关于保定市东利机械制造股份有限公司

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的回复

保荐机构（主承销商）

华泰联合证券有限责任公司
HUATAI UNITED SECURITIES CO.,LTD.

（深圳市前海深港合作区南山街道桂湾五路128号前海深港基金小镇B7栋401）

关于保定市东利机械制造股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的

审核问询函的回复

深圳证券交易所：

根据贵单位 2020 年 8 月 27 日下发的《关于保定市东利机械制造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》（审核函〔2020〕010390 号）（以下简称“问询函”或“本问询函”）的要求，保定市东利机械制造股份有限公司（以下简称“公司”、“东利机械”或“发行人”）与华泰联合证券有限责任公司（以下简称“保荐机构”）、国浩律师（上海）事务所（以下简称“发行人律师”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”或“发行人会计师”）本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就贵单位所提问题逐条进行了认真调查、核查及讨论，并完成了《关于保定市东利机械制造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的回复》（以下简称“本问询函回复”）。

如无特别说明，本问询函回复中的简称与《保定市东利机械制造股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义相同。

本问询函回复的字体：

问询函	**黑体（不加粗）**
对问询函的回复	宋体（不加粗）
涉及对招股说明书等申请文件的修改内容	**楷体（加粗）**

本问询函回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

问题 1：关于技术

申报材料显示：

（1）公司拥有三百余台高精度机加工设备、两条垂直砂型铸造生产线、一条自动化电泳涂装生产线及近二十组自主研发的机械手等专业化设备组成的先进柔性生产线，为细分行业内率先通过自动化设备对传统装备进行智能化改造，运用大数据云应用平台进行智能化制造管理的公司之一。核心技术人员周玉明和赵建新对发行人主要贡献为提高公司自动化水平等。

（2）公司掌握并自主研发了工业机器人辅助数控机械加工技术、机器视觉辅助数控机械加工技术、自动检测技术等智能制造核心技术，发行人自主研发的桁架机器手系统自制成本为进口设备的 1/4，技术水平先进。公司信息化部结合公司需求自主开发了多款内部应用系统，并将上述系统逐步集成于 PC 端及移动端 APP 中，实现公司实时生产经营数据的动态化、可视化。

（3）汽车发动机减振器核心零部件是公司的主要产品，其收入占公司主营业务收入比例达 90%以上。目前，公司产品种类达 800 种以上。报告期内，公司汽车发动机减振器核心零部件新产品的销售金额分别为 708.01 万元、3,823.09 万元、9,470.83 万元。发行人先进的工艺技术、高精度的机械设备、精细化的管理理念使得发行人产品质量达到了国际领先水平。目前，发行人生产的成品不良率低于 10PPM，领先于同行业 40PPM 的平均水平。

（4）发行人高新技术企业证书已于 2020 年 7 月到期，目前公司正在准备高新技术企业复审申请中。

请发行人：

（1）结合发行人核心技术人员周玉明、赵建新专业背景、任职经历，披露发行人智能制造核心技术的形成过程，智能制造在发行人生产环节的运用环节和比例，智能化改造的软件、应用、算法是否为发行人自主研发；发行人运用大数据云应用平台进行智能化制造是否为发行人自主开发的多款内部应用系统，是否为通用技术，发行人通过智能化制造达到的质量提升效果的具体表征；前述关于核心技术的描述是否客观、准确，不存在夸大描述，请相应完善招股说明书相关表述；

（2）发行人主要生产环节为铸造、机加工、电泳涂装、产品装配包装，披露机械手运用的具体环节和对产品性能的提升作用，发行人自主研发的机械手技术先进、自制成本为进口设备 1/4 的外部证据；

（3）发行人产品达 800 种以上，说明同品类（如皮带轮）是否主要为尺寸、应用车型的差异，生产工艺、生产线、核心技术是否存在差异，发行人产品更新换代周期，持续获取订单的产品数量，报告期各期新产品数量，新产品销售金额大幅提升的原因；淘汰类产品数量，淘汰类产品的生产性固定资产是否发生减值；

（4）说明报告期内发行人汽车零部件良品率和退货率变化情况，是否存在大额退货情形，是否存在产品质量问题、交货时间延迟、交货数量、型号存在与合同规定不一致等纠纷，发行人产品质量达到“国际领先水平”的依据及充分性；

（5）说明发行人拥有 33 项专利全部为实用新型专利是否足以体现发行人的“先进的工艺技术”以及核心技术比较优势；说明其中 18 项专利在 2019 年 12 月后获得授权的原因，相关专利技术是否为发行人核心技术、对发行人收入、利润的贡献情况；招股说明书披露的已获受理专利是否获得授权，如否，请删除相关信息披露；

（6）说明发行人高新技术企业资格是否存在续期风险及对发行人经营业绩的影响；并结合上述问题，说明发行人是否仅依赖机加工、热处理、表面处理等外协工序和外购设备保持先进性，发行人在不同生产环节所使用的关键核心技术及和同行业竞争对手相比的技术先进性，是否存在被竞争对手替代的风险。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）结合发行人核心技术人员周玉明、赵建新专业背景、任职经历，披露发行人智能制造核心技术的形成过程，智能制造在发行人生产环节的运用环节和比例，智能化改造的软件、应用、算法是否为发行人自主研发；发行人运用大数据云应用平台进行智能化制造是否为发行人自主开发的多款内部应用系统，是否为通用技术，发行人通过智能化制造达到的质量提升效果的具体表征；前述关于核心技术的描述是否客观、准确，不存在夸大描述，请相应完善招股说明书相关表述

1、结合发行人核心技术人员周玉明、赵建新专业背景、任职经历，披露发行人智能制造核心技术的形成过程

发行人核心技术人员周玉明、赵建新均为本科学历，取得了机电及自动化相关专业学位，并分别取得了高级工程师及工程师职称，在机械加工行业任职 20 余年，拥有丰富的机加工、自动化及质量控制经验，具体情况如下：

序号	姓名	专业背景	其他学习经历	任职经历
1	周玉明	1983年至1987年就读于河北机电学院，取得机械制造工艺与设备专业本科学历 2009年取得机电高级工程师职称	2006年前往上海向德国莱茵公司学习ISO/TS16949标准 2018年前往AIAG上海代表处学习CQI-12标准 2019年前往北京向AQA国际认证集团学习IATF16949标准	1987年至1992年任职于保定钢窗厂，担任技术部助理工程师负责钢门窗的设计及制造工艺编制 1992年至1997年任职于保定电影机械厂，担任技术部工程师负责台式砂轮机模具设计，台式砂轮机产品设计 1998年至今任职于东利有限/东利机械，先后担任质量部经理，技术部工程师，16949管理者代表，企管部经理，质量副总等职，是公司质量管理体系、企业管理体系的主要参与者
2	赵建新	1995年至1998年就读于保定市劳动技工学校，取得车工专业中专学历 2004年至2007年就读于河北软件职业技术学院，取得机电一体化专业大专学历 2016年至2018年就读于河北科技大学，取得机械设计制造及其自动化专业本科学历 2017年取得机电工程工程师职称	2007年前往欧洲向客户学习项目管理和进行技术交流 2014年前往日本丰田公司学习精益生产	1998年至今任职于东利有限/东利机械，先后担任车间工人，数控班长，质量部经理，技术部经理，总工程师，副总经理，董事等职，主管产品工艺研发工作

发行人核心技术人员周玉明、赵建新凭借其在制造业中多年的生产研发经验，及其对公司工艺技术、生产模式的深入理解，在公司核心技术的形成过程中起主导作用。多年来，研发团队在核心技术人员指导下不断攻克技术难点、创新生产方式，形成了一批智能制造核心技术。

①工业机器人辅助数控机械加工技术

为实现公司生产自动化，减轻工人劳动强度，公司成立研发小组，开始自主研发桁架机械手，由赵建新、周玉明提供核心技术支持，领导进行设备的研发设计与安装。同年，研发小组成功研发出第一代桁架机械手，并在此后不断进行改进、完善功能，具体情况如下：

技术迭代	实现功能
第一代	第一代机械手具有双X、Y轴，用于连接两台机床及翻转站、上料台，采用双供料系统，实现了换料不停机，可连续4小时不停机生产。该机械手定位精确、速度稳定、操作简单，可编辑多点移动和取放动作，适合大批量零件制造自动化
第二代	第二代机械手采用双立柱结构，降低了机械手的占地面积，节省了成本
第三代	第三代机械手去除了上料台，改用公司研发的码垛机上料，操作者只需将一筐毛坯运送到指定位置，由码垛机将毛坯传送到机械手，产品自动加工成成品后，再由码垛机将成品自动装入成品箱内，实现上料-加工-装箱整个过程完全由机器自动完成。为配合码垛机上料，公司还采用了机器视觉辅助系统
第四代	在第三代机械手基础上，研发小组更新了设计，提升了机械手的运行速度
第五代	第五代机械手将机械手与码垛机进行了一体化设计

其中，赵建新设计的料台实现了集中上料、机械手在固定位置连续取料的功能，零件定位台实现了不同直径的零件在料台上定位的功能，翻转台实现接取机械手加工完第一序的零件并翻面的功能，打标结构使零件能移动到固定位置实现零件打标。通过上述的组合运动，最终实现机械手在固定位置抓取零件，自动线连续生产。赵建新所提出的自动线连续加工方案成为该技术的核心之一。

周玉明设计的机械手大架与传动箱，采用长豁孔结构组装孔以适应较大零件制造精度要求；采用两体式结构横梁设计使直线度小于等于 0.20mm，满足精度要求；采用伺服电机和齿轮齿条结构，使运行节拍保持在 25s 以内，保证输出扭矩的前提下减小了电机额定功率，从而减小电机重量和体积，并能同时实现机械手平稳加速、匀速、减速运动；设置弹簧装置保证工件加工时的平行度要求；采用一手两工位结构与气动运行，实现取下完工零件、装上新零件的连续动作，大幅提升工作效率。

②机器视觉辅助数控机械加工技术

随着公司机械手更新换代，机械手原有的简单定点抓取已经不能满足公司的自动化需要。为确保机械手能够精准抓取不同类型的工件，公司采用桁架机械手视觉系统对机器人进行工件的视觉定位引导，从而提高生产效率。机械手研发团队经查阅资料及讨论后，决定采用在码垛机 Z 轴安装视觉系统的解决方案，视觉系统可以根据产品的轮廓确定其中心坐标点，机械手将按照视觉系统提供的坐标点抓取产品。该视觉系统已具备特征检测、模板匹配、各种规则组合、空间坐标

系转换、机器人引导等多种功能。此外，视觉系统和 PC 端连接后，将默认进入监控模式，根据设定的应用参数对产品进行拍照，并与所设定的标准轮廓进行比较，输出相应的信号。监控模式下，可调出最近 15 次监控结果，并可将监控结果保存在电脑硬盘中，进行上传、下载、编辑及应用，便于对产品的分析和调整。

③自动检测技术

2019 年，为进一步提高公司自动化水平，公司开始研发自动检测技术，组建由赵建新担任项目总负责人的研发团队。研发团队根据公司产品形态，对自动检测设备进行总体设计，选用高精度传感器及传输通道，对主辅零部件进行生产加工，编制软件程序和交互界面，于 2019 年 8 月完成第一台自动检测样机的制作。

目前，自动检测技术仍在进一步研发过程中，未来公司将实现自动检测技术与工业机器人辅助数控机械加工技术、机器视觉辅助数控机械加工技术的无缝结合，使得公司的机加工工序实现“上料-加工-检测-装箱”的全面自动化。

④集中供液系统

传统车床加工一般采用自有水泵单机供液，随着公司设备量的增长以及自动化生产的不断推进，为满足产品稳定性提升的需求，满足环保要求，减少切削液浪费，公司组建以周玉明为项目总负责人的研发团队研究集中供液系统。集中供液系统利用可编程控制器将水、电、气、原液、电磁阀、传感器等相结合，嵌入机床、管路、多级泵组、过滤系统、配液系统、增氧系统。研发团队与设备厂一同研究机床布局、管道设置、防溢流报警、反冲管道、回液多级泵、恒压供液、无级变速、浮油过滤、自配氧、增氧曝气功能的实现和节假日自循环防腐要求的达成，最终达到了公司所需的稳定、环保、节约的运营目标。

2、智能制造的运用环节和比例

核心技术	应用环节	实际应用比例			
		2021年1-3月	2020年度	2019年度	2018年度
工业机器人辅助数控机械加工技术	机加工（车削、铣削）	**23.42%**	**25.12%**	19.42%	15.95%
机器视觉辅助数控机械加工技术	机加工（车削、铣削）	**15.49%**	**16.90%**	10.93%	4.42%
自动检测技术	半成品及成品检测	**6.13%**	**7.90%**	0.93%	-

核心技术	应用环节	实际应用比例			
		2021年1-3月	2020年度	2019年度	2018年度
集中供液系统	机加工	74.64%	49.77%	36.39%	31.02%

注：实际应用比例=应用相关技术生产产品的数量/汽车零部件产量。

报告期内，发行人逐步应用智能制造核心技术，实际应用比例**总体上**呈上升趋势。上述核心技术均可广泛应用于发行人的生产过程中，发行人预期将工业机器人辅助数控机械加工技术、机器视觉辅助数控机械加工技术和自动检测技术进行深度结合，实现自动加工与自动检测同步执行，但由于该协同方案尚处于研发阶段，因此暂未实现上述核心技术的全面应用，未来公司将逐步提升智能制造核心技术的应用比例，提高公司的自动化水平。

3、智能化改造的软件、应用、算法是否为发行人自主研发

发行人通过使用自动化设备，实现生产自动化，通过研发带有机器视觉的机械手、自动检测设备及集中供液系统进一步提高生产自动化、智能化水平，实现整个生产系统的智能化改造。其中，机械手、自动检测设备及集中供液系统的硬件载体系发行人针对自身需求采购配件，自主进行集成；软件载体系发行人基于采购的 PLC 控制器，针对生产工序编写自动化生产指令实现生产的自动化。

因此，智能化改造的软件、应用系发行人采购获得，而智能化改造的具体算法系发行人自主研发。

4、发行人运用大数据云应用平台进行智能化制造是否为发行人自主开发的多款内部应用系统，是否为通用技术

公司信息化部结合公司需求自主开发了多款内部应用系统，比如：刀片配送系统、毛坯配送系统、铸造排产系统、机加工排产系统、设备故障报修系统、机加设备状态监控系统等，并将上述系统逐步集成于 PC 端及移动端 APP 中，实现公司实时生产经营数据的动态化、可视化。

上述内部应用系统均为公司基于 Microsoft Visual Studio 2017 使用 CSS、HTML、Ajax、JavaScript、C#等多种计算机语言根据公司具体情况自主编写。传统企业一般通过人工计算、人工观察等方式进行配送、排产、设备监控，公司为提升生产经营智能化水平，首先引入了 ERP 系统实现公司信息化管理，在 ERP 系统实现产供销管理的基础上，为了进一步提高信息化管理水平，公司针对生产

自主编写了上述程序，与 ERP 系统接口进行对接，并将上述系统集成于公司的大数据云应用平台（已开发 PC 端及移动端）中。

其中，排产系统从 ERP 系统中提取订单数据后自动生成排产计划，排产计划经生产部人员确认后，配送系统根据排产计划自动计算生产所需刀片、毛坯及包材等数量，并将收发料相关数据直接传输回 ERP 系统；设备故障报修系统和机加工设备状态监控系统将机床运行情况、加工数据同步到客户端，实现生产状况的实时监控与可追溯。除上述已成功开发的系统外，公司正在进行大量功能系统的开发，例如，未来公司将实现设备状态与排产系统、配送系统的互通，实现排产与配送的精细化。

公司经过对自身生产特点进行总结分析，针对性地自主开发了上述软件，并将上述软件进行互联、集成。因此，大数据云应用平台属于公司自有技术。

5、发行人通过智能化制造达到的质量提升效果的具体表征

①工业机器人辅助数控机械加工技术及机器视觉辅助数控机械加工技术

表征	机械手	手工线
生产过程	上料、加工、卸料、装箱由机械手和机床自动完成	需人工装夹、摘卸工件，操作机床
定位面清理	工装高速旋转同时气管自动吹气，清理工装上的铁屑	人工旋转工装，手握气枪清理铁屑，转速低，吹气不均匀
装夹	装夹稳定：采用机械手定位和弹簧推动，位置稳定、力量均匀	装夹不稳定：手工操作，会装夹力量不均匀，装夹不到位
测试同轴度公差（平均值）注1	0.028 毫米	0.032 毫米
测试平行度公差（平均值）注2	0.01 毫米	0.021 毫米
工废率注3	0.82%	1.47%

注 1：同轴度公差指被测要素的实际轴线对基准轴线的允许变动全量，该数值越小机械性能越优。
注 2：平行度公差指线元素、面、中心平面、相切平面或者轴线相对基准在基本角度 0°方向上的变动程度，该数值越小机械性能越优。
注 3：以 2020 年 1-6 月山东阿诺达自动线与手工线对比情况为例。

②自动检测技术

表征	自动检测	人工检测
检测时间注	26 秒	148 秒
使用检具	高精度传感器	千分尺、深度尺、内径表、卡尺
检测精度	精度 0.001mm，检测误差为 0.004mm，重复误差 0.002mm	检具精度为 0.01mm，检测误差为 0.01mm
检测防错	预报警，不会出现误差 0.5mm 的情况	误差大于或小于 0.5mm

表征	自动检测	人工检测
检测成本	精准调试后便可反复操作，节约人力成本	大量的人力成本和时间成本
检测准确率	99%以上	92%-94%
数据存储	保存不合格产品，为后期改进和质量分析统计提供数据	不能存储不合格产品数据

注：检测时间为测量单个 70 号轮毂的 13 个尺寸（内孔、外圆、深度等）的用时。

③集中供液系统

表征	集中供液	手工供液
切削液配比	切削液体自动配比	切削液体人工配比
切削液配送	通过设备的自动配比监测装置，根据需求通过管路统一自动补液到所有设备	人工向设备逐一补液，定期清理废切削液
产品质量表现	切削液配比均匀、精确，供液恒温恒压、及时稳定，降低产品锈蚀几率，提升产品质量稳定性	切削液配比不稳定，产品锈蚀几率高；加液不及时，零件受冷热温差变化，质量不稳定
环保方面	通过增氧系统、负压式过滤系统，基本达到零废切削液排放	废切削液影响环境，通过特定环保资质公司进行处理

（二）发行人主要生产环节为铸造、机加工、电泳涂装、产品装配包装，披露机械手运用的具体环节和对产品性能的提升作用，发行人自主研发的机械手技术先进、自制成本为进口设备 1/4 的外部证据

1、机械手运用的具体环节和对产品性能的提升作用

机械手主要应用于机加工环节中，与数控车床配套进行使用，达到自动加工的目的。公司通过使用机械手加工，降低产品的工废率，保障了产品质量性能的稳定性。

具体情况详见“问题 1 回复一、（一）”。

2、发行人自主研发的机械手技术先进、自制成本为进口设备 1/4 的外部证据

由于各企业对于自动化的需求不一，自动线的设计一般需要自动线供应商根据厂商需求进行定制，市场上不存在公开报价。根据公司向日本某公司（世界上最大的专业数控系统生产厂家，提供创新的机器人工程解决方案，包括从机器人系统的方案设计、系统仿真、设计、装配到安装调试的全方位服务）的询价情况，比照某公司向公司提供的自动化解决方案，公司机械手的技术先进性情况如下：

项目	外部方案	自制第五代机械手
X 轴运行速度	120 米/分钟	120 米/分钟
Z 轴运行速度	80 米/分钟	150 米/分钟
抓取重量	5kg	5kg
料台容量	1,000 件	240 件
适配机床数量	2 台	2 台
自动上下料功能	有	有
自动码垛及装箱功能	有	有
自动打标功能	有	有
自动检测功能	有	无
视觉功能	有	有
定位精度	±0.1mm	±0.05mm

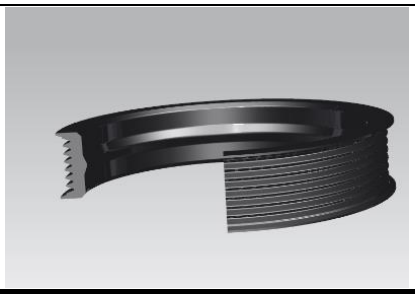
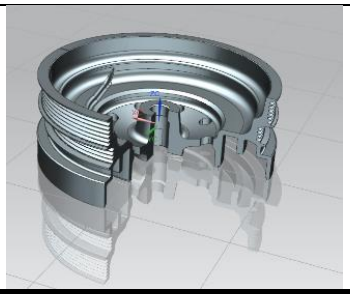
除外部方案额外提供了自动检测功能外，公司自制机械手的功能、性能基本与外部方案持平，而从成本上看某公司报价约 320 万元（不含税），公司第五代机械手自制成本为 59.83 万元。若扣除外部方案的自动检测功能（该功能主要由一台三坐标测量机实现，售价约 70 万元），外部方案价格约为 250 万元。公司自制机械手方案成本为该日本进口设备方案的 1/4。

（三）发行人产品达 800 种以上，说明同品类（如皮带轮）是否主要为尺寸、应用车型的差异，生产工艺、生产线、核心技术是否存在差异，发行人产品更新换代周期，持续获取订单的产品数量，报告期各期新产品数量，新产品销售金额大幅提升的原因；淘汰类产品数量，淘汰类产品的生产性固定资产是否发生减值

1、同品类（如皮带轮）是否主要为尺寸、应用车型的差异，生产工艺、生产线、核心技术是否存在差异

由于客户需要从性能、设计理念、用途、组装方式、成本等各方面进行考虑，因此公司同品类产品形状各异，材质各不相同，精度等级、粗糙度等级要求不同，生产工艺及核心技术应用相差较大。以皮带轮 93 号、皮带轮 86 号为例，其在生产工艺、生产线、核心技术等方面的差异如下：

项目	皮带轮93号	皮带轮86号
应用情况	Renault H4-H5	Audi V8TDI
材质	灰铁HT250	钢16MnCr5

项目	皮带轮93号	皮带轮86号
最高精度等级	IT8	IT7
粗糙度要求	Ra2-4	Rz4
生产工艺	铸造、机加工	锻造、机加工、热处理、动平衡、打标
生产线	铸造生产线、数控车床	锻造（外协）、数控车床、加工中心、动平衡机、气动打标机
核心技术	先进模具设计及制造技术 铸件零缺陷设计及控制技术 模流分析技术 干式金属切削技术 CNC加工	切削改进技术 自动检测技术 集中供液系统 CNC加工
产品图片		

2、发行人产品更新换代周期，持续获取订单的产品数量，报告期各期新产品数量，新产品销售金额大幅提升的原因

根据报告期内汽车发动机减振器核心零部件中淘汰产品的生命周期计算，发行人产品更新换代周期平均约为 **4.9** 年，其中产品生命周期最长约为 13.2 年，最短约为 **1.3** 年。

报告期各期持续获取订单的汽车发动机减振器核心零部件产品、新产品数量及金额如下：

报告期	新产品[注1]		持续获取订单产品[注2]	
	数量（类）	金额（万元）	数量（类）	金额（万元）
2021年1-3月	**2**	**-**	**208**	**11,650.32**
2020年度	**25**	**700.42**	**248**	**35,388.98**
2019年度	51	3,162.14	233	35,296.98
2018年度	53	2,366.43	239	29,617.96

注 1：新产品为当年完成研发的产品。
注 2：持续获取订单产品数量为当年产生销售收入的产品。

报告期内，公司持续开发新产品，持续获取订单的产品数量增加，相关新产品带来销售收入的持续增长。

由于汽车零部件行业的特点，新产品开发成功当年存在销售额较小的问题，新产品开发成功后一段时间，销售额会逐渐提升。招股说明书中提到“报告期内，公司汽车发动机减振器核心零部件新产品的销售金额分别为 **1,712.14 万元、5,936.81 万元、11,436.26 万元和 4,382.89 万元**”，此处新产品的销售金额指 **2018** 年及以后开发的新产品在各期的销售金额，随着时间的推移，早期开发的新产品逐渐放量，导致新产品销售金额快速提升。

3、淘汰类产品数量，淘汰类产品的生产性固定资产是否发生减值

报告期各期，发行人淘汰的汽车发动机减振器核心零部件产品数量如下：

报告期	淘汰产品数量[注]（类）
2021年1-3月	**0**
2020年度	**5**
2019年度	4
2018年度	11

注：淘汰类产品指经客户通知停产产品。

淘汰类产品涉及的生产性固定资产主要为加工设备，由于公司生产线为柔性生产线，淘汰类产品生产线可继续应用于其他产品或者新产品，因此未计提减值。淘汰类产品涉及的其他生产性固定资产为工装、模具，在产品淘汰时，如为专用的工装，发行人将对应的模具、专用工装通过固定资产清理科目进行处理。

（四）说明报告期内发行人汽车零部件良品率和退货率变化情况，是否存在大额退货情形，是否存在产品质量问题、交货时间延迟、交货数量、型号存在与合同规定不一致等纠纷，发行人产品质量达到“国际领先水平”的依据及充分性

1、说明报告期内发行人汽车零部件良品率和退货率变化情况，是否存在大额退货情形

汽车行业内，一般以 PPM（每一百万个产品中的不良率）作为统计标准，发行人通过建立有效的成品检测体系，有效控制了产品的发货不良率水平。报告期内，公司汽车零部件产品 PPM 及良品率情况如下：

报告期	2021年1-3月	2020年度	2019年度	2018年度
PPM[注1]	**2**	**65**	4	21
良品率[注2]	**99.9998%**	**99.9935%**	99.9996%	99.9979%

注 1：PPM=不良产品/汽车零部件销量×1,000,000。

注 2：良品率=（1-不良产品/汽车零部件销量）×100%。

报告期内，公司的退换货率情况如下：

报告期	2021年1-3月	2020年度	2019年度	2018年度
退换货率[注]	0.00%	0.03%	0.02%	0.02%

注：退换货率=退换货数量/汽车零部件销量×100%。

报告期内，发行人产品不良率、退换货率都较低，不存在大额退货的情形。

2、是否存在产品质量问题、交货时间延迟、交货数量、型号存在与合同规定不一致等纠纷

报告期内，发行人产品质量稳定，不存在严重质量问题，少数产品质量问题（主要包括零件生锈、表面处理不合格、外观尺寸不合格等）皆按照双方事前约定与事后协商进行退货、换货及赔偿。

报告期内，发行人通过合理排产、在海外租用仓库、与国际知名的物流供应商合作、建立安全库存、结合海运、空运及陆运等方式保证交付时间，不存在因交付延迟导致的纠纷。

报告期内，由于装箱及配送失误，发行人存在 3 例交货数量、型号与合同规定不一致的情况，相应情况皆按照双方事前约定与事后协商进行退货、换货及赔偿，发行人与客户不存在因产品质量问题、交货时间延迟、交货数量、型号存在与合同规定不一致等情况引起的纠纷。

3、发行人产品质量达到“国际领先水平”的依据及充分性

随着汽车行业的快速发展，客户对零部件的质量要求越来越高，东利为了紧跟行业的发展脚步，已经掌握了先进的加工技术及检测技术，以确保产品的质量，比如：

①国标《形状和位置公差 未注公差值（GB/T 1184-1996）》将公差等级划分为 20 级，其中 IT01 至 IT5 一般用于精密标准量块及精度要求很高的重要配合，应用较少；IT6 用于机床、发动机和仪表中的重要配合，在精密机械中广泛应用；IT7、IT8 用于机床和发动机中的次要配合，也用于重型机械、农业机械、纺织机械、机车车辆等的重要配合，在一般机械中广泛应用。

公司通过使用高性能的机床、恒温的加工环境、自动调整刀补等措施，已能

够实现国标 IT6 级精度零件的量产。

②奔驰、宝马对零部件提出了轮廓支承长度率要求，即“Rmax 8、Rmr2 > 70% 、fineturned lefthand max. 1°”，该要求对加工技术和检测技术提出了较高要求。公司通过选用高精度加工方案达到产品的加工要求，例如，通过使用高压出水方案，解决加工表面轻微划伤造成的质量问题；通过大量的选型试验，确定加工使用刀具类型及刀具最佳使用寿命，保证稳定的零件质量。

③PPM 为汽车行业普遍使用的质量评价指标，即百万分之一的不良率，对汽车制造具有重要意义。报告期内，发行人 PPM 分别为 **21、4、65 及 2，除 2020 年由于一批 128 号轮毂磕碰划伤问题导致 PPM 较高外，发行人 PPM** 在行业中处于领先地位。

公司名称	产品	PPM
科博达技术股份有限公司	汽车照明控制系统、电机控制系统等	10
宏发股份	汽车 PCB 继电器	0.15
新坐标	汽车、摩托车发动机的配气机构精密冷锻件	0.42
方正电机	汽车座椅电机	10
坚瑞沃能	新能源汽车动力电池、汽车启动电源	900

数据来源：招股说明书、年度报告等公开披露文件。

根据客户对公司的 PPM 要求，AAM 集团、VC 集团等国际客户对公司的 PPM 要求一般在 30 以上，**除 2020 年由于一批 128 号轮毂磕碰划伤问题导致 PPM 较高外，其余年份**发行人 PPM 远低于客户的 PPM 要求，达到国际领先水平。

公司名称	PPM 要求
AAM 英国	150
AAM 法国	30
AAM 西班牙	200
VC 烟台	50
VC 无锡	50
AGLA	35

（五）说明发行人拥有 33 项专利全部为实用新型专利是否足以体现发行人的“先进的工艺技术”以及核心技术比较优势；说明其中 18 项专利在 2019 年 12 月后获得授权的原因，相关专利技术是否为发行人核心技术、对发行人收入、利润的

贡献情况；招股说明书披露的已获受理专利是否获得授权，如否，请删除相关信息披露

1、说明发行人拥有 33 项专利全部为实用新型专利是否足以体现发行人的“先进的工艺技术”以及核心技术比较优势

截至本回复出具日，发行人已拥有 **45** 项实用新型专利及 **2 项发明专利**，具体情况如下：

序号	专利名称	专利类别	专利权人	取得方式	专利号	授权公告日	有效期
1	**一种垂直线生产壁厚大差异球铁件模具的工艺**	**发明**	**东利机械**	**原始取得**	**201911362506.6**	**2021.1.15**	**20 年**
2	**一种深槽粗车削加工工艺**	**发明**	**东利机械**	**原始取得**	**201911362511.7**	**2021.5.4**	**20 年**
3	一种深槽内径检具	实用新型	东利机械	原始取得	201320717150.5	2014.4.9	10 年
4	一种阀体内部密封面专用研磨工具	实用新型	东利机械	原始取得	201320718753.7	2014.4.9	10 年
5	一种轮毂轴端面高度检具	实用新型	东利机械	原始取得	201320731270.0	2014.4.9	10 年
6	一种卧式车床安装盘类实心零件专用起吊器	实用新型	东利机械	原始取得	201320716098.1	2014.4.30	10 年
7	一种皮带轮槽型中径检具	实用新型	东利机械	原始取得	201320719051.0	2014.4.30	10 年
8	一种端面 V 型槽外径检具	实用新型	东利机械	原始取得	201320718689.2	2014.4.30	10 年
9	一种皮带轮内腔台阶外径检具	实用新型	东利机械	原始取得	201320730951.5	2014.4.30	10 年
10	一种轮毂外径虚交点的测量检具	实用新型	东利机械	原始取得	201520484230.X	2015.7.7	10 年
11	一种油管四通中部锥端直径检具	实用新型	东利机械	原始取得	201520484226.3	2015.11.4	10 年
12	一种圆弧槽直径检具	实用新型	东利机械	原始取得	201520484015.X	2015.11.11	10 年
13	一种负氧离子吊灯	实用新型	东利机械	原始取得	201620778778.X	2017.1.4	10 年
14	一种内孔槽通用深度尺直径检具	实用新型	东利机械	原始取得	201620780278.X	2017.1.4	10 年
15	一种内孔槽深度检具	实用新型	东利机械	原始取得	201620780327.X	2017.1.11	10 年
16	内孔深度检具	实用新型	东利机械	原始取得	201621337460.4	2017.6.13	10 年
17	轴承位导油孔斜交点检具	实用新型	东利机械	原始取得	201621337606.5	2017.6.13	10 年
18	发动机架孔位置度检具	实用新型	东利机械	原始取得	201921107170.4	2020.3.31	10 年

序号	专利名称	专利类别	专利权人	取得方式	专利号	授权公告日	有效期
19	一种端面钝角直径检具	实用新型	东利机械	原始取得	201921107397.9	2020.3.31	10 年
20	一种轮毂内孔斜面虚交点深度的测量检具	实用新型	东利机械	原始取得	201921107396.4	2020.3.31	10 年
21	一种环类接触面小的外圆深度度检具	实用新型	东利机械	原始取得	201921107398.3	2020.5.5	10 年
22	一种四齿盘刀柄	实用新型	东利机械	原始取得	201921107168.7	2020.5.5	10 年
23	用于测量槽轮凹端面与牙型中心距离的检具	实用新型	山东阿诺达	原始取得	201920677986.4	2019.11.22	10 年
24	内外三角检测调节平台	实用新型	山东阿诺达	原始取得	201920677123.7	2019.11.22	10 年
25	用于皮带轮中径尺寸检测的工装	实用新型	山东阿诺达	原始取得	201920677990.0	2019.11.22	10 年
26	不加工面三点固定定位加工工装	实用新型	山东阿诺达	原始取得	201920679620.0	2020.2.7	10 年
27	扎槽刀更换调试工装	实用新型	山东阿诺达	原始取得	201920677104.4	2020.2.7	10 年
28	浇冒口自动分离装置	实用新型	山东阿诺达	原始取得	201920679648.4	2020.2.14	10 年
29	粗糙度检测工装	实用新型	山东阿诺达	原始取得	201921291210.5	2020.2.21	10 年
30	三坐标测量辅助工装平台	实用新型	山东阿诺达	原始取得	201921239619.2	2020.3.13	10 年
31	多点浮动软爪	实用新型	山东阿诺达	原始取得	201921239643.6	2020.4.7	10 年
32	自动线下料工装	实用新型	山东阿诺达	原始取得	201921239638.5	2020.4.24	10 年
33	立式锯床辅助推进工装	实用新型	山东阿诺达	原始取得	201921239816.4	2020.4.24	10 年
34	浇冒口的分离和收集装置结构	实用新型	山东阿诺达	原始取得	201921239698.7	2020.4.24	10 年
35	质量块打字工装	实用新型	山东阿诺达	原始取得	201921288617.2	2020.4.24	10 年
36	专用环类组合检具	实用新型	东利机械	原始取得	201922376581.X	2020.8.4	10 年
37	皮带轮快速定位装夹装置	实用新型	东利机械	原始取得	201922373932.1	2020.8.18	10 年
38	用于固定发动机机架的液压单爪旋转工装	实用新型	东利机械	原始取得	201922376201.2	2020.8.18	10 年
39	用于检测皮带轮牙槽内异物的检具	实用新型	东利机械	原始取得	201922378665.7	2020.8.18	10 年
40	专用环类零件压装工装	实用新型	东利机械	原始取得	201922376610.2	2020.8.18	10 年
41	一种节流阀内腔直径检具	实用新型	东利机械	原始取得	201922458878.0	2020.8.28	10 年
42	**一种可调节式手持粗糙度仪工装**	**实用新型**	**东利机械**	**原始取得**	**201922483336.9**	**2020.10.20**	**10 年**

序号	专利名称	专利类别	专利权人	取得方式	专利号	授权公告日	有效期
43	**一种飞轮与齿圈装配专用工装**	**实用新型**	**东利机械**	**原始取得**	**201922458893.5**	**2020.12.4**	**10 年**
44	**一种汽车发动机架加工防错工装**	**实用新型**	**东利机械**	**原始取得**	**201922467512.X**	**2020.12.4**	**10 年**
45	**一种用于采油树节流阀两端法兰加工的立车工装**	**实用新型**	**东利机械**	**原始取得**	**201922458886.5**	**2020.12.4**	**10 年**
46	**轮毂平行检测工装**	**实用新型**	**山东阿诺达**	**原始取得**	**202021219899.3**	**2020.12.18**	**10 年**
47	**一种汽车多功能天线固定支架**	**实用新型**	**东利机械**	**原始取得**	**202021009876.X**	**2021.1.5**	**10 年**

发行人所属行业为汽车零部件行业，经过两百年多的发展，行业技术较为完善，发行人通过在生产过程中积累经验、主动研发先进制造工艺，产生了较多非专利技术，并对部分非专利技术申请了专利。上述专利是公司基于完善汽车产业通用技术上进行的进一步研发，通过上述专利在生产过程中的深入应用，公司能够在大批量生产的条件下保证产品质量、实现高难度产品的加工、提高自动化水平、降低 PPM 水平。因此，上述专利是发行人先进工艺技术的部分体现。

同时，上述专利与公司部分核心技术存在对应关系，特别是干式金属切削技术及 CNC 加工等核心技术由多项专利支持，足以体现该等核心技术的比较优势。

序号	技术名称	对应专利名称	专利号
1	工业机器人辅助数控机械加工技术	自动线下料工装	201921239638.5
2	铸件零缺陷设计及控制技术	浇冒口的分离和收集装置结构	201921239698.7
		一种垂直线生产壁厚大差异球铁件模具的工艺	**201911362506.6**
3	干式金属切削技术	发动机架孔位置度检具	201921107170.4
		内孔深度检具	201621337460.4
		轴承位导油孔斜交点检具	201621337606.5
		一种环类接触面小的外圆深度度检具	201921107398.3
		一种四齿盘刀柄	201921107168.7
		用于测量槽轮凹端面与牙型中心距离的检具	201920677986.4
		不加工面三点固定定位加工工装	201920679620.0
		一种可调节式手持粗糙度仪工装	201922483336.9
4	CNC加工	一种内孔槽通用深度尺直径检具	201620780278.X
		一种内孔槽深度检具	201620780327.X

序号	技术名称	对应专利名称	专利号
		一种圆弧槽直径检具	201520484015.X
		一种油管四通中部锥端直径检具	201520484226.3
		一种轮毂外径虚交点的测量检具	201520484230.X
		一种卧式车床安装盘类实心零件专用起吊器	201320716098.1
		一种深槽内径检具	201320717150.5
		一种皮带轮槽型中径检具	201320719051.0
		一种阀体内部密封面专用研磨工具	201320718753.7
		皮带轮快速定位装夹装置	201922373932.1
		用于固定发动机机架的液压单爪旋转工装	201922376201.2
		用于检测皮带轮牙槽内异物的检具	201922378665.7
		专用环类零件压装工装	201922376610.2
		一种飞轮与齿圈装配专用工装	**201922458893.5**
		轮毂平行检测工装	**202021219899.3**
5	切削改进技术	扎槽刀更换调试工装	201920677104.4
		多点浮动软爪	201921239643.6
		一种汽车发动机架加工防错工装	**201922467512.X**
		一种用于采油树节流阀两端法兰加工的立车工装	**201922458886.5**
		一种深槽粗车削加工工艺	**201911362511.7**

此外，发行人在生产经营过程中，还形成了一批非专利技术，例如，机器视觉辅助数控机械加工技术、自动检测技术、集中供液系统、先进模具设计及制造技术、模流分析技术、铁屑及铁粉循环利用技术、碾环工艺改进技术及汽车零部件清洁电泳技术等核心技术均未获取相应专利。相关非专利技术是公司先进工艺技术的进一步体现。

2、说明其中 18 项专利在 2019 年 12 月后获得授权的原因

截至本回复出具日，公司于 2019 年 12 月后获得 **29** 项专利授权，具体原因如下：

（1）在生产经营过程中，公司不断吸收同行业先进技术经验、积累自身生产制造经验，形成了一批广泛应用于生产制造过程中的研发成果与专有技术。但前期，公司考虑到汽车行业发展较为成熟，产品与技术迭代周期长，出于保密需要，

对于部分公司具备保密条件的技术成果，公司未将全部非专利技术提交至国家知识产权局申请专利授权。

随着公司非专利技术的逐渐积累，采用内部保密的方式进行技术保护的难度逐渐上升。而随着国内专利意识保护的增强，一旦公司的非专利技术泄密于竞争对手，将不利于公司维护自身技术所有权。因此，经公司管理层与研发人员讨论，公司将逐渐尝试利用内部保密以及专利申请相结合方式保护公司自有技术。

（2）随着公司持续研发、引进研发人员、积累技术经验，公司于 2019 年形成一批研发成果并对此申请了专利保护。而随着山东阿诺达的投产，山东阿诺达同样积累了一批研发成果，并于 2019 年 12 月后获得 11 项专利授权。因此，研发能力的提高为公司带来更多的研发成果，使得公司获得更多的专利技术。

3、相关专利技术是否为发行人核心技术、对发行人收入、利润的贡献情况

专利技术与发行人核心技术对应情况请参见上述本题回复，其中 **31 项**专利与核心技术相对应。

发行人的专利技术广泛应用于发行人的生产过程中，相关专利与发行人产品类型的对应情况如下：

序号	专利名称	适用产品材质	适用产品类别
1	**一种垂直线生产壁厚大差异球铁件模具的工艺**	**铸件**	**轮毂**
2	**一种深槽粗车削加工工艺**	**铸件、钢件**	**皮带轮、轮毂**
3	一种深槽内径检具	铸件、钢件	皮带轮、飞轮环、惯性轮
4	一种阀体内部密封面专用研磨工具	钢件	非汽车零件
5	一种轮毂轴端面高度检具	铸件、钢件	轮毂
6	一种卧式车床安装盘类实心零件专用起吊器	铸件、钢件	大型零件、惯性轮
7	一种皮带轮槽型中径检具	铸件、钢件	皮带轮
8	一种端面 V 型槽外径检具	铸件、钢件	非汽车零件
9	一种皮带轮内腔台阶外径检具	铸件、钢件	皮带轮
10	一种轮毂外径虚交点的测量检具	铸件、钢件	轮毂、飞轮环
11	一种油管四通中部锥端直径检具	铸件、钢件	非汽车零件
12	一种圆弧槽直径检具	铸件、钢件	非汽车零件
13	一种负氧离子吊灯	-	-

序号	专利名称	适用产品材质	适用产品类别
14	一种内孔槽通用深度尺直径检具	铸件、钢件	轮毂、非汽车零件
15	一种内孔槽深度检具	铸件、钢件	轮毂、非汽车零件
16	内孔深度检具	铸件、钢件	皮带轮、轮毂、飞轮环、惯性轮
17	轴承位导油孔斜交点检具	铸件、钢件	轮毂、非汽车零件
18	发动机架孔位置度检具	铸件、钢件	异形复杂零件
19	一种端面钝角直径检具	铸件、钢件	皮带轮、轮毂、飞轮环、惯性轮
20	一种轮毂内孔斜面虚交点深度的测量检具	铸件、钢件	轮毂、飞轮环
21	一种环类接触面小的外圆深度度检具	铸件、钢件	皮带轮、轮毂、飞轮环、惯性轮
22	一种四齿盘刀柄	铸件、钢件	所有零件
23	用于测量槽轮凹端面与牙型中心距离的检具	铸件、钢件	皮带轮
24	内外三角检测调节平台	铸件、钢件	皮带轮、飞轮环、惯性轮
25	用于皮带轮中径尺寸检测的工装	铸件、钢件	皮带轮
26	不加工面三点固定定位加工工装	铸件、钢件	轮毂、飞轮环、惯性轮
27	扎槽刀更换调试工装	铸件、钢件	皮带轮
28	浇冒口自动分离装置	铸件	轮毂
29	粗糙度检测工装	铸件、钢件	轮毂、皮带轮、飞轮环、惯性轮
30	三坐标测量辅助工装平台	铸件	非汽车零件
31	多点浮动软爪	铸件、钢件	飞轮环、皮带轮
32	自动线下料工装	铸件、钢件	飞轮环、皮带轮
33	立式锯床辅助推进工装	铸件、钢件	飞轮环、皮带轮、轮毂
34	浇冒口的分离和收集装置结构	铸件	轮毂
35	质量块打字工装	铸件	质量块
36	专用环类组合检具	钢件	皮带轮、飞轮环
37	皮带轮快速定位装夹装置	铸件、钢件	皮带轮、轮毂、飞轮环
38	用于固定发动机机架的液压单爪旋转工装	铸件、钢件	异形复杂零件
39	用于检测皮带轮牙槽内异物的检具	铸件、钢件	皮带轮
40	专用环类零件压装工装	钢件	异形复杂零件
41	一种节流阀内腔直径检具	钢件	非汽车零件

序号	专利名称	适用产品材质	适用产品类别
42	一种可调节式手持粗糙度仪工装	铸铁、钢件	轮毂、皮带轮、飞轮环、惯性轮
43	**一种飞轮与齿圈装配专用工装**	**铸件、钢件**	**皮带轮、轮毂、飞轮环**
44	**一种汽车发动机架加工防错工装**	**铸件、钢件**	**异形复杂零件**
45	**一种用于采油树节流阀两端法兰加工的立车工装**	**钢件**	**非汽车零件**
46	**轮毂平行检测工装**	**铸件、钢件**	**轮毂**
47	**一种汽车多功能天线固定支架**	**--**	**新产品**

公司专利技术在公司产品生产中得到广泛的应用，覆盖公司主要产品类别，公司专利中 31 项专利与核心技术相对应，而公司核心技术对发行人收入利润的贡献情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-3月	2020年度	2019年度	2018年度
核心技术产品收入	**12,265.98**	**37,353.85**	37,331.63	32,395.04
营业收入	**12,804.03**	**38,658.10**	38,316.57	32,892.60
核心技术产品收入占比	**95.80%**	**96.63%**	**97.43%**	**98.49%**

4、招股说明书披露的已获受理专利是否获得授权，如否，请删除相关信息披露

否，已删除相关信息披露。

（六）说明发行人高新技术企业资格是否存在续期风险及对发行人经营业绩的影响；并结合上述问题，说明发行人是否仅依赖机加工、热处理、表面处理等外协工序和外购设备保持先进性，发行人在不同生产环节所使用的关键核心技术及和同行业竞争对手相比的技术先进性，是否存在被竞争对手替代的风险

1、说明发行人高新技术企业资格是否存在续期风险

根据《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2016〕32 号）《国家重点支持的高新技术领域》《高新技术企业认定管理工作指引》的相关规定，公司符合认定高新技术企业的条件，具体如下：

高新技术企业认定（重新认定）条件	东利机械的具体情况	是否符合
（1）企业申请认定时须注册成立一年以上	东利机械成立时间超过一年	符合

高新技术企业认定（重新认定）条件	东利机械的具体情况	是否符合
（2）企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，获得对其主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权	东利机械通过自主研发获得**专利 47 件**，该等专利在技术上发挥了核心支持作用	符合
（3）对企业主要产品（服务）发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围	东利机械所属行业为汽车制造业，主要业务包含汽车零部件的研发、生产和销售，属于《国家重点支持的高新技术领域》中的“先进制造与自动化/汽车及轨道车辆相关技术/汽车关键零部件技术”	符合
（4）企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于 10%	东利机械从事研发和相关技术创新活动的科技人员占职工总数的比例不低于 10%	符合
（5）企业近三个会计年度（实际经营期不满三年的按实际经营时间计算，下同）的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下要求：①最近一年销售收入小于 5,000 万元（含）的企业，比例不低于 5%；②最近一年销售收入在 5,000 万元至 2 亿元（含）的企业，比例不低于 4%；③最近一年销售收入在 2 亿元以上的企业，比例不低于 3%；④其中，企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于 60%	东利机械符合“最近一年销售收入在 2 亿元以上的企业，比例不低于 3%”的规定；东利机械在中国境内发生的研发费用占全部研发费用的比例满足要求	符合
（6）近一年高新技术产品（服务）收入占企业同期总收入的比例不低于 60%	东利机械 2019 年度高新技术产品（服务）收入占同期营业收入的比例满足要求	符合
（7）企业创新能力评价应达到相应要求	东利机械建立了完整的研发体系，制定了研发项目开发管理制度，拥有多项专利，具有核心自主知识产权，研究开发组织管理水平、科技成果转化能力、自主知识产权数量、销售与总资产成长性等创新能力，达到相应要求	符合
（8）企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为	东利机械最近一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为	符合

公司于 2020 年 11 月 5 日通过高新技术企业复审，证书编号为 GR202013001773，有效期 3 年。

2、对发行人经营业绩的影响

根据报告期内税收优惠金额，公司享受的高新技术企业税收优惠对经营业绩影响情况如下：

项目	2021年1-3月	2020年度	2019年度	2018年度
税收优惠（万元）A	**50.39**	**292.79**	340.07	341.15
利润总额（万元）B	**1,723.96**	**4,180.30**	5,657.78	4,673.72
A/B	**2.92%**	**7.00%**	6.01%	7.30%

报告期内，发行人因高新技术企业资质享受的税收优惠占利润总额比例分别为 7.30%、6.01%、**7.00%及 2.92%**。

发行人符合高新技术企业资格认定条件，公司**已通过**高新技术企业复审，**取得高新技术企业证书，不存在续期风险**。

3、并结合上述问题，说明发行人是否仅依赖机加工、热处理、表面处理等外协工序和外购设备保持先进性，发行人在不同生产环节所使用的关键核心技术及和同行业竞争对手相比的技术先进性，是否存在被竞争对手替代的风险

①发行人不依赖机加工、热处理、表面处理等外协工序保持先进性

2017 年至 2019 年，公司由于自身机加工产能不足，将部分难度较低的机加工产品交由外协厂商阿利佳达完成。2019 年 12 月，东利机械、山东阿诺达与阿利佳达签订了《资产收购协议书》，阿利佳达向东利机械与山东阿诺达出售部分设备，交易完成后，东利机械将不再涉及较大金额的机加工工序外协采购。

公司其他外协业务主要为表面处理、热处理，非产品生产所处的关键环节，其技术含量相对较低，同时可供公司选择的外协供应商较多，具有较高的可替代性，外协厂商更换相对容易。同行业可比公司联诚精密、拓普集团、德恩精工均存在表面处理及热处理的外协加工，发行人将表面处理及热处理交由外协供应商系行业惯例。

报告期内，公司外协加工成本占同期采购总额（不包含固定资产、在建工程、无形资产采购）的比重分别为 5.49%、5.45%、**2.74%及 2.25%**，外协加工费总额占比较小且逐年下降。同时，为进一步加强对产品的质量控制，公司已建设安装电泳涂装生产线，未来公司对电泳涂装的外协采购将进一步减少。

因此，发行人不依赖机加工、热处理、表面处理等外协工序保持先进性。

②发行人不依赖外购设备保持先进性

发行人通过分析加工技术需求，综合采购成本及加工能力考量，采购国内外

先进的加工设备保证发行人具备精密零部件生产加工能力，例如，公司通过采购进口铸造线使公司具备铸造能力，通过采购自动化机加工设备使得公司具备多种机加工能力，通过采购电泳涂装设备使得公司具备电泳涂装能力。但发行人采购的设备为行业通用设备，不存在采购壁垒，发行人通过合理利用外购设备，自主研发工装和模具等重要加工工具，研究铸造、机加工、热处理、表面处理等综合解决方案，形成公司的技术壁垒，保持公司的技术先进性。

③发行人在不同生产环节所使用的关键核心技术及和同行业竞争对手相比的技术先进性

a.智能制造环节

同行业公司	同行业公司核心技术	发行人核心技术及先进性
拓普集团	全过程质量检验技术：公司拥有德国 SPECTROLAB 光谱分析仪，WEW-300C 微机屏显万能试验机，HB-3000 布氏硬度计、XJG-05 金相显微镜、GS-8610 红外碳硫分析仪、CA-H51JC 锰、磷、硅智能分析仪、X 射线实时成像监测系统，日本 V2842 带轮测试机，通用压脱机，打滑扭矩机，盐雾实验机及三坐标检测仪等先进的质量检测设备，同时采用全过程检测的方式，将检测深入到每个生产环节中，有效提高了产成品的合格率，保证了公司产品质量的稳定和优良	发行人拥有工业机器人辅助数控机械加工技术、机器视觉辅助数控机械加工技术、自动检测技术及集中供液系统 相比较于同行业竞争对手，公司在自动化制造上同样具备自动化柔性加工能力，且在其基础上拥有视觉辅助功能、辅以自动供液系统，进一步提高了自动化加工水平；同时，公司在检测技术上，不仅具备光谱分析、硬度分析、金相分析、碳硫分析、三坐标检测等检测技术，还自行研发了自动检测技术，实现检测环节的自动化
德恩精工	柔性智能皮带轮加工生产技术：根据皮带轮生产多品种，多规格，少批量的特点，自行研发的柔性皮带轮加工生产单元；生产线采用机器人机械手，智能制造，很方便调节产品生产规格，节省人力，降低了对工人的技术要求，提高了产品质量	
联诚精密	在线无损检测技术：在不损坏产品的条件下，快速准确的在线分析产品内部缺陷，确保产品质量，保证终端市场零缺陷	

b.铸造环节

同行业公司	同行业公司核心技术	发行人核心技术先进性
德恩精工	416、418 垂直分型无箱造型铸造技术：采用无箱造型，垂直分型。整个自动线从造型、浇铸、落砂、清砂在一个封闭的环境中。适合单一品种	发行人拥有先进模具设计及制造技术、铸件零缺陷设计及控制技术、模流分析技术、铁屑及铁粉循环利用技术 相比较于同行业竞争对手，公司具备垂

同行业公司	同行业公司核心技术	发行人核心技术先进性
	大批量铸造件生产	直分型无箱造型铸造技术、叠浇技术及模流分析技术，且公司进一步建立了模流分析数据库，使得公司能够在较短时间内筛选出最佳浇注方案
	124、148 有箱造型铸造技术：该技术采用了“可编程控制器的铸造生产线自动控制系统”等十多项自有专利技术。该自动线是有箱造型，适合多品种、多规格、小批量皮带轮铸造生产	
西菱动力	曲轴皮带轮叠浇技术：该项技术通过对多年生产工艺技术经验的总结，针对现有工艺进行优化并实施，对各项性能和可靠性实验，有效提高产品出品率及质量的大幅提升	
联诚精密	模流分析软件：分析铸造件热结，改善铸造工艺，减少产品研发周期，提高产品出品率，改善产品内部质量，节约时间和成本，具有一定先进性	

c.锻造环节

同行业公司	同行业公司核心技术	发行人核心技术先进性
拓普集团	无切削旋压冷成型技术：该技术是一种无切削加工的先进工艺，综合了锻造、挤压、拉伸、弯曲、环轧、横轧和滚挤等工艺特点，采用钢板直接按模腔成型工艺，大大提高了减振器内外环的强度和韧性，有利于汽车的轻量化	发行人拥有碾环工艺改进技术 相比较于同行业竞争对手，发行人拥有的碾环工艺改进技术与同行业工艺差异较大，不存在可比性

d.机加工环节

同行业公司	同行业公司核心技术	发行人核心技术先进性
拓普集团	高精高效机加工技术：该技术使用的精车设备均为数控车床，加工精度高，尺寸稳定；制动盘的制动面为双刀同时操作，能有效保证制动面的跳动；制动毂制动面与中孔、定位孔、外端面等一次装夹加工完成，加工效率高，同轴度，垂直度好	发行人拥有干式金属切削技术、CNC 加工、切削改进技术 相比较于同行业竞争对手，发行人在 CNC 加工的基础上，拥有干式切削技术，实现了部分产品的无切削液加工，从根本上克服了零件残余废切削液的问题；发行人亦拥有切削改进技术，通过分析刀具与切削参数关系，使得公司能够针对不同产品利用合适的刀具、选用合适的切削参数，在保证产品质量稳定的情况下，提高机加工效率
德恩精工	皮带轮多工位同时钻孔攻丝技术：该技术利用四等分液压驱动精密等分转台和配套装置安装在分转台上方的钻孔、攻丝装置，实现对皮带轮的钻孔、倒角、攻丝三工序同步并行加工。采用该技术，不仅速度快，而且能防止人工单工序加工时出现的漏序现象，保证产品加工质量	

同行业公司	同行业公司核心技术	发行人核心技术先进性
西菱动力	皮带槽快速成型切削技术：通过一种特殊刀具的设计、使用，可高效切削皮带槽，提高了加工效率，同时获得稳定的尺寸及表面粗糙度	
联诚精密	CNC 加工中心：高效率、高精度、高安全性、低污染	

e.表面处理环节

同行业公司	同行业公司核心技术	发行人核心技术先进性
拓普集团	全自动零件表面处理技术：公司目前引进了两条专用清洗磷化线，主要通过去油、脱脂，酸洗、清洗、烘干等工艺技术形成了一层很薄的氧化防护膜，从而大大提高了零件表面抗锈等功能	发行人拥有汽车零部件清洁电泳技术 相比较于同行业竞争对手，发行人拥有自动电泳涂装生产线，主要通过超声波清洗、超声波脱脂、成熟的磷化、钝化前处理技术，形成 1-5 微米的磷酸盐转化膜层，并采用进口低 VOC、高泳透力、高流平性水性电泳漆，通过阴极电泳涂装技术在零件表面形成 10-50 微米的电泳漆膜层并烘干固化，大幅提升零件表面耐腐蚀性能及其它性能；公司采用龙门电泳线，可以实现不同产品的同时精准加工 此外，公司电泳技术清洁度较高，降低公司电泳涂装的污染物排放量
西菱动力	自泳涂装表面处理技术：通过适宜的工艺过程及工艺参数，使油漆与金属产生化学反应形成保护层，涂层一致性好，达到极好的耐腐蚀性能	

与同行业可比公司相比，公司在不同生产环节所使用的关键核心技术具备技术先进性。若公司未来不能持续保持技术先进性、防止技术迭代落后，导致公司产品在质量、成本、环保等方面不具优势，发行人可能面临被竞争对手替代的风险。

二、发行人补充披露

1、公司已在招股说明书之“第六节 业务和技术”之“六、发行人的核心技术及研发情况”之“（一）公司拥有的核心技术情况”之“1、主要产品的核心技术、技术来源”补充披露了“发行人智能制造核心技术的形成过程，智能制造在发行人生产环节的运用环节和比例，智能化改造的软件、应用、算法是否为发行人自主研发”；

2、公司已在招股说明书之“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况和竞争状况”之“（四）发行人的创新、创造、创意特征；科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”补充披露了“发行人运用大数据云应

用平台进行智能化制造是否为发行人自主开发的多款内部应用系统，是否为通用技术，发行人通过智能化制造达到的质量提升效果的具体表征”；

3、公司已在招股说明书之“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况和竞争状况”之“（四）发行人的创新、创造、创意特征；科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”补充披露了“机械手运用的具体环节和对产品性能的提升作用”；

4、公司已在招股说明书之“第六节 业务和技术”之“六、发行人的核心技术及研发情况”之“（一）公司拥有的核心技术情况”补充披露了“发行人自主研发的机械手技术先进、自制成本为进口设备 1/4 的外部证据”；

5、公司已在招股书全文删除已获受理专利信息披露。

三、中介机构核查意见

（一）核查过程

保荐机构履行了如下核查程序：

1、与公司管理人员及技术人员访谈，取得公司关于核心技术具体情况、专利申请情况、专利应用情况及高新技术企业申请情况的说明；

2、取得公司核心技术人员简历与相关证书；

3、观察生产现场，了解核心技术在生产过程中的实际运用情况；

4、取得公司智能化制造相关技术资料；

5、取得外部自动线供应商提供的自动化方案及报价资料；

6、取得公司所有专利权证书，与国家知识产权局公示进行比对核验；

7、取得公司新产品研发移交清单、淘汰产品清单与产品销售明细；

8、取得公司的客户抱怨明细，了解公司产品受客户抱怨、退货及换货的背景情况；

9、查询同行业上市公司的核心技术情况，并将其与发行人的核心技术情况做对比。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、智能化改造的软件、应用系发行人采购获得，而智能化改造的具体算法系发行人自主研发；发行人运用大数据云应用平台进行智能化制造为发行人自主开发的多款内部应用系统，并非通用技术；发行人关于核心技术的描述遵循客观、准确的原则，并在招股说明书进行了完善。

2、机械手主要运用于机加工环节，对产品生产速度与稳定性起到提升作用。

3、发行人同品类产品的形状、材质、生产要求、生产工艺、核心技术存在差异；发行人产品更新换代时间长，持续获取产品数量较多，报告期各期持续开发新产品，随着新产品销量提升，新产品销售金额提升；由于发行人采用柔性生产线，发行人淘汰类产品的生产性固定资产未计提减值。

4、发行人汽车零部件的良品率较高、退货率较低，且良品率、退货率较稳定，不存在大额退货情形，发行人不存在因产品质量问题、交货时间延迟、交货数量、型号存在与合同规定不一致等情况导致的纠纷；发行人产品质量符合国家较高标准、满足国际车企加工要求、PPM 较低，达到“国际领先水平”依据充分。

5、发行人拥有的专利及非专利技术可以体现发行人的“先进的工艺技术”以及核心技术比较优势；发行人于 2019 年 12 月后获得一批专利授权主要系发行人出于保密性考虑未在前期申请专利以及发行人研发能力的提高所致，相关专利大部分为发行人的核心技术，广泛应用于发行人的生产过程中。

6、发行人符合高新技术企业资格认定条件，公司**已通过**高新技术企业复审，**取得高新技术企业证书，不存在续期风险**；发行人并非依赖机加工、热处理、表面处理等外协工序和外购设备保持先进性；发行人和同行业竞争对手相比，在不同生产环节所使用的关键核心技术具备技术先进性。若发行人未来不能持续保持技术先进性，发行人可能面临被竞争对手替代的风险。

问题 2：关于行业

申报材料显示：

（1）2018 年和 2019 年，全球汽车销量回落，但全球高端车市场仍然保持稳定增长。2019 年，梅赛德斯-奔驰汽车销量增长 3.6%，宝马汽车的销量增长 3.9%。公司所面向的全球高端车市场发展潜力巨大。通常平均每台汽车会用到 2-3 个减振器的零部件，按一辆乘用车配置 3 个减振器零部件计算，发行人 2019 年减振器零部件销售量占全球市场份额约为 5.3%。

（2）公司目前的汽车零部件产品可以应用于燃油汽车、混动汽车及电动汽车，未来计划将主营业务与新能源汽车产业进一步融合，向新能源汽车零部件生产商转型。报告期内，发行人新能源汽车产品形成销售收入占主营业务收入比例仅为 2.64%、5.60%及 6.38%。保荐工作报告显示，公司产品对于纯电动车的移植配套可能性较低。

（3）公司通过研发生产轻合金高性能零部件、底盘悬挂减振系统及其他连接减振器布局汽车后市场。公司非汽车零部件产品主要为石油阀门零部件、农机零部件、游艇发动机零部件等精密金属零部件，报告期内收入占比仅为 3.79%、4.81%、4.60%。

请发行人：

（1）披露发行人产品对应的终端主要车型及报告期内销售金额，是否和主要下游车型产销量变动趋势一致；

（2）披露发行人产品运用于高端车、中端车和非中高端车的收入占比，与发行人下游客户报告期内的业绩变化趋势是否一致，发行人所面向的高端车市场发展潜力巨大的描述是否准确、谨慎；

（3）披露发行人产品应用于燃油汽车、混动汽车及电动汽车的比例，三类车型各自的生产线数量及产能占比，应用于电动汽车形成销售的具体零部件产品名称，发行人是否确实具备生产电动汽车零部件的能力并已大量获取订单，是否已取得了电动汽车主要客户的认证，相关认证的周期、条件、期限，是否存在无法获得认证的风险，发行人未来如何向新能源汽车零部件生产商转型，并充分提示向新能源汽车领域发展相关的风险；

（4）说明每台汽车使用减振器数量的决定因素，发行人全球市场占有率的份额计算是否谨慎，是否具有权威性，同行业公司是否采用同种方式确定市场份额，以及发行人主要竞争对手的市场占有率；

（5）说明发行人对轻合金高性能零部件、底盘悬挂减振系统及其他连接减振器等研发情况和客户开拓情况，是否已形成收入；

（6）披露非汽车零部件相关业务的拓展情况和新增在手订单情况，以及发行人是否具备持续获取订单的能力；并结合发行人产品主要应用于汽车燃油发动机单一细分领域的相关情况，补充披露汽车行业增速下滑、汽车电动化、轻量化发展趋势可能对发行人持续经营能力构成重大不利影响的风险。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）披露发行人产品对应的终端主要车型及报告期内销售金额，是否和主要下游车型产销量变动趋势一致

根据客户订单、往来邮件中的产品信息，公司部分产品能够与终端整车品牌进行匹配（部分产品未能与具体整车品牌进行匹配主要系客户未向公司告知产品最终去向，**报告期内，该等未知终端车型产品销量占比均低于 10%**），报告期内，发行人产品对应的主要终端整车品牌（占**汽车零部件收入**比例达 5%及以上）及报告期内销售金额如下：

单位：万元

整车品牌	2021年1-3月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
宝马	2,493.20	20.58%	8,889.10	24.47%	7,657.82	21.13%	5,557.71	17.83%
奔驰	1,084.48	8.95%	3,461.56	9.53%	3,671.38	10.13%	2,223.97	7.13%
大众	1,059.82	8.75%	3,417.62	9.41%	2,223.48	6.13%	2,401.86	7.70%
沃尔沃	1,077.08	8.89%	3,409.03	9.39%	4,476.85	12.35%	5,157.07	16.54%
福特	1,656.93	13.68%	3,328.58	9.16%	4,027.37	11.11%	4,312.88	13.83%
奥迪	574.99	4.75%	2,322.72	6.39%	1,766.08	4.87%	1,333.81	4.28%
雷诺	225.07	1.86%	1,703.57	4.69%	2,171.96	5.99%	1,646.01	5.28%

整车品牌	2021年1-3月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
雪铁龙	609.45	5.03%	1,250.62	3.44%	1,998.62	5.51%	1,295.83	4.16%
合计	8,781.02	72.47%	27,782.81	76.49%	27,993.57	77.23%	23,929.16	76.75%

报告期内，公司产品销量与下游汽车变动趋势：

单位：万辆、万件

整车品牌	项目	2021年1-3月		2020年度		2019年度		2018年度	
		销量	同比增速	销量	同比增速	销量	同比增速	销量	同比增速
宝马	品牌销量	56.05	36.12%	202.88	-7.14%	218.49	3.17%	211.79	1.34%
	公司产品销量	67.76	14.62%	234.10	-6.87%	251.37	15.38%	217.87	36.12%
沃尔沃	品牌销量	23.81	34.81%	83.48	-11.94%	94.80	8.07%	87.72	11.97%
	公司产品销量	21.80	20.66%	76.55	-20.35%	96.11	-11.85%	109.03	53.19%
奔驰	品牌销量	63.71	4.52%	246.19	-12.82%	282.38	0.70%	280.42	1.07%
	公司产品销量	50.84	32.87%	165.47	5.13%	157.39	73.73%	90.59	81.39%
大众	品牌销量	237.16	21.00%	930.54	-15.21%	1,097.46	1.30%	1,083.40	0.95%
	公司产品销量	83.19	28.48%	274.62	72.72%	159.00	-10.30%	177.25	-10.22%
福特	品牌销量	106.20	-5.68%	418.70	-22.28%	538.70	-9.95%	598.20	-9.46%
	公司产品销量	47.40	57.96%	116.03	-36.45%	182.58	-16.48%	218.60	15.59%
雷诺	品牌销量	66.50	1.12%	295.20	-21.36%	375.37	-3.36%	388.43	3.25%
	公司产品销量	15.92	-65.16%	118.17	-18.13%	144.35	38.19%	104.45	73.45%
奥迪	品牌销量	46.28	31.12%	169.28	-8.28%	184.56	1.83%	181.25	-3.49%
	公司产品销量	45.11	53.26%	167.80	49.88%	111.96	27.35%	87.91	-0.42%
雪铁龙	品牌销量	--	--	71.72	-27.55%	98.99	-5.39%	104.62	-0.89%
	公司产品销量	21.85	25.40%	46.03	-36.10%	72.04	55.81%	46.24	153.87%

2018 年及 2019 年，公司产品销量与下游汽车销量趋势并不完全一致，随着公司产品逐渐受到客户认可以及公司规模扩大，下游客户更多地将订单向公司倾斜，大多数产品销量增长要比下游汽车销量增长更为强劲。

2020 年，伴随疫情冲击下游汽车销量大幅下滑，公司产品销量也受到影响，但公司产品销量下滑幅度较整车市场下滑幅度较小。一方面是由于整车市场与汽

车零部件市场存在时间差，整车市场的大幅下滑不会立刻传导到上游零部件市场；另一方面是由于公司产品价格在国际上具有较强竞争力，使得部分客户更多将订单转移到公司。**其中，在主要汽车品牌销量减少的情况下，发行人面向奔驰、大众、奥迪的产品销量逆势增长，主要系适配奔驰新款 M264 发动机的产品销量增长，适用于大众 EA211 发动机的皮带轮 110 号需求增长，适用于奥迪车型的飞轮环 301 号、飞轮环 270 号开发成功并进入量产。**

2021 年 1-3 月，随着全球汽车产业链的复苏，在主要汽车品牌销量增长的情况下，公司汽车零部件产品销量迎来增长。但在福特品牌汽车销量同比减少的情况下，发行人面向福特的产品销量增长，主要系客户迁厂提前增加了备货量和订单量销售收入增长所致；在雷诺品牌汽车销量同比小幅增长的情况下，发行人面向雷诺的产品销量减少，主要系公司适配于雷诺车型的主要产品轮毂 78 号于 2019 年及 2020 年达到需求高峰，后续需求下滑趋稳所致。

（二）披露发行人产品运用于高端车、中端车和非中高端车的收入占比，与发行人下游客户报告期内的业绩变化趋势是否一致，发行人所面向的高端车市场发展潜力巨大的描述是否准确、谨慎

公司根据整车品牌在售车型市场售价，将宾利、法拉利、保时捷、宝马、奔驰、奥迪等划为高端品牌，将沃尔沃、捷豹、大众、福特等划为中端品牌，将其他品牌划为非中高端品牌，具体分类标准如下：

品牌	市场最低售价（万元）	市场最高售价（万元）	分类
宾利	219.70	555.80	高端品牌
法拉利	238.00	530.00	
路虎	**35.58**	**321.30**	
奔驰	21.18	307.88	
宝马	19.88	256.80	
保时捷	54.50	248.30	
奥迪	19.32	229.98	
玛莎拉蒂	**72.58**	**210.00**	
沃尔沃	26.48	104.39	中端品牌
捷豹	28.18	91.80	
大众	8.69	82.18	

品牌	市场最低售价（万元）	市场最高售价（万元）	分类
JEEP	**12.98**	**71.49**	
福特	8.08	61.28	
凯迪拉克	**23.97**	**54.97**	
江铃	8.28	32.98	非中高端品牌
雷诺	6.18	32.88	
雪铁龙	8.38	27.59	
斯柯达	7.79	24.79	
长城	6.88	20.68	
奇瑞	4.69	15.99	
菲亚特	5.58	9.58	
通用[注]	--	--	
其他品牌	-	-	
未知	-	-	未知

数据来源：汽车之家。

注：通用汽车旗下品牌较多，谨慎起见将其划分为非中高端品牌。

报告期内，发行人产品运用于高端车、中端车和非中高端车的收入占汽车零部件销售总额比例情况如下：

单位：万元

整车品牌	2021年1-3月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
高端品牌	4,633.36	38.24%	16,222.10	44.66%	14,017.05	38.67%	9,742.94	31.25%
中端品牌	4,127.68	34.07%	11,047.95	30.42%	11,532.31	31.82%	12,120.69	38.88%
非中高端品牌	2,173.06	17.94%	6,558.73	18.06%	7,298.43	20.14%	5,533.31	17.75%
未知	1,182.16	9.76%	2,493.65	6.87%	3,399.51	9.38%	3,781.55	12.13%
总计	12,116.27	100.00%	36,322.45	100.00%	36,247.30	100.00%	31,178.49	100.00%

报告期内，发行人产品面向的高端车品牌销量及增速情况如下：

单位：万辆

整车品牌	2021年1-3月		2020年度		2019年度		2018年度	
	销量	同比增速	销量	同比增速	销量	同比增速	销量	同比增速
宾利	0.34	40.21%	1.12	1.82%	1.10	4.88%	1.05	-5.37%
法拉利	0.28	1.21%	0.91	-9.99%	1.01	9.51%	0.93	10.16%

整车品牌	2021年1-3月		2020年度		2019年度		2018年度	
	销量	同比增速	销量	同比增速	销量	同比增速	销量	同比增速
路虎	10.00	22.60%	32.35	-18.33%	39.61	-3.83%	41.19	-6.92%
奔驰	63.71	4.52%	246.19	-12.82%	282.38	0.70%	280.42	1.07%
宝马	56.05	36.12%	202.88	-7.14%	218.49	3.17%	211.79	1.34%
保时捷	7.20	35.50%	27.22	-3.08%	28.08	9.58%	25.63	4.01%
奥迪	46.28	31.12%	169.28	-8.28%	184.56	1.83%	181.25	-3.49%
玛莎拉蒂	0.54	74.19%	1.69	-12.44%	1.93	-44.86%	3.50	-31.37%

报告期内，发行人销售收入整体增长显著，其中发行人产品用于高端汽车品牌的**收入**逐年上升，增长稳定。同期，与全球汽车销量下滑态势不同，国际市场中发行人面向的高端汽车品牌销量大致保持增长态势**（除 2020 年受疫情影响，高端车市场随着全球汽车市场下滑而下滑）**，公司用于高端汽车品牌的产品收入与高端汽车市场增长态势基本一致。但公司用于高端汽车品牌的产品收入增速高于高端汽车市场增长速度，主要系发行人通过质量优势、品牌优势及服务优势不断获取高端汽车品牌订单。

伴随公司产品逐步获得高端市场客户认可与公司规模增长，面对高端市场，发行人拥有较好的发展空间。

（三）披露发行人产品应用于燃油汽车、混动汽车及电动汽车的比例，三类车型各自的生产线数量及产能占比，应用于电动汽车形成销售的具体零部件产品名称，发行人是否确实具备生产电动汽车零部件的能力并已大量获取订单，是否已取得了电动汽车主要客户的认证，相关认证的周期、条件、期限，是否存在无法获得认证的风险，发行人未来如何向新能源汽车零部件生产商转型，并充分提示向新能源汽车领域发展相关的风险

1、披露发行人产品应用于燃油汽车、混动汽车及电动汽车的比例，三类车型各自的生产线数量及产能占比，应用于电动汽车形成销售的具体零部件产品名称，发行人是否确实具备生产电动汽车零部件的能力并已大量获取订单，是否已取得了电动汽车主要客户的认证，相关认证的周期、条件、期限，是否存在无法获得认证的风险

报告期内，发行人产品应用于燃油汽车、混动汽车及电动车的比例如下：

单位：万元，%

分类	2021年1-3月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
燃油汽车	11,072.67	86.66	32,490.12	84.77	33,701.36	88.70	29,012.89	88.58
混动汽车	1,040.93	8.15	3,832.32	10.00	2,545.94	6.70	2,165.60	6.61
电动汽车	2.67	0.02	-	-	-	-	-	-
合计	12,116.27	94.83	36,322.45	94.77	36,247.30	95.40	31,178.49	95.19
主营业务收入	12,777.30	100.00	38,327.02	100.00	37,994.41	100.00	32,753.02	100.00

由于公司生产线属于柔性生产线，燃油汽车、混动汽车及电动汽车使用的生产线可以根据生产计划进行调整安排，不存在燃油汽车、混动汽车及电动汽车的专用生产线，因此无法单独计算相应的产能。

发行人生产的电动汽车产品主要为**发动机架**，客户为**VC集团**。**2021年，**公司向**VC集团**小批供货，**2021年6月，公司提交PSW文件，待VC集团审核通过并出具PPAP文件后，公司将进入量产阶段。截至本回复出具之日，**公司尚未获取大量电动汽车零部件订单。未来，公司将进一步加大电动汽车产业客户的开发力度及电动车适用产品的研发力度，实现电动汽车业务的增长。

2、发行人未来如何向新能源汽车零部件生产商转型，并充分提示向新能源汽车领域发展相关的风险

公司生产的产品主要为发动机减振器零部件，该零部件可以应用于燃油汽车及混动汽车，随着全球新能源进程的不断推进，下游主机厂逐渐从燃油汽车逐步向混动汽车过渡，由于混动汽车对发动机轻量化、小型化提出更高要求，发行人通过提高加工精度、采用机械性能更优的锻件实现产品的轻量化、小型化。此外，为进一步实现轻量化，发行人募投项目年产2.5万吨轻质合金精密锻件项目建成以后，将使得发行人具备轻合金锻造的研发、生产能力，使得公司进一步与新能源发展趋势融合，在国际市场上提供优质可靠的轻量化零部件。

目前，由于发行人纯电动汽车零部件销量较少，尚未实现规模化生产，出于资金规模限制，发行人不具备大规模布局纯电动车领域的能力，因此，发行人仅利用现有设备进行部分纯电动车零部件的生产。由于发行人采用的生产线为柔性生产线，经过工装模具的开发适配后公司可以生产新能源汽车零部件。未来，随

着新能源汽车的不断发展，公司将逐步随着市场变化，从燃油汽车转向混动汽车及纯电动汽车领域。

发行人已在招股说明书中充分提示“新旧产业融合失败、向新能源汽车领域发展不达预期的风险”，具体如下：

“目前新能源汽车产业发展迅速，未来随着新能源汽车购买成本降低、续航能力提升、配套充电设施等逐渐完善、安全性能逐渐提升，新能源汽车的市场份额将不断提升。公司目前的汽车零部件产品可以应用于燃油汽车、混动汽车及电动汽车，但主要用于燃油汽车，发行人**86.66%**的产品应用于**燃油汽车**，**8.15%**的产品应用于**混动汽车**，**0.02%**的产品应用于**电动汽车**（**2021 年第一季度**占主营业务收入比例）。

公司未来计划将主营业务与新能源汽车产业进行进一步融合，逐步实现由传统汽车零部件供应商向新能源汽车零部件供应商的转型，但如果由于技术、市场等原因导致公司的新旧产业融合失败或向新能源汽车领域发展不达预期，则将在一定程度上影响公司市场占有率。”

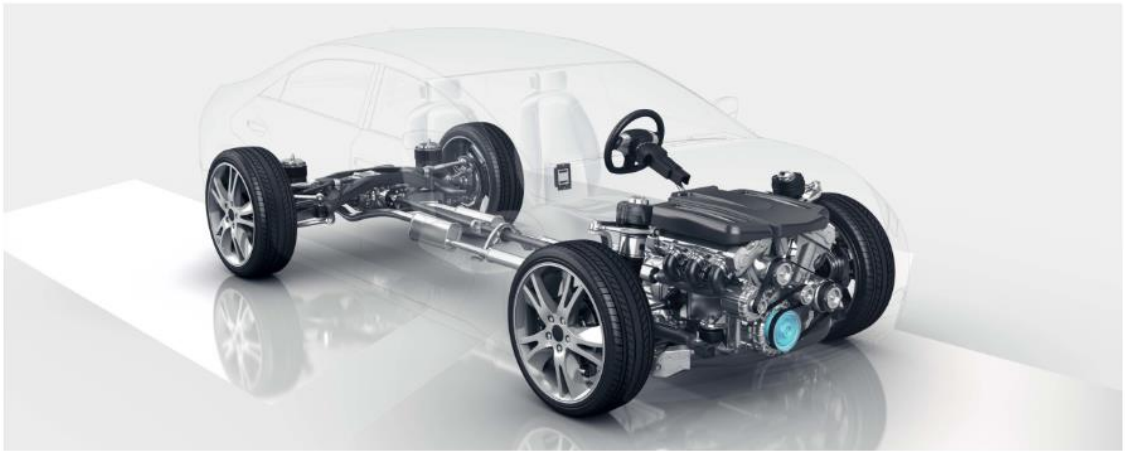
（四）说明每台汽车使用减振器数量的决定因素，发行人全球市场占有率的份额计算是否谨慎，是否具有权威性，同行业公司是否采用同种方式确定市场份额，以及发行人主要竞争对手的市场占有率

1、每台汽车使用减振器数量的决定因素，发行人全球市场占有率的份额计算是否谨慎，是否具有权威性

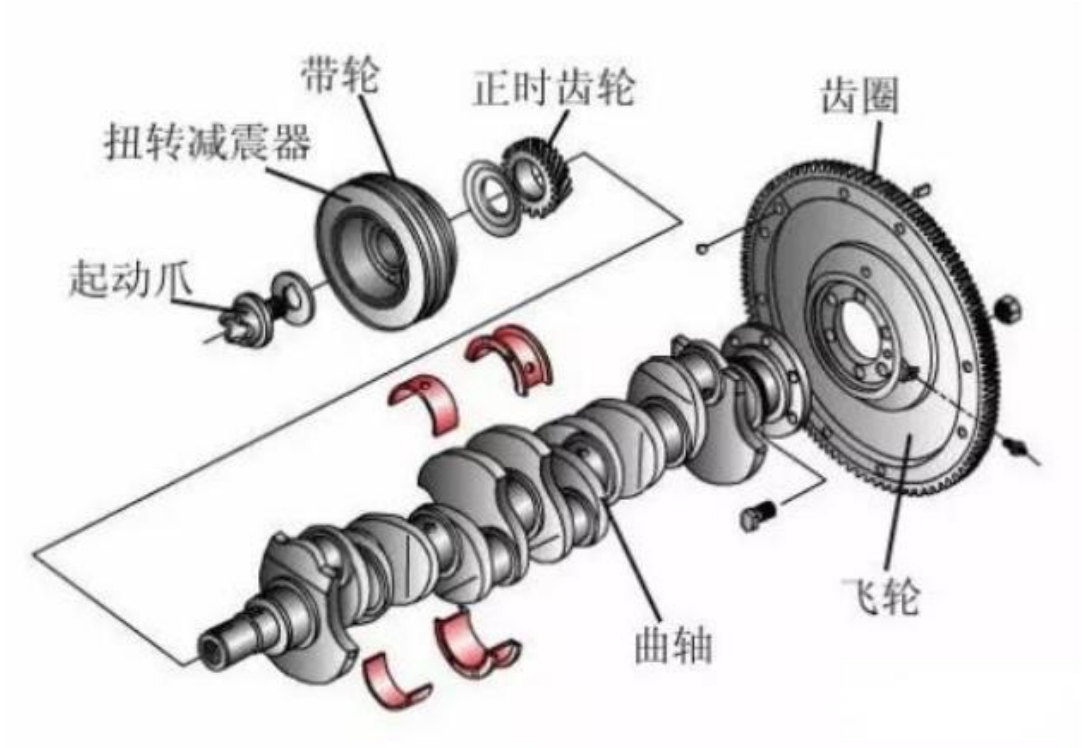
东利机械的汽车零部件产品主要用于汽车发动机减振器（又称曲轴扭转减振器、扭振减振器等），生产的零部件包括皮带轮、轮毂、惯性轮及飞轮环等。

根据《湖北汽车工业学院学报》中《发动机曲轴多级混联式扭振减振器的设计与分析》，为了消减曲轴的扭转振动，现在汽车发动机大多在扭转振幅最大的曲轴前端装设扭振减振器，广泛采用橡胶阻尼式单级扭振减振器。扭振减振器在汽车发动机中所处位置如下图所示：

汽车发动机图解



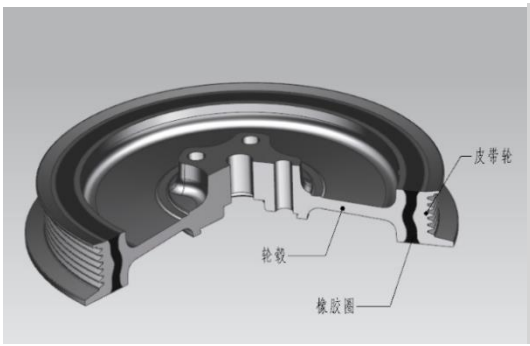
曲轴飞轮组图解

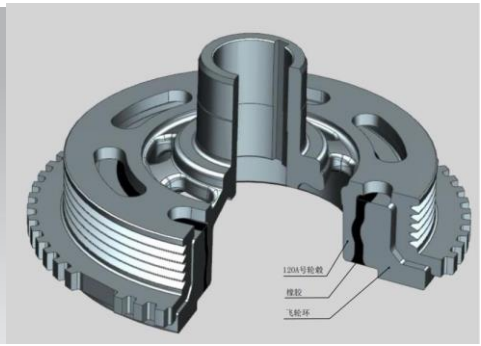


根据《现代工业经济和信息化》中《橡胶减振器应用现状及发展探讨》，一般中小功率以及低转速的机动车中，发动机常采用橡胶减振器作为减振装置。而一些较大功率并且转速较高的机动车中发动机最常用的减振装置则是硅油减振器。

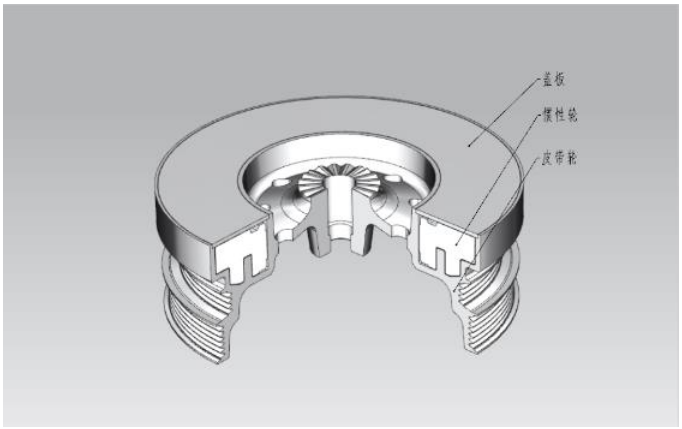
一般情况下，1 辆汽车仅有 1 个发动机，1 个发动机仅配备 1 个扭转减振器。根据主机厂的设计，橡胶减振器及硅油减振器平均会用到 2-3 个减振器零部件（不考虑橡胶、硅油等材料）。因此，1 个扭转减振器会用到 2-3 个减振器零部件即 1 辆汽车会用到 2-3 个减振器零部件，出于谨慎性考虑，公司以 1 辆汽车配备 3 个减振器零件计算市场占有率。

橡胶减振器图解





硅油减振器图解



发行人市场占有率具体计算过程与计算结果如下：

产品类型	计算方式	关键数据来源	计算结果（2020年）
发动机减振器零部件（皮带轮、轮毂、惯性轮及飞轮环）	市场占有率=（公司产品销量/3）/全球汽车销量	全球汽车销量为国际汽车制造商协会数据	（1,496/3）/7,797=6.4%

2、同行业公司是否采用同种方式确定市场份额

通过查阅同行业公司公开披露信息，其确定市场份额的方式与东利机械类似，具体情况如下：

同行业公司	产品类型	计算方式	关键数据来源
拓普集团	橡胶减振产品、隔音产品	市场占有率=公司产品销售收入/（全国汽车销量×产品平均市场价）	全国汽车销量为中国汽车工业协会数据，产品平均市场价格为拓普集团估计得出（略低于拓普集团产品平均售价）
西菱动力	曲轴扭转减振器、连杆总成、凸轮轴总成	公司产品国内市场占有率=公司产品销量/国内市场需求量	国内市场需求量按照国内车用发动机销量计算，其中曲轴扭转减振器需求量等于国内车用发动机销量

同行业公司	产品类型	计算方式	关键数据来源
联诚精密	汽车水泵壳体、轴承座、机架等	未披露	未披露
德恩精工	皮带轮、锥套等机械传动零部件	未披露	未披露

3、主要竞争对手的市场占有率

通过查阅同行业公司公开披露信息，其市场占有率情况如下：

主要竞争对手	产品类型	国内市场占有率	国际市场占有率	时间
拓普集团	橡胶减振产品 其中：OEM市场 隔音产品	4.76% 6.09% 5.07%	未披露	2014年
西菱动力	曲轴扭转减振器 连杆总成 凸轮轴总成	15.64% 6.90% 3.58%	未披露	2017年
联诚精密	汽车水泵壳体、轴承座、机架等	未披露	未披露	未披露
德恩精工	皮带轮、锥套等机械传动零部件	未披露	未披露	未披露

（五）说明发行人对轻合金高性能零部件、底盘悬挂减振系统及其他连接减振器等研发情况和客户开拓情况，是否已形成收入

①轻合金高性能零部件

公司开发的 252 号飞轮环使用了铝合金，通过销售样品及模具形成 3.59 万元收入，后续由于上述产品的毛坯价格较高，产生利润较低，公司暂时搁置上述零部件的开发及销售。后续公司将利用募集资金建设轻合金锻造生产线，有效降低铝合金毛坯成本。

②底盘悬挂减振系统

越野车对悬挂减振器的要求除一般乘用车的要求以外还要适应巨大的冲击和恶劣的环境，如沙漠、高温、花式驾驶等各种技巧性驾驶。普通的悬挂减振器不能满足越野运动的使用要求。为了满足市场需求，公司决定为越野车研发运动型悬挂减振器，达到连续变阻尼、自动适应、实时可设定阻尼力及稳定可靠的使用要求。

2020 年 4 月，公司决定进行悬挂减振器项目开发；2020 年 5 月，公司正式

启动“汽车悬挂减振器（竞技版）”研发项目，**截至本回复出具之日，该项目尚为在研项目，公司已初步研发出样品。**

③其他连接减振器

公司开发的其他连接减振器为发动机支架、质量块。截至**报告期末**，公司已成功开发 12 款发动机支架及 16 款质量块，报告期内合计形成销售收入 **2,577.24** 万元，主要客户为 VC 集团。

（六）披露非汽车零部件相关业务的拓展情况和新增在手订单情况，以及发行人是否具备持续获取订单的能力；并结合发行人产品主要应用于汽车燃油发动机单一细分领域的相关情况，补充披露汽车行业增速下滑、汽车电动化、轻量化发展趋势可能对发行人持续经营能力构成重大不利影响的风险

1、披露非汽车零部件相关业务的拓展情况和新增在手订单情况，以及发行人是否具备持续获取订单的能力

报告期内，公司非汽车零部件业务相关业务主要涉及石油阀门、燃气发电机组、轮船及游艇发动机、农机、医疗器械、铁路等零部件，收入明细如下：

单位：万元

产品类型	主要客户	2021年1-3月	2020年度	2019年度	2018年度
游艇及轮船精密零部件	AAM集团、VC集团	**127.04**	**736.38**	569.87	378.07
发电机零部件	AAM集团	**24.54**	**217.14**	228.97	169.35
工程机械、农机及铁路零部件	AAM集团、河北贝邦立金属制品贸易有限公司、北京隆风逊业国际贸易有限公司、衡水锋凯铸造科技有限公司	**266.97**	**625.62**	606.45	202.81
石油阀门零部件	天津亨旺机械有限公司	-	**86.58**	302.72	798.01
医疗器械零部件	河北惠仁医疗设备科技有限公司	-	-	-	5.53
燃气具零件	**青岛裕晋精搪涂层有限公司**	**190.66**	**256.38**	-	-
健身器材零件	**德州力硕健身器材配件有限公司、山东康纳斯健身器材有限公司**	**28.22**	**42.78**	-	-
合计		**637.44**	**1,964.89**	**1,708.01**	**1,553.77**

截至 **2021 年 3 月末**，发行人已获取的 **2021 年 4-6 月**非汽车零部件订单情况如下：

产品类型	主要客户	订单金额（万元）
发电机零部件	AAM集团	29.16
工程机械、农机及铁路零部件	河北贝邦立金属制品贸易有限公司	141.56
燃气具零件	青岛裕晋精搪涂层有限公司	466.83
体育器材零件	德州力硕健身器材配件有限公司	56.13
合计		693.69

报告期内，**公司从主要客户 AAM 集团、VC 集团持续获取游艇及零部件、发电机零部件订单，从 AAM 集团、河北贝邦立金属制品贸易有限公司、北京隆风逊业国际贸易有限公司、衡水锋凯铸造科技有限公司持续获取工程机械、农机及铁路零部件订单，从青岛裕晋精搪涂层有限公司持续获取燃气具零件订单，从德州力硕健身器材配件有限公司、山东康纳斯健身器材有限公司持续获取体育器材零件订单**，具备从该类客户持续获取订单的能力。此外，公司也为其他中小客户提供不同种类产品，由于该类产品需求较小，需求量不稳定，因此报告期内销售金额变动较大，但公司凭借自身生产加工优势，不断获取类似中小客户订单，具备持续获取该类订单的能力。

2、并结合发行人产品主要应用于汽车燃油发动机单一细分领域的相关情况，补充披露汽车行业增速下滑、汽车电动化、轻量化发展趋势可能对发行人持续经营能力构成重大不利影响的风险

发行人已在招股说明书中补充披露“汽车行业增速下滑、汽车电动化、轻量化发展趋势可能对发行人持续经营能力构成重大不利影响的风险”，具体如下：

“近年来，汽车行业出现下滑趋势，**2018 年至 2020 年，全球汽车销量分别为 9,506 万辆、9,130 万辆以及 7,797 万辆，同比增长率分别为-0.63%、-3.96%以及-14.60%。受全球主要市场经济增长缓慢、贸易争端频发、消费者信心不足等因素的影响，加之 2020 年爆发了席卷全球的新冠疫情，最近三年全球汽车销量增速均进入负值区间。**同时，汽车电动化、轻量化发展逐渐加速，而发行人产品主要应用于汽车燃油发动机。未来若公司不能及时完成新能源汽车零部件的开发、不能完成新能源汽车市场的开拓，将对公司的持续盈利能力产生影响。”

二、发行人补充披露

1、公司已在招股说明书之“第六节 业务和技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况”补充披露了“发行人产品对应的终端主要车型及报告期内销售金额，是否和主要下游车型产销量变动趋势一致”；

2、公司已在招股说明书之“第六节 业务和技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（一）产能利用情况和主要产品的产销情况”补充披露了“发行人产品运用于高端车、中端车和非中高端车的收入占比，与发行人下游客户报告期内的业绩变化趋势是否一致，发行人所面向的高端车市场发展潜力巨大的描述是否准确、谨慎”；

3、公司已在招股说明书之“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况和竞争状况”之“（四）发行人的创新、创造、创意特征；科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”之“6、发行人未来如何向新能源汽车零部件生产商转型”补充披露了“发行人未来如何向新能源汽车零部件生产商转型”；

4、公司已在招股说明书之“第四节 风险因素”之“一、创新风险”之“（三）新旧产业融合失败、向新能源汽车领域发展不达预期的风险”补充披露了“向新能源汽车领域发展相关的风险”；

5、公司已在招股说明书之“第六节 业务和技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（一）产能利用情况和主要产品的产销情况”补充披露了“非汽车零部件相关业务的拓展情况和新增在手订单情况，以及发行人是否具备持续获取订单的能力”；

6、公司已在招股说明书之 “第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（十一）汽车行业增速下滑、汽车电动化、轻量化发展趋势可能对发行人持续经营能力构成重大不利影响的风险”补充披露了“汽车行业增速下滑、汽车电动化、轻量化发展趋势可能对发行人持续经营能力构成重大不利影响的风险”。

三、中介机构核查意见

（一）核查过程

保荐机构履行了如下核查程序：

1、取得公司产品信息与终端品牌的对照情况表，查阅下游整车厂官网销售数据，与公司对应产品销量进行匹配分析；

2、取得公司销售台账，核算公司产品运用于高端、中端、非中高端车收入占比及燃油汽车、混动汽车、电动汽车收入占比；

3、取得电动汽车主要客户的 PSW 资料，查阅电动汽车主要客户的公开信息资料；

4、与发行人管理层进行访谈，了解公司未来发展规划；

5、通过查阅学术论文、行业资料、同行业公司公开信息了解发行人产品市场占有率的计算方式及同行业竞争对手的市场占有率；

6、取得公司的销售台账、研发立项文件，了解公司新产品研发情况与客户开拓情况；

7、取得公司订单台账，了解公司非汽车零部件相关业务的拓展情况和新增在手订单情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人产品销量与下游汽车销量趋势并不完全一致，随着公司产品逐渐受到客户认可以及公司规模扩大，大多数产品销量增长较下游汽车销量增长更为强劲。

