



普华永道

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

深圳证券交易所:

普华永道中天会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“我们”或“普华永道”)接受中集车辆(集团)股份有限公司(以下简称“公司”或“发行人”)的委托,审计了发行人2017年12月31日、2018年12月31日、2019年12月31日及2020年12月31日的合并及公司资产负债表,2017年度、2018年度、2019年度及2020年度的合并及公司利润表、合并及公司现金流量表和合并及公司股东权益变动表以及财务报表附注(以下简称“申报财务报表”)。我们按照中国注册会计师审计准则的规定执行了审计工作,分别于2020年9月15日和2021年3月26日出具了报告号为普华永道中天审字(2020)第11031号和普华永道中天审字(2021)第11012号的无保留意见的审计报告。

按照企业会计准则的规定编制申报财务报表是公司管理层的责任。我们的责任是在实施审计工作的基础上对申报财务报表发表审计意见。

根据贵所于2020年11月23日出具的审核函【2020】010826号《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》(以下简称“意见落实函”),我们以上述我们对申报财务报表所执行的审计工作为依据,对贵所就意见落实函中提出的需由申报会计师进行说明的问题所做的答复,提出我们的意见,详见附件。

附件:普华永道就中集车辆(集团)股份有限公司对意见落实函中提出的需由申报会计师进行说明的问题所做回复的专项意见

普华永道中天
会计师事务所(特殊普通合伙)

中国·上海市
2021年3月30日

注册会计师

注册会计师


周伟然


吴芳芳


普华永道就中集车辆(集团)股份有限公司对意见落实函中提出的
需由申报会计师进行说明的问题所做回复的专项意见

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合理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，美国商务部将被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

美国时间 2021 年 1 月 4 日及 2021 年 3 月 4 日，美国商务部在美国联邦政府的政府公报（“联邦公报”）分别公布了关于双反调查的肯定性初步裁定，内载自初步裁定于联邦公报公布之日及以后出口至美国的骨架车及其部件的反补贴及反倾销保证金率。美国时间 2021 年 3 月 22 日，美国商务部在联邦公报公布了关于反补贴调查的肯定性最终裁定。美国国贸会将于美国商务部肯定性最终裁定公布之日起 45 日内，作出最终裁定。在此期间，美国商务部肯定性最终裁定的反补贴保证金率持续生效。

截至本落实函回复签署日，双反调查已经进入美国商务部及美国国贸会最终裁定的调查阶段。美国商务部预计将于 2021 年 5 月作出反倾销最终裁定。美国国贸会预计将于 2021 年 4 月至 2021 年 6 月作出反补贴及反倾销最终裁定，上述的最终保证金率和最终实际需缴纳的双反税保证金尚存在不确定性。发行人将持续密切关注上述事件的发展，并评估其对发行人财务状况及经营情况的影响。

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	2019 年	2018 年
北美市场集装箱骨架车销售收入	125,113.20	148,179.83	338,918.03
占营业收入的比例	4.72%	6.34%	13.93%
北美市场集装箱骨架车销售毛利	25,152.15	31,988.26	69,278.95
占整体毛利总额的比例	7.25%	9.83%	20.05%

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 13.93%、6.34%和 4.72%，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 20.05%、9.83%和 7.25%，报告期内受中美贸易摩擦等影响，收入占比持续下降。

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、美国商务部已做出反补贴、反倾销调查的肯定性初裁，出口美国相关产品需缴纳“双反”保证金。

目前，美国商务部已经做出反补贴、反倾销调查的肯定性初裁，以及反补贴调查的肯定性最终裁定。自上述裁定结果公告后，发行人需按照美国商务部在美国联邦政府公报公布的保证金率缴纳反补贴和反倾销保证金。

根据美方程序，双反调查已经进入美国商务部及美国国贸会最终裁定的调查阶段。美国商务部预计将于 2021 年 5 月做出反倾销最终裁定。美国国贸会预计将于 2021 年 4 月至 2021 年 6 月做出反补贴及反倾销最终裁定。

若美国商务部和美国国际贸易委员会对双反调查最终均做出肯定性终裁，发行人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。

