



中集车辆（集团）股份有限公司

与

海通证券股份有限公司

关于

中集车辆（集团）股份有限公司

申请首次公开发行股票并在创业板上市的

审核中心意见落实函的回复

保荐机构（主承销商）



（上海市广东路 689 号）

二〇二〇年十二月

深圳证券交易所：

贵所于 2020 年 11 月 23 日出具的《关于中集车辆（集团）股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2020〕010826 号）（以下简称“落实函”）已收悉。中集车辆（集团）股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”、“申请人”、“中集车辆”）已会同海通证券股份有限公司（以下简称“海通证券”或“保荐机构”、“保荐人”）、广东信达律师事务所（以下简称“律师”、“发行人律师”）及普华永道中天会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”、“申报会计师”）对本落实函的有关事项进行了认真核查与落实，现就相关问题作以下回复说明，请予以审核。

除非另有说明，本落实函回复中简称或专有名词与《中集车辆（集团）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》具有相同含义。

本落实函回复中若出现总计数尾数与所列数总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

本意见落实函回复的字体：

黑体（加粗）	落实函所列问题
宋体（不加粗）	对落实函所列问题的回答
楷体（加粗）	对招股说明书的补充披露

目录

目录.....	3
问题 1、关于实际控制人	4
问题 2、关于双反调查及贸易摩擦	14
问题 3、关于毛利率	27
问题 4、关于境外收入核查	44
问题 5、关于独立性	53
问题 6、关于商誉及无形资产减值	61
问题 7、关于员工持股平台	86
问题 8、关于存货	96
问题 9、关于信息披露	106

问题 1、关于实际控制人。审核问询回复显示：（1）截至 2020 年 6 月 30 日，发行人的控股股东为中集集团，中集集团股权较为分散，第一大股东招商局国际持有中集集团 25.55% 股份，第二大股东中远工业持有中集集团 21.84% 股份，因此发行人无实际控制人。（2）2020 年 8 月，中集集团公告称，中集集团股东中远工业和 Long Honour Investments Limited（长誉）拟向深圳资本集团、深圳资本（香港）出售持有的中集集团 17.94% 股份；中集集团股东 Broad Ride Limited 与 Promotor Holdings Limited 拟向深圳资本（香港）出售其持有的全部中集集团 H 股股份，约占中集集团总股本 11.80%，上述股权转让事项尚未完成。股权转让完成后，深圳资本集团及其子公司深圳资本（香港）将合计持有中集集团 29.74% 股份，成为中集集团第一大股东，原第一大股东招商局国际（中集）将成为中集集团第二大股东。请发行人：（1）披露截至落实函回复日，中集集团前述股权转让事项的最新进展情况、仍需履行的后续程序，前述股权变动是否存在中止或终止的风险，以及预计完成的时间。（2）逐条对照《证券期货法律适用意见第 1 号》问题四的要求，披露前述股权转让完成后，发行人是否符合控制权没有发生变更的情形，详细说明中集集团第一大股东变更是否将导致发行人股权及控制结构、经营管理层和主营业务发生重大变化。（3）请发行人结合问题（1）和（2）的回复，披露发行人是否满足“最近两年实际控制人没有发生变更”的发行条件。请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

问题（1）：披露截至落实函回复日，中集集团前述股权转让事项的最新进展情况、仍需履行的后续程序，前述股权变动是否存在中止或终止的风险，以及预计完成的时间。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、控股股东及实际控制人、持有发行人 5% 以上股份的股东”之“（一）控股股东和实际控制人”之“2、实际控制人”，根据本回复意见进行了补充披露：

“.....

截至本招股说明书签署日，经中集集团确认，中远海运发展股份有限公司已召开 2020 年第二次临时股东大会并审议通过了上述股份转让事项，并且取得

了国务院国有资产监督管理委员会批准；深圳资本集团已经取得商务主管部门及深圳市人民政府国有资产监督管理委员会批准，正在履行国家发改委及国家外汇管理局深圳市分局相关机构的审批/备案程序；待以上各项程序履行完毕后，预计在2020年年底可完成上述股份转让事项；就目前进展而言，中止或终止交易的风险不大。”

问题（2）：逐条对照《证券期货法律适用意见第1号》问题四的要求，披露前述股权转让完成后，发行人是否符合控制权没有发生变更的情形，详细说明中集集团第一大股东变更是否将导致发行人股权及控制结构、经营管理层和主营业务发生重大变化。

根据《证券期货法律适用意见第1号》问题四的规定，“发行人不存在拥有公司控制权的人或者公司控制权的归属难以判断的，如果符合以下情形，可视为公司控制权没有发生变更：

（一）发行人的股权及控制结构、经营管理层和主营业务在首发前3年内没有发生重大变化；

（二）发行人的股权及控制结构不影响公司治理有效性；

（三）发行人及其保荐人和律师能够提供证据充分证明。

相关股东采取股份锁定等有利于公司股权及控制结构稳定措施的，发行审核部门可将该等情形作为判断公司控制权没有发生变更的重要因素。”

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、控股股东及实际控制人、持有发行人5%以上股份的股东”之“（一）控股股东和实际控制人”之“2、实际控制人”，根据本回复意见进行了补充披露：

“（2）本次股权转让事项不会导致发行人股权及控制结构、经营管理层和主营业务发生重大变化，不涉及发行人的实际控制人变更

① 本次股权转让不会导致发行人股权结构或控股股东产生变化

自2017年1月1日至本招股说明书签署日，中集集团通过直接及间接方式持有发行人的股份比例一直在51%以上，为发行人的控股股东。

发行人整体变更设立为股份公司之前为中外合资企业，整体变更设立为股

份公司后历次《公司章程》及本次A股发行上市后适用的《公司章程（草案）》均对控股股东进行了界定，即“控股股东是具备以下条件之一的人：（一）该人单独或者与他人一致行动时，可以选出半数以上的董事；（二）该人单独或者与他人一致行动时，可以行使公司百分之三十以上（含百分之三十）的表决权或者可以控制公司的百分之三十以上（含百分之三十）表决权的行使；（三）该人单独或者与他人一致行动时，持有公司发行在外百分之三十以上（含百分之三十）的股份；（四）该人单独或者与他人一致行动时，以其他方式在事实上控制公司”。上述条款中“百分之三十以上（含百分之三十）的股份”包括了发行人所发行的所有类别股份，包括内资股、H股和本次拟公开发行的A股股份。

自2017年1月1日至本招股说明书签署日，中集集团持有发行人股份表决权情况具体如下：

a、在发行人H股上市前，中集集团直接持有发行人44.330%股份，并通过全资境外子公司中集香港间接持有发行人18.999%股份；中集集团合计可控制发行人63.329%的股份表决权；

b、紧随发行人H股发行后，中集集团直接持有发行人37.6742%股份，并通过中集香港间接持有发行人16.1465%股份；中集集团合计可控制发行人53.8207%的股份表决权；

c、中集集团从上海太富受让取得发行人63,493,475股内资股股份，该次股份转让已于2020年9月8日在中国登记结算公司完成股份过户登记，中集集团直接持有发行人的股份比例上升至41.2716%，并通过中集香港间接持有发行人16.1465%股份；中集集团合计可控制发行人57.4180%的股份表决权。

中集集团第一大股东的变更于发行人而言属于控股股东的股权结构发生变化，发行人的股权结构不会因此发生变化，发行人的控股股东未发生变化，仍为中集集团。

② 本次股权转让事项不涉及发行人的实际控制人变更

基于控股股东中集集团无实际控制人，发行人亦无实际控制人。经中集集团确认，自2017年1月1日至本招股说明书签署日，中集集团持续为无实际控制人的状态，具体如下：

a、中集集团自2017年1月1日至今一直为无控股股东的股权架构

根据中集集团2017年年度报告、2018年年度报告、2019年年度报告、2020年半年度报告等公开披露信息，报告期内，中集集团第一大股东为招商局集团有限公司（以下简称“招商局集团”，其通过子公司持股），第二大股东为中国远洋海运集团有限公司（以下简称“中国远洋海运集团”，其通过中远工业等子公司持股），中集集团的股东及其持股比例情况如下：

股东名称	截至 2020 年 6 月 30 日 (%)	截至 2019 年 12 月 31 日 (%)	截至 2018 年 12 月 31 日 (%)	截至 2017 年 12 月 31 日 (%)
招商局集团	24.55	24.56	24.58	24.56
中国远洋海运集团	22.69	22.70	22.72	22.73
其他 A 股股东	28.10	28.07	28.01	27.96
其他 H 股股东	24.66	24.67	24.69	24.75
是否存在实际控制人	否	否	否	否

报告期内，除上述两者以外，概无其他法人或个人持有中集集团已发行总股份的10%或以上股份（不包括香港中央结算（代理人）有限公司）。在报告期内，发行人的控股股东中集集团一直为无控股股东的股权架构。

b、中集集团的主要股东之间无一致行动安排或其他类似安排

根据中集集团披露的公开信息，中集集团的主要股东之间均不存在一致行动人关系。

c、中集集团单一股东无法控制股东大会

根据中集集团的《公司章程》规定，“股东大会作出普通决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的二分之一以上通过。股东大会作出特别决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的三分之二以上通过”，中集集团的前两大股东招商局集团以及中国远洋海运集团持有中集集团股份比例均低于30%，其分别可支配中集集团股份表决权均未超过30%。中集集团任何单一股东均无法控制中集集团股东大会或对股东大会决议产生决定性影响。

d、中集集团单一股东无法控制董事会

根据中集集团现时《公司章程》规定，“董事会由九名董事组成”（报告期

初至2020年6月《公司章程》规定“八名”董事)、“董事会会议应当由五名以上的董事出席方可举行。董事会作出决议,必须经全体董事的过半数(五名以上)通过。董事会在股东大会授权范围内审议公司的对外担保事项,应当经全体董事的三分之二(六名以上)通过。董事会决议的表决,实行一人一票”。董事的选聘由中集集团股东大会投票表决通过。

根据中集集团披露的公开信息,截至本招股说明书签署日,中集集团的上述两大股东招商局集团和中国远洋海运集团分别提名且当选的董事均未超过董事会成员的半数。招商局集团、中国远洋海运集团通过其单独实际支配的股份表决权均未决定中集集团董事会半数以上成员的选任。中集集团任何一名适格股东提名的董事均不能决定中集集团董事会的决策结果,不存在任何单一股东单独控制董事会的情形。

e、中集集团单一股东无法控制高级管理人员等主要经营管理团队

根据中集集团现时《公司章程》规定,董事会行使“聘任或者解聘公司首席执行官(CEO)、董事会秘书;根据首席执行官(CEO)的提名,聘任或者解聘公司总裁、副总裁、财务负责人等高级管理人员,并决定其报酬事项和奖惩事项”(报告期初至2020年6月的《公司章程》规定董事会“聘任或解聘公司总裁、董事会秘书;根据总裁的提名,聘任或者解聘公司副总裁、财务负责人等高级管理人员,并决定其报酬事项和奖惩事项”)等职权。董事会秘书由董事长提名,由董事会聘任或者解聘。

同时,根据中集集团的确认,截至目前,中集集团的高级管理人员由董事长、首席执行官(CEO)提名,且高级管理人员均未在招商局集团或中国远洋海运集团中担任任何职务,不在主要股东或其控制的其他企业领薪,中集集团的财务人员亦均不在该等企业兼职;

由于中集集团不存在任何单一股东单独控制董事会的情形,因此亦不存在任何单一股东单独控制主要经营管理团队的情形。

f、中集集团股份转让事项不会导致其实际控制人状况发生变更

本次股份转让完成后,中集集团的主要股东持股情况如下:

序号	中集集团的主要股东	按照 2020 年 10 月 12 日的总股本计算的 持股比例 (%)
1	深圳资本集团	29.74
2	招商局集团	24.49
3	中国远洋海运集团	4.69
	合计	58.92

2020年10月，深圳资本集团及其子公司深圳资本（香港）作为信息披露义务人就中集集团股份转让事宜披露了《详式权益变动报告书》，“截至本报告书签署日，除本次权益变动外，信息披露义务人未来12个月内暂无继续增持上市公司股份或处置其已拥有权益的股份的计划。若根据后续实际情况需要继续增持上市公司股份或处置其已拥有权益的股份，信息披露义务人将按照有关法律法规的要求，履行相应的法定程序和义务……本次权益变动前信息披露义务人未直接或间接持有、委托持有、信托持有，或以其他任何方式持有上市公司的股份或其表决权……截至本报告书签署日，协议转让方与受让方不存在就股份表决权的行使存在其他安排，不存在就出让人在该上市公司中拥有权益的其余股份存在其他安排……本次权益变动中，信息披露义务人支付的股权转让价款全部来自信息披露义务人的自有资金或通过其它方式合法筹集的资金。无任何直接或间接来自于上市公司及其关联方的资金，信息披露义务人也未通过与上市公司进行资产置换或者其他交易取得资金……”；在《详式权益变动报告书》中，深圳资本集团以变更后的第一大股东身份出具了避免同业竞争的承诺。在《详式权益变动报告书》文后所载的《详式权益变动报告书附表》中，深圳资本集团及其子公司明确勾选了“信息披露义务人无一致行动人”；在备注写明本次收购完成后信息披露义务人将成为上市公司第一大股东，“信息披露义务人不是上市公司实际控制人”，并进一步备注确认“上市公司为无实际控制人”。

基于中集集团现有公开披露信息，上述股份转让完成后，中集集团的前两大股东深圳资本集团以及招商局集团持有中集集团股份比例均低于30%，其分别可支配中集集团股份表决权均未超过30%。中集集团无实际控制人的情形未发生变化，仍然保持任何单一股东均无法控制中集集团股东大会或对股东大会决议产生决定性影响的状态。

根据深圳资本集团及其子公司披露的上述《详式权益变动报告书》，“本次权益变动完成后，若上市公司选举董事、监事及聘任高级管理人员，信息披露义务人将根据《公司法》和上市公司《公司章程》等有关规定，依法行使股东权利，向上市公司推荐合格的董事及监事候选人，由上市公司股东大会依据有关法律、法规及公司章程进行董事会及监事会的选举，并由董事会决定聘任高级管理人员。截至本报告书签署之日，信息披露义务人未与上市公司其他股东之间就董事、高级管理人员的任免达成任何合同或者默契”，并承诺“本公司将持续在资产、人员、业务、财务、机构等方面与上市公司保持相互独立，严格遵守中国证监会关于上市公司独立性的相关规定，不利用股东地位违反上市公司规范运作程序和干预上市公司经营决策，本公司及本公司控制的其他企业保证不以任何方式占用上市公司及其子公司的资产。”

中集集团任何一名适格股东提名的董事均需通过股东大会选举，中集集团任一单一股东无法通过控制中集集团股东大会或对股东大会决议的影响控制董事会构成，因此，中集集团任一单一股东提名的董事均不能单独决定中集集团董事会的决策结果，不存在任何单一股东单独控制董事会的情形。按照中集集团《公司章程》的相关规定，中集集团高级管理人员由董事长、首席执行官（CEO）提名，董事会聘任，亦不存在任何单一股东单独通过控制董事会从而控制主要经营管理团队的情形。

如中集集团所披露的《关于公司股东签署〈股份转让协议〉暨公司第一大股东拟发生变更的提示性公告》所述，中集集团在本次股份转让完成后仍无控股股东和实际控制人，发行人不存在实际控制人的状况不会因中集集团本次股份转让而发生变更。

综上，鉴于中集集团未发生实际控制人状况的变更，发行人仍无实际控制人，亦不存在实际控制人的变更。

③ 本次股权转让事项不会导致发行人经营管理层、主营业务产生变化

报告期内，发行人的董事和高级管理人员没有发生重大变更；发行人的主营业务没有发生重大变化。从近年来发行人经营管理层的稳定性和经营业绩的稳定性来看，发行人无实际控制人的情形未对发行人的经营稳定性造成重大不

利影响。

(3) 发行人的股权及控制结构不影响公司治理有效性

发行人为H股上市公司，其控股股东中集集团为A+H股上市公司，均建立了股东大会、董事会、监事会以及独立董事等健全的公司治理结构，依法制定了必备的内部管理制度、内部控制制度和内部审计制度。发行人的经营决策稳定，公司治理有效。

(4) 相关股东采取股份锁定等有利于公司股权及控制结构稳定措施

发行人持股5%以上的主要内资股股东均出具了限制流通及自愿锁定的承诺，中集香港作为中集集团的全资子公司，自愿承诺对其持有的本次发行前的股份锁定三十六个月，以上股份锁定承诺详见本招股说明书“第十节 投资者保护”之“六、发行人、股东、发行人的董事、监事、高级管理人员、核心技术人员以及本次发行保荐人及各中介机构的重要承诺”之“(一) 关于股东所持股份的限制流通及自愿锁定的承诺”。在上市后的股份锁定期限内，发行人主要股东稳定，控制权稳定，发行人目前的公司治理结构将不会发生重大变动。”

问题(3)：请发行人结合问题(1)和(2)的回复，披露发行人是否满足“最近两年实际控制人没有发生变更”的发行条件。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、控股股东及实际控制人、持有发行人5%以上股份的股东”之“(一) 控股股东和实际控制人”之“2、实际控制人”，根据本回复意见进行了补充披露：

“综上，自2017年1月1日至本招股说明书签署日，中集集团一直为发行人的控股股东，且中集集团无实际控制人、控股股东。中集集团上述股份转让，为中集集团原股东向深圳资本集团转让中集集团股份，不会导致中集集团持有的发行人的股份比例发生变化，中集集团仍为发行人控股股东。如上述股份转让完成，虽然中集集团第一大股东发生变更，但中集集团仍无控股股东、实际控制人，因此发行人的实际控制状况在最近两年内未发生变化，中集集团前述进展中的股份转让不会导致发行人不符合发行上市条件。”

核查过程及结论：

保荐机构和发行人律师执行了以下核查程序：

1、取得了中集集团关于中远海运发展股份有限公司、深圳资本集团目前股权转让事宜进展以及预期完成时间的说明；

2、核查了中集集团 2017 年年度报告、2018 年年度报告、2019 年年度报告、2020 年半年度报告等公开披露信息；

3、核查了中集集团自 2017 年至今历次修改的《公司章程》以及三会议事规则等公开披露的制度性文件；

4、核查了《中集集团关于公司股东签署〈股份转让协议〉暨公司第一大股东拟发生变更的提示性公告》《详式权益变动报告书》《简式权益变动报告书》以及《申万宏源证券承销保荐有限责任公司关于公司详式权益变动报告书之财务顾问核查意见》；

5、核查了发行人自 2017 年至今的董事、高级管理人员任职、离任的会议文件；核查了发行人的《公司章程》以及《公司章程（草案）》、三会议事规则以及《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《募集资金管理制度》《信息披露管理制度》等制度性文件；

6、核查了中集集团所签署的关于发行人股份锁定、减持、稳定股价、避免同业竞争等承诺；中集香港出具的股份锁定承诺，发行人其他内资股股东上海太富、台州太富、象山华金、深圳龙源、南山大成出具的股份锁定承诺；其他持股 5%以上的内资股股东上海太富、台州太富、象山华金出具的股份减持承诺。

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、截至本落实函回复日，中远海运发展股份有限公司已召开 2020 年第二次临时股东大会并审议通过了上述股份转让事项，并且取得国务院国有资产监督管理委员会批准；深圳资本集团已经取得商务主管部门及深圳市人民政府国有资产监督管理委员会批准，正在履行国家发改委及国家外汇管理局深圳市分局相关机构的审批/备案程序；待以上各项程序履行完毕后，预计在 2020 年年底可完成上述股份转让事项；就目前进展而言，中止或终止交易的风险不大；

2、本次股权转让不会导致发行人股权结构或控股股东产生变化，不涉及发

行人的实际控制人变更，不会导致发行人经营管理层、主营业务产生变化；

3、发行人的股权及控制结构不影响公司治理有效性；相关股东采取股份锁定等有利于公司股权及控制结构稳定措施；

4、如上述股份转让完成，虽然中集集团第一大股东发生变更，但中集集团仍无控股股东、实际控制人，因此发行人的实际控制状况在最近两年内未发生变化，中集集团前述进展中的股份转让不会导致发行人不符合发行上市条件。

问题 2、关于双反调查及贸易摩擦。审核问询回复显示：（1）美国集装箱骨架车生产商联盟向美国国际贸易委员会及美国商务部已提交对来自中国的特定集装箱骨架车及其部件发起反倾销及反补贴的调查呈请。2020 年 8 月 19 日，美国商务部依程序开始对前述案件进行调查。目前，根据美方程序，上述事项正在调查中。（2）发行人海外出口业务主要集中于北美地区，在北美市场的半挂车业务受到中美贸易摩擦、美国政府对中国出口产品加征关税的影响，客户的采购需求出现了较大的波动，2018 年起，发行人在北美市场销售的集装箱骨架车、厢式半挂车和冷藏半挂车均受到关税影响。目前，发行人存在出口集装箱骨架车整车、出口集装箱骨架车全装散件（CKD）、冷藏半挂车和厢式半挂车四种不同的生产模式，不同生产模式下发行人承担的关税比例存在差异，其中，出口集装箱骨架车整车模式对发行人影响最大。请发行人：（1）补充披露截至落实函回复日，双反调查的进展情况，发行人是否已被列入调查范围；结合发行人受双反调查影响的产品种类、销售收入及占比情况，分析并说明双反调查是否将对发行人生产经营和财务状况产生重大不利影响，并在招股说明书重大事项提示中进一步完善相应的风险提示。（2）结合四种不同生产模式对应的销售收入和占比情况，进一步量化分析说明四种不同模式对发行人承担关税比例的影响；结合中美贸易摩擦的协商进展情况，分析并说明发行人是否将长期面临中美贸易摩擦带来的海外业务下滑风险，并在招股说明书重大事项提示中进一步完善相应的风险提示。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

问题（1）补充披露截至落实函回复日，双反调查的进展情况，发行人是否已被列入调查范围；结合发行人受双反调查影响的产品种类、销售收入及占比情况，分析并说明双反调查是否将对发行人生产经营和财务状况产生重大不利影响，并在招股说明书重大事项提示中进一步完善相应的风险提示。

一、“双反”事项的进展情况

（一）“双反”调查已启动，发行人被列入调查范围

2020 年 7 月 30 日，由 Cheetah Chassis Corporation, Hercules Enterprises, LLC, Pitts Enterprises, Inc., Pratt Industries, Inc. 及 Stoughton Trailers, LLC 这 5 家企业组

成的美国集装箱骨架车生产商联盟向美国国际贸易委员会（以下简称“美国国贸会”）及美国商务部提交对来自中国的特定集装箱骨架车及其部件发起反倾销和反补贴的调查呈请。2020年8月19日，美国商务部依程序开始对本案进行调查，发行人已被列入调查范围。

根据中国商务部网站刊载的《美国国际贸易委员会反倾销和反补贴手册》：反倾销和反补贴法案是由美国国际贸易委员会和美国商务部共同执行的。反倾销和反补贴案件的全部调查程序可分为5个阶段，具体如下表所示：

序号	阶段	具体内容
1	申请人提交申诉和两个机构发起调查	双反案发生的第一个程序是发起调查，可由美国商务部发起，也可由所涉及企业发起。利害关系方须同时（同一天）向美国商务部和美国国贸会提交反倾销或反补贴申诉书。申诉书被提交的20日内，美国商务部就申诉书是否包含征收一项关税必需要素和包含支持该申诉的申诉方合理可获得的信息作出决定。如果其决定是肯定的，美国商务部发起调查以确定是否存在补贴或倾销；如果其决定是否定的，则否决该申诉并终止整个程序。
2	美国国贸会的初步调查阶段	在申诉书被提交45日之内，美国国贸会将基于当时可获得的最佳信息决定是否理由指控被调查商品的进口对美国的一个产业造成实质性损害或实质性损害威胁，或美国一个产业的建立受到实质性阻碍。
3	美国商务部的初步调查阶段	在正常情况下，假设美国国贸会已作出肯定的初步调查决定，美国商务部将基于当时可获得的最佳信息，对于反倾销案在申诉书提交日之后160天内或对于反补贴案在85天内，就是否有理由相信或怀疑被调查进口商品正在或可能按低于公平价值销售，或被调查商品受到可抵消的补贴的问题作出初裁。如果美国商务部作出肯定性初裁，其将命令暂停所有对被调查商品的输入或提货进行完税通关。针对联邦公报发布商务部初裁之日及以后进口的被调查商品，要求进口商上交现金保证金（其金额等于估算的加权平均倾销额，或估计的补贴额）。即使美国商务部作出了否定的初裁，美国商务部仍将继续进行最后阶段的调查，但这时不再要求进口商交纳现金保证金。
4	美国商务部的最后调查阶段	美国商务部在初裁阶段只需证明损害存在的合理迹象，而在终裁阶段必须证明补贴或倾销实质性损害的存在，并估算出补贴率或倾销幅度的数值和命令相关方面缴纳数值相当的保证金。在一般情况下，对于反倾销案在申诉提交之日后235天内，或对于反补贴案在160天内，美国商务部将就调查进口品是否正以或可能将以低于公平价格销售，或被调查商品是否正受到补贴的问题作出终裁。
5	美国国贸会最后调查阶段	在一般情况下，对于反倾销案在申诉提交日后280天内或对于反补贴案在205天内，美国国贸会将就是否由于被调查商品的进口，使得美国的一个产业受到实质性损害或受到实质性损害威胁，或美国一个产业建立受到实质性阻碍的问题作出终裁。

（二）“双反”事项调查进程

根据美国商务部双反调查程序时间进度，截至本回复日，本次双反调查正在接受“美国商务部的初步调查阶段”。根据发行人已获信息预计，美国商务部预计将于2020年12月28日做出反补贴初裁，2021年2月25日做出反倾销初裁。若初裁结果为肯定性裁决，案件将进入到美国商务部和美国国贸会的终裁阶段，

预计美国商务部将于 2021 年 5 月中旬做出反倾销和反补贴终裁，美国国贸会将于 2021 年 7 月上旬做出反倾销和反补贴终裁。

上述阶段性裁决日期，是发行人依据过往案例的经验而进行的预测。若相关方提出新的调查申请和延期事项，美国商务部扩大调查范围，以及新冠疫情和中美贸易关系等外部环境发生变化，均可能导致上述预计日期发生延期。总体而言，一般双反调查需要一个较长的过程，预计所有程序完成并公布最终结果需要 12-18 个月。

二、双反调查对发行人的影响

（一）发行人受双反调查影响的产品种类

本次双反调查的范围是发行人向美国出口销售的集装箱骨架车及部件。报告期内，发行人北美市场集装箱骨架车的收入和毛利情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
北美市场集装箱骨架车销售收入	42,312.08	148,179.83	338,918.03	195,253.65
占营业收入的比例	3.76%	6.34%	13.93%	10.01%
北美市场集装箱骨架车销售毛利	9,222.34	31,988.26	69,278.95	72,153.18
占整体毛利总额的比例	6.40%	9.83%	20.05%	20.64%

报告期内，发行人销往北美市场的集装箱骨架车收入占营业收入的比例为 10.01%、13.93%、6.34%和 3.76%，北美市场集装箱骨架车销售毛利占整体毛利总额的比例为 20.64%、20.05%、9.83%和 6.40%，报告期内受中美贸易摩擦等影响，收入占比先增长后下降。

上述销售收入和占比，为报告期内发行人向北美出口的集装箱骨架车历史数据。最终受美国双反调查影响的产品销售收入，需以美国商务部作出肯定性初裁为始点，以新增出口美国的集装箱骨架车及部件收入为基础，重新进行核定。

（二）若双反调查最终作出肯定性终裁，且发行人无法采取有效应对措施，将对发行人的生产经营和财务状况产生重大不利影响

1、若美国商务部做出肯定性初裁，出口美国相关产品将缴纳保证金

若美国商务部的初裁结果是肯定的，出口美国相关产品则需按照初裁公布的

保证金率缴纳反倾销反补贴保证金。若美国商务部和美国国际贸易委员会对双反调查最终均作出肯定性终裁，出口美国相关产品将按照终裁重新确定的费率缴纳保证金。

2、若美国国贸会做出肯定性终裁，将被确定征收反倾销/反补贴税金

对于发行人从美国商务部初裁之日起出口至美国的被调查产品，将根据美国双反程序的规定，缴纳根据实际计算得出的反倾销反补贴税金。

3、双反调查对发行人的影响尚存不确定性

双反调查对发行人的影响存在不确定性。

目前，双反调查仍在进行中，美国商务部尚未作出肯定性初裁，尚未公布可能收取的保证金费率，较难准确预估对发行人生产经营和财务状况造成的影响。

发行人将合理运用法律规则抗辩。如果美国商务部作出肯定性初裁，并不必然导致美国商务部与美国国贸会对双方调查作出肯定性终裁。且在实践中，存在双反调查终裁结果与初裁不一致情形。最终反倾销/反补贴税率和最终实际需缴纳的反倾销反补贴税金尚存在不确定性。

