汽车热管理控制系统技术等多项核心技术成果。以此为基础，公司成功开发了涵盖燃油类、燃气类货车及新能源汽车在内的多款产品，具备较强的整车自主研发、设计、生产制造能力，科技创新成果与产业融合度较高。但是若未来相关产业受政策法规变化、技术路线变化或其他因素导致购车客户对产品的需求发生改变，而公司的相关科技创新成果又未能及时跟进，则存在科技创新成果与产业融合度降低的风险。

2、新能源乘用车市场品牌认知度不足的风险

公司自成立以来主要从事以重卡、中卡及轻卡为主的商用车产品开发、生产与销售，自 2016 年开始实现新能源物流车对外销售，2019 年实现新能源乘用车对外销售，相对商用车而言公司的新能源整车特别是新能源乘用车的产品历史较短，因此新能源乘用车的销量规模和市场占有率与商用车相比差距较大，相应品牌认知度的提升需要一定的销量规模作为基础。因此若后续公司新能源乘用车的销量增长不及预期，则存在品牌认知度不足的风险，从而会影响公司新能源乘用车的销售情况。

（二）技术风险

1、核心生产工艺更新与产品更迭风险

公司作为高新技术企业，具有较强的科研实力和自主创新能力，现拥有关键总成、重要零部件等多项授权专利，并拥有冲压、焊装、涂装、总装、专用车等完整的生产工艺流程，通过建立科学完善的新产品开发流程体系，从市场客户需求到产品规划、方案设计、工程设计、试制验证、试验验证，各个环节确保产品最终满足市场发展趋势及客户需求，同时通过核心的生产工艺流程保证产品在开发过程中质量可靠稳定，已先后开发了燃油类、燃气类货车及新能源物流车、客车、乘用车等产品。但如果公司在后期全新产品开发过程中因较长的开发周期导致产品无法满足未来下游运输客户的需求或产品更迭未能与最新的国家、行业法规政策或地方交通运输管制相适应，公司将面临社会

环境进步、产品技术更迭带来的经营风险。

2、高端技术人才匮乏的风险

汽车整车（尤其重型卡车和新能源车辆）的生产对技术本身有着极高的要求，且受行业资本密集型特点影响，我国汽车整车制造行业特别是重卡制造细分领域的头部企业以资金实力雄厚的央企和国企居多，公司作为民营重卡领域龙头企业，其整体技术水平与对标的央企和国企还存在一定的差距，特别是行业内高端技术人才储备相较于一汽解放、东风等龙头企业，仍存在不足。

随着公司生产经营规模的扩大、行业地位的提升，公司的研发项目特别是高端技术研发项目将逐渐增多，对技术研发人员的需求增加的同时，若公司不能及时发展培养相关高端人才储备，则可能面临高端技术人才匮乏的风险。

（三）经营风险

1、宏观经济周期性波动风险

汽车的生产和销售受宏观经济周期性波动影响较大，产业与宏观经济波动的相关性明显。尤其是重型工程车及运输车的需求与基础设施投资、交通运输景气度等宏观经济重要影响因素强相关。宏观经济的周期性波动都将对我国商用车生产和消费带来影响。当宏观经济处于上升阶段时，基础设施投资预期强烈，交通运输景气度高，汽车的消费需求旺盛会拉动上游整车生产；反之当宏观经济处于下降阶段时，基础设施投资不达预期，交通运输行业低迷，则汽车的需求将出现萎缩进而影响上游整车生产的扩张速度。

2、市场竞争加剧风险

尽管当前我国卡车生产企业较多，但是行业的市场集中度较高。以重卡领域为例，根据中国汽车工业协会公布数据显示，在重卡行业前十强整车制造企业名单长期被一汽解放、东风集团、中国重汽等资金实力雄厚的央企或国企所占领，大运汽车作为销量排名靠前的少数民营企业，其重中轻卡产品在国内市场竞争中均面临实力较强的竞争对手，同时随着国内汽车市场的发展带来的利润增长空间，特别是重卡行业持续增长，未来还将吸引新的竞争对手进入，进一步加剧市场竞争。

同时，虽然公司在商用车整车制造市场特别是重卡市场具备一定的市场地位和较强的综合竞争力，但在乘用车领域市场地位和综合竞争力相对较弱，同时考虑到部分竞争

对手进行产品价格竞争，或者采取激进的信用政策的可能，公司存在无法实现自身业务发展目标，进而面临整车制造市场份额下降的风险。

3、环保政策执行力度不达预期风险

近年来，生态环境部、工信部、交通运输部等相关部委陆续出台了一系列关于行业内环境保护和污染防治相关政策与行动计划，重卡排放限行、严厉打击超限超载等关键词被多次提及。与此同时，京津冀、珠三角、长三角、成渝地区等多个重点区域机动车国六排放标准提前实施，并且范围不断扩大。随着环保政策执行不断落地，以重卡为代表的商用车产品置换更新需求均超出预期。但是如果未来环保政策执行力度不及预期，导致运输行业车辆更新需求减少，则会影响企业的整车销售规模。

4、新能源汽车行业政策变化风险

近年来，国家制定了一系列政策支持新能源汽车产业的发展，如《节能与新能源汽车产业发展规划（2012-2020 年）》、《关于继续开展新能源汽车推广应用工作的通知》、《关于加快新能源汽车推广应用的指导意见》、《中国制造 2025》、《关于加快电动汽车充电基础设施建设的指导意见》、《关于 2016-2020 年新能源汽车推广应用财政支持政策的通知》、《关于开展 2017 年及以前年度新能源汽车推广应用补助资金清算申报的通知》等，上述政策为新能源产业的经营发展提供了良好的机遇和空间，也为公司的新能源物流车和客车的销量与利润提供了充分的保障。但是，为实现新能源汽车产业长期可持续发展，政府对新能源汽车采取了退坡式的补贴机制，即对购置新能源汽车的补贴金额逐年降低。在这种机制下，如果新能源汽车购置成本升高，且运营成本较传统燃油汽车没有较大优势时，未来可能出现因下游物流运输行业或客运行业对新能源车辆的需求减少，而对公司新能源业务产生负面影响。另外，如果新能源汽车产业支持政策在执行过程中未能得到及时有效的落实，或新出台的政策发生了不利于公司的变化，将可能对公司生产经营活动构成不利影响。

报告期内各年度新能源汽车生产量、销售量：

单位：辆

产品类型		2019 年	2018 年	2017 年
新能源物流车	生产量	7	992	7,915
	对外交付数量	14	992	7,905
	确认收入数量	5,253	5,441	11

产品类型		2019 年	2018 年	2017 年
新能源客车	生产量	-	78	447
	对外交付数量	-	88	437
	确认收入数量	88	436	-
新能源重卡	生产量	9	70	116
	对外交付数量	9	68	114
	确认收入数量	20	46	6
新能源乘用车	生产量	266	33	-
	对外交付数量	63	-	-
	确认收入数量	63	-	-

注：公司 2018 年以来新能源汽车产销数量显著减少，主要系前期补贴资金占用较大，本公司应收补贴款及尚未确认应收的补贴款较大金额未回款所致。随着后续所出售新能源汽车行驶里程陆续达到国家补贴发放标准，以及新能源补贴陆续发放，相应资金回笼后，本公司新能源汽车业务产销将有所恢复。

报告期内各年度确认的销售收入及对应的车辆发出时间：

单位：万元

产品类型	发出年度	收入确认期间		
		2019 年	2018 年	2017 年
新能源物流车	2019 年	249.57	-	-
	2018 年	6,146.74	84.66	-
	2017 年	93,061.18	26,468.38	-
	2016 年	43,212.96	145,295.47	367.51
	合计	142,670.45	171,848.51	367.51
新能源客车	2019 年	-	-	-
	2018 年	4,651.17	1,109.95	-
	2017 年	1,476.51	27,085.38	-
	合计	6,127.68	28,195.33	-
新能源重卡	2019 年	640.66	-	-
	2018 年	619.54	3,771.84	-
	2017 年	486.49	294.07	492.83
	合计	1,746.69	4,065.91	492.83
新能源乘用车	2019 年	505.98	-	-
	合计	505.98	-	-

