普华永道

关于中集车辆(集团)股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件
审核问询函的回复

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(以下合称“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8月30日出具的审核函【2020】010425号《关于中集车辆(集团)股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》(以下简称“审核问询函”)，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，对贵所就审核问询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)股份有限公司对审核问询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)

注册会计师
周伟然

中国•上海市
2021年3月30日

注册会计师
吴芳芳

普华永道中天会计师事务所(特殊普通合伙)
中国上海市黄浦区湖滨路202号领展企业广场2座普华永道中心11楼 邮编200021
总机：+86 (21) 2323 8888, 传真：+86 (21) 2323 8800, www.pwccn.com

普华永道就中集车辆(集团)股份有限公司对审核问询函中提出的

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

问题 2.关于经常性关联交易

申报材料显示，发行人报告期内主要经常性关联交易如下：

（1）发行人报告期内向上海中集宝伟工业有限公司（以下简称上海中集）采购了厢式半挂车的零配件，金额分别为 15,440.52 万元、27,952.97 万元和 18,323.11 万元。报告期内向关联方中集多式联运发展有限公司（以下简称中集联运）采购了物流运输服务。

（2）发行人报告期内对集瑞联合同时存在采购底盘和销售改装服务；发行人与关联方中集安瑞科控股有限公司及其子公司（以下简称中集安瑞科，系中集集团控股的 H 股上市公司）和合营企业江苏万京技术有限公司（以下简称江苏万京）同时存在采购和销售。

（3）发行人向员工持股平台深圳龙源提供了相关服务，但招股说明书未披露具体的服务内容。

请发行人：

（1）结合上海中集的主营业务，披露向上海中集采购厢式半挂车零部件的合理性及必要性，对比向其他无关联第三方采购同类型零部件的价格，说明采购价格的公允性；说明上海中集与发行人约定的销售政策、维保政策与其他第三方是否存在差异；如是，说明差异的原因及合理性。

（2）结合向集瑞联合采购底盘和提供改装服务的匹配情况，说明采购和销售交易是否存在对应关系，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 32 的要求，说明相关交易是否为独立的购销业务；基于前述问题，说明向集瑞联合同时采购和销售的合理性、必要性和定价公允性。

（3）结合江苏万京和中集安瑞科的主营业务、主要产品、与发行人业务合作关系的演变过程，说明发行人同时向其采购和销售的合理性和必要性，相关交易定价与其他第三方市场价格是否存在重大差异，是否公允。

（4）披露报告期通过中集联运对外销售产品的种类、数量、金额和占比情况，说明中集联运在发行人物流运输体系中的重要性，是否为发行人主要的物流服务商；对比发行人与其他第三方物流运输公司签订的合作协议条款，说明发行人与中集联运的合作模式、定价模式、采购价格、结算政策、支付条款和其他第三方物流运输公司是否存在重大差异，如是，说明原因及合理性；说明从中集联运获得的与收入确认有关的单据是否齐全、与其他第三方运输公司是否存在差异、收入确认政策是否一致。

（5）结合向深圳龙源提供的具体服务内容和与发行人主营业务的关系，说明相关交易发生的背景、合理性、必要性和定价公允性。

请保荐人、发行人律师和申报会计师发表明确意见，并按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 16 的要求，充分说明报告期关联交易是否影响发行人的经营独立性、是否构成对控股股东的依赖，是否存在通过关联交易调节发行人收入利润或成本费用的情形。

回复：

一、发行人说明

问题（1）：结合上海中集的主营业务，披露向上海中集采购厢式半挂车零部件的合理性及必要性，对比向其他无关联第三方采购同类型零部件的价格，说明采购价格的公允性；说明上海中集与发行人约定的销售政策、维保政策与其他第三方是否存在差异；如是，说明差异的原因及合理性

一、结合上海中集的主营业务，披露向上海中集采购厢式半挂车零部件的合理性及必要性，对比向其他无关联第三方采购同类型零部件的价格，说明采购价格的公允性

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（二）经常性关联交易”之“1、采购货物”中补充披露上述内容：

“上海中集宝伟主营业务为制造和销售集装箱。**报告期内，发行人境外子公司Vanguard向上海中集宝伟采购定制化的厢式半挂车钢结构零部件。**

Vanguard从2004年开始与上海中集宝伟合作，通过OEM模式向其采购厢式半

挂车钢结构零部件，即Vanguard向上海中集宝伟提供零部件设计图纸，上海中集宝伟按照设计图纸生产该等定制化零部件。

报告期内,Vanguard除了向上海中集宝伟采购上述钢结构零部件外，未向第三方采购同类型零部件。Vanguard与上海中集宝伟合作主要是因为：第一，双方经过十六年的合作，已建立起成熟而稳定的业务关系，上海中集宝伟供应的产品质量和交货周期均能满足Vanguard的生产需求；第二，国内制造业具有成本优势，美国同行业公司在中国也有稳定的半挂车零部件采购业务；第三，上海中集宝伟距离上海港口较近，具有一定的地理位置优势。

由于相关产品为定制件，无市场参考价，经双方协商，上海中集宝伟对Vanguard的销售价格采取成本加成的定价模式，即以原材料、人工、包装、运输费及关税等生产和销售成本为基础，确定合理的成本加成比例。基于Vanguard与上海中集十余年的合作背景，双方历史上合作的加成比例根据市场情况约定在5%-8%，该比例具有合理性。因此，上海中集宝伟对Vanguard销售报价政策相对透明，双方交易价格公允。

综上所述，Vanguard向上海中集宝伟采购厢式半挂车零部件具备合理性和必要性，交易价格公允。”

二、说明上海中集与发行人约定的销售政策、维保政策与其他第三方是否存在差异；如是，说明差异的原因及合理性

上海中集宝伟与发行人的销售政策采用成本加成的定价方法，收到货物后一定期间内进行结算；维保政策上，基于双方多年稳定的合作模式，在产品质量问题处理上，主要由双方采取友好协商方式进行，并无其他特别的维保政策约定。报告期内，Vanguard 主要从上海中集宝伟采购定制化的钢结构零部件，不存在其他第三方可比的销售政策与维保政策。

问题（2）：结合向集瑞联合采购底盘和提供改装服务的匹配情况，说明采购和销售交易是否存在对应关系，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32的要求，说明相关交易是否为独立的购销业务；基于前述问题，说明向集瑞联合同时采购和销售的合理性、必要性和定价公允性

报告期内，发行人向集瑞联合采购底盘和销售上装金额占发行人相应业务的

比例极小。具体占比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
发行人向集瑞联合采购底盘金额	**6,942.46**	15,307.97	11,970.82
发行人采购牵引车和卡车底盘总额	**601,422.15**	403,618.23	335,559.14
向集瑞联合采购占比	**1.15%**	3.79%	3.57%
发行人向集瑞联合销售上装金额	**1,183.17**	999.62	3,439.09
发行人销售专用车上装总金额	**417,484.91**	372,903.28	358,179.96
向集瑞联合销售占比	**0.28%**	0.27%	0.96%

一、采购和销售交易不存在对应关系

发行人向集瑞联合采购底盘和提供改装服务分别对应发行人专用车上装生产的两种模式：即整车制造模式和“委改”模式。不存在相互匹配的情况。

发行人向集瑞联合采购底盘即对应整车制造模式，系发行人根据专用车的市场需求，生产并销售整车产品。在该业务模式下发行人从集瑞联合购入卡车底盘，自制上装并完成整车总成，生产完毕的专用车整车由发行人对外销售。

发行人向集瑞联合提供改装服务即对应“委改”模式，系集瑞联合向发行人采购专用车上装，委托发行人在集瑞联合自有底盘上进行安装和委托改装，并由集瑞联合向第三方销售的业务模式。

综上，发行人与集瑞联合同时存在采购和销售交易，其目的都是为了销售发行人的专用车上装，不存在相互对应关系。

二、相关交易均为独立购销业务

报告期内，发行人不存在中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 32 所述情形，即不存在由集瑞联合提供底盘经发行人提供“委改”后再以整车的形式销售给集瑞联合的情形。

发行人向集瑞联合采购底盘，是集瑞联合作为发行人的整车生产环节的供应商，发行人自行安装专用车上装后，以整车的形式销售给客户。

发行人向集瑞联合销售，是发行人作为集瑞联合的供应商，为其提供定制化的上装产品，并在其卡车底盘上进行安装和一系列的委托改装服务。

三、向集瑞联合同时采购和销售具有合理性和必要性，交易定价公允。

（一）向集瑞联合同时采购和销售的合理性和必要性

发行人向集瑞联合同时存在采购和销售，主要是中国专用车行业所特有的“委改”模式和整车生产模式形成的。报告期内，发行人与集瑞联合发生的销售、采购业务系基于不同模式和不同产品。

发行人销售给集瑞联合专用车上装采用“委改”模式，即集瑞联合直接向发行人采购上装产品，并委托发行人在其自有卡车底盘上进行改造安装后，由集瑞联合销售给第三方。该业务模式下集瑞联合为发行人的客户。发行人在中国专用车上装领域深耕多年，与国内各大型主机厂建立起了长期合作关系，发行人通过“委改”模式销售的产品能够满足集瑞联合对于上装货源的要求。

发行人采购集瑞联合底盘采用整车制造模式，即发行人向集瑞联合采购卡车底盘，安装自产的上装后将整车对第三方进行销售。该业务模式下集瑞联合为发行人的供应商。发行人购买集瑞联合底盘主要是基于客户的需求，客户在选择购买整车产品时，可以根据自身需求选择卡车底盘，发行人利用自身稳定的主机厂底盘资源，根据客户的要求，向主机厂采购底盘，开展定制化程度较高的整车制造业务。集瑞联合作为底盘制造商，也在发行人客户选择范围内。

两种业务的结合，符合中国专用车上装制造行业的特点以及发行人生产经营模式，选择购买集瑞联合的卡车底盘亦是基于发行人客户的实际需求，属于市场化的行为，因此发行人向集瑞联合同时存在采购和销售行为，具有合理性和必要性。

（二）交易的定价公允性

1、发行人向集瑞联合采购卡车底盘

报告期内，发行人向集瑞联合采购底盘的平均单价与卡车底盘及牵引车采购平均单价的对比结果如下表所示：

单位：元/台

项目	2020 年	2019 年	2018 年
集瑞联合采购平均单价	**239,767.47**	222,414.01	246,264.79
卡车底盘及牵引车采购	**244,619.76**	259,228.15	254,984.15

项目	2020 年	2019 年	2018 年
平均单价			
差异率	**-1.98%**	-14.20%	-3.42%

发行人向不同主机厂商采购的卡车底盘因品牌、产品型号等不同，价格存在差异。

发行人 2019 年向集瑞联合采购的轻量化底盘占比较高，该类底盘销售价格较低，使得集瑞联合采购均价低于当年卡车底盘及牵引车采购均价。其余年份发行人向集瑞联合采购卡车底盘价格与卡车底盘及牵引车采购均价不存在较大差异，差异率在 5%左右。

综上所述，发行人向集瑞联合采购卡车底盘的交易价格公允。

2、发行人向集瑞联合销售专用车上装

在销售配置相近上装的情况下，发行人向集瑞联合销售专用车上装的平均单价与销售给无关联第三方类似型号产品平均单价对比结果如下表所示：

单位：元/台

产品	客户	2020 年	2019 年	2018 年
自卸车上装	向集瑞联合销售平均单价	**54,254.59**	—	—
	向无关联第三方销售平均单价	**54,424.78**	—	—
	差异率	**-0.31%**	—	—
搅拌车上装	向集瑞联合销售平均单价	**90,877.51**	94,266.59	93,689.15
	向无关联第三方销售平均单价	**92,210.67**	92,234.96	90,856.72
	差异率	**-1.45%**	2.20%	3.12%

报告期内，在销售配置相近上装的情况下，销售给集瑞联合上装与向无关联第三方销售上装的平均单价无明显差异，销售价格公允。

问题（3）：结合江苏万京和中集安瑞科的主营业务、主要产品、与发行人业务合作关系的演变过程，说明发行人同时向其采购和销售的合理性和必要性，相关交易定价与其他第三方市场价格是否存在重大差异，是否公允。

报告期内，发行人向江苏万京销售和采购情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
发行人向江苏万京采购轴端零部件金额	**9,012.50**	2,942.63	-
发行人向江苏万京销售轮毂制动鼓总成等铸造件金额	**3,821.08**	1,212.98	-

一、发行人与江苏万京的关联交易

1．江苏万京的主营业务、主要产品、与发行人业务合作关系的演变过程

车轴是半挂车生产的核心零部件，发行人主要通过对外采购车轴来满足自身的生产需求。

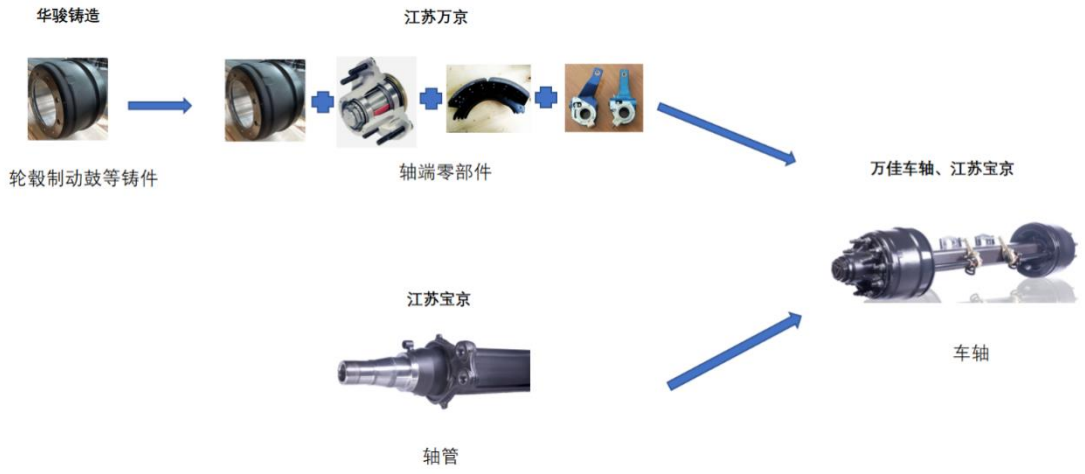
发行人作为全球排名第一的半挂车生产企业，为了增强对上游零部件供应商的议价能力、延伸半挂车产品的价值链，报告期内开始布局车轴业务。发行人先后投资设立了车轴轴管生产企业江苏宝京汽车和车轴组装工厂驻马店万佳车轴。发行人布局车轴业务的最后一个板块就是江苏万京的轴端零部件。

发行人于 2018 年参股设立江苏万京，江苏万京的主营业务为轴承制造和轴端零部件的研发、设计、生产和销售，主要产品为车轴零部件。发行人在完成对江苏万京股权投资后，基本实现了在车轴生产及研发产业链的布局，可以进一步提高公司对与上游车轴供应商的议价能力。

2、发行人同时向其采购和销售的合理性和必要性

发行人车轴零部件上、下游不同子公司对江苏万京同时存在销售和采购业务，具体业务流程如下：发行人控股子公司驻马店华骏铸造向江苏万京销售轮毂制动鼓总成等铸造件 → 江苏万京将从华骏铸造以及其他供应商采购的零部件进行加工和整合制作成轴端零部件，并向发行人控股子公司驻马店万佳车轴、江苏宝京汽车销售 → 江苏宝京汽车将采购的轴端零部件组装成车轴后对外销售；驻马店万佳车轴向江苏宝京汽车采购轴管、向江苏万京采购轴端，并组装成车轴后对外销售。

上述业务流程示意图如下所示：



发行人与江苏万京的采购和销售分别属于两种不同的产品，即发行人子公司华骏铸造向江苏万京销售轮毂制动鼓总成等铸造件，发行人子公司江苏宝京汽车、万佳车轴向江苏万京采购轴端零部件。

华骏铸造在向江苏万京供应之前，已有独立供应同类型产品的经验，发行人建立起华骏铸造和江苏万京之间的链条，有助于车轴产业链更加完整；江苏万京作为专业的轴端零部件生产企业，能够为发行人的车轴业务提供一体式轴端开发、外购件验证、轴端整体质保等全方位的产品和服务。因此，发行人同时向江苏万京采购和销售具有合理性和必要性。

3、交易价格公允性分析

（1）发行人向江苏万京销售轮毂制动鼓总成等铸造件

2019 年和 **2020 年**发行人子公司华骏铸造向江苏万京销售金额分别为 1,212.98 万元和 **3,583.83 万元**，销售价格在同类产品销售价格波动范围内，交易价格公允。

（2）发行人向江苏万京采购轴端零部件

2018 年，发行人全球供应链管理部按照集中采购管理规定对万佳车轴轴端零部件分别进行招标定价。

2019 年投资江苏万京后，发行人将车轴轴端零部件供应链资源转移到江苏万京，由江苏万京按原有的价格和体系进行供货，并开始优化和整合轴端零部件供应链。

2020 年，发行人对部分常规车轴按轴管和轴端部件进行招标定价，江苏万京公司是轴端总成部件的中标方之一，其投标价格与竞争对手相比具有优势，同时提供优于其他品牌的质保条款。发行人向江苏万京采购价格公允。

二、发行人与中集安瑞科的关联交易

报告期内，发行人向中集安瑞科销售和采购情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售货物：			
行走机构	**17,248.46**	7,863.05	16,285.14
销售合计	**17,248.46**	**7,863.05**	**16,285.14**
采购货物：			
废钢	**460.97**	594.27	761.69
罐式半挂车封头	**175.80**	102.98	261.10
压力容器产品	**424.75**	327.26	571.47
其他	**12.43**	11.49	40.38
采购合计	**1,073.96**	**1,036.00**	**1,634.65**

1. 中集安瑞科的主营业务、主要产品、与发行人业务合作关系的演变过程，同时向其采购和销售的合理性

（1）中集安瑞科的主营业务和主要产品

中集安瑞科的主营业务为从事广泛用于清洁能源、化工环境及液态食品行业的各式各样运输、储存及加工装备的设计、开发、制造、工程、销售及运作，并提供有关技术保养服务。

中集安瑞科主要产品按照业务板块分别为：1、清洁能源，包括压缩天然气拖车、密封式高压气体瓶、液化天然气（LNG）拖车、LNG 储罐、液化石油气（LPG）储罐、LPG 拖车、天然气加气站系统及天然气压缩机等；2、化工环境，包括罐式集装箱等；3、液态食品，包括供储存及加工啤酒、果汁及牛奶等液态食品之不锈钢储罐等。

（2）中集安瑞科与发行人合作关系的演变过程

①发行人向中集安瑞科销售行走机构

发行人 2004 年收购张家港中集圣达因低温装备有限公司（以下简称“中集圣达因”），该公司为中国规模领先的 LNG 和液氧、液氮等移动压力容器生产商，发行人子公司通华专用车为中集圣达因供应行走机构。中集集团 2007 年并购中集安瑞科后，为解决中集安瑞科与中集集团同业竞争问题，将旗下从事压力容器相关业务的公司重组注入中集安瑞科，包括当时发行人持有的中集圣达因股权，该股权重组于 2009 年 8 月完成。

上述股权交易完成后，发行人子公司通华专用车仍然作为供应商为中集圣达因供应行走机构。中集安瑞科旗下其他企业拓展移动压力容器产品后亦向发行人下属子公司采购行走机构。

②发行人向中集安瑞科采购废钢、罐式半挂车封头及压力容器产品等

发行人子公司华骏铸造向中集安瑞科一家子公司采购废钢，主要是因为双方工厂位于相邻省份，地理位置比较接近；通华专用车向中集安瑞科采购罐式半挂车封头等配套件，主要是因为此配件用于出口欧洲的产品中且用量少，中集安瑞科生产销售符合欧洲标准的封头产品；发行人境外子公司向中集安瑞科采购压力容器并直接对外出售，主要是零星海外客户存在对中集安瑞科压力容器产品的需求。上述关联交易金额较小。

综上所述，发行人不同子公司向中集安瑞科采购及销售的产品存在差异，基于各自生产业务及主要产品而独立进行采购及销售，具备合理性和必要性。

2、相关交易定价与其他第三方市场价格是否存在重大差异

（1）发行人向中集安瑞科销售行走机构

报告期内，通华专用车主要向中集安瑞科销售行走机构，向其他第三方销售行走机构数量较少，发行人与中集安瑞科按年度签署《原材料采购框架合作协议》并采用成本加成的定价模式。

2018 年、2019 年和 **2020 年**，发行人向中集安瑞科销售行走机构的毛利率分别为 11.12%、9.16%和 **8.71%**，波动幅度较小。发行人关联交易价格公允。

（2）发行人向中集安瑞科采购废钢和压力容器产品等

2018 年、2019 年和 **2020 年**，发行人向中集安瑞科采购总额分别为 1,634.65

万元，1,036.00 万元和 **1,073.96 万元。**向中集安瑞科采购废钢价格主要以市场公开报价为基础并考虑相关加工费和装运费后的结果作为定价依据；向中集安瑞科采购压力容器主要是出于零星海外客户的需求，采购后加上相应的营销费用后直接对外出售，销售金额较小。发行人关联交易价格公允。

问题（4）：披露报告期通过中集联运对外销售产品的种类、数量、金额和占比情况，说明中集联运在发行人物流运输体系中的重要性，是否为发行人主要的物流服务商；对比发行人与其他第三方物流运输公司签订的合作协议条款，说明发行人与中集联运的合作模式、定价模式、采购价格、结算政策、支付条款和其他第三方物流运输公司是否存在重大差异，如是，说明原因及合理性；说明从中集联运获得的与收入确认有关的单据是否齐全、与其他第三方运输公司是否存在差异、收入确认政策是否一致。

一、披露报告期通过中集联运对外销售产品的种类、数量、金额和占比情况，说明中集联运在发行人物流运输体系中的重要性，是否为发行人主要的物流服务商

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（二）经常性关联交易”之“3、采购服务”，中补充披露发行人通过中集联运对外销售产品的种类、数量、金额和占比情况：

“发行人向关联方购买服务主要包括向中集集团内公司采购的运输服务。中集集团从事海运集装箱等物流装备业务，中集集团与物流运输商有较好的合作关系，同时可以提供适用于跨洋运输的专门化物流包装解决方案。

发行人美国骨架车运输业务主要有三家运输公司承担，分别是中集联运，中远海运和中舰物流，其中中集联运和中舰物流为货运代理公司，签署货运代理协议，提供的服务主要为远洋海运运输，中集联运合作的船东承运商为 Maersk，APL,中舰物流合作的船东承运方为 ZIM Line。中远海运为直接船东承运商，与发行人签署年度货运协议，由其船队直接提供远洋海运服务。

报告期内发行人通过中集联运对外销售产品的种类、数量、金额和占比情况如下表所示：

单位：万元

期间	产品的种类	数量	销售金额	销售金额占总销售收入比例
2020年度	半挂车	**8,666辆**	**60,089.00**	**2.27%**
	零部件及其他		**4,665.11**	**0.18%**
2019年度	半挂车	5,234 辆	36,441.39	1.56%
	零部件及其他		11,603.24	0.50%
2018年度	半挂车	21,474 辆	140,334.97	5.77%
	零部件及其他		587.30	0.02%

报告期内，发行人向中集联运采购海运物流服务，实际海运服务由中集联运合作的船运公司提供，发行人向中集联运支付的物流费用占发行人物流费比例具体情况列示如下：

单位：万元

期间	中集联运物流费	发行人总物流费	中集联运物流费占发行人总物流费比例
2020年度	**5,755.74**	**41,163.43**	**13.98%**
2019 年度	4,028.15	40,377.66	9.98%
2018 年度	12,457.35	56,473.91	22.06%

报告期内，发行人通过中集联运对外销售的收入金额占发行人总销售收入的比例较低，发行人向中集联运所支付的物流服务费用占发行人总物流服务费用的比例分别约为 22.06%、9.98%和 **13.98%**，中集联运属于发行人主要海运物流服务商。”

二、对比发行人与其他第三方物流运输公司签订的合作协议条款，说明发行人与中集联运的合作模式、定价模式、采购价格、结算政策、支付条款和其他第三方物流运输公司是否存在重大差异，如是，说明原因及合理性

包括中集联运，发行人其他主要海运物流服务提供方还包括华南中远海运集装箱运输有限公司（以下简称“中远海运”）、深圳市中舰物流有限公司（以下简称“中舰物流”）等。根据发行人与中集联运、中远海运、中舰物流的合作协议，发行人与该等海运物流服务方的具体业务合作情况如下：

项目	中集联运	中远海运	中舰物流
合作模式	货运代理	货物运输	货运代理

项目	中集联运	中远海运	中舰物流
定价模式	成本加成并参考市场价格	参考市场价格	成本加成并参考市场价格
采购价格	**2018 年-2019 年：**按照年度采购合同报价+根据市场情况调整价格 **2020 年：**按照季度采购合同报价+根据市场情况调整价格	**2018 年-2020 年：**按照年度采购合同报价+根据市场情况调整价格	**2018 年-2020 年：**按照年度采购合同报价+根据市场情况调整价格
结算政策	月结	月结	月结
支付条款	转账/电汇/支票	转账/电汇/支票	转账/电汇/支票

根据发行人与上述海运物流服务提供方主要航线及柜型年度/季度签署的海运物流服务价格具体比较如下：

年份	柜型[注2]	航线	中集联运		中远海运	中舰物流
			APL	Maersk		
2020 年度 7-12 月	40FR OOG	LA/LB	/	$3,400	$3,400	$3,350
		Norfolk	/	$3,368	$3,300	/
		Houston	/	/	$3,050	$3,500
	40FR IG	LA/LB	/	$3,200	$3,400	/
		Norfolk	/	$3,850	$3,800	$3,700
		Houston	/	/	$2,850	$3,250
2020 年 1-6 月[注1]	40FR OOG	LA/LB	$2140/$2080	$2,050	$2,100	$2,050
		Norfolk	$2790/$2600	$3,300	$2,700	$2,600
		Houston	/	/	$3,050	$3,000
	40FR IG	LA/LB	$1690/$1700	$1,985	$1,800	$1,750
		Norfolk	$2390/$2200	$2,950	$2,300	$2,200
		Houston	/	/	$2,850	$2,750
2019 年度	40FR OOG	LA/LB	$2,140	$2,450	$2,096	/
		Norfolk	$2,790	$3,300	$2,892	$2,700
		Houston	/	/	$2,992	$2,950
	40FR IG	LA/LB	$1,690	$1,985	$1,796	/
		Norfolk	$2,390	$2,950	$2,592	$2,250
		Houston	/	/	$2,692	$2,650
2018 年度	40FR OOG	LA/LB	$2,140	$2,050	$2,100	/
		Norfolk	$2,790	$2,750	$2,650	$2,600

年份	柜型[注2]	航线	中集联运		中远海运	中舰物流
			APL	Maersk		
		Houston	/	$3,000	$2,650	/
	40FR IG	LA/LB	$1,690	$1,585	$1,550	/
		Norfolk	$2,390	$2,400	$2,150	$2,150
		Houston	/	$2,750	$2,150	/

注 1：自 2020 年起，发行人与中集联运签署季度采购合同（上表承运商 APL 分别列示了第一季度和第二季度采购价格，Maersk 仅列示第一季度采购价格，原因系 Maersk 二季度报价过高，故发行人二季度未采用中集联运的 Maersk 服务），发行人与中远海运及中舰物流仍签署年度采购合同。

注 2：40FR OOG 代表 40 尺框架箱且货物超出标准尺寸范围，40FR IG 代表 40 尺框架箱且货物在标准尺寸范围内。

通过上述信息对比，发行人与中集联运的业务合作价格与其他第三方物流运输方存在差异，主要原因系不同船东承运商拥有各自优势航线，各自报价会存在差异。中集联运作为货运代理，其船东承运商 Maersk 价格普遍较其他第三方物流运输方高，主要原因系 Maersk 作为船运行业龙头，其仓位充足，但船运价格普遍高于同行业其他海运物流服务商。中远海运及中舰物流海运服务价格更优惠，但其仓位有限。当海运市场出现需求大于供给时，发行人需要通过中集联运获取更多仓位以满足紧急运输需求。发行人选择物流服务商提供海运服务时，会比较三方物流服务商价格，优先选择价格更为优惠的物流服务商，如果价格优惠的物流服务商无仓位，发行人才会选择价格次优但有仓位的物流服务商。

综上，发行人与中集联运的合作模式、定价模式、结算政策、支付条款和其他第三方物流运输公司不存在重大差异，发行人与中集联运采购价格与第三方物流运输公司存在差异，差异原因具备合理性。

三、说明从中集联运获得的与收入确认有关的单据是否齐全、与其他第三方运输公司是否存在差异、收入确认政策是否一致。

发行人通过中集联运运输的主要产品为半挂车、零部件等，与收入确认有关的单据包括销售合同/订单、货运提单/车辆交接单、发票、报关单等文件。

发行人以产品控制权转移时点为收入确认时点，严格按照合同约定的交货方式来执行，其主要收入确认单据来自于实际承运商提供的有关单据。中集联运作为货运代理公司，发行人与其签署货运代理协议，实际承运商为 Maersk，APL

等全球大型船运公司，与发行人并无任何关联关系。

发行人通过中集联运获得的收入确认有关的单据与其他第三方运输公司不存在差异，收入确认政策保持一致。

问题(5)：结合向深圳龙源提供的具体服务内容和与发行人主营业务的关系，说明相关交易发生的背景、合理性、必要性和定价公允性。

一、交易背景

2017 年 12 月，经发行人董事会决议，华润深国投信托有限公司（以下简称“华润信托”）将其持有的发行人 10.7735%的股权转让给新股东台州太富，将其持有的发行人 5.0585%的股权转让给新股东象山华金。

发行人的股东华润信托为“深国投 •中集车辆信托持股计划”（以下简称“华润信托计划”）的受托人，其所持有发行人股份的受益人为发行人的管理人员和业务骨干以及中集集团与车辆业务相关的高级管理人员。华润信托计划的信托期限在 2017 年 12 月 29 日届满，在期限界满之前亟待解决该等股权受让主体以及处置方案的确定问题。

为解决股东层面的问题，发行人组织了专门的团队为本次股权转让提供了项目统筹咨询服务，主要统筹服务内容包括：

1、与意向投资者沟通：（1）收集公司资料，与估值服务团队合作，协助完成公司估值；（2）与财务顾问团队合作，协助完成交易的信息备忘录（中英文版）；（3）协助、协调各潜在投资者与公司管理层的初步访谈。

2、项目执行及管理：（1）协调及管理整个投资交易的执行过程；（2）代为聘请针对本次转让的专业团队，包括估值服务团队、法律服务团队、财务顾问团队、资料数据库服务团队等，以促进交易顺利完成；（3）协助管理入围投资者进行尽职调查；（4）协助管理本次股权转让取得主管商务部门的审批、许可和/或备案。

本次股权转让的工作成果与发行人自身的经营管理活动无关，相关费用无法在发行人日常经营性活动中列支。深圳龙源作为发行人员工持股平台，其持股员工中包含了华润信托计划受益人中的主要成员。为确保股权转让在信托有效期内

完成，深圳龙源与发行人签署了咨询服务协议，有偿委托发行人成立专项小组为以上股权转让事宜提供咨询服务。

综上，发行人曾向深圳龙源提供的统筹咨询服务是为了解决华润深国投信托有限公司因信托期限到期终止而必须处置其持有发行人的股权问题，属于偶发性的关联交易，与发行人主营业务不具有直接对应关系。

二、交易的合理性、必要性及定价公允性

如上所述，在华润信托计划到期终止前，需要处置该部分股权。受让方深圳龙源系由华润信托计划受益人中的主要成员设立的发行人员工持股平台。为了推进本次股权转让的顺利进行，深圳龙源与发行人协商一致，由发行人代为统筹并提供相应的服务，深圳龙源向发行人支付相应费用。深圳龙源与发行人的交易具有合理性及必要性。

《咨询服务协议》约定，深圳龙源参照本次股权转让款全额的 1%计算向发行人支付服务费用 1,150 万元（含税）。对比目前资本市场业务中的财务顾问收费水平，发行人与深圳龙源的上述交易定价是符合市场公允定价的。

综上，报告期内关联交易金额占发行人采购或销售总额比例较小，不影响发行人的经营独立性、不构成对控股股东的依赖，不存在通过关联交易调节发行人收入利润或成本费用的情形。

二、请申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

1、了解并测试了发行人关于识别关联方以及关联方交易相关的内部控制流程；

2、获取了发行人关联方清单，以及重要关联方工商资料、关联方调查表等资料，对重要关联方进行网络资料核查，结合《公司法》、《企业会计准则第 36 号-关联方披露》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等对于关联方认定的标准，核查发行人关联方认定和披露情况是否准确、完整；

3、访谈发行人的管理层，了解关联方情况，以及关联交易发生的原因、合理性及必要性，关联交易定价公允性；

4、获取了发行人关联交易明细，抽样检查了重要关联交易合同及凭证资料；

5、对比了发行人关联采购、销售与第三方采购、销售的合同条款及定价情况，评估关联交易定价的公允性；

6、向关联方函证交易金额以及期末余额，并对未回函关联方执行替代性程序；

7、检查发行人报告期内关联交易相关的董事会、股东大会记录，发行人 H 股招股书、年度报告等公开文件披露的关联方、关联交易情况，控股股东中集集团出具的与关联交易相关的承诺。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、就财务报表整体公允反映而言，发行人向关联方的购销业务符合商业逻辑，有合理性和必要性；发行人关联交易的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定；

2、报告期内，关联交易金额占发行人采购或销售收入总额比例较小，上述发行人的相关说明与我们审计申报财务报表中取得的会计资料及信息在重大方面一致。

问题 3.关于其他关联交易

申报材料显示：

（1）发行人 2017 年向关联方中集现代物流发展有限公司购买天津中集物流装备有限公司（以下简称中集物流）20%股权后又于 2020 年将全部持有的 45%股权对外转让给中集载具控股有限公司，该笔交易截至招股说明书签署日尚未完成工商变更。

（2）为聚焦主业，发行人 2018 年将持有的成都中集产业园投资开发有限公司（以下简称成都中集）60%股权转让给关联方深圳市中集投资有限公司（以下简称中集投资），转让完成后，公司依然通过直接及间接方式合计持有成都中集 40%股权；成都中集的主营业务为房地产开发。同年，发行人将持有的深圳中集车辆园投资管理有限公司（以下简称深圳中集）100%股权以现金对价 12,235.00 万元转让予中集投资。

（3）发行人与中集集团及中集香港存在资金拆借，2017 年、2018 年分别向关联方拆出资金 16,230 万元和 2,250 万元,招股说明书未按照本所《审核关注要点》披露资金拆借的具体情况。

请发行人：

（1）结合中集物流的主营业务、经营规模和主要财务数据，说明中集物流与发行人是否存在经营同类或相似业务的情形、报告期内是否存在重大违法情形、是否存在替发行人承担成本、费用的情形；说明此次转让的原因、进展、转让后与发行人的交易情况、发行人在短时间收购中集物流股权又出售的原因及合理性、受让和转让作价的评估方法、定价公允性及支付情况；说明收购和出售股权的作价存在差异的原因、截至问询函回复日是否存在对中集物流应收款未收回的情形。

（2）结合成都中集的经营规模、财务数据、涉房业务收入、净利润情况，说明发行人出于聚焦主业目的却未转让其全部股权的原因及合理性，本次募集资金投资项目是否变相用于房地产业务，此次上市主体中未完整剥离房地产业务是否符合国务院关于加强房地产调控政策的指示精神；说明发行人此次转让成都中集和深圳中集的交易价格、定价依据及公允性，截至问询函回复日，是否存在对成都中集和深圳中集应收款未收回的情形。

（3）说明向关联方拆出资金的具体用途、借款合同的主要条款、利率约定及定价公允性，是否存在其他利益安排；报告期是否存在其他财务内控不规范的情形。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，请保荐人全面梳理发行人的业务体系，说明与房地产开发业务相关的经营情况和剥离情况。

回复：

一、发行人说明

问题（1）：结合中集物流的主营业务、经营规模和主要财务数据，说明中集物流与发行人是否存在经营同类或相似业务的情形、报告期内是否存在重大违法情形、是否存在替发行人承担成本、费用的情形；说明此次转让的原因、进展、转让后与发行人的交易情况、发行人在短时间收购中集物流股权又出售的原因及合理性、受让和转让作价的评估方法、定价公允性及支付情况；说明收购和出售股权的作价存在差异的原因、截至问询函回复日是否存在对中集物流应收款未收回的情形。

一、结合中集物流的主营业务、经营规模和主要财务数据，说明中集物流与发行人是否存在经营同类或相似业务的情形、报告期内是否存在重大违法情形、是否存在替发行人承担成本、费用的情形

（一）天津中集物流的主营业务、经营规模和主要财务数据

天津中集物流装备有限公司是一家研究、开发、生产和销售钢制托盘箱、周转箱、仓储物流器具等现代化物流装备的生产型企业，现注册资本 1000 万美元。

报告期内，天津中集物流主要财务数据如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
资产总额	**31,104.51**	28,576.62	30,674.68
净资产	**10,633.72**	9,056.92	7,739.31
营业收入	**23,692.85**	31,917.57	30,642.92
其中：销售托盘箱	**22,899.31**	31,736.97	30,456.35
净利润	**1,576.79**	2,501.45	1,315.38

（二）天津中集物流与发行人是否存在经营同类或相似业务的情形、报告期内是否存在重大违法情形、是否存在替发行人承担成本、费用的情形

天津中集物流主要产品为销售钢制托盘箱、周转箱、仓储物流器具等现代化物流装备，发行人的主要产品为半挂车、专用车上装及冷藏厢式车厢体的制造及销售业务，两者不存在经营同类或者相似业务的情形，2018 年、2019 年和 2020 年天津中集物流销售托盘箱收入占其营业收入的比例为 99.39%、99.43%和 **96.65%**。

报告期内，天津中集物流不存在重大违法情形；天津中集物流与发行人均独立运行，不存在替发行人承担成本、费用的情形。

二、说明此次转让的原因、进展、转让后与发行人的交易情况、发行人在短时间收购中集物流股权又出售的原因及合理性、受让和转让作价的评估方法、定价公允性及支付情况

（一）发行人此次转让的原因、进展、转让后与发行人的交易情况、发行人在短时间收购中集物流股权又出售的原因及合理性

发行人收购天津中集物流的股权，是期望通过自身半挂车全球营销及供应链平台，凭借发行人的全球客户及供应链资源带动托盘箱的销售，最终实现将托盘箱业务纳入发行人主营业务的目的。

发行人及其子公司于 2016 年和 2017 年分两次收购天津中集物流的股权。2016 年 8 月，发行人子公司中集车辆投资向中集集团控制的子公司以 2,342.59 万人民币元对价购买了天津中集物流 25%股权，2017 年发行人继续收购天津中集物流 20%股权，中集车辆对天津中集物流的持股比例增加到 45%。发行人于报告期 2017 年对天津中集物流 20%的股权收购，与其 2016 年对天津中集物流 25%的股权收购是一揽子交易。

截至 2020 年初，天津中集物流的托盘箱业务和发行人的主营业务并没有产生预期的良好协同效果，考虑到 2020 年宏观经济下滑迭加新型冠状肺炎疫情影响，发行人选择了缩减非主营业务，因此决定在 2020 年 6 月将所持天津中集物流全部股权出售给中集集团控股子公司。

截至本次问询函回复签署日，受让方已支付了上述全部股权转让款，并完

成了工商变更登记。

自 2020 年 6 月至本问询函回复签署日，发行人与天津中集物流无新增关联交易。

（二）受让和转让作价的评估方法、定价公允性及支付情况

1、购买天津中集物流 20%股权

2017 年 5 月，发行人以 1,874.08 万元对价向中集现代物流发展有限公司（中集集团控制的其他企业）购买天津中集物流 20%的股权后，发行人和中集集团分别持有天津中集物流 45%、55%的股权。

本次股权交易与 2016 年收购天津中集物流 25%股权属于一揽子交易，收购价格均以 2015 年 6 月 30 日为评估基准日的天津中集物流全体股东权益评估值为基础并经双方协商后确定，交易价格公允。

本次经评估的全体股东权益评估金额为 9,370.38 万元，中通诚资产评估有限公司已出具中通评报字〔2016〕145 号资产评估报告。资产评估方法采用资产基础法和收益法，在比较两种评估方法所得出的评估结果的基础上，分析差异产生原因，最终确认采用资产基础法作为最终评估结论。

两种方法评估结果相比，收益法评估值为 8,990.50 万元，资产基础法评估值为 9,370.38 万元。收益法结果偏低，主要因为当时的宏观经济背景下，天津中集物流未来的盈利预测较为谨慎，因此收益法评估结果没有准确涵盖企业各类单项资产对经营的贡献的可能性较高。而资产基础法立足于资产重置角度，天津中集物流的资产及负债结构清晰，相比而言，评估所依赖的数据更加真实可靠，评估结果也相对稳健，因此采用资产基础法评估结果作为最终评估结论。

2、出售天津中集物流 45%的股权

2020 年 6 月，发行人、中集车辆投资控股有限公司（简称“中集车辆投资”，发行人的控股子公司）作为转让方，合计向受让方中集载具控股有限公司转让天津中集物流 45%的股权，合计转让对价 5,383.59 万元。

本次交易价格以 2020 年 3 月 31 日为评估基准日的天津中集物流全体股东权益评估值为基础并经双方协商后确定，交易价格公允。

本次评估的股东全部权益评估价值为 11,963.54 万元，已由国众联资产评估土地房地产评估有限公司出具国众联评报字〔2020〕第 2-0601 号资产评估报告，资产评估方法采用资产基础法和收益法，在比较两种评估方法所得出的评估结果的基础上，分析差异产生原因，最终确认采用收益法作为最终评估结论。

两种方法评估结果相比，收益法评估值为 11,963.54 万元，资产基础法评估值为 9,568.18 万元。收益法评估结果较高，主要是由于资产基础法是从企业现实资产重置的角度衡量企业价值，而收益法是在分析考虑了被评估单位竞争实力、盈利能力、客户资源等各项因素基础上将其未来预期收益折现后得到天津中集物流的股东全部权益价值，从未来预期收益折现途径求取的企业价值评估结论，天津中集物流企业经营状况良好，收入情况稳定，因此选取收益法评估结论作为最终的评估结论。

受让方已按照《股权转让协议》约定在 2020 年 12 月 31 日前支付了上述全部股权转让款，并完成了上述股权转让的工商变更登记。

三、说明收购和出售股权的作价存在差异的原因、截至问询函回复日是否存在对中集物流应收款未收回的情形。

发行人子公司中集车辆投资和发行人分别于 2016 年和 2017 年支付 2,342.59 万元和 1,874.08 万元作为对价购买天津中集物流 25%和 20%的股权。于 2020 年发行人和其子公司中集车辆投资与中集集团全资子公司中集载具控股有限公司签订股权转让协议，约定分别向其转让天津中集物流 20%和 25%股权，转让对价分别为 2,392.71 万元和 2,990.89 万元。

发行人收购和出售股权的作价依据均为经评估后的股东全部权益价值，评估结果分别为 9,370.38 万元和 11,963.54 万元。两者之间之所以存在差异，主要存在以下两方面原因：

1、两次评估基准日的净资产存在差异，基准日 2015 年 6 月 30 的净资产为 8,120.91 万元，基准日 2020 年 3 月 31 日的净资产为 9,145.08 万元，经过多年的发展，天津中集物流的净资产较上次评估有所增加；

2、两次评估选取的评估方法存在差异，2015 年评估选取资产基础法，主要是基于当时的宏观经济背景，对天津中集物流未来的盈利预测较为谨慎，收益法

在当时难以准确反映股东权益价值；2020 年评估选取收益法，主要是基于天津中集物流近年来企业经营状况良好，收入情况稳定，因此从未来预期收益折现途径求取的企业价值评估更为合适。

截至问询函回复日，发行人不存在对天津中集物流应收款未收回的情形。

问题（2）：结合成都中集的经营规模、财务数据、涉房业务收入、净利润情况，说明发行人出于聚焦主业目的却未转让其全部股权的原因及合理性，本次募集资金投资项目是否变相用于房地产业务，此次上市主体中未完整剥离房地产业务是否符合国务院关于加强房地产调控政策的指示精神；说明发行人此次转让成都中集和深圳中集的交易价格、定价依据及公允性，截至问询函回复日，是否存在对成都中集和深圳中集应收款未收回的情形。

一、结合成都中集的经营规模、财务数据、涉房业务收入、净利润情况，说明发行人出于聚焦主业目的却未转让其全部股权的原因及合理性，本次募集资金投资项目是否变相用于房地产业务，此次上市主体中未完整剥离房地产业务是否符合国务院关于加强房地产调控政策的指示精神

（一）成都中集的经营规模、财务数据、涉房业务收入、净利润情况

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）暂未实现销售。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。

报告期内，成都中集的具体经营情况如下表所示：

单位：万元

期间	主营业务收入	其中：建筑物销售收入	总资产	净利润
2020 年	**3,136.50**	**19.05**	**27,599.19**	**1,274.17**
2019 年	2,921.47	374.44	27,655.56	1,122.48
2018 年	5,074.34	2,708.16	26,336.46	3,947.26

（二）发行人转让成都中集部分股权的原因及合理性

成都作为西南片区重要的物流节点，是一带一路枢纽型城市之一，其商用车贸易流通量在我国商用车年度交易总量排名靠前，当地商用车经销商和服务商需要一个上规模、规范管理、长久稳定的市场来落地，因此，发行人于 2010 年在成都投资建设了成都中集产业园区，该产业园区实质为一站式商用车贸易市场。

十年以来，该园区平台吸附了成都当地及西南片区重要的卡车、专用车贸易商和市场服务商进驻产业园交易，有效扩大了发行人作为半挂车及专用车制造商在行业的影响力，以及对贸易及服务的产业资源共享和整合的能力。

发行人 H 股上市前，由于成都中集存在少量的商品房待售，为避免与国务院关于加强房地产调控政策的指示精神存在冲突，发行人将其所持有成都中集 100%股权中的 60%转让给中集集团全资子公司，不再纳入发行人的合并报表范围，同时为了保持对行业影响力以及专业能力，发行人对成都中集的股权保留了 40%，上述转让部分股权的行为具有商业合理性。

（三）本次募集资金投资项目不涉及用于房地产业务

发行人本次发行上市募集资金扣除发行费用后，用于投资数字化转型及研发项目、升级与新建灯塔工厂项目、新营销建设项目、偿还银行贷款及补充流动资金等四个项目，本次募集资金投资项目均在发行人主营业务范围内，且均由发行人或发行人控股子公司实施，投资项目符合国家产业政策、环境保护、土地管理以及其他相关法律、法规和规章规定，募集资金使用的范围包括购置研发设备、研发实验及培训费用、兴建试验场所、办公场地租赁及设施建设、厂房改造、土建及装修、偿还银行贷款及补充流动资金等；本次募集资金投资项目不涉及变相

用于房地产业务。

二、说明发行人此次转让成都中集和深圳中集的交易价格、定价依据及公允性，截至问询函回复日，是否存在对成都中集和深圳中集应收款未收回的情形。

2018 年 9 月，发行人向深圳市中集投资有限公司（中集集团全资子公司）分别转让成都中集产业园 60%股权，转让对价为 9,164.00 万元；转让深圳中集车辆园 100%股权，转让对价为 12,235.00 万元。

股权转让价格以基准日 2018 年 6 月 30 日标的公司的净资产加上经评估后标的公司投资性房地产及存货增值金额作为交易定价基础，再由双方协商后确定，上述评估增值金额已由中瑞世联资产评估（北京）有限公司出具中瑞评报字[2018]000646 号评估报告。本次评估对投资性房地产和存货分别采用权益法和成本法进行评估，标的公司的投资性房地产准备长期持有用于出租，其地处成熟区域，市场公允租金可以可靠获取，且标的公司无改变目前租赁方式的计划，故采用权益法；而存货因其持有目的与投资性房地产不同，采用成本法更为合适。

成都中集的交易价格以 2018 年 6 月 30 日账面净资产 12,722.27 万元加上投资性房地产经评估增值 3,401.47 万元后，以两者合计金额 16,123.74 万元为定价基础，经交易双方协商一致后，按照 15,273.00 万元作为成都中集全体股东股权价值进行交易，发行人转让成都中集 60%股权价值为 9,164.00 万元,交易价格公允。

深圳中集的交易价格以 2018 年 6 月 30 日账面净资产 11,549.47 万元加上投资性房地产和存货经评估增值 914.06 万元后，以两者合计金额 12,463.53 万元为定价基础，经交易双方协商一致后，按照 12,235.00 万元作为深圳中集全体股东股权价值进行交易，发行人转让深圳中集 100%股权价值为 12,235.00 万元,交易价格公允。

截至问询函回复日，发行人不存在对成都中集和深圳中集应收款未收回的情形。

问题（3）：说明向关联方拆出资金的具体用途、借款合同的主要条款、利率约定及定价公允性，是否存在其他利益安排；报告期是否存在其他财务内控不规范的情形。

一、说明向关联方拆出资金的具体用途、借款合同的主要条款、利率约定及定价公允性，是否存在其他利益安排

发行人存在向关联方拆出资金的情形，截至 2019 年末发行人向关联方拆出资金均已收回，如下所示：

单位：万元

企业名称	2017 年初拆出资金余额	2017 年和 2018 年拆出资金	2017 年、2018 年和 2019 年收回资金	2019 年末拆出资金余额
中集集团	67,800.00	15,000.00	82,800.00	-
鑫百勤专用车辆有限公司	-	1,230.00	1,230.00	-
江苏宝京汽车	-	2,250.00	2,250.00	-
中集香港	4,117.02	-	4,117.02	-
深圳市凯卓立液压设备股份有限公司	250.00	-	250.00	-
合计	**72,167.02**	**18,480.00**	**90,647.02**	**-**

2020 年未新增向关联方拆出资金的情形。

（一）2017 年和 2018 年，发行人向关联方拆出资金 18,480.00 万元，均已归还，具体情况如下表所示：

企业名称	用途	金额（万元）	拆出时间	收回时间	利率
江苏宝京汽车	经营周转	2,250.00	2018/7/19	2018/12/31	5.44%
中集集团	经营周转	15,000.00	2017/6/16	2018/6/11	3.95%-4.79%
鑫百勤专用车辆有限公司	经营周转	1,230.00	2017/10/20	2018/1/19	4.35%

1、发行人于 2018 年向联营公司江苏宝京汽车部件有限公司拆出资金 2,250 万元，根据双方签署的《借款合同》，发行人向江苏宝京汽车部件有限公司提供 2,250 万元股东贷款，用于日常经营周转，借款期限为 12 个月，贷款年利率为 5.44%。2018 年 12 月，发行人收购江苏宝京汽车部件有限公司的控股权，江苏宝京汽车部件有限公司于 2018 年 12 月成为发行人控股子公司，上述拆出资金变为母子公司往来。

2、发行人控股子公司芜湖瑞江于 2017 年向中集集团拆出资金 15,000 万元，用于经营周转，借款期限为一年，起息日为 2017 年 6 月 16 日，利率为中集集团人民币平均融资成本，此笔借款拆出期间年利率浮动区间为 3.95%-4.79%。发行人于 2018 年收回上述拆出资金，上述资金拆借已收取利息。

3、发行人于 2017 年向联营公司上海鑫百勤专用车辆有限公司拆出资金 1,230 万元，根据双方签署的《借款合同》及展期协议，发行人向上海鑫百勤专用车辆有限公司提供 1,230 万元股东贷款，用于流动资金周转，借款期为 3 个月，自 2017 年 10 月 20 日至 2018 年 1 月 20 日，贷款年利率为 4.35%。发行人于 2018 年收回上述拆出资金，上述资金拆借已收取利息。

（二）发行人 2017 年初拆出资金余额已于报告期内全部收回，具体情况如下表所示：

单位：万元

企业名称	2017 年初拆出资金余额	资金收回年份及金额		
		2019 年	2018 年	2017 年
中集集团	67,800.00	7,500.00	-	60,300.00
中集香港	4,117.02	1,522.55	-	2,594.47
深圳市凯卓立液压设备股份有限公司	250.00	-	250.00	-
合计	**72,167.02**	**9,022.55**	**250.00**	**62,894.47**

1、发行人在 2017 年和 2019 年收回报告期以前向中集集团拆出资金 60,300.00 万元和 7,500.00 万元。发行人及其下属子司向中集集团拆出资金用于其经营周转，借款协议载明了借款金额、期限和当期借款利率，按照同期中集集团平均融资成本计算利息。发行人对上述拆出资金均已按照相关约定收取利息，借款的平均年利率为 3.95%-5.44%。

2、发行人于 2017 年和 2019 年收回报告期以前向中集香港拆出资金 2,594.47 万元和 1,522.55 万元。其中 2017 年收到还款 2,594.47 万元为发行人境外子公司 CIMC Vehicle Europe Coöperatie U.A.向中集香港拆出资金用于其流动资金周转，根据双方于 2016 年 12 月 28 日签署的《借款合同》，该笔资金借款期限为 3 个月，金额为 340.00 万欧元，借款期限为 2016 年 12 月 29 日至 2017 年 3 月 28 日，借款利率为 2.12%，经过发行人同意，在借款金额范围内可以进行展期，无需另行

签订借款协议，发行人已按约定对上述借款收取利息；

2019 年发行人收到 1,522.55 万元还款，主要为发行人子公司 CIMC Vehicle Investment Holdings Co,Ltd 向中集香港拆出资金用于其流动资金周转，发行人分别于 2014 年 3 月 5 日和 2014 年 4 月 11 日与中集香港签订《借款合同》，向其提供金额分别为 134.39 万美元和 98.16 万美元的借款，为期 1 年，借款利率 6.5%，经过发行人同意，在借款金额范围内可以进行展期，无需另行签订借款协议，发行人已按约定对上述借款收取利息。

3、发行人于 2018 年收回向深圳市凯卓立液压设备股份有限公司（以下简称“深圳凯卓立”）拆出资金 250.00 万元，该笔借款为 2016 年发行人向深圳凯卓立的可转债投资，2018 年经各方协商一致，不再进行债转股交易，上述借款按照借款利率为 8%执行。

发行人在 2017 年-2019 年向关联方拆出资金按照约定利率收取利息，定价公允，不存在其他利益安排等特殊条款。

二、报告期是否存在其他财务内控不规范的情形。

发行人及其控股子公司在报告期内不存在其他财务内控不规范的情形。根据发行人出具的《与财务报告相关的内部控制有效性认定书》，发行人确认于 2020 年 12 月 31 日按照《企业内部控制基本规范》的要求建立了与财务报告相关的内部控制并在所有重大方面保持了与财务报告相关的有效的内部控制。

根据申报会计师出具的《中集车辆（集团）股份有限公司截至 2020 年 12 月 31 日止的内部控制审核报告》，申报会计师认为发行人于 2020 年 12 月 31 日按照《企业内部控制基本规范》在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

二、请申报会计师发表明确意见

(一) 核查程序

1、了解长期股权投资收购及处置、关联方交易相关的内部控制流程，并执行穿行测试及控制测试，以评价内部控制的设计合理性和执行有效性；

2、访谈发行人管理层，了解向关联方收购及转让股权、资金拆借的原因、合理性及必要性，关联交易定价公允性；

3、检查发行人向关联方收购及转让股权协议、资金拆借协议以及董事会决议等相关文件；

4、向关联方函证资金拆借本金、利息与往来余额；

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、中集物流的主营业务为托盘箱的制造与销售，未发现与发行人存在经营同类或相似业务的情形；就财务报表整体公允反映而言，发行人与中集物流的业务符合商业逻辑，有合理性和必要性；发行人关联交易的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定；

2、发行人出售成都中集控股权的原因是基于发行人 H 股上市前做出的合理且必要的安排。发行人为了保持对行业影响力以及专业能力，适当保留成都中集的少数投资份额；发行人转让成都中集和深圳中集的股权交易转让价格以经第三方评估的标的股权价值为主要依据并经双方协商后定价；

3、我们于 **2021 年 3 月 26 日**出具了《中集车辆(集团)股份有限公司截至 **2020 年 12 月 31 日**止的内部控制审核报告》，我们认为发行人于 **2020 年 12 月 31 日**按照《企业内部控制基本规范》在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

问题 6.关于子公司

申报材料显示：

（1）2018 年，发行人将持有的北京中集车辆物流装备有限公司（以下简称北京中集）30%股权转让给北京骏德置业有限公司（以下简称北京骏德）。

（2）2019 年 3 月，发行人将持有的 CIMC Commercial Tires Inc.（以下简称 Commercial Tires）31%的股权转让给 COLONY Inc.；股权转让完成后，发行人仍通过 CIMC USA, INC.持有 Commercial Tires 24%的股权。

（3）发行人报告期内陆续注销了 13 家子公司，招股说明书未按照本所《审核关注要点》披露注销子公司的具体情况。

（4）发行人共有 53 家境内子公司，42 家境外子公司，其中，一级境外子公司为中集车辆投资和万生科技。其中万生科技 2019 年度总资产为 26,042.69 万元、净资产为-1,568.89 万元，净利润为-760.53 万元，注册地为香港，主营业务为投资控股。

请发行人：

（1）结合北京中集、Commercial Tires 的主营业务、财务状况、供应商和客户的情况，分别披露是否与发行人存在经营相同或类似业务；说明转让前述公司股权的原因、交易价格及定价公允性、转让前是否存在重大违法违规事项，发行人保留 Commercial Tires 部分股权的原因及合理性；北京中集、Commercial Tires 转让后与发行人是否存在持续交易；说明受让方北京骏德和 COLONY Inc.的实际控制人、主营业务、经营规模，与发行人的关系，是否存在股权代持或其他利益安排。

（2）披露报告期内注销的 13 家子公司的原因，注销公司存续期间是否存在重大违法违规事项，注销程序及合法合规性，注销后资产、业务的处置和人员安置情况，是否存在由关联方承接的情形。

（3）披露万生科技各期主要资产状况及经营成果，结合主要经营业务分析其 2019 年度净资产及净利润均为负的原因，按照对发行人资产、利润占比及影响程度分析重要子公司经营业绩波动对发行人的具体影响。

请保荐人发表明确意见，请发行人律师对问题（1）、（2）发表明确意见，请申报会计师对问题（1）、（3）发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

问题（1）：结合北京中集、Commercial Tires 的主营业务、财务状况、供应商和客户的情况，分别披露是否与发行人存在经营相同或类似业务；说明转让前述公司股权的原因、交易价格及定价公允性、转让前是否存在重大违法违规事项，发行人保留 Commercial Tires 部分股权的原因及合理性；北京中集、Commercial Tires 转让后与发行人是否存在持续交易；说明受让方北京骏德和 COLONY Inc.的实际控制人、主营业务、经营规模，与发行人的关系，是否存在股权代持或其他利益安排。

一、北京中集的主营业务、财务状况、供应商和客户的情况，北京中集是否与发行人存在经营相同或类似业务

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人子公司、参股公司情况”之“（四）发行人报告期内转让、注销子公司”之“1、发行人报告期内转让的子公司”，根据本回复意见对北京中集是否与发行人存在经营相同或类似业务的内容进行了补充披露：

“北京中集的主营业务、财务状况、供应商和客户的情况具体如下：

a.主营业务：发行人于 2018 年 1 月转让其持有的北京中集股权前，北京中集主营业务为仓储配套设施建设及经营，与发行人主营业务不同。

b.财务状况：于股权转让前一年度，北京中集的财务状况如下：

单位：万元

项目	2017 年度/2017 年 12 月 31 日
总资产	4,783.23
总负债	4,466.76
营业收入	-
净利润	-1,054.54

c.供应商和客户：北京中集转让前一年无供应商和客户。

综上所述，北京中集与发行人不存在经营相同或类似业务的情形。”

二、发行人转让北京中集股权的原因、交易价格及定价公允性、转让前是否存在重大违法违规事项

（一）转让北京中集股权的原因、交易价格及定价公允性

北京中集于 2005 年 10 月登记设立，注册资本为 2,000 万元，发行人持有北京中集 100%的股权。

发行人投资北京中集并在当地建设物流园区的初衷是期望在北京布局商用车销售及服务的场地，以扩大发行人作为半挂车及专用车制造商在当地的影响力。经过实践，发行人判断北京并不是中国商用车贸易及配套服务的重点枢纽城市，北京中集的业务对发行人没有产生预期效果。考虑到北京中集长期亏损，发行人拟退出北京中集。

2014 年 12 月，车辆有限与远洋控股集团（中国）有限公司（以下简称“远洋中国”）签署合作协议，由远洋中国或其关联公司受让北京中集 70%的股权。

由于北京中集连续亏损，且发行人希望专注于自身主营业务，因此发行人于 2018 年 1 月进一步向原合作方北京骏德（系远洋中国的控股子公司）转让北京中集剩余 30%的股权，此次转让对价为 4,228.19 万元。上述股权转让于 2018 年 1 月完成工商变更登记，北京骏德取得北京中集 100%的股权，发行人不再持有北京中集的股权。

根据股权转让双方的说明，双方协商确定股权转让对价，转让定价公允。

（二）北京中集转让前不存在重大违法违规事项

北京中集转让前不存在重大违法违规事项。

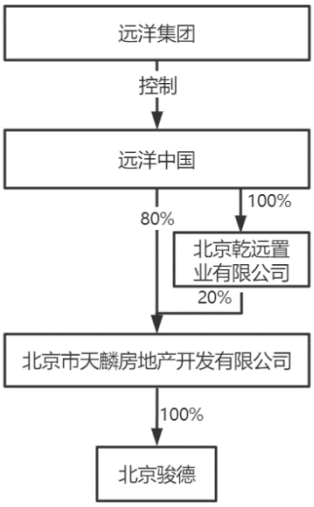
三、转让后与发行人是否存在持续交易

发行人转让北京中集股权后，北京中集与发行人不存在持续交易。

四、受让方北京骏德的实际控制人、主营业务、经营规模，与发行人的关系，是否存在股权代持或其他利益安排

经查询国家企业信用信息公示系统、香港联交所披露信息，北京骏德实际控

制人为香港联交所上市公司远洋集团控股有限公司（以下简称“远洋集团”，股票编号：03377.HK），北京骏德的股权结构如下：



根据北京骏德的确认，其受让北京中集股权时，主营业务为“房地产开发；销售自行开发的商品房；房地产信息咨询；项目投资；资产管理；酒店管理”。于上述股权转让前一年度，北京骏德的相关财务数据如下：

单位：万元

项目	2017 年度/2017 年 12 月 31 日
总资产	1,156,255.37
总负债	958,922.16
营业收入	-
净利润	-370.64

发行人与北京骏德之间不存在关联关系，不存在股权代持或其他利益安排。

五、结合 Commercial Tires 的主营业务、财务状况、供应商和客户的情况，Commercial Tires 是否与发行人存在经营相同或类似业务

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人子公司、参股公司情况”之“（四）发行人报告期内转让、注销子公司”之“1、发行人报告期内转让的子公司”，根据本回复意见对 Commercial Tires 是否与发行人存在经营相同或类似业务的内容进行了补充披露：

“Commercial Tires 的主营业务、财务状况、供应商和客户的情况具体如下：

a.主营业务：发行人于 2019 年 3 月转让其持有的 Commercial Tires 31%的股权前，Commercial Tires 的主营业务为轮胎翻新，与发行人主营业务不同。

b.财务状况：于股权转让完成前一年度，Commercial Tires 的财务状况如下：

单位：万元

项目	2018 年度/2018 年 12 月 31 日
总资产	1,059.33
总负债	1,189.10
营业收入	1,521.26
净利润	-1,237.92

c.供应商和客户情况：于股权转让完成前一年度，Commercial Tires 的主要客户及供应商如下：

类型	名称
主要客户	F&S Tire Corp.
	Trac Intermodal
	Flexi-Van Leasing Inc
	Trailco
	FSI,Inc Intermodal Specialist
主要供应商	Vipal USA
	Hangzhou ZC-Rubber Cycle Technology Co.,
	Zhongce Rubber Group Co.
	Asashi Yoko Co., Ltd.
	Hanah International

Commercial Tires 的主要客户 Trac Intermodal 及 Flexi-Van Leasing Inc 亦为中集车辆报告期内前二十大客户。除前述情形外，Commercial Tires 的主要客户及与供应商与中集车辆报告期内前二十大客户及供应商不重合。

综上所述，Commercial Tires 与发行人不存在经营相同或类似业务的情形。”

六、发行人转让 Commercial Tires 股份的原因、交易价格及定价公允性、转让前是否存在重大违法违规事项，发行人保留 Commercial Tires 部分股权的原因及合理性

（一）发行人转让 Commercial Tires 股份的原因及其保留 Commercial Tires 部分股权的原因及合理性

发行人原持有 Commercial Tires 55%的股份，因 Commercial Tires 经营不善，发行人向 COLONY Inc 转让 Commercial Tires 31%的股份，对 Commercial Tires 的持股比例降至 24%，不再拥有对该公司的控制权。前述转让具有合理性。

（二）交易价格及定价公允性

根据 CIMC USA, INC.与 COLONY Inc., Zhongce Rubber Group Co., LTD, Leopard Inc.签订《同意股权转让及补充股东协议》，发行人向 COLONY Inc.转让 Commercial Tires 31%的股份转让对价为 1 美元。

上述转让发生前一年度，Commercial Tires 净资产为负，股份转让对价为 1 美元，作价公允。

（三）Commercial Tires 转让前不存在重大违法违规事项

Commercial Tires 自 2017 年 1 月 1 日至转让前，不存在重大违法违规事项。

七、Commercial Tires 转让后与发行人不存在持续交易

经核查，Commercial Tires 转让后与发行人不存在持续交易。

八、受让方 COLONY Inc.的实际控制人、主营业务、经营规模，与发行人的关系，是否存在股权代持或其他利益安排

COLONY Inc.注册于塞舌尔，上述股权转让发生至今，其实际控制人为 Wu Chih Shiu，主营业务为轮胎贸易，2019 年的营业收入为 500 万美元。

COLONY Inc.与发行人无关联关系，亦不存在股权代持或其他利益安排。

问题（3）：披露万生科技各期主要资产状况及经营成果，结合主要经营业务分析其 2019 年度净资产及净利润均为负的原因，按照对发行人资产、利润占比及影响程度分析重要子公司经营业绩波动对发行人的具体影响。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人子公司、参股公司情况”之“（二）发行人境外子公司”之“2、主要财务数据”，根据本回复意见进行了补充披露：

“发行人子公司万生科技报告期各期主要资产状况及经营成果如下所示：

单位：万元

2020.12.31/2020 年度			2019.12.31/2019 年度			2018.12.31/2018 年度		
总资产	净资产	净利润	总资产	净资产	净利润	总资产	净资产	净利润
24,645.90	-1,448.11	27.45	26,042.69	-1,568.89	-760.53	26,266.73	-777.13	31.75

”

1、万生科技主要经营成果及 2019 年度净资产及净利润为负的原因说明：

发行人下属子公司万生科技公司的定位是发行人海外投资平台公司，主要投资标的为发行人在新兴市场以及新业务的投资，主要投资包括发行人在波兰、越南、俄罗斯、马来西亚以及澳大利亚等地区的子公司以及创新业务的子公司。由于该公司所投资的标的主要是新设公司，目前都处于投入期，被投资企业暂时无分红能力，因此，在被投资企业出现损失后将直接导致万生科技的净资产为负值。2019 年，由于其所投资的企业出现破产清算的情形，导致万生科技当年出现大额亏损，导致净资产负值加大。

由于万生科技投资能力完全来自于发行人对其的支持，因此万生科技作为发行人的投资平台，其净资产为负并不影响其持续投资的能力。

2、按照对发行人资产、利润占比及影响程度分析重要子公司经营业绩波动对发行人的具体影响。

截至 2020 年 12 月 31 日，发行人合并范围内共有 52 家境内子公司、42 家境外子公司，单家子公司 2019 年收入或净利润占合并报表（内部交易抵消前收入或净利润的）比例超过 5%或因产品及区域重要而被认定为重要子公司。上述重要子公司包括通华专用车、深圳专用车、东莞专用车、芜湖瑞江、洛阳凌宇、

驻马店华骏车辆、中集江门、美国 Vanguard、英国 SDC、比利时 LAG。

（1）重要子公司经营情况及对发行人总资产、净资产及净利润占比情况列示如下：

单位：万元

重要子公司名称	2020.12.31/2020 年度					
	总资产	净资产	净利润	总资产占发行人比例	净资产占发行人比例	净利润占发行人比例
通华专用车	304,784.37	115,853.44	33,773.70	9.42%	6.41%	17.30%
深圳专用车	116,445.71	57,347.31	4,999.25	3.60%	3.18%	2.56%
东莞专用车	110,436.93	57,477.79	10,103.28	3.41%	3.18%	5.18%
驻马店华骏车辆	120,425.05	58,684.22	15,917.80	3.72%	3.25%	8.16%
美国 Vanguard	115,381.94	78,402.98	10,498.42	3.57%	4.34%	5.38%
英国 SDC	82,029.66	42,297.63	1,496.49	2.54%	2.34%	0.77%
比利时 LAG	31,876.79	18,053.94	2,969.89	0.99%	1.00%	1.52%
芜湖瑞江	154,025.43	53,735.88	18,288.58	4.76%	2.98%	9.37%
洛阳凌宇	95,166.29	30,814.92	10,862.56	2.94%	1.71%	5.57%
中集江门	83,222.69	31,450.50	10,961.75	2.57%	1.74%	5.62%