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。

若美国国贸会**做出肯定性最终裁定**，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。

公司已提前布局并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（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及反补贴（以下简称“双反调查”）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，美国商务部已经做出反补贴、反倾销调查的肯定性初裁，以及反补贴调查的肯定性最终裁定。自上述裁定结果公告后，发行人需按照美国商务部在美国联邦政府公报公布的保证金率缴纳反补贴和反倾销保证金。

根据美方程序，双反调查已经进入美国商务部及美国国贸会最终裁定的调查阶段。美国商务部预计将于2021年5月作出反倾销最终裁定。美国国贸会预计将于2021年4月至2021年6月作出反补贴及反倾销最终裁定，上述的最终保证金率和最终实际需缴纳的双反税保证金尚存在不确定性。

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	2019年	2018年
北美市场集装箱骨架车销售收入	125,113.20	148,179.83	338,918.03
占营业收入的比例	4.72%	6.34%	13.93%
北美市场集装箱骨架车销售毛利	25,152.15	31,988.26	69,278.95
占整体毛利总额的比例	7.25%	9.83%	20.05%

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
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，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	2019年	2018年
集装箱骨架车-整车 （模式1）	销售金额	88,604.04	91,727.58	213,735.35
	销售占比	24.00%	17.80%	34.85%
	关税金额	6,198.87	2,980.58	6,833.44
	关税比率	7.00%	3.25%	3.20%
集装箱骨架车-CKD	销售金额	36,509.15	56,452.25	125,182.68

产品	项目	2020 年	2019 年	2018 年
(模式 2)	销售占比	9.89%	10.96%	20.41%
	关税金额	6,796.88	3,241.74	1,222.77
	关税比率	18.62%	5.74%	0.98%
冷藏半挂车 (模式 3)	销售金额	68,204.75	134,396.81	87,899.95
	销售占比	18.47%	26.08%	14.33%
	关税金额	4,458.43	8,151.05	1,154.81
	关税比率	6.54%	6.06%	1.31%
厢式半挂车 (模式 4)	销售金额	175,887.37	232,719.93	186,555.54
	销售占比	47.64%	45.16%	30.41%
	关税金额	3,833.73	3,376.36	686.69
	关税比率	2.18%	1.45%	0.37%
合计	销售金额	369,205.31	515,296.56	613,373.52
	销售占比	100.00%	100.00%	100.00%
	关税金额	21,287.91	17,749.73	9,897.71
	关税比率	5.77%	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，该模式下的关税比率为 3.20%、3.25%和 **7.00%**，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，该模式下的关税比率为 0.98%、5.74%和 **18.62%**，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，该模式下的关税比率为 1.31%、6.06%和 **6.54%**，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，该模式下的关税比率为 0.37%、1.45%和 **2.18%**，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		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
北美地区	438,768.28	59.96%	576,301.22	60.52%	663,601.05	64.57%
欧洲地区	192,366.38	26.29%	247,029.85	25.94%	244,301.52	23.77%
其他地区	100,677.37	13.76%	128,993.08	13.55%	119,742.49	11.65%
总计	731,812.03	100.00%	952,324.15	100.00%	1,027,645.06	100.00%

报告期间内，发行人境外收入分别为 1,027,645.06 万元、952,324.15 万元和 731,812.03 万元，呈下滑趋势。受 2020 年初全球疫情影响，2020 年海外业务收入较去年同期下降 23.16%。报告期内，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，2018 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 338,918.03 万元、148,179.83 万元和 125,113.20 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。2018 年、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 186,555.54 万元和 232,719.93 万元，以及 87,899.95 万元和 134,396.81 万元；2020 年受到新冠疫情的影响，收入出现了下滑。

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先升后降，北美骨架车

下滑趋势明显。

2020 年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：

“2018 年、2019 年和 2020 年，公司营业收入中境外销售金额分别为 1,027,645.06 万元、952,324.15 万元和 731,812.03 万元，占比分别为 42.24%、40.72% 和 27.62%。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	2019 年	2018 年
北美销售金额	438,768.28	576,301.22	663,601.05
营业收入	2,649,896.47	2,338,690.87	2,433,116.91
北美销售占比	16.56%	24.64%	27.27%

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。”

