

关于上海柴油机股份有限公司
发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易申请文件一次反馈意见专项说明

德师报(函)字(21)第 Q01397 号

致：上海柴油机股份有限公司

抄送：国泰君安证券股份有限公司

我们收到上海柴油机股份有限公司（以下简称“发行人”、“上柴股份”、“上市公司”）转发的中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）于 2021 年 5 月 20 日下发的中国证券监督管理委员会[210953]号《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（以下简称“《反馈意见》”）。我们作为上柴股份申请发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易的申报会计师，根据发行人提供的相关资料，现就中国证监会下发的《反馈意见》中与申报会计师相关的事项，答复如下：

反馈问题 5

5.申请文件显示，1) 报告期内，上汽菲亚特红岩动力总成有限公司(以下简称“上菲红”)对前两大客户上汽依维柯红岩商用车有限公司(以下简称“上依红”)、CNH Industrial N.V.的合计销售金额占比均超过 98%，且前两大客户均为上菲红的关联方；上菲红毛利率分别为 21.55%、22.57%，高于同行业可比上市公司毛利率水平。2) 除上菲红外，上市公司也向上依红销售柴油发动机，双方均在上依红前五大供应商之列。3) 交易完成后，上市公司新增上依红向上菲红采购发动机的关联交易。请你公司：1) 结合市场同类产品价格、上菲红核心竞争优势、产品结构差异等，补充披露其向关联方销售的定价公允性及毛利率高于同行业可比上市公司的原因及合理性。2) 补充披露报告期内上依红向上菲红和上市公司采购的柴油发动机在产品性能、应用领域等方面有何异同，相应采购金额占柴油发动机整体采购金额的占比情况，是否存在为达成上菲红业绩承诺而调整上依红采购安排的可能及具体依据。3) 补充披露重组后上市公司新增上述关联交易是否符合《上市公司重组资产重组管理办法》第四十三条第一款第（一）项的规定。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

（一）结合市场同类产品价格、上菲红核心竞争优势、产品结构差异等，补充披露其向关联方销售的定价公允性及毛利率高于同行业可比上市公司的原因及合理性

1、上菲红毛利率高于同行业可比公司是产品结构差异所致

从产品结构上来看，在国内市场供应柴油发动机的企业大致分为三类，一类是生产多系列机型的企业（上市公司中以玉柴动力、上柴股份为代表）；一类是以生产重型机为主的企业（上市公司中以潍柴动力为代表）；一类是以生产轻型机为主的企业（上市公司中以全柴动力、云内动力为代表）。

上菲红与上述上市公司主要产品对比如下：

发动机厂家	主要排量范围	主要马力上限 (匹)	2020 年度毛利率 (%)
上菲红	8.7L-12.9L	290-560	22.30
潍柴动力	7.8L-12.54L	320-550	23.46
玉柴动力	2.4L-12.9L	120-600	14.52
上柴股份	2.0L-12.8L	110-500	15.32
全柴动力	2.15L-2.27L	68-88	12.40
云内动力	0.9L-3.9L	53-170	8.88

注 1：以上数据来自各公司官方网站以及 2020 年年报；

注 2：发动机马力上限与排量呈现正相关，即通常情况下，排量越大，马力上限越高。

由于高马力发动机的技术难度和生产条件要求高于中、低马力发动机，行业准入门槛较高，整体行业竞争度较中、低马力市场偏低，单价相对较高，毛利空间也较高，平均毛利率普遍高于中、低马力发动机。上菲红主要的发动机产品 C9（总排量为 8.71L）、C11（总排量为 11.12L）、C13（总排量为 12.88L）均属于高马力发动机，因此相较生产多系列机型的玉柴动力、上柴股份以及生产轻型机为主的全柴动力、云内动力，上菲红毛利水平较高。另外，根据可获得的公开信息，国内外柴油发动机行业龙头潍柴动力、康明斯的高马力产品毛利率如下：

公司名称	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度
潍柴动力	26.45%	24.80%	30.27%

公司名称	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度
康明斯（外企）	25.27%	25.37%	24.13%

注：以上数据来自潍柴动力公开信息，潍柴动力产品指的是潍柴动力 H 系列 9L、10L、10.5L 系列产品，康明斯产品未披露具体型号。

由上表可知，上菲红生产的高马力发动机与潍柴动力、康明斯同类产品相比不存在毛利偏高的情况，甚至略低于行业龙头同类产品毛利率，主要由于行业龙头企业存在规模优势，且具备较强的自主研发能力与核心产品定价权，因此毛利率较上菲红更高。

2、上依红与上菲红的关联交易定价基于柴油发动机市场定价原则，定价具备公允性

（1）上依红与上菲红的关联交易定价基于柴油发动机市场定价原则

柴油发动机的定价与马力呈正相关趋势。此外，发动机市场定价还可能受发动机是否直接配套供应整车或单独出售、订单需求量、发动机是否已自带尾气后处理技术（发动机尾气后处理是当前国际上普遍应用的排放控制技术，即将有害污染物转化为无害物质，从而降低发动机有害排放，达到排放法规要求）等因素的影响。

上菲红 C9 发动机、C11 发动机和 C13 发动机遵照上述市场定价原则确定单价，产品单价与可比产品定价相近，并无明显差异。

（2）上依红与上菲红的交易定价系双方基于市场化原则多轮协商的结果

对于上依红，作为重卡整车厂商，若发动机采购价格高于市场同类产品，将对整车产品竞争力造成不利影响；对于上菲红，关联销售定价遵照独立交易原则，通过成本加成等方式，参考市场价格和产品类型、质量、利润水平等因素确定销售目标价。

实际操作中，首先，上菲红向上依红提供书面报价，并从成本、终端客户价值变动（即论述上菲红产品能够降低整车油耗、延长保养周期、为客户有效节约成本等）等角度论证报价合理性，收到上菲红书面报价后，上依红对标市场产品的价格以及性能提出目标价。随后，上菲红销售部门与上依红采购部门开展商务谈判，上菲红中方与外方高层领导、上依红总经理均亲自参与谈判，经多轮磋商后，双方高层领导达成一致意见。最后，上菲红销售部门与上依红采购部门将会就合同明细条款进行商定，并按各自公司流程进行审批后签订年度合同。

（3）安永（中国）企业咨询有限公司已针对报告期内关联交易进行分析和评估

此外，上菲红每年均聘请安永（中国）企业咨询有限公司（以下简称“安永”）对上菲红与其关联方之间的关联交易是否符合独立交易原则进行分析和评估。安永以交易净利润法（即以可比非关联交易的利润水平指标确定关联交易的净利润，其中利润水平指标通常可选择资产收益率、息税前营业利润率、营业利润/营业总成本之比、营业毛利/营业费用之比等）进行分析，将经济环境、公司财务状况、经营策略等作为分析考虑因素以选择国内外可比公司，选择营业利润/营业总成本之比作为指标，通过搜索数据库和外部公开信息，对比验证关联交易是否符合独立交易原则。

2019 年和 2020 年关联交易转移定价分析结论显示，安永认为，没有信息表明上菲红在 2019 年和 2020 年的关联交易转让定价安排违背了独立交易原则的要求。

3、上菲红核心竞争优势

上菲红是中国高技术、低排放柴油机的推进者。上菲红发动机采用四气门技术、发动机集成化设计、顶置凸轮轴、发动机制动（EBS）、国六 Hi-eSCR 等技术，产品竞争力强。上菲红 CURSOR 系列产品（即 C9、C11、C13 产品）是引进意大利 FPT 全球最新一代的产品平台，结构紧凑、更低排放（达到欧洲和美国排放标准国六 b）、比同类产品低 3db（A）的超低噪音，同时具备领先的升功率（33KW/L）。

上菲红产品拥有清洁、高效两大核心优势。在发动机排放清洁方面，拥有 FPT 的新一代共轨式电控燃油喷射技术，可控制并调节喷射油量和喷射压力；拥有全球领先的燃烧技术，可有效地降低尾气中有害杂质排放；采用先进的 ATS 技术路线，可大大降低 NOx 排放及 PM 排放，不仅满足国内排放法规要求，而且能满足出口欧洲的欧六 step A 和出口美国的 Tier 4B 等国际上更高的排放要求。在发动机效率方面，上菲红 CURSOR 系列拥有先进的发动机热效率及比油耗。上菲红 CURSOR 系列发动机的热效率达到 45%，高于国内不到 42% 的热效率水平，比油耗为 185kg/kW·h，在行业内处于第一梯队，发动机制动功率可达到发动机最大功率的 80%，为国内先进水准；B10 寿命可以满足 150 万公里，远高于国内其他发动机 70-100 万公里的 B10 寿命；系列发动机所有的零部件都满足 GB 30512《道路车辆禁用物质要求》，全部零部件都不使用铅及其化合物、汞及其化合物、镉及其化合物、六价铬、石棉等，零部件可回收率达到 90%，满足国家提倡的清洁技术要求。

综上所述，从产品结构来看，上菲红主要产品均为高马力发动机，毛利率水平与生产重型机为主的同行业上市公司相近，上依红与上菲红的交易定价系双方基于市场化原则多轮协商的结果，相较市场同类产品不存在明显差异，此外，根据安永对 2019 年、2020 年关联交易转让定价的分析结论，安永认为没有信息表明上菲红在报告期内的关联交易转让定价安排违背了独立交易原则的要求；从上菲红核心竞争优势来看，上菲红产品具备较强的市场竞争力。总体而言，上菲红向关联方销售产品定价公允，毛利率与同行业可比上市公司相比具备合理性。

（二）补充披露报告期内上依红向上菲红和上市公司采购的柴油发动机在产品性能、应用领域等方面有何异同，相应采购金额占柴油发动机整体采购金额的占比情况，是否存在为达成上菲红业绩承诺而调整上依红采购安排的可能及具体依据

1、报告期内，上依红向上菲红和上市公司采购的柴油发动机在产品性能、应用领域等方面的异同

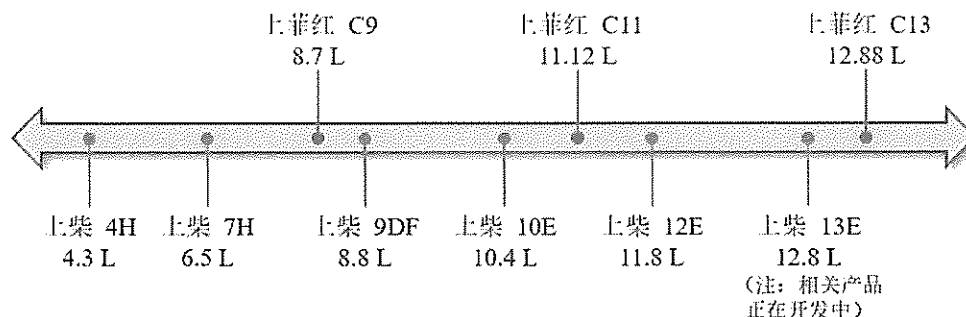
报告期内，上菲红、上柴股份作为国内领先的柴油发动机生产企业，均能够为上依红提供满足终端客户需求、具备市场竞争力的柴油发动机产品。而另一方面，上菲红与上柴股份的柴油发动机产品在排量、最大马力、最大扭矩等产品性能方面存在差异，并具备各自的特点和优势。上菲红、上柴股份发动机产品的多元化，使得上依红的重卡产品能够更好地满足不同使用场景下终端客户的差异化需求，进一步提高上依红重卡产品的市场竞争力。

从发动机排量来看，上依红向上菲红和上柴股份采购的柴油发动机产品，分别满足中高、中低排量配套需求。在低排量领域，上柴 4H、7H 系列低排量发动机具有结构紧凑、布置灵活、适配性好的特点，能够满足快递运输等低载重公路物流使用场景中载货车的配套要求。在高排量领域，上菲红 C13 发动机最大马力达 560Ps，具有高可靠性、高制动性能、高原性能好的特点，能够满足复杂工况、大载重使用场景中牵引车、自卸车、载货车的配套要求。

从产品主要特点来看，上菲红、上柴股份的柴油发动机产品具有各自的特点和优势。目前，上依红重卡产品主要配套的柴油发动机为 8-12L 柴油发动机。在此排量领域，上菲红 C9、C11 发动机在同类排量下扭矩和功率密度处于行业领先水平，具有可靠性好、经济性好、高原性能好等特点；上柴股份 9DF、10E、12E 发动机结构强度高、适合重载使用场景，通过内置排气制动器提升重卡安全性，具有扭矩储备大、可靠性好等特点。

报告期内，上依红向上菲红和上柴股份采购的柴油发动机机型、排量情况如下图所示：

图：上依红向上菲红和上柴股份采购的柴油发动机机型、排量情况



报告期内，上依红向上菲红和上柴股份采购的柴油发动机、天然气发动机在产品性能、应用领域的异同如下表所示。

表：报告期内上依红向上菲红和上柴股份采购的发动机的异同点

排量 (L)	发动机品 牌-机型	最大马 力 (Ps)	最大扭矩 (Nm)	重量 (kg)	排放标 准	主要特点	配套车型
一、柴油发动机							
4.3	上柴 4H	180	660	400	国五、 国六	结构紧凑、布置灵活、 适配性好。国六采用 EGR + SCR 技术路线	载货车
6.5	上柴 7H	290	1,000	520	国五、 国六		载货车、轿 运车
8.7	上菲红 C9	390	1,600	835	国五、 国六	同类排量下扭矩及功率 密度处于行业领先水 平，可靠性好、经济 性好、高原性能好。国六 采用 FPT 钕基高效 SCR 技术路线	自卸车、载 货车、牵引 车、轿运 车、专用车
8.8	上柴 9DF	340	1,450	890	国五、 国六	从 2 气门产品升级开发 而来，产品延续性好， 功率裕度大，适用于重 载低速产品，近年来主 配工程机械，重卡配套 逐步退出	国五环卫车 (国六不再 规划)
10.4	上柴 10E	400	1,900	970	国五、 国六	由 12E 改型设计，本体 结构强度高，内置排气 制动器，安全性好，扭 矩储备大，可靠性好。 国六技术路线 EGR+SCR，排放裕度 高。	自卸车、载 货车、牵引 车
11.12	上菲红 C11	460	2,100	1,050	国五、 国六	可靠性好，经济性好， 定制化开发应用匹配上 依红的自卸车、牵引 车；国六采用 FPT 钕基 高效 SCR 技术路线	自卸车、载 货车、牵引 车、专用车
11.8	上柴 12E	480	2,200	1,070	国五、 国六	机体+底板组合结构设 计，结构强度高，适合 重载，内置排气制动 器，安全性好，扭矩储 备大，可靠性好。国六	自卸车、载 货车、牵引 车

排量 (L)	发动机品 牌-机型	最大马 力 (Ps)	最大扭矩 (Nm)	重量 (kg)	排放标 准	主要特点	配套车型
						技术路线 EGR +SCR, 排放裕度高	
12.8	上柴 13E	560	2,600	1,000	国六	基于上柴现有 12E 本体 开发, 发动机的额定转 速从 1900rpm 降低到 1800rpm, 进一步提升了 动力性和经济性	自卸车、牵 引车 (开发 阶段)
12.88	上菲红 C13	560	2,500	1,200	国五、 国六	高原性能好、可靠性 好、高制动性能。采用 FPT EVGT 技术+FPT 钕 基高效 SCR 技术路线	自卸车、载 货车、牵引 车
二、天然气发动机							
10.4	上柴 10ET	380	1,750	1,030	国五、 国六	以 12ET 柴油机为基础 开发的天然气清洁燃料 机型, 采用当量燃烧技 术, 进口燃烧系统, 性 能稳定, 性价比高	自卸车、牵 引车
11.8	上柴 12ET	440	1,950	1,120	国五、 国六	以 12E 柴油机为基础开 发的天然气清洁燃料机 型, 采用当量燃烧技 术, 进口燃烧系统, 性 能稳定, 性价比高	自卸车、牵 引车
12.8	上柴 13ET	500	2,300	1,045	国六	采用锻钢活塞, 提升爆 压、抗爆震能力, 采用 高压 EGR 系统及当量燃 烧+三元催化技术路线, 满足国六 b 要求	自卸车、牵 引车 (开发 阶段)