单位：万元

重要子公司名称	2019.12.31/2019 年度					
	总资产	净资产	净利润	总资产占发行人比例	净资产占发行人比例	净利润占发行人比例
通华专用车	210,155.29	99,044.64	31,455.41	6.94%	5.83%	9.93%
深圳专用车	122,786.39	53,164.17	30,115.36	4.06%	3.13%	9.51%
东莞专用车	119,280.43	37,374.52	13,705.76	3.94%	2.20%	4.33%
驻马店华骏车辆	128,184.75	60,416.68	15,221.20	4.23%	3.55%	4.80%
美国 Vanguard	142,978.32	73,216.50	13,469.71	4.72%	4.31%	4.25%
英国 SDC	87,009.22	41,996.21	2,703.63	2.87%	2.47%	0.85%
比利时 LAG	38,485.56	13,957.70	2,851.93	1.27%	0.82%	0.90%
芜湖瑞江	167,937.78	50,591.23	15,732.49	5.55%	2.98%	4.97%
洛阳凌宇	72,191.63	29,024.60	10,226.63	2.39%	1.71%	3.23%
中集江门	64,323.66	29,208.64	10,467.84	2.13%	1.72%	3.30%

单位：万元

重要子公司名称	2018.12.31/2018 年度					
	总资产	净资产	净利润	总资产占发行人比例	净资产占发行人比例	净利润占发行人比例
通华专用车	177,602.97	84,138.08	17,917.33	6.86%	5.97%	7.37%
深圳专用车	106,777.50	63,236.93	7,384.44	4.12%	4.49%	3.04%
东莞专用车	165,870.28	54,123.29	21,995.88	6.40%	3.84%	9.05%
驻马店华骏车辆	109,291.54	51,981.80	12,888.33	4.22%	3.69%	5.30%
美国 Vanguard	129,118.02	75,929.43	8,648.23	4.98%	5.39%	3.56%
英国 SDC	106,648.72	36,449.58	4,569.85	4.12%	2.59%	1.88%
比利时 LAG	42,923.05	11,118.54	1,738.73	1.66%	0.79%	0.72%
芜湖瑞江	104,585.51	39,032.06	11,592.56	4.04%	2.77%	4.77%
洛阳凌宇	59,969.24	21,414.71	5,814.96	2.31%	1.52%	2.39%
中集江门	59,461.73	21,616.54	6,390.51	2.30%	1.53%	2.63%

注：由于重要子公司存在集团内部交易，为保证重要子公司与发行人的总资产、净资产及净利润口径可比，两者均按照合并抵消前数据进行对比。

（2）重要子公司经营业绩波动对发行人的具体影响列示如下：

重要子公司名称	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	营业收入变动5%对发行人营业收入影响	毛利变动5%对发行人毛利影响	净利润/（亏损）变动5%对发行人净利润影响	营业收入变动 5%对发行人营业收入影响	毛利变动5%对发行人毛利影响	净利润/（亏损）变动 5%对发行人净利润影响	营业收入变动 5%对发行人营业收入影响	毛利变动5%对发行人毛利影响	净利润/（亏损）变动 5%对发行人净利润影响
通华专用车	**0.57%**	**0.58%**	**0.86%**	0.40%	0.38%	0.49%	0.43%	0.46%	0.37%
深圳专用车	**0.16%**	**0.20%**	**0.13%**	0.11%	0.10%	0.47%	0.21%	0.31%	0.15%
东莞专用车	**0.21%**	**0.33%**	**0.26%**	0.28%	0.43%	0.22%	0.45%	1.07%	0.45%
驻马店华骏车辆	**0.33%**	**0.46%**	**0.41%**	0.36%	0.49%	0.24%	0.33%	0.37%	0.26%
美国 Vanguard	**0.39%**	**0.27%**	**0.27%**	0.56%	0.40%	0.21%	0.41%	0.20%	0.18%
英国 SDC	**0.19%**	**0.11%**	**-0.04%**	0.29%	0.16%	-0.01%	0.26%	0.15%	0.03%
比利时 LAG	**0.12%**	**0.22%**	**0.09%**	0.15%	0.24%	0.05%	0.13%	0.19%	0.05%
芜湖瑞江	**0.73%**	**0.73%**	**0.47%**	0.62%	0.62%	0.25%	0.45%	0.35%	0.24%
洛阳凌宇	**0.52%**	**0.37%**	**0.28%**	0.43%	0.34%	0.16%	0.35%	0.20%	0.12%
中集江门	**0.22%**	**0.29%**	**0.28%**	0.22%	0.30%	0.17%	0.15%	0.17%	0.13%

发行人重要子公司通华专用车、深圳专用车、东莞专用车、驻马店华骏车辆、美国 Vanguard、英国 SDC 及比利时 LAG 主要从事半挂车生产及销售，芜湖瑞江、洛阳凌宇及中集江门主要从事专用车上装的生产及销售，各重要子公司的经营区域、主要盈利产品存在差异，可以降低单家重要子公司的经营业绩波动对发行人整体经营业绩的影响。

二、请申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

1、了解长期股权投资收购及处置的内部控制流程，并执行穿行测试及控制测试，以评价内部控制的设计合理性和执行有效性；

2、访谈发行人管理层，了解转让子公司股权的原因、合理性及必要性，交易定价依据及公允性；

3、检查发行人转让子公司股权的董事会决议、股权转让协议、定价依据文件等相关资料；

4、访谈发行人管理层，了解万生科技的海外投资公司的经营状况及万生科技 2019 年度净资产及净利润均为负的原因并分析其合理性；

5、对发行人重要子公司执行审计程序（包括分析性复核、细节测试、函证等程序）；

6、分析重要子公司经营业绩波动对发行人的影响及其合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

报告期内，未发现发行人与北京中集、Commercial Tires 存在经营相同或类似业务的情形；因北京中集连续亏损，发行人转让其股权；因 Commercial Tires 经营不善，发行人转让其股权，将持股比例降至 24%，不再控制 Commercial Tires。发行人将 Commercial Tires 股权转让给独立第三方的交易价格根据双方协商定价。

发行人就万生科技 2019 年度净资产及净利润均为负的原因，及重要子公司经营业绩波动对发行人的影响的相关说明与我们审计申报财务报表中取得的会计资料及上述核查工作中了解的信息在重大方面一致，会计处理符合《企业会计

准则》要求。

问题 8.关于独立性

申报材料显示：

（1）发行人对钢材和主要汽车零部件等主要原材料采用集中采购和自主采购相结合的方式。集中采购的模式为中集集团与国内多家供货商集中协商框架协议主要条款，随后，生产工厂根据实际生产需要制定采购计划，通常可按照中集集团与供应商预先拟定的条款下单并独立支付货款。

（2）中集集团以无偿方式授权发行人使用其商标，该等境内商标使用许可的许可类型为普通许可，并均已在国家知识产权局商标局办理商标使用许可备案登记，有效期为五年，双方同意按照《商标使用许可合同》条款约定延长期限。中集集团同时授予发行人对发行人控股子公司进行再许可的权限，但发行人直接或间接持股比例 40%以下的企业（不包括发行人直接或间接持股比例 40%以下但合并财务报表的企业）除外。

（3）发行人与中集集团（含控股子公司）共同拥有的专利为 182 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，中集集团已出具书面确认“过去未曾未来也不会在生产制造、销售方面使用或者未经中集车辆同意以任何方式许可他人实施该等共有专利，也不要求享有该等共有专利的任何收益”。

请发行人：

（1）结合集中采购的主要合同条款，说明是否存在由中集集团指定采购供应商的情形，发行人是否具有自主选择供应商的权利，对比集中采购和自行采购同类型原材料的价格，说明采购价格和结算政策是否存在重大差异，如是，说明原因及合理性；披露发行人采购和销售渠道与中集集团是否存在重叠的情形，并量化分析共用采购和销售渠道对发行人的影响。

（2）分别披露使用发行人自有商标和中集集团商标产品的收入金额及占比，是否存在未经授权使用中集集团商标的情形;结合商标对发行人业务拓展及客户获取的重要性，分析说明发行人自有商标历史上是否存在被侵权的情形，用于品牌维护的具体措施及费用支出情况，相关费用支出是否存在为中集集团及其商标

商号宣传的情形；是否存在其他与他人共用商标的情形，是否可能导致争议或纠纷，未来应对相关风险的措施及有效性。

（3）结合《商标使用许可合同》的主要条款，披露到期后延长发行人无偿使用商标是否存在前提条件或其他附随义务，相关延期的具体安排。

（4）说明共有专利的专利类型、主要运用场景、对应生产工序、是否为核心生产环节；中集集团对商标授权和共有专利的安排是否履行了相应的内部审议程序；如未来中集集团对发行人持股情况发生变化时发行人是否可继续使用中集集团的商标，如否，对发行人生产经营是否存在重大不利影响，并在招股说明书中充分揭示相关风险。

（5）基于前述问题，分析并披露发行人在资产、业务、人员和技术等方面与中集集团是否相互独立。

请保荐人、申报会计师和发行人律师发表明确意见，并按照《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 6 的要求说明核查过程、结论及依据。

回复：

一、发行人说明

问题（1）：结合集中采购的主要合同条款，说明是否存在由中集集团指定采购供应商的情形，发行人是否具有自主选择供应商的权利，对比集中采购和自行采购同类型原材料的价格，说明采购价格和结算政策是否存在重大差异，如是，说明原因及合理性；披露发行人采购和销售渠道与中集集团是否存在重叠的情形，并量化分析共用采购和销售渠道对发行人的影响。

公司采购的原材料品类众多，其中主要原材料包括钢材、卡车底盘、轮胎、轮毂及车轴等主要车身零部件。对于原材料采购，发行人一般采用集中采购与各工厂自主采购相结合的采购模式。

发行人集中采购主要包括钢材和主要车身零部件两类。对于钢材集中采购，发行人可以选择加入中集集团与钢材供应商签订的采购合同名录，按照中集集团与钢材供应商预先约定的条款下单并独立支付货款；对于车轴、轮胎、轮毂等标

准型或涉及安全的关键零部件，中集车辆与上述零部件供应商签订年度框架协议，并将国内生产工厂加入采购合同名录进行集中采购。

因此，集中采购模式不仅指通过中集集团采购钢材，还包括中集车辆自行集中采购车身核心零部件。

2018 年、2019 年和 **2020 年**，发行人钢材集中采购金额分别为 69,962.26 万元、51,930.56 万元和 **57,357.34** 万元，占钢材采购总额的比例为 18.39%、16.03%和 **16.97%**，占公司采购总额的比例为 3.50%、2.75%和 **2.64%**。

一、结合集中采购的主要合同条款，说明是否存在由中集集团指定采购供应商的情形，发行人是否具有自主选择供应商的权利，对比集中采购和自行采购同类型原材料的价格，说明采购价格和结算政策是否存在重大差异，如是，说明原因及合理性

（一）结合集中采购的主要合同条款，说明是否存在由中集集团指定采购供应商的情形，发行人是否具有自主选择供应商的权利

发行人半挂车骨架及上装总成厢体的原材料以高强度钢板为主。钢材采购采用集中采购与各工厂自主采购相结合的模式。

中集集团与国内多家主要钢材供应商长期合作，采购总额较大。使用集中采购模式有利于保证货源质量稳定，并起到控制采购成本的作用。就钢材集采而言，由中集集团与国内多家供货商集中协商框架协议的主要条款。随后，生产工厂根据实际生产需要制定采购计划，通常可按照中集集团与供应商预先拟定的条款下单并独立支付货款。钢材价格在框架协议的基础上，由钢材公开市场报价波动情况及市场需求共同确定。

除上述集中采购情形外，各工厂根据对于钢材数量、性质的特殊要求，亦会采取一部分的自主采购模式。各工厂通常基于自身的合格供应商目录，以框架协议和采购订单的形式进行钢材采购。

依托批量化材料采购，中集集团与国内外多个大型钢材供应商达成了战略合作关系，形成了在采购及供应链环节的独特优势。同时，为整合资源优势，使中集采购服务实现更大的市场价值，中集集团成立了深圳中集同创供应链有限公司（以下简称“中集同创”），该公司作为专业化的采购服务公司，为中集集团下属

企业提供与货物采购有关的渠道及价格信息、优惠的付款安排、采购过程协助服务、产品开发类服务、库存前移及配套供货服务等。

钢材集中采购涉及的主要合同主体、协议条款及业务描述如下所示：

1、中集集团与钢材集采供应商

合同主体	供应范围	价格执行及结算方式
供货方：钢材集采供应商（甲方） **采供方**：中国国际海运集装箱（集团）股份有限公司（乙方）	钢材的供应范围为中集集团下属的中集同创公司和干货箱、冷藏箱、特种箱、车辆、能源化工装备等企业。中集同创代表中集集团执行年度协议，有权根据中集的需求和变化及时提出变更企业目录名单。	月度合同由供货方与中集集团下属企业直接签订。对特定新品的开发，价格由甲乙双方根据市场情况协商决定；对其他品种甲乙双方根据市场情况协商，由中集集团下属企业根据供货方每期销售价格政策，每月或者每季向乙方明确价格。

中集集团与钢材集采供应商签署年度框架协议，就主要条款达成一致，中集同创及中集集团下属公司参照该协议条款进行钢材采购。

2、中集车辆下属子公司与中集同创

合同主体	服务内容	收费及结算
甲方：中集车辆子公司 **乙方**：深圳中集同创供应链有限公司	1、乙方根据甲方项目的数量及规范需求，为甲方提供采购渠道，价格及相关服务； 2、乙方代表与钢铁企业建立信用付款条约，并将优惠付款安排提供给甲方； 3、乙方为甲方提供跟踪到货、质量投诉、紧急订货、合同变更等相关协助服务； 4、乙方为甲方提供有关钢材研发、升级等开发类的服务； 5、乙方为甲方提供钢材库存前移、整车型配套供货等交易创新的服务； 6、乙方根据甲方需求，促成钢厂为甲方提供 EVI 服务，帮助甲方优化材料选型、规格尺寸，打造具有综合竞争力的产品。	1、乙方为甲方提供的钢铁材料服务按 10 元/吨收取费用。 2、付款方式：服务费每季度核算对账一次，甲方见服务费发票后15日内支付到乙方指定账户。 3、如提供其他服务或需要收取其他服务费用，甲乙双方协商后确定。

中集同创在中集集团签署的框架协议下提供集中采购服务，按车辆集团及子公司实际采购钢材的数量收取服务费用。

3、中集车辆下属子公司与集采供应商

中集车辆下属公司独立与集采供应商签订采购合同，在上述框架协议的基础上，对具体规格型号、交易价格、结算条款等要素进行明确约定。

发行人及其子公司在集中采购模式下均独立与集采供应商签订采购合同，通

过对比集中采购与自行采购的成本，可自主选择是否接受中集同创提供的采购服务，采购交易价格取决于当前市价及交付日期，不存在中集集团指定采购供应商的情形。

（二）对比集中采购和自行采购同类型原材料的价格，说明采购价格和结算政策是否存在重大差异，如是，说明原因及合理性

1、集中采购和自行采购同类型钢材的采购价格不存在重大差异。

发行人选取两种代表性的钢材，对比分析集中采购钢材和自行采购钢材价格情况。

（1）钢材品类Ⅰ

采购模式	项目	2020 年	2019 年	2018 年
集中采购	金额（万元）	**15,910.89**	15,273.38	18,108.65
	数量（万吨）	**4.56**	4.39	4.76
	均价（万元/吨）	**0.35**	0.35	0.38
自行采购	金额（万元）	**28,498.84**	28,820.70	40,772.17
	数量（万吨）	**7.78**	7.71	10.31
	均价（万元/吨）	**0.37**	0.37	0.40

钢材品类Ⅰ为车辆基础用钢，广泛应用于一般结构性零部件的制造。

（2）钢材品类Ⅱ

采购模式	项目	2020 年	2019 年	2018 年
集中采购	金额（万元）	**4,580.77**	3,244.46	4,875.47
	数量（万吨）	**1.16**	0.82	1.15
	均价（万元/吨）	**0.39**	0.40	0.42
自行采购	金额（万元）	**6,049.71**	3,819.96	5,357.10
	数量（万吨）	**1.49**	0.93	1.24
	均价（万元/吨）	**0.41**	0.41	0.43

钢材品类Ⅱ，主要用于承载要求较高的受力部件，生产时根据不同部位的要求选用不同的高强钢，如 490Mpa, 550Mpa, 610Mpa, 750Mpa 等，其中钢材品类Ⅱ使用较为广泛。

报告期内，通过中集集团集中采购，体现了集中采购模式下的价格优势。

2、报告期内钢材集中采购和自行采购结算政策。

集中采购和自行采购供应商结算政策如下表述示：

供应商名称	是否集采	结算政策
供应商 1	是	卖方开具发票后的 45 天内将货款付至卖方账上
供应商 2	是	货款享受 6 个月承兑免息，款到发货
供应商 3	否	所订钢材及发票到达需方后，需方应当在 25 天之内付清所涉及的增值税发票上的所有货款, 50%的现款付款，50%六个月承兑免息付款

报告期内钢材集中采购和自行采购结算政策不存在重大差异。

二、披露发行人采购和销售渠道与中集集团是否存在重叠的情形，并量化分析共用采购和销售渠道对发行人的影响。

1、采购渠道重叠情况

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“2、采购模式”，根据本回复意见进行了补充披露：

“发行人在钢材采购中存在使用中集集团集中采购渠道的情形。中集集团与国内主要钢材供应商有着良好的合作关系，报告期内发行人可按照中集集团与钢材供应商确定的框架协议条款与钢材供应商自主签订采购订单，并由中集集团下属子公司中集同创为发行人提供采购相关服务。相关采购订单均由发行人及其子公司自主完成，采购价款在价格政策内由发行人与钢材供应商自行协商确定，并直接与钢材供应商进行结算。

报告期内，发行人集中采购钢材的金额分别为 69,962.26 万元、51,930.56 万元和 **57,357.34 万元**，占钢材采购总额的比例为 18.39%、16.03%和 **16.97%**，占公司采购总额的比例为 3.50%、2.75%和 **2.64%**，钢材作为发行人主要原材料，利用中集集团集中采购渠道带来的价格优势，能够降低采购成本，减少原材料价格波动造成的影响，该行为具有商业合理性，不存在影响独立性的情形。”

2、销售渠道重叠情况

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“4、销售模式”，

根据本回复意见进行了补充披露：

“（5）独立的销售渠道

发行人不存在与中集集团协商或达成共用销售渠道的任何安排或协议，但在业务开展过程中存在部分自然形成的客户重叠情况。发行人建立了独立的销售团队，并向销售人员发放薪酬；发行人独立承担广告促销费、会务费等销售推广费用；在销售业务开展过程中，独立承担运输费、进出口费、售后费等相关费用。公司采用“直销经销相结合”的销售模式，按照专用汽车行业的销售惯例，针对大型物流企业、挂车租赁行业、商用汽车厂等客户，公司主要采用直销模式进行销售，从售前、售中到售后设置专业销售人员提供一站式服务。为满足地区性运输公司或散户的需求，公司同时采用按区域经销模式进行销售。公司已建立完善的经销网络。”

问题（2）：分别披露使用发行人自有商标和中集集团商标产品的收入金额及占比，是否存在未经授权使用中集集团商标的情形；结合商标对发行人业务拓展及客户获取的重要性，分析说明发行人自有商标历史上是否存在被侵权的情形，用于品牌维护的具体措施及费用支出情况，相关费用支出是否存在为中集集团及其商标商号宣传的情形；是否存在其他与他人共用商标的情形，是否可能导致争议或纠纷，未来应对相关风险的措施及有效性。

一、使用发行人自有商标和中集集团商标销售产品的收入金额及占比，是否存在未经授权使用中集集团商标的情形

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”，根据本回复意见进行了补充披露：

“中集集团授权中集车辆使用商标是双方互利互惠的行为，不会对发行人资产完整和独立性产生重大不利影响，亦不构成对控股股东的依赖。

（4）使用发行人自有商标和中集集团商标产品的收入金额占主营业务收入的比例如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年		2019 年度		2018 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
自有商标	**1,825,876.46**	**69.56%**	1,369,206.44	58.97%	1,283,074.67	53.09%
中集集团商标	**345,239.95**	**13.15%**	541,611.05	23.32%	725,830.84	30.03%
其他商标	**453,599.20**	**17.28%**	411,203.09	17.71%	407,911.85	16.88%
主营业务收入合计	**2,624,715.62**	**100.00%**	**2,322,020.58**	**100.00%**	**2,416,817.37**	**100.00%**

注：发行人收入金额分商标统计中，中国市场收入主要按照车辆合格证注明的商标进行统计，境外市场收入主要按照出口报关单申报的商标和当地自产产品的商标进行统计。

2018 年、2019 年和 **2020 年**，发行人使用自有商标销售产品收入为 1,283,074.67 万元、1,369,206.44 万元和 **1,825,876.46** 万元，占主营业务收入的比例为 53.09%、58.97%和 **69.56%**；发行人使用中集集团商标销售产品的收入为 725,830.84 万元、541,611.05 万元和 **345,239.95** 万元，占主营业务收入的比例为 30.03%、23.32%和 **13.15%**。

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》，并经中集集团书面确认，2018 年和 2019 年签的商标使用许可合同未涵盖全部报告期。发行人所使用的中集集团商标均为经授权使用的其已注册或未来拟注册在第 12 类、第 37 类和第 39 类商品上的“中集”、“CIMC”、“中集 CIMC”等相关商标，报告期内，发行人不存在未经授权使用中集集团商标的情形。

发行人使用其他商标销售产品收入主要包括销售第三方品牌零部件收入以及发行人子公司洛阳凌宇使用股东洛阳凌宇实业发展有限公司无偿授权许可的注册商标而产生的收入。报告期内，洛阳凌宇实业发展有限公司无偿授权洛阳凌宇使用商标为注册在第 12 类的商标，注册号为 13445237、13445217 和 13131688。根据洛阳凌宇股东洛阳凌宇实业发展有限公司的书面确认，洛阳凌宇实业发展有限公司未使用过且也未许可过第三方使用注册在第 12 类的前述商标及其相同、类似商标。”

二、结合商标对发行人业务拓展及客户获取的重要性，分析说明发行人自有商标历史上是否存在被侵权的情形，用于品牌维护的具体措施及费用支出情况，相关费用支出是否存在为中集集团及其商标商号宣传的情形

在业务拓展的过程中，采用以品牌建设推动销售的模式，同时运营着多个品牌，在国内，运营着“通华”、“华骏”、“深扬帆”、“瑞江汽车”、“凌宇汽车”、“梁山东岳”等行业知名品牌；在北美，运营着“Vanguard”、“CIE”等知名品牌；在欧洲，运营着 SDC 和 LAG 两个历史悠久的知名品牌。

报告期内，发行人使用自有商标的产品的收入金额占主营业务收入的比例在53.09%-69.56%之间，自有商标对发行人业务拓展及客户获取具有重要作用。

发行人各工厂分别对各自的商标和品牌进行维护，完成客户开发等日常营销工作，其商标在历史上不存在重大侵权纠纷。

发行人主要由下属子公司进行品牌维护，包括支付商标维护费、在行业杂志上投放广告、参与并组织产品发布会、研讨会、贸易展会和展览等，以提升客户对公司品牌的认知度，并与现有和潜在的客户保持密切沟通。2018 年、2019 年和 2020 年，发行人用于品牌维护的费用支出分别为 2,104.62 万元、2,092.54 万元和 1,821.62 万元。

发行人各工厂分别对各自的商标和品牌进行维护，完成客户开发等日常营销工作。发行人在进行自有商标、商号品牌营销宣传时，发行人可能会同时使用到经中集集团授权的“中集”、“CIMC”、“中集 CIMC”等相关商标，主要为该等商标对于公司拓展业务具有一定帮助，但不存在专门为中集集团及其商标商号宣传的情形。经中集集团书面确认，中集集团统一维护其自有商标。

三、是否存在其他与他人共用商标的情形，是否可能导致争议或纠纷，未来应对相关风险的措施及有效性。

发行人除与中集集团及其控股子公司存在共用商标情形外，发行人及其境内控股子公司及境外主要控股子公司不存在其他与他人共用商标的情形，不存在重大争议或纠纷。

问题（3）：结合《商标使用许可合同》的主要条款，披露到期后延长发行人无偿使用商标是否存在前提条件或其他附随义务，相关延期的具体安排。

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固定资产及无形资产”之“（二）无形资产情况”之“2、商标”，根据本回复意见进行了补充披露：

“根据发行人分别于 2018 年 12 月 20 日、2019 年 1 月 31 日与中集集团签署的《商标使用许可合同》《商标使用许可合同之补充协议》约定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”、“中集 CIMC”等相关商标，前述合同的有效期于 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。”

问题（4）：说明共有专利的专利类型、主要运用场景、对应生产工序、是否为核心生产环节；中集集团对商标授权和共有专利的安排是否履行了相应的内部审议程序；如未来中集集团对发行人持股情况发生变化时发行人是否可继续使用中集集团的商标，如否，对发行人生产经营是否存在重大不利影响，并在招股说明书中充分揭示相关风险。

一、说明共有专利的专利类型、主要运用场景、对应生产工序、是否为核心生产环节

截至 2020 年 9 月 30 日，发行人与中集集团之间共有专利共计 191 项，包括 26 项发明、164 项实用新型及 1 项外观设计。上述共有专利主要用于发行人主营业务相关的半挂车、上装产品的生产工序，包括冲压、激光切割下料、数控折弯、焊接加工、总装等工序，覆盖了部分核心生产环节。

截至2021年3月15日，发行人与中集集团之间共有专利共计7项，包括1项发明、6项实用新型。上述共有专利主要用于发行人主营业务相关的半挂车悬挂支架组装定位、半挂车分体线束、车架吊装的挂钩的零件、集装箱半挂车转锁的自动升起结构、冷藏集装箱结构、罐车的结构设计，涉及部分核心生产环节。

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。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。中集集团也已出具书面确认“过去未曾未来也不会在生产制造、销售方面使用或者未经中集车辆同意以任何方式许可他人实施该等共有专利，也不要求享有该等共有专利的任何收益”。

根据中集集团出具关于将全部共有专利转让予发行人及其控股子公司的承诺，以及内部工作签报审批文件，中集集团与发行人正在就上述7项共有专利办理专利转让登记手续。待办理完成后，发行人及其控股子公司将单独拥有该等专利的所有权。

综上所述，上述专利共有的情形仅将中集集团登记为专利共有方，不会对发行人使用相关专利造成影响，未来公司因专利共有而权益受到侵害的风险较小；**且目前正在办理专利转让登记手续，待办理完成后，发行人将单独拥有该等专利的所有权。**

二、中集集团对商标授权和共有专利的安排是否履行了相应的内部审议程序

基于《中集集团商标管理办法》，中集集团下属企业使用中集集团注册商标的，向法律事务部申请并签订商标许可协议。就中集集团对发行人商标授权相关事宜，中集集团内部已履行批准程序。

基于《中集集团专利管理程序》，中集集团与其下属企业共同申请专利。由此形成发行人及其控股子公司与中集集团共有专利的情形。

三、如未来中集集团对发行人持股情况发生变化时发行人是否可继续使用中集集团的商标，如否，对发行人生产经营是否存在重大不利影响，并在招股说明书中充分揭示相关风险

中集集团已于 2018 年 12 月 20 日、2019 年 1 月 31 日与发行人签署了《商标使用许可合同》《商标使用许可合同之补充协议》，约定中集集团无偿许可发行人使用其“中集”、“CIMC”、“中集 CIMC”等相关商标，在合同期限届满后，允许发行人继续按照《商标使用许可合同》原约定延续使用被许可商标。

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“五、法律风险”之“（一）发行人使用的商标来自中集集团授权的风险”，根据本回复意见进行了补充披露：

“经中集集团书面确认，如未来中集集团失去对发行人的控股权，则中集集团对发行人的商标许可使用安排将按照《中集集团商标管理办法》重新协商确定，即由发行人与中集集团重新签署商标许可协议，中集集团审核确认有偿或无偿的使用资格及期限。

如今后中集集团不再作为发行人控股股东，可能存在发行人在原有商标许可合同到期后无法继续使用该等商标的情形，可能会对发行人的生产经营造成重大不利影响。”

问题（5）：基于前述问题，分析并披露发行人在资产、业务、人员和技术等方面与中集集团是否相互独立。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、公司独立运营情况”，根据本回复意见进行了补充披露：

“（八）发行人与中集集团相互独立

发行人依法办理了相关资产的产权变更登记手续，资产权属清晰，具备与生产经营有关的生产系统、辅助生产系统和配套设施，合法拥有与生产经营有关的主要土地、厂房、机器设备以及商标、专利等知识产权的所有权和使用权。

发行人存在部分专利，中集集团为专利共有方。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，中集集团书面确认“过去未曾并且未来也不会使用、实施或者以任何方式许可他人实施该等专利，亦不会阻碍或干涉发行人使用、许可他人实施该等专利，也不享有共有专利的任何收益”。**根据中集集团出具关于将全部共有专利转让予发行人及其控股子公司的承诺，以及内部工作签报审批文件，该等共有专利正在办理专利转让登记手续，待办理完成后，发行人将单独拥有该等专利的所有权。**

发行人作为中集集团一员，与中集集团其他企业一起，共享中集集团钢材集中采购渠道，但具体订单及款项支付均由发行人自主完成。发行人也可以自主选择其他钢材供应商，不存在发行人只能通过中集集团采购钢材情形。

发行人通过其自身开展经营业务，具有完整的业务体系。发行人的业务不依赖于控股股东及其关联方，发行人与控股股东及其控制的其他企业之间不存在严重影响独立性或者显失公平的关联交易。

发行人的总裁、副总裁、财务负责人和董事会秘书等高级管理人员未在控股股东及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，未在控股股东及其控制的其他企业领薪，发行人的财务人员未在控股股东及其控制的其他企业中兼职。

发行人业务独立，资产独立完整，人员和技术独立于中集集团，发行人具有独立面向市场自主经营的能力。”

二、请申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

1、了解及评价与采购、商标及专利相关的内部控制制度设计的合理性，并测试了关键控制执行的有效性；

2、访谈发行人管理层，了解集中采购及自行采购的原因，合理性，定价公允性以及是否影响发行人独立性；

3、检查集中采购合作协议及自主采购钢材采购协议，对比集中采购和自主采购同类型原材料的价格，量化分析共用采购和销售渠道对发行人的影响；

4、访谈发行人管理层，了解发行人自有商标和中集集团商标使用情况，共有专利的专利类型、主要运用场景、对应生产工序及未来使用情况等；

5、针对中集集团对商标授权和共有专利的安排获取并检查了相关内部决策程序文件。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

基于我们对发行人采购流程制度的了解与内控的测试，发行人对钢材采购具有自主选择供应商的权利，不存在中集集团指定采购供应商的情形；发行人通过中集集团集中采购和自行采购钢材的价格结算政策不存在重大差异。

发行人的上述相关说明与我们审计申报财务报表中取得的会计资料及上述核查工作中了解的信息在重大方面一致。

问题 9.关于业务模式

申报材料显示：

（1）发行人专用车上装业务分为“委改”和“整车制造”两种模式，委改模式下主机厂通常会将自有卡车底盘运送至发行人工厂，并在卡车底盘上进行安装和一系列的委托改造服务。“委改”模式生产的车辆为城市渣土车和部分水泥搅拌车。整车制造模式为发行人从主机厂购入卡车底盘，自制上装并完成整车总成，生产完毕的专用汽车整车由发行人对外销售。整车制造模式涉及的车辆为水泥搅拌车，发行人不制造牵引车或卡车底盘。

（2）公司存在少量按照客户要求采购牵引车，并将该牵引车与公司的半挂车一同交付的情形。

（3）招股说明书披露由于底盘及牵引车为外采且金额较高，因此在收入结构上单独划分出来。报告期发行人底盘及牵引车收入分别为 192,738.02 万元、307,120.01 万元和 364,767.91 万元。

（4）公司的销售模式分为直销和经销，直销客户为大型物流企业、挂车租赁行业、商用汽车厂，经销客户为区域经销，报告期内的直销收入占比为 77.45%、75.23%和 72.92%。

（5）发行人报告期内存在为客户购买车辆提供信用担保的情形，金额分别为 100,627.14 万元、125,350.97 万元和 178,602.63 万元；由于客户违约，公司报告期内存在向银行和其他金融机构支付相应款项，同时又向违约客户进行追偿的情形，报告期内追偿收回的金额大于支付金额。此外，公司存在为客户向关联方中集财司、中集融资租赁融资而提供担保的情形。

请发行人：

（1）区分专用车上装业务模式（委改/整车）和销售模式（直销/经销），分别披露对应的销量、平均销售单价、销售金额及占比、毛利率情况，并分析说明报告期变化的原因；分别披露各业务模式下收入确认政策，包括但不限于产品交付及验收等主要合同条款约定、收入确认时点、控制权转移确认依据及合理性等；结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 32 的要求，逐条对照分析并说明对改装服务的收入确认过程、依据及合理性，说明是否应对

委改服务采用净额法核算。

（2）披露专用车上装业务的生产资质要求、行业主管部门和技术指标规范；结合与客户签订的相关合同条款，披露发行人专用车上装车辆的商标使用情况，是否同时印有底盘厂商的商标和发行人商标，商标的使用是否合法合规；结合与底盘供应商、改装服务客户签订的合同条款中关于质量保证及维修条款的责任划分，披露如何界定各方的维保责任，发行人报告期内是否存在因质量问题被终端客户起诉或追究赔偿责任的情形。

（3）结合底盘及牵引车与上装部分的匹配情况，说明在最终交付产品为专用汽车整车的情形下，发行人将采购的底盘及牵引车单独列式为收入的合理性及必要性，会计核算是否与业务模式相匹配；说明发行人如何划分底盘及牵引车与上装部分的单独销售价格、划分依据及合理性；发行人未将专用车上装业务收入按照委改和整车进行分类的原因，是否符合行业惯例。

（4）说明发行人是否存在采购底盘及牵引车后直接对外出售的情形，如是，说明如何区分改装过程中的底盘及牵引车销售和贸易性质的底盘及牵引车销售，二者销售价格是否存在重大差异；请重新梳理对专用车上装业务模式的表述，用浅白、易懂的语言完整、充分阐释发行人的商业模式，进一步提高信息披露的完整性、充分性和可理解性。

（5）结合与经销商客户签订的销售合同条款中关于所有权和风险报酬转移、退换货政策、车辆的保管、仓储及灭失责任安排、信用政策、结算条款等安排，说明将相关经销合同认定为“买断式”销售的判断过程、依据及合理性，收入确认的时点和相关证据，对比同行业可比公司，说明收入确认政策是否符合行业惯例；说明经销客户的终端销售实现情况。

（6）结合半挂车及专用车零部件的生产工艺流程，说明该业务是否为贸易业务，如是，说明主要型号零部件业务的平均销售单价、销量、销售金额及占比；说明是否存在零部件供应商和客户重合的情形，如是，说明原因及合理性。

（7）披露信用担保销售的销售条件、销售流程、对应的客户及选择标准、主要销售合同条款、履约保障措施，说明信用担保销售模式下主要销售产品内容、平均销售单价和毛利率水平与非信用担保销售的差异，报告期信用担保金额与发

行人销售规模是否匹配；披露发行人通过关联方中集财司、中集融资租赁为客户提供融资情况，包括融资金额、融资利率及公允性等，是否存在通过关联方授信扩大销售的情形；结合客户的信用风险，分析客户的履约保障能力，发行人是否对此采取了足够的反担保措施，并根据历史违约情况和损失率说明相应的预计负债计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

问题（1）：区分专用车上装业务模式（委改/整车）和销售模式（直销/经销），分别披露对应的销量、平均销售单价、销售金额及占比、毛利率情况，并分析说明报告期变化的原因；分别披露各业务模式下收入确认政策，包括但不限于产品交付及验收等主要合同条款约定、收入确认时点、控制权转移确认依据及合理性等；结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 32 的要求，逐条对照分析并说明对改装服务的收入确认过程、依据及合理性，说明是否应对委改服务采用净额法核算。

一、区分专用车上装业务模式（委改/整车）和销售模式（直销/经销），分别披露对应的销量、平均销售单价、销售金额及占比、毛利率情况，并分析说明报告期变化的原因

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“5、主营业务收入销售模式分析”补充披露如下：

“（6）专用车上装业务模式（委改/整车）和销售模式（直销/经销）

发行人区分专用车上装业务模式（委改/整车）和销售模式（直销/经销）情况如下表所示：

业务模式	直销	经销
委改模式	委改模式下的直销，是指主机厂或其他客户提供底盘，委托发行人改装上装，发行人对主机厂或其他客户进行上装销售结算	委改模式下的经销，是指主机厂的经销商（同时是发行人签约经销商）提供底盘，委托发行人改装上装，发行人对经销商进行上装结算

业务模式	直销	经销
整车模式	整车模式下的直销，是指发行人采购底盘并安装好自产的上装后，对终端用户或其他客户直接销售整车	整车模式下的经销，是指发行人采购底盘并安装好自产的上装后，向签约经销商销售整车

发行人专用车上装产品主要包括水泥搅拌车和城市渣土车，报告期内不同业务模式及销售模式下的销量、平均销售单价、销售金额及占比毛利率情况如下表所示：

单位：万辆、万元/辆、万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	直销	经销	直销	经销	直销	经销
水泥搅拌车——委改模式						
销量	**0.60**	**0.23**	0.75	0.12	0.59	0.11
平均销售单价	**8.79**	**8.60**	10.43	9.54	11.74	10.05
销售金额	**52,389.50**	**19,815.21**	77,839.68	11,752.18	68,798.32	10,680.76
占水泥搅拌车上装总额比例	**20.99%**	**7.94%**	36.32%	5.48%	38.12%	5.92%
毛利率	**21.21%**	**22.03%**	23.86%	20.73%	16.04%	22.11%
水泥搅拌车——整车模式						
销量	**0.83**	**1.28**	0.61	0.62	0.50	0.49
平均销售单价	**8.64**	**8.25**	10.41	9.91	10.02	10.34
销售金额	**72,148.57**	**105,257.23**	63,011.51	61,736.72	49,877.06	51,133.88
占水泥搅拌车上装总额比例	**28.90%**	**42.17%**	29.40%	28.80%	27.63%	28.33%
毛利率	**21.17%**	**18.67%**	23.60%	22.85%	19.67%	19.71%
城市渣土车——委改模式						
销量	**2.71**	**-**	2.53	-	2.54	0.01
平均销售单价	**6.20**	**-**	6.27	-	6.96	6.62
销售金额	**167,874.40**	**-**	158,563.20	-	177,204.07	370.66
占城市渣土车上装总额比例	**100.00%**	**-**	100.00%		99.73%	0.21%
毛利率	**15.07%**	**-**	15.57%	-	16.00%	7.11%
城市渣土车——整车模式						
销量	**-**	**-**	-	-	0.002	-
平均销售单价	**-**	**-**	-	-	7.20	-
销售金额	**-**	**-**	-	-	115.20	-
占城市渣土车上装总额比例	**-**	**-**	-	-	0.06%	-

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	直销	经销	直销	经销	直销	经销
水泥搅拌车——委改模式						
毛利率	-	-	-	-	14.00%	-

专用车（如城市渣土车、水泥搅拌车）广泛应用于基础设施建设中，承担了重要的工程物料运输工作。专用车作为基建工程必要的组成部分，其需求增量与基础建设投资增量正向相关。2015 年至 2019 年我国基建投资总额保持了持续增长态势，从 72.63 万亿增长至 128.06 万亿，复合增长率 15.23%，使得报告期内发行人水泥搅拌车和城市渣土车的销量和销售金额持续上涨。

2018 年、2019 年和 **2020 年**，水泥搅拌车上装的毛利率分别为 18.44%、23.32%和 **20.05%**，除 2018 年外，其余各期均保持了较稳定的毛利水平。2018 年主要系钢材价格上涨和部分产品选配了高端配件导致成本增加。报告期内不同模式下的单价和毛利率的差异，主要系不同车型的水泥搅拌车占比差异所致。

2018 年、2019 年和 **2020 年**，城市渣土车上装的毛利率分别为 15.98%、15.57%和 **15.28%**，毛利率较为稳定。报告期内不同模式下的单价和毛利率的差异，主要系不同车型的城市渣土车占比差异所致。”

二、分别披露各业务模式下收入确认政策，包括但不限于产品交付及验收等主要合同条款约定、收入确认时点、控制权转移确认依据及合理性等

发行人在招股说明书 “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“5、主营业务收入销售模式分析”之“（7）各业务模式下的收入确认政策”补充披露如下：

“（7）各业务模式下的收入确认政策

发行人各业务模式下，产品交付及验收等主要合同条款约定，以及收入确认时点如下表所示：

项目	委改模式-直销	委改模式—经销、整车模式—直销和整车模式—经销
产品交付及验收等主要合同条款约定	车辆制作安装完毕后，委改厂（发行人）应先按照国标和主机厂标准以及生产一致性要求验收入库；同时必须保留上装检验记录及检验合格单，以备主机厂检验；主机厂委托人或质管人员按照国标、主机厂标准和整车生产一致性要求及	客户一般按照合同约定自提或者是委托承运单位运送的，在委改厂厂区内交付。与车辆相关的一切风险（包括但不限于车辆损坏、灭失、交通事故等）自委改厂将

项目	委改模式-直销	委改模式—经销、整车模式—直销和整车模式—经销
	合同要求对委改厂所改装产品车辆予以验收。主机厂将对于委改厂改装车辆和检验记录进行抽查或巡查，并根据结果进行付款考核。 委改厂必须在车辆制作完毕并交验完毕后，在主机厂指定平台上的委改完工确认模块及时确认，并确保车辆可以随时发出。 车辆改装完毕后，由主机厂安排司机前往委改厂提车，委改厂按照确认函的上装配置将车交付给司机，并在《销售车辆交付单》上由司机签字确认提车； 或者按照主机厂的通知，将产品送到主机厂指定的地点或主机厂自提，由主机厂授权代表签收。	车辆交付委托方或委托方指定的承运单位时，转移至委托方。 委托方于接车时当即验收，有异议的一定期限内提出，逾期未提出异议的，则视为认可委改厂交付的车辆。
收入确认时点	车辆合格证、车辆及车辆钥匙交付，并在《销售车辆交付单》上签字确认时确认收入。	

上述各业务模式控制权转移确认依据系客户能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：

①企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。

②企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。

③企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。

④企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。

⑤客户已接受该商品。

⑥其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

各类业务模式下，当发行人将整车交付给客户并签署《销售车辆交付单》时，发行人享有现时收款权利，相关整车的法定所有权于交付时转移给客户，客户提车时已接受并实物占有该产品，若相关整车在交付客户后出现毁损灭失，相关风险将由客户承担。综上，发行人认为各业务模式控制权转移确认依据符合《企业会计准则》的要求。”

三、结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 32 的要求，逐条对照分析并说明对改装服务的收入确认过程、依据及合理性，说明是否应对委改服务采用净额法核算

委托改装，系主机厂及主机厂的经销商（以下简称“委托方”）向发行人采购专用车上装，委托发行人在其提供的“卡车底盘”上进行安装，最终由委托方向第三方销售整车的业务模式。该模式下，委托方通常会将自有卡车底盘运送至发行人工厂，发行人为其提供定制化的上装产品，并在卡车底盘上进行安装和一系列的委托改装服务。

发行人与委托方签订的供应协议主要条款如下：

合同项目	主要条款
供应标的物	上装总成及相关零部件的加工制造和安装工作。
定价基础	根据各品系市场上装参考执行价，按照上装配置定价。
技术指标及质量要求	上装部分及改装后的整车需符合国家标准、行业标准、发行人承诺的质量标准和委托方要求的合格品质。
质量保证	如因发行人上装制作及改装出现任何质量问题而导致车辆或其他财产损失，由发行人承担法律责任。
保管协定	暂存放在发行人的所有委托方车辆及合格证、随车附件产权归委托方所有，发行人需保证车辆的完整及安全。委托方同意，发行人无权对车辆、合格证、随车附件进行处理、抵押或交于经销商。
支付条款	改装后车辆经委托方验收合格后，发行人有权收取合同总金额的 90%（比例取决于与不同委托方谈判结果，不同客户存在差异），自验收合格之日起质量保证期满无重大质量问题，支付剩余 10%的质保金。

根据上述合同条款及实际业务安排，发行人根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 32 的要求与委托方之间的业务属性分析如下：

（1）双方签订合同的属性类别，合同中主要条款，如价款确定基础和定价方式、物料转移风险归属的具体规定；

发行人与委托方签订的合同名称为委托改装协议或加工定作合同，合同中交付的内容包括上装部件以及整车改造（即将上装部件与底盘进行组装的整车改造服务），定价基础系参考上装配置市场价格定价，而非整车定价。委托方提供的底盘物料仅提供给发行人进行整车组装使用，若后续由于底盘原因导致车辆出现

质量问题，该部分质量责任由委托方承担，故底盘物料风险并未由委托方转移至发行人。

（2）生产加工方是否完全或主要承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险；

委托改装整车涉及的原材料主要包括上装部件及底盘，其中上装部件由发行人自行采购零部件并独立生产，发行人承担上装部件的毁损灭失责任及价格波动风险；底盘由委托方提供，委托方承担底盘价格波动风险，发行人主要承担底盘保管责任。

（3）生产加工方是否具备对最终产品的完整销售定价权；

发行人仅对上装部件及整车改造服务具备销售定价权，不对整车产品具备完整销售定价权，整车产品的定价由委托方与终端用户协商确定。

（4）生产加工方是否承担了最终产品销售对应账款的信用风险；

委托改装车辆经委托方验收合格后，发行人即有权向委托方收取大部分合同金额，发行人收款权利不取决于委托方对终端用户的回款情况，故发行人只承担上装产品销售对应的应收账款风险，未承担整车产品销售对应账款的信用风险。

（5）生产加工方对原材料加工的复杂程度，加工物料在形态、功能等方面变化程度等。

发行人上装部件生产的主要原材料包括钢材、铝材、液压装置、油漆等，生产工序包括开卷下料、部件拼焊、涂装、总装等，最终将上装部件安装到卡车底盘上。发行人上装部件生产工序较为复杂，上装部件原材料在形态、功能等方面发生了重大变化。

综合所述，发行人确认上装部件及委改服务收入，不确认整车（含上装部件和卡车底盘）销售收入，相关会计处理合理。

问题（2）：披露专用车上装业务的生产资质要求、行业主管部门和技术指标规范；结合与客户签订的相关合同条款，披露发行人专用车上装车辆的商标使用情况，是否同时印有底盘厂商的商标和发行人商标，商标的使用是否合法合规；结合与底盘供应商、改装服务客户签订的合同条款中关于质量保证及维修条款的责任划分，披露如何界定各方的维保责任，发行人报告期内是否存在因质量问题被终端客户起诉或追究赔偿责任的情形。

一、披露专用车上装业务的生产资质要求、行业主管部门和技术指标规范

发行人已在招股说明书 “第六节 业务与技术”之“六、发行人主要经营资产情况”之补充披露如下：

“（一）行业主管部门和技术指标规范

2008 年 3 月之前，由国家发改委承担汽车行业宏观管理职能。2008 年 3 月根据《国务院关于机构设置的通知》（国发〔2008〕11 号）规定成立工信部，其为国务院组成部门。工信部成立之后，国家发改委将机械设备制造产业和汽车产业的宏观管理职能划拨至工信部。工信部主要职责包括制订行业规划、产业政策、指导推进信息化建设、协调维护国家信息安全等。

工信部以发布《道路机动车辆生产企业及产品公告》（以下简称“《公告》”）的方式对汽车产品实行管理。《公告》是国家准许车辆生产企业组织生产和销售的依据，也是消费者向国家法定车辆管理机关申请注册登记的依据。只有列入《公告》的车辆生产企业才可以按照《公告》中批准的车型进行生产、销售等活动。

工信部于2018年10月24日审议通过《道路机动车辆生产企业及产品准入管理办法》，并自2019年6月1日起施行。根据该办法第二条，国家对从事道路机动车辆生产的企业及其生产的在境内使用的道路机动车辆产品实行分类准入管理。

发行人半挂车和专用车行业技术指导规范包括《汽车、挂车及汽车列车外廓尺寸、轴荷及质量限值》（GB1589）、《机动车运行安全技术条件》（GB7258）、《营运货车安全技术条件第2部分：牵引车辆与挂车》（JT/T 1178.2）、《营运货车安全技术条件 第1部分：载货汽车》（JT/T1178.1）、《混凝土搅拌运输车》（GB/T 26408）等。

（二）发行人及其子公司具备行业性经营资质

发行人已取得道路机动车辆生产企业的准入资格。截至本招股说明书签署日，发行人及境内控股子公司青岛冷运、中集东岳、通华专用车、中集江门、深圳专用车、青岛环保、洛阳凌宇、芜湖瑞江、陕汽专用车、青岛专用车、驻马店华骏车辆、中集山东、山东万事达、中集辽宁、甘肃华骏和东莞专用车已取得道路机动车辆生产企业准入。发行人前述十六家控股子公司生产并销售的主要半挂车、专用车产品已取得道路机动车辆产品准入。

发行人及其子公司获得的车辆生产企业及产品公告情况如下表所示：

序号	企业名称	类型		企业注册地址
		半挂车	专用车	
1	青岛中集冷藏运输设备有限公司	●		青岛胶州市云溪办事处西庄东村
2	中集车辆（山东）有限公司	●	●	山东省章丘市明水经济开发区济王路北、明埠西路东
3	中集车辆（江门市）有限公司	●	●	广东省江门市新会区大鳌镇沙角工业区
4	深圳中集专用车有限公司	●	●	广东省深圳市龙岗区坪山镇锦龙大道 1 号
5	青岛中集环境保护设备有限公司		●	青岛经济技术开发区澎湖岛街 158 号
6	中集陕汽重卡（西安）专用车有限公司	●	●	西安经济技术开发区泾渭工业园中钢路 18 号
7	芜湖中集瑞江汽车有限公司	●	●	安徽省芜湖市高新技术产业开发区
8	中集车辆（辽宁）有限公司	●	●	辽宁省营口高新技术产业开发区
9	扬州中集通华专用车有限公司	●	●	江苏省扬州市扬子江中路 139 号
10	洛阳中集凌宇汽车有限公司	●	●	洛阳市洛龙区科技园区关林大道西段
11	甘肃中集华骏车辆有限公司	●		甘肃省白银市白银区长安路 26 号
12	青岛中集专用车有限公司	●	●	青岛经济技术开发区淮河东路 2 号
13	驻马店中集华骏车辆有限公司	●	●	河南省驻马店市兴业大道中段
14	梁山中集东岳车辆有限公司	●	●	山东省济宁市梁山县拳铺工业园
15	山东万事达专用汽车制造有限公司	●	●	山东省济宁市梁山县拳铺工业园
16	东莞中集专用车有限公司	●		东莞市望牛墩镇水乡大道锦涡路段

序号	企业名称	类型		企业注册地址
		半挂车	专用车	
17	中集车辆（集团）股份有限公司	●	●	广东省深圳市南山区蛇口港湾大道 2 号

”

二、结合与客户签订的相关合同条款，披露发行人专用车上装车辆的商标使用情况，是否同时印有底盘厂商的商标和发行人商标，商标的使用是否合法合规

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“（3）中国专用车上装生产模式”补充披露如下：

“④专用车上装车辆的商标使用情况合法合规

发行人专用车上装主要分为城市渣土车上装和水泥搅拌车上装，上装生产企业的生产模式主要包括两种：即“委改”模式和整车制造模式。城市渣土车上装及部分水泥搅拌车上装采用“委改”模式生产；部分水泥搅拌车上装采用整车制造模式。在不同模式下，商标使用情况略有差异，具体情况如下：

a、“委改”模式

情形1：只印有主机厂商的商标

“委改”模式下，部分主机厂商要求只印有主机厂的商标。如《陕汽牌自卸汽车货箱及倾卸装置技术条件》规定发行人为陕汽重卡代工的产品，需印“陕汽重卡”商标，且上述文件对印制样式和位置做了详细规定。发行人严格执行上述规定，并接受主机厂商对产品的检验。

情形2：同时印有发行人及主机厂的商标

“委改”模式下，部分上装产品可以同时印有主机厂商和发行人的商标。上述操作符合改装厂的行业惯例。

b、整车制造模式

整车制造模式下，一般同时印有主机厂商的商标和发行人的商标。如水泥搅拌车上装产品，在搅拌车上装上印有“瑞江汽车”、“凌宇汽车”、“扬州通华”等。

主机厂商的卡车底盘自带商标。上述操作符合行业惯例。

综上所述，委改模式下，存在只印有主机厂商商标的情况，也存在同时印有发行人和主机厂商标的情况；整车模式下，发行人专用车上装车辆一般同时印有主机厂商的商标和发行人的商标。上述操作符合行业惯例。在不同模式下，发行人的商标使用合法合规。”

三、结合与底盘供应商、改装服务客户签订的合同条款中关于质量保证及维修条款的责任划分，披露如何界定各方的维保责任，发行人报告期内是否存在因质量问题被终端客户起诉或追究赔偿责任的情形

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“（3）中国专用车上装生产模式”补充披露如下：

“⑤质量保证及维修条款的责任划分情况

a、“委改”模式

在“委改”模式下，发行人对自身生产的上装产品提供质量保证和维保服务，质量保证及维保工作依托主机厂的服务体系、服务程序开展。主机厂授权的特约服务站，对车辆故障进行责任判定并指定维修方案。发行人根据协议中约定的上装质量保证及维修条款的责任划分提供相关服务。

b、整车制造模式

整车制造模式由发行人制造及销售整车产品,发行人对自身生产制造的上装产品提供质量保证和维保服务。卡车底盘在主机厂规定的行驶期限内，用户应到主机厂指定的特约服务站进行走合期保养，卡车底盘质量问题由主机厂及主机厂特约服务站处理。

报告期内，发行人制造的专用车上装和整车产品，不存在重大的因质量问题被终端客户起诉或追究赔偿责任的情形。”

问题（3）：结合底盘及牵引车与上装部分的匹配情况，说明在最终交付产品为专用汽车整车的情形下，发行人将采购的底盘及牵引车单独列式为收入的合理性及必要性，会计核算是否与业务模式相匹配；说明发行人如何划分底盘及牵引车与上装部分的单独销售价格、划分依据及合理性；发行人未将专用车上装业务收入按照委改和整车进行分类的原因，是否符合行业惯例。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“（五）发行人的具体经营模式”之“3、生产模式”之“（3）中国专用车上装生产模式”之“⑥发行人上装和整车销售情况”和“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“2、主营业务收入产品组合分析”之“（1）销售车辆”之“⑥发行人上装和整车销售情况”补充披露如下：

“报告期内，发行人最终交付产品包括上装和整车；对于专用车、冷藏厢式车等整车销售，发行人亦将收入划分上装和卡车底盘分别列示。上述车辆产品的销售收入如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
专用车上装	**417,484.91**	372,903.28	358,179.96
冷藏厢式车厢体	**31,788.86**	28,294.30	27,103.40
底盘及牵引车	**598,843.79**	364,767.91	307,120.01
其他车辆	**15,734.22**	18,829.50	21,996.45
合计	**1,063,851.77**	**784,794.99**	**714,399.82**

整车销售模式下，发行人将卡车底盘匹配至整车销售中，不同车型的上装销售和含卡车底盘的整车销售情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
专用车上装及整车	**946,313.80**	688,516.74	615,867.14
其中：专用车上装	**240,079.11**	248,155.05	257,053.82
专用车整车	**706,234.68**	440,361.69	358,813.32
冷藏厢式车厢体及整车	**34,929.93**	29,614.39	28,568.11
其中：冷藏厢式车厢体	**29,853.78**	27,681.01	26,130.54
冷藏厢式车整车	**5,076.16**	1,933.39	2,437.57

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
其他车辆	**20,449.35**	30,722.74	35,094.16
其中：其他车辆	**10,415.98**	9,360.02	9,732.91
其他整车	**10,033.37**	21,362.72	25,361.25
贸易性质底盘及牵引车	**62,158.68**	35,941.12	34,870.40
合计	**1,063,851.77**	**784,794.99**	**714,399.82**

报告期内，发行人整车的销售金额分别为 386,612.14 万元、 463,657.80 万元和 **721,344.21** 万元，逐年上升。

…”

公司利用自身稳定的主机厂底盘资源、业内领先的上装总成研发能力以及快速响应市场需求的能力，开展定制化程度较高的整车制造及销售业务。公司会按客户要求购买卡车底盘，将公司制造的搅拌筒安装于该卡车底盘上，以组成搅拌车整车并销售。

发行人一般情况下均独立销售半挂车，存在少量按照客户的要求采购牵引车，并将该牵引车与公司的半挂车一同交付的情形。牵引车和半挂车属于独立的产品，二者组合销售过程中，发行人与客户签订的销售合同会分别约定牵引车和半挂车的销售型号、价格等条款。

综上，半挂车与牵引车不存在匹配关系。下述分析主要围绕整车模式下卡车底盘和专用车上装匹配情况。

一、结合底盘及牵引车与上装部分的匹配情况，说明在最终交付产品为专用汽车整车的情形下，发行人将采购的底盘及牵引车单独列式为收入的合理性，会计核算是否与业务模式相匹配

（一）整车销售模式下上装和卡车底盘销售情况

报告期内，发行人整车销售模式下上装和卡车底盘匹配情况如下表所示：

单位：万元、万辆

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	数量	金额	数量	金额	数量
水泥搅拌车整车	**706,234.68**	**2.11**	440,361.69	1.23	358,144.75	0.99
水泥搅拌车上装	**177,405.79**	**2.11**	124,748.23	1.23	101,010.94	0.99

卡车底盘	528,828.89	2.11	315,613.46	1.23	257,133.82	0.99
城市渣土车整车	-	-	-	-	668.57	0.002
城市渣土车上装	-	-	-	-	115.20	0.002
卡车底盘	-	-	-	-	553.36	0.002
冷藏厢式车整车	5,076.16	0.03	1,933.39	0.01	2,437.57	0.01
冷藏厢式车厢体	1,935.08	0.03	613.29	0.01	972.86	0.01
卡车底盘	3,141.08	0.03	1,320.09	0.01	1,464.71	0.01
其他整车	10,033.37	0.03	21,362.72	0.06	25,361.25	0.07
其他车辆上装	5,318.24	0.03	9,469.48	0.06	12,263.54	0.07
卡车底盘	4,715.14	0.03	11,893.24	0.06	13,097.71	0.07
合计	**721,344.21**	**2.17**	**463,657.80**	**1.30**	**386,612.14**	**1.08**

整车销售模式下，报告期内，在最终交付产品为专用车整车的情形下，发行人底盘与上装部分能够匹配。

（二）最终交付产品为专用汽车整车的情形下，将采购的底盘及牵引车单独列式为收入的合理性及必要性

发行人专用车业务包括“委改”模式和整车制造模式。“委改”模式下仅针对上装部分确认收入。整车制造模式下，发行人从主机厂购入卡车底盘，自制专用车上装并总装成整车后，自行对外销售整车。整车模式下将采购的底盘与生产的上装分开单独列式为收入，具有合理性和必要性，具体情况如下：

（1）共用生产线与上装产品成本结构基本一致

发行人“委改”模式和整车制造模式下的上装部分共用生产线生产。报告期内，公司上装产品主要生产工艺流程、主要生产设备基本一致。同时，物料清单（BOM 单）除在最后上车环节是否自购底盘外，基本相同。因此，公司上装产品的入账成本均包括直接材料成本、委托加工费、直接人工成本及分配的制造费用，其中直接材料成本除在最后上车环节是否自购底盘外基本相同。

（2）产成品基本一致

针对上装部分，发行人“委改”模式下交付主机厂的上装产品与整车制造模式下的上装部分，外观功能等除底盘来源不同，其他基本一致。

（3）聚焦上装部分盈利状况

发行人是以半挂车和专用车上装生产和销售为主营业务的企业。发行人“委改”模式交付主机厂的产品与整车制造模式下的自产整车外观除底盘来源不同基本相同。

卡车底盘市场采购价格比较透明，不同品牌价差较大，因此会对按整车统计的盈利状况产生较大影响。为了便捷区分自产上装部分与采购底盘部分的盈利能力情况，同时聚焦于多样化的上装生产，发行人将自产的上装部分和采购底盘部分单独列式为收入具有合理性。

综上所述，发行人将上装和底盘单独列示收入具有合理性和必要性。

（三）会计核算是否与业务模式相匹配

发行人购进底盘时，采购入库，并确认相应的应付账款及应交税费。

发行人出售整车时，将整车交付给客户并签署《销售车辆交付单》时确认整车销售收入，同时确认相应的应收账款及应交税费。将整车销售收入分别列式为上装收入和底盘收入，其中底盘收入金额系按照发行人向主机厂的采购底盘价格，上装收入金额系按照整车收入减去底盘收入。

因此，会计核算方法与业务模式相匹配。

二、说明发行人如何划分底盘及牵引车与上装部分的单独销售价格、划分依据及合理性

整车模式下，发行人卡车底盘的单独销售价格系按照向主机厂采购底盘价格确定，发行人上装部分的单独销售价格系根据上装配置的市场价格，并考虑了客户采购量等因素确定。卡车底盘及上装部分的单独销售价格划分依据合理，主要是因为：

1、卡车底盘市场价格相对透明，且发行人采购卡车底盘后并不会对底盘进行改装，所以发行人按照卡车底盘的固定采购价格确认卡车底盘收入。

2、卡车底盘阶梯返利一般按年度结算，在出售整车时具有不确定性，发行人于资产负债表日按照最佳估计数确认底盘采购阶梯返利并冲减购车成本。

3、上装部分价格公允。上装系参考各品类上装市场价格，按照上装配置定价，市场价格较为透明。同时发行人会考虑客户的采购量及合作关系对上装部分

价格进行小幅调整。

因此，发行人划分卡车底盘与上装部分的单独销售价格具有合理性。

三、发行人未将专用车上装业务收入按照委改和整车进行分类的原因，是否符合行业惯例

发行人对上装产品和卡车底盘分开管理与核算。一方面，专用车上装可以移动到同类型的其他卡车底盘上，系属于独立的产品；另一方面，上装产品是发行人的主营业务利润点，发行人为了聚焦上装生产与销售的盈利状况、优化业务管理，将整车模式下的上装和卡车底盘分开统计。

发行人整车模式下的卡车底盘和上装收入确认时点相同，收入确认标准一致，与按照委改和整车进行分类的模式相比主要系统计口径差异。

问题（4）：说明发行人是否存在采购底盘及牵引车后直接对外出售的情形，如是，说明如何区分改装过程中的底盘及牵引车销售和贸易性质的底盘及牵引车销售，二者销售价格是否存在重大差异；请重新梳理对专用车上装业务模式的表述，用浅白、易懂的语言完整、充分阐释发行人的商业模式，进一步提高信息披露的完整性、充分性和可理解性。

一、发行人采购底盘及牵引车对外直接出售情况

报告期内，发行人牵引车收入均为采购后直接对外出售产生，卡车底盘收入主要系改装后的整车销售产生。

发行人子公司因客户需要存在直接对外销售卡车底盘的情况，从而产生贸易性质的卡车底盘收入，上述情况占比较低，**具体情况如下表所示：**

年度	项目	采购底盘后直接销售
2020 年	销售数量（辆）	**703.00**
	销售单价（万元/辆）	**24.24**
	销售金额（万元）	**17,043.46**
2019 年	销售数量（辆）	346.00
	销售单价（万元/辆）	28.91
	销售金额（万元）	10,002.04
2018 年	销售数量（辆）	514.00

年度	项目	采购底盘后直接销售
	销售单价（万元/辆）	31.40
	销售金额（万元）	16,140.07

报告期内，发行人能够区分两种模式下的卡车底盘销售；不同模式下卡车底盘销售价格差异，主要系卡车底盘品牌、型号等差异所致。

二、对专用车上装业务模式的表述，用浅白、易懂的语言完整、充分阐释发行人的商业模式

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“（3）中国专用车上装生产模式”补充披露如下：

“（3）中国专用车上装生产模式

目前，包括发行人在内的中国专用车上装生产企业的生产模式主要包括两种：即“委托改装”（简称“委改”）模式和整车制造模式。其中：发行人的城市渣土车上装及部分水泥搅拌车上装采用“委改”模式生产；部分水泥搅拌车采用整车制造模式。

①“委改”模式

委托改装，系主机厂及其经销商（以下简称“委托方”）与发行人签署委托改装协议或加工定作合同，向发行人采购专用车上装，委托发行人在其提供的“卡车底盘”上进行安装，最终由委托方向第三方销售整车的业务模式。该模式下，委托方通常会将自有卡车底盘运送至发行人工厂，发行人为其提供定制化的上装产品，并在卡车底盘上进行安装和一系列的委托改装服务。

委托改装整车涉及的原材料主要包括上装部件及底盘，其中上装部件由发行人自行采购零部件并独立生产，发行人承担上装部件的毁损灭失责任及价格波动风险；底盘由委托方提供，委托方承担底盘价格波动风险，发行人承担改装期间的底盘保管责任。

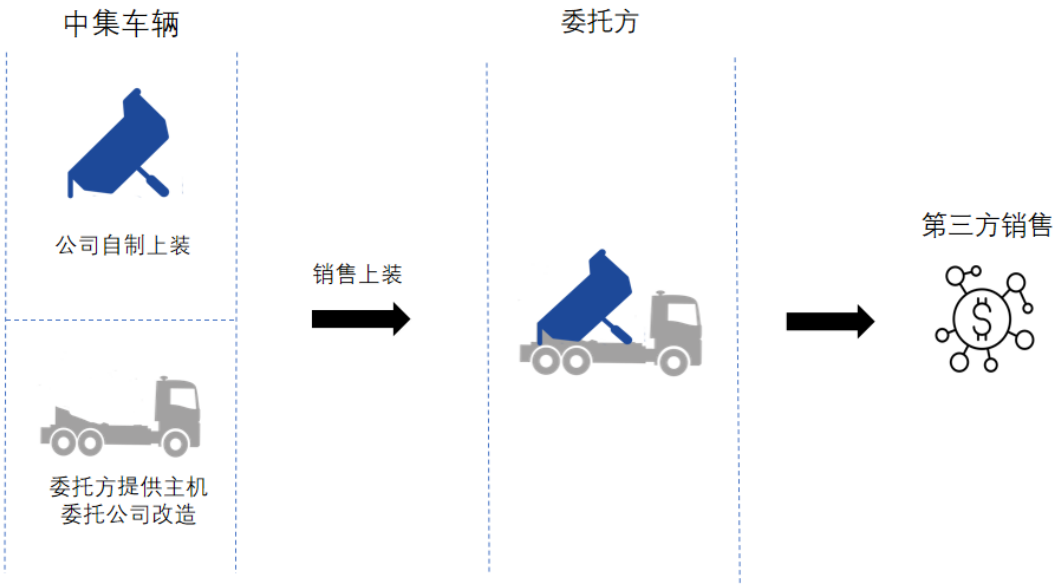
发行人上装部件生产的主要原材料包括钢材、铝材、液压装置、油漆等，生产工序包括开卷下料、部件拼焊、涂装、总装等，最终将上装部件安装到卡车底盘上。委托改装的定价基础为上装部件和整车改装服务，发行人与委托方仅对上

装部件和整车改装服务结算。

发行人进入主机厂的委改体系后，一般与主机厂签订年度协议，约定发行人的业务区域、产品类别、产能目标和改装周期、质量标准、技术标准、定价及结算方式、上装产品的售后服务责任、委改车辆管理等。

主机厂按照合同约定向发行人下达委改指令，发行人根据指令提前安排生产，并在合同约定的改装周期内完成上装生产和改装服务。

“委改”模式示意图如下：



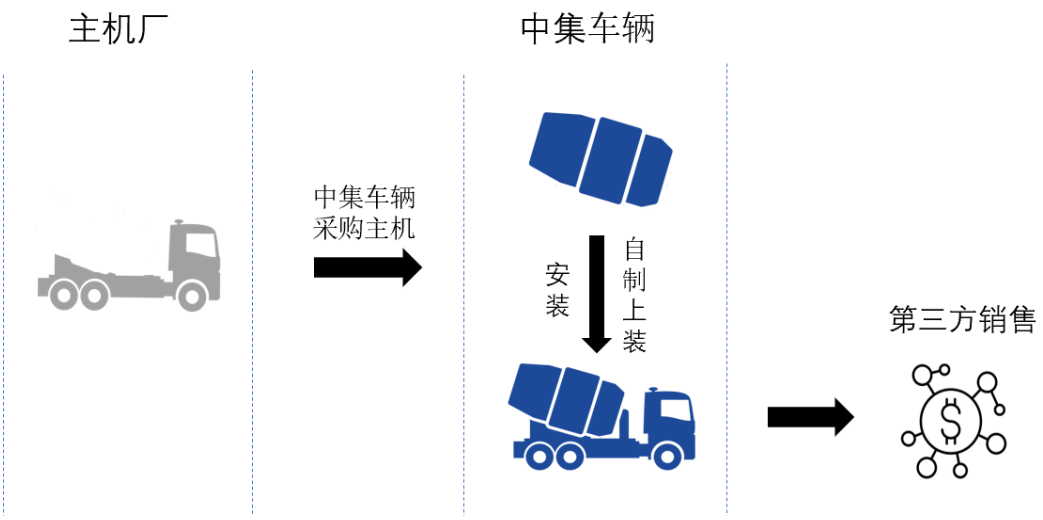
②整车制造模式

整车制造模式系发行人根据专用车的市场需求，向主机厂采购卡车底盘，自制专用车上装并与卡车底盘总装成整车后，由发行人自行对外销售。

整车制造模式下，主机厂为发行人的供应商，专用车经销商和终端客户为发行人的客户，发行人在完成整车生产并取得“专用机动车辆产品合格证”后对外销售。

整车模式和委改模式共用生产线，整车模式原材料除卡车底盘为自购外均与委改模式一致。

整车制造模式示意图如下：



③上装业务存在不同生产模式的原因

国内专用车作业环境复杂，终端用户基于各类不同应用场景，对专用车提出差异化的需求，导致各类专用车上装具有较强的分工精细化的属性，因此存在卡车底盘生产企业、上装生产企业的生产分工明确，形成了上装生产企业的不同生产模式，以迎合市场的多样化需求。