请申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

1、访谈发行人法务部门及财务部门等，了解双反调查的进展情况、已被列入双反调查的范围、受双反调查影响的产品种类等；

2、获取发行人受双反调查影响的产品种类，北美市场集装箱骨架车的销售收入、毛利明细表，分析其对发行人销售收入及毛利的占比影响；

3、访谈发行人管理层、法务部门及财务部门，了解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及分析双反调查将对发行人生产经营和财务状况产生重大不利影响的情形；

4、获取四种生产模式下对应的销售收入金额、关税金额及占比情况表，了解四种不同生产模式下，发行人承担相应的关税比例并分析其对发行人的影响；

5、访谈发行人管理层，了解中美贸易摩擦的协商进展情况及其北美市场业务发展趋势。

（二）核查意见

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我们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我们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 14.20%、13.91%和 13.09%，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	2019 年度	2018 年度
一汽解放 ^{注 1}	未披露	12.60	12.50

可比公司	2020 年	2019 年度	2018 年度
中国重汽	未披露	10.50	8.86
东风汽车	14.15	11.99	11.45
比亚迪	19.38	16.29	16.40
汉马科技	未披露	14.32	13.34
龙马环卫	未披露	25.73	24.67
驰田汽车 ^{注2}	未披露	25.95	24.99
算术平均	—	16.77	16.03
中集车辆	13.09	13.91	14.20

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。

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。

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，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**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 年度		2019 年度		2018 年度	
	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	51.74%	13.66%	58.36%	13.55%	62.69%	13.60%
其中：中国半挂车	28.37%	14.43%	21.99%	13.34%	24.21%	12.15%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
海外半挂车	23.37%	12.72%	36.37%	13.67%	38.48%	14.52%
中国专用车产品	39.93%	9.11%	32.99%	10.92%	28.65%	9.61%
其中：专用车上装及冷藏厢式车厢体	17.12%	18.53%	17.28%	19.80%	15.94%	17.04%
底盘及牵引车	22.82%	2.04%	15.71%	1.15%	12.71%	0.28%
合计	91.67%	11.68%	91.35%	12.60%	91.34%	12.35%

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 91.34%、91.35%和 **91.67%**，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基本稳定，分别为 13.60%、13.55%和 **13.66%**。

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 9.61%、10.92%和 **9.11%**，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 17.04%、19.80%和 **18.53%**，**上装及厢体毛利率存在小幅波动**。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，呈现上升的趋势。

具体毛利率波动如下：

单位：%

可比公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
一汽解放	未披露	12.60	12.50
中国重汽	未披露	10.50	8.86
东风汽车	14.15	11.99	11.45
比亚迪	19.38	16.29	16.40
算术平均	—	12.85	12.30
中集车辆- 中国市场半挂车	14.43	13.34	12.15

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，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 年	2019 年	2018 年
发行人	中国市场-半挂车	14.43%	13.34%	12.15%
	海外市场-半挂车	12.72%	13.67%	14.52%
Wabash National 注	半挂车	10.78%	13.21%	12.51%

注: Wabash National (以下简称“Wabash”)为纽约证券交易所上市公司,数据来源于年报。

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**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**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**汉马科技**、**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,**汉马科技**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	2019 年	2018 年
驰田汽车	渣运车上装 ^{注1}	未披露	27.18%	26.19%
龙马环卫	环卫车等装备 ^{注2}	未披露	30.00%	27.72%
汉马科技	专用车	未披露	16.89%	16.17%
发行人	中国专用车产品	9.11%	10.92%	9.61%
	其中：专用车上装及冷藏厢式车厢体	18.53%	19.80%	17.04%
	底盘及牵引车	2.04%	1.15%	0.28%

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。

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 9.61%、10.92%和 9.11%。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 17.04%、19.80%和 18.53%；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，略高于汉马科技。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。发行人与上市公司汉马科技更具可比性。发行人毛利率略高于汉马科技，主要因汉马科技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，拉低了汉马科

技的综合毛利率。

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
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

序号	核心技术名称	产品应用类别	基础能力/产品性能优势
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年末**，发行人在全球**拥有超过700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 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率
北美市场-半挂车	369,205.31	13.75%	515,296.56	14.34%	613,373.52	15.84%
其中：集装箱骨架车	125,113.20	20.10%	148,179.83	21.59%	338,918.03	20.44%
厢式和冷藏半挂车	244,092.11	10.49%	367,116.74	11.42%	274,455.49	10.15%
北美市场-零部件	63,819.59	10.12%	60,849.99	9.03%	50,169.57	8.84%
合计	433,024.91	13.21%	576,146.55	13.78%	663,543.09	15.31%

