关于重庆瑜欣平瑞电子股份有限公司
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之回复

二〇二一年六月

关于重庆瑜欣平瑞电子股份有限公司
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之回复

信会师函字[2021]第 ZA266 号

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 3 月 3 日出具的《关于重庆瑜欣平瑞电子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【2021】010330 号）（以下简称“问询函”）已收悉。重庆瑜欣平瑞电子股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“瑜欣电子”）与立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方对问询函所列问题进行了逐项核查，现回复如下，请予审核。

目 录

1.关于历史沿革.....4
3.关于业务与技术.....29
6.关于劳动用工.....86
7.关于第三方回款、个人卡收款.....109
8.关于同业竞争与关联交易.....118
10.关于资金流水核查.....129
11.关于股份支付.....140
12.关于销售模式与收入确认.....152
13.关于客户.....165
14.关于营业收入.....220
15.关于营业成本和供应商.....239
16.关于毛利率.....310
17.关于期间费用.....322
18.关于应收款项和应收票据/应收款项融资.....342
19.关于存货.....357
20.关于非流动资产.....376
21.关于财务内控规范性.....396

1.关于历史沿革

申报材料显示：（1）2011 年 4 月，胡云平、丁德萍分别将其持有的重庆瑜欣平瑞电子有限公司（以下简称瑜欣有限）35%、25%的股权转予其女儿胡欣睿，转让完成后胡欣睿、胡云平、丁德萍的出资比例为 60%、20%、20%，胡欣睿成为第一大股东，三人为瑜欣有限共同实际控制人。发行人由瑜欣有限于 2015 年按净资产折股变更设立，存在以未分配利润转增股本的情况；（2）2017 年 3 月，发行人向 28 名投资者发行 308 万股股份，发行价格为 4.1 元/股，28 名投资者中 22 名为在册员工，6 名为外部股东；（3）2017 年 7 月，发行人控股股东胡欣睿将其持有的瑜欣电子 122 万股股权转让给员工持股平台—重庆同为企业管理中心（有限合伙），协议转让价格为最近一次定增发行价格 4.1 元/股；2020 年 3 月以来，发行人老股东通过全国中小企业股份转让系统、以市场公开交易方式转让了 1.37 万股。

请发行人补充披露：（1）胡云平、丁德萍将合计 60%的股权转予胡欣睿、胡云平担任董事长但退出第一大股东的原因及背景；（2）上述 28 名投资者增资价格的确定依据以及公允性，分析 2017 年 3 月增资行为是否涉及股份支付，发行人的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；发行人对 6 名外部股东以低于公允价值的价格增资是否也进行了股份支付处理，是否合规；上述 6 名外部股东的增资背景，外部股东及其关系密切的家庭成员和发行人、发行人实际控制人及其关系密切的家庭成员、发行人董监高与其他核心人员及其关系密切的家庭成员、发行人客户与供应商及其股东是否存在关联关系、业务或资金往来；（3）2017 年 7 月员工持股平台受让控股股东股份是否进行股份支付处理，是否符合《企业会计准则》的规定；发行人对员工持股平台的信息披露是否符合《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》的要求；（4）新三板挂牌期间实际控制人和其他原始股东转让股权的背景、转让价格是否公允，通过新三板二级市场交易进入的股东是否包含不适格股东，相关股东和发行人、发行人实际控制人与董监高及其关系密切的家庭成员、发行人客户与供应商及其股东是否存在关联关系、业务或资金往来；（5）合伙企业股东新余市盛安投资中心（有限合伙）与法人股东江苏美安投资有限公司之间的关联关系，“除实际控制人家

族外其他股东相互之间不存在其他关联关系和委托持股情况”的表述是否有误；（6）除本题（1）至（4）涉及的股份变动事项以外，发行人历次增资和股权转让的背景、原因、履行程序的合法合规性及定价公允性；相关股份变动的价款支付、资金来源等情况，是否已实际支付，是否来源于发行人或实际控制人借款或者担保，是否履行相关程序；相关股权变动是否双方真实意思表示，是否存在纠纷或潜在纠纷，发行人所有直接和间接股东是否存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排；（7）历次增资和股权转让过程中相关股东是否与发行人签署对赌、类似的投资附加协议或特殊安排，是否存在纠纷或潜在纠纷，现有股东是否与相关方存在未披露的对赌协议或特殊安排；（8）发行人股东与发行人及其实际控制人、董监高、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员之间是否存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排，结合发行人与主要客户、供应商的合作历史、背景，披露主要客户、供应商及其股东是否在发行人直接或间接享有权益；（9）历次股权转让、增资、转增股本、利润分配及整体变更等过程中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴情况，是否存在违反税收法律法规等情形，是否构成重大违法行为；（10）按照《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》（以下简称《监管指引》）的规定，真实、准确、完整披露股东信息，并补充出具专项承诺，同时请在“申报信息更新”更新招股说明书，按要求增加披露信息并披露核查情况及结论。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，说明对发行人与主要客户、供应商及其股东间是否存在股权利益安排的核查过程及结论。请保荐人、发行人律师按照《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》的要求对员工持股计划进行核查并出具结论，按照《监管指引》的要求对发行人披露的股东信息进行全面深入核查，逐条认真落实核查工作，并提交专项核查说明。

【发行人回复】

问题 1.1

胡云平、丁德萍将合计 60%的股权转予胡欣睿、胡云平担任董事长但退出第一大股东的原因及背景。

2011 年 3 月 28 日，瑜欣有限召开股东会，同意股东胡云平、丁德萍分别将其持有的瑜欣有限 35%、25%股权转让给胡欣睿。2011 年 4 月 22 日，瑜欣有限在重庆市工商行政管理局九龙坡区分局完成了本次股权转让的工商变更登记手续。本次转让后至今，胡云平仍然担任公司董事长。

胡云平、丁德萍将合计 60%的股权转予胡欣睿，胡云平担任董事长但退出第一大股东的原因及背景：

第一，本次股权转让系家庭内部的财产分配。胡欣睿系胡云平、丁德萍的独生女儿。2011 年胡欣睿即将大学毕业，胡云平夫妇希望胡欣睿毕业后能加入到家族事业中来，通过明确其股东的身份，加大其社会责任心，以便未来更好地服务公司的持续经营发展。

第二，本次转让前，瑜欣有限仅胡云平、丁德萍夫妇两名股东，股权转让相对简单。瑜欣有限未来发展中将会引进新的投资者，如果引进其他股东后再向女儿转让股份，可能存在一定的变数且程序将更加繁琐（如有限责任公司的其他股东拥有优先受让权等）。

胡云平、丁德萍将公司 60%的股权转予胡欣睿后胡云平仍然担任董事长的原因：本次股权转让行为发生时胡欣睿年仅 21 岁，尚不具备经营管理经验。胡云平希望女儿从基层干起，在经营管理实践中踏实历练。胡欣睿在研究生毕业后即入职公司，并先后任公司研发销售部工程师、董事会秘书、董事。因此，在其真正具备领导胜任能力前，仍然由胡云平本人担任公司董事长。

本次股权转让导致公司控股股东发生变更，对公司经营的影响：根据《公司法》的规定，股东会决定公司的经营方针，而日常的经营管理则由董事会和经理层负责。本次股权转让后，瑜欣有限的董事长、总经理仍然由胡云平担任，公司的生产经营保持连续性，与主要客户、供应商的合作关系稳定。公司的经营业绩在本次股权转让后整体上呈现持续增长的良性发展趋势。

问题 1.2

（一）上述 28 名投资者增资价格的确定依据以及公允性，分析 2017 年 3 月增资行为是否涉及股份支付，发行人的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

2017年股份支付情况

2017 年 3 月 10 日，公司召开 2017 年第一次临时股东大会，审议通过股票发行方案，发行数量不超过 500 万股，发行价格为 3.9-4.5 元/股。本次定增最终发行数量为 308 万股，发行价格为 4.1 元/股，发行价格的确定依据：综合考虑本次发行前最近一期（2016 年末）经审计的每股净资产 3.44 元/股，以及所处行业、成长性、市盈率等多种因素，与认购者协商确定。本次股票发行对象为 28 名投资者，均为公司原在册股东，其中包括 22 名公司员工。

本次定增价格的公允性：公司自 2016 年 12 月 19 日新三板挂牌至本次定增前，股票无交易记录，即：无市场交易价格可资参考。对应本次发行前一年（2016 年末）经审计的每股净资产 3.44 元，本次定增价格 4.1 元的 PB（市净率）为 1.2 倍，且显著高于前一次增资（2016 年 8 月）价格 3 元/股。因此本次定增价格具有合理性。但本次定增价格低于公允性价值。

2016 年公司扣除非经常性损益后的每股收益为 0.79 元，2017 年定增和股份转让价格 4.10 元/股对应的市盈率为 5.19 倍。公司 2016 年底在新三板挂牌后无活跃交易记录，同行业可比公司 IPO 前引进外部投资者的市盈率如下：

公司简称	市盈率（倍）	引进投资者的时间
锋龙股份	5.37	2016 年 5 月
中坚科技	8.00	2010 年 12 月
神驰机电	9.30	2013 年 6 月

注：上述数据根据可比公司招股说明书中增资价格测算得出。

由于公司2017年定增和股份转让的市盈率低于同行业可比公司IPO前引进外部投资者的市盈率，根据《企业会计准则》有关规定，公司2017年定增和股份转让事项构成股份支付。

谨慎起见，在确定2017年股份支付的公允价值时，对标同行业可比公司IPO前引进外部投资者的最高市盈率，即神驰机电的9.3倍。2017年股份支付的公允价值 = 前一年扣非后每股收益0.79元×9.3倍 = 7.347元/股。

据此计算，2017年6月定增产生的股份支付金额为7,287,424.29元，2017年7月股份转让产生的股份支付金额为3,109,037.89元，合计为10,396,462.19元。公司对2017年6月认购定增股份的员工和重庆同为企业管理中心（有限合伙）的合伙人（均为公司员工）未设定服务期限，因此计提的管理费用一次性计入发行人2017

年度损益。

发行人本次公开发行首次申报前发生的股份支付事项，股份支付相关权益工具公允价值的计量方法及结果合理，与同期可比公司估值不存在重大差异；发行人股份支付相关会计处理符合《企业会计准则第11号——股份支付》相关规定。

（二）发行人对 6 名外部股东以低于公允价值的价格增资是否也进行了股份支付处理，是否合规。

发行人对 2017 年定增时的 6 名外部股东增资未进行股份支付处理的情况说明：

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》和《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》，股份支付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。对于报告期内发行人向职工（含持股平台）、客户、供应商等新增股份，以及主要股东及其关联方向职工（含持股平台）、客户、供应商等转让股份，均应考虑是否适用《企业会计准则第 11 号——股份支付》。本次发行 6 名外部股东不涉及股份支付，主要原因为：

（1）该 6 名股东仅为公司的财务投资者，除了股权关系以外，不存在为公司提供服务的情形。对 6 名外部股东发行，不属于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。

（2）6 名外部股东不属于发行人职工（含持股平台）、原职工、客户、供应商等股份支付具体适用对象的情形。

综上，对 6 名外部股东以低于公允价值的价格增资不涉及股份支付，未做股份支付处理符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》和《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》的相关规定。

假设对 6 名外部股东增资按照股份支付处理，模拟测算，将导致 2017 年股份支付费用增加 42.44 万元，相应减少 2017 年归属于母公司股东的净利润至 3,435.13 万元，不影响发行人 2018 年、2019 年经营业绩，不影响本次发行条件。具体测算情况如下：

股东姓名	非同比例增资股份(股)	入股价格（元/股）	公允价值（元/股）	模拟测算股份支付费用（元）
重庆市涪陵区云腾物流有限公司	2,213.67	4.1	7.3470	7,187.78

股东姓名	非同比例增资股份(股)	入股价格（元/股）	公允价值（元/股）	模拟测算股份支付费用（元）
涂景莉	2,213.67	4.1	7.3470	7,187.78
李帅	2,213.67	4.1	7.3470	7,187.78
曾小清	97,035.61	4.1	7.3470	315,074.63
王晋燕	8,814.24	4.1	7.3470	28,619.85
黄昌万	18,221.37	4.1	7.3470	59,164.78
小计	130,712.22			424,422.59
2017 年归属于母公司股东净利润				34,775,746.48
按照外部股东股份支付处理后模拟测算的2017 年归属于母公司股东净利润				34,351,323.89
影响比例				1.22%

（三）上述 6 名外部股东的增资背景，外部股东及其关系密切的家庭成员和发行人、发行人实际控制人及其关系密切的家庭成员、发行人董监高与其他核心人员及其关系密切的家庭成员、发行人客户与供应商及其股东是否存在关联关系、业务或资金往来。

上述 6 名外部股东增资的背景：2017 年 3 月公司定增的发行对象全部为老股东（原在册股东），上述 6 名外部股东在公司 2016 年 7 月增资时已成为公司的股东。（公司 2016 年 7 月对上述外部股东增资的背景参见问题 1.6 的回复）

上述外部股东的基本信息如下：

（1）外部自然人股东信息

序号	股东姓名	身份证号码	从业背景
1	涂景莉	510225197402XXXXXX	近五年均在江津石门卫生院协助父亲行医，其父为当地名中医，与胡云平相识多年
2	李帅	110106198904XXXXXX	自由职业者，近五年均在北京国贸开店，任职于北京市青山安农商贸有限公司第一分公司，该公司主营销售新鲜蔬菜水果、日用品、针纺织品、工艺品、装饰材料、花卉、卷烟零售等
3	曾小清	510722198004XXXXXX	近五年均在四川老家照顾母亲，此前就职于重庆震撼广告有限公司
4	王晋燕	510213196408XXXXXX	已退休，退休前就职于重庆杰信置业有限公司
5	黄昌万	512925196909XXXXXX	东莞中港祥丰印刷有限公司工程技术人员，此前在重庆、四川等地以个人形式承接零散工程

（2）外部法人股东信息

公司名称	重庆市涪陵区云腾物流有限公司
统一社会信用代码	91500102668947691G
注册资本	3,000 万元
成立日期	2007 年 12 月 19 日
注册地址	重庆市涪陵区蔺市镇凤阳大道 5 号(蔺市镇新大街国土所底楼)
办公地址	重庆市北部新区栖霞路 18 融创金贸时代 16 栋 9-3
法定代表人	漆涛
经营范围	普通货运（按许可证核定的期限从事经营）；仓储（不含危险化学品），货运代理，洗车，人力搬运装卸；销售矿产品（国家有专项规定的除外）；从事海上、航空国际货物运输代理业务（国家有专项规定的除外）
股权结构	漆涛 99.90%、肖玲 0.10%

上述外部自然人股东或法人股东的自然人股东、实际控制人均非发行人的前员工，其出资的资金来源均为自有资金，不存在为他人代持的情形。

上述外部股东均系财务投资者，法人股东的实际控制人、自然人股东均非发行人前员工，法人股东及其实际控制人、自然人股东及其现任职单位或原任职单位不存在系发行人客户或供应商的情形，与发行人之间也不存在其他业务或资金往来（股利分配除外）关系。上述外部股东关系密切的家庭成员与发行人之间不存在关联关系、业务或资金往来。

上述外部股东及其关系密切的家庭成员，与发行人实际控制人及其关系密切的家庭成员、发行人董监高与其他核心人员及其关系密切的家庭成员、发行人主要客户与供应商及其股东之间不存在关联关系、业务或资金往来。

上述外部股东均未与发行人签署对赌或类似的投资附加协议。

问题 1.3

（一）2017 年 7 月员工持股平台受让控股股东股份是否进行股份支付处理，是否符合《企业会计准则》的规定。

2017 年 7 月员工持股平台受让控股股东股份已进行股份支付处理，符合《企业会计准则》的规定。

2017年员工持股平台股份支付情况

2017 年 7 月 27 日，公司控股股东胡欣睿将其持有的瑜欣电子 122 万股股份转让给公司员工持股平台——重庆同为企业管理中心（有限合伙），旨在实现公司核心员工间接持股。协议转让价格为 4.10 元/股，与 2017 年 6 月定增发行价格 4.10 元/股一致。

2016 年公司扣除非经常性损益后的每股收益为 0.79 元，2017 年定增和股份转让价格 4.10 元/股对应的市盈率为 5.19 倍。公司 2016 年底在新三板挂牌后无活跃交易记录，同行业可比公司 IPO 前引进外部投资者的市盈率如下：

公司简称	市盈率（倍）	引进投资者的时间
锋龙股份	5.37	2016 年 5 月
中坚科技	8.00	2010 年 12 月
神驰机电	9.30	2013 年 6 月

注：上述数据根据可比公司招股说明书中增资价格测算得出。

由于公司2017年定增和股份转让的市盈率低于同行业可比公司IPO前引进外部投资者的市盈率，根据《企业会计准则》有关规定，公司2017年定增和股份转让事项构成股份支付。

谨慎起见，在确定2017年股份支付的公允价值时，对标同行业可比公司IPO前引进外部投资者的最高市盈率，即神驰机电的9.3倍。2017年股份支付的公允价值 = 前一年扣非后每股收益0.79元×9.3倍 = 7.347元/股。

据此计算，2017年6月定增产生的股份支付金额为7,287,424.29元，2017年7月股份转让产生的股份支付金额为3,109,037.89元，合计为10,396,462.19元。公司对2017年6月认购定增股份的员工和重庆同为企业管理中心（有限合伙）的合伙人（均为公司员工）未设定服务期限，因此计提的管理费用一次性计入发行人2017年度损益。

发行人本次公开发行首次申报前发生的股份支付事项，股份支付相关权益工具公允价值的计量方法及结果合理，与同期可比公司估值不存在重大差异；发行人股份支付相关会计处理符合《企业会计准则第11号——股份支付》相关规定。

（二）发行人对员工持股平台的信息披露是否符合《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》的要求。

发行人对员工持股平台的信息披露符合《首发业务若干问题解答（2020 年 6

月修订）》的要求，具体对照如下：

《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 24 的要求	**招股说明书披露的信息**
（一）首发申报前实施员工持股计划应当符合的要求	
发行人首发申报前实施员工持股计划的，原则上应当全部由公司员工构成。	自设立以来至本招股说明书签署日，重庆同为的合伙人（包括历次变更）均为公司内部员工，不存在外部股东。
1．发行人实施员工持股计划，应当严格按照法律、法规、规章及规范性文件要求履行决策程序，并遵循公司自主决定、员工自愿参加的原则，不得以摊派、强行分配等方式强制实施员工持股计划。	重庆同为合伙人的确定遵循公司自主决定、员工自愿参加的原则，不存在以摊派、强行分配等方式强制要求员工入伙的情形。
2．参与持股计划的员工，与其他投资者权益平等，盈亏自负，风险自担，不得利用知悉公司相关信息的优势，侵害其他投资者合法权益。 员工入股应主要以货币出资，并按约定及时足额缴纳。按照国家有关法律法规，员工以科技成果出资入股的，应提供所有权属证明并依法评估作价，及时办理财产权转移手续。	参与持股计划的员工是通过重庆同为间接持股，与股份公司其他投资者同股同权。 重庆同为所有合伙人对合伙企业的出资方式均为货币资金，重庆同为设立时，所有合伙人均按照约定及时、足额缴纳了出资。
3．发行人实施员工持股计划，可以通过公司制企业、合伙制企业、资产管理计划等持股平台间接持股，并建立健全持股在平台内部的流转、退出机制，以及所持发行人股权的管理机制。 参与持股计划的员工因离职、退休、死亡等原因离开公司的，其间接所持股份权益应当按照员工持股计划章程或协议约定的方式处置。	招股说明书中已披露重庆同为《合伙协议》中关于“管理模式、决策程序、存续期及期满后所持有股份的处置办法和损益分配方法、变更和终止的情形”、“对合伙人转让、退出份额的限定或特殊约定”等约定的详细信息。
（二）员工持股计划计算股东人数的原则	
1．依法以公司制企业、合伙制企业、资产管理计划等持股平台实施的员工持股计划，在计算公司股东人数时，按一名股东计算。	招股说明书“第五节、二（三）”： 本次发行前，发行人不存在股东人数超过 200 人的情形的说明： 本次发行前，发行人直接持股的股东人数为 90 人，重庆同为的合伙人数量为 32 人，除了普通合伙人胡云平同时为直接持股股东以外，其余 31 人均为间接持股的自然人。上述两项累计的股东（直接持股+持股平台间接持股）人数为 121 人，未超过 200 人。
2．参与员工持股计划时为公司员工，离职后按照员工持股计划章程或协议约定等仍持有员工持股计划权益的人员，可不视为外部人员。	参与员工持股计划时为公司员工，离职后按照《合伙协议》约定已转让给执行事务合伙人，不再持有员工持股计划权益
3．新《证券法》施行之前（即 2020 年 3 月 1 日之前）设立的员工持股计划，参与人包括少量外部人	不适用。

《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 24 的要求	招股说明书披露的信息
员的，可不做清理，在计算公司股东人数时，公司员工部分按照一名股东计算，外部人员按实际人数穿透计算。	自设立以来至本招股说明书签署日，重庆同为的合伙人（包括历次变更）均为公司内部员工，不存在外部股东。
（三）发行人信息披露要求	
发行人应在招股说明书中充分披露员工持股计划的人员构成、人员离职后的股份处理、股份锁定期等内容。	已在“第五节、发行人基本情况”之“十一、（六）、1、员工持股平台”中披露相关内容。
（四）中介机构核查要求	
保荐机构及发行人律师应当对员工持股计划的设立背景、具体人员构成、价格公允性、员工持股计划章程或协议约定情况、员工减持承诺情况、规范运行情况及备案情况进行充分核查，并就员工持股计划实施是否合法合规，是否存在损害发行人利益的情形发表明确意见。	（11）中介机构核查意见 保荐机构及发行人律师已对重庆同为的设立背景、具体人员构成、价格公允性、合伙协议、减持承诺、规范运行及备案情况进行了充分核查。经核查，保荐机构、发行人律师认为： 发行人通过重庆同为实施员工持股计划合法合规，不存在损害发行人利益的情形。

问题 1.4

新三板挂牌期间实际控制人和其他原始股东转让股权的背景、转让价格是否公允，通过新三板二级市场交易进入的股东是否包含不适格股东，相关股东和发行人、发行人实际控制人与董监高及其关系密切的家庭成员、发行人客户与供应商及其股东是否存在关联关系、业务或资金往来。

新三板挂牌期间，实际控制人和其他原始股东转让股权的行为发生在 2017 年 7 月和 2020 年 3 月—12 月两个时间段（2021 年 1 月 1 日至首次申报停牌前，发行人股票无二级市场交易记录）。

1、2017 年 6 月以后的股权转让

股份公司在新三板挂牌后采取协议转让方式，2017 年 6 月定向发行后的主要股权转让行为如下：

2017 年 7 月 27 日，公司控股股东胡欣睿将其持有的瑜欣电子 122 万股股权转让给公司员工持股平台——重庆同为企业管理中心（有限合伙），旨在实现公司核心员工间接持股。

协议转让价格：最近一次定增发行价格 4.10 元/股。

定价的公允性：本次股权转让价格参照最近一次定增价格，具有合理性，但

低于公允价值，因此本次股份转让已做股份支付，详情参见本节“十一、（六）、2、股份支付情况”的相关内容。。

2020 年 3 月以来，公司老股东通过全国中小企业股份转让系统、以市场公开交易（集合竞价）方式转让了 1.37 万股，对外转让的股份数量占公司总股本的比例为 0.025%。公司老股东对外转让股份的原因：增加合格投资者数量，满足进入创新层的条件。2020 年 5 月，公司进入新三板创新层。

2020 年以来公司新增的股东由两部分构成：一部分是在新三板市场上受让老股东转让股份所新进入的合格投资者；另一部分是前部分新增合格投资者取得股份后在市场上公开交易所形成的其他合格投资者。

2020 年 3 月以来股份转让的价格：均为发行人在全国中小企业股份转让系统挂牌期间通过集合竞价方式形成的市场交易价格。

通过新三板二级市场集合竞价交易新进入的股东均为市场合格投资者，不包含不适格股东，相关股东和发行人之间仅为股东关系，不存在业务或资金往来（股利分配除外）。相关股东和发行人实际控制人与董监高及其关系密切的家庭成员、发行人主要客户与供应商及其股东之间不存在关联关系、业务或资金往来。

问题 1.5

合伙企业股东新余市盛安投资中心（有限合伙）与法人股东江苏美安投资有限公司之间的关联关系，“除实际控制人家族外其他股东相互之间不存在其他关联关系和委托持股情况”的表述是否有误。

合伙企业股东新余市盛安投资中心（有限合伙）的执行事务合伙人系公司法人股东江苏美安投资有限公司。“除实际控制人家族外其他股东相互之间不存在其他关联关系和委托持股情况”的表述有误。

2020 年以来，通过全国中小企业股份转让系统挂牌期间集合竞价方式而新增的股东共计 57 名（自然人股东 51 名，非自然人股东 6 名），合计持有 1.31 万股，占发行人总股本的 0.02%。该部分股东中，最多持股 1000 股，最少持股 1 股，大部分持有 100 股。由于市场合格投资者极为分散，这些股东之间是否存在关联关系（如是否为亲属）和委托持股关系无法核查。因此，发行人已将招股说明书“第五节、发行人基本情况”之“六、（六）本次发行前各股东间的关联关系及关联股东的各自持股比例”中的表述修改如下：

发行人首次申报前 12 个月内新增的股东，均系发行人在全国中小企业股份转让系统挂牌期间通过集合竞价方式增加的股东，该部分股东与发行人其他股东（老股东）之间不存在关联关系和委托持股情况。

在不包括首次申报前 12 个月内新增股东的老股东中，除上表反映的股东之间的关联关系以外，其他老股东相互之间以及与发行人、发行人的控股股东及实际控制人间不存在其他关联关系和委托持股情况。

问题 1.6

除本题（1）至（4）涉及的股份变动事项以外，发行人历次增资和股权转让的背景、原因、履行程序的合法合规性及定价公允性；相关股份变动的价款支付、资金来源等情况，是否已实际支付，是否来源于发行人或实际控制人借款或者担保，是否履行相关程序；相关股权变动是否双方真实意思表示，是否存在纠纷或潜在纠纷，发行人所有直接和间接股东是否存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排。

除本题（1）至（4）涉及的股份变动事项以外，发行人发生了三次增资事项，无其他股权转让行为。

自瑜欣有限成立以来，发行人历次股份变动行为如下：

1、2004 年 12 月，有限公司第一次增资

2004 年 11 月 15 日，瑜欣有限召开股东会，同意瑜欣有限注册资本由 300 万元增加至 800 万元，新增注册资本 500 万元由原股东胡云平和丁德萍分别以货币出资 275 万元和 225 万元。

2004 年 11 月 25 日，重庆君健会计师事务所出具了“重君会所验（2004）0062 号”《验资报告》，确认截至 2004 年 11 月 24 日，瑜欣有限增加注册资本 500 万元，新增注册资本已经缴足。

2004 年 12 月 31 日，瑜欣有限在重庆市工商行政管理局九龙坡区分局完成了本次增资的工商变更登记手续，并换发新的《企业法人营业执照》（注册号：渝九 5001072103331）。

本次增资的原因：股东增资用于企业扩大再生产。

股东出资来源：股东自有资金。

2、2011 年 4 月，有限公司第一次股权转让

……（具体内容参见问题 1.1 的回复）

3、2016 年 6 月，股份公司第一次增资

2016 年 5 月 20 日，公司召开 2015 年年度股东大会，同意公司增加注册资本 92.00 万元，认购价格 1.5 元/股，由杨晓飚等 22 位自然人以现金出资 138.00 万元，其中 92.00 万元计入注册资本，其余 46.00 万元计入资本公积。2016 年 6 月 23 日，公司在重庆市工商行政管理局九龙坡区分局办理完成本次增资的工商变更登记手续。2016 年 7 月 5 日，立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具了“信会师渝报字（2016）50047 号”《验资报告》，确认：截至 2016 年 6 月 18 日，公司增加注册资本 92 万元，新增注册资本已经缴足。

本次增资的背景及原因：认购本次增资的自然人均为公司核心员工，通过本次增资对核心员工进行股权激励，改善本次增资前单一家族持股的股权结构。

本次增资价格的定价依据：参照发行前一年（2015 年）末经审计的每股净资产的 50%确定。

定价的公允性：本次增资旨在实现股权激励，增资价格的确定具有合理性，但低于公允价值，因此本次增资已做股份支付。根据银信资产评估有限公司（具有证券期货相关业务评估资质）出具的银信评报字【2017】沪第 0316 号评估报告，股份公司在评估基准日（2016 年 4 月 30 日）的公允价值为 5.06 元/股。详情参见本节“十一、（六）、2、股份支付情况”的相关内容。

本次增资的认购方式：货币资金。

股东出资来源：股东自有资金。

4、2016 年 7 月，股份公司第二次增资

2016 年 7 月 20 日，公司召开 2016 年第一次股东大会，同意公司增加注册资本 103.00 万元，认购价格为 3.00 元/股。由重庆市涪陵区云腾物流有限公司、涂景莉等 7 名投资者以现金出资 309.00 万元，其中 103.00 万元计入注册资本，其余 206.00 万元计入资本公积。2016 年 7 月 28 日，瑜欣电子在重庆市工商行政管理局九龙坡区分局办理完成本次增资的工商变更登记。2016 年 8 月 3 日，立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具了“信会师渝报字（2016）第 50050 号”《验资报告》，确认：截至 2016 年 7 月 28 日，瑜欣电子增加注册资本 103 万元，新增注册资本已经缴足。

本次增资的背景及原因：一方面，公司计划通过本次增资前引进外部投资者，改变增资前全部由内部股东持股的股权结构；另一方面，上述 7 名股东本人或其亲属朋友与公司创始人相识多年，对公司情况比较熟悉，认可公司管理团队，看好公司和行业的发展前景。

本次增资价格的定价依据：认购本次增资的投资者均为外部投资者，认购价格参照发行前一年（2015 年）末经审计的每股净资产确定。

定价的公允性：本次增资价格具有合理性，但低于公允价值。本次增资未做股份支付，主要原因：其一，本次增资引进的外部股东仅为公司的财务投资者，除了股权关系以外，不存在为公司提供服务的情形，不属于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。其二，上述外部股东不属于发行人前员工、客户、供应商等股份支付具体适用对象的情形。

本次增资的认购方式：货币资金。

股东出资来源：投资者的自有资金。

……

发行人历次增资和股权转让具有合理的商业性，履行程序合法合规，定价具备具有商业合理性，但 2011 年股权转让、2016 年增资、以及 2017 年增资和股权转让的价格低于公允价值。针对内部员工（包括直接持股和间接持股）的增资和股权转让价格低于公允价值的事项已做股份支付处理。。相关股份变动涉及的股东出资的资金来源均为自有资金，不存在来源于发行人或实际控制人借款或者担保的情形；除 2011 年股权转让未支付价款（实质为直系亲属间的股权赠与行为）以外，其余历次增资和股权转让的相关价款已实际支付。相关股权变动是双方真实意思表示，不存在纠纷或潜在纠纷。

首次申报前 12 个月内在新三板期间通过集合竞价方式新增的股东，因较为分散，无法得知该部分股东之间是否存在委托持股或关联关系。除此以外，发行人其他直接和间接股东不存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排。

问题 1.7

历次增资和股权转让过程中相关股东是否与发行人签署对赌、类似的投资附加协议或特殊安排，是否存在纠纷或潜在纠纷，现有股东是否与相关方存在

未披露的对赌协议或特殊安排。

发行人历次增资和股权转让过程中，相关股东未与发行人签署对赌、类似的投资附加协议或特殊安排，不存在纠纷或潜在纠纷，现有股东与相关方不存在未披露的对赌协议或特殊安排。

问题 1.8

发行人股东与发行人及其实际控制人、董监高、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员之间是否存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排，结合发行人与主要客户、供应商的合作历史、背景，披露主要客户、供应商及其股东是否在发行人直接或间接享有权益。

（一）发行人股东与发行人及其实际控制人、董监高、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员之间是否存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排

发行人股东与发行人、发行人实际控制人、董监高的关联关系如下：

序号	股东名称	持股数量（股）	与发行人及其实际控制人、董监高的关联关系
1	胡欣睿	28,766,400	控股股东、实际控制人、董事、董事会秘书；总经理李韵的配偶
2	胡云平	11,840,000	实际控制人、董事长
3	丁德萍	10,000,000	实际控制人、原董事
4	重庆同为企业管理中心（有限合伙）	1,220,000	员工持股平台
5	重庆市涪陵区云腾物流有限公司	320,000	外部股东
6	涂景莉	320,000	外部股东
7	李帅	320,000	外部股东
8	杨晓飚	250,000	副总经理
9	张云勇	250,000	内部员工，原董事
10	欧德全	240,000	董事、副总经理
11	曾小清	150,000	外部股东
12	谢冬春	120,000	内部员工
13	汤大虎	120,000	监事
14	黄兴春	100,000	财务总监
15	潘琳	100,000	前员工，已退休
16	蔡敬	80,000	前员工，已离职

序号	股东名称	持股数量（股）	与发行人及其实际控制人、董监高的关联关系
17	李志贵	80,000	监事
18	李碧海	80,000	监事
19	周光菊	80,000	内部员工
20	辛武彪	60,000	内部员工
21	彭先君	60,000	内部员工
22	杜锡虎	50,000	内部员工
23	黄昌万	50,000	外部股东
24	邹勇	40,000	内部员工
25	田玲玲	40,000	前员工，已离职
26	吴淋云	40,000	内部员工
27	谭小伟	40,000	内部员工
28	彭贵佳	40,000	内部员工
29	邹泽会	40,000	内部员工
30	张浩然	30,500	外部股东
31	杨永开	30,000	前员工，已离职
32	张建文	30,000	内部员工
33	王晋燕	30,000	外部股东
34	陈达明	1,000	外部股东
35	向朝容	1,000	外部股东
36	徐兴浩	1,000	外部股东
37	陈富英	1,000	外部股东
38	张刘芹	1,000	外部股东
39	蒋晨	1,000	外部股东
40	潘俊明	999	外部股东
41	翟德杏	500	外部股东
42	钱江涛	500	外部股东
43	姚永福	500	外部股东
44	顾陈梅	100	外部股东
45	刘广辉	100	外部股东
46	江滨	100	外部股东
47	吴杨观	100	外部股东
48	朱为义	100	外部股东
49	张静	100	外部股东
50	林利国	100	外部股东
51	杨罡	100	外部股东

序号	股东名称	持股数量（股）	与发行人及其实际控制人、董监高的关联关系
52	路凤祎	100	外部股东
53	李赞	100	外部股东
54	宋万辉	100	外部股东
55	郭晓军	100	外部股东
56	潘钦快	100	外部股东
57	张俊平	100	外部股东
58	赵玉麒	100	外部股东
59	吕喆	100	外部股东
60	陈昌凤	100	外部股东
61	龚静毅	100	外部股东
62	孙涛	100	外部股东
63	郭来君	100	外部股东
64	崔震苍	100	外部股东
65	刘红娜	100	外部股东
66	陈燕武	100	外部股东
67	徐铁斌	100	外部股东
68	曲晔	100	外部股东
69	赵峰	100	外部股东
70	朱慧	100	外部股东
71	施玉珍	100	外部股东
72	陈海平	100	外部股东
73	赵勇龙	100	外部股东
74	王锡峰	100	外部股东
75	赵永高	100	外部股东
76	缪丰东	100	外部股东
77	谢宏	100	外部股东
78	王卫芳	100	外部股东
79	向一民	100	外部股东
80	张艺	100	外部股东
81	高世跃	100	外部股东
82	祝小江	100	外部股东
83	薛坤	100	外部股东
84	江苏利阳工业材料有限公司	100	外部股东
85	仪征升阳投资管理有限公司	100	外部股东
86	广东众润建投资有限公司	100	外部股东

序号	股东名称	持股数量（股）	与发行人及其实际控制人、董监高的关联关系
87	江苏美安投资有限公司	100	外部股东
88	新余市盛安投资中心（有限合伙）	100	外部股东
89	天津清智信企业管理咨询中心（有限合伙）	100	外部股东
90	严铭	1	外部股东
合 计		55,030,000.00	

除上表所列示的关联关系以外，发行人股东与发行人及其实际控制人、董监高之间不存在其他关联关系，亦不存在代持关系、对赌协议或其他利益安排。发行人股东与发行人主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员之间不存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排。

（二）结合发行人与主要客户、供应商的合作历史、背景，披露主要客户、供应商及其股东是否在发行人直接或间接享有权益。

1、主要客户

发行人已进入行业内大型整机厂商的供应体系，与主要客户均合作 10 年以上。发行人与前五大客户的合作起源和历程如下：

序号	客户名称	获客方式	合作历史
1	隆鑫通用	当时公司生产的四冲程汽油机点火器占国内主导地位（国内仅有两家生产），且与隆鑫通用位处同一地区	2006 年至今未中断
2	百力通	百力通在国内寻找通机的配套合格供应商，经过其严格筛选和认证，公司成为其全球定点供应商	2005 年至今未中断
	重庆百力通		2003 年至今未中断
3	本田动力	本田在国内寻找通机的配套合格供应商，经过其严格筛选和认证，公司成为其全球定点供应商	2004 年至今未中断
4	江苏雅马哈	雅马哈在国内寻找通机的配套合格供应商，经过其严格筛选和认证，公司成为其全球定点供应商	2004 年至今未中断
5	重庆科勒	科勒在国内寻找通机的配套合格供应商，经过其严格筛选和认证，公司成为其全球定点供应商	2007 年至今未中断
6	江淮动力	当时公司生产的四冲程汽油机点火器占国内主导地位（国内仅有两家生产）	2004 年至今未中断

……

发行人报告期前五大客户及其主要股东不存在在发行人直接或间接享有权益的情形。

2、主要供应商

公司与报告期前五大供应商的合作历史、合作背景情况如下：

序号	供应商名称	合作历史	合作背景
1	重庆顺博	2010 年至今	重庆顺博在重庆铝锭行业具有较高的知名度，质量、价格、交期可满足公司要求
2	恭鹏商贸	2008 年至今	恭鹏商贸在该行业中具有较高的知名度，质量、价格、交期可满足公司要求
3	威健国际	2010 年至今	威健国际系国外电子元器件（IGBT、集成块）知名厂商英飞凌的国内代理商
4	福建大通	2008 年至今	福建大通母公司为上市公司，其生产的漆包线细线在国内质量一流
5	衡珀电子	2011 年至今	衡珀电子系国外电子元器件（集成块）知名厂商德州仪器的国内代理商
6	六安工贸	2005 年至今	六安工贸当时是重庆市最大的转子壳体制造商，且质量、价格、交期可满足公司要求

……

发行人报告期前五大供应商及其主要股东不存在在发行人直接或间接享有权益的情形。

问题 1.9

历次股权转让、增资、转增股本、利润分配及整体变更等过程中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴情况，是否存在违反税收法律法规等情形，是否构成重大违法行为。

发行人历史沿革中，无转增股本行为。

历次股权转让、增资、利润分配及整体变更等过程中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税的情形

序号	事项	纳税事项
1	2004 年 12 月瑜欣有限第一次增资	不涉及
2	2011 年 4 月，有限公司第一次股权转让	未支付股权转让价款，实质是直系亲属之

序号	事项	纳税事项
		间的赠予，根据国家税务总局 2010 年第 27 号公告第第二条第二款的规定，无需缴税
3	2015 年 9 月，整体变更设立股份公司	发起人所涉个人所得税经地方税务局同意按 5 年分期缴纳，发起人股东已依法履行完毕纳税义务
4	2016 年 6 月，股份公司第一次增资	不涉及
5	2016 年 7 月，股份公司第二次增资	不涉及
6	2017 年 6 月，股份公司第三次增资	不涉及
7	2017 年 6 月以后的股权转让	新三板挂牌后的交易行为，已按有关规定履行纳税义务
8	历次利润分配	公司在新三板挂牌前的利润分配已由公司履行代扣代缴业务，新三板挂牌后的利润分配由中证登按相关规定履行代扣代缴业务

注 1：2011 年 4 月有限公司第一次股权转让涉税事项的法规依据：《国家税务总局关于股权转让所得个人所得税计税依据核定问题的公告》（国家税务总局公告 2010 年第 27 号）规定："一、自然人转让所投资企业股权（份）（以下简称股权转让）取得所得，按照公平交易价格计算并确定计税依据。计税依据明显偏低且无正当理由的，主管税务机关可采用本公告列举的方法核定。""二、计税依据明显偏低且无正当理由的判定方法：（二）本条第一项所称正当理由，是指以下情形：…….3.将股权转让给配偶、父母、子女、祖父母、外祖父母、孙子女、外孙子女、兄弟姐妹以及对转让人承担直接抚养或者赡养义务的抚养人或者赡养人；"因此，根据国家税务总局公告 2010 年第 27 号，本次股权转让（实质是直系亲属之间的赠予，未支付对价）无需缴纳个税。

注 2：2015 年整体改制涉税事项的法规依据：财政部、国家税务总局《关于个人非货币性资产投资有关个人所得税政策的通知》（财税【2015】41 号）规定："本通知所称非货币性资产投资，包括以非货币性资产出资设立新的企业，以及以非货币性资产出资参与企业增资扩股、定向增发股票、股权置换、重组改制等投资行为。""三、个人应在发生上述应税行为的次月 15 日内向主管税务机关申报纳税。纳税人一次性缴税有困难的，可合理确定分期缴纳计划并报主管税务机关备案后，自发生上述应税行为之日起不超过 5 个公历年度内（含）分期缴纳个人所得税。" 根据重庆市财政局、重庆市地方税务局、重庆市金融工作办公室下发的《关于个人投资和转增股本个人所得税实行分期缴纳有关征管问题的通知》（渝财税【2013】176 号），对于进入重庆市拟上市企业储备库的企业进行股份制改造，用未分配利润、

盈余公积、资本公积（不含股份制企业股票溢价发行收入所形成的资本公积金）转增股本，自然人股东获得转增股本应缴纳的个人所得税，由于未产生现金流，按规定一次性申报缴纳个人所得税确有困难的，报区县主管税务局审核同意，可在不超过 5 年的期限内，分期纳税。发行人 2015 年 9 月完成整体变更为股份公司后，即向当地税务局（重庆九龙坡区地税局）提出分期缴纳发起人股东个人所得税的申请。根据当地税务局的要求，发行人需在新三板挂牌成功后，方可享受渝财税【2013】176 号关于股改所涉个税分五年缴纳的政策。2016 年 12 月，发行人正式在新三板挂牌。2017 年 1 月 10 日，发起人股东取得当地税务局的《转增股本个人所得税分期缴纳备案》登记，并自 2017 年 1 月起分五年缴纳股改所涉个税，2021 年 1 月已缴纳完毕。

在发行人历次股权转让、增资、利润分配及整体变更等过程中，如涉及到控股股东及实际控制人缴纳个人所得税的情形，控股股东及实际控制人已依法履行纳税义务、或由发行人履行代扣代缴义务，不存在违反税收法律法规等情形，也不存在违法行为。

问题 1.10

按照《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》（以下简称《监管指引》）的规定，真实、准确、完整披露股东信息，并补充出具专项承诺，同时请在“申报信息更新”更新招股说明书，按要求增加披露信息并披露核查情况及结论。

1、按照《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》（以下简称《监管指引》）的规定，发行人已根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》、《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》、《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核关注要点》关于股东信息的披露要求，在招股说明书中真实、准确、完整地披露了股东信息。

2、发行人已出具专项承诺（申请文件“7-8-6 发行人关于股东信息披露的专项承诺”），发行人已在招股说明书“第十节 投资者保护”之“五、（十）其他承诺事项”中予以补充披露。

【中介机构核查意见】

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，说明对发行人与主要客户、供应商及其股东间是否存在股权利益安排的核查过程及结论。

一、中介机构核查程序

（一）就发行人与主要客户、供应商及其股东间是否存在股权利益安排的事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、主要客户、供应商核查的确定标准：主要客户为报告期各期前十大客户及主要经销商，主要客户销售收入占发行人销售总额的 75%左右。主要供应商为报告期各期前十五大供应商，主要供应商采购额占发行人采购总额的 50%以上。

2、网上查询主要客户、供应商的股权结构，与发行人股东、董监高、员工（包括前员工）及其他关联方进行逐一比对；

3、实地走访主要客户、供应商，确认其是否与发行人存在股权利益安排；

4、核查报告期发行人、发行人控股股东及实际控制人、董监高的资金流水，关注是否与主要客户、供应商存在非业务性资金往来。

（二）就中国证监会《监管规则适用指引—关于申请首发上市企业股东信息披露》事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取发行人历次股权变更的入股协议（包括增资协议、股权转让协议），取得股东出资的银行流水；

2、针对法人股东，实地访谈其管理人员，查看其经营场所，了解其经营状况，获取其入股年份的财务报告，分析其财务状况是否与其对发行人的出资能力相匹配；了解其对发行人的增资背景、入股原因以及是否存在对赌协议、附件协议、补充协议或其他特殊安排；了解其与发行人及实际控制人是否存在业务往来或除缴纳出资、股利分配以外的其他资金往来；

3、针对自然人股东，逐一访谈，了解其从业背景、入股背景，获取证明其出资能力的文件（如内部员工股东的工资单）；对于外部自然人股东，核查以及是否与发行人存在对赌协议、附件协议、补充协议或其他特殊安排；了解其与发行人及实际控制人是否存在业务往来或除缴纳出资、股利分配以外的其他资金往来；

4、取得所有核查对象（包括直接和间接股东）的承诺函；

5、查询发行人提交申请前最近 12 个月在全国中小企业股份转让系统挂牌期

间的交易方式；

6、查阅中国证券登记结算有限责任公司北京分公司出具的发行人股东名册及其一码通账户号码、证券账户号码；通过天眼查、企查查、中国证券投资基金业协会私募基金管理人综合查询官网等，穿透查询发行人非自然人股东的股权结构和相关信息；

7、取得发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员与最近 12 个月新增股东是否存在关联关系的声明函；

8、取得本次发行的中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员出具的与发行人所有股东不存在关联关系的声明文件；

9、访谈发行人董事长，查阅发行人历次股权变更的公告中关于交易价格的确定依据，分析自然人股东入股的交易价格是否存在明显异常的情形。

（三）就参与发行人 2017 年 3 月增资的 6 名外部股东增资背景，外部股东及其关系密切的家庭成员和发行人、发行人实际控制人及其关系密切的家庭成员、发行人董监高与其他核心人员及其关系密切的家庭成员、发行人客户与供应商及其股东是否存在关联关系、业务或资金往来事项，由于本次增资的价格低于公允价值，申报会计师充分关注：上述外部自然人股东或法人股东的自然人股东、实际控制人是否与发行人、发行人控股股东及实际控制人、董监高存在关联关系，是否存在资金往来；出资的资金来源，存在为他人代持的情形；法人股东及其实际控制人、自然人股东及其现任职单位或原任职单位是否存在系发行人客户或供应商的情形；上述外部股东关系密切的家庭成员与发行人、发行人控股股东及实际控制人之间是否存在关联关系、业务或资金往来。

就此事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、针对法人股东，实地访谈其大股东（漆涛），查看其经营场所，了解其经营状况，获取其入股年份的财务报告，分析其财务状况是否与其对发行人的出资能力相匹配；了解其对发行人的增资背景、入股原因以及是否存在对赌协议、附件协议、补充协议或其他特殊安排；了解其是否与发行人存在业务往来或缴纳出资、股利分配以外的其他资金往来；将法人股东及其主要自然人股东，与发行人的主要客户、供应商及其股东进行比对，核查是否存在重合的情形；

2、针对自然人股东，逐一访谈，了解其从业背景、增资背景、入股原因以及是否存在对赌协议、附件协议、补充协议或其他特殊安排；将自然人股东及其

关系密切的家庭成员，与发行人实际控制人及其关系密切的家庭成员、发行人董监高与其他核心人员及其关系密切的家庭成员、发行人的主要客户、供应商及其股东进行比对，核查是否存在重合的情形；

3、获取自然人股东 2016 年至今的银行账户资金流水明细，了解其出资的资金来源、对外资金往来，核查与发行人实际控制人及其关系密切的家庭成员、发行人董监高与其他核心人员及其关系密切的家庭成员、发行人的主要客户、供应商及其股东是否存在资金往来；

4、取得自然人股东及其直系亲属的承诺函，确认自然人股东及其直系亲属与发行人实际控制人及其关系密切的家庭成员、发行人董监高与其他核心人员及其关系密切的家庭成员、发行人的主要客户、供应商及其股东是否存在关联关系或业务、资金往来；

5、结合发行人实际控制人、董监高的资金流水核查，查询是否存在与外部股东及其关系密切的家庭成员的资金往来。

二、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、2011 年胡云平、丁德萍将合计 60%的股权转予胡欣睿、胡云平担任董事长但退出第一大股东，具有合理性。

2、2017 年 3 月 28 名投资者增资的增资价格具有商业合理性，但低于公允价值，增资行为涉及股份支付，发行人的会计处理符合《企业会计准则》的规定；发行人对 6 名外部股东以低于公允价值的价格增资未进行股份支付处理，符合《企业会计准则》和《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》的相关规定；上述外部股东关系密切的家庭成员与发行人之间不存在关联关系、业务或资金往来，上述外部股东及其关系密切的家庭成员，与发行人实际控制人及其关系密切的家庭成员、发行人董监高与其他核心人员及其关系密切的家庭成员、发行人主要客户与供应商及其股东之间不存在关联关系、业务或资金往来。

3、2017 年 7 月员工持股平台受让控股股东股份已进行股份支付处理，符合《企业会计准则》的规定；发行人对员工持股平台的信息披露符合《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》的要求；发行人员工持股计划实施合法合规，不存在损害发行人利益的情形。

4、新三板挂牌期间实际控制人和其他原始股东转让股权的转让价格公允；通过新三板二级市场交易进入的股东不包含不适格股东；相关股东和发行人之间仅为股东关系，不存在业务或资金往来（股利分配除外）。相关股东和发行人实际控制人与董监高及其关系密切的家庭成员、发行人主要客户与供应商及其股东之间不存在关联关系、业务或资金往来。

5、合伙企业股东新余市盛安投资中心（有限合伙）的执行事务合伙人为法人股东江苏美安投资有限公司，“除实际控制人家族外其他股东相互之间不存在其他关联关系和委托持股情况”的表述有误，已做修改。

6、发行人历次增资和股权转让均履行程序，具有合法合规性，定价具有合理性，但 2011 年股权转让、2016 年增资、以及 2017 年增资和股权转让的价格低于公允价值。针对内部员工（包括直接持股和间接持股）的增资和股权转让价格低于公允价值的事项已做股份支付处理。除 2011 年股权转让未支付价款（实质为直系亲属间的股权赠与行为）以外，其余历次增资和股权转让的相关价款已实际支付，不存在来源于发行人或实际控制人借款或者担保的情形；相关股权变动是双方真实意思表示，不存在纠纷或潜在纠纷。首次申报前 12 个月内在新三板挂牌期间通过集合竞价方式新增的股东，因较为分散，无法得知该部分股东之间是否存在委托持股或关联关系。除此以外，发行人其他直接和间接股东不存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排。

7、发行人历次增资和股权转让过程中，相关股东未与发行人签署对赌、类似的投资附加协议或特殊安排，不存在纠纷或潜在纠纷，现有股东与相关方不存在未披露的对赌协议或特殊安排。

8、除本回复问题 1.8 表中所列示的关联关系以外，发行人股东与发行人及其实际控制人、董监高之间不存在其他关联关系，亦不存在代持关系、对赌协议或其他利益安排；发行人股东与发行人主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员之间不存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排；主要客户、供应商及其股东不存在在发行人直接或间接享有权益的情形。

9、在发行人历次股权转让、增资、利润分配及整体变更等过程（发行人股本变动历程中不存在转增股本的情形）中，如涉及到控股股东及实际控制人缴纳个人所得税的情形，控股股东及实际控制人已依法履行纳税义务、或由发行人履行代扣代缴义务，不存在违反税收法律法规等情形，也不存在违法行为。

10、发行人已按照《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》的规定，真实、准确、完整披露股东信息，并补充出具了专项承诺，并在招股说明书中补充披露；发行人已在招股说明书补充披露中介机构相关核查情况及结论。

3.关于业务与技术

申报材料显示：（1）发行人主要从事通用汽油机及终端产品核心电子控制部件的研发、生产及销售，但当前通用汽油机由燃油类产品向锂电、混合动力等新能源产品转型的趋势日渐明显；（2）发行人经过两年多时间开展高品质通用汽油机点火器的研发，2005 年自主研发的高品质通机点火器凭借一体化点火器等专利技术和成本优势成功替代进口产品；2019 年以来利用国产器件替代进口器件，推出了系列纯国产变流器；（3）2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-9 月，发行人对隆鑫通用、百力通、本田、雅马哈、科勒、GENERAC 和江淮动力等前五大客户销售额合计占当期营业收入的比重分别为 61.33%、65.11%、61.32%和 61.52%，客户集中度较高。美国商务部于 2020 年 6 月将隆鑫通用列为割草机双反强制应诉企业，百力通于 2020 年 7 月启动重组程序，部分其他大客户产品在终端市场销售情况波动也较大，导致发行人对其销售金额呈下降趋势；（4）2020 年以来美国商务部对原产自中国不同排量的立式发动机及零件产品启动反倾销和反补贴调查；2018 年以来美国对来自中国的工业部件、机械、半导体和其他非消费类商品加征关税。

请发行人：（1）补充披露通用汽油机由燃油类产品向锂电、混合动力等新能源产品转型对发行人所在行业的成长性及发行人生产经营的影响，发行人现行与汽油机配套的产品是否存在被市场淘汰的风险，是否存在营业收入增长停滞的风险；发行人在新能源领域投入的人力和资金情况，是否存在技术成熟的新能源产品，发行人在新能源领域的行业地位、核心竞争力、研发投入、技术来源及具体的核心技术人员、主要客户以及相关客户同类产品的其他供应商情况，是否依赖单一客户，发行人是否存在新能源转型失败的风险；结合下游市场容量及变化趋势、行业竞争格局、发行人核心竞争力、报告期内发行人业绩表现分析发行人持续经营能力、未来的市场空间及成长性；（2）补充披露发行

人的业务起源、对前五大客户的获客方式和合作历史以及点火器、变流器等系列核心产品的技术来源、对应的专利、研发投入、参与开发的具体技术人员情况，相关技术或专利是否来自于合作开发，是否存在专利纠纷的情形或者潜在风险，发行人是否具备自主创新能力；发行人核心技术是否存在技术壁垒，是否已经属于通用技术，是否存在快速迭代风险；国内大型通机企业同类型产品（点火器、变流器）的其他供应商情况，主要竞争对手所采用的技术路线，并结合可以衡量技术先进性的指标、发行人与主要竞争对手的经营成果差异以及研发投入差异说明发行人业务定位以及各主要产品核心技术的先进性；未直接向宗申动力等规模以上下游厂商供货的原因；客观、量化披露发行人产品如何实现进口替代，实现进口替代的具体产品及型号，对应的营业收入及占比、开发的客户情况；（3）结合对各主要客户的在手订单、销售金额变化情况等补充披露隆鑫通用及科勒等客户涉及双反调查、百力通启动重组程序、雅马哈等客户在终端市场销售下滑事项对发行人业务的影响；量化分析海外贸易摩擦、加征关税、反倾销和反补贴调查对发行人境内外销售收入、毛利等经营业绩以及持续经营能力的影响，发行人拟采取的应对措施；（4）补充披露是否具备开展生产经营所需的全部资质、许可、认证，相关资质、许可、认证的存续是否存在不确定性，未通过整机产品认证测试的可能性以及对发行人生产经营的影响；未来通用汽油机及终端产品排放标准提高对发行人现有产品更新换代以及销售的影响；根据销售地域情况说明发行人产品销售是否均已取得当地监管机构的相关认证、资质，境内外销售是否符合当地法律法规规定和政策要求，是否存在违法违规行为；（5）补充披露对业绩变动具有较强预示作用的财务或非财务指标；发行人所经营的业务是否为成本驱动型，对上下游供应商、客户是否具备较强的议价能力，能否将上游采购成本的变化传导或反映在产品销售价格；报告期内各主要产品销售价格与同行业可比公司相近产品的对比情况，是否存在以价格优势获取市场的情形，请结合平均成本变化情况、贸易摩擦、关税壁垒因素说明价格优势能否维持；在东南亚、南美等地区的生产成本优势逐渐吸引全球众多厂商采购订单转移的情形下，发行人是否存在被替代或客户订单转移的风险，发行人拟采取的应对措施以及对应的资本开支计划；（6）补充披露发行人各主要产品是否须进入终端客户的供应商名录，如是，请披露纳入客户供应商名录的具体过程，如何取得客户相关认证，是否履行招投标程序，客户

各期收入与招投标金额是否匹配，是否存在通过不正当手段违规获取客户的情形，报告期内发行人及其实际控制人是否存在商业贿赂等违法违规行为；发行人与客户或终端客户的合作是否有可持续性；（7）补充披露各产品适配的汽油机、发电机主要型号，不同型号通机对应的点火器、变流器销售收入及占比，上述不同型号的终端产品是否存在停产、更新换代从而导致发行人销量下滑的风险；发行人对主要客户的销售收入是否与相关客户产品型号更替以及在终端市场的销售情况匹配；（8）补充披露发行人各主要产品对应的核心原材料，在国内是否易于获取，是否具有稳定的供应渠道，相关供应商的经营规模、与发行人的合作时间、除发行人外其他客户的情况、是否主要向发行人供货；量化分析原材料价格波动对发行人毛利率、产品价格的影响以及发行人的应对措施。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

要点提示：

一、发行人业务成长性

1、以变流器为核心的变频发电机电源系统配件业务贡献主要增长动力

传统励磁发电机将逐步被变频发电机取代，我国变频发电机市场未来几年预计将保持 30%以上的复合增长率。

发行人变频发电机用变流器全球市场排名第三、国内排名第二，在国内的市场份额约为 25%。2020 年，发行人变频发电机电源系统配件产品（变流器、磁电机定子和转子）营业收入占比为 40.81%，2017 年-2020 年复合增长率约为 30%，已成长为核心业务。未来三至五年，变频发电机电源系统配件业务将成为公司的主要增长动力

2、新能源业务快速拓展

新能源的应用提供了新的成长机遇，将为发行人带来广阔的市场空间。依托发行人前期布局，2018 年至 2020 年，发行人新能源产品的收入分别为 484.86 万元、1,297.97 万元、2,042.12 万元，2020 年较 2018 年增长 221.18%，远超公司同期总体收入的增幅，收入占比也由 2018 年的 1.23%增至 2020 年的 5.08%。

发行人在新能源业务拓展的基础和布局主要体现在以下几个方面：

技术研发方面：公司研发中心下设 4 个科室，其中 2 个科室专注于新能源产品的研发：混合动力室主要专注于增程器电机及控制器等产品，增程器是通机直流发电机（变频发电机是通机交流发电机）的一种应用，用于给电池补充电量增加续航里程；新能源室主要负责锂电驱动电机及控制器等产品开发，主要用于锂电园林工具等。2018 年至 2020 年，公司用于新能源产品的研发费用占研发费用总额的比例平均为 47.35%，占比较高。公司在新能源产品的研发方面已获得 23 个实用新型专利，并正在申请 5 个发明专利。

生产制造方面：变流器与增程器控制器均为功率控制产品，在制造工艺方面较为类似。变频发电机的永磁电机（定子和转子）与增程器电机、驱动电机均为永磁直流无刷电机，制造工艺也有类似之处。变流器、永磁电机等产品的人员、设备、供应链资源、制造工艺等大部分可以共用于锂电驱动电机及控制器、增程器电机及控制器等新能源应用产品，可以将试制新品快速量产，节省前期投入，有效降低固定成本。

客户方面：公司新能源产品已成功进入格力博、双马机电（TTI 的代工厂）、大江动力等行业优质客户的供应商体系，为未来新能源产品提升市场占有率、实现收入快速增长奠定了客户基础。

3、一氧化碳报警器等新增业务提供新的业务增长点

随着美国 PGMA G300 标准和国际 UL2034 认证标准等新增对便携式发电机一氧化碳排放和安全的规定，美国等国际市场逐步要求便携式发电机通过相关标准的认证，促使行业对一氧化碳报警器等全新产品产生需求。我国便携式发电机每年出口量为700-800万台左右，随着出口国排放法规趋严和对认证标准的加强，将新增约 700-800 万只一氧化碳报警器的市场需求，潜在市场容量约 6-8 亿元/年。

发行人已前瞻性完成一氧化碳报警器产品开发，2021 年 1 月已取得“通用汽油发电机一氧化碳报警器”发明专利，形成产品和技术的先发优势。随着本次发行募投项目的实施，发行人首期将新增 30 万只一氧化碳报警器产能，产品投产后迅速抢占市场，并视市场销售情况扩充产能，为发行人提供新的业务增长点。

4、以点火器为核心的通机动力电装品业务未来着力于继续提升市场份额

从全球范围来看，近 3 年来通机动力需求保持在 6,000 万台/年左右，主要集中于欧美等发达国家，伴随欠发达地区相关行业由手工作业转为机械化作业，全球通机动力市场空间将进一步提升。从我国通机制造业看，2003 年至 2020 年，我国通用汽油机及终端产品产量由 355 万台增长至 3,346 万台，年均复合增长率达 14%，通机制造向中国迁移的趋势明显。

通机动力电装品系公司业务的基本盘，通机点火器目前在全球市场占有率排名第一，市场份额为 14%左右。随着三号厂区在 2020 年投入使用，公司阶段性地突破通机动力电装品产能瓶颈，依托与众多美国、日本知名品牌多年合作所积累的规模优势、品质优势、新产品开发能力，正不断扩展与大江动力（宗申动力子公司）、隆鑫通用、康思特动力、神驰机电等国内头部通机生产商的合作，2018 年-2020 年对四家客户销售点火器合计 1,355.80 万元、948.49 万元和 1,962.63 万元，将保持通机电装品业务的成长性。

二、发行人的核心竞争优势

1、产品技术先进性

在通机动力电装品领域，发行人在发动机超速安全保护隐患、发动机超低速点火技术困难、高低速运行时需要点火角度不同、点火部件较为分散等行业技术难点进行深入研究，产生了保护发动机安全的 TCI 点火器限速控制技术，稳定输出更高能量的 CDI 点火技术，集成点火器、触发器、高压包为一体的三合一霍尔点火器等核心技术解决方案，引领市场需求，并在此过程中产生了核心专利知识产权。

在发电机电源系统配件领域，针对行业内变流器带载能力参差不齐、特殊负载无法带动、市场反馈的不良率较高等一系列行业难题，发行人采用了高精度电流/电压采样技术、自适应峰值电流限制技术、新型功率器件驱动技术等技术，解决了上述行业难题。同时，发行人采用了双电压串/并联技术解决了双压 120V/240V 系统中 120V 不能全功率输出的问题。发行人变流器相关核心技术具有专利知识产权。

目前通机零部件企业与下游客户同步开发已成为行业的主流趋势。产品同步开发考验通机零部件供应商的研发机制、研发效率、及时反应、协同合作等方面的综合能力。公司多年来持续参与客户的同步研发，积累了丰富的技术开发经验。

2、产品质量稳定性

质量稳定是通机整机头部企业选择关键零部件供应商的重要考量因素。发行人从设计到出库实行全过程精细化品质管控，2018 年-2020 年发行人产品因质量问题发生的退货率为 0.19%、0.15%和 0.13%，根据走访客户得到的反馈信息，发行人质量稳定性处于行业领先水平。质量稳定是公司树立品牌优势、增强客户黏性的核心竞争力之一。

3、产品生产规模优势

发行人已实现点火器、变流器等通用汽油机及终端产品核心电子部件的规模化生产能力，现已具备年产点火器超过 800 万只、变流器近 30 万只的产能。产销规模化优势，一方面可满足客户对交期的要求，另一方面，通过降低单位固定成本、增强在采购环节的议价权等，控制综合成本，形成规模化带来的成本优势，进而增强市场竞争力。

凭借上述综合因素铸就的产品高性价比优势，公司在业内树立了良好的品牌形象和较高的知名度，并与本田、雅马哈、百力通、GENERAC、科勒、隆鑫通用、大江动力、江淮动力、润通、康思特动力、神驰机电等国内外知名整机企业建立了长期、稳定的合作关系，主要客户的合作时间长达 10 年以上。

三、外部环境对发行人的影响

1、发行人目前的核心产品不存在替代或淘汰的情形

发行人始终保持在点火器、变流器等核心产品的技术、品质的持续投入，以确保核心产品的市场竞争优势：点火器方面，发行人采用 ECU 通过转速与温度结合，综合控制通机点火角度、点火能量，使通机在不同转速、不同温度下时刻获得最佳点火角度和点火能量，燃烧充分，减少排放。变流器方面，发行人在同等体积下通过降低输入整流电路功耗、提升开关频率降低输出滤波器尺寸、采样正负压驱动功率器件等技术来提升输出功率，并率先推出双电压双输出、能串并

联工作的 7KW 变流器，同时开发出 9-12KW 单压和双压变流器以填补市场空缺。目前市场上尚不存在替代或淘汰发行人核心产品的新技术、新产品。未来，公司将在技术更新迭代、提高产品性价比等方面继续加大投入，以进一步巩固公司的市场领先地位。

2、通机动力向新能源拓展对发行人的影响

在全球范围内通机动力主要应用领域中，如发电机、工程机械、农业机械、商用园林机械等，要求动力产品满足恶劣环境作业、高功率、长续航等特点，通机动力目前仍然具有锂电池动力不可替代的优势，尤其是四冲程、高功率的通机动力产品将存在长期市场需求，并非因市场价格优势占领市场。通机动力向锂电池动力拓展的终端产品主要为小功率家用园林机械、小型储能电源等，但同时也拓展出驱动电机及控制器、电池管理系统、数字电源等产品的需求。

小功率家用园林通机动力一般使用二冲程发动机设计，中高功率产品主要使用四冲程发动机甚至多缸发动机。发行人点火器、变流器等核心产品为四冲程动力电装品，不生产二冲程通机配件产品。通机动力向新能源拓展对发行人现有点火器、变流器等核心产品影响极小，核心产品不存在被市场淘汰的风险。另一方面，基于发行人近年在新能源领域的研发成果，通机动力向新能源拓展将给发行人带来新的成长空间。

3、关税加征对发行人的影响

关税加征对发行人的影响是阶段性、暂时性的，相关不利影响在报告期内已消化。

外销方面：关税加征后，发行人与客户共同分摊加征的关税，主要出口产品点火器对百力通销售价格下滑 7%左右，对 GENERAC 销售价格下滑 3%-4%。双方为应对价格下降的影响，客户同意发行人对产品工艺优化的方案，降低了产品成本；同时发行人与客户对产品份额扩展进行了约定，发行人该类产品销售量在 2020 年逐步回升。2018 年-2020 年发行人外销毛利率分别为 41.32%、42.63%和 41.52%，总体保持稳定。

内销方面：关税加征未直接影响发行人的产品销售价格，2018 年-2020 年发

行人内销毛利率分别为 23.30%、23.23%、26.28%，保持稳中有升；关税加征通过对国内主机厂的影响间接传导至发行人，导致公司销量下降，2019 年内销的营业收入和毛利同比分别下降 28.55%、28.77%，但该不利影响已快速消化，2020 年我国通机制造业整体景气度高涨，带动发行人业绩强劲回升，主营业务收入增长 49.61%，主营业务毛利增长 69.26%。

4、双反调查对发行人的影响

双反调查仅涉发行人立式通机动力电装品，主要涉及客户包括：双反调查发起企业百力通，应诉企业隆鑫通用和重庆科勒等。

2018 年-2020 年，隆鑫通用、重庆科勒向发行人采购立式通机动力电装品合计金额为 274.49 万元、228.19 万元和 191.48 万元，占向发行人采购总额的 2.07%、2.58%和 1.18%，双反调查对发行人向隆鑫通用和重庆科勒的销售收入影响较小。

2020 年百力通采购发行人立式通机动力电装品（主要为点火器）金额为 364.13 万元，较 2019 年增长 41.18%。

总体上，2020 年发行人立式通机动力电装品销售收入较 2019 年增长 14.30%，双反调查未对发行人形成不利影响。

具体回复如下：

问题 3.1

（一）补充披露通用汽油机由燃油类产品向锂电、混合动力等新能源产品转型对发行人所在行业的成长性及发行人生产经营的影响，发行人现行与汽油机配套的产品是否存在被市场淘汰的风险，是否存在营业收入增长停滞的风险

在全球范围内通机动力主要应用领域中，如发电机、工程机械、农业机械、商用园林机械等，要求动力产品满足恶劣环境作业、高功率、长续航等特点，通机动力目前仍然具有锂电池动力不可替代的优势，尤其是四冲程、高功率的通机动力产品将存在长期市场需求，并非因市场价格优势占领市场。通机动力向锂电池动力拓展的终端产品主要为小功率家用园林机械、小型储能电源等，但同时也拓展出驱动电机及控制器、电池管理系统、数字电源等产品的需求。

小功率家用园林通机动力一般使用二冲程发动机设计，中高功率产品主要使用四冲程发动机甚至多缸发动机。发行人点火器、变流器等核心产品为四冲程动力电装品，不生产二冲程通机配件产品。通机动力向新能源拓展对发行人现有点火器、变流器等核心产品影响极小，核心产品不存在被市场淘汰的风险。另一方面，基于发行人近年在新能源领域的研发成果，通机动力向新能源拓展将给发行人带来新的成长空间。发行人不存在营业收入增长停滞的风险。具体分析如下：

1、通机行业向新能源动力拓展对行业的影响

通机行业向新能源拓展对行业的影响具体从通用汽油机发电机组、农林植保机械、小型工程机械、居民户外活动设备、抢险救援机具和园林机械这六大类终端应用领域分析如下：

1）通用汽油机发电机组方面：

小型通用汽油发电机组，适用于农业、工业、医疗卫生、金融等各个行业以及居民家庭日常的应急备用或野外作业。

我国通机发电机组以出口为主，主要出口国家包括美国、尼日利亚、加拿大、俄罗斯和印度尼西亚等，出口以上 5 个国家的比例在 60%以上。在遭遇台风、飓风、地震、海啸等重大自然灾害后常规电力设施损毁时，通用汽油发电机组是应急产业的必要设备，因此发电机组在美国和以印度尼西亚等为代表的东南亚国家具有广阔的市场；同时在地广人稀的北美国家，公共电网设施密度不足，无法满足频繁的野外活动，通机发电机组也成为一种刚需产品；在尼日利亚等人口密度大且电力设施基础薄弱的国家，通机发电机组存在巨大的需求；在俄罗斯等常见极端天气的国家，日常配备通机发电机组也十分必要。另外，随着我国 5G 基站、大数据服务器中心等需求稳定备用电源的新基建实施落地，汽油机发电机组在国内的需求也将得到提升。

总体来说，通用汽油机发电机组在全球各国的应用场景十分复杂，影响使用效果的因素较多，而汽油机发电机组在功率需求、性能稳定性、待机时长等方面比锂电等动力更具有优势。；锂电等动力更多适用于休闲娱乐等环境稳定的应用场景。因此，对于通用汽油机发电机组的日常应用群体来说，锂电等动力可替代的应用场景有限。

因此相对于关注锂电动力带来的影响而言，通机发电机组制造商更多地在研

究如何通过技术升级满足各国日趋严格的排放标准，以及对产品的节省燃油、低噪清洁、体积小、重量轻和动力充沛等需求进行挖掘。行业内通机发电机组领先厂商正在燃料多元化（LPG、CNG 燃料发电机组的开发）、电喷发电机组（应对低 CO 排放标准、改善产品的经济性和启动性）、智能发电机组、数码变频发电机组的普遍应用及功率范围拓展等方面加大投入。行业总体发展趋势对通机发电机组产业链上游的配套企业带来产品升级空间。

2）农林植保机械方面：

通用汽油机广泛应用于农林植保机械，如小型收割机、微耕机、旋耕机、喷雾机、喷粉机、采茶机、插秧机、移栽机、水泵等众多小型农林植保机械。我国农业机械化持续受到政策关注和支持，作为农业机械化过程中的短板，山地丘陵农业机械化和经济作物机械化水平还亟需提升，这将为小型农业机械的发展带来机遇。

农林植保机械的应用环境要求机械动力具有可靠性、耐用性、高稳定性、长续航能力和大功率等；使用群体要求设备维修便捷和经济；另外涉农机械设备使用具有季节性，会经历长期放置的状态，锂电动力在久置不用后易出现老化、无法充电等现象。锂电动力在以上三个方面均不具有优势，因此在农林植保机械市场难以形成对通用汽油机的替代或冲击。

3）小型工程机械方面：

通用汽油机在小型工程机械领域的应用也十分常见，如破碎机、打夯机、切割机、挖坑机、抹平机、压路机、铁道紧固机、铁道打磨机等分布于各种类型的工程施工现场。作为基建大国，我国重大工程项目数量还会保持相当的规模，同时随着老旧工程项目的养护，也会带动小型工程机械的发展。

小型工程机械要求动力部分功率充足、具备长续航能力，且对可靠性和安全性要求极高，与此同时工程施工现场对废气排放并无较高标准要求，因此通用汽油机动力相较锂电动力在工程施工领域更能扬长避短。

4）居民户外活动设备方面：

随着我国居民日常休闲娱乐活动日渐丰富，带动全地形车、雪地摩托、舷外机等机械的发展。该类机械也广泛采用通用汽油机作为动力组成部分。

以舷外机（安装在船体外侧的推进用发动机）为例，应用环境以野外、涉水为主，除了对动力部分的功率、续航能力和安全性有较高要求外，还提出了防水、

防腐蚀、防结盐等特殊技术标准。锂电等动力难以满足以上严苛的要求，通用汽机油将会继续保持优势地位。

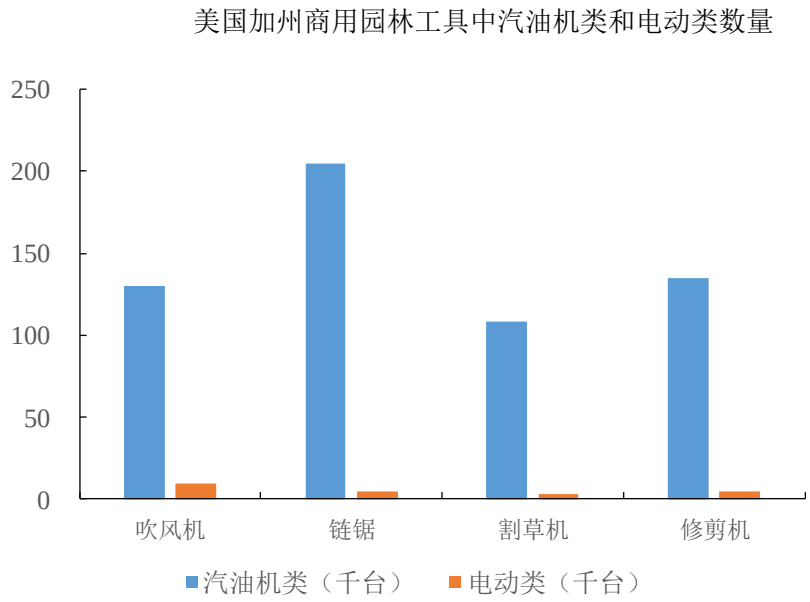
5）抢险救援机具方面：

抢险救援机具如扫雪机、清洗机、切缝机、消防泵、地钻、冰钻、灭火机等基本在极端环境下运转，对于充沛的动力、高低温差的适应性和长时间作业能力都提出了非常高的要求，通用汽油机在这些应用领域仍具有非常大的比较优势。

6）园林机械当面：

商用园林机械主要为非手持式四冲程设备，对动力部分要求较高，同时需要兼备长续航能力，能完成各种作业环境下的工作。在我国商业园林工具的产量中，应用汽油机作为动力的产品仍保持主要市场份额。

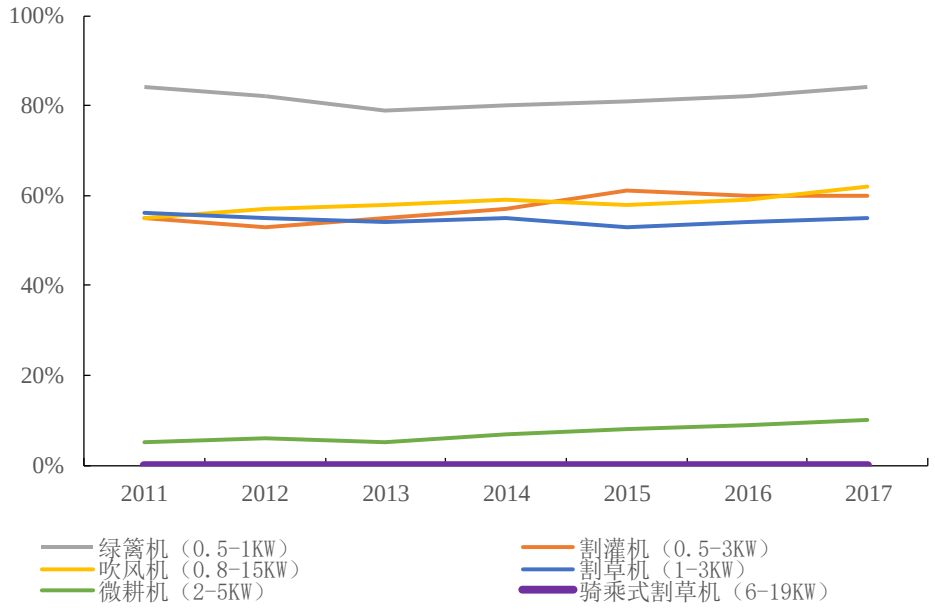
在美国加州，商用园林工具电动化率非常低（见下图）。



数据来源：美国加州空气资源局报告

在欧洲市场，骑乘式四冲程割草机的电动化率几乎为零（见下图）。

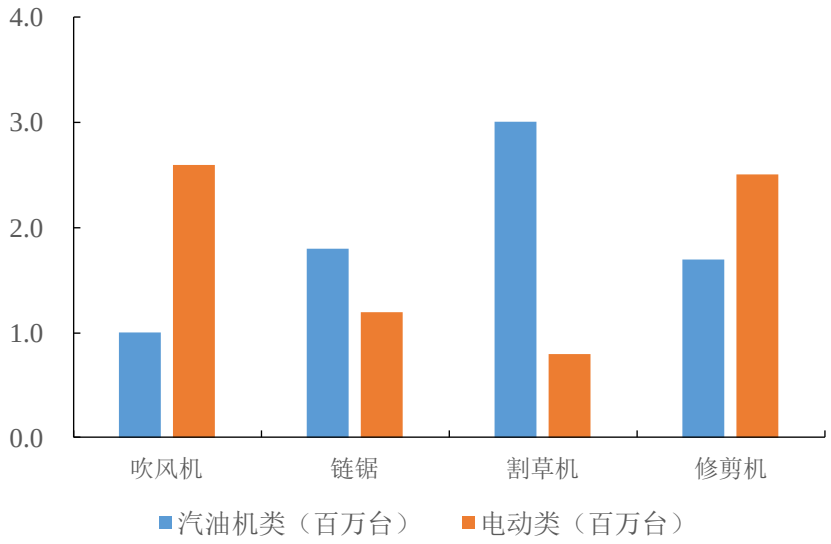
欧洲园林工具电动化率



数据来源：欧洲内燃机工业协会报告

在民用园林机械领域，如割灌机、吹风机、打草机、油锯、草坪机、绿篱机等手持式二冲程设备，工作环境简单，对功率需求较低，同时对续航能力要求不高。随着电池技术的发展，中小排量的通机终端产品正日趋电动化，特别是在欧美市场，锂电产品在家用园林市场的份额会逐步提高。在欧洲市场，割灌机、吹风机的电动化率超过 60%，绿篱机的电动化率超过 80%（见上图）。在美国加州，手持式家用园林工具的保有量，约有一半是锂电产品（见下图）。

美国加州家用园林工具中汽油机类和电动类数量



数据来源：美国加州空气资源局报告

2、通机行业向新能源拓展对发行人的影响

从发行人的四大业务板块分析如下：

（1）通机动力电装品业务方面：

发行人通机动力电装品主要用于通机发电机组、农林植保机械、小型工程机械、居民户外活动设备和抢险救援机具等终端设备动力部分，锂电动力可替代的应用场景有限。

在民用园林机械领域，手持式二冲程通机终端产品正日趋电动化，非手持式四冲程园林机械如骑乘式草坪机等由于对续航能力要求高，目前电动化率有限；发行人应用于民用园林机械领域的产品为非手持式四冲程通机动力电装品，不生产二冲程通机动力电装品，被电动化替代的可能性较小。

因此，发行人通用汽油机电装品配件不存在被市场淘汰的风险。

（2）发电机电源系统配件方面：

通机发电机组在全球各国的应用领域主要是复杂多变的使用场景，影响使用效果的因素较多，汽油机发电机组在功率需求、性能稳定性、待机时长和应急能力等方面比储能电源更具有优势。因此，对于发行人发电机电源系统配件下游终端产品的日常应用群体来说，储能电源可替代的应用场景有限。行业内汽油机发电机组领先厂商正在燃料多元化、电喷发电机组、智能发电机组、数码变频发电

机组的普遍应用及功率范围拓展等方面加大投入。行业总体发展趋势对发行人以变流器为核心的发电机电源系统配件带来产品升级的空间。

因此，发行人发电机电源系统配件不存在被市场淘汰的风险。

（3）新能源产品方面：

发行人抓住民用园林机械向新能源拓展这一行业趋势，逐步开发驱动电机及控制器等锂电产品、增程器电机及控制器等混合动力产品，是对点火器、变流器等核心产品的重要补充，并已具有人才储备、专利技术和成熟产品，带来新的成长空间。

（4）农用机械产品方面：

发行人农用机械产品主要为适合于山地丘陵地区的小型农用机械整机业务。锂电动力在农用机械动力应用方面不具有优势，因此难以对发行人小型收割机等业务产生冲击。

3、发行人不存在营业收入增长停滞的风险

传统励磁发电机将逐步被变频发电机取代，我国变频发电机市场未来几年预计将保持年均 30%以上的复合增长率。2017 年-2020 年，发行人变频发电机电源系统配件产品营业收入复合增长率约为 30%，未来三至五年，变频发电机电源系统配件业务将成为公司的主要增长动力。

依托发行人前期布局，2018 年至 2020 年，发行人新能源产品的收入分别为 484.86 万元、1,297.97 万元、2,042.12 万元，2020 年较 2018 年增长 221.18%，远超公司同期总体收入的增幅，收入占比也由 2018 年的 1.23%增至 2020 年的 5.08%。新能源的应用提供了新的成长机遇，为发行人带来广阔的市场空间。

美国等国际市场逐步要求便携式发电机满足相关法规和认证标准，促使行业对一氧化碳报警器等全新产品产生需求。我国便携式发电机每年出口量为 700-800 万台左右，一氧化碳报警器的潜在市场容量约 6-8 亿元/年。发行人已前瞻性完成一氧化碳报警器产品开发，2021 年 1 月已取得“通用汽油发电机一氧化碳报警器”发明专利，形成产品和技术的先发优势。随着本次发行募投项目的实施，发行人首期将新增 30 万只一氧化碳报警器产能，产品投产后迅速抢占市场，并视市场销售情况扩充产能，为发行人提供新的业务增长点。

通机动力电装品系公司业务的基本盘。随着三号厂区在 2020 年投入使用，

公司阶段性地突破通机动力电装品产能瓶颈，依托与众多美国、日本知名品牌多年合作所积累的规模优势、品质优势、新产品开发能力，正不断扩展与大江动力（宗申动力子公司）、隆鑫通用、康思特动力、神驰机电等国内头部通机生产商的合作，2018 年-2020 年对四家客户销售点火器合计 1,355.80 万元、948.49 万元和 1,962.63 万元，将保持通机电装品业务的持续成长性。

综上，发行人不存在营业收入增长停滞的风险。

（二）、发行人在新能源领域投入的人力和资金情况，是否存在技术成熟的新能源产品，发行人在新能源领域的行业地位、核心竞争力、研发投入、技术来源及具体的核心技术人员、主要客户以及相关客户同类产品的其他供应商情况，是否依赖单一客户，发行人是否存在新能源转型失败的风险

发行人存在技术成熟的新能源产品，具有一定市场竞争力。在新能源领域，发行人仍处于市场开拓阶段，具备自主知识产权核心技术，依托原有业务的生产制造基础，形成快速量产能力，逐步进入行业领先终端厂商供应体系。发行人不存在依赖单一客户的情形。发行人存在部分新产品研发失败的风险，但不存在公司向新能源转型失败的风险。具体分析如下：

1、发行人所处新能源行业的基本情况

发行人新能源产品主要聚焦在新能源园林工具行业和低速电动车行业，发行人相关配件产品正逐步占领部分市场，具有一定的市场竞争力。

（1）、新能源园林工具行业方面：

全球园林电动工具市场仍然被 TTI 、SB&D、Bosch、Makita、Hikoki 等外资品牌占据高端市场，但是近几年，随着国内电动工具企业逐步从代工走向自主品牌生产，以格力博、东成、锐奇、明磊、宝时得、动一、大艺、泉峰等为代表的国内电动工具品牌出货量增长明显，其市场份额正在进一步提升。

发行人新能源园林工具零部件产品正处于开拓市场阶段，已进入部分行业先进企业如 TTI（通过 OEM 厂商双马机电合作）、格力博等的供应体系，目前占其采购份额尚低。

客户	主要产品	客户概况	与发行人合作情况
TTI	括步进式割草	成立于 1985 年，	2016 年公司配合 TTI 成功开发草坪机零

客户	主要产品	客户概况	与发行人合作情况
	机、链锯、打草机/割灌机、绿篱机、吹吸叶机等	2020 年实现营业收入 640.95 亿元，是全球电动工具自有品牌领先生产商之一	回转控制器，产品通过了整车安规认证，并批量进入国外市场；双马机电作为 TTI 的 OEM 厂商，主要向发行人采购零回转控制器、传感器、充电模块等
格力博	割草机、打草机、清洗机、吹风机、修枝机、链锯、智能割草机器人、智能坐骑式割草车等	成立于 2002 年，2020 年实现营业收入 42.63 亿元，是国内新能源园林机械行业先行者	2019 年，发行人联合格力博开发零回转控制器、电机及传感器，2020 年开始批量供货，2021 年将进一步加大合作规模

（2）低速电动车行业方面：

低速电动车又被称为小型电动车或微型电动车等，在欧洲、美国和日本早已存在类似的代步工具。工信部在《2018 年新能源汽车标准化工作要点》中，首次将低速电动车纳入新能源汽车行列；2019 年 3 月发布《四轮低速电动汽车技术条件》征求意见稿；2021 年 4 月修订《GB/T 28382 标准》，添加微型低速电动车内容，预计于 2021 年 9 月发布。目前我国低速电动车生产商主要集中在山东、河北、江苏等地区，主要企业相比于传统汽车企业规模相对较小，行业集中度较低。

与发行人合作的主要整车厂商如下：

整车品牌	客户概况	与发行人合作情况
雷丁电动车	成立于 2008 年，2018 年 4 月收购陕西秦星汽车有限公司，并投资 200 亿在陕西咸阳建立雷丁秦星生产基地；2019 年 1 月以 14.5 亿收购川汽野马汽车；截至 2019 年 9 月低速电动车总销量已经突破了 100 万辆；具备年产 100 万台的产能，产品远销欧洲、美洲、东亚等 17 个国家及地区	发行人向绵阳野马动力总成有限公司销售增程器电机及控制器，用于雷丁电动汽车增程器
御捷电动车	成立于 2008 年，是涵盖新能源汽车、低速电动汽车、专用车、汽车配件等业务的大型新能源汽车企业集团，2020 年销量同比增长 51%，达到月产万台的生产规模	发行人向重庆恒新德销售增程器电机及控制器，用于御捷电动汽车增程器
鸿日电动车	成立于 2014 年，目前全国经销商共计 3,000 余家，连续多年销量增长率超过 200%，为低速电动车行业最具上升潜力的品牌之一	发行人向重庆恒新德销售增程器电机及控制器，用于鸿日电动

整车品牌	客户概况	与发行人合作情况
		汽车增程器
易咖电动车	成立于 2016 年，由互联网企业与传统车企融合而成；生产基地投资金额 20 亿元，拥有年产 10 万台的产能，2018 年销量超过 3 万台，2019 年开始出口至美国	2019 年前向发行人直接采购增程器电机及控制器，2020 年开始通过重庆恒新德采购，用于易咖电动汽车增程器

目前发行人主要向增程动力厂商如重庆恒新德等销售增程器配件。重庆恒新德是天津惠德汽车进气系统股份有限公司旗下专业从事电动车增程器业务、为电动汽车客户提供增加续航能力技术解决方案的企业，与天津大学合作成立的技术研究中心是目前国内拥有汽车增程器研究技术的机构之一，目前已在增程器的发电效率、燃油转化率、排放、震动、散热、小型化等关键技术方面取得重大突破，产品具有独立自主知识产权，在低速电动车增程领域处于领先地位。

重庆恒新德根据发行人增程器配件在行业市场中的使用情况，2018 年开始与发行人签订增程器电机、控制器等配件采购订单，用于生产增程器。

发行人混合动力产品是通机直流发电机组配件应用场景的拓展，市场开拓初见成效。

2、发行人在新能源细分领域的核心竞争力

作为配套类企业，发行人紧跟终端市场发展方向，在不断开拓优势产品市场领域时，及时布局具备发展潜力的新业务。发行人在新能源业务拓展的基础和布局主要体现在以下几个方面：

技术研发方面：公司研发中心下设 4 个科室，其中 2 个科室专注于新能源产品的研发：混合动力室主要专注于增程器电机及控制器等，增程器是通机直流发电机（变频发电机是通机交流发电机）的一种应用，用于给电池补充电量增加续航里程；新能源室主要负责锂电驱动电机及控制器等产品开发，主要用于锂电园林工具等。2018 年至 2020 年，公司用于新能源产品的研发费用占研发费用总额的比例平均为 47.35%，占比较高。公司在新能源产品的研发方面已获得 23 个实用新型专利，并正在申请 5 个发明专利。

生产制造方面：变流器与增程器控制器均为功率控制产品，在制造工艺方面有较为类似。变频发电机的永磁电机（定子和转子）与增程器电机、驱动电机均

为永磁直流无刷电机，制造工艺也有类似之处。变流器、永磁电机等产品的人员、设备、供应链资源、制造工艺等大部分可以共用于锂电驱动电机及控制器、增程器电机及控制器等新能源应用产品，可以快速将试制新品转换为量产品，节省前期的投入，有效降低固定成本。

客户方面：公司新能源产品已成功进入格力博、双马机电（TTI 的代工厂）、大江动力等行业优质客户的供应商体系，为未来新能源产品提升市场占有率、实现收入快速增长奠定了客户资源基础。

3、发行人新能源产品情况

目前发行人技术成熟的新能源产品主要为驱动电机及控制器等锂电驱动类产品和增程器电机及控制器等混合动力类产品。报告期内，发行人新能源产品销售收入如下：

产品	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
混合动力类	1,678.58	4.18%	748.08	2.60%	459.00	1.17%
锂电驱动类	304.72	0.76%	498.72	1.74%	6.85	0.02%
其他	58.82	0.15%	51.17	0.18%	19.01	0.05%
合计	2,042.12	5.08%	1,297.97	4.52%	484.86	1.23%

注：占比为占主营业务收入的比例

报告期内，发行人在混合动力类和锂电驱动类等领域的配件业务逐步展开，销售收入快速增长，2020 年较 2018 年增加 1,557.26 万元，增幅达 221.18%，远超公司同期总体收入的增幅，占公司主营业务收入的比重由 2018 年的 1.23%增至 5.08%。

4、发行人主要新能源客户情况

报告期内，发行人在新能源领域内的主要客户及其同类产品其他供应商情况如下：

序号	2020 年度		
	客户名称	发行人主要销售产品	同类产品的其他供应商
1	重庆恒新德	增程器电机及控制器	基本由发行人供货
2	聊城市锦航机电设备有限公司及其关联企业	增程器电机及控制器	无锡市科姆特电子有限公司、丽水博远科技有限公司
3	双马机电	零回转控制器、传感器	基本由发行人供货

4	重庆翼龙机械有限公司	增程器控制器	基本由发行人供货
5	重庆耕炜机械配件有限公司	增程器控制器	重庆新和平自动化有限公司
序号	**2019 年度**		
	客户名称	**发行人主要销售产品**	**同类产品的其他供应商**
1	双马机电	零回转控制器、传感器	基本由发行人供货
2	重庆恒新德	增程器电机及控制器	基本由发行人供货
3	聊城市锦航机电设备有限公司	增程器电机及控制器	无锡市科姆特电子有限公司、丽水博远科技有限公司
4	江苏易咖新能源汽车有限公司	增程器电机及控制器	与发行人停止直接采购，现通过重庆恒新德采购
5	乐陵大器电动车零部件有限公司	增程器控制器	无锡市科姆特电子有限公司
序号	**2018 年度**		
	客户名称	**发行人主要销售产品**	**同类产品的其他供应商**
1	山东御捷马新能源汽车制造有限公司及其关联企业	增程器整机	重庆恒新德
2	山东卓美电子科技有限公司	增程器整机	贸易商，其他供应商分散
3	代兴建	增程器控制器	售后市场贸易商，其他供应商分散
4	大江动力及其关联企业	增程器整机	基本由发行人供货
5	江苏金彭集团有限公司	增程器整机	基本由发行人供货

报告期内，发行人新能源业务不存在向单一客户销售收入占比超过 50%的情形，不存在依赖单一客户的情形。

5、发行人是否存在新能源转型失败的风险

发行人向新能源拓展产品线是对点火器、变流器等核心产品的重要补充，是依托优势业务的行业地位培育新的增长点，不存在全面向新能源转型的情形。因此，发行人新能源新产品开发项目存在部分研发失败的风险，不存在向新能源转型失败的风险。

（三）结合下游市场容量及变化趋势、行业竞争格局、发行人核心竞争力、报告期内发行人业绩表现分析发行人持续经营能力、未来的市场空间及成长性

除 2019 年因中美贸易战阶段性影响外，发行人营业收入整体呈上升趋势，2017 年-2020 年营业收入复合增长率超过 10%。从下游市场容量及变化趋势来看，

在发行人具备优势的变频发电机配件业务市场，正处于全面放量增长的阶段；在发行人提前布局的新能源产品市场，具备较为广阔的增长空间；一氧化碳报警器等新增业务提供新的业务增长点；在公司领先的通机动力电装品业务市场，发行人正不断扩展与国内通机生产商的合作规模。发行人在技术先进性、产品质量和生产能力等方面具备核心竞争优势。因此，发行人具备持续经营能力，主要产品未来市场空间较大，主营业务具备成长性。具体分析如下：