目前，国内大多数专用车生产厂家受到企业规模、资本实力、生产资质等限制，主要从事专用车上装产品的“委改”业务。只有极少部分拥有专用车整车总成研发能力、融资能力以及快速响应市场需求能力的专用车生产企业从事部分整车制造业务。

发行人深耕中国专用车上装领域，专注城市渣土车上装、水泥搅拌车上装多年，与国内各大型主机厂建立起了长期合作关系，发行人通过“委改”模式销售的产品满足主机厂对上装货源大批量和稳定性的要求。

问题（5）：结合与经销商客户签订的销售合同条款中关于所有权和风险报酬转移、退换货政策、车辆的保管、仓储及灭失责任安排、信用政策、结算条款等安排，说明将相关经销合同认定为“买断式”销售的判断过程、依据及合理性，收入确认的时点和相关证据，对比同行业可比公司，说明收入确认政策是否符合行业惯例；说明经销客户的终端销售实现情况。

一、结合与经销商客户签订的销售合同条款中关于所有权和风险报酬转移、退换货政策、车辆的保管、仓储及灭失责任安排、信用政策、结算条款等安排，说明将相关经销合同认定为“买断式”销售的判断过程、依据及合理性，收入确认的时点和相关证据。

发行人主要通过制定年度商务政策、签订年度框架协议以及签订单笔销售合同的方式，与经销商约定主要经销条款。具体情况如下：

第一，发行人各主要工厂或销售公司一般按年度制定商务政策，对经销商资质的认定、经销商层级类型的划分、货款结算方式以及返利政策等主要条款进行规定。

第二，各工厂或销售公司依托商务政策，与包括经销商在内的客户签订年度合作协议。经销商合作协议中会对合同签订双方当年的主要权利义务进行约定，并包含以下主要框架性条款：经销商当年的销售区域、主要产品类型、年度销售目标、结算方式等。

第三，经销商基于年度合作协议的销售内容和范围，当产生采购需求时，会与各工厂或销售公司签订订单式的销售合同，合同内容包括：产品具体型号、数量、配置要求、交货时间、具体交付地点、运输方式、价格及货款支付方式、保修条款等。

除经销区域、销售目标、返利条款等特殊政策外，公司与经销商和一般客户的合同约定条款一般不存在明显差异。具体的，公司与经销商签订经销协议的主要条款如下表所示：

条款	内容
定价	公司的经销协议会规定经销每种产品类型的最低单价。最低单价通常根据公司各类产品的销售成本、利润率及当时市况决定，通常每年进行评估。除非经公司批准，否则经销商不得以低于最低单价的价格出售公司的产品。

条款	内容
结算条款	公司销售产品时通常采用订金+尾款的形式。订金在公司年度商务政策中进行规定，视不同车型及经销商类别的不同，订车时所需支付的订金也有所不同；尾款通常在交车前通过承兑汇票或者银行转账方式支付，对于部分经销商，公司也会给与一定的货款周转额度，并在每月月底结清。
付款及信用期	付款及信用期因经销商而异。经销商通常须以银行转账或银行承兑票据向公司付款。根据公司与相关经销商的关系以及公司对相关经销商的信誉评估，通常公司授予经销商的信用期最多不超过一个月。
运输及交付	公司产品的运输方式主要包括工厂自提和送达指定交付地点两种，其中指定交付地点通常包括经销商处或终端客户处。选择送达指定交付地点的，运费通常由客户承担。
退换货政策	公司与客户签订协议时通常不会约定任何形式的退换货条款。

经销合同认定为“买断式”系指产品交付给经销商或其指定终端用户时即作为控制权转移时点，确认收入。根据新收入准则关于控制权时点转移的迹象，结合与经销商签订的合同条款分析如下：

（一）企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务

发行人将车辆交付与经销商或其指定的终端用户时，经销商或其指定终端用户进行验收，验收完成后双方签署《车辆交接单》，发行人此时已享有现时收款权利。

（二）企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权

发行人交付车辆时，会将机动车辆销售发票、机动车整车出厂合格证等相关单据一并交付予经销商或其指定终端用户，经销商或其指定终端用户可以办理机动车登记证，故在车辆交付时发行人已将该商品的法定所有权转移至经销商或其指定的终端用户。

（三）企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品

发行人将车辆交付给经销商或其指定终端用户时，即已将商品实物转移给客户。

（四）企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬

在车辆交付给经销商或其指定的终端用户后，若车辆发生了毁损灭失等情况，该风险均由经销商或其指定的终端用户承担。此外，经销商或其指定的终端用户

在签收该车辆后，即可以通过使用或转卖等方式获取该车辆的经济利益。故车辆交付时，发行人已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户。

（五）客户已接受该商品

经销商或其指定的终端用户签署《车辆交接单》即代表其已接受该商品。

根据上述分析，发行人认为将相关经销合同认定为“买断式”销售的判断，即产品交付给经销商或其指定终端用户时即作为控制权转移时点确认收入符合《企业会计准则》的要求，收入确认时点合理。

二、对比同行业可比公司，说明收入确认政策是否符合行业惯例。

可比公司	收入确认政策
一汽解放	销售商品 ：在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制，收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入的实现。
中国重汽	向经销商销售：本集团将重型卡车及其配件按照合同规定运至约定交货地点，在经销商验收且双方签署货物交接单后确认收入。
东风汽车	销售商品：本集团生产整车、发动机和零部件产品并销售予各地经销商。本集团将上述产品按照协议合同规定运至约定交货地点，由经销商确认接收后，确认收入。
比亚迪	销售商品合同 ：本集团与客户之间的销售商品合同通常仅包含转让商品的履约义务。本集团通常在综合考虑了下列因素的基础上，以履行每一单项履约义务时点确认收入：取得商品的现时收款权利、商品所有权上的主要风险和报酬的转移、商品的法定所有权的转移、商品实物资产的转移、客户接受该商品。
汉马科技	销售商品收入：公司于产品已经发往客户并取得客户在发货单上的签字后确认收入。
龙马环卫	内销产品：无论直接销售或通过经销商销售产品，公司均以最终用户或经销商收到产品，安装调试或验收合格，并签署车辆（装备）交接清单后，认定商品所有权上的主要风险和报酬实现转移。 外销产品：公司已根据合同约定将产品报关、离港，取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。
发行人	境内：送货至客户指定交货地点/客户至公司自行提货时确认收入。 境外：完成出口报关手续，移交给物流公司时/送达客户指定的收货地点时确认收入。

根据上述分析，同行业可比公司的收入确认时点为将车辆等产品交付至客户约定交货地点，并签署货物交接单后确认收入。发行人与同行业可比公司的收入确认政策基本一致，对于境内销售按照送货至客户指定交货地点/客户至公司自行提货时确认收入，对于境外销售按照完成出口报关手续，移交给物流公司时/

送达客户指定的收货地点时确认收入，该收入确认政策符合行业惯例。

三、说明经销客户的终端销售实现情况

报告期内，公司与经销商之间合作模式为买断式销售，且公司的经销商主要为一级经销商。经销商负责在主要经营区域对客户进行市场推广和销售，并为客户提供服务支持。因此，经销商终端销售均为独立销售，公司没有完整的经销商终端销售及期末库存信息。

经销商在期末通常不会保留较多的库存，主要是因为：第一，半挂车具有高度专业化功能和用途，且需要较大的仓储空间进行停靠，与牵引车相比价格相对较低，因此，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；第二，水泥搅拌车等整车专用性强，整车价值较高，经销商通常也是在收到客户订单后向发行人下单；第三，公司与客户签订协议时通常不会约定任何形式的退换货条款，因此经销商客户一般会在有明确的终端销售客户的情形下进行采购。

发行人抽查了经销商终端销售、期末库存及占其当期采购比例的情况，抽查范围如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
抽查经销商数量（家）	**116**	143	73
抽查经销收入金额	**429,988.93**	225,548.88	162,108.54
经销总收入	**886,382.25**	628,748.34	598,585.87
抽查比例	**48.51%**	35.87%	27.08%

发行人经销商期末库存的抽查结果如下表所示：

单位：辆

产品	2020.12.31/2020 年			2019.12.31/2019 年			2018.12.31/2018 年		
	期末库存	经销总数	占比	期末库存	经销总数	占比	期末库存	经销总数	占比
半挂车	**52**	**13,219**	**0.39%**	24	9,202	0.26%	17	8,084	0.21%
水泥搅拌车	**38**	**10,652**	**0.36%**	32	4,776	0.67%	30	3,022	0.99%
其他车型	**-**	**2**	**0.00%**	-	5	0.00%	-	-	-
小计	**90**	**23,873**	**0.38%**	**56**	**13,983**	**0.40%**	**47**	**11,106**	**0.42%**

报告期内，**抽查的**经销商采购发行人产品期末库存数量占当期向发行人采购

数量比例分别为 0.42%、0.40%和 **0.38%**，比例较小。

综上所述，发行人经销模式下的收入实现真实销售、最终销售。

问题（6）：结合半挂车及专用车零部件的生产工艺流程，说明该业务是否为贸易业务，如是，说明主要型号零部件业务的平均销售单价、销量、销售金额及占比；说明是否存在零部件供应商和客户重合的情形，如是，说明原因及合理性。

报告期内，发行人主要子公司的零部件业务情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
华骏铸造	**46,302.30**	**23.47%**	35,990.55	20.37%	51,814.71	29.42%
Vanguard	**54,572.44**	**27.66%**	72,707.21	41.14%	61,781.53	35.08%
SDC	**21,238.32**	**10.77%**	20,197.75	11.43%	19,634.43	11.15%
LAG	**10,481.23**	**5.31%**	10,036.92	5.68%	8,100.61	4.60%
华骏车辆	**6,227.84**	**3.16%**	7,227.99	4.09%	8,303.18	4.71%
扬州通华	**5,717.90**	**2.90%**	2,672.67	1.51%	1,389.61	0.79%
甘肃中集华骏	**1,017.21**	**0.52%**	897.87	0.51%	731.21	0.42%
中集瑞江	**10,926.85**	**5.54%**	7,913.00	4.48%	3,741.60	2.12%
深圳中集专用车	**5,843.02**	**2.96%**	1,720.09	0.97%	4,919.85	2.79%
其他	**34,936.46**	**17.71%**	17,362.55	9.82%	15,692.17	8.91%
小计（合并抵消前）	**197,263.57**	**100.00%**	**176,726.60**	**100.00%**	**176,108.90**	**100.00%**
合并范围内抵消	**-31,811.93**	—	-26,604.65	—	-27,293.20	—
合计	**165,451.64**	**—**	**150,121.95**	**—**	**148,815.71**	**—**

发行人主要零部件业务集中在境内子公司华骏铸造、境外子公司 Vanguard 和 SDC，其他生产工厂存在部分售后相关的零部件业务。华骏铸造的零部件主要系自身生产，其他子公司零部件大部分为对外采购后直接销售，小部分为自产。

另外，发行人子公司江苏宝京汽车主要从事轴端零部件的生产和车轴零部件的组装，万佳车轴主要从事车轴零部件的组装，并对其他子公司销售车轴零部件，上述交易在合并层面抵消。

一、华骏铸造零部件生产工艺流程

发行人子公司华骏铸造生产的车轴轴端零部件如轮毂和制动鼓具有较强的市场竞争力，目前处于汽车精密零部件铸造的第一梯队供应商。报告期内，华骏铸造零部件收入占发行人零部件销售总收入的比例为 34.82%、23.97%和 **27.99%**，主要产品为铸铁件，并以高性价比、优秀的售后服务等优势向国内外车轴厂商供应精密铸造配件。

华骏铸造的零部件生产工艺流程如下图所示：

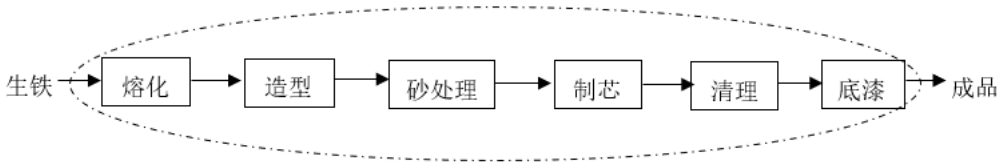


图1　铸铁件生产工艺流程

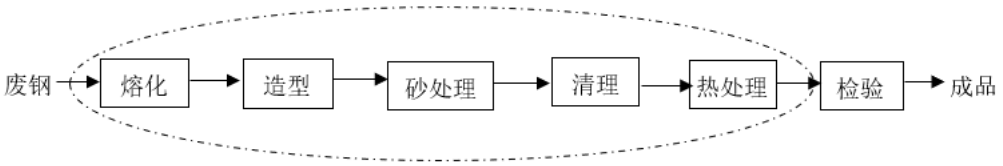


图2 铸钢件生产工艺流程

二、发行人贸易性质的零部件业务

除华骏铸造外，发行人其他子公司零部件业务以贸易性质为主。发行人北美子公司 Vanguard 零部件以外采为主，除专用零部件之外，还包含由第三方供应商生产的通用型易损耗件，主要通过分销的模式对外销售。发行人英国子公司 SDC（CIMC Vehicles UK Ltd）主要通过自身的销售网点对外销售零部件，目标群体以车主、车队等客户为主，主要零部件为外采，在工厂维修点销售部分自制钢结构零部件。

国内其他工厂主要通过与售后服务站建立合作关系，通过售后服务的形式销售部分零部件，占比较小。

三、发行人零部件销售金额、数量和单价分析

发行人的零部件业务包括自制件和贸易件，华骏铸造以自制件为主，其他以贸易件为主。对于自制件，零部件价格变动的原因主要系上游原材料价格波动导

致生产成本波动，零部件业务的销售定价模式为成本加成，从而传导至销售单价；对于贸易件，零部件价格变动主要受采购价格影响。

华骏铸造生产的铸铁件主要销售给国内外车轴生产厂商，2018 年部分国际车轴品牌为满足美国市场的需求，增加向华骏铸造的采购规模，上述客户的销售单价较高，叠加 2018 年钢材市场价格上涨，综合导致华骏铸造 2018 年铸铁件销售单价上涨；2019 年开始上述客户销售占比下降，华骏铸造对国内车轴厂商销售所占比上升，国内客户的销售单价相对较低，综合导致华骏铸造 2019 年销售单价下降。

报告期内，发行人主要子公司的主要零部件产品单价、数量及收入的变动情况如下表：

子公司	零部件材料名称	单位	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
			收入（万元）	单价（元）	数量	收入（万元）	单价（元）	数量	收入（万元）	单价（元）	数量
华骏铸造	铸铁件	吨	**44,777.67**	**7,492.43**	**59,764**	32,762.62	8,528.28	38,416	43,189.73	9,279.61	46,543
华骏车辆	碳钢	吨	**4,963.91**	**4,037.46**	**12,295**	5,566.80	4,116.52	13,523	5,692.59	3,862.15	14,739
扬州通华	碳钢	吨	**4,501.98**	**4,252.53**	**10,587**	976.48	4,356.58	2,241	716.86	4,140.42	1,731
	车轴	根	**162.65**	**11,294.95**	**144**	278.52	11,801.87	236	9.52	5,601.71	17
甘肃中集华骏	碳钢	吨	**789.46**	**5,822.14**	**1,356**	760.76	5,242.78	1,451	555.63	5,067.26	1,097
中集瑞江	轮胎	条	**896.99**	**1,017.46**	**8,816**	644.57	1,119.44	5,758	622.44	1,186.28	5,247
	碳钢	吨	**5,731.79**	**4,410.00**	**12,997**	4,219.79	4,210.00	10,023	2,170.85	4,620.00	4,699
	铝材	吨	**551.44**	**17,910.00**	**308**	521.40	22,827.77	228	21.19	24,888.56	9
	滚道	只	**926.15**	**2,011.62**	**4,604**	536.64	2,437.07	2,202	369.16	3,160.64	1,168
CIMC Vehicles UK Ltd	轮胎	条	**9,033.41**	**1,624.86**	**55,595**	9,595.80	1,663.71	57,677	9,920.45	1,649.04	60,159
	车轴配件	套	**3,376.55**	**266.18**	**126,850**	2,895.37	237.84	121,734	2,617.44	234.22	111,749
	阀门&电缆	套	**2,570.27**	**782.81**	**32,834**	2,018.14	728.10	27,718	2,144.70	694.05	30,901
	卡车零件	套	**1,098.22**	**413.56**	**26,555**	903.39	482.40	18,727	671.61	501.28	13,398
	车体设备	套	**1,049.97**	**95.17**	**110,325**	892.91	85.08	104,952	644.92	80.45	80,160
	底盘设备	套	**727.40**	**45.04**	**161,500**	655.83	44.53	147,276	522.44	41.22	126,760
	支腿	对	**518.43**	**1,975.72**	**2,624**	510.35	1,886.68	2,705	463.89	1,890.35	2,454

子公司	零部件材料名称	单位	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
			收入（万元）	单价（元）	数量	收入（万元）	单价（元）	数量	收入（万元）	单价（元）	数量
深圳中集专用车	碳钢	吨	500.85	4,095.71	1,223	10.30	4,026.55	26	-	-	-
	轮胎	条	581.25	890.94	6,524	337.95	988.46	3,419	1,056.77	842.59	12,542
Vanguard	车轴	根	3,820.21	7,291.87	5,239	4,737.15	7,037.81	6,731	5,926.11	6,310.41	9,391
	支腿	对	1,473.28	1,956.02	7,532	176.98	2,050.78	863	0.66	1,638.93	4
	门板	块	1,134.35	523.01	21,689	1,112.53	512.26	21,718	981.55	454.21	21,610
	空气悬挂用气囊	套	984.78	729.25	13,504	828.06	733.25	11,293	724.40	695.47	10,416
	悬挂	套	660.94	15,228.95	434	630.86	14,603.20	432	337.84	12,894.48	262
	含车轴悬挂的副车架	套	385.49	22,543.27	171	397.61	21,967.25	181	211.78	20,169.45	105
	铝卷	磅	453.78	17.35	261,572	592.53	19.26	307,576	971.53	14.79	656,881
	轮胎	条	287.23	2,081.34	1,380	362.32	1,986.38	1,824	374.14	1,798.73	2,080
	车架	台	138.98	92,652.59	15	192.50	83,697.44	23	45.91	76,513.10	6
	侧墙部件	套	3,036.71	414.00	73,350	3,086.85	494.26	62,454	2,616.43	419.70	62,340
	地板	个	1,599.03	92.12	173,586	1,603.28	82.61	194,085	1,413.65	95.34	148,282
	顶部	套	1,168.59	32.95	354,690	1,372.10	33.04	415,306	1,543.84	20.29	760,821
	卷帘门	个	1,371.78	43.33	316,584	1,427.27	39.78	358,802	1,379.23	33.51	411,552
	两面开门	套	1,981.78	73.72	268,844	1,826.68	67.53	270,516	1,899.75	63.63	298,556
	轮鼓、制动鼓、（支腿）脚	个	1,509.31	144.55	104,416	1,419.18	151.18	93,873	1,390.97	166.19	83,696

子公司	零部件材料名称	单位	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
			收入（万元）	单价（元）	数量	收入（万元）	单价（元）	数量	收入（万元）	单价（元）	数量
	轮毂	个	**2,256.85**	**124.66**	**181,041**	925.02	74.51	124,143	892.99	63.24	141,214
	气路	套	**2,035.69**	**62.60**	**325,209**	1,255.43	42.86	292,882	1,342.56	43.34	309,796
	防抱死装置	套	**1,336.30**	**481.83**	**27,734**	729.24	291.86	24,986	630.33	306.60	20,559
LAG	轮胎	条	**2,284.88**	**2,453.80**	**9,312**	1,576.26	2,468.70	6,385	1,760.01	2,539.70	6,930
	车轴	根	**715.42**	**2,512.93**	**2,847**	278.61	2,420.58	1,151	251.32	2,673.59	940
	阀门	个	**657.48**	**604.40**	**10,878**	434.84	607.91	7,153	317.87	561.71	5,659
其他[注]			**53,400.39**	**—**	**—**	**61,069.03**	**—**	**—**	**52,412.65**	**—**	**—**
合计			**165,451.64**	**—**	**—**	**150,121.95**	**—**	**—**	**148,815.71**	**—**	**—**

注：其他主要包括标识标贴、流化装置、气路元件等备品备件以及不易统计、归类的零部件。

四、 零部件供应商和客户重合的情形

发行人子公司华骏铸造的客户和发行人的供应商存在重合的情形。华骏铸造生产的车轴轴端零部件如轮毂和制动鼓具有较强的市场竞争力，发行人车轴供应商如赛夫华兰德、美驰等厂家同时向华骏铸造采购上述零部件，上述交易具备合理性。

发行人向上述供应商销售和采购情况如下表所示：

单位：万元

年度	项目	合计
2020 年	华骏铸造向重合供应商的销售金额	**10,049.87**
	发行人整体向重合供应商的采购金额	**34,482.19**
2019 年	华骏铸造向重合供应商的销售金额	4,149.59
	发行人整体向重合供应商的采购金额	55,722.70
2018 年	华骏铸造向重合供应商的销售金额	5,353.80
	发行人整体向重合供应商的采购金额	77,612.64

问题（7）：披露信用担保销售的销售条件、销售流程、对应的客户及选择标准、主要销售合同条款、履约保障措施，说明信用担保销售模式下主要销售产品内容、平均销售单价和毛利率水平与非信用担保销售的差异，报告期信用担保金额与发行人销售规模是否匹配；披露发行人通过关联方中集财司、中集融资租赁为客户提供融资情况，包括融资金额、融资利率及公允性等，是否存在通过关联方授信扩大销售的情形；结合客户的信用风险，分析客户的履约保障能力，发行人是否对此采取了足够的反担保措施，并根据历史违约情况和损失率说明相应的预计负债计提是否充分。

一、披露信用担保销售的销售条件、销售流程、对应的客户及选择标准、主要销售合同条款、履约保障措施

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“11、信用担保销售分析”，根据本回复意见进行了补充披露：

“11、信用担保销售分析

报告期内，发行人客户存在向中国商业银行或其他非银行金融机构融资以购

买发行人的产品。发行人根据对相关客户的信贷评估情况，与贷款方订立财务担保合同，从而为融资购车客户提供财务担保。

（1）信用担保销售

发行人开展车贷业务的主要子公司包括芜湖瑞江、中集江门、洛阳凌宇、通华专用车和驻马店华骏车辆。依据发行人及其开展车贷业务的主要子公司现行的车贷业务相关管理制度，关于信用担保销售的销售条件、销售流程、对应的客户及选择标准、主要销售合同条款、履约保障措施具体如下：

①信用担保销售条件

报告期内，开展车贷业务的主要子公司对担保销售条件的一般约定如下所示：购车客户需为符合公司及合作银行或租赁公司要求的自然人和法人客户；贷款比例不高于终端价格的80%；收取的保证金比例不低于贷款金额的5%；担保费比例不低于贷款金额的0.7%/年；首付款比例不低于终端价格的20%。

②信用担保销售业务流程

报告期内，开展车贷业务子公司担保销售的一般流程包括：确定客户车贷融资需求；资料收集与资信调查；企业内审与金融机构审核；贷款放款；车辆抵押；贷后管理等。

③信用担保销售对应的客户及选择标准

报告期内，开展车贷业务的主要子公司在选择融资购车客户时，主要按照以下标准对客户的信用风险进行评估以筛选合格客户：

法人客户：在中华人民共和国境内注册，具有独立、有效的法人资格；具有合法、稳定的收入；能够提供近期承运合同、工程合同、业务合同或其他能够证明运营收益的材料；具备运输许可证或相关行业准入，证明无重大违约行为或信用不良记录。法定代表人和实际控制人无重大诉讼或不良信用记录，具有完全民事行为能力；能提供符合规定条件的反担保。

个人客户：具有完全民事行为能力，年龄在 18-60 岁的自然人；借款人（及配偶）有稳定的经济收入和良好的信用记录，还款意愿良好；在贷款银行开立储蓄存款账户，自愿接受银行授信监督；能提供符合规定条件的反担保。

④主要销售合同条款

报告期内，信用担保销售合同的主要条款包含一般非担保销售合同所约定的基本内容，如：产品名称、型号、数量与价格；付款方式；交货地点、方式及期限；质量与保修条款；验收标准；违约责任；争议解决措施等。除此之外，其他与担保相关的一般条款还包括：车贷相关的车辆抵押、标的物所有权及风险转移、融资特别约定等相关条款。

⑤信用担保销售履约保障措施

报告期内，开展车贷业务的主要子公司采取的履约保障措施主要包括：车辆抵押、反担保、贷后管理与司法救济等，具体描述如下：

车辆抵押：客户需要在金融机构规定的时间内，完成车辆抵押登记手续。因特殊原因不能办理车辆抵押登记的，必须实现同等价值的实物抵押；对于不能办理车辆抵押登记的区域，原则上不得开展车贷业务。

反担保：融资购车客户必须提供反担保措施。

贷后管理与司法救济：对于逾期客户需加强催收并及时启动司法救济。”

二、说明信用担保销售模式下主要销售产品内容、平均销售单价和毛利率水平与非信用担保销售的差异，报告期信用担保金额与发行人销售规模是否匹配

1、说明信用担保销售模式下主要销售产品内容、平均销售单价和毛利率水平与非信用担保销售的差异

发行人通过信用担保销售的产品主要为水泥搅拌车整车（含底盘）、搭配牵引车的罐式半挂车。报告期内，上述两类产品通过信用担保的销售情况如下：

单位：万元/辆；万元；辆

2020 年				
车型	销售数量	担保销售金额	占担保销售总额比例	担保销售平均单价
罐式半挂车+牵引车[注1]	354.00	7,360.43	3.05%	20.79
水泥搅拌车整车（含底盘）	5,783.00	231,811.70	95.94%	40.09
其他[注2]	167.00	2,444.96	1.01%	14.64
合计	6,304.00	241,617.09	100.00%	

2019 年				
车型	销售数量	担保销售金额	占担保销售总额比例	担保销售平均单价
罐式半挂车+牵引车[注1]	710.00	20,331.73	9.91%	28.64
水泥搅拌车整车（含底盘）	4,262.00	181,712.24	88.58%	42.64
其他[注2]	169.00	3,092.55	1.51%	18.30
合计	**5,141.00**	**205,136.53**	**100.00%**	
2018 年				
车型	销售数量	担保销售金额	占担保销售总额比例	担保销售平均单价
罐式半挂车+牵引车[注1]	511.00	17,227.50	15.18%	33.71
水泥搅拌车整车（含底盘）	2,208.00	90,900.62	80.10%	41.17
其他[注2]	265.00	5,353.75	4.72%	20.20
合计	**2,984.00**	**113,481.87**	**100.00%**	

注 1：部分罐式半挂车销售时不包含牵引车，统计销售数量时以罐式半挂车数量为准；
注 2：其他（车型）主要包括：骨架车、轿运车、泵车、厢式半挂车、集装箱骨架车、平栏仓车等。

水泥搅拌车的底盘和罐式半挂车的牵引车由发行人按照客户要求采购，不同品牌和规格的底盘、牵引车价格差异较大，不具可比性，且发行人在核算中能够单独划分底盘、牵引车与上装、半挂车的销售价格。

因此剔除底盘、牵引车价格的影响后，通过信用担保销售的罐式半挂车和水泥搅拌车上装的平均销售单价与通过非信用担保销售的同类产品比较情况如下：

单位：万元/辆；万元；辆

2020 年						
车型	销售数量	担保销售金额	占比	担保销售平均单价	非担保销售平均单价[注1]	差异
罐式半挂车	**354.00**	**5,188.23**	**8.60%**	**14.66**	**12.95**	**-11.65%**
水泥搅拌车上装	**5,783.00**	**55,166.85**	**91.40%**	**9.54**	**8.50**	**-10.94%**
合计	**6,137.00**	**60,355.08**	**100.00%**			
2019 年						
车型	销售数量	担保销售金额	占比	担保销售平均单价	非担保销售平均单价[注1]	差异
罐式半挂车	710.00	9,072.80	17.17%	12.78	12.72	-0.49%
水泥搅拌车上装	4,262.00	43,757.42	82.83%	10.27	10.20	-0.62%
合计	**4,972.00**	**52,830.22**	**100.00%**			

2018 年						
车型	销售数量	担保销售金额	占比	担保销售平均单价	非担保销售平均单价[注1]	差异
罐式半挂车	511.00	6,885.00	22.94%	13.47	13.47	-0.02%
水泥搅拌车上装	2,208.00	23,126.95	77.06%	10.47	10.75	2.64%
合计	**2,719.00**	**30,011.95**	**100.00%**			

注 1：由于信用担保销售仅针对中国市场，故选择中国市场的同类产品的平均单价进行比较。

针对同类产品，发行人担保销售和非担保销售结转的主营业务成本一致，不存在差异，影响毛利率的因素主要系销售单价影响。

2018 年至 2019 年，发行人剔除底盘、牵引车价格的影响后，通过信用担保销售的罐式半挂车和水泥搅拌车上装的平均销售价格、毛利率水平与通过非担保销售的同类产品的平均销售价格、毛利率水平基本相差不大。

2020 年度，发行人罐式半挂车和水泥搅拌车上装的担保销售单价略高于非担保销售平均单价，主要系当期客户产品结构有所差异所致。2020 年液罐车产品迭代，推出精品铝合金高端罐车产品，市场价格和毛利率水平较发行人整体水平较高，且市场需求旺盛，客户普遍接受担保销售模式。同时，客户一般会选择单价较高的搅拌车车型进行金融分期业务，故当期信用担保销售平均单价略高于非担保销售的平均单价。

2、**报告期信用担保金额与发行人销售规模的匹配分析**

报告期各期，发行人通过信用担保的销售金额与该类产品同期营业收入的明细如下：

单位：万元

类别	2020 年度	2019 年度	2018 年度
担保销售金额	**241,617.09**	**205,136.53**	**113,481.87**
罐式半挂车+牵引车	**7,360.43**	20,331.73	17,227.50
水泥搅拌车整车（含底盘）	**231,811.70**	181,712.24	90,900.62
其他[注1]	**2,444.96**	3,092.55	5,353.75
同类产品销售金额	**1,122,004.18**	**781,500.66**	**661,810.02**
罐式半挂车	**273,549.88**	202,392.67	174,199.99
水泥搅拌车上装	**249,610.50**	214,340.08	180,490.02
底盘及牵引车	**598,843.79**	364,767.91	307,120.01
担保销售金额/同类产品销售金额	**21.53%**	**26.25%**	**17.15%**

注 1：其他（车型）主要包括：骨架车、轿运车、泵车、厢式半挂车、集装箱骨架车、平栏仓车等。

报告期内，发行人担保销售金额与同类产品销售金额的比例为 17.15%、26.25%和 **21.53%**。发行人报告期各期的信用担保金额与其销售规模基本匹配。随着业务规模持续扩大、新基建持续建设等内外部有利因素，发行人水泥搅拌车销售业务逐年上升，故信用担保销售金额也随之上升。

三、披露发行人通过关联方中集财司、中集融资租赁为客户提供融资情况，包括融资金额、融资利率及公允性等，是否存在通过关联方授信扩大销售的情形。

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“11、信用担保销售分析”，根据本回复意见进行了补充披露：

“（2）信用担保销售中关联方融资情况

报告期内，发行人通过关联方为客户融资占报告期内担保销售金额的 28.29%、33.04%和 **31.93%**。其中，中集财司为客户融资金额分别为 31,882.81 万元、66,593.51 万元和 **71,071.60** 万元。中集融资租赁为客户融资金额分别为 0.00 万元、392.34 万元和 **6,069.32** 万元。

报告期内，发行人子公司通过中集财司、中集融资租赁为客户提供融资的融资利率与客户在商业银行或其他金融机构同期的融资利率对比如下表所示：

	2020 年度	**2019 年度**	**2018 年度**
关联方			
中集财司	**6.76%**	6.78%	6.54%
中集融资租赁	**8.97%**	8.23%	N/A
第三方商业银行或金融机构			
中原银行	**6.30%**	6.41%	6.34%
兴业银行	**5.30%~6.18%**	6.18%~6.41%	6.18%~6.41%
豪沃金融	**4.00%~7.00%**	7.00%~8.40%	7.00%~8.40%
徽商银行	**5.70%~6.18%**	5.70%~6.18%	5.70%~6.18%

客户通过发行人关联方融资购车的利率与通过商业银行或其他金融机构同期的融资利率相比，处于合理区间内，利率公允。发行人不存在通过关联方授信

扩大销售的情形。”

四、结合客户的信用风险，分析客户的履约保障能力，发行人是否对此采取了足够的反担保措施，并根据历史违约情况和损失率说明相应的预计负债计提是否充分

发行人形成了较为完备的客户信用风险调查机制，贷前会对客户的征信进行调查，会从身份真实性、资产的真实性等多方面分析客户的履约保障能力。

发行人为融资客户购车提供担保时，要求客户提供反担保措施；若是通过经销商销售的订单，还会要求经销商对客户进行反担保或收取一定比例的保证金。

发行人向客户提供汽车金融担保事项的担保合同规定：在债务人违约时，保证人需履行债务或者承担责任。发行人依照会计准则对上述或有事项计提风险准备金。发行人现行的车贷业务管理制度明确规定，子公司以初始担保金额扣除累计已履约担保部分的金额，即担保余额的一定比例计提金融合同担保的或有损失。

报告期内，发行人车贷担保违约情况、损失率和预提车贷风险准备金情况明细如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
预提车贷风险准备金余额（A）	**3,896.64**	2,969.46	2,258.11
车贷担保余额（B）	**228,832.84**	178,602.63	125,350.97
预提比率（A/B）	**1.70%**	**1.66%**	**1.80%**
当期实际发生违约金额（C）	**2,362.38**	2,852.39	1,740.30
实际损失率（C/B）	**1.03%**	**1.60%**	**1.39%**

报告期内，发行人当期实际发生违约金额占担保余额比例分别为 1.39%、1.60%和 1.03%，**均低于当期末车贷风险准备金余额占车贷担保余额的比例，发行人预计负债计提充分。二、请申报会计师发表明确意见**

（一）核查程序

1、了解及评价销售与收款相关的内部控制设计的合理性，并测试了关键控制执行的有效性；

2、访谈发行人管理层、销售负责人、业务经办人员，了解公司各类销售业

务（包括信用担保销售）开展情况；

3、通过抽样的方法检查销售合同，并按照收入五步法进行合同审阅，识别与商品所有权上重大风险及报酬转移相关的合同条款，抽样检查发行人各类收入确认原则、收入确认的具体方法是否符合企业会计准则的规定，并与同行业收入确认政策进行对比分析；

4、获取并复核报告期内发行人各类收入明细，分析各类产品单价、收入、毛利率情况，了解报告期内各类产品单价、收入及毛利率变动的主要原因；

5、对销售收入执行细节测试，包括抽样检查销售收入的支持性文件，如销售合同、销售订单、销售货运单、客户验收单等；

6、通过抽样的方式对发行人客户进行了实地走访或电话访谈，函证各报告期内主要境内外客户（包括经销商）的销售金额、各报告期末应收款项余额，对于回函差异进行调查，对于未回函部分执行替代程序；

7、通过函证的方式抽样核查经销商终端销售情况，确认主要经销商报告期期末库存数量；

8、获取发行人零部件材料清单清单，通过访谈管理层，了解并分析报告期内零部件单价及收入变动的主要原因；

9、获取车贷担保相关的协议，并检查主要合同条款；向银行、金融机构发送函证以验证车贷担保金额；根据历史违约情况和损失率评估预计负债计提金额。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人于报告期对于业务模式（委改/整车）和销售模式（直销/经销）下收入的会计核算在重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。发行人信用担保相关的预计负债的计提的会计处理符合《企业会计准则》要求，就财务报表整体公允反映而言，发行人上述事项会计处理在重大方面符合企业会计准则的规定。

我们查阅了发行人关于业务模式的补充说明，未发现与我们在审计过程中了解的信息在重大方面存在不一致的情况。

问题 11.关于客户

申报材料显示，发行人前五大客户销售占比分别为 11.97%、12.13%和 11.44%，销售较为分散。报告期前五大客户变化较大，2017 年、2018 年度前五大客户以海外客户为主，2019 年度前五大客户以国内客户为主，中国重汽（香港）有限公司、杭州卓翼贸易有限公司、上汽依维柯红岩商用车有限公司为 2019 年新增前五大客户，Milestone Equipment Holdings, LLC、Norfolk Southern Railway Company、Trac Intermodal 为 2018 年新增客户，且 2019 年退出前五大客户，J.B. Hunt Transport Services, Inc.、Lawrence David Ltd 2018 年退出前五大客户。

请发行人补充披露：

（1）主要客户的基本情况，包括但不限于所在国家或地区、主营业务、销售内容、主要下游客户（如经销商或租赁公司）、业务规模、与发行人合作历史、发行人在其采购体系中所处地位、客户获取方式、未来交易持续性、是否存在长期合作协议，说明相关定价依据及价格公允性。

（2）2019 年前五大客户构成由境外客户为主变为境内客户为主的原因，报告期各期主要新增及退出客户的情况，新增客户的获取方式、退出客户的退出原因，是否存在纠纷或争议等，相关应收款是否及时回款。结合公司与境内外客户在销售政策、信用政策、产品定价机制等方面的合同约定，向境内外客户销售产品及单价、毛利率水平等差异情况分析客户结构变化对公司业务稳定性及经营业绩的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

问题（1）：主要客户的基本情况，包括但不限于所在国家或地区、主营业务、销售内容、主要下游客户（如经销商或租赁公司）、业务规模、与发行人合作历史、发行人在其采购体系中所处地位、客户获取方式、未来交易持续性、是否存在长期合作协议，说明相关定价依据及价格公允性。

发行人在招股说明书 “第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和

主要客户”之“（四）发行人产品的主要客户群体”补充披露如下：

“发行人的半挂车业务、冷藏厢式车厢体及整车业务的客户主要为境内外的物流公司、半挂车租赁公司及其他对运输有需求的大型企业和经销商。发行人的专用车上装及整车业务的客户主要为国内大型专用车主机厂、经销商和终端客户。

其中国内大型专用车主机厂主要包括：陕西重型汽车、中国重汽集团、上汽红岩商用车有限公司等；物流运输、半挂车租赁客户主要包括：J.B. Hunt Transport Services, Inc.、Star Leasing Co.等。

报告期各期，发行人报告期前五大主要客户汇总的基本情况如下：

客户名称	企业类型	主营业务	所在国家或地区	销售内容	主要下游客户	业务规模（2019 年上市公司年营业收入）	与发行人合作历史
陕西重型汽车有限公司	主机厂	主要从事商用车和汽车零部件的开发、生产、销售及相关的汽车服务贸易和金融业务。陕重汽是重型商用车领域全球知名企业、是我国西北地区大型重型汽车制造企业，产品覆盖重型军用越野车、重型卡车、重型车桥及汽车后市场等领域。	中国	专用车上装、零配件	卡车经销商	544.00 亿元	2006 年起
中国重汽（香港）有限公司	主机厂	主要从事开发研制、生产销售各种载重汽车、客车、专用车、发动机及机组、汽车零部件、专用底盘，是我国最大的重型汽车生产基地，连续 12 年位居重型汽车行业首位。	中国	专用车上装、零配件	卡车经销商	622.27 亿元	2004 年起
上汽依维柯红岩商用车有限公司	主机厂	主要从事开发、制造、销售汽车（不含九座及以下乘用车）及零部件，汽车组装、改装及售后服务。经营本企业自产产品的出口业务和本企业所需的机械设备、零配件、原辅材料的进口业务。	中国	专用车上装	卡车经销商	母公司上汽集团：8,433.24 亿元	2007 年起

客户名称	企业类型	主营业务	所在国家或地区	销售内容	主要下游客户	业务规模（2019 年上市公司年营业收入）	与发行人合作历史
杭州卓翼贸易有限公司	经销商	主要从事汽车新车销售，汽车零配件批发，机械设备、润滑油、建筑材料、建筑工程用器械、化工产品、电子元器件与机电组件设备销售等业务。	中国	搅拌车	搅拌站经营方等	非上市公司，未披露相关数据	2017 年起
Milestone Equipment Holdings, LLC	租赁公司	主要从事挂车、底盘、冷藏厢式车、集平厢式车等运输设备租赁业务。是美国最大、发展最快的运输设备租赁公司之一。	美国	骨架车	贸易商、物流公司	非上市公司，未披露相关数据	2016 年起
Norfolk Southern Railway Company	物流运输公司	主要从事美国工业产品、化学制品、农业、金属和建筑材料的运输服务，也是煤炭、汽车、汽车零部件的主要运输公司。	美国	骨架车	贸易商、物流公司	788.03 亿元	2013 年起
Star Leasing Co.	租赁公司、经销商	主要从事半挂车和底盘租赁服务，提供租赁、内部维护、远程信息处理、购买和转售服务。	美国	厢式车	贸易商、物流公司	非上市公司，未披露相关数据	2008 年起
Trac Intermodal	租赁公司	是美国领先的底盘池管理与设备供应商。	美国	骨架车	贸易商、物流公司	非上市公司，未披露相关数据	2004 年起
徐州徐工汽车制造有限公司	工程机械制造公司	主要从事汽车（乘用车除外）设计、制造、销售，汽车零部件设计、制造、销售，机电产品、仪器仪表、机械设备、润滑油、工程专用车配套设备销售。	中国	专用车上装	经销商	母公司徐工机械：591.76 亿元	2011 年起
南通融通汽车销售有限公司	**经销商**	**主要从事搅拌车、货车、工程车、消防车、垃圾车、汽车零部件的销售等业务。**	**中国**	**搅拌车**	**搅拌站**	**非上市公司，未披露相关数据**	**2013 年起**

发行人一般通过商业洽谈的方式获取新客户，并以成本为基础，结合预计的利润率并参考市场价格，与客户协商确定产品销售价格，交易价格公允。

发行人与主机厂客户一般按年度签订委托改装协议，约定双方的合作模式、预计产能目标、结算方式等内容，并以订单的形式下达委改订单。报告期内，发

行人与主机厂商合作关系稳定，未来交易具备持续性。

发行人与经销商客户一般按年度签订年度经销协议。对于年度销售考核合格的经销商，发行人在年度经销协议届满后一般会与经销商续签经销协议，因此未来交易具备持续性。

发行人与物流公司、半挂车租赁公司等其他客户，一般按订单的形式签订采购合同。上述客户对半挂车的需求量较大，单笔订单的数量和金额较高；但由于半挂车是耐用品、使用年限较长，客户一般会根据自身的产品更换周期、对未来业务规划下达采购订单，各年度采购金额存在一定程度的波动。发行人与上述客户保持良好的合作关系，未来交易具备持续性。”

问题（2）：2019 年前五大客户构成由境外客户为主变为境内客户为主的原因，报告期各期主要新增及退出客户的情况，新增客户的获取方式、退出客户的退出原因，是否存在纠纷或争议等，相关应收款是否及时回款。结合公司与境内外客户在销售政策、信用政策、产品定价机制等方面的合同约定，向境内外客户销售产品及单价、毛利率水平等差异情况分析客户结构变化对公司业务稳定性及经营业绩的影响。

一、2019 年前五大客户构成由境外客户为主变为境内客户为主的原因

发行人在招股说明书 “第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（五）前五名客户的销售情况”补充披露如下：

“（五）前五名客户的销售情况

……

1、公司客户结构变动分析

发行人 2019 年前五大客户构成由境外客户为主变为境内客户为主，主要是因为北美半挂车市场需求波动及国内专用车上装业务迅速发展，具体分析如下：

第一，北美市场交通运输行业的集中度高，大型的物流运输公司、半挂车租赁公司较多，国内和欧洲半挂车市场集中度较低、客户比较分散，因此发行人前五大客户中的境外客户均为美国市场客户；

第二，发行人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 年订单比较集中、2019 年加征关税后订单回落，使得 2018 年北美市场半挂车收入较 2017 年增加 189,953.33 万元，增幅为 44.86%；2019 年北美市场半挂车收入较 2018 年下降 98,076.96 万元，降幅为 15.99%；

第三，报告期内，发行人大力推动国内市场城市渣土车上装业务和水泥搅拌车上装业务发展，与国内排名前列的主机厂商建立了稳定的合作关系，为主机厂商提供专用车上装委托改装服务，从而使与主机厂商包括陕西重汽、中国重汽、上汽依维柯红岩、徐工重汽在内的客户销售金额大幅增长。

发行人 2019 年前五大主要客户变动情况分析如下表所示：

客户	性质	变动原因
中国重汽（香港）有限公司	新增前五大	中国重汽是国内知名重型卡车制造商以及主机厂。发行人于 2019 年主要向中国重汽销售专用车上装如水泥搅拌车上装以及城市渣土车上装产品，并积极与主机厂开展合作。
杭州卓翼贸易有限公司	新增前五大	杭州卓翼是发行人“瑞江汽车”品牌的主要经销商，经销范围集中在浙江省。芜湖瑞江从 2017 年开始与主机厂商上汽依维柯红岩合作，杭州卓翼系依维柯红岩在当地的主要经销商。报告期内，芜湖瑞江与依维柯红岩合作的水泥搅拌车业务增幅较大，从而使得对杭州卓翼的销量上涨。
上汽依维柯红岩商用车有限公司	新增前五大	上汽依维柯红岩是中国市场的重型卡车合资企业、是中国早期引进欧洲整车技术的重卡制造企业以及主机厂。公司报告期内积极与上汽依维柯红岩商用车有限公司合作，主要销售专用车上装产品，因此 2019 年对其销量大幅增加。
Milestone Equipment Holdings, LLC	退出前五大	Milestone 是美国最大、发展最快的运输设备租赁公司之一。2018 年因中美贸易摩擦导致的贸易紧张局势以及加征关税的预期，Milestone 在当年集中采购了较多的骨架车。2019 年因市场需求回落和 2018 年采购的产品尚需时间消化，Milestone 于 2019 年采购量同比大幅回落。
Norfolk Southern Railway Company	退出前五大	Norfolk Southern 是美国老牌铁路公司。受美国工业经济低迷和贸易不确定性影响，2019 年美国铁路运输量较 2018 年下降 5%。2019 年北美七大一级铁路公司都在实行包括精简优化线路、裁员、提升运行效率、缩减开支等改革。 叠加 2018 年加征关税的影响，2019 年北美市场 53 尺骨架车采购需求大幅下滑，Norfolk 在内的铁路运输公司减少或取消了 2019 年采购计划。
Trac Intermodal	退出前五大	Trac 2018 年购买的骨架车已经能够满足其 2019 年发

		展的需求，因此 2019 年基本暂缓了采购骨架车计划。

”

二. 报告期各期主要新增及退出客户的情况，新增客户的获取方式、退出客户的退出原因，是否存在纠纷或争议等，相关应收款是否及时回款

发行人在招股说明书 “第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户之“（五）前五名客户的销售情况”补充披露如下：

“2、报告期各期主要新增及退出客户情况

报告期内，公司新增客户及退出客户数量和销售收入情况如下表所示：

类型	项目	2020 年	2019 年	2018 年
新增客户	数量（家）	**5,405**	5,023	4,714
	当期销售金额（万元）	**534,557.91**	341,933.00	502,516.30
	占当期营业收入比重	**20.17%**	14.62%	20.65%
退出客户	数量（家）	**4,785**	4,388	4,864
	上期销售金额（万元）	**304,831.48**	350,239.62	248,488.91
	占上期营业收入比重	**13.03%**	14.39%	12.74%

注：新增客户指当年发生销售业务，但前一年未发生销售业务；退出客户指上期发生销售业务，但本期未发生销售业务。

报告期内，公司主要客户保持基本稳定，因半挂车和专用车属于耐用品、使用年限较长，物流公司、挂车租赁公司等性质客户，一般会根据自身的产品更换周期、对未来业务规划下达采购订单，各年度采购金额存在一定程度的波动。

（1）新增客户

发行人统计的新增客户指上期未发生销售业务、但本期发生销售业务的客户。报告期内，发行人新增客户产生的销售收入占当期营业收入的比例分别为 20.65%、14.62%和 **20.17%**。发行人客户获取方式主要为自主开发并经过合格供应商认证，具体开发方式包括新品发布会、主机厂或经销商合作、参加国内外行业展会等。

报告期各期，新增客户当期发生交易的原因主要系：①现存客户当期有更新换代需求，故当期新签较多订单，例如 USF Holland、Contract Leasing Corporation、亚马逊物流、Xtra Lease LLC.等；②发行人市场开拓，当期有新增大客户，例如

深圳开沃汽车有限公司等；③发行人当地新增经销商，故新增较大订单，例如佛山巨和汽车销售有限公司；④因中置轴轿运车 2018 年市场火爆，故当期新增较多订单，如吉林省一汽贸易联销租赁有限公司、重庆嘉峰中轮汽车销售有限公司等。报告期各期，发行人新增客户中前五大客户交易金额分别为 113,872.23 万元、40,033.50 万元和 **79,452.04** 万元，占当期营业收入比例分别为 4.68%、1.71%和 **3.00%**。

报告期各期，新增客户中的前五大客户情况如下：

①2020 年

单位：万元

序号	客户名称	交易金额
1	Precise Asset Sourcing, LLC.	18,368.99
2	Xtra Lease LLc.	17,513.08
3	Kal Trailers & Leasing Inc	15,299.57
4	常山众誉运力供应链管理有限公司	14,328.74
5	Bowman Sales and Equipment, Inc.	13,941.66
	合计	79,452.04
	占当期营业收入比例	3.00%

②2019 年

单位：万元

序号	客户名称	交易金额
1	Eagle Express Lines. Inc.	12,161.61
2	USF Holland	9,488.18
3	深圳开沃汽车有限公司	7,404.42
4	北奔重型汽车集团有限公司	6,483.77
5	佛山巨和汽车销售有限公司	4,495.52
	合计	**40,033.50**
	占当期营业收入比例	1.71%

③2018 年

单位：万元

序号	客户名称	交易金额

序号	客户名称	交易金额
1	Norfolk Southern Railway Company	38,008.00
2	Oriental Equipment Services Inc.	34,772.97
3	吉林省一汽贸易联销租赁有限公司	24,462.81
4	重庆嘉峰中轮汽车销售有限公司	9,743.66
5	亚马逊物流	6,884.78
	合计	**113,872.23**
	占当期营业收入比例	4.68%

（2）退出客户

发行人统计的退出客户指上期发生销售业务、但本期未发生销售业务的客户。报告期各期，退出客户当期未发生交易的原因主要系：①客户依据自身业务需求定制采购计划，当期未有采购计划，例如 Crowley、驻马店市永通汽车贸易有限公司、Southern Counties Express, Inc.等；②上期已经购买足够车辆，本期无新增采购需求，例如 Bowman Swals And Equipment, Inc.、Eagle Express Lines. Inc.等；③因中置轴轿运车市场需求下降，当期未有相关订单，例如，上海安吉日邮汽车运输有限公司、上海延诚运输有限公司等；④因受 2018 年加征关税预期的影响，加大采购，故当期未有新签订单，例如 Norfolk Southern Railway Company、Union Pacific Railroad Company、Cardinal Logistics 等；⑤2020 年因受新冠疫情影响，**全年**未有相关订单需求，例如 Pace Transportation Services、Matson Navigation Company, Inc.等。

报告期各期，发行人退出客户中前五大客户交易金额分别为 14,735.77 万元、67,337.35 万元和 42,754.96 万元，占上期营业收入比例分别为 0.76%、2.77%和 1.83%。

报告期各期，退出客户中的前五大客户情况：

①2020 年

单位：万元

序号	客户名称	上期交易金额
1	亚马逊物流	13,258.47
2	USF Holland	9,488.18

3	T-Plat Investments Limited	8,769.78
4	Pace Transportation Services	6,133.70
5	Matson Navigation Company, Inc.	5,104.84
	合计	**42,754.96**
	占上期营业收入占比	1.83%

②2019 年

单位：万元

序号	客户名称	上期交易金额
1	Norfolk Southern Railway Company	38,008.00
2	Chassis Lease Co.	10,771.48
3	Union Pacific Railroad Company	7,966.44
4	上海延诚运输有限公司	5,424.55
5	Cardinal Logistics	5,166.88
	合计	**67,337.35**
	占上期营业收入占比	2.77%

③2018 年

单位：万元

序号	客户名称	上期交易金额
1	Eagle Express Lines. Inc.	4,795.28
2	Target Corporation	3,801.85
3	驻马店市永通汽车贸易有限公司	2,265.11
4	上海安吉日邮汽车运输有限公司	2,097.52
5	Southern Counties Express, Inc.	1,776.02
	合计	**14,735.77**
	占上期营业收入占比	0.76%

3、纠纷及应收款回款情况

（1）退出客户存在的纠纷或争议

发行人与客户保持良好的合作关系，不存在重大的纠纷和争议。发行人部分退出客户因未及时回款，发行人作为原告方进行追偿。截至本招股书签署日，发行人与退出客户发生的诉讼金额超过 500 万的买卖合同纠纷如下表所示：

序号	原告	被告	案由	请求及标的金额/判决、裁定金额	最新进展
1	洛阳凌宇（控股子公司）	杭州格胜工程机械有限公司（以下简称“杭州格胜”）、张杭强、王夏忠、赖根伍、张林岳、吴桂英、王仁淼和蔡幼平	买卖合同纠纷	杭州格胜向洛阳凌宇采购车辆而拖欠货款，张杭强、王夏忠、赖根伍、张林岳、吴桂英、王仁淼和蔡幼平作为杭州格胜的前任或现任股东，存在出资不实、抽逃资金、财产混同的情形。 2021 年初，洛阳凌宇向洛阳市西工区人民法院起诉要求杭州格胜支付欠款约 463.00 万元及相应利息，并要求张杭强、王夏忠、赖根伍、张林岳、吴桂英、王仁淼和蔡幼平承担连带责任。	2021 年 2 月 26 日，被告提出的管辖权异议被洛阳市西工区人民法院裁定驳回，被告人王夏忠已就前述裁定提起上诉。
2	深圳专用车（控股子公司）	被告一：珠海市啸轩建材有限公司 被告二：朱月国 被告三：胡彩琴	担保合同纠纷	被告一向中集江门采购车辆，货款用被告一向中集财司所借款项 539.00 万元支付，该笔借款由深圳专用车作为担保人，被告二、被告三向深圳专用车提供反担保。2018 年 11 月起被告一拖欠借款，深圳专用车作为担保人代为偿付，但被告一未向深圳专用车偿还上述代偿款项。2020 年 4 月 24 日，深圳专用车提起诉讼，主张：（1）被告一支付担保清偿款及保证金约 442.87 万元及利息，并支付案件律师费；（2）被告二、被告三支付违约金约 44.29 万元并对被告一承担连带责任。	一审审理中，深圳专用车变更诉讼请求为： （1）被告一支付原告担保清偿款 4,159,209.74 元以及利息 212,467.68 元（暂计至 2020 年 4 月 24 日）； （2）被告二、被告三向原告支付逾期违约金 442,870.97 元以及本案律师费； （3）被告二、被告三对被告一本案中的债务承担连带责任。 案件处于一审审理过程。

（2）退出客户的应收款项期后回收情况

报告期内退出客户的应收账款期后回款情况如下表所示：

单位：万元

日期	退出当期期末余额	截至 2021/02/28 期后回款	回款比例
2020 年	8,967.09	2,698.66	30.10%
2019 年	10,418.76	10,400.47	99.82%
2018 年	4,063.54	3,725.53	91.68%

截至 2021 年 2 月 28 日，发行人退出客户退出当期期末应收账款余额的回款比例分别为 91.68%、99.82%和 30.10%。2018 年和 2019 年，退出客户退出当期期末应收账款余额的回款比例基本稳定在 90%以上，大部分款项均已经收回；尚

未回款的部分，发行人已根据公司坏账计提政策计提坏账准备。**2020 年**，退出客户退出当期期末余额的回款比例较低，主要系**当年**受新冠疫情影响，部分客户回款延缓所致。”

三. 结合公司与境内外客户在销售政策、信用政策、产品定价机制等方面的合同约定，向境内外客户销售产品及单价、毛利率水平等差异情况分析客户结构变化对公司业务稳定性及经营业绩的影响

1、发行人与境内、外客户在销售政策、信用政策、产品定价机制等方面的合同约定

发行人在招股说明书 “第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（五）前五名客户的销售情况”补充披露如下：

“4、客户结构变化对公司业务稳定性及经营业绩的影响

2019 年，前五大客户构成由境外客户为主变为境内客户为主，发行人前五大客户中新增客户为境内主机厂和经销商，分别为中国重汽（香港）有限公司、杭州卓翼贸易有限公司和上汽依维柯红岩商用车有限公司。2019 年退出前五大客户为境外大客户，分别为 Milestone Equipment Holdings, LLC、Norfolk Southern Railway Company 和 Trac Intermodal。

2020 年，新增前五大客户为徐州徐工汽车制造有限公司和南通融通汽车销售有限公司。2020 年退出前五大客户为为 Star Leasing Co.和上汽依维柯红岩商用车有限公司，两家客户退出原因主要系其他客户的交易额增加而退出前五大，但是依然是发行人的主要客户。

（1）发行人境内外客户销售合同主要条款

报告期内，发行人与境内、外客户主要合同条款约定如下表所示：

合同条款	境内	境外
销售政策	（1）经销商下单之前，一般需要预付一定比例的定金； （2）买受人需要对车辆进行验收，验收合格之后，所有权转移至买受人；	（1）发行人需要在指定的时间内将产品交付到指定地点，运输费用承担方由销售合同约定； （2）买受人需要对车辆进行验收，验收合格之后，所有权转移至买受人；

合同条款	境内	境外
	（3）产品保修期一般为 12 个月，保修期内，因质量问题产生的任何费用均由发行人承担； （4）一般交货期满 1 个月，买受人未提车或发行人未交车，对方有权解除合同并索赔损失。	（3）根据销售产品类别不同，产品质量保修期有所不同，部分产品可提供长达 5 年的保修期； （4）由于大部分产品都是定制化产品，若存在质量问题，发行人一般提供维修或更新产品的组件，一般不接受退货申请。
信用政策	经销商：一般车到付款，特殊情况下，可以申请信用额度支持； 主机厂：一般是月度付款，信用周期一般是 1 个月，特殊情况下可以延长至 3 个月。	经销商：一般需要在 1 个月内付清全款，否则需支付一定比例的违约金； 境外大客户：一般在收到货物之后 1-2 个月内付款，特殊情况下可适当延长。
产品定价机制	经销商：标准产品统一定价、特殊车型单独定价原则；根据不同的区域市场确定该区域销售价格； 主机厂：成本加成的模式与客户协商定价。	经销商：统一定价，定期调整； 境外大客户：与客户协商定价。按照客户需求制定定价模型，按照定价模型进行定价。

”

2. 客户结构变化对公司业务稳定性及经营业绩的影响

发行人在招股说明书 “第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户之“（五）前五名客户的销售情况”补充披露如下：

“（2）客户结构变化对公司业务稳定性及经营业绩的影响

发行人产品销往北美、欧洲、东南亚、非洲等超过 40 多个国家以及全球主要消费市场。按客户所在位置将发行人的业务分为四大营运分部，包括中国、北美、欧洲及其他市场。

①客户结构变化对公司业务稳定性的影响

报告期内，发行人客户结构有所变化，主要表现为在中国市场的收入占比逐年上升，北美市场的收入占比自 2018 年销售高峰之后逐年下降，欧洲市场的收入占比较低且较为稳定。**2020 年**，因新冠疫情影响，发行人北美市场、欧洲市场和其他市场的收入占比均有所下滑。

发行人客户结构的变化对公司业务稳定性影响较小，2018 年，公司受中国市场及北美市场半挂车需求增长的影响，营业收入较 2017 年有较大增长。2019

年专用车业务保持了持续增长，同时北美市场半挂车需求回落，整体导致 2019 年主营业务收入较 2018 年有所下降。**2020 年**，中国市场率先从新冠疫情的影响中复苏，第二代半挂车新国标的全面生效、国内基础建设投资力度加强以及宏观政策刺激下，国内市场主营业务收入较 2019 年同期实现了较大增长，但是公司受到新冠疫情以及中美贸易关税的影响，境外收入有较大下滑。**境内收入增长对冲了境外收入下滑的影响，使得总体营业收入呈增长趋势。**

②客户结构变化对公司经营业绩的影响

公司在境内境外均销售的主要车型为集装箱骨架车、平板车及其衍生车型、厢式半挂车、罐式半挂车。上述类别半挂车境内外销售价格、毛利率水平有所差异，主要由不同市场对产品的设计、配置、用材、终端客户群体、产品标准的差异所致。

发行人客户结构的变化对经营业绩有一定的影响，导致了公司总体毛利率有所下滑，主要因为**中国市场专用车业务的发展，使得专用车整车配套的卡车底盘及牵引车销售占比提高，使得综合毛利率水平小幅下滑**。

发行人北美市场以销售集装箱骨架车为主，北美地区集装箱骨架车毛利率较高，主要是由于公司集装箱骨架车在北美市场占有率高，在同样售价的情况下，具有成本优势。欧洲市场以销售平板车及其衍生车型、侧帘半挂车及罐式半挂车为主，其中平板车及其衍生车型、侧帘半挂车主要由英国子公司 SDC Trailers 生产，产品毛利率较低，主要是由于整体经济形势以及市场竞争影响所致。

综上所述，发行人国内外销售客户占比的结构调整虽然会使得公司综合毛利率有所下滑，但是，对发行人利用自身的整体规模优势，抓住国内市场向高端制造升级，自动化、智能化生产模式发展有积极作用，不会对公司业务稳定性造成重大不利影响。”

二、请申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

1、调取发行人主要客户（报告期前十大）中境内公司的工商资料、境外公司的中信保报告等资料，核查主要客户的工商注册情况、主要股东情况等；

2、检查发行人董事、监事、高级管理人员、核心技术人员所填写的董监高调查表，检查上述人员及其关系密切的家庭成员与发行人主要客户是否存在关联关系；

3、通过公开信息对报告期内发行人前十大客户的股权结构进行穿透核查，检查发行人、发行人的控股股东是否与其存在关联关系；

4、对发行人主要客户进行访谈，了解主要客户及相关市场的需求情况、主营业务、销售内容、主要下游客户（如经销商或租赁公司）、业务规模、与发行人合作历史、发行人在其采购体系中所处地位、订单获取方式、未来交易持续性及稳定性、与发行人是否存在纠纷或争议；

5、对发行人管理层进行访谈，了解报告期各期主要新增及退出客户的情况及原因；

6、获取发行人诉讼清单，检查发行人与报告期新增及退出客户是否存在纠纷或争议。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

我们查阅了发行人就报告期内发行人向前五大客户销售的内容、前五名客户变化的原因、销售价格变动情况及客户结构变化对公司业务稳定性及经营业绩的影响的补充说明，未发现与我们在审计过程中了解的信息在重大方面存在不一致的情况。

问题 12.关于收入

申报材料显示：

（1）公司报告期主营业务收入分别为 1,950,812.61 万元、2,433,116.91 万元和 2,338,690.87 万元，收入主要来源于销售车辆收入，占比 90%以上，此外还有少部分半挂车及专用车零部件销售收入及其他收入。公司与客户签订协议时未约定任何形式的退换货条款。

（2）报告期内公司半挂车销量分别为 12.83 万辆、14.48 万辆和 11.77 万辆，变动比例分别为 12.86%、-18.72%；专用车上装（城市渣土车上装及搅拌车上装）销量分别为 2.91 万台套、4.24 万台套及 4.63 万台套，变动比例分别为 45.70%、9.20%，冷藏厢式车厢体销量分别为 0.36 万台套、0.41 万台套及 0.45 万台套，变动比例分别为 13.89%、9.76%。

（3）报告期内，公司不同区域（中国市场、北美市场和欧洲市场）半挂车销售价格差异较大且报告期各期变动趋势不一致。

请发行人：

（1）按照产品类别、用途等适当细分分类并结合订单获取情况、下游主要客户的产品需求、各类产品销量及单价的变动情况及原因等，量化说明报告期内发行人 2018 年销售收入大幅增长 2019 年又下降的原因及合理性；结合其他收入的主要内容分类说明租赁收入、售后服务、修理修配服务的主要客户、收入确认政策、相关业务是否持续稳定等。

（2）披露公司半挂车报告期销量先增长后下降，专用车上装 2018 年大幅增长，冷藏厢式车厢体报告期持续增长的原因及合理性；结合上述情况分析说明产品结构变化对发行人收入及利润的具体影响。

（3）分析并披露公司报告期中国市场集装箱骨架车销售单价较稳定而北美市场逐年增长的原因及合理性，中国市场与欧洲市场罐式半挂车销售单价差异较大且变动趋势不一致的原因及合理性，披露零部件产品报告期各期单价及变动情况，并分析变动原因及合理性。

（4）披露报告期各期是否存在大额退换货情况，如有，请披露客户名称、

退换货原因、具体金额与数量、退换内容、退换条款及会计处理方式。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

问题（1）：按照产品类别、用途等适当细分分类并结合订单获取情况、下游主要客户的产品需求、各类产品销量及单价的变动情况及原因等，量化说明报告期内发行人 2018 年销售收入大幅增长 2019 年又下降的原因及合理性；结合其他收入的主要内容分类说明租赁收入、售后服务、修理修配服务的主要客户、收入确认政策、相关业务是否持续稳定等。

一、按照产品类别、用途等适当细分分类并结合订单获取情况、下游主要客户的产品需求、各类产品销量及单价的变动情况及原因等，量化说明报告期内发行人 2018 年销售收入大幅增长 2019 年又下降的原因及合理性。

2017 年-2020 年，公司主营业务收入按产品种类构成如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
销售车辆	**2,421,812.67**	**92.27%**	**2,139,928.84**	**92.16%**	**2,229,555.86**	**92.25%**	**1,764,734.70**	**91.03%**
半挂车	**1,357,960.91**	**51.74%**	1,355,133.84	58.36%	1,515,156.05	62.69%	1,305,136.92	67.33%
专用车上装	**417,484.91**	**15.91%**	372,903.28	16.06%	358,179.96	14.82%	218,339.86	11.26%
冷藏厢式车厢体	**31,788.86**	**1.21%**	28,294.30	1.22%	27,103.40	1.12%	26,370.22	1.36%
底盘及牵引车	**598,843.79**	**22.82%**	364,767.91	15.71%	307,120.01	12.71%	192,738.02	9.94%
其他车辆[注]	**15,734.22**	**0.60%**	18,829.50	0.81%	21,996.45	0.91%	22,149.68	1.14%
半挂车及专用车零部件	**165,451.64**	**6.30%**	**150,121.95**	**6.47%**	**148,815.71**	**6.16%**	**138,164.48**	**7.13%**
其他	**37,451.30**	**1.43%**	**31,969.79**	**1.38%**	**38,445.80**	**1.59%**	**35,652.82**	**1.84%**
合计	**2,624,715.62**	**100.00%**	**2,322,020.58**	**100.00%**	**2,416,817.37**	**100.00%**	**1,938,552.00**	**100.00%**

注：主要包括环卫车上装等产品。

2017 年-2020 年，公司主营业务收入主要为销售车辆收入，报告期内占比均

超过 90%。

发行人 2018 年主营业务收入较 2017 年增加 478,265.37 万元，增幅 24.67%，主要是因为：第一，2018 年，北美客户为应对美国政府对中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，导致公司北美市场集装箱骨架车销售收入增加 143,664.38 万元，增幅 73.58%；第二，中国市场中置轴轿运车受新国标 GB1589-2016 和政府加强对车辆运输车整治的影响，2018 年出现了集中更换需求，使得中国市场中置轴轿运车较 2017 年增加 118,844.26 万元；第三，受益于我国基建投资、综合治超、环保升级等，公司专用车业务持续增长，2018 年专用车上装和底盘及牵引车收入较 2017 年增加 254,222.09 万元，增幅 61.84%。

发行人 2019 年主营业务收入较 2018 年减少 94,796.79 万元，降幅 3.92%，主要是因为：第一，2019 年美国政府对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%，公司北美市场集装箱骨架车销售冲高回落，导致 2019 年集装箱骨架车销售收入较 2018 年下降 190,738.20 万元；第二，中置轴轿运车于 2018 年集中更换后，2019 年销量的回落，导致 2019 年中国市场半挂车收入较 2018 年下降 74,541.69 万元；第三，北美市场厢式半挂车和冷藏半挂车受益于电商物流的发展，收入持续增加，2019 年较 2018 年收入增加 46,164.39 万元和 46,496.86 万元，对冲了北美市场集装箱骨架车销售收入下滑的影响。第四，公司专用车业务持续发展，2019 年专用车上装和底盘及牵引车收入较 2018 年增加 72,371.22 万元，增幅 10.88%，对冲了国内市场半挂车收入下滑的影响。