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。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**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。

2018 年、2019 年，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 324,625.06 万元、427,966.73 万元；**2020 年，由于北美疫情加剧，使得合计业务收入下滑至 307,911.71 万元。**北美骨架车业务下降，业务收入分别为 338,918.03 万元、148,179.83 万元和 **125,113.20 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美国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 年美国政府对美国出口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

2018 年、2019 年，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，虽然受加征关税影响，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。2020 年，由于北美疫情加剧，使得该类业务全年营业收入下降。

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，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**，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**收入的持续下滑。

2018 年、2019 年，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**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**，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。未来发行人若在经济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。”

请申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

- 1、获取发行人收入成本大表，计算其毛利率；
- 2、访谈发行人管理层及业务人员，从销售价格、产品用途、客户差异等角度核查发行人毛利率是否处于合理区间；
- 3、查询同行业可比公司的年报，获取其毛利率；对比发行人与同行业可比公司的毛利率，结合产品用途、客户差异等角度核查发行人毛利率是否处于合理区间；
- 4、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；
- 5、访谈发行人管理层及业务部门，了解发行人产品市场竞争力、未来维持毛利率稳定的具体措施、发行人产品被加征关税的影响及未来经营业绩分析。

（二）核查意见

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我们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我们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、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	2019 年	2018 年
境内营业收入	1,918,084.44	1,386,366.72	1,405,471.85
占比	72.38%	59.28%	57.76%
境外营业收入	731,812.03	952,324.15	1,027,645.06
占比	27.62%	40.72%	42.24%
合计	2,649,896.47	2,338,690.87	2,433,116.91

(一) 报告期内收入的核查方式及结果

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计入恰当的会计期间。

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 60.40%、65.38%和 **58.23%**，汇总如下：

单位：万元

核查方式	2020 年	2019 年	2018 年
①收入回函及替代测试金额	1,448,894.46	1,431,150.52	1,363,765.30
占营业收入比例	54.68%	61.19%	56.05%
②检查交易原始凭证金额	388,180.80	657,678.40	487,516.15
占营业收入比例	14.65%	28.12%	20.04%
③销售回款核查金额	42,091.85	33,048.76	69,921.29
占营业收入比例	1.59%	1.41%	2.87%
收入核查金额	1,542,920.89	1,529,041.62	1,469,591.76
占营业收入比例	58.23%	65.38%	60.40%

2、报告期内，客户访谈核查情况汇总如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	2,649,896.47	2,338,690.87	2,433,116.91
访谈客户数量	30	31	29
访谈核查收入金额	507,080.75	471,884.06	433,054.82
访谈核查比例（访谈核查收入金额/营业收入）	19.14%	20.18%	17.80%

（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 52.85%、54.75%和 **60.02%**，汇总如下：

单位：万元

核查方式	2020 年	2019 年	2018 年
①境外收入回函及替代测试金额	387,243.19	492,773.74	457,682.25
占境外营业收入比例	52.92%	51.74%	44.54%
②检查交易原始凭证金额	339,025.96	411,846.93	407,624.86
占境外营业收入比例	46.33%	43.25%	39.67%
③销售回款核查金额	42,091.85	33,048.76	69,921.29
占境外营业收入比例	5.75%	3.47%	6.80%
境外收入核查金额	439,211.83	521,370.89	543,100.39
占境外营业收入比例	60.02%	54.75%	52.85%

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 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入-境外	731,812.03	952,324.15	1,027,645.06
访谈客户数量	10	11	11
访谈核查收入金额	95,319.49	225,117.51	234,943.77
访谈核查比例（访谈核查收入金额/营业收入-境外）	13.03%	23.64%	22.86%

3、中信保调查境外客户情况具体如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
中信保调查境外客户数量（家）	46	47	49
中信保调查境外客户收入合计	312,459.44	480,908.32	568,488.61
营业收入-境外	731,812.03	952,324.15	1,027,645.06
中信保调查客户境外收入占比	42.70%	50.50%	55.32%