2、报告期内，上依红向上菲红和上市公司采购的柴油发动机相应采购金额占柴油发动机整体采购金额的占比情况

报告期内，上依红向上菲红采购柴油发动机的采购金额分别为 235,231.46 万元、335,501.32 万元，分别占上依红发动机整体采购金额的 76.77%、72.05%。

报告期内，上依红向上柴股份采购柴油发动机、天然气发动机的采购金额分别为 64,343.09 万元、121,666.48 万元，分别占上依红发动机整体采购金额的 21.00%、26.13%。

报告期内，上依红采购发动机整体采购金额及占比情况如下表所示。

表：报告期内，上依红采购发动机整体采购金额及占比情况

单位：万元

序号	发动机供应商	2019 年度		2020 年度	
		发动机采购金额	占比	发动机采购金额	占比
1	上菲红	235,231.46	76.77%	335,501.32	72.05%
2	上柴股份	64,343.09	21.00%	121,666.48	26.13%
3	其他	6,852.24	2.24%	8,494.32	1.82%
合计		306,426.78	100.00%	465,662.12	100.00%

3、是否存在为达成上菲红业绩承诺而调整上依红采购安排的可能及具体依据

(1) 上依红对向上菲红在内的供应商进行的采购，均严格遵照上依红采购管理相关制度执行

上依红建立了完善的采购管理制度。对于零部件采购价格，上依红通过成本分析、广泛的市场对标等方式设定采购目标价，并在之后的商务谈判中使最终采购价达到目标价。供应商的确定、评审，采购目标价、最终采购价的确定等均需通过定期举行的跨部门的采购委员会会议审批。同时，国内重卡行业属于充分竞争的行业，行业集中度较高，头部企业竞争激烈。由于发动机等动力总成作为重卡核心零部件，占重卡整车成本的比例较高，若上依红无法有效控制采购成本，将直接导致上依红重卡售价上升、竞争力下降。对于零部件的采购数量，上依红结合在手订单、排产计划、库存等情况，并经定期举行的跨部门的产销协调会会议审批，形成滚动生产安排建议。根据生产计划，上依红通过 SAP 系统向供应商下达生产订单。

上依红建立了完善的关联交易管理制度。日常关联交易（上汽集团、IVECO、重庆机电或三方股东的控股、参股企业的产品及服务的经常性采购及销售）经上依红董事会授权人批准后按公司相关业务流程签订或变更协议、作出安排。日常关联交易的采购、销售均按照市场价格执行。公司发生非日常关联交易（日常关联交易范围之外的关联交易），需按照《上汽依维柯红岩商用车有限公司合资合同》、公司章程相关规定，取得董事会决议批准后按公司相关业务流程签订或变更协议、作出安排。

综上所述，上依红建立了完善的采购、关联交易管理制度。上依红向上菲红进行的采购均严格遵照上依红采购、关联交易管理相关制度执行，避免为达成上菲红业绩承诺，上依红调整对上菲红采购安排。

(2) 上菲红将通过多项措施提升经营水平以完成相应的承诺业绩

上菲红专注于柴油发动机及配件的研发、生产、销售，是中国领先的柴油机制造企业之一，也是中国高技术、低排放柴油机的推进者，自身具有核心的竞争优势。后续上菲红将在市场开拓、提升产品竞争力、降本增效等方面多措并举，不断提升经营水平。

在市场开拓方面，上菲红通过提升公司市场拓展和快速反应能力，开拓新客户，创造新的业绩增长点。通过依托股东方 FPT 发展战略，上菲红将积极拓展出口发动机机型，力争从目前的 C9 拓展至其他机型，实现出口发动机规模的进一步增长。

在提升产品竞争力方面，上菲红将在巩固自卸车发动机相对优势的同时，对标行业领先企业，不断提升牵引车和载货车产品力，特别是在自重、油耗、舒适性等客户特别关注的特性进行持续优化提升，使公司主要产品在主要重卡细分市场的竞争力持续提升。以国六排放实施为契机，上菲红将全方位培育公司产品竞争力和市场营销力，并培育、拓展业外市场，成为公司发展的新增长点。

在降本增效方面，上菲红通过不断引进新技术、新工艺，导入自动化设备和信息管理系统，提高车间柔性化和生产效率，如引入机器人喷涂减少喷涂人员，提高生产效率，持续优化能耗效率，拓展变频在生产设备上的应用等以降低能源消耗。上菲红坚持双赢及供应链价值为导向，通过签署 LTA（长期供货协议）、商务谈判等措施积极开展采购降本工作。综上，上菲红后续将通过多种举措，不断提升产品竞争力、开拓市场，挖掘新的业绩增长点，同时通过提高生产效率、加强供应链管理等措施，不断提升经营水平，以完成相应的承诺业绩。

(三) 重组后上市公司新增上述关联交易是否符合《上市公司重组资产重组管理办法》第四十三条第一款第（一）项的规定

1、该述新增关联交易具备必要性及商业合理性，关联定价公允

本次交易完成后，上市公司下属子公司上依红与下属合营企业上菲红之间的关联采购将使得上市公司新增关联交易，该述新增关联交易的必要性与商业合理性分析如下：

一方面，发动机与重卡属于产业链上下游，发动机价值量占整车比重较高，是决定重卡可靠性、经济性、体现重卡核心竞争力的关键零部件。整体来看，重型卡车和柴油发动机的产业链纵向整合已成为行业主流的商业模式：目前国内主流的重型卡车整车厂大多数均有自主的发动机厂或合资企业，以保证核心零部件的供应，例如一汽解放旗下拥有全资子公司一汽解放汽车有限公司无锡柴油机厂和一汽解放大连柴油机有限公司；东风商用车主配发动机厂包括东风商用车的自主品牌以及东风汽车股份有限公司下设的合营公司东风康明斯发动机有限公司；中国重汽下属的中国重汽集团济南动力有限公司与中国重汽集团杭州发动机有限公司为中国重汽配套大部分的柴油机产品；陕重汽则主要由母公司潍柴动力配套柴油机；福田汽车合资设立福田康明斯发动机厂等。本次交易标的公司上依红是国内领先的重卡生产制造商，上菲红主要从事柴油发动机及其零部件的设计、开发、生产、装配和销售，是中国最大的柴油机制造企业之一，也是中国高技术、低排放柴油机的推进者。因此，上依红向上菲红采购发动机有利于建立稳定、优质的核心零部件供应链，保证产品质量稳定，增强市场竞争力。

另一方面，上依红向上菲红采购发动机，系考虑到双方具有多年互信合作的基础，在运输保障、产品质量、供应稳定、资金结算等方面具有良好的合作经验；双方均处于重庆地区，在产品供应方面具备一定的物流优势等因素。因此，该关联采购具备商业合理性。

该述新增关联交易的定价公允性分析，详见本问题回复“一、结合市场同类产品价格、上菲红核心竞争优势、产品结构差异等，补充披露其向关联方销售的定价公允性及毛利率高于同行业可比上市公司的原因及合理性”以及“二、补充披露报告期内上依红向上菲红和上市公司采购的柴油发动机在产品性能、应用领域等方面有何异同，相应采购金额占柴油发动机整体采购金额的占比情况，是否存在为达成上菲红业绩承诺而调整上依红采购安排的可能及具体依据”中的相关内容。总体而言，双方交易遵循市场化定价原则，采购价格与同类产品市场价格不存在明显差异，关联交易定价不存在显失公允的情况。

2、未来随着上依红发动机采购实行多元化的策略，该述新增关联交易占比将有所下降

在十三五期间国五阶段，上依红发动机主配厂商是上菲红和上柴股份，随着上依红的快速发展，上菲红营业收入也实现了大幅增长。按照上依红战略规划，未来上依红将重点突破公路车市场，实现牵引车和载货车销量占比提升，而载货车市场重卡主配发动机为4L-8L，牵引车大件运输细分市场向15L大马力发动机方向发展，而上菲红发动机排量集中在9L-13L，排量4-8L和15L的发动机型谱缺失，因此，上依红第六代重卡发动机采购将实行多元化的策略，除主配上菲红和上柴股份发动机外，还将采购部分其他发动机厂的产品。因此，未来随着上依红大马力牵引车和载货车的不断上量，上依红对上菲红的关联交易金额占上市公司采购总额的比重将有所下降。

综上所述，上依红向上菲红采购发动机符合行业特征及自身经营情况，具有商业合理性与必要性，关联交易定价公允，未来随着上依红发动机采购实行多元化的策略，该述新增关联交易占比将有所下降，交易完成后该述新增关联交易不会损害上市公司及其股东尤其是中小股东的利益。

（四）补充披露情况

上市公司已在重组报告书在“第十二章 同业竞争和关联交易”之“二、关联交易”中补充披露了上菲红向关联方销售的定价公允性及毛利率高于同行业可比上市公司的原因及合理性、重组后上市公司新增上述关联交易是否符合《上市公司重组资产重组管理办法》第四十三条第一款第（一）项的规定等内容。

上市公司已在重组报告书“第五章 标的资产业务与技术”之“二、上依红100%股权”之“（二）主营业务经营情况”之“8、报告期内上依红向上菲红和上市公司采购的柴油发动机的情况”中补充披露了报告期内上依红向上菲红和上市公司采购的柴油发动机在产品性能、应用领域、相应的采购金额及占柴油发动机整体采购金额的占比情况，以及是否存在为达成上菲红业绩承诺而调整上依红采购安排的可能及具体依据的情况。

【申报会计师说明】

申报会计师执行了如下核查程序：

（1）访谈上菲红销售负责人、财务负责人，了解报告期内主要产品类型、排量范围、马力范围；

（2）查阅同行业可比公司资料，与上菲红主要产品毛利率进行对比，分析上菲红毛利率水平合理性；

（3）将上菲红产品价格与市场同类产品对比，了解上菲红核心竞争优势，了解上菲红关联交易定价原则，查阅安永对上菲红 2019 年度、2020 年度关联交易转让定价的分析结论；

（4）访谈上依红财务负责人、采购负责人，了解上依红采购流程，对采购循环关键流程的设计和执行以及运行有效性进行测试；

（5）获取报告期内上依红主要供应商采购数据，了解上依红向上菲红和上市公司采购的柴油发动机在产品性能、应用领域等方面的异同；

（6）了解上依红对主要供应商的采购内容，获取主要供应商采购合同，选取样本对采购执行细节测试，检查入库单、采购发票等支持性文件；

（7）选取上依红主要供应商，通过函证或者对账系统核对采购额、应付账款余额。

经核查，申报会计师认为：发行人说明中，报告期间上菲红向关联方销售产品的定价及其产品毛利率、上依红整体采购及向上菲红、上市公司采购情况与我们了解的情况一致。

反馈问题 6

6.申请文件显示,1)2020年末,上依红货币资金余额较2019年末增加369,788.22万元,增幅为267.44%,应收票据、应收账款、应收款项融资合计金额同比减少241,444.50万元,降幅为38.97%。上述变化的主要原因之一为,融资机构为上依红信誉良好的经销商提供汽车销售融资服务,贷款专项用于向上依红支付货款,如经销商违约上依红将承担债权收购责任。2)报告期末,上依红存放于上海汽车集团财务有限责任公司(上汽集团子公司,以下简称上汽财务)的货币资金为230,609.06万元。3)重组完成后,上市公司新增上依红为其经销商向上汽财务融资承担债权收购责任、上依红存款于上汽财务等关联交易。请你公司:1)补充披露上依红对经销商销售的收入确认政策,报告期内对经销商销售金额、经销商对外最终销售情况,报告期末经销商尚未对外销售的存货数量及金额。2)补充披露上依红为经销商融资提供担保的原因、合理性及是否符合行业惯例,主要经销商的基本情况以及认为信誉良好的具体依据。3)补充披露报告期内对该类经销商客户确认收入金额、回款金额、担保金额及期限,截至目前担保余额及是否因经销商违约而实际承担担保责任。4)结合主要风险和报酬转移情况、该类经销商客户资信状况和违约情况等,补充披露相关收入确认是否符合企业会计准则规定。5)补充披露未来是否继续为经销商融资提供担保,若是,补充披露为防范担保风险所采取的应对措施。6)补充披露上依红存款于上汽财务是否符合《企业集团财务公司管理办法》相关规定,是否建立防范大股东通过财务公司占用资金的具体制度。7)补充披露重组完成后上市公司新增上述关联交易是否符合《上市公司重组资产重组管理办法》第四十三条第一款第(一)项的规定。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复:

【发行人说明】

(一)补充披露上依红对经销商销售的收入确认政策,报告期内对经销商销售金额、经销商对外最终销售情况,报告期末经销商尚未对外销售的存货数量及金额

1、上依红收入确认政策

上汽红岩经销商管理系统(以下简称“DMS系统”)是上依红的业务系统,该系统包含新增订单、订单变更、订单审批及车辆价格维护等功能模块,上依红通过DMS系统进行销售环节的执行与管理:每年年初,上依红与经销商签订年度销售主合同,主合同中约定经销商在DMS系统中提交发车指令及开票申请并经上依红确认且交付承运商后,车辆所有权转移给经销商。具体销售汽车的品牌、产品名称、公告型号、数量、金额以及主要配置等以经销商在DMS系统中提交并经上依红审核同意的需求订单中约定的内容为准。

实际操作中,在同时满足以下条件后,视为车辆控制权转移给经销商,上依红财务部确认收入并开具发票:

1)经销商在DMS系统提交订单和发车申请,上依红商务控制处、供应链等相关部门审核批准后,生成发车指令及开票提示;

2)上依红将车辆交付承运方。

上依红对经销商的销售属于卖断式销售,根据销售合同,上依红将车辆交付承运方后,经销商就承担了所交易商品的主要风险和取得报酬的权力。经销商承担滞销积压风险,且能够有权自主决定所交易商品的对外销售价格。

上依红将车辆交付承运方后，承运方安排将车辆运送至指定地点，根据路途长短等因素一般耗费 1 至 10 天不等；运输过程中如车辆发生毁损灭失由承运方承担赔偿责任；报告期内未发生过经销商在接车环节拒收的情况。

综上判断，上依红收入确认政策符合企业会计准则的规定，上依红与经销商在销售合同中约定的车辆所有权转移时点与报告期内实际车辆控制权转移时点一致。

2、上依红报告期内对经销商销售金额、经销商对外最终销售情况，报告期末经销商尚未对外销售的存货数量及金额

报告期内，上依红重卡整车前五大经销商销售情况如下：

单位：万元、辆

期间	序号	经销商名称	当年度销售情况					期后经销商对外最终销售量 (4)	经销商对外最终销售占比 (5)
			销售金额	销量 (1)	经销商对外最终销售量 (2)	期末经销商尚未对外最终销售量 (3)	期末经销商尚未对外最终销售金额		
2019年度	1	中集车辆（集团）股份有限公司	118,956.29	4,623	4,326	297	7,521.94	285	99.74%
	2	江苏红岩汽车科技有限公司	101,431.69	3,121	2,546	575	19,266.59	557	99.42%
	3	重庆重型汽车集团专用汽车有限责任公司	91,959.24	2,995	2,601	394	11,542.16	330	97.86%
	4	重庆凯瑞特种车有限公司	79,491.08	2,682	2,482	200	5,789.41	172	98.96%
	5	杭州美龙汽车有限公司	77,610.60	2,372	1,719	653	21,538.61	650	99.87%
	前五大经销商小计		469,448.90	15,793	13,674	2,119	65,658.71	1,994	99.21%
	上依红总计		1,637,647.44	58,077	45,793	12,284	362,863.67	11,895	99.33%
2020年度	1	重庆重型汽车集团专用汽车有限责任公司	147,583.94	5,207	4,083	1,124	30,432.52	735	92.53%
	2	中集车辆（集团）股份有限公司	143,118.87	5,616	5,063	553	13,529.80	36	90.79%
	3	重庆凯瑞特种车有限公司	94,930.39	3,272	3,133	139	4,242.91	79	98.17%
	4	杭州美龙汽车有限公司	65,623.72	2,137	1,785	352	10,124.71	207	93.21%
	5	江苏红岩汽车科技有限公司	63,306.96	2,074	1,839	235	7,649.69	234	99.95%