发行人 2020 年主营业务收入较 2019 年增加 302,695.04 万元，增幅 13.04%，主要是因为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 年全面生效及有效实施，中国市场半挂车业务收入增长明显；“新基建”带动我国专用车市场需求增加，公司境内专用车收入较去年同期实现增长；新冠疫情刺激了冷链物流的发展，中国市场的冷藏车需求持续增加，公司冷藏厢式车厢体收入同期有所增加；受新冠疫情以及中美贸易关税的影响，公司境外半挂车收入有所下滑；公司境内收入的增长对冲了境外收入下滑的影响。

（一）全球半挂车

报告期内，发行人主要产品半挂车的销售金额、销售价格和销量如下表所示：

单位：万元；万元/辆；万辆

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	金额	平均价格	销量	金额	平均价格	销量	金额	平均价格	销量	金额	平均价格	销量
中国市场	**744,659.02**	**8.50**	**8.76**	510,669.30	8.91	5.73	585,210.99	9.24	6.33	549,811.60	8.39	6.55
其中：集装箱骨架车	**120,515.06**	**6.34**	**1.90**	82,308.08	6.41	1.28	78,931.08	6.60	1.20	86,037.73	6.02	1.43
平板车及其衍生车型	**92,525.61**	**7.04**	**1.31**	111,895.09	7.59	1.47	102,120.41	8.04	1.27	145,232.61	7.34	1.98
厢式半挂车	**112,720.28**	**6.35**	**1.77**	48,913.13	7.03	0.70	50,963.32	7.39	0.69	68,436.45	6.80	1.01
罐式半挂车	**273,549.88**	**12.95**	**2.11**	202,392.67	12.72	1.59	174,199.99	13.47	1.29	176,520.00	13.53	1.30
其他[注1]	**145,348.18**	**8.79**	**1.65**	65,160.34	9.53	0.68	178,996.19	9.52	1.88	73,584.81	8.80	0.84
北美市场	**369,205.31**	**12.69**	**2.91**	515,296.56	13.82	3.73	613,373.52	9.85	6.23	423,420.19	10.23	4.14
其中：集装箱骨架车	**125,113.20**	**7.53**	**1.66**	148,179.83	7.44	1.99	338,918.03	7.17	4.72	195,253.65	6.66	2.93
厢式半挂车	**175,887.37**	**17.52**	**1.00**	232,719.93	18.23	1.28	186,555.54	15.91	1.17	155,051.79	16.38	0.95
冷藏半挂车	**68,204.75**	**27.99**	**0.24**	134,396.81	29.25	0.46	87,899.95	26.57	0.33	73,114.75	28.06	0.26
欧洲市场	**148,278.58**	**21.22**	**0.70**	203,499.28	17.30	1.18	199,797.91	18.45	1.08	180,716.40	16.35	1.11
其中：平板车及其衍生车型	**14,299.69**	**18.87**	**0.08**	45,037.34	14.97	0.30	58,232.60	14.57	0.40	51,048.89	14.77	0.35
侧帘半挂车	**42,096.88**	**20.03**	**0.21**	62,135.05	18.52	0.34	56,910.00	18.52	0.31	60,420.00	17.16	0.35
罐式半挂车	**35,193.03**	**55.60**	**0.06**	36,573.19	50.24	0.07	32,079.51	53.73	0.06	29,076.50	48.87	0.06
其他[注2]	**56,688.99**	**16.22**	**0.35**	59,753.71	12.78	0.47	52,575.80	16.63	0.32	40,171.01	11.54	0.35
其他市场	**95,817.99**	**12.46**	**0.77**	125,668.69	11.06	1.14	116,773.62	13.94	0.84	151,188.72	14.69	1.03

注 1：主要包括中置轴轿运车等其他特种类别半挂车、冷藏半挂车、侧帘半挂车等。

注 2：主要包括其他特种类别半挂车、集装箱骨架车、冷藏半挂车、厢式半挂车、交换厢体等。

1、中国市场

2017 年-2020 年，受行业标准升级和政府加强超限、超载车型治理影响，发行人在中国市场半挂车销售收入和收入结构存在波动。

（1）集装箱骨架车、平板车及其衍生车型和厢式半挂车

2016 年发布的《汽车、挂车及汽车列车外廓尺寸、轴荷及质量限值》（GB1589-2016），①取消了车辆长度限值与最大总质量或轴数挂钩的限制，放宽了车辆宽度限值；②增加了中置轴车辆运输挂车及列车、中置轴货运挂车及列车、长头牵引铰接列车等新车型；③增加了牵引车、半挂车匹配运输相关参数的规定；④明确了外廓尺寸测量要求。

2017 年发布的《机动车运行安全技术条件》（GB7258-2017），提高了货车和半挂车的安全防护装置标准，并于 2020 年起全面实施。

受上述新规的影响，2016 年、2017 年不符合新尺寸、轴荷及技术要求的半挂车出现了集中更换需求，集装箱骨架车、平板车及其衍生车型、厢式半挂车等的更换需求于 2017 年度达到阶段波峰后 **2018 年和 2019 年**需求回落，**2020 年第二代半挂车新国标全面生效后刺激了新一代半挂车的需求，公司半挂车销量回升**。

2020 年，新冠疫情重塑消费习惯，中国电商物流持续发展，快递物流行业的用车需求大幅增加，从而使得厢式半挂车以及过渡性的骨架车加厢体的车型市场需求增长，促进了厢式半挂车产量与销量的提升。

2017 年-2020 年，上述三种车型分别实现销量 4.42 万辆、3.16 万辆、3.45 万辆和 **4.98** 万辆，销售收入 299,706.78 万元、232,014.81 万元、243,116.30 万元和 **325,760.96** 万元。

（2）罐式半挂车

近年来，中国多部委联合开展非标车辆的治理工作，以危化品罐式车为切入点进行的专项治理，逐步引导非标车辆退出运输市场，优化市场竞争环境，同时也加强对非法改装、超限超载等违法行为的治理。例如《全国安全生产专项整治三年行动计划》，重点整治常压液体危险货物不合规罐车等违法违规行为，激发

了合规危化品罐式半挂车的需求。

2017 年-2020 年，危化品罐式车的需求逐年增加。2020 年，监管部门进一步加强对危化品的管控，进一步促进了市场对罐式半挂车的需求，促使发行人中国市场罐式半挂车的销量增长。

2017 年-2020 年，发行人罐式半挂车销量和销售收入持续上涨，分别实现销量 1.30 万辆、1.29 万辆、1.59 万辆和 2.11 万辆，销售收入 176,520.00 万元、174,199.99 万元、202,392.67 万元和 273,549.88 万元。

（3）其他——中置轴轿运车

2018 年，交通运输部、公安部、工业和信息化部等五部门联合发布《车辆运输车治理工作方案》，要求严格做好 GB1589-2016 等车辆运输车相关标准的贯彻实施工作，2018 年 6 月 30 日前要完成所有不合规车辆运输车的更新退出，2018 年 7 月 1 日起全面禁止不合规车辆运输车通行。

新规的严格执行，促使轿运车市场对新增合规车型需求快速上涨；另一方面，违规改装车超载导致单车运力远超合规轿运车，违规车辆逐步退出导致市场需要更多合规轿运车填补运力空缺，对存量车型替换进一步激发市场需求。发行人于 2017 年率先实现模块化的中置轴轿运车的设计和量产，使得 2018 年中置轴轿运车销量较 2017 年增加约 1.20 万辆，收入增加 118,844.26 万元。2019 年，轿运市场已消化了大部分中置轴轿运车集中更换的需求，导致发行人中置轴轿运车产品销量回落。

2、北美市场

公司在北美市场生产与销售三种核心车型：集装箱骨架车、厢式半挂车和冷藏半挂车。

（1）北美市场 2018 年收入大幅增长的原因

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%，其中，半挂车收入增加 189,953.33 万元，增幅 44.86%，零部件收入增加 4,248.11 万元，增幅 9.25%。

2018 年，北美客户为应对美国政府对中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%。

北美厢式半挂车和冷藏半挂车受益于电商物流的发展，销售收入从 2017 年的 155,051.79 万元和 73,114.75 万元，增加到 2018 年的 186,555.54 万元和 87,899.95 万元，增幅 20.32%和 20.22%。

（2）北美市场 2019 年收入回落的原因

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%，其中，半挂车收入减少 98,076.96 万元，降幅为 15.99%，零部件收入增加 10,680.42 万元，增幅为 21.29%。

2019 年，受关税及行业不景气影响，发行人 2019 年集装箱骨架车销售收入同比下降 190,738.20 万元，降幅 56.28%。具体分析如下：

第一，2019 年美国政府对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%， 使得北美客户 2018 年提前集中购买了集装箱骨架车，2019 年集装箱骨架车的订单有较大幅度下降。

第二，发行人 53 尺内陆骨架车主要用于多式联运运输。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%。2019 年北美七大一级铁路公司都在实行包括精简优化线路、裁员、提升运行效率、缩减开支等改革。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。

第三，发行人海运骨架车主要用于港口集装箱运输。中美贸易局势紧张、半挂车行业持续低迷，海运骨架车的需求也受到一定程度的影响。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。

北美市场厢式半挂车、冷藏半挂车持续受益于电商物流的发展，2019 年收入较 2018 年增加 46,164.39 万元和 46,496.86 万元，增幅 24.75%和 52.90%，一定程度上对冲了集装箱骨架车收入下滑的影响。

（3）北美市场 2020 年收入和占比下降的原因

2020 年北美半挂车收入为 **369,205.31** 万元、北美零部件收入为 **63,819.59** 万元，**北美半挂车收入**较上年同期有较大下滑。

新冠肺炎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半挂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，使得北美各车型销量均出现下滑。

3、欧洲市场

发行人在欧洲市场生产及销售 SDC 、LAG 品牌的半挂车，主要产品包括平板车及其衍生车型、侧帘车半挂车、罐式半挂车等，产品销往英国、比利时、荷兰、波兰、德国、丹麦、法国、希腊等。

2017 年、2018 年和 2019 年，公司在欧洲市场的收入总体稳定，分别为 180,716.40 万元、199,797.91 万元和 203,499.28 万元。

2020 年，公司在欧洲市场的收入为 148,278.58 万元，较 2019 年有所下滑，主要受英国 2-3 月大规模降水引起的洪水灾害，以及新冠疫情的影响。欧洲罐式半挂车生产工厂 LAG 于 2020 年第二季度复工复产后，生产效率与订单的交付逐步恢复至正常水平，巩固了公司在欧洲罐式半挂车的领先地位；2020 年，公司英国子公司 SDC Trailers Ltd. 产品持续模块化升级，提升运营效率，并优化了工厂的生产制造能力、推出新产品，第四季度开始业务恢复良好。

4、其他市场

发行人同时将半挂车产品销售至全球四十多个国家和地区，包括平板车及衍生车型、其他特种类别半挂车、罐式半挂车、集装箱骨架车等产品。2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年其他市场半挂车收入分别为 151,188.72 万元、116,773.62 万元、125,668.69 万元和 **95,817.99** 万元，**2020 年**业务表现受到新冠疫情影响，有所下滑。

2017 年-2020 年，其他市场受分布区域广、不同市场对产品的需求差异大、订单规模差异大、价格及汇率存在波动、运输成本不同、产品标准化程度高低等

因素的综合影响，收入存在年际间波动。

（二）中国专用车上装和整车

报告期内，发行人专用车上装和底盘及牵引车销售情况如下表所示：

单位：万元；万元/台套；万台套

项目	2020 年			2019 年		
	金额	平均价格	销量	金额	平均价格	销量
城市渣土车上装	**167,874.40**	**6.20**	**2.71**	158,563.20	6.27	2.53
搅拌车上装	**249,610.50**	**8.50**	**2.94**	214,340.08	10.22	2.10
底盘及牵引车	**598,843.79**	**-**	**-**	364,767.91	-	-
合计	**1,016,328.70**	**-**	**-**	**737,671.19**	-	-
项目	**2018 年**			**2017 年**		
	金额	**平均价格**	**销量**	**金额**	**平均价格**	**销量**
城市渣土车上装	177,689.93	6.96	2.55	123,519.91	6.23	1.98
搅拌车上装	180,490.02	10.71	1.68	94,819.95	10.19	0.93
底盘及牵引车	307,120.01	-	-	192,738.02	-	-
合计	**665,299.96**	-	-	**411,077.88**	-	-

公司在中国市场从事专用车上装制造及销售业务，包括城市渣土车上装和水泥搅拌车上装。

公司是中国城市渣土车上装、水泥搅拌车上装业务的先行者和技术领先者，公司的环保型城市渣土车上装，以及轻量化、耐用性水泥搅拌车上装已获得市场普遍认可。

近年来，中国政府在大力推动环境保护的同时，也关注到城市渣土车普遍没有加盖，造成尘土飞扬，且普遍超载，危害城市交通安全。从 2018 年起，全国各地相继推动以合规版的环保型城市渣土车来替代已有的大方量渣土车。此外，为治理超载运输和推动城市道路运输安全，各地方政府正在推动以小方量的合规版水泥搅拌车来替代已有的大方量超载水泥搅拌车。

受益于我国基建投资、综合治超、环保升级等多重因素的影响，公司专用车上装销售收入 2017 年、2018 年、2019 年和 **2020 年**分别为 218,339.86 万元、358,179.96 万元、372,903.28 万元和 **417,484.91** 万元，收入持续增长。

二、结合其他收入的主要内容分类说明租赁收入、售后服务、修理修配服务的主要客户、收入确认政策、相关业务是否持续稳定等。

其他收入包括租赁收入、售后及修理修配服务等，2018 年、2019 年和 **2020 年**分别为 38,445.80 万元、31,969.79 万元和 **37,451.30** 万元，整体收入规模较为稳定。

报告期内，发行人其他收入明细如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
租赁收入	**12,101.54**	7,053.83	7,931.48
售后及修理修配服务	**11,982.26**	9,997.40	10,740.15
其他	**13,367.50**	14,918.56	19,774.18
合计	**37,451.30**	**31,969.79**	**38,445.80**

（一）租赁收入

报告期内，租赁收入前五大客户具体情况及收入确认政策等如下所示：

单位：万元

客户	类型	合同期	2020 年	2019 年	2018 年
泉州天地汇物流发展有限公司	车辆租赁	3 年	**1,741.16**	1,228.18	585.69
漯河亿通汽车贸易有限公司	**房屋租赁**	**20 年**	**348.73**	-	-
常山众卡运力供应链管理有限公司	车辆租赁	1 年/3 年	**329.89**	273.89	18.26
重庆佰世特物流有限公司	**车辆租赁**	**2 年**	**311.68**	-	-
上海燕鹞实业有限公司	房屋租赁	10 年	**243.85**	256.64	189.97
上海金阳光汽配市场有限公司	房屋租赁	20 年	**153.11**	191.25	191.39
上海集鑫重型汽车销售有限公司	房屋租赁	20 年	**149.21**	155.35	151.64
成都力星汽车销售有限公司	房屋租赁	10 年	-	-	74.91
广西金协贸易有限公司	房屋租赁	20 年	-	-	36.43
上海宝骥国际物流装备有限公司	房屋租赁	10 年	-	-	104.99
上海锐兔运输有限公司	车辆租赁	3 年	-	84.06	395.04
重庆中交兴路供应链管理有限公司	车辆租赁	3 年	**4.03**	85.92	188.82
合计			**3,281.66**	**2,275.29**	**1,937.15**
占总租赁收入比例			**27.12%**	**32.26%**	**24.42%**

发行人租赁收入确认政策为，于租赁期间按直线法确认租赁收入。

报告期内，发行人租赁客户较为分散，其中成都力星汽车销售有限公司及广西金协贸易有限公司为成都中集客户， 2018 年发行人转让成都中集控股权后不再对成都中集并表。上海锐兔运输有限公司及上海宝骥国际物流装备有限公司退出系由于客户经营安排变化。

由于发行人与租赁客户签署的租赁合同期限通常为 3 年及以上，且即便有租赁客户退出，亦会有新租赁客户入驻，故报告期内相关租赁业务持续稳定。

（二）售后服务、修理修配服务

报告期内，售后及修理修配服务前五大客户具体情况及收入确认政策等如下所示：

单位：万元

客户	2020 年度	2019 年度	2018 年度
广东信源物流设备有限公司	**674.03**	336.77	-
N T Shared Services Ltd	**330.66**	333.50	223.43
KLEENHEAT GAS	**228.26**	**111.36**	**16.97**
驻马店市驿城区华信汽贸有限公司	**216.17**	-	-
SCT LOGISTICS	**211.80**	-	-
SCHENK Papendrecht BV	**76.57**	118.24	151.63
中国移动通信集团云南有限公司	**137.85**	406.82	-
ESSERS H. Transport Company NV	**84.38**	254.79	110.41
Contract Vehicles Ltd	-	2.39	199.97
DE DECKER VAN RIET BVBA	**93.36**	79.15	122.25
Dawson Rentals Tcs Ltd	**22.28**	97.51	122.02
VAN DEN BOSCH TRANSPORTEN BV	**37.93**	94.36	113.29
合计	**2,113.29**	**1,834.89**	**1,059.97**
占售后及修理修配服务收入比例	**17.64%**	**18.35%**	**9.87%**

发行人售后及修理修配服务收入确认政策为，于相关服务完成时确认收入。

发行人售后及修理修配服务主要面向购买车辆的客户，其收入与已经出售的半挂车和专用车的存量有关，相关业务持续稳定。

问题（2）：披露公司半挂车报告期销量先增长后下降，专用车上装 2018 年大幅增长，冷藏厢式车厢体报告期持续增长的原因及合理性；结合上述情况分析说明产品结构变化对发行人收入及利润的具体影响。

一、披露公司半挂车报告期销量先增长后下降，专用车上装 2018 年大幅增长，冷藏厢式车厢体报告期持续增长的原因及合理性。

发行人在招股说明书 “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“3、主要产品销量”补充披露如下：

“（1）半挂车

单位：万辆

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	销量	变动比例	销量	变动比例	销量	变动比例	销量
中国市场	**8.76**	**52.81%**	5.73	-9.48%	6.33	-3.36%	6.55
其中：集装箱骨架车	**1.90**	**47.96%**	1.28	6.67%	1.20	-16.08%	1.43
平板车及其衍生车型	**1.31**	**-10.85%**	1.47	15.75%	1.27	-35.86%	1.98
厢式半挂车	**1.77**	**154.91%**	0.70	1.45%	0.69	-31.68%	1.01
罐式半挂车	**2.11**	**32.75%**	1.59	23.26%	1.29	-0.77%	1.30
其他	**1.65**	**142.03%**	0.68	-63.83%	1.88	123.81%	0.84
北美市场	**2.91**	**-21.96%**	3.73	-40.13%	6.23	50.48%	4.14
其中：集装箱骨架车	**1.66**	**-16.59%**	1.99	-57.84%	4.72	61.09%	2.93
厢式半挂车	**1.00**	**-21.36%**	1.28	9.40%	1.17	23.16%	0.95
冷藏半挂车	**0.24**	**-46.96%**	0.46	39.39%	0.33	26.92%	0.26
欧洲市场	**0.70**	**-40.61%**	1.18	9.26%	1.08	-2.70%	1.11
其中：平板车及其衍生车型	**0.08**	**-74.80%**	0.30	-25.00%	0.40	14.29%	0.35
侧帘半挂车	**0.21**	**-37.35%**	0.34	9.68%	0.31	-11.43%	0.35
罐式半挂车	**0.06**	**-13.05%**	0.07	16.67%	0.06	0.00%	0.06
其他	**0.35**	**-25.24%**	0.47	46.88%	0.32	-8.57%	0.35
其他市场	**0.77**	**-32.33%**	1.14	35.71%	0.84	-18.45%	1.03
合计	**13.13**	**11.57%**	11.77	-18.72%	14.48	12.86%	12.83

2017 年、2018 年、2019 年和 **2020 年**，公司在全球范围内半挂车销量分别为 12.83 万辆、14.48 万辆、11.77 万辆和 **13.13** 万辆，居于行业领先地位。

2018 年半挂车销量较 2017 年增加 1.65 万辆，主要是由于北美市场销售增加所致。2018 年，北美客户为应对美国政府对中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，导致北美地区集装箱骨架车的销量较 2017 年增加 1.79 万辆。

2019 年半挂车销量较 2018 年减少 2.71 万辆，主要是由于北美市场集装箱骨架车销售于 2018 年冲高后回落，销量下降 2.73 万辆所致。

2020 年，受益于《机动车运行安全技术条件》(GB7258-2017)在 2020 年全面生效，全国治超监管政策持续趋严，公司境内半挂车销量较上年同期增加 **3.03** 万辆；公司受到新冠疫情以及中美贸易关税的影响，境外半挂车销量有较大下滑；**境内半挂车销量增加对冲了境外半挂车销量下滑的影响，**整体导致 **2020 年**半挂车销量较 **2019 年**增加 **1.36** 万辆。

（2）专用车上装

单位：万台套

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	销量	变动比例	销量	变动比例	销量	变动比例	销量
城市渣土车上装	**2.71**	**7.05%**	2.53	-0.78%	2.55	28.79%	1.98
搅拌车上装	**2.94**	**40.03%**	2.10	25.00%	1.68	80.65%	0.93
合计	**5.65**	**22.01%**	**4.63**	**9.20%**	**4.24**	**45.70%**	**2.91**

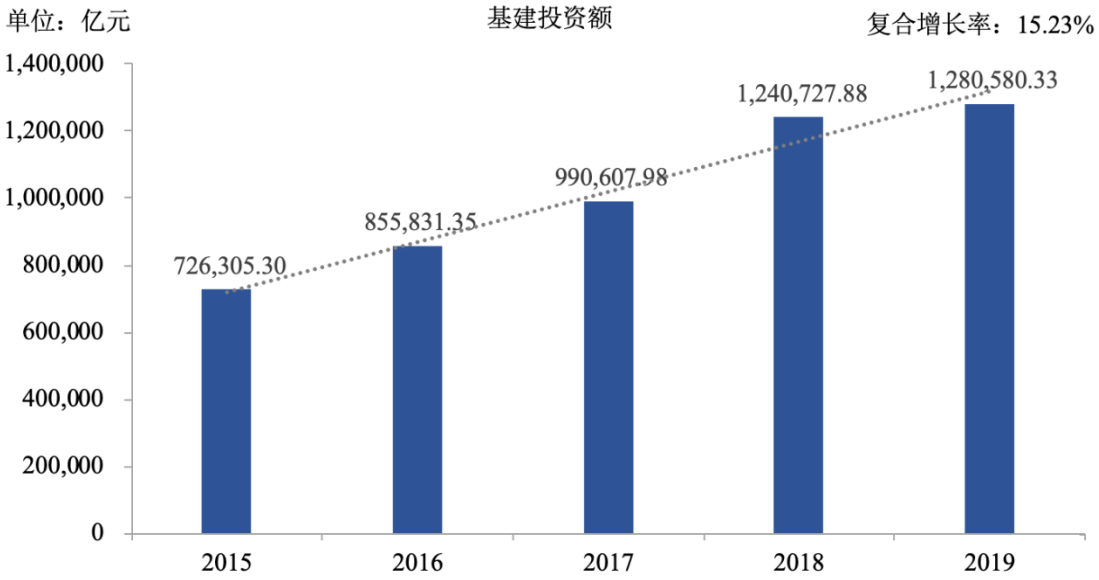
受益于政府大力推动环境保护和超载治理，公司的专用车上装及整车业务进入了发展的窗口期。**2017 年至 2020 年**，城市渣土车上装及搅拌车上装合计销量分别为 2.91 万台套、4.24 万台套、4.63 万台套及 **5.65 万台套**，持续增加。

① 城市渣土车上装

报告期内，渣土车上装销量于 2018 年大幅增长，2019 年和 **2020 年**较为稳定，主要由于：

第一，城市渣土车广泛应用于基础设施建设中，承担了重要的工程物料运输工作，作为基建工程必要的组成部分，其需求增量与基础建设投资增量正向相关。2018 年的基础设施建设投资额增长速度较快，使得城市渣土车市场需求大幅增加，带动发行人城市渣土车上装的收入 2018 年大幅增加。

国内近年来基建投资额如下表所示：



资料来源：国家统计局

第二，近年来，监管部门关注到城市渣土车在推动城市基础建设的同时，也对城市环境和安全造成了一定影响。部分渣土车因敞口运输，存在洒、漏渣土，造成街道扬尘等环境问题。此外，由于渣土车超载、超速运输的情况时有发生，对城市交通安全造成了威胁。在监管趋严的背景下，合法合规的城市渣土车市场需求大幅增加。

第三，发行人积极与重卡头部企业展开合作。专用车上装市场不同于主要面向 C 端的半挂车市场，其下游主要客户为 B 端的重卡生产商，客户规模较大且集中度高。发行人是自卸车龙头企业陕西重型汽车有限公司（以下简称“陕重汽”）城市渣土车上装配套供应商，陕重汽是国内自卸车市场龙头，上险量数据显示 2019 年陕重汽自卸车销量达到国内第一，发行人与陕重汽在专用车领域开展了深度的配套合作。

② 搅拌车上装

报告期内，搅拌车上装销量稳定增长，主要由于：

第一，稳步增长的基础设施建设市场拉动了水泥搅拌车需求。报告期内，我国基础设施建设蓬勃发展，“新基建”等利好政策进一步巩固了市场的向好趋势。同时，受贸易战等外部因素的影响，我国通过扩大内需加强基建等措施进一步提振经济。水泥搅拌车作为基础建设的主要生产力工具之一，市场对其需求也相应

增长，促使发行人搅拌车上装的收入稳定上升。

第二，大方量混凝土搅拌车将逐步被合规车型替换，从而催生持续的市场需求。受益于新国标 GB1589-2016 的推行，混凝土搅拌车最大总质量需满足不大于 31 吨的要求，市场中原有大方量车型因不符合要求而逐渐淡出市场。同时，为治理超载运输和推动城市道路运输安全，各地方政府正在推动以小方量的合规版水泥搅拌车来替代已有的大方量超载水泥搅拌车。此外，由于单车运载量减少，市场需要更多车辆来填补运力空缺，进一步推动了对合规混凝土搅拌车的需求。

第三，发行人积极与国内水泥搅拌车头部企业展开合作，包括中国重汽、一汽解放、上汽红岩、徐工重汽等,优化产品的总体拥有成本（TOC），为终端用户创造更高经济效益，提升产品竞争力。

2020 年上半年，受新冠疫情影响，中国部分主机厂合作方的供应链在 2020 年第一季度受到一定冲击，2020 年第二季度迅速恢复。**2020 年**，城市渣土车上装及搅拌车上装合计销量 **5.65** 万台套，较上年同期**增加 1.02** 万台套。

（3）冷藏厢式车厢体

单位：万台套

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	销量	变动比例	销量	变动比例	销量	变动比例	销量
冷藏厢式车厢体	**0.60**	**35.78%**	0.45	9.76%	0.41	13.89%	0.36

随着冷链物流的发展，公司冷藏厢式车厢体的销量持续增加，2017 年、2018 年、2019 年和 **2020 年**，分别为 0.36 万台套、0.41 万台套、0.45 万台套及 **0.60 万台套。**

冷藏车是冷链物流的核心运载装备。据中国物流与采购联合会冷链物流专业委员会统计，2019 年全国冷藏车市场保有量达到 21.47 万辆，较上年增长 3.47 万辆，同比增长率约为 19.28%。2015-2019 年，我国冷藏车保有量保持了约 23.13% 以上的年复合增长率。

随着人民生活水平的提高，冷链物流将迎来行业发展的机遇期。新冠肺炎疫情下，使消费者更多利用电商模式来采购各种消费品，也点燃了生鲜食品配送到家的需求。全球对低温医疗药品与生物制品需求激增，进一步刺激了医疗冷链的

需求。中国政府在 2020 年建设国家 17 个骨干冷链物流基地以及减免高速公路农产品运输收费等一系列措施的实施，加速中国冷藏车市场的增长。

公司的“灯塔工厂”致力于推动落实产品升级换代和向高端制造的转型。自 2014 年开始探索并成功实施“灯塔工厂”计划以来，公司在境内外已建成 2 家冷藏厢式车厢体生产灯塔工厂。报告期内，“灯塔工厂”不断通过产线升级、技术工艺改进等途径提升原材料利用率和人工效率，并大力推动冷藏车轻量化设计，使得单位成本逐年下降。

综上所述，冷藏厢式车厢体于报告期内持续增长较为合理，在未来也是公司重点发展的主要产品。”

二、结合上述情况分析说明产品结构变化对发行人收入及利润的具体影响

2017 年-2020 年，发行人按产品类别的主营业务收入及毛利额占比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度				2019 年度			
	金额	占比	毛利额	毛利率	金额	占比	毛利额	毛利率
销售车辆	**2,421,812.67**	**92.27%**	**284,748.25**	**11.76%**	2,139,928.84	92.16%	271,511.85	12.69%
半挂车	**1,357,960.91**	**51.74%**	**185,522.33**	**13.66%**	1,355,133.84	58.36%	183,569.77	13.55%
专用车上装	**417,484.91**	**15.91%**	**75,703.30**	**18.13%**	372,903.28	16.06%	74,676.68	20.03%
冷藏厢式车厢体	**31,788.86**	**1.21%**	**7,566.01**	**23.80%**	28,294.30	1.22%	4,755.74	16.81%
底盘及牵引车	**598,843.79**	**22.82%**	**12,239.71**	**2.04%**	364,767.91	15.71%	4,198.09	1.15%
其他车辆[注]	**15,734.22**	**0.60%**	**3,716.90**	**23.62%**	18,829.50	0.81%	4,311.57	22.90%
半挂车及专用车零部件	**165,451.64**	**6.30%**	**24,507.04**	**14.81%**	150,121.95	6.47%	24,436.48	16.28%
其他	**37,451.30**	**1.43%**	**17,180.46**	**45.87%**	31,969.79	1.38%	16,450.69	51.46%
合计	**2,624,715.62**	**100.00%**	**326,435.74**	**12.44%**	2,322,020.58	100.00%	312,399.03	13.45%
项目	**2018 年**				**2017 年度**			
	金额	**占比**	**毛利额**	**毛利率**	**金额**	**占比**	**毛利额**	**毛利率**
销售车辆	2,229,555.86	92.25%	279,451.46	12.53%	1,764,734.70	91.03%	291,598.96	16.52%
半挂车	1,515,156.05	62.69%	206,104.57	13.60%	1,305,136.92	67.33%	234,810.67	17.99%
专用车上装	358,179.96	14.82%	61,686.48	17.22%	218,339.86	11.26%	41,919.50	19.20%
冷藏厢式车厢体	27,103.40	1.12%	3,974.41	14.66%	26,370.22	1.36%	4,702.89	17.83%

底盘及牵引车	307,120.01	12.71%	861.44	0.28%	192,738.02	9.94%	2,387.15	1.24%
其他车辆[注]	21,996.45	0.91%	6,824.55	31.03%	22,149.68	1.14%	7,778.75	35.12%
半挂车及专用车零部件	148,815.71	6.16%	32,728.26	21.99%	138,164.48	7.13%	32,893.63	23.81%
其他	38,445.80	1.59%	20,339.20	52.90%	35,652.82	1.84%	15,941.73	44.71%
合计	2,416,817.37	100.00%	332,518.91	13.76%	1,938,552.00	100.00%	340,434.31	17.56%

注：其他车辆主要包括环卫车上装等产品。

根据上表所示，发行人收入及毛利占比超过 10%的产品类别主要包括半挂车及专用车上装和整车业务（含底盘及牵引车）。该两类产品结构的变化将对发行人收入及利润带来较大影响。

发行人在全球范围内制造和销售半挂车。**2017 年-2020 年**，半挂车销售收入分别为 1,305,136.92 万元、1,515,156.05 万元、1,355,133.84 万元和 **1,357,960.91** 万元，占主营业务收入的比例为 67.33%、62.69%、58.36%和 **51.74%**。由于半挂车的毛利率略高于总体毛利率，因此随着其收入占比的下降，整体毛利率呈现小幅下降趋势。

发行人在中国市场销售专用车上装和整车，**2017 年-2020 年**，专用车上装和底盘及牵引车收入分别为 411,077.88 万元、665,299.96 万元、737,671.19 万元和 **1,016,328.70** 万元，占主营业务收入的比例为 21.20%、27.53%、31.77%和 **38.72%**，收入占比逐年上升。专用车上装的毛利率高于总体毛利率，但由于配套的底盘及牵引车毛利率较低，报告期内，专用车上装和底盘及牵引车整体毛利率为 10.78%、9.40%、10.69%和 **8.65%**，低于总体毛利率，因此随着专用车上装和整车业务收入占比的提高，整体毛利率有所下降。

问题（3）：分析并披露公司报告期中国市场集装箱骨架车销售单价较稳定而北美市场逐年增长的原因及合理性，中国市场与欧洲市场罐式半挂车销售单价差异较大且变动趋势不一致的原因及合理性，披露零部件产品报告期各期单价及变动情况，并分析变动原因及合理性。

一、分析并披露公司报告期中国市场集装箱骨架车销售单价较稳定而北美市场逐年增长的原因及合理性

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、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“10、外销”之“（5）境外销售价格、毛利率情况”之“③中国市场和北美市场集装箱骨架车销售单价分析”中补充披露：

“③中国市场和北美市场集装箱骨架车销售单价分析

报告期内，中国市场集装箱骨架车销售单价较稳定而北美市场逐年增长，主要是因为：

第一，中国市场集装箱骨架车竞争较为充分，客户对销售价格敏感性较高，销售价格除受原材料成本影响外，相对比较平稳。

第二，受中美贸易摩擦的影响，北美市场的出口关税增加，进而转嫁至最终产品售价,使得北美市场集装箱骨架车的销售单价逐年增长。

美国政府对中国出口美国的半挂车及零部件加征关税从 2018 年的 10%提高到 2019 年的 25%，在美国销售的半挂车产品成本和售价中包含关税的影响。

集装箱骨架车的主要零部件均在国内灯塔工厂生产，并通过远洋运输方式运送至北美的组装工厂进行组装，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较大。”

二、中国市场与欧洲市场罐式半挂车销售单价差异较大且变动趋势不一致的原因及合理性

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、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“10、外销”之“（5）境外销售价格、毛利率情况”之“④罐式车单价中欧市场比较”中补充披露：

“④中国市场和欧洲市场罐式半挂车销售单价分析

a.报告期内，发行人欧洲市场罐式半挂车销售单价高于中国市场，主要是因为：

第一，欧洲市场罐式半挂车产品配置更高。公司在欧洲的罐式半挂车业务主要由当地子公司 LAG 按照欧洲当地的产品标准生产制造后直接销售。欧洲市场道路交通法规体系成熟，标准高于国内市场，因此欧洲同类产品的零部件配置高于国内同类产品。

第二，欧洲市场罐式半挂车产品人工成本更高。由于欧洲缺乏像北美市场的大型挂车租赁公司、物流运输公司等客户，客户相对比较分散，因此罐车类产品的标准化程度比较低，所耗费人工的工时偏高；欧洲地区人工费用高于国内，所以该类产品在欧洲的成本明显高于在中国境内销售的同类产品。

公司主要的产品报价模式是成本加成。上述成本的差异，最终会体现在售价中，从而使得中欧市场相比单价存在差异。

b.变动趋势不一致的原因主要是欧洲公司当地生产、当地销售，易受市场影响。公司在欧洲的业务模式为公司下属欧洲公司按照当地标准生产产品，直接在当地销售，并非从中国生产基地制造后整车出口到欧洲。销售单价更多的跟随当地经济的波动而变化。同时，中国市场与欧洲市场的宏观经济环境、下游客户种类、同行业竞争状态存在显著的差异。”

三、披露零部件产品报告期各期单价及变动情况，并分析变动原因及合理性

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、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“1、主营业务收入产品组合分析”之“（2）半挂车及专用车零部件”中补充披露：

“（2）半挂车及专用车零部件

……

发行人各子公司销售的零部件产品类别存在较大差异，且不同产品规格和不同市场区域的定价不具可比性。因此，发行人按主要子公司的主要零部件产品披露零部件收入、单价和金额变动情况。

报告期内，发行人主要子公司的主要零部件产品单价、数量及收入的变动情况如下表：

子公司	零部件材料名称	单位	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
			收入（万元）	单价（元）	数量	收入（万元）	单价（元）	数量	收入（万元）	单价（元）	数量
华骏铸造	铸铁件	吨	**44,777.67**	**7,492.43**	**59,764**	32,762.62	8,528.28	38,416	43,189.73	9,279.61	46,543
华骏车辆	碳钢	吨	**4,963.91**	**4,037.46**	**12,295**	5,566.80	4,116.52	13,523	5,692.59	3,862.15	14,739
扬州通华	碳钢	吨	**4,501.98**	**4,252.53**	**10,587**	976.48	4,356.58	2,241	716.86	4,140.42	1,731
	车轴	根	**162.65**	**11,294.95**	**144**	278.52	11,801.87	236	9.52	5,601.71	17
甘肃中集华骏	碳钢	吨	**789.46**	**5,822.14**	**1,356**	760.76	5,242.78	1,451	555.63	5,067.26	1,097
中集瑞江	轮胎	条	**896.99**	**1,017.46**	**8,816**	644.57	1,119.44	5,758	622.44	1,186.28	5,247
	碳钢	吨	**5,731.79**	**4,410.00**	**12,997**	4,219.79	4,210.00	10,023	2,170.85	4,620.00	4,699
	铝材	吨	**551.44**	**17,910.00**	**308**	521.40	22,827.77	228	21.19	24,888.56	9
	滚道	只	**926.15**	**2,011.62**	**4,604**	536.64	2,437.07	2,202	369.16	3,160.64	1,168
CIMC Vehicles UK Ltd	轮胎	条	**9,033.41**	**1,624.86**	**55,595**	9,595.80	1,663.71	57,677	9,920.45	1,649.04	60,159
	车轴配件	套	**3,376.55**	**266.18**	**126,850**	2,895.37	237.84	121,734	2,617.44	234.22	111,749
	阀门&电缆	套	**2,570.27**	**782.81**	**32,834**	2,018.14	728.10	27,718	2,144.70	694.05	30,901
	卡车零件	套	**1,098.22**	**413.56**	**26,555**	903.39	482.40	18,727	671.61	501.28	13,398
	车体设备	套	**1,049.97**	**95.17**	**110,325**	892.91	85.08	104,952	644.92	80.45	80,160
	底盘设备	套	**727.40**	**45.04**	**161,500**	655.83	44.53	147,276	522.44	41.22	126,760
	支腿	对	**518.43**	**1,975.72**	**2,624**	510.35	1,886.68	2,705	463.89	1,890.35	2,454
深圳中集专用车	碳钢	吨	**500.85**	**4,095.71**	**1,223**	10.30	4,026.55	26	-	-	-
	轮胎	条	**581.25**	**890.94**	**6,524**	337.95	988.46	3,419	1,056.77	842.59	12,542

子公司	零部件材料名称	单位	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
			收入（万元）	单价（元）	数量	收入（万元）	单价（元）	数量	收入（万元）	单价（元）	数量
Vanguard	车轴	根	**3,820.21**	**7,291.87**	**5,239**	4,737.15	7,037.81	6,731	5,926.11	6,310.41	9,391
	支腿	对	**1,473.28**	**1,956.02**	**7,532**	176.98	2,050.78	863	0.66	1,638.93	4
	门板	块	**1,134.35**	**523.01**	**21,689**	1,112.53	512.26	21,718	981.55	454.21	21,610
	空气悬挂用气囊	套	**984.78**	**729.25**	**13,504**	828.06	733.25	11,293	724.40	695.47	10,416
	悬挂	套	**660.94**	**15,228.95**	**434**	630.86	14,603.20	432	337.84	12,894.48	262
	含车轴悬挂的副车架	套	**385.49**	**22,543.27**	**171**	397.61	21,967.25	181	211.78	20,169.45	105
	铝卷	磅	**453.78**	**17.35**	**261,572**	592.53	19.26	307,576	971.53	14.79	656,881
	轮胎	条	**287.23**	**2,081.34**	**1,380**	362.32	1,986.38	1,824	374.14	1,798.73	2,080
	车架	台	**138.98**	**92,652.59**	**15**	192.50	83,697.44	23	45.91	76,513.10	6
	侧墙部件	套	**3,036.71**	**414.00**	**73,350**	3,086.85	494.26	62,454	2,616.43	419.70	62,340
	地板	个	**1,599.03**	**92.12**	**173,586**	1,603.28	82.61	194,085	1,413.65	95.34	148,282
	顶部	套	**1,168.59**	**32.95**	**354,690**	1,372.10	33.04	415,306	1,543.84	20.29	760,821
	卷帘门	个	**1,371.78**	**43.33**	**316,584**	1,427.27	39.78	358,802	1,379.23	33.51	411,552
	两面开门	套	**1,981.78**	**73.72**	**268,844**	1,826.68	67.53	270,516	1,899.75	63.63	298,556
	轮鼓、制动鼓、（支腿）脚	个	**1,509.31**	**144.55**	**104,416**	1,419.18	151.18	93,873	1,390.97	166.19	83,696
	轮毂	个	**2,256.85**	**124.66**	**181,041**	925.02	74.51	124,143	892.99	63.24	141,214
	气路	套	**2,035.69**	**62.60**	**325,209**	1,255.43	42.86	292,882	1,342.56	43.34	309,796

子公司	零部件材料名称	单位	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
			收入（万元）	单价（元）	数量	收入（万元）	单价（元）	数量	收入（万元）	单价（元）	数量
	防抱死装置	套	**1,336.30**	**481.83**	**27,734**	729.24	291.86	24,986	630.33	306.60	20,559
LAG	轮胎	条	**2,284.88**	**2,453.80**	**9,312**	1,576.26	2,468.70	6,385	1,760.01	2,539.70	6,930
	车轴	根	**715.42**	**2,512.93**	**2,847**	278.61	2,420.58	1,151	251.32	2,673.59	940
	阀门	个	**657.48**	**604.40**	**10,878**	434.84	607.91	7,153	317.87	561.71	5,659
其他[注]			**53,400.39**	**—**	**—**	**61,069.03**	**—**	**—**	**52,412.65**	**—**	**—**
合计			**165,451.64**	**—**	**—**	**150,121.95**	**—**	**—**	**148,815.71**	**—**	**—**

注：其他主要包括标识标贴、流化装置、气路元件等备品备件以及不易统计、归类的零部件。

华骏铸造生产的铸铁件主要销售给国内外车轴生产厂商，2018 年部分国际车轴品牌为满足美国市场的需求，增加向华骏铸造的采购规模，上述客户的销售单价较高，叠加 2018 年钢材市场价格上涨，综合导致华骏铸造 2018 年铸铁件销售单价上涨；2019 年开始上述客户销售占比下降，华骏铸造对国内车轴厂商销售所占比上升，国内客户的销售单价相对较低，综合导致华骏铸造 2019 年销售单价下降。

其他零部件主要系发行人对外采购后直接销售，报告期内销售单价变动原因如下：

①各大类零部件存在进一步细分的型号、配置及规格，不同型号、配置及规格的零部件销售单价存在差异；并且客户对部分零部件产品存在定制化要求，如加装或减装部分配置，从而导致报告期同类零部件销售单价存在波动；

②基于市场及成本的变化，发行人会对部分零部件销售单价进行调整，从而导致平均销售单价变化。

报告期内，发行人零部件业务占主营业务收入的比例分别为 6.16%、6.47%和 **6.30%**，主要零部件的价格波动原因合理。”

问题（4）：披露报告期各期是否存在大额退换货情况，如有，请披露客户名称、退换货原因、具体金额与数量、退换内容、退换条款及会计处理方式。

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 “12 报告期内退换货情况”中补充披露：

“12 报告期内退换货情况

报告期内，发行人退换货总金额及占营业收入比例如下表所示：

单位：万元

报告期	2020 年	2019 年	2018 年
退换货总金额	**738.54**	257.28	72.43
退换货总金额占发行人营业收入比例	**0.028%**	0.011%	0.003%

报告期内，发行人不存在大额退换货的情况，退换货总金额占发行人营业收入比例较低。发行人销售合同中普遍未约定具体的退换货条款，一般以售后服务和维修为主。发行人退货会计处理为冲减销售收入，同时将退回的产品确认存货。”

二、请申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

1、了解及评价销售与收款相关的内部控制设计的合理性，并测试了关键控制执行的有效性；

2、访谈发行人管理层，了解各类产品分区域收入、销量及单价变化的原因及合理性，了解其他收入形成原因及业务稳定性；

3、获取其他收入（主要包括：租赁收入、售后服务、修理修配服务）的主要客户清单，根据准则要求判断其收入确认政策是否合理；

4、对销售收入执行细节测试，包括抽样检查销售收入的支持性文件，如销售合同、销售订单、销售货运单、客户验收单等；

5、访谈发行人管理层，了解各报告期大额退换货的情况及退换货原因，并追溯至支持性文件(合同、入库单等)，并检查相关的会计处理是否正确。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

报告期内，发行人销售收入的变动原因合理；收入确认政策符合会计准则要求；零部件产品报告期各期单价及变动原因合理；报告期内，发行人不存在大额退换货的情况。

我们查阅了发行人关于收入的补充说明，未发现与我们在审计过程中了解的信息在重大方面存在不一致的情况。

问题 13.关于境外销售

申报材料显示：

（1）公司报告期营业收入中境外销售金额分别为 848,004.42 万元、1,027,645.06 万元和 952,324.15 万元，占比分别为 43.47%、42.24%和 40.72%。其中，北美地区销售占比分别为 24.06%、27.27%和 24.64%。

（2）公司出口美国的半挂车及零部件产品属于加征关税清单的产品，发行人为应对贸易摩擦，自 2018 年开始，加快推动产品的模块化设计和灯塔工厂建设。公司境外工厂只需要从公司在中国的灯塔工厂采购核心半挂车部件，在当地完成第三方零部件的采购和整车的制造，以完成“当地制造”，减少贸易摩擦带来的影响。

（3）发行人境内子公司的出口销售收入确认时点与海关报关数据统计时点存在差异。

请发行人：

（1）披露报告期境外销售情况，包括但不限于国家或地区、销售内容、销量、销售金额及占比，公司 2018 年北美市场销售收入占比增长 2019 年回落的原因。

（2）披露受加征关税影响的具体产品名称、数量、金额、占比和对应客户；结合发行人与主要客户关于关税分摊的具体安排，量化分析中美贸易摩擦及相应关税措施对发行人销售价格、销售数量、毛利等经营状况和财务状况产生的影响，并提示相应风险。

（3）披露从灯塔工厂采购的核心半挂车部件是否未来也存在被纳入加征关税清单产品的风险；在当地采购零部件和进行整车制造是否会提高发行人的生产成本；结合对发行人产品的生产成本、销售价格的影响，量化分析“当地制造”对发行人生产经营和产品竞争力的影响，并提示相应风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明境外销售收入的核查方法、过程、覆盖率及核查结论等，说明发行人境外收入确认时点与海关报关数据统计时点的具体差异情况、差异原因及合理性，发行人产品出口是否符合海关、税务等

法律法规规定。

回复：

一、发行人说明

问题（1）：披露报告期境外销售情况，包括但不限于国家或地区、销售内容、销量、销售金额及占比，公司 2018 年北美市场销售收入占比增长 2019 年回落的原因

一、报告期境外销售情况

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、经营成果分析” 之“（二）营业收入构成及变动分析”之“10、外销”补充披露如下：

“10、外销

报告期内，发行人境内外营业收入及占比情况如下：

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
中国市场	**1,918,084.44**	**72.38%**	**1,386,366.72**	**59.28%**	**1,405,471.85**	**57.76%**
境外市场	**731,812.03**	**27.62%**	**952,324.15**	**40.72%**	**1,027,645.06**	**42.24%**
其中：北美	**438,768.28**	**16.56%**	576,301.22	24.64%	663,601.05	27.27%
欧洲	**192,366.38**	**7.26%**	247,029.85	10.56%	244,301.52	10.04%
其他	**100,677.37**	**3.80%**	128,993.08	5.52%	119,742.49	4.92%
合计	**2,649,896.47**	**100.00%**	**2,338,690.87**	**100.00%**	**2,433,116.91**	**100.00%**

报告期内，发行人境外市场营业务收入占营业收入比例为 42.24%、40.72%和 **27.62%**。发行人境外市场以北美和欧洲为主，主营业务收入主要包括销售车辆收入、销售零部件收入等。

……

（2）境外主营业务构成分析

①境外主营业务收入构成分析

报告期内，发行人境外市场主营业务收入构成如下表所示：

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
北美市场	**433,024.91**	**59.77%**	576,146.55	60.66%	663,543.09	64.66%
销售车辆	**369,205.31**	**50.96%**	515,296.56	54.25%	613,373.52	59.77%
销售零部件	**63,819.59**	**8.81%**	60,849.99	6.41%	50,169.57	4.89%
欧洲市场	**191,618.42**	**26.45%**	245,696.85	25.87%	243,513.41	23.73%
销售车辆	**148,278.58**	**20.47%**	203,499.28	21.43%	199,797.91	19.47%
销售零部件	**31,928.19**	**4.41%**	29,590.30	3.12%	30,126.73	2.94%
其他	**11,411.64**	**1.58%**	12,607.27	1.33%	13,588.76	1.32%
其他市场	**99,899.90**	**13.79%**	127,956.32	13.47%	119,118.81	11.61%
销售车辆	**95,817.99**	**13.22%**	125,668.69	13.23%	116,773.62	11.38%
销售零部件	**1,030.68**	**0.14%**	1,456.22	0.15%	1,358.33	0.13%
其他	**3,051.24**	**0.42%**	831.40	0.09%	986.85	0.10%
境外市场合计	**724,543.23**	**100.00%**	**949,799.72**	**100.00%**	**1,026,175.31**	**100.00%**
销售车辆	**613,301.88**	**84.65%**	844,464.53	88.91%	929,945.05	90.62%
销售零部件	**96,778.46**	**13.36%**	91,896.51	9.68%	81,654.63	7.96%
其他	**14,462.88**	**2.00%**	13,438.67	1.41%	14,575.61	1.42%
占主营业务收入的比例	**27.60%**	**-**	40.90%	-	42.46%	-

发行人境外市场以销售车辆为主，同时配套销售部分零部件，境外市场销售车辆收入约占境外市场主营业务收入比例分为 90.62%、88.91%和 **84.65%**。

②境外销售情况

报告期内，发行人境外销售车辆的内容、数量、销售金额及占比情况如下表所示：

单位：万元，万辆

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	金额	数量	比例	金额	数量	比例	金额	数量	比例
北美市场	**369,205.31**	**2.91**	**60.20%**	515,296.56	3.73	61.02%	613,373.52	6.23	65.96%

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	金额	数量	比例	金额	数量	比例	金额	数量	比例
其中：集装箱骨架车	**125,113.20**	**1.66**	**20.40%**	148,179.83	1.99	17.55%	338,918.03	4.72	36.44%
厢式半挂车	**175,887.37**	**1.00**	**28.68%**	232,719.93	1.28	27.56%	186,555.54	1.17	20.06%
冷藏半挂车	**68,204.75**	**0.24**	**11.12%**	134,396.81	0.46	15.92%	87,899.95	0.33	9.45%
欧洲市场	**148,278.58**	**0.70**	**24.18%**	203,499.28	1.18	24.10%	199,797.91	1.08	21.48%
其中：平板车及其衍生车型	**14,299.69**	**0.08**	**2.33%**	45,037.34	0.30	5.33%	58,232.60	0.40	6.26%
侧帘半挂车	**42,096.88**	**0.21**	**6.86%**	62,135.05	0.34	7.36%	56,910.00	0.31	6.12%
罐式半挂车	**35,193.03**	**0.06**	**5.74%**	36,573.19	0.07	4.33%	32,079.51	0.06	3.45%
其他[注1]	**56,688.99**	**0.35**	**9.24%**	59,753.71	0.47	7.08%	52,575.80	0.32	5.65%
其他市场	**95,817.99**	**0.77**	**15.62%**	125,668.69	1.14	14.88%	116,773.62	0.84	12.56%
合计	**613,301.89**	**4.38**	**100.00%**	**844,464.53**	**6.05**	**100.00%**	**929,945.05**	**8.15**	**100.00%**

注 1：主要包括其他特种类别半挂车、集装箱骨架车、冷藏半挂车、厢式半挂车、交换厢体等。”

二、 公司 2018 年北美市场销售收入占比增长 2019 年回落的原因

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“10、外销”之“（8）发行人北美市场销售波动分析”补充披露如下：

“（8）发行人北美市场销售波动分析

①北美市场2018年收入大幅增长的原因

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%，其中，半挂车收入增加189,953.33万元，增幅44.86%，零部件收入增加4,248.11万元，增幅9.25%。

公司在北美市场主要生产与销售三种核心车型：集装箱骨架车、厢式半挂车和冷藏半挂车。

2018年，北美客户为应对美国政府对中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%。

北美厢式半挂车和冷藏半挂车受益于电商物流的发展，销售收入从2017年的

155,051.79万元和73,114.75万元，增加到2018年的186,555.54万元和87,899.95万元，增幅20.32%和20.22%。

北美的零部件业务除了专用零部件之外，还包含由第三方供应商生产的通用型易损耗件。随着公司在北美市场的集装箱骨架车、厢式半挂车和冷藏半挂车保有量的提升，也带动了相关专用零部件及损耗件的销量，北美零部件销售收入从2017年的45,921.46万元，增加到50,169.57万元，增幅9.25%。

②北美市场2019收入回落的原因

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%，其中，半挂车收入减少98,076.96万元，降幅为15.99%，零部件收入增加10,680.42万元，增幅为21.29%。

2019年，受关税及行业不景气影响，发行人2019年集装箱骨架车销售收入同比下降190,738.20万元，降幅56.28%。具体分析如下：

第一，2019年美国政府对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2018年提前集中购买了大量集装箱骨架车，故2019年集装箱骨架车的订单有较大幅度下降。

第二，发行人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%。2019年北美七大一级铁路公司都在实行精简优化线路、裁员、提升运行效率、缩减开支等一系列改革措施。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。

第三，发行人海运骨架车主要用于港口集装箱运输。中美贸易局势紧张、半挂车行业持续低迷，海运骨架车的需求也受到一定程度的影响。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。

北美市场厢式半挂车、冷藏半挂车持续受益于电商物流的发展，2019年收入较2018年增加46,164.39万元和46,496.86万元，增幅24.75%和52.90%，一定程度上对冲了集装箱骨架车收入下滑的影响。

③北美市场2020年收入和占比下降的原因

2020年北美半挂车收入为369,205.31万元、北美零部件收入为63,819.59万元，北美半挂车收入较上年同期有较大下滑。

新冠肺炎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半挂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，使得北美各车型销量均出现下滑。”

问题（2）：披露受加征关税影响的具体产品名称、数量、金额、占比和对应客户；结合发行人与主要客户关于关税分摊的具体安排，量化分析中美贸易摩擦及相应关税措施对发行人销售价格、销售数量、毛利等经营状况和财务状况产生的影响，并提示相应风险。

一、披露受加征关税影响的具体产品名称、数量、金额、占比和对应客户；结合发行人与主要客户关于关税分摊的具体安排，量化分析中美贸易摩擦及相应关税措施对发行人销售价格、销售数量、毛利等经营状况和财务状况产生的影响

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“10、外销”之“（9）发行人北美市场受加征关税的影响”补充披露如下：

“（9）发行人北美市场受加征关税的影响

①加征关税的产品、数量、金额、占比和对应的客户

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由10%上调至25%。

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。发行人在北美市场半挂车的销售金额、数量、占比、客户情况详见本节“（2）境外主营业务构成分析”和“（3）报告期各期发行人主要境外客户的销售情况”。

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。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

模式1——出口集装箱骨架车整车

北美集装箱骨架车通过两种模式销售，模式1由境内子公司东莞专用车和深圳专用车（仅2018年）将组装好的集装箱骨架车直接出口销售至北美客户。该模式受到关税的影响较大。北美客户承担的关税由发行人代收代付，东莞专用车和深圳专用车（仅2018年）承担的关税部分通过计入自身成本的形式承担。同时针对不同车型及不同客户，发行人在该模式下承担的关税比例也不相同。

模式2——出口集装箱骨架车全装散件（CKD）

模式2由东莞专用车及深圳专用车（仅2018年及2019年存在该业务）将CKD零部件销售给北美子公司CIMC Intermodal Equipment（CIE），再由CIE组装成骨架车后销售至北美客户。该模式下虽然东莞专用车与CIE的关税分摊机制与模式1基本一致，但从合并报表层面，发行人承担了CKD的所有关税成本。CIE通过提高最终零售价格将关税进行转嫁。同时针对不同车型及不同客户，发行人在该模式下承担的关税例比也不相同。

模式3——冷藏半挂车

冷藏半挂车由发行人北美子公司CRTI生产并销售给北美客户，其保温厢板由中国工厂青岛冷藏车生产并出口，因此该部分零部件CRTI需承担关税。同时针对不同车型及不同客户，发行人在该模式下承担的关税例比也不相同。

模式4——厢式半挂车

发行人境外子公司Vanguard是美国本土品牌，主要制造在北美销售的厢式半

挂车，在美国中高端半挂车市场有较高的知名度。目前Vanguard在美国的制造工厂（包括完整的整车制造产线），主要零部件包括钢材都是在美国当地采购，少量核心零部件在中集宝伟采购。因此Vanguard的半挂车产品属于美国当地制造，整车并不在征税范围内。从中国进口的零部件虽然属于征税范围，但在全球制造的供应链下，对美国整体半挂车市场的整车制造厂影响具有普遍性。

②加征关税对财务状况和经营状况的影响

2018年3月，美国政府对众多国家（包括中国）进口的钢制品征收25%的关税并对铝制品征收10%的关税，北美客户为应对美国政府对中国出口美国产品关税预期增加的影响，于2018年提前增加了中国集装箱骨架车的采购，由此导致2018年3月至5月订单量激增。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，且当时预计将于2019年1月1日关税税率由10%提高到25%，北美客户为了避免2019年预计的更高额的关税，故于2018年9月后提前下单采购，由此导致2018年北美市场的订单量远高于其他年度订单量。后经过中美双方的谈判，美国政府对该等中国输美产品征收的关税由10%上调至25%的政策推迟至2019年5月执行，且北美客户已于2018年提前下单采购，故2019年北美市场订单量整体偏低。

上述四种模式下，发行人承担的关税成本及占北美市场同类产品收入、毛利额的比例如下表所示：

单位：万元

产品	项目	2020 年	2019 年	2018 年
集装箱骨架车	关税金额	**12,995.75**	6,222.32	8,056.21
	销售金额	**125,113.20**	148,179.83	338,918.03
	关税占比	**10.39%**	4.20%	2.38%
冷藏半挂车	关税金额	**4,458.43**	8,151.05	1,154.81
	销售金额	**68,204.75**	134,396.81	87,899.95
	关税占比	**6.54%**	6.06%	1.31%
厢式半挂车	关税金额	**3,833.73**	3,376.36	686.69
	销售金额	**175,887.37**	232,719.93	186,555.54
	关税占比	**2.18%**	1.45%	0.37%

发行人与主要客户签订的销售合同中约定了双方承担的关税比例，发行人在

北美市场产品的销售价格体现了关税的影响。2018年、2019年和**2020年**，发行人北美市场半挂车的总体毛利率为15.84%、14.34%和**13.75%**，2018年加征关税后受关税和原材料价格上涨影响毛利率有所下滑。”

二、提示相应风险

发行人在招股说明书 “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”补充披露如下：

“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。”

发行人已在招股说明书 “第四节 风险因素”之“一、经营风险”之补充披露如下：

“（十）反倾销及反补贴调查的风险

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（3）：披露从灯塔工厂采购的核心半挂车部件是否未来也存在被纳入加征关税清单产品的风险；在当地采购零部件和进行整车制造是否会提高发行人的生产成本；结合对发行人产品的生产成本、销售价格的影响，量化分析“当地制造”对发行人生产经营和产品竞争力的影响，并提示相应风险。

一、北美工厂向国内灯塔工厂采购的核心半挂车部件均已纳入加征关税清单

发行人在招股说明书 “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“10、外销”之“（5）境外销售价格、毛利率情况”补充披露如下：

“北美市场，集装箱骨架车主要由国内工厂制造后直接销售，或经北美子公司简单组装后销售。冷藏半挂车主要由国内子公司出口厢体材料，最终由当地子公司生产后销售。北美市场厢式半挂车主要由当地子公司生产后销售。

根据 Harmonized Tariff Schedule of the United States (2020) Revision 21（美国海关编码）8716.39.00 及 8716.90.50 项清单所示，如东莞中集专用车、青岛冷藏车等子公司出口至美国的所有产品（包括整车及零部件）自 2019 年 5 月 10 号起被额外按整车 25%的关税、零部件 28.1%（25%关税+3.1%零部件关税）的关税征收。”

二、 量化分析“当地制造”对发行人生产经营和产品经营的影响

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“五、影响未来盈利能力或财务状况的主要因素” 之“（二）影响公司未来盈利（经营）能力或财务状况的主要因素及其变化趋势”之“5、业务模式变化的影响”中补充披露“当地制造”对发行人生产和产品经营的影响：

“（2）北美市场“当地制造”对发行人生产成本和销售价格的影响

发行人境外子公司如美国 Vanguard 是较为成功的“当地制造”模式。“当地制造”通常意味着更高的品牌认可度和产品接受度，一定程度上可以提高产品的议价能力。

但是，“当地制造”与国内出口销售相比会提高生产销售成本，具体包括原

材料采购成本提高、总装成本提高，运输成本下降和综合关税成本下降。国内出口销售与“当地制造”成本优势将会缩小。

①原材料采购成本提高

“当地制造”模式下，发行人北美子公司从国内灯塔工厂采购核心零部件，并在北美当地采购其他所需零配件，原材料总体采购成本高于国内灯塔工厂。

②总装成本提高

北美工厂的组装工时费用为东莞灯塔工厂的3-4倍，产能上，北美工厂单班次产能为东莞灯塔工厂的40%-50%，北美当地生产的总装成本高于国内灯塔工厂。

③运输成本降低

北美工厂生产整车后直接交付给客户，较国内工厂出口整车节省了海运费用，海运费约占单车出厂成本的10%左右，同时增强了交付的灵活度。

④综合关税成本降低

发行人仅需要针对国内采购的核心零部件等缴纳关税，可以降低综合关税成本。

综合考虑，北美市场“当地制造”较国内工厂整车出口的模式，总体成本增加约5%，但这一差距已较关税加征之前大幅缩小，并且与美国当地的半挂车生产企业相比仍保持一定的竞争力。同时，“当地制造”对于发行人的国际化战略部署具有重要意义，对增强客户信心，提高抵御风险的能力都起到了一定的积极作用。”

发行人已在 “第四节　风险因素”之“一、经营风险” 之“（七）境外经营风险”中补充披露“当地制造”相关的经营风险：

“公司的产品销往中国、北美、欧洲及其他地区，涵盖 40 多个国家和地区。目前，公司已在北美、欧洲、澳洲、亚洲和南非等主流市场建立了稳定的业务关系，逐步在北美地区拥有 2 家生产工厂及 4 家组装厂，在欧洲地区拥有 2 家生产工厂及 1 家组装厂，在境外其他地区拥有 5 家组装厂。

报告期内，为应对中美贸易摩擦的影响，发行人开始采用“当地制造”模式，即境外工厂只需要从公司在中国的灯塔工厂采购核心半挂车部件，在当地完成第三方零部件的采购，并在当地完成半挂车的制造和销售。“当地制造”模式虽然可以一定程度上提高公司的产品议价能力，但同时会提高公司产品总体的生产销售成本。

公司境外经营面临多项关于境外国家及地区经营业务的风险及限制，如境外监管规定及当地行业标准、贸易限制、技术壁垒、保护主义及经济制裁等。该等风险及限制均可能对公司的全球营运造成不利影响，进而可能对公司的财务状况及经营业绩造成不利影响。”

问题（4）：说明发行人境外收入确认时点与海关报关数据统计时点的具体差异情况、差异原因及合理性，发行人产品出口是否符合海关、税务等法律法规规定。

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，后者不涉及中国海关实物流转。报告期内，发行人中国工厂生产产品的海关出口数据以及出口退税金额的具体情况：

单位：万元

期间	2020 年	2019 年	2018 年
境内子公司外销收入（A）	**242,792.73**	320,717.61	498,925.23
境内子公司外销收入中运保费收入（B）	**19,473.65**	20,895.84	48,597.61
境内子公司不含运保费外销收入（C=A-B）	**223,319.08**	299,821.78	450,327.62
海关出口数据（D）	**203,984.21**	300,919.34	454,921.62
差异（E=C-D）	**19,334.87**	-1,097.56	-4,593.99
差异率（F=E/A）	**7.96%**	-0.34%	-0.92%
免抵退申报表免抵退税额（G）	**25,687.00**	41,555.58	53,867.21
其中：当期免抵税额	**15,294.66**	23,614.35	22,131.75
当期退税额	**10,392.34**	17,941.23	31,735.46
退税率（H=G/C）	**11.50%**	13.86%	11.96%
根据税法公司可享受的主要退税率	**13%**	13%、16%	15%、16%、17%

如上表所示， 2018 年度、2019 年度，发行人境内子公司不含运保费的出口销售收入与海关出口数据的差异率分别为-0.92%、-0.34%，差异较小，差异的主

要原因为：收入确认时点与海关报关数据统计时点存在差异；公司确认外销收入的汇率与海关报关统计数据的汇率存在差异。

对于出口业务，发行人主要采取 FOB、CIF、DDP 等合同约定的交货方式，该类方式均在完成出口报关手续后，达到一定的条件，例如移交给物流公司或送达客户指定的收货地点后，才确认收入。以上合同的约定方式，使得收入确认时点比出口报关时间滞后，产生了相应的时间性差异。

发行人不同出口销售模式下的收入确认时点如下表所示：

合同约定的交货方式	收入确认时点
EXW	货物完成后，由客户通知其委托的物流公司到公司提货，公司交货给客户委托的物流公司后，确认收入。
FOB	依据客户要求的出运时间及订舱时间，货物送达起运港口并完成出口报关手续，移交给物流公司后，确认收入。
CIF	依据客户要求的出运时间及订舱时间，货物送达起运港口并完成出口报关手续，移交给物流公司后，确认收入。
DAP	货物报关出口后，运抵目的地并交货给客户委托的收货人后，确认收入。
DDP	货物运抵目的港，完成国外进口报关，并送达客户指定的收货地点后，确认收入。

发行人境外收入确认时点与海关数据统计时点差异调节如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
境内子公司不含运保费外销收入	**223,319.08**	**299,821.78**	**450,327.62**
海关出口数据	**203,984.21**	300,919.34	454,921.62
加：上期已报关，本期确认收入（A）	**23,748.44**	23,334.98	15,442.48
减：本期已报关，本期尚未确认收入（B）	**3,146.78**	23,748.44	23,334.98
加：汇率差异（负数为减）	**-1,023.23**	-980.15	3,021.38
加：其他	**-243.56**	296.05	277.13
调节后的出口销售额	**223,319.08**	**299,821.78**	**450,327.62**
收入确认与海关出口时间性差异金额（C=A-B）[注]	**20,601.66**	-413.46	-7,892.50

注：正数表示上期已报关、本期确认收入金额大于本期已报关、本期尚未确认收入金额，负数表示上期已报关、本期确认收入金额小于本期已报关、本期尚未确认收入金额。

2020 年，发行人境内子公司不含运保费外销收入与海关出口数据的差异率为 **7.96%**，主要受新冠疫情和海外经济不景气的影响，发行人海外订单数较上年同期下滑，对应的海关出口报关金额也随之下降，**2020 年**已报关但尚未确认收

入的金额为 **3,146.78** 万元，而 2019 年已报关在 **2020 年**确认收入的金额为 **23,748.44** 万元，两者差异幅度较以前年度扩大，导致时间性差异更为显著。

发行人境外收入确认时点与海关报关数据统计时点差异原因合理，产品出口符合海关、税务等法律法规规定。

二、请申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

1、了解与销售相关的内部控制并进行控制测试

我们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。

我们对发行人收入确认相关的关键内部控制执行情况进行了测试，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境外客户的销售合同、出库单、报关单等核查海外客户销售内容、金额，确认收入的真实性。

核查结果：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
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%

经核查，发行人境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 名客户；函证核查范围：报告期内各期大额重要客户、新增客户及其他主要客户。

（1）客户访谈情况

访谈了报告期内发行人主要境外客户，向境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

访谈核查结果：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主营业务收入-境外	**731,812.03**	952,324.15	1,027,645.05
访谈客户数量	**10**	11	11
访谈核查销售收入金额	**95,319.49**	225,117.51	234,943.77
访谈核查比例（访谈核查销售收入金额/主营业务收入-境外）	**13.03%**	23.64%	22.86%

（2）客户函证情况

对报告期内发行人主要境外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。

函证及替代测试核查结果：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主营业务收入-境外	**731,812.03**	952,324.15	1,027,645.05
境外销售收入核查总金额	**387,243.19**	492,773.74	457,682.25
境外销售收入核查总金额占当年境外收入的比例	**52.92%**	51.74%	44.54%

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，检查发行人境外销售收入的回款情况，发行人整体回款正常。

核查结果：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
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%

（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，公司销售回款情况正常，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。

报告期内，上述函证、销售回款、检查交易原始凭证总体核查金额占境外收入的比例分别为 52.85%、54.75%和 60.02%。

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。

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
主营业务收入-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%