报告期内各年末已销车辆未确认收入的数量、收入金额、成本金额：

单位：万元

产品类型		2019 年	2018 年	2017 年
新能源物流车	收入	93,108.01	238,032.22	392,426.71
	成本	72,610.30	177,335.68	273,069.10
	数量	3,902	9,141	13,590
新能源客车	收入	51.15	6,196.15	28,579.21
	成本	39.70	5,141.64	22,997.95
	数量	1	89	437
新能源重卡	收入	8,906.60	9,928.63	7,995.43
	成本	8,209.52	9,200.87	7,326.61
	数量	119	130	108

5、客户相对集中的风险

报告期内，公司对前五名客户的销售金额占公司当期销售总额的比例分别为40.56%、43.76%和 44.19%。公司客户有一定的集中度，一方面是由于公司的经销模式为每个省份选定一个或几个总代理商进行经销，而公司产品销售份额占比上，山西、河北、山东、河南、湖北等省份由于较为靠近发行人生产基地，区位优势明显，因此排名靠前的经销商销售占比较大且较为集中。另一方面，由于经销商对商用车的产品性能质量以及售后服务网点的铺设建立需要时间，在与整车厂的合作关系稳定后，同一经销商一般集中经销少数几家整车厂品牌。同时，公司发展前期资金及产能相对有限也在一定程度上制约了公司对全国各省份的各级经销商渠道全面合作。虽然公司的主要客户均为业务关系稳定，合作时间较长的经销商，但是如果公司的主要客户流失或客户发生较大经营风险，将对公司生产经营造成一定影响。

6、第一大客户销售占比较高的风险

公司报告期各期第一大客户均为山西建运汽车销售有限公司及其关联方，2017 年至 2019 年对其销售额占当期营业收入比重分别为 33.52%、26.28%以及 30.60%。该客户的销售占比较高除了所在位置最为靠近发行人生产基地，区位优势最明显之外，还与其历史沿革与其他经销商不同有关。与其他省份经销商不同，该经销商脱胎于大运汽车原有销售体系，其所起作用是承接原大运汽车已经营多年的经销网络，为山西区域客户提供分期付款购车业务，因此自成立之初已经具有相当规模的客户基础，而其他省份经销商更多需要依靠其自身资源在当地开发新的销售渠道。尽管公司第一大客户销售占比

较高具有一定的商业合理性，且该客户系山西省国有企业运城城投的全资子公司，但是若后续该客户的经营状况恶化或者客户资源大幅流失，则将对公司的业绩造成较大影响。

7、经销模式风险

公司目前主要的销售模式为经销模式，在指定的销售区域内，公司与各地经销商签订区域代理合同，授权汽车经销商在签约区域内以买断方式对公司指定产品进行销售的模式，同时在合同中对每家经销商的权利与义务进行明确。公司借助经销商的销售渠道，可以以较低的成本及较为快速的方式扩大销售区域并提升市场占有率。尽管公司十分注重对经销商在销售价格、销售产品类型、产品质量以及回款等多方面进行综合管理，并通过较为科学的销售管理体系不断深化销售网络管理。但若个别经销商在经营活动中未能遵守合同约定或者有效执行，可能会导致经销商构成违约经营，则有可能导致公司声誉间接受损或产品销售发生区域性下滑，从而对公司的经营业绩造成重大不利影响。

8、部分核心部件对外采购风险

报告期内发行人整车生产过程中包括发动机（动力电池）、变速器、车桥等核心零部件在内为对外采购，尽管整车制造行业上游发动机（动力电池）、变速器、车桥等核心部件在国内外已经有众多知名、成熟的生产商，技术日趋成熟、市场竞争较为充分，并且发行人也通过加大技术研发投入，提升包括车桥在内的相关零部件自制率，但是若部分核心零部件供应商出现大面积产能不足而无法按期供应，或者供应价格急剧上升，则会使得发行人的核心零部件供应无法保障造成减产，或者因采购成本上升而降低发行人的产品毛利率，将对公司的经营业绩造成重大不利影响。

9、税收优惠政策发生变化的风险

公司于 2014 年 7 月 30 日，获得山西省科学技术厅、山西省财政厅、山西省国家税务局及山西省地方税务局晋科高发[2015]6 号《高新技术企业证书》，证书编号为 GF201414000014，有效期三年。公司于 2017 年 11 月 9 日，获得山西省科学技术厅、山西省财政厅、山西省国家税务局及山西省地方税务局晋科高发[2018]4 号《高新技术企业证书》，证书编号为 GR201714000302，有效期三年。根据《中华人民共和国企业所得税法》第二十八条的有关规定，报告期内公司适用的企业所得税税率为 15%。公司的子公司成都大运于 2015 年 10 月 9 日获得四川省科学技术厅、四川省财政厅、四川省

国家税务局及四川省地方税务局川高企认[2015]7 号《高新技术企业证书》，证书编号为 GR201551000235，有效期三年，成都大运于 2018 年 6 月向地方政府申请重新审定。2018 年 9 月 14 日，成都大运获得四川省科学技术厅、四川省财政厅、国家税务总局四川省税务局核发的《高新技术企业证书》，证书编号为 GR201851000140，有效期三年。根据《中华人民共和国企业所得税法》第二十八条的有关规定，报告期内成都大运适用的企业所得税税率为 15%。公司的子公司湖北大运于 2018 年 11 月 15 日获得湖北省科学技术厅、湖北省财政厅、国家税务总局湖北省税务局批准的《高新技术企业证书》，证书编号为 GR201842000839，有效期三年。根据《中华人民共和国企业所得税法》第二十八条的有关规定，报告期内 2017 年度湖北大运适用的企业所得税税率为 25%，2018 年度、2019 年适用的企业所得税税率为 15%。根据上述政策以及公司备案，公司及子公司在报告期内享受所得税优惠政策。公司报告期内税收优惠对利润的影响如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
税收返还金额	-	90.20	55.30
所得税优惠税率对利润的影响	4,563.51	7,631.64	5,925.50
研发费用加计扣除对利润的影响	2,182.21	1,953.81	872.43
税收优惠合计	6,745.73	9,675.65	6,853.23
当期利润总额	50,412.45	74,138.17	64,653.46
税收优惠占利润总额的比重	13.38%	13.05%	10.60%

若未来公司及子公司出现不符合高新技术企业认定的情形，则公司不能继续按照 15%优惠税率而需按照 25%税率缴纳企业所得税，上述风险将对公司利润水平与经营业绩产生一定的影响。

（四）内控风险

1、实际控制人控制不当的风险

公司实际控制人为远勤山先生。远勤山先生现任公司董事长、总经理。截至本发行保荐书出具日，远勤山先生直接持有发行人 11,342,000 股股份，占发行人股本总额的 1.0580%，并通过大运九州、大运集团控制发行人 800,000,000 股股份，共计控制发行人 811,342,000 股股份，占本次发行前发行人股本总额的 75.6822%。实际控制人可能通过行使表决权影响公司战略和重大决策，若权利行使不当则可能对公司及公司中小股东利

益产生不利影响。

2、生产规模扩大带来的管理风险

公司将面临人才培养不到位、人才引进不及时、内控制度不完善等潜在困难和挑战。未来，公司的经营管理机制若无法匹配业务规模的增长，公司的发展将面临一定的风险。

3、技术人员流失风险

若未来公司对技术人员的激励机制缺乏竞争力，可能会影响技术团队的稳定性，产生技术人员流失的风险，将在一定程度上影响公司市场竞争力，对公司的技术创新、新产品开发、业务持续增长等产生不利影响。