1、下游市场容量及变化趋势

（1）数码变频发电机电源系统配件市场容量及变化趋势

在我国，政府已将通用机械等相关设备的节能降耗提升到产业规划层次，并强调将大力促进相关系统与电力电子技术、现代信息控制技术的融合。同时在欧美等发达国家，相关设备的节能降耗和减排环保也受到政府及居民的重视，各项认证标准不断趋严。数码变频发电机组的出现顺应了这一趋势。该产品还具有带载能力宽、静音便携的特点，深受欧美国家客户、尤其是家庭用户的青睐，已逐渐成为欧美家庭必备的重要电子消费品之一。近年来市场需求快速扩张，未来市场前景十分广阔。

我国生产的数码变频发电机组主要面向海外市场，近年来在欧美市场占有率不断提高。与国外品牌相比，国内品牌性价比较高，具有一定的竞争优势，通常情况下，国产变频发电机组的价格是欧美和日本同类产品价格的 50%-60%，但性能水平与其相差不大，近年来在国际市场上取得了较为迅速的发展。

随着国内技术的不断进步，国产数码变频发电机组逐步占领市场。目前行业内竞争企业较少，先期进入企业具有较大的发展空间。据中国内燃机工业协会小汽油机分会预测，我国数码变频发电机市场未来几年将保持 30%以上的增速，到 2023 年，将增长到 300 万台左右。

（2）、新能源产品市场容量及变化趋势

在家用园林工具领域，锂电类产品的份额迅速上升。在欧洲市场的手持式动力机械如割灌机、吹吸风机、打草机等尤其显著。在美国加州，手持式家用园林工具的保有量，约有一半是锂电产品。欧美国家排放法规趋严会加速行业部分领域的电动化发展。

（3）、一氧化碳报警器等新增业务提供新的业务增长点

随着美国 PGMA G300 标准和国际 UL2034 认证标准等新增对便携式发电机一氧化碳排放和安全的规定，美国等国际市场逐步要求便携式发电机通过相关标准的认证，促使行业对一氧化碳报警器等全新产品产生需求。我国便携式发电机每年出口量为700-800万台左右，随着出口国排放法规趋严和对认证标准的加强，将新增约 700-800 万只一氧化碳报警器的市场需求，潜在市场容量约 6-8 亿元/年。

（4）、通机动力电装品市场容量及变化趋势

从全球市场来看，近 3 年来通机动力需求保持在 6,000 万台/年左右，北美、欧洲、大洋洲、日本等地区和国家、部分东南亚国家和中东地区经济发达，居民生活水平较高，已成为通用动力机械产品的主要消费市场，每年的需求占全球需求的比例超过 90%，其通用汽油机产品保有量较高，每年的机型更新换代和售后维护等需求仍会给上游配件市场带来增长空间。随着居民收入水平的提高、以及机械替代人工劳动趋势的形成，以中国、印度、巴西等为代表的新兴发展中国家的市场需求近年来已开始快速增长。

从国内市场来看，根据中国内燃机工业协会的统计数据，目前我国通用汽油机及终端产品 80%以上用于出口，产量约占全球总产量的 40%至 50%左右，已成为世界第一大生产国；2003 年至 2020 年，我国通用汽油机及终端产品产量由 355 万台增长至 3,346 万台，年均复合增长率达 14%，通机制造向中国迁移的趋势明显。

国内市场以商业应用为主，产品使用环境复杂，可靠性要求高，节能环保要求不断加严，绿色化、智能化需求日益显现，对通用汽油机配件提出了更高的要求，为发行人产品持续迭代升级打开了市场空间。

随着我国国民经济的不断发展和人们生活品质的不断提高，通用动力产品需求将会提高。发电机组方面，为了提高抗击自然灾害、极端天气等的应急能力，我国对便携式发电机组等应急设备的需求预计将呈现较大幅度增加的趋势；园林机械方面，随着城市环境和居住条件的改善，美丽中国建设深入人心，公共绿化面积将大幅增加，同时伴随人口的老龄化，园林绿化养护对园林机械的需求显著增长；农业机械化会持续受到关注和支持，作为农业机械化过程中的短板，山地丘陵农业机械化和经济作物机械化水平还亟需提升，这将为小型农业机械的发展

带来机遇；重大工程项目的实施以及老旧工程项目的养护，小型工程机械产品具有较为广阔的市场增长前景；人民生活水平的提高，休闲活动时间的增加，会带动全地形车（ATV）、雪地摩托、舷外机、无人机等行业的发展，同时拉动通用小型汽油机行业的发展。

总之，经济双循环政策背景下，国内市场的潜力会加速释放。

2、行业竞争格局

未来随着行业排放及安全等技术标准提高，通机配件行业集中度会进一步提升，技术领先同时拥有品牌优势的企业占据着行业多数市场份额。中国内燃机工业协会小汽油机分会数据显示，2017 年我国前 10 位通机终端厂商的产量为 1,572.21 万台，占行业总产量的 52.9%，到 2020 年前 10 位厂商产量提升至 1,926.4 万台，占行业总产量的 57.6%，行业集中度不断提升。产业导向上，《中国内燃机工业“十三五”发展规划》提出，建立“领跑者”激励机制，加快产业结构调整，提高产业集中度，建立一批优势企业，提高行业综合竞争实力，力争到 2030 年，建成内燃机制造强国。

通机行业内，四冲程汽油机和二冲程汽油机在国内约占通机总量的 60%和 40%。发行人通机配件适配于四冲程汽油机，主要竞争对手包括重庆力华、科森电器等。锋龙股份产品主要适用于二冲程汽油机，与发行人不存在直接竞争的关系。

3、发行人核心竞争力

（1）、产品技术先进性

在通机动力电装品领域，发行人在发动机超速安全保护隐患、发动机超低速点火技术困难、高低速运行时需要点火角度不同、点火部件较为分散等行业技术难点进行深入研究，产生了保护发动机安全的 TCI 点火器限速控制技术，稳定输出更高能量的 CDI 点火技术，集成点火器、触发器、高压包为一体的三合一霍尔点火器等核心技术解决方案，引领市场需求，并在此过程中产生了核心专利知识产权。

在发电机电源系统配件领域，针对行业内变流器带载能力参差不齐、特殊负载无法带动、市场反馈的不良率较高等一系列行业难题，发行人采用了先进的无

线并联技术、高精度电流/电压采样技术、自适应峰值电流限制技术、新型功率器件驱动技术等技术，解决了上述行业难题。同时，发行人采用了双电压串/并联技术解决了双压 120V/240V 系统中 120V 不能全功率输出的问题。发行人变流器相关核心技术具有专利知识产权。

目前通机零部件企业与下游客户同步开发已成为行业的主流趋势。产品同步开发考验通机零部件供应商的研发机制、研发效率、及时反应、协同合作等方面的综合能力。公司多年来持续参与客户的同步研发，积累了丰富的技术开发经验。

（2）产品质量稳定性

质量稳定是通机整机头部企业选择关键零部件供应商的重要考量因素。发行人从设计到出库实行全过程精细化品质管控，2018 年-2020 年发行人产品因质量问题发生的退货率为 0.19%、0.15%和 0.13%，根据走访客户得到的反馈信息，发行人质量稳定性处于行业领先水平。质量稳定是公司树立品牌优势、增强客户黏性的核心竞争力之一。

（3）产品生产规模优势

发行人已实现点火器、变流器等通用汽油机及终端产品核心电子部件的规模化生产能力，现已具备年产点火器超过 800 万只、变流器近 30 万只的产能。产销规模化优势，一方面可满足客户对交期的要求，另一方面，通过降低单位固定成本、增强在采购环节的议价权等，控制综合成本，形成规模化带来的成本优势，进而增强市场竞争力。

凭借上述综合因素铸就的产品高性价比优势，公司在业内树立了良好的品牌形象和较高的知名度，并与本田、雅马哈、百力通、GENERAC、科勒、隆鑫通用、大江动力、江淮动力、润通、康思特动力、神驰机电等国内外知名整机企业建立了长期、稳定的合作关系，主要客户的合作时间长达 10 年以上。

综合下游市场的成长性及发行人多年发展形成的核心竞争力，发行人具备持续经营能力，主要产品未来市场空间较大，主营业务具备成长性。

问题 3.2

（一）补充披露发行人的业务起源、对前五大客户的获客方式和合作历史以及点火器、变流器等系列核心产品的技术来源、对应的专利、研发投入、参与开发的具体技术人员情况，相关技术或专利是否来自于合作开发，是否存在专

利纠纷的情形或者潜在风险，发行人是否具备自主创新能力；发行人核心技术是否存在技术壁垒，是否已经属于通用技术，是否存在快速迭代风险

发行人自成立以来，以持续技术创新为基础开拓市场和发展客户，成为客户的长期合作伙伴。点火器、变流器等系列核心产品均来自自主开发，具备自主创新能力，不存在专利纠纷或者相关潜在风险。发行人的核心技术存在技术壁垒，不属于通用技术，不存在快速迭代风险。具体分析如下：

1、发行人以技术创新为基础开拓市场和发展客户

以点火器为核心的通机动力电装品业务起源过程：2003 年正值公司成立之际，市场高品质通机点火器等核心电子控制系统技术基本由美国、日本等企业掌握，呈现产品价格高且供货不及时的状况。经过两年多时间的自主研发，2005 年公司高品质通机点火器凭借一体化点火器等专利技术和成本优势，成功替代进口产品并迅速打开高端通机市场，成为本田、雅马哈等国际知名企业的主要供应商，并再接再厉进入美国市场，陆续成为百力通、科勒、GENERAC 等驰名品牌企业的供应商。

以变流器为核心的发电机电源系统配件业务起源过程：2004 年之前，变频发电机市场基本被本田、雅马哈等国外企业占领，届时国内还未出现具有自主知识产权的变流器和永磁电机等变频发电机电源系统关键配件。发行人 2004 年开始自主研发 TJ808 系列变流器，是国内行业首批实现变流器和永磁电机量产的企业，主要客户包括上海正峰工业有限公司等；2007 年开始研发第一代纯软件算法控制驱动方式的 TJ818 系列变流器，主要客户为双马机电；2010 年-2014 年，陆续推出第二代 TJ828 系列和第三代 TJ838 系列变流器，成功进入隆鑫通用的供应体系，并在随后几年逐步增加市场份额；2018 年，开始研发第四代 TJ848 系列变流器，通过更改架构使用国产关键元器件，保证性能同时降低成本、解决原材采购困难的问题。

发行人已进入行业内大型整机厂商的供应体系，与主要客户均合作 10 年以上。发行人与前五大客户的合作起源和历程如下：

序号	客户名称	获客方式	合作历史
1	隆鑫通用	当时公司生产的四冲程汽油机点火器占国内主导	2006 年至今未

序号	客户名称	获客方式	合作历史
		地位（国内仅有两家生产），且与隆鑫通用位处同一地区	中断
2	百力通	百力通在国内寻找通机的配套合格供应商，经过其严格筛选和认证，公司成为其全球定点供应商	2005 年至今未中断
	重庆百力通		2003 年至今未中断
3	本田动力	本田在国内寻找通机的配套合格供应商，经过其严格筛选和认证，公司成为其全球定点供应商	2004 年至今未中断
4	江苏雅马哈	雅马哈在国内寻找通机的配套合格供应商，经过其严格筛选和认证，公司成为其全球定点供应商	2004 年至今未中断
5	重庆科勒	科勒在国内寻找通机的配套合格供应商，经过其严格筛选和认证，公司成为其全球定点供应商	2007 年至今未中断
6	江淮动力	当时公司生产的四冲程汽油机点火器占国内主导地位（国内仅有两家生产）	2004 年至今未中断

2、点火器、变流器等核心产品的先进性和技术壁垒

发行人核心技术不属于通用技术，系在通机配件领域多年来不断研发投入以及长时间、大批量、系统性试验经验积累的成果，均为自主研发，具备自主创新能力，不存在合作开发的情形，也不存在纠纷或者潜在风险的情形。目前市场还未出现全新技术路线替代现有技术路线的情形，公司现有核心技术不存在快速迭代的风险。

发行人核心技术存在技术壁垒。公司核心产品的先进性和技术壁垒的具体体现如下：

（1）点火器等通机动力电装品的产品先进性和技术壁垒

在通机动力电装品领域，发行人在发动机超速安全保护隐患、发动机超低速点火技术困难、高低速运行时需要点火角度不同、点火部件较为分散等行业技术难点进行深入研究，产生了保护发动机安全的 TCI 点火器限速控制技术，稳定输出更高能量的 CDI 点火技术，集成点火器、触发器、高压包为一体的三合一霍尔点火器等核心技术解决方案，引领市场需求，并在此过程中产生了核心专利知识产权

行业技术瓶颈	核心技术方案	专利保护情况	相关技术人员
发动机运行过程中，超速运行	TCI 点火控制系统内部集成精	发明专利“带限	周 光 菊

行业技术瓶颈	核心技术方案	专利保护情况	相关技术人员
会导致飞车失控，带来安全隐患，需专门设置限速电路控制。	准限速控制电路，有效杜绝飞车隐患，且能耗极低。	速功能 TCI 点火器电路”	等 2 人
高速发动机在整个转速范围都需要足够的点火能量和精准的点火角度，需要对输出电压和角度做专门控制。	CDI 点火技术解决高速储能时间短暂而能量不足，通过升压电路提供高的点火能量，通过多个触发脉冲前后位置得到准确的点火提前角。	实用新型专利“小型赛车 CDI 点火器电路”	周光菊等 2 人
数码发电机点火系统采用分体触发器、点火控制器、高压包完成点火功能，部件分散，连线凌乱。	用霍尔数字信号替代触发器产生脉冲信号，信号稳定可靠，可直接与 ECU 识别。	实用新型专利“一种霍尔信号集成点火器”	孙黎明、周光菊等 3 人
结构紧凑的 TCI 点火器往往只具有点火功能，需外接机油报警器、限速器完成缺油保护、飞车保护。	TCI 点火控制系统内部集成机油报警电路、限速控制电路，点火电路多功能点火器。	发明专利“一体多功能通用汽油机点火器”	孙黎明、周光菊等 3 人

发行人参与制定的待发布行业标准《JB/T5140.2-20XX》中设定了通机点火器技术指标，发行人点火器核心技术指标均高于该行业标准，比较情况如下：

核心技术指标名称	发行人的指标	待发布行业标准	指标含义
最低连续点火转速	≤200rpm	≤3000rpm	转速越低发动机在高/低温时更容易启动
3600rpm 时的点火角度散差	AFN-2 °±1 °	AFN-2 °±2 °	产品点火角度散差小有利于发动机的输出功率更稳定
最低连续点火转速上限次级峰值电压	≥15KV	≥12.5KV	电压越高利于高/低温时发动机的正常启动
连续发火转速范围内，次级峰值电压最大点	≥21KV	≥18KV	电压越高利于高/低温时发动机正常运行
点火能量	≥10mJ	≥7mJ	点火能量越高，发动机燃烧更充分
一次负峰电压	≤400V	≤500V	电压低利于配套的其他电子配件不易损坏

（2）变流器等发电机电源系统配件的产品先进性和技术壁垒

在发电机电源系统配件领域，针对行业内变流器带载能力参差不齐、特殊负载无法带动、市场反馈的不良率较高等一系列行业难题，发行人采用了高精度电

流/电压采样技术、自适应峰值电流限制技术、新型功率器件驱动技术等技术，解决了上述行业难题。另外，发行人采用了双电压串/并联技术解决了双压120V/240V 系统中 120V 不能全功率输出的问题。发行人变流器相关核心技术具有专利知识产权。

行业技术瓶颈	核心技术方案	专利保护情况	相关技术人员
两台发电机并联运行时，功率分配差异大，输出较大功率的发电机会进入过载保护，使并联系统的总功率无法实现1+1=2。	采用高精度的电流电压采样技术，准确计算有功、无功功率和电流电压值，解决了并联运行时的发电机之间的功率均分问题，最终总功率实现了 1+1=2。	实用新型专利“通用汽油发电机逆变器新型采样电路”	陈定彬等 3 人
功率过大时过热引起变流器功率器件烧毁。	采用自适应电流限制技术，通过采集不同地方的温度进行综合运算并最终决定输出电流大小，同时采用新型功率器件驱动技术提升效率并降低功率器件的自身发热，从而避免功率器件因过热而损坏。	实用新型专利“一种用于变流器功率器件的新型驱动电路”	陈定彬等 3 人
传统的双电压输出发电机采用三线输出方式（两个 120V 系统串联运行），240V 输出端能全功率输出，但单个 120V 系统只能输出总功率的一半，也不能进行 120V 的并联输出，只能带动发电机标称功率一半的单一负载。	采用可串/并联运行的新型变流器技术方案，可以实现 2 个 120V 变流器的串/并联运行，且 120V 端并联运行时能全功率输出，提升发电机的负载适应性。	实用新型专利“通用汽油发电机大功率双电压逆变电路结构”	陈定彬等 3 人

目前本田等国际知名企业仍在变频发电机市场保持技术领先，发行人变流器部分核心技术指标已接近甚至超过本田等国际知名领先企业的指标。

核心技术指标名称	发行人指标	本田指标	指标含义
输出电压（空载）	Typ±0.5V	Typ±0.5V	变流器在空载的情况下输出电压与标准电压值的偏差,越小越好
输出电压（额定阻性负载空载）	空载电压-4.5V	空载电压-4V	变流器在满载的情况下输出电压与标准电压值的偏差,越小越好
输出频率	Typ±0.25HZ	Typ±0.2HZ	变流器在额定负载的情况下输出电压频率的稳定度,越小越好
阻性负载 THD	≤2%	≤1%	变流器在额定阻性负载的情况下输出电压的失真度,越小越好
感性负载 THD	≤3%	≤2%	变流器在 0.8 功率因素的额定感性

核心技术指标名称	发行人指标	本田指标	指标含义
			负载的情况下输出电压的失真度,越小越好
容性负载 THD	≤3%	≤2%	变流器在 0.8 功率因素的额定容性负载的情况下输出电压的失真度,越小越好
非线性负载 THD	≤5%	≤7%	变流器在额定非线性负载的情况下输出电压的失真度,越小越好
短路持续电流输出能力	≥4 秒	≥4 秒	当变流器输出端短路时变流器停止输出的响应时间,越大越好
电流采集精度	±0.2A	±0.2A	变流器对输出电流的采集精度,越小越好

注：本田技术指标来源于发行人实测数据

（二）国内大型通机企业同类型产品（点火器、变流器）的其他供应商情况，主要竞争对手所采用的技术路线，并结合可以衡量技术先进性的指标、发行人与主要竞争对手的经营成果差异以及研发投入差异说明发行人业务定位以及各主要产品核心技术的先进性

1、主要客户同类型其他供应商情况

发行人已进入国内大型整机厂商的供应体系，与主要客户均合作 10 年以上，客户同类型产品（点火器、变流器）的主要供应商如下：

序号	国内主要通机企业	点火器主要供应商	变流器主要供应商
1	隆鑫通用	瑜欣电子、重庆力华、重庆三木华瑞机电有限公司等	瑜欣电子、重庆唯远实业有限公司等
2	重庆百力通	瑜欣电子、重庆力华等	-
3	江苏雅马哈	瑜欣电子、科森电器等	京特机电(上海)有限公司等
4	重庆科勒	瑜欣电子、重庆力华等	-
5	江淮动力	瑜欣电子、重庆力华等	瑜欣电子等
6	康斯特	瑜欣电子、重庆力华等	瑜欣电子、重庆力华、浙江思源节能电子科技有限公司等
7	耀锋动力	瑜欣电子、重庆力华等	瑜欣电子、重庆力华、浙江思源节能电子科技有限公司等
8	本田动力	瑜欣电子、上海东洋电装有限公司、	-

序号	国内主要通机企业	点火器主要供应商	变流器主要供应商
		科森电器、重庆和诚电器有限公司等	
9	大江动力	瑜欣电子、重庆宗申电器有限公司、重庆力华等	瑜欣电子、重庆力华等
10	润通科技	瑜欣电子、重庆三木华瑞机电有限公司、重庆力华等	瑜欣电子、重庆力华、重庆润电科技有限公司等
11	神驰机电	瑜欣电子、重庆力华、锋龙股份、重庆宗申电器有限公司、重庆求精电子科技有限公司等	瑜欣电子、锋龙股份等

2、与主要竞争对手的比较情况

发行人聚焦高品质通机配件市场，主要依赖产品技术、质量和品牌优势获取客户，产品适配于四冲程终端产品，点火器、变流器等产品国内主要竞争对手为重庆力华、科森电器等。锋龙股份产品主要适用于二冲程终端产品，与发行人不存在直接竞争的关系。由于重庆力华和科森电器系非上市公司，也非公众公司，其经营成果和研发投入情况在其官网上也未披露。

发行人研发人员薪资水平保持稳定，与同行业上市公司平均水平不存在显著差异；研发人员数量与下游整机厂商相比较少，与同类型配件厂商相比较多；研发投入占营业收入比重比与浙江地区企业相比较低，与重庆地区企业相比较高。具体情况详见问题本回复“问题 4.2、（2）”相关内容。

发行人点火器技术指标显著高于行业标准，变流器部分核心技术指标已接近甚至超过本田等国际知名领先企业。具体情况详见“问题 3.2、（1）”相关内容。

（三）、未直接向宗申动力等规模以上下游厂商供货的原因；客观、量化披露发行人产品如何实现进口替代，实现进口替代的具体产品及型号，对应的营业收入及占比、开发的客户情况

1、未直接向宗申动力等规模以上下游厂商供货的原因

发行人客户包括国内大型通机企业，包括隆鑫通用、重庆百力通、本田动力、江苏雅马哈、重庆科勒、江淮动力、润通科技、耀锋动力、康思特动力、安来动力、大江动力等，其中大江动力系宗申动力的全资子公司，为宗申动力通机产品两大制造主体之一。

2、客观、量化披露发行人产品如何实现进口替代，实现进口替代的具体产品及型号，对应的营业收入及占比、开发的客户情况

（1）、发行人产品如何实现进口替代，实现进口替代的具体产品及型号，开发的客户情况

发行人实现进口替代的产品为点火器，目前已达到市场领先水平。发行人变流器产品还未完全实现进口替代，本田等国际知名企业仍保持市场领先水平，发行人等国内企业经过十几年的发展已具备市场竞争力。

发行人点火器实现进口替代的过程、产品型号和对应客户的情况如下：

产品型号	实现进口替代过程	开发的客户
TJ1104/TJ1104C	✓ 2005.02.-2005.12 ✓ 客户采用达林顿管及触发线圈来做控制电路，达林顿管在当时极度紧缺，甚至以拆机件替代，采购困难，并且线圈铁芯的体积大，生产效率低下： ✓ 发行人创造性的采用复合放大电路来代替达林顿管，解决了采购困难问题，缩小了产品体积重量，重量由 315g 减少到 222g。	重庆百力通
TJ1104J/TJ1104K/TJ1104L	✓ 2007.3-2010.12 ✓ 在重庆百力通 2 年的装机及市场验证过程中无不良产品发生后，百力通美国本土开始将生产基地各种机型点火器转由发行人生产。	百力通
TJ1104A/TJ1104D	✓ 2012.3-2018.12 ✓ 日本百力通将大机组的两种点火器转由发行人生产。	日本百力通
TJ1156M	在 TJ1104 的基础上再次进行优化设计，减小产品体积和提高生产效率。	百力通
TJ1165M/TJ1165K/TJ1165L	✓ 2013.3-2018.12 ✓ 在 TJ1104 的基础上进行铁芯及接头尺寸减小，线圈体积随之减小，降低产品成本和提高生产效率。	百力通
TJ1210M/TJ1210K/TJ1210L	✓ 2019.01-2020.12 ✓ 在 TJ1165 系列再次减小铁芯尺寸，缩小初次级骨架，减少了漆包线用量；优化产品结构，适合自动化生产。	百力通
TJ118B/TJ118C/TJ1143/TJ1132	✓ 2005.03-2019.12 ✓ TJ118BC 和 TJ1143 系列：公司采用采用复合放大电路来代替达林顿管，线圈及铁芯体积减小，降低产品成本，替代雅马哈采用的日本企业点火器 ✓ 2010.10 至今 ✓ TJ1132 系列点火器： ✓ 公司将点火器及高压包组合在一起，并采用数字电	雅马哈

产品型号	实现进口替代过程	开发的客户
	路实现点火角度变化及解决发动机飞车问题，替代雅马哈采用的日本企业分体式点火器。	
TJ173	✓ 2013.10 至今 ✓ GENERAC 采用的日本企业点火器生产周期长、价格高、结构复杂； ✓ 公司采用以下替代方案：电路实现点火角度的跳变，满足发动机低速滞后点火高速提前点火的要求；改变初级线圈的缠绕方式，可以采用半自动化流水线生产，提高产能；改用大功率三极管，提高低速时的点火能量。。	GENERAC

（2）对应的营业收入及占比

单位：万元

产品名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
点火器	5,542.44	13.79%	4,563.44	15.88%	5,595.07	14.23%

注：占比为占主营业务收入的比例

问题 3.3

（一）结合对各主要客户的在手订单、销售金额变化情况等补充披露隆鑫通用及科勒等客户涉及双反调查、百力通启动重组程序、雅马哈等客户在终端市场销售下滑事项对发行人业务的影响

双反调查仅涉发行人立式通机动力电装品，主要涉及客户包括：双反调查发起企业百力通，应诉企业隆鑫通用和重庆科勒等。双反调查未对发行人形成不利影响。百力通重组未对发行人业务产生重大不利影响；目前重组已完成，发行人与百力通的业务量开始恢复性增长。雅马哈等客户在终端市场销售情况的变化会引起发行人下游客户结构的变化，但不会对发行人业务产生重大不利影响。具体分析如下：

1、隆鑫通用及科勒等客户涉及双反调查对发行人业务的影响

（1）225cc-999cc 的立式通机双反调查对发行人业务的影响

2021 年 2 月 2 日，美国国际贸易委员会投票作出反倾销和反补贴产业损害肯定性终裁，对中国涉案产品作出反倾销紧急情况否定性裁定，将不对中国涉案产品追溯征收反倾销税。

发行人报告期内第一大客户隆鑫通用为此次立式通机双反调查的应诉企业之一。

报告期内，发行人向隆鑫通用销售立式通机动力电装品情况如下：

金额：万元

2020 年		2019 年		2018 年	
金额	占比	金额	占比	金额	占比
62.51	0.42%	40.13	0.53%	65.94	0.56%

注：占比为占向隆鑫通用销售总额的比例。

发行人主要向隆鑫通用销售发电机电源系统配件，双反调查涉及的立式通用汽油机配件极少。

报告期内，发行人向隆鑫通用的销销售订单和销售收入如下：

金额：万元

项目	**2020 年**		**2019 年**		**2018 年**
	金额	**变动率**	**金额**	**变动率**	**金额**
销售订单	14,295.23	68.57%	8,480.52	-31.73%	12,421.78
销售收入	14,752.36	96.15%	7,520.98	-36.36%	11,818.73

2019 年，受中美贸易摩擦影响，隆鑫通用的通机产品出口下降，导致其对发行人的采购金额相应减少。此次双反事件始发于 2020 年初，2019 年隆鑫通用的通机产品出口下降与双反事件无关；2020 年发行人对隆鑫通用销售额大幅增长，此次双反调查对当年的销售额影响极小。

（2）、99cc-225cc 立式通机双反调查对发行人业务的影响

2021 年 3 月 8 日，美国商务部宣布作出双反终裁：重庆科勒倾销率为 374.31%、补贴率为 2.84%；宗申动力倾销率为 304.35%、补贴率为 18.13%；获得单独税率企业倾销率为 336.61%；中国其他生产商、出口商倾销率为 535.48%、补贴率为 10.46%。

发行人报告期内前五大客户之一重庆科勒为此次立式通机双反调查的应诉企业之一。

报告期内，发行人向重庆科勒销售立式通机动力电装品情况如下：

金额：万元

2020 年		2019 年		2018 年	
金额	占比	金额	占比	金额	占比

128.97	8.97%	188.06	14.04%	208.55	14.67%

注：占比为占向重庆科勒销售总额的比例。

在发行人向重庆科勒销售的通机配件中，双反调查涉及的立式通用汽油机配件较少。

报告期内，发行人向重庆科勒的销售订单和销售收入如下：

金额：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年
	金额	变动率	金额	变动率	金额
销售订单	1,459.80	1.33%	1,440.70	1.32%	1,421.96
销售收入	1,437.32	7.28%	1,339.77	-5.78%	1,421.96

2019 年销售收入下降主要受贸易摩擦因素的影响；重庆科勒 2020 年向发行人采购小排量立式通用动力点火器、机油传感器等产品数量减少，同时加大其他通机配件（水平轴点火器、飞轮、调压器等）采购量，总体交易量小幅上升。

除此之外，百力通作为上述两起双反调查的发起企业，2020 年采购发行人立式通机动力电装品（主要为点火器）金额为 364.13 万元，较 2019 年增长 41.18%。

总体上，2020 年发行人立式通机动力电装品销售收入较 2019 年增长 14.30%，双反调查未对发行人形成不利影响。

2、百力通启动重组程序对发行人业务的影响

百力通系一家经营历史长达百年以上的全球领先的通机动力制造商，为通机终端产品提供动力装备。近年来，百力通大量投入、尝试将业务向下游（通机终端产品）拓展，但产业链延伸战略实施不利，导致近年来经营业绩下滑。2020 年 3 月，百力通宣布重大战略重组计划，计划剥离其绝大部分终端产品业务（草坪产品业务、高压清洗机及便携式发电机等）；2020 年 7 月，百力通向破产法庭提交了破产重整申请，正式进入破产重整程序，其将在整个破产重整过程中继续进行正常的业务运营，同时已经收到融资承诺，未来打算按照正常程序向供应商支付在破产重整申请日当天或之后提供的所有货物和服务；2020 年 9 月，私募基金 KPS Capital Partners, LP 以通过一个新成立的子公司已经完成对百力通几乎全部资产的收购并承接主营业务后，以此为基础成立新百力通（Briggs & Stratton LLC）承继原百力通破产重整申请日前未履行完毕及后续新签订的业务合同。因此，公司与原百力通的业务将由新百力通承继，公司今后的业务将与新

百力通合作。

报告期内，发行人向百力通及其下属企业的销售订单和销售收入如下：

金额：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年
	金额	变动率	金额	变动率	金额
销售订单	3,863.50	-27.29%	5,313.53	12.16%	4,737.61
销售收入	3,895.66	-13.91%	4,524.86	-16.62%	5,426.96

报告期内，发行人向百力通 及其下属企业的销售额呈下降趋势，主要受其重组事项影响。自 2020 年 9 月重组成功以来，百力通对发行人点火器的订单量较重组前增加约一倍，发行人与百力通的业务量开始恢复性增长。百力通启动重组程序未对发行人业务产生重大不利影响。

3、雅马哈等客户在终端市场销售情况对发行人业务的影响

（1）雅马哈在终端市场销售情况对发行人业务的影响

报告期内，发行人向雅马哈下属企业的销售订单和销售收入如下：

金额：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年
	金额	变动率	金额	变动率	金额
销售订单	1,954.61	-18.39%	2,395.10	-24.93%	3,190.45
销售收入	1,850.29	-10.65%	2,070.84	-34.47%	3,160.19

2019 年、2020 年发行人与江苏雅马哈的交易量均下降，除受贸易战影响外，随着国内通机动力厂商的竞争力大幅提升，雅马哈通机动力产品在终端市场份额有所下降，国内通机动力厂商在扩大市场份额后，对点火器等核心零部件的需求仍向发行人等优质上游配套企业传导。2018 年-2020 年，发行人向大江动力（宗申动力子公司）、隆鑫通用、康思特动力、神驰机电等几家国内头部通机生产商（雅马哈的国内主要竞争对手）销售点火器合计 1,355.80 万元、948.49 万元和 1,962.63 万元，国内客户与国外客户呈现替代现象。

（2）本田下属企业在终端市场销售情况对发行人业务的影响

报告期内，发行人向本田下属企业的销售订单和销售收入如下：

金额：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年
	金额	变动率	金额	变动率	金额
销售订单	2,109.87	-22.64%	2,727.50	-6.46%	2,915.92
销售收入	1,994.50	-18.42%	2,444.77	-16.80%	2,938.59

2019 年和 2020 年发行人对本田下属企业的销售额持续下降。2019 年主要受贸易战的影响；2020 年因机型调整，本田的美国工厂暂停向发行人采购飞轮。2021 年本田的装机量上升，且本田的泰国工厂开始向发行人采购，因此对发行人的产品需求量增加，预计飞轮全年采购量约 90-100 万件，较 2020 年增长 30%以上。

（3）江淮动力在终端市场销售情况对发行人业务的影

报告期内，发行人向江淮动力的销售订单和销售收入如下：

金额：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年
	金额	变动率	金额	变动率	金额
销售订单	1,318.00	51.05%	872.53	-69.65%	2,874.84
销售收入	1,223.91	70.24%	718.92	-72.62%	2,625.82

2019 年，受贸易摩擦和百力通自身业务的影响，江淮动力向百力通等品牌商的销售量下降，相应导致其采购发行人的配件业务量大幅回落。2020 年，随着百力通重组后业务恢复，并且江淮动力增加了清洗机动力等产品，当年采购发行人配件的业务量较 2019 年大幅增加。

（二）量化分析海外贸易摩擦、加征关税、反倾销和反补贴调查对发行人境内外销售收入、毛利等经营业绩以及持续经营能力的影响，发行人拟采取的应对措施

海外贸易摩擦与加征关税对发行人产生阶段性不利影响，现已消化。反倾销和反补贴调查未对发行人产生不利影响。发行人具有持续经营能力。发行人将大力开拓国内优质整机厂商客户，同时已在越南设立全资子公司以规避部分贸易壁垒。具体分析如下

1、加征关税对发行人外销业务的阶段性不利影响已消化

（1）、发行人主要外销产品点火器涉及的关税加征情况如下：

征收关税清单编码	开始加征时间	加征的税率	加征后税率	客户
8511.30.00	2018.09.24	10%	12.5%	百力通、GENERAC
	2019.05.10	15%	27.5%	

针对不同时期加征的关税，发行人会分别与客户进行具体协商，双方各自承担一定比例的税额。

（2）、报告期内，发行人外销点火器价格变动情况

发行人向百力通和GENERAC出口点火器为主。报告期内发行人点火器出口平均价格（以人民币计价）的变动情况如下：

客户	价格变动情况		
	2020 年	2019 年度	2018 年度
百力通	-7.00%	3.20%	1.31%
Generac	-3.63%	0.17%	0.00%

关税加征后，发行人与客户共同分摊加征的关税，导致主要出口产品点火器的外销价格下降。

（3）、报告期内，发行人外销销量和毛利变动情况

双方为应对价格下降的影响，客户同意发行人对产品工艺优化的方案，降低了产品成本，2018 年-2020 年发行人外销毛利率分别为 41.32%、42.63%和41.52%，总体保持稳定。同时发行人与客户对产品份额扩展进行了约定，发行人该类产品销售量在 2020 年逐步回升，相关不利影响已消化。根据主要客户提供的订单、需求预测，预计 2021 年公司外销金额将同比录得较大增幅。

2、加征关税对发行人内销的阶段性间接不利影响已消化

关税加征未直接影响发行人的产品内销价格，2018 年-2020 年发行人内销毛利率分别为 23.30%、23.23%、26.28%，保持稳中有升。关税加征通过对国内主机厂的影响间接传导至发行人，导致公司销量下降，2019 年公司内销营业收入和毛利同比分别下降 28.55%、28.77%。2018 年中美贸易摩擦不断，受大比例加征关税预期的影响，2019 年的部分通机终端需求订单提前至 2018 年，通过国内

的整机生产商传导至配件制造商，作为外生变量导致公司 2019 年经营业绩出现较大幅度的下滑。中美贸易战以来，中国通机行业已在短期内消化适应了贸易摩擦、加征关税等事项的影响，于 2019 年下半年逐步恢复、并于 2020 年重回增长轨道。2020 年以来，公司摆脱了 2019 年的阶段性低谷，业绩强劲回升。2020 年，公司内销实现主营业务收入 35,158.94 万元，较 2019 年增长 49.61%，实现主营业务毛利 9,239.77 万元，较 2019 年增长 69.26%。

3、反倾销和反补贴调查对发行人未产生不利影响

双反调查仅涉发行人立式通机动力电装品，主要涉及客户包括：双反调查发起企业百力通，应诉企业隆鑫通用和重庆科勒等。

2018 年-2020 年，隆鑫通用、重庆科勒向发行人采购立式通机动力电装品合计金额为 274.49 万元、228.19 万元和 191.48 万元，占向发行人采购总额的 2.07%、2.58%和 1.18%，双反调查对发行人向隆鑫通用和重庆科勒的销售收入影响较小。

2020 年百力通采购发行人立式通机动力电装品（主要为点火器）金额为 364.13 万元，较 2019 年增长 41.18%。

总体上，2020 年发行人立式通机动力电装品销售收入较 2019 年增长 14.30%，双反调查未对发行人形成不利影响。

4、发行人拟采取的应对措施

发行人将跟随我国通机行业在全球竞争优势日益凸显的趋势，大力开拓国内优质整机厂商客户，扩大内销市场份额；同时，为规避贸易壁垒，满足隆鑫通用等主要客户在越南当地的生产需求，发行人在越南设立全资子公司，建立数码变频发电机变流器、数码点火器等产品等生产线。

问题 3.4

（一）补充披露是否具备开展生产经营所需的全部资质、许可、认证，相关资质、许可、认证的存续是否存在不确定性，未通过整机产品认证测试的可能性以及对发行人生产经营的影响

发行人已具备开展生产经营所需的全部资质、许可、认证等，且不存在到期无法延续的风险。发行人不直接参与整机认证测试过程，且在报告期内，不存在主要产品未通过客户认证测试的情形。具体分析如下：

1、是否具备开展生产经营所需的全部资质、许可、认证

截至本回复出具之日，发行人已取得的行政许可、备案、注册或者认证等主要经营资质如下：

序号	资质许可证名称	证书或备案编号	发证或登记日期	有效期限	备案或发证机构	对发行人生产经营具体影响
1	高新技术企业证书	GR201851100175	2018.11.12	2021.11.11	重庆市科学技术局、重庆市财政局、国家税务总局重庆税务分局	公司为国家高新技术企业
2	排污许可证	91500107750067984 2002Q	2020.06.10	2023.06.09	重庆市九龙坡区生态环境局	二号厂区所需排污许可
3	固定污染源排污登记回执	91500107750067984 2001X	2020.04.22	2025.04.21	重庆市高新区生态环境局	三号厂区所需排污备案
4	质量管理体系认证证书	00120Q34429R5M/5000	2020.06.30	2023.06.17	中国质量认证中心	公司的设计、生产和售后服务等环节符合行业质量标准
5	海关进出口货物收发货人备案回执	海关注册编码：5007960462；检验检疫备案号：5000001187	2005.06.27	长期	西永海关	公司对外出口业务所需资质
6	对外贸易经营者备案登记表	05080662	2020.11.03	长期	重庆市商务委员会	
7	道路运输经营许可证	渝交运管许可字 500107600222 号	2021.06.28	2025.06.28	重庆高新技术产业开发区管理委员会城市管理局	公司在重庆市内采用自有物流向客户配送产品
8	农业机械试验鉴定证书	渝 2017049	2017.10.31	2021.12.31	重庆市农业机械鉴定站	推广小型收割机产品，符合农机购置补贴条件
		T202050500185	2020.08.28	2025.08.27		
9	两化融合管理体系评定证书	AIITRE-00220IIIMS0223801	2020.08.03	2023.08.03	中国船级社质量认证公司	公司在运营数据收集、处理和应用方面建立一定基础

序号	资质许可证名称	证书或备案编号	发证或登记日期	有效期限	备案或发证机构	对发行人生产经营具体影响
10	食品经营许可证	JY35001070055207	2020.03.18	2022.05.18	重庆市九龙坡区市场监督管理局	公司二号厂区员工食堂经营许可
		JY35003560020406	2020.10.26	2025.10.25	重庆市高新技术开发区管理委员会市场监督管理局	公司三号厂区员工食堂经营许可

2021 年 1 月 14 日，重庆市九龙坡区应急管理局出具《关于重庆瑜欣平瑞电子股份有限公司安全生产标准化三级企业的证明》：“我局按照《企业安全生产标准化评审工作管理办法（试行）》（安监总办〔2014〕49 号），于 2021 年 1 月 7 日组织相关专家对重庆瑜欣平瑞电子股份有限公司安全生产标准化三级企业进行评审，该企业已通过专家组复评验收，达到了国家三级安全生产标准化要求。因安全生产标准化工作改革原因，应急管理部相关政策暂未公布，不直接发放给企业《安全生产标准化三级企业》证书。”

发行人已具备开展生产经营所需的全部资质、许可、认证等。发行人已经取得的上述行政许可、备案、注册或者认证等不存在被吊销、撤销、注销、撤回的重大法律风险，也不存在到期无法延续的风险。

2、未通过整机产品认证测试的可能性以及对发行人生产经营的影响

公司产品属于通机及终端产品关键零部件，下游客户有整机生产商（如隆鑫通用、江淮动力、大江动力等），也有整机生产兼品牌商（如百力通、本田、雅马哈、科勒、GENERAC 等）。客户针对零部件制定具体的技术标准，发行人根据相关技术标准对配件产品进行测试合格后，发送给客户；客户组装成整机后进行整机认证测试，通过测试后，客户才会正式确定零部件供应商并进行批量采购；发行人不直接参与整机认证测试过程。

发行人主要产品已进入隆鑫通用、百力通、GENERAC、本田、雅马哈、科勒、大江动力、江淮动力、润通、康斯特、神驰机电等行业内国内外大型厂商的供应商体系，主要客户的合作时间长达 10 年以上。报告期内，在与主要客户合作过程中，发行人主要产品不存在未通过客户认证测试的情况。

（二）未来通用汽油机及终端产品排放标准提高对发行人现有产品更新换代

以及销售的影响

发行人主要产品能有效促进整机满足排放标准，通用汽油机及终端产品排放标准提高将对发行人带来更多成长空间。具体分析如下：

1、通用汽油机及终端产品排放标准提高的情况

美国加州空气资源委员会提出了未来通用汽油机及终端产品排放法规要求的草案，到 2023 年在年排放限值、耐久周期、蒸发排放和颗粒物测试等方面的标准将大大提高，到 2025 年实现零排放。

美国便携式发电机制造商协会的 PGMA G300 标准以及国际 UL2034 认证标准新增对便携式发电机一氧化碳排放和安全的规定，美国等国际市场逐步要求便携式发电机满足相关法规和认证标准。

2、发行人主要产品能有效促进整机满足排放标准

排放标准是对通机整机提出的要求，发行人提供的关键零部件对整机满足排放标准具有重要促进作用。

影响通机排放的一个主要因素是其油转电过程中效率高低。发行人变流器产品根据发动机外特性曲线和磁电机电压、功率转速曲线，制定最优的发动机转速-功率曲线，根据负载大小不同通过步进电机控制油门开度实现变频控制，最终实现同等负载下更低的发动机转速，从而降低发动机排放和噪音。同时，使用永磁直流无刷电机替代传统电机，并对其中磁路优化，提高永磁电机效率，降低发动机燃油消耗，综合效率提升并降低排放。2020 年，发行人用于变频发电机的变流器营业收入为 10,707.86 万元，占营业收入 26.63%，已发展成为核心产品；用于普通发电机的调压器营业收入为 1,864.92 万元，占营业收入 4.64%，占比较小。

通机排放标准要求日趋严格的同时，发行人自主研发监测一氧化碳含量及根据含量过高时进行降低功率或关机的一氧化碳报警器，能够有效地控制一氧化碳排放超标。

3、排放标准提高对发行人产品更新换代以及销售的影响

总体上，随着排放标准提高，市场对通机配件产品的技术要求更高，削弱行

业同质化竞争特性，对于发行人等掌握行业核心技术的企业，将更加具备竞争优势。

第一，发行人本次发行募投项目主要生产数码变频发电机关键控制部件，以此打开国内外高功率变流器、磁电机等配件市场，随着发行人境外目标市场对通用汽油发电机排放标准的提高，传统励磁发电机将逐步被变频发电机取代，带来高品质变流器等核心部件的发展机会。

第二，发行人已完成一氧化碳报警器产品开发，2021 年 1 月已取得“通用汽油发电机一氧化碳报警器”发明专利，形成产品和技术的先发优势。随着本次发行募投项目的实施，发行人首期将新增 30 万只一氧化碳报警器产能，产品投产后迅速抢占市场，并视市场销售情况扩充产能，为发行人提供新的业务增长点。

第三，随着排放标准逐步提高，发行人布局的驱动电机及控制器等产品顺应家用园林工具向新能源拓展的趋势，带来潜在的增长动力。

（三）根据销售地域情况说明发行人产品销售是否均已取得当地监管机构的相关认证、资质，境内外销售是否符合当地法律法规规定和政策要求，是否存在违法违规行为

1、销售地域情况

报告期内，公司主营业务收入按客户所在地区分类情况如下：

单位：万元、%

区域	2020 年		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
一、境内	35,158.73	87.45	23,500.05	81.78	32,892.28	83.64
重庆	24,324.95	60.50	14,627.54	50.90	19,311.77	49.10
江苏、浙江和山东	9,202.27	22.89	7,762.32	27.01	12,188.33	30.99
其他	1,631.51	4.06	1,110.19	3.87	1,392.18	3.55
二、境外	5,044.88	12.55	5,237.22	18.22	6,435.29	16.36
美国	4,754.59	11.83	5,005.41	17.42	5,678.97	14.44
其他	290.29	0.72	231.81	0.80	756.32	1.92
合计	40,203.61	100.00	28,737.26	100.00	39,327.57	100.00

在境内业务中，发行人立足于重庆地区以四冲程通用汽油机及终端产品为主的产业集群优势，辐射江苏、浙江和山东等聚集国内通用汽油机行业主要生产企

业的地区；发行人在境外的客户集中在美国。

2、发行人产品销售是否均已取得当地监管机构的相关认证、资质

发行人产品销售均已取得当地监管机构的相关认证、资质，详见“问题 3.4、（1）”相关内容。

3、境内外销售是否符合当地法律法规规定和政策要求，是否存在违法违规行为

公司主要产品属于通用汽油机及终端产品的关键零部件，不需要直接参与销售目的地在环保、节能、安全等方面的认证等程序，在境内外销售符合当地法律法规规定和政策要求。报告期后，发行人存在一起因农机新产品补贴投档而发生的违规行为，除此之外，发行人境内外销售符合当地法律法规规定和政策要求，不存在违法违规行为。

问题 3.5

（一）补充披露对业绩变动具有较强预示作用的财务或非财务指标

1、对业绩变动具有较强预示作用的财务指标

根据公司所处的行业状况及自身业务特点，公司主营业务收入增长率、综合毛利率、期间费用率等财务指标，以及已签订尚未执行完毕的在手合同、产能及产能利用率等非财务指标对分析公司的收入、成本、费用和利润具有较为重要意义，其变动对公司业绩波动具有较强的预示作用。

（1）、其中主营业务收入变动率、主营业务毛利率、期间费用率、在手订单已在招股说明书申报稿披露。

（2）、产能与产能利用率

制造企业的产能是实现经营业绩的基石。公司产品的产能主要由公司的生产设备、场地、工作时长和人工效率决定。报告期内，公司主要产品的产能中，点火器的产能由 770 万只/年提升至 840 万只/年，变流器的产能由 25 万只/年提升至 27 万只/年，充电线圈的产能由 84 万只/年提升至 98 万只/年，永磁电机定子

的产能由 25 万只/年提升至 32 万只/年，永磁电机转子的产能由 28 万只/年提升至 34 万只/年。报告期内，公司产能的提升主要发生在新厂区启用、场地、设备、人员大幅增加的 2020 年，为公司适应客户需求增加、增强持续经营能力奠定了基础。

另一方面，产能利用率是影响公司业绩的重要指标。报告期内，2018 年、2020 年公司主要产品的产能利用率基本在 90%以上，核心产品点火器、变流器的产能利用率超过 100%，该两年的经营业绩较好。2019 年，受中美贸易战短期冲击，公司主要产品的产能利用率均未超过 90%，在影响收入的同时提高了单位固定成本，导致当年经营业绩出现下滑。2020 年公司主要产品产能有所提升，未来产能利用率能否充分发挥，是公司经营业绩能否匹配产能扩张的重要指标。

除上述影响因素外，影响发行人经营能力和财务状况的因素还包括客户集中较高的风险、应收账款坏账风险、存货跌价风险等已在招股说明书申报稿披露。

（二）发行人所经营的业务是否为成本驱动型，对上下游供应商、客户是否具备较强的议价能力，能否将上游采购成本的变化传导或反映在产品销售价格

发行人所经营的业务不属于成本驱动型。对上下游供应商、客户具备一定的议价能力，能将部分上游采购成本的变化传导或反映在产品销售价格。具体分析如下：

1、发行人所经营的业务是否为成本驱动型

发行人所经营的业务不属于成本驱动型，主要原因如下：

（1）、公司不是靠价格战获取和稳定客户

报告期内，发行人大部分产品价格波动在 5%以内，产品价格整体保持稳定。

公司服务的主要客户均系通机行业头部企业，其对关键零部件供应商的甄选均需历经严格的认证过程，价格仅是其考量的因素之一，而非唯一因素，开发能力、性能、质量、交期保证等是重要的衡量指标。面临日趋激烈的市场竞争，公司在产品价格并不具有优势的情况下，与绝大多数主要客户维持长达 10 年以上的合作关系，奠基于技术研发驱动、精细化管理的品质优势，以及与主机厂产品升级换代快速适应的新产品开发能力。

（2）、公司不存在人为压低成本费用的情形

在原材料成本方面，公司电子元器件向英飞凌、德州仪器等知名厂商的国内代理商采购，冲压件、火花帽、磁钢、漆包线、高压线、砂铸件等原材料与铜、钢、铝、铁等大宗商品的价格变动息息相关，主要原材料市场较为公开透明，公司不存在人为压低原材料成本的市场基础。

在人工成本费用方面，公司的生产人员、销售人员、管理人员、研发人员等各类别员工的人均薪酬均高于同地区（重庆市）城镇私营单位同工种的平均薪酬，关键管理人员的薪酬显著高于同行业可比公司，公司在报告期内为所有符合条件的员工依法缴纳“五险一金”。因此，公司不存在通过压低人工成本费用来获取成本优势的情形。

（3）、公司保持与同行业可比公司基本一致的毛利率水平

发行人的同行业可比上市公司为行业内先进企业。报告期内，公司的毛利率保持相对稳定，且与同行业可比上市公司的平均毛利率水平基本一致，这与成本驱动型企业通过压低毛利率来获取市场的打法存在本质区别。

综上所述，公司之所以能保持通机关键零部件行业的领先地位，依靠的是技术、管理、规模等多重因素奠定的品质、品牌、研发等综合优势，发行人的业务经营不属于成本驱动型。

2、对上下游供应商、客户是否具备较强的议价能力，能否将上游采购成本的变化传导或反映在产品销售价格

对于上游供应商，发行人的议价能力体现在：与大宗原材料相关的配件（漆包线、线束、冲压件、钢材、铝材等）供应商，发行人对其加工费具有较强的议价能力，但对大宗原材料的波动不具备议价能力。对其他配件，如电子元器件、火花帽、化工材料、磁钢等的供应商，公司因行业地位、采购规模、信誉良好等优势，对上游供应商具备较强的议价能力。

对于下游客户，发行人对主要客户约定了与大宗原材料价格变动相关的调价机制，且对境外客户还另外约定了根据关税、汇率波动调价的定价机制。如果大宗原材料价格波动超过一定幅度（一般为 3%-5%），超过部分公司根据约定将部分或全部传导至客户，在调整后的产品销售价格中反映。因此，公司对客户具有一定的议价能力。

（三）报告期内各主要产品销售价格与同行业可比公司相近产品的对比情况，是否存在以价格优势获取市场的情形，请结合平均成本变化情况、贸易摩擦、关税壁垒因素说明价格优势能否维持

1、报告期内各主要产品销售价格与同行业可比公司相近产品的对比情况

同行业可比公司中，神驰机电、大叶股份、中坚科技主要生产整机，配件业务占比较少，在招股说明书等文件中未披露配件类产品价格。锋龙股份生产点火器（二冲程）、飞轮等产品，与公司的点火器（四冲程）、飞轮等产品相近，但其在报告期的公告中未披露产品销售价格信息，因此无法进行对比分析。

2、是否存在以价格优势获取市场的情形，结合平均成本变化情况、贸易摩擦、关税壁垒因素说明价格优势能否维持

同行业公司均未披露通机零部件产品价格信息，且没有公开统一的市场报价，客户出于商业秘密原因也拒绝透露其他供应商的具体价格信息。因此，主要通过以下几方面来分析比较发行人产品价格与同行业公司产品价格的差异情况：

（1）发行人采取行业普遍的定价方式：公司零部件产品型号众多达 5,000 多个，大部分系根据客户产品要求进行定制化设计生产，小部分为标准通用产品。对于新产品型号，发行人根据客户提供的技术要求，结合市场供求、产品的生产成本、自身产品竞争力、产能等因素进行报价，然后根据需求量、合作关系、信用以及客户对价格接受度等综合情况跟客户进行协商定价。现有产品方面，主要根据主要原材料价格变动、汇率变动（外销产品）、以及客户采购数量等综合因素，与客户协商价格调整机制。

（2）公司主要客户均为国内外的知名企业，其对供应商有严格筛选和认证的体系，综合考虑供应商的技术开发能力（协同开发）、产品性能稳定性（质量）、规模化生产能力（交期保证）和产品价格等因素。

通过走访发行人的客户，了解公司产品价格与同行业竞争对手的对比情况。据大多数客户反馈，公司的产品与市场价格基本一致，不存在低价竞争的情形。在价格市场化的前提下，客户选择发行人，看重的是发行人产品质量更稳定、供应链服务能力更强。

（3）通过对比发行人与同行业可比公司类似产品的毛利率情况，间接分析验证发行人的产品价格市场比较情况。

项目	2017 年
公司内销毛利率	24.69%
公司外销毛利率	44.33%
锋龙股份园林机械零部件内销毛利率	28.94%
锋龙股份园林机械零部件外销毛利率	44.70%

数据来源：锋龙股份招股说明书

锋龙股份于 2018 年上市，上市后的定期报告中未单独披露园林机械零部件的内外销毛利率。结合锋龙股份的招股说明书披露的 2017 年内外销毛利率数据进行对比，公司与锋龙股份通机零部件内外销毛利率水平接近。

综上所述，发行人的产品价格与行业价格水平不存在重大实质性差异，公司不存在以价格优势获取市场的情形。

（四）在东南亚、南美等地区的生产成本优势逐渐吸引全球众多厂商采购订单转移的情形下，发行人是否存在被替代或客户订单转移的风险，发行人拟采取的应对措施以及对应的资本开支计划

1、在东南亚、南美等地区的生产成本优势逐渐吸引全球众多厂商采购订单转移的情形下，发行人是否存在被替代或客户订单转移的风险

在通机行业贸易壁垒不断升级的情况下，东南亚、南美等地区的生产成本优势逐渐吸引全球众多厂商采购订单转移。”

总体而言，东南亚、南美等地区的生产成本优势主要体现在人力成本的相对优势，但在基础配套设施、供应链完整性及便捷性、劳工素质等方面，相较中国多年积淀形成的强大制造业优势，还是存在较大的差距。另一方面，在通机等行业中，制造业向东南亚、南美等地区的迁移，更多的是国内厂商为规避贸易壁垒的主动作为。

因此，在东南亚、南美等地区的生产成本优势逐渐吸引全球众多厂商采购订单转移的情形下，发行人存在被替代或客户订单转移的风险较低且可控。

2、发行人拟采取的应对措施以及对应的资本开支计划

近年来，公司的主要客户（如隆鑫通用）等在越南建厂。2019 年 10 月，发行人在越南设立全资子公司瑜欣越南，建设 2 条生产线，生产数码变频发电机变流器、数码点火器等产品，用于满足隆鑫通用等主要客户在越南当地的生产需求。

瑜欣越南注册资本为 120 万美元，截至本招股说明书签署日，发行人已实缴出资 75 万美元，剩余部分将根据瑜欣越南的经营情况逐步到位。瑜欣越南向当地租赁标准厂房，资本投入主要体现在设备、人工、周转流动资金等方面，是否需要增加投资，则视客户在越南的经营规模而定。

问题 3.6

补充披露发行人各主要产品是否须进入终端客户的供应商名录，如是，请披露纳入客户供应商名录的具体过程，如何取得客户相关认证，是否履行招投标程序，客户各期收入与招投标金额是否匹配，是否存在通过不正当手段违规获取客户的情形，报告期内发行人及其实际控制人是否存在商业贿赂等违法违规行为；发行人与客户或终端客户的合作是否有可持续性

发行人需要进入直接合作客户的供应商名录，不需要进入非直接合作的终端品牌商供应商名录。发行人进入下游客户供应体系不需要进行招投标程序，不存在商业贿赂等违法违规行为，与客户的合作具有可持续性。具体分析如下：

（一）、发行人各主要产品是否须进入终端客户的供应商名录，如是，请披露纳入客户供应商名录的具体过程，如何取得客户相关认证，是否履行招投标程序，客户各期收入与招投标金额是否匹配

公司的相关产品属于通机及终端产品关键零部件，下游客户有整机生产商（如隆鑫通用），也有整机生产兼品牌商（如 GENERAC）。发行人需要进入直接合作客户的供应商名录，不需要进入非直接合作的终端品牌商供应商名录。发行人产品进入客户供应体系的具体过程如下：

（1）、终端品牌客户向整机生产商提出需要开发产品的技术要求，或整机生产商向品牌商推荐新的产品方案；

（2）、整机生产商向发行人提供需要开发产品的技术要求及相关数据；

（3）、发行人与整机生产商对开发产品的技术要求进行讨论和确认，形成 2D 图纸、3D 模型和技术方案等文件；

（4）、发行人设计、制作工程样件，完成性能测试，并送样给整机生产商，双方进行整机装机、连调、性能、耐久等相关测试和验证；

（5）、工程样件通过测试后，整机生产商向终端品牌客户提供样机；

（6）、终端品牌客户对样机测试完成后，针对各类零部件向整机厂商提出调整要求，最终方案确定后，向整机厂商锁定发行人等零部件供应商，整个过程不会对发行人等零部件供应商出具相关文件；

（7）、供应商确定后，如整机生产商要更换供应商，需终端品牌客户认可。报告期内，发行人不存在被主要客户更换的情形

发行人进入下游客户供应体系不需要进行招投标程序。

（二）、发行人是否存在通过不正当手段违规获取客户的情形，报告期内发行人及其实际控制人是否存在商业贿赂等违法违规行为

报告期内，发行人不存在通过不正当手段违规获取客户的情形，发行人及其实际控制人不存在商业贿赂等违法违规行为。

（三）、发行人与客户或终端客户的合作是否有可持续性

发行人客户主要为国内外通用汽油及终端产品整机制造商，前五大客户均属于行业内知名企业。报告期内，发行人前五大客户变化不大，均为合作年限 10 年以上的老客户，不存在新增客户。其中百力通和隆鑫通用的一直居于前两名，本田动力和雅马哈基本维持在三、四名。发行人核心客户粘性较高，与客户或终端客户的合作具有可持续性。

问题 3.7

补充披露各产品适配的汽油机、发电机主要型号，不同型号通机对应的点火器、变流器销售收入及占比，上述不同型号的终端产品是否存在停产、更新换代从而导致发行人销量下滑的风险；发行人对主要客户的销售收入是否与相关客户产品型号更替以及在终端市场的销售情况匹配

发行人点火器、变流器适配的汽油机、发电机主要型号变动不大，终端产品不存在停产、更新换代从而导致发行人销量下滑的风险；发行人对主要客户的销售收入与相关客户在终端市场的销售情况相匹配

1、发行人点火器与适配汽油机的销售变动情况

报告期内，发行人点火器适配的汽油机型号变动不大，主要机型对应的销售收入占比分别为 76.58%、77.54%和 78.20%，保持稳定；终端产品不存在停产、更新换代从而导致发行人销量下滑的风险。具体情况如下：

单位：万元，%

2018 年					
序号	客户名称	销售收入	对应的主要机型		
		金额①	机型	金额②	占比=②/①
1	百力通	2,917.48	140cc/305cc	2,328.45	79.81%
	重庆百力通	160.67	161cc/200cc	120.71	75.13%
2	GENERAC	893.29	999cc	805.44	90.17%
3	江苏雅马哈	753.82	171cc/79cc	510.43	67.71%
4	江淮动力	655.95	208cc/420cc/129cc	393.62	60.01%
5	隆鑫通用	564.35	212cc	394.22	69.85%
合计		5,945.56	-	4,552.87	76.58%
2019 年					
序号	客户名称	销售收入	对应的主要机型		
		金额①	机型	金额②	占比=②/①
1	百力通	2,534.43	140cc/305cc	1,956.59	77.20%
	重庆百力通	295.36	161cc/200cc	219.13	74.19%
2	GENERAC	986.73	999cc	852.22	86.37%
3	隆鑫通用	440.98	212cc	292.47	66.32%
4	江淮动力	415.3	208cc/420cc/129cc	322.61	77.68%
5	江苏雅马哈	376.65	171cc/79cc	272.56	72.36%
合计		5,049.45	-	3,915.58	77.54%
2020 年					
序号	客户名称	销售收入	对应的主要机型		
		金额①	机型	金额②	占比=②/①
1	百力通	2,270.55	140cc/305cc	1,793.50	78.99%
	重庆百力通	348.64	161cc/200cc	266.21	76.36%
2	GENERAC	1,283.47	999cc	1,107.98	86.33%
3	隆鑫通用	692.61	212cc	554.07	80.00%
4	康思特动力	562.04	80CC/208CC/420cc	357.57	63.62%

5	江淮动力	466.85	208cc/420cc/129cc	318.99	68.33%
合计		5,624.16	-	4,398.32	78.20%

2019 年发行人与江苏雅马哈的点火器交易量下降，除受贸易战影响外，随着国内通机动力厂商的竞争力大幅提升，雅马哈通机动力产品在终端市场份额有所下降。国内通机动力厂商在扩大市场份额后，对点火器的需求仍向发行人等上游优质配套企业传导，公司点火器产品源自如隆鑫通用、康思特动力等国内头部通机厂商的收入增加

2、发行人变流器与适配发电机的销售变动情况

报告期内，发行人变流器适配的发电机型号变动不大，主要机型对应的销售收入占比分别为 82.11%、81.54%和 73.37%，2020 年占比下降，主要是隆鑫通用新增采购 7kw 变流器，导致 3kw 变流器收入占比下降；终端产品不存在停产、更新换代从而导致发行人销量下滑的风险。具体情况如下：

单位：万元，%

2018 年					
序号	**客户名称**	**销售收入**	**对应的主要机型**		
		金额①	**机型**	**金额②**	**占比=②/①**
1	隆鑫通用	7,453.45	3kw	5,702.18	76.50%
2	江淮动力	1,077.68	5KW	1,076.66	99.91%
3	双马机电	1,043.45	2KW	1,043.45	100.00%
4	GENERAC	368.60	2KW	368.60	100.00%
5	浙江台州萨博电子有限公司	109.40	2KW	62.91	57.50%
合计		10,052.58	-	8,253.80	82.11%
2019 年					
序号	**客户名称**	**销售收入**	**对应的主要机型**		
		金额①	**机型**	**金额②**	**占比=②/①**
1	隆鑫通用	4,649.08	3kw	3,729.77	80.23%
2	GENERAC	131.39	2KW	131.39	100.00%
3	江淮动力	95.03	5KW	92.97	97.83%
4	双马机电	91.49	2KW	91.49	100.00%
5	浙江台州萨博电子有限公司	81.82	2KW	71.06	86.85%
合计		5,048.82	-	4,116.68	81.54%

2020 年					
序号	客户名称	销售收入	对应的主要机型		
		金额①	机型	金额②	占比=②/①
1	隆鑫通用	9,040.58	3kw	6,762.24	74.80%
2	安来动力	510.48	7KW	281.44	55.13%
	越南安来	150.09	2KW	150.09	100.00%
3	江淮动力	271.67	5KW	163.57	60.21%
4	台州萨博电子有限公司	170.85	2KW	140.64	82.32%
5	浙江星月实业有限公司	165.63	5KW	121.12	73.13%
合计		10,309.30	-	7,619.10	73.37%

2018 年 10 月，GENERAC 开始将 2KW 变频发电机由国内厂商（隆鑫通用、大江动力等）代工，发行人转而向其代工厂销售变流器，导致发行人对 GENERAC 的变流器销售量大幅下滑。

3、发行人对主要客户的销售收入与相关客户产品型号更替以及在终端市场销售的匹配情况

发行人对主要客户销售变动由客户产品下游销售情况引起，不涉及发行人产品质量等事项，发行人与客户维持良好的合作关系。

总体上，发行人与国内厂商交易量比重逐步提高，与行业内我国整机生产商在全球竞争力提高的趋势相吻合,发行人对主要客户的销售收入与相关客户在终端市场的销售情况相匹配。

问题 3.8

（一）补充披露发行人各主要产品对应的核心原材料，在国内是否易于获取，是否具有稳定的供应渠道，相关供应商的经营规模、与发行人的合作时间、除发行人外其他客户的情况、是否主要向发行人供货

1、发行人各主要产品对应的核心原材料，在国内是否易于获取，是否具有稳定的供应渠道

发行人主营业务为通机核心控制部件，由于产品种类和型号众多，报告期内主要采购漆包线、集成电路、三极管、二极管、钢材、铝材等 19 类原材料。选取约占产品 60%材料成本的原材料为该类产品的核心原材料，发行人主要产品对应的核心原材料情况如下：

序号	产品名称	核心原材料
1	点火器	漆包线、火花帽、三极管、高压线、钢材
2	铁飞轮	砂铸件材料（包含外购砂铸件）
3	铝飞轮	铝材
4	充电线圈	漆包线、线束护套接插件、钢材
5	变流器	集成电路、电容、铝材、二极管类、印制板
6	永磁电机定子	漆包线、钢材
7	永磁电机转子	冲压件、磁钢
8	调压器	二极管类、三极管、线束护套接插件、电容

依托于我国西南地区的通机制造产业链，发行人原材料供应商主要为重庆、四川等地区的生产和贸易厂商，同时还向长三角和珠三角地区的供应商采购电子元器件和漆包线等，少量 IGBT 等集成电路通过供应链企业在境外采购。总体上，发行人所需原材料在国内货源充足，供应渠道稳定，发行人与行业上游供应商建立了长期的合作关系。

2、相关供应商的经营规模、与发行人的合作时间、除发行人外其他客户的情况、是否主要向发行人供货

发行人主要供应商的经营规模、与发行人的合作时间、除发行人外其他客户的情况、是否主要向发行人供货等情况详见“问题 15.5”相关内容。

（二）量化分析原材料价格波动对发行人毛利率、产品价格的影响以及发行人的应对措施

1、原材料价格波动对发行人毛利率、产品价格的影响

公司主营业务成本中的直接材料，主要包含集成电路、漆包线、三极管类、钢材、冲压件、电容、铝材、火花帽、化工材料、磁钢等。2018 年、2019 年和 2020 年，直接材料占主营业务成本的比例分别为 82.44%、80.11%和 83.63%，各期占比均超过 80%，对公司主营业务成本规模及其变动具有决定性影响。

假设公司产品销售价格不发生变动，当原材料价格上下浮动 5%、10%、15%时，主营业务毛利率的变动情况如下：

项目	2020 年	2019 年	2018 年

	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动
原材料价格下跌 15%	37.20%	9.01%	35.57%	8.80%	35.37%	9.12%
原材料价格下跌 10%	34.20%	6.01%	32.63%	5.86%	32.33%	6.08%
原材料价格下跌 5%	31.19%	3.00%	29.70%	2.93%	29.29%	3.04%
基准情况	28.19%	-	26.77%	-	26.25%	-
原材料价格上涨 5%	25.19%	-3.00%	23.83%	-2.94%	23.21%	-3.04%
原材料价格上涨 10%	22.19%	-6.01%	20.90%	-5.87%	20.17%	-6.08%
原材料价格上涨 15%	19.18%	-9.01%	17.96%	-8.81%	17.13%	-9.12%

根据上述测算，原材料价格波动对公司毛利率影响较大，原材料价格是影响公司毛利率的重要因素。

对漆包线、钢材、铝材、高压线、砂铸件材料等与大宗商品市场价格变动密切相关的原材料，公司与主要客户在价格调整机制上约定，原材料价格上涨带来的成本上升、或原材料价格下跌带来的成本下降将部分或全部（幅度因客户而异，根据双方具体协商而定）体现在产品销售价格的调整上。

2、发行人的应对措施

公司日常关注相关大宗商品的市场信息，并与原材料主要供应商就材料供应情况进行积极沟通。由于公司向漆包线、钢材、铝材等主要供应商的采购价格参考市场价格执行，在市场价格呈现较大幅度上升的情况下，公司将在当月末增加采购量进行适度备货，以减少因市场价格上涨造成原材料采购价格增长所带来的不利影响。

集成电路、电容、三极管、二极管、印制板、冲压件、磁钢等原材料的采购价格受其上游材料、技术参数等因素影响，为减少原材料价格波动对公司采购成本的影响，公司日常关注相关基础材料的市场价格变化，并根据物料需求计划合理安排采购。采购时，公司对合格供应商进行询价、比价，在质量有所保障的前提下优先选择具备价格优势的供应商执行采购。

【中介机构核查意见】

一、中介机构核查程序

就业务和技术事项，申报会计师执行了如下核查程序：

（一）针对锂电等新能源对通机行业和发行人的影响，以及发行人在新能源

方面的布局、未来成长性等方面，申报会计师执行了如下程序：

1、了解通机行业向新能源拓展的技术路线和趋势；

2、与公司管理层沟通，了解通机动力应用的各终端领域向新能源拓展的现状；了解公司业务向新能源拓展的风险；了解目前行业的竞争格局和公司的竞争优势；

3、与公司销售部门沟通，了解公司产品分类和产品应用于园林机械领域的现状；了解公司各类产品终端市场的市场容量和发展趋势；了解公司新能源产品细分领域的行业格局、公司的市场地位；了解公司新能源产品客户同类产品其他供应商的情况；

4、查阅公司财务报告等资料，了解报告期内公司营业收入的变动情况；了解公司新能源产品主要客户的销售情况；

5、与公司研发部门沟通，了解公司在新能源领域研发资金、人员投入情况，相关核心技术储备情况；在新能源细分领域的核心竞争力。

（二）针对发行人的业务起源、与前五大客户的合作情况、核心技术的研发投入情况以及自主创新能力等方面，申报会计师执行了如下程序：

1、与公司管理层沟通，了解公司的业务起源过程；了解公司与隆鑫通用等长期合作客户的合作历史、合作背景和获客方式；了解公司的业务定位和发展方向；

2、与公司研发部门沟通，了解公司核心产品的技术来源、研发投入情况、相关具体人员、对外合作研发情况；获取公司核心技术相关专利权证，了解是否存在相关知识产权纠纷或潜在风险；了解公司未来在技术研发方面的布局情况；了解公司核心技术是否存在技术壁垒，是否属于通用技术，是否存在快速迭代的风险；了解竞争对手的技术路线和可以衡量技术先进性的指标；了解公司产品实现进口替代的过程、相关具体产品和客户；

3、获取公司在技术研发方面获得的奖励、证书和相关成果；

4、与公司销售部门沟通，了解国内大型通机企业同类型产品的其他供应商情况；了解公司未直接向宗申动力供货的原因；

5、查询公司主要对手的经营情况和研发投入情况；

6、与公司财务部门沟通，了解公司进口替代相关产品销售收入情况。

（三）针对发行人主要客户在终端市场销售情况、外部经营环境对发行人业

绩及持续经营能力的影响等方面，申报会计师执行了如下程序：

1、与公司财务部门沟通，了解公司对主要客户的销售收入情况；

2、与公司销售部门沟通，了解主要客户的在手订单情况；了解隆鑫通用、重庆科勒等客户涉及双反调查的事项、百力通重组事项进展、雅马哈等客户终端销售情况，以及该等事项对公司业务的影响；

3、与公司管理层沟通，了解外部经营环境的变化情况、对公司经营业绩及持续经营能力的影响；了解公司的应对措施，并分析是否具有针对性和合理性；

4、查询双反调查的最新进展情况。

（四）针对公司生产经营资质、产品认证情况和销售环节的合规性等方面，申报会计师执行了如下程序：

1、与公司行政部门沟通，了解公司取得的生产经营资质证书情况，并查阅相关资质证书；

2、与公司销售部门沟通，了解公司产品认证测试情况及对公司生产经营的影响；了解公司在各个销售区域取得资质的情况以及发生违法违规行为的情况；

3、与公司研发部门沟通，了解通机及终端产品排放标准实施情况，以及对公司现有产品的影响；

（五）针对发行人是否属于成本驱动型等事项，申报会计师执行了如下程序：

1、访谈发行人高管，结合走访主要客户及供应商，查阅发行人签署的销售、采购合同，分析发行人对上下游的议价能力；

2、访谈发行人高管，结合主要客户的走访，了解发行人主要产品与市场价格的比较情况，分析分析发行人是否存在以价格优势获取市场的情形；

3、访谈发行人高管，了解发行人对东南亚、南美等地区生产成本优势对其可能产生的冲击或影响，以及发行人拟采取的应对措施以及对应的资本开支计划；

（六）针对发行人主要产品进入终端客户供应商名录、获取客户的合规性等方面，申报会计师执行了如下程序：

1、与公司销售部门沟通，了解公司主要产品是否进入终端客户的供应商名录，以及相关认证过程，是否需要履行招投标程序；

2、与公司管理层沟通，了解发行人在获取客户方面是否存在违法违规行为；了解发行人与主要客户合作历史，是否具有可持续性；

3、通过核查发行人及实际控制人银行资金流水情况，判断是否存在商业贿赂等情形。

（七）针对发行人主要产品对应客户机型停产、更新换代及终端市场销售情况等方面，申报会计师执行了如下程序：

1、与公司销售部门沟通，了解公司针对客户主要机型的产品销售情况，相关机型是否存在停产、更新换代的情况；

2、分析判断公司主要产品与客户机型销售情况是否匹配。

（八）针对发行人主要产品对应核心原材料、供货渠道、相关供应商情况等方面，申报会计师执行了如下程序：

1、与公司生产部门沟通，了解公司主要产品对应的核心原材料；

2、与公司采购部门沟通，了解公司核心原材料供应商的分布情况、经营规模、合作时间等情况；

3、分析原材料价格波动对发行人毛利率和产品价格的影响；

4、与公司管理层沟通，了解发行人应对原材料价格波动的措施，并分析是否具备有效性和合理性。

二、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、在通用汽油机行业中，产品由汽油机动力向锂电动力拓展的主要为民用园林机械领域，影响范围较小，对发行人生产经营的影响较小，发行人现行与汽油机配套的主要产品不存在被市场淘汰的风险，不存在营业收入增长停滞的风险；发行人存在技术成熟的新能源产品，不依赖单一客户；未发现发行人存在新能源转型失败的风险，相关风险因素已在招股说明书中充分披露；发行人具备持续经营能力，主要产品未来市场空间较大，主营业务具备成长性。

2、发行人相关技术或专利不存在来自于合作开发的情形，不存在专利纠纷的情形或者潜在风险；发行人具备自主创新能力；发行人核心技术存在技术壁垒，不属于通用技术，不存在快速迭代风险；发行人业务定位清晰明确，各主要产品核心技术具备先进性；发行人客户涵盖国内大型通机企业，包括宗申动力的子公司大江动力等；发行人产品实现进口替代的情况真实、合理。

3、发行人主要客户的在手订单充足，隆鑫通用及科勒等客户涉及双反调查、

百力通启动重组程序、雅马哈等客户在终端市场销售下滑事项不会对发行人业务造成重大不利影响；海外贸易摩擦、加征关税、反倾销和反补贴调查对发行人境内外销售收入、毛利等经营业绩以及持续经营能力不存在重大不利影响，发行人拟采取的应对措施具有针对性和合理性。

4、发行人具备开展生产经营所需的全部资质、许可、认证，相关资质、许可、认证的存续不存在不确定性，未通过整机产品认证测试的可能性很小，不会对发行人生产经营产生重大不利影响；未来通用汽油机及终端产品排放标准提高对发行人现有产品更新换代以及销售的既带来挑战，也带来高品质变流器等核心部件的发展机会；发行人产品销售均已取得当地监管机构的相关认证、资质；发行人存在一起因农机新产品补贴投档而发生的违规行为，除此之外发行人境内外销售符合当地法律法规规定和政策要求，不存在违法违规行为。

5、发行人所经营的业务不属于成本驱动型；与大宗原材料相关的配件供应商，发行人对其加工费具有较强的议价能力，但对大宗原材料的波动不具备议价能力，对其他配件供应商发行人具有较强的议价能力；发行人与主要客户约定了与大宗原材料价格变动相关的调价机制，对客户具有一定的议价能力，能将上游采购成本的变化部分或全部传导或反映在产品销售价格上。

同行业可比公司中，神驰机电、大叶股份、中坚科技主要生产整机，与发行人的通机零部件产品不具可比性，生产通机配件的锋龙股份在报告期的公告中未披露产品销售价格信息，因此无法进行对比分析；发行人不存在以价格优势获取市场的情形。

在东南亚、南美等地区的生产成本优势逐渐吸引全球众多厂商采购订单转移的情形下，发行人存在被替代或客户订单转移的风险，发行人已在招股说明书中予以披露相关风险因素；发行人已采取在越南设立子公司等应对措施。

6、发行人各主要产品须进入终端客户的供应商名录，纳入客户供应商名录的具体过程真实合理，不需要履行招投标程序；发行人未发现存在通过不正当手段违规获取客户的情形；报告期内发行人及其实际控制人未发现存在商业贿赂等违法违规行为；发行人与客户或终端客户的合作具有可持续性。

7、发行人主要客户机型不存在停产、更新换代从而导致发行人销量下滑的风险；发行人对主要客户的销售收入与相关客户产品型号更替以及在终端市场的销售情况相匹配。

8、发行人各主要产品对应的核心原材料在国内易于获取，具有稳定的供应渠道，相关供应商的情况真实、准确，部分供应商主要向发行人供货具备合理性；原材料价格波动对发行人毛利率、产品价格具有一定影响，发行人对此的应对措施具备有效性和合理性。

6.关于劳动用工

申报材料显示：（1）报告期各期末，发行人员工人数为 806 人、763 人、742 人、868 人，其中约 80%为生产人员，2019 年员工人数下降较多；2017 年至 2019 年发行人生产人员人均年薪水平分别为 5.86 万元、5.78 万元、5.91 万元，可比公司均值分别为 8.04 万元、8.87 万元、10.02 万元；（2）截至报告期末，重庆市高级工贸技工学校为发行人提供的在校实习生人数为 152 人，占报告期末用工总人数的比例约为 16%，实习性质为“跟岗实习”，参与辅助工作。重庆市工贸高级技工学校于 2020 年 11 月签署了《校企合作协议》，合作期间为三年，即 2020 年 9 月 1 日至 2023 年 8 月 31 日；（3）报告期各期末，发行人劳务派遣人数分别为 39 人、30 人、108 人、65 人，占用工人数的比例分别为 4.62%、3.78%、12.71%、6.97%；（4）报告期内发行人将位于重庆九龙坡含谷镇含金村的一处厂房出租给重庆市九龙坡职业教育中心用于职业教育训练场地。

请发行人：（1）结合报告期各期员工类别的分布、单位生产人员产出情况披露员工人数 2017 年以来下降较多但 2020 年又大幅增加的原因及合理性，员工人数与业务规模、各期产量是否匹配；按照机械性轻劳力工作与非机械性轻劳力工作分类披露报告期内各类别员工的平均工资与同行业或同地区可比公司的差异情况，差异原因及合理性，是否存在少计费用的情形，发行人是否存在体外代垫员工薪酬的情况；（2）补充披露认定在校实习生实习性质为“跟岗实习”的依据是否充分，实习生是否存在参与主要经营活动或者独立参与辅助工作的情形；发行人聘用实习生的过程是否合法合规，实习生是否均取得了相关实习证明，相关年度实习生人数、费用支出情况，平均薪酬待遇、人均产出与对应岗位正式员工之间的差异，若聘用的实习生均为正式员工，模拟计算其相应的人工成本以及对经营业绩的影响；与重庆市工贸高级技工学校的校企合作对发行人生产经营的影响，是否存在利用聘用实习生降低用工成本的情形，未来实习生占员工总数的比例是否存在上升的趋势；与重庆市九龙坡职业教育中心是

否存在类似校企合作，对其租赁厂房的价格是否公允；（3）补充披露认定劳务派遣用工均属于临时性、辅助性或者替代性的依据是否充分，用工结算价格的确定依据及公允性；与相关适应岗位需求的劳务派遣人员直接签署劳动合同，报告期内该部分人员“五险一金”的缴纳情况是否与正式员工一致；结合发行人劳务派遣用工人数占比波动较大的情况，披露发行人在保障用工需求方面存在困难，未来是否仍存在临时性用工紧张、违反相关规定的风险，及其对持续经营的影响；（4）补充披露 2017 年、2019 年、2020 年存在大量试用期未转正人员但 2018 年未有上述情形的原因及合理性，未转正人员占员工总数的比例是否合理，相关人员的招聘来源。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。请保荐人说明是否对发行人大量聘用实习生与劳务派遣人员、试用期未转正人员大幅波动的情形予以充分关注，并结合发行人及其实际控制人与劳务派遣相关方、实习生之间的资金流水充分说明发行人所聘用员工成本费用核算的真实性、准确性、完整性，说明核查过程以及结论。

【发行人回复】

要点提示：

1、2017 年至 2020 年，发行人各期期末时点的员工人数分别为 806 人、763 人、742 人、1037 人，其中各期期末生产员工人数分别为 645 人、588 人、576 人、818 人，占公司员工总数的比例大致在 77%-80%。从全年生产人员（含劳务派遣）平均人数来看，2017 年至 2020 年分别为 494.20 人、628.66 人、496.17 人、631.42 人，与发行人报告期各期的业务规模、产量的变动一致。

2、2019 年下半年以来公司使用了较多的劳务派遣人员，2020 年 9 月以来使用了在校实习生，2019 年末和 2020 年末存在较多试用期未转正人员，主要原因有两点：第一，2019 年下半年，公司开始启动厂区搬迁工作。由于公司老厂区的生产人员绝大部分为当地居民，而新厂区距老厂区较远，因此大部分老厂区生产人员不愿随迁，公司需要在新厂区所在地培养新的生产员工队伍，而新厂区的正式员工的培养有个过程。第二，我国通机行业在 2019 年下半年逐步复苏，2020 年景气度持续攀升，发行人的订单大幅增长，相应增加了人员需求。

3、公司对劳务派遣人员、在校实习生执行与同工种员工相同的薪酬标准，不存在通过压低人工成本或体外代垫薪酬来粉饰业绩的情形。

4、2019 年下半年以来发行人大量使用劳务派遣人员与实习生，系厂区搬迁过渡阶段应对生产任务的举措。但由于劳务派遣人员与实习生的生产效率与正式员工存在较大差距，对发行人生产经营的促进作用相对有限。未来，发行人将充分发挥位于成渝双城经济圈核心区域的地理优势，加大正式员工队伍的扩充，以此作为公司解决用工难的“治本之策”。报告期各期期末试用期未转正人员均在期后转为公司正式员工，不存在未转正的情形。2020 年末，公司正式员工人数较上年末增加约 40%，有效化解了厂区搬迁导致的阶段性用工难问题。未来，劳务派遣人员、在校实习生在公司用工的占比将呈持续下降的趋势。

问题 6.1

（一）结合报告期各期员工类别的分布、单位生产人员产出情况披露员工人数 2017 年以来下降较多但 2020 年又大幅增加的原因及合理性，员工人数与业务规模、各期产量是否匹配

1、2017 年-2020 年各期期末员工类别的分布

专业结构	2020.12.31		2019.12.31	
	人数	比例	人数	比例
研发及技术人员	102	9.84%	87	11.73%
生产人员	818	78.88%	576	77.63%
销售人员	14	1.35%	10	1.35%
采购人员	12	1.16%	7	0.94%
财务人员	11	1.06%	8	1.08%
行政管理人员	80	7.71%	54	7.28%
合　计	1037	100.00%	742	100.00%
专业结构	2018.12.31		2017.12.31	
	人数	比例	人数	比例
研发及技术人员	92	12.06%	74	9.18%
生产人员	588	77.07%	645	80.03%
销售人员	15	1.97%	8	0.99%
采购人员	7	0.92%	7	0.87%
财务人员	7	0.92%	8	0.99%

专业结构	2020.12.31		2019.12.31	
	人数	比例	人数	比例
行政管理人员	54	7.08%	64	7.94%
合　计	763	100.00%	806	100.00%

2、2017 年以来公司员工人数变化的原因及合理性分析

（1）员工人数 2017 年以来下降较多但 2020 年又大幅增加的原因及合理性

据上表，2017 年至 2020 年，公司各期员工类别的比例较为稳定，其中生产人员占比分别为 80.03%、77.07%、77.63%、78.88%，符合公司制造业的经营特征。2017 年以来公司员工人数的变化主要是由生产人员的变化所引致的。

2017 年—2020 年各期单位生产人员产出情况：

项目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
1、期末生产人员人数（含劳务派遣）	873	684	618	684
2、当年生产人员（含劳务派遣）平均人数	631.42	496.17	628.66	494.20
3、年度主营业务收入（万元）	40,203.61	28,737.26	39,327.57	29,805.17
4、单位生产人员产出（万元/人）4= 3÷2	63.67	57.92	62.56	60.31

1、统计口径均不含越南子公司，原因：受新冠疫情影响，越南子公司于 2020 年 8 月后才陆续雇员开工生产，当年产出较少，与境内母公司的全年生产率不具可比性。

2、平均人数=各月实际计薪人数的平均值

2018年，公司在当年收入增长的情况下，当年年末正式员工数量反而较2017年年末减少43人，降幅为5.33%，主要原因为：上述员工人数是各期期末的时点数据。公司的生产员工工资实行计件制，其数量随公司生产情况的变化而有所波动。2018年尽管公司整体收入同比增长，但中美贸易战的影响已在下半年开始显现，特别是当年四季度订单量开始减少，生产员工的收入有所下降，导致部分生产员工在年底辞职，期末员工人数较上年末有所减少。从生产员工全年平均人数来看，2018年生产人员（含劳务派遣）平均人数为628.66人，较2017年的494.20人增加27.21%，单位生产人员产出较2017年略有提高。

2019年末公司正式员工数量较2018年年末减少21人，降幅为2.75%，主要原因为：2019年下半年公司启动了厂区搬迁工作，老厂区逐步减员，但在新厂区（三号厂区）培养熟练工需要一定时间，因此公司采取了增加劳务派遣工的方式，以

应对因搬迁导致的阶段性人手不足的问题。从生产员工全年平均人数来看，2019年生产人员（含劳务派遣）平均人数为496.17人，较2018年减少21.07%。因新厂区生产人员的生产效率不及老厂区的熟练工，导致当年单位生产人员产出较2018年有所下降。

2020年末公司正式员工数量较2019年末增加295人，增幅为39.76%，主要原因为：第一，瑜欣越南2020年下半年逐步开工生产，报告期末员工人数28人；第二，2020年公司订单大幅增加，业务规模扩大，且新厂区培训的部分试用期员工转正，导致报告期末境内员工人数较上年末增加267人。从生产员工全年平均人数来看，2020年生产人员（含劳务派遣）平均人数为631.42人，较2019年增加27.26%，且单位生产人员产出略高于2018年的水平。

（2）用工人数与业务规模、各期产量的匹配性

项目		2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
1、期末用工人数（含劳务派遣）		1,088	850	793	845
2、当年用工平均人数(含劳务派遣)		970.75	738.67	884.75	725.03
3、年度主营业务收入（万元）		40,203.61	28,737.26	39,327.57	29,805.17
4、主要产品的年产量（万只）	点火器	845.50	725.61	800.21	868.62
	飞轮	146.83	151.24	200.37	191.89
	充电线圈	111.06	63.06	81.65	68.84
	变流器	29.94	13.74	27.08	13.80
	永磁电机定子	34.15	17.03	25.47	12.26
	永磁电机转子	37.33	22.37	29.74	17.06
	调压器	125.69	152.49	160.64	162.32
5、全员生产率（万元/人） 5= 3÷2		41.41	38.90	44.45	41.11

1、统计口径均不含越南子公司，原因：受新冠疫情影响，越南子公司于 2020 年 8 月后才陆续雇员开工生产，当年产出较少，与境内母公司的全年生产率不具可比性。

2、平均人数=各月实际计薪人数的平均值

据上表，2017年至2020年，公司年度用工平均人数呈现2018年增加、2019年下降、2020年又大幅增加的情形，与公司报告期内的业务规模、产量的变动趋势一致。

综上所述，公司用工人数2017年期末下降较多但2020年期末又大幅增加的变

动情况具有合理性，用工人数与业务规模、各期产量匹配。

（二）按照机械性轻劳力工作与非机械性轻劳力工作分类披露报告期内各类别员工的平均工资与同行业或同地区可比公司的差异情况，差异原因及合理性，是否存在少计费用的情形，发行人是否存在体外代垫员工薪酬的情况

公司的生产人员分为直接生产人员和间接生产人员，其中间接生产人员包括车间管理、设备、调度、品质等相关人员，人数约占公司生产人员的 10%。

根据工作性质，公司的直接生产工人可分为机械性轻劳力工种与非机械性轻劳力工种。机械性轻劳力工种主要从事插件、穿线、打标、包装等相对简单、劳动强度较轻的工序，主要为电子车间；非机械性轻劳力工种指相对简单、劳动强度较高的工序，包括机加、砂铸、注塑等车间。

公司的直接生产工人的人均薪酬分类情况如下：

项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
机械性轻劳力工种：			
直接人工薪酬（万元）	2,480.25	1,767.30	2,247.98
平均生产人数（人）	456.17	334.33	430.17
人均薪酬（万元/人）	5.44	5.29	5.23
非机械性轻劳力工种：			
直接人工薪酬（万元）	1,292.17	1,165.13	1,385.66
平均生产人数（人）	175.25	161.83	198.50
人均薪酬（万元/人）	7.37	7.20	6.98
直接生产人员合计：			
直接人工薪酬合计（万元）	3,772.42	2,932.43	3,633.64
平均生产人数合计（人）	631.42	496.17	628.66
直接生产人均薪酬（万元/人）	**5.97**	**5.91**	**5.78**

注：平均人数=各月实际计薪人数的平均值，统计口径不含越南子公司生产工人。

报告期内，由于工作内容的原因，机械性轻劳力人工的人均薪酬低于非机械性轻劳力人工的人均薪酬，二者均保持稳定增长，符合公司的经营情况。

公司生产人员的人均年薪水平与同地区制造业单位人均年薪水平对比如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
机械性轻劳力工种人均薪酬	5.44	5.29	5.23

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
非机械性轻劳力工种人均薪酬	7.37	7.20	6.98
直接生产人均薪酬	5.97	5.91	5.78
生产人员人均薪酬	6.30	6.38	6.14
公司总体人均薪酬	7.45	7.62	7.29
重庆市城镇私营单位制造业就业人员人均薪酬	N.A.	5.66	5.47

注：重庆市城镇私营单位制造业就业人员人均薪酬来源于重庆统计局，2020 年数据暂未披露。

报告期内，公司机械性轻劳力工种的人均薪酬水平略低于重庆市城镇私营单位制造业就业人员人均薪酬，主要原因为：机械性轻劳力工种的工作内容较为简单、劳动强度相对较低，工资相对低于公司非机械性轻劳力工种、销售、管理、研发等其他职能部门人员。重庆城镇私营单位制造业就业人员平均工资核算的系全部私营单位制造业从业者，包括轻重各工种以及生产管理人员等。因此，公司机械性轻劳力工种的人均薪酬略低于重庆市城镇私营单位制造业就业人员人均薪酬具有合理性。

报告期内，公司非机械性轻劳力工种、直接生产人员和公司总体的人均薪酬均高于重庆市城镇私营单位制造业就业人员人均薪酬。公司不存在少计费用的情形，亦不存在体外代垫员工薪酬的情况。

问题 6.2

（一）补充披露认定在校实习生实习性质为“跟岗实习”的依据是否充分，实习生是否存在参与主要经营活动或者独立参与辅助工作的情形

1、使用在校实习生的背景

2020 年发行人陆续搬迁至新厂区后，面临新厂区员工短缺、以及培养员工后备队伍的问题。2020 年 9 月，经当地政府牵线搭桥，重庆市工贸高级技工学校与发行人确定了校企合作关系，并于 2020 年 11 月签署了《校企合作协议》，协议主要内容如下：

…….