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人境外销售收入真实，发行人于报告期内对于境外销售收入的确认在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。发行人上述关于境外销售，及就境外收入确认时点与海关报关数据统计时点的具体差异情况及原因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 15.关于经销模式

申报材料显示，公司销售模式为直销为主，经销为辅。报告期内，发行人向经销商销售的收入为 437,151.88 万元、598,585.80 万元和 628,748.34 万元，占主营业务收入的比例为 22.55%、24.77%和 27.08%，报告期经销收入占当期营业收入比例较高且逐年增长。经销商客户一般为专门销售牵引车、卡车底盘及专用车的卡车经销商，报告期 400 余名经销商分布于中国、北美、欧洲及其他地区，多数在境内。公司与经销商的合作模式为买断式销售。

请发行人：

（1）按产品类别补充披露报告期新增及退出的经销商的家数、地域及分布情况，新增或退出原因，发行人对新增和退出的经销商的销售数量、单价及销售金额，退出经销商是否与公司存在纠纷，应收款是否及时回款；发行人的经销商的分级政策、报告期经销商分级具体情况，下游客户是否为终端用户。

（2）披露对主要经销商的定价政策（包括营销、运输费用承担和补贴等）、物流方式（是否直接发货给终端客户）、退换货机制、信用政策、返利政策，对不同经销商的上述模式及政策是否存在差异；如是，说明差异原因及合理性。

（3）披露经销商对发行人产品的终端销售及期末存货情况，结合主要经销商报告期期末库存数量占当期采购数量比例等分析公司经销模式下最终销售情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

问题（1）：按产品类别补充披露报告期新增及退出的经销商的家数、地域及分布情况，新增或退出原因，发行人对新增和退出的经销商的销售数量、单价及销售金额，退出经销商是否与公司存在纠纷，应收款是否及时回款；发行人的经销商的分级政策、报告期经销商分级具体情况，下游客户是否为终端用户。

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“5、主营业务收入销售模式分析”之“（4）经销商层级和经销商数量情况”中补充披露上述信息：

“报告期内，公司经销商数量及变动情况如下表所示：

单位：个

期间	2020 年	2019 年	2018 年
年初经销商数量	**416**	374	416
新增经销商数量	**194**	151	66
退出经销商数量	**108**	109	108
年末经销商数量	**502**	416	374
其中：中国	**477**	391	349
北美	**21**	23	20
欧洲及其他	**4**	2	5

2019 年和 2020 年公司新增经销商数量较多，主要是因为公司对集中销售中心进行整合和关闭，对经销商的管理逐步下放到品牌工厂。**2017 年初**，公司在中国市场的三个集中销售中心和各品牌工厂共同管理经销商销售。2017 年，公司将三个集中销售中心合并为两个；2019 年，公司关闭两个集中销售中心，以优化销售网络、提高销售效率。

公司上述调整使得国内各品牌工厂拥有独立的经销渠道，独立进行品牌维护和客户开发，以满足终端客户的差异化需求，提高对终端市场的把握能力和响应速度。

其中，新增及退出经销商按产品及地域分布如下表所示：

单位：个

产品及地区	2020 年		2019 年		2018 年	
	新增	退出	新增	退出	新增	退出
半挂车						
中国市场	145	90	119	82	54	87
北美市场	3	4	5	2	1	-
欧洲及其他市场	2	-	-	3	-	-
专用车上装						
中国市场	80	16	28	16	18	5
冷藏厢式车厢体						
中国市场	1	-	-	-	-	2
底盘及牵引车						
中国市场	81	10	21	13	15	2
其他车辆						
中国市场	12	6	4	7	7	12
欧洲及其他	1	-	-	1	-	-
半挂车及专用车零部件及其他						
中国市场	12	7	12	1	1	19
欧洲及其他	1	-	-	1	-	-

注 1：新增或退出的经销商会同时经销多种主要产品，导致与新增或退出经销商家数相比有差异。

注 2：新增经销商指本期发生销售业务，但上期未发生销售业务；退出经销商指上期发生销售业务，但本期未发生销售业务，下同。

注 3：底盘及牵引车主要系整车模式下单独划分的部分，因此该产品与专用车上装重叠较多，下同。

报告期内，发行人经销的主要产品为半挂车、专用车上装及整车。发行人的主要经销区域在国内，因为国内行业集中度不高，市场竞争激烈，产品需要经销商进行推广销售；境外客户主要为大型物流公司、半挂车租赁公司等，客户集中度高，对经销商渠道的依赖较低。公司经销商新增及退出主要集中在中国市场。新增经销商指本期发生销售业务，但上期未发生销售业务；退出经销商指上期发生销售业务，但本期未发生销售业务。

①新增经销商分析

报告期内，公司新增经销商数量较多，主要为销售半挂车、专用车上装和整车的经销商。经销商新增原因主要为：公司为完善市场销售网络，扩展品牌工厂

的销售渠道，发展新的经销商。

报告期内，新增经销商销售金额、数量和单价情况如下表所示：

项目	2020 年	2019 年	2018 年
半挂车			
销售金额（万元）	**79,482.62**	58,765.57	52,436.66
销售数量（辆）	**7,539.00**	6,090.00	5,556.00
销售单价（万元/辆）	**10.54**	9.65	9.44
专用车上装			
销售金额（万元）	**54,308.90**	14,347.24	19,733.09
销售数量（辆）	**6,481.00**	1,410.00	1,866.00
销售单价（万元/辆）	**8.38**	10.18	10.58
冷藏厢式车厢体			
销售金额（万元）	**16.11**	-	-
销售数量（辆）	**2.00**	-	-
销售单价（万元/辆）	**8.05**	-	-
底盘及牵引车			
销售金额（万元）	**148,443.95**	32,373.11	44,386.52
销售数量（辆）	**5,804.00**	1,225.00	1,698.00
销售单价（万元/辆）	**25.58**	26.43	26.14
其他车辆			
销售金额（万元）	**611.69**	372.49	4,166.08
销售数量（辆）	**34.00**	29.00	393.00
销售单价（万元/辆）	**17.99**	12.84	10.60
半挂车及专用车零部件及其他			
销售金额（万元）	**671.59**	1,003.53	958.04

注 1： 零部件产品种类繁多，金额小，无法精确到具体单位。

②退出经销商分析

发行人统计的退出经销商指上期发生销售业务，但本期未发生销售业务。报告期内，公司退出经销商数量较多，主要为销售半挂车、专用车上装和整车的经销商。经销商退出原因主要为：第一，公司加强了对经销商的考核，提高了经销商保留及续用的标准；第二，经销商业务方向调整，主动退出发行人经销体系；第三，部分区域市场需求萎缩，难以支撑经销商的布局，发行人进行相应调整。

报告期内，发行人当期退出经销商上一期销售金额、数量、单价情况如下表所示：

项目	2020 年	2019 年	2018 年
半挂车			
销售金额（万元）	**24,969.62**	32,915.63	12,121.28
销售数量（辆）	**2,737.00**	3,506.00	1,662.00
销售单价（万元/辆）	**9.12**	9.39	7.29
专用车上装			
销售金额（万元）	**3,159.77**	7,643.42	139.67
销售数量（辆）	**313.00**	776.00	16.00
销售单价（万元/辆）	**10.10**	9.85	8.73
冷藏厢式车厢体			
销售金额（万元）	**-**	-	53.91
销售数量（辆）	**-**	-	2.00
销售单价（万元/辆）	**-**	-	26.96
底盘及牵引车			
销售金额（万元）	**7,625.81**	19,125.61	98.09
销售数量（辆）	**294.00**	744.00	4.00
销售单价（万元/辆）	**25.94**	25.71	24.52
其他车辆			
销售金额（万元）	**285.83**	4,402.56	683.02
销售数量（辆）	**24.00**	441.00	75.00
销售单价（万元/辆）	**11.91**	9.98	9.11
半挂车及专用车零部件及其他			
销售金额（万元）	**1,796.45**	84.99	1,755.75

注： 零部件产品种类繁多，金额小，无法精确到具体单位。

报告期内，发行人退出经销商在当期末的应收账款余额及截至 **2021 年 2 月 28 日**回款情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年末	2019 年末	2018 年末
退出期末的应收账款余额	**1,004.23**	**759.89**	**356.19**
截至 **2021 年 2 月 28 日**回款情况	**411.03**	**743.29**	**356.19**

项目	2020 年末	2019 年末	2018 年末
回款比例	40.93%	97.82%	100.00%

截至 2021 年 2 月 28 日，发行人各期末退出经销商应收账款回款比例分别为 100.00%、97.82%和 40.93%。尚未回款的应收账款余额已根据公司坏账计提政策计提坏账准备。

发行人部分退出经销商因未及时回款，发行人作为原告方进行追偿。发行人与退出经销商不存在重大纠纷和争议。

③发行人经销商的分级政策

报告期内，发行人主要采用一级经销商管理制度，但部分一级经销商在合同中与发行人约定有权在区域内发展二级经销商。经销商下游客户主要为终端用户。”

问题（2）：披露对主要经销商的定价政策（包括营销、运输费用承担和补贴等）、物流方式（是否直接发货给终端客户）、退换货机制、信用政策、返利政策，对不同经销商的上述模式及政策是否存在差异；如是，说明差异原因及合理性。

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、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“5、主营业务收入销售模式分析”之“（3）发行人与经销商的合作模式”中补充披露：

“发行人与经销商的合作模式为买断式销售。公司不保留向经销商销售产品的控制权。根据行业惯例，公司与客户签订的合同、包括与经销商签订的合同一般不存在退货条款。当客户取得相关商品控制权或公司将商品所有权上的主要风险和报酬已转移给购货方时确认收入。

发行人主要通过制定年度商务政策、签订年度框架协议以及签订单笔销售合同的方式，与经销商约定主要经销条款。具体情况如下：

第一，发行人各主要工厂或销售公司一般按年度制定商务政策，对经销商资质的认定、经销商层级类型的划分、货款结算方式以及返利政策等主要条款进行规定。

第二，各工厂或销售公司依托商务政策，与包括经销商在内的客户签订年度合作协议。经销商合作协议中会对合同签订双方当年的主要权利义务进行约定，并包含以下主要框架性条款：经销商当年的销售区域、主要产品类型、年度销售目标、结算方式等。

第三，经销商基于年度合作协议的销售内容和范围，当产生采购需求时，会与各工厂或销售公司签订订单式的销售合同，合同内容包括：产品具体型号、数量、配置要求、交货时间、具体交付地点、运输方式、价格及货款支付方式、保修条款等。

除经销区域、销售目标、返利条款等特殊政策外，公司与经销商和一般客户的合同约定条款一般不存在明显差异。具体的，公司与中国市场经销商签订经销协议的主要条款如下表所示：

条款	内容
期限	通常为一年。
指定经销区域	经销商通常仅获授权于指定区域销售公司的产品。公司不允许经销商在指定区域外销售公司的产品。如果经销商未能遵守上述规定，则可能遭致处罚（例如罚款），甚至终止经销权。
最低购买数量及销售目标	公司的经销协议通常会设定经销商每年于指定区域销售指定产品类型的最低购买数量，不同经销商的最低购买数量会有所不同。此外，公司可能会设定更高的销售目标，并采取额外的激励措施来促进销售。
定价	公司的经销协议会规定经销每种产品类型的最低单价。最低单价通常根据公司各类产品的销售成本、利润率及当时市况决定，通常每年进行评估。除非经公司批准，否则经销商不得以低于最低单价的价格出售公司的产品。
结算条款	公司销售产品时通常采用订金+尾款的形式。订金在公司年度商务政策中进行规定，视不同车型及经销商类别的不同，订车时所需支付的订金也有所不同；尾款通常在交车前通过承兑汇票或者银行转账方式支付，对于部分经销商，公司也会**给予**一定的货款周转额度，并在每月月底结清。
付款及信用期	付款及信用期因经销商而异。经销商通常须以银行转账或银行承兑票据向公司付款。根据公司与相关经销商的关系以及公司对相关经销商的信誉评估，通常公司授予经销商的信用期最多不超过一个月。
存货	公司未强制要求公司的经销商维持一定的库存水平，但对于标准化程度较高的产品，经销商可能会备存合理数量的产品以满足客户需求。一旦收到客户的订单通知，经销商通常会订购公司的产品。
独家经营	公司通常允许经销商购买及经销其他制造商的类似产品，但公司鼓励经销商与公司签订独家经销协议，以获得更好的销售及信贷条款。
运输及交付	公司产品的运输方式主要包括工厂自提和送达指定交付地点两种，其中指定交付地点通常包括经销商处或终端客户处。选择送达指定交付地点的，运费通常由客户承担。 无论采用何种运输方式，当客户取得相关商品控制权或公司将商品所有权上的主要风险和报酬已转移给购货方时确认收入。

条款	内容
返利政策	公司通常会根据经销商当年的销量以及经销商全年考评情况，给予经销商一定金额的返利。年度返利通常在次年销售时以红票方式结算。
退换货政策	公司与客户签订协议时通常不会约定任何形式的退换货条款。
终止及续期	若经销商严重违反经销协议条款，公司通常有权终止经销协议。

公司与北美市场经销商签订经销协议的主要条款如下表所示：

条款	内容
期限	通常为一年。
指定分销区域	经销商一般仅获授权在指定地理区域销售公司的产品。
销售目标	公司可与经销商协商及设定产品的月度或年度销售目标。
定价	公司向经销商提供产品定价指引，且公司通常允许与建议价格有少许偏差。
付款及信用期	就骨架车而言，公司通常要求经销商在公司接受订单后的 90 天内以银行转账方式向公司付款。就厢式车而言，公司通常要求经销商在公司的美国生产工厂完成产品后的 15 天内以银行转账方式向公司付款。
存货	根据行业惯例，经销商通常须维持一定的挂车库存水平。
终止及续期	除非另行终止，否则相关协议将自动续期一年。一般而言，公司可能会在若干情况下终止协议，包括经销商未能根据协议支付任何到期款项或经销商违反经销协议的任何重大条款。

发行人与报告期内前五大经销商的定价政策、物流方式、退换货机制、信用机制和返利政策如下表所示：

序号	经销客户名称	定价政策	物流方式	退换货机制	信用政策	返利政策
1	杭州卓翼贸易有限公司、江苏中之瑞汽车销售有限公司、福建中集瑞江汽车销售有限公司、**河南通亚汽车销售有限公司**	（1）价格规范：发行人发布的价格表中的价格作为经销商销售时计算价格和经销商签订购车合同的基本依据，并按照不同时期双方通知的促销政策执行； （2）市场推广支持：双方联合组织的市场推广活动，由经销商提前向发行人提报费用预算申请，在获得发行人同意后，发行人承担实际发生费用的一定比例；针对新产品市场的推广，由经销商向发行人提报需求及预算，市场推广费用由发行人全部承担。	如经销商需将车辆委托第三方运输，发行人可为经销商寻找承运单位，发行人将车辆交付经销商指定的承运人时，视为发行人已将车辆交付经销商，运费由经销商直接交付给承运单位。	未约定	支付定金，提车前结清尾款；核心经销商按欠款之日起 30 天的信用期政策。	根据年度评分折合百分比以及经销销量计算年度台量返利
2	广州集瑞重型汽车销售服务有限公司	根据发行人定期发布的价格表价格确定裸车价格，运费根据终端客户的距离确定并另行收取。特殊需要价格支持的客户，需单独申请价格。	签约经销商所订车辆，如需委托发行人代运，运费需由签约经销商以现款方式支付（电汇或银行汇票）。	未约定	支付定金，提车前结清尾款	实行出厂价，年底不另行计算返利
3	吉林省一汽贸易联销租赁有限公司	发行人发布的价格表作为基本依据，并按照不同时期通知的价格政策执行。	陆运自提或发行人代运	未约定	不提供任何信用额度，提货前付款。	返利政策为台阶销量返利，按照销量确定返利标准。
4	Star Leasing Co.、RC Trailer Sales & Service Co.	（1）发行人向经销商提供关于不同车型的价格表来确定裸车价格； （2） 订单价格在报价后的十五日内有效。	经销商来厂自提	未约定	经销商需在完成订单的 15 日内结清账款。	未约定
5	ILoca Services, Inc	（1）发行人向经销商提供关于不同车型的价格表来确定裸车价格； （2）订单价格在报价后的十五日内有效；（3）价格复核和调整需在生产月的 90 天前。	运送到合同指定地点	未约定	（1）经销商需在完成订单的 15 日内付清账款；（2）经销商同意在交货时全额支付任何到期款项,除非此订单指定了其他结算方式；（3）发行人可自行决定并	未约定

序号	经销客户名称	定价政策	物流方式	退换货机制	信用政策	返利政策
					在向经销商发出合理通知后，更改结算方式，包括无条件在交货时以现金全额付款，如果此行为为发行人意见，则需考虑经销商的履行能力。	
6	**南通融通汽车销售有限公司**	**发行人发布的价格表作为基本依据，并按照不同时期通知的价格政策执行。**	**陆运自提或发行人代运**	**未约定**	**支付定金，享受 30 天的信用政策**	**未约定**

发行人的主要生产工厂均独立制定对经销商的商务政策，但发行人与经销商的主要合同条款不存在重大差异。”

问题（3）：披露经销商对发行人产品的终端销售及期末存货情况，结合主要经销商报告期期末库存数量占当期采购数量比例等分析公司经销模式下最终销售情况。

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、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“5、主营业务收入销售模式分析”中补充披露如下信息：

“（8）经销商对发行人产品的终端销售及期末存货情况

报告期内，公司与经销商之间合作模式为买断式销售，且公司的经销商主要为一级经销商。经销商负责在主要经营区域对客户进行市场推广和销售，并为客户提供服务支持。因此，经销商终端销售均为独立销售，公司没有完整的经销商终端销售及期末库存信息。

经销商在期末通常不会保留较多的库存，主要是因为：第一，半挂车具有高度专业化功能和用途，且需要较大的仓储空间进行停靠，与牵引车相比价格相对较低，因此，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；第二，水泥搅拌车等整车专用性强，整车价值较高，经销商通常也是在收到客户订单后向发行人下单；第三，公司与客户签订协议时通常不会约定任何形式的退换货条款，因此经销商客户一般会在有明确的终端销售客户的情形下进行采购。

发行人抽查了经销商终端销售、期末库存及占其当期采购比例的情况，抽查范围如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
抽查经销商数量（家）	**116**	143	73
抽查经销收入金额	**429,988.93**	225,548.88	162,108.54
经销总收入	**886,382.25**	628,748.34	598,585.87
抽查比例	**48.51%**	35.87%	27.08%

发行人经销商期末库存的抽查结果如下表所示：

单位：辆

产品	2020.12.31/2020年			2019.12.31/2019年			2018.12.31/2018年		
	期末库存	经销总数	占比	期末库存	经销总数	占比	期末库存	经销总数	占比
半挂车	**52**	**13,219**	**0.39%**	24	9,202	0.26%	17	8,084	0.21%
水泥搅拌车	**38**	**10,652**	**0.36%**	32	4,776	0.67%	30	3,022	0.99%
其他车型	**-**	**2**	**0.00%**	-	5	0.00%	-	-	-
小计	**90**	**23,873**	**0.38%**	**56**	**13,983**	**0.40%**	**47**	**11,106**	**0.42%**

报告期内，**抽查的**经销商采购发行人产品期末库存数量占当期向发行人采购数量比例分别为0.42%、0.40%和**0.38%**，比例较小。

综上所述，发行人经销模式下的收入实现真实销售、最终销售。”

二、请申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

1、获取并复核报告期内发行人经销商收入明细，分析经销产品单价、毛利率情况，了解报告期内经销商变化的主要原因；

2、通过抽样的方式检查主要经销商合同，核查经销商定价机制、物流方式、退换货机制、信用政策、返利政策等条款；通过抽样的方式检查出库单、验收单、发票等凭证资料；

3、通过抽样的方式执行经销商函证程序，确认公司与经销商的交易情况；

4、通过函证的方式抽样核查经销商终端销售情况，确认主要经销商报告期期末库存数量；

5、发行人的控股股东为中集集团，无实际控制人。通过股东调查问卷、查阅中集集团年报等方式，核查发行人关联方披露的完整性；

6、通过抽样的方式执行经销商访谈程序，了解发行人与经销商业务开展情况，确认发行人的经销商与发行人的控股股东及关联方不存在大额资金往来，不存在经销商大量囤货的情形；

7、对于海外经销商，结合访谈、函证、中信保海外资信报告等，确认海外经销商与发行人不存在关联关系；获取了海外子公司的银行对账单，对主要海外经销商的回款进行核查，确认发行人对海外经销商销售的真实性。

（二）核查意见

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经销模式下收入的会计核算在重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。发行人经销模式下的收入真实。主要经销商新增、减少及销售金额的变动均具有合理性。

我们查阅了发行人就报告期内有关经销商的补充披露及说明，未发现与我们在审计过程中了解的信息在重大方面有不一致的情况。

问题 16.关于成本及采购

申报材料显示，公司主营业务成本由原材料、人工成本及制造费用构成，其中原材料占比较高，报告期内分别为 91.08%、90.24%和 91.78%。公司生产经营所采购的主要原材料为汽车底盘、改装车用配件、专用设备、金属耗材等。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。中国宝武钢铁集团有限公司 2019 年退出前五大供应商，主要向发行人供应金属材料。

请发行人：

（1）按照《招股说明书准则》第五十二条的要求区分汽车底盘、改装车用配件、专用设备、金属耗材等细分类别分别披露报告期各类原材料采购数量、单价及报告期各期变动情况，并分析各主要原材料价格波动原因及合理性、说明主要金属原材料钢材、铝材和不锈钢原材料与公开市场价格波动趋势是否一致，对公司生产经营的影响及相关风险。披露中国宝武钢铁集团有限公司 2019 年退出前五大供应商的原因，结合公司原材料中金属材料的用途、生产耗用情况等披露 2019 年向其采购下降的原因及合理性，是否存在替代供应商，如是，说明替代供应商的基本情况，采购金额，是否对发行人生产经营产生不利影响。

（2）结合公司各类车型产品对应上游原材料，量化分析各细分产品销售价格与对应原材料价格变动的联动方式，与同行业可比公司同类产品市场价格变动趋势的比较情况及差异原因。结合公司与主要客户合同中价格约定条款分析说明公司是否能够向下游客户转嫁原材料价格波动风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

问题（1）：按照《招股说明书准则》第五十二条的要求区分汽车底盘、改装车用配件、专用设备、金属耗材等细分类别分别披露报告期各类原材料采购数量、单价及报告期各期变动情况，并分析各主要原材料价格波动原因及合理性、说明主要金属原材料钢材、铝材和不锈钢原材料与公开市场价格波动趋势是否一致，对公司生产经营的影响及相关风险。披露中国宝武钢铁集团有限公司 2019 年退出前五大供应商的原因，结合公司原材料中金属材料的用途、生产耗用情况等披露 2019 年向其采购下降的原因及合理性，是否存在替代供应商，如是，说明替代供应商的基本情况，采购金额，是否对发行人生产经营产生不利影响。

一、按照《招股说明书准则》第五十二条的要求区分汽车底盘、改装车用配件、专用设备、金属耗材等细分类别分别披露报告期各类原材料采购数量、单价及报告期各期变动情况，并分析各主要原材料价格波动原因及合理性、说明主要金属原材料钢材、铝材和不锈钢原材料与公开市场价格波动趋势是否一致，对公司生产经营的影响及相关风险。

发行人在招股说明书 “第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料和能源的采购情况”补充披露如下：

“1、发行人采购额情况

报告期内，公司主要对外采购原材料、能源等。

单位：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	2,002,814.02	92.31%	1,745,545.90	92.48%	1,802,196.64	90.09%
能源	22,618.29	1.04%	20,352.27	1.08%	19,920.50	1.00%
其他	144,176.42	6.65%	121,640.06	6.44%	178,352.56	8.91%
采购总额	2,169,608.73	100.00%	1,887,538.23	100.00%	2,000,469.70	100.00%

2、发行人主要原材料采购情况

公司主要对外采购的原材料包括卡车底盘及牵引车、金属材料、车轴悬挂、外采配件等。报告期内，公司原材料采购情况如下：

单位：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
卡车底盘及牵引车	**601,422.15**	**30.03%**	403,618.23	23.12%	335,559.14	18.62%
金属材料	**408,528.57**	**20.40%**	393,545.22	22.55%	451,127.58	25.03%
车轴悬挂	**272,387.63**	**13.60%**	278,560.43	15.96%	290,263.29	16.11%
液压装置等配件	**279,793.29**	**13.97%**	270,358.70	15.49%	299,482.07	16.62%
轮胎及其他行走机构	**249,221.81**	**12.44%**	212,144.88	12.15%	236,462.69	13.12%
备品备件及其他	**191,460.58**	**9.56%**	187,318.44	10.73%	189,301.87	10.50%
合计	**2,002,814.02**	**100.00%**	**1,745,545.90**	**100.00%**	**1,802,196.64**	**100.00%**

（1）卡车底盘及牵引车

报告期内，发行人采购卡车底盘及牵引车的金额、数量和单价如下表所示：

产品	项目	2020 年	2019 年	2018 年
卡车底盘及牵引车	金额（万元）	**601,422.15**	403,618.23	335,559.14
	数量（辆）	**24,586.00**	15,570.00	13,160.00
	单价（元/辆）	**244,619.76**	259,228.15	254,984.15

发行人在国内的专用车上装及整车业务，包括城市渣土车上装、混凝土搅拌车上装及整车，详见本节“（五）发行人的具体经营模式 3、生产模式 （3）中国专用车上装生产模式”。

发行人生产、销售的混凝土搅拌车整车、环卫车整车和冷藏厢式车整车，为发行人向国内各大主机厂采购卡车底盘，安装自产的上装后，整车对外进行销售。

发行人还存在少量按照客户的要求采购牵引车，并将该牵引车与公司的半挂车一同交付的情形。

卡车底盘单价较高，报告期内整车制造模式销售的混凝土搅拌车数量有所增加，导致卡车底盘采购金额占比较高且逐年上升，报告期内占原材料采购金额的比例分别为 18.62%、23.12%和 **30.03%**。

公司从大型主机厂陕西重型汽车有限公司、中国重汽（香港）有限公司和上汽依维柯红岩商用车有限公司、**徐州徐工汽车制造有限公司**等采购卡车底盘及牵引车，不同品牌、型号的卡车底盘及牵引车单价存在差异，使得年度平均采购单

价存在波动。

从2018年起，受益于国家基础建设投资力度加大，水泥搅拌车整车销量提升，对应采购底盘数量占比增加，采购均价较为稳定。**2020年，中国专用车销量增加，使得发行人对卡车底盘及牵引车采购量增大，主机厂给予了发行人价格上的优惠。**

（2）车轴悬挂

报告期内，发行人采购车轴悬挂的金额、数量和单价如下表所示：

产品	项目	2020 年	2019 年	2018 年
车轴悬挂系统及配件	金额（万元）	**272,387.63**	278,560.43	290,263.29
	数量（套）	**262,348.14**	262,907.00	300,670.00
	单价（元/套）	**10,382.68**	10,595.40	9,653.88

车轴悬挂主要包括车轴和悬挂，悬挂下可细分为机械悬挂和空气悬挂，主要用于生产各类型半挂车以及专用车。报告期内，车轴悬挂的采购单价**总体**呈现上升的趋势，主要是因为：

第一，2018 年中置轴轿运车销售激增，中置轴轿运车主要采用平均单价较贵的车轴，拉高了整体的单价。

第二，2019 年，受到加征关税的影响，出口北美市场半挂车销量减少，导致了采购量下降。发行人出口北美市场的半挂车产品使用的车轴悬挂采购单价较低，故提升了整体的采购均价。

（3）液压装置等配件

报告期内，发行人液压装置等配件的采购金额、数量和单价如下表所示：

产品	项目	2020 年	2019 年	2018 年
液压装置等套件	金额（万元）	**199,695.70**	172,997.33	188,645.26
	数量（套）	**57,159.00**	46,734.00	54,426.00
	单价（元/套）	**34,936.88**	37,017.44	34,660.87
收紧装置及配件	金额（万元）	**22,300.27**	32,077.63	42,138.44
	数量（套）	**17,190,420.01**	25,229,515.00	30,031,178.00
	单价（元/套）	**12.97**	12.71	14.03

厢车饰件	金额（万元）	**29,341.67**	33,440.19	31,479.90
	数量（套）	**166,026.58**	195,020.00	205,745.00
	单价（元/套）	**1,767.29**	1,714.71	1,530.04
辅材	金额（万元）	**18,299.62**	18,657.04	21,623.18
	数量（套）	**7,978,108.47**	8,245,691.00	9,435,914.00
	单价（元/套）	**22.94**	22.63	22.92
冷机	金额（万元）	**10,156.02**	13,186.51	15,595.29
	数量（台）	**1,247.00**	1,186.00	1,612.00
	单价（元/台）	**81,443.64**	111,184.77	96,744.95

液压装置等配件主要包括液压阀、液压装置、罐体封头、动力装置等液压装置套件，主要用于生产自卸车。中置轴轿运车于2018年订单激增，其使用液压装置套件的采购单价较低，导致2018年液压装置的采购均价下降。

2019年采购价格上升主要系中置轴轿运车的换车需求在2018年释放完毕，2019年采购量显著减少，使得2019年液压装置套件的采购均价回升。

其他配件及辅材主要包括收紧装置及配件、厢车饰件、冷机、辅材等。

（4）轮胎及其他行走机构

轮胎及其他行走机构主要包括轮胎、钢圈、板簧、支腿等，主要用于生产各类型半挂车以及专用车。报告期内，轮胎的采购单价较为稳定。

轮胎主要原材料为天然橡胶，天然橡胶的价格较为平稳，**2020年下降后总体呈上升趋势**。因此下游产品轮胎价格相对平稳。

其他行走机构的原材料主要系钢材，采购单价受钢材价格波动影响，由于单件价值量较小，除受钢材价格波动导致的价格变动外，与公司半挂车、专用车等产品结构相关。其中，2018年牵引套件价格变动主要受钢材涨价影响。

报告期内，发行人轮胎及其他行走机构的采购金额、数量和单价如下表所示：

产品	项目	2020 年	2019 年	2018 年
轮胎	金额（万元）	**126,185.46**	109,412.70	108,245.98
	数量（条）	**1,373,591.00**	1,093,896.00	1,169,312.00
	单价 （元/条）	**918.65**	1,000.21	925.72
钢圈	金额（万元）	**48,295.98**	34,058.64	43,187.50

	数量（个）	**1,524,091.89**	1,230,687.00	1,439,833.00
	单价 （元/个）	**316.88**	276.74	299.95
牵引套件	金额（万元）	**30,372.61**	40,311.59	60,565.04
	数量（套）	**113,927.00**	117,707.00	144,794.00
	单价 （元/套）	**2,665.97**	3,424.74	4,182.84
支腿	金额（万元）	**26,384.03**	17,632.25	12,009.66
	数量（对）	**292,661.84**	273,569.00	164,683.00
	单价 （元/对）	**901.52**	644.53	729.26
板簧	金额（万元）	**15,843.71**	9,236.67	11,143.04
	数量（架）	**508,033.00**	323,443.00	396,137.00
	单价 （元/架）	**311.86**	285.57	281.29
气室	金额（万元）	**2,140.02**	1,493.03	1,311.47
	数量（件）	**274,862.00**	177,861.00	150,028.00
	单价 （元/件）	**77.86**	83.94	87.42

2016 年至今，天然橡胶价格走势如下图所示：

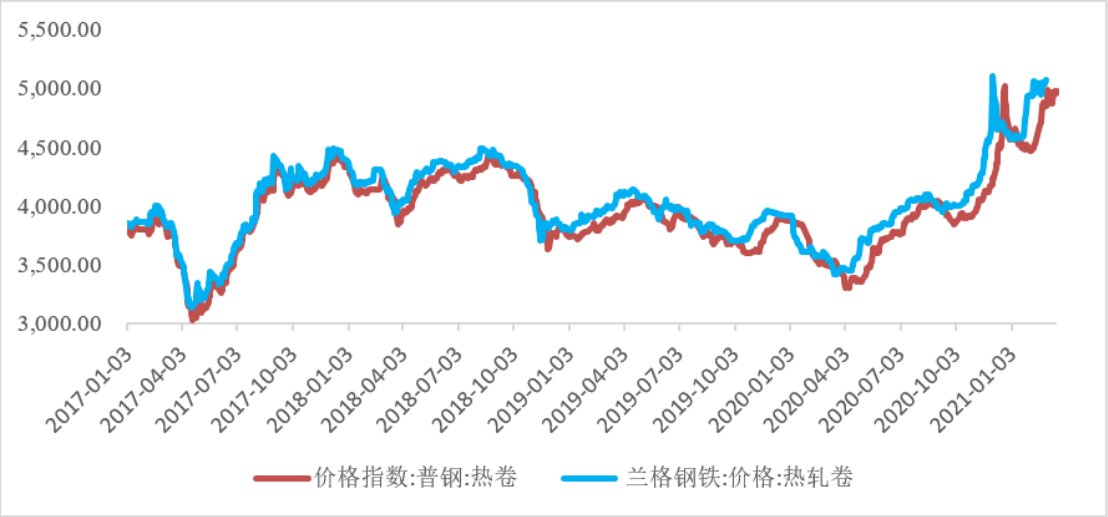
单位：元/吨



数据来源：Wind

2017年至今，我国钢材价格变动情况如下：

单位：元/吨



数据来源：wind

（5）金属材料

报告期内，发行人采购的金属材料包括钢材、铝材和不锈钢。具体金额占比如下：

单位：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
钢材	**314,600.44**	**77.01%**	307,894.27	78.24%	364,585.27	80.82%
铝材	**70,467.96**	**17.25%**	69,678.52	17.71%	70,638.84	15.66%
不锈钢	**23,460.17**	**5.74%**	15,972.43	4.06%	15,903.47	3.53%
金属材料合计	**408,528.57**	**100.00%**	**393,545.22**	**100.00%**	**451,127.58**	**100.00%**

① 金属材料采购总金额变动分析

报告期各年度的金属材料的采购金额占原材料采购金额比例分别为 25.03%、22.55%和 **20.40%。**报告期内，专用车整车业务的发展带动卡车底盘采购量提高，金属材料采购占比下降。发行人与中国宝武钢铁集团等知名钢材供货商建立长期合作关系，以确保钢材供应端稳定。

② 金属材料采购单价及与公开市场价格变动分析

报告期内，发行人金属材料的采购金额、数量和单价如下表所示：

产品	项目	2020 年	2019 年	2018 年
钢材	金额（万元）	**266,415.94**	235,396.44	293,457.33

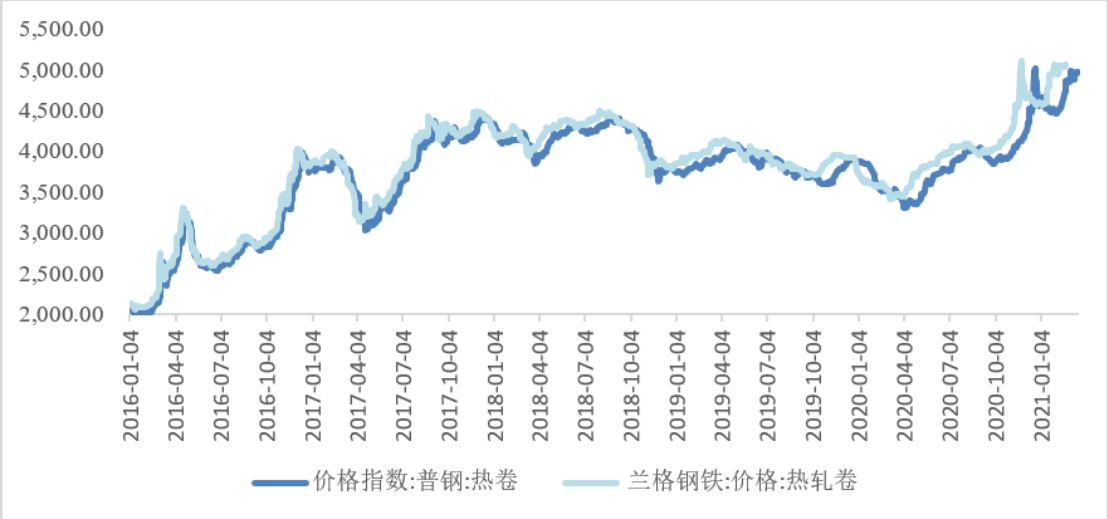
	数量（吨）	**619,804.35**	561,958.95	660,081.52
	单价（元/吨）	**4,298.39**	4,188.85	4,445.77
不锈钢	金额（万元）	**13,490.30**	15,871.08	15,716.17
	数量（吨）	**9,679.03**	10,802.84	11,038.79
	单价（元/吨）	**13,937.66**	14,691.59	14,237.22
铝材	金额（万元）	**57,745.91**	53,729.16	57,726.98
	数量（吨）	**32,237.85**	29,789.24	31,014.45
	单价（元/吨）	**17,912.46**	18,036.43	18,612.93
钢制零部件、铝制零部件及其他	金额（万元）	**70,876.43**	88,548.54	84,227.10
	数量（个）	**6,017,855.99**	7,483,397.00	7,092,299.00
	单价（元/个）	**117.78**	118.33	118.76

公司主要金属原材料钢材、铝材和不锈钢与公开市场价格波动趋势一致。

a.钢材价格走势

2016 年至今，钢材市场价格走势如下图所示：

单位：元/吨



数据来源：wind

2016 年至今，不锈钢市场价格走势如下图所示：

单位：元/吨



数据来源：wind

报告期内，2018 年的钢材价格整体处于相对高位，**平均市场单价高于** 2019 年及 **2020 年**。报告期内，中国市场的主要半挂车车型的销售价格及单位成本整体呈下降的趋势，与主要原材料钢材的价格波动一致。

b.铝材价格走势

报告期内，铝材市场价格走势如下图所示：

单位：元/吨



数据来源：wind

2020年上半年，铝制品行业受到春节假期及新冠疫情影响，铝材价格下跌后快速回升。**2020年11月以及12月，铝制品行业受宏观因素的影响，显著提升，因为铝材市场整体价格调整较快且发行人在价格低位期采购了较大规模的铝材**，对

发行人采购未产生重大影响。

（6）主要原材料价格波动对公司生产经营的影响及相关风险

报告期内，发行人营业收入、主要原材料成本、毛利率以及企业所得税平均税率情况如下表所示：

项目	2020 年	2019 年	2018 年
营业收入（万元）	**2,649,896.47**	2,338,690.87	2,433,116.91
销售车辆成本—原材料（万元）	**1,878,545.68**	1,627,122.83	1,682,260.17
毛利率	**13.09%**	13.91%	14.20%
企业所得税平均税率	**16.36%**	15.55%	19.98%

假设产品销售价格、企业所得税平均税率等其他因素保持不变，主要原材料价格波动 1%和 5%，对发行人毛利率和净利率的敏感性测试如下表所示：

单位：百分点

原材料价格变动	2020 年		2019 年度		2018 年度	
	毛利率变动	净利率变动	毛利率变动	净利率变动	毛利率变动	净利率变动
上涨 1%	**-0.71**	**-0.59**	-0.70	-0.59	-0.69	-0.55
下降 1%	**0.71**	**0.59**	0.70	0.59	0.69	0.55
上涨 5%	**-3.54**	**-2.96**	-3.48	-2.94	-3.46	-2.77
下降 5%	**3.54**	**2.96**	3.48	2.94	3.46	2.77

注1：毛利率变动=-销售车辆成本中的原材料成本*原材料价格变动率/营业收入；

注2：净利率变动=毛利率变动*（1-企业所得税平均税率）

注3：正数表示上涨，负数表示下降。

原材料价格波动将会对发行人的生产经营产生影响。如果原材料价格上涨，而公司销售价格未及时同比例提高，在其他条件不变的情况下，公司产品的毛利率和净利率将会下滑。

发行人采取如下措施应对原材料价格波动的风险：

第一，发行人对于钢材，以及车轴、轮胎、轮毂、钢圈等标准型或涉及安全的关键零部件，采用公司集中采购与各生产工厂自主采购相结合的模式。发行人与上述关键原材料核心供应商签订年度采购协议，一方面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，降低采购成本；另一方面，通过提前

锁定年度采购价格及采购价格调整机制，降低原材料价格波动对公司原材料供应稳定性和生产成本的影响。

第二，发行人执行成本加成的产品定价策略，与大客户签订长期合作协议时，明确约定销售价格可以根据原材料价格波动等因素进行调整，一定程度上向下游客户传导原材料价格波动的影响。

第三，发行人管理层和采购人员密切跟踪原材料供应和价格波动情况，结合订单状况、原材料库存水平等，建立适度的原材料库存。

第四，发行人加强产品研发提升产品附加值，降低原材料在产品销售价格中的占比，从而减少原材料波动对公司整体经营的影响。

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、经营风险”之“（五）原材料供应风险”披露原材料价格波动的风险：

“公司的生产过程依赖于若干原材料和零部件的及时稳定供应。虽然公司与主要供应商建立了稳定的合作关系，相关原材料、零部件市场供应充足，价格相对稳定，但如果主要供应商生产经营突发重大变化，或供货质量、时限未能满足公司要求，或与公司业务关系发生变化，或供应价格大幅波动而公司未能及时同比例调整产品售价，将可能对公司的生产经营产生不利影响。”

二、披露中国宝武钢铁集团有限公司 2019 年退出前五大供应商的原因，结合公司原材料中金属材料的用途、生产耗用情况等披露 2019 年向其采购下降的原因及合理性，是否存在替代供应商，如是，说明替代供应商的基本情况，采购金额，是否对发行人生产经营产生不利影响

发行人在招股说明书 “第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“（二）前五名供应商的采购情况” 之补充披露如下：

“1、报告期内前五大供应商新增情况

报告期内，公司向前五大供应商采购占比分别为 19.29%、21.80%和 **29.06%**，不存在对单一供应商采购超过 50%的情况或对少数供应商存在重大依赖的情形。

报告期内，各期前五大供应商相比上期，新进入前五大的包括陕西重型汽车有限公司、上汽依维柯红岩商用车有限公司、徐州徐工汽车制造有限公司。该等

供应商不是报告期内新增供应商，具体情况如下：

企业名称	成立时间	订单业务获取方式	首次合作年份	变动情况	变动原因
陕西重型汽车有限公司	2002 年	商业洽谈	2006 年	2018 年进入前五大	专用车整车业务发展
上汽依维柯红岩商用车有限公司	2007 年	商业洽谈	2007 年	2019 年进入前五大	专用车整车业务发展
徐州徐工汽车制造有限公司	2011 年	商业洽谈	2011 年	**2020 年进入前五大**	专用车整车业务发展

发行人与上述供应商合作时间较长，报告期内与该等供应商的合作具有持续性，但采购金额存在年际间波动。2018 年、2019 年和 **2020 年**，新进入前五大的供应商均为主机厂，主要系报告期内专用车整车业务持续增长，对于不同类型和不同品牌的卡车底盘需求增加。

2、报告期内前五大供应商退出情况

报告期内，各期前五大供应商相比上期，退出前五大的包括陕西重型汽车有限公司、富华工程机械（香港）有限公司、SAF-HOLLAND, INC.，中国宝武钢铁集团有限公司，具体情况如下：

企业名称	成立时间	订单业务获取方式	首次合作年份	变动情况	变动原因
SAF-HOLLAND, INC.	2005 年	商业洽谈	2005 年	2019 年退出前五大	供应商工厂搬迁，供应受到影响；发行人同类采购结构变化
中国宝武钢铁集团有限公司	1992 年	商业洽谈	2002 年	2019 年退出前五大	向其采购的钢材主要用于生产出口北美的产品，2019 年受到关税的影响，销量下降，用钢量随之下降，**2020 年**进入前五大
陕西重型汽车有限公司	2002 年	商业洽谈	2006 年	**2020 年退出前五大**	发行人向其他主机厂采购增加，**仍为发行人主要供应商**
富华工程机械（香港）有限公司	1997 年	商业洽谈	2002 年	**2020 年退出前五大**	**2020 年仍为前十大供应商**

报告期内，发行人向主要钢材供应商采购金额及占同类材料的比例如下表所示：

单位：万元

企业名称	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
中国宝武钢铁集团有限公司	**39,786.58**	**11.77%**	28,511.55	8.80%	49,076.87	12.90%
马鞍山钢铁股份有限公司	**15,110.33**	**4.47%**	21,425.32	6.62%	17,328.21	4.55%
安阳钢铁集团有限责任公司	**11,929.55**	**3.53%**	9,333.13	2.88%	13,457.80	3.54%
北京首钢股份有限公司	**1,568.85**	**0.46%**	996.28	0.31%	85.80	0.02%
鞍钢集团有限公司	**223.86**	**0.07%**	450.51	0.14%	799.30	0.21%
小计	**68,619.16**	**20.30%**	**60,716.79**	**18.75%**	**80,747.98**	**21.22%**
占钢材和不锈钢采购总额的比例	**20.30%**		18.75%		21.22%	

注：2019年6月，中国宝武钢铁集团有限公司收购马鞍山钢铁股份有限公司，收购后对其采购金额合并披露。

2019年中国宝武钢铁集团有限公司（以下简称“中国宝武”）退出前五大供应商主要系向其采购的钢材主要用于生产出口北美的产品，2019年受到关税的影响，销量下降，用钢量随之下降。但是，中国宝武仍然是公司主要的钢材供应商之一，**2020年**对马鞍山钢铁股份有限公司采购合并披露后，重新进入公司前五大供应商。因此，发行人对中国宝武采购金额变动主要是因为公司业务结构变化，未对发行人生产经营产生不利影响。

钢材主要用于半挂车、专用车上装和零部件的制造。发行人主要向中国宝武、马鞍山钢铁股份有限公司、安阳钢铁集团有限责任公司等国内知名钢铁厂商采购钢材，也通过钢材经销商采购钢材。钢材是大宗商品，市场供应充足，发行人钢材领域存在替代供应商。

发行人其他钢材供应商情况如下表所示：

企业名称	注册资本	成立时间	企业简介
北京首钢股份有限公司	52.89 亿元	1999 年	首钢股份是首钢集团所属的上市公司，拥有领先的装备和工艺水平，具有品种齐全、规格配套的冷热系全覆盖板材产品序列。其中，电工钢、汽车板、镀锡板、管线钢、家电板，以及其它高端板材产品处于国内领先地位。
安阳钢铁集团有限责任公司	31.32 亿元	1995 年	安钢集团是国家重点支持的 15 家大型钢铁联合企业之一，是集炼焦、烧结、冶炼、轧材及科研开发为一体的大型钢铁联合企业，可生产的钢材品种有中厚板、热轧卷板、高速线材、建材、型材等。

企业名称	注册资本	成立时间	企业简介
鞍钢集团有限公司	500.00 亿元	2010 年	鞍钢集团有限公司是根据国务院国有资产监督管理委员的改组通知要求，鞍山钢铁和攀钢集团实行资产重组，成立鞍钢集团公司作为二者的母公司，公司主营业务为炼铁、炼钢、钢延压加工等。

截至 **2020 年**，退出的前五大供应商仍然在公司前二十大供应商清单内，并未退出公司供应商名单，未发生重大变化。

发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与上述供应商不存在关联关系；不存在前五大供应商或其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。”

问题（2）：结合公司各类车型产品对应上游原材料，量化分析各细分产品销售价格与对应原材料价格变动的联动方式，与同行业可比公司同类产品市场价格变动趋势的比较情况及差异原因。结合公司与主要客户合同中价格约定条款分析说明公司是否能够向下游客户转嫁原材料价格波动风险。

一、结合公司各类车型产品对应上游原材料，量化分析各细分产品销售价格与对应原材料价格变动的联动方式

公司各车型对应的原材料主要为金属材料、轮胎及其他行走机构、液压装置等配件、车轴悬挂和备品备件及其他。不同车型对于原材料的需求不同，例如冷藏厢式车厢体主要原材料为保温材料，大约占整体原材料成本比例为 50%-55%，铝罐半挂车主要原材料为铝材，大约占整体原材料成本比例 40%-50%，而其他车型使用以上两种原材料的占比不超 10%。而常规车型主要原材料为钢材，大约占整体原材料成本比例为 40%。

2020 年，发行人主要车型使用的主要原材料金额的平均占比如下：

项目	集装箱骨架车	平板车及衍生车型	厢式半挂车	罐式半挂车-钢罐	罐式半挂车-铝罐	城市渣土车上装	搅拌车上装	冷藏厢式车厢体
金属材料								
钢材	20%-25%	25%-30%	25%-30%	30%-35%	0-5%	50%-55%	30%-35%	5%-10%
铝材	0-5%	0-5%	5%-10%	0-5%	40%-50%	0-5%	0-5%	0-5%
轮胎及其他行走机构	30%-35%	25%-30%	15%-20%	15%-20%	10%-15%	-	-	-
车轴悬挂	30%-35%	25%-30%	15%-20%	15%-20%	25%-30%	-	-	-

项目	集装箱骨架车	平板车及衍生车型	厢式半挂车	罐式半挂车-钢罐	罐式半挂车-铝罐	城市渣土车上装	搅拌车上装	冷藏厢式车厢体
液压装置等配件								
液压装置	0-5%	0-5%	0-5%	0-5%	0-5%	15%-20%	35-40%	-
保温材料	-	-	0-5%	-	-	-	-	50%-55%
其他	0-5%	0-5%	0-5%	0-5%	0-5%	0-5%	0-5%	0-5%
备品备件及其他								
油漆	0-5%	0-5%	0-5%	0-5%	0-5%	0-5%	0-5%	10%-15%
其他	5%-10%	10%-15%	10%-15%	20%-25%	10%-15%	25%-30%	25%-30%	35%-40%

注：轮胎及其他行走机构包括轮胎、板簧、ABS 装置、支腿等。

公司主要的产品定价模式是成本加成，即材料成本+合理利润的定价原则。材料成本主要根据各类原材料的市场价格确定，主要原材料价格的波动将直接影响产品销售价格的波动。报告期内，公司和客户签订销售合同时，一般会预测并考虑原材料价格波动情况并与客户协商确定销售价格，同时公司会形成出厂价的计算过程，涵盖了原材料采购价格波动的影响。因此，发行人产品销售价格与对应的原材料价格变动能够联动。

发行人主要车型销售价格与钢材采购价格变动如下表所示：

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	单价	变动率	单价	变动率	单价	变动率
城市渣土车上装销售价格（万元/台套）	**6.20**	**-1.09%**	6.27	-9.91%	6.96	11.72%
中国市场半挂车销售价格（万元/辆）	**8.50**	**-4.55%**	8.91	-3.57%	9.24	10.13%
搅拌车上装销售价格（万元/台套）	**8.50**	**-16.87%**	10.22	-4.58%	10.71	5.10%
钢材采购价格（元/吨）	**4,298.39**	**2.62%**	4,188.85	-5.78%	4,445.77	6.53%

报告期内，发行人主要车型的销售价格整体呈下降的趋势，与主要原材料钢材的价格波动趋势一致。

2018年，钢材价格出现了较大幅度上涨，发行人钢材平均采购价格较2017年上涨约6.53%，当期主要车型的销售价格均同步上涨。2019年，钢材价格回落，发行人钢材平均采购价格较2018年下降大约5.78%，当期主要车型的销售价格均同步下降；**2020年1-10月，钢材采购价格下探后有所反弹，11月和12月受宏观经济影响，钢材市场价格上涨**。发行人**2020年**钢材平均采购价格较2019年**小幅上**

涨约2.62%。由于发行人顺应轻量化的行业趋势，提升了对钢材的利用率，当期主要车型的销售价格均同步下降。发行人主要产品的销售价格和主要原材料钢材采购价格变动比例存在差异，主要系不同年度产品的细分型号占比存在差异所致。

二、与同行业可比公司同类产品市场价格变动趋势的比较情况及差异原因

发行人的同行业可比公司主要包括：

项目	国内	国际
半挂车细分领域	山东锣响 梁山路通	Hyundai Translead（美国） Schmitz Cargobull（德国） Wabash National（美国）
专用车上装细分领域	新宏昌重工 驰田汽车 唐鸿重工（836734.OC）	-
冷藏厢式车厢体细分领域	冰熊 安徽开乐	-

公司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、销售和售后市场服务；在中国市场，公司是具有竞争能力和创新精神的专用车上装生产企业，同时也是知名的冷藏厢式车厢体的制造企业。所以，公司在行业内属于领先地位，在大部分细分车型中处于价格领导者的角色。同行业可比公司主要为非上市的中小型企业，未完整披露同类产品的价格。

发行人与驰田汽车在城市渣土车上装领域产品存在重合，报告期内发行人与驰田汽车城市渣土车上装销售价格对比情况如下表所示：

公司名	城市渣土车			
	年度	销售收入	销售数量	销售单价
		金额（万元）	数量（万台套）	金额（万元/台套）
驰田汽车[注]	2020 年度	**未披露**	**未披露**	**未披露**
	2019 年度	61,913.19	1.02	6.09
	2018 年度	59,390.66	0.94	6.30
中集车辆	2020 年度	**167,874.40**	**2.71**	**6.20**
	2019 年度	158,563.20	2.53	6.27
	2018 年度	177,689.93	2.55	6.96

注：以上数据来自驰田汽车 2020 年 9 月 27 日披露的招股书说明书（申报稿），智能环保基建专用渣运车销售收入、销售数量和销售单价。

报告期内，发行人与驰田汽车在城市渣土车上装领域销售价格变动趋势一致，均呈现下降的趋势。但发行人与驰田汽车的产品型号、规格等方面存在差异，使得平均销售价格存在差异。

三、 结合公司与主要客户合同中价格约定条款分析说明公司是否能够向下游客户转嫁原材料价格波动风险

公司主要的产品定价模式是成本加成，即材料成本+合理利润的定价原则。

公司与部分大客户签订的销售合同中，直接规定了原材料价格波动与销售价格调整原则。例如，公司与部分上装委改客户签订的年度合同中约定：双方以合同签订时钢材市场价格为基准点，当钢材价格波动超过一定范围时，双方以书面确认的形式对委改上装的价格进行调整。

综上所述，公司对外报价通过协商或具体的合同条款约定以体现原材料价格波动的影响，但不能转嫁全部原材料价格波动风险。

二、请申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

1、了解发行人采购与成本相关循环的流程及其内部控制；识别关键控制点并执行穿行测试及控制测试，以评价采购与成本的内部控制设计的合理性和执行的有效性；

2、访谈发行人管理层，了解公司报告期各类原材料采购数量、单价变动情况，主要原材料价格波动原因及合理性，主要供应商变动原因及合理性；

3、查询同行业可比公司年度报告等披露文件，了解同行业可比公司产品结构、成本构成以及单位成本的情况；

4、获取产品销售价格与对应原材料价格明细表，分析产品销售价格与对应原材料价格变动的关联性；

5、对主要供应商进行访谈，了解主要供应商及相关市场的需求情况，了解主要供应商向发行人供应原材料或零部件的稳定性；

6、获取发行人与主要供应商签订的重要合同或协议，检查相关合同条款；

对主要供应商应付余额和采购额进行函证；对于未回函的供应商，执行检查订单、出货通知单/加工报表、采购发票及期后付款等替代性程序；

7、对采购及主营业务成本进行抽样测试并追溯至支持性凭证；

8、执行采购截止性测试以及期后费用核查，检查是否存在成本费用跨期的情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

就财务报表整体公允反映而言，报告期内发行人对于主要原材料采购单价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。发行人主要原材料价格波动原因合理；发行人主要的产品报价模式是成本加成，发行人对外报价体现了原材料价格波动的影响。

我们查阅了发行人关于成本及采购的补充说明，未发现与我们在审计过程中了解的信息在重大方面存在不一致的情况。

问题 17.关于毛利率

申报材料显示，报告期内公司主营业务毛利率分别为 17.56%、13.76%和13.45%，公司于 2018 年起执行新收入准则，将原计入销售费用的运输费计入成本科目核算，导致成本增加，2017 年成本含运费后的毛利率为 16.06%。

请发行人：

(1)从上游原材料价格波动情况、产品供需、客户变化等方面说明各类型整车、半挂车及专用车零部件报告期毛利率波动的原因及合理性，其中主要产品半挂车、半挂车及专用车零部件报告期毛利率波动较大的原因及合理性，结合产品价格及成本变动情况量化分析专用车上装、冷藏厢式车厢体毛利率先下降后上升的原因及合理性。

（2）结合境内外销售产品结构、对应主要客户及应用领域、产品定价及结算方式等分析并披露北美市场销售价格及毛利率较高的原因及合理性，对集装箱骨架车销售毛利率北美市场高于中国市场的原因及合理性，对平板车及其衍生车型、罐式半挂车销售毛利率中国市场高于欧洲市场的原因及合理性。

（3）披露公司 2018 年综合毛利率大幅下降的原因及合理性，结合境内外销售占比变动情况分析对公司综合毛利率的具体影响。

（4）结合主要原材料报告期价格变动具体情况量化分析各主要产品毛利率变化幅度、趋势与原材料价格变动是否匹配。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

问题（1）：从上游原材料价格波动情况、产品供需、客户变化等方面说明各类型整车、半挂车及专用车零部件报告期毛利率波动的原因及合理性，其中主要产品半挂车、半挂车及专用车零部件报告期毛利率波动较大的原因及合理性，结合产品价格及成本变动情况量化分析专用车上装、冷藏厢式车厢体毛利率先下降后上升的原因及合理性。

一、发行人主营业务综合毛利率波动分析

报告期内，发行人各类型整车、半挂车及专用车零部件综合毛利率波动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率
销售车辆	**284,748.25**	**11.76%**	**271,511.85**	**12.69%**	**279,451.46**	**12.53%**
半挂车	**185,522.33**	**13.66%**	183,569.77	13.55%	206,104.57	13.60%
专用车上装	**75,703.30**	**18.13%**	74,676.68	20.03%	61,686.48	17.22%
冷藏厢式车厢体	**7,566.01**	**23.80%**	4,755.74	16.81%	3,974.41	14.66%
底盘及牵引车	**12,239.71**	**2.04%**	4,198.09	1.15%	861.44	0.28%
其他车辆	**3,716.90**	**23.62%**	4,311.57	22.90%	6,824.55	31.03%
半挂车及专用车零部件	**24,507.04**	**14.81%**	**24,436.48**	**16.28%**	**32,728.26**	**21.99%**
其他	**17,180.46**	**45.87%**	**16,450.69**	**51.46%**	**20,339.20**	**52.90%**
合计	**326,435.74**	**12.44%**	**312,399.03**	**13.45%**	**332,518.91**	**13.76%**
成本含运费	**326,435.74**	**12.44%**	**312,399.03**	**13.45%**	**332,518.91**	**13.76%**
剔除底盘及牵引车、成本含运费	**314,196.03**	**15.51%**	**308,200.94**	**15.75%**	**331,657.47**	**15.72%**

2018 年、2019 年和 **2020 年**，发行人主营业务综合毛利率分别为 13.76%、13.45%和 **12.44%**，其中 2018 年主营业务综合毛利率较 2017 年下降 3.80 个百分点，主要是因为：第一，随着发行人在专用车上装业务的快速发展，因客户需求而采购了部分单价较高的底盘及牵引车配套销售，上述底盘及牵引车总体毛利率较低，从而拉低了综合毛利率；第二，发行人于 2018 年起执行新收入准则，将原计入销售费用的运费及装卸费计入成本科目核算，导致成本增加，进一步降低

了综合毛利水平。具体而言，发行人运费主要为境内工厂出口业务所承担的运费，对中国销往北美的集装箱骨架车、冷藏半挂车零部件以及中国销往其他市场的半挂车影响较大。

剔除上述两个影响后，**2018 年至 2020 年**，发行人主营业务综合毛利率分别为 15.72%、15.75%和 **15.51%**， 2018 年至 **2020 年**毛利率较为稳定，2018 年较 2017 年下降 1.57 个百分点，主要是由于：第一，2018 年，原材料钢材市场价格上涨，年平均价格较 2017 年上涨 8%左右。原料价格上涨拉低发行人主营业务综合毛利率约为 1.65 个百分点，是 2018 年综合毛利率下降的主要原因。第二，2018 年，美国政府对由中国出口至美国的部分产品（包括中国生产的半挂车及零部件）征收 10%的关税（次年上涨至 25%），关税上涨影响了发行人出口产品的毛利率水平，导致 2018 年发行人在美国市场半挂车销售的毛利率较 2017 年下降 4.33 个百分点，从而带动整体毛利率下降。

二、半挂车产品毛利率波动分析

报告期内，公司半挂车产品毛利率情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率
中国市场	**107,490.92**	**14.43%**	**68,147.91**	**13.34%**	**71,098.89**	**12.15%**
其中：集装箱骨架车	**15,310.08**	**12.70%**	9,250.73	11.24%	8,716.81	11.04%
平板车及其衍生车型	**14,560.56**	**15.74%**	14,559.39	13.01%	15,215.82	14.90%
厢式半挂车	**17,757.52**	**15.75%**	4,374.09	8.94%	5,536.68	10.86%
罐式半挂车	**42,484.66**	**15.53%**	26,749.06	13.22%	16,356.73	9.39%
其他[注1]	**17,378.11**	**11.96%**	13,214.64	20.28%	25,272.86	14.12%
北美市场	**50,748.80**	**13.75%**	**73,908.75**	**14.34%**	**97,143.79**	**15.84%**
其中：集装箱骨架车	**25,152.15**	**20.10%**	31,988.26	21.59%	69,278.95	20.44%
厢式半挂车	**15,271.19**	**8.68%**	22,018.03	9.46%	13,407.90	7.19%
冷藏半挂车	**10,325.46**	**15.14%**	19,902.46	14.81%	14,456.94	16.45%
欧洲市场	**12,631.48**	**8.52%**	**19,690.08**	**9.68%**	**20,971.29**	**10.50%**
其中：平板车及其衍生车型	**908.48**	**6.35%**	3,517.58	7.81%	6,412.03	11.01%
侧帘半挂车	**1,798.81**	**4.27%**	3,595.88	5.79%	3,708.83	6.52%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率
罐式半挂车	**4,595.46**	**13.06%**	4,102.99	11.22%	3,568.06	11.12%
其他[注2]	**5,328.73**	**9.40%**	8,473.63	14.18%	7,282.36	13.85%
其他市场	**14,651.12**	**15.29%**	**21,823.03**	**17.37%**	**16,890.60**	**14.46%**
合计	**185,522.33**	**13.66%**	**183,569.77**	**13.55%**	**206,104.57**	**13.60%**

注 1：主要包括中置轴轿运车等其他特种类别半挂车、冷藏半挂车、侧帘半挂车等。
注 2：主要包括其他特种类别半挂车、集装箱骨架车、冷藏半挂车、厢式半挂车、交换厢体等。

发行人在全球范围销售各类半挂车，全球经济形势和国际贸易关系对中国、北美及欧洲这三个主要市场的半挂车业务产生直接影响。

1、中国半挂车毛利率变动分析

发行人半挂车毛利率受原材料价格波动、产品结构变动等因素的影响。钢材是生产半挂车的主要原材料，其价格变动对半挂车单位成本构成直接影响。**2018 年至 2020 年**，我国钢材价格变动情况如下：

单位：元/吨



数据来源：wind

2018 年，钢材价格出现了较大幅度上涨，均价较 2017 年上涨约 8%，对发行人总体生产成本造成一定压力。2019 年，钢材价格回落，均价较 2018 年下降大约 7.68%；**2020 年钢材采购价格下探后有所反弹。报告期内，2018 年的钢材价格整体处于相对高位，平均市场单价高于 2019 年及 2020 年。**

报告期内，中国市场的主要半挂车车型的销售价格及单位成本**整体呈下降的**

趋势，与主要原材料钢材的价格波动一致。

（1）集装箱骨架车

2018 年、2019 年和 **2020 年**，集装箱骨架车的毛利率分别为 11.04%、11.24%和 **12. 70%**。该等产品毛利率除 2018 年下降一定幅度外，其余年份均保持了较为稳定的水平。2018 年，集装箱骨架车毛利率下降 5.18 个百分点，主要是由于成本上涨幅度高于产品售价上涨幅度。具体而言，受中国钢材价格上涨等因素的影响，该等产品单位成本由 2017 年的 5.05 万元/辆增加为 2018 年的 5.87 万元/辆，涨幅为 16.30%。2018 年，供需变化导致市场竞争加剧，一方面集装箱骨架车需求放缓，发行人该等产品销量下降 16.24%；另一方面，为应对成本的增加，集装箱骨架车的销售价格相应上调，但受限于市场竞争压力，涨幅为 9.63%，低于单位成本涨幅。

（2）平板车及其衍生车型

2018 年、2019 年和 **2020 年**，平板车及其衍生车型的毛利率分别为 14.90%、13.01%和 **15. 74%**。

目前，平板车及其衍生车型仍是我国半挂车市场最常见车型，市场参与企业众多。发行人通过灯塔工厂向市场提供品质良好的产品，在激烈的市场竞争中确保了稳定销量，并保持了相对稳定的毛利率水平。

（3）厢式半挂车

2018 年、2019 年和 **2020 年**，厢式半挂车的毛利率分别为 10.86%、8.94%和 **15. 75%**。

报告期内，厢式半挂车毛利率先下降后上升。电商产业发展促进了快递物流行业的发展，同时新国标 GB1589-2016 进一步推动了厢式半挂车发展。

2018 年，厢式半挂车进入新老车型交替的过渡期，厢式半挂车价格逐年上升，攀升至市场高位。但因钢材价格上涨，导致钢材及厢式半挂车各类配件价格联动上涨，2018 年单车成本上涨了 15.88%，压缩了产品毛利率。2019 年，市场竞争导致产品售价回落，毛利率略有下降。

2020 年，厢式半挂车毛利率明显回升，上涨了 **6. 81** 个百分点。发行人厢式

半挂车毛利率提升是由于成本下降幅度大于售价，一方面，发行人通过轻量化设计节省材料使用，大幅压缩厢式半挂车成本，单车成本下降了 **16.36%**；另一方面，新冠疫情限制了日常出行，电商物流拉动了对厢式半挂车的旺盛需求，产品售价虽跟随成本下调但仍保持了较好的盈利空间。

（4）罐式半挂车

2018 年、2019 年和 **2020 年**，罐式半挂车的毛利率分别为 9.39%、13.22%和 **15.53%**。2018 年，罐式半挂车度毛利率相对较低，主要是钢材价格上涨导致成本上升，影响了整体毛利水平。

2018 年至今，发行人罐式半挂车毛利率呈逐年上升趋势，主要受益于我国道路运输行业日趋规范，“一车多用”的方式逐步被市场淘汰。近年来，监管部门逐步加强了对危化品运输车辆的管理，特别是危化品运输领域，引导非标车辆逐步被罐式车替代而退出运输市场，由此促进了市场对罐式车辆的需求逐年上升。发行人产品受益于灯塔工厂的生产优势，保持产品品质稳定的同时逐步优化成本，争取了更大利润空间。

2020 年，发行人罐式半挂车毛利进一步攀升。一方面，发行人罐式半挂车受益于主要原料钢材**平均采购**价格下跌，拉低了单位成本；另一方面，《全国安全生产专项整治三年行动计划》的出台，国内加强危险货物道路运输安全管理，重点整治常压液体危险货物不合规罐车等违法违规行为，激发了危化品罐式半挂车的需求，促使产品售价未跟随成本同比例下降，进而提升了该产品的毛利率。

（4）其他车型

其他主要包括中置轴轿运车等其他特种类别半挂车、冷藏半挂车、侧帘半挂车等。2018 年、2019 年和 2020 年，毛利率分别为 14.12%、20.28%和 **11.96%**，其中报告期内毛利率波动，主要是由于产品结构变化所致。

2、北美市场

北美市场的集装箱骨架车，主要由国内工厂制造后直接销售，或经北美子公司简单组装后销售。冷藏半挂车主要由国内子公司出口保温厢板，最终由当地子公司组装后销售。北美市场厢式半挂车主要由当地子公司生产后销售。因此，运费成本对北美市场的集装箱骨架车、冷藏半挂车具有一定的影响。2018 年、2019

年和 2020 年销售价格、单位成本、毛利率对比如下：

单位：万元/辆

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	销售价格	单位成本	毛利率	销售价格	单位成本	毛利率	销售价格	单位成本	毛利率
集装箱骨架车	7.53	6.02	20.10%	7.44	5.83	21.59%	7.17	5.71	20.44%
厢式半挂车	17.52	16.00	8.68%	18.23	16.51	9.46%	15.91	14.77	7.19%
冷藏半挂车	27.99	23.75	15.14%	29.25	24.92	14.81%	26.57	22.20	16.45%
合计	12.69	10.95	13.75%	13.82	11.84	14.34%	9.85	8.29	15.84%

2018 年北美市场集装箱骨架车的毛利率为 20.44%，较 2017 年下降 7.72 个百分点，主要是由于：第一，受关税、原材料价格上涨影响，2018 年北美市场集装箱骨架车单位成本较 2017 年上涨幅度较大；第二，为应对产品成本增加，公司上调了集装箱骨架车销售价格，但产品售价上涨幅度低于单位成本上涨幅度。**2018 年、2019 年和 2020 年，北美集装箱骨架车毛利率比较稳定。**