期间	序号	经销商名称	当年度销售情况				期后经销商对外最终销售量(4)	经销商对外最终销售占比(5)
			销售金额	销量(1)	经销商对外最终销售量(2)	期末经销商尚未对外最终销售量(3)	期末经销商尚未对外最终销售金额	
		前五大经销商小计	514,563.88	18,306	15,903	2,403	65,979.63	93.93%
		上依红总计	1,636,426.20	62,749	50,750	11,999	335,323.33	96.63%

注1：上表中上依红总计销售收入仅包含重卡收入，未包含配件收入以及其他业务收入；

注2：上表各主要数据含义如下：

(1) 销量：表示当年度上依红向经销商销售重卡整车，实现销售收入的车辆数；

(2) 经销商对外最终销售量：表示当年度向经销商销售车辆中，经销商在当年内对终端实现销售的数量；

(3) 期末经销商尚未对外最终销售量= (1) - (2)；

(4) 期后经销商对外最终销售量：表示当年度上依红向经销商销售车辆中，于期后（截至2021年5月31日）对终端实现销售的数量；

(5) 经销商对外最终销售占比= ((2) + (4)) / (1) * 100%。

如上表所示，报告期内，上依红经销商对外销售情况良好。

综上所述，上依红对经销商销售的收入确认政策符合企业会计准则的规定，报告期内经销商对外销售情况良好。

(二) 补充披露上依红为经销商融资提供担保的原因、合理性及是否符合行业惯例，主要经销商的基本情况以及认为信誉良好的具体依据

1、上依红为经销商融资提供担保的原因、合理性及是否符合行业惯例

上依红为经销商融资提供担保，主要由于：1) 中小型经销商资金实力有限，仅依靠其自有流动资金，难以扩大销售规模、支持销量增长，经销商融资购车能缓解经销商的资金压力，提升其经销能力，有利于上依红经营发展、开拓重卡市场；2) 上依红与融资机构合作，可以借助融资机构在买方信贷、融资租赁、汽车消费贷款等长期金融服务实践中积累的业务管理和风险控制经验，甄别信用情况较为优质的经销商，助力上依红稳健发展。

从行业情况来看，为经销商提供融资服务作为商用车企业整车销售的一种模式，由经销商或终端客户向融资机构申请融资服务并由汽车企业承担约定的回购/担保责任，以加快整车企业销售资金结算速度，已为国内商用车企业普遍采用。A股可比上市公司中，中国重汽、东风集团、潍柴动力、徐工机械、宇通客车、福田汽车、江淮汽车等，均存在上市公司本身和/或其合并报表范围内的子公司开展汽车销售融资业务及其他类似效果的业务的情况。例如1) 中国重汽的关联方山重融资租赁有限公司为中国重汽提供经销商融资租赁业务，中国重汽为融资租赁的承租方未能支付的融资租赁分期付款及利息提供见物回购责任；2) 山东重工集团财务有限公司为潍柴动力之子公司陕西重型汽车有限公司经销商提供授信额度，申请开立银行承兑汇票用于购买陕西重型汽车有限公司产品，陕西重型汽车有限公司为经销商提供票据金额与保证金之间差额的退款保

证责任；3）福田汽车为销售福田汽车产品而办理商贷通业务的经销商承担回购责任，允许在批准额度内对不同业务调整使用担保等。

综上所述，上依红为经销商融资提供担保符合行业惯例、符合公司自身经营情况与发展规划。

2、主要经销商的基本情况 & 认为信誉良好的具体依据

上依红每年度对经销商进行信用评级及授信额度审批，根据上依红《信用管理办法》，对经销商信用评估指标主要包括经销商的基本情况、信用情况、财务情况以及运营情况四个方面，根据评估分值将经销商划分为 AAA、AA、A、B、C 五个信用等级，具体评估标准如下：

信用评估指标	评估内容
基本情况	实收资本
	经营公司产品的时间
	专职融资经理和办理人员
	专职销售上汽红岩产品人数
信用情况	征信记录
	授信及分期付款，最近自然年内无不良记录
	汽车销售融资，最近自然年内无不良记录
	融资租赁及消费信贷，最近自然年内无不良记录
财务情况	对外信用担保情况
	上年度资产负债率
	固定资产
	向上汽红岩提供年度经审计财务报表
	经销商净投入金额
	经销商投入比
	不动产抵押物
运营情况	区域贡献度（经销商开票量/销售服务中心总开票量）
	经销商年度目标完成率（开票量/目标销量）
	店面形象
	网络管理
	库存管理
	服务管理
	客源管理

根据上述评估标准得出经销商分值，各分值范围对应的信用等级以及综合信用额度如下：

分值范围	信用等级	综合信用额度 (包括应收账款授信额度以及汽车销售融资额度)
85 分以上	AAA	该经销商月均销量的 3 倍或其净资产的 150%
80-85 分	AA	该经销商月均销量的 2.5 倍或其净资产的 100%
70-80 分	A	该经销商月均销量的 2 倍或其净资产的 80%
60-70 分	B	该经销商月均销量的 1.5 倍或其净资产的 65%
60 分以下	C	不授予信用额度

在综合信用额度范围内，对经销商应收账款授信额度以及汽车销售融资额度的进一步规定如下：

授信类型	主要内容
应收账款授信	经销商的信用评估等级为 AA 级及以上或上一年度销量 200 辆以上的，可以在经上依红审批的综合信用额度范围内使用授信
汽车销售融资	经销商的信用评估等级为 B 级及以上以及上一年度销量 100 辆以上的，可以在经上依红、融资机构审批的综合信用额度范围内使用融资额度

2020 年度，上依红为其提供融资担保的前五大经销商基本情况及信用评级结果如下所示：

序号	客户名称	基本情况	信用评级
1	杭州美龙汽车有限公司	该经销商成立于 2013 年 12 月，2013 年年底即加入上汽红岩经销网络。其主营业务为上汽红岩商用车杭州一级代理及代客户办理银行按揭手续。该经销商目前的授权销售区域主要为杭州、金华、嘉兴、绍兴、衢州、丽水六地级市，已建设 3 家 4S 店	A
2	重庆龙科汽车销售有限公司	该经销商成立于 2010 年 7 月，2013 年加入上依红经销网络，主营业务汽车销售，销售上依红重卡产品，工程自卸车占据销售主流，同时结合重庆市场特点，着力开发专用车、轿运车、中置轴车、危化品运输车市场。设有 4S 店与销售门店，销售网络遍布重庆各区	A
3	重庆冠成中宏汽车销售有限公司	该经销商成立于 2018 年 10 月，2018 年加入上汽红岩经销网络。该经销商系集商用车销售、配件销售、商用车售后服务、车辆挂靠管理，物流运输为一体的综合型企业	A
4	惠州市广和通汽车贸易有限公司	该经销商成立于 2015 年 1 月，2015 年加入上依红经销网络，是集整车销售、维修服务、配件供应、信息反馈、金融支持“五位一体”的大型汽车综合服务企业，专营上汽红岩重卡系列产品，是上汽红岩重卡授权销售服务商	A
5	宁波锐扬汽车销售有限公司	该经销商成立于 2014 年 11 月，2016 年加入上汽红岩经销网络，是一家集机动车销售、配件销售、汽车维修、车辆施救等多位一体的综合性汽车销售服务公司。经销商经营场地面积达 13,000 平方米，拥有红岩重型汽车展示区	B

综上所述，上依红建立了健全的经销商评估体系，并严格按照经销商评估体系对经销商开展信用评估、提供商务政策。报告期内，上依红为其提供融资担保的各家经销商均满足信用额度标准。

（三）补充披露报告期内对该类经销商客户确认收入金额、回款金额、担保金额及期限，截至目前担保余额及是否因经销商违约而实际承担担保责任

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售金额 (1)	期后已回款 金额 (2)	担保金额 (3)	担保余额 (4)	担保期限 ^{注 2}
2020 年度	1	杭州美龙汽车有限公司	65,623.72	71,792.34	34,339.98	5,867.86	经销商融资：放款日起 6 个月内（最多可展
	2	重庆龙科汽车销售有限公司	38,134.58	43,092.07	24,934.85	7,394.42	

期间	序号	客户名称	销售金额 (1)	期后已回款 金额 (2)	担保金额 (3)	担保余额 (4)	担保期限 ^{注2}
	3	重庆冠成中宏汽车销售有限公司	35,567.97	40,191.81	18,869.74	10,147.86	期3个月)； 终端融资： 12至36个月
	4	惠州市广和通汽车贸易有限公司	16,802.09	18,986.36	12,366.34	4,950.37	
	5	宁波锐扬汽车销售有限公司	14,990.98	16,318.70	9,634.73	2,656.75	
	前五大融资担保经销商小计		171,119.34	190,381.28	100,145.64	31,017.26	
	上依红融资担保经销商总计		1,272,438.84	1,409,940.00	693,063.64	456,910.23	

期间	序号	客户名称	销售金额 (1)	期后已回款 金额 (2)	担保金额 (3)	担保余额 (4)	担保期限 ^{注2}
2019年度	1	杭州美龙汽车有限公司	77,610.60	87,699.97	9,585.26	5,867.86	经销商融资：放款日起6个月内（最多可展期3个月）； 终端融资： 12至36个月
	2	成都红岩重型汽车物资有限公司	43,102.33	38,734.90	12,019.04	125.59	
	3	湖北华清双福工贸有限公司	22,635.41	25,578.01	8,466.17	2,149.06	
	4	温州东宏汽车销售服务有限公司	20,820.65	23,527.33	6,089.33	3,554.56	
	5	重庆旺通汽车销售有限公司 ^{注3}	31,428.12	35,518.30	4,580.16	5,145.75	
	前五大融资担保经销商小计		195,597.11	211,058.51	40,739.96	16,842.82	
	上依红融资担保经销商总计		945,871.59	1,054,865.05	249,628.62	456,910.23	

注1：上表各主要数据含义如下：

(1) 销售金额：表示当年度上依红向经销商确认收入金额（包括采用融资担保以及非融资担保方式确认的收入总额）；

(2) 期后已回款金额：表示(1)中，上依红于期后（当年度末至2021年5月31日）已收回车款的金额。其中，部分经销商存在期后已回款金额大于销售金额的情况，主要系销售金额不含税，回款金额含税所致；

(3) 担保金额：表示当年度使用经销商融资担保模式累计发生的融资额中上依红为其提供担保的累计发生额；

(4) 担保余额：表示上依红在2021年5月31日时点为各经销商提供融资担保的敞口余额（即经销商在融资机构的融资总额扣减经销商已偿还贷款）；

注2：汽车销售融资服务的融资方可分为经销商或终端客户，若融资机构为经销商提供汽车销售融资服务，通常称为经销商融资；若融资机构为终端客户提供汽车销售融资服务，通常称为终端融资。由于经销商与终端客户付款期限的差异，上依红在经销商融资和终端融资方式下承担债权收购或租赁权收购责任的期限存在差异；

注3：2019年度上依红为重庆旺通汽车销售有限公司提供担保的累计发生额小于截至2021年5月31日上依红为重庆旺通汽车销售有限公司提供担保的余额，主要系2020年内上依红新增对重庆旺通汽车销售有限公司的担保金额所致。

报告期内以及截至本回复出具日，各经销商回款情况良好，上依红不存在因经销商违约而实际承担担保责任的情况。

（四）结合主要风险和报酬转移情况、该类经销商客户资信状况和违约情况等，补充披露相关收入确认是否符合企业会计准则规定。

1、为经销商融资提供担保的销售模式下的风险和报酬转移情况

上依红各类销售模式的收入确认政策均保持一致（上依红收入确认政策详见本问题回复之“（一）补充披露上依红对经销商销售的收入确认政策，报告期内对经销商销售金额、经销商对外最终销售情况，报告期末经销商尚未对外销售的存货数量及金额”中的相关内容）。

新收入准则下，以控制权转移替代风险报酬转移作为收入确认时点的判断标准。“控制”指能从该商品的使用中获取几乎全部的经济利益，获益的方法主要包括“用来生产商品或提供服务、用来提升其他资产的价值、买卖、用作借款的抵押、持有或者用来减少负债或费用”，而公司取得控制权的迹象包括现实付款义务、转移法定所有权、转移实物、已转移主要风险和报酬、客户已经接受该商品等。

在上依红为经销商融资提供担保的销售模式下，收入确认涉及到的特殊考量如下：

在上依红已将车辆交付承运，但经销商尚未向融资机构偿还贷款时，经销商享有占有车辆的权力，上依红仅保管该车辆合格证。在经销商占有车辆时，经销商有权寻求客户，取得购车订单。因此经销商已实际享有了处置车辆的权利，车辆控制权以及与商品所有权有关的报酬权利已随之转移到了经销商。

在上依红已将车辆交付承运，但经销商尚未向融资机构偿还贷款时，上依红为经销商提供担保的情况，会计上参考附有销售退回条款的销售处理。根据新收入准则第五章第三十二条：对于附有销售退回条款的销售，企业应当在客户取得相关商品控制权时，按照客户转让商品而预期有权收取的对价金额（即：不包含预期因销售退回将退还的金额）确认收入，按照预期因销售退回将退还的金额确认负债。附有销售退回条款的销售是指客户依照有关合同有权退货的销售方式。新收入准则下上依红在对经销商提供担保的车辆确认销售收入的同时，参照上述条款，按经销商预计担保损失比例2%计提了预计担保损失并冲减销售收入。

2、该类经销商资信情况和违约情况

2019年度、2020年度，上依红经销商销售融资额分别为249,628.62万元、693,063.64万元。报告期内，上依红不存在因经销商违约而实际承担担保责任从而为经销商代垫款项的情况。

自2008年1月1日至2020年12月31日，上依红与按揭销售相关业务的累计融资发生额共计2,221,042.05万元，上依红因承担担保责任累计发生的代垫款金额25,849.55万元，累计代垫款金额占上依红与按揭销售相关业务的累计融资发生额比例为1.16%。出于谨慎性考虑，上依红按照经销商向融资机构支付的保证金与其融资总额之间的敞口额度2%的比例计提预计汽车金融担保损失并在新收入准则下冲减收入，2020年冲减收入3,750.25万元，符合企业会计准则规定。

综上所述，在为经销商融资提供担保的销售模式下，上依红确认收入时，车辆控制权、风险和报酬已转移给经销商；报告期内，上依红不存在因经销商违约而实际承担担保责任从而为经销商代垫款项的情况。上依红的收入确认符合企业会计准则规定。

（五）补充披露未来是否继续为经销商融资提供担保，若是，补充披露为防范担保风险所采取的应对措施

出于业务发展需要，上依红未来将继续为经销商提供融资担保，符合行业惯例以及自身经营情况与发展规划。同时，为防范担保风险，上依红已建立《信用管理办法》、《销售单位金融支持项目分级管理办法》等相关制度，制定应对措施如下：

（1）完善组织机构、管理制度，建立金融部、营销公司、事业部三级管理机构；

（2）事前控制措施：a.严格执行信用评估体系的标准，管理好经销商融资准入口；b.要求经销商提供资产抵押（房产或融资抵押金）；c.经销商最大自然人股东、法人股东及实际控制人签署担保函；