2、发行人产品用于高端品牌的比例逐年上升与下游终端品牌报告期内的业绩变化一致，发行人所面向的高端车市场拥有较好的发展潜力。

3、由于公司生产线属于柔性生产线，燃油汽车、混动汽车及电动汽车使用的生产线可以根据生产计划进行调整安排，不存在燃油汽车、混动汽车及电动汽

车的专用生产线；发行人生产的电动汽车产品主要为**发动机架**，客户为**VC 集团，截止本回复出具之日，相关产品仍处于小批供货阶段尚未获取大量订单。**

4、发行人全球市场占有率的份额计算具有谨慎性、权威性，同行业确定市场份额的方式与公司相似。

5、发行人已成功研发轻合金高性能零部件及其他连接减振器并产生收入，发行人的底盘悬挂减振系统处于研发过程中，尚未取得收入。

6、报告期内发行人持续获取非汽车零部件业务收入，未来存在非汽车零部件产品订单，发行人具备持续获取非汽车零部件业务相关订单的能力。

问题 3：关于收入

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人营业收入分别为 24,680.48 万元、32,892.60 万元、38,316.57 万元；外销收入占营业收入比例为 78.22%、80.51%、86.33%，内销收入占营业收入比例为 21.78%、19.49%、13.67%。对于零库存客户，发行人根据提货报告按照实际领用情况确认收入，境外不同贸易模式收入确认政策不同。

（2）公司前五大客户 AAM 集团含下属国内外 6 家分支机构，VC 集团含下属国内外 8 家分支机构，岱高集团含下属国内外 5 家分支机构。

（3）报告期内，公司汽车零部件产品单价逐年提高。发行人通过不断降低产品生产成本从而应对行业内的年降要求，并在满足年降要求的基础上保持合理利润。石油阀门零部件产品单价逐年大幅下滑。

请发行人：

（1）结合下游客户需求情况、公司产品销量、销售单价等因素，披露发行人收入持续增长的合理性及与行业发展趋势不一致的原因，收入增长的可持续性；

（2)按照各国别或地区披露主要客户具体销售情况，包括客户名称（如 AAM 英国、AAM 德国、AAM 苏州等）、是否零库存客户、贸易方式、销售产品种类、销售量、销售单价、销售金额及占比、销售变动的原因，结合上述情况披露报告期内发行人内销收入占比持续下滑，外销收入金额及占比持续增长的原因及合理性；披露内销和外销同类主要产品的数量、金额、单价、毛利率，并说明内外销同类产品单价、毛利率差异的原因及合理性；

（3）披露报告期内零库存和非零库存客户销售金额和占汽车零部件销售额的比例，寄售模式下价格和毛利率和非寄售模式是否存在重大差异；

（4）结合下游行业的市场状况、变动趋势及公司产品种类、型号变动情况等因素，披露汽车零部件售价逐年上升原因及合理性，石油阀门零部件产品单价逐年大幅下滑的原因及合理性，是否与同行业可比公司同类产品价格变动趋势一致；

（5）披露产品年降的具体情况，年降产品销售金额和比例，量化分析被年降产品对发行人销售收入、产品价格变化的影响程度，发行人对产品年降采取的应对措施及效果；

（6）披露发行人主要产品飞轮环、皮带轮、轮毂和惯性轮四个减振器之间的关系，是否需配套使用，是否组合销售，如是，披露发行人上述四个产品销售量变动趋势不一致的原因及合理性；

（7）披露外销收入中 FOB、FCA、EXW 和 DAP、DDP 等不同贸易方式下的收入金额及占比、收入金额的计量、运费和保险费的会计处理；对比同行业可比公司的收入确认政策，说明发行人的收入确认时点是否符合《企业会计准则》的规定；

（8）披露发行人与客户合同条款中关于产品质量保证、退换货、售后等方面的约定，报告期是否存在因产品质量导致终端整车召回或者导致安全事故的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明公司收入核查情况，包括核查方式、过程、比例和结论，并对核查的充分性发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）结合下游客户需求情况、公司产品销量、销售单价等因素，披露发行人收入持续增长的合理性及与行业发展趋势不一致的原因，收入增长的可持续性

1、下游客户需求情况

尽管 2018 年以来全球汽车销量有所下滑，但是汽车零部件行业仍存在结构性发展机遇，主要体现在中国汽车零部件制造行业在全球优势凸显以及全球汽车行业消费升级带动高端车型汽车零部件需求增长。

（1）海外市场为主的中国汽车零部件企业收入增长情况整体好于行业平均水平

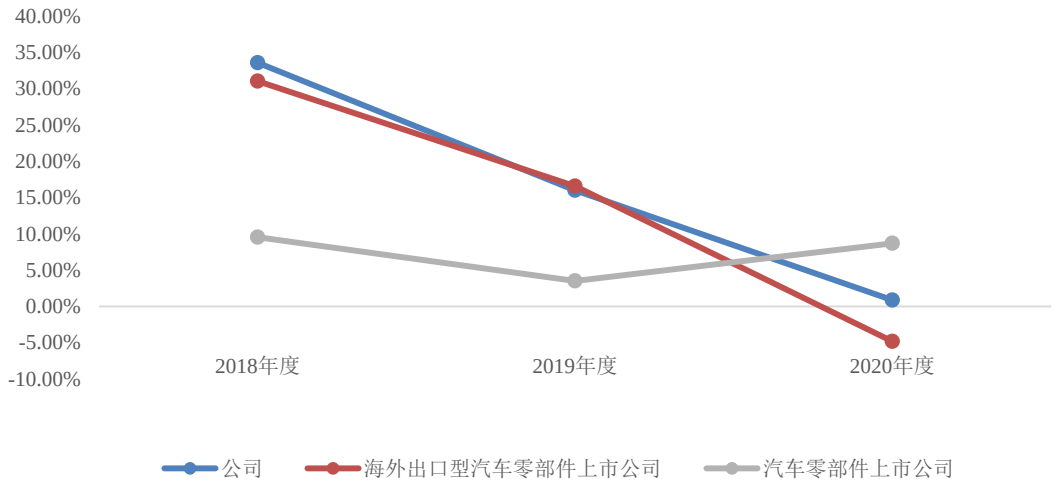
中国汽车零部件企业凭借成本优势、先进制造能力、快速反应能力、同步研发能力在全球汽车供应链上具有重要地位。特别是在全球车企市场环境承压的情况下，整车企业通过整合全球供应链、优化供应商管理应对降本增效的需求，中国汽车零部件企业加速渗透全球汽车产业链。报告期内**各年度，除 2020 年度受海外疫情影响**，包括公司在内的以海外出口为主的汽车零部件企业的收入增速高于行业平均水平。

报告期内**各年度**，公司与海外出口型汽车零部件上市公司、全行业上市公司的收入同比增速情况比较如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
公司	**0.88%**	**16.00%**	**33.57%**
海外出口型汽车零部件上市公司	**-4.81%**	**16.58%**	**31.05%**
汽车零部件上市公司	**8.70%**	**3.52%**	**9.55%**

数据来源：Wind，选取申银万国行业分类中的汽车零部件行业的上市公司，海外出口型汽车零部件上市公司为海外收入比例超过 75%的汽车零部件上市公司。**2021 年 1-3 月可比公司未披露海外业务收入相关数据。**

图：公司与海外出口型汽车零部件上市公司、全行业上市公司的收入增速比较



报告期内，公司外销收入占比分别为 80.51%、86.33%、**84.07%和 82.88%**，其中欧洲地区是公司最主要的销售区域，报告期内欧洲地区销售占比为 71.82%、73.33%、**69.18%和 63.83%**。根据联合国商品贸易统计数据库数据，2018 年至 **2020 年**，中国是出口欧洲地区汽车零部件最多的国家，且中国的出口份额持续提升。

2018 年至 **2020 年**，欧洲地区进口汽车零部件各国家或地区的占比情况如下：

出口国	2020 年度	2019 年度	2018 年度
中国	**30.83%**	26.51%	24.92%
日本	**16.02%**	18.46%	20.48%
美国	**12.78%**	14.13%	12.78%
韩国	**10.76%**	12.80%	13.00%
印度	**7.33%**	7.12%	6.86%
其他国家或地区	**22.28%**	20.99%	21.96%
合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

数据来源：联合国商品贸易统计数据库。

（2）高端车市场情况好于行业平均水平，带动公司高端车型产品收入增长

报告期内，公司高端品牌车型产品占收入的比例**整体呈上升趋势**，分别为**29.75%、36.89%、42.32%和 36.26%**，其中 2018 年度、2019 年度、**2020 年度和 2021 年 1-3 月**，公司高端车产品收入增长对整体销售收入增长的贡献率分别为 41.66%、81.55%、**662.57%和 27.99%**，是报告期内公司收入增长的重要驱动力。**其中 2021 年 1-3 月公司高端品牌车型产品收入占比有所下滑，主要原因包括：①2021 年因加大开发内销客户力度，非中高端品牌长城车型产品收入增长；②公司的美国客户准备迁厂，为了过渡期顺利衔接提前增加了备货量和订单量从而导致中端品牌福特车型产品销售收入增长。**

报告期内，公司高端品牌车型产品的具体销售情况如下所示：

单位：万元

项目	销售收入	销售收入占比	同比增长额	同比增长率	增长贡献率
2021 年 1-3 月					
宝马车型产品	2,493.20	19.51%	491.60	24.56%	14.34%
奔驰车型产品	1,084.48	8.49%	251.46	30.19%	7.34%
奥迪车型产品	574.99	4.50%	115.41	25.11%	3.37%
保时捷车型产品	431.76	3.38%	86.64	25.11%	2.53%
路虎车型产品	16.25	0.13%	8.71	115.35%	0.25%
法拉利车型产品	15.94	0.12%	-2.25	-12.37%	-0.07%
宾利车型产品	3.10	0.02%	-3.39	-52.26%	-0.10%
玛莎拉蒂车型产品	13.64	0.11%	10.94	404.42%	0.32%
高端车产品合计	4,633.36	36.26%	959.11	26.10%	27.99%
公司合计	12,777.30	100.00%	3,427.18	36.65%	100.00%
2020 年度					
宝马车型产品	8,889.10	23.19%	1,231.28	16.08%	370.19%
奔驰车型产品	3,461.56	9.03%	-209.82	-5.72%	-63.08%
奥迪车型产品	2,322.72	6.06%	556.64	31.52%	167.35%
保时捷车型产品	1,362.23	3.55%	494.85	57.05%	148.78%
路虎车型产品	79.30	0.21%	67.06	547.86%	20.16%
法拉利车型产品	66.62	0.17%	45.42	214.32%	13.66%
宾利车型产品	11.82	0.03%	-9.13	-43.57%	-2.74%
玛莎拉蒂车型产品	28.76	0.08%	28.76	--	8.65%

项目	销售收入	销售收入占比	同比增长额	同比增长率	增长贡献率
高端车产品合计	**16,220.85**	**42.32%**	**2,203.80**	**15.72%**	**662.57%**
公司合计	**38,327.02**	**100.00%**	**332.61**	**0.88%**	**100.00%**
2019 年度					
宝马车型产品	**7,657.82**	**20.16%**	**2,100.11**	**37.79%**	**40.07%**
奔驰车型产品	**3,671.38**	**9.66%**	**1,447.41**	**65.08%**	**27.62%**
奥迪车型产品	**1,766.08**	**4.65%**	**432.27**	**32.41%**	**10.11%**
保时捷车型产品	**867.38**	**2.28%**	**264.29**	**43.82%**	**5.04%**
路虎车型产品	**12.24**	**0.03%**	**12.24**	**--**	**0.23%**
法拉利车型产品	**21.19**	**0.06%**	**15.56**	**276.20%**	**0.30%**
宾利车型产品	**20.95**	**0.06%**	**2.24**	**11.98%**	**0.04%**
高端车产品合计	**14,017.05**	**36.89%**	**4,274.12**	**43.87%**	**81.55%**
公司合计	**37,994.41**	**100.00%**	**5,241.38**	**16.00%**	**100.00%**
2018 年度					
宝马车型产品	**5,557.71**	**16.97%**	**2,184.91**	**64.78%**	**26.54%**
奔驰车型产品	**2,223.97**	**6.79%**	**1,101.48**	**98.13%**	**13.38%**
奥迪车型产品	**1,333.81**	**4.07%**	**-171.50**	**-11.39%**	**-2.08%**
保时捷车型产品	**603.09**	**1.84%**	**316.02**	**110.08%**	**3.84%**
法拉利车型产品	**5.63**	**0.02%**	**-7.58**	**-57.36%**	**-0.09%**
宾利车型产品	**18.71**	**0.06%**	**6.15**	**48.98%**	**0.07%**
高端车产品合计	**9,742.94**	**29.75%**	**3,429.49**	**54.32%**	**41.66%**
公司合计	**32,753.02**	**100.00%**	**8,232.61**	**33.57%**	**100.00%**

注：增长贡献率=产品增长额/占当期全部产品增长额（下同）；公司部分汽车零部件产品无法统计车型信息。

公司高端品牌车型产品对应的整车厂商的销售情况具体如下：

单位：万辆

项目	2021 年 1-3 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销量	同比增长率	销量	同比增长率	销量	同比增长率	销量	同比增长率
宝马	**56.05**	**36.12%**	**202.88**	**-7.14%**	**218.49**	**3.17%**	**211.79**	**1.34%**
奔驰	**63.71**	**4.52%**	**246.19**	**-12.82%**	282.38	0.70%	280.42	1.07%
奥迪	**46.28**	**31.12%**	**169.28**	**-8.28%**	184.56	1.83%	181.25	-3.49%
保时捷	**7.20**	**35.50%**	**27.22**	**-3.08%**	28.08	9.58%	25.63	4.01%
路虎	**10.00**	**22.60%**	**32.35**	**-18.33%**	**39.61**	**-3.83%**	**41.19**	**-6.92%**
法拉利	**0.28**	**1.21%**	**0.91**	**-9.99%**	1.01	9.51%	0.93	10.16%

项目	2021 年 1-3 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销量	同比增长率	销量	同比增长率	销量	同比增长率	销量	同比增长率
宾利	0.34	40.21%	1.12	1.82%	1.10	4.88%	1.05	-5.37%
玛莎拉蒂	0.54	74.19%	1.69	-12.44%	1.93	-44.86%	3.50	-31.37%
以上品牌平均	23.05	21.53%	85.20	-9.98%	94.65	1.53%	93.22	-0.59%
全球汽车市场	--	--	7,797	-14.60%	9,130	-3.96%	9,506	-0.63%

数据来源：各车企销量数据来源于各车企官网；全球汽车销量数据来源于 OICA。

受汽车市场品牌分化和消费升级等因素影响，上述相关高端车企市场表现好于行业平均水平，为公司相关产品的业绩增长提供了一定的支撑。

（3）公司核心客户保持了在扭转减振器行业的领先地位

公司下游直接客户主要为汽车零部件一级供应商，核心客户为扭转减振器行业的全球龙头企业，保持了行业领先地位。公司的客户中在全球减振器市场份额中 VC 集团全球排名第一、AAM 集团全球排名第七、舍弗勒集团全球排名第二、采埃孚集团全球排名第四、日本富高科全球排名第十。

2019 年全球主要厂商扭转减振器市场份额情况如下所示：

排名	企业名称	集团总部	2019 年全球市场份额（按产值计算）
1	VC 集团	德国	21.01%
2	舍弗勒集团	德国	13.91%
3	法雷奥集团	法国	11.61%
4	采埃孚集团	德国	9.42%
5	博格华纳	美国	7.07%
6	大陆集团	德国	6.34%
7	AAM 集团	美国	5.91%
8	克诺尔集团	德国	4.35%
9	拓普集团	中国	3.51%
10	日本富高科	日本	2.88%
合计			86.01%

数据来源：QY Research，2020 年度数据未更新。

2、公司产品销量、销售单价变化情况

（1）产品销量变化情况

报告期内公司产品销售数量具体情况如下：

单位：万件

类型	2021 年 1-3 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	数量	同比增长率	数量	同比增长率	数量	同比增长率	数量	同比增长率
销售数量	546.48	40.45%	1,625.08	7.31%	1,514.43	16.00%	1,305.54	18.31%

报告期内公司产品销量持续增长，一方面受成熟客户持续开发新产品和前期开发的新产品进入量产期影响；另一方面受公司持续开发新客户，拓展新的业绩增长点影响。

报告期内，公司不同类型客户的销售情况如下：

单位：万元

项目	收入金额	收入占比	同比增长额	同比增长率	增长贡献率
2021 年 1-3 月					
成熟客户	11,033.56	86.35%	2,040.95	22.70%	59.55%
新开发客户	1,743.74	13.65%	1,386.23	387.75%	40.45%
公司合计	12,777.30	100.00%	3,407.94	36.37%	100.00%
2020 年度					
成熟客户	35,316.63	92.15%	-1,659.10	-4.49%	-498.81%
新开发客户	3,010.39	7.85%	1,991.72	195.52%	598.81%
公司合计	38,327.02	100.00%	332.61	0.88%	100.00%
2019 年度					
成熟客户	36,975.73	97.32%	4,441.46	13.65%	84.74%
新开发客户	1,018.68	2.68%	799.93	365.68%	15.26%
公司合计	37,994.41	100.00%	5,241.38	16.00%	100.00%
2018 年度					
成熟客户	32,534.27	99.33%	--	--	--
新开发客户	218.75	0.67%	--	--	--
公司合计	32,753.02	100.00%	--	--	--

注：报告期内新开发客户指公司 2018 年及以后年度实现收入的新客户。

由上表可见，2020 年度新开发客户收入增长明显，主要系海外客户中 AAM 波兰、岱高美国因新项目定点及进入量产，收入增长较快；同时公司因海外疫情加大了国内客户开发力度，当年新增了客户青岛裕晋、蜂巢传动等客户。2020 年度成熟客户收入有所下降，主要系贝尔福洛、VC 捷克受疫情影响收入下降。

2021 年 1-3 月受疫情缓解的影响，成熟客户收入同比有所增长且新开发客

户收入增长明显，主要系来源于 AAM 波兰、蜂巢传动、青岛裕晋及 VC 墨西哥的收入显著增长所致。

（2）产品销售单价变化情况

报告期内，公司产品销售单价情况具体如下：

类型	2021 年 1-3 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	数值	同比增长率	数值	同比增长率	数值	同比增长率	数值	同比增长率
单件售价（元/件）	23.38	-2.70%	23.58	-5.99%	25.09	0.00%	25.09	12.90%
单件重量（千克/件）	1.18	-0.84%	1.20	-2.80%	1.24	-12.38%	1.41	1.09%
单位重量售价(元/千克)	19.86	-1.88%	19.58	-3.29%	20.25	14.13%	17.74	11.69%

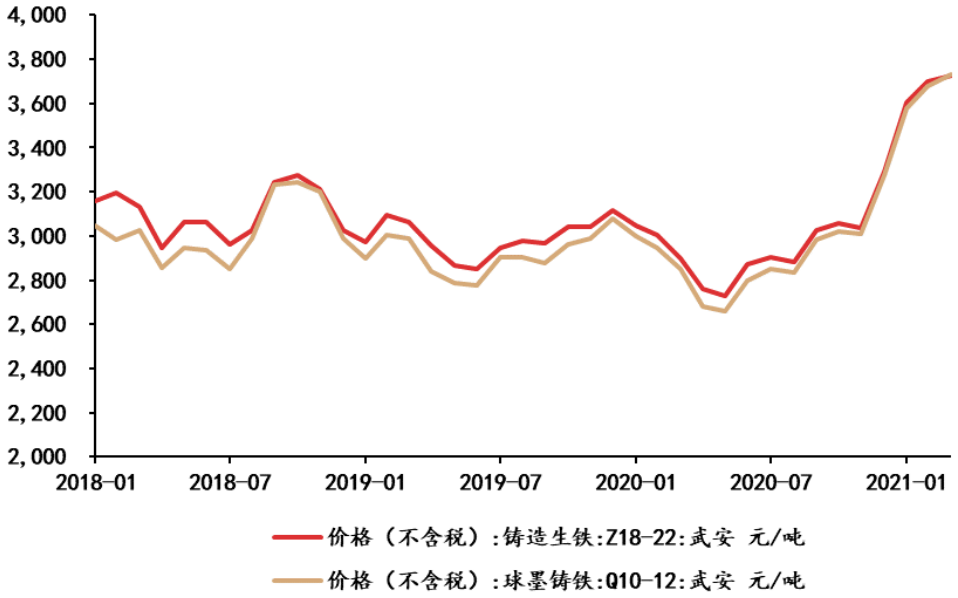
公司产品主要为减振器金属零部件，型号众多，虽然公司产品在销售时均是按件进行计价销售，但由于型号众多，不同产品的价格存在较大的差异，按重量计算的单位价格更能反映公司产品的单位售价变化。

报告期内，受汽车零部件轻量化的发展趋势，公司产品单件重量呈下降趋势，单位重量售价**有所波动，主要受以下因素影响**。

①原材料价格

公司汽车零部件产品售价会根据钢铁原材料价格波动进行调整。报告期内，原材料价格的波动影响了公司产品售价。

图：报告期内的生铁市场价格走势



数据来源：Wind。

②产品类型

公司产品主要分为锻件产品和铸件产品，锻件产品的机械性能、力学性能和使用寿命一般优于铸件产品，售价一般更高。**2018 年度至 2020 年度**，公司锻件产品占比逐年上升，铸件产品占比逐年下降；**2021 年 1-3 月受来自于来料加工客户的收入占比提高的影响，公司锻件产品收入占比有所下降，产品类型结构的变化影响公司产品售价的变化。**

单位：元/千克

类型	2021 年 1-3 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	单价	收入占比	单价	收入占比	单价	收入占比	单价	收入占比
锻件产品	**29.71**	**38.63%**	**30.53**	**41.31%**	30.81	38.13%	23.28	32.21%
铸件产品	**15.76**	**58.69%**	**16.03**	**57.71%**	16.56	61.26%	15.44	64.98%

注：除锻件产品、铸件产品外还有少量无法统计产品类型的来料加工产品等。

③产品加工难度

从产品难度结构来看，公司中高难度产品加工难度高于一般难度产品，产品附加值高，一般售价高于一般难度产品。**2018 年度至 2021 年 1-3 月**，公司中高难度产品占比逐年上升，一般难度产品占比逐年下降。

单位：元/千克

类型	2021 年 1-3 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	单价	收入占比	单价	收入占比	单价	收入占比	单价	收入占比
中高难度产品	**24.66**	**54.83%**	**25.91**	**53.93%**	27.08	48.70%	27.87	40.37%
一般难度产品	**15.99**	**36.95%**	**15.52**	**40.81%**	16.35	43.62%	14.97	50.43%

注：少量来料加工产品等未划分产品难度系数。

④产品生产方式

公司部分产品为来料加工产品，2018 年度-2019 年度主要为石油阀门零部件加工，2021 年以来未从事石油阀门零部件加工业务。2020 年以来公司开拓了蜂巢传动等新来料加工客户，一方面有利于缓解新冠疫情对公司的冲击，提高产能利用率；另一方面有利于公司开拓客户类型和产品类型，提高公司抗风险能力。来料加工产品与一般产品相比，由于无需生产毛坯，主要进行机加工环节，单位售价相对较低，影响公司产品售价变化。

单位：元/千克

类型	2021 年 1-3 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	单价	收入占比	单价	收入占比	单价	收入占比	单价	收入占比
一般产品	19.45	97.76%	20.13	99.19%	20.54	99.14%	18.91	97.38%
来料加工产品	3.11	2.24%	4.53	0.81%	7.65	0.86%	5.35	2.62%

3、公司收入增长的可持续性分析

未来公司将秉持“两个重点、三个拓展、四个提高”的发展策略——以欧洲市场为重点市场，以汽车发动机减振器零部件为重点产品，拓展美洲市场、新兴市场，不断拓展公司产品线，进而从整车市场拓展进入汽车后市场，并且充分利用自身的金属加工及汽车供应链服务优势，开拓混动汽车产品和纯电动汽车产品。与此同时持续提高公司产能水平、产品质量零缺陷水平、生产线自动化水平、产品研发水平。

未来公司收入增长的可持续性体现在：

（1）公司目前在汽车减振器领域的市场占有率持续增长

根据测算，**2018 年-2020 年公司全球市场占有率分别为 4.3%、5.3%和 6.4%**，目前来看公司在汽车减振器领域的市场占有率提升空间较大，且公司通过不断提升自身竞争力实现了市场占有率的持续提高。

（2）公司不断拓展新客户，为后续增长提供保障

报告期内，公司一方面持续开发现有客户集团的各地分支机构，不断渗透公司在各主要客户集团的影响力，同时积极开发新的客户集团，包括汽车减振器行业的其他龙头客户以及其他国内外新客户。

报告期内客户集团分支机构开发情况如下所示：

客户集团	工厂数	服务的工厂数	报告期内新开发的客户	目前拟达成合作的新客户
AAM 集团	54 家	7 家	AAM 波兰	AAM 常熟（目前 **13** 个项目已通过技术评审）
VC 集团	24 家	**9 家**	VC 墨西哥	**VC 西班牙，VC 巴西，VC 罗马尼亚**
岱高集团	18 家	**6 家**	岱高美国、岱高苏州、**岱高印度**	**岱高巴西、岱高美国阿肯色工厂**
长城集团	**16 家**	**2 家**	**蜂巢传动**	**--**

数据来源：客户集团官网及定期报告。

注：报告期内新开发的客户指公司 **2018** 年及以后年度实现收入的新客户，拟达成合作的新客户为已通过最终报价的新客户。

报告期内开发的新客户集团和拟达成合作的新客户情况如下：

类型	客户	基本情况	合作情况
报告期内新的客户集团	富高科集团	所在集团 2019 年全球汽车扭转减振器销量排名第 10	报告期产生收入 617.15 万元
	舍弗勒集团	所在集团 2019 年全球汽车扭转减振器销量排名第 2	报告期产生收入 1.34 万元
	东风集团	**中央直管的特大型汽车企业**	**报告期产生收入 121.18 万元**
	日立 ABB	**由日立收购 ABB 电网事业公司组成的合资公司**	**报告期产生收入 5.30 万元**
	韩国裕晋	**世界一流搪瓷涂层企业**	**报告期产生收入 447.04 万元**
	Mersen	**电子电力和先进材料的世界级专业供应商**	**报告期产生收入 7.97 万元**

（3）公司持续开发新产品，保持良好的产品梯队

报告期内，公司开发的新产品陆续进入量产期，为公司收入增长提供持续动力。公司具有良好的项目储备，该等项目进入量产后，将成为公司未来收入增长的驱动力。

（4）公司不断延伸产品线，向其他汽车零部件、非汽车零部件产品和汽车后市场领域发展

除汽车减振器外，公司还充分利用自身的客户资源和机加工能力，生产加工平衡轴、差速器组件、质量块、支架等汽车精密零部件，广泛用于汽车底盘与传动系统中。除传统汽车零件外，公司还充分利用自身的金属加工及汽车供应链服务优势，开拓混动汽车产品（包括混动车用皮带轮、轮毂、飞轮环及惯性轮）和纯电动汽车产品（主要为电动汽车两档变速箱壳体）。

在非汽车零部件领域，除石油阀门零部件的加工外，公司非汽车零部件产品还包括农机零部件、游艇发动机零部件、发电机零部件、轮船发动机零部件等其他非汽车精密金属零部件。

此外，公司将基于现有整车市场的先进生产经营经验，开发汽车后市场产品。目前为配合汽车后市场拓展计划，公司设立后市场研发中心，配置针对具体车型的研发资源，开发性能提升替代零件。

（二）按照各国别或地区披露主要客户具体销售情况，包括客户名称（如 AAM 英国、AAM 德国、AAM 苏州等）、是否零库存客户、贸易方式、销售产品种类、销售量、销售单价、销售金额及占比、销售变动的原因，结合上述情况披露报告期内发行人内销收入占比持续下滑，外销收入金额及占比持续增长的原因及合理性；披露内销和外销同类主要产品的数量、金额、单价、毛利率，并说明内外销同类产品单价、毛利率差异的原因及合理性

1、按照各国别或地区披露主要客户具体销售情况，包括客户名称（如 AAM 英国、AAM 德国、AAM 苏州等）、是否零库存客户、贸易方式、销售产品种类、销售量、销售单价、销售金额及占比、销售变动的原因

（1）各国别或地区主要客户具体销售情况

①报告期内主要客户的客户名称、贸易方式、销售产品种类情况

报告期内公司主要客户的名称、贸易方式和销售产品种类如下所示：

区域	客户名称	是否为零库存客户	主要贸易方式	销售产品种类
欧洲	AAM 英国	否	DAP	飞轮环、惯性轮、皮带轮、轮毂、部分非汽车产品等
	AAM 法国	否	DDP	飞轮环、皮带轮、轮毂等
	贝尔福洛	否	FOB	飞轮环、皮带轮、轮毂等
	VC 德国	是	零库存	飞轮环、惯性轮、皮带轮、轮毂、发动机架、质量块、内芯等
	岱高波兰	否	DDP	飞轮环、皮带轮、轮毂等
	VC 捷克	是	零库存	飞轮环、皮带轮、轮毂等
	AAM 西班牙	否	DAP	飞轮环、惯性轮、皮带轮、轮毂、部分非汽车产品等
	AAM 波兰	**否**	**DAP**	**飞轮环、惯性轮、轮毂等**
	AGLA	否	DAP	飞轮环、皮带轮、轮毂等
	VC 波兰	否	DDP	质量块、发动机架等
北美	VC 北美	否	FOB/DDP	飞轮环、皮带轮、轮毂、定心支架、部分非汽车产品等
	岱高墨西哥	否	DAP	飞轮环、皮带轮、轮毂等
	岱高美国	否	DDP	飞轮环、轮毂等
	AAM 美国	否	FCA	飞轮环、皮带轮、轮毂等
	VC 美国	否	FOB/DDP	飞轮环、支架、定心支架、发动机架、部分非汽车产品等
亚洲	**岱高印度**	**否**	**FOB**	**皮带轮毛坯等**

区域	客户名称	是否为零库存客户	主要贸易方式	销售产品种类
境内	VC 烟台	是	零库存	飞轮环、皮带轮、轮毂、发动机架、内芯等
	青海中德	否	一般内销	飞轮环、皮带轮等
	德纳 V 型轮	**否**	**一般内销**	**飞轮环等**
	贝邦立	否	一般内销	农机零部件及其他非汽车产品等
	VC 无锡	否	一般内销	飞轮环、质量块、内芯、发动机架等

注：主要客户选取最近一个年度销售规模前十的欧洲客户以及销售前五的北美客户、**亚洲客户**和境内客户。其中与 AAM 法国之间采取的是 DDP Vat Unpaid 的贸易方式，即双方协定的卖方不承担进口增值税的 DDP 模式。

②报告期内主要客户的销售金额及占比、销售量和销售单价

报告期内公司主要客户的销售金额及占营业收入的比例、销售量和销售单价如下所示：

区域	客户名称	销售金额（万元）				销售金额占比（%）			
		2021 年 1-3 月	2020 年	2019 年	2018 年	2021 年 1-3 月	2020 年	2019 年	2018 年
欧洲	AAM 英国	1,719.60	7,328.47	9,711.49	8,389.96	13.43	18.96	25.35	25.51
	AAM 法国	1,494.10	5,337.34	2,884.58	3,611.66	11.67	13.81	7.53	10.98
	贝尔福洛	1,107.75	3,514.30	4,847.82	4,826.72	8.65	9.09	12.65	14.67
	VC 德国	1,022.42	2,349.14	2,860.43	1,819.15	7.99	6.08	7.47	5.53
	岱高波兰	928.03	2,316.64	1,515.26	900.55	7.25	5.99	3.95	2.74
	VC 捷克	982.75	2,286.78	3,398.55	2,504.96	7.68	5.92	8.87	7.62
	AAM 西班牙	267.59	1,903.05	2,157.02	773.44	2.09	4.92	5.63	2.35
	AAM 波兰	515.26	975.65	-	-	4.02	2.52	-	-
	AGLA	79.86	265.79	121.11	11.45	0.62	0.69	0.32	0.03
	VC 波兰	25.81	192.12	238.16	250.22	0.20	0.50	0.62	0.76
	欧洲小计	8,143.17	26,469.27	27,734.42	23,088.12	63.60	68.47	72.38	70.19
北美	VC 北美	996.92	2,427.58	1,825.08	883.12	7.79	6.28	4.76	2.68
	岱高墨西哥	404.83	1,395.98	873.00	99.25	3.16	3.61	2.28	0.30
	岱高美国	382.92	1,103.53	756.79	196.75	2.99	2.85	1.98	0.60
	AAM 美国	456.47	714.87	1,455.46	1,573.21	3.57	1.85	3.80	4.78
	VC 美国	33.28	61.91	28.47	91.98	0.26	0.16	0.07	0.28
	北美小计	2,274.42	5,703.87	4,938.79	2,844.31	17.76	14.75	12.89	8.65
亚洲	**岱高印度**	-	0.68	-	-	-	0.00	-	-
	亚洲小计	-	0.68	-	-	-	0.00	-	-

区域	客户名称	销售金额（万元）				销售金额占比（%）			
		2021 年 1-3 月	2020 年	2019 年	2018 年	2021 年 1-3 月	2020 年	2019 年	2018 年
境外合计		10,417.58	32,173.82	32,673.21	25,932.43	81.36	83.23	85.27	78.84
境内	VC 烟台	696.60	2,009.02	2,534.85	2,781.04	5.44	5.20	6.62	8.45
	青海中德	220.72	1,311.72	819.60	1,683.69	1.72	3.39	2.14	5.12
	德纳 V 型轮	183.17	604.24	-	24.41	1.43	1.56	-	0.07
	贝邦立	261.72	604.20	601.99	167.23	2.04	1.56	1.57	0.51
	VC 无锡	140.84	459.18	511.37	829.94	1.10	1.19	1.33	2.52
境内合计		1,503.05	4,988.35	4,467.80	5,486.30	11.74	12.90	11.66	16.68

（续上表）

区域	客户名称	销售数量（万件）				销售单价（元/件）			
		2021 年 1-3 月	2020 年	2019 年	2018 年	2021 年 1-3 月	2020 年	2019 年	2018 年
欧洲	AAM 英国	20.86	97.20	125.31	110.85	82.45	75.39	77.50	75.68
	AAM 法国	43.52	148.50	120.60	173.27	34.34	35.94	23.92	20.84
	贝尔福洛	79.46	259.41	359.30	346.92	13.94	13.55	13.49	13.91
	VC 德国	34.10	85.67	112.93	75.61	29.98	27.42	25.33	24.06
	岱高波兰	67.33	162.97	96.25	50.49	13.78	14.22	15.74	17.84
	VC 捷克	39.03	97.20	136.48	100.73	25.18	23.53	24.90	24.87
	AAM 西班牙	17.47	123.96	130.35	44.52	15.32	15.35	16.55	17.37
	AAM 波兰	10.14	19.64	-	-	50.83	49.68	-	-
	AGLA	5.26	15.93	8.31	0.22	15.17	16.68	14.57	51.06
	VC 波兰	0.67	7.31	11.21	11.99	38.46	26.28	21.25	20.87
	欧洲小计	317.84	1,017.79	1,100.74	914.59	25.62	26.01	25.20	25.24
北美	VC 北美	17.28	42.00	45.41	31.47	57.68	57.79	40.19	28.06
	岱高墨西哥	28.46	94.25	60.60	4.31	14.23	14.81	14.41	23.05
	岱高美国	16.36	47.69	37.07	15.52	23.41	23.14	20.42	12.68
	AAM 美国	3.68	6.25	11.00	11.68	124.10	114.39	132.28	134.73
	VC 美国	0.36	0.65	0.46	2.18	92.44	95.07	61.78	42.21
	北美小计	66.13	190.84	154.54	65.15	34.39	29.89	31.96	43.66
亚洲	岱高印度	-	0.08	-	-	-	8.48	-	-
	亚洲小计	-	0.08	-	-	-	8.48	-	-
境外合计		383.98	1,208.71	1,255.28	979.74	27.13	26.62	26.03	26.47

区域	客户名称	销售数量（万件）				销售单价（元/件）			
		2021 年 1-3 月	2020 年	2019 年	2018 年	2021 年 1-3 月	2020 年	2019 年	2018 年
境内	VC 烟台	28.04	97.92	121.57	128.47	24.84	20.52	20.85	21.65
	青海中德	20.55	118.15	68.70	136.27	10.74	11.10	11.93	12.36
	德纳 V 型轮	18.13	62.45	0.00	2.02	10.11	9.68	0.00	12.09
	贝邦立	8.47	18.51	19.53	0.88	30.91	32.64	30.82	189.60
	VC 无锡	8.54	29.85	29.68	45.39	16.48	15.38	17.23	18.28
境内合计		83.73	326.88	239.48	313.03	17.95	15.26	18.66	17.53

（2）各客户销售变动的原因分析

报告期内公司主要客户的销售金额的增长情况如下所示：

区域	客户名称	销售金额同比增速（%）				销售数量同比增速（%）			
		2021 年 1-3 月	2020 年	2019 年	2018 年	2021 年 1-3 月	2020 年	2019 年	2018 年
欧洲	AAM 英国	-28.85	-24.54	15.75	25.94	-34.05	-22.43	13.04	12.42
	AAM 法国	34.39	85.03	-20.13	23.11	36.79	23.14	-30.40	16.85
	贝尔福洛	27.39	-27.51	0.44	99.93	21.34	-27.80	3.57	85.73
	VC 德国	63.69	-17.87	57.24	65.90	33.58	-24.14	49.37	65.27
	岱高波兰	35.84	52.89	68.26	1,530.38	35.65	69.31	90.64	1,623.57
	VC 捷克	19.01	-32.71	35.67	50.99	11.19	-28.78	35.49	41.57
	AAM 西班牙	-61.43	-11.77	178.89	252.83	-62.13	-4.90	192.83	646.50
	AAM 波兰	上期无销售	上期无销售	上期无销售	上期无销售	上期无销售	上期无销售	上期无销售	上期无销售
	AGLA	37.99	119.46	957.47	220.27	11.23	91.63	3,606.38	1,769.17
	VC 波兰	-67.29	-19.33	-4.82	54.94	-80.49	-34.78	-6.52	51.05
北美	VC 北美	944.52	33.01	106.66	248.38	823.51	-7.50	44.29	158.89
	岱高墨西哥	5.16	59.91	779.63	4,149.56	9.49	55.52	1,307.64	9,684.77
	岱高美国	22.19	45.82	284.65	上期无销售	32.75	28.65	138.91	上期无销售
	AAM 美国	75.97	-50.88	-7.48	15.28	68.64	-43.20	-5.77	13.76
	VC 美国	239.32	117.47	-69.05	53.03	200.00	41.32	-78.85	136.31
亚洲	岱高印度	上期无销售	上期无销售	上期无销售	上期无销售	上期无销售	上期无销售	上期无销售	上期无销售
境内	VC 烟台	90.89	-20.74	-8.85	90.13	54.04	-19.46	-5.37	68.86
	青海中德	14.34	60.04	-51.32	-25.62	23.07	71.99	-49.59	-28.85
	德纳 V 型轮	134.56	上期无	-100.00	107.63	102.74	上期无	-100.00	93.30

区域	客户名称	销售金额同比增速（%）				销售数量同比增速（%）			
		2021 年 1-3 月	2020 年	2019 年	2018 年	2021 年 1-3 月	2020 年	2019 年	2018 年
			销售				销售		
	贝邦立	151.73	0.37	259.98	上期无销售	398.38	-5.23	2,114.34	上期无销售
	VC 无锡	57.86	-10.21	-38.38	2.15	76.92	0.60	-34.62	-11.31

（续上表）

区域	客户名称	销售单价同比增速（%）			
		2021 年 1-3 月	2020 年	2019 年	2018 年
欧洲	AAM 英国	7.89	-2.72	2.40	12.03
	AAM 法国	-1.76	50.26	14.75	5.35
	贝尔福洛	4.99	0.41	-3.02	7.65
	VC 德国	22.55	8.26	5.27	0.38
	岱高波兰	0.14	-9.70	-11.74	-5.41
	VC 捷克	7.04	-5.53	0.13	6.66
	AAM 西班牙	1.84	-7.23	-4.76	-52.74
	AAM 波兰	上期无销售	上期无销售	上期无销售	上期无销售
	AGLA	24.05	14.52	-71.47	-82.87
	VC 波兰	67.67	23.69	1.81	2.58
北美	VC 北美	13.10	43.79	43.23	34.56
	岱高墨西哥	-3.96	2.82	-37.51	-56.57
	岱高美国	-7.96	13.35	61.00	上期无销售
	AAM 美国	4.35	-13.52	-1.82	1.34
	VC 美国	13.11	53.88	46.36	-35.24
亚洲	岱高印度	上期无销售	上期无销售	上期无销售	上期无销售
境内	VC 烟台	2.36	-1.60	-3.68	12.59
	青海中德	-4.00	-6.95	-3.44	4.55
	德纳 V 型轮	10.82	上期无销售	-100.00	7.42
	贝邦立	-46.66	5.91	-83.74	上期无销售
	VC 无锡	-16.75	-10.74	-5.76	15.17

报告期内，销售收入变动幅度超过 30%的客户及变动原因具体如下所示：

①AAM 法国

AAM 法国**2020 年度**销售金额同比**增长 85.03%，2021 年 1-3 月销售金额同比增长 34.39%**，主要系 2020 年 AAM 集团根据整体战略和采购布局，将 AAM 英国部分产品采购业务整体调整至 AAM 法国，同期 AAM **英国**销售金额同比**下降 24.54%、28.85%**所致。

②贝尔福洛

贝尔福洛 2018 年销售金额同比增长 99.93%，主要系 2017 年度贝尔福洛的关联公司澳门惠亨注销，销售订单转至贝尔福洛所致。

③VC 德国

VC 德国 2018 年和 2019 年销售金额同比增长 65.90%和 57.24%，主要受公司前期开发的若干项目在报告期逐渐进入量产期影响。**VC 德国 2021 年 1-3 月销售金额同比增长 63.69%，主要受疫情缓解的影响。**

④岱高波兰

岱高波兰 2018 年、2019 年、**2020 年和 2021 年 1-3 月**销售金额同比增长 1,530.38%、68.26%、**52.89%和 35.84%**，其中岱高波兰的大众 EA211 项目（皮带轮 110 号）是报告期岱高波兰的重点项目，其销售收入增量占岱高波兰 2018 年、2019 年、**2020 年和 2021 年 1-3 月**销售收入增量的 63.80%、59.41%、**91.02%和 53.61%**。报告期内公司针对该项目做出的改良获得客户认可，有效推动了该项目在岱高波兰及岱高集团的快速增长。

⑤VC 捷克

VC 捷克 2018 年、2019 年销售金额同比增长 50.99%和 35.67%，主要原因是公司是 VC 捷克重点项目雪铁龙 EB 项目（皮带轮 97 号、皮带轮 98 号）的定点供应商，该项目在报告期进入量产高峰期，其销售收入增量占公司向 VC 捷克 2018 年、2019 年销售收入增量的 88.54%和 78.57%。**VC 捷克 2020 年销售金额同比下降 32.71%，主要原因是受疫情影响 4 月份-8 月份收入下降明显。**

⑥AAM 西班牙

AAM 西班牙 2018 年、2019 年销售金额同比增长 252.83%和 178.89%，**2021**

年 1-3 月销售金额同比下降 61.43%。2018 年和 2019 年，AAM 西班牙销售增长一方面受 AAM 西班牙巴塞罗那工厂产能扩张，需求量增加的影响，一方面公司是 AAM 西班牙雷诺-日产 H5 项目（轮毂 78 号、轮毂 89 号）的定点供应商，该项目相关产品在报告期逐渐进入量产期，其销售收入增量占公司向 AAM 西班牙 2018 年、2019 年销售收入增量的 97.16%和 77.76%。**2021 年 1-3 月受终端车型需求减少影响，轮毂 78 号、轮毂 89 号销售收入下降，占公司向 AAM 西班牙销售收入减量的 96.45%。**

⑦AGLA

2018 年、2019 年、**2020 年和 2021 年 1-3 月**，公司向 AGLA 销售金额同比增长 220.27%、957.47%、**119.46%和 37.99%**。2017 年下半年公司与 AGLA 开始建立起了良好的合作关系，报告期内合作的重点项目进入量产期，销售收入迅速增长。

⑧VC 波兰

VC 波兰 2018 年销售金额同比增长 54.94%，主要原因是公司是 VC 波兰奔驰 S 系列底盘产品项目（质量块 12 号）的定点供应商，其销售收入增量占 VC 波兰 2018 年销售收入增量的 99.34%。**2021 年 1-3 月销售金额同比下降 67.29%，主要原因是 VC 波兰奔驰 S 系列底盘产品项目（质量块 12 号）项目停产所致。**

⑨VC 北美

VC 北美 2018 年、2019 年和 **2020 年**销售金额同比增长 248.38%、106.66%和 **33.01%**，主要受新开发项目在报告期内逐渐进入量产期影响，销售收入有所增长。**VC 北美 2021 年 1-3 月销售金额同比增长 944.52%,主要系客户准备迁厂，为了过渡期顺利衔接提前增加了备货量和订单量从而销售收入增长所致。**

⑩岱高墨西哥

岱高墨西哥为公司新开发客户，在报告期内实现了较快的增长。2018 年、2019 年和 **2020 年**销售金额同比增长 4,149.56%、779.63%和 **59.91%**。

⑪岱高美国

岱高美国为公司新开发客户，在报告期内实现了较快的增长。2018 年开始

产生销售，通过新项目定点及进入量产，2019 年和 **2020 年**销售金额同比增长 284.65%和 **45.82%**。

⑫AAM 美国

AAM 美国 **2020 年**销售金额同比下降 **50.88%，主要原因是 AAM 集团内部调整，其项目转移到 AAM 集团欧洲工厂生产。2021 年 1-3 月销售金额同比上升 75.97%，主要系 AAM 美国迁厂前为了过渡期顺利衔接提前增加了备货量和订单量所致。**

⑬VC 美国

VC 美国 2018 年销售金额同比增长 53.03%，2019 年销售金额同比下降 69.05%，**2020 年销售金额同比增长 117.47%，2021 年 1-3 月销售金额同比增长 239.32%**。VC 美国销售金额小，产品种类单一，报告期的收入和单价波动主要受个别项目订单波动影响。

⑭VC 烟台

VC 烟台 2018 年销售金额同比增长 90.13%，其中 VC 烟台的长城汽车 EB03 发动机项目、沃尔沃 VEP4 发动机项目（皮带轮 118 号、轮毂 85 号、皮带轮 107 号）逐渐进入量产高峰期，其销售收入增量占 VC 烟台 2018 年销售收入增量的 71.46%。**2021 年 1-3 月销售金额同比增长 90.89%，主要系 VC 烟台新产品达到量产，新增产品销售收入占 2021 年 1-3 月销售金额同比增量的 78.90%。**

⑮青海中德

青海中德 2019 年销售金额同比下降 51.32%，**2020 年销售金额同比增长 60.04%，主要受青海中德的终端客户威克迈廊坊采购需求变化的影响。**

⑯德纳 V 型轮

德纳 V 型轮 2018 年销售金额同比增长 107.63%，2019 年度无销售。德纳 V 型轮产品在 2020 年开始量产，2020 年度及 2021 年 1-3 月收入大幅增加。

⑰贝邦立

贝邦立 2019 年销售金额同比增长 259.98%，主要受东利子公司山东阿诺达新增 DISA 铸造线后与贝邦立加强了在杜宝斯法兰接头项目的合作。**2021 年 1-3**

月销售金额同比增长 151.73%，主要系杜宝斯法兰接头项目需求增加。

⑱VC 无锡

VC 无锡 2019 年销售金额同比下降 38.38%，公司在 VC 无锡主要合作质量块项目，报告期内受质量块产品生命周期变化的影响且公司在 VC 无锡新项目较少。**2021 年 1-3 月销售金额同比增长 57.86%，主要受新产品投入销售的影响。**

综上，报告期内主要汽车零部件客户的收入变动主要受公司提高生产能力、新客户开发、新项目量产的影响，此外还受到客户战略及采购策略调整、新冠疫情、客户扩充产能等因素影响。

2、结合上述情况披露报告期内发行人内销收入占比持续下滑，外销收入金额及占比持续增长的原因及合理性；披露内销和外销同类主要产品的数量、金额、单价、毛利率，并说明内外销同类产品单价、毛利率差异的原因及合理性

（1）报告期内发行人内销收入占比持续下滑，外销收入金额及占比持续增长的原因及合理性

①报告期内发行人外销收入金额及占比持续增长的原因及合理性

报告期内，公司主营业务收入按区域构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
外销	10,589.32	82.88%	32,221.56	84.07%	32,798.71	86.33%	26,368.87	80.51%
其中：欧洲	8,156.18	63.83%	26,516.15	69.18%	27,859.92	73.33%	23,524.55	71.82%
北美洲	2,433.14	19.04%	5,704.73	14.88%	4,938.79	13.00%	2,844.31	8.68%
亚洲	-	-	0.68	0.00%	-	-	-	-
内销	2,187.98	17.12%	6,105.46	15.93%	5,195.70	13.67%	6,384.16	19.49%
合计	12,777.30	100.00%	38,327.02	100.00%	37,994.41	100.00%	32,753.02	100.00%

2018-2019 年公司外销收入金额及占比持续增长主要受以下因素影响：

A、公司积极开拓外销成熟客户的新项目。公司凭借自身在质量、价格、服务等方面的优势与外销成熟客户保持了稳固的合作关系，成熟客户不断开拓新项目或新项目进入量产周期，保持了良好的产品梯队，成熟客户对 2019 年度外销收入增长的贡献率为 91.17%。

B、公司积极开拓外销新客户。公司凭借自身在行业的积累以及良好的口碑，不断开拓新的客户集团以及存量客户集团内新的分支机构，新开发客户对 2019 年度外销销售增长的贡献率为 8.83%。

2020 年度公司外销收入金额基本持平但占比有所回落，主要受以下因素影响：

A、2020 年度外销成熟客户收入下降 1,899.66 万元，同比下降 5.93%，主要系外销成熟客户贝尔福洛、VC 捷克销售收入因海外疫情收入下降较快，2020 年度合计下降金额为 2,445.29 万元。

B、2020 年度公司外销收入中新开发客户收入大幅增长，收入增长 1,322.51 万元，同比增长 172.98%，主要系 AAM 波兰、岱高美国销售收入增长较快，总增长金额为 1,322.39 万元，增长贡献率达到 99.99%。

C、整体来看，2020 年度外销收入受疫情尤其是海外疫情影响收入略有下降，同期内销收入有所增长，故外销占比有所回落。

2021 年 1-3 月公司外销收入同比增长，但外销收入占比下降，主要系内销收入占比增长。

报告期内外销成熟客户、新开发客户的销售收入变化情况如下：

单位：万元

项目	收入金额	收入占比	同比增长额	同比增长率	增长贡献率
2021 年 1-3 月					
成熟客户	9,524.02	89.94%	1,398.32	17.21%	65.03%
新开发客户	1,065.31	10.06%	751.93	239.94%	34.97%
公司合计	10,589.32	100.00%	2,150.25	25.48%	100.00%
2020 年度					
成熟客户	30,134.51	93.52%	-1,899.66	-5.93%	--
新开发客户	2,087.05	6.48%	1,322.51	172.98%	--
公司合计	32,221.56	100.00%	-577.15	-1.76%	--
2019 年度					
成熟客户	32,034.17	97.67%	5,862.16	22.40%	91.17%
新开发客户	764.54	2.33%	567.68	288.37%	8.83%
公司合计	32,798.71	100.00%	6,429.84	24.38%	100.00%

项目	收入金额	收入占比	同比增长额	同比增长率	增长贡献率
2018 年度					
成熟客户	26,172.01	99.25%	--	--	--
新开发客户	196.86	0.75%	--	--	--
公司合计	26,368.87	100.00%	--	--	--

注：报告期内新开发客户指公司 2018 年及以后年度实现收入的新客户。

②报告期内发行人内销收入占比持续下滑的原因及合理性

报告期内不同类型的内销客户的收入占比变化情况如下：

类型	2021 年 1-3 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	占比	同比占比变动	占比	同比占比变动	占比	同比占比变动	占比	同比占比变动
一般内销	9.10%	3.43%	9.87%	3.73%	6.15%	-2.24%	8.39%	-5.09%
零库存	5.78%	1.88%	5.24%	-1.43%	6.67%	-1.82%	8.49%	2.53%
来料加工	2.24%	2.07%	0.81%	-0.04%	0.86%	-1.76%	2.62%	0.28%
内销合计	17.12%	3.45%	15.93%	2.26%	13.67%	-5.82%	19.49%	-2.28%

2018 年、2019 年公司内销收入占比下滑，**2020 年度和 2021 年 1-3 月**内销占比有所回升主要受以下因素影响：

A、公司一般内销客户 2018 年和 2019 年收入占比持续下降，主要系一般内销客户青海中德实现的收入受其终端客户订单量持续下滑影响而减少所致。**2020 年度一般内销客户收入增长主要系一般内销客户德纳 V 型轮产品在 2020 年开始量产，收入大幅增加以及青海中德受终端客户订单回升收入增长所致。2021 年 1-3 月一般内销客户收入增长主要系新开发了内销客户以及成熟客户贝邦立销售同比增长所致。**

B、公司**零库存客户主要为** VC 烟台，收入占比有所波动，2018 年收入占比提升主要受 2018 年部分产品进入量产高峰期影响；2019 年和 **2020 年度**收入占比下降主要受个别销量大、开发早的项目进入衰退期影响。**2021 年 1-3 月收入占比有所回升，主要系 VC 烟台新项目投入销售以及新增内销零库存客户东风十堰所致。**

C、**2018 年至 2020 年度**公司来料加工客户主要为石油阀门零部件加工客户天津亨旺，其收入占比波动主要受下游油气行业周期性波动影响。**2021 年 1-3 月公司来料加工客户蜂巢传动收入增长，来料加工客户占比有所回升。**

D、**2020 年度和 2021 年 1-3 月**内销占比有所回升主要系 **2020 年度以来**国内客户受疫情影响小于国外客户，较早实现了复工复产所致以及**公司受海外疫情影响，加大了国内客户的开发力度**。

（2）内销和外销同类主要产品的数量、金额、单价、毛利率，并说明内外销同类产品单价、毛利率差异的原因及合理性

公司同产品类型的内销和外销的产品数量、金额、单价、毛利率如下所示。

产品类型	区域	销售数量（万件）				销售金额（万元）			
		2021 年 1-3 月	2020 年	2019 年	2018 年	2021 年 1-3 月	2020 年	2019 年	2018 年
飞轮环	内销	**45.12**	**195.55**	103.02	185.49	**555.91**	**2,248.33**	1,416.93	2,618.34
	外销	**201.40**	**653.59**	675.88	527.99	**4,365.21**	**13,714.41**	14,444.50	12,299.09
皮带轮	内销	**18.92**	**87.47**	80.12	62.15	**439.05**	**1,558.34**	1,564.72	1,280.16
	外销	**94.55**	**221.31**	242.79	201.51	**2,728.54**	**6,236.52**	7,271.45	5,893.20
轮毂	内销	**8.30**	**18.18**	21.59	18.61	**306.75**	**610.84**	716.36	554.83
	外销	**79.71**	**281.10**	283.63	194.41	**2,623.68**	**9,056.75**	7,612.24	4,582.55
惯性轮	内销	**0.02**	**0.22**	0.25	-	**1.24**	**13.52**	15.24	-
	外销	**11.25**	**38.36**	37.52	46.59	**629.94**	**1,950.27**	2,255.54	2,389.79

（续上表）

产品类型	区域	销售单价（元/件）				毛利率			
		2021 年 1-3 月	2020 年	2019 年	2018 年	2021 年 1-3 月	2020 年	2019 年	2018 年
飞轮环	内销	**12.32**	**11.50**	13.75	14.12	**32.82%**	**22.25%**	27.05%	32.30%
	外销	**21.67**	**20.98**	21.37	23.29	**34.37%**	**32.51%**	33.55%	32.83%
皮带轮	内销	**23.21**	**17.82**	19.53	20.60	**46.02%**	**35.41%**	48.20%	42.54%
	外销	**28.86**	**28.18**	29.95	29.25	**40.04%**	**33.77%**	36.72%	32.05%
轮毂	内销	**36.97**	**33.60**	33.17	29.82	**36.16%**	**34.88%**	30.29%	37.42%
	外销	**32.92**	**32.22**	26.84	23.57	**31.81%**	**30.79%**	33.01%	27.75%
惯性轮	内销	**61.78**	**61.75**	60.97	-	**22.90%**	**19.15%**	-2.03%	-
	外销	**56.00**	**50.84**	60.12	51.30	**37.22%**	**32.58%**	44.11%	41.52%

注：为方便比较，将 2020 年度及以后期间与合同履约相关的运输费用按照其他年度同口径调整从营业成本调整至销售费用。

就同一产品而言，受外销物流成本、仓储成本等因素影响一般外销产品的单价和毛利率通常高于内销产品。但由于公司产品大类下内销和外销产品类型和结

构存在差异，皮带轮、轮毂、惯性轮毛利率差异不具有一致的规律性。具体分析如下：

①皮带轮内销产品单价低于外销产品，但是毛利率高于外销产品，一方面系内销皮带轮主要产品为大直径薄壁件，单件重量低，单件材料成本低，所以单件销售价格会低于外销产品；另一方面系内销主要产品铸造加工难度较外销大，公司定价时会综合考虑产品成本及工艺难度，所以内销产品毛利率高于外销产品毛利率。

②轮毂外销产品单价低于内销产品，主要系外销产品单件重量偏低影响，且内销的轮毂主力产品加工及表面处理难度较大，售价较高，因此毛利率偏高。2019年度轮毂内销毛利率低于外销，主要受外销产品中的部分产品受量产影响毛利率有所改善以及内销产品中高毛利产品收入占比下降所致。**2020年度及2021年1-3月内销轮毂产品毛利率高于外销轮毂产品，内销毛利率有所提升，主要受内销客户青岛富高科影响。**

③惯性轮产品内销仅有少量样品收入，内外销产品不具可比性。

（三）披露报告期内零库存和非零库存客户销售金额和占汽车零部件销售额的比例，寄售模式下价格和毛利率和非寄售模式是否存在重大差异

1、报告期内零库存和非零库存客户销售金额和占汽车零部件销售额的比例

公司报告期内零库存和非零库存客户销售金额和占汽车零部件销售额的比例如下表所示：

单位：万元，%

类型	2021年1-3月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
零库存客户	**2,734.95**	**22.57**	**6,597.64**	**18.16**	8,730.23	24.09	6,953.84	22.30
非零库存客户	**9,381.32**	**77.43**	**29,724.81**	**81.84**	27,517.07	75.91	24,224.64	77.70

报告期内，公司以非零库存客户为主，零库存客户为VC捷克、VC德国、VC烟台**和东风十堰**。

2、零库存模式下价格和毛利率和非零库存模式的差异情况分析

报告期内，公司零库存客户和非零库存客户产品销售的价格和毛利率情况如

下表所示：

类型	销售单价（元/件）				销售毛利率			
	2021 年 1-3 月	2020 年	2019 年	2018 年	2021 年 1-3 月	2020 年	2019 年	2018 年
零库存客户	**27.02**	**23.59**	23.55	22.81	**39.25%**	**33.09%**	38.48%	31.45%
非零库存客户	**22.31**	**22.88**	24.65	24.39	**35.51%**	**31.80%**	34.30%	34.38%

公司零库存客户与非零库存客户的销售单价和毛利率不具有重大差异，二者之间差异的主要因素是产品构成不同。公司产品具有“多品种、定制化、非标准”的特点，公司采取“以销定产”模式，销售的产品根据客户订单的变化而相应变化，公司对零库存客户和非零库存客户所销售的产品之间存在差异是影响毛利率水平的主要因素之一。公司销售给零库存客户的产品和销售给非零库存客户的产品因设计、规格、工艺要求存在差异，成本和价格存在不同程度的差异，从而导致单位售价和毛利率的差异。

（四）结合下游行业的市场状况、变动趋势及公司产品种类、型号变动情况等因素，披露汽车零部件售价逐年上升原因及合理性，石油阀门零部件产品单价逐年大幅下滑的原因及合理性，是否与同行业可比公司同类产品价格变动趋势一致

1、报告期内汽车零部件售价逐年上升原因及合理性

报告期内汽车零部件产品的单位价格情况如下所示。

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
单件价格（元/件）	**25.37**	**23.60**	24.38	24.02
单件价格同比增长率	**4.05%**	**-3.17%**	1.50%	11.03%
单件重量（千克/件）	**1.26**	**1.16**	1.18	1.27
单位重量价格（元/千克）	**20.14**	**20.43**	20.62	18.84
单位重量价格同比增长率	**-2.32%**	**-3.50%**	9.45%	12.82%

注：上述统计不包含来料加工的汽车零部件产品。

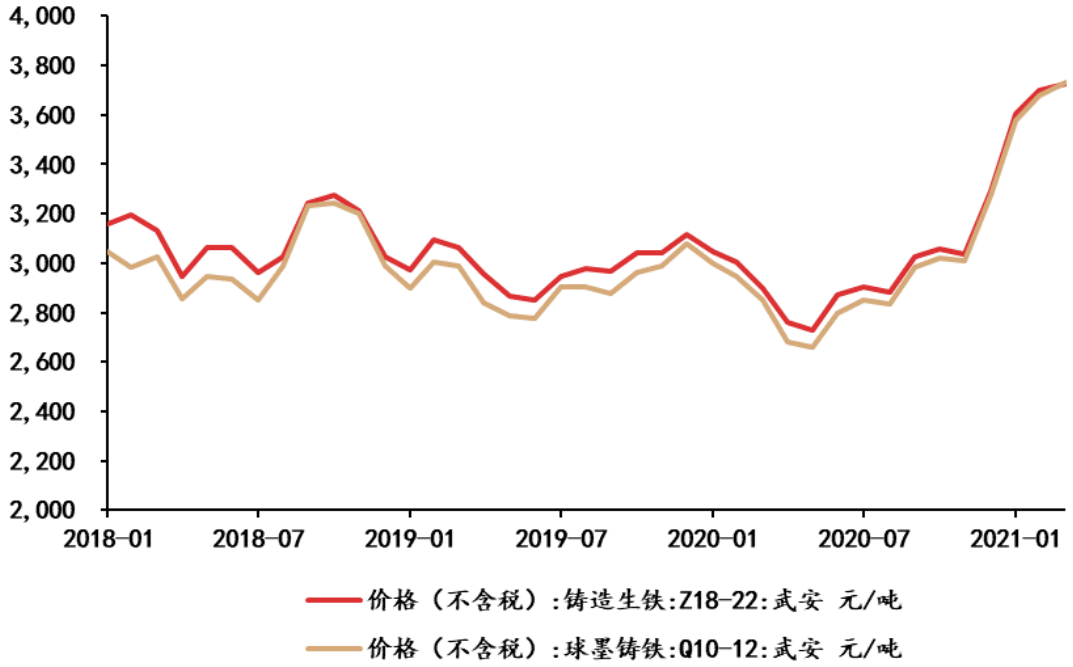
报告期内，受汽车零部件轻量化的发展趋势，公司产品单件重量整体呈下降趋势。报告期内，汽车零部件产品的单位重量价格有所波动，其中 2018 年度、2019 年度有所增长，2020 年度和 2021 年 1-3 月有所下降。

报告期内，公司产品单位售价主要受以下因素影响：

（1）原材料价格

公司汽车零部件产品售价会根据钢铁原材料价格波动进行调整。**报告期内，原材料价格的波动影响了公司产品售价。**

图：报告期内的生铁市场价格走势



数据来源：Wind。

（2）产品类型

公司产品主要分为锻件产品和铸件产品，锻件产品的机械性能、力学性能和使用寿命一般优于铸件产品，售价一般更高。报告期内，公司锻件产品占比逐年上升，铸件产品占比逐年下降，**产品类型结构的变化影响公司产品售价的变化。**

单位：元/千克

项目	2021 年 1-3 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	单价	收入占比	单价	收入占比	单价	收入占比	单价	收入占比
锻件产品	29.66	41.47%	30.84	43.19%	32.89	38.57%	33.05	30.88%
铸件产品	16.33	58.13%	16.19	56.49%	16.59	60.98%	15.33	66.31%

注：除锻件产品、铸件产品外还有少量无法统计产品类型的来料加工产品等。

（3）产品加工难度

从产品难度结构来看，公司中高难度产品加工难度高于一般难度产品，产品附加值高，一般售价高于一般难度产品。报告期内，公司中高难度产品占比逐年上升，**受产品难度结构的影响公司产品售价有所变化。**

单位：元/件

项目	2021 年 1-3 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	单价	收入占比	单价	收入占比	单价	收入占比	单价	收入占比
中高难度产品	**31.88**	**56.90%**	**29.37**	**54.63%**	26.99	50.63%	27.81	42.12%
一般难度产品	**19.98**	**43.10%**	**18.70**	**42.68%**	16.31	45.38%	14.96	52.55%

注：少量来料加工产品等未划分产品难度系数。

（4）同行业可比公司同类产品价格变动趋势分析

报告期内，同行业可比公司产品单件售价情况（披露销售数量的可比公司）如下所示：

单位：元/件

项目	2021 年 1-3 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	单件售价	同比增长率	单件售价	同比增长率	单件售价	同比增长率	单件售价	同比增长率
拓普集团	**未披露**	**--**	**600.11**	**1.38%**	591.93	-5.67%	627.52	0.22%
西菱动力	**未披露**	**--**	**--**	**--**	50.68	7.41%	47.18	-3.04%
公司	**25.37**	**4.05%**	**23.60**	**-3.17%**	**24.38**	**1.50%**	**24.02**	**11.03%**

注：可比公司西菱动力未披露 2020 年度相关数据。

可比公司中拓普集团、西菱动力为汽车零部件一级供应商，产品为总成类零部件，故单件产品价格高于公司。

同为汽车零部件二级供应商的德恩精工、联诚精密（披露销售重量的可比公司）与公司产品在单位重量价格方面比较如下。

单位：元/千克

项目	2021 年 1-3 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	单件售价	同比增长率	单件售价	同比增长率	单件售价	同比增长率	单件售价	同比增长率
德恩精工	**未披露**	**--**	**19.76**	**0.11%**	19.74	1.46%	19.45	5.27%
联诚精密	**未披露**	**--**	**20.46**	**-1.33%**	20.74	-4.90%	21.80	7.55%
平均值	**--**	**--**	**20.11**	**-0.63%**	**20.24**	**-1.90%**	**20.63**	**6.46%**
公司	**20.14**	**-0.72%**	**20.43**	**-0.96%**	**20.62**	**9.45%**	**18.84**	**12.82%**

公司与可比公司德恩精工、联诚精密的单位重量价格无重大差异，且公司不断优化产品结构，锻件产品占比提升且加工难度高的产品占比提升，导致公司 2018-2019 年度销售单价不断提升。

2、报告期内石油阀门零部件产品单价逐年大幅下滑的原因及合理性

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
单件价格（元）	--	1,811.38	393.25	650.53
增长率	--	360.62%	-39.55%	-30.29%
单件重量（千克/件）	--	187.32	51.09	128.19
单位重量价格（元/千克）	--	9.67	7.70	5.07
单位重量价格同比增长率	--	25.62%	51.69%	0.38%

报告期内，按单位重量价格计算的石油阀门产品单位售价较为稳定，单件价格**波动**只是受产品重量影响，2019 年和 **2020 年**单位重量价格有所上升，主要受加工难度大的单向阀尤其是合金单向阀收入占比增加影响。**考虑到公司石油阀门零部件业务收入占比较低且订单和利润水平不稳定，2021 年以来公司终止了石油阀门零部件业务。**

报告期内，石油阀门产品加工业务的不同产品的单价情况如下所示：

单位：元/千克

项目	2021 年 1-3 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	单价	收入占比	单价	收入占比	单价	收入占比	单价	收入占比
阀门类	--	--	9.70	93.21%	10.40	60.40%	5.67	67.44%
普通单向阀	--	--	16.32	35.43%	19.33	39.23%	16.76	10.36%
合金单向阀	--	--	77.20	24.50%	271.87	0.34%	--	--
三通阀	--	--	4.67	33.27%	5.54	20.82%	5.06	57.08%
接头	--	--	--	--	5.06	27.71%	4.09	24.07%
其他	--	--	9.28	6.79%	6.97	11.89%	4.40	8.49%

（五）披露产品年降的具体情况，年降产品销售金额和比例，量化分析被年降产品对发行人销售收入、产品价格变化的影响程度，发行人对产品年降采取的应对措施及效果

1、产品年降的具体情况，年降产品销售金额和比例

汽车零部件行业普遍存在价格年度调整惯例。一般情况下如某车型市场销售情况良好，整车厂商对相关零部件的需求会在量产期内持续且保持相对稳定；对于零部件供应商而言，零部件的生产具有一定的规模效应，且项目量产一段时间后，生产工艺会趋于稳定，生产效率会有所提高。因此，对于需求量较大的项目，

客户通常会在项目询价文件、定点函或项目合同中约定产品价格“年降”条款。

报告期内，公司与部分客户对部分汽车零部件产品约定量产后的一定时间内（一般为 3 年），进行每年降价幅度为 **0.3%-3%**的年降。报告期内，年降产品的销售金额及其占当年销售收入的比例如下所示：

单位：万元

产品类型	2021 年 1-3 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
年降产品	**1,659.17**	**12.99%**	**11,362.25**	**29.65%**	20,906.93	55.03%	17,952.56	54.81%
非年降产品	**11,118.13**	**87.01%**	**26,964.77**	**70.35%**	17,087.48	44.97%	14,800.47	45.19%

2020 年度的年降产品占比有所下降，主要系 AAM 集团年降产品收入下降 9,026.18 万元，一方面由于 2017 年 AAM 集团内部收购整合，与包括公司在内的主要供应商进行谈判，约定了于 2017 年 7 月对部分产品执行年降，该等年降一般为三年期年降，已于 2020 年执行完毕；另一方面系 AAM 集团部分年降产品进入生命周期末期销售额下降。

2021 年 1-3 月年降产品占比较低，一方面系部分 2018 年度开始执行年降的产品年降到期，另一方面系部分 2021 年度执行年降的产品执行日在 3 月份以后。

2、被年降产品对发行人的影响程度

（1）对公司销售收入和毛利率的影响

报告期各期，公司汽车零部件产品中的年降产品对当期收入的影响分别为 275.50 万元、326.17 万元、**271.68 万元和 42.89 万元**，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-3月	2020年度	2019年度	2018年度
年降产品年降总金额①	**42.89**	**271.68**	326.17	275.50
主营业务收入②	**12,777.30**	**38,327.02**	37,994.41	32,753.02
年降占收入的比例③	**0.33%**	**0.70%**	0.85%	0.83%

注：①=年降产品单位年降金额*年降产品执行年降政策后的销售数量；②=本年报表列示的主营业务收入；③=①/（①+②)；按照全年平均汇率折算年降影响金额。

报告期内，年降产品的年降金额对收入和毛利率的影响分别为 0.83%、0.85%、**0.70%和 0.33%**，未对公司持续经营能力造成重大不利影响。

（2）对公司产品价格变化的影响

受年降政策影响，**报告期内**发行人年降产品的销售均价**呈下降趋势**。

单位：元/件

产品类型	2021 年 1-3 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	平均售价	较上年度增长率	平均售价	同比增长率	平均售价	同比增长率	平均售价	同比增长率
年降产品	**30.38**	**46.10%**	**20.79**	**-36.31%**	32.64	-2.76%	33.57	-12.88%
非年降产品	**22.60**	**-9.58%**	**25.00**	**27.87%**	19.55	1.82%	19.20	18.39%

2020 年度公司年降产品的平均售价下降幅度较大，主要系 AAM 集团部分高售价产品结束了年降。2021 年 1-3 月年降产品的平均售价有所上涨，一方面系 2021 年 1-3 月产品单位重量较 2020 年度提升 37.99%，一方面系年降产品范围有所变化。

3、发行人对产品年降采取的应对措施及效果

发行人对产品年降采取的措施主要包括：

（1）持续开发新产品。公司注重研发投入，根据市场需求不断研发新产品，提高生产技术水平，不断推出更高端、质量优良、更符合客户需求的新产品，以提高产品议价能力与竞争力。2018 年至 **2020 年**，公司新产品的销售金额分别为 2,366.43 万元、3,162.14 万元和 **700.42 万元**，公司保持了良好的产品梯队，**持续开发新产品**。

（2）优化产品结构、提升自身盈利能力。报告期内公司产品结构持续优化，报告期内，公司产品中附加值相对较高的高端车型品牌产品占比由 **29.75%**提升至 **36.26%**，锻件产品占比由 **32.21%**提升至 **38.63%**，中高难度产品占比由 **40.37%** 提升至 **54.83%**，未来公司仍将进一步优化产品结构，应对年降带来的不利影响。

（3）持续控制成本、精益生产。公司重视产业链完善、流程优化、效率提升、成本改善等措施持续不断的改进，将降本增效的要求细化并明确到公司各个部门进行落实并严格考核机制，从而降低由于产品降价而导致盈利能力下降的影响。报告期内，公司年降产品的毛利率分别为 36.07%、37.13%、**35.42%和 34.22%**，公司克服年降带来的价格下行压力，通过节约成本和规模效应**保持了包括年降产品在内的产品相对稳定的盈利能力。**

通过上述举措，公司年降产品单位售价虽有所下降，但盈利能力未大幅下滑，保持了合理的盈利水平。同时，公司积极开发新产品，非年降产品的销售收入、平均售价和盈利水平都有所提升，未因年降政策对公司的生产经营及盈利能力造成重大不利影响。

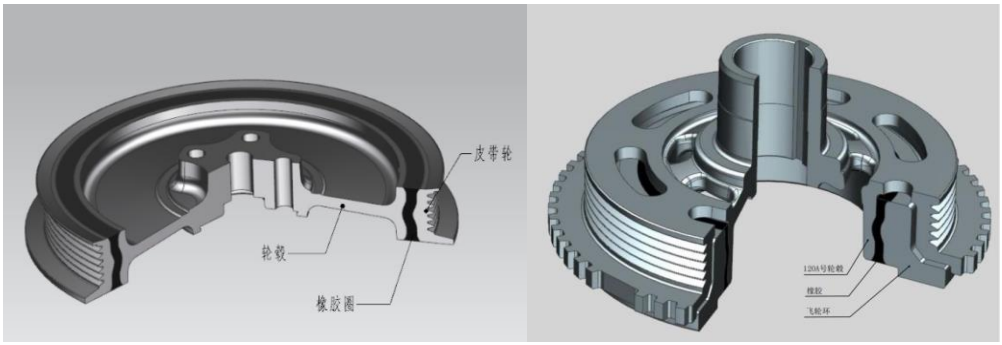
（六）披露发行人主要产品飞轮环、皮带轮、轮毂和惯性轮四个减振器之间的关系，是否需配套使用，是否组合销售，如是，披露发行人上述四个产品销售量变动趋势不一致的原因及合理性

报告期内，公司主要产品飞轮环、皮带轮、轮毂和惯性轮的销售数量占比情况如下：

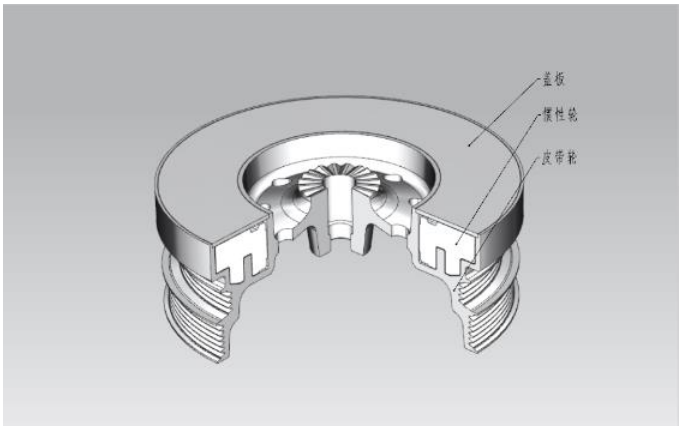
产品类型	2021年1-3月	2020年度	2019年度	2018年度
飞轮环	**53.68%**	**56.77%**	53.91%	57.69%
皮带轮	**24.71%**	**20.64%**	22.35%	21.32%
轮毂	**19.16%**	**20.01%**	21.13%	17.22%
惯性轮	**2.45%**	**2.58%**	2.61%	3.77%
合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

公司主要产品飞轮环、皮带轮、轮毂和惯性轮系发动机减振器的零部件，需要相互组合配套使用。发动机减振器一般分为橡胶减振器及硅油减振器，根据主机厂的设计，橡胶减振器及硅油减振器均会用到 2-3 个减振器零部件（不考虑橡胶、硅油等材料），具体组合情况如下：

橡胶减振器图解



硅油减振器图解



除上述组合方式外，根据主机厂的设计，飞轮环、皮带轮、轮毂和惯性轮存在其他组合方式。

虽然公司产品需要配套使用，但下游客户出于保密性及供应安全性考虑，一般不会将同一个发动机减振器的多个零部件交付同一个供应商供应，因此公司的产品不存在组合销售的情况，其销售量变动与公司获取订单的情况有关，不存在固定的销售比例。

（七）披露外销收入中 FOB、FCA、EXW 和 DAP、DDP 等不同贸易方式下的收入金额及占比、收入金额的计量、运费和保险费的会计处理；对比同行业可比公司的收入确认政策，说明发行人的收入确认时点是否符合《企业会计准则》的规定

1、报告期内，公司外销收入中不同贸易方式下收入金额及占比情况如下表：

单位：万元

贸易方式	2021 年 1-3 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
FOB、FCA、EXW 类贸易方式	1,587.38	14.99%	4,526.80	14.05%	8,283.69	25.26%	8,093.92	30.69%
DAP、DDP 类贸易方式	6,996.77	66.07%	23,081.25	71.63%	18,308.27	55.82%	14,102.04	53.48%
零库存客户方式	2,005.17	18.94%	4,613.51	14.32%	6,206.75	18.92%	4,172.91	15.83%
合计	10,589.32	100.00%	32,221.56	100.00%	32,798.71	100.00%	26,368.87	100.00%

注：由于 2020 年度其他业务收入中 28.73 万元的外销金额较小，2020 年度的境外销售收入只统计主营业务收入中的外销金额。

零库存客户方式是指客户为了降低自身库存成本并确保零部件供应的及时

性，采用零库存供应链管理模式。

报告期内，公司外销收入贸易模式分为：FOB、FCA、EXW 类贸易方式、DAP、DDP 类贸易方式和零库存客户方式。其中：DAP、DDP 类贸易方式收入占比最高，**2018 至 2020 年度**呈现稳定增长趋势，尤其是 **2020 年**快速增长；FOB、FCA、EXW 类贸易方式收入占比逐年下降；零库存客户方式 **2018** 至 2019 年度呈现稳定增长趋势，**2020 年**出现小幅下降。

公司 2020 年 FOB、FCA、EXW 类贸易方式实现收入占比较 2019 年下降 **11.21%**，DAP、DDP 类贸易方式收入占比较 2019 年上涨 **15.81%**，主要原因系：（1）**2020 年上半年**客户 VC 美国、VC 北美由公司销售转为主要由海外子公司东利美国在海外直接销售，部分订单的贸易方式由 FOB 类贸易方式转为 DDP 类贸易方式。公司 **2020 年**对客户 VC 美国、VC 北美以 DDP 类贸易方式实现销售收入金额为 **2,340.95 万元**，占外销收入比例为 **7.27%**；（2）**2020 年受新冠疫情影响**，FOB 类贸易方式客户贝尔福洛销售收入同比下降 **27.51%**，下降金额为 **1,333.52 万元**，占外销收入比例为 **4.14%**。

公司 2021 年 1-3 月零库存客户方式实现收入占比较 2020 年上涨 4.62%，主要系 2020 年 VC 德国、VC 捷克 4-8 月份受疫情影响，收入下降明显，导致全年外销零库存模式占比下降；2020 年第四季度至今销量逐步恢复，因而 2021 年 1-3 月外销零库存模式占比同步上升。

2、公司外销收入中不同贸易方式下收入金额的计量、运费和保险费的会计处理如下：

（1）报告期内，公司不同贸易方式下收入金额的计量

贸易方式	收入金额的计量
FOB、FCA 类贸易方式	按照合同单价和数量确认销售收入，合同价格为离岸价格，定价主要考虑产品成本和公司至港口运费等因素
EXW 类贸易方式	按照合同单价和数量确认销售收入，定价主要考虑产品成本
DAP 类贸易方式	按照合同单价和数量确认销售收入，定价主要考虑产品成本和公司至指定目的地运费、保险费等因素
DDP 类贸易方式	按照合同单价和数量确认销售收入，定价主要考虑产品成本和公司至指定目的地运费、保险费、关税等因素
零库存客户	按照合同单价和数量确认销售收入，定价主要考虑产品成本和公司至指定目的地运费、保险费、关税等因素

注：贸易方式的统计口径为公司到终端客户所采用的贸易方式。

（2）报告期内，公司不同贸易方式下运费的会计处理

贸易方式	2020 年度—2021 年 1-3 月		2018 年度--2019 年度	
	公司运至国内港	国内港口到客户指定地点	公司运至国内港	国内港口到客户指定地点
FOB、FCA 类贸易方式	公司承担计入营业成本	客户承担	公司承担计入销售费用	客户承担
EXW 类贸易方式	客户承担	客户承担	客户承担	客户承担
DAP、DDP 类贸易方式	公司承担计入营业成本	公司承担计入营业成本	公司承担计入销售费用	公司承担计入销售费用
零库存客户方式	公司承担计入营业成本	公司承担计入营业成本	公司承担计入销售费用	公司承担计入销售费用

注：贸易方式的统计口径为公司到终端客户所采用的贸易方式。

（3）报告期内，公司不同贸易方式下保险费的会计处理

贸易方式	会计处理
FOB、FCA、EXW 类贸易方式	客户承担，公司不做账务处理
DAP、DDP 类贸易方式	公司承担，计入销售费用
零库存客户方式	公司承担，计入销售费用

注：贸易方式的统计口径为公司到终端客户所采用的贸易方式。

3、公司外销收入确认时点与同行业可比上市公司对比如下：

贸易方式	德恩精工	联诚精密	拓普集团	西菱动力	公司
FOB、FCA、EXW 类贸易方式	公司在货物已报关、于运输公司出具的提单注明的装船日期确认收入	公司根据海关报关单和船运公司提单确认收入	公司根据出库单、报关单和装船单确认收入	公司以取得提单确认收入	公司根据客户订单发货，以出库单（EXW）、货物报关装船后以装船提单确认收入
DAP、DDP 类贸易方式	-	公司根据船运公司的货柜流转信息，确认商品已到达客户指定地点后确认收入	公司根据出库单、报关单、提单和签收单确认收入	-	公司将货物报关离港后运至海外客户指定地点，以客户签收单确认收入
零库存客户方式	公司对个别客户约定于客户生产领用后与公司完成书面结算确认时确认收入	公司于收到客户开票通知单当月根据客户领用商品类型、数量、单价和金额情况确认收入	公司以客户实际使用数量确认收入	公司以客户实际使用数量确认收入	公司根据客户提供的反映实际领用的对账报告确认收入

由上表，公司 FOB、FCA 类贸易方式以取得装船提单确认收入，EXW 类贸易方式根据出库单确认收入，与同行业可比上市公司德恩精工、西菱动力相一致；DAP、DDP 类贸易方式根据客户签收单确认收入，与同行可比上市公司联诚精密、拓普集团相一致；对于实行零库存管理的客户，根据提货报告按照实际领用情况确认收入与同行业可比上市公司德恩精工、联诚精密、拓普集团和西菱动力相一致。因而，公司与同行业可比上市公司相比，收入确认时点无差异，符合《企业会计准则》的规定。

（八）披露发行人与客户合同条款中关于产品质量保证、退换货、售后等方面的约定，报告期是否存在因产品质量导致终端整车召回或者导致安全事故的情形

公司与主要客户合同条款中关于产品质量保证、退换货、售后等方面的约定情况如下：

客户	产品质量保证	退换货及售后
AAM集团	1）卖方同意完全遵守买方的供应商质量和开发计划，包括但不限于AAM全球供应商质量手册、质量体系要求ISO-9001：2015、ISO/TS16949：2009或其各自的修订版。此外，卖方同意遵守买方不时修订的所有质量要求和程序； 2）卖方保证，本合同项下的货物将符合由买方提供的或由卖方提供并经买方书面批准的所有规范、图纸、样品、说明和质量标准，并且是适销的，材料和工艺良好，无缺陷； 3）卖方向买方提供的货物保修期应自买方收到货物之日起至①适用法律规定的货物保修期期满之日止，②适用于买方向买方最终客户提供的货物的任何保修期满，或③通过引用纳入合同的任何文件中规定的任何特定保修期或性能标准到期	1）如有质量投诉，AAM集团将向供应商收取管理费用、AAM集团挑拣及退回费用、最终客户产生投诉导致的全部费用； 2）供应商必须免费重新供应任何有缺陷的产品，遵守交货要求，并在整个计划期间保持竞争力； 3）东利机械承认AAM集团没有义务对货物进行入库检验，并放弃要求AAM集团进行此类检验的任何权利。如果买方拒收不合格货物，除非买方另行通知卖方，否则合同项下的数量将自动减少
VC集团	1）东利机械保证，在货物风险发生转移时以及在供货合同约定的期限内，货物应：①为全新货物，②符合所有法律规定，③不受限于任何第三方权利或索赔，④具备良好工艺，⑤安全，⑥与最新技术发展现状相符，⑦符合所有规范要求（特别是符合设计图纸、技术和质量规范要求，⑧适合用于VC集团表示的预定用途，以及⑨不存在破坏或以任何方式降低货物对VC集团预定用途的适合性的任何不符合项	1）对于交付或提供的与适用要求不符的货物或服务，VC集团可撤销验收、拒收或要求纠正，并将货物退回（退回费用和损失风险由东利机械承担； 2）如货物存在不符合项，VC集团有权自主决定是否继续履约并享有其依法享有的其他权利。VC集团有权根据法定规定要求给予损害赔偿并要求补偿费用和支出，特别是要求补偿因货物存在不合格项而致使VC集团向其客户支付的损害赔偿金； 3）对于与使用、生产和分销不合格货物有关的第三方索赔，经VC集团首先提出要求后，东利机械应对VC集团作出赔偿，并免除VC集团对

客户	产品质量保证	退换货及售后
		该等第三方索赔承担任何责任
贝尔福洛	1）供应商PPM指标为0PPM； 2）供应商有义务要求二级供应商遵守PPM质量目标，原则上供应商对所提供的产品和其二级供应商提供的产品质量负责； 3）供应商必须建立或通过ISO/TS16949质量管理认证体系，或者在特殊情况下被贝尔福洛认可的同等质量体系； 4）供应商应符合Cmk>1.67，Cpk>1.33的要求	1）当客户威克迈集团发现不合格品时，要求供应商快速反应解决问题，供应商需要立即执行对不良品分拣，可委托第三方或派驻厂人员，并提交初步整改报告； 2）当供应商在客户威克迈集团发生较严重质量问题或问题重复发生时，客户威克迈集团和贝尔福洛会要求供应商安排驻厂服务人员以便快速地解决现场质量问题； 3）供应商的零件如果被确认存在缺陷，贝尔福洛将根据不同的情况采取包括特殊控制、索赔、停止供货等措施。供应商将会收到贝尔福洛发出的质量抱怨通知，供应商一旦收到抱怨信息，应在24小时内同贝尔福洛联系，消除缺陷零件所造成的损失。供应商必须针对缺陷件进行分析，查明缺陷原因，立即制定改进计划并落实相应的改进措施。供应商在收到质量抱怨通知单后，在24小时内提供初步答复并采取遏制措施，在10个工作日内完成根本原因分析。由于缺陷零件对客户威克迈集团造成停产、批量返工等损失，供应商应承担相应的一切责任
青海中德	1）供应商PPM指标为0PPM； 2）供应商有义务要求二级供应商遵守PPM质量目标，原则上供应商对所提供的产品和其二级供应商提供的产品质量负责； 3）供应商必须建立或通过ISO/TS16949质量管理认证体系，或者在特殊情况下被青海中德认可的同等质量体系； 4）供应商应符合Cmk>1.67，Cpk>1.33的要求	1）当客户威克迈廊坊发现不合格品时，要求供应商快速反应解决问题，供应商需要立即执行对不良品分拣，可委托第三方或派驻厂人员，并提交初步整改报告； 2）当供应商在客户威克迈廊坊发生较严重质量问题或问题重复发生时，客户威克迈廊坊和青海中德会要求供应商安排驻厂服务人员以便快速地解决现场质量问题； 3）供应商的零件如果被确认存在缺陷，青海中德将根据不同的情况采取包括特殊控制、索赔、停止供货等措施。供应商将会收到青海中德发出的质量抱怨通知，供应商一旦收到抱怨信息，应在24小时内同青海中德联系，消除缺陷零件所造成的损失。供应商必须针对缺陷件进行分析，查明缺陷原因，立即制定改进计划并落实相应的改进措施。供应商在收到质量抱怨通知单后，在24小时内提供初步答复并采取遏制措施，在10个工作日内完成根本原因分析。由于缺陷零件对客户威克迈廊坊造成停产、批量返工等损失，供应商应承担相应的一切责任
岱高集团	无	无
天津亨旺	1）依据委托方提供的图纸进行加工，测量硬度，并在加工件上打上标识字符，提供检验报告	1）货交天津港之日起保证90天内在正常情况下不生锈。到达目的港100天内，对国外客户提出的异议积极应诉。对于尺寸不合图纸要求造成的对外投诉不受时限； 2）加工过程中由于加工方产生加工废品，热处理费及锻件费等毛坯费用由加工方承担；

客户	产品质量保证	退换货及售后
		3）加工方产生的废品需交回委托方，委托方减去废品残值后的单价为废品赔偿依据

注：Cmk 指临界机器能力，用于衡量设备运行稳定性；Cpk 指过程能力指数，用于衡量工序在一定时间里处于稳定状态下的实际加工能力。

报告期内，公司产品质量表现优秀，不存在因产品质量导致终端整车召回或者导致安全事故的情形。

二、发行人补充披露

1、公司已在招股说明书之“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“6、收入持续增长的合理性及可持续性”补充披露了“发行人收入持续增长的合理性及与行业发展趋势不一致的原因，收入增长的可持续性”；

2、公司已在招股说明书之“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入区域结构”补充披露了“按照各国别或地区披露主要客户具体销售情况”、“报告期内发行人内销收入占比持续下滑，外销收入金额及占比持续增长的原因及合理性”、“内销和外销同类主要产品的数量、金额、单价、毛利率”；

3、公司已在招股说明书之“第六节业务和技术”之“三、销售情况和主要客户”补充披露了“报告期内零库存和非零库存客户销售金额和占汽车零部件销售额的比例，寄售模式下价格和毛利率和非寄售模式是否存在重大差异”；

4、公司已在招股说明书之“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“8、分产品类型价格变动分析”补充披露了“汽车零部件售价逐年上升原因及合理性，石油阀门零部件产品单价逐年大幅下滑的原因及合理性”以及“产品年降的具体情况，年降产品销售金额和比例”；

5、公司已在招股说明书之“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“9、年降对公司影响的分析”补充披露了“产品年降的具体情况，年降产品销售金额和比例”；

6、公司已在招股说明书之“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、

经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“3、主营业务收入产品结构”补充披露了“发行人主要产品飞轮环、皮带轮、轮毂和惯性轮四个减振器之间的关系，是否需配套使用，是否组合销售”；

7、公司已在招股说明书之“第八节财务会计信息与管理层分析”之“六、主要会计政策和会计估计”之“（一）收入”补充披露了“披露外销收入中 FOB、FCA、EXW 和 DAP、DDP 等不同贸易方式下的收入金额及占比、收入金额的计量、运费和保险费的会计处理”；

8、公司已在招股说明书之“第六节业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务的情况”之“（四）主要经营模式”之“3、销售模式”补充披露了“发行人与客户合同条款中关于产品质量保证、退换货、售后等方面的约定，报告期是否存在因产品质量导致终端整车召回或者导致安全事故的情形。”

三、中介机构核查意见

（一）核查过程

保荐机构及申报会计师履行了如下核查程序：

1、销售证据链核查

通过获取并核对公司客户的合同或订单、出库凭证、结算资料、出口报关单、提单、回款凭证和资金流水、产品售后退回资料等方式对公司报告期内各期的主要客户的交易信息的真实性、准确性和完整性进行核查。

2、函证确认

向客户发出函证，通过函证核查公司报告期内销售情况，函证情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主营业务收入	12,777.30	38,327.02	37,994.41	32,753.02
发函覆盖销售收入	12,238.65	38,009.25	37,782.71	32,537.46
发函覆盖销售收入占比	95.78%	99.17%	99.44%	99.34%
其中：回函覆盖销售收入	10,219.03	31,153.93	29,798.14	26,831.37
回函覆盖销售收入占比	79.98%	81.28%	78.43%	81.92%
替代程序覆盖销售收入	2,019.62	6,855.32	7,984.57	5,706.09

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
替代程序覆盖销售收入占比	15.81%	17.89%	21.01%	17.42%

3、现场走访及视频访谈

对公司部分客户进行实地走访，走访数量为 9 家；受新冠疫情影响，采用视频形式对 19 家客户进行视频询问。具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	12,804.03	38,658.10	38,316.57	32,892.60
实地走访数量（家）	9			
视频询问数量（家）	19			
实地走访和视频询问覆盖销售收入	11,771.85	30,739.58	37,430.01	32,074.16
核查金额占比	91.94%	93.23%	97.69%	97.51%

走访及访谈内容主要包括：

（1）确认客户与公司及其关联方不存在关联关系；

（2）核实客户向公司采购的主要商品、采购模式、采购金额等；

（3）确认客户与公司的结算模式、信用政策等；

（4）客户与公司之间的交易真实且不存在纠纷、利益输送等情形；

（5）实地观察客户仓库，查看库存情况。

4、查阅工商档案资料/中信保资料

通过国家企业信用信息公示系统和中国出口信用保险公司调取主要客户相关工商资料，并对客户股权结构、资信情况及与公司是否存在关联关系进行了核查。调取档案情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	12,804.03	38,658.10	38,316.57	32,892.60
调取档案数量（家）	36			
调取档案客户销售收入	12,452.47	38,009.62	37,778.86	32,728.16
核查金额占比	97.46%	98.32%	98.60%	99.50%

5、网络检索核查

通过网络检索，查阅了公司报告期内主要客户的官方网站、公司主要客户的公开披露信息（如公众公司招股说明书、定期报告），补充了解主要客户的基本情况、财务状况、与公司之间是否存在关联关系等；通过全国企业信用信息公示系统查阅了公司报告期内主要境内客户的工商登记情况，了解公司报告期内主要客户是否与公司之间存在关联关系等情况。

6、海关数据比对情况

公司报告期内以出口销售为主，获取各出口海关出具的出口证明文件，比对出口收入账面记录与海关记录，并抽样选取公司各期的报关单、提单核查公司产品的出口情况。报告期内，公司主要出口销售额与海关数据比对如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境内公司外销收入①	**8,901.36**	**30,914.27**	31,063.00	26,361.35
海关报关收入②	**10,288.63**	**29,471.36**	33,119.42	28,424.05
按签收/提单/寄售报告调增当年收入③	**3,777.22**	**5,212.92**	3,803.10	2,325.33
按签收/提单/寄售报告调减当年收入④	**4,973.91**	**4,098.04**	5,212.92	3,803.10
调整后的海关报关收入⑤=②+③-④	**9,091.94**	**30,586.24**	31,709.60	26,946.28
差异⑥=⑤-①	**190.58**	**-328.03**	646.60	584.93
差异率⑦=⑥/①	**2.14%**	**-1.06%**	2.08%	2.22%

注：差异主要受当期结算价格调整、销售返利及汇率波动等因素影响。

由以上各期数据对比，分析海关申报数据与境内公司外销收入的匹配性。

7、执行实质性分析程序

对于公司主要客户各年度销售额变动情况、毛利率情况执行实质性分析程序，从多个角度分析收入、毛利率变动的原因及合理性。

8、实施截止测试

对资产负债表日前后确认的营业收入实施截止测试，评价营业收入是否在恰当期间确认。

9、查阅行业、公开资料

查询核实公司所在行业、行业上下游的公开资料，分析公司业绩变化与行业、

行业上下游变化的相关性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人收入持续增长合理，与发行人下游客户需求情况变化相符，发行人产品销售和销售单价的变化具有合理性。从下游需求看，海外市场为主的中国汽车零部件企业收入增长情况整体好于行业平均水平；高端车市场情况好于行业平均水平，带动发行人高端车型产品收入增长；发行人核心客户保持了在扭转减振器行业的领先地位。从产品销量上看，报告期内发行人持续开发新产品、前期开发的新产品进入量产期以及持续开发新客户，拓展新的业绩增长点，发行人产品销量持续增长。从产品售价上看，受汽车零部件轻量化的发展趋势，发行人产品单件重量呈下降趋势，单位重量售价受发行人持续调整产品结构叠加原材料价格上涨影响**有所变化**。