若发行人对美国国贸会的肯定性终裁存有异议，亦可通过 WTO 争端解决机制等法律途径提出上诉。

4、若双反调查最终作出肯定性终裁，且发行人无法采取有效应对措施，将对发行人的生产经营和财务状况产生重大不利影响

目前，发行人在美国市场的集装箱骨架车主要由中国境内出口销售整车，或零部件出口美国组装后对外销售。

若美国商务部和美国国贸会最终作出肯定性终裁，美国将对发行人自中国出口美国的集装箱骨架车及其零部件征收反倾销税和反补贴税。发行人“由中国境内出口至美国的集装箱骨架车及其零部件”被征收反倾销税和反补贴税后，可能造成：①由中国出口美国的骨架车成本上升，毛利空间压缩；或者②发行人将征收的反倾销税和反补贴税全部/部分转嫁至下游客户，导致该等产品售价上升，削弱产品市场竞争力。

因此若发行人无法采取有效措施应对被征收反倾销和反补贴税的情况，导致

发行人丧失出口美国销售的集装箱骨架车及部件业务，或美国出口销售的集装箱骨架车及部件业务出现盈利大幅下滑，上述变化将对发行人的生产经营和财务状况产生重大不利影响。

（三）发行人为应对双反调查的潜在重大不利影响而采取的措施

发行人是一家全球化运营的公司，公司在美国、欧洲及其他国家及地区拥有生产工厂或组装厂。公司坚持全球化经营战略，以扩大公司全球化市场空间。

公司已提前布局和积极应对全球化逆风对公司海外业务及整体经营稳定性造成的冲击，充分考虑海外投资可能面临政治、经济、法律等一系列不确定性因素。2019年港股募集资金超过一半拟用于在海外市场开设新生产工厂或组装厂。

中美贸易摩擦对公司美国市场业务造成了一定的影响，但公司已在美国布局了生产工厂及组装厂，从而保证对美国市场的持续销售。与此同时，公司亦在欧洲及其他地区布局了生产工厂及组装厂。

在美国双反调查前，2020年上半年公司美国业务已受到新冠疫情影响，特别是美国骨架车业务受到较大影响；2020年下半年，对于新出现的美国双反调查，公司已经积极进行业务调整和海外业务产能布局优化，以降低中美贸易关税和双反调查带来的不利影响。

（四）补充披露

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”之“（十一）反倾销及反补贴调查的风险”中和“第四节 风险因素”之“一、经营风险”之“（十）反倾销及反补贴调查的风险”中补充披露：

“2020年7月30日，由Cheetah Chassis Corporation, Hercules Enterprises, LLC, Pitts Enterprises, Inc., Pratt Industries, Inc.及Stoughton Trailers, LLC这5家企业组成的美国集装箱骨架车生产商联盟向美国国际贸易委员会及美国商务部提交对来自中国的特定集装箱骨架车及其部件发起反倾销及反补贴的调查呈请。2020年8月19日，美国商务部依程序开始对本案进行调查。目前，根据美方程序，上述事项正在调查中。

报告期内，发行人北美市场集装箱骨架车的收入和毛利情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
北美市场集装箱骨架车销售收入	42,312.08	148,179.83	338,918.03	195,253.65
占营业收入的比例	3.76%	6.34%	13.93%	10.01%
北美市场集装箱骨架车销售毛利	9,222.34	31,988.26	69,278.95	72,153.18
占整体毛利总额的比例	6.40%	9.83%	20.05%	20.64%

若美国商务部和美国国际贸易委员会最终作出肯定性终裁，美国将对公司自中国出口美国的集装箱骨架车及其部件征收反倾销税和反补贴税，而公司采取的应对举措未能获得积极效果，将对发行人的生产经营和财务状况产生重大不利影响。”

问题（2）：结合四种不同生产模式对应的销售收入和占比情况，进一步量化分析说明四种不同模式对发行人承担关税比例的影响；结合中美贸易摩擦的协商进展情况，分析并说明发行人是否将长期面临中美贸易摩擦带来的海外业务下滑风险，并在招股说明书重大事项提示中进一步完善相应的风险提示。

一、结合四种不同生产模式对应的销售收入和占比情况，进一步量化分析说明四种不同模式对发行人承担关税比例的影响

（一）发行人四种生产模式的销售收入情况

2018 年 9 月，美国政府对价值 2,000 亿美元的中国输美产品（包括半挂车及零部件）征收 10%的关税。2019 年 5 月，美国政府对该等中国输美产品征收的关税税率由 10%上调至 25%。美国对中国加征关税对发行人美国市场的销售有所影响。

发行人不同车型的生产销售模式存在差异，不同模式下来自中国产品、CKD 件或零部件占总成本的比例不同，受关税影响的程度存在差异。

发行人具体模式如下表所示：

类型	内容	产品类别
模式 1	东莞专用车及深圳专用车（仅 2018 年）出口集装箱骨架车整车	集装箱骨架车
模式 2	东莞专用车及深圳专用车（仅 2018 年及 2019 年）出口集装箱骨架车 CKD 件给 CIE，CIE 在北美完成组装并销售集装箱骨架车	集装箱骨架车

类型	内容	产品类别
模式 3	青岛冷藏车出口冷藏厢板给 CRTI, CRTI 在北美生产并销售冷藏厢式车	冷藏半挂车
模式 4	Vanguard 向关联方中集宝伟采购厢体 OEM 零部件, 在北美生产并销售厢式半挂车	厢式半挂车

2018 年-2020 年 1-6 月, 发行人四种模式下的销售收入、占发行人北美半挂车销售比例、关税金额及占对应收入的比率情况如下表所示:

单元: 万元

产品	项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年
集装箱骨架车-整车 (模式 1)	销售金额	30,616.30	91,727.58	213,735.35
	销售占比	18.96%	17.80%	34.85%
	关税金额	1,787.96	2,980.58	6,833.44
	关税比率	5.84%	3.25%	3.20%
集装箱骨架车-CKD (模式 2)	销售金额	11,695.78	56,452.25	125,182.68
	销售占比	7.24%	10.96%	20.41%
	关税金额	2,208.03	3,241.74	1,222.77
	关税比率	18.88%	5.74%	0.98%
冷藏半挂车 (模式 3)	销售金额	33,409.52	134,396.81	87,899.95
	销售占比	20.69%	26.08%	14.33%
	关税金额	2,447.87	8,151.05	1,154.81
	关税比率	7.33%	6.06%	1.31%
厢式半挂车 (模式 4)	销售金额	85,766.53	232,719.93	186,555.54
	销售占比	53.11%	45.16%	30.41%
	关税金额	2,321.48	3,376.36	686.69
	关税比率	2.71%	1.45%	0.37%
合计	销售金额	161,488.13	515,296.56	613,373.52
	销售占比	100.00%	100.00%	100.00%
	关税金额	8,765.34	17,749.73	9,897.71
	关税比率	5.43%	3.44%	1.61%

注: 销售占比=该模式下的销售金额/北美市场半挂车销售总额; 关税比率=该模式下的关税金额/该模式下的销售金额。

模式 1 是由国内工厂直接出口集装箱骨架车整车, 除运费外的产品出厂价均需缴纳关税, 关税税基约占产品售价的 80%-90%。发行人与主要客户协商各自承担的关税比例, 发行人承担的关税部分计入产品销售成本, 客户承担的关税由发行人代收、代付。2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月, 该模式下的关税比率为

3.20%、3.25%和 5.84%，随着关税税率的提高而呈上升趋势。

模式 2 是由国内工厂出口集装箱骨架车全散装件（CKD 件）给美国子公司 CIE，CIE 在当地采购部分 OEM 件后组装成整车对外销售，关税税基约占产品售价的 70%-80%。虽然该模式下国内工厂与美国子公司 CIE 的关税分摊机制与模式 1 基本一致，但在合并报表层面，发行人承担了 CKD 件的所有关税成本，并计入产品销售成本。由于 CIE 是相关产品的进口方，CIE 通过提高产品的零售价格转嫁关税成本，与模式 1 中和客户协商承担关税承担比例存在差异。2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，该模式下的关税比率为 0.98%、5.74%和 18.88%，高于模式 1，且随着关税税率的提高而呈上升趋势。

模式 3 是由国内工厂出口冷藏半挂车保温厢板给美国子公司 CRTI，美国子公司在当地采购并生产冷藏半挂车整车，关税税基约占产品售价的 30%。合并报表层面，发行人承担了保温厢板出口的所有关税成本，并计入产品销售成本。CRTI 通过提高产品售价的形式转嫁关税成本。2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，该模式下的关税比率为 1.31%、6.06%和 7.33%，随着关税税率的提高而呈上升趋势。

模式 4 是由美国子公司 Vanguard 独立采购钢材等原材料和汽车零部件并在美国生产厢式半挂车整车，其中部分厢体 OEM 件向国内关联公司采购，关税税基约占产品售价的 10%。Vanguard 承担向国内采购零部件的关税成本，并计入产品销售成本。2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，该模式下的关税比率为 0.37%、1.45%和 2.71%，随着关税税率的提高而呈上升趋势。

综上所述，发行人在模式 1 的情形下，通过与客户协商关税承担比例来降低加征关税的影响。在模式 2、模式 3 和模式 4 的情形下，发行人合并报表层面需承担从国内进口 CKD 件及零部件的全部关税成本，并通过提高产品售价的形式转嫁关税成本，最终的关税比率因来自中国成本的比重不同而存在差异。集装箱骨架车的主要零部件均在国内灯塔工厂生产，绝大部分材料成本和人工成本发生在国内，因此在出口时受关税影响最大。

二、结合中美贸易摩擦的协商进展情况，分析并说明发行人是否将长期面临中美贸易摩擦带来的海外业务下滑风险

（一）中美贸易摩擦的协商进展情况

2020年1月15日，中美第一阶段贸易经贸协议在美国签署。同时，双方达成一致，美方将履行分阶段取消对华产品加征关税的相关承诺，实现加征关税由升到降的转变。但是截至本回复之日，中美第一阶段经贸协议尚无约定具体的关税调整安排。

由于2020年新冠疫情的爆发，对全球经济产生较大影响。一方面，发行人密切关注中美贸易协商的最新进展，为可能出现的经贸关系缓和做好相应的经营策略调整；另一方面，发行人将按照计划继续推进在美国的“当地制造”，以及对海外工厂的产能布局进行调整，以提高公司在美国市场的产品竞争力。

（二）发行人海外业务发展趋势

报告期内，发行人重点布局北美、欧洲市场，境外收入主要来自于北美、欧洲半挂车业务。

发行人海外业务营业收入情况如下：

单位：万元

区域	2020 年度 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
北美地区	191,436.69	61.84%	576,301.22	60.52%	663,601.05	64.57%	469,364.17	55.35%
欧洲地区	76,138.48	24.59%	247,029.85	25.94%	244,301.52	23.77%	223,094.22	26.31%
其他地区	42,015.09	13.57%	128,993.08	13.55%	119,742.49	11.65%	155,546.03	18.34%
总计	309,590.26	100.00%	952,324.15	100.00%	1,027,645.06	100.00%	848,004.42	100.00%

报告期间内，发行人境外收入分别为 848,004.42 万元、1,027,645.06 万元、952,324.15 万元和 309,590.26 万元，其中 2018 年较 2017 年上升，2019 年较 2018 年下滑，受 2020 年初全球疫情影响，2020 年 1-6 月海外业务收入较去年同期下降 38.03%。报告期 2017 年至 2019 年，境外收入受北美半挂车业务变动影响较大，主要是由于北美半挂车业务占比较高，受中美贸易摩擦等因素的影响，出现较大幅度波动。相较于美国市场，2017 年至 2019 年发行人欧洲半挂车业务保持

了持续增长。

发行人北美半挂车业务主要产品为集装箱骨架车、厢式半挂车和冷藏半挂车。发行人北美集装箱骨架车业务受中美贸易摩擦，及美国宏观经济形势导致的下游客户需求变动的影响，自 2018 年起出现下滑，报告期内，北美骨架车收入分别为 195,253.65 万元、338,918.03 万元、148,179.83 万元和 42,312.08 万元，其中中美贸易摩擦是业务下滑的主要因素。发行人北美厢式半挂车业务和冷藏半挂车业务一定程度上对冲了集装箱骨架车收入下滑的影响。2017-2019 年，发行人北美市场的厢式半挂车和冷藏半挂车业务持续增长，收入分别为 155,051.79 万元、186,555.54 万元和 232,719.93 万元，以及 73,114.75 万元、87,899.95 万元和 134,396.81 万元。

总体而言，发行人境外业务收入受中美贸易摩擦、全球及不同国家宏观政策形势、发行人经营策略、阶段性不可预测事件等多重因素影响。发行人境外不同地区、不同产品在上述多重因素影响下可能表现为不同的变动趋势。报告期内，虽然欧洲半挂车业务、北美厢式半挂车和冷藏半挂车业务保持增长，但无法抵消北美骨架车下滑趋势。

2020 年 1-6 月新冠疫情和中美贸易摩擦对境外收入形成显著影响。截至本回复之日，中美第一阶段经贸协议尚无约定具体的关税调整安排。若中美贸易协商未达成降低关税的进一步安排，美国市场宏观经济受新冠疫情等外部因素影响持续不景气，发行人美国集装箱骨架车业务生产布局调整未产生积极影响，发行人将面临海外业务进一步下滑的风险。

三、补充披露

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”之“（四）国际贸易摩擦加剧风险”中和“第四节 风险因素”之“一、经营风险”之“（三）国际贸易摩擦加剧风险”中补充披露：

“2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，公司营业收入中境外销售金额分别为 848,004.42 万元、1,027,645.06 万元、952,324.15 万元和 309,590.26 万元，占比分别为 43.47%、42.24%、40.72%和 27.55%。公司产品销往北美、欧洲及其他地区，涵盖 40 多个国家和地区。报告期内，公司对北美地区销售收入占

公司营业收入的情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
北美销售金额	191,436.69	576,301.22	663,601.05	469,364.17
营业收入	1,123,920.62	2,338,690.87	2,433,116.91	1,950,812.61
北美销售占比	17.03%	24.64%	27.27%	24.06%

2018 年中美发生贸易摩擦后，2018 年 9 月，美国政府对价值 2,000 亿美元的中国输美产品（包括中国生产的半挂车）征收 10%的关税。2019 年 5 月，美国政府对该等中国输美产品征收的关税由 10%上调至 25%。公司出口美国的半挂车及零部件产品属于上述 2,000 亿美元关税清单产品。北美贸易政策变化对公司北美市场的收入影响较大，出现了关税上调之前的收入增长和上调之后的收入回调。虽然在加征关税后公司能够将一部分关税成本转嫁给客户，但发行人与客户约定的关税分摊比例存在一定的不确定性，且较加征关税前公司的总体销售成本将会提高。

2020年1月15日，中美第一阶段贸易经贸协议在美国签署。同时，双方达成一致，美方将履行分阶段取消对华产品加征关税的相关承诺，实现加征关税由升到降的转变。但是截至本招股书签署之日，中美第一阶段经贸协议尚无约定具体的关税调整安排。

若中美贸易协商未达成降低关税的进一步安排，国际贸易摩擦继续扩大，或未来出现其他阻碍国际双边或多边贸易的事件，公司未能及时对业务布局进行调整，将会导致进一步挤压行业利润空间，公司将长期面临中美贸易摩擦带来的海外业务下滑的风险，从而对公司的生产经营和财务状况带来不利影响。”

核查过程及结论：

保荐机构执行了以下核查程序：

1、访谈发行人法务负责人，了解双反调查进展情况，获取了发行人关于双反调查进展及影响的说明；

2、核查了中国商务部网站，查阅了《美国国际贸易委员会反倾销和反补贴手册》，查阅了美国商务部、美国国贸会对发行人产品反倾销调查的相关公告和文件；

3、访谈公司管理层，了解发行人应对双反调查所采取的措施，以及加征关税对生产经营的影响；

4、获取并检查发行人和客户的关税分摊合同及穿行测试资料，了解发行人关税账务处理；

5、核查中美贸易摩擦的进展情况，公开检索中美贸易摩擦的协商进展情况及相关舆情。

经核查，保荐机构认为：

1、截至落实函回复日，发行人双反调查已完成第一阶段“提交申诉和发起调查”，以及第二阶段“美国国贸会的初步调查阶段”，现在已经进入第三阶段“美国商务部的初步调查阶段（初裁）”。发行人已被列入调查范围。

本次双反调查包含发行人向美国出口销售的集装箱骨架车及部件。报告期内，发行人销往北美市场的集装箱骨架车收入占营业收入的比例为 10.01%、13.93%、6.34%和 3.76%，从 2018 年开始大幅下降；北美市场集装箱骨架车销售毛利占整体毛利总额的比例为 20.64%、20.05%、9.83%和 6.40%。

若美国商务部和美国国贸会最终作出肯定性终裁，发行人将被征收反倾销税和反补贴税，可能受到以下影响：①由中国出口美国的骨架车成本大幅上升，毛利空间大幅压缩；或者②发行人将征收的反倾销税和反补贴税转嫁至下游客户，导致该等产品售价上升，削弱产品市场竞争力。若发行人无法采取有效应对被征收反倾销和反补贴税的措施，上述变化将对发行人的生产经营和财务状况产生重大不利影响。发行人已在招股说明书重大事项提示中进一步完善相应的风险提示。

2、发行人在模式 1 的情形下，通过与客户协商关税承担比例来降低加征关税的影响。在模式 2、模式 3 和模式 4 的情形下，发行人合并报表层面需承担从国内进口 CKD 件及零部件的全部关税成本，并通过提高产品售价的形式转嫁关税成本，最终的关税比率因来自中国成本的比重不同而存在差异。集装箱骨架车的主要零部件均在国内灯塔工厂生产，绝大部分材料成本和人工成本发生在国内，因此在出口时受关税影响最大。

2020 年 1 月 15 日，中美第一阶段贸易经贸协议在美国签署，美方将履行分阶段取消对华产品加征关税的相关承诺。截至本回复签署之日，中美第一阶段经

贸协议尚无约定具体的关税调整安排。若中美贸易协商未达成降低关税的进一步安排，美国市场宏观经济受新冠疫情等外部因素影响持续不景气，发行人美国集装箱骨架车业务生产布局调整未产生积极影响，发行人将面临海外业务进一步下滑的风险。发行人已在招股说明书重大事项提示中进一步完善相应的风险提示。

经核查，申报会计师认为：

1、发行人上述关于双反调查进展情况、已被列入双反调查的范围及受影响产品的种类销售收入的金额的说明、及双反调查对发行人生产经营和财务状况的影响所做的分析与申报会计师审计申报财务报表中审核的会计资料及上述核查工作中了解的信息一致。

2、发行人上述关于四种不同生产模式下对应的销售收入和关税金额、及发行人对中美贸易摩擦协商进展情况的说明与申报会计师审计申报财务报表中审核的会计资料及上述核查工作中了解的信息一致；发行人对北美市场业务发展趋势的分析，包括其在北美市场的销售收入及变动情况分析具有合理性。

问题 3、关于毛利率。审核问询回复显示，发行人报告期各期综合毛利率分别为 17.56%、13.76%、13.45%和 12.30%，受原材料价格波动、市场竞争加剧、产品结构变化等多重因素的影响，毛利率存在波动。按市场区域划分，国内市场毛利率分别为 15.68%、13.09%、13.18%和 12.01%，欧洲市场毛利率分别为 13.42%、12.77%、12.02%和 12.06%，北美市场毛利率分别为 23.49%、15.31%、13.78%和 12.48%；报告期内，发行人国内市场和欧洲市场毛利率低于综合毛利率，北美市场毛利率高于综合毛利率。报告期北美市场收入占比分别为 24.21%、27.46%、24.81%和 17.16%，受美国加征关税影响，北美市场毛利率出现了较大幅度下滑，导致发行人总体毛利率也呈下降趋势。请发行人：

（1）结合报告期发行人产品所需主要原材料价格变动趋势、下游客户需求变动导致的产品结构变化情况等分析发行人毛利率波动趋势与同行业可比公司可比产品是否一致。（2）结合发行人主要产品性能、技术水平、与可比公司同类或相似产品的竞争优势、各类主要产品市场占有率，以及终端消费领域市场环境变化等因素分析说明发行人产品是否具备稳定的市场竞争力，未来维持毛利率稳定的具体措施。（3）结合国际贸易政策变化、发行人产品被加征关税的具体影响等分析说明发行人北美市场收入及毛利率的稳定性，进一步补充说明发行人未来经营业绩是否存在下滑风险及对发行人持续经营能力的具体影响，并在招股说明书中充分提示相关风险。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

问题（1）：结合报告期发行人产品所需主要原材料价格变动趋势、下游客户需求变动导致的产品结构变化情况等分析发行人毛利率波动趋势与同行业可比公司可比产品是否一致。

一、发行人整体毛利率波动趋势与可比公司一致

报告期内，发行人整体毛利率分别为 17.92%、14.20%、13.91%和 12.83%，发行人 2018 年起执行新会计政策导致运费进成本，因此，2017 年成本含运费调整后，报告期各期整体毛利率分别为 16.06%、14.20%、13.91%和 12.83%。

报告期内，发行人整体毛利率处于汽车制造业同行业可比公司区间范围内。具体变动趋势如下：

单位：%

可比公司	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
一汽解放 ^{注 1}	11.45	12.60	12.50	未披露
中国重汽	10.69	10.50	8.86	10.02
东风汽车	12.75	11.99	11.45	10.70
比亚迪	19.60	16.29	16.40	19.01
华菱星马	12.28	14.32	13.34	14.50
龙马环卫	26.69	25.73	24.67	26.88
驰田汽车 ^{注 2}	24.20	25.95	24.99	25.94
算术平均	16.81	16.77	16.03	17.84
中集车辆 ^{注 3}	12.83	13.91	14.20	16.06

数据来源：上市公司年度报告及拟上市公司招股说明书等。

注 1：2020 年 3 月，原上市公司一汽轿车将包括乘用车业务在内的资产置出，同时置入主要从事商用车业务的一汽解放。此处 2018 年度、2019 年度采用的是本次交易的《重大资产置换、发行股份及支付现金购买资产暨关联交易报告书》中一汽解放备考财务数据，其中 2019 年数据为根据 1-10 月数据年化得到，2020 年 1-6 月采用的是本次交易后上市公司一汽解放半年报的数据，下同。

注 2：驰田汽车为非上市公司，但在专用车上装方面有一定可比性，因此列为可比公司，数据引用其招股说明书。

注 3：此处中集车辆毛利率包含销售产品对应的运输费用，下同。

报告期内，发行人整体毛利率的波动趋势与同行业可比公司基本一致。同行业可比公司毛利率 2018 年较上一年下降，且平均下降比例较大，2019 年有所回升，2020 年 1-6 月变动存在差异。

发行人 2018 年较 2017 年毛利率变动较大，下降 1.86 个百分点，与同行业可比公司一致；2018 年、2019 年、2020 年 1-6 月份发行人整体毛利率有所下降，变动幅度不大。上述发行人整体毛利率的波动，主要原因系原材料价格变动，下游客户需求变化和市场及政策变化导致的境内外半挂车产品结构变动、半挂车与上装产品结构变动等因素的综合影响。

二、发行人毛利率波动受产品结构影响，整体趋势与可比公司一致

（一）发行人主要产品收入结构及毛利率情况

报告期内，发行人主要产品收入占主营业务收入的比例和毛利率如下表所述：

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度 ^{注 1}	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
全球半挂车产品	49.80%	13.60%	58.36%	13.55%	62.69%	13.60%	67.33%	15.49%
其中：中国半挂车	26.74%	14.60%	21.99%	13.34%	24.21%	12.15%	28.36%	14.54%
海外半挂车	23.06%	12.44%	36.37%	13.67%	38.48%	14.52%	38.96%	16.18%
中国专用车产品	41.13%	9.07%	32.99%	10.92%	28.65%	9.61%	22.57%	10.74%
其中：专用车上装及冷藏厢式车厢体	17.91%	19.33%	17.28%	19.80%	15.94%	17.04%	12.62%	18.26%
底盘及牵引车	23.23%	1.17%	15.71%	1.15%	12.71%	0.28%	9.94%	1.18%
合计	90.93%	11.55%	91.35%	12.60%	91.34%	12.35%	89.90%	14.30%

注 1:该毛利率包含销售产品对应的运输费用。

报告期内，发行人主要产品和业务包括半挂车、专用车及相关零部件三大类。其中，全球半挂车产品、中国专用车产品合计占主营业务收入的比例分别为 89.90%、91.34%、91.35%和 90.93%，因此报告期内，发行人因上述境内外半挂车产品结构、半挂车产品与专用车产品等产品结构变动及毛利率变动，直接影响综合毛利率变动趋势，导致发行人整体毛利率波动。

（二）整体产品结构对综合毛利率的影响

报告期内，发行人全球半挂车产品毛利率先下降后基本稳定，分别为 15.49%、13.60%、13.55%和 13.60%。

在中国专用车产品领域，公司主要生产、销售渣土车上装、水泥搅拌车上装及冷藏厢式车厢体并以此为主要盈利来源。同时依托公司的技术实力和综合竞争能力，公司亦通过外采底盘，主要生产、销售水泥搅拌车等专用车整车。

报告期内，专用车上装、冷藏厢式车厢体及整车业务的综合毛利率分别为 10.74%、9.61%、10.92%和 9.07%，中国专用车产品毛利率存在波动。在中国专用车产品领域，作为主要盈利来源的上装及厢体，报告期各期毛利率分别为 18.26%、17.04%、19.80%和 19.33%，有所上涨。因此专用车上装、冷藏厢式车厢体及整车业务的综合毛利率的变动，主要因随着整车销售占比的波动，导致毛利率波动。

（三）发行人分产品毛利率与可比公司变动一致

报告期内，分市场不同产品的毛利率波动情况及与同行业可比公司的比较情

况，具体如下：

1、半挂车产品

（1）中国半挂车产品毛利率与可比公司变动趋势一致

报告期内，发行人中国半挂车产品的毛利率存在波动，但波动趋势与同行业可比公司一致，呈现先下降后上升的趋势。

具体毛利率波动如下：

单位：%

可比公司	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
一汽解放	11.45	12.60	12.50	未披露
中国重汽	10.69	10.50	8.86	10.02
东风汽车	12.75	11.99	11.45	10.70
比亚迪	19.60	16.29	16.40	19.01
算术平均	13.62	12.85	12.30	13.24
中集车辆- 中国市场半挂车	14.60	13.34	12.15	14.54 ^{注 1}

注 1:该毛利率包含销售产品对应的运输费用。

截至目前，A 股市场尚无主营业务为半挂车的细分领域的上市公司，但公司半挂车亦属于商用车制造大类，发行人中国半挂车业务的毛利率波动与商用车行业可比公司的整体变动趋势一致。

发行人中国半挂车产品毛利率，在报告期内，先下降后持续回升，整体波动不大。2018 年毛利率下降主要受主要原材料钢材涨价的影响。由于半挂车整体成本构成中，钢材等金属材料成本占比高，且发行人主要通过采购钢材自主生产半挂车整车架构，因此原材料的涨价对公司短期毛利率的影响幅度大。中国重汽、比亚迪等可比公司 2018 年毛利率有所下滑，亦部分受到原材料涨价原因的影响。

自 2018 年，发行人中国半挂车产品毛利率持续回升，与可比公司中的中国重汽、东风汽车、比亚迪等趋势一致，主要受下游宏观经济形势和终端客户需求的影响。报告期内随着我国物流行业的整体向好，上游物流装备领域的重卡、半挂车等景气度高，毛利率稳中有升。

（2）海外半挂车产品毛利率与可比公司变动趋势一致

报告期内，发行人国内半挂车业务与海外半挂车业务的毛利率无显著差异，不同市场半挂车业务的毛利率具体情况如下：

可比公司	项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31 ^{注1}
发行人	中国市场-半挂车	14.60%	13.34%	12.15%	14.54%
	海外市场-半挂车	12.44%	13.67%	14.52%	16.18%
Wabash National	半挂车	10.12%	13.21%	12.51%	14.76%

