

创业板投资风险提示：本次股票发行后拟在创业板市场上市，该市场具有较高的投资风险。创业板公司具有创新投入大、新旧产业融合成功与否存在不确定性、尚处于成长期、经营风险高、业绩不稳定、退市风险高等特点，投资者面临较大的市场风险。投资者应充分了解创业板市场的投资风险及本公司所披露的风险因素，审慎作出投资决定。

江阴标榜汽车零部件股份有限公司

(江阴市华士镇华西九村蒙娜路 1 号)



首次公开发行股票并在创业板上市 招股说明书

保荐人（联席主承销商）



(北京市朝阳区安立路 66 号 4 号楼)

联席主承销商



(广东省广州市黄埔区中新广州知识城腾飞一街 2 号 618 室)

声 明

中国证监会、交易所对本次发行所作的任何决定或意见，均不表明其对注册申请文件及所披露信息的真实性、准确性、完整性作出保证，也不表明其对发行人的盈利能力、投资价值或者对投资者的收益作出实质性判断或保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，股票依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责；投资者自主判断发行人的投资价值，自主作出投资决策，自行承担股票依法发行后因发行人经营与收益变化或者股票价格变动引致的投资风险。

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书及其他信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

发行人控股股东、实际控制人承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证招股说明书中财务会计资料真实、完整。

发行人及全体董事、监事、高级管理人员、发行人控股股东、实际控制人以及保荐人、承销的证券公司承诺因发行人招股说明书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的，将依法赔偿投资者损失。

保荐人及证券服务机构承诺因其为发行人本次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法赔偿投资者损失。

发行概况

发行股票类型:	人民币普通股 (A股)
拟发行股数、股东公开发售股数:	本次拟公开发行股份 2,250.00 万股, 不涉及股东公开发售股份, 发行数量占本次发行后总股本的 25.00%
每股面值:	人民币 1.00 元
每股发行价格:	40.25 元
预计发行日期:	2022 年 2 月 9 日
拟上市的证券交易所和板块:	深圳证券交易所创业板
发行后总股本:	9,000.00 万股
保荐人 (联席主承销商):	中信建投证券股份有限公司
联席主承销商	广发证券股份有限公司
招股说明书签署日期:	2022 年 2 月 15 日

重大事项提示

公司经营发展面临诸多风险。公司特别提请投资者注意，在作出投资决策之前，务必认真阅读本招股说明书正文内容，并特别关注以下重要事项及公司风险：

一、特别风险提示

（一）客户集中度较高的风险

报告期内，公司对前五大客户的销售收入占比分别达 80.56%、88.85%、91.84% 和 88.04%，客户相对稳定且集中度较高，主要原因包括：其一，我国汽车工业发展路径造成了汽车整车厂商的集中度较高，而公司与一汽大众、上汽大众等形成了稳定的业务合作关系，该等客户在国内汽车市场占有率较高，导致公司客户集中度较高。其二，整车厂商往往需要对零部件供应商进行严格的认证过程，在供应商通过认证后双方往往保持非常稳定的合作关系，且整车厂商为保证供货质量和及时性，对具体零部件一般仅向认证后的供应商采购。

若未来公司主要客户因宏观经济周期波动或其自身市场竞争力下降导致生产计划缩减、采购规模缩小，或因本公司产品无法满足客户需求，将可能导致公司与主要客户的合作关系发生不利变化，公司的经营业绩将受到负面影响。具体而言，从销售端看，报告期内公司对“大众系”客户存在一定业务依赖，若未来“大众系”发动机设计方案变更或者其他竞争者成功参与到新产品合作中，则可能导致公司业务份额缩小，销售规模出现一定下滑；从资金端看，客户集中度较高使得公司期末应收账款客户集中度较高，若未来主要客户出现经营情况恶化的情况，则会导致公司发生应收账款大额坏账，从而对公司经营性资金流产生不利影响。