2020 年 9 月，根据《中华人民共和国教育法》、《中华人民共和国职业教育法》、《职业学校学生实习管理规定》等国家相关法规，发行人与重庆市高级工贸技工学校、每名实习生签署了《学生跟岗实习三方协议书》。

重庆市工贸高级技工学校隶属于重庆市经济和信息化委员会，系重庆市人民政府举办、市财政全额拨款的公办中等职业学校。该学校创建于 1940 年，由原长安技校、重庆市纺织技校、重庆市冶金技校合并而成，为中国开办的第一所技工学校。学校坐落在中国西部（重庆）科学城，位于高新区核心区（发行人所在地附近），在校学生 10,000 余人。近年来，该学校与上汽通用五菱、北京现代、长城汽车、海尔电器、京东方、重庆轨道交通、广达电脑、戴卡吉利等大中型企业开展了广泛的校企合作。

《中华人民共和国职业教育法》第二十三条规定：“职业学校、职业培训机构实施职业教育应当实行产教结合，为本地区经济建设服务，与企业密切联系，培养实用人才和熟练劳动者。”第三十七条规定：“国务院有关部门、县级以上地方各级人民政府以及举办职业学校、职业培训机构的组织、公民个人，应当加强职业教育生产实习基地的建设。企业、事业组织应当接纳职业学校和职业培训机构的学生和教师实习。”

《国务院关于大力发展职业教育的决定》（国发[2005]35 号）第三条第十款规定：“大力推行工学结合、校企合作的培养模式。与企业紧密联系，加强学生的生产实习和社会实践，改革以学校和课堂为中心的传统人才培养模式。……。建立企业接收职业院校学生实习的制度。实习期间，企业要与学校共同组织好学生的相关专业理论教学和技能实训工作，做好学生实习中的劳动保护、安全等工作，为顶岗实习的学生支付合理报酬。逐步建立和完善半工半读制度。在部分职业院校中开展学生通过半工半读实现免费接受职业教育的试点，取得经验后逐步推广。”

《国务院关于加快发展现代职业教育的决定》（国发[2014]19 号）第三条第十款规定：“健全企业参与制度。研究制定促进校企合作办学有关法规和激励政策，深化产教融合，鼓励行业和企业举办或参与举办职业教育，发挥企业重要办学主体作用。规模以上企业要有机构或人员组织实施职工教育培训、对接职业院校，设立学生实习和教师实践岗位。企业因接受实习生所实际发生的与取得收入

有关的、合理的支出，按现行税收法律规定在计算应纳税所得额时扣除。多种形式支持企业建设兼具生产与教学功能的公共实训基地。对举办职业院校的企业，其办学符合职业教育发展规划要求的，各地可通过政府购买服务等方式给予支持。对职业院校自办的、以服务学生实习实训为主要目的的企业或经营活动，按照国家有关规定享受税收等优惠。支持企业通过校企合作共同培养培训人才，不断提升企业价值。企业开展职业教育的情况纳入企业社会责任报告。”

因此，公司与职业学校开展校企合作，对发行人而言，是践行企业社会责任以及对国家关于工学结合、校企合作政策的响应，一方面可一定程度上缓解搬迁过渡期所导致的员工临时性短缺压力，另一方面可为公司未来后备员工的储备、培养做铺垫。对职业学校而言，与知名企业的校企合作，也可帮助学校实现为学生在校期间开展职业技能培训的目的。

根据教育部、财政部、人力资源社会保障部、安全监管总局、中国保监会联合发布的《职业学校学生实习管理规定》（教职成【2016】3 号）第二条规定：“本规定所指职业学校学生实习，是指实施全日制学历教育的中等职业学校和高等职业学校学生（以下简称职业学校）按照专业培养目标要求和人才培养方案安排，由职业学校安排或者经职业学校批准自行到企（事）业等单位（以下简称实习单位）进行专业技能培养的实践性教育教学活动，包括认识实习、跟岗实习和顶岗实习等形式。

认识实习是指学生由职业学校组织到实习单位参观、观摩和体验，形成对实习单位和相关岗位的初步认识的活动。

跟岗实习是指不具有独立操作能力、不能完全适应实习岗位要求的学生，由职业学校组织到实习单位的相应岗位，在专业人员指导下部分参与实际辅助工作的活动。

顶岗实习是指初步具备实践岗位独立工作能力的学生，到相应实习岗位，相对独立参与实际工作的活动。”

《职业学校学生实习管理规定》第九条规定：“实习单位应当合理确定顶岗实习学生占在岗人数的比例，顶岗实习学生的人数不超过实习单位在岗职工总数的 10%，在具体岗位顶岗实习的学生人数不高于同类岗位在岗职工总人数的 20%。”

公司使用的在校实习生是“跟岗实习”，而非“顶岗实习”。

公司认定在校实习生实习性质为“跟岗实习”的依据为：

第一，实习生的实习岗位为生产车间的装配、测试等生产线岗位，该类岗位工作包括焊接、灌封、贴片、铆接、绕线、打标、包装等工序，实习生暂不具备独立完成前述全部工序的操作能力，只能在公司正式员工的指导下从事绕线、打标、包装等辅助性工序，配合公司正式员工完成整条生产线的全部工作任务，即从实习生的工作性质及实习岗位工作实际情况来看，公司使用的实习生为跟岗实习。

第二，《职业学校学生实习管理规定》第八条规定：“学生经本人申请，职业学校同意，可以自行选择顶岗实习单位。……认识实习、跟岗实习由职业学校安排，学生不得自行选择。”公司使用的在校实习生均由职业学校统一组织并安排到公司的相应岗位，而非实习生独立与公司接洽，实习生也无法自行选择实习岗位，即从职业学校对于实习生的组织安排以及相关法律法规的规定来看，公司使用的实习生为跟岗实习。

第三，发行人与学校、实习生签署的均为《学生跟岗实习三方协议书》，协议中约定：“乙方（即发行人）安排专门的人员对跟岗实习生进行业务培训、技术指导和日常管理，……委派具有中级以上职称的技术人员或能工巧匠对学生进行指导”，即从公司与职业学校、实习生签订的跟岗实习协议以及公司对实习生的培训、指导、管理来看，公司使用的实习生为跟岗实习。

因此，公司使用的在校实习生的性质符合《职业学校学生实习管理规定》中关于“跟岗实习”的定义，认定在校实习生实习性质为“跟岗实习”的依据充分，实习生不存在参与主要经营活动或者独立参与辅助工作的情形。

（二）发行人聘用实习生的过程是否合法合规，实习生是否均取得了相关实习证明，相关年度实习生人数、费用支出情况，平均薪酬待遇、人均产出与对应岗位正式员工之间的差异，若聘用的实习生均为正式员工，模拟计算其相应的人工成本以及对经营业绩的影响

《中华人民共和国职业教育法》第三十七条规定：“企业、事业组织应当接纳职业学校和职业培训机构的学生和教师实习；对上岗实习的，应当给予适当的劳动报酬。”公司对在校实习生按照与同工种员工相同的计酬标准发放实习工资，

符合《中华人民共和国职业教育法》的规定。

在实习组织、实习管理、实习考核、安全职责等方面，公司、职业学校严格遵照《职业学校学生实习管理规定》的各项规定执行。

因此，发行人聘用实习生的过程符合《中华人民共和国职业教育法》、《职业学校学生实习管理规定》等法律法规的规定，合法合规。

公司、职业学校对实习生跟岗实习制定了《学生实习方案》，参与实习学生应当年满 16 周岁、体检合格并自愿申请。申请实习的学生均签署《学生自主实习申请书》及《安全承诺书》，未满 18 周岁的实习生还由家长签署《家长知情同意书》。发行人聘用实习生系由发行人与学校、实习生共同签署《学生跟岗实习三方协议书》后，由学校老师带队、统一开始实习，企业分组安排技术人员全程指导实习生跟岗实习。公司为全体实习生均购买了雇主责任险，并按照《学生跟岗实习三方协议书》约定向实习生发放实习工资。

实习期间，实习生根据实习内容填写《实习手册》，实习手册载明有实习生管理制度、实习流程、实习任务书、实习报告、成绩考核表等内容，实习生实习结束后由公司安排的指导老师、班组或工段负责人批写实习评语及考核评价，并加盖公司公章（等同于实习证明）。填写完成后的《实习手册》存入实习学生档案。

完成实习任务的实习生均已取得了实习证明。

重庆市工贸高级技工学校 2020 年 9 月为发行人派送在校实习生，初始实习生人数为 179 人，实习期为 3-4 个月。截至报告期末（2020 年 12 月 31 日），在校实习生人数为 47 人，占报告期末公司用工总人数的比例约为 4.32%。

报告期内，发行人聘用在校实习生发生在 2020 年 9 月-12 月四个月，各月实习生人数、费用支出情况、平均薪酬待遇如下表所示：

项目	2020 年 9 月	2020 年 10 月	2020 年 11 月	2020 年 12 月
月末实习生人数（人）	152	146	143	47
当月实习生计薪人数（人）	175	148	145	140
当月费用支出（万元）	31.69	37.29	36.91	31.72
平均月薪酬（元/人）	1,810.86	2,519.59	2,545.52	2,265.71
其中：基本工资	1,299.76	1,858.16	2,000.00	2,000.00

项目	2020 年 9 月	2020 年 10 月	2020 年 11 月	2020 年 12 月
超产工资	324.59	383.97	373.06	262.59
绩效、津贴	242.64	324.57	361.58	293.62
-缺勤、违纪	-56.13	-47.11	-189.12	-290.5
对应岗位正式员工平均月薪酬（元/人）	4,440.50	3,868.85	4,275.32	4,031.38

注：实习生自 2020 年 9 月 7 日入司，9 月不足月，故 2020 年 9 月基本工资较低。

由于实习生于 2020 年 9 月 7 日入司，实习期为 3-4 个月，因此到 2020 年 12 月末实习期满（实习期为 3 个月的）、或即将期满（实习期为 4 个月的于 2021 年 1 月 7 日到期，大部分学生提前几天结束实习期），导致 2020 年 12 月 31 日实习生人数大幅减少。

发行人生产员工的工资结构为：基本工资+超产工资+绩效、津贴+工龄工资-缺勤、违纪扣款。

其中：基本工资标准为试用期 1,800 元/月，转正后 2,000 元/月（达到单位小时基本定额后即可领取转正标准的基本工资，而非签署正式劳动用工合同的概念）。超产工资指超过基本生产定额后的计件工资。绩效工资标准为试用期 300 元/月，转正后 500 元/月；津贴包括夜班补贴、餐补、特殊岗位（如组长）津贴等。工龄工资按照正式签署劳动合同后的司龄计算。

发行人对实习生执行的计酬结构、计酬标准与公司其他员工一致。实习生的薪酬与对应岗位正式员工薪酬的差异主要体现在与绩效相关的浮动薪酬上。由于在校实习生均非熟练工，生产率与正式员工存在差异。

在校实习生主要实习岗位在电子车间，以电子二车间为例，在校实习生人均产出与对应岗位正式员工的具体差异如下：（实习生自 2020 年 9 月 7 日入司，9 月不足月，为保持可比性，比较数据取 2020 年 10 月—12 月三个月整月数据）。

项目	2020 年 10 月	2020 年 11 月	2020 年 12 月
1、车间总人数（人）	216	217	229
其中：正式员工人数	133	137	151
实习生人数	83	80	78
2、车间总产值（万元）	1,493.06	1,797.47	1,654.07
其中：正式员工产值	1,060.08	1,312.15	1,257.09
实习生产值	432.99	485.32	396.98

项目	2020 年 10 月	2020 年 11 月	2020 年 12 月
3、车间人均产值（元/人）	69,123.31	82,832.76	72,229.92
其中：正式员工人均产值	79,704.89	95,777.64	83,250.96
实习生人均产值	52,167.28	60,664.64	50,894.31
4、人均产值差异（元/人）	27,537.61	35,113.00	32,356.65
人均产值差异率（%）	34.55%	36.66%	38.87%

注：实习生人数为当月在公司领取过薪酬的人数，非月末人数。

据上表，在校实习生的人均产出较正式员工低三分之一左右，因生产效率差异而导致在校实习生浮动薪酬低于正式员工，这也体现了按劳分配的公平性原则。如果其生产率与正式员工相同，则其薪酬水平将与正式员工一致。因此，发行人不存在通过使用在校实习生来压低成本、进而粉饰业绩的情形。

若聘用的实习生的月均收入与发行人对应岗位正式员工一致，模拟计算的相应人工成本以及对经营业绩的影响。

项目	2020.09	2020.10	2020.11	2020.12	合计
1、当月实习生计薪人数（人）	175	148	145	140	—
2、实习生平均月薪（元/人）	2,263.58	2,519.59	2,545.52	2,265.71	—
3、对应岗位正式员工平均月薪（元/人）	4,440.5	3,868.85	4,275.32	4,031.38	—
4、人工成本差异 =1×（3-2）（万元）	38.10	19.97	25.08	24.72	107.87

注：实习生自 2020 年 9 月 7 日入司，9 月不足月，为保持比较口径的一致，实习生 2020 年 9 月平均月薪做月化处理：实际月薪 1810.86 ×30÷(30-6）=2263.58 元。

假设实习生的月均收入与发行人对应岗位正式员工一致，将导致发行人 2020 年的生产人工成本增加 107.87 万元，占 2020 年度利润总额的 1.62%。但正如前文所述，发行人对实习生执行的计酬标准与正式员工一致，实习生平均收入低于对应岗位正式员工的原因系人均产出的差异。如果实习生的月均收入能达到发行人对应岗位正式员工相同的月均收入，则相应说明其生产率将与正式员工趋于一致，这将导致发行人产量提高，收入增加，从而有助于提升经营业绩。

（三）与重庆市工贸高级技工学校的校企合作对发行人生产经营的影响，是否存在利用聘用实习生降低用工成本的情形，未来实习生占员工总数的比例是否存在上升的趋势

与重庆市工贸高级技工学校的校企合作对发行人生产经营的影响、未来实习生人数占比变动趋势：

与重庆市工贸高级技工学校的校企合作，使得发行人在短期内产量小幅度提升，但由于实习生的生产率低于正式员工，对发行人生产经营的促进作用相对有限。另一方面，校企合作也旨在为公司未来的生产经营培养人才。

如上文所述，发行人对实习生执行与正式员工相同的计酬标准，不存在利用聘用实习生降低用工成本的情形。未来，公司聘用实习生的人数将不会超过 2020 年 9 月末的水平，由于公司正式员工人数的持续增加，实习生占员工总数的比例将呈现下降的趋势。

（四）与重庆市九龙坡职业教育中心是否存在类似校企合作，对其租赁厂房的价格是否公允

1、与重庆市九龙坡职业教育中心是否存在类似校企合作

报告期内，公司与重庆市九龙坡职业教育中心未开展校企合作，主要原因为：公司 2020 年 9 月才开始联系校企合作单位，而当时重庆市九龙坡职业教育中心的学生已全部安排了其他实习单位。

2021 年 1 月 21 日，公司与重庆市九龙坡职业教育中心签署《校企合作协议书》，协议约定：（1）甲方（发行人）同意将乙方（重庆市九龙坡职业教育中心）列入甲方的人才输送单位。结合甲方的实际情况，为乙方学生提供实习就业机会，培养学生的职业素质和实际操作技能。（2）乙方同意将甲方列入协议用人单位，优先向甲方输送实习学生并在学生毕业后优先向甲方推荐毕业生就业。

重庆市九龙坡职业教育中心首批次为发行人输送的实习生为 75 名，实习期为 4 个月。发行人与重庆市九龙坡职业教育中心、每名实习生签署了《跟岗实习三方协议书》。部分实习生因个人原因提前终止实习，截至 2021 年 3 月末，重庆市九龙坡职业教育中心在校实习生人数为 47 人。

重庆市九龙坡职业教育中心向公司输送的实习生的实习岗位、实习生性质、管理模式、薪酬标准与公司与重庆市工贸高级技工学校一致。

2、发行人对重庆市九龙坡职业教育中心租赁厂房的价格公允性

发行人对重庆市九龙坡职业教育中心租赁厂房情况如下：

租赁物业地址	重庆九龙坡含谷镇含金村

面积（m^2）	15,050.64
租赁期限	2011 年 9 月至今
租金	2017-2020 年租金分别为 332.16、348.77、366.21、384.52 万元，合同约定租金逐年递增 5%

同区域的厂房市场租赁价格如下：

租赁厂房位置	租金价格	同区域的市场出租信息
重庆九龙坡区含谷镇含金村	2017 年-2020 年 0.61-0.71 元/m^2/天	1、出租含谷 1000 m^2 厂房，租金 0.62 元/m^2/天 2、出租九龙坡白市驿砖混、彩钢房 10000 m^2，租金 0.60 元/ m^2/天

注：“同区域的市场出租信息”来源：58 同城网站。

上述厂房租赁的租金价格根据同区域的厂房市场租赁价格确定，具有公允性。

问题 6.3

（一）补充披露认定劳务派遣用工均属于临时性、辅助性或者替代性的依据是否充分，用工结算价格的确定依据及公允性

报告期内，公司对部分临时性、辅助性的岗位采取劳务派遣的用工形式，主要工作岗位为生产线上的临时装配工。通机行业的特点是生产在一年之中并非每月均衡，在生产旺季产能不足时，公司会组建临时生产线，聘用劳务派遣人员，完成季节性生产任务，生产任务完成后临时生产线关闭，不再使用劳务派遣工。报告期内，每批次劳务派遣人员的聘用时间不超过 6 个月，平均约为 3 个月，因此，认定劳务派遣用工均属于临时性的依据充分，符合《劳务派遣暂行规定》第三条“临时性工作岗位是指存续时间不超过 6 个月的岗位”的规定。

劳务派遣人员的薪酬、五险一金缴纳情况：

劳务派遣员工与公司正式员工实行同工同酬，由生产部门统计、统一核算，同工种的生产员工与劳务派遣员工的计酬方式、计酬工资标准不存在差异，工资结构采用“基本工资+超产工资+绩效、津贴-缺勤、违纪扣款”（公司正式员工多一块“工龄工资”）。因工作量在各月度之间有差异，劳务派遣员工的薪酬在各月之间合理波动，但同期间内，劳务派遣员工的薪酬与同工种正式生产员工的工资

基本一致。以 2020 年 11 月为例，公司电子二车间、三车间的劳务派遣员工和正式员工薪酬对比（选取这两个车间的原因，系因公司使用劳务派遣人员的工作岗位主要在电子车间）：

单位：元/小时

工作岗位	劳务派遣工	正式员工	差异
公司电子二车间	13.41	13.77	-2.61%
公司电子三车间	13.11	13.96	-6.09%

注、上述小时工资是通过“员工月度薪酬（不含社保、以及支付给劳务派遣单位的管理费）÷工时”测算。社保缴纳标准上，劳务派遣工与同工种正式员工一致。

据上表，同工种劳务派遣工与同工种正式员工的工资水平差异较小，产生差异的原因为：基本工资标准为试用期 1,800 元/月，转正后 2,000 元/月（达到单位小时基本定额后即可领取转正标准的基本工资，而非签署正式劳动用工合同的概念）。超产工资指超过基本生产定额后的计件工资。绩效工资标准为试用期 300 元/月，转正后 500 元/月。上岗时间、超额完成工作量的不同，会反映在基本工资、超产工资、绩效工资的差异上。

2020 年 8 月，由于劳务派遣用工市场供求关系的变化，部分劳务派遣单位向公司输送的劳务派遣工的薪酬定价方式改为按小时定价，具体标准为 17.5 元/小时（含劳务派遣工的工资、社保、以及劳务派遣单位的管理费），2020 年 11 月以后上调至 20 元/小时，并执行至今。该部分小时工的工资水平略高于同工种正式员工。截至 2020 年末，公司劳务派遣工 79 人中，45 人属同工同酬计酬，34 人属小时工资计酬。

综上所述，公司劳务派遣用工的结算价格是根据同工同酬、或市场化原则确定，具有公允性。劳务派遣工的工资水平与同工种公司正式员工的水平差异不大，公司不存在使用廉价劳务派遣工以达到降低成本目的的情形。

（二）与相关适应岗位需求的劳务派遣人员直接签署劳动合同，报告期内该部分人员“五险一金”的缴纳情况是否与正式员工一致

劳务派遣人员的每月工资、社会保险费用以及管理费用，由公司统一支付给劳务派遣公司，其中社会保险费用的缴纳标准与公司同工种的正式员工一致。劳务派遣公司实际未为劳务派遣员工缴纳住房公积金，《劳务派遣暂行规定》中亦未对劳务派遣员工的住房公积金承担做出强制性规定，因此公司未支付劳务派遣

员工的住房公积金费用。

报告期内，公司均与劳务派遣公司签订协议，并足额向劳务派遣公司支付了劳务派遣费用，不存在公司直接与派遣人员个人签订劳动合同的情形。劳务派遣员工的社会保险费用由公司统一支付给劳务派遣公司，其缴纳标准与公司同工种的正式员工一致。公司未支付劳务派遣员工的住房公积金费用。

（三）结合发行人劳务派遣用工人数占比波动较大的情况，披露发行人在保障用工需求方面存在困难，未来是否仍存在临时性用工紧张、违反相关规定的风险，及其对持续经营的影响

我国制造业在跨过刘易斯拐点后，企业在劳动力市场中的议价能力逐步下降。发行人产线操作员工大部分来自生产厂区周边的城乡地区。一方面，随着重庆城市建设扩张、新兴产业园区落成和商业配套设施成熟，当地居民面向更广泛的就业选择，同时伴随着土地征收和房屋拆迁等补贴收入带来部分当地员工财富增长，可能导致发行人部分熟练工人流失；另一方面，随着人力市场供给端逐步向专业化、年轻化和高学历趋势发展，新聘员工对工厂环境、在岗时长和人身保障等方面具有更多诉求，发行人提供的岗位和薪资等待遇吸引力面临下降的风险。

自 2019 年 8 月起，发行人主要车间陆续从西彭老厂区搬迁至含谷新厂区，目前仍处于新旧厂区同步开工生产的状态。因厂区搬迁导致西彭老厂区的一批熟练工流失，而在含谷新厂区培训新员工成为熟练工又非朝夕之功，导致 2020 年以来发行人应对激增的订单时出现人力短缺的境况，从而较大程度上制约了公司经营业绩的增长步伐。

公司的新厂区自 2019 年下半年以来使用了较多的劳务派遣人员，导致在 2019 年末的劳务派遣人员较上年末大幅增加，且占用工人数的比例超过 10%，不符合《劳务派遣暂行规定》第四条的规定。尽管发行人在报告期末将劳务派遣用工比例已降至 10%以下，但随着生产经营规模的扩大，发行人在保障用工需求方面仍然面临一定的困难，若公司在新厂区培养、引进正式员工的进程较慢，或者不能有效提高新厂区现有员工的产出效率，则公司未来仍存在临时性用工紧张的风险，从而对公司的持续经营造成负面影响。

问题 6.4

补充披露 2017 年、2019 年、2020 年存在大量试用期未转正人员但 2018 年未有上述情形的原因及合理性，未转正人员占员工总数的比例是否合理，相关人员的招聘来源。

（一）2017 年以来试用期员工变动情况

2017 年至 2020 年，公司各期期末试用未转正员工情况如下：

单位：人

项目	2020 年末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
1、试用期未转正人数	144	57	0	93
其中：生产人员	131	47	0	88
非生产人员	13	10	0	5
2、试用期员工占员工总数比例	14.27%	7.68%	0.00%	11.54%

公司已依法为试用期未转正员工及时缴纳了社保。公司招聘员工的试用期为 3 个月，上述各期期末试用期未转正人员均在期后转为公司正式员工，不存在未转正的情形。

（二）2017 年至 2020 年，各期期末试用期未转正人员大幅波动的原因及合理性，未转正人员占员工总数的比例是否合理，相关人员的招聘来源

公司各期期末试用期未转正人员数量与各期期末公司的生产经营情况息息相关。

2017 年末，公司在手订单增加，相应增加了人员招聘力度，导致当年年末试用期人员数量较多。2018 年尽管公司整体收入同比增长，但中美贸易战的影响已在下半年开始显现，特别是当年四季度订单量开始减少，员工数量完全满足当时的生产需求，而且部分生产员工因收入减少辞职，2018 年末公司未新招员工，因此当年末无试用期员工。

2019 年下半年公司启动了厂区搬迁工作，需在新厂区培养和引进新员工队伍，另一方面，2019 年下半年中美贸易战的负面影响已经逐步消除，公司订单回升，因此公司于 2019 年下半年、特别是自四季度开始加大了招聘力度，年末试用期未转正人员达到 57 人。2020 年行业景气度高涨，公司订单持续增加，且公司 2020 年的主要生产场地已转至新厂区，人员扩招持续进行，相应导致报告期末试用期未转正人员增至 144 人。

因此，2017 年至 2020 年公司各期期末试用期未转正人员大幅波动具有商业合理性。因生产经营情况的变化无法实现准确预测，公司无法预先设定试用期人员占员工总数的比例，只能根据当时的生产经营需求因时制宜安排人员招聘，具有合理的商业逻辑。

公司试用期人员的招聘来源：网上（58 同城、前程无忧、汇博人才网、重庆市就业网等）、现场招聘会（当地政府举办的专场就业招聘会）、内部员工推荐。

公司未来应对用工难的对策：

2019 年下半年以来，受厂区搬迁、订单激增等因素影响，公司通过与劳务派遣公司、职业学校合作等方式缓解阶段性用工紧张的问题，但由于劳务派遣人员、在校实习生在劳动效率、职业责任心等方面与正式员工存在较大差距，对公司整体产出率的提升效果有限。因此，上述举措并非长久之计，公司未来仍然将立足于从两个方面解决用工紧张的问题，以实现“治本”而非“治标”的目的：

一方面，加大正式员工队伍的扩充。2020 年末公司正式员工人数达到 1,037 人，较上年末增加 295 人，同比增加 39.76%。公司新厂区位于重庆高新区，是目前国家战略打造的成渝双城经济圈的核心区域、重庆未来经济发展的重点地带，对人才的吸引力将日趋增强。公司新厂区附近已由政府投资建设了大量公租房，对产业工人的集聚效应也将逐步显现出来，公司未来招聘员工拥有“天时地利”的区位基础。

另一方面，公司将加强自动化生产工艺改造和设备的投入，提高产品的自动化生产率，部分替代目前的手工操作，节省人力投入。

问题 6.5

请保荐人说明是否对发行人大量聘用实习生与劳务派遣人员、试用期未转正人员大幅波动的情形予以充分关注，并结合发行人及其实际控制人与劳务派遣相关方、实习生之间的资金流水充分说明发行人所聘用员工成本费用核算的真实性、准确性、完整性。

（一）发行人大量聘用实习生与劳务派遣人员、试用期未转正人员大幅波动的原因

1、发行人大量聘用实习生与劳务派遣人员

2019 年下半年，发行人开始启动厂区搬迁工作。由于公司老厂区（西彭）的生产人员绝大部分为当地居民，而新厂区（含谷）距老厂区较远，因此大部分老厂区生产人员不愿随迁，公司需要在新厂区所在地培养新的生产员工队伍。但是，新厂区的员工招聘、培训有个过程，为了不影响公司的生产任务，公司的新厂区自 2019 年 7 月起使用了较多的劳务派遣人员，导致在 2019 年末时点的劳务派遣人员占用工人数的比例超过 10%。

2020 年以来，公司根据《劳务派遣暂行规定》第四条的规定进行整改，将劳务派遣人员数量控制在用工人数的 10%以内。但 2020 年行业景气度持续上升，发行人订单激增，面临生产人员短缺的经营压力。由于正式员工的扩招不可能一步到位，在当地政府的牵线搭桥下，公司自 2020 年 9 月起与当地职业学校开展校企合作，在合法合规的前提下使用在校实习生。

截至报告期末（2020 年 12 月 31 日），发行人正式员工人数较上年增加了 267 人（不含越南子公司），其中生产人员增加 218 人，增幅达 38%。扩大正式员工队伍是发行人应对用工紧张问题的治本之策。

因此，发行人自 2019 年下半年以来大量聘用实习生与劳务派遣人员，是基于厂区搬迁、订单大幅增加的背景，具有商业合理性。

2、试用期未转正人员大幅波动的原因

参见问题 6.4 的回复内容。

（二）发行人与劳务派遣单位、实习生之间的资金流水

报告期各期，发行人对劳务派遣单位、实习生的工资核算数据以及实际支付情况如下表：

单位：万元

付款单位/个人	项目	2020 年	2019 年	2018 年
一、劳务派遣单位				
重庆豪诚人力资源服务有限公司	工资表数据	1.05	11.57	—
	实际支付金额	1.05	11.37	—
	差异	—	0.20	—
重庆多美特人力资源管理有限公司	工资表数据	1.47	0.25	—
	实际支付金额	1.47	0.25	—
	差异	—	—	—

付款单位/个人	项目	2020 年	2019 年	2018 年
重庆浩威人力资源管理有限公司	工资表数据	103.60	0.86	—
	实际支付金额	101.90	0.86	—
	差异	1.70	—	—
重庆蓝领企业管理有限公司	工资表数据	2.14	15.83	—
	实际支付金额	2.14	15.83	—
	差异	—	—	—
重庆硕丰人力资源管理有限公司	工资表数据	3.44	3.69	—
	实际支付金额	3.44	3.68	—
	差异	—	0.01	—
重庆思博人力资源服务有限公司	工资表数据	64.71	30.84	—
	实际支付金额	64.71	30.83	—
	差异	—	0.01	—
重庆泰菩仕人力资源管理有限公司	工资表数据	13.43	19.37	—
	实际支付金额	13.43	19.33	—
	差异	—	0.04	—
重庆拓创人力资源管理咨询有限公司	工资表数据	81.65	141.19	202.92
	实际支付金额	81.40	141.12	202.92
	差异	0.25	0.07	—
重庆拓高人力资源管理有限公司	工资表数据	113.66	—	—
	实际支付金额	112.27	—	—
	差异	1.39	—	—
重庆永盛仁贤服务外包有限公司	工资表数据	18.83	30.71	—
	实际支付金额	18.77	30.49	—
	差异	0.06	0.22	—
重庆新思达企业管理有限公司	工资表数据	7.31	—	—
	实际支付金额	7.27	—	—
	差异	0.04	—	—
重庆德而瑞人力资源管理有限公司	工资表数据	2.02	—	—
	实际支付金额	2.00	—	—
	差异	0.02	—	—
劳务派遣小计	工资表数据	413.31	254.31	202.92
	实际支付金额	409.85	253.76	202.92
	差异	3.46	0.55	-
二、在校实习生	工资表数据	137.62	—	—
	实际支付金额	137.02	—	—
	差异	0.60	—	—

注：

1、 劳务派遣单位的工资表数据包括：应付劳务派遣员的工资、保险以及付给劳务派遣单位的管理费，根据《劳务派遣合同》，均付给劳务派遣单位，由其转付劳务派遣人员。在校实习生的工资表数据为应付实习生的工资（在校实习生的工资直接支付至实习生的个人银行卡上）

2、 实际支付金额略低于工资表数据，差额系离职时扣的宿舍水电费、劳保用品费用（与公司正式员工离职时的处理一致）。

经保荐人核查，报告期内，发行人控股股东、实际控制人及其控制的企业，与劳务派遣单位、在校实习生之间不存在资金往来。

保荐人抽查了劳务派遣人员、在校实习生的工资表，其工资结构、标准与发行人同工种的员工一致，相关费用已完整计入当期制造费用，实际支付金额与工资表数据基本一致（差额系离职时扣的宿舍水电费、劳保用品费用）。

因此，发行人报告期所聘用的劳务派遣人员、在校实习生的成本费用核算真实、准确、完整。

【中介机构核查意见】

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

一、中介机构核查程序

就劳动用工事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、查询发行人 2017 年—2020 年各期的员工名册，分析发行人员工总数及类别的变动情况，访谈发行人人力资源部主管，了解员工人数变动原因；结合收入数据、各期产量数据，计算各期单位生产人员产出，并综合分析判断生产人员人数、员工总数与报告期业务规模、产出的匹配性；

2、从人力资源部、生产车间获取报告期发行人机械性轻劳力工作与非机械性轻劳力的人数、薪酬数据，与同地区制造业平均工资水平进行比较，结合发行人实际控制人、董监高及相关关联方资金流水的核查，分析判断发行人是否存在少计费用、体外代垫员工薪酬的情形；

3、访谈发行人董事长、人力资源主管、职业学校，查询职业学校的官方网站，抽样访谈在校实习生，了解发行人与职业学校合作、使用在校实习生的背景；查阅校企合作协议、跟岗实习生三方协议书，对照《中华人民共和国教育法》、《中华人民共和国职业教育法》、《职业学校学生实习管理规定》等国家相关法规，

分析公司聘用实习生过程的合法合规性；取得实习生的工资表，向人力资源部和实习生本人了解实习生薪酬标准及构成；

4、获取发行人电子车间实习生、正式员工的产出数据，计算实习生与正式员工人均产出的差异，与实习生与正式员工人均薪酬差异进行对比分析，判断发行人是否存在利用聘用实习生降低用工成本的情形；

5、网上查询当地租金价格，分析判断发行人向重庆市九龙坡职业教育中心出租厂房的租金价格的公允性；

6、访谈发行人分管生产的副总经理，了解发行人使用劳务派遣人员的背景，劳务派遣人员的工作岗位、工作性质、工作内容，确认发行人使用劳务派遣人员是否符合临时性或辅助性、替代性；查阅发行人与劳务派遣单位签署的合同、劳务派遣人员的工资表，核查劳务派遣用工结算价格的确定依据，以及为劳务派遣人员缴纳社保费用的标准；访谈报告期主要劳务派遣单位，了解双方确定劳务派遣用工结算价格的依据，并获取同工种发行人自招员工的工资表，综合判断劳务派遣用工结算价格的公允性；

7、获取发行人报告期各季度的收入变化情况资料，结合对发行人高管、人力资源部主管的访谈，分析报告期各期期末试用期未转正人员数量大幅波动的原因及合理性；访谈人力资源部主管，查询相关网站信息，了解发行人的员工招聘渠道。

二、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、公司员工人数 2017 年期末下降较多但 2020 年期末又大幅增加的变动情况具有合理性，员工人数与业务规模、各期产量匹配；公司机械性轻劳力工种的工作内容较为简单、劳动强度较小，其人均薪酬略低于重庆市城镇私营单位制造业就业人员的人均薪酬具有合理性，公司非机械性轻劳力工种的人均薪酬高于重庆市城镇私营单位制造业就业人员人均薪酬，发行人不存在少计费用的情形，不存在体外代垫员工薪酬的情况。

2、根据《职业学校学生实习管理规定》，发行人认定在校实习生实习性质为“跟岗实习”的依据充分，实习生不存在参与主要经营活动或者独立参与辅助工作

的情形；发行人聘用实习生的过程合法合规，实习生均取得了相关实习证明；与重庆市工贸高级技工学校的校企合作发生在 2020 年下半年（主要是四季度）以来发行人订单任务饱满、但刚搬迁至新厂区后员工短缺的背景下，聘用实习生对缓解公司短期内用工难问题具有一定的作用；发行人对实习生执行与正式员工相同的计酬标准，不存在利用聘用实习生降低用工成本的情形；未来实习生占员工总数的比例将呈现下降的趋势；报告期内发行人与重庆市九龙坡职业教育中心不存在类似校企合作，但在 2021 年 1 月以来与其开始校企合作，对其租赁厂房的价格公允。

3、劳务派遣用工属于临时性的依据充分，劳务派遣员工与公司正式员工实行同工同酬，同工种的生产员工与劳务派遣员工的计酬方式、计酬工资标准不存在差异，劳务派遣用工的结算价格确定依据具有公允性；发行人不存在与相关适应岗位需求的劳务派遣人员直接签署劳动合同的情形，发行人与劳务派遣单位结算的费用中包含了劳务派遣人员的社保费用（未缴纳住房公积金），社保缴纳标准与发行人相同岗位的正式员工一致；发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”中补充在保障用工需求方面存在的困难，未来仍存在临时性用工紧张的风险，及其对持续经营的影响。

4、发行人 2017 年、2019 年、2020 年存在大量试用期未转正人员但 2018 年未有上述情形，与各期期末公司的生产经营情况相关，具有商业合理性；报告期各期期末试用期未转正人员占员工总数的比例符合当时的生产经营实际情况，具有合理性；公司试用期人员的招聘来源包括网上、现场招聘会、内部员工推荐等渠道。

7.关于第三方回款、个人卡收款

申报材料显示：（1）报告期各期发行人存在第三方回款的情形，第三方回款金额分别为 110.76 万元、279.31 万元、616.44 万元和 872.56 万元；（2）2019 年和 2020 年 1-9 月发行人存在以个人卡收取客户款项的情形，金额分别为 68.09 万元和 463.83 万元，涉及个人卡收支的发行人员工有 4 名，其中销售部部长蔡敬已于 2020 年 6 月离职。

请发行人：（1）补充披露中介机构进场尽调、核查的时间，上述过程中第三方回款金额依然增长较快的原因，第三方回款和个人卡收款核查情况的完整

性、准确性及真实性，报告期后是否仍存在相关情形，相关事项的整改情况以及内部控制的健全性和运行的有效性；（2）补充披露销售部部长蔡敬离职原因及离职去向，是否已完整披露其与发行人、发行人客户等的资金往来情况；蔡敬对发行人的主要贡献，离职对发行人生产经营的影响。

请保荐人和申报会计师发表明确意见，根据《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 26 条要求逐条核查，并说明核查方式、过程及结论。

【发行人回复】

问题 7.1

（一）补充披露中介机构进场尽调、核查的时间，上述过程中第三方回款金额依然增长较快的原因。第三方回款核查情况的完整性、准确性及真实性，报告期后是否仍存在相关情形，相关事项的整改情况以及内部控制的健全性和运行的有效性。

1、第三方回款的原因及合理性

（1）农机产品：截至报告期末，公司在全国范围内拥有 32 家经销商，其中主要为小型商贸公司、个体工商户性质的非法人经营单位。

（2）增程器产品：公司新能源产品增程器具有终端用户分散度较高的特征，客户主要是贸易商。

在上述两类产品的业务拓展过程中，部分客户出于付款上的便利性，出现回款方与签约方名称不一致的情形，主要包括：①部分经销商/贸易商为个体工商户，其通过近亲属、账户进行付款；②部分法人制经销商/贸易商为了实现支付结算的便利，通过其法定代表人、股东、员工、合作方账户支付货款。

（3）通机零部件产品：公司通机零部件产品主要客户不存在通过第三方付款的情形，个别很小的客户为付款便利，通过员工或股东付款。

（4）第三方回款客户自身规模较小，公司报告期内销售额超过 100 万元的第三方回款客户有三家（聊城锦航机电设备有限公司、重庆耕炜机械配件有限公司、乐山市民松商贸有限公司），毛利率无异常。

综上，公司第三方回款主要是与农机、增程器产品销售模式相关，符合产品所属的行业经营特点，具有商业合理性。

2、第三方回款的金额及占比

报告期内，公司各期第三方回款金额及其占比如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
客户为个体工商户或自然人，通过直系亲属代付货款	90.46	102.59	6.98
客户为自然人控制的企业，通过其法定代表人或实际控制人付款	416.55	244.30	137.63
客户为小型商贸/制造公司，通过其员工付款	291.82	172.12	95.46
客户为小型商贸/制造公司，通过其合作方付款给公司（注）	412.53	97.42	39.25
第三方回款金额合计	1,211.35	616.44	279.31
主营业务收入	40,203.61	28,737.26	39,327.57
第三方回款金额占主营收入比重（%）	3.01	2.15	0.71

注：通过合作方付款的“合作方”系客户的客户，主要原因为：部分内销客户为了提高款项支付的及时性，外销客户为了减少款项支付成本。

报告期内，第三方回款金额逐年增加，主要系农机和增程器销售收入持续增长所致，报告期后也存在正常的第三方回款情况发生。2020 年公司第三方回款金额增加较大，主要系三家增程器和农机客户（聊城锦航机电设备有限公司、重庆耕炜机械配件有限公司、乐山市民松商贸有限公司）较上年采购金额增加 421.02 万元所致，其中：聊城锦航机电设备有限公司通过其客户付款，重庆耕炜机械配件有限公司、乐山市民松商贸有限公司通过其法定代表人、实际控制人付款。公司外销客户中只有一家第三方回款客户，ASPIRE AIM MACHINERY TRADING CO. LTD 通过其客户进行付款，其 2018-2020 年第三方回款金额分别为 39.34 万元、28.16 万元、64.53 万元。

第三方回款涉及的客户均非公司的关联方。

申报会计师进场尽调后发现：发行人第三方回款均具有真实交易背景，符合农机和增程器目前下游客户行业特点，并建立了较为严格的内控程序进行事前事

后控制，符合《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 26 条的相关要求。

3、规范第三方回款的相关内控措施

报告期内，公司对第三方回款情形进行了严格控制和管理，公司已要求在商务谈判阶段即明确规范的结算方式，对形成业务后的结算行为进行规范。公司第三方回款的占比较低，若出现第三方回款的情形，主要客户均会通过出具委托付款函或确认函、由付款方在转账附言上注明合同签订方名称等方式，表明第三方回款所涉及的委托付款行为系该客户的真实意思表示。报告期内，公司针对第三方回款在事前和事后均建立了较为严格的内控程序。

（1）事前控制：公司收款时严格核实第三方回款公司或人员身份

一般情况下，客户回款前会首先通知发行人的销售业务人员具体的回款时间、回款金额以及回款方名称。如有第三方回款情形发生，业务人员会及时通知财务人员记录以备查。公司的财务人员在收款时，如发现有未以客户名义开立的银行账号回款时，财务人员会与销售业务人员核实回款对象与客户的关系，并取得客户的确认，在掌握第三方回款对象与客户的关系之后进行会计处理。

（2）事后控制：发行人与客户定期对账

发行人与客户建立了定期对账机制，对账时将当期销售及欠款的记录给客户进行确认。

综上，公司对第三方回款情形进行了事前和事后严格控制和管理，内部控制健全且运行有效。

4、中介机构进场尽调情况

中介机构进场尽调、核查的时间如下：

中介机构	公司名称	进场尽调、核查时间
保荐机构	申万宏源证券承销保荐有限责任公司	2020 年 6 月项目组进场开始尽调，现场核查至今
申报会计师	立信会计师事务所（特殊普通合伙）	2020 年 6 月项目组进场开始尽调，现场核查至今
发行人律师	北京大成律师事务所	2020 年 6 月项目组进场开始

中介机构	公司名称	进场尽调、核查时间
		尽调，现场核查至今

（二）个人卡收款核查情况的完整性、准确性及真实性，报告期后是否仍存在相关情形，相关事项的整改情况以及内部控制的健全性和运行的有效性。

1、利用个人账户收付款的情况

（1）个人卡情况

报告期内，存在以个人卡收取客户款项的情况，具体如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
客户款项	463.83	68.09	-
营业收入	40,899.26	29,191.00	39,887.85
个人卡收款占比	1.13%	0.23%	-

产生个人卡收款情形的原因：

2019年，公司新能源产品和农用机械产品收入较2018年分别增长了167.70%和 44.76%，公司为了开拓相关产品市场，对客户付款途径未予以严格要求，部分客户按照自身的交易习惯付款给公司员工，故自 2019 年开始公司新增了个人卡收款情形。

2020 年，发行人的个人卡收款增加金额较大，主要原因有两方面：第一，在开拓农机产品及新能源产品市场过程中，部分中小客户和个人付款不规范，存在将货款支付给业务人员微信或银行卡，业务人员再将款项支付给发行人的行为。第二，个别付款不规范的新能源产品客户增加购买点火器产品，导致个人卡收款金额上升。

报告期内，上述个人卡收支的持有人员的具体情况如下：

人员	关联关系	卡号等	使用期间	注销时间
蔡敬	公司前员工，已于 2020 年 6 月离职	微信；招商银行（ 62148302****6653）;建设银行（ 62270037618****0642）；工商银行（ 62122631000****5987）	2019 年 4 月 -2020 年 6 月	不适用

人员	关联关系	卡号等	使用期间	注销时间
沈应江	公司员工	微信	2019 年 6-8 月	不适用
寿建波	公司员工	微信	2019 年 7-8 月	不适用
夏娟	公司员工	招商银行（ 62148302****6695）	2020 年 7-9 月	2020 年 10 月

蔡敬是公司原销售部部长，夏娟和沈应江是销售部员工，寿建波是农机制造部售后人员。

（2）发行人的整改情况

公司管理层认识到内部控制建设对企业长期发展的重要性，针对上述报告期内个人卡收款的不规范行为，公司及时进行了整改：（1）于2020年9月终止了个人账户收款行为，所涉及在职员工银行卡账户已于2020年10月注销；（2）公司通过进一步建立健全《往来账款管理制度》来纠正上述不规范行为。

公司2020年9月30日后未再发生新的通过个人卡代收公司款项的行为。发行人已有针对性地建立内控制度并得到有效执行。

问题 7.2

补充披露销售部部长蔡敬离职原因及离职去向，是否已完整披露其与发行人、发行人客户等的资金往来情况；蔡敬对发行人的主要贡献，离职对发行人生产经营的影响。

蔡敬出于个人未来职业发展的考虑，计划自主创业，遂于2020年6月离职，离职后未入职新单位，目前处于自由职业状态。除了公司对蔡敬在职期间正常的工薪发放、差旅费报销情形以外，发行人已完整披露蔡敬与公司及公司客户等的资金往来情况。蔡敬在担任公司销售部长期间勤勉尽责、恪尽职守，为公司客户稳定发挥了一定作用。公司与主要客户的合作历史均在十年以上，客户关系得以长期维持主要基于公司过硬的产品质量和稳定的供应能力，且在蔡敬离职后，公司安排了总经理李韵直接负责销售部门主要工作，故其离职不会对公司生产经营产生重大不利影响。

【中介机构核查意见】

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

一、中介机构核查程序

（一）针对第三方回款等情况，申报会计师执行了如下核查程序：

1、核查了报告期内公司收款账户的客户回款，通过比对应收科目客户名称与银行对账单实际回款方的名称差异，获取了公司存在的第三方回款明细，并逐一核查第三方回款原因，核查比例为 100%；

2、走访公司主要的第三方回款客户，对业务合作情况、第三方付款原因、与发行人及其关联方是否存在关联关系等进行核实；

3、核查付款协议或说明，并通过企查查核实付款方与客户的关联关系；通过获取公司关联方清单，实际控制人、董事、监事、高级管理人员调查表，将第三方回款的支付方与关联方清单及实际控制人、董事、监事、高级管理人员进行比对，确认第三方回款的付款方不是公司的关联方，公司及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的付款方不存在关联关系或其他利益安排；

4、核查发行人关联方资金流水，并将之与第三方回款的账户和客户情况进行比对，未发现存在关联方与付款方、客户资金往来的情形；

5、了解发行人《往来账款管理制度》等制度修订情况和执行情况；

6、查看发行人相关收入的入账凭证，核查发行人的会计处理；

7、抽样选取不一致的业务交易和银行对账单回款记录，追查至相关业务合同、业务执行记录及资金流水凭证，获取相关客户代付款确认依据，核实和确认委托付款的真实性、代付金额的准确性及付款方和委托方之间的关系；

8、查询裁判文书网、失信被执行人等公开性网站，了解与公司有关的诉讼事项，访谈部分第三方回款客户，核查交易真实性及第三方回款的商业合理性。确认公司是否存在因第三方回款导致的与客户或第三方的任何纠纷；

9、通过访谈公司财务、销售人员等了解第三方回款境外客户的经营情况、代付方式、代付产生原因等内容以确定其代付行为的商业合理性和合法合规性；根据国家外汇管理局公开网站查询记录，公司报告期内不存在因外汇违规受到行政处罚的情形；

10、访谈了发行人相关业务部负责人、财务部人员，了解第三方回款的情况，查看发行人与资金管理相关的内控制度。

（二）针对个人卡回款等情况，申报会计师执行了如下核查程序：

1、核查比例：对报告期内所有个人卡收款进行了核查，核查比例为 100%。

2、获取发行人报告期内及期后银行资金流水，将发行人收款账号银行流水对手方信息与发行人员工名单进行匹配，确认个人卡销售金额；

3、对个人卡所有者蔡敬、沈应江、寿建波、夏娟进行了访谈，了解其与发行人的关联关系，个人卡使用背景及相关情况，并获取其提供完整个人卡流水以及以后不再收取公司货款的承诺；

4、取得并查阅了个人卡银行、微信流水，逐笔核对其资金流向、背景原因及相关证据，并选取了部分个人卡涉及的客户进行走访、函证；

5、了解发行人《往来账款管理制度》等制度修订情况，并确定是否得到有效执行；

6、将个人卡流水对手方及备注信息与发行人客户进行匹配，确认对手方为客户的范围，进而确认个人卡收款的真实性；

7、查看发行人个人卡收入的入账凭证，核查发行人的会计处理。

二、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、上述披露的第三方回款和个人卡收款情况完整、准确、真实。报告期存在基于真实的交易背景的第三方回款情形，符合发行人的实际业务情况，具有商业合理性，公司对之采取了限制性规范措施，相关内部控制健全且运行有效；

2、上述披露的个人卡收款情况完整、准确、真实，报告期后未发生个人卡收款情形，公司对个人卡收款情形进行了整改，已有针对性地建立内控制度并得到有效执行。

请保荐人和申报会计师根据《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 26 条要求逐条核查，并说明核查方式、过程及结论。

申报会计师已按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 26 条的相关要求对发行人第三方回款相关情况进行核查，具体情况如下：

一、核查方式、核查过程：

1、核查了报告期内公司收款账户的客户回款，通过比对应收科目客户名称与银行对账单实际回款方的名称差异，获取了公司存在的第三方回款明细，并逐

一核查第三方回款原因，核查比例为 100%；

2、走访公司主要的第三方回款客户，对业务合作情况、第三方付款原因、与发行人及其关联方是否存在关联关系等进行核实；

3、核查付款协议或说明，并通过企查查核实付款方与客户的关联关系；通过获取公司关联方清单，实际控制人、董事、监事、高级管理人员调查表，将第三方回款的支付方与关联方清单及实际控制人、董事、监事、高级管理人员进行比对，确认第三方回款的付款方不是公司的关联方，公司及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的付款方不存在关联关系或其他利益安排；

4、核查发行人关联方资金流水，并将之与第三方回款的账户和客户情况进行比对，未发现存在关联方与付款方、客户资金往来的情形；

5、了解发行人《往来账款管理制度》等制度修订情况和执行情况；

6、查看发行人相关收入的入账凭证，核查发行人的会计处理；

7、抽样选取不一致的业务交易和银行对账单回款记录，追查至相关业务合同、业务执行记录及资金流水凭证，获取相关客户代付款确认依据，核实和确认委托付款的真实性、代付金额的准确性及付款方和委托方之间的关系；

8、查询裁判文书网、失信被执行人等公开性网站，了解与公司有关的诉讼事项，访谈部分第三方回款客户，核查交易真实性及第三方回款的商业合理性。确认公司是否存在因第三方回款导致的与客户或第三方的任何纠纷；

9、通过访谈公司财务、销售人员等了解第三方回款境外客户的经营情况、代付方式、代付产生原因等内容以确定其代付行为的商业合理性和合法合规性；根据国家外汇管理局公开网站查询记录，公司报告期内不存在因外汇违规受到行政处罚的情形；

10、访谈了发行人相关业务部负责人、财务部人员，了解第三方回款的情况，查看发行人与资金管理相关的内控制度。

二、核查结论：

经核查，申报会计师认为，发行人在正常经营活动中存在的第三方回款，符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 26 的相关要求，不影响销售的真实性，不构成影响发行条件事项：

1、第三方回款与自身经营模式相关，符合行业经营特点，具有必要性和合

理性；

2、第三方回款的付款方不是发行人的关联方；

3、第三方回款与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性，不影响销售循环内部控制有效性的认定；

4、发行人第三方回款统计完整，能够合理区分不同类别的第三方回款，相关金额及比例处于合理可控范围；

5、报告期内，发行人通过第三方回款的销售是真实的，不存在虚构交易或 调节账龄情形；

6、2018 年度、2019 年度、2020 年，第三方回款占营业收入的比例分别为 0.71%、2.15%、3.01%；

7、公司第三方回款主要是与农机、增程器产品销售模式相关，符合产品所属的行业经营特点，具有商业合理性；客户出于付款上的便利性，产生了第三方回款的情形，具有必要性。

8、发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排；

9、境外第三方指定付款的情形，其代付行为具有合理的商业逻辑、合法合规；

10、报告期内不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；

11、报告期内存在签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款的情形，具有商业合理性；

12、资金流、实物流与合同、代付协议约定一致，具备商业实质。

8.关于同业竞争与关联交易

申报材料显示：（1）发行人实际控制人之一丁德萍的兄长丁德纯一家控制着两家企业，分别为重庆利源泳通机械有限公司（以下简称重庆利源）和重庆渝通机械有限公司（以下简称重庆渝通），主要从事机械类加工制造业务，产品包括发动机配件，发行人部分产品也属于发动机配件类；（2）报告期内发行人与胡云平侄子控制的重庆圣安电子有限公司（以下简称圣安电子）存在关联交易行为，主要向其采购火花帽及其它配件，采购金额分别为 134.41 万元、212.26

万元、195.52 万元、107.58 万元，占发行人当期采购火花帽总金额的比例分别为 16.65%、25.04%、25.68%、18.70%。圣安电子成立于 2013 年 9 月，发行人与其自 2013 年开始建立供货关系；火花帽系生产点火器的原材料，需要根据发行人产品的技术参数要求进行个性化定制，该项关联交易未来预计会持续。

请发行人：（1）补充披露重庆利源与重庆渝通部分产品与发行人是否相似，是否存在竞争性，其在历史上与发行人是否存在业务或资金往来，是否会导致发行人与上述两家企业之间或者单方让渡商业机会情形；重庆利源与重庆渝通股权是否由丁德纯一家替发行人实际控制人代持；认定不存在同业竞争关系时，是否已经审慎核查并完整地披露发行人控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的全部企业；（2）补充披露圣安电子自成立之初即向发行人提供点火器的重要原材料——火花帽的原因及合理性；圣安电子的技术来源，是否与发行人及其实际控制人、董监高相关，圣安电子股权是否由胡云平侄子替相关方代持；发行人对圣安电子是否存在依赖，是否存在输送利益的情形，未来是否计划将其纳入发行人体系以减少关联交易；（3）披露报告期内发生的关联交易的背景、原因、必要性、商业逻辑和定价依据，对比发行人向非关联第三方采购和销售同类产品价格及市场一般价格情况，分析并补充披露关联交易的定价公允性；（4）披露报告期内发行人的关联方是否与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形；（5）披露发行人是否严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及本所的有关规定披露关联方和关联交易，是否存在关联交易非关联化的情形。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，重点关注报告期是否存在关联方替发行人承担成本、费用以及其他向发行人输送利益的情形，并出具核查过程及结论。

【发行人回复】

问题 8.1

（一）补充披露重庆利源与重庆渝通部分产品与发行人是否相似，是否存在

竞争性，其在历史上与发行人是否存在业务或资金往来，是否会导致发行人与上述两家企业之间或者单方让渡商业机会情形

1、重庆利源泳通、重庆渝通产品与发行人的比较

重庆利源泳通机械有限公司、重庆渝通机械有限公司主要从事机械类加工制造业务，主要产品包括：摩托车、汽车的发动机配件，支架，配件总成，管件。（两家公司的业务相同，差异只是厂区位置不同）。

重庆利源泳通、重庆渝通产品与发行人是否相似、是否存在竞争性的分析：

项目	重庆利源泳通、重庆渝通	发行人
产品	支架、管件、部件总成，主要用于船舶、轨道交通发动机的零部件	通用汽油机电装品配件（点火器、飞轮、充电线圈等）；发电机电源系统配件（变流器、调压器、永磁电机定子和转子等）；电动园林工具和低速新能源汽车配件（驱动电机及控制器、增程器及控制器等）
主要客户	康明斯、ABB（两家客户的收入约占80%）	隆鑫通用、百力通、本田、雅马哈、GENERAC、重庆科勒、江淮动力
主要原材料	不锈钢、碳钢	电子元器件、金属材料（钢材、铝材、砂铸件材料等）、漆包线、冲压件、火花帽、化工材料、磁钢、线束护套接插件
主要供应商	不锈钢、碳钢属于大宗商品，主要在钢材市场随行就市采购。 主要供应商与发行人不存在重合情形	重庆顺博：铝锭 恭鹏商贸：磁钢 淬智机械：飞轮毛坯 威健国际：电子元器件 福建大通：漆包线 衡珀电子：集成块 六安工贸：转子壳体
主要技术	机械加工相关	电机、电控

重庆利源泳通、重庆渝通的产品系机械加工产品，在功能、用途、制造技术等方面与发行人不存在相似性，双方的主要客户、供应商不同，产品不存在竞争性。

2、重庆利源泳通、重庆渝通与发行人历史上的业务与资金往来

报告期内，发行人与重庆利源泳通、重庆渝通不存在业务或资金往来。历史

上，发行人与重庆利源泳通、重庆渝通不存在业务往来，但存在两笔资金往来情形，具体情况如下：

（1）2015年3月，重庆渝通为满足银行贷款要求，与发行人签订无真实交易背景的采购合同，提请银行审批并委托银行将贷款作为合同采购款直接发放至发行人账户，贷款金额为300万元。发行人于2015年3月26日收到该笔银行放款，并于当天将其转入重庆渝通账户。

（2）2016年4月，重庆渝通为满足银行贷款要求，与发行人签订无真实交易背景的采购合同，提请银行审批并委托银行将贷款作为合同采购款直接发放至发行人账户，贷款金额为300万元。发行人于2016年4月22日收到该笔银行放款，并于当天将其转入重庆渝通账户。

上述两笔资金往来均系发行人为重庆渝通申请银行贷款的受托支付提供银行账户而发生，不涉及发行人与重庆渝通的业务及股权相关事项。

2016年下半年，发行人对转贷事项进行了全面清理，截至2016年末，发行人不再存在转贷行为。2016年4月后至本招股说明书签署日，发行人与重庆渝通、重庆利源泳通不存在资金往来。

综上，重庆利源泳通、重庆渝通产品与发行人不存在竞争性，双方在历史上也不存在业务往来，报告期内不存在资金往来，不会导致发生发行人与上述两家企业之间或者单方让渡商业机会的情形。

（二）重庆利源与重庆渝通股权是否由丁德纯一家替发行人实际控制人代持

历史沿革相互独立：从历史沿革来看，发行人与上述两家企业的发展历程完全独立。上述两家企业创业时的资金完全源自李登惠、丁德纯夫妇的自有资金，与胡云平夫妇无关；瑜欣有限成立时的资金完全源自胡云平夫妇的自有资金，与丁德纯夫妇无关。发行人的实际控制人与上述两家企业之间不存在任何形式的股权投资关系、协议控制关系。上述两家企业不存在由丁德纯一家替发行人实际控制人代持的情形。

（三）认定不存在同业竞争关系时，是否已经审慎核查并完整地披露发行人控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的全部企业

通过核查发行人控股股东、实际控制人填写的关联关系调查表，并通过公开

渠道对发行人控股股东、实际控制人及其近亲属的对外投资、兼职进行网络核查、确认的方式进行核查后确认，发行人已经审慎核查并完整地披露发行人控股股东、实际控制人及其近亲属直接或间接控制的全部企业。

问题 8.2

（一）补充披露圣安电子自成立之初即向发行人提供点火器的重要原材料——火花帽的原因及合理性

报告期内，公司向重庆圣安电子有限公司（以下简称“圣安电子”）采购火花帽及其它配件，火花帽系生产点火器的原材料。

圣安电子自 2013 年成立之初即向发行人提供火花帽的原因：

圣安电子成立以前，发行人向重庆市巴南区八运电器厂（现更名为“重庆恒泉机电有限公司”） 小批量采购火花帽。当时该企业主营触发器、低压线、冲压件等产品，火花帽不是其主要产品，由于管理精力分散，故拟出售火花帽生产线。胡扬 2013 年自主创业，在收购重庆市巴南区八运电器厂火花帽生产设备的基础上，与其他两名股东合资成立了圣安电子，主营火花帽。因承继了重庆市巴南区八运电器厂与发行人的合作关系、生产设备和相关的技术人员，圣安电子成立后仅向发行人小批量供货。经过三年的持续发展，在质量、交期方面能够达到发行人的要求，进而才成为发行人稳定的火花帽供应商。

（二）圣安电子的技术来源，是否与发行人及其实际控制人、董监高相关，圣安电子股权是否由胡云平侄子替相关方代持

火花帽的生产技术主要包括注塑、装配、检测等方面，圣安电子的技术均来源于自身，并根据客户的需求变化持续迭代更新，与发行人本身的技术不存在共用、重合的情形。发行人的实际控制人、董监高、技术人员从未在圣安电子任职或兼职。因此，圣安电子的技术与发行人及其实际控制人、董监高无关。

圣安电子股权由胡扬以自有资金出资取得，不存在替发行人实际控制人或其他相关方代持的情形。

（三）发行人对圣安电子是否存在依赖，是否存在输送利益的情形，未来是否计划将其纳入发行人体系以减少关联交易

报告期内，该项关联采购的金额如下：

单位：万元（不含税），%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
火花帽	162.30	93.58	195.52	94.92	212.26	97.31
其他配件	11.13	6.42	10.46	5.08	5.86	2.69
合计	173.43	100.00	205.98	100.00	218.12	100.00

报告期内，公司向圣安电子采购的主要品种是火花帽，其它配件包括塑料制品（焊线板、线卡）、橡胶制品（接插件密封套）等，但金额和占比均较小。

报告期各期，公司向圣安电子采购火花帽的交易数量、金额及占公司火花帽采购总量（额）的比例情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
向圣安电子采购火花帽的金额(万元)	162.30	195.52	212.26
公司当期采购火花帽的总金额(万元)	884.81	761.32	847.58
占比	18.34%	25.68%	25.04%
向圣安电子采购火花帽的数量(万只)	135.50	181.57	199.45
公司当期采购火花帽的总量(万只)	745.03	657.36	705.68
占比	18.19%	27.62%	28.26%

注：金额为不含税额。

2019 年度公司向圣安电子采购火花帽的交易金额较 2018 年度减少 7.89%，主要系 2019 年公司点火器产量同比减少 13.78%所致。

2020 年度公司向圣安电子采购火花帽的交易金额较 2019 年减少 16.89%，当年公司向圣安电子采购火花帽的数量、金额分别占公司火花帽采购总量、总金额的比重较前两年有所下降，主要系点火器产销结构变化所致。圣安电子提供的火花帽主要材质为酚醛；2020 年，因不同型号的点火器销售结构变化，公司当期采购较多的是自带屏蔽功能类机型火花帽，酚醛火花帽的采购比例有所下降，相应导致公司向圣安电子采购的火花帽占火花帽采购总量（金额）的比例出现下降的情形。

报告期各期，该项关联采购占当期营业成本的比重、占当期原材料采购金额的比重如下：

单位：%

期间	占当期营业成本的比重		占当期原材料采购的比重	
	比例	同比增减	比例	同比增减
2020 年度	0.60%	-0.38%	0.64%	-0.60%
2019 年度	0.98%	+0.23%	1.24%	+0.30%
2018 年度	0.75%	+0.09%	0.94%	+0.14%

总体而言，该项关联交易占公司当期营业成本、原材料采购总额的比重较低，2019 年度占比增幅高于 2018 年度的原因主要为：2019 年度点火器收入在公司总收入占比较 2018 年有所上升（由 26.94%增至 30.81%），相应导致点火器原材料采购成本占比有所增加。2020 年，由于公司当期采购较多的是自带屏蔽功能类机型火花帽，对圣安电子的火花帽（酚醛火花帽）的采购量有所减少，导致 2020 年该项关联交易占营业成本、原材料采购总额的比重大幅下降。

未来，该项关联交易占营业成本及同类型交易的比重的变动趋势取决于公司点火器收入占比、不同型号点火器产销结构的变化、以及圣安电子生产的火花帽品种的变化，但预计总体会处于较低的水平。

综上所述，发行人对圣安电子不存在依赖。

发行人自成立以来从未自产火花帽，火花帽的生产技术与发行人现有的生产技术也不存在通用性。另一方面，发行人的火花帽供应商并不局限于圣安电子一家。因此，发行人未来没有将圣安电子纳入发行人体系以减少关联交易的计划。

发行人与圣安电子的关联交易作价公允，不存在输送利益的情形。关于发行人与圣安电子的关联采购价格公允性的分析，参见本问题“问题 8.3”的回复内容。

问题 8.3

披露报告期内发生的关联交易的背景、原因、必要性、商业逻辑和定价依据，对比发行人向非关联第三方采购和销售同类产品价格及市场一般价格情况，分析并补充披露关联交易的定价公允性。

（一）关联担保

公司在向银行申请贷款时，银行除了要求公司提供固定资产抵押以外，还要

求大股东提供连带责任担保。上述关联担保系公司控股股东、实际控制人支持公司融资之举，具有必要性和合理性。

公司关联担保无交易对价。由于公司在向银行申请贷款时，已向银行提供了足额固定资产抵押，只是根据银行的内控要求，由控股股东、实际控制人提供连带责任担保，控股股东、实际控制人承担保证担保连带责任的风险较低，因此，参照上市公司的通常做法，控股股东、实际控制人未就上述关联担保向发行人收取担保费，具有商业合理性。

（二）关联采购

关联采购的背景、原因、必要性、商业逻辑参见本题“问题 8.2 （1）”的回复。

关联采购的定价原则：公司采购的点火器配件不是普通大众化商品，需要根据公司产品的技术参数要求进行个性化定制。公司对圣安电子的采购定价原则与对其他同类供应商一致，即：供应商根据公司的技术要求，按照“材料成本+制造成本+管理费用+合理利润”的范式进行报价，公司核实后，综合考虑价格、质量、技术参数达标等因素，通过比选确定供应商及采购价格。

公司向圣安电子采购的主要商品的合同单价与公司向其他同类商品供应商的采购单价的比较：

单位：元/只（不含税）

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1、火花帽组件（型号 TJ101.31）			
向圣安电子的采购单价	0.941	0.972	1.017
向其他供应商的采购单价	0.891～0.974	0.974	0.974
2、火花帽组件（型号 TJ118Y.31/TJ118B.31）			
向圣安电子的采购单价	1.318	1.318	1.318
向其他供应商的采购单价	1.368	1.368	1.368

公司向圣安电子采购的主要商品的单价与其他同类商品供应商的采购单价差异较小。为了保证供应链的安全，公司对同类配件一般会选择两家以上的供应商，上述采购单价细小的差异系各供应商的制造成本（主要系原材料采购成本）、管理成本差别所致。

因此，该项关联采购作价具有公允性。

（三）关联方租赁

报告期内，公司存在向关联方重庆圣安电子有限公司租赁厂房的偶发性关联交易。具体情况如下：

1、关联交易背景、原因、交易时间、交易内容、交易金额

圣安电子于 2013 年成立，自 2013 年至 2016 年在重庆市巴南区租赁厂房，2016 年搬至公司附近的西彭工业园区，向西彭工业园区租赁标准厂房。2019 年 6 月，西彭工业园区将圣安电子旁边的厂房租赁给一家家具制造企业，粉尘污染较大，严重影响圣安电子的设备运行，因此圣安电子需要寻求新的生产场所。

2019 年下半年，公司启动厂区搬迁工作。在搬迁过程中，新厂区（三号厂区）存在部分车间暂时闲置的情形。2019 年 9 月，公司将暂时闲置的新厂区 3# 车间部分厂房租赁给圣安电子，面积 112 平方米，租赁期限为 2 年，即 2019 年 9 月 1 日至 2021 年 8 月 31 日止，月租金 1,680 元（0.50 元/m^2/天×30 天×112 m^2）。

2020 年 7 月，公司厂区搬迁工作基本结束，新厂区（三号厂区）的车间需自用，以应对饱满的生产订单。而搬迁基本完成后，西彭老厂区的部分厂房处于闲置状态。鉴于上述情形，公司提前终止了新厂区车间对圣安电子的租赁，将老厂区部分厂房租赁给圣安电子，面积 541 平方米，租赁期限为 1 年，即 2020 年 7 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日止，月租金 8,115 元（15 元/m^2/月×541 m^2）。同时，考虑到公司未来可能处置老厂区，双方签署的《厂房租赁合同》中约定：“在租赁期内，甲方（瑜欣电子）如转让土地房屋所有权，则自甲方签订转让合同之日起，本协议终止，乙方（圣安电子）应与受让方重新协商签订租赁协议相关事宜。”

2、关联交易的必要性、商业逻辑

该项偶发性关联交易发生在公司厂区搬迁的过渡阶段，且圣安电子存在另寻生产厂地的需求的背景下。对于发行人而言，供应商在其他同等条件下距公司越近，可实现就近配套的便利，有利于保证原材料的交期稳定性。因此，在特定的时期发生的该项偶发性关联交易具有必要性和合理的商业逻辑。

3、交易价格的确定方法及公允性

上述厂房租赁的租金价格均根据同区域的厂房市场租赁价格确定。

租赁厂房位置	租金价格	同区域的市场出租信息
新厂区厂房（三号厂区）	0.50 元/m^2/天	1、出租含谷 650 m^2 厂房，租金 0.50 元/m^2/天 2、出租含谷金凤电子产业园 10000 m^2 标准厂房，租金 0.50 元/m^2/天
老厂区厂房（二号厂区）	15 元/m^2/月	1、西彭工业园单层标准厂房出租，1700 m^2，租金 15 元/m^2/月 2、西彭工业园标准厂房出租，4100 m^2，租金 15 元/m^2/月 3、西彭新修标准厂房带 10T 形成出租，5000 m^2，租金 16 元/m^2/月

注：“同区域的市场出租信息”来源：58同城网站。

因此，该项关联交易作价公允。

问题 8.4

披露报告期内发行人的关联方是否与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。

报告期内，发行人的关联方与发行人之间的关联交易已在本节中进行了详细披露。除招股说明书披露的情形外，报告期内发行人的关联方与发行人的实际控制人、董监高、其他主要核心人员及主要股东之间不存在与发行人的经营或业务相关的资金、业务往来；发行人的关联方与发行人的主要客户、供应商之间不存在资金、业务往来；发行人的关联方与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间不存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。

问题 8.5

披露发行人是否严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及本所的有关规定披露关联方和关联交易，是否存在关联交易非关联化的情形。

发行人已严格按照《公司法》、《企业会计准则》及中国证监会及深圳证券交易所的有关规定披露了关联方和关联交易。

【中介机构核查意见】

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，重点关注报告期是否存在关联方替发行人承担成本、费用以及其他向发行人输送利益的情形，并出具核查过程及结论。

一、中介机构核查程序

就同业竞争与关联交易事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、通过发行人控股股东、实际控制人、董监高填写调查清单，网络查询等方式，取得完整的发行人关联方清单；

2、通过网络查询纳尔利科技、同为企管、圣安电子、重庆利源、重庆渝通、广东奥动文化旅游开发有限公司、重庆方东千度风险管理咨询有限责任公司和重庆市长寿区李文书口腔诊所的工商登记信息；

3、现场走访重庆渝通，访谈李颜利（丁德纯之女，重庆利源、重庆渝通的总经理），了解重庆利源、重庆渝通的发展历程、业务、技术、产品、与发行人的业务或资金往来，确认是否属于发行人实际控制人实际控制的其他企业；

4、访谈胡云平侄子（胡扬），了解圣安电子的历史沿革、业务和技术来源、与发行人发生业务往来的背景、圣安电子中长期发展规划；现场查看圣安电子生产场地，取得圣安电子报告期的资金流水、财务报表；

5、查阅关联交易有关合同，结合发行人控股股东、实际控制人及其他关联方的访谈，核查关联交易的交易内容、交易金额、交易背景以及相关交易与发行人主营业务之间的关系；

6、核查可比市场公允价格、第三方交易价格等，分析判断关联交易的公允性，是否存在对发行人或关联方的利益输送；

7、查阅公司章程、关联交易管理制度等对关联交易决策程序的规定，查阅发行人审议关联交易的三会文件、独立董事发表的意见。

8、核查发行人、主要关联方的资金流水，重点核查报告期是否存在关联方替发行人承担成本、费用以及其他向发行人输送利益的情形。

二、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、重庆利源与重庆渝通的产品与发行人不存在相似性，不存在竞争性；其在历史上与发行人不存在业务往来，历史上仅发生过两笔资金往来（转贷），但发生在报告期外，报告期内不存在资金往来；上述情形不会导致发行人与上述两家企业之间或者单方让渡商业机会情形；重庆利源与重庆渝通股权不存在由丁德纯一家替发行人实际控制人代持的情形；认定不存在同业竞争关系时，发行人已经审慎核查并完整地披露发行人控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的全部企业。

2、圣安电子自成立之初即向发行人提供点火器的重要原材料——火花帽具有商业合理性；圣安电子的技术均来源于自身，与发行人及其实际控制人、董监高无关，圣安电子股权不存在由胡云平侄子替相关方代持的情形；发行人对圣安电子不存在依赖，不存在输送利益的情形，未来没有将其纳入发行人体系以减少关联交易的计划。

3、报告期内，发行人的各项关联交易具有商业合理性，定价公允。

4、报告期内，发行人的关联方与发行人之间的关联交易已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联关系及关联交易”进行了详细披露。除招股说明书披露的情形外，报告期内发行人的关联方与发行人的实际控制人、董监高、其他主要核心人员及主要股东之间不存在与发行人的经营或业务相关的资金、业务往来；发行人的关联方与发行人的主要客户、供应商之间不存在资金、业务往来；发行人的关联方与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间不存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。

5、发行人严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及深圳证券交易所有关规定披露了关联方和关联交易，不存在关联交易非关联化的情形。

6、报告期不存在关联方替发行人承担成本、费用以及其他向发行人输送利益的情形。

10.关于资金流水核查

申报材料显示：

报告期各期发行人现金分红金额分别为 1,100.60 万元、1,100.60 万元、

1,650.90 万元、2,201.20 万元。

请发行人补充披露实际控制人所得分红款的去向，是否存在与发行人客户及关联方、供应商及关联方间的资金往来，是否存在为发行人分担成本费用的情形，是否存在商业贿赂的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，结合分红款去向就发行人实际控制人是否存在与发行人客户及关联方、供应商及关联方的资金往来，是否存在为发行人分担成本费用的情形，是否存在商业贿赂的情形发表明确意见，并按照《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》“问题 54、资金流水核查”的要求逐条核查并发表明确结论。

【发行人回复】

请发行人补充披露实际控制人所得分红款的去向，是否存在与发行人客户及关联方、供应商及关联方间的资金往来，是否存在为发行人分担成本费用的情形，是否存在商业贿赂的情形。

1、公司四次分红如下表所示：

单位：万元

股东名称	第一次分红金额	第二次分红金额	第三次分红金额	第四次分红金额	金额合计
胡欣睿	575.60	575.60	863.40	1,150.66	3,165.26
胡云平	236.80	236.80	355.20	473.60	1,302.40
丁德萍	200.00	200.00	300	400.00	1,100.00
重庆同为企业管理中心（有限合伙）	24.40	24.40	36.60	48.80	134.20
其他股东	63.80	63.80	95.70	128.14	351.44
分红金额合计	1,100.60	1,100.60	1,650.90	2,201.20	6,053.30

因实际控制人之一的胡云平持有重庆同为企业管理中心（有限合伙）的份额，穿透后的实际控制人收到的分红金额如下：

单位：万元

股东名称	分红总额（税后）
胡欣睿	3,165.26
胡云平	1,351.05
丁德萍	1,100.00

股东名称	分红总额（税后）
合计	5,616.31

2、实际控制人所得分红款去向

金额单位：万元

股东名称	分红收款日期	金额	用途
胡欣睿	2020/9/29	1,150.66	302.00 万元用于股改个税缴纳；剩余款项用于购买理财产品
胡欣睿	2019/9/24	863.40	50.40 万元用于股改个税缴纳；剩余款项用于购买理财产品
胡欣睿	2018/10/10	575.60	50.40 万元用于股改个税缴纳；200.00 万用于购房与装修款；剩余款项用于购买理财产品
胡欣睿	2017/11/17	575.60	50.40 万元用于股改个税缴纳；300.00 万用于偿还家庭住房贷款；剩余款项用于购买理财产品
胡云平	2020/9/29	494.82	100.80 万元用于股改个税缴纳；剩余款项用于二级市场投资
胡云平	2019/9/24	369.55	16.80 万元用于股改个税缴纳；剩余款项用于二级市场投资
胡云平	2018/10/10	244.35	16.80 万元用于股改个税缴纳；剩余款项用于投资重庆地和谛元健康管理合伙企业（有限合伙）
胡云平	2017/11/17	242.33	16.80 万元用于股改个税缴纳；170.00 万元用于投资重庆纳尔利科技有限公司；剩余款项用于购买理财产品
丁德萍	2020/9/29	400.00	100.80 万元用于股改个税缴纳；剩余款项用于购买理财产品
丁德萍	2019/9/24	300.00	16.80 万用于股改个税缴纳；剩余款项用于购买理财产品
丁德萍	2018/10/10	200.00	16.80 万元用于股改个税缴纳；剩余款项用于购买理财产品
丁德萍	2017/11/17	200.00	16.80 万元用于股改个税缴纳；剩余款项用于购买理财产品
合计		5,616.31	

注：实际控制人购买的理财产品主要为银行和证券公司发行或代销的安全性较高的理财产品，如招商银行销售及代销的基金产品、重庆国际信托股份有限公司销售的信托产品，相应的基金产品主要投资于证券市场公开交易产品，信托产品资金用于约定的标的项目用途，均与发行人客户、供应商无关联关系。

3、是否存在与发行人客户及关联方、供应商及关联方的资金往来

实际控制人收到的分红款中的 755.60 万元用于支付股改个税，300.00 万用于偿还家庭住房贷款，200.00 万元用于购房与装修款，其余分红款均用于投资、购买理财产品，不存在与发行人客户及关联方、供应商及关联方的资金往来。

4、是否存在为发行人分担成本费用的情形及商业贿赂的情形

经核查实际控制人、实际控制人控制的其他企业在报告期的银行流水，结合对发行人报告期成本费用变动合理性的分析，以及对主要客户及供应商进行访谈等核查方式，并根据实际控制人出具的书面说明，报告期内实际控制人不存在直接或间接向客户、供应商等相关方提供回扣或提成等商业贿赂以及其他违法违规的行为，不存在为发行人分担成本费用的情形。根据实际控制人、实际控制人控制的其他企业在报告期的银行流水核查，结合公安局对实际控制人出具的无犯罪证明，发行人实际控制人报告期内不存在商业贿赂等犯罪行为。

【中介机构核查意见】

请保荐人、申报会计师发表明确意见，结合分红款去向就发行人实际控制人是否存在与发行人客户及关联方、供应商及关联方的资金往来，是否存在为发行人分担成本费用的情形，是否存在商业贿赂的情形发表明确意见，并按照《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》“问题 54、资金流水核查”的要求逐条核查并发表明确结论。

一、中介机构核查程序

就分红款去向问题事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、 获取实际控制人资金流水，核查分红款资金流向；

2、访谈实际控制人，了解分红款的具体使用情况，并与资金流水验证；

3、核查实际控制人及其控制的其他企业资金流水，复核是否与发行人客户及关联方、供应商及关联方存在资金往来；逐一了解、确认大额或异常资金流水，并追查至相关原始资料。

二、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、实际控制人收到的分红款中的 755.60 万元用于支付股改个税，300.00 万用于偿还家庭住房贷款，200.00 万元用于购房与装修款，其余分红款均用于投资、购买理财产品，不存在与发行人客户及关联方、供应商及关联方的资金往来。

2、发行人实际控制人不存在为发行人分担成本费用的情形，不存在商业贿赂的情形。

三、按照《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》“问题 54、资金流水核查”要求的逐条核查过程及核查结论

申报会计师按照《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》“问题 54、资金流水核查”的要求对控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董监高（独立董事除外）、关键岗位人员等开立或控制的 111 个银行账户资金流水（其中自然人 107 个账户、关联法人 4 个账户）进行了核查，对关联自然人单笔交易金额 5 万元及以上、关联法人单笔交易金额 20 万元及以上或金额未达到但明显异常的交易进行逐笔核查，对款项性质、交易对手、背景及原因的合理性进行分析，获取资金实际用途证明等，核查范围如下：

姓名/名称	职务/身份	核查账号数量
胡欣睿	实际控制人、控股股东、董事、董事会秘书	9
胡云平	实际控制人、董事长	11
丁德萍	实际控制人	11
李韵	董事、总经理	10
欧德全	董事、副总经理	6
李志贵	监事会主席	4
汤大虎	职工代表监事	4
李碧海	监事	6
黄兴春	财务总监	6
杨晓飚	副总经理	5
孙黎明	总工程师	6
肖遥	财务经理	5
唐堰秋	出纳	4

姓名/名称	职务/身份	核查账号数量
张云勇	前董事	5
潘琳	前监事	8
杨永开	前监事	3
马大途	前总经理	4
重庆纳尔利科技有限公司	胡云平、杨晓飙共同控制的企业	2
重庆同为企业管理中心（有限合伙）	胡云平任执行代表，且为发行人的前十大股东	1
重庆圣安电子有限公司	胡云平侄子（胡扬）实际控制的企业	1
合计		**111**

注 1：报告期内，对于已离职董监高的资金流水，核查至其离职日期；

注 2：针对个人卡的资金流水核查详见本回复问题 7.2。

中介机构认定其交易流水为异常情形如下：

1、与发行人客户、供应商存在资金往来；

2、与发行人存在非经营性资金往来、资金占用情形；

3、存在频繁大额存现、取现，或短期内多次与相同交易对手发生资金往来且无法合理解释的情形；

4、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键人员及关联方之间存在大额资金往来，且无合理解释的情形；

5、发行人股东股权转让或增资前后金额相近的大额资金进出，且无合理解释的情形；

6、其他核查人员根据职业判断认为异常的情形。

申报会计师按照《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》“问题 54、资金流水核查”的要求逐项进行了核查，具体核查情况如下：

（一）发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

发行人制定了《重庆瑜欣平瑞电子股份有限公司章程》、《防止控股股东及其关联方资金占用专项制度》、《财务会计管理制度》、《货币资金管理制度》、《费用报销制度》、《往来账款管理制度》、《关联交易管理制度》、《募集资金管理制度》、《内部审计管理制度》等规章制度，发行人根据上述制度的要求，确定货币资金

授权审批权限，以确保货币资金业务的授权批准方式、权限、程序、责任和相关控制措施符合相关规定。

申报会计师获取了发行人资金管理相关内部控制制度；查阅了发行人报告期内银行日记账和现金日记账；对发行人货币资金收支执行了穿行测试， 以了解报告期内发行人资金管理相关内部控制措施执行情况；对发行人财务总监进行访谈，了解发行人货币资金收入支付与审批等资金管理相关内部控制制度的设计情况，并执行内部控制有效性测试。

经核查，申报会计师认为，发行人资金管理相关内部控制制度不存在重大缺陷。

（二）是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况

申报会计师取得发行人已开立银行账户清单、银行对账单并进行银行函证，将获取的开立账户清单与发行人财务账簿的银行账户进行核对，并对银行对账单中出现的银行账户进行勾稽，核查是否存在账户清单以外的账户；将银行流水与发行人财务明细账进行双向核对，核查资金流入流出是否全部入账。

经核查，申报会计师认为，报告期内，发行人不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，也不存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况。

（三）发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

申报会计师获取了发行人报告期内银行流水、银行对账单和银行日记账；对银行流水与银行日记账进行交叉比对；对发行人报告期内大额资金往 来进行了抽样核查，追查相关原始单据，核查相关交易是否真实、合理，是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配。

经核查，报告期内，发行人经营活动大额资金流入主要来源于发行人收到的销售货款，资金流出主要用于支付供应商采购货款、员工工资费用以及缴纳税金等；发行人经营活动大额资金往来与其经营活动相匹配；报告期内，发行人投资活动大额资金往来主要为构建及处置固定资产支出以及购买理财产品，发行人投资活动大额资金往来与其投资活动相匹配；报告期内，发行人筹资活动大额资金流入主要为借入的款项等，筹资活动大额资金流出主要是偿还借款及利息、支付

股利等，发行人筹资活动大额资金往来与其筹资活动相匹配。

经核查，申报会计师认为，报告期内发行人大额资金往来不存在重大异常，与公司经营活动、资产购置、对外投资等相匹配。

（四）发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来

申报会计师抽取发行人报告期内大额银行流水及原始凭证，核查发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来，并取得相关资金用途说明或证明资料。同时，申报会计师对控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水进行核查，关注其是否与发行人之间存在异常大额资金往来。

经核查，申报会计师认为，报告期内发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员资金往来均为正常工资薪金、正常费用报销、股利分配等情形。发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等不存在异常大额资金往来。

（五）发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释

申报会计师查阅了发行人报告期内现金日记账，并结合对发行人银行流水的核查，核查发行人是否存在大额或频繁取现的情形；抽取发行人各银行账户大额资金往来，核查是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

经核查，申报会计师认为，报告期内，发行人不存在大额或频繁取现的情形，发行人同一账户或不同账户之间，不存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

（六）发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问

申报会计师抽取发行人银行账户大额资金往来及重要的商务合同进行核查，核查是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形。

经核查，申报会计师认为，报告期内，发行人除了因为本次发行上市聘请中介机构支付服务费用外，不存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利

技术、咨询服务等）的情形。

（七）发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形

申报会计师查阅发行人实际控制人的个人银行账户对账单，对单笔交易金额5万元及以上或金额未达5万元但频繁发生的异常交易进行逐笔核查，对款项性质、交易对手、背景及原因的合理性进行分析，获取资金实际用途证明等，核查实际控制人个人账户大额资金往来的合理性。

经核查，申报会计师认为，报告期内，发行人实际控制人个人账户大额资金往来及取现均可合理解释，不存在频繁异常大额存现、取现情形。

（八）控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常

1、现金分红款

申报会计师查阅了报告期内实际控制人的银行流水，核查其取得现金分红后的资金流向及使用情况。

实际控制人收到的分红款中的755.60万元用于支付股改个税，300.00万用于偿还家庭住房贷款，200.00万元用于购房与装修款，其余分红款均用于投资、购买理财产品。发行人除实际控制人以外的董事、监事、高管、关键岗位人员获得的现金分红款金额较小，主要用于个人及家庭开支及投资。

经核查，申报会计师认为，实际控制人报告期内从发行人取得的现金分红款，主要资金流向不存在重大异常。

2、薪酬

申报会计师查阅了报告期内控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高管、关键岗位人员的银行对账单，核查其从发行人取得薪酬及其使用情况。

经核查，申报会计师认为，发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员报告期内不存在从发行人领取大额异常薪酬的情况，其正常领取的薪酬主要用于家庭及个人日常消费以及个人投资等。

3、资产转让款

申报会计师查阅了报告期内控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、

监事、高管、关键岗位人员的银行对账单，核查其从发行人处获得资产转让款的情况。

经核查，申报会计师认为，发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员报告期内不存在从发行人取得资产转让款的情况。

4、转让发行人股权

申报会计师查阅了报告期内控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高管、关键岗位人员的银行对账单，核查其转让发行人股权获得股权转让款的情况。

报告期内，控股股东、实际控制人、董事、董事会秘书胡欣睿于 2020 年 7 月，通过全国中小企业股份转让系统、以市场公开交易（集合竞价）方式转让了 1.37 万股，占公司总股本的比例为 0.025%，获取股权转让款 6.81 万元（税后），金额较小且用于个人消费，资金流向和用途不存在重大异常情形。除此之外，报告期内控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高管、关键岗位人员不存在其他转让发行人股权获得股权转让款的情况。

经核查，申报会计师认为，发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员报告期内不存在转让发行人股权获得大额股权转让款的情况。

综上所述，申报会计师认为，报告期内，发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员存在从发行人获得现金分红款的情形，资金流向或用途不存在重大异常；发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员不存在从发行人领取大额异常薪酬、资产转让款以及转让发行人股权获得大额股权转让款情况。

（九）控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

申报会计师查阅了发行人控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高管、关键岗位人员报告期内的银行流水，对往来款项的性质、交易对方、交易背景的合理性进行分析，并对报告期内发行人主要关联方、客户、供应商进行访谈，确认其与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员不存在资金往来或其他利益安排。

经核查，申报会计师认为，发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来。

（十）是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形

申报会计师查阅了发行人控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高管及主要关联方报告期内的银行流水（具体核查范围见上表），对往来款项的性质、交易对方、交易背景的合理性进行分析，核查发行人关联方与发行人客户、供应商之间是否存在异常大额资金往来或其他利益安排；对报告期内主要客户、供应商进行访谈，确认其与发行人关联方不存在异常资金往来或其他利益安排。

报告期内，公司存在利用蔡敬（已离职）、夏娟、沈应江、寿建波四位员工银行账户或微信收取客户款项的情形，2019 年和 2020 年的个人卡收款金额分别为 68.09 万元和 463.83 万元，占收入比例分别为 0.23%和 1.13%，占比较小且发行人积极进行了整改，于 2020 年 9 月终止了个人账户收款行为，所涉及在职员工银行卡账户已于 2020 年 10 月注销，公司 2020 年 9 月 30 日后未再发生新的通过个人卡代收公司款项的行为。

经核查，申报会计师认为，除在招股说明书之“第七节公司治理与独立性”之“二、公司内部控制的完整性、合理性及有效性说明”之“（一）报告期内公司存在的内部控制缺陷及整改情况”中披露的个人卡收款情况外，报告期内发行人不存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

11.关于股份支付

申报材料显示：

发行人 **2017** 年 **6** 月发行人增资 **308** 万股，发行价格为 **4.1** 元/股，本次股票发行对象为 **28** 名投资者，均为公司原在册股东，其中包括 **22** 名公司员工；**2017** 年 **7** 月，控股股东胡欣睿将其持有的瑜欣电子 **122** 万股股份转让给公司员工持股平台——重庆同为企业管理中心（有限合伙）。协议转让价格为 **4.10** 元/股，此次定增和股份转让价格 **4.10** 元/股对应的市盈率为 **5.19** 倍，低于公允价值，适用股份支付。公司 **2016** 年底在新三板挂牌后无活跃交易记录，发行人以同行业可比公司 **IPO** 前引进外部投资者的最高市盈率即神驰机电的 **9.3** 倍确定授予权益工具的公允价值。

请发行人：（1）披露 **2017** 年增资及股份转让中参与增资的 **28** 名投资者及员工持股平台的股东间接受让股份数量情况以及其中计入股份支付的股份数量，相关对象的任职情况及与发行人的关系，并披露计入股份支付费用的股份是否包含全部新股东新增股份以及实际控制人/老股东超过其原持股比例而获得的新增股份，如否，分析并披露相关股份未计入股份支付费用的原因，相关会计处理是否符合《企业会计准则》及《首发业务若干问题解答》（**2020** 年 **6** 月修订）的相关规定；（2）结合《首发业务若干问题解答》（**2020** 年 **6** 月修订）问题 **26** 中规定的关于确定权益工具的公允价值所需考虑的相关因素及发行人的具体情况，进一步论证权益工具公允价值的计量方法及结果是否合理，与同期可比公司估值是否存在重大差异及原因。

请保荐人、申报会计师结合《首发业务若干问题解答（**2020** 年 **6** 月修订）》的规定充分核查，并发表明确意见。

【发行人回复】

问题 **11.1**

披露 **2017** 年增资及股份转让中参与增资的 **28** 名投资者及员工持股平台的股东间接受让股份数量情况以及其中计入股份支付的股份数量，相关对象的任职情况及与发行人的关系，并披露计入股份支付费用的股份是否包含全部新股东新增股份以及实际控制人/老股东超过其原持股比例而获得的新增股份，如否，

分析并披露相关股份未计入股份支付费用的原因，相关会计处理是否符合《企业会计准则》及《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）的相关规定。

2017 年增资及股份转让中参与增资的 28 名投资者及员工持股平台的股东间接受让股份数量情况以及其中计入股份支付的股份数量，相关对象的任职情况及与发行人的关系如下：

根据《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）的相关规定：“对于为发行人提供服务的实际控制人/老股东以低于股份公允价值的价格增资入股事宜，如果根据增资协议，并非所有股东均有权按各自原持股比例获得新增股份，对于实际控制人/老股东超过其原持股比例而获得的新增股份，应属于股份支付。”

本次股权激励对象中，仅有部分公司员工获得授予股权，发行人其他股东并没有被授予股权，因此满足《首发业务若干问题解答（二）》的相关规定的“并非所有股东均有权按各自原持股比例获得新增股份，对于实际控制人/老股东超过其原持股比例而获得的新增股份，应属于股份支付”。对于实际控制人/老股东原持股比例，应按照相关股东直接持有与穿透控股平台后间接持有的股份比例合并计算。

2017 年 6 月股权激励增资股份数量以及计入股份支付的股份数量，相关对象的任职情况及与发行人的关系情况如下：

序号	股东姓名	授予时任职情况	与发行人的关系	认购股份数（股）	出资方式	认购比例	本次增资前持股比例	按原持股比例可认购股数	非同比例增资股份	计入股份支付的股份数量
1	胡云平	董事长兼总经理	实际控制人	1,840,000.00	货币	59.74%	19.2493%	592,877.77	1,247,122.23	1,247,122.23
2	杨晓飚	副总经理	员工	150,000.00	货币	4.87%	0.1925%	5,928.78	144,071.22	144,071.22
3	欧德全	副总经理	员工	140,000.00	货币	4.55%	0.1925%	5,928.78	134,071.22	134,071.22
4	张云勇	总工程师	员工	150,000.00	货币	4.87%	0.1925%	5,928.78	144,071.22	144,071.22
5	黄兴春	财务部长	员工	50,000.00	货币	1.63%	0.0962%	2,964.39	47,035.61	47,035.61
6	田玲玲	总经办主任	员工	20,000.00	货币	0.65%	0.0385%	1,185.76	18,814.24	18,814.24
7	潘琳	采购部部长	员工	50,000.00	货币	1.63%	0.0962%	2,964.39	47,035.61	47,035.61
8	李碧海	品质部部长	员工	50,000.00	货币	1.63%	0.0577%	1,778.63	48,221.37	48,221.37
9	蔡敬	销售部长	员工	30,000.00	货币	0.97%	0.0962%	2,964.39	27,035.61	27,035.61
10	吴淋云	物资部副部长	员工	20,000.00	货币	0.65%	0.0385%	1,185.76	18,814.24	18,814.24
11	辛武彪	工艺开发部部长	员工	30,000.00	货币	0.97%	0.0577%	1,778.63	28,221.37	28,221.37
12	邹勇	电子二车间主任	员工	10,000.00	货币	0.32%	0.0577%	1,778.63	8,221.37	8,221.37
13	李志贵	机械事业部部长	员工	30,000.00	货币	0.97%	0.0962%	2,964.39	27,035.61	27,035.61
14	谭小伟	压铸车间主任	员工	20,000.00	货币	0.65%	0.0385%	1,185.76	18,814.24	18,814.24

序号	股东姓名	授予时任职情况	与发行人的关系	认购股份数（股）	出资方式	认购比例	本次增资前持股比例	按原持股比例可认购股数	非同比例增资股份	计入股份支付的股份数量
15	张建文	砂铸车间副主任	员工	10,000.00	货币	0.32%	0.0385%	1,185.76	8,814.24	8,814.24
16	彭贵佳	注塑车间主任	员工	20,000.00	货币	0.65%	0.0385%	1,185.76	18,814.24	18,814.24
17	彭先君	配件部部长	员工	30,000.00	货币	0.97%	0.0577%	1,778.63	28,221.37	28,221.37
18	杜锡虎	研发工程师	员工	30,000.00	货币	0.97%	0.0385%	1,185.76	28,814.24	28,814.24
19	谢冬春	研发一部室主任	员工	70,000.00	货币	2.27%	0.0962%	2,964.39	67,035.61	67,035.61
20	周光菊	研发一部室主任	员工	50,000.00	货币	1.63%	0.0577%	1,778.63	48,221.37	48,221.37
21	邹泽会	研发二部部长	员工	20,000.00	货币	0.65%	0.0385%	1,185.76	18,814.24	18,814.24
22	汤大虎	研发三部工程师	员工	70,000.00	货币	2.27%	0.0962%	2,964.39	67,035.61	67,035.61
23	重庆市涪陵区云腾物流有限公司	___	外部股东	20,000.00	货币	0.65%	0.5775%	17,786.33	2,213.67	
24	涂景莉	___	外部股东	20,000.00	货币	0.65%	0.5775%	17,786.33	2,213.67	
25	李帅	___	外部股东	20,000.00	货币	0.65%	0.5775%	17,786.33	2,213.67	
26	曾小清	___	外部股东	100,000.00	货币	3.25%	0.0962%	2,964.39	97,035.61	
27	王晋燕	___	外部股东	10,000.00	货币	0.32%	0.0385%	1,185.76	8,814.24	
28	黄昌万	___	外部股东	20,000.00	货币	0.65%	0.0577%	1,778.63	18,221.37	