申报会计师核查结论

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，我们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 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 Retlan 100% 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	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
商誉原值			
Vehicles UK ^注	34,467.69	35,474.94	33,637.63
中集华骏	3,574.01	3,574.01	3,574.01
CIE ^注	2,191.59	2,343.17	2,305.22
江苏宝京汽车	475.21	475.21	475.21
中集山东	739.83	739.83	739.83
通华专用车	883.06	883.06	883.06
上海物流装备	51.58	51.58	51.58
山东万事达	95.18	95.18	95.18
CIMC Vehicles South Africa (Pty) Ltd ^注	93.51	103.69	99.32
MLI ^注	2,045.65	2,119.88	1,916.51
镇江神行太保	224.65	不适用	不适用
商誉原值小计	44,841.96	45,860.55	43,777.55
减：减值准备			
CIMC Vehicles South Africa (Pty) Ltd ^注	-93.51	-103.69	-99.32
江苏宝京汽车	-475.21	-	-
MLI ^注	-2,045.65	-2,119.88	-1,916.51
商誉减值准备小计	-2,614.36	-2,223.57	-2,015.83
合计	42,227.59	43,636.98	41,761.72

注：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	2019 年	2018 年
营业收入	115,681.17	155,482.39	154,901.57
净亏损/利润	-1,281.61	-454.14	1,237.86
毛利率	6.87%	6.30%	7.91%

Vehicles UK 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。2018年度和2019年度，毛利率分别为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年上半年，受新冠疫情和英国2020年2-3月洪水灾害的影响，Vehicles UK销售订单有所减少，导致营业收入较2019年同期有所下滑；但随着2020年下半年英国市场复苏，及Vehicles UK自2019年起实施的产线升级改造，以及物流成本及人工成本等营运管控产生效果，2020年毛利率较2019年小幅上升，盈利能力提升，净亏损收窄。

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2020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	2019 年	2018 年
营业收入	53,423.10	55,286.44	98,211.24
净利润	543.19	2,030.22	7,004.32
毛利率	8.83%	13.12%	11.67%

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。

2018年度和2019年度，CIE毛利率分别为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，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。

自 2020 年 6 月起，英国半挂车市场需求明显增加，Vehicles UK 订单逐步回升，同时，管理层 2019 年采取的管控措施逐渐见效，2020 年下半年已实现盈利，全年净亏损收窄，2020 年全年净亏损金额为 1,281.61 万元。

（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 年度出现亏损，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 2021 年 Vehicles UK 经营情况将会继续好转，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。

②随着 2020 年末英国确定脱欧并签署协议，且新冠疫苗在英国的推广，英国半挂车市场需求明显增加，英国市场回暖迹象明显。截至本落实函回复日，Vehicles UK 已经获取半挂车在手订单数量约 5,897 台，已超过其 2021 年全年半挂车的预计销量，Vehicles UK 2021 年订单充足，期后经营情况与管理层的预期基本相符。Vehicles UK 2020 年 1-6 月毛利率约为 4.92%，2020 年全年毛利率已上升至约 6.87%，Vehicles UK 2020 年全年净亏损较 2020 年上半年收窄。

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 年起将触底反弹并将逐步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。

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 年度**，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 年下半年** 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。**2020 年全年，CIE 扭亏为盈，全年实现净利润约 543.19 万元。**

（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，**但管理层当时**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。

2020 年上半年，随着市场需求开始增加，CIE 订单陆续回升，实际销量约 1,363 台；**2020 年下半年**，实际销量约 2,820 台；**2020 年全年实现扭亏为盈，净利润约 543.19 万元。因此，2020 年 1-6 月的亏损仅为暂时性的财务亏损。**

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，**2020 年下半年 CIE 经营情况已经好转且全年实现扭亏为盈。**管理层预期未来年度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 未来年度经营情况将会好转。

（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 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。

(2) 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。

（3）于 2020 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	12,987.81	—
预测期	2021 年	16,679.41	28%
	2022 年	18,103.62	9%
	2023 年	19,357.18	7%

项目	报告期/预测期	营业收入	预测期增长率
	2024 年	20,615.46	7%
	2025 年	21,969.44	7%

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。随英国市场复苏, Vehicles UK 下半年订单增加, 并实现盈利; 2020 年下半年已实现盈利, 致使全年净亏损收窄。