（3）事中控制措施：a.加大举措促进经销商对外最终销售，各区域广泛开展促销活动并结合实际情况降低经销商库存，加大车辆返工、返修支持，提高库存利用率；b.严格监控经销商对外最终销售情况以及终端放款情况，分区域分专人督促经销商及时回款，降低风险；c.月度分析经销商的运营情况，针对单体融资余额较高以及投入低的经销商，成立专项工作组，进行一对一回款监控，必要时实行资金封闭管理；

（4）事后控制措施：a.商务政策给予按期回款的经销商返利支持；b.经销商办理的资产抵押和上汽红岩账上资金将作为担保事项的质押金。

综上所述，出于业务发展需要，上依红未来将继续为经销商提供融资担保，符合行业惯例以及自身经营情况与发展规划，同时，上依红已制定相关措施防范担保风险。

（六）补充披露上依红存款于上汽财务是否符合《企业集团财务公司管理办法》相关规定，是否建立防范大股东通过财务公司占用资金的具体制度

1、上依红存款于上汽财务符合《企业集团财务公司管理办法》相关规定

上汽财务于1994年5月经中国人民银行批准成立的非银行金融机构，具备《企业集团财务公司管理办法》规定从事其业务所需的必要经营资质。

（1）主体资格

上汽财务系根据中国人民银行银复[1994]53号《中国人民银行关于同意设立上海汽车集团财务有限责任公司的批复》批准设立的非银行金融机构。上汽财务现持有中国（上海）自由贸易试验区市场监督管理局于2019年11月12日核发的统一社会信用代码为913101151322268960的《营业执照》。

截至本回复出具日，上汽财务系依据《公司法》、《企业集团财务公司管理办法》、《中国银监会非银行金融机构行政许可事项实施办法》等法律法规依法设立、有效存续的企业集团财务公司。

（2）经营范围

根据上汽财务持有的《营业执照》和原中国银行监督管理委员会上海监管局（以下简称“原中国银监会上海监管局”）于2005年7月8日下发的沪银监复[2005]133号《关于上海汽车集团财务有限责任公司调整业务范围的批复》，上汽财务的经营范围为：（一）对成员单位办理财务和融资顾问、信用鉴证及相关的咨询、代理业务；（二）协助成员单位实现交易款项的收付；

（三）经批准的保险代理业务；（四）对成员单位提供担保；（五）办理成员单位之间的委托贷款及委托投资；（六）对成员单位办理票据承兑与贴现；（七）办理成员单位之间的内部转账结算及相应的结算、清算方案设计；（八）吸收成员单位的存款；（九）对成员单位办理贷款及融资租赁；（十）从事同业拆借；（十一）经批准发行财务公司债券；（十二）承销成员单位的企业债券；（十三）对金融机构的股权投资；（十四）有价证券投资；（十五）成员单位产品的消费信贷、买方信贷及融资租赁。

截至本回复出具日，上汽财务从事企业集团财务管理服务符合其在公司登记机关登记的经营范围。

（3）业务资质

上汽财务现持有原中国银监会上海监管局于 2015 年 7 月 8 日核发的机构编码为 L0038H231000001 的《金融许可证》，许可该机构经营原银监会依照有关法律、行政法规和其他规定批准的业务，经营范围以批准文件所列的为准，批准成立日期为 1994 年 2 月 5 日，住所为中国（上海）自由贸易试验区华京路 8 号三层 317 室。

截至本回复出具日，上汽财务具备从事企业集团财务管理业务的业务资格和许可。

（4）监管指标

截至 2020 年 12 月 31 日，上汽财务的主要风险监管指标情况如下：

监管指标	标准值	上汽财务指标	达标情况
资本充足率（资本净额与风险加权资产加12.5倍的市场风险资本之比）	≥10%	18.87%	符合要求
自有固定资产比例（自有固定资产与资本总额之比）	≤20%	0.08%	符合要求
证券投资比例（证券投资与资本总额之比）	≤70%	68.88%	符合要求
拆入资金比例（同业拆入与资本总额之比）	≤100%	0.00%	符合要求
担保比例（担保风险敞口与资本总额之比）	≤100%	57.63%	符合要求

因此，上汽财务的上述主要风险监管指标符合银保监会对于企业集团财务公司主要监控指标要求。

报告期内，上汽财务不存在受到行业主管部门行政处罚和监管措施的情形。

（5）业务规则与内控制度

上汽财务按照审慎经营的原则，制定了各项业务规则和程序，建立、健全内部控制制度，包括《全面风险管理政策》、《制度制定及管理办法》、《授权管理制度》、《重大事项报告制度》、《资产管理办法》、《业务连续性管理办法》、《计算机系统运行管理办法》、《会计制度》、《资金管理办法》、《资本充足率管理办法》、《资金划拨管理办法》、《同业业务管理办法》、《同业授信管理办法》、《呆账核销管理办法》、《金融服务收费管理办法》、《稽核工作管理办法》、《公司金融业务贷款管理办法》、《经销商车辆买方信贷综合授信管理办法》、《个人汽车贷款管理办法》、《机构汽车贷款管理办法》、《即期结售汇业务及银行间外汇市场交易管理办法》以及《远期结售汇业务管理暂行办法》等。

（6）风险管理

上汽财务建立了董事会领导下的分工合理、职责明确、相互衔接、有效制衡的全面风险管理，董事会下设的风险管理委员会、信息科技管理委员会、审计委员会。其中风险管理委员会负责监督公司关于信用风险、市场风险、操作风险、流动性风险、合规风险、新业务风险等风险的控制情况，对公司风险及管理状况、风险承受能力进行定期评估，提出完善公司风险管理和内部控制的意见；信息科技管理委员会指导公司的信息科技风险管理工作，负责审查信息科技战略、评估信息科技及其风险管理工作的总体效果和效率、监督信息科技战略规划的执行、信息科技实际支出、信息科技的整体状况；审计委员会监督公司内部审计制度及其实施，审查公司及下属公司内控制度的科学性、合理性、有效性以及其执行情况等，符合《企业集团财务公司管理办法》等相关规定。

（7）财务会计

上汽财务依照国家有关规定，依据《企业会计准则》等相关会计制度建立、健全公司的财务、会计制度。

综上，上汽财务是依据《公司法》、《企业集团财务公司管理办法》等法律法规依法设立、有效存续的企业集团财务公司，具有为上海汽车集团及其成员单位提供日常财务金融服务的业务资质和许可，上述主要风险监管指标满足银保监会的监管要求，为上海汽车集团及其成员单位提供的日常财务金融服务符合《企业集团财务公司管理办法》等法律法规的相关规定。

2、上市公司已建立防范大股东通过财务公司占用资金的具体制度

（1）上市公司的内控制度、风险制度及信息披露制度

本次交易前，上柴股份已经根据中国证监会及上交所的有关要求制定了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《关联交易管理办法》、《信息披露事务管理办法》、《与控股股东财务公司关联交易控制制度》、《重大信息内部报告制度》等相关规定，建立了相关的内部控制制度、风险管理制度和信息披露制度。上述制度的制定与实行，保障了上市公司治理的规范性。

上柴股份《与控股股东财务公司关联交易控制制度》中已对上市公司与上汽财务之间的存款业务等关联交易进行了具体约定，主要内容如下：

1) 总则

公司与财务公司的关联交易应严格遵守国家法律法规和中国证券监督管理委员会、上海证券交易所等监管机构的各项要求，签订相关的关联交易协议，严格履行决策程序和信息披露义务。

公司不得通过财务公司向其他关联单位（不包括公司的控股子公司）提供委托贷款、委托理财。公司与财务公司进行存款、贷款、结算、委托理财等金融业务，应当遵循自愿平等、公开公平的原则，保证公司的财务独立性。

2) 控制措施

公司应每年年初确定公司与财务公司的关联交易内容，包括但不限于财务公司向公司提供金融服务的内容和项目、结算方式、存款和贷款（包括贴现）利率的定价原则、存款每日余额的最高限额、其他金融服务的收费定价原则等。公司根据财务公司提供上述金融服务的内容预测年度的关联交易金额和关联交易资金余额，上报公司董事会和股东大会审批通过，并履行相关的披露义务。

公司应根据公司股东大会批准或授权，与财务公司签署金融服务协议，协议中应包括财务公司向公司提供的金融服务项目内容、协议期限、利率定价原则、其他金融服务的收费定价原则等内容。此协议将不得有排他性条款。

公司应每年对根据金融服务协议所发生的与财务公司的关联交易金额和资金余额进行统计汇总，形成相关议案上报公司董事会和股东大会审议，并履行相关的披露义务。

公司应在年度授权的关联交易金额和资金余额范围内与财务公司开展金融服务协议所规定的相关存款、贷款、结算和其他金融服务业务。一旦发现关联交易金额和资金余额将超出年度授权范围、或是财务公司向公司提供的金融服务业务超出金融服务协议时，根据相关法律、法规、制度的规定，按照公司对关联交易的内部审批流程进行审批并履行信息披露义务。

公司在与财务公司发生存款、贷款（包括票据贴现）、结算、委托理财和其他金融业务时，应与其他银行或金融机构比较其相应的存、贷款利率或手续费等收费标准，以确保相应关联交易的市场平等原则。

公司可不定期的全额或部分调出公司在财务公司的存款，以确保相关存款的安全性和流动性。

为公司提供年度报告审计服务的会计师事务所应在年度报告审计中复核公司与财务公司关联交易发生额、余额，并由公司在年度报告中予以披露。公司董事会审议涉及财务公司关联交易的存款、贷款等金融业务的相关议案时，独立董事应按相关法律法规的规定发表意见。

（2）上柴股份制定了《防范控股股东或实际控制人及关联方资金占用管理制度》

上柴股份制定了《防范控股股东或实际控制人及关联方资金占用管理制度》，详细规定了防范资金占用原则、措施、责任追究及处罚等内容，防范控股股东或实际控制人及关联方资金占用，主要内容如下：

1) 上市公司防范资金占用原则

公司与控股股东及其他关联方发生的关联交易必须严格按照《公司章程》、《上海柴油机股份有限公司关联交易管理办法》等有关规定进行决策和实施。发生关联交易行为后，公司应及时结算，不得形成非正常的经营性资金占用。

公司在与控股股东及其他关联方发生经营性资金往来时，应当严格防止公司资金被占用。

公司不得以下列方式将资金直接或间接提供给控股股东及其他关联方使用：

- ①为控股股东及其他关联方垫付工资、福利、保险、广告等费用、成本和其他支出。
- ②有偿或无偿地拆借公司的资金给控股股东及其他关联方使用；
- ③通过银行或非银行金融机构向控股股东及其他关联方提供委托贷款；
- ④委托控股股东及其他关联方进行投资活动；
- ⑤为控股股东及其他关联方开具没有真实交易背景的商业承兑汇票；
- ⑥代控股股东及其他关联方偿还债务；
- ⑦在没有商品和劳务对价情况下以其他方式向控股股东及其他关联方提供资金；
- ⑧中国证券监督管理委员会及公司董事会认定的其他方式。

2) 上市公司防范资金占用措施

公司董事、监事、高级管理人员和各子公司负责人或法定代表人应按照相关法律、法规、规范性文件以及《公司章程》的规定勤勉尽职履行职责，维护公司资金安全。

公司董事会负责防范控股股东及其他关联方资金占用的管理。公司董事长是防止资金占用及资金占用清欠工作的第一责任人。公司财务总监及负责公司与控股股东及其他关联方业务和资金往来的人员，是公司防止控股股东及其他关联方资金占用的相关责任人（以下统称“相关责任

人”)。公司在与控股股东及其他关联方发生业务和资金往来时, 相关责任人应严格监控资金流向, 防止资金被占用。

公司董事会按照权限和职责审议批准公司与控股股东及其他关联方通过采购、销售等生产经营环节开展的关联交易事项, 超越董事会权限的关联交易应提交股东大会审议批准。

公司总经理负责公司日常资金管理工作, 财务总监对总经理负责, 协助总经理加强对公司财务过程的控制, 负责监控控股股东及其他关联方与公司的资金、业务往来。

公司财务部门作为资金控制的执行部门, 应严格资金流出的内部审批及支付流程, 建立对公司日常资金收支行为的监控机制, 防止公司资金被控股股东及其他关联方占用的情形, 如有资金被占用情形发生, 将追究相关责任人的责任。

公司内审部门作为防范控股股东及其他关联方占用公司资金的监督机构, 要切实发挥检查监督作用, 定期对公司及子公司与控股股东及其他关联方非经营性资金往来情况进行检查, 上报与公司控股股东及其他关联方资金往来的审查情况, 提出改进建议和处理意见, 确保内部控制的贯彻实施, 杜绝控股股东及其他关联方的资金占用情况的发生。

公司发生控股股东及其他关联方侵占公司资金、损害公司及社会公众股东利益情形时, 公司董事会应及时采取诉讼、财产保全等保护性措施避免或减少损失。当控股股东及其他关联方拒不纠正时, 公司董事会应及时向证券监管部门报备, 必要时对控股股东及其他关联方提起法律诉讼, 申请对控股股东及其他关联方所持公司股份进行司法冻结, 保护公司及社会公众股东的合法权益。

公司监事会应当监督公司董事会履行上述职责, 当董事会不履行时, 监事会可代为履行。

经公司聘用的会计师事务所在为公司年度财务会计报告进行审计工作中, 应对公司存在控股股东及其他关联方占用资金的情况出具专项说明, 公司依据有关规定就专项说明作出公告。

公司控股股东及其他关联方对公司产生资金占用行为, 公司应依法制定清欠方案, 按照要求及时向中国证券监督管理委员会和上海证券交易所报告和公告。

3) 责任追究及处罚

公司控股股东及其他关联方违反本制度规定利用关联关系占用公司资金, 损害公司利益并造成损失的, 应当承担赔偿责任, 同时相关责任人应当承担相应的法律责任。

公司董事、高级管理人员实施协助、纵容控股股东及其他关联方侵占公司资产的, 公司董事会应视情况轻重对相关责任人给予处分, 对负有严重责任的人员启动罢免直至追究刑事责任的程序; 给公司造成损失的, 公司有权要求其承担赔偿责任。

公司董事、监事、高级管理人员在决策、审核、审批及直接处理与控股股东及其他关联方的资金往来事项时, 违反本制度及公司其他规章制度要求给公司造成损失的, 应当赔偿。公司有权视情节轻重追究相关责任人的法律责任。

(3) 上市公司控股股东、实际控制人均已出具避免资金占用相关承诺函

本次交易完成后, 为保护上市公司以及上市公司中小股东利益, 上市公司控股股东上汽集团、实际控制人上汽总公司均已出具《关于保持上市公司独立性的承诺函》, 其中关于避免资金占用的约定如下:

“2、保证上柴股份资产独立完整。保证上柴股份具有独立完整的资产。保证上柴股份不存在资金、资产被本公司及关联企业占用的情形。

3、保证上柴股份的财务独立。保证上柴股份继续保持独立的财务部门和独立的财务核算体系。保证上柴股份具有规范、独立的财务会计制度。保证上柴股份独立在银行开户, 不与本公司

共用一个银行账户。保证上柴股份的财务人员不在本公司及关联企业兼职。保证上柴股份能够独立作出财务决策，本公司不干预上柴股份的资金使用。”

综上所述，上依红存款于上汽财务符合《企业集团财务公司管理办法》相关规定，上市公司已建立防范大股东通过财务公司占用资金的具体制度，上依红存款于上汽财务不会损害上市公司及上市公司中小股东的利益。

（七）补充披露重组完成后上市公司新增上述关联交易是否符合《上市公司重组资产重组管理办法》第四十三条第一款第（一）项的规定

本次交易完成后，上市公司新增上依红为其经销商向上汽财务融资承担债权收购责任、上依红存款于上汽财务等关联交易。

1、上依红为其经销商向上汽财务融资承担债权收购责任的关联交易

本次交易前，如前文所述，上依红为经销商融资提供担保，是基于公司经营发展需要、并加快销售资金结算速度的行业普遍的商业行为。国内商用车企业中普遍存在上市公司本身和/或其合并报表范围内的子公司开展汽车销售融资业务及其他类似效果的业务的情况。同时，上汽财务向经销商提供融资的利率以协议签订最近一期的一年期贷款市场报价利率为基准确定，具备公允性。