注 1:该毛利率包含销售产品对应的运输费用。

注 2: Wabash National（以下简称“Wabash”）为纽约证券交易所上市公司，数据来源自年报和半年报。

由于境内外主营业务为半挂车生产、销售的上市公司少，且缺少公开披露信息，仅获得纽约证券交易所上市公司 Wabash 的部分财务数据，因此发行人将其列为可比公司；Wabash 是北美知名半挂车制造商，生产销售多种半挂车产品。

报告期内，发行人海外半挂车业务毛利率与可比公司变动趋势一致。可比公司 2018 年、2020 年 1-6 月份毛利率下降幅度较大，亦受中美贸易摩擦导致的加征关税及新冠疫情等因素影响。

发行人海外半挂车业务毛利率处于持续小幅下滑趋势，主要由于毛利水平较高的北美骨架车业务受中美贸易摩擦影响占比下滑所致。2020 年 1-6 月受中美贸易摩擦影响发行人出口至北美的骨架车下滑外，新冠疫情对北美、欧洲当地生产制造和终端市场需求影响较大，因此发行人海外半挂车业务毛利率在上述双重主要因素影响下进一步下滑，可比公司下滑幅度也相对较大。

发行人海外半挂车毛利率略高于可比公司，主要由于发行人北美骨架车业务的毛利率相对较高，提升了海外半挂车的整体毛利率。

报告期内，发行人海外半挂车业务毛利率与国内半挂车业务毛利率无显著差异，保持了车辆制造行业合理的毛利率水平。但海外半挂车业务毛利率与国内半挂车业务毛利率变动趋势不同，因此，报告期内各年度因境内外产品结构变动亦会导致整体毛利率存在波动。

2、发行人专用车上装产品毛利率与可比公司变动趋势一致

在专用车业务细分领域，与发行人隶属于同一细分领域的可比公司，包括华

菱星马、驰田汽车、龙马环卫，但上述可比公司业务结构和产品构成各有侧重。其中，华菱星马主要生产、销售重卡及专用车等产品，驰田汽车主要生产、销售渣运车上装，龙马环卫主要生产、销售环卫车等装备，上述公司间毛利率亦存在差异。

上述公司产品毛利率的具体情况如下：

公司	细分产品	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年 ^{注 3}
驰田汽车	渣运车上装 ^{注 1}	24.51%	27.18%	26.19%	26.72%
龙马环卫	环卫车等装备 ^{注 2}	29.78%	30.00%	27.72%	29.05%
华菱星马	专用车	未披露	16.89%	16.17%	17.61%
发行人	中国专用车产品	9.07%	10.92%	9.61%	10.74%
	其中：专用车上装及冷藏厢式车厢体	19.33%	19.80%	17.04%	18.26%
	底盘及牵引车	1.17%	1.15%	0.28%	1.18%

数据来源：上市公司年度报告及拟上市公司招股说明书等。

注 1:驰田汽车为非上市公司，但在专用车上装方面有一定可比性，因此此处列为可比公司，数据引用其招股说明书。

注 2: 根据龙马环卫 2019 年报所述，环卫装备制造主要包含 16 个类型的环卫清洁装备和 11 个类型的垃圾收转装备，主要产品包括多功能抑尘车、自装卸式垃圾车和自卸式垃圾车等。

注 3:该毛利率包含销售产品对应的运输费用。

发行人专用车上装、冷藏厢式车厢体及整车业务的整体毛利率分别为 10.74%、9.61%、10.92%和 9.07%。与同行业可比公司相比，此业务整体毛利率较低，主要受发行人外购底盘制造整车的影响。

剔除底盘影响后，发行人专用车上装、冷藏厢式车厢体产品的毛利率为 18.26%、17.04%、19.80%和 19.33%；报告期存在波动，但变动不大，变动趋势与同行业可比公司基本一致。

2018 年毛利率下降主要受主要原材料钢材涨价的影响，专用车上装的整体成本构成中，钢材等金属材料成本占比高。发行人主要通过自行采购钢材制造上装及厢体，且按照经营模式，一般发行人与主机厂的上装业务能够转移部分原材料涨价风险，因此出现毛利率的小幅下滑，与同行业其他可比公司变动趋势一致。

2019 年发行人专用车上装业务毛利率有所上升，符合行业趋势。由于专用车上装需要搭配卡车底盘形成整车后销售至终端客户，因此发行人专用车上装业务与商用车领域可比公司毛利率波动趋势亦保持一致。

整体上，发行人专用车上装业务毛利率低于驰田汽车，略高于华菱星马。发行人与驰田汽车相比在产品定位、市场领域、销售规模及策略等方面存在差异。发行人与上市公司华菱星马更具可比性。发行人毛利率略高于华菱星马，主要因华菱星马产品结构中包含部分自产底盘销售，根据中国重汽等底盘厂家的产品毛利率一般低于上装业务的情况下，由于存在部分底盘销售等业务，拉低了华菱星马的综合毛利率。

发行人上装业务具有较高的市场占有率和规模，与陕汽、上汽等知名主机厂保持稳定合作，保持了行业合理的毛利率水平。

问题（2）：结合发行人主要产品性能、技术水平、与可比公司同类或相似产品的竞争优势、各类主要产品市场占有率，以及终端消费领域市场环境变化等因素分析说明发行人产品是否具备稳定的市场竞争力，未来维持毛利率稳定的具体措施。

一、发行人是行业领先的半挂车、专用车上装制造企业，产品具有稳定的市场竞争力

（一）依托公司核心技术生产的各产品，具有产品性能优势和市场竞争力

发行人拥有 18 项核心技术，其中 6 项通用技术应用于所有产品线，在设计研发、产品制造等基础环节形成了发行人的核心竞争力。其余 12 项专项技术分别应用在半挂车 7 大品类、城市渣土车上装、混凝土搅拌车上装及冷藏厢式车厢体产品中，在轻量化、耐用性、承载力、空气动力效果等产品性能方面均有所体现，具体如下表所示：

序号	核心技术名称	产品应用类别	基础能力/产品性能优势
1	模块化设计技术	所有产品	领先的模块化设计体系，易于产品更新迭代
2	基于多品种小批量生产的柔性化制造解决方案	所有产品	解决定制化产品共线生产能力，批量自动化生产
3	数字化产品验证及多维度产品测试技术	所有产品	领先的仿真测试能力
4	电泳与粉末静电喷涂自动化涂装技术	所有产品	数字化、自动化喷涂，涂装品质更稳定
5	基于三维数模无代码机器人焊接搬运离线编程调试系统技术	所有产品	领先的自动化生产能力
6	基于工业互联与移动互联信息融合生产调度与管理系统技术	所有产品	领先的数字化、智能化生产能力
7	高效装配式车架设计技术	骨架车	打通全球供应链，解决跨洋运输难题

序号	核心技术名称	产品应用类别	基础能力/产品性能优势
8	平板车上装模块化设计技术	平板车及其衍生车型	模块化结构更易于维护
9	侧帘上装系统集成设计技术	侧帘车	产品轻量化设计，更具经济性
10	厢体承载高性能厢式半挂车设计技术	厢式车	更具承载力、承载空间，兼顾了轻量化
11	空气动力学技术在厢式挂车上的应用	冷藏半挂车	更具空气动力性能，提升燃油经济性
12	硬质聚氨酯保温发泡冷藏制板技术	冷藏半挂车、冷藏厢式车	更具保温性能
13	轻量化高性能液罐车设计技术	液罐半挂车	更具轻量化，保证和承载力
14	粉粒物料排送系统优化设计技术	粉罐半挂车	物料输送性能更佳，残留率低
15	中置轴汽车列车设计技术	中置轴轿运车	参与标准制定，更具承载空间
16	搅拌罐体叶片结构设计技术	搅拌车	坍落度范围广、进出料速度快、适用长距离运输，更具行驶稳定性
17	U型城市渣土车上装结构设计技术	自卸车	轻量化设计，更具耐用性
18	高分子复合材料冷藏厢板设计应用	冷藏厢式车	保温性能良好，德国标准

发行人具有行业领先的综合技术实力。发行人作为全球最大的半挂车制造企业，行业领先的专用车制造企业，具有较强的研发技术优势，是维持未来毛利率水平的核心。截至 2020 年 6 月 30 日，发行人在全球拥有 699 名研发人员，注册专利超过 1,000 项，并在中国参与了 22 项半挂车、专用车上装的国家及行业标准的制定及修改，承担了国家主管部门多项科研项目。

（二）发行人具有竞争优势和市场竞争实力

研发实力和综合技术实力是发行人显著的竞争优势。发行人领先的制造能力是控制生产成本的基础，进而稳定了毛利率。

发行人全面打造高端制造体系，即在全球范围布局灯塔工厂，达到了行业领先的生产制造水平。通过灯塔工厂，发行人能够实现产品品质好、材料利用率高、生产效率高、环保达标等目标。发行人以模块化的产品设计为基础，衍生出与之相结合的适应柔性化产品制造的新模式，解决了产品种类繁多、定制化程度高、大规模量产的难题。发行人通过多款产品共线生产，有效提升产线兼容性，降低了定制化产品综合成本。

发行人是全球销量排名第一的半挂车生产企业，是中国具有竞争能力和创新精神的专用车上装生产企业。品牌影响力与客户资源优势有助于发行人稳定毛利率水平。

发行人经过近 20 年的专注发展，与国内外众多知名客户建立了合作，包括 JB Hunt、Schneider、Milestone、TIP 、DHL 等，与国内知名主机厂商如上汽红岩、陕汽、一汽解放等建立了合作，在全国乃至全球范围取得了较高的行业知名度，为维持产品毛利形成了良好的支撑。

（三）发行人主要产品各市场份额情况

1、发行人半挂车市场份额占比高，具有稳定的竞争力

发行人是全球销量排名第一的半挂车生产企业，在全球主要市场开展七大类半挂车的生产及销售。根据 Frost & Sullivan 公布的数据，2017 年，发行人半挂车产品全球市场占有率为 10.3%，位列第一。根据《Global Trailer》公布的 2018 年、2019 年全球半挂车生产企业按销量排名数据，发行人均是全球销量排名第一的半挂车生产企业。

在中国市场，2017 年，发行人中国市场占有率为 15.7%，排名第一（根据 Frost & Sullivan 数据）。中国半挂车市场目前正处于发展阶段，市场集中度较低，前五大供应商市场占有率仅 28%，远低于欧洲和北美等发达地区。

在北美市场，根据 ACT Research 报告，2017 年至 2019 年，发行人在美国前 25 大半挂车生产企业中位列前五。

2、专用车上装细分产品市场份额占比高，具有稳定的竞争力

中国上装市场较为分散，根据中国专用车协会发布的行业报告数据，中国市场约有超过 1,000 多家制造商，市场集中度较低。发行人混凝土搅拌车销量已经连续三年中国第一，城市渣土车上装销售规模位居行业前列。总体而言，发行人专用车上装产品所占市场份额均名列前茅，具有较强的市场竞争能力。

（四）发行人具备应对行业及终端市场环境变化的市场竞争能力

我国运输行业及运输装备制造正在推进产业升级。发行人通过布局全球运营，拥有中国、北美、欧洲市场领先优势的半挂车技术及其转化能力。在我国运输装备更新迭代的进程中，发行人持续保持传统车型的迭代精进，并同时在厢式半挂车、罐式半挂车、冷藏车等领域进行提前布局，推动半挂车专业化升级。通过技术和市场的提前布局，发行人在厢式半挂车、罐式半挂车、冷藏车等领域已拥有

先发优势，能向市场规模化提供技术成熟且具有竞争力的产品。

发行人率先根据市场需求和政策变动，推出轻量化、耐用型专用车。在我国主要省市持续加大对渣土车、混凝土搅拌车等工程运输车辆管控和技术规范的宏观背景下，发行人在混凝土搅拌车上装及城市渣土车上装领域已拥有显著的技术储备，在轻量化和耐用性方面掌握了核心技术，并与陕汽、上汽等主机厂家建立了稳定的合作关系。发行人在轻量化、耐用型专用车领域已经拥有较高的市场占有率，并具备一定的整车制造能力，保持产品销量的持续增长。同时发行人拥有 6 家专用车上装生产灯塔工厂，积极响应行业变化，提供具有竞争力的产品。

二、发行人未来维持毛利率稳定的具体措施

发行人将继续加大研发投入、提升制造水平、优化全球生产布局并积极开拓市场以稳定毛利率水平。

（一）加大研发投入，确保产品竞争力

发行人将继续加强技术领域的探索，继续打造半挂车、专用车上装数字化、智能化设计平台以及与生产系统的协同性。持续投入研发资本，深化七大类半挂车、城市渣土车上装、混凝土搅拌车上装、冷藏厢式车厢体的性能开发，完善工艺，提升产品品质，保持和提升产品竞争实力。

（二）打造高端制造体系，提高生产效率，提升产品品质

发行人将继续全面打造高端制造体系，继续升级模块化、数字化、信息化体系建设，持续实现传统工厂向灯塔工厂转型，以维持并提升行业领先的生产制造水平。发行人将继续全面打造“高端制造体系”，抓住中国半挂车从第一代向第二代升级换代的机会，推出“颜值高、品质好、性价比高、更合规的产品”，不断满足装备制造升级所必然经历的更高层次市场需求。

（三）多项并举优化制造成本

发行人继续优化全球供应链管理，对于主要原材料钢材，以及车轴、轮胎、轮毂、钢圈等标准型关键零部件，采用集中采购与各生产工厂自主采购相结合的模式。发行人将继续通过集中采购增强与供应商的稳定合作关系，提高采购议价能力，完善和提高采购价格调整机制，降低原材料价格波动对发行人原材料供应

稳定性和生产成本的影响。发行人将进一步依托专用车上装和整车的技术、制造和市场优势，加强与主机厂的合作，持续提升协同效应。发行人亦通过优化和提升定价策略管理，稳定原材料价格波动对整体毛利率的影响。

（四）优化产能布局

发行人通过积极洞悉市场需求，把握行业发展趋势，通过已经具备的显著技术、品牌、制造、全球运营优势，不断优化主要产品的产能布局。发行人将根据国内不同产品终端市场需求的变动积极优化产品在不同区域的产能布局。同时针对宏观形势变化、突发性全球事件和中美贸易摩擦等不确定性因素，做出快速响应和积极调整。

面对新的中美经贸关系和境外政策环境，发行人已提前布局和积极应对全球化逆风对公司海外业务及整体经营稳定性造成的冲击，充分考虑海外投资可能面临政治、经济、法律等一系列不确定性因素。发行人已经积极进行业务调整和海外业务产能布局优化，降低中美贸易关税和双反调查带来的不利影响。

问题（3）：结合国际贸易政策变化、发行人产品被加征关税的具体影响等分析说明发行人北美市场收入及毛利率的稳定性，进一步补充说明发行人未来经营业绩是否存在下滑风险及对发行人持续经营能力的具体影响，并在招股说明书中充分提示相关风险。

一、发行人北美市场收入及毛利率的稳定性

（一）北美市场收入稳定性分析

报告期内，北美市场发行人主要产品包括集装箱骨架车、厢式和冷藏半挂车及零部件，北美产品毛利率有所下降。具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率
北美市场-半挂车	161,488.13	13.46%	515,296.56	14.34%
其中：集装箱骨架车	42,312.08	21.80%	148,179.83	21.59%
厢式和冷藏半挂车	119,176.05	10.51%	367,116.74	11.42%
北美市场-零部件	29,942.89	7.16%	60,849.99	9.03%
合计	191,431.02	12.48%	576,146.55	13.78%

项目	2018 年度		2017 年度	
	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率
北美市场-半挂车	613,373.52	15.84%	423,420.19	20.17%
其中：集装箱骨架车	338,918.03	20.44%	195,253.65	28.16%
厢式和冷藏半挂车	274,455.49	10.15%	228,166.54	13.33%
北美市场-零部件	50,169.57	8.84%	45,921.46	8.28%
合计	663,543.09	15.31%	469,341.65	19.01%

报告期内，受国际贸易政策变化、发行人产品被加征关税等因素影响，发行人北美市场的半挂车销售收入出现波动。整体上，出现了关税上调之前 2018 年的收入增长和上调之后 2019 年收入回调。

2018 年北美市场主营业务收入 663,543.09 万元，较 2017 年增加 194,201.43 万元，增幅 41.38%；2019 年北美市场主营业务收入 576,146.55 万元，较 2018 年减少 87,396.54 万元，降幅 13.17%。

受新冠疫情影响，2020 年 1-6 月份北美市场业务规模下滑。

1、北美业务收入分产品变动情况

发行人北美业务包括集装箱骨架车、厢式半挂车和冷藏半挂车，主要由北美当地工厂生产的厢式车、冷藏车及零部件业务，以及主要由境内生产并出口至北美直接销售或组装后销售的骨架车业务。

报告期 2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，北美厢式车、冷藏车及零部件业务持续增长，合计业务收入分别为 274,088.00 万元、324,625.06 万元、427,966.73 万元和 149,118.94 万元；北美骨架车业务先增长后下降，业务收入分别为 195,253.65 万元、338,918.03 万元、148,179.83 万元和 42,312.08 万元。

2、北美骨架车业务收入波动较大

报告期各年度，北美骨架车业务存在较大波动，主要由于发行人的北美骨架车市场占有率高，受加征关税影响，客户采购计划受关税影响大。

2018 年，北美客户为应对美国政府对美国出口产品关税预期增加的影响，增加了对中国集装箱骨架车的采购，导致公司集装箱骨架车销售收入同比增加 143,664.38 万元，增幅 73.58%。

2019 年美国政府对从中国出口美国的半挂车及零部件加征的关税税率由 10% 提高到 25%，北美客户因 2018 年提前应对关税变动而购买骨架车，故 2019 年集装箱骨架车的订单有较大幅度下降。

此外，发行人北美业务中的 53 尺内陆骨架车主要服务于多式联运运输。受美国工业经济低迷、贸易不确定性和油价下跌利好公路运输的影响，2019 年美国铁路运输量较 2018 年下降 5%。北美铁路运输公司减少或取消了 2019 年采购计划，2019 年北美市场 53 尺骨架车采购需求大幅下滑。

3、北美厢式车、冷藏车及零部件业务持续增长

报告期各年度，发行人北美厢式车、冷藏车及零部件业务保持了持续的增长态势。主要由于，此类半挂车产品主要由北美工厂生产，虽然受加增关税影响，但仅部分零部件受关税影响，同时北美工厂及运营公司能够有效转移关税影响。

此外，此部分车型发行人在北美市场的占有率不如骨架车占比高，因此关税对此部分车型的影响效果显著性也相对低。

4、新冠疫情对北美业务冲击较大

2020 年 1-6 月，新冠疫情在全球范围内爆发和蔓延，影响北美市场的经济活动，一方面经济不景气导致北美骨架车市场需求较正常年份有所下滑，另一方面，疫情期间，工厂的生产运行和供应链均受到影响，发行人北美工厂保持“低速运转”状态。加之中美贸易局势暂无缓解，使得北美骨架车销量均出现下滑。

综上所述，受国际贸易政策变化、发行人产品被加征关税等因素影响，发行人北美骨架车业务存在较大波动，进而影响北美整体业务的稳定性。

（二）北美市场毛利率波动分析

1、分产品毛利率具体变动情况

2018 年，受北美骨架车加征关税的影响，同时叠加钢材等原材料价格上涨，北美骨架车业务的毛利率下滑至 20.44%，较 2017 年下降 7.72 个百分点。为应对关税冲击，发行人北美骨架车业务与客户形成关税分摊机制，2019 年较 2018 年毛利率变动不大。

2018 年，北美厢式和冷藏半挂车毛利率为 10.15%，较 2017 年下降 3.18 个

百分点,主要是由于:第一,执行既定的提升北美厢式车市场占有率的经营策略,降低了对部分客户的销售价格,导致毛利率下降;第二,因美国加征关税影响,厢式半挂车零部件、保温厢板等由国内出口,受加征关税影响成本提高,导致毛利率下滑。

2019年,北美厢式和冷藏半挂车毛利率为11.42%,较2018年上升了1.27个百分点,主要是由于为应对成本上升,相应调整销售价格所致。

2、综合毛利率变动原因

综上所述,2018年较2017年,发行人北美半挂车业务综合毛利率下降,主要受加征关税影响导致高毛利的北美骨架车业务毛利率从28.16%下滑至20.44%,进而影响整体毛利率从19.01%下滑至15.31%。

报告期内,2019年、2020年1-6月份,发行人北美半挂车业务综合毛利率下降,主要受高毛利率的北美骨架车业务占比持续下滑导致综合毛利率有所下滑。

(三) 北美市场收入及毛利率稳定性

综上所述,报告期内,在中美宏观经济形势背景下,发行人北美市场收入、毛利率存在波动,表现为2018年毛利率的下降幅度较大,2018年北美半挂车业务的收入上涨和2019年、2020年1-6月份收入的持续下滑。

报告期内,北美厢式车、冷藏车及零部件业务持续增长未能对冲北美骨架车业务收入波动较大的影响,导致发行人北美业务收入整体波动较大。同时,2020年受疫情影响及中美贸易摩擦导致的双反调查,对发行人北美业务产生不利影响。

报告期内,发行人北美骨架车业务波动较大的本质原因系受国际贸易政策变化等阶段性宏观经济形势的不利影响。除2020年1-6月受疫情影响外,发行人北美厢式车、冷藏车及零部件业务保持增长。

发行人亦对全球化逆风影响而进行布局,包括加强北美本地制造,通过其他海外投资对冲贸易政策影响等多项举措增强北美业务的稳定性。报告期内,北美市场收入和毛利率的波动,不会对发行人的持续经营造成重大不利影响。

二、发行人未来经营业绩是否存在下滑风险及对发行人持续经营能力的具体影响

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、经营风险”之“(十一) 业绩增速放缓或业绩下滑风险”补充披露上述内容：

“公司业绩受行业政策变化、市场需求变化、产品技术的更新迭代、人工成本上升等因素影响较大，同时受新冠疫情、中美贸易摩擦等因素的影响。目前，美国新冠疫情尚未得到控制，中美贸易摩擦也没有缓和迹象。欧洲新冠疫情仍呈现严峻态势，市场恢复尚需时日。报告期内，发行人北美集装箱骨架车业务受加征关税的影响，收入和毛利率存在较大波动；2020 年 1-6 月，受新冠疫情及海外经济不景气影响，发行人海外市场收入存在下滑。发行人海外经营业绩存在进一步下滑的风险。

发行人中国市场业务较去年同期有所增长，一定程度缓冲了海外市场业绩下滑带来的不利影响。未来发行人若在经营过程中无法有效预计市场需求变化，对行业政策把控不准确，或疫情出现反复等不利变化，公司将面临国内市场增速放缓甚至业绩下滑的风险。

因此，随着公司业务规模的不断扩大，市场覆盖更加全面，在新冠疫情和贸易摩擦的大背景下，公司未来业绩存在增速放缓或下滑的风险。”

核查过程及结论：

保荐机构执行了以下核查程序：

1、查看了可比公司上市公司年度报告及拟上市公司招股说明书等公开信息，结合报告期发行人产品所需主要原材料价格变动趋势、下游客户需求变动导致的产品结构变化情况等分析发行人毛利率波动趋势与同行业可比公司可比产品是否一致；

2、核查了发行人主要产品毛利变动，获取了发行人关于主要产品毛利率变动分析说明；

3、核查了发行人产品性能、技术水平、与可比公司的竞争优势、各类主要产品的市场占有率及竞争情况，取得了发行人关于产品具有稳定市场竞争力的说

明；

4、访谈了发行人主要业务负责人，获取了发行人关于未来维持毛利率稳定措施的说明；

5、获取发行人收入成本明细表，分析各市场、各车型的销售单价、销售成本、销量等数据；

6、获取上游原材料价格波动情况，查阅行业分析研究报告，分析原材料价格波动对发行人主要车型毛利率的影响；

7、访谈中国、美国和欧洲三个市场的财务负责人与业务负责人，从上游原材料价格波动情况、产品供需、客户变化等角度，了解发行人不同市场、不同产品毛利率波动的原因以及产品被加征关税的具体影响等，分析发行人北美市场收入及毛利率的稳定性。

经核查，保荐机构认为：

1、报告期内，发行人整体毛利率的波动趋势与同行业可比公司基本一致。同行业可比公司毛利率 2018 年较上一年下降，且平均下降比例较大，2019 年有所回升，2020 年 1-6 月变动存在差异。发行人整体毛利率的波动，主要原因系原材料价格变动，下游客户需求变化和市场及政策变化导致的境内外半挂车产品结构变动、半挂车与上装产品结构变动等因素的综合影响。

2、发行人核心技术保证了产品性能，具有领先的整体技术实力和竞争优势，构成了稳定发行人产品毛利率的基础；发行人具备应对行业及终端市场环境变化的市场竞争能力。未来，发行人将采用加大研发投入、打造高端制造体系、利用规模效应、使用成本加成定价机制以及与主机厂商合作等措施维持毛利率稳定。

3、报告期内，在中美宏观经济形势背景下，发行人北美市场收入、毛利率存在波动，表现为 2018 年毛利率的下降幅度较大，2018 年北美半挂车业务的收入上涨和 2019 年、2020 年 1-6 月份收入的持续下滑。报告期内，北美厢式车、冷藏车及零部件业务持续增长未能对冲北美骨架车业务收入波动较大的影响，导致发行人北美业务收入整体波动较大。发行人外海业务存在进一步下滑的风险。发行人已在招股说明书中补充提示相关风险。

经核查，申报会计师认为：

1、报告期发行人产品结构变化、境内外收入结构变动以及原材料价格波动对发行人综合毛利率的影响所做的分析具有合理性；发行人整体综合毛利率位于同行业的合理区间内。

2、报告期发行人主要产品毛利率总体较为稳定的分析具有合理性；发行人产品具备稳定的市场竞争力、及其对未来维持毛利率稳定的具体措施的说明与申报会计师审计申报财务报表中审核的会计资料及上述核查工作中了解的信息一致。

3、发行人上述关于产品被加征关税的影响、北美市场收入及毛利率稳定性所做的分析、及发行人未来经营业绩存在下滑风险，但由于国内专用车和冷藏厢式车业务的持续增长，对发行人持续经营能力并不会出现重大不利影响的说明与申报会计师审计申报财务报表中审核的会计资料及上述核查工作中了解的信息一致。

问题 4、关于境外收入核查。审核问询回复显示，报告期内，保荐人及申报会计师对发行人境外客户履行了走访、函证等核查程序。其中，保荐人对发行人外销客户回函及替代性测试确认的收入占发行人各期外销收入的比例分别为 28.18%、25.68%、28.10%、38.93%，申报会计师对发行人外销客户回函及替代性测试确认的收入占发行人各期对外销收入的比例分别为 46.37%、44.54%、51.74%、33.80%；此外，保荐人及申报会计师检查原始凭证、销售抽样测试等其他核查方式确认外销收入占比均较低。请保荐人、申报会计师详细说明对报告期内收入的核查方式、核查比例等；结合对发行人境外收入的核查方式、核查标准、核查比例说明对外销业务的核查证据等是否足以支持核查结论。

回复：

一、保荐机构报告期内收入核查方式、核查比例及核查结论

（一）报告期内收入的核查方式、核查比例、核查结论

报告期内，发行人境内外的营业收入如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
境内营业收入	814,330.36	1,386,366.72	1,405,471.85	1,102,808.19
占比	72.45%	59.28%	57.76%	56.53%
境外营业收入	309,590.26	952,324.15	1,027,645.06	848,004.42
占比	27.55%	40.72%	42.24%	43.47%
合计	1,123,920.62	2,338,690.87	2,433,116.91	1,950,812.61

保荐机构对报告期内收入的核查方式包括对主要客户执行访谈和函证程序、销售抽样测试、销售内控测试、分析性复核等。

1、函证核查：保荐机构对主要客户的销售发生额和应收账款余额进行函证，函证范围为发行人报告期内（2017 年到 2020 年 1-6 月）的前十大客户以及其他主要客户。

报告期内，保荐机构对总体收入的函证核查情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
营业收入发函金额	691,523.21	1,510,062.48	1,591,706.49	1,167,863.81
占营业收入比例	61.53%	64.57%	65.42%	59.87%
营业收入回函及替代测试金额	573,551.19	1,230,145.11	1,237,247.09	943,444.11
占营业收入比例	51.03%	52.60%	50.85%	48.36%