（五）财务风险

1、应收账款较大的风险

报告期各期末，由于公司销售规模逐年快速增长，从而形成较大的应收账款；报告期内各期末，公司应收账款占总资产比例分别为 13.91%、30.43%和 31.85%。应收账款是公司资产的重要组成部分，目前应收账款对应客户的信用和回款情况整体良好，报告期内各期末，公司一年以内账龄的应收账款占比分别为 95.46%、88.72%和 70.76%，一年以内账龄的应收账款占比减少的主要原因系新能源汽车业务的应收地方补贴和营销补贴受拨付进度影响，相应款项发放较慢所致。未来期间，如果应收账款的可回收性因客户财务状况及付款政策变化等原因而降低，则存在发生坏账损失的可能性，公司的经营业绩和财务状况将受到不利影响。此外，公司新能源业务对应的应收账款易受新能源汽车政府补贴发放时间及进度的影响，这也会影响客户对公司的回款速度。

2、存货减值风险

报告期内，公司存货账面价值分别为 448,051.26 万元、340,951.24 万元和 254,958.40 万元，占流动资产的比例分别为 51.91%、39.35%和 31.42%。公司存货中发出商品金额较大，主要与公司新能源车辆的收入确认政策有关，由于发出商品均有明确的客户及合同，因此相应发出商品的减值风险较小。但是，由于公司期末存货账面余额金额较大，且占流动资产的比例较高，若后续受新能源汽车市场环境发生重大不利变化，或者发行人对发出车辆运行管理不善导致车辆无法正常使用，则仍然可能存在存货减值的风险。

3、2017 年及 2018 年经营活动现金流量净额为负的风险

报告期内，公司经营活动现金流量净额分别为-85,609.25 万元、-43,371.74 万元和 64,237.61 万元。其中 2017 年及 2018 年公司经营活动现金流量净额为负主要是因为公司业务快速发展，应收账款及存货占用流动资金逐年增加。尽管 2019 年随着应收账款及存货占用流动资金的较少，公司现金流量净额有所改善，但若公司未来相应应收账款无法及时收回或者存货无法及时通过销售变现，则公司的经营活动现金流量净额后续仍有可能为负，公司营运资金也可能面临一定的压力，在资金周转及使用效率上，存在一定的风险。

4、对外担保风险

截至报告期末，公司的对外担保余额为 103.53 万元，详细情况请参见招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“二、对外担保”。如果被担保对象财务状况发生不利变化，不能及时归还相应借款，公司将面临承担履行担保责任的或有风险。

（六）法律风险

1、产品质量控制的风险

一直以来，公司对产品质量十分注重，公司拥有冲压、焊装、涂装、总装、专用车五大工艺生产线，公司生产的汽车也均经中国国家认证认可监督管理委员会强制性认证，即 CCC 认证，得到了准许出厂销售、进口和使用的许可。同时，为加大公司产品质量保障力度，公司确保用户在车辆报废前，只要使用大运正品配件，即可享受新车该配件的质保期限，在保期内享受质保服务。

但随着终端用户对整车安全性能及操控性能要求的日益提高，以及环保政策要求的日趋严格，对公司整车产品的安全性、可操控性、环保排放指标均提出了更为严格的要求。尽管公司极为重视产品质量并付出了诸多努力，但由于产品质量会受到多种因素的影响，仍不能完全排除导致出现产品质量问题的因素。一旦出现整车因产品质量问题而导致交通事故或者因排放指标不达标而被环保机构处罚，公司不仅将面临承担相应的赔偿责任的风险，同时还会对公司整体品牌形象造成负面的影响。

2、诉讼风险

截至本发行保荐书签署日，公司存在的尚未了结的或可预见的标的额 100 万元以上

的诉讼或仲裁共有 8 起，详细情况请参见招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“三、诉讼或仲裁事项”。上述案件的判决结果将会对公司的生产经营和财务状况产生一定影响。

（七）发行失败风险

本次发行适用《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《创业板首次公开发行证券发行与承销特别规定》、《深圳证券交易所创业板交易特别规定》等相关法规的要求，如发行认购不足或发行未能达到预计上市条件的市值要求，将导致本次发行失败。

（八）其他风险

1、新冠疫情对公司生产经营的影响风险

公司三大整车生产制造基地中的中卡研发制造基地位于湖北十堰，由于本次新冠疫情对湖北省的影响较为严重，且为全力配合相关部门对新冠疫情的防控部署，公司湖北十堰工厂复工进度受到一定影响。从 2020 年 1-3 月的商用车市场产销量来看，根据中汽协数据，2020 年 1-3 月，国内商用车产销分别完成 79.0 万辆和 79.4 万辆，同比分别下降 28.7%和 28.4%。具体到卡车而言，2020 年一季度我国卡车产销分别完成 72.08 万辆和 72.76 万辆，同比分别下滑 29.25%和 28.23%；其中重卡产销分别完成 26.19 万辆和 27.41 万辆，同比分别下降 16.33%和 15.80%，除春节因素对行业销量下滑的影响外，新冠疫情对重卡的终端交付和上牌也产生了较大的负面影响，预计未来新冠疫情对重卡需求短期内仍会有一定负面影响。

尽管公司其他生产基地未受到明显影响，位于湖北十堰的中卡生产基地也于 2020 年 3 月 12 日逐步复工并正常开展生产经营业务，且后续宏观层面的对冲政策逐步推动景气度回升，但是若未来新冠疫情防控形势发生变化，则会对公司的生产经营活动产生不利影响，从而对未来公司生产经营、订单获取以及经营业绩造成一定影响。

六、对发行人发展前景的评价

经审慎核查，本保荐机构认为，在本章节之“五、发行人面临的主要风险”提及的风险因素对发行人未构成重大不利影响的前提下，且在良好的政策环境背景以及市场需求推动下，发行人未来的发展前景良好。具体分析如下：

（一）政策红利促进商用卡车市场的发展

1、宏观调控政策宽松利好资金面

2015 年以来，国家宏观经济步入结构调整的新常态，经济增长相对放缓，央行频繁降准降息利好资金供给面，较低的资金成本改善企业的偿债负担，为以基建为主的固定资产投资提供了宽裕的流动性。固定资产投资的回暖也将迅速传导到强周期的重卡行业。同时，近年来受到传统钢铁、煤炭等行业“去产能”政策的影响，资源类产品价格提升，市场重振，相应的产品运输需求、运输收益增加，也传导到对于商用卡车的需求大幅增加。

2、基建运输的政策支持形成商用卡车的潜在需求

国家发展改革委、外交部、商务部于 2015 年 3 月联合发布的《推动共建丝绸之路经济带和 21 世纪海上丝绸之路的愿景与行动》明确提出以贸易、交通物流、基础设施建设为重点合作领域。未来“一带一路”周边的基础设施建设，以及同中亚各国的贸易往来，将势必刺激基建和运输。随着《亚洲基础设施投资银行协定》签订，“一带一路”和亚投行的推动将激发对基建和交通运输的潜在需求，进而有效带动商用卡车市场的活力。与各类地区发展战略息息相关的城镇化所需的市政建设也会形成对商用卡车的巨大潜在需求。此外，“十三五”规划也是个重要的窗口期，部分高铁、机场、海港城市建设等项目陆续开工，基建对中卡自卸车会产生较大的需求。

3、产业政策保护

2012 年，国务院印发《节能与新能源汽车产业发展规划（2012—2020 年）》，其中提到目标，即在 2020 年当年生产的乘用车平均燃料消耗量降至 5.0 升/百公里，节能型乘用车燃料消耗量降至 4.5 升/百公里以下；商用车新车燃料消耗量技术水平较高。节能和新能源成为汽车产业扶持的关键词。2015 年 5 月，国务院印发《中国制造 2025》中指出，继续支持电动汽车、燃料电池汽车发展，掌握汽车低碳化、信息化、智能化核心技术，提升动力电池、驱动电机、高效内燃机、先进变速器、轻量化材料、智能控制等核心技术的工程化和产业化能力，形成从关键零部件到整车的完整工业体系和创新体系，推动自主品牌节能与新能源汽车同国际先进水平接轨。国务院召开的常务会议推出完善新能源汽车扶持政策、1.6 升及以下小排量车购置税减半和加快淘汰黄标车等多项举措；2018 年 6 月 ，生态环境部发布《重型柴油车污染物排放限值及测量方法》（中