①2021 年预测增长率的确定依据及合理性

发行人于 2020 年 12 月 31 日时点进行减值测试时, 预计 2021 年 Vehicles UK 营业收入增长率为 28%, 主要根据:

A、随着英欧贸易协议完成签署, 且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, 预计 Vehicles UK 2021 年半挂车销量约为 5,500 台, 预计收入增长约 28%。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 5,897 台, 已超过其 2021 年全年半挂车的预计销量, 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 2,000 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 55%。

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 7%-9%, 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 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%
	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%。

(2) 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。

(3) 于 2020 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	2020 年	7,738.78	—

项目	报告期/预测期	营业收入	预测期增长率
预测期	2021 年	25,779.66	233%
	2022 年	26,295.25	2%
	2023 年	26,821.15	2%
	2024 年	27,357.58	2%
	2025 年	27,904.73	2%

2020 年实际收入未达到预期主要原因是受新冠疫情的影响，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。2020 年下半年，随着海运物流业的快速恢复，美国码头吞吐量实现增长；美国电商业务因疫情影响得到发展，内陆多式联运需求也因此回升。

发行人在 2020 年 12 月 31 日进行减值测试时，预测 CIE 2021 年收入增长率为 233%，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 年开始在美国大规模接种，特别估计 2021 年下半年疫情将得到控制后，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，结合 CIE 已获取的在手订单及客户询价情况，管理层预计 2021 年 CIE 骨架车销售收入将回升，且较 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 18,300 台，截至本落实函回复日，CIE 在手订单约为 10,710 台，在手订单数量约占全年预计销量的 58.52%。

基于上述因素的考虑，发行人在 2020 年 12 月 31 日时点进行减值测试时，以 2020 年实现的收入为基准，参考了在手订单、市场行情等预计了 2021 年的增长率。未来 4 年的预期增长率约为 2%，主要是根据北美半挂车市场行业分析报告确定。

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% 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. 12. 31	2019.12.31	2018.12.31
资产原值	10,068.03	10,343.55	9,895.17
累计摊销	-4,949.24	-4,501.13	-3,746.36
减值准备	-3,592.93	-3,619.75	-3,475.53
账面价值	1,525.86	2,222.68	2,673.28

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 年度	2019 年度	2018 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	-26.82	144.21	-
期末	3,592.93	3,619.75	3,475.53

公司客户关系最近一个报告期（即 2020 年 12 月 31 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	8,099.06	-4,032.64	-2,540.57	1,525.86
CIMC Vehicles South Africa (Pty) Ltd.	356.55	-110.40	-246.15	-
General Transport Equipment Pty Ltd. （“GTE”）	1,612.42	-806.21	-806.21	-
合计	10,068.03	-4,949.24	-3,592.93	1,525.86

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 由于外部经营环境发生不利变化，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值。

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 2019 年和 2020 年 1-6 月亏损，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。

Vehicles UK 2020 年下半年经营状况好转并实现盈利，全年净亏损收窄。发行人认为 2020 年末，Vehicles UK 的客户关系无需计提减值。

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 12 月 31 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	10,908.40	-4,908.78	-	5,999.62
中集华骏	89.23	-45.55	-	43.68
CIMC Vehicles South Africa (Pty) Ltd.	805.51	-323.58	-481.93	-
主要生产专有技术：				
LP12CX	1,195.98	-1,047.86	-	148.12
LP05CX	380.00	-331.58	-	48.42
LP20CX	588.81	-493.81	-	95.00
Trailer Suspension	269.24	-137.93	-	131.31
其他	2,712.21	-2,269.93	-15.35	426.93
合计	16,949.38	-9,559.02	-497.28	6,893.08

其中，商标和专利权的减值准备变动如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
----	---------	---------	---------

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
期初	769.62	1,058.44	904.39
本期计提	-	-	388.47
本期减少	-195.79	-	-
外币报表折算影响数	-76.54	-288.83	-234.42
期末	497.28	769.62	1,058.44

(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 12 月 31 日，SDC 商标的账面价值约为人民币 5,999.62 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 年度销售收入存在波动，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。

请申报会计师发表明确意见

(一) 核查程序:

1、检查发行人收购子公司等协议中的主要条款, 包括协议签订日期、收购所持股份数、现金对价等;