2021年，上依红将在累计不超过27.2亿元（含27.2亿元）的授权担保额度内为销售商用车提供债权收购或租赁权收购担保。上述债权收购或租赁权收购等担保事项已经上依红、上汽集团董事会会议审议通过，该事项尚需上汽集团股东大会审议通过。

本次交易完成后，上依红将成为上柴股份的全资子公司，上依红为其经销商向上汽财务融资承担债权收购责任的关联交易将构成上柴股份的对外担保以及上柴股份与其关联方之间的关联交易。上柴股份董事会2021年度第二次临时会议、2021年第一次临时股东大会已审议通过上述事项。

2、上依红存款于上汽财务的关联交易

本次交易前，上依红将存款存放于上汽财务，该存款利率系按照中国人民银行规定的金融机构存款利率计息，存款利率具备公允性。

本次交易完成后，上依红将成为上市公司全资子公司，上市公司以及上依红将继续严格执行中国证监会、上交所的相关规定和上市公司内部规章制度，保障资金独立存管和使用，杜绝非经营性资金占用情况发生，保证关联定价的公允性，切实维护上市公司以及中小股东的利益。

综上所述，该述新增关联交易具备商业合理性与公允性，且关联交易已履行相关内部决议程序，符合《上市公司重组资产重组管理办法》第四十三条第一款第（一）项的规定。

（八）补充披露情况

上市公司已在重组报告书“第四章 标的资产基本情况”之“二、上依红100%股权”以及“二、上依红100%股权”之“（十一）会计政策及相关会计处理”中补充披露了上依红对经销商销售的收入确认政策，报告期内对经销商销售金额、经销商对外最终销售情况，报告期末经销商尚未对外销售的存货数量及金额。

上市公司已在重组报告书“第四章 标的资产基本情况”之“二、上依红100%股权”之“（十一）会计政策及相关会计处理”中结合主要风险和报酬转移情况、采用融资担保的经销商客户资信状况和违约情况等，补充披露了相关收入确认是否符合企业会计准则规定。

上市公司已在重组报告书“第四章 标的资产基本情况”之“二、上依红 100%股权”之“（十二）其他情况的说明”中补充披露了上依红为经销商融资提供担保的原因、合理性及是否符合行业惯例，主要经销商的基本情况以及认为信誉良好的具体依据；报告期内对该类经销商客户确认收入金额、回款金额、担保金额及期限，截至目前担保余额及是否因经销商违约而实际承担担保责任；未来是否继续为经销商融资提供担保以及为防范担保风险所采取的应对措施等内容。

上市公司已在重组报告书“第十二章 同业竞争和关联交易”之“二、关联交易”中补充披露了上依红存款于上汽财务是否符合《企业集团财务公司管理办法》相关规定，是否建立防范大股东通过财务公司占用资金的具体制度、重组完成后上市公司新增上述关联交易是否符合《上市公司重组资产重组管理办法》第四十三条第一款第（一）项的规定等内容。

【申报会计师说明】

申报会计师执行了如下核查程序：

（1）访谈上依红管理层，了解报告期内主要产品销售情况、经销商管理情况、销售方式、经销商信用政策等情况，并对销售循环关键内部控制流程的设计和运行有效性进行测试；

（2）获取主要经销商的销售合同、上依红为经销商融资提供担保的三方协议，分析与产品交付及按揭销售相关的条款，评价上依红的收入确认是否符合会计准则的要求；

（3）对销售收入进行抽样测试，检查收入确认的相关合同、订单、发货单、发票等文件、单据；

（4）针对上依红重要经销商执行实地访谈，了解经销商销售及库存情况，对重要经销商的交易额及余额执行函证程序；

（5）获取报告期内上依红销售收入明细表，对比报告期内各期主要经销商产品销售收入变动情况，询问财务部、销售部等相关部门收入波动原因；

（6）获取报告期末经销商库存及报告期内经销商最终对外销售数据，通过上依红车联网 GPS 定位系统进行抽样核对；

（7）了解上依红信用评级及授信额度审批制度，核对报告期内上依红提供融资担保的主要经销商的信用等级，询问报告期内有无发生因经销商违约而实际承担担保责任事项；

（8）获取报告期末上依红为经销商融资提供担保的明细，重新计算上依红对此担保事项已计提的相应预计按揭逾期损失，并对提供融资的金融机构就担保敞口金额等执行询证程序；

（9）获取截至 2021 年 5 月 31 日上依红为经销商融资提供担保的明细，并对提供融资的金融机构就担保敞口金额等执行询证程序；

（10）了解上汽财务主体资格、经营范围、业务资质、风险防范制度等，了解上市公司防范大股东通过财务公司占用资金的具体制度。

经核查，申报会计师认为：上依红对经销商销售整车的收入确认方法符合《企业会计准则》的规定；经销商融资担保模式下，上依红的收入确认符合《企业会计准则》的规定。发行人说明中，上依红为经销商提供融资担保业务的情况及相关内控制度的描述与我们了解的情况一致。

反馈问题 7

7.申请文件显示,1)2020年末,上依红存货账面价值为453,356.95万元,同比增长297.96%,同时新增计提存货跌价准备16,693.65万元。存货增长主要系随着国六标准将在2021年7月全面落地,上依红抢抓2021年上半年增量机遇提前备货所致。2)2020年末,上菲红存货账面价值为19,708.98万元,同比增长20.36%,存货跌价准备与同期基本一致。请你公司补充披露:报告期末上依红、上菲红符合国六、非国六标准的存货金额,计提存货跌价准备的具体依据,并结合国六标准即将落地、非国六标准产品在手订单等补充披露提前备货的合理性以及计提存货跌价准备的充分性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复:

(一)报告期末上依红符合国六、非国六标准的存货金额,计提存货跌价准备的具体依据,并结合国六标准即将落地、非国六标准产品在手订单等补充披露上依红提前备货的合理性以及计提存货跌价准备的充分性

1、报告期末上依红符合国六、非国六标准的存货金额,计提存货跌价准备的具体依据

截至2020年12月31日,上依红合并口径存货的具体情况如下表所示:

单位:万元、辆

类型	账面余额	跌价准备	数量	账面价值
原材料	31,959.22	2,132.15	/	29,827.07
在产品	8,241.04	126.91	/	8,114.13
产成品	435,803.99	20,388.24	18,556	415,415.75
其中:非国六车辆	361,103.17	15,632.76	16,375	345,470.41
国六车辆	60,156.21	3,542.84	2,181	56,613.37
其他(配件、车桥等)	14,544.61	1,212.64	/	13,331.97
合计	476,004.25	22,647.31	/	453,356.95

注1:非国六车辆产成品中主要为国五车辆以及少量国三/国四、欧三/欧四车辆,对于国三/国四、欧三/欧四整车,上依红进行出口销售,截至2020年末,上依红存货中的国三/国四、欧三/欧四车辆均已存在在手订单,存货跌价风险较低;

注2:国五车辆在手订单情况详见本问题回复“(一)报告期末上依红符合国六、非国六标准的存货金额,计提存货跌价准备的具体依据,并结合国六标准即将落地、非国六标准产品在手订单等补充披露上依红提前备货的合理性以及计提存货跌价准备的充分性”之“2、结合国六标准即将落地、非国六标准产品在手订单等补充披露提前备货的合理性以及计提存货跌价准备的充分性”中的相关内容。

报告期内,出于谨慎性考虑,上依红管理层于每年末根据存货的不同类别,从库龄和个别认定角度,对存货跌价准备进行计提。

上依红的存货跌价准备计提政策如下:对于原材料、在产品以及配件产成品,按库龄情况计提跌价准备。

库龄	计提跌价准备比例	考虑因素
90 天以内	不计提	属于按照销售订单购入的原材料或生产的在制品，周转较快，一般不会产生减值
91-180 天	10%	按照订单采购或生产的在制品，库龄较短，产生减值的可能性较小
181 天-360 天	20%	虽然库龄周期已经偏长，但根据经验仍可用于现行车型的生产，管理层考虑材料损耗等因素计提
361 天-720 天	40%	库龄周期已较长，但根据经验仍可用于现行车型的生产，管理层考虑材料损耗问题随时间的推移更加突出等因素计提
721 天-1080 天	60%	库龄周期已经较长，但根据经验仍可用于现行车型的生产，管理层考虑材料损耗已较为明显等因素计提
1080 天以上	90%	3 年以上的存货基本属于需报废或长期积压的存货，管理层以废料出售预计可回收残值，按 90%计提跌价准备
新基地测试在制品	80%	用于试制的在制品，考虑经测试使用后难以用于正常生产，管理层以出售预计可回收残值，按 80%计提跌价准备

整车的产成品，一般按整车库龄计提存货跌价：

库龄	计提跌价准备比例	考虑因素
90 天以内	不计提	基本按订单生产，且生产周期较短，一般不会产生减值
91-180 天	5%	虽然有订单，但已有一定周期未实现交货，有较小可能会产生销售风险
181 天-360 天	10%	虽然有订单，且周期已经较长，但如果根据市场需求改变经营策略，进行一定折价后仍可以进行销售
361 天-720 天	20%	根据历史经验，1 至 2 年的整车销售一般折扣率为 20%左右，故按 20%的比例计提跌价准备
721 天-1080 天	30%	根据历史经验，2 至 3 年的车辆的销售折扣率在 30%左右，故按 30%的比例计提跌价准备
1080 天以上	60%	根据历史经验，按 60%的比例计提跌价准备

除了按照库龄计提跌价准备外，产成品还根据特定属性采用个别认定法计提跌价准备，如认证试制车按 60%，回购车/C11/油耗车按 30%比例计提跌价准备等。

上依红按照以上政策计提跌价准备的数据如下：

单位：万元

存货类型	库龄	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	90 天以内	27,415.71	-	27,415.71
	91-180 天	823.97	82.40	741.57
	181 天-360 天	898.22	179.64	718.58
	361 天-720 天	1,214.69	485.88	728.81

	721 天-1080 天	205.77	123.46	82.31
	1080 天以上	1,400.86	1,260.77	140.09
小计		31,959.22	2,132.15	29,827.07
在产品	90 天以内	7,968.38	-	7,968.38
	91-180 天	45.95	4.59	41.35
	181 天-360 天	54.33	10.87	43.46
	361 天-720 天	58.30	23.32	34.98
	721 天-1080 天	31.99	19.19	12.80
	1080 天以上	32.54	29.28	3.25
	新基地测试在制品	49.57	39.65	9.91
小计		8,241.04	126.91	8,114.13
产成品（配件、车桥）	90 天以内	11,235.00	-	11,235.00
	91-180 天	548.24	54.82	493.42
	181 天-360 天	633.78	126.76	507.02
	361 天-720 天	641.66	256.67	385.00
	721 天-1080 天	247.46	148.48	98.99
	1080 天以上	1,068.34	961.51	106.83
小计		14,374.48	1,548.23	12,826.25
产成品（整车）	90 天以内	189,652.10	-	189,652.10
	91-180 天	141,281.00	7,064.05	134,216.95
	181 天-360 天	70,390.75	7,039.07	63,351.67
	361 天-720 天	16,334.48	3,266.90	13,067.59
	721 天-1080 天	1,888.55	566.56	1,321.98
	1080 天以上	1,128.80	677.28	451.52
	其他（公告油耗试制车）	753.83	226.15	527.68
小计		421,429.50	18,840.01	402,589.49
存货合计		476,004.25	22,647.31	453,356.95

2、结合国六标准即将落地、非国六标准产品在手订单等补充披露提前备货的合理性以及计提存货跌价准备的充分性

（1）结合国六标准即将落地、非国六标准产品在手订单等补充披露提前备货的合理性

《重型柴油车污染物排放限值及测量方法（中国第六阶段）》标准大致分为 3 个阶段进行，此标准规定：“2021 年 7 月 1 日起，所有生产、进口、销售和登记注册的重型柴油车应符合本标准要求。”国六产品排放标准更高、平均售价更高，国五产品相较国六产品具备价格优势。行业普遍预期 2021 年 7 月起国五产品将无法销售，因此其国内市场需求将集中在 2021 年上半年释放。

一方面，结合下表可知，上依红 2020 年下半年在手订单已出现逐步放量的情况，上依红据此推算，国五需求将在 2021 年上半年达到高峰，抢抓 2021 年上半年增量机遇是保证 2021 年业绩的关键因素。另一方面，上依红“智慧工厂”项目涉及升级改造公司现有产线，预计将对上依红短期整体产能产生影响，为保证产品按期交货，上依红须提前储备产品。因此，为争取更多市场份额，在评估自身产能与市场需求的缺口之后，2020 年上依红积极组织生产，提前备货。

表：2020 年下半年每月新增需求订单

单位：辆

项目	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合计
非国六产品	4,390	5,064	4,181	4,406	5,295	10,895	34,231

注：2020年12月末新增需求订单较前几月有明显增长，主要系年末备货所致。

（2）上依红计提存货跌价准备的充分性

1）上依红存货跌价风险较低

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。上依红的产成品中主要为重卡整车，直接用于出售的整车产成品，在正常生产经营过程中以该车辆的估计售价减去估计的销售费用如三包费等和相关税费后的金额确定其可变现净值，通常整车产成品的可变现净值为正数，且上依红整车期后销售良好，其跌价风险较低。

需要经过加工的原材料、在产品等汽车零部件，在正常生产经营过程中以所生产的整车产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。上依红近年来业务较为稳定，销售情况良好。

报告期末上依红原材料以及在产品占存货账面余额的8.45%，占比较小，主要为用于生产所进行的备货。原材料与在产品周转速度较快，跌价风险较低。

报告期后（2021年1月1日）至2021年5月31日，上依红非国六整车存货情况如下表所示：

单位：辆

期初存量	期间产量	期间销量	期间销量中经销商已对外最终销售数量	期末存量	期末存量已匹配销售订单量
16,375	27,476	39,415	26,401	4,421	3,793

注：期末库存中不包含用于研发的车辆，2021年1月1日至2021年5月31日期间，研发耗车15辆。

如上表所示，上依红非国六车辆预计在2021年7月1日前全部实现销售不存在实质性障碍。此外，若尚有少量国五车辆未在2021年7月1日前实现销售，由于海外市场不受国内排放标准政策的影响，上依红可以通过授权经营出口的国内经销商、国外经销商、改装企业出口、自营出口及自带设备出口等方式实现海外销售（根据上依红提供的数据，2019年度、2020年度，上依红海外销售整车数量分别为1,005辆、1,517辆）。综上所述，非国六存货发生跌价的风险较低。

2）与同行业相比上依红存货跌价准备计提政策充分、稳健

上依红存货跌价准备计提比例为 4.76%，与行业均值基本持平，且高于行业中值，上依红的存货跌价准备计提具有充分性。

单位：万元

证券简称	2020 年末存货账面余额	2020 年末跌价准备金额	计提比例
福田汽车	570,607.33	15,042.00	2.64%
江铃汽车	222,857.24	14,196.67	6.37%
一汽解放	2,035,586.99	39,301.50	1.93%
中国重汽	1,027,718.52	11,925.74	1.16%
东风集团股份	271,411.24	18,628.92	6.86%
江淮汽车	196,167.20	5,827.09	2.97%
汉马科技	217,390.03	25,259.43	11.62%
均值			4.79%
中值			2.97%
上依红	476,004.25	22,647.31	4.76%

注：以上数据来自各上市公司 2020 年年报。

综上所述，2020 年末上依红存货增长，主要系上依红基于当期在手订单以及行业趋势预判市场需求，在评估自身产能与市场需求的缺口之后，积极组织生产，提前备货，具备合理性；上依红已基于谨慎性原则充分计提存货跌价准备，且基于目前在手订单，上依红非国六车辆预计在 2021 年 7 月 1 日前实现销售不存在实质性障碍，存货发生跌价的风险较低。