2、未来发行人收入增长具有可持续性，发行人目前在汽车减振器领域的市场占有率持续增长，且提升空间大；发行人不断拓展新客户，为后续增长提供保障；发行人持续开发新产品，保持良好的产品梯队；发行人不断延伸产品线，向其他汽车零部件、非汽车零部件产品和汽车后市场领域发展。

3、报告期内发行人各客户的销售变动具有合理性，报告期内主要汽车零部件客户的收入变动主要受发行人提高生产能力、新客户开发、新项目量产的影响，此外还受到客户战略及采购策略调整、新冠疫情、客户扩充产能等因素影响；报告期内石油阀门加工客户的收入变动主要受下游油气行业周期性波动影响。

4、发行人内销收入和外销收入的变化情况具有合理性，内外销的销售数量、销售金额、销售单价和毛利率的变化具有合理性。2020 年度发行人外销收入占比有所回落，主要受海外疫情影响。2018-2019 年发行人外销收入金额及占比增长主要系发行人开拓外销成熟客户的新项目以及发行人开拓外销新客户所致。2018 年至 2019 年发行人内销收入占比下滑主要受内销客户终端客户订单变化、部分产品进入衰退期、石油阀门零部件加工客户订单减少影响，2020 年度内销占比有所回升，主要系 2020 年度国内客户受疫情影响小于国外客户，较早实现了复工复产所致。就同一产品而言，受外销物流成本、仓储成本等因素影响一般

外销产品的单价和毛利率的产品通常高于内销产品。但由于发行人产品大类下内销和外销产品类型和结构存在差异，皮带轮、轮毂、惯性轮毛利率差异不具有一致的规律性。

5、报告期内，发行人以非零库存客户为主，零库存客户为 VC 捷克、VC 德国、VC 烟台**和东风十堰**。发行人零库存客户与非零库存客户的销售单价和毛利率不具有重大差异，二者之间差异的主要因素是产品构成不同。

6、发行人汽车零部件业务的销售单价变化具有合理性，报告期内汽车零部件产品单位重量价格受发行人持续调整产品结构叠加原材料价格上涨影响持续增长，报告期内，发行人锻件产品收入占比和中高难度产品收入占比持续提升。发行人石油阀门零部件加工业务的销售单价变化具有合理性，报告期内，按单位重量价格计算的石油阀门产品单位售价较为稳定，单件价格**波动**系受产品重量影响，2019 年和 2020 年度单位重量价格有所上升，主要受加工难度大的单向阀尤其是合金单向阀收入占比增加影响。发行人与同行业可比公司同类产品价格变动趋势一致，可比公司中拓普集团、西菱动力为汽车零部件一级供应商，产品为总成类零部件，故单件产品价格高于发行人，发行人与可比公司德恩精工、联诚精密的单位重量价格无重大差异，且发行人不断优化产品结构，锻件产品占比提升且加工难度高的产品占比提升，导致发行人销售单价不断提升。

7、年降政策未对发行人销售收入和盈利能力产生重大不利影响，报告期内，年降产品的年降金额对收入和毛利率的影响较小；受年降政策影响，发行人年降产品的销售均价有所下降。但随着发行人不断开发新产品和调整产品结构，发行人汽车零部件业务的整体销售均价不断提升。发行人采取了有效举措应对产品年降政策，包括：持续开发新产品；优化产品结构、提升自身盈利能力；持续控制成本、精益生产。

8、发行人主要产品飞轮环、皮带轮、轮毂和惯性轮系发动机减振器的零部件，需要相互组合配套使用，但不存在组合销售的情况，其销售量变动与发行人获取订单的情况有关，不存在固定的销售比例。

9、发行人不同贸易模式下收入金额的计量、运费和保险费的会计处理与同行业可比公司无重大差异，符合《企业会计准则》的规定。

10、发行人报告期内不存在因产品质量导致终端整车召回或者导致安全事故的情形。

11、对发行人销售收入的核查程序是充分、有效的，发行人收入确认符合《企业会计准则》的规定。

问题 4：关于客户

申报材料显示：

（1）报告期内发行人前五大客户集中度分别为 98.04%、95.19%和 95.51%，明显高于同行业可比公司，主要系可比公司产品较为分散。其中，发行人向第一、第二大客户 AAM 集团、VC 集团销售占比合计分别达到 68.33%、71.67%和 72.45%。AAM 英国、AAM 法国及 AAM 西班牙对公司的采购占比达其同类采购额的比例分别为 48%、36%及 20%。2019 年发行人向 VC 集团供应约占 VC 集团需求的 7.5%。

（2）发行人前五大客户中贝尔福洛及其关联公司和青海中德系贸易公司，终端客户均为威克迈集团，其中青海中德注册资本为 200 万元，公开数据显示，青海中德 2017 年员工仅 4 人。

（3）发行人通过满足客户工艺、质量、技术、交付等方面的高要求，与客户建立起长期合作关系，达成合作框架协议，长期稳定供货。公司与主要客户之间建立了原材料、汇率、产品价格联动机制，可以通过调价机制进行成本转嫁。

请发行人：

（1）结合发行人下游市场结构、主要客户的市场份额及地位、发行人新客户开拓能力，进一步说明发行人客户集中度高，且前两大客户 AAM 集团、VC 集团销售占比持续增长的原因及合理性，披露与可比公司相同种类产品的细分客户集中度的对比情况，并说明存在差异的具体原因；

（2）结合行业状况、合作模式及合同期限、发行人保持供应商资格的条件和程序、发行人的竞争优势、终止合作条款、违约责任及在下游客户供货体系中的地位及份额变化情况、合作的产品型号数量、合作开发新产品数量等，说明发行人与 AAM 集团、VC 集团合作稳定、可持续的具体依据，是否对 AAM 集团、VC 集团存在重大依赖，AAM 英国、AAM 法国及 AAM 西班牙对公司的采购占其同类采购额的比例逐年大幅下滑的原因，AAM 集团和 VC 集团其他同类产品主要供应商情况和市场地位，发行人是否存在被替代或合作终止的风险，请充分提示相关风险；

（3）披露发行人通过贸易商贝尔福洛及其关联公司、青海中德向威克迈集团销售的原因，具体合作模式和对应的收入确认方法、时点；青海中德的基本情

况，包括设立时间、股权结构、经营范围、主要供应商等，其经营规模是否与其向发行人采购金额相匹配，青海中德是否存在发行人外的其他供应商，发行人对青海中德的销售额逐年下滑的原因；

（4）说明发行人和主要客户关于定价及调价机制的约定，报告期内产品价格和原材料采购价格、汇率变动的趋势是否一致，各客户年降产品比例及营业收入、净利润金额，发行人是否确实具备对下游客户的议价能力；

（5）披露发行人与 AAM 集团、VC 集团是否签订排他性协议，是否存在限制发行人对其他客户销售同类产品的条款，报告期各期新增和减少的客户数量，对应的销售收入金额，客户减少的原因及新客户的开拓和维护方式；

（6）招股说明书披露，报告期内，公司积极开拓日本富高科、爱格拉、CO.R.A、SGF、舍弗勒集团及采埃孚集团等国际客户，披露发行人对上述新客户的供应商资格认证进展情况，是否已成为合格供应商，是否已进行批量生产供货。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）结合发行人下游市场结构、主要客户的市场份额及地位、发行人新客户开拓能力，进一步说明发行人客户集中度高，且前两大客户 AAM 集团、VC 集团销售占比持续增长的原因及合理性，披露与可比公司相同种类产品的细分客户集中度的对比情况，并说明存在差异的具体原因

1、结合发行人下游市场结构、主要客户的市场份额及地位、发行人新客户开拓能力，进一步说明发行人客户集中度高，且前两大客户 AAM 集团、VC 集团销售占比持续增长的原因及合理性

（1）下游市场结构情况

发行人主要产品汽车发动机减振器零部件的下游客户主要为发动机减振器主机厂，下游客户市场集中度较高，根据行业数据提供商 QYResearch 报告《2020-2026 全球及中国扭转减振器行业发展现状调研及投资前景分析报告》中的公开信息，2019 年全球扭转减振器市场主要生产商如下：

下游企业	2019年全球市场份额（按产值计算）
VC集团	21.01%
舍弗勒集团	13.91%
法雷奥集团	11.61%
采埃孚集团	9.42%
博格华纳	7.07%
大陆集团	6.34%
AAM集团	5.91%
克诺尔集团	4.35%
拓普集团	3.51%
日本富高科	2.88%
合计	**86.01%**

数据来源：《2020-2026 全球及中国扭转减振器行业发展现状调研及投资前景分析报告》，QYResearch。

2019 年，全球发动机减振器市场集中度较高，前五大厂商合计拥有 63.02%的市场份额，前十大厂商合计拥有 86.01%的市场份额。

（2）主要客户的市场份额及地位

公司前五大客户的市场份额及市场地位如下：

客户	全球市场份额	主营业务	行业地位
AAM集团	5.91%	AAM集团是全球动力传动系统组件和系统的制造商，总部位于密歇根州底特律	AAM集团是纽交所上市公司，2019年营业总收入达65亿美元，为世界五百强企业，并被《AutomotiveNews》评为全球第41大汽车上游供应商。其主要客户包括福特汽车公司、通用汽车公司、菲亚特克莱斯勒汽车公司、戴姆勒公司、丰田汽车公司和本田汽车公司
VC集团	21.01%	VC集团是全球领先的汽车噪声、振动和声振粗糙度（NVH）专家。产品主要包括电机、变速箱和底盘支架、空气弹簧、扭转振动减振器等	VC集团是全球汽车NVH解决方案市场的领先专家，占有20%的全球市场份额，是全球前十的NVH供应商。2019年，VC集团的全年销售额达到21亿欧元，在全球19个国家拥有43个分支机构，同时集团在全球拥有超过1万名NVH专家，与世界前20电动车制造商中的19家合作，是世界前20家的轿车制造商中9家的供应商
贝尔福洛	-	贝尔福洛自成立以来就主营高质量的金属零部件进出口业务	贝尔福洛成立于1993年，总部位于德国，在北京和上海拥有办公室。贝尔福洛系贸易公司，终端客户为威克迈集团
青海中德	-	青海中德主营机械产品及设备、汽车配件、生活用品、服装、工程机械、五金工具销售等	青海中德成立于2006年2月27日，注册资本200万元人民币。青海中德系贸易公司，终端客户为威克迈集团
威克迈集团	-	威克迈集团主要业务分为四个部分，分别为汽车发动机制造、产业研发与产品服	威克迈集团成立于德国，并在德国、波兰、土耳其、中国、美国均配置了生产基地。威克迈集团成立至今已有超过100年的发展历史，现拥有超过30个独立的业务单元，超

客户	全球市场份额	主营业务	行业地位
		务、汽车轮毂等零件制造、钢铁解决方案服务	过4,000名在册员工。威克迈集团凭借先进的技术，在汽车零件制造和相关领域位居全球领先地位，并为众多全球知名企业提供相关产品和服务的解决方案
岱高集团	-	岱高集团在关键发动机驱动系统和售后服务的研究、设计、制造和分销方面处于全球领先地位	岱高集团成立于1905年，在全球22个国家/地区设有40多家分支机构，已成为全球领先的混合动力汽车系统解决方案供应商
长城汽车		**长城汽车是全球知名的SUV制造企业，产品涵盖SUV、轿车、皮卡三大品类，以及相关主要汽车零部件的生产及供应**	**长城汽车是中国最大的SUV和皮卡制造企业之一，连续多年上榜“福布斯亚太最佳上市公司”、“福布斯2000强”、“《财富》中国500强”**

公司其他重要客户的市场份额及市场地位如下：

客户	全球市场份额	主营业务	行业地位
日本富高科	2.88%	日本富高科生产加工工业橡胶产品、树脂产品、密封及防振产品、超声波电机等	日本富高科在韩国、美国、越南、捷克、墨西哥、中国、印度尼西亚等多国设有公司，其1998年即获得国际标准质量保证，其生产的刮水器刀片橡胶在全球OEM市场份额约为40%
AGLA	-	AGLA主要生产扭转减振器、滑轮、弹性板等	AGLA成立于1977年，于2016年收购法国Techform公司，在全球拥有3家工厂，是一家国际领先的汽车零部件供应商
舍弗勒集团	13.91%	舍弗勒集团主要生产滚动轴承、关节轴承、滑动轴承和直线运动产品等	舍弗勒集团被《AutomotiveNews》评为2020年全球第28大汽车上游供应商，旗下拥有三大知名品牌INA，FAG和LUK，在超过50个国家设有180个分支机构，形成集成生产基地、研发中心、销售公司、技术服务代表处和培训中心的全球性网络，凭借其专业技术成为几乎所有汽车制造商和其它主要供应商的可靠合作伙伴
采埃孚集团	9.42%	采埃孚集团主要开发并生产轿车、商用车、工程机械完整的传动系统及底盘系统	采埃孚集团为全球500强跨国企业，被《AutomotiveNews》评为2020年全球第5大汽车上游供应商，在全球25个国家有119家分支机构，是全球汽车行业的合作伙伴和零配件供应商，专业提供传输、转向、底盘系统等汽车零配件，在世界具有领先地位

公司的前两大客户为 AAM 集团及 VC 集团。其中，VC 集团为发动机减振器行业龙头，全球市场占有率达 21.01%；AAM 集团为全球第七大发动机减振器厂商，虽然其市场占有率较 VC 集团低，但 AAM 集团业务覆盖范围更为广泛，为发行人带来较多的其他汽车零部件销售收入。

（3）新客户开拓能力

报告期内客户集团分支机构开发情况如下所示：

客户集团	工厂数	服务的工厂数	报告期内新开发的客户	目前拟达成合作的新客户
AAM 集团	54 家	7 家	AAM 波兰	AAM 常熟（目前 13 个项目已通过技术评审）
VC 集团	24 家	9 家	VC 墨西哥	VC 西班牙，VC 巴西，VC 罗马尼亚
岱高集团	18 家	6 家	岱高美国、岱高苏州、岱高印度	岱高巴西、岱高美国阿肯色工厂
长城集团	16 家	2 家	蜂巢传动	--

数据来源：客户集团官网及定期报告。
注：报告期内新开发的客户指公司 2018 年及以后年度实现收入的新客户，拟达成合作的新客户为已通过最终报价的新客户。

报告期内开发的新客户集团和拟达成合作的新客户情况如下：

类型	客户	基本情况	合作情况
报告期内新的客户集团	富高科集团	所在集团 2019 年全球汽车扭转减振器销量排名第 10	报告期产生收入 617.15 万元
	舍弗勒集团	所在集团 2019 年全球汽车扭转减振器销量排名第 2	报告期产生收入 1.34 万元
	东风集团	中央直管的特大型汽车企业	报告期产生收入 121.18 万元
	日立 ABB	由日立收购 ABB 电网事业公司组成的合资公司	报告期产生收入 5.30 万元
	韩国裕晋	世界一流搪瓷涂层企业	报告期产生收入 447.04 万元
	Mersen	电子电力和先进材料的世界级专业供应商	报告期产生收入 7.97 万元

（4）发行人客户集中度高，且前两大客户 AAM 集团、VC 集团销售占比持续增长的原因及合理性

公司客户集中度较高主要系公司所处行业特点及实施大客户战略所致。在汽车发动机减振器领域，已形成以 VC 集团、舍弗勒集团、法雷奥集团、采埃孚集团、博格华纳、大陆集团、AAM 集团、克诺尔集团、拓普集团、日本富高科等公司为主的下游市场结构，下游市场集中度较高，而公司的主要目标客户为发动机减振器领域的大型企业，因此，公司所处行业及实行的战略使得公司客户集中度较高。

报告期内，公司对 AAM 集团、VC 集团的销售占比情况如下：

客户名称	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
AAM 集团	34.78%	42.21%	42.71%	43.76%
VC 集团	31.69%	25.34%	29.74%	27.91%
合计	66.47%	67.55%	72.45%	71.67%

报告期内，公司对 AAM 集团销售占比持续下降，主要系公司对其他客户销售金额增速超过公司对 AAM 集团销售金额增速，公司不断开拓新客户、维护具有发展潜力的已有客户，降低了公司对第一大客户的依赖程度，具有合理性。

2019 年，公司对 VC 集团销售额上升，且销售占比也上升，主要系公司凭借自身产品优势与 VC 集团建立起紧密的合作关系，公司不断获取 VC 集团新产品、新订单，开发 VC 集团下属子公司，使得公司对 VC 集团的销售额快速上升。此外，VC 集团为汽车发动机减振器零部件领域的头部公司，全球市场占有率达 20%以上，VC 集团的规模能够支撑发行人的销售金额快速增长。而公司虽然持续开发新客户，但新客户开发周期长，产品从小批试样到批量供货需要一定的时间，相较于公司对 VC 集团等成熟客户的销售金额增速，公司对新客户的销售金额增速相对较慢。**2020 年，随着公司不断开拓新客户，新客户新项目销售增加，同时 VC 捷克由于疫情原因采购量下降，最终导致公司对 VC 集团的销售占比下降。2021 年 1-3 月，由于欧洲疫情缓解，公司对 VC 德国及 VC 捷克的销售额上升较快，导致公司对 VC 集团销售占比上升。**

未来，随着公司新客户的持续开发，客户集中度将逐步下降。

2、披露与可比公司相同种类产品的细分客户集中度的对比情况，并说明存在差异的具体原因

由于可比公司未披露各产品的客户集中度情况，因此发行人在招股书对客户总体集中度情况进行了披露：

2019 年**及 2020 年**，发行人与同行业可比上市公司的前五大客户集中度如下：

项目	东利机械	西菱动力	拓普集团	联诚精密	德恩精工
2020 年	**92.77%**	**74.10%**	**62.18%**	**47.29%**	**19.89%**
2019 年	95.51%	82.69%	56.36%	42.05%	17.40%

发行人前五大客户集中度高于同行业可比上市公司平均水平，主要系可比公司产品较为分散，而发行人专注于生产中高端发动机减振器零部件。此外，同行业可比上市公司与东利机械所处的细分领域的差异、面向客户群体的差异也导致了客户集中度的差异，具体情况如下：

证券简称	主营业务结构	主要客户[注]	与公司差异性分析
西菱动力	凸轮轴：39.21% 连杆：29.90% 皮带轮：29.35%其他：1.54%	沈阳航天三菱汽车发动机制造有限公司 上海汽车集团股份有限公司及其控制企业 安徽江淮汽车集团股份有限公司及其控制企业 长城汽车股份有限公司及其控制企业 中国长安汽车集团股份有限公司及其控制企业	主营业务除发动机减振器外还包含凸轮抽及连杆等发动机零部件，主要客户为国内整车厂，但由于其业务范围稍广于发行人，因此客户集中度稍低于发行人
拓普集团	减振器：43.70%内饰功能件：30.78%锻铝控制臂：19.55%汽车电子：2.39%其他业务：3.58%	上海通用汽车有限公司 上汽通用五菱汽车股份有限公司 浙江吉利控股集团有限公司 长安福特汽车有限公司 MOBISNORTHAMERICA,LLC	生产规模大于公司，主营业务除发动机减振器外还包含内饰功能件，主要客户为国内整车厂，与发行人的差异主要体现在其较多的内饰功能件等非发动机用汽车零部件及其较大的企业规模，因此客户集中度低于发行人，但高于 50%
联诚精密	农机/工程机械零件：24.54% 乘用车零件：22.03% 商用车零件：20.51% 其他：32.92%	丹佛斯 ASC **重汽** 斗山液压 **潍柴**	产品应用领域除乘用车外还包括机电产品、割草机、拖拉机、压缩机、太阳能发电设备、环保及水处理设备、高铁等，主要客户为空调、汽车及工程机械行业供应商，其业务范围广泛、客户群体广泛，因此客户集中度较低
德恩精工	皮带轮：61.08% 锥套：14.92% 其他：24.00%	德国 ARNTZ 集团 ABB 集团 美国 TBW 公司 意大利 SIT 公司 意大利 Sati 公司	产品最主要的应用领域为风机、空调等，主要客户为电气产品、传动产品、电力传输产品的供应商，其业务范围广泛、客户群体广泛，因此客户集中度较低

注：西菱动力、拓普集团、德恩精工未在 2020 年年度报告中披露前五大客户名称，此处采用其招股说明书前五大客户为主要客户；联诚精密主要客户为其在 2020 年年度报告中披露的前五大客户。

（二）结合行业状况、合作模式及合同期限、发行人保持供应商资格的条件和程序、发行人的竞争优势、终止合作条款、违约责任及在下游客户供货体系中的地位及份额变化情况、合作的产品型号数量、合作开发新产品数量等，说明发行人与 AAM 集团、VC 集团合作稳定、可持续的具体依据，是否对 AAM 集团、VC 集团存在重大依赖，AAM 英国、AAM 法国及 AAM 西班牙对公司的采购占其同类采购额的比例逐年大幅下滑的原因，AAM 集团和 VC 集团其他同类产品主要供应商情况和市场地位，发行人是否存在被替代或合作终止的风险，请充分提示相关风险

1、结合发行人下游市场结构、主要客户的市场份额及地位、发行人新客户开拓能力，进一步说明发行人客户集中度高，且前两大客户 AAM 集团、VC 集

团销售占比持续增长的原因及合理性

（1）发行人所处行业的基本情况、合作模式与合同期限

随着汽车工业发展，汽车产品在功能性、安全性、舒适性以及环保性等方面的要求越来越高，进而对汽车零部件在工艺性能方面提出了更高的质量标准，对汽车供应链的安全稳定性提出了更高的要求。通常，在进入下游客户供应体系前，下游客户会根据自身质量管理要求进行基础资质审核、SQ4 程序审核及 CQI-27 审核等多道审核程序。审核程序完成后，下游客户重点对零部件企业的研发、试验、过程保证、成本控制、质量控制、供货能力及经营情况等方面做出综合评定，并提出改善措施限期整改。上游供应商顺利通过审核程序并完成整改后才能顺利进入下游客户的合格供应商名单。汽车行业内认证过程复杂，周期较长（一般需要 1-3 年时间）。由于供应商认证审慎严格，环节繁杂，过程漫长，所以汽车零部件供应商一旦通过认证成为合格供应商，易与下游客户形成较为稳固的合作关系，不会轻易发生变动。

成为下游客户合格供应商后，产品进入批量生产前，供应商还需履行严格的产品质量先期策划（APQP）和生产件批准程序（PPAP），下游客户会前往供应商生产现场进行规程控制审核。此后，经过较长时间的产品装机试验考核，产品经认可后方能进行批量生产供货。上游供应商一旦获得下游客户的产品批量生产许可，将在较长的时间内持续获取订单。

（2）发行人保持供应商资格的条件和程序

发行人取得合格供应商认证、获取客户订单后，还需要不断依靠产品质量、服务质量、持续供货能力等方面获得客户长期认可。每年末，客户会对公司进行现场考核以确保公司的生产能力及管理能力达到合格供应商标准。

公司与 AAM 集团、VC 集团已有十年以上的合作历史，多年合作以来顺利保持合格供应商的身份，并不断提升自身在 AAM 集团、VC 集团供应体系中的地位，成为其的长期稳定合作伙伴。

（3）发行人与客户的终止合作条款、违约责任约定

根据公司与 AAM 集团的订单及供应商通用条款，供应商如果发生问题（质量，价格，延误，全球服务），AAM 集团保留在通知供应商后更改供应商并中

止当前转让合同的权利。根据公司与 VC 集团签订的合同及供应商通用条款，供应商未经 VC 集团事先批准而进行的任何材料替代均构成对供货合同的违约，此时 VC 集团可以更换或纠正不合格货物并收取更换或纠正费用、取消违约订单、终止供货合同。

报告期内，公司始终遵守与客户的文件约定，保证产品质量、交付、服务，保证商业信誉，获得了客户的认可。

（4）发行人在下游客户供货体系中的地位及份额变化情况、合作的产品型号数量、合作开发新产品数量等

报告期内，公司在 AAM 集团、VC 集团中同类产品的占有率情况如下：

客户名称	项目	2021 年 1-3 月	2020 年	2019 年	2018 年
AAM 集团	公司对客户发动机减振器核心零部件销售数量（万件）	**95.55**	**398.98**	397.13	340.29
	客户扭转减振器产量（万件）	--	--	445.48	470.06
	占有率	--	--	29.72%	24.13%
VC 集团	公司对客户发动机减振器核心零部件销售数量（万件）	**124.21**	**318.79**	409.57	332.07
	客户扭转减振器产量（万件）	--	--	1,611.29	1,657.43
	占有率	--	--	8.47%	6.68%

注：占有率=公司对客户销售数量/客户扭转减振器产量/3×100%。

公司已成为 AAM 集团与 VC 集团的合格供应商，并持续获取其订单。**报告期内，公司不存在与 AAM 集团、VC 集团合作研发的情况，公司向 AAM 集团、VC 集团销售的产品型号数量及新开发的产品数量如下：**

公司	项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
AAM 集团	**销售**产品型号数量（个）[注1]	**56**	**79**	93	85
	新开发产品数量（个）[注2]	**1**	**10**	15	8
VC 集团	**销售**产品型号数量（个）	**94**	**112**	104	113
	新开发产品数量（个）	**1**	**9**	24	18

注 1：**销售**产品型号数量为当期产生收入的产品型号数量。
注 2：新开发产品数量为当期正式研发移交的新产品数量。

报告期内，公司**向** AAM 集团、VC 集团**提供多种型号的产品**，不断进行新产品审核程序以获取更多订单，同时保证老产品质量以获取客户信赖。公司在

AAM 集团、VC 集团中的占有率逐渐提升，两大客户已与公司形成稳定、可持续的合作关系，公司已经成为其供应链不可缺少的一环。通过多年的合作关系，发行人已与客户建立起较深的信任关系与合作关系，双方互有依赖性。

2、AAM 英国、AAM 法国及 AAM 西班牙对公司的采购占其同类采购额的比例逐年大幅下滑的原因

招股书中披露的采购占比分别为 AAM 英国对公司的采购占比、AAM 法国对公司的采购占比及 AAM 西班牙对公司的采购占比，而非报告期内逐年的采购占比。实际上，由于公司对 AAM 集团的销售额与销售量逐年提升，公司占 AAM 集团整体采购额持续上升。

3、AAM 集团和 VC 集团其他同类产品主要供应商情况和市场地位

根据公开资料及客户访谈结果，AAM 集团和 VC 集团其他同类产品主要供应商情况如下：

供应商名称	供应商情况及行业地位
联诚精密	为深交所上市公司，主要从事精密铸件的开发、设计、生产和销售，目前已形成包括模具工艺及结构设计、铸造工艺、机加工工艺以及最终性能检测等在内的完善铸件服务体系。主要产品有汽车水泵壳体、机架、轮毂、法兰、减振轮、减振器配件壳体、阀门配件等。公司已通过ISO9001、TS16949等质量认证，并进入了丹佛斯、ASC、卡拉罗、VC（即“VC集团”）、麦格纳等国内外零部件制造商供应体系。2019年，形成营业收入7.48亿元，其中来源于汽车零件业务的主营业务收入约3.18亿元
泰州海华机械制造有限公司	成立于2003年，现已拥有三家工厂，总资产2.5亿元人民币，是一家集铸造，加工为一体，专业生产压缩机零部件和汽车零部件的公司。主要客户为LG、三星、宝马、福特、通用、麦特达因（即“AAM集团”）等
大连麦克斯汽车部件制造有限公司	成立于2015年，注册资本3,000万元，主营业务为制冷压缩机配件生产和汽车减振器配件生产，主要客户有AAM英国
江苏中捷精工科技股份有限公司	成立于1998年，2019年主营业务收入为5.59亿元，产品主要为汽车精密零部件，主要应用于汽车减振（NVH）领域，主要客户为天纳克、博戈、威巴克（即“VC集团”）、住友理工、哈金森、帝倜阿尔、普利司通、大陆等
CAMS.p.A.	成立于1958年，主要从事中高精密机械零件的机加工生产，目前拥有两大事业部（阀门事业部和机加事业部，其中机加事业部主要负责汽车零部件市场），以及两大生产基地（意大利生产基地与捷克生产基地），其数十年来一直是欧洲主要机械公司的知名供应商，主要客户有VC捷克
TTK-HK,spol.sr.o.	成立于2000年，是一家位于捷克的供应商，主要从事汽车扭转减振器零件的生产，自成立以来一直与VC集团保持密切合作关系

4、发行人是否存在被替代或合作终止的风险

发行人作为 AAM 集团及 VC 集团的合格供应商，公司已与其建立起长期稳定的合作关系，公司通过严格遵守合同获取了客户的信赖，在同行业竞争对手中凭借出色的产品质量与服务获取了大量订单。如果后续公司不能继续保持自身优势，发行人存在被替代或合作终止的风险。

（三）披露发行人通过贸易商贝尔福洛及其关联公司、青海中德向威克迈集团销售的原因，具体合作模式和对应的收入确认方法、时点；青海中德的基本情况，包括设立时间、股权结构、经营范围、主要供应商等，其经营规模是否与其向发行人采购金额相匹配，青海中德是否存在发行人外的其他供应商，发行人对青海中德的销售额逐年下滑的原因

1、披露发行人通过贸易商贝尔福洛及其关联公司、青海中德向威克迈集团销售的原因，具体合作模式和对应的收入确认方法、时点

由于早年国内进出口业务存在一定门槛，国内企业对外出口往往通过国际贸易商进行交易。公司了解到德国对于汽车零部件的需求，因此通过国际贸易商开展销售活动。公司通过国际贸易商接触到威克迈集团，在深入接触和考察后，通过威克迈集团的工厂审核和样品测试，此后威克迈集团便通过贸易商贝尔福洛采购公司产品，成为发行人的大型境外终端客户。

威克迈集团于 2012 年在廊坊投资建厂，在贸易商青海中德的介绍与推动下，公司通过贸易商青海中德与威克迈廊坊建立起合作关系。公司通过贸易商接触并获取国际客户在商业上具有合理性。

发行人通过贸易商贝尔福洛、青海中德向威克迈集团销售的原因一方面系早年国内进出口业务限制的影响及贸易商具备一定的终端客户资源，另一方面系各方合作时间较长，已形成持续的合作关系，且贸易商贝尔福洛、青海中德为公司销售产品提供客户维护等后续服务，减少了公司自行维护客户的成本。

发行人与贝尔福洛、青海中德的合作模式为买断制，公司将产品出售给贝尔福洛、青海中德，贝尔福洛、青海中德再将产品销售给威克迈集团。发行人与贝尔福洛的收入确认时点为取得提单确认收入，与青海中德的收入确认时点为签收确认收入。

2、青海中德的基本情况，包括设立时间、股权结构、经营范围、主要供应商等，其经营规模是否与其向发行人采购金额相匹配，青海中德是否存在发行人外的其他供应商，发行人对青海中德的销售额逐年下滑的原因；

发行人客户青海中德基本情况如下：

企业名称	青海中德进出口贸易有限公司
统一社会信用代码	916331007814044610
成立日期	2006 年 2 月 27 日
注册资本	200 万元
法定代表人	江洪
实际控制人	江洪
股权结构	江洪（持股 25%、实际控制人）、姚青玉（持股 75%）[注]
住所	青海生物科技产业园经一路 17 号 301 室
经营范围	机械产品及设备、汽车配件、生活用品、服装、工程机械、五金工具销售；办公设备、日用百货、环保设备及配件、环保产品及配件、工程机械设备、垃圾车的销售；环境污染检测系统工程设计、施工；环保工程设计、施工；房屋建筑工程施工；环卫设施、设备及清洁设备、电子设备、仪器仪表、化工产品、化工原材料（以上不含危险化学品）的销售；实验室仪器设备、配件、耗材和软件的研发、销售、安装维护及技术咨询和服务；房屋租赁；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。（上述经营范围依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主要供应商	东利机械（汽车零部件）；保定市兴旺机械制造有限公司、张家口某公司（机车和机床的配件）

注：根据访谈，姚青玉系江洪母亲，其并不参与青海中德的经营，青海中德实际控制人为江洪。

报告期内，公司对青海中德的销售金额（不含税）为 1,683.69 万元、819.60 万元、**1,311.72 万元及 220.72 万元**。根据青海中德提供的说明文件，报告期内，其采购总额（含税）约为 2,469 万元、1,289 万元、**1,905 万元及 371 万元**，其经营规模与其向发行人采购金额相匹配。报告期内，除发行人外，青海中德还存在其他供应商，如：保定市兴旺机械制造有限公司、张家口某公司等。

报告期内，发行人通过青海中德主要向威克迈廊坊供货，发行人对青海中德销售收入持续下降的原因主要系威克迈廊坊对大众及沃尔沃的供货量减少，对公司的采购需求逐渐下降。

（四）说明发行人和主要客户关于定价及调价机制的约定，报告期内产品价格和原材料采购价格、汇率变动的趋势是否一致，各客户年降产品比例及营业收入、净利润金额，发行人是否确实具备对下游客户的议价能力

1、说明发行人和主要客户关于定价及调价机制的约定，报告期内产品价格和原材料采购价格、汇率变动的趋势是否一致

公司与主要客户采用竞争性询价的模式确定价格，由公司综合考虑上游原材料价格、产品加工成本、物流运输费用及合理的利润水平等采用成本加成的方式向客户报价，客户在收到各个潜在供应商报价及产品解决方案后决定是否将订单给予公司。

除初始定价外，发行人与主要客户约定了季度调价机制及年降调价机制。其中季度调价机制主要参考汇率与原材料价格进行调价，具体情况如下：

客户	调价机制	交易币种
AAM集团	每季度调价，根据原材料价格及汇率调整（汇率偏离基准汇率超过5%时，双方各承担一半汇率变动，即定价汇率=基准汇率+（当期汇率-基准汇率）/2）	美元、欧元
	每季度调价，根据原材料价格调整（原材料价格偏离基准价格超过10%时进行调整）	人民币
VC集团	每季度调价，按照原材料价格及汇率调整	美元、欧元
	每季度调价，根据原材料价格调整	人民币
贝尔福洛	每季度调价，根据原材料价格调整	人民币
青海中德	每季度调价，根据原材料价格调整	人民币
岱高集团	每季度调价，按照原材料价格及汇率调整	美元、欧元、人民币
天津亨旺	来料加工模式，每批订单单独定价	人民币
长城汽车	**主要为来料加工模式，不进行季度调价**	**人民币**

其中，对于原材料价格调整机制，随着原材料价格上涨，公司产品的人民币价格在季度调整时随之上涨；对于汇率调整机制，公司对以外币交易的产品进行季度调价，短期由于汇率波动，公司产品的人民币价格随汇率进行波动，但长期由于公司产品的外币价格以人民币价格为基准，根据汇率调整外币价格，公司产品的人民币价格不会有较大波动。因此，公司产品的人民币价格主要随原材料价格而波动。

报告期内，公司对上述季度调价客户销售单价变动情况如下（以报告期各期

均存在销售收入的产品进行计算）：

项目	客户名称	2021年1-3月	2020年度	2019年度	2018年度
平均销售单价变动[注1]	AAM集团	**-1.43%**	**-5.52%**	-2.27%	3.31%
	VC集团	**0.15%**	**3.87%**	-4.20%	2.89%
	贝尔福洛	**1.87%**	**-1.49%**	0.31%	6.45%
	青海中德	**2.59%**	**-2.49%**	-0.80%	7.61%
	岱高集团	**0.74%**	**-3.31%**	-6.44%	5.63%
生铁采购价格波动		**24.95%**	**1.11%**	-5.78%	12.48%
废钢采购价格波动		**11.19%**	**0.37%**	10.55%	21.92%
毛坯采购价格波动[注2]		**3.13%**	**-4.77%**	-0.27%	15.10%

注 1：平均销售单价变动=（产品 1 单价变动幅度+产品 2 单价变动幅度+……+产品 n 单价变动幅度）/n，此处将年销售量大于等于 1,000 件的产品纳入统计。
注 2：毛坯采购价格以重量计价。

报告期内，公司对上述客户销售产品的销售单价变动趋势与原材料采购价格变动趋势基本一致，公司对部分客户销售产品的销售单价变动趋势与原材料采购价格变动存在差异的原因主要系调价时点与原材料采购时点差异、年降机制、产品调价基准等影响。**2020 年度，由于原材料价格调整机制存在一定滞后性，因此在生铁及废钢采购价格上升的情况下，成品销售价格及毛坯采购价格呈现下降趋势。**其中，公司对 VC 集团产品平均销售单价增长主要系部分产品变更贸易模式**及部分小批量产品价格波动**导致，剔除该部分产品后，平均销售单价变动为**-2.61%**，与原材料采购价格变动趋势一致。**2021 年 1-3 月，由于原材料价格调整机制存在一定滞后性，因此在生铁及废钢采购价格大幅上升的情况下，成品销售价格及毛坯采购价格上升幅度相对较小。其中，公司对 AAM 集团产品平均销售单价降低主要系 2020 年初以来美元兑人民币汇率持续下降，定期价格调整机制不能完全平滑汇率影响导致。**

2、各客户年降产品比例及营业收入、净利润金额

①AAM 集团

报告期内，AAM 集团年降产品比例及营业收入、毛利金额如下：

单位：万元

项目	2021年1-3月	2020年度	2019年度	2018年度
年降产品比例	**12.67%**	**34.86%**	89.92%	90.28%
营业收入	**564.15**	**5,689.11**	14,715.30	12,995.71

项目	2021年1-3月	2020年度	2019年度	2018年度
毛利	**168.41**	**1,996.23**	5,447.19	4,742.25

2020 年，AAM 集团年降产品比例降幅较大**一方面**系 2017 年 AAM 集团**内部收购整合**，与包括公司在内的主要供应商进行谈判，**约定了于 2017 年 7 月对部分产品执行年降，该等年降一般为三年期年降，已于 2020 年执行完毕；另一方面系 AAM 集团部分年降产品进入生命周期末期销售额下降。**

②VC 集团

报告期内，VC 集团年降产品比例及营业收入、毛利金额如下：

单位：万元

项目	2021年1-3月	2020年度	2019年度	2018年度
年降产品比例	**20.79%**	**32.83%**	51.24%	53.99%
营业收入	**281.14**	**3,216.05**	5,839.24	4,956.85
毛利	**843.64**	**1,022.57**	2,250.69	1,733.34

2020 年，VC 集团年降产品比例降低主要系销售占比较大的皮带轮 97 号的年降于 2020 年结束，整体上拉低公司对 VC 集团销售的年降比例。

③岱高集团

报告期内，岱高集团年降产品比例及营业收入、毛利金额如下：

单位：万元

项目	2021年1-3月	2020年度	2019年度	2018年度
年降产品比例	**14.62%**	**49.91%**	11.12%	-
营业收入	**251.37**	**2,457.08**	352.39	-
毛利	**56.51**	**748.33**	63.99	-

3、发行人是否确实具备对下游客户的议价能力

从发行人与下游客户的定价机制来看，发行人通过竞争性报价确定销售价格，下游客户需要综合各潜在供应商的供应能力、供应质量、服务质量、价格因素等综合考量确定供应商。发行人依靠自身的服务质量、产品质量获取大量的客户订单，而并非完全依靠富有竞争力的报价。

从发行人与下游客户的调价机制来看，发行人通过原材料调价机制将原材料价格波动风险向下游转移，避免原材料价格波动对公司生产经营产生影响；同时，

公司会根据汇率变动适当调整产品外币定价，以降低外汇波动对公司生产经营产生的影响。发行人通过产品价格以人民币价格为基准而定期调整外币定价的方式，避免外汇波动对发行人生产经营产生影响。

汽车零部件行业普遍存在价格年度调整惯例。如果某车型市场销售情况良好，整车厂商对相关零部件的需求会在量产期内持续且保持相对稳定；对于零部件供应商而言，零部件的生产具有一定的规模效应，且项目量产一段时间后，生产工艺会趋于稳定，生产效率会有所提高。因此，对于需求量较大的项目，客户通常会在项目询价文件、定点函或项目合同中约定产品价格“年降”条款。公司在项目初期询价阶段会充分考虑“年降”条款对公司经营业绩的影响，在保证公司长期盈利的情况下进行合理报价。

综上，虽然行业对需求量大的项目存在“年降”条款，但是公司会考虑该因素影响后进行报价，此外合作过程中公司参考汇率及材料价格波动与客户协商进而实现价格调整，因此公司对下游客户具备议价能力。

（五）披露发行人与 AAM 集团、VC 集团是否签订排他性协议，是否存在限制发行人对其他客户销售同类产品的条款，报告期各期新增和减少的客户数量，对应的销售收入金额，客户减少的原因及新客户的开拓和维护方式

1、披露发行人与 AAM 集团、VC 集团是否签订排他性协议，是否存在限制发行人对其他客户销售同类产品的条款

发行人与 AAM 集团、VC 集团未签订排他性协议，不存在限制发行人对其他客户销售同类产品的条款。

2、报告期各期新增和减少的客户数量，对应的销售收入金额，客户减少的原因及新客户的开拓和维护方式

报告期各期，公司新增和减少的客户数量，对应的销售收入金额如下：

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新增的客户数量（家）注 1	5	14	8	5
新增客户对应的当年销售金额（万元）注 2	685.05	1,295.75	873.56	200.26
减少的客户数量（家）注 3	15	6	3	5
减少客户对应的上一年销售金额（万元）注 4	128.25	17.56	32.59	86.93

注 1：与 2017 年相比，报告期内首次交易的客户为当期新增客户，同一客户集团内新增客户不计入
注 2：新增客户对应的当年销售金额为相较于 2017 年所有新增客户当年销售收入总计。
注 3：减少的客户系以前一期为基数，当期及以后各期均无交易的客户。
注 4：减少客户对应的上一年销售金额为客户减少前一年销售收入总计。

报告期各期减少的客户主要为非汽车零部件客户，该部分客户具有一定的不稳定性，与发行人并未形成长期合作关系，因此存在客户减少的情况。该部分客户对应的销售收入较小，对发行人业绩影响较小。

报告期内，发行人通过利用自身的产品质量优势、交付及时性维护现有客户集团，开拓集团公司的子公司；公司销售人员通过行业展会、采购大会、网络信息、客户拜访、客户介绍等方式接洽潜在客户，当潜在客户有需求时会向公司销售人员发出询价，销售人员收到客户询价后交由报价人员进行报价，销售人员将报价信息反馈于客户；报价成功后新客户会针对询价产品进行初步图纸技术问题沟通，沟通无误后进行供应商验厂审核；验厂审核通过后，公司将与客户签订相关协议，取得供货资格，进而针对询价产品展开下一步新产品开发流程。

（六）招股说明书披露，报告期内，公司积极开拓日本富高科、爱格拉、CO.R.A、SGF、舍弗勒集团及采埃孚集团等国际客户，披露发行人对上述新客户的供应商资格认证进展情况，是否已成为合格供应商，是否已进行批量生产供货

报告期内，公司积极开拓日本富高科、爱格拉、CO.R.A、SGF、舍弗勒集团、采埃孚集团、Mersen 及日立 ABB 等国际客户，具体情况如下：

客户名称	供应商资格认证情况	询价项目数量（个）注 1	定点项目数量（个）注 2	是否批量生产供货	累计供货金额（万元）注 3
日本富高科	已成为合格供应商	370	15	是	617.15
爱格拉	已成为合格供应商	174	9	是	478.22
CO.R.A	已成为合格供应商	42	15	是	430.81
SGF	已成为合格供应商	138	11	是	26.80
Mersen	**已成为合格供应商**	9	8	**是**	7.97
日立 ABB	**已成为合格供应商**	5	3	**是**	5.30
舍弗勒集团	已取得供应商编号，进入供应商体系	25	3	否	1.34
采埃孚集团	已取得供应商编号，进入供应商体系	2	1	否	-

注 1：询价项目数量为截至 2021 年 3 月 31 日询价项目总数。
注 2：定点项目数量为截至 2021 年 3 月 31 日定点项目总数。
注 3：累计供货金额为报告期内销售总额。

二、发行人补充披露

1、公司已在招股说明书之“第六节业务和技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况”之“2、客户集中度较高的原因”补充披露了“与可比公司相同种类产品的细分客户集中度的对比情况，并说明存在差异的具体原因”；

2、公司已在招股说明书之“重大事项提示”之“一、特别风险提示”之“（三）下游客户集中度较高的风险”及“第四节风险因素”之“三、经营风险”之“（五）下游客户集中度较高的风险”补充披露了“发行人是否存在被替代或合作终止的风险”。

3、公司已在招股说明书之“第六节业务和技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况”之“1、前五大客户情况”补充披露了“发行人通过贸易商贝尔福洛、青海中德向威克迈集团销售的原因，具体合作模式和对应的收入确认方法、时点；青海中德的基本情况，包括设立时间、股权结构、经营范围、主要供应商等，其经营规模是否与其向发行人采购金额相匹配，青海中德是否存在发行人外的其他供应商，发行人对青海中德的销售额逐年下滑的原因”；

4、公司已在招股说明书之“第六节业务和技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况”之“1、前五大客户情况”补充披露了“发行人与 AAM 集团、VC 集团是否签订排他性协议，是否存在限制发行人对其他客户销售同类产品的条款”；

5、公司已在招股说明书之“第六节业务和技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况”补充披露了“报告期各期新增和减少的客户数量，对应的销售收入金额，客户减少的原因及新客户的开拓和维护方式”；

6、公司已在招股说明书之“第六节业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况和竞争状况”之“（五）发行人产品或服务的市场地位、技术水平及特点、行业内的主要企业、竞争优势与劣势、行业发展态势、面临的机遇与挑战，以及上述情况在报告期内的变化及未来可预见的变化趋势”之“4、发行人的竞争优势及劣势”之“（1）竞争优势”之“⑤发行人具备市场开发能力”补充披

露了“发行人对上述新客户的供应商资格认证进展情况，是否已成为合格供应商，是否已进行批量生产供货”。

三、中介机构核查意见

（一）核查过程

保荐机构及申报会计师履行了如下核查程序：

1、取得第三方数据提供商的行业报告、主要客户官网生产经营数据、行业杂志等资料，了解发行人下游市场结构、主要客户市场份额及地位；

2、查阅同行业可比公司的公开披露资料，了解可比公司的客户情况及集中度情况；

3、查阅汽车零部件行业资料，取得公司与客户签订的合同、订单及供应商通用条款，了解发行人和主要客户的合作模式、合同期限、重要合同条款及关于定价及调价机制的约定；

4、查阅市场公开信息，访谈公司销售人员，了解 AAM 集团和 VC 集团的其他同类产品主要供应商情况和市场地位；

5、对贸易商贝尔福洛及青海中德的实际控制人、公司管理人员、销售人员、最终客户等进行访谈，取得公司与贸易商签订的合同及订单，查阅贸易商的公开信息资料，了解贸易商的基本情况，了解公司与贸易商的合作历史、合作模式、收入确认方法等；

6、取得公司报告期内客户名单及对应的销售金额；

7、访谈公司销售人员，了解客户减少的原因及新客户的开拓和维护方式。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人下游市场集中度较高，发行人主要客户市场份额及行业地位较高，因此发行人客户集中度较高具备合理性。

2、发行人对 AAM 集团销售额持续上升，但销售占比持续下降公司不断开拓新客户、维护具有发展潜力的已有客户，降低了公司对第一大客户的依赖程度，

具有合理性；2019 年，发行人对 VC 集团的销售占比增长主要系 VC 集团为汽车发动机减振器零部件领域的头部公司，公司不断获取 VC 集团新产品、新订单，开发 VC 集团下属子公司，使得公司对 VC 集团的销售额持续快速上升；发行人客户集中度较高主要系发行人专注于生产中高端发动机减振器零部件、销售对象主要国际头部汽车零部件厂商所致；根据汽车零部件行业的特征，汽车零部件供应商一旦通过认证成为合格供应商，易与下游客户形成较为稳固的合作关系。发行人依靠产品质量、服务质量、持续供货能力等方面已与 AAM 集团、VC 集团形成紧密的合作关系，双方存在相互依赖性；AAM 英国、AAM 法国及 AAM 西班牙对公司的采购占其同类采购额的比例未逐年下滑。由于公司对 AAM 集团的销售额与销售量逐年提升，公司占 AAM 集团整体采购额持续上升；相较于 AAM 集团和 VC 集团其他同类产品供应商，公司存在一定优势，但也存在被替代或合作终止的风险。

3、青海中德的经营规模与其向发行人采购金额相匹配，青海中德存在发行人外的其他供应商，发行人对青海中德销售额逐年下滑的原因主要系最终客户的采购需求下滑。

4、根据发行人和主要客户关于定价及调价机制的约定，产品价格主要受原材料价格影响，报告期内产品价格和原材料采购价格趋势一致；发行人通过原材料及汇率调价机制转移原材料价格波动风险与汇率波动风险，通过提前考虑“年降”条款进行报价，因此公司对下游客户具备议价能力。

5、发行人与 AAM 集团、VC 集团未签订排他性协议，不存在限制发行人对其他客户销售同类产品的条款；报告期各期减少的客户主要为非汽车零部件客户，该部分客户具有一定的不稳定性。发行人通过利用自身的产品质量优势、交付及时性维护现有客户集团，开拓集团公司的子公司；发行人销售人员通过行业展会、采购大会、网络信息、客户拜访、客户介绍等方式接洽潜在新客户。

6、发行人已成为日本富高科、爱格拉、CO.R.A、SGF、Mersen、日立 ABB 的合格供应商，并批量生产供货；发行人已取得舍弗勒集团、采埃孚集团的供应商编号，进入供应商体系，已存在少量供货。

问题 5：关于实物出资和历史沿革

申报材料显示：

（1）1998 年 9 月至 2007 年 1 月，发行人股东王征、常荣英多次以实物出资，累计以实物出资 630 万元。自 2006 年 1 月 1 日至 2007 年 1 月，发行人实物出资比例违反了《公司法》的规定。

（2）2005 年 5 月，创始股东常荣英将持有的东利有限 50%股权转让给王佳杰后退出发行人，并不再担任发行人监事职务。2008 年 9 月，孟书明入股东利有限，持股比例为 30%，目前孟书明与其兄弟孟淑亮分别直接持有公司 10.40%与 3.86%股份，合计持有公司 14.26%的股份。王征和孟书明还共同投资奥普节能（430572.OC）。

（3）2013 年 12 月，孟书明将东利有限 6.5968%股权转让给韩新乐，同时，韩新乐、杜新勇等 18 名自然人股东对东利有限进行增资。

（4）申报材料未说明发行人历次股权变动的价格、定价依据及相关主体税费缴纳的合规性等信息。

请发行人：

（1）披露历次实物出资的具体情况，包括具体内容、取得来源、实物的用途及和发行人业务的关系、评估情况；说明相关实物出资是否为生产必需、权属是否清晰、是否完成过户或交付手续等；说明超比例实物出资是否导致股东出资不实，后续股东对历史实物出资的确认情况，是否存在股权纠纷或潜在纠纷；

（2）披露创始股东常荣英的基本情况及任职履历，2005 年 5 月，常荣英将持有的东利有限 50%股权转让给王佳杰并退出发行人的原因，是否存在股份代持或其他利益安排；

（3）披露持股远超 5%的重要自然人股东孟书明入股发行人的背景，并结合其与实际控制人王征共同投资奥普节能的原因和其他未披露的经济利益往来情况，说明孟书明与实际控制人是否存在潜在一致行动关系，或者股权代持等其他未披露的利益安排；

（4）说明除通过集合竞价转让方式入股的股东外，发行人自然人股东或机构股东及其出资人与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他核心

人员是否存在关联关系或其他未披露的利益安排，是否从事与发行人相同或相似的业务，是否与发行人的客户、供应商存在业务、资金往来。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，并说明：

（1）发行人历次增资和股权转让的背景，股权定价依据及公允性，是否存在纠纷或潜在纠纷；

（2）除通过集合竞价转让方式入股的股东外，其他股东入股资金来源及合法合规性；

（3）发行人历次股权转让、整体变更、分红、转增股本过程中自然人股东个人所得税的缴纳情况，是否符合税收法律法规。

回复：

一、发行人说明

（一）披露历次实物出资的具体情况，包括具体内容、取得来源、实物的用途及和发行人业务的关系、评估情况；说明相关实物出资是否为生产必需、权属是否清晰、是否完成过户或交付手续等；说明超比例实物出资是否导致股东出资不实，后续股东对历史实物出资的确认情况，是否存在股权纠纷或潜在纠纷

1、披露历次实物出资的具体内容、取得来源、实物的用途及和发行人业务的关系、评估情况

（1）1998 年实物出资具体情况

1998 年 9 月 9 日，王征和常荣英签署《保定市东利机械制造有限公司章程》。根据该章程，东利有限的注册资本为 50.00 万元，王征出资 25.00 万元（其中以货币出资 10.00 万元，以实物出资 15.00 万元），占注册资本的 50.00%；常荣英出资 25.00 万元（全部为实物出资），占注册资本的 50.00%。

序号	资产名称	规格型号	单位	数量	出资人	账面原值（万元）	实物出资金额（万元）
1	轻型客货车	CC1020S，车号冀 F-27839	辆	1	王征	8.58	15.00
2	车床	CW6294B	台	1	王征	9.35	
3	车床	CW6163B	台	2	常荣英	16.3	25.00
4	数控车床	CAK6150D	台	1	常荣英	15.6	
合计						**49.83**	**40.00**

上表所列用于出资的机器设备及车辆均系相应出资人自行购置，经核查，上述 4 台机床已交付发行人使用，主要用于公司日常生产；但轻型客货车（车号冀 F-27839）未办理财产所有权转移手续。2009 年 5 月 12 日，发行人通过《股东会决议》，同意王征不再以出资时的轻型客货车（冀 F-27839）作为出资，并以货币 5.65 万元补足该部分差额。

东利有限设立时，股东投入的实物资产合计 40.00 万元，该等用于出资的实物资产未经评估。2019 年 12 月 20 日，北京中天华资产评估有限责任公司出具《保定市东利机械制造股份有限公司拟核实出资额所涉及的固定资产价值追溯项目资产评估报告》（中天华资评报字[2019]第 1838 号），对东利有限设立时股东用于出资的实物资产进行追溯评估，以 1998 年 9 月 15 日为评估基准日，上述实物资产的账面值为 49.83 万元，评估值为 49.83 万元，评估无增减值。

（2）2000 年实物出资具体情况

2000 年 3 月 1 日，东利有限通过股东会决议，同意由王征和常荣英以实物对东利有限各追加投资 50.00 万元。本次增资完成后，东利有限注册资本增加至 150.00 万元，其中王征出资 75.00 万元（以货币出资 10.00 万元，以机器设备等实物资产出资 65.00 万元），占注册资本的 50.00%；常荣英以实物出资 75.00 万元，占注册资本的 50.00%。

序号	资产名称	规格型号	单位	数量	出资人	账面原值（万元）	实物出资金额（万元）
1	数控车床	CAK6150D/1360	台	3	王征	46.80	50.00
2	摇臂钻床	E3040*16	台	1	王征	5.379	
3	立钻	E5140	台	1	王征	2.00	
4	数控车床	CAK6150D/1360	台	1	常荣英	15.60	50.00
5	数控车床	CAK6180B/1000	台	1	常荣英	28.92	
6	高精万能外圆磨床	G1420E/750	台	1	常荣英	8.50	
合计						**107.199**	**100.00**

上表所列用于出资的机器设备均系相应出资人自行购置，发行人取得该等实物的所有权后用于日常生产经营，并按规定年限分月计提折旧。

2000 年 3 月 8 日，保定市顶誉会计师事务所有限公司出具了《资产评估报告》（顶誉评字（2000）第 4 号）。经评估，以 2000 年 3 月 6 日为评估基准日，

用于出资的实物资产账面净值为 102.71 万元，评估价值为 110.79 万元。

（3）2007 年实物出资具体情况

2007 年 1 月 10 日，东利有限通过股东会决议，同意注册资本增加至 900.00 万元，由王征追加投资 750.00 万元（其中以货币出资 260.00 万元，以机器设备等实物出资 490.00 万元）。变更完成后王征合计持股 825.00 万元，占注册资本的 91.67%。

序号	资产名称	规格型号	单位	数量	出资人	账面原值（万元）	实物出资金额（万元）
1	数控机床	CKA6116	台	2	王征	36.00	
2	数控机床	CA6150D890	台	2	王征	30.60	
3	数控机床	AD15	台	6	王征	180.00	
4	数控机床	CK6194×1500	台	1	王征	25.60	
5	数控机床	QT300/650	台	1	王征	52.46	490.00
6	数控机床	QT300/650	台	1	王征	52.46	
7	数控机床	CKT61125/3000	台	1	王征	52.00	
8	数控机床	FTC30	台	1	王征	43.00	
9	数控机床	AD25	台	1	王征	41.00	
合计						**513.12**	**490.00**

上表所列用于出资的机器设备均系王征自行购置，发行人取得该等实物资产的所有权后即将其投入正常生产使用，并按规定年限分月计提折旧。

2006 年 12 月 12 日，北京市洪州资产评估有限责任公司出具了《资产评估报告》（洪州评报字（2006）第 2-392 号）。经评估，以 2006 年 11 月 30 日为评估基准日，被评估机器设备账面净值 491.22 万元，评估净值 490.99 万元。

2、说明相关实物出资是否为生产必需、权属是否清晰、是否完成过户或交付手续等

（1）说明相关实物出资是否为生产必需

东利有限于 1998 年设立时，王征用于出资的实物中包含一辆轻型客货车。2009 年 5 月 12 日，发行人股东会决议王征不再以该轻型客货车作为出资，并以货币 5.65 万元补足该部分差额。除上述情况外，历次实物出资中的实物资产均用于发行人的日常生产，系生产所需要的机器设备。

（2）说明相关实物出资权属是否清晰，是否完成过户或交付手续

①1998 年实物出资

东利有限于 1998 年 9 月 9 日设立，设立时王征以货币出资 10.00 万元，以实物出资 15.00 万元；常荣英以实物出资 25.00 万元。王征用于出资的实物中包含一辆轻型客货车（车号冀 F-27839），该辆货车在交付东利有限时未办理财产所有权转移手续。

经保荐机构、发行人律师核查，上述用于出资的实物资产均系相应出资人自行购置取得。除王征用于出资的轻型客货车在交付给公司后未办理所有权转移手续外，其余实物资产均于 1998 年 9 月 15 日前转移至东利机械。2009 年 5 月 12 日，发行人通过股东会决议，同意王征以 5.65 万元货币替换该轻型客货车出资。经核查，2009 年 5 月 13 日，河北东方会计师事务所有限责任公司出具《验资报告》（东方变验字（2009）第 014 号），确认截至 2009 年 5 月 12 日止，东利有限已收到王征以货币缴纳的注册资本 5.65 万元。

②2000 年实物出资

2000 年 3 月 1 日，东利有限通过股东会决议，同意由王征和常荣英以实物对东利有限各追加投资 50.00 万元。本次实物出资中，王征以货币出资 10.00 万元，以机器设备等实物资产出资 65.00 万元，常荣英以实物出资 75.00 万元。

经保荐机构、发行人律师核查，用于实物出资的机器设备均系相应出资人自行购置取得。2000 年 3 月 13 日，保定市顶誉会计师事务所有限公司出具了《验资报告》（顶誉验字（2000）第 33 号），确认上述实物资产已于 2000 年 3 月 8 日转移至东利机械。

③2007 年实物出资

2007 年 1 月 10 日，东利有限通过股东会决议，同意注册资本增加至 900.00 万元。本次实物出资中，王征以货币出资 260.00 万元，以机器设备等实物出资 490.00 万元。

经保荐机构、发行人律师核查，用于实物出资的机器设备系王征自行购置取得。2007 年 1 月 18 日，保定市蓝天会计师事务所有限公司出具《验资报告》（蓝

天变验字[2007]第 001 号），确认上述机器设备已于 2007 年 1 月 16 日转移至东利机械。

综上，保荐机构及发行人律师认为：（1）除 1998 年王征用于出资的轻型客货车外，发行人历次实物出资均为生产所必需；（2）虽然 1998 年王征用于出资的轻型客货车存在未办理权属转移的瑕疵，但是鉴于王征已将车辆交付给公司使用，不存在抽逃出资或出资不实的情况，且该等出资瑕疵已得到弥补，上述出资瑕疵不构成本次发行并上市的重大法律障碍；（3）除上述情况外，发行人历次实物出资中用于出资的实物权属清晰，均已办理了相关资产的交付手续。

3、说明超比例实物出资是否导致股东出资不实，后续股东对历史实物出资的确认情况，是否存在股权纠纷或潜在纠纷

1998 年 9 月东利有限设立时，王征出资 25.00 万元（其中以货币出资 10.00 万元，以实物出资 15.00 万元），常荣英出资 25.00 万元（全部为实物出资），此时东利有限货币出资比例为 20%。当时施行的《中华人民共和国公司法》并未对货币出资比例作出限制。

2000 年 3 月东利有限第一次增加注册资本时，王征和常荣英以实物对东利有限各追加投资 50.00 万元。此次增资完成后，东利有限注册资本增加至 150.00 万元，货币出资比例为 6.67%。此时施行的《中华人民共和国公司法》仅规定以工业产权、非专利技术作价出资的金额不得超过公司注册资本的 20%，对于其他非货币出资的金额未作出限制。

根据 2006 年 1 月 1 日起施行的《中华人民共和国公司法》第二十七条规定，全体股东的货币出资金额不得低于有限责任公司注册资本的百分之三十，实物、知识产权、土地使用权等在内的非货币财产出资可以达到百分之七十。鉴于此时东利有限注册资本中货币出资比例低于 30%，为规范出资以符合当时法律规定，公司股东决定增加出资。

2007 年 1 月，王征追加投资 750.00 万元，其中货币出资 260.00 万元，以机器设备等实物出资 490.00 万元。公司第二次增资完成后，股东总出资额 900.00 万元，其中货币出资 270.00 万元，占总出资额的 30%，出资比例符合当时有效的公司法的规定。

由上述分析，在历史沿革中，公司自 2006 年 1 月 1 日至 2007 年 1 月不符合《中华人民共和国公司法》对实物出资比例的规定，该等瑕疵系因法律调整导致，而非公司主观原因导致，且公司已及时根据新的《公司法》调整出资构成。2014 年 3 月 1 日起实施的《中华人民共和国公司法》的第二十七条已删除对实物出资占比上限的规定。

保定市清苑区行政审批局分别于 2020 年 1 月 14 日和 2020 年 8 月 11 日出具证明文件确认：“公司在历次工商变更中，履行了必要的登记手续，登记资料完整且齐备，不存在出资不到位、出资方式不合法、出资不实、虚假出资、抽逃出资等情形。”

根据保荐机构及发行人律师对存在实物出资行为的股东的访谈记录，相关股东确认其出资份额及持股比例无误，不存在股权纠纷或潜在纠纷。

（二）披露创始股东常荣英的基本情况及任职履历，2005 年 5 月，常荣英将持有的东利有限 50%股权转让给王佳杰并退出发行人的原因，是否存在股份代持或其他利益安排

常荣英，男，1963 年出生，大专学历。1995 年 10 月之前任保定电影机械厂技术科科长；1995 年 10 月至 1998 年 7 月在保定市华沃特种机械厂工作；1998 年 7 月成立保定市华沃机械有限公司，担任法定代表人兼总经理至今；1998 年 9 月与王征一起成立保定市东利机械制造有限公司，自成立之日起担任公司监事。2005 年 5 月，常荣英将所持全部股份转让给王佳杰并卸任监事，从此不再担任东利有限的任何职务。

公司实际控制人王征与王佳杰为父女关系，王征与常荣英是创业初期的合作伙伴。由于常荣英拟转变投资方向，因此其在 2005 年后完全退出东利有限的经营管理，并于 2005 年 5 月将所持东利有限股份转让给王佳杰。根据保荐机构、发行人律师对常荣英的访谈及其出具的书面确认文件，常荣英持有发行人股权期间所持股权均系其本人真实持有、合法有效，不存在委托持股、信托持股等情况，不存在其他利益安排；所持股权亦未设置任何质押、查封等权利限制，亦不存在任何第三方权益或权益纠纷。

综上，2005 年 5 月常荣英将所持股权转让给王佳杰原因合理，不存在股份

代持或其他利益安排。

（三）披露持股远超 5%的重要自然人股东孟书明入股发行人的背景，并结合其与实际控制人王征共同投资奥普节能的原因和其他未披露的经济利益往来情况，说明孟书明与实际控制人是否存在潜在一致行动关系，或者股权代持等其他未披露的利益安排

孟书明在入股前与公司董事长王征系朋友关系。2008 年，公司为扩大生产经营规模需要筹措资金，同时孟书明对公司的发展前景持看好态度，故引入孟书明作为公司股东之一。

奥普节能前身为保定奥普节能科技开发有限公司（以下简称“奥普有限”），所处行业为节能照明行业。2011 年前后，国家连续出台多项政策，鼓励节能照明行业的发展。同时期奥普有限生产经营状况良好，出于扩大规模的考虑，奥普有限有意引入投资者。孟书明与王征了解到相关情况后，均看好奥普有限未来的发展，认为奥普有限具有投资价值，于是同时参与了奥普有限的第二次增资。两人的投资行为系独立决策，属于正常商业投资行为。

综上，孟书明与实际控制人王征共同投资奥普节能属于正常的投资行为，并非基于孟书明在发行人的股东身份，也并非受实际控制人的要求、指示或委托。截至本回复出具日，除个人资金拆借外，孟书明与实际控制人不存在其他未披露的经济利益往来情况，亦不存在委托持股情况，目前也未签署一致行动协议，孟书明与实际控制人不构成潜在一致行动关系。

（四）说明除通过集合竞价转让方式入股的股东外，发行人自然人股东或机构股东及其出资人与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员是否存在关联关系或其他未披露的利益安排，是否从事与发行人相同或相似的业务，是否与发行人的客户、供应商存在业务、资金往来

公司自然人股东与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员间存在关联关系以及与公司客户、供应商往来情况如下：

（1）公司控股股东和实际控制人均为王征、王佳杰和靳芳。其中，王征与王佳杰为父女关系，靳芳与王佳杰为夫妻关系。

（2）股东孟书明与股东孟淑亮是兄弟关系，其中孟书明任公司副董事长。

（3）股东杜新勇与公司客户河北贝邦立金属制品贸易有限公司存在资金往来。由于杜新勇个人具备较好的资金实力，且其女儿杜洵系贝邦立的业务经理，报告期内，贝邦立曾在资金紧张时向杜新勇进行短期的资金拆借。

（4）股东周伟平是升源机械的实际控制人，升源机械系公司的供应商之一。报告期内，周伟平与升源机械曾存在资金拆借情况。

除上述情形外，公司自然人股东或机构股东及其出资人与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员不存在其他关联关系或未披露的利益安排，与公司、公司主要客户及供应商不存在关联关系，不存在持股或控制与公司从事相同业务或业务往来的企业，不存在控制与公司的主要客户、供应商存在资金往来的企业。

二、发行人补充披露

1、公司已在《发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见》之“二、公司设立以来股本演变情况的说明”之“（二）股份公司设立前的股本演变情况”中补充披露了“历次实物出资的具体情况，包括具体内容、取得来源、实物的用途及和发行人业务的关系、评估情况”；

2、公司已在招股说明书之“第五节发行人基本情况”之“二、发行人设立情况和报告期内的股本和股东变化情况”之“（一）发行人设立情况”中补充披露了“创始股东常荣英的基本情况及任职履历”；并在《发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见》之“二、公司设立以来股本演变情况的说明”之“（二）股份公司设立前的股本演变情况”之“3、2005 年 5 月，第一次股权转让”中补充披露了“2005 年 5 月，常荣英将持有的东利有限 50%股权转让给王佳杰并退出发行人的原因”；

3、公司已在《发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见》之“二、公司设立以来股本演变情况的说明”之“（二）股份公司设立前的股本演变情况”之“6、2008 年 9 月，第四次增资”中补充披露了“持股远超 5%的重要自然人股东孟书明入股发行人的背景”。

三、保荐机构、发行人律师说明

（一）发行人历次增资和股权转让的背景，股权定价依据及公允性，是否存在纠纷或潜在纠纷

1、股转系统挂牌前股权变动情况核查

根据发行人（包括东利有限）自设立至股转系统挂牌转让前历次增资及股权转让相关决议及增资/股权转让协议、资金支付凭证、历次增资及股权转让所涉股东的访谈记录，并经保荐机构、发行人律师核查，发行人历次增资和股权转让具体情况如下：

（1）历次增资

序号	增资时间	增资方	增资额（万元）	股权定价	增资背景	定价依据及公允性	资金来源及合法性
1	2000 年 3 月	王征	50.00	1.00 元/注册资本	业务发展及规模扩张需求	参照公司净资产状况并经股东协商定价，具有公允性	以自有资金/家庭积蓄所购置资产对公司实物增资
		常荣英	50.00				以自有资金所购置资产对公司实物增资
2	2007 年 1 月	王征	750.00	1.00 元/注册资本	业务发展及规模扩张需求	参照公司净资产状况并经股东协商定价，具有公允性	自有实物资产/自有资金/自筹资金
3	2008 年 8 月	王佳杰	200.00	1.00 元/注册资本	业务发展及规模扩张需求	参照公司净资产状况并经股东协商定价，具有公允性	自有资金/家庭积蓄
4	2008 年 9 月	王征	175.00	1.00 元/注册资本	业务发展及规模扩张需求	参照公司净资产状况并经股东协商定价，具有公允性	自有资金/家庭积蓄
		王佳杰	125.00				
		孟书明	600.00				
5	2009 年 5 月	王征	400.00	1.00 元/注册资本	业务发展及规模扩张需求	参照公司净资产状况并经股东协商定价，具有公允性	自有资金/家庭积蓄
		王佳杰	160.00				
		孟书明	240.00				
6	2012 年 4 月	王征	1,100.00	1.00 元/注册资本	业务发展及规模扩张需求	参照公司净资产状况并经股东协商定价，具有公允性	自有资金/家庭积蓄
		王佳杰	440.00				
		孟书明	660.00				
7	2013 年 12 月	王征	750.48	1.00 元/注册资本	业务发展及规模扩张需求	参照公司净资产状况并经股东协商定价，具有公允性	自有资金/家庭积蓄
		王佳杰	300.16				自有资金/家庭积蓄

序号	增资时间	增资方	增资额（万元）	股权定价	增资背景	定价依据及公允性	资金来源及合法性
		韩新乐	73.20				自有资金
		杜新勇	390.08				自有资金/家庭积蓄
		孟淑亮	325.04				自有资金/家庭积蓄
		周玉璞	289.92				自有资金/家庭积蓄
		孔德婧	195.04				自有资金/家庭积蓄
		周伟平	156.00				自有资金/家庭积蓄
		弓玉峰	156.00				自有资金/家庭积蓄
		戴悦	52.00				家庭积蓄
		万占升	52.00				自有资金/自筹资金
		邵建	39.04				自有资金/家庭积蓄
		李强松	39.04				自有资金/家庭积蓄
		周玉明	26.00				自有资金/家庭积蓄
		马卫亮	26.00				自有资金/家庭积蓄/自筹资金
		李佳辰	26.00				家庭积蓄
		李红梅	26.00				自有资金/家庭积蓄
		赵建新	26.00				自有资金/家庭积蓄
		王瑞生	26.00				自有资金/家庭积蓄
		于亮	26.00				其中 12.00 万股的入股资金为自有资金/家庭积蓄；另 14.00 万股系为隐名股东代持，隐名股东的资金为其自有资金/家庭积蓄。

（2）历次股权转让

序号	转让时间	转让方	受让方	转让注册资本（万元）	股权定价	定价依据及公允性	股权转让的背景	交易资金来源及合法性
1	2005 年 5 月	常荣英	王佳杰	75.00	1.00 元/注册资本	参照公司净资产状况并经转让双方协商定价，具有公允性	因转让方拟转变投资方向，常荣英计划在通用设备制造领域进行发展，所以选择将所持股权转让给王佳杰；受让方王佳杰系王征之女，且当时已成年，可参与发行人日常经营。	自有资金/家庭积蓄
2	2013 年 12 月	孟书明	韩新乐	329.84	1.00 元/注册资本	参照公司净资产状况并经转让双方协商定价，具有公允性	受让方看好公司发展前景；转让方有转让股权的需求，双方协商定价。	自有资金/家庭积蓄

根据发行人相关股东的说明并经保荐机构、发行人律师核查增资协议、股权转让协议、价款支付凭证、内部决议、工商档案等材料，前述历次股权变动均系公司、股东的真实意思表示，均为交易各方在自愿的基础上，经各方平等协商而达成。经保荐机构、发行人律师核查，发行人历次股权变动相关价款均已支付完毕并完成相应的工商变更登记，不存在纠纷或潜在纠纷。

根据保荐机构、发行人律师对上述股东的访谈，并经审阅发行人的工商登记信息档案资料，核查相关出资凭证，除于亮代张国欣持有部分股份外，其他股东所持发行人股份均系其以自有资金、家庭积蓄或自筹资金出资，参与购买发行人股权/股份的资金来源均合法合规，不存在以非法收入认购增资的情形，也不存在资金来自发行人或发行人为其筹措资金提供担保的情形；根据保荐机构、发行人律师对张国欣的访谈，张国欣系以其自有资金及家庭积蓄认购发行人的股份，不存在以非法收入认购增资的情形，不存在资金来自发行人或发行人为其筹措资金提供担保的情形，资金来源合法合规。

2、新三板定增及定增中代持情况核查

（1）2015 年 9 月新三板定增

增资时间	增资方	增资额（万元）	股权定价	增资背景	定价依据及公允性	交易资金来源及合法性
2015 年 9 月	孟书明	300.00	6.00 元/股	业务发展及规模扩张需求，筹措山东阿诺达的项目建设资金	综合考虑发行人所处行业、成长性、盈利能力、行业前景多种因素，并通过与发行对象沟通后确定，具有公允性。	自有资金/家庭积蓄
	韩新乐	300.00				自有资金
	杜新勇	300.00				自有资金/家庭积蓄
	孟淑亮	600.00				自有资金/家庭积蓄
	周玉璞	360.00				自有资金/家庭积蓄
	孔德婧	120.00				自有资金/家庭积蓄
	周伟平	210.00				自有资金/家庭积蓄
	戴悦	30.00				家庭积蓄
	万占升	96.00				自有资金/自筹资金
	邵建	180.00				自有资金/家庭积蓄
	李佳辰	1,080.00				家庭积蓄
	李红梅	666.00				自有资金/家庭积蓄
	弓玉峰	60.00				自有资金/家庭积蓄
	周玉明	114.00				自有资金/家庭积蓄/自筹资金
	王瑞生	78.00				其中 4.00 万股的入股资金为自有资金/家庭积蓄； 另 9.00 万股系为隐名股东代持，隐名股东的资金来源详见本题回复之“（2）新三板定增代持情况的核查”
	于亮	144.00				其中 4.00 万股的入股资金为自有资金/家庭积蓄； 另 20.00 万股系为隐名股东代持，隐名股东的资金来源详见本题回复之“（2）新三板定增代持情况的核查”
	马卫亮	180.00				自有资金/家庭积蓄/自筹资金
	王东波	30.00				自有资金/家庭积蓄
	张双喜	150.00				自有资金/家庭积蓄
	华文栓	72.00				自有资金/家庭积蓄
	万旭	282.00				其中 32.00 万股的入股资金为自有资金； 另 15.00 万股系代曹立争持有，隐名股东的资金来源详见本题回复之“（2）新三板定增代持情况的核查”

增资时间	增资方	增资额（万元）	股权定价	增资背景	定价依据及公允性	交易资金来源及合法性
	王超	108.00				自有资金/家庭积蓄
	史雷明	138.00				自有资金/家庭积蓄
	王艳山	228.00				其中 19.00 万股的入股资金为自有资金； 另 19.00 万股系为隐名股东代持，隐名股东的资金来源详见本题回复之“（2）新三板定增代持情况的核查”
	高进	546.00				其中 14.00 万股的入股资金为自有资金/家庭积蓄； 另 77.00 万股系为隐名股东代持，隐名股东的资金来源详见本题回复之“（2）新三板定增代持情况的核查”
	张威	78.00				自有资金/家庭积蓄
	靳芳	1,650.00				自有资金/家庭积蓄
	付月	48.00				自有资金/家庭积蓄
	石磊	192.00				自有资金/家庭积蓄
	白仿义	348.00				其中 26.60 万股的入股资金为自有资金/自筹资金； 另 31.40 万股系为隐名股东代持，隐名股东的资金来源详见本题回复之“（2）新三板定增代持情况的核查”
	代永杰	120.00				其中 5.00 万股的入股资金为自有资金； 另 15.00 万股系为隐名股东代持，隐名股东的资金来源详见本题回复之“（2）新三板定增代持情况的核查”
	赵伟静	12.00				自有资金/家庭积蓄
	杨柳	1,140.00				自有资金/家庭积蓄
	黄城	1,200.00				自有资金/家庭积蓄
	白永强	300.00				自有资金/家庭积蓄
	赵文荣	600.00				自有资金/家庭积蓄
	程辉	960.00				自有资金/家庭积蓄
	黎明	600.00				自有资金/家庭积蓄
	李晓亮	720.00				自有资金/家庭积蓄
	孙玉芳	600.00				自有资金/家庭积蓄
	孔艳利	300.00				自有资金/家庭积蓄

增资时间	增资方	增资额（万元）	股权定价	增资背景	定价依据及公允性	交易资金来源及合法性
	邸裕东	600.00				自有资金/家庭积蓄
	罗兰英	660.00				自有资金/家庭积蓄
	天星六合	1,200.00				申报时已非发行人股东
	小石头软件	300.00				自有资金

对于上述定增，2015 年 7 月 17 日，兴华会计师出具《验资报告》（（2015）京会兴验字第 09010041 号），确认截至 2015 年 6 月 30 日止，东利机械收到投资款共计 18,000.00 万元；2020 年 6 月 10 日，申报会计师出具《验资报告》（天健验[2020]7-53 号），确认发行人此次应募集资金总额为 18,000.00 万元，其中，计入实收股本人民币 3,000.00 万元。根据保荐机构、发行人律师对上述于申报之日仍持有发行人股份的股东的访谈，并经审阅发行人的工商登记信息档案资料，核查相关出资凭证，除存在代持部分外，其他股东所持发行人股份均系其以自有资金、家庭积蓄或自筹资金出资，参与购买发行人股份的资金来源均合法合规，相关价款已支付完毕，不存在以非法收入认购增资的情形，也不存在资金来自发行人或发行人为其筹措资金提供担保的情形。

（2）新三板定增代持情况的核查

①代持形成过程的核查

如上所述，发行人于新三板定增时存在股权代持的情况，关于代持双方代持关系及解除代持、资金来源的核查如下：

序号	显名股东	隐名股东	代持股数（万股）	隐名股东资金来源
1	王瑞生	齐浩	7.00	自有资金/家庭积蓄
		徐斌	2.00	自有资金
2	王艳山	赵建新	10.00	自有资金
		王利颖	9.00	自有资金
3	于亮	张国欣	14.00 注1	家庭积蓄
		张国欣	20.00	家庭积蓄
4	代永杰	周玉明	5.00	自有资金/家庭积蓄/自筹资金
		朱佳静	1.00	自有资金
		吴超	4.00	自有资金/家庭积蓄
		耿昶	5.00	自有资金

序号	显名股东	隐名股东	代持股数（万股）	隐名股东资金来源
5	万旭	曹立争	15.00	自有资金
6	高进	杜银婷	10.00	自有资金/家庭积蓄
		贾素杰	2.00	自有资金
		孟鸽	1.00	自有资金
		代坤峰	2.00	自有资金
		张岩	4.00	自有资金
		康滨	1.00	自有资金
		杨卫东	3.00	自有资金/家庭积蓄
		闫保军	1.00	自有资金
		孟若其	53.00 注2	孟若其自持股数为 24.40 万股，该部分资金为自有资金；剩余 60.00 万股系为外部人员代持
7	白仿义	孟若其	31.40	

注 1：该笔代持在 2013 年 12 月的增资中形成，系张国欣因看好公司发展前景而委托于亮代其出资所致。
注 2：2017 年 4 月通过二级市场为其出售 0.1 万股股份。

经核查，高进、白仿义作为名义股东，为隐名股东孟若其代持股数共计 84.40 万股。根据孟若其的说明并经保荐机构、发行人律师合理查验，孟若其自持股数为 24.40 万股，剩余 60.00 万股系其为外部人员刘竞超、秦改瑞等五位被代持人代持，具体情况列表如下：

序号	代持人	被代持人	代持股数（万股）	被代持人资金来源
1	孟若其	刘竞超	10.00	自有资金
		秦改瑞	8.00	自有资金
		张进忠	33.00	自有资金
		李志红	5.00	自有资金
		王彦华	4.00	自有资金

根据保荐机构、发行人律师对上述代持双方的访谈，上述股东对于上述代持形成过程未签署任何协议，但是对于上述代持均无异议，无任何纠纷或潜在纠纷；根据保荐机构、发行人律师对隐名股东资金流水核查，上述隐名股东系以自有资金、家庭积蓄或自筹资金认购发行人的股份，认购价款均支付完毕，不存在以非法收入认购增资的情形，亦不存在资金来自发行人或发行人为其筹措资金提供担保的情形，资金来源合法合规。

②股权代持解除的核查

经核查，发行人对上述代持行为进行了清理规范。截至本回复出具之日，该

等代持行为均已解除，具体解除情况如下：

序号	显名股东/代持人	隐名股东/被代持人	解除方式	解除总价（万元）
1	王瑞生	齐浩	显名股东购买	42.00
2	王瑞生	徐斌	显名股东购买	12.00
3	王艳山	赵建新	隐名股东还原	52.50
4	王艳山	王利颖	显名股东购买	54.00
5	于亮	张国欣	显名股东购买	204.00
6	代永杰	周玉明	隐名股东还原	22.80 注
7	代永杰	朱佳静	显名股东购买	6.00
8	代永杰	吴超	显名股东购买	24.00
9	代永杰	耿昶	显名股东购买	30.00
10	万旭	曹立争	显名股东购买	90.00
11	高进	杜银婷	显名股东购买	60.00
12	高进	孟若其	显名股东购买	119.40
13	高进	张进忠	显名股东购买	198.00
14	高进	孟鸽	显名股东购买	6.00
15	高进	代坤峰	显名股东购买	12.00
16	高进	张岩	显名股东购买	24.00
17	高进	康滨	显名股东购买	6.00
18	高进	杨卫东	显名股东购买	18.00
19	高进	闫保军	显名股东购买	6.00
20	高进	贾素杰	显名股东购买	12.00
21	白仿义	孟若其	显名股东购买	188.40
22	孟若其	刘竞超	代持人购买	60.00
23	孟若其	秦改瑞	代持人购买	48.00
24	孟若其	李志红	代持人购买	30.00
25	孟若其	王彦华	代持人购买	24.00

注：另 1.00 万股在代持期间由周玉明委托代永杰以 5.80 元/股价格在股转系统出售。

经核查，上述显名股东与隐名股东、代持人与被代持人已就解除代持事宜分别签署了《股份代持解除协议书》，对代持行为予以解除，并进一步出具了《确认函》，确认代持解除系双方真实意思表示，代持解除价格合理，与名义股东在股权代持期间就股东表决、公司分红及股权代持解除不存在任何争议或纠纷；同时针对显名股东购买代持股份的情况，保荐机构、发行人律师核查了显名股东的

流水记录，并予以访谈，该等股东均确认系以自有资金、家庭积蓄或自筹资金购买代持的股份，相关股份购买价款已支付完毕，不存在以非法收入购买代持股份的情形，亦不存在资金来自发行人或发行人为其筹措资金提供担保的情形，资金来源合法合规。

（3）发行人于股转系统挂牌之后的股东（除通过集合竞价转让方式入股外）资金来源核查

2015 年 3 月 31 日，股转系统公司出具“股转系统函〔2015〕1211 号”《关于同意股票挂牌时采取协议转让方式的函》，同意发行人股票挂牌时采取协议转让方式。2018 年 1 月 15 日，新三板引入集合竞价转让方式，发行人股票转让方式变更为集合竞价。

截至 2018 年 1 月 15 日，相较于 2015 年 9 月定增完成之后的股东持股情况，发行人股东及股份变动如下：

买入		出售	
股东	买入股份数量（万股）	股东	出售股份数量（万股）
孟书明	0.80	北京天星六合投资中心（有限合伙）注 1	13.90
王佳杰	10.00	李晓亮	20.00
石磊	10.00	高进	0.10
王彦杰	0.10	白仿义	1.00
北京八方山河企业管理有限公司注 2	4.80	王超	0.10
胡爱华	2.00	——	——
蔡龙	2.00	——	——
应晓明	1.10	——	——
徐霞	1.00	——	——
牛杰飞	0.80	——	——
郭小川	0.80	——	——
邢爽	0.40	——	——
赵章彬注 3	0.30	——	——
苏秀岩注 4	0.20	——	——
赵家林	0.20	——	——
郑虹	0.20	——	——
上海柯炫商务咨询有限公司注 5	0.20	——	——

买入		出售	
股东	买入股份数量（万股）	股东	出售股份数量（万股）
吴代就[注6]	0.10	——	——
高连滨[注7]	0.10	——	——

注 1：截至本回复出具之日，北京天星六合投资中心（有限合伙）不持有发行人股份。
注 2：截至本回复出具之日，北京八方山河企业管理有限公司不持有发行人股份。
注 3：截至本回复出具之日，赵章彬不持有发行人股份。
注 4：截至本回复出具之日，苏秀岩不持有发行人股份。
注 5：截至本回复出具之日，上海柯炫商务咨询有限公司不持有发行人股份。
注 6：截至本回复出具之日，吴代就不持有发行人股份。
注 7：截至本回复出具之日，高连滨不持有发行人股份。

根据保荐机构、发行人律师对上述协议转让的、且目前仍持有发行人股份的股东的访谈，其对发行人出资的资金均为自有资金、家庭积蓄或自筹资金，相关转让价款已支付完毕，不存在以非法收入购买代持股份的情形，也不存在资金来自发行人或发行人为其筹措资金提供担保的情形，资金来源合法合规。

经保荐机构、发行人律师登录国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网进行检索，发行人及其股东不存在因对发行人增资或股权转让引起的诉讼或仲裁或其他纠纷情形。

综上所述，保荐机构、发行人律师认为，发行人历次增资和股权转让的背景真实，股权定价具有公允性，交易资金来源合法，不存在纠纷或潜在纠纷。

（二）除通过集合竞价转让方式入股的股东外，其他股东入股资金来源及合法合规性

详情请参见本回复意见之“问题 5：关于实物出资和历史沿革”之“三、保荐机构、发行人律师说明”之“（一）发行人历次增资和股权转让的背景，股权定价依据及公允性，是否存在纠纷或潜在纠纷”。

（三）发行人历次股权转让、整体变更、分红、转增股本过程中自然人股东个人所得税的缴纳情况，是否符合税收法律法规

1、历次股权转让中自然人股东涉税义务核查

（1）挂牌前股东转让股权涉及的纳税义务核查

序号	转让时间	转让方	受让方	转让股数（万元/万股）	股权定价	个人所得税缴纳情况
1	2005 年 5 月	常荣英	王佳杰	75.00	1.00 元/注册资本	股权转让价格与其持股计税成本相同，无需

序号	转让时间	转让方	受让方	转让股数（万元/万股）	股权定价	个人所得税缴纳情况
						缴纳个人所得税
2	2013 年 12 月	孟书明	韩新乐	329.84	1.00 元/注册资本	股权转让价格与其持股计税成本相同，无需缴纳个人所得税

上述股权转让中，各方协商按照注册资本进行转让，转让方并未因股权转让获得额外收益，故不需要缴纳个人所得税。

（2）挂牌后股东转让股份涉及的纳税义务核查

根据财政部、税务总局、证监会于 2018 年 11 月 30 日联合发布《关于个人转让全国中小企业股份转让系统挂牌公司股票有关个人所得税政策的通知》（以下简称“财税 137 号文”），自 2018 年 11 月 1 日（含）起，对个人转让新三板挂牌公司非原始股取得的所得，暂免征收个人所得税；对个人转让新三板挂牌公司原始股取得的所得，按照“财产转让所得”，适用 20%的比例税率征收个人所得税。其中，非原始股是指个人在新三板挂牌公司挂牌后取得的股票，以及由上述股票孳生的送、转股。原始股是指个人在新三板挂牌公司挂牌前取得的股票，以及在该公司挂牌前和挂牌后由上述股票孳生的送、转股。

根据上述规定，对于发行人的自然人股东，原始股转让需要缴纳个人所得税，非原始股转让不需要缴纳个人所得税。

①原始股份转让

对于卖出发行人股份的自然人股东，保荐机构、发行人律师核对发行人在股转系统挂牌时的《公开转让说明书》，以确认相关自然人股东是否为原始股东。经保荐机构、发行人律师进一步比对发行人在股转系统第一个交易日开市时的股东名册、2015 年 9 月定增时的股东名册、发行人截至 2020 年 7 月 23 日的股东名册，新三板挂牌期间，除 2015 年 9 月定增的股权变动外，发行人原始股东股份变动情况如下：

买入		出售	
股东	买入股份数量（万股）	股东	出售股份数量（万股）
王佳杰	28.00	孟书明	77.32
赵建新	10.00	弓玉峰	0.50

买入		出售	
于亮	0.20	邵建	2.60
-	周玉明		1.00
-	李佳辰		4.90

原始股转让均系股东自发通过股转系统进行。2019 年 9 月 1 日之前，个人转让新三板挂牌公司原始股的个人所得税，以股票受让方为扣缴义务人；自 2019 年 9 月 1 日（含）起，个人转让新三板挂牌公司原始股的个人所得税，以股票托管的证券机构为扣缴义务人。因此，发行人无需就新三板挂牌期间股东转让股份履行任何代扣代缴义务。

根据上述转让涉及的主体王佳杰、赵建新、于亮、孟书明、弓玉峰、邵建、周玉明、李佳辰出具的确认函，上述股权转让的转让价款已全部交割完毕，不存在纠纷或潜在纠纷，相关主体已依法完成股份转让的纳税义务，若因该等纳税原因导致发行人遭受任何损失，由其全额补偿发行人。

②非原始股份转让

根据财税 137 号文第一条规定，自 2018 年 11 月 1 日（含）起，对个人转让新三板挂牌公司非原始股取得的所得，暂免征收个人所得税。根据财税 137 号文第四条规定，2018 年 11 月 1 日之前，个人转让新三板挂牌公司非原始股，尚未进行税收处理的，可比照规定执行。

因此，发行人在新三板挂牌期间自然人股东的非原始股转让事项不涉及纳税情形。

（3）发行人代持解除过程中自然人股东个人所得税的缴纳情况

截至本回复出具之日，发行人历史上存在的股权代持行为均已解除，解除方式为显名股东与隐名股东、代持人与被代持人签署《股份代持解除协议》，约定由显名股东（或代持人）购买以及通过二级市场还原至隐名股东（或被代持人）的方式解除，其中所涉个人所得税缴纳情况具体如下：

序号	显名股东/代持人	隐名股东/被代持人	解除方式	股权定价（元/股）	解除总价（万元）	个人所得税缴纳情况
1	王瑞生	齐浩	显名股东购买	6.00	42.00	原价转让，无需缴纳
2	王瑞生	徐斌	显名股东购买	6.00	12.00	原价转让，无需缴纳

序号	显名股东/代持人	隐名股东/被代持人	解除方式	股权定价（元/股）	解除总价（万元）	个人所得税缴纳情况
3	王艳山	赵建新	隐名股东还原	5.25	52.50	低于原价转让，无需缴纳
4	王艳山	王利颖	显名股东购买	6.00	54.00	原价转让，无需缴纳
5	于亮	张国欣	显名股东购买	6.00	204.00	原价转让，无需缴纳
6	代永杰	周玉明	隐名股东还原	5.70	22.80 注	低于原价转让，无需缴纳
7	代永杰	朱佳静	显名股东购买	6.00	6.00	原价转让，无需缴纳
8	代永杰	吴超	显名股东购买	6.00	24.00	原价转让，无需缴纳
9	代永杰	耿昶	显名股东购买	6.00	30.00	原价转让，无需缴纳
10	万旭	曹立争	显名股东购买	6.00	90.00	原价转让，无需缴纳
11	高进	杜银婷	显名股东购买	6.00	60.00	原价转让，无需缴纳
12	高进	孟若其	显名股东购买	6.00	119.40	原价转让，无需缴纳
13	高进	张进忠	显名股东购买	6.00	198.00	原价转让，无需缴纳
14	高进	孟鸽	显名股东购买	6.00	6.00	原价转让，无需缴纳
15	高进	代坤峰	显名股东购买	6.00	12.00	原价转让，无需缴纳
16	高进	张岩	显名股东购买	6.00	24.00	原价转让，无需缴纳
17	高进	康滨	显名股东购买	6.00	6.00	原价转让，无需缴纳
18	高进	杨卫东	显名股东购买	6.00	18.00	原价转让，无需缴纳
19	高进	闫保军	显名股东购买	6.00	6.00	原价转让，无需缴纳
20	高进	贾素杰	显名股东购买	6.00	12.00	原价转让，无需缴纳
21	白仿义	孟若其	显名股东购买	6.00	188.40	原价转让，无需缴纳
22	孟若其	刘竞超	代持人购买	6.00	60.00	原价转让，无需缴纳
23	孟若其	秦改瑞	代持人购买	6.00	48.00	原价转让，无需缴纳
24	孟若其	李志红	代持人购买	6.00	30.00	原价转让，无需缴纳
25	孟若其	王彦华	代持人购买	6.00	24.00	原价转让，无需缴纳

注：另 1.00 万股在代持期间由周玉明委托代永杰以 5.80 元/股价格在股转系统出售。

综上所述，保荐机构、发行人律师认为，发行人历次股权转让过程中个人所得税的申报符合相关法律法规的规定。

2、发行人整体变更过程中自然人股东个人所得税的缴纳情况

2014 年 12 月 1 日，东利有限整体变更为股份有限公司。根据东利有限全体股东签署的《发起人协议》，同意以东利有限截至 2014 年 8 月 31 日经审计的净资产值 100,370,212.10 元中的 80,000,000.00 元折为等额股份 80,000,000 股，剩余

部分计入公司资本公积。各发起人以对东利有限的出资比例对应的净资产作为出资认购发行人相应的股份。

根据 2010 年 11 月 30 日《国税总局纳税服务司税务问题解答汇集》82 问（有限责任公司整体变更为股份有限公司时，盈余公积和未分配利润转增股本和资本公积，个人股东如何缴纳个人所得税）的回复意见：“盈余公积和未分配利润转增股本应当按‘利息、股息、红利所得’项目计征个人所得税，转增资本公积不计征个人所得税。”

经核查，发行人在整体变更为股份有限公司前后注册资本未发生变动，不存在以未分配利润、盈余公积、资本公积向个人股东转增股本的情形。根据当时有效的税收法规和主管机关的规定，发行人整体变更不涉及自然人股东纳税事项。

另经核查，发行人已取得国家税务总局保定市清苑区税务局第二税务分局于 2021 年 1 月 19 日出具的《证明》，依据改制时的相关规定，自然人股东在发行人整体变更过程中无偷税、漏税的行为。截至该证明出具之日，目前有效的法律、法规及规范性文件并未对上述行为进行追溯征税的规定，发行人未因此受到税务行政处罚的情形。

保荐机构、发行人律师认为，发行人已取得税务主管机关专门针对整体变更中自然人股东不存在偷税、漏税行为，且确认不会对整体变更中涉及的自然人股东未纳税行为进行追溯征税的明确合规意见。

3、发行人历次分红过程中自然人股东个人所得税的缴纳情况

经核查，发行人设立至今的历次分红情况如下：

预案公告日	**2019.04.23**	**2018.04.25**	**2017.03.29**	**2016.04.09**
除权除息日	2019.07.18	2018.06.27	2017.06.16	2016.05.13
决议通过日	2019.05.18	2018.05.19	2017.04.18	2016.04.28
股东大会	2018 年年度股东大会	2017 年年度股东大会	2016 年年度股东大会	2015 年年度股东大会
适用规定	《关于上市公司股息红利差别化个人所得税政策有关问题的通知》（财税[2015]101 号）			
方案进度	实施	实施	实施	实施
是否分红	是	是	是	是
分红对象	全体股东	全体股东	全体股东	全体股东

2015 年 9 月 7 日，财政部、国家税务总局、证监会发布了《财政部、国家税务总局、证监会关于上市公司股息红利差别化个人所得税政策有关问题的通知》（财税[2015]101 号，以下简称“财税 101 号文”），其第 1 条、第 2 条规定，个人从公开发行和转让市场取得的上市公司股票，持股期限超过 1 年的，股息红利所得暂免征收个人所得税。财税 101 号文同时明确股转系统挂牌公司股息红利差别化个人所得税政策，按照上述规定执行。根据中登公司北京分公司于 2016 年 4 月发布的《证券发行人业务指南（含操作手册）》之规定，持股期限超过 1 年的暂免征收个人所得税，其中持股期限是指股东取得挂牌公司股份之日至转让交割该股份之日前一日的持有时间，对于持股期限 1 个月以上 1 年以内的，挂牌公司暂不扣缴个人所得税，待个人转让股票时，证券登记结算公司根据其持股期限计算应纳税额，由证券公司等股份托管机构从个人资金账户中扣收并划付证券登记结算公司，证券登记结算公司应于次月 5 个工作日内划付上市公司，上市公司在收到税款当月的法定申报期内向主管税务机关申报缴纳。