2018 年厢式半挂车毛利率为 7.19%，较 2017 年下降 3.89 个百分点，主要是由于：第一，为开拓市场，2018 年子公司 Vanguard National Trailer 降低了对部分客户的销售价格，导致 2018 年厢式半挂车的销售单价较 2017 年小幅下降；第二，2018 年，美国对加拿大进口的钢材和铝材征收关税，导致北美地区厢式半挂车的原材料成本增加。厢式半挂车 2019 年毛利率为 9.46%，较 2018 年上升了 2.27 个百分点，主要是由于为应对成本的增加，美国子公司上调了销售价格所致。**2020 年，受新冠疫情及市场需求下降的影响，北美厢式半挂车的产销量下降，单位产品的固定成本上升，产品毛利率小幅下降至 8.68%。**

受美国对中国出口的半挂车零部件加征关税以及加征关税税率增加影响，**北美市场冷藏半挂车 2019 年毛利率呈下降趋势，2020 年小幅回升。**

3、欧洲市场

2018 年、2019 年和 2020 年销售价格、单位成本、毛利率对比如下：

单位：万元/辆

项目	2020 年度		
	销售价格	单位成本	毛利率
平板车及其衍生车型	18.87	17.67	6.35%

侧帘半挂车	**20.03**	**19.17**	**4.27%**
罐式半挂车	**55.60**	**48.34**	**13.06%**
其他	**16.22**	**14.70**	**9.40%**
合计	**21.22**	**19.41**	**8.52%**
项目	**2019 年度**		
	销售价格	**单位成本**	**毛利率**
平板车及其衍生车型	14.97	13.80	7.81%
侧帘半挂车	18.52	17.45	5.79%
罐式半挂车	50.24	44.60	11.22%
其他	12.78	10.97	14.18%
合计	**17.30**	**15.62**	**9.68%**
项目	**2018 年度**		
	销售价格	**单位成本**	**毛利率**
平板车及其衍生车型	14.57	12.96	11.01%
侧帘半挂车	18.52	17.31	6.52%
罐式半挂车	53.73	47.76	11.12%
其他	16.63	14.33	13.85%
合计	**18.45**	**16.51**	**10.50%**

2018 年和 2019 年，欧洲地区毛利率较为稳定，波动主要系受生产所需成本因素价格波动及产品结构影响。2020 年，由于新冠疫情，英国市场各类车型都受到了较大的冲击，销售订单有所减少，单位车辆分摊固定成本增加，导致整体毛利率较 2019 年下滑 1.16 个百分点。

（1）平板车及其衍生车型、侧帘半挂车

子公司 SDC Trailers 受整体经济以及市场竞争影响，平板车及其衍生车型、侧帘半挂车整体毛利率不高。

2018 年和 2019 年，平板车及其衍生车型的毛利率分别为 11.01%和 7.81%。2019 年毛利率较 2018 年下降 3.20 个百分点，主要是受 Lawrence David Ltd 被竞争对手收购及英国半挂车市场行情影响所致。

2018 年和 2019 年，侧帘车的毛利率分别为 6.52%和 5.79%，持续下降，主要是由于原材料成本增加以及产品结构变动所致。

2020 年，公司欧洲市场平板车及其衍生车型毛利率为 **6.35%**，较 2019 年下降个 **1.46** 百分点，侧帘半挂车和其他车型毛利率下降，主要是因为 SDC Trailers 受到 2020 年 2-3 月英国大规模降水引起的洪水影响，以及新冠疫情影响，产品产、销量出现了较大幅度的下滑，单位车辆生产成本增加，使得产品毛利率受到了较大不利影响。

（2）欧洲地区罐式半挂车

欧洲地区罐式半挂车主要由比利时子公司 LAG Trailers 当地生产、销售，罐式半挂车是其主打产品，毛利率整体处于较高水平。2018 年、2019 年，罐式半挂车毛利率分别为 11.12%、11.22%，较为稳定。

2020 年，比利时 LAG Trailers 于 2020 年第一季度欧洲新冠疫情爆发前，在手订单良好，虽然受停工停产影响，产品交付及销售业绩受到一定冲击，但基于其充足的市场订单储备及良好的供应链管理举措，于 2020 年 5 月复工复产后，生产效率与订单交付逐步恢复至正常水平，**毛利率较 2019 年小幅上升。**

4.其他市场

其他地区半挂车由于受产品种类、销售地区差异的影响，销售价格、单位成本及毛利率有一定波动。

三、专用车上装毛利率波动分析

专用车上装销售价格、单位成本、毛利率和销量情况如下：

单位：万元/台套；万台套

产品	2020 年度				2019 年度				2018 年度			
	销售价格	单位成本	毛利率	销量	销售价格	单位成本	毛利率	销量	销售价格	单位成本	毛利率	销量
城市渣土车上装	**6.20**	**5.25**	**15.28%**	**2.71**	6.27	5.29	15.57%	2.53	6.96	5.85	15.98%	2.55
搅拌车上装	**8.50**	**6.79**	**20.05%**	**2.94**	10.22	7.83	23.32%	2.10	10.71	8.74	18.44%	1.68

2018 年、2019 年和 **2020 年**，专用车上装的销售价格、单位成本整体呈下降的趋势。

（1）城市渣土车上装

2018 年、2019 年和 **2020 年**，发行人城市渣土车上装的毛利率分别为 15.98%、15.57%和 **15.28%**，毛利率较为稳定。

2018 年至 2020 年，发行人城市渣土车上装产品销售价格和单位成本变动趋同，呈现下降的趋势。该变化主要系发行人产品结构变化以及原材料价格波动所致。

2018 年，发行人顺应我国城市环保监管需求，推出了加装铁盖或篷布系统的环保型渣土车，导致了成本单价上涨。另一方面，2018 年钢铁价较 2017 年上涨，也对成本单价起到提升作用。相应的该车型销售价格相对于普通车型有所提升，拉高了城市渣土车上装的平均售价。

（2）水泥搅拌车上装

2018 年、2019 年和 2020 年，发行人搅拌车上装的毛利率分别为 18.44%、23.32%和 **20.05%**，除 2018 年外，其余各期均保持了较稳定的毛利水平。

2018 年，发行人搅拌车上装毛利率较其余年度较低，主要受生产端和市场端同时影响。在生产端，一方面由于钢材价格上涨，提高了产品成本；另一方面，为提升产品竞争力，发行人部分产品选配了高端减速机、泵等配件，进一步增加了产品成本。在市场端，公司为保持产品竞争力，销售价格未与生产成本同比提升。

2019 年和 2020 年，发行人搅拌车上装产品毛利较为稳定。我国各地方政府加强了对超载运输监管治理，与以往相比，小方量的合规版水泥搅拌车更具市场竞争力。发行人搅拌车上装产品逐步向小方量倾斜，因此单车成本呈下降趋势。同时，小方量水泥搅拌车产品售价跟随成本同比下调，产品毛利率水平相对稳定。

四、冷藏厢式车厢体毛利率波动分析

单位：万元/台套

产品	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	销售价格	单位成本	毛利率	销售价格	单位成本	毛利率	销售价格	单位成本	毛利率
冷藏厢式车厢体	**5.26**	**4.00**	**23.80%**	6.35	5.28	16.81%	6.63	5.66	14.66%

2018 年、2019 年和 **2020 年**，冷藏厢式车厢体销售价格及单位成本呈下降趋势，主要是由于随着政府综合治超力度的加大，冷藏厢式车厢体向小方量、轻量化发展，单位成本有所下降，公司亦降低了销售价格。

2020 年，发行人产品结构调整，低毛利的冷藏厢式车厢体减少，带动整体

毛利率上升。

五、半挂车及专用车零部件毛利率波动分析

报告期内，发行人半挂车及专用车零部件收入、毛利率情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度		
	收入	成本	毛利率
中国市场	**68,673.18**	**58,423.42**	**14.93%**
北美市场	**63,819.59**	**57,361.12**	**10.12%**
欧洲市场	**31,928.19**	**24,541.23**	**23.14%**
其他市场	**1,030.68**	**618.83**	**39.96%**
合计	**165,451.64**	**140,944.60**	**14.81%**
项目	**2019 年**		
	收入	**成本**	**毛利率**
中国市场	58,225.44	46,584.18	19.99%
北美市场	60,849.99	55,353.97	9.03%
欧洲市场	29,590.30	22,582.35	23.68%
其他市场	**1,456.22**	**1,164.98**	**20.00%**
合计	**150,121.95**	**125,685.47**	**16.28%**
项目	**2018 年**		
	收入	**成本**	**毛利率**
中国市场	67,161.07	46,309.45	31.05%
北美市场	50,169.57	45,732.93	8.84%
欧洲市场	30,126.73	22,958.40	23.79%
其他市场	1,358.33	1,086.67	20.00%
合计	**148,815.71**	**116,087.45**	**21.99%**

2018 年、2019 年和 **2020 年**，零部件销售业务的毛利率分别为 21.99%、16.28%和 **14.81%**。本公司销售的零部件主要系外部采购，少量自产。公司充分利用与国内外全球知名零部件厂商建立的合作关系，以及集中采购的议价能力，降低零部件的采购成本。

（一）中国市场

中国市场的零部件业务主要为销售自制零部件，主要集中在子公司驻马店中

集华骏铸造有限公司，其在车轴轴端零部件如轮毂和制动鼓的生产工艺具有较强的市场竞争力，目前处于汽车精密零部件铸造的第一供应商梯队。报告期内占据零部件销售收入的 23.97%-34.82%，主要对外销售自身生产的铸铁件，并以高性价比、优秀的售后服务等优势向国内外车轴厂商供应精密铸造配件。

2018 年、2019 年和 **2020 年**，发行人中国市场零部件毛利率分别为 31.05%、19.99%和 **14.93%**，毛利率波动较大的原因是：

1、2018 年，华骏铸造向其他子公司采购废钢原材料比例较高，集团内部采购废料会于合并层面冲减零部件成本。2019 年和 **2020 年**，华骏铸造逐渐减少内部采购规模，抵消数逐年下降，导致毛利率下降。

2、华骏铸造生产的铸铁件主要销售给国内外车轴生产厂商，2018 年部分国际车轴品牌为满足美国市场的需求，增加向华骏铸造的采购规模，上述客户的销售单价较高，叠加 2018 年钢材市场价格上涨，综合导致华骏铸造 2018 年铸铁件销售单价上涨，毛利率较高；2019 年开始上述客户销售占比下降，华骏铸造对国内车轴厂商销售所占比上升，国内客户的销售单价相对较低，综合导致华骏铸造 2019 年销售单价下降，毛利率下降。

（二）北美市场

北美市场的零部件业务主要为经销第三方供应商生产的通用性易损易耗件，通用性易损易耗件本身是高周转型的业务，毛利率较低。北美零部件市场是充分竞争的市场，除了半挂车制造商出售通用性易损易耗件以外，部分第三方制造商也会经营通用性易损易耗件业务，市场价格比较透明。因此，北美市场的零部件毛利率较低。

（三）欧洲市场

发行人英国子公司 SDC（CIMC Vehicles UK Ltd）主要通过自身的销售网点对外销售零部件，目标群体以车主、车队等客户为主，主要零部件为外采，在工厂维修点销售部分自制钢结构零部件。

欧洲市场的零部件业务毛利率的高低取决于当年零部件产品的组合，其中钢结构自制品的毛利率要比外购零部件如轮胎、钢圈、刹车片、灯具等相对要高。

六、补充披露同行业可比公司毛利率情况

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）毛利及毛利率分析”之“3、可比公司毛利率”中补充披露：

“（1）发行人与同行业可比公司的综合毛利率对比分析

报告期内，发行人同行业公司毛利率情况如下所示：

单位：%

可比公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
一汽解放[注1]	**未披露**	18.69	20.95
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	**未披露**	17.64	17.24
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，发行人自 2018 年起执行新收入准则，其他可比公司主要自 2020 年起执行新收入准则，运费计入成本。

2018 年、2019 年和 **2020 年**，发行人的毛利率分别为 14.20%、13.91%和 **13.09%**，在同行业可比公司毛利率波动范围内。

（2）发行人与专用车可比公司在细分领域毛利率对比分析

在专用车领域，发行人与可比公司业务结构存在较大差异，可比公司有部分业务与发行人相同或近似。发行人选取了可比公司中披露的细分业务毛利率进行对比分析，具体如下表所示：

单位：%

公司	细分产品	2020 年	2019 年	2018 年
驰田汽车	智能环保基建专用渣运车上装	**未披露**	27.18	26.19

汉马科技	专用车	**未披露**	16.89	16.17
中集车辆	专用车上装	**18.13**	20.03	17.22

发行人专用车上装业务毛利率位于行业毛利率合理区间范围内。发行人毛利率水平与**汉马科技**较为接近，低于驰田汽车，主要是由于发行人与可比公司在上装产品结构、规格、尺寸等方面存在差异。

问题（2）：结合境内外销售产品结构、对应主要客户及应用领域、产品定价及结算方式等分析并披露北美市场销售价格及毛利率较高的原因及合理性，对集装箱骨架车销售毛利率北美市场高于中国市场的原因及合理性，对平板车及其衍生车型、罐式半挂车销售毛利率中国市场高于欧洲市场的原因及合理性。

发行人在招股说明书 “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“10、外销”之”（5）境外销售价格、毛利率情况”补充披露上述内容：

“公司境内、境外半挂车主要产品的销售价格及毛利率对比情况如下：

单位：万元/辆

项目	2020 年		2019 年度		2018 年度	
	销售价格	毛利率	销售价格	毛利率	销售价格	毛利率
中国市场	**8.50**	**14.43%**	**8.91**	**13.34%**	**9.24**	**12.15%**
其中：集装箱骨架车	**6.34**	**12.70%**	6.41	11.24%	6.60	11.04%
平板车及衍生车型	**7.04**	**15.74%**	7.59	13.01%	8.04	14.90%
厢式半挂车	**6.35**	**15.75%**	7.03	8.94%	7.39	10.86%
罐式半挂车	**12.95**	**15.53%**	12.72	13.22%	13.47	9.39%
北美市场	**12.69**	**13.75%**	**13.82**	**14.34%**	**9.85**	**15.84%**
其中：集装箱骨架车	**7.53**	**20.10%**	7.44	21.59%	7.17	20.44%
厢式半挂车	**17.52**	**8.68%**	18.23	9.46%	15.91	7.19%
冷藏半挂车	**27.99**	**15.14%**	29.25	14.81%	26.57	16.45%
欧洲市场	**21.22**	**8.52%**	**17.30**	**9.68%**	**18.45**	**10.50%**
其中：平板车及其衍生车型	**18.87**	**6.35%**	14.97	7.81%	14.57	11.01%
侧帘半挂车	**20.03**	**4.27%**	18.52	5.79%	18.52	6.52%
罐式半挂车	**55.60**	**13.06%**	50.24	11.22%	53.73	11.12%

报告期内，公司在境内境外均销售的主要车型为集装箱骨架车、平板车及其

衍生车型、厢式半挂车、罐式半挂车。上述类别半挂车境内外销售价格的差异，主要由不同市场对产品的设计、配置、用材、终端客户群体、产品标准的差异所致。

北美市场，集装箱骨架车主要由国内工厂制造后直接销售，或经北美子公司简单组装后销售。冷藏半挂车主要由国内子公司出口厢体材料，最终由当地子公司生产后销售。北美市场厢式半挂车主要由当地子公司生产后销售。

……

北美地区集装箱骨架车毛利率较高，主要是由于公司集装箱骨架车在北美市场占有率高，在同样售价的情况下，具有成本优势。

公司境内外销售产品结构、对应主要客户及应用领域、产品定价及结算方式、生产组织模式存在较大差异，具体如下表所示：

项目	北美市场	欧洲市场	中国市场
产品结构	产品种类少，准入门槛高，标准化程度高，单一品种制造与销售规模大。	产品种类比较多，准入门槛高，产品配置、安全及环保要求高于国内同类产品。	半挂车产品种类复杂，标准化程度低。
客户及应用领域	客户集中度高，包括大型挂车租赁公司、铁路运输公司、快递公司、经销商等。	客户集中度低于北美市场，标准化程度低。	客户比较分散，定制化需求较多。
定价及结算方式	成本加成、协商定价；赊销为主。	成本加成、协商定价；赊销为主。	成本加成定价，部分合同规定调价条款；大部分无赊销。
生产组织模式	集装箱骨架车主要由国内东莞专用车灯塔工厂（2019 年前还包括深圳专用车）制造后直接销售，或国内工厂将半挂车零部件出口并经北美子公司 CIE 简单组装后销售。 冷藏半挂车主要由国内工厂青岛冷藏车出口厢体材料，最终由当地子公司 CRTI 生产后销售。 厢式半挂车主要由当地子公司 Vanguard 生产后销售,部分厢体零部件向国内关联方采购。	平板车及其衍生车型、侧帘半挂车主要由英国子公司 SDC Trailers 在当地生产； 罐式半挂车主要由比利时子公司 LAG Trailers 在当地生产，部分罐体由国内工厂供应。	分散在国内多家工厂制造与销售。

① 北美市场销售价格及毛利率分析

A、报告期内，公司北美集装箱骨架车、厢式半挂车平均售价高于国内同类产品，主要是因为：

第一，虽然北美集装箱骨架车产品标准化程度高、结构较国内同类产品简单，但销售价格中包含国内出口至北美的海运费，一般海运费占产品出厂价格的10%-20%，使得北美市场集装箱骨架车平均售价高于国内同类产品；

第二，公司北美厢式半挂车包含厢体结构，国内厢式半挂车基本不包含厢体结构；并且北美厢式半挂车车体结构较国内同类产品复杂，除部分厢体零部件在国内生产外，其他零部件的采购和生产均在北美当地，单位产品的制造成本高于国内同类产品。

B、报告期内，北美半挂车产品集装箱骨架车、厢式半挂车和冷藏半挂车平均售价总体呈上涨趋势，主要是因为受中美贸易摩擦的影响，出口关税增加转嫁至最终产品售价。

美国政府对中国出口美国的半挂车及零部件加征关税从 2018 年的 10%提高到 2019 年的 25%，在美国组装和生产的半挂车产品成本和售价中包含关税的影响。

集装箱骨架车的主要零部件均在国内灯塔工厂生产，并通过远洋运输方式运送至北美的组装工厂进行组装，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。

厢式半挂车和冷藏半挂车的厢体部件在国内生产，而行走机构、冷机等零部件均在北美采购并由当地工厂总装生产，因此销售成本和价格受关税的影响小于集装箱骨架车。

C、2018 年和 2019 年，北美市场半挂车总体毛利率高于国内市场，主要是因为毛利率较高的集装箱骨架车和冷藏半挂车销售占比较高。

报告期内，北美市场集装箱骨架车的毛利率分别为 20.44%、21.59%和 **20.10%**，北美市场集装箱骨架车销售毛利率高于国内市场，主要是因为：

第一，公司北美市场集装箱骨架车客户集中度和产品标准化程度高。北美市场交通运输行业的集中度高，美国骨架车的单位订单批量大、产品相对标准，设计结构简单，易于组织大规模生产；国内市场交通运输行业集中度较低，客户比较分散，集装箱骨架车订单批量小、个性化需求多，因此难以组织批量化生产。

第二，公司最早对北美骨架车采用灯塔工厂的生产模式，标准化的产品设计使得制造和采购成本都更具优势；国内骨架车灯塔工厂建设相对较晚，第一代集装箱骨架车缺乏标准化的零部件设计，且国内客户的定制化需求比较多。

第三，公司集装箱骨架车在北美市场占有率高，在同样售价的情况下，与北美当地生产商相比更具有成本优势；国内集装箱骨架车市场竞争比较激烈，中、小厂商众多。

② 欧洲市场销售价格及毛利率分析

报告期内，公司欧洲平板车及其衍生车型、罐式半挂车平均售价高于国内市场同类产品，主要是因为公司在欧洲的业务主要由当地子公司按照欧洲当地的产品标准生产制造后直接销售。欧洲地区道路交通法规体系成熟，标准高于国内市场，因此欧洲同类产品的零部件配置高于国内同类产品。

欧洲地区平板车及其衍生车型、侧帘半挂车主要由英国子公司 SDC Trailers 生产，产品毛利率较低，主要是由于整体经济形势以及市场竞争影响所致。欧洲地区罐式半挂车主要由比利时子公司 LAG Trailers 生产，罐式半挂车是其主打产品，市场竞争力较强，具有较强议价能力，因此毛利率较欧洲其他产品高。

报告期内，公司欧洲平板车及其衍生车产品毛利率为 11.01%、7.81%和 **6.35%**，罐式半挂车产品毛利率为 11.12%、11.22%和 **13.06%**，低于国内同类产品，主要是因为：

第一，欧洲市场非标准化产品抬升生产成本。由于欧洲缺乏像北美市场的大型挂车租赁公司、物流运输公司，客户相对比较分散，因此罐车类产品和平板车类产品的标准化程度比较低，所耗费人工的工时偏高；欧洲地区人工费用高于国内，所以该类产品在欧洲的成本明显高于在中国境内销售的同类产品。

虽然欧洲同类产品的市场售价明显高于中国市场，但是由于其成本偏高，且公司在欧洲总体市场份额偏低，产品定价权较弱。同时，欧洲产品较其他地区配置高，安全与环保要求高，车辆配置明显高于中国同类产品，其材料成本高于中国市场。

第二，欧洲公司当地生产、当地销售，易受当地市场影响。公司在欧洲的业务模式为公司下属欧洲公司按照当地标准生产产品，直接在当地销售，并非从中

国生产基地制造后整车出口到欧洲。因此，中国工厂的低成本优势并没有体现。该种生产模式使得生产与销售，易受当地法律法规以及经济环境的影响。”

问题（3）：披露公司 2018 年综合毛利率大幅下降的原因及合理性，结合境内外销售占比变动情况分析对公司综合毛利率的具体影响。

一、2018 年综合毛利率大幅下降的原因及合理性

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、经营成果分析”之“（四）毛利及毛利率分析”中补充披露 2018 年综合毛利率大幅下降的原因及合理性：

“（四）毛利及毛利率分析

发行人报告期内主营业务和其他业务毛利及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2020 年		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率
主营业务	**326,435.74**	**12.44%**	312,399.03	13.45%	332,518.91	13.76%	340,434.31	17.56%
其他业务	**20,313.35**	**80.67%**	12,931.59	77.57%	12,931.54	79.34%	9,066.34	73.95%
合计	**346,749.09**	**13.09%**	**325,330.61**	**13.91%**	**345,450.46**	**14.20%**	**349,500.65**	**17.92%**
成本含运费	**346,749.09**	**13.09%**	**325,330.61**	**13.91%**	**345,450.46**	**14.20%**	**313,298.42**	**16.06%**

2017 年至 **2020 年**，发行人综合毛利率分别为 17.92%、14.20%、13.91%和 **13.09%**。公司于 2018 年起执行新收入准则，将原计入销售费用的运输费计入成本科目核算，导致成本增加。

1、主营业务毛利率波动分析

2017 年至 **2020 年**，公司各产品的毛利额及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2020 年		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率
销售车辆	**284,748.25**	**11.76%**	**271,511.85**	**12.69%**	**279,451.46**	**12.53%**	**291,598.96**	**16.52%**
半挂车	**185,522.33**	**13.66%**	183,569.77	13.55%	206,104.57	13.60%	234,810.67	17.99%
专用车上装	**75,703.30**	**18.13%**	74,676.68	20.03%	61,686.48	17.22%	41,919.50	19.20%
冷藏厢式车厢体	**7,566.01**	**23.80%**	4,755.74	16.81%	3,974.41	14.66%	4,702.89	17.83%
底盘及牵引车	**12,239.71**	**2.04%**	4,198.09	1.15%	861.44	0.28%	2,387.15	1.24%

项目	2020 年		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率
其他车辆	**3,716.90**	**23.62%**	4,311.57	22.90%	6,824.55	31.03%	7,778.75	35.12%
半挂车及专用车零部件	**24,507.04**	**14.81%**	**24,436.48**	**16.28%**	**32,728.26**	**21.99%**	**32,893.63**	**23.81%**
其他	**17,180.46**	**45.87%**	**16,450.69**	**51.46%**	**20,339.20**	**52.90%**	**15,941.73**	**44.71%**
合计	**326,435.74**	**12.44%**	**312,399.03**	**13.45%**	**332,518.91**	**13.76%**	**340,434.31**	**17.56%**
成本含运费	**326,435.74**	**12.44%**	**312,399.03**	**13.45%**	**332,518.91**	**13.76%**	**304,232.08**	**15.69%**
剔除底盘及牵引车、成本含运费	**314,196.03**	**15.51%**	**308,200.94**	**15.75%**	**331,657.47**	**15.72%**	**301,844.94**	**17.29%**

2017 年、2018 年、2019 年和 **2020 年**，公司主营业务毛利率分别为 17.56%、13.76%、13.45%和 **12.44%**，其中 2018 年主营业务毛利率较 2017 年下降 3.80 个百分点，主要是因为：第一，随着公司在专用车上装业务的快速发展，因客户需求而采购了部分单价较高的底盘及牵引车配套销售，上述底盘及牵引车总体毛利率较低，从而拉低了整体毛利率；第二，公司于 2018 年起执行新收入准则，将原计入销售费用的运费及装卸费计入成本科目核算，导致成本增加；公司运费主要为境内工厂出口海运费，对中国销往北美的集装箱骨架车、冷藏半挂车零部件以及中国销往其他市场的半挂车影响较大。

剔除上述两个影响后，2017 年至 **2020 年**公司的毛利率分别为 17.29%、15.72%、15.75%和 **15.51%**，其中 2018 年较 2017 年下降 1.57 个百分点，主要是由于：第一，2018 年，公司主要原材料钢材的市场价格总体呈上涨趋势，2018 年平均价格较 2017 年上涨 8%左右，导致单位原材料成本增加，原料价格上涨拉低发行人主营业务综合毛利率约为 1.65 个百分点，公司受市场竞争的影响未同比调整产品售价；第二，美国政府于 2018 年 9 月对若干由中国出口至美国的产品（包括中国生产的半挂车及零部件）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由 10%上调至 25%，导致出口产品成本增加，2018 年发行人在美国市场半挂车销售的毛利率较 2017 年下降 4.33 个百分点，从而带动整体毛利率下降。”

二、境内外销售占比变动情况对公司综合毛利率的影响

报告期内，公司各市场区域的主营业务收入、占比及毛利率情况如下：

单位：万元

分部区域	2020 年度		
	主营业务收入	占比	毛利率
中国市场	1,900,172.39	72.40%	12.15%
北美市场	433,024.91	16.50%	13.21%
欧洲市场	191,618.42	7.30%	11.64%
其他市场	99,899.90	3.81%	16.10%
合计	2,624,715.62	100.00%	12.44%
分部区域	2019 年度		
	主营业务收入	占比	毛利率
中国市场	1,372,220.86	59.10%	13.18%
北美市场	576,146.55	24.81%	13.78%
欧洲市场	245,696.85	10.58%	12.02%
其他市场	127,956.32	5.51%	17.70%
合计	2,322,020.58	100.00%	13.45%
分部区域	2018 年度		
	主营业务收入	占比	毛利率
中国市场	1,390,642.06	57.54%	13.09%
北美市场	663,543.09	27.46%	15.31%
欧洲市场	243,513.41	10.08%	12.77%
其他市场	119,118.81	4.93%	14.89%
合计	2,416,817.37	100.00%	13.76%

报告期内，公司国内市场和欧洲市场毛利率低于总体毛利率，北美市场和其他市场毛利率高于总体毛利率。

2019 年，公司在中国市场和北美市场的主营业务收入冲高回落，分别较上年度下降 1.32%和 13.17%，北美市场下降幅度大于中国市场，使得中国市场的主营业务收入占比提升了 1.56 个百分点，北美市场的主营业务收入占比下降了 2.65 个百分点，由于中国市场的毛利率低于总体毛利率，且北美市场和欧洲市场均毛利率均不同程度下降，使得总体毛利率小幅下滑。

2020 年，新冠疫情在全球范围内爆发和蔓延，严重影响了全球经济活动。加上中美贸易摩擦的影响，全球经济下行压力加剧，外贸产品出口受阻，公司海外业务受到一定程度的影响。**2020 年**，公司北美市场、欧洲市场和其他市场的

业务收入占比出现了较大幅度下降，海外业务收入占比较 2019 年整体下降 13.30 个百分点。国内市场率先从新冠疫情的影响中复苏，第二代半挂车新国标的全面生效、国内基础建设投资力度加强以及宏观政策刺激下，国内市场主营业务收入较 2019 年同期实现了较大增长，国内市场主营业务收入占比提高，公司总体毛利率较 2019 年下降 1.01 个百分点。

问题（4）：结合主要原材料报告期价格变动具体情况量化分析各主要产品毛利率变化幅度、趋势与原材料价格变动是否匹配。

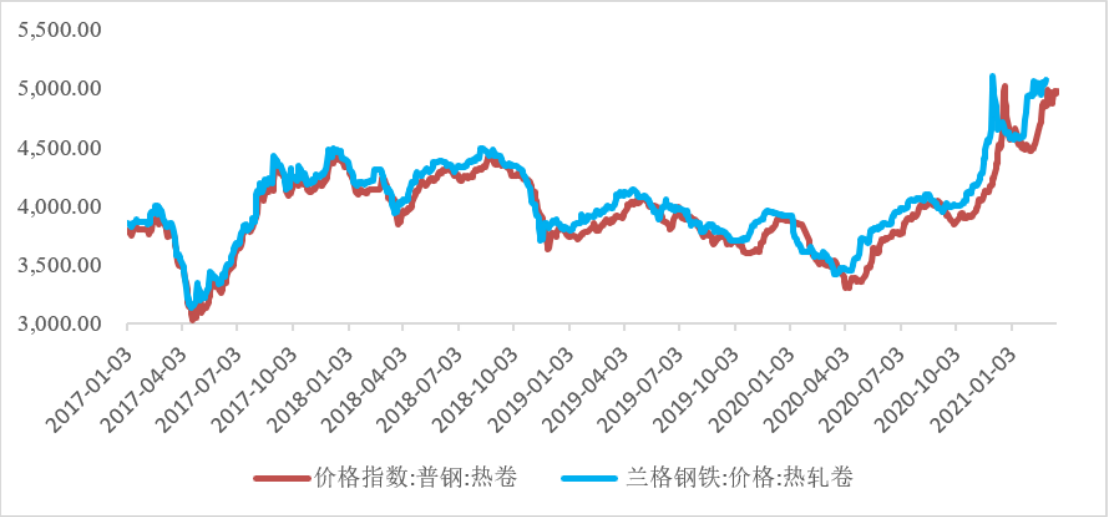
发行人不同车型使用的主要原材料成本占总成本的结构如下表所示：

项目	集装箱骨架车	平板车及衍生车型	厢式半挂车	罐式半挂车-钢罐	罐式半挂车-铝罐	城市渣土车上装	搅拌车上装	冷藏厢式车厢体
金属材料								
钢材	20%-25%	25%-30%	25%-30%	30%-35%	0-5%	50%-55%	30%-35%	5%-10%
铝材	0-5%	0-5%	5%-10%	0-5%	40%-50%	0-5%	0-5%	0-5%
轮胎及其他行走机构	30%-35%	25%-30%	15%-20%	15%-20%	10%-15%	-	-	-
车轴悬挂	30%-35%	25%-30%	15%-20%	15%-20%	25%-30%	-	-	-
液压装置等配件								
液压装置	0-5%	0-5%	0-5%	0-5%	0-5%	15%-20%	35-40%	-
保温材料	-	-	0-5%	-	-	-	-	50%-55%
其他	0-5%	0-5%	0-5%	0-5%	0-5%	0-5%	0-5%	0-5%
备品备件及其他								
油漆	0-5%	0-5%	0-5%	0-5%	0-5%	0-5%	0-5%	10%-15%
其他	5%-10%	10%-15%	10%-15%	20%-25%	10%-15%	25%-30%	25%-30%	35%-40%

发行人大部分车型的主要金属原材料为钢材，钢材成本占半挂车总成本比例约为 20%-35%，占城市渣土车上装的比例约为 50%-55%，占水泥搅拌车上装的比例约为 30%-35%；铝罐式半挂车的主要金属材料为铝材，约占该车型总成本的 40%-50%。

1、钢材价格变动及对毛利率的影响分析

报告期内，钢材的市场价格走势如下图所示：



数据来源：wind

报告期内，2018 年钢材市场价格出现了较大幅度上涨，较 2017 年平均涨幅约为 8%，2019 年有所回落，较 2018 年平均降幅约为 7.68%，**2020 年**下行后有所反弹。总体来看，2018 年的钢材价格处于相对高位，高于报告期其他年度。

报告期内，中国市场的主要半挂车车型的销售价格及单位成本整体呈下降的趋势，毛利率总体呈上升的趋势，与主要原材料钢材的价格波动一致。

2、铝材价格变动及对毛利率的影响

报告期内，铝材的市场价格走势如下图所示：

单位：元/吨



数据来源：wind

2020 年第二季度，铝制品行业受到春节及疫情影响，铝价突发下跌。由于市场调整速度较快，所以对企业原材料供应没有产生太大影响。**2020 年 11 月以**

及 12 月，铝制品行业受宏观因素的影响，显著提升。因为铝材市场整体价格调整较快且发行人在价格低位期采购了较大规模的铝材，对发行人采购未产生重大影响。此外，公司铝制品的采购价格会受到品种单价、采购供需以及采购周期综合因素所影响。

3、天然橡胶价格变动及对毛利率的影响

2016 年至今，天然橡胶的价格走势如下图所示：

单位：元/吨



数据来源：Wind

2018 年和 2019 年，天然橡胶的价格较为稳定，**2020 年下降后总体呈上升趋势**。天然橡胶主要用于制作轮胎，适用于半挂车产品，并不适用专业车上装，对其报告期内毛利率未产生不利影响。

报告期内，中国市场的主要半挂车车型、专用车的单位成本**整体下降的趋势**，与主要原材料钢材的价格波动一致。北美市场毛利率波动主要受关税影响，欧洲市场毛利率波动主要受到市场行情影响。

综上所述，发行人主要产品毛利率变化幅度、趋势与原材料价格变动匹配。

二、请申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

1、查询同行业可比公司的年报，获取其毛利率；

2、获取发行人收入成本大表，计算其毛利率；

3、对比发行人与同行业可比公司的毛利率，结合产品用途、客户差异等判断发行人毛利率是否正常；

4、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正常。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

我们查阅了发行人就报告期内主营业务综合毛利率及分产品、分市场的毛利率波动分析及主要产品的毛利率与主要原材料价格变化所做的分析，就财务报表整体公允反映而言，未发现与我们在审计过程中了解的信息在重大方面存在不一致的情况。

问题 18.关于应收账款

申报材料显示，报告期内，公司应收账款账面余额分别为 231,830.88 万元、278,550.67 万元、241,235.09 万元。公司应收账款账龄主要集中在一年以内，账龄在 1 年以内的应收账款余额分别为 90.39%、93.40%和 94.79%。报告期各期末，公司逾期 1 年以上应收账款余额分别为 15,392.99 万元、11,328.85 万元和 9,573.60 万元。2018 年末和 2019 年末，发行人按照整个存续期的预期信用损失组合计量损失准备。2017 年末，发行人同时运用个别方式和组合方式评估减值损失，计提损失准备。

请发行人：

（1）列示报告期应收账款逾期 2 年以上的主要客户、逾期金额、逾期原因及期后回款情况，结合公司逾期 1 年以上应收账款占当期应收账款的比例分析公司应收款回款期是否合理及对公司现金流的影响，对报告期逾期时间较长的应收款坏账准备计提的依据，计提金额是否充分。

（2）说明报告期制定应收账款坏账准备计提政策的具体变化情况、对坏账准备计提的具体影响，2017 年按单项计提坏账准备的计提比例确定依据、账龄组合方式计提坏账准备的计提比例与行业惯例及同行业可比公司是否一致，2018 及 2019 年按照预期信用损失金额计量应收账款损失准备的具体方法及相关假设，并分析相关参数及假设的确定依据及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

问题（1）：列示报告期应收账款逾期 2 年以上的主要客户、逾期金额、逾期原因及期后回款情况，结合公司逾期 1 年以上应收账款占当期应收账款的比例分析公司应收款回款期是否合理及对公司现金流的影响，对报告期逾期时间较长的应收款坏账准备计提的依据，计提金额是否充分。

一、列示报告期应收账款逾期 2 年以上的主要客户、逾期金额、逾期原因及期后回款情况

于 2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日及 **2020 年 12 月 31 日**，应收账款逾期 2 年以上的金额分别为 6,687.25 万元，7,000.27 万元及 **6,004.77** 万元。其中，报告期内应收账款逾期 2 年以上按逾期金额排名的前五大客户的占比分别为 31.00%，20.23%及 **32.54%**；其逾期的主要原因系客户经营困难面临资金压力以致于无法支付，或者与客户无持续性的交易导致结算期较长。

报告期应收账款逾期 2 年以上的前五大客户情况列示如下：

单位：万元

客户名称	2020.12.31	
	逾期 2 年以上金额	截至 2021.2.28 回款金额
杭州格胜工程机械有限公司	457.21	-
乌海市越东汽车销售有限责任公司	440.47	-
陕西华奥德汽车销售服务有限公司	387.50	-
西安云腾汽车贸易有限公司	342.29	-
CIMC Commercial Tire Inc 注1	326.25	-
合计	1,953.72	-
占应收账款逾期 2 年以上余额的比例	32.54%	
占应收账款余额比例	0.66%	

注 1：2019 年 3 月，发行人处置部分 CIMC Commercial Tire, Inc 的股权后，不再将其纳入合并范围。

单位：万元

客户名称	2019.12.31	
	逾期 2 年以上金额	截至 2021.2.28 回款金额

客户名称	2019.12.31	
	逾期 2 年以上金额	截至 2021. 2. 28 回款金额
杭州格胜工程机械有限公司	457.21	-
乌海市越东汽车销售有限责任公司	440.47	-
陕西华奥德汽车销售服务有限公司	387.50	-
营口海天岩土工程实业有限公司	275.41	275. 41
成都新弘砼业有限公司	242.82	-
合计	1,803.40	275. 41
占应收账款逾期 2 年以上余额的比例	25.76%	
占应收账款余额比例	0.75%	

单位：万元

客户名称	2018.12.31	
	逾期 2 年以上金额	截至 2021. 2. 28 回款金额
青海同海达汽车销售服务有限公司	506.91	424.14
杭州格胜工程机械有限公司	463.01	5.80
乌海市越东汽车销售有限责任公司	440.47	-
陕西华奥德汽车销售服务有限公司	387.50	-
营口海天岩土工程实业有限公司	275.41	275. 41
合计	2,073.29	705. 35
占应收账款逾期 2 年以上余额的比例	31.00%	
占应收账款余额比例	0.74%	

二、结合公司逾期 1 年以上应收账款占当期应收账款的比例分析公司应收款回款期是否合理及对公司现金流的影响

报告期各期末，公司逾期 1 年以上应收账款具体情况及占比如下：

单位：万元

项目	2020. 12. 31	2019.12.31	2018.12.31
逾期 1 至 2 年	4, 379. 69	2,573.33	4,641.61
逾期 2 至 3 年	969. 01	1,744.13	3,461.85
逾期 3 年以上	5, 035. 76	5,256.14	3,225.40
合计	10, 384. 46	9,573.60	11,328.85
占应收账款余额比例	3. 51%	3.97%	4.07%
占经营活动产生的现金流量净额比例	3. 78%	5.02%	10.44%

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
坏账准备余额	6,026.54	6,059.61	6,027.08
坏账计提比例	58.03%	63.29%	53.20%
截至 2021.2.28 回款情况	779.80	4,557.33	6,595.64
期后回款金额占逾期一年以上应收账款余额比例	7.51%	47.60%	58.22%
应收账款周转天数	36	40	38

报告期各期末，发行人逾期 1 年以上的应收账款占各期末应收账款余额比例分别为 4.07%、3.97%和 **3.51%**，占比逐年下降且占比不高，对发行人应收账款回款期不具有重大影响。发行人给予客户的信用期一般在 30 至 180 日，应收账款平均回款周期处于给予客户正常信用期间，且各报告期基本稳定，故公司应收账款回款期合理。

报告期各期末，发行人逾期 1 年以上的应收账款占各期经营活动产生的现金流量净额比例分别为 10.44%、5.02%和 **3.78%**。

三、对报告期逾期时间较长的应收款坏账准备计提的依据，及计提金额是否充分

2018 年、2019 年和 2020 年，发行人对于应收账款，无论是否存在重大融资成分，均按照整个存续期的预期信用损失计提坏账准备。在确定预期信用损失时，发行人按信用风险特征组合，参考历史信用损失率、以往客户回款情况及应收账款账龄，并结合当前状况和前瞻性因素（包括国内生产总值增长率、通货膨胀率等），编制应收账款逾期天数与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

于 **2020 年 12 月 31 日**、2019 年 12 月 31 日及 2018 年 12 月 31 日，组合计提坏账准备的应收账款分析如下：

单位：万元

	2020.12.31		
	账面余额	坏账准备	
	金额	整个存续期预期信用损失率	金额
未逾期	213,898.03	2.72%	5,823.60
逾期 1 年以内	71,482.51	4.76%	3,399.77

	2020.12.31		
	账面余额	坏账准备	
	金额	整个存续期预期信用损失率	金额
逾期1至2年	**4,379.69**	**17.27%**	**756.17**
逾期2至3年	**969.01**	**64.67%**	**626.62**
逾期3年以上	**5,035.76**	**92.22%**	**4,643.75**
合计	**295,765.01**		**15,249.91**

单位：万元

	2019.12.31		
	账面余额	坏账准备	
	金额	整个存续期预期信用损失率	金额
未逾期	157,674.90	1.95%	3,074.32
逾期1年以内	73,986.58	4.09%	3,027.97
逾期1至2年	2,573.33	16.47%	423.90
逾期2至3年	1,744.13	57.18%	997.31
逾期3年以上	5,256.14	88.25%	4,638.40
合计	**241,235.09**		**12,161.89**

单位：万元

	2018.12.31		
	账面余额	坏账准备	
	金额	整个存续期预期信用损失率	金额
未逾期	212,324.50	2.51%	5,338.29
逾期1年以内	54,897.32	5.00%	2,744.87
逾期1至2年	4,641.61	24.00%	1,113.99
逾期2至3年	3,461.85	59.00%	2,042.49
逾期3年以上	3,225.40	89.00%	2,870.60
合计	**278,550.67**		**14,110.24**

公司2018年、2019年和2020年针对逾期1年以上应收账款余额坏账准备计提比例分别为53.20%，63.29%及**58.03%**。公司逾期1年以上应收账款坏账计提比例高于同行业1年以上应收账款坏账计提比例。截至**2021年2月28日**，2018年末、2019年末和2020年末针对逾期1年以上应收账款的回款比例约为58.22%，47.60%及**7.51%**。逾期1年以上应收账款的占比不高，且金额呈下降趋势，回款进度在公司对应收账款管控范围内。综上，发行人对报告期逾期时间较长的应收

款坏账准备计提金额充分。

问题（2）：报告期制定应收账款坏账准备计提政策的具体变化情况、对坏账准备计提的具体影响，2017 年按单项计提坏账准备的计提比例确定依据、账龄组合方式计提坏账准备的计提比例与行业惯例及同行业可比公司是否一致，2018 及 2019 年按照预期信用损失金额计量应收账款损失准备的具体方法及相关假设，并分析相关参数及假设的确定依据及合理性。

一、报告期制定应收账款坏账准备计提政策的具体变化情况、对坏账准备计提的具体影响

财政部于 2017 年颁布了修订后的《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》及《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》等（以下合称“新金融工具准则”），发行人已于 2018 年 1 月 1 日起采用新金融工具准则编制财务报表，新准则下采用预期信用损失金额计量应收账款损失准备，除了考虑有关过去事项、当前状况以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息，以发生违约的风险为权重，计算合同应收的现金流量与预期能收到的现金流量之间差额的现值的概率加权金额，确认预期信用损失。发行人 2017 年同时运用个别方式和组合方式评估减值损失，即如果有客观证据表明某项或某组合应收账款发生减值的，计提减值准备。

根据新金融工具准则的相关规定，发行人对于首次执行该准则的累积影响数调整 2018 年年初留存收益以及财务报表其他相关项目金额，2017 年度的比较财务报表未重列。经发行人评估，首次执行新金融工具准则，未对 2018 年年初留存收益产生重大影响。

二、2017 年按单项计提坏账准备的计提比例确定依据、账龄组合方式计提坏账准备的计提比例与行业惯例及同行业可比公司是否一致

（一）发行人的坏账计提政策

发行人 2017 年同时运用个别方式和组合方式评估减值损失。

2017 年末单项计提应收账款坏账准备的具体计提比例确定依据如下所示：

单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项：

单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项判断依据或金额标准	单项金额重大的款项为单项金额在人民币 1,000 万元以上（含人民币 1,000 万元）或账面余额占纳入合并财务报表的合并实体个别财务报表应收款项账面余额 5%（含 5%）以上的应收款项。
单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法及依据	当应收款项的预计未来现金流量（不包括尚未发生的未来信用损失）按原实际利率折现的现值低于其账面价值时，对该部分差额确认减值损失，计提应收款项坏账准备。

单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项：

单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的理由	对于金额不重大的应收款项中逾期且催收不还的应收款项、性质独特的应收款项单项计提坏账准备。
坏账准备的计提方法及依据	当应收款项的预计未来现金流量（不包括尚未发生的未来信用损失）按原实际利率折现的现值低于其账面价值时，本集团对该部分差额确认减值损失，计提应收款项坏账准备。

对于单项金额不重大的应收款项，与经单独测试后未减值的应收款项一起按信用风险特征划分为若干组合，根据以前年度与之具有类似信用风险特征的应收款项组合的实际损失率为基础，结合现时情况确定应计提的坏账准备。

（二）发行人与同行业上市公司坏账计提政策比较

2017 年按单项计提应收账款坏账准备的计提比例与同行业可比公司对比如下：

公司名称	应收账款坏账准备计提政策	单项金额重大并单项计提坏账准备计提比例	单项金额不重大但单独计提坏账准备计提比例
汉马科技	（1）单项金额重大的款项为 1,000 万元以上应收账款，对于单项金额重大的应收款项，单独进行减值测试。有客观证据表明其发生了减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，并据此计提相应的坏账准备。 （2）对单项金额不重大但已有客观证据表明其发生了减值的应收款项，单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，并据此计提相应的坏账准备。	87.44%	80.40%
一汽解放		不适用	50.50%
东风汽车	（1）单项金额重大的款项为 1,000 万元以上应收账款，对于单项金额重大的应收款项，单独进行减值测试。如有客观证据表明其已发生减值，按预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备，计入当期损益。单独测试未发生减值的应收款项，将其归入相应组合计提坏账准备。 （2）对单项金额不重大但如有确凿证据证明款项在未来回收的可能性较小，对该款项单独进行减值测试，按照未来预计无法收回的金额提取坏账准备。单独测试未发生减值的单项金额不重大的应收款项，再划分至具有类似风险的应收款项组合，根据风险特征组合确定的计提方法计提应收款项坏账准备。	5.68%	96.57%
比亚迪	（1）单项金额重大的款项为 1,000 万元以上应收账款，对于单项金额重大的应收款项，单独进行减值测试。当存在客观证据表明本集团	9.30%	41.43%

公司名称	应收账款坏账准备计提政策	单项金额重大并单项计提坏账准备计提比例	单项金额不重大但单独计提坏账准备计提比例
	将无法按应收款项的原有条款收回款项时，根据应收款项的预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。 （2）单项金额虽不重大但应收款项的未来现金流量现值与以账龄为信用风险特征的应收款项组合的未来现金流量现值存在显著差异。坏账准备的计提方法 根据应收款项的预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。		
龙马环卫	（1）单项金额重大的款项为 300 万元以上（含）或占应收款项账面余额 10%以上的款项。对于单项金额重大的应收款项，单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。 （2）应收款项金额虽然不重大，但是已经有确凿证据表明该应收款项已经发生减值，单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。	不适用	100.00%
发行人		**26.97%**	**92.78%**

2017 年按账龄组合方式计提坏账准备的计提比例与同行业可比公司对比如下：

账龄	汉马科技	一汽解放	东风汽车	比亚迪	龙马环卫	行业平均	发行人
0-3 个月	5.00%	0.00%	0.00%	0.04%	5.00%	2.01%	未逾期不计提，逾期计提 5.00%
3-6 个月	5.00%	0.00%	5.00%	0.04%	5.00%	3.01%	
6-12 个月	5.00%	0.00%	5.00%	0.04%	5.00%	3.01%	
一至两年	10.00%	10.00%	30.00%	0.30%	10.00%	12.06%	30.00%
两至三年	30.00%	30.00%	75.00%	54.86%	20.00%	41.97%	100.00%
三至四年	50.00%	50.00%	100.00%	89.99%	50.00%	68.00%	100.00%
四至五年	80.00%	100.00%	100.00%	85.59%	50.00%	83.12%	100.00%
五年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

根据客户的信用风险特征，发行人给予客户的信用期一般在 30 至 180 日。发行人基于以往发生损失的经验，对于一年以内仍在信用期的应收账款不计提坏账准备；对于一年以内超过信用期的逾期应收账款计提 5%的坏账准备。对于一至两年的应收账款计提 30%的坏账准备；对于两年以上的应收账款全额计提坏账准备。基于历史情况，发行人一年以内应收账款的坏账实际损失率较低，2017 年度，发行人对一年以内应收账款的坏账准备平均计提比例约为 1.17%，处于可比公司的合理区间。

通过上表看出，发行人 2017 年按账龄组合计提坏账准备，一年以内的比例

较同行业可比公司相对较低，一年以上的比例与同行业可比公司相比更为谨慎，综合来看，发行人 2017 年的坏账准备计提充分。

（三）2018 及 2019 年按照预期信用损失金额计量应收账款损失准备的具体方法及相关假设，并分析相关参数及假设的确定依据及合理性。

2018 年度、2019 年度及 **2020 年度**，发行人对于应收账款，无论是否存在重大融资成分，均按照整个存续期的预期信用损失计提坏账准备。在确定预期信用损失时，发行人按信用风险特征组合，参考历史信用损失率、以往客户回款情况及应收账款账龄，并结合当前状况和前瞻性因素（包括国内生产总值增长率、通货膨胀率等），编制应收账款逾期天数与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

预期信用损失率基于应收账款过去期间的实际信用损失经验计算，并考虑历史数据收集期间的经济状况、当前的经济状况与发行人所认为的预计存续期内的经济状况三者之间的差异。

第一步：确定客户群的构成

根据发行人的历史经验，发行人的客户群体发生信用损失的情况没有显著差异，因此在计算减值准备时不进一步区分不同的客户群体。

第二步：确定用于计算历史损失率的历史数据集合

资产负债表日，发行人选取资产负债表日的应收账款账龄数据及其一段时间相应的回款情况，用以计算历史损失率。报告期内，发行人应收账款逾期账龄情况如问题（1）、三所述。

第三步：计算历史损失率并结合当前状况以及对未来经济状况的预测，确定预期信用损失率

历史损失率代表在历史上每个时间段中最终不能收回的应收账款所占比例。发行人子公司根据历史数据经验判断应收账款确认无法收回的，损失率为 100%。发行人根据历史期间客户群体计算得到各账龄段的历史损失率。同时管理层在历史损失率的基础上，基于当前经济状况以及对未来经济状况的预测，对计算出的历史损失率做出调整，确定各账龄段的预期信用损失率。

发行人基于当前经济状况以及对未来经济状况的预测，对计算出的历史损失率做出调整，并基于谨慎性原则采用调整后的预期信用损失率计算应收账款坏账准备，一般经过调整后的预期损失率高于历史损失率。

发行人于每年末根据更新的信息重新计算应收账款的预期信用损失率；如果用于计算预期信用损失率的信息在年内出现重大变化，发行人会重新评估预期信用损失率，调整预期损失率以准确反应应收账款的预期信用损失。

该等参数及假设均有历史经验及第三方数据来源作为依据，发行人确认预期损失率综合考虑了历史情况、实际经营情况、其他风险等因素，预期信用损失率的确定具有合理性。发行人综合考虑了以上影响因素，相应计提预期损失，以进一步加强信用风险管控。

主要参数	2020 年度	2019 年度	2018 年度	数据来源
历史信用损失率：				
- 未逾期	**0%-3%**	0%-3%	0%-3%	子公司过去三年的实际历史损失情况
- 逾期 1 年以内	**4%-5%**	4%-5%	4%-5%	
- 逾期 1-2 年	**10%-20%**	10%-20%	10%-25%	
- 逾期 2-3 年	**57%-65%**	50%-60%	50%-60%	
- 逾期 3 年以上	**73%-93%**	70%-90%	70%-90%	
前瞻性因素：				
国内生产总值增长率	**2.30%**	6.11%	6.75%	公开信息
通货膨胀率	**3.00%**	2.07%	2.90%	公开信息

二、请申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

1、了解、评估并测试与应收账款坏账准备的评估相关的内部控制，包括评估和计提应收账款坏账准备的复核和审批等内部控制。

2、对于 2017 年 12 月 31 日的应收账款：(a)抽样选取发行人单独计提坏账准备的应收账款，检查发行人评估客户财务经营情况的支持性文件，包括客户以往回款情况、经营状况及期后还款情况，评估发行人单项计提的坏账准备；(b)对于单项金额不重大的应收账款以及经单独测试后未减值的应收账款，测算坏账准备计算表的准确性；抽样检查发票、客户验收单等支持性文件以验证应收账款账

龄表的准确性；并在此基础上，通过检查以往年度应收账款组合实际坏账发生情况，结合客户回款情况评估发行人进行减值评估的方法和计提比例。

3、对于 2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日及 2020 年 12 月 31 日的应收账款：获取发行人编制的计提应收账款坏账准备的工作底稿并测试其计算的准确性；通过抽样检查发行人计算预期信用损失过程中使用的关键输入数据(包括历史信用损失率、以往客户回款情况及应收账款账龄)，并将其与相关财务记录及支持性文件进行比较，以评估发行人计算预期信用损失过程中使用的关键输入数据的合理性；了解及评估发行人识别相关前瞻性因素(包括国内生产总值增长率、通货膨胀率等)的过程，通过与我们独立所获取的信息进行比较，评估发行人对前瞻性因素的预期变动估计的合理性。

4、查阅可比上市公司的年度报告等公开披露资料，比较分析发行人与可比上市公司应收款项坏账计提政策和计提比例的差异情况及其原因。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

就财务报表整体公允反映而言，发行人于报告期各期期末对于应收账款的会计核算在重大方面符合《企业会计准则》的相关规定，对报告期逾期时间较长的应收款坏账准备计提依据合理，计提金额充分。

我们查阅了发行人就报告期制定的应收账款坏账准备计提政策的具体变化情况、对坏账准备计提的具体影响，2017 年按单项计提坏账准备的计提比例确定依据、账龄组合方式计提坏账准备的计提比例及同行比较，2018 及 2019 年按照预期信用损失金额计量应收账款损失准备的具体方法及相关参数及假设的确定依据及合理性所做的补充说明，未发现与我们在审计过程中了解的信息在重大方面存在不一致的情况。

问题 19.关于存货

申报材料显示，报告期内，公司存货主要由原材料、在产品和产成品构成。报告期各期末，公司存货账面价值分别为 356,032.94 万元、359,325.96 万元和 384,009.38 万元。公司存货主要集中在 1 年以内，1 年以内存货占比为 98%以上，对于库龄超过 1 年以上的原材料和产成品公司已计提坏账准备，计提比例达 66%-79%，报告期各期均存在存货跌价准备转回、核销、转销情形。报告期各期，公司存货周转率分别为 4.67、5.84 与 5.42，低于与同行业可比公司平均水平。

请发行人：

（1）结合公司材料采购、生产、销售周期，量化分析并披露公司 2018 年存货中原材料、在产品、委托加工材料、备品备件余额大幅增长，在产品、产成品 2019 年余额大幅增长的原因及合理性，结合公司房地产开发业务相关情况披露 2017 年公司存货中房地产已完工开发产品、房地产在建开发产品的具体内容、存货确认依据及合理性、存货核销时点及合理性；披露合同履约成本的具体内容、相关会计处理过程，并说明是否符合《企业会计准则》的规定。

（2）结合公司报告期末各类存货跌价准备计提政策、按照各存货细分类别披露各期末跌价准备测试及计提情况，结合各期末公司存货库龄情况分析各期末公司存货跌价准备计提是否充分；披露报告期转回、核销及转销存货的类别，转回、核销及转销的原因、会计处理依据及合理性，对比存货中产成品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的比较情况，是否存在重大差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

问题（1）：结合公司材料采购、生产、销售周期，量化分析并披露公司 2018 年存货中原材料、在产品、委托加工材料、备品备件余额大幅增长，在产品、产成品 2019 年余额大幅增长的原因及合理性，结合公司房地产开发业务相关情况披露 2017 年公司存货中房地产已完工开发产品、房地产在建开发产品的具体内容、存货确认依据及合理性、存货核销时点及合理性；披露合同履约成本的具体内容、相关会计处理过程，并说明是否符合《企业会计准则》的规定。

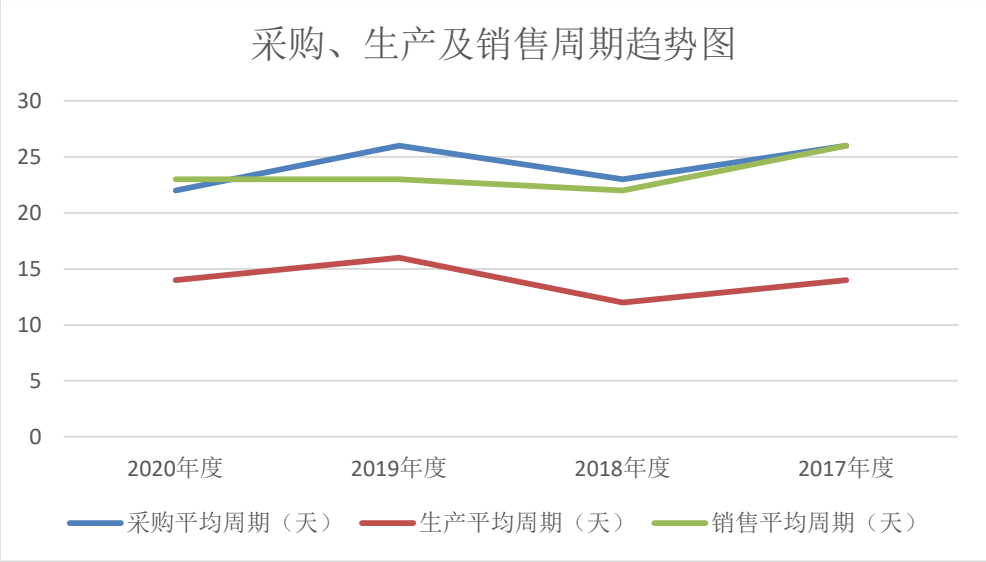
一、结合公司材料采购、生产、销售周期，量化分析并披露公司 2018 年存货中原材料、在产品、委托加工材料、备品备件余额大幅增长，在产品、产成品 2019 年余额大幅增长的原因及合理性。

发行人实行“以销定产、适当备货”的采购和生产模式，根据销售订单组织安排原材料采购和产品生产。销售订单中产品包括标准化产品以及定制化的非标准产品，发行人需根据销售订单的需求采购钢材、卡车底盘、轮胎、轮毂及车轴等主要原材料，通过协商的形式确定采购价格和供应商，签订采购合同。采购原材料到货经质量部、仓储部验收合格后办理入库手续，财务人员根据入库单进行原材料入库核算；各订单项目的生产领料和归集、分摊的直接人工、制造费用，计入在产品核算；各订单项目产品生产完工，经检验合格后，转入产成品核算；产成品按照合同约定交付给客户，经客户验收后结转至营业成本。

由于各销售订单的原材料采购周期、原材料领用和产成品生产周期、产成品生产完成至验收周期存在差异，以及订单执行进度的差异，其对应的产品可能处于原材料、在产品、委托加工材料、产成品的任一环节。因此，报告期内，公司各类存货的增长幅度将受采购、生产及销售周期差异的影响。

报告期采购、生产及销售平均周期情况列示如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
原材料平均周转天数（天）	22	26	23	26
在产品平均周转天数（天）	14	16	12	14
产成品平均周转天数（天）	23	23	22	26



（一）存货余额增长原因分析

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：

“（2）存货变动分析

①2018 年存货中原材料、在产品、委托加工材料、备品备件余额增长分析

2018 年，原材料、在产品、委托加工材料、备品备件余额变动情况列示如下：

单位：万元

类别	2018.12.31	2017.12.31	变动金额	变动比例
原材料	144,626.11	120,121.63	24,504.47	20.40%
在产品	83,441.53	57,930.75	25,510.78	44.04%
委托加工材料	2,188.07	1,400.10	787.97	56.28%
备品备件	17,286.16	13,818.97	3,467.18	25.09%

a、原材料及备品备件

2017年原材料平均周转天数为26天，2018年原材料平均周转天数为23天，2018年采购周转速率较2017年有所提高，但2018年末原材料余额较2017年末增加20.40%,原材料余额上涨系由于2018年受中国市场及北美市场半挂车需求增长，因此采购增加所致，同时带动原材料周转速率上涨。此外，原材料及备品备件余

额上涨主要原因系2018年中美发生贸易摩擦，北美客户为应对美国政府对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订单，同时，为减少美国加增关税对成本的影响，发行人提前采购备货，由此带来2018年末原材料金额较2017年增加约人民币2亿元，备品备件金额较2017年末增加约人民币0.3亿元。

b、在产品

2017年在产品平均周转天数为14天，2018年在产品平均周转天数为12天，2018年生产周转速率较2017年有所提高，但2018年末在产品余额较2017年增加44.04%，在产品余额上涨系由于2018年受中国市场及北美市场半挂车需求增长所致。此外，在产品余额上涨主要系以下原因：

由于中美贸易摩擦影响，2018年底在手订单较多，2018年发行人为生产冷藏半挂车采购的CKD散片大部分投入生产，截至2018年12月31日该部分CKD散片处于在产品状态，由此导致2018年末在产品金额较2017年末增加约人民币1亿元；

由于2018年发行人与主机厂商红岩品牌合作，推出一体化销售战略，预期2019年整车销售订单将有较大幅度增加，发行人提前外购半成品（主机），由此导致2018年末在产品金额较2017年增加约人民币1亿元。

c、委托加工材料

委托加工材料2018年上涨主要原因系发行人2018年底新增700台左右冷藏半挂车及其他车型的订单，部分部件需进行委外加工生产，由此导致2018年末委托加工材料金额较2017年末增加约人民币727万元。

② 2019年存货中在产品、产成品余额增长原因分析

2019年在产品、产成品余额变动情况列示如下：

单位：万元

类别	2019.12.31	2018.12.31	变动金额	变动比例
在产品	98,555.49	83,441.53	15,113.96	18.11%
产成品	134,868.87	125,150.61	9,718.26	7.77%

a、在产品

2018年在产品平均周转天数为12天，2019年在产品平均周转天数为16天，2019年生产周转速率较2018年有所下降，2019年末在产品余额较2018年增加18.11%，主要原因系受一体化销售战略的影响，2019年发行人与红岩品牌合作推出新车型，使得2019年销量较2018年上涨约23%，因战略储备需要2019年外购半成品（主机），由此导致2019年末在产品金额较2018年末增加约人民币1亿元。

b、产成品

2018年产成品平均周转天数为22天，2019年产成品平均周转天数为23天，2019年销售周转速率较2018年略有下降，2019年末产成品余额较2018年增加7.77%，主要系发行人预计2020年国内订单情况趋好，2019年底主动备货以应对旺季需求，由此导致2019年末产成品金额较2018年末增加约人民币1亿元。”

二、结合公司房地产开发业务相关情况披露 2017 年公司存货中房地产已完工开发产品、房地产在建开发产品的具体内容、存货确认依据及合理性、存货核销时点及合理性。

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“（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

2017年公司存货中房地产已完工开发产品、房地产在建开发产品的具体内容及存货确认依据列示如下：

存货项目	项目具体内容	存货确认依据
房地产已完工开发产品	成都及沈阳中集车辆园商铺及公寓	工程完工后，施工单位提出验收申请。在通过验收并获取竣备证后，将楼盘总成本由开发成本转入开发产品。
房地产在建开发产品	陕西及沈阳中集车辆园商铺及公寓	（1）直接发生的土地成本及其他相关费用，在发生时直接计入开发成本； （2）承包给施工单位的工程，根据施工方于各个时点提交的三方确认的工程进度审批单，确认在建项目实际发生的建造成本。

根据《企业会计准则第1号-存货》的规定：“存货，是指企业在日常活动中持有以备出售的产成品或商品、处在生产过程中的在产品、在生产过程或提供劳务过程中耗用的材料和物料等。

存货同时满足下列条件的，才能予以确认：

（一）与该存货有关的经济利益很可能流入企业；

（二）该存货的成本能够可靠计量。

由于发行人成都、沈阳及陕西的中集车辆园商铺及公寓开发目的均为持有以备出售，相关成本能够可靠计量，且发行人已获取该房地产销售许可证，有关经济利益很可能流入企业，故发行人认为存货确认依据合理。此外，报告期发行人不存在房地产存货的核销情况，仅存在转销的情况，转销系由于处置子公司导致。

2017 年，发行人采用原收入准则，房地产销售收入于物业的风险及报酬转移给买家时，即相关物业建筑工程完成及物业已交付给买家，且已合理确定可收回有关应收款项时确认。发行人将已收但尚未达到收入确认条件的房款计入预收款项科目，待符合上述收入确认条件后确认营业收入。

2018 年起，发行人采用新收入准则，房地产销售收入于物业的控制权转移给买家时，即发行人销售的房地产存货完工并验收合格，达到销售合同约定的交付条件，将房地产存货交付给客户，且已合理确认可收回应收账款时确认收入。发行人将已收但尚未达到收入确认条件的房地产存货销售收款计入合同负债科目，待符合上述收入确认条件后确认营业收入。

执行新收入准则前后，发行人的房地产销售收入确认的时点均为交付给买家且已合理确认应收账款，预收买家的款项从预收款项科目重分类至合同负债，其余方面均未受到影响，故执行新收入准则对发行人房地产业务未产生影响。

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

项目	房地产已完工开发产品	房地产在建开发产品	合计
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	-	-	-

”

3、披露合同履约成本的具体内容、相关会计处理过程，并说明是否符合《企业会计准则》的规定。

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：

“④合同履约成本

项目	具体内容	账面价值（单位：万元）				会计处理过程
		2020. 12. 31	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31	
运费	产品交付终端客户前（即收入确认前）发生的运输成本	**99. 98**	1,066.84	1,093.01	-	在产品交付终端客户前发生的运输成本确认为合同履约成本，并于收入确认时结转至营业成本

根据《企业会计准则第14号-收入》（2017修订）（“新收入准则”）的规定，企业为履行合同发生的成本，应当作为合同履约成本确认为一项资产。公司销售商品或提供劳务而发生的成本，确认为合同履约成本，并在确认收入时，按照已完成劳务的进度结转计入主营业务成本。上述合同履约成本系产品交付终端客户前发生的运费成本，属于履行合同过程中发生的成本，并且由于该产品尚未交付及确认收入，故相关运费成本于发生时确认为资产列示在合同履约成本项目，并于产品收入确认时一并结转至营业成本，符合《企业会计准则》的规定。

发行人合同履约成本主要系发行人境内子公司出口销售，交付客户前发生

的运费成本。截至2020年12月31日，发运的产品大部分已被客户签收，合同履约成本随产品收入确认时一并结转至营业成本。于2020年第四季度，发行人境内子公司出口销售的产品数量相比同期减少，已发运未签收的出口产品的运费也同比减少。”

问题（2）：结合公司报告期末各类存货跌价准备计提政策、按照各存货细分类别披露各期末跌价准备测试及计提情况，结合各期末公司存货库龄情况分析各期末公司存货跌价准备计提是否充分；披露报告期转回、核销及转销存货的类别，转回、核销及转销的原因、会计处理依据及合理性，对比存货中产成品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的比较情况，是否存在重大差异。

一、结合公司报告期末各类存货跌价准备计提政策、按照各存货细分类别披露各期末跌价准备测试及计提情况，结合各期末公司存货库龄情况分析各期末公司存货跌价准备计提是否充分。

（一）结合公司报告期末各类存货跌价准备计提政策、按照各存货细分类别披露各期末跌价准备测试及计提情况

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“（3）存货跌价准备”中补充披露如下：

“①公司各期末存货库龄及跌价准备计提情况

报告期各期末，公司存货库龄及跌价准备计提情况如下：

单位：万元

时间	类别	1年以内	1年以上	合计	期末存货跌价准备
2020.12.31	原材料	128,534.53	9,759.32	138,293.85	7,426.12
	在产品	78,641.73	811.52	79,453.25	1,270.47
	产成品	153,042.30	10,425.29	163,467.59	10,652.21
	备品备件	15,213.42	498.31	15,711.73	-
	其他	1,684.81	102.10	1,786.91	3.35
	合计	377,116.79	21,596.54	398,713.33	19,352.15
2019.12.31	原材料	136,408.31	7,450.88	143,859.19	8,818.17

时间	类别	1 年以内	1 年以上	合计	期末存货跌价准备
	在产品	97,056.00	1,499.49	98,555.49	519.14
	产成品	124,742.58	10,126.28	134,868.86	7,156.13
	备品备件	18,141.29	-	18,141.29	-
	其他	4,972.68	105.49	5,078.17	0.19
	合计	**381,320.86**	**19,182.14**	**400,503.00**	**16,493.63**
2018.12.31	原材料	137,280.94	7,345.16	144,626.10	9,815.04
	在产品	83,196.63	244.90	83,441.53	336.28
	产成品	112,965.31	12,185.30	125,150.61	7,865.01
	备品备件	17,286.16	-	17,286.16	-
	其他	6,791.74	66.93	6,858.67	20.77
	合计	**357,520.78**	**19,842.29**	**377,363.07**	**18,037.10**