序号	股东姓名	授予时任职情况	与发行人的关系	认购股份数（股）	出资方式	认购比例	本次增资前持股比例	按原持股比例可认购股数	非同比例增资股份	计入股份支付的股份数量
合计				3,080,000.00	—	100.00%		704,931.67	2,375,068.33	2,244,356.11

2017 年控股股东转让股份数量以及计入股份支付的股份数量，相关对象的任职情况及与发行人的关系情况如下：

序号	股东姓名	授予时任职情况	与发行人的关系	认购股份数（股）	出资方式	认购比例	本次增资前持股比例	按原持股比例可认购股数	非同比例增资股份	计入股份支付的股份数量
1	胡云平	董事长兼总经理	实际控制人	412,000.00	货币	0.7487%	21.5155%	262,489.10	149,510.90	149,510.90
2	夏娟	外贸	员工	60,000.00	货币	0.1090%	—	—	60,000.00	60,000.00
3	廖杨春	外贸	员工	16,000.00	货币	0.0291%	—	—	16,000.00	16,000.00
4	陈明果	销售员	员工	20,000.00	货币	0.0363%	—	—	20,000.00	20,000.00
5	胡刚	销售员	员工	20,000.00	货币	0.0363%	—	—	20,000.00	20,000.00
6	梁正琴	销售助理	员工	20,000.00	货币	0.0363%	—	—	20,000.00	20,000.00
7	刘向丽	主办会计	员工	40,000.00	货币	0.0727%	—	—	40,000.00	40,000.00
8	李秀丽	往来会计	员工	20,000.00	货币	0.0363%	—	—	20,000.00	20,000.00
9	李军	采购员	员工	15,000.00	货币	0.0273%	—	—	15,000.00	15,000.00
10	伍连容	采购员	员工	15,000.00	货币	0.0273%	—	—	15,000.00	15,000.00
11	王琴	副部长	员工	25,000.00	货币	0.0454%	—	—	25,000.00	25,000.00
12	张波	薪酬绩效专员	员工	10,000.00	货币	0.0182%	—	—	10,000.00	10,000.00
13	郝进利	社保专员	员工	10,000.00	货币	0.0182%	—	—	10,000.00	10,000.00
14	蔡国峰	过程管理	员工	15,000.00	货币	0.0273%	—	—	15,000.00	15,000.00

序号	股东姓名	授予时任职情况	与发行人的关系	认购股份数（股）	出资方式	认购比例	本次增资前持股比例	按原持股比例可认购股数	非同比例增资股份	计入股份支付的股份数量
15	柏冲	质量工程师	员工	20,000.00	货币	0.0363%	—	—	20,000.00	20,000.00
16	高伟	实验员	员工	12,000.00	货币	0.0218%	—	—	12,000.00	12,000.00
17	冯承剑	副部长	员工	10,000.00	货币	0.0182%	—	—	10,000.00	10,000.00
18	王绪善	技术员	员工	10,000.00	货币	0.0182%	—	—	10,000.00	10,000.00
19	李传河	技术员	员工	10,000.00	货币	0.0182%	—	—	10,000.00	10,000.00
20	寿建波	领料员	员工	10,000.00	货币	0.0182%	—	—	10,000.00	10,000.00
21	曾祥	工程师	员工	10,000.00	货币	0.0182%	—	—	10,000.00	10,000.00
22	夏维	工程师	员工	10,000.00	货币	0.0182%	—	—	10,000.00	10,000.00
23	陈强	工程师	员工	10,000.00	货币	0.0182%	—	—	10,000.00	10,000.00
24	王少忠	工程师	员工	10,000.00	货币	0.0182%	—	—	10,000.00	10,000.00
25	李泽辉	工程师	员工	20,000.00	货币	0.0363%	—	—	20,000.00	20,000.00
26	黄威	工程师	员工	5,000.00	货币	0.0091%	—	—	5,000.00	5,000.00
27	赵辉明	工艺工程师	员工	20,000.00	货币	0.0363%	—	—	20,000.00	20,000.00
28	易发明	工装工程师	员工	20,000.00	货币	0.0363%	—	—	20,000.00	20,000.00
29	张静秋	技术员	员工	20,000.00	货币	0.0363%	—	—	20,000.00	20,000.00
30	汤洪伟	技术员	员工	3,000.00	货币	0.0055%	—	—	3,000.00	3,000.00
31	陈霞	技术员	员工	10,000.00	货币	0.0182%	—	—	10,000.00	10,000.00

序号	股东姓名	授予时任职情况	与发行人的关系	认购股份数（股）	出资方式	认购比例	本次增资前持股比例	按原持股比例可认购股数	非同比例增资股份	计入股份支付的股份数量
32	梁策	技术员	员工	20,000.00	货币	0.0363%	—	—	20,000.00	20,000.00
33	朱涛	主任	员工	40,000.00	货币	0.0727%	—	—	40,000.00	40,000.00
34	刘梅	计划员	员工	5,000.00	货币	0.0091%	—	—	5,000.00	5,000.00
35	李莉	试制员	员工	10,000.00	货币	0.0182%	—	—	10,000.00	10,000.00
36	吴云勤	普工	员工	20,000.00	货币	0.0363%	—	—	20,000.00	20,000.00
37	向兵	生产管理	员工	20,000.00	货币	0.0363%	—	—	20,000.00	20,000.00
38	幸位容	生产管理	员工	12,000.00	货币	0.0218%	—	—	12,000.00	12,000.00
39	姚坤香	生产管理	员工	20,000.00	货币	0.0363%	—	—	20,000.00	20,000.00
40	陈云	设备维修	员工	15,000.00	货币	0.0273%	—	—	15,000.00	15,000.00
41	张洪	设备维修	员工	20,000.00	货币	0.0363%	—	—	20,000.00	20,000.00
42	陈东	技术员	员工	10,000.00	货币	0.0182%	—	—	10,000.00	10,000.00
43	荣臣	技术员	员工	20,000.00	货币	0.0363%	—	—	20,000.00	20,000.00
44	侯路平	技术员	员工	20,000.00	货币	0.0363%	—	—	20,000.00	20,000.00
45	周芳	计划员	员工	10,000.00	货币	0.0182%	—	—	10,000.00	10,000.00
46	罗阳	技术员	员工	5,000.00	货币	0.0091%	—	—	5,000.00	5,000.00
47	米峰	设备维修	员工	15,000.00	货币	0.0273%	—	—	15,000.00	15,000.00
48	孙贵	部长	员工	50,000.00	货币	0.0909%	—	—	50,000.00	50,000.00

序号	股东姓名	授予时任职情况	与发行人的关系	认购股份数（股）	出资方式	认购比例	本次增资前持股比例	按原持股比例可认购股数	非同比例增资股份	计入股份支付的股份数量
小计				1,220,000.00			—	262,489.10	957,510.90	957,510.90

注 1：非同比例增资股份=本次新增股份或受让股份数量-本次新增股份或转让股份总额*本次股份变动前原持股比例

2017 年增资及股权转让中，并非所有股东均按各自原持股比例获得新增股份，股东非同比例新增股份数为 3,332,579.23 股，其中重庆市涪陵区云腾物流有限公司、涂景莉、李帅、曾小清、王晋燕、黄昌万为外部股东，仅为公司的财务投资者，除了股权关系以外，不存在为公司提供服务的情形。6 名外部股东不属于发行人职工（含持股平台）、前员工、客户、供应商等股份支付具体适用对象的情形。因此，对 6 名外部股东发行，不属于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，未做股份支付处理。其非同比例新增股份数为 130,712.22 股，扣除上述外部股东增资股份数，股东非同比例新增股份数为 3,201,867.01 股。

股份支付费用=股东非同比例新增股份数*（每股公允价值-每股授予价格）

2017 年增资及股权转让股份支付费用=3,201,867.01*（7.347-4.1）=10,396,462.19 元。经核查，除 6 名外部股东以外（6 名外部股东增资不做股份支付处理，原因参见本回复问题 1.2 相关内容），上述股份支付已包含全部新股东新增股份以及实际控制人/老股东超过其原持股比例而获得的新增股份，相关会计处理符合《企业会计准则》及《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）的相关规定。

问题 11.2

结合《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）问题 26 中规定的关于确定权益工具的公允价值所需考虑的相关因素及发行人的具体情况，进一步论证权益工具公允价值的计量方法及结果是否合理，与同期可比公司估值是否存在重大差异及原因。

一、权益工具公允价值的计量方法及结果是否合理

根据《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）相关规定，存在股份支付事项的，发行人及申报会计师应按照企业会计准则规定的原则确定权益工具的公允价值。在确定公允价值时，应综合考虑如下因素：①入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化；②行业特点、同行业并购重组市盈率水平；③股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标因素的影响；④熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定公允价值，如近

期合理的 PE 入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；⑤采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的每股净资产价值或账面净资产。发行人及申报会计师应在综合分析上述因素的基础上，合理确定股份支付相关权益工具的公允价值，充分论证相关权益工具公允价值的合理性。

2017 年股份支付公允价值的确认方法及相关计算过程如下：

2016 年公司扣除非经常性损益后的每股收益为 0.79 元，2017 年定增和股份转让价格 4.10 元/股对应的市盈率为 5.19 倍。公司 2016 年底在新三板挂牌后至 2017 年定增及控股股东转让股权之前，公司股票在新三板无交易记录。同行业可比公司 IPO 前引进外部投资者的市盈率如下：

公司简称	市盈率（倍）	引进投资者的时间
锋龙股份	5.37	2016 年 5 月
中坚科技	8.00	2010 年 12 月
神驰机电	9.30	2013 年 6 月

注：上述数据根据可比公司招股说明书中增资价格测算得出。

由于公司2017年定增和股份转让的市盈率低于同行业可比公司IPO前引进外部投资者的市盈率，谨慎起见，在确定2017年股份支付的公允价值时，对标同行业可比公司IPO前引进外部投资者的最高市盈率，即神驰机电的9.3倍。2017年股份支付的公允价值 = 前一年扣非后每股收益0.79元×9.3倍 = 7.347元/股。

2017 年定增增资主要是针对老股东，老股东中的外部投资者占比仅 6.17%，占比较小，参考意义不大，且公司该次定增所确定的价格（4.1 元）对应的估值市盈率为 5.19 倍，低于同行业公司 IPO 前引进外部投资者的市盈率平均数。由于公司最近几年持续盈利，因此，公司选用相对价值法中最适用公司情况的市盈率（PE）进行估值。

综上，公司以同行业可比公司 IPO 前引进外部投资者的最高市盈率即神驰机电的 9.3 倍确定授予权益工具的公允价值的方法及结果合理。

二、股份支付相关权益工具公允价值与与同期可比公司估值是否存在重大差异及原因

在确定 2017 年股份支付的公允价值时，对标同行业可比公司 IPO 前引进外

部投资者的最高市盈率、即神驰机电的 9.3 倍得出，更为审慎。因此，公司股份支付相关权益工具公允价值与可比公司上市前引进外部投资者的估值不存在重大差异。

【中介机构核查意见】

请保荐人、申报会计师结合《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》的规定充分核查，并发表明确意见。

一、中介机构核查程序

就股份支付事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅公司 2017 年度定增股份认购和增资协议、股票发行方案、取得员工持股平台重庆同为企业管理中心（有限合伙）合伙协议；

2、查询员工名册，核查股权激励对象在发行人的任职情况；

3、查询同行业可比公司 IPO 前引进外部投资者的估值情况，与公司股份支付公允价值对应的估值水平进行比较；

4、核查发行人三会资料及新三板挂牌期间的公告；

5、根据公允价值，计算实际控制人、其他员工股份支付金额；

6、复核股份支付的相关会计处理是否符合《企业会计准则第 11 号-股份支付》及《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）的相关规定。

二、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、2017 年增资及股份转让的股份支付中，除 6 名外部股东未做股份支付以外，计入股份支付费用的股份已包含全部新股东新增股份以及实际控制人/老股东超过其原持股比例而获得的新增股份，相关会计处理符合《企业会计准则》及《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）的相关规定。

2、公司股份支付相关权益工具公允价值参考同行业 IPO 前引进外部投资者的市盈率计算，权益工具公允价值的计量方法及结果合理，与可比上市公司估值不存在重大差异。

12.关于销售模式与收入确认

申报材料显示：发行人农机产品主要采用经销模式销售，报告期经销模式销售占比在2%以内，相关经销商客户主要为小型商贸公司、个体工商户性质的非法人经营单位；发行人针对交易量大或交易频繁的客户采用供方仓销售模式销售，该模式下公司根据合同约定将产品交付给购货方，客户根据每月实际使用情况与公司结算，公司根据结算情况确认收入，同时结转相应产品成本。

请发行人：（1）披露发行人农机产品采用经销模式的原因及是否符合行业惯例，并补充披露与经销商之间的合作模式、结算模式及其协议的主要条款，配送方式、运费等分担方式，对经销商销售管理控制情况，包括库存量、终端零售价、是否存在返利等；（2）补充披露报告期各期经销商期初期末数量以及各期新增、减少及持续往来数量、销售金额、占当期经销收入比例等，分析经销商数量及经销收入增减变动的原因及合理性，并披露相关经销商与发行人及发行人股东、董监高、其他核心人员是否存在关联关系或利益安排；（3）补充披露经销商的期末库存情况及与其销售规模是否相符，是否存在经销商压货情形，各渠道是否实现最终销售及判断依据；（4）结合内外销及一般销售模式、供方仓模式下的实物流和资金流的具体流转过程、合同条款约定及企业会计准则的相关规定，分析在相关时点商品履约义务是否完成、控制权是否转移，相关收入确认的时点和依据是否恰当、充分；比较同行业公司的相关收入确认方法，分析公司的会计处理方法是否符合行业惯例。

请保荐人和申报会计师说明对上述事项核查的方法、范围、过程、依据及结论，并发表明确意见。

【发行人回复】

问题 12.1

披露发行人农机产品采用经销模式的原因及是否符合行业惯例，并补充披露与经销商之间的合作模式、结算模式及其协议的主要条款，配送方式、运费等分担方式，对经销商销售管理控制情况，包括库存量、终端零售价、是否存在返利等

（一）、发行人农机产品采用经销模式的原因及是否符合行业惯例

目前公司农机产品主要为小型收割机，应用于山地丘陵地区，该等客户群体地域高度分散，为尽可能覆盖更多省份客户，节省营销和管理成本，农机行业一般采用经销模式，通过经销商扩大产品覆盖的地区，有效推动销售增长。

公司产品销售区域覆盖全国 7 个省、直辖市和自治区，若要以直销模式进行销售，需要在较多省份架设营销网络，成本较高。相较于搭建直销形式的营销网络，各省市经销商在业务开展地拥有良好的销售渠道，对业务开展地的环境更为熟悉，开展当地销售业务更为专业，公司与经销商合作，可以快速借助经销商在当地已建立的完善销售渠道，实现产品销量的快速提升，提高市场竞争力。

同类产品上市公司大多采用经销模式，具体情况如下：

公司简称	主要农机产品	农机产品的销售模式
吉峰科技	动力机械、耕整机、收割机、种植施肥机械、设施农业设备、小型农机具、拖拉机、柴油机、插秧机	农业机械设备、农用轻型载货汽车、农村通用机电等由连锁直营店或其下属二级经销商向用户销售农业机械产品与提供各种增值服务；免耕系列产品直接销售给下属的代理经销商
星光农机	农用收割机及配件、压捆机、采棉机	主要采用经销商买断式销售的模式
一拖股份	轮式拖拉机、履带式拖拉机	在国内市场主要通过经销商进行销售

综上，公司农机产品采用经销模式符合行业惯例。

（二）、发行人与经销商之间的合作和结算模式

公司与经销商均采用买断式销售的合作模式。

公司与经销商之间的产品购销采用“现款现货”和“赊销”两种结算方式。“现款现货”即经销商在下订单并付款后，公司安排发货，经销商确认收货后由公司财务部确认销售收入。对于合作时间较长、信誉较好、销量较大的经销商，在风险可控范围内采用“赊销”的结算方式，即经销商下订单后由公司先收取 30%-50%货款，再安排发货，经销商确认收货后向公司支付剩余货款。

各结算模式下的收入占比、毛利率、应收账款等情况如下：

单位：万元，%

2020 年/2020.12.31					
结算模式	销售收入占比	毛利率	应收账款	截至 2021 年 3 月 31 日回款金额	期后半年至一年回款金额
现款现货	31.01	22.34	-	-	-

赊销	68.99	17.94	52.22	41.68	-
合计	100.00	19.30	52.22	41.68	-
2019 年/2019.12.31					
结算模式	销售收入占比	毛利率	应收账款	期后半年内回款金额	期后半年至一年回款金额
现款现货	40.96	18.25	-	-	-
赊销	59.04	16.90	1.83	1.72	0.11
合计	100.00	17.45	1.83	1.72	0.11
2018 年/2018.12.31					
结算模式	销售收入占比	毛利率	应收账款	期后半年内回款金额	期后半年至一年回款金额
现款现货	100.00	21.06	-	-	-
赊销	-	-	-	-	-
合计	100.00	21.06	-	-	-

采取“赊销”模式的经销商与发行人合作时间较长，其信誉较好且销量较大，因此发行人在价格上给与一定优惠，对其销售毛利率相对较低。

（三）、协议的主要条款

发行人与经销商签订的合同主要条款包括货款结算方式、产品终端销售价格、退换货约定、配送及运费分担方式。

关于货款结算方式约定参见前述“（2）发行人与经销商之间的合作和结算模式”相关内容。

（1）、产品终端销售价格

经销商可以根据实际情况制定销售政策，原则上发行人不予干涉，但发行人需要监督下级经销点的市场终端零售价不得低于一定价格（根据不同机型具体确定）销售。

（2）、退换货约定

1）如发行人产品被使用后影响二次销售的，不论什么原因，甲方均不接受退货。

2）当发行人产品送到经销商仓库，当面验货时发现有磕碰伤或缺件的，可以与发行人协商进行调换。

3）经销商不得私自拆卸未销售出去的新机上的零件作为售后用，拆卸时需

要得到发行人的许可，否则发行人不接受此类拆卸过零件的机器退货，除非经销商将新机转配还原发行人方可退换。

（3）、配送方式、运费等分担方式

当经销商每次以 5 台的整倍数订货时，发行人全额承担整车的运输费用；当经销商订货数量不满整车时，需与发行人协商拼车运输，如拼车运输不成，经销商需要单独发货的，需承担相应的运费差额；当销售季节过后，经销商需将未销售出去的产品退回发行人时，其所产生的退货费需由经销商承担。

（四）、对经销商销售管理控制情况

（1）、终端零售价

发行人与经销商关于终端零售价的约定参见上述“（3）协议的主要条款”相关内容。

（2）、库存管理

由于发行人农机业务刚刚起步，规模较小，与经销商合作还处于磨合阶段，双方为保持合作的灵活性，签订的合同期限较短，为当年年中至当年年底，维持一个收割季节（目前销售农机基本为收割机，收割季基本在下半年）。考虑到年底双方当年合同将会到期，如收割季节结束后经销商还存在收割机库存，经销商会提前与发行人协商退货。

报告期内，发行人收割机未发生退货情况，发行人经销商各年年底收割机为零库存。

（3）、返利政策情况

发行人农机业务返利政策从 2020 年开始执行，当年返利政策：经销商销售数量达到 10/20/40/50 台，发行人给与经销商 1000/2000/2500/3000 元/台返利。2020 年发行人返利金额为 53.54 万元。

发行人对返利事项的会计处理如下：

①当经销商一次性订单数量达到返利标准时，按减除返利后的销售单价确认销售收入、销项税额和应收账款。

②当经销商一次性订单数量未达到返利标准时，按合同销售价格计销售收入、销项税额。待当年年底清算时，如经销商当年累计销售数量达到合同返利标

准，发行人开具增值税红字发票，并冲减销售收入、销项税和应收账款。

《企业会计准则第 14 号—收入》（2017 年修订）第二十四条：“对于可变对价及可变对价的后续变动额，企业应当按照本准则第二十条至第二十三条规定，将其分摊至与之相关的一项或多项履约义务，或者分摊至构成单项履约义务的一系列可明确区分商品中的一项或多项商品。对于已履行的履约义务，其分摊的可变对价后续变动额应当调整变动当期的收入。”

公司与经销商约定返利政策的目的是为了促进销售，所以在会计处理上可作为商业折扣处理，按照扣除商业折扣后的金额确定本期销售商品收入金额。公司返利均于当年全部确认，不存在递延到下一年的情况。

综上所述，公司对经销返利的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

问题 12.2

补充披露报告期各期经销商期初期末数量以及各期新增、减少及持续往来数量、销售金额、占当期经销收入比例等，分析经销商数量及经销收入增减变动的原因及合理性，并披露相关经销商与发行人及发行人股东、董监高、其他核心人员是否存在关联关系或利益安排

（一）、报告期各期经销商期初期末数量以及各期新增、减少及持续往来数量、销售金额、占当期经销收入比例

项目	2020 年			2019 年度			2018 年度		
	数量	金额（万元）	占当期经销收入比例	数量	金额（万元）	占当期经销收入比例	数量	金额（万元）	占当期经销收入比例
期初	29	-	-	17	-	-	6	-	-
当期新增	12	113.22	16.29%	15	225.92	47.89%	11	164.52	49.56%
当期减少	7	-	-	3	-	-	0	-	-
持续往来	22	581.95	83.71%	14	249.88	52.11%	6	167.42	50.44%
期末/合计	34	695.17	100.00%	29	471.74	100.00%	17	331.94	100.00%

（二）、经销商数量及经销收入增减变动的原因及合理性，并披露相关经销商与发行人及发行人股东、董监高、其他核心人员是否存在关联关系或利益安排

报告期内，发行人经销商数量和经销收入均稳步增加，持续往来的经销商逐步稳定，近年来发行人拓展农机业务销售渠道初见成效。

2018 年至 2020 年，发行人减少经销商数量分别为 0 家、3 家和 7 家。停止合作的原因主要系相关经销商没有达到发行人预定的销售目标，发行人主动停止供货，少部分经销商停止经营收割机相关业务而中断合作。

2018 年至 2020 年，发行人新增经销商数量分别为 11 家、15 家和 12 家，新增经销收入分别为 164.52 万元、225.92 万元和 113.22 万元。新增经销商平均销售金额为 14.96 万元、15.06 万元、9.44 万元，分别低于各年度经销商平均销售金额 19.53 万元、16.27 万元和 20.45 万元，主要系新增经销商对下游市场拓展时间较短所致。

报告期内，发行人新增经销商主要系销售人员通过在各省市地面推广拓展新的销售渠道，部分经销商通过农机展会和同行介绍接洽合作。

报告期内，发行人经销商数量及经销收入增减变动情况具有合理性。

上述新增和减少的经销商与发行人及发行人股东、董监高、其他核心人员不存在关联关系或利益安排。

问题 12.3

补充披露经销商的期末库存情况及与其销售规模是否相符，是否存在经销商压货情形，各渠道是否实现最终销售及判断依据

（一）前五大经销商客户销售实现情况

报告期各期末，公司前五大经销商客户的采购数量、最终销售实现情况、期末库存情况如下：

1、2018 年度/2018 年 12 月 31 日

经销商名称	地区	经销商采购数量（台）	经销商销售数量（台）	经销商期末库存数量（台）
怀化八方顺机电有限公司	湖南	39	39	0
贵州瀚宇农业装备销售有限公司	贵州	22	22	0
宜宾金地农机有限公司	四川	20	20	0
乐山市豪峰农机有限责任公司	四川	15	15	0

经销商名称	地区	经销商采购数量（台）	经销商销售数量（台）	经销商期末库存数量（台）
南宁晟科机电设备有限公司	广西	10	10	0

2、2019 年度/2019 年 12 月 31 日

经销商名称	地区	经销商采购数量（台）	经销商销售数量（台）	经销商期末库存数量（台）
资阳市雁江区冠腾农业机械经营部	四川	35	35	0
怀化八方顺机电有限公司	湖南	29	29	0
贵州瀚宇农业装备销售有限公司	贵州	22	22	0
乐山市民松商贸有限公司	四川	20	20	0
忠县合盛农机销售有限公司	重庆	15	15	0

3、2020 年度/2020 年 12 月 31 日

经销商名称	地区	经销商采购数量（台）	经销商销售数量（台）	经销商期末库存数量（台）
乐山市民松商贸有限公司	四川	62	62	0
独山县罗氏农机经营部	贵州	54	54	0
河池市现代农业装备有限公司	广西	25	25	0
宜宾金地农机有限公司	四川	19	19	0
资阳市雁江区冠腾农业机械经营部	四川	17	17	0

公司农机销售收入占比很小，但保持稳定增长趋势。公司主要农机经销商均已实现销售，期末库存为 0，不存在经销商压货情形，各渠道已实现最终销售。判断依据：公司获得了主要经销商销售数量、库存情况的说明文件，中介机构核查销售数量比例分别为 70.37%、76.78%和 81.22%，经确认主要经销商各期末均无发行人的产品库存。

问题 12.4

（一）结合内外销及一般销售模式、供方仓模式下的实物流和资金流的具体流转过程、合同条款约定及企业会计准则的相关规定，分析在相关时点商品履约义务是否完成、控制权是否转移，相关收入确认的时点和依据是否恰当、充分

企业内外销及一般销售模式、供方仓模式下的实物流、资金流和销售确认时点情况如下：

销售模式	实物流		资金流	履约义务完成时点	控制权转移时点	合同约定	确认收入时点
外销	公司生产货物完成后，将货物存放至客户指定位置，由报关行运输发往港口装船运输，运输至客户指定港口		客户收货后直接支付至公司	货物装船运输时	取得提运单时	产品以 FOB 重庆、上海的方式发货	FOB 结算方式下，出口销售按报关并取得货运提单的时点确认收入，同时结转相应产品成本
内销	一般销售模式	根据客户订单需求送货，安排物流运输至客户指定位置后客户验收完成收货	客户验收收货后，每月进行对账结算验收，完成后开票，开票后客户支付货款	产品交付验收时	产品交付验收时	甲方将乙方交送的产品验收并接收时，部品的所有权就从乙方转移到甲方。对于双方合同约定的部品，在交付前风险由乙方承担，交付后风险由甲方承担。	公司已根据合同约定将产品交付给购货方，客户负责对产品进行签收，并定期与公司进行对账结算（通常每月一次），公司根据对账情况确认收入，同时结转相应产品成本
	供方仓销售模式	根据客户订单需求送货，安排物流运输至客户指定仓库，客户使用时从仓库取货	客户每月根据实际使用情况进行对账结算验收，完成后开票，开票后客户支付货款	产品交付，对方使用时	产品交付，对方使用时	货物检验合格后以当月实际使用乙方产品数量为准	公司已根据合同约定将产品交付给购货方，客户根据每月实际使用情况与公司结算。公司根据结算情况确认收入，同时结转相应产品成本

在企业确认收入时，合同的履约义务已完成、商品的控制权已转移，符合企业会计准则确认收入的相关规定，企业相关收入确认的时点和依据恰当、充分。

公司采取供方仓销售模式具有合理性：由于部分客户（如隆鑫通用、大江动力、康思特动力、重庆百力通等）实施零库存管理，公司按照其提供的滚动更新的需求预测和订单安排生产并送货至客户仓库，双方根据每月的实际使用量进行对账结算。该供货模式系供应链全成本控制的手段，在大规模生产、产业链分工成熟的制造业中常见，也是发行人同行业零部件生产企业锋龙股份的国内销售的主要模式之一。

（二）比较同行业公司的相关收入确认方法，分析公司的会计处理方法是否符合行业惯例

根据公开披露信息，同行业可比上市公司和发行人的收入确认原则如下：

公司	收入确认原则		
瑜欣电子	内销业务 1）主要国内销售模式：公司已根据合同约定将产品交付给购货方，客户负责对产品进行签收，并定期与公司进行对账结算（通常每月一次），公司根据对账情况确认收入，同时结转相应产品成本。 2）供方仓国内销售模式：公司已根据合同约定将产品交付给购货方，客户根据每月实际使用情况与公司结算。公司根据结算情况确认收入，同时结转相应产品成本。 3）其他国内销售：公司已根据合同约定将产品交付给购货方，客户签收后，公司确认收入，同时结转相应产品成本。	主要出口销售模式：公司已根据合同约定将产品报关、离港，取得提单，成交方式为 FOB（装运港船上交货）交货形式，根据报关并取得货运提单的时点确认收入，同时结转相应产品成本。	—

公司	收入确认原则		
锋龙股份	内销业务 1）主要国内销售模式：公司根据约定将产品运送至客户指定地点，客户负责对产品进行签收，并定期与公司进行对账结算（通常每月一次），公司根据对账情况确认收入，同时结转相应产品成本。 2）供方仓国内销售模式：部分客户实施零库存管理，该等客户按照每月实际使用情况与公司结算。公司根据结算情况确认收入，同时结转相应产品成本。	主要出口销售模式：公司与客户签订销售订单，成交方式一般为 FOB（装运港船上交货）或者 DDP(指定目的地完税后)交货形式，委托第三方代为报关出口。FOB 结算方式下出口销售系按报关并取得货运提单的时点确认收入，同时结转相应产品成本；DDP 结算方式下出口销售系根据客户收货验收并出具确认单后确认收入，同时结转相应产品成本。	供方仓出口销售模式：部分客户实施零库存管理，该等客户按照每月实际使用情况与公司结算。公司根据客户出具的结算单确认收入，同时结转相应产品成本。
中坚科技	国内销售：公司在接到国内代理商订单后组织生产，产品完成加工、检验、包装等流程后，根据订单约定的交货时间和交货数量发送至客户指定地点并取得收货确认单后，此时与商品有关的所有权上的风险和报酬已经转移，相关经济利益很可能流入，收入、成本能够可靠的计量，公司确认相关收入。	自营出口：公司接到客户订单后与客户签订销售合同，合同约定的贸易方式一般包括 FOB（指当货物在指定的装运港越过船舷，卖方即完成交货）、CFR（指在装运港货物越过船舷卖方即完成交货，卖方还必须支付将货物运至指定的目的港所需的运费和费用）和 CIF（指在装运港当货物越过船舷时卖方即完成交货，卖方还必须支付将货物运至指定的目的港所需的运费和费用，办理买方货物在运输途中灭失或损坏风险的海运保险）三种，组织生产，产品完成加工、检验、包装等流程后，按照合同约定的发货日期和货物移交方式，办理完海关出口报关程序后，在指定的装运港将货物装船，取得海运提单。根据	委托外贸出口：公司接到客户订单后与客户签订销售合同，组织生产，产品完成加工、检验、包装等流程后，若合同约定将货物发送至客户指定仓库的，在送至指定仓库并取得收货确认单之时，与商品有关的所有权上的风险和报酬完全转移，相关经济利益很可能流入，收入、成本能够可靠的计量，公司确认相关收入；若合同约定由公司负责办理出口报关手续的，在办理完海关出口手续后，在指定的装运港将货物装船，取得海运提单。此时与商品有关的所有权上的风险和报酬已经转移，相关经济利益很可能流入，收入、成本能够可靠的计量，公司确认相关收入。

公司	收入确认原则		
		合同约定的贸易方式，此时与商品有关的所有权上的风险和报酬已经转移，相关经济利益很可能流入，收入、成本能够可靠的计量，公司确认相关收入。	
神驰机电	根据与客户合同或者协议约定，合同约定在产品交付后，需要经检验合格并办理结算手续的，根据每月实际结算数量和单价确认收入。合同约定由对方指定送货地点并经对方地点并经对方签收的，在货物送达客户并经客户签收确认后确认收入。	出口销售：根据销售合同约定，公司在货物办理报关手续后确认收入。	—
大叶股份	境内销售：公司已根据合同约定将产品交付给购货方并经购货方验收确认，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。	自营出口销售：公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。	保税区销售：公司已根据合同约定，将销售给保税区的产品报关、产品交付给购货方并经购货方验收确认，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。

公司依据各类业务的销售模式、交货方式、验收确认方式、质量赔偿及退补货政策、结算条款等制定了销售收入确认政策，收入确认政策准确、具有针对性，符合企业实际经营情况，符合企业会计准则相关要求。

公司的收入确认政策与同属于通用汽油机零部件领域的锋龙股份基本一致，由于业务模式不同而与通用汽油机整机领域的神驰机电、中坚科技、大叶股份相比略有差异，符合公司实际经营情况。综合来看，公司的收入确认政策与同行业可比上市公司不存在重大差异，符合行业惯例。

【中介机构核查意见】

一、中介机构核查程序

就销售模式与收入确认事项，申报会计师执行了如下核查程序：

（一）针对发行人农机产品经销模式相关事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、核查范围：报告期内发行人所有经销商客户；

2、与公司销售部门沟通，了解公司农机业务采取经销模式的原因；具体合作模式和结算模式；对经销商的库存量、终端零售价和返利等方面的管控情况；

3、查询农机行业上市公司的销售模式，分析判断发行人模式是否符合行业惯例；

4、查阅公司与经销商的经销合同，分析协议关于价格、结算、退换货等主要条款；关注配送方式和运费等分担方式；

（二）针对发行人报告期内经销商变动情况等相关事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、核查范围：报告期内发行人所有经销商客户；

2、与公司财务部门沟通，了解报告期内发行人经销商变动数量、金额等情况；

3、与公司销售部门沟通，了解新增和减少经销商的变动原因；分析变动的金额、数据和合理性；

4、查询变动的供应商基本情况；

5、与相关经销商确认，其与发行人及其股东、董监高、其他核心人员是否存在关联关系或其他利益安排。

（三）针对经销商的购销存相关事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取各经销商销售数量、库存情况的说明文件，覆盖 80%的销售量；

2、通过农机 360 网查询主要销售地区的农户申请农机购置补贴数据。

（四）针对发行人收入确认相关事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、了解企业内外销下一般模式、供方仓销售模式下的实物流、资金流流转方式；

2、根据企业各个销售模式下实物流节点和企业会计准则分析企业确认收入的时点是否相关时点商品履约义务是否完成、控制权是否转移；

3、获取同行业可比企业对外公开披露信息，对比分析销售收入确认方法是否存在重大偏差。

二、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人农机产品采用经销模式的原因合理，符合行业惯例；与经销商之间的合作模式、结算模式及其协议的主要条款、配送方式、运费等分担方式合理；发行人能在库存量、终端零售价、返利等方面对经销商销售实施有效管理控制。

2、经销商数量及经销收入增减变动的原因真实、合理，相关经销商与发行人及发行人股东、董监高、其他核心人员未发现存在关联关系或利益安排。

3、公司主要农机经销商均已实现销售，期末库存为 0，不存在经销商压货情形，各渠道已实现最终销售。

4、在内外销及一般销售模式、供方仓模式下，发行人在收入确认相关时点商品履约义务已完成，控制权已转移，相关收入确认的时点和依据恰当、充分；发行人的收入确认处理方法符合行业惯例。

13.关于客户

申报材料显示：（1）发行人客户相对集中，报告期前五大客户销售占比分别为 61.33%、65.11%、61.32%和 61.52%，其中第一大客户隆鑫通用收入销售额及占比呈上升趋势，最近一期对其销售占比达 40.18%；（2）主要客户的销售额波动较大，且不同客户的波动趋势存在一定差异。其中，对第一大客户隆鑫通用的销售呈现 2019 年下降、2020 年恢复性上升的波动趋势，而报告期对其他主要客户的销售总体呈下降趋势。同时主要客户存在产品涉及双反调查、业务重组、控股股东出现债务危机以及发行人为其配套的部分终端产品停产等情形。（3）报告期发行人外销收入分别为 7,950.30 万元、6,435.29 万元、5,237.22 万元及 2,807.04 万元，占比分别为 26.67%、16.36%、18.22%及 10.12%，主要境外客户为百力通和 Generac，两家合计占外销比例超过 90%，均未回复中介机构函证。（4）发行人农机产品客户主要为小型商贸公司、个体工商户性质的非法人经营单位，报告期存在个人卡收款、第三方回款和少量现金交易；公司新能源产品增程器具有终端用户分散度较高的特征，客户主要是贸易商，亦存在个人卡收款及第三方回款的情形。

请发行人：（1）补充披露报告期对各主要客户销售的各类产品收入分布情况，

并结合相关业务合作情况、下游客户对发行人各类产品需求及其自身各期的经营情况等，进一步分析报告期各期对各主要客户销售收入波动的原因及合理性；（2）结合各主要客户面临的双反调查、关税壁垒、下游产品停产或销售额下降等负面影响的具体情况，分析并披露发行人相关业务及产品是否存在下游市场容量趋于饱和、行业竞争加剧等风险，如是，充分披露相关风险因素，并进一步论证对发行人持续经营能力是否存在重大不利影响及原因；（3）结合发行人对隆鑫通用销售占比大幅上升的背景及原因，下游行业的竞争格局及隆鑫通用的市场地位、相关业务经营状况、发行人与之合作历史及当前订单情况、未来趋势等，分析并披露客户集中是否符合行业特征，发行人是否对隆鑫通用存在依赖，与其业务合作的稳定性和可持续性，相关交易定价的公允性，以及是否存在重大不确定性风险；（4）披露隆鑫通用控股股东出现债务危机的具体情况，并结合发行人向隆鑫通用销售占隆鑫通用相关产品采购的占比情况，发行人及发行人的核心人员与隆鑫通用及其主要股东之间的合作历程及资金往来等情况，进一步分析披露发行人业务受隆鑫通用经营情况影响较大的合理性，并披露隆鑫通用的主要股东或核心人员是否在发行人持有权益及判断依据；（5）补充披露内外销、直销及经销模式下分别对应的前五大客户的基本情况、销售各产品类别金额及占比、合作历史及订单获取方式、定价原则、结算周期、交易价格及变动趋势、信用政策、退换货情况、期末应收账款及期后回款情况、向发行人采购占比等，并分析披露相关交易的稳定性和和持续性；结合各期客户增减变动情况，分析披露报告期是否存在异常新增客户等情形，发行人的客户及其实际控制人或主要股东、关键经办人员与发行人是否存在关联关系或利益安排；（6）补充披露发行人报告期各期与个人或个体工商户的交易情况，包括金额及占比；收款结算方式中个人卡、现金结算的金额及占比；通过亲属、员工账户、经销商股东、下游终端等向公司进行销售回款的金额及占比；相关销售交易是否为真实交易，是否存在纠纷或潜在纠纷，以及财务内控不规范情形的整改情况。

请保荐人、申报会计师、发行人律师对上述事项发表明确意见；请保荐人、申报会计师详细说明针对发行人各期境外及境内客户及收入的核查方法、核查范围、核查比例、取得的相关证据及结论，对未取得回函的相关客户收入所执行的替代程序的具体情况及结论，并对收入真实性发表明确核查意见。

【发行人回复】

问题 13.1

补充披露报告期对各主要客户销售的各类产品收入分布情况，并结合相关业务合作情况、下游客户对发行人各类产品需求及其自身各期的经营情况等，进一步分析报告期各期对各主要客户销售收入波动的原因及合理性

（一）、补充披露报告期对各主要客户销售的各类产品收入分布情况

1、报告期内，发行人对各主要客户销售的各类产品收入分布如下：

（1）、隆鑫通用

单位：万元，%

序号	产品	2020 年		2019 年		2018 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	点火器	756.96	5.13	440.98	5.86	564.50	4.78
2	飞轮	80.07	0.54	60.16	0.80	86.88	0.74
3	充电线圈	12.46	0.08	11.31	0.15	17.89	0.15
4	变流器	9,115.20	61.79	4,649.08	61.81	7,453.45	63.06
5	永磁电机定子和转子	4,310.20	29.22	2,109.60	28.05	3,250.51	27.50
6	调压器	5.04	0.03	4.12	0.05	0.90	0.01
7	其他	472.44	3.20	245.73	3.27	444.60	3.76
合计		14,752.36	100.00	7,520.98	100.00	11,818.73	100.00

（2）、百力通

单位：万元，%

序号	产品	2020 年		2019 年		2018 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	点火器	2,728.02	70.03	2,973.83	65.72	3,472.09	63.98
2	飞轮	80.61	2.07	97.36	2.15	127.30	2.35
3	充电线圈	145.06	3.72	152.53	3.37	290.22	5.35
4	变流器	21.41	0.55	-	-	-	-
5	永磁电机定子和转子	15.27	0.39	-	-	0.24	0.00
6	调压器	822.03	21.10	1,228.89	27.16	1,424.73	26.25
7	其他	83.25	2.14	72.26	1.60	112.39	2.07

序号	产品	2020 年		2019 年		2018 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
合计		3,895.66	100.00	4,524.87	100.00	5,426.96	100.00

（3）、雅马哈

单位：万元，%

序号	产品	2020 年		2019 年		2018 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	点火器	413.65	22.36	392.96	18.98	768.21	24.31
2	飞轮	666.10	36.00	708.16	34.20	1,203.45	38.08
3	充电线圈	159.38	8.61	145.60	7.03	315.58	9.99
4	永磁电机定子和转子	175.75	9.50	305.03	14.73	230.65	7.30
5	调压器	55.00	2.97	82.62	3.99	108.35	3.43
6	其他	380.41	20.56	436.46	21.08	533.95	16.90
合计		1,850.29	100.00	2,070.84	100.00	3,160.19	100.00

（4）、本田

单位：万元，%

序号	产品	2020 年		2019 年		2018 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	点火器	31.56	1.58	17.32	0.71	10.69	0.36
2	飞轮	1,940.82	97.31	2,402.99	98.29	2,906.53	98.91
3	充电线圈	-	-	5.44	0.22	-	-
4	其他	22.11	1.11	19.02	0.78	21.37	0.73
合计		1,994.50	100.00	2,444.77	100.00	2,938.59	100.00

（5）、科勒

单位：万元，%

序号	产品	2020 年		2019 年		2018 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	点火器	388.21	27.01	372.67	27.82	480.95	33.82
2	飞轮	741.82	51.61	687.53	51.32	603.46	42.44
3	充电线圈	97.00	6.75	100.73	7.52	113.64	7.99
4	调压器	39.40	2.74	38.47	2.87	49.87	3.51
5	其他	170.88	11.89	140.36	10.48	174.03	12.24
合计		1,437.32	100.00	1,339.77	100.00	1,421.96	100.00

（6）、江淮动力

单位：万元，%

序号	产品	2020 年		2019 年		2018 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	点火器	485.02	39.63	415.30	57.77	655.95	24.98
2	飞轮	17.67	1.44	7.08	0.98	11.76	0.45
3	充电线圈	6.22	0.51	1.31	0.18	-	-
4	变流器	271.67	22.20	95.03	13.22	1,077.68	41.04
5	永磁电机定子和转子	139.53	11.40	27.74	3.86	541.66	20.63
6	调压器	58.27	4.76	64.83	9.02	79.09	3.01
7	其他	245.53	20.06	107.63	14.97	259.69	9.89
合计		1,223.91	100.00	718.92	100.00	2,625.82	100.00

（二）、结合相关业务合作情况、下游客户对发行人各类产品需求及其自身各期的经营情况等，进一步分析报告期各期对各主要客户销售收入波动的原因及合理性

1、发行人对隆鑫通用销售收入波动的原因及合理性

报告期内，发行人对隆鑫通用的销售收入如下：

金额：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年
	金额	变动率	金额	变动率	金额
销售收入	14,752.36	96.15%	7,520.98	-36.36%	11,818.73

隆鑫通用主要采购发行人变流器、永磁电机定子和转子等发电机电源系统配件，用于为国外下游品牌商生产小型家用发电机组。2019 年，受中美贸易摩擦影响，隆鑫通用的小型家用发电机组业务实现营业收入 9.04 亿元，同比减少 36.41%，导致其对发行人的采购金额相应减少。2020 年，隆鑫通用小型家用发电机组实现营业收入 12.8 亿元，同比增长 41.56%，同时隆鑫通用加大该类零部件向发行人的采购比例，使得 2020 年交易金额大幅增长。

2、发行人对百力通销售收入波动的原因及合理性

报告期内，发行人向百力通及其下属企业的销售收入如下：

金额：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年

	金额	变动率	金额	变动率	金额
销售收入	3,895.66	-13.91%	4,524.86	-16.62%	5,426.96

百力通系一家经营历史长达百年以上的全球领先的通机动力制造商，为通机终端产品提供动力装备。近年来，百力通大量投入、尝试将业务向下游（通机终端产品）拓展，但产业链延伸战略实施不利，导致近年来经营业绩下滑。2020 年 3 月，百力通宣布重大战略重组计划，计划剥离其绝大部分终端产品业务，把公司资源重新聚焦于通机动力产品领域。2020 年 9 月，百力通被全球领先的私募股权投资公司 KPS 收购，重组宣告成功，今后将继续专注于通机动力产品领域。

百力通主要向发行人采购点火器等主要用于生产通机动力产品。自 2020 年 9 月重组成功以来，百力通对发行人点火器的订单量较重组前增加约一倍，由原来的 17 万只/月增加到 35 万只/月，发行人与百力通的业务量开始恢复性增长。多年来，百力通始终保持通机动力产品领域的全球龙头地位，随着其重组成功后回归主业、重新专注于通机动力业务，凭借长期积累的品牌优势和市场地位、新股东 KPS 的财务资源和专业支持，百力通的经营状况将恢复正常。由于发行人系百力通长期稳定的供应商，百力通重组成功后的经营复苏，将有利于发行人与其的业务量止住最近两年来的下滑趋势，步入恢复性增长的轨道。

3、发行人对雅马哈销售收入波动的原因及合理性

报告期内，发行人向雅马哈下属企业的销售收入如下：

金额：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年
	金额	变动率	金额	变动率	金额
销售收入	1,850.29	-10.65%	2,070.84	-34.47%	3,160.19

报告期内，发行人与雅马哈的交易量有所下降，一方面有贸易战因素的影响，另一方面，随着国内通机动力厂商的竞争力大幅提升，雅马哈通机动力产品在终端市场的份额有所下降，导致其对发行人的采购量下降。国内通机动力厂商在扩大市场份额后，对点火器等核心零部件的需求仍向发行人等优质上游配套企业传导。2018 年-2020 年，发行人向大江动力（宗申动力子公司）、隆鑫通用、康思特动力、神驰机电等几家国内头部通机生产商（雅马哈的国内主要竞争对手）销

售点火器合计 1,355.80 万元、948.49 万元和 1,962.63 万元，国内客户与国外客户呈现替代现象。

4、发行人对本田销售收入波动的原因及合理性

报告期内，发行人向本田下属企业的销售收入如下：

金额：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年
	金额	变动率	金额	变动率	金额
销售收入	1,994.50	-18.42%	2,444.77	-16.80%	2,938.59

本田向发行人主要采购飞轮等配件用于生产通用汽油机等产品，2019 年和 2020 年的销售额下降。2019 年主要受贸易战的影响；2020 年因机型调整，本田的美国工厂暂停向发行人采购飞轮。2021 年本田的装机量上升，且本田的泰国工厂开始向发行人采购，因此对发行人的产品需求量增加，预计飞轮全年采购量约 90-100 万件，较 2020 年增长 30%以上。

5、发行人对科勒销售收入波动的原因及合理性

报告期内，发行人对重庆科勒的销售收入如下：

金额：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年
	金额	变动率	金额	变动率	金额
销售收入	1,437.32	7.28%	1,339.77	-5.78%	1,421.96

2019 年，发行人对科勒的销售收入下降主要受贸易摩擦因素影响。2020 年受美国对我国立式通机产品双反调查的影响，重庆科勒向发行人采购立式通用动力点火器等产品数量减少，但其他通机配件（水平轴点火器、飞轮、调压器等）采购量增加，总体交易量小幅上升。

6、发行人对江淮动力销售收入波动的原因及合理性

报告期内，发行人对江淮动力的销售收入如下：

金额：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年
	金额	变动率	金额	变动率	金额
销售收入	1,223.91	70.24%	718.92	-72.62%	2,625.82

自 2019 年后，由于贸易摩擦和百力通自身业务的影响，江淮动力向百力通等品牌商销售量下降，导致其采购发行人配件业务量大幅回落。自 2020 年 10 月开始，随着百力通重组后业务恢复，江淮动力增加清洗机动力等产品，当年采购发行人配件的业务量较 2019 年大幅增加。

综上，报告期内发行人对各主要客户销售收入的波动，主要因素包括贸易政策、客户自身产品的市场竞争力变动等。总体而言，发行人主要客户在通机领域的头部地位没有发生根本性变化，发行人与主要客户的长期合作关系也未发生实质性变化。因此从客户自身经营稳定性、以及发行人的客户黏性角度分析，发行人可持续经营能力未来不存在重大不确定性。

问题 13.2

结合各主要客户面临的双反调查、关税壁垒、下游产品停产或销售额下降等负面影响的具体情况，分析并披露发行人相关业务及产品是否存在下游市场容量趋于饱和、行业竞争加剧等风险，如是，充分披露相关风险因素，并进一步论证对发行人持续经营能力是否存在重大不利影响及原因

（一）、发行人主要客户面临的双反调查的情况

双反调查仅涉发行人立式通机动力电装品，主要涉及客户包括：双反调查发起企业百力通，应诉企业隆鑫通用和重庆科勒等。

2018 年-2020 年，隆鑫通用、重庆科勒向发行人采购立式通机动力电装品合计金额为 274.49 万元、228.19 万元和 191.48 万元，占向发行人采购总额的 2.07%、2.58%和 1.18%，双反调查对发行人向隆鑫通用和重庆科勒的销售收入影响较小。

2020 年百力通采购发行人立式通机动力电装品（主要为点火器）金额为 364.13 万元，较 2019 年增长 41.18%。

总体上，2020 年发行人立式通机动力电装品销售收入较 2019 年增长 14.30%，双反调查未对发行人形成不利影响。

（二）、发行人出口面临的关税壁垒的情况

关税加征对发行人的影响是阶段性、暂时性的，相关不利影响在报告期内已

消化。

外销方面：关税加征后，发行人与客户共同分摊加征的关税，主要出口产品点火器对百力通销售价格下滑 7%左右，对 GENERAC 销售价格下滑 3%-4%。双方为应对价格下降的影响，客户同意发行人对产品工艺优化的方案，降低了产品成本；同时发行人与客户对产品份额扩展进行了约定，发行人该类产品销售量在 2020 年逐步回升。2018 年-2020 年发行人外销毛利率分别为 41.32%、42.63%和 41.52%，总体保持稳定。

内销方面：关税加征未直接影响发行人的产品销售价格，2018 年-2020 年发行人内销毛利率分别为 23.30%、23.23%、26.28%，保持稳中有升；关税加征通过对国内主机厂的影响间接传导至发行人，导致公司销量下降，2019 年内销的营业收入和毛利同比分别下降 28.55%、28.77%，但该不利影响已快速消化，2020 年我国通机制造业整体景气度高涨，带动发行人业绩强劲回升，主营业务收入增长 49.61%，主营业务毛利增长 69.26%。

（三）、发行人下游产品停产或销售额下降的情况

报告期内，发行人下游产品销售额下降的主要客户包括百力通、雅马哈、本田和江淮动力等，具体影响大致分为两类：

第一种情形：因客户自身因素的影响导致其销售额下降，但相关不利因素已经消除。

百力通自 2020 年 9 月重组成功以来，对发行人点火器的订单量较重组前增加约一倍，由原来的 17 万只/月增加到 35 万只/月，发行人与百力通的业务量开始恢复性增长。受益于百力通业务恢复的影响，江淮动力（百力通代工厂）增加了清洗机动力等产品，采购发行人配件的业务量已开始逐步恢复。

2019 年和 2020 年发行人对本田下属企业的销售额持续下降。2019 年主要受贸易战的影响；2020 年因机型调整，本田的美国工厂暂停向发行人采购飞轮。2021 年本田的装机量上升，且本田的泰国工厂开始向发行人采购，因此对发行人的产品需求量增加，预计飞轮全年采购量约 90-100 万件，较 2020 年增长 30%以上。

第二种情形：客户产品的市场份额有所减少，但其他替代客户对发行人的业

务规模有所扩大。

随着国内通机动力厂商的竞争力提升，雅马哈通机动力产品在终端市场份额有所下降。国内通机动力厂商在扩大市场份额后，对点火器的需求仍向发行人等上游优质配套企业传导。2018 年-2020 年，发行人向大江动力（宗申动力子公司）、隆鑫通用、康思特动力、神驰机电等几家国内头部通机生产商（雅马哈的国内主要竞争对手）销售点火器合计 1,355.80 万元、948.49 万元和 1,962.63 万元，国内客户与国外客户呈现替代现象。

（四）、发行人相关业务及产品是否存在下游市场容量趋于饱和、行业竞争加剧等风险，如是，充分披露相关风险因素

1、发行人相关业务及产品是否存在下游市场容量趋于饱和，如是，充分披露相关风险因素

发行人业务及产品不存在下游市场容量趋于饱和的情形，具体分析如下：

（1）、通机动力电装品市场

从全球范围来看，近 3 年来通机动力需求保持在 6,000 万台/年左右，主要集中于欧美等发达国家，伴随欠发达地区相关行业由手工作业转为机械化作业，全球通机动力市场空间将进一步提升。从我国通机制造业看，2003 年至 2020 年，我国通用汽油机及终端产品产量由 355 万台增长至 3,346 万台，年均复合增长率达 14%，通机制造向中国迁移的趋势明显。

（2）、数码变频发电机电源系统配件市场

随着国内技术的不断进步，国产数码变频发电机组逐步占领市场。目前行业内竞争企业较少，先期进入企业具有较大的发展空间。据中国内燃机工业协会小汽油机分会预测，我国数码变频发电机市场未来几年将保持 30%以上的增速，到 2023 年，将增长到 300 万台左右。

（3）、新能源产品市场

在家用园林工具领域，锂电类产品的份额迅速上升。在欧洲市场的手持式动力机械如割灌机、吹吸风机、打草机等尤其显著。在美国加州，手持式家用园林工具的保有量，约有一半是锂电产品。欧美国家排放法规趋严会加速行业部分领域的电动化发展。

2、发行人相关业务及产品是否存在行业竞争加剧等风险，如是，充分披露相关风险因素

我国通机零部件行业经营企业众多，市场化程度较高，随着下游整机制造业市场规模的不断扩大将吸引更多的竞争者进入。同时，东南亚、南美等具有成本优势的生产基地逐渐吸引全球整机厂商的采购订单转移，市场竞争将更加激烈。激烈的市场竞争可能导致行业产品价格和利润率下降。如果发行人的业务发展速度不能跟上行业发展水平，发行人在行业内的竞争优势将被逐渐削弱，市场份额可能下降。

但另一方面，随着节能减排法规要求日趋严格，绿色制造和智能制造将推动通机行业的产业升级。中国内燃机工业协会小汽油机分会数据显示，2017 年我国前 10 位通机终端厂商的产量为 1,572.21 万台，占行业总产量的 52.9%，到 2020 年前 10 位厂商产量提升至 1,926.4 万台，占行业总产量的 57.6%，行业集中度不断提升。《中国内燃机工业“十三五”发展规划》提出，建立“领跑者”激励机制，加快产业结构调整，提高产业集中度，建立一批优势企业，提高行业综合竞争实力，力争到 2030 年，建成内燃机制造强国。未来通机行业的市场资源将向具有技术和规模优势的企业倾斜，生产和技术能力落后的企业将被逐步淘汰，市场集中度将有所提高。

（五）、进一步论证对发行人持续经营能力是否存在重大不利影响及原因

报告期内发行人对各主要客户销售收入的波动，主要因为行业内对外出口贸易政策变动，以及客户自身产品在下游市场竞争力发生变化，带来发行人客户结构发生变化；发行人主营业务具备广阔的成长空间，不存在下游市场容量趋于饱和的风险；发行人加大研发投入、提升产品性能和扩大生产能力以应对行业竞争加剧的风险。

综上，行业贸易环境、客户经营状况、行业成长空间及竞争格局不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。

问题 13.3

结合发行人对隆鑫通用销售占比大幅上升的背景及原因，下游行业的竞争格局及隆鑫通用的市场地位、相关业务经营状况、发行人与之合作历史及当前订单

情况、未来趋势等，分析并披露客户集中是否符合行业特征，发行人是否对隆鑫通用存在依赖，与其业务合作的稳定性和可持续性，相关交易定价的公允性，以及是否存在重大不确定性风险

（一）、发行人客户集中度符合通机行业终端产品市场情况

通机行业终端产品市场竞争逐渐加剧，但具备技术和品牌优势的企业在市场竞争中占据主导地位。中国内燃机工业协会小汽油机分会数据显示，2017 年我国前 10 位通机终端厂商的产量为 1,572.21 万台，占行业总产量的 52.9%，到 2020 年前 10 位厂商产量提升至 1,926.4 万台，占行业总产量的 57.6%，行业集中度不断提升。报告期内，发行人前五大客户分别为隆鑫通用、百力通、雅马哈、本田、科勒和江淮动力等国内外通机终端产品制造商，均为行业内知名头部企业。

发行人前五大客户销售占比与同行业上市公司比较情况如下：

项　目	前五大客户销售额占比		
	2020 年度	2019 年度	2018 年度
神驰机电	22.77%	25.37%	33.15%
中坚科技	47.84%	47.71%	50.80%
锋龙股份	48.43%	48.64%	57.26%
大叶股份	66.43%	61.36%	63.70%
发行人	58.51%	61.32%	65.11%
中位值	48.43%	48.64%	57.26%

通用汽油机行业内企业客户集中度较高，前五大客户占比整体维持在 50%左右，其中神驰机电外销收入占比较大，主要客户为国外家电分销商、连锁零售超市等，外销客户分布较广，因此其前五大客户销售占比较低。总体上，发行人与同行业上市客户集中度不存在重大差异。

综上，发行人客户集中度符合行业特征，不存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况。

（二）、发行人第一大客户隆鑫通用的行业地位和经营情况

2018 年-2020 年，发行人对隆鑫通用的销售收入占比分别 29.63%、25.76%和 35.98%，占比较高，报告期内隆鑫通用均为发行人第一大客户。

隆鑫通用主营业务包括：摩托车及发动机、通用机械产品、商用发电机组、

四轮低速电动车/新能源商用车、高端零部件、无人直升机/通用航空活塞式发动机等业务，位列中国人民大学发布的“2020 中国企业创新能力 100 强”榜单第 90 名。隆鑫通用与发行人相关的业务——通机产品（主要为通机动力和小型家用发电机组）在中国同行业处于领先地位：2018 年小型家用发电机组出口创汇行业第 1，通机动力销量规模居行业第 2 位；2019 年通机产品出口创汇处于行业第 1 位；2020 年通机产品保持行业领先地位。

报告期内，隆鑫通用经营业绩如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业总收入	1,043,705.54	1,065,040.97	1,120,379.34
其中：通用机械	290,260.63	219,809.95	271,806.54
归属于母公司的净利润	51,803.92	62,284.72	91,928.43
经营活动现金净流量	119,128.95	110,628.92	138,688.75
资产负债率	42.30%	42.66%	41.12%

数据来源：WIND

最近三年，隆鑫通用生产经营总体稳定，现金流、资产负债率保持正常。

与发行人业务相关的产品经营情况：

2019 年度，受中美贸易摩擦影响，隆鑫通用的通用机械产品实现营业收入 21.98 亿元，同比下降 19.13%；2020 年，隆鑫通用的通用机械产品实现营业收入 29.03 亿元，同比增长 32.05%。

综上，发行人第一大客户隆鑫通用为行业领先的上市公司，经营状况良好，业绩透明度高，不存在重大不确定性风险。

（三）、发行人与隆鑫通用合作的历史、业务稳定性及可持续性，相关交易的定价原则及公允性

1、合作历史

发行人自 2006 年与隆鑫通用建立业务关系以来，合作关系持续至今，从未中断。2014 年初，发行人开始与客户隆鑫通用联合开发低功率数码变频发电机市场，负责开发适用的发电机电源系统配件，比如在磁电机铁芯卷绕工艺、过渡支架装配定位等方面满足客户产品需求，2015 年二季度开始量产 TJ714 系列 3KW 磁电机，并成为目前发行人产销量最大的磁电机产品系列。发行人长期与

隆鑫通用在产品、技术和市场方面进行深度融合和协同发展，双方粘性不断增强。

2、业务稳定性及可持续性

自合作以来，发行人与隆鑫通用交易规模总体呈上升趋势。报告期内，发行人对隆鑫通用的销售收入如下：

金额：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年
	金额	变动率	金额	变动率	金额
销售收入	14,752.36	96.15%	7,520.98	-36.36%	11,818.73

隆鑫通用主要采购发行人变流器、永磁电机定子和转子等发电机电源系统配件，用于为国外下游品牌商生产小型家用发电机组。2019 年，受中美贸易摩擦影响，隆鑫通用的小型家用发电机组业务实现营业收入 9.04 亿元，同比减少 36.41%，导致其对发行人的采购金额相应减少。2020 年，隆鑫通用小型家用发电机组实现营业收入 12.8 亿元，同比增长 41.56%，同时隆鑫通用加大了对发行人的采购比例，使得 2020 年交易金额大幅增长。

最近三年，发行人对隆鑫通用的信用政策未发生变更，销售回款正常。截至报告期末，发行人对隆鑫通用的应收账款未出现逾期的情形，业务合作稳定。

从隆鑫通用反馈给发行人的需求预测来看，其 2021 年小型家用发电机组的销量将进一步提升，对发行人的未来订单充足，双方合作具有可持续性。

3、发行人与隆鑫通用相关交易定价是否具有公允性

隆鑫通用采购的产品不是普通大众化商品，需要根据其技术参数要求进行个性化定制。发行人对隆鑫通用的销售定价原则与对其他同类客户一致，即：发行人根据客户的技术要求，按照“材料成本+制造成本+管理费用+合理利润”的范式进行报价，客户核实后，综合考虑价格、质量、技术参数达标等因素，通过比选确定供应商及交易价格。

报告期内，发行人主要向隆鑫通用销售发电机电源系统配件产品，变流器、磁电机定子和转子的销售收入合计占比约为 90%。

发行人对隆鑫通用销售的变流器、磁电机定子和转子等主要产品价格略低于

发行人同类产品销售平均价格，一方面，由于是定制化产品，即使是同类型产品，不同客户的技术参数、材质存在，另一方面由于隆鑫通用采购量较大，发行人对其给与一定价格优惠，符合行业惯例。

因此，发行人与隆鑫通用相关交易定价机制公允，交易价格略低于对其他客户的销售价格，系不同客户的定制化产品的具体技术参数、材质以及采购规模差异所致，具有商业合理性。

4、发行人与隆鑫通用不存在关联关系

发行人与隆鑫通用不存在关联关系，隆鑫通用与发行人展开合作主要系当时公司生产的四冲程通机点火器占国内主导地位，且双方均位处重庆地区。发行人不存在通过关联关系获取隆鑫通用订单的情形，发行人具备独立面向市场获取业务的能力。

5、发行人对隆鑫通用不存在依赖

最近三年，发行人源自隆鑫通用的收入占比分别为 29.63%、25.76%和 36.07%，2020 年隆鑫通用销售占比大幅提升的主要原因为：2020 年隆鑫通用小型家用发电机组销售收入同比大增 41.56%，带动其对发行人的采购额大幅增加所致。未来，发行人对隆鑫通用的销售占比，取决于隆鑫通用小型家用发电机组业务的发展情况、公司其他主机厂客户的业务发展及其对公司的采购份额的变化、以及公司新能源产品的收入规模变化等多种因素。总体而言，发行人对隆鑫通用不存在重大依赖，主要原因如下：

其一，从发行人成立以来的经营历史来看，发行人始终致力于与行业多家头部企业建立合作关系，公司的主要客户包括国外的百力通（全球最大的户外电力设备汽油发动机的生产商）、GENERAC（美国上市公司、全球家用备用发电机的第一制造商）、本田、雅马哈、科勒等；国内的隆鑫通用、大江动力（上市公司宗申动力下属企业）、江淮动力（上市公司智慧农业下属企业）、神驰机电（上市公司）、润通科技、耀锋动力、康斯特动力等。

近年来，全球通机市场年需求量保持在 6,000 万台以上，并呈现发达国家相对稳定、发展中国家快速增长的趋势特征。如果业内某一主要厂商因自身原因导

致其竞争力阶段性下降，其市场份额会很快被其他厂商填补，以满足较为刚性的市场需求。公司作为通机关键零部件的领先制造商，主要客户涵盖了全球大部分通机主机头部厂商，且合作年限基本上在 10 年以上，从而可以有效规避对单一大客户过度依赖的风险。

其二，隆鑫通用的通用机械出口产品主要以贴牌为主，隆鑫通用的客户在采购其整机产品时，同时要求锁定关键重要零部件（如变流器、点火器）的生产厂商，未经客户同意，贴牌厂商不得轻易更换零部件厂商，这也是国际通机行业的惯例。发行人凭借在通机零部件领域多年沉淀的技术、性价比、稳定性等优势，品牌效应已得到国外终端用户的肯定，如：隆鑫通用的通机产品主要客户之一——GENERAC 也是发行人的主要客户。

在这一行业通行的机制作用下，一方面有助于强化发行人与包括隆鑫通用在内的主要客户的合作黏性，另一方面，未来如果出现隆鑫通用自身的业务经营受外部因素（如股东因素）影响而发生重大不利变化的状况，承接其订单的其他厂商也会寻求与终端品牌商认可的关键零部件制造商的合作，而发行人的国外优质客户基础、产品的品牌效应和品质优势，有助于在替代厂商在选择合作伙伴时占据有利的市场竞争地位。

问题 13.4

披露隆鑫通用控股股东出现债务危机的具体情况，并结合发行人向隆鑫通用销售占隆鑫通用相关产品采购的占比情况，发行人及发行人的核心人员与隆鑫通用及其主要股东之间的合作历程及资金往来等情况，进一步分析披露发行人业务受隆鑫通用经营情况影响较大的合理性，并披露隆鑫通用的主要股东或核心人员是否在发行人持有权益及判断依据

（一）隆鑫通用控股股东出现债务危机的具体情况

隆鑫控股是一家以实业为根基的投资控股集团，产业领域主要涵盖工业、环保及再生资源利用、汽车贸易、金融投资等。隆鑫控股旗下拥有隆鑫通用（603766.SH）、齐合环保（00976.HK）、瀚华金控（03903.HK）和丰华股份（600615.SH）4 家上市公司，并参股重庆农村商业银行（03618.HK）。

原名隆鑫地产的爱普地产，创立于 2002 年，是隆鑫集团在房地产业务上的重要版图。2014 年，隆鑫集团将旗下的这块房地产业务出售给了一家国有企业，但对方至今都没有交付 60 亿的股权转让款，成为隆鑫控股债务危机的导火索。加之近年来隆鑫控股对外大举多元化并购，导致资金链持续恶化，债务危机爆发。截至 2020 年 8 月，隆鑫控股逾期债务超 28 亿元，其中包括未结清关注类贷款余额 28.04 亿元，以及逾期未支付利息 0.44 亿元。由于债务逾期，隆鑫控股已三次被列为被执行人，执行标的合计超 23 亿元。

据隆鑫通用 2018 年报：“隆鑫控股正在通过处置非核心资产、回收应收账款和通过股权或债务重组等方式获取增量资金，补充流动性及降低资产负债率。”

据隆鑫通用 2019 年报：“隆鑫控股正通过处置非核心资产和请求政府纾困的方式积极筹措资金偿还本息，控股股东与相关部门正积极与各质权人协商沟通展期及延期事宜，争取尽快同质权人达成和解，但目前尚未形成具体方案，请投资者注意相关风险。”

据隆鑫通用 2020 年报：“控股股东的债务危机尚未缓解，目前在重庆市委市政府的大力支持下，正在按照相关程序积极推进债务重组工作，但截止本报告披露日，还未有实质性进展，敬请广大投资者注意相关风险。”

因此，隆鑫通用在 2018 年报中已披露了隆鑫控股债务危机的情况，该事项并非突发事件。

根据隆鑫通用的定期报告，自隆鑫控股债务危机显现以来，隆鑫通用生产经营正常，隆鑫控股债务危机未对隆鑫通用造成较大不利影响。

（二）发行人向隆鑫通用销售占隆鑫通用相关产品采购的占比情况

发行人向隆鑫通用销售的主要产品为变流器、永磁电机定子和转子等。发行人与隆鑫通用沟通了解到，隆鑫通用采购的同类产品主要由发行人供应，同时还存在重庆唯远实业有限公司等供应商。

（三）发行人及发行人的核心人员与隆鑫通用及其主要股东之间的合作历程及资金往来等情况

发行人与隆鑫通用的合作情况参见“问题 13.3”相关内容。除此之外，发行人及其核心人员与隆鑫通用的主要股东之间没有其他业务合作和资金往来。

（四）发行人业务受隆鑫通用经营情况影响较大的合理性

随着隆鑫通用通机产品竞争力的大幅提升，市场份额不断提高，发行人加强与隆鑫通用的合作，不断开发产品满足下游品牌商或终端市场的需求。公司与隆鑫通用之间并非单纯的供销关系，而是通过联合技术开发共同拓展市场，双方相辅相成，协同发展，保持长期合作共赢的良好生态关系。2014 年初，发行人开始与隆鑫通用联合开发低功率数码变频发电机市场，负责开发适用的发电机电源系统配件，比如在磁电机铁芯卷绕工艺、过渡支架装配定位等方面满足客户产品需求，2015 年二季度开始量产 TJ714 系列 3KW 磁电机，并成为目前发行人产销量最大的磁电机产品系列。

隆鑫通用系我国通机行业的龙头企业，发行人系通机关键零部件行业的领先企业，且双方同处重庆地区，具有供应链配套的地理优势。发行人长期与隆鑫通用在产品、技术和市场方面进行深度融合和协同发展，双方粘性不断增强。因此，发行人业务受隆鑫通用经营情况影响较大具有商业合理性。

（五）隆鑫通用的主要股东或核心人员是否在发行人持有权益及判断依据

通过上市公司公开信息披露渠道查询隆鑫通用主要股东和核心人员情况，对照发行人股东名册及股权穿透核查结果，隆鑫通用的主要股东或核心人员在发行人不持有权益。

问题 13.5

补充披露内外销、直销及经销模式下分别对应的前五大客户的基本情况、销售各产品类别金额及占比、合作历史及订单获取方式、定价原则、结算周期、交易价格及变动趋势、信用政策、退换货情况、期末应收账款及期后回款情况、向发行人采购占比等，并分析披露相关交易的稳定性和持续性

（一）、补充披露内外销分别对应的前五大客户的基本情况、销售各产品类别金额及占比、合作历史及订单获取方式、定价原则、结算周期、交易价格及变动趋势、信用政策、退换货情况、期末应收账款及期后回款情况、向发行人采购占比等

1、内外销分别对应的前五大客户的基本情况、销售各产品类别金额及占比、

合作历史及订单获取方式

（1）、外销分别对应的前五大客户的基本情况、销售各产品类别金额及占比、合作历史及订单获取方式

1）外销分别对应的前五大客户的销售各产品类别金额及占比

①发行人对外销前五大客户的销售情况如下：

单位：万元，%

序号	客户	2020 年		2019 年		2018 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	百力通	3,411.22	67.62	3,827.19	73.08	4,343.12	67.49
2	GENERAC	1,300.46	25.78	1,118.12	21.35	1,261.77	19.61
3	日本百力通	-	-	232.25	4.43	733.91	11.40
4	越南安来机电有限公司	150.09	2.98	-	-	-	-
5	隆越通用电力科技有限公司	77.55	1.54	-	-	-	-
6	ASPIRE AIM MACHINERY TRADING CO. LTD	53.04	1.05	37.27	0.71	33.54	0.52
7	ROTARY CORPORATION	5.60	0.11	8.82	0.17	19.35	0.30
	合计	4,997.96	99.08	5,223.66	99.74	6,391.70	99.32

注：占比为占当期外销业务收入的比例。

发行人对百力通的销售情况

单位：万元，%

序号	产品	2020 年		2019 年		2018 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	点火器	2,376.28	69.66	2,534.43	66.22	2,917.37	67.17
2	飞轮	16.79	0.49	20.35	0.53	19.65	0.45
3	充电线圈	99.08	2.90	78.24	2.04	147.40	3.39
4	变流器	21.41	0.63	-	-	-	-
5	永磁电机定子和转子	15.27	0.45	-	-	0.24	0.01
6	调压器	812.39	23.82	1,136.56	29.70	1,166.25	26.85
7	其他	70.00	2.05	57.61	1.51	92.21	2.12
合计		3,411.22	100.00	3,827.19	100.00	4,343.12	100.00

发行人对 GENERAC 的销售情况

单位：万元，%

序号	产品	2020 年		2019 年		2018 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	点火器	1,283.47	98.69	986.73	88.25	893.29	70.80
2	变流器	8.81	0.68	131.39	11.75	368.49	29.20
3	其他	8.18	0.63	-	-	-	-
合计		1,300.46	100.00	1,118.12	100.00	1,261.77	100.00

发行人对日本百力通的销售情况

单位：万元，%

序号	产品	2020 年		2019 年		2018 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	点火器	-	-	143.12	61.62	393.93	53.68
2	充电线圈	-	-	23.51	10.12	95.87	13.06
3	调压器	-	-	64.74	27.87	243.25	33.14
4	其他	-	-	0.88	0.38	0.86	0.12
合计		-	-	232.25	100.00	733.91	100.00

发行人对越南安来机电有限公司的销售情况

单位：万元，%

产品	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
变流器	150.09	100.00	-	-	-	-

发行人对隆越通用电力科技有限公司的销售情况

单位：万元，%

序号	产品	2020 年		2019 年		2018 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	点火器	2.92	3.77	-	-	-	-
2	变流器	74.63	96.23	-	-	-	-
合计		77.55	100.00	-	-	-	-

发行人对 ASPIRE AIM MACHINERY TRADING CO. LTD 的销售情况

单位：万元，%

产品	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
点火器	53.04	100.00	37.27	100.00	33.54	100.00

发行人对 ROTARY CORPORATION 的销售情况

单位：万元，%

产品	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
点火器	5.60	100.00	8.82	100.00	19.35	100.00

（2）、外销分别对应的前五大客户的基本情况、合作历史及订单获取方式

百力通（Briggs & Stratton Corp.）成立于 1908 年，注册资本为 120 万美元，总部在美国威斯康辛州。该公司是全球知名的户外动力设备汽油发动机制造商，主要制造和销售发电机、高压清洗机、扫雪机、割草机和草坪车及相关维修零配件，产品遍布全球 100 多个国家。

日本百力通（Daihatsu Briggs & Stratton）是百力通与丰田子公司 Daihatsu Motor Company 在日本建立了各持股 50%的合资企业，该公司成立于 1980 年代，位于日本滋贺县，主要制造百力通 Vanguard 品牌发动机。近年来根据百力通业务优化安排，该公司从事的 Vanguard 品牌发动机生产业务被逐步转移到百力通的美国工厂，并已于 2019 财年末（2019 年 6 月 30 日）完成转移，日本百力通不再从事该项业务。

百力通在国内寻找通机的配套合格供应商，经过其严格筛选和认证，公司成为其全球定点供应商。发行人与百力通自 2005 年合作至今未中断。2020 年度发行人与日本百力通没有业务往来，其相关业务转移至百力通的美国工厂。

Generac Holdings Inc. 是一家纽交所上市公司，成立于 1959 年，总部位于美国特拉华州，主要设计和生产各类发电机和其它民用、商用、工业和建筑市场的发电机等动力产品。该公司历史上曾率先设计出经济实惠的家用备用发电机，同时也开发出第一个专门用于发电机的发动机，目前是家用备用发电机的第一制造商，也是领先的手动和全自动转换开关及配件（适用于 2 兆瓦以下的备用电源）的设计和制造商。其产品主要包括便携式、家用、商用和工业用发电机等。发行人主要向该公司的动力系统子公司 Generac Power Systems, Inc. 销售点火器和变流器等配件。GENERAC 在国内寻找通机的配套合格供应商，经过其严格筛选和认证，公司成为其全球定点供应商。发行人与 GENERAC 自 2008 年合作至今未中断。

ASPIRE AIM MACHINERY TRADING CO. LTD：成立于 2011 年，缅甸企业，

主要从事生产和销售柴油、汽油发动机及其配件、长轴螺旋桨组和水泵等产品。客户通过市场了解到发行人产品，主动接洽发行人进行合作。发行人 2017 年与其开始合作，至今未中断。

ROTARY CORPORATION：美国企业，主要从事生产和销售割草机零配件等产品。双方通过参加国外展会接洽。发行人 2018 年与其开始合作，至今未中断合作

越南安来机电有限公司

成立时间	2020-03-19
注册资本	500 万美元
注册地	越南海阳省海阳市南童区三行工业园区
股东构成	神驰机电全资子公司重庆神驰进出口贸易有限公司 100%
主营业务	从事发电机、电动机、水泵制造
订单获取方式	在与神驰机电合作的基础上，为其子公司在境外业务进行配套生产
合作历史	自 2020 年合作至今未中断

隆越通用电力科技有限公司

成立时间	2019-09-03
注册资本	400 万美元
注册地	越南兴安省
法定代表人	唐真兴
股东构成	隆鑫通用 100%
主营业务	从事通用机械产品业务
订单获取方式	在与隆鑫通用合作的基础上，为其子公司在境外业务进行配套生产
合作历史	自 2020 年合作至今未中断

报告期内，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及持股 5%以上的股东均不在上述客户中任职或拥有权益，与上述客户不存在任何关联关系。

（2）、内销分别对应的前五大客户的基本情况、销售各产品类别金额及占比、合作历史及订单获取方式

1）内销分别对应的前五大客户的销售各产品类别金额及占比

①发行人对内销前五大客户的销售情况如下：

单位：万元，%

序号	客户	2020 年		2019 年		2018 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	隆鑫通用	14,674.81	41.74	7,520.98	32.00	11,818.73	35.93
2	雅马哈	1,850.29	5.26	2,070.84	8.81	3,160.19	9.61
3	本田	1,994.50	5.67	2,444.77	10.40	2,938.59	8.93
4	重庆科勒	1,436.19	4.08	1,339.77	5.70	1,421.96	4.32
5	江淮动力	1,223.91	3.48	718.92	3.06	2,625.82	7.98
6	大江动力	1,255.00	3.57	463.85	1.97	828.76	2.52
7	双马机电	548.69	1.56	766.76	3.26	1,743.09	5.30
	合计	22,983.39	65.37	15,325.89	65.22	24,537.14	74.60

注：占比为占当期内销业务收入的比例。

发行人对隆鑫通用的销售情况

单位：万元，%

序号	产品	2020 年		2019 年		2018 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	点火器	754.04	5.14	440.98	5.86	564.50	4.78
2	飞轮	80.07	0.55	60.16	0.80	86.88	0.74
3	充电线圈	12.46	0.08	11.31	0.15	17.89	0.15
4	变流器	9,040.58	61.61	4,649.08	61.81	7,453.45	63.06
5	永磁电机定子和转子	4,310.20	29.37	2,109.60	28.05	3,250.51	27.50
6	调压器	5.04	0.03	4.12	0.05	0.90	0.01
7	其他	472.44	3.22	245.73	3.27	444.60	3.76
合计		14,674.81	100.00	7,520.98	100.00	11,818.73	100.00

发行人对雅马哈的销售情况

单位：万元，%

序号	产品	2020 年		2019 年		2018 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	点火器	413.65	22.36	392.96	18.98	768.21	24.31
2	飞轮	666.10	36.00	708.16	34.20	1,203.45	38.08
3	充电线圈	159.38	8.61	145.60	7.03	315.58	9.99
4	永磁电机定子和转子	175.75	9.50	305.03	14.73	230.65	7.30
5	调压器	55.00	2.97	82.62	3.99	108.35	3.43
6	其他	380.41	20.56	436.46	21.08	533.95	16.90
合计		1,850.29	100.00	2,070.84	100.00	3,160.19	100.00

发行人对本田的销售情况

单位：万元，%

序号	产品	2020 年		2019 年		2018 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	点火器	31.56	1.58	17.32	0.71	10.69	0.36
2	飞轮	1,940.82	97.31	2,402.99	98.29	2,906.53	98.91
3	充电线圈	-	-	5.44	0.22	-	-
4	其他	22.11	1.11	19.02	0.78	21.37	0.73
合计		1,994.50	100.00	2,444.77	100.00	2,938.59	100.00

发行人对重庆科勒的销售情况

单位：万元，%

序号	产品	2020 年		2019 年		2018 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	点火器	388.21	27.01	372.67	27.82	480.95	33.82
2	飞轮	741.82	51.61	687.53	51.32	603.46	42.44
3	充电线圈	97.00	6.75	100.73	7.52	113.64	7.99
4	调压器	39.40	2.74	38.47	2.87	49.87	3.51
5	其他	170.88	11.89	140.36	10.48	174.03	12.24
合计		1,437.32	100.00	1,339.77	100.00	1,421.96	100.00

发行人对江淮动力的销售情况

单位：万元，%

序号	产品	2020 年		2019 年		2018 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	点火器	485.02	39.63	415.30	57.77	655.95	24.98
2	飞轮	17.67	1.44	7.08	0.98	11.76	0.45
3	充电线圈	6.22	0.51	1.31	0.18	-	-
4	变流器	271.67	22.20	95.03	13.22	1,077.68	41.04
5	永磁电机定子和转子	139.53	11.40	27.74	3.86	541.66	20.63
6	调压器	58.27	4.76	64.83	9.02	79.09	3.01
7	其他	245.53	20.06	107.63	14.97	259.69	9.89
合计		1,223.91	100.00	718.92	100.00	2,625.82	100.00

发行人对大江动力的销售情况

单位：万元，%

序号	产品	2020 年		2019 年		2018 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	点火器	411.39	32.78	130.49	28.13	252.75	30.50
2	充电线圈	201.03	16.02	57.75	12.45	90.91	10.97
3	永磁电机定子和转子	3.09	0.25	-	-	-	-
4	调压器	262.10	20.88	165.99	35.79	202.92	24.48
5	其他	377.44	30.07	36.97	7.97	68.64	8.28
合计		1,255.00	100.00	463.85	100.00	828.76	100.00

发行人对双马机电的销售情况

单位：万元，%

序号	产品	2020 年		2019 年		2018 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	点火器	114.86	20.93	109.31	14.26	188.31	10.80
2	飞轮	36.27	6.61	0.20	0.03	0.13	0.01
3	充电线圈	11.58	2.11	0.06	0.01	-	-
4	变流器	32.20	5.87	91.49	11.93	1,043.45	59.86
5	永磁电机定子和转子	8.68	1.58	28.52	3.72	405.69	23.27
6	调压器	1.53	0.28	2.43	0.32	36.87	2.12
7	其他	343.56	62.62	534.75	69.74	68.63	3.94
合计		548.69	100.00	766.76	100.00	1,743.09	100.00

2）内销分别对应的前五大客户的基本情况、合作历史及订单获取方式

①隆鑫通用及关联企业

a.隆鑫通用

名称	隆鑫通用动力股份有限公司		
统一社会信用代码	915001076608997871		
注册地	重庆市九龙坡区九龙园区华龙大道 99 号		
法定代表人	涂建华		
注册资本	205,354.185 万元人民币		
公司类型	股份有限公司(上市公司)		
经营范围	摩托车及发动机、通用动力机械产品的研发、生产及销售		
成立日期	2007-06-08	经营期限	无固定期限
存续状态	存续		

股东结构	上市公司，隆鑫控股有限公司（50.07%）
实际控制人	涂建华
是否存在关联关系	否
订单获取方式	2006 年前后，公司生产的四冲程汽油机点火器占国内主导地位（国内仅有两家生产），且与隆鑫通用位处同一地区
合作历史	双方自 2006 年开始合作至今未中断

b.隆鑫发动机

名称	重庆隆鑫发动机有限公司		
统一社会信用代码	915001076814882158		
注册地	重庆市九龙坡区九龙园区 C 区		
法定代表人	高勇		
注册资本	3,050 万人民币		
公司类型	有限责任公司(法人独资)		
经营范围	开发、生产、销售:内燃机、摩托车零部件、摩托车发动机及零部件、汽车发动机及零部件、普通机械及电器产品；开发、销售：摩托车；销售：润滑油、金属材料、橡塑制品；金属铸造；模具制造；货物进出口(不含国家禁止进出口货物)；技术进出口；商贸信息咨询；货物打包、整理、筛选服务；搬运装卸服务；仓储管理；发动机及零部件技术检测服务。（以上项目法律、法规禁止经营的不得经营；法律、法规规定应经审批而未获审批前不得经营）		
成立日期	2008-12-04	经营期限	无固定期限
存续状态	存续		
股东结构	隆鑫通用（100%）		
实际控制人	涂建华		
是否存在关联关系	否		
订单获取方式	发行人在与隆鑫通用合作基础上，拓展其子公司业务		
合作历史	双方自 2018 年在增程器等新产品开始合作，2020 年暂停供货。		

c.隆鑫机车

名称	重庆隆鑫机车有限公司
统一社会信用代码	915001086635731176
注册地	重庆市经济技术开发区白鹤工业园
法定代表人	刘刚
注册资本	50,000 万人民币

公司类型	有限责任公司(法人独资)		
经营范围	民用航空器（发动机、螺旋桨）生产，民用航空器零部件制造，民用航空器维修（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准） 一般项目：开发、生产摩托车整车及摩托车发动机，销售摩托车整车及摩托车发动机、摩托车零部件、汽车零部件（不含发动机）、通用汽油机、沙滩车（不含机动车）、儿童娱乐车（不含机动车）、四轮卡丁车（不含机动车）、机电产品，发动机装配及零件加工，销售、生产润滑油，货物进出口、技术进出口，加工、销售金属材料（不含稀贵金属）、服装、日用百货；仓储服务(不含危险化学品)；摩托车及其零部件相关信息咨询服务；摩托车及其零部件技术检测服务		
成立日期	2017-07-13	经营期限	无固定期限
存续状态	存续		
股东结构	隆鑫通用（100%）		
实际控制人	涂建华		
是否存在关联关系	否		
订单获取方式	发行人在与隆鑫通用合作基础上，拓展其子公司业务		
合作历史	双方自 2020 年开始合作至今未中断		

②本田动力及关联企业

a.本田动力

名称	本田动力（中国）有限公司
统一社会信用代码	91500000621902920E
注册地	重庆市渝北区观月南路 1 号
法定代表人	井上胜史
注册资本	4,337.7886 万美元
公司类型	有限责任公司（外商投资、非独资）
经营范围	生产、销售通用汽油发动机、燃气内燃机、发电机、水泵、农业机械、建筑工程用机械、机械化农业及园艺机具、营林及木竹采伐机械、扫雪设备、船用舷外发动机、环境污染防治专用设备及其附属品及零部件和提供售后服务；已售摩托车售后服务；进口分销（批发）（拍卖除外)本田（Honda）品牌通用产品（通用发动机、发电机及发电机组、水泵、建筑工程用机械、船用舷外发动机、环境污染防治专用设备、机械化农业及园艺机具、营林及木竹采伐机械、内燃机及配件、扫雪设备、残疾人座车等）及其附属品及零部件和提供售后服务；向在中国境内销售的进口本田（Honda）品牌通用动力

	产品提供技术支持及售后服务；为本田集团内企业提供通机零部件技术检测服务。		
成立日期	1993-01-12	经营期限	至 2023-01-11
存续状态	存续		
股东结构	日本国本田技研工业（60%），本田技研工业（中国）投资有限公司（40%）。		
实际控制人	本田		
是否存在关联关系	否		
订单获取方式	本田在国内寻找通机的配套合格供应商，经过其严格筛选和认证，公司成为其全球定点供应商		
合作历史	双方自 2004 年合作至今未中断		

b.本田贸易

名称	本田贸易（中国）有限公司		
统一社会信用代码	9144010171786316l7		
注册地	广州市天河区珠江新城华夏路 10 号富力中心写字楼第 22 层 01A、02、03 单元		
法定代表人	村井英昭（Murai Hideaki）		
注册资本	750 万美元		
公司类型	有限责任公司（外国法人独资）		
经营范围	钢材批发；树脂及树脂制品批发；化工产品批发（危险化学品除外）；金属制品批发；金属及金属矿批发（国家专营专控类除外）；汽车零配件批发;摩托车零配件批发；电池销售;贵金属及其制品批发（不含许可类商品）；机械配件批发；通用机械设备销售；专用设备销售；机电设备安装服务；专用设备安装（电梯、锅炉除外）；通用设备修理;专用设备修理（海洋工程装备除外）；非金属矿及制品批发（国家专营专控类除外）；机械设备租赁;技术进出口；道路货物运输代理；国际货运代理；其他仓储业（不含原油、成品油仓储、燃气仓储、危险品仓储）；货物进出口（涉及外资准入特别管理规定和许可审批的商品除外）；佣金代理；企业管理服务（涉及许可经营项目的除外）；企业管理咨询服务；商务咨询服务；贸易咨询服务；再生物资回收与批发。		
成立日期	2006-02-22	经营期限	至 2026-02-22
存续状态	存续		
股东结构	日本本田贸易株式会社（100%）		

实际控制人	本田
是否存在关联关系	否
订单获取方式	发行人在与本田动力合作的基础上，开拓其关联企业业务
合作历史	双方自 2017 年合作，因本田美国工厂生产影响，自 2019 年合作业务量逐步减少，2021 年因本田在泰国生产基地的需求上升，恢复部分业务

c.上海本田

名称	上海本田贸易有限公司		
统一社会信用代码	91310000717880682U		
注册地	上海市静安区南京西路 1717 号 3005 室		
法定代表人	村井英昭（Murai Hideaki）		
注册资本	395 万美元		
公司类型	有限责任公司（外商投资、非独资）		
经营范围	钢材、树脂原材料及着色料（国家禁止类除外）、化工原料（危险化学品、民用爆炸物除外）、铝及其他有色金属、矿产品（国家专营专控类除外）、机动车零部件、汽摩配件、电池、机动车生产所需的贵金属及其合成物、机械机器和附带工装设备及零部件的进出口及批发；其他相关配套服务；机电设备安装、维修服务（特种设备除外）；机械设备租赁（不得从事金融租赁）；国内货物运输代理；仓储服务（除危险品）；佣金代理（拍卖除外）；企业管理；企业管理咨询服务；商务咨询服务。（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）		
成立日期	2007-08-29	经营期限	至 2027-08-28
存续状态	存续		
股东结构	本田贸易（90%），日本本田贸易株式会社（10%）		
实际控制人	本田		
是否存在关联关系	否		
订单获取方式	发行人在与本田动力合作的基础上，开拓其关联企业业务		
合作历史	双方自 2020 年合作至今未中断		

③江苏雅马哈及关联企业

a.江苏雅马哈

名称	雅马哈动力机械(江苏)有限公司，曾用名泰州雅马哈动力有限公司		
统一社会信用代码	913212915652688567		
注册地	泰州市天虹路 28 号		
法定代表人	市川尚友		
注册资本	500 万美元		
公司类型	有限责任公司(外国法人独资)		
经营范围	生产、设计发电机、吹雪机、通用发动机（不含汽车、摩托车发动机）及安装通用发动机的农业机械和建筑机械；设备租赁，自营和代理各类商品及技术的进出口业务。（国家限定企业经营或者禁止进出口的商品和技术除外）		
成立日期	2010-11-29	经营期限	无固定期限
存续状态	存续		
股东结构	雅马哈发动机动力机械株式会社（100%）		
实际控制人	雅马哈发动机动力机械株式会社		
是否存在关联关系	否		
订单获取方式	雅马哈在国内寻找通机的配套合格供应商，经过其严格筛选和认证，公司成为其全球定点供应商		
合作历史	双自 2004 年合作至今未中断		

b.中国雅马哈

名称	雅马哈发动机（中国）有限公司		
统一社会信用代码	91310000767925199Q		
注册地	上海市闵行区紫月路 1137 号 2 楼		
法定代表人	濑户浩之		
注册资本	5,000 万人民币		
公司类型	有限责任公司(外国法人独资)		
经营范围	投资经营决策、资金运作和财务管理、研究开发和技术支持，承接本公司集团内部的共享服务及境外公司的服务外包、员工培训与管理。进出口及批发、零售雅马哈发动机株式会社及集团各公司和相关公司生产和销售的商品和相关零部件及原辅材料，与进出口及批发、零售有关的仓储，信息咨询和售后技术服务。进口原 / 辅材料，委托其他企业加工并复出口		
成立日期	2004-10-27	经营期限	至 2024-10-26
存续状态	存续		
股东结构	雅马哈发动机动力机械株式会社（100%）		
实际控制人	雅马哈发动机动力机械株式会社		

是否存在关联关系	否
订单获取方式	发行人在与江苏雅马哈合作的基础上，开拓其关联企业业务
合作历史	双自 2003 年合作至今未中断

④重庆科勒

名称	重庆科勒发动机有限公司		
统一社会信用代码	915000006608714931		
注册地	重庆市渝北区空港工业园区空港大道 1000 号		
法定代表人	Brian Edward Melka		
注册资本	1,667.00 万美元		
公司类型	港澳台法人独资		
经营范围	一般项目：多用途卧式和立式的轴式汽油发动机（不含汽车发动机和摩托车发动机）、农用发动机、压力清洗机、泵、割草机、便携式发电机及其相关设备、零件、配件和部件的开发、生产、市场营销和销售，并提供相关的服务。（涉及行政许可的须获许可证经营）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）		
成立日期	2007-04-29	经营期限	至 2057-04-28
存续状态	存续		
股东结构	科勒（中国）投资有限公司（100.00%）		
实际控制人	科勒亚洲有限公司		
是否存在关联关系	否		
订单获取方式	科勒在国内寻找通机的配套合格供应商，经过其严格筛选和认证，公司成为其全球定点供应商		
合作历史	双方自 2007 年合作至今未中断		

⑤江淮动力

名称	江苏江淮动力有限公司
统一社会信用代码	91320900720508822E
注册地	盐城经济技术开发区希望大道南路 58 号
法定代表人	贾浚
注册资本	18,000.00 万人民币
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股的法人独资）
经营范围	内燃机、发电机、电动机、水泵、榨油机、机械化农业及园艺机具、畜牧机械、拖拉机制造；房屋、设备租赁；内燃机及农业机械技术咨询服务；发电机组、水泵机组批发及零售；城市清洁机械、园林机械、农业机械及配件批发及零售；自营和代理各类商品的进出口

	业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品除外）。（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）		
成立日期	2000-04-21	经营期限	至无固定期限
存续状态	存续		
股东结构	江苏农华智慧农业科技股份有限公司（上市公司，100.00%）		
实际控制人	罗韶宇		
是否存在关联关系	否		
订单获取方式	开始合作前，公司生产的四冲程汽油机点火器占国内主导地位（国内仅有两家生产），通过行业信息双方接洽合作		
合作历史	双方自 2004 年合作至今未中断		