经核查，截至本落实函回复日，报告期内函证核查总金额占营业收入的比例分别为 48.36%、50.85%、52.60%和 51.03%，发行人销售收入具有真实性。

2、访谈核查：保荐机构访谈主要客户，访谈范围为发行人报告期内（2017 年到 2020 年 1-6 月）的前十大客户以及其他主要客户。访谈的内容主要为向客户了解其与发行人的合作背景、交易情况、最终销售去向、关联关系等情况。报告期内，访谈程序的总体核查情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
访谈对象家数	151	156	145	116
访谈对象收入合计	499,598.27	996,421.80	1,028,784.97	694,992.22
营业收入	1,123,920.62	2,338,690.87	2,433,116.91	1,950,812.61
访谈对象收入占营业收入比例	44.45%	42.61%	42.28%	35.63%

经核查，截至本落实函回复日，报告期内访谈核查总金额占营业收入的比例分别为 35.63%、42.28%、42.61%和 44.45%，发行人销售收入具有真实性。

3、其他核查方法

（1）保荐机构查阅销售明细账，抽查主要客户的销售合同、出库单、报关单等凭证资料，核查上述客户销售内容、金额等；

（2）对发行人的销售、采购和资金循环执行循环测试；

（3）通过企查查等网络核查手段，核查了主要客户的股东情况、资信情况。保荐机构获取主要境外客户的中信保海外资信报告，浏览其官方网站，查询重要客户的相关信息，对境外客户的真实存在进行验证；

（4）获取境内和境外经销主营业务收入明细表，并查看主要境内和境外经销商的经销协议，核查经销收入是否实现最终销售；

(5) 取得公司销售大表，计算境内、境外半挂车产品销售单价及毛利率，并对比分析境内、外销售价格及毛利率，执行分析性复核程序；

(6) 保荐机构获取主要海外子公司银行流水，执行销售回款核查；

(7) 境外子公司纳税报表收入与财务报表收入分析性复核；

(8) 海关出口数据与外销收入分析性复核。

(9) 查看境内和境外子公司的财务报告，并与公司财务记录进行核对。

(二) 报告期内境外收入的核查方式、核查标准、核查比例

1、函证及相关核查情况

(1) 核查方法

保荐机构通过对主要海外客户的资信水平调查，确定境外收入总体核查程序和范围。

发行人境外销售主要集中在美国和欧洲，境外客户因受新冠疫情影响，回函比例低于发函比例，在执行主要海外客户函证程序基础上，保荐机构进一步结合对主要海外客户的资信水平调查、访谈主要海外客户、销售回款核查、销售抽样测试、销售内控测试、境外子公司纳税报表收入与财务报表收入分析性复核、海关出口数据与外销收入分析性复核、发行人会计师出具的审计报告复核等程序进行核查。

具体情况如下：

①函证核查：保荐机构对境外客户的销售发生额和应收账款余额进行函证，函证范围为发行人报告期内（2017 年到 2020 年 1-6 月）的前十大客户以及其他主要客户。

②销售回款核查：保荐机构获取主要海外子公司银行流水，执行销售回款核查，通过应收账款贷方科目明细与银行对账单回款情况核对，验证销售回款真实性。

③销售抽样测试：保荐机构查阅销售明细账，抽查主要境外客户的销售合同、出库单、报关单等凭证资料，核查上述客户销售内容、金额等。

④境外子公司纳税报表收入与财务报表收入分析性复核：保荐机构查看了境外主要子公司 2017 年、2018 年和 2019 年的纳税报表，并与财务报告收入进行勾稽核对。

⑤海关出口数据与外销收入分析性复核：获取海关出具的出口数据，与公司财务账出口金额、增值税纳税申报表金额、生产企业出口退税系统导出销售额进行核对，并对差异原因进行复核。

（2）核查结果

保荐机构通过上述函证核查、销售回款核查、销售抽样测试核查程序，对境外收入总体核查情况汇总如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
①境外收入发函金额	158,100.82	625,112.33	730,415.61	472,066.23
占境外营业收入比例	51.07%	65.64%	71.08%	55.67%
②境外收入回函及替代测试金额	121,173.48	427,580.99	474,172.05	356,327.98
占境外营业收入比例	39.14%	44.90%	46.14%	42.02%
③销售回款核查金额	72,710.79	336,805.10	281,230.27	118,669.45
占境外营业收入比例	23.49%	35.37%	27.37%	13.99%
④销售抽样测试金额	38,947.48	134,898.62	342,094.56	197,779.86
占境外营业收入比例	12.58%	14.17%	33.29%	23.32%
境外收入总体核查金额	158,995.95	471,848.85	583,773.69	468,576.14
占境外营业收入比例	51.36%	49.55%	56.81%	55.26%

经核查，截至本落实函回复日，报告期内境外销售收入核查总金额占境外收入的比例分别为 55.26%、56.81%、49.55%和 51.36%，发行人境外销售收入具有真实性。

2、中信保海外资信报告核查

（1）核查方法

保荐机构获取主要境外客户的中信保海外资信报告，浏览其官方网站，查询重要客户的相关信息，对境外客户的真实存在进行验证。

（2）核查结果

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
中信保调查境外客户数量（家）	45	47	49	43
中信保调查境外客户收入合计	136,891.37	480,908.32	568,488.61	433,229.88
当年境外收入	309,590.26	952,324.15	1,027,645.06	848,004.42
中信保调查客户境外收入占比	44.22%	50.50%	55.32%	51.09%

保荐机构获取了主要境外客户的中信保海外资信报告。截至本落实函回复日，报告期内中信保调查客户的境外收入占比分别为 51.09%、55.32%、50.50%和 44.22%。

3、境外客户访谈

（1）核查方法

保荐机构访谈发行人境外客户，核查发行人境外销售是否实现真实销售、最终销售。保荐机构的访谈范围为发行人报告期内（2017 年到 2020 年 1-6 月）内前十大客户以及其他主要客户。

（2）核查结果

单位：万元

访谈对象名称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
访谈对象家数	19	23	22	21
访谈对象收入合计	54,725.70	279,222.36	329,163.25	251,659.28
当年境外收入	309,590.26	952,324.15	1,027,645.06	848,004.42
访谈对象收入占当年境外收入	17.68%	29.32%	32.03%	29.68%

由于新冠肺炎疫情的影响，保荐机构采取视频访谈的形式进行客户访谈，对于不接受视频访谈的客户，采取邮件的形式进行访谈。

二、申报会计师核查过程和结论

（一）申报会计师执行了以下核查程序：

1、了解与销售相关的内部控制并进行控制测试

对发行人销售与收款循环的内部控制进行了了解，并执行了穿行测试，经了解及执行穿行测试，发行人销售与收款循环相关的内部控制设计合理。

对发行人收入确认相关的关键内部控制执行情况通过抽样的方法进行了测

试，经测试，发行人销售与收款循环的内部控制执行有效。

2、检查交易原始凭证

通过查阅销售明细账，通过抽样的方式检查客户的销售合同、出库单、报关单等核查客户销售内容、金额，确认收入的真实性。

经核查，发行人境内外销售原始资料齐全，内外部证据能够相互印证，未发现存在重大虚假销售的情形。

3、访谈及函证程序

通过访谈（包括视频访谈和邮件回复形式，下同）发行人境内外客户、执行函证程序，对发行人报告期内与销售收入的真实性进行了核查。

访谈客户核查范围包括报告期内各期前 10 大客户及其他主要客户；函证核查范围：对主要客户(报告期内各期大额重要客户、新增客户及其他主要客户)的销售发生额和应收账款余额进行函证。

(1) 客户访谈情况

访谈了报告期内发行人主要境内外客户，向境内外客户了解其与发行人的合作背景、交易情况、最终销售方向、合理库存、关联关系等情况，访谈了解的情况具体如下：

序号	访谈确认事项
1	受访人的基本信息及在受访公司的职位
2	受访公司的成立时间、公司地址、主要股东信息、实际控制人、主要经营范围、主要客户类型及市场区域等基本情况
3	受访公司与发行人及相关中介机构的关系，是否存在关联关系，如股权关系、任职关系、亲属关系等其他利益倾斜或转移的特殊安排
4	受访公司与发行人之间的合作背景、交易情况、定价方式、返利安排、结算方式、信用政策、合同签订、产品验收、最终销售方向等
5	受访公司与发行人之间的是否存在购销业务以外的其他商业往来
6	受访公司与发行人开展业务过程中是否存在重大违法违规或不诚信的行为

(2) 客户函证情况

对报告期内发行人境内外主要客户的销售发生额和应收账款余额、经销客户期末库存情况进行了函证。

4、检查回款情况，追查异常情况

(1) 结合应收账款贷方明细以及核对至银行对账单，检查发行人境内外销售收入的回款情况，发行人整体回款正常。

(2) 评估大额逾期应收账款可回性及真实性，核实其原因及现状。

经核查，发行人销售回款情况正常，对于部分异常以及逾期情况均有合理解释和商业合理性，且按照发行人会计政策计提相应坏账准备。

5、客户资信情况核查

获取了报告期内发行人主要境外客户的中信保海外资信报告。通过阅读资信报告，对境外客户的真实存在进行验证；通过国家企业信用信息公示系统查询了境内主要客户的工商信息。

6、收入变动合理性

访谈了销售部门及财务部门，获取并查看了发行人报告期内销售收入与成本明细表，对发行人的营业收入、营业成本、毛利率等主要指标进行分析；

7、收入确认政策

访谈了销售部门及财务部门，了解销售收入的确认条件，获取收入的客户清单，通过抽样的方式查阅销售合同及订单，对发行人收入确认时点进行了分析，评估发行人销售收入确认的相关会计政策是否符合会计准则的要求。

8、截止性测试

通过抽样的方式检查发行人资产负债表日前后的交易所处业务会计记录的归属期间，核查销售收入是否准确结转、销售收入是否记录于正确的会计期间，分析其是否存在跨期现象，并检查是否存在期后异常销售冲回，评价收入确认完整性及是否记入恰当的会计期间。

经核查，报告期内发行人不存在通过提前或推迟确认收入调节各期收入的情况。

(二) 报告期内收入的核查比例

1、报告期内，通过函证、销售回款、检查交易原始凭证等核查程序，对发

行人收入核查的比例分别为 60.49%、60.40%、65.38%和 50.88%，汇总如下：

单位：万元

核查方式	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
①收入回函及替代测试金额	492,383.94	1,431,150.52	1,363,765.30	1,118,321.24
占营业收入比例	43.81%	61.19%	56.05%	57.33%
②检查交易原始凭证金额	199,114.76	657,678.40	487,516.15	457,681.18
占营业收入比例	17.72%	28.12%	20.04%	23.46%
③销售回款核查金额	20,247.67	33,048.76	69,921.29	39,450.58
占营业收入比例	1.80%	1.41%	2.87%	2.02%
收入核查金额	571,806.49	1,529,041.62	1,469,591.76	1,180,137.18
占营业收入比例	50.88%	65.38%	60.40%	60.49%

2、报告期内，客户访谈核查情况汇总如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	1,123,920.62	2,338,690.87	2,433,116.91	1,950,812.61
访谈客户数量	29	31	29	23
访谈核查收入金额	187,921.92	471,884.06	433,054.82	308,243.40
访谈核查比例（访谈核查收入金额/营业收入）	16.72%	20.18%	17.80%	15.80%

（三）报告期内境外收入的核查比例

1、报告期内，通过函证、销售回款、检查交易原始凭证等核查程序，总体核查金额占境外收入的比例分别为 52.39%、52.85%、54.75%和 44.29%，汇总如下：

单位：万元

核查方式	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
①境外收入回函及替代测试金额	104,635.07	492,773.74	457,682.25	393,249.54
占境外营业收入比例	33.80%	51.74%	44.54%	46.37%
②检查交易原始凭证金额	74,221.01	411,846.93	407,624.86	356,552.72
占境外营业收入比例	23.97%	43.25%	39.67%	42.05%
③销售回款核查金额	20,247.67	33,048.76	69,921.29	39,450.58

占境外营业收入比例	6.54%	3.47%	6.80%	4.65%
境外收入核查金额	137,114.01	521,370.89	543,100.39	444,285.48
占境外营业收入比例	44.29%	54.75%	52.85%	52.39%

2、报告期内，境外客户访谈核查情况汇总如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入-境外	309,590.26	952,324.15	1,027,645.06	848,004.42
访谈客户数量	10	11	11	10
访谈核查收入金额	35,122.23	225,117.51	234,943.77	197,370.21
访谈核查比例（访谈核查收入金额/营业收入-境外）	11.34%	23.64%	22.86%	23.27%

3、中信保调查境外客户情况具体如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中信保调查境外客户数量（家）	45	47	49	43
中信保调查境外客户收入合计	136,891.37	480,908.32	568,488.61	433,229.88
营业收入-境外	309,590.26	952,324.15	1,027,645.06	848,004.42
中信保调查客户境外收入占比	44.22%	50.50%	55.32%	51.09%

经核查，申报会计师认为：

就财务报表整体公允反映而言，发行人于报告期对于境外销售的会计核算在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定，申报会计师根据审计准则的相关规定，通过对发行人境外销售收入的内控制度了解与测试，以及实质性程序测试核查，发行人境外销售收入真实。

问题 5、关于独立性。审核问询回复显示：（1）发行人与中集集团签订的《商标使用许可合同》有效期于 2023 年 12 月 19 日届满，中集集团在前述合同有效期届满后，允许发行人继续按照《商标使用许可合同》原约定无偿使用中集集团商标，不存在前提条件或其他附随义务。（2）发行人与中集集团的共有专利系发行人自行投入资金、人员研发，中集集团只是登记为共有所有权人。发行人作为中集集团的成员企业，知悉中集集团的《中集集团专利管理程序》，并同意中集集团登记为共有所有权人。请发行人：（1）披露《商标使用许可合同》的主要条款，结合主要条款内容说明《商标使用许可合同》的续约条件和续约安排，是否存在发行人未来需要支付授权使用费的可能。（2）披露共有专利系发行人自行投入资金、人员研发的情况下，将中集集团作为共有所有权人登记的合理性和必要性，是否损害发行人的利益；披露双方对共有专利的收益划分、授权使用等权属划分安排，中集集团作为共有所有权登记人避免对发行人的资产独立性造成不利影响的措施。（3）结合《中集集团专利管理程序》的主要内容，说明是否存在强制要求发行人将自行研发的专利技术登记为与中集集团共有的情形；请发行人结合前述问题说明发行人的资产独立性是否存在瑕疵，并在招股说明书中进一步完善相应的风险提示。请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

问题（1）：披露《商标使用许可合同》的主要条款，结合主要条款内容说明《商标使用许可合同》的续约条件和续约安排，是否存在发行人未来需要支付授权使用费的可能。

一、补充披露《商标使用许可合同》的主要条款

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人与业务相关的主要固定资产及无形资产”之“（二）无形资产情况”之“2、商标”之“（2）发行人所取得的商标使用许可”，根据本回复意见进行了补充披露：

“.....

① 《商标使用许可合同》及《商标使用许可合同之补充协议》的主要条款：

发行人分别于2018年12月20日、2019年1月31日与中集集团签署《商标使用

许可合同》《商标使用许可合同之补充协议》，中集集团同意将其部分商标无偿授予发行人使用，涉及协议主要条款包括：

a、被许可商标

甲方（即中集集团）已经在全世界各国及地区申请并已授予的与‘汽车及其零部件；机械、电器设备的安装与修理；陆地机械车辆维修；轮胎维修服务；运输及运输前的包装服务；陆地运输；其他运输及相关服务；货物的贮藏’相关的商标专用权，包括但不限于第12类、第37类、第39类商品上的‘中集’‘CIMC’‘中集CIMC’等相关商标……将来取得的……该部分的商标一旦取得商标专用权后，乙方（即发行人）自动获得按本合同所约定的条款及条件进行使用的权利。

b、许可的权限

甲方向乙方授予使用许可的许可类型为普通许可……甲方授予乙方对乙方下属企业进行再许可使用被许可商标的权限……但乙方直接/间接持股比例40%以下的企业（不包括乙方直接或间接持股比例40%以下但合并财务报表的企业）除外……

c、许可使用费

双方同意在本合同的有效期内，甲方不向乙方收取任何商标使用许可费用。

d、许可期限

《商标使用许可合同》原先约定“经甲乙双方协商，甲方授权乙方在被许可商标有效期内按照本合同约定使用被许可商标”“本合同自盖章之日起生效，在被许可商标有效期（包括续展有效期）内长期有效”。

《商标使用许可合同之补充协议》将授权期限修改为“本合同自双方签署之日起生效，有效期五年。本合同有效期届满后，双方同意按照本合同的条款另行约定并签署协议以延长被许可商标的使用许可”。

……”

二、《商标使用许可合同》的续约条件和续约安排

上述《商标使用许可合同》系发行人 H 股发行上市前由发行人与中集集团

签订。后应香港联交所上市规则中关于持续性关联交易必须明确交易期限的要求，发行人与中集集团就许可期限进行了补充约定，签署《商标使用许可合同之补充协议》。《商标使用许可合同之补充协议》对《商标使用许可合同》中的许可期限进行了调整外，《商标使用许可合同》其他条款未进行修改。

根据上述发行人与中集集团签署的《商标使用许可合同》关于“许可使用费”“许可期限”约定，《商标使用许可合同之补充协议》关于“许可期限”的修订，以及中集集团书面确认，中集集团无偿许可发行人使用其“中集”“CIMC”和“中集 CIMC”等相关商标。在前述合同的有效期于 2023 年 12 月 19 日届满后，中集集团允许中集车辆继续按照《商标使用许可合同》原约定无偿使用中集集团商标，不存在新增前提条件或其他附随义务；如未来中集集团失去对发行人的控股权，上述对发行人的商标许可安排将按照《中集集团商标管理办法》重新协商确定。

三、存在发行人未来需要支付授权使用费的可能

综上，发行人与中集集团签署的《商标使用许可合同》《商标使用许可合同之补充协议》所约定的续约条件及续约安排合法、有效；在维持中集集团对发行人控股地位的前提下，发行人无需就商标使用向中集集团支付授权使用费；如未来中集集团失去对发行人的控股权，发行人与中集集团就商标许可使用将重新协商确定，不排除届时发行人需要支付商标授权使用费的可能。

问题（2）：披露共有专利系发行人自行投入资金、人员研发的情况下，将中集集团作为共有所有权人登记的合理性和必要性，是否损害发行人的利益；披露双方对共有专利的收益划分、授权使用等权属划分安排，中集集团作为共有所有权登记人避免对发行人的资产独立性造成不利影响的措施。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人与业务相关的主要固定资产及无形资产”之“（二）无形资产情况”之“3、专利”之“（1）发行人在中国境内取得的专利情况”，根据本回复意见进行了补充披露：

“（2）中集集团作为专利共有所有权人登记的情况

截至 2020 年 9 月 30 日，发行人与中集集团（含控股子公司）共同拥有的专利为 191 项。上述共有专利系发行人自行投入资金、人员研发，中集集团只是登

记为共有所有权人。

① 发行人将中集集团作为共有所有权人登记的背景、合理性和必要性

2011年8月，中集集团为巩固和提升集团核心竞争力、防范专利风险、加强集团专利运营能力，修订了《中集集团专利管理程序》，该管理程序适用于中集集团体系内各成员企业。当时，发行人为中集集团直接和间接合计持股80%的集团内成员企业。

从集团管理角度，中集集团在加强专利的管理及运营能力方面主要进行以下工作：

a、在专利申请方面：中集集团设置了专门的专利申请平台协助下属企业就拟申请的专利技术进行审核，中集集团对于符合条件的拟申请专利统一进行申请，承担专利申请费用。

b、在专利有效维系方面：中集集团主要通过定期收集下属企业的专利实际使用情况及相关技术更新情况，对专利的保留价值进行判断，供下属企业参考并由其自主作出专利的处置措施。

c、在专利运营方面：中集集团收集及提供相关专利知识产权补贴、税收返还等信息，供下属企业选择适用。在专利维权等纠纷解决上，中集集团提供专业代理人员协助下属企业分析并提出维权主张，相关费用由下属企业承担，由实际使用该等专利的企业获得赔偿款项。

发行人是中集集团“道路运输车辆业务”板块的下属企业，自《中集集团专利管理程序》出台后至发行人整体变更设立股份公司期间，发行人自行投入资金、人员研发的大部分专利根据上述管理程序由发行人及其控股子公司与中集集团作为共有人申请、登记，并获得中集集团关于共有专利的申请、日常维护、纠纷维权等方面的集团管理协助，发行人及其控股子公司自主承担共有专利的维权费用以及年费。就上述共有专利的管理安排，发行人与中集集团不存在约定或实际发生任何服务费用的情形。

截至本招股说明书签署日，中集集团已陆续将既往申请的部分共有专利转让至发行人及其控股子公司名下，并同意将剩余的共有专利全部转让予发行人或其控股子公司。

② 将专利登记为共有的情况并未损害发行人的利益

a、共有专利由发明人或其控股子公司自主研发

根据中集集团的确认，“发行人与中集集团共有专利均由发行人或其控股子公司自主研发，中集集团登记或者申请登记为共有专利权利人”。

b、共有专利的情形不会影响发行人实施该等专利的完整权利

经中集集团确认，“其过去未曾并且未来也不会在生产制造、销售方面使用或者未经发行人同意以任何方式许可他人实施该等专利；亦未曾阻碍或干涉发行人使用、许可他人实施该等专利，并不要求享有共有专利的任何收益”。中集集团作为控股平台，不会在生产制造、销售方面使用或许可他人使用该等共有专利，确保了发行人及其控股子公司就该等共有专利可享有完整的权利。

综上，发行人一直为中集集团的控股子公司，中集集团作为发行人的控股股东，作为专利的共有所有权人登记具有历史背景，也有助于发行人高效申请专利以及提升维护管理效率等，具有合理性和必要性。中集集团已经确认未曾使用或许可他人使用该等共有专利，亦不要求享有共有专利的任何收益，上述安排没有损害发行人的利益。

③ 双方对共有专利的收益划分、授权使用等权属划分安排

根据《中华人民共和国专利法》，专利权的共有人对权利的行使有约定的，从其约定。没有约定的，共有人可以单独实施或者以普通许可方式许可他人实施该专利；许可他人实施该专利的，收取的使用费应当在共有人之间分配。除前述规定的情形外，行使共有的专利权应当取得全体共有人的同意。

中集集团虽然作为共有专利的共有权利人之一，但中集集团已确认其实施该等专利或对该等专利的授权、收益等权利存在明确限制，即中集集团仅登记或者申请登记为共有专利权利人，中集集团过去未曾并且未来也不会在生产制造、销售方面使用或者未经发行人同意以任何方式许可他人实施该等专利，亦未曾阻碍或干涉发行人使用、许可他人实施该等专利，也不要求享有共有专利的任何收益。

中集集团和发行人已就共有专利的收益、授权使用做了明确的划分，双方

一致认可共有专利的收益划分、授权使用等权利归属于发行人；中集集团许可他人实施，需取得发行人同意，中集集团也不享有发行人使用、许可他人实施专利的收益。

④ 中集集团作为共有所有权登记人避免对发行人的资产独立性造成不利影响的措施

中集集团采取了以下措施避免对发行人资产独立性造成重大不利影响：

a、将共有专利全部转让予发行人：已陆续转让部分共有专利，并承诺将剩余全部共有专利转让予发行人及其控股子公司，由其单独享有专利权；

b、已出具确认：共有专利均由发行人或其控股子公司自主研发，且认可共有专利的收益、授权使用等权利归属于发行人；

c、已出具承诺：积极支持并协助发行人符合境内外上市规则的资产独立性要求，确保不存在严重影响发行人独立性或者显示公平的关联交易，不会要求与发行人共同申请或共有专利。”

问题（3）：结合《中集集团专利管理程序》的主要内容，说明是否存在强制要求发行人将自行研发的专利技术登记为与中集集团共有的情形；请发行人结合前述问题说明发行人的资产独立性是否存在瑕疵，并在招股说明书中进一步完善相应的风险提示。

一、是否存在强制要求发行人将自行研发的专利技术登记为与中集集团共有的情形

如上所述，《中集集团专利管理程序》设置的共同登记具有必要性和合理性，《中集集团专利管理程序》第 6.1.1 条规定“……集团直管企业申请专利以集团公司和发明单位作为共同申请人（专利权人）……”；第 6.1.2 条规定“不按照 6.1.1 办理的特殊专利申请案件须报集团科技管理部知产标准部并经相关负责人批准方可办理”，过往实际操作上，发行人可以根据自行研发的专利技术情况，考虑是否向中集集团申请并获得中集集团同意后由其单独申请专利登记。

此外，中集集团已出具承诺，积极支持并协助发行人符合境内外上市规则的资产独立性要求，确保不存在严重影响发行人独立性或显示公平的关联交易；发

行人未来拟申请的专利均由发行人自行申请，不会要求与发行人共同申请或共有；《中集集团专利管理程序》中相关条款如与发行人本次发行上市的相关监管要求相冲突的，发行人及其控股子公司可以不适用该等条款。

综上，中集集团不存在强制要求发行人将自行研发的专利技术登记为与中集集团共有的情形。

二、请发行人结合前述问题说明发行人的资产独立性是否存在瑕疵，并在招股说明书中进一步完善相应的风险提示

报告期内，虽然存在部分专利由发行人与中集集团共有的情形，但实际上系发行人自主研发，也由发行人使用，中集集团确认不会在生产制造、销售方面使用或者未经发行人同意以任何方式许可他人实施该等专利，且部分共有专利已变更至发行人名下，中集集团已承诺剩余全部共有专利将陆续转让予发行人及其控股子公司单独享有，并且后续由发行人自行单独申请专利。上述报告期存在部分专利共有情形不属于发行人资产独立性的瑕疵，不会构成对控股股东的依赖，对发行人资产完整和独立性不会产生重大不利影响。

核查过程及结论：

保荐机构和发行人律师执行了以下核查程序：

1、核查了《商标使用许可合同》《商标使用许可合同之补充协议》以及中集集团出具的书面确认文件；

2、核查了深圳知识产权保护中心（专利代办处）出具的发行人名下专利查册文件，核查了中集集团关于共有专利的内部签报程序，并获取了中集集团的《中集集团专利管理程序》；

3、核查了中集集团历次将共有专利转让予发行人的专利转让协议，同时获取了中集集团的书面确认。

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、发行人与中集集团签署的《商标使用许可合同》《商标使用许可合同之补充协议》所约定的续约条件及续约安排合法、有效；在维持中集集团对发行人控股地位的前提下，发行人无需就商标使用向中集集团支付授权使用费；如未来中

集集团失去对发行人的控股权，发行人与中集集团就商标许可使用将重新协商确定，不排除届时发行人需要支付商标授权使用费的可能；

2、中集集团作为发行人的控股股东，作为专利的共有所有权人登记具有历史背景，也有助于发行人高效申请专利以及提升维护管理效率等，具有合理性和必要性。中集集团已经确认未曾使用或许可他人使用该等共有专利，亦不要求享有共有专利的任何收益，并且针对既往申请取得的共有专利采取了全部转让予发行人且承诺后续不要求共同申请或共有等措施，该等安排没有损害发行人的利益；

3、中集集团和发行人已就共有专利的收益、授权使用做了明确的划分，双方一致认可共有专利的收益划分、授权使用等权利归属于发行人；中集集团已采取多项措施避免对发行人资产独立性造成重大不利影响，包括承诺将共有专利全部转让予发行人、认可共有专利的收益和授权使用等权利归属于发行人，承诺不会要求与发行人共同申请或共有专利等。

4、中集集团不存在强制要求发行人将自行研发的专利技术登记为与中集集团共有的情形；

5、报告期存在部分专利共有情形不属于发行人资产独立性的瑕疵，不会构成对控股股东的依赖，对发行人资产完整和独立性不会产生重大不利影响。

问题 6、关于商誉及无形资产减值。审核问询回复显示：（1）发行人子公司 Vehicles UK 收购 Retlan100%的股权形成 34,455.20 万元商誉。报告期内 Vehicles UK 出现亏损情况，但管理层预期其经营情况将会好转，因此评估相关商誉不存在减值情况。（2）发行人子公司 CIE 2020 年 1-6 月出现亏损情况，主要原因系受到新冠疫情的影响。管理层预期 CIE 的经营情况将会好转，因此评估对 CIE 的商誉不计提减值。（3）发行人报告期无形资产中确认的客户关系及客户合约主要系 Vehicles UK 收购 Retlan 产生，客户关系及客户合约的摊销年限分别为 7 年和 9 个月。2018 年客户关系存在减值迹象，计提减值 2,540.57 万元，2019 年及 2020 年 1-6 月客户关系及商标未识别进一步减值迹象。请发行人：