发行人存货库龄主要集中在1年以内，与发行人备货周期、生产周期、销售周期基本相符，库龄结构合理。发行人存货库龄超过1年的原材料主要含扫雪车零配件、工字钢、车轴总成、铝平板等，主要系中集辽宁在报告期内停止扫雪车业务，尚有部分原材料未清理完毕，该部分原材料根据存货减值测试结果已计提**较大**比例的跌价准备。

发行人库龄超过1年的产成品主要含液罐车、轿运车、仓栅运输半挂车等，主要系通华专用车外销的液罐车因客户长期未履行合同，尚未实现销售，该部分产成品根据存货减值测试结果已计提**较大**比例的跌价准备。

②公司各期末存货跌价准备测试

公司存货跌价准备按存货账面价值高于其可变现净值的差额计提，公司各期末存货跌价准备测试情况如下：

a、产成品可变现净值的确定方法及计算过程

公司采取“以销定产”的生产模式，存货可变现净值以产成品的估计售价作为计算基础，减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

b、房地产已完工开发产品及房地产在建开发产品可变现净值的确定方法及计算过程

对于房地产已完工开发产品存货可变现净值以房地产的估计售价作为计算

基础，减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。对于房地产在建开发产品存货可变现净值以房地产的估计售价作为计算基础，减去估计的销售费用、相关税费和完工时将要发生的成本后的金额确定其可变现净值。

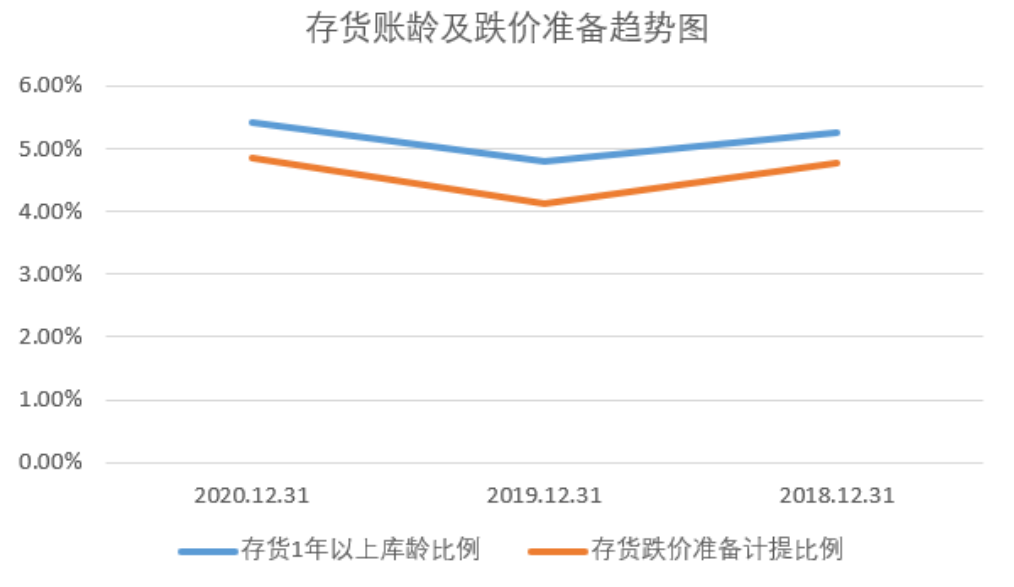
c、原材料、在产品及委托加工材料可变现净值的确定方法及计算过程

对于为生产而持有的原材料，根据有关材料对应的产成品的售价减去估计的销售费用、相关税费和完工时将要发生的成本后确认是否计提跌价准备，对于为销售而持有的原材料，以原材料估计售价作为计算基础，减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；对于用于连续生产的在产品及委托加工材料，其可变现净值以其生产出的产成品的估计售价作为计算基础，减去剩余投入价值、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。”

（二）结合各期末公司存货库龄情况分析各期末公司存货跌价准备计提是否充分

报告期存货 1 年以上库龄占存货余额的比例及存货跌价准备计提比例如下表所示：

项目	2020. 12. 31	2019.12.31	2018.12.31
存货 1 年以上库龄比例	**5. 42%**	4.79%	5.26%
存货跌价准备计提比例	**4. 85%**	4.12%	4.78%



如上表所示，报告期存货 1 年以上库龄余额占存货余额比例与存货跌价准备

计提比例趋势一致。

公司与同行业上市公司计提的存货跌价准备金额及其占比情况对比如下：

公司名称	项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
汉马科技	存货原值	—	217,131.50	193,972.32
	存货跌价准备	—	27,208.91	24,731.64
	比例	—	12.53%	12.75%
一汽解放	存货原值	—	413,629.08	239,772.97
	存货跌价准备	—	29,595.71	20,889.97
	比例	—	7.16%	8.71%
中国重汽	存货原值	—	521,644.10	588,840.10
	存货跌价准备	—	9,636.67	9,913.46
	比例	—	1.85%	1.68%
东风汽车	存货原值	**271,411.24**	240,327.86	189,566.10
	存货跌价准备	**18,628.92**	9,158.49	6,170.11
	比例	**6.86%**	3.81%	3.25%
比亚迪	存货原值	**3,213,194.20**	2,602,302.70	2,685,747.70
	存货跌价准备	**73,558.40**	45,146.30	52,713.20
	比例	**2.29%**	1.73%	1.96%
龙马环卫	存货原值	—	50,944.96	50,537.57
	存货跌价准备	—	673.48	506.88
	比例	—	1.32%	1.00%
可比公司存货跌价准备计提范围		—	1.32%~12.53%	1.00%~12.75%
发行人		**4.85%**	**4.12%**	**4.78%**

由上表可见，发行人存货跌价计提比例高于中国重汽、比亚迪、龙马环卫，低于**汉马科技、东风汽车**、一汽解放，处于同行业可比公司计提比例合理范围内。综上，发行人认为报告期存货跌价准备计提充分。

二、披露报告期转回、核销及转销存货的类别，转回、核销及转销的原因、会计处理依据及合理性。

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“（二）、流动资产”之“8、存货”之“（3）存货跌价准备”中补充披露如下：

“③报告期各存货类别跌价准备的转回、核销/转销情况

报告期内，存货跌价准备转回、核销及转销的类别主要为原材料和产成品。存货跌价准备核销金额分别为 99.02 万元、497.42 万元和 **2,129.49** 万元，占当期利润总额的比例为 0.06%、0.32%和 **1.40%**，存货核销金额对发行人财务报表不存在重大影响。

报告期存货跌价准备转回系由于存货市场价格回升所致，转销系由于产成品出售、原材料使用或子公司处置所致，核销系由于存货报废所致。

各存货类别的转回、核销/转销会计处理依据列示如下：

项目	会计处理
转回	存货跌价准备转回时冲减资产减值损失
核销/转销	存货跌价准备核销/转销时冲减存货原值

根据《企业会计准则第 1 号-存货》规定：“第十九条 资产负债表日，企业应当确定存货的可变现净值。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原先计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。

第二十一条 企业发生的存货毁损，应当将处置收入扣除账面价值和相关税费后的金额计入当期损益。存货的账面价值是存货成本扣减累计跌价准备后的金额。

发行人于存货可变现价值回升时转回存货跌价准备，转回的金额计入当期损益-资产减值损失科目。发行人于存货报废/使用/销售时，将存货跌价准备冲减存货原值（即存货账面价值），再将处置收入扣除存货账面价值和相关税费后的金额计入当期损益。存货的转回，核销及转销的会计处理符合企业会计准则规定，具备合理性。”

三、对比存货中产成品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的比较情况，是否存在重大差异。

1.国内市场

报告期各期末，发行人中国市场主要子公司重要产成品的期末存货的单位成本与当期结转营业成本的单位成本比较如下：

单位：万元

项目	子公司	2020 年			
		存货单位成本	销售单位成本	差异	差异比率
		（A）	（B）	（A-B）	（A-B）/B
集装箱骨架车	通华专用车	6.21	6.07	0.14	2.31%
平板车及其衍生车型	驻马店华骏车辆	6.28	6.20	0.08	1.29%
厢式半挂车	通华专用车	5.87	5.79	0.08	1.38%
罐式半挂车-粉罐	芜湖瑞江	8.58	8.74	-0.16	-1.83%
罐式半挂车-液罐	芜湖瑞江	15.66	15.96	-0.30	-1.88%
冷藏厢式车厢体	山东中集	3.80	3.62	0.18	4.97%
城市渣土车上装	西安中集	5.68	5.73	-0.05	-0.87%
搅拌车上装	芜湖瑞江	6.85	6.93	-0.08	-1.15%

单位：万元

项目	子公司	2019 年			
		存货单位成本	销售单位成本	差异	差异比率
		（A）	（B）	（A-B）	（A-B）/B
集装箱骨架车	通华专用车	6.16	6.17	-0.01	-0.16%
平板车及其衍生车型	驻马店华骏车辆	6.28	6.36	-0.08	-1.26%
厢式半挂车	通华专用车	6.51	6.52	-0.01	-0.15%
罐式半挂车-粉罐	芜湖瑞江	9.00	9.25	-0.25	-2.70%
罐式半挂车-液罐	芜湖瑞江	14.10	14.52	-0.42	-2.89%
冷藏厢式车厢体	山东中集	4.46	4.66	-0.20	-4.29%
城市渣土车上装	西安中集	4.69	5.41	-0.72	-13.31%
搅拌车上装	芜湖瑞江	7.24	7.41	-0.17	-2.29%

单位：万元

项目	子公司	2018 年			
		存货单位成本	销售单位成本	差异	差异比率
		（A）	（B）	（A-B）	（A-B）/B
集装箱骨架车	通华专用车	5.82	5.64	0.18	3.19%
平板车及其衍生车型	驻马店华骏车辆	6.53	6.33	0.20	3.16%
厢式半挂车	通华专用车	6.38	6.22	0.16	2.57%
罐式半挂车-粉罐	芜湖瑞江	9.21	9.47	-0.26	-2.75%

项目	子公司	2018 年			
		存货单位成本	销售单位成本	差异	差异比率
		（A）	（B）	（A-B）	（A-B）/B
罐式半挂车-液罐	芜湖瑞江	13.46	13.80	-0.34	-2.46%
冷藏厢式车厢体	山东中集	4.64	4.88	-0.24	-4.92%
城市渣土车上装	西安中集	5.75	5.46	0.29	5.31%
搅拌车上装	芜湖瑞江	7.86	7.65	0.21	2.75%

冷藏厢式车厢体报告期内年存货单位成本及销售单位成本差异比率较大主要原因系：（1）山东中集 2020 年生产销售的冷藏厢式车厢体主要系列有 3 种，分别为 KOGEL 系列，ECOLD 系列及 GREENBORY 系列，不同系列的成本存在差异；（2）客户需求存在差异，如是否在冷藏厢式车厢体配备制冷机、车辆长度差异等均导致成本差异，由于期末结存库存的产品结构与销售的产品结构存在差异，由此导致冷藏厢式车厢体存货单位成本与销售单位成本存在较大差异。

城市渣土车上装 2018 年和 2019 年存货单位成本及销售单位成本差异比率较大主要原因系：（1）西安中集生产的车长度主要为 5-8 米，不同长度成本不同；（2）车厢体的板高有 0.9 米-2 米不等，地处不同城市对渣土车规格要求不同，板高及其厚度影响材料及钢筋的使用量，对应成本存在差异；（3）不同客户购买整车时候选择的油缸不同，油缸分国产及进口，成本存在较大差异；（4）渣土车是否配置环保系统（如篷布、铁盖、摆臂铁盖等）对成本亦有一定的影响；由于期末结存库存的产品结构与销售的产品结构存在差异，由此导致城市渣土车上装存货单位成本与销售单位成本存在较大差异。

报告期各期中国市场主要存货单位成本和销售单位成本对比整体不存在重大差异，差异原因主要系发行人此类车辆规格型号较多，且存在定制化产品，各型号产品的配置、规格、市场定位、性能不同，故单位成本有所不同。报告期内发行人销售的产品结构和报告期末结存的产品结构有所不同，因此导致存货单位成本和销售单位成本有所差异。

2．北美及欧洲市场

报告期各期北美市场及欧洲市场的期末产成品的金额占比不足 30%，且海外市场的产品主要系依据客户的订单生产。经对比分析后，差异的主要原因如下：

报告期各期北美市场主要存货单位成本和销售单位成本的差异比率较高，主要是因为部分：（1）集装箱骨架车出口运费成本包括在销售成本中，但未包括在存货单位成本中；（2）冷藏半挂车期末产成品成本不含冷机成本，而结转至销售成本的部分车型含冷机成本及运费；（3）厢式半挂车期末产成品中包括试制车、样车以及基本车型，而结转至销售成本的车型存在加装装置的情况。

报告期内，欧洲市场主要销售产品为：平板车及其衍生车型、侧帘半挂车、罐式半挂车。差异原因主要系：（1）客户间需求存在差异，车型大小存在差异；（2）平板车及其衍生车型、侧帘半挂车的长度不同，厢体的高度及厚度也存在一定差异；（3）罐车主要材料有碳钢、铝以及不锈钢等多种，其价格存在较大差异。

综上所述，由于报告期内发行人北美及欧洲市场销售的产品结构和报告期末结存的产品结构有所不同，导致存货单位成本和销售单位成本有所差异。

二、请申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

1、了解发行人与生产、仓储、存货管理相关的内部控制制度，评价其设计是否有效，并测试相关内部控制运行的有效性；

2、获取各期末的存货清单，将存货总金额及明细金额与财务数据核对一致，并对报告期各类存货进行变动分析；

3、获取发行人库龄明细表，抽样检查公司存货出入库单据，结合存货盘点监盘情况复核存货库龄划分的准确性；

4、对发行人期末存货跌价准备测算过程和结果进行检查；包括了解和评估其存货跌价测算方法的合理性，获取存货跌价准备测试表，抽样检查其预计售价对应的最近销售合同或售价表，重新测算存货跌价准备金额并与发行人计提明细核对；

5、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；

6、了解发行人各产品生产工艺流程、生产周期、成本核算流程及成本归集与分配的标准和方法，核查成本核算方法、过程及数据的准确性；

7、了解不同类别存货跌价准备转销或转回的原因、依据，分析大额转回合理性，检查相关会计处理是否符合企业会计准则的规定；

8、对存货进行了实地监盘，监盘前获取发行人的盘点计划、了解货物分布状况，关注库龄超过 1 年的存货，检查存货的外观状态；

9、通过实施函证程序，验证客户所有的由第三方保管的存货和第三方所有的由客户保管的存货。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

就财务报表整体公允反映而言，发行人于报告期对合同履约成本及存货跌价准备的会计处理在重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。发行人的上述相关说明与我们审计申报财务报表中取得的会计资料及上述核查工作中了解的信息在重大方面一致。

我们查阅了发行人就存货跌价准备计提，存货的变动、转回、核销及转销的原因，存货中产成品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本差异原因所做的补充说明，未发现与我们在审计过程中了解的信息在重大方面存在不一致的情况。

问题 20.关于商誉

申报材料显示：

（1）报告期公司商誉的账面价值分别为 42,113.85 万元、41,761.72 万元和 43,636.98 万元，主要为 2016 年 6 月 Vehicles UK 收购 Retlan 股权形成。

（2）公司 2018 年对子公司 CIMC 的商誉计提减值，各期期末商誉减值准备余额分别为 1,910 万元、2,015.83 万元及 2,223.57 万元。

（3）公司 2018 年计提无形资产减值损失 3,864 万元，主要包括：发行人子公司 Retlan 最大的客户 2018 年被竞争对手收购，公司对客户关系计提无形资产减值损失 2,580.80 万元；发行人收购 General Transport Equipment Pty Ltd 时的无形资产主要针对矿用自卸车客户关系，由于矿用自卸车产品销售大幅萎缩，2018 年公司计提无形资产减值损失 806.21 万元；由于南非经济下滑，原收购 CIMC VEHICLES SOUTH AFRICA (PTY) LTD 形成的商标、专利和客户关系对公司未来盈利无直接贡献，因此计提无形资产减值损失 476.99 万元。

请发行人：

（1）披露 Vehicles UK 收购 Retlan 所形成商誉的确认依据及合理性，收购的可辨认净资产的识别过程及结果，公允价值的确定依据及合理性，结合收购 Retlan 过程中历次评估情况及结果分析并披露 2017 年公司调整其可辨认净资产公允价值的原因及合理性，并列示调减商誉金额的测算依据及过程。

（2）结合各项收购子公司报告期相关资产及经营情况，说明除 CIMC 持续亏损计提减值外其他各子公司均未计提减值的原因及合理性，对未来经营预测中预测期的现金流量增长率及毛利率的预测依据及合理性、折现率选取的公允性，是否进行了充分的内部外证据的评估，是否符合《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》的要求。

（3）结合各项无形资产减值的具体减值迹象及各子公司报告期客户流失的情况及合同执行情况等逐项分析并披露公司报告期对客户关系计提无形资产减值损失的确认依据、计算过程，相关减值计提是否充分；根据客户关系减值的具体情况，对相应子公司经营业绩的影响等分析说明相关商誉是否也存在减值迹象，

是否进行充分的减值测试，报告期未计提减值的原因及合理性。

（4）分析说明商誉减值准备、客户关系减值风险是否存在需要结合新冠疫情影响情况重新进行调整的情形，如是，分析相关调整对发行人主要财务数据的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 29 相关规定，结合相关资产组合的商誉形成背景及持有状况、经营环境变化及业绩变动情况等，对发行人商誉金额确定方法是否恰当、减值相关会计处理是否谨慎出具的核查结论。

回复：

一、发行人说明

问题（1）：披露 Vehicles UK 收购 Retlan 所形成商誉的确认依据及合理性，收购的可辨认净资产的识别过程及结果，公允价值的确定依据及合理性，结合收购 Retlan 过程中历次评估情况及结果分析并披露 2017 年公司调整其可辨认净资产公允价值的原因及合理性，并列示调减商誉金额的测算依据及过程

一、披露 Vehicles UK 收购 Retlan 所形成商誉的确认依据及合理性，收购的可辨认净资产的识别过程及结果，公允价值的确定依据及合理性

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“7、商誉”之“（1）商誉的形成与初始计量”中补充披露如下：

“**①Vehicles UK**

2016 年 5 月 30 日，发行人通过下属子公司 Vehicles UK 与 Retlan 的原股东签订股权购买协议，约定 Vehicles UK 以英镑 8,070.00 万元的价格（折合人民币 71,232.30 万元）收购 Retlan100%的股权，另外，在 Retlan 达到一定业绩条件的前提下，Vehicles UK 需额外支付英镑 1,475.10 万元（折合人民币 13,020.40 万元）。上述交易的购买日为 2016 年 6 月 30 日。

合并成本 84,252.70 万元与取得的可辨认净资产公允价值份额 49,797.50 万元之间的差额 34,455.20 万元确认为商誉。

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》规定，“购买方对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，应当确认为商誉。”发行人基于企业会计准则要求，将合并成本英镑 9,545.10 万元（折合人民币 84,252.70 万元）与取得的可辨认净资产公允价值份额英镑 5,641.62 万元（折合人民币 49,797.50 万元）之间的差额英镑 3,903.48 万元（折合人民币 34,455.20 万元）确认为商誉。

合并日可辨认净资产公允价值及账面价值差异列示如下：

单位：万元

项目	购买日可辨认净资产公允价值	购买日账面价值	溢价金额	2015 年 12 月 31 日账面价值
资产：				
货币资金	10,457.30	10,457.30	-	4,812.20
存货	13,192.50	13,192.50	-	12,706.70
应收账款	34,787.60	34,787.60	-	34,591.40
预付款项	245.30	245.30	-	201.80
其他应收款	5,481.20	5,481.20	-	9,509.20
固定资产	23,604.00	23,604.00	-	28,139.20
无形资产	21,057.50	429.30	20,628.20	717.60
长期股权投资	159.30	159.30	-	174.50
负债：				
应付账款	42,997.80	42,997.80	-	40,208.60
应交税费	6,099.20	6,099.20	-	3,912.20
其他应付款	5,286.60	5,286.60	-	6,221.60
递延所得税负债	4,803.60	677.90	4,125.70	871.20
净资产	**49,797.50**	**33,295.00**	**16,502.50**	**39,639.00**

上述无形资产溢价金额主要来自于商标权及客户关系。其中收购Retlan产生的商标权为商标“SDC”，Retlan在生产、销售或提供服务时主要使用商标SDC。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。收购日，SDC经评估的金额为1,227万英镑（折合人民币约为10,772万元）。收购Retlan产生的客户关系，为Retlan公司的主要客户包括Lawrence David Ltd等。由于这些客户与Retlan历史上合作了3年以上，且2015年度前十大客户贡献了Retlan约60%的销售车辆收入。因此，客户关系在收购日的确认依据为合同性权利，金额为911万英

镑（折合人民币约为7,987万元）。

购买日，Retlan可辨认净资产公允价值经由评估师Duff & Phelps Financial Advisory (Shanghai) Ltd Co.评估，评估增值的无形资产主要为商标及客户关系。在分析评估结果时，商标权采用权利金节省法，基于收入的预测及提成率的假设，经评估将其确认为无形资产——商标权；客户关系采用多期超额收益法进行评估，在估计未来收益贡献额时，基于被收购方的历史销售业绩、客户留存率及当前市场趋势，将与客户关系无关的收入进行剔除，针对剩余的主要来源于长期的客户关系所产生的收入，经评估将其确认为无形资产——客户关系。”

二、结合收购 Retlan 过程中历次评估情况及结果分析并披露 2017 年公司调整其可辨认净资产公允价值的原因及合理性，并列示调减商誉金额的测算依据及过程

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“（1）商誉的形成与初始计量”中补充披露如下：

“**①Vehicles UK**

……

2017年，公司根据Retlan最终评估结果调整其可辨认净资产公允价值，相应调减商誉金额为英镑26.50万元（折合人民币232.65万元）。该调整原因系Retlan收购日后12个月内取得进一步的信息表明需对所取得的资产负债的公允价值进行的调整，即收购日后公司发现于收购日存在英镑26.50万元的房屋装修未包含在被收购日的资产中，所以调增被收购公司的净资产，调减商誉金额。调整商誉金额的测算过程如下表所示：

单位：万元

项目	金额
调整前商誉金额	34,455.20
调整项目：	
收购日后资产负债公允价值的调整	-232.65
调整后商誉金额	34,222.55

”

三、神行太保商誉形成的确认依据及合理性

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“7、商誉”之“（1）商誉的形成与初始计量”中补充披露如下：

“③镇江神行太保

……

2020 年 4 月 9 日，发行人与独立第三方签订了《股权转让协议》，双方一致同意发行人以人民币 308 万元现金购买镇江神行太保的 28%股权。此前，发行人持有镇江神行太保 23%的股权，此交易完成后中集车辆对镇江神行太保持股比例达到 51%，能够控制镇江神行太保。上述交易的购买日为 2020 年 6 月 30 日。

合并成本 561 万（包括现金对价 308 万元及购买日之前所持镇江神行太保 23%股权的公允价值 253 万元）与取得的可辨认净资产公允价值份额 336.35 万元之间的差额 224.65 万元确认为商誉。

合并日可辨认净资产公允价值及账面价值差异列示如下：

单位：万元

项目	购买日可辨认净资产公允价值	购买日账面价值	溢价金额	2019 年 12 月 31 日账面价值
货币资金	169.14	169.14	-	303.25
应收票据	40.00	40.00	-	-
应收账款	75.52	75.52	-	77.24
预付款项	14.72	14.72	-	3.25
其他应收款	1.62	1.62	-	0.62
存货	131.80	131.80	-	128.75
固定资产	162.70	162.70	-	173.33
使用权资产	40.99	40.99	-	-
无形资产	2.43	2.43	-	2.76
长期待摊费用	70.26	70.26	-	81.61
其他流动资产	57.25	57.25	-	53.95
应付账款	3.22	3.22	-	5.28
合同负债	9.00	9.00	-	9.00

项目	购买日可辨认净资产公允价值	购买日账面价值	溢价金额	2019 年 12 月 31 日账面价值
其他应付款	10.02	10.02	-	3.50
应付职工薪酬	50.63	50.63	-	45.52
租赁负债	34.06	34.06	-	-
净资产	659.51	659.51	-	761.48
减：少数股东权益	-323.16			
取得的净资产	336.35			

”

问题（2）：结合各项收购子公司报告期相关资产及经营情况，说明除 CIMC 持续亏损计提减值外其他各子公司均未计提减值的原因及合理性，对未来经营预测中预测期的现金流量增长率及毛利率的预测依据及合理性、折现率选取的公允性，是否进行了充分的内部外证据的评估，是否符合《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》的要求

一、各项收购子公司报告期相关资产及经营情况，说明除 CIMC 持续亏损计提减值外其他各子公司均未计提减值的原因及合理性

报告期内，公司商誉账面价值及减值情况如下：

单位：万元

资产组	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
商誉原值			
Vehicles UK	**34,467.69**	35,474.94	33,637.63
中集华骏	**3,574.01**	3,574.01	3,574.01
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
CIE	**2,191.59**	2,343.17	2,305.22
CIMC Vehicles South Africa (Pty) Ltd	**93.51**	103.69	99.32
MLI	**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**

资产组	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
商誉原值			
减：减值准备			
CIMC Vehicles South Africa (Pty) Ltd	**-93.51**	-103.69	-99.32
江苏宝京汽车	**-475.21**	-	-
MLI	**-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**

公司所有商誉已于购买日分摊至相关的资产组或资产组组合，分摊情况汇总如下：Vehicles UK、中集华骏、江苏宝京汽车、中集山东、通华专用车、上海物流装备、山东万事达、CIE、CIMC Vehicles South Africa (Pty) Ltd.、MLI 和镇江神行太保。各项收购子公司报告期相关资产组及经营情况列示如下：

单位：万元

序号	公司名称	2020.12.31/2020 年度		
		营业收入	净利润	净资产
1	Vehicles UK	**115,681.17**	**-1,281.61**	**45,406.79**
2	中集华骏	**199,522.41**	**15,917.80**	**58,684.22**
3	江苏宝京汽车	**8,067.07**	**-638.35**	**3,043.97**
4	中集山东	**38,940.66**	**4,242.12**	**13,965.56**
5	通华专用车	**343,033.00**	**33,773.70**	**115,853.44**
6	上海物流装备	**2,534.57**	**1,218.35**	**34,570.85**
7	山东万事达	**33,763.29**	**2,338.26**	**9,398.36**
8	CIE	**53,423.10**	**543.19**	**23,922.32**
9	CIMC Vehicles South Africa (Pty) Ltd.	**7,102.80**	**-394.60**	**667.89**
10	镇江神行太保	**2,874.33**	**-162.24**	**599.24**
序号	**公司名称**	**2019.12.31/2019 年度**		
		营业收入	**净利润**	**净资产**
1	Vehicles UK	155,482.39	-454.14	52,363.43
2	中集华骏	197,197.16	15,221.20	60,416.68
3	江苏宝京汽车	1,696.95	-403.81	3,682.33
4	中集山东	28,456.80	1,526.34	9,723.44
5	通华专用车	217,721.47	31,455.41	99,044.64

6	上海物流装备	2,451.22	1,249.28	35,165.01
7	山东万事达	26,804.66	995.06	9,995.61
8	CIE	55,286.44	2,030.22	22,598.87
9	CIMC Vehicles South Africa (Pty) Ltd.	7,435.48	72.74	1,199.23
10	镇江神行太保	不适用	不适用	不适用
序号	**公司名称**	**2018.12.31/2018 年度**		
		营业收入	**净利润**	**净资产**
1	Vehicles UK	154,901.57	1,237.86	50,099.28
2	中集华骏	202,936.15	12,888.33	51,981.80
3	江苏宝京汽车	2,695.16	-396.54	4,086.14
4	中集山东	27,027.66	813.47	8,197.10
5	通华专用车	261,918.74	17,917.33	84,138.08
6	上海物流装备	2,411.28	1,654.45	34,558.36
7	山东万事达	23,252.33	325.96	9,147.23
8	CIE	98,211.24	7,004.32	20,695.62
9	CIMC Vehicles South Africa (Pty) Ltd.	5,376.07	-1,264.81	1,076.49

报告期内各资产组的可收回金额与账面价值（含商誉）对比列示如下：

单位：万元

资产组组合	可收回金额（A）	账面价值（含商誉）（B）	A>B	差额	是否减值	商誉减值金额
2020.12.31						
Vehicles UK	**81,853.03**	**69,234.36**	**是**	**12,618.67**	**否**	**不适用**
中集华骏	**149,381.48**	**32,813.59**	**是**	**116,567.89**	**否**	**不适用**
中集山东	**28,186.35**	**11,978.75**	**是**	**16,207.60**	**否**	**不适用**
通华专用车	**166,021.20**	**58,977.14**	**是**	**107,044.06**	**否**	**不适用**
上海物流装备	**43,863.03**	**38,167.03**	**是**	**5,696.00**	**否**	**不适用**
山东万事达	**22,793.20**	**6,288.35**	**是**	**16,504.85**	**否**	**不适用**
CIE	**43,531.84**	**22,158.81**	**是**	**21,373.03**	**否**	**不适用**
合计	**535,630.13**	**239,618.03**				**不适用**
2019.12.31						
Vehicles UK	83,379.88	79,885.17	是	3,494.71	否	不适用
中集华骏	154,008.78	41,462.68	是	112,546.10	否	不适用
江苏宝京汽车	15,619.32	8,267.50	是	7,351.82	否	不适用

资产组组合	可收回金额（A）	账面价值（含商誉）（B）	A>B	差额	是否减值	商誉减值金额
中集山东	13,603.61	11,274.77	是	2,328.84	否	不适用
通华专用车	101,949.41	56,768.14	是	45,181.27	否	不适用
上海物流装备	43,201.99	38,641.80	是	4,560.19	否	不适用
山东万事达	26,843.21	9,457.75	是	17,385.46	否	不适用
CIE	48,820.25	26,215.32	是	22,604.93	否	不适用
合计	**487,426.45**	**271,973.13**				**不适用**
2018.12.31						
Vehicles UK	93,301.75	91,269.62	是	2,032.13	否	不适用
中集华骏	176,893.67	49,721.58	是	127,172.09	否	不适用
中集山东	19,193.68	12,104.63	是	7,089.05	否	不适用
通华专用车	108,411.91	45,150.27	是	63,261.64	否	不适用
上海物流装备	41,267.45	38,597.29	是	2,670.16	否	不适用
山东万事达	12,717.93	8,991.10	是	3,726.83	否	不适用
CIE	71,710.39	14,019.39	是	57,691.00	否	不适用
CIMC Vehicles South Africa (Pty) Ltd.	332.37	2,460.78	否	-2,128.41	是	-99.32
合计	**523,829.15**	**262,314.66**				**-99.32**

中集华骏、中集山东、通华专用车、上海物流装备、山东万事达报告期内经营状况良好，经评估，对应商誉不存在减值。

Vehicles UK 尽管报告期内出现亏损情况，但是根据发行人的全球供应链战略调整计划，计划将部分区域市场半挂车的重要生产工序转移至 Vehicles UK，管理层预期 Vehicles UK 的经营情况将会好转。经评估，发行人各期可回收金额仍大于资产组的账面价值（含商誉），相关商誉不存在减值情况。

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。

2018 年和 2019 年，CIE 的经营状况良好，对应商誉不存在减值。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。截至 2020 年年底，CIE 已经形成了一个由 15 家代理商 50 个销售点的美国销售网，其产品的质量与价格都是在全美名列前茅。加之，CIE 于 2020 年 3 月底完成自动化组装线的改造及安装并 4 月开始投产，管理层预期 CIE 的经营情况将会好转，经评估，对 CIE

的商誉不计提减值。**2020 年下半年 CIE 经营情况已经好转且全年实现扭亏为盈。**

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。

二、分析未来经营预测中预测期的现金流量增长率及毛利率的预测依据及合理性、折现率选取的公允性，是否进行了充分的内部外证据的评估，是否符合《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》的要求

公司管理层根据历史经验及对市场发展的预测确定增长率和毛利率，并采用能够反映相关资产组和资产组组合的特定风险的税前利率为折现率，稳定期增长率为发行人预测五年期预算后的现金流量所采用的加权平均增长率，与行业报告所载的预测数据一致，不超过各产品的长期平均增长率。

公司管理层根据历史经验及对市场发展的预测，以及参考行业报告所载的预测数据，采用恰当的增长率、毛利率及折现率，采用未来现金流量折现方法对商誉减值进行测试。

资产组和资产组组合的可收回金额是基于管理层批准的五年期预算，之后采用固定的增长率为基础进行估计，采用现金流量预测方法计算。各报告期重要资产组采用未来现金流量折现方法的主要假设列示如下：

（一）Vehicles UK

报告期重要资产组 Vehicles UK 采用未来现金流量折现方法的主要假设列示如下：

项目	Vehicles UK		
	2020 年	**2019 年**	**2018 年**
预测期增长率[注 1]	**7%-28%**	-12%-7%	3%-6%
稳定期增长率	**2%**	2%	3%
毛利率	**8%**	8%-9%	10%-11%
折现率	**12%**	13%	11%

注 1：预测期增长率区间为滚动对未来 5 年的盈利区间

Vehicles UK 2019 年对未来五年的预期增长率为-12%-7%，其中对 2020 年预

期增长率下调至-12%的主要原因是基于（1）英国半挂车市场周期性放缓预期，根据行业数据表明 2020 年销售量将会自然下降 7.5%，（2）与大客户 Lawrence David Ltd 框架协议于 2019 年结束，将对 2020 年产生短期影响；2021-2024 年预测收入基于 2020 年降幅的基础上，预测市场及市场份额的逐步恢复，平均增长率约为 5.9%-6.7%。

Vehicles UK 2020 年对未来预测增长率调整的主要原因系受洪水及新冠疫情的影响，Vehicles UK 2020 年上半年的业务收入受到较大影响，营业亏损约**2,988.77** 万元。但自 2020 年 6 月起，市场需求有明显增长，**7-12 月毛利率较上半年有所上升，全年净亏损较 2020 年上半年已收窄**。加之，Vehicles UK 调整产品组合的战略收效，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。因此，管理层认为 2020 年收入下滑的情况主要受到外部因素影响，同时对部分区域半挂车市场的重要生产工序转移至 Vehicles UK 的部署，预计 2021 年的预测收入相较于 2020 年上升约**28%**。以上调整将持续影响 Vehicle UK 的收入增长，2022 至 2025 年预测收入增长率约为 **7%-9%**。

稳定期增长率 2019 年和 **2020 年**下调至 2%的主要原因系英国核心零售物价指数（RPI）变动，**2020 年**毛利率下调至 8%的主要原因系采购及用工成本上涨，较历史高毛利率将有所下降，毛利率水平约为 **7.8%-8.2%。**

2020 年折现率下调至 **12%**的主要原因**是由于可比公司的贝塔系数略有下降导致的，属于市场的正常波动**。

报告期重要资产组 Vehicles UK 主要假设预测数据与历史实际数据对比分析如下：

项目	Vehicles UK					
	2020 年		2019 年		2018 年	
	预测[注 2]	实际	预测[注 2]	实际	预测[注 2]	实际
增长率	**-12%**	**-26%**	3%	1%	3%	1%
毛利率	**8%**	**7%**	10%	6%	10%	8%

注 2：预测数据为上一年度对于本年的预测

Vehicles UK 增长率及毛利率预测与实际的差异原因说明如下：

2018 年度：2017 年预期 2018 年将进行新油漆房建设，将恢复销售与盈利能力。但因新油漆房的实际完工投入使用晚于计划，影响 2018 年实际增长率略低于预期。同时，因原材料价格上涨，而售价未做及时调整，毛利率下滑。

2019 年度：2018 年在预测 2019 年时考虑新客户计划，及新油漆房的投入使用，产能恢复常态，还可提高生产效率，预期销售将大幅增长。但实际英国市场在 4 季度开始疲软，实际销售不及预期。且原材料成本和人工成本的继续上涨，致毛利率持续下滑；管理层虽自 2019 年下半年启动改善计划，成效均在年末才逐步体现。

2020 年：Vehicles UK 原大客户 Lawrence David Ltd 的长期合约到 2019 年末到期，其销售占比约占 Vehicles UK 总销售的 20%。**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。**

（二）中集华骏

报告期重要资产组中集华骏采用未来现金流量折现方法的主要假设列示如下：

项目	中集华骏		
	2020 年	**2019 年**	**2018 年**
预测期增长率[注 1]	**2%-8%**	3%-8%	3%-6%
稳定期增长率	**3%**	3%	3%
毛利率	**16%**	15%-17%	13%-15%
折现率	**14%**	14%	12%

注 1：预测期增长率区间为滚动对未来 5 年的盈利区间

中集华骏报告期内的预测期增长率及稳定期增长率无大幅变动，2019 年毛利率上涨至 15%-17%主要原因系 2019 年上半年华骏自卸车市场持续火热，其毛利较高，导致公司整体毛利率高于去年，折现率上调至 14%的主要原因系公司参考了同行业其他公司，按照资产组具体情况调整计算了加权平均资本成本。

项目	中集华骏					
	2020 年		2019 年		2018 年	
	预测	实际	预测	实际	预测	实际
增长率	**5%**	**1%**	5%	-3%	5%	7%
毛利率	**17%**	**16%**	14%	17%	14%	14%

中集华骏增长率及毛利率预测与实际的差异原因说明如下：

2018 年度：近年来，国家对环保标准要求不断提高，重型柴油车管控趋严，尤其对渣土车的管理，发行人 2018 年自卸车销量达到 10,397 辆，较 2017 年 9097 辆增长 14.3%，导致整体实际增长率达到 7%。公司在 2017 年预测 2018 年度时，除了考虑市场自然增长外，亦会考虑临时性市场需求，故将预测增长率较 2017 年上升 2 个百分点，由于当年自卸车订单确实比较好，导致实际增长率仍比预测高 2 个百分点。

2019 年度：2018 年中置轴轿运车实现了较大幅度的增长，公司在做 2019 年度预测时，依旧适度考虑了这种增长趋势的延续，预估增长率为 5%。但 2019 年实际市场情况未达预期，轿运车产品在 2018 年度之后并未达到预测的销售情况，加之在 2019 年为了开拓新市场，出台了部分价格优惠政策，使得整体收入下降。2018 年预测 2019 年度时，发行人对于预期的毛利率采用了历史的毛利率，2019 年上半年华骏自卸车市场持续火热，其毛利较高，导致公司整体毛利率高于预期。

2020 年度：2020 年上半年宏观环境受新冠疫情影响，存在较多突发不确定性，公司根据以往产销情况及对未来市场的判断采取了和 2019 年一样较为保守的增长率估计，制定为 5%，预期毛利率按照 **2019 年**的实际毛利率进行预测。**2020 年公司有效地组织复工生产，妥善安排在手订单，依然受到大环境影响导致收入的涨幅仅为 1%，与预测的增长率存在差异。实际毛利率与预测毛利率基本一致。**

报告期重要资产组折现率同行业公司对比如下：

折现率/WACC	2020 年	2019 年	2018 年
Vehicles UK	**12%**	13%	11%
中集华骏	14%	14%	12%

折现率/WACC	2020 年	2019 年	2018 年
同行业公司	**12%-14%**	13%-14.5%	11%-11.5%

通过上述折现率的同行业对比分析可以看出，Vehicles UK 及中集华骏使用的折现率属于行业合理范围。

经过上述分析，发行人认为各项资产组商誉计提减值情况符合《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》的要求。

问题（3）：结合各项无形资产减值的具体减值迹象及各子公司报告期客户流失的情况及合同执行情况等逐项分析并披露公司报告期对客户关系计提无形资产减值损失的确认依据、计算过程，相关减值计提是否充分；根据客户关系减值的具体情况，对相应子公司经营业绩的影响等分析说明相关商誉是否也存在减值迹象，是否进行充分的减值测试，报告期未计提减值的原因及合理性。

一、结合各项无形资产减值的具体减值迹象及各子公司报告期客户流失的情况及合同执行情况等逐项分析并披露公司报告期对客户关系计提无形资产减值损失的确认依据、计算过程，相关减值计提是否充分

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”之“②客户关系和商标权的减值情况”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。

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。

b、2018年度，公司下属子公司CIMC Vehicles South Africa (Pty) Ltd.主营产品为矿用自卸车，由于南非经济下滑，当地矿产公司对矿用自卸产品需求下降且该公司的管理团队离职，新管理团队并未能全部承接原业务关系，原客户关系已流失，未有需继续执行的合同，导致该公司持续亏损。因此CIMC Vehicles South

Africa (Pty) Ltd.进行业务转型，原收购形成的客户关系对CIMC Vehicles South Africa (Pty) Ltd未来盈利无直接贡献，相关无形资产——客户关系溢价已无，截至2019年12月31日，针对该客户关系已全额计提减值准备；

c、2018年度，公司下属子公司GTE收购时确认的无形资产——客户关系主要为GTE矿用自卸车客户关系，由于澳洲矿业公司经营状况不佳，GTE公司矿用自卸车销售大幅萎缩，经GTE公司管理层重塑经营，决定进行产品转型，并于2018年10月进行业务调整，原客户关系已流失，未有需继续执行的合同，因此相关的客户关系溢价已无，相应计提减值约人民币806.21万元。

2019年度和**2020年度**的客户关系未进一步减值，2019年末和**2020年末**的减值准备余额变动系汇率波动导致。

综上所述，无形资产——客户关系减值损失计提充分。

发行人的生产专有技术和商标权及客户关系在 2018 年 12 月 31 日及 2017 年 12 月 31 日存在减值迹象，相应进行了减值测试，减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值，因此发行人按其差额计提减值准备并计入减值损失。2018 年度及 2017 年度，分别计提减值约人民币 3,864.00 万元及人民币 79.79 万元。”

二、根据客户关系减值的具体情况，对相应子公司经营业绩的影响等分析说明相关商誉是否也存在减值迹象，是否进行充分的减值测试，报告期未计提减值的原因及合理性

客户关系已计提减值的子公司对应的商誉减值情况列示如下：

单位：万元

项目	2020. 12. 31	2019.12.31	2018.12.31
商誉原值			
Vehicles UK	**34,467.69**	35,474.94	33,637.63
CIMC Vehicles South Africa (Pty) Ltd.	**93.51**	103.69	99.32
减：商誉减值准备			
Vehicles UK	**-**	-	-
CIMC Vehicles South Africa (Pty) Ltd.	**-93.51**	-103.69	-99.32
商誉账面价值			

项目	2020. 12. 31	2019.12.31	2018.12.31
商誉原值			
Vehicles UK	**34,467.69**	35,474.94	33,637.63
CIMC Vehicles South Africa (Pty) Ltd.	-	-	-

客户关系计提减值的子公司对应所属资产组的报告期经营情况列示如下：

单位：万元

序号	公司名称	2020 年		2019 年		2018 年	
		营业收入	净利润	营业收入	净利润	营业收入	净利润
1	Vehicles UK	**115, 681. 17**	**-1, 281. 61**	155,482.39	-454.14	154,901.57	1,237.86
2	CIMC Vehicles South Africa (Pty) Ltd.	**7, 102. 80**	**-394. 60**	7,435.48	72.74	5,376.07	-1,264.81

1、Vehicles UK 的子公司 Retlan 客户关系减值后，由于公司在发展新客户，且原有客户订单的增加，业务调整方面的积极举措，子公司营业收入并没有因为客户关系而减少，长期来看，根据发行人的全球供应链战略调整计划，拟将北美骨架车焊接工序转移至 Vehicles UK，发行人对未来的盈利预测，经评估，商誉无需计提减值；

2、2018 年度，公司下属子公司 CIMC Vehicles South Africa (Pty) Ltd.主营产品为矿用自卸车，由于南非经济下滑，当地矿产公司对矿用自卸产品需求下降且该公司原管理团队离职，新管理团队并未能全部承接原业务关系，导致其持续亏损，已全额计提该公司的商誉减值准备。

3、GTE 由于经营情况不佳，2017 年度以前商誉已全额计提减值并核销。

综上所述，对无形资产——客户关系存在减值的子公司所属资产组商誉进行的减值测试充分。

问题（4）：分析说明商誉减值准备、客户关系减值风险是否存在需要结合新冠疫情影响情况重新进行调整的情形，如是，分析相关调整对发行人主要财务数据的影响。

根据《企业会计准则第 29 号——资产负债表日后事项》规定：“资产负债表日后事项包括资产负债表日后调整事项和资产负债表日后非调整事项两种类型：

（一）资产负债表日后调整事项，是指对资产负债表日已经存在的情况提供

了新的或进一步证据的事项。

（二）资产负债表日后非调整事项，是指表明资产负债表日后发生的情况的事项。”

由于新冠疫情系于 2020 年年初在全国爆发，不属于在 2019 年 12 月 31 日之前已经存在的情况提供进一步证据的事项，故新冠疫情对于发行人 2019 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日及 2017 年 12 月 31 日的财务报表属于资产负债表日后非调整事项，无需重新调整相关财务数据。

此外，发行人于 **2020 年 12 月 31 日**各子公司的商誉减值准备及客户关系减值已考虑新冠疫情的影响，经分析，不存在因新冠疫情需调整商誉减值及客户关系减值金额的情况，未对发行人主要财务数据造成重大影响。

二、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、评价管理层对商誉所在资产组的确定是否恰当。

4、评估不同资产及资产组使用的估值模型的合理性。

5、检查发行人于购买日确定商誉计算的过程及准确性。

6、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。

7、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。

8、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。

9、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，以评价发行人对现金流量的预测是否可靠。

10、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。

11、复核发行人对关键假设的敏感性分析及评估其对测试结果的潜在影响。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、就财务报表整体公允反映而言，发行人于报告期对收购 Retlan 的会计处理，包括：1) 购买日及合并成本的确定、购买日可辨认净资产的识别及可辨认净资产公允价值和商誉的计算，2) 于购买日将客户关系及客户合约确认为无形资产并确定无形资产摊销年限，3) 对商誉的减值测试，在重大方面符合《企业会计准则》的相关规定；

2、就财务报表整体公允反映而言，发行人于报告期对商誉金额的确认及商誉减值的会计处理，包括：1) 计提减值测试的原因和具体依据；2) 商誉减值测试的方法、过程、结果，可收回额的确定方法，在重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

我们查阅了发行人关于商誉减值事项的信息披露及审计评估情况的补充披露及相关补充说明，未发现与我们在审计过程中了解的信息在重大方面存在不一致的情况。

问题 21.关于产能利用率

申报材料显示，报告期内，发行人的总体产能利用率分别为 73.32%、86.78%及 74.29%，先上升后下降。发行人各生产工厂的产能、产量、产能利用率存在差异，部分工厂产能利用率超过 100%。

请发行人：

（1）结合公司主要生产设备成新率、损耗和维护状态等具体情况，分析并披露公司 2018 年产能利用率大幅上升 2019 年又大幅下降的原因及合理性。

（2）结合相关地区环保及安全生产政策披露境内西安、洛阳、青岛和江门工厂，境外美国特伦顿工厂报告期产能利用率远超 100%的原因及合理性，长期超产能生产是否存在环评违规或其他被处罚风险，如是，请在招股说明书中充分揭示相关风险。

（3）结合行业整体产能、可比公司产能利用率及变化情况等说明报告期内各主要工厂相关固定资产是否存在减值迹象，固定资产减值准备是否计提充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

问题（1）：结合公司主要生产设备成新率、损耗和维护状态等具体情况，分析并披露公司 2018 年产能利用率大幅上升 2019 年又大幅下降的原因及合理性。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（二）产能、产量和销量情况”中补充披露如下：“

单位：辆

工厂名称	2020 年			2019 年			2018 年		
	产能	产量	产能利用率	产能	产量	产能利用率	产能	产量	产能利用率
国内									
东莞工厂	30,000	14,136	47.12%	30,000	21,336	71.12%	30,000	40,172	133.91%
驻马店工厂[注1]	50,000	27,025	54.05%	30,000	23,515	78.38%	30,000	22,812	76.04%
扬州工厂	36,000	35,485	98.57%	36,000	22,317	61.99%	36,000	27,332	75.92%

工厂名称	2020 年			2019 年			2018 年		
	产能	产量	产能利用率	产能	产量	产能利用率	产能	产量	产能利用率
深圳工厂	12,500	14,991	119.93%	12,500	9,453	75.62%	25,000	15,889	63.56%
梁山工厂 I	20,000	7,153	35.77%	20,000	4,559	22.80%	20,000	4,596	22.98%
芜湖工厂[注 2]	28,000	20,213	72.19%	15,000	15,708	104.72%	11,000	12,723	115.66%
镇江工厂	8,000	1,157	14.46%	8,000	673	8.41%	-	280	-
梁山工厂 II	8,000	3,245	40.56%	8,000	2,193	27.41%	8,000	1,822	22.78%
西安工厂	5,000	14,364	287.28%	5,000	9,707	194.14%	5,000	14,061	281.22%
白银工厂	5,000	3,978	79.56%	5,000	2,662	53.24%	5,000	1,973	39.46%
青岛冷藏半挂车厂	5,000	3,158	63.16%	5,000	4,851	97.02%	5,000	4,779	95.58%
营口工厂	5,000	2,410	48.20%	5,000	1,142	22.84%	5,000	2,000	40.00%
济南工厂	7,000	5,949	84.99%	7,000	4,285	61.21%	7,000	3,703	52.90%
洛阳工厂[注 3]	12,000	14,540	121.17%	5,000	9,879	197.58%	5,000	8,972	179.44%
青岛工厂	3,000	6,678	222.60%	3,000	6,046	201.53%	3,000	5,364	178.80%
江门工厂	3,000	6,618	220.60%	3,000	6,188	206.27%	3,000	4,959	165.30%
青岛环卫车工厂	3,000	296	9.87%	3,000	420	14.00%	3,000	488	16.27%
镇江冷藏半挂车厂	3,000	635	21.17%	3,000	-	-			
境外									
美国特伦顿（Vanguard） 美国莫嫩工厂（Vanguard）	9,000	9,543	106.03%	9,000	13,149	146.10%	9,000	11,722	130.24%
英国 SDC 工厂	10,200	4,537	44.48%	10,200	7,328	71.84%	10,200	7,777	76.25%
比利时 LAG 工厂	2,500	1,496	59.84%	2,500	1,882	75.28%	2,500	1,837	73.48%
合计	265,200	197,607	74.51%	225,200	167,293	74.29%	222,700	193,261	86.78%

注 1：2020 年 4 月驻马店工厂半挂车灯塔工厂项目环评验收通过，新增产能 20,000 辆/年。

注 2：2020 年 6 月芜湖工厂喷涂产线建设项目环评验收通过，新增产能 13,000 辆/年。

注 3：2020 年 8 月洛阳凌宇生产线绿色化改造暨产线升级项目验收通过，新增产能 7,000 辆/年。

报告期内，发行人的总体产能利用率分别为 86.78%、74.29%和 **74.51%。**各工厂的产能系根据当地环保部门出具的环评批复、环评报告、备案文件等确定。报告期内，各工厂通过柔性生产等技术升级手段提高实际产能和产能利用率，并通过增加环保投入等方式降低污染排放。

（1）公司产能利用率波动情况

2018年公司产能变动较小，产量提升较大，使得本年度产能利用率提升较高。主要受北美客户应对美国政府关税预期提升影响，增加了对中国集装箱骨架车的采购，作为公司出口北美的集装箱骨架车生产基地的东莞工厂和深圳工厂订单大幅提升，由2017年的合计37,842辆提升至2018年的56,061辆,产量新增18,219辆。同期，受专用车市场景气度提升影响，西安工厂、芜湖工厂、洛阳工厂及江门工厂等专用车生产工厂的产量也得到较大提升。

2019年公司产能小幅增长，且同时产量小幅下降，导致产能利用率下滑，主要原因是：第一，公司新建镇江工厂和镇江冷藏半挂车厂，产能新增11,000辆，但由于新建工厂仍处于市场拓展过程中，产销量较低；第二，受北美关税落地影响，公司北美市场集装箱骨架车销售冲高回落，使得深圳工厂和东莞工厂的总产量有一定下降，从而降低2019年度整体产能利用率；第三，公司位于扬州的半挂车工厂搬迁，产量在搬迁过程中受到了影响。

2020年，驻马店工厂、芜湖工厂**及洛阳工厂**产线升级完成环保验收，共新增产能**40,000**辆/年。**虽然受**全球新冠肺炎疫情影响，国内主要出口的东莞工厂、青岛冷藏半挂车厂以及境外三大工厂的产量均出现较大幅度下滑，**但是，受中国市场第二代半挂车新国标全面实施、中国政府对基建投资力度加大以及治超治限趋严等因素的影响，中国市场半挂车以及专用车上装产品需求增加，促使国内相关工厂产能利用率显著提升，综合导致2020年产能利用率较2019年基本持平。**

报告期内，公司生产设备状态稳定，公司产能利用率波动主要受新厂房投产及市场景气度等客观因素影响。公司建立了完备的生产设备设施管理制度，对设备进行定期检修，并建立故障事故处理机制，以保证设备的使用状态正常。同时，根据实际生产所需会对生产设备进行升级更换，报告期各期末，公司生产设备类固定资产成新率分别为47.24%、50.87%和**51.04%**，公司生产设备总体使用正常，未出现由于设备故障严重影响生产的情况。”

问题（2）：结合相关地区环保及安全生产政策披露境内西安、洛阳、青岛和江门工厂，境外美国特伦顿工厂报告期产能利用率远超 100%的原因及合理性，长期超产能生产是否存在环评违规或其他被处罚风险，如是，请在招股说明书中充分揭示相关风险。

发行人已在招股说明书 “第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（二）产能、产量和销量情况”中补充披露如下：

“（2）部分工厂产能利用率远超100%的原因及合理性

公司部分工厂存在产能利用率超过100%的现象，主要为西安工厂、江门工厂、洛阳工厂、青岛工厂和美国Vanguard工厂，主要为公司在面临市场景气度上升的情形下，通过柔性化生产技术、精细化管理及合理调班等方式灵活性增加工厂的实际产能。

近年来，公司致力于推动灯塔工厂的建设及向高端制造的转型，通过自动化生产等技术手段提升产线的产能。一方面，公司通过引入模块化设计有效提升半挂车、专用车生产的标准化程度，将定制化的整车分解为多个核心模块，以提升产线的柔性化水平和标准化程度，进而可提升工厂生产效率。其次，配合以合理排班、精细化的生产现场管理能力、增加激光切割机、焊接机器人等关键自动化设备等方式以提升设备、人员等生产资源要素的使用效率。

产能利用率超过100%的工厂中，洛阳工厂和江门工厂以水泥搅拌车及罐式半挂车产品为主，西安工厂以城市渣土车产品为主。报告期内，受益于我国基建投资、综合治超、环保升级等多重因素的影响，公司专用车上装产品市场需求得以持续增长，从而推动以上三家工厂的产量提升。青岛工厂以集装箱骨架车、仓栅车等半挂车产品为主，并有少量交换厢体业务，受物流市场景气度提升及欧洲交换厢体业务增长影响，青岛工厂订单获取较好，带动产量持续提升。Vanguard工厂主要生产北美厢式半挂车，受益于电商物流的发展，2017年至2019年，Vanguard工厂订单持续增加，推动Vanguard工厂产量持续增长。**2020年，Vanguard在上半年受到新冠肺炎疫情影响后，下半年订单反弹良好，推动了Vanguard工厂全年的产能利用率恢复**。

综上所述，公司西安工厂、江门工厂、洛阳工厂、青岛工厂以及境外美国特

伦顿工厂产能利用率持续超过100%主要受市场景气度影响，具有合理性。

（3）长期超产能生产是否存在环评违规或其他被处罚风险

我国监管部门目前十分重视生产过程中的环境保护及安全生产，监管政策逐步增强。环保方面，国家对建设项目实施环境影响评价管理，并对环境保护设施进行同时设计、同时施工、同时投入使用的三同时制度；安全生产方面，政府规定从业人员超一百人的生产单位需设置安全生产管理机构或配备专职安全生产管理人员，以加强工厂安全生产的自我管理，同时实行安全事故追责制度。美国政府对生产工厂实行环境许可政策，并对工厂污染物的排放进行监管。

公司自设立以来一直非常重视环境保护及安全生产相关工作，建立了完善的健康安全环境管理体系，通过强化安全管理制度、现场工作硬件改善、新增环保设备投入、积极引导对员工的安全及环保教育等方式控制环保及安全生产风险。

报告期内，各产能利用率超过100%的工厂主要通过柔性化生产技术、精细化管理及合理调班等方式灵活性增加工厂的实际产能，未通过违规方式新增产能。其中境内工厂均严格按照环境保护方面的相关法律法规的规定办理了排污许可证，各工厂污染物排放浓度及总量符合许可控制标准，未发生超标排放的情况。境外Vanguard工厂已取得当地政府所颁发的环境许可，并会依据当地监管要求向当地环境管理部门提交排放报告，根据已有报告，Vanguard工厂符合排放限额，未出现超标排放的情况。

①境内工厂

A.洛阳工厂

洛阳工厂目前已完成产线升级投资建设，并已取得洛阳市环境保护局洛龙环境保护分局环评批复（洛环洛表[2020]03号）及环保验收。产线升级后产能提升至12,000辆/年，目前已不存在超产生产的情况。

报告期内，洛阳工厂未发生环境污染事故或安全事故，不存在因产能利用率超过100%而受到环保或安监部门行政处罚的情形。洛阳工厂已于**2021年2月20日**取得洛阳市环境保护局洛龙环境保护分局出具的证明：“洛阳凌宇汽车有限公司自2017年1月1日至今未发生环境污染事件”。同时，也已取得洛阳市应急管理局出具的证明：“洛阳工厂自2017年1月1日至**2021年2月20日**，未发现也未接到该单

位发生安全事故报告的行为”。

B.江门工厂

江门工厂拟通过本次募集资金实现产线升级，并已就产线升级项目办理了环评审批，取得了江门市生态环境局的批复（江新环审[2020]208号），募投项目建设完毕后，江门工厂产能将提升至23,000辆/年，将不再存在超产生产的情况。

报告期内，江门工厂未发生环境污染事故或安全事故，不存在因产能利用率超过100%而受到环保或安监部门行政处罚的情形。江门工厂已取得江门市生态环境局新会分局的证明：“公司自2017年1月1日至2020年**12月31日**，未有因违反国家和地方环境保护法律、法规受到我局行政处罚的记录”。同时，江门工厂也已取得江门市新会区应急管理局于**2021年2月23日**出具的证明：“自2017年1月1日至本证明出具日，未因违反安全生产法律法规而受到行政处罚，未发生重大生产安全事故。”

C.西安工厂

西安工厂正积极进行产线升级项目，目前已取得西安经开区行政审批局备案，并正在报批建设项目环境影响评价申请，截至本招股书签署日，该申请仍在审批中。产线升级完成后，西安工厂产能将提升至15,000辆/年，将不再存在超产能产生产的情况。

报告期内，西安工厂未发生环境污染事故或安全事故，不存在因产能利用率超过100%而受到环保或安监部门行政处罚的情形。2020年10月29日，工业和信息化部公布了第五批绿色制造名单，西安工厂被评定为国家级绿色工厂。西安工厂已取得西安市生态环境局经开分局证明：“该单位在经开区范围内未发生因违法环境保护相关的法律、法规而受到行政处罚的情况”。同时，也已取得西安经济技术开发区应急管理局出具的证明：“从2017年1月1日至**2021年2月25日**，能遵守国家、省、市和地方有关安全生产方面的法律、法规、制度和规范性文件等规定，未接到过有关安全生产事故的报告或举报，无违反安全生产相关规定受到经开区安监局行政处罚的情况”。

D.青岛工厂

青岛工厂产能利用率超过100%，除通过提升产线柔性化水平及管理优化外，

还通过外协方式充分利用了青岛环卫车工厂的富余产能。青岛工厂与青岛环卫车工厂紧邻，由于市场原因青岛环卫车工厂产能有富余，为合理分配两家工厂的产能，青岛工厂将部分焊接、喷漆等工序外协给青岛环卫车工厂，并由青岛环卫车工厂承担交换厢体的主要生产工序，以此提升产线效率，从而使得青岛工厂产能利用率超过100%。

报告期内，青岛工厂未发生环境污染事故或安全事故，亦不存在环保相关行政处罚。在安全生产方面，青岛工厂已取得青岛西海岸新区应急管理局出具的证明：“自2017年1月1日至**2021年2月23日**，青岛工厂未发生一般及以上生产安全责任事故，未因违反国家有关安全生产法律等规定而受较大违法行为处罚”。

②境外工厂

Vanguard工厂位于美国佐治亚州特伦顿和印第安纳州莫嫩，根据美国当地法规，当地政府会对工厂生产进行环境许可，并对其污染物排放进行监管，但并未对工厂产能总量进行限定，工厂依据当地环保法规对污染排放数据向当地主管部门进行报告。

报告期内，Vanguard工厂主要通过模块化设计、新增部分自动化设备、管理效率提升等方式实现产量提升，不存在超标排放的情况，也不存在被当地环保及安全生产部门处罚的情况。”

发行人已在招股说明书 “第四节 风险因素”之“五、法律风险”之“（六）超产能生产的风险”中补充披露如下：

“（六）部分子公司超产能生产的风险

报告期内，发行人子公司陕汽专用车、中集江门、洛阳凌宇、青岛专用车和美国Vanguard工厂存在产能利用率超过100%的情况。截至本招股说明书签署日，洛阳凌宇已完成产线扩产建设及环保验收，中集江门已取得产线升级环评批复，陕汽专用车正在积极办理新的环评审批手续。报告期内，子公司存在产能利用率超过100%的情形，虽然未受到相关部门的处罚，但仍可能对公司生产经营造成不利影响。”

问题（3）：结合行业整体产能、可比公司产能利用率及变化情况等说明报告期内各主要工厂相关固定资产是否存在减值迹象，固定资产减值准备是否计提充分。

一、行业整体产能及可比公司产能利用率及变化情况

由于半挂车、专用车行业竞争较为激烈，国内从事半挂车及专用车生产的企业数量较多，截止 2019 年 12 月，我国专用车公告内企业有 1600 余家（半挂车作为特殊专用车统计在内）。在行业公司众多且产能分散较为均匀的情况下，专业机构暂无法通过有效手段测算行业整体产能。

2018 年至 2020 年，可比公司的产能利用率情况如下：

公司	产品类别	2020 年	2019 年	2018 年
汉马科技	中重卡（含非完整车辆）	**未披露**	59.10%	69.28%
	专用车上装	**未披露**	77.47%	81.51%
	合计	**未披露**	**65.49%**	**73.53%**
东风汽车	轻型商用车（轻卡线）	**138.49%**	131%	89%
	轻型商用车（轻客线）	**38.56%**	82%	50%
	旅行车（客车）	**16.60%**	43%	73%
	旅行车（底盘）	**54.68%**	91%	78.70%
	厢式车事业部	**106.23%**	80%	99%
	铸造三厂	**106.37%**	87.50%	99%
	康明斯	**未披露**	90%	90%
	轻型发动机	**79.73%**	41%	38%
	合计	**103.05%**	**91.46%**	**86.74%**
一汽解放	未披露	**未披露**	未披露	未披露
中国重汽	未披露	**未披露**	未披露	未披露
比亚迪	未披露	**未披露**	未披露	未披露
龙马环卫	未披露	**未披露**	未披露	未披露
中集车辆	**合计**	**65.12%**	**74.29%**	**86.78%**

注：数据来源于各公司的年度报告，一汽解放、中国重汽、比亚迪及龙马环卫未披露产能利用率数据。

东风汽车主要经营商用车、客车及底盘，与公司的产品类型差异较大；**汉马科技**主要经营专用车整车及上装，与公司产品类型较接近。**2018 年和** 2019 年，

汉马科技总体产能利用率分别为 73.53%和 65.49%，与公司的产能利用率波动趋势一致。

二、报告期内公司各主要工厂相关固定资产是否存在减值迹象，固定资产减值准备是否计提充分

1、部分工厂产能利用率较低的原因

报告期内，公司仍存在部分生产工厂产能利用率较低的情况，主要为梁山东岳、镇江工厂、山东万事达、营口工厂以及青岛环卫车工厂五家工厂，其产能利用率情况如下：

工厂名称	2020 年		
	产能	产量	产能利用率
梁山工厂 I	20,000	7,153	35.77%
镇江工厂	8,000	1,157	14.46%
梁山工厂 II	8,000	3,245	40.56%
营口工厂	5,000	2,410	48.20%
青岛环卫车工厂	3,000	296	9.87%
镇江冷藏半挂车厂	3,000	635	21.17%
工厂名称	**2019 年**		
	产能	**产量**	**产能利用率**
梁山工厂 I	20,000	4,559	22.80%
镇江工厂	8,000	673	8.41%
梁山工厂 II	8,000	2,193	27.41%
营口工厂	5,000	1,142	22.84%
青岛环卫车工厂	3,000	420	14.00%
镇江冷藏半挂车厂	3,000	-	-
工厂名称	**2018 年**		
	产能	**产量**	**产能利用率**
梁山工厂 I	20,000	4,596	22.98%
镇江工厂	-	280	-
梁山工厂 II	8,000	1,822	22.78%
营口工厂	5,000	2,000	40.00%
青岛环卫车工厂	3,000	488	16.27%

镇江工厂为新建工厂，2019 年正式投产，主要生产冷藏箱式车及冷藏交换厢体，由于市场仍处于开拓过程中，且叠加欧洲新冠疫情影响，导致冷藏交换厢体订单较少，故暂时产能利用率较低。但随着国内经济水平的发展及未来疫情的减弱，预计冷链物流将稳定增长，带动冷藏厢式车的需求。

青岛环卫车工厂主要生产压缩式垃圾车、餐厨车等产品，由于地方财政紧张，政府采购放缓，订单较少，产能利用率较低。青岛环卫车利用富余产能承接青岛专用车的部分焊接、喷漆等工序，并承担其交换厢体的主要外协加工任务，以提高产线利用率。

山东万事达和梁山东岳均位于梁山县，环评批复的设计产能为双班制，但实际生产根据经营情况，按照单班生产方式。同时，由于两家工厂距离较近，公司为协调工厂发展战略，突出各工厂优势产品，对两家工厂的主力车型进行了调整。山东万事达主要生产粉罐车和液罐车，不再生产栏板车、厢式车等车型；而梁山东岳主要生产平板车及自卸车，不再生产罐式车产品，产品战略调整导致以上两工厂实际生产能力小于审批产能，故产能利用率较低。

营口工厂主要生产骨架车、仓栅车和中置轴轿运车，销售区域主要为东北、蒙东地区，由于销售区域市场需求较弱，营口工厂销售不及预期，从而导致产能利用率较低。

镇江冷藏半挂车厂自 2019 年投产以来产能利用率较低，主要由于 2020 年仍处于产能爬坡阶段。另外，由于目前中国市场冷链物流运输处于起步阶段，生产集中度以及冷链运输专业化较低。冷链物流运输使用专业化冷藏半挂车的需求将在未来进一步被释放，未来将预计带动冷藏半挂车的需求。

另外，公司亦会根据市场情况和各子公司工厂的生产情况，在各生产工厂间进行合理的产能统筹安排。综上所述，公司部分工厂产能利用率相对较低，主要是因为工厂新建及市场竞争波动导致。但以上工厂固定资产设备性能良好，产品品质稳定，未发生产线空置或者损毁的情况，且除镇江工厂由于工厂新建仍处于市场拓展阶段而暂时亏损外，其余工厂报告期内均盈利。公司通过促进销售及利用富余产能承接其他子公司外协任务的方式提升产线利用率，未因产能利用率较低而出现固定资产减值迹象。

2、固定资产是否存在减值迹象，固定资产减值准备是否计提充分

报告期内，公司固定资产减值损失金额如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
固定资产减值损失	-	-	1,004.12
合计	-	-	**1,004.12**

公司 2018 年度存在固定资产减值， 2018 年主要是境外子公司 CIMC Commercial Tires 和 General Transport Equipment 进行业务转型，对原生产设备计提固定资产减值损失 484.28 万元和 364.01 万元。公司 2019 年及 **2020 年**未出现固定资产减值情形。

综上所述，公司总体产能利用率与同行业公司波动趋势一致，报告期内，存在部分工厂产能利用率相对较低，主要是因为工厂新建及市场竞争波动导致，未因产能利用率较低而出现固定资产减值迹象。

公司每期末会对已出现减值迹象的固定资产进行减值测试，对确定减值的固定资产计提减值准备。报告期内，公司计提固定资产减值损失分别为 1,004.12 万元、0 万元及 **0 万元**，已充分计提固定资产减值损失。

二、请申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

1、访谈主要生产子公司的负责人，生产部门相关负责人，了解公司各类产品的生产工艺、产能与产量的统计方式、产量变动原因、生产设备的增减情况及其对产能影响等；

2、获取固定资产台账，了解公司的固定资产成新率情况；

3、取得可比上市公司的年度报告等公开披露资料，查阅可比上市公司报告期各期机器设备原值及产量变动情况，对比分析公司与同行业可比公司机器设备原值及产量变动差异情况，分析公司产能产量变动的合理性；