国第六阶段），推动重卡产品排放技术升级。商用卡车生产企业的牌照本身就较难获取，加上近年来这一系列汽车产业保护政策的鼓励，这在一定程度上保证了商用卡车行业持续稳定增长所需的基本市场空间。

（二）“黄标车”退市释放存量商用卡车置换需求

2015 年 10 月，环境保护部、公安部、财政部、交通运输部、商务部五部委联合印发《关于全面推进黄标车淘汰工作的通知》环发[2015]128 号，重点强调严格报废注销、加强政策引导、严格检验检测和报废监管，对提前淘汰的黄标车优先安排补贴，坚决杜绝回收的报废汽车及其“五大总成”（包括发动机、方向机、变速器、前后桥、车架）流向市场。黄标车退市所释放的存量更新需求将直接利好渣土车、港口牵引车等高排量的细分市场。

2018 年 6 月 27 日，国务院发布《国务院关于印发打赢蓝天保卫战三年行动计划的通知》，要求加快车船结构升级，推广使用新能源汽车，大力淘汰老旧车辆。重点区域采取经济补偿、限制使用、严格超标排放监管等方式，大力推进国三及以下排放标准营运柴油货车提前淘汰更新，加快淘汰采用稀薄燃烧技术和“油改气”的老旧燃气车辆。各地制定营运柴油货车和燃气车辆提前淘汰更新目标及实施计划。2020 年底前，京津冀及周边地区、汾渭平原淘汰国三及以下排放标准营运中型和重型柴油货车 100 万辆以上。国三车的淘汰直接拉动整个京津冀及周边地区、汾渭平原的卡车需求不断加大。

（三）汽车金融和互联网等新兴元素的兴起

新兴元素的兴起也将改变商用卡车行业的消费习惯。随互联网的日益普及，商用卡车终端用户购置新车时将会花更多的时候去专业网站搜寻有关信息，注重外观和追求性价比将成为更为主流的消费习惯。汽车金融的兴起也将带来商用卡车销售模式的迁移，这些新兴元素的引入对于商用卡车行业是机会也是重要的市场风险。现如今贷款买车在年轻人中越来越普遍，风控谨慎的融资工具的运用正成为汽车产业发展的蓝海领域，对汽车销售端起着愈来愈重要的作用。此外，与智能控制有关的车联网技术也将提高商用卡车的安全性和操作的方便性。这些新兴元素的引入将对用户消费习惯产生不可估量的影响，这对于商用卡车行业销量的提振有广阔的前景。

（四）现代物流催生专业细分化的商用卡车市场机会

2015 年 10 月 26 日，国务院发布《关于促进快递业发展的若干意见》，随物流快递运输行业的规范化，中长途物流市场呈现出注重高效的物流公司对散户的替代。马力大、可靠性高的中高端重卡的需求将得到井喷式增长。此外，专业物流方面，冷链物流对车辆稳定性要求高，如车辆路上抛锚，冷藏品很容易遭受巨大损失，精密仪器运输也由于其标的的特殊性对车辆通过性和舒适度要求较高。快递物流行业的现代化发展将给配送物流卡车市场将迎来新的市场机会。

（五）油价降低和节能减排车型降低了客户运营费用

国家政策补贴下的行业内企业在“国五”标准的推行下，也在积极研发节能减排新车型。终端客户对商用卡车油价及单位里程耗油量相对较为敏感，这对商用卡车的需求低迷有较明显的提振作用。

（六）潜在的出口市场

国内商用卡车市场需求随宏观周期性调整较为低迷，产能过剩，但在工业落后地区与国家在性价比方面却相对有竞争力，又有“一带一路”等国家战略的推动，出口市场潜力巨大。特别在亚非拉的部分国家，与老牌欧美和日韩卡车相比，国内卡车不论质量还是耐用保养并不比国外著名品牌差，甚至更符合部分国家当地的实际需要，合理价格和过硬的售后也是在这些地区畅销的原因。

（七）能源结构调整与节能环保促进新能源乘用车发展

汽车能源消耗是我国能源消耗结构中的重要组成部分之一，且增长速度较快，是国家保障能源安全的重要考虑因素之一。为此，国家及时调整了能源战略，将新能源汽车列入了国家战略。同时出于对环境保护的考虑，中央及各级政府投入了大量的资源来引导和鼓励新能源汽车行业的发展，如“上牌、税费、路权、停车”等方面的优惠，这些都将利好新能源乘用车的发展。

（八）发行人具备突出的核心竞争优势

1、企业机制优势

公司作为商用卡车整车制造细分市场民营企业龙头，最大的优势在于生产经营模式

新颖，机制灵活，面对市场需求的变化，能够快速做出战略性调整，适应日益个性化、多元化的市场需求。公司目前完成山西运城重卡与新能源汽车、四川成都轻卡、湖北十堰中卡、广东广州皮卡四地不同类型的汽车产业布局。公司实现商用卡车制造不同类型、用途产品的覆盖，主要产品市场占有率均位居行业前列，并完成了新能源汽车的全系列产品布局。公司稳健经营、积极进取，始终以市场为导向，保证公司短期生产计划与市场需求出现偏误时也能及时纠错。从涉足商用卡车领域开始，公司由市场跟随者，逐步发展为国内商用卡车行业重要的生产商，再到进军新能源汽车领域，公司机制灵活的竞争优势得到验证。

2、品牌、质量优势

大运汽车自成立以来，在山西、山东、河北等地积累了一定的客户资源，树立了较好的品牌优势，“大运”成为重卡行业中较为知名的品牌，同时公司借助“川路”等老牌商标在山西、四川等地方性区域积攒广泛影响力的基础，新商标有如轻卡商标“祺运”、“奥普力”、“新奥普力”开始逐渐得到市场认可，同时轻卡“祥龙”等高端品牌的推出，将实现产品层次化，满足不同消费者体验。

公司在树立品牌形象中始终坚持以质量为本。从设计到售后整个周期内，公司始终如一对多个环节质量进行严格控制，在设计端，公司积极引进高端研发人才从源头保证产品质量；在配件端，公司选择行业内质量过硬的配件进行装配；在售前生产和售后服务端，公司采用 ERP 和 DMS 系统对车辆进行全程跟踪，通过配件可追溯性控制、关键工序控制、作业流程控制和售后故障统计等手段严把生产过程质量关，利用 PPAP、APQP 等质量管理工具进行市场端质量问题的统计、分析及改进，及时快速地处理市场质量问题并持续不断地改进产品质量。

经过多年积累的丰富的商用车整车生产质量控制和分销经验，公司逐步形成了精细的技术工艺和品牌影响力。在赢得业内良好口碑的同时，公司也建立了多个科研平台，并获得多项荣誉称号。

3、技术创新优势

公司为保证品牌和质量一致性，一直坚持技术创新、制造工艺精进、产品质量严格控制，尤其把技术创新放在重中之重的位置。

（1） 技术研发团队优势

公司建立了完整的整车研发体系。现有专业研发人员 1,115 人，占公司总数的 15.55%，形成总工程师、总设计师、专业总师、主管工程师、工程师、助理工程师、技术员的完整梯队。