（1）补充披露 Vehicles UK 和 CIE 报告期各期主营业务情况、收入、净利润、毛利率等主要经营业绩指标，并结合上述公司亏损原因、金额，管理层预期其经营情况好转的具体依据及合理性，目前公司获取的在手订单情况及未来五年的预期增长率的确定依据及合理性等，分析说明发行人未对 Vehicles UK 和 CIE 报告期商誉计提减值的合理性，是否符合《企业会计准则》及《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》的相关规定，并进一步说明发行人报告期商誉减值计提的充分性。（2）补充披露 Vehicles UK 收购 Retlan 产生的客户关系摊销年限确定依据中预计可受益期限的具体测算过程，公允价值评估模型中主要参数情况及确定依据、合理性；Vehicles UK 收购 Retlan 时尚未完成的客户订单的具体情况、合同履约安排及期限、相关订单完成期间的确定依据及合理性等；结合上述情况进一步补充说明客户关系及客户合约摊销年限的合理性。（3）补充披露 Vehicles UK 收购 Retlan 产生的客户关系 2018 年存在减值迹象的具体情况、可回收金额的确认依据；结合 Vehicles UK、GTE、CIMC 2019 年及 2020 年 1-6 月的经营情况说明未识别进一步减值迹象的依据，未计提减值的合理性；结合上述情况进一步补充说明发行人无形资产中客户关系、商标和专利权减值计提的充分性。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

问题（1）补充披露 Vehicles UK 和 CIE 报告期各期主营业务情况、收入、净利润、毛利率等主要经营业绩指标，并结合上述公司亏损原因、金额，管理层预期其经营情况好转的具体依据及合理性，目前公司获取的在手订单情况及未来

五年的预期增长率的确定依据及合理性等，分析说明发行人未对 Vehicles UK 和 CIE 报告期商誉计提减值的合理性，是否符合《企业会计准则》及《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》的相关规定，并进一步说明发行人报告期商誉减值计提的充分性。

报告期内，公司商誉账面价值及减值情况如下表所示：

单位：万元

资产组	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
商誉原值				
Vehicles UK ^注	33,785.73	35,474.94	33,637.63	34,464.78
中集华骏	3,574.01	3,574.01	3,574.01	3,574.01
CIE ^注	2,377.87	2,343.17	2,305.22	2,194.71
江苏宝京汽车	475.21	475.21	475.21	不适用
中集山东	739.83	739.83	739.83	739.83
通华专用车	883.06	883.06	883.06	883.06
上海物流装备	51.58	51.58	51.58	51.58
山东万事达	95.18	95.18	95.18	95.18
CIMC Vehicles South Africa (Pty) Ltd ^注	86.02	103.69	99.32	110.69
MLI ^注	1,984.23	2,119.88	1,916.51	1,910.00
镇江神行太保	224.65	不适用	不适用	不适用
商誉原值小计	44,277.37	45,860.55	43,777.55	44,023.85
减：减值准备				
CIMC Vehicles South Africa (Pty) Ltd	-86.02	-103.69	-99.32	-
江苏宝京汽车	-475.21	-	-	不适用
MLI	-1,984.23	-2,119.88	-1,916.51	-1,910.00
商誉减值准备小计	-2,545.46	-2,223.57	-2,015.83	-1,910.00
合计	41,731.91	43,636.98	41,761.72	42,113.85

注：原值变动为汇率变动影响。

一、补充披露 Vehicles UK 和 CIE 报告期各期主营业务情况、收入、净利润、毛利率等主要经营业绩指标

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（三）非流动资产”之“7、商誉”之中补充披露如下：

“(2) Vehicles UK和CIE主营业务及报告期主要经营业绩指标情况

①Vehicles UK

2016年，发行人子公司Vehicles UK通过收购英国半挂车行业第一的Retlan Manufacturing Limited（以下简称“Retlan”），形成在欧洲的战略据点。Retlan在英国与欧洲主要从事半挂车之研发、生产、销售及相关服务，主要产品包括平板车及衍生车型、侧帘半挂车等。

报告期内，Vehicles UK营业收入、净利润和毛利率情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
营业收入	44,092.84	155,482.39	154,901.57	151,429.83
净利润	-2,988.77	-454.14	1,237.86	3,757.85
毛利率	4.92%	6.30%	7.91%	9.61%

Vehicles UK 2017年度、2018年度和2019年度营业收入总体稳定，逐年略有增长，经营状况良好。2017年度、2018年度和2019年度，毛利率分别为9.61%、7.91%和6.30%，由于原材料成本增加以及产品结构变动所致，毛利率呈一定幅度下降。

2020年1-6月，受新冠疫情和英国2020年2-3月洪水灾害的影响，销售订单有所减少，单位车辆分摊的固定成本增加，导致营业收入和毛利率较2019年有所下滑。

②CIE

CIE主要在北美市场从事道路运输车辆的制造、销售及相关服务。目前CIE在美国东部和西部各拥有一家集装箱骨架车组装工厂，报告期内，东莞工厂将集装箱骨架车散装件出口至北美，CIE完成组装工序后对外销售。CIE主要客户包括Star Leasing Company、Flexi-Van Leasing, Inc. 和Trend Intermodal Chassing Leasing, LLC 等。截至2019年年底，CIE已经形成了一个由15家代理商、50个销售点构成的美国销售网，其产品的质量与价格在全美名列前茅。报告期内，CIE营业收入、净利润和毛利率情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
营业收入	16,640.30	55,286.44	98,211.24	52,099.28
净利润	-729.05	2,030.22	7,004.32	5,005.39
毛利率	10.96%	13.12%	11.67%	16.38%

2018年，北美客户为应对美国政府对从中国出口美国产品关税预期增加的影响，增加了中国集装箱骨架车的采购，导致2018年CIE营业收入及净利润较上年同期大幅度上涨；2019年，美国政府对从中国出口美国的半挂车及零部件加征的关税税率由10%提高到25%，CIE集装箱骨架车销售冲高回落，导致2019年营业收入及净利润较上年同期大幅度下滑。

2017年度、2018年度和2019年度，CIE毛利率分别为16.38%、11.67%和13.12%，2018年毛利率较同期下降主要是因为：受关税、原材料价格上涨影响，产品成本增加；CIE未能及时通过调增销售单价将新增的关税成本转嫁给客户。2019年毛利率较2018年回升，主要因为CIE上调了部分产品售价从而向客户转嫁关税成本。

2020年1-6月，受新冠疫情的影响，市场需求出现暂时性下滑，部分客户订单延迟以及为缓解库存压力下调了部分产品售价，导致CIE收入和毛利率有所下滑。”

二、发行人未对 Vehicles UK 和 CIE 报告期商誉计提减值的合理性，是否符合《企业会计准则》及《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》的相关规定，发行人报告期商誉减值计提的充分性

（一）Vehicles UK 和 CIE 亏损原因、金额，管理层预期其经营情况好转的具体依据及合理性

1、Vehicles UK

（1）亏损原因及金额

2019 年，Vehicles UK 首次出现亏损，净亏损金额为 454.14 万元，主要是因为英国脱欧导致英国与欧盟之间贸易政策的变化存在不确定性，2019 年第四季度客户持观望态度，使得实际销售不及预期；而 Vehicles UK 原材料成本和人工

成本持续上涨，毛利率有所下滑。Vehicles UK 相应采取了管控措施，包括利用国内供应链优势、优化采购成本，采用客户认可的售价提升策略，对部分原有产线进行升级改造，以提升效率及优化人员结构，但上述措施在 2019 年下半年才逐渐见效。

2020 年 1-6 月净亏损金额为 2,988.77 万元，主要受非经营性偶发事件的影响：第一，2020 年 2-3 月英国大规模降水引起的洪水影响，交通运输受阻，订单交付延迟；第二，2020 年 3 月开始新冠疫情在英国和欧洲爆发，SDC 工厂遵守政府防疫政策要求，部分工厂停工、停产；加上市场订单减少，产品产、销量都出现了较大幅度的下滑；受固定成本支出的影响，单位车辆生产成本上升，企业经营净亏损有所扩大。

(2) 管理层预期其经营情况好转的具体依据及合理性

尽管 Vehicles UK 2019 年度及 2020 年 1-6 月出现亏损，管理层根据其经营发展策略，并结合外部环境的变化和发展，预期自 2020 年下半年开始 Vehicles UK 经营情况将会好转，主要依据系：

①Vehicles UK 2020 年初开始推出的 Van-Box 系列产品受到市场欢迎且具有更高盈利能力，已经批量生产并实现批量销售。

②2020 年 6 月起，英国新冠疫情形势好转，市场需求明显增加，Vehicles UK 订单陆续回升，同时，管理层 2019 年采取的管控措施在 2020 年逐渐见效，2020 年 6 月已实现单月盈利，单月毛利率为 6.50%。

2020 年 7-10 月，Vehicles UK 持续实现各单月盈利，9 月及 10 月单月毛利率分别上升至 8.46%及 8.59%，盈利能力有所提升。2020 年 1-6 月的毛利率为 4.92%，2020 年 1-10 月的毛利率已上升至 6.05%。Vehicles UK 2020 年 1-10 月净亏损已收窄，期后经营情况与管理层的预期基本相符。

③管理层结合与客户、供应商的沟通情况，以及行业顾问的分析报告，认为受英国脱欧和新冠疫情的影响，英国半挂车市场在 2020 年处于行业低谷期；随着英国脱欧形势明朗，新冠疫苗部署接种计划等利好，预计英国半挂车市场自 2021 年起将触底反弹恢复到行业常态的水平，英国半挂车市场未来 5 年的发展趋势将会向好。

此外，英国半挂车行业的制造商 Cartwright Group 在 2020 年倒闭，其占有的市场份额（历史市场份额约 10%）将得到释放，Vehicles UK 作为英国半挂车市场占有率第一的制造商（历史市场份额约 30%），将更进一步提升其市场占有率，预计将恢复以往产销量及获得新一轮的增长机会。

截至本落实函回复日，Vehicles UK 已经获取的 2021 年半挂车在手订单数量，约占其 2021 年全年半挂车预计销量的 27%，市场回暖迹象明显。根据市场惯例，客户一般在供货前 2-3 个月确认订单，而不会一次性签署半年或全年的长期订单。

④根据发行人全球供应链战略调整的运营计划，为充分利用 Vehicles UK 富余的生产制造能力，将特种海运骨架车重要的生产工序转移至 Vehicles UK，从而最优化业务链条及价值贡献。Vehicles UK 将自 2021 年开始利用现有设备和产能新增特种海运骨架车车架的生产制造，并销售到北美市场。

特种海运骨架车作为多功能集装箱骨架车，属于 Vehicles UK 产品中高盈利产品之一，毛利约为 17%。由于特种海运骨架车能够大幅提高集装箱骨架车到码头提箱的效率，减少集装箱骨架车空驶，减少车队招聘拖车司机的数量，越来越受到集装箱骨架车客户的欢迎。发行人以往历史年度特种海运骨架车在北美市场销量约 2,000-3,000 台/年，管理层预计随着新冠疫情在北美得到控制，未来几年市场对特种海运骨架车需求将回到常态水平，并且实现稳中有升。

综上所述，发行人认为 2019 年度及 2020 年上半年，Vehicles UK 受外部偶发性事件的影响，出现暂时性财务亏损。管理层预期 Vehicles UK 经营情况将会好转，且 2020 年 7-10 月 Vehicles UK 的收入、毛利率有所回升，净亏损有所收窄，管理层的预期具备市场需求基础及合理性。

2、CIE

（1）亏损原因及金额

2020 年 1-6 月，CIE 首次出现亏损，净亏损金额为 729.05 万元，主要系受到新冠疫情的影响，客户订单延期或交付延迟，CIE 产品销量及服务收入同比下降；CIE 为缓解库存压力下调了部分产品售价；并且因产线升级改造支出、生产及营销人员费用增加，导致成本费用上涨，CIE 出现暂时性的财务亏损。

(2) 管理层预期其经营情况好转的具体依据及合理性

尽管 CIE 2020 年 1-6 月出现亏损，管理层根据对其经营发展策略的修订和重新部署，预期自 2020 年下半年开始 CIE 经营情况将会好转，主要依据系：

①受新冠疫情的影响，美国骨架车市场的采购需求受到抑制，部分客户暂停或推迟了采购计划。随着 2020 年下半年海运物流业的恢复，内陆多式联运需求回升，2020 上半年积压的订单在下半年开始释放。

随着市场需求开始增加，CIE 订单陆续回升，2020 年 1-6 月实际销量约 1,363 台，2020 年 7-10 月 4 个月已实现销量约 1,250 台；2020 年 9 月和 10 月均已实现单月盈利，2020 年 1-10 月 CIE 净亏损已收窄，期后经营情况与管理层的预期基本相符。

②发行人 2019 年开始重新部署北美业务模式及产能转移计划，CIE 将作为北美骨架车销售的直接窗口。发行人充分利用 CIE 现有的位于美国加利福尼亚州南盖特（South Gate）和美国佛吉尼亚州 Emporia 集装箱骨架车组装厂的装配产能，实现整车装配，并直接销售给北美客户。

③随着新冠疫情逐步受到控制，管理层预计上述 2020 年暂停或延迟的集装箱骨架车采购计划将得到释放，预计美国集装箱骨架车市场需求将会从 2021 年开始逐步恢复到疫情前的水平，以满足 2021 年美国陆路运输市场的刚性需求。管理层预计 CIE 骨架车销售收入将有所上涨。

综上所述，发行人认为 2020 年上半年，CIE 受外部偶发性事件的影响，出现暂时性财务亏损，管理层预期未来北美骨架车市场需求将会回升，结合发行人已重新部署北美业务模式及产能转移计划，CIE 未来经营情况将会好转。

(二) 目前公司获取的在手订单情况及未来五年的预期增长率的确定依据及合理性

1、Vehicles UK

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》对资产组的认定“应当以资产组产生的主要现金流入是否独立于其他资产或者资产组的现金流入为依据。同时，在认定资产组时，应当考虑企业管理层管理生产经营活动的方式（如是按照生产

线、业务种类还是按照地区或者区域等)和对资产的持续使用或者处置的决策方式等”。

发行人子公司 Vehicles UK 在被收购后作为独立的实体运行，主要在英国与欧洲从事半挂车的研发、生产、销售及相关服务，其未来因经营而产生的现金流入独立于发行人集团内的其他子公司。发行人在充分考虑能够受益于企业合并的协同效应的资产组或资产组组合基础上，于收购时确认的商誉仅分摊至 Vehicles UK 这个资产组。根据《企业会计准则》的规定，资产组一经确定，各个会计期间应当保持一致，不得随意变更。另外，就上述发行人将执行全球供应链战略调整的运营计划，即充分利用 Vehicles UK 现有设备和富余生产制造能力，将特种海运骨架车的生产工序转移至 Vehicles UK。上述计划并未导致 Vehicles UK 商誉所在资产组中的资产发生变化，不构成另一个资产组或资产组组合，因此 Vehicles UK 商誉所在资产组的构成未发生改变。

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》及《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》的相关规定，报告期各期末，发行人对 Vehicles UK 进行商誉减值评估，以公允价值减去处置费用后的净额与预计未来现金流量的现值孰高者确定包含商誉的资产组的可收回金额，并以此测试账面确认的商誉是否存在减值。

(1) 于 2017 年 12 月 31 日，发行人所预测的未来期间销售增长率及营业收入列示如下：

单位：英镑万元

项目	报告期/预测期	营业收入	预测期增长率
基期	2017 年	17,336.38	—
预测期	2018 年	17,923.74	3%
	2019 年	18,927.47	6%
	2020 年	19,495.29	3%
	2021 年	20,080.15	3%
	2022 年	20,682.56	3%

发行人在 2017 年 12 月 31 日时点对未来五年的预期增长率的确定依据主要系：2017 年随着整体经济形势回暖，英国专用车市场行情趋好，根据行业数据表明 2018 年销售量将会较上年同期上升 7.6%，结合在手订单或意向订单、市场情况和交付时间，管理层预期 2018 年营业收入有小幅度的增长，后续预测期维

持 3%-6% 的增长率，大致与行业预测趋势相同。

(2) 于 2018 年 12 月 31 日，发行人所预测的未来期间销售增长率及营业收入列示如下：

单位：英镑万元

项目	报告期/预测期	营业收入	预测期增长率
基期	2018 年	17,572.44	—
预测期	2019 年	18,167.79	3%
	2020 年	19,167.02	6%
	2021 年	19,921.09	4%
	2022 年	20,518.73	3%
	2023 年	21,134.29	3%

2018 年实际收入未达到预期主要是受 2018 年经济下行以及油漆厂房修缮有所延迟的影响。发行人在 2018 年 12 月 31 日时点进行减值测试时，管理层基于历史增长率预测 2019 年预期增长率为 3%，后续预测期维持 3%-6% 的增长率。

(3) 于 2019 年 12 月 31 日，发行人所预测的未来期间销售增长率及营业收入列示如下：

单位：英镑万元

项目	报告期/预测期	营业收入	预测期增长率
基期	2019 年	17,631.53	—
预测期	2020 年	15,469.93	-12%
	2021 年	16,503.98	7%
	2022 年	17,609.26	7%
	2023 年	18,649.79	6%
	2024 年	19,754.10	6%

2019 年实际收入未达到预期主要是因为英国脱欧导致英国与欧盟之间贸易政策的变化存在不确定性，2019 年第四季度客户持观望态度，使得实际销售不及预期。基于上述因素的考虑，发行人在 2019 年 12 月 31 日时点进行减值测试时，保守下调了 2020 年的预期增长率至-12%，但未来 4 年预期会有 6%-7% 的增长率主要原因是：

①英国半挂车市场预期 2020 年将周期性放缓，根据行业数据表明 2020 年销售量将会自然下降 7.5%，但自 2021 年起将逐步回升。

②与大客户 Lawrence David Ltd 的长期框架协议于 2019 年结束(2019 年实际销量为 1,610 台)，将对 2020 年产生短期影响；通过调整产品结构及销售策略以应对 Lawrence David Ltd 流失的影响，Vehicles UK 直接参与与 Lawrence David Ltd 竞争客户市场，并通过优化商业条款直接获取客户订单。2019 年第 4 季度，Vehicles UK 已成功获取来自于直接客户的在手订单，预计于 2019 年及 2020 年交付的数量约 400 台。

③Vehicles UK 自 2020 年开始推出侧帘车新产品，该产品组合调整战略初见成效，因此管理层预期市场及市场份额自 2021 年起将逐步恢复。

(4) 于 2020 年 6 月 30 日，发行人所预测的 Vehicles UK 未来期间销售增长率及营业收入如下表所示：

单位：英镑万元

项目	报告期/预测期	营业收入	预测期增长率
基期	2020 年 1-6 月	5,010.85	—
预测期	2020 年	13,404.58	-24%*
	2021 年	17,761.32	33%
	2022 年	19,163.45	8%
	2023 年	20,289.32	6%
	2024 年	21,252.11	5%
	2025 年	22,113.66	4%

*2020 年全年经调整后的预测增长率。

Vehicles UK 受 2020 年 2-3 月英国大规模降水引起的洪水以及新冠疫情爆发的影响，2020 年上半年实际收入较上年同期有较大的下滑。

①2020 年预测增长率的确定依据及合理性

发行人于 2020 年 6 月 30 日时点进行减值测试时，将 2020 年的预期增长率调整为下滑 24%，较 2020 年上半年下滑比例有所收窄，主要系根据：2020 年 1-6 月，Vehicles UK 实际销量为 1,540 台，上半年积压的订单将在新冠疫情缓和后释放，结合 Vehicles UK 已获取的在手订单或意向订单情况，管理层预期 2020 年 7-12 月的总体销量约为 3,259 台，2020 年全年销量约为 4,799 台。

2020 年 7-10 月，Vehicles UK 实际完成交付 2,035 台，2020 年 1-10 月累计交付 3,575 台，约占 2020 年全年预期销量的 74%；2020 年 1-10 月实现的营业收入

约占 2020 年全年预测营业收入的 77%。截至本落实函回复日，Vehicles UK 已获取的将于 2020 年底前交付的在手订单数量约为 969 台，期后交付情况与在手订单情况与管理层的预期基本相符。

②2021 年预测增长率的确定依据及合理性

发行人于 2020 年 6 月 30 日时点进行减值测试时，预计 2021 年 Vehicles UK 营业收入增长率为 33%，主要根据：

A、预期 2021 年英欧贸易协议完成签署，随着新冠疫苗在英国的推广，将促使英国经济逐步复苏，刺激英国半挂车市场的需求回升。根据行业数据表明，在 2020 年约 16,000 台英国半挂车市场总量的基础上，预计 2021 年英国半挂车市场将有所回升。

B、管理层结合已获取的在手订单或意向订单情况，预期 Vehicles UK 2021 年半挂车的销量基本恢复至 2019 年 80%的水平，预计 2021 年半挂车销量约为 5,760 台，较 2020 年预计增长约 20%。截至本落实函回复日，Vehicles UK 已经获取的 2021 年半挂车在手订单数量，约占其 2021 年全年半挂车预计销量的 27%，市场回暖迹象明显。

C、为充分利用 Vehicles UK 富余的生产制造能力，Vehicles UK 利用现有设备自 2021 年开始新增盈利能力更高的特种海运骨架车车架的生产制造和销售业务，结合 Vehicles UK 已获取的在手订单或意向订单情况，预计 2021 年特种海运骨架车销量约为 1,800 台。截至本落实函回复日，Vehicles UK 已与大客户提前确认的特种海运骨架车意向订单数量约 1,100 台，约占 2021 年特种海运骨架车预计销量的 60%。

基于以上 2021 年度销售计划的调整和执行，发行人预计将持续影响 Vehicles UK 未来年度的收入增长，2022 至 2025 年预测收入增长率约为 4%-8%，与行业预测趋势基本一致，预期逐步将恢复至市场常态水平。

综上所述，Vehicles UK 未来五年预期增长率的确定依据是合理的。

2、CIE

发行人子公司 CIE 在被收购后作为独立的实体运行，主要在北美市场从事道

路运输车辆生产、销售及相关服务，其未来因经营而产生的现金流入独立于发行人集团内的其他子公司。发行人在充分考虑能够受益于企业合并的协同效应的资产组或资产组组合基础上，于收购时确认的商誉仅分摊至 CIE 这个资产组。根据《企业会计准则》的规定，资产组一经确定，各个会计期间应当保持一致，不得随意变更。

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》及《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》的相关规定，报告期各期末，发行人对 CIE 进行商誉减值评估，以公允价值减去处置费用后的净额与预计未来现金流量的现值孰高者确定包含商誉的资产组的可收回金额，并以此测试账面确认的商誉是否存在减值。

(1) 于 2017 年 12 月 31 日，发行人所预测的未来期间销售增长率及营业收入列示如下：

单位：美元万元

项目	报告期/预测期	营业收入	预测期增长率
基期	2017 年	7,710.70	—
预测期	2018 年	8,100.00	5%
	2019 年	8,500.00	5%
	2020 年	8,860.00	4%
	2021 年	9,190.00	4%
	2022 年	9,490.00	3%

发行人在 2017 年 12 月 31 日时点对未来五年的预期增长率的确定依据主要系根据行业数据表明在美国需求推动下，北美半挂车销量持续上升，管理层结合在手订单或意向订单和市场情况，预期 CIE 未来五年半挂车销量将保持稳定增长，预计增长率为 3%-5%，预期销量于 2022 年达到约 6,200 台。

(2) 于 2018 年 12 月 31 日，发行人所预测的未来期间销售增长率及营业收入列示如下：

单位：美元万元

项目	报告期/预测期	营业收入	预测期增长率
基期	2018 年	14,825.88	—
预测期	2019 年	14,572.00	-2%
	2020 年	15,364.00	5%
	2021 年	16,096.00	5%

项目	报告期/预测期	营业收入	预测期增长率
	2022 年	16,816.00	4%
	2023 年	17,271.22	3%

2018 年实际收入超出预期主要原因是北美客户为应对美国政府对从中国出口美国产品关税预期增加的影响，增加了中国集装箱骨架车的采购，导致 2018 年 CIE 营业收入及净利润较上年同期大幅度上涨。CIE 2018 年销售的骨架车销量较上年同期增长约 114% (2018 年实际销量 9,390 台，2017 年实际销量 4,381 台)。

基于该等销售业绩，发行人在 2018 年 12 月 31 日时点进行减值测试时以 2018 年实际的销售收入为基准，调整了未来的增长预期。将 2019 年的预期增长率调整为下降 2%，一方面，考虑到市场最终会恢复到正常状态，预期 2019 年销量较 2018 年减少；另一方面，管理层预期 2019 年开始通过调增销售单价将新增的关税成本转嫁给客户。预计后续市场会消化调价的影响而维持平稳的预测增长率为 3%-5%。

(3) 于 2019 年 12 月 31 日，发行人所预测的未来期间销售增长率及营业收入列示如下：

单位：美元万元

项目	报告期/预测期	营业收入	预测期增长率
基期	2019 年	8,021.83	—
预测期	2020 年	10,380.00	29%
	2021 年	11,955.00	15%
	2022 年	13,145.00	10%
	2023 年	13,840.00	5%
	2024 年	14,477.64	5%

2019 年实际收入未达到预期主要原因是：① 2019 年北美铁路运输公司通过减少或取消了 2019 年采购计划来缩减开支，2019 年北美市场 53 尺骨架车采购需求出现下滑；②在美国 2019 年进出口业务增长放缓的大环境下，传统的大型集装箱租赁公司已有的车辆储备基本满足业务需求，减少了 2019 年新车采购计划，使得 2019 年北美市场海运骨架车销量下滑；③2019 年美国政府对从中国出口美国的半挂车及零部件加征的关税税率由 10%提高到 25%，导致北美市场集装箱骨架车销售冲高回落。

基于该等因素的考虑，发行人在 2019 年 12 月 31 日时点进行减值测试时以 2019 年实际实现的收入为基准重新检视了增长率。将 2019 年 12 月 31 日时点对 2020 年的预期增长率调整为 29% (2019 年实际销量 4,434 台，预计 2020 年约 6,200 台)，未来 4 年的预期增长率为 5%-15%。主要原因：一方面，根据北美半挂车市场行业报告分析，预测 2025 年北美半挂车市场的销售额将达到 224.3 亿美元，未来五年的年复合增长率预估将达 4.27%；另一方面，受益于发行人 2019 年开始已重新部署北美业务模式及产能转移计划，预期销量有所增加。

(4) 于 2020 年 6 月 30 日，发行人所预测的 CIE 未来期间销售增长率及营业收入列示如下：

单位：美元万元

项目	报告期/预测期	营业收入	预测期增长率
基期	2020 年 1-6 月	2,364.59	-
预测期	2020 年	5,804.70	-28%*
	2021 年	9,328.00	61%
	2022 年	10,780.00	16%
	2023 年	11,550.00	7%
	2024 年	12,100.00	5%
	2025 年	12,388.97	2%

*2020 年全年经调整后的预测增长率

发行人在 2020 年 6 月 30 日进行减值测试时，对 CIE 2020 年预期收入调整为下滑约 28%，较 2020 年上半年下滑比例有所收窄，主要系根据：2020 年 1-6 月，CIE 集装箱骨架车实际销量为 1,363 台，结合 CIE 已获取的在手订单情况，预计 2020 年 7-12 月的销量约为 1,888 台，2020 年全年预计销量为 3,251 台。

截至 2020 年 10 月 31 日，CIE 已完成订单交付 2,613 台，实现的营业收入约占 2020 年全年预测营业收入的 88%。截至本落实函回复日，CIE 已获取的在手订单将于 2020 年底前交付的订单数量约为 1,187 台，即 2020 年即将完成交付数量合计约为 3,800 台，高于上述 2020 年预期销量。

管理层认为受新冠疫情的影响，美国骨架车市场的采购需求在 2020 年上半年受到抑制，部分客户暂停或推迟了采购计划。随着 2020 年下半年海运物流业的快速恢复，美国电商业务因新冠疫情影响得到发展，美国码头吞吐量实现增长，

内陆多式联运需求也将回升；另外，新冠疫情导致运输设备周转效率降低，致使包括半挂车在内的物流设备采购需求将回升。

发行人在 2020 年 6 月 30 日进行减值测试时，预计 CIE 2021 年集装箱骨架车销量增加至约 6,680 台，CIE 2021 年营业收入的增长率为 61%，主要系根据：

①管理层结合上述 2020 年骨架车采购计划暂停或延迟以及新冠疫情导致骨架车短缺情况的双重因素影响下，预计美国市场对骨架车采购需求将会在 2021 年有所增长，以满足 2021 年美国运输市场的刚性需求。随着新冠病毒疫苗的面世及预计 2021 年初开始在美国大规模接种，特别是在 2021 年下半年估计疫情应得到控制后，预计经济增长将明显提速。在经济增长和对外贸易增加的环境下，预计美国海运联运业务将有所增长，对骨架车的采购需求将有所增加，管理层预计 CIE 骨架车销售收入 2021 年和 2020 年将回升，较 2020 年有较高涨幅。

②管理层结合 CIE 已获取的意向订单情况预计 2021 年骨架车预计销量约 6,680 台(预计 2020 年销量约 3,250 台)。截至本落实函回复日，CIE 已获取 2021 年的意向订单数量约为 5,980 台，已超过 2019 年全年实际销量(4,434 台)。以上调整将持续影响 CIE 的收入增长，2022 至 2025 年预计销量分别约为 7,800 台、8,500 台、9,000 台、9,260 台，预测收入增长率约为 2%-16%。

综上所述，CIE 未来五年预期增长率的确定依据是合理的。

（三）是否符合《企业会计准则》及《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》的相关规定

发行人报告期各期末对 Vehicles UK 和 CIE 的商誉减值测试已充分考虑并反映外部和内部环境的变化等因素，及时调整经营销售策略，并对有关预测参数做出适当的调整。发行人未对 Vehicles UK 和 CIE 报告期商誉计提减值的依据合理，符合《企业会计准则》及《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》的相关规定。

（四）发行人报告期商誉减值计提的充分性

报告期内，Vehicles UK 和 CIE 虽出现暂时性亏损，但管理层认为该等资产组预计未来经营情况将会好转，经测试商誉不存在减值；中集华骏、中集山东、通华专用车、上海物流装备、山东万事达均保持持续盈利，经营状况和财务状况良好，经测试商誉不存在减值。

江苏宝京汽车报告期内实际经营情况未达预期，已在报告期全额对商誉计提减值；CIMC Vehicles South Africa (Pty) Ltd 主营产品为矿用自卸车，由于南非经济下滑，矿产公司对矿用自卸产品需求下降且原管理团队离职，且持续亏损，已在报告期全额对商誉计提减值。

综上所述，发行人报告期内商誉减值计提充分。

问题（2）补充披露 Vehicles UK 收购 Retlan 产生的客户关系摊销年限确定依据中预计可受益期限的具体测算过程，公允价值评估模型中主要参数情况及确定依据、合理性；Vehicles UK 收购 Retlan 时尚未完成的客户订单的具体情况、合同履约安排及期限、相关订单完成期间的确定依据及合理性等；结合上述情况进一步补充说明客户关系及客户合约摊销年限的合理性。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（三）非流动资产”之“5、无形资产”之“（4）无形资产摊销分析”中补充披露如下：

“（4）无形资产摊销分析

.....