经保荐机构、发行人律师核查，上述分红实施时发行人持股超过一年的股东暂免征收个人所得税；持股 1 个月以上 1 年以内的股东暂未扣缴个人所得税，待个人转让股票时，根据持股时间计算并扣缴；发行人亦不存在收到证券登记结算公司划转个人所得税的情形。

综上所述，发行人自设立至今共发生的四次利润分配均已实施完毕。发行人上述四次利润分配，相关自然人股东暂免征个人所得税或暂无需缴纳个人所得税，符合财税 101 号文的规定。

4、发行人转增股本过程中自然人股东个人所得税的缴纳情况

经核查，发行人自成立至今未进行转增股本，因此不涉及自然人股东对发行人转增股本缴纳个人所得税的义务。

5、发行人实际控制人承诺

对于发行人历史上可能存在的漏税行为，发行人实际控制人已就税务风险作出承诺：“发行人自设立以来的送股、资本公积转增股本、整体变更、现金分红过程中，均按照有关法律、法规和规范性文件，履行了代扣代缴个人所得税的义务或取得了缓缴证明。若主管税务机关因发行人该等税务事项对发行人予以补缴、

追缴、行政处罚或发行人承担其他第三方赔偿责任的，本人将及时、无条件、连带地足额补偿发行人因此产生之支出等一切相关费用，以确保不会因此给发行人及其控股子公司造成任何损失。”

6、合规及网络核查

根据国家税务总局保定市清苑区税务局第二税务分局于 2020 年 1 月 6 日、2021 年 1 月 19 日出具的“冀保清税无欠税证[2020]01 号”“冀保清税无欠税证[2021]01 号”《无欠税证明》，确认发行人自 2017 年 1 月 1 日至 2021 年 3 月 31 日，在税收征管系统未发现有欠税情形，无行政处罚。

同时，经保荐机构、发行人律师查询发行人所在地及各级税务主管部门官方网站，包括国家税务总局（http：//www.chinatax.gov.cn/）、国家税务总局河北省税务局（http：//hebei.chinatax.gov.cn/hbsw/index.html）、国家税务总局保定市税务局（http：//tax.sh.gov.cn/）、国家税务总局山东省税务局（http：//shandong.chinatax.gov.cn/），发行人报告期内不存在偷税、漏税、欠税等违反税收有关法律、法规及规章而被处罚的情形。

四、中介机构核查意见

（一）核查过程

保荐机构及发行人律师履行了如下核查程序：

1、查阅历次实物出资对应的营业执照、公司章程、工商登记资料、各发起人的营业执照（或身份证明文件）、相关的股东大会、董事会、监事会有关文件以及资产评估报告、验资报告等文件；取得保定市清苑区行政审批局的合规证明文件；

2、核查历次实物出资中出资人与发行人的实物资产转移清单、设备入账时发行人的固定资产台账、历次实物出资相关的资产评估报告和验资报告，并对参与实物出资的发行人股东进行了访谈，取得其购置实物资产时所开具的发票；取得常荣英关于历次实物出资及股权转让事项的确认函，以及常荣英转让股份时的《股权转让协议》及《股权转让款声明》；

3、对公司重要股东孟书明进行访谈，取得其关于不存在未披露的利益往来和股权代持事项的确认函；对公司主要股东进行访谈，了解其自身及亲属对外投资情况、与发行人董监高往来情况、在外任职情况等，并取得相关确认函；

4、检索全国中小企业股份转让系统挂牌企业与股权转让、分红及整体变更相关的税收法规；查阅发行人涉及历次分红的股东会/股东大会决议、股转系统的公告文件，以及历次分红支付凭证；取得持有发行人原始股份的股东关于新三板挂牌期间（除 2015 年 9 月定增的股权变动外），将其所持发行人股份进行转让的纳税义务承诺函；查阅发行人所在地税务主管部门于 2021 年 1 月 19 日就发行人涉税事项出具的合规证明；查阅发行人所在地税务主管部门出具的发行人报告期内无违法违规证明；查阅发行人实际控制人出具的关于税务补缴风险的承诺函；登录国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等进行了相关网络检索与核查；登录股转系统信息披露平台、中国证监会网站以及证券期货市场失信记录查询平台进行了相关网络检索与核查。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、依据《中华人民共和国物权法》第二十三条的规定，原东利有限股东用于出资的实物资产权属清晰，相关资产的权属转移手续已完成。

2、发行人历史上存在实物出资比例超出法定限制的情形，发行人已采取有效措施进行了规范，不构成重大违法行为；发行人股东已全面履行出资义务，发起人合法拥有用于出资财产的产权，历史上不存在虚假出资、抽逃出资等情形。

3、2005 年 5 月常荣英将所持股权转让给王佳杰原因合理，不存在股份代持或其他利益安排。

4、孟书明与实际控制人不存在潜在一致行动关系，亦不存在股权代持等其他未披露的利益安排。

5、发行人历次增资和股权转让的原因合理，定价在历次股权变动的背景下具有合理性，均系各方真实意思表示，不存在违法违规情形，相关各方不存在纠纷或潜在纠纷。

6、发行人在 2013 年 12 月、2015 年 9 月的股权变动中存在代持的情形。截至本回复出具之日，该等代持已经合法解除，代持解除系各方的真实意思表示，显名股东与隐名股东、代持人与被代持人均确认在代持期间及代持解除过程中不存在任何纠纷或潜在纠纷，发行人股权结构稳定；发行人除以集合竞价转让方式入股的股东外，其他股东入股资金来源均为自有资金、家庭积蓄或自筹资金，资金来源合法。

7、发行人历次股权转让、整体变更、分红中自然人股东个人所得税的缴纳不存在违反税收法律法规等规范性文件的情况，不存在重大税收违法违规情形。

问题 6：关于股权代持和新三板挂牌

申报材料显示：

（1）发行人股票于 2015 年 4 月在新三板挂牌。截至 2020 年 7 月 15 日，发行人有直接股东 204 名。发行人最近一年新增股东 144 名。发行人未在招股说明书披露申报前一年新增股东的情况。

（2）发行人历史上存在股权代持情况。2013 年 12 月，发行人增资时于亮替张国欣代为出资 14 万元。2015 年 9 月，发行人的部分员工及部分外部人员有意认购发行人定增股份，但由于该等人员不满足新三板对投资者的适当性要求等原因，因此由王艳山等 7 名股东代为持股，定增价格为 6 元/股。

（3）2020 年 8 月 3 日，发行人在新三板披露的公告显示，上述股份代持行为违反了新三板相关规定。

请发行人：

（1）披露在新三板挂牌期间的公开披露信息与本次申请文件披露的内容是否存在实质性差异，如有，请列示对照表予以解释说明；

（2）披露存在股份代持的董事、监事和高级管理人员情况，是否存在被中国证监会行政处罚或立案调查的风险，是否存在被新三板采取自律监管措施的情形，是否构成本次发行上市的法律障碍；通过隐名股东还原的方式解除代持的，隐名股东是否已符合新三板投资者适当性管理要求；

（3）披露被代持人为发行人员工的具体情况，对照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 的要求，披露是否构成股份支付，并说明发行人历次股权增资和转让事项是否涉及股份支付；

（4）说明 2019 年 12 月代持解除价格等于或小于 2015 年 9 月定增价格 6 元/股的合理性，是否存在纠纷或潜在纠纷，发行人是否存在其他未披露的代持情况，是否影响发行人股权清晰、稳定。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，并说明按照《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 12 对申报前一年新增股东进行核查的情况。

回复：

一、发行人说明

（一）披露在新三板挂牌期间的公开披露信息与本次申请文件披露的内容是否存在实质性差异，如有，请列示对照表予以解释说明

公司在新三板挂牌期间按照《非上市公众公司监督管理办法》《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露细则》等相关业务规则的要求进行披露。本次申请在创业板发行上市，公司需按照适用创业板上市申请的法律、法规或规范性文件的要求进行披露，与在新三板挂牌期间的披露规则、要求、细节、覆盖期间等方面不完全相同，同时公司的股本、人员、生产经营等情况相比于挂牌初期也有所变化，因此公司在挂牌期间的信息披露与本次申报文件的信息披露存在一定的差异，但不存在实质性差异。上述信息披露差异并未对相关投资者造成重大不利影响，亦不会因此对发行人本次发行上市造成实质性影响。

公司挂牌期间的信息披露与《招股说明书》的信息披露差异可以分为财务信息差异和非财务信息差异，具体情况如下：

1、财务信息差异

天健会计师事务所已在对公司 2018 年度、2019 年度、2020 年度及 2021 年 1-3 月公司财务报表进行了审计的基础上，对公司 2018 年度至 2021 年 1-3 月原始财务报表与申报财务报表的差异进行了鉴证，并于 2021 年 6 月 17 日出具天健审[2021]7-607 号《关于保定市东利机械制造股份有限公司申报财务报表与原始财务报表差异的鉴证报告》。

公司在新三板挂牌期间披露的 2018 年度合并财务报表与本次申报的合并财务报表数据存在部分差异，主要系差错更正所致。公司已在本次申报前对前期会计差错进行全面梳理与更正，并披露了更正后的《2018 年年度报告》，更正前后报告内容不存在重大差异，相关内部控制制度有效。

2、非财务信息差异

公司的本次发行上市申请文件与《公开转让说明书》及各年度报告所披露的信息主要差异情况如下：

内容	新三板信息披露文件	本次发行上市申请披露文件	差异说明
风险因素	政策风险、原材料价格波动风险、强势需求方（汽车制造商）带来的风险、出口退税率下调或者取消的风险、遭遇反倾销的风险、国外经济环境及汇率波动风险、实际控制人持股比例较大风险、客户集中度高的风险、核心技术人员流失的风险	创新风险、技术风险、经营风险、内控风险、财务风险、发行失败风险、募集资金项目风险	《招股说明书》根据发行人挂牌后经营情况的变化增加了部分风险因素，并对部分风险因素进行了重新梳理、分析
股份代持情况	挂牌期间披露了直接股东持股情况，未披露股东代持情形	《招股说明书》中披露了历史沿革中存在的股权代持： 1、2013 年 12 月第七次增资时，由于亮代外部股东张国欣持股 14 万股； 2、2015 年 9 月新三板定增时，由王艳山等 7 名发行人股东为其他内外部股东代持股份合计 186.4 万股	根据《首次公开发行股票并在创业板上市管理办法》第十五条，披露了公司历史沿革中的股份代持情况
关联方及关联关系	《公开转让说明书》及各年度报告根据《公司法》《企业会计准则》的要求对关联方和关联交易进行了披露	根据《公司法》《企业会计准则》《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 年修订）》等要求对关联方和关联交易进行披露	结合公司最新情况，关联方和关联交易的范围有所扩大
控股股东、实际控制人认定	《公开转让说明书》将王征、王佳杰认定为控股股东、实际控制人	根据中国证监会 2019 年 3 月发布的《首发业务若干问题解答》的指导意见，将王征、王佳杰、靳芳认定为控股股东、实际控制人	结合公司最新情况（靳芳作为控股股东、实际控制人之一王佳杰的配偶，直接持有公司 2.5%股份，2019 年 4 月起任公司副总经理，2019 年 12 月起任公司董事），公司于 2019 年 7 月 10 日在股转系统发布《实际控制人认定的变更公告》，并于 2020 年 4 月 29 日在股转系统补发《控股股东变更公告》，将控股股东、实际控制人的认定范围扩大至王征、王佳杰和靳芳三人
业务模式	供应商管理模式、采购模式、生产模式、销售模式、研发模式	采购模式、生产模式、销售模式、研发模式、外协加工模式	结合业务发展情况，根据主要产品的工艺特点、上游供应商情况、下游客户情况，对发行人经营模式描述进行了完善
竞争优势	技术优势、质量控制优势、客户优势、物流及外仓优势	技术研发优势、质量优势、成本优势、市场开发能力	结合公司业务发展情况及行业情况，对发行人的竞争优势进行了完善

（二）披露存在股份代持的董事、监事和高级管理人员情况，是否存在被中国证监会行政处罚或立案调查的风险，是否存在被新三板采取自律监管措施的情形，是否构成本次发行上市的法律障碍；通过隐名股东还原的方式解除代持的，隐名股东是否已符合新三板投资者适当性管理要求

1、存在股份代持的董事、监事和高级管理人员情况

经保荐机构、发行人律师核查，时任发行人董事、监事和高级管理人员存在股份代持的情况具体如下：

序号	显名股东	隐名股东	代持股数（股）	入股时间	董监高代持情况
1	王瑞生	齐浩	70,000	2015 年 9 月定增	王瑞生时任公司副总经理，现任公司副总经理
		徐斌	20,000	2015 年 9 月定增	
2	王艳山	赵建新	100,000	2015 年 9 月定增	赵建新时任公司副总经理，现任公司董事、副总经理
3	于亮	张国欣	140,000	2013 年 12 月增资	于亮时任公司财务总监，现任公司副总经理
			200,000	2015 年 9 月定增	
4	代永杰	周玉明	50,000	2015 年 9 月定增	周玉明现任公司副总经理，现任公司副总经理
5	万旭	曹立争	150,000	2015 年 9 月定增	曹立争时任公司职工监事，目前未在发行人担任董事、监事和高级管理人员职务
6	高进	杜银婷	100,000	2015 年 9 月定增	杜银婷代持行为发生时未在发行人担任董事、监事和高级管理人员职务，现任公司董事会秘书

（1）根据时任公司副总经理王瑞生以及被代持人齐浩、徐斌出具的《确认函》，2015 年 9 月发行人定增时，被代持人齐浩、徐斌由于不是合格投资者，故委托王瑞生分别代持 7.00 万股和 2.00 万股。截至本回复出具之日，代持双方已签署《股份代持解除协议书》，该等代持已解除完毕，该等代持股份已由王瑞生以 6 元/股的价格购买并实际持有。

（2）根据时任公司副总经理赵建新以及代持人王艳山出具的《确认函》，2015 年 9 月发行人定增时，赵建新基于个人原因委托王艳山代持 10.00 万股。截

至本回复出具之日，代持双方已签署《股份代持解除协议书》，该等代持已解除完毕，该等代持股份已由王艳山通过二级市场交易还原至赵建新实际持有。

（3）根据时任公司财务总监于亮以及被代持人张国欣出具的《确认函》，2013 年 12 月发行人增资时，张国欣看好公司发展委托于亮代持 14.00 万股；2015 年 9 月发行人定增时，张国欣由于不是合格投资者，故委托于亮代持 20.00 万股。截至本回复出具之日，代持双方已签署《股份代持解除协议书》，该等代持已解除完毕，该等代持股份已由于亮以 6 元/股的价格购买并实际持有。

（4）根据时任公司副总经理周玉明以及代持人代永杰出具的《确认函》，2015 年 9 月发行人定增时，周玉明基于个人原因委托代永杰代持 5.00 万股（其中周玉明委托代永杰于 2019 年 12 月 30 日出售 1.00 万股）。截至本回复出具之日，代持双方已签署《股份代持解除协议书》，该等代持已解除完毕，该等代持股份已由代永杰通过二级市场交易还原至周玉明实际持有。

（5）根据时任公司职工监事曹立争以及代持人万旭出具的《确认函》，2015 年 9 月发行人定增时，曹立争基于职工监事不能参与定增，故委托万旭代持 15.00 万股。截至本回复出具之日，代持双方已签署《股份代持解除协议书》，该等代持已解除完毕，该等代持股份已由万旭以 6 元/股的价格购买并实际持有。

（6）根据现任公司董事会秘书杜银婷以及代持人高进出具的《确认函》，2015 年 9 月发行人定增时，杜银婷基于不是合格投资者，故委托高进代持 10.00 万股。截至本回复出具之日，代持双方已签署《股份代持解除协议书》，该等代持已解除完毕，该等代持股份已由高进以 6 元/股的价格购买并实际持有。

根据保荐机构、发行人律师对上述代持双方的访谈，上述代持解除系各方真实意思表示，解除过程合法合规，代持关系之解除真实、有效、不存在纠纷或潜在纠纷。

2、是否存在被中国证监会行政处罚或立案调查的风险及被新三板采取自律监管措施的情形

根据《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露细则》第五十一条的规定，信息披露文件未完整记载应当披露的事项，或未按照信息披露文件内容与格式的相关规定进行编制，构成重大遗漏的，股转公司可以对挂牌公司及相关责任

主体采取自律监管措施或纪律处分，但情节轻微，未造成不良影响或后果的，股转公司可以由业务部门采取出具监管意见函或要求相关责任人员参加业务培训等方式进行提醒教育。

2020 年 10 月 29 日，股转公司融资并购一部出具“股转系统融一监函[2020]7 号”《关于对保定市东利机械制造股份有限公司相关责任主体采取自律监管措施的决定》，**对时任副总经理赵建新、王瑞生、周玉明，财务总监于亮，监事曹立争，以及代持人员王艳山、代永杰、高进、白仿义、万旭采取出具警示函的自律监管措施**，并将上述惩戒记入证券期货市场诚信档案数据库。

2020 年 10 月 30 日，发行人在股转系统信息披露平台披露《保定市东利机械制造股份有限公司关于公司相关责任主体收到全国中小企业股份转让系统自律监管措施的公告》（公告编号：2020-096），对自律监管决定书的内容予以如实披露，并承诺将按照《业务规则》《发行细则》《公司治理规则》等业务规则诚实守信、规范运作、勤勉尽责，保证信息披露的真实、准确、完整。

保荐机构及发行人律师认为，上述自律监管措施是股转公司作为全国中小企业股份转让系统运营和管理机构对中小企业从事新三板业务进行监管的方式之一。根据《中华人民共和国行政处罚法》关于行政处罚种类的规定，上述监管措施不属于行政处罚，即监管措施涉及事项的性质、社会危害程度尚未达到须给予行政处罚的程度。因此，上述情形不属于重大违法违规行为，不构成本次发行上市的实质性法律障碍。

经保荐机构及发行人律师核查，截至本回复出具之日，除上述自律监管措施外，报告期内，发行人及上述存在股份代持的董事、监事和高级管理人员不存在尚未了结的或可预见的重大行政处罚。

3、是否构成本次发行上市的法律障碍

截至本回复出具之日，除上述监管措施外，发行人、董事、监事、高级管理人员不存在其他受到股转系统相关监管措施的情形；该等监管措施亦不影响发行人董事、监事、高级管理人员任职资格；发行人历史上存在的代持已经合法解除，代持解除系各方的真实意思表示，显名股东与隐名股东均确认在代持期间及代持解除过程中不存在任何纠纷或潜在纠纷，发行人股份稳定，控股股东、实际控制人及其关联股东或实际支配的股东持有公司的股份不存在权属争议或潜在纠纷，

发行人及其控股股东、实际控制人不存在重大违法违规行为，因此该等股份代持行为不构成本次发行上市的法律障碍。

4、关于还原后隐名股东是否已符合新三板投资者适当性管理要求的核查

（1）经保荐机构、发行人律师核查，通过隐名股东还原的方式解除代持的情形如下：

序号	显名股东	隐名股东	解除方式	解除总价（万元）
1	王艳山	赵建新	隐名股东还原	52.50
2	代永杰	周玉明	隐名股东还原	22.80

（2）根据股转系统于 2017 年 6 月 27 日发布的“股转系统公告〔2017〕196 号”《全国中小企业股份转让系统投资者适当性管理细则》第七条的规定，公司挂牌前的股东、通过定向发行持有公司股份的股东可以买卖其持有的挂牌公司股票。赵建新和周玉明均为发行人挂牌前的股东，因此还原后隐名股东符合新三板投资者适当性管理要求。

（三）披露被代持人为发行人员工的具体情况，对照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 的要求，披露是否构成股份支付，并说明发行人历次股权增资和转让事项是否涉及股份支付

1、披露被代持人为发行人员工的具体情况，对照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 的要求，披露是否构成股份支付

经核查发行人代持时公司的花名册及保荐机构对代持双方的访谈，被代持人为发行人员工的具体情况见下表：

代持人	被代持人	被代持人身份	代持具体情况	代持形成时间	形成价格（元/股）
王艳山	王利颖	公司前员工	王艳山为其代持 9 万股	2015 年 9 月，公司在新三板定增	6.00
	赵建新	公司董事、高级管理人员	王艳山为其代持 10 万股	2015 年 9 月，公司在新三板定增	6.00
代永杰	周玉明	公司高级管理人员	代永杰为其代持 5 万股	2015 年 9 月，公司在新三板定增	6.00
	朱佳静	公司员工	代永杰为其代持 1 万股	2015 年 9 月，公司在新三板定增	6.00
	吴超	公司员工	代永杰为其代持 4 万股	2015 年 9 月，公司在新三板定增	6.00
	耿昶	公司员工	代永杰为其代持 5 万股	2015 年 9 月，公司在新三板定增	6.00

代持人	被代持人	被代持人身份	代持具体情况	代持形成时间	形成价格（元/股）
高进	孟鸽	公司员工	高进为其代持1万股	2015年9月，公司在新三板定增	6.00
	贾素杰	公司前员工	高进为其代持2万股	2015年9月，公司在新三板定增	6.00
	杜银婷	公司董事会秘书	高进为其代持10万股	2015年9月，公司在新三板定增	6.00
	代坤峰	公司员工	高进为其代持2万股	2015年9月，公司在新三板定增	6.00
万旭	曹立争	公司员工	万旭为其代持15万股	2015年9月，公司在新三板定增	6.00

注1：截至本招股说明书签署日，王利颖已不在公司任职。
注2：截至本招股说明书签署日，贾素杰已不在公司任职。

《企业会计准则第11号—股份支付》规定：“股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。”股份支付具有以下特征：一是股份支付是企业与职工或其他方之间发生的交易；二是股份支付是以获取职工或其他方服务为目的的交易，企业获取这些服务或权利的目的是用于其正常生产经营；三是股份支付交易的对价或其定价与企业自身权益工具未来的价值密切相关。

上述被代持人为公司员工的情形集中于2015年9月公司在新三板的定向增发。该次增资中，代持人员工和非公司员工的外部人员以同样的价格认购股票，认购价格公允，不构成股份支付。

2、并说明发行人历次股权增资和转让事项是否涉及股份支付

发行人历次增资和股权转让事项的具体内容如下：

时间	事项	价格	完成后注册资本/股本（万元）	股东情况	是否涉及股份支付	是否涉及股份支付的说明
2000年3月	增资	1元/注册资本	150.00	王征50%；常荣英50%	否	股东按现有比例增资，并非为了获取职工或其他方服务，不涉及股份支付
2005年5月	股权转让	1元/注册资本	150.00	王征50%；王佳杰50%	否	常荣英因转变投资方向而退出东利有限，退出前将所持全部股份转让给王佳杰，不涉及股份支付
2007年1月	增资	1元/注册资本	900.00	王征91.67%；王佳杰8.33%	否	王征增资并成为第一大股东，并非为了获取职工或其他方服务，不涉及股份支付
2008年8月	增资	1元/注册资本	1,100.00	王征75%；王佳杰25%	否	王佳杰增资，并非为了获取职工或其他方服务，不涉及股份支付
2008年9月	增资	1元/注册资本	2,000.00	王征50%；王佳杰20%；孟书明30%	否	公司发展需要引入外部投资者，并非为获取职工或其他方服务，不涉及股份支付

时间	事项	价格	完成后注册资本/股本（万元）	股东情况	是否涉及股份支付	是否涉及股份支付的说明
2009 年 5 月	增资	1 元/注册资本	2,800.00	王征 50%；王佳杰 20%；孟书明 30%	否	股东按现有比例增资，并非为了获取职工或其他方服务，不涉及股份支付
2012 年 4 月	增资	1 元/注册资本	5,000.00	王征 50%；王佳杰 20%；孟书明 30%	否	股东按现有比例增资，并非为了获取职工或其他方服务，不涉及股份支付
2013 年 12 月	转让与增资	1 元/注册资本	8,000.00	引入王瑞生、邵建、于亮、韩新乐等股东 18 人	否	相关转让价格和增资价格公允，不涉及股份支付
2015 年 9 月	增资	6 元/股	11,000.00	在新三板挂牌后定增	否	本次增资内部员工和外部股东价格一致，价格公允，不涉及股份支付

（1）2000 年 3 月，第一次增资

2000 年 3 月，王征和常荣英对东利有限各追加投资 50.00 万元。此次增资系老股东按比例增资，并非为了获取职工或其他方服务，不涉及股份支付。

（2）2005 年 5 月，第一次股权转让

2005 年 5 月，因为投资方向转变，常荣英将持有的东利有限 50.00%股权转让给王佳杰，并非为了获取职工或其他方服务，因此此次转让不涉及股份支付。

（3）2007 年 1 月，第二次增资

2007 年 1 月，王征对东利有限追加投资 750.00 万元，成为公司第一大股东。此次增资并非为了获取职工或其他方服务，不涉及股份支付。

（4）2008 年 8 月，第三次增资

2008 年 8 月，王佳杰对东利有限追加投资 200.00 万元。此次增资并非为了获取职工或其他方服务，不涉及股份支付。

（5）2008 年 9 月，第四次增资

2008 年 9 月，孟书明出资 600.00 万元成为公司时任第二大股东，王征追加投资 175.00 万元仍为第一大股东，王佳杰追加投资 125.00 万元为时任第三大股东。此次增资系公司出于经营和发展的考虑而引入投资者，并非为了获取职工或其他方服务，不涉及股份支付。

（6）2009 年 5 月，第五次增资

2009 年 5 月，王征对东利有限追加投资 400.00 万元，孟书明追加投资 240.00

万元，王佳杰追加投资 160.00 万元。此次增资系老股东按比例增资，并非为了获取职工或其他方服务，不涉及股份支付。

（7）2012 年 4 月，第六次增资

2012 年 4 月，王征对东利有限追加投资 1,100.00 万元，孟书明追加投资 660.00 万元，王佳杰追加投资 440.00 万元。此次增资系老股东按比例增资，并非为了获取职工或其他方服务，不涉及股份支付。

（8）2013 年 12 月，第二次股权转让和第七次增资

2013 年 12 月的股权转让和增资主要内容如下：

a.孟书明拟将持有的东利有限 6.5968%的股权作价 329.84 万元转让给韩新乐，其他股东放弃优先购买权；

b.新增股东韩新乐、杜新勇、孟淑亮、周玉璞、孔德婧、周伟平、弓玉峰、戴悦、万占升、邵建、李强松、周玉明、马卫亮、李佳辰、李红梅、赵建新、王瑞生、于亮；

第二次股权转让和第七次增资中，相关转让价格和增资价格公允，不涉及股份支付。

（9）2015 年 9 月，在新三板定向增发股票

2015 年 9 月 8 日，东利机械在股转系统定向增发 3,000 万股股票，发行价格为 6 元/股。本次增资中，内部员工和外部人员（包括代持关系中的被代持人）以同样的价格认购公司股票，价格公允，不涉及股份支付。

（10）在新三板挂牌并发行后的交易

在新三板挂牌并定向增发后，公司的股票交易按照市场价格公开进行，不涉及股份支付的情况。

综上，公司历次增资和股权转让事项不涉及股份支付。

（四）说明 2019 年 12 月代持解除价格等于或小于 2015 年 9 月定增价格 6 元/股的合理性，是否存在纠纷或潜在纠纷，发行人是否存在其他未披露的代持情况，是否影响发行人股权清晰、稳定

根据对发行人历史财务数据的核查及保荐机构、发行人律师对代持双方的核查，保荐机构、发行人律师认为代持解除的价格（鉴于通过隐名股东还原的方式解除代持并未实际导致股份所有人发生变更，以下所称代持解除的价格为显名股东购买代持股份时的价格）具有合理性，并不存在显失公允的情况，具体如下：

1、根据《保定市东利机械制造股份有限公司股票发行情况报告书》，2015 年 9 月定向发行股票的价格为 6.00 元/股，以 2014 年经审计的财务数据为基础，2014 年度每股净资产为 1.29 元/股，每股收益 0.13 元/股。发行人 2015 年新三板定增时恰逢新三板市场火爆，发行人本次定增的发行价格较高。

2、发行人从 2016 年至 2019 年，每年均以现金形式向股东分红。截至本回复出具之日，发行人累计现金分红每股 0.75 元/股。

3、保荐机构、发行人律师进一步核查了代持解除前三个月发行人在股转系统股票的交易情况（剔除代持还原及解除的交易），具体如下：

序号	时间	每股交易价格/元	成交量/股	交易股数/元
1	2019.10.31	5.27	20,000	105,400
2	2019.11.01	4.00	1,000	4,000
3	2019.11.07	7.17	1,000	7,170
4	2019.12.18	4.88	4,000	19,520
5	2019.12.24	5.60	1,000	5,600
6	2019.12.27	5.59	1,000	5,590
7	2019.12.30	5.40	16,000	86,400
8	2019.12.30	4.10	14,000	57,400
9	2019.12.31	5.50	2,000	11,000
交易均价		**5.28**	/	/

由此可知，代持解除前三个月发行人在股转系统股票的交易的均价约为 5.28 元；代持双方以每股 6 元的价格进行代持清理，不存在显失公允的情况。

根据保荐机构、发行人律师对代持双方股东的访谈，其在确定代持解除价格

时综合考虑了发行人上市的时间因素、股票解禁后股票价格波动风险等，最终双方协商确定按照每股 6 元的价格进行代持清理。代持双方均确认代持解除系真实意思表示，不存在任何纠纷或潜在纠纷，不会就本次代持解除提出任何异议、诉讼或仲裁。

在审慎核查的基础上，保荐机构、发行人律师发表如下意见：发行人上述股份代持均已解除，发行人股权结构稳定，控股股东、实际控制人持有的发行人股份不存在权属争议或潜在纠纷。

二、发行人补充披露

1、公司已在招股说明书之“第五节发行人基本情况”之“二、发行人设立情况和报告期内的股本和股东变化情况”之“（二）报告期内的股本和股东变化情况”之“2、发行人历史沿革股权代持情况”中补充披露了“存在股份代持的董事、监事和高级管理人员情况，是否存在被中国证监会行政处罚或立案调查的风险，是否存在被新三板采取自律监管措施的情形，是否构成本次发行上市的法律障碍；通过隐名股东还原的方式解除代持的，隐名股东是否已符合新三板投资者适当性管理要求”；

2、公司已在招股说明书之“第五节发行人基本情况”之“二、发行人设立情况和报告期内的股本和股东变化情况”之“（二）报告期内的股本和股东变化情况”之“2、发行人历史沿革股权代持情况”中补充披露了“被代持人为发行人员工的具体情况”以及“披露是否构成股份支付”。

三、中介机构核查意见

（一）核查过程

保荐机构及发行人律师履行了如下核查程序：

1、查阅发行人新三板挂牌时的《公开转让说明书》《法律意见书》，以及发行人在全国中小企业股份转让系统（http：//www.neeq.com.cn）公告的信息披露文件及备查文件，并与本次发行上市申报材料《保定市东利机械制造股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》等文件的披露内容进行详细比对，就差异形成原因向发行人财务负责人及董事会秘书进行了解；

2、查阅发行人历次增资的股份认购协议、验资报告、股份登记文件等；查询中国证监会、全国中小企业股份转让系统网站中挂牌公司相关行政监管措施或纪律处分的监管公开信息；获取并查阅发行人申请挂牌相关会议决议文件、股转系统出具的同意挂牌函及挂牌公告；查阅股转系统融资并购一部出具的《关于保定市东利机械制造股份有限公司监管核查的专项反馈意见》及申万宏源和中银律所提交的回复；取得股转公司融资并购一部于 2020 年 10 月 29 日出具的“股转系统融一监函[2020]7 号”《关于对保定市东利机械制造股份有限公司相关责任主体采取自律监管措施的决定》；

3、对存在代持的股东及被代持人进行了访谈；查阅发行人历次董事会、股东大会会议文件及发行人在股转系统指定信息披露平台发布的公告；查阅发行人董事、监事、高级管理人员填写的调查表；查阅代持股东相应的银行转账凭证；查阅代持各方签署的《股份代持解除协议书》及《确认函》；查阅发行人所在地相关政府主管部门网站的公示信息及全国法院失信被执行人名单信息。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、发行人挂牌期间的信息披露与本次申报信息之间不存在实质差异。

2、存在股份代持的董事、监事和高级管理人员不会因为该等代持行为受到重大行政处罚，不会对本次发行上市构成法律障碍；通过隐名股东还原的方式解除代持的，隐名股东符合新三板投资者适当性管理要求。

3、被代持人为发行人员工、发行人历次股权增资和转让事项不涉及股份支付。

4、代持解除价格等于或小于 2015 年 9 月定增价格 6 元/股具有合理性，不存在纠纷或潜在纠纷，不存在其他未披露的代持情况，不影响发行人股权清晰、稳定。

问题 7：关于关联交易

申报材料显示：

（1）德国绿牛是公司实际控制人之一王征的外甥、公司子公司东利德国和东利美国的法定代表人王子都控制的公司，2017 年、2018 年与发行人发生物流等服务的关联交易分别为 818.81 万元、472.40 万元，2019 年不再发生关联交易。

（2）德国绿牛公司的设立背景是王子都从事照明灯具出口贸易，自设立以来企业类型、法定代表人、实际控制人、主营业务等均未发生变化。2017 和 2018 年，发行人与德国绿牛公司的交易金额占其全部业务收入的 90%左右。德国绿牛目前仅王子都一名员工，仍保留部分照明灯贸易业务。

（3）2018 年和 2019 年，发行人向王子都租赁房屋，租金为 14.70 万元、14.71 万元。

请发行人：

（1）披露德国绿牛主营业务为出口贸易，发行人向其采购物流等服务的原因及合理性，2017 年和 2018 年德国绿牛经营规模、员工人数及和发行人采购物流服务金额的匹配性；

（2）披露发行人向关联方德国绿牛和其他第三方运输公司采购运输服务的单价、结算政策、支付条款等的差异情况，说明存在差异的原因及合理性，德国绿牛是否替发行人承担成本、费用；

（3）说明发行人向王子都租赁房产的用途，发行人与王子都及其控制的企业是否存在其他业务往来和资金往来。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）披露德国绿牛主营业务为出口贸易，发行人向其采购物流等服务的原因及合理性，2017 年和 2018 年德国绿牛经营规模、员工人数及和发行人采购物流服务金额的匹配性

1、发行人向德国绿牛采购物流等服务的原因及合理性

德国绿牛成立于 2012 年，其实际控制人王子都为德国国籍。德国绿牛与东

利机械合作前主要从事照明灯具海外贸易，在该贸易活动中，德国绿牛积累了欧洲外贸相关经验，与国际出口物流供应商建立了良好的合作关系。德国绿牛具有熟悉当地贸易环境、语言沟通等方面的优势。

2013年东利机械从代理出口转为自营出口时，AAM英国、AAM法国和AAM西班牙要求东利机械在其工厂附近存储货物，以实现货物从仓库到客户的实时运输，保证产品交付的及时性。由于此前东利机械缺乏相关外贸物流经验，欠缺搭建海外贸易体系的知识和人脉储备，因此委托王子都与亚致力等国际物流企业进行洽谈建立保税仓库、物流运输等事宜，并确定了合作关系，但亚致力等国际物流供应商要求与其签署物流协议的合作方必须是注册在境外的企业，东利机械注册地在中国，不满足亚致力等国际物流供应商的要求，而德国绿牛符合亚致力等国际供应商的要求，因此东利机械选择通过德国绿牛进行物流合作。

2、2017 年和 2018 年德国绿牛经营规模、员工人数及和发行人采购物流服务金额的匹配性

2017 年、2018 年德国绿牛员工人数、营业收入和发行人采购物流服务金额如下：

	2018 年	2017 年
德国绿牛员工人数[注1]（人）	3	5
发行人向德国绿牛采购物流服务金额（万元）①	426.66	715.40
德国绿牛营业收入[注2]（万元）②	535.33	872.62
占比（①/②）	79.70%	81.98%

注 1：随着德国绿牛业务减少，德国绿牛员工于 2017 年期间离职 2 人，于 2018 年期间离职 2 人，截至目前德国绿牛有 1 名员工，德国绿牛仅有少量照明灯贸易业务。
注 2：德国绿牛营业收入（未经审计）分别按 2017 年末、2018 年末欧元兑人民币汇率中间价折算。

2017 年和 2018 年，德国绿牛除为东利机械提供物流等服务外，还从事少量照明灯具贸易业务，其经营规模、员工人数及和发行人采购物流服务金额具有匹配性。

（二）披露发行人向关联方德国绿牛和其他第三方运输公司采购运输服务的单价、结算政策、支付条款等的差异情况，说明存在差异的原因及合理性，德国绿牛是否替发行人承担成本、费用

2017-2018 年 8 月，德国绿牛为东利机械及子公司东利德国提供产品交通运

输、报关清关、入库存储、交付客户等服务，公司将物流运输、仓储、出入库等费用付给德国绿牛，再由德国绿牛将费用付给国外第三方物流公司，德国绿牛在业务往来中起到中间周转环节，对于产生的物流运输、仓储、关税费用德国绿牛不收取差价，仅向公司按运输总货值的 1%收取服务费。

1、发行人向关联方德国绿牛和其他第三方运输公司采购运输服务的单价、结算政策、支付条款等的差异情况

以公司（“甲方”）与上海亚致力物流有限公司天津分公司（“乙方”）签订的《物流服务合同》为例，双方就物流服务单价、结算政策、支付条款等约定如下：

“甲方《物流业务委托单》或其他委托单委托乙方操作的进口、出口、仓储、运输等物流业务所发生的所有费用，均由甲方承担。

乙方物流操作主要收费项目、标准见乙方每次提供给甲方的《报价单》，且乙方有权自行按实测算的实际计费吨计收物流费用。乙方有权按季对《物流服务收费标准》作出调整，该等调整自乙方以传真方式向甲方发出变更通知后即行生效，自执行之日起按新收费标准执行。

收、付外汇产生的费用和加班费、其他特殊物流服务项目的费用乙方额外向甲方收取。

乙方于次月初向甲方提供上月甲方实际发生的进口、出口、运输、仓储等物流费用及代付代收项目结算清单。甲方收到乙方结算清单应在五个工作日内确认或提出异议（如超过五个工作日，甲方未做出明确表示，则视同甲方已确认），甲方应当在乙方的开票日的 30 日内向乙方支付。”

根据公司（“甲方”）与德国绿牛（“乙方”）签订的《货物运输代理合同》，双方就物流服务单价、结算政策、支付条款等约定如下：

“乙方应每两周一次将账目清单送交甲方，甲方接到账单核对无误后通知乙方开具正式发票，发票开具后 5 日内付款。

由于组织物流，乙方获得 1%的货值。”

德国绿牛根据账目清单向第三方物流公司支付运输、仓储等费用，之后再向

公司收取相应的运输、仓储等费用。对于产生的物流运输、仓储、关税费用德国绿牛不收取差价，仅向公司额外按运输总货值的 1%收取服务费。

综上，发行人向德国绿牛和其他第三方运输公司采购运输服务的单价、结算政策、支付条款等不存在明显差异，额外按运输总货值的 1%收取服务费具有合理性。

2、发行人向德国绿牛采购物流服务的定价公允性

经查询相关案例和相关行业公开信息，在长期、大规模物流运输业务中，物流服务或代理公司收取总货值的一定比例作为服务费或代理费，符合行业惯例。其中，上市公司相关可比案例情况如下：

序号	上市公司	合同地位	相关业务	服务费用
1	飞力达	上市公司为受托方	国际海运、空运、内陆运输服务	运输产品总货值 1%
2	力盛赛车	上市公司为委托方	国际运输服务、报关清关服务	根据货值大小不同，收取运输产品总货值 0.8%或 1%
3	东诚药业	上市公司拟收购的标的企业为委托方	国际运输服务、报关清关服务	清关费用和运输产品总货值的 1%
4	兰石重装	上市公司为委托方	国际采购、运输、报关清关服务	进口合同总价值的 1%
5	神驰机电	上市公司子公司为受托方	出口代理和产品运输服务	产品出口收汇金额的 1%

德国绿牛向东利机械提供物流服务，并按货值的 1%收取服务费，符合行业惯例，定价公允，德国绿牛不存在替发行人承担成本、费用的情形。

（三）说明发行人向王子都租赁房产的用途，发行人与王子都及其控制的企业是否存在其他业务往来和资金往来

2018 年、2019 年东利德国向王子都租赁房产，用于办公场所。报告期内，除公司向德国绿牛采购物流等服务，东利德国向德国绿牛租赁房产，东利德国向王子都（担任东利德国法定代表人）发放工资外，发行人与王子都及其控制的企业不存在其他业务往来和资金往来。

报告期内，发行人与王子都及其控制的企业具体关联交易情况如下：

单位：万元

关联交易内容	关联方名称	交易金额			
		2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
向关联方采购物流等服务	德国绿牛公司	-	-	-	472.40
向关联方租赁房产	德国绿牛公司	-	-	-	3.13
向关联方承租	王子都	-	-	14.71	14.70

二、发行人补充披露

1、公司已在招股说明书之“第七节公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”之“1、经常性关联交易”中补充披露了“德国绿牛主营业务为出口贸易，发行人向其采购物流等服务的原因及合理性，2017 年和 2018 年德国绿牛经营规模、员工人数及和发行人采购物流服务金额的匹配性”；

2、公司已在招股说明书之“第七节公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”之“1、经常性关联交易”中补充披露了“发行人向关联方德国绿牛和其他第三方运输公司采购运输服务的单价、结算政策、支付条款等的差异情况”。

三、中介机构核查情况

（一）核查过程

保荐机构及申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了发行人与德国绿牛的业务合同、运输费用台账及相应的凭证等资料，查阅发行人、王子都、德国绿牛的银行流水；

2、对发行人董事长、德国绿牛实际控制人王子都进行了访谈。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人向德国绿牛采购物流服务的原因主要是为了满足国际物流供应商对合作方注册地的相关要求，具有商业合理性；2017 年和 2018 年，德国绿牛经营规模、员工人数及和发行人采购物流服务金额具有匹配性。

2、报告期内，德国绿牛为公司提供物流相关服务，公司将物流运输、仓储、出入库等费用付给德国绿牛，再由德国绿牛将费用付给国外第三方物流公司，德国绿牛在业务往来中起到中间周转环节，对于产生的物流运输、仓储、关税费用德国绿牛不收取差价，仅向公司按运输总货值的 1%收取服务费，服务费定价公允，德国绿牛不存在替发行人承担成本、费用的情形。

3、东利德国向王子都租赁房产，用于办公场所。报告期内，除公司向德国绿牛采购物流等服务，东利德国向德国绿牛租赁房产，东利德国向王子都（担任东利德国法定代表人）发放工资外，发行人与王子都及其控制的企业不存在其他业务往来和资金往来。

问题 8：关于子公司

申报材料显示：

（1）发行人有山东阿诺达、东利德国和东利美国 3 家子公司，东利德国、东利美国设立时未履行发改委境外投资备案手续，2020 年 7 月，发行人对增资境外全资子公司项目予以备案。

（2）发行人母子公司适用不同企业所得税，发行人和子公司之间存在内部交易。

（3）报告期内公司大额采购建筑工程和机加工设备，建设完成了山东阿诺达生产基地，增加了公司的铸造产能并新增了表面处理产能，公司生产能力和技术水平大幅提升。

请发行人：

（1）披露东利德国、东利美国设立时未履行发改委境外投资备案手续的原因及合理性，是否履行外汇管理相关程序，是否存在被处罚风险；

（2）披露发行人母子公司之间、各子公司之间内部交易的具体内容、定价机制及公允性、资金流转情况，是否存在转移定价安排，是否存在税务风险；

（3）披露报告期内子公司山东阿诺达建设情况和生产经营开展情况，报告期各期产能产量和产能利用率，新增产能和固定资产采购量的匹配性。

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

回复：

一、发行人说明

（一）披露东利德国、东利美国设立时未履行发改委境外投资备案手续的原因及合理性，是否履行外汇管理相关程序，是否存在被处罚风险

1、发行人未履行发改委境外投资备案手续的原因及合理性

经保荐机构、发行人律师核查，就投资设立东利德国及东利美国事宜，由于公司具体经办人员不熟悉当时发改委备案的法律规定，未及时向发展和改革主管部门办理境外投资发改备案手续，不符合当时有效的法律法规的规定，但该等情形系因发行人经办人员对相关规则不熟悉所致，并非有意规避。

根据《企业境外投资管理办法》（2017 年第 11 号令）第五十三条之规定，属于核准、备案管理范围的项目，未取得核准文件或备案通知书而擅自实施的，由核准、备案机关责令投资主体中止或停止实施该项目并限期改正，对投资主体及有关责任人处以警告。经核查，截至本回复出具之日，发行人并未收到任何发展和改革主管部门责令改正的通知。

发行人于 2020 年 7 月对东利德国及东利美国增资事宜进行备案登记。2020 年 7 月 6 日，河北省发展和改革委员会出具“冀发改外资备[2020]53 号”《境外投资项目备案通知书》，对发行人对东利德国增资项目予以备案，项目代码：2020-130000-36-03-002379，本通知书有效期 2 年，项目总投资为 66 万美元，主要用于补充流动资金及扩大经营规模。**2020 年 12 月 17 日，河北省商务厅出具的“境外投资第 N1300202000078 号”《企业境外投资证书》，批准发行人对东利德国新增投资额 66 万美元。截至本回复出具之日，商务局批复的发行人对东利德国的投资总额为 286.472 万美元。**2020 年 7 月 10 日，河北省发展和改革委员会出具“冀发改外资备[2020]56 号”《境外投资项目备案通知书》，对发行人对东利美国增资项目予以备案，项目代码：2020-130000-36-03-002380，本通知书有效期 2 年，项目总投资为 30 万美元，主要用于补充流动资金及扩大经营规模。**2020 年 12 月 17 日，河北省商务厅出具的“境外投资证第 N1300202000079 号”《企业境外投资证书》，批准发行人对东利美国新增投资额 30 万美元。截至本回复出具之日,商务局批复的发行人对东利美国的投资总额为 130 万美元。**

基于上述，保荐机构、发行人律师认为，鉴于发行人已就其向东利德国和东利美国增资事宜完成了发改备案程序，且截至本保荐机构工作报告出具之日并未受到发改委的处罚。

2、发行人是否履行外汇管理相关程序

经保荐机构、发行人律师核查，发行人在中国大陆以外拥有全资子公司为东利德国、东利美国，发行人就设立及增资该等境外子公司取得的境内相关审批/备案手续具体情况如下表所列示：

公司名称	时间	项目	商务审批		外汇审批
			证书编号	投资总额（万美元）	业务登记凭证编号
东利德国	2013.10.15	新设	商境外投资证第1300201300103号	20.00	35130600201310162676
	2014.10.16	投资额度变更	境外投资证第N1300201400004号	220.472	未实际汇款
	2014.12.31	投资主体名称变更	境外投资证第N1300201400055号	220.472	不涉及外汇登记
	2020.12.17	**投资额度变更**	**境外投资证第N1300202000078号**	**286.472**	**未实际汇款**
东利美国	2017.09.08	新设	境外投资证第N1300201700058号	100.00	35130600201801109196
	2020.12.17	**投资额度变更**	**境外投资证第N1300202000079号**	**130.00**	**实际投资30万美元**

发行人于2013年10月就东利德国设立取得国家外汇管理局保定市中心支局出具的业务编号为“35130600201310162676”《业务登记凭证》，履行了必要的外汇相关手续；鉴于前述增大投资总额事项未实际进行付款，所以东利有限未就扩大投资额度事项办理外汇登记备案。

根据国家外汇管理局发布的“汇发[2015]13号”《关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》的规定，从2015年6月1日起外汇管理局已将企业境外直接投资外汇登记权限下放至银行，企业可直接向银行申请办理境外直接投资外汇登记手续。发行人已就东利美国的设立取得外汇业务经办银行兴业银行股份有限公司保定分行出具的业务编号为“35130600201801109196”《业务登记凭证》，履行了必要的外汇相关手续。

根据保荐机构、发行人律师于国家外汇管理局保定市中心支局及国家外汇管理局门户网站之外汇行政处罚信息查询栏的公开信息查询，报告期内发行人不存在因违反国家外汇管理的法律、法规及规范性文件而受到行政处罚的记录。国家外汇管理局保定市中心支局于2020年8月3日**和2021年1月21日**出具《关于保定市东利机械制造股份有限公司执行外汇管理规定情况的证明》，确认报告期内未对发行人进行过行政处罚。

3、是否存在被处罚的危险

发行人设立东利德国和东利美国未履行境外投资项目备案手续，存在法律瑕疵，但是鉴于：

（1）该等情形系因发行人对相关规则不熟悉所致，并非有意规避。

（2）根据相关法律法规规定，发行人设立东利德国和东利美国未办理发改核准/备案手续不属于重大违法违规。

根据相关法律法规规定，发行人部分境外投资未办理发改核准/备案手续不属于重大违法违规。根据《企业境外投资管理办法》（2017 年第 11 号令）第五十三条之规定，属于核准、备案管理范围的项目，未取得核准文件或备案通知书而擅自实施的，由核准、备案机关责令投资主体中止或停止实施该项目并限期改正，对投资主体及有关责任人处以警告。经核查，截至本回复出具之日，发行人并未收到任何发展和改革主管部门责令改正的通知。

《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 25 条规定：“最近 3 年内，发行人及其控股股东、实际控制人在国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域，存在以下违法行为之一的，原则上视为重大违法行为：被处以罚款等处罚且情节严重；导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等。有以下情形之一且中介机构出具明确核查结论的，可以不认定为重大违法：违法行为显著轻微、罚款数额较小；相关规定或处罚决定未认定该行为属于情节严重；有权机关证明该行为不属于重大违法。但违法行为导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等并被处以罚款等处罚的，不适用上述情形。”

根据上述规定：第一，发行人上述未就境外投资办理发改核准/备案事宜不属于国家安全、公共安全、生态安全、公众健康安全领域违法违规行为，亦未被发改委《企业境外投资管理办法》认定为属于情形严重的情形；第二，截至本回复出具之日，发行人未被发改部门给予行政处罚，亦未被认定为情节严重；第三，上述情形未导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等。因此，发行人设立东利德国和东利美国未办理发改核准/备案手续不符合其时生效的法律的规定，存在法律瑕疵，但该等情形不属于重大违法违规行为。

（3）发行人已就其向东利德国和东利美国增资事宜于 2020 年 7 月完成发改备案程序，增资行为获得了河北省发展和改革委员会备案登记。

（4）2021 年 1 月 7 日和 2021 年 5 月 11 日，保定市清苑区发展和改革局出具《证明》，确认发行人自设立至该证明出具之日，能够遵守发展和改革委员会的各项规章要求，未发现存在投资违法违规行为，未受到过发改部门的行政处罚。2021 年 1 月 8 日和 2021 年 5 月 18 日，保定市发展和改革委员会出具《证明》，确认未发现发行人在相关投资经营活动中有违反发改系统规章行为，未受到过发改部门的行政处罚。

保荐机构、发行人律师认为，发行人未及时办理境外投资发改委备案不构成重大违法违规行为，且鉴于发行人就增资行为已向发展和改革主管部门办妥境外投资发改备案手续，因此保荐机构、发行人律师认为，发行人设立东利德国及东利美国时未向发展和改革主管部门办理境外投资备案不会对发行人本次发行上市构成实质性障碍。

（二）披露发行人母子公司之间、各子公司之间内部交易的具体内容、定价机制及公允性、资金流转情况，是否存在转移定价安排，是否存在税务风险

1、公司母子公司之间、各子公司之间内部交易的具体内容

公司内部交易主要包括：一是原材料及产成品内部交易；二是公司与山东阿诺达之间发生的委托加工业务；三是设备租赁服务及销售固定资产。

报告期内，公司内部交易情况如下表：

单位：万元

交易内容	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售原材料/产成品	5,336.10	16,257.96	14,238.63	15,087.78
销售固定资产	-	57.65	7.07	292.76
设备租赁服务	12.31	49.23	40.52	13.92
委托加工	20.70	43.30	-	-
合计	5,369.11	16,408.14	14,286.22	15,394.46

2、报告期内，公司内部交易的定价机制

（1）销售原材料（毛坯/工装）/销售产成品：公司及子公司交易定价原则是在考虑了销售主体整体合理利润的基础上，综合衡量各交易主体的业务定位、交易内容、人员成本等因素后，采用了成本加成法确定的购销价格。

（2）销售原材料（废料）：公司向山东阿诺达销售废料以生铁的市场价格

为基础确定其交易价格。

（3）销售原材料（其他）：公司向山东阿诺达销售其他原材料以采购入库的账面价值作为其交易价格。

（4）销售固定资产/租赁设备：公司与子公司之间销售固定资产按转让时点资产账面价值转让，出租设备按资产账面折旧金额确认各期租赁价格。

（5）委托加工：公司与山东阿诺达之间的委托加工的定价机制是以公司向外部客户销售产成品报价为基础确定机加工环节委托加工的交易价格。

3、报告期内，公司内部交易的公允性

（1）销售原材料（毛坯/工装）/销售产成品公允性

销售方	采购方	交易内容	说明	是否公允
公司	山东阿诺达	工装	该工装不存在外部市场参考价格，公司采用成本加成来进行销售定价	是
公司及山东阿诺达	东利德国及东利美国	产成品/毛坯	东利德国及东利美国主要定位是负责境外区域销售业务，公司及山东阿诺达对境外子公司销售时充分考虑境外子公司在当地的仓储、物流、人工等运营成本后予以确定销售价格	是
山东阿诺达	公司	毛坯	公司从山东阿诺达采购原材料（毛坯）时采用成本加成来确定销售价格	是
山东阿诺达	公司	产成品	公司从山东阿诺达采购产成品时参考公司对外销售价格，扣除部分人工运输等成本支出后作为采购价格与子公司结算	是

综上所述，公司与子公司之间销售原材料（毛坯/工装）及产成品定价标准为成本加成，系根据各交易主体的业务定位、交易内容、人员成本等因素确定的交易价格，定价具有公允性。

（2）销售原材料（废料）公允性

单位：元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
废料交易金额	2,541,876.23	3,624,352.50	3,930,091.27	10,127,204.27
废料交易数量（吨）	1,293.58	1,800.44	1,942.88	4,895.42
销售原材料（废料）单价	1,965.00	2,013.04	2,022.82	2,068.71
生铁市场平均价格	3,662.38	2,909.08	2,916.94	3,025.00

注：生铁市场平均价格取自武安球磨铸铁 Q10-12 的市场价格。

公司销售给山东阿诺达废料主要为废铁屑，公司以生铁市场价格为基础，考

虑了废料回收及处理的成本后，确定原材料（废料）的交易价格，该价格具有公允性。

（3）销售原材料（其他）公允性

公司与山东阿诺达之间销售其他原材料发生额较小，仅存在零星物资交易，按原材料采购入库价值作为交易价格，价格为采购入库价格，该价格具有公允性。

（4）销售固定资产公允性

公司销售固定资产给山东阿诺达，公司按资产入账价值参考各类固定资产折旧期限及已使用期间后，将资产净值作为转让价格进行关联固定资产交易，该交易价格合理且具有公允性。

（5）租赁设备公允性

报告期内山东阿诺达租赁设备给公司发生额较少，占当期交易金额比例较低，无法获取第三方市场的交易价格，山东阿诺达按资产当期折旧金额作为租赁价格，该价格具有公允性。

（6）委托加工业务公允性

报告期内，公司与山东阿诺达之间仅**在 2020 年及 2021 年 1-3 月**受新冠疫情影响调整生产计划而发生少量委托加工业务，该业务遵循市场化原则，定价时以加工成本作为基础，在充分考虑公司对外部客户销售时产成品机加工环节报价的基础上进行定价，公司与山东阿诺达之间的委托加工业务定价具有公允性。

4、报告期内，公司各主体之间资金流转情况

报告期内，公司各主体之间资金收付是根据关联交易的实际情况流转，一般按照收支两条线，由采购方支付资金，销售方收取资金，仅 2018 年及 **2020 年**公司向东利德国零星采购物料存在冲抵应收款以净额结算的情况，采购金额分别为 0.05 万元及 **6.53 万元**。公司各主体之间的资金流转符合商业实质和实际交易特征。

5、报告期内，公司关联交易是否存在转移定价安排

报告期内，不同税率的纳税主体企业所得税税率情况如下表：

主体	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
公司	**15%**	**15%**	15%	15%
东利德国	**28.43%**	**28.43%**	28.43%	28.87%
山东阿诺达	**25%**	**25%**	25%	25%
东利美国	**27%**	**27%**	27%	27%

注：其中东利德国所得税中包含公司税、团结附加费及营业税；东利美国所得税中包含联邦所得税及州税。

公司作为低税率主体，其与子公司之间交易定价原则是考虑各交易主体的业务定位、交易内容、人员成本等因素，采用成本加成法确定购销价格，交易定价公允。子公司之间税率接近，公司关联交易并非以取得税收利益为目的，关联交易均为真实的交易行为，且公司从关联交易中不能获得明显的税收收益，交易定价公允，不存在转移定价安排。

6、报告期内，公司内部交易是否存在税务风险

报告期内，公司内部交易系出于业务需求而发生，具有真实交易背景。公司及子公司各年度向税务机关报送年度企业所得税纳税申报表时，就其与关联方之间的业务往来附送了《中华人民共和国企业年度关联业务往来报告表》，相关交易已向公司及山东阿诺达所在地主管税务机关进行备案，公司及山东阿诺达的主管税务部门均出具了涉税合规证明，同时，境外子公司东利德国及东利美国所在地律师均出具了法律意见书说明境外子公司的税务合规性。

（三）披露报告期内子公司山东阿诺达建设情况和生产经营开展情况，报告期各期产能产量和产能利用率，新增产能和固定资产采购量的匹配性

1、报告期内子公司山东阿诺达建设情况和生产经营开展情况

2014 年 5 月，东利有限设立全资子公司山东阿诺达作为公司位于山东的生产基地。2017 年 1 月，山东阿诺达取得宁津县规划局颁发的《建筑施工许可证》（371422201701190201）及《建筑施工许可证》（371422201701190301），正式启动生产基地的建设工作。2018 年 1 月，山东阿诺达取得宁津县规划局颁发的《建设工程竣工规划核实合格证》（核字第 371422201800001 号），山东阿诺达规划建设的 1 号铸造车间、电泳车间、2 号机械加工车间、4 号机械加工车间、成品库房、办公楼、2 号宿舍楼、餐厅竣工规划核实合格。

截至 **2021 年 3 月 31 日**，山东阿诺达已经拥有 1 条迪砂垂直铸造生产线、1

条龙门电泳涂装生产线及由123台数控车床、5台加工中心形成的机加工生产线，形成了“铸造-机加工-电泳涂装”的一体化生产能力。

2、报告期各期产能产量和产能利用率

报告期各期，山东阿诺达不存在石油阀门零部件产能，其汽车零部件产能产量及产能利用率如下：

单位：万件

时间	产能	产量	产能利用率
2021 年 1-3 月	**272**	**217.02**	**79.75%**
2020 年度	**1,071**	**636.47**	**59.42%**
2019 年度	631	479.09	75.93%
2018 年度	339	303.96	89.66%

3、新增产能和固定资产采购量的匹配性

2017 年，山东阿诺达购置铸造生产线，使山东阿诺达新增铸造产能；2020 年，山东阿诺达电泳涂装生产线投入使用，使山东阿诺达新增电泳涂装产能；**报告期内**，山东阿诺达陆续购置机加工车床，不断提高山东阿诺达的机加工产能。其中，由于机加工工序为发行人产品生产过程中较重要以及必须的工序，而铸造、电泳工序为非必须且存在外购或外协的工序，因此发行人的成品产能主要由机加工工序决定。

报告期内，山东阿诺达产能和固定资产采购量的匹配情况如下：

项目	2021年1-3月	2020年	2019年	2018年
产能（万件）①	**272**	**1,071**	631	339
期初车床数量（台）②[注2]	**121**	**113**	104	3
增加的车床数量（台）③	**7**	**4**	23	108
平均增加的车床数量（台）④[注3]	**-**	**3**	12	46
减少的车床数量（台）⑤	**-**	**-**	10	7
平均减少的车床数量（台）⑥[注4]	**-**	**-**	5	4
平均车床数量（台）⑦=②+④-⑥	**121**	**120**	111	45
产能/平均车床数量（万件/台）⑧=①/⑦	**8.99**[注4]	**8.93**	5.68	7.53

注 1：车床指数控车床及加工中心。

注 2：由于存在期中甚至期末采购数控车床的情况，为保证计算结果有效，此处采用加权平均进行计算。例如，若 2019 年 6 月增加一台机床，则平均增加的数控车床数量为（12-6）/12=0.5 台。

注 3：由于存在期中甚至期末出租数控车床的情况（出租给东利机械），为保证计算结果有效，此处采用加权平均进行计算。例如，若 2019 年 6 月减少一台机床，则平均减少的数控车床数量为（12-6）/12=0.5

台。

注 4：为保持可比性进行年化处理。

报告期内，山东阿诺达产能/平均车床数量存在一定波动，主要系公司生产线为柔性生产线，公司根据不同产品调整生产线规划。一般情况下，产品的生产工序越多，其生产线所需的车床数量越多，报告期内山东阿诺达根据订单情况及时调整生产线安排，因此理论产能与车床数量变动并不完全吻合。但总体来看，随着车床数量的不断提升，山东阿诺达产能不断提升，新增产能和固定资产采购量相匹配。

二、发行人补充披露

1、公司已在招股说明书之“第五节发行人基本情况”之“六、发行人控股及参股公司情况”之“（四）披露东利德国、东利美国设立时未履行发改委境外投资备案手续的原因及合理性，是否履行外汇管理相关程序，是否存在被处罚风险”中补充披露了“东利德国、东利美国设立时未履行发改委境外投资备案手续的原因及合理性，是否履行外汇管理相关程序，是否存在被处罚风险”；

2、公司已在招股说明书之“第八节财务会计信息与管理层分析”之“八、主要税收政策、缴纳的主要税种及其法定税率”之“（一）主要税种及税率”中补充披露了“发行人母子公司之间、各子公司之间内部交易的具体内容、定价机制及公允性、资金流转情况，是否存在转移定价安排，是否存在税务风险”；

3、公司已在招股说明书之“第六节业务和技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（一）产能利用情况和主要产品的产销情况”之“1、产能利用情况”中补充披露了“报告期内子公司山东阿诺达建设情况和生产经营开展情况，报告期各期产能产量和产能利用率，新增产能和固定资产采购量的匹配性”。

三、中介机构核查意见

（一）核查过程

保荐机构、发行人律师及申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅东利德国分别于 2013 年 10 月 15 日、2014 年 10 月 16 日、2014 年 12 月 21 日**及 2020 年 12 月 17 日**取得的由河北省商务厅颁发的《企业境外投资证书》；

2、查阅东利德国取得的由国家外汇管理局保定市中心支局出具的《业务登记凭证》；

3、查阅东利德国于 2020 年 7 月 6 日取得的由河北省发展和改革委员会出具的《境外投资项目备案通知书》；

4、查阅东利美国于 2017 年 6 月 29 日**及 2020 年 12 月 17 日**取得的由河北省商务厅颁发的《企业境外投资证书》；

5、查阅东利美国取得的由兴业银行股份有限公司保定分行出具的《业务登记凭证》；

6、查阅东利美国于 2020 年 7 月 10 日取得的由河北省发展和改革委员会出具的《境外投资项目备案通知书》；

7、查阅公司不同纳税主体的税收优惠证明文件，了解各主体适用企业所得税税率；

8、了解公司的内部交易的相关制度，评价其设计和执行是否有效；

9、了解公司及子公司在整个上市体系内的公司定位及未来的目标，确定内部交易的合理性；

10、了解公司业务体系及内部交易情况，获取母子公司、子公司之间的关联交易清单，内部交易定价依据并对内部交易进行检查；

11、获取公司及山东阿诺达主管税务机关出具的涉税合规证明，获取境外子公司东利德国及东利美国所属地律师事务所出具的法律意见书。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师及申报会计师认为：

1、东利德国、东利美国设立时未办理发改委备案登记，因发行人具体经办人员对相关规则不熟悉所致，并非有意规避；发行人因该等情形被处以行政处罚的可能性较小，该等情形不会对发行人正常生产经营造成重大不利影响，不构成发行人本次发行上市的实质性障碍。

2、发行人内部交易出于业务需求而发生，具有真实交易背景，发行人作为低税率主体，其与子公司之间交易定价原则是考虑各交易主体的业务定位、交易内容、人员成本等因素，采用成本加成法确定购销价格，交易定价公允。子公司之间税率接近，发行人关联交易并非以取得税收利益为目的，关联交易均为真实的交易行为，且发行人从关联交易中不能获得明显的税收收益，交易定价公允，不存在税务风险。

3、截至**报告期末**，山东阿诺达已形成“铸造-机加工-电泳涂装”的一体化生产能力；由于公司生产线为柔性生产线，报告期内山东阿诺达根据订单情况及时调整生产线安排，因此理论产能与车床数量变动并不完全吻合，但总体来看，随着车床数量的不断提升，山东阿诺达产能不断提升，新增产能和固定资产采购量相匹配。

问题 9：关于采购

申报材料显示：

（1）公司采购内容主要包括铸造毛坯、锻造毛坯等毛坯件，生铁、废钢、钢材等金属原材料以及其他辅材，机加工、热处理、表面处理等外协工序。发行人所有锻造毛坯和部分铸造毛坯为外购。铸造毛坯原材料为生铁，报告期内，发行人生铁采购数量分别为 3,072.05 吨、5,817.01 吨、4,638.08 吨。报告期内发行人外购铸造毛坯重量和数量均逐年下滑。

（2）在生产经营过程中，公司形成并掌握了智能制造、铸造、锻造、机加工及表面处理等一系列核心技术，并广泛应用于公司产品的生产研发中。

（3）公司采购毛坯的价格不仅与生产毛坯的原材料有关，还与毛坯的结构与加工工艺等多种因素有关。报告期内，发行人采购毛坯件均价逐年上升，其中 2018 年和 2019 年铸造毛坯单价分别同比上涨 73.51%和 94.70%，主要系子公司山东阿诺达铸造生产线于 2017 年 9 月投入试运营，公司逐渐减少对外采购中小型铸造毛坯，但继续对外采购大型铸造毛坯所致。

（4）报告期内，发行人刀片采购数量分别为 14.20 万件、30.73 万件和 33.15 万件，废钢采购数量分别为 1,085.90 吨、3,104.46 吨和 3,280.04 吨。

请发行人：

（1）结合同行业可比公司情况，披露公司所有锻造毛坯和部分铸造毛坯均为外购是否符合行业采购特征，发行人自制毛坯和外购毛坯数量、金额、占比，毛坯外购和自制毛坯合计总数及与最终产品产量是否匹配，如不匹配，说明毛坯和产品数量差异的原因；自制铸造毛坯和外购铸造毛坯的成本差异情况；

（2）披露毛坯质量对发行人保持产品质量竞争优势所起的作用，发行人保证毛坯质量的措施及有效性，发行人将锻造技术列为公司主要核心技术但锻造毛坯均为外购的原因及合理性，锻造核心技术的来源和形成过程，是否向加工商提供锻造核心技术，发行人是否对锻造毛坯生产商存在依赖，如是，请充分提示发行人所有锻造毛坯都需要对外采购的相关风险；

（3）披露铸造毛坯和锻造毛坯的区别，是否生产不同类型的产品，毛坯工

艺和尺寸对产品质量、性能等各方面的影响，报告期内锻造毛坯和铸造毛坯外购数量、重量变动的原因，铸造毛坯按件计量的单价高于锻造毛坯，而按吨计量的单价远低于锻造毛坯的原因；结合发行人不同工艺、尺寸的毛坯采购量、占比、平均价格等，量化说明发行人采购毛坯价格逐年上升的具体原因；结合毛坯市场公开价格，披露报告期内发行人采购铸造毛坯和锻造毛坯和毛坯的市场公开价格是否存在较大差异；

（4）说明报告期内发行人生铁采购量先升后降的原因及合理性，是否与公司自产铸造毛坯产量相匹配，2019 年外购铸造毛坯和生铁采购量均下滑的原因，采购生铁价格和市场价格变动是否一致；

（5）披露刀片、废钢采购量持续增长且 2018 年增幅较大的原因，采购刀片和废钢的具体用途，是否与产品的产量和销量增速相匹配；

（6）披露生产毛坯的模具是否由发行人提供，发行人是否具备模具生产能力，报告期各期末发行人模具数量和金额，和下游客户关于模具所有权的约定情况，模具相关会计处理及是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）结合同行业可比公司情况，披露公司所有锻造毛坯和部分铸造毛坯均为外购是否符合行业采购特征，发行人自制毛坯和外购毛坯数量、金额、占比，毛坯外购和自制毛坯合计总数及与最终产品产量是否匹配，如不匹配，说明毛坯和产品数量差异的原因；自制铸造毛坯和外购铸造毛坯的成本差异情况

1、结合同行业可比公司情况，披露公司所有锻造毛坯和部分铸造毛坯均为外购是否符合行业采购特征

报告期内，公司锻造毛坯均为外购，主要系公司不存在锻造生产能力；公司具备铸造能力但对外采购铸造毛坯主要系公司垂直铸造生产线限制，需要对外采购大型铸造毛坯。

同行业中，公司的可比公司均具备生产毛坯的能力，但同时也对外采购毛坯，

其中拓普集团及西菱动力外购毛坯金额占比达采购总额比例分别为 59.95%及35.94%，毛坯采购金额较高。公司所有锻造毛坯和部分铸造毛坯均为外购符合同行业采购特征。

项目	拓普集团	德恩精工	西菱动力	联诚精密
自身生产能力	锻造、铸造、机加工、表面处理	锻造、铸造、机加工、热处理、表面处理	锻造、铸造、机加工、热处理、表面处理	铸造（铸铁、铸铝）、机加工
外购毛坯情况	毛坯采购金额占采购总额比例约为59.96%（2014年）	毛坯采购金额占采购总额比例约为3.29%（2018年）	毛坯采购金额占采购总额比例约为35.94%（2017年1-6月）	毛坯采购金额占采购总额比例约为3.52%（2016年）

2、发行人自制毛坯和外购毛坯数量、金额、占比

发行人自制毛坯和外购毛坯数量及占比情况如下：

单位：万件

项目	2021年1-3月		2020年度		2019年度		2018年度	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比	数量	占比
外购毛坯	189.94	37.99%	560.72	37.02%	571.66	34.47%	555.63	33.28%
自制毛坯	310.05	62.01%	953.77	62.98%	1,086.90	65.53%	1,113.79	66.72%
总计	499.99	100.00%	1,514.49	100.00%	1,658.56	100.00%	1,669.43	100.00%

发行人自制毛坯和外购毛坯金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-3月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外购毛坯	3,578.52	54.94%	9,400.08	54.62%	10,460.01	52.89%	9,658.42	48.12%
自制毛坯	2,935.57	45.06%	7,811.20	45.38%	9,315.72	47.11%	10,411.13	51.88%
总计	6,514.09	100.00%	17,211.28	100.00%	19,775.73	100.00%	20,069.55	100.00%

3、毛坯外购和自制毛坯合计总数及与最终产品产量的匹配性

毛坯外购和自制毛坯合计总数及与最终产品产量的匹配情况如下：

项目	2021年1-3月	2020年度	2019年度	2018年度
毛坯合计（万件）	499.98	1,514.49	1,658.56	1,669.43
汽车零部件产量（万件）[注]	445.04	1,416.06	1,521.01	1,563.99
出品率	89.01%	93.50%	91.71%	93.68%

注：此处汽车零部件产量含外协加工汽车零部件产量，不含来料加工汽车零部件产量。

报告期内，由于毛坯入库数量与领用数量存在差异、公司除汽车零部件产品

外存在少量其他产品、存在一定工废等情况，毛坯外购和自制毛坯合计总数及与汽车零部件产品产量存在一定差异，但差异较小，匹配性较高。

4、自制铸造毛坯和外购铸造毛坯的成本差异情况

报告期内，自制铸造毛坯和外购铸造毛坯的成本差异情况如下：

项目	2021年1-3月	2020年度	2019年度	2018年度
外购铸造毛坯单价（元/件）	**57.06**	**53.09**	52.16	26.79
自制铸造毛坯成本（元/件）	**9.47**	**8.19**	8.57	9.35
外购铸造毛坯单价（元/吨）	**6,179.64**	**6,115.36**	6,061.41	5,975.85
自制铸造毛坯成本（元/吨）	**5,287.81**	**5,058.50**	5,184.62	5,558.53

从单位重量成本来看，报告期内，发行人外购铸造毛坯单价均高于自制毛坯成本；从单件成本来看，发行人外购铸造毛坯单件成本远高于自制铸造毛坯，主要系外购铸造毛坯单位重量较大，进一步影响了毛坯的单件价格。

（二）披露毛坯质量对发行人保持产品质量竞争优势所起的作用，发行人保证毛坯质量的措施及有效性，发行人将锻造技术列为公司主要核心技术但锻造毛坯均为外购的原因及合理性，锻造核心技术的来源和形成过程，是否向加工商提供锻造核心技术，发行人是否对锻造毛坯生产商存在依赖，如是，请充分提示发行人所有锻造毛坯都需要对外采购的相关风险

1、毛坯质量对发行人保持产品质量竞争优势所起的作用

毛坯质量对于产品的机械性能有直接的影响，毛坯质量不佳一方面会增加后续机加工难度、影响刀具使用寿命，另一方面会影响最终产品的性能表现，甚至会由于存在质量缺陷导致产品报废。

报告期内，发行人产品质量较好，退货率仅约为 0.02%，优质的毛坯质量对公司保持产品质量竞争优势起到了重要作用。

2、发行人保证毛坯质量的措施及有效性

①保证自制毛坯质量的措施

由于优质毛坯质量是优质产成品质量的基础，公司建立了严格的毛坯生产过程控制体系，对毛坯的生产全流程进行规范和控制，确保自制毛坯质量稳定可靠。

公司设有铸造研发部门，通过对模具的合理设计、对铸造环节的反复研究，制定出合理的铸造方案，并对出现质量问题的铸造毛坯进行深入研究并改进，从根本上保证优质毛坯质量。此外，公司在毛坯生产过程中设立了包括型砂性能检测、光谱检测、硬度检测、金相检测、碳硫分析、拉力检测等在内的多次检验程序，对铸造毛坯的质量进行全流程把控。

②保证外购毛坯质量的措施

对于外购毛坯，公司同样建立了供应商管理体系，对毛坯供应商进行规范和控制，确保外购毛坯质量稳定可靠。

首先，发行人通过合格供应商制度对毛坯供应商进行严格的准入管理，从源头上保证毛坯加工的质量。对于新的毛坯供应商，由公司对其进行供方能力调查，调查内容涵盖企业概况、主要产品、主要生产设备、生产能力、技术水平、质量控制水平、现场管理状况、交付能力及与同行业比较等内容；完成供方能力调查后，公司对存在开发价值的供应商进行现场体系审核，并按照体系审核结果将供应商划分为 A、B、C、D 四个等级，其中 A 级、B 级代表可以纳入合格供应商名单；进入合格供应商名单后，毛坯供应商进入小批试产阶段；毛坯供应商结束小批试产阶段，提交 PPAP 资料并取得公司的 PSW 批准文件后才能进入批量生产阶段。

其次，发行人通过对供应商供货质量情况进行日常监控持续保证毛坯加工质量。发行人对供应商定期进行质量监控分析，对供应商资质、进货产品合格率、加工料废率、交付及时率、质量事故次数、纠正措施及时完成率、采购价格调整和依赖度等项目进行监控分析，并按照《供方日常监控评级细则》将供应商划分为 A、B、C、D 四个等级。其中，A 级代表可以按订单计划继续供货，按时付款，可继续增加新订单和开发新产品；B 级代表现有订单可继续供货，但不再开发新产品；C 级代表现有订单可继续供货，该月付款推迟 1 个月，禁止开发新产品，对供方增加一次过程审核；D 级代表现有订单停止供货，进行索赔，冻结其供货资格。

此外，发行人于毛坯供应商签订质量协议约定质量责任细则，毛坯供应商对产品的质量责任一直负责到最终客户；由于供应产品的质量问题引起的抱怨、索

赔，由毛坯供应商承担全部责任；对于因毛坯供应商产品质量问题造成的公司生产难加工或产品质量不易保障的，其损失由毛坯供应商承担；公司对毛坯供应商规定了合理的废品率目标，对于超过废品率目标的产品，由毛坯供应商赔偿公司的加工损失。

③发行人保证毛坯质量措施的有效性

发行人建立了严格的毛坯生产过程控制体系，按照体系要求对自制毛坯质量进行严格管理，发行人控制自制毛坯质量的措施健全有效。

发行人严格按照采购控制制度对毛坯供应商进行管理，按照监控要求定期对毛坯供应商进行监控评级及处罚，发行人控制外购毛坯质量的措施健全有效。

3、发行人将锻造技术列为公司主要核心技术但锻造毛坯均为外购的原因及合理性，锻造核心技术的来源和形成过程，是否向加工商提供锻造核心技术

汽车行业对产业链的整合能力要求较高，行业上下游企业间联系较为密切，存在同步研发、合作研发等多种研发模式，下游企业为保证产品质量、达到产品性能目标，往往会对上游供应商进行技术指导。报告期内，公司自身虽然不具备锻造生产能力，但是公司已从事汽车零部件行业二十余年，对于各种毛坯的性能表现有深入的了解，对于锻造及铸造等毛坯的生产工序有深入的研究。

在与锻造毛坯供应商合作的过程中，发行人针对产品特性，通过与供应商进行大量的试验，推进碾环技术的改进，公司对碾环温度、速度、变形量、氧化皮、加工性能进行综合分析，通过选用合适的钢材型号、精准控制下料重量、试验合理的碾压温度、优化碾压工艺，在发行人的工艺指导下，供应商最终将单边余量控制在 1mm 以内，且料废率小于 0.5%。

因此，发行人将锻造技术列为公司主要核心技术但锻造毛坯均为外购存在合理性，发行人存在向加工商提供锻造核心技术的情况，发行人已针对核心技术有关产品与供应商签订保密协议，保证公司核心技术的安全性。

4、发行人是否对锻造毛坯生产商存在依赖，如是，请充分提示发行人所有锻造毛坯都需要对外采购的相关风险；

发行人的锻造毛坯虽然均为外购，但发行人锻造毛坯供应商较多，例如，河

北伟新锻造有限公司、河北鑫泰轴承锻造有限公司、唐县石油固井工具制造有限公司等均为发行人的锻造毛坯供应商，且市场上可选择、可替代的其他的供应商也较多，发行人可自主选择潜在供应商，并经下游客户审核通过后变更供应商。此外，发行人募投项目年产 2.5 万吨轻质合金精密锻件项目将为公司新增锻造生产能力，该项目建成后，公司将具备生产锻造毛坯的能力，不再需要向锻造毛坯生产商大量采购锻造毛坯。

综上，公司存在较多锻造毛坯供应商，且可以通过更换供应商的方式保证锻造毛坯的供应，不存在依赖特定锻造毛坯生产商的情形；但公司目前尚未具备自主生产锻造毛坯的能力，对锻造毛坯生产商存在依赖。

报告期内，公司销售的锻件**收入**逐渐提高，锻造毛坯采购量随之提升。若未来锻件产品需求大幅提升，由于现有供应商的产能限制及公司募投项目尚未达产，而开发新供应商并将其顺利融入公司的供应体系需要一定的时间，公司将面临开发新锻造供应商的压力。

（三）披露铸造毛坯和锻造毛坯的区别，是否生产不同类型的产品，毛坯工艺和尺寸对产品质量、性能等各方面的影响，报告期内锻造毛坯和铸造毛坯外购数量、重量变动的原因，铸造毛坯按件计量的单价高于锻造毛坯，而按吨计量的单价远低于锻造毛坯的原因；结合发行人不同工艺、尺寸的毛坯采购量、占比、平均价格等，量化说明发行人采购毛坯价格逐年上升的具体原因；结合毛坯市场公开价格，披露报告期内发行人采购铸造毛坯和锻造毛坯和毛坯的市场公开价格是否存在较大差异

1、铸造毛坯和锻造毛坯的区别，是否生产不同类型的产品，毛坯工艺和尺寸对产品质量、性能等各方面的影响

公司采购的毛坯种类主要分为锻造毛坯与铸造毛坯。其中，铸造是指熔炼金属，制造铸型并将熔融金属浇入铸型，凝固后获得一定形状和性能铸件的成形方法，可以生产结构较为复杂的毛坯。锻造是指外力作用下使坯料改变形状、尺寸和改善机械性能而成为毛坯的加工方法，不能生产结构复杂的毛坯。

铸造毛坯晶粒粗大，内部容易产生缩孔、缩松、气孔、砂眼等缺陷，又因含有大量起割裂金属基体作用的石墨，所以铸造毛坯的强度较低，韧性较差，不能

承受较大的拉伸应力和弯曲应力，也不能承受较大的冲击载荷。而锻造毛坯则晶粒细小，组织致密，又能经受各种热处理强化工艺，所以锻造毛坯强度较高，韧性较好，可以承受较大的拉伸应力和弯曲应力，也能在较强的冲击载荷下工作。

一般情况下，发行人生产的铸造毛坯用于生产结构复杂的产品，锻造毛坯用于生产结构简单的产品，总体来看，发行人主要产品飞轮环、皮带轮、惯性轮及轮毂中均存在使用铸造毛坯生产的产品和锻造毛坯生产的产品。随着公司加工工艺的提升以及下游客户的高性能零部件需求，由于锻件优质的性能表现。公司锻造毛坯的需求逐渐增加。

发行人生产的零部件尺寸大小不一，主要受发动机的减振需求变动。一般情况下，排量越大的发动机配套的减振器越大。

2、报告期内锻造毛坯和铸造毛坯外购数量、重量变动的原因

报告期内，锻造毛坯和铸造毛坯外购数量、重量变动情况如下：

采购内容	项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
锻造毛坯	重量（吨）	**3,049.76**	**9,545.82**	9,785.57	7,090.49
	数量（万件）	**168.35**	**513.28**	517.12	416.36
铸造毛坯	重量（吨）	**1,993.66**	**4,117.53**	4,693.48	6,242.63
	数量（万件）	**21.59**	**47.43**	54.54	139.27

2019 年，公司锻造毛坯采购数量及重量均有所提升，主要系公司销量提升使得公司对毛坯的需求提升，以及下游客户对锻件的需求提升使得公司采购更多的锻造毛坯；公司铸造毛坯采购数量及重量均下降主要系山东阿诺达建成形成了更多的铸造产能，因此减少了对铸造毛坯的采购量。

2020 年，公司锻造毛坯及铸造毛坯采购数量、重量均下降主要系公司受疫情影响，**产量**减少，因此减少了铸造毛坯、锻造毛坯采购量。

2021 年 1-3 月，疫情缓解后，公司锻造毛坯及铸造毛坯采购数量及重量均有所提升。

3、铸造毛坯按件计量的单价高于锻造毛坯，而按吨计量的单价远低于锻造毛坯的原因

公司外购毛坯的采购单价情况如下：

采购内容	项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
锻造毛坯	按件计价（元/件）	**13.94**	**13.41**	14.73	14.24
	按吨计价（元/吨）	**7,694.08**	**7,209.51**	7,781.96	8,360.37
	单件重量（kg/件）	**1.81**	**1.86**	1.89	1.70
铸造毛坯	按件计价（元/件）	**57.06**	**53.09**	52.16	26.79
	按吨计价（元/吨）	**6,179.64**	**6,115.36**	6,061.41	5,975.85
	单件重量（kg/件）	**9.23**	**8.68**	8.61	4.48

铸造毛坯按件计量的单价远高于锻造毛坯，主要系公司采购的铸造毛坯单件重量较大。铸造毛坯按吨计量的单价远低于锻造毛坯，一方面系生产锻造毛坯的原材料主要为钢材，而生产铸造毛坯的原材料主要为生铁，在原材料上钢材价格相对较高；另一方面系锻造工艺加工难度相对较大，生产成本相对较高。

4、发行人采购毛坯价格逐年上升的具体原因；报告期内发行人采购铸造毛坯和锻造毛坯和毛坯的市场公开价格是否存在较大差异

从毛坯的每吨单价分析，报告期内，公司采购的锻造毛坯与铸造毛坯每吨单价情况如下：

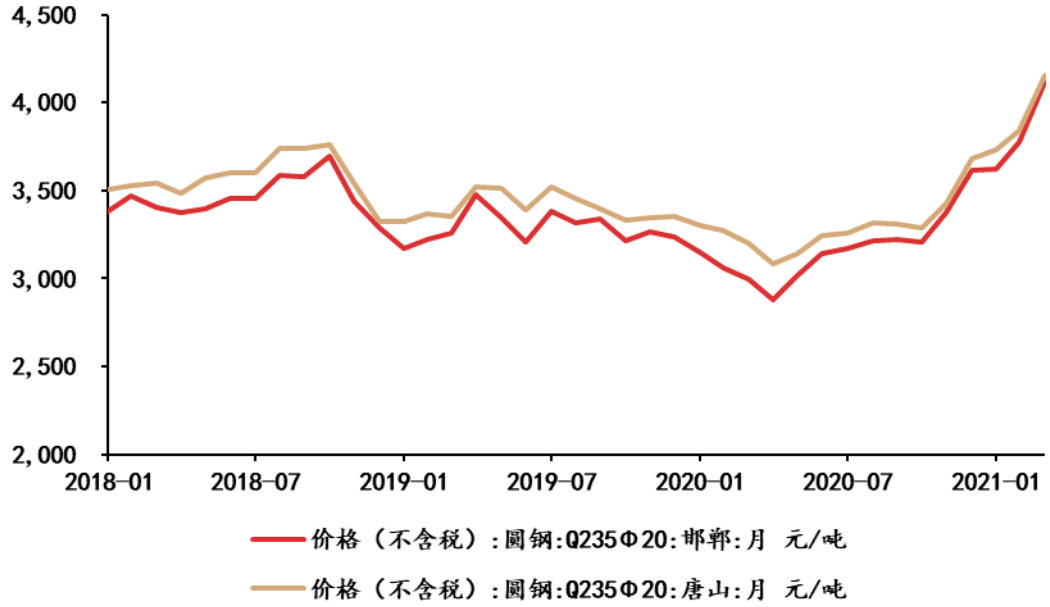
采购内容	项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
锻造毛坯	金额（万元）	**2,346.51**	**6,882.07**	7,615.09	5,927.91
	重量（吨）注	**3,049.76**	**9,545.82**	9,785.57	7,090.49
	均价（元/吨）	**7,694.08**	**7,209.51**	7,781.96	8,360.37
	价格波动	**6.72%**	**-7.36%**	-6.92%	9.84%
铸造毛坯	金额（万元）	**1,232.01**	**2,518.02**	2,844.92	3,730.50
	重量（吨）	**1,993.66**	**4,117.53**	4,693.48	6,242.63
	均价（元/吨）	**6,179.64**	**6,115.36**	6,061.41	5,975.85
	价格波动	**1.05%**	**0.89%**	1.43%	8.64%

注：由于公司毛坯的采购、入库、领用的计价单位为数量，表中毛坯重量=采购数量×理论重量。

由于毛坯价格受毛坯的种类、重量、结构、加工工艺等多种因素影响，市场上不存在可比的毛坯市场公开价格，但毛坯的采购价格变动趋势可以与上游钢铁原材料价格变动趋势进行比较。

公司的锻造毛坯主要供应商位于河北地区，且锻造毛坯的主要原材料为圆钢。河北地区圆钢市场价格波动如下：

图：圆钢市场价格

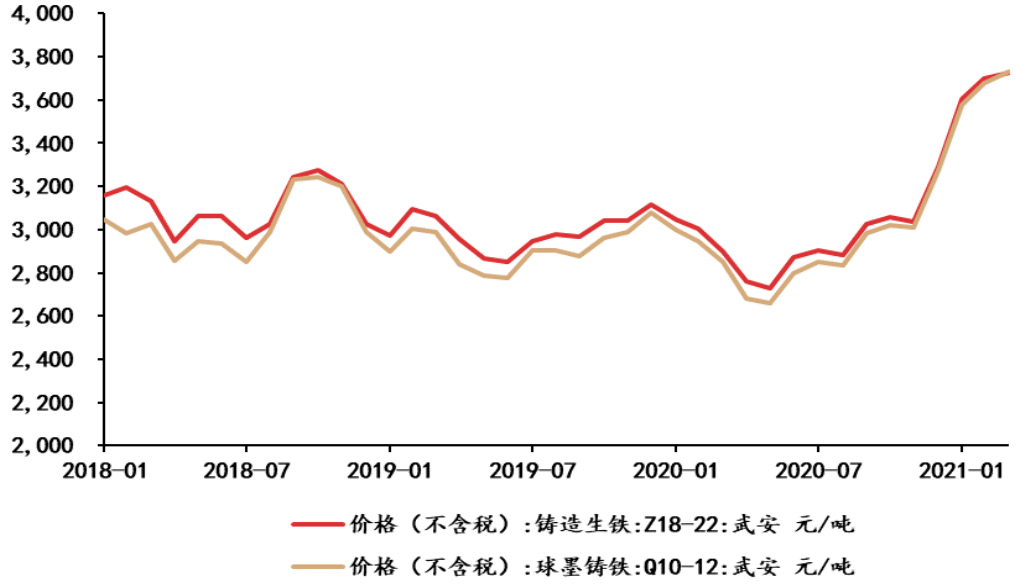


数据来源：Wind。

2019 年，公司锻造毛坯采购均价下降 6.92%，而河北地区圆钢平均价格（邯郸与唐山平均价）下降 4.91%；**2020 年**，公司锻造毛坯采购均价较 2019 年下降 **7.40%**，同期河北地区圆钢平均价格（邯郸与唐山平均价）下降 **3.41%；2021 年 1-3 月，公司锻造毛坯采购均价较 2020 年上升 6.72%，同期河北地区圆钢平均价格（邯郸与唐山平均价）上升 19.85%，发行人锻造毛坯采购价格波动幅度较小主要系原材料价格调整机制存在一定滞后性导致。**报告期内，发行人锻造毛坯采购价格与原材料市场价格波动一致。

公司的铸造毛坯主要供应商位于河北地区，且铸造毛坯的主要原材料为生铁。铸造毛坯原材料市场价格波动如下：

图：生铁市场价格



数据来源：Wind。

2019 年，公司铸造毛坯采购均价上升 1.43%，**2020 年，**公司铸造毛坯采购均价上升 **0.89%，**而同期生铁价格均下降，其原因主要系公司采购的铸造毛坯产品结构变动导致；**2021 年 1-3 月，公司铸造毛坯采购均价上升 1.05%，而同期生铁价格上升 25.05%，发行人铸造毛坯采购价格波动幅度较小主要系原材料价格调整机制存在一定滞后性导致。**

采购内容	项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
铸造毛坯-球铁	金额（万元）	66.09	360.41	322.21	347.34
	重量（吨）	85.25	458.10	398.15	512.33
	占比[注]	4.28%	11.13%	8.48%	8.21%
	均价（元/吨）	7,752.10	7,867.60	8,092.85	6,779.51
铸造毛坯-灰铁	金额（万元）	1,165.92	2,157.49	2,522.70	3,383.17
	重量（吨）	1,908.41	3,659.40	4,295.34	5,730.30
	占比	95.72%	88.87%	91.52%	91.79%
	均价（元/吨）	6,109.40	5,895.73	5,873.11	5,903.99

注：占比数据根据重量计算。

2019 年，受球铁型铸造毛坯单价上升影响，公司铸造毛坯单价上升；**2020 年，**受单价较高的球铁型毛坯占比提高影响，公司铸造毛坯单价上升。考虑到公司采购毛坯的价格不仅与生产毛坯的原材料有关，还与毛坯的结构与加工工艺等多种因素有关，报告期内，发行人的毛坯采购价格与市场价格变动趋势一致，采

购价格公允。

（四）说明报告期内发行人生铁采购量先升后降的原因及合理性，是否与公司自产铸造毛坯产量相匹配，2019 年外购铸造毛坯和生铁采购量均下滑的原因，采购生铁价格和市场价格变动是否一致

1、说明报告期内发行人生铁采购量先升后降的原因及合理性，是否与公司自产铸造毛坯产量相匹配

发行人的主要铸造原材料为生铁、废钢及机加工工序中产生的废铁屑等边角余料。报告期内，发行人生铁采购量、其他主要铸造原材料采购量及铸造毛坯产量情况如下：

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
生铁采购量（吨）①	1,505.13	4,192.87	4,638.08	5,817.01
废钢采购量（吨）②	717.66	1,892.08	3,280.04	3,104.46
边角余料入库量（吨）③	3,876.68	10,769.40	12,205.29	12,240.76
主要铸造原材料合计（吨）A=①+②+③	6,099.47	16,854.36	20,123.41	21,162.23
铸造毛坯产量（吨）B	5,551.58	15,441.71	17,968.00	18,730.01
铸造投入产出比 B/A	91.02%	91.62%	89.29%	88.51%

2018 年至 2020 年，生铁采购量下降的原因主要系公司铸造产量下降。报告期内，公司铸造投入产出比保持在 90%左右，发行人生铁采购量与公司自产毛坯产量相匹配。

2、2019 年外购铸造毛坯和生铁采购量均下滑的原因

外购铸造毛坯和生铁系发行人生产铸件的主要原材料，报告期内，发行人外购铸造毛坯和生铁的数量与重量如下：

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
生铁采购量（吨）	1,505.13	4,192.87	4,638.08	5,817.01
外购铸造毛坯（万件）	21.59	47.43	54.54	139.27
自制铸造毛坯（万件）	310.05	953.77	1,086.90	1,113.79
铸造毛坯合计（万件）	331.64	1,001.20	1,141.44	1,253.06
外购锻造毛坯（万件）	168.35	513.28	517.12	416.36

2019 年，发行人对铸造毛坯需求较 2018 年下降 111.62 万件，对锻造毛坯的

需求上升 100.76 万件。外购铸造毛坯与生铁采购量均下滑的原因主要系发行人对铸造毛坯的需求降低，相应毛坯需求被锻造毛坯需求替代所致。

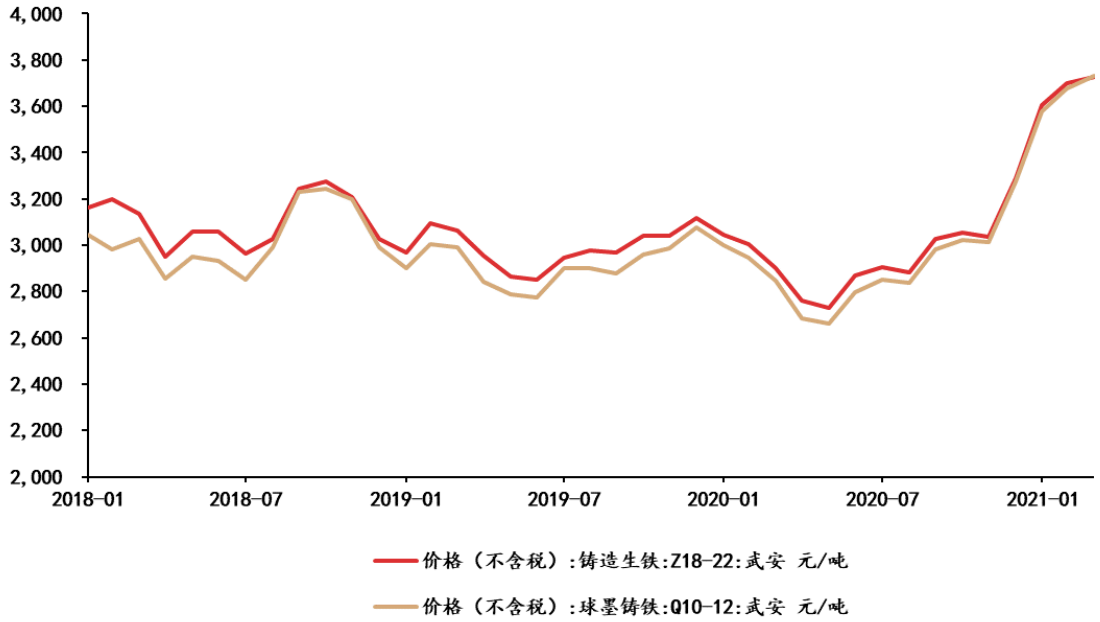
3、采购生铁价格和市场价格变动是否一致

报告期内，发行人生铁采购价格与市场价格对比如下：

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
采购生铁价格（元/吨）	**3,597.46**	**2,879.17**	2,847.64	3,022.24
球墨铸铁 Q10-12 武安市场价（元/吨）	**3,662.38**	**2,909.08**	2,916.94	3,025.00