⑥双马机电

名称	苏州市双马机电有限公司		
统一社会信用代码	91320506726552576H		
注册地	苏州市吴中区木渎镇金枫南路 1995 号		
法定代表人	马金男		
注册资本	3,800 万人民币		
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股的法人独资）		
经营范围	生产、加工、销售：小型家用发电机、通用小型汽油机、柴油机（不含车用）、园林机械设备、扫雪机、高压清洗机、电动工具、太阳能设备及动力机械设备、配件、金属制品；自营和代理各类商品及技术的进出口业务；道路普通货物运输。		
成立日期	2001-01-15	经营期限	至 2031-01-14
存续状态	存续		
股东结构	马金男 55.63%，马云峰 44.37%		
实际控制人	马金男		
是否存在关联关系	否		
订单获取方式	开始合作前，公司生产的四冲程汽油机点火器占国内主导地位（国内仅有两家生产），通过行业信息双方接洽合作		
合作历史	双方自 2004 年合作至今未中断		

⑦大江动力

名称	重庆大江动力设备制造有限公司
统一社会信用代码	915002277562455181
注册地	重庆市璧山区青杠街道工贸区内

法定代表人	熊晓华		
注册资本	1,200 万人民币		
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股的法人独资）		
经营范围	生产、销售：通用汽油机（按许可证核定事项从事经营）；生产、销售：普通机械、电器机械及器材、健身器材、家用电器、电子产品、新能源蓄能电源、电动工具；从事货物及技术进出口业务。		
成立日期	2004-02-12	经营期限	至无固定期限
存续状态	存续		
股东结构	宗申动力 100%		
实际控制人	左宗申		
是否存在关联关系	否		
订单获取方式	开始合作前，公司生产的四冲程汽油机点火器占国内主导地位（国内仅有两家生产），通过行业信息双方接洽合作		
合作历史	双方自 2008 年合作至今未中断		

2、内外销分别对应的前五大客户的定价原则、结算周期、交易价格及变动趋势、信用政策、退换货情况、期末应收账款及期后回款情况、向发行人采购占比等，相关交易的稳定性和持续性

（1）、外销分别对应的前五大客户的定价原则、结算周期、交易价格及变动趋势、信用政策、退换货情况、期末应收账款及期后回款情况、向发行人采购占比等，相关交易的稳定性和和持续性。

1）外销分别对应的前五大客户的定价原则、结算周期、信用政策

报告期内，公司制定并执行《客户信用评级表》，在综合考虑客户信用表现、还款能力、历史回款情况、交易规模等因素后，与客户商谈确定给予的信用政策。货款结算周期一般为每月结算一次，信用期为 60-90 天，部分新合作客户要求先款后货，产品销售的款项结算方式包括银行转账和票据结算。

序号	客户名称	定价原则	结算周期	信用政策
1	百力通	新产品根据客户提供的技术要求，发行人报价，双方协商确定；既有产品根据关税、汇率和主要原材料价格等波动调整。	每月结算一次	60 天
2	日本百力通		每月结算一次	60 天
3	GENERAC	新产品根据客户提供的技术	每月结算一次	60 天

序号	客户名称	定价原则	结算周期	信用政策
		要求，发行人报价，双方协商确定；既有产品根据关税、汇率和主要原材料价格等波动调整。		
4	ASPIRE AIM MACHINERY TRADING CO. LTD	参考同类点火器等产品价格，根据包装、汇率等因素浮动	发货前全款预付	-
5	ROTARY CORPORATION	参考同类点火器等产品价格，根据客户在包装等要求浮动	发货前全款预付	-
6	越南安来机电有限公司	新产品根据客户提供的技术要求，发行人报价，双方协商确定；既有产品根据主要原材料价格变动和采购数量等调整。	每月结算一次	60 天
7	隆越通用电力科技有限公司	新产品根据客户提供的技术要求，发行人报价，双方协商确定；既有产品根据主要原材料价格变动和采购数量等调整。	每月结算一次	60 天

2）外销分别对应的前五大客户的交易价格及变动趋势

报告期内，发行人核心境外客户百力通、GENERAC 等主要向发行人采购点火器和调压器。报告期内发行人与客户共同分摊加征的关税，导致主要出口产品的价格下降；除此之外，同类产品对不同客户的销售均价差异、同一客户报告期各期销售均价的变动差异，主要系各型号的销售数量结构差异所致。

3）外销分别对应的前五大客户的退换货情况、期末应收账款及期后回款情况

单位：万元

序号	客户名称	项目	2020 年 /2020.12.31	2019 年 /2019.12.31	2018 年 /2018.12.31
1	百力通	退换货金额	-	-	-
		退换货占比（%）	-	-	-
		期末应收账款余额	658.08	840.20	1,544.52
		期后半年内回款金额	637.70	840.20	1,544.52
		期后半年至一年回款金额	-	-	-

序号	客户名称	项目	2020 年 /2020.12.31	2019 年 /2019.12.31	2018 年 /2018.12.31
		期后回款金额占比	96.90%	100.00%	100.00%
2	日本百力通	退换货金额	-	-	-
		退换货占比（%）	-	-	-
		期末应收账款余额	-	-	84.72
		期后半年内回款金额	-	-	84.72
		期后半年至一年回款金额	-	-	-
		期后回款金额占比	-	-	100.00%
3	GENERAC	退换货金额	-	-	-
		退换货占比（%）	-	-	-
		期末应收账款余额			324.72
		期后半年内回款金额			324.72
		期后半年至一年回款金额	-	-	-
		期后回款金额占比			100.00%
4	ASPIREAIMMACHINERYTRADINGCO.LTD	退换货金额	-	-	-
		退换货占比（%）	-	-	-
		期末应收账款余额	-	0.00	-
		期后半年内回款金额	-	0.00	-
		期后半年至一年回款金额	-	100.00%	-
		期后回款金额占比	-	-	-
5	ROTARYCORPORATION	退换货金额	-	-	-
		退换货占比（%）	-	-	-
		期末应收账款余额	-	-	-
		期后半年内回款金额	-	-	-
		期后半年至一年回款金额	-	-	-
		期后回款金额占比	-	-	-
6	越南安来机电有限公司	退换货金额	-	-	-
		退换货占比（%）	-	-	-
		期末应收账款余额	-	-	-
		期后半年内回款金额	-	-	-
		期后半年至一年回款金额	-	-	-
		期后回款金额占比	-	-	-
7	隆越通用电力	退换货金额	-	-	-

序号	客户名称	项目	2020 年 /2020.12.31	2019 年 /2019.12.31	2018 年 /2018.12.31
	科技有限公司	退换货占比（%）	-	-	-
		期末应收账款余额	-	-	-
		期后半年内回款金额	-	-	-
		期后半年至一年回款金额	-	-	-
		期后回款金额占比	-	-	-

注：2020 年度期后回款金额为截至 2021 年 3 月 31 日的回款金额

4）相关交易的稳定性和持续性

发行人外销主要客户包括百力通和 GENERAC，合计约占外销总额的 95%左右。发行人与百力通和 GENERAC 均合作超过 10 年，期间未中断，交易具有稳定性和持续性。

（2）、内销分别对应的前五大客户的定价原则、结算周期、交易价格及变动趋势、信用政策、退换货情况、期末应收账款及期后回款情况、向发行人采购占比等，相关交易的稳定性和和持续性，相关交易的稳定性和持续性。

1）内销分别对应的前五大客户的定价原则、结算周期、信用政策

序号	客户名称	定价原则	结算周期	信用政策
1	隆鑫通用	新产品根据客户提供的技术要求，发行人报价，双方协商确定；既有产品根据主要原材料价格变动和采购数量等调整。	每月结算一次	60 天
2	江苏雅马哈	根据客户提供的技术要求，发行人报价，双方协商确定；价格包括交货完毕的货运包装费、运费、保险费等。	每月结算一次	60 天
3	本田动力	新产品根据客户提供的技术要求，发行人报价，双方协商确定；既有产品根据主要原材料价格变动和采购数量等调整。	每月结算一次	40 天
4	重庆科勒	根据客户提供的技术要求，发行人报价，双方协商确定，价格包括制造、包装、运输、贴标签及所有材料成本；不高于实质同类其他买家的价格。	每月结算一次	30 天
5	江淮动力	新产品根据客户提供的技术要求，发行人报价，双方协商确定；已发生业务约定价格后，如原材料市场价格发生重大变化，双方协商调整。	每月结算一次	30 天

序号	客户名称	定价原则	结算周期	信用政策
6	双马机电	根据产品数量、规格、货款支付方式、原材料价格、人工费等，并加算适当的管理费用及利润的方式，双方协商确定单价。	每月结算一次	70 天
7	大江动力	根据客户提供的技术要求，发行人报价，双方协商确定。	每月结算一次	75 天

2）内销分别对应的前五大客户的交易价格及变动趋势

发行人为国内大部分通机整机厂商的主要供应商。公司的每类产品项下型号众多（公司各类产品的型号合计达 5,000 余种），同类产品不同型号之间的价格差异也较大。同类产品对不同客户的销售均价差异、同一客户报告期各期销售均价的变动差异，主要系各型号的销售数量结构差异所致。对同一客户、同一型号的销售价格在报告期内保持稳定。

3）内销分别对应的前五大客户的退换货情况、期末应收账款及期后回款情况

单位：万元

序号	客户名称	项目	2020 年/2020.12.31	2019 年/2019.12.31	2018 年/2019.12.31
1	隆鑫通用	退换货金额	7.66	-	0.46
		退换货占比（%）	0.05%	-	0.00%
		期末应收账款余额	3,625.25	2,989.27	2,790.75
		期后半年内回款金额	2,825.55	2,989.27	2,790.75
		期后半年至一年回款金额	-	-	-
		期后回款金额占比	77.94%	100.00%	100.00%
2	江苏雅马哈	退换货金额	1.51	0.01	3.63
		退换货占比（%）	0.08%	0.00%	0.12%
		期末应收账款余额	493.69	330.38	425.31
		期后半年内回款金额	493.69	330.38	425.31
		期后半年至一年回款金额	-	-	-
		期后回款金额占比	100.00%	100.00%	100.00%
3	本田动力	退换货金额	0.01	1.38	0.61
		退换货占比（%）	0.00%	0.06%	0.03%
		期末应收账款余额	212.10	223.98	240.56

序号	客户名称	项目	2020 年 /2020.12.31	2019 年 /2019.12.31	2018 年 /2019.12.31
		期后半年内回款金额	212.10	223.98	240.56
		期后半年至一年回款金额	-	-	-
		期后回款金额占比	100.00%	100.00%	100.00%
4	重庆科勒	退换货金额	0.23	0.13	2.22
		退换货占比（%）	0.02%	0.01%	0.16%
		期末应收账款余额	162.68	138.50	192.04
		期后半年内回款金额	162.68	138.50	192.04
		期后半年至一年回款金额	-	-	-
		期后回款金额占比	100.00%	100.00%	100.00%
5	江淮动力	退换货金额	4.84	0.79	-
		退换货占比（%）	0.40%	0.11%	-
		期末应收账款余额	749.33	137.15	303.49
		期后半年内回款金额	675.67	137.15	303.49
		期后半年至一年回款金额	-	-	-
		期后回款金额占比	90.17%	100.00%	100.00%
6	双马机电	退换货金额	0.20	11.69	5.01
		退换货占比（%）	0.04%	1.52%	0.29%
		期末应收账款余额	352.91	298.58	323.72
		期后半年内回款金额	158.16	298.58	323.72
		期后半年至一年回款金额	-	-	-
		期后回款金额占比	44.82%	100.00%	100.00%
7	大江动力	退换货金额	0.11	2.62	-
		退换货占比（%）	0.01%	0.57%	-
		期末应收账款余额	421.84	166.29	158.63
		期后半年内回款金额	317.27	166.29	158.63
		期后半年至一年回款金额	-	-	-
		期后回款金额占比	75.21%	100.00%	100.00%

注：2020 年度期后回款金额为截至 2021 年 3 月 31 日的回款金额

4）相关交易的稳定性和和持续性

发行人与报告期内主要内销客户均合作超过 10 年，期间未中断，交易具有稳定性和持续性。

3、直销及经销模式下分别对应的前五大客户的基本情况、销售各产品类别金额及占比、合作历史及订单获取方式、定价原则、结算周期、交易价格及变动趋势、信用政策、退换货情况、期末应收账款及期后回款情况、向发行人采购占比等，相关交易的稳定性和持续性。

1、直销及经销模式下分别对应的前五大客户的基本情况、销售各产品类别金额及占比、合作历史及订单获取方式

（1）、直销模式下分别对应的前五大客户的基本情况、销售各产品类别金额及占比、合作历史及订单获取方式

发行人以直销模式为主，经销模式下的销售占比较低。发行人直销模式下分别对应的前五大客户即为公司报告期前五大客户，其销售各产品类别金额及占比详见“问题 13.1”相关内容。客户的基本情况、合作历史及订单获取方式详见“问题 13.5、（1）”相关内容。

（2）、经销模式下分别对应的前五大客户的基本情况、销售各产品类别金额及占比、合作历史及订单获取方式

1）经销模式下分别对应的前五大客户的销售各产品类别金额及占比

单位：万元，%

序号	经销商	产品	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	乐山市民松商贸有限公司	收割机	132.71	98.15	40.09	97.04	-	-
		其他	2.51	1.85	1.22	2.96	-	-
		合计	135.21	100.00	41.31	100.00	-	-
2	独山县罗氏农机经营部	收割机	117.43	96.17	-	-	-	-
		其他	4.68	3.83	0.67	100.00	-	-
		合计	122.11	100.00	0.67	100.00	-	-
3	河池市现代农业装备有限公司	收割机	54.59	97.55	27.91	96.75	6.49	97.41
		其他	1.37	2.45	0.94	3.25	0.17	2.59
		合计	55.96	100.00	28.84	100.00	6.66	100.00
4	宜宾金地农机有限公司	收割机	41.55	94.22	20.00	92.89	40.95	99.59
		其他	2.55	5.78	1.53	7.11	0.17	0.41

序号	经销商	产品	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
		合计	44.10	100.00	21.53	100.00	41.12	100.00
5	资阳市雁江区冠腾农业机械经营部	收割机	36.66	96.44	68.03	99.33	-	-
		其他	1.35	3.56	0.46	0.67	-	-
		合计	38.01	100.00	68.48	100.00	-	-
6	怀化八方顺机电有限公司	收割机	22.58	100.00	56.43	100.00	82.61	100.00
		其他	-	-	-	-	-	-
		合计	22.58	100.00	56.43	100.00	82.61	100.00
7	贵州瀚宇农业装备销售有限公司	收割机	-	-	46.51	99.58	43.75	98.33
		其他	-	-	0.20	0.42	0.74	1.67
		合计	-	-	46.71	100.00	44.50	100.00
8	忠县合盛农机销售有限公司	收割机	-	-	29.89	100.00	-	-
		其他	0.61	100.00	-	-	-	-
		合计	0.61	100.00	29.89	100.00	-	-
9	乐山市豪峰农机有限责任公司	收割机	-	-	-	-	31.09	93.57
		其他	-	-	1.32	-	2.14	6.43
		合计	-	-	1.32	-	33.23	100.00
10	南宁晟科机电设备有限公司	收割机	23.12	93.21	21.10	96.37	21.36	97.52
		其他	1.68	6.79	0.80	3.63	0.54	2.48
		合计	24.80	100.00	21.90	100.00	21.91	100.00

2）经销模式下分别对应的前五大客户的基本情况、合作历史及订单获取方式

序号	经销商	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	股权结构	实际控制人	合作历史	订单获取方式
1	乐山市民松商贸有限公司	2015.12.10	50	农业机械、农用三轮车、汽车、电动车的销售及贸易代理服务，粮油及食品、纺织服装、生活用品、文化用品、体育用品、矿产品、木材、家用电器、计算机、通讯器材、机械产品国际国内贸易代理服务。	帅兵 52%，伊丽容 48%	帅兵	2019 年开始合作，至今未中断	经过朋友介绍接洽合作
2	独山县罗氏农机经营部	2004.04.09	-	法律、法规、国务院决定规定禁止的不得经营；法律、法规、国务院决定规定应当许可（审批）的，经审批机关批准后凭许可（审批）文件经营;法律、法规、国务院决定规定无需许可（审批）的，市场主体自主选择经营。（农业机械及配件、农机、五金批零兼营。）	经营者：罗永益	罗永益	2019 年开始合作，至今未中断	通过销售人员市场营销获得客户
3	河池市现代农业装备有限公司	2009.01.12	100	农业机械、汽车、电车、农用运输车、工程机械、农机配件销售；农机维修服务。	黄柳枝 50%，黄汉康 50%	黄柳枝、黄汉康	2018 年开始合作，至今未中断	通过销售人员市场营销获得客户
4	宜宾金地农机有限公司	2009.01.08	100	农业机械及其配件销售、维修和售后服务。（法律、法规规定需前置行政许可审批的项目除外）	程静 51%，杨兰 49%	程静	2017 年开始合作，至今未中断	通过销售人员市场营销获得客户
5	资阳市雁江区冠腾农业机械经营部	2018.04.27	-	农业机械及配件销售。	个体工商户，经营者为刘绪彬	刘绪彬	2019 年开始合作，至今未中断	通过销售人员市场营销获得客户
6	怀化八方顺机电有限公司	2013.12.30	500	农业机械产品的设计、研发、生产制造、销售、信息收集以及相关服务;国家政策允许的货物及技术进出口贸易。	李漠达 80%，李典芩 20%	李漠达	2018 年开始合作，至今未中断	通过销售人员市场营销获得

序号	经销商	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	股权结构	实际控制人	合作历史	订单获取方式
								客户
7	贵州瀚宇农业装备销售有限公司	2017.01.05（已注销）	100	农业机械销售。	胥国杰 60%，林正喜 40%	胥国杰	2017 年开始合作，2020 年该企业注销后停止合作	通过销售人员市场营销获得客户
8	忠县合盛农机销售有限公司	2011.05.17	80	销售：农业机械、机械设备及零配件、民用燃气具配件；零售：柴油机、润滑油、建筑材料。（不含危险化学品）	李涛 60%，眭永琼 40%	李涛	2019 年开始合作，至今未中断	通过销售人员市场营销获得客户
9	乐山市豪峰农机有限责任公司	2010.03.09	100	销售农业机具及配件、橡胶制品。	丁建辉 70%，宋勇 30%	丁建辉	2017 年开始合作，2019 年该企业停止经营农机业务	通过销售人员市场营销获得客户
10	南宁晟科机电设备有限公司	2008.04.09	100	机电设备（除九座以下乘用车及助力自行车）和配件的销售及售后服务；五金交电（除助力自行车）、计算机及配件、五金工具、建筑材料（除危险化学品及木材）、日用百货的销售，农业机械和配件销售及售后服务。	刘万珍 70%，孙阳 30%	刘万珍	2017 年开始合作，至今未中断	通过销售人员市场营销获得客户

4、直销及经销模式下分别对应的前五大客户的定价原则、结算周期、交易价格及变动趋势、信用政策、退换货情况、期末应收账款及期后回款情况、向发行人采购占比等，相关交易的稳定性和持续性。

（1）、直销模式下分别对应的前五大客户的定价原则、结算周期、交易价格及变动趋势、信用政策、退换货情况、期末应收账款及期后回款情况、向发行人采购占比等，相关交易的稳定性和和持续性。

发行人以直销模式为主，经销模式下的销售占比较低。发行人直销模式下分别对应的前五大客户即为公司报告期前五大客户。直销模式下分别对应的前五大客户的定价原则、结算周期、信用政策、定价原则、结算周期、交易价格及变动趋势、信用政策、退换货情况、期末应收账款及期后回款情况、向发行人采购占比等信息详见“问题 13.5、（1）”相关内容。

发行人与报告期内主要直销客户均合作超过 10 年，期间未中断，交易具有稳定性和持续性。

（2）、经销模式下分别对应的前五大客户的定价原则、结算周期、交易价格及变动趋势、信用政策、退换货情况、期末应收账款及期后回款情况、向发行人采购占比等，相关交易的稳定性和和持续性。

1）经销模式下分别对应的前五大客户的定价原则、结算周期、信用政策

序号	客户名称	定价原则	结算方式
1	乐山市民松商贸有限公司	在每个机型的固定价格基础上，根据经销商不同销售量给与定额返利	除一次性铺货的产品外，全额付款再发货；返利款在当年收割季结束后一次性返还
2	独山县罗氏农机经营部	在每个机型的固定价格基础上，根据经销商不同销售量给与定额返利	给与一定累计赊销额度，超过额度后全额付款再发货；赊销款在当年收割季结束后付清；返利款在当年收割季结束后一次性返还
3	河池市现代农业装备有限公司	在每个机型的固定价格基础上，根据经销商不同销售量给与定额返利	除一次性铺货的产品外，全额付款再发货；返利款在当年收割季结束后一次性返还
4	宜宾金地农机有限公司	每个机型约定固定价格，没有返利约定	除一次性铺货的产品外，全额付款再发货
5	资阳市雁江区冠腾农业	每个机型约定固定价格，没有返利约定	除一次性铺货的产品外，全额付款再发货；返利款在当年收割季结束后一次性返还

序号	客户名称	定价原则	结算方式
	机械经营部		
6	怀化八方顺机电有限公司	在每个机型的固定价格基础上，根据经销商不同销售量给与定额返利	全额付款再发货；返利款在当年收割季结束后一次性返还
7	贵州瀚宇农业装备销售有限公司	每个机型约定固定价格，没有返利约定	全额付款再发货
8	忠县合盛农机销售有限公司	在每个机型的固定价格基础上，根据经销商不同销售量给与定额返利	除一次性铺货的产品外，全额付款再发货；返利款在当年收割季结束后一次性返还
9	乐山市豪峰农机有限责任公司	每个机型约定固定价格，没有返利约定	全额付款再发货
10	南宁晟科机电设备有限公司	在每个机型的固定价格基础上，根据经销商不同销售量给与定额返利	全额付款再发货

2）经销模式下分别对应的前五大客户的交易价格及变动趋势

发行人的经销商在收割机产品方面主要经销发行人产品，不同经销商间的价格差异不大。

3）经销模式下分别对应的前五大客户的退换货情况、期末应收账款及期后回款情况

单位：万元

序号	客户名称	项目	2020 年/2020.12.31	2019 年/2019.12.31	2018 年/2018.12.31
1	乐山市民松商贸有限公司	退换货金额	-	-	-
		退换货占比（%）	-	-	-
		期末应收账款余额	14.12	0.14	-
		期后半年内回款金额	10.07	0.14	-
		期后半年至一年回款金额	-	-	-
		期后回款金额占比	71.34%	100.00%	-
2	独山县罗氏农机经营	退换货金额	-	-	-
		退换货占比（%）	-	-	-
		期末应收账款余额	2.85	-	-

序号	客户名称	项目	2020 年/2020.12.31	2019 年/2019.12.31	2018 年/2018.12.31
	部	期后半年内回款金额	-	-	-
		期后半年至一年回款金额	-	-	-
		期后回款金额占比	-	-	-
3	河池市现代农业装备有限公司	退换货金额	-	0.26	-
		退换货占比（%）	-	0.91%	-
		期末应收账款余额	-	-	-
		期后半年内回款金额	-	-	-
		期后半年至一年回款金额	-	-	-
		期后回款金额占比	-	-	-
4	宜宾金地农机有限公司	退换货金额	-	-	-
		退换货占比（%）	-	-	-
		期末应收账款余额	-	-	-
		期后半年内回款金额	-	-	-
		期后半年至一年回款金额	-	-	-
		期后回款金额占比	-	-	-
5	资阳市雁江区冠腾农业机械经营部	退换货金额	-	-	-
		退换货占比（%）	-	-	-
		期末应收账款余额	0.89	0.11	-
		期后半年内回款金额	-	-	-
		期后半年至一年回款金额	-	0.11	-
		期后回款金额占比	-	100.00%	-
6	怀化八方顺机电有限公司	退换货金额	-	-	-
		退换货占比（%）	-	-	-
		期末应收账款余额	-	1.37	-
		期后半年内回款金额	-	1.37	-
		期后半年至一年回款金额	-	-	-
		期后回款金额占比	-	100.00%	-
7	贵州瀚宇农业装备销售有限公司	退换货金额	-	-	-
		退换货占比（%）	-	-	-
		期末应收账款余额	-	-	-
		期后半年内回款金额	-	-	-
		期后半年至一年回款金额	-	-	-

序号	客户名称	项目	2020 年/2020.12.31	2019 年/2019.12.31	2018 年/2018.12.31
		期后回款金额占比	-	-	-
8	忠县合盛农机销售有限公司	退换货金额	-	-	-
		退换货占比（%）	-	-	-
		期末应收账款余额	-	10.91	-
		期后半年内回款金额	-	10.91	-
		期后半年至一年回款金额	-	-	-
		期后回款金额占比	-	100.00%	-
9	乐山市豪峰农机有限责任公司	退换货金额	-	-	-
		退换货占比（%）	-	-	-
		期末应收账款余额	-	-	-
		期后半年内回款金额	-	-	-
		期后半年至一年回款金额	-	-	-
		期后回款金额占比	-	-	-
10	南宁晟科机电设备有限公司	退换货金额	-	-	-
		退换货占比（%）	-	-	-
		期末应收账款余额	-	-	-
		期后半年内回款金额	-	-	-
		期后半年至一年回款金额	-	-	-
		期后回款金额占比	-	-	-

注：2020 年度期后回款金额为截至 2021 年 3 月 31 日的回款金额

4）相关交易的稳定性和持续性

发行人农机业务尚处于拓展市场阶段，经销商客户比较分散，合作的稳定性和持续性总体较差。近年来，随着公司农机业务规模扩大，稳定合作的经销商正逐步增多。

（二）结合各期客户增减变动情况，分析披露报告期是否存在异常新增客户等情形，发行人的客户及其实际控制人或主要股东、关键经办人员与发行人是否存在关联关系或利益安排

1、各期客户增减变动情况，报告期是否存在异常新增客户等情形

报告期内，发行人客户增减变动情况如下：

项目	2020 年	2019 年	2018 年
期末客户数量	319	305	272
主营业务收入（万元）	40,203.61	28,737.26	39,327.57
新增客户数量	100	107	84
新增客户比例	32.79%	39.34%	28.19%
新增客户销售收入（万元）	1,429.38	1,418.67	370.95
新增客户销售收入占比	3.56%	4.94%	0.94%
减少客户数量	86	74	110
减少数量占上期比例	28.20%	27.21%	36.91%

报告期内，发行人客户数量呈上升趋势，主要系近年来发行人大力拓展新能源和农机业务所致。2018 年-2020 年，发行人对新增客户的销售收入分别为 370.95 万元、1,418.67 万元和 1,429.38 万元，同期发行人新能源和农机业务合计新增收入分别为 270.94 万元、965.01 万元和 978.98 万元，新增客户销售收入与发行人拓展的新业务收入趋势相匹配。

报告期内减少的客户主要为分散的小客户，与发行人的年度交易额均在 100 万以下，其中 99.68%交易额在 50 万元以下。在发行人前十大客户中，既不存在新增客户也不存在中断合作的情形，主要客户保持稳定。

综上，报告期内发行人不存在异常新增客户的情形。

2、发行人的客户及其实际控制人或主要股东、关键经办人员与发行人是否存在关联关系或利益安排

报告期内，发行人前十大客户中隆鑫通用、百力通、本田动力、江苏雅马哈、重庆科勒、GENERAC、大江动力、江淮动力、康思特动力、双马机电的股东及实际控制人基本情况详见“问题 13.5、（1）”相关内容，其他主要客户的基本情况如下：

百胜动力和安来动力的基本情况如下：

序号	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	股权结构	实际控制人
1	百胜动力	2004.04.28	8,530	生产通用小型汽油机、船用动力（舷外机）及其配件，销售公司自	苏州顺益投资有限	唐灼林、唐

序号	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	经营范围	股权结构	实际控制人
				产产品并提供售后服务；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）	公司 65%，广东东方精工科技股份有限公司 35%	灼棉
2	安来动力	2007.04.17	5,000	许可项目：货物和技术进出口；一般项目：研发、生产、销售通用汽油机、柴油机和发电机、电焊机、空压机、清洗机、水泵、草坪机、园林工具；发电机组安装及技术服务；货物运输，环境应急技术装备销售，环境应急技术装备制造，照明器具制造，照明器具销售，消防器材销售，安防设备销售。	神驰机电 100%	艾纯

发行人主要客户及其实际控制人或主要股东、关键经办人员与发行人不存在关联关系或利益安排。

问题 13.6

补充披露发行人报告期各期与个人或个体工商户的交易情况，包括金额及占比；收款结算方式中个人卡、现金结算的金额及占比；通过亲属、员工账户、经销商股东、下游终端等向公司进行销售回款的金额及占比；相关销售交易是否为真实交易，是否存在纠纷或潜在纠纷，以及财务内控不规范情形的整改情况。

报告期内，发行人存在向个人或个体工商户销售产品的情形，具体销售情况如下：

单位：万元

产品大类	2020 年	2019 年	2018 年
通用汽油机电装品配件	98.59	202.79	204.90
发电机电源系统配件	4.77	23.06	17.86
农用机械产品	196.54	107.64	10.87
新能源产品	82.48	105.88	61.48
合计	382.40	439.38	295.12
占收入比例（%）	0.93%	1.51%	0.74%

报告期内，公司向个人或个体工商户销售金额合计分别为 295.12 万元、439.38 万元和 382.40 万元，占收入的比例分别为 0.74%、1.51%和 0.93%，占比较低。公司向个人或个体工商户销售的主要产品是小型收割机、点火器和增程控制器，三类产品合计占个人或个体工商户销售额的 89.85%、88.66%和 83.00%。

报告期内，个人或个体工商户客户收款结算方式中通过个人卡、现金结算的金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
个人卡收款	1.30	18.96	-
占个人/个体工商户销售比例	0.34%	4.32%	-
现金结算	0.62	15.64	38.42
占个人/个体工商户销售比例	0.16%	3.56%	13.02%

报告期内，个人或个体工商户客户收款结算方式中不存在通过员工账户、经销商股东、下游终端等向公司进行销售回款的情况，通过亲属代付的金额及占比如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
通过近亲属代付	90.46	102.59	6.98
占个人/个体工商户销售比例	23.66%	23.35%	2.37%

报告期内，公司对个人或个体工商户的销售系依据客户实际需求而产生，销售收入真实，不存在纠纷或潜在纠纷。但由于销售对象为个人或个体工商户，部分规范意识欠缺，为了配合其交易付款习惯和公司收款的及时性，结算方式存在通过个人卡的内控不规范情形。

针对个人卡情形，公司已于 2020 年 9 月终止了个人账户收款行为，所涉及在职员工银行卡账户已于 2020 年 10 月注销，且公司进一步建立健全了《往来账款管理制度》，具体整改情况详见招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“二、公司内部控制的完整性、合理性及有效性说明”。

针对现金收款情形，公司已于 2019 年下半年加强了对现金收款的管理，针对个人或个体工商户的交易习惯，开通了企业微信收款的功能，报告期内个人或个体工商户销售收款中的现金收款下降明显。

针对通过亲属的第三方回款情形，公司要求客户通过出具委托付款函或确认

函、由付款方在转账附言上注明客户名称等方式，表明第三方回款所涉及的委托付款行为系该客户的真实意思表示，公司在收款时亦严格核实第三方回款人员的身份，财务在及时掌握第三方回款对象与客户的关系之后进行会计处理。

综上所述，报告期内公司向个人或个体工商户的销售收入真实，不存在纠纷或潜在纠纷，结算方式中存在个人卡、现金、通过亲属代付的结算方式，公司针对相关不规范情形，已积极整改，针对性地建立内控制度并得到有效执行，满足发行人内部控制制度健全且被有效执行的条件。

【中介机构核查意见】

一、中介机构核查程序

（一）针对发行人主要客户各类产品收入分布情况等事项，申报会计师执行了如下程序：

1、与公司财务部门沟通，了解主要客户各类产品收入分布情况；

2、与公司销售部门沟通，了解与主要客户的合作历史、合作现状等情况；

3、查询下游客户公开披露信息和现场访谈主要客户，了解主要客户自身经营情况，对各类产品的需求情况。

（二）针对发行人面临的双反调查、关税壁垒、下游产品停产或销售额下降等事项，申报会计师执行了如下程序：

1、与公司销售部门沟通，了解隆鑫通用、重庆科勒等客户涉及双反调查的事项、百力通重组事项进展、雅马哈等客户终端销售情况，以及该等事项对公司业务的影响；

2、与公司管理层沟通，了解外部经营环境的变化情况、对公司经营业绩及持续经营能力的影响；

3、与公司销售部门沟通，了解公司各类产品终端市场的市场容量和发展趋势；

（三）针对发行人与隆鑫通用合作相关等事项，申报会计师执行了如下程序：

1、与公司销售部门沟通，了解隆鑫通用与发行人相关业务合作历史、当期订单情况和未来预期趋势；了解通机行业竞争格局；

2、查阅隆鑫通用披露信息，了解其通机业务经营状况；了解其在通机行业

的市场地位；分析发行人业务是否对隆鑫存在依赖；

3、查询同行业上市公司公司客户集中度情况，与发行人情况对是否存在重大差异；

4、与公司财务部门沟通，了解发行人向隆鑫通用销售主要产品价格；对比同类型产品销售均价是否存在重大差异。

（四）针对隆鑫通用控股股东债务情况等事项，申报会计师执行了如下程序：

1、查询公开披露信息，了解隆鑫控股债务的具体情况；

2、与公司销售部门沟通，了解公司向隆鑫通用销售占其采购同类产品的占比情况；

3、核查发行人与隆鑫通用合作历程；关注与隆鑫通用股东是否合作；是否存在资金往来；

4、核查发行人股东情况，关注是否存在为隆鑫通用主要股东、核心人员等情况。

（五）针对发行人与内外销客户、直销和经销客户之间交易情况以及其他相关事项，申报会计师执行了如下程序：

1、与公司销售部门沟通，了解发行人内外销客户、直销和经销客户各类产品销售情况、定价原则等；了解内外销客户、直销和经销客户基本情况、合作历史及订单获取方式等；

2、与公司财务部门沟通，了解发行人内外销客户、直销和经销客户的结算周期、信用政策、退换货情况；

3、分析主要客户交易的稳定性和持续性；

4、关注各期主要客户增加变动情况；核查异常新增客户及其实际控制人或主要股东、关键经办人员与发行人的关系。

（六）针对发行人报告期各期与个人或个体工商户的交易情况等相关事项，申报会计师执行了如下程序：

获取发行人报告期各期与个人、个体工商户的销售金额，并与销售明细表中的个人、个体工商户销售明细进行核对，获取并复核个人卡、现金收款与第三方回款中的个人、个体工商户交易金额，了解相应财务不规范情形的整改情况并进行控制测试。

二、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人报告期各期对各主要客户销售收入波动的原因真实、合理；

2、发行人相关业务及产品不存在下游市场容量趋于饱和的风险，存在行业竞争加剧的风险，相关风险因素已在招股说明书中充分披露；未发现存在对发行人持续经营能力造成重大不利影响的情形。

3、发行人客户集中情况符合行业特征；发行人对隆鑫通用不存在依赖，与其业务合作的具有稳定性和可持续性，相关交易定价机制公允，交易价格略低于对其他客户的同类产品的销售价格，系不同客户的定制化产品的具体技术参数、材质以及采购规模差异所致，具有商业合理性。发行人与隆鑫通用的业务不存在重大不确定性风险。

4、隆鑫通用控股股东出现债务危机以来，隆鑫通用生产经营正常有序，未受到控股股东债务危机的实质性不利影响；隆鑫通用系中国通机行业龙头企业，发行人系通机关键零部件的领先企业，且同处重庆市，报告期隆鑫通用系发行人第一大客户，其经营情况的变化对发行人业务产生一定的影响，具有商业合理性；隆鑫通用的主要股东或核心人员不直接或间接持有发行人权益。

5、发行人与内外销、直销及经销模式下分别对应的前五大客户的相关交易具有稳定性和持续性；报告期不存在异常新增客户等情形；发行人的客户及其实际控制人或主要股东、关键经办人员与发行人未发现存在关联关系或利益安排。

6、报告期内公司向个人或个体工商户的销售收入真实，未发现存在纠纷或潜在纠纷；结算方式中存在个人卡、现金、通过亲属代付的结算方式，公司针对相关不规范情形，已积极整改、针对性地建立内控制度并得到有效执行，满足发行人内部控制制度健全且被有效执行的条件。

请保荐人、申报会计师详细说明针对发行人各期境外及境内客户及收入的核查方法、核查范围、核查比例、取得的相关证据及结论，对未取得回函的相关客户收入所执行的替代程序的具体情况及结论，并对收入真实性发表明确核查意见。

一、中介机构核查程序

针对发行人各期境外及境内客户及收入等事项，申报会计师进行了以下核查：

1、查阅发行人报告期各期的收入成本明细表，核查发行人主要客户的销售品种、数量、金额及占比；

2、了解和评价与收入确认相关的关键内部控制设计的合理性，并测试关键内部控制执行的有效性；

3、对于外销收入抽取了发行人主要客户的出库单、形式发票/发票、出口报关单、提单、记账凭证、银行流水 等财务凭证，对内销客户抽取与发行人结算单、发票、银行流水等财务凭证，对发行人主要境内外客户执行细节测试，核查发行人外销收入的真实性、准确性及确认时点的准确性，详见下表

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境外客户抽查金额	4,687.00	4,944.69	5,604.89
境内客户抽查金额	24,421.45	15,385.46	23,124.81
外销收入	5,044.88	5,237.22	6,435.29
内销收入	35,158.73	23,500.04	32,892.28
外销抽查比例	92.91%	94.41%	87.10%
内销抽查比例	69.46%	65.47%	70.30%

4、收入确认进行截止性测试，对各报告期截止日前后一个月当月前五大客商的收入进行抽样，进行截止性测试，核查内外销收入是否存在跨期的情形；

5、获取发行人报告期内银行账户开户清单和银行对账单，抽取销售相关大额银行流水记录与银行日记账进行交叉核对；获取发行人报告期内的销售收款记录，检查销售收款的真实性；

6、获取发行人报告期各期免抵退申报表并与账面进行核对，与账面外销销售收入对比是否存在较大差异，获取主要外销客户的中信保报告；

7、对销售收入和成本执行分析性程序，对主要产品各年销量、收入、成本、毛利率进行比较分析，并查明波动原因。

8、针对客户访谈，选取报告期内合计销售收入前十大的客户进行走访，其中境外客户由于疫情因素无法抵达现场，并就报告期交易实质和交易额形成了访谈记录，以证实交易发生情况；客户走访比例如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
走访客户收入金额	27,820.41	17,942.24	26,748.23
其中内销收入	27,820.41	17,942.24	26,748.23
内销走访占比	79.13%	76.35%	81.32%

9、对主要客户进行函证，确认其报告期各期收入发生额（含税）及应收余额，具体函证比例如下：

（1）收入发生额函证情况

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
含税发生额	45,206.38	32,071.94	44,835.93
发函金额	39,111.47	27,462.76	38,892.72
发函比例	86.52%	85.63%	86.74%
回函金额	34,335.56	22,438.10	32,852.77
回函比例	75.95%	69.96%	73.27%
替代金额	4,775.92	5,024.66	6,039.95
替代比例	10.56%	15.67%	13.47%
可确认金额	39,111.47	27,462.76	38,892.72
可确认比例	86.52%	85.63%	86.74%

（2）应收账款余额函证情况

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
应收账款余额	10,344.14	7,618.88	8,346.74
发函金额	9,745.05	6,965.46	7,578.43
发函比例	94.21%	91.42%	90.80%
回函金额	8,784.36	5,855.59	5,640.84
回函比例	84.92%	76.86%	67.58%
替代金额	960.69	1,109.87	1,937.59
替代比例	9.29%	14.57%	23.21%
可确认金额	9,745.05	6,965.46	7,578.43
可确认比例	94.21%	91.42%	90.80%

10、报告期各期末，对主要客户的应收账款余额和销售交易额进行函证，并

对函证结果进行核对与评价，针对回函不符的客户查验差异原因，未回函明细表及针对未回函的客户执行替代测试具体情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
未回函客户数量	2	5	5
其中外销客户	2	2	2
其中内销客户	无	3	3

针对未回函的客户执行替代程序：

（1）对外销未回函客户，检查对应外销客户的销售发票、出库单、出口报关单、提运单号以及本期银行收款凭证等资料；内销未回函客户均为 2020 年终止合作客户，款项在 2020 年已全部结清，对客户收款凭据进行核查。

（2）获取资产负债表日后的有关销售退回，检查是否存在差异订单期后退回的情况；

（3）核查未回函证客户的期后收款情况，检查相关银行转账及票据回款凭证。

（4）针对美国百力通、GENERAC 两家外销客户未回函情况：

1）申报会计师于 2017 年 8 月赴美国实地走访了百力通和 GENERAC，对合作情况进行了具体访谈确认。2020 年受新冠疫情影响，申报会计师视频访谈了百力通采购员；

2）获取了中国出口信用保险公司为百力通和 GENERAC 出具的《客户信用报告》，核查其业务经营情况，《客户信用报告》报告显示；

百力通为大型企业，自 1908 年以来拥有良好的市场经验，在美国及国外有多个办公点、工厂、子公司，其员工人均薪酬良好，收入不断增加。报告中也提及关注百力通重组情形。

GENERAC 为大型企业，合法活跃且信誉良好，有超过 60 年的市场经验，员工人均薪酬良好，具有很高的盈利能力、可控制的债务情况和从集团视角的良好现金流。

3）项目组执行了抽查销售合同、销售订单、报关单、发票、涉外收入申报单等原始单据的替代程序，未发现不符情况；

4）将报告期内公司外销收入与来源于国家外汇管理局数字外管平台统计的海关出口数据核对，具体如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
①外销收入（人民币）	5,044.88	5,237.22	6,435.29
②境外子公司销售收入（人民币）	227.63	-	-
③向境外子公司销售收入（人民币）	384.32	-	-
④调整后出口收入（④=①-②+③）（人民币）	5,201.35	5,237.22	6,435.29
⑤美元对人民币平均汇率	6.847222	6.915809	6.689820
⑥折算后出口收入（⑥=④/⑤）（美元）	759.63	757.28	961.95
⑦海关出口数据（美元）	777.88	791.85	980.84
⑧差异（⑧=⑥-⑦）（美元）	-18.25	-34.57	-18.89
⑨差异率（⑨=⑧/⑥）	-2.40%	-4.56%	-1.96%

报告期内公司外销收入与海关出口数据存在差异，主要系公司收入确认时点为向海关报关并取得提单的时点，与海关报关出口的时间存在时间性差异所致，少量系折算汇率差异所致。因此，报告期内公司外销收入与海关出口数据相匹配。

二、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为：申报会计师对发行人内外销销售收入的核查方法、执行的核查程序以及取得的核查证据、数据及结果充分、有效，未取得回函的相关客户替代不存在异常情况，发行人报告期各期应收账款期后回款情况真实、准确，发行人内外销售收入真实、准确、完整。

14.关于营业收入

申报材料显示：（1）发行人报告期主营业务收入分别为 29,805.17 万元、39,327.57 万元、28,737.26 万元、27,736.49 万元。报告期收入存在较大波动，2018 年同比增长 31.95%，2019 年同比下降 26.93%，2020 年 1-9 月接近 2019 年全年水平；（2）报告期不同产品销售收入趋势不同，部分产品的单价波动较大；（3）境外销售占比在 27%-10%之间，占比呈下降趋势；（4）各期第四季度收入占比较高。

请发行人：（1）结合报告期各期订单、下游客户及其需求、产品结构等，详尽披露报告期各期收入波动的原因及合理性，以及各类产品收入波动较大的原因，并比较分析收入波动趋势是否与同行业公司一致；（2）结合发行人的定价策

略、各期细分产品结构等，对相关波动较大的产品进行适当细分归类，量化分析并披露各产品各期价格波动较大的原因，并比较相关产品价格与同行业公司是否存在重大差异；（3）补充披露报告期境外销售金额及占比下降的原因，并分析披露同类产品对应境内外销售的相关客户、主要商业条件、售价及毛利率的差异情况、原因及合理性；（4）结合报告期各类产品销售情况、下游需求季节性情况以及产品销售周期等因素，进一步分析披露各期第四季度收入占比较高的原因及合理性；（5）补充披露报告期发行人退换货情况，下游客户订单取消、延期或变更的情况。

请保荐人和申报会计师发表明确意见；请保荐人、申报会计师详细说明针对发行人收入截止测试的方法、范围、过程及结论，并发表明确核查意见。

【发行人回复】

问题 14.1

（一）结合报告期各期订单、下游客户及其需求、产品结构等，详尽披露报告期各期收入波动的原因及合理性，以及各类产品收入波动较大的原因

1、主营业务收入整体变动分析

最近三年，公司分别实现主营业务收入 39,327.57 万元、28,737.26 万元、40,203.61 万元， 2019 年同比下降 26.93%，2020 年同比增长 39.90%。

单位：万元，%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额/数量	变动比例	金额/数量	变动比例	金额/数量	变动比例	金额/数量
国内通机及终端产品（万台）	3,345.71	22.69	2,727.00	-12.40	3,112.90	4.68	2,973.59
主营业务收入	40,203.61	39.90	28,737.26	-26.93	39,327.57	31.95	29,805.17

数据来源：中国内燃机工业协会小汽油机分会

报告期内公司订单情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1、期初在手订单	3,889.75	2,991.74	2,783.73

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
2、当期新增的订单	46,469.87	33,517.48	41,289.59
3、当期执行的订单	41,153.76	30,036.90	40,087.03
4、当期取消的订单	3,305.99	236.37	1,104.99
5、期末在手订单（1+2-3-4）	5,898.89	3,889.75	2,991.74

由上表可见，公司订单金额、主营业务收入金额与国内通用汽油机及终端产品台数变动趋势一致，但波动更大。2018 年、2020 年公司主营业务收入同比变动较通机行业增长更大的主要原因是，终端产品里的变频发电机销量占比快速提升，带动公司单价更高的变流器、永磁定子转子销量大幅上升所致。2019 年公司主营业务收入同比降幅超过行业总体销量降幅，主要是关税冲击之外叠加了公司第一大客户隆鑫通用变频发电机零部件订单大幅减少的影响,隆鑫通用 2019 年小型家用发电机组业务收入减少 36.41%，导致公司与之配套的变流器和永磁定子转子订单随之大幅减少，但 2020 年恢复正常水平。具体情况如下：

2018 年，受中美贸易战关税加征预期影响，国外客户抢在关税加征落地前下订单，公司订单金额大幅增加。2019 年，关税加征正式实施对中国通机制造业整体造成了一定的冲击，公司订单金额大幅减少。根据全国海关信息中心的数据，2019 年中国通机动力行业出口规模为 8.64 亿美元，同比下降 17.21%；其中，出口美国市场为 3.11 亿美元，同比下降 33.81%。小型家用发电机组行业出口规模 13.34 亿美元，同比下滑 15.61%。其中，出口美国市场为 4.22 亿美元，同比下降 46.37%。

2020 年以来，中国通机行业需求强劲复苏，公司订单大幅增加。其一，通机在美国具有刚需消费品的属性，市场需求始终保持较为稳定的水平，而作为全球第一大通机生产国，中国的通机制造比较优势在短期内很难被他国取代，因而中美贸易战仅仅是对市场需求的阶段性压抑，关税加征“靴子”落地后，市场需求迅速恢复至常态。其二，中国对新冠疫情的管控措施得力，复工复产较早。

报告期内公司主要产品的销售均价变动幅度相对较小，公司各期收入变动主要是销量变动所致。

报告期内公司主要产品销售数量及变动情况如下：

单位：只（台），%

产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	销售数量	同比变动	销售数量	同比变动	销售数量
通用汽油机电装品配件					
其中：点火器	8,061,873	12.12	7,190,283	-14.11	8,371,185
飞轮	1,418,190	-5.23	1,496,533	-24.85	1,991,282
充电线圈	1,076,211	79.79	598,598	-28.68	839,367
发电机电源系统配件					
其中：变流器	289,501	107.20	139,719	-46.95	263,385
永磁电机定子、转子	675,495	89.20	357,031	-35.50	553,503
调压器	1,247,592	-15.99	1,485,062	-13.79	1,722,667
新能源产品	215,286	128.54	94,201	491.98	15,913
农用机械产品					
其中：小型骑乘式收割机	313	32.07	237	46.30	162

注：其他产品因种类、计量单位较多，无法对其数量进行统计。

（1）、通用汽油机电装品配件

受 2018 年中美贸易战关税加征预期的影响，终端厂商增加备货订单提前导致 2019 年订单减少。2019 年受关税加征正式实施的冲击，公司点火器销量同比减少 14.11%，飞轮销量同比减少 24.85%，充电线圈销量同比减少 28.68%。

2020 年，下游通机动力和变频发电机需求逐步恢复正常。公司在生产受到新冠疫情影响和产能受限的情况下，点火器销量同比增加 12.12%，飞轮销量同比略有下降 5.23%。充电线圈主要受变频发电机的动力需求增加带动，销量同比增加 79.79%。

（2）发电机电源系统配件

2019 年，公司变流器销量大幅下降 46.95%，永磁电机定子、转子销量下降 35.50%，主要系因中美贸易战关税加征对需求的短期冲击和下游整机厂 2018 年备库较多所致。公司变流器和永磁电机定子、转子 90%以上内销给下游的隆鑫通用等发电机终端生产商，后者的小型家用发电机组 2019 年出口同比大幅下降，其中隆鑫通用 2019 年小型家用发电机组业务收入减少 36.41%，公司配套的订单减少导致这两款产品的销量降幅较大。公司调压器产品直接出口量占比在 50%以上，单价较低，而零部件较发电机整机出口受加征关税影响较小，因此调压器

销量降幅低于变流器、永磁电机定子、转子。

2020 年我国通机行业制造优势承受住了贸易战的短期压抑，加上我国新冠疫情的控制得当复工复产早，发电机终端出口需求逐步恢复正常，公司变流器和永磁电机定子、转子销量恢复至 2018 年的销售水平，分别较 2018 年增加 9.92%、22.04%，较 2019 年增加 107.20%、 89.20%。而调压器非公司战略方向产品，在公司产能不足以满足订单需求的情况下，公司优先保证主打产品的生产，导致调压器销量同比下降 15.99%。

（3）新能源产品和农用机械产品

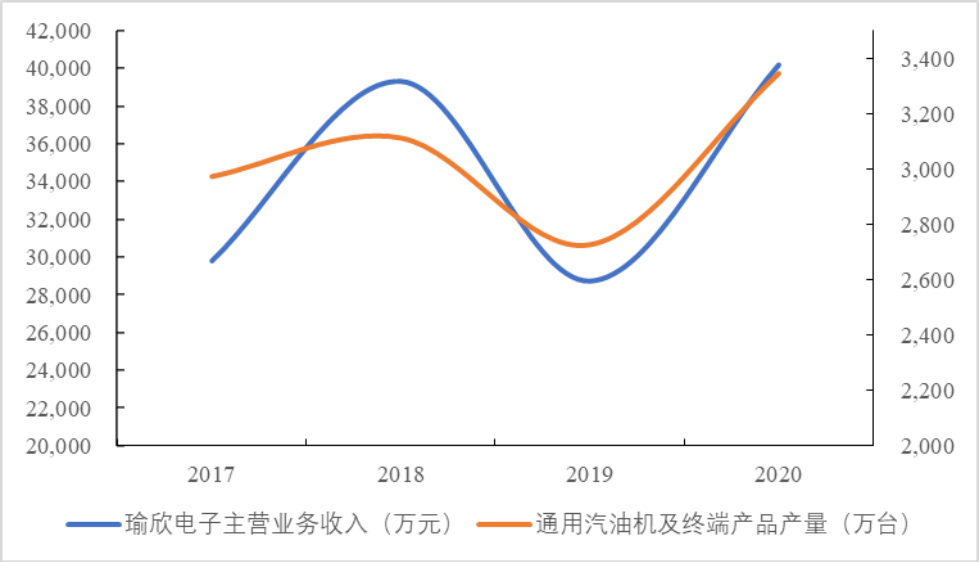
新能源产品和农用机械产品是公司培育和拓展的新业务。

新能源产品目前主要是应用于低速电动车上，主要产品是增程器和电机电控驱动类产品，伴随低速电动车行业的快速增长，加之期初基数低，报告期的销量增速很快。

公司的农用机械产品主要是小型骑乘式收割机和相关零部件，报告期销量实现较快增长，主要原因为：公司针对市场痛点推出了适合山地地形的收割机，产品推出后具有较强的竞争优势，得到客户的认可，迅速打开了市场。

（二）并比较分析收入波动趋势是否与同行业公司一致

公司收入变动趋势与同行业情况具有一致性，具体如下：



注：2017-2020年度行业数据来自中国内燃机工业协会

首先，公司主营业务收入与中国通用汽油机及终端产品产量变动趋势保持一致。2018年，受中美贸易战关税加征预期影响，国外客户抢在关税加征落地前下订单。根据中国内燃机工业协会的统计，我国小型汽油机总产销量达到3,113万台，较2017年增长4.68%。2019年，关税加征正式实施对中国通机制造业整体造成了一定的冲击，我国通机及终端产品产量同比减少12.40%。根据全国海关信息中心的数据，2019年中国通机动力行业出口规模为8.64亿美元，同比下降17.21%；其中，出口美国市场为3.11亿美元，同比下降33.81%。小型家用发电机组行业出口规模13.34亿美元，同比下滑15.61%。其中，出口美国市场为4.22亿美元，同比下降46.37%。2020年需求恢复，通机及终端产品产量达到3346万台，较2019年同比增长约22.69%。

其次，报告期内公司与同行业上市公司的主营业务收入对比情况如下：

单位：万元，%

公司	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	主营业务收入	同比变动	主营业务收入	同比变动	主营业务收入
锋龙股份	25,952.19	23.02	21,095.30	5.22	20,048.94
神驰机电	152,704.03	21.83	125,337.72	-5.12	132,105.09
中坚科技	38,102.36	-0.02	38,111.24	-4.53	39,918.76
大叶股份	99,956.45	1.30	98,674.63	26.20	78,189.11
瑜欣电子	40,203.61	39.90	28,737.26	-26.93	39,327.57

注：1、数据来自上市公司年报、招股说明书。其中锋龙股份采用园林机械零部件业务收入。

根据大叶股份招股书，大叶股份 2017 年、2018 年为在北美市场的初步开拓阶段，2019 年度取得突破，与沃尔玛等客户建立了合作关系，使得 2019 年收入同比增长 26.20%。锋龙股份于 2018 年上市，2018 年、2019 年其园林机械业务收入先降后升，但均低于上市前一年（2017 年），其中 2019 年较 2017 年下降 4.50%，即 2017 年-2019 年园林机械业务收入总体下降。神驰机电、中坚科技 2019 年业务收入均出现不同程度的下滑。公司与第一大客户隆鑫通用收入变动具有较强的相关性，波动基本一致，因公司变流器和点火器主要供应其小型家用发电机组业务需求，隆鑫通用该业务 2019 年同比减少 36.41%，公司主营业务收入 2019 年同比下降 26.93%。

2020 年度，通机行业整体景气度回升的正面因素和新冠疫情冲击的负面因素相交织，同行业可比公司收入变动幅度因各自经营情况的不同而有所差异。中坚科技和大叶股份同比基本持平（中坚科技和大叶股份 2020 年报中未披露收入变动的具体原因），锋龙股份和神驰机电同比增幅超过 20%。公司增长速度高于同行业可比公司平均水平，主要系受国内主机厂业务强劲增长所致，其中：隆鑫通用的小型家用发电机组业务 2020 年同比增长 41.56%。

综上，公司收入波动趋势与同行业公司基本一致。

问题 14.2

结合发行人的定价策略、各期细分产品结构等，对相关波动较大的产品进行适当细分归类，量化分析并披露各产品各期价格波动较大的原因，并比较相关产品价格与同行业公司是否存在重大差异

公司产品的定价策略：公司零部件产品型号众多达 5000 多个，大部分系根据客户产品要求进行定制化设计生产，小部分为标准通用产品。对于新产品型号，发行人根据客户提供的技术要求，结合市场供求、产品的生产成本、自身产品竞争力、产能等因素进行报价，然后根据需求量、合作关系、信用以及客户对价格接受度等综合情况跟客户进行协商定价。现有产品方面，主要根据市场供求、主要原材料价格变动、汇率变动（外销产品）、以及客户采购数量等综合因素，与客户协商价格调整机制。

公司这种定价方式是同行业公司普遍采取的定价方式。客户在购买时，一般会在不同供应商比价后进行选择，市场竞争会对产品进行合理的定价。

由于同行业公司均未披露通机零部件产品价格信息，也没有公开统一的市场报价，系客户与供应商协商议价而成。考虑到公司主要客户均为国内外的知名企业，其对供应商有严格筛选和认证的体系，产品销售价格经过充分的市场竞争。主要通过以下几方面来分析比较发行人产品价格与同行业公司产品价格的差异情况：

通过走访发行人的客户、访谈发行人相关销售人员，了解公司产品价格与同行业竞争对手的对比情况。在客户走访过程中，不同客户反馈公司定制化产品比

其他供应商价格偏高，因为发行人产品质量更稳定、供应链服务能力更强，而通用产品型号价格比其他供应商低一些。销售人员在日常业务开展过程中，侧面了解价格情况与上述客户反馈类似。

通过对比发行人与主营通机配件的同行业公司锋龙股份的毛利率情况，间接分析验证发行人的产品价格的合理性

单位：%

项目	2020 年度	2019 年	2018 年	2017 年
公司内销毛利率	26.28	23.23	23.30	24.69
公司外销毛利率	41.52	42.63	41.32	44.33
公司主营业务毛利率	28.19	26.77	26.25	29.93
锋龙股份园林机械零部件内销毛利率	-	-	-	28.94
锋龙股份园林机械零部件外销毛利率	-	-	-	44.70
锋龙股份毛利率	39.12	36.91	35.57	41.05

注：数据来自锋龙股份年报、招股说明书。其中，锋龙股份2017、2018、2019年度、2020年度采用其园林机械零部件的毛利率。

锋龙股份于 2018 年上市，上市后的定期报告中未单独披露园林机械零部件的内外销毛利率。结合锋龙股份的招股说明书披露的 2015-2017 年内外销毛利率数据进行对比，公司与锋龙股份通机零部件内外销毛利率水平接近，上述毛利率总体差异系内外销比例不同所致。

故发行人的产品价格与行业价格水平，不存在重大实质性差异。

报告期内公司主要产品销售均价及变动情况如下：

产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	销售均价	同比变动(%)	销售均价	同比变动(%)	销售均价
通用汽油机电装品配件					
其中：点火器（元/只）	12.63	2.60	12.31	-2.73	12.66
飞轮（元/只）	33.99	1.00	33.66	5.45	31.92
充电线圈（元/只）	12.02	-22.01	15.41	-0.79	15.53
发电机电源系统配件					

产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	销售均价	同比变动(%)	销售均价	同比变动(%)	销售均价
其中：变流器（元/只）	369.87	-1.33	374.87	-2.19	383.26
永磁电机定子、转子（元/只）	84.39	6.87	78.97	-3.82	82.11
调压器（元/只）	14.95	-1.89	15.24	-1.24	15.43
新能源产品（元/个）	94.86	-31.16	137.79	-54.78	304.70
农用机械产品					
其中：小型骑乘式收割机（元/台）	22,026.30	8.35	20,329.04	-2.14	20,773.95

注：新能源产品及其他产品销售均价变化较大，并非因具体单品的价格波动较大，而是因不同产品销售结构的变动较大所致。

由上表可见，报告期内公司主要产品的销售均价变动幅度相对较小。公司点火器、变流器、飞轮和永磁电机定子转子四大产品的销售收入占到公司主营业务收入的 80%左右。

其中报告期内价格变动超过 5%的产品分别为飞轮、永磁电机定子转子、充电线圈、新能源产品、收割机，具体价格变动情况分析如下：

（1）飞轮

公司飞轮内销占比 99%左右。公司飞轮主要由铁材、铝材压铸生产而成，工艺相对简单，销售价格的变动主要与铁、铝等大宗商品价格波动相关联。报告期内，公司飞轮销售均价和销量占比情况如下表：

单位：元/只，%

产品类型	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销售均价	销量占比	销售均价	销量占比	销售均价	销量占比
铁飞轮	35.96	60.14	33.98	67.79	34.54	46.86
铝飞轮	25.55	33.25	26.32	26.4	26.80	48.52
舷外机飞轮	58.61	6.61	63.26	5.81	58.99	4.63
合计	33.99	100.00	33.66	100.00	31.92	100.00

由上表可见，铝飞轮单价最低，铁飞轮和舷外机飞轮单价相对较高。铁飞轮相较铝飞轮单价更高是因重量更重、工序多所致，舷外机飞轮单价最高是因要求材质防水、体积更小所致。

2019 年飞轮销售均价较 2018 年上升 5.45%，主要系单价低的铝飞轮销量下降更多所致，受贸易战关税加征影响，铝飞轮客户订单减少；2020 年飞轮销售均价较 2019 年上升 1.00%，主要系铁飞轮的单价上升、舷外机飞轮销量占比上升两方面因素作用所致。目前舷外机行业国产率很低，公司是国内舷外机飞轮的主要生产商，在国内舷外机需求上升带动下，公司舷外机飞轮销量随之上升。

（2）永磁电机定子、转子

报告期内公司永磁电机定子、转子内销占比 99%左右。报告期内公司永磁电机定子、转子销售价格和销量占比情况如下表：

单位：元，%

产品类型	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销售均价	销量占比	销售均价	销量占比	销售均价	销量占比
低功率电机定子	87.23	10.87	80.18	8.89	76.01	16.72
低功率电机转子	57.26	17.55	52.21	25.08	48.82	24.48
中功率电机定子	106.07	26.95	102.27	27.06	108.54	29.10
中功率电机转子	79.02	27.36	78.11	27.22	82.59	28.88
高功率电机定子	257.48	1.04	247.10	0.54	824.22	0.05
高功率电机转子	189.80	1.02	161.33	0.59	452.48	0.05
磁电机	66.01	15.20	70.78	10.61	188.45	0.72
合计	84.39	100.00	78.97	100.00	82.11	100.00

注：1、磁电机是指成套的定子、转子。

2、2018年高功率产品价格畸高是因为未量产、样品价格高的缘故。

公司主要永磁电机定子、转子的各款具体型号的产品销售价格在报告期内保持稳定，各功率产品均价的变动系因销量结构变动所致。整体均价变动上，2019年较2018年下降3.82%，2020年较2019年上升6.87%。永磁电机定子、转子的价格变动特征主要体现为：①定子、转子功率越高，单价越高；②报告期公司主要定子、转子产品价格保持稳定，上表各功率产品价格变动主要系内部不同产品型号销售比例变化所致；③永磁电机定子、转子均价，2019年较2018年下降3.82%，主要系单价低的增程器磁电机销量上升所致，随新能源产品业务的增加；2020年较2019年上升6.87%。主要系单价高的中高功率电机定子、转子销量上升所致，销量上升的原因与变流器产品一致，系因中高功率变频发电机需求上升所致。

（3）充电线圈

充电线圈2020年销售均价较2019年下降22.01%，主要系公司TJ671系列充电线圈销售上量所致。受客户变频发电机、24V整机销售订单需求带动，该系列产品的客户采购量大幅度上升，公司给予了约10%的降价优惠，加上其单价低、销售占比大比例上升带来的销售结构变化，导致2020年充电线圈系列产品的销售均价下降。

（4）新能源产品

公司新能源产品种类比较多，价格差异很大，从几元钱的增程零部件到近千元的增程发电机，其中增程发电机、电机控制器、增程器控制器单价较高，而其他类新能源产品单价较低。报告期内公司新能源产品销售均价下降，主要是以零部件为主的其他类新能源产品销量占比快速提升所致。

（5）农机

公司小型骑乘式收割机2020年销售均价同比上升8.35%，主要是公司对部分型号农机销售价格进行了上调所致，另外部分原因是公司远途的农机销量上升，导致包含运费的销售均价上升。

问题 14.3

（一）补充披露报告期境外销售金额及占比下降的原因；

1、报告期内，公司主营业务收入按地区分类的情况如下

单位：万元、%

区域	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
一、境内	35,158.73	87.45	23,500.05	81.78	32,892.28	83.64
重庆	24,324.95	60.50	14,627.54	50.90	19,311.77	49.10
江苏、浙江和山东	9,202.27	22.89	7,762.32	27.01	12,188.33	30.99
其他	1,631.51	4.06	1,110.19	3.87	1,392.18	3.55
二、境外	5,044.88	12.55	5,237.22	18.22	6,435.29	16.36
美国	4,754.59	11.83	5,005.41	17.42	5,678.97	14.44
其他	290.29	0.72	231.81	0.80	756.32	1.92

区域	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
合计	40,203.61	100.00	28,737.26	100.00	39,327.57	100.00

注：按重要性水平对销售区域做上述分类，公司业务区域上相对集中

公司产品外销主要给美国百力通和 GENERAC 供货，产品主要以点火器为主，调压器为辅。报告期境外销售金额及占比下降主要系上述两家客户需求变动影响所致。

（1）美国百力通：2018 年美国百力通将一款通机机型的点火器需求改由美国本地的一家供应商供应，导致公司当年外销金额同比下降；2019 年公司对之外销金额同比下降，主要系受贸易战加征关税预期影响订单提前至 2018 年所致；2020 年上半年，美国百力通受资产重组影响，其自身通机动力业务销售额下降，导致公司订单相应减少。

但自 2020 年 9 月起，美国百力通重组成功后聚焦主业（通机动力产品），对公司的点火器订单新增 1 倍，发行人由供应其四个工厂中的两个工厂的需求增加为三个，产量由原来的 17 万只/月增加到 35 万只/月，带动公司对其的销售金额自 2020 年 9 月起大幅增加。

（2）GENERAC：2018 年 10 月，GENERAC 将 2KW 数码变频发电机转由中国整机厂（主要为隆鑫通用、大江动力）代工，发行人转而内销给其代工厂，导致公司 2018 年外销金额同比下降；2019 年，因贸易战关税加征影响，公司对之外销金额下降；2020 年，公司对 GENERAC 外销金额同比上升 16.31%。

综上，报告期内公司对百力通、GENERAC 外销销量下降主要受贸易战关税冲击、客户自身因素（重组、或业务调整）所致，相关不利影响已消化。

（二）并分析披露同类产品对应境内外销售的相关客户、主要商业条件、售价及毛利率的差异情况、原因及合理性；

两类产品境内外销售价格、毛利率的差异原因分析：

公司境内外产品的定价策略无本质差异，详见问题 14.2 定价策略的描述。

（1）点火器

1）销售价格差异

不同系列型号的点火器单价差异较大，价格范围从几元到二十几元不等。

美国百力通主要采购传统汽油机用的点火器，产品类型包括 1165K、1165L、1165M、1210K、1210L、1210F、1210M 系列，其对产品有独特设计要求，技术要求、产品质量要求更高：

技术参数要求	百力通	国内客户
起始动作转速	大于等于 270rpm，避免发动机反冲	未做要求
点火角度	7 °±2 °/350rpm， 3 °±2 °/3600rpm	2 °±2 °/3600rpm
高压线	阻尼高压线能达到 EMC 测试要求	未做要求

另一方面，美国百力通每月会派其国内的供应商质量管理团队人员来公司现场检查产品生产情况。

2）毛利率差异

公司对美国百力通的点火器销售均价与内销客户差异较小，但毛利率显著高于内销客户。毛利率差异的主要影响因素有两个方面：

① 具体产品类型、销售价格的差异

美国百力通对供应商规模及产品质量要求更高，需发行人研发团队全力配合其对新产品的诸多技术及质量要求，同时与发行人参与竞争外销客户的多为境外企业，发行人具有一定的成本优势。而内销客户在商业谈判中更加注重价格，且国内市场竞争更为激烈，故毛利率较低。

② 出口退税的影响

公司产品出口享受增值税出口退税政策，对内外销毛利率差异的影响具体量化分析如下：

项目	公式	2020年	2019年	2018年
外销收入（万元）	a	5,044.88	5,237.22	6,435.29
免抵退税额（万元）	b	680.17	818.59	1,125.42
对毛利率的影响（百分点）	c=b/a	13.48	15.63	17.49

由上表，报告期内，出口退税因素对同类产品内外销的毛利率影响平均值约为 15 个百分点。

（2）调压器

1）销售价格差异

内外销不同客户购买的调压器产品系列不一样，产品差异较大，导致销售均价差异较大。公司销售美国百力通的调压器主要是直流调压器，安装在发动机上用于整流；而大江动力和康思特动力是交流调压器，安装在发电机组上用于控制励磁电机。

2）毛利率差异

毛利率差异的主要影响因素有两个方面：

① 具体产品类型的差异

公司销售美国百力通的调压器主要是直流调压器，而销售给大江动力和康思特动力的主要是交流调压器，产品具体用途不一样，用于发动机整流的直流调压器技术含量较高，附加值高。

② 出口退税的影响

报告期内，出口退税因素对同类产品内外销的毛利率影响平均值约为 15 个百分点。（具体量化分析参见上述点火器）

公司外销产品主要是点火器和调压器，占公司出口额的 90%左右。

不同系列型号的点火器单价差异较大，价格范围从几元到二十几元不等（详见本节之“八、（一）、2、（2）各类产品的销售价格及变动情况中各点火器系列的价格情况），单位成本也显著不同，内外销不同客户销售均价的差异主要系销售的产品系列不一样所致。

公司点火器、调压器外销毛利率显著高于内销，具有合理性。主要原因有二：

1）外销客户主要是全球知名的通用汽油机整机品牌商，对产品的品质要求更高，愿意为优质的产品支付一定的溢价，与供应商共成长、合作稳固，不同于

国内终端厂商的成本控制带来的激烈竞争。这与同行业可比公司锋龙股份内外销毛利率存在较大差异的情形相类似。

2）公司产品出口享受增值税出口退税政策，贡献了较大毛利率差异。

问题 14.4

结合报告期各类产品销售情况、下游需求季节性情况以及产品销售周期等因素，进一步分析披露各期第四季度收入占比较高的原因及合理性；

报告期内，公司各季节主营业务收入具体情况如下：

单位：万元，%

季度	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第一季度	5,744.38	14.29	6,384.07	22.22	8,561.75	21.77
第二季度	9,928.69	24.70	6,392.40	22.24	9,725.58	24.73
第三季度	12,063.40	30.01	7,074.22	24.62	10,325.17	26.25
第四季度	12,467.14	31.01	8,886.58	30.92	10,715.07	27.25
合计	40,203.61	100.00	28,737.26	100.00	39,327.57	100.00

2018 年公司主要产品季节性销售情况如下：

单位：万元，%

季度	点火器		飞轮		变流器		永磁电机定子转子	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第一季度	2,254.55	21.28	1,498.49	23.58	2,125.12	21.05	1,025.35	22.56
第二季度	2,197.23	20.74	1,792.05	28.20	2,834.90	28.08	1,169.33	25.73
第三季度	2,804.09	26.46	1,612.12	25.37	2,806.10	27.80	1,213.59	26.70
第四季度	3,340.33	31.52	1,452.98	22.86	2,328.40	23.07	1,136.31	25.00
合计	10,596.19	100.00	6,355.65	100.00	10,094.52	100.00	4,544.59	100.00

2019 年公司主要产品季节性销售情况如下：

单位：万元，%

季度	点火器		飞轮		变流器		永磁电机定子转子	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第一季度	1,851.85	20.92	1,369.85	27.20	908.48	17.35	478.60	16.98

第二季度	1,942.73	21.95	1,295.39	25.72	1,331.94	25.43	651.20	23.10
第三季度	2,348.28	26.53	1,228.09	24.38	1,356.27	25.89	720.53	25.56
第四季度	2,709.76	30.61	1,143.62	22.70	1,640.95	31.33	969.11	34.37
合计	8,852.63	100.00	5,036.95	100.00	5,237.64	100.00	2,819.44	100.00

2020 年公司主要产品季节性销售情况如下：

单位：万元，%

季度	点火器		飞轮		变流器		永磁电机定子转子	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第一季度	1,676.75	16.46	880.70	18.27	1,147.69	10.72	752.71	13.20
第二季度	2,017.19	19.81	1,226.86	25.45	2,939.30	27.45	1,730.14	30.35
第三季度	2,827.10	27.76	1,300.23	26.97	3,551.96	33.17	1,785.90	31.33
第四季度	3,662.68	35.97	1,413.18	29.31	3,068.92	28.66	1,431.93	25.12
合计	10,183.73	100.00	4,820.97	100.00	10,707.86	100.00	5,700.68	100.00

如上表所示，总体而言，公司收入呈现一定的季节波动性，其中四季度销售占比略高,主要影响因素如下：

1、2018 年，公司收入季节性波动性较小。

2、2019 年，随着中美贸易战的明朗化，被短期抑制的通机刚性需求在 2019 年四季度强劲恢复，公司四季度营业收入显著增加，导致公司 2019 年第四季度销售占比较高。

3、2020 年，第一季度受新冠疫情影响，开工时间较短，收入金额和占比显著偏低；二季度以后公司生产经营恢复正常，加之行业景气度回升，订单饱满，进而导致当年后三个季度，特别是第三、四季度销售收入金额和占比较高。

4、公司点火器产品第四季度销售占比较高，其他三个主要产品变流器、飞轮、永磁电机定子转子无明显季节性特征。公司发电机电源系统配件产品季节性不明显主要系下游发电机组产品季节性需求变化较小所致，公司通机动力配件产品点火器表现一定的季节性，主要系下游园林机械类产品季节性市场需求变化影响所致。春夏两季为草木生长旺季，园林机械整机的消费在每年的 3-4 月份需求相对较为旺盛，而公司部分通机动力产品是园林机械行业产业链中的零部件，需要经过 2-3 个月的生产和供应链环节才能达到最终销售状态，另外超市门店销售

环节一般提前半个月左右备货，导致公司通机动力产品一般在四季度的销售额较高，符合行业特征。

问题 14.5

补充披露报告期发行人退换货情况，下游客户订单取消、延期或变更的情况。

报告期内，公司退换货情况很少，具体情况如下：

项目	2020 年	2019 年	2018 年
换货金额（万元）	42.88	53.31	16.96
退货金额（万元）	18.44	7.66	52.53
主营营业收入（万元）	40,203.61	28,737.26	39,327.57
退换货占比（%）	0.15	0.21	0.18

公司下游客户订单取消、延期或变更的情况很少的主要原因：

1、公司主要收入来自于通机行业国内外知名企业，公司通常是关键零部件的主要供应商（独家供货、一供等），双方合作多年，供应链管理效率高。客户滚动提供需求预测或订单，公司安排生产并按交期发货。少数订单变更主要是公司生产满足不了订单交期要求、客户终端客户需求变化等因素所致。

2、其他客户主要是现款小客户，如果其不能按时付款，公司会拒绝发货带来订单变更。

【中介机构核查意见】

一、中介机构核查程序

就营业收入事项，申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈发行人财务总监、查阅发行人报告期各期的财务报表，比较分析各期的收入构成及变化情况，获取退换货的具体情况。访谈公司销售人员，了解日常业务操作过程中下游客户订单取消、延期或变更的情况；

2、查阅同行业公司锋龙股份、大叶股份、神驰机电、中坚科技等近 3 年的收入变化情况，对比分析发行人的相应情况；

3、获取公司报告期各期销售明细统计表，查阅发行人的各期主要销售合同，

分析主要产品的价格、销量的变动趋势；

4、查阅行业分析报告、中美贸易战等公开信息，对比分析发行人的收入构成及变化情况是否符合行业和市场的变化情况。

5、通过查阅行业资料、客户及供应商走访、公司高管访谈，了解行业的特性，分析判断是否属于强周期行业、以及营业收入的季节性是否显著；

6、取得报告期内发行人各年度、各季度的财务数据，通过对比同行业上市公司公开的财务数据，比较发行人的收入变化情况与该行业是否保持一致；

7、访谈、查阅发行人各季度收入变化情况及影响因素，分析季节性因素对发行人各季度收入的影响是否合理。

二、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人 2019 年业绩下降主要是受贸易战冲击所致，随着 2019 年四季度开始的中国整个通机行业需求逐步恢复，发行人 2020 年业绩重回上升通道。发行人收入波动趋势与同行业一致。

2、报告期内发行人主要产品系列各型号的销售均价变动幅度相对较小，各系列产品均价波动主要系细分产品型号销售结构变化所致，发行人相关产品价格与同行业主要竞争对手不存在重大差异。

3、报告期内发行人对百力通、GENERAC 外销销量下降主要系中美贸易战、客户业务调整等因素所致；发行人同类产品的内外销毛利率存在较大差异，主要系外销客户主要是全球知名的通用汽油机整机品牌商，对产品的品质要求更高，愿意为优质的产品支付一定的溢价，与供应商共成长、合作稳固，不同于国内终端厂商的成本控制带来的激烈竞争所致；另外，出口退税也是重要影响因素。发行人的内外销毛利率差异具有合理性。

4、发行人各季节收入波动性较小，四季度销售占比略高，具有合理性。发行人点火器产品第四季度销售占比较高，其他三个主要产品变流器、飞轮、永磁电机定子转子无明显季节性特征；发电机电源系统配件产品季节性不明显，主要系下游发电机组产品季节性需求变化较小所致；通机动力配件产品点火器表现一定的季节性主要系下游园林机械类产品季节性市场需求变化影响所致。

5、报告期发行人退换货情况、下游客户订单取消、延期或变更的情况很少。

请保荐人、申报会计师详细说明针对发行人收入截止测试的方法、范围、过程及结论，并发表明确核查意见。

一、中介机构核查程序

就发行人收入截止测试事项，申报会计师履行了如下核查程序：

1、对收入确认进行截止性测试，对各报告期截止日前后一个月当月前五大客商的收入进行抽样，结合收入确认具体政策，核查相关记账凭证及原始单据，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
当期期末最后一个月：			
截止性测试金额合计（元）	2,205.06	2,067.44	1,891.38
当期期末最后一个月收入金额（元）	4,135.94	3,528.65	3,306.87
占当期期末最后一个月收入比例	53.31%	58.59%	57.20%
下期期初最初一个月：			
截止测试金额合计（元）	2,088.33	1,091.65	1,212.68
下期期初最初一个月收入金额（元）	4,125.70	2,395.68	2,233.38
占下期期初最初一个月收入比例	50.62%	45.57%	54.30%

2、从销售明细表中抽取样本，追查其对应凭证、出库单、对方验收单、提运单等原始单据，经检查，原始单据中与产品交付相关的确认信息与收入确认的期间一致、销售产品的规格、数量等信息与验收单一致、销售金额与账面记录一致；同时以验收等原始单为起点追查至销售明细表，经交叉检查测试，销售收入是在恰当的期间确认。

3、对发行人主要客户进行函证，报告期内，发行人函证情况详见下表：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
函证客户数量（家）	35	31	31
函证可确认收入（万元）	39,111.47	27,462.76	38,892.72
函证比例	86.52%	85.63%	86.74%

对主要客户进行函证，函证比例达 80%以上，对报告各期的交易金额、应

收余额进行确认，根据回函信息进行分析，未见异常。

4、对发行人主要客户进行走访，以客户销售收入的大小作为抽样标准对客户进行访谈，具体情况如下

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
走访客户数量（家）	12	12	12
走访客户确认收入（万元）	29,931.17	20,883.57	30,563.75
营业收入总额（万元）	40,899.26	29,191.00	39,887.85
走访比例	73.18%	71.54%	76.62%

对于报告期前十大客户进行走访，国内客户采取实地走访的方式、国外客户采取视频走访方式（因 Generac 美国采购员以无商务惯例为由拒绝接受访谈，只对其中国区的区域采购工程师做了视频访谈，后者负责商务谈判和前期新产品测试，量产后交由美国采购员负责。），实地走访客户均取得了客户签字盖章确认的访谈问卷；对于视频访谈的对象，获取其身份证复印件、名片或工作证明，核查方法执行有效，根据走访情况分析，未见跨期确认收入的情况。

5、收取发行人与主要客户的结算单与主营业务收入进行核对，2018 年至 2020 年核对金额、比例分别为 32,892.28 万元，占比 70.30%、23,500.04 万元，占比 65.47%、35,158.73 万元，占比 69.46%，核对未见异常，不存在跨期收入。

二、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人报告期内销售收入确认时点符合自身收入确认的会计政策，不存在跨期确认收入的情形。

15.关于营业成本和供应商

申报材料显示：报告期公司主营业务成本主要由直接材料成本构成，占比分别为 81.26%、82.44%、80.11%和 83.39%，各期成本结构存在一定变动；公司生产人员工资水平较低，与当地私营企业平均公司水平接近，总体低于同行业公司整体工资水平；2019 年制造费用-折旧费在相关固定资产逐年增加的背景下有

所下降；供应商相对分散，各期前五大供应商采购占比在 19%-25%之间。

请发行人：（1）结合各期产品结构及影响料、工、费的相关因素，进一步量化分析并披露各期成本结构变动的原因及合理性；（2）比较分析各期主要原材料的采购价格与市场价格是否存在重大差异，如有，披露其原因及合理性，并披露报告期内主要原材料采购量、耗用量与产量的匹配关系；（3）以可比口径比较发行人与同行业公司在生产人员工资的差异情况，并分析披露发行人生产人员工资水平的合理性；（4）进一步详细披露制造费用各细分项目构成及变动原因，包括结合各期相关固定资产及其变动情况匡算相关制造费用-折旧费金额的合理性、准确性，结合各期的产销情况匡算相关燃料动力、物料消耗、间接人工等发生额是否处于合理区间；（5）披露报告期内发行人各类材料对应的主要供应商的基本情况和合作情况，包括主营业务、股权结构、实际控制人、注册资本、行业地位、经营规模、采购内容、发行人向供应商的采购额及占该类产品采购额的比例、发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例、开始合作时间等，分析合作的稳定性、可持续性、依赖性，采购内容、采购数量及采购单价在报告期内发生较大变化的，披露其变动原因，以及相关供应商及其关联方与发行人是否存在关联关系或其他利益安排；（6）补充披露各期供应商的数量，并对供应商按适当的采购金额标准进行分层，列示不同层级的供应商数量、采购金额及占比；新增供应商数量、对应新增供应商采购金额占比和变动情况；新增供应商的开拓过程，报告期内贸易类供应商数量及变动情况，向贸易类供应商采购金额和比例；同一类产品向贸易类供应商采购和向终端供应商采购价格的差异和合理性；成立不久（两年以内）的供应商和发行人产生合作的原因、背景、对应的金额和占比；（7）结合生产模式及业务流程，披露产品成本的主要核算方法和核算过程，成本能否按照不同产品清晰归类，产品成本确认、计量、结转的完整性与合规性。

请保荐人和申报会计师说明对上述事项核查的方法、范围、过程、依据及结论，并发表明确意见。

【发行人回复】

问题 15.1

结合各期产品结构及影响料、工、费的相关因素，进一步量化分析并披露各

期成本结构变动的原因及合理性

报告期内，公司的主营业务成本结构变动总体情况如下：

单位：万元，%

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度	
	金额	占比	增幅	金额	占比	增幅	金额	占比
直接材料	24,143.36	83.63	43.19	16,860.70	80.11	-29.49	23,910.84	82.44
直接人工	2,587.41	8.96	18.73	2,179.15	10.35	-21.86	2,788.77	9.62
制造费用	2,139.30	7.41	6.66	2,005.79	9.53	-12.93	2,303.67	7.94
合计	28,870.07	100.00	37.18	21,045.64	100.00	-27.44	29,003.28	100.00

（一）分产品的成本变动分析

报告期内，公司主营业务成本的主要内容为通用汽油机电装品配件、发电机电源系统配件、新能源产品、农用机械产品及其他产品的成本，与主营业务收入构成情况一致，并与主营业务收入的变动趋势相匹配。

报告期内公司分产品销售数量、单位成本、主营业务成本具体情况如下：

产品名称	销量(万只)	销量变动率（%）	单位成本（元/台）	单位成本变动率（%）	成本金额（万元）	成本占比（%）
2020 年度						
通用汽油机电装品配件					13,573.26	47.01
其中：点火器	806.19	12.12	8.57	5.14	6,910.89	23.94
飞轮	141.82	-5.23	26.15	-4.87	3,708.39	12.85
充电线圈	107.62	79.79	8.37	-20.57	900.77	3.12
其他					2,053.21	7.11
发电机电源系统配件					12,967.07	44.92
其中：变流器	28.95	107.20	237.46	-5.03	6,874.41	23.81
永磁电机定子、转子	67.55	89.20	67.49	-0.65	4,558.68	15.79
调压器	124.76	-15.99	12.23	1.48	1,525.87	5.29
其他					8.11	0.03
新能源产品					1,615.09	5.59
农用机械产品					591.87	2.05
其中：小型骑乘式收割	0.03	32.07	17,618.09	4.17	551.45	1.91

产品名称	销量(万只)	销量变动率（%）	单位成本（元/台）	单位成本变动率（%）	成本金额（万元）	成本占比（%）
机						
其他					40.43	0.14
其他产品					122.78	0.43
合计					28,870.07	100.00
2019 年度						
通用汽油机电装品配件					11,852.13	56.32
其中：点火器	719.03	-14.11	8.15	-3.09	5,862.18	27.85
飞轮	149.65	-24.85	27.49	3.56	4,113.69	19.55
充电线圈	59.86	-28.68	10.53	0.56	630.60	3.00
其他					1,245.66	5.92
发电机电源系统配件					7,712.07	36.64
其中：变流器	13.97	-46.95	250.03	-3.78	3,493.41	16.60
永磁电机定子、转子	35.70	-35.50	67.93	-5.53	2,425.22	11.52
调压器	148.51	-13.79	12.05	-1.19	1,789.85	8.50
其他					3.59	0.02
新能源产品					969.55	4.61
农用机械产品					406.55	1.93
其中：小型骑乘式收割机	0.02	46.30	16,912.97	2.98	400.84	1.90
其他					5.72	0.03
其他产品					105.35	0.50
合计					21,045.64	100.00
2018 年度						
通用汽油机电装品配件					15,153.47	52.25
其中：点火器	837.12	2.06	8.41	11.50	7,042.43	24.28
飞轮	199.13	4.77	26.54	2.16	5,285.49	18.22
充电线圈	83.94	27.85	10.48	9.14	879.34	3.03
其他					1,946.22	6.71
发电机电源系统配件					12,929.20	44.58
其中：变流器	26.34	93.23	259.85	5.08	6,843.95	23.60
永磁电机定子、转子	55.35	96.98	71.90	18.46	3,979.69	13.72
调压器	172.27	9.46	12.20	4.16	2,101.16	7.24

产品名称	销量(万只)	销量变动率（%）	单位成本（元/台）	单位成本变动率（%）	成本金额（万元）	成本占比（%）
其他					4.40	0.02
新能源产品					470.08	1.62
农用机械产品					267.44	0.92
其中：小型骑乘式收割机	0.02	97.56	16,423.03	-9.24	266.05	0.92
其他					1.38	0.00
其他产品					183.09	0.63
合计					29,003.28	100.00

注：发行人新能源产品和其他类产品种类、计量单位较多，无法用同一单位对其数量进行统计。

公司营业成本变化随各类产品销售数量和单位成本的变动而变动，各类产品成本变动原因分析如下：

1、通用汽油机电装品配件

公司通用汽油机电装品配件营业成本 2019 年较 2018 年下降 21.79%，主要原因：①2019 年公司通用汽油机电装品配件销量下降，其中点火器销量下降 14.11%、飞轮销量下降 24.85%、充电线圈销量下降 28.68%；②占通用汽油机电装品配件成本比重 49.46%的点火器单位成本下降 3.09%，主要原因有：单位成本较高的数码点火器销售占比由 12.51%下降为 7.27%，单位成本较低的 1165 系列销售占比由 18.39%上升到 27.95%；部分原材料采购价格下降，如漆包线均价下降 2.00%，火花帽均价下降 3.57%，三极管均价下降 2.02%。

2019 年，飞轮单位成本上升 3.56%，主要系飞轮产品结构变化，单位成本最低的铝飞轮销量占比由 2018 年的 48.51%下降至 26.40%，单位成本较高的铁飞轮、舷外机飞轮占比由 2018 年的 51.49%上升至 73.60%。

公司通用汽油机电装品配件营业成本 2020 年较 2019 年上升 14.52%，主要原因：①2020 年公司通用汽油机电装品配件销量上升，其中点火器销量上升 12.12%、充电线圈销量上升 79.79%；②占通用汽油机电装品配件成本比重 50.92%的点火器单位成本上升 5.14%，主要是点火器产品销售结构变化，其中单位成本较高的数码点火器销量占比由 2019 年的 7.27%上升至 16.13%。

2020 年，飞轮单位成本下降 4.87%，主要系飞轮产品结构变化，单位成本最低的铝飞轮销量占比由 2019 年的 26.40%上升至 33.25%，单位成本较高的铁飞轮、舷外机飞轮销量占比由 2019 年的 73.60%下降至 66.75%。充电线圈单位成本下降 20.55%，主要系充电线圈产品结构变化，单位成本较低的 TJ671 系列充电线圈销量占比由 2019 年的 49.69%上升至 69.48%。

2、发电机电源系统配件

公司发电机电源系统配件营业成本 2019 年较 2018 年下降 40.35%，主要原因：①受中美贸易战影响，2019 年发电机电源系统配件销量大幅下降，其中：变流器销量下降 46.95%、永磁电机定子、转子销量下降 35.50%、调压器销量下降 13.79%；②部分原材料采购价格下跌，如集成电路均价下降 14.43%，电容均价下降 18.91%，铝材均价下降 8.24%，冲压件均价下降 35.03%，磁钢均价下降 10.56%，漆包线均价下降 2.00%，钢材均价下降 5.24%，导致单位直接材料采购成本下降，其中变流器单位成本下降 3.78%、永磁电机定子、转子单位成本下降 5.53%、调压器单位成本下降 1.19%。

公司发电机电源系统配件营业成本 2020 年较 2019 年增长 68.14%，主要系当期发电机电源系统配件销量大幅增长，其中：变流器销量增长 107.20%，永磁电机定子、转子销量增长 89.20%。

2020 年，变流器单位成本下降 5.03%，主要系售价较低的基础款变流器销量占比由 2019 年的 27.38%上升至 30.61%。

3、新能源产品及农用机械产品

新能源产品和农用机械产品是公司培育的新业务。公司在产品向锂电等新能源方向转型过程中，主要着重开发驱动类产品和电源类产品。公司报告期内销售的小型农用机械主要是小型骑乘式收割机，其机体积小、重量轻、操作方便，是公司未来农用机械产品主要发展方向之一。

报告期内公司新能源产品的营业成本分别为 470.08 万元、969.55 万元和 1,615.09 万元，占营业成本的比例分别为 1.62%、4.61%和 5.59%，农用机械产品的营业成本分别为 267.44 万元、406.55 万元和 591.87 万元，占主营业务成本

的比例分别为 0.92%、1.93%和 2.05%。报告期内公司新能源产品销量快速增长，营业成本随之逐年上升。

4、其他产品

其他产品主要系点火触发器、点火线圈、高压包、整流器、继电器、一键反拖启动模块、CO 检测模块、计时器、智能蓝牙模块、显示表、电磁铁、支架等几十种其他通机及终端产品配件。报告期内其他产品营业成本分别为 183.09 万元、105.35 万元和 122.78 万元，占主营业务成本的比例分别为 0.63%、0.50%和 0.43%，占比较低。

（二）主要产品的料工费结构及报告期变动分析

报告期内，公司主要产品成本的料工费构成情况如下：

单位：万元，%

产品名称	成本类型	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
点火器	直接材料	5,571.80	80.62	4,675.85	79.76	5,711.65	81.10
	直接人工	784.42	11.35	710.81	12.13	810.10	11.50
	制造费用	554.67	8.03	475.51	8.11	520.67	7.39
	合计	6,910.89	100.00	5,862.18	100.00	7,042.43	100.00
飞轮	直接材料	3,054.02	82.35	3,274.95	79.61	4,380.93	82.89
	直接人工	287.75	7.76	354.06	8.61	400.03	7.57
	制造费用	366.62	9.89	484.68	11.78	504.53	9.55
	合计	3,708.39	100.00	4,113.69	100.00	5,285.49	100.00
变流器	直接材料	6,279.06	91.34	3,138.66	89.85	6,211.23	90.75
	直接人工	338.49	4.92	188.71	5.40	365.44	5.34
	制造费用	256.86	3.74	166.04	4.75	267.28	3.91
	合计	6,874.41	100.00	3,493.41	100.00	6,843.95	100.00
永磁电机定子、转子	直接材料	3,815.52	83.70	1,950.57	80.43	3,262.69	81.98
	直接人工	392.15	8.60	227.86	9.40	376.33	9.46
	制造费用	351.01	7.70	246.78	10.18	340.67	8.56
	合计	4,558.68	100.00	2,425.22	100.00	3,979.69	100.00

1、直接材料

公司主营业务成本中的直接材料，主要包含集成电路、漆包线、三极管类、钢材、冲压件、电容、铝材、火花帽、化工材料、磁钢等。2018 年、2019 年和 2020 年，直接材料占主营业务成本的比例分别为 82.44%、80.11%和 83.63%，各

期占比均超过 80%，对公司主营业务成本规模及其变动具有决定性影响。报告期内，受集成电路、三极管类、冲压件、电容、铝材、火花帽等主要原料市场价格波动、产品结构变动等因素影响，直接材料占主营业务成本的比例出现小幅变动，具体情况如下：

2018 年，主营业务成本中直接材料占比为 82.44%，较 2017 年小幅增加 1.18 个百分点，主要原因：1）当年集成电路、三极管类、冲压件、电容等部分原材料采购价格有所上升；2）2018 年变流器和永磁电机定子、转子销售数量分别较上年增长 93.23%和 96.98%，变流器和永磁电机定子、转子价值较高，其直接材料成本占比较高。

2019 年，主营业务成本中直接材料成本占比为 80.11%，较 2018 年小幅下降 2.33 个百分点，主要原因：1）当年集成电路、三极管类、冲压件、电容等部分原材料采购价格有所下降；2）2019 年直接材料占比较高的变流器销售数量较上年下降 46.95%。

2020 年，主营业务成本中直接材料占比为 83.63%，较 2019 年小幅增加 3.52 个百分点，主要原因：1）当期集成电路、冲压件、印制板等部分原材料采购价格上升；2）2020 年直接材料占比较高的变流器销售数量增长较 2019 年增长。