报告期的客户关系及客户合约主要系收购子公司 Retlan 产生，发行人聘请了第三方评估师 Duff & Phelps Financial Advisory (Shanghai) Ltd Co.对识别出的客户关系及客户合约进行公允价值评估。客户关系及客户合约的具体内容及摊销年限确定依据列示如下：

无形资产类别	具体内容	评估方法	摊销年限	摊销依据
客户关系	Retlan 与购买、租赁及维修卡车及拖车的客户所建立的长期合作关系	多期超额收益法	7 年	预计可受益期限（根据公允价值评估模型中考虑了客户流失率情况下的现有客户收入对整体收入于当年的占比决定预计可受益期限）
客户合约	收购子公司 Retlan 时尚未完成的客户订单	多期超额收益法	9 个月	预计可受益期限（根据客户订单预计完成期间决定预计可受益期间）

①客户关系

a、预计可受益期限确认依据

于收购日（2016年6月30日），专业评估师获取由Retlan管理层提供、根据历史状况和未来经营展望而编制的未来财务信息（包括收入，销售成本，经营费用），进行合理性分析。

按照于收购日时存在的客户（主要的有10位，2015年其收入占比接近60%，其余客户占比较为分散），根据客户历史的销售金额和增长预判作出未来年度的销售预测，并按过往实际经营情况估算了客户留存情况，作为预测中的一个调整项。专业评估师以“留存客户的收入于2024年起占公司总收入不足10%”为预计可受益期限最后一年的依据。

按上述预测，估算于收购日的客户关系在收购后未来7年可提供Retlan正面的贡献，但金额每年有所递减。按历史财务报表的税后利润率，估算出收购日后未来7年客户关系所产生的营业利润。

由于“客户关系”这项无形资产无法靠自身产生现金流，需要靠公司提供支持（人员、配套设施、商标等，即“贡献资产”），因此需要从上述营业利润中扣除相关的营运资本成本，固定资产折旧、人员成本和商标，计算出“贡献资产”的费用。扣除贡献资产后的现金流即客户关系的“超额收益”。按照计算结果，再用一个含风险的折现率把预测期内的“超额收益”折现到收购日，作为“客户关系”这项无形资产的评估值。

经以上估算，收购日的客户关系的评估值为英镑911万元，并按《企业会计准则第6号——无形资产》的规定，按估计的年限以直线法分7年摊销。

b、公允价值评估模型中主要参数情况

公允价值评估模型中主要参数包括收入增长率、息税前利润率、留存客户的收入贡献率、在用年限(可受益期限7年具体测算过程如上所述)及资产贡献率及折现率，具体情况如下：

主要参数情况	
收入增长率	0.5%-1.2%
息税前利润率	5.8%-7.0%
留存客户的收入贡献率	12%-70%
在用年限	7年
资产贡献率	营运资金、固定资产及人力税后资产贡献率：1.2%

主要参数情况	
	商标税前提成率：1.5%
折现率	14.5%

客户关系评估中采用的收入增长率及息税前利润率系根据历史状况和未来经营展望编制的未来财务信息（包括收入，销售成本，经营费用）预测得出。

客户关系评估中采用的留存客户的收入贡献率，主要依赖半挂车销售部分的前十大客户（该部分为Retlan最主要的收入来源）的历史留存数据做出估算。因除少数主要客户之外，大部分客户并没有签订长期合约，而这些客户过往的销售亦相对波动，其留存率不具参考性。

客户关系评估中采用的资产贡献率包括营运资金、固定资产、人力、商标等的资产贡献率，由与之相关的债权成本、股权成本及其资本结构计算得出。

客户关系评估中采用的含风险的折现率为14.5%，系评估师参考了同行业其他5家同业公司，结合Retlan的具体情况计算其加权平均资本成本，并基于客户关系的相对风险水平的分析进行调整。

综上所述，客户关系公允价值评估模型中主要参数情况系根据第三方评估确定，摊销期限为评估报告对应的客户关系维持期限的可受益期间，评估模型中主要参数情况和摊销期限依据合理。

②客户合约

于收购日（2016年6月30日），专业评估师获取由Retlan管理层提供、根据已经签订但Retlan仍未完成的客户订单信息，包括有关客户订单的金额和交付时间。

于收购日存在的未完成订单主要包括：平板车2,249台，侧帘半挂车1,785台，冷藏半挂车680台，厢式半挂车242台等，订单总金额约为9,346.83万英镑（折合人民币约82,057.43万元）。订单条款已经约定交付时间，历史经验表明，Retlan的生产订单通常按照订单既定的交付时间完成，很少出现违约情况，收购子公司Retlan时，未完成的订单上的交付期在2017年3月之前，管理层预计相关订单完成期间与订单上规定的时间一致。评估师按预计可受益期间（9个月）对客户合约的价值进行评估。截至2017年3月，Vehicles UK上述订单实际已经

交付85%以上，并于2018年6月前全部交付。

综上所述，发行人根据收购Retlan时尚未完成的客户订单评估确定客户合约的价值，根据合同约定及历史经验，上述客户订单将于收购日后9个月内交付，客户合约摊销期限合理。”

问题（3）补充披露 Vehicles UK 收购 Retlan 产生的客户关系 2018 年存在减值迹象的具体情况、可回收金额的确认依据；结合 Vehicles UK、GTE、CIMC 2019 年及 2020 年 1-6 月的经营情况说明未识别进一步减值迹象的依据，未计提减值的合理性；结合上述情况进一步补充说明发行人无形资产中客户关系、商标和专利权减值计提的充分性。

一、补充披露 Vehicles UK 收购 Retlan 产生的客户关系 2018 年存在减值迹象的具体情况、可回收金额的确认依据；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（三）非流动资产”之“5、无形资产”之“（2）发行人在合并过程中形成的无形资产”中补充披露如下：

“②客户关系和商标权的减值情况

报告期客户关系原值、摊销及减值情况列示如下：

单位：万元

客户关系	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
资产原值	9,879.28	10,343.55	9,895.17	10,032.35
累计摊销	-4,565.34	-4,501.13	-3,746.36	-2,464.26
减值准备	-3,573.25	-3,619.75	-3,475.53	-
账面价值	1,740.69	2,222.68	2,673.28	7,568.09

其中，客户关系的减值准备变动如下：

单位：万元

客户关系减值准备	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期初	3,619.75	3,475.53	-	-
本期计提	-	-	3,475.53	-
外币报表折算影响数	-46.50	144.21	-	-
期末	3,573.25	3,619.75	3,475.53	-

公司客户关系最近一个报告期(即 2020 年 6 月 30 日)减值情况如下:

单位: 万元

项目	原值	累计摊销	减值	账面价值
Vehicles UK	7,938.82	-3,657.56	-2,540.57	1,740.69
CIMC Vehicles South Africa (Pty) Ltd.	328.04	-101.57	-226.47	-
General Transport Equipment Pty Ltd. (“GTE”)	1,612.42	-806.21	-806.21	-
合计	9,879.28	-4,565.34	-3,573.25	1,740.69

2018 年末, 上述客户关系和商标权出现了减值迹象, 具体如下:

a、2018 年度, 公司下属子公司 Vehicles UK 的子公司 Retlan 由于外部环境发生不利变化, Retlan 最大的客户 Lawrence David Ltd 在 2018 年 9 月被其竞争对手收购。Retlan 与 Lawrence David Ltd 的框架协议于 2019 年结束。Retlan 与 Lawrence David Ltd 就框架协议展期未达成一致意见, 因此将不再与 Lawrence David Ltd 合作。公司获取了第三方评估机构对于客户流失率的判断, 基于此原因, 公司将客户流失率上调为 50%, 发行人按企业会计准则的规定, 认定该无形资产已出现了减值迹象, 因此, 发行人于 2018 年 12 月 31 日对此客户关系进行减值测试, 资产减值准备按单项资产为基础计算并确认, 可回收金额取单项资产预计未来现金流量现值与其公允价值减去处置费用的净额的孰高。

发行人采用了多期超额收益法, 详见本节 “(4) 无形资产摊销分析”, 重新对该客户关系的公允价值进行评估和检视主要参数的合理性, 根据减值模型得出其可收回金额约为人民币 2,540.57 万元, 相应计提减值约人民币 2,580.80 万元。”

二、结合 Vehicles UK、GTE、CIMC 2019 年及 2020 年 1-6 月的经营情况说明未识别进一步减值迹象的依据, 未计提减值的合理性;

公司客户关系最近一个报告期(即 2020 年 6 月 30 日)减值情况如下:

单位: 万元

项目	原值	累计摊销	减值	账面价值
客户关系	9,879.28	-4,565.34	-3,573.25	1,740.69
Vehicles UK	7,938.82	-3,657.56	-2,540.57	1,740.69
CIMC Vehicles South Africa (Pty) Ltd.	328.04	-101.57	-226.47	-
General Transport Equipment Pty Ltd. (“GTE”)	1,612.42	-806.21	-806.21	-

2019 年 12 月 31 日与 2020 年 6 月 30 日，发行人客户关系的账面价值分别为 2,222.68 万元和 1,740.69 万元，占资产总额比例较小。

截至 2019 年 12 月 31 日，CIMC Vehicles South Africa (Pty) Ltd.和 GTE 客户关系已全额计提减值准备。

2019 年，Vehicles UK 首次出现亏损，主要是因为英国脱欧导致英国与欧盟之间贸易政策的变化存在不确定性和原材料成本和人工成本持续上涨的影响。2020 年 1-6 月，Vehicles UK 持续出现亏损，主要受洪水和新冠疫情等非经营性偶发事件的影响。

虽然受上述非经营性偶发事件的影响导致持续亏损，但是 Vehicles UK 的客户关系无需计提减值，主要系以下几点原因：

① 于 2019 年 12 月 31 日和 2020 年 6 月 30 日，Vehicles UK 与收购日时存在的剩余客户仍维持稳定的关系，并根据历史实现情况预期该等客户至摊销期末(2023 年)的销售收入有所增长。

②于 2019 年 12 月 31 日和 2020 年 6 月 30 日，发行人重新检视了 2018 年客户关系减值模型中的主要参数，该等参数未发生重大变化，测算结果表明资产的可收回金额仍高于其账面价值，因此 Vehicles UK 的客户关系无需进一步计提减值。

三、结合上述情况进一步补充说明发行人无形资产中客户关系、商标和专利权减值计提的充分性。

1、客户关系减值计提的充分性

发行人各报告期末对存在减值迹象的无形资产中客户关系进行了减值测试，如减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，已计提减值准备。结合本题一、二上述分析，发行人客户关系减值计提充分，符合《企业会计准则》的相关规定。

2、商标和专利权减值计提的充分性

(1) 商标和专利权减值情况

发行人各报告期末对存在减值迹象的无形资产进行减值测试，如减值测试结

果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，则相应计提减值准备。于 2020 年 6 月 30 日，公司商标和专利权明细如下表所示：

单位：万元

项目	原值	累计摊销	减值	账面价值
主要商标：				
“SDC” 注册商标	10,692.57	4,277.03	-	6,415.54
中集华骏	89.23	41.19	-	48.05
CIMC Vehicles South Africa (Pty) Ltd.	741.12	297.72	443.40	-
主要生产专有技术：				
LP12CX	1,195.98	1,017.21	-	178.77
LP05CX	380.00	321.57	-	58.44
LP20CX	588.81	474.16	-	114.65
Trailer Suspension	292.12	139.32	-	152.80
其他	2,645.22	2,254.43	3.28	387.51
合计	16,625.06	8,822.62	446.68	7,355.76

其中，商标和专利权的减值准备变动如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期初	769.62	1,058.44	904.39	773.48
本期计提	-	-	388.47	79.79
本期减少	-195.79	-	-	-
外币报表折算影响数	-127.14	-288.83	-234.42	51.12
期末	446.68	769.62	1,058.44	904.39

(2) 商标权和专利权减值计提充分性分析

①商标权减值计提充分性分析

A、“SDC” 注册商标

发行人商标权主要为商标“SDC”，该商标系子公司 Vehicles UK 收购 Retlan 产生。评估师采用权利金节省法对 SDC 品牌进行评估，折算出在收购日 SDC 品牌的现值约为 1,227 万英镑（折合人民币约为 10,772 万元）。

2020 年 6 月 30 日，SDC 商标的账面价值约为人民币 6,415.54 万元，发行人评定该 SDC 商标在报告期内无需计提减值，主要系以下原因：

SDC 品牌的产品质量可靠、价格适当，在英国挂车市场较有影响力。报告期内，未出现需对收购日所认定的评估基准做出下调的负面因素。

虽然 Vehicles UK 2019 年度和 2020 年 1-6 月销售收入存在波动，但发行人已对生产计划进行调整，以应对英国市场的未来变化。

B、CIMC Vehicles South Africa (Pty) Ltd.

报告期内，CIMC Vehicles South Africa (Pty) Ltd 持续亏损，其业务逐步转型，原收购形成的商标对 CIMC Vehicles South Africa (Pty) Ltd 未来盈利无直接贡献，2017 年及 2018 年，对商标分别计提减值准备约人民币 69.96 万元及 335.49 万元，2018 年 12 月 31 日，CIMC Vehicles South Africa (Pty) Ltd 的商标和专利技术账面金额已经减值至零。

中集华骏及陕汽专用车单项金额均不重大，未识别明显的减值迹象。

②生产专有技术减值计提充分性分析

发行人专利权主要包含青岛中集环境保护设备有限公司的生产专有技术（LP12CX 技术、LP05CX 技术及 LP20CX 技术），CIE 的 Trailer Suspension 生产专用技术等等。专利权项目较多，单项金额较小，较为分散。发行人针对以上专利权，结合其使用情况、资产到期情况、资产所处市场是否存在重大不利变化等内外部信息综合判断是否存在减值迹象。各报告期末已对有减值迹象的无形资产进行减值测试，减值测试结果表明资产的可收回金额高于其账面价值的，无需计提减值准备。

综上所述，发行人无形资产中客户关系、商标和专利权减值计提充分。

核查过程及结论：

保荐机构执行了以下核查程序：

1、获取了 Vehicles UK 和 CIE 报告期内的主要财务数据和经营指标，访谈发行人管理层，了解 Vehicles UK 和 CIE 报告期内的主营业务情况、亏损原因、未来经营好转的依据、未来五年预期增长率的依据及合理性；了解、评估及测试与商誉减值评估相关的内部控制，包括采用的估值模型、采用的关键假设及减值金额的复核及审批等内部控制；检查了管理层对商誉所在资产组的确定方法和确

认依据；检查了不同资产及资产组使用的估值模型；获取了发行人编制的商誉减值测试表并复核其计算的准确性。

2、将现金流量预测所使用的数据与相应经审批的预算进行比较；将相关资产组过往年度的实际业绩数据与发行人之前编制的预测数据进行对比，评价发行人对现金流量的预测的可靠性。

3、对于商誉减值测试表中采用的关键假设，结合独立获取的信息，考虑行业历史数据、市场发展前景及长期通货膨胀率，以评估预测期增长率、毛利率、稳定期增长率的合理性，将折现率与发行人及可比公司的资本成本进行对比，以评估发行人采用的折现率的合理性。

4、了解无形资产相关的内部控制，执行穿行测试，检查内部控制相关的支持性文档，评价及测试申报财务报告期间发行人相关内部控制的设计和运行有效性。

5、获取公司收购形成的生产专有技术、商标权、客户关系及客户合约等无形资产明细，检查相关的合同、评估报告等文件，访谈公司管理层，了解上述无形资产的形成过程、摊销年限及依据。

6、了解评估及测试与无形资产减值测试相关的内部控制，包括采用的估值模型、采用的关键假设及减值金额的复核及审批等内部控制；了解发行人判断无形资产是否存在减值迹象的内外部信息；获取发行人编制的减值测试表并测试其计算的准确性；复核无形资产减值测试表中采用的关键假设的合理性。

经核查，保荐机构认为：

1、发行人已经在招股说明书中补充披露 Vehicles UK 和 CIE 报告期各期主营业务情况、收入、净利润、毛利率等主要经营业绩指标；2019 年度及 2020 年上半年，Vehicles UK 受外部偶发性事件的影响，出现暂时性财务亏损，管理层预期 Vehicles UK 经营情况将会好转，具备合理性；2020 年上半年，CIE 受外部偶发性事件的影响，出现暂时性财务亏损，管理层预期未来北美骨架车市场需求将会回升，结合发行人已重新部署北美业务模式及产能转移计划，管理层认为 CIE 未来经营情况将会好转，具备合理性；结合公司获取的在手订单情况，Vehicles UK 和 CIE 未来五年预期增长率的确定依据是合理的；发行人未对 Vehicles UK

和 CIE 报告期商誉计提减值的依据合理，符合《企业会计准则》及《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》的相关规定。报告期内，发行人商誉减值计提充分。

2、Vehicles UK 收购 Retlan 产生的客户关系公允价值评估模型中主要参数情况系根据第三方评估确定，摊销期限为评估报告对应的客户关系维持期限的可受益期间，评估模型中主要参数情况和摊销期限依据合理；发行人根据收购 Retlan 时尚未完成的客户订单评估确定客户合约的价值，根据合同约定及历史经验，上述客户订单将于收购日后 9 个月内交付，客户合约摊销期限合理；发行人已在招股说明书中补充披露上述信息。

3、发行人已经在招股说明书补充披露 Vehicles UK 收购 Retlan 产生的客户关系 2018 年存在减值迹象的具体情况、可回收金额的确认依据；2019 年 12 月 31 日和 2020 年 6 月 30 日，发行人重新检视了 2018 年客户关系减值模型中的主要参数，该等参数未发生重大变化，测算结果表明资产的可收回金额仍高于其账面价值，因此 Vehicles UK 的客户关系未进一步计提减值；报告期内，发行人无形资产中客户关系、商标和专利权减值计提充分。

经核查，申报会计师认为：

1、发行人上述关于客户关系及客户合约摊销年限所做的分析具有合理性，符合《企业会计准则》的相关规定。

2、发行人的商誉和无形资产中客户关系、商标和专利权减值准备遵循谨慎性、合理性原则，减值计提充分。

问题 7、关于员工持股平台。审核问询回复显示：（1）发行人原股东华润深国投系中集集团董事会薪酬与考核委员会认定的核心员工股权信托计划，2011 年增资入股发行人。2017 年 12 月华润深国投将 5.0585% 的股权转让给象山华金。

（2）深圳市龙源港城投资发展有限责任公司（以下简称龙源投资）2015 年 12 月通过增资持有发行人 1.5438% 股份，2016 年龙源投资将所持 1.5438% 股份转让给发行人员工持股平台深圳市龙源港城企业管理中心（有限合伙）（以下简称深圳龙源），深圳龙源的普通合伙人为龙源投资，发行人高管李贵平持有龙源投资 80% 股份；发行人另一员工持股平台龙汇港城系发行人股东象山华金的普通合伙人，龙汇港城的普通合伙人为李贵平，有限合伙人为发行人非执行董事曾北华和王宇。请发行人：（1）披露华润深国投、龙源投资的增资价格，对比同期第三方外部股东的增资入股价格，说明是否存在差异；说明深圳龙源与龙源投资的关系，转让股份的背景、价格及定价公允性；结合前述问题，按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 的要求，说明是否需要对前述员工持股平台增资作股份支付处理。（2）结合象山华金的合伙协议、重大事项决策机制，补充披露象山华金的实际控制人情况，是否由发行人高管实际控制；披露深圳龙源与象山华金是否存在一致行动关系。请保荐人、申报会计师对问题（1）发表明确意见，保荐人、发行人律师对问题（2）发表明确意见。

回复：

问题（1）：披露华润深国投、龙源投资的增资价格，对比同期第三方外部股东的增资入股价格，说明是否存在差异；说明深圳龙源与龙源投资的关系，转让股份的背景、价格及定价公允性；结合前述问题，按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 的要求，说明是否需要对前述员工持股平台增资作股份支付处理。

一、披露华润深国投、龙源投资的增资价格，对比同期第三方外部股东的增资入股价格，说明是否存在差异

1、补充披露华润信托（即“华润深国投”）的增资情况

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立情

况”之“（三）发行人报告期内的股本和股东变化情况”之“1、报告期初发行人股本和股东情况”，根据本回复意见进行了补充披露：

“（2）华润信托历史上增资情况及增资价格的说明

华润深国投信托有限公司（简称“华润信托”）曾用名为“深圳国际信托投资有限责任公司”，于2008年12月8日更名为“华润深国投信托有限公司”。华润信托分别于2008年3月及2011年11月向车辆有限进行增资，具体情况如下：

① 2008年3月，增资入股车辆有限

2007年10月18日，中集集团第一次临时股东大会审议通过《关于施行〈中集车辆（集团）有限公司股权信托计划（草案）〉的议案》，同意车辆有限截至2006年12月31日止评估净资产值88,280.50万元；同意车辆有限股权信托计划以增资22,070万元人民币的方式持有车辆有限20.00%的股权。根据《中集车辆（集团）有限公司股权信托计划（草案）》，信托受益人为中集集团董事会薪酬与考核委员会认定的有资格参与本计划的核心员工，深圳国际信托投资有限责任公司为车辆有限信托计划确定的信托方案受托人。

2007年12月17日，车辆有限董事会做出决议，同意以公司2006年12月31日经评估88,280.50万元人民币股东权益为增资作价基础，深圳国际信托投资有限责任公司以现金22,070万元人民币折合美元对公司进行增资（以付款当日中国人民银行公布的外汇汇率中间价折算），认缴车辆有限新增注册资本1,500万美元。

根据深圳天健信德会计师事务所有限责任公司出具的《验资报告》（信德验资报字（2007）第087号），截至2007年12月29日，车辆有限已收到深圳国际信托投资有限责任公司22,070万元人民币出资，根据当日美元兑人民币汇率中间价7.3589折合成美元为2,999万元。其中1,500万美元计入实收资本，另1,499万美元计入资本公积。

2008年3月13日，上述增资事项完成工商变更登记。

综上，深圳国际信托投资有限公司增资入股车辆有限的价格约为2美元/注册资本，系以车辆有限2006年12月31日经评估股东权益为作价依据，同期无其他外部股东增资入股。

② 2011年11月，车辆有限各股东同比例增资

2011年6月30日，车辆有限董事会做出决议，根据公司经营发展需要，董事会同意公司股东按出资比例对公司增资9,300万美元（中方股东汇款额以付款当日中国人民银行公布的外汇汇率中间价折算），首批增资由中集集团、中集香港、华润信托分别按原有出资比例对公司增资3,472万美元、1,488万美元和1,240万美元，二期增资由中集集团、中集香港、华润信托分别按原有出资比例对公司增资1,736万美元、744万美元和620万美元。

本次增资分阶段完成后，车辆有限的注册资本由7,500万美元增至16,800万美元，新增注册资本9,300万美元由全体股东按原出资比例认缴，各股东对公司出资比例保持不变。

2011年11月30日，上述增资事项完成工商变更登记。

经天健会计师事务所有限公司、天健会计师事务所（特殊普通合伙）广东分所验证并分别出具天健验（2011）3-67号、天健粤验字[2012]1016号《验资报告》确认，截至2012年8月2日，车辆有限已收到全体股东累计缴纳的新增出资9,300万美元。

综上，此次系车辆有限股东按原出资比例对公司增资，增资价格为1美元/注册资本，华润信托与中集集团、中集香港增资的价格无差异，同期无其他外部股东增资入股。”

2、补充披露龙源投资的增资情况

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、发行人股本情况”之“（七）本次发行前各股东之间的关联关系及各自持股比例”之“3、象山华金、深圳龙源”，根据本回复意见进行了补充披露：

“b、龙源投资历史上增资情况及增资价格说明

2015年12月18日，车辆有限董事会做出决议，同意上海太富、龙源投资、南山大成、住友商事株式会社以4.3元人民币/注册资本的价格向车辆有限进行增资，车辆有限的注册资本由16,800万美元增至21,222.5068万美元。

根据上海太富、龙源投资、南山大成、住友商事株式会社与原股东中集集

团、中集香港、华润信托同签署的《增资协议》，截至2014年12月31日，公司股东全部权益市场价值为人民币458,026.00万元，上海太富、龙源投资、南山大成、住友商事株式会社确认并同意其以4.30元人民币/注册资本的价格以人民币形式共同认缴增资。其中龙源投资以10,000万元人民币出资，认缴新增注册资本327.6352万美元，占车辆有限增资后1.544%股权。龙源投资未实际缴纳出资。2016年6月，龙源投资将前述认缴的占车辆有限增资后1.544%的股权转让给深圳龙源。

综上，龙源投资增资车辆有限的价格为4.3元人民币/注册资本，系以车辆有限截至2014年12月31日股东全部权益市场价值为作价依据，同期投资者之间的增资价格无差异。”

二、说明深圳龙源与龙源投资的关系，转让股份的背景、价格及定价公允性

（一）深圳龙源与龙源投资的关系

深圳市龙源港城投资发展有限责任公司（简称“龙源投资”）为深圳龙源的普通合伙人，截至本回复出具日，龙源投资的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）	任职情况
1	李贵平	8.00	80.0000	发行人执行董事、首席执行官兼总裁
2	李志敏	1.00	10.0000	发行人副总裁兼董事会秘书
3	毛弋	1.00	10.0000	发行人助理总裁兼人力资源总监
合计		10.00	100.0000	-