（二）报告期末上菲红符合国六、非国六标准的存货金额，计提存货跌价准备的具体依据，并结合国六标准即将落地、非国六标准产品在手订单等补充披露上菲红提前备货的合理性以及计提存货跌价准备的充分性

1、报告期末上菲红符合国六、非国六标准的存货金额，计提存货跌价准备的具体依据

截至 2020 年 12 月 31 日，上菲红存货的具体情况如下表所示：

单位：万元、台

类型	账面余额	跌价准备	数量	账面价值
原材料	18,521.99	2,497.38	/	16,024.61
其中：非国六相关产品	1,626.40	86.49	/	1,539.91
国六相关产品	413.71	/	/	413.71
通用件	16,481.88	2,410.89	/	14,070.99
在产品	1,273.64	13.71	/	1,259.93
其中：非国六相关产品	804.04	10.17	/	793.87
国六相关产品	39.29	/	/	39.29
通用件	430.31	3.54	/	426.77

类型	账面余额	跌价准备	数量	账面价值
产成品	2,737.78	313.34	465	2,424.43
其中：非国六相关产品	2,594.88	313.34	444	2,281.53
国六相关产品	142.90	/	21	142.91
合计	22,533.41	2,824.43	/	19,708.98

由上表可知，报告期末，上菲红存货中以原材料通用件与在产品通用件为主，其中原材料通用件占存货账面余额之比为 73.14%。上菲红存货中非国六相关产品占比较低，主要为发动机产成品，占存货账面余额之比为 22.30%。

对于原材料、在产品以及产成品，根据存货用途，计提政策分别如下：

类型	计提比例	考虑因素
原材料及在产品（生产使用物料）		
认定为完全没有需求的（呆滞）物料	100%	未来一年都没有客户需求，以后有需求的可能性也非常小，减值风险高。
0<未来 12 个月需求/物料余额<20%	78%	库存在未来一年的消耗低于 20%。剩余物料有很大可能产生减值。
20%<未来 12 个月需求/物料余额<40%	65%	库存在未来一年的消耗低于 40%。剩余物料有很可能产生减值。
40%<未来 12 个月需求/物料余额<60%	45%	库存在未来一年的消耗低于 60%。剩余物料有一定可能产生减值。
60%<未来 12 个月需求/物料余额<80%	35%	库存在未来一年不能消耗的概率的低于 40%，若实际客户需求变化，有一定可能被全部消耗。
80%<未来 12 个月需求/物料余额<100%	20%	库存在未来一年不能消耗的概率低于 20%，若实际客户需求变化，很大可能被全部消耗。
原材料及在产品（刀具、维修备件）		
库龄超过一年且不需用，100%计提跌价准备		库存周期较长，存在较大的更新换代和损耗的风险，减值风险高。
产成品		
对没有订单需求的，且预计不能以常规售价实现销售的，按预计折价销售价格与成本间的差额，计提跌价准备		产成品不能以常规售价销售，根据产成品的成本和可变现净值的差额，计提存货跌价准备。

上菲红按照上述存货跌价政策计提的结果如下：

单位：万元

项目	账面余额	跌价准备	计提比例	账面价值
原材料	18,521.99	2,497.38	13.48%	16,024.61
在产品	1,273.64	13.71	1.08%	1,259.93
产成品	2,737.78	313.34	11.45%	2,424.43
合计	22,533.41	2,824.43	12.53%	19,708.98

2、结合国六标准即将落地、非国六标准产品在手订单等补充披露提前备货的合理性以及计提存货跌价准备的充分性

(1) 结合国六标准即将落地、非国六标准产品在手订单等补充披露提前备货的合理性

上菲红 2020 年下半年在手订单情况如下表所示：

2020 年下半年每月新增需求订单

单位：台

2020 年	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月	合计
非国六产品	4,491	6,152	5,128	4,566	5,670	9,934	35,941

发动机是重卡整车的核心零部件，上菲红的在手订单受下游整车需求影响。受前述重卡国五、国六标准切换的影响，2020 年末整车厂对上菲红发动机需求上升，使得上菲红需求订单量上升。上菲红通常依据下游企业即时订单需求进行生产，2020 年末并未大量提前备货，主要由于 1) 上菲红生产原材料主要为各类通用备件，上游供应稳定，在需要时能够快速大量采购；2) 上菲红与主要客户之间地理位置较近，物流距离短、交付速度快；3) 上菲红的订单响应速度较快，大部分订单在 1-2 天内可以完成排产。从存货周转率来看，上菲红 2019 年、2020 年存货周转率分别为 13.00、15.97，远高于同行业可比公司水平（同行业同期均值分别为 6.21、5.19）。

(2) 上菲红计提存货跌价准备的充分性

1) 上菲红存货跌价风险较低

上菲红的存货中以原材料为主，报告期末原材料占存货账面余额之比为 82.20%。上菲红的原材料通常按照订单需求进行订购，其中主要为各类通用备件，占原材料账面余额的 88.99%，通用备件使用范围较广，可用于各类产品，使用频率较高；而专用件数量较少，主要是为满足在手订单需求而购置。整体而言，原材料的跌价风险较低。

在产品方面，上菲红的在产品主要为在加工中的发动机部件，报告期末占存货账面余额之比为 5.65%，由于上菲红存货制造周期较快，周转率较高，在产品通常库龄较短，且在产品生产的产成品均为正毛利产品，因此在产品跌价风险较低。

产成品方面，上菲红主要产品 C9、C11、C13 均为正毛利产品，毛利率均高于 20%，扣除销售费用、三包费用后，其可变现净值均为正。此外，若 2021 年 7 月 1 日后上菲红尚有国五标准的发动机产成品库存，将主要面向海外市场进行销售。总体而言，上菲红产成品存货跌价风险较低。

2) 与同行业相比上菲红存货跌价准备计提政策谨慎、稳健

上菲红存货跌价准备计提比例为 12.53%，高于行业可比公司平均水平，上菲红的存货跌价准备计提政策具有谨慎性。

上菲红存货跌价准备计提比例与同行业上市公司对比情况：

单位：万元

证券简称	2020 年末存货账面 余额	2020 年末跌价准备 金额	计提比例
全柴动力	51,435.13	5,201.49	10.11%
上柴股份	43,826.19	4,440.65	10.13%
潍柴动力	2,471,770.08	146,269.51	14.41%
云内动力	170,535.67	6,395.91	3.75%
东安动力	36,102.26	829.13	2.30%
玉柴动力	10,676.62	1,538.33	5.92%
均值			7.77%
中值			8.02%
上菲红	22,533.41	2,824.43	12.53%

注：以上数据来自各上市公司 2020 年年报，其中，潍柴动力发动机业务主要由本部开展，因此其财务数据采用单体口径。

综上所述，上菲红通常依据下游企业即时订单需求进行生产，2020 年末并未大量提前备货具备合理性；上菲红已基于谨慎性原则充分计提存货跌价准备。

（三）补充披露情况

上市公司已在重组报告书“第十章 管理层讨论与分析”之“四、标的资产的财务状况、盈利能力及未来趋势分析”之“（二）上依红”之“1、财务状况分析”之“（1）资产结构分析”之“6）存货”以及“（三）上菲红”之“1、财务状况分析”之“（1）资产结构分析”之“5）存货”中补充披露了报告期末上依红/上菲红符合国六、非国六标准的存货金额，计提存货跌价准备的具体依据，并结合国六标准即将落地、非国六标准产品在手订单等补充披露上依红/上菲红提前备货的合理性以及计提存货跌价准备的充分性的内容。

【申报会计师说明】

申报会计师执行了如下核查程序：

（1）访谈上依红、上菲红管理层以及财务、采购、生产、销售等业务部门负责人，了解存货管理流程、主要产品的生产周期，并对存货管理循环相关关键内部控制流程的设计和运行有效性进行了测试；

（2）对上依红、上菲红报告期末的存货执行监盘程序，检查存货盘点范围是否完整，盘点结果是否存在重大差异，通过监盘观察是否存在存货呆滞、毁损等情形；

（3）了解上依红、上菲红存货跌价准备计提政策并评价其合理性；

（4）获取报告期末上依红、上菲红存货明细表，与存货账面金额比对，检查是否存在差异；选取样本执行库龄测试，检查库龄的准确性，核对按库龄及其他维度计提存货跌价准备的计算过程；

（5）对上依红、上菲红报告期末存货执行可变现净值测试，结合上依红报告期后截至 2021 年 5 月 31 日的产销存情况，将上依红、上菲红存货跌价准备计提比例与同行业上市公司对比，分析上依红、上菲红存货跌价准备计提的合理性及充分性；

（6）结合国五转国六相关政策，获取上依红、上菲红 2020 年下半年新增订单统计表，了解上菲红生产周期，分析上依红、上菲红报告期末存货规模的合理性。

经核查，申报会计师认为，上依红、上菲红均建立了合理的存货跌价准备计提政策，报告期末上依红、上菲红均计提了充分的存货跌价准备。上依红因抢抓 2021 年 7 月国六标准落地前的市场机会而在报告期末提前备货的情况与我们了解的情况一致。

反馈问题 8

8.申请文件显示，上依红 2020 年实现收入、净利润分别为 171.14 亿元、3.71 亿元，对中集车辆（集团）股份有限公司（含其控制的芜湖中集瑞江汽车有限公司等子公司）销售金额为 14.31 亿元。上市公司 2021 年 1 月 25 日回复上交所问询函的公告显示，上依红 2020 年前三季度实现收入、净利润分别为 161.09 亿元、4.55 亿元，对芜湖中集瑞江汽车有限公司销售金额为 35.29 亿元。请你公司：1）补充披露上依红第四季度收入、净利润实现情况及与前三季度发生较大变化的原因及合理性。2）结合上依红 2020 年对中集车辆（集团）股份有限公司的销售金额远低于前三季度销售金额的原因及合理性，补充披露其会计核算的准确性、合规性及相关内控制度的有效性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

（一）补充披露上依红第四季度收入、净利润实现情况及与前三季度发生较大变化的原因及合理性

上依红 2020 年第四季度收入、净利润实现情况如下所示：

单位：万元

项目	2020 年前三季度	2020 年四季度	2020 年度
营业收入	1,610,916.74	100,440.41	1,711,357.15
净利润	45,534.29	-8,387.19	37,147.10

上依红 2020 年第四季度收入、净利润实现情况与前三季度发生较大变化，主要系上依红与中集车辆（集团）股份有限公司之控股子公司芜湖中集瑞江汽车有限公司（以下简称“中集瑞江”）发生销售退回，并冲减 2020 年四季度收入所致，具备合理性。

关于退车事项具体分析，请见本问题回复“（二）结合上依红 2020 年对中集车辆（集团）股份有限公司的销售金额远低于前三季度销售金额的原因及合理性，补充披露其会计核算的准确性、合规性及相关内控制度的有效性”中的相关说明。

（二）结合上依红 2020 年对中集车辆（集团）股份有限公司的销售金额远低于前三季度销售金额的原因及合理性，补充披露其会计核算的准确性、合规性及相关内控制度的有效性

上依红 2020 年度对中集车辆（集团）股份有限公司的销售金额远低于前三季度销售金额，主要系上依红与中集车辆（集团）股份有限公司的控股子公司中集瑞江发生销售退回所致：

1、中集瑞江退车事项的说明

（1）双方合作背景介绍

1) 重卡行业面临重大发展机遇

受“国家新基建投资”、“国三汽车加速淘汰”、“严查治理超载超限”、“国六实施”等政策利好因素推动，2020年重卡行业景气度显著提升。特别是2020年第二季度以来，随着国内疫情得到全面控制，复工复产进展顺利，国内重卡产销量持续大幅增长。根据中国汽车工业协会统计资料，2020年全行业实现重卡销售约161.9万辆，同比增长37.90%，成为我国重卡发展史上的里程碑事件。

为把握重卡行业的重大发展机遇，2020年，上依红落实战略规划，通过与有销售实力的大型重卡整车经销商中集瑞江合作以提升在载货车、公路车（牵引车）、自卸车及其它专用车的市场占有率。同时，对于中集瑞江，作为罐车市场老牌优势企业，由于罐车属于重卡细分市场，占重卡整车市场份额仅约7%（根据2020年度罐车销量占重卡销量之比计算，数据来自公开信息），面对行业的重大发展机遇，中集瑞江亦希望通过双方合作，依托自身渠道资源优势，寻找新的业绩增长点。

2) 中集瑞江在重卡细分行业发展领先，具备优秀的销售实力

中集瑞江在搅拌车、液罐车、粉罐车三大系列罐车产品总销量全国第一，是中国罐式车辆的领导者。中集瑞江主营的瑞江专业搅拌车通过嫁接上汽红岩底盘，以“安全、可靠、动力、经济、舒适，优质”六大巅峰性能为客户打造全能的卓越品质，已成为混凝土运输行业的“专业标杆”。在销售能力方面，中集瑞江位于安徽省芜湖市，区位优势明显，销售网络辐射15个省市，中集瑞江具备专业的产品力、完善的营销网络和“以客户为中心”的服务体系，在重卡市场具备优秀的销售实力。在市场认可度方面，中集瑞江依托央企背景与“中集”品牌，获得了罐车细分领域终端用户的高度认可。中集瑞江与上依红的合作将实现国资背景企业的强强联合。

3) 重卡整车头部企业普遍重视经销网络建设，并寻求与大型经销商战略合作

经销商模式是重卡整车行业最为常见的销售模式，通过经销商，企业可以巩固市场份额、并开拓新客户与产品市场，因此重卡整车头部企业均十分注重与经销网络建设，上市公司中，东风集团商用车板块经销商多达1,700余家，中国重汽现已拥有经销商600余家，一汽解放已拥有经销商500余家等，与此相比，上依红2020年一级经销商数量为330家，存在提升空间。

进一步地，随着市场发展，重卡终端用户对重卡产品与服务提出了更高的要求，在购买重卡过程中不但关注产品价格，还注重产品维修服务便利性、售后服务响应速度等综合因素。大型经销商往往拥有全国销售网络、售后服务能力强、服务半径大、终端客户粘性高，为整车产品迅速触达终端客户起到渠道作用。因此，重卡整车头部企业普遍积极寻求与大型经销商达成战略合作，一汽解放、中国重汽、陕重汽等重卡企业均拥有大型经销商合作渠道。

4) 上依红与中集瑞江已在部分车型市场达成战略合作并取得较大成功

上依红于 2016 年开始与中集瑞江开展业务，依托双方央企背景、国企背景建立了互信基础，并在业务开展过程中相互认可并逐渐加强了合作。2019 年，为提升在混凝土搅拌车等专用车市场的品牌知名度和扩大市场份额，上依红与中集瑞江签署了战略合作协议，同年 10 月在上海共同发布了全新专用车品牌“红岩瑞江”，旨在打造行业领军品牌。在双方开展战略合作之后，上依红 2019 年和 2020 年搅拌车市场份额分别达到 4.0%及 5.6%，较以往年度 2%左右的市场份额有了较为明显的增长，双方在搅拌车市场的合作取得了较大成功。

综上所述，双方基于 2019 年以来的成功合作经验以及对市场趋势的判断，于 2020 年签署了战略合作协议之补充协议，中集瑞江作为上依红的战略经销商，负责上依红载货车、公路车（牵引车）、自卸车及其它专用车等车型在全国范围的销售。

（2）退车原因说明

1）牵引车市场开拓需要企业长期持续的投入，导致中集瑞江库存消化速度慢

伴随着我国交通运输业的快速发展，公路物流行业对运输时效性的要求越来越高。牵引车作为承担公路货运的主要运输载体，其产品可靠性以及发生故障后能否得到及时的维修，成为决定运输效率、保证时效性的重要因素。因此，牵引车生产企业在不断提高牵引车的燃油经济性、驾驶舒适性和安全性等“产品力”的同时，也在不断增加维修服务网点数量、提高售后服务的响应及时性，强化售后“服务力”的建设。