报告期内，公司采购的原材料主要包括集成电路、漆包线、电容、三极管类、冲压件、钢材等商品，主要原材料的采购金额及占比如下：

单位：万元，%

原材料名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
集成电路	3,297.57	12.12	1,580.22	9.48	2,813.76	12.13
三极管类	1,689.48	6.21	1,181.12	7.09	1,546.58	6.67
二极管类	751.04	2.76	483.48	2.90	770.71	3.32
电容	1,606.70	5.91	835.65	5.01	1,394.84	6.01
化工材料	868.32	3.19	628.26	3.77	837.36	3.61
塑料原料	524.8	1.93	381.86	2.29	464.15	2.00
冲压件	1,455.11	5.35	853.61	5.12	1,278.78	5.51
火花帽	884.81	3.25	761.32	4.57	847.58	3.65
线束护套接插件	857.08	3.15	563.8	3.38	724.89	3.13
磁钢	792.6	2.91	562.96	3.38	774.83	3.34
印制板	805.76	2.96	379.1	2.27	615.61	2.65

原材料名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
农机机电加工配件	946.33	3.48	348.06	2.09	407.21	1.76
砂铸件	385.89	1.42	216.02	1.30	455.06	1.96
漆包线	2,579.40	9.48	1,613.07	9.68	2,062.25	8.89
高压线	541.13	1.99	487.2	2.92	459.12	1.98
低压线	528.51	1.94	275.04	1.65	360.19	1.55
钢材	1,517.47	5.58	1,030.73	6.18	1,315.99	5.67
铝材	926.77	3.41	552.35	3.31	1,205.64	5.20
砂铸件材料	527.62	1.94	709.39	4.26	560.45	2.42
合计	21,486.39	78.98	13,443.24	80.65	18,895.00	81.46

报告期内，公司集成电路、漆包线、三极管类、钢材、冲压件、电容、铝材、火花帽、化工材料、磁钢等主要原材料的采购价格变动情况如下：

原材料名称	单位	2020 年		2019 年		2018 年
		均价	变动率	均价	变动率	均价
集成电路	元/只	3.82	3.38%	3.69	-14.43%	4.31
三极管类	元/只	0.23	-8.80%	0.25	-2.02%	0.25
二极管类	元/只	0.17	-1.57%	0.18	-22.28%	0.23
电容	元/只	0.21	-1.41%	0.21	-18.91%	0.26
化工材料	元/kg	11.78	-1.10%	11.91	-4.32%	12.44
塑料原料	元/kg	17.06	1.63%	16.79	-17.29%	20.30
冲压件	元/只	0.44	28.96%	0.36	-35.03%	0.56
火花帽	元/只	1.19	2.54%	1.16	-3.57%	1.20
线束护套接插件	元/只	0.12	-11.27%	0.13	-5.90%	0.14
磁钢	元/只	0.84	4.40%	0.81	-10.56%	0.90
印制板	元/只	0.57	62.78%	0.35	-31.32%	0.51
农机机电加工配件	元/只	11.07	-3.17%	11.43	-33.65%	17.23
砂铸件	元/只	15.86	-4.44%	16.60	-1.04%	16.77
漆包线	元/kg	53.91	-1.01%	54.47	-2.00%	55.58
高压线	元/m	2.50	-1.15%	2.53	2.14%	2.48
低压线	元/m	0.65	7.37%	0.60	-11.76%	0.68
钢材	元/kg	5.06	6.39%	4.76	-5.24%	5.02
铝材	元/kg	12.50	3.64%	12.06	-8.24%	13.15
砂铸件材料	元/kg	3.00	0.00%	3.00	-1.68%	3.05

发行人主要原材料如漆包线、钢材、铝材、高压线、砂铸材料等属于大宗商品，其采购价格与市场价格变动趋势的比较详见招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、（一）、3、（1）主要原材料采购价格及变动情况”的相关内容。

2、直接人工

公司主营业务成本中，直接人工主要为公司支付生产人员薪酬，包括工资、奖金、津贴、社会保险费、住房公积金等。2018 年、2019 年和 2020 年，主营业务成本中直接人工成本分别为 2,788.77 万元、2,179.15 万元和 2,587.41 万元，随着公司销售规模的变动而波动，直接人工成本占主营业务成本比例分别为 9.62%、10.35%和 8.96%，其中 2019 年较 2018 年增加 0.73 个百分点，主要原因为：2019 年价值较高的变流器和永磁电机定子、转子销售数量大幅下降，且各产品成本中，变流器和永磁电机转子直接人工成本占比较低，因此产品结构变动导致当期直接人工成本占比小幅上升。2020 年直接人工成本占比下降主要系当期直接人工成本占比较低的变流器和永磁电机转子销售数量大幅上升所致，且变流器和永磁电机转子的销售数量均高于 2018 年，故导致 2020 年直接人工金额和占比低于 2018 年。

报告期内，公司直接人工人均薪酬情况如下：

项目	2020 年	2019 年	2018 年
存货-职工薪酬（万元）	1,350.10	753.28	844.87
直接人工-职工薪酬（万元）	2,587.41	2,179.15	2,788.77
减：在校实习生工资	137.61	-	-
小计（万元）	3,799.90	2,932.43	3,633.64
平均生产人数（人）	639.42	496.17	628.66
人均薪酬（万元/人）	5.94	5.91	5.78

注 1：平均人数=各月实际计薪人数的平均值，上表包含 2020 年越南子公司平均生产人数 8 人，职工薪酬 27.47 万元。

注 2：由于在校实习生生产效率与生产工人差异较大，故此处不予考虑，在校实习生基本情况及工资分析详见招股说明书“第五节、发行人基本情况”之“十二、（四）其他用工形式—在校实习生”部分。

报告期内，公司生产成本直接人工职工薪酬分别为 3,633.64 万元、2,932.43

万元和 3,799.90 万元（不含在校实习生工资 137.61 万元），其中当期销售结转“营业成本-直接人工”分别为 2,788.77 万元、2,179.15 万元和 2,587.41 万元，期末计入存货金额分别为 844.87 万元、753.28 万元和 1,350.10 万元。生产员工人数随着公司产量的增减而变动，2018 年和 2020 年，公司产销量较高，故平均生产人数较多，虽然 2020 年一季度工人工资受疫情影响有所降低，但随着二季度开始产量的提升，工人工资稳步上升，报告期内公司生产人员人均薪酬水平稳定提升。

受新冠疫情影响，越南子公司于 2020 年 8 月后才陆续雇员开工生产，当年产出较少，当年平均生产人数为 8 人，职工薪酬 27.47 万元，人均薪酬 3.43 万元，符合越南子公司 2020 年的实际经营情况。

瑜欣电子与同行业公司在生产人员工资的差异情况，参见本回复问题 15.3 的补充披露内容。

2、制造费用

2018 年、2019 年和 2020 年，公司主营业务成本中制造费用分别为 2,303.67 万元、2,005.79 万元和 2,139.30 万元，占主营业务成本比例分别为 7.94%、9.53%和 7.41%，与主营业务成本的变动趋势基本一致。公司制造费用主要由折旧费、燃料及动力、物料消耗、职工薪酬构成，四项合计占制造费用比例为 91.54%、92.97%和 91.21%。

制造费用构成明细和变动的具体原因及合理性，参见本回复问题 15.3 和 15.4 的补充披露内容。

问题 15.2

比较分析各期主要原材料的采购价格与市场价格是否存在重大差异，如有，披露其原因及合理性，并披露报告期内主要原材料采购量、耗用量与产量的匹配关系

（一）各期主要原材料的采购价格与市场价格是否存在重大差异，如有，披露其原因及合理性

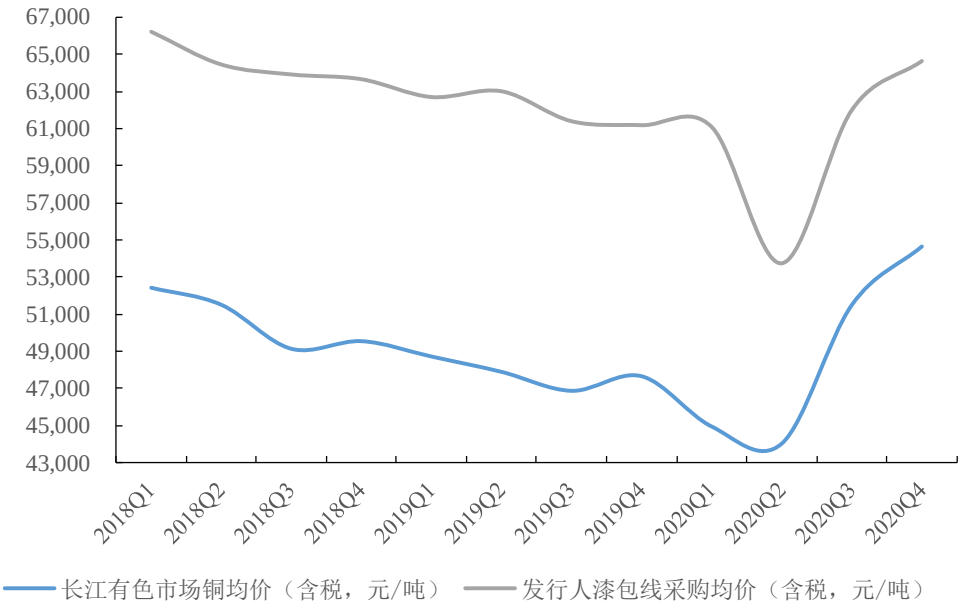
1、主要原材料采购价格及变动情况

发行人漆包线、高压线、低压线、钢材、铝材和砂铸件材料等原材料主要由大宗商品构成。其中砂铸件材料由生铁、冷轧板等多种材料构成，采购价格与单一大宗商品价格可比性不高；发行人与大部分高压线供应商约定固定采购价格，且高压线所含金属品类较多，与单一金属材料市场价格可比性不高；低压线采购品种类型较多，不同时段采购类型差别较大，采购平均价格与铜材市场价格可比性不高。

（1）漆包线采购均价与市场铜材价格比较

报告期内，发行人所耗用的漆包线以铜为主要原料，其价格主要受到铜价的影响，采购价格按照“基本铜价+加工费”来确定。漆包线的采购均价与大宗商品铜的市场价格比较情况如下：

发行人漆包线采购均价与市场铜材价格比较



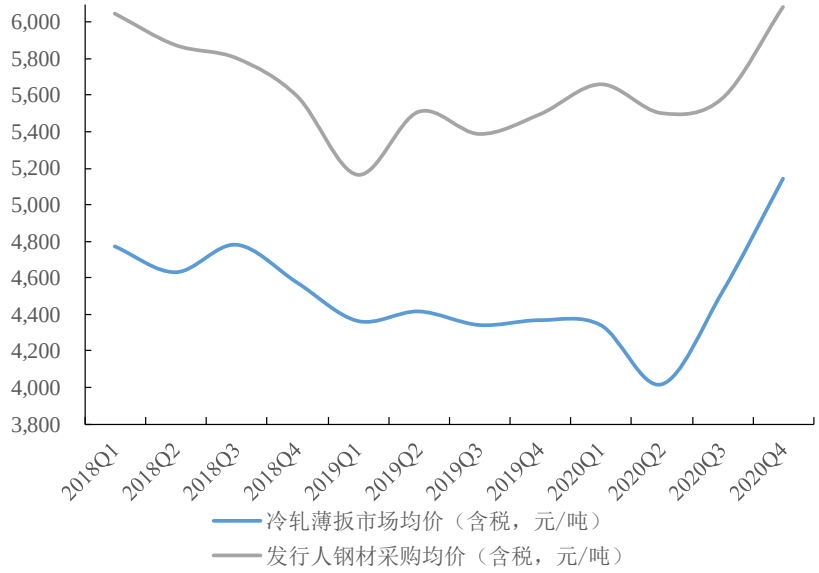
数据来源：Wind

报告期内，发行人漆包线采购均价与大宗商品铜的市场价格总体走势一致。

（2）钢材采购均价与冷轧薄扳市场价格比较

发行人所耗用的钢材为冷轧板和电工硅钢，其采购价格参考市场价格，并考虑开卷、搬运费等合理费用来综合确定。发行人钢材采购均价与冷轧薄扳市场价比较情况如下：

钢材采购均价与冷轧薄扳市场价格比较



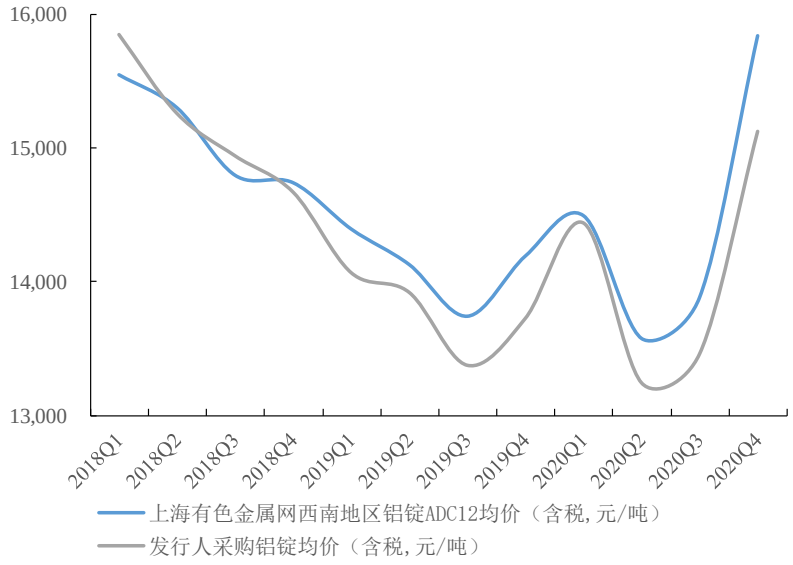
数据来源：Wind

报告期内，发行人钢材采购均价与市场价格总体走势基本一致。

（3）铝材采购均价与市场价格比较

发行人所耗用的铝材主要为铝锭，采购价格参考上海有色金属网西南地区铝锭 ADC12 市场价格。报告期内，公司铝锭的采购均价与大宗商品铝的市场价格对比情况如下：

铝材采购均价与市场价格比较



数据来源：上海有色金属网

报告期内，发行人铝锭采购均价与市场价格总体走势基本一致。

（二）报告期内主要原材料采购量、耗用量与产量的匹配关系

1、报告期内，主要原材料采购量与耗用量的匹配关系

报告期内，公司主要产品的核心原材料采购和耗用情况如下：

原材料名称	单位	2020 年度		2019 年度		2018 年度		采购总量/耗用总量
		采购量	耗用量	采购量	耗用量	采购量	耗用量	
集成电路	万件	863.95	788.64	427.99	400.32	652.14	641.73	1.06
三极管类	万件	7,420.00	6,538.76	4,730.98	4,948.59	6,069.88	5,603.22	1.07
二极管类	万件	4,318.12	3,831.26	2,736.05	2,679.01	3,389.83	3,329.51	1.06
电容	万件	7,772.24	7,018.00	3,985.49	3,801.59	5,394.47	5,344.03	1.06
冲压件	万件	3,298.81	3,225.48	2,339.90	2,089.31	2,277.32	2,342.70	1.03
火花帽	万件	745.03	743.32	657.36	625.08	705.68	698.91	1.02
线束护套接插件	万件	7,192.35	5,732.58	4,198.05	4,016.60	5,078.88	4,945.71	1.12
磁钢	万件	939.79	951.05	696.88	678.74	857.83	848.43	1.01
印制板	万件	1,406.08	1,333.74	1,076.83	1041.01	1,200.92	1,205.43	1.03
砂铸件	万件	24.33	20.88	13.01	289.95	27.13	26.54	1.05
漆包线	吨	478.44	434.17	296.16	1,793.14	371.07	368.74	1.04
高压线	km	2,161.41	2,034.25	1,923.64	2,188.01	1,851.47	1,904.39	1.17
钢材	吨	2,996.56	3,060.01	2,165.38	448.64	2,619.86	1,417.74	1.04
铝材	吨	741.20	697.12	457.82	13.93	916.99	880.97	1.05
砂铸件材料	吨	1,758.34	3,232.03	2,364.13	3,738.49	1,836.38	3,167.48	0.59

报告期内，发行人集成电路、三极管类、二极管类、电容、冲压件、火花帽、线束护套接插件、磁钢、印制板、砂铸件、漆包线、高压线、钢材、铝材等 14 类原材料采购总量与耗用总量基本相当。

报告期内，砂铸件材料的采购总量与耗用总量比为 0.59，主要是因为冲压车间和机加车间的废钢、铁屑等回收再利用所致。

综上，发行人主要产品的核心原材料采购量和耗用量总体具有匹配关系。

2、报告期内，主要产品产量与其主要原材料耗用量的匹配关系

（1）报告期内，点火器产量与其主要原材料耗用量的匹配关系

漆包线、火花帽、三极管、高压线、钢材等 5 类原材料合计占点火器原材料成本 60%左右。

报告期内，点火器产量与其主要原材料耗用量对比情况如下：

2020 年度			
核心原材料	**产量(万只)**	**耗用量**	**单位产品耗用量**
漆包线（吨）	845.50	149.67	0.18
火花帽（万只）		697.97	0.83
三极管（万只）		4,188.52	4.95
高压线（千米）		1,935.84	2.29
钢材（吨）		717.22	0.85
2019 年度			
核心原材料	**产量(万只)**	**耗用量**	**单位产品耗用量**
漆包线（吨）	725.61	138.69	0.19
火花帽（万只）		604.24	0.83
三极管（万只）		3,562.44	4.91
高压线（千米）		1,784.39	2.46
钢材（吨）		683.70	0.94
2018 年度			
核心原材料	**产量(万只)**	**耗用量**	**单位产品耗用量**
漆包线（吨）	800.21	151.35	0.19
火花帽（万只）		672.36	0.84
三极管（万只）		3,272.53	4.09
高压线（千米）		1,839.73	2.30
钢材（吨）		647.43	0.81

漆包线、火花帽、高压线的单位耗用量保持稳定。

2018 年，单位点火器耗用三极管较少，主要是因为点火器产品结构变化所致：①三极管用于生产点火器组件线路板，2018 年单位线路板耗用三级管 1.18 只,2019 年为 1.15 只，变化不大；②2018 年单位点火器耗用线路板组件 3.22 只，2019 年为 4.10 只，上升 27%左右。

2019 年，单位点火器耗用钢材较多，主要是因为点火器产品结构变化所致：①钢材用于生产点火器接头等组件，2019 年单位接头钢材耗用量为 0.0361kg，2020 年为 0.0358kg，变化不大；②2019 年单位点火器耗用接头 1.66 只，2020 年为 1.56 只，下降 6%左右，主要是因为 2019 年单耗接头较多的 1165 系列和 101 系列点火器生产量较大。

（2）报告期内，飞轮产量与其主要原材料耗用量的匹配关系

砂铸件材料和外购砂铸件占铁飞轮原材料成本 60%以上，铝材占铝飞轮原材

料成本 60%以上。

报告期内，铁飞轮和铝飞轮产量与其主要原材料耗用量对比情况如下：

2020 年度				
产品名称	**核心原材料**	**产量(万只)**	**耗用量**	**单位产品耗用量**
铁飞轮	砂铸件材料（吨）	97.37	3,293.32	33.82
铝飞轮	铝材（吨）	49.46	345.68	6.99
2019 年度				
产品名称	**核心原材料**	**产量(万只)**	**耗用量**	**单位产品耗用量**
铁飞轮	砂铸件材料（吨）	112.34	3,540.52	31.52
铝飞轮	铝材（吨）	38.90	282.23	7.25
2018 年度				
产品名称	**核心原材料**	**产量(万只)**	**耗用量**	**单位产品耗用量**
铁飞轮	砂铸件材料（吨）	103.98	3,380.48	32.51
铝飞轮	铝材（吨）	96.39	672.73	6.98

注：砂铸件材料包含外购的砂铸件。

铝飞轮和铁飞轮单位耗用原材料保持稳定。

（3）报告期内，充电线圈产量与其主要原材料耗用量的匹配关系

漆包线、线束护套接插件、钢材等 3 类原材料占充电线圈近 80%的原材料成本。

报告期内，充电线圈产量与其主要原材料耗用量对比情况如下：

2020 年度			
核心原材料	**产量(万只)**	**耗用量**	**单位产品耗用量**
漆包线（吨）	111.06	50.64	0.46
线束护套接插件（万只）		442.01	3.98
钢材（吨）		130.32	1.17
2019 年度			
核心原材料	**产量(万只)**	**耗用量**	**单位产品耗用量**
漆包线（吨）	63.06	34.57	0.55
线束护套接插件（万只）		257.57	4.08
钢材（吨）		91.89	1.46
2018 年度			
核心原材料	**产量(万只)**	**耗用量**	**单位产品耗用量**
漆包线（吨）	81.65	45.19	0.55
线束护套接插件（万只）		338.71	4.15

钢材（吨）		122.64	1.50

充电线圈的线束护套接插件单位耗用量保持稳定。

2020 年，充电线圈的漆包线和钢材单位耗用量均下降，主要是因为充电线圈产品结构变化所致：（1）TJ671 系列充电线圈单位钢材和漆包线耗用量为 0.088kg 和 0.036kg，TJ687 系列分别为 0.790kg 和 0.200kg，TJ671 系列显著低于 TJ687 系列；（2）2019 年、2020 年，TJ671 系列产量占比分别为 51.55%、70.20%，占比上升，TJ687 系列分别为 2.53%、0.62%，占比下降。

（4）报告期内，变流器产量与其主要原材料耗用量的匹配关系

集成电路、电容、铝材、二极管类、印制板等 5 类原材料占变流器近 70%的原材料成本。

报告期内，变流器产量与其主要原材料耗用量对比情况如下：

2020 年度			
核心原材料	**产量(万只)**	**耗用量**	**单位产品耗用量**
集成电路（万只）	29.94	492.76	16.46
电容（万只）		3,259.68	108.87
铝材（吨）		525.07	17.54
二极管（万只）		1,146.93	38.31
印制板（万只）		**85.94**	**2.87**
2019 年度			
核心原材料	**产量(万只)**	**耗用量**	**单位产品耗用量**
集成电路（万只）	13.74	235.35	17.13
电容（万只）		1,451.33	105.63
铝材（吨）		151.29	11.01
二极管（万只）		503.26	36.63
印制板（万只）		39.39	2.87
2018 年度			
核心原材料	**产量(万只)**	**耗用量**	**单位产品耗用量**
集成电路（万只）	27.08	457.49	16.89
电容（万只）		2,806.89	103.65
铝材（吨）		276.29	10.20
二极管（万只）		993.18	36.68
印制板（万只）		79.05	2.92

变流器的铝材单位耗用量逐渐上升，主要是因为报告期内发行人体积较大的

高功率变流器占比上升。

变流器的集成电路、电容、二极管、印制板单位耗用量保持稳定。

（5）报告期内，永磁电机定子产量与其主要原材料耗用量的匹配关系

漆包线和钢材等 2 类原材料占永磁电机定子近 70%的原材料成本。

报告期内，永磁电机定子产量与其主要原材料耗用量对比情况如下：

2020 年度			
核心原材料	**产量(万只)**	**耗用量**	**单位产品耗用量**
漆包线（吨）	34.15	182.72	5.35
钢材（吨）		498.87	14.61
2019 年度			
核心原材料	**产量(万只)**	**耗用量**	**单位产品耗用量**
漆包线（吨）	17.03	87.79	5.15
钢材（吨）		254.87	14.97
2018 年度			
核心原材料	**产量(万只)**	**耗用量**	**单位产品耗用量**
漆包线（吨）	25.47	132.73	5.21
钢材（吨）		355.98	13.98

永磁电机定子的漆包线单位耗用量保持稳定。

2018 年，永磁电机定子的钢材单位耗用量较低，主要是因为永磁电机定子产品结构变化所致：①J703 系列永磁电机定子单位钢材用量为 0.824kg，TJ714 系列为 1.56kg，TJ703 系列显著低于 TJ714 系列；②2018 年、2019 年，TJ703 系列产量占比分别为 21.64%、8.67%，占比下降，TJ714 系列分别约为 51.48%、56.85%，占比上升。

（6）报告期内，永磁电机转子产量与其主要原材料耗用量的匹配关系

冲压件、磁钢等 2 类原材料占永磁电机转子原材料成本 80%以上。

报告期内，永磁电机转子与其主要原材料耗用量对比情况如下：

2020 年度			
核心原材料	**产量(万只)**	**耗用量**	**单位产品耗用量**
冲压件（万只）	37.33	36.27	0.97
磁钢（万只）		649.35	17.39
2019 年度			
核心原材料	**产量(万只)**	**耗用量**	**单位产品耗用量**

冲压件（万只）	22.37	22.35	1.00
磁钢（万只）		371.38	16.60
2018 年度			
核心原材料	**产量(万只)**	**耗用量**	**单位产品耗用量**
冲压件（万只）	29.74	29.74	1.00
磁钢（万只）		500.90	16.84

永磁电机转子的冲压件单位耗用量保持稳定。

2020 年，永磁电机转子的磁钢单位耗用量较高，主要是因为永磁电机产品结构变化所致：（1）不同系列永磁电机转子单位磁钢耗用量分别为 12 只、14 只、16 只、18 只、20 只和 22 只；（2）单耗 18 只磁钢的永磁电机转子 2020 年产量较 2019 年上升 97.98%。

（7）报告期内，调压器产量与其主要原材料耗用量的匹配关系

三极管、二极管、线束护套接插件、电容等 4 类原材料占调压器原材料成本 60%以上。

报告期内，调压器产量与其主要原材料耗用量对比情况如下：

2020 年度			
核心原材料	**产量(万只)**	**耗用量**	**单位产品耗用量**
三极管（万只）	125.69	551.84	4.39
二极管（万只）		1,140.54	9.07
线束护套接插件（万只）		889.44	7.08
电容（万只）		528.73	4.21
2019 年度			
核心原材料	**产量(万只)**	**耗用量**	**单位产品耗用量**
三极管（万只）	152.49	672.13	4.41
二极管（万只）		1,263.92	8.29
线束护套接插件（万只）		989.34	6.49
电容（万只）		520.22	3.41
2018 年度			
核心原材料	**产量(万只)**	**耗用量**	**单位产品耗用量**
三极管（万只）	160.64	691.61	4.31
二极管（万只）		1,338.85	8.33
线束护套接插件（万只）		1,055.02	6.57
电容（万只）		565.36	3.52

调压器的三极管单位耗用量保持稳定。

2020 年，电容、调压器的二极管和线束护套接插件单位耗用量均上升，主要是因为调压器产品结构变化所致。

2020 年电容单位耗用量上升，主要因为：①电容用于生产调压器贴片组件和线路板组件，2019 年单位贴片组件耗用电容 1.02 只,2020 年为 1.02 只，基本没有变化；2019 年单位线路板组件耗用电容 1.01 只,2020 年为 1.01 只，基本没有变化；②2019 年单位调压器耗用贴片组件 1.03 只，2020 年为 1.43 只，上升 39%左右；2019 年单位调压器耗用线路板组件 2.17 只，2020 年为 2.62 只，上升 21%左右。

二极管也用于生产调压器贴片组件和线路板组件，变化原因与电容基本一致。

2020 年线束护套接插件单位耗用量上升，主要因为：（1）线束护套接插件用于生产调压器线束组件，单位线束组件耗用线束护套接插件变化不大；（2）2019 年单位调压器耗用线束组件 1.52 只，2020 年为 1.67 只，上升 10%左右。

综上，发行人主要产品产量与其核心原材料耗用量总体具有匹配关系。

问题 15.3

以可比口径比较发行人与同行业公司在生产人员工资的差异情况，并分析披露发行人生产人员工资水平的合理性

机械性轻劳力工作与非机械性轻劳力工作的区别参见本回复问题 6.1。

公司生产人员的人均年薪水平与同行业公司生产人员人均年薪水平的对比如下：

单位：万元

公司名称		2020 年度	2019 年度	2018 年度
锋龙股份		11.13	9.56	7.93
神驰机电		7.98	4.63	/
中坚科技		9.20	9.23	7.19
大叶股份		11.62	11.49	/
可比公司均值		9.98	8.73	7.56
瑜欣	生产人员	6.30	6.38	6.14

公司名称		2020 年度	2019 年度	2018 年度
电子生产人员	机械性轻劳力人工	5.44	5.29	5.23
	非机械性轻劳力人工	7.37	7.20	6.98
	间接人工	8.43	9.56	9.23

数据来源：因同行业公司生产人员的平均薪酬数据未公开披露，故以同行业公司招股说明书或年报计算得出，因此可能存在成本与人员不完全匹配的情况，神驰机电、大叶股份未披露 2018 年生产人员平均薪酬或生产人数。

公司生产人员平均薪酬与同行业可比公司比较，总体低于同行业可比公司均值，具体来看，由于公司生产人员中 60%为机械性轻劳力人工，故其平均薪酬较低，公司生产人员中 30%左右为非机械性轻劳力人工，其平均薪酬略低于可比公司均值，公司生产人员中剩余 10%左右间接人工为车间管理、设备、调度、品质相关人员，其平均薪酬高于可比公司均值；且公司坐落于西部地区重庆，整体工资水平相比处于浙江沿海城市的锋龙股份、中坚科技和大叶股份较低。故公司生产人员平均薪酬总体低于同行业可比公司均值，符合公司实际经营情况，具有合理性，且公司生产人员平均薪酬高于同地区私营单位制造业就业人员人均薪酬。

问题 15.4

进一步详细披露制造费用各细分项目构成及变动原因，包括结合各期相关固定资产及其变动情况匡算相关制造费用-折旧费金额的合理性、准确性，结合各期的产销情况匡算相关燃料动力、物料消耗、间接人工等发生额是否处于合理区间

报告期内，公司“主营业务成本-制造费用”明细如下：

单位：万元，%

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
折旧费	548.50	25.64	386.42	19.27	511.36	22.20
职工薪酬	530.68	24.81	504.26	25.14	519.74	22.56
物料消耗	450.61	21.06	543.71	27.11	540.60	23.47
燃料及动力	421.49	19.70	430.65	21.47	541.21	23.49

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
其他	188.02	8.79	140.75	7.02	190.76	8.28
合计	2,139.30	100.00	2,005.79	100.00	2,303.67	100.00

2018 年、2019 年和 2020 年，公司主营业务成本中制造费用分别为 2,303.67 万元、2,005.79 万元和 2,139.30 万元，占主营业务成本比例分别为 7.94%、9.53%和 7.41%。公司制造费用主要是折旧费、燃料及动力、物料消耗、职工薪酬，四项合计占制造费用比例为 91.54%、92.97%和 91.21%，其他主要系购买的冲压、压铸、注塑车间各产品部件的模具、自制模具的加工费以及生产部门的差旅办公费。

1、折旧费

报告期内，公司生产用固定资产变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
生产固定资产原值-期初	13,802.14	7,748.62	7,391.29
生产固定资产增加	1,114.93	6,147.16	619.49
生产固定资产减少	590.07	93.63	262.16
生产固定资产原值-期末	14,327.00	13,802.14	7,748.62
当期折旧	846.88	542.75	663.82
其中：营业成本-制造费用-折旧费	548.50	386.42	511.36
存货-折旧费	298.38	156.33	152.46
折旧费率	5.91%	3.93%	8.57%

报告期内，公司生产用固定资产按资产类别的各期期末原值如下：

单位：万元，%

资产类别	年折旧率	2020.12.31	占比	2019.12.31	占比	2018.12.31	占比
房屋及建筑物	2.38-4.75	6,044.51	42.19	6,414.50	46.47	1,870.31	24.14
机器设备	9.50-31.67	5,280.50	36.86	4,757.69	34.47	3,662.50	47.27
电子设备	19.00-31.67	2,779.35	19.40	2,426.76	17.58	2,131.79	27.51
运输工具	23.75	16.99	0.12	15.77	0.11	15.77	0.20
其他设备	9.5-31.67	205.65	1.44	187.43	1.36	68.25	0.88
合计		14,327.00	100.00	13,802.14	100.00	7,748.62	100.00

2018 年末，公司的生产用固定资产主要包括机器设备、电子设备和房屋及建筑物，故综合折旧费率为 8.57%。2019 年制造费用-折旧费在相关固定资产逐年增加的背景下有所下降的原因是：当年期末公司生产用固定资产中的房屋及建筑物原值增加 4,544.18 万元，主要系 2019 年底含谷新厂房完工结转所致，该事项增加了当年期末资产原值而对当年折旧增加影响较小，同时西彭老厂区前期购入的一批价值较高的机器设备折旧计提完毕，故当年生产用固定资产折旧费用下降 121.07 万元，综合折旧费用率下降至 3.93%。2020 年，新增含谷新厂房的折旧，故当年生产用固定资产折旧费用上升 304.13 万元，综合折旧费用率上升至 5.91%。报告期内，随着存货中库存商品和发出商品余额的增加，存货中的生产类固定资产折旧费亦呈上升趋势。

综上所述，报告期内制造费用-折旧费的变动情况与公司生产用固定资产的增减情况一致，符合公司的实际经营情况，具有合理性，核算准确。

2、报告期内主要产品的产销情况

报告期内主要产品的产销情况如下表：

产品类型	产品名称	项目	2020 年	2019 年	2018 年
通用汽油机电装品配件类	点火器	产量（万只）	845.50	725.61	800.21
		销量（万只）	806.19	719.03	837.12
		产销率	95.35%	99.09%	104.61%
	飞轮	产量（万只）	146.83	151.24	200.37
		销量（万只）	141.82	149.65	199.13
		产销率	96.59%	98.95%	99.38%
	充电线圈	产量（万只）	111.06	63.06	81.65
		销量（万只）	107.62	59.86	83.94
		产销率	96.90%	94.92%	102.80%
发电机电源系统配件类	变流器	产量（万只）	29.94	13.74	27.08
		销量（万只）	28.95	13.97	26.34
		产销率	96.70%	101.68%	97.27%
	永磁电机定子	产量（万只）	34.15	17.03	25.47
		销量（万只）	31.91	14.98	25.65
		产销率	93.43%	87.98%	100.71%
	永磁电机转子	产量（万只）	37.33	22.37	29.74
		销量（万只）	35.27	20.72	29.70
		产销率	94.48%	92.60%	99.87%

产品类型	产品名称	项目	2020 年	2019 年	2018 年
	调压器	产量（万只）	125.69	152.49	160.64
		销量（万只）	124.76	148.51	172.27
		产销率	99.26%	97.38%	107.24%

报告期内发行人主要产品生产状况与销售收入变动趋势基本一致，产量和销量基本处于平衡状态，产销率稳定。

3、职工薪酬

报告期内，公司间接人工人均薪酬情况如下：

项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
存货-职工薪酬（万元）	271.27	200.84	154.96
营业成本-制造费用-职工薪酬（万元）	530.68	504.26	519.74
小计（万元）	801.95	705.10	674.70
平均间接生产人数（人）	95.08	73.75	73.08
人均薪酬（万元/人）	8.43	9.56	9.23

注1：平均人数=各月实际计薪人数的平均值

报告期内，公司生产成本间接人工职工薪酬分别为 674.70 万元、705.10 万元和 801.95 万元，其中当期销售结转“制造费用-职工薪酬”分别为 519.74 万元、504.26 万元和 530.68 万元，期末计入存货金额分别为 154.96 万元、200.84 万元和 271.27 万元。间接人工主要包括车间管理、设备、调度、品质相关人员，约占公司生产人员的 10%左右。

2019，公司在拳头产品点火器和变流器产销下降的情况下，为了保障日常的生产有序进行，公司间接人工人数和人均薪酬基本保持稳定。2020 年，点火器和变流器产销量较 2019 年大幅上升，为了完成生产订单，2020 年 7 月开始公司增加了一个点火器生产车间，故当年间接人工人数增加约 21 人（大部分为新招员工），由于新入职员工级别与薪酬水平低于老员工，且因疫情原因，员工部分社保费用自 2020 年 2 月份开始免缴，故 2020 年间接人工薪酬总额增加而人均薪酬下降。报告期内，随着存货中库存商品和发出商品余额的增加，存货中的间接人工亦呈上升趋势。

综上所述，报告期内，公司间接人工处于合理区间，其变动情况符合公司各期主要产品的产销情况，具有合理性。

4、物料消耗

报告期内，公司制造费用物料消耗主要核算生产辅料、刀具、劳保用品等生产辅助物料。具体明细情况如下：

单位：万元，%

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
辅助材料	361.14	53.03	475.29	62.52	372.53	53.08
化工物料	123.51	18.14	115.11	15.14	128.55	18.32
刀具/工具	110.49	16.23	96.23	12.66	122.62	17.47
设备备件	51.11	7.51	67.03	8.82	57.48	8.19
劳保用品	30.09	4.42	4.78	0.63	19.14	2.73
计量器具	4.61	0.68	1.82	0.24	1.46	0.21
合计	680.95	100.00	760.26	100.00	701.78	100.00
其中：存货-物料消耗	230.34	33.83	216.89	28.53	161.18	22.97
营业成本-制造费用-物料消耗	450.61	66.17	543.37	71.47	540.60	77.03

2019 年底，由于公司刚搬迁至含谷新厂区，设备调试期间，各车间产生的可再利用废料、边角料较多，该部分导致当年辅助材料增加 94.33 万元；另外含谷新厂区建成初期，部分生产车间现场布置、生产线、设备的安装调试领用的电线、托盘、货架等辅助材料较多，该部分导致当年辅助材料增加 76.47 万元。

报告期内，公司生产物料消耗分别为 701.78 万元、760.26 万元和 680.95 万元，扣除新厂区刚建成的两个因素后，分别为 701.78 万元、589.46 万元和 680.95 万元，与产量变动方向基本一致，2020 年物料消耗低于 2018 年主要是飞轮回炉率由 2018 年的 18.84%降低至 2020 年的 8.04%，节约了辅助材料所致。报告期内，随着存货中库存商品和发出商品余额的增加，存货中的物料消耗亦呈上升趋势。

综上所述，报告期内，公司物料消耗处于合理区间，其变动情况符合公司各期主要产品的产销情况，具有合理性。

5、燃料及动力

报告期内，公司生产用燃料及动力主要为电力和天然气，具体能源消耗情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		
	数量	单价	金额
电力（万度）	1,131.47	0.53	600.39
天然气（万立方米）	18.75	1.95	36.56
合计			636.95
其中：存货-燃料及动力			215.46
营业成本-制造费用-燃料及动力			421.49
项目	2019 年度		
	数量	单价	金额
电力（万度）	1,081.64	0.53	569.10
天然气（万立方米）	15.51	2.13	33.07
合计			602.18
其中：存货-燃料及动力			171.53
营业成本-制造费用-燃料及动力			430.65
项目	2018 年度		
	数量	单价	金额
电力（万度）	1,099.42	0.58	642.37
天然气（万立方米）	31.25	1.93	60.20
合计			702.57
其中：存货-燃料及动力			161.36
营业成本-制造费用-燃料及动力			541.21

报告期内，公司的燃料及动力主要是电力消耗，而公司耗电量较大的车间主要为砂铸车间和电子车间，两者耗电量合计占比 80%以上，砂铸车间主要原材料系生铁，主要生产铁制半成品（主要为飞轮毛坯），再经机加车间加工成飞轮；砂铸车间熔化铁水和加工产品都需要耗用电，因此砂铸车间耗电量最多，占耗电总量 50%以上。电子车间主要生产公司主要产品点火器、变流器、调压器等，而该车间耗电量相对较小，但产值较高。

报告期内，公司年生产耗电量基本稳定在 1,100 万度左右。具体为：2019 年虽然公司主要产品产销量均有所下降，但耗电量最大的铁制半成品产量由 2018 年的 3,167.48 吨增长至 3,738.49 吨，增幅 18.03%，砂铸车间耗电量由 2018 年的 685.35 万度增长至 694.92 万度，增幅 1.40%，电量增幅低于产量增幅的主要原因为：铁飞轮由于日常生产过程中存在气孔、错箱、缺料、冷隔等问题导致需要回

炉再融，回炉率越高则耗电量越大，2019 年公司通过设备维护检修、减少砂铸车间工人变动等措施，将回炉率由 2018 年的 18.84%降低至 10.47%。2020 年，公司主要产品产销量均有所上升，但耗电量最大的铁制半成品产量由 2019 年的 3,738.49 吨下降至 3,232.09 吨，降幅 13.55%，砂铸车间耗电量由 2018 年的 694.92 万度下降至 602.36 万度，降幅 13.32%，与产量基本一致。综上，报告期内公司生产用耗电量总体保持稳定，符合公司实际生产特征。

公司采购天然气主要用于压铸车间生产铝制飞轮、外壳和支架，2018 年、2019 年和 2020 年，压铸车间铝制产品总产量分别为 880.78 吨、448.33 吨和 696.36 吨，天然气用量分别为 31.25 万方、15.51 万方、18.75 万方。在 2019 年产量降低的情况下，为了降低能耗，自 2019 年 11 月份开始，在不影响生产的情况下，压铸车间将原来 24 小时持续供应天然气的熔化炉设备，改为根据熔化炉加料情况手动调节天然气供应，降低了单位能耗，故 2020 年压铸车间产量增加 55.32%，而天然气用量仅增加 20.87%。报告期内，天然气用量与压铸车间产量变动情况基本匹配。

报告期内，随着存货中库存商品和发出商品余额的增加，存货中的燃料及动力亦呈上升趋势。

根据 2019 年重庆市经济和信息化委员会等三部门下发的《2019 年降低相关企业用电成本工作实施方案》和 2020 年重庆市经济和信息化委员会下发的《2020 年降低相关企业用电成本工作实施方案》的通知，对符合实施范围和相关条件的工业企业综合到户电价超过 0.60 元/千瓦（不含税 0.53 元/千瓦）时的部分给予适当补助，公司 2019 年和 2020 年均享受该政策，故电费均价自 2019 年降至 0.53 元/千瓦。发行人天然气采购价格跟市场波动一致：2018 年初重庆市物价局下调非居民用天然气销售价，2019 年初恢复至 2018 年调整前价格，2020 年因新冠疫情影响，重庆市发展和改革委员会对非居民用气价格实施优惠政策。

综上所述，报告期内，公司生产用燃料及动力处于合理区间，其变动情况符合公司各期主要产品的产销情况，具有合理性。

问题 15.5

披露报告期内发行人各类材料对应的主要供应商的基本情况和合作情况，包括主营业务、股权结构、实际控制人、注册资本、行业地位、经营规模、采购内

容、发行人向供应商的采购额及占该类产品采购额的比例、发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例、开始合作时间等，分析合作的稳定性、可持续性、依赖性，采购内容、采购数量及采购单价在报告期内发生较大变化的，披露其变动原因，以及相关供应商及其关联方与发行人是否存在关联关系或其他利益安排

（一）报告期内，发行人各类材料采购情况

报告期各期，采购金额超过 500 万元的原材料品种的采购情况如下：

单位：万元

原材料名称	2020 年		2019 年度		2018 年度度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
集成电路	3,297.57	12.12%	1,580.22	9.48%	2,813.76	12.13%
三极管类	1,689.48	6.21%	1,181.12	7.09%	1,546.58	6.67%
二极管类	751.04	2.76%	483.48	2.90%	770.71	3.32%
电容	1,606.70	5.91%	835.65	5.01%	1,394.84	6.01%
化工材料	868.32	3.19%	628.26	3.77%	837.36	3.61%
塑料原料	524.80	1.93%	381.86	2.29%	464.15	2.00%
冲压件	1,455.11	5.35%	853.61	5.12%	1,278.78	5.51%
火花帽	884.81	3.25%	761.32	4.57%	847.58	3.65%
线束护套接插件	857.08	3.15%	563.80	3.38%	724.89	3.13%
磁钢	792.60	2.91%	562.96	3.38%	774.83	3.34%
印制板	805.76	2.96%	379.10	2.27%	615.61	2.65%
农机机电加工配件	946.33	3.48%	348.06	2.09%	407.21	1.76%
砂铸件	385.89	1.42%	216.02	1.30%	455.06	1.96%
漆包线	2,579.40	9.48%	1,613.07	9.68%	2,062.25	8.89%
高压线	541.13	1.99%	487.20	2.92%	459.12	1.98%
低压线	528.51	1.94%	275.04	1.65%	360.19	1.55%
钢材	1,517.47	5.58%	1,030.73	6.18%	1,315.99	5.67%
铝材	926.77	3.41%	552.35	3.31%	1,205.64	5.20%
砂铸件材料	527.62	1.94%	709.39	4.26%	560.45	2.42%
合计	21,486.39	78.98%	13,443.24	80.65%	18,895.00	81.46%

（二）报告期内发行人各类材料对应的主要供应商的基本情况和合作情况，包括主营业务、股权结构、实际控制人、注册资本、行业地位、经营规模、采购内容、发行人向供应商的采购额及占该类产品采购额的比例、发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例、开始合作时间等

1、集成电路

序号	名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	实际控制人	开始合作时间	主营业务	行业地位	经营规模	采购内容	采购额及占该类产品采购额的比例	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例
1	威健国际贸易（上海）有限公司	2002.05.14	2,500万美元	中国（上海）自由贸易试验区新灵路118号1618室	威健实业国际有限公司（香港）100%	无实控人信息	2010年	IC产品代理销售	中上	大型企业	集成电路	41.58%	低于1%
2	重庆衡珀电子科技有限责任公司	2010.05.21	200万人民币	重庆市九龙坡区二郎科城路89号3幢13.7号	邓世蛟97% 陈幸3%	邓世蛟	2011年	销售电子元器件	区域中等	年产值6000万	集成电路	27.99%	20%
3	重庆新合驰电子科技有限公司	2019.05.10	100万人民币	重庆市沙坪坝区小龙坎新街64-1-2-1号	唐有碧50% 张心悦49% 侯容1%	唐有碧	2019年	电子元器件代理	区域中上	中小型企业	集成电路	0.06%	3%
4	上海苏漪国际贸易有限公司	2009.03.31	100万人民币	中国（上海）自由贸易试验区杨高北路2001号1幢4部位三层333室	金波65% 龚秀莉35%	金波	2018年	IGBT单管、集成电路、稳压管、功率管	中上	中小型企业	集成电路	2.71%	20%
5	深圳市博	2007.02.13	5,000	深圳市福田区沙	荆新生36%	荆新生	2016年	进口报	深圳元	150亿	集成	1.45%	低于1%

序号	名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	实际控制人	开始合作时间	主营业务	行业地位	经营规模	采购内容	采购额及占该类产品采购额的比例	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例
	科供应链管理有限公司		万人民币	头街道滨河大道南沙嘴路以东中央西谷大厦18层	荆新洲 29% 深圳前海优通供应链服务合伙企业 10% 张璟 10% 邹锟 10% 韩宏斌 5%			关	器件进口报关前十		电路		
6	青岛捷威鸿科技有限公司	2016.05.13	200 万人民币	山东省青岛市莱西市姜山镇柴岚村南	孙杰 100%	孙杰	2018年	电子元器件代理销售	中等	中小企业	集成电路	4.65%	约 10%
7	位元电子（上海）有限公司	2004.07.01	270 万美元	中国（上海）自由贸易试验区杨高北路 2001 号 1 幢 4 部位三层 333 室	位元科技控股有限公司 100%	无实控人信息	2013年	电子元器件代理销售	领先	年营收入1.12亿美金	集成电路	3.21%	低于 1%
8	贝能电子（福建)有限公司	2008.04.10	7121 万人民币	福州市鼓楼区铜盘路软件大道 89 号软件园 C 区 26 号	A 股上市公司：福建睿能科技股份有限公司 100%	杨维坚	2017年	电子产品、元器件批发	国内知名IC产品授权分销商	中型企业	集成电路	1.73%	低于 1%
9	广州先旗电子科技	1999.12.01	500 万人民币	广州市黄埔区科学城科学大道33号自编五栋701	重庆三信电子股份有限公司 100%	邱宏	2003 年	代理进口电子元器件	中型	中型企业	集成电路	7.25%	30%

序号	名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	实际控制人	开始合作时间	主营业务	行业地位	经营规模	采购内容	采购额及占该类产品采购额的比例	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例
	有限公司												

2、三极管类

序号	名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	实际控制人	开始合作时间	主营业务	行业地位	经营规模	采购内容	采购额及占该类产品采购额的比例	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例
1	重庆江南电子有限公司	1998.02.26	1,000万人民币	重庆市南岸区惠工路35 号13.7号	李述洲60% 高旭40%	李述洲	2009年	销售二极管	领先	中小型	二.三极管	16.92%	25%
2	重庆新合驰电子科技有限公司	参见前表										12.16%	8%
3	江苏吉莱微电子股份有限公司（曾用名	2001.08.23	4,609.8839万人民币	启东市汇龙镇牡丹江西路1800号	江苏威锋贸易股份有限公司61.69% 李大威19.413% 共青城菁莱投资	李建新	2012年	电子元器件、微电子器件	领先	4亿	可控硅	11.83%	2.2%

序号	名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	实际控制人	开始合作时间	主营业务	行业地位	经营规模	采购内容	采购额及占该类产品采购额的比例	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例
	启东吉莱电子有限公司）				管理合伙企业 14.31% 王海霞 1.57% 许志峰 1.37% 龚素新 0.98%， 李泽宏 0.78%								
4	重庆夏熙电子有限公司	2011.03.14	50 万人民币	重庆市南坪东路 6 号南坪大厦 B 栋 10.21 号	慕秋英 60% 杜军 20% 孙敬国 20%	慕秋英	2009 年	代理三极管	中上	中上	电容	8.12%	40%
5	重庆劲杰科贸有限公司	2004.03.22	50 万人民币	重庆市渝中区新华路 220 号负 1 层 1923#	姜国英 80% 杨小兵 20%	姜国英	2004 年	电子元件、通信设备、电线电缆	中下游	小型企业	三极管	7.57%	70-75%
6	重庆易杰隆科技有限责任公司	2008.05.06	50 万人民币	重庆市经开区铜元局新村 18 号 2 幢负 3.9 号	杨安智 90% 张诚 10%	杨安智	2009 年	电子产品	中等	2020 年销售额 2900 万	三极管	4.07%	8%
7	深圳市鹏源电子有	2001.11.20	11,700 万人民币	深圳市福田区新闻路侨福大厦 4F	深圳华强半导体集团公司 70% 阮胜超 11.57%	A 股上市公司深圳华强实业	2006 年	电力电子功率器件	领先	中型企业	二三极管	3.64%	低于 1%

序号	名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	实际控制人	开始合作时间	主营业务	行业地位	经营规模	采购内容	采购额及占该类产品采购额的比例	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例
	限公司				阮胜一 7.22% 黄育儒 6.21% 深圳市智嘉投资合伙企业（有限合伙）5%	股份有限公司							
8	广州先旗电子科技有限公司	参见前表									三极管	3.38%	40%

3、二极管类

序号	名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	实际控制人	开始合作时间	主营业务	行业地位	经营规模	采购内容	采购额及占该类产品采购额的比例	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例
1	重庆江南电子有限公司	参见前表									二极管	15.57%	25%
2	重庆衡珀电子科技有限责任公司	参见前表									二极管	12.54%	20%
3	扬州虹扬科	2003.11.05	2,674.6	扬州市邗江区北山	捷栢科技有限公	无实控人	2000 年	生产晶	中上	中型	二极管	14.62%	1.3%

序号	名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	实际控制人	开始合作时间	主营业务	行业地位	经营规模	采购内容	采购额及占该类产品采购额的比例	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例
	技发展有限公司		29643 万美元	工业园潍柴大道 5 号	司 100%	信息		片、桥堆及其他相关半导体元器件		企业			
4	深圳市鹏源电子有限公司	参见前表									二极管	16.61%	0.5‰
5	广州先旗电子科技有限公司	参见前表									二极管	0.47%	50%
6	成都永铭科技有限公司	2006.10.26	100 万人民币	成都市锦江区一环路东五段 108 号	罗永志 38.3% 黄继彬 38.3% 胡久红 20% 彭明闯 3.4%	黄继彬	2018 年	可控硅、MOS 管、二三极管、IGBT/IC	业内知名企业	2020 年销售额 0.95 亿元	二极管	10.69%	2%

4、电容

序号	名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	实际控制人	开始合作时间	主营业务	行业地位	经营规模	采购内容	采购额及占该类产品采购额的比例	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例
1	南通飞泰电子科技有限公司	2010.09.17	200 万人民币	南通市通刘路 358 号 17 幢	蒋益虎 100%	蒋益虎	2010 年	铝电解电容器	前列	年销售额 8762 万	电解电容	42.74%	8.9%
2	深圳市科拓电子元件有限公司	2003.06.04	600 万人民币	深圳市坪山新区坪山汤坑居委第二工业区 B2 一至三层	朱勇 100%	朱勇	2009 年	铝电解电容器	中上	中小型企业	电容	12.79%	8%
3	重庆市图达电子科技股份有限公司	2014.02.26	500 万人民币	重庆市巴南区木洞镇新建路 51 栋	张登英 51%，屈发练 39%，屈长松 10%	张登英	2014 年	铝电解电容及高分子电容生产与销售	西南地区唯一一家高分子电容企业	小型企业	电解电容	9.33%	5.5%
4	深圳市泰和源电子有限公司	2009.07.14	1,000 万人民币	深圳市宝安区新安街道灵芝园社区 22 区勤诚达乐园 13 号楼 605.607	张崇华 80% 李奕伟 20%	张崇华	2008 年	电容、电阻 IC、二三极管	中上	2.863 亿	电容	4.31%	3.2%
5	珠海华越电子科技有限公司	2004.01.14	200 万人民币	珠海市前山明珠南路 2029 号珠海市台商活动	张崇华 97.5% 李奕伟 2.5%	张崇华	2008 年	电容、电阻 IC、二三极管	中上	2.863 亿	电容	0.00%	3.2%

序号	名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	实际控制人	开始合作时间	主营业务	行业地位	经营规模	采购内容	采购额及占该类产品采购额的比例	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例
				中心第 7 层 716 室									
6	重庆盛虹电子有限公司	2008.07.23	50 万人民币	重庆市渝中区中山三路 86 号	唐明华 50% 敬章明 50%	唐明华	2003 年	电子元件销售	中下	年销售额 300 万	电容、集成块	4.81%	85%
7	上海双贯电子有限公司	2016.04.08	100 万人民币	上海市嘉定区南翔镇美裕路 600 号 3 幢 J334 室	刘祥 99% 程辉 1%	刘祥	2016 年	贴片电容电阻、二三极管、胆电容	一级代理商	中型企业	电容	8.78%	2.7%
8	深圳圣融达科技有限公司	2007.09.11	2,500 万人民币	深圳市龙岗区平湖街道力昌社区新力路 36 号厂房第 2、3、4 层	香港塑镕集团有限公司 80% 深圳市塑镕电子有限公司 20%	无实控人信息	2017 年	生产、销售金属化薄膜电容	中电元协电容器分会有机专业委员会会长单位	行业前列	电容	7.51%	2%

5、化工材料

序号	名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	实际控制人	开始合作时间	主营业务	行业地位	经营规模	采购内容	采购额及占该类产品采购额的比例	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例

序号	名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	实际控制人	开始合作时间	主营业务	行业地位	经营规模	采购内容	采购额及占该类产品采购额的比例	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例
1	绵阳惠利电子材料有限公司	1998.12.28	1,199 万人民币	绵阳市高新区永兴二号路	无锡创达新材料股份有限公司 100%	陆南平	2003 年	有机硅、环氧树脂等材料	国内领先	中型企业	环氧树脂、有机硅	39.90%	5%
2	重庆富铭科技有限公司	2014.05.12	100 万人民币	重庆市九龙坡区迎宾大道 35 号 2.24.2 号	上海富铭密封材料有限公司 51% 张跃华 29% 易小敏 10% 金戎 10%	廖金林	2016 年	聚氨酯密封胶销售	龙头企业	3000 万/年	聚氨酯密封胶	32.04%	10%
3	无锡飞华化工科技有限公司	2013.05.17	100 万人民币	无锡市南长区阳光城市花园 B 区 8 号 1037	张瑜 50% 邹焕冬 50%	张瑜	2013 年	化学品		5000 万元/年	化学品	5.41%	1.5%
4	重庆新资源化工公司	1998.02.06	120 万人民币	重庆市九龙坡区石小路 222 号附 13 号	陈洁盟 50%，朱大洪 25%，冉祖珍 25%	陈洁盟	2000 年	化工系列	中等	中型企业	CH-31、甲醇、丙酮	4.67%	30%
5	泰伦特生物工程股份有限公司	2011.09.13	15,000 万人民币	天津市北辰经济技术开发区高端装备产业园区山河路 6 号	自然人股东（一方）46.67% 天津泰伦特化学有限公司 26.67% 马鹏飞 12.96% 吕浩 5.71% 马扬飞 5.71% 马宝池 2.29%	自然人股东（一方）	2012 年	化工类产品	国内同行业前三	中型企业	乳化切削液	0.11%	低于 1%

序号	名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	实际控制人	开始合作时间	主营业务	行业地位	经营规模	采购内容	采购额及占该类产品采购额的比例	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例
6	江阴市登峰电工材料有限公司	2003.08.28	50 万人民币	江阴市周庄镇周庄村张家巷 12 号	张林法 52% 赵国宏 32% 刘正华 16%	张林法	2003 年	环氧绝缘树脂漆及专用稀料	中等	小型企业	环氧绝缘漆	2.56%	低于 1%
7	重庆锐搏尔科技发展有限公司	2009.04.21	50 万人民币	重庆市渝北区松石北路 102.23 号	范敏 40% 李丽超 15% 陈召春 15% 汪懿彦 15% 辜大渝 15%	范敏	2009 年	精细化工	行业前列	行业内较大	化工	4.45%	2.5%

6、塑料原料

序号	名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	实际控制人	开始合作时间	主营业务	行业地位	经营规模	采购内容	采购额及占该类产品采购额的比例	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例
1	重庆浙宁塑料有限公司（2019 年业务转至重庆塑能科技有限公司），成立时间以外的信	2005.06.17	100 万人民币	重庆市九龙坡区西彭镇森迪大道 1 号 45 号	潘琴波 100%	潘琴波	2019 年	塑料原料	中等	中小企业	塑料原料	20.54%	5%

序号	名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	实际控制人	开始合作时间	主营业务	行业地位	经营规模	采购内容	采购额及占该类产品采购额的比例	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例
	息为重庆塑能科技												
2	舒尔曼塑料（苏州）有限公司	2016.02.06	1,200 万美元	江苏省常熟市虞山高新技术产业园阳光大道 55 号 7 幢	A.SCA.SCHULMAN'S.GRAVENDEEL B.V.52% 利安德巴赛尔工程塑料（东莞）有限公司 48%	A.SCA.SCHULMAN'S.GRAVENDEEL B.V.	2017 年	塑料	行业前十	大中型企业	塑料	0.00%	0.00%
3	重庆方兴塑胶有限公司	2015.05.18	100 万人民币	重庆市九龙坡区袁家岗 158 号 1 幢 16.3 号	胡永源 96% 吕劼 4%	胡永源	2018 年	改性工程塑料 PBT、PA 等	长春化工西南总经销	年销售额 5000 万	塑料	47.16%	30%
4	佛山市南海宝利玛工程塑料有限公司	2004.07.12	1,000 万人民币	佛山市南海区松岗松夏工业园盛景路	王志 100%	王志	2018 年	工程塑料	中上	年产值 1.5 亿	塑料颗粒	0.00%	0.00%
5	广州市聚赛龙工程塑料股份有限公司	1998.01.21	3,582.7848 万人民币	广州市从化鳌头镇龙潭聚宝工业区（村）	郝源增 32.74% 任萍 21.34% 横琴聚合盈咨询管理企业 6.55% 郝建鑫 6.42%	郝源增	2018 年	改性塑料颗粒	中上	2020 年销售额 11 亿	塑料颗粒	29.93%	1.46%

序号	名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	实际控制人	开始合作时间	主营业务	行业地位	经营规模	采购内容	采购额及占该类产品采购额的比例	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例
					其他 32.95%								
7	重庆市美庆工贸有限公司	2007.03.21	50 万人民币	重庆市江北区寸滩街道黑石子村	刘文 50% 袁建容 50%	刘文	2018 年	塑料制品	中小型	已注销	塑料颗粒	0.00%	0.00%
8	重庆韵俊物资有限公司	2018.07.27	50 万人民币	重庆市江北区山水丽都 115 号 6.2	傅兴旺 60% 葛春强 40%	傅兴旺	2018 年	塑料制品汽摩零部件等	小型	约 600 万元/年	塑料制品	0.31%	1.3%
9	东莞华塑之星新材料科技有限公司	2016.11.24	100 万人民币	广东省东莞市松山湖园区研发五路 2 号 4 栋 1604 室	杨翠丽 100%	杨翠丽	2017 年	塑胶原料	普通	小型企业	尼龙	1.08%	低于 1%
10	承茂国际贸易（上海）有限公司	2001.06.27	20 万美元	中国（上海）自由贸易试验区基隆路 1 号 19 层 1910 室	吴祯祥 50%，叶庆兴 30%，吴依恬 20%	吴祯祥	2020 年	塑胶原材料销售	一级代理商	1000 万/年	HTN 52G35H SL BK083	0.68%	1%

7、冲压件

序号	名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	实际控制人	开始合作时间	主营业务	行业地位	经营规模	采购内容	采购额及占该类产品采购额的比例	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例
1	重庆市六安工贸有限公司	1995.03.08	100 万人民币	重庆市九龙坡区华岩镇华岩村 2 社	刘中秀 49% 潘倩 46% 潘荣华 5%	刘中秀	2005 年	变频电机飞轮	前列	中型企业	冲压件	75.20%	40%
2	南京第四粉末冶金厂	1990.08.18	40 万人民币	江浦县永宁镇街南	黄维 100%	黄维	2008 年	粉末冶金	经营历史 40 年	中型企业	冲压件	5.97%	30%
3	重庆卓佳电器有限公司	2010.11.23	3 万人民币	重庆市九龙坡区兰美路 116 号 5-7 号	张玲 66.67% 刘海 33.33%	张玲	2008 年	金属冲压件	一般	小微企业	冲压件	4.51%	65%
4	重庆马迪机电配件厂	2011.06.15	10 万人民币	重庆市大渡口区八桥镇互助村九社	吴诗彬 100%	吴诗彬	2014 年	冲压、机加	普通	小微企业	冲压件	4.19%	50%
5	中山市喆鑫粉末冶金制品有限公司	2014.05.30	300 万人民币	中山市坦洲镇龙塘一路 28号A栋B区	张英 50% 祝雄有 50%	祝雄有	2017 年	粉末冶金零部件	中等	中型企业	冲压件	2.93%	3%

8、火花帽

序号	名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	实际控制人	开始合作时间	主营业务	行业地位	经营规模	采购内容	采购额及占该类产品采购额的比例	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例
1	重庆从仁机电有限公司	2013.05.20	50 万人民币	重庆市九龙坡区西彭镇森迪大道 1 号 13 幢附 1、2 号	李从仁 40% 李菁 30% 曾永菊 30%	李从仁	2013 年	通机、摩托车火花帽	领先	中型企业	火花帽	21.89%	20%
2	重庆圣安电子有限公司	2013.09.17	50 万人民币	重庆市九龙坡区含谷镇含金路	胡扬 80% 王羽 20%	胡扬	2013 年	火花帽	区域中等	小型企业	火花帽	18.34%	80%
3	宜兴市鑫达汽车电器有限公司	1996.03.01	60 万人民币	宜兴市周铁镇徐渎村	周洪强 50% 杨建卫 25% 周汉其 25%	周洪强	2007 年	屏蔽火花帽	中等	2000 万/年	火花帽	24.46%	50%
4	重庆酷翔汽车配件有限公司	2012.03.23	200 万人民币	重庆市巴南区界石镇武新村陈家湾	周芸容 90% 邓忠义 10%	周芸容	2014 年	橡胶零件及火花帽	中等	2020 年销售额 1500 万	火花帽	22.22%	10%
5	宜兴市宏宇汽车电器有限公司	2000.12.27	1,060 万人民币	宜兴市周铁镇徐渎村	徐进 50% 徐敏 50%	徐进	2015 年	火花帽	火花帽生产企业中排名领先	小型企业	火花帽	10.14%	20%

9、线束护套接插件

序号	名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	实际控制人	开始合作时间	主营业务	行业地位	经营规模	采购内容	采购额及占该类产品采购额的比例	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例
1	成都福润达科技有限责任公司	2016.05.17	20 万人民币	成都高新区天府大道北段 1700 号 3 栋 12 层 1209 号	刘海浪 99% 王碧霞 1%	刘海浪	2016 年	销售连接器等电子元器件	专业电子元器件供应商、主要进口品牌连接器	小型企业	线束护套接插件	15.13%	35%
2	重庆马迪机电配件厂	参见前表									线束护套接插件	17.42%	50%
3	重庆科祥电器有限公司	2014.05.30	30 万人民币	重庆市九龙坡区石新路 176 号 2 幢 1.26 号	丁康 70% 鲁艳琼 30%	丁康	2014 年	接插件及护套	中等	小型企业	线束护套接插件	22.48%	25%
4	东莞胡连普光贸易有限公司	2012.05.04	140 万美元	东莞市大朗镇犀牛陂村象山工业园	福茂发展有限公司（香港）100%	无实控人信息	2011 年	汽车零部件、电器设备及零部件	中上	8 亿	线束护套接插件	10.35%	低于 1%
5	重庆建茂	2004.04.29	50 万人民币	重庆市九龙坡区兰美路 1	叶亦朝 98% 虞洪翠 2%	叶亦朝	2001 年	护套接插件	专精特新	小型企业	连接器	12.36%	3.4%

序号	名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	实际控制人	开始合作时间	主营业务	行业地位	经营规模	采购内容	采购额及占该类产品采购额的比例	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例
	机电有限公司			5 号 1 幢 27.2 号									
6	成都兴澜翔电子科贸有限责任公司	2003.05.09	50 万人民币	成都市金牛区花圃北路 12 号	周小兰 50% 李方跃 40% 李萍兰 10%	周小兰	2007 年	销售电子电器仪器仪表	代理商	小型企业	线束护套接插件	3.28%	11%

10、磁钢

序号	名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	实际控制人	开始合作时间	主营业务	行业地位	经营规模	采购内容	采购额及占该类产品采购额的比例	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例
1	都江堰市四通磁材有限公司	2001.08.30	100 万人民币	成都市都江堰市蒲阳镇新建街 90 号附 6 号	徐志强 50% 李冰 50%	徐志强	2004 年	磁瓦	中上	5000 万元/年	磁瓦	86.12%	20%
2	都江堰市恒通磁电有限公司	2004.02.10	1,000 万人民币	成都市都江堰市蒲阳镇双柏社区七组 44 号	吴天兰 51% 颜华声 30.8% 余从蓉 8.8% 刘财斌 5% 余刚劲 4.4%	吴天兰	2015 年	永磁铁氧体	中游	4500 吨/年	磁钢	7.01%	1.84%

序号	名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	实际控制人	开始合作时间	主营业务	行业地位	经营规模	采购内容	采购额及占该类产品采购额的比例	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例
3	成都银河磁体股份有限公司	2001.03.23	32,314.636 万人民币	成都高新区西区百草路 6 号	A 股上市公司（300127 SZ）	戴炎	2010 年	稀土永磁体	粘接钕铁硼销量全球第一	2020 年营收约 6 亿	粘接钕铁硼	1.53%	低于 1%
4	包头市英思特稀磁新材料股份有限公司	2011.06.28	8,694.891 万人民币	内蒙古自治区包头稀土高新区阿拉坦汗大街 19 号(稀土高新区科技产业园区 A1.B1)	原新三板挂牌企业（839708 OC），2019 年终止挂牌	无实控人	2017 年	钕铁硼稀土永磁铁生产研发销售	前十	中型企业	磁钢	1.34%	6%
5	宁波市海曙杉朋磁业有限公司	2016.03.03	50 万人民币	浙江省宁波市海曙区集士港镇新后屠桥村 31 号	唐继星 90% 唐继彪 10%	唐继星	2018 年	生产销售磁钢	普通	中小企业	磁钢	0.00%	0.00%
6	宁波永久磁业有限公司	1997.11.10	2,000 万人民币	宁波市江北区庄桥街道工业区冯家村	任荷芬 51% 新时代投资（香港）有限公司 49%	任荷芬	2015 年	烧结钕铁硼	第一梯队	中型企业	磁钢	1.41%	低于 1%

11、印制板

序号	名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	实际控制人	开始合作时间	主营业务	行业地位	经营规模	采购内容	采购额及占该类产品采购额的比例	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例
1	四川海英电子科技有限公司	2006.06.26	2,000 万人民币	遂宁市创新工业园区明星大道 317 号	李俊 25% 陶应辉 25% 陶应国 25% 王清木 25%	陶应国	2006 年	电路板	中等	中型企业	电路板	65.14%	低于 1%
2	四川晟大鑫兴电子有限公司	2012.06.13	1,000 万人民币	遂宁市创新工业园区机场北路西段 3 号	杨迪 40%， 胡钅 监祥 35% 杨顿 25%	杨迪	2017 年	印制板、铝基电路板	西南地区第二大生产厂家	年营业额 6000 万元	单面印制电路板	10.52%	1.5%
3	重庆淳瑛科技有限公司	2013.01.23	150 万人民币	重庆市沙坪坝区中梁镇茅山峡村 3 社	陈天明 99% 李长建 1%	陈天明	2013 年	电路板	中等	中型	铝基板、纸基板	1.74%	6%
4	重庆航凌电路板有限公司	2001.12.26	1,000 万人民币	重庆市永川区兴龙大道 2166 号	赵勇 92.5% 白桂红 7.5%	赵勇	2008 年	电路板	中上	年产 25 万平方米	印制电路板	22.44%	1.2%

12、农机配件

序号	名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	实际控制人	开始合作时间	主营业务	行业地位	经营规模	采购内容	采购额及占该类产品采购额的比例	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例
1	常柴股份有限公司	1994.05.05	56137.4326 万人民币	常州市怀德中路 123 号	A 股上市公司，常州投资集团有限公司 30.43%	常州市人民政府	2016 年	内燃机	行业龙头	2020 年收入 23 亿	发动机	11.82%	1.24%
2	中策橡胶集团有限公司	1992.06.12	78703.7038 万人民币	浙江省杭州市钱塘新区白杨街道 1 号大街 1 号	杭州中策海潮企业管理有限公司 41.08%，杭州市实业投资集团有限公司 25%，杭州市金融投资集团有限公司 15%，上海彤中企业管理有限公司 10.16%	仇建平	2016 年	橡胶和塑料制品业	行业龙头	年产 1880 万套轮胎	橡胶履带	6.50%	低于 1%
3	重庆金澳机械制造有限公司	2006.11.15	1,000 万人民币	重庆市九龙坡区华新村 316 号	郭仲亮 80% 常正伟 20%	郭仲亮	2017 年	三轮车、农机机架	区域中等	约 2500 万元/年	机架	14.01%	10.25%
4	重庆明全机械制造有限公司	2016.10.31	30 万人民币	重庆市璧山区青杠街道塘坊工业园区 8 号工业厂房	曾钦明 55% 肖宇 45%	曾钦明	2016 年	加工、销售农耕机零配件	小型	约 2500 万元/年	收割机齿轮	8.36%	低于 1%

序号	名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	实际控制人	开始合作时间	主营业务	行业地位	经营规模	采购内容	采购额及占该类产品采购额的比例	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例
5	九龙坡区洋敏机械加工厂	2015.09.14	10 人民币	重庆市九龙坡区西彭镇西庆路 55 号第 2 幢 18 号	个体工商户，无股权信息	刘洋	2011 年	收割机配件	小型	小微企业	机加件	5.01%	50%
6	重庆马迪机电配件厂	参见前表										6.58%	低于 1%

13、砂铸件

序号	名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	实际控制人	开始合作时间	主营业务	行业地位	经营规模	采购内容	采购额及占该类产品采购额的比例	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例
1	重庆淬智机械有限公司	2011.07.29	1,020 万人民币	重庆市荣昌区板桥工业园区内	陈雪 25% 陈万欣 25% 邓仪 16.67% 邓升平 12.5% 邓朝宇 12.5% 邓远 8.33%	陈万欣	2016 年	铸造生产通机飞轮	中等	2020 年销售额 1750 万元	飞轮	99.25%	25.2%

注：发行人砂铸件基本向重庆淬智机械有限公司采购，其余为零星采购。

14、漆包线

序号	名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	实际控制人	开始合作时间	主营业务	行业地位	经营规模	采购内容	采购额及占该类产品采购额的比例	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例
1	大通（福建）新材料股份有限公司	2005.06.03	41,000 万人民币	福州市马尾区江滨东大道 77 号（自贸试验区内）	A 股上市公司冠城大通（600067 SH）79.08% 朗毅有限公司 20.92%	薛黎曦	2008 年	漆包线	前列	年产值近 20 亿	漆包线	32.19%	低于 1%
2	重庆宝石线材销售有限公司	2002.03.12	50 万人民币	重庆市九龙坡区九龙园区火炬大道 13 号金科机电城 4 栋 7、8 号	葛华 60% 郑静 40%	葛华	2015 年	销售漆包线	中等	300 吨以上库存	漆包线	20.53%	5%
3	重庆蓉胜电子科技有限公司	2010.12.09	200 万人民币	重庆市南岸区江峡路 8 号 6 幢	珠海蓉胜超微线材有限公司 70% 李永敬 30%	A 股上市公司贤丰控股（002141 SZ）	2010 年	销售漆包线	中上	小型企业	漆包线	7.72%	30%
4	四川西电电工材料有限公司	2015.06.24	860 万人民币	什邡市经济开发区（北区）	田位东 29.15% 吴涛 28.58% 西南电工厂工贸公司 27.27% 屈东升 15%	田位东	2017 年	漆包线	西南地区排名前列	小型企业	漆包线	0.00%	0.00%
5	重庆铭佳	2003.0	500 万人	重庆市南岸	李永敬 51%	李永敬	2003 年	销售漆	中上	小型	漆包线	6.59%	28%

序号	名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	实际控制人	开始合作时间	主营业务	行业地位	经营规模	采购内容	采购额及占该类产品采购额的比例	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例
	电工有限公司	4.03	民币	区江峡路 8 号 6 幢	李潇潇 49%			包线		地位			
6	成都西南电工集团有限公司	2017.05.04	4,000 万人民币	四川省成都市大邑县晋原镇致诚路 89 号	成都西南电工器材有限公司 70%，成都蓝澳科技有限公司 10%，成都久益月商贸有限公司 10%，成都豪泰众创科技有限公司 10%	尹利民（成都西南电工器材有限公司实控人）	2004 年	销售漆包线	中高端	年营业额 2 亿元	漆包线	17.69%	3%
7	广东精达里亚特种漆包线有限公司	2002.09.16	2,564.33 万美元	佛山市南海区狮山镇松岗松夏工业园地段东风路 18 号（住所申报）	A 股上市公司精股份（600577 SH）70% 里亚电磁线公司 30%	李光荣	2018 年	漆包圆铜线、漆包扁铜线	行业龙头	全球最大漆包线制造工厂	漆包线	1%	很低

15、高压线

序号	名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	实际控制人	开始合作时间	主营业务	行业地位	经营规模	采购内容	采购额及占该类产品采购额的比例	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例
1	常州市常京橡胶制品有限公司	1996.12.18	50 万人民币	常州市新北区天安工业村 B 座厂房五层	许学俭 80% 许建新 20%	许学俭	2007 年	汽车高压线点火线	行业领先	中型企业	高压线	46.11%	2%
2	重庆无极电线电缆有限公司	2004.07.13	50 万人民币	重庆市璧山区璧泉街道剑山路 216 号（2 号厂房）	梁月龙 85% 梁孟杰 15%	梁月龙	2005 年	车用线材、电线、电缆及配件	行业领先	中型企业	高压线	42.90%	20%
3	重庆宏军汽车配件有限公司	2003.02.20	200 万人民币	重庆市北碚区云汉大道 190 号 7 幢 1-2 号	郝俞桦 80% 郝军 10% 熊祥琳 10%	郝俞桦	2011 年	汽车、通机凸轮轴配件，电线电缆	中等	年产值 1800 万元	高低压线	0.00%	0.00%
4	南京天逸汽车电器制造有限公司	2007.07.10	500 万人民币	南京市溧水区东屏镇工业集中区	邓建定 40% 张逸迈 40% 万燕萍 20%	无实控人信息	2020 年	高压线、火花塞连接器、点火线圈	普通企业	小型企业	高压线	10.99%	15%

16、低压线

序号	名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	实际控制人	开始合作时间	主营业务	行业地位	经营规模	采购内容	采购额及占该类产品采购额的比例	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例
1	惠州乐庭电子线缆有限公司	2002.04.27	200 万美元	惠州仲恺高新区陈江街道办事处甲子圩德赛第三工业区	香港沃尔贸易有限公司 100%	无实控人信息	2016 年	低压线	中上	大型电线电缆企业	低压线	0.84%	低于 1%
2	乐庭电线工业（常州）有限公司	2013.07.23	800 万美元	常州市金坛区南二环东路 1699 号	香港沃尔贸易有限公司 100%	无实控人信息	2016 年	低压线	中上	大型电线电缆企业	低压线	49.96%	0.3%
3	西安鑫达特塑线缆有限责任公司	2000.04.26	300 万人民币	西安经济技术开发区泾渭路 36 号经发创新工业园 A2 西侧	孙金楼 86%，吴诚、陈惠英、闫建国、焦建龙、史银娟、宁高荣等其他 6 人 14%	孙金楼	2005 年	汽车电线 民爆脚线	中上	营业额 5000 万	低压线	15.05%	约 1%
4	重庆宏军汽车配件有限公司	参见前表									低压线	29.48%	1.17%
5	重庆泽威科技有限公司	2012.08.23	50 万人民币	重庆市九龙坡区金凤镇凤笙路 21 号 8 幢	何进 80% 吕昌会 20%	何进	2012 年	电线电缆	中等	营业额 1000 万	低压线	1.59%	1%

序号	名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	实际控制人	开始合作时间	主营业务	行业地位	经营规模	采购内容	采购额及占该类产品采购额的比例	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例
6	东莞市东诺电子有限公司	2017.01.16	100 万人民币	广东省东莞市塘厦镇振兴围广场路 23 号 502 室	郑恩焰 80% 齐婷婷 20%	郑恩焰	2017 年	电线端子线、线束	行业前 50	2300 平方米	低压线	2.17%	低于 1%

17、钢材

序号	名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	实际控制人	开始合作时间	主营业务	行业地位	经营规模	采购内容	采购额及占该类产品采购额的比例	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例
1	重庆恭鹏商贸有限公司	2003.10.15	300 万人民币	重庆市九龙坡区袁家岗 162 号众科大厦 15-5 号	詹友全 96.67% 詹超伟 3.33%	詹友全	2008 年	销售钢材、冷轧卷、硅钢卷	中游	小型企业	硅钢	76.23%	52%
2	重庆业泰物资有限责任公司	2007.02.28	50 万人民币	重庆市九龙坡区渝州路 35 号附 18-3-1 号	李刚 60% 崔怀秀 40%	李刚	2009 年	硅钢	中游	小微企业	硅钢	0.54%	1%
3	重庆君来机电有限公司	2016.03.28	500 万人民币	重庆市九龙坡区陶家镇铜陶北路 55 号	刘尚君 60% 孟淑颖 40%	刘尚君	2018 年	钢材经销	中游	小型企业	硅钢	0.00%	0.00%

序号	名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	实际控制人	开始合作时间	主营业务	行业地位	经营规模	采购内容	采购额及占该类产品采购额的比例	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例
4	重庆鹏卓科技有限公司	2012.03.01	300 万人民币	重庆市南岸区南坪镇辅仁路 8 号 13 栋 17-8 号	唐江林 60% 贺红萍 40%	唐江林	2019 年	批发有色、黑色金属及衍生品	普通	小微企业	钢材	22.45%	9%

18、铝材

序号	名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	实际控制人	开始合作时间	主营业务	行业地位	经营规模	采购内容	采购额及占该类产品采购额的比例	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例
1	重庆顺博铝合金股份有限公司	2003.03.21	43900 万人民币	重庆市合川区草街拓展园区	A 股上市公司（002996 SZ）	王增潮	2010 年	铝合金锭	国内大型铝合金企业之一	年产 42 万吨铝合金锭	铝合金锭	99.89%	0.4%

19、砂铸件材料

序号	名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	实际控制人	开始合作时间	主营业务	行业地位	经营规模	采购内容	采购额及占该类产品采购额的比例	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例

序号	名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	实际控制人	开始合作时间	主营业务	行业地位	经营规模	采购内容	采购额及占该类产品采购额的比例	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例
1	重庆千巨再生资源回收有限公司	2009.03.18	50 万人民币	重庆市九龙坡区石桥铺南华街 66 号附 155 号 2-1#	邓薇 80% 王勇 20%	邓薇	2018 年	废旧金属回收	小型	小型企业	废钢	0.00%	0.00%
2	重庆武通物资有限公司	2010.05.06	200 万人民币	重庆市沙坪坝区大杨公桥 104 号附 5 号 28-3	龚国武 65% 张树芝 35%	龚国武	2014 年	销售生铁、炉料合金	中等	年销售约 1.5 万吨	生铁	0.00%	0.00%
3	重庆屯鑫科技有限公司	2012.06.19	50 万人民币	重庆市沙坪坝区天陈路 16 号附 17-7 号	李明元 70% 吴文强 30%	李明元	2012 年	销售钢材、铁合金、冶金炉料	小型	小微企业	硅铁等铁合金	16.56%	10%
4	重庆贵安机械有限公司	2005.03.01	500 万人民币	重庆市九龙坡区含谷镇宝洪村五社	万广兰 40% 范安贵 30% 范军 30%	万广兰	2018 年	汽摩、机械零部件	中等	中小型企业	废钢	0.00%	0.00%
5	重庆市西亚铸锻材料有限公司	2000.07.27	50 万人民币	重庆市沙坪坝区联芳建材市场 19-6 号	丛临江 54% 梁延余 36% 龚俊 10%	丛临江	2007 年	经营铸造原辅材料	小型	小微企业	铸造辅料	7.23%	10%
6	重庆蓝宇再生资源回收有限公司	2009.08.19	500 万人民币	重庆市双桥经开区邮亭镇驿新大道 4 号 2 楼附 3 号	重庆市再生资源（集团）有限公司 51% 重庆渝供众赢科技发展有限公司 39% 张艳立 10%	重庆市供销合作总社（国企）	2019 年	再生资源回收	区域领先	中型企业	废钢	52.68%	低于 1%

序号	名称	成立时间	注册资本	注册地址	股权结构	实际控制人	开始合作时间	主营业务	行业地位	经营规模	采购内容	采购额及占该类产品采购额的比例	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例
7	重庆昊斐再生资源回收有限公司	2016.12.23	2,003万人民币	重庆市南岸区涂山镇腾黄路28号22栋8-6号	唐小飞100%	唐小飞	2020年	再生资源回收	中等	中型企业	废钢	16.15%	约2%
8	重庆兴华再生资源有限公司	2020.02.10	3,000万人民币	重庆市彭水工业园区科技孵化楼B区4-1220室	重庆瑞华再生资源有限公司（A股上市公司东方园林子公司）100%	何巧女	2020年	再生资源回收	中等	中型企业	废钢	7.37%	低于1%

注：采购额及占该类产品采购额的比例系2020年数据，部分报告期前两年的供应商在2020年未与发行人发生交易，原因参见“报告期内供应商变动较大的原因分析”。

（三）分析合作的稳定性、可持续性、依赖性，采购内容、采购数量及采购单价在报告期内发生较大变化的，披露其变动原因，以及相关供应商及其关联方与发行人是否存在关联关系或其他利益安排

由上表，发行人与大多数主要供应商建立了稳定、可持续性的合作关系。为了保证供应链的安全，公司各类原材料一般会确定两家以上的供应商，采购部每年根据供方供货情况（产品质量、价格、交货、服务等方面）对供应商进行重新考核评定，因此公司对主要供应商不具依赖性。

报告期内供应商变动较大的原因分析：

报告期内，发行人对供应商的采购内容未发生变化，各具体型号的采购单价变动幅度较小（大部分在 10%以内），采购数量变动如果系因公司报告期对应产品的产量大幅变动也属正常商业行为，与发行人产量波动无关的大幅变动行为可以体现于“发行人向供应商的采购额及占该类产品采购额的比例”这一指标的大幅变动。

采购内容、采购数量及采购单价在报告期内发生较大变化的相关供应商及其关联方与发行人不存在关联关系或其他利益安排。

报告期内，“发行人向供应商的采购额及占该类产品采购额的比例”同比下降 50%以上或同比上升 100%以上的供应商及变动原因如下：

供应商名称	向供应商的采购额及占该类产品采购额的比例			变动原因
	2020 年	2019 年	2018 年	
1、集成电路				
重庆新合驰电子科技有限公司	6.13%	0.06%	0.00%	由于原供应商广州先旗电子科技有限公司转型逐步退出供应商体系，故新引进新的供应商
上海苏漪国际贸易有限公司	5.75%	2.71%	0.03%	适应公司变流器性能要求新引进的供应商
深圳市博科供应链管理有限公司	5.12%	1.45%	2.28%	2018 年由发行人客户提供材料，指定博科报关交货；2019 年该业务有所减少；2020 年发行人因业务需要境外购买 ST 品牌（元器件）材料，故通过博科代报关交货，导致当年采购量大幅上升
广州先旗电子科技有限公司	1.07%	7.25%	5.91%	该供应商业务转型，不再供应商该类产品，逐步退出发行人供应商体系，2020 年主要是消化库存
2、三极管类				
重庆江南电子有限公司	16.92%	10.72%	5.05%	报告期发行人增程器上量，其他供应商的份额减少，导致该供应商的采购比例逐年上升
重庆新合驰电子科技有限公司	12.16%	1.28%	0.00%	由于原供应商广州先旗电子科技有限公司转型逐步退出供应商体系，故新引进新的供应商
深圳市鹏源电子有限公司	3.64%	11.56%	20.00%	该供应商缺货，发行人转向其他供应商购买
广州先旗电子科技有限公司	3.38%	17.05%	22.92%	该供应商业务转型，逐步退出供应商体系，2020 年主要消化库存
3、二极管类				
广州先旗电子科技有限公司	0.47%	14.83%	12.16%	该供应商业务转型，逐步退出供应商体系，2020 年主要消化库存
成都永铭科技有限公司	10.69%	0.00%	0.28%	2018 年开始送样、认证，2020 年上量
4、电容				

供应商名称	向供应商的采购额及占该类产品采购额的比例			变动原因
	2020 年	2019 年	2018 年	
深圳市泰和源电子有限公司	4.31%	4.16%	0.00%	该客户与珠海华越电子科技有限公司系同一控制人控制的企业，2018 年以前以珠海华越的名义与发行人合作
珠海华越电子科技有限公司	0.00%	0.00%	9.37%	同上
重庆盛虹电子有限公司	4.81%	9.96%	5.72%	2020 年发行人产品改型，相应原材料采购品牌发生变化，故导致对该供应商的电容采购量下降
5、化工材料				
泰伦特生物工程股份有限公司	0.11%	3.79%	3.72%	2020 年发行人产品改型，转向其他供应商采购
6、塑料原料				
舒尔曼塑料（东莞）有限公司	0.00%	11.26%	24.42%	2020 年发行人产品改型，转向其他供应商采购
佛山市南海宝利玛工程塑料有限公司	0.00%	0.00%	4.11%	2019 年发行人产品改型，转向其他供应商采购
广州市聚赛龙工程塑料股份有限公司	29.93%	11.27%	1.14%	2019 年发行人产品改型，该供应商的产品满足公司要求，逐步替代舒尔曼向发行人供货
重庆市美庆工贸有限公司	0.00%	0.00%	2.25%	2019 年该供应商的实际经办人转投韵俊物资，2019 年以后与发行人的业务合作终止
重庆韵俊物资有限公司	0.31%	3.86%	0.86%	2020 年发行人已经新的供应商提供塑胶造粒，韵俊退出供应体系
7、冲压件				
南京第四粉末冶金厂	5.97%	4.17%	10.73%	2019 年以来，发行人使用该类原材料的客户的订单大幅减少，导致对该供应商的采购占冲压件的比例大幅下降
中山市喆鑫粉末冶金制品有限公司	2.93%	5.39%	12.79%	2019 年以来，发行人使用该类原材料的客户的订单大幅减少，导致对该供应商的采购占冲压件的比例大幅下降

供应商名称	向供应商的采购额及占该类产品采购额的比例			变动原因
	2020 年	2019 年	2018 年	
8、线束护套接插件				
成都兴澜翔电子科贸有限责任公司	3.28%	7.88%	5.12%	2020 年因该供应商疫情前准备进口物料库存不足，发行人只能向其他供应商采购来满足生产需求
9、磁钢				
成都银河磁体股份有限公司	1.53%	1.58%	3.39%	2019 年以来发行人因产品型号调整，相应对该类原材料的采购份额有所降低
包头市英思特稀磁新材料股份有限公司	1.34%	0.97%	2.81%	2018 年以前钕铁硼基本只有该供应商能生产，2019 年以来出现新的生产厂商，发行人也相应引进了其他供应商
宁波市海曙杉朋磁业有限公司	0.00%	0.00%	2.40%	2018 年发行人销售订单中的材料专用该供应商的产品，2019 年以来该项目取消
10、印制板				
四川晟大鑫兴电子有限公司	10.52%	21.07%	12.12%	2019 年该供应商的铝基板上量，2019 年发行人对其的采购份额上升；2020 年由于该供应商质量事故，故 2020 年采购量有所下滑
重庆航凌电路板有限公司	22.44%	4.48%	0.59%	2020 年发行人产量大增，其他供应商的产能无法满足需求，导致对该供应商的采购比例大幅上升
11、农机机电加工配件				
中策橡胶集团有限公司	6.50%	5.31%	12.39%	2018 年以前橡胶履带由该供应商独供，2019 年以来发行人的农机产品上量，新引进了其他供应商，导致对该供应商的采购份额有所下降
重庆明全机械制造有限公司	8.36%	2.14%	5.91%	2019 年该供应商的生产周期较长，年底才交货，2020 年初结算，导致 2019 年采购结算的金额较低、而 2020 年较高

供应商名称	向供应商的采购额及占该类产品采购额的比例			变动原因
	2020 年	2019 年	2018 年	
九龙坡区洋敏机械加工厂	5.01%	2.38%	5.14%	2019 年该供应商的生产周期较长，年底才交货，2020 年初结算，导致 2019 年采购结算的金额较低、而 2020 年较高
重庆马迪机电配件厂	6.58%	5.79%	1.70%	2019 年以来发行人的农机产品上量，并加大了对该供应商的采购份额
12、漆包线				
四川西电电工材料有限公司	0.00%	1.22%	8.41%	2019 年以后逐渐退出供应商体系发行人
成都西南电工集团有限公司	17.69%	15.52%	4.23%	2019 年以来，接替四川西电电工材料有限公司的供货份额
广东精达里亚特种漆包线有限公司	15.26%	0.07%	0.36%	2020 年新引进的性价比、交期更好的供应商
13、高压线				
南京天逸汽车电器制造有限公司	10.99%	0.00%	0.00%	2020 年新引进的性价比、交期更好的供应商
14、低压线				
惠州乐庭电子线缆有限公司	0.84%	41.63%	58.98%	2020 年乐庭集团整合片区业务，对发行人的业务转至乐庭电线工业（常州）有限公司
乐庭电线工业（常州）有限公司	49.96%	0.56%	0.00%	同上
重庆宏军汽车配件有限公司	29.48%	24.14%	11.77%	2019 年以来，因其他同类供应商环保不符合公司要求，加大了对该供应商的采购份额
重庆泽威科技有限公司	1.59%	9.57%	7.52%	2020 年该供应商环保不符合发行人要求，故减少采购份额
东莞市东诺电子有限公司	2.17%	3.58%	1.63%	2019 年发行人增程器新品上量，相应对其的采购份额上升
15、钢材				

供应商名称	向供应商的采购额及占该类产品采购额的比例			变动原因
	2020 年	2019 年	2018 年	
重庆业泰物资有限责任公司	0.54%	18.52%	42.00%	2020 年以来无价格优势，减少了对其的采购份额
重庆君来机电有限公司	0.00%	0.00%	3.80%	2019 年以后无价格优势，退出发行人供应商体系
重庆鹏卓科技有限公司	22.45%	11.46%	0.00%	2019 年以来新引进的供应商
16、砂铸件材料				
重庆千巨再生资源回收有限公司	0.00%	44.35%	39.24%	2020 年退出了发行人供应商体系
重庆武通物资有限公司	0.00%	1.07%	18.14%	2019 年以来发行人产品型号变更，不再需要采购该供应商的产品
重庆贵安机械有限公司	0.00%	14.55%	9.04%	2020 年以来无价格优势，退出发行人供应商体系
重庆蓝宇再生资源回收有限公司	52.68%	17.89%	0.00%	该供应商在重庆地区具有较强的行业地位，2019 年新引入成为发行人的供应商
重庆昊斐再生资源回收有限公司	16.15%	0.00%	0.00%	2020 年新引进的供应商
重庆兴华再生资源有限公司	7.37%	0.00%	0.00%	2020 年新引进的供应商

问题 15.6

补充披露各期供应商的数量，并对供应商按适当的采购金额标准进行分层，列示不同层级的供应商数量、采购金额及占比；新增供应商数量、对应新增供应商采购金额占比和变动情况；新增供应商的开拓过程，报告期内贸易类供应商数量及变动情况，向贸易类供应商采购金额和比例；同一类产品向贸易类供应商采购和向终端供应商采购价格的差异和合理性；成立不久（两年以内）的供应商和发行人产生合作的原因、背景、对应的金额和占比；

（一）报告期内供应商按适当的采购金额标准进行分层，不同层级的供应商数量、采购金额及占比

发行人供应商按年采购金额分为 3 层，分别为年采购额 500 万元以上、100 万元以上至 500 万元以下和 100 万元以下，具体分层情况如下：

项目	2020 年			
	数量	数量占比	金额（万元）	金额占比
500 万以上	10	2.31%	9,049.34	33.27%
100 万元以上，500 万元以下	56	12.93%	12,275.82	45.13%
100 万元以下	367	84.76%	5,873.08	21.59%
合计	433	100.00%	27,198.24	100.00%
项目	2019 年			
	数量	数量占比	金额（万元）	金额占比
500 万以上	6	1.53%	3,869.43	**23.22%**
100 万元以上，500 万元以下	41	10.43%	8,159.07	**48.96%**
100 万元以下	346	88.04%	4,637.16	**27.82%**
合计	393	100.00%	16,665.66	**100.00%**
项目	2018 年			
	数量	数量占比	金额（万元）	金额占比
500 万以上	12	2.93%	9,696.10	41.80%
100 万元以上，500 万元以下	43	10.49%	8,172.41	35.23%
100 万元以下	355	86.59%	5,325.93	22.96%
合计	410	100.00%	23,194.44	100.00%