报告期内，发行人生铁每月加权平均采购价格与市场价格走势比较如下：

图：公司**生铁**采购价格与市场价格比较



数据来源：Wind。

公司采购的生铁主要是球墨铸铁 Q10，供应商主要位于河北省武安市，发行人的生铁采购价格是在参考市场行情价格的基础上与供应商协商确定。报告期内发行人的生铁采购价格与市场价格变动趋势一致，采购价格公允。

（五）披露刀片、废钢采购量持续增长且 2018 年增幅较大的原因，采购刀片和废钢的具体用途，是否与产品的产量和销量增速相匹配

1、披露刀片采购量持续增长且 2018 年增幅较大的原因，采购刀片的具体用途，是否与产品的产量和销量增速相匹配；

报告期内，采购刀片与产量的匹配情况如下：

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
刀片采购量（万件）	8.40	30.33	33.15	30.73
刀片采购量增速	--	-8.52%	7.86%	116.38%
汽车零部件产量（万件）注	506.85	1,465.16	1,361.57	1,333.67
汽车零部件产量增速	--	7.61%	2.09%	54.81%
汽车零部件销量（万件）	515.88	1,578.86	1,486.90	1,298.17
汽车零部件销量增速	--	6.18%	14.54%	19.03%

注：此处汽车零部件产量不含外协加工汽车零部件产量，含来料加工汽车零部件产量。

2018 年及 2019 年，发行人刀片采购量持续增长主要系产品产量持续增长所致。发行人采购的刀片主要用于机加工过程中切削毛坯使用，在发行人生产过程中起到重要的加工作用。**2020 年，发行人刀片采购量减少但汽车零部件产量增长一方面系发行人消耗库存刀片导致，另一方面系公司具体产品型号变动导致。**

2018 年，公司刀片采购量增幅较大为 116.38%，而同期汽车零部件产量（不含外协产量）增幅为 54.81%，刀片采购量增幅超过汽车零部件产量增幅，其原因主要系 2017 年及以前，公司刀具使用寿命主要依据生产人员的主观判断，存在使用寿命超过刀具额定寿命的情况，公司为提高生产效率、减少检验成本，于 2018 年起根据《刀具使用管理规定》对刀具寿命进行严格管理，严格按照规定对达到额定切削次数的刀具进行报废处理，因此公司生产加工所需的刀片需求增加。

报告期内，发行人的刀片采购量与产品产量及销量相匹配。

2、披露废钢采购量持续增长且 2018 年增幅较大的原因，采购废钢的具体用途，是否与产品的产量和销量增速相匹配；

发行人的主要铸造原材料为生铁、废钢及机加工工序中产生的废铁屑等边角余料。报告期内，发行人生铁采购量、其他主要铸造原材料采购量及铸造毛坯产

量情况如下：

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
生铁采购量（吨）①	**1,505.13**	**4,192.87**	4,638.08	5,817.01
废钢采购量（吨）②	**717.66**	**1,892.08**	3,280.04	3,104.46
边角余料入库量（吨）③	**3,876.68**	**10,769.40**	12,205.29	12,240.76
主要铸造原材料合计（吨）A=①+②+③	**6,099.47**	**16,854.36**	20,123.41	21,162.23
铸造毛坯产量（吨）B	**5,551.58**	**15,441.71**	17,968.00	18,730.01
铸造投入产出比 B/A	**91.02%**	**91.62%**	89.29%	88.51%

2019 年，废钢采购量继续上升而铸造产量却下降的原因系公司在铸造环节使用更多废钢所致；**2020 年，废钢采购量下降的原因主要系公司铸造产量下降。**

报告期内，公司铸造投入产出比保持在 90%左右，发行人废钢采购量与公司铸造毛坯产量相匹配。

（六）披露生产毛坯的模具是否由发行人提供，发行人是否具备模具生产能力，报告期各期末发行人模具数量和金额，和下游客户关于模具所有权的约定情况，模具相关会计处理及是否符合《企业会计准则》的规定

1、生产毛坯模具的基本情况

公司从与客户接洽开始，需要根据客户的要求为产品设计和制造模具，公司生产铸造毛坯的模具均由公司自行制造，生产锻件毛坯的模具由锻造供应商提供。公司具备铸造模具生产能力。

一个产品一套模具，一般情况下在模具使用寿命内不需要额外制造模具。但是存在以下情形需要公司另外制作模具：（1）工程变更申请，如 2018 年公司将部分产品从公司转移至山东阿诺达生产；（2）产品工艺变更影响；（3）由于某类型产品产量较大，模具使用寿命短于产品生产生命周期；（4）公司因竞争优势替换客户已有产品的供应商，前期模具费用客户支付给之前的供应商。上述原因导致公司需要另外制作模具，增加模具费用需要公司承担。

2、报告期各期末公司模具数量和金额

公司报告期各期末公司模具数量和金额如下：

时间	模具数量（件）	模具账面价值（元）
2021 年 3 月 31 日	**247**	**982,230.94**
2020 年 12 月 31 日	**247**	**1,114,660.54**
2019 年 12 月 31 日	224	1,371,785.67
2018 年 12 月 31 日	216	1,743,761.96

3、和下游客户关于模具所有权的约定情况

公司与客户就模具所有权约定情况：一般是客户支付了模具开发制造费用，明确模具所有权属于客户，公司代客户保管和维护模具。由于公司工程、工艺变更或模具不够使用另外开发的模具系公司承担开发制造费用，因此所有权属于公司。

4、模具相关会计处理

公司客户初次报价包含了模具费用，在客户与公司确认模具符合产品的技术要求后，公司确认模具收入，同时模具生产成本随同销售结转主营业务成本；公司承担模具费用制造的模具，价值超过 2,000 元公司在固定资产机器设备核算，按照 5 年计提折旧，低于 2,000 元的作为制造费用核算。

二、发行人补充披露

1、公司已在招股说明书之“第六节业务和技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料采购情况”补充披露了“公司所有锻造毛坯和部分铸造毛坯均为外购是否符合行业采购特征，发行人自制毛坯和外购毛坯数量、金额、占比，毛坯外购和自制毛坯合计总数及与最终产品产量是否匹配，如不匹配，说明毛坯和产品数量差异的原因；自制铸造毛坯和外购铸造毛坯的成本差异情况”；

2、公司已在招股说明书之“第六节业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务的情况”之“（四）主要经营模式”之“2、采购模式”补充披露了“毛坯质量对发行人保持产品质量竞争优势所起的作用，发行人保证毛坯质量的措施及有效性”；

3、公司已在招股说明书之“第六节业务和技术”之“六、发行人的核心技术及研发情况”之“（一）公司拥有的核心技术情况”之“6、发行人将锻造技

术列为公司主要核心技术但锻造毛坯均为外购的原因及合理性，锻造核心技术的来源和形成过程，是否向加工商提供锻造核心技术”补充披露了“发行人将锻造技术列为公司主要核心技术但锻造毛坯均为外购的原因及合理性，锻造核心技术的来源和形成过程，是否向加工商提供锻造核心技术”；

4、公司已在招股说明书之“第六节业务和技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料采购情况”补充披露了“发行人是否对锻造毛坯生产商存在依赖”；

5、公司已在招股说明书之“第六节业务和技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料采购情况”之“1、毛坯价格”补充披露了“铸造毛坯和锻造毛坯的区别，是否生产不同类型的产品，毛坯工艺和尺寸对产品质量、性能等各方面的影响，报告期内锻造毛坯和铸造毛坯外购数量、重量变动的原因，铸造毛坯按件计量的单价高于锻造毛坯，而按吨计量的单价远低于锻造毛坯的原因；结合发行人不同工艺、尺寸的毛坯采购量、占比、平均价格等，量化说明发行人采购毛坯价格逐年上升的具体原因；结合毛坯市场公开价格，披露报告期内发行人采购铸造毛坯和锻造毛坯和毛坯的市场公开价格是否存在较大差异”；

6、公司已在招股说明书之“第六节业务和技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料采购情况”之“2、刀片价格”补充披露了“刀片、废钢采购量持续增长且 2018 年增幅较大的原因，采购刀片和废钢的具体用途，是否与产品的产量和销量增速相匹配”；

7、公司已在招股说明书之“第六节业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务的情况”之“（四）主要经营模式”之“3、销售模式”补充披露了“生产毛坯的模具是否由发行人提供，发行人是否具备模具生产能力，报告期各期末发行人模具数量和金额，和下游客户关于模具所有权的约定情况，模具相关会计处理及是否符合《企业会计准则》的规定”。

三、中介机构核查意见

（一）核查过程

保荐机构及申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅同行业可比公司毛坯外购情况，与公司毛坯采购情况进行对比；

2、取得公司毛坯采购及自制数量、金额情况，取得最终产品产量，分析公司毛坯数目与产品产量匹配情况、外购与自制毛坯成本差异情况；

3、与发行人生产人员、技术人员访谈，了解毛坯质量对发行人产品质量竞争优势的作用；与发行人采购人员访谈，取得发行人采购制度、采购合同，了解发行人保证毛坯质量的措施及实行情况；

4、与发行人生产人员、技术人员及采购人员访谈，获取有关锻造核心技术的说明；

5、与发行人生产人员、技术人员访谈，查阅行业资料及学术论文，了解铸造毛坯和锻造毛坯的区别；

6、取得公司的采购台账、产成品入库台账，查阅有关原材料价格的公开市场数据，分析发行人采购原材料价格的公允性、原材料采购量与产量的匹配性；

7、与发行人销售人员、财务人员访谈，取得发行人与客户签订的合同及订单，了解公司模具相关工艺、所有权及会计处理情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人所有锻造毛坯和部分铸造毛坯均为外购符合行业采购特征；发行人毛坯外购和自制毛坯合计总数及与最终产品产量匹配；发行人自制铸造毛坯成本低于外购铸造毛坯的成本，具有合理性。

2、毛坯质量对于产品的机械性能有直接的影响，报告期内，发行人产品质量较好，优质的毛坯质量对公司保持产品质量竞争优势起到了重要作用；发行人建立了严格的毛坯生产过程控制体系，按照体系要求对自制毛坯质量进行严格管理，发行人控制自制毛坯质量的措施健全有效；发行人严格按照采购控制制度对毛坯供应商进行管理，按照监控要求定期对毛坯供应商进行监控评级及处罚，发行人控制外购毛坯质量的措施健全有效；在与锻造毛坯供应商合作的过程中，发行人针对产品特性，通过与供应商进行大量的试验形成了锻造核心技术，发行人存在与加工商签订保密协议后向加工商提供锻造核心技术的情况；发行人不存在

依赖特定锻造毛坯生产商的情况，但公司目前尚未具备自主生产锻造毛坯的能力，因此会对锻造毛坯生产商存在依赖，若未来锻件产品需求继续提升，公司可能面临开发新锻造供应商的压力。

3、铸造毛坯和锻造毛坯适用于不同性能要求的产品，不同尺寸的毛坯适配于不同排量的发动机；**2019 年**，锻造毛坯数量及重量提升主要系主要系公司销量提升使得公司对毛坯的需求提升，以及下游客户对锻件的需求提升使得公司采购更多的锻造毛坯；**2019 年**，公司铸造毛坯采购数量及重量均下降主要系山东阿诺达建成形成了更多的铸造产能，因此减少了对铸造毛坯的采购量；**2020 年，公司锻造毛坯及铸造毛坯采购数量、重量均下降主要系公司受疫情影响，产量减少；**铸造毛坯按件计量的单价远高于锻造毛坯，主要系公司采购的铸造毛坯单件重量较大。铸造毛坯按吨计量的单价远低于锻造毛坯，一方面系生产锻造毛坯的原材料主要为钢材，而生产铸造毛坯的原材料主要为生铁，在原材料上钢材价格相对较高；另一方面系锻造工艺加工难度相对较大，生产成本相对较高；**2018 年及 2019 年，**发行人采购毛坯价格逐年上升的原因主要系铸造毛坯单价受单位重量提升影响而上升；发行人采购铸造毛坯和锻造毛坯和上游原材料的市场公开价格变动趋势一致。

4、发行人生铁采购先升后降具备合理性，与公司自产铸造毛坯产量相匹配；发行人 2019 年外购铸造毛坯和生铁采购量均下滑主要受铸造毛坯需求下滑影响；发行人采购生铁价格与市场价格变动一致。

5、发行人 2018 年刀片采购量增幅较大主要系公司自 2018 年起对刀具寿命进行严格管理，严格按照规定对达到额定切削次数的刀具进行报废处理，因此公司生产加工所需的刀片需求增加；发行人采购废钢作为铸造原材料，2018 年废钢采购量增幅较大主要系山东阿诺达铸造线建成，公司需要更多原材料进行铸造；发行人废钢、刀片采购量与产品的产量和销量增速相匹配。

6、发行人生产铸造毛坯的模具由发行人提供，发行人具备铸造毛坯模具生产能力；生产锻造毛坯的模具由锻造供应商提供；发行人模具相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

问题 10：关于供应商

申报材料显示：

（1）报告期内，公司前五大供应商变化较大，其中包括建筑工程和设备供应商。受资金实力限制，公司暂无锻造生产能力，所有锻造毛坯都需要对外采购。保定市升源机械铸造有限公司（以下简称升源机械）是发行人持股 1.74%股东周伟平控制的企业，发行人主要向其采购铸造毛坯，报告期内关联采购金额分别为 2,309.47 万元、2,789.90 万元、2,390.57 万元，外购铸造毛坯总金额为 4,243.77 万元、3,730.50 万元、2,844.92 万元。

（2）2017 年 4 月和 6 月，发行人通过升源机械转贷金额分别为 180 万欧元和 224.09 万美元。2019 年 7 月，发行人向升源机械短期借入 800 万元。

（3）公司 2018 年、2019 年生铁采购金额为 1,758.04 万元和 1,320.76 万元，其中向河北龙凤山铸业有限公司及其关联公司采购的金额为 1,734.28 万元和 1,320.76 万元，公司生铁采购几乎全部来自河北龙凤山铸业有限公司及其关联公司。

请发行人：

（1）剔除建筑工程和机器设备供应商，披露报告期内主要原材料、能源供应商情况和采购情况；披露报告期内主要供应商设立时间、注册资本、股权结构、实际控制人、主营业务，合作背景，与发行人、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人员是否存在关联关系或其他未披露的利益安排，毛坯供应商的资产规模、资金实力和采购额是否匹配，发行人向主要供应商采购的内容、数量、单价及其变动的原因，对比其他供应商价格，说明同类原材料采购价格是否存在较大差异；

（2）披露发行人向升源机械采购铸造毛坯占铸造毛坯外购金额比例较高的原因及合理性，与同类铸造毛坯供应商相比，关联采购价格的公允性；升源机械的主要业务收入是否来自发行人，说明发行人向其采购的必要性、合理性，通过其转贷和向其短期借款的原因及必要性，是否存在利益输送情形，未来是否持续交易；

（3）披露发行人对供应商选取方法，报告期内前五大供应商变动的原因及

合理性；发行人生铁几乎全部采购自河北龙凤山铸业有限公司及其关联公司的原因及合理性，是否存在供应商依赖。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对报告期内发行人现金交易和第三方回款情况的核查情况。

回复：

一、发行人说明

（一）剔除建筑工程和机器设备供应商，披露报告期内主要原材料、能源供应商情况和采购情况；披露报告期内主要供应商设立时间、注册资本、股权结构、实际控制人、主营业务，合作背景，与发行人、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人员是否存在关联关系或其他未披露的利益安排，毛坯供应商的资产规模、资金实力和采购额是否匹配，发行人向主要供应商采购的内容、数量、单价及其变动的原因，对比其他供应商价格，说明同类原材料采购价格是否存在较大差异

1、剔除建筑工程和机器设备供应商，披露报告期内主要原材料、能源供应商情况和采购情况；

报告期各期，公司向主要原材料、能源供应商采购额占采购总额的比例及其主要采购内容信息如下：

序号	供应商名称	采购金额（万元）	占比	采购内容
2021 年 1-3 月				
1	河北伟新锻造有限公司	1,377.53	14.70%	锻造毛坯
2	国家电网有限公司[注1]	870.14	9.29%	电力
3	保定市升源机械铸造有限公司	734.42	7.84%	铸造毛坯
4	河北龙凤山铸业有限公司及其关联公司[注2]	541.47	5.78%	生铁
5	河北鑫泰轴承锻造有限公司	481.09	5.13%	锻造毛坯
合计		4,004.66	42.74%	-
2020 年度				
1	河北伟新锻造有限公司	4,157.91	18.41%	锻造毛坯
2	国家电网有限公司	2,404.63	10.65%	电力

序号	供应商名称	采购金额（万元）	占比	采购内容
3	**保定市升源机械铸造有限公司**	**2,140.05**	**9.48%**	**铸造毛坯**
4	**河北鑫泰轴承锻造有限公司**	**1,434.82**	**6.35%**	**锻造毛坯**
5	**河北龙凤山铸业有限公司及其关联公司**	**1,207.20**	**5.35%**	**生铁**
合计		**11,344.61**	**50.23%**	**-**
2019 年度				
1	河北伟新锻造有限公司	4,442.69	17.54%	锻造毛坯
2	国家电网**有限**公司[注 1]	2,832.00	11.18%	电力
3	保定市升源机械铸造有限公司	2,390.57	9.44%	铸造毛坯
4	河北鑫泰轴承锻造有限公司	2,034.19	8.03%	锻造毛坯
5	河北龙凤山铸业有限公司及其关联公司[注 2]	1,320.76	5.21%	生铁
合计		**13,020.22**	**51.40%**	**-**
2018 年度				
1	河北伟新锻造有限公司	3,209.74	11.75%	锻造毛坯
2	保定市升源机械铸造有限公司	2,789.90	10.21%	铸造毛坯
3	国家电网**有限**公司[注 1]	2,741.19	10.03%	电力
4	河北龙凤山铸业有限公司及其关联公司[注 2]	1,734.28	6.35%	生铁
5	河北鑫泰轴承锻造有限公司	1,590.98	5.82%	锻造毛坯
合计		**12,066.08**	**44.16%**	**-**

注 1：国家电网**有限**公司包括保定市供电局及宁津县供电局。

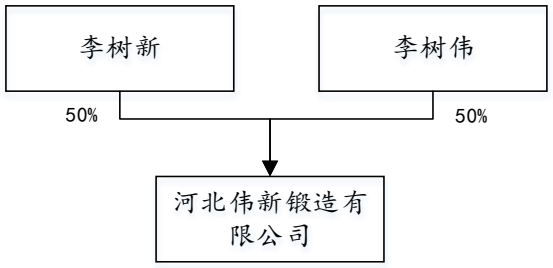
注 2：河北龙凤山铸业有限公司及其关联公司包括河北龙凤山铸业有限公司、武安市龙凤山球铁国际贸易有限公司（实际控制人白佳鑫与河北龙凤山铸业有限公司实际控制人白居秉为父子关系）。

2、披露报告期内主要供应商设立时间、注册资本、股权结构、实际控制人、主营业务，合作背景，与发行人、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人员是否存在关联关系或其他未披露的利益安排

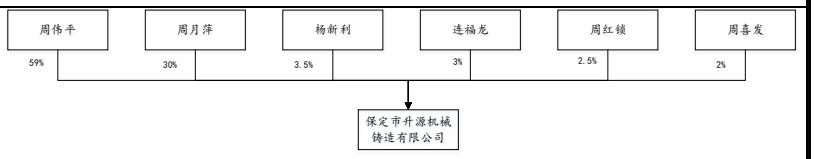
报告期内，发行人主要原材料、能源供应商的背景情况如下：

①河北伟新锻造有限公司

企业名称	河北伟新锻造有限公司
统一社会信用代码	91130101687017262C
成立日期	2009 年 3 月 26 日
注册资本	5,000 万元
法定代表人	李树伟

实际控制人	李树伟
股权结构	
住所	石家庄高新区大西帐
经营范围	自由锻件、模锻件的加工、制造；车床加工；钢材的批发、零售。
合作背景	系公司锻造毛坯合格供应商之一，自 2012 年起开展合作

②保定市升源机械铸造有限公司

企业名称	保定市升源机械铸造有限公司
统一社会信用代码	91130606677354556R
成立日期	2008 年 6 月 5 日
注册资本	2,100 万元
法定代表人	周伟平
实际控制人	周伟平
股权结构	
住所	河北省保定市莲池区莲池南大街 2228 号
经营范围	机械零件、汽车零部件及配件制造，加工。铸件模具制造，建筑材料销售（法律、行政法规或国务院决定规定须报经批准的项目，未获批准前不准经营）。
合作背景	系公司**铸造**毛坯合格供应商之一，自 2008 年起开展合作

③国家电网**有限**公司

企业名称	国家电网有限公司
统一社会信用代码	9111000071093123XX
成立日期	2003 年 5 月 13 日
注册资本	82,950,000 万元
法定代表人	**辛保安**
实际控制人	国务院国有资产监督管理委员会
住所	北京市西城区西长安街 86 号
经营范围	输电（有效期至 2026 年 1 月 25 日）；供电（经批准的供电区域）；对外派遣与其实力、规模、业绩相适应的境外工程所需的劳务人

	员；实业投资及经营管理；与电力供应有关的科学研究、技术开发、电力生产调度信息通信、咨询服务；进出口业务；承包境外工程和境内国际招标工程；上述境外工程所需的设备、材料出口；在国（境）外举办各类生产性企业。（**市场主体**依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

A、国网山东省电力公司宁津县供电公司

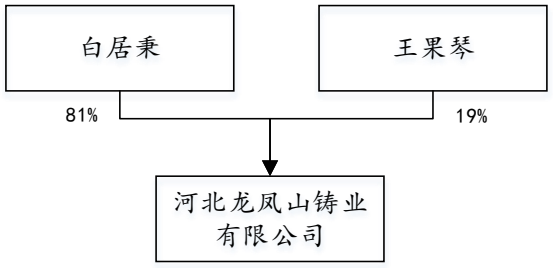
企业名称	国网山东省电力公司宁津县供电公司
统一社会信用代码	91371422MA3C25M67W
成立日期	2015 年 12 月 4 日
法定代表人	陈铭
股权结构	分属国家电网**有限**公司
住所	山东省德州市宁津县阳光大街 492 号
经营范围	电力供应；房屋、设备租赁；技术开发。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。
合作背景	系山东阿诺达所在地供电公司，自山东阿诺达成立起开展合作

B、国网河北省电力有限公司保定供电分公司

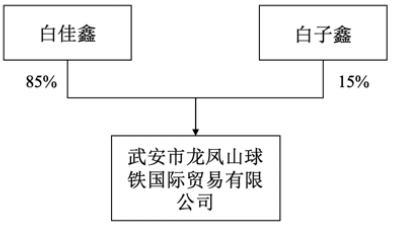
企业名称	国网河北省电力有限公司保定供电分公司
统一社会信用代码	91130600805953589K
成立日期	1983 年 12 月 1 日
法定代表人	刘景立
股权结构	分属国家电网**有限**公司
住所	保定市阳光北大街 138 号
经营范围	电力销售。农电器材及工矿企业电力器材、配套设备；电力咨询；自有设备、房屋租赁。（法律、行政法规或者国务院决定规定须报经批准的项目，未获批准前不准经营）。
合作背景	系东利机械所在地供电公司，自东利机械成立起开展合作

④河北龙凤山铸业有限公司

企业名称	河北龙凤山铸业有限公司
统一社会信用代码	91130481721643479D
成立日期	1999 年 3 月 24 日
注册资本	32,000 万元
法定代表人	李满富
实际控制人	白居秉

股权结构	
住所	武安市崇义村南
经营范围	铸铁管、通用铸件、球团、烧结、生铁生产、加工、销售；钢材、焦炭、铁矿石、铁精粉、钢坯、水泥、白灰、石子、石料、红土镍矿、含镍生铁、水渣、铁矿粉、道路设施、机电设备销售；铁精粉洗选；高炉煤气发电；货物进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。

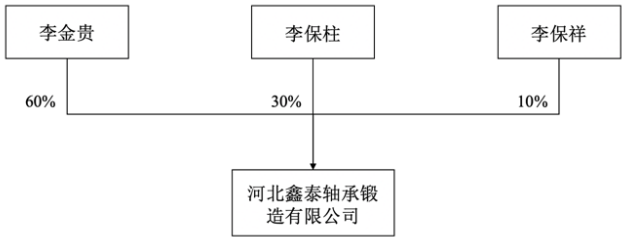
武安市龙凤山球铁国际贸易有限公司

企业名称	武安市龙凤山球铁国际贸易有限公司
统一社会信用代码	911304815824079260
成立日期	2011 年 8 月 18 日
注册资本	3,288.0006 万元
法定代表人	**周增祥**
实际控制人	白佳鑫
股权结构	
住所	武安市崇义村南
经营范围	球墨铸铁、高纯生铁、生铁、铸件、钢材、焦炭、铁矿石、铁精粉、钢坯、水泥、白灰、石子、石料、水渣、球团、烧结矿的销售；货物进出口业务；贸易经纪与代理服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。

河北龙凤山铸业有限公司及其关联公司自 2008 年起持续为发行人提供生铁，随着山东阿诺达铸造生产线的投产，发行人对生铁的采购需求持续提高，河北龙凤山铸业有限公司及其关联公司自 2018 年起成为发行人的前五大供应商。

⑤河北鑫泰轴承锻造有限公司

企业名称	河北鑫泰轴承锻造有限公司
统一社会信用代码	911305357006345144
成立日期	1996 年 7 月 9 日

注册资本	500 万元
法定代表人	李金贵
实际控制人	李金贵
股权结构	
住所	临西县城东两公里
经营范围	轴承、轴承锻件、轴承车削件的制造、销售；轴承及相关产品的进出口业务（法律、法规、国家限制经营和禁止进出口的商品和技术除外）。
合作背景	系发行人主要的锻造毛坯合格供应商之一，自 2012 年起持续为发行人提供锻造毛坯，随着发行人对锻造毛坯的采购需求持续提高，河北鑫泰轴承锻造有限公司于 2019 年成为发行人的前五大供应商。

除保定市升源机械铸造有限公司法定代表人周伟平持有东利机械 1.7364%的股权外，上述供应商与发行人、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人员不存在关联关系或其他未披露的利益安排。

3、毛坯供应商的资产规模、资金实力和采购额是否匹配

①河北伟新锻造有限公司

河北伟新锻造有限公司注册资本为 5,000 万元人民币，报告期内公司对其采购额分别为 3,209.74 万元、4,442.69 万元、**4,157.91 万元及 1,377.53 万元**。

河北伟新锻造有限公司于 2008 年通过 ISO9001：2000 质量体系认证，2015 年通过 ISO/TS16949 认证，2016 年取得河北省排放污染物许可证书，具备了质量保证体系，完善了生产环境，为制造优质产品提供了强有力的保障。

因此，河北伟新锻造有限公司的资产规模、资金实力和采购额匹配。

②保定市升源机械铸造有限公司

保定市升源机械铸造有限公司注册资本为 2,100 万元人民币，报告期内公司对其采购额分别为 2,789.90 万元、2,390.57 万元、**2,140.05 万元及 734.42 万元**。

保定市升源机械铸造有限公司成立于 2008 年，公司主要生产设备砂处理生

产线一条，Z148 造型机生产线一条，较先进的熔炼设备 6 台，抛丸设备 5 台，主要加工设备 10 台。实验室配备万能材料实验机、金相显微镜、碳硅分析仪及配套的化学分析仪器等，保证了企业的理化实验能力使产品质量得到监控。

因此，保定市升源机械铸造有限公司的资产规模、资金实力和采购额匹配。

③河北鑫泰轴承锻造有限公司

河北鑫泰轴承锻造有限公司注册资本为 500 万元人民币，报告期内公司对其采购额分别为 1,590.98 万元、2,034.19 万元、**1,434.82 万元及 481.09 万元**。

河北鑫泰轴承锻造有限公司现有标准化钢结构厂房 4 万平方米，专用设备 500 多台套。锻件全部使用优质棒料，中频加热锻造而成，品质好、精度高。年产轴承锻件 25,000 吨，精车套圈 800 万套，与国内十几家知名轴承企业保持供求往来，并远销美国铁姆肯、福赛、美国精密、日本 NTN 等海外市场。河北鑫泰轴承锻造有限公司先后被省政府及省有关部门授予“明星企业”、“科技明星企业”、“重合同守信用企业”和“AAA 级信用企业”，并通过了 ISO/TS16949：2009 质量管理体系国际认证，2013 年先后被哈轴集团、洛轴集团、瓦轴集团、襄阳汽轴等国内顶尖轴承企业评为“优秀供应商”。河北鑫泰轴承锻造有限公司产品连续荣获第十一届、第十二届国际锻造展览会“优质锻件奖”。

因此，河北鑫泰轴承锻造有限公司的资产规模、资金实力和采购额匹配。

4、发行人向主要供应商采购的内容、数量、单价及其变动的原因

①河北伟新锻造有限公司

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
采购金额（万元）	**1,377.53**	**4,155.32**	4,442.56	3,207.82
采购数量（万件）	**56.79**	**179.47**	165.99	138.98
合计重量（吨）	**1,653.96**	**5,424.36**	5,326.93	3,519.31
采购单价（元/件）	**24.26**	**23.15**	26.76	23.10
采购单价（元/吨）	**8,328.71**	**7,660.47**	8,339.82	9,114.93
采购内容	锻造毛坯	锻造毛坯	锻造毛坯	锻造毛坯

注：报告期内，公司向河北伟新锻造有限公司采购金额为 3,209.74 万元、4,442.69 万元、**4,157.91 万元及 1,377.53 万元**，其中报告期内采购金额与表中金额差异分别为 1.91 万元、0.13 万元、**2.59 万元及 0.00 万元**，该等差异主要系 **2018 年至 2020 年**公司除向河北伟新锻造有限公司采购锻造毛坯外，还存在部分零星采购。

发行人向河北伟新锻造有限公司采购的主要内容在报告期内没有变化。

2018-2020 年，采购数量增长的原因系下游客户总体需求量的增长所致，因而为满足供应需求，采购原材料同步增长；另外下游客户对锻造的需求占总需求的占比加大，这也导致公司采购锻造毛坯件数量的增加。

2018-2021 年第一季度，采购单价变动系供应商上游圆钢价格**变动**所致。**2018-2021 年第一季度，**圆钢价格变动幅度分别为**-4.91%、-3.41%及 19.85%，**发行人从该供应商采购单价变动幅度分别为-8.50%、**-8.15%及 8.72%**，基本和上游圆钢价格变动趋势相同。

②河北鑫泰轴承锻造有限公司

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
采购金额（万元）	**481.09**	**1,434.82**	2,034.11	1,590.90
采购数量（万件）	**43.02**	**131.86**	178.11	147.01
合计重量（吨）	**657.21**	**2,047.58**	2,690.23	2,080.23
采购单价（元/件）	**11.18**	**10.88**	11.42	10.82
采购单价（元/吨）	**7,320.25**	**7,007.38**	7,561.10	7,647.69
采购内容	锻造毛坯	锻造毛坯	锻造毛坯	锻造毛坯

注：报告期内，公司向河北鑫泰轴承锻造有限公司采购金额为 1,590.98 万元、2,034.19 万元、**1,434.82 万元及 481.09 万元，**其中报告期内采购金额与表中金额差异分别为 0.09 万元、0.08 万元、**0.00 万元及 0.00 万元**，该等差异主要系 **2018 年、2019 年**公司除向河北鑫泰轴承锻造有限公司采购锻造毛坯外，还存在部分零星采购。

发行人向河北鑫泰轴承锻造有限公司采购的主要内容在报告期内没有变化。

2018-2020 年，采购数量变动主要与下游客户总体需求量的变动相关。

2018-2021 年第一季度，采购单价变动系供应商上游圆钢价格**变动**所致。**2018-2021 年第一季度**，圆钢价格变动幅度分别为**-4.91%、-3.41%及 19.85%**，发行人从该供应商采购单价变动幅度分别为**-1.13%、-7.32%及 4.46%**，基本和上游圆钢价格变动趋势相同。

③保定市升源机械铸造有限公司

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
采购金额（万元）	**734.42**	**2,140.05**	2,390.57	2,788.52
采购数量（万件）	**11.36**	**34.71**	38.84	49.29
合计重量（吨）	**1,192.85**	**3,629.38**	4,074.03	4,703.18

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
采购单价（元/件）	64.63	61.65	61.55	56.58
采购单价（元/吨）	6,156.89	5,896.47	5,867.84	5,929.02
采购内容	铸造毛坯	铸造毛坯	铸造毛坯	铸造毛坯

注：报告期内，公司向保定市升源机械铸造有限公司采购金额为 2,789.90 万元、2,390.57 万元、2,140.05 万元及 734.42 万元，其中报告期内采购金额与表中金额差异分别为 1.38 万元、0.00 万元、0.00 万元及 0.00 万元，该等差异主要系公司 2018 年除向保定市升源机械铸造有限公司采购铸造毛坯外，还存在部分零星采购。

发行人向保定市升源机械铸造有限公司采购的主要内容在报告期内没有变化。

2018-2021 年，采购数量波动的原因系下游客户总体需求量的波动所致，因而随下游客户需求量的变动而改变铸造毛坯件的采购数量。

2018-2021 年第一季度，采购单价变动系供应商上游生铁价格变动所致。2018-2021 年第一季度，生铁价格波动幅度分别为-3.68%、-0.66%及 25.05%，发行人从该供应商采购单价变动幅度分别为-1.03%、0.49%及 4.42%，基本和上游生铁价格波动趋势相同。

④河北龙凤山铸业有限公司及其关联公司

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
采购金额（万元）	541.47	1,207.20	1,320.76	1,734.28
采购数量（吨）	1,505.13	4,192.87	4,638.08	5,816.98
采购单价（元/吨）	3,597.46	2,879.17	2,847.64	2,981.41
采购内容	生铁	生铁	生铁	生铁

发行人向河北龙凤山铸业有限公司及其关联公司采购的主要内容在报告期内没有变化。

2018-2020 年，采购数量波动的原因系下游客户总体需求量的波动所致，因而随下游客户需求量的变动而改变生铁的采购数量。

2018-2021 年第一季度，采购单价变动系生铁价格变动所致。2018-2021 年第一季度，生铁价格波动幅度分别为-3.68%、-0.66%及 25.05%，发行人从该供应商采购单价变动幅度分别为-4.49%、1.11%及 24.95%，基本和上游生铁价格波动趋势相同。

⑤国家电网**有限**公司

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
采购金额（万元）	**870.14**	**2,404.63**	2,832.00	2,741.19
采购数量（Wkwh）	**1,452.47**	**4,141.59**	4,458.65	4,280.00
采购单价（元/kwh）	**0.60**	**0.58**	0.64	0.64
采购内容	电力	电力	电力	电力

发行人向国家电网**有限**公司采购的主要内容在报告期内没有变化。

2019 年，公司采购数量增长的原因主要系公司产量提升，**2020 年**，采购数量的下降主要系公司生产受疫情影响从而导致用电量减少。

2018 年至 2021 年第一季度，公司电力采购单价较为稳定，不存在较大变动。

5、对比其他供应商价格，说明同类原材料采购价格是否存在较大差异；

①锻造毛坯

报告期内，发行人主要向河北伟新锻造有限公司、河北鑫泰轴承锻造有限公司、唐县石油固井工具制造有限公司等采购锻造毛坯。

单位：元/吨

供应商名称	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
河北伟新锻造有限公司	**8,328.71**	**7,660.47**	8,339.82	9,114.93
河北鑫泰轴承锻造有限公司	**7,320.25**	**7,007.38**	7,561.10	7,647.69
唐县石油固井工具制造有限公司	**6,671.29**	**6,237.63**	6,369.08	6,257.68
平均采购单价[注]	**7,694.08**	**7,209.51**	7,781.96	8,360.37

注：平均采购单价=发行人锻造毛坯采购总金额/发行人锻造毛坯采购总**重量**。

发行人在不同供应商采购的锻造毛坯平均价格受产品结构、锻造工艺、原材料等影响存在一定差异，其中向河北伟新锻造有限公司采购价格较高的原因主要系其锻造工艺主要为模锻，生产成本相对较高，而河北鑫泰轴承锻造有限公司、唐县石油固井工具制造有限公司的锻造工艺主要为碾环，生产成本相对较低。河北鑫泰轴承锻造有限公司与唐县石油固井工具制造有限公司同属碾环工艺，但河北鑫泰轴承锻造有限公司价格较高主要系其采用的钢铁原材料品质较高，毛坯质量相对较高。

②铸造毛坯

报告期内，发行人主要向保定市升源机械铸造有限公司、河北澳泰制冷设备有限公司、山东美陵化工设备股份有限公司、山东华瑞丰机械有限公司等采购铸造毛坯。

单位：元/吨

供应商名称	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
保定市升源机械铸造有限公司	**6,156.89**	**5,896.47**	5,867.84	5,929.02
河北澳泰制冷设备有限公司	**6,256.49**	--	--	5,568.18
龙口市鑫星汽车配件有限公司	**6,030.21**	**5,805.90**	5,894.33	5,988.40
山东美陵化工设备股份有限公司	--	--	6,664.07	6,668.09
山东华瑞丰机械有限公司	**7,803.98**	**7,867.60**	8,089.01	7,978.62
平均采购单价[注]	**6,179.64**	**6,115.36**	6,061.41	5,975.85

注：平均采购单价=发行人铸造毛坯采购总金额/发行人铸造毛坯采购总**重量**。

发行人在不同供应商采购铸造毛坯件的价格不存在重大差异，逐年从不同供应商采购价格波动趋势基本一致，主要系原材料生铁价格波动所致。发行人从保定升源、河北澳泰、龙口鑫新三家供应商采购价格低于山东美陵和山东华瑞丰的原因是，前三家供应商主要提供灰铁毛坯，后两家供应商主要提供球铁毛坯，灰铁毛坯价格相较球铁毛坯价格较低导致产品价格较低。山东美陵和山东华瑞丰两家供应商的价格差异主要由于产品结构之间存在差异，山东华瑞丰轮毂 108 号毛坯产品加工工艺附加值更高，单价更高，从而总体单价高于山东美陵。

③生铁

报告期内，发行人主要向河北龙凤山铸业有限公司**及其关联公司**、石家庄市宏森熔炼铸造有限公司采购生铁。

单位：元/吨

供应商名称	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
河北龙凤山铸业有限公司**及其关联公司**	**3,597.46**	**2,879.17**	2,847.64	2,981.41
石家庄市宏森熔炼铸造有限公司	--	--	--	3,024.00
平均采购单价[注]	**3,597.46**	**2,879.17**	2,847.64	3,022.24

注：平均采购单价=发行人生铁采购总金额/发行人生铁采购总**重量**。

发行人在不同供应商采购生铁的价格不存在重大差异，生铁采购价格基本与市场价格一致。

④电力

报告期内，发行人主要向国家电网**有限**公司采购电，其中包括两家分公司，分别是：国网山东省电力公司宁津县供电公司，国网河北省电力有限公司保定供电分公司。

单位：元/度

供应商名称	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
国网山东省电力公司宁津县供电公司	**0.62**	**0.60**	0.68	0.71
国网河北省电力有限公司保定供电分公司	**0.56**	**0.55**	0.57	0.57
平均采购单价[注]	**0.60**	**0.58**	0.64	0.64

注：平均采购单价=发行人电力采购总金额/发行人电力采购总数量。

发行人在不同供应商采购电力的价格存在一定差异，主要系不同地区的市场化电价有所差异。公司电力采购价格均按照当地市场电价确定，电力采购价格基本与市场价格一致。

（二）披露发行人向升源机械采购铸造毛坯占铸造毛坯外购金额比例较高的原因及合理性，与同类铸造毛坯供应商相比，关联采购价格的公允性；升源机械的主要业务收入是否来自发行人，说明发行人向其采购的必要性、合理性，通过其转贷和向其短期借款的原因及必要性，是否存在利益输送情形，未来是否持续交易

1、披露发行人向升源机械采购铸造毛坯占铸造毛坯外购金额比例较高的原因及合理性，与同类铸造毛坯供应商相比，关联采购价格的公允性

发行人向升源机械采购铸造毛坯占铸造毛坯外购金额比例如下：

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
向升源机械采购铸造毛坯金额（万元）	**734.42**	**2,140.05**	2,390.57	2,788.52
铸造毛坯外购金额（万元）	**1,232.01**	**2,518.02**	2,844.92	3,730.50
占比	**59.61%**	**84.99%**	84.03%	74.75%

报告期内，发行人主要向升源机械采购铸造毛坯的主要原因系升源机械生产的产品符合公司的采购需求和采购标准，其与东利机械合作多年，质量常年稳定，且运输距离存在较大优势，发行人从升源机械大批量采购毛坯有助于发行人获得相对有优势的采购价格。因此，公司主要向升源机械采购铸造毛坯具有合理性。

公司向升源机械采购的价格与同样生产铸造毛坯的可比供应商采购的价格

对比如下：

①按照单个采购产品单价与其他铸造毛坯供应商对比：

单位：元/件

供应商	2021 年 1-3 月		2020 年度	2019 年度		2018 年度	
	飞轮环 76 号	飞轮环 80 号	飞轮环 76 号	飞轮环 76 号	飞轮环 231 号	飞轮环 76 号	飞轮环 80 号
升源机械	**78.32**	**70.74**	**74.85**	73.61	38.05	73.62	66.03
龙口鑫星	**74.29**	**66.63**	**71.38**	72.57	36.91	73.61	68.80

②按照单位重量采购价格与其他铸造毛坯供应商对比：

单位：元/吨

供应商	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
升源机械	**6,156.89**	**5,896.47**	5,867.84	5,929.02
龙口鑫星	**6,030.21**	**5,805.90**	5,894.33	5,988.40
河北澳泰制冷设备有限公司	**6,256.49**	-	-	5,568.18

按照单个采购产品单价与其他铸造供应行对比来看，发行人从升源机械采购的产品与从龙口市鑫星汽车配件有限公司采购的产品价格基本一致。按照单位重量采购价格与其他铸造供应商对比来看，发行人从升源机械采购的产品价格与河北澳泰制冷设备有限公司、龙口市鑫星汽车配件有限公司采购价格基本一致。

综上，东利机械向升源机械的采购价格具有公允性。

2、升源机械的主要业务收入是否来自发行人，说明发行人向其采购的必要性、合理性

根据 2019 年 8 月对升源机械的访谈情况，升源机械历史上存在其他客户，但目前东利机械为其唯一客户，升源机械的主要业务收入来自发行人。

铸造毛坯为公司生产加工的主要原材料，公司的自有铸造线为垂直铸造线，适合生产中小型毛坯，而升源机械的铸造线为水平铸造线，适合生产大型毛坯。因此，虽然公司拥有自行生产铸造毛坯的能力，但出于成本考量，依旧需要对外采购大型铸造毛坯，发行人向升源机械采购具有必要性及合理性。

3、通过其转贷和向其短期借款的原因及必要性，是否存在利益输送情形，未来是否持续交易

发行人通过升源机械转贷的原因为，发行人业务开展过程中，因发生采购而

向各供应商支付货款具有单次支付金额较小、次数较多的特点，由于银行贷款的申请、审批及发放需要一定的程序及时间，频繁申请受托支付对于银行和公司的操作成本均较高，故报告期存在通过供应商集中取得受托支付贷款的情形。发行人已建立相关制度加强了对融资和资金管理的要求，提高了内控规范性意识，2017 年以后发行人无该等通过供应商取得银行受托支付贷款的行为。

发行人自升源机械处借款的主要原因系公司出于暂时性资金周转需要，向供应商拆入资金，该等资金拆借期限较短，未对公司生产经营活动产生重大不利影响。后续，公司不断完善公司治理，逐步停止了资金拆借行为，对公司生产经营活动未产生重大不利影响。

发行人向升源机械的关联采购价格公允，通过其转贷和向其短期借款具有商业合理性，双方不存在利益输送的情形。

由于升源机械生产的产品符合公司的采购需求，未来将持续交易。此外，发行人已完善公司治理，未来将不再与供应商进行转贷或资金拆借等。

（三）披露发行人对供应商选取方法，报告期内前五大供应商变动的原因及合理性;发行人生铁几乎全部采购自河北龙凤山铸业有限公司及其关联公司的原因及合理性，是否存在供应商依赖

1、发行人对供应商选取方法

公司在质量部设置供应商开发工程师（SQA）和供应商质量工程师（SQE）岗位，负责公司供应商的开发和管理。SQA 每年应根据对供应商的评价资料，建立《合格供方清单》，纳入《合格供方清单》的供应商均为具备相应资质的合格供应商，公司根据对供应商的供货能力和质量审核结果，确定主供应商、辅助供应商，以确保供应安全。同时，公司要求供应商对其产品进行持续改进，并从技术上给予供应商支持，从而谋求共同发展。

公司在选择供应商时，综合考虑批量供应能力、供应质量、采购成本、体系管理等多方面因素对供应商进行评价。发行人建立了完善的供应商管理制度，对重要供应商进行供方调查、样品试用、供方审核及进货验证等四道审核程序，只有通过发行人审核程序的供应商方可批量供货。

2、报告期内前五大供应商变动的原因及合理性

报告期内，公司向主要供应商采购的产品主要为锻造毛坯、铸造毛坯、生铁、电力等主要原材料，**前五大供应商名单不存在变动。**

3、发行人生铁几乎全部采购自河北龙凤山铸业有限公司及其关联公司的原因及合理性，是否存在供应商依赖

报告期内，发行人生铁几乎全部采购自河北龙凤山铸业有限公司及其关联公司。河北龙凤山铸业有限公司注册资本为 32,000 万元，资产规模较大，其于 2019 年被河北省工商业联合会评为“河北省民营企业 100 强”，于 2020 年入选河北省绿色工厂；河北龙凤山铸业有限公司是专业研制生产铸造用超高纯生铁、高纯生铁和亚共晶生铁的国家高新技术企业，中国铸造协会铸造生铁分会理事长单位。因此发行人基于成本和质量可靠性的考虑向河北龙凤山铸业有限公司采购生铁。发行人自 2005 年起向河北龙凤山采购生铁，供应期间，其生铁品质优良，价格公允，因此发行人与其建立起了长久的合作关系。

生铁作为大宗商品，可供选择供应商较多，除河北龙凤山铸业有限公司外，发行人将石家庄市宏森熔炼铸造有限公司、济南庚辰铸造材料有限公司作为辅助供应商。此外，发行人也可以在进行供应商审核后将其他生铁供应商纳入公司合格供应商名单，不存在供应商依赖。

二、发行人补充披露

1、公司已在招股说明书之“第六节业务和技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（四）主要供应商情况（剔除建筑工程和机器设备供应商）”补充披露了“剔除建筑工程和机器设备供应商，披露报告期内主要原材料、能源供应商情况和采购情况；披露报告期内主要供应商设立时间、注册资本、股权结构、实际控制人、主营业务，合作背景，与发行人、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人员是否存在关联关系或其他未披露的利益安排，毛坯供应商的资产规模、资金实力和采购额是否匹配，发行人向主要供应商采购的内容、数量、单价及其变动的原因，对比其他供应商价格，说明同类原材料采购价格是否存在较大差异”；

2、公司已在招股说明书之“第七节公司治理与独立性”之“九、关联方及

关联交易”之“（二）关联交易”补充披露了“发行人向升源机械采购铸造毛坯占铸造毛坯外购金额比例较高的原因及合理性，与同类铸造毛坯供应商相比，关联采购价格的公允性”；

3、公司已在招股说明书之“第六节业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务的情况”之“（四）主要经营模式”之“2、采购模式”补充披露了“发行人对供应商选取方法”；

4、公司已在招股说明书之“第六节业务和技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（四）主要供应商情况（剔除建筑工程和机器设备供应商）”补充披露了“报告期内前五大供应商变动的原因及合理性”；

5、公司已在招股说明书之“第六节业务和技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（四）主要供应商情况（剔除建筑工程和机器设备供应商）”补充披露了“发行人生铁几乎全部采购自河北龙凤山铸业有限公司及其关联公司的原因及合理性，是否存在供应商依赖”。

三、中介机构核查意见

（一）核查过程

保荐机构及申报会计师履行了如下核查程序：

1、取得发行人采购台账，了解发行人前五大供应商情况和采购情况，比对公司向不同供应商采购产品的价格情况，分析采购价格的公允性；

2、与发行人前五大供应商进行访谈，取得前五大供应商工商登记资料，了解前五大供应商的基本情况、与发行人的合作背景及关联关系；

3、取得发行人报告期内银行流水，核查其与供应商的资金往来情况；

4、与发行人的采购人员进行访谈，取得发行人采购制度材料，了解发行人选取供应商的方法，了解报告期内前五大供应商变动的背景；

5、查阅铸造生铁行业信息，访谈河北龙凤山铸业有限公司人员，查阅河北龙凤山铸业有限公司的公开信息，分析发行人向其采购生铁的合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、除保定市升源机械铸造有限公司法定代表人周伟平持有东利机械 1.7364%的股权外，主要供应商与发行人、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人员不存在关联关系或其他未披露的利益安排；毛坯供应商的资产规模、资金实力和采购额相匹配；对比其他供应商价格，发行人毛坯采购价格受产品结构、生产工艺、原材料等影响存在一定差异，差异存在合理性；生铁采购采购价格不存在重大差异；电力采购价格受地域影响存在一定差异，差异存在合理性。

2、发行人主要向升源机械采购铸造毛坯主要系考虑到产品质量、运输距离、采购成本等多方面因素，发行人主要向升源机械采购铸造毛坯具有合理性；与同类铸造毛坯供应商相比，发行人向升源机械关联采购价格公允；升源机械主要业务收入来自发行人，发行人向其采购具备必要性、合理性。**2017 年，**发行人存在通过升源机械进行转贷和向其短期借款的行为，公司不断加强内控，已停止了转贷及资金拆借行为，对公司生产经营活动未产生重大不利影响。

3、报告期内发行人**前五大供应商名单不存在变动**；发行人生铁几乎全部采购自河北龙凤山铸业有限公司及其关联公司主要系其产品品质优良、价格公允，具备合理性；同时，生铁为大宗商品，公司可以选用其他生铁供应商供应生铁，因此不存在供应商依赖。

问题 11：关于外协采购

申报材料显示：

（1）发行人委托外协加工商进行机加工、表面处理和热处理工序。报告期内，公司外协加工的金额分别为 960.13 万元、1,241.12 万元、1,271.15 万元。报告期内，发行人无用于表面处理和热处理的专用生产线。

（2）报告期内，发行人向阿利佳达（以下简称阿利佳达）采购机加工的金额分别为 673.72 万元、605.86 万元、459.67 万元，2019 年 12 月，发行人收购阿利佳达部分设备，交易完成后，发行人不再涉及机加工工序的外协采购。2020 年，山东阿诺达电泳涂装生产线投入生产，公司预计将逐步减少对外采购电泳涂装外协加工工序。

请发行人：

（1）披露向阿利佳达采购设备的金额、评估情况、成新率、交易作价及公允性；报告期内，发行人委托阿利佳达进行机加工的价格，与公开市场价格、阿利佳达其他客户机加工价格是否存在重大差异；发行人向主要表面处理和热处理加工商采购价格是否公允；

（2）说明发行人生产流程和核心工艺是否对外协加工商存在依赖，发行人是“集铸造、机加工、电泳涂装为一体的全流程生产厂商”等相关描述是否准确，如否，请相应完善招股说明书相关说法；

（3）说明发行人与外协方关于产品质量责任分摊的具体安排，控制外协加工商质量的措施及有效性，是否存在产品质量纠纷，是否存在因外协加工质量不佳导致发行人产品质量存在重大问题的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并结合阿利佳达历史沿革及和发行人历史合作情况，说明未将阿利佳达认定为关联方的依据是否充分。

回复：

一、发行人说明

（一）披露向阿利佳达采购设备的金额、评估情况、成新率、交易作价及公允性；报告期内，发行人委托阿利佳达进行机加工的价格，与公开市场价格、阿利佳达其他客户机加工价格是否存在重大差异；发行人向主要表面处理和热处理加工商采购价格是否公允

1、披露向阿利佳达采购设备的金额、评估情况、成新率、交易作价及公允性；

2019 年，发行人及子公司收购阿利佳达设备，此次设备购买价款的交易作价依据北京中天华资产评估有限责任公司出具的《资产评估报告（中天华资评报字[2019]第 1910 号）》的评估价值确定，双方一致认可标的资产评估净值，经协商以标的资产评估净值为基础，确认最终转让价格，交易价格公允。

单位：万元

序号	数量（台）	设备名称	购置日期[注]	购置时账面净值	评估净值	购置金额	成新率
1	15	数控车床 QSM300L/650C	2019 年 12 月	551.17	388.92	388.92	57.14%
2	7	数控车床 QSM300L/650C	2019 年 12 月	277.66	180.53	180.53	57.45%
3	62	其他设备	2019 年 12 月	70.15	17.19	17.19	-
合计	**84**	-	-	**898.98**	**586.64**	**586.64**	-

注：购置日期为东利机械和山东阿诺达入账时间。

2、报告期内，发行人委托阿利佳达进行机加工的价格，与公开市场价格、阿利佳达其他客户机加工价格是否存在重大差异

报告期内，发行人委托阿利佳达进行机加工的价格与公开市场价格如下：

单位：元/小时

外协加工方式	发行人供应商名称	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
机加工	阿利佳达	--	--	112.22	124.71
市场采购单价[注]		60-150			

注：市场采购单价来源于《<关于科德数控股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函>之回复报告》。

报告期内，阿利佳达不存在其他客户，因此不存在同类客户可比机加工价格；公司向阿利佳达采购价格较市场最低价格稍高，主要系可比市场价格为科德数控股份有限公司采购价格，科德数控股份有限公司存在部分外协粗加工工序，价格相对较低，而公司向阿利佳达采购的主要为精加工工序，价格相对较高。总体上，公司向阿利佳达采购价格属于市场合理价格范围内，采购价格公允。

3、发行人向主要表面处理和热处理加工商采购价格是否公允；

报告期内，发行人向主要表面处理和热处理加工商采购价格与公开市场价格如下：

①表面处理

单位：元/kg

表面处理方式		发行人供应商名称	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
发行人采购单价	电镀	Holder GmbH Oberflaechentechnik	4.28	3.94	4.20	4.28
		MVA Metallveredlung Ansorge	3.62	2.77	2.95	3.04
		天津德威金属表面处理有限公司及其关联公司	3.98	6.45	3.50	3.47
		Electropoli Pland Sp. z o.o.	--	--	--	4.06
		GOTEC Polska Sp.z o.o.	4.77	4.60	3.23	--
	电泳	Arens Oberflaechenfullservice s.r.o.	1.83	1.86	1.84	1.87
		烟台元禾金属涂装有限公司	1.30	1.32	1.27	1.29
		天津华庆汽车配件有限公司	0.89	0.81	0.88	0.80
		天俊达汽车配件（天津）有限公司	--	1.90	0.77	--
		天津大汉涂装有限公司	--	--	1.34	1.43
市场可比采购单价[注]			2.50-6.00			

注：市场采购单价来源于《无锡新宏泰电器科技股份有限公司首次公开发行股票招股说明书》。

报告期内，发行人向主要电镀供应商采购价格大致位于市场采购单价区间内，但电泳工艺外协采购价格低于市场价格主要系无锡新宏泰电器科技股份有限公司采用表面处理工艺主要为电镀工艺，相较于电镀工艺采用金属镀层，电泳工艺由于采用了有机涂料，其加工价格低于电镀；**2020 年度，发行人向天津德威金属表面处理有限公司及其关联公司采购价格高于市场可比采购单价主要系发行人定价依据为产品表面积，部分产品表面积与重量并不成正比。**

②热处理

单位：元/kg

热处理方式		发行人供应商名称	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
发行人采购单价	激光热处理	河北共晶激光技术有限公司	--	5.39	5.29	-
	调质、淬火、退火等	保定市新市区热诚机械加工厂	1.66	1.36	1.01	1.11

热处理方式		发行人供应商名称	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	调质、氮化	天津亚世亚金属制品有限公司	--	3.66	-	-
市场可比采购单价[注]			0.5-10			

注：市场采购单价来源于《北京市中伦律师事务所关于青岛高测科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的法律意见书》。

报告期内，公司向不同供应商采购热处理的价格存在一定差异，主要系不同供应商加工的产品存在差异及具体加工工艺存在差异，但总体上同类外协加工方式的采购价格基本相近，且均位于市场可比采购单价区间。

综上，发行人向主要表面处理和热处理加工商采购价格公允。

（二）说明发行人生产流程和核心工艺是否对外协加工商存在依赖，发行人是“集铸造、机加工、电泳涂装为一体的全流程生产厂商”等相关描述是否准确，如否，请相应完善招股说明书相关说法

1、发行人生产流程和核心工艺是否对外协加工商存在依赖

2017 年至 2019 年，公司由于自身机加工产能不足，将部分难度较低的机加工产品交由外协厂商阿利佳达完成。2019 年 12 月，东利机械、山东阿诺达与阿利佳达签订了《资产收购协议书》，阿利佳达向东利机械与山东阿诺达出售部分设备，交易完成后，东利机械将不再涉及机加工工序的外协采购。2020 年，公司不再存在机加工的外协采购。

公司其他外协业务主要为表面处理、热处理，非产品生产所处的关键环节，其技术含量相对较低，同时可供公司选择的外协供应商较多，具有较高的可替代性，外协厂商更换相对容易。同行业可比公司联诚精密、拓普集团、德恩精工均存在表面处理及热处理的外协加工，发行人将表面处理及热处理交由外协供应商系行业惯例。

报告期内，公司外协加工成本占同期采购总额（不包含固定资产、在建工程、无形资产采购）的比重分别为 5.49%、5.45%、**2.74%及 2.25%**，外协加工费总额占比较小且逐年下降。同时，为进一步加强对产品的质量控制，公司已建设安装电泳涂装生产线，未来公司对电泳涂装的外协采购将进一步减少。

因此，发行人生产流程和核心工艺对外协加工商不存在依赖。

2、发行人是“集铸造、机加工、电泳涂装为一体的全流程生产厂商”等相关描述是否准确

截至报告期末，发行人已具备铸造生产能力、机加工生产能力、热处理生产能力、电泳涂装生产能力（2020 年 6 月，公司电泳涂装生产线正式投产），仅有部分可替代性强的外协工序仍需外协加工，发行人已成为集铸造、机加工、电泳涂装为一体的全流程生产厂商。

同行业可比公司在招股说明书中曾披露相似表述，具体情况如下表。发行人是“集铸造、机加工、电泳涂装为一体的全流程生产厂商”等相关描述客观准确。

项目	拓普集团	德恩精工	西菱动力	联诚精密
自身生产能力	锻造、铸造、机加工、表面处理	锻造、铸造、机加工、热处理、表面处理	锻造、铸造、机加工、热处理、表面处理	铸造（铸铁、铸铝）、机加工
外协加工工序	表面处理	锻造、机加和表面处理	未披露	热处理、表面处理
公开披露表述	-	公司是国内少数具备精密铸造、精密锻造、智能化加工、热表处理、装配包装一体化生产能力	是目前全国少数具备精密铸造、精密锻造、加工一体化生产能力的企业之一	具备铁、铝等金属铸件产品模具开发、铸造、机械加工于一体的完整的产业链，能够为客户提供铸件模具开发设计到成品交付的完整服务

（三）说明发行人与外协方关于产品质量责任分摊的具体安排，控制外协加工商质量的措施及有效性，是否存在产品质量纠纷，是否存在因外协加工质量不佳导致发行人产品质量存在重大问题的情形

1、发行人与外协方关于产品质量责任分摊的具体安排

发行人与外协方签订质量协议约定质量责任细则，外协方对产品的质量责任一直负责到最终客户；由于供应产品的质量问题引起的抱怨、索赔，由外协方承担全部责任；对于因外协方产品质量问题造成的公司生产难加工或产品质量不易保障的，其损失由外协方承担；产品进厂由公司抽检验收，每批抽检不合格品率不得大于 0.6%，当超过此目标时，乙方需要担负分拣责任；外协加工产品报废率不超过 0.2%，超过部分需要赔偿公司的产品损失。

2、控制外协加工商质量的措施及有效性

首先，发行人通过合格供应商制度对外协供应商进行严格的准入管理，从源头上保证外协加工商的质量。对于新的外协供应商，由公司对其进行供方能力调查，调查内容涵盖企业概况、主要产品、主要生产设备、生产能力、技术水平、质量控制水平、现场管理状况、交付能力及与同行业比较等内容；完成供方能力调查后，公司对存在开发价值的供应商进行现场体系审核，并按照体系审核结果将供应商划分为 A、B、C、D 四个等级，其中 A 级、B 级代表可以纳入合格供应商名单；进入合格供应商名单后，外协供应商进入小批试产阶段；外协供应商结束小批试产阶段，提交 PPAP 资料并取得公司的 PSW 批准文件后才能进入批量生产阶段。

其次，发行人通过对供应商供货质量情况进行日常监控持续保证毛坯质量。发行人对供应商定期进行质量监控分析，对供应商资质、进货产品合格率、加工料废率、交付及时率、质量事故次数、纠正措施及时完成率、采购价格调整和依赖度等项目进行监控分析，并按照《供方日常监控评级细则》将供应商划分为 A、B、C、D 四个等级。其中，A 级代表可以按订单计划继续供货，按时付款，可继续增加新订单和开发新产品；B 级代表现有订单可继续供货，但不再开发新产品；C 级代表现有订单可继续供货，该月付款推迟 1 个月，禁止开发新产品，对供方增加一次过程审核；D 级代表现有订单停止供货，进行索赔，冻结其供货资格。

发行人严格按照采购控制制度对外协供应商进行管理，按照监控要求定期对外协供应商进行监控评级及处罚，发行人控制外协加工商质量的措施健全有效。

3、是否存在产品质量纠纷，是否存在因外协加工质量不佳导致发行人产品质量存在重大问题的情形

报告期内，发行人与外协供应商不存在产品质量纠纷，也不存在因外协加工质量不佳导致发行人产品质量存在重大问题的情形。

（四）结合阿利佳达历史沿革及和发行人历史合作情况，说明未将阿利佳达认定为关联方的依据是否充分

1、阿利佳达与发行人之间已不再具有股权权属关系

阿利佳达成立于 2014 年 1 月 24 日，注册资本 100 万元，阿利佳达主要经营范围为机械零部件，汽车零配件生产、加工、销售等。阿利佳达设立时，发行人基于扩大产能需求以及尝试轻资产运营模式（轻资产运营模式主要是将部分非核心、单生产环节进行外包，一方面可以快速扩大生产规模，另一方面可以实现客户对生产备货及时性的双重保障），选择取得其 31%的股权。

在与阿利佳达合作的过程中，对运营管理提出了较高的要求，为了提高运营管理效率，2014 年 8 月 20 日发行人分别将 15%、16%阿利佳达股份转让给吴国军和张建新，股权转让完成后，发行人不再持有阿利佳达股份。股权转让后，发行人以外协加工的方式与阿利佳达进行合作。

根据阿利佳达的历史沿革，阿利佳达与发行人之间自 2014 年 8 月起已不具有任何股权上的关系，在股权权属层面，二者不具有关联关系。

2、双方业务上的紧密联系由历史原因所致

自阿利佳达成立以来，其即为其东利机械提供产品加工服务。2014 年 8 月，东利机械转让阿利佳达股份后，基于其长年以来在合作中对东利机械产品的熟悉程度，能够较好地按照要求完成外协加工服务，因此双方一直保持稳定的合作关系。阿利佳达具有生产经营所需的设备、技术、人员等，具有独立生产经营能力，其与东利机械之间为正常业务关系，并不因此而导致双方具有关联关系。

3、发行人未将阿利佳达认定为关联方的依据充分

根据《公司法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》等相关规定，阿利佳达不符合应认定关联方的情况，发行人未将阿利佳达认定为关联方具有充分的依据与合理性。

二、发行人补充披露

公司已在招股说明书之“第六节业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务的情况”之“（四）主要经营模式”之“5、外协加工模式”补充

披露了“向阿利佳达采购设备的金额、评估情况、成新率、交易作价及公允性；报告期内，发行人委托阿利佳达进行机加工的价格，与公开市场价格、阿利佳达其他客户机加工价格是否存在重大差异；发行人向主要表面处理和热处理加工商采购价格是否公允”。

三、中介机构核查意见

（一）核查过程

保荐机构及申报会计师履行了如下核查程序：

1、取得发行人向阿利佳达采购设备的资产评估报告、采购协议等；

2、查阅外协机加工、表面处理、热处理的公开市场价格；

3、对发行人技术人员进行访谈，了解公司向外协供应商采购的背景及原因、外协加工工序的重要性水平；

4、查阅同行业可比公司的加工工序、外协采购情况及自身定位，并与发行人进行对比；

5、取得发行人与外协方签订的合同、发行人管理外协方的内部制度，了解发行人与外协方的产品质量责任分摊的具体安排，控制外协加工商质量的措施；

6、对主要外协方进行访谈，了解是否存在产品质量纠纷情况；

7、取得发行人的客户抱怨情况统计表，了解因外协加工质量不佳导致发行人产品质量存在问题的情形。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人依据资产评估报告向阿利佳达采购设备，交易价格公允；发行人委托阿利佳达进行机加工的价格，与公开市场价格不存在重大差异；发行人向电镀加工商采购价格位于市场可比采购价格区间内，但向电泳加工商采购价格低于市场可比价格主要系电泳价格相对较低；发行人向热处理加工商采购价格位于市场可比采购价格区间内。发行人向主要表面处理和热处理加工商采购价格公允。

2、发行人生产流程和核心工艺对外协加工商不存在依赖；截至报告期末，发行人已具备铸造生产能力、机加工生产能力、热处理生产能力、电泳涂装生产能力，发行人是“集铸造、机加工、电泳涂装为一体的全流程生产厂商”等相关描述准确。

3、发行人与外协方签订质量协议约定质量责任细则，控制外协加工商质量的措施有效，不存在产品质量纠纷，也不存在因外协加工质量不佳导致发行人产品质量存在重大问题的情形。

4、根据《公司法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》等相关规定，阿利佳达不符合应认定关联方的情况，发行人未将阿利佳达认定为关联方具有充分的依据与合理性。

问题 12：关于毛利率

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 31.13%、33.70%及 34.92%，其中汽车零部件毛利率分别为 31.02%、33.73%、35.31%，石油阀门零部件毛利率分别为 33.01%、37.36%、10.21%。石油阀门零部件业务主要为高压阀门零部件产品的来料加工服务。

（2）发行人汽车零部件主要细分产品包括飞轮环、皮带轮、轮毂和惯性轮。招股说明书根据产品生产工艺及加工难度差异，披露了报告期内不同加工难度产品毛利率变化情况。

（3）公司通过产品及工艺的持续改进以及自动化、智能化生产不断降低产品生产成本从而应对行业内的年降要求。通过集约化生产降低了成本，废铁屑、废钢屑等废料的循环使用大幅降低了材料成本。

请发行人：

（1）结合行业趋势、上下游情况、单位售价、单位成本变动情况量化分析汽车零部件毛利率持续增长的原因，以及石油阀门零部件采取来料加工，2019 年毛利率大幅下滑的原因及合理性；

（2）结合发行人核心竞争力、技术优势、生产模式、销售模式、营业成本、出口退税情况等，说明发行人毛利率高于同行业可比公司的原因；

（3）说明发行人按产品加工难度及工艺划分中高难度产品和一般难度产品毛利率的具体划分依据，是否为行业通用划分方式，举例说明中高难度和一般难度具体对应产品，采用该划分维度对比毛利率是否具有可比性、准确性，以及与同行业可比公司同样难度产品毛利率的比较情况；

（4）披露飞轮环、皮带轮、轮毂、惯性轮报告期内毛利率及其变动原因及合理性，并就单独产品与可比公司相同产品毛利率进行对比；

（5）披露发行人单位成本及变动情况，与发行人“不断降低产品成本”“大幅降低材料成本”的描述是否相符，汽车零部件年降对发行人毛利率的具体影响情况，以及发行人高毛利的可持续性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）结合行业趋势、上下游情况、单位售价、单位成本变动情况量化分析汽车零部件毛利率持续增长的原因，以及石油阀门零部件采取来料加工，2019 年毛利率大幅下滑的原因及合理性

1、汽车零部件业务毛利率持续增长的原因

报告期内，公司汽车零部件业务单位售价、单位成本、单位毛利及毛利率的变化情况如下所示：

单位：元/千克

项目	2021 年 1-3 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	较上年度增长率	金额	同比增长率	金额	同比增长率	金额	同比增长率
单位售价	20.14	-1.38%	20.43	-0.96%	20.62	9.45%	18.84	12.82%
单位成本	12.93	-7.03%	13.90	4.21%	13.34	6.84%	12.49	8.40%
单位毛利	7.22	10.68%	6.52	-10.44%	7.28	14.58%	6.35	22.67%
毛利率	35.83%	3.90 个百分点	31.93%	-3.38 个百分点	35.31%	1.58 个百分点	33.73%	2.71 个百分点

注：为方便比较，将 2020 年度及以后期间与合同履约相关的运输费用按照其他年度同口径调整从营业成本调整至销售费用，下同，上述统计不包含来料加工的汽车零部件产品。

公司汽车零部件业务报告期内毛利率略有波动，公司汽车零部件业务毛利率变化情况分析如下：

（1）单位售价的变化

报告期内，公司汽车零部件产品的单位售价有所波动。关于单位售价的分析，请参见本回复“问题 3：关于收入”之“一、发行人说明”之“（四）结合下游行业的市场状况、变动趋势及公司产品种类、型号变动情况等因素，披露汽车零部件售价逐年上升原因及合理性，石油阀门零部件产品单价逐年大幅下滑的原因及合理性，是否与同行业可比公司同类产品价格变动趋势一致”。

（2）单位成本的变化

公司汽车零部件产品的单位成本构成如下所示：

单位：元/千克

项目	2021 年 1-3 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占收入比例	金额	占收入比例	金额	占收入比例	金额	占收入比例
单位材料成本	**7.73**	**38.36%**	**7.72**	**37.82%**	7.79	37.78%	7.32	38.85%
单位人工成本	**2.00**	**9.94%**	**2.36**	**11.54%**	2.18	10.58%	2.20	11.69%
单位制造费用	**3.20**	**15.86%**	**3.82**	**18.72%**	3.37	16.33%	2.96	15.73%
合计	**12.93**	**64.17%**	**13.90**	**68.07%**	**13.34**	**64.69%**	**12.49**	**66.27%**

报告期内，影响公司汽车零部件的单位成本变动的原因分析如下：

①报告期内公司不断推进强化精益生产和持续改进

报告期内公司针对产品尤其是规模化产品、年降产品不断对各生产环节进行流程再造、精益生产和持续改进，通过合理的激励机制鼓励各生产环节管理人员和员工提出改进意见和措施，通过精益生产管理，对生产流程中的各个工序进行监测和管理，针对实际生产过程中遇到的问题进行工序改进，不断精益求精，优化生产过程中的各道工序，从而提升公司生产效率、稳定产品质量、降低产品废品率，实现成本控制。

②2018 和 2019 年度受铸造产能扩张的影响较大

公司 **2018 年度**新建了山东阿诺达生产基地，新增 DISA 铸造生产线，铸造产能较 **2017 年度**大幅提升。公司的主要原材料为毛坯，**铸造毛坯中自制毛坯的占比 2019 年度较 2018 年度有所提升。**

单位：吨

项目	2019 年度		2018 年度	
	总重量	占比	总重量	占比
自制铸造毛坯	17,968.00	79.29%	18,730.01	75.00%
外采铸造毛坯	4,693.48	20.71%	6,242.63	25.00%
铸造毛坯合计	**22,661.49**	**100.00%**	**24,972.65**	**100.00%**

公司通过增加自有产能，延伸产业链，降低了外部成本。公司自制毛坯的成本均价小于外采毛坯，有效降低了公司的产品材料成本。

单位：元/千克

项目	2019 年度		2018 年度	
	灰铁	球铁	灰铁	球铁
自制毛坯	4.68	7.28	5.39	6.31

项目	2019 年度		2018 年度	
	灰铁	球铁	灰铁	球铁
外采毛坯	5.87	8.09	5.90	6.78

③2020 年度汽车零部件的单位成本率提升，毛利率下降主要受新冠疫情的影响：

A、受疫情影响，公司下游订单减少，开工率不足，产品的单位固定成本增加，影响人工成本率和制造费用率，毛利率有所下降；

B、受疫情影响，各客户复工复产情况有所不同，客户需求发生变化，公司产品结构随之发生变化，2020 年度部分材料占比略高的产品占比有所提升，影响材料成本率略有提升。

④2021 年 1-3 月汽车零部件毛利率较 2020 年度有所提升主要受疫情缓解后，公司下游订单量恢复，产品的单位固定成本显著降低，毛利率有所回升，较为接近 2019 年公司毛利率水平。

2、石油阀门零部件业务 2019 年毛利率大幅下滑的原因及合理性

报告期内，公司石油阀门零部件加工业务单位售价、单位成本及单位毛利的变化情况如下所示。

单位：元/千克

项目	2021 年 1-3 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	同比增长率	金额	同比增长率	金额	同比增长率	金额	同比增长率
单位售价	--	--	9.67	25.62%	7.70	51.69%	5.07	0.38%
单位成本	--	--	9.52	37.78%	6.91	117.43%	3.18	-6.14%
单位毛利	--	--	0.15	-81.28%	0.79	-58.53%	1.90	13.60%
毛利率	--	--	1.52%	-8.69 个百分点	10.21%	-27.15 个百分点	37.36%	4.35 个百分点

2019 年度和 2020 年度石油阀门零部件业务毛利率大幅下滑，主要受公司石油阀门零部件业务减少影响，2019 年度和 2020 年度石油阀门零部件业务仅占公司收入的 0.80%及 0.23%，占比较小。公司石油阀门零部件业务的部分设备为专用设备，2019 年度和 2020 年度石油阀门零部件业务的产能利用率仅为 31.81%和 2.37%，导致公司石油阀门零部件业务毛利率大幅下滑。

（二）结合发行人核心竞争力、技术优势、生产模式、销售模式、营业成本、出口退税情况等，说明发行人毛利率高于同行业可比公司的原因

1、发行人与可比公司在销售区域、销售模式有所差异

（1）发行人与可比公司在外销比例上差异较大

公司的目标客户以国际汽车零部件一级供应商为主，外销占比远高于可比公司。报告期内，公司与可比公司的外销占比情况如下所示：

证券代码	证券简称	外销占比（%）			
		2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
300780.SZ	德恩精工	未披露	46.22	50.10	55.76
002921.SZ	联诚精密	未披露	31.50	41.14	36.42
601689.SH	拓普集团	未披露	26.34	21.92	17.10
300733.SZ	西菱动力	未披露	1.61	0.75	1.28
平均值		未披露	26.42	28.48	27.64
公司		82.88	84.07	86.33	80.51

（2）公司与可比公司的外销毛利率水平差异较小

公司毛利率水平接近可比公司的外销毛利率水平，具体如下：

证券代码	证券简称	外销毛利率（%）			
		2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
300780.SZ	德恩精工	未披露	未披露	34.43	34.48
002921.SZ	联诚精密	未披露	30.86	32.43	27.00
601689.SH	拓普集团	未披露	26.73	33.06	33.95
300733.SZ	西菱动力	未披露	23.83	32.68	33.96
平均值		未披露	27.14	33.15	32.35
公司		30.67	29.29	35.18	32.94

注：公司及可比公司 2020 年以来均适用了新收入准则，将部分与合同履约直接相关的销售费用调整至营业成本。

（3）外销及外销贸易方式的不同影响毛利率

公司外销以欧美地区为主，外销中 DDP、DAP 和海外零库存贸易模式占比高，物流、仓储、关税等外销成本较高，故公司的产品报价包含了公司海外销售的相关成本，**故 2018 年度-2019 年度公司外销毛利率较高。2020 年度公司外销毛利率下降主要系受疫情和新收入准则影响。2021 年 1-3 月，公司外销毛利率**

已有所回升。

2、发行人与可比公司在产品结构和行业聚焦度上有所差异

报告期内，公司执行产品聚焦战略，汽车发动机减振器核心零部件是公司的主要产品，占公司主营业务收入比例达 90%以上。可比公司业务结构更加多元，公司与同行业业务结构的比较如下：

证券代码	证券简称	主营业务	占收入的比例（%）			
			2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
300780.SZ	德恩精工	皮带轮	未披露	60.09	61.08	61.20
		锥套	未披露	15.68	14.92	16.50
002921.SZ	联诚精密	乘用车零件	未披露	14.95	22.03	24.59
		农机/工程机械零件	未披露	27.14	24.54	20.59
		商用车零件	未披露	25.79	20.51	18.83
		压缩机零件	未披露	12.81	14.55	14.20
		环保/水处理零件	未披露	0.87	1.42	1.80
		新能源零件	未披露	4.89	1.19	2.24
		整机与总成	未披露	8.50	9.24	9.78
601689.SH	拓普集团	减震器	未披露	40.68	43.70	38.56
		内饰功能件	未披露	35.34	30.78	37.07
		底盘系统	未披露	21.14	19.55	19.51
		汽车电子	未披露	2.84	2.39	2.11
300733.SZ	西菱动力	皮带轮	未披露	31.67	29.35	30.61
		凸轮轴	未披露	40.61	39.21	26.80
		连杆	未披露	25.53	29.90	40.71
公司		**汽车零件-减振器核心零部件**	**91.18**	**92.33**	**92.90**	**90.43**
		汽车零件-其他	**3.65**	**2.44**	**2.50**	**4.76**
		石油管件	**--**	**0.23**	**0.80**	**2.44**

公司与同行业可比公司同类业务的产品的可比性情况说明如下：

证券代码	证券简称	可比产品类型	可比性	差异性
300780.SZ	德恩精工	皮带轮	包括汽车领域的曲轴减振皮带轮	泛指各应用领域的动力传送皮带轮，产品应用领域更为多元，主要包括风机、空调、汽车、机床、石油机械、木工机械、农牧机械、船舶和工程机械等行业

证券代码	证券简称	可比产品类型	可比性	差异性
002921.SZ	联诚精密	主营业务未按产品类型划分	-	联诚精密按下游应用领域划分主营业务，其中汽车制造领域的产品构成较为复杂，包括水泵壳体，叶轮，轮毂，油泵盖，减振轮/环，进气管，出水管，支架总成，飞轮壳，分配壳、减振器壳体，曲轴箱体，发动机支架，汽车用汽缸盖，可比性较弱
601689.SH	拓普集团	减振器	包括曲轴扭震减振器	减振器包括扭震、悬置、衬套三类减振器，且拓普集团的产品主要为总成产品
300733.SZ	西菱动力	曲轴扭转减振器	与公司产品的细分领域和应用领域相似	产品类型为总成产品，公司产品为减振器的核心零部件

公司与同行业可比公司同类业务的毛利率对比情况如下：

证券代码	证券简称	可比产品类型	可比业务毛利率（%）			
			2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年	2018 年
300780.SZ	德恩精工	皮带轮	**未披露**	**28.18**	35.17	34.76
601689.SH	拓普集团	减振器	**未披露**	**26.48**	29.03	30.11
300733.SZ	西菱动力	皮带轮	**未披露**	**22.63**	20.23	32.89
平均值			**未披露**	**25.76**	**28.14**	**32.59**
公司			**32.12**	**29.68**	**35.31**	**33.73**

注：公司及可比公司 2020 年以来均适用了新收入准则，故毛利率均为报表列示的毛利率水平。

经比较，报告期内发行人与可比公司的可比业务毛利率无重大差异。2019 年度和 2020 年度公司可比业务毛利率高于可比公司均值，主要由于可比公司中西菱动力的可比业务毛利率大幅下滑且保持了较低水平。根据西菱动力公告信息，盈利水平下降主要受国内汽车市场下滑的影响。西菱动力 2019 年度内销占比为 99.26%，主要下游客户为沈阳航天三菱、上汽通用五菱、长城汽车、吉利汽车、江淮汽车、一汽轿车、比亚迪、昆明云内等，受国内汽车市场下滑影响较为显著。

（三）说明发行人按产品加工难度及工艺划分中高难度产品和一般难度产品毛利率的具体划分依据，是否为行业通用划分方式，举例说明中高难度和一般难度具体对应产品，采用该划分维度对比毛利率是否具有可比性、准确性，以及与同行业可比公司同样难度产品毛利率的比较情况

1、说明发行人按产品加工难度及工艺划分中高难度产品和一般难度产品毛利率的具体划分依据，是否为行业通用划分方式，举例说明中高难度和一般难度

具体对应产品

（1）公司产品难度类型的具体划分依据，是否为行业通用划分方式

公司产品的加工难度主要依据 GB/T1800.1-2009、GB/T1184-1996、GB/T131-2006、GB/T16924-2008、GB/T16923-2008、JB/T9201-2007 等确定的相关国家标准或行业标准，结合公司自身生产经营特点、客户产品需求以及产品技术重难点，根据产品的尺寸公差、形位公差、粗糙度、产品材质、轮廓支承长度率、牙型数量、窗口数量、动平衡要求、热处理要求、表面处理要求等预设的系统性技术指标及计算方式自行计算得到产品难度系数，并结合自身产品开发生产经验对产品难度进行类别划分。

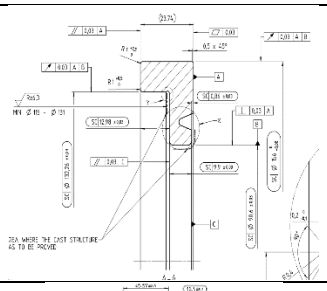
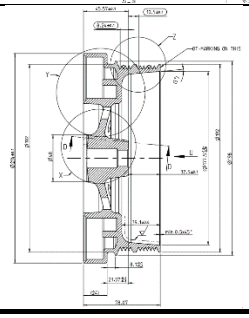
公司产品难度系数的具体判定依据如下：

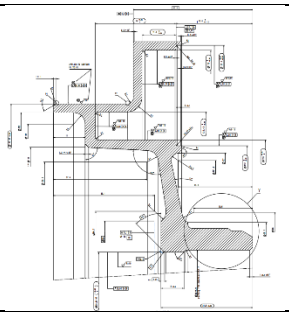
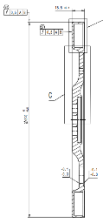
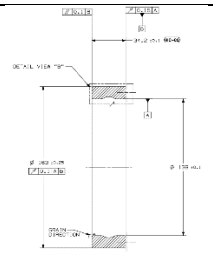
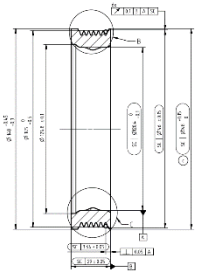
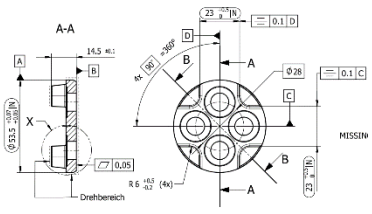
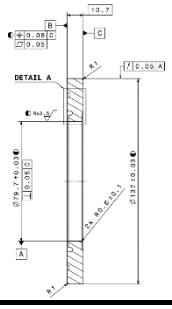
指标	指标含义	计算标准
尺寸公差	公差等级是指确定尺寸精确程度的等级，国标规定分为 20 个等级，从 IT01、IT0、IT1、IT2~IT18，数字越小，公差等级（加工精度）越高，尺寸允许的变动范围（公差数值）越小，产品难度和成本越高	IT5 及以下：0.4/个 IT6：0.25/个 IT7：0.15/个 IT8 及以上：0.05/个
形位公差	形位公差一般也叫几何公差包括形状公差和位置公差。形位公差越小，产品难度和成本越高	0.03mm 及以下：0.4/个 0.04mm：0.25/个 0.05mm：0.15/个 0.06mm 及以上：0.05/个
粗糙度	粗糙度指加工表面上具有的较小间距和峰谷所组成的微观几何形状特性，粗糙度数值越小，产品难度和成本越高	Ra1.6 及以下：0.15/个
产品材质	公司的产品材质主要为灰铁、球铁、钢件等，不同材质由于物理特性、切削性能的不同，加工难度有所不同，一般钢件的产品难度和成本高于球铁，球铁的产品难度和成本高于灰铁	灰铁：0 球铁：0.05 钢件及其他：0.1
轮廓支承长度率	轮廓支承长度率是加工表面材料支撑率的参数，它是承受表面（表示为评价长度的百分比）长度的测量，在此，轮廓的峰被一条平行于轮廓平均线的直线所切割。定义承受表面的直线可以被设置在最高峰以下的深度或在轮廓平均线之上或之下的距离。当这条直线设置在轮廓最深的谷时，则 Rmr 是 100%，因为这时所有的轮廓在该承受线之上，有轮廓支承长度率要求的产品难度和成本高于无轮廓支承长度率要求的产品	有轮廓支承长度率要求：0.3/个 无轮廓支承长度率要求：0
牙型数量	牙型数量指的是楔形皮带槽的数量，产品牙型数量越多，产品难度和成本越高	0.04/个

指标	指标含义	计算标准
窗口数量	窗口数量指的是轮毂的轮辐窗口数量，窗口数量越多，铸造难度和铸造后处理时间越长，产品难度和成本越高	0.15/个
动平衡要求	减振器组件工作状态高速旋转，因此对减振器独立零件的动平衡有极高的要求。有动平衡要求的产品产品难度和成本高于无动平衡要求的产品	有动平衡要求：0.4 无动平衡要求：0
热处理要求	热处理零件一般硬度会增加，但相应的加工难度增加，有热处理要求的产品难度和成本高于无热处理要求的产品	有热处理要求：0.05 无热处理要求：0
表面处理要求	表面处理包括电泳、镀锌、镀锌镍，有表面处理的产品难度和成本高于无表面处理要求的产品	有热处理要求：0.1 无热处理要求：0
综合难度系数	根据上述指标和计算方式累计相加计算的产品综合难度系数	各指标计算结果相加
一般难度产品	难度系数小于等于 2.5 的产品被归类为一般难度产品	难度系数 2.5 及以下
中高难度产品	难度系数大于 2.5 的产品被归类为中高难度产品	难度系数 2.5 以上

（2）举例说明中高难度和一般难度具体对应产品

公司不同难度类型的产品示例如下所示：

类型	产品类型	示例产品名	难度说明	产品示意图（工程图纸）
中高难度	飞轮环	飞轮环 197 号	该产品多处形位公差需≤0.03，多处要求 Ra1.6 以下的粗糙度，动平衡要求最大 50gmm，对机床精度、检测频次、过程控制要求严格	
	皮带轮	皮带轮 154 号	该产品结构复杂，尺寸数量众多，需要加工多个楔形皮带槽，动平衡量有严格的要求，并且要求该产品材质的抗拉强度最少 800MPa。对产品的加工难度和控制成本要求较高	

类型	产品类型	示例产品名	难度说明	产品示意图（工程图纸）
一般难度	轮毂	轮毂 72 号	该产品尺寸数量多达 85 个，多处形位公差需要≤0.03，多处粗糙度≤Ra1.6，且带有轮廓支承长度率要求和动平衡要求，对设备精度、刀具寿命、检测频次有严格要求，控制成本较高	
	惯性轮	惯性轮 94 号	该产品尺寸数量多达 70 个，1 个 IT7 级精度的定位孔，多处表面粗糙度要求≤Ra1.6，并且需要加工 5 个窗口。工件壁厚最小位置 2mm，需要严格的热处理工艺来防止工件变形。同时对设备的精度，夹具的设计加工有严格的要求，检测及控制成本较高	
	飞轮环	飞轮环 134 号	该产品尺寸数量较少且无高精度尺寸，形位公差要求均大于 0.06，无 Ra1.6 以下粗糙度要求的位置。产品结构简单，加工难度小	
	皮带轮	皮带轮 118 号	该产品尺寸数量较少且无高精度尺寸，形位公差要求均大于 0.05，无 Ra1.6 以下粗糙度要求的位置，只有 6 个楔形皮带槽，产品需要电泳漆，但是结构相对简单，加工难度小，控制成本低	
	轮毂	轮毂 92 号	该产品尺寸数量较少，无高精度尺寸要求，形位公差有 3 处要求 0.05，其余均≥0.06，无粗糙度≤Ra1.6 要求。产品结构简单，加工难度小，成本低	
	惯性轮	惯性轮 131 号	该产品只有 18 个 IT8 及以上的尺寸，且形位公差均≥0.05，无 Ra1.6 以下粗糙度要求的位置，对机床精度、检测频次、过程控制无过高要求	

2、采用该划分维度对比毛利率是否具有可比性、准确性，以及与同行业可比公司同样难度产品毛利率的比较情况

公司根据上述标准计算的产品难度系数是公司长期以来一贯执行的衡量产品加工难度、技术水平、附加值的重要指标，是公司定价和产品开发管理的重要定量依据。中高难度产品通常加工难度和加工成本较高，所需的设备成本、耗材成本、量检具成本、人工成本、包装成本、物流成本均较高，一般毛利率高于一般难度产品。

与公司业务模式相近的制造加工企业毛利率也受到产品技术等级的影响，如下所示：

证券代码	证券简称	主营业务	产品分类情况	毛利率差异情况
300863.SZ	卡倍亿	汽车线缆	常规线缆/特殊线缆	特殊线缆对耐高温（125℃以上）、柔软弯曲性、信号高速传输性以及抗电磁干扰性等特殊性能要求较高，毛利率高于常规线缆
002722.SZ	金轮股份	纺织梳理器材	高端、中端、低端	不同等级的产品平整度、耐磨度、锋利度、光洁度和清晰度有所差异，高端产品的毛利率高于中端产品，中端产品的毛利率高于低端产品

公司的可比公司未按产品的难度等级进行毛利率分析，分析的口径如下所示。

证券代码	证券简称	产品分类情况	其他分类情况	报告期内毛利率差异情况
300780.SZ	德恩精工	皮带轮、锥套	-	锥套毛利率略高于皮带轮
002921.SZ	联诚精密	乘用车零件、农机/工程机械零件、商用车零件、压缩机零件	招股说明书辅以按材质分类，铸铁件、铸铝件	按产品用途来看，商用车零件最高，其他不具规律性；按材质来看，其招股书报告期内铸铝件高于或者接近铸铁件
601689.SH	拓普集团	减振器、内饰功能件、底盘系统、汽车电子	-	减振器毛利率高于内饰功能件、底盘系统，整体低于汽车电子毛利率
300733.SZ	西菱动力	皮带轮、凸轮轴、连杆	-	皮带轮毛利率与连杆毛利率接近，高于凸轮轴毛利率

公司补充披露了对公司汽车零部件细分产品飞轮环、皮带轮、轮毂、惯性轮的毛利率变化分析，同时由于产品难度类型能够更好解释公司不同产品毛利率的

差异以及公司毛利率的变化情况，故保留了通过产品难度类型角度分析公司毛利率变动情况。

（四）披露飞轮环、皮带轮、轮毂、惯性轮报告期内毛利率及其变动原因及合理性，并就单独产品与可比公司相同产品毛利率进行对比

1、飞轮环报告期内毛利率及其变动原因及合理性

报告期内，公司飞轮环产品的单位收入、单位成本和毛利率的变化情况如下：

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
单位重量收入（元/千克）	**16.01**	**16.13**	16.40	14.72
单位重量收入**较上一年**增长率	**-0.76%**	**-1.63%**	11.37%	**8.61%**
单位重量成本（元/千克）	**10.53**	**11.12**	10.99	9.90
单位重量成本**较上一年**增长率	**-5.27%**	**1.16%**	10.98%	-0.44%
毛利率	**34.20%**	**31.07%**	32.97%	32.73%
毛利率**较上一年**变动幅度	**3.13 个百分点**	**-1.90 个百分点**	0.23 个百分点	6.11 个百分点

报告期内，飞轮环产品的毛利率为 32.73%、32.97%、**31.07%和 34.20%**。2018 年飞轮环毛利率提升明显，主要受山东阿诺达生产基地投产影响，公司铸造产能大幅提升，飞轮环自制铸造毛坯增加，减少了对外采购铸造毛坯，节约了成本。

公司飞轮环 2020 年度毛利率均同比下降，主要原因是受疫情影响，一方面公司加大了国内客户开发力度，2020 年度飞轮环内销产品的收入占比有所增加，内销产品的单位收入和毛利率一般低于外销产品，故飞轮环产品 2020 年度的单位收入和毛利率都有所下降；另一方面，受疫情影响，开工率不足，产品的单位成本增加，毛利率有所下降。2021 年 1-3 月，毛利率已明显回升。

2、皮带轮报告期内毛利率及其变动原因及合理性

报告期内，公司皮带轮产品的单位收入、单位成本和毛利率的变化情况如下：

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
单位重量收入（元/千克）	**21.99**	**23.07**	24.88	26.32
单位重量收入**较上一年**增长率	**-4.65%**	**-7.27%**	-5.48%	8.54%
单位重量成本（元/千克）	**13.01**	**15.20**	15.24	17.39
单位重量成本**较上一年**增长率	**-14.45%**	**-0.23%**	-12.39%	6.67%
毛利率	**40.87%**	**34.09%**	38.75%	33.92%

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
毛利率**较上一年**变动幅度	**6.77 个百分点**	**-4.66 个百分点**	4.83 个百分点	1.16 个百分点

报告期内，皮带轮产品的毛利率为 33.92%、38.75%、**34.09%和 40.87%**。2019 年皮带轮毛利率提升明显，一方面雪铁龙 EBEntry 发动机项目（皮带轮 97 号）进行了包括手动线改自动线、增加辅助工、毛坯由单边分型改进为双边分型、改进刀具种类和加工参数、改进尖角处加工形状和参数等系列改进措施，有效地降低了该产品的成本；另一方面，针对大众 EA211 发动机项目（皮带轮 110 号）公司提出的将毛坯由管料毛坯变更为碾环毛坯方案受到客户认可，降低了毛坯成本，且碾环毛坯的加工性能优于管料毛坯，降低了加工成本，提高了加工效率，减少了废品损失，提高了该产品的毛利率。

2020 年度皮带轮产品毛利率下降幅度明显，一方面受疫情影响，另一方面受单位重量收入下降的影响，2020 年度单位重量收入同比下降 7.27%，主要系 2020 年度公司销售的皮带轮 110 号毛坯增加，由于公司毛坯方案改进获得客户认可，客户采购该产品的毛坯，毛坯产品单位重量收入偏低，影响整体单位重量收入有所下降，导致 2020 年度公司皮带轮毛利率下降水平大于汽车零部件产品平均水平。

2021 年 1-3 月，受疫情因素缓解及技术改进影响，皮带轮产品毛利率有所回升。

3、轮毂报告期内毛利率及其变动原因及合理性

报告期内，公司轮毂产品的单位收入、单位成本和毛利率的变化情况如下：

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
单位重量收入（元/千克）	**27.35**	**28.56**	26.25	25.45
单位重量收入**较上一年**增长率	**-4.26%**	**8.81%**	3.15%	7.06%
单位重量成本（元/千克）	**18.52**	**19.70**	17.65	18.12
单位重量成本**较上一年**增长率	**-5.95%**	**11.61%**	-2.63%	11.18%
毛利率	**32.26%**	**31.05%**	32.77%	28.79%
毛利率**较上一年**变动幅度	**1.22 个百分点**	**-1.73 个百分点**	3.99 个百分点	-2.64 个百分点

报告期内，轮毂产品的毛利率为 28.79%、32.77%、**31.05%和 32.26%**。2018 年轮毂产品的毛利率偏低，主要受宝马 B48L 发动机项目（轮毂 72 号）的影响，

该项目为公司的重点项目，加工难度大且年需求量高，量产初期毛利率偏低，后公司通过反复试验进行工艺改进，优化了该产品的生产线布局、刀具使用、机床装置、员工操作等方面，随着生产规模扩大，该产品的盈利能力得到了改善。由于该产品收入占比持续提升，提高了 2019 年和 2020 年的毛利率，**但受疫情影响 2020 年轮毂毛利率同比略有下降，2021 年 1-3 月，轮毂毛利率已经回升。**

4、惯性轮报告期内毛利率及其变动原因及合理性

报告期内，公司惯性轮产品的单位收入、单位成本和毛利率的变化情况如下：

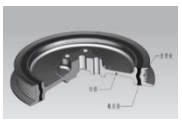
项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
单位重量收入（元/千克）	**31.64**	**30.31**	33.30	28.45
单位重量收入**较上一年**增长率	**4.38%**	**-8.97%**	17.04%	35.90%
单位重量成本（元/千克）	**19.87**	**20.46**	18.72	16.64
单位重量成本**较上一年**增长率	**-2.89%**	**9.34%**	12.47%	30.18%
毛利率	**37.19%**	**32.49%**	43.80%	41.52%
毛利率**较上一年**变动幅度	**4.70 个百分点**	**-11.30 个百分点**	2.28 个百分点	2.57 个百分点