（二）原材料供应和价格波动风险

在汽车行业中，整车厂、汽车零部件供应商和原材料企业组成了一体化供应链体系，为保证交付最终用户的产品质量，整车厂会对采购源头进行控制，保证所采购产品符合规定要求。公司主要原材料包括阀泵等功能件、塑料件、橡胶件、塑料粒子等，若主要原材料供应不及时或质量不稳定，将会影响公司与汽车整车厂商的稳定合作。由于原材料成本占产品营业成本比例较高，如原材料价格受宏观经济、政治环境、汇率波动、国际石油价格等外部因素影响而大幅波动，可能

会对公司经营业绩产生负面影响。

主要原材料中阀泵等功能件、塑料件、橡胶件除因汇率波动影响进口零部件价格以及部分供应商根据年降要求而下调采购价格外，量产产品的阀泵等功能件、塑料件、橡胶件采购单价基本保持稳定，公司与相关供应商的采购定价不可随意调节，该类原材料的采购价格不存在周期性波动的特征。公司主要原材料塑料粒子的具体性能、规格参数及生产用途不同，采购价格差异较大，采购价格随行就市，改性塑料粒子的采购价格受上游基础材料价格波动呈现程度不等的周期性波动特征。

报告期内，公司塑料粒子耗用成本占主营业务成本的比例分别为 15.23%、11.11%、11.10%和 14.90%，假设其他条件不变的情况下，塑料粒子单价上涨 10%，公司报告期内的综合毛利率将分别下降 1.12%、0.79%、0.77%和 1.00%。公司在新产品开发、报价过程中，会充分考虑原材料价格变动情况向客户进行报价，尽可能使得新产品的销售价格能够覆盖原材料价格上涨的影响，向下游传导原材料价格上涨的风险。但对于已取得定点信的产品，在塑料粒子原材料大幅上涨导致成本上升的情况下，虽然公司会充分与客户进行协商争取上调产品销售价格或减少年降幅度，但涨价风险难以及时有效向下游客户进行传导。虽然塑料粒子耗用成本占比相对较小，且公司会采取备货、技术改进提高成品率等措施，但如果塑料粒子价格大幅上涨仍会对公司经营成果造成不利影响，导致公司毛利率和经营业绩下降的风险，进而影响公司的持续经营能力。

（三）下游行业波动风险

汽车零部件行业与整车产业存在着密切的联动关系，整车产业与国民经济的发展周期密切相关，因此汽车零部件行业受下游整车行业、国民经济周期波动的影响而具有一定的周期性。汽车产业在宏观经济上行阶段通常发展较为迅速，并带动汽车零部件行业产销量的增长。近几年，全球经济仍处在危机后调整期，发达国家和新兴经济体的经济增长依然较为疲弱；受中美贸易摩擦、新冠疫情等因素的影响，国内经济发展的增速也有所放缓，汽车产业发展迎来新的挑战。因此，如果未来宏观经济和汽车整车产业持续下行，可能导致公司整车厂商等下游客户的采购需求下降，最终影响公司的业绩水平。

（四）行业政策风险

汽车工业是我国支柱产业之一，汽车零部件制造业是汽车工业的重要组成部分，汽车零部件行业的发展与我国汽车工业的快速发展紧密关联。近年来我国连续出台了多项汽车产业政策和发展规划，推动了我国汽车整车行业和汽车零部件行业的快速增长。随着我国汽车工业的蓬勃发展，我国汽车的产销量和保有量不断提高，相关交通拥堵、环境污染等问题也随之凸显，目前部分特大型城市已经出台了一些汽车消费的调控措施；如果未来国家或者地方政府出台更多的汽车消费管控措施，将对包括公司在内的汽车工业企业的经营业绩造成不利影响。