（二）新增供应商数量、对应新增供应商采购金额占比和变动情况

报告期内，发行人新增供应商数量、对应新增供应商采购金额占比和变动情况如下：

项目	2020 年			
	数量	数量占比	金额（万元）	金额占比
新增供应商	112	25.87%	1,457.94	5.36%
较上年度变动率	67.16%		152.97%	
项目	2019 年			
	数量	数量占比	金额（万元）	金额占比
新增供应商	67	17.05%	576.32	3.46%
较上年度变动率	-25.56%		12.14%	
项目	2018 年			
	数量	数量占比	金额（万元）	金额占比
新增供应商	90	21.95%	513.94	2.22%

（三）新增供应商的开拓过程，报告期内贸易类供应商数量及变动情况，向贸易类供应商采购金额和比例

1、新增供应商的开拓过程

发行人开拓新供应商主要有以下几种情形：

（1）发行人采购部门对供应体系内的企业每年进行一次评价，同时与市场上的同类型供应商在质量、价格、交期、配合度等方面进行比较，根据评价和比较结果确定终止合作的企业，并评估是否需要新增合作企业。

（2）对生产部门提出的原材料采购需求，现存供应商不能满足要求，公司会主动在市场寻求合格供应商。

（3）为分散风险，发行人在一般情况下针对某类原材料至少选择两家供应商，如因供应商退出形成独家供应的情形，公司会主动寻求多家供应商进行合作。

（4）根据下游客户的供应商认证体系的要求，和特定的供应商开展合作。

2、报告期内贸易类供应商数量及变动情况，向贸易类供应商采购金额和比例

项目	2020 年			
	数量	数量变动	金额（万元）	金额占比

贸易类供应商	157	11.46%	11,202.91	41.19%
项目	**2019 年**			
	数量	**数量变动**	**金额（万元）**	**金额占比**
贸易类供应商	139	-15.24%	7,258.29	43.55%
项目	**2018 年**			
	数量	**数量变动**	**金额（万元）**	**金额占比**
贸易类供应商	164		9,891.37	42.65%

（四）同一类产品向贸易类供应商采购和向终端供应商采购价格的差异和合理性

发行人全部或基本向终端供应商采购的原材料包括冲压件、火花帽、磁钢、印制板、砂铸件、高压线、低压线、铝材等。

全部或基本向贸易商采购的原材料包括集成电路、钢材等。

发行人既向贸易商采购又向终端供应商采购的原材料包括三极管类、二极管类、电容、化工材料、塑料原料、线束护套接插件、农机机电加工配件、漆包线、砂铸件材料等，采购平均价格情况如下：

原材料类别	**2020 年**		**2019 年度**		**2018 年度度**	
	贸易商	**终端商**	**贸易商**	**终端商**	**贸易商**	**终端商**
三极管类	0.21	0.59	0.25	0.28	0.25	0.27
二极管类	0.18	0.15	0.19	0.13	0.25	0.15
电容	0.07	0.80	0.09	0.72	0.11	0.93
化工材料	17.06	11.33	5.59	11.33	6.31	14.27
塑料原料	15.50	21.93	13.91	22.66	13.56	25.45
线束护套接插件	0.11	0.13	0.16	0.11	0.15	0.11
农机机电加工配件	4.77	12.41	1.38	16.27	5.04	21.33
漆包线	63.36	49.93	62.11	49.77	61.97	52.38
砂铸件材料	3.11	2.54	3.10	2.51	3.14	2.36

对于同类原材料，发行人向贸易商和终端商采购价格的差异主要是由原材料细分类别的差别造成。

三极管向终端供应商采购价格比贸易商高，主要是因为向贸易商采购多种型号三极管，仅少量向个别终端商采购单类品种，2020 年采购品种与 2019 年、2018 年差别较大，造成价格差异。

二极管向贸易商采购价格比终端供应商高，主要是因为向贸易商采购多种型号二极管，仅少量向个别终端商采购单类品种，造成价格差异。

电容主要向贸易商采购贴片电容，少量向制造商采购电解电容。

化工材料向贸易商和终端供应商采购差异较大，主要是因为向贸易商采购胶粘剂、硅橡胶、绝缘树脂等，向终端供应商商采购高温白料、聚氨酯密封胶、聚氨酯灌封胶等。

塑料原料向终端供应商采购价格比贸易商高，主要是因为在一般需求时通常向贸易商采购且占其销售额比例较高，具备议价能力；有特殊需求时才向终端商采购且占其销售额比例较低，议价能力低。

线束护套接插件包含品类众多，向贸易商主要采购接插件、护套等，向终端供应商采购焊接端子等。

农机机电加工配件主要向制造商采购发动机、履带等核心部件，向贸易商为采购少量轴承类物料。

漆包线向贸易商采购价格比终端供应商高，主要是因为主要向贸易商采购小直径漆包线，耐压性能高、加工难度大。

砂铸件材料：主要向贸易商采购废钢、生铁、增碳剂、硅铁等多种材料，仅少量向制造商采购废钢，其中废钢向贸易类厂商和终端厂商采购价格对比情况如下：

单位：元/kg

供应商类别	2020 年度	2019 年度	2018 年度度
贸易商类厂商	2.58	2.61	2.39
终端厂商	2.54	2.51	2.36

发行人向贸易类厂商和终端厂商采购废钢价格不存在显著差异。

（五）成立不久（两年以内）的供应商和发行人产生合作的原因、背景、对应的金额和占比

发行人与 2019 年以来成立的供应商的交易情况如下：

序号	名称	成立时间	2020 年		2019 年	
			金额	占比	金额	占比
1	重庆新合驰电子科技有限公司	2019.05.10	485.86	1.79%	41.15	0.25%

序号	名称	成立时间	2020 年		2019 年	
			金额	占比	金额	占比
2	重庆塑能科技有限公司	2019.07.15	107.78	0.40%	6.83	0.04%
	重庆浙宁塑料有限公司	2005.06.17			71.57	0.43%
	小计		107.78	0.40%	78.40	0.47%
合计			593.64	2.18%	119.55	0.72%

由于供应商先旗电子业务类型调整，发行人自 2019 年开始逐步减少从先旗电子采购可控硅、二极管、集成块等电子元器件，目前发行人已基本停止向先旗电子采购。先旗电子前员工 2019 年 5 月成立重庆新合驰电子科技有限公司，经营电子元器件贸易业务，发行人经过市场调研后与重庆新合驰电子科技有限公司接洽合作，自 2019 年开始采购可控硅、二极管、集成块等电子元器件。

发行人向重庆浙宁塑料有限公司采购塑料原料，保持长期合作关系。2019 年 7 月，重庆浙宁塑料有限公司关联企业重庆塑能科技有限公司成立，重庆浙宁塑料有限公司与发行人的业务逐步由重庆塑能科技有限公司承接，目前相关业务已完全转移至重庆塑能科技有限公司。

问题 15.7

结合生产模式及业务流程，披露产品成本的主要核算方法和核算过程，成本能否按照不同产品清晰归类，产品成本确认、计量、结转的完整性与合规性。

（一）成本核算方法

1、发行人的生产模式和业务流程

发行人主要实行订单式生产和库存式生产相结合的生产模式，客户下达订单后，生产部门根据订单和库存情况，结合产品分类、生产工序复杂程度、交付紧急程度合理分配生产线产能，制订生产计划，安排生产活动，生产部门根据生产计划，按生产订单对应的产品物料清单（BOM）领用相应的原材料进行生产，生产完工后经质量检验无误后入库。

发行人主要产品的生产流程图详见招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、（四）主要产品的工艺流程图”。

2、产品成本的主要核算方法和核算过程

基于发行人的生产模式和业务流程特点，发行人各类产品成本由直接材料、直接人工和制造费用构成，其核算方法和核算过程如下：

（1）直接材料的归集分配方法

直接材料依据产品物料清单（BOM）领用材料，通过生产订单进行归集分配，生产部门按照 ERP 系统中经审批的领料单安排领料，领料单对应生产订单、车间、产品、工序，投入的直接材料成本在半成品和完工产品之间分配。ERP 系统按照移动加权平均法核算领用的材料成本并生成领料汇总表，依据订单实际领料核算直接材料成本。

（2）直接人工的归集分配方法

直接人工成本包括直接从事生产工作的生产人员的职工薪酬及其他福利费，每月末，财务部根据行政管理部门提交的薪酬表将当月生产人员薪酬登记入账。

对于电子车间、机加车间等生产成品的车间，公司根据产能、工艺等制定各产品的定额工时，月末将当月实际发生的生产人员薪酬，按照各产品完工数量以及相应的定额工时合理分摊人工成本，分配率的计算方法为：（单一完工产品数量*产品定额工时）/ （该车间每种完工产品数量*产品定额工时）。

对于砂铸车间、农机车间，公司制定各产品定额材料成本，月末将当月实际发生的生产人员薪酬，按照各产品完工数量以及相应的定额材料成本合理分摊人工成本，分配率的计算方法为：（单一完工产品数量*产品定额材料成本）/ （该车间每种完工产品数量*产品定额材料成本）。

（3）制造费用的归集分配方法

公司制造费用主要核算与生产相关的固定资产折旧分摊、水电气等费用。月末将实际发生的制造费用，按照各产品完工数量以及相应的定额工时或定额材料成本合理分摊制造费用，分配率的计算方法与直接人工的归集分配一致。

（4）完工产品与在产品的生产成本分配原则

由于发行人产品的生产周期较短，在分配完工产品与在产品的生产成本时，根据当期完工产品数量和在产品数量进行分配，其中，在产品仅分配直接材料成本，不分配直接人工和制造费用。

（5）产品成本结转方法

发行人产品成本结转方法是以产品为成本核算对象，采用逐步结转分步法计算产品成本，将生产经营过程中实际消耗的直接材料、直接人工和制造费用计入产品成本，以自然月为一个成本计算期间，按月计算产品入库成本，产品发出时，按移动加权平均法计价。

综上所述，发行人成本按照不同产品清晰归类，产品成本确认、计量与结转完整合规，符合发行人的实际生产经营情况及会计准则的相关要求。

【中介机构核查意见】

请保荐人和申报会计师说明对上述事项核查的方法、范围、过程、依据及结论，并发表明确意见。

一、中介机构核查程序

就发行人营业成本和供应商事项，申报会计师执行了如下核查程序：

（一）针对发行人各期成本结构变动的原因及合理性，申报会计师执行了如下程序：

1、查阅公司采购和生产相关制度，访谈采购、生产及财务部门负责人及相关经办人员，详细了解公司行业特点和各环节内控流程。评价采购与生产相关内部控制设计是否合理，执行是否有效，并测试关键内部控制流程运行的有效性；

2、检查公司成本明细帐及成本计算单，结合存货出入库记录检查材料领用、人力成本和制造费用的归集、分配、结转过程是否准确；

3、对生产成本进行分析性复核，检查并分析报告期各期主要产品成本波动情况；

4、选取重要和配比关系稳定的主要原材料，对报告期内主要原材料领用在生产环节的投入产出进行分析，重点关注投入产出比是否存在较大波动，关注是否存在少计原材料成本或虚增产量的重大错报风险。

（二）针对发行人主要原材料采购价格情况，申报会计师执行了如下程序：

1、与公司财务部门沟通，了解发行人主要原材料采购价格及变动情况；

2、对部分原材料价格与市场参考价格进行比较；

3、与公司生产部门沟通，了解主要产品对应的原材料、各期原材料耗用量

和产品产量等；对比分析产品产量、原材料耗用量、原材料采购量是否匹配；

（三）针对发行人生产人员工资水平的合理性，申报会计师执行了如下程序：

1、获取发行人同行业可比公司的平均工资水平信息并与发行人平均工资进行对比，分析差异原因及合理性；

2、与管理层进行沟通，了解相关差异原因的合理性。

（四）针对发行人制造费用各细分项目构成及变动原因，申报会计师执行了如下程序：

1、对报告期内主要产品产销及能源耗用情况进行分析，检查相关能源耗用单据，重点关注能源耗用比是否存在较大波动，变动的合理性，关注是否存在少计能源耗用成本或虚增产量的重大错报风险；

2、对发行人生产性固定资产的增减变动进行分析复核，结合公司相关业务的开展情况，分析新增生产性固定资产的必要性，是否与报告期实际产能、产量和经营规模相匹配；

3、与管理层进行沟通，了解相关变动原因的合理性。

（五）针对各类原材料对应的主要供应商，申报会计师执行了如下程序：

1、网上查询其基本情况，从发行人财务部门、采购部门获取报告期交易信息，走访主要供应商，向主要供应商发出调查表；

2、甄别“发行人向供应商的采购额及占该类产品采购额的比例”在报告期内发生较大变化的供应商，向发行人采购部主管了解变动原因，并结合供应商基本信息的网络查询、以及主要供应商的走访等核查方式，分析判断相关供应商及其关联方与发行人是否存在关联关系或其他利益安排。

（六）针对发行人主要供应商按金额分层等事项，申报会计师执行了如下程序：

1、与公司采购部门沟通，了解公司供应商按金额分层的情况；了解公司新增供应商数量和金额变动情况；了解新增供应商的开拓过程，向贸易类供应商的采购情况；

2、与公司财务部门沟通，了解公司同一类产品向贸易商类和终端供应商采购价格的差异，并关注合理性；

3、查询成立不久的供应商基本情况，关注其与发行人合作的原因、背景和交易情况。

（七）针对发行人产品成本的主要核算方法和核算过程等事项，申报会计师执行了如下程序：

1、了解公司成本核算过程，结合生产特点和成本管理的要求等，判断企业的成本核算方法是否符合《企业会计准则》及其应用指南的有关规定和企业的实际情况；

2、复核产品成本结转，结转数量、金额是否准确，检查账务处理是否正确，关注营业成本的完整性。

二、中介机构核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人报告期各期成本结构变动符合公司的实际经营状况，不存在异常，具有合理性。

2、各期主要原材料的采购价格与市场价格不存在重大差异；报告期内主要原材料采购量、耗用量与产量相匹配。

3、公司生产人员平均薪酬与同行业可比公司比较，总体低于同行业可比公司， 具体来看，由于公司生产人员中 60%为机械性轻劳力人工，故其平均薪酬较低，公司生产人员中 30%左右为非机械性轻劳力人工，其平均薪酬略低于可比公司均值，公司生产人员中剩余 10%左右间接人工为车间管理、设备、调度、品质相关人员，其平均薪酬高于可比公司均值。故公司生产人员平均薪酬总体低于同行业可比公司，符合公司实际经营情况，具有合理性，且公司生产人员平均薪酬高于同地区私营单位制造业就业人员人均薪酬。

4、发行人制造费用-折旧费金额合理、准确；发行人各期的相关燃料动力、物料消耗、间接人工等发生额，符合发行人实际经营情况，处于合理区间。

5、发行人与大多数主要供应商的合作具有稳定性、可持续性，发行人对主要供应商不具有依赖性；采购内容、采购数量及采购单价在报告期内发生较大变化的相关供应商及其关联方与发行人不存在关联关系或其他利益安排。

6、报告期内发行人供应商变动情况合理；新增供应商的开拓过程符合实际经营情况；报告期内贸易类供应商数量及变动情况真实；同一类产品向贸易类供应商采购和向终端供应商采购价格具有一定差异，造成差异的原因具备合理性；

成立不久（两年以内）的供应商和发行人产生合作的原因和背景真实、合理。

7、发行人成本能按照不同产品清晰归类，产品成本确认、计量、结转具有完整性与合规性，符合发行人的实际生产经营情况及会计准则的相关要求。

16.关于毛利率

申报材料显示：报告期内发行人综合毛利率分别为 29.93%、26.25%、26.77%及 27.85%，产品结构及部分主要产品毛利率存在一定变动；发行人与同行业公司在毛利率水平和趋势上均存在一定差异；同行业公司中，公司选取的神驰机电、中坚科技及大叶股份均属于通用汽油机整机领域，而发行人属于通用汽油机零部件领域。

请发行人：（1）补充列表披露报告期各类主要产品各期的单价、单位成本及成本结构（单位料、工、费）情况，结合定价机制、市场情况、细分产品结构等价格影响因素分析披露报告期内各产品单价变动原因，并结合相关产品的细分产品结构、主要原材料价格变动、材料用量及其他相关因素分析披露单位成本变动原因，并结合以上方面逐一量化分析披露各产品报告期毛利率变化的原因及合理性；（2）结合对发行人销售的产品结构、各主要产品毛利率的波动情况，进一步分析披露各期综合毛利率波动的原因及合理性；（3）披露同行业公司的选取范围及具体标准，并分析相关范围是否完整，标准及结果是否恰当；（4）披露可比公司可比细分业务的毛利率比较情况，并结合发行人与可比公司在产品、业务模式、客户、外销比例、主要原材料以及其他影响毛利率的主要因素，进一步分析并披露发行人与同行业各可比公司毛利率存在差异的原因及合理性。

请保荐人和申报会计师说明对上述事项核查的方法、范围、过程、依据及结论，并发表明确意见。

【发行人回复】

问题 16.1

补充列表披露报告期各类主要产品各期的单价、单位成本及成本结构（单位料、工、费）情况，结合定价机制、市场情况、细分产品结构等价格影响因素分析披露报告期内各产品单价变动原因，并结合相关产品的细分产品结构、

主要原材料价格变动、材料用量及其他相关因素分析披露单位成本变动原因，并结合以上方面逐一量化分析披露各产品报告期毛利率变化的原因及合理性

报告期内，公司各产品毛利率如下表所示：

单位：%

产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	毛利率	增减	毛利率	增减	毛利率	增减
通用汽油机电装品配件	28.34	0.37	27.97	0.39	27.59	-2.63
其中：点火器	32.14	-1.64	33.78	0.24	33.54	-4.21
飞轮	23.08	4.75	18.33	1.49	16.84	-1.85
充电线圈	30.36	-1.28	31.64	-0.91	32.55	-3.70
其他	22.34	-1.86	24.20	-2.94	27.14	2.62
发电机电源系统配件	29.07	3.77	25.30	0.02	25.27	-5.63
其中：变流器	35.80	2.50	33.30	1.10	32.20	-6.68
永磁电机定、转子	20.03	6.05	13.98	1.55	12.43	-4.09
调压器	18.18	-2.72	20.90	-0.05	20.94	-3.90
其他	-14.73	-19.21	4.48	-7.20	11.67	-52.62
新能源产品	20.91	-4.39	25.30	22.25	3.05	-1.88
农用机械产品	18.48	1.24	17.24	-3.95	21.19	15.10
其中：小型骑乘式收割机	20.01	3.21	16.80	-4.14	20.94	14.90
其他	-10.35	-49.74	39.39	-11.03	50.42	24.00
其他产品	42.39	4.65	37.75	4.35	33.40	8.36

注：增减变动的单位为“X个百分点”

1、主要产品的销售单价和单位成本的变动对毛利率的影响概括分析

报告期各期，公司主要产品销售单价和单位成本的变动以及对产品毛利率的影响如下表：

项目		2020 年较 2019 年变动		2019 年较 2018 年变动	
		变动率	对毛利率的影响	变动率	对毛利率的影响
点火器	销售单价	2.60%	1.68%	-2.73%	-1.87%
	单位成本	5.14%	-3.32%	-3.09%	2.11%
	毛利率变动	-	-1.64%	-	0.24%
飞轮	销售单价	1.00%	0.81%	5.45%	4.30%

项目		2020 年较 2019 年变动		2019 年较 2018 年变动	
		变动率	对毛利率的影响	变动率	对毛利率的影响
	单位成本	-4.87%	3.94%	3.56%	-2.81%
	毛利率变动	-	4.75%	-	1.49%
充电线圈	销售单价	-22.01%	-19.30%	-0.79%	-0.53%
	单位成本	-20.55%	18.01%	0.56%	-0.38%
	毛利率变动	-	-1.28%	-	-0.91%
变流器	销售单价	-1.33%	-0.91%	-2.19%	-1.50%
	单位成本	-5.03%	3.41%	-3.78%	2.60%
	毛利率变动	-	2.50%	-	1.10%
永磁电机定、转子	销售单价	6.87%	5.52%	-3.82%	-3.47%
	单位成本	-0.65%	0.53%	-5.53%	5.02%
	毛利率变动	-	6.05%	-	1.55%

注：“毛利率变动”、“对毛利率的影响”的单位为“X个百分点”

2、各类主要产品各期的单价、单位成本及成本结构（单位料、工、费）情况分析

（以下各主要产品的单价、单位成本报告期变动情况分析系概述，详细的原因分析——单价变动参见问题“14.2”、单位成本参见问题“15.1”的回复内容）。

（1）点火器

报告期内，点火器的单价、单位成本、毛利率变动情况如下表：

单位：元，%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	数值	同比变动(%)	数值	同比变动(%)	数值
一、单价	12.63	2.60%	12.31	-2.73%	12.66
二、单位成本	8.57	5.14%	8.15	-3.09%	8.41
其中：直接材料	6.91	6.28%	6.50	-4.69%	6.82
直接人工	0.97	-1.58%	0.99	2.15%	0.97
制造费用	0.69	4.04%	0.66	6.33%	0.62
三、毛利率	32.14%	-1.64%	33.78%	0.24%	33.54%

报告期内，点火器老型号价格调整的情形很少，一般是在原材料价格变动超过一定比例后，公司和客户进行协商调整销售单价；新型号价格一般会随客户采

购量上量调降一定比例。公司点火器内销外销金额约各占一半左右：公司内销的各具体型号的点火器单价在报告期内保持平稳，各系列点火器价格小幅变动主要是内部不同产品型号销售占比变动所致；外销方面以人民币计价的外销单价2019年度因美元汇率上升同比略有上升，而 2020 年因分摊贸易战加征的关税单价略有下降。

报告期内公司点火器单位成本小幅变动主要系由各型号产品的销售结构变动所致，主要由占单位成本比重 80%左右的单位直接材料变化所引起，单位直接人工与单位制造费用变动影响较小。2019 年单位直接材料下降主要是单位成本较低的 1165 系列销售占比上升，单位成本较高的数码点火器销售占比下降以及部分原材料采购价格下降所致；2020 年单位直接材料增长主要是单位成本较高的数码点火器销售占比上升。

点火器 2019 年毛利率较上年度增加 0.24 个百分点，2020 年毛利率较上年度下降 1.64 个百分点，变动均较小，主要系销售结构变动、美元汇率变动、分摊关税综合所致。

（2）、飞轮

报告期内，飞轮的单价、单位成本、毛利率变动情况如下表：

单位：元，%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	数值	同比变动(%)	数值	同比变动(%)	数值
一、单价	33.99	1.00%	33.66	5.45%	31.92
二、单位成本	26.15	-4.87%	27.49	3.56%	26.54
其中：直接材料	21.53	-1.59%	21.88	-0.53%	22.00
直接人工	2.03	-14.24%	2.37	17.77%	2.01
制造费用	2.59	-20.18%	3.24	27.82	2.53
三、毛利率	23.08%	4.75%	18.33%	1.49%	16.84%

公司 2019 年飞轮销售均价较 2018 年上升 5.45%，主要系铁飞轮销量占比上升所致。2020 年飞轮销售均价较 2019 年上升 1.00%，变动很小，主要系舷外机飞轮销量占比上升所致。

报告期内飞轮单位直接材料占单位成本比重在 80%左右。报告期内单位直接

材料变动较小，单位直接人工、制造费用变动主要是铁飞轮销量占比在报告期内先上升后下降，而铁飞轮的成本相对于铝飞轮，其中直接人工和制造费用占比较高。

飞轮 2019 年毛利率较上年度增加 1.49 个百分点，变动很小，主要系受铁飞轮销量占比上升影响，销售均价和单位成本同向变动所致。2020 年度毛利率较上年度上升 4.75 个百分点，主要系铁飞轮销量占比下降带来的单位成本下降、舷外机飞轮销量占比上升带来的销售均价上升所致。

（3）、变流器

报告期内，变流器的单价、单位成本、毛利率变动情况如下表：

单位：元，%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	数值	同比变动(%)	数值	同比变动(%)	数值
一、单价	369.87	-1.33%	374.87	-2.19%	383.26
二、单位成本	237.46	-5.03%	250.03	-3.78%	259.85
其中：直接材料	216.89	-3.45%	224.64	-4.74%	235.82
直接人工	11.69	-13.43%	13.51	-2.65%	13.87
制造费用	8.87	-25.34%	11.88	17.11%	10.15
三、毛利率	35.80%	2.50%	33.30%	1.10%	32.20%

报告期内，受市场竞争等因素影响，与客户协商后公司调降了部分变流器产品价格，但受益于中高功率变流器销量占比的上升，变流器整体均价下降幅度较小，2019 年较 2018 年下降 2.19%，2020 年较 2019 年下降 1.33%。

报告期内变流器单位成本变动主要系占单位成本比重 90%左右的单位直接材料变化所引起，单位直接人工与单位制造费用变动影响较小。2019 年单位直接材料下降主要原因是部分原材料采购价格下降，单位制造费用上升主要系含谷新厂区建立初期，物料消耗增加；2020 年单位直接材料、制造费用下降主要原因是单位成本较低的基础款变流器销售占比上升，单位直接人工下降主要系部分社保减免。

公司变流器产品 2019 年毛利率较上年度上升 1.10 个百分点，主要系部分原材料价格下降所致。2020 年度毛利率较上年度上升 2.50 个百分点，变流器销售均价同比下降 1.33%，单位成本同比下降 5.03%，主要系基础款变流器销量占比

上升带动销售均价和单位成本下降，而高端款变流器毛利率更高，销量占比上升使得销售均价下降较少所致。

（4）、永磁电机定子、转子

报告期内，永磁电机定子、转子的单价、单位成本、毛利率变动情况如下表：

单位：元，%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	数值	同比变动(%)	数值	同比变动(%)	数值
一、单价	84.39	6.87%	78.97	-3.82%	82.11
二、单位成本	67.49	-0.65%	67.93	-5.53%	71.90
单位：直接材料	56.48	3.39%	54.63	-7.32%	58.95
直接人工	5.81	-9.04%	6.38	-6.13%	6.80
制造费用	5.20	-24.82%	6.91	12.30%	6.15
三、毛利率	20.03%	6.05%	13.98%	1.55%	12.43%

公司主要永磁电机定子、转子的各款具体型号的产品销售价格在报告期内保持稳定，各功率产品均价的变动系因销量结构变动所致。永磁电机定子、转子均价，2019 年较 2018 年下降 3.82%，主要系单价低的增程器磁电机销量上升所致，随新能源产品业务的增加；2020 年较 2019 年上升 6.87%。主要系单价高的中高功率电机定子、转子销量上升所致。

报告期内，永磁电机定子、转子单位直接材料占单位成本比重在 80%左右。2019 年单位直接材料下降主要系部分原材料采购价格下降，单位直接人工下降主要系产量降低导致超产激励工资减少，单位制造费用上升主要系含谷新厂区建立初期，物料消耗增加；2020 年单位直接材料上升主要系部分原材料采购价格上升，单位直接人工下降主要系部分社保减免，单位制造费用下降主要系物料消耗回归正常水平以及产量增加导致固定成本分摊减少。

永磁电机定子、转子 2019 年毛利率较上年度上升 1.55 个百分点，变动较小，主要系原材料价格下降所致。2020 年毛利率较上年度上升 6.05 个百分点，主要原因包括：单价高的中高功率电机定子、转子销量占比上升带动销售均价上升；社保减免、物料消耗减少；产量增加的规模效应（固定成本分摊减少带动单位成本下降）。

问题 16.2

结合对发行人销售的产品结构、各主要产品毛利率的波动情况，进一步分析披露各期综合毛利率波动的原因及合理性；

1、报告期主营业务毛利率波动的原因

报告期内，发行人综合毛利率的波动主要源于主营业务毛利率的波动，而主营业务毛利率的波动源自产品销售结构、各产品毛利率波动两方面因素的影响。其中，各主要产品毛利率的具体波动情况及原因参见问题 16.1 的回复。

产品销售结构、各主要产品毛利率波动对主营业务毛利率变动的影响如下（因素分解）：

2019 年度主营业务毛利率较 2018 年度上升 0.51 个百分点，其中：各细分产品的毛利率变动影响主营业务毛利率上升 0.78 个百分点，主要系各产品销售毛利率微升所致；产品销售结构变动影响毛利率下降 0.27 个百分点，主要系发电机电源系统配件收入占比下降所致。具体情况如下：

项目	对主营业务毛利率变动的影响	主要变化原因
细分产品的毛利率变化-通用汽油机电装品配件	0.22个百分点	主要产品点火器的销售均价和单位成本同时下降，毛利率上升0.24个百分点；飞轮的销售均价和单位成本同时上升，毛利率上升1.49个百分点；充电线圈销售均价下降、单位成本上升，毛利率下降0.91个百分点。
细分产品的毛利率变化-发电机电源系统配件	0.01个百分点	变流器和永磁电机定子、转子销售均价和单位成本同时下降，毛利率基本稳定。
细分产品的毛利率变化-其他业务	0.55个百分点	-
产品销售结构变化-通用汽油机电装品配件	1.12个百分点	受贸易战影响，公司发电机电源系统配件收入大幅下降
产品销售结构变化-发电机电源系统配件	-2.04个百分点	
产品销售结构变化-其他业务	0.65个百分点	
合计	**0.51个百分点**	-

2020 年度主营业务毛利率较 2019 年度上升 1.43 个百分点，其中：各细分产品的毛利率变动影响主营业务毛利率上升 1.70 个百分点，主要系发电机电源系统配件销售毛利率上升所致；产品结构变动影响毛利率下降 0.28 个百分点，主要系通用汽油机电装品配件收入占比下降所致。具体情况如下：

项目	对主营业务毛利率变动的影响	主要变化原因
细分产品的毛利率变化-通用汽油机电装品配件	0.17个百分点	点火器毛利率下降和飞轮毛利率上升综合所致。
细分产品的毛利率变化-发电机电源系统配件	1.71个百分点	变流器单位成本的下降带来的毛利率微幅上升和永磁电机定子、转子销售均价上升带来的毛利率上升共同所致。
细分产品的毛利率变化-其他业务	-0.19个百分点	-
产品销售结构变化-通用汽油机电装品配件	-2.84个百分点	数码变频发电机需求恢复正常，公司变流器和永磁电机定子、转子销量快速上升，带动发电机电源系统配件销量占比提高。
产品销售结构变化-发电机电源系统配件	2.41个百分点	
产品销售结构变化-其他业务	0.15个百分点	
合计	1.43个百分点	-

2、报告期综合毛利率波动的原因

毛利率变化原因及合理性如下：

单位：万元，%

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主营业务毛利	11,333.40	7,691.62	10,324.29
主营业务毛利率	28.19	26.77	26.25
其他业务毛利	507.94	388.05	430.15
其他业务毛利率	73.02	85.52	76.77
营业毛利	11,841.33	8,079.67	10,754.44
综合毛利率	28.95	27.68	26.96

由上表可知，报告期内公司营业毛利主要来源于主营业务毛利。主营业务毛利率和综合毛利率同比略有上升，主营业务毛利率 2019 年同比上升 0.51 个百分点，2020 年同比上升 1.42 个百分点。综合毛利率 2019 年同比上升 0.72 个百分

点，2020 年同比上升 1.27 个百分点。

公司其他业务收入主要是一号厂区的租金收入，以及随之计提折旧摊销后产生的其他业务毛利，2018-2020 年两者分别占营业收入和营业毛利的比例为 1.40%、1.55%、1.70%和 4.00%、4.80%、4.29%，占比很少且基本稳定，故公司综合毛利率微幅上升是主营业务毛利率上升所致，具有合理性。

问题 16.3

披露同行业公司的选取范围及具体标准，并分析相关范围是否完整，标准及结果是否恰当

1、同行业公司的选取范围

招股说明书财务章节选取同行业公司财务指标进行对比时，发行人只能根据公开数据的可获得性，选择行业内 A 股上市公司和新三板挂牌公司。

2、同行业公司的选取具体标准

企业的主要产品为通用汽油机、终端产品，及相关配件，不选择以摩托车业务为主的企业。

根据公开披露的信息，发行人在 A 股上市公司中挑选主要从事或部分涉足通机及终端产品配件生产的 4 家上市公司作为公司的同行业比较对象，分别为锋龙股份（002931.SZ）、神驰机电（603109.SH）、中坚科技（002779.SZ）和大叶股份（300879.SZ）。

3、相关范围是否完整，标准及结果是否恰当

我国通用小型汽油机行业除了外资企业、苏美达和江苏林海动力机械集团公司等少数国有企业，上市公司包括隆鑫通用、宗申动力、中坚科技、神驰机电、锋龙股份、大叶股份等，没有新三板挂牌公司。

通过综合分析产品类型特征、经营模式和业务规模等因素，除隆鑫通用、宗申动力以摩托车业务为主外，中坚科技、神驰机电、锋龙股份和大叶股份主营业务为通机和终端产品及相关配件。

综上，发行人关于同行业可比公司选取范围完整，标准及结果恰当，准确、真实、客观地反映发行人所处行业的相关情况。

问题 16.4

披露可比公司可比细分业务的毛利率比较情况，并结合发行人与可比公司在产品、业务模式、客户、外销比例、主要原材料以及其他影响毛利率的主要因素，进一步分析并披露发行人与同行业各可比公司毛利率存在差异的原因及合理性。

报告期内，公司与同行业可比上市公司的毛利率对比情况如下：

单位：%

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
锋龙股份	39.12	36.91	35.57
神驰机电	24.87	25.85	24.26
中坚科技	17.21	17.49	18.50
大叶股份	19.19	22.42	20.57
平均值	25.10	25.67	24.73
瑜欣电子	28.95	27.68	26.96

注：数据来自上市公司年报、招股说明书。其锋龙股份2018-2020年度采用其园林机械零部件的毛利率。

公司主要从事通用汽油机及发电机组高品质电装品的研发、生产及销售。选取的同行业上市公司中，神驰机电主要从事小型发电机、通用汽油机及其终端类产品的研发、制造和销售，中坚科技主要从事园林机械及便携式数码发电机等产品的研发、生产和销售，大叶股份主要从事割草机、打草机/割灌机、其他动力机械及配件的研发、生产及销售，与本公司同属通用汽油机行业，但上述三家公司的产品以整机为主、零部件为辅。锋龙股份主要从事园林机械零部件及汽车零部件的研发、生产和销售，其中园林机械零部件与本公司主营业务产品相似。

公司毛利率高于神驰机电、中坚科技、大叶股份，低于锋龙股份，主要原因如下：

（1）产业链分工不一样

报告期内，公司与锋龙股份的毛利率普遍高于神驰机电、中坚科技、大叶股份。神驰机电、中坚科技、大叶股份属于通用汽油机整机领域，公司与锋龙股份属于通用汽油机零部件领域，整机产品的单价要显著高于零部件产品，但关键零部件产品的毛利率通常会高于整机。

中坚科技、大叶股份以贴牌代工销售模式为主，而发行人 100%自有品牌进

行销售，品牌溢价的差异导致中坚科技、大叶股份的毛利率显著低于发行人。

神驰机电电机类产品按照“成本加成”的方式进行销售,下游通机客户主要为国外通机经销商进行贴牌，导致毛利率比较低；神驰机电终端类产品因全产业链布局、以自主品牌为主境外直接开展销售的特点，使得其终端类产品毛利率水平较高。两者综合后导致神驰机电 2018 年、2019 年毛利率略低于发行人；2020 年度，神驰机电因关税增加和海运费上涨的原因导致产品毛利率下降 0.98 个百分点，而发行人主要因发电机电源系统配件销售占比提高带来整体毛利率上升 1.42 个百分点，导致两者的毛利率差异扩大。

（2）产品内销外销比例不同

公司主营业务的毛利率分内销外销的情况如下：

单位：%

项目	2020 年度	2019 年	2018 年	2017 年
公司内销毛利率	26.28	23.23	23.30	24.69
公司外销毛利率	41.52	42.63	41.32	44.33
公司主营业务毛利率	28.19	26.77	26.25	29.93
锋龙股份园林机械零部件内销毛利率	-	-	-	28.94
锋龙股份园林机械零部件外销毛利率	-	-	-	44.70
锋龙股份毛利率	39.12	36.91	35.57	41.05

注：数据来自锋龙股份年报、招股说明书。其中，锋龙股份2017、2018、2019、2020年度采用其园林机械零部件的毛利率。

结合锋龙股份的招股说明书，公司、锋龙股份通机零部件的外销部分毛利率显著高于内销部分，原因为：1）外销客户主要是全球知名的通用汽油机整机品牌商，对产品的品质要求更高，愿意为优质的产品支付一定的溢价，与供应商共成长、合作稳固，不同于国内终端厂商的成本控制带来的激烈竞争；2）产品出口享受增值税出口退税政策，贡献了较大毛利率差异。锋龙股份的园林机械零部件以外销为主，而报告期内公司的外销比例在10%-27%之间，导致锋龙股份的毛利率高于本公司。

【中介机构核查意见】

一、中介机构核查程序

就发行人毛利率事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、访谈公司管理层、生产部和销售部等部门，了解公司产品定价机制及成本控制措施，了解市场竞争情况及下游行业变动趋势，分析毛利率变化趋势；

2、获取并复核公司报告期各期的销售明细统计表和成本明细表，覆盖公司全部产品，检查销售数量、单位售价、销售收入、单位成本、销售成本等相关数据是否正确；

3、计算公司报告期各期分产品毛利率，分析主要产品毛利率变动的原因及合理性；获取其他业务收入和成本明细，计算并分析综合毛利率波动的原因及合理性；

4、对公司主要客户、供应商进行访谈，访谈比例分别达到公司销售额的 70%、采购额的 50%左右，确认公司销售与采购定价均符合市场行情；

5、查询公司同行业可比公司的公开资料，从产品、业务模式、客户、外销比例、主要原材料等多方面对公司毛利率进行对比分析，确认公司与同行业可比上市公司毛利率差异原因及合理性；

6、与公司管理层沟通，了解公司行业内与发行人业务具有可比性的公司；

7、通过走访发行人主要客户，了解与发行人同类产品的其他供应商情况；

8、查询上述具有可比性的公司是否为上市公司或非上市公众公司；查询相关企业官方网站；

二、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人产品型号众多，各产品系列销售均价、单位平均成本、毛利率变化主要系内部销售结构变化所致，具有合理性。

2、发行人各期综合毛利率波动主要系主营业务毛利率变动所致，变动具有合理性。

3、同行业公司的选取范围完整，具体选择标准和结果合理、恰当。

4、在产品类型、自主品牌、内外销比例等方面的差异导致发行人毛利率高于神驰机电、中坚科技、大叶股份；发行人、锋龙股份通机零部件的外销部分毛利率显著高于内销部分，因发行人外销比例显著低于锋龙股份，导致发行人综合

毛利率低于锋龙股份。发行人与同行业各可比公司毛利率存在差异的原因具有合理性。

17.关于期间费用

申报材料显示：报告期发行人的期间费用分别为 5,085.06 万元、4,477.95 万元、4,483.46 万元和 3,305.17 万元，合计占营业收入的比例分别为 16.82%、11.23%、15.36%和 11.75%。最近一期销售费用率、管理费用率及研发费用率均有所下降，销售费用率总体低于可比公司水平，管理费用率与可比公司存在一定差异。

请发行人：（1）补充披露销售人员、管理人员、研发人员的平均工资与当地和同行业平均工资水平的比较情况，是否存在其他主体为发行人员工支付费用的情形；结合销售人员、管理人员、研发人员人数以及平均工资的变动情况进一步分析各项费用中职工薪酬变动的合理性；（2）结合报告期各期运输量、单位运输费用、收入的区域分布、运输距离的变化等情况，分析披露运费占收入比例及单位运费变动的原因及合理性；（3）结合相关业务招待的对手方情况，补充披露最近一期业务招待费大幅减少的原因，并结合各类销售费用的对手方与发行人及主要人员是否存在资金往来等情况，披露发行人是否存在体外代垫成本费用的情形；（4）补充披露发行人各期报废存货的具体情况、报废原因，发行人是否建立了完善的存货管理及盘点等内控制度并有效执行；补充披露发行人各期固定资产维修费用的具体内容及变动原因；（5）补充披露各期管理费用率、销售费用率及研发费用率下降的原因，并结合业务情况论证合理性；（6）结合有关因素量化分析报告期各期发行人与各可比公司管理、销售、研发费用率差异的原因，并论证合理性。

请保荐人和申报会计师说明对上述事项核查的方法、范围、过程、依据及结论，并发表明确意见。

【发行人回复】

问题 17.1

（一）补充披露销售人员的平均工资与当地和同行业平均工资水平的比较情

况，是否存在其他主体为发行人员工支付费用的情形；结合销售人员人数以及平均工资的变动情况进一步分析销售费用中职工薪酬变动的合理性

报告期内，公司销售费用相关人员薪酬由工资和奖金两部分构成，其中工资由员工月基本薪酬、加班费、绩效、单位缴纳的五险一金、福利费等构成，奖金即年终奖，具体构成情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
工资（万元）	142.34	117.90	143.69
奖金（万元）	7.70	8.42	13.40
职工薪酬（万元）	150.04	126.32	157.09
平均销售人数	12.50	11.50	13.17
人均薪酬（万元/人）	12.00	10.98	11.93
职工薪酬占营业收入比重	0.37%	0.43%	0.39%

注：平均人数=各月实际计薪人数的平均值

报告期内，销售人员整体规模较小，销售人员职工薪酬占营业收入的比重分别为 0.39%、0.43%和 0.37%，占比较小且较为稳定，2019 年平均销售人数和职工薪酬下降主要是由于公司销售规模下降所致，随着 2020 年销售规模的上升，公司平均销售人员数量及薪酬总额亦有所增长，2020 年年终奖略有下降主要系原销售部长蔡敬当年离职。

报告期内，公司销售人员的人均薪酬分别为 11.93 万元、10.98 万元和 12.00 万元，最近三年变动较小。2019 年人均薪酬较 2018 年下降 7.91%，主要原因是公司 2019 年销售规模下降，导致销售人员绩效及奖金下降；2020 年人均薪酬较 2019 年上升 9.28%，主要原因是公司 2020 年销售规模上升，导致销售人员绩效工资上升。

综上所述，公司销售人员及平均工资的变动情况与公司销售规模变动趋势一致，符合公司的实际经营情况，具有合理性。

公司销售人员的人均年薪水平与同行业公司销售人均年薪水平的对比如下：

单位：万元

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
锋龙股份	17.16	11.20	9.51

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
神驰机电	30.18	17.52	19.50
中坚科技	10.56	12.42	11.08
大叶股份	30.77	27.72	/
可比公司均值	22.17	17.22	13.36
瑜欣电子	12.00	10.98	11.93

数据来源：同行业公司招股说明书或年报计算得出，因此可能存在费用与人员不完全匹配的情况，大叶股份未披露 2018 年销售人员平均薪酬或销售人数。

报告期内，公司销售人员人均年薪水平低于同行业公司销售人均年薪水平，主要原因系：1）公司主要客户较为稳定，故开拓新增客户相关的薪资占比较少；2）公司与锋龙股份属于通用汽油机零部件领域，销售人均年薪水平较为接近，2020年由于锋龙股份强化了国内市场开拓，导致销售人均年薪大幅增加，但仍低于通用汽油机整机领域的神驰机电、大叶股份，中坚科技近年由于业绩下滑导致销售人均年薪水平相对较低。

报告期内，公司销售费用相关人员的人均年薪水平与同地区人均年薪水平对比如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度
销售人员	10.98	11.93
重庆市城镇私营单位就业人员	5.49	5.26

数据来源：重庆市统计局，2020 年度重庆市城镇私营单位就业人员平均工资暂未公布。

由上表可知，报告期内公司销售岗位的人均年薪水平远高于当地城镇私营单位就业人员的人均年薪水平，不存在其他主体为发行人员工支付费用的情形。

（二）补充披露管理人员的平均工资与当地和同行业平均工资水平的比较情况，是否存在其他主体为发行人员工支付费用的情形；结合管理人员人数以及平均工资的变动情况进一步分析管理费用中职工薪酬变动的合理性

报告期内，公司管理费用相关人员薪酬由工资和奖金两部分构成，其中工资由员工月基本薪酬、加班费、绩效、单位缴纳的五险一金等构成，奖金即年终奖，具体构成情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
工资（万元）	910.37	744.21	778.05
奖金（万元）	191.78	206.94	252.00
职工薪酬（万元）	1,102.15	951.15	1,030.05
平均管理人数	92.25	68.75	77.67
人均薪酬（万元/人）	11.95	13.83	13.26
职工薪酬占营业收入比重	2.69%	3.26%	2.58%

注：平均人数=各月实际计薪人数的平均值

报告期内，公司管理费用职工薪酬分别为 1,030.05 万元、951.15 万元和 1,102.15 万元。

2019 年管理人员平均人数较 2018 年减少约 9 名，主要是由于产销规模下降导致采购部门减少 4 人，另外当年度保安减少 5 人。2020 年管理人员平均人数较 2019 年上升约 24 名，主要包括：含谷新厂房完工保安、保洁增加 10 人，库房增加 6 人，采购增加 2 人，财务增加 1 人，高管增加 1 人，越南子公司管理人员增加 4 人。

报告期内，公司管理费用人均薪酬分别为 13.26 万元、13.83 万元和 11.95 万元。2019 年较 2018 年基本稳定且略有上升，主要系当年减少的保安、采购人员较管理层工资较低，与公司实际经营情况相符。2020 年管理费用人均薪酬低于 2019 年，主要原因为：其一，2020 年新增的行政管理人员主要为保洁、保安等低薪岗位（且当年无年终奖），拉低了整体人均薪酬；其二，受疫情影响，员工部分社保费用自 2020 年 2 月份开始免缴。

2020 年度管理费用年终奖较 2019 年减少 15.16 万元，主要原因：其一，2020 年张云勇因个人健康原因辞去董事职务，大部分时间处于身体休养阶段，根据薪酬与工作贡献挂钩原则，其 2020 年无年终奖，该事项导致 2020 年年终奖减少 14.4 万元；其二，孙黎明自 2019 年初开始接任总工程师岗位，当年工作内容承担了一部分公司的管理职能，故当年年终奖计入了管理费用，2020 年开始全身心投入公司的相关研发项目，故其 2020 年工资奖金计入了研发费用，该事项导致 2020 年管理费用年终奖减少 25.00 万元。扣除上述两项影响，2020 年管理费用年终奖较上年增加 24.24 万元。

公司管理人员的人均年薪水平与同行业公司管理人员人均年薪水平的对比

如下：

单位：万元

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
锋龙股份	9.19	10.60	11.27
神驰机电	8.37	8.58	10.06
中坚科技	9.21	11.01	9.85
大叶股份	15.40	11.96	/
可比公司均值	10.54	10.54	10.39
瑜欣电子	11.95	13.83	13.26

数据来源：同行业公司招股说明书或年报计算得出，因此可能存在费用与人员不完全匹配的情况，大叶股份未披露 2018 年管理人员平均薪酬或管理人数。

报告期内，公司管理人员人均年薪水平高于同行业公司管理人员人均年薪水平，主要系公司管理人员人数少于同行业公司，高管人数占比相对较高，拉高了管理人员人均年薪水平。

报告期内，公司管理费用相关人员的人均年薪水平与同地区人均年薪水平对比如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度
管理人员	13.83	13.26
重庆市城镇私营单位就业人员	5.49	5.26

由上表可知，报告期内公司管理费用涉及相关部门的人员，其人均年薪水平远高于当地城镇私营单位就业人员的人均年薪水平，不存在其他主体为发行人员工支付费用的情形。

（三）补充披露研发人员的平均工资与当地和同行业平均工资水平的比较情况，是否存在其他主体为发行人员工支付费用的情形；结合研发人员人数以及平均工资的变动情况进一步分析研发费用中职工薪酬变动的合理性

报告期内，公司研发费用相关人员薪酬由工资和奖金两部分构成，其中：工资由员工月基本薪酬、加班费、绩效、单位缴纳的五险一金等构成，奖金包括项目奖及年终奖（一般在年底发放），具体构成情况如下：

项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
工资（万元）	829.16	819.80	830.80
项目奖（万元）	39.25	25.51	17.64
年终奖（万元）	134.02	77.33	101.03
职工薪酬（万元）	1,002.43	922.64	949.47
平均研发人数	97.42	88.50	92.17
人均薪酬（万元/人）	10.29	10.43	10.30
职工薪酬占营业收入比重	2.44%	3.16%	2.38%

注：平均人数=各月实际计薪人数的平均值

报告期内，公司研发费用职工薪酬分别为949.47万元、922.64万元和1,002.43万元。2019年职工薪酬较2018年下降2.83%，主要是为了拓展农机业务，公司将6位整机研发部门人员调至农机生产指导岗位，导致当年研发人员和职工薪酬略有下降。2020年职工薪酬较2019年上升8.65%，主要系当年公司产销规模增加，公司新招了一批研发人员所致。2020 年公司销售业绩的增长离不开研发人员前期的研发投入，为了保障研发人员的稳定性，进一步提升公司研发能力，故2020年研发人员年终奖增长较多。

报告期内，公司研发人员人均薪酬分别为10.30万元、10.43万元和10.29万元，报告期内，公司研发人员人均薪酬基本稳定在10万元左右。

公司研发人员的人均年薪水平与同行业公司研发人员人均年薪水平的对比如下：

单位：万元

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
锋龙股份	11.93	13.32	14.19
神驰机电	13.71	12.41	/
中坚科技	13.04	12.09	11.66
大叶股份	11.17	11.25	/
可比公司均值	12.46	12.27	12.92
瑜欣电子	10.29	10.43	10.30

数据来源：同行业公司招股说明书或年报计算得出，因此可能存在费用与人员不完全匹配的情况，神驰机电、大叶股份未披露2018年研发人员平均薪酬或研发人数。

公司研发人员的人均年薪水平与同行业公司研发人员人均年薪水平差异较

小，处于合理水平。

报告期内，公司研发费用相关人员的人均年薪水平与同地区规模以上企业专业技术人员人均年薪水平对比如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度
研发人员	10.43	10.30
重庆市规模以上企业专业技术人员	9.09	8.50

由上表可知，报告期内公司研发费用涉及相关部门的人员，其人均年薪水平高于当地规模以上企业专业技术人员的人均年薪水平，公司薪酬体制较好，不存在其他主体为发行人员工支付费用的情形。

问题 17.2

结合报告期各期运输量、单位运输费用、收入的区域分布、运输距离的变化等情况，分析披露运费占收入比例及单位运费变动的原因及合理性

报告期内，公司按照合同规定将货物运输到客户指定的地点。一般情况下，运输费用由公司承担（合同另有规定的除外）。报告期内，公司发送货物至客户的运费承担方式未发生变化。

公司运输费用及占营业收入比例如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
运输费用（万元）	302.17	202.12	265.33
运输费用占营业收入比重（%）	0.74	0.69	0.67

公司运输费用明细如下表所示：

地区	年份	重量（KG）	运输费用（元）	单位运费（元/KG）
重庆	2018 年	-	-	-
	2019 年	1,760,241.90	196,395.45	0.11
	2020 年	4,210,997.00	697,117.29	0.17
	小计	5,971,238.90	893,512.74	0.15
江苏、浙江和山东	2018 年	2,780,629.36	1,989,687.29	0.72
	2019 年	1,896,204.20	1,355,865.95	0.72
	2020 年	2,102,256.30	1,645,780.69	0.78

地区	年份	重量（KG）	运输费用（元）	单位运费（元/KG）
	小计	6,779,089.86	4,991,333.93	0.74
境内其他	2018 年	357,954.45	663,656.07	1.85
	2019 年	239,540.63	468,981.59	1.96
	2020 年	334,814.18	678,762.52	2.03
	小计	932,309.26	1,811,400.18	1.94

注：对于境外销售，部分送货至客户指定的位于重庆的货运代理公司的仓库，其运费归于重庆地区统计；部分由客户指定的货运代理公司上门提货。

2018 年，公司重庆市内客户货物由公司自有货车进行配送，该费用在汽车费用中核算，运输费用主要系江苏、浙江、山东地区客户的配送费用，公司 2018 年主要运输公司运输单价为 0.72 元/KG，境内其他地区主要是福建、上海等地和全国其他以快递方式配送的区域，故平均运费单价较高。公司 2018 年运输费用 265.33 万元，占收入比例为 0.67%，符合公司实际经营情况。

2019 年，自 7 月中旬开始，公司逐步将重庆市内客户的送货业务转至物流公司，故重庆市内当年运输重量大幅上升，针对市内配送，公司与物流公司商谈，市内运费计价模式为按吨阶梯计价模式（每单重量越大单价越低），由于公司每单重量多数在 10 吨以上，对应单价在 100 元/吨左右，折合 0.10 元/KG，故当年重庆地区运输费用单价较 2018 年大幅下降，仅为 0.11 元/KG；江苏、浙江和山东地区的运费计价模式不变，单价保持稳定，运输重量下降系该地区收入下降所致；境内其他地区以快递方式配送的订单有所增加，故平均运费单价略有增长，运输重量下降系该地区收入下降所致。公司 2019 年运输费用 202.12 万元，占收入比例为 0.69%，占比略有增长，主要系公司逐步将重庆市内客户的送货业务转至物流公司，符合公司实际经营情况。

2020 年，公司进一步将除隆鑫通用外全部重庆市内客户送货业务继续转至物流公司，且公司重庆地区销量亦大幅增长，故重庆市内当年运输重量大幅上升，2020 年随着客户对公司产品需求的增加，为了增加市内配送的及时性，公司降低了每单运输对应的客户和产品数量，增加了运输配送频率，由于市内配送单价系阶梯计价模式，故当年平均运费单价涨至 0.17 元/KG；江苏、浙江和山东地区的运费主要由于为了保障送货的及时性，增加了部分主要客户的空运物流，故平均运费单价略有上涨，运输重量上升系该地区收入增长所致；境内其他地区零星

运费及收割机运费增加，平均运费单价略有增长，运输重量上升系该地区收入增长所致。公司 2020 年运输费用 302.17 万元，占收入比例为 0.74%，略有增长，主要系公司进一步将除隆鑫通用外全部重庆市内客户的送货业务转至物流公司，同时为了提高运输配送的及时性降低了每单配送重量，导致平均运费单价上升，符合公司实际经营情况。

综上，报告期内，运费占收入比例及单位运费变动的原因符合公司实际经营情况，具有合理性。

报告期内，公司“销售费用—汽车费用”明细科目主要核算公司货车的加油、维修保养、停车和过路费等，公司目前销售用货车 5 辆，其中重型货车 2 辆，轻型货车 1 辆，皮卡车 1 辆，依维柯 1 辆。主要用途：隆鑫通用的销售配送业务，日常用车重型货车 1 辆，轻型货车 1 辆，依维柯 1 辆；2019 年底，公司主要生产搬迁至新厂区，目前老厂区仍有部分车间生产，由 1 辆重型货车负责老厂区与新厂区之间的生产物资转运，日均 1-2 车次；其他零星应急送货。

2018 年，重庆市内客户送货由公司货车负责运输。2019 年 7 月，公司为了节约成本，将本田动力、重庆科勒等重庆江北的客户送货业务转至第三方物流公司。2020 年，公司进一步将市内客户送货业务转至第三方物流公司，其中隆鑫通用由于要求供应商送货人员高度配合，故一直由公司负责直接送货，截至 2020 年 6 月，公司已将除隆鑫通用外的其他重庆市内客户送货业务全部转至第三方物流公司。综上，报告期内汽车费用整体呈小幅下降趋势，符合公司实际经营情况。

问题 17.3

结合相关业务招待的对手方情况，补充披露最近一期业务招待费大幅减少的原因，并结合各类销售费用的对手方与发行人及主要人员是否存在资金往来等情况，披露发行人是否存在体外代垫成本费用的情形

公司业务招待费及占营业收入比例如下：

单位：万元，%

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
业务招待费	**121.66**	261.35	284.57
业务招待费占营业收入比重	**0.30**	0.90	0.71

报告期内，公司业务招待费分别为 284.57 万元、261.35 万元和 121.66 万元，

占营业收入的比重分别为 0.71%、0.90%和 0.30%。

报告期内业务招待费的主要对手方如下：

单位：万元

日期	单位名称	款项性质	发生额	占比
2020 年度	南岸区醉渝坊食品经营部	酒水	92.88	76.34%
	沈阳市大东区酒严选枫合万嘉超市	酒水	3.32	2.73%
	重庆拾叁号餐饮文化有限公司	餐饮	1.65	1.36%
	合计		97.85	80.43%
2019 年度	南岸区醉渝坊食品经营部	酒水	70.56	27.00%
	重庆滨港烟酒销售有限公司	酒水	52.81	20.21%
	重庆明培成商贸有限公司	酒水	50.39	19.28%
	合计		173.76	66.49%
2018 年度	深圳市仁贵贸易有限公司	酒水	112.14	39.41%
	遵义澜风贸易有限公司	酒水	80.01	28.12%
	武汉鑫美玖商贸有限公司	酒水	17.62	6.19%
	合计		209.77	73.71%

公司厂区距离商业繁华区较远，附近档次较高的餐馆较少，公司招待客户主要在公司餐厅进行，业务招待费主要系购买的酒水，且一般根据未来一段时间的预计消耗量集中购买。2020 年上半年，受疫情影响，客户往来频次大幅减少，且部分市场开拓行为转为线上，酒水相应消耗较少，到 2020 年第四季度客户往来才逐步恢复正常，从而导致 2020 年度业务招待费较上年大幅减少，符合公司实际经营情况。

报告期内销售费用的主要对手方类型如下：

项目	核算内容	主要对手方类型
业务招待费	客户招待费用	酒水经营部、销售公司
运输费	产品销售运输费用	物流运输公司
职工薪酬	销售人员工资社保等	销售员工
汽车费用	公司货车相关费用	石油销售公司、修理厂
差旅费	销售人员出差费用	各大航空公司、酒店
质量赔款	产品相关质量赔偿	公司主要客户
报关费	销售出口报关相关费用	代理报关公司

项目	核算内容	主要对手方类型
样品费用	客户新产品样品费用	公司主要客户
办公费	销售部门日常办公费用	快递公司

报告期内，发行人与销售费用对手方不存在除公司日常经营之外的资金往来，发行人控股股东、实际控制人及其控制的企业、董事（不含独立董事）、监事、高管、出纳除因自身正常消费与主要对手方中的快递公司、石油销售公司、各大航空公司、酒店等产生的资金往来外，与发行人销售费用的对手方不存在异常资金往来。发行人不存在体外代垫成本费用的情形。

问题 17.4

（一）补充披露发行人各期报废存货的具体情况、报废原因，发行人是否建立了完善的存货管理及盘点等内控制度并有效执行

发行人各期报废存货的具体情况如下：

单位：万只、万元

存货报废项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额
原材料	56.69	24.59	69.88	16.88	107.86	26.45
产成品	1.95	47.00	5.50	72.37	11.75	337.21
合计	58.64	71.59	75.38	89.25	119.60	363.66
占营业收入比重		0.18%		0.31%		0.91%

报告期内，公司存货报废损失分别为 363.66 万元、89.25 万元和 71.59 万元，占营业收入比重分别为 0.91%、0.31%和 0.18%，均未超过 1%，占比较低。

发行人各期报废存货按照报废原因分类如下：

单位：万只、万元

存货报废原因	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额
产品质量不合格	1.95	35.85	3.49	51.28	16.51	276.70
呆滞	15.51	21.53	30.67	27.67	40.24	36.69
技术变更	26.92	11.15	34.27	5.39	40.99	43.47
其他	14.26	3.06	6.95	4.91	21.87	6.79

存货报废原因	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额
合计	58.64	71.59	75.38	89.25	119.60	363.66

报告期内，公司发生存货报废损失的原因主要包括：1）仓库每月进行存货盘点，并对毁损、质量达不到国家及企业标准、呆滞、产品技术变更等需报废存货提出处理建议，公司领导审批后予以报废；2）公司产品交货后，在客户入厂检验、生产线装配中发现由于公司供应的产品质量出现问题导致的退货，公司入库后将无法继续使用的部分予以报废。

2018 年公司存货报废损失较高，主要是由于拟销售江淮动力的变流器和本田贸易（中国）的铝飞轮因产品质量问题分别报废 153.67 万元和 71.27 万元，因系客户定制化产品，故予以报废处理，具体原因如下：

江淮动力要求变流器产品技术变更，公司样品经客户验收合格后，大批量生产时发现因封装材料切换造成产品质量问题，主要系样品认证检验不充分所致，造成该批次产品予以报废，后续公司攻克该技术难题，对客户实现了该产品的正常销售。

公司销售本田贸易（中国）的铝飞轮批次经客户装机生产过程中发现有少量破裂，为了保障公司出厂产品的质量，故公司对该批次产品的铝飞轮予以报废回炉再利用。

发行人存货管理及盘点等内控制度的建立及执行情况：

为加强对存货的内部控制和管理，确保存货的安全、完整，促进生产经营有序开展，发行人制定了《存货管理制度》，覆盖了从原材料采购入库、领用，原材料、半成品的调拨和领用，产成品入库、发货，存货退货、呆滞报废，存货盘点等实物流转和保管的各个环节。

发行人高度重视库存实物的盘点，库房负责除现场仓外的所有库存物资的自盘，生产车间负责现场仓存货的盘点，采购部负责委托加工物资的现场盘点确认，财务部负责抽查库存物资账实相符情况。每月末财务部抽查盘点，年终盘点物资保管部门担当主要盘点人，财务部抽查盘点，相关经营部门协助盘点，行政部门指定人员监盘。盘点当日原则上暂停物资收发，特殊情况必须经库房领导批准。

盘点后账实差异的调整控制程序如下：

1）主仓库账目调整程序：仓库分管人员提出申请及原因→仓库主管汇总提交调账申请报告→分管副总审核→财务部主管签审→总经理审批；

2）现场仓账目调整程序：生产管理人员提出申请及原因→统计汇总→部门主管审核→财务部成本会计复核→核准后调账。

报告期内，上述内部控制制度得到有效执行，存货报废金额逐步下降。

（二）补充披露发行人各期固定资产维修费用的具体内容及变动原因

生产设备维修、厂房维修、办公家具维修等，报告期内各期固定资产维修情况及变动原因如下：

单位：万元

部门	2020 年度	变动金额	2019 年度	变动金额	2018 年度
机加车间	32.78	2.98	29.80	1.02	28.78
电子车间	24.26	6.43	17.83	5.02	12.80
砂铸车间	20.19	-44.22	64.41	35.79	28.63
压铸车间	7.84	1.60	6.24	-4.78	11.02
冲压车间	8.69	7.25	1.43	-1.65	3.09
注塑车间	0.94	-6.69	7.62	5.54	2.09
农机制造部	0.03	0.03		-5.02	5.02
越南生产部	0.09	0.09			
职能管理部门	79.20	67.42	11.78	-21.07	32.85
合计	174.01	34.88	139.13	14.85	124.27

2019 年度，公司固定资产维修费较 2018 年增加 14.85 万元，具体原因如下：1）砂铸车间的固定资产维修费增加 35.79 万元，主要包括：主要生产设备老化，导致造型机及浇注冷却系统当年的维修费较上年增加 20.66 万元；当年另发生砂铸车间厂房维修费 10.00 万元；2）职能管理部门的固定资产维修费减少 21.07 万元，主要是 2018 年库房发生了彩钢棚、彩钢瓦等维修费用 21.65 万元。

2020 年度，公司固定资产维修费较 2019 年增加 34.88 万元，具体原因如下：1）职能管理部门的固定资产维修费增加 67.42 万元，主要系厂房修缮及电路改造费用 68.14 万元；2）砂铸车间的固定资产维修费减少 44.22 万元，主要系 2019 年造型机、浇注冷却系统和厂房的维修费增加较多；3）电子车间的固定资产维修费增加 6.43 万元，主要系当年电子车间产量较高导致设备维修费用增加所致。

问题 17.5

补充披露各期管理费用率、销售费用率及研发费用率下降的原因，并结合业务情况论证合理性

1、销售费用率下降的原因，并结合业务情况论证合理性

公司销售费用及占营业收入比例如下：

单位：万元，%

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售费用	742.44	825.14	979.66
销售费用占营业收入比重	1.82	2.83	2.46

2019 年度，公司销售费用较 2018 年减少 154.52 万元，降幅为 15.77%，主要原因为：2019 年度公司的产品销量、销售收入均较 2018 年度明显减少，相应导致运输费、业务招待费和职工薪酬分别同比减少 63.21 万元、23.23 万元和 30.77 万元。

2020 年度，公司销售费用较 2019 年减少 82.70 万元，降幅为 10.02%，主要原因为：受疫情影响，公司 2020 年的业务招待费和差旅费较 2019 年分别减少 139.69 万元和 25.18 万元；2020 年度公司的产品销量、销售收入均较 2019 年度明显上升，相应导致运输费用同比增加 100.05 万元；同时公司加强了产品质量管控，当年质量赔款减少 25.70 万元。

报告期内，公司销售费用占营业收入的比重分别为 2.46%、2.83%和 1.81%。

2019 年销售费用率为 2.83%，较 2018 年上升 0.37 个百分点，主要是由于公司主要客户均系长期合作的客户，报告期内与开拓大客户相关的销售费用较少，日常业务招待及销售人员工资等固定成本变动较小，2019 年收入同比下降 26.82%，销售费用同比下降 15.77%，下降幅度低于收入，故销售费用率略有上升，符合公司实际业务情况，具有合理性。

2020 年销售费用率为 1.82%，较 2019 年下降 1.01 个百分点，主要是 2020 年由于疫情原因导致业务招待费和差旅费分别同比减少 139.69 万元和 25.18 万元，导致销售费用率下降，符合公司实际业务情况，具有合理性。

2、管理费用率下降的原因，并结合业务情况论证合理性

公司管理费用及占营业收入比例如下：

单位：万元，%

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
管理费用	2,664.91	2,122.87	2,196.89
管理费用占营业收入比重	6.52	7.27	5.51

2019 年度，公司管理费用总额较 2018 年度基本保持稳定，占营业收入比重较 2018 年度略有上升，2019 年度收入下降 26.82%，管理费用仅下降 3.37%，主要系：含谷新厂 2019 年底投产后，折旧摊销增加 60.46 万元；职工薪酬、咨询审计费、无形资产摊销等费用变动比例分别为-7.66%、-7.10%、4.87%，较为稳定，受公司经营业绩变化影响较小。

2020 年度，公司管理费用总额较 2019 年度增加 542.04 万元，主要原因为：含谷新厂 2019 年底投产后，2020 年折旧费增加 275.22 万元；职工薪酬增加 151.00 万元。2020 年管理费用占营业收入比例较 2019 年略有下降，2020 年度收入增长 40.11%，管理费用上升 25.53%，低于收入增长比例，主要系销售收入增长带来的规模效应，符合公司实际业务情况，具有合理性。

3、研发费用率下降的原因，并结合业务情况论证合理性

公司研发费用及占营业收入比例如下：

单位：万元，%

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
研发费用	1,514.66	1,503.77	1,351.06
研发费用占营业收入比重	3.70	5.15	3.39

为了持续改进产品生产技术和制造工艺，不断提高产品品质和性能，研发新产品，增强市场竞争力，公司持续增加研发投入。报告期内，公司研发费用发生额分别为 1,351.06 万元、1,503.77 万元和 1,514.66 万元，占营业收入比例分别为 3.39%、5.15%和 3.70%。报告期内，公司研发费用保持逐年持续增长趋势。2020 年度研发费用增幅低于当期收入增幅，导致研发费用率下降 1.45 个百分点，符合公司实际业务情况，具有合理性。

问题 17.6

结合有关因素量化分析报告期各期发行人与各可比公司管理、销售、研发费用率差异的原因，并论证合理性。

1、管理费用

报告期内，公司管理费用率与同行业可比公司比较情况如下：

单位：%

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
锋龙股份	6.41	7.79	8.88
神驰机电	4.45	4.36	4.04
中坚科技	11.06	8.88	6.83
大叶股份	3.92	2.82	3.20
可比公司均值	6.46	5.96	5.74
瑜欣电子	6.52	7.27	5.51

数据来源：东方财富 choice。

2018 年和 2020 年，公司管理费用率与同行业可比公司平均水平基本一致。2019年管理费用率高于同行业平均水平，主要是因公司2019年收入下降26.93%，下降幅度大于同行业可比公司所致，具有合理性。报告期内公司收入波动趋势与同行业公司的对比分析见本回复问题 14.1。

2、销售费用

报告期内，公司销售费用率与同行业可比公司比较情况如下：

单位：%

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
锋龙股份	1.68	3.41	3.78
神驰机电	11.02	9.69	7.81
中坚科技	6.41	4.43	4.01
大叶股份	3.56	4.58	4.79
可比公司均值	5.67	5.53	5.10
瑜欣电子	1.82	2.83	2.46

数据来源：东方财富 choice。

报告期内，公司销售费用率低于同行业可比公司平均水平，销售费用率差异主要体现在职工薪酬、运输费方面，公司销售费用率主要科目与可比上市公司对

比情况如下：

单位：%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	瑜欣电子	可比公司平均水平	瑜欣电子	可比公司平均水平	瑜欣电子	可比公司平均水平
运输费/收入	0.74	0.93	0.69	1.63	0.67	1.70
职工薪酬/收入	0.37	1.44	0.43	1.28	0.39	1.08

公司的销售费用率与同行业可比公司的差异具体原因如下：（1）与锋龙股份相比，公司客户较为集中，且主要客户位于公司所在区域（重庆市），产品销售的运输半径小，运输费用少，因此销售费用率较低。（2）神驰机电境外子公司销售占比较大，其职工薪酬、运输费、佣金等费用高于国内水平，与其相比，公司销售费用率较低；（3）与中坚科技、大叶股份相比，公司产销规模相对较小，主要客户位于公司所在区域，故销售人员数量较少，销售费用中职工薪酬占比较低。综上所述，公司销售费用率低于同行业可比公司，具有商业合理性。

3、研发费用

报告期内，公司研发费用率与同行业可比公司比较情况如下：

单位：%

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
锋龙股份	6.01	5.12	5.08
神驰机电	2.85	2.53	1.49
中坚科技	6.58	5.24	7.49
大叶股份	4.73	4.38	4.47
可比公司均值	5.04	4.32	4.63
瑜欣电子	3.70	5.15	3.39

数据来源：东方财富 choice。

报告期内，公司与可比上市公司的研发费用率差异主要体现在职工薪酬、直接材料消耗及工模具费用方面，公司研发费用率主要科目与可比上市公司对比情况如下：

单位：%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	瑜欣电子	可比公司平均水平	瑜欣电子	可比公司平均水平	瑜欣电子	可比公司平均水平
职工薪酬/收入	2.45	2.18	3.16	2.17	2.38	1.94
材料及工模具/收入	0.62	1.97	1.35	1.26	0.60	1.92

公司的研发费用率与同行业可比公司的差异具体原因如下：（1）2018 年度和 2020 年度公司研发费用率略低于同行业可比公司平均水平，主要是 2018 年和 2020 年公司研发项目相关材料及工模具消耗较低所致；（2）2019 年度公司研发费用率高于同行业可比公司平均水平，主要是公司在收入同比下降的情况下，仍然坚持加大技术创新的力度，当年研发人员工资总额基本保持稳定，研发材料及工模具的投入进一步提升，为 2020 年以来公司业绩的强劲反弹和市场竞争力的持续提升夯实了技术基础。综上所述，公司研发费用率与同行业可比公司的差异符合公司实际经营情况，具有商业合理性。

【中介机构核查意见】

请保荐人和申报会计师说明对上述事项核查的方法、范围、过程、依据及结论，并发表明确意见。

一、中介机构核查程序

就发行人期间费用事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取报告期内发行人员工花名册、月工资表等，分析销售、管理、研发等部门人员人数、工资总额、平均薪酬变动的合理性；

2、向发行人管理层询问了解销售人员、管理人员、研发人员工资变动的原因；

3、查询发行人所在地的平均工资水平信息并与发行人平均工资进行对比，分析差异原因及合理性；

4、获取发行人同行业可比公司的平均工资水平信息并与发行人平均工资进行对比，分析差异原因及合理性；

5、检查发行人及其实际控制人、董事、监事、高管、财务经理及出纳的银

行流水；

6、取得并核查各期发行人运输费用明细和发货明细，统计报告期内公司运输费用的明细情况，分析运输费用的真实性以及变化的合理性；

7、向发行人了解运输费的定价方式，并结合销售地区进一步分析发行人运费的变动趋势以及与销售收入变动的匹配性；

8、查看承运公司的签订的长期合作协议，了解运输费用定价依据、结算周期等信息，查询承运公司的工商资料，确认承运公司与发行人不存在关联关系；

9、对主要承运公司进行现场走访；

10、取得业务招待费及其他费用的主要交易对手方明细，与资金流水核查的对手方交叉复核；

11、了解发行人与存货管理相关的关键内部控制，评价这些控制的设计是否健全，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

12、查阅公司有关存货盘点管理制度，盘点计划等资料，评价其合理性；对公司报告期期末存货实施监盘程序和替代程序，核查存货的存在性；

13、获取发行人报告期内各期存货报废明细、固定资产维修费明细，通过抽查原始入账凭证核查其真实性，通过实施分析性程序，核查其各期变动的原因及合理性；

14、将费用中的职工薪酬、折旧费、无形资产摊销与各有关科目进行核对，复核其勾稽关系的正确性；

15、获取发行人销售费用、管理费用、研发费用、财务费用明细账，了解发行人期间费用科目核算内容，分析期间费用变动的原因；

16、检查各项费用的主要构成项目、费用归集确认和会计处理的合规性，并与发行人的实际经营情况进行对比分析；

17、对比发行人与同行业可比公司的费用率，分析存在差异的原因及合理性。

二、中介机构核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人不存在其他主体为发行人员工支付费用的情形；报告期内，发行人销售人员、管理人员、研发人员人数以及平均工资的变动情况与各项费用中职工薪酬变动趋势匹配，符合发行人实际经营情况，具有合理性。

2、报告期内，发行人逐步将除隆鑫通用外全部重庆市内客户的送货业务转至物流公司，故运费占收入比例呈上升趋势；同时为了提高运输配送的及时性降低了每单配送重量，导致平均运费单价上升，符合公司实际经营情况，具有合理性。

3、2020 年上半年，受疫情影响，客户往来频次大幅减少，且部分市场开拓行为转为线上，酒水相应消耗较少，到 2020 年第四季度客户往来才逐步恢复正常，从而导致 2020 年度业务招待费较上年大幅减少，符合公司实际经营情况。

报告期内，发行人与销售费用对手方不存在除公司日常经营之外的资金往来，发行人控股股东、实际控制人及其控制的企业、董事（不含独立董事）、监事、高管、出纳除因自身正常消费与主要对手方中的快递公司、石油销售公司、各大航空公司、酒店等产生的资金往来外，与发行人销售费用的对手方不存在异常资金往来。发行人不存在体外代垫成本费用的情形。

4、报告期内，发行人存货报废金额逐步下降；发行人建立了完善的存货管理及盘点等内控制度并有效执行；发行人各期固定资产维修费用的变动符合发行人经营情况，具有商业合理性。

5、发行人各期管理费用率、销售费用率及研发费用率的波动及最近一年下降的原因符合公司实际业务情况，具有合理性。

6、2018 年，发行人管理费用率与同行业可比公司平均水平基本一致。2019 年管理费用率高于同行业平均水平，主要系发行人 2019 年收入下降幅度大于同行业可比公司所致，具有合理性。

发行人的销售费用率与同行业可比公司的差异具体原因如下：（1）与锋龙股份相比，公司客户较为集中，且主要客户位于公司所在区域（重庆市），产品销售的运输半径小，运输费用少，因此销售费用率较低。（2）神驰机电境外子公司销售占比较大，其职工薪酬、运输费、佣金等费用高于国内水平，与其相比，发如雪销售费用率较低；（3）与中坚科技、大叶股份相比，发行人产销规模相对较小，主要客户位于公司所在区域，故销售人员数量较少，销售费用中职工薪酬占比较低。综上所述，公司销售费用率低于同行业可比公司，具有商业合理性。

发行人的研发费用率与同行业可比公司的差异具体原因如下：（1）2018 年度公司研发费用率略低于同行业可比公司平均水平，主要系 2018 年公司研发项

目相关材料及工模具消耗较低所致；（2）2019 年度公司研发费用率高于同行业可比公司平均水平，主要原因为公司在收入同比下降的情况下，仍然坚持加大技术创新的力度，当年研发人员工资总额基本保持稳定，研发材料及工模具的投入进一步提升，为 2020 年以来公司业绩的强劲反弹和市场竞争力的持续提升夯实了技术基础。综上所述，公司研发费用率与同行业可比公司的差异符合公司实际经营情况，具有商业合理性。

18.关于应收款项和应收票据/应收款项融资

申报材料显示：报告期发行人应收账款余额分别为 8,628.62 万元、8,346.74 万元、7,687.78 万元、9,462.15 万元，最近一期末应收账款余额上升，且各期末应收账款余额占当期收入的比例呈上升趋势；发行人对已背书未到期的银行承兑汇票全部终止确认。

请发行人：（1）披露报告期各类产品主要客户信用期情况及在报告期内是否发生变化，是否存在放松信用期以刺激销售的情形；（2）补充分析并披露各期末应收账款余额及占收入比变动的原因,并结合公司在信用政策、销售模式等方面与同行业公司的差异情况，分析并披露公司应收周转率与同行业公司差异的原因；（3）补充披露报告期内应收账款逾期情况，包括逾期客户、金额、比例、原因、期后回款情况，并结合各期末应收账款账龄变化情况、逾期情况、期后回款情况、报告期坏账实际核销情况等补充分析公司应收账款坏账准备计提是否充分；（4）结合发行人已背书的应收票据承兑商业银行的信用等级情况，进一步论证相关已背书未到期的银行承兑汇票是否符合终止确认条件，相关会计处理是否符合会计准则的规定。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见，详细说明对发行人应收账款的函证情况，包括发函率、回函率、回函金额占各期应收账款余额比例、各期函证选取的标准等。

【发行人回复】

问题 18.1

披露报告期各类产品主要客户信用期情况及在报告期内是否发生变化，是

否存在放松信用期以刺激销售的情形；

报告期内，各类产品主要客户信用期情况如下：

1、通用汽油机电装品配件前五大客户信用期情况

单位：天

客户名称	2020 年	2019 年	2018 年
BS(美国百力通)	60	60	60
嘉陵-本田发动机有限公司	40	40	40
雅马哈动力机械(江苏)有限公司	60	60	60
重庆科勒发动机有限公司	30	30	30
隆鑫通用动力股份有限公司	60	60	60

2、发电机电源系统配件前五大客户信用期情况

单位：天

客户名称	2020 年	2019 年	2018 年
隆鑫通用动力股份有限公司	60	60	60
BS(美国百力通)	60	60	60
江苏江淮动力有限公司	30	30	30
苏州市双马机电有限公司	70	70	70
Generac Power Systems	60	60	60
雅马哈动力机械(江苏)有限公司	60	60	60
浙江康思特动力机械有限公司	30	30	30
重庆恒新德汽车科技有限公司	30	30	无销售
重庆安来动力机械有限公司	15	15	15

3、新能源产品前五大客户信用情况

单位：天

客户名称	2020 年	2019 年	2018 年
重庆恒新德汽车科技有限公司	30	30	无销售
聊城锦航机电设备有限公司	现款	现款	现款
苏州市双马机电有限公司	70	70	70
重庆翼龙机械有限公司	现款	无销售	无销售
重庆耕炜机械配件有限公司	现款	现款	无销售
江苏易咖新能源汽车有限公司	60	60	无销售
乐陵大器电动车零部件有限公司	现款	现款	无销售

客户名称	2020 年	2019 年	2018 年
山东御捷马新能源汽车制造有限公司	无销售	30	无销售
山东卓美电子科技有限公司	无销售	30	30
代兴建	现款	现款	现款
江苏金彭车业有限公司	30	30	30
江苏宗申车业有限公司	无销售	30	30

4、农用机械前五大客户信用情况

单位：天

客商名称	2020 年	2019 年	2018 年
乐山市民松商贸有限公司	现款	现款	无销售
独山县罗氏农机经营部	20 万额度外现款	20 万额度外现款	无销售
河池市现代农业装备有限公司	现款	现款	现款
宜宾金地农机有限公司	现款	现款	现款
资阳市雁江区冠腾农业机械经营部	现款	现款	无销售
怀化八方顺机电有限公司	现款	现款	现款
贵州瀚宇农业装备销售有限公司	现款	现款	现款
忠县合盛农机销售有限公司	现款	现款	无销售
乐山市豪峰农机有限责任公司	无销售	现款	现款
南宁晟科机电设备有限公司	现款	现款	现款

综上报告期内，公司对主要客户的信用政策未发生重大变化，不存在放松信用政策增加收入的情况。

问题 18.2

（一）补充分析并披露各期末应收账款余额及占收入比变动的原因

报告期各期末，公司应收账款情况如下所示：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款余额	10,344.14	7,687.78	8,346.74
坏账准备	538.29	400.10	462.71
应收账款净额	9,805.84	7,287.68	7,884.03
应收账款余额较上期末增长金额	2,656.36	-658.97	-281.88
应收账款余额较上期末增幅	34.55%	-7.89%	-3.27%

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款余额占营业收入比例	25.29%	26.34%	20.93%

2018 年末、2019 年末和 2020 年末，公司应收账款余额分别为 8,346.74 万元、7,687.78 万元、10,344.14 万元。由于公司对主要客户的账期在 60 天以内，因此各期期末时点的应收账款余额主要反映各期末前最后 2 个月的销售收入情况。

2019 年末应收账款余额比上年末减少 658.97 万元，主要原因为公司 2019 年 10-12 月的主营业务收入较上年同期减少 1,828.48 万元。2019 年应收账款余额占营业收入比例较上年增加 5.41%，主要原因如下：2019 年四季度行业需求已经开始逐步恢复，2019 年第四季度的主营业务收入虽然同比有所减少，但环比已经开始增加，而由于年末应收账款余额主要反映 11-12 月的销售收入情况，导致 2019 年末的应收账款同比降幅低于 2019 年全年主营收入的降幅。

2020 年末公司的应收账款余额较上年末增加 2,656.36 万元，主要原因为公司 2020 年 11-12 月的主营业务收入较 2019 年 11-12 月增加 2,398.24 万元。2020 年应收账款余额占营业收入比例较上年略有下降，主要是公司 2020 年营业收入增幅高于应收账款余额增幅所致。

（二）并结合公司在信用政策、销售模式等方面与同行业公司的差异情况，分析并披露公司应收周转率与同行业公司差异的原因

报告期内，公司与同行业可比公司应收账款周转率比较如下：

单位：次

公司名称	应收账款周转率			主要客户信用期
	2020 年度	2019 年度	2018 年度	
锋龙股份	4.07	4.56	4.26	外销 30-90 天，内销 45-120 天
神驰机电	5.57	4.76	4.45	60-90 天左右
中坚科技	4.66	4.32	4.54	30-90 天不等
大叶股份	3.70	3.81	4.89	30-120 天
可比公司平均值	4.50	4.36	4.54	-
本公司	4.54	3.64	4.70	60-90 天，60 天为主

注：数据来自上市公司年报、招股说明书。

据上表，公司和同行业可比公司在信用政策方面没有重大差异，除 2019 年度以外，公司应收账款周转率与同行业可比上市公司平均水平基本保持一致。2019 年公司的应收账款周转率明显低于可比公司平均水平，主要原因为：公司

2019 年全年营业收入降幅大于可比公司，而 2019 年第四季度通机行业需求逐步恢复，带动年末销售收入和应收账款余额大幅增加。

问题 18.3

（一）补充披露报告期内应收账款逾期情况，包括逾期客户、金额、比例、原因、期后回款情况

报告期内各期末应收账款逾期情况如下表所示，各期末逾期金额较小，逾期账龄较短，除常州市罗本三晶机械有限公司、浙江浩天实业有限公司因经营异常未能回款外，期后回款正常。

1、2018 年末应收账款逾期情况

单位：万元

客户名称	期末余额	逾期金额	逾期金额占比	逾期账龄（月）	逾期客户信用状况	逾期原因	期后回款情况
BS(美国百力通)	1,544.52	324.29	3.89%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	324.29
江苏江淮动力有限公司	303.49	116.22	1.39%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	116.22
Generac Power Systems	324.72	98.87	1.18%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	98.87
宁波大叶园林设备股份有限公司	100.75	55.11	0.66%	2 个月	信用状况正常	客户付款延迟	55.11
杭州海的动力机械股份有限公司	150.47	42.16	0.51%	2 个月	信用状况正常	客户付款延迟	42.16
宁波市德霖机械有限公司	127.65	14.41	0.17%	2 个月	信用状况正常	客户付款延迟	14.41
山东卓美电子科技有限公司	27.12	19.12	0.23%	4 个月	信用状况正常	客户付款延迟	19.12
苏州市阿尔帕斯动力机械有限公司	26.52	22.02	0.26%	5 个月	信用状况正常	客户付款延迟	22.02
利欧集团浙江泵业有限公司	23.64	15.90	0.19%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	15.90
三菱重工业(上海)有限公司	13.55	7.83	0.09%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	7.83
华和重工有限公司	13.40	6.38	0.08%	2 个月	信用状况正常	客户付款延迟	6.38
浙江沧龙动力机械有限公司	12.79	6.06	0.07%	4 个月	信用状况正常	客户付款延迟	6.06

客户名称	期末余额	逾期金额	逾期金额占比	逾期账龄（月）	逾期客户信用状况	逾期原因	期后回款情况
重庆赤晨动力	10.60	10.60	0.13%	2 个月	信用状况正常	客户付款延迟	10.60
福建金龙腾动力机械有限公司	7.07	7.07	0.08%	2 个月	信用状况正常	客户付款延迟	7.07
浙江浩天实业有限公司	6.95	6.95	0.08%	8 个月	信用状况正常	客户付款延迟	-
重庆安来动力机械有限公司	4.90	4.51	0.05%	2 个月	信用状况正常	客户付款延迟	4.51
温岭正峰动力有限公司	6.96	0.74	0.01%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	0.74
江苏里斯特通用机械制造有限公司	8.68	4.00	0.05%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	4.00
山东华盛中天工程机械有限责任公司	5.73	1.50	0.02%	2 个月	信用状况正常	客户付款延迟	1.50
盐城博尔福机电科技发展有限公司	1.50	1.50	0.02%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	1.50
浙江中坚科技股份有限公司	2.01	0.44	0.01%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	0.44
福州龙威园林机械有限公司	1.04	1.04	0.01%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	1.04
常州市罗本三晶机械有限公司	12.82	12.82	0.15%	60 个月以上	经营异常	预计无法收回，已全额计提坏账准备	-
潍坊经纬动力科技有限公司	8.27	8.27	0.10%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	8.27
河南东啟新能源车业有限公司	13.50	13.50	0.16%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	13.50
黄中容	4.12	4.12	0.05%	2 个月	信用状况正常	客户付款延迟	4.12
浙江台州萨博电子有限公司	0.07	0.07	0.00%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	0.07
孙梅	0.31	0.31	0.00%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	0.31
李进飞	0.16	0.16	0.00%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	0.16
合计	2,763.33	805.97	9.66%	-	-	-	786.19

2、 2019 年末应收账款逾期情况

单位:万元

客户名称	期末余额	逾期金额	逾期金额占比	逾期账龄（月）	逾期客户信用状况	逾期原因	期后回款情况

客户名称	期末余额	逾期金额	逾期金额占比	逾期账龄（月）	逾期客户信用状况	逾期原因	期后回款情况
聊城锦航机电设备有限公司	98.82	98.82	1.29%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	98.82
百力通(重庆)发动机有限公司	276.12	83.77	1.09%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	83.77
江苏易咖新能源汽车有限公司	127.86	60.40	0.79%	2 个月	信用状况正常	客户付款延迟	60.40
Generac Power Systems	242.15	23.49	0.31%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	23.49
浙江星月实业有限公司	21.67	21.67	0.28%	6 个月	信用状况正常	客户付款延迟	21.67
利欧集团浙江泵业有限公司	29.48	21.58	0.28%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	21.58
重庆安来动力机械有限公司	55.80	19.88	0.26%	2 个月	信用状况正常	客户付款延迟	19.88
印尼黄杏萍	16.55	16.55	0.22%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	16.55
捷安特(中国)有限公司	20.16	14.00	0.18%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	14.00
常州市罗本三晶机械有限公司	12.82	12.82	0.17%	60 个月以上	经营异常	预计无法收回，已全额计提坏账准备	-
重庆隆鑫发动机有限公司	12.46	12.46	0.16%	11 个月	信用状况正常	系合作的新产品业务，质保金	10.87
重庆坤绰进出口贸易有限公司	11.95	11.95	0.16%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	11.95
忠县合盛农机销售有限公司	10.91	10.91	0.14%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	10.91
浙江台州萨博电子有限公司	10.09	10.09	0.13%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	10.09
浙江浩天实业有限公司	5.73	5.73	0.07%	20 个月	经营异常	经营异常,计提坏账准备	-
重庆恒新德汽车科技有限公司	147.97	5.30	0.07%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	5.30
宁波大叶园林设备股份有限公司	18.04	4.75	0.06%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	4.75
重庆雅仕汽车配件制造有限责任公司	27.07	4.43	0.06%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	4.43
重庆建设工业（集团）有限责任公司	6.42	4.06	0.05%	8 个月	信用状况正常	客户付款延迟	4.06
杭州海的动力机械股份有限公司	121.88	3.29	0.04%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	3.29

客户名称	期末余额	逾期金额	逾期金额占比	逾期账龄（月）	逾期客户信用状况	逾期原因	期后回款情况
台州庆隆机电有限公司	2.78	2.78	0.04%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	2.78
重庆吉克科技有限公司	2.15	2.15	0.03%	2 个月	信用状况正常	客户付款延迟	2.15
山东海全新能源科技有限公司	1.61	1.61	0.02%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	1.61
宁波市德霖机械有限公司	51.56	1.47	0.02%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	1.47
浙江中坚科技股份有限公司	1.44	1.44	0.02%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	1.44
怀化八方顺机电有限公司	1.37	1.37	0.02%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	1.37
顶博机电(苏州)有限公司	36.25	1.20	0.02%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	1.20
重庆智享物流设备有限公司	1.16	1.16	0.02%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	1.16
华和重工有限公司	16.48	0.93	0.01%	3 个月	信用状况正常	客户付款延迟	0.93
盐城博尔福机电科技发展有限公司	1.55	0.84	0.01%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	0.84
重庆鑫源农机股份有限公司	11.24	0.45	0.01%	4 个月	信用状况正常	客户付款延迟	0.45
合计	1,401.57	461.35	6.00%	-	-	-	441.21

3、2020 年末应收账款逾期情况

单位：万元

客户名称	期末余额	逾期金额	逾期金额占比	逾期账龄（月）	逾期客户信用状况	逾期原因	期后回款情况
江苏江淮动力有限公司	749.33	227.65	2.20%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	227.65
重庆安来动力机械有限公司	300.85	208.44	2.02%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	208.44
浙江康思特动力机械有限公司	474.61	149.61	1.45%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	149.61
浙江绿田机械股份有限公司	56.89	56.89	0.55%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	56.89
台州萨博电子有限公司	47.39	47.39	0.46%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	47.39
重庆鑫源农机股份有限公司	70.31	44.84	0.43%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	44.84

客户名称	期末余额	逾期金额	逾期金额占比	逾期账龄（月）	逾期客户信用状况	逾期原因	期后回款情况
重庆铧尉科技有限公司	35.27	33.57	0.32%	2 个月	信用状况正常	客户付款延迟	33.57
重庆耕炜机械配件有限公司	32.12	32.12	0.31%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	29.50
聊城锦航机电设备有限公司	27.98	27.98	0.27%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	25.98
杭州海的动力机械股份有限公司	144.49	17.07	0.16%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	17.07
宁波大叶园林设备股份有限公司	27.99	16.75	0.16%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	16.75
常州市罗本三晶机械有限公司	12.82	12.82	0.12%	60 个月以上	经营异常	预计无法收回，已全额计提坏账准备	-
重庆隆鑫发动机有限公司	12.46	12.46	0.12%	23 个月	信用状况正常	系合作的新产品业务，质保金	10.87
重庆雅仕汽车配件制造有限责任公司	34.43	12.15	0.12%	2 个月	信用状况正常	客户付款延迟	12.15
苏州市阿尔帕斯动力机械有限公司	12.92	8.21	0.08%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	8.21
聊城市峰岳信息技术有限公司	8.08	8.08	0.08%	2 个月	信用状况正常	客户付款延迟	8.08
丰都县合盛农机销售有限公司	7.47	7.47	0.07%	2 个月	信用状况正常	客户付款延迟	7.47
苍溪县科丰农机有限公司	5.32	5.32	0.05%	2 个月	信用状况正常	客户付款延迟	2.14
南昌实在机械有限公司	10.72	5.08	0.05%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	5.08
江苏易咖新能源汽车有限公司	5.00	5.00	0.05%	2 个月	信用状况正常	客户付款延迟	-
重庆中邦利玮商贸有限公司	4.90	4.90	0.05%	2 个月	信用状况正常	客户付款延迟	3.00
苏州市双马机电有限公司	352.91	4.86	0.05%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	4.86
宁波市德霖机械有限公司	107.53	4.16	0.04%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	4.16
山东华盛中天机械集团股份有限公司	3.99	3.99	0.04%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	3.99
浙江沧龙动力机械有限公司	3.77	3.77	0.04%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	3.77
重庆航迪机械制造有限公司	3.52	3.52	0.03%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	-

客户名称	期末余额	逾期金额	逾期金额占比	逾期账龄（月）	逾期客户信用状况	逾期原因	期后回款情况
山东华盛农业药械有限责任公司	2.62	2.62	0.03%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	2.62
重庆铸鹏科技有限公司	2.54	2.54	0.02%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	0.33
乐陵市禾田电动车零部件有限公司	2.47	2.47	0.02%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	2.47
贵州鑫惠春农业机械有限公司	2.40	2.40	0.02%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	2.40
靖州县南方农机有限公司	2.30	2.30	0.02%	2 个月	信用状况正常	客户付款延迟	2.30
富顺县惠农农机经营部	2.08	2.08	0.02%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	2.06
重庆凯普吉宝动力机械有限公司	5.02	1.98	0.02%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	1.98
四川金彭车业有限公司	1.43	1.43	0.01%	12 个月	信用状况正常	质保金	-
盐城博尔福机电科技发展有限公司	1.29	1.29	0.01%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	1.00
重庆嘉木机械制造有限公司	1.26	1.26	0.01%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	1.26
重庆吉克科技发展有限公司	1.21	1.21	0.01%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	1.21
威马农机股份有限公司	1.00	1.00	0.01%	2 个月	信用状况正常	客户付款延迟	1.00
苏州市吴中区木渎耐磨材料厂	0.80	0.80	0.01%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	-
台州庆隆机电有限公司	0.65	0.65	0.01%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	0.65
浙江星月实业有限公司	13.55	0.60	0.01%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	0.60
钱江集团温岭正峰动力有限公司	6.46	0.26	0.00%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	0.26
顶博机电(苏州)有限公司	35.51	0.02	0.00%	1 个月	信用状况正常	客户付款延迟	0.02
合计	2,635.64	988.98	9.56%	-	-	-	951.61