2、阅读购买日评估报告, 通过与管理层访谈并检查被收购公司的历史财务数据, 评估识别出的购买日的可辨认资产和负债的存在性及完整性;

3、在内部估值专家的协助下, 评价管理层对商誉所在资产组的确定是否恰当;

4、检查发行人于购买日确定商誉计算的过程及准确性;

5、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;

6、获取发行人编制的商誉减值测试表并测试其计算的准确性;

7、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;

8、将相关资产组过去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, 以评价发行人对现金流量的预测是否可靠;

9、对于商誉减值测试表中采用的关键假设:

- 结合我们独立所获取的信息, 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;

- 在内部估值专家的协助下，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；

10、评估发行人对关键假设的敏感性分析的合理性；

11、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；

12、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，确定是否存在减值迹象；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。

（二）核查意见

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4.30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时的价格为4.30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。

请申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

- 1、了解、评估并测试与股权转让相关的关键内部控制；
- 2、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；
- 3、访谈发行人管理层，了解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；
- 4、查阅发行人对员工持股平台增资的会计处理。

（二）核查意见

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我们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。

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	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	138,293.85	34.69%	143,859.19	35.92%	144,626.11	38.33%
在产品	79,453.25	19.93%	98,555.49	24.61%	83,441.53	22.11%
产成品	163,467.59	41.00%	134,868.87	33.67%	125,150.61	33.16%
委托加工材料	848.64	0.21%	1,093.38	0.27%	2,188.07	0.58%
备品备件	15,711.73	3.94%	18,141.29	4.53%	17,286.16	4.58%
低值易耗品	838.29	0.21%	1,312.76	0.33%	1,784.70	0.47%
在途物资	-	-	1,605.20	0.40%	1,792.90	0.48%
合同履约成本	99.98	0.03%	1,066.84	0.27%	1,093.01	0.29%
合计	398,713.33	100.00%	400,503.01	100.00%	377,363.07	100.00%

报告期各期末，发行人存货账面余额分别为 377,363.07 万元、400,503.01 万元和 **398,713.33** 万元，2019 年末较 2018 年末增加 23,139.94 万元，增幅 6.13%，2020 年末较 2019 年末基本持平。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 93.60%、94.20%和 **95.62%**。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 年度	2019 年度	2018 年度
存 货 周 转 率 (次 /年)	汉马科技	600375.SH	未披露	3.05	3.97
	一汽解放	000800.SZ	未披露	7.46	9.16
	中国重汽	000951.SZ	未披露	6.54	5.29
	东风汽车	600006.SH	4.61	5.74	7.35
	比亚迪	002594.SZ	4.34	4.12	4.71
	龙马环卫	603686.SH	未披露	6.26	6.00
	算术平均值		—	5.53	6.00
	中集车辆		6.03	5.42	5.84

报告期各期，发行人存货周转率分别为 5.84、5.42 和 **6.03**，低于与同行业可比公司平均水平。

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 42.24%、40.72%和 **27.62%**，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。

报告期各期末，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年末	2019年末	2018年末
汉马科技	600375.SH	未披露	29.94	31.82
一汽解放	000800.SZ	未披露	3.95	6.76
中国重汽	000951.SZ	未披露	4.39	2.41
东风汽车	600006.SH	16.76	14.38	15.70
比亚迪	002594.SZ	13.28	14.14	18.72
龙马环卫	603686.SH	未披露	25.01	28.56
算术平均值		—	15.30	17.33
中集车辆		34.69	35.92	38.33

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/万台套

项目	2020 年	2019 年	2018 年
半挂车	13.13	11.77	14.48
专用车上装	5.64	4.63	4.24
冷藏厢式车厢体	0.60	0.45	0.41
其他车辆 ^注	0.04	0.04	0.09
车辆销量合计	19.43	16.88	19.21
车辆产量合计	19.76	16.73	19.33