（2） 持续创新的研发体系

公司建立了由市场部、规划部、研发部、工艺部、供应部、品质部及生产部组成的跨部门横向项目研发体系。

基于对中长期战略研发方向的需要，公司形成了以核心技术人员为主的技术委员会，结合行业发展动态趋势及市场近况，定期召开会议，对前瞻性的技术方向进行决策部署，提前启动纯电动、混动、氢燃料汽车等技术研发项目，为迎接电动化、网联化、智能化、共享化做好技术储备；为保证公司短期研发方向贴近市场，形成了研发部和市场部跨部门季度研讨会机制，持续收集市场信息，快速捕捉市场需求信息及变化，研发部根据市场部反馈的客户意见，及时对相关产品进行技术完善和革新，不断提高产品的竞争力。

对于专用车辆等定制化程度较高的产品，公司形成了以客户需求为导向的研发体系，针对市场部反馈的客户特殊需求及竞标项目要求进行定制化开发，有效促进了公司技术研究与产品应用量产落地之间的技术转换效率。

为激发公司技术人员发挥工匠精神，公司建立了一系列内部激励机制鼓励技术创新。公司各部门制定相关的薪酬绩效以及技术革新、技术创新奖励管理条例，充分运用薪酬、奖励及表彰等多种激励方式提升员工工作的主动性，扎实推进技术攻关。另外，公司员工在产品、技术、制造工艺等方面提出具有进步性、可行性和效益性的合理化建议或改善措施，公司也会给予相关人员激励。

为保证优秀骨干技术人员的稳定性，引导员工职业生涯持续性，公司制定了覆盖全员的管理序列、技术序列、职员序列、工人序列晋升管理制度。明确各类型各专业深度人才职责定义能力范围及任职资格，使每一层级员工有清晰的职业目标，每一岗位有具体的责任担当。通过项目业绩考评、任职答辩评审、岗位述职报告等理论实践相结合的全方位、立体式考察评估选拔培养技术骨干，相应调整对应岗位级别薪酬待遇及食宿福利等；公司定期组织体育、文艺比赛等活动，丰富员工业余生活，鼓励员工劳逸结合，尽量平衡工作与生活，打造适合员工健康生活、快乐工作的良好环境。

在产学研合作方面，公司与北京大学工学院、清华大学苏州汽车研究院、太原理工大学、四川西华大学等高等院校，与戴姆勒奔驰、康明斯等国际一流企业，在平衡稳定技术、驾驶室造型设计、发动机与整车匹配、新能源汽车技术等项目上开展技术交流与合作。

（3）较强新技术应用优势

公司紧紧围绕“博采众长、自主开发、技术创新”的研发思路，在产品技术的应用和推广方面具有较强竞争优势。

中重卡方面：借鉴中重卡行业技术，凭借自身所具有的产品研发及整合能力，先后开发了牵引车、自卸车、载货车、专用车四大系列产品，可满足日用工业品、铁粉钢材、煤炭、危险品、砂石料和散装罐运输等大部分中重卡终端需求。

轻卡方面：凭借长期生产经营积累的产品经验和持续创新的技术优势，推进新技术、新材料、新工艺的引进和应用，先后开发了微型、轻型、中型载货车、自卸车和专用车全系列产品，产品涵盖快递物流、冷链运输、厢式运输、城市环卫、瓜果农蔬、建筑建材等多个领域，可满足城际高效物流、城市物流、城乡运输等不同客户群体多层次的运输需求。

新能源商用车方面：自主开发了纯电动厢式运输车、纯电动牵引车、燃料电池厢式运输车、燃料电池牵引汽车及混合动力自卸车，其中纯电动厢式运输车及纯电动牵引车已经大规模推向市场，并且被用户广泛认可；燃料电池厢式运输车和燃料电池牵引汽车已取得产品公告，具备批量生产条件；混合动力自卸车已完成样车试制。

新能源乘用车方面，自主开发了纯电动 SUV 和纯电动 MPV，并已具备批量生产条件，可满足城市代步和家庭出行等市场需求。

大运汽车具备较强的通过性能和耐用性，加上十万公里质量保证，便捷的服务网络，价格合理的原厂配件供应保障，给所有使用者带来良好的自信和品牌依赖，形成大运汽车独特的竞争力。目前，高效率的技术应用与推广使得公司迅速实现高中低端、重中轻多层次覆盖的汽车产品体系，满足不同层次需求。

（4）独具特色的产品技术优势

公司产品优势体现在安全性、经济性、舒适性、智能化等方面。

公司重卡产品的竞争优势体现在：

安全性	经济性	舒适性
A、车身结构：驾驶室采用国内独创的鸟巢式骨架高强度钢板结构，经过 CAE 仿真分析设计及试验，安全性得到国家权威检测机构认证，并能够通过欧洲最严苛的碰撞安全法规试验，可有效降低事故发生时对驾驶人员的伤害。	A、动力匹配：整车智能匹配、经济油耗区间宽、同路况降档少、运行更平顺。如标载车型采用大功率发动机+超速档变速器+小速比单级桥，大马力发动机更强动力，满足在标载情况下高速行驶，整车起步快、加速快，提高运输效率与出勤频率；重载车型采用大功率发动机+直接档变速器+大速比双级桥，发动机超强动力输出，使得整车即使在重载、爬坡等情况下，也能保证足够的动力供给，更好的满足山区工况运输需求。	A、驾驶空间：驾驶室内部宽敞平整，驾驶员活动自由空间大；前风挡玻璃上部设计了宽大的储物柜，为长途运输司机提供足够的储物空间。多处储物盒、多处杯架设计，方便放置水杯等物品。下卧铺下方有超大储藏室，容积大。驾驶室中各种储物箱、储物空间，为客户各种生活物品的放置提供便利。
B、四点悬浮：车身四点悬浮装置，有效衰减行驶中车辆振动和冲击，减少驾驶员疲劳，发生碰撞时可使驾驶室整体后移，发挥缓冲吸能作用，安全性高。	B、发动机燃烧：大运产品采购的高质量高性能发动机，可以根据路况，在保证强劲动力的前提，使燃烧室中进气量和燃油比达到最优；燃油智能超高压喷射系统，使燃烧更充分、雾化更好，燃烧效率高，实现喷射压力和喷油量的精准控制，同时实现燃油预喷、主喷、后喷多级喷射，优化喷油特性，燃烧充分对节气门、进气道、气门和燃烧室损害最小，发动机使用寿命大大延长。	B、人机优化：对不同人群、不同驾乘姿态和习惯进行模型预测，对布置/视野/后视镜等优化调整，提升驾乘舒适性。驾驶室采用双层密封设计，经过严格的淋雨试验，大运产品采用高试验等级，密封性更好。能够有效阻止空气颗粒进入，同时降低驾驶室内部噪音，保持驾驶室内干净舒适健康的驾乘环境。
C、辅助制动：采用最新的发动机制动系统，在下长坡、转弯和高速出口轻松控制车速，可有效减少刹车片和轮胎磨损，防止制动系统过热导致制动失效，车辆行驶制动安全更高效。	C、轻量化设计：通过 CAE 计算机辅助分析，从结构、材质等方面对整车各系统轻量化设计，例如在保证车辆承载能力、使用寿命不变的情况优化车架结构，降低车架重量，同时通过配置铝合金变速箱、铝合金油箱、铝合金储气筒、铝合金支架等配置，实现整车的降重，从而提高车辆货物装载量增加运输效率。	C、智能终端：基于 CAN 总线和电控发动机的智能控制：通过采用潍柴蓝擎动力，结合整车 CAN 总线技术实现对动力、车身、底盘、通信等多个系统的智能控制，智能处理温度、电磁等干扰，实现对加速、刹车的快速响应。