（二）深圳龙源与龙源投资的交易背景、价格及定价依据

2015年12月，车辆有限董事会做出决议，同意上海太富、龙源投资、南山大成、住友商事株式会社以4.3元人民币/注册资本的价格向车辆有限进行增资，车辆有限的注册资本由16,800万美元增至21,222.5068万美元，其中龙源投资以10,000万元人民币出资，认缴新增注册资本327.6352万美元，占车辆有限增资后1.544%股权。2016年6月29日，龙源投资将前述认缴的占车辆有限增资后1.544%的股权转让给深圳龙源。

发行人原计划由员工持股平台对车辆有限进行增资，但由于增资时员工持股

平台尚未设立，因此由已成立的龙源投资先通过此次增资认缴车辆有限新增注册资本，龙源投资在认缴该等新增注册资本后暂未实际缴纳出资。

2016 年 4 月，员工持股平台深圳龙源设立；2016 年 6 月，深圳龙源受让龙源投资认缴的车辆有限 1.544%的股权。由于该等股权转让时，龙源投资尚未向发行人缴纳出资，此次股权转让实际未支付价款。根据天健会计师事务所《验资报告》（天健粤验[2016]70），深圳龙源在受让该等股权后完成对车辆有限 10,000 万元人民币出资，按照缴款当日基准汇率折算，其中等值于 3,276,352 美元计入注册资本，另等值于 11,759,772.45 美元计入资本公积。

三、结合前述问题，按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 的要求，说明是否需要对前述员工持股平台增资作股份支付处理

2008 年 3 月，华润信托按照独立第三方评估的公允价值对发行人增资，取得发行人 20%的股权，发行人已就该员工持股平台增资会计核算上作股份支付处理。

2011 年 11 月，华润信托与其他股东按原出资比例，以同样的价格对发行人进行增资，无需作股份支付处理。

2015 年 12 月，龙源投资与其他外部投资方按照同样的估值增资，但未实际缴纳出资金额；2016 年 6 月，深圳龙源受让龙源投资所认缴的出资份额并完成实缴出资；上述增资价格与外部投资者一致，因此无需作股份支付处理。

问题（2）：结合象山华金的合伙协议、重大事项决策机制，补充披露象山华金的实际控制人情况，是否由发行人高管实际控制；披露深圳龙源与象山华金是否存在一致行动关系。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、控股股东及实际控制人、持有发行人 5%以上股份的股东”之“（三）其他持有发行人 5%以上股份的主要股东”“3、象山华金”，根据本回复意见进行了补充披露：

“（1）象山华金及其普通合伙人的出资比例

象山华金系于2017年11月22日成立的有限合伙企业，执行事务合伙人为龙

汇港城。根据《象山华金实业投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》及其补充协议并经象山华金各合伙人确认，象山华金的出资结构及收益与亏损分配的比例如下：

合伙人名称	合伙人类型	出资金额 (万元)	出资比例 (%)	分配比例 (%)
龙汇港城	普通合伙人	20,267.66	37.35	39.68
宁波峰梅实业有限公司	有限合伙人	19,733.34	36.35	38.64
深圳市佳汇创盛投资企业（有限合伙）	有限合伙人	6,120.00	11.27	9.29
苏州青城知行创业投资合伙企业（有限合伙）	有限合伙人	4,760.00	8.77	7.23
深圳泓胜创业投资合伙企业（有限合伙）	有限合伙人	3,400.00	6.26	5.16
合计	-	54,281.00	100.00	100.00

普通合伙人龙汇港城由发行人的三名董事出资，包括李贵平、曾北华、王宇。

（2）象山华金的合伙协议以及重大事项决策机制

根据象山华金的《合伙协议》，象山华金合伙事务的执行以及合伙企业重大事项的议事、决策程序具体为：

① 合伙事务的执行

全体合伙人委托普通合伙人龙汇港城作为象山华金的执行事务合伙人，执行合伙事务。

② 合伙人会议决策

合伙人会议讨论决定合伙协议重要内容修改、延长合伙企业期限、决定合伙企业提前解散及清算、合伙企业举借外债、对外担保、持有股权质押及出售、决定除名及更换普通合伙人、执行事务合伙人、变更主要经营场所、批准普通合伙人转让其合伙权益、决定普通合伙人提交合伙人会议讨论的其他事宜。

合伙人年度及临时会议的决议应经全体合伙人一致通过。

③ 合伙企业对外投资决策

合伙企业组建投资决策委员会，由全体合伙人各自委派一名代表担任，对合伙企业的事务，投资决策委员会享有如下的投资决策权：审核批准合伙企业

投资项目（即发行人）的投资方案、合伙企业投资项目的投资退出方案和投资管理建议方案。

投资决策委员会实行一人一票表决制度，须经全体成员一致同意方为批准通过。

综上，象山华金是由全体合伙人设立的、专为投资发行人的持股平台，象山华金的《合伙协议》中约定了重大事项需要全体合伙人一致通过，投资决策委员会由全体合伙人各自委派一名代表并需全体代表一致同意通过的议事、决策程序。虽然象山华金采用有限合伙企业的组织模式，但普通合伙人除了代表象山华金执行合伙事务外，并没有较其他有限合伙人有其他更多决策权利。因此，象山华金在所有重大决策上均须获得全体合伙人一致同意，不存在某一合伙人单独控制象山华金的情形，象山华金实质由其全体合伙人共同控制，并不由发行人董事或高级管理人员实际控制。”

二、披露深圳龙源与象山华金是否存在一致行动关系

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、发行人股本情况”之“（七）本次发行前各股东之间的关联关系及各自持股比例”之“3、象山华金、深圳龙源”，根据本回复意见进行了补充披露：

“（5）象山华金与深圳龙源不存在一致行动关系

① 发行人的董事或高级管理人员无法控制象山华金

象山华金由其全体合伙人共同控制，其所有重大决策均由合伙人集体审议决定。龙汇港城虽作为普通合伙人但无法单独控制象山华金。

鉴于龙汇港城无法单独控制象山华金，龙汇港城的三名出资人（即发行人的董事或高级管理人员）亦无法对象山华金实施控制。

② 深圳龙源由发行人的董事或高级管理人员控制

深圳龙源系于2016年4月29日成立的员工持股平台，其执行事务合伙人为龙源投资，其他23名自然人合伙人均为发行人或其下属控股公司的员工。根据深圳龙源的《合伙协议》，深圳龙源的执行事务合伙人拥有对合伙企业事务的独占及排他的执行合伙事务的权利，包括但不限于决策、执行合伙企业的投资及其

他业务、管理、维持和处分合伙企业财产、代表合伙企业对外签署文件、改变合伙企业的名称、经营范围、地点、批准合伙人入伙、退伙等《中华人民共和国合伙企业法》及合伙协议所授予的其他职权。深圳龙源由其执行事务合伙人控制。

深圳龙源执行事务合伙人龙源投资的三名股东持股情况为：李贵平持股80%、李志敏持股10%、毛弋持股10%。李贵平是龙源投资的控股股东、实际控制人，通过龙源投资实际控制深圳龙源。

③ 深圳龙源及象山华金不存在一致行动关系

《上市公司收购管理办法》（2020修正）第八十三条列举了构成一致行动人的各种情形，包括：“（一）投资者之间有股权控制关系；（二）投资者受同一主体控制；……（十二）投资者之间具有其他关联关系”；并规定“投资者认为其与他人不应被视为一致行动人的，可以向中国证监会提供相反证据”。

从股权结构上看，深圳龙源与象山华金之间不存在股权控制关系；从控制权上看，深圳龙源由发行人董事或高级管理人员李贵平实际控制，象山华金由其全部合伙人共同控制，深圳龙源与象山华金不存在受同一主体控制的情形。并且，深圳龙源及象山华金已经分别出具书面确认，确认其相互之间不存在一致行动协议或类似安排，各自按照其合伙协议约定独立行使对发行人的股东权利。

综上，深圳龙源与象山华金不存在一致行动关系。”

核查过程及结论

保荐机构针对问题（1）执行了以下核查程序：

1、查阅了华润信托增资时的增资协议、发行人涉及增资事项的工商档案、中集集团关于实施车辆有限股权信托计划的相关公告文件，以及完成增资出资的《验资报告》。

查阅发行人增资、股权转让相关的协议，股东会决议及相关法律文件；将华润信托、龙源投资的增资价格与同期第三方外部股东的增资入股价格进行比较；

2、查阅了深圳龙源增资时的增资协议、其与龙源投资的股权转让协议、发

行人涉及增资及股权转让的工商档案及《验资报告》，核查了深圳龙源的合伙协议及龙源投资公司章程。访谈发行人管理层，了解深圳龙源与龙源投资的关系，获取了关于深圳龙源与龙源投资转让股份的背景、价格及定价公允性的说明。

针对问题（1），经核查，保荐机构认为：

2008 年 3 月，华润信托按照独立第三方评估的公允价值对发行人增资，取得发行人 20%的股权，发行人已就该员工持股平台增资会计核算上作股份支付处理。2011 年 11 月，华润信托与其他股东按原出资比例，以同样的价格对发行人进行增资，无需作股份支付处理。2015 年 12 月，龙源投资与其他外部投资方按照同样的估值增资，但未实际缴纳出资金额；2016 年 6 月，深圳龙源受让龙源投资所认缴的出资份额并完成实缴出资；上述增资价格与外部投资者一致，因此无需作股份支付处理。上述相关会计处理符合《企业会计准则》和中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 的相关规定。

针对问题（1），经核查，申报会计师认为：

发行人上述关于华润信托、龙源投资的增资价格与同期第三方外部股东的增资价格的比较情况，及深圳龙源与龙源投资的关系，转让股份的背景、价格及定价公允性所做的分析与申报会计师审计申报财务报表中审核的会计资料及上述核查工作中了解的信息一致；发行人就 2008 年华润信托增资已作股份支付处理，2011 年 11 月华润信托增资及 2015 年 12 月龙源投资增资无需作股份支付处理，上述相关会计处理符合《企业会计准则》和中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 的相关规定。

保荐机构、发行人律师针对问题（2）执行了以下核查程序：

1、查阅了深圳龙源、象山华金及龙汇港城的营业执照、合伙协议，核查各合伙企业合伙协议中关于合伙事务的执行以及合伙企业对重大事项的议事、决策程序。

2、取得深圳龙源与象山华金关于确认其相互之间不存在一致行动协议或类似安排，各自按照其合伙协议约定独立行使对发行人的股东权利的书面确认文件。

针对问题（2），经核查，保荐机构和发行人律师认为：

结合象山华金合伙协议、重大事项决策机制，象山华金在所有重大决策上均须获得全体合伙人一致同意，不存在某一合伙人单独控制象山华金的情形，象山华金实质由其全体合伙人共同控制，并不由发行人董事或高级管理人员实际控制；深圳龙源与象山华金不存在一致行动关系。

问题 8、关于存货。申报文件及审核问询回复显示，报告期内，发行人存货主要由原材料、在产品和产成品构成，2017 年末存在房地产已完工开发产品、房地产在建开发产品，余额分别为 17,690.37 万元和 27,552.28 万元。报告期各期，发行人存货周转率分别为 4.67、5.84、5.42 和 3.93，低于与同行业可比公司平均水平。请发行人：（1）结合报告期主要产品生产周期、产销量变动趋势等说明报告期存货周转率低于同行业可比公司的原因及合理性，结合主要产品订单波动情况等分析说明发行人 2020 年 1-6 月存货周转率下降的原因及合理性。（2）补充披露 2017 年末房地产已完工开发产品、房地产在建开发产品存货的结转及转销情况，说明涉及房地产业务的相关资产状况及清理安排。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

问题（1）：结合报告期主要产品生产周期、产销量变动趋势等说明报告期存货周转率低于同行业可比公司的原因及合理性，结合主要产品订单波动情况等分析说明发行人 2020 年 1-6 月存货周转率下降的原因及合理性。

一、结合报告期主要产品生产周期、产销量变动趋势等说明报告期存货周转率低于同行业可比公司的原因及合理性

报告期各期末，发行人各类型存货余额及占比如下表所示：

单位：万元

项目	2020.06.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	164,834.81	37.31%	143,859.19	35.92%	144,626.11	38.33%	120,121.63	32.00%
在产品	85,051.98	19.25%	98,555.49	24.61%	83,441.53	22.11%	57,930.75	15.43%
产成品	170,542.60	38.61%	134,868.87	33.67%	125,150.61	33.16%	131,751.78	35.10%
委托加工材料	1,125.16	0.25%	1,093.38	0.27%	2,188.07	0.58%	1,400.10	0.37%
备品备件	18,483.70	4.18%	18,141.29	4.53%	17,286.16	4.58%	13,818.97	3.68%
低值易耗品	1,188.08	0.27%	1,312.76	0.33%	1,784.70	0.47%	1,935.86	0.52%
在途物资	265.48	0.06%	1,605.20	0.40%	1,792.90	0.48%	3,165.24	0.84%
合同履约成本	256.15	0.06%	1,066.84	0.27%	1,093.01	0.29%	-	-
房地产已完工开发产品	-	-	-	-	-	-	17,690.37	4.71%

项目	2020.06.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
房地产在建开发产品	-	-	-	-	-	-	27,552.28	7.34%
合计	441,747.97	100.00%	400,503.01	100.00%	377,363.07	100.00%	375,367.00	100.00%

报告期各期末，发行人存货账面余额分别为 375,367.00 万元、377,363.07 万元、400,503.01 万元和 441,747.97 万元，逐年增加。公司存货主要为原材料、在产品、产成品，占存货账面余额的比例分别为 82.53%、93.60%、94.20%和 95.17%。原材料包括生产所用的卡车底盘、钢材、轮胎、轮辋和车轴。

报告期内，发行人与同行业可比公司存货周转率情况如下表所示：

比率	公司	股票代码	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
存 货 周 转 率（次/年） ^{注 1}	华菱星马	600375.SH	1.39	3.05	3.97	3.78
	一汽解放	000800.SZ	11.53	7.46	9.16	8.61
	中国重汽	000951.SZ	3.52	6.54	5.29	5.50
	东风汽车	600006.SH	2.33	5.74	7.35	9.47
	比亚迪	002594.SZ	1.82	4.12	4.71	3.10
	龙马环卫	603686.SH	3.00	6.26	6.00	5.60
	算术平均值		3.93	5.53	6.00	6.01
	中集车辆		2.43	5.42	5.84	4.67
	中集车辆(剔除房地产业务)		2.43	5.42	6.20	5.37

注 1：2017 年-2019 年为次/年，2020 年 1-6 月为次/半年。

报告期各期，发行人存货周转率分别为 4.67、5.84、5.42 和 2.43，低于与同行业可比公司平均水平，剔除房地产存货及房地产业务营业成本的影响，发行人存货周转率分别为 5.37、6.20、5.42 和 2.43，与同行业可比公司相近。

1、发行人主要产品的生产周期和原材料采购模式

发行人以生产与制造半挂车、专用车和冷藏厢式车厢体为主营业务，采用“以销定产、适度库存”模式进行生产安排。生产管理部门主要根据销售部门的销售订单安排生产计划，但对于部分出货频率高的产品，发行人会根据销售计划以及市场需求进行适量的备货。

发行人销售的主要产品从原材料入库到生产完成一般在 35 天-55 天之间，高于中国重汽等同行业可比公司商用车的生产周期。主要是因为：

第一，发行人是全球化运营的企业，半挂车产品覆盖中国、北美、欧洲等主要市场，境外市场营业收入占营业收入比例为43.47%、42.24%、40.72%和27.55%，高于同行业可比公司。发行人境外收入包括公司中国工厂生产产品的出口，以及海外工厂生产产品的直接销售。

一方面，由于发行人国内生产制造的产品运输到海外市场需要一定的周期，与国内制造、国内销售的产品相比，发行人海外市场的产品交付周期一般会增加1-2个月，因此工厂会提前储备一定的存货，以满足客户的交付需求，从而导致较存货周转率低于主营业务区域在国内市场的同行业公司。

另一方面，境内工厂向境外工厂供应的核心半挂车零部件，需经过跨洋运输至目标市场组装或生产，“跨洋制造”的生产模式使得产品生产周期长于同行业可比公司。

第二，发行人生产的半挂车、专用车和冷藏厢式车厢体产品定制化程度较高，所需的原材料及零部件种类较多，为了满足各市场及不同种类的半挂车及专用车产品生产需求，需提前采购及储备一定的原材料以及零部件。因此，发行人各期末原材料存货余额占存货总额的比例较高。

同行业可比公司中国重汽、东风汽车等主机厂生产底盘及牵引车所需原材料标准化程度较高，一般采取寄售模式管理原材料，即只有上线领用时，才会进行账务处理，因此该类主机厂存货余额中原材料占比较小。

报告期各期，发行人存货原材料的余额占存货余额的比例与同业比较如下：

项目	股票代码	存货中原材料的余额占存货的比例（%）			
		2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
华菱星马	600375.SH	25.63	29.94	31.82	37.77
一汽解放	000800.SZ	4.26	3.95	6.76	6.83
中国重汽	000951.SZ	2.21	4.39	2.41	3.56
东风汽车	600006.SH	16.42	14.38	15.70	9.60
比亚迪	002594.SZ	15.29	14.14	18.72	21.35
龙马环卫	603686.SH	19.72	25.01	28.56	31.73
算术平均值		13.92	15.30	17.33	18.48
中集车辆		37.31	35.92	38.33	32.00

数据来源：上市公司年度报告及半年度报告。

与可比公司相比，发行人期末原材料账面价值占比较高，高于同行业原材料账面价值占比。

2、发行人产销量变动趋势

报告期内，发行人的产销量如下表所示：

单位：万辆

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
半挂车	5.10	11.77	14.48	12.83
专用车上装	2.46	4.63	4.24	2.91
冷藏厢式车厢体	0.23	0.45	0.41	0.36
其他车辆 ^注	0.02	0.04	0.09	0.08
车辆销量合计	7.81	16.88	19.21	16.18
车辆产量合计	8.41	16.73	19.33	16.11

注：主要包括环卫车上装等产品。

2017 年至 2019 年，发行人车辆产品的产量和销量基本持平。2020 年 1-6 月，发行人的产量略大于同期销量，主要系 2020 年上半年因新冠疫情影响，部分海外客户的交付周期延长；同时，受国内新基建建设力度加大和新国标全面生效的影响，发行人预计下半年销售会有所回升，提前备货使得原材料和产成品余额增加。

3、发行人销售模式

发行人采取直销与经销相结合的销售模式。报告期内，发行人直销收入占比分别为 77.45%、75.23%、72.92%和 65.82%，直销收入占比较高。

发行人的销售以直销模式为主且产品定制化程度高，经销商通常在收到客户订单后才向发行人购买半挂车产品，故发行人需要储备一定量原材料的安全库存以备后期生产、销售所需。

中国重汽、东风汽车等主机厂销售以经销模式为主，且重卡产品标准化程度较高，销售模式差异导致该类主机厂原材料占比较低。

因此，发行人的存货周转率低于中国重汽、东风汽车等主机厂的存货周转率。

综上所述，发行人于报告期各期末的存货周转率分别为 4.67、5.84、5.42 和 2.43，略低于与同行业可比公司平均水平，主要是因为：

第一，发行人 2017 年存货周转率为 4.67，低于同行业水平，主要系发行人当期存在房地产已完工开发产品、房地产在建开发产品等存货，剔除房地产相关存货的影响，发行人 2017 年存货周转率为 5.37，略低于同期同行业可比公司平均存货周转率。

第二，发行人是全球化运营的企业，境外收入占比较高。一方面，发行人出口产品的交付周期长于国内市场，工厂会保留一定的库存水平以满足客户交付需求，另一方面，境内工厂向境外工厂供应的核心半挂车零部件，需经过跨洋运输至目标市场组装或生产，“跨洋制造”的生产模式使得产品生产周期长于同行业可比公司。

第三，发行人生产的半挂车、专用车和冷藏厢式车厢体产品定制化程度较高，销售模式以直销为主，需保留一定的原材料库存；中国重汽、东风汽车等主机厂产品标准化程度较高，销售模式以经销为主，且原材料采购以寄售模式为主，综合导致发行人原材料占比高于同行业可比公司，降低了发行人的存货周转率。

二、结合主要产品订单波动情况等分析说明发行人 2020 年 1-6 月存货周转率下降的原因及合理性

2020 年 1-6 月，发行人主要车辆产品销售情况如下表所示：

单位：辆

地区	项目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	变动率
中国市场	半挂车	34,719	25,655	35.33%
	专用车上装	24,580	30,519	-19.46%
	其中：城市渣土车上装	11,373	16,874	-32.60%
	水泥搅拌车上装	13,207	13,645	-3.21%
	冷藏厢式车厢体	2,345	1,820	28.85%
	其他车辆（环卫车等）	172	235	-26.81%
	中国车辆销售合计	61,816	58,229	6.16%
北美市场	半挂车	10,843	19,896	-45.50%
欧洲市场	半挂车	2,509	6,735	-62.75%
其他市场	半挂车	2,948	5,252	-43.87%
合计		78,116	90,112	-13.31%

2020 年 1-9 月，发行人主要车辆产品销售情况如下表所示：

单位：辆

地区	项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9	变动率
中国市场	半挂车	61,138	37,908	61.28%
	专用车上装	40,840	36,722	11.21%
	其中：城市渣土车上装	19,425	20,324	-4.42%
	水泥搅拌车上装	21,415	16,398	30.60%
	冷藏厢式车厢体	4,417	3,231	36.71%
	其他车辆（环卫车等）	347	310	11.94%
	中国车辆销售合计	106,742	78,171	36.55%
北美市场	半挂车	18,512	29,205	-36.61%
欧洲市场	半挂车	4,368	8,085	-45.97%
其他市场	半挂车	5,285	6,800	-22.28%
合计		134,907	122,261	10.34%

2020 年上半年，受政府加快治理“超载超限”运输，以及第二代半挂车新国标在 2020 年全面生效实施的影响，公司在中国市场挂车销量出现较大幅度的增长，2020 年第三季度继续延续了上述增长趋势。

2020 年上半年，我国基建市场蓬勃发展，“新基建”等政策进一步促进了专用车的需求。在需求侧，下游市场持续反馈对城市渣土车和混凝土搅拌车的需求信号；但在供给侧，受新冠疫情影响，专用车底盘厂家产能受到抑制，虽能保证持续为发行人供货，但供给量有限。该影响于 2020 年第一季度较为明显，随着疫情被控制，第二季底盘厂家产能迅速恢复。受底盘供应不足影响，2020 年上半年，城市渣土车上装及混凝土搅拌车上装合计销量 2.46 万台套，较上年同期减少 19.46%。2020 年第三季度专用车市场需求持续反弹，发行人 2020 年 1-9 月专用车销量已实现较 2019 年 1-9 月同期增长。

2020 年上半年，受新冠疫情和中美贸易关税的影响，发行人境外收入出现了较大幅度的下滑。2020 年第三季度，境外市场需求回升，发行人境外销售收入下滑幅度收窄。

受上述区域市场和产品订单波动的影响，2020 年 1-6 月存货周转率有所下降，主要是因为：

第一，2020 年上半年国内市场半挂车销量增幅较大，2020 年第二季度开始国内专用车市场需求快速反弹，为应对第三季度的销售旺季，发行人提前采购了部分卡车底盘、液压装置、钢材等原材料，由于第三季度需要交付的订单量较大，使得 2020 年 6 月 30 日存货中原材料和产成品出现较大幅度增长。

第二，因受疫情影响，发行人部分客户未能按时提车，导致 2020 年 6 月末的产成品存货余额有所增加。

第三，2020 年上半年，国外工厂受新冠疫情影响，供应链和生产活动均受到一定程度的影响，产品采购周期、生产周期和交付周期有所延长，境外工厂的存货周转率下降。

综上所述，发行人 2020 年 1-6 月存货周转率下降主要是因为国内半挂车和专用车市场需求反弹、在手订单增加，储备了部分原材料和产成品；境外工厂受新冠疫情影响，生产周期和交付周期有所延长，存货周转率下降。

问题（2）：补充披露 2017 年末房地产已完工开发产品、房地产在建开发产品存货的结转及转销情况，说明涉及房地产业务的相关资产状况及清理安排。

一、补充披露 2017 年末房地产已完工开发产品、房地产在建开发产品存货的结转及转销情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）流动资产”之“8、存货”之“（2）存货变动分析”，中补充披露如下：

“③房地产已完工开发产品、房地产在建开发产品

.....

发行人对房地产开发产品进行销售，在确认收入的同时，将存货结转成本。2018 年，由于房地产业务的剥离，2017 年末发行人房地产相关存货的具体流向如下表所示：

单位：万元

项目	房地产已完工开发产品	房地产在建开发产品	合计
2017 年 12 月 31 日	17,690.37	27,552.28	45,242.65
其中：沈阳中集产业园投资开发有限公司	12,426.29	8,363.76	20,790.05

项目	房地产已完工 开发产品	房地产在建 开发产品	合计
成都中集产业园投资开发有限公司	5,264.08	-	5,264.08
陕西中集车辆产业园投资开发有限公司	-	19,188.52	19,188.52
销售结转营业成本	2,622.99	1,926.95	4,549.94
其中：沈阳中集产业园投资开发有限公司	102.66	-	102.66
成都中集产业园投资开发有限公司	2,520.33	-	2,520.33
陕西中集车辆产业园投资开发有限公司	-	1,926.95	1,926.95
处置子公司转销	15,067.38	25,625.33	40,692.71
其中：沈阳中集产业园投资开发有限公司	12,323.63	8,363.76	20,687.39
成都中集产业园投资开发有限公司	2,743.75	-	2,743.75
陕西中集车辆产业园投资开发有限公司	-	17,261.57	17,261.57
2018 年 12 月 31 日	-	-	-

”

二、说明涉及房地产业务的相关资产状况及清理安排

2017 年末，发行人业务体系中，存在房地产存货余额的主体为沈阳中集产业园投资开发有限公司、成都中集产业园投资开发有限公司（简称“成都中集”）和陕西中集车辆产业园投资开发有限公司。

1、发行人 2018 年 9 月房地产相关资产的剥离情况

2018 年 9 月，发行人对房地产业务进行剥离，将其持有的成都中集产业园投资开发有限公司 60%的股权和深圳中集车辆园投资管理有限公司（包含其 6 家全资子公司沈阳中集产业园投资开发有限公司、陕西中集车辆产业园投资开发有限公司等）100%的股权转让给深圳市中集投资有限公司，受让方系控股股东中集集团的全资子公司；为了保持对行业影响力以及专业能力，发行人仅保留成都中集 40%的股权。

上述交易完成后，发行人涉及房地产相关业务已全面剥离；因为不再对上述公司进行报表合并，因此房地产相关存货转销。

2、发行人参股公司成都中集经营情况

成都中集于 2010 年 2 月成立，成立时公司主营业务为建设开发、运营管理

一站式卡车贸易市场。为了给园区商户提供相关办公、餐饮配套，成都中集购买了少量商业用地（24 亩），用于开发、销售商铺及办公楼，不从事商品住宅开发业务。

2012 年-2013 年期间成都中集进行配套办公商品房建设，成都中集至今未进行新的开发项目，未来也不准备再进行房地产开发，成都中集在其曾获得的《中华人民共和国房地产开发企业暂定资质证书》到期后并未申请续期或更换新证，成都中集截至目前并无房产开发资质。成都中集已完成工商经营范围变更，明确删除了“房地产开发”的经营范围。

成都中集所建设的配套办公商品房项目总建筑面积 42,218 平方米，从 2012 年底取得《预售许可证》后开始进行商品房销售，截至 2019 年底已售 36,698 平方米，剩余 6 套商品房（面积 2,126 平方米）与 103 个车位（3,394 平方米）未实现销售。

截至目前，成都中集的主营业务为产业园租赁业务，即车辆园市场的房屋与场地租赁；未实现销售的商品房与车位将作为自持物业进行租赁，不再从事房地产开发和销售业务。

综上所述，发行人于 2018 年 9 月已将房地产业务剥离至控股股东中集集团，2017 年末房地产相关存货因处置子公司而转销；发行人为了保持对行业影响力以及专业能力，保留对成都中集 40%的股权，成都中集目前主营业务为车辆园的房屋与场地租赁，不再从事房地产开发和销售业务。

核查过程及结论：

保荐机构执行了以下核查程序：

- 1、查阅同行业可比公司的年度报告，了解同行业可比公司的存货周转水平，分析发行人存货周转水平与同行业可比公司情况；
- 2、了解发行人和可比公司的存货管理模式、销售模式，分析发行人与同行业可比公司的差异对存货周转率的影响；
- 3、访谈公司管理层，了解发行人涉及房地产业务的相关资产状况及清理安排；查阅上述股权转让协议及工商变更信息。

经核查，保荐机构认为：

1、发行人报告期存货周转率低于同行业可比公司的原因具有合理性，主要系发行人期末存货中原材料占比较高，全球运营和产品定制化增加了产品的生产周期，2017 年发行人存货中有房地产业务相关非常规存货等原因导致。

2、2020 年 1-6 月发行人存货周转率下降主要系受当期国外疫情影响延长了产品的生产周期和交付周期，与此同时，受国家新基建加大投资力度和主要产品订单增加的影响，发行人 2020 年 6 月 30 日存货中原材料和产成品出现较大幅度增长。

3、发行人已经在招股书中补充披露了 2017 年末房地产已完工开发产品、房地产在建开发产品存货的结转及转销情况。发行人于 2018 年 9 月已将房地产业务剥离至控股股东中集集团，2017 年末房地产相关存货因处置子公司而转销；发行人为了保持对行业影响力以及专业能力，保留对成都中集 40%的股权，成都中集目前主营业务为车辆园的房屋与场地租赁，不再从事房地产开发和销售业务。

经核查，申报会计师认为：

1、发行人上述与可比公司在主营业务、产品结构、原材料与零部件采购模式以及外销业务占比等方面存在不相符的情况的说明，及发行人报告期存货周转率低于同行业可比公司的分析具有合理性；发行人 2020 年 1-6 月存货周转率下降的原因分析具有合理性。

2、发行人 2017 年末房地产已完工开发产品、房地产在建开发产品存货的结转及转销情况，和涉及房地产业务的相关资产状况及清理安排情况的说明与申报会计师审计申报财务报表中审核的会计资料及上述核查工作中了解的信息一致。

问题 9、关于信息披露。审核问询回复显示：（1）2017 年-2019 年，因客户委托业务合作公司代付货款形成的第三方回款金额分别为 2.52 亿元、3.39 亿元和 3.17 亿元，审核问询回复未按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 26 的要求对第三方回款进行充分说明。（2）发行人未按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则 28 号-创业板公司招股说明书》第十三节的要求，在招股说明书中充分披露限售安排、自愿锁定股份等安排。

（3）发行人报告期内存在外协加工的情形，金额分别为 3,806.25 万元、5,418.82 万元、4,330.28 万元和 3,489.04 万元，审核问询回复未充分说明外协加工金额变动情况。请发行人：（1）披露与其客户存在业务合作关系公司的具体情况、合作背景、合作内容，对方是否为发行人的关联方，合作是否具备商业实质。（2）按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则 28 号-创业板公司招股说明书》第十三节的要求补充披露相关限售安排，并说明对股东的限售安排是否符合规定。（3）披露外协加工的具体工序，说明该工序是否为发行人产品生产的必要及核心环节；分析外协加工的必要性和合理性，发行人是否对外协供应商存在依赖。（4）披露主要外协供应商的基本情况、外协内容、外协加工费用的定价及依据、股权结构和合作历史，与发行人、发行人董事、监事、高管、其他核心人员是否存在关联关系及利益输送的情形；说明外协供应商的选择标准，外协供应商是否具备必要的资质。（5）对比同类工序不同外协供应商的外协加工价格，分析并说明外协加工的定价公允性。请保荐人、发行人律师对问题（2）发表明确意见，保荐人、申报会计师对问题（1）、（3）、（4）、（5）发表明确意见。

回复：

问题（1）：披露与其客户存在业务合作关系公司的具体情况、合作背景、合作内容，对方是否为发行人的关联方，合作是否具备商业实质。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“8、第三方回款”之中补充披露如下：

“8、第三方回款

(1) 概述

.....