4、查阅各公司的厂房环评批复文件、排污许可证、环境检测报告等，并走访主要生产工厂，了解主要生产工厂的产能、实际生产情况及污染物排放情况。

并访谈产能利用率持续超过 100%的工厂负责人，了解产能利用率过高的原因及合理性；

5、访谈产能利用率较低的生产工厂负责人，了解产能利用率低的具体情况；查阅以上公司的期末固定资产减值测试表。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人 2018 年产能利用率大幅上升 2019 年又大幅下降的原因合理；各报告期末，就财务报表整体公允反映而言，发行人对具有减值迹象的固定资产进行减值测试的会计处理在重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

我们查阅了发行人关于产能利用率的相关补充说明，未发现与我们在审计过程及上述核查工作中了解的信息存在不一致的情况。

问题 22.投资性房地产

申报材料显示：（1）发行人报告期投资性房地产的账面价值分别为 69,456.57 万元、39,205.25 万元和 38,265.90 万元，占各期末总资产的比例分别为 4.27%、2.37%和 2.05%，主要是房屋建筑物及相关土地使用权，采用公允价值模式进行后续计量，报告期公允价值变动损益分别为 31.32 万元、4,445.48 万元和 23.07 万元。（2）2018 年，以公允价值计量的投资性房地产增加 4,414.16 万元，主要是成都中集产业园和深圳车辆园的投资性房地产评估增值，计入公允价值变动损益 3,961.81 万元，公司 2018 年已将上述两家公司的股权转让给中集集团。

请发行人：

（1）结合公司投资性房地产明细披露上述投资性房地产的形成原因，结合子公司上海物流装备的主营业务情况、资产规模及经营业绩情况，披露其报告期投资性房地产余额较大的原因及合理性。

（2）结合公司投资性房地产的主要用途披露其采用公允价值模式进行后续计量的依据及合理性，是否符合《企业会计准则》的规定，未来将持续选用的计量模式及对经营业绩的影响。

（3）披露 2018 年成都中集产业园和深圳车辆园的投资性房地产评估增值的具体情况、增值原因及评估值公允性，其选用的评估方法、评估值的确定依据等是否合理。

（4）结合报告期各项投资性房地产的性质、用途及公允价值变动情况分析并披露公司报告期未对投资性房地产计提减值的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》的规定。

（5）在招股说明书“重大事项提示”及“风险因素”中就投资性房地产采用公允价值计量而导致的公允价值变动风险进行充分风险揭示。

回复：

一、发行人说明

问题（1）：结合公司投资性房地产明细披露上述投资性房地产的形成原因，结合子公司上海物流装备的主营业务情况、资产规模及经营业绩情况，披露其报告期投资性房地产余额较大的原因及合理性。

一、报告期各期末，发行人投资性房地产明细及形成原因如下所示：

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“2、投资性房地产”之“（1）投资性房地产明细情况”中补充披露如下：

“（1）投资性房地产明细情况

……

单位：万元

公司	形成原因	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
上海物流装备	出租房屋建筑	**36,760.00**	36,827.74	36,827.74
驻马店华骏汽贸	出租房屋建筑	**920.18**	605.00	605.00
驻马店华骏车辆	出租土地使用权/房屋建筑	**556.37**	498.00	1,615.93
驻马店华骏铸造	出租房屋建筑	**170.27**	170.04	-
Vehicles UK	出租房屋建筑	**160.44**	165.13	156.58
合计		**38,567.26**	**38,265.90**	**39,205.25**

2018 年，发行人剥离非主营业务，处置子公司导致投资性房地产减少 34,696.80 万元，包括成都中集产业园投资开发有限公司和深圳中集车辆园投资管理有限公司（含子公司成都交通装备制造有限公司、沈阳中集产业园投资开发有限公司）。发行人尚存的投资性房地产主要在上海和驻马店，以出租房屋建筑物/土地使用权而赚取租金。”

二、子公司上海物流装备的主营业务情况、资产规模及经营业绩情况如下所示：

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“2、投资性房地产”之“（1）投资

性房地产明细情况”中补充披露如下：

“报告期各期末，上海物流装备相关财务数据如下：

单位：万元

上海物流装备	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
总资产	**43,299.90**	43,438.87	42,706.62

单位：万元

上海物流装备	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主营业务收入 -租赁收入	**2,534.57**	2,451.22	2,411.28
净利润	**1,218.35**	1,249.28	1,654.45

上海中集车辆物流装备有限公司由中集车辆集团投资设立，占地面积257亩，总投资3.5亿元。本着为重卡和专用车用户提供产品全生命周期、一站式服务的经营理念，上海物流装备规划开发的中集车辆物流装备园设有中集车辆4S旗舰店，国产及进口重卡品牌4S店群，重卡及专用车配件市场，二手车交易市场、机动车检测站、加油站等。经营范围包括在批租土地内从事仓储及配套设施的开发建设、经营、出租、出售、物业管理及相关服务。上海物流装备主营业务收入系以出租房屋建筑租赁收入为主。综上，上海物流装备报告期投资性房地产余额较大与其主营业务及收入类型匹配，具备合理性。”

问题（2）：结合公司投资性房地产的主要用途披露其采用公允价值模式进行后续计量的依据及合理性，是否符合《企业会计准则》的规定，未来将持续选用的计量模式及对经营业绩的影响。

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“2、投资性房地产”之“（2）公允价值计量依据”中补充披露如下：

“（2）公允价值计量依据

发行人列示于投资性房地产科目核算并按照公允价值计量的资产包括已出租的土地使用权和以出租为目的的建筑物。

在报告期的投资性房地产的公允价值变动损益情况如下：

单位：万元

项目	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
投资性房地产余额	**38,567.26**	38,265,90	39,205.25
公允价值变动损益	**306.04**	23.07	4,445.48
利润总额	**151,770.04**	157,074.26	160,541.76
公允价值变动占利润总额比例	**0.20%**	0.01%	2.77%

该等资产根据《企业会计准则第3号-投资性房地产》的相关规定采用公允价值模式进行后续计量，依据为：（1）该等投资性房地产所在地有活跃的房地产交易市场；（2）发行人能够从房地产交易市场上取得同类或类似房地产的市场价格及其他相关信息，从而对投资性房地产的公允价值作出合理的估计。

如上所述，2018年，发行人剥离非主营业务，处置子公司导致投资性房地产减少34,696.80万元，发行人尚存的投资性房地产主要在上海和驻马店，以出租房屋建筑物/土地使用权而赚取租金。子公司投资性房地产在当地有活跃的房地产交易市场，园区/厂房租赁市场成熟，能从房地产交易市场上取得类似房地产的市场租金，满足公允价值模式计量条件。

此外，根据企业会计准则，已采用公允价值模式计量的投资性房地产，不得从公允价值模式转换为成本模式。故发行人对投资性房地产未来将持续采用公允价值模式进行后续计量。发行人根据历史经验判断，采用公允价值计量模式预期对经营业绩的影响多数情况下会增加利润，但预期对集团整体利润不构成重大影响。”

问题（3）：披露 2018 年成都中集产业园和深圳车辆园的投资性房地产评估增值的具体情况、增值原因及评估值公允性，其选用的评估方法、评估值的确定依据等是否合理。

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“2、投资性房地产”之“（4）成都中集产业园和深圳车辆园投资性房地产评估增值分析”中补充披露如下：

“（4）成都中集产业园和深圳车辆园投资性房地产评估增值分析

2018年，成都中集产业园和深圳车辆园（深圳车辆园含子公司成都交通装备制造有限公司、沈阳中集产业园投资开发有限公司）的投资性房地产评估增值的

具体情况列示如下：

单位：万元

投资性房地产情况	评估增值项目情况	账面价值	评估价值	增减值	增值率	增值原因
成都中集产业园	成都中集产业园位于成都市新都区新都镇燕塘村，东面与宝成铁路传化物流接壤，南面与三河镇相邻，西面与斑竹园镇相邻，北面于锦水河为界（和慈板村相邻），主要发展物流产业。房产均已对外出租，承租方较多，不存在除租赁权以外的其他抵押、质押等其他他项权利。	17,509.11	20,910.58	3,401.47	19%	预期未来租金收益的净现值高于房屋建筑物账面价值
深圳车辆园						
其中：成都交通装备制造有限公司	成都中集产业园二期位于成都市新都区新都街道桥楼村 2、3、6 组、礼拜村 6 组，西面与临近 G93 高速，北面临近 108 国道，主要发展物流产业。房产均已对外出租，承租方较多，不存在除租赁权以外的其他抵押、质押等其他他项权利。	5,105.37	5,459.05	353.68	7%	
沈阳中集产业园投资开发有限公司	沈阳中集产业园位于于洪区大兴街道西桥村，临近 304 国道，主要发展物流产业。房产均已对外出租，承租方较多，不存在除租赁权以外的其他抵押、质押等其他他项权利。	8,338.00	8,724.33	206.67	5%	

发行人于2018年聘请了第三方评估机构中瑞世联资产评估（北京）有限公司对其下属成都中集产业园投资开发有限公司、成都中集交通装备制造有限公司、沈阳中集产业园投资开发有限公司、上海中集车辆物流装备有限公司、驻马店市中集华骏汽车贸易有限公司、驻马店中集华骏车辆有限公司拥有的投资性房地产进行公允价值评估。评估方法选用收益法，评估值按照预计估价对象未来的正常净收益，选用适当的资本化率将其折现到评估基准日后累加得出。采用该评估方法系由于投资性房地产为出租性物业，已经签订租赁协议，且该投资性房地产地处成熟区域，在同一供需圈内存在较多类似的物业租赁情况，市场公允租金可以可靠获取。综上，发行人认为评估值公允，其选取的评估方法及评估值确认依据合理。”

问题（4）：结合报告期各项投资性房地产的性质、用途及公允价值变动情况分析并披露公司报告期未对投资性房地产计提减值的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》的规定。

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“2、投资性房地产”之“（5）公允

价值变动分析”中补充披露如下：

“（5）公允价值变动分析

根据《企业会计准则第3号-投资性房地产》第十一条规定：

“采用公允价值模式计量的，不对投资性房地产计提折旧或进行摊销，应当以资产负债表日投资性房地产的公允价值为基础调整其账面价值，公允价值与原账面价值之间的差额计入当期损益。”

如上所述发行人子公司的投资性房地产为出租性物业，已经签订租赁协议，且该投资性房地产地处成熟区域，在同一供需圈内存在较多类似的物业租赁情况，市场公允租金可以可靠获取。报告期内，发行人的投资性房地产的评估结果均为评估增值，各报告期已对投资性房地产采用公允价值后续计量，故无减值影响。”

问题（5）：在招股说明书“重大事项提示”及“风险因素”中就投资性房地产采用公允价值计量而导致的公允价值变动风险进行充分风险揭示

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“一 特别风险”之“（八）投资性房地产公允价值变动影响公司财务状况和经营业绩的风险”，根据本回复意见进行了补充披露：

“（八）投资性房地产公允价值变动影响公司财务状况和经营业绩的风险

公司采用公允价值模式对投资性房地产进行后续计量。2018年末、2019年末和2020年末，公司投资性房地产的账面价值分别为39,205.25万元、38,265.90万元和**38,567.26**万元，占各期末总资产的比例分别为2.37%、2.05%和**1.95%**。2018年、2019年和2020年，公司投资性房地产公允价值变动损益分别为4,445.48万元、23.07万元和**306.04**万元，占各期利润总额的比例分别为2.77%、0.01%和**0.20%**。

根据企业会计准则，已采用公允价值模式计量的投资性房地产，不得从公允价值模式转换为成本模式。公司对投资性房地产采用公允价值模式进行后续计量，且不会转回为成本模式。根据本公司模拟测算， 2018年、2019年和2020年，如公司投资性房地产采用成本模式计量，公司利润总额将减少5,219.47万元、797.06万元和**540.54**万元，对公司利润总额的影响分别为3.25%、0.51%和**0.36%**，

对本公司经营业绩的影响较小。

公司在A股上市后，将对投资性房地产的公允价值变动情况进行持续的信息披露。公司投资性房地产公允价值变动受到我国宏观经济环境等因素的综合影响，若未来上述因素发生重大不利变动，公司投资性房地产公允价值随之下降，计入当期损益的公允价值变动收益也将相应减少甚至产生损失，从而对公司的财务状况和经营业绩造成不利影响。”

二、请申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

1、了解、评估及测试与投资房地产相关的内部控制，评价其设计是否有效，并测试相关内部控制运行的有效性；

2、访谈发行人管理层，公开数据查询等方式了解投资性房地产情况，从房地产交易市场上取得同类或类似房地产的市场价格及其他相关信息，分析投资性房地产预测租金的合理性；

3、获取房屋建筑物等大额资产的产权证明，如房产证等，识别所有权关系以及是否存在抵押、质押或出租资产情况；并了解原来未办理产权证明的资产目前的状态；

4、获取并重新计算发行人编制的按成本模式下模拟测算的财务数据；

5、获取并复核评估机构出具的有关投资性房地产采用公允价值计量的评估报告，评价估值模型、相关假设及参数的合理性；评估聘请评估师的职业胜任能力；

6、通过抽样的方式检查各期投资性房地产的大额新增和处置，并追溯至支持性文件。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

就财务报表整体公允反映而言，发行人于报告期采用公允价值模式进行后续计量在重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

我们查阅了发行人关于投资性房地产的相关补充说明，未发现与我们在审计过程中了解的信息在重大方面存在不一致的情况。

问题 23、关于固定资产和在建工程。申报材料显示：（1）报告期各期末，发行人固定资产账面价值分别为 276,540.28 万元、305,005.45 万元和 354,343.63 万元，占各期末非流动资产的比例分别为 52.62%、56.25%和 56.08%，公司固定资产主要为房屋建筑物和机器设备。报告期内，随着公司规模不断扩大以及公司灯塔工厂项目建设的推进，固定资产账面价值持续增加。2018 及 2019 年，公司固定资产原值增加系通华专用车灯塔项目、驻马店华骏车辆灯塔项目、东莞专用车厂房建设项目等分期完工并转入固定资产。（2）报告期各期末，公司尚未办理房屋产权证书或未办理房屋产权过户手续的房屋及建筑物账面价值分别为 29,440.42 万元、34,722.60 万元和 28,618.47 万元，占比分别为 10.65%、11.38%和 8.08%。所有权受到限制的固定资产的账面价值分别为 4,430.74 万元、4,309.29 万元和 4,229.36 万元。（3）报告期各期末，发行人在建工程余额分别为 16,088.90 万元、38,863.60 万元和 46,612.40 万元。在建工程主要系 2017 年公司开始建设通华专用车灯塔工厂和驻马店华骏车辆灯塔工厂，灯塔工厂相关工程项目和设备安装项目陆续开工或转入固定资产。请发行人：（1）说明各期在建工程、固定资产各主要项目增加的具体构成，相关资产价格与市场一般水平比较情况，如存在差异，说明差异情况及原因。（2）结合在建工程报告期各期进展情况，说明在建工程的主要构成明细，计入在建工程的成本归集、结转情况，并说明成本费用核算是否准确。（3）披露报告期各期公司主要在建工程转固时点、确定依据及合理性，相关机器设备的验收流程，转入固定资产的时点和标准是否具有一致性，报告期厂房建设工程是否存在转入固定资产的情况，如有，披露项目内容、开工与竣工时间、投资规模、累计投入资金、转入固定资产的时间与金额、相关会计核算等。（4）结合各类固定资产成新率、在建工程完工进度等情况披露公司报告期固定资产减值测试的具体过程、减值计提情况及充分性。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、发行人说明

问题（1）：说明各期在建工程、固定资产各主要项目增加的具体构成，相关资产价格与市场一般水平比较情况，如存在差异，说明差异情况及原因。

报告期各期末，发行人在建工程账面价值持续增加，主要是由于公司从 2014 年起开始在全球范围内摸索建设“高端制造体系”，当年成立东莞专用车，建设

国内第一家灯塔工厂，投资规模约人民币 1.66 亿元，报告期内持续投入建设，主要包括车间、办公楼、宿舍等厂房基础建设及相应的生产设备等；2017 年起，公司开始建设通华专用车灯塔工厂和驻马店华骏车辆灯塔工厂，灯塔工厂相关工程项目和设备安装项目陆续开工或转入固定资产。2020 年，公司持续投入建设通华专用车灯塔工厂、美国 Polar Bear 项目**和凌宇产线升级项目**，在建工程继续增加。Polar Bear 项目的新增主要是厂房的基础建设和配套的安装项目。**凌宇产线升级项目新增主要是响应国家环保政策、减少 VOCs 的排放。**通华专用车灯塔工厂、驻马店华骏车辆灯塔工厂和美国 Polar Bear 项目的投资规模分别约为人民币 9.16 亿元、人民币 1.80 亿元、人民币 **1.83** 亿元。**2020 年，公司新增凌宇激光切割机组升级项目、搅拌车筒体线升级项目和 Canadian Glacier 项目(设备类)。凌宇激光切割机组升级项目主要是为了有效降低成本、提高生产效率、满足生产需求。搅拌车筒体线升级项目主要是优化生产线布局、加强模块化和自动化的筒体线升级。Canadian Glacier 项目（设备类）主要是为了扩大现有生产规模、满足北美市场需求、解约成本、提升产品综合竞争力的项目。**

报告期内，发行人在建工程主要项目增加的具体构成明细如下：

单位：万元

类别	分类	2020 年	2019 年	2018 年
通华厂房筹建项目	房屋及建筑物	**15,083.63**	11,904.20	9,772.45
	机器设备	**5,929.52**	4,937.14	8,672.49
	其他	**1,585.55**	493.42	463.82
	合计	**22,598.70**	**17,334.76**	**18,908.76**
凌宇产线升级项目	**机器设备**	**5,814.06**	**190.01**	**—**
	合计	**5,814.06**	**190.01**	**—**
凌宇激光切割机组升级项目	**机器设备**	**1,043.86**	**—**	**—**
	合计	**1,043.86**	**—**	**—**
搅拌车筒体线升级项目	**房屋建筑物**	**192.57**	**—**	**—**
	机器设备	**1,183.31**	**—**	**—**
	合计	**1,375.88**	**—**	**—**
Canadian Glacier 项目（设备类）	**机器设备**	**1,200.97**	**—**	**—**
	合计	**1,200.97**	**—**	**—**
东莞专用车厂房筹建	房屋及建筑物	**3,064.21**	6,434.34	2,215.50

类别	分类	2020 年	2019 年	2018 年
项目	机器设备	-	-	291.93
	其他	**77.05**	130.29	134.95
	合计	**3,141.26**	**6,564.63**	**2,642.38**
Vanguard-Trenton &Monon GA Plant	房屋及建筑物	**479.86**	447.27	159.00
	机器设备	**186.02**	960.92	705.38
	其他	**140.27**	383.14	269.55
	合计	**806.15**	**1,791.33**	**1,133.93**
华骏厂房筹建项目	房屋及建筑物	**13.76**	1,288.18	779.21
	机器设备	**215.29**	3,077.73	3,478.25
	其他	-	55.38	1.60
	合计	**229.05**	**4,421.29**	**4,259.06**
美国 Polar Bear 项目	房屋及建筑物	**13,149.74**	350.19	-
	机器设备	**1,805.84**	-	-
	其他	**124.01**	-	-
	合计	**15,079.59**	**350.19**	-

发行人各期新增的建工程主要涉及外购工程材料款、在安装设备款项以及满足资本化条件的装修费用等。对于在建工程新增所投入的材料采购，发行人在采购和应付的控制活动中严格设置了合格供应商选择和采购询价比价的相关内部控制；其他涉及的设备或劳务价格均以签订的设备购买合同或工程合同为准。

发行人各期固定资产有外购和在建工程转入两种新增方式。固定资产主要项目增加的为以上类别在建工程的转入。固定资产的采购严格遵照发行人相关采购管理规定进行。固定资产日常采购中的供应服务商和采购单价的确定，均须在三家比价的基础上报部门长审批同意后方可进行采购。

上述新增固定资产、在建工程的交易价格是基于经过询价的采购合同或招投标的方式所确立，与市场价格无明显不一致的情况，因此交易价格是公允的。

问题（2）：结合在建工程报告期各期进展情况，说明在建工程的主要构成明细，计入在建工程的成本归集、结转情况，并说明成本费用核算是否准确。

各期末在建工程的具体构成情况如下所示：

单位：万元

	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
通华厂房筹建项目	44,942.02	23,252.76	17,824.15
美国 Polar Bear 项目建设	14,580.55	350.19	-
华骏厂房筹建项目	2,208.42	2,633.65	5,951.55
搅拌车筒体线升级项目	1,375.88	-	-
Canadian Glacier 项目（设备类）	1,191.89	-	-
凌宇产线升级项目	577.77	190.01	-
华骏铸造制动盘项目	-	1,228.61	-
Vanguard-Trenton & Monon GA Plant	656.30	3,275.16	1,438.27
华骏生产维持性投资项目	607.50	1,660.89	1,619.29
东莞专用车厂房筹建项目	87.50	4,601.72	753.01
涂装线升级改造	-	54.06	2,033.57
其他	8,839.02	9,365.35	9,243.76
合计	75,066.84	46,612.40	38,863.60

报告期内，公司在建工程主要是通华厂房筹建项目、凌宇产线升级项目、凌宇激光切割机组升级项目、搅拌车筒体线升级项目、Canadian Glacier 项目(设备类)、东莞专用车厂房筹建项目、Vanguard-Trenton & Monon GA Plant、华骏厂房筹建项目及美国 Polar Bear 项目等主要厂房和设备类，相应在建工程的工程进度情况如下所示：

	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
通华厂房筹建项目	65.00%	40.00%	20.00%
凌宇产线升级项目	80.00%	5.00%	不适用
凌宇激光切割机组升级项目	100.00%	不适用	不适用
搅拌车筒体线升级项目	20.00%	不适用	不适用
Canadian Glacier 项目(设备类)	95.00%	不适用	不适用
东莞专用车厂房筹建项目	100.00%	70.00%	30.00%
Vanguard-Trenton & Monon GA Plant	55.00%	40.00%	20.00%
华骏厂房筹建项目	92.00%	90.00%	65.00%
美国 Polar Bear 项目	95.00%	2.00%	不适用

根据《企业会计准则——在建工程》，在建工程成本按实际工程支出确定，包括在建期间发生的各项工程支出、工程达到预定可使用状态前的资本化的借款

费用以及其他与工程相关费用等。在建工程在达到预定可使用状态时，转入固定资产并自次月起开始计提折旧。

发行人子公司按照项目归集相应的成本，工程相关成本包括主体工程款、配套工程款、装修工程款、符合资本化条件的借款费用等；设备的成本包括设备原价、运费、安装调试费用、符合资本化条件的借款费用等。不存在将本应费用化的支出在在建工程进行列支的情形，在建工程具体结转情况详见问题 23（3），成本费用核算准确。

问题(3)：披露报告期各期公司主要在建工程转固时点、确定依据及合理性，相关机器设备的验收流程，转入固定资产的时点和标准是否具有一致性，报告期厂房建设工程是否存在转入固定资产的情况，如有，披露项目内容、开工与竣工时间、投资规模、累计投入资金、转入固定资产的时间与金额、相关会计核算等。

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“4、在建工程”之“（2）在建工程转固分析”中补充披露如下：

“（2）在建工程转固分析

报告期内，发行人的在建工程主要分为房屋及建筑物和机器设备。在建工程转固定资产基于工程是否达到预定可使用状态。

主要房屋及建筑物转入固定资产情况如下：

转固条件	达到预定可使用状态时
时点	竣工决算日/开始使用日
依据	验收报告单
成本计量确认	实际发生的成本，包括主体工程款、配套工程款、装修工程款等

主要机器设备转入固定资产情况如下：

转固条件	达到预定可使用状态时
时点	安装调试结束
依据	验收报告单
成本计量确认	实际发生的成本，包括设备原价、运费、安装调试费用

在建工程转固定资产基于工程是否达到预定可使用状态。

房屋及建筑物转入固定资产：发行人子公司工程管理部门对工程进行日常管控，单项工程达到竣工条件时组织初步验收，初验合格后办理工程移交手续，并会同施工单位、监理单位、设计单位等多方进行验收，验收合格后，固定资产投入使用。每月末，在建工程会计根据工程管理部门提供的工程进度资料进行相关账务处理；工程验收合格后，在建工程会计根据收到的验收报告结转固定资产；待竣工结算办理完毕后，再按结算值调整固定资产账面原值及已计提的折旧。

机器设备转入固定资产：机器设备安装调整完成后，由固定资产管理部门管理人员与实物使用部门的固定资产管理员共同验收，验收人员须严格把关，对所验固定资产的数量、质量、附录、资料等须认真检查，并在送货单上签名确认。固定资产管理部门管理人员对验收后的固定资产，应按品名分类登记《固定资产物品明细账》并建立固定资产卡片，按物品编号说明登记卡片的内容凭卡记账，记录所有使用和管理的固定资产。

（3）厂房建设工程转入固定资产分析

报告期主要厂房建设工程转入固定资产的情况列示如下：

单位：万元

项目内容	开工时间	投资规模	累计投入资金	2018 年度转固金额	2019 年度转固金额	2020 年度转固金额
通华厂房筹建项目	2017 年	91,608.00	**59,893.31**	1,823.18	11,906.15	**909.44**
华骏厂房筹建项目	2017 年	17,979.59	**16,593.36**	5,990.08	7,739.18	**580.55**
东莞专用车厂房筹建项目	2014 年	16,591.05	15,086.24	3,590.54	2,715.91	**7,198.96**
美国 Polar Bear 项目	2019 年	**18,293.75**	**15,428.95**	不适用	-	**-**
Vanguard-Trenton & Monon GA Plant	2015 年[注 1]	9,406.80	**4,727.86**	-	-	**3,352.73**

注 1：代表发行人收购的时间

以上项目均按预期计划分阶段、分项目投入，各项目达到预定可使用状态时，完工验收后转入固定资产。”

问题（4）：结合各类固定资产成新率、在建工程完工进度等情况披露公司报告期固定资产减值测试的具体过程、减值计提情况及充分性。

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“3、固定资产”之“（2）固定资产减值准备”中补充披露如下：

“发行人报告期固定资产减值测试的具体过程如下：

①发行人定期维护长期资产清单，至少应当在每会计年度末，经发行人子公司管理团队、职能部门及技术人员根据内外部信息进行评估，以判断长期资产是否存在减值迹象。

外部信息包括资产价值是否大幅度下降，经营所处的技术、市场、经济或法律环境在当期或者近期是否发生重大变化，市场利率或其他市场回报率是否提高影响了折现率；内部信息包括资产是否过时或损坏；资产是否已经被闲置、终止使用或者计划提前处置；长期停建并且预计在未来3年内不会重新开工的在建工程；无论在性能上，还是在技术上已经落后，并且给企业带来的经济利益具有很大的不确定性；已被其他新技术所代替，使其为企业创造经济利益受到更大不利影响且在剩余摊销期内不会恢复的无形资产；发行人内部证据表明资产的经济效益已经低于预期等因素。

②如果该等资产存在减值迹象，发行人按单项资产或资产组对其进行减值测试。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的孰高者。资产减值准备按单项资产为基础计算并确认，如果难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组确定资产组的可收回金额。资产组是能够独立产生现金流入的最小资产组合。

③至少应当在每个会计年度末，由发行人子公司资产管理部负责人、总经理，财务经理审核其当年提取减值准备的依据、方法、比例和数额，以及对子公司财务状况和经营成果的影响，确认后的减值计提情况报送发行人会计与信息披露部审核汇总，由发行人财务总监及CEO审批。

报告期内，公司固定资产减值情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度

固定资产减值损失	-	-	1,004.12
其中：驻马店工厂	-	-	-
华骏铸造	-	-	-
营口工厂	-	-	-
CIMC Commercial Tires	-	-	484.28
General Transport Equipment	-	-	364.01
其他	-	-	155.84
合计	-	-	**1,004.12**

公司 2018 年度存在固定资产减值。主要是境外子公司 CIMC Commercial Tires 和 General Transport Equipment 由于经营状况不佳，进行业务转型，分别对原生产设备计提固定资产减值损失 484.28 万元和 364.01 万元。

截至**2020年12月31日**，公司主要生产工厂原值超过100万元的主要生产设备成新率情况，详见“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“（一）主要固定资产情况”之“2、主要生产设备”。

报告期主要在建工程完工进度列示如下：

	2020.12.31	**2019.12.31**	**2018.12.31**
通华厂房筹建项目	**65.00%**	40.00%	20.00%
凌宇产线升级项目	**80.00%**	**5.00%**	**不适用**
凌宇激光切割机组升级项目	**100.00%**	**不适用**	**不适用**
搅拌车筒体线升级项目	**20.00%**	**不适用**	**不适用**
Canadian Glacier项目(设备类)	**95.00%**	**不适用**	**不适用**
东莞专用车厂房筹建项目	100.00%	70.00%	30.00%
Vanguard-Trenton&Monon GA Plant	**55.00%**	40.00%	20.00%
华骏厂房筹建项目	**92.00%**	90.00%	65.00%
美国Polar Bear项目	**95.00%**	2.00%	不适用

综上所述，公司近年来经营业绩较好，在建工程按预期计划投入、完工进度合理，固定资产成新率较高，没有发现重大固定资产减值迹象，针对个别不再使用或出现减值迹象的固定资产，公司进行了减值测试，2018年度，2019年度及**2020年度**，分别计提固定资产减值准备1,004.12万元、0万元和**0**万元。报告期内，发行人固定资产减值测算合理，资产减值准备计提充分。”

二、请申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

1、了解固定资产、在建工程相关的内部控制，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；

2、获取发行人的固定资产、在建工程明细表，并与明细账、总账及财务报表合计数核对一致；

3、针对本年新增和处置的固定资产、在建工程执行抽样检查，并追溯至支持性文件，包括：合同、发票、验收报告等；

4、了解固定资产会计政策，针对折旧年限与剩余价值进行复核，对固定资产折旧进行重新测算；

5、执行固定资产监盘，实地查看是否存在闲置固定资产；

6、获取房屋建筑物等大额资产的产权证明，如房产证等，识别所有权关系以及是否存在抵押、质押或出租资产情况；并了解原来未办理产权证明的资产目前的状态；

7、通过访谈发行人管理层，了解在建工程各项目的进展状况及达到预定可使用状态的具体标准；

8、结合达到预定可使用状态的具体标准，核查报告期末在建工程未转固的合理性；检查相关支持性文件，核查报告期内转固的在建工程的合理性；

9、检查发行人与在建工程利息资本化相关的合同及文件，检查利息费用资本化时点及资本化金额计算的准确性；

10、了解评估及测试与长期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；

11、了解发行人判断长期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；

12、获取发行人编制的减值测试表并测试其计算的准确性；

13、复核长期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：

就财务报表整体公允反映而言，发行人对固定资产的确认、折旧政策和减值准备的会计处理在重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

我们查阅了发行人关于固定资产和在建工程的相关补充说明，未发现与我们在审计过程中了解的信息在重大方面存在不一致的情况。

问题 24.关于无形资产

申报材料显示，报告期各期末，发行人无形资产账面价值分别为 75,404.83 万元、72,831.47 万元和 86,533.20 万元，占各期期末非流动资产的比例分别为 14.35%、13.43%和 13.70%，发行人无形资产主要包括土地使用权、生产专有技术和商标权及客户关系、客户合约。其中，土地使用权按使用年限 20-50 年平均摊销，生产专有技术和商标权按专有技术和商标权的期限 5-10 年平均摊销，软件使用权、客户关系按 5-10 年平均摊销，客户合约按 9 个月平均摊销。

请发行人：

（1）按照公司报告期无形资产明细分类披露各类无形资产形成原因、摊销政策，对比与同行业可比公司同类资产摊销年限分析公司报告期摊销计提的合理性和充分性，是否存在应摊销未计提情况。

（2）结合公司主要生产专有技术和商标权的期限披露对应无形资产的具体摊销年限，说明与行业惯例是否一致，结合客户关系和客户合约的具体内容，披露其具体摊销年限确定的依据及合理性。

（3）结合公司报告期各类土地使用权用途、使用情况，生产专有技术和商标权到期情况及市场竞争力，客户关系、客户合约报告期变化情况等披露各类无形资产减值测试过程及结果，是否存在应计提减值准备未足额计提的情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

问题（1）：按照公司报告期无形资产明细分类披露各类无形资产形成原因、摊销政策，对比与同行业可比公司同类资产摊销年限分析公司报告期摊销计提的合理性和充分性，是否存在应摊销未计提情况

一、按照公司报告期无形资产明细分类披露各类无形资产形成原因、摊销政策

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“（3）无形资产

形成分析”中补充披露如下：

“（3）无形资产形成分析

公司报告期各类别无形资产形成原因列示如下：

单位：万元

类别	形成原因	2020.12.31 原值
土地使用权	主要系购买形成。	**96,298.30**
生产专有技术和商标权	生产专有技术主要系购买形成，商标权主要系收购子公司 Retlan 时对应获取的英国挂车市场商标“SDC”。	**16,949.38**
软件使用权	系购买形成，主要包括亿格数字化系统、金蝶财务系统、**西门子软件**等。	**5,493.51**
客户合约	客户合约主要系收购子公司 Retlan 时存在尚未完成的客户订单。	**1,769.17**
客户关系	客户关系主要系收购子公司 Retlan 产生的客户关系。由于这些客户与 Retlan 历史上合作了 3 年以上，且在 2015 年度，前十大客户贡献了 Retlan 约 60%的销售车辆收入，构成合同性权利。	**10,068.03**

”

二、对比与同行业可比公司同类资产摊销年限分析公司报告期摊销计提的合理性和充分性，是否存在应摊销未计提情况

公司各类别无形资产摊销年限与同行业可比公司进行对比，分析如下：

可比公司	股票代码	土地使用权	专有技术和商标权	软件使用权	客户合约	客户关系
汉马科技	600375.SH	50 年	5-10 年	5 年	不适用	不适用
一汽解放	000800.SZ	50 年	5-10 年	5-10 年	不适用	不适用
中国重汽	000951.SZ	50 年	8 年	3-5 年	不适用	不适用
东风汽车	600006.SH	40-50 年	8-15 年	**3-10 年**	不适用	不适用
比亚迪	002594.SZ	**44-99 年**	2-10 年	**5 年**	不适用	不适用
龙马环卫	603686.SH	43-50 年	不适用	2-10 年	不适用	不适用
中集车辆		**20-50 年**	**5-10 年**	**5-10 年**	**9 个月**	**5-10 年**

公司各类别无形资产摊销年限与同行业可比公司相比，位于合理范围内，报告期内无形资产摊销计提合理且充分；公司无形资产从取得当月起在预计使用年限内平均摊销，处置无形资产的当月不再摊销，不存在应摊销未计提情况。

问题（2）：结合公司主要生产专有技术和商标权的期限披露对应无形资产的具体摊销年限，说明与行业惯例是否一致，结合客户关系和客户合约的具体内容，披露其具体摊销年限确定的依据及合理性

一、结合公司主要生产专有技术和商标权的期限披露对应无形资产的具体摊销年限，说明与行业惯例是否一致

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

公司形成无形资产的主要生产专有技术列示如下：

生产专有技术	摊销年限	摊销年限确认依据	账面价值（万元）			来源
			2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31	
LP12CX	10 年	使用年限	**148.12**	209.90	271.19	收购
LP05CX	10 年	使用年限	**48.42**	78.47	98.51	收购
LP20CX	10 年	使用年限	**95.00**	123.80	163.11	收购
Trailer Suspension	10 年	预计可受益期限	**131.31**	160.76	178.19	收购

公司形成无形资产的主要商标列示如下：

单位：万元

商标内容	原始摊销年限	剩余摊销年限	摊销年限确认依据	项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31	来源
“SDC”注册商标	10 年	6 年	预计可受益期限	原值	**10,908.40**	11,227.17	10,645.70	收购
				累计摊销	**4,908.78**	3,929.51	2,621.18	
				账面价值	**5,999.62**	7,297.66	8,024.51	

根据前述与同行业无形资产-生产专有技术和商标权的摊销年限对比，公司的摊销政策落入行业合理范围，与行业惯例保持一致。

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）

”

问题（3）：结合公司报告期各类土地使用权用途、使用情况，生产专有技术和商标权到期情况及市场竞争力，客户关系、客户合约报告期变化情况等披露各类无形资产减值测试过程及结果，是否存在应计提减值准备未足额计提的情况

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“（三）、非流动资产”之“5、无形资产”之“（5）无形资产减值分析”中补充披露如下：

“（5）无形资产减值测试

①土地使用权分析

截至**2020年12月31日**，公司土地使用权用途及使用情况列示如下：

单位：万元

土地使用权使用单位	账面价值	用途	使用情况	是否出现减值迹象
通华专用车新厂区	**8,034.91**	工业用地	**正常使用**	否
洛阳凌宇	**2,653.32**	工业用地	正常使用	否
江门物流	**10,106.93**	工业用地	正常使用	否
深圳专用车	**3,797.88**	工业用地	正常使用	否
甘肃华骏	**278.27**	工业用地	正常使用	否
东莞专用车	**7,074.82**	工业用地	正常使用	否
中集山东	**2,291.53**	工业用地	正常使用	否
广州物流	**339.86**	工业用地	正常使用	否
陕汽专用车	**795.94**	工业用地	正常使用	否
青岛冷运	**3,326.81**	工业用地	正常使用	否

土地使用权使用单位	账面价值	用途	使用情况	是否出现减值迹象
驻马店华骏铸造	2,869.53	工业用地	正常使用	否
驻马店华骏车辆	5,575.04	工业用地	正常使用	否
中集东岳	8,004.74	工业用地	正常使用	否
中集江门	479.68	工业用地	正常使用	否
青岛专用车	2,074.75	工业用地	正常使用	否
芜湖瑞江	2,439.45	工业用地	正常使用	否
中集冀东	6,758.13	工业用地	正常使用	否
CIMC Vehicle Europe Coöperatief U.A.	3,697.74	工业用地	正常使用	否
其他	7,913.38	工业用地	正常使用	否
合计	79,998.65			

②生产专有技术分析

公司报告期形成无形资产的生产专有技术具体情况列示如下：

生产专有技术	专有技术是否到期	使用情况	专有技术是否具备市场竞争力	是否出现减值迹象
一种利用发动机尾气驱动的吸附制冷装置	否	正常在用	是	否
自卸车及其举升系统	否	正常在用	是	否
知识产权专利	否	正常在用	是	否
Trailer Suspension	否	正常在用	是	否
LP12CX	否	正常在用	是	否
LP05CX	否	正常在用	是	否
LP20CX	否	正常在用	是	否

③商标权

公司报告期形成无形资产的商标具体情况列示如下：

商标内容	注册地区	使用情况	商标是否到期	商标是否具备市场竞争力	是否出现减值迹象
“SDC”注册商标	英国	正常在用	否	是	否
中集华骏	中国	正常在用	否	是	否
CIMC Vehicles South Africa (Pty) Ltd 商标	南非	正常在用	否	否	是

④客户关系及客户合约

公司报告期形成无形资产的客户关系及客户合约具体情况列示如下：

公司名称	形成无形资产类别	报告期变化情况	是否出现减值迹象
Retlan	客户关系	Retlan 最大的客户 Lawrence David Ltd 在 2018 年 9 月被其竞争对手收购	是
Retlan	客户合约	客户合约已于 2017 年执行完毕	不适用
GTE	客户关系	由于澳洲矿业公司经营状况不佳，管理层于 2018 年进行业务调整	是
CIMC Vehicles South Africa (Pty) Ltd	客户关系	当地对矿用自卸产品需求下降，需进行产品转型，管理层于 2018 年进行业务调整	是

公司对各类无形资产进行减值测试时，首先会判断各类无形资产是否出现减值迹象，各期末对各项无形资产的减值迹象判断标准如下：

a、资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌；

b、企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响；

c、市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低；

d、有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏；

e、资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置；

f、企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等；

g、其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

基于上述减值迹象判断标准，公司各期末对具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低于其账面价值的，公司计提减值准备。其中，2018年部分客户关系及商标具有减值迹象，公司对其进行了减值测试，具体测试结果如下：

单位：万元

公司名称	无形资产	是否存在减值迹象	账面净值	可回收金额	减值	账面价值
Vehicles UK	客户关系	是	5,121.37	2,540.57	2,580.80	2,540.57

GTE	客户关系	是	806.21	-	806.21	-
CIMC Vehicles South Africa (Pty) Ltd	商标和专利权	是	364.57	-	364.57	-
	客户关系	是	83.08	-	83.08	-

2019 年及 **2020 年**客户关系及商标未识别进一步减值迹象。”

二、请申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

1、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；

2、获取发行人的无形资产明细表，并与明细账、总账及财务报表合计数核对一致；

3、了解无形资产会计政策，针对摊销年限，与同行业可比公司同类资产摊销年限进行对比分析，对无形资产摊销进行重新测算；

4、针对本年新增和处置的无形资产进行抽样检查，并追溯至支持性文件，包括：合同、发票、验收报告等；

5、通过访谈研发部人员、搜集研发项目相关资料（包括但不限于立项书、测试报告、专利技术证书等）及支出归集情况，获取相关研发项目截至目前所处的具体阶段及截止资本化时点的标志性成果；

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；

7、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；

8、获取发行人编制的减值测试表并测试其计算的准确性；

9、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：

就财务报表整体公允反映而言，发行人对无形资产的确认、摊销政策和减值准备的会计处理在重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

我们查阅了发行人关于无形资产的相关补充说明，未发现与我们在审计过程中了解的信息在重大方面存在不一致的情况。

问题 25.关于适用会计准则差异的影响

申报材料显示：

（1）发行人于 2018 年起执行新收入准则，报告期适用的收入准则存在差异。新收入准则下，发行人将原计入销售费用的运费及装卸费计入成本科目核算，导致成本增加。

（2）发行人报告期营业收入、净利润等主要财务数据与其在境外市场公开披露数据存在差异。

请发行人：

（1）充分分析并披露执行新收入准则对公司业务模式、合同条款、收入确认等方面的具体影响。

（2）说明发行人在境外上市公开披露财务数据与本次申报材料对应财务数据的差异对比情况，并分析差异原因及合理性；以表格形式披露发行人采用境外会计准则编制财务报告和按照中国会计准则编制关于营收收入、成本、费用及净利润等主要项目调节前金额、调节项目的性质及金额，对主要调节项目的解释说明，准则差异的具体情况及影响金额、占比等。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

问题（1）：充分分析并披露执行新收入准则对公司业务模式、合同条款、收入确认等方面的具体影响。

发行人在招股说明书 “第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、报告期内采用的主要会计政策和会计估计”之“（一）收入”之“3、执行新收入准则对公司的影响”补充披露如下：

“3、执行新收入准则对公司的影响

（2）实施新收入准则对发行人业务模式和合同条款的影响

发行人并没有因为新收入准则的执行而改变业务模式和合同条款。根据公司

的业务模式和合同条款，执行新收入准则确认收入虽然由风险和报酬转移转变为控制权转移，但对收入确认的时点没有影响。

（3）实施新收入准则对发行人收入确认的影响

在原收入准则下，发行人因销售商品而预收的款项在预收账款列示；实施新收入准则后，合同负债科目核算公司已收客户对价而应向客户转让商品的义务，并在公司履行了相关义务之后转入收入。

在原收入准则下，未要求评估提供的运输服务是否构成一项单独的履约义务，企业确认商品销售收入的时点无论是发生在运输之前还是之后，均会将运输作为企业为销售商品而发生的活动并将其计入销售费用；实施新收入准则后，产品的控制权在送达指定地点时才转移给客户，则企业从事的运输活动不构成一项单独的履约义务，而只是企业为了履行合同而从事的活动，相关成本应当作为合同履约成本，发行人将原计入销售费用的运费及装卸费计入成本科目核算，导致成本增加。

根据新收入准则的相关规定，发行人对于首次执行该准则的累积影响数调整 2018 年年初留存收益以及财务报表其他相关项目金额，2017 年度的比较财务报表未重列。

单位：万元

会计政策变更的内容和原因	受影响的报表项目	2018 年 1 月 1 日影响金额
因执行新收入准则，本集团将预收款项重分类至合同负债	合同负债	70,397.13
	预收款项	-70,397.13

与原收入准则相比，执行新收入准则对 2018 年度财务报表相关项目的影响如下：

单位：万元

会计政策变更的内容和原因	受影响的资产负债表项目	2018 年 12 月 31 日影响金额
因执行新收入准则，本集团将预收款项重分类至合同负债；将预计可收回的因履行合同而产生的资本化的运输成本重分类至存货	存货	1,093.01
	预付款项	-1,093.01
	合同负债	58,680.12
	预收款项	-58,680.12

会计政策变更的内容和原因	**受影响的利润表项目**	**2018 年度影响金额**
因执行新收入准则，本集团将因履行合同而产生的运输成本在确认收入时结转营业成本	营业成本	56,473.91
	销售费用	-56,473.91

除以上科目的不同之外，执行新收入准则对发行人在收入确认的其他方面均未产生影响，即未对公司收入确认期间和金额产生影响。”

问题（2）：说明发行人在境外上市公开披露财务数据与本次申报材料对应财务数据的差异对比情况，并分析差异原因及合理性；以表格形式披露发行人采用境外会计准则编制财务报告和按照中国会计准则编制关于营收收入、成本、费用及净利润等主要项目调节前金额、调节项目的性质及金额，对主要调节项目的解释说明，准则差异的具体情况及影响金额、占比等。

发行人在招股说明书 “第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、报告期内采用的主要会计政策和会计估计”补充披露如下：

“（十九）境外会计准则差异情况

发行人境外会计准则采用国际会计准则，采用国际会计准则及中国会计准则编制利润表差异具体情况说明如下：

单位：万元

2020 年						
中国会计准则		**国际会计准则金额**		**差异**	**差异占比**	**注释**
财务报告项目名称	**金额（A）**	**财务报告项目名称**	**金额（B）**	**A-B**	**(A-B)/A**	
营业收入	2,649,896.5	收入	2,624,715.6	25,180.9	0.95%	1
营业成本	-2,303,147.4	成本	-2,318,661.1	3,605.3	-0.16%	1、2
税金及附加	-11,908.4					
销售费用	-66,576.9	销售费用	-66,576.9	-	-	
管理费用	-86,983.3	管理费用	-125,387.6	1,263.1	-1.02%	2
研发费用	-37,141.2					
财务费用	-13,433.1	财务收益	5,175.8	-12,091.8	90.01%	3
		财务成本	-6,517.1			
其他收益	24,248.1	其他收益	44,561.5	-20,313.4	-83.77%	1
信用减值损失	-5,935.2	信用减值损失	-5,935.2	-	-	

2020 年						
中国会计准则		国际会计准则金额		差异	差异占比	注释
财务报告项目名称	金额（A）	财务报告项目名称	金额（B）	A-B	(A-B)/A	
投资收益	2,693.3	对联营企业和合营企业的投资收益	1,341.6	1,351.7	50.19%	4
公允价值变动收益	1,301.7	其它利得-净额	-946.6	1,004.3	1740.55%	2、3、4
资产减值损失	-8,925.1					
资产处置收益	5,798.6					
营业外收支	1,882.5					
利润总额	151,770.0	税前利润	151,770.0	-	-	
所得税费用	-24,835.4	所得税费用	-24,835.4	-	-	
净利润	126,934.7	净利润	126,934.7	-	-	

单位：万元

2019 年						
中国会计准则		国际会计准则金额		差异	差异占比	注释
财务报告项目名称	金额（A）	财务报告项目名称	金额（B）	A-B	（A-B）/A	
营业收入	2,338,690.9	收入	2,322,020.6	16,670.3	0.71%	1
营业成本	-2,013,360.3	成本	-2,023,543.7	-1,510.6	0.07%	1、2
税金及附加	-11,694.0					
销售费用	-59,677.9	销售费用	-59,677.8	-0.1*		
管理费用	-95,996.9	管理费用	-130,042.7	742.4	-0.57%	2
研发费用	-33,303.4					
财务费用	-4,556.1	财务收益	10,477.7	-1,739.2	38.17%	3、5
		财务成本	-13,294.6			
其他收益	23,843.1	其他收益	36,774.7	-12,931.6	-54.24%	1
信用减值损失转回	118.1	信用减值损失转回	118.1	-	-	
投资收益	5,856.9	对联营企业和合营企业的投资收益	1,303.7	4,553.2	77.74%	4、5
公允价值变动收益	1,907.3	其它利得-净额	12,938.3	-5,784.4	-80.86%	2、3、4
资产减值损失	-2,202.3					
资产处置收益	5,755.3					
营业外收支	1,693.6					

2019 年						
中国会计准则		国际会计准则金额		差异	差异占比	注释
利润总额	157,074.3	税前利润	157,074.3	-	-	
所得税费用	-24,428.2	所得税费用	-24,428.2	-	-	
净利润	132,646.1	净利润	132,646.1	-	-	

单位：万元

2018 年						
中国会计准则		国际会计准则金额		差异	差异占比	注释
财务报告项目名称	金额（A）	财务报告项目名称	金额（B）	A-B	（A-B）/A	
营业收入	2,433,116.9	收入	2,416,817.4	16,299.5	0.67%	1
营业成本	-2,087,666.5	成本	-2,100,886.6	-829.4	0.04%	1、2
税金及附加	-14,049.5					
销售费用	-57,404.3	销售费用	-57,404.3	-	-	
管理费用	-88,642.2	管理费用	-122,060.8	5,624.8	-4.83%	2
研发费用	-27,793.8					
财务费用	-12,362.9	财务收益	8,569.5	-4,922.9	39.82%	3、5
		财务成本	-16,009.5			
其他收益	4,235.5	其他收益	15,796.8	-11,561.3	-272.96%	1
信用减值损失转回	1,504.0	信用减值损失转回	1,628.4	-124.4	-8.27%	
投资收益	14,556.5	对联营企业和合营企业的投资收益	577.5	13,979.0	96.03%	4、5、6
公允价值变动收益	4,854.4	其它利得-净额	8,247.0	-13,199.1	266.54%	2、3、4
资产减值损失	-8,758.5					
资产处置收益	378.8					
营业外收支	-1,426.8					
利润总额	160,541.7	税前利润	155,275.4	5,266.3	3.28%	6
所得税费用	-32,075.2	所得税费用	-32,075.2	-	-	
净利润	128,466.5	净利润	123,200.2	5,266.3	4.10%	

*国际会计准则报告金额为千位列示，此差异为四舍五入所致

对主要调节项目的解释说明如下：

注释 1：将中国会计准则下以总额列示的其他业务收入和其他业务成本，调整为国际会计准则下以净额列示的其他收益。

注释 2：将中国会计准则下计入资产减值损失的存货跌价损失，重分类至国际会计准则下的营业成本；将中国会计准则下计入资产减值损失的固定资产和无形资产减值损失，重分类至国际会计准则下的管理费用。

注释 3：将中国会计准则下计入财务费用的汇兑损益，重分类至国际会计准则下的其他利得

/损失-净额。
注释 4：将中国会计准则下计入投资收益的除对联营企业和合营企业的投资收益以外的部分，重分类至国际会计准则下的其他利得/损失-净额。
注释 5：将中国会计准则下计入投资收益的非金融机构的资金拆借利息收入，重分类至国际会计准则下的财务收益。
注释 6：将中国准则下以前年度由自用房地产转为以公允价值计量的投资性房地产在转换日公允价值与账面价值的差额计入其他综合收益，2018 年处置时转出计入当期损益，调整为国际会计准则下的留存收益。

”

二、请申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

1、了解及评价销售与收入相关的内部控制制度设计的合理性，并测试了关键控制执行的有效性；

2、访谈发行人主要管理层，了解管理层对新收入准则的实施计划以及执行新收入准则对财务报表的影响；

3、通过抽样的方式检查销售合同，并按照新收入准则五步法进行合同审阅，识别与商品所有权上重大风险及报酬转移相关的合同条款，检查发行人收入确认原则、收入确认的具体方法及具体时点，判断是否符合企业会计准则的规定；

4、复核调整事项的性质及原因，逐项分析是否符合企业会计准则的相关规定；

5、复核支持调整事项的相关工作底稿，检查调整的准确性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人关于新收入准则、境外会计准则及中国会计准则报告差异的相关补充说明，与我们审计申报财务报表中取得的会计资料及上述核查工作中了解的信息在重大方面一致。

问题 26.关于其他合规性问题

申报材料显示：

（1）发行人报告期内存在劳务派遣的情形，部分子公司的劳务派遣人员占用工总数的比例超过 10%，招股说明书未充分披露相关信息。

（2）发行人报告期内存在多起诉讼，其中，多起案件涉及防钻撞装置；Eric J. Ching 案件为无限额民事案件，导致索赔的准确金额目前尚未可知。美国律所 Wood,Smith,Henning & Berman LLP 预估该案的赔偿总额将会达到七位数，但绝大部分的责任在于司机和 JB 亨特公司。

请发行人：

（1）披露劳务派遣员工的工作内容、工作岗位、所需技能、薪酬情况、劳务派遣公司的资质情况；说明相关子公司劳务派遣用工比例超过 10%的最新整改进展情况，是否存在被行政处罚的风险。

（2）披露相关诉讼案件的进展情况；说明发行人底盘的防钻撞装置的生产安装是否符合相应的生产标准，是否曾因产品质量问题受到过相应处罚；分析并说明 Eric J. Ching 案件被列为无限额民事案件对发行人生产经营的影响及发行人的应对措施，报告期预计负债的计提是否充分，并充分提示相应风险。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师重点核查发行人相关诉讼是否计提了预计负债，说明预计赔偿金额对发行人财务数据的影响，涉诉产品销售收入和利润对生产经营的影响。

回复：

一、发行人说明

问题（1）：披露劳务派遣员工的工作内容、工作岗位、所需技能、薪酬情况、劳务派遣公司的资质情况；说明相关子公司劳务派遣用工比例超过 10%的最新整改进展情况，是否存在被行政处罚的风险。

一、披露劳务派遣员工的工作内容、工作岗位、所需技能、薪酬情况、劳务派遣公司的资质情况

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二十、发行人员工

及社会保障情况”之“（四）劳务派遣用工情况”，根据本回复意见进行了补充披露：

“

……

报告期内，发行人部分境内控股子公司采取劳务派遣作为劳动用工的一种补充。截至2021年2月28日，发行人境内控股子公司劳务派遣员工的工作内容、工作岗位、所需技能及薪酬情况具体如下：

序号	子公司名称	劳务派遣公司名称	工作内容	工作岗位	所需技能	工资（元）/小时	同等岗位员工工资（元）/小时
1	青岛冷运	运城市博思人力资源服务有限公司	生产车间辅助工作	车间临时辅助工	无	19-25	19-25
2		青岛利众邦通企业咨询有限公司	生产车间辅助工作	车间临时辅助工	无	19-22	19-22
3		青岛星辉人力资源有限公司	生产车间辅助工作	车间临时辅助工	无	19-25	19-25
4		青岛众腾人力资源开发有限公司	生产车间辅助工作	车间临时辅助工	无	19-22	19-22
5		青岛三洋汇人力资源集团有限公司	生产车间辅助工作	车间临时辅助工	无	19-25	19-25
6		青岛泓诚汇企人力资源有限公司	生产车间辅助工作	车间临时辅助工	无	19-27	19-27
7		青岛中圆才劳务服务有限公司	生产车间辅助工作	车间临时辅助工	无	19-25	19-25
8		青岛华夏通人力资源有限公司	生产车间辅助工作	车间临时辅助工	无	19-27	19-27
9	洛阳凌宇	河南劳学人力资源服务有限公司	生产车间辅助工作	车间临时辅助工	无	22	22
10	芜湖瑞江	芜湖旺胜人力资源公司	生产车间辅助工作	车间临时辅助工	无	22-25	22-25
11	中集东岳	山东圣邦人力资源股份有限公司	生产车间辅助工作	车间临时辅助工	无	25	25
12	中集江门	深圳市晟展劳务派遣有限公司	生产车间辅助工作	车间临时辅助工	无	20-27	20-27
13		深圳市超级蓝领网络科技服务有限公司	生产车间辅助工作	车间临时辅助工	无	20-27	20-27
14	深圳专用车	深圳市晟展劳务派遣有限公司	生产车间辅助工作	车间临时辅助工	无	28	28
15	山东万事达	济宁市源广人力资源有限公司	生产车间辅助工作	车间临时辅助工	无	26	26
16		山东圣邦人力资源股份有限公司	生产车间辅助工作	车间临时辅助工	无	26	26
17	东莞专用车	共青城智贵其人力资源有限公司	生产车间辅助工作	车间临时辅助工	无	37	37

劳务派遣员工的薪酬均由发行人各子公司与劳务派遣公司参考市场价格并综合考虑用工人数、期间、地点、岗位等因素后协商确定，劳务派遣用工人员的平均时薪接近于相同或相似岗位正式员工的平均时薪。相关劳务派遣公司均持有有效的《劳务派遣经营许可证》。”

二、说明相关子公司劳务派遣用工比例超过 10%的最新整改进展情况，是否存在被行政处罚的风险

针对发行人控股子公司报告期内劳务派遣人员占用工总量的比例超过 10%的情形，相关境内控股子公司的整改和应对措施主要包括：（1）根据订单情况和业务发展趋势，制定人员招聘计划，控制劳务派遣用工比例；（2）建设灯塔工厂，提高智能化水平，用机器替代人，逐步降低对劳动力的需求；（3）增加劳务外包用工作为补充。

截至 2020 年 8 月 31 日，发行人境内控股子公司已完成整改。根据发行人及其境内控股子公司所在地劳动主管部门开具的合规证明以及查询境内控股子公司所在地劳动主管部门网站公开信息，报告期内，发行人及其境内控股子公司无因违反劳动法律法规而被行政处罚的记录。

综上，报告期内，发行人境内控股子公司存在使用劳务派遣员工的情形，该等员工薪酬由发行人境内控股子公司与劳务派遣公司参考市场价格并综合考虑用工人数、期间、地点、岗位等因素后协商确定，接近于相同或类似岗位正式员工平均薪酬，薪酬水平合理。截至 2020 年 8 月 31 日，境内控股子公司劳务派遣用工超过员工总人数 10%的比例的情形均已整改完毕。报告期内，发行人及其境内控股子公司未因劳动用工违法行为受到行政处罚，发行人及控股子公司报告期内存在劳务派遣人员超过员工总人数 10%的情形不会对发行人本次发行上市造成实质性法律障碍。

问题（2）：披露相关诉讼案件的进展情况；说明发行人底盘的防钻撞装置的生产安装是否符合相应的生产标准，是否曾因产品质量问题受到过相应处罚；分析并说明 Eric J. Ching 案件被列为无限额民事案件对发行人生产经营的影响及发行人的应对措施，报告期预计负债的计提是否充分，并充分提示相应风险。

一、相关诉讼案件的进展情况

发行人已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“三、重大诉讼和仲裁情况”之“（一）公司及控股子公司重大诉讼或仲裁事项”，根据本回复意见进行了补充披露：

根据境外律师出具的法律文件，自前次披露至今，涉及防钻撞装置的诉讼案件进展如下：

“

序号	原告	被告	案由	请求及标的金额/判决、裁定金额	最新进展
6	Pual Garcia	Vanguard National Trailer、CIMC USA, INC.	人身损害纠纷	2016 年 5 月 16 日，原告起诉被告，要求就其防钻撞装置导致的人身损害进行赔偿。注 1	该案件目前尚无实质性进展
7	Eric J. Ching 等	J.B. Hunt Transportation Services Inc.（JB 亨特公司）、加利福利亚交通局（Caltrans）和 CIE 等	不当致死纠纷	2018 年 8 月 31 日原告将被告诉至洛杉矶县加利福利亚高等法院，向被告主张无限额赔偿。该案源于一起撞车事故，涉及一辆 JB 亨特公司牵引式拖车，司机是 Leroy Jefferson, Jr 先生，拖着中集车辆品牌的联运底盘。注 2	该案件目前尚无实质性进展

注 1：和解要求证明原告索赔金额超过 700,000 美元，该案目前因新冠肺炎疫情被推迟审理。境外律师认为 CIMC USA, Inc.的保险总额足以涵盖索赔风险。

注 2：日期为 2018 年 8 月 31 日的《案件分派通知》表明，该案已被原告归类为无限额民事案件，导致索赔的准确金额目前尚未可知。美国律所 Wood, Smith , Henning & Berman LLP 预估该案的赔偿总额将会达到七位数，但绝大部分的责任在于司机和 JB 亨特公司。”

二、发行人底盘的防钻撞装置的生产安装是否符合相应的生产标准，是否曾因产品质量问题受到过相应处罚

根据境外律师出具的法律文件，Vanguard 及 CIMC Intermodal Equipment, LLC.生产的底盘的防钻撞装置的生产安装符合相应的生产标准，**报告期内**，未曾因产品质量问题受到过相应处罚。

三、Eric J. Ching 案件被列为无限额民事案件对发行人生产经营的影响及发行人的应对措施，报告期预计负债的计提是否充分，并充分提示相应风险

根据境外律师出具的法律文件，Eric J. Ching 案件涉及 CIMC Intermodal Equipment, LLC.产品的防钻撞装置，目前尚无法确定 CIMC Intermodal Equipment, LLC.在本案项下可能的赔偿金额，但该案件的绝大部分责任在于涉事司机和 JB 亨特公司，即使 CIMC Intermodal Equipment, LLC.败诉，其在该案件下的赔偿责任预计不超过请求金额的 10%，且 CIMC Intermodal Equipment, LLC.的赔偿责任预计在保险金额的范围之内，CIMC Intermodal Equipment, LLC.需支付的金额预计不超过 5 万美元。

发行人认为其生产安装的底盘的防钻撞装置的生产安装符合相应的生产标准，若 Eric J. Ching 案件败诉且直接认定 CIMC Intermodal Equipment, LLC.的底盘防钻撞装置的生产安装不符合相应的生产标准，其将积极承担应履行的赔偿责任。

根据境外律师出具的法律文件，上述案件目前仍在进展过程中，故未计提预计负债。

问题（3）：发行人相关诉讼预计负债计提情况及预计赔偿金额对发行人财务数据的影响。

一、预计赔偿金额对发行人财务数据的影响

截至招股说明书签署日，公司及其控股子公司作为被告尚未完结的标的金额在 500 万元以上的诉讼或仲裁事项具体情况、预计负债计提情况以及预计赔偿金额对发行人财务数据影响如下表所示：

序号	原告	被告	案由	请求及标的金额/判决、裁定金额	最新进展	计提预计负债金额及原因	预计赔偿金额占发行人净利润比例
1	平安银行股份有限公司成都分行（以下简称“平安银行”）	四川物流（控股子公司）	买卖合同纠纷	平安银行提出根据四川物流、第三方商家及平安银行订立的一系列合同，第三方商家同意以平安银行出具的银行承兑汇票向四川物流购买车辆并同时向平安银行提供履约保证金。由于该第三	**2021 年 2 月 26 日，四川省高级人民法院以平安银行期满未预交案件受理费为由，裁定该案按**	计提预计负债金额：0 元； 原因：根据四川省成都市中级人民法院于 2020 年 7 月作出再审判决结果：驳回平安银行诉讼请	未计提预计负债，不适用

序号	原告	被告	案由	请求及标的金额/判决、裁定金额	最新进展	计提预计负债金额及原因	预计赔偿金额占发行人净利润比例
				方商家未根据约定向平安银行提供足额的履约保证金，因此平安银行于2016年10月提起诉讼，要求四川物流退还3,450万元款项，并支付滞纳金660万元，以及其他相关费用。 2017年7月，在四川物流缺席的情况下，成都市中级人民法院作出缺席判决，责令四川物流退回购车对价约3,450万元连同相关应计利息和其他相关费用。 **该案由四川省高级人民法院裁定发回重审，2020年7月成都市中级人民法院下达民事判决书，判决撤销该院本案件先前判决并驳回平安银行的全部诉讼请求。平安银行不服重审判决，向四川省高级人民法院提起上诉。**	**平安银行自动撤回上诉处理，一审判决自裁定书送达之日起发生法律效力，四川物流已收到前述裁定书**	求，管理层判断发行人赔偿可能性极低，故未计提预计负债。	
4	Venture Express, Inc.	Vanguard National Trailer	质保合同纠纷	2019年6月26日，原告将被告诉至美国田纳西卢瑟福县巡回法院，主张被告的VXP板式挂车的复合板未经适当的防蚀处理，违反有关质保规定，向被告主张超过700,000美元的赔偿。该案于2019年7月31日被移交给田纳西中部地区的法院审理。	该案件被告Vanguard的诉讼律师已向法院提交驳回起诉方部分请求的申请	计提预计负债金额：0元； 原因：根据境外律师回复，由于只有某些老版挂车的面板会发生腐蚀，该部分产品已过了10年质保期，管理层判断发行人赔偿可能性极低，故未计提预计负债。	未计提预计负债，不适用
5	Pual Garcia	Vanguard National Trailer、CIMC USA, INC.	人身损害纠纷	2016年5月16日，原告起诉被告，要求就其防钻撞装置导致的人身损害进行赔偿。[注1]	该案件目前尚无实质性进展	计提预计负债金额：0元； 原因：由于被告Vanguard已经购买了产品责任险，根据境外律师回复，其预计赔偿金额不太可能超过保险承保金额上限，管理	未计提预计负债，不适用

序号	原告	被告	案由	请求及标的金额/判决、裁定金额	最新进展	计提预计负债金额及原因	预计赔偿金额占发行人净利润比例
						层判断发行人赔偿可能性极低，故未计提预计负债。	
6	Eric J. Ching 等	J.B. Hunt Transportation Services Inc.（JB 亨特公司）、加利福利亚交通局（Caltrans）和 CIE 等	不当致死纠纷	2018 年 8 月 31 日原告将被告诉至洛杉矶县加利福利亚高等法院，向被告主张无限额赔偿。该案源于一起撞车事故，涉及一辆 JB 亨特公司牵引式拖车，司机是 Leroy Jefferson,Jr 先生，拖着中集车辆品牌的联运底盘。	该案件目前尚无实质性进展	计提预计负债金额：0 元； 原因：由于被告 CIE 已经购买了保险，根据境外律师回复，其预计赔偿金额不太可能超过保险承保金额上限，管理层判断发行人赔偿可能性极低，故未计提预计负债。	未计提预计负债，不适用

注 1：和解要求证明原告索赔金额超过 700,000 美元，该案目前因新冠肺炎疫情被推迟审理。境外律师认为 CIMC USA, Inc.的保险总额足以涵盖索赔风险。

二、涉诉产品销售收入和利润对生产经营的影响

涉诉产品销售收入和利润对发行人生产经营的影响如下表所示：

单位：万元

原告	被告	涉诉产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
			收入	毛利	收入	毛利	收入	毛利
Monty N. Springer（注 1）	Vanguard National Trailer	厢式半挂车	-	-	-	-	-	-
Venture Express, Inc.（注 2）	Vanguard National Trailer							
Pual Garcia（注 3）	Vanguard National Trailer、CIMC USA, INC.							
Eric J. Ching 等	J.B. Hunt Transportation Services Inc.（JB 亨特公司）、加利福利亚交通局（Caltrans）和 CIE 等	53 尺集装箱骨架车	**7,642.73**	**558.06**	11,761.20	922.91	10,377.05	2,410.80
合计			**7,642.73**	**558.06**	**11,761.20**	**922.91**	**10,377.05**	**2,410.80**
涉诉产品收入占发行人收入比例			**0.29%**	**NA**	**0.50%**	**NA**	**0.43%**	**NA**

原告	被告	涉诉产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
			收入	毛利	收入	毛利	收入	毛利
涉诉产品收入占北美市场集装箱骨架车收入比例			6.11%	NA	7.94%	NA	3.06%	NA
涉诉产品毛利占发行人毛利比例			NA	0.16%	NA	0.28%	NA	0.70%
涉诉产品毛利占北美市场集装箱骨架车毛利比例			NA	2.22%	NA	2.89%	NA	3.48%

注 1：该案件涉诉的防钻撞装置并非 Vanguard National Trailer 生产，故涉诉产品不影响发行人报告期销售收入及利润金额。

注 2：该案件涉诉产品为 2010 年之前生产，报告期内不存在销售该涉诉产品的情况，故涉诉产品不影响发行人报告期销售收入及利润金额。

注 3：该案件涉诉产品为 2006 年生产，Vanguard National Trailer 自 2016 年起改良了防钻撞装置设计，报告期内不存在销售 2006 年防钻撞装置设计产品，故涉诉产品不影响发行人报告期销售收入及利润金额。

上述涉诉产品报告期占发行人总收入及毛利比例均未超过 0.50%，占发行人北美市场集装箱骨架车总收入及毛利比例均未超过 8.00%，涉诉产品收入和利润对发行人生产经营不具有重大影响。二、申报会计师核查说明

（一）核查程序

1、获取发行人诉讼清单、起诉书、判决书、上诉书、判决书等原始文件，了解案件受理情况和基本案情，诉讼或仲裁请求，判决、裁决结果及执行情况；

2、向发行人常务律师发出律师询证函，确认案件受理情况、基本案情，诉讼或仲裁请求，判决、裁决结果及执行情况、诉讼或仲裁事项对发行人的影响；

3、复核发行人的会议纪要、与法律顾问的往来信函，法律费用账户以评估识别出的诉讼和索赔的完整性；

4、对于未决诉讼，取得预计负债的计提情况，评估账务处理和预计负债计提的完整性以及信息披露。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人就相关诉讼事项的预计负债会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。发行人的上述相关说明与我们审计申报财务报表中取得的会计资料及上述核查工作中了解的信息在重大方面一致。