安全性	经济性	舒适性
D、超大视野：配备超大前挡风玻璃，为驾驶员提供最大视野，同时配装电动调节及可除霜外后视镜，内视镜等装置，达到视野开阔无盲区的目的。	D、驾驶辅助：根据不同工况（重载、标载、轻载）选择合理的节油档位，使整车在轻载时发动机低功率输出，在重载时发动机全功率输出，减少无用功浪费进而节省整车油耗；并且发动机冷却风扇采用高效的电磁或电控硅油离合结构，根据环境温度智能动态调整发动机额外负荷，在环境温度较低时风扇低速或者不工作，环境温度较高时全速工作，有效减少发动机能耗从而降低整车油耗。	D、高效减震：经过优化调校的整车悬架，实现整车平顺性与操稳性结合。
E、灯光信号：灯光安全，专为大运设计的顶灯、仪表台、货厢灯、后牌照处夜视灯、转向辅助灯等夜间高亮度灯光系统；在夜间行车，雾灯开启转弯时，转向辅助灯会自动开启，照亮附近转弯路盲区，减少转向灯光盲角，提高司机视野范围。在夜间行车时提高安全性，转弯完毕，方向回正后，转向辅助灯会自动关闭。适应用户夜间作业需求，同时保证司乘人员安全。	E、车桥优化：采用高强度材料车桥，保证承载能力；车桥通过严格的台架试验，完成综合实验道路测试；提高承载能力储备安全系数；桥壳优化设计，保证桥壳整体承载能力；后桥齿轮双曲线设计结构设计，速比小，传动效率高，低能耗。	E、多功能化：匹配多媒体显示屏，集成视频、音乐、图片、蓝牙、WiFi、导航、手机映射等功能，同时可供客户通过 USB 口充电，可接摄像头，可投影到电视上，可连接多媒体遥控器，客户可在卧铺通过遥控控制多媒体、空调、玻璃升降、灯光等。提升驾驶员舒适性体验。在传统车载空调基础上，配备独立加热、独立空调等辅助设备，提升了驾驶员的舒适性。
F、智能化辅助驾驶：前碰撞（FCW）、车道偏离（LDWS）系统：通过 CAN 总线技术，结合雷达摄像头技术，对车辆与前车距离以及是否偏离道路进行监控并发出预警提示，提高驾驶安全性；胎压监测（TPMS）通过 CAN 总线和射频通讯实时对轮胎温度和压力进行监控，出现异常及时报警提醒；防爆胎装置：机械装置，在轮胎爆胎时使车辆仍能行驶一段时间，提高了安全性。		

中型载货汽车竞争优势体现在：

安全性	经济性	舒适性
A、车身结构：驾驶室前围、侧围、顶盖、后围采用整体冲压成型及骨架梁支撑结构，经过 CAE 仿真分析设计及试验，安全性得到国家权威检测机构认证，可有效降低事故发生时驾驶人员的伤害。	A、动力匹配：中型载货汽车针对不同的使用工况，对整车动力进行匹配，满足客户对最高车速、爬坡性能和加速性能等的特殊要求。标载车型在标载情况下能高速行驶，整车起步快、加速快，提高运输效率与出勤率；重载车	A、驾驶室内部宽敞明亮，驾驶员活动便利；高顶驾驶室前挡风玻璃上部设计了宽大的储物柜，为长途运输司机提供足够的储物空间。多处储物盒、杯架设计，方便放置水杯、票据等物品。

安全性	经济性	舒适性
	型满足整车在重载、爬坡等情况下，也能保证足够的动力。	
B、三节臂后悬：车身三节臂后悬浮装置能有效衰减在复杂道路行驶中车辆的不规则振动和冲击激励，保持了驾驶员操作的稳定性，有效减缓驾驶员疲劳，保障行驶主动安全性。	B、发动机：在保证强劲动力的前提，使燃烧室中进气量和燃油比达到最优；燃油智能超高压喷射系统，使燃烧更充分、雾化更好，燃烧效率高，实现喷射压力和喷油量的精准控制，同时实现燃油预喷、主喷、后喷多级喷射，优化喷油特性，燃烧充分对节气门、进气道、气门和燃烧室损害最小，发动机使用寿命大大延长。	B、配备空调、电动门窗、遥控钥匙、可调式多功能方向盘及多媒体影音一体机，驾乘体验舒适。驾驶室采用双层密封设计，隔音效果、密封性能良好，保持驾驶室内干净舒适健康的驾乘环境。
C、制动系统：制动系统均配备ABS 防抱制动装置和排气制动辅助装置，有效防止紧急制动时车轮抱死，从而提高汽车操纵稳定性，保证汽车转向性及最短制动距离，并减少刹车片和轮胎磨损，保障行驶被动安全性。	C、轻量化设计：通过软件分析，优化车辆结构设计，保证车辆承载能力情况优化车架结构、结合模块化设计，降低车架重量，同时通过配置铝合金变速箱、油箱等配置，实现整车的降重，提高车辆货物运输效率。	C、高效减震：驾驶室后悬置采用弹簧减震，同时配备气囊座椅，经过优化调校的整车悬架，实现整车平顺性与操稳性的结合
D、良好的视野：配备超大前挡风玻璃，保障了驾驶员的行车视野，同时配备超大后视镜、广角后视镜、补盲镜等，全方位保障行车安全。	D、驾驶辅助：可根据不同工况（重载，标载，轻载）选择合理的节油开关和换档转速，对换挡转速进行限制，使整车运行在经济转速范围内实现经济驾驶，并且采用高效的电磁/电控硅油离合风扇，根据发动机温度调整负荷降低整车油耗。	D、智能终端：基于 CAN 总线和电控发动机的智能控制：结合整车 CAN 总线技术实现对动力、车身、底盘、通信等多个系统的智能控制，智能处理温度、电磁等干扰，实现加速、刹车的快速响应。
E、灯光信号：灯光安全，驾驶室顶灯、仪表台、货厢灯、后牌照处夜视灯等夜间高亮度灯光系统，充分保障用户行驶安全性。	E、车桥优化：采用高强度材料车桥，保证承载能力；车桥通过严格的台架试验，完成综合实验道路测试；提高承载能力储备安全系数；桥壳优化设计，保证桥壳整体承载能力，后桥齿轮双曲线设计结构设计，传动效率高，能耗低。	

轻型载货汽车竞争优势体现在：

安全性	经济性	舒适性
A、车身结构：驾驶室采用高强度钢板结构，经过 CAE 仿真分析设计及试验，安全性得到国家权威检测机构认证，可有效降低事故发生时驾驶人员的伤害。	A、动力匹配：利用几十年载货车搭载经验及与西华大学共同研究的轻型货车整车集成关键技术研究，采用计算软件模拟设计匹配。根据用户使用条件如载货情况、道路情况，结合发动机外特性和性能，搭载适合用户的动力组合，达到动力性、经济性的结合，满足细分市场用户需求。	A、驾驶空间：驾驶室宽度达到2250mm，驾驶室内部宽敞，满足驾乘人员的活动空间；采用人机工程学设计理念，完全体现驾乘舒适感；匹配电动空调、电动门窗、遥控钥匙、多功能方向盘、超大 MP5、可视化倒车影像，增加驾乘轻松、愉快体验；2个报刊储物空间、眼镜盒储物空间、一