(2) 客户委托业务合作方回款

报告期内，发行人客户存在委托业务合作方付款的情形，主要为“终端客户直接回款”、“车辆商贸公司垫付客户货款”，各期发生金额分别为25,185.64万元、33,809.58万元、31,655.43万元和14,656.40万元，金额呈现下降趋势。

报告期各期，发行人客户委托业务合作方付款的主要情形如下：

①终端客户直接回款：发行人直接与经销商或车辆商贸企业签订购销合同，但由终端客户直接将相关款项支付给发行人。

在该情形下，终端客户通过销售公司向发行人采购专用车等产品，由销售公司直接与发行人子公司签订购销合同，后续由终端客户直接付款给发行人子公司，终端客户和车辆商贸企业有实质的业务购销关系。

②车辆商贸公司垫付客户货款：终端客户与发行人直接签订相关销售合同，最终由车辆商贸公司替客户垫付货款。

在该情形下，终端客户通过销售公司向发行人采购半挂车等，虽然由终端客户直接与发行人子公司签订购销合同并由发行人开具发票，但最终由车辆商贸公司垫付相关款项给发行人子公司，后期车辆商贸企业再和终端客户结算相关货款，终端客户和车辆商贸企业有实质的业务购销关系。

报告期内，上述两种情形均具备商业合理性，具体金额如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
终端客户直接回款	5,769.78	12,477.75	17,623.07	12,531.90
车辆商贸公司垫付客户货款	8,886.63	19,177.69	16,186.51	12,653.74
合计	14,656.40	31,655.43	33,809.58	25,185.64

报告期内，上述性质回款中，除2020年1-6月关联方集瑞联合卡车营销服务有限公司代发行人客户回款金额711.11万元外，其他第三方回款的回款方与公司不存在关联关系。

报告期各期，客户委托业务合作方回款情形下的前五大回款方具体情况如

下表所示:

①2020年1-6月

单位: 万元

序号	客户	性质	回款方	回款金额
1	北京福田戴姆勒汽车有限公司等	车辆商贸公司 垫付客户货款	安徽徽银汽车销售 有限公司 ^{注1}	3,950.98
2	周口骏通顺车辆销售服务有限公司、河南省万和车辆有限公司	终端客户直接 回款	许昌德裕农业发展 有限公司	1,787.45
3	河南通晟汽车销售有限公司	终端客户直接 回款	河南华邦汽车服务 有限公司	1,400.00
4	安徽鑫之融汽车销售有限公司、淮南市聚升汽车销售有限公司	车辆商贸公司 垫付客户货款	安徽合瑞智联汽车 销售有限责任公司	1,253.11
5	榆林市榆阳区榆靖路修理厂、襄阳市中瑞通汽车销售服务有限公司等	车辆商贸公司 垫付客户货款	集瑞联合卡车营销 服务有限公司	711.11
合计				9,102.65

注1: 安徽徽银汽车销售有限公司, 曾用名为芜湖瑞洲汽车销售服务有限公司, 下同。

②2019年

单位: 万元

序号	客户	性质	回款方	回款金额
1	郑州六合土石方清运有限公司、巩义市安顺达物流有限公司等	车辆商贸公司 垫付客户货款	郑州鸿阳汽车销售 服务有限公司	4,576.10
2	广东瑞光工程机械有限公司、江苏誉南汽车销售服务有限公司等	车辆商贸公司 垫付客户货款	安徽徽银汽车销售 有限公司 ^{注1}	4,074.06
3	个人客户	车辆商贸公司 垫付客户货款	广州驰瑞重型汽车 销售服务有限公司	3,173.00
4	山西凯宇通商贸有限公司、山西金腾飞贸易有限公司等	终端客户直接 回款	山西玉龙机电设备 有限公司	3,166.15
5	河南路遥汽车贸易有限公司、河南江顺汽车销售服务有限公司等	终端客户直接 回款	河南鑫鸿达物流有 限公司	2,658.63
合计				17,647.94

③2018年

单位: 万元

序号	客户	性质	回款方	回款金额
1	江苏中之瑞汽车销售有限公司、安徽丰泰汽车贸易有限公司等	车辆商贸公司 垫付客户货款	安徽徽银汽车销 售有限公司 ^{注1}	5,680.35
2	吉林省一汽贸易联销租赁有限公司、广州道纬道供应链有限公司	终端客户直接 回款	广汽日野汽车有 限公司	3,384.80
3	都恒鑫源物流有限责任公司、武胜县鑫发运输有限责任公司等	车辆商贸公司 垫付客户货款	成都畅通汽车销 售服务有限公司	1,961.10
4	河南路遥汽车贸易有限公司	终端客户直接	河南鑫鸿达物流	1,416.07

序号	客户	性质	回款方	回款金额
		回款	有限公司	
5	成都畅通汽车销售服务有限公司	终端客户直接回款	成都鑫时恒达节能环保科技有限公司	1,390.90
合计				13,833.22

④2017年

单位：万元

序号	客户	性质	回款方	回款金额
1	河南红强建筑工程有限公司、郑州市隆昌土石方工程有限公司等	车辆商贸公司垫付客户货款	河南恒阳汽车销售有限公司	3,423.45
2	郑州市港通工程技术服务有限公司、河南省威方拆除清运有限公司等	车辆商贸公司垫付客户货款	河南弘信汽车销售服务有限公司	2,933.30
3	上海小草汽车销售服务有限公司	终端客户直接回款	上海邵姜实业发展有限公司	1,814.15
4	襄阳顺发运输有限责任公司、十堰市鑫顺物流有限公司等	车辆商贸公司垫付客户货款	南阳天达汽车销售有限公司	563.70
5	芜湖图瑞汽车销售服务有限公司、安徽通达物流股份有限公司等	车辆商贸公司垫付客户货款	安徽徽银汽车销售有限公司 ^{注1}	540.09
合计				9,274.69

”

问题（2）：按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则 28 号-创业板公司招股说明书》第十三节的要求补充披露相关限售安排，并说明对股东的限售安排是否符合规定。

中集香港作为中集集团的全资子公司，自愿出具关于股份锁定承诺，承诺内容主要为“自发行人 A 股股票在深圳证券交易所上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理本公司直接或间接持有的发行人 A 股发行上市前已持有的股份，也不由发行人回购该部分股份”。

中集集团及其下属全资子公司中集香港已签署《中集车辆（集团）股份有限公司控股股东及其全资子公司关于股份锁定的承诺函》，发行人已在招股说明书“第十节 投资者保护”之“六、发行人、股东、发行人的董事、监事、高级管理人员、核心技术人员以及本次发行保荐人及各中介机构的重要承诺”之“（一）关于股东所持股份的限制流通及自愿锁定的承诺”之“1、发行人控股股东”中补充披露如下信息：

“发行人控股股东中集集团及其下属全资子公司中集香港承诺如下：

‘1. 自发行人 A 股股票在深圳证券交易所上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理本公司直接或间接持有的发行人 A 股发行上市前已持有的股份，也不由发行人回购该部分股份。

2. 发行人 A 股发行上市后 6 个月内，如发行人 A 股股票连续 20 个交易日的收盘价均低于 A 股发行上市的发行价，或者 A 股发行上市后 6 个月期末（如该日不是交易日，则为该日后第一个交易日）A 股收盘价低于 A 股发行上市的发行价，本公司持有的发行人 A 股股份锁定期自动延长 6 个月。发行价指发行人 A 股发行上市的发行价格，如果发行人 A 股发行上市后因利润分配、资本公积金转增股本、增发、配售等原因进行除权、除息的，则按照深圳证券交易所的有关规定作除权除息处理。

3. 如果中国证监会和深圳证券交易所对上述股份锁定期另有特别规定，按照中国证监会和深圳证券交易所的规定执行。

4. 本公司将严格履行上述承诺，如若违反上述承诺，本公司愿意承担相应的法律责任。

5. 本承诺函受中国法律管辖并依照中国法律解释。

6. 本承诺函不可撤销。’”

截至本落实函回复日，中集集团直接持有发行人 728,443,475 股内资股股份，占发行人本次发行上市前股份总额的 41.2716%，并通过下属全资子公司中集香港间接持有发行人 284,985,000 股外资股股份，占发行人本次发行上市前股份总额的 16.1465%。中集集团合计可控制发行人本次发行上市前 57.4180%的股份表决权，为发行人的控股股东。

根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 年修订）》的规定，上市公司控股股东、实际控制人及其一致行动人减持公司首发前股份的，应当遵守下列规定：“（一）自公司股票上市之日起三十六个月内，不得转让或者委托他人管理其直接和间接持有的首发前股份，也不得提议由上市公司回购该部分股份；（二）法律法规、中国证监会规定、本规则以及本所业务规则对控股股东、实际控制人股份转让的其他规定。”

中集集团及其下属全资子公司中集香港已签署《中集车辆（集团）股份有限公司控股股东及其全资子公司关于股份锁定的承诺函》，符合《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 年修订）》的规定。

问题（3）：披露外协加工的具体工序，说明该工序是否为发行人产品生产的必要及核心环节；分析外协加工的必要性和合理性，发行人是否对外协供应商存在依赖。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及变化情况”之“（五）发行人的具体经营模式”之“3、生产模式”之“（2）委外加工”补充披露上述内容：

“根据生产特性和公司部分零部件供应特点等因素，公司部分生产工厂存在少部分机械加工件等需要委外加工的情况，总体占比较小。

报告期内，发行人委托加工费用、**主要工序**以及占当期采购总额的比例如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
委托加工费用	3,489.04	4,330.28	5,418.82	3,806.25
其中：辅助机械加工作业	2,405.41	3,197.72	4,179.90	3,033.28
辅助喷漆作业	516.95	636.87	799.84	525.57
辅助焊接作业	365.12	379.00	316.90	170.04
其他辅助作业	201.56	116.69	122.18	77.36
采购总额	941,560.76	1,887,538.23	2,000,469.70	1,499,693.36
委托加工费用占采购总额比例	0.37%	0.23%	0.27%	0.25%

报告期内，发行人委托加工费用占采购总额的比例为 0.25%、0.27%、0.23% 和 0.37%，占比较小。

①外协加工的具体工序

报告期内，发行人存在将机械加工、喷漆、焊接等工序中的部分辅助性前端作业委外加工的情形。上述委外加工仅涉及部分辅助性作业，并不属于发行人将核心工序整体委外的情形。具体如下：

第一，辅助机械加工作业。发行人部分工厂将部分通用铸造毛坯件委外加工成型；发行人部分工厂根据交付排期安排，将部分简易通用的开卷校平和切割作业委外加工。

第二，辅助喷漆作业。发行人部分工厂根据交付排期安排，将部分自制小配件的打磨、喷漆等简易处理作业委托外协加工。

第三，辅助焊接作业。发行人部分工厂根据交付排期安排，将部分非核心部件的简易焊接、组装作业委外加工。

② 外协加工的必要性和合理性

发行人所处的汽车制造行业是专业分工较高的行业，涉及众多零配件和生产工序，因此汽车制造行业普遍存在部分非核心工序、作业委外加工的情形。

报告期内，发行人整体外协加工占比较低，外协加工费用较小，符合公司的生产经营特征。上述外协加工是发行人各工厂基于自身生产作业情况、产能情况及生产成本等因素的综合考虑，使用外协加工仅用于对非核心的辅助作业进行补充，符合行业惯例。

上述非核心辅助作业通过外协加工有助于公司降低成本、提高产能利用效率、专注核心关键环节，同时也有助于应对定制化订单产生的订单交付时间冲突。报告期内，发行人不存在核心环节或核心工序整体通过外协加工的情形。

综上所述，发行人外协加工具有必要性、合理性，符合行业情况及公司生产经营特征；发行人整体及对单一外协加工商的外协加工费金额较小、占比较低，对外协加工商不存在依赖情形。”

问题（4）：披露主要外协供应商的基本情况、外协内容、外协加工费用的定价及依据、股权结构和合作历史，与发行人、发行人董事、监事、高管、其他核心人员是否存在关联关系及利益输送的情形；说明外协供应商的选择标准，外协供应商是否具备必要的资质。

一、补充披露

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及变化情况”之“（五）发行人的具体经营模式”之“3、生产模式”

之“（2）委外加工”补充披露上述内容：

“③ 主要外协供应商

报告期各期，发行人前五大外协供应商的采购金额及占当期外协总金额的比例如下表所示：

单位：万元

期间	外协加工商	外协金额	占当期外协总金额比例	外协工序
2020年1-6月	河南瑞隆金属制品有限公司	264.49	7.58%	辅助焊接作业
	洛阳泰辰玻璃钢有限公司	166.27	4.77%	辅助机械加工作业
	西峡县明鑫机械制造有限公司	128.29	3.68%	辅助机械加工作业
	驻马店市博林矿山机械有限公司	116.12	3.33%	辅助机械加工作业
	扬州中扬金属有限公司	109.45	3.14%	辅助机械加工作业
	合计	784.62	22.49%	
2019年	青岛旭泰金属制品有限公司	382.20	8.83%	辅助机械加工作业
	扬州中扬金属有限公司	290.69	6.71%	辅助机械加工作业
	洛阳高创机械有限公司	240.78	5.56%	辅助机械加工作业
	深圳市升辉机械设备有限公司	218.63	5.05%	辅助机械加工作业
	驻马店市博林矿山机械有限公司	218.06	5.04%	辅助机械加工作业
	合计	1,350.36	31.18%	
2018年	扬州中扬金属有限公司	612.43	11.30%	辅助机械加工作业
	洛阳陆贤机械科技有限公司	336.70	6.21%	辅助喷漆作业
	驻马店市博林矿山机械有限公司	327.00	6.03%	辅助机械加工作业
	海阳永丰热镀锌有限公司	309.20	5.71%	辅助喷漆作业
	西峡县明鑫机械制造有限公司	290.12	5.35%	辅助机械加工作业
	合计	1,875.46	34.61%	
2017年	青岛旭泰金属制品有限公司	405.96	10.67%	辅助机械加工作业
	驻马店市博林矿山机械有限公司	264.06	6.94%	辅助机械加工作业
	扬州中扬金属有限公司	222.37	5.84%	辅助机械加工作业
	洛阳博上机械有限公司	215.22	5.65%	辅助机械加工作业
	海阳永丰热镀锌有限公司	206.22	5.42%	辅助喷漆作业
	合计	1,313.83	34.52%	

报告期内，前五大外协供应商加工费金额占各期外协加工总金额的比例分别为34.52%、34.61%、31.18%和22.49%。

报告期内，发行人主要外协供应商的基本情况、外协内容、外协加工费用的定价及依据、股权结构和合作历史如下表所示：

外协加工商	基本情况	外协内容	外协加工费用的定价及依据	股权结构	首次合作时间
洛阳泰辰玻璃钢有限公司	成立于2005年，注册资本50万元，经营范围包括机械设备及配件加工。	辅助机械加工作业	协商确认报价单，按件、吨等单位定价	白文祥 100%控股	2017年
洛阳博上机械有限公司	成立于2011年，注册资本50万元，经营范围包括机械零部件加工。	辅助机械加工作业	协商确认报价单，按件、吨、个、刀等单位定价	许晓兵 95%控股、姚鹏龙 5%持股	2018年
河南瑞隆金属制品有限公司	成立于2019年，注册资本100万元，经营范围包括金属制品、汽车零部件、钢结构的加工及销售。	辅助焊接作业	协商确认报价单，按吨、个、刀等单位定价	董均峰 100%控股	2019年
洛阳高创机械有限公司	成立于2017年，注册资本500万元，经营范围包括激光切割、钣金、焊接；金属模具制作及塑料的加工。	辅助机械加工作业	协商确认报价单，按件、吨、个、刀等单位定价	许晓兵 100%控股	2018年
洛阳陆贤机械科技有限公司	成立于2017年，注册资本500万元，经营范围包括机械零部件加工及销售。	辅助喷漆作业	协商确认报价单，按个、米、刀等单位定价	郑林闯 40%持股、河南省耿力工程设备有限公司 30%持股、武清浩 15%持股、刘红军 5%持股、王庆磊 5%持股、张金桂 5%持股	2017年
西峡县明鑫机械制造有限公司	成立于2007年，注册资本1,000万元，经营范围包括汽车配件、农业机械、石油机械、电力机械的生产加工制造及销售。	辅助机械加工作业	协商确认报价单，按件定价	许明久 80%控股，许洪彬持股 20%	2016年
深圳市升辉机械设备有限公司	成立于2007年，注册资本50万元，经营范围包括机械零件的生产。	辅助机械加工作业	协商确认报价单，按件定价	陈凯、胡建宁、李正润和温捷升，分别持股 25%	2016年
驻马店市博林矿山机械有限公司	成立于2007年，注册资本410万元，经营范围包括机床、汽车零部件、矿山机械、农业机械、通用机械的加工制造。	辅助机械加工作业	协商确认报价单，按件定价	徐秋生 89.53%控股、周保玉 10.47%持股	2010年
海阳永丰热镀锌有限公司	成立于2009年，注册资本600万元，经营范围包括热浸镀锌。	辅助喷漆作业	协商确认报价单，按镀锌工件重量定价	上海永丰热镀锌有限公司 100%控股	2009年
青岛旭泰金属制品有限公司	成立于2005年，注册资本933.8万元，经营范围包括机械零部件加工。	辅助机械加工作业	协商确认报价单，按件定价	李敏芳 76.44%控股、宋锡胜 23.56%持股	2007年
扬州中扬金属有限公司	成立于2013年，注册资本50万元，经营范围包括	辅助机械加工作业	协商确认报价单，按重	陈凤华 100%控股	2013年

外协加工商	基本情况	外协内容	外协加工费用的定价及依据	股权结构	首次合作时间
	括金属制品、钢材加工与销售。		量（吨）定价		

发行人主要外协加工商与发行人、发行人董事、监事、高管、其他核心人员不存在关联关系及利益输送的情形。”

二、外协供应商的选择标准

发行人在选择外协供应商时，需要履行一般供应商的选择、评估、审批流程，同时，由于发行人外协加工仅涉及到部分机械加工、喷漆、焊接等工序的辅助性前端作业，一般外协供应商无需额外的资质要求，重点关注外协供应商是否具有相应的加工设备和能力，能够按时完成特定质量标准的加工作业。具体选择标准如下：

第一，技术水平；外协供应商具备从事生产加工的技术和设备，具有一定的加工经验，能够按照发行人要求，完成外协加工作业且符合发行人的质量标准。

第二，时间要求；发行人将辅助作业通过外协加工主要原因之一为订单排期安排，因此外协供应商能否按照时间要求完成，是发行人选择外协企业的标准。

第三，地理位置；发行人一般选择距离生产工厂较近的外协供应商，以便减少运输成本。

第四，生产资质；发行人的外协作业一般都为通用型辅助作业，较少涉及特定的生产资质，行业进入门槛低。

问题（5）：对比同类工序不同外协供应商的外协加工价格，分析并说明外协加工的定价公允性。

发行人在确定外协加工价格时，通常根据同类自制件核算单件加工成本，采购部将核算的成本价加一定的利润率，大约为 4%-8%，与外协供应商报价进行对比，以保证外协加工的定价公允。成本价的核定一般会考虑直接人工、设备折旧、电力费用、维修费用和辅助人工等重要成本核算因素。

发行人不同工厂执行同类外协工序时，虽然会挑选不同的外协供应商，但是通常按照产品型号安排外协生产，在非产能高峰期等特殊期间下，外协供应商相互之间不存在交叉生产同一产品的情形。

综上所述，发行人将同类自制件的价格作为参照纳入外协加工费用的定价中，形成了公允、合理的定价机制。发行人的定价策略为根据双方协商的结果按一定标准，例如重量、件等指标定价，以报价单的形式书面确认。发行人外协加工的定价公允。

核查过程及结论

针对问题（1）、（3）、（4）、（5），保荐机构执行了以下核查程序：

1、获取第三方回款明细记录，对其金额进行复核，并通过筛查凭证序时簿复核其第三方回款明细的完整性；

2、访谈公司销售负责人，了解销售合同签订主体与销售回款的支付方不一致的情况及其原因、必要性及商业合理性；

3、抽查第三方回款明细表对应的销售合同、验收单、送货单、收款单据等，核查资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致；

4、获取相关客户代付确认依据，以核实和确认委托付款的真实性、代付金额的准确性。

5、获取了发行人外协加工明细表，查看外协加工的具体工序；访谈发行人财务负责人和相关业务经理，结合发行人工艺流程，判断该工序是否为发行人产品生产的必要及核心环节、外协加工的必要性和合理性和对外协供应商是否存在依赖。抽查委外加工合同、发票和付款水单，核实委外加工费真实性、准确性、完整性。

6、通过企查查等网络核查手段，核查外协供应商与发行人、发行人董事、监事、高管、其他核心人员是否存在关联关系及利益输送的情形。获取子公司外协供应商内控流程，确定外协供应商的选择标准。获取重要外协供应商的营业执照、技术资质证明和环保资质证明，核查外协供应商是否具备必要的资质。

7、获取重要外协供应商的合同和报价单，查看同类工序不同外协供应商的外协加工价格，分析外协加工的定价公允性。

针对问题（1）、（3）、（4）、（5），经核查，保荐机构认为：

1、发行人已经在招股书中补充披露与其客户存在业务合作关系公司的具体

情况、合作背景、合作内容，合作均具备商业合理性，主要为终端客户直接回款和车辆商贸公司垫付客户货款两种情形。在委托业务合作方付款模式下，除 2020 年 1-6 月关联方集瑞联合卡车营销服务有限公司代发行人客户回款金额 711.11 万元外，其他第三方回款的回款方与公司不存在关联关系。

2、发行人存在将机械加工、喷漆、焊接等工序中的部分辅助性前端作业委外加工的情形，上述情形不属于发行人产品生产的必要及核心环节；外协加工主要解决高峰期产能供应紧张和非核心半成品的生产问题，具备必要性和合理性；发行人对外协供应商不存在依赖。

3、发行人已补充主要外协供应商的基本情况、外协内容、外协加工费用的定价及依据、股权结构和合作历史；外协供应商与发行人、发行人董事、监事、高管、其他核心人员不存在关联关系及利益输送的情形；外协供应商的选择标准为考虑产品技术水平、时间要求、地理位置和生产资质等因素。发行人的外协作业一般都为通用型辅助作业，较少涉及特定的生产资质，行业进入门槛低。

4、发行人将同类自制件的价格作为参照物纳入外协加工费用的定价中，形成了公允、合理的定价机制。发行人的定价策略为根据双方协商的结果按一定标准，例如重量、件等指标定价，以报价单的形式书面确认。发行人外协加工的定价公允。

针对问题（1）、（3）、（4）、（5），经核查，申报会计师认为：

1、发行人上述关于其客户存在业务合作关系公司的具体情况、合作背景、合作内容情况的说明与申报会计师审计申报财务报表中审核的会计资料及上述核查工作中了解的信息一致；合作具备商业实质。发行人已在招股书中披露报告期内第三方回款中关联方回款的具体内容及原因。

2、发行人上述关于产品生产的必要及核心环节的说明、外协加工的必要性和合理性所做的分析、不对外协供应商存在依赖的情形的说明与申报会计师审计申报财务报表中审核的会计资料及上述核查工作中了解的信息一致。

3、发行人上述关于主要外协加工商与发行人、发行人董事、监事、高管、其他核心人员不存在关联关系及利益输送的情形的说明与申报会计师审计申报财务报表中审核的会计资料及上述核查工作中了解的信息一致。

4、发行人上述关于外协加工的定价公允性的说明与申报会计师审计申报财

务报表中审核的会计资料及上述核查工作中了解的信息一致。

针对问题（2），保荐机构和发行人律师执行了以下核查程序：

核查中集集团及其下属全资子公司中集香港已签署《中集车辆（集团）股份有限公司控股股东及其全资子公司关于股份锁定的承诺函》，查阅了《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020年修订）》及相关法规。

针对问题（2），经核查，保荐机构和发行人律师认为：

中集集团及其下属全资子公司中集香港已签署《中集车辆（集团）股份有限公司控股股东及其全资子公司关于股份锁定的承诺函》，符合《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020年修订）》的规定。

（此页无正文，为中集车辆（集团）股份有限公司《关于中集车辆（集团）股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之盖章页）

中集车辆（集团）股份有限公司

2020 年 12 月 8 日

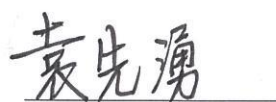


（此页无正文，为海通证券股份有限公司《关于中集车辆（集团）股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人签名：



郭岳阳



袁先湧

保荐机构董事长签名：



周 杰



海通证券股份有限公司

2020年12月6日

声 明

本人已认真阅读中集车辆（集团）股份有限公司本次审核中心意见落实函的回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核中心意见落实函的回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长签名：



周 杰



2020 年 12 月 6 日