报告期内，惯性轮产品的毛利率为 41.52%、43.80%、**32.49%和 37.19%**。惯性轮产品毛利率 **2018 年度和 2019 年**度持续提高，主要系惯性轮的重点产品福特惯性轮项目（惯性轮 93 号）和奔驰惯性轮项目（惯性轮 94 号）报告期内持续改进，包括设计制作防错软爪、定人定岗、刀具改进、设备组线、工序拆分、优化加工方案等，提高了产品班产效率，降低了产品成本，改善了产品的盈利水平。**2020 年度惯性轮产品毛利率大幅下降主要系受疫情影响及部分产品降价所致。2021 年 1-3 月，惯性轮产品毛利率已有所回升，但由于部分产品降价的影响仍然略低于 2019 及 2018 年平均水平。**

5、单独产品与可比公司相同产品毛利率进行对比

公司飞轮环、皮带轮、轮毂和惯性轮产品均为减振器的核心零部件，公司产品类型中所指的皮带轮仅为减振器外层零部件。可比公司中德恩精工产品类型中的皮带轮泛指外层通过皮带进行传动的盘毂类零件。西菱动力产品类型中的皮带轮为总成的曲轴扭转减振器的俗称，与拓普集团的减振器为同类产品。

公司与可比公司皮带轮产品的具体含义比较如下：

可比公司	产品描述	图示
德恩精工	泛指一种盘毂类零件，主要用于远距离动力传送，具有传动平稳、低噪音之优点，同时具备过载保护之功能	
西菱动力	曲轴扭转减振器的俗称，主要功能是将发动机产生的动力从曲轴传输其他需要动力的部位，同时吸收曲轴产生的振动，防止发动机及汽车由于曲轴振动导致的失效，并降低发动机工作产生的噪声	
拓普集团	装在发动机曲轴自由端用于调节曲轴系统临界转速变化，抑制曲轴扭震振幅，保证曲轴安全运转。一个性能匹配良好的扭转减振器能有效降低曲轴的扭转振动，提高曲轴的疲劳寿命和降低发动机的振动和噪声	
公司	公司生产曲轴扭转减振器的金属零部件，其中橡胶减振器通常由皮带轮、轮毂、橡胶圈或轮毂、飞轮环、橡胶圈组成，皮带轮、惯性轮、盖板组成	

故由于公司对减振器零部件进行了更为具体的划分，根据公开资料无法就细分产品与可比公司产品一一比较。

（五）披露发行人单位成本及变动情况，与发行人“不断降低产品成本”“大幅降低材料成本”的描述是否相符，汽车零部件年降对发行人毛利率的具体影响情况，以及发行人高毛利的可持续性

1、发行人单位成本及变动情况

报告期内，公司单位成本的变动情况如下：

单位：元/千克

项目	2021 年 1-3 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占单位重量售价比例	金额	占单位重量售价比例	金额	占单位重量售价比例	金额	占单位重量售价比例
单位材料成本	**7.42**	**37.35%**	**7.58**	**37.62%**	7.62	37.64%	6.80	38.34%
单位人工成本	**2.13**	**10.73%**	**2.37**	**11.74%**	2.19	10.81%	2.16	12.18%
单位制造费用	**3.23**	**16.26%**	**3.89**	**19.28%**	3.37	16.63%	2.80	15.78%
单位成本小计	**12.78**	**64.34%**	**13.83**	**68.64%**	13.18	65.08%	11.76	66.30%

报告期内，公司产品的单位重量成本分别为 11.76 元/千克、13.18 元/千克、**13.83 元/千克和 12.78 元/千克，2018 年度至 2019 年度单位成本呈上升趋势，**

2021 年 1-3 月略有下降。

2019 年度公司单位成本上升，主要原因是随着公司产品结构的调整升级，产品单位售价提升，单位成本亦有所提升。但 2018 年度-2019 年度公司产品的单位成本率（单位成本占单位收入的比率）分别为 66.30%和 65.08%，单位成本率有所下降，毛利率呈上升趋势。

2020 年度公司产品单位售价下降，但单位成本上升，主要受疫情影响，开工率不足，单位人工成本和单位制造费用以及单位人工成本率（单位人工成本占单位收入的比率）和单位制造费用率（单位制造费用占单位收入的比率）都有所上升，进而导致 2020 年度公司单位成本率上升，毛利率下降。

2021 年 1-3 月，公司单位成本有所下降，一方面受疫情缓解的影响，另一方面受公司单位成本偏低的来料加工产品占比有所上升影响。

报告期内，公司产品的单位材料成本分别为 6.80 元/千克、7.62 元/千克、7.58 元/千克和 7.42 元/千克，报告期内单位材料成本有所波动。

2018 年度-2019 年度公司单位材料成本上升，主要原因是随着公司产品结构的调整升级，产品单位售价提升，单位材料成本亦有所提升，但 2018 年度-2019 年度公司单位材料成本率（单位材料成本占单位收入的比率）有所下降。2019 年度至 2021 年 1-3 月公司单位材料成本和单位材料成本率持续下降。

2、招股书中相关描述的合理性

（1）关于不断降低产品生产成本从而应对行业内的年降要求的相关描述以及汽车零部件年降对发行人毛利率的具体影响情况

公司在招股说明书中提及：“公司通过提交新产品解决方案获取新产品订单，通过保证交付质量与交付时间保证订单的持续性，通过产品及工艺的持续改进（包括模具改良、工艺改进、包装设计等）以及自动化、智能化生产不断降低产品生产成本从而应对行业内的年降要求，在满足年降要求的基础上保持合理利润。”

报告期内，公司年降产品和非年降产品的毛利率变化如下所示：

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
年降产品毛利率	**34.22%**	**35.42%**	37.13%	36.07%
非年降产品毛利率	**35.87%**	**29.65%**	32.22%	30.83%

报告期内，年降未对公司毛利率产生重大不利影响，公司通过规模效应、持续改进、供应链管理等措施有效控制了生产成本，克服了年降带来的销售价格下调影响，维持了合理的盈利水平，招股书相关表述具有合理性。

（2）关于完整的产业链有利于降低材料成本的相关描述

公司在招股说明书中提及：“公司拥有较为完整的产业链，包括产品研发、毛坯铸造、机加工、电泳涂装、包装运输等，通过集约化生产降低了成本。完整的产业链有助于降低公司的运营成本，提高产品的附加值，而废铁屑、废钢屑等废料的循环使用大幅降低了材料成本。”

由于公司拥有铸造和机加工产业链，公司在机加工过程中产生的废铁屑、废钢屑等废料可以回炉作为铸造流程中的原材料，通过材料的循环利用降低公司的材料成本，招股书相关表述具有合理性。

公司的废料循环情况如下所示：



3、发行人高毛利的可持续性

发行人毛利率高于可比公司主要受发行人产品结构、贸易模式等因素影响，发行人毛利率水平处于合理区间，尽管发行人部分产品面临年降，但是公司通过不断改进产品结构、持续改进、完善产业链和智能化生产进行成本控制，保持了

较高的毛利率水平。

公司上述改善盈利水平的措施，具有可持续性，具体如下：

（1）公司产品结构仍有进一步优化空间

报告期末，公司产品中附加值相对较高的高端车型品牌产品占比为**36.26%**，锻件产品占比为**38.63%**，中高难度产品占比为**54.83%**，公司产品结构仍有进一步优化空间。公司未来将持续开发中高端客户，开发符合市场需求的高附加值产品，其中本次募集资金公司拟应用于年产 2.5 万吨轻质合金精密锻件项目，有利于进一步提高公司锻件产品的生产能力。

（2）公司产业链仍将进一步完善

2020 年，山东阿诺达电泳涂装生产线逐步投入生产，完善了公司表面处理加工能力。未来公司募集资金拟应用于年产 2.5 万吨轻质合金精密锻件项目，弥补公司目前无锻造毛坯产能的空白，进一步完善公司产业链，从而贯通上下序衔接，去除中间环节，减少物流费用、库存物资的资金占用以及对应的管理投入等浪费，可以增加产品利润空间。

（3）公司将持续改进、提高智能化、信息化水平

公司主要产品以中小型零部件为主，具有品种繁多、非标准化、多批次等特点，对精益生产管理的要求较高。公司未来将进一步建立精益管理体系，指导并推进各工厂的精益生产项目，提高生产效率，持续提升质量、成本、交期等各项生产管理指标，进一步推进产品加工流程标准化、定额化，减少材料和人工的浪费；推进生产信息化项目，通过 ERP 系统的实施，推行生产现场在管理上的透明化，未来将进一步完善条码系统，实现产品的全流程质量追溯，不断探索精益化、自动化、信息化深度融合的生产管理新模式。

二、发行人补充披露

1、公司已在招股说明书之“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“4、汽车零部件主要产品毛利率变动分析”补充披露了“飞轮环、皮带轮、轮毂、惯性轮报告期内毛利率及其变动原因及合理性”；

2、公司已在招股说明书之“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）营业成本分析”补充披露了“发行人单位成本及变动情况”。

三、中介机构核查意见

（一）核查过程

保荐机构及申报会计师履行了如下核查程序：

1、毛利率的分析性程序

（1）核查发行人报告期内综合毛利率、分产品的毛利率及变动情况，采用定性分析与定量分析相结合的方法，结合发行人行业及市场变化趋势，产品销售价格和产品成本要素等方面分析发行人毛利率变动原因，以及各因素的影响程度。采用因素分析法，从销售价格、成本两方面进行分析，结合产品结构变动、产品销售单价的变动、产能产量变化、原材料价格变动、单耗变动、人工成本变动等因素进行分析，并与同行业上市公司进行对比分析；

（2）访谈发行人销售部门、采购部门、生产部门、技术部门、财务部门相关负责人，了解影响毛利率的相关事项；

（3）查阅行业研究报告和可比公司相关公开信息，了解公司所处行业变动情况，与可比公司毛利率进行比较分析；

（4）查阅公司销售明细账、销售台账，通过查看各类产品的销售收入、毛利率、平均单价等数据的分布，分析其收入分布的合理性。

2、收入端核查

相关核查程序请参见本回复意见之“问题 3：关于收入”之“三、中介机构核查意见”之“（一）核查过程”。

3、成本端核查

（1）通过访谈被审计单位相关人员，了解生产流程、成本核算方法及核算过程，检查成本核算是否准确；

（2）了解公司采购和成本核算循环的流程及其内部控制；对发行人的采购和成本核算循环执行穿行测试，并对相关内部控制执行有效性进行测试；

（3）检查材料出入库单据，检查生产成本中料工费的归集及分配情况，并核对产品入库成本是否准确，复核成本结转的会计处理及金额是否正确；

（4）获取成本项目明细，了解各个分类成本项目性质，检查成本核算是否符合《企业会计准则》的要求，对相关数据变动情况进行了分析复核；

（5）结合实际经营情况，分析各个报告期内直接成本和制造费用发生额以及占主营业务成本比例变动的原因和合理性；

（6）将成本倒轧计算，与原材料、人工成本和制造费用的发生额进行勾稽，检查成本是否完整；

（7）获取直接人工成本、直接材料成本和制造费用明细账，抽取样本检查其核算内容及原始单据以及会计处理；对于按照项目进行核算管理的业务，了解制造费用在各个项目上的分摊方法，判断其合理性，并对制造费用的分摊进行测算；

（8）执行采购及收入的截止性测试，检查期后收付款情况，以确认报告期内采购及销售业务是否存在跨期的情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内发行人汽车零部件及石油阀门零部件加工业务的毛利率变化具有合理性，报告期内发行人毛利率变化主要原因包括：报告期内公司完善产业链，扩大铸造产能，降低产品材料成本；报告期内公司不断推进强化精益生产和持续改进；2020 年度受新冠疫情及执行新收入准则等因素影响，发行人毛利率有所下降。

2、发行人与可比公司的毛利率差异主要是由于销售区域、销售模式、产品结构、行业聚焦度等方面的差异，具有合理性。

3、发行人产品根据尺寸公差、形位公差、粗糙度、产品材质、轮廓支承长度率、牙型数量、窗口数量、动平衡要求、热处理要求、表面处理要求等预设的

系统性技术指标及计算方式自行计算得到产品难度系数，并结合自身产品开发生产经验对产品难度进行类别划分。公司产品加工难度划分具有合理依据，通过加工难度划分产品进行毛利率分析符合发行人业务特点。

4、发行人飞轮环、皮带轮、轮毂、惯性轮毛利率变动具有合理性，发行人的汽车零部件业务可以与可比公司的减振器业务进行对比分析，根据公开资料无法就飞轮环、皮带轮、轮毂、惯性轮产品与可比公司一一进行对比分析。

5、发行人产品结构调整升级，单位售价提升，公司单位成本也有所提升。除 2020 年度受新冠疫情及新收入准则影响外，报告期内单位成本率有所下降，毛利率呈上升趋势；除 2020 年度外，报告期内单位材料成本率逐年下降。

报告期内，年降未对公司毛利率产生重大不利影响，公司通过规模效应、持续改进、供应链管理等措施有效控制了生产成本，克服了年降带来的销售价格下调影响，维持了合理的盈利水平，招股书相关表述具有合理性。

由于公司拥有铸造和机加工产业链，公司在机加工过程中产生的废铁屑、废钢屑等废料可以回炉作为铸造流程中的原材料，通过材料的循环利用降低公司的材料成本，招股书相关表述具有合理性。

6、汽车零部件年降未对发行人毛利率造成重大不利影响；公司未来通过进一步优化产品结构、进一步完善产业链、持续改进、提高智能化、信息化水平保持良好的盈利水平。

问题 13：关于存货

申报材料显示：

（1）报告期内，公司存货账面价值分别为 5,439.12 万元、10,113.66 万元和 12,576.97 万元，占各期末流动资产的比重分别为 37.41%、48.08%和 55.48%，存货周转率分别为 3.30、2.81 和 2.20。存货中委托加工物资分别为 380.83 万元、250.88 万元和 363.02 万元。报告期内外协加工金额分别为 960.13 万元、1,241.12 万元和 1,271.15 万元。公司按照“以销定产”的业务模式组织生产。

（2）公司销售范围覆盖欧洲、北美洲及境内，为提升全球供货能力，公司在海外多地租用仓库。

请发行人：

（1）结合生产模式、销售模式、在手订单、产量、销量等情况，披露发行人原材料、库存商品余额报告期内持续大幅增长，以及存货占流动资产比例较高且持续增长的原因及合理性，是否符合行业特征，“以销定产”的生产模式下期末存货余额与在手订单情况是否相匹配，寄售模式下库存商品是否均有对应订单；

（2）说明报告期内外协加工金额与存货中委托加工物资账面价值变动趋势不一致的原因及合理性；

（3）披露报告期内存货库龄表，并结合原材料、在产品、库存商品流转周期披露存货库龄是否合理，长库龄存货的形成原因，是否存在滞销的情形，存货周转率逐年下滑的具体原因，是否符合行业特征，存货跌价准备计提是否充分；

（4）披露不同所在地的存货分布情况与发行人海外市场的销售情况是否匹配；租用仓库所在地及面积，寄售存货的名称、金额、存储地点，对于寄售存货及寄售仓库的管控措施及其有效性，关于寄售商品损毁灭失风险的承担机制。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明存货的核查过程、依据和结论，存货跌价准备是否充分计提，寄售模式下存货金额和数量的准确性。

回复：

一、发行人说明

（一）结合生产模式、销售模式、在手订单、产量、销量等情况，披露发行人原材料、库存商品余额报告期内持续大幅增长，以及存货占流动资产比例较高且持续增长的原因及合理性，是否符合行业特征，“以销定产”的生产模式下期末存

货余额与在手订单情况是否相匹配，寄售模式下库存商品是否均有对应订单

1、报告期内，公司原材料及库存商品各期期末余额明细如下：

单位：万元

项目	2021.3.31		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31
	余额	变动率	余额	变动率	余额	变动率	余额
原材料	2,891.81	3.42%	2,796.15	-9.77%	3,098.84	16.19%	2,667.01
库存商品	7,969.70	12.27%	7,098.93	-16.97%	8,550.25	25.03%	6,838.42

由上表可知，**2019 年度原材料和库存商品期末余额有所上升，2020 年度原材料和库存商品期末余额有所降低，2021 年 3 月 31 日原材料和库存商品期末余额有所上升。**

2、报告期内，公司存货占流动资产比例明细如下：

单位：万元

项目	2021.3.31		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31
	数值	变动率	数值	变动率	数值	变动率	数值
存货账面价值	11,731.54	8.52%	10,810.14	-14.05%	12,576.97	24.36%	10,113.66
除存货外其他流动资产	19,910.09	7.74%	18,479.45	83.10%	10,092.31	-7.58%	10,919.49
流动资产合计	31,641.62	8.03%	29,289.59	29.20%	22,669.28	7.78%	21,033.15
存货占流动资产比例	37.08%	0.17%	36.91%	-18.57%	55.48%	7.40%	48.08%

由上表可知，**报告期各期末**存货占流动资产比例较高，2019 年存货占流动资产比例有所上升，**2020 年存货占流动资产比例有所下降，一方面系受存货余额变动的影响，另一方面受货币资金和应收账款等其他流动资产变动影响，**如：2019 年应收账款余额由 2018 年末 6,991.70 万元下降为 5,195.92 万元，**2020 年**货币资金余额由 2019 年末 3,099.18 万元上升至 **8,703.66 万元；2021 年 3 月 31 日存货占流动资产的比例变动较小。**

3、结合生产模式、销售模式、在手订单、产量、销量等情况，分析公司原材料、库存商品余额报告期内持续大幅增长的原因及合理性如下：

（1）公司生产模式

①公司生产模式基本情况

公司生产集铸造、机加工、电泳涂装为一体，按照“以销定产”的业务模式组织生产，客户定期提供预测采购量，供公司进行产能储备和资源配置。

公司生产实施过程主要分为毛坯生产、机加工生产与表面处理生产，表面处理生产报告期内主要通过外协加工进行。由于公司生产工序较多，存货流转过程较长：从采购生铁、废钢、孕育剂、球化剂等铸造原材料，通过铸造工序生产出毛坯，为满足生产需求，公司会外购部分毛坯件；毛坯进入机加工工序，需要刀具、卡盘、切削液等其他原材料进行机加工生产；部分产品经过机加工后需要发往外协厂进行表面处理。

②生产工序对存货余额影响

从以上生产过程来看，生产工序较多，为满足客户订单的生产需求，公司会对各个生产环节所需的原材料进行合理供应，同时由于生产工序较多，公司为及时响应客户订单需求而对产成品进行储备，从而导致公司原材料、库存商品余额较大，**2019 年期末余额较 2018 年有所增加，2020 年期末余额有所下降，主要系由于 2020 年下半年客户需求增加，存货周转加快导致的；由于 2021 年 1-3 月产能利用率较上年有较大回升，导致 2021 年 3 月 31 日期末余额有所上升。**

③山东阿诺达产能增加对存货余额影响

山东阿诺达厂区 DISA 铸造生产线在 2017 年正式投产，公司上游铸造工序产能增加，同时，2018 年至 2019 年，山东阿诺达厂区陆续增加较多的机加工生产设备，导致公司对原材料的需求增加，毛坯产量也有所上升，进而增加了公司产成品规模，致使 2019 年原材料、库存商品期末余额较 2018 年有所上升，**2020 年由于疫情影响，产能利用率下降，同时下半年客户需求增加，存货周转加快，导致原材料及库存商品期末余额有所下降，2021 年 1-3 月由于产能利用率较上年有较大回升，导致原材料、库存商品期末余额也有所上升。**

④客户订单增长对存货余额影响

2018 年至 2019 年，由于客户订单增加，公司不断购置机加工生产设备，机加工产能总量持续增加，导致公司对毛坯、刀具、卡盘、切削液等原材料需求上升，产成品产量也有所上升，2019 年期末对应的原材料及库存商品余额均有上升；**2020 年期末余额有所下降，主要系由于下半年客户需求增加，存货周转加快导致的；2021 年 1-3 月由于客户订单增加，导致期末余额有所上升。**

（2）公司销售模式

①公司销售模式基本情况

公司销售主要采取直销模式，客户主要为全球汽车零部件制造跨国集团。客户定期提供预测采购量，供公司进行产能储备和资源配置，公司根据预测采购量并结合市场分析形成销售额指标，并做出销售计划。

②销售收入与原材料、库存商品变动情况

报告期内，公司主营业务收入金额与原材料、库存商品期末余额变动情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
主营业务收入	12,777.30	--	38,327.02	0.88%	37,994.41	16.00%	32,753.02
原材料	2,891.81	3.42%	2,796.15	-9.77%	3,098.84	16.19%	2,667.01
库存商品	7,969.70	12.27%	7,098.93	-16.97%	8,550.25	25.03%	6,838.42

由上表可知，公司**主营业务收入 2019 年有所上升**，与库存商品和原材料余额变动趋势一致，**2020 年收入较上年同期变动较小，原材料及库存商品期末余额有所下降，主要是受疫情影响，上半年境外客户需求有所降低，公司产量也随之下降，下半年境外客户恢复生产后，需求大幅增加，存货周转加快，所以原材料及库存商品期末余额有所降低。2021 年 1-3 月销售规模有所扩大，库存也有所上升。**

③不同贸易模式影响

A、不同贸易模式运输时间影响

由于公司境外销售占比较高，涉及多种贸易模式，不同贸易模式下，公司对存货控制权转移的确认时点不同，从而导致不同贸易模式的供货周期存在差异：

（A）FOB、FCA、EXW 等贸易方式，公司根据合同约定将产品报关出口，货物越过船舷，公司以取得提单确认收入（其中 EXW 类贸易方式是以工厂出库为收入确认时点），并结转营业成本，从公司厂内运往境内港口，时间在 1 至 2 天左右；

（B）DAP、DDP 类贸易方式需要将产品运往境外，客户签收后确认收入并结转成本，由公司厂内运往境外大部分采购海运方式，海运及清关时间约 60-70 天左右，对少数小批量紧急发货采用铁路或空运方式，铁路运输及清关时间约 30-40 天左右，空运运输及清关时间约 7 天左右。另外为保证能按时供货，公司会提前 1-2 周将存货运达境外仓库；

（C）对于外销零库存模式，除上述运输时间及境外仓库存储 1-2 周外，部分商品还需要在当地进行表面处理加工，加工工期为 2-3 周，加工完成入库后，再将商品按客户要求送达客户指定仓库，客户实际领用后向公司开具提货报告来确认销售，客户领用周期一般为 30 天左右。

B、运输时间较长的贸易模式收入情况

报告期内，外销收入中不同贸易模式下收入金额如下：

单位：万元

贸易模式	2021 年 1-3 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
FOB、FCA、EXW 类收入	1,587.38	14.99%	4,526.80	14.05%	8,283.69	25.26%	8,093.92	30.69%
DAP 、 DDP 类收入	6,996.77	66.07%	23,081.25	71.63%	18,308.27	55.82%	14,102.04	53.48%
零库存客户方式	2,005.17	18.94%	4,613.51	14.32%	6,206.75	18.92%	4,172.91	15.83%
合计	10,589.32	100.00%	32,221.56	100.00%	32,798.71	100.00%	26,368.87	100.00%

由上表可知，2019 年运输周期较长的 DAP、DDP 类贸易模式及零库存客户方式的外销收入合计金额较 2018 年有所上升，且占比也有所增加，为保证能够

满足客户需求按时供货，公司在原材料、库存商品等环节的存货量也有所上升；**虽然 2020 年 DAP、DDP 类贸易模式的外销售入占比有所增加，但由于上半年受疫情影响，境外客户需求有所降低，公司产量也随之下降，客户恢复生产后，需求增加，公司存货周转加快，期末库存商品及原材料余额有所下降；2021 年 1-3 月运输周期较长的 DAP、DDP 类贸易模式及零库存客户方式的外销收入占比较 2020 年波动较小，但由于 2021 年 1-3 月销售规模有所扩大，期末库存商品及原材料余额有所上升。**

（3）在手订单

报告期各期末库存商品、原材料余额占在手订单金额比例如下：

单位：万元

项目	2021.3.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
库存商品	**7,969.70**	**7,098.93**	8,550.25	6,838.42
原材料	**2,891.81**	**2,796.15**	3,098.84	2,667.01
期末在手订单不含税金额	**12,900.42**	**12,322.02**	9,323.92	8,841.12
期末在手订单对应成本	**8,825.07**	**8,739.43**	6,068.01	5,861.66
库存商品在手订单支持率	**110.73%**	**123.11%**	70.97%	85.72%

注：订单成本金额系根据期末在手订单金额以及公司当期主营业务毛利率估算。**库存商品在手订单支持率=期末在手订单对应不含税收入*(1-当期毛利率)/库存商品期末余额。**

上表中，公司库存商品在手订单支持率的变动原因如下：

2019 年订单支持率有所下降，主要系受 AAM 集团整体战略和采购布局影响，AAM 英国及 AAM 法国的期末订单金额较 2018 年底合计减少约 1,084.61 万元，下降幅度较大，引起库存商品期末余额较大，在手订单支持率下降。

2020 年订单支持率超过 100%，一方面是由于新客户及新项目的开发，2020 年底在手订单增加较多，另外一方面由于疫情影响，上半年境外客户需求有所降低，公司产量也随之下降，下半年境外客户恢复生产后，需求大幅增加，公司恢复正常生产，存货周转明显加快，所以原材料及库存商品期末余额有所降低，导致订单支持率上升超过 100%。随着产能利用率的上升，2021 年 1-3 月产量上升，库存商品期末余额有所上升，2021 年 1-3 月在手订单支持率有所下降，但仍然维持在较高水平。

报告期内，公司库存商品受在手订单变动而发生波动，进而公司会根据在手

订单及库存商品的变动情况合理储备原材料，对比各期数据可以看出公司原材料的变动趋势与库存商品的变动趋势一致。

（4）产量

报告期内，公司产成品产量、原材料及库存商品期末数量变动情况如下：

单位：万件

项目	2021 年 1-3 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	数量	变动率	数量	变动率	数量	变动率	数量
原材料期末数量	556.51	0.85%	551.84	-12.07%	627.57	18.56%	529.33
库存商品期末数量	420.38	6.60%	394.37	-15.92%	469.05	11.56%	420.44
产成品产量	506.85	--	1,465.21	7.56%	1,362.19	2.04%	1,335.02

注：上表中产成品产量为汽车零部件及石油阀门零部件产量，且 2018 年至 2019 年均为公司自产产量，不包括外协产量，2020 年开始公司成品均为自产，无外协加工成品。

2019 年自产成品产量有所上升，原材料及库存商品的期末数量也有所上升，2020 年自产成品产量有所上升，原材料及库存商品期末数量有所下降。2021 年 1-3 月成品产量较高，原材料和库存商品期末数量也有所上升。

公司 2019 年库存商品期末数量增长变动，一方面受 2019 年产成品产量小幅上升影响，另一方面 2019 年公司外销收入中 DAP、DDP 类贸易模式及零库存类贸易模式占比增加，引起存货的周转天数的增加，进而导致库存商品数量随之增加，同时，公司为满足后期的订单及生产需求，增加了原材料库存的储备，所以 2019 年原材料及库存商品期末数量较产成品产量变动大，但变动趋势一致，符合公司生产的实际情况；

2020 年成品产量有所上升，原材料及库存商品期末余额有所下降，主要是由于 2020 年不再进行机加工外协成品的采购，以及受新冠疫情的影响，自产成品及外协加工成品入库总数量由 2019 年的 1,521.63 万件下降至 2020 年的 1,465.21 万件，成品入库总数量的减少，以及对应原材料储备的降低，使得原材料及库存商品的期末数量及余额有所下降。

2021 年 1-3 月成品产量较高，导致库存商品期末数量有所上升，同时，公司为满足后期订单及生产需求，增加了原材料库存的储备，原材料期末数量也有所上升。

（5）销量

报告期内，公司产成品销量、原材料及库存商品期末数量变动情况如下：

单位：万件

项目	2021 年 1-3 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	数量	变动率	数量	变动率	数量	变动率	数量
原材料期末数量	556.51	0.85%	551.84	-12.07%	627.57	18.56%	529.33
库存商品期末数量	420.38	6.60%	394.36	-15.92%	469.05	11.56%	420.44
产成品销量	546.48	--	1,625.08	7.31%	1,514.43	16.00%	1,305.54

2019 年公司产成品销量有所增加，原材料及库存商品期末数量有所上升；**2020 年下半年境外客户恢复生产后，需求大幅增加，成品销量明显上升，存货整体周转加快，从而导致原材料及库存商品期末数量降低；2021 年 1-3 月销售规模有所扩大，为保证按时供货，原材料及库存商品期末数量有所上升。**

4、存货占流动资产比例较高且持续增长的原因及合理性，是否符合行业特征

报告期内，公司及同行业可比企业存货占流动资产比例如下：

公司名称	2021.3.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
德恩精工	54.93%	38.47%	37.70%	46.98%
联诚精密	33.70%	27.98%	36.90%	37.75%
拓普集团	20.22%	28.04%	22.82%	21.45%
西菱动力	28.06%	26.62%	21.88%	21.99%
同行业平均	34.23%	30.28%	29.83%	32.04%
公司	37.08%	36.91%	55.48%	48.08%

由上表所知，公司存货期末余额占流动资产比例高于同行业可比公司，其中，与德恩精工及联诚精密差异较小，与拓普集团及西菱动力差异较大，主要是由于公司与可比企业在销售区域等方面存在差异。

同行业可比企业外销收入占主营业务收入比例明细如下:

公司名称	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
德恩精工	未披露	46.22%	50.10%	55.76%
联诚精密	未披露	31.50%	41.14%	36.42%

公司名称	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
拓普集团	**未披露**	**26.34%**	21.92%	17.10%
西菱动力	**未披露**	**1.64%**	0.75%	1.28%
同行业平均	**--**	**26.42%**	**28.48%**	**27.64%**
公司	**82.88%**	**84.07%**	**86.33%**	**80.51%**

由上表可知，公司外销收入占比明显高于同行业平均水平。

由于境外销售需要的运输周期较长，延长了存货的周转周期，且公司报告期内 DAP 及 DDP 类贸易方式占外销比例较高，均超过当期外销收入的 50%，导致存货在账面结存时间较长，期末存货余额较高，所以公司存货期末余额占流动资产的比例也高于同行业平均水平。

综上所述，公司主要由于外销占比较高导致销售周期较长，存货期末余额较高，存货占流动资产比例较高，符合实际情况。

5、“以销定产”的生产模式下期末存货余额与在手订单情况是否相匹配

单位：万元

项　目	2021.3.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
期末在手订单不含税金额	**12,900.42**	**12,322.02**	9,323.92	8,841.12
期末在手订单对应成本[注]	**8,825.07**	**8,739.43**	6,068.01	5,861.66
库存商品期末余额	**7,969.70**	**7,098.93**	8,550.25	6,838.42
订单支持率	**110.73%**	**123.11%**	70.97%	85.72%

注：订单成本金额系根据期末在手订单金额以及公司当期主营业务毛利率估算。**库存商品在手订单支持率=期末在手订单对应不含税收入*(1-当期毛利率)/库存商品期末余额。**

报告期内，公司订单支持率水平较高，除 2019 年外，均超过 80%。

公司按照“以销定产”的业务模式组织生产，客户提供预测采购量并定期（每周、每两周或每四周）更新预测订单。公司考虑到运输周期较长，为及时响应客户需求，通常会根据客户 3-4 个月预测采购需求提前组织生产，且为了满足客户突发的订单需求，公司会储备少量产品，因此公司根据客户预测订单生产储备的库存商品总量与客户实际更新的预测订单会存在差异，从而导致公司 **2018 年及 2019 年**期末在手订单支持率低于 100%。

2019 年订单支持率有所下降，主要系受 AAM 集团整体战略和采购布局影响，AAM 英国及 AAM 法国的期末订单金额较 2018 年底合计减少约 1,084.61 万元，

下降幅度较大，引起库存商品期末余额较大，在手订单率下降。

2020 年订单支持率超过 100%，一方面是由于新客户及新项目的开发，2020 年底在手订单增加较多，另外一方面由于疫情影响，上半年境外客户需求有所降低，公司产量也随之下降，下半年境外客户恢复生产后，需求大幅增加，存货周转明显加快，所以原材料及库存商品期末余额有所降低，订单支持率有所上升。

2021 年 1-3 月订单支持率略低于 2020 年，主要系随着产能利用率的上升，产量上升，库存商品期末余额有所上升，在手订单支持率有所下降，但仍然维持在较高水平。

6、零库存模式下库存商品是否均有对应订单

报告期内，零库存模式下存货期末结存数量及金额如下：

项目	2021.3.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
期末余额（万元）	**235.40**	**386.51**	379.53	529.09
期末数量（万件）	**12.89**	**21.41**	16.83	23.25

零库存模式下的库存商品为按客户要求生产并发送客户但尚未实际领用的产品，零库存商品均有订单支持，订单支持的比例为 100%。

（二）说明报告期内外协加工金额与存货中委托加工物资账面价值变动趋势不一致的原因及合理性

1、报告期内外协加工金额与存货中委托加工物资账面价值情况

报告期内外协加工金额与存货中委托加工物资账面价值变动情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
外协加工费金额	**186.91**	--	**591.55**	**-53.46%**	1,271.15	2.42%	1,241.12
期末委托加工物资账面价值	**264.66**	**6.44%**	**248.65**	**-30.78%**	359.22	47.28%	243.90

由上表可知，**2019 年外协加工费金额及期末委托加工物资账面价值均有所上升，2020 年外协加工费金额及期末委托加工物资账面价值均有所下降，2021 年 3 月 31 日委托加工物资账面价值波动较小。**

2、报告期内外协加工费情况分析

报告期内外协加工金额与加工数量明细如下：

项目	2021 年 1-3 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
外协加工费总额（万元）	186.91	--	591.55	-53.46%	1,271.15	2.42%	1,241.12
外协件采购数量（万件）	76.90	--	275.78	-52.09%	575.65	1.25%	582.95
外协加工费平均单价（元/件）	2.43	13.02%	2.15	-2.71%	2.21	3.76%	2.13

由上表可知，2019 年外协加工费总额及外协采购数量变动较小，外协加工费单价波动也较小；**2020 年外协加工费金额有所下降，主要是随着子公司阿诺达扩大机加工产能以及电泳生产线投产，公司自有产能得到增加，减少了对外协加工的需求，采购数量有所下降，外协加工费单价波动较小；2021 年外协加工费单价有所上升，主要系由于境外外协采购占比有所上升，境外外协加工费单价较高，导致外协加工费平均单价有所上升。**

3、委托加工物资账面价值分析

报告期内，委托加工物资期末余额变动主要受期末生产安排进度影响，其中 2018 年期末**余额较低**，主要系公司 2018 年底更换财务系统，为满足系统初始化需要，公司统一要求国内外协厂加快生产进度，期末将完工的委托加工产品均运回公司仓库内，导致 2018 年底委托加工物资余额**较低**。**2020 年由于公司自有产能得到增加，减少了对外协加工的需求，期末委托加工物资余额也有所下降。2021 年 3 月 31 日委托加工物资账面价值波动较小。**

综上，报告期内外协加工金额与各期期末存货中委托加工物资账面价值变动趋势不存在明确的关联性，报告期内外协加工金额及各期期末存货中委托加工物资账面价值变动合理。

（三）披露报告期内存货库龄表，并结合原材料、在产品、库存商品流转周期披露存货库龄是否合理，长库龄存货的形成原因，是否存在滞销的情形，存货周转率逐年下滑的具体原因，是否符合行业特征，存货跌价准备计提是否充分

1、库龄表

报告期内，存货库龄表统计如下：

单位：万元

项目	2021.3.31		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	**10,886.74**	**92.36%**	**9,923.00**	**91.41%**	12,153.76	95.48%	9,986.31	96.92%
1-2 年	**452.74**	**3.84%**	**614.58**	**5.66%**	348.34	2.74%	81.54	0.79%
2-3 年	**288.93**	**2.45%**	**163.76**	**1.51%**	46.45	0.36%	60.52	0.59%
3 年以上	**159.21**	**1.35%**	**153.79**	**1.42%**	180.59	1.42%	175.63	1.70%
合计	**11,787.62**	**100.00%**	**10,855.13**	**100.00%**	**12,729.14**	**100.00%**	**10,304.00**	**100.00%**

2、结合原材料、在产品、库存商品流转周期对存货库龄进行分析

公司为生产型企业，公司原材料、在产品、库存商品流转周期主要由生产流程及销售流程构成，报告期内原材料、在产品、库存商品的生产周期及销售周期统计下：

单位：天

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	平均数
生产周期	**35.63**	**47.01**	48.31	41.68	**43.16**
销售周期	**80.58**	**107.91**	117.38	88.91	**98.70**
小计	**116.21**	**154.92**	**165.69**	**130.59**	**141.86**

注：生产周期=360/（营业成本/（原材料+在产品+委托加工物资等账面余额）平均值），销售周期=360/（营业成本/（库存商品账面余额+发出商品账面余额）平均值），**为保持数据可比性，2021 年 1-3 月数据已进行年化处理。**

从上表可知，公司的生产周期平均 **43 天**左右，销售周期平均在 **99 天**左右，公司产品生产周期、销售周期合计为 **142 天**左右，短于 1 年，公司主要产品应在 1 年内完成生产销售，库龄表显示报告期内公司 90%以上的存货库龄在 1 年以内，库龄情况符合公司存货流转周期情况。

3、长库龄存货的形成原因，是否存在滞销的情形

库龄在 1 年以上的原材料主要为设备配件、刀片及钢材等辅材，一方面是公司安全库存管理的要求，另一方面，由于部分辅材存在起订量要求，同时生产领用频率较低或每次使用数量较少，导致库龄较长。公司上述原材料主要是辅助生产用途，并非公司产品主要构成材料，因此不属于产品滞销导致的原材料库龄较长。

部分库存商品库龄在 1 年以上，主要是由于公司产品类型较多，部分型号产品虽然经过了量产阶段，其对应终端车型市场销售有所减少，但客户还存在部分

采购需求，因此公司预留了少量备货，该部分产品并非由于滞销形成。

4、存货周转率逐年下滑的具体原因

报告期内公司存货周转率波动情况如下：

项目	2021 年 1-3 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	数值	变动	数值	变动	数值	变动	数值
存货周转率（次/年）	3.11	32.91%	2.34	6.36%	2.20	-21.71%	2.81

注：存货周转率=营业成本/存货平均账面价值，为保持数据的可比性，2021 年 1-3 月已进行年化处理。

由上表可知，**2019 年存货周转率有所下滑，2020 年及 2021 年 1-3 月存货周转率有所上升**。

2019 年公司存货周转率下降幅度大于同行业平均值下降幅度，主要受以下因素影响：(1) 由于公司外销占比逐年上升，DAP、DDP 类贸易模式及零库存收入占比也逐步增加，且 DAP、DDP 类贸易模式的运输周期更久，导致销售周期有所上升，存货账面价值增加，存货周转率下降；(2) 由于 2018 年公司为了满足外销市场的地域需求，新增加两个境外仓库，因此增加了存货储备，导致存货周转率有所下降。

2020 年下半年及 2021 年 1-3 月境外客户恢复生产后，需求大幅增加，使得存货周转率有所上升。

5、同行业存货周转率对比，是否符合行业特征

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
德恩精工	1.31	1.53	1.60	2.07
联诚精密	3.29	2.95	2.48	2.55
拓普集团	4.98	3.67	3.22	3.56
西菱动力	2.41	2.75	2.68	2.16
平均值	**3.00**	**2.73**	**2.50**	**2.59**
公司	**3.11**	**2.34**	**2.20**	**2.81**

2018 年公司存货周转率高于同行业平均水平，2019 年**及 2020 年**低于同行业平均水平，**2021 年 1-3 月高于同行业平均水平。**

2018 年**至 2019 年**，公司存货周转率下降幅度大于同行业平均值下降幅度，主要受以下因素影响：①由于公司外销占比逐年上升，DAP、DDP 类贸易模式

及零库存收入占比也逐步增加，且 DAP、DDP 类贸易模式的运输周期更久，导致销售周期有所上升，存货账面价值增加，存货周转率下降；②由于 2018 年公司为了满足外销市场的地域需求，新增加两个境外仓库，因此增加了存货储备，导致存货周转率有所下降。

2019 年同行业可比公司的存货周转率整体有所降低，2020 年及 2021 年 1-3 月同行业可比公司的存货周转率整体有所上升，公司存货周转率变动趋势与此一致，符合行业特征。

6、存货跌价准备计提是否充分

公司产成品主要为钢铁材质，不容易发生变质及毁损。产品库龄会影响产品售价，进而影响到存货可变现净值。产品库龄越长，产品对应的终端车型上市的时间越长，终端车型存在一定的生命周期，上市时间较长的车型面临淘汰的风险越大，公司相应产品会存在跌价风险，所以公司对长库龄的产成品采用较为谨慎的预计售价。

公司原材料中的设备配件、刀片、模具用钢材等辅助生产用耗材，由于安全库存及采购起订量等的影响，会存在长库龄的情况，但仍然具有经济使用价值，该部分耗材发生跌价损失的风险较低。

（1）报告期内，3 年以上库龄存货占比及跌价计提的比例如下：

项　目	2021.3.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
3 年以上库龄存货占比	**1.35%**	**1.42%**	1.42%	1.70%
跌价计提比例	**0.48%**	**0.41%**	1.20%	1.85%
差额	**0.87%**	**1.01%**	0.22%	-0.15%

公司计提跌价时会考虑产品库龄的影响，对库龄超过三年的产品按照废铁或废钢单价乘以产品重量作为预计售价计算可变现净值并计提跌价，**2018 年至 2019 年**，存货跌价计提比例接近 3 年以上库龄占比，存货跌价计提充分。

2020 年存货跌价计提比例有所下降，主要是 2020 年公司通过研发、销售等方式消耗了部分长库龄的成品，当年末 3 年以上的存货中成品占比降低，剩余部分主要是设备配件、刀片、钢材等辅助材料，该类存货属于辅助耗材，可在后续生产中继续使用，不存在减值，所以 2020 年计提的存货跌价准备是充分的。2021 年 1-3 月，3 年以上库龄存货占比以及跌价计提比例变动较小，存货跌价准备计

提充分。

（2）同行业可比公司存货跌价准备的具体会计政策及计提比例如下：

①公司存货跌价准备政策与同行业比较：

公司	存货跌价计提方法
德恩精工	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价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；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算
联诚精密	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，以该存货的估计售价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；需要经过加工的材料存货，以所生产的产品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多余销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算
拓普集团	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价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；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算
西菱动力	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。库存商品、在产品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，其可变现净值按该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定；用于生产而持有的材料存货，其可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定
公司	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价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；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额

如上所示，报告期内公司严格按照企业会计准则制定存货跌价准备计提会计政策，与同行业可比公司的存货跌价准备计提会计政策基本一致。

②同行业可比公司存货跌价准备计提比例如下：

项目	2021.3.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
德恩精工	**未披露**	**3.39%**	2.41%	2.11%
联诚精密	**未披露**	**1.77%**	1.02%	1.02%
拓普集团	**未披露**	**2.49%**	1.96%	1.06%
西菱动力	**未披露**	**9.46%**	9.38%	7.11%
平均值	**—**	**4.28%**	**3.69%**	**2.83%**
平均值（剔除西菱动力）	**—**	**2.55%**	1.80%	1.40%
公司	**0.48%**	**0.41%**	**1.20%**	**1.85%**

报告期内，由于西菱动力跌价计提比例较高，导致同行业可比公司平均跌价计提比例较高，公司存货跌价计提比例低于同行业平均水平。

西菱动力存货跌价计提比例高于其他可比公司是因为报告期内西菱动力内销占比在98%以上，其下游主要客户为上海汽车、江淮汽车、长安汽车、海马汽车等国内整车厂，受国内汽车市场下滑影响较为显著，综合毛利率水平低于同业其他公司，从而计提的存货跌价比例较高。

报告期内，公司在同行业可比公司中外销占比最高，剔除西菱动力后，2018年及2019年公司存货跌价计提比例与其他可比公司平均计提比例接近，**2020年及2021年1-3月由于长库龄产成品占比有所降低，所以存货跌价计提比例有所下降，**公司存货跌价准备计提是充分的。

（四）披露不同所在地的存货分布情况与发行人海外市场的销售情况是否匹配；租用仓库所在地及面积，寄售存货的名称、金额、存储地点，对于寄售存货及寄售仓库的管控措施及其有效性，关于寄售商品损毁灭失风险的承担机制

1、披露不同所在地的存货分布情况与发行人海外市场的销售情况是否匹配

（1）公司存货地区整体分布情况

报告期内，公司存货地区分布情况统计如下：

单位：万元

区域	2021.3.31		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
境内	**9,965.89**	**84.55%**	**8,957.56**	**82.52%**	9,469.99	74.40%	8,331.32	80.86%

区域	2021.3.31		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
境外	1,821.73	15.45%	1,897.57	17.48%	3,259.15	25.60%	1,972.68	19.14%
合计	11,787.62	100.00%	10,855.13	100.00%	12,729.14	100.00%	10,304.00	100.00%

虽然公司境外收入占比较高，但由于公司生产场所均在境内，公司存货主要在境内存放。公司为按时供货，会提前 1-2 周的时间将产品存入公司的境外仓库，由于境外仓库仅保留 1-2 周的库存量，所以境外存货较少。

（2）公司境外区域存货情况

公司会根据销售客户区域选择境外仓库，报告期内，公司境外各区域存货余额占境外存货期末余额的比例及对应区域收入占外销收入比例统计如下：

区域	2021.3.31		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	存货	收入	存货	收入	存货	收入	存货	收入
英国	18.48%	16.25%	14.21%	22.74%	23.99%	29.61%	16.87%	31.82%
捷克	15.39%	9.28%	15.75%	7.10%	12.23%	10.36%	31.01%	9.50%
波兰	13.63%	13.87%	3.38%	10.81%	8.78%	5.35%	2.86%	4.36%
法国	13.72%	14.18%	19.82%	16.56%	16.24%	8.80%	6.52%	13.70%
美国	4.30%	17.66%	13.86%	13.37%	8.14%	12.40%	0.83%	10.41%
德国	17.52%	20.12%	21.00%	18.21%	14.39%	23.55%	22.64%	25.38%
西班牙	3.31%	2.53%	2.72%	5.91%	6.94%	6.58%	9.98%	2.93%
墨西哥	13.65%	5.32%	9.25%	4.34%	9.29%	2.66%	9.29%	0.38%
其他	0.00%	0.79%	0.00%	0.96%	0.00%	0.69%	0.00%	1.52%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：波兰区域销售的产品通过捷克仓库发货，上表将捷克仓存货拆分成捷克及波兰两部分。
其他海外市场销售区域包括意大利、土耳其以及瑞士。

公司境外销售主要区域通常会就近安排仓库，方便及时响应客户订单需求，提高公司对客户的服务水平。从上表可以看出，公司销售收入占比较高的区域，整体上期末存货占比也较高。

上表中，存货期末余额的比例与对应区域收入占外销收入比例不匹配的情况如下：

捷克地区，报告期内存放的存货期末余额占比较高，主要系该区域客户 VC 捷克采用零库存模式，存货会在客户的零库存仓库存放，相应周期会超过公司境

外仓库存放周期，从而导致该区域存货占比高于境外销售收入占比。

美国地区，2018 年客户主要为 AAM 美国和 VC 北美，采取的 FCA 和 FOB 贸易方式销售，由国内仓库直接发货，所以境外仓库存货余额较低，2019 年开始，该地区客户采用 DDP 贸易方式销售的占比逐步提升，存货比例也随之增加。**2021 年 3 月 31 日美国地区存货占比明显下降，主要系由于美国地区采购及生产成本较高，客户对生产布局做出调整，公司对应销售后续将陆续转移至墨西哥、英国及国内烟台，所以公司在美国仓库的库存有明显下降。**

英国地区客户主要为 AAM 英国，主要贸易模式为 DAP，2018 年英国地区收入占比较高，存货余额占比较低，主要是由于 2018 年第四季度 AAM 英国销售规模有所扩大，存货周转加快，导致英国仓库期末存货余额较低，占比较低；2020 年英国地区销售收入占比较高，存货余额占比较低，一方面是由于 2020 年 AAM 集团根据整体战略和采购布局,将 AAM 英国部分产品采购业务调整至 AAM 法国，导致英国仓库存货占比有所下降，相应 AAM 法国仓库存货占比有所上升，另外一方面，是由于 2020 年下半年 AAM 英国恢复生产后，需求增加，存货周转加快，英国仓库余额有所下降，存货占比下降；2021 年 1-3 月为满足客户需求，公司产能利用率上升，产量较高，在英国仓库的储备有所上升，存货占比与收入占比接近。

部分销售区域，由于客户是新增或者处于业务发展阶段，当期销售金额较低，但项目进入量产阶段后，客户采购量会明显上升，仓库存货会有所增加，会存在存货期末余额占比高于当期收入占比的情况，比如西班牙及墨西哥。一方面系报告期内公司客户 AAM 西班牙雷诺-日产 H5 项目（轮毂 78 号、轮毂 89 号）相关产品逐渐进入量产期，另一方面系 2018 年 AAM 西班牙的巴塞罗那工厂产能扩张需求量增加，导致西班牙期末存货占比超过收入占比；2017 年底岱高墨西哥启动与公司合作的第一个量产项目，该项目 2018 年开始逐步进入量产阶段，导致墨西哥期末存货占比超过收入占比，**2021 年 1-3 月期末墨西哥地区在手订单有所上升，为满足客户需求，墨西哥仓库期末库存也有所增加，库存占比有所上升。**

除上述情况外，公司海外存货分布情况与公司海外市场的销售情况基本匹配。

2、租用仓库所在地及面积，零库存存货的名称、金额、存储地点

（1）租用仓库情况统计

仓库名称	存货类别	所在区域	具体位置
欧洲英国 AGILITY 仓库	飞轮环、皮带轮、惯性轮、轮毂等	英国曼彻斯特	Kings Park Mosley Road Trafford Park Manchester M 17 1qa United Kingdom
欧洲捷克 HK 仓库	皮带轮、飞轮环、轮毂、发动机架等	捷克东捷克州	Kladská 1072, Cz 50003 Hradec Králové
欧洲法国 BMV 仓库	飞轮环、皮带轮、轮毂等	法国福斯	15 Avenue Du Pont Neuf 74960 Cran Gevrier-France
美国 CH 仓库	皮带轮、飞轮环、轮毂、定心支架等	美国密歇根-绍斯菲尔德	In 26555 Evergreen Rd Ste 610 Southfield, Mi 48076-4206 United States
美国 ALS 仓库	皮带轮、飞轮环、轮毂等	美国密西西比州杰克逊	1300 Falahee Road Jackson, Mi49203
欧洲德国 EK 仓库	飞轮环、皮带轮、惯性轮、轮毂等	德国艾亨基兴	Karl-Dischinger-Straße 100, 79238 Ehrenkirchen
欧洲西班牙 TRIE 仓库	飞轮环、轮毂等	西班牙巴塞罗那	Av. Progres 11, 08840 viladecans（Barcelona）
北美洲墨西哥 SLP 仓库	飞轮环、皮带轮、轮毂等	墨西哥圣路易斯波托西	Circuito Interior 110 Parque Industrial Millenium Cp:78395, San Luis Potosi, Slp, Mexico

注：仓库主要根据存货数量按批次安排存放仓位，根据每批次存货使用的库位数量及存放时间结算租金，公司并非租用固定面积仓库，故不存在面积统计。

（2）租用仓库存货统计情况

报告期内公司租用仓库存货统计情况如下表：

单位：万元

仓库名称	存货余额			
	2021.3.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
欧洲英国 AGILITY 仓库	336.60	269.67	782.02	332.81
欧洲捷克 HK 仓库	323.90	111.69	392.11	229.16
欧洲法国 BMV 仓库	250.03	376.06	529.21	128.66
美国 CH 仓库[注]	-	-	-	16.28
美国 ALS 仓库[注]	78.36	262.97	265.45	-
欧洲德国 EK 仓库	191.48	180.06	271.08	150.49
欧洲西班牙 TRIE 仓库	60.21	51.68	226.17	196.96
北美洲墨西哥 SLP 仓库	248.75	175.52	302.78	183.33

注：公司 2019 年 12 月结束租赁美国 CH 仓库，并开始租赁美国 ALS 仓库。

3、对于零库存存货及零库存仓库的管控措施及其有效性

公司按照客户的送货要求安排送货，每次送货后取得客户仓库管理人员签字确认的送货单，公司每月根据**提货报告**核对客户领用数量及存货结存数量，每半年与客户进行往来对账，确保应收账款核对一致，每年对零库存仓库进行定期盘点，确保零库存仓库存货结存数量与公司账面结存数量一致。

通过上述管控措施，报告期各期末，公司财务记录的零库存仓库存货领用及结存数量与实际情况一致，公司管控措施有效。

4、关于寄售商品损毁灭失风险的承担机制

采用零库存模式的客户为 VC 集团下属公司及东风十堰。

VC 集团在供应商管理的通用条款中约定，“VC 应确保零库存库存中的货物免受基本风险（例如损坏，盗窃）的影响，并确保这些货物免受火灾，雷击，爆炸和雷雨的侵袭，或者（视情况而定）由第三方对商品进行保险。万一发生此类被保险事件，VC 应根据保险赔偿金额向供应商支付赔偿”，根据此条款判断，当公司将产品运达零库存仓库并经客户验收后，货物意外损坏或意外变质的风险转移到客户承担。

公司与东风十堰签订的销售合同中关于存货入库及代保管相关条款中约定，按照东风十堰《采购订单》交付的产品，由东风十堰负责代保管，并办理入库手续，根据此条款判断，当公司将产品运达零库存仓库并经客户验收后，货物意外损坏或意外变质的风险转移到客户承担。

报告期内，未发生过零库存商品重大损毁灭失的情况。

二、发行人补充披露

1、公司已在招股说明书之“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“（一）资产构成及变动分析”之“1、流动资产的构成及变化情况分析”之“（7）存货”补充披露了“发行人原材料、库存商品余额报告期内持续大幅增长，以及存货占流动资产比例较高且持续增长的原因及合理性，是否符合行业特征，‘以销定产’的生产模式下期末存货余额与在手订单情况是否相匹配，寄售模式下库存商品是否均有对应订单”；

2、公司已在招股说明书之“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“（一）资产构成及变动分析”之“1、流动资产的构成及变化情况分析”之“（7）存货”补充披露了“报告期内存货库龄表，并结合原材料、在产品、库存商品流转周期披露存货库龄是否合理，长库龄存货的形成原因，是否存在滞销的情形，存货周转率逐年下滑的具体原因，是否符合行业特征，存货跌价准备计提是否充分”；

3、公司已在招股说明书之“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“（一）资产构成及变动分析”之“1、流动资产的构成及变化情况分析”之“（7）存货”补充披露了“不同所在地的存货分布情况与发行人海外市场的销售情况是否匹配；租用仓库所在地及面积，寄售存货的名称、金额、存储地点，对于寄售存货及寄售仓库的管控措施及其有效性，关于寄售商品损毁灭失风险的承担机制”。

三、中介机构核查意见

（一）核查过程

保荐机构及申报会计师履行了如下核查程序：

1、了解公司存货采购、仓储、生产相关的内部控制，对重要的控制节点进行控制测试，评价相关内控涉及的合理性及执行的有效性；

2、获取公司各报告期期末存货明细表，与账面核对是否一致；

3、获取重要第三方仓库、零库存客户仓库及外协加工公司期末存货数量对账单，与账面核对是否一致；

4、获取公司存货盘点制度和报告期各期存货盘点记录，关注报告期内存货的变动情况；

5、核查公司聘请的境外会计师对境外主要第三方仓库、零库存仓库存货的监盘结果，其监盘比例占**2020 年 12 月 31 日**合并口径存货余额的**11.71%**；

6、对存货进行监盘，并向重要第三方仓库、零库存客户、外协加工单位函证报告期各期末存货存放情况。具体情况如下：

项　目	2021.3.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
通过监盘确认的存货比例	**24.86%**	**34.99%**	28.12%	
通过函证确认的存货比例	**16.08%**	**18.10%**	24.07%	13.68%

注：由于公司 2019 年更换会计师事务所，**所以针对 2018 年期末存货会计师未执行监盘程序。**

7、统计公司期末在手订单，并与实际库存情况进行匹配。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内发行人原材料、库存商品余额**变动具有合理性，存货占流动资产比例较高合理且符合企业实际情况，**并符合行业特征，“以销定产”的生产模式下期末存货余额与在手订单情况相匹配，零库存模式下库存商品均有对应订单。

2、报告期内外协加工金额与各期期末存货中委托加工物资账面价值变动趋势不存在明确的关联关系，外协加工金额及存货中委托加工物资账面价值变动合理且符合企业的实际情况。

3、报告期内发行人存货库龄合理，长库龄存货不存在滞销的情形，存货周转率**变动**符合行业特征，存货跌价准备计提充分。

4、发行人不同所在地的存货分布情况与海外市场的销售情况相匹配；发行人对于零库存存货及零库存仓库的管控系有效的。

5、发行人零库存模式下存货的金额和数量系准确的。

问题 14：关于应收账款

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人应收账款账面价值分别为 4,499.61 万元、6,991.70 万元和 5,195.92 万元，与营业收入变动趋势、幅度存在差异。

（2）报告期内公司应收账款周转率持续提升，系公司加强对应收账款的管理所致。

（3）2019 年末应收账款净额较 2018 年末减少 1,795.78 万元，主要系部分客户因其自身资金安排，经双方协商通过现金折扣的方式加速了回款所致。

（4）发行人未披露报告期内应收账款计提方法和同行业可比公司是否存在较大差异。

请发行人：

（1）结合销售结算模式及对前五大客户的信用政策等情况，说明报告期内应收账款变动与营业收入变动趋势不一致的原因及合理性；

（2）结合公司加强应收账款管理的具体措施、方法，相关措施及方法的实施时间、效果，量化说明其对公司应收账款及其回款的影响；

（3）披露发行人对客户采用现金折扣的具体情况，客户名称、现金折扣比例，是否符合行业惯例，发行人客户是否存在资金紧张的情况，现金折扣会计处理及是否符合《企业会计准则》的规定；

（4）披露公司应收账款坏账计提比例与同行业可比公司对比情况，分析是否存在差异及其原因，公司应收账款坏账准备计提是否充分；

（5）披露各期逾期应收账款的金额、比例、逾期客户、逾期账款的回收情况、对应坏账准备金额的计提情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明各期末的应收账款发函比例、回函比例、回函金额占期末应收账款余额的比例。

回复：

一、发行人说明

（一）结合销售结算模式及对前五大客户的信用政策等情况，说明报告期内应收账款变动与营业收入变动趋势不一致的原因及合理性

1、公司应收账款变动与营业收入变动趋势情况

报告期内，公司应收账款账面价值变动与营业收入变动趋势如下表：

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度		2019 年度		2018 年度
		金额	同比变动	金额	同比变动	
应收账款	**8,987.90**	**7,917.22**	**52.37%**	5,195.92	-25.68%	6,991.70
营业收入	**12,804.03**	**38,658.10**	**0.89%**	38,316.57	16.49%	32,892.60

由上表，2019 年度公司营业收入同比增长 16.49%，应收账款同比下降 25.68%；**2020 年度公司营业收入同比增长 0.89%，应收账款同比增长 52.37%**。

2、公司销售结算模式情况

公司根据客户业务特点、资金实力、信誉度、双方合作情况、业务销售区域等方面进行综合评估，采取货到客户方后在约定账期内付款的销售结算模式。申报期内，客户账期未发生重大变动。

3、报告期内，公司前五大客户信用政策如下：

（1）AAM 集团

客户名称	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	是否发生变化
AAM 波兰	**提货后 60 天**	提货后 60 天	——	——	否
AAM 英国	**国外免税仓库提货后下月起平均 45 天后付款**	国外免税仓库提货后下月起平均 45 天后付款	国外免税仓库提货后下月起平均 45 天后付款	国外免税仓库提货后下月起平均 45 天后付款	否
AAM 德国	**客户收到货后发账单，账单日期 60 天付款，但是要等到月末付款**	客户收到货后发账单，账单日期 60 天付款，但是要等到月末付款	客户收到货后发账单，账单日期 60 天付款，但是要等到月末付款	客户收到货后发账单，账单日期 60 天付款，但是要等到月末付款	否
AAM 法国	**国外免税仓库提货后下月起平均 45 天后付款**	国外免税仓库提货后下月起平均 45 天后付款	国外免税仓库提货后下月起平均 45 天后付款	国外免税仓库提货后下月起平均 45 天后付款	否

客户名称	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	是否发生变化
AAM 西班牙	**国外免税仓库提货后下月起平均 45 后天付款，但是要等到月末付款**	国外免税仓库提货后下月起平均 45 后天付款，但是要等到月末付款	国外免税仓库提货后下月起平均 45 天后付款，但是要等到月末付款	国外免税仓库提货后下月起平均 45 天后付款，但是要等到月末付款	否
AAM 美国	**提单后 120 天付款**	提单后 120 天付款	提单后 120 天付款	提单后 120 天付款	否
AAM 苏州	**发票后 75 天付款**	发票后 75 天付款	发票后 60 天付款	发票后 60 天付款	是

AAM 波兰为公司 2020 年新增客户。AAM 苏州 **2018**-2019 年度信用政策为发票后 60 天付款，2020 年变更为发票后 75 天付款，变更主要原因系应客户需求进行账期调整。

（2）VC 集团

客户名称	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	是否发生变化
VC 土耳其	**客户收到账单后 45 天**	客户收到账单后 45 天	客户收到账单后 45 天	客户收到账单后 45 天	否
VC 德国	**零库存仓库提货后第三个月的 25 天付款**	零库存仓库提货后第三个月的 25 天付款	零库存仓库提货后第三个月的 25 天付款	零库存仓库提货后第三个月的 25 天付款	否
VC 捷克	**零库存仓库提货后第三个月的 25 天付款**	零库存仓库提货后第三个月的 25 天付款	零库存仓库提货后第三个月的 25 天付款	零库存仓库提货后第三个月的 25 天付款	否
VC 北美	**提单后 60 天/发货后下一个月的 25 天**	提单后 60 天/发货后下一个月的 25 天	提单后 60 天	提单后 60 天	是
VC 波兰	**客户收到货后 60 天付款**	客户收到货后 60 天付款	客户收到货后 60 天付款	客户收到货后 60 天付款	否
VC 美国	**提单后 60 天/发货后下一个月的 25 天**	提单后 60 天/发货后下一个月的 25 天	提单后 60 天	提单后 60 天	是
VC 无锡	**发票后 90 天付款**	发票后 90 天付款	发票后 90 天付款	发票后 90 天付款	否
VC 烟台	**零库存仓库提货后第二个月的 25 天付款**	零库存仓库提货后第二个月的 25 天付款	零库存仓库提货后第二个月的 25 天付款	零库存仓库提货后第二个月的 25 天付款	否
VC 墨西哥	**到货后 60 天**	**到货后 60 天**	**-**	**-**	**否**

VC 墨西哥为公司 2020 年新增客户。VC 北美、VC 美国 **2018**-2019 年度信用政策为提单后 60 天，2020 年客户 VC 美国、VC 北美由公司销售转为主要由海外子公司东利美国在海外直接销售。**2020 年度**收入中：①公司直接销售，贸易方式为 FOB 类贸易方式，信用政策仍为提单后 60 天；②海外子公司东利美国在

海外直接销售，贸易方式为 DDP 类贸易方式，信用政策为发货后下一个月的 25 天，贸易方式变更导致信用政策发生变化。

（3）岱高集团

客户名称	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	是否发生变化
岱高意大利	**客户收到货后 60 天付款**	客户收到货后 60 天付款	客户收到货后 60 天付款	客户收到货后 60 天付款	否
岱高波兰	**客户收到货后 60 天付款**	客户收到货后 60 天付款	客户收到货后 60 天付款	客户收到货后 60 天付款	否
岱高美国	**客户收到货后 60 天付款**	客户收到货后 60 天付款	客户收到货后 60 天付款	客户收到货后 60 天付款	否
岱高墨西哥	**客户收到货后 60 天付款**	客户收到货后 60 天付款	客户收到货后 60 天付款	客户收到货后 60 天付款	否
岱高苏州	**交付后 90 天**	交付后 90 天	交付后 90 天	交付后 90 天	否
岱高印度	**交付后 30 天**	**交付后 30 天**	**-**	**-**	**否**

岱高印度为公司 2020 年新增客户。

（4）贝尔福洛

客户名称	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	是否发生变化
贝尔福洛	**开船后 30 天付款**	开船后 30 天付款	开船后 30 天付款	开船后 30 天付款	否

（5）青海中德

客户名称	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	是否发生变化
青海中德	**发票后 7 天**	发票后 7 天	发票后 7 天	发票后 7 天	否

（6）长城汽车

客户名称	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	是否发生变化
长城汽车	**蜂巢传动：发票后次月 60 天；诺博橡胶：发票后次月 20 号前支付 33.33%**	**蜂巢传动：发票后次月 60 天；诺博橡胶：发票后次月 20 号前支付 33.33%**	**诺博橡胶：发票后次月 20 号前支付 33.33%**	**诺博橡胶：发票后次月 20 号前支付 33.33%**	**否**

注：长城汽车变速器子公司为 2021 年 1-3 月第 5 大客户，非 2018-2020 年前 5 大客户。

4、公司 2019 年度应收账款变动与营业收入变动趋势不一致

公司 2019 年度营业收入同比增长 16.49%，应收账款同比下降 25.68%。期末应收账款变动与营业收入变动趋势不一致。具体原因如下：

（1）主要客户应收账款变动与营业收入变动情况

公司 2018、2019 年度主要客户应收账款账面价值及营业收入变动情况如下表：

单位：万元

客户集团名称	项目	2019 年度			2018 年度
		金额	增长额	增长率	金额
AAM 集团	应收账款	2,230.81	-605.98	-21.36%	2,836.79
	营业收入	16,364.93	1,970.16	13.69%	14,394.77
VC 集团	应收账款	1,564.24	-1,626.01	-50.97%	3,190.25
	营业收入	11,395.69	2,215.41	24.13%	9,180.28

由上表，公司 2019 年度 AAM 集团应收账款同比下降 21.36%，营业收入同比增长 13.69%，期末应收账款变动与营业收入变动趋势不一致。主要原因系公司 2019 年度第三季度 AAM 集团营业收入金额同比增长 1,839.46 万元，增长幅度为 54.98%，主要系宝马 B48L 发动机项目、沃尔沃发动机项目、雷诺 H5 发动机项目和日产 H5DT 项目的开展。2019 年第三季度 AAM 集团因项目需求集中备货，导致公司第四季度 AAM 集团营业收入增长放缓，期末应收账款减少，同比下降。

（2）现金折扣加速应收账款回款情况

公司 2018 年度、2019 年度第四季度因现金折扣加速应收账款回款情况如下表：

单位：万元

客户公司名称	2019 年度		2018 年度
	金额	同比增幅	金额
VC 德国	1,668.76	592.86 倍	2.81
VC 捷克	779.57	-	-
合计	**2,448.33**	**870.29 倍**	**2.81**

由上表，公司 2018 年仅对客户 VC 德国采用现金折扣；2019 年度新增对客户 VC 捷克采用现金折扣。公司 2019 年第四季度因现金折扣加速回款的金额为 2,448.33 万元，同比增加 2,445.52 万元，主要是客户 VC 德国、VC 捷克因其自身资金充裕，期末资金状况较好，为获取现金管理收益，经与公司双方协商通过

现金折扣的方式加速回款。

综上，2019 年客户 AAM 集团集中在第三季度备货以及客户 VC 德国、VC 捷克为获取现金管理收益以现金折扣方式加速回款，导致公司 2019 年期末应收账款增长幅度与营业收入增长幅度不一致。

5、公司 2020 年度应收账款变动与营业收入变动趋势不一致

公司 2020 年度营业收入同比增长 0.89%，应收账款同比增长 52.37%。期末应收账款增长幅度高于营业收入增长幅度。具体原因如下：

（1）2019 年度、2020 年度各季度主营业务收入增长情况

单位：万元

季度	2020 年度	2019 年度	增长额	增长率
第一季度	9,367.34	9,432.46	-65.12	-0.69%
第二季度	4,998.25	8,798.29	-3,800.04	-43.19%
第三季度	11,045.48	10,972.50	72.98	0.67%
第四季度	12,915.96	8,791.16	4,124.80	46.92%
小计	38,327.02	37,994.41	332.61	0.88%

由上表可见，公司 2020 年度主营业务收入同比增长 0.88%，其中第一季度和第三季度收入与 2019 年度持平，第二季度受新冠疫情影响，收入同比下降 43.19%，第三季度收入逐步恢复正常，第四季度收入同比增长 46.92%。公司 2020 年第四季度主营业务收入增长幅度与 2020 年度应收账款增长幅度趋于一致。

(2) 主要客户应收账款变动与营业收入变动情况

公司 2019 年度、2020 年度主要客户 11 月-12 月主营业务收入变动情况如下表：

单位：万元

客户集团名称	2020 年度			2019 年度
	金额	增长额	增长率	金额
AAM 集团	3,429.17	1,449.59	73.23%	1,979.58
VC 集团	2,323.95	191.85	9.00%	2,132.11
岱高集团	1,125.66	657.54	1.40 倍	468.12

由上表可见，AAM 集团 2020 年 11-12 月主营业务收入同比增长 1,449.59 万元，占 2020 年 11-12 月主营业务收入总额的 18.40% ；AAM 集团旗下子公司信

用期平均天数为 60 天，该部分主营业务收入对应的货款尚在信用期内，形成期末应收账款余额。

VC 集团 2020 年 11-12 月主营业务收入同比增长 191.85 万元，占 2020 年 11-12 月主营业务收入总额的 2.44%；VC 集团旗下子公司信用期平均天数为 65 天，该部分主营业务收入对应的货款尚在信用期内，形成期末应收账款余额。

岱高集团 2020 年 11-12 月主营业务收入同比增长 657.54 万元，占 2020 年 11-12 月主营业务收入总额的 8.35%；岱高集团旗下子公司信用期平均天数为 75 天，该部分主营业务收入对应的货款尚在信用期内，形成期末应收账款余额。

（二）结合公司加强应收账款管理的具体措施、方法，相关措施及方法的实施时间、效果，量化说明其对公司应收账款及其回款的影响

1、应收账款管理的相关举措

报告期内，公司已建立健全较为完善的应收账款管理相关的内部控制制度，具体如下：

（1）事前控制

公司已建立了严格的客户信用管理制度，从源头削弱应收账款坏账发生的可能性。①在合同签署环节前，建立客户信用档案，严格评估客户的信用风险，选择优质客户进行合作；②对大部分海外客户，公司已与中国出口信用保险公司签订了短期出口信用保险合同，对公司出口业务的货款约定了一定投保额度，公司严格控制国外客户的赊销金额在投保额度内，对于超出投保额度的订单，需要严格审批。

（2）事中控制

①在与客户的日常合作过程中，公司定期对客户进行资信状况跟踪，及时关注客户资信状况的变化，并定期与客户进行对账，及时了解应收账款动态信息；

②销售部门实时编制销售台账，详细记录客户名称、发票号、应收账款金额、应收账款确认时间、合同约定的回款时间、回款金额、实际回款时间等详细信息，并对临近信用期的应收账款积极催收。同时公司严格执行销售回款一条龙责任制，将销售回款责任具体落实到每一位销售员工上，以减少应收账款的坏账风险；

③财务部门按月编制应收账款账龄分析表，并及时向财务经理、销售经理报告，管理层据此定期沟通应收账款回款情况。

（3）事后控制

在逾期应收账款已形成的情况下，公司根据逾期时间、客户经营情况、客户配合情况，通过三步走实施催收：

①管理人员督导销售人员与客户沟通协调货款回款计划；

②在销售人员与客户沟通未能达成一致意见的情况下，公司向客户发催款函，并积极与客户管理层沟通回款计划；

③在公司与客户沟通未能达成一致意见的情况下，公司向客户发催款律师函。

报告期前，公司已建立并有效执行应收账款管理制度，在应收账款周转率、应收账款回收情况上取得有效成果。

2、严格执行应收账款管理制度下对应收账款及其回款的影响

（1）对应收账款周转率（次/年）的影响

公司	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
德恩精工	**5.73**	**6.32**	6.03	6.18
联诚精密	**4.46**	**4.44**	4.87	5.03
拓普集团	**5.21**	**4.15**	4.11	4.66
西菱动力	**3.04**	**2.68**	3.39	3.92
平均水平	**4.61**	**4.40**	**4.60**	**4.95**
公司	**6.06**	**5.90**	**6.29**	**5.72**

注 1：上表数据来源于公开披露信息。

注 2：为保持数据的可比性，2021 年 1-3 月数据已进行年化处理

2019 年公司应收账款周转率较 2018 年上升，2020 年较 2019 年小幅下降，主要系 2019 年部分客户因其自身资金安排，主动与公司协商后，采用现金折扣的方式提前回款，相应金额较大，致使 2019 年应收账款周转率在报告期内最高，**2020 年受疫情影响，收入不均衡，四季度收入较高，应收账款余额较大，导致 2020 年度应收账款周转率有所下降；2021 年 1-3 月较 2020 年上升，主要原因系 2021 年公司营业收入基本维持在 2020 年第四季度高水平，以第一季度估算全年收入较 2020 有所增长，因而应收账款周转率上升。2018-2020 年期间公司**

的应收账款周转率普遍高于同行业水平；公司应收账款管理制度执行有效。

（2）对应收账款回款情况的影响

单位：万元

截止日期	期末余额	期后 3 个月		期后 12 个月	
		回款金额	回款比例	回款金额	回款比例
2021.3.31	**9,460.94**	**6,567.38**	**69.42%**	**-**	**-**
2020.12.31	**8,333.92**	**8,035.03**	**96.41%**	**-**	**-**
2019.12.31	5,469.69	5,332.29	97.49%	5,469.69	100.00%
2018.12.31	7,584.78	6,893.45	90.89%	7,349.29	96.90%

注：2021.3.31 期后 3 个月回款金额的统计截止日期为 2020.5.31。

公司 **2018-2020 年各年末**应收账款期后 3 个月的回款率均保持在 **90%**以上，**2018 年末、2019 年末**期后 12 个月回款率在 95%以上，应收账款期后回款情况良好，公司的应收账款管理政策得到有效地执行。

2021 年 3 月 31 日应收账款期后 3 个月的回款率较其他年份低，主要系期后统计期间较短，期后统计天数为 60 天，而应收账款余额前三大的 AAM 集团、VC 集团、岱高集团信用期平均天数为 60 天、65 天、75 天，截止至 2021 年 5 月 31 日未回款余额仍在信用期内的比例为 16.88%，由于未到信用期，客户尚未安排付款，导致该比例较其他年份低。

（三）披露发行人对客户采用现金折扣的具体情况，客户名称、现金折扣比例，是否符合行业惯例，发行人客户是否存在资金紧张的情况，现金折扣会计处理及是否符合《企业会计准则》的规定

1、发行人对客户采用现金折扣的具体情况

（1）**2020 年**现金折扣情况

单位：万元

客户名称	2020.12.31			
	现金折扣比例	现金折扣金额	销售额	折扣金额占销售额比例
VC 德国	零库存模式：1/70；N/85 非零库存模式：3/15；2/45；N/90	1.94	2,349.14	0.08%
VC 捷克	零库存模式：1/70；N/85 非零库存模式：3/15；2/45；N/90	6.00	2,286.78	0.26%

注：1/70 表示 70 天内回款给予 1%的现金折扣；N/85 表示未在 70 天内付款不享受现金折扣，下同。

（2）2019 年现金折扣情况

单位：万元

客户名称	2019.12.31			
	现金折扣比例	现金折扣金额	销售额	折扣金额占销售额比例
VC 德国	零库存模式：1/70；N/85 非零库存模式：3/15；2/45；N/90	10.14	2,860.43	0.35%
VC 捷克	零库存模式：1/70；N/85 非零库存模式：3/15；2/45；N/90	10.71	3,398.55	0.32%

（3）2018 年现金折扣情况

单位：万元

客户名称	2018.12.31			
	现金折扣比例	现金折扣金额	销售额	折扣金额占销售额比例
VC 德国	非零库存模式 3/15；2/45；N/90	0.19	1,819.15	0.01%

报告期内，公司所给予的现金折扣费用金额较小，对经营成果影响较小。

2、给予客户现金折扣是否符合行业惯例

在行业内其他公司同样存在给予客户现金折扣的情况，符合行业惯例。公司发生的现金折扣主要系部分客户因其自身资金安排，主动与公司协商，希望通过提前支付货款以获取现金折扣收入，公司也有相应现金回款的需求，因而同意客户的要求，给予其现金折扣。

3、给予其现金折扣的客户是否存在资金紧张的情况

报告期内客户的销售及回款情况如下表：

单位：万元

客户名称	年份	本期销售额	本期应收账款余额	下期回款金额	回款比例
SGF	2018 年度	23.43	-	-	100.00%
VC 德国	**2020 年度**	**2,349.14**	**871.32**	**871.32**	**100.00%**
	2019 年度	2,860.43	65.23	65.23	100.00%
	2018 年度	1,819.15	662.02	662.02	100.00%
VC 捷克	**2020 年度**	**2,286.78**	**974.92**	**974.92**	**100.00%**
	2019 年度	3,398.55	153.26	153.26	100.00%
	2018 年度	2,504.96	1,287.00	1,287.00	100.00%

享受现金折扣的客户 2019 年度销售金额上涨，同时当年的货款均在当年或

者下一年的第一季度收回；2020 年受疫情影响销售下降，但 2020 年末的应收账款截至 2021 年 3 月 31 日均已收回。经核查，报告期内享有现金折扣的客户的销售额上涨且回款正常，不存在客户资金紧张的情况。

4、现金折扣的会计处理

公司 **2018-2020 年度**对现金折扣的会计处理为：收到客户款项时借记财务费用，贷记应收账款。

2006 年旧收入准则规定：“销售商品涉及现金折扣的，应当按照扣除现金折扣前的金额确定销售商品收入金额。现金折扣在实际发生时计入当期损益。现金折扣，是指债权人为鼓励债务人在规定的期限内付款而向债务人提供的债务扣除。”因而 **2018**-2019 年公司将现金折扣前的金额确定销售商品收入金额，将现金折扣计入当期财务费用，符合企业会计准则的规定。

2017 年新收入准则规定：“企业应当根据合同条款，并结合其以往的习惯做法确定交易价格。在确定交易价格时，企业应当考虑可变对价、合同中存在的重大融资成分、非现金对价、应付客户对价等因素的影响。”新准则未明确规定与现金折扣相关的会计处理，但需要考虑现金折扣是否属于可变对价。根据公司的实际情况，给予该现金折扣为偶发行为，并非在合同签订时双方已约定现金折扣政策，也不存在稳定的历史数据统计，在确认收入时无法合理估计该部分可变对价的最佳估计数。因而将现金折扣计入财务费用，符合会计准则的规定。

（四）披露公司应收账款坏账计提比例与同行业可比公司对比情况，分析是否存在差异及其原因，公司应收账款坏账准备计提是否充分

1、2018 年末公司按账龄组合应收账款坏账准备计提比例与同行业可比上市公司对比情况如下：

账龄	德恩精工	联诚精密	拓普集团	西菱动力	平均值	公司
1 年以内（含 1 年）	5%	5%	5%	5%	5%	5%
1-2 年	20%	10%	10%	10%	13%	10%
2-3 年	50%	30%	30%	20%	33%	50%
3-4 年	100%	100%	60%	50%	78%	100%
4-5 年	100%	100%	60%	80%	85%	100%

账龄	德恩精工	联诚精密	拓普集团	西菱动力	平均值	公司
5 年以上	100%	100%	100%	100%	100%	100%

由上表，公司 1-2 年账龄的坏账准备计提与同行业可比公司联诚精密、拓普集团、西菱动力相一致，比德恩精工略低；2-3 年账龄的坏账准备计提与同行可比公司德恩精工相一致，高于联诚精密、拓普集团、西菱动力；3 年以上账龄的坏账准备计提与同行可比公司德恩精工、联诚精密相一致，高于拓普集团、西菱动力；2018 **年末**，公司与可比上市公司相比，坏账准备计提比例差异较小，计提比例谨慎、合理。

2018 **年末**公司与可比公司应收账款坏账准备实际计提比例如下：

公司名称	2018 年末应收账款坏账准备占应收账款余额的比例
德恩精工	6.71%
联诚精密	6.53%
拓普集团	5.37%
西菱动力	5.53%
平均值	**6.04%**
公司	**7.82%**

由上表，公司 2018 **年末**实际计提比例略高于同行业，结合公司 2018 年度坏账计提政策，可以看出公司对应收账款坏账计提采取谨慎的态度。

2、2019 年末、2020 年末和 2021 年 3 月 31 日按照预期损失计提坏账准备，公司应收账款坏账准备占应收账款余额的比例与同行业可比上市公司对比情况如下：

公司名称	应收账款坏账准备占应收账款余额的比例		
	2021.3.31	2020.12.31	2019.12.31
德恩精工	**未披露**	**5.40%**	6.63%
联诚精密	**未披露**	**6.48%**	6.93%
拓普集团	**未披露**	**5.43%**	5.40%
西菱动力	**未披露**	**5.59%**	5.48%
平均值	**--**	**5.73%**	**6.11%**
公司	**5.00%**	**5.00%**	**5.01%**

由上表，公司 2019 年末和 2020 年末按预期损失计提坏账准备的比例略低

于同行业可比上市公司。

自 2019 年 1 月 1 日起，公司参考历史信用损失经验，并根据前瞻性估计予以调整，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，据此确定应计提的坏账准备。

公司名称	一年以内应收占比情况		
	2021.3.31	2020.12.31	2019.12.31
德恩精工	未披露	98.47%	97.56%
联诚精密	未披露	97.15%	94.48%
拓普集团	未披露	97.82%	97.16%
西菱动力	未披露	98.40%	98.97%
平均值	--	97.96%	97.04%
公司	100.00%	100.00%	99.90%

由上表，公司 2019 年末和 2020 年末公司应收账款账龄主要集中在 1 年以内，1 年以内款项历史损失率低，公司按照预期损失计提坏账准备略低于同行业可比上市公司符合公司实际经营情况。

综上所述，报告期内公司应收账款坏账准备计提充分合理。

（五）披露各期逾期应收账款的金额、比例、逾期客户、逾期账款的回收情况、对应坏账准备金额的计提情况

1、各期逾期应收账款的总体情况

（1）报告期各期末，应收账款逾期情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021.3.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款余额	9,460.94	8,333.92	5,469.69	7,584.78
逾期应收账款金额	731.09	635.20	863.78	1,679.01
逾期应收账款比例	7.73%	7.62%	15.79%	22.14%
逾期应收账款期后收款金额	704.03	617.64	863.78	1,445.03
逾期应收账款期后回款率	96.30%	97.24%	100.00%	86.06%
逾期应收账款对应坏账准备金额	36.55	31.76	43.47	297.79
逾期应收账款坏账准备计提比例	5.00%	5.00%	5.03%	17.74%

注：2018 年末和 2019 年末逾期应收账款期后回款金额指下一年度的回款金额，2020 年末和 2021 年 1-3 月逾期应收账款期后回款金额指截至 2021 年 5 月 31 日的回款金额。考虑报告期内存在核销应收账款情况，该部分应收账款已经实际发生坏账损失，在对公司逾期应收账款分析时予以剔除。

（2）报告期间应收账款核销情况

报告期内只有 2019 年度存在应收账款核销情况，具体如下表：

单位：万元

单位名称	款项性质	核销金额	核销原因	履行的核销程序	款项是否由关联交易产生
ForgitechGmbH	货款	222.09	经营困难、无力支付货款	管理层审批	否
北京北方车辆集团有限公司	货款	3.00	经营困难、无力支付货款	管理层审批	否
合计		225.09	-	-	-

（3）剔除已核销应收账款，报告期各期末应收账款逾期情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021.3.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款余额	9,460.94	8,333.92	5,469.69	7,359.69
逾期应收账款金额	731.09	635.20	863.78	1,453.91
逾期应收账款比例	7.73%	7.62%	15.79%	19.76%
逾期应收账款期后收款金额	704.03	617.64	863.78	1,445.03
逾期应收账款期后回款率	96.30%	97.24%	100.00%	99.39%
逾期应收账款对应坏账准备金额	36.55	31.76	43.47	72.70
逾期应收账款坏账准备计提比例	5.00%	5.00%	5.03%	5.00%

由上表可见：1）报告期各期末逾期应收账款比例分别为：19.76%、15.79%、7.62%和 7.73%；2）2018 年末-2019 年末逾期应收账款期后回款比例在 99%以上，同时在该期间逾期应收账款坏账准备计提比例均高于逾期应收账款未回款率；3）2020 年末和 2021 年 3 月 31 日逾期应收账款期后回款率分别为 97.24%和 96.30%，其中前五大客户的期后回款率均在 99%以上。

公司应收账款逾期主要原因系：A、海外客户汇款需要 3-5 天才可入账，汇款时间导致短暂逾期；B、海外客户圣诞节放假，节假日不付款导致延期；C、集团客户付款需总部审批导致付款时间延长；D、与客户记账时间差异，部分客户按照自身入账日期计算账期，双方计算方式不同导致逾期；E、客户资金安排需要延期。

报告期间，公司不断加强对逾期应收账款的跟踪管理及催收，除部分款项因历史原因长期未收回（已全额计提坏账准备），逾期应收账款基本能在期后收回，公司已严格按照企业会计准则的规定计提应收账款坏账准备，坏账准备计提充分。

2、各期逾期应收账款对应逾期客户的具体情况

（1）2021 年 3 月 31 日具体逾期情况

单位：万元

单位名称	应收账款余额	超过信用期应收账款		超过信用期应收账款				超信用期应收账款坏账准备	
				期后一个月		期后回款合计			
		余额	比例	回款金额	回款比例	回款金额	回款比例	计提金额	计提比例
AAM 集团	3,482.92	317.69	9.12%	317.69	100.00%	317.69	100.00%	15.88	5.00%
VC 集团	3,104.84	28.08	0.90%	28.08	100.00%	28.08	100.00%	1.40	5.00%
岱高集团	1,321.47	44.43	3.36%	41.85	94.21%	41.85	94.21%	2.22	5.00%
贝尔福洛	539.08	145.25	26.94%	145.19	99.96%	145.19	99.96%	7.26	5.00%
长城汽车	263.39	0.09	0.03%	0.09	100.00%	0.09	100.00%	0.00	5.00%
前五大客户小计	8,711.70	535.54	6.15%	532.90	99.51%	532.90	99.51%	26.77	5.00%
日本富高科	149.81	72.47	48.37%	72.47	100.00%	72.47	100.00%	3.62	5.00%
河北德纳	115.37	35.18	30.50%	34.56	98.24%	35.18	100.00%	1.76	5.00%
东风十堰	73.93	26.45	35.78%	24.00	90.72%	26.45	100.00%	1.32	5.00%
Agla	38.82	18.34	47.26%	18.34	100.00%	18.34	100.00%	0.92	5.00%
天津亨旺	25.15	23.63	93.96%	8.31	35.17%	8.31	35.17%	1.18	5.00%
德州力硕	11.74	3.37	28.66%	3.37	100.00%	3.37	100.00%	0.17	5.00%
CO.R.A.	7.77	7.77	100.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.39	5.00%
保定凯博瑞	7.00	7.00	100.00%	4.00	57.14%	7.00	100.00%	0.35	5.00%
保定金匠	0.90	0.90	100.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.05	5.00%
日立 ABB	0.43	0.43	100.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.02	5.00%
非前五大客户小计	430.93	195.55	45.38%	165.05	84.40%	171.13	87.51%	9.78	5.00%
合　计	9,142.63	731.09	8.00%	697.95	95.47%	704.03	96.30%	36.55	5.00%

（2）2020 年 12 月 31 日具体逾期情况

单位：万元

单位名称	应收账款余额	超过信用期应收账款		超过信用期应收账款				超信用期应收账款坏账准备	
				期后一个月		期后回款合计			
		余额	比例	回款金额	回款比例	回款金额	回款比例	计提金额	计提比例
AAM 集团	3,040.03	112.58	3.70%	112.58	100.00%	112.58	100.00%	5.63	5.00%
VC 集团	2,605.97	29.86	1.15%	29.86	100.00%	29.86	100.00%	1.49	4.99%

单位名称	应收账款余额	超过信用期应收账款		超过信用期应收账款				超信用期应收账款坏账准备	
岱高集团	1,343.49	264.29	19.67%	262.55	99.34%	262.87	99.46%	13.21	5.00%
前五大客户小计	6,989.49	406.73	5.82%	404.99	99.57%	405.31	99.65%	20.33	5.00%
河北德纳	166.84	79.73	47.79%	0.00	0.00%	79.73	100.00%	3.99	5.00%
日本富高科	146.29	44.41	30.36%	15.23	34.29%	44.41	100.00%	2.22	5.00%
长城汽车	142.34	0.31	0.22%	0.31	100.00%	0.31	100.00%	0.02	6.45%
东风十堰	80.45	7.68	9.55%	7.00	91.15%	7.68	100.00%	0.38	4.95%
Agla	73.07	60.33	82.56%	60.33	100.00%	60.33	100.00%	3.02	5.01%
天津亨旺	36.72	27.01	73.56%	0.00	0.00%	19.87	73.57%	1.35	5.00%
CO.R.A.	8.10	8.10	100.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.40	4.94%
保定金匠	0.90	0.90	100.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.05	5.56%
非前五大客户小计	654.71	228.47	34.90%	82.87	36.27%	212.33	92.94%	11.43	5.00%
合计	7,644.20	635.20	8.31%	487.86	76.80%	617.64	97.24%	31.76	5.00%

（3）2019 年 12 月 31 日具体逾期情况

单位：万元，%

单位名称	应收账款余额	超过信用期应收账款		超过信用期应收账款				超信用期应收账款坏账准备	
				期后一个月		期后回款合计			
		余额	比例	回款金额	回款比例	回款金额	回款比例	计提金额	计提比例
AAM 集团	2,348.23	245.22	10.44	245.21	100.00	245.22	100.00	12.26	5.00
VC 集团	1,646.57	207.07	12.58	203.90	98.47	207.07	100.00	10.35	5.00
岱高集团	661.22	258.38	39.08	256.88	99.42	258.38	100.00	12.97	5.02
贝尔福洛	468.13	0.06	0.01	0.00	0.00	0.06	100.00	0.00	5.00
前五大客户小计	**5,124.15**	**710.73**	**13.87**	**705.99**	**99.33**	**710.73**	**100.00**	**35.59**	**5.01**
CO.R.A.	6.03	6.03	100.00	0.00	0.00	6.03	100.00	0.30	5.00
河北德纳	0.00	0.00	100.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	10.00
河北金都	7.42	3.36	45.24	3.36	100.00	3.36	100.00	0.17	5.00
日本富高科	86.22	7.56	8.77	0.00	0.00	7.56	100.00	0.38	5.00
天津亨旺	133.67	85.39	63.88	40.80	47.78	85.39	100.00	4.27	5.00
Agla	52.65	50.72	96.33	35.74	70.47	50.72	100.00	2.76	5.45
非前五大客户小计	**286.00**	**153.06**	**53.52**	**79.90**	**52.20**	**153.06**	**100.00**	**7.88**	**5.15**
合计	**5,410.15**	**863.78**	**15.97**	**785.89**	**90.98**	**863.78**	**100.00**	**43.47**	**5.03**

（3）2018 年 12 月 31 日具体逾期情况

单位：万元，%

单位名称	应收账款余额	超过信用期应收账款		超过信用期应收账款				超信用期应收账款坏账准备	
				期后一个月		期后回款合计			
		余额	比例	回款金额	回款比例	回款金额	回款比例	计提金额	计提比例
AAM 集团	2,986.09	296.26	9.92	296.26	100.00	296.26	100.00	14.81	5.00
VC 集团	3,358.16	758.42	22.58	751.55	99.09	754.08	99.43	37.92	5.00
岱高集团	451.78	87.38	19.34	39.68	45.41	87.38	100.00	4.37	5.00
青海中德	43.50	4.96	11.40	4.96	100.00	4.96	100.00	0.25	5.00
前五大客户小计	**6,839.53**	**1,147.02**	**16.77**	**1,092.44**	**95.24**	**1,142.68**	**99.62**	**57.35**	**5.00**
北京北方	3.00	3.00	100.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3.00	100.00
ForgitechGmbH	222.09	222.09	100.00	0.00	0.00	0.00	0.00	222.09	100.00
天津亨旺	271.36	142.47	52.50	139.57	97.97	142.47	100.00	7.12	5.00
河北德纳	5.75	5.75	100.00	0.00	0.00	5.75	100.00	0.29	5.00
诺博橡胶	0.16	0.16	100.00	0.01	6.58	0.16	100.00	0.01	5.00
CO.R.A.	155.86	151.66	97.30	0.00	0.00	151.66	100.00	7.58	5.00
Agla	6.87	6.87	100.00	0.00	0.00	2.33	33.93	0.34	5.00
非前五大客户小计	**665.08**	**531.99**	**79.99**	**139.58**	**26.24**	**302.36**	**56.83**	**240.44**	**45.20**
合计	**7,504.61**	**1,679.01**	**22.37**	**1,232.03**	**73.38**	**1,445.03**	**86.06**	**297.79**	**17.74**

注：**2018 年末和 2019 年末超过信用期应收账款期后回款合计指下一年度的回款金额，2020 年末和 2021 年 3 月 31 日超过信用期应收账款期后回款合计指截至 2021 年 5 月 31 日的回款金额。**

①AAM 集团应收账款逾期原因：

A、客户集团规定每月 25 日后收到的发票需于下月初记账，并以记账开始日起算需回款到期日，因而存在客户计算的付款到期日晚于公司计算的回款到期日的情况；B、客户集团严格控制每个月给供应商付款的总额，超出限额，自动往后递延；C、2019 年 AAM 集团对其欧洲业务进行整合，欧洲子公司付款时需经过 AAM 欧洲总部审批，导致付款时间延长；D、国外汇款需要 3-5 天才能到账，例如兴业银行还需审核公司提供的销售单据才可汇款入账。由此会造成公司期末应收账款余额超信用期的情况。

由上表可见，**2018-2020 年各期末逾期应收款项公司已于次年 1 月份全额收回，2021 年 3 月 31 日逾期应收款项已于 2021 年 4 月全额收回**，同时公司已

对逾期应收账款充分计提坏账准备，坏账准备计提金额高于逾期应收账款未回款金额。

②VC 集团

A、VC 烟台、VC 无锡应收账款逾期原因：（A）VC 烟台、VC 无锡均需由无锡财务总部统一结算，流程时间较长，导致付款时间延长；（B）客户于每月 15 日后收到的发票需于下月 1 日开始计算需回款到期日，因而存在与公司计算的回款到期日晚一个月的情况。**2018-2020 年各期末逾期应收款项公司已于次年 1 月份全额收回，2021 年 3 月 31 日逾期应收款项已于 2021 年 4 月全额收回，**同时公司已对逾期应收账款充分计提坏账准备，坏账准备计提金额高于逾期应收账款未回款金额。

B、VC 德国、VC 捷克应收账款逾期原因：由于国外圣诞节放假，客户延迟付款，公司已于次年 1 月份全额收回。同时该客户逾期情况仅出现在 **2018 年度，**2019 年客户主动提出提前付款以获取现金折扣，双方协商同意，因此加快了应收账款的周转，2019 **年末、2020 年末和 2021 年 3 月 31 日**未出现应收账款逾期的情况。

C、VC 北美、VC 美国、VC 波兰应收账款逾期原因：（A）国外汇款需要 3-5 天才可到账；（B）国外圣诞节放假的缘故，客户延迟付款。公司已于次年 1 月份全额收回逾期款项。同时公司已对逾期应收账款充分计提坏账准备，坏账准备计提金额高于逾期应收账款未回款金额，**2020 年末和 2021 年 3 月 31 日未出现应收账款逾期的情况**。

③岱高集团应收账款逾期原因：

A、国外汇款需要 3-5 天才可到账；B、客户内部付款审批流程较长，导致回款周期延长。由上表可见，**2018 年末和 2019 年末逾期应收款项在次年全额收回，2020 年末、2021 年 3 月 31 日逾期应收款项截至 2021 年 5 月 31 日已收回 99.46%、94.21%，同时公司已对逾期应收账款按照账龄情况充分计提坏账准备。**