安全性	经济性	舒适性
		体化票据盒+双杯架，充分考虑用户的便利性;对驾驶环境采用NVH分析，采用双侧密封设计，隔音效果、密封性能良好。
B、制动性能：采用 ABS+自动调整臂+双回路行车制动+断气刹驻车制动设计，保证制动系统的可靠性；较大载货车型标配排气制动的辅助制动功能，进一步提升制动性能。	B、发动机燃烧：在保证强劲动力的前提，使燃烧室中进气量和燃油比达到最优；燃油智能超高压喷射系统，使燃烧更充分、雾化更好，燃烧效率高，实现喷射压力和喷油量的精准控制，同时实现燃油预喷、主喷、后喷多级喷射，优化喷油特性，燃烧充分对节气门、进气道、气门和燃烧室损害最小，发动机使用寿命大大延长。	B、操控性能：驻车制动采用电子手刹设计，提升驻车制动操作可靠性；对操作系统全新优化设计，实现选换挡操作的平顺和舒适性。
C、超大视野：配备超大前挡风玻璃，为驾驶员提供最大视野，同时配装加大后视镜、广角后视镜、补盲镜、内视镜等装置，达到视野开阔无盲区。	C、轻量化设计：通过软件分析，优化车辆结构设计，保证车辆承载能力情况优化车架结构、结合模块化设计，降低车架重量，同时通过配置铝合金变速箱、油箱、贮气筒等配置，实现整车的降重，提高车辆货物运输效率。	C、智能终端：基于 CAN 总线和电控发动机的智能控制：结合整车 CAN 总线技术实现对动力、车身、底盘、通信等多个系统的智能控制，智能处理温度、电磁等干扰，实现对加速、刹车的快速响应。
D、灯光信号：大运专有设计的顶灯、仪表台、货厢灯、后牌照处夜视灯等夜间高亮度灯光安全系统，充分保障用户行驶安全性。	D、多态开关：整车设计多态开关，根据空载、标载、满载三种不同工况，通过发动机 ECU 限制发动机的输出扭矩和转速，能够有效改善驾驶员的驾驶习惯，降低整车燃油消耗。	D、高效减震：驾驶室前后悬置采用橡胶吸能减震设计，悬架系统采用少片簧设计理念，满足整车乘坐舒适性。
E、横向稳定杆：配备横向稳定杆，在车辆转弯时，减小侧倾角，最大程度的防止车辆侧倾。	E、车桥优化：采用高强度材料车桥，保证承载能力；车桥通过严格的台架试验，完成综合实验道路测试；提高承载能力储备安全系数；桥壳优化设计，保证桥壳整体承载能力；后桥齿轮双曲线设计结构设计，传动效率高，能耗低。	

新能源汽车竞争优势体现在：

节能降耗	智能化	先进性
A、整车在设计过程中，通过软件进行经济性仿真分析，根据软件仿真的情况，在设计阶段进行优化，通过调整传动系数与效率扩大驱动电机工作经济区间。同时通过轻量化设计，进行新能源汽车底盘专用化设计，进一步减少整车自重，达到节能降耗的目的。	A、智能驾驶：达到 L4级别高度无人驾驶，能够在特定环境下通过多传感器监测和信息融合，进行集中控制决策，实现自动转弯、启停、并线等无人驾驶或智能驾驶。	A、整车设计过程采用“从软件仿真到台架测试再到装车试验”的步骤进行开发，通过软件仿真优化、零部件台架测试、整车实验验证同时提高整车的可靠性、经济性、动力性，用较低的成本进行更多试验项目，对整车各性能进行深度测试优化，使整车具备

节能降耗	智能化	先进性
		更长的使用寿命，更低的能量消耗率，更强劲、平顺的动力性。
B、空调 PTC 加热芯体：采用功率可调式设计，PTC 功率可根据驾驶员需求进行变化，约实现降低空调冬季车采暖功耗的10%。 冷却系统水泵：水泵采用智能开关设计，根据车辆是否运行判断水泵是否运转，约实现降低水泵功耗的5%。 冷却系统电子风扇：采用转速可调式设计，风扇转速根据电机电控水温自动识别转速，约实现降低风扇功耗的15%。	B、车辆远程信息监控和控制：通过无线终端采集整车各种运行数据，上报监控平台进行信息统计和分析，可实现智能化的控制。如锁车、安全报警、防火防盗等。	B、拥有具有自主知识产权的新能源整车控制器和整车控制策略，以保证更低成本实现更高安全控制，实现整车动力性和经济性目标。新能源商用车独有的电子手刹，在车辆行驶过程中保证制动安全可控。采用高压互锁策略设计，实现安全监测与报警，使得新能源车辆更安全。
–	C、纯电动乘用车电器架构：依据正向"V"字开发理念，实现底盘架构和三电架构的结合，迎合 ADAS 发展趋势，实现智能驾驶辅助。根据传感器感知到的周围环境信息及本车运行状态信息，进行一定的决策规划后，提醒驾驶员采取某些动作，从而达到减轻驾驶员操控负担。	C、新能源乘用车全新自主开发的纯电动网络架构，可全面兼容未来电动化、网联化、智能化、共享化对网络通讯的需求，通讯更安全、速度更快、稳健性更高、扩展性更强。
–	–	D、新能源乘用车整车 NVH 性能出色、效率高、深度集成；pack 能量密度、容量、热管理、循环寿命处于较高水平；整车控制策略、算法具有自主知识产权。
–	–	E、高效、低噪音电驱动模块；DCDC、OBC、PDU 深度集成、体积小、重量轻；电池系统能量密度高于140WH/KG,总容量同级别中较高，热管理可靠稳定，电芯循环寿命高。

4、 成本控制优势

由于公司组织结构权责分明，执行力得到保证，加上内部控制制度完善，公司在市场反馈、产品开发、产品改进效率方面有一定优势。在生产环节，公司积极优化生产流程、合理有序推进生产车间管理、单位产品成本控制，比如生产中的钢材废料回收再出售、订单导向生产维持低库存等一系列改进措施在保证产品质量的同时，充分避免了公司生产环节的不必要损耗，有效降低了单位成本。源于多年积攒的市场经验和管理经验，公司严把内控关，将生产与销售相对分离又互补协作，公司内部的协同效应得以充分发

挥。此外，由于商用卡车制造行业前期巨大的投入成本，使得企业只有达到一定产能规模才能长期生存下去，而公司利用市场调整期积极进行生产线的稳健建设，预计在未来基建等需求回暖、不断增长后，公司可以更加充分利用规模经济的竞争优势，扩大市场份额。

5、 价值链控制与资源整合优势

公司作为商用卡车整车生产的主机厂，核心技术和生产工艺突出，处在汽车生产价值链的中端，连接零配件供应和汽车销售、售后维护两端，资源整合能力相对较强。三大生产基地所处地区零配件供应端均资源充足，公司有较强的议价能力，能够在零配件品质方面精挑细选，有足够整合供应端资源的能力，并为销售售后提供可靠保障。销售端长期营销渠道的维护和整合能力也比较高。从价值链上游到下游资源的整合，使得公司足以在市场需求发生结构性变化时，有足够的能力进行调整。

6、 销售渠道及服务网络优势

公司主要销售模式为经销，在国内建立健全了较为完善的经销商网络，经销商 4S 专卖店营销渠道与普通经销商（专营）营销渠道相结合。销售方式为通过公司销售部门营销宣传、并借助经销商网络宣传销售；新产品上市后采用新品推广会的方式推向市场，与经销商合作建立客户档案，跟踪、分析客户的动向，长期进行定期回访，随时了解客户对大运产品的建议作出迅速积极的反应，提升客户对大运品牌口碑和忠诚度。公司始终秉承双赢理念，确保公司为客户提供创造财富的工具与服务，客户为公司创造品牌价值。在与经销商合作时，公司采用“一地一商”的经营模式，公司对区域单独设立经销商，授予经销商充分的自主权和经营权，同时给予市场保护，独家经营，有效规避了恶性竞争带来的资源浪费，保证经销商的经营空间。在与用户交流方面，公司建设了 ERP 信息化管理系统，可以通过信息终端与客户零距离直接交流，对客户需求以最快速度作出反应，让公司尽快满足市场要求、适应市场变化。售后服务方面，公司努力做好售后服务，对用户负责。

7、 区位与产业支持优势

随着“两横三纵”城市化战略的推进，公司重卡生产基地运城地处“中原经济区”、“太原城市群”中间地带，同时为关中-天水经济区、冀中南经济区所裹挟，正好处在重型卡车消费的主要地区。湖北十堰的中卡生产基地地处长江中游经济带，且十堰为传统的汽