近年来，上依红紧跟重卡行业发展趋势，努力发展牵引车业务。在不断提升牵引车产品力的同时，加大在维修服务网络方面的建设力度。但是，服务网络的建设与维护、服务能力的培育与提升需要重卡企业长期、持续的投入，转化为实际的牵引车销量增长还需要一个积累的过程。由于 1）上依红在牵引车市场的服务网络建设还在推进过程中；2）中集瑞江的合作渠道拓展、客户开发等方面仍有待进一步加强；3）在国五、国六切换的背景下，中集瑞江将主要销售力量集中在具备传统优势的罐车市场等原因，中集瑞江的新车型库存消化速度较慢。

2）国五、国六切换的行业背景下，上依红中、小型经销商需求订单旺盛，上依红交货压力较大

一方面，2021 年 7 月 1 日为重卡国五、国六车型切换时限，市场预期政策落地前，价格优势明显的国五车型销售将大幅增长。2020 年下半年以来，上依红其他深耕载货车、公路车（牵引车）、自卸车及其它专用车等车型的中、小型经销商终端市场需求强烈，经销商对上依红的需求订单量显著增加，上依红交货压力较大。

另一方面，中集瑞江的终端销售受阻显著影响了中集瑞江对上依红的销售回款速度，导致上依红应收账款余额大幅增长，回款风险明显增加。而中、小型经销商预计销售回款速度较快，有

利于降低上依红流动性风险。另外，若 2021 年 7 月份之前上依红对中集瑞江销售的车辆中的国五车辆并未实现对外最终销售，对上依红及中集瑞江都将构成极大的经营风险。

综合考虑上述原因，经过 2020 年 12 月召开的总经理专题会会议研究决定，上依红与中集瑞江于 2021 年 1 月签署了退货协议，退回载货车、公路车（牵引车）、自卸车及其它专用车等合计 17,328 辆，冲回对中集瑞江的 2020 年度销售收入 422,987.72 万元。

综上所述，该退车事项基于国五、国六标准切换的宏观背景，具备客观性、偶发性与商业合理性。

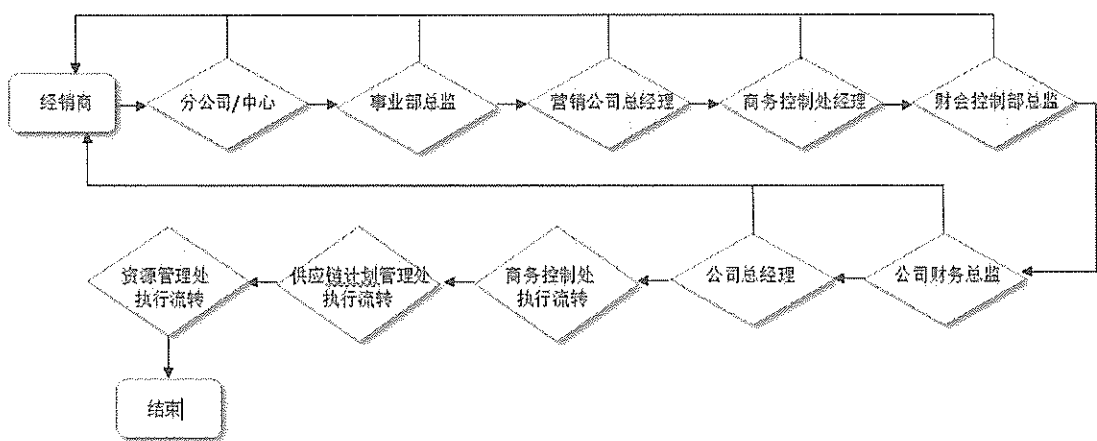
2、上依红关于中集瑞江退车事项已履行相应程序，上依红会计核算具备准确性、合规性，相关内控制度有效

(1) 上依红销售、事后风控、销售退回等环节内控程序介绍

1) 收入确认环节：中集瑞江在上依红 DMS 系统中提交发车指令及开票申请并经上依红确认且交付承运商后，上依红财务部对中集瑞江确认收入并开具发票。上依红对中集瑞江的收入确认政策与对其他经销商的一致，均符合上依红收入确认政策。

2) 事后风控环节：作为企业整体风控流程的重要节点，为了从总体上降低上依红的经营风险，上依红高度关注经销商应收款项回收情况以及经销商库存和对最终用户的销售情况，根据公司《应收账款管理流程》，金融管理部每月初编制应收账款明细表及授信跟踪表，销售部门对应收账款进行日常跟踪，督促催收回款，金融管理部每月结账后，统计经销单位应收情况，报送逾期及延期明细。

3) 退车环节：根据上依红《退车/退换票管理流程》，经销商购车后因市场发生变化，无法在该区域销售或因经销商自身经营问题退网等其他原因造成的退车处理，具体流程如下：



①经销商提交退车报告；②分公司品系经理/中心经理核实退车原因；③事业部总监审核退车原因，判断经销商是否满足退车条件；④营销公司总经理、商务控制处经理、财会控制部总监、

公司财务总监、公司总经理依次审核通过退车事项，并依次签署退车报告；⑤对于 500 辆以上的批量退车，还须总经理办公会决议通过；⑥经销商与公司签署退货合同；⑦商务控制处、供应链计划管理处、资源管理处依次执行流转退车操作。

4) 冲销收入环节：上依红商务控制处将所退车辆的销售台账提供给财会控制处，其后在财务系统中记录会计分录并制作记账凭证，由财会控制处人员复核后交财会控制处财务主管审批。

(2) 中集瑞江销售退回履行的程序

上依红每月召开风控委员会会议，对风险经销商回款、下游经销商库存水平监测等情况进行综合分析评估，有利于控制经营风险，保障流动性。

2020 年 9 月起，上依红关注到中集瑞江对上依红回款情况以及终端销售情况存在异常，当月风控委员会会议上，上依红将该情况作为议题提交管理层讨论，并在此后每月召开的风控委员会会议上持续关注中集瑞江对外最终销售情况，期间与中集瑞江持续沟通。

在逐步沟通过程中，基于前述背景，最终中集瑞江与上依红达成一致，双方均认为中集瑞江在短时间内消化现有存量车辆存在障碍。因此，中集瑞江向上依红提交了退车报告，在退车流程规定的各层级责任人批准后，2020 年 12 月，上依红召开总经理专题会，最终决议同意退车，并将退回车辆调剂销售。2021 年 1 月，上依红与中集瑞江商议具体退车事宜并签署退货合同。上依红财会控制部根据退货合同进行冲减收入的相应账务处理，相应单据已经财会控制部财务主管审批。

3、退回车辆的期后销售情况

截至 2021 年 5 月 31 日，中集瑞江退回车辆期后销售情况如下表所示：

单位：辆

项目	总数量	已售情况		未售情况	
		已销售车辆	已回款车辆	未销售车辆	未销售车辆中已有明确订单数量
全部回退车辆	17,328	13,188	12,478	4,140	3,351
其中：国五车辆	15,262	12,214	11,573	3,048	2,489

注：未销售车辆中包含 19 辆研发用车（其中国五 14 辆）。

由上表可知，中集瑞江退回车辆期后销售情况良好，退回车辆库存消化不存在实质性障碍。对于其中的国五车辆，预计将在 2021 年 7 月 1 日国六政策落地前消化完毕。此外，若尚有少量国五车辆未在 2021 年 7 月 1 日前实现销售，如前文所述，由于海外市场不受国内排放标准政策的影响，上依红可以通过海外市场消化该部分国五车辆。综上所述，截至 2021 年 5 月 31 日，上述退车期后销售与回款情况良好，未售车辆中已基本匹配订单，存货跌价风险较低。

综上所述，上依红 2020 年第四季度收入、净利润实现情况由于中集瑞江销售退回引起，具备合理性；上依红 2020 年对中集车辆（集团）股份有限公司的销售金额远低于前三季度销售金额系与中集瑞江发生退车所致，该退车事项基于国五、国六标准切换的宏观背景，具备客观性、偶发性与商业合理性。上依红针对该退车事项已履行相应内部程序，上依红会计核算具备准确性、合规性，相关内控制度有效。

（三）补充披露情况

上市公司已在重组报告书“第十章 管理层讨论与分析”之“六、其他补充披露内容”中补充披露了上依红第四季度收入、净利润实现情况及与前三季度发生较大变化的原因及合理性以及上依红 2020 年对中集车辆（集团）股份有限公司的销售金额远低于前三季度销售金额的原因及合理性。

【申报会计师说明】

申报会计师执行了如下核查程序：

（1）访谈上依红管理层以及财务、销售等部门负责人，了解报告期内主要产品销售情况、经销商管理情况、销售方式、经销商信用政策等情况，并对销售循环关键内部控制流程的设计和运行有效性进行测试；

（2）获取主要经销商的销售合同、上依红为经销商融资提供担保的三方协议，分析与产品交付及按揭销售相关的条款，评价上依红的收入确认是否符合会计准则的要求；

（3）针对上依红重要经销商执行实地访谈，了解经销商销售及库存情况，对重要经销商的交易额及余额执行函证程序；

（4）了解上依红对风险经销商、下游经销商库存水平的风险管理机制，了解上依红销售、事后风控、销售退回各环节内控程序；

（5）获取中集瑞江退车事项涉及的上依红风控委员会会议纪要以及总经理专题会会议纪要，查看上依红管理层对中集瑞江退车事项的决议及审批，核对其是否符合上依红退车流程相关内控规定；获取中集瑞江销售退回的记账凭证，核对会计处理是否经过相关责任人审批；

（6）获取中集瑞江退车清单，抽样测试上依红该部分车辆报告期后销售情况。

经核查，申报会计师认为：发行人说明中，上依红第四季度收入、净利润实现情况及与前三季度发生较大变化的原因，中集瑞江退车事项执行的相关审批程序和我们了解的情况一致。

反馈问题 9

9.申请文件显示,2020 年末,上依红资产负债率为 89.35%。本次交易完成后,上市公司资产负债率从 56.37%上升至 73.67%,主要系上依红应付账款和应付票据规模较大导致其资产负债率较高所致。请你公司:1)结合报告期内上依红采购情况、结算模式、应付账款的信用周期和应付票据的承兑期限等补充披露其应付账款和应付票据处于较高水平的原因,与业务规模是否匹配,并结合其未来经营现金流、期后还款情况等补充披露是否存在重大偿债风险。2)结合交易完成后上市公司资产负债率大幅提升,补充披露本次交易是否符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四十三条第一款第(一)项的规定。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复:

【发行人说明】

(一)结合报告期内上依红采购情况、结算模式、应付账款的信用周期和应付票据的承兑期限等补充披露其应付账款和应付票据处于较高水平的原因,与业务规模是否匹配,并结合其未来经营现金流、期后还款情况等补充披露是否存在重大偿债风险

1、结合报告期内上依红采购情况、结算模式、应付账款的信用周期和应付票据的承兑期限等补充披露其应付账款和应付票据处于较高水平的原因

(1)报告期内上依红采购情况、结算模式、应付账款的信用周期和应付票据的承兑期限情况

上依红 2019 年度、2020 年度采购金额分别为 1,537,312.51 万元以及 2,022,743.14 万元,主要采购内容为重卡整车制造所需的零部件,如发动机、轮胎、变速箱、钢材等,以及采购车辆委改服务和车辆运输服务等。结算模式方面,根据与供应商签订的采购合同的约定,有预付款、开票后结算等结算方式,其中以开票后结算为主。

上依红通过其在行业中多年的经营,已经积累了丰富的行业经验、获得了较好的知名度、具备较高的行业地位,为上依红与现有供应商的互信奠定坚实的基础,有助于上依红在采购环节获得优势并获得较长信用期,供应商给予上依红的应付账款结算周期通常为 2-3 个月,结算手段多采用银行承兑汇票,银行承兑汇票的承兑期限通常为 6 个月。

(2)上依红采用银行承兑票据作为主要结算手段之一的原因分析

上依红应付票据中包括银行承兑汇票及商业承兑汇票,其中以银行承兑汇票为主。金融机构对企业进行授信,企业存入一定比例保证金后,可以在金融机构授信额度范围内开立银行承兑汇票,银行承兑汇票是金融机构基于对企业资信的认可而给予的信用支持,是重卡整车企业普遍采用的结算模式。

上依红信用良好，经过多年经营，已与各大银行形成稳定、健康的合作关系；并且，从上依红的负债结构来看，报告期内，上依红短期借款、长期借款规模较低，占负债总额之比极低（2020年末上依红短期借款为零，长期借款 8,500 万元，合计占负债总额之比为 0.61%），鉴于上述原因，银行从综合授信角度出发，给予上依红较高的银行承兑汇票额度。

在此背景下，上依红利用银行承兑汇票信用好、承兑性强、灵活性高的特点，将其作为与供应商结算的主要手段之一，有效节约了企业资金成本，有利于企业开展日常生产经营活动。

2、说明上依红应付账款和应付票据水平与业务规模是否匹配，并结合其未来经营现金流、期后还款情况等补充披露上依红是否存在重大偿债风险

（1）上依红应付账款和应付票据水平与业务规模匹配性分析

报告期内，应付票据及应付账款与业务规模匹配情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	2019 年 12 月 31 日/2019 年度
应付票据和应付账款余额	1,038,543.29	632,251.17
采购总额	2,022,743.14	1,537,312.51
占采购总额之比	51.34%	41.13%
营业收入	1,711,357.15	1,744,055.45
占营业收入之比	60.69%	36.25%
营业成本	1,527,376.54	1,576,878.13
占营业成本之比	68.00%	40.10%
负债总额	1,385,791.90	883,423.39
占负债总额之比	74.94%	71.57%

报告期内，上依红当期采购金额分别为 1,537,312.51 万元以及 2,022,743.14 万元，2020 年采购金额较 2019 年明显增长，主要是因为 2020 年上依红需求订单不断增长，且预期 2021 年上半年市场需求旺盛，为了满足客户的交付要求，提前安排生产，导致采购规模增长所致。2019 年末及 2020 年末，上依红应付票据及应付账款合计分别为 632,251.17 万元及 1,038,543.29 万元，应付款项余额与采购金额变动趋势相匹配，符合上依红的实际生产经营情况，具有合理性。

如上文所述，2020 年末应付票据和应付账款余额以及采购总额均体现了对未来市场需求的提前反映，因此与 2020 年度的营业收入、营业成本变动趋势不完全匹配，具备合理性。

报告期内，应付票据和应付账款余额占负债总额之比较为稳定，变动趋势相符。

（2）上依红不存在重大偿债风险

1) 未来经营现金流分析

2019 年度、2020 年度，上依红实现净利润分别为 26,838.86 万元、37,147.10 万元，同期经营活动产生的现金流入分别为 804,555.81 万元、951,305.04 万元，经营现金流入情况良好。2019 年末、2020 年末，上依红可变现流动资产（货币资金、应收票据、应收账款以及应收款项融资）账面价值分别为 757,830.52 万元以及 886,174.24 万元，资产流动性较强。

未来，随着采用汽车销售融资服务在上依红销售活动中的应用愈发成熟，上依红的销售回款速度将得到提升；同时，上依红产品销售形成的生产经营成果累积使得货币资金继续增加，上依红未来经营现金流情况将进一步改善。

综上所述，上依红经营活动现金流量整体保持良好态势，财务状况稳健，后续将根据合同约定、供应商信用政策及资金安排等，及时足额支付应付款项。

2) 期后还款情况分析

上依红与供应商形成了稳定的合作关系，通常在每月月末，上依红根据合同约定向供应商结算款项，各报告期末应付账款期后还款以及应付票据期后承兑情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
应付账款余额	529,635.06	405,752.59
期后支付金额 ^注	523,180.66	405,613.35
期后支付比例 ^注	98.78%	99.97%