④青海中德应收账款逾期原因：

青海中德逾期应收账款形成时间为 12 月 20 日后，客户在年尾的资金安排较为紧张，导致其未及时付款。由上表可见，公司已于次年 1 月份全额收回，同时

该客户逾期情况仅出现在 2018 年，2019 年开始均在信用期内付款，该客户的信用情况较好。

⑤贝尔福洛应收账款逾期原因：

2019 年贝尔福洛期末应收账款逾期主要系当期尾款金额较小，客户与公司协商，后期批量结算处理，该款项已于 2020 年收回，该客户的信用情况较好。**2021 年 3 月 31 日贝尔福洛应收账款逾期主要系客户资金周转紧张，逾期账款在 4 月底前已收回 99.96%。**

⑥天津亨旺应收账款逾期原因：

主要系客户资金周转问题导致未及时回款，由上表可见，天津亨旺 2018 年及 2019 年各期期末应收账款逾期款项已分别于 2019 年度及 2020 年 1-6 月全额收回；**2020 年末、2021 年 3 月 31 日逾期应收账款截至 2021 年 5 月 31 日已收回 73.57%、35.17%**，公司已对逾期应收账款按照账龄情况充分计提坏账准备。**对于该客户，公司除了根据账龄充分计提坏账准备外，也加大了对其账款催收力度。**

⑦ForgitechGmbH、北京北方车辆集团有限公司应收账款逾期原因：

客户经营困难，无力支付货款，公司已于 2019 年全额核销该应收账款。

⑧除 ForgitechGmbH、北京北方车辆集团有限公司外其他非前五大客户逾期应收账款占逾期应收账款总额比例分别为 21.11%、17.72%、**35.97%和 26.75%**。应收账款逾期原因主要有：

A、因公司拒绝客户的商业承兑汇票结算导致回款不及时；B、国外汇款需要 3-5 天才可到账；C、由于节假日休息，客户延迟付款。由上表可见，报告期各期末逾期应收账款期后回款比例分别为 98.52%、100.00%、**92.94%、87.51%**，逾期应收账款相应计提坏账准备比例分别为 5.00%、**5.15%、5.00%、5.00%**，2018 **年末**和 2019 年末逾期应收账款坏账准备计提比例高于逾期应收账款未回款率。

（六）说明各期末的应收账款发函比例、回函比例、回函金额占期末应收账款余额的比例

各期末的应收账款发函比例、回函比例、回函金额占期末应收账款余额的比

例如下：

项目	2021.3.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款发函比例	**97.44%**	**99.09%**	98.73%	96.81%
应收账款回函比例	**91.89%**	**87.88%**	83.10%	91.42%
回函金额占期末应收账款余额比例	**89.54%**	**87.09%**	82.04%	88.50%

我们已对报告期各期末 95%以上的应收账款余额进行了函证，回函比例在80%以上。对未回函客户执行较为充分的替代程序，检查对应的销售合同、出库单、报关单、提单、提货报告、运输单、签收单、发票、银行回单等。对回函不符的客户，已与客户进一步对账，找出差异原因，并对差异原因进行复核验证。回函不符主要系入账时间的差异，经调节后相符。经核查，未发现异常。

二、发行人补充披露

1、公司已在招股说明书之“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“（一）资产构成及变动分析”之“1、流动资产的构成及变化情况分析”之“（2）应收账款”补充披露了“发行人对客户采用现金折扣的具体情况，客户名称、现金折扣比例，是否符合行业惯例，发行人客户是否存在资金紧张的情况，现金折扣会计处理及是否符合《企业会计准则》的规定”；

2、公司已在招股说明书之“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“（一）资产构成及变动分析”之“1、流动资产的构成及变化情况分析”之“（2）应收账款”补充披露了“公司应收账款坏账计提比例与同行业可比公司对比情况，分析是否存在差异及其原因，公司应收账款坏账准备计提是否充分”；

3、公司已在招股说明书之“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“（一）资产构成及变动分析”之“1、流动资产的构成及变化情况分析”之“（2）应收账款”补充披露了“各期逾期应收账款的金额、比例、逾期客户、逾期账款的回收情况、对应坏账准备金额的计提情况”。

三、中介机构核查意见

（一）核查过程

保荐机构及申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈公司的业务人员，取得并查阅公司应收账款管理的相关内部控制制度，评价并核查公司应收账款管理制度设计和执行有效性；

2、获取公司应收账款期后回款明细，核查公司应收账款管理情况；

3、获取可比上市公司年报，对比公司与同行业上市公司的应收账款周转率，核查公司应收账款管理水平；

4、访谈公司的业务人员，了解与现金折扣相关的政策，获取客户和公司关于现金折扣沟通相关的往来邮件；

5、获取对享受现金折扣客户报告期内的销售情况及回款情况，核查客户的经营情况；

6、获取公司报告期各期末应收账款明细、逾期账款统计明细表、客户期后回款明细表，了解客户回款较慢的原因，判断公司应收账款计提的坏账准备是否充分；

7、以抽样方式向主要客户实施函证程序，对未回函客户以及回函有差异执行替代程序；针对测试项目的期末余额构成，检查报关流水、签收单/装船提单/寄售报告、运输单等相关原始资料。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内应收账款变动与营业收入变动趋势不一致受收入实现时点、现金折扣政策等因素影响，具有合理性。

2、发行人客户信用资质和应收账款回款情况良好，公司应收账款管理制度有效。

3、发行人对客户采用现金折扣符合行业惯例，享受现金折扣的客户不存在资金困难的情况，公司现金折扣的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

4、发行人应收账款坏账计提比例与同行业可比公司相比无显著差异，发行人应收账款坏账准备计提充分。

5、发行人逾期应收账款具有合理原因，逾期账款回收情况良好。

问题 15：关于外销

申报材料显示：

（1）报告期内，公司实现境外销售营业收入 19,180.70 万元、26,368.87 万元、32,798.71 万元，占当期营业收入比例分别为 78.22%、80.51%、86.33%。

（2）公司在美国市场的营业收入占比分别为 6.84%、8.38%和 10.70%，呈逐年上升趋势。公司向美国出口的产品主要为汽车零部件，该类商品位于美国政府针对中国产品加征关税的清单中，加征的关税税率为 25%。欧洲地区销售占比为 71.37%、71.82%和 73.33%，是发行人最主要的销售区域。

请发行人：

（1）披露发行人被征收关税的产品范围、数量、销售收入和占比，并对中美贸易摩擦对发行人生产经营的影响作敏感性分析，说明公司已采取或拟采取的应对措施，发行人和客户关于加征关税分摊的约定情况，发行人报告期内对美销售占比逐年提高的原因，是否存在销售下滑风险；

（2）结合欧洲和北美的政治、经济、环境等因素以及与中国的贸易关系，综合分析发行人在海外业务收入的可持续性，承接新订单的能力；

（3）说明报告期内出口退税与境外销售规模的匹配性，汇兑损益与境外采购、销售的匹配性，发行人实现收入时结售汇是否符合外汇管理方面的有关规定，外汇使用、结转的合法合规性；发行人进出口业务是否符合海关、税务等法律法规的规定，是否存在违法违规行为，是否存在受到行政处罚的法律风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人报告期境外销售收入的核查情况。请保荐人、发行人律师就问题（3）发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）披露发行人被征收关税的产品范围、数量、销售收入和占比，并对中美贸易摩擦对发行人生产经营的影响作敏感性分析，说明公司已采取或拟采取的应对措施，发行人和客户关于加征关税分摊的约定情况，发行人报告期内对美销售占比逐年提高的原因，是否存在销售下滑风险

1、发行人被征收关税的产品范围、数量、销售收入和占比

报告期内，公司被征收关税的产品范围及关税加征情况如下：

HTSCODE	产品范围	第一次加征后关税税率	第一次被加征关税开始时间	第二次加征后关税税率	第二次被加征关税开始时间
8483.90.8080	车用凸轮轴相位调节器	25%	2018/7/6	-	-
8409.91.1080	其他点燃式活塞内燃发动机用零件	10%	2018/9/24	25%	2019/5/10
8483.50.6000	飞轮及滑轮	25%	2018/7/6	-	-
8302.30.3060	机车用贱金属附件及架座	10%	2018/9/24	25%	2019/5/10
7326.90.8688	其他工业用钢铁制品	10%	2018/9/24	25%	2019/5/10

公司被加征关税的产品在报告期内的销售数量、销售收入及销售收入占比情况如下表所示：

项目	2021 年 1-3 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	数值	占比	数值	占比	数值	占比	数值	占比
销售收入（万元）	1,841.41	14.41%	4,293.40	11.20%	4,008.49	10.55%	2,682.19	8.19%
销售数量（万件）	37.14	6.80%	96.59	5.94%	93.94	6.20%	60.84	4.66%

报告期内公司被加征关税的产品占销售收入的比例分别为 8.19%、10.55%、11.20%和 14.41%，占销售数量的比例分别为 4.66%、6.20%、5.94%和 6.80%，占比相对较小。

2、中美贸易摩擦对发行人生产经营的影响的敏感性分析

若未来中美之间对公司相关产品的贸易政策发生变化，美国对公司产品加征或减征关税，则以 2020 年出口美国销售金额为基础测算，加征或减征关税可能对公司业绩影响的敏感性分析如下：

（1）情形一：假设加征或减征的关税全部由公司承担

项目		成本变动额（万元）	利润总额变动额（万元）	利润总额变动率
关税税率加征	5%	214.67	-214.67	-5.14%
	15%	644.01	-644.01	-15.41%
	25%	1,073.35	-1,073.35	-25.68%
关税税率减征	-5%	-214.67	214.67	5.14%
	-15%	-644.01	644.01	15.41%
	-25%	-1,073.35	1,073.35	25.68%

（2）情形二：假设加征或减征的关税由公司和客户各分摊一半

项目		成本变动额（万元）	利润总额变动额（万元）	利润总额变动率
关税税率加征	5%	107.34	-107.34	-2.57%
	15%	322.01	-322.01	-7.70%
	25%	536.68	-536.68	-12.84%
关税税率减征	-5%	-107.34	107.34	2.57%
	-15%	-322.01	322.01	7.70%
	-25%	-536.68	536.68	12.84%

由上可见，未来若中美贸易摩擦进一步加剧，可能会对公司产品销售产生一定不利影响，进而影响到公司未来经营业绩，但不会对公司生产经营产生重大不利影响。

3、公司已采取或拟采取的应对措施

公司针对 2018 年以来的中美贸易摩擦的应对措施包括：

（1）加强客户沟通，维护与客户的长期合作关系。公司产品加征关税以来，公司与客户共同积极协商采取应对措施，一方面达成由客户承担或分摊关税的相应安排；另一方面集团客户充分利用自身的全球化布局优势，调整全球采购安排。

（2）公司谨慎开拓美国市场，积极开拓其他境内外市场。中美贸易摩擦以来，公司谨慎开拓美国市场，除了传统优势的欧洲市场外，公司凭借多年的海外销售经验、口碑、质量、服务等方面的优势积极开拓墨西哥、印度、波兰等其他新兴海外市场以及国内市场。

（3）降本增效，进一步提高全球市场竞争力。公司一方面持续开发新产品，优化产品结构，提高产品附加值；另一方面，持续推进公司精益生产和流程改造，进一步降低生产成本，提高单位产品的利润空间水平，减少因关税变动而带来的影响。

（4）完善海外产能布局。公司目前设有德国和美国子公司，目前主要负责营销、售后服务和技术咨询服务等，尚无海外生产能力，公司后续将充分论证将部分产能转移至未受此次关税影响的国家或地区等相关措施。

4、发行人和客户关于加征关税分摊的约定情况

报告期内，公司涉及美国加征关税的客户的情况如下所示：

美国客户	贸易方式	关税承担方	是否约定分摊关税
岱高美国	DDP	公司	是
AAM 美国	FCA	客户	否
VC 北美	FOB/DDP	客户/公司	是
VC 美国	FOB/DDP	客户/公司	是

公司和岱高美国达成关于加征关税分摊的约定如下：2019 年 9 月起，公司与岱高美国按照 50：50 的比例分担加征的关税成本，其中公司承担的加征关税总成本不超过 3.75 万美元，超过部分均由岱高美国承担。目前公司已经履行完毕了承担 3.75 万美元加征关税总成本的约定，不再承担额外的加征关税成本。

公司和 VC 北美、VC 美国关于加征关税分摊的约定如下：2020 年 3 月起，约定加征的 25%关税由公司承担 5%、客户承担 20%。

5、发行人报告期内对美销售占比逐年提高的原因，是否存在销售下滑风险

公司传统销售区域以欧洲为主，近年开始着力开拓美国市场，报告期内开发了美国市场的新客户岱高美国，目前在美国有 4 家单体客户。2017 年公司成立了东利美国，服务于美国市场客户。报告期内，美国市场处于开拓期，销售持续增长。公司美国客户的开发进程如下所示：

美国客户	销售的产品种类（个）			
	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
岱高美国	4	4	5	3
AAM 美国	5	4	6	6
VC 北美	22	21	13	11
VC 美国	2	4	1	4
合计	33	33	25	24

目前公司谨慎开发美国市场，报告期内美国市场占公司收入的比例为 8.38%、10.70%、11.24%和 14.63%，未形成对美国市场的依赖。2018 年、2019 年、2020 年和 2021 年 1-3 月，公司美国市场收入同比增长 63.56%、48.11%、5.95%和 181.30%，报告期内中美贸易形势变化未对公司业绩造成重大不利影响。公司亦在招股书中“重大事项提示”之“一、特别风险提示”之“（八）国际贸易摩擦

影响公司经营业绩的风险”中披露了关于贸易摩擦的相关风险。

（二）结合欧洲和北美的政治、经济、环境等因素以及与中国的贸易关系，综合分析发行人在海外业务收入的可持续性，承接新订单的能力

1、欧洲的政治、经济、环境因素及其与中国的贸易关系

2015 年，习近平主席访问欧洲，开启中欧贸易合作加速深入。2020 年 9 月 14 日中欧签署《中欧地理标志协定》，是近年来中欧首个重大贸易协定，有利于中国相关产品有效开拓市场，推动对欧出口，为有效阻止产品假冒伪造提供法律保障，对深化中欧经贸合作有重大意义。未来随着协定范围不断扩大，汽车零部件等工业品出口也将纳入协定范围。

而伴随英国脱欧进入过渡期，英国对欧盟和非欧盟成员国的其他国家都需要重新签订贸易协定。2020 年 9 月 11 日，英国政府发布声明称，英日就双边自贸协定达成一致，该协定将是英国加入全面与进步跨太平洋伙伴关系协定（CPTPP）的关键一步。2020 年 5 月 28 日，李克强总理在十三届全国人大三次会议会后答记者问中表示，对于参加 CPTPP，中方持积极开放态度。若中英同时加入 CPTPP，将有利于世界各大经济体在摆脱美国的情况下加深全球化贸易。

最近 10 年，在欧盟经济不振、需求停滞的不利形势下，中欧贸易依然保持了较快增速，大多数年份实现正增长。2017 年和 2018 年，中欧贸易均实现了两位数高增长，增长率分别为 12.7%和 10.6%。2019 年，在贸易保护主义抬头的背景下，中国对美国贸易额下降了 10.7%，但对欧贸易额逆势增长了 3.4%。2010—2018 年，中欧贸易额年均增长率达 4.5%，比同期全球贸易额年均增长率（3.2%）高出 1.3 个百分点，更比同期欧盟对外贸易额年均增长率（2.8%）高出 1.7 个百分点。

2、北美的政治、经济、环境因素及其与中国的贸易关系

伴随中美贸易摩擦，美国对汽车零部件出口加征关税，同时采取制造业回流政策，使得美国的制造业进口有所减少，美国向全球输出的购买力下降。综合来看中国汽车零部件出口美国受阻态势明确。9 月 15 日 WTO 裁定特朗普政府对价值超过 2,000 亿美元中国商品征收关税非法，美国若无法在 60 天内上诉，将无法改变这一决定。2019 年美国向中国进口商品 4,725 亿美元，同比下降 16.1%，

出口商品 1,066 亿美元，同比下降 11.2%，收缩态势明显。

墨西哥作为发展中国家十分重视与中国的战略合作关系，在北美自贸的基础上坚定寻求贸易多元化，有利于中墨贸易深入发展。2013 年，中国和墨西哥建立全面战略伙伴关系，开启了两国关系发展的新时代。2019 年墨西哥从中国进口商品 831 亿美元，向中国出口商品 69 亿美元，相比 2017 年分别增长 12.1%和 3.0%。

3、发行人在海外业务收入的可持续性，承接新订单的能力

公司下游客户集中度高，与下游客户建立了长期深入的合作关系，使得公司在面临潜在竞争者时具备优势，有能力采取积极措施应对短期内的冲击。此外汽车产业链中汽车零部件不可或缺，由于整车制造涉及的零部件种类繁多，全球大部分零部件企业仅在特定或少数细分领域具有竞争优势，仅少数整车配套厂商同时在多项细分领域具备领先优势，因此公司仍具备足够的市场空间。

整车制造和消费方面，全球汽车产业对中国市场较为倚重，汽车供应链的转移与否并非只取决于劳动力成本的高低，还与基础设施配套、运营成本、配套体系、交通运输条件、制造业文化等有较大的关联，中国汽车零部件制造企业与北美、欧洲企业长期深入合作，具有综合性的优势。疫情结束后随着欧洲与北美车企逐步恢复生产，对中国汽车零部件的采购订单预期也将逐渐恢复。

在贸易保护主义抬头的当前，中国与部分国家出现贸易摩擦，但全球来看，贸易全球化、双边贸易深度开展的趋势并未改变。目前，美国并未继续上调公司产品关税水平，从长期看，公司在汽车零部件产品上的优势使得公司海外业务收入仍具备可持续性，公司具备承接新订单的能力。

（三）说明报告期内出口退税与境外销售规模的匹配性，汇兑损益与境外采购、销售的匹配性，发行人实现收入时结售汇是否符合外汇管理方面的有关规定，外汇使用、结转的合法合规性；发行人进出口业务是否符合海关、税务等法律法规的规定，是否存在违法违规行为，是否存在受到行政处罚的法律风险

1、报告期内，出口退税金额与境外销售规模的匹配情况

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境内公司[注1]外销收入①	**8,901.36**	**30,914.27**	31,063.00	26,361.35
申报出口退税收入[注2]②	**9,788.47**	**29,679.05**	30,365.86	29,926.30
当年度申报上年度报关收入③	**2,859.28**	**3,551.08**	2,280.84	5,589.51
下年度申报当年度报关收入④	**2,549.93**	**2,859.28**	3,551.08	2,280.84
按提单日期调增当年收入⑤	**3,777.22**	**5,212.92**	3,803.10	2,325.33
按提单日期调减当年收入⑥	**4,973.91**	**4,098.04**	5,212.92	3,803.10
非 FOB 运保费影响⑦	**725.03**	**769.15**	595.02	1,427.36
调整后的申报出口退税收入⑧=②-③+④+⑤-⑥+⑦	**9,007.46**	**30,871.28**	30,821.31	26,567.22
差异⑨=⑧-①	**106.10**	**-42.98**	-241.68	205.87
差异率⑩=⑨/①	**1.19%**	**-0.14%**	-0.78%	0.78%

注 1：境内公司指发行人和山东阿诺达。
注 2：境内公司出口的部分产品非 FOB 贸易模式下价内海运费及保费不享受出口退税。

根据《关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》（财税〔2012〕39 号），公司境外销售适用于免抵退税办法。生产企业出口自产货物和视同自产货物及对外提供加工修理修配劳务，以及列名生产企业出口非自产货物，免征增值税，相应的进项税额抵减应纳增值税额（不包括适用增值税即征即退、先征后退政策的应纳增值税额），未抵减完的部分予以退还。

根据《国家税务总局关于〈出口货物劳务增值税和消费税管理办法〉有关问题的公告》（国家税务总局公告 2012 年第 24 号）规定，企业应在货物报关出口之日（以出口货物报关单〈出口退税专用〉上的出口日期为准）次月起至次年 4 月 30 日前的各增值税纳税申报期内收齐有关凭证，向主管税务机关申报办理出口货物增值税免抵退税。逾期的，企业不得申报免抵退税。

报告期各期公司及山东阿诺达出口退税收入和境内公司外销收入的差异率分别为 0.78%、-0.78%、**-0.14%和 1.19%**，差异较小，出口退税金额与境外销售规模相匹配。

2、报告期内，汇兑损益与境外采购、销售的匹配性

（1）报告期内，汇兑损益情况

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
汇兑损益-资产[注 1]	**353.30**	**487.96**	-26.66	-177.87
汇兑损益-负债[注 2]	**-8.83**	**-129.70**	10.71	120.37
汇兑损益	**344.47**	**358.27**	-15.95	-57.50

注 1：汇兑损益-资产主要系由境外销售形成的应收账款产生的汇兑损益。

注 2：汇兑损益-负债主要系外币借款形成的汇兑损益以及境内公司从境外采购的应付账款形成的汇兑损益。

报告期内，汇兑损益-负债中包含外币借款形成的汇兑损益金额为 111.66 万元、1.42 万元、**-133.26 万元及-3.98 万元**。

（2）报告期内，境外采购数据情况

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境外采购总额	**760.14**	**2,065.08**	1,567.01	1,645.34
境外公司境外采购	**617.07**	**1,530.92**	1,182.52	1,089.40
境内公司境外采购	**143.07**	**534.16**	384.49	555.94

注：境外公司指东利德国和东利美国。

报告期各期，境外公司境外采购主要为子公司东利美国的零星采购及子公司东利德国境外委托加工等支出，该支出与子公司记账本位币一致，不产生汇兑损益，外币报表折算差异反映在其他综合收益中，不在汇兑损益中体现。

（3）报告期内，汇兑损益与境内公司境外采购数据匹配情况

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境内公司境外采购	**143.07**	**534.16**	384.49	555.94
汇兑损益	**-4.85**	**3.57**	9.29	8.71
汇兑损益占采购额比例	**-3.39%**	**0.67%**	2.42%	1.57%

注：汇兑损益列示金额为汇兑损益-负债剔除短期借款汇兑影响后的金额。

2018 年至 2021 年 1-3 月境外采购额以欧元结算为主，存在少量美元结算的应付账款，2018 年至 2020 年人民币整体是升值趋势，产生汇兑损失。2021 年 1-3 月欧元汇率走低，美元汇率先降后升小幅波动，产生汇兑收益。

（4）报告期内，汇兑损益与境外销售数据匹配情况

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境外销售-美元[注1]	6,438.67	21,249.24	19,696.11	15,619.38
境外销售-欧元	4,150.66	10,971.64	13,102.60	10,749.49
境外销售[注2]	10,589.32	32,220.88	32,798.71	26,368.87
汇兑损益-资产	353.30	487.96	-26.66	-177.87
汇兑占销售额比例	3.34%	1.51%	-0.08%	-0.67%

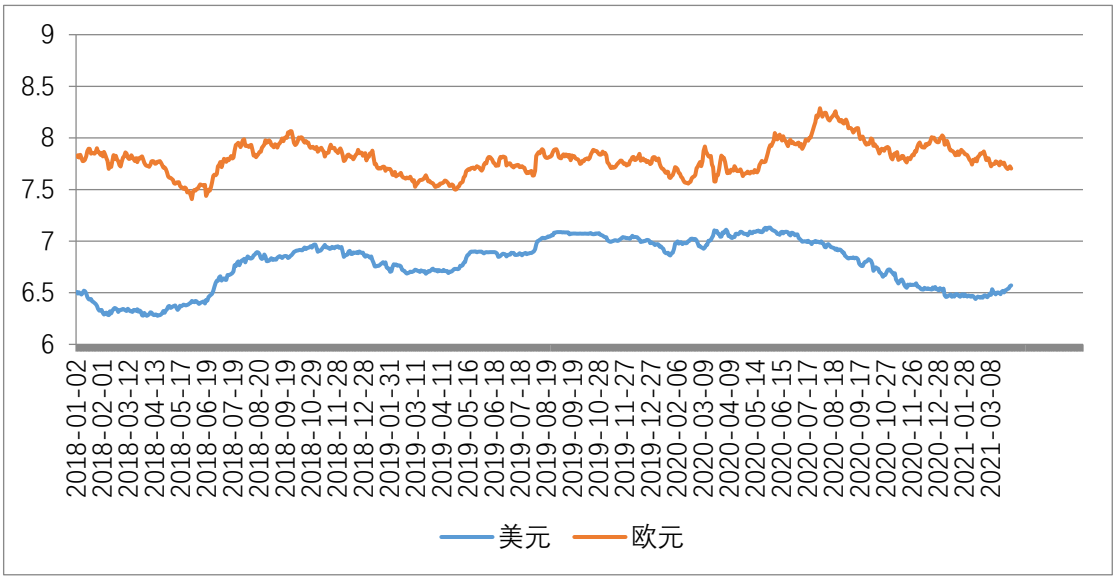
注 1：境外销售-美元及境外销售-欧元系为区分结算币种，实际各年度列示金额均已转换为人民币金额。

注 2：2020 年度客户岱高印度外销金额 0.68 万元，结算币种为人民币

注 3：由于 2020 年度其他业务收入中 28.73 万元的外销金额较小，2020 年度的境外销售收入只统计主营业务收入中的外销金额

报告期内，境外收入变动趋势为 2019 年较 2018 上升，2020 年度受疫情影响有所下降，境外销售中美元结算的收入占比较大。

报告期内，汇率变动趋势见下图：



图：报告期美元、欧元汇率变动情况

注：数据来源为国家外汇管理局。

由上图汇率在报告期内的变动趋势结合境外销售额可以看出：

2018 年：当期欧元汇率先降后升，美元汇率亦出现较大幅度的增长，自 2017 年 12 月 31 日汇率 6.5342 元增长至 2018 年 12 月 31 日的 6.8632 元，汇率变动幅度为 5.04%，因此当期境外收入形成的汇兑收益金额较大；

2019 年：当期欧元与美元汇率变动趋势基本相同，均为第一季度缓慢下降

再从第二季度开始缓慢上升，由于全年汇率波动不大，当期境外收入形成的汇兑收益金额较小，较 2018 年下降幅度较大；

2020 年：当期欧元汇率呈现先升后降的趋势；当期美元汇率波动呈现先稳定上升，5 月开始逐月下降的趋势，降幅明显，从 5 月的高峰值 7.0986 元下降至 12 月末的 6.5423 元，汇率变动幅度为 8.5%，因此当期外销收入形成的汇兑损失金额较大。

2021 年 1-3 月：当期欧元汇率呈现走低趋势，美元汇率呈现先降后升小幅波动趋势。境外销售总体产生汇兑损失。

综上所述，报告期内美元对人民币汇率呈现先升后降的趋势，欧元对人民币汇率呈现先降后升再降的趋势，公司美元结算的收入占比较大，在报告期内货币性资产形成的汇兑损益由汇兑收益变为汇兑损失，各期变动趋势与当期汇率变动趋势相符。

3、发行人实现收入时结售汇是否符合外汇管理方面的有关规定，外汇使用、结转的合法合规性，发行人进出口业务是否符合海关、税务等法律法规的规定，是否存在违法违规行为，是否存在受到行政处罚的法律风险

（1）发行人进出口业务已取得相关备案审批文件

报告期内，发行人及子公司山东阿诺达持续具备产品出口所需的业务资质，具体情况如下：

序号	主体	证照名称	编号	许可内容	颁发单位	有效期或颁布日期
1	公司	对外贸易经营者备案登记表	02156604	对外贸易经营者	对外贸易经营者备案登记（河北保定）	2015.10.16
2		报关单位注册登记证书	1306960811	进出口货物收发货人	保定海关	2015.10.22
3	山东阿诺达	对外贸易经营者备案登记表	02417475	对外贸易经营者	对外贸易经营者备案登记（山东宁津）	2019.07.05
4		报关单位注册登记证书	3713962358	进出口货物收发货人	德州海关	2016.03.22

（2）发行人进出口业务的外汇合规情况

发行人与境外客户签订销售合同并完成发货后，境外客户进行验收并付款，发行人主要在兴业银行保定分行、中国银行保定分行、中国农业银行宁津县支行、中国邮政储蓄银行德州市分行开立经常项目外汇账户确认收汇情况，并根据美元/欧元汇率和资金需求申请转账结汇，符合外汇管理方面的有关规定，发行人外汇使用、转结情况合法、合规。

2020 年 1 月 12 日、2020 年 8 月 3 日和 2021 年 1 月 21 日，国家外汇管理局保定中心支局分别出具《关于保定市东利机械制造股份有限公司执行外汇管理规定情况的证明》，确认未发现发行人自 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日期间有执行外汇管理规定违规行为。

2020 年 1 月 8 日、2020 年 7 月 29 日、2021 年 1 月 11 日和 2021 年 5 月 12 日，国家外汇管理局德州市中心支局分别出具《外汇管理行政处罚记录证明》，确认未发现山东阿诺达自 2017 年 1 月 1 日至 2021 年 3 月 31 日期间有重大违规行为，山东阿诺达无外汇管理行政处罚记录。

根据保荐机构、发行人律师在国家外汇管理局网站（www.safe.gov.cn）“信息公开”中的“外汇行政处罚信息查询”中的查询结果：“经查询，未找到与统一社会信用代码或组织机构代码为 91130600700921230H/91371422493983956R 匹配的近三年外汇违规行政处罚记录”，发行人报告期内不存在受到外汇管理相关机构行政处罚的情况。

（3）发行人进出口业务的税务合规情况

2020 年 1 月 6 日、2020 年 7 月 30 日和 2021 年 1 月 19 日，国家税务总局保定市清苑区税务局第二税务分局分别出具《无欠税证明》，确认自 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日，在税收征管信息系统未发现发行人有欠税情形，发行人无行政处罚。

2020 年 3 月 18 日、2020 年 7 月 30 日、2021 年 1 月 14 日和 2021 年 5 月 13 日，国家税务总局宁津县税务局宁城税务分局分别出具《证明函》，确认自 2017 年 1 月 1 日至 2021 年 3 月 31 日，山东阿诺达适用的税种、税率以及享受的税收优惠政策符合国家有关法律法规及地方税收政策的规定。在此期间未发现存在偷税、欠税、漏税、抗税、逃税和其他违反有关税务法律、法规的行为，且山东阿

诺达与分局不存在税收争议，亦未存在因为违反税收法律、法规和规范性文件而受到我分局行政处罚的记录或需要补缴税款的情形。

二、发行人补充披露

公司已在招股说明书之“第六节业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况和竞争状况”之“（七）出口政策”补充披露了“发行人被征收关税的产品范围、数量、销售收入和占比”。

三、中介机构核查意见

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师、律师履行了如下核查程序：

1、销售证据链核查

通过获取并核对公司客户的合同或订单、出库凭证、结算资料、出口报关单、提单、回款凭证和资金流水、产品售后退回资料等方式对公司报告期内各期的主要客户的交易信息的真实性、准确性和完整性进行核查。

2、函证确认

向客户发出函证，通过函证核查公司报告期内外销情况，函证情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外销收入	**10,589.32**	**32,221.56**	32,798.71	26,368.87
发函覆盖外销收入	**10,500.04**	**32,203.61**	32,633.38	26,253.01
发函覆盖外销收入占比	**99.16%**	**99.94%**	99.50%	99.56%
其中：回函覆盖外销收入	**9,629.65**	**28,167.77**	27,695.03	24,157.90
回函覆盖外销收入占比	**90.94%**	**87.42%**	84.44%	91.62%
替代程序覆盖外销收入	**870.39**	**4,035.84**	4,938.35	2,095.11
替代程序覆盖外销收入占比	**8.22%**	**12.53%**	15.06%	7.94%

注：由于 2020 年度其他业务收入中 28.73 万元的外销金额较小，2020 年度的境外销售收入只统计主营业务收入中的外销金额。

3、视频询问

对公司部分境外客户进行视频形式的视频询问，共访谈了 13 家境外客户。

具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外销收入	**10,589.32**	**32,221.56**	32,798.71	26,368.87
视频询问数量（家）	**13**			
视频询问覆盖销售收入	**9,791.16**	**30,739.58**	32,313.94	25,670.87
核查金额占比	**92.46%**	**95.40%**	98.52%	97.35%

注：由于 2020 年度其他业务收入中 28.73 万元的外销金额较小，2020 年度的境外销售收入只统计主营业务收入中的外销金额。

访谈内容主要包括：

（1）确认客户与公司及其关联方不存在关联关系；

（2）核实客户向公司采购的主要商品、采购模式、采购金额等；

（3）确认客户与公司的结算模式、信用政策等；

（4）客户与公司之间的交易真实且不存在纠纷、利益输送等情形。

4、网络检索/中信保资料核查

通过客户官方网站获取主要客户相关工商资料、公开披露信息（如公众公司招股说明书、定期报告），以及通过中国出口信用保险公司调取主要客户相关工商资料，对客户股权结构，资信情况及与公司存在关联关系进行了核查。核查情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外销收入	**10,589.32**	**32,221.56**	32,798.71	26,368.87
网络检索/中信保核查数量（家）	**17**			
网络检索/中信保核查客户销售收入	**10,341.31**	**31,933.79**	32,671.06	26,314.00
核查金额占比	**97.66%**	**99.11%**	99.61%	99.79%

注：由于 2020 年度其他业务收入中 28.73 万元的外销金额较小，2020 年度的境外销售收入只统计主营业务收入中的外销金额。

5、海关数据比对情况

公司报告期内以出口销售为主，获取各出口海关出具的出口证明文件，比对出口收入账面记录与海关记录，获取免抵退申报汇总表，并抽样选取公司各期的报关单、提单核查公司产品的出口情况，确定出口退税金额是否准确，评价公司

境外收入与出口退税是否匹配。报告期内，公司主要出口销售额与海关数据比对如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境内公司外销收入①	8,901.36	30,914.27	31,063.00	26,361.35
海关报关收入②	10,288.63	29,471.36	33,119.42	28,424.05
按签收/提单/寄售报告调增当年收入③	3,777.22	5,212.92	3,803.10	2,325.33
按签收/提单/寄售报告调减当年收入④	4,973.91	4,098.04	5,212.92	3,803.10
调整后的海关报关收入⑤=②+③-④	9,091.94	30,586.24	31,709.60	26,946.28
差异⑥=⑤-①	190.58	-328.03	646.60	584.93
差异率⑦=⑥/①	2.14%	-1.06%	2.08%	2.22%

注：差异主要受当期结算价格调整、销售返利及汇率波动等因素影响。

根据以上各期数据对比，分析海关申报数据与境内公司外销收入的匹配性。

6、实施分析程序

对于公司外销客户各年度销售额变动情况、毛利率情况实施分析程序，从多个角度分析收入、毛利率变动的原因及合理性。

7、实施截止测试

对资产负债表日前后的外销收入进行测试：将收入确认期间与发货单、货运单据及收货签收记录等支持性文件中的日期进行核对，以验证外销收入确认时点的准确性。

8、查阅中美贸易摩擦相关关税政策和关税加征、豁免清单；了解发行人与相关客户对加征关税分摊的相关措施；了解发行人应对中美贸易战的相关措施；对中美贸易摩擦对发行人生产经营的影响作敏感性分析。

9、结合公开资料、对销售部门相关人员的访谈、在手订单情况了解国际贸易关系对发行人业务的影响。

10、取得并核查发行人出口所需的业务资质文件、发行人外汇管理部门、海关部门、税务部门出具的合规证明、通过公开检索了解发行人的合规信息。

11、获取、查阅报告期内境外销售及采购业务的明细清单，分析外销产品的

收入情况及主要采购产品的情况。

12、获取报告期内公司免抵退税申报汇总表，将免抵退税申报汇总表中出口销售额与公司同期海外销售收入进行对比。

13、获取各出口海关出具的出口证明文件，比对出口收入账面记录与海关记录，并抽样选取公司各期的报关单、提单核查公司产品的出口情况。

14、查阅美元兑人民币、欧元兑人民币的汇率波动情况，测算免抵退与销售规模及采购规模的匹配情况，并对其差异进行询问，获取相应的支持单据。

15、查阅公司取得的《对外贸易经营者备案登记表》以及《报关单位注册登记证书》等业务资质文件。

16、查阅发行人董事、监事及高级管理人员、控股股东、实际控制人出具的情况说明。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师及发行人律师认为：

1、报告期内公司被加征关税的产品占销售收入的比例较小，报告期内中美贸易摩擦未对发行人生产经营造成重大不利影响，公司已经并将继续采取措施应对包括中美贸易战在内的国际贸易摩擦对生产经营带来的风险，公司以外销为主，将国际贸易摩擦影响公司经营业绩的风险作为重大事项提示和特别风险提示。

2、目前欧洲、北美的政治、经济、环境等因素以及与中国的贸易关系未对发行人业务造成重大不利影响，发行人在海外业务收入具有可持续性，公司具备承接新订单的能力。

3、发行人报告期内出口退税与境外销售规模的相匹配，汇兑损益与境外采购、销售相匹配。报告期内发行人进出口业务报关合法合规，实现收入时结售汇符合外汇管理方面的有关规定，外汇使用、结转合法合规，不存在受到报关和外汇相关政府主管部门处罚的情况。

问题 16：关于财务费用和人员薪酬

申报材料显示：

申报材料显示，报告期内，公司财务费用分别为 256.63 万元、448.60 万元和 946.61 万元，财务费用率持续增长。其中，利息支出为 132.45 万、403.73 万元和 742.50 万元，银行手续费及其他为 81.74 万、107.54 万元和 223.52 万元，汇兑损失为 77.71 万元、-57.50 万元及-15.95 万元。发行人董事、监事、高级管理人员 2019 年薪酬范围为 5.28 万元至 35.47 万元（含税）。

请发行人：

（1）量化分析财务费用率持续增长的原因，披露银行手续费及其他的具体内容，2019 年大幅增长的原因；

（2）结合员工构成、薪酬激励政策、同地区工资水平等，说明销售、管理和研发员工薪酬支出是否与发行人经营规模匹配；对比同行业可比公司相应人员的人均薪酬情况，说明是否存在重大差异及其合理性；发行人董监高薪酬是否明显低于同地区上市公司水平。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）量化分析财务费用率持续增长的原因，披露银行手续费及其他的具体内容，2019 年大幅增长的原因

1、量化分析财务费用率持续增长的原因

（1）报告期各期，公司财务费用及财务费用率情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
财务费用	509.63	1,188.64	946.61	448.60
财务费用率	3.98%	3.07%	2.47%	1.36%

报告期内财务费用率分别为 1.36%、2.47%、3.07%和 3.98%，2018 年至 2021 年 1-3 月财务费用率呈逐年增长趋势。

（2）报告期各期，公司财务费用明细项目情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
利息支出	135.75	26.64%	649.80	54.67%	742.50	78.44%	403.73	90.00%
减：利息收入	5.31	1.04%	5.77	0.49%	3.46	0.37%	5.17	1.15%
汇兑损益	344.47	67.59%	358.27	30.14%	-15.95	-1.68%	-57.50	-12.82%
银行手续费及其他	34.71	6.81%	186.34	15.68%	223.52	23.61%	107.54	23.97%
合计	509.63	100.00%	1,188.64	100.00%	946.61	100.00%	448.60	100.00%

报告期内，财务费用的变动主要受利息支出、银行手续费及其他、**汇兑损益**的波动影响。

（3）利息支出增长原因分析

报告期内利息支出情况如下表：

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
融资租赁利息	24.00	230.15	-47.78%	440.74	60.18%	275.15
借款利息	107.03	386.72	28.15%	301.76	1.35 倍	128.58
票据贴现息	3.93	32.93	-	-	-	-
经营租赁利息	0.79	-	-	-	-	-
合计	135.75	649.80	-12.48%	742.50	83.91%	403.73

报告期内，2019 年度利息支出较 2018 年度增长 83.91%，主要系融资租赁利息和借款利息的增长，**2020 年度利息支出较 2019 年度下降 12.48%，主要是融资租赁利息下降**。

①报告期内，融资租赁利息支出随着应付融资租金的变化而波动，2018 年、2019 年融资租赁利息支出大幅度增长，主要系 2018 年度公司为满足订单需求扩大产能，以融资租赁方式购入生产设备，应付融资租金大幅度增长，2019 年度利息支出比 2018 年度高的原因主要系大部分融资租赁在 2018 年下半年增加，2019 年租期为 12 个月，因此利息较 2018 年高。**2020 年融资租赁利息支出较 2019 年下降的原因为 2020 年部分融资租赁业务到期，租期不足 12 个月，且 2020 年**

未新增融资租赁业务所致。

②报告期内，借款利息支出随银行借款的变化而波动，随着公司业务增长，资金需求增加，短期借款有所增加，利息支出增加，利息变动趋势与各期短期借款变动趋势一致。

（4）银行手续费及其他增长原因分析

报告期内银行手续费及其他情况如下表：

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
银行手续费	**4.72**	**19.48**	**50.42%**	12.95	10.97%	11.67
融资租赁服务费	**22.48**	**98.34**	**-8.90%**	107.95	1.02 倍	53.45
借款担保费及手续费	**7.50**	**21.07**	**-49.55%**	41.76	-1.14%	42.24
金融服务费	**-**	**40.00**	**-**	40.00	-	-
现金折扣	**-**	**7.46**	**-64.24%**	20.86	108.78 倍	0.19
合计	**34.71**	**186.34**	**-16.63%**	**223.52**	**1.08 倍**	**107.54**

①2019 年银行手续费及其他较 2018 年增长了 1.08 倍，主要原因系：**A、 大部分融资租赁服务费在 2018 年下半年增加，2019 年租赁期为 12 个月，融资租赁服务费摊销额增加 54.50 万元，增长了 1.02 倍；B、2019 年新增金融服务费 40 万元，系中国银行为公司提供现金管理服务收取的服务费；C、2019 年基于公司加快资金回笼的需求，且客户资金较充沛，新增现金折扣 20.67 万元，增长了 108.78 倍；**

②2020 年银行手续费及其他较 2019 年下降了 16.63%，主要原因系：A、2020 年部分融资租赁服务费在下半年到期，租赁期不足 12 个月，融资租赁服务费摊销额减少 9.61 万元，减少了 8.90%；**B、2020 年公司贸易融资借款金额减少导致贸易融资借款手续费减少 8.10 万元，以及子公司山东阿诺达借款担保费减少 12.59 万元，因此 2020 年借款担保费及手续费下降 49.55%。**

2、披露银行手续费及其他的具体内容，2019 年大幅增长的原因

报告期内，银行手续费及其他包括银行手续费、融资租赁手续费、借款担保费及手续费、金融服务费和现金折扣，具体数据及 2019 年大幅增长的原因详见

本回复“问题 16：关于财务费用和人员薪酬”之“一、发行人说明”之“（一）量化分析财务费用率持续增长的原因，披露银行手续费及其他的具体内容，2019 年大幅增长的原因”**之“1、量化分析财务费用率持续增长的原因”。**

（二）结合员工构成、薪酬激励政策、同地区工资水平等，说明销售、管理和研发员工薪酬支出是否与发行人经营规模匹配；对比同行业可比公司相应人员的人均薪酬情况，说明是否存在重大差异及其合理性；发行人董监高薪酬是否明显低于同地区上市公司水平

1、结合员工构成、薪酬激励政策、同地区工资水平等，说明销售、管理和研发员工薪酬支出是否与发行人经营规模匹配

（1）报告期内员工构成情况

单位：人

员工类型	2021.3.31	2020.12.31	变动率	2019.12.31	变动率	2018.12.31
管理人员	118	113	-0.88%	114	1.79%	112
生产人员	822	714	10.02%	649	-6.75%	696
销售人员	13	14	-12.50%	16	14.29%	14
技术人员	88	83	2.47%	81	14.08%	71
合计	1,041	924	7.44%	860	-3.70%	893
营业收入（万元）	12,804.03	38,658.10	0.89%	38,316.57	16.49%	32,892.60

公司的主要员工为生产人员，人数占比达到 **78.96%**。2018 年公司员工人数上升，主要系公司销量增长和生产规模扩大，其中山东阿诺达生产基地建成人员扩招影响较大。2019 年员工人数下降，主要系公司特别是子公司山东阿诺达技术水平、智能化水平和生产管理水平提高，导致人员需求有所调整。**受国内新型冠状病毒肺炎疫情缓解的影响，2020 年第三、四季度销售恢复增长，生产人员需求增加；加上公司重视技术人员的吸纳及培养，2020 年 12 月末公司员工人数增加。2021 年 1-3 月生产人员需求持续增加，2021 年 3 月末公司员工人数增加。**

综上所述，公司各类员工构成的变动与公司经营规模相匹配。

（2）薪酬激励政策

①薪酬激励制度情况

为保障员工利益，公司制定了相关制度，对公司员工薪酬的体系构成、审批流程、工资发放等事项进行规范。

公司员工薪酬分为基本工资、效益工资、工龄工资、全勤奖金、津贴、社保公积金等。公司薪酬调整采取整体调整和个别调整相结合的原则。公司的整体调薪以年度为周期，根据国家相关规定和公司的实际情况，结合地区经济发展、物价水平、社会平均工资变化情况，对公司整体薪资水平进行调整；公司的个别调薪以员工绩效管理为基础，根据员工的绩效水平和能力素质综合考核进行调整。报告期内，公司无股权激励政策。

②薪酬激励实际情况

报告期内，公司的各类人员薪酬情况和营业收入如下表所示：

单位：万元

员工类别	2021 年 1-3 月	2020 年度	变动率	2019 年度	变动率	2018 年度
管理人员	454.26	1,476.97	-7.15%	1,590.71	6.58%	1,492.54
生产人员	1,552.24	4,023.56	-11.65%	4,554.19	-4.17%	4,752.58
销售人员	36.24	114.54	-13.31%	132.12	16.03%	113.86
技术人员	197.12	630.54	-19.98%	788.01	1.36 倍	333.65
合计	2,239.86	6,245.61	-11.60%	7,065.03	5.56%	6,692.63
营业收入	12,804.03	38,658.10	0.89%	38,316.57	16.49%	32,892.60

2019 年**人员薪酬水平整体**呈现上升趋势，主要系当期公司经营规模扩大，营业收入出现较大幅度增长，各类人员薪酬出现不同幅度的增长。

生产人员薪酬 2019 年略微下降，一方面系母公司提高生产效率，生产人员有所减少，另一方面系山东阿诺达产能增加，生产人员增加，但新入职员工薪酬普遍偏低，导致当期生产人员薪酬发生小幅波动。

技术人员 2019 年薪酬发生上涨，一方面由于公司重视技术的开发创新，研发技术人员人数一直处于增加的状态；另一方面由于 2019 年研发项目增多，研发工时随之增加，该部分工时薪酬增加导致 2019 年研发费用薪酬较高。

2020 年公司人员薪酬水平比 2019 年减少 11.60%，主要系 2020 年受国内外新型冠状病毒肺炎疫情影响，各国陆续采取延迟企业复工、减少人员聚集、限制国际贸易等措施，对公司生产造成影响，且疫情期间政府免征部分社保金额，相应导致 2020 年人员薪酬减少。

公司管理和销售人员薪酬变动受公司经营业绩影响，生产和技术人员薪酬主要由计件工资和工时工资构成，受业务影响较大，公司经营规模变动与各类人员薪酬变动趋势一致。

综上，报告期内各类人员薪酬与公司经营规模相匹配。

（3）各类人员薪酬与同地区公司的对比情况

同地区公司各类人员薪酬与其营业收入的占比情况列示如下：

期间	项目	四通新材	凌云股份	保变电气	平均	公司
2020 年	**管理人员**	**1.07%**	**2.58%**	**2.48%**	**2.04%**	**3.82%**
	销售人员	**0.24%**	**0.87%**	**1.47%**	**0.86%**	**0.30%**
	技术人员	**0.69%**	**1.49%**	**1.54%**	**1.24%**	**1.63%**
2019 年	管理人员	1.68%	3.14%	2.98%	2.60%	4.15%
	销售人员	0.40%	0.88%	1.80%	1.03%	0.34%
	技术人员	1.28%	1.55%	1.92%	1.58%	2.06%
2018 年	管理人员	1.45%	2.84%	3.92%	2.74%	4.54%
	销售人员	0.34%	0.77%	1.84%	0.98%	0.35%
	技术人员	1.52%	1.32%	1.80%	1.55%	1.01%

注 1：在选取同地区公司时，选取了保定市三家上市公司；其中四通新材、凌云股份为汽车零部件制造业，保变电气为电气机械和器材制造业

注 2：以上同地区上市公司数据来源于公开披露的定期报告

2018 年度至 2020 年度，公司管理人员薪酬占营业收入的比例高于同地区上市公司平均水平，主要系公司重视管理人员的吸纳和培养，为管理人员提供市场竞争力较强的薪酬和福利。公司销售人员薪酬占营业收入的比例低于同地区上市公司平均水平，主要系公司客户较为集中且稳定，因此销售人员配备较少，销售人员人数占员工总人数的比例较同地区上市公司少。公司技术人员薪酬占营业收入的比例与同地区上市公司水平较为接近，没有显著的差异。

综上认为，公司销售、管理和研发员工薪酬支出与其经营规模相匹配。

2、对比同行业可比公司相应人员的人均薪酬情况，说明是否存在重大差异及其合理性

公司各类人员平均薪酬与同行业公司的对比情况如下：

单位：万元/人

期间	员工类别	德恩精工	联诚精密	拓普集团	西菱动力	平均	公司	差异
2020 年度	管理人员	19.29	18.07	9.46	6.12	13.24	13.01	-0.22
	生产人员	5.47	7.95	12.99	8.00	8.60	5.90	-2.70
	销售人员	13.34	11.89	8.18	11.77	11.30	7.64	-3.66
	技术人员	2.1	2.75	6.95	4.3	4.03	7.69	3.66
	平均工资	6.34	8.50	10.64	7.28	8.19	7.00	-1.19
2019 年度	管理人员	15.15	13.46	10.19	5.79	11.15	15.27	4.12
	生产人员	5.34	7.91	11.24	7.25	7.94	7.05	-0.89
	销售人员	14.55	9.78	7.43	11.25	10.75	8.82	-1.93
	技术人员	9.55	1.98	7.35	6.74	6.41	7.08	0.67
	平均工资	6.54	7.83	9.90	6.99	7.82	8.06	0.24
2018 年度	管理人员	13.08	11.35	10.12	7.66	10.55	15.42	4.87
	生产人员	5.79	7.64	11.16	6.00	7.65	7.96	0.31
	销售人员	12.74	5.40	7.29	12.62	9.51	9.11	-0.40
	技术人员		1.54	6.81	6.67	5.01	4.05	-0.96
	平均工资	6.33	7.26	9.77	6.36	7.43	8.48	1.05

注 1：在计算平均薪酬时，当期各类员工人数按照当期期末该类员工人数与上期期末该类员工人数的平均值计算。

注 2：**以上同地区上市公司数据来源于公开披露的定期报告**

2018 年及 2019 年**公司各类人员平均薪酬**均高于同期同行业可比公司平均水平，**2020 年度低于同期同行业可比公司平均水平，**各年度与可比公司工资水平差异不大。

公司管理人员 **2018 及 2019 年度**平均工资水平均高于同行业可比公司，主要系公司管理人员中包含境外子公司管理人员，该部分管理人员当地薪资水平较高；**2020 年度平均工资水平略低于同行业可比公司，主要系 2020 年度受国内外新型冠状病毒肺炎疫情影响，对公司生产经营造成影响，相应导致 2020 年度管理人员薪酬减少。**公司销售人员各期平均工资水平略低于同行业可比公司，主要系公司客户稳定且高度集中，前五大客户报告期内占比均在 95%以上，销售人员主要负责老客户的维护工作，因此薪酬**低于**同行业可比公司；**2020 年度公司销售人**

员平均薪酬略有下降，主要系受 2020 年整体生产经营情况影响所致。公司技术人员平均工资水平逐年上升，2019 年**及 2020 年度略高于**同行业可比公司平均水平，主要系公司近年为增加在行业内竞争优势，重视研发投入，增加了技术人员人工支出，其中 2019 年研发项目增多，研发工时随之增加，从而使得研发人员的薪酬增加。**2020 年度公司依然重视研发团队建设，导致研发人员平均薪酬高于同行业可比公司平均水平。**

综上所述，报告期内公司各类人员人均薪酬水平与同行业可比公司之间不存在显著差异，人均薪酬较为合理。

3、发行人董监高薪酬是否明显低于同地区上市公司水平

单位：万元/人

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
四通新材	**23.69**	19.24	18.98
凌云股份	**35.13**	39.92	44.18
保变电气	**38.96**	30.20	43.62
同地区上市公司平均值	**32.60**	**29.79**	**35.59**
公司	**20.32**	**25.75**	**30.18**
差额	**-12.28**	-4.04	-5.41

2018 年度至 2020 年度，公司董事、监事、高级管理人员平均薪酬**低于**同地区上市公司平均值。凌云股份和保变电气董监高薪酬高于公司，主要系凌云股份和保变电气公司规模高于公司。

综上所述，公司董监高薪酬低于同地区上市公司水平的情况与公司经营规模有关，与公司实际经营相符。

二、发行人补充披露

公司已在招股说明书之“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）期间费用分析”之“4、财务费用”补充披露了“银行手续费及其他的具体内容，2019 年大幅增长的原因”。

三、中介机构核查意见

（一）核查过程

保荐机构及申报会计师履行了如下核查程序：

1、计算财务费用占营业收入比率，分析财务费用率是否存在异常波动；

2、检查大额财务费用项目的合同、发票及原始凭证，费用发生是否真实，是否符合实际情况；

3、了解并检查公司财务费用的变动趋势，分析主要项目的变动情况是否合理，是否与实际情况相符；

4、查阅报告期内公司的员工花名册，统计报告期内公司员工专业构成；

5、查阅报告期内公司员工工资表及同行业、同地区上市公司年度报告等公开披露文件并统计员工平均薪酬情况，核查公司员工平均薪酬水平与同行业、同地区公司的差异；

6、查阅公司员工薪酬制度文件，访谈公司高管、人力资源部门负责人，了解公司关于上市前后董监高及核心技术人员薪酬安排以及公司未来薪酬制度的安排；

7、获取公司董监高及核心技术人员的劳动合同，并对相关人员进行访谈，了解其薪酬发放的具体情况；

8、获取公司的银行对账单、社保及住房公积金缴费证明，核对公司的薪酬实际发放是否与账面一致；

9、获取公司成本核算明细表，符合其人工成本分摊、薪酬结转是否合理、准确。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人的财务费用率年度波动合理，逐年增长主要原因系利息支出、银行手续费及其他的增长；银行手续费及其他包括银行手续费、融资租赁手续费、

借款担保费及手续费、金融服务费和现金折扣，2019 年大幅增长的原因主要系融资租赁服务费、金融服务费和现金折扣的增长，经核查无异常。

2、报告期内，销售、管理和研发员工薪酬支出与发行人经营规模相匹配；报告期内，发行人各类人员平均薪酬水平合理，与同行业公司相比不存在重大差异；报告期内，发行人董事、监事及高级管理人员的薪酬水平低于同地区上市公司水平符合发行人实际经营情况。

问题 17：关于销售费用

申报材料显示，报告期内，公司销售费用分别为 1,425.123 万元、2,119.52 万元和 2,206.66 万元。其中，运输装卸费为 753.99 万元、1,222.84 万元和 1,194.71 万元，仓储费为 246.21 万元、290.79 万元和 348.75 万元。公司仓储费主要为公司租用的海外仓库的仓储费用。由于公司销售范围覆盖欧洲、北美洲及境内，为提升全球供货能力，公司在海外多地租用仓库，但招股说明书租赁情况部分仅披露租赁一间办公室。

请发行人：

（1）区分境内和境外销售，分别披露报告期内的运输费金额、运输方式、运输批次、运输重量、运输单价、运输区域与发行人营业收入及销售数量的匹配关系；按照境外销售国家和地区分类，说明对不同国家的运输单价报告期内的波动是否合理；

（2）披露境内外租用仓库情况，包括但不限于发行人境内外仓库位置、面积、租金等，租金是否和市场价格存在较大差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）区分境内和境外销售，分别披露报告期内的运输费金额、运输方式、运输批次、运输重量、运输单价、运输区域与发行人营业收入及销售数量的匹配关系；按照境外销售国家和地区分类，说明对不同国家的运输单价报告期内的波动是否合理

1、区分境内和境外销售，分别披露报告期内的运输费金额、运输方式、运输批次、运输重量、运输单价、运输区域与发行人营业收入及销售数量的匹配关系

（1）报告期内公司营业收入与销售数量波动情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	12,804.03	38,658.10	38,316.57	32,892.60

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主营业务收入-外销收入	**10,589.32**	**32,221.56**	32,798.71	26,368.87
主营业务收入-内销收入	**2,187.98**	**6,105.46**	5,195.70	6,384.16
其他业务收入	**26.73**	**331.08**	322.17	139.57
主营业务收入外销占比	**82.88%**	**84.07%**	86.33%	80.51%
主营业务收入销售数量（万件）	**546.48**	**1,625.08**	1,514.43	1,305.54
平均单价（元/件）	**23.38**	**23.58**	25.09	25.09

报告期内，外销比例呈现先升后降的趋势，公司各期产品的平均单价呈现平稳波动后下降的趋势，整体与外销收入占比波动趋势一致。由于公司营业收入与销售数量波动一致，因此以下对运费与收入、销售数量匹配分析时主要分析运费与收入的匹配情况，对运输批次及运输重量与收入、销售数量匹配分析时主要分析与销售数量的匹配情况。

（2）运费构成情况

公司境内外销售的运费构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境外运费	**670.22**	**1,156.49**	1,171.94	1,196.00
境内运费	**17.19**	**51.23**	22.78	26.84
小计	**687.41**	**1,207.72**	1,194.71	1,222.84

注：**2020 年度及 2021 年 1-3 月**的运费在新收入准则执行后作为合同履约成本列报，随销售结转至营业成本。

公司境外销售的物流运输系委托第三方物流公司运输，境内销售的物流运输系委托第三方物流公司运输以及自有车队运输，其中自有车队产生的运输费用主要为燃油费、过桥费等费用，未在运输费用里列报。报告期内境外运费的占比较高。**2020 年境外运费占比下降，主要系 2020 年境内销售订单增加，境内销售收入增加导致境内运费增加所致**。

①运费与营业收入的匹配情况

报告期内公司运费与营业收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
运费	**687.41**	**1,207.72**	1,194.71	1,222.84
营业收入	**12,804.03**	**38,658.10**	38,316.57	32,892.60
运输费用占当期营业收入的比例	**5.37%**	**3.12%**	3.12%	3.72%

报告期内公司运费占营业收入比例呈现先降后升的趋势，其中 2018 年占比较高主要受以下原因影响：①2018 年度公司根据客户交付需求，采用运输单价较高的空运和铁路的占比较高，导致当期运费金额的增加；②2018 年度境外外协业务增加，导致境外运输费用上涨；③2018 年度较 2017 年度公司及山东阿诺达与东利德国及东利美国内部交易额增长较大，该部分交易已发生了运费支出，但并未全部实现对外销售，导致当期运输费用占当期营业收入的比例较高。**2021 年 1-3 月运费占比较 2020 年上升主要系受疫情影响海运集装箱供需紧张，航运价格上涨导致运输单价上涨，海运费用明显增加导致运费上涨。**

②境外运费与外销收入的匹配情况

报告期内，公司主要销售为境外销售，境外运费与主营业务外销收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境外运费	**670.22**	**1,156.49**	1,171.94	1,196.00
主营业务外销收入	**10,589.32**	**32,221.56**	32,798.71	26,368.87
境外运费占外销收入的比例	**6.33%**	**3.59%**	3.57%	4.54%

由上表可以看出，公司报告期内境外运费占外销收入的比例呈现先降后升的趋势。其中 2018 年占比较高，主要系以下原因：① 2018 年度公司根据客户交付需求，较多采用运输单价较高的空运和铁路运输，导致当期运费金额增加；② 2018 年度境外外协业务增加，导致境外运输费用上涨；③ 2018 年度公司及山东阿诺达与东利德国及东利美国内部交易额增长较大，该部分交易已发生了运费支出，但并未全部实现对外销售，导致当期运输费用占当期营业收入的比例较高。**2021 年 1-3 月运费占比较 2020 年上升主要系受疫情影响海运集装箱供需紧张，航运价格上涨导致运输单价上涨，海运费用明显增加导致运费上涨。根据上海航运交易所公布的中国出口集装箱出口指数可见，2020 年平均月出口集装箱运价**

指数为 970.65，2021 年 1-3 月平均月出口集装箱运价指数为 1,960.99，2021 年 1-3 月平均月出口集装箱运价指数较 2020 年上升 102.03%，公司运输费用上涨的趋势与市场总体趋势一致。

报告期内由于公司营业收入与销售数量波动较为一致，因此可以得出公司运费与营业收入、销售数量相匹配。

（3）运输方式构成情况

境外销售运输方式有海运、空运、陆运、铁路四种方式，境内销售运输方式为陆运，运输方式与营业收入的匹配情况如下：

单位：万元

境内外区域	运输方式	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境外运输	海运	**577.65**	**664.48**	582.61	488.90
	陆运	**79.87**	**401.54**	491.14	501.12
	空运	**7.89**	**38.38**	88.62	144.83
	铁路运输	**4.81**	**52.09**	9.57	61.15
外销收入		**10,589.32**	**32,221.56**	32,798.71	26,368.87
境内运输	陆运	**17.19**	**51.23**	22.78	26.84
内销收入		**2,187.98**	**6,105.46**	5,195.70	6,384.16

注 1：境内销售陆运金额不包括境外销售公司到港口的陆运费。

注 2：由于 2020 年度其他业务收入中 28.73 万元的外销金额较小，2020 年度的境外销售收入只统计主营业务收入中的外销金额。

境外销售主要运输方式为海运、陆运，报告期内运费随着产销规模的增加而增加。其中海运费逐年增加，2021 年 1-3 月大幅上涨的原因系受疫情影响海运集装箱供需紧张，航运价格上涨，运输单价相对较高。2020 年境内陆运上涨较多，主要系 2020 年外销收入占比下降，内销收入占比上升，与公司的实际经营情况相符。

报告期内由于公司营业收入与销售数量波动较为一致，因此可以得出公司运输方式与营业收入、销售数量相匹配。

（4）运输批次构成情况

报告期内运输批次与销售数量匹配情况如下：

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境外运输批次（次）	**350.00**	**1,182.00**	1,529.00	1,328.00

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境外销售数量（万件）	**389.15**	**1,210.16**	1,258.84	989.84
境外销售数量/境外运输批次	**1.11**	**1.02**	0.82	0.75
境内运输批次（次）	**31.00**	**97.00**	166.00	71.00
境内销售数量（万件）	**157.33**	**414.92**	255.59	315.70

报告期内境外运输批次呈现先升后降的趋势，与境外销售数量的波动趋势一致。境外销售数量与境外运输批次的比例呈现上升的趋势，主要系 2018 年开始境外销售的比例上升，为满足期末在手订单的需求以及考虑到为客户供应产品的及时性，增加了境外仓库的存货储备，所以 2018 年、2019 年的境外运输批次增幅大于境外销售数量的增幅，导致 2018 年、2019 年境外销售数量与境外运输批次的比例较低；**2020 年度境外销售数量与境外运输批次的比例有所上升，系 2020 年度因疫情影响，外销收入下降，运输批次下降，但运输批次下降幅度大于外销销售数量下降幅度所致，与公司的实际经营情况相符。2021 年 1-3 月境外销售情况持续好转，境外销售数量与境外运输批次的比例持续上升。**

报告期内公司内销占比较低，内销运输方式主要为陆运，综合考虑客户配送需求、配送成本及配送车辆安排后，公司会优先选用自有运输车辆向客户配送产品，选用外部运输单位主要配送苏州、无锡等距离公司较远的客户，2019 年境内运输批次较高系 2019 年当期处理三辆运输货车，购入一辆运输货车及一辆运输皮卡车，自有车队车辆无法满足内销运输需求，因此外部运输单位的配送批次增加较多，公司境内运输批次与实际情况相符。

报告期内由于公司营业收入与销售数量波动较为一致，因此可以得出公司运输批次与营业收入、销售数量相匹配。

（5）运输重量构成情况

报告期内运输重量与销售数量匹配情况如下：

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境外运输重量（吨）	**7,077.75**	**32,565.87**	39,151.61	36,809.07
境外销售数量（万件）	**389.15**	**1,210.16**	1,258.84	989.84
境外销售重量（吨）	**5,032.58**	**14,791.21**	15,379.39	13,294.72

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境外运输重量/境外销售数量（千克/件）	1.82	2.69	3.11	3.72
境外运输重量/境外销售重量	1.41	2.20	2.55	2.77

由于公司报告期内以境外销售为主，境内销售占比较小，且主要是由自有车队运输，在此主要分析境外销售数量与境外运输重量的匹配关系。

公司境外销售的运输路径主要分三段区间，分别为从出厂到出发港，从出发港到目的港以及从目的港到客户仓库，上表运输重量为三段区间重量的合计，匡算境外运输重量与境外销售数量的比接近公司境外销售重量的三倍，上表中 2018-2019 年该指标接近 3，2020 年该指标较小。

2020 年境外运输重量与境外销售重量比例较低，主要系 2020 年第三、四季度销售恢复增长，存货周转加快，2020 年期末境外仓存货余额比 2019 年末减少，该部分交易运费支出已于 2019 年发生，因此 2020 年统计的运输重量相对于销售重量比例减少。2021 年 1-3 月境外运输重量与境外销售重量比例下降，主要系 2021 年 1-3 月境外销售持续好转，存货周转加快，导致该比例下降。

报告期内由于公司营业收入与销售数量波动较为一致，因此可以得出公司境外运输重量与营业收入、销售数量相匹配。

（6）运输单价构成情况

报告期内公司运输单价与营业收入、销售数量波动情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外销收入	10,589.32	32,221.56	32,798.71	26,368.87
内销收入	2,187.98	6,105.46	5,195.70	6,384.16
外销占比	82.88%	84.07%	86.33%	80.51%
运输平均单价（元/件）	1.26	0.74	0.79	0.94

注：运输平均单价=运输金额/销售数量。

由于公司外销收入中占比 50%以上为 DAP、DDP 类贸易模式，该贸易模式下，运抵到目的地前的运输费由公司承担，所以外销运输平均单价会高于内销的运输平均单价。

报告期内，2018 至 2019 年度公司外销比例逐年增加，2020 年度外销比例略

微有所下降，其中 2018 年运输平均单价较大，主要系当期存在客户部分订单要求比较紧急，公司会选择运输时间更短的空运和铁路运输，致使 2018 年运输单价上涨较大。**2021 年 1-3 月受集装箱供需紧张的影响，海运单价较 2020 年呈增长趋势，与公司的实际经营情况相符。**

报告期内由于公司营业收入与销售数量波动较为一致，因此可以得出公司运输单价波动与营业收入、销售数量相匹配。

（7）运输区域构成情况

报告期内运输区域与营业收入匹配情况如下：

单位：万元

运输区域	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
欧洲区域	530.56	806.13	818.95	894.60
北美洲区域	82.22	198.64	160.96	118.45
出发港	57.44	151.72	192.03	182.95
境外运费小计	670.22	1,156.49	1,171.94	1,196.00
外销收入-欧洲	8,156.18	26,516.15	27,859.92	23,524.55
外销收入-北美洲	2,433.14	5,704.73	4,938.79	2,844.31
外销收入-亚洲		0.68		
境内运费	17.19	51.23	22.78	26.84
内销收入	2,187.98	6,105.46	5,195.70	6,384.16

注：出发港统计数据为公司及山东阿诺达出口销售业务自出厂到出口口岸之间发生的运输费用。

公司外销收入主要来自于欧洲及北美洲，运输费用发生区域能够匹配公司营业收入所涵盖的区域。

公司内销收入占比较低，内销运输主要为自有运输车队负责，外部运输费用发生额较小，发生的内销运费与公司内销业务的实际情况相符。

报告期内由于公司营业收入与销售数量波动较为一致，因此可以得出公司运输区域与营业收入、销售数量相匹配。

2、按照境外销售国家和地区分类，说明对不同国家的运输单价报告期内的波动是否合理

境外主要销售地区有欧洲英国、欧洲法国、欧洲德国、欧洲波兰、欧洲西班牙、欧洲捷克、北美洲美国等，按销售国家列示运输单价情况如下：

单位：元/吨

销售国家	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
欧洲英国	**1,561.59**	**486.81**	345.98	305.17
欧洲法国	**1,261.77**	**407.48**	382.05	547.00
欧洲德国	**1,626.30**	**430.81**	324.03	433.83
欧洲波兰	**837.71**	**454.54**	460.02	383.00
欧洲西班牙	**2,100.62**	**822.83**	584.17	556.30
欧洲捷克	**131.66**	**137.20**	137.54	142.14
北美洲美国	**275.91**	**256.83**	1,045.40	3,251.36
出发港	**226.80**	**132.95**	133.18	153.96
其他	**834.13**	**1,826.07**	1,517.86	725.31

注：其他中包含墨西哥、意大利及土耳其等销售额占公司外销比例较小的国家，受不同年度区域变动影响，单价波动较大，整体占比较低，对当期数据影响较小。

欧洲英国 2021 年 1-3 月单价较 2020 年上涨，系当期海运运输占比 98.35%，2021 年 1-3 月海运单价较 2020 年呈增长趋势。

欧洲波兰系 2017 年新开发区域，业务量逐年增加，2021 年 1-3 月单价较高主要系当期除了德国仓库境外陆运配送以外，也有部分公司从国内仓库采用海运、铁路等运输方式运输，运输单价较高，导致欧洲波兰 2021 年 1-3 月总体运输单价偏高。

欧洲西班牙 2020 年单价较高，系当期海运运输占比 93.50%，2020 年海运单价较高导致当期运输单价较高。2021 年 1-3 月单价较 2020 年上涨，系当期运输频次减少，根据客户交付需求，采用运输单价较高的空运所致。

欧洲捷克报告期内运输单价较低，系运往欧洲捷克的产品运费是从德国不莱梅港到捷克仓库的运输费用，报告期内较为稳定。

北美洲美国 2018 年运输支出主要为空运支出，占当期运输费用的 63.69%，所以当期运输单价较高，**2020 年开始北美洲美国更换仓库及物流供应商，结算方式由 2019 年的按重量计量变更为按托盘计量运费，在运输量大幅增长的情况下，按托盘计量的单位运费比按重量计量的单位运费会出现较明显的下调，所以 2020 年度运输单价下降较多。2021 年 1-3 月运费单价较 2020 年较为平稳，主要系美国地区客户对生产布局做出调整，公司对应销售陆续转移至墨西哥、英国及国内烟台，因此本期客户只消耗美国仓库产品，不再从国内采购，产生的运费为美国地区的陆运费。**

综上，报告期内公司不同国家的运输单价波动是合理的。

（二）披露境内外租用仓库情况，包括但不限于发行人境内外仓库位置、面积、租金等，租金是否和市场价格存在较大差异

1、境内外租用仓库情况

对于境外客户，公司在客户附近通过与第三方仓储公司合作的方式通过异地仓库或者保税仓存放产品，方便客户上门提货或者公司就近运送产品。对于境内客户，产品从公司自有仓库发出，不需要租用第三方仓库存放产品。目前境外异地仓库主要区域有欧洲英国、法国、西班牙、德国、捷克，北美洲墨西哥、美国几个区域，境外租用仓库的情况如下：

出租方	仓库简称	使用期间	仓库所在区域	仓库详细地址
GOGLOBALSLCSDERLDECV	北美洲墨西哥 SLP 仓库	2018 年 8 月至今	墨西哥圣路易斯波托西	Circuito Interior 110 Parque Industrial Millenium Cp:78395, San Luis Potosi, Slp, Mexico
BMVIROLLE	欧洲法国 BMV 仓库	2017 年 9 月至今	法国福斯	15 Avenue Du Pont Neuf74960 Cran Gevrier–France
AgilityLogisticsLtd	欧洲英国 AGILITY 仓库	2013 年 11 月至今	英国曼彻斯特	Kings Park Mosley Road Trafford Park Manchester M 17 1qa United Kingdom
TRIELOGISTICS, S.L	欧洲西班牙 TRIE 仓库	2013 年 11 月至今	西班牙巴塞罗那	Av. Progres 11 08840 viladecans (Barcelona)
karldischingerlogistikdienstleistergmbh	欧洲德国 EK 仓库	2014 年 10 月至今	德国艾亨基兴	Karl-Dischinger-Straße 100, 79238 Ehrenkirchen
GeisCZs.r.o.	欧洲捷克 HK 仓库	2014 年 9 月至今	捷克东捷克州	Kladská 1072, Cz 50003 Hradec Králové
C.HRobinsonInternational,Inc	美国 CH 仓库	2018 年 7 月至 2019 年 12 月	美国密歇根-绍斯菲尔德	In 26555 Evergreen Rd Ste 610 Southfield, Mi 48076-4206 United States
AutomatedLogisticsSystems	美国 ALS 仓库	2020 年 1 月至今	美国密西西比州杰克逊	1300 Falahee Road Jackson, Mi 49203

公司一共与八家境外物流公司合作，产品存储在境外客户附近的仓库，物流公司负责货物保管及配送，可以及时交付货物，提高沟通效率。

2、仓库费用结算方式

为了更好满足客户需求，公司寻找境外物流公司可以提供产品报关、仓储、管理、运输等物流服务。随着货物从境内港口报关出口，公司提供与出口货物有关的单据，境外物流公司负责及时清关，从目的港将货物配送至境外仓库储存，

根据指示交付给客户。公司的仓储费包含基本仓库租赁费用以及配送物流服务费，由固定价格和浮动价格组成。价格为双方综合考虑货物占用的托盘数量，提供的管理服务等因素后协商确定，不同供应商具体服务内容不同，计费标准也不同。

对于仓库租赁费用，目前除了欧洲法国 BMV 仓是每月收取固定的区域费和超过限额托数的浮动收费综合收费模式，其他供应商都是采取浮动价格收费，仓库租赁费用以托盘数量为基数，按一定单价计算收取，每月结算一次。

对于仓库配送物流服务费，大部分是浮动价格收费。其中以托数为基数浮动收费的服务内容包括货物的装卸费，货物进出仓库的入库费和出库费，货物的分拣挑选和移动费，货物保险费和货物缠膜包装费用等；以存货量为基数浮动收费的盘点费；以票为基数浮动收费的清关费和文件费等。还有供应商每月会收取固定的管理费用，固定价格占仓储费的比例较小，因此仓库配送物流服务费主要是以浮动价格收费，以交付的托数为基数结算。不同仓库的费用结算方式如下：

仓库简称	仓库费用结算方式	
	仓库租赁费用	仓库配送物流服务费
北美洲墨西哥 SLP 仓库	按交付的托数计算收取,单价 11.6 美元/托/月，2019 年 11 月开始调价，单价 8.12 美元/托/月。即 0.24 欧元/托/天	2019 年 11 月开始按托收取货物入库费、出库费
欧洲法国 BMV 仓库	每月固定收区域费 1,008 欧元,超过 150 托的按 0.224 欧元/托/天计费；2020 年 1 月起调价，每月固定收区域费 1,049.33 欧元（即 0.23 欧元/托/天）,超过 150 托的按 0.233 欧元/托/天计费	按托收取货物入库费、出库费；按月收取仓库管理费用，根据存货量收取盘点费。每月根据货物拖数收取货物保险费。按票收取文件费、清关费等
欧洲英国 AGILITY 仓库	按交付的托数计算收取,单价 1.45 英磅/托/周，2020 年 2 月起调价，单价 1.55 英镑/托/周。即 0.24 欧元/托/天	按柜收取货物装卸费，按托收取货物入库费、出库费、货物挑选费、货物缠膜包装费用，按票收取清关费、文件费等
欧洲西班牙 TRIE 仓库	按交付的托数计算收取,单价 0.128 欧元/托/天，2020 年 2 月起调价，单价 0.131 欧元/托/天	按托收取货物卸货费、货物分拣和移动费；每月按照存货拖数收取货物保险费，按票收取清关费、文件费等
欧洲德国 EK 仓库	按交付的托数计算收取,单价 0.2 欧元/托/天，2019 年 2 月开始经过 2 次调价，目前单价 0.23 欧元/托/天	按托收取货物卸货费、货物分拣和移动费；按票收取清关文件费，按月收取货物保险费。
欧洲捷克 HK 仓库	按交付的托数计算收取,单价 0.15 欧元/托/天，2019 年 4 月开始调价，单价 0.2 欧元/托/天	按托收取入库费、出库费
美国 CH 仓库	按交付的托数计算收取,单价 8 美元/托/月，即 0.27 美元/托/天	按托收取入库费，按次收取入库整理费、分箱费
美国 ALS 仓库	2019 年 12 月及 2020 年 1 月采用固定区域租赁计算，租赁面积 2,400 平方米，按 0.45 美元/平方米，2020 年 2 月起改变租赁方式，按交付的托数计算收取,单	2020 年 2 月起按托收取入库费、出库费

仓库简称	仓库费用结算方式	
	仓库租赁费用	仓库配送物流服务费
	价 4.5 美元/托/月。即 0.15 美元/托/天	

报告期内各物流供应商仓储费用固定价格与浮动价格的收费模式比较稳定，浮动价格根据市场价格进行调整。对于仓库租赁费用，各物流供应商租赁价格相近，欧洲地区的仓库租赁费用平均单价为 0.2 欧元/托/天，美洲地区平均单价为 0.2 美元/托/天。对于仓库配送物流服务费，一般都收取入库费、出库费，个别供应商收取其他服务费。公司合作的物流供应商都是知名供应商，定价公允，与市场价格相比公允。

报告期内的仓储费用率情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
仓储费金额	**109.76**	**468.78**	348.75	290.79
主营业务外销收入	**10,589.32**	**32,221.56**	32,798.71	26,368.87
占比	**1.04%**	**1.45%**	1.06%	1.10%

报告期内仓储费用率较稳定，仓储费用主要采取浮动价格结算，**其中 2020 年度仓储费占主营业务外销收入的比例较高，主要系 2020 年度公司受疫情影响第三四季度恢复销售增长,仓库存货存储数量及出入库操作服务次数增加导致仓储费上升。**从上述数据可以看出报告期内公司仓储费用与销售收入规模相匹配。公司与多家物流供应商合作，仓储费用价格差异不大，交易条款无明显异常，与各家物流商的交易价格公允。

二、发行人补充披露

1、公司已在招股说明书之“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）期间费用分析”之“1、销售费用”补充披露了“报告期内的运输费金额、运输方式、运输批次、运输重量、运输单价、运输区域与发行人营业收入及销售数量的匹配关系”；

2、公司已在招股说明书之“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）期间费用分析”之“1、销售费用”补充披露了“境内外租用仓库情况，包括但不限于发行人境内外仓库位置、面积、租金等，租金

是否和市场价格存在较大差异”。

三、中介机构核查意见

（一）核查过程

保荐机构及申报会计师履行了如下核查程序：

1、对公司管理层进行访谈，了解运输费与仓储费的费用结算方式，获取主要仓库的信息；

2、检查运输费与仓储费的主要合同、发票及原始凭证，费用发生是否真实，是否符合实际情况，结合截止性测试检查是否存在跨期情况；

3、对运输费与仓储费纵向对比分析，费用变动情况是否合理；

4、了解并核查运输费的变动趋势与营业收入的变动趋势的一致性，仓储费的变动趋势与存货数量的变动趋势的一致性，检查是否存在相关支出由其他利益相关方支付的情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人报告期内的运输费金额、运输方式、运输批次、运输重量、运输单价、运输区域与发行人营业收入及销售数量相匹配，波动具有合理性。

2、发行人仓储费用情况符合公司经营情况，与市场价格无重大差异。

问题 18：关于会计差错更正

申报材料显示，报告期内，发行人对 2017 年和 2018 年财务数据进行了更正，资产负债表会计差错更正金额占净资产的比例分别为-2.65%、0.44%，净利润差错更正金额占净利润的比例别为-2.37%、10.05%。

请发行人逐项分析并说明产生会计差错的具体原因，相关会计差错是否源于会计基础不规范，相关错误的会计处理是否均已纠正，2019 年是否发生类似的会计差错。

请保荐人、申报会计师就发行人会计基础工作规范性和财务内部控制有效性发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

逐项分析并说明产生会计差错的具体原因，相关会计差错是否源于会计基础不规范，相关错误的会计处理是否均已纠正，2019 年是否发生类似的会计差错。

（一）公司产生会计差错的具体原因

1、收入确认事项调整

公司内销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给购货方，以物流签收方式的按到货签收确认收入，以零库存管理方式的按取得双方确认的提货报告确认收入。外销产品收入确认需满足以下条件：以 FOB、FCA 等方式的，公司已根据合同约定将产品报关出口，取得提单确认收入；以 DAP、DDP 方式的，公司直接送货到对方指定地点，到货签收确认收入。

公司 2016、2017 及 2018 年存在部分收入不符合确认条件的情况，公司根据上述确认原则进行了调整，调增应收账款、主营业务收入、主营业务成本，调减存货。

该项调整事项的影响如下：

单位：元

项目	2018 年度/2018 年 12 月 31 日	2017 年度/2017 年 12 月 31 日
应收账款	1,813,256.51	1,253,228.88
存货	-1,070,386.06	-796,690.97

项目	2018 年度/2018 年 12 月 31 日	2017 年度/2017 年 12 月 31 日
应交税费		-194,128.63
主营业务收入	434,535.76	2,071,526.63
主营业务成本	866,930.46	1,486,155.91

2、融资租赁事项调整

公司报告期内存在融资租赁事项，根据企业会计准则进行调整：将预付保证金调整至其他非流动资产；将一年内到期的保证金调整至一年内到期的非流动资产；融资租赁业务初始入账价值核算有误调整固定资产；将一年内到期的长期应付款调整至一年内到期的非流动负债；融资租赁利息费用和手续费调整财务费用。

该项调整事项的影响如下：

单位：元

项目	2018 年度/ 2018 年 12 月 31 日	2017 年度/ 2017 年 12 月 31 日
预付款项		-476,960.00
长期待摊费用	2,548,709.73	11,254.61
固定资产	-615,750.98	-458,552.32
长期应收款	-7,201,100.00	
其他非流动资产	7,201,100.00	476,960.00
一年内到期的非流动资产		319,415.40
长期应付款	858,200.98	
一年内到期的非流动负债	1,430,872.80	348,811.96
财务费用	-192,289.46	174,755.03

3、跨期费用调整

公司 2017 年、2018 年存在部分费用跨期情况，如仓储费、运费、职工薪酬、利息支出、制造费用等，公司按照权责发生制原则调整。

该项调整事项的影响如下：

单位：元

项目	2018 年度/ 2018 年 12 月 31 日	2017 年度/ 2017 年 12 月 31 日
预付款项	-19,041.95	-24,728.15
应付账款	1,911,264.34	1,086,788.56
应付职工薪酬	872,646.11	471,405.30

项目	2018 年度/ 2018 年 12 月 31 日	2017 年度/ 2017 年 12 月 31 日
主营业务成本	-305,939.71	1,677,362.99
销售费用	307,828.11	54,489.75
管理费用	1,137,439.13	-30,941.41
研发费用	-154,763.85	-787.03
财务费用		51,099.24

4、往来项目调整

公司往来项目调整主要包括：部分往来项目存在重分类、对冲、清理等调整事项，并根据清理后应收账款、其他应收款调整坏账准备；根据各期期末汇率调整外币往来余额；预付设备款调整至其他非流动资产；预付款项补提坏账准备调整。

该项调整事项的影响如下：

单位：元

项目	2018 年度/ 2018 年 12 月 31 日	2017 年度/ 2017 年 12 月 31 日
应收账款	-1,433,719.70	-1,560,275.25
预付款项	-638,102.02	-1,214,112.98
其他应收款	-665,993.14	-4,558,919.69
其他非流动资产	165,137.49	1,807,511.56
应付账款	-311,249.73	421,925.49
预收款项		20,090.00
其他应付款	-73,862.11	-2,329.93
资产减值损失	3,046,472.92	-765,902.52
财务费用	32,684.49	-46,038.07

5、存货差错调整

公司存货科目调整主要包括：存货采购暂估差异调整；存货发出计价及未实现损益抵消存在差异调整；补提跌价准备；存货跌价准备转销调整；2018 年火灾保险理赔调整存货。

上述调整事项的影响如下：

单位：元

项目	2018 年度/ 2018 年 12 月 31 日	2017 年度/ 2017 年 12 月 31 日
存货	-2,207,325.02	804,429.99
应付账款		722,363.98
主营业务成本	-338,301.11	-1,271,401.98
资产减值损失	-1,879,386.70	-71,565.03
其他应收款	584,655.02	

6、固定资产、在建工程差异调整

公司固定资产科目调整主要包括：固定资产采购暂估、工程结算转固存在差异调整；在建工程达到转固条件调整；固定资产原值差异导致累计折旧差异调整；在建工程未到设备预付款调整至其他非流动资产。

上述调整事项的影响如下：

单位：元

项目	2018 年度/ 2018 年 12 月 31 日	2017 年度/ 2017 年 12 月 31 日
固定资产	-282,372.43	-5,082,399.96
在建工程		-1,300,000.00
其他非流动资产		37,864.08
应付账款	2,304,212.33	-3,589,898.46
管理费用		652,765.29

7、所得税及应交税费差错调整

公司所得税和应交税费科目调整包括：公司坏账准备、存货跌价准备等变动导致递延所得税资产调整；利润总额调整导致所得税费用调整；税费分类科目有误调整；应交税费负数调至其他流动资产；递延所得税资产与递延所得税负债按孰低金额抵消列报。

上述调整事项的影响如下：

单位：元

项目	2018 年度/ 2018 年 12 月 31 日	2017 年度/ 2017 年 12 月 31 日
递延所得税资产	1,619,294.27	1,931,832.63
递延所得税负债	-1,055,558.36	
应交税费	-2,157,099.59	-1,544,065.41

项目	2018 年度/ 2018 年 12 月 31 日	2017 年度/ 2017 年 12 月 31 日
其他流动资产	1,672,751.30	441,268.24
税金及附加	-36,480.86	-351,058.80
管理费用	36,267.17	-302,999.48
所得税费用	-2,253,744.23	-2,308,374.30

8、其他影响损益差错调整

公司其他影响损益差错调整包括：返利误入销售费用调至主营业务收入；销售返利跨期调整；客户试制产品补偿收入、车间人员的职工薪酬、水电费、清关费等科目分类有误调至相应损益科目；前期无须支付的款项调至年初未分配利润；将政府补助、个税手续费返还从营业外收入调整至其他收益。

上述调整事项的影响如下：

单位：元

项目	2018 年度/ 2018 年 12 月 31 日	2017 年度/ 2017 年 12 月 31 日
主营业务收入	1,613,640.29	-484,077.42
主营业务成本	1,782,268.88	581,761.17
销售费用	231,502.57	-381,206.19
管理费用	-1,870,939.28	-395,908.89
营业外收入	-279,742.47	-1,896,436.95
营业外支出	-122,587.54	-36,205.11
资产处置损益	-1,208.02	
其他收益	12,137.20	10,996.95

9、权益类项目差异调整

公司上述涉及损益事项的调整影响盈余公积和未分配利润；子公司外币报表折算差异调整影响其他综合收益。

该项调整事项的影响如下：

单位：元

项目	2018 年度/ 2018 年 12 月 31 日	2017 年度/ 2017 年 12 月 31 日
其他综合收益	-211,293.75	-206,242.58
盈余公积	-410,603.75	-544,420.85
未分配利润	-1,686,416.25	-5,379,173.36

（二）相关会计差错是否源于会计基础不规范

公司 2017 年和 2018 年会计差错金额整体较小，对财务报表影响较小，相关变更事项符合专业审慎原则，调整依据充分、合理，且报告期内公司会计政策和会计估计保持了一致性，符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定，不存在滥用会计政策、会计估计变更的情况。经过辅导，公司现有内部会计控制制度能够适应公司管理的要求，能够对编制真实、公允的财务报表提供合理的保证，能够对公司各项业务活动的规范运行及国家有关法律法规和单位内部规章制度的贯彻执行提供保证。

（三）相关错误的会计处理是否均已纠正

公司会计差错均已得到纠正，公司也采取进一步措施加以改进：

1、加大力度开展相关人员的培训工作，学习相关法律法规制度准则，及时更新知识，不断提高员工相应的工作胜任能力；

2、加强对公司销售收入确认政策的学习，严格审核与收入确认相关的原始凭证，保证收入确认依据充分，并记录在恰当的会计期间；

3、加强成本费用管理，避免出现大额成本费用跨期问题，会计期末的员工报销及时入账，对延迟入账的核查后落实责任到个人，对违反规定的人员按制度进行通报处罚。

（四）2019 年是否发生类似的会计差错

公司 2019 年度、2020 年度及 2021 年 1-3 月申报报表与原始报表不存在差异，不存在需要更正的会计差错。

经核查，我们认为报告期内 2018 年度公司会计基础工作存在不规范的情况，但均已纠正和整改，2019 年度、2020 年度及 2021 年 1-3 月公司会计基础工作规范，财务内部控制保持了有效性。

二、发行人补充披露

无。

三、中介机构核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

报告期内，**公司 2019 年度、2020 年度及 2021 年 1-3 月申报报表与原始报表不存在差异，不存在需要更正的会计差错。**2018 年度公司会计基础工作存在不规范的情况，但均已纠正和整改，2019 年度、**2020 年度**公司会计基础工作规范，财务内部控制保持了有效性。

问题 19：关于固定资产

申报材料显示：

（1）发行人有 14 处房屋建筑物和 3 宗土地使用权，前述房屋建筑物及土地使用权已全部被抵押。

（2）2018 年末和 2019 年末，公司机械设备原值分别为 21,733.22 万元、23,189.61 万元，同比增长 26.50%和 6.70%。

请发行人：

（1）说明房屋建筑物、土地使用权抵押的具体情况，包括被担保债权情况、担保合同约定的抵押权实现情形、抵押权人是否有可能行使抵押权及其对发行人生产经营的影响；

（2）区分进口和国产，外购和自制，披露新增机器设备的明细情况，包括名称、数量、单价、金额、用途、主要技术特点；对比新增和存量机器设备的技术性能指标，量化分析并说明新增机器设备在改进生产效率和提高产品质量方面的具体优势；

（3）说明报告期内固定资产减值计提是否充分，已经计提减值的固定资产后续处置的情况。

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

回复：

一、发行人说明

（一）说明房屋建筑物、土地使用权抵押的具体情况，包括被担保债权情况、担保合同约定的抵押权实现情形、抵押权人是否有可能行使抵押权及其对发行人生产经营的影响

1、发行人房屋建筑物、土地使用权抵押具体情况

截至本回复出具之日，发行人房屋建筑物、土地使用权抵押基本情况如下：

序号	抵押物	被担保债权	担保额度（万元）	借款期限	抵押合同	抵押权实现情形
1	冀（2020）保定市清苑区不动产权第 0000073 号房产及土地使用权	发行人与兴业银行股份有限公司保定分行之间的 **4,000** 万元授信及贷款	**4,000.00**	**2021.03.31－2022.03.30**	兴银（保）最抵字第 **210501** 号	1、债务人未按主合同约定清偿担保债务的； 2、可能致使抵押物价值减少的； 3、抵押人构成本合同项下违约的； 4、债务人有丧失或者可能丧失履行能力的其他情形； 5、法律法规或本合同约定的其他情形
2	冀（2020）保定市清苑区不动产权第 0000184 号房产及土地使用权	发行人与中国银行股份有限公司保定分行之间的 2,000.00 万元授信及贷款	2,000.00	2020.06.25-2021.05.26	冀-08-2020-043（抵）	债务人未按约定向抵押权人进行还款
3	鲁（2018）宁津县不动产权第 0000262 号房产及土地使用权	发行人与中国银行股份有限公司保定分行之间的 1500.00 万元借款	6,000.00	2020.06.18-2021.06.18	冀-08-2019-036（抵 1）	1、抵押人擅自以任何方式全部或部分处分抵押物； 2、抵押人以任何方式妨碍抵押权人依法及/或依约处分抵押物； 3、抵押财产减少且抵押人不恢复也不提供担保的，并且债务人不履行债务的； 4、抵押人所做的声明不真实或者违反承诺； 5、抵押人违反本合同的约定； 6、抵押人在与抵押权人或中国银行股份有限公司其他机构之间的其他合同项下发生违约事件
		发行人与中国银行股份有限公司保定分行之间的 1500.00 万元借款	6,000.00	2020.06.24-2021.06.24	冀-08-2019-036（抵 1）	
		发行人与中国银行股份有限公司保定分行之间的 1500.00 万元借款	6,000.00	2020.08.14-2021.08.14	冀-08-2020-042（抵）	
		发行人与中国银行股份有限公司保定分行之间的 1500.00 万元借款	6,000.00	2020.09.25-2021.09.25	冀-08-2020-042（抵）	

2、抵押权人是否有可能行使抵押权及其对发行人生产经营的影响

如上所述，发行人设立抵押的土地、房产均系为自身银行贷款提供担保。

根据发行人确认，对于发行人签署的正在履行的银行借款合同均处于正常履行状态，不存在合同约定的抵押权人实现抵押权的情形；发行人将在合同约定期限内按时归还借款本息，设立抵押的土地、房产不存在被处置变现的风险。

经保荐机构、发行人律师核查发行人报告期内已履行完毕的银行合同、担保合同及对应的放款、还款凭证，报告期内发行人均按照约定如期还款，不存在因到期未清偿银行借款而违约的情况，未发生过抵押权人行使抵押权的情况。经保荐机构、发行人律师登录国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网进行检索，发行人不存在因到期未清偿银行借款引起的诉讼或纠纷情形。

根据《招股说明书》的披露，报告期内发行人营业收入和净利润稳步增长。截至 **2021 年 3 月 31 日**，发行人资产负债率为 **37.01%**，流动比率和速动比率分

别为 1.39 和 0.87，货币资金余额为 9,462.23 万元，货币资金充足，偿债风险可控。此外，根据中国人民银行征信中心出具的《企业信用报告》，发行人不存在不良负债余额。因此，发行人资信状况良好，经营状况良好，不存在重大偿债风险。

综上所述，保荐机构、发行人律师认为，发行人生产经营正常，具有持续稳定经营能力和较强的偿债能力，已设立抵押的土地、房产不存在被处置的风险，发行人采用资产抵押的担保方式进行借款不会对发行人的经营情况产生重大不利影响。

（二）区分进口和国产，外购和自制，披露新增机器设备的明细情况，包括名称、数量、单价、金额、用途、主要技术特点；对比新增和存量机器设备的技术性能指标，量化分析并说明新增机器设备在改进生产效率和提高产品质量方面的具体优势

1、区分进口和国产，外购和自制，披露新增机器设备的明细情况，包括名称、数量、单价、金额、用途、主要技术特点

报告期内，公司主要新增机器设备为铸造设备、机加工设备及电泳设备，购置方式均为外购，具体明细如下：

2018 年新增主要设备：

设备名称	设备型号	数量（台）	单价（万元）	金额（万元）	用途	主要技术特点	是否进口品牌
数控车床	E200C	55	25.17	1,384.44	机加工	全封闭加工设备，小型车床	进口品牌
数控车床	T65	25	36.36	909.07	机加工	全封闭加工设备，小型车床	国产品牌
数控车床	T55	34	26.60	904.27	机加工	全封闭加工设备，小型车床	国产品牌
数控车床	L210A	8	28.02	224.14	机加工	全封闭加工设备，小型车床	进口品牌
数控车床	LYNX235	2	30.73	61.47	机加工	全封闭加工设备，小型车床	进口品牌
数控车床	L230A	1	37.24	37.24	机加工	全封闭加工设备，小型车床	进口品牌
加工中心	F400	4	32.98	131.93	机加工	立式加工中心	进口品牌
加工中心	F500	2	43.35	86.70	机加工	立式加工中心	进口品牌
平衡机	DISTEC	2	53.45	106.90	动平衡	适用于皮带轮、飞轮、齿轮、制动鼓、离合器压盘和液力变矩器导轮等盘类零件的单面自动去重平衡。采用德	进口品牌