车产业集聚区，产业链完整，辐射华东、华中、华南的广大市场。四川成都的轻卡生产基地地处成渝经济区核心，辐射整个西部地区。公司在山西、湖北和四川三地分别生产重、中、轻卡，彼此互为掎角之势，三足鼎立，能够对市场需求作出及时反映。具体到公司重要的收入板块重卡，从全国主流车企的布局看，一汽解放在东北、北汽在北京、北奔在内蒙、陕汽在西部、东风在十堰、红岩在西南，公司在与同行企业的竞争中，借助传统资源依赖的山西等地区产业转型的东风，积极拓展和利用自身的区位竞争优势。2016 年 12 月 28 日，国务院正式批复《中原城市群发展规划》，2016 年 12 月 29 日，国家发改委印发《中原城市群发展规划》。《规划》提出将中原城市群建设成为：中国经济发展新增长极、重要的先进制造业和现代服务业基地、中西部地区创新创业先行区、内陆地区双向开放新高地和绿色生态发展示范区；作为规划范围内主要的商用卡车整车制造企业，公司可以借助在区位方面和上述产业政策扶持等方面的优势，快速做强做大。

8、新能源汽车产业体系优势

“十三五”期间，中国新能源汽车市场增长迅速、竞争激烈。中国的新能源汽车市场不仅是个人消费主导的市场，更是一个多元化市场，其增长重点不局限于私人乘用消费，在城市物流、城市建设、城市卫生、城市出租车及租赁领域，市场前景更加广阔。

大运汽车新能源产业体系优势主要体现在以下几个方面：

1）产品品系全。大运汽车是山西省政府重点扶持的大型骨干制造企业，是山西省率先拥有纯电动货车、客车、乘用车生产资质的民营汽车企业，填补了山西省在纯电动卡车领域的空白，形成了纯电动重卡、中卡、轻卡、客车、乘用车等全系列产品布局，同时已开发完成了氢燃料物流车、氢燃料重卡等系列产品，公司新能源产品未来发展前景可期。

2）产品质量好。大运汽车是国内最早进入新能源商用车的企业之一，经与国内一流电池、电机及电控系统企业合作和探索市场，逐步建立了大运新能源汽车研发、销售、服务及配套体系，并坚持选择一流供应商合作，产品质量有了大幅度的提升。

3）配套体系健全。大运汽车以“与合作伙伴同步发展”为一直以来的发展管理理念。经过几年的迅速发展，大运与宁德时代、天津力神电池股份有限公司、亿华通动力科技有限公司、武汉雄韬氢雄燃料电池科技有限公司等一批新能源汽车领域的行业领头企业建立合作关系，并得到大力的支持。当前，大运汽车已形成完整的新能源汽车产业

配套体系，为产品配套体系的进一步发展打下坚实的基础。

（九）募集资金投资项目的实施将进一步强化发行人的竞争优势和成长性

本次募集资金投资项目全部围绕公司主营业务进行。其中“成都大运汽车集团有限公司生产车间（线）智能化、数字化技术改造项目”、“成都大运汽车集团有限公司运城分公司四大工艺智能化、数字化技术提升改造项目”、“成都大运汽车集团有限公司十堰分公司生产车间（线）智能化、数字化技术改造项目”贯穿于设计、生产、管理、服务等制造活动的各个环节，是对公司现有生产工艺和生产技术的升级改造，将提升牵引车、自卸车、载货车、专用车和挂车五大系列两千多个车型的生产产能、生产效率和产品品质；“成都大运汽车集团有限公司纯电动轻型客车及多用途乘用车扩建项目”是对公司产品线的扩展，以满足当下家庭或小团体式出游的用车需求；“大运汽车股份有限公司整车及汽车零部件试验试制中心技术提升改造项目”是公司技术研发的专业化深度扩展和产品开发能力升级，对公司现有产品的迭代及产业升级换代具有深远的意义。

综上所述，经核查，发行人具有自主创新能力和良好的成长性，在行业内具有较为突出的行业地位和较为明显的核心竞争优势，具备持续盈利能力，具有较好的发展前景。

七、发行人股东履行私募投资基金备案程序的核查

根据《证券投资基金法》和《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》等法律法规的规定，经核查，发行人属于上述规定规范的私募投资基金及其备案情况如下：

序号	股东名称	私募投资基金管理人	私募基金编号	私募基金管理人登记编号	私募投资基金备案
1	天津中冀汇智企业管理合伙企业（有限合伙）	天津中冀普银股权投资基金管理有限公司	SW1823	P1061163	已办理
2	天津中冀惠金企业管理合伙企业（有限合伙）	天津中冀普银股权投资基金管理有限公司	SX8298	P1061163	已办理
3	中小企业发展基金（江苏有限合伙）	江苏毅达股权投资基金管理有限公司	SR1700	P1001459	已办理
4	江苏毅达并购成长股权投资基金（有限合伙）	江苏毅达股权投资基金管理有限公司	S23500	P1001459	已办理

5	嘉兴淳泽投资合伙企业（有限合伙）	北京奋信投资管理有限公司	SX1452	P1020566	已办理

八、保荐机构对发行人即期回报摊薄情况相关情况的核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人所预计的即期回报摊薄情况的合理性、填补即期回报措施及相关承诺主体的承诺事项，符合《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》中关于保护中小投资者合法权益的精神。

九、本保荐机构关于有偿聘请第三方中介机构和个人等行为的核查

本次首次公开发行并在创业板上市过程中，本保荐机构根据实际工作需要，聘请了北京市中伦律师事务所担任本次证券发行上市的保荐机构律师，为本次保荐工作的法律相关内容进行审阅并提供咨询建议，以及为本次保荐工作中涉及法律的问题进行专题研究并提供法律建议。北京市中伦律师事务所持有统一社会信用代码为31110000E00018675X 的《律师事务所执业许可证》，且具备从事证券法律业务资格。

本次证券发行上市保荐机构聘请北京市中伦律师事务所的费用由双方友好协商确定，总额人民币 75 万元整（含税价），本保荐机构以自有资金支付聘请费用。

除上述情况外，本保荐机构不存在其他直接或间接聘请第三方行为，本保荐机构有偿聘请第三方中介机构的行为符合相关法律法规的要求。

十、上市公司有偿聘请第三方等相关行为的核查

本保荐机构对上市公司有偿聘请第三方等相关行为进行了核查，经核查，上市公司在律师事务所、会计师事务所、保荐机构及主承销商/联席主承销商等该类项目依法需聘请的证券服务机构之外，不存在直接或间接有偿聘请其他第三方的行为。

（以下无正文）

（本页无正文，为《中信证券股份有限公司关于大运汽车股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之发行保荐书》之签署盖章页）

保荐代表人：

赵　亮　　2020 年 6 月 24 日

孙守安　　2020 年 6 月 24 日

项目协办人：

陈　群　　2020 年 6 月 24 日

内核负责人：

朱　洁　　2020 年 6 月 24 日

保荐业务负责人：

马　尧　　2020 年 6 月 24 日

保荐业务部门负责人：

朱烨辛　　2020 年 6 月 24 日

总经理：

杨明辉　　2020 年 6 月 24 日

董事长、法定代表人：

张佑君　　2020 年 6 月 24 日

保荐人公章：　中信证券股份有限公司　　2020 年 6 月 24 日

保荐代表人专项授权书

本人，张佑君，中信证券股份有限公司法定代表人，在此授权本公司投资银行委员会赵亮和孙守安担任大运汽车股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市项目的保荐代表人，负责大运汽车股份有限公司本次发行上市工作，及股票发行上市后对大运汽车股份有限公司的持续督导工作。

本授权有效期限自本授权书签署日至持续督导期届满止。如果本公司在授权有效期限内重新任命其他保荐代表人替换该同志负责大运汽车股份有限公司的保荐工作，本授权书即行废止。

中信证券股份有限公司法定代表人：

张佑君（身份证 11010819650721****）

被授权人：

赵　亮（身份证 34110219841109****）

孙守安（身份证 37068419841120****）

中信证券股份有限公司

2020 年 6 月 24 日