(续表)

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
应付票据余额	508,908.23	226,498.58
期后支付金额 ^注	396,747.02	226,498.58
期后支付比例 ^注	77.96%	100.00%

注：2019 年末应付项目的期后支付，指的是 2020 年 1 月 1 日至 2021 年 5 月 31 日这一期间的付款情况；2020 年末应付项目的期后支付，指的是 2021 年 1 月 1 日至 2021 年 5 月 31 日这一期间的付款情况。

根据上表，上依红期后还款情况良好，期后尚未支付/承兑的应付款项主要系尚未到支付/承兑期限的款项。报告期内，上依红不存在金额较大的逾期未还的应付款项。

综上所述，报告期内，上依红期后还款情况良好，不存在无力按时付款的情形，上依红应付账款余额与业务规模匹配，未来将根据合同约定、供应商信用政策及资金安排等，及时足额支付应付款项，不存在重大偿债风险。

(二) 结合交易完成后上市公司资产负债率大幅提升，补充披露本次交易是否符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四十三条第一款第（一）项的规定

本次交易完成后，2020 年末，上市公司资产负债率将从 56.37% 上升至 73.67%，主要系本次标的资产上依红负债规模较大所致。

1、上依红负债以经营性负债为主，负债结构比同行业公司更优

截至 2020 年 12 月 31 日，上依红与同行业可比公司的部分负债科目余额占负债总额之比情况列示如下：

证券代码	证券简称	应付账款和应付票据合计占负债总额之比	短期借款占负债总额之比	长期借款占负债总额之比
000800.SZ	一汽解放	48.37%	-	-
000951.SZ	中国重汽	73.03%	5.42%	-
0489.HK	东风集团股份	37.16%	7.00%	3.28%
600166.SH	福田汽车	56.60%	5.54%	11.67%
600418.SH	江淮汽车	37.69%	7.45%	17.22%
000550.SZ	江铃汽车	58.30%	2.91%	0.01%
600375.SH	汉马科技	59.19%	27.61%	1.20%
均值		52.91%	7.99%	4.77%
中值		56.60%	5.54%	1.20%
上依红		74.94%	-	0.61%

从负债构成来看，上依红短期借款、长期借款远低于市场平均水平，体现了上依红较好的财务安全性；截至 2020 年 12 月 31 日，上依红主要的负债来自于流动负债中的应付账款和应付票据，合计占比达到 74.94%，高于行业平均水平。上依红通过其在行业中多年的经营，已经积累了丰富的行业经验、获得了较好的知名度、具备较高的行业地位，为上依红与现有供应商的互信奠定坚实的基础，有助于上依红在采购环节获得优势并获得供应商给予的较长信用期。

报告期内，上依红的应收账款的平均结算周期总体上短于应付账款的平均结算周期，上依红应付采购款可在应收销售款回款后予以结算，流动性风险较小。

2、考虑募集配套资金后，交易完成后上市公司资产负债率水平与可比公司相近，具备合理性

根据上市公司 2020 年年报以及经德勤审阅的《上市公司备考财务报表》，截至 2020 年 12 月 31 日，本次交易前后上市公司的资产、负债情况如下：

单位：万元

项目	本次交易前	本次交易后	本次交易后（考虑募配）
资产总额	918,051.10	2,460,320.66	2,660,320.66
负债总额	517,535.20	1,812,636.93	1,812,636.93
资产负债率	56.37%	73.67%	68.14%

注：交易后备考数字（考虑募配）假设本次募集配套资金 200,000.00 万元（不会超过本次交易中以发行股份方式购买资产的交易价格的 100%）。

交易完成后，上市公司将形成“重型卡车+柴油发动机”一体化发展布局，市场上业务模式相近的可比公司包括潍柴动力、东风汽车、一汽解放、中国重汽（香港）有限公司等，上柴股份与可比公司资产负债率对比如下：

证券代码	证券简称	2020年12月31日资产负债率(%)
000338.SZ	潍柴动力	70.29
600006.SH	东风汽车	59.87
000800.SZ	一汽解放	61.77
3808.HK	中国重汽(港股公司) ^注	67.86
均值		64.95
中值		64.81
上柴股份(考虑募集配套资金)		68.14

注：中国重汽(香港)有限公司(3808.HK)为中国重汽(000951.SZ)之控股股东，中国重汽(香港)有限公司拥有重卡整车及发动机业务。

因此，交易完成后，考虑募集配套资金，上市公司的资产负债率与可比公司平均水平相近，具备合理性。

3、本次交易收购上依红对上市公司后续财务状况和经营状况的影响

报告期内，上依红经营业绩稳健，负债构成主要是经营性负债，长期借款、短期借款等有息负债占比极低。2019年以及2020年，上依红流动比率分别为1.01以及1.02，息税前利润分别为30,006.34万元以及30,170.50万元，流动性水平良好，不会为上市公司新增有息负债压力。

上依红是国内领先的重型卡车生产制造企业，本次交易完成后，上市公司将形成“重型卡车+柴油发动机”一体化发展布局，重型卡车业务将以本次交易完成后全资控股的上依红为平台，打造成商用车重卡领域的头部企业。本次重组有助于提升上市公司的盈利能力和资产规模，增强上市公司的综合竞争力，为上市公司的持续经营提供坚实保障。

4、改善资产负债水平的具体举措

就上依红资产负债率相对较高的情况，上依红将采取如下主要措施，逐步降低资产负债率：

(1) 及时回笼资金偿还经营负债

上依红以“压缩应收账款、逾期账款，把关订单质态，确保公司正常运营”为底线，控制应收账款规模，成立以总经理为组长的回款指导小组，拟订专项压降举措，并计划配备专项人员和业务人员/经销商给予适当激励措施等手段加大清收力度，提升应收账款回款速度，及时回笼资金偿还经营负债，加强应收款项与应付款项的匹配度，提升流动性水平。

(2) 加快公司经营积累，增加净资产规模

上依红将围绕整体盈利能力和盈利水平提升拟订年度重点任务和经营目标，通过全面预算管理手段进行层层分解和落实，夯实经营积累，增加净资产规模，优化资本结构，降低资产负债水平。

(3) 加强直接融资，本次交易配套募集资金中 171,045.74 万元将投资于上依红，将有效降低其资产负债率

交易完成后，上依红作为上市公司控股子公司，将借助上市公司的资本平台加强直接融资，有效降低资产负债率。其中，本次交易配套募集资金中合计 171,045.74 万元将用于上依红，分别用于“智慧工厂”项目和“新一代智能重卡”项目。假设上述配套募集资金于 2020 年末到位，其他资产、负债不变，上依红截至 2020 年末资产负债率将从 89.35%下降至 80.47%，本次交易配套募集资金对上依红资产负债率下降作用明显。

(4) 其他相关措施

上依红将做好资金计划与资金测算，合理安排资金收支；结合资金收支规律，做好内部资金集中和资金统筹管理，合理控制有息负债与经营负债规模的增加。

综上所述，本次交易有利于提高上市公司资产质量、改善财务状况和增强持续盈利能力，有利于上市公司减少关联交易、避免同业竞争、增强独立性，符合《重组管理办法》第四十三条第一款的相关规定。

(三) 补充披露情况

上市公司已在重组报告书“第十章 管理层讨论与分析”之“六、其他补充披露内容”中补充披露了上依红应付账款和应付票据处于较高水平的原因、与业务规模是否匹配、是否存在重大偿债风险、本次交易是否符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四十三条第一款第（一）项的规定等内容。

【申报会计师说明】

申报会计师执行了如下核查程序：

(1) 访谈上依红财务负责人、采购负责人，了解采购相关流程、主要供应商基本情况，了解上依红与主要供应商的合作背景、采购情况、结算模式等，并对采购循环相关关键内部控制流程的设计和执行以及运行有效性进行测试；

(2) 选择报告期内上依红主要供应商进行实地走访，与主要供应商相关负责人访谈，核实采购交易的合理性与真实性，询问主要供应商与上依红是否存在异常交易和资金往来；

(3) 获取报告期内主要供应商采购数据，询问主要供应商采购内容，获取主要供应商采购合同，选择样本进行抽样测试，检查入库单、采购发票等支持性文件，了解主要供应商及采购金额波动原因；对主要供应商的交易额及余额执行函证或对账程序；

(4) 获取上依红报告期后应付票据的付款统计表，选择样本执行细节测试，检查付款水单等支持性文件；

（5）获取上依红报告期后应付账款序时账，选择样本执行细节测试，检查付款水单等支持性文件。

经核查，申报会计师认为：发行人说明中，报告期末上依红偿债能力与我们了解的情况一致。

反馈问题 10

10.申请文件显示，上依红生产的重卡底盘经具有相关资质的委托改装企业进行上装制作后，改装为符合客户需要的自卸车、载货车和专用车。请你公司补充披露：报告期内委托改装金额，并结合报告期内对前五大委托改装企业采购占比及委托改装企业可替代性，补充披露上依红对委托改装企业有无重大依赖。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

（一）报告期内委托改装金额，并结合报告期内对前五大委托改装企业采购占比及委托改装企业可替代性，补充披露上依红对委托改装企业有无重大依赖

2019年、2020年度，上依红采购委托改装金额分别为154,126.10万元、111,416.47万元。上依红对前五大委改厂商采购合计金额分别为94,974.73万元、70,765.71万元，占当期委改采购总额的比例分别为61.62%、63.51%。报告期内，上依红对前五大委改企业采购金额及占比情况如下表所示。

单位：万元

期间	序号	委改厂商名称	采购金额	占当期委改采购总额的比例	是否关联方
2019年度	1	中集车辆（集团）股份有限公司 ^注	28,231.43	18.32%	否
	2	重庆展亮汽车制造有限公司	24,330.61	15.79%	否
	3	河南骏通车辆有限公司	14,963.06	9.71%	否
	4	重庆重型汽车集团专用汽车有限责任公司	14,321.73	9.29%	是
	5	重庆望江工业有限公司	13,127.89	8.52%	否
	前五大合计		94,974.73	61.62%	-
	当期委改采购总额		154,126.10	100.00%	-
2020年度	1	中集车辆（集团）股份有限公司 ^注	25,216.38	22.63%	否
	2	重庆展亮汽车制造有限公司	13,076.17	11.74%	否
	3	驰田汽车股份有限公司	12,292.41	11.03%	否
	4	重庆望江工业有限公司	10,597.66	9.51%	否
	5	河南骏通车辆有限公司	9,583.08	8.60%	否
	前五大合计		70,765.71	63.51%	-
	当期委改采购总额		111,416.47	100.00%	-

注：驻马店中集华骏车辆有限公司、芜湖中集瑞江汽车有限公司、中集车辆(江门市)有限公司、洛阳中集凌宇汽车有限公司、扬州中集通华专用车有限公司均为中集车辆（集团）股份有限公司控股企业，报告期内采购金额合并统计。

报告期内，上依红不存在向单个委改企业的采购金额超过当期委改采购总金额50%或严重依

赖于少数委改企业的情况。报告期内，重庆重型汽车集团专用汽车有限责任公司 2019 年为重庆机电下属企业。2020 年起由于重庆机电已将重庆重型汽车集团专用汽车有限责任公司之控股权转让予重庆松泽实业有限责任公司，重庆重型汽车集团专用汽车有限责任公司不再作为上依红关联方。

报告期内，上依红与委改企业建立了稳定的合作关系，委改能力充足。2019 年和 2020 年，上依红委改网络成员分别为 40 家和 49 家。同时，由于委改企业提供的上装改装产品具有一定的同质化特点，委改企业间具有一定的可替代性，不存在上依红对委改企业的重大依赖。

综上所述，上依红对委改企业无重大依赖。

（二）补充披露情况

上市公司已在重组报告书“第五章 标的资产业务与技术”之“二、上依红 100%股权”之“（二）主营业务经营情况”之“9、委改业务采购情况”中补充披露了报告期内委托改装金额、对前五大委托改装企业采购金额及占比、委托改装企业可替代性、上依红对委托改装企业有无重大依赖的情况。

【申报会计师说明】

申报会计师执行了如下核查程序：

（1）访谈上依红业务部门负责人，了解委托改装的合作模式以及委托改装的主要内容及主要委改厂商的基本信息；

（2）获取报告期内上依红采购委托改装数据，获取主要委托改装合同，选择样本执行细节测试，检查采购发票等支持性文件。

经核查，申报会计师认为：发行人说明中，报告期内上依红委托改装情况与我们了解的情况无重大差异。

(此页无正文，为德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)关于《关于上海柴油机股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易申请文件一次反馈意见专项说明》的签章页)

中国注册会计师



中国注册会计师

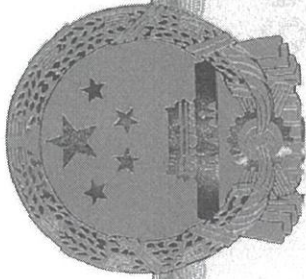


德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)

中国·上海

2021年6月4日





营业执照

统一社会信用代码

9131000005587870XB

证照编号: 00000002202103170027

扫描二维码登录“国家企业信用信息公示系统”了解更多登记、备案、许可、监管信息。



名称 德勤华永会计师事务所（特殊普通合伙）
成立日期 2012年10月19日
类型 外商投资特殊普通合伙合伙企业
合伙期限 2012年10月19日至 不约定期限
执行事务合伙人 付建超
经营范围 主要经营场所 上海市黄浦区延安东路222号30楼

审查企业会计报表，出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其他业务。
【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】



登记机关

2021年03月17日

证书序号: 0004082

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批, 准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的, 应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的, 应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关:



会计师事务所

执业证书

名称: 德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 付建超

主任会计师:

经营场所:

上海市延安东路 222 号 30 楼



组织形式:

特殊的普通合伙企业

执业证书编号:

31000012

批准执业文号:

财会函(2012)40号

批准执业日期:

二〇一二年九月十四日



姓名 胡媛媛

Full name

性别 女

Sex

出生日期 1975-04-04

Date of birth 德勤华永会计师事务所(特殊普

工作单位 通合伙)

Working unit

身份证号码 510122197504041582

Identity card No.



证书编号:
No. of Certificate

310000122192

批准注册协会:
Authorized Institute of CPAs

上海市注册会计师协会

发证日期:
Date of Issuance

2000 年 12 月 19 日
/y /m /d

年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



2017年4月30日



胡媛媛(310000122192)
您已通过2020年年检
上海市注册会计师协会
2020年08月31日



胡媛媛(310000122192)
您已通过2019年年检
上海市注册会计师协会
2019年05月31日



胡媛媛(310000122192)
您已通过2018年年检
上海市注册会计师协会
2018年04月30日

年 月 日
/y /m /d





姓名 罗一鸣

Full name

性别 男

Sex

出生日期 1990-08-27

Date of birth

工作单位 德勤华永会计师事务所(特殊普

Working unit 通合伙)

身份证号码 310112199008271839

Identity card No.



证书编号: 310000125173
No. of Certificate

批准注册协会: 上海市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2015 年 07 月 29 日
Date of Issuance /y /m /d

年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



年 月 日
/y /m /d

年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

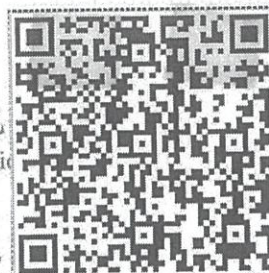


年 月 日
fy /m /d
2017年 4月 30日

6



罗一鸣(310000125173)
您已通过2020年年检
上海市注册会计师协会
2020年08月31日



罗一鸣(310000125173)
您已通过2019年年检
上海市注册会计师协会
2019年05月31日



罗一鸣(310000125173)
您已通过2018年年检
上海市注册会计师协会
2018年04月30日

年 月 日
fy /m /d

7