设备名称	设备型号	数量（台）	单价（万元）	金额（万元）	用途	主要技术特点	是否进口品牌
						国原装进口的专用于自动平衡机的 CAB870 测量系统，测量精度高，具备远程诊断功能；采用德国进口的 SV16 传感器，灵敏度高，稳定性和抗干扰性好；配备钻削力抵消机构，在钻削时用以抵消钻削力对主轴的影响，有效保护机器精度；钻削角度可调，可实现轴向或径向钻削；可以与生产线整合，配合自动上下料机构实现全自动流水线生产	
集中供液过滤系统	40m³	1	89.74	89.74	集中供液	变频恒压供水，PLC 独立自动控制。广泛用于轧钢、研磨、绗磨等高精机械加工过程中的冷却润滑液（油）的过滤以改善加工工艺，提高工件表面加工质量，延长冷却润滑液（油）的使用寿命	国产品牌
抛丸机	GT15	2	32.50	65.00	抛丸	滚筒式抛丸机，适用于易翻转跌落、不易撞碎及型芯不深的铸、锻及焊接件的表面清理	国产品牌
抛丸机	Q1015	1	20.38	20.38	抛丸	悬挂式抛丸机，以吊挂方式清理工件，吊钩可多工位旋转运行，适用于大、中型批量铸、锻件及焊接件的表面清理	国产品牌
合计	-	**137**	-	**4,021.28**	-	-	-

2019 年新增主要设备：

设备名称	设备型号	数量（台）	单价（万元）	金额（万元）	用途	主要技术特点	是否进口品牌
数控车床	QSM300L	22	26.13	574.92	机加工	全封闭加工设备，小型车床	进口品牌
数控车床	E200C	11	25.01	275.14	机加工	全封闭加工设备，小型车床	进口品牌
数控车床	T65	7	36.48	255.34	机加工	全封闭加工设备，小型车床	国产品牌
平衡机	DISTEC	3	53.45	160.34	动平衡	适用于皮带轮、飞轮、齿轮、制动鼓、离合器压盘和液力变矩器导轮等盘类零件的单面自动去重平衡。采用德国原装进口的专用于自动平衡机的	进口品牌

设备名称	设备型号	数量（台）	单价（万元）	金额（万元）	用途	主要技术特点	是否进口品牌
						CAB870 测量系统，测量精度高，具备远程诊断功能；采用德国进口的 SV16 传感器，灵敏度高，稳定性和抗干扰性好；配备钻削力抵消机构，在钻削时用以抵消钻削力对主轴的影响，有效保护机器精度；钻削角度可调，可实现轴向或径向钻削；可以与生产线整合，配合自动上下料机构实现全自动流水线生产	
加工中心	F400	4	33.64	134.57	机加工	立式加工中心	进口品牌
电炉除尘器	XSMC-2290	1	107.76	107.76	除尘	系统设计总风量 114,880m³/h，排放浓度达到≤15mg/Nm³	国产品牌
除尘器	PPC96-6	1	28.20	28.20	除尘	除尘系统设计风量 20,000m³/h，出口含尘浓度设计为≤10mg/m³	国产品牌
抛丸机	LD150B	1	22.41	22.41	抛丸	履带式抛丸机，适用于易翻转跌落及型芯不深的铸、锻及焊接件的表面清理	国产品牌
合计	-	**50**	-	**1,558.69**	-	-	-

2020 年新增主要设备：

设备名称	设备型号	数量（台）	单价（万元）	金额（万元）	用途	主要技术特点	是否进口
龙门电泳线	L2400*W800*H1200	1	461.35	461.35	电泳涂装	稳定性好，质量可靠，运行效率高，设备利用率高，维修方便。节能优化，使用成本低，能耗少。安全保障高，安全操作方面设置急停/复位/启动开关，断电按钮等设备故障率低，PLC 集中控制，合理布局。前处理为浸泡式处理，加热槽设有保温；前处理加热为常压热水锅炉加热；固化炉加热系统采用天然气直接加热；龙门电泳线保障各槽体设定准确的工艺时间	国产品牌
污水处理站	120T/D	1	138.56	138.56	电泳污水处理		国产品牌
前处理	L1100*W500*H800	1	82.89	82.89	产品返修		国产品牌
集中处理供液系统	**160m³**	**1**	**53.85**	**53.85**	**集中供液**	**变频恒压供水，PLC 独立自动控制。广泛用于轧钢、研磨、纡磨等高精机械加工过程中的冷却润滑液（油）的**	**国产品牌**

设备名称	设备型号	数量（台）	单价（万元）	金额（万元）	用途	主要技术特点	是否进口
						过滤以改善加工工艺,提高工件表面加工质量,延长冷却润滑液（油）的使用寿命	
数控车床	E200C	4	24.78	99.12	机加工	全封闭加工设备,小型车床	进口品牌
加工中心	JDCT1200T-A15SH	1	64.87	64.87	机加工（用于模具）	雕刻中心	国产品牌
加工中心	F400	1	34.07	34.07	机加工	立式加工中心	进口品牌
合计	-	10	-	934.71	-	-	-

2021 年 1-3 月新增主要设备:

设备名称	设备型号	数量（台）	单价（万元）	金额（万元）	用途	主要技术特点	是否进口品牌
数控车床	E200C	9	24.78	223.01	机加工	全封闭加工设备,小型车床	进口品牌
数控车床	L210A	6	28.76	172.57	机加工	全封闭加工设备,小型车床	进口品牌
数控车床	HD2208	1	31.50	31.50	机加工	全封闭加工设备,小型车床	进口品牌
加工中心	F400	5	33.04	165.22	机加工	立式加工中心	进口品牌
加工中心	F500	2	43.36	86.73	机加工	立式加工中心	进口品牌
抛丸机	QC3080	1	13.17	13.17	抛丸	辊道通过式抛丸机,全封闭清理设备	国产品牌
合计	-	24	-	692.20	-	-	-

2、对比新增和存量机器设备的技术性能指标，量化分析并说明新增机器设备在改进生产效率和提高产品质量方面的具体优势

①铸造设备

报告期内，公司新增抛丸机型号为 LD150B、Q1015、GT15 及 **QC3080**，原有设备型号为 Q1015 及 GT15，具体优势对比如下：

	设备型号	品牌	技术参数	性能特点
新增设备	LD150B	永红	装载容积 0.8m³； 尺寸（直径）φ1245mm； 最大装载量 1500kg； 单件最大重量 25kg； 抛丸量 296kg/min	履带式抛丸机，适用于易翻转跌落及型芯不深的铸、锻及焊接件的表面清理
	QC3080	**善达**	**门口尺寸 600*1300mm； 叶轮直径φ250mm；**	**辊道通过式抛丸机，适用于怕磕碰的零件或者薄壁件**

	设备型号	品牌	技术参数	性能特点
			提升量 50t/h; 渣丸分离量 60t/h,分离效率＞99.5%	
新增及存量设备	Q1015	永红	最大吊重 1000kg，吊钩数量 4 件; 尺寸（直径）φ1000mm; 抛丸量 3*175kg/min	悬挂式抛丸机，以吊挂方式清理工件，吊钩可多工位旋转运行，适用于大、中型批量铸、锻件及焊接件的表面清理
	GT15	永红	装载容积 0.6m³ ; 尺寸（直径）φ1500mm; 最大装载量 1200kg; 单件最大重量 40kg; 抛丸量 480kg/min	滚筒式抛丸机，适用于易翻转跌落、不易撞碎及型芯不深的铸、锻及焊接件的表面清理

公司上述 a-d 铸造设备匹配形成铸造生产线，新增设备在铸造产能、铸造速度等方面领先于原有设备。公司上述 e 铸造设备系抛丸设备，新增设备与原有设备的差异主要体现在抛丸形式区别，三类设备由于抛丸形式不同，适用的毛坯种类不同。

②机加工设备

a.数控车床

报告期内，公司新增数控车床型号为 L210A、L230A、E200C、T55、T65、QSM300L、LYNX235 及 **HD2280**，原有设备主要有 E200C、T55、T65、QSM300L、LYNX235 及 AD 系列、CK 系列、HTC 系列等，具体优势对比如下：

	设备型号	品牌	技术参数	性能特点
新增设备	L210A	现代威亚（HYUNDAI WIA）	主轴最高转速 4000r/min；X/Z 快速进给速度 36/36m/min；加工范围 φ350*410mm；最小换刀时间 0.2 秒	全封闭加工设备，小型车床
	L230A	现代威亚（HYUNDAI WIA）	主轴最高转速 4000r/min；X/Z 快速进给速度 36/36m/min；加工范围 φ355*440mm；最小换刀时间 0.2 秒	全封闭加工设备，小型车床
	HD2280	**现代威亚（HYUNDAIWIA）**	**主轴最高转速 4000r/min；X/Z 最快进给速度 24/30m/min;加工范围 φ405*565mm；最小换刀时间 0.12 秒**	**全封闭加工设备，小型车床**
新增及原有设备	E200C	现代威亚（HYUNDAI WIA）	主轴最高转速 4000r/min；X/Z 快速进给速度 36/36m/min；加工范围 φ350*300mm；最小换刀时间 0.12 秒	全封闭加工设备，小型车床
	T55	海德曼	主轴最高转速 4000r/min；X/Z 快速	全封闭加工设备，小

	设备型号	品牌	技术参数	性能特点
			进给速度 30/36m/min；加工范围 φ330*500mm；最小换刀时间 0.2 秒	型车床
	T65	海德曼	主轴最高转速 4000r/min；X/Z 快速进给速度 30/33m/min；加工范围 φ380*500mm；最小换刀时间 0.2 秒	全封闭加工设备，小型车床
	LYNX235	韩国斗山（DOOSAN）	主轴最高转速 4000r/min；X/Z 快速进给速度 30/36m/min；加工范围 φ320*525mm；最小换刀时间 0.11 秒	全封闭加工设备，小型车床
	QSM300L	山崎马扎克（LGMazak）	主轴最高转速 4000r/min；X/Z 快速进给速度 30/33m/min；加工范围 φ420*500mm；最小换刀时间 0.22 秒	全封闭加工设备，小型车床
原有设备	AD15	安阳机床	主轴最高转速 4500r/min；X/Z 快速进给速度：20/24m/min；加工范围 φ300*450mm；最小换刀时间 0.72 秒	半封闭加工设备，小型车床
	AD25	安阳机床	主轴最高转速 3500r/min；X/Z 快速进给速度 20/26m/min；加工范围 φ420*530mm；	半封闭加工设备，小型车床
	AD45	安阳机床	主轴最高转速 2000r/min；X/Z 快速进给速度 12/15m/min；加工范围 φ800*1420/1920/2920mm；最小换刀时间 1.0 秒	半封闭加工设备，中型车床
	CK61125	安阳机床	主轴最高转速 315r/min；X/Z 快速进给速度 3/6m/min；加工范围 φ1000*1300（2800/4800）mm；	半封闭加工设备，中型车床
	HTC100290P	沈阳机床	主轴最高转速 500r/min；X/Z 快速进给速度 6/6m/min；加工范围 φ1000*2900mm；最小换刀时间 6 秒	半封闭加工设备，中型车床
	HTC125290P	沈阳机床	主轴最高转速 500r/min；X/Z 快速进给速度 6/6m/min；加工范围 φ1250*2900mm；最小换刀时间 6 秒	半封闭加工设备，中型车床

b.加工中心

报告期内，公司新增加工中心型号为 **JDCT1200T-A15SH**、F400 及 F500，原有设备主要有 F400、F500、VMC-L850、VB715A、VMP32A、KH63G 及 KH1000 等，具体优势对比如下：

	设备型号	品牌	技术参数	性能特点
新增设备	**JDCT1200T-A15SH**	**北京精雕**	**主轴最高转速 20000r/m；X/Y/Z 快速进给速度 10/10/10m/min；X/Y/Z**	**雕刻中心，仅用于模具的精密加工**

	设备型号	品牌	技术参数	性能特点
			工作行程 1200/800/350m;最小换刀时间 2.5 秒	
新增及原有设备	F400	现代威亚（HYUNDAIWIA）	主轴最高转速 8000r/min；X/Y/Z 快速进给速度 32/32/32m/min；X/Y/Z 最大行程 800/460/520mm；最小换刀时间 2 秒	立式加工中心
	F500	现代威亚（HYUNDAIWIA）	主轴最高转速 8000r/min；X/Y/Z 快速进给速度 36/36/30m/min；X/Y/Z 最大行程 1060/510/635mm；最小换刀时间 2 秒	立式加工中心
存量设备	VMC-L850	标正机床	主轴最高转速 8000r/min；X/Y/Z 快速进给速度 24/24/20m/min；X/Y/Z 最大行程 800/500/500mm；最小换刀时间 2.6 秒	立式加工中心
	VB715A	杭州友佳	主轴最高转速 4000r/min；X/Y/Z 快速进给速度 15/15/12m/min；X/Y/Z 最大行程 1400/715/700mm；最小换刀时间 5 秒	卧式加工中心
	VMP32A	杭州友佳	主轴最高转速 8000r/min；X/Y/Z 快速进给速度 40/40/30m/min；X/Y/Z 最大行程 820/520/505mm；最小换刀时间 2.2 秒	立式加工中心
	KH63G	现代威亚（HYUNDAIWIA）	主轴最高转速 4500r/min；X/Y/Z 快速进给速度 20/20/20m/min；X/Y/Z 最大行程 950/825/760mm；最小换刀时间 5.5 秒	立式加工中心
	KH1000	现代威亚（HYUNDAIWIA）	主轴最高转速 8000r/min；X/Y/Z 快速进给速度 20/20/20m/min；X/Y/Z 最大行程 2100/1350/1400mm；最小换刀时间 9 秒	卧式加工中心

c.平衡机

报告期内，公司新增平衡机型号为 DISTEC，原有设备为 DISTEC、50HV1-10 及 BL-5/E，具体优势对比如下：

	设备型号	品牌	技术参数	性能特点
新增及原有设备	DISTEC	申克（schenck）	可平衡工件质量 30kg；范围 φ500mm；转速 600-1000r/min	适用于皮带轮、飞轮、齿轮、制动鼓、离合器压盘和液力变矩器导轮等盘类零件的单面自动去重平衡。采用德国原装进口的专用于自动平衡机的 CAB870 测量系统，测量精度高，具备远程诊断功能；采用德国进口的 SV16 传感器，灵敏度高，稳定性和抗干扰性好；配备钻削力抵消机构，在钻削时用以抵

	设备型号	品牌	技术参数	性能特点
				消钻削力对主轴的影响，有效保护机器精度；钻削角度可调，可实现轴向或径向钻削；可以与生产线整合，配合自动上下料机构实现全自动流水线生产
存量设备	150HV1-10	申克（schenck）	可平衡工件质量10kg；范围φ500mm；转速1200r/min	适用于不带轴颈的盘类转子的不平衡测量和校正（单面平衡），具有自动工件夹紧、自动测量、自动角度定位、自动主轴锁紧、自动钻削及复测等功能
	BL-5/E	青云精益	可平衡工件质量5kg；范围φ220*90mm；转速500-1200r/min	适用于中间有孔的盘状转子平衡，并完成不平衡量的减少，该机可实现不平衡测量，去重的全自动控制、标识、运输，具有测量准确、自动化程度高、外观简洁和一体化整机机构

公司新增机加工设备与原有设备的区别主要体现在加工速度、加工精度方面，新增设备主轴转速相对较高、换刀时间短、加工精度较高。

③电泳涂装设备

龙门电泳线、污水处理站、前处理等设备属于电泳涂装生产线设备，此前公司不存在电泳涂装生产能力。公司电泳涂装生产线的具体技术参数及性能特点如下：

	设备型号	品牌	技术参数	性能特点
新增设备	龙门电泳线	圣吉川	材质适用铁件、铝件； 最大工件尺寸L2400*W800*H1200mm； 最大吊挂重量≤1000KG； 单挂产品最大面积16 ㎡/挂； 单件工件最大重量100Kg/挂； 生产节拍5min/挂	稳定性好，质量可靠，运行效率高，设备利用率高，维修方便。节能优化，使用成本低，能耗少。安全保障高，安全操作方面设置急停/复位/启动开关，断电按钮等设备故障率低，PLC集中控制，合理布局。前处理为浸泡式处理，加热槽设有保温；前处理加热为常压热水锅炉加热；固化炉加热系统采用天然气直接加热；龙门电泳线保障各槽体设定准确的工艺时间
	污水处理站			
	前处理			

（三）说明报告期内固定资产减值计提是否充分，已经计提减值的固定资产后续处置的情况

1、报告期末固定资产情况

单位：万元

项目	账面原值	累计折旧	累计减值	账面净值	成新率
房屋及建筑物	14,105.89	3,156.36	-	10,949.53	77.62%
机器设备	23,875.22	11,762.44	-	12,112.79	50.73%
运输工具	805.02	653.94	-	151.08	18.77%
办公设备	445.85	312.89	-	132.96	29.82%
合计	39,231.99	15,885.63	-	23,346.36	59.51%

报告期末使用权资产情况

单位：万元

项目	账面原值	累计折旧	累计减值	账面净值	成新率
机器设备	461.38	101.97	-	359.41	77.90%
合计	461.38	101.97	-	359.41	77.90%

报告期内，公司固定资产主要为房屋及建筑物、机器设备、运输工具、办公设备等；**2021 年 3 月末根据新租赁准则将融资租赁的机器设备调整至使用权资产。**

2、固定资产减值情况

（1）房屋及建筑物

公司账面房屋及建筑物整体完好，且均处于正常使用状态，**截止到 2021 年 3 月末公司房屋及建筑物整体成新率为 77.62%**，因此公司房屋及建筑物不存在减值迹象。

（2）机器设备

公司盘点过程中未发现机器设备存在闲置毁损的情况，均处于正常使用状态，公司重要机器设备如下：

单位：万元

设备名称	数量（台）	账面原值	累计折旧	账面净值	成新率
数控车床	338	10,615.15	5,556.75	5,058.40	47.65%
加工中心	48	2,818.92	1,795.75	1,023.17	36.30%

设备名称	数量（台）	账面原值	累计折旧	账面净值	成新率
砂处理	1	1,762.41	392.33	1,370.08	77.74%
造型主机	1	1,215.20	251.19	964.02	79.33%
电炉	3	1,075.08	369.80	705.29	65.60%

注：以上机器设备包含使用权资产的机器设备。

上述重要机器设备期末账面净值占机器设备期末账面净值的 **73.13%**，整体机器设备成新率为 **51.25%**，不存在减值迹象。

（3）运输工具

公司运输工具均正常使用且正常进行车辆年检，不存在减值迹象。

（4）办公设备

公司办公设备折旧年限为 2-5 年，折旧年限较短，公司盘点过程中未发现闲置毁损的情况，不存在减值迹象。

3、固定资产折旧年限与同行业可比公司比较

报告期内，公司与可比公司固定资产折旧年限的情况如下：

公司名称	房屋建筑	机器设备	运输设备	电子及办公设备
拓普集团	20 年	5-10 年	5 年	5 年
西菱动力	20-40 年	5-10 年	5-10 年	5-10 年
德恩精工	20-30 年	5-10 年	4-5 年	3-8 年
联诚精密	20 年	5-10 年	5 年	5 年
公司	**20、25 年**	**5-15 年**	**4-5 年**	**2-5 年**

报告期内，公司各类固定资产折旧年限与可比公司基本一致，各类资产折旧年限设定合理，符合行业特征，账面折旧按照折旧年限进行合理计提，各期期末固定资产计价准确。

二、发行人补充披露

公司已在招股说明书之“第六节业务和技术”之“五、发行人的主要固定资产和无形资产”之“（一）主要固定资产”之“1、主要固定资产情况”之“（2）生产设备情况”补充披露了“新增机器设备的明细情况，包括名称、数量、单价、金额、用途、主要技术特点”。

三、中介机构核查意见

（一）核查过程

保荐机构、发行人律师及申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅发行人所持房屋所有权证及不动产权证书；

2、查阅发行人所持房屋他项权利登记证明；

3、查阅发行人不动产查册证明；

4、查阅发行人正在履行的借款合同及抵押合同；

5、查阅发行人报告期内已履行完毕的借款合同及相应放款、还款凭证；

6、查阅中国人民银行征信中心出具的《企业信用报告》；

7、查阅申报会计师出具的审计报告；

8、登录国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网，对发行人是否存在因到期未清偿银行借款引起的诉讼或纠纷情形进行检索；

9、访谈发行人财务负责人并取得书面确认文件；

10、了解固定资产相关的内部控制，并测试了相关内部控制的设计和运行情况；

11、通过对公司管理层进行访谈，获取公司管理层对固定资产在 **2021 年 3 月 31 日**是否存在可能发生减值迹象的分析结果，并在了解公司未来业务规划和生产计划、重大固定资产更新改造计划以及日常固定资产的使用情况基础上，结合汽车行业及经济环境等因素，评估管理层对固定资产是否可能存在减值迹象的判断的合理性；

12、通过实施固定资产监盘，实地检查公司是否存在闲置固定资产的情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师及申报会计师认为：

1、发行人收入及利润规模持续增长，现金流状况良好，抵押权人行使抵押权的风险较低，不会对发行人生产经营产生重大影响。

2、发行人新增铸造设备在铸造产能、铸造速度方面领先于原有设备；新增抛丸设备在抛丸形式方面与原有设备不同，适用的毛坯种类不同；新增机加工设备在加工速度、加工进度方面领先于原有设备；电泳涂装设备为公司首次购买，性能优越。

3、发行人固定资产不存在减值迹象，不存在已经计提减值的固定资产后续处置的情况。

问题 20：关于产能利用率和募投项目

申报材料显示，报告期内，发行人汽车零部件产能分别为 869 万件、1,366 万件和 1,528 万件，汽车零部件产品销量分别为 1,090.60 万件、1,298.17 万件和 1,486.90 万件。发行人汽车零部件产能利用率分别为 99.14%、97.57%和 89.10%，呈下降趋势。本次发行人募集资金投资项目包括年产 2.5 万吨轻质合金精密锻件项目和年产 2.5 万吨精密传动部件智能制造项目。

请发行人：

（1）结合发行人产品在报告期内的市场需求量、期初期末订单情况等，说明其产能利用率持续下降的原因，产能增速是否与下游市场需求量变化相匹配；

（2）说明年产 2.5 万吨轻质合金精密锻件项目和年产 2.5 万吨精密传动部件智能制造项目对应的具体产品种类，是否均为汽车发动机减振器，结合现有产能利用率、市场容量情况、在手订单情况等，分析本次募集资金投资项目拟扩张产能的必要性，是否会造成产能过剩，募集资金投资项目达产后新增产能消化的具体措施。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）结合发行人产品在报告期内的市场需求量、期初期末订单情况等，说明其产能利用率持续下降的原因，产能增速是否与下游市场需求量变化相匹配

1、产能利用率持续下降的原因

报告期内，发行人汽车零部件产能利用率情况如下表所示：

产品	项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
汽车零部件	产能（万件）	579	1,912	1,528	1,367
	产量（万件）[注]	506.85	1,465.16	1,361.57	1,333.67
	产能利用率	87.50%	76.63%	89.10%	97.57%

注：此处汽车零部件产量不含外协加工汽车零部件产量，含来料加工汽车零部件产量。

发行人在进行产能统计时，以理论产能口径进行统计，计算标准为每月生产

25 天，每天 2 班，每班 10 小时。按照行业惯例，受设备保养维护、节假日、不同产品型号转产的影响，发行人的实际生产能力通常为理论产能的 90%左右。**2018 年，由于下游订单较多，产能较为紧张，公司为满足下游客户需求，通过增加生产班次、利用节假日进行生产，使得实际产能利用率达到 97.57%，已经超过理论产能的 90%；2019 年，公司新设备基本投产，产能紧张的问题得到缓解，产能利用率下降到 89.10%；2020 年，受疫情影响，公司产量未达预期，因此产能利用率出现下滑；2021 年 1-3 月，受全球疫情缓解影响，公司产能利用率回升。**

报告期内，由于客户订单增加，公司不断购置机加工设备，因此产能总量持续增加。

2、产能增速是否与下游市场需求量变化相匹配

2019 年，公司汽车零部件产品销量增速为 14.54%，汽车零部件产品销量增速较快，发行人实际产能较为紧张，需要通过外协供应商满足下游客户需求，因此，发行人通过建设新生产基地及购置加工设备扩张产能。2019 年，公司汽车零部件产品产能增速为 11.86%，产能扩张使得公司保证产能跟上市场需求的同时，保留一定的产能余量以应对临时订单需求。

2019 年底，发行人采购外协供应商生产设备，进一步扩张产能，然而受新冠疫情影响，发行人 **2020 年**产能利用率较低。随着全球产业链复工复产，下游需求逐渐回升，**公司 2021 年第一季度产能利用率回升至 87.50%。**

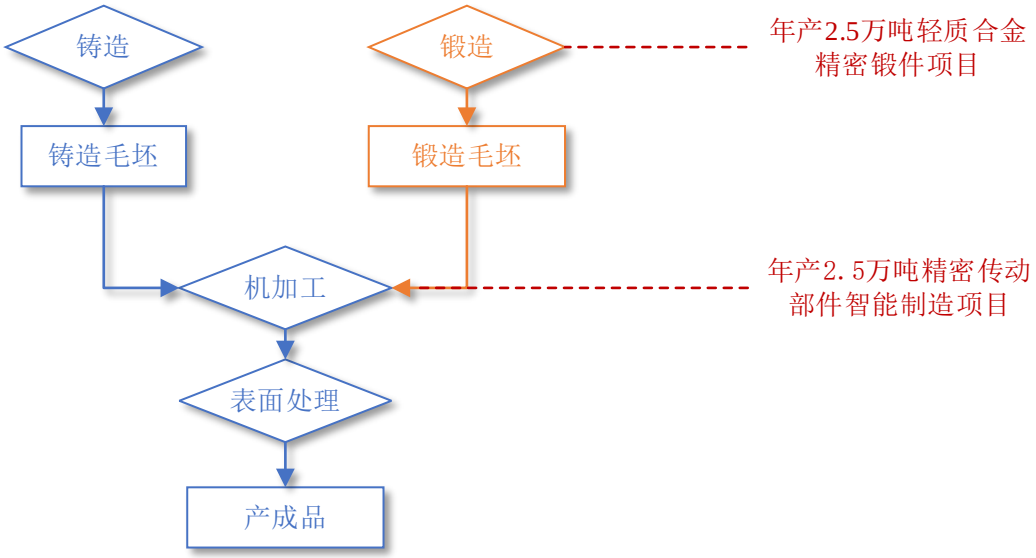
综上，报告期内，公司产能增速与下游市场需求量相匹配。

（二）说明年产 2.5 万吨轻质合金精密锻件项目和年产 2.5 万吨精密传动部件智能制造项目对应的具体产品种类，是否均为汽车发动机减振器，结合现有产能利用率、市场容量情况、在手订单情况等，分析本次募集资金投资项目拟扩张产能的必要性，是否会造成产能过剩，募集资金投资项目达产后新增产能消化的具体措施

1、年产 2.5 万吨轻质合金精密锻件项目和年产 2.5 万吨精密传动部件智能制造项目对应的具体产品种类

募投项目年产 2.5 万吨轻质合金精密锻件项目将为发行人新增锻造产能，募

投项目年产 2.5 万吨精密传动部件智能制造项目将提高发行人的机加工产能，募投项目投产后，公司的生产环节概况如下：



注：图中蓝色部分为发行人原有生产环节，橙色部分为新增生产环节，红色部分为募投项目与生产环节的对应关系。

与发行人现有生产线相同，上述募集资金投资项目均为柔性生产线，具备生产不同种类产品的能力。由于发行人现有业务主要为汽车发动机减振器零部件，上述募集资金投资项目建成后预计将主要用于生产汽车发动机减振器零部件，并将根据业务发展情况安排生产其他产品。

此外，年产 2.5 万吨轻质合金精密锻件项目除形成钢锻件产能外，也将形成铝合金锻造产能，该项目建成后，发行人将研发生产铝合金汽车零部件产品，实现汽车零部件的轻量化目标。

2、结合现有产能利用率、市场容量情况、在手订单情况等，分析本次募集资金投资项目拟扩张产能的必要性，是否会造成产能过剩

（1）产能利用率较为饱和

报告期内，公司产能利用率如下：

产品	项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
汽车零部件	产能（万件）	579	1,912	1,528	1,367
	产量（万件）	506.85	1,465.16	1,361.57	1,333.67
	产能利用率	87.50%	76.63%	89.10%	97.57%

报告期内，除 2020 年上半年受疫情影响产能利用率较低外，公司产能利用

率已基本饱和，产能不足已经成为限制发行人扩大市场规模的瓶颈，发行人需要扩大产能，提升发行人的发展空间。

（2）下游市场容量较大

从下游市场容量来看，2019 年全球汽车销量 **7,797** 万辆，东利机械市场占有率为 **6.4%**，存在较大的提升空间。2019 年末，全球汽车保有量为 14.62 亿辆，汽车后市场规模较大，东利机械尚未进入相关领域，未来公司将逐步推进汽车后市场开发，为公司带来新的业绩增长点。此外，公司积极开发其他汽车零部件产品，目前已获取部分订单，该部分业务将在未来持续增长。

近年来，随着国内外汽车行业的进一步发展及汽车零部件行业的整合，拥有智能化制造能力、大规模生产能力及全球化服务能力的公司将进一步巩固市场地位，提高其市场占有率，在市场竞争中处于优势地位。

公司将通过募集资金投资项目充分利用公司在机加工、智能制造两大方面积累的核心技术，进一步实现公司生产的全面智能化、自动化，以汽车零件锻钢/辗环工艺为基础，探索轻质合金精密锻造工艺的应用，实现传统汽车零部件的轻量化设计以及新能源汽车零部件的制造。

综上，公司下游市场容量较大，公司通过募投项目巩固自身优势，扩张产能应对未来产品销量增长及开拓新市场是必要的。

（3）在手订单持续增长

从在手订单情况来看，**截至 2021 年 3 月 31 日，公司 2021 年 4-6 月在手订单金额为 1.29 亿元，较去年同期主营业务收入增长 166.40%。**未来随着公司不断拓展新客户，持续开发新产品，延伸产品线，公司在手订单将持续增长，发行人需要进一步扩大产能满足下游需求。

（4）本次募集资金投资项目拟扩张产能的必要性，是否会造成产能过剩

本次募投项目的新增产能系公司综合考虑现有产能利用率、下游市场发展情况、汽车零部件市场需求结构的升级以及未来业务发展等因素的基础上确定，存在扩张产能的必要性。

综合公司的发展经验，公司对募集资金投资项目的预期规划如下：

① 年产 2.5 万吨轻质合金精密锻件项目

项目预计建设周期为 1.5 年，完全达产后将形成 2.5 万吨（约 1,250 万件）的锻造产能。**报告期内，公司采购锻造毛坯 416 万件、517 万件、513 万件及 168 万件，锻造毛坯需求量快速扩大。2018 年至 2020 年，年复合增长率达 11.03%。若后续锻造毛坯需求以 10%的增速增长，达产当年（预计为 2023 年）公司锻造毛坯需求量将达到 621 万件。考虑到下游客户的批准流程，锻造生产线正式量产时（预计为 2024 年）公司锻造毛坯需求量将达到 683 万件，产能利用率将达到 54.64%**。

② 年产 2.5 万吨精密传动部件智能制造项目

项目预计建设周期为 2 年，完全达产后将形成 2.5 万吨（约 1,350 万件）的机加工产能。**报告期内，公司汽车零部件销量分别为 1,298 万件、1,487 万件、1,579 万件及 516 万件。2018 年至 2020 年，年复合增长率达 10.28%。若后续汽车零部件销量以 10%的增速增长，达产当年（预计为 2024 年）公司汽车零部件销量将达到 2,312 万件。考虑到下游客户的批准流程，新增机加工生产线正式量产时（预计为 2025 年）公司汽车零部件销量将达到 2,543 万件，新增汽车零部件销量 964 万件，该项目产能能够被充分利用。**

综上，公司的产能扩展是与行业发展趋势以及公司自身发展路径相匹配的，募投项目的达成对公司满足业务扩展和改进的需要、增强公司自身的盈利能力和竞争实力以及完善公司的产品结构有着重要的战略意义和发展前景。若公司未来发展达到预期，本次募集资金投资项目不会造成产能过剩的问题。

3、募投项目达产后新增产能消化的具体措施

本次募集资金投资项目达产后，为了保证募集资金投资项目新增产能能够顺利消化，公司拟采取以下具体措施：

（1）加强营销队伍建设

经过多年的发展，目前公司已经培养了一批骨干销售力量，其长期服务于国内外客户，与客户建立了良好的信任关系。为满足公司进一步发展的需要，同时配合本次轻质合金精密锻件和精密传动部件的产能扩张，公司将进一步加大营销队伍建设，引进培养行业精英销售人才。

（2）加强原有市场开拓力度

目前，公司已同全球知名汽车零部件制造商建立了密切联系，进入了全球汽车供应链，拥有稳定的订单来源。但公司主要客户集中度较高，还有较多大型汽车零部件制造商尚未得到深入、有效的开发。公司计划以原有客户为核心，加大新客户的开发力度，建立更全面覆盖的营销网络。

（3）扩展汽车后市场空间

随着全球汽车保有量的上升，汽车后市场有着较大的市场规模，公司尚未进入相关领域，公司将凭借智能加工生产线的进一步完善以及流动资金进一步补充，逐步推进汽车后市场开发，拓展新的业绩增长点。另外，公司也将积极开发其他汽车零部件产品，实现业务持续增长，使之同产能扩张同步发展。

（4）完善销售管理

在扩大销售队伍和加强市场拓展力度的同时，公司将进一步规范相关销售管理制度、细化营销管理模式，通过实施营销管理信息系统等方式融合整个营销网络系统的资金流、物流与信息流，使公司更及时地了解市场动态，高效率地运用企业的营销资源，提高企业的客户服务能力、客户满意度和市场美誉度。

二、发行人补充披露

无。

三、中介机构核查意见

（一）核查过程

保荐机构及申报会计师履行了如下核查程序：

1、取得发行人产品在报告期内的销售数据，取得发行人的订单台账，与发行人管理人员进行访谈，了解发行人产能增加的背景情况；

2、取得发行人募投项目的可研报告，了解募投项目对应的产品种类；

3、查阅汽车行业数据、发展情况，取得发行人订单台账，与发行人管理人员进行访谈，了解产能消化的具体措施，分析募投项目扩张产能的合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人产能利用率持续下降主要系公司通过提升产能缓解产能紧张的情况；发行人产能增速与下游市场需求量相匹配。

2、年产 2.5 万吨轻质合金精密锻件项目和年产 2.5 万吨精密传动部件智能制造项目均为柔性生产线，可以生产多种类型的零部件产品；本次募集资金投资项目拟扩张产能存在必要性，不会造成产能过剩，公司已规划了募集资金投资项目达产后新增产能消化的具体措施。

问题 21：关于融资租赁和售后回租

据招股说明书披露，报告期内，发行人和融资租赁公司签订多项融资租赁合同和售后回租合同。目前，发行人正在履行的重大融资租赁租金总额共计 9,127.78 万元。报告期各期末，长期应付款余额分别为 0、5,037.14 万元、1,801.75 万元，为融资租赁款。

请发行人披露融资租赁和售后回租的具体情况及会计处理，是否符合《企业会计准则第 21 号——租赁》的相关规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

披露融资租赁和售后回租的具体情况及会计处理，是否符合《企业会计准则第 21 号——租赁》的相关规定。

（一）公司报告期融资租赁和售后回租的具体情况

1、报告期融资租赁情况统计如下表：

发生年度	出租人	租金总额（元）	租赁期（月）	租赁方式
2018 年	平安国际融资租赁有限公司	11,626,458.00	24	售后回租
2018 年	现代融资租赁有限公司	5,020,800.00	18	融资租赁
2018 年	远东国际租赁有限公司	35,386,433.64	36	售后回租
2018 年	中建投租赁股份有限公司	43,706,663.82	36	售后回租
2018 年	欧力士融资租赁（中国）有限公司	16,963,709.67	36	融资租赁
2015 年	三井住友融资租赁（中国）有限公司北京分公司	2,302,488.00	36	融资租赁

注：租金总额为融资租赁合同实际执行总金额。

（二）公司报告期融资租赁和售后回租的会计处理

1、融资租赁的认定标准

公司在租赁开始日的最低租赁付款额现值，几乎相当于租赁开始日租赁资产公允价值，融资租赁结束公司留购价格极低，一般是象征性的 1 元或 100 元价款，相关业务符合融资租赁认定标准。

2、租赁开始日

公司按照固定资产公允价值与最低租赁付款额现值两者中较低的作为入账价值，折现率融资租赁合同有约定的按照约定折现率，没有约定折现率的按照同期银行贷款利率。

公司租赁日账务处理：借记固定资产，未确认融资费用；贷记长期应付款。

3、租赁期

公司按照实际利率法摊销未确认融资费用，将未确认融资费用记入财务费用。支付租金包括支付本金和利息费用两部分。

公司摊销未确认融资费用账务处理：借记财务费用；贷记未确认融资费用。

公司支付租金账务处理：借记长期应付款；贷记银行存款。

4、履约成本

融资租赁出租人除提供融资租赁业务外，还存在向公司另外提供金融市场分析、交易结构审计等方面的咨询服务，该部分服务覆盖整个租赁期间，公司将该部分费用按照租赁期进行摊销。

公司支付服务费用的账务处理：借记长期待摊费用；贷记银行存款。

公司摊销服务费用的账务处理：借记财务费用；贷记长期待摊费用。

5、列报

公司未确认融资费用和长期应付款净额在长期应付款报表项目列报，到期日在一年以内的在一年内到期的非流动负债报表项目列报；融资租赁支付的保证金根据流动性在其他非流动资产报表项目列报，到期日在一年以内的在一年内到期的非流动资产报表项目列报。

2021 年 3 月末，根据新租赁准则，将融资租赁固定资产调整至使用权资产列报，将长期应付款调整至租赁负债列报，到期日在一年以内的在一年内到期的非流动负债报表项目列报。

二、发行人补充披露

公司已在招股说明书之“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）负债构成及变动分析”之“2、非流动负债的构成及变化情况分析”之“（2）长期应付款”补充披露了“融资租赁和售后回租的具体情况及会计处理，是否符合《企业会计准则第 21 号——租赁》的相关规定”。

三、中介机构核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

公司融资租赁和售后回租的会计处理，符合《企业会计准则第 21 号——租赁》的相关规定。

问题 22：关于其他财务指标

申报材料显示：

（1）报告期内，公司货币资金分别为 3,245.38 万元、1,848.56 万元、3,099.18 万元，2018 年货币资金大幅减少，主要系 2018 年公司材料采购及固定资产等投资支出均增长较大。

（2）报告期内，公司经营性活动产生的现金流量净额（以下简称经营性现金流）分别为 4,199.13 万元、-531.05 万元、8,971.67 万元，2018 年大幅下滑。

（3）报告期内，公司流动比率分别为 1.05、1.24、1.18，速动比率分别为 0.66、0.64、0.53，短期借款期末余额分别为 4,683.53 万元、5,169.34 万元、8,065.19 万元。公司持有的 14 处房屋建筑物和 3 宗土地使用权已全部被抵押。

（4）报告期内公司现金分红 2,200.00 万元、3,300.00 万元、0。

（5）报告期各期末，发行人留抵增值税进项税额分别为 785.50 万元、1,176.26 万元和 832.93 万元。

请发行人：

（1）披露报告期内以外币结算的收入情况、持有的外币资金余额；量化分析 2018 年货币资金大幅减少的原因及合理性；

（2）结合公司生产、销售模式、收入确认方式、营业成本、期间费用、应收账款变化情况，具体量化分析并说明 2018 年经营性现金流为负数且与净利润存在明显差异的原因及合理性，2018 年在经营性现金流不佳的情况下仍进行大额现金分红的原因及合理性；

（3）公司流动比率和速动比率均低于同行业可比公司，短期借款逐年增长，全部房产抵押，说明公司是否存在资金链紧张的情形，是否影响发行人持续经营能力，是否对偿债能力造成影响及解决措施；

（4）披露 2018 年留抵增值税进项税额大幅提升的原因，销售收入与增值税销项税额、采购与增值税进项税额的匹配性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明现金分红具体流向的核查情况。

回复：

一、发行人说明

（一）披露报告期内以外币结算的收入情况、持有的外币资金余额；量化分析2018年货币资金大幅减少的原因及合理性

1、报告期内以外币结算的收入情况、持有的外币资金余额

（1）报告期内以外币结算的收入构成情况

项目	2021年1-3月	2020年度	2019年度	2018年度
美元（万美元）	**990.11**	**3,101.37**	2,865.83	2,363.74
欧元（万欧元）	**526.69**	**1,394.36**	1,682.64	1,386.00

报告期内公司营业收入外币结算以美元为主，呈现逐年上升的趋势。

（2）报告期末持有的外币资金余额

项目	2021.3.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
美元（万美元）	**505.58**	**651.66**	157.66	14.80
欧元（万欧元）	**92.04**	**220.87**	155.66	39.24

报告期末外币资金余额呈现上升的趋势。公司收到外币客户的回款，根据资金需求结汇用于人民币账户款项支付，或者储备外币资金用于偿还外币借款。2018年末外币资金余额较低，主要系2018年度资金需求较高，外币账户及时结汇用于人民币账户支付。**2020年末外币资金余额较高，主要系2020年度采购支付及结汇均减少所致。**

2、量化分析2018年货币资金大幅减少的原因及合理性

（1）报告期内2018年货币资金与2017年的变动情况如下：

单位：万元

项目	2018.12.31	2017.12.31	变动额	比率
库存现金	2.98	3.01	-0.02	-0.76%
银行存款	1,840.57	2,242.37	-401.80	-17.92%
其他货币资金	5.00	1,000.00	-995.00	-99.50%
合计	**1,848.56**	**3,245.38**	**-1,396.82**	**-43.04%**

2018年货币资金期末余额较2017年减少43.04%，货币资金减少主要系银行存款、其他货币资金减少所致。

（2）银行存款的变动分析

银行存款减少系经营活动现金流影响导致。2018 年经营活动现金流影响银行存款变动的原因主要系随着公司业务规模的扩大，存货采购以及职工薪酬的现金支付金额影响较大。具体分析如下：

①支付存货采购的变动分析

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	增长额	增长率
购买商品、接受劳务支付的现金	24,168.14	15,607.02	8,561.12	54.85%
存货采购总额	22,625.69	15,514.40	7,111.29	45.84%

2018 年购买商品、接受劳务支付的现金比 2017 年增长了 54.85%，主要系 2018 年随着公司产销规模的扩大，原材料购买价款及加工费、电费等采购总额增长了 45.84%，存货采购需求明显增长。综上，2018 年存货采购支付金额增加导致资金需求增加，银行存款减少较多，与公司的实际经营情况相符。

②支付职工薪酬的变动分析

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	增长额	增长率
支付给职工以及为职工支付的现金	6,578.95	3,845.56	2,733.39	71.08%
职工薪酬费用	6,692.63	4,124.07	2,568.56	62.28%
期末员工人数（人）	893	685	208	30.36%

2018 年支付给职工以及为职工支付的现金比 2017 年增长了 71.08%，主要系随着山东阿诺达的厂区建设，公司招聘人员增加，员工人数增长了 30.36%，整体职工薪酬费用增长了 62.28%，导致支付职工薪酬的资金需求增加，与公司的实际经营情况相符。

③其他货币资金的变动分析

2017 年末的其他货币资金系定期存单，于 2017 年 1 月存入中国银行保定分行营业部，期限 1 年，于 2018 年 1 月到期结转；2018 年未有大额其他货币资金新增，仅发生了一笔结汇保证金，本金 5 万元，因此 2018 年末其他货币资金比 2017 年末减少，与公司的实际经营情况相符。

（二）结合公司生产、销售模式、收入确认方式、营业成本、期间费用、应收账款变化情况，具体量化分析并说明 2018 年经营性现金流为负数且与净利润存在明显差异的原因及合理性，2018 年在经营性现金流不佳的情况下仍进行大额现金分红的原因及合理性

1、结合公司生产、销售模式、收入确认方式、营业成本、期间费用、应收账款变化情况，具体量化分析并说明 2018 年经营性现金流为负数且与净利润存在明显差异的原因及合理性

（1）公司经营活动产生的现金流量净额和净利润差异情况如下：

单位：元

项目	2018 年度
经营性现金活动净流量	-5,310,538.41
净利润	41,904,030.39
与净利润的差异	-47,214,568.80
其中：1、存货减少（增加以“－”号填列）	-48,571,722.76
2、经营性应收项目减少（增加以“－”号填列）	-30,379,983.49
3、经营性应付项目增加（减少以“－”号填列）	9,017,408.69
4、固定资产折旧	22,591,643.29
5、资产减值准备	-51,514.73
6、无形资产摊销	1,056,595.55
7、长期待摊费用摊销	534,483.73
8、处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“－”号填列）	-1,303,782.36
9、固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	219,973.94
10、财务费用（收益以“－”号填列）	3,462,291.33
11、投资损失（收益以“－”号填列）	-2,736,000.00
12、递延所得税资产与递延所得税负债	-1,053,961.99

公司 2018 年度经营性现金流为负数，净利润与经营性现金活动净流量存在差异，主要与“存货减少”项目、“经营性应收项目减少”项目、“经营性应付项目增加”项目、“固定资产折旧”项目等有关。

（2）主要差异项目分析

①生产模式的影响

公司 2017 年新建山东阿诺达生产基地，产能总量持续提高，汽车零部件的

产能从 2017 年的 869 万件增加至 2018 年的 **1,367** 万件，增长了 57.19%。随着公司生产规模的扩大，增加了机加工设备的采购，生产线的投入试运营也提高了对外购毛坯及材料的需求。采购金额的变动导致了应付账款的变动，具体明细如下：

单位：万元

项目	2018 年 12 月 31 日/ 2018 年度	2017 年 12 月 31 日/ 2017 年度	增长额	增长率
应付货款及费用款	5,009.83	4,840.63	169.20	3.50%
存货采购总额	22,625.69	15,514.40	7,111.29	45.84%
占比	**22.14%**	**31.20%**		

2018 年原材料购买价款及加工费、电费等存货采购总额增长了 45.84%，应付货款及费用款期末余额占采购总额的比例下降，导致了经营性现金流量的减少。综上，2018 年对材料及费用的采购需求增加导致经营性应付项目的增加，与公司的实际经营情况相符。

②销售模式的影响

公司销售主要采取直销模式，2018 年销量增长导致 2018 年的营业收入整体增长，业务规模的扩大导致应收账款规模的增长，具体分析如下：

单位：万元

项目	2018 年 12 月 31 日/ 2018 年度	2017 年 12 月 31 日/ 2017 年度	增长额	增长率
应收账款余额	7,584.78	4,911.57	2,673.21	54.43%
营业收入	32,892.60	24,680.48	8,212.12	33.27%
应收账款余额/营业收入	23.06%	19.90%		

2018 年销售收入比 2017 年增加 33.27%，应收账款余额占营业收入的比例也随之增长，2018 年期末应收账款余额比 2017 年增长 2,673.21 万元。综上，2018 年营业收入增加导致经营性应收项目的增加，与公司的实际经营情况相符。

③收入确认方式的影响

公司有多种贸易模式，不同贸易模式的供货周期存在差异。其中 DAP、DDP 类贸易模式需要将产品运往境外，客户签收后确认收入并结转成本，由公司厂内运往境外大部分采购海运方式，海运及清关时间约 60-70 天，为保证能按时供货，公司会提前 1-2 周将存货运达境外仓库；零库存模式需要将产品送至客户指定仓

库，客户实际领用后向公司开具提货报告来确认收入，客户领用周期一般为 30 天左右，外销零库存还包括从公司厂内运往境外的运输时间；对于 FOB、FCA、EXW 等贸易模式，公司根据合同约定将产品报关出口，以取得提单确认收入（其中 EXW 类贸易模式以工厂出库为收入确认时点），从公司厂内运往境内港口，时间在 1-2 天；对于境内非零库存销售，以签收确认，物流运输的时间相对较短。

营业收入具体构成如下：

单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度		增长额	增长率
	金额	比例	金额	比例		
外销 DAP、DDP	14,102.04	42.87%	10,065.93	40.78%	4,036.11	40.10%
外销 FOB、FCA、EXW	8,093.92	24.61%	6,416.93	26.00%	1,676.99	26.13%
零库存	6,953.84	21.14%	4,160.58	16.86%	2,793.37	67.14%
其他	3,742.80	11.38%	4,037.04	16.36%	-294.35	-7.29%
合计	**32,892.60**	**100.00%**	**24,680.48**	**100.00%**	**8,212.12**	**33.27%**
存货期末余额	10,304.00	31.33%	5,549.99	22.49%	4,754.01	85.66%

2018 年公司运输周期较长的外销 DAP、DDP 类贸易模式及零库存客户模式的收入占比较高，比 2017 年增长明显，导致公司在原材料、库存商品等环节的存货量上升，2018 年存货期末余额比 2017 年增加 4,754.01 万元。综上，受贸易模式结构变动影响，2018 年公司期末存货余额上升，导致经营性净现金流量为负。

④营业成本的影响

公司营业成本的构成情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度		增长额	增长率
	金额	比例	金额	比例		
外销成本	17,682.72	81.05%	13,178.63	77.66%	4,504.09	34.18%
内销成本	4,133.73	18.95%	3,791.77	22.34%	341.96	9.02%
合计	**21,816.45**	**100.00%**	**16,970.40**	**100.00%**	**4,846.05**	**28.56%**

公司 2018 年营业成本比 2017 年增长 28.56%，其中外销成本占比较高，增长了 34.18%，与营业收入的变动情况相匹配。公司产销规模的扩大导致存货采

购增加，具体如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	增长额	增长率
存货采购总额	22,625.69	15,514.40	7,111.29	45.84%
存货期末账面余额	10,304.00	5,549.99	4,754.01	85.66%
营业收入	32,892.60	24,680.48	8,212.12	33.27%
存货期末账面余额占收入的比例	31.33%	22.49%		

2018 年末公司存货占营业收入的比例高于 2017 年，主要系 2018 年存货采购需求增长了 45.84%，随着产销规模的增加 2018 年存货余额比 2017 年增加了 85.66%。公司存货余额的增加与业绩增长相符，存货余额的变动导致了经营性现金活动净流量的变动。

⑤期间费用的影响

期间费用对于净利润的影响，主要与“固定资产折旧”项目、“无形资产摊销”项目、“长期待摊费用摊销”项目、“财务费用”项目有关。具体情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	增长额	增长率
固定资产折旧（期间费用）	420.89	231.23	189.66	82.02%
无形资产摊销	105.66	100.60	5.06	5.03%
长期待摊费用摊销	53.45	20.84	32.61	1.56 倍
财务费用	346.23	210.16	136.07	64.75%
小计	**926.23**	**562.83**	**363.40**	**64.57%**
净利润	4,190.40	2,835.83	1,354.57	47.77%
上述费用占净利润的比例	22.10%	19.85%		

2018 年度折旧摊销、财务费用等以上项目比 2017 年增长 64.57%，主要是固定资产折旧以及财务费用中利息支出增加所致。

固定资产折旧增加与固定资产规模增加有关。2018 年运输设备、办公设备期末固定资产原值比 2017 年增加 21.52%，导致期间费用中折旧金额增加。

财务费用中利息支出增加与融资租赁利息、借款利息增加有关。2018 年公司以融资租赁方式购入生产设备，应付融资租赁利息金额增加。短期借款的增加也导致利息支出增加。公司利息支出的增加与实际经营情况相符。

⑥应收账款的影响

应收账款余额与收入确认金额之间的配比关系如下：

单位：万元

项目	2018 年 12 月 31 日/ 2018 年度	2017 年 12 月 31 日/ 2017 年度	增长额	增长率
应收账款余额	7,584.78	4,911.57	2,673.21	54.43%
营业收入	32,892.60	24,680.48	8,212.12	33.27%
应收账款余额/营业收入	23.06%	19.90%		

2018 年销售收入比 2017 年增加 33.27%，其中外销收入增加 37.48%，内销收入增加 18.62%。2018 年度期末应收账款增长幅度高于营业收入增长幅度，主要系外销客户的增长变动所致。应收账款的构成情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度		增长额	增长率
	金额	比例	金额	比例		
外销客户应收金额	6,221.42	82.03%	3,561.85	72.52%	2,659.57	74.67%
内销客户应收金额	1,363.36	17.97%	1,349.72	27.48%	13.64	1.01%
合计	**7,584.78**	**100.00%**	**4,911.57**	**100.00%**	**2,673.21**	**54.43%**

公司应收账款中外销客户占比较大，2018 年 AAM 集团、VC 集团等主要客户第四季度销售额比 2017 年同期增加，营业收入对应的货款尚在信用期内，期末应收账款增长幅度高于营业收入增长幅度，导致经营性现金流量与净利润产生差异。

2、2018 年在经营性现金流不佳的情况下仍进行大额现金分红的原因及合理性

公司 2015 年在新三板挂牌，为了回报股东 2018 年进行现金分红；另外公司 2015 年 6 月定增之后股价未有明显涨幅，因为有员工持股，公司从激励员工的角度决定分红。

公司 2018 年经营性现金流不佳，主要系 2017 年新建生产基地，对资金要求高，公司产销能力提高后 2018 年收入增长，预测 2019 年度的经营情况好转，外部融资条件改善，公司的现金流也会充裕，因此在经营性现金流不佳的情况下进行现金分红。

（三）公司流动比率和速动比率均低于同行业可比公司，短期借款逐年增长，全部房产抵押，说明公司是否存在资金链紧张的情形，是否影响发行人持续经营能力，是否对偿债能力造成影响及解决措施

1、公司流动比率和速动比率均低于同行业可比公司，短期借款逐年增长，全部房产抵押的原因

（1）公司流动比率和速动比率均低于同行业可比公司主要受资产负债结构影响

证券代码	证券简称	2021.3.31			2020.12.31		
		流动比率	速动比率	资产负债率	流动比率	速动比率	资产负债率
300780.SZ	德恩精工	1.62	0.73	29.74%	2.57	1.58	25.36%
002921.SZ	联诚精密	2.14	1.42	42.85%	2.22	1.60	43.75%
601689.SH	拓普集团	1.63	1.30	32.95%	1.33	0.96	35.47%
300733.SZ	西菱动力	1.26	0.90	31.33%	1.05	0.77	34.35%
平均值		1.66	1.09	34.22%	1.79	1.23	34.73%
公司		1.39	0.87	37.01%	1.38	0.87	36.18%

（续上表）

证券代码	证券简称	2019.12.31			2018.12.31		
		流动比率	速动比率	资产负债率	流动比率	速动比率	资产负债率
300780.SZ	德恩精工	3.85	2.40	16.30%	1.67	0.88	33.46%
002921.SZ	联诚精密	1.30	0.82	44.14%	1.41	0.88	45.03%
601689.SH	拓普集团	1.59	1.22	34.09%	1.74	1.36	33.53%
300733.SZ	西菱动力	1.73	1.35	25.61%	2.59	2.02	20.98%
平均值		2.12	1.45	30.04%	1.85	1.29	33.25%
公司		1.18	0.53	37.83%	1.24	0.64	40.04%

2018 年末和 2019 年末，公司资产负债率高于可比公司均值，主要系公司报告期内无股权融资，且随着生产经营规模增长融资规模增加所致；公司流动比率和速动比率低于可比公司均值主要受公司资产、负债结构的影响。

①资产结构

报告期内，公司与可比公司的资产结构比较如下：

证券代码	证券简称	流动资产占资产比例			
		2021.03.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
300780.SZ	德恩精工	**32.69%**	**38.67%**	50.12%	48.30%
002921.SZ	联诚精密	**50.55%**	**52.74%**	48.98%	47.68%
601689.SH	拓普集团	**50.75%**	**44.24%**	48.36%	52.02%
300733.SZ	西菱动力	**37.52%**	**34.82%**	43.56%	52.77%
平均值		**42.88%**	**42.62%**	**47.76%**	**50.19%**
公司		**50.00%**	**48.67%**	**40.68%**	**38.19%**

公司流动资产占比低于可比公司均值，主要系报告期内公司业务持续增长，固定资产投入持续增加，固定资产占比较高，导致非流动资产占比有所增长。报告期内，公司与可比公司的固定资产占比情况如下：

证券代码	证券简称	固定资产占资产比例			
		2021.03.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
300780.SZ	德恩精工	**21.79%**	**22.56%**	27.47%	33.63%
002921.SZ	联诚精密	**34.55%**	**34.01%**	36.91%	32.82%
601689.SH	拓普集团	**29.62%**	**35.07%**	35.08%	25.43%
300733.SZ	西菱动力	**37.90%**	**40.03%**	27.44%	26.97%
平均值		**30.96%**	**32.92%**	**31.72%**	**29.71%**
公司		**37.46%**	**39.42%**	**44.86%**	**46.47%**

公司速动比率低于同行业可比公司，主要原因是公司客户主要为全球汽车零部件制造的跨国集团，且公司销售的交货地主要为境外，因此存货余额较高。报告期内，公司与可比公司的存货占比情况如下：

证券代码	证券简称	存货占资产比例			
		2021.03.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
300780.SZ	德恩精工	**17.95%**	**14.88%**	18.89%	22.69%
002921.SZ	联诚精密	**17.04%**	**14.76%**	18.08%	18.00%
601689.SH	拓普集团	**10.26%**	**12.40%**	11.04%	11.16%
300733.SZ	西菱动力	**10.53%**	**9.27%**	9.53%	11.61%
平均值		**13.95%**	**12.83%**	**14.38%**	**15.86%**
公司		**18.54%**	**17.96%**	**22.57%**	**18.36%**

②负债结构

报告期内，公司与可比公司的负债结构比较如下：

证券代码	证券简称	流动负债占负债比例			
		2021.03.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
300780.SZ	德恩精工	**67.86%**	**59.27%**	79.91%	86.47%
002921.SZ	联诚精密	**55.08%**	**54.36%**	85.05%	75.09%
601689.SH	拓普集团	**94.69%**	**93.81%**	89.48%	89.39%
300733.SZ	西菱动力	**95.41%**	**96.47%**	98.31%	97.14%
平均值		**78.26%**	**75.98%**	**88.19%**	**87.02%**
公司		**97.27%**	**97.30%**	**90.91%**	**77.14%**

公司流动负债率高于可比公司均值，主要系报告期内公司银行借款**主要**为短期银行借款。

（2）公司短期借款余额增长，银行短期借款为公司的主要融资方式

随着公司业务规模和资金需求的增长，短期借款有所增加，一方面由于公司客户以海外客户为主，应收账款和存货占款较高又叠加公司新建山东阿诺达生产基地，固定资产投入、原材料采购和人员费用增加，融资需求增加。另一方面，公司报告期内无股权融资，资金需求依赖债务融资，以抵押短期银行借款为主，而可比公司通过股权融资满足了部分资金需求。报告期内，可比公司的股权融资情况如下所示：

证券代码	证券简称	融资时间	融资方式	融资规模（亿元）
300780.SZ	德恩精工	2019 年度	IPO	4.25
002921.SZ	联诚精密	2020 年度	可转债	2.60
300733.SZ	西菱动力	2018 年度	IPO	5.16
300733.SZ	西菱动力	2021 年度	非公开发行	1.45

2、说明公司是否存在资金链紧张的情形，是否影响发行人持续经营能力，是否对偿债能力造成影响及解决措施

（1）公司整体上经营活动产生的现金流良好

公司客户回款良好，整体上经营活动产生的现金流量情况较好，报告期内公司与可比公司的经营活动产生的现金流量净额/流动负债的比率如下所示。

证券代码	证券简称	经营活动产生的现金流量净额/流动负债			
		2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
300780.SZ	德恩精工	0.05	0.60	0.26	0.47
002921.SZ	联诚精密	0.09	-0.06	0.13	0.05
601689.SH	拓普集团	0.03	0.28	0.36	0.19
300733.SZ	西菱动力	0.02	0.00	0.10	0.32
平均值		0.05	0.21	0.21	0.25
公司		-0.01	0.34	0.47	-0.03

2019 年度和 2020 年度公司经营活动产生的现金流量净额/流动负债的比率高于同行业平均水平，2018 年和 2021 年 1-3 月公司经营活动产生的现金流量净额为负，主要系公司业务增长，采购量、存货余额、应收账款余额增加所致；2019 年和 2020 年经营活动产生的现金流量相较于 2018 年有所好转。

（2）报告期内，公司未发生到期未清偿借款的情形

报告期内，公司均按时、足额地偿还了各银行的贷款本金和利息，未发生到期未清偿借款的情形，资信状况良好。

（3）公司尚存部分未设置抵（质）押权的资产可用于及时获取资金

截至 2021 年 3 月 31 日公司主要可用于抵押或质押的资产如下：

单位：万元

报表项目	期末账面价值	已设置抵质押部分账面价值	未设置抵质押部分账面价值
货币资金	9,462.38	1,405.00	8,057.23
应收账款	8,987.90	1,877.22	7,110.67
存货	11,731.54	242.96	11,488.58
其他非流动金融资产	833.56	-	833.56
固定资产	23,346.36	14,146.26	9,200.10
在建工程	337.46	-	337.46
无形资产	4,413.90	4,056.27	357.64
小计	59,113.10	21,727.71	37,385.39

由上表，截至 2021 年 3 月 31 日，可供抵（质）押的资产中公司未设置抵（质）押部分的账面价值为 3.74 亿元，此外公司未使用的银行授信额度约为 0.76 亿元。

综上，公司整体上经营活动产生的现金流情况良好，公司未发生到期未清偿

借款的情形，公司尚存部分未设置抵（质）押权的资产可用于及时获取资金，目前不存在资金链紧张的情形，预计未来存在偿债风险的可能性较低。

（四）披露 2018 年留抵增值税进项税额大幅提升的原因，销售收入与增值税销项税额、采购与增值税进项税额的匹配性

1、披露 2018 年留抵增值税进项税额大幅提升的原因

2018 年留抵增值税进项税额较 2017 年增加 390.75 万元，大幅提升的主要原因如下：

（1）2017 年 9 月山东阿诺达铸造车间投入生产，当期购入的部分固定资产为暂估入账，2018 年收到增值税发票后形成留抵进项税；2018 年陆续购入大量机加工生产设备形成留抵进项税。

经统计，2018 年山东阿诺达因购入固定资产形成的增值税进项税额为 794 万元。

（2）2018 年东利德国在手订单数较多，2019 年收入较 2018 年增长约 37.03%，2018 年为满足订单需求，增加东利德国的存货储备，存货账面价值从 2018 年年初的 1,081.55 万元增长至年末的 2,696.57 万元，德国当地进口需要交纳增值税，税率为 19%，导致期末当期留抵增值税进项税额较期初增加约 84.59 万元。

2、公司报告期内各年度销售收入与增值税销项税额匹配情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
增值税销项税额	763.97	1,721.68	2,012.16	1,906.14
营业收入	12,804.03	38,658.10	38,316.57	32,892.60
减：免税收入	8,584.15	27,595.15	26,525.89	21,999.26
应纳税营业收入	4,219.88	11,062.95	11,790.68	10,893.34
销项税占应纳税营业收入比例	18.10%	15.56%	17.07%	17.50%

注：表格列示销项税额数据为剔除关联交易抵消影响金额；公司适用的境内增值税税率 2018 年 1 月至 2018 年 4 月期间为 17%，2018 年 5 月至 2019 年 3 月期间为 16%，2019 年 4 月至 2021 年 3 月为 13%，境外（德国）增值税税率为 19%，境外（捷克）增值税税率为 21%。

公司报告期内销项税额占营业收入比例整体符合公司增值税税率区间特征。

3、公司报告期内各年度采购与增值税进项税额匹配情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
增值税进项税额	**1,046.01**	**2,509.51**	3,180.11	4,538.33
采购额	**8,529.73**	**21,347.88**	25,037.14	27,301.46
进项税占采购额比例	**12.26%**	**11.76%**	12.70%	16.62%

注：表格列示进项税额数据为剔除关联交易抵消影响金额；由于美国无增值税，本处列示的采购额已剔除东利美国采购额。

公司报告期内进项税额占采购额比例整体较稳定，2018 年占比略高。主要原因系 2017 年山东阿诺达采购生产线设备部分进项税票未到，在 2018 年到票入账。

综上所述，报告期内公司销售收入与增值税销项税额、采购与增值税进项税额比例波动与增值税税率的变动一致。

二、发行人补充披露

1、公司已在招股说明书之“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“（一）资产构成及变动分析”之“1、流动资产的构成及变化情况分析”之“（1）货币资金”补充披露了“报告期内以外币结算的收入情况、持有的外币资金余额”；

2、公司已在招股说明书之“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“（一）资产构成及变动分析”之“1、流动资产的构成及变化情况分析”之“（9）其他流动资产”补充披露了“2018 年留抵增值税进项税额大幅提升的原因，销售收入与增值税销项税额、采购与增值税进项税额的匹配性”。

三、中介机构核查意见

（一）核查过程

保荐机构及申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取管理层现金流量表的编制基础和编制过程，检查其计算准确性；

2、执行分析程序，结合“存货减少”项目、“经营性应收项目减少”项目、

“经营性应付项目增加”项目和“固定资产折旧”项目变化的合理性，分析公司经营性活动现金流量与净利润的匹配情况；

3、结合公司的生产经营实际情况，分析公司净利润与经营活动现金流量金额的差异的合理性；

4、结合公司与可比公司的资产负债结构、报告期融资情况等分析公司流动比率、速动比率的情况，结合公司的融资情况、还款情况、资产抵质押情况分析公司的流动性情况；

5、获取并查看公司纳税相关凭证，包括银行回单、缴税凭证等资料，并与账面数据进行核对，确认已交税金的真实性；

6、获取公司报告期内增值税明细表，统计报告期各期应缴和实缴金额；

7、取得获取公司及山东阿诺达主管税务机关出具的涉税合规证明，获取境外子公司东利德国及东利美国所属地律师出具的法律意见书，核对各项税费实缴金额与账面是否一致；

8、获取公司增值税纳税申报表，将申报表应税收入、应交增值税与账面金额核对。根据账面收入、采购金额测算当期销项税、进项税金额，根据当期出口收入金额测算增值税免抵退税金额。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人 2018 年货币资金大幅减少具有合理性，经核查无异常。

2、发行人 2018 年净利润与经营活动现金净流量的差异情况合理，差异情况符合发行人的实际经营情况，2018 年发行人现金分红具有合理性，未对发行人生产经营造成重大不利影响。

3、发行人流动比率和速动比率均低于同行业可比公司具有合理性，发行人不存在资金链紧张影响持续经营能力和偿债能力的情形。

4、发行人 2018 年留抵增值税进项税额大幅提升符合公司的实际情况，销售收入与增值税销项税额、采购与增值税进项税额相匹配。

问题 23：关于员工

申报材料显示：

（1）报告期各期末，发行人员工人数分别为 685 人、893 人、860 人，社会保险的缴纳缺口数（不包括退休返聘、超龄人员及手续办理中的员工）分别为 310 人、445 人、161 人，住房公积金的缴纳缺口数（不包括退休返聘、超龄人员及手续办理中的员工）分别为 363 人、554 人、183 人。

（2）发行人监事周玉璞曾任蠡县国税局局长，退休后至今任发行人监事会主席。

请发行人：

（1）说明发行人是否存在因未缴纳社保和住房公积金被主管部门处罚的风险；

（2）说明 2019 年员工人数减少和收入增长趋势不一致的合理性，报告期内生产人员变动情况，公司人员效率提升的具体表现；

（3）周玉璞从公务员职位退休后任职的背景，是否符合《公务员法》的规定。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）说明发行人是否存在因未缴纳社保和住房公积金被主管部门处罚的风险

1、发行人报告期内社会保险、住房公积金的缴纳情况及未缴纳的原因

（1）发行人报告期内社会保险缴纳情况

报告期内，发行人需要缴纳社会保险的境内员工的社会保险缴纳情况如下表所示：

类型	2021.3.31		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	人数（人）	占员工总数比例（%）	人数（人）	占员工总数比例（%）	人数（人）	占员工总数比例（%）	人数（人）	占员工总数比例（%）
员工总数	1,041	-	924	-	860	-	893	-
境内员工人数	1,036	-	919	-	854	-	887	-

类型		2021.3.31		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
		人数（人）	占员工总数比例（%）	人数（人）	占员工总数比例（%）	人数（人）	占员工总数比例（%）	人数（人）	占员工总数比例（%）
已缴纳		761	73.10	748	80.95	672	78.14	430	48.15
未缴纳	退休返聘	1	0.10	1	0.11	1	0.12	-	-
	超龄	16	1.54	15	1.62	21	2.44	16	1.79
	在原单位缴纳	4	0.38	4	0.43	7	0.81	5	0.56
	新入职手续办理中	-	-	-	-	5	0.58	2	0.22
	兼职	-	-	-	-	-	-	2	0.22
	自愿放弃缴纳	259	24.88	156	16.88	154	17.91	438	49.05
	小计	280	26.90	176	19.04	188	21.86	463	51.85

经核查，截至**2021年3月末**，签署自愿放弃缴纳社会保险费用的**259名员工均为农业户籍员工**。该等259名农业户籍员工中，有206人参与新农保，114人参与新农合。

（2）发行人报告期内住房公积金缴纳情况

报告期内，发行人需要缴纳住房公积金的境内员工住房公积金缴纳情况如下：

类型		2021.3.31		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
		人数（人）	占员工总数比例（%）	人数（人）	占员工总数比例（%）	人数（人）	占员工总数比例（%）	人数（人）	占员工总数比例（%）
员工总数		1,041	-	924	-	860	-	893	-
境内员工人数		1,036	-	919	-	854	-	887	-
已缴纳		747	71.76	733	79.33	645	75.00	321	35.95
未缴纳	退休返聘	1	0.10	1	0.11	1	0.12	-	-
	超龄	17	1.63	16	1.73	21	2.44	16	1.79
	在原单位缴纳	4	0.38	4	0.43	7	0.81	5	0.56
	新入职手续办理中	-	-	-	-	10	1.16	2	0.22
	兼职	-	-	-	-	-	-	2	0.22
	自愿放弃缴纳	272	26.13	170	18.40	176	20.47	547	61.25
	小计	294	28.24	191	20.67	215	25.00	572	64.05

注:截至 2021 年 3 月末，参与社保人员中一人年龄未满 18 周岁，因此只缴纳五险，无法缴纳住房公积金。

经核查，截至 **2021 年 3 月 31 日**，签署自愿放弃缴纳住房公积金的 **272** 名员工中，**259** 名员工为农业户籍员工，5 名员工为东利德国员工，**8** 名员工为非农业户籍员工，该等非农业户籍员工基于其职业流动性及个人资金需求的考虑放弃缴纳住房公积金。

（3）部分员工未缴纳社会保险、住房公积金的原因

报告期各期，发行人实际缴纳社会保险、住房公积金人数与当期员工总人数存在差异，存在差异的原因主要包括：①发行人及其控股子公司聘用部分退休返聘人员无需缴纳社会保险、住房公积金；②部分超龄员工无需缴纳社会保险、住房公积金；③部分员工已在其他单位缴纳，无法在发行人办理社会保险、住房公积金缴纳手续；④新入职员工社会保险、住房公积金手续尚在办理中；⑤部分兼职员工由其自行缴纳或由与其签署正式劳动合同的单位缴纳社会保险、住房公积金；⑥部分农业户籍自行缴纳新农合和/或新农保,放弃通过发行人缴存社会保险、住房公积金。

根据公司人事行政部负责人的说明，发行人为生产型企业，生产工人流动性相对较大，报告期内存在部分农村户籍员工未缴纳社会保险、住房公积金的情形。该部分农民员工具有亦农亦工、流动较强、对当期收入重视度高，其家庭有宅基地住房，对参加社会保险及住房公积金政策的认识相对不足等特点，导致部分农民员工不愿意承担“五险一金”中的个人应缴纳部分，并要求公司不为其缴纳“五险一金”，导致公司在缴纳社保及住房公积金中存在客观困难。经过发行人多次与相关人员沟通，截至本回复出具之日，仍有部分员工因个人原因等未缴纳社保保险和住房公积金，并均出具因个人不愿缴纳的声明与承诺，公司为该部分农民工报销缴纳城乡居民基本医疗保险和城乡居民基本养老保险所产生的费用，同时提供免费宿舍。

对于报告期内存在的未缴纳社保、公积金的情况，发行人控股股东、实际控制人王征、王佳杰、靳芳已出具承诺：“如果发行人因首次公开发行股票并在创业板上市前未规范缴纳员工社会保险和住房公积金事宜而产生任何补偿、第三方索赔或赔偿责任（包括但不限于补缴员工社会保险金和住房公积金等），或被有

关主管部门处罚的，本人将及时、无条件、连带地足额补偿发行人及其控股子公司因此发生的支出或产生的损失，保证发行人及其控股子公司不会因此遭受任何损失。”

2、主管部门出具的合规证明

（1）发行人

根据保定国家高新技术产业开发区社会保险事业管理所分别于 2020 年 1 月 7 日、**2021** 年 **1** 月 **13** 日**及 2021 年 5 月 12 日**出具的《证明》，确认发行人已依法办理社会保险登记手续。自 2017 年 1 月 1 日至 **2021** 年 **3** 月 **31** 日，已按规定参加了养老保险、失业保险、工伤保险，并及时缴纳了社保费用，无欠费记录。

根据保定市医疗保险基金管理中心分别于 2020 年 1 月 7 日、**2020** 年 **8** 月 **13** 日、**2021** 年 **1** 月 **13** 日出具的《证明》，确认发行人已依法办理社会保险登记手续。自 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 **12** 月 **31** 日，已按规定参加了医疗保险、生育保险，并及时缴纳各项社保费用，无欠费记录。

根据清苑区劳动和社会保障监察大队分别于 2020 年 3 月 18 日、**2021** 年 **1** 月 **13** 日**及 2021 年 5 月 12 日**出具的《证明》，确认发行人自 2017 年 1 月 1 日至 **2021** 年 **3** 月 **31** 日，能够遵守国家劳动保障方面的法律、法规、规章及规范性文件的规定，不存在违反国家及地方劳动保障方面的法律、法规、规章及规范性文件或因此受到处罚的记录，不存在劳动纠纷案件，亦未发现因在本证明出具之日前发生事宜而可能引起劳动纠纷或受到行政处罚的情形，与该局亦无任何有关方面的争议。

根据保定市清苑区住房公积金管理中心分别于 2020 年 1 月 15 日、**2021** 年 **1** 月 **7** 日**及 2021 年 5 月 12 日**出具的《证明》，确认发行人已办理住房公积金登记，为职工缴存住房公积金。自 2017 年 1 月 1 日至 **2021** 年 **3** 月 **31** 日，发行人一直能够遵守国家公积金管理方面的法律、法规和其他规范性文件的规定，相关员工的住房公积金在该中心缴存正常，未受到投诉，亦未因违反住房公积金管理方面的法律、法规和其他规范性文件而被该中心处罚。对于发行人聘用的农业户籍员工的公积金缴纳，遵循公司和个人双方自愿原则，发行人无强制为农业户籍员工缴纳公积金的义务。

（2）山东阿诺达

根据宁津县人力资源和社会保障局分别于 2020 年 1 月 16 日、2020 年 7 月 29 日、2021 年 1 月 14 日及 2021 年 5 月 13 日出具的《社保证明》，确认山东阿诺达已依法办理社会保险登记手续。自 2017 年 1 月 1 日至 2021 年 3 月 31 日，山东阿诺达在该单位不存在因违反相关规定而受到行政处理或行政处罚。

根据宁津县劳动保障综合执法大队分别于 2020 年 1 月 16 日、2020 年 7 月 29 日、2021 年 1 月 11 日及 2021 年 5 月 8 日出具的《劳动和社保证明》，确认山东阿诺达已依法办理劳动和社会保险相关手续。自 2017 年 1 月 1 日至 2021 年 3 月 31 日，山东阿诺达在该单位不存在因违反相关规定而受到行政处理或行政处罚。

根据德州市住房公积金管理中心宁津县管理部分别于 2020 年 1 月 9 日、2020 年 7 月 29 日、2021 年 1 月 12 日及 2021 年 5 月 8 日出具的《证明》，确认山东阿诺达于 2019 年 3 月 26 日办理住房公积金开户登记。自 2019 年 3 月至 2021 年 3 月 31 日，山东阿诺达能够遵守国家住房公积金管理方面的法律、法规和其他规范性文件的规定，为职工正常缴存住房公积金，未受到投诉，亦未因违反住房公积金管理方面的法律、法规和其他规范性文件而被该中心处罚。

（二）说明 2019 年员工人数减少和收入增长趋势不一致的合理性，报告期内生产人员变动情况，公司人员效率提升的具体表现

1、2019 年员工人数减少和收入增长趋势不一致的合理性

公司 2018 年末和 2019 年末员工总人数分别为 893 人和 860 人，其中生产人员总数分别为 696 和 649 人。相较于 2018 年年末，2019 年末公司（包括子公司）员工人数有所下降，主要系生产人员下降所导致。生产人员下降的主要原因在于：公司及子公司在生产经营中不断对标行业内先进技术，积累制造经验并生产管理水平，逐渐将智能制造等核心技术应用于公司产品的研发生产中，有效提升了生产检测环节的自动化水平，相应地导致人员需求有所调整。

智能制造核心技术带来降本增效的具体表征如下：

序号	技术名称	降本增效的具体表征	技术来源
1	工业机器人辅助数控机械加工技术	公司自主研发桁架机器手系统，实现了24小时自动加工、自动测量和自动装箱，大幅节省人力，并将生产效率提高1.3倍，且杜绝了人为差错	自有技术
2	机器视觉辅助数控机械加工技术	该技术实现了产品自动装箱、自动搬运、自动外观检测，可大幅度降低劳动强度，提高效率，在降低人工成本的同时，控制了人为失误对产品质量的影响	自有技术
3	自动检测技术	公司研发了自动检测设备，实现了多产品、多规格、多尺寸自动检测，实现了自动分析温度进行尺寸缩量计算，并实时记录数据并分析数据辅助生产人员进行下一步加工工作，提升了产品质量的稳定性	自有技术
4	集中供液系统	公司通过使用集中供液系统，经智能检测、自动配比，更好的保证切削液的浓度、避免了人工分析并加液的时间，并通过循环利用切削液达到绿色环保的效果	自有技术

2018 年至 2019 年，一方面，得益于自动化水平的提高，生产检测环节所需劳动力人数减少；另一方面，公司扩大了生产经营规模，产能和产量提升，规模化效应使得生产效率提升，以及营业收入也随之增长。综上，2019 年员工人数减少和收入增长趋势不一致具有合理性。

2、报告期内生产人员变动情况，公司人员效率提升的具体表现

报告期内，公司每期末员工人数及生产人员数如下：

单位：人

	2021.03.31	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
人员总数	1,041	924	860	893
其中：生产人员人数	822	712	649	696

以生产人员计算，报告期内汽车零部件产品人均产能情况如下表所示：

项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
产能（万件）	579	1,912	1,528	1,367
产量（万件）	506.85	1,465.16	1,361.57	1,333.67
生产人员（人）	822	712	649	696
人均产能（万件）	2.82	2.69	2.35	1.96
人均产量（万件）	2.47	2.06	2.10	1.92

注：2021 年一季度人均产能及人均产量已年化处理。

报告期内，随着智能制造技术的逐步应用，公司在生产检测环节的自动化水平有所提升，带动生产人员的人均产能提升，此即公司人员效率提升的具体表现。

（三）周玉璞从公务员职位退休后任职的背景，是否符合《公务员法》的规定

根据周玉璞提供的调查表及说明文件，周玉璞在入职发行人前个人简历情况如下表所示：

序号	期间	任职单位和职务	任职级别	是否属于领导职务
1	1982.07-1984.10	辛兴小学教师	--	否
2	1984.10-1988.11	郑村中学教师	--	否
3	1988.11-1994.08	蠡县税务局辛兴税务所专管员	科员	否
4	1994.08-2000.12	蠡县国税局政工股长	科员	否
		蠡县国税局副局长	副科级	是
		蠡县国税局局长	正科级	是
5	2000.12-2013.01	蠡县国税局主任科员	正科级	否
6	2013.01-2013.12	退休	--	否
7	2013.12 至今	东利机械监事	--	否

1、周玉璞从公务员职位退休后任职的背景

2013 年 2 月 26 日，河北省保定市国家税务局向蠡县国家税务局出具“保国税人字[2013]53 号”《保定市国家税务局关于周玉璞免职的通知》，内容如下：“保定市国家税务局 2012 年 2 月 20 日研究决定，免去周玉璞蠡县国家税务局主任科员职务，同意办理提前退休手续”。根据周玉璞退休证显示，其退休时间为 2013 年 1 月，退休时职务为主任科员，非领导职务的公务员。

2013 年 12 月，发行人增资扩股，注册资本由 5,000.00 万元增至 8,000.00 万元；周玉璞作为新增股东之一，认购发行人 289.92 万元新增注册资本，持股比例为 3.62%。基于发行人本次增资后，周玉璞持股比例较高，为发行人前十大股东，因此发行人聘任其担任监事一职。

2、是否符合《公务员法》的规定

根据《中华人民共和国公务员法》第一百零七条的规定，公务员辞去公职或者退休的，原系领导成员、县处级以上领导职务的公务员在离职三年内，其他公务员在离职两年内，不得到与原工作业务直接相关的企业或者其他营利性组织任职，不得从事与原工作业务直接相关的营利性活动。

根据周玉璞提供的说明文件并经发行人确认，周玉璞自蠡县国税局主任科员

岗位退休后，2013 年 12 月于发行人处任职监事至今，未参与发行人的业务经营，且未在发行人处领薪。同时，蠡县隶属于河北省保定市下属县城，与发行人所在地清苑区属于保定市内不同行政区域，发行人亦非周玉璞原工作业务直接相关的企业。

基于上述核查，保荐机构、发行人律师认为，周玉璞在发行人处任职未违反《中华人民共和国公务员法》规定的情形。

二、发行人补充披露

无。

三、中介机构核查意见

（一）核查过程

保荐机构及发行人律师履行了如下核查程序：

1、取得发行人的报告期每期末的花名册；根据员工花名册及员工信息，确认相关城镇及农业户籍员工；取得发行人于报告期内缴纳的社会保险和住房公积金的相关凭证；查阅部分农业户籍员工就自愿放弃缴纳社会保险、住房公积金出具的声明；查阅农业户籍员工自行缴纳新农合、新农保的流水凭证；查阅发行人报告期期末退休返聘人员的返聘协议、超龄人员的身份证、在原单位缴纳社保及公积金员工的缴存流水、新入职员工的劳动合同；查阅发行人控股股东、实际控制人出具的关于全额补偿因未足额缴纳社保、公积金的支出或损失的承诺函；

2、查阅社会保险、住房公积金相关行政主管部门出具的合法证明文件；登录发行人及山东阿诺达所在地主管社保、住房公积金等政府部门网站进行网络核查；

3、查阅周玉璞任监事一职的相关决议；对发行人监事周玉璞进行访谈，并取得其出具的书面确认文件，以核查其从公务员职位退休后任职的背景；查阅发行人监事周玉璞的退休证；查阅“保国税人字[2013]53 号”《保定市国家税务局关于周玉璞免职的通知》。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、发行人报告期内存在未给部分农业员工缴纳社保公积金的情况，系因该等人员已选择在农村缴纳了新农合或新农保，并放弃缴纳城镇社保及公积金；发行人为该等员工提供免费住宿并报销其缴纳新农合、新农保的费用；发行人未因该等事项受到当地主管部门的行政处罚；发行人及其控股子公司主管部门已就报告期内发行人及其控股子公司社保公积金缴纳事宜出具了不存在重大违法违规行为的证明，且发行人实际控制人亦就上述社保缴纳问题出具了承诺函，如因部分农业户籍员工未缴纳社保、公积金给公司产生任何处罚、损失，由实际控制人承担全部赔偿责任。基于此，保荐机构、发行人律师认为，发行人报告期内存在的未给部分农业户籍员工缴纳社保公积金的情况，不构成重大违法违规行为，不会对本次发行上市构成法律障碍。

2、2019 年员工人数减少和收入增长趋势不一致具有合理性。

3、周玉璞于 2013 年 12 月因看好发行人的发展前景，对发行人进行投资并接受发行人聘任担任监事一职，不存在违反《公务员法》的规定的情形。

问题 24：关于新冠疫情影响

申报材料显示：

申报材料显示，2020 年 3 月以来，境外国家疫情形势趋于严峻复杂，各国开始陆续采取企业停工、限制国际贸易等措施。公司的子公司东利德国、东利美国和公司 80%以上的客户均位于包括美国、德国、英国、法国、西班牙等疫情严重的地区。新冠疫情对公司及公司客户所在的制造业带来了一定的挑战。发行人未量化分析疫情对发行人的具体影响。

请发行人：

（1）披露发行人各生产基地/厂区、子公司的员工复工复产情况、产能恢复情况、前五大客户各合作厂区的复工复产情况、与公司合作的海运公司运输情况、海关对进口产品的限制情况，说明并披露截至目前下游需求、运输、境外采购的恢复情况；

（2）量化分析新冠疫情对发行人生产经营的影响，发行人在手订单变更或撤销的具体情况，新订单获取情况，2020 年上半年及未来业务和财务数据可能变化程度，是否对发行人未来生产经营及持续经营能力产生重大不利影响。

请保荐人、申报会计师就新冠疫情是否对发行人未来生产经营及持续经营能力产生重大不利影响发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）披露发行人各生产基地/厂区、子公司的员工复工复产情况、产能恢复情况、前五大客户各合作厂区的复工复产情况、与公司合作的海运公司运输情况、海关对进口产品的限制情况，说明并披露截至目前下游需求、运输、境外采购的恢复情况

1、发行人各生产基地/厂区、子公司的员工复工复产情况及产能恢复情况

公司原计划于 2020 年 2 月 1 日正常恢复生产，受到疫情影响，延迟复工复产。公司及子公司山东阿诺达为保证供应链安全，组织管理人员与生产管理人员到厂建立疫情防控机制，根据政府部门要求整理复工复产申请资料。在取得复工复产批准文件后，公司及子公司山东阿诺达分别于 2020 年 2 月 3 日及 2020 年 2

月 10 日正式复工复产，由于公司员工主要为本地员工，员工复工情况良好，复工当日分别实现 3.4%及 23.8%的员工在岗，于 2 月 29 日已分别实现 85.6%及 92.6%的员工在岗，基本实现产能恢复。受新冠疫情冲击，下游需求下降，复工复产过程中不存在产能不能满足下游客户需求的情况。

2、前五大客户各合作厂区的复工复产情况

受到全球新冠疫情影响，发行人绝大多数海外客户在 2020 年 3 月下旬停工停产，故未能执行原有的订单计划。

目前，前五大客户各合作厂区的复工复产情况：

客户集团	厂区名称	停工情况	复产复工情况
AAM 集团	AAM 英国	2020 年 3 月 25 日开始停工	2020 年 5 月初已复产
	AAM 法国	2020 年 3 月 25 日开始部分停工，只有 BMW 生产线正常进行	2020 年 5 月初已复产
	AAM 西班牙	2020 年 3 月 23 日开始停工	2020 年 5 月初已复产
	AAM 美国	2020 年 3 月 25 日开始停工	2020 年 5 月初已复产
	AAM 苏州	未停工	未停工
	AAM 德国	未接到客户明确通知	2020 年 5 月 25 日开始逐步复工
	AAM 波兰	2020 年 3 月 25 日开始停工	2020 年 5 月初已复产
VC 集团	VC 美国	2020 年 3 月 23 日开始停工	2020 年 4 月 27 日员工返岗，2020 年 5 月 4 日更新订单
	VC 北美	2020 年 3 月 23 日开始停工	2020 年 4 月 27 日员工返岗，2020 年 5 月 4 日更新订单
	VC 捷克	未收到明确停工通知，根据订单情况判断存在部分停工情况	
	VC 德国	未收到明确停工通知，根据订单情况判断存在部分停工情况	
	VC 土耳其	未收到明确停工通知，根据订单情况判断存在部分停工情况	
	VC 波兰	未收到明确停工通知，根据订单情况判断存在部分停工情况	
	VC 烟台	未停工	未停工
	VC 无锡	未停工	未停工
岱高集团	岱高波兰	2020 年 4 月 11 日开始停工	2020 年 5 月 11 日已复产
	岱高美国	未接到客户明确通知，约为 2020 年 3 月下旬开始停工	2020 年 5 月 11 日已复产
	岱高墨西哥	2020 年 4 月 1 日开始停工	2020 年 6 月 1 日已复产
	岱高意大利	未收到明确停工通知，根据订单情况判断存在部分停工情	

客户集团	厂区名称	停工情况	复产复工情况
		况	
	岱高苏州	未停工	未停工
贝尔福洛	威克迈波兰[注]	未收到明确停工通知，根据订单情况判断存在部分停工情况	
青海中德	威克迈廊坊[注]	未停工	未停工
天津亨旺	天津亨旺	未停工	未停工

注：贝尔福洛、青海中德为贸易公司，此处提供最终客户复工复产情况。

从各国复工复产情况及海外主要车企复工复产情况来看,全球汽车产业链于2020年4月起逐步复工复产，于2020年6月初已实现大规模复工复产。

表：部分国家停复工时间情况

序号	国家	停工时间	复工时间
1	美国	2020年3月中旬起各州陆续停工停产	2020年5月1日起各州根据各自情况，陆续开始复工
2	德国	2020年3月中旬起各州陆续停工停产	2020年4月20日，德国宣布复工，一些大型制造业企业逐步复工
3	法国	2020年3月16日,马克龙总统宣布法国进入疫情战时状态，自17日开始全国禁足	2020年5月11日起开始逐步解除限制
4	英国	2020年3月21日开始采取封城措施	2020年5月13日起开始执行逐步复工的计划
5	日本	2020年4月16日,日本首相安倍晋三宣布，日本全境进入紧急状态	2020年5月下旬开始，全国逐步开始恢复正常的生产和社会活动
6	意大利	2020年3月11日晚,意大利总理孔特宣布，除生活必需品商店和药店以外，全国其余商店一律关闭；3月21日，孔特宣布全国停产停工	2020年4月14日开始允许复工
7	西班牙	2020年3月13日,西班牙首相桑切斯宣布国家进入紧急状态	2020年4月11日发布复工复产指导规范
8	土耳其	2020年4月上旬起各省陆续停工停产	2020年6月1日起大规模复工复产
9	捷克	2020年3月15日起宣布封国	2020年5月11日起逐步复工复产
10	波兰	2020年3月21日起学校停课	2020年4月20日开始逐步复工复产
11	墨西哥	2020年5月上旬起停工停产	2020年6月1日起部分地区开始复工复产

资料来源：自新闻媒体整理。

表：海外主要车企停复工时间情况

序号	车企	停工时间	复工时间
1	大众	2020 年 3 月 17 日欧洲各地和南非工厂停工停产，3 月 20 日起阿根廷工厂停工停产，3 月 30 日起俄罗斯工厂停工停产	2020 年 4 月 20 日开放德国及斯洛伐克工厂，4 月底重启俄罗斯、西班牙等地工厂，5 月后逐步开放南非、阿根廷等地工厂
2	奔驰	2020 年 3 月 20 日起美国阿拉巴马州工厂停工停产，3 月 17 日起欧洲工厂停工停产	2020 年 4 月 27 日重启北美地区生产，4 月 20 日重启德国和法国地区生产
3	宝马	2020 年 3 月 28 日起北美工厂停工停产，4 月 19 日前，所有欧洲和南非工厂停工停产	2020 年 4 月底德国发动机工厂复工，5 月 4 日北美工厂复工，5 月 11 日德国丁格芬工厂复工，5 月 18 日起南非及德国其余工厂复工
4	福特	2020 年 3 月 19 日起所有北美工厂停工停产，3 月 16 日起西班牙工厂停产，3 月 19 日起德国工厂停工停产	2020 年 5 月 18 日重启北美地区生产，5 月 4 日重启德国和西班牙地区生产
5	通用	2020 年 3 月 19 日起所有北美工厂停工停产	2020 年 5 月 18 日起恢复部分美国工厂的生产
6	菲亚特克莱斯勒	2020 年 3 月 19 日起所有北美工厂停工停产	2020 年 5 月 18 日重启北美地区生产

资料来源：自新闻媒体整理。

3、与公司合作的海运公司运输情况

受疫情影响，多个国家和港口对中国航线入港船舶提出检疫措施，相关检疫措施主要针对船员的健康情况，对国际货物运输并未造成影响。公司与全球知名的物流公司合作，保证了疫情期间海运的通畅，除 2020 年 2-4 月新冠疫情期间部分海运物流存在延迟外，公司未接到海运公司的停运通知，不存在货物停运的情况。

4、海关对进口产品的限制情况

疫情期间，多国对我国进出口商品采取限制措施，在这些国家采取的针对中国货物贸易的管制措施中，涉及禁止从中国进口的物资主要为防疫物品、活体动物、动物制品及动物相关产品、海鲜及其制品、水生生物、植物及植物产品六大类。但此类禁令对发行人出口商品无影响。

另有国家对中国实施限制疫情医疗物资出口禁令，此类禁令的商品与发行人进口商品无关。

5、说明并披露截至目前下游需求、运输、境外采购的恢复情况

截至本回复出具日，公司下游需求、物流运输及境外采购已恢复正常水平。

（二）量化分析新冠疫情对发行人生产经营的影响，发行人在手订单变更或撤销的具体情况，新订单获取情况，2020 年上半年及未来业务和财务数据可能变化程度，是否对发行人未来生产经营及持续经营能力产生重大不利影响

2020 年 1-6 月，发行人主营业务收入同比情况如下：

单位：万元

项目	1 月	2 月	3 月	4 月	5 月	6 月	合计
2020 年	3,181.01	3,112.70	3,073.63	1,098.55	1,455.59	2,444.10	14,365.58
2019 年	3,290.53	3,077.02	3,064.91	2,858.12	2,883.23	3,056.94	18,230.75
同比	-3.33%	1.16%	0.28%	-61.56%	-49.52%	-20.05%	-21.20%

从 2020 年 1-6 月的收入情况来看，公司业绩自 4 月开始大幅受疫情影响，随着 5 月、6 月全球逐步复工复产，发行人业绩表现逐步恢复，至 2020 年 6 月已恢复至 2019 年同期 80%水平。

从发行人在手订单来看，根据公司 2019 年底收到的订单，发行人 2020 年 1-3 月在手订单金额合计 9,323.92 万元，实际销售金额 **9,367.34** 万元，2020 年 1-3 月业绩未受疫情影响。根据公司 2020 年 3 月底收到的订单，发行人 2020 年 4-6 月在手订单金额合计 8,816.39 万元，实际销售金额 **4,998.25** 万元，约 **43.31%** 的订单受疫情影响被取消或延迟。根据公司 2020 年 6 月底收到的订单，发行人 2020 年 7-9 月在手订单金额合计 8,502.06 万元，实际形成营业收入 **11,045.48** 万元，公司订单情况逐渐恢复，收入超预期。根据公司 2020 年 9 月底收到的订单，发行人 2020 年 10-12 月在手订单金额合计 14,102.63 万元，去年同期销售收入 8,791.16 万元，同比增长 60.42%，公司订单出现较大增长。

公司所处的汽车零部件行业属于全球化分工行业，虽然受新冠疫情影响，公司上半年业绩下滑，但随着全球汽车行业复工复产，发行人业绩回升，新冠疫情并未对发行人未来生产经营及持续经营能力产生重大不利影响。

二、发行人补充披露

公司已在招股说明书之“第六节业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况和竞争状况”之“（五）发行人产品或服务的市场地位、技术水平及特点、行业内的主要企业、竞争优势与劣势、行业发展态势、面临的机遇与挑战，以及上述情况在报告期内的变化及未来可预见的变化趋势”补充披露了“发行人各生产基地/厂区、子公司的员工复工复产情况、产能恢复情况、前五大客户各合作厂区的复工复产情况、与公司合作的海运公司运输情况、海关对进口产品的限制情况，说明并披露截至目前下游需求、运输、境外采购的恢复情况”。

三、中介机构核查意见

（一）核查过程

保荐机构及申报会计师履行了如下核查程序：

1、了解发行人及前五大客户各合作厂区复工复产情况，了解合作海运公司运输情况，查阅各国及各整车厂的复工复产情况，查阅海关进出口产品限制状况；

2、取得公司订单台账，对比预期销售收入与实际销售收入情况，量化分析公司受疫情影响的具体情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

截至目前，发行人下游需求、运输、境外采购已逐渐恢复正常，新冠疫情对公司 2020 年上半年经营业绩产生一定不利影响，但未对发行人未来生产经营及持续经营能力产生重大不利影响。

（本页无正文，为保定市东利机械制造股份有限公司《关于保定市东利机械制造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的回复》之签章页）

保定市东利机械制造股份有限公司

2021 年 7 月 20 日

（本页无正文，为华泰联合证券有限责任公司《关于保定市东利机械制造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的回复》之签章页）

保荐代表人：

孙琪　　王艳玲

华泰联合证券有限责任公司

2021 年 6 月 20 日

保荐机构总经理声明

本人已认真阅读保定市东利机械制造股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，了解本回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

保荐机构总经理：

马 骁

华泰联合证券有限责任公司

2021 年 6 月 23 日