（二）结合各期末应收账款账龄变化情况、逾期情况、期后回款情况、报告期坏账实际核销情况等补充分析公司应收账款坏账准备计提是否充分

1、各期末应收账款账龄变化情况、逾期情况、期后回款情况、报告期坏账实际核销情况：

单位：万元

账龄	2020.12.31	占比	2019.12.31	占比	2018.12.31	占比
1 年以内	10,263.43	99.22%	7,618.88	99.10%	8,296.44	99.40%
1 至 2 年	19.21	0.19%	55.26	0.72%	1.69	0.02%
2 至 3 年	47.87	0.46%	0.01	0.00%	1.06	0.01%
3 至 4 年	0.01	0.00%	-	0.00%	0.07	0.00%
4 至 5 年	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
5 年以上	13.62	0.13%	13.62	0.18%	21.24	0.25%
小计	10,344.14	100%	7,687.78	100%	8,346.74	100%
逾期金额	988.98	9.56%	461.35	6.00%	805.97	9.66%
期后回款金额（截止 2021 年 4 月 10 日）	951.61	9.20%	441.21	5.74%	786.19	9.42%
坏账核销情况	3.45	0.03%	33.85	0.44%	-	-
坏账准备	538.29	5.20%	400.10	5.20%	462.71	5.54%

2、以应收账款历史损失率测算的坏账准备与发行人应收账款坏账准备计提情况对比如下：

账龄	2017 年至 2018 年迁徙率	2018 年至 2019 年迁徙率	2019 年至 2020 年迁徙率	三年平均迁徙率
1 年以内	0.02%	0.67%	0.25%	0.31%
1 至 2 年	24.16%	0.44%	86.62%	37.07%
2 至 3 年	2.56%	0.00%	92.71%	31.76%
3 至 4 年	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
4 至 5 年	83.00%	0.00%	0.00%	0.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

3、按照历史损失率测算应收账款坏账准备，2020 年 12 月 31 日坏账准备计提测算对比：

单位：万元

账龄	按类似信用风险特征计提坏账准备的应收款项	历史损失率	历史损失率对应坏账	实际计提比例	实际计提坏账准备

账龄	按类似信用风险特征计提坏账准备的应收款项	历史损失率	历史损失率对应坏账	实际计提比例	实际计提坏账准备
1 年以内	10,263.43	0.31%	31.82	5%	513.17
1 至 2 年	19.21	37.07%	7.12	10%	1.92
2 至 3 年	47.87	31.76%	15.20	20%	9.57
3 至 4 年	0.01	0.00%	-	50%	0.00
4 至 5 年	-	0.00%	-	-	-
5 年以上	13.62	100.00%	13.62	100%	13.62
合　计	10,344.14	-	67.77	-	538.29

综上可知，发行人客户信用较好，账龄较短，期后回款情况良好，应收款项产生坏账的风险较低、发行人报告期内坏账核销金额较小，远低于应收账款坏账准备、发行人根据历史损失率对应坏账计提金额远低于实际计提的坏账，故发行人坏账计提充分。

问题 18.4

结合发行人已背书的应收票据承兑商业银行的信用等级情况，进一步论证相关已背书未到期的银行承兑汇票是否符合终止确认条件，相关会计处理是否符合会计准则的规定。

报告期各期末，公司已背书或贴现但在资产负债表日尚未到期的应收票据情况如下：

单位：万元

项目	2020 年末		2019 年末		2018 年末	
	终止确认金额	未终止确认金额	终止确认金额	未终止确认金额	终止确认金额	未终止确认金额
银行承兑汇票	3,043.89	—	1,366.83	—	3,986.63	—
商业承兑汇票	—	—	—	—	—	—

报告期各期末公司按承兑银行商业等级划分情况如下：

单位：万元，%

承兑银行商业等级	2020 年末		2019 年末		2018 年末	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
6 家大型商业银行	423.26	13.91	333.48	24.40	1,501.54	37.66

承兑银行商业等级	2020 年末		2019 年末		2018 年末	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
股份制商业银行	2,552.75	83.86	1,024.17	74.93	2,469.15	61.94
其他地方性银行及金融机构	67.88	2.23	9.18	0.67	15.94	0.40
合计	**3,043.89**	**100.00**	**1,366.83**	**100.00**	**3,986.63**	**100.00**

注 1：6 家大型商业银行分别为：中国银行股份有限公司、中国农业银行股份有限公司、中国建设银行股份有限公司、中国工商银行股份有限公司、中国邮政储蓄银行股份有限公司、交通银行股份有限公司。

注 2：股份制商业银行指招商银行股份有限公司、上海浦东发展银行股份有限公司、中信银行股份有限公司、中国光大银行股份有限公司、华夏银行股份有限公司、中国民生银行股份有限公司、平安银行股份有限公司、兴业银行股份有限公司、浙商银行股份有限公司等股份制商业银行。

注 3：其他地方性银行及金融机构主要指阳泉市商业银行。

上述票据已背书未到期票据期后（2021 年 3 月 31 日）到期情况如下：

2020 年末：

单位：万元

项目	金额	期后到期票据金额	到期比例（%）
期末余额	3,043.89	1,889.47	62.07%
其中：银行承兑汇票	3,043.89	1,889.47	62.07%
商业承兑汇票	—	—	—

2018 年及 2019 年期末已背书或贴现未到期票据截至本回复函出具日已全部到期，并已全部兑付。2020 年度已背书或贴现尚未到期时予以终止确认的银行承兑汇票，除期后尚未到期的汇票外，均已兑付。

公司银行承兑汇票的承兑人主要是大型或股份制商业银行，由于其具有较高的信用，银行承兑汇票到期不获支付的可能性较低，且报告期内未出现过到期不获支付兑付的情形，故发行人将已背书或贴现的银行承兑汇票予以终止确认。

根据《企业会计准则第 23 号-金融资产转移》（财会〔2017〕8 号）第五条规定，金融资产满足下列条件之一的，应当终止确认：1）收取该金融资产现金流量的合同权利终止；2）该金融资产已转移，且该转移满足本准则关于终止确

认的规定。同时第七条规定，企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。《企业会计准则第 23 号-金融资产转移》应用指南（2018 年修订）指出：关于这里所指的‘几乎所有风险和报酬’，企业应当根据金融资产的具体特征作出判断。需要考虑的风险类型通常包括利率风险、信用风险、外汇风险、逾期未付风险、提前偿付风险（或报酬）、权益价格风险等。‘公司收到的银行承兑汇票背书或者贴现已经满足《金融资产转移》终止确认的条件，应予以终止确认。

综上所述，公司报告期各期末将已背书或贴现但尚未到期的应收银行承兑票据予以终止确认，该等会计处理符合《企业会计准则》的要求。

【中介机构核查意见】

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见，详细说明对发行人应收账款的函证情况，包括发函率、回函率、回函金额占各期应收账款余额比例、各期函证选取的标准等。

一、中介机构核查程序

就应收款项和应收票据/应收款项融资相关事项，申报会计师履行了如下核查程序：

1、通过获取的应收账款明细表、逾期应收账款明细表，统计主要客户应收账款情况、逾期情况及回款情况，了解主要客户信用政策执行情况及信用政策是否存在调整的情况；

2、检查报告期内客户的交易和收款情况，结合具体客户的信用政策，分析报告期内主要客户应收账款逾期情况，向发行人销售部门、财务部门了解主要逾期客户情况和造成逾期的主要原因情况，检查逾期客户后续收款情况；

3、结合各期末应收账款账龄变化情况、逾期情况、期后回款情况、报告期坏账实际核销情况等补充分析公司应收账款坏账准备计提是否充分；

4、查阅报告期内公司应收票据台账，复核期末应收票据完整性，分析出票人、承兑人、到期日等；对未到期已背书或者已贴现的应收票据进行复核，查

阅其承兑银行或承兑人，分析其是否符合终止确认条件；检查报告期各期期末应收票据余额期后背书、贴现或到期兑付情况。

二、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人各类产品主要客户信用期情况及在报告期内发生变动的情况很少，未发现存在放松信用期以刺激销售的情形。

2、除 2019 年度以外，公司报告期的应收账款周转率与同行业可比上市公司基本保持一致。发行人应收周转率与同行业公司的差异具有商业合理性。主要系公司 2019 年全年营业收入降幅大于可比公司，而 2019 年第四季度通机行业需求逐步恢复，带动年末销售收入和应收账款余额大幅增加。

3、发行人报告期内应收账款坏账准备计提充分。

4、公司报告期各期末将已背书或贴现但尚未到期的应收银行承兑票据予以终止确认，该等会计处理符合《企业会计准则》的要求。

三、中介机构对发行人应收账款的函证情况，包括发函率、回函率、回函金额占各期应收账款余额比例、各期函证选取的标准等。

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
应收账款余额	10,344.14	7,618.88	8,346.74
发函金额	9,745.05	6,965.46	7,578.43
发函比例	94.21%	91.42%	90.80%
回函金额	8,784.36	5,855.59	5,640.84
回函比例	84.92%	76.86%	67.58%
替代金额	960.69	1,109.87	1,937.59
替代比例	9.29%	14.57%	23.21%
可确认金额	9,745.05	6,965.46	7,578.43
可确认比例	94.21%	91.42%	90.80%

各期函证选取的标准：对报告期各期含税销售额在 1000 万以上或应收账款各期末余额在 200 万以上的客户全部进行函证，其他随机抽样进行函证。

19.关于存货

申报材料显示：报告期内发行人存货账面价值分别为 5,299.34 万元、5,007.47 万元、5,856.95 万元和 9,685.43 万元，主要为原材料、库存商品和发出商品，最近一期末存货余额增长较快。

请发行人：（1）补充披露发行人各期存货的订单支持情况，分析其匹配关系；并结合发行人的订单情况、生产模式、产品生产周期、销售模式等，披露公司确定原材料、库存商品等备货量的方法，进而分析披露各期末各类存货余额的合理性；（2）进一步分析并披露报告期各期末各类存货余额变动的原因及合理性；（3）补充披露发行人各期库存商品、发出商品期后结转成本情况；（4）补充披露计提存货跌价准备的具体方式，各类存货可变现净值的具体确认方法，结合库龄、商品市场价格等说明各类存货各期末跌价准备计提是否充分；（5）补充披露各期末存货的盘点情况，特别是供方仓模式下对相关存货的管理、盘点方式，披露相关存货管理的内部控制建立情况，是否有效并得到执行；（6）结合公司与同行业可比公司在存货备货、生产、销售周期等方面的差异，分析披露公司存货周转率与同行业存在差异的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对报告期存货实施的监盘程序、监盘范围、各类存货的监盘比例及监盘结果，是否存在异常情形。

【发行人回复】

问题 19.1

补充披露发行人各期存货的订单支持情况，分析其匹配关系；并结合发行人的订单情况、生产模式、产品生产周期、销售模式等，披露公司确定原材料、库存商品等备货量的方法，进而分析披露各期末各类存货余额的合理性

公司采取“以销定产、适度备货”的生产模式，生产部门综合在手订单量以及对市场需求的预测来确定生产节奏，按照销售部门订单及销售计划编制年度、季度、月度、日生产计划并执行，由采购部负责制定采购计划。

1）订单支持情况

公司主要客户一般会滚动提供未来几个月的需求预测，公司一般按需求预测备货安排生产，但不同客户下达正式订单的周期有较大差异。外资客户比如百力

通、雅马哈等，会提供需求量 1 个月以上的订单，能够覆盖公司整个采购、生产周期；而内资客户提供的订单周期较短，比如隆鑫通用，一般每天滚动下订单，只提供预计需求量 1-2 周的订单，公司的采购、生产周期主要对应其需求预测、而非即期订单。

报告期各期期末，公司在手订单情况及订单覆盖率情况如下：

单位：万元,%

项目	2020 年末	2019 年末	2018 年末
在手订单①	5,898.89	3,889.75	2,991.73
库存商品②	2,420.78	1,683.98	1,593.31
自制半成品及在产品③	2,039.66	564.57	296.48
原材料④	3,745.49	2,332.04	1,862.00
覆盖率⑤=①/(②+③+④)	71.89%	84.92%	79.74%

注：在手订单金额=已获订单-发货金额，即不包含发出商品对应的订单金额。

期末在手订单金额随 2019 年四季度开始的通机需求恢复景气而大幅上升，各期末存货订单覆盖率分别为 79.74%、84.92%、71.89%，因自制半成品和原材料大幅增加，2020 年末在手订单覆盖率有所下降。订单覆盖率低于 100%，主要是内资客户订单周期短，公司根据其提供的需求预测安排采购、生产计划所致。故，公司存货金额与在手订单金额和需求预测匹配，符合业务循环和实际需要。

2）备货政策

①原材料：受采购周期、节假日、原材料价格波动等因素的影响，为保证生产经营的稳定性，公司通常对主要原材料进行适度安全储备，储备量根据生产计划通常在 15 天左右，而对于采购周期长的电子元器件和进口件，公司储备量一般在 30 天左右。

2018 年、2019 年公司原材料期末余额分别为 1,862.00 万元、2,332.04 万元，与上述备货周期对应的储备量一致。而 2020 年期末原材料余额为 3,745.49 万元，同比增加 1,413.45 万元，主要原因是：①2020 年底月出货量同比增加 1200 万元左右，而期末在手订单同比增加 51.65%，带动原材料备货需求大幅增加；②受疫情影响，IGBT 因原材料紧缺采购周期延长到 2 个月左右，三极管因晶圆紧缺而缺货、电阻电容涨幅较大，公司进行了囤货。因此，公司报告期各期期末原材料余额与公司备货政策匹配，变动情况与业务实际需求一致，具有合理性。

②库存商品：公司主要根据以下三个方面的情况动态调整产成品的备货水平：首先，部分客户销售交货周期短于公司的采购、生产周期，公司基于经验和预测维持一定库存；其次，因公司产品型号很多，完全按订单小批量生产会影响生产效率，公司会集中大批量多生产一些通用型号备库；第三，公司的生产在淡旺季进行适度调节，根据销售预测在淡季进行预测性生产。

报告期各期末，公司库存商品余额在手订单覆盖率均超过 100%，约为公司月出货量的一半左右，周转情况良好，具有合理性。

3）生产周期和送货周期

公司生产周期较短，2020 年下半年公司为提高生产效率，将各产线共用物料进行集中生产，比如线束组件、线路板组件、飞轮毛胚、铁芯等集中生产后入库，后道工序按生产计划领用，相应增加了自制半成品库存金额,而生产周期由原来的 5 天增加为 9 天左右。

公司送货周期较短，约为 1-3 天，国内客户以重庆周边为主，国外客户主要送往重庆当地海关进行报关。

公司期末发出商品主要系供方仓模式下客户尚未上线使用的产品，少部分为一般销售模式下的在途商品，全部有订单覆盖，各期末发出商品余额约为公司月出货量的一半左右，周转情况良好，具有合理性。

问题 19.2

进一步分析并披露报告期各期末各类存货余额变动的原因及合理性

1、原材料

公司各期末原材料主要由电子元器件、漆包线、冲压件、机电加工产品、塑料制品等材料构成，其他原材料主要为印制板系列、塑料制品、金属类接插件、火花帽等。2018 年末、2019 年末、2020 年末，公司原材料余额分别为 1,862.00 万元、2,332.04 万元和 3,745.49 万元，占存货总额的比例分别为 36.29%、38.31%和 34.23%。

报告期各期末原材料的具体构成情况如下：

单位：万元，%

原材料	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31

种类	金额	占比	金额	占比	金额	占比
电子元器件	1,139.97	30.44	593.32	25.53	427.90	22.98
漆包线	317.25	8.47	163.95	7.05	125.72	6.75
冲压件	123.85	3.31	154.88	6.66	209.15	11.23
机电加工产品	309.08	8.25	84.11	3.62	80.40	4.32
塑料制品	104.74	2.80	134.03	5.77	65.40	3.51
砂铸件	43.79	1.17	66.89	2.88	63.58	3.41
磁性材料	113.62	3.03	98.70	4.25	61.02	3.28
印制板	155.01	4.14	59.82	2.57	50.96	2.74
线束护套接插件及其它	251.86	6.72	113.81	4.90	86.94	4.67
钢材	96.07	2.56	91.73	3.95	104.36	5.60
压铸件	15.77	0.42	111.61	4.80	76.75	4.12
火花帽	90.04	2.40	72.57	3.12	25.71	1.38
低压线	208.45	5.57	67.55	2.91	49.95	2.68
机械加工产品	37.67	1.01	49.30	2.12	19.05	1.02
化工材料	56.99	1.52	33.21	1.43	31.02	1.67
高压线	97.12	2.59	73.17	3.15	37.55	2.02
橡胶制品	65.52	1.75	39.53	1.70	21.21	1.14
标准件	51.65	1.38	32.63	1.40	17.94	0.96
齿圈	34.61	0.92	31.66	1.36	26.48	1.42
电路板组件	86.58	2.31	0.00	0.00	0.00	0.00
砂铸件材料	30.07	0.80	25.55	1.10	31.63	1.70
包装物品	37.29	1.00	21.86	0.94	20.08	1.08
电器配件	39.06	1.04	25.44	1.09	22.44	1.21
塑料原料	23.77	0.63	41.75	1.80	27.96	1.50
刀具	27.83	0.74	26.28	1.13	35.34	1.90
其他组件	47.25	1.26	1.04	0.04	0.14	0.01
线束组件	10.43	0.28	0.00	0.00	0.00	0.00
其他线圈组件	0.01	0.00	4.11	0.18	16.84	0.90
设备备件	14.52	0.39	11.87	0.51	12.81	0.69

原材料种类	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
铝材	18.52	0.49	11.47	0.49	14.79	0.79
其他原材料	97.11	2.59	90.19	3.54	98.89	5.31
合计	3,745.49	100.00	2,332.04	100.00	1,862.00	100.00

2019 年末，公司原材料余额较 2018 年末增加 470.04 万元，增幅为 25.24%，主要原因：其一，电子元器件余额较 2018 年末增加 165.42 万元，系因 2019 年受贸易战影响，电子元器件市场上缺货，公司通过贸易商去原厂订购，一旦有货全部发公司备货，以保障客户订单需求。其二，塑料制品余额增加了 68.63 万元，压铸件余额增加 34.86 万元，火花帽余额增加 46.86 万元，系因 2019 年下半年市场需求逐步回暖，公司年末点火器、铝飞轮和变流器订单增加所致。

2020 年末，公司原材料余额较 2019 年末增加 1,413.45 万元，增幅为 60.61%，主要系公司 2020 年营业收入同比增加 40.11%,期末在手订单同比增加 51.65%，叠加新冠疫情带来的原材料缺货、涨价和采购周期延长带来的备货增加所致。具体来看，电子元器件余额较 2019 年末增加 546.65 万元，漆包线余额较 2019 年末增加 153.30 万元，机电加工产品余额较 2019 年末增加 224.97 万元，系电子元器件采购周期变长，公司变流器、点火器产品订单增加，增程器和农机上量所致。

2、库存商品

报告期各期末，公司库存商品余额分别为 1,593.31 万元、1,683.98 万元和 2,420.78 万元，占存货总额的比重分别为 31.05%、27.66%和 22.12%。

报告期各期末，公司库存商品构成情况如下：

单位：万元，%

产品种类	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
点火器	313.22	12.94	428.46	25.44	377.67	23.70
飞轮	232.74	9.61	245.26	14.56	189.95	11.92
充电线圈	83.44	3.45	84.11	4.99	55.39	3.48
变流器	599.87	24.78	220.05	13.07	383.86	24.09
永磁电机定子、转子	486.85	20.11	224.44	13.33	156.05	9.79

产品种类	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
调压器	142.87	5.90	170.89	10.15	100.14	6.29
驱动电机及控制器、增程器电机及控制器、其他新能源产品	367.88	15.20	156.04	9.27	63.32	3.97
小型骑乘式收割机等、其他农机产品	37.42	1.55	19.57	1.16	147.56	9.26
通机、发电机其他电装品	156.50	6.46	135.16	8.03	119.37	7.49
合计	2,420.78	100.00	1,683.98	100.00	1,593.31	100.00

2018 年末、2019 年末库存商品余额保持平稳，2020 年末较 2019 年末库存商品余额增加 736.80 万元，其中：变流器增加 379.82 万元，永磁电机定子、转子增加 262.41 万元，新能源产品增加 211.84 万元，而点火器库存减少 115.24 万元。公司周转的库存商品随在手订单增加而增加，而公司点火器的产能因不足以满足百力通新增 1 倍的订单需求，导致公司点火器库存大幅降低。

3、发出商品

公司发出商品系各期末公司已出库并发运送至客户或海关，但国内客户未验收入库或未上线使用并确认、国外客户尚未装船而未取得验收单或提单的商品，公司库存商品出库时计入发出商品，待定期对账结算或报关并取得货运提单时确认收入并结转成本，同公司销售模式相对应，符合公司收入确认原则。

报告期各期末，公司发出商品构成情况如下：

单位：万元，%

产品种类	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
点火器	833.17	31.00	313.76	22.00	416.69	31.81
飞轮	477.65	18.00	303.89	21.31	336.95	25.72
充电线圈	74.03	3.00	27.37	1.92	23.63	1.80
变流器	237.54	9.00	179.24	12.57	114.14	8.71
永磁电机定子、转子	253.51	10.00	239.93	16.82	77.53	5.92
调压器	116.40	4.00	71.23	4.99	122.38	9.34
驱动电机及控制器、增程器电机及控制器、其他新能源产品	260.72	10.00	137.73	9.66	75.68	5.78

产品种类	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
小型骑乘式收割机等、其他农机产品	12.12	0.00	2.25	0.16	27.08	2.07
通机、发电机其他电装品	388.97	15.00	150.73	10.57	115.90	8.85
合计	2,654.12	100.00	1,426.13	100.00	1,309.98	100.00

报告期各期末，公司发出商品余额分别为 1,309.98 万元、1,426.13 万元和 2,654.12 万元，占存货总额的比重分别为 25.53%、23.43%和 24.25%。

2019 年末较 2018 年末发出商品余额增加 116.15 万元，主要原因：2019 年下半年以来需求逐步回归正常，订单开始增加，相应导致变流器和永磁电机定子、转子发出商品期末余额分别较上年末增加 65.10 万元、162.40 万元。

2020 年末较 2019 年末发出商品余额增加 1,227.99 万元，主要系 2020 年需求恢复，订单和出货量增加，相应导致点火器、飞轮、变流器、新能源产品的发出商品期末余额分别较上年末增加 519.41 万元、173.76 万元、58.30 万元、122.99 万元。点火器期末余额增加较多主要系美国百力通和江淮动力需求上升导致发货增加。

①发出商品期后确认时长

各期末发出商品期后确认收入时长情况如下：

单位：万元

发出商品	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
发出商品余额	2,654.12	1,426.13	1,309.98
期后第 1 个月确认收入金额	1,891.92	856.10	993.25
期后第 2 个月确认收入的金额	479.43	271.10	125.54
期后第 3 个月确认收入金额	-	104.58	72.78
前 3 个月合计确认金额占比	89.35%	86.37%	90.96%

注:2020 年期后数据更新截至到 2021 年 2 月 28 日。

据上表，公司绝大部分发出商品在 3 个月内确认收入。

②报告期各期末，公司发出商品对应的前五大客户情况如下，

单位：万元

时间	客户名称	金额	未确认收入主要原因	确认收入尚需履行的后续程序

时间	客户名称	金额	未确认收入主要原因	确认收入尚需履行的后续程序
2018年末	浙江康思特动力机械有限公司	187.04	供方仓模式，尚未上线使用	上线使用后双方对账确认收入
	嘉陵-本田发动机有限公司	178.48	尚未签收或月度对账	签收并月度对账
	重庆科勒发动机有限公司	124.86	尚未签收或月度对账	签收并月度对账
	江苏江淮动力有限公司	113.05	尚未签收或月度对账	签收并月度对账
	隆鑫通用动力股份有限公司	78.10	供方仓模式，尚未上线使用	上线使用后双方对账确认收入
	合计	681.53	-	-
2019年末	隆鑫通用动力股份有限公司	261.73	供方仓模式，尚未上线使用	上线使用后双方对账确认收入
	重庆恒新德汽车科技有限公司	183.18	尚未签收或月度对账	签收并月度对账
	嘉陵-本田发动机有限公司	164.71	尚未签收或月度对账	签收并月度对账
	浙江康思特动力机械有限公司	113.09	供方仓模式，尚未上线使用	上线使用后双方对账确认收入
	重庆科勒发动机有限公司	90.70	尚未签收或月度对账	签收并月度对账
	合计	813.41	-	-
2020年末	隆鑫通用动力股份有限公司	303.03	供方仓模式，尚未上线使用	上线使用后双方对账确认收入
	江苏江淮动力有限公司	259.54	尚未签收或月度对账	签收并月度对账
	浙江康思特动力机械有限公司	207.93	供方仓模式，尚未上线使用	上线使用后双方对账确认收入
	BS(美国百力通)	194.66	在途	待报关后确认收入
	本田动力（中国）有限公司	190.96	尚未签收或月度对账	签收并月度对账
	合计	1,156.12	-	-

③发出商品的管控措施和有效性

发出商品作为存货的重要组成部分，公司为加强对发出商品的管控，公司在存货管理制度中专门制定了《销售发出商品管理制度》，规定：“①销售部在货物发出后，应及时与客户沟通，提醒客户收货，确认到货情况，并处理运送过程中出现的意外情况；②销售业务员为发出商品的管理责任人；③销售内勤人员应当每月与客户核对当月结算情况以及发出商品结存情况，包括：品名、规格、数量，并将核对情况通知销售业务人员；④销售业务人员应当跟踪掌握客户发出商品库存动态，督促客户及时结算；⑤销售业务人员应当与客户及时沟通发出商品验收

确认情况，对于质量异常应当及时向公司质量管理部门反馈信息，并采取相应措施予以解决；⑥每年末销售部门应当组织人员对发出商品进行盘点核对。如果盘点结果与账面记录不符，应及时查明原因，按公司规定报批。”

报告期内，公司制定并有效执行了销售发出商品管理制度，每月与客户对产品的收货数量、上线使用数量、结存数量进行对账确认，并根据产品上线使用数量和结存数量安排供货计划，各期末发出商品余额控制在合理水平，并定期进行盘点核对。各期末发出商品期后确认收入时长和结算回款情况正常，发出商品管控措施有效，能够切实保证发出商品余额和收入确认的准确性。

4、自制半成品和在产品

在产品主要是生产现场中的原材料和半成品。2018 年末、2019 年末、2020 年末，公司在产品分别为 296.48 万元、564.57 和 2,039.66 万元。公司在产品 2018 年末相比 2019 年明显偏低的主要原因是：2018 年年中，中美贸易战关税加征预期浓烈，公司在 2018 年下半年加速赶制订单并发货，年末订单和产量均较大幅度下降，导致处于生产过程中的在产品余额相应减少。

2020 年下半年公司为提高生产效率，将各产线共用物料进行集中生产，比如线束组件、线路板组件、飞轮毛胚、铁芯等集中生产后入库，后道工序按生产计划领用，这大幅增加了自制半成品库存金额，具有合理性。

问题 19.3

补充披露发行人各期库存商品、发出商品期后结转成本情况

发行人各期库存商品、发出商品期后结转成本情况如下：

单位：万元

年度	存货项目	存货余额	期后结转成本金额	期后结转成本占比
2020.12.31	库存商品	2,420.78	1,174.02	48.50%
	发出商品	2,654.12	2,371.35	89.35%
2019.12.31	库存商品	1,683.98	1,514.08	89.91%
	发出商品	1,426.13	1,414.96	99.22%
2018.12.31	库存商品	1,593.31	1,431.23	89.83%
	发出商品	1,309.98	1,299.35	99.19%

注：期后数据截止日为 2021 年 2 月 28 日

发行人 2018 年末和 2019 年末的库存商品和发出商品大部分已在期后销售结转成本，2020 年末结存的库存商品由于存在备货的情况，因此期后结转成本比例偏低，2020 年末结存的发出商品大部分已结转成本，各期库存商品、发出商品期后结转成本正常。

问题 19.4

补充披露计提存货跌价准备的具体方式，各类存货可变现净值的具体确认方法，结合库龄、商品市场价格等说明各类存货各期末跌价准备计提是否充分；

1、存货跌价测试及存货跌价准备的具体方式

发行人的存货主要包括原材料、库存商品、发出商品和在产品等，发行人存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个或单一类别存货项目成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。各类存货可变现净值的具体确认方法及计提存货跌价准备的具体方式如下：

①原材料及周转材料

公司期末原材料主要系电子元器件、冲压件、塑料制品、漆包线等外购零部件，公司根据存货跌价准备计提政策，以所生产的产成品的预计售价减去至完工时将要发生的成本、预计销售费用以及相关税费后的金额确定其可变现净值，按照成本与可变现净值孰低的原则计提跌价准备。

a.公司至少每半年对存货进行一次全面盘点清查，对于长期未领用，且未来领用需求尚不明确的原材料，出于谨慎考虑，公司对该等原材料全额计提跌价准备。报告期各期末，该等原材料计提跌价准备金额分别为：30.74 万元、84.20 万元元、139.50 万元。

b.对于其他数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备，原材料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、估计的销售费用以及相关税费后，可变现净值高于其材料成本，不存在减值情况。

②在产品

公司各期末在产品主要为生产线上的无铅锡条、箱体毛坯等，上述材料的使用目的系继续生产最终产品并销售。公司结合期末在手订单合同、同类产品市场报价情况、将半成品加工为成品将发生的成本、产品销售费用率、期间平均税率等对在产品期末可变现净值进行测算。经测试，公司期末在产品可变现净值高于成本价值，不存在减值情况。

③库存商品及发出商品

公司期末库存商品和发出商品主要系正常生产备货的产成品和已发出但客户尚未结算确认的产品。公司根据存货跌价准备计提政策，以产品预计售价减去预计销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，按照成本与可变现净值孰低的原则计提跌价准备。

a.期后有销售的存货部分：根据其期后平均销售单价减预计发生销售费用、税费与期末的结存成本单价相比较，如果扣除预计销售费税费后的销售单价小于结存单价，则按照单价差额计算存货跌价准备；

b.期后无销售、本年有销售的存货部分：计算本年平均销售单价，根据最近销售单价减销售费用、税费与结存成本单价相比较，如果扣除预计销售费税费后的销售单价小于结存单价，则按照单价差额计算存货跌价准备；

c.期后无销售、本年无销售的存货部分：对于新产品及公司预计将出售的产品，公司销售部门预估销售单价减销售费用、税费与结存成本单价相比较，如果扣除预计销售费税费后的销售单价小于结存单价，则按照单价差额计算存货跌价准备。对于账龄较长，由于产品更新换代或客户临时调整订单形成的呆滞商品，全额计提跌价准备，报告期各期末，该等产成品计提跌价准备金额分别为 83.40 万元、78.06 万元、183.89 万元。

3）存货跌价测试及存货跌价准备的计提情况

报告期内各期末，发行人基于上述存货跌价准备计提方式，结合存货库龄和商品市场价格等重要因素，计提存货跌价准备。各期末各项存货库龄及存货跌价准备计提情况如下：

① 2020 年 12 月 31 日

单位：万元

存货项目	账面余额	库龄			存货跌价准备	计提比例(%)
		1 年以内	1-2 年	2 年以上		
原材料	3,745.49	3,493.41	127.04	125.04	140.36	3.75
库存商品	2,420.78	2,088.78	169.91	162.09	235.28	9.72
发出商品	2,654.12	2,632.32	11.17	10.64	125.77	4.74
委托加工物资	36.97	36.97				
低值易耗品	45.92	45.92				
自制半成品及在产品	2,039.66	2,039.66				
合计	10,942.93	10,337.06	308.11	297.77	501.41	4.58

② 2019 年 12 月 31 日

单位：万元

存货项目	账面余额	库龄			存货跌价准备	计提比例(%)
		1 年以内	1-2 年	2 年以上		
原材料	2,332.04	2,054.73	193.36	83.95	84.20	3.61
库存商品	1,683.98	1,478.84	127.09	78.06	146.24	8.68
发出商品	1,426.13	1,410.40	14.78	0.95		
委托加工物资	34.85	34.85				
低值易耗品	45.64	45.64				
自制半成品及在产品	564.57	564.57				
在途物资	0.18	0.18				
合计	6,087.40	5,589.21	335.23	162.96	230.45	3.79

③ 2018 年 12 月 31 日

单位：万元

存货项目	账面余额	库龄			存货跌价准备	计提比例(%)
		1 年以内	1-2 年	2 年以上		
原材料	1,862.00	1,704.60	126.67	30.74	30.74	1.65
库存商品	1,593.31	1,462.68	47.24	83.40	93.26	5.85
发出商品	1,309.98	1,301.45	6.64	1.89		
委托加工物资	29.60	29.60				
低值易耗品	40.09	40.09				
自制半成品及在产品	296.48	296.48				
合计	5,131.47	4,834.90	180.54	116.03	124.00	2.42

报告期内各期，发行人计算存货可变现净值时还重点关注如下因素：

对于原材料，发行人至少每半年对存货进行一次全面盘点清查，重点关注残次冷背类存货，对于长期未领用，且未来领用需求尚不明确的原材料，出于谨慎考虑，对该等原材料全额计提存货跌价准备，确保原材料跌价准备计提的充分性。

对于库存商品，发行人在报告期各期末执行存货减值测试时，重点关注残次冷背类存货。对于账龄较长，由于产品更新换代或客户临时调整订单形成的呆滞商品，全额计提跌价准备，确保库存商品跌价准备计提的充分性。

对于发出商品，发行人在报告期各期末针对每个项目结合回款情况预估其未来转化为销售的可能性，重点关注长库龄的发出商品，对于预计无法收回的发出商品全额计提跌价准备，确保发出商品跌价准备计提的充分性。

对于自制半成品及在产品，发行人结合期末在手订单合同、同类产品市场报价情况、将半成品加工为成品将发生的成本、产品销售费用率、期间平均税率等对在产品期末可变现净值进行测算，确保在产品跌价准备计提的充分性。

报告期各期末，同行业可比上市公司计提的存货跌价准备比例情况见下表，同行业可比公司存货跌价准备计提比例差别较大，发行人存货跌价准备计提比例高于可比公司平均水平。

单位：%

公司名称	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
锋龙股份	0.71	0.67	0.00
神驰机电	0.94	1.81	0.86
中坚科技	3.91	2.73	1.72
大叶股份	0.87	0.92	0.91
平均值	1.61	1.53	0.88
瑜欣电子	4.58	3.79	2.42

注：数据来源于上市公司年报、招股说明书。

综上所述，发行人存货跌价准备计提政策较同行业公司相对谨慎，符合会计准则相关规定；对于长库龄的存货，发行人制定了合理的存货跌价准备计提政策，并得到有效执行。公司主要采取以销定产的模式进行生产销售，公司各期末存货均系用于生产通机零部件及终端产品并销售，产品所属行业整体发展前景向好，在手订单充足，且凭借自身技术优势公司保持较高的销售毛利率。公司存货跌价

准备的计提，充分考虑了通机零部件行业特点和公司实际业务，并结合期末存货的适用性、可变现净值等因素，存货跌价准备计提比例高于可比公司水平，存货跌价准备计提充分。

问题 19.5

补充披露各期末存货的盘点情况，特别是供方仓模式下对相关存货的管理、盘点方式，披露相关存货管理的内部控制建立情况，是否有效并得到执行；

1、补充披露各期末存货的盘点情况

报告期内各期末，公司严格按照《存货管理制度》实施盘点，盘点差异经查明原因后按照相关审批制度审批后进行账务调整，各期末公司存货盘点情况如下：

单位：万元,%

存货项目	2020.12.31			2019.12.31			2018.12.31		
	审定余额	盘点金额	盘点比例	审定余额	盘点金额	盘点比例	审定余额	盘点金额	盘点比例
原材料	3,745.49	3,745.49	100.00	2,332.04	2,332.04	100.00	1,862.00	1,862.00	100.00
库存商品	2,420.78	2,420.78	100.00	1,683.98	1,683.98	100.00	1,593.31	1,593.31	100.00
发出商品	2,654.12	2,030.41	76.50	1,426.13	1,241.17	87.03	1,309.98	1,122.49	85.69
委托加工物资	36.97	36.97	100.00	34.85	34.85	100.00	29.60	29.60	100.00
低值易耗品	45.92	45.92	100.00	45.64	45.64	100.00	40.09	40.09	100.00
自制半成品及在产品	2,039.66	2,039.66	100.00	564.57	564.57	100.00	296.48	296.48	100.00
在途物资				0.18					
合计	10,942.93	10,319.23	94.30	6,087.40	5,902.25	96.96	5,131.47	4,943.97	96.35

2、供方仓模式下对相关存货的管理、盘点方式，披露相关存货管理的内部控制建立情况，是否有效并得到执行

供方仓模式下形成的存货，发行人作为发出商品管理，发出商品作为存货的重要组成部分，公司为加强对发出商品的管控，公司在存货管理制度中专门制定了《销售发出商品管理制度》，针对发出商品的具体管理、盘点方式主要为：“①销售部在货物发出后，应及时与客户沟通，提醒客户收货，确认到货情况，并处理运送过程中出现的意外情况；②销售业务员为发出商品的管理责任人；③销售

内勤人员应当每月与客户核对当月结算情况以及发出商品结存情况，包括：品名、规格、数量，并将核对情况通知销售业务人员；④销售业务人员应当跟踪掌握客户发出商品库存动态，督促客户及时结算；⑤销售业务人员应当与客户及时沟通发出商品验收确认情况，对于质量异常应当及时向公司质量管理部门反馈信息，并采取相应措施予以解决;⑥每年末销售部门应当组织人员对发出商品进行盘点核对。如果盘点结果与账面记录不符，应及时查明原因，按公司规定报批。”

报告期内，公司严格按照上述内部控制制度执行，相关内部控制制度运行有效。公司每月与客户对产品的收货数量、上线使用数量、结存数量进行对账确认，并根据产品上线使用数量和结存数量安排供货计划，各期末发出商品余额控制在合理水平，并定期进行盘点核对。各期末发出商品期后确认收入时长和结算回款情况正常，发出商品管控措施有效，能够切实保证发出商品余额和收入确认的准确性。

问题 19.6

结合公司与同行业可比公司在存货备货、生产、销售周期等方面的差异，分析披露公司存货周转率与同行业存在差异的原因。

报告期内，公司的存货周转率与同行业可比公司比较如下：

单位：次

可比公司	存货周转率		
	2020 年度	2019 年度	2018 年度
锋龙股份	2.81	2.83	3.19
神驰机电	4.41	3.89	4.37
中坚科技	1.83	2.22	2.48
大叶股份	1.65	1.84	1.97
可比公司平均值	2.68	2.70	3.00
本公司	3.41	3.76	5.52

注：数据来自上市公司年报、招股说明书。

神驰机电、中坚科技、大叶股份主要是以整机终端产品组装为主，然后贴牌（OEM）或自有品牌（ODM）出口销售。神驰机电、大叶股份终端产品国内生产后发往海外并维持安全库存进行销售，而发行人以内销重庆周边客户和重庆报关 FOB 外销为主，导致神驰机电、大叶股份的产品销售周期明显长于发行人；神

驰机电原材料主要采用零库存管理模式，其原材料备货周期明显短于发行人，大叶股份采用一般的按需采购和战略性采购，跟发行人原材料备货模式相近。综合上述两个重要因素，报告期内神驰机电存货周转率与发行人水平接近、互有高低，而大叶股份的存货周转率显著低于发行人。

中坚科技因导板、链条等核心部件需进口采购，加上其生产周期 25-50 天不等，采购、生产周期显著长于发行人，导致存货周转率低于发行人。

锋龙股份通机业务与发行人类似，以通机零部件生产销售为主，差异主要在于锋龙股份出口销售占比更高，存在较大比例的 DDP 出口模式和供方仓出口模式，导致其销售周期显著长于发行人,存货周转率相应低于发行人。

【中介机构核查意见】

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

一、中介机构核查程序

就存货事项，申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅发行人的存货管理制度和盘点制度，对应发行人的会计账簿，核查存货各明细项目计量的准确性；

2、报告期末，对公司存货进行监盘，对盘存过程中发现的问题或差异进一步核查；

3、访谈财务负责人和申报会计师，了解报告期内的存货盘点情况；

4、获取发行人报告期各期末在手订单情况，并与期末存货余额进行比较，分析存货余额的合理性；获取发行人期后销售情况，核实上年度期末存货余额的合理性；

5、复核库存商品、发出商品期后结转成本情况；

6、计算发行人存货周转率，并将其与同行业相比较，分析发行人存货周转情况差异原因；

7、分别访谈公司高管、各业务口主管、操作人员，详细了解公司生产模式、备货政策，销售周期，订单情况；

8、获取报告期各期末存货余额和库龄情况，复核存货跌价测算表，核实存货跌价计提的准确性、充分性。

二、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人存货金额与在手订单金额匹配，符合业务实际需要。发行人采取“以销定产、适度备货”的生产模式，原材料报告期各期末余额与公司备货政策匹配，与业务实际需求一致，具有合理性；报告期各期末，发行人库存商品余额在手订单覆盖率均超过 100%，约为发行人月出货量的一半左右，周转情况良好，具有合理性。各期末发出商品余额约为月出货量的一半左右，周转情况良好，具有合理性。2020 年下半年发行人为提高生产效率，将各产线共用物料进行集中生产，比如线束组件、线路板组件、飞轮毛胚、铁芯等集中生产后入库，后道工序按生产计划领用，相应大幅增加了自制半成品库存金额，具有合理性。综上，发行人各期末各类存货余额具有合理性。

2、报告期各期末各类存货余额变动具有合理性，系正常业务需要变动所致。

3、发行人 2018 年末和 2019 年末的库存商品和发出商品大部分已在期后销售结转成本，2020 年末结存的库存商品由于存在备货的情况，因此期后结转成本比例偏低，2020 年末结存的发出商品大部分已结转成本，库存商品和发出商品期后结转情况正常。

4、发行人存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个或单一类别存货项目成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，报告期各类存货各期末跌价准备计提充分。

5、报告期内各期末，公司严格按照《存货管理制度》实施盘点，盘点差异经查明原因后按照相关审批制度审批后进行账务调整，发行人业已建立了相关存货管理的内部控制制度，报告期内相关内部控制制度运行有效。

6、神驰机电、大叶股份的产品销售周期明显长于发行人，中坚科技因采购周期、生产周期显著长于发行人，导致存货周转率低于发行人。锋龙股份通机业务因存在较大比例的 DDP 出口模式和供方仓出口模式，导致其销售周期显著长于发行人，存货周转率低于发行人。

说明对报告期存货实施的监盘程序、监盘范围、各类存货的监盘比例及监盘结果，是否存在异常情形。

一、中介机构核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、了解、评价和测试发行人的存货盘点制度，了解存货的性质、重要程度及存放场所；

2、制定监盘计划，为了保证盘点的准确性，一般以审计基准日作为监盘日，同时要求发行人停工盘点；发行人目前仓库主要在重庆市九龙坡区西彭镇厂区及含谷镇厂区两个地方，因此分成两个大组进行监盘；

3、获取发行人盘点日前一日结束后的存货仓库账与财务账，并将两者核对无误后，以其作为盘点基准；

4、监盘过程中，检查存货是否已按存货的型号、规格排放整齐，外单位寄存的货物是否已分开堆放，其他非本公司的货物是否已分开堆放；

5、监盘结束后再次观察现场，检查盘点表单，复核盘点结果汇总记录。关注盘点日与资产负债表日之间存货的变动情况。关注存货盘点结果与永续盘存记录之间出现重大差异的处理；

6、将监盘日盘点数量情况顺扎至资产负债表日，并将资产负债表日单价引用至盘存表，以计算监盘金额。

7、对于盘点不相符的，发行人查明原因后，若确属于盘盈盘亏情况，则发行人列出盘盈盘亏情况表交由发行人相关负责人签字确认后，进行相应的会计处理。

二、监盘情况

报告期内各期末，各类存货监盘情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31				2019.12.31				2018.12.31			
	账面余额	监盘金额	发函及替代测试金额	发函、替代及监盘比例（%）	账面余额	监盘金额	发函及替代测试金额	发函、替代及监盘比例（%）	账面余额	监盘金额	发函及替代测试金额	发函、替代及监盘比例（%）
原材料	3,745.49	2,142.99		57.22	2,332.04	1,411.59		60.53	1,862.00	1,003.66		53.90
库存商品	2,420.78	1,943.92		80.30	1,683.98	1,156.18		68.66	1,593.31	1,298.48		81.50
发出商品	2,654.12	303.03	2,344.49	88.33	1,426.13		1,261.30	88.44	1,309.98		1,147.60	87.60
委托加工物资	36.97				34.85				29.60			
低值易耗品	45.92				45.64				40.09			
自制半成品及在产品	2,039.66	825.31		40.46	564.57				296.48			
在途物资					0.18							
合计	**10,942.93**	**5,215.26**	**2,344.49**	**66.31**	**6,087.40**	**2,567.77**	**1,261.30**	**62.90**	**5,131.47**	**2,302.14**	**1,147.60**	**67.23**

注：2020 年发出商品回函及替代测试金额包含监盘金额，计算比例时已扣除监盘金额。

说明：发行人存货主要包括原材料、库存商品和发出商品，三者占比较大，因此我们重点选取原材料和库存商品进行实地监盘，对于发出商品，由于难以协调客户配合监盘，因此我们主要选取发函和实施其他替代程序的方式进行确认；对于在产品、低值易耗品等其他价值相对较低的存货，我们采取抽取发行人日常盘点情况进行复核的方式进行确认。

对发出商品主要实施函证程序，报告期内发函及回函情况如下：

单位：万元

年份	审定金额	发函金额	发函比例	回函确认金额	回函比例
2020.12.31	2,654.12	2,344.49	88.33%	1,525.55	57.48%
2019.12.31	1,426.13	1,261.30	88.44%	927.80	65.06%
2018.12.31	1,309.98	1,147.60	87.60%	1,017.53	77.68%

针对回函不符或者未回函的客户，获取客户用量及结存明细表，将客户期末结存数量与发行人期末发出商品数量进行核对，核对差异原因主要系客户未收到等在途产品所致，未见异常；同时查验发行人发出商品期后结算情况，未见异常。

通过执行上述程序，发出商品可确认情况如下：

单位：万元

年份	审定金额	发函金额	回函确认金额	替代金额	可确认金额	可确认金额占比
2020.12.31	2,654.12	2,344.49	1,525.55	818.94	2,344.49	88.33%
2019.12.31	1,426.13	1,261.30	927.80	333.50	1,261.30	88.44%
2018.12.31	1,309.98	1,147.60	1,017.53	130.07	1,147.60	87.60%

20.关于非流动资产

申报材料显示：报告期各期末发行人固定资产账面价值分别为 3,408.80 万元、3,411.45 万元、12,765.68 万元和 12,427.66 万元，无形资产主要为土地使用权、专利和软件。

请发行人：（1）结合固定资产、无形资产的折旧/摊销政策，分析披露其是否谨慎、合理，是否与同行业可比公司一致，各期折旧/摊销计提是否准确；结合用于生产、管理的固定资产的具体情况及其变动情况，分析各期相关成本、费用计提、分摊的合理性；（2）披露各类产品的产能计算方法，结合机器设备等资产账面余额变化情况、生产线与产品的对应关系等因素分析披露相关固定资产与产能的匹配性；（3）补充披露报告期内对主要非流动资产进行减值测试的具体方法及结果，说明公司减值准备计提是否充分，并请中介机构结合相关资产持有目的、用途、使用状况等，核查发行人长期资产可收回金额的确定方法是否恰当、资产减值相关会计处理是否谨慎。

请保荐人和申报会计师说明对上述事项核查的方法、范围、过程、依据及结论，并发表明确意见。

【发行人回复】

问题 20.1

（一）结合固定资产、无形资产的折旧/摊销政策，分析披露其是否谨慎、合理，是否与同行业可比公司一致，各期折旧/摊销计提是否准确

1、固定资产折旧

报告期内，公司固定资产折旧政策如下：

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及建筑物	年限平均法	20-40	5.00	2.38-4.75
电子设备	年限平均法、一次摊销法	3-5	5.00	19.00-31.67
机器设备	年限平均法、一次摊销法	3-10	5.00	9.50-31.67
运输工具	年限平均法、一次摊销法	4	5.00	23.75
其他设备	年限平均法、一次摊销法	3-10	5.00	9.5-31.67

报告期内，公司主要类别固定资产折旧年限与同行业可比公司对比如下：

类别	折旧方法	本公司	锋龙股份	神驰机电	中坚科技	大叶股份
房屋及建筑物	年限平均法	20-40	20	20	30	10-20
机器设备	年限平均法	3-10	10	10	10	5-10
运输工具	年限平均法	4	4-5	4-10	8	4-10
电子设备	年限平均法	3-5	3-5	3-5	10	5-10
其他设备	年限平均法	3-10	-	-	5	3-5

注：公司房屋及建筑物报告期内实际按 20 年进行折旧。

据上表，公司主要类别固定资产折旧年限与同行业可比公司相比不存在明显差异。公司除针对部分金额较小的资产按照税法一次性进行折旧（报告期内累计一次性计提折旧金额合计 22.70 万元）外，其余资产均按照年限平均法进行折旧，公司折旧政策房屋建筑物折旧年限为 20-40 年，但报告期内公司所有房屋建筑物实际均按照 20 年计提折旧。公司报告期各期折旧计提准确。

2、无形资产摊销

报告期内，公司无形资产主要系土地使用权、软件、专利权，公司在取得无形资产时分析判断其使用寿命，使用寿命有限的无形资产，在使用寿命内采用直线法摊销。

公司没有使用寿命不确定的无形资产，对上述无形资产公司按直线法进行摊销，各期摊销计提准确不存在应摊销未计提情况，相关摊销计提准确。因未出现减值迹象，故未计提减值准备。

公司与同行业可比公司的无形资产摊销政策比较如下：

项目	摊销年限（年）				
	中坚科技	大叶股份	神驰机电	锋龙股份	瑜欣电子
土地使用权	50	50	未披露	50	50
软件	5	3		5-10	2-5
专利权	-	-		10	3

公司无形资产摊销政策与同行业可比不存在重大差异。

（二）结合用于生产、管理的固定资产的具体情况及其变动情况，分析各期相关成本、费用计提、分摊的合理性

1、公司固定资产按使用部门及类别的折旧计提情况分类如下：

2020 年

单位：万元

使用部门	类别	原值	累计折旧	当年计提折旧额	成本费用分摊金额	折旧入账科目
生产车间	房屋建筑物	6,047.34	1,049.21	206.10	206.10	制造费用
	机器设备	5,280.50	2,929.40	344.48	344.48	制造费用
	运输工具	16.99	13.35	1.50	1.50	制造费用
	电子设备	2,779.35	1,979.13	278.58	278.58	制造费用
	其他设备	202.82	54.70	16.22	16.22	制造费用
	小计	14,327.00	6,025.79	846.88	846.88	-
管理部门	房屋建筑物	2,355.94	343.61	195.36	195.36	管理费用
	机器设备	35.47	12.21	-0.31	-0.31	管理费用

使用部门	类别	原值	累计折旧	当年计提折旧额	成本费用分摊金额	折旧入账科目
	运输工具	660.09	374.42	135.38	135.38	管理费用
	电子设备	209.31	136.51	36.96	36.96	管理费用
	其他设备	1,102.99	101.71	56.81	56.81	管理费用
	小计	4,363.79	968.45	424.20	424.20	-
销售部门	房屋建筑物	-	-	-	-	-
	机器设备	-	-	-	-	-
	运输工具	39.58	22.72	9.40	9.40	销售费用
	电子设备	8.02	3.99	0.45	0.45	销售费用
	其他设备	-	-	-	-	-
	小计	47.60	26.71	9.85	9.85	-
研发中心	房屋建筑物	390.40	20.09	18.54	18.54	研发费用
	机器设备	85.19	75.13	0.83	0.83	研发费用
	运输工具	7.02	2.64	1.67	1.67	研发费用
	电子设备	446.56	334.98	37.18	37.18	研发费用
	其他设备	7.52	5.25	0.49	0.49	研发费用
	小计	936.68	438.09	58.71	58.71	-
职工	房屋建筑物	408.42	57.67	19.36	19.36	管理费用-职工福利费
	机器设备	-	-	-	-	-
	运输工具	-	-	-	-	-
	电子设备	33.18	13.18	4.28	4.28	管理费用-职工福利费
	其他设备	5.34	2.59	0.62	0.62	管理费用-职工福利费
	小计	446.95	73.43	24.27	24.27	-
用于出租	房屋建筑物	57.28	23.74	0.72	0.72	其他业务成本
	机器设备	-	-	-	-	-
	运输工具	-	-	-	-	-
	电子设备	-	-	-	-	-
	其他设备	-	-	-	-	-
	小计	57.28	23.74	0.72	0.72	-
合计		**20,179.29**	**7,556.21**	**1,364.62**	**1,364.62**	**-**

2019 年

单位：万元

使用部门	类别	原值	累计折旧	当年计提折旧额	成本费用分摊金额	折旧入账科目
生产车间	房屋建筑物	6,414.50	896.68	105.31	105.31	制造费用
	机器设备	4,757.69	2,648.30	239.50	239.50	制造费用
	运输工具	15.77	11.85	1.45	1.45	制造费用
	电子设备	2,426.76	1,825.78	192.41	192.41	制造费用
	其他设备	187.43	47.02	4.08	4.08	制造费用
	小计	13,802.14	5,429.64	542.75	542.75	-
管理部门	房屋建筑物	2,046.05	117.70	18.88	18.88	管理费用
	机器设备	14.26	2.56	1.27	1.27	管理费用
	运输工具	695.71	274.64	116.91	116.91	管理费用
	电子设备	144.51	62.53	3.91	3.91	管理费用
	其他设备	1,089.36	42.56	8.01	8.01	管理费用
	小计	3,989.89	499.98	148.98	148.98	-
销售部门	房屋建筑物	-	-	-	-	-
	机器设备	-	-	-	-	-
	运输工具	39.58	13.32	9.40	9.40	销售费用
	电子设备	4.31	4.20	-	-	-
	其他设备	-	-	-	-	-
	小计	43.90	17.52	9.40	9.40	-
研发中心	房屋建筑物	390.40	1.55	1.55	1.55	研发费用
	机器设备	81.41	75.12	0.13	0.13	研发费用
	运输工具	7.02	0.97	0.97	0.97	研发费用
	电子设备	400.52	304.33	5.29	5.29	研发费用
	其他设备	6.57	5.16	0.22	0.22	研发费用
	小计	885.91	387.13	8.15	8.15	-
职工	房屋建筑物	408.42	38.31	5.21	5.21	管理费用-职工福利费
	机器设备	-	-	-	-	-
	运输工具	-	-	-	-	-
	电子设备	13.51	8.89	0.24	0.24	管理费用-职工福利费

使用部门	类别	原值	累计折旧	当年计提折旧额	成本费用分摊金额	折旧入账科目
	其他设备	5.34	1.97	-	-	-
	小计	427.28	49.17	5.45	5.45	-
合计		**19,149.11**	**6,383.43**	**714.73**	**714.73**	-

2018 年

单位：万元

使用部门	类别	原值	累计折旧	当年计提折旧额	成本费用分摊金额	折旧入账科目
生产车间	房屋建筑物	1,870.31	791.37	87.15	87.15	制造费用
	机器设备	3,662.50	2,414.05	291.83	291.83	制造费用
	运输工具	15.77	10.40	13.55	13.55	制造费用
	电子设备	2,131.79	1,676.84	260.20	260.20	制造费用
	其他设备	68.25	44.94	11.10	11.10	制造费用
	小计	7,748.62	4,937.60	663.82	663.82	-
管理部门	房屋建筑物	250.10	98.82	11.77	11.77	管理费用
	机器设备	1.67	1.26	0.16	0.16	管理费用
	运输工具	644.10	334.87	68.88	68.88	管理费用
	电子设备	73.66	65.12	4.23	4.23	管理费用
	其他设备	69.95	34.55	3.49	3.49	管理费用
	小计	1,039.48	534.61	88.52	88.52	-
销售部门	房屋建筑物	-	-	-	-	-
	机器设备	-	-	-	-	-
	运输工具	41.08	5.34	4.04	4.04	销售费用
	电子设备	3.98	3.86	-	-	-
	其他设备	-	-	-	-	-
	小计	45.07	9.20	4.04	4.04	
研发中心	房屋建筑物	-	-	-	-	-
	机器设备	75.15	74.31	2.17	2.17	研发费用
	运输工具	0.48	0.48	-	-	-
	电子设备	303.56	296.05	15.63	15.63	研发费用
	其他设备	3.80	3.24	0.19	0.19	研发费用
	小计	382.99	374.08	17.98	17.98	-

使用部门	类别	原值	累计折旧	当年计提折旧额	成本费用分摊金额	折旧入账科目
职工	房屋建筑物	83.34	33.10	3.92	3.92	管理费用-职工福利费
	机器设备	-	-	-	-	-
	运输工具	-	-	-	-	-
	电子设备	9.09	8.65	-	-	-
	其他设备	2.07	1.97	-	-	-
	小计	94.50	43.72	3.92	3.92	-
合计		**9,310.66**	**5,899.22**	**778.29**	**778.29**	**-**

2、主要产品使用固定资产情况

（1）点火器

发行人点火器主要工序在电子三车间和电子四车间完成，产线相对独立。报告期内，点火器生产线对应的主要固定资产情况如下：

单位：万元

固定资产用途	固定资产类型	2020 年	2019 年	2018 年
账面原值余额				
点火器专用	机械设备和电子设备	1,135.55	944.27	620.35
	房屋及建筑物	510.64	406.16	406.16
累计折旧金额				
点火器专用	机械设备和电子设备	633.29	573.43	556.70
	房屋及建筑物	131.42	180.42	161.31
当期折旧金额				
点火器专用	机械设备和电子设备	57.68	17.19	76.73
	房屋及建筑物	38.77	19.11	19.11

报告期内公司购置了自动灌注机、绕线绞线机等点火器产线专用设备用于提升产能，折旧均计入制造费用。

（2）变流器和调压器

发行人变流器和调压器主要工序在电子二车间完成，二者生产线的设备基本共用。报告期内，变流器和调压器对应的主要固定资产情况如下：

单位：万元

固定资产用途	固定资产类型	2020 年	2019 年	2018 年
账面原值余额				
变流器专用	机械设备和电子设备	151.89	116.87	94.4
调压器线专用	机械设备和电子设备	2.5	2.5	2.5
变流器和调压器共用	机械设备和电子设备	1,352.90	1,025.34	542.60
	房屋及建筑物	445.39	176.93	176.93
累计折旧金额				
变流器专用	机械设备和电子设备	73.93	42.37	65.49
调压器线专用	机械设备和电子设备	2.38	2.38	2.38
变流器和调压器共用	机械设备和电子设备	572.88	450.01	379.76
	房屋及建筑物	22.92	65.28	56.95
当期折旧金额				
变流器专用	机械设备和电子设备	27.90	6.84	12.62
调压器线专用	机械设备和电子设备	-	-	-
变流器和调压器共用	机械设备和电子设备	143.05	67.69	74.95
	房屋及建筑物	21.16	8.34	8.34

报告期内公司购置 SMT 贴片机、无尘车间空气净化系统、异形插件机等设备用于提升变流器等产品的产能，折旧均计入制造费用。

（3）飞轮和永磁电机转子

发行人飞轮和永磁电机转子的主要工序均在机加车间完成，永磁电机转子共用飞轮生产线设备。报告期内，飞轮和永磁电机转子对应的主要固定资产情况如下：

单位：万元

固定资产用途	固定资产类型	2020 年	2019 年	2018 年
账面原值余额				
飞轮专用	机械设备和电子设备	2,988.46	2,806.86	2,766.75
永磁电机转子专用	机械设备和电子设备	-	-	-
飞轮和永磁电机转子共用	机械设备和电子设备	99.19	91.1	92.13
	房屋及建筑物	271.24	271.24	271.24
累计折旧金额				

固定资产用途	固定资产类型	2020 年	2019 年	2018 年
飞轮专用	机械设备和电子设备	2,224.30	2,101.41	1,946.02
永磁电机转子专用	机械设备和电子设备	-	-	-
飞轮和永磁电机转子共用	机械设备和电子设备	38.47	28.71	20.54
	房屋及建筑物	133.24	120.48	107.72
当期折旧金额				
飞轮专用	机械设备和电子设备	155.00	157.32	231.81
永磁电机转子专用	机械设备和电子设备	-	-	-
飞轮和永磁电机转子共用	机械设备和电子设备	8.07	8.28	7.00
	房屋及建筑物	12.76	12.76	12.76

报告期内，机加车间专用于飞轮产线的固定资产小幅增加，主要是铁飞轮和铝飞轮自动产线改造增加部分设备，折旧均计入制造费用。

（4）充电线圈和永磁电机定子

发行人充电线圈和永磁电机定子的主要工序均在电子一车间完成，二者共用部分设备。报告期内，充电线圈和永磁电机定子对应的主要固定资产情况如下：

单位：万元

固定资产用途	固定资产类型	2020 年	2019 年	2018 年
账面原值余额				
充电线圈专用	机械设备和电子设备	49.01	37.79	21.06
永磁电机定子专用	机械设备和电子设备	240.07	212.09	131.72
充电线圈和永磁电机定子共用	机械设备和电子设备	303.91	271.67	237.82
	房屋及建筑物	190.88	75.83	75.83
累计折旧金额				
充电线圈专用	机械设备和电子设备	23.65	12.55	6.32
永磁电机定子专用	机械设备和电子设备	151.73	83.75	46.31
充电线圈和永磁电机定子共用	机械设备和电子设备	242.32	206.14	179.34
	房屋及建筑物	9.82	27.98	24.41
当期折旧金额				
充电线圈专用	机械设备和电子设备	9.43	6.22	4.57
永磁电机定子专用	机械设备和电子设备	56.57	37.44	24.41
充电线圈和永磁电	机械设备和电子设备	34.97	26.81	27.94

固定资产用途	固定资产类型	2020 年	2019 年	2018 年
机定子共用	房屋及建筑物	9.07	3.57	3.57

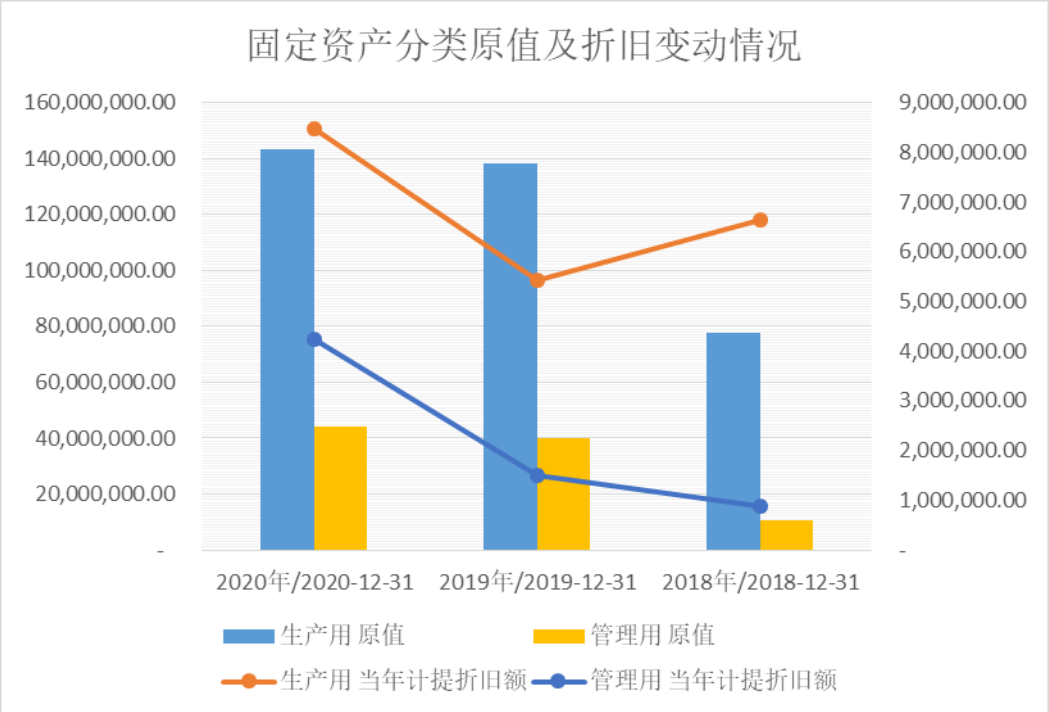
报告期内公司购置绕线包胶机、半自动真空浸漆系统等充电线圈专用设备、全自动三轴点胶机等永磁电机定子专用设备，车间整体产能上升，折旧均计入制造费用。

3、用于生产的、管理的固定资产的变动情况

用于生产及管理的固定资产原值及折旧变动情况如下：

单位：万元

用途	金额	2020 年 /2020-12-31	2019 年 /2019-12-31	2018 年 /2018-12-31
生产用	原值	14,327.00	13,802.14	7,748.62
	当年计提折旧额（制造费用）	846.88	542.75	663.82
管理用	原值	4,363.79	3,989.89	1,039.48
	当年计提折旧额（管理费用）	424.20	148.98	88.52



从上图可以看出 2019 年生产用固定资产原值上涨，但当年计提折旧额反而下降，主要系 2018 年部分固定资产达到折旧年限计提完折旧，而 2019 年未计提折旧，生产用设备已达到折旧年限固定资产情况如下：

单位：万元

日期	原值	累计折旧	当年计提折旧
2019/12/31	2,876.14	2,737.86	9.93
2018/12/31	2,825.81	2,689.98	200.98

2018 年已提足折旧当年计提折旧额比 2019 年已提足折旧当年计提折旧额多计提 190.10 万元，扣除该部分折旧后 2019 年折旧额高于 2018 年折旧。

2019 年末生产及管理用固定资产原值均较 2018 年末上涨较大，但计提折旧额未上涨趋势较缓，主系 2019 年 11 月新厂房达到预定可使用状态，转入固定资产，根据《企业会计准则第 4 号——固定资产》应用指南，固定资产应当按月计提折旧，当月增加的固定资产，当月不计提折旧，从下月起计提折旧。因此 2019 年仅计入一个月折旧额。

2020 年折旧额较 2019 年增加较大，主系 2019 年 11 月新厂房达到预定可使用状态，转入固定资产，2020 年全年计提对应新增部分的折旧额，因此 2020 年折旧额较 2019 年大幅增加。

综上，用于生产、管理的固定资产的变动情况与折旧计提额匹配，各期相关成本、费用计提、分摊具有合理性。

问题 20.2

披露各类产品的产能计算方法，结合机器设备等资产账面余额变化情况、生产线与产品的对应关系等因素分析披露相关固定资产与产能的匹配性

一、各类产品的产能计算方法

公司主要从事通用汽油机及终端产品电装品配件的研发、生产和销售，生产经营模式具有“多品种、多型号、多批次”的特点，产品类型达数十种、5,000 多个规格型号。公司产品的生产能力，主要由公司的生产设备、场地、工作时长和人工效率决定。公司按照每种产品的订单情况、生产周期、工时核定情况等制订生产计划、确定人力投入数量。公司实际生产过程中，各产品的人力投入数量基本保持稳定，若出现短期内某种产品的订单大幅上升的情形，公司将通过人员调配的方式确保生产计划按时完成。

产能计算方法如下：

产能=工作天数 x 产线额定人数 x 每人每日额定产量

生产设备和生产场地决定了各类产品产线额定人数；公司每年工作天数为 280 天左右，以 280 天为计算产能的工作天数；每人每日额定产量以产品上年度生产经验确定。

各类产品的产能计算数据和结果如下：

产品类型	产品名称	项目	2020 年	2019 年	2018 年
通用汽油机电装品配件类	点火器	工作天数（天）	280	280	280
		产线额定人数（人）	120	110	110
		每人每日额定产量（只/人/天）	250	250	250
		产能（万只）	840	770	770
	飞轮	工作天数（天）	280	280	280
		产线额定人数（人）	50	50	50
		每人每日额定产量（只/人/天）	120	120	120
		产能（万只）	170	170	170
	充电线圈	工作天数（天）	280	280	280
		产线额定人数（人）	35	30	30
		每人每日额定产量（只/人/天）	100	100	100
		产能（万只）	98	84	84
发电机电源系统配件类	变流器	工作天数（天）	280	280	280
		产线额定人数（人）	65	60	60
		每人每日额定产量（只/人/天）	15	15	15
		产能（万只）	27	25	25
	永磁电机定子	工作天数（天）	280	280	280
		产线额定人数（人）	75	60	60
		每人每日额定产量（只/人/天）	15	15	15
		产能（万只）	32	25	25
	永磁电机转子	工作天数（天）	280	280	280
		产线额定人数（人）	30	25	25
		每人每日额定产量（只/人/天）	40	40	40
		产能（万只）	34	28	28
	调压器	工作天数（天）	280	280	280
		产线额定人数（人）	60	60	60
		每人每日额定产量（只/人/天）	90	90	90

产品类型	产品名称	项目	2020 年	2019 年	2018 年
		产能（万只）	150	150	150

注：产品产能在 100 万只以上的，产能数据精确到十万只；产品产能低于 100 万只的，产能数据精确到万只。

二、结合机器设备等资产账面余额变化情况、生产线与产品的对应关系等因素分析披露相关固定资产与产能的匹配性；

（一）点火器

发行人点火器主要工序在电子三车间和电子四车间完成，产线相对独立。报告期内，点火器生产线专用机械设备和电子设备与产能对应情况如下：

项目	主要设备	账面原值余额（万元）		
		2020 年	2019 年	2018 年
点火器专用	自动灌注机、12 轴绕线绞线机、预热固化烘道、8 轴绕线含剥皮机、立式注塑机等	1,135.55	944.27	620.35
点火器产能（万只）		840	770	770

2019 年 8 月，公司启动从西彭老厂区搬迁至含谷新厂区，2019 年底购置自动灌注机、12 轴绕线绞线机、预热固化烘道、8 轴绕线含剥皮机等点火器产线专用设备，调试安装完成，还未正式投产，2020 年下半年含谷新厂区电子三车间（生产点火器）才逐步释放产能。

因此，发行人点火器生产线专用机械设备和电子设备与产能相匹配。

（二）变流器和调压器

发行人变流器和调压器主要工序在电子二车间完成，二者生产线的设备基本共用。报告期内，电子二车间机械设备和电子设备与产能对应情况如下：

设备用途	主要设备	设备账面原值余额（万元）		
		2020 年	2019 年	2018 年
变流器专用	无动力式环形装配线	151.89	116.87	94.40
调压器线专用	调压器测试台	2.50	2.50	2.50
变流器和调压器共用	SMT 贴片机、异形插件机、无尘车间空气净化系统	1,352.90	1,025.34	542.60
小计		1,507.29	1,144.71	639.50

设备用途	主要设备	设备账面原值余额（万元）		
		2020 年	2019 年	2018 年
产能	变流器（万只）	27	25	25
	调压器（万只）	150	150	150

2019 年 8 月，公司启动从西彭老厂区搬迁至含谷新厂区，2019 年底购置 SMT 贴片机、无尘车间空气净化系统、异形插件机、在线立式插件机等设备用于生产变流器、调压器、传感器、控制器等产品，调试安装完成，还未正式投产，2020 年下半年含谷新厂区电子二车间才逐步释放产能。根据产能需求新增设备主要用于变流器生产工序，提升变流器产能。

由于发行人变流器逐步向高功率产品发展，生产高功率变流器的设备所需投入资金较大，导致新增超过 300 万左右设备，仅能提升变流器产能 2 万只左右。

因此，电子二车间设备变动情况与变流器和调压器产能相匹配。

（三）飞轮和永磁电机转子

发行人飞轮和永磁电机转子的主要工序均在机加车间完成，永磁电机转子共用飞轮生产线设备。报告期内，机加车间机械设备和电子设备与产能对应情况如下：

设备用途	主要设备	设备账面原值余额（万元）		
		2020 年	2019 年	2018 年
飞轮专用	铁飞轮自动线、数控车床、立式加工中心机、铝飞轮自动线、压铸机及周边设备等	2,988.46	2,806.86	2,766.75
永磁电机转子专用	-	-		
飞轮和永磁电机转子共用	数控车床、充磁机、单面立式动平衡机、通过式喷淋清洗机	99.19	91.10	92.13
小计		3,087.65	2,897.96	2,858.88
产能	飞轮（万只）	170	170	170
	永磁电机转子（万只）	34	28	28

报告期内，机加车间专用于飞轮产线的固定资产小幅增加，主要是铁飞轮和铝飞轮自动产线改造增加部分设备，同时减少产线生产员工，飞轮产能未发生变动。2020 年，机加车间新增全自动单面立式侧面钻孔平衡修正机、外壳钻攻丝

机等飞轮和永磁电机转子共用设备，根据产能需求目前主要用于永磁电机转子生产工序。

因此，机加车间设备变动情况与飞轮和永磁电机转子产能相匹配。

（四）充电线圈和永磁电机定子

发行人充电线圈和永磁电机定子的主要工序均在电子一车间完成，二者共用部分设备。报告期内，电子一车间机械设备和电子设备与产能对应情况如下：

设备用途	主要设备	设备账面原值余额（万元）		
		2020 年	2019 年	2018 年
充电线圈专用	8 轴绕线包胶机等	49.01	37.79	21.06
永磁电机定子专用	注塑机、感应加热设备等	240.07	212.09	131.72
充电线圈和永磁电机定子共用	链板线、电机线线圈线等	303.91	271.67	237.82
小计		592.99	521.55	390.6
产能	充电线圈（万只）	98	84	84
	永磁电机定子（万只）	32	25	25

2020 年，发行人电子一车间新增 8 轴绕线包胶机、半自动真空浸漆系统等充电线圈专用设备、全自动三轴点胶机等永磁电机定子专用设备，车间整体产能上升。

因此，电子一车间设备变动情况与充电线圈和永磁电机定子产能相匹配。

综上，发行人各类主要产品产能与固定资产变动情况相匹配。

问题 20.3

补充披露报告期内对主要非流动资产进行减值测试的具体方法及结果，说明公司减值准备计提是否充分，并请中介机构结合相关资产持有目的、用途、使用状况等，核查发行人长期资产可收回金额的确定方法是否恰当、资产减值相关会计处理是否谨慎。

1、对主要非流动资产进行减值测试的具体方法及结果

（1）减值测试方法

公司于资产负债表日判断固定资产、投资性房地产、无形资产等是否存在可

能发生减值的迹象，存在减值迹象的，公司将估计其可收回金额，进行减值测试。

可收回金额根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。公司以单项资产为基础估计其可收回金额，难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组为基础确定资产组的收回金额。资产组的认定，以资产组产生的主要现金流入是否独立于其他资产或者资产组的现金流入为依据。当资产或资产组的可收回金额低于其账面价值时，公司将其账面价值减记至可收回金额，减记的金额计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。资产减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

（2）减值测试结果

1)固定资产

报告期内，公司产能利用率处于饱和状态，各固定资产均处于正常使用状态，且相关产品和服务的毛利率一直保持在较高水平，固定资产相关资产组的未来现金流量良好，未发现存在减值迹象，未对固定资产计提减值准备，符合会计准则的规定和公司实际经营情况，不存在应计提减值准备未计提的情形。

2)投资性房地产

报告期内，公司投资性房地产能获取稳定且覆盖资产折旧摊销的租金，重庆当地房价地价稳中上涨，公司经营所处的经济技术法律环境在当期或预计近期不会发生重大变化，资产市价预计不会出现大幅下跌，所以公司投资性房地产不存在减值迹象，无需计提减值准备。

3)无形资产

公司无形资产主要为土地使用权，公司无形资产于资产负债表日均不存在减值迹象，未计提减值准备，不存在应计提减值准备未足额计提情况。

（3）相关资产持有目的、用途、使用状况等

1)房屋建筑物

截止 2020 年 12 月 31 日，房屋建筑物原值为 9,256.54 万元，净值为 7,762.22 万元，主要明细列示如下：

单位：万元

名称	产权证	面积（㎡）	持有目的	用途	使用状况	原值	净值
含谷 2 号车间（电子车间）	渝（2019）九龙坡区不动产权第 001011123 号	13,036.82	生产活动场所	生产车间	在用	1,658.99	1,560.49
含谷 3 号车间	渝（2019）九龙坡区不动产权第 001011257 号	12,703.16	生产活动场所	生产车间	在用	1,640.29	1,542.90
含谷 4 号车间	渝（2019）九龙坡区不动产权第 001011711 号	10,120.84	生产活动场所	生产车间	在用	1,199.79	1,128.55
含谷 5 号车间	渝（2019）九龙坡区不动产权第 001011827 号	9,128.32	生产活动场所	生产车间	在用	1,087.07	1,022.53
含谷 1 号车间（办公楼）	渝（2019）九龙坡区不动产权第 001010323 号	3,248.84	生产活动场所	生产车间	在用	679.90	639.53
3 号厂房（压铸车间）	渝（2016）九龙坡区不动产权第 000230725 号	4,149.95	生产活动场所	生产车间	在用	410.09	168.16
3 号厂房（砂铸厂房）	渝（2016）九龙坡区不动产权第 000230725 号	4,149.95	生产活动场所	生产车间	在用	410.09	168.16
4 号厂房（电子一部）	渝（2016）九龙坡区不动产权第 000231516 号	6,005.42	生产活动场所	生产车间	在用	406.16	203.45
含谷 6 号车间（研发楼）	渝（2019）九龙坡区不动产权第 001012082 号	2,120.45	生产活动场所	研发用	在用	390.40	367.22
含谷食堂	渝（2019）九龙坡区不动产权第 001012565 号	1,287.65	生产活动场所	生活用	在用	325.08	305.78
1 号厂房（机加车间）	渝（2016）九龙坡区不动产权第 000231915 号	4,010.49	生产活动场所	生产车间	在用	271.24	135.87
电子二部厂房	渝（2017）九龙坡区不动产权第 001243337 号	3,378.26	生产活动场所	生产车间	在用	252.76	145.61
1 号研发楼（办公楼）	渝（2016）九龙坡区不动产权第 000233227 号	3,657.39	生产活动场所	研发用	在用	247.36	123.90
合计						8,979.22	7,512.14

2)机器设备

截止 2020 年 12 月 31 日，机器设备原值为 5,401.16 万元，净值为 2,384.42 万元，主要机器设备列示如下：

单位：万元

资产名称	数量	持有目的	用途	使用状况	原值	净值
数控车床	29	生产用	飞轮锥孔加工	在用	765.40	331.60
XL2024 亨特造型机及 HLH TYPE I-80 浇注冷却系统	1	生产用	用于生产铸件的砂型制造、铁液注入砂型、铸件冷却及落砂	在用	458.33	22.92
压铸机	5	生产用	压铸成型	在用	190.17	100.18
配电设施	1	生产用	厂区生产辅助设施	在用	174.45	153.73
变配电设施	1	生产用	厂区生产辅助设施	在用	156.25	7.81
SMT 贴片机	2	生产用	贴片产品共用包含调压器、变流器、控制器等	在用	150.44	130.20
铁飞轮自动线	1	生产用	嘉本 TJ210F 飞轮加工	在用	117.70	105.59
自动灌注机	1	生产用	点火器灌封用	在用	110.62	98.36
变配电设施	1	生产用	厂区生产辅助设施	在用	84.42	23.44
铝飞轮自动线	1	生产用	雅马哈 TJ260B 飞轮加工	在用	81.42	73.04
合计					2,289.19	1,046.86

3)电子设备

截止 2020 年 12 月 31 日，电子设备原值为 3,476.41 万元，净值为 1,008.63 万元，电子设备主要资产列示如下：

单位：万元

资产名称	数量	持有目的	用途	使用状况	原值	净值
定子绕线机	13	生产用	用于电机定子绕线	在用	173.74	48.29
全自动树脂真空定量灌注机	1	生产用	用于点火器灌封	在用	143.37	7.17
SMT 贴片机	2	生产用	贴片公用设备，变流器、调压器、控制器、点火器	在用	236.99	218.23
YAMAHA 贴片机	4	生产用	贴片产品共用包含调压器、变流器、控制器等	在用	252.39	12.62
多轴多极定子自动绕线机	1	生产用	磁电机定子绕线使用	在用	42.68	2.13
合计					849.17	288.44

4)运输工具

截止 2020 年 12 月 31 日，运输工具原值为 723.68 万元，净值为 310.56 万元，运输工具主要资产列示如下：

单位：万元

资产名称	数量	持有目的	用途	使用状况	原值	净值
越野汽车（雷克萨斯 LX570）	1	日常用	公司行政车辆	在用	140.54	85.08
越野汽车(渝 AM372T)	1	日常用	公司行政车辆	在用	112.55	52.41
宝马 BMWM4	1	日常用	公司行政车辆	在用	76.35	47.64
多用途乘用车(渝 DCE067)	1	日常用	公司行政车辆	在用	54.52	10.28
保时捷迈凯(渝 BSJ352)	1	日常用	公司行政车辆	在用	53.87	2.69
越野车途泺(渝 A95P71)	1	日常用	公司行政车辆	在用	52.23	23.29
雷克萨斯(渝 AW137W)	1	日常用	公司行政车辆	在用	39.58	15.30
比亚迪纯电动汽车	1	日常用	公司行政车辆	在用	24.69	24.20
厢式运输车(渝 D39974)	1	运输用	销售货物运输	在用	22.64	4.27
轿车(渝 AYP786)	1	日常用	公司行政车辆	在用	17.41	0.87
欧曼 5 系厢式运输车(渝 AN6770)	1	运输用	销售货物运输	在用	16.73	0.84
宇通牌客车(渝 A71767)	1	日常用	公司行政车辆	在用	16.36	0.82
乘用车(依维柯渝 AV865R)	1	运输用	销售货物运输	在用	12.61	5.37
厢式运输车(渝 A22250)	1	运输用	销售货物运输	在用	11.24	2.56
合计					651.33	275.62

综上，公司固定资产均为生产服务所用，各固定资产均处于正常使用状态，未发现减值迹象。

【中介机构核查意见】

请保荐人和申报会计师说明对上述事项核查的方法、范围、过程、依据及结论，并发表明确意见。

一、中介机构核查程序

就非流动资产事项，申报会计师履行了如下核查程序：

（一）针对发行人固定资产、无形资产的折旧/摊销政策等事项，申报会计师执行了如下程序：

1、获取发行人固定资产和无形资产相关内部控制制度，了解公司采购、处置固定资产、无形资产流程，实施穿行测试及控制测试，核查发行人相关内控是否有效并得到一贯执行；

2、对发行人管理层、生产部门负责人、设备部门负责人进行访谈，了解报告期内固定资产的分布特征、变动原因，了解报告期内发行人产能及利用情况、业务量、经营规模和固定资产变动之间的关系；

3、获取发行人折旧计算表，重新计算并与账面金额核对，结合了解到的固定资产使用用途，判断固定资产折旧分配的准确性、合理性，并将当期计提折旧额与计入损益科目金额进行勾稽核对。

（二）针对发行人产能计算方法等事项，申报会计师执行了如下程序：

1、与公司生产部门沟通，了解制约公司生产能力的关键要素；了解公司主要产品的产能计算方式；

2、查询同行业上市公司同类产品产能计算方式，与发行人计算方式对比分析，是否存在重大差异；

3、与公司财务部门沟通，了解与主要产品对应的机械设备投入情况，分析是否与产品变化向匹配。

（三）针对发行人主要非流动资产进行减值测试等事项，申报会计师执行了如下程序：

1、报告期各期末，公司对固定资产进行盘点，实地观察固定资产的状态及使用情况，未发现长期闲置、陈旧及损坏的设备；

2、报告期内，公司经营情况稳定，收入规模持续增长，公司亦无终止使用或提前处置固定资产的计划；

3、根据《企业会计准则》相关规定，对公司固定资产减值测试进行复核。可回收金额按照资产预计未来现金流量现值确定，通过比较可收回金额与固定资产账面价值孰高，进而判断是否需计提减值准备。

二、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、固定资产、无形资产的折旧/摊销政策谨慎、合理，与同行业可比公司一致，用于生产、管理的固定资产的变动情况与折旧计提额匹配，各期相关成本、费用计提、分摊具有合理性。

2、发行人各类产品的产能计算方法合理，相关固定资产与产能具有匹配性。

3、公司长期资产于资产负债表日均不存在减值迹象，未计提减值准备，不存在应计提减值准备未足额计提情况。

21.关于财务内控规范性

招股书未披露发行人报告期是否存在首发问答中财务内控不规范的情形。请发行人对照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 25 题的规定，逐一披露发行人报告期内是否存在相关内控不规范的情形，以及相关事项的整改情况。

请保荐人、申报会计师按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关规定对相关事项进行核查，并发表明确意见。

【发行人回复】

请发行人对照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 25 题的规定，逐一披露发行人报告期内是否存在相关内控不规范的情形，以及相关事项的整改情况。

（一）报告期内公司的内部控制情况

1、银行贷款的合规性

报告期内，公司的银行借款均由银行直接支付到发行人账户的借款，还款时亦由发行人账户直接归还予银行，公司不存在为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道的情形。

2、商业票据的真实交易背景

报告期内，公司向关联方和供应商开具的商业票据均系基于真实采购交易背

景的银行承兑汇票，不存在向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资的情形。

3、资金拆借的情况

报告期内，公司不存在与关联方或第三方进行资金拆借的情况。

4、通过关联方或第三方代收货款

报告期内，公司除通过员工个人账号收取部分货款外，不存在通过关联方或第三方代收货款的情况。

5、利用个人账户收付款的情况

（1）个人卡情况

报告期内，存在以个人卡收取客户款项的情况，具体如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
客户款项	463.83	68.09	-
营业收入	40,899.26	29,191.00	39,887.85
个人卡收款占比	1.13%	0.23%	-

产生个人卡收款情形的原因：

2019年，公司新能源产品和农用机械产品收入较2018年分别增长了167.70%和 44.76%，公司为了开拓相关产品市场，对客户付款途径未予以严格要求，部分客户按照自身的交易习惯付款给公司员工，故自 2019 年开始公司新增了个人卡收款情形。

2020 年，发行人的个人卡收款增加金额较大，主要原因有两方面：第一，在开拓农机产品及新能源产品市场过程中，部分中小客户和个人付款不规范，存在将货款支付给业务人员微信或银行卡，业务人员再将款项支付给发行人的行为。第二，个别付款不规范的新能源产品客户增加购买点火器产品，导致个人卡收款金额上升。

报告期内，上述个人卡收支的持有人员的具体情况如下：

人员	关联关系	卡号等	使用期间	注销时间

人员	关联关系	卡号等	使用期间	注销时间
蔡敬	公司前员工，已于 2020 年 6 月离职；	微信；招商银行（ 62148302****6653）;建设银行（ 62270037618****0642）；工商银行（ 62122631000****5987）	2019 年 4 月-2020 年 6 月	不适用
沈应江	公司员工	微信	2019 年 6-8 月	不适用
寿建波	公司员工	微信	2019 年 7-8 月	不适用
夏娟	公司员工	招商银行（ 62148302****6695）	2020 年 7-9 月	2020 年 10 月

蔡敬是公司原销售部部长，夏娟和沈应江是销售部员工，寿建波是农机制造部售后人员。

蔡敬由于个人原因，已于2020年6月自公司离职，离职后未入职新单位，目前属于自由职业。除了公司对蔡敬在职期间正常的工薪发放、差旅费报销情形以外，发行人已完整披露蔡敬与公司及公司客户等的资金往来情况。蔡敬在担任公司销售部长期间勤勉尽责、恪尽职守，为公司客户稳定发挥了一定作用。公司与主要客户的合作历史均在十年以上，客户关系得以长期维持主要基于公司过硬的产品质量和稳定的供应能力，且在蔡敬离职后，公司安排了总经理李韵直接负责销售部门主要工作，故其离职不会对公司生产经营产生重大不利影响。

（2）发行人的整改情况

公司管理层认识到内部控制建设对企业长期发展的重要性，针对上述报告期内个人卡收款的不规范行为，公司及时进行了整改：（1）于2020年9月终止了个人账户收款行为，所涉及在职员工银行卡账户已于2020年10月注销；（2）公司通过进一步建立健全《往来账款管理制度》来纠正上述不规范行为。

公司2020年9月30日后未再发生新的通过个人卡代收公司款项的行为。发行人已有针对性地建立内控制度并得到有效执行。

（3）中介机构核查情况

申报会计师执行了如下核查程序：

1）核查比例：对报告期内所有个人卡收款进行了核查，核查比例为100%；

2）获取发行人报告期内及期后银行资金流水，将发行人收款账号银行流水对手方信息与发行人员工名单进行匹配，确认个人卡销售金额；

3）对个人卡所有者蔡敬、沈应江、寿建波、夏娟进行了访谈，了解其与发

行人的关联关系，个人卡使用背景及相关情况，并获取其提供完整个人卡流水以及以后不在收取公司货款的承诺；

4）取得并查阅了个人卡银行、微信流水，逐笔核对其资金流向、背景原因及相关证据，并选取了部分个人卡涉及的客户进行走访、函证；

5）了解发行人《往来账款管理制度》等制度修订情况，并确定是否得到有效执行；

6）将个人卡流水对手方及备注信息与发行人主要客户进行匹配，确认对手方为客户的范围；

7）查看发行人个人卡收入的入账凭证，核查发行人的会计处理。

申报会计师核查意见：

上述披露的个人卡收款情况完整、准确、真实，报告期后未发生个人卡收款情形，公司对个人卡收款情形进行了整改，已有针对性地建立内控制度并得到有效执行。

6、出借公司账户为他人收付款的情况

报告期内，公司账户均在公司内管理和使用，不存在出借公司账户为他人收付款的情况。

7、其他不规范使用资金的情况

报告期内，公司不存在违反内部资金管理规定对外支付大额款项的情况，亦不存在大额现金借支和还款以及挪用资金等重大不规范情形等。

8、收入确认的情况

报告期内，公司已建立健全与收入确认相关内控制度，相关内控措施有效。公司在编制财务报告的过程中，能够按照收入会计政策进行相应的会计处理，不存在提前或延迟确认收入以及虚构收入的情形。

9、成本费用的核算情况

报告期内，公司建立了较完备的成本费用控制制度，采购与付款所涉及的部门及人员均能按照相关制度规定进行业务处理，能做好成本费用管理的各项基础工作、明确费用的开支标准和范围，公司成本费用核算准确，不存在通过延迟成本费用发生期间或第三方代为承担以增加利润，粉饰报表情形。

综上，报告期内公司存在个人卡收款的财务内控不规范情形，但已积极整改、

针对性地建立内控制度并得到有效执行，满足发行人内部控制制度健全且被有效执行的条件。

【中介机构核查意见】

请保荐人、申报会计师按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关规定对相关事项进行核查，并发表明确意见。

一、中介机构核查程序

就财务内控规范性事项，申报会计执行以下核查程序：

1、查阅发行人三会会议资料、公司治理及内部控制制度文件；

2、核查了报告期内发行人主要的借款合同、借款入账单和还款入账单；抽查了公司大额的收付款单据及审核流程；

3、获取了发行人的票据台账，结合银行流水，查看票据的原始凭据和承兑凭证；

4、对报告期内发行人主要客户、供应商进行了函证、走访；

5、获取报告期内发行人已开立账户清单，核对发行人账上的银行账户；

6、取得发行人及子公司、发行人控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高管、关键岗位人员、实际控制人及其配偶子女控制的关联公司的资金流水并进行了核查；

7、获取发行人报告期内及期后银行资金流水，将发行人收款账号银行流水对手方信息与发行人员工名单进行匹配，确认个人卡销售金额；对个人卡所有者蔡敬、沈应江、寿建波、夏娟进行了访谈，了解其与发行人的关联关系，个人卡使用背景及相关情况，并获取其提供完整个人卡流水以及以后不在收取公司货款的承诺；取得并查阅了个人卡银行、微信流水，逐笔核对其资金流向、背景原因及相关证据，并选取了部分个人卡涉及的客户进行走访、函证；了解发行人《往来账款管理制度》等制度修订情况，并确定是否得到有效执行；将个人卡流水对手方及备注信息与发行人主要客户进行匹配，确认对手方为客户的范围；查看发行人个人卡收入的入账凭证，核查发行人的会计处理；通过上述核查程序，对报告期内所有个人卡收款进行了核查，核查比例为100%；

8、了解并评价与收入确认、成本费用核算相关的关键内部控制，通过观察、

询问、检查、访谈等程序了解公司的业务流程，并执行穿行测试和控制测试，评价发行人收入、成本费用核算内部控制执行的有效性；

9、对收入确认进行截止性测试。

二、中介机构核查结论

经核查，申报会计师认为：

发行人按照财政部等五部委颁发的《企业内部控制基本规范》及相关规定于2020年9月30日和2020年12月31日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

报告期内，发行人不存在为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道的情形；不存在向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资的情形；不存在与关联方或第三方进行资金拆借的情形；除通过员工个人账号收取部分货款外，不存在通过关联方或第三方代收货款的情形；不存在利用个人账户对外付款的情形；不存在出借公司账户为他人收付款的情形；不存在违反内部资金管理规定对外支付大额款项的情形；不存在大额现金借支和还款以及挪用资金的情形；不存在提前或延迟确认收入以及虚构收入的情形；亦不存在通过延迟成本费用发生期间或第三方代为承担以增加利润，粉饰报表情形等重大不规范情形等。

报告期内存在利用个人账户对外收取货款的情形。为了配合部分客户的交易付款习惯和公司收款的及时性，公司存在利用蔡敬（已离职）、夏娟、沈应江、寿建波四位员工银行账户或微信收取客户款项，再由其转入公司账户的情形，2019年和2020年的个人卡收款金额分别为68.09万元和463.83万元，占收入比例分别为0.23%和1.13%，占比较小且发行人积极进行了整改，于2020年9月终止了个人账户收款行为，所涉及在职员工银行卡账户已于2020年10月注销，公司2020年9月30日后未再发生新的通过个人卡代收公司款项的行为。

综上，报告期内发行人存在利用个人账户对外收取货款的财务内控不规范情形，但金额及占收入比例较小，且不属于主观故意或恶意行为，未构成对内控制度有效性的重大不利影响，发行人已通过纠正不当行为方式、改进制度、加强内控等方式积极整改，已针对性建立内控制度并有效执行，且2020年9月30日后

未再发生新的通过个人卡代收公司款项的行为，故发行人内部控制制度健全且被有效执行。

（此页无正文，立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于重庆瑜欣平瑞电子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盖章页）

立信会计师事务所
（特殊普通合伙）

中国注册会计师：

中国注册会计师：

中国•上海　　二〇二一年六月二十九日