注：主要包括环卫车上装等产品。

2018 年和 2019 年，发行人车辆产品的产量和销量基本持平。2020 年，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 75.23%、72.92%和 **66.23%**，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 5.84、5.42 和 **6.03**，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，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，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	2019 年	变动率
中国市场	半挂车	87,558	57,297	52.81%
	专用车上装	56,449	46,267	73.22%
	其中：城市渣土车上装	27,070	25,287	7.05%
	水泥搅拌车上装	29,379	20,980	40.03%
	冷藏厢式车厢体	6,049	4,455	35.78%
	其他车辆（环卫车等）	427	414	3.14%
	中国车辆销售合计	230,627	154,700	49.08%
北美市场	半挂车	29,090	37,278	-21.96%
欧洲市场	半挂车	6,988	11,766	-40.61%

地区	项目	2020 年	2019 年	变动率
其他市场	半挂车	7,691	11,366	-32.33%
合计		274,396	215,110	27.56%

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 年下半年**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 年下半年国内**专用车市场需求持续反弹，发行人 2020 年专用车销量已实现较 2019 年同期增长。

2020 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。**2020 年全年，发行人存货周转率较 2019 年提高。**

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
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

项目	房地产已完工 开发产品	房地产在建 开发产品	合计
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。

请申报会计师发表明确意见

（一）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、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。

（二）核查意见

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我们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33,809.58万元、31,655.43万元和**29,217.56**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	2019 年	2018 年
终端客户直接回款	9,422.57	12,477.75	17,623.07
车辆商贸公司垫付客户货款	19,794.98	19,177.69	16,186.51
合计	29,217.56	31,655.43	33,809.58

报告期内，上述性质回款中，除2020年关联方集瑞联合卡车营销服务有限公司等代发行人客户回款金额**1,388.25**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

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}	6,130.73
2	河南华通实业有限公司	车辆商贸公司 垫付客户货款	河南华运汽车销售 有限公司	2,440.00
3	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	2,289.70
4	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	1,814.90
5	河南鑫鸿达物流有限公司	车辆商贸公司 垫付客户货款	河南天健汽车销售 有限公司	1,650.00
合计				14,325.33

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、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

”

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	2019 年	2018 年
委托加工费用	5,993.01	4,330.28	5,418.82
其中：辅助机械加工作业	4,229.63	3,197.72	4,179.90
辅助喷漆作业	853.23	636.87	799.84
辅助焊接作业	592.77	379.00	316.90
其他辅助作业	317.39	116.69	122.18
采购总额	2,169,608.73	1,887,538.23	2,000,469.70
委托加工费用占采购总额比例	0.28%	0.23%	0.27%

报告期内，发行人委托加工费用占采购总额的比例为 0.27%、0.23%和 0.28%，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	河南瑞隆金属制品有限公司	455.01	7.59%	辅助焊接作业
	洛阳高创机械有限公司	274.07	4.57%	辅助机械加工作业
	洛阳泰辰玻璃钢有限公司	261.33	4.36%	辅助机械加工作业
	洛阳明阁机械设备有限公司	249.87	4.17%	辅助机械加工作业
	西峡县明鑫机械制造有限公司	232.48	3.88%	辅助机械加工作业
	合计	1,472.74	24.57%	
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%	

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34.61%、31.18%和**24.57%**。

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
-------	------	------	--------------	------	--------

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
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,经营范围包括金属制品、钢材加工与销售。	辅助机械加工作业	协商确认报价单,按重量(吨)定价	陈凤华 100% 控股	2013 年
洛阳明阁机械设备有限公司	成立于 2016 年,注册资本 1000 万元,经营范围包括机械设备及零部件、石化设备的设计、制造、安装、维修、销	辅助机械加工作业	协商确认报价单,按件定价	张海峰 100%控股	2020 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
	售；吊车、叉车、挖机、铲车、工程机械设备的租赁、维修、收购；轴承、五金工具、仪器仪表的销售。				

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。

请申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

- 1、了解和评估发行人采购和成本核算流程相关的关键内部控制；
- 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、访谈发行人采购部、生产部和财务部等部门负责人及相关经办人员，了解与其客户存在业务合作关系公司的具体情况、合作背景、合作内容及其商业合理性；外协加工的具体工序等；
- 4、通过抽样的方式检查发行人签订的委托加工合同；通过抽样的方式检查原材料采购和委托加工费结算的支持性文件，包括采购订单、发票及入库单、结算单等相关单据；
- 5、获取外协供应商清单、了解供应商的基本情况、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等；
- 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。

（二）核查意见

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我们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我们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我们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我们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。