（五）市场开拓风险

报告期内，公司新增客户家数分别为 22 家、20 家、23 家和 12 家，对新增客户的销售收入分别为 886.70 万元、310.08 万元、982.30 万元和 109.80 万元，占当期营业收入的比例分别为 2.77%、0.55%、1.55%和 0.46%。报告期内，公司新增客户销售占比相对较低主要原因为：公司的现有主要客户订单占据了公司大部分产能，同时汽车整车厂商及其一级供应商均有严格的供应商准入标准和体系，对汽车零部件企业的前期认证流程较长，汽车零部件企业从定点信到实现大规模量产亦需一定的时间。公司产品属于汽车核心零部件，汽车整车厂商和发动机制造商在选择供应商时，一般采取严格的采购认证制度，供应商一旦通过该采购认证，通常能够与客户建立长期、稳定的合作关系。随着我国汽车产业不断升级，整车厂商对零部件产品技术性能的要求越来越高，如果公司在同步研发、工艺技术、产品质量、供货及时性等方面无法达到整车厂的要求，将可能存在公司新产品无法顺利通过客户采购认证、新客户开发效果不佳、无法顺利开拓新市场的风险，进而对公司的经营造成一定程度的不利影响。

（六）疫情影响风险

2020 年 1 月起，新型冠状病毒疫情开始蔓延，受国内疫情影响，根据中国汽车工业协会《2020 年汽车工业经济运行情况》，2020 年全年国内乘用车产销量分别为 1,999.4 万辆和 2,017.8 万辆，同比下降 6.5%和 6.0%。尽管目前国内疫情已得到有效控制，但国际疫情仍在持续，汽车市场需求受全球经济不利影响下降明显。目前，国内汽车零部件企业已基本恢复常态化生产，但境外原材料供应、出口销售、国际物流运输等方面仍不同程度受限，下游整车厂商需求有所下降。若全球疫情持续蔓延、无法得到全面控制，将对汽车整体产业及包括公司在内的汽车零部件企业造成不利影响。

（七）与主要供应商德国 AFT 合作不利、并与其境内合资企业产生竞争的风险

2018年至2020年及2021年1-6月,公司向德国 AFT 采购金额分别为6,714.93万元、15,223.18万元、15,057.26万元及5,478.78万元,占各年度采购总额比例分别为28.07%、37.01%、36.81%、34.39%,德国 AFT 是公司第一大原材料供应商。2017年7月,德国 AFT 在境内设立合资企业爱孚罗德汽车部件(苏州)有限公司开拓国内业务,目前爱孚罗德汽车部件(苏州)有限公司尚未向“大众系”客户直接批量供货,但正在推广燃油管总成等产品,未来其产品如能通过相关测试,获得“大众系”认可并具备批量供货能力,将与公司形成直接竞争。报告期内,德国 AFT 与公司产生合同纠纷,并于2020年8月向公司寄送了律师函件,请求公司承担呆滞库存及前期投入的损失共计76.54万欧元,经公司确认需承担德国 AFT 的损失为14.81万欧元并已计提相应预计负债,具体情况参见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司的采购情况和主要供应商”之“(三) 报告期公司前五名原材料主要供应商情况”之“3、(2) 公司与德国 AFT 的合同纠纷”。前述合同纠纷所涉金额较小,且2020年以来公司已逐步实现相关零部件的国产化自制替代。自德国 AFT 设立境内合资企业及合同纠纷发生以来,公司与德国 AFT 的业务正常开展,产品的订购与交货正常。

在整车厂主导及商业利益等因素考量下,公司与德国 AFT 的合作保持稳定,但如果未来公司与德国 AFT 的合作发生不利变化,且公司未能及时开发相关零部件合格替代供应商或实现自制,公司原材料供应可能出现较大风险;若未来公司与爱孚罗德汽车部件(苏州)有限公司产生直接竞争且公司无法在生产工艺、产品性能、产品研发、同步开发能力等方面保持较强的竞争优势,则在竞争中可能处于不利地位,从而对公司的正常生产经营造成不利影响。

（八）新能源汽车领域业务拓展的风险

根据《新能源汽车产业发展规划(2021-2035年)》以及《节能与新能源汽车技术路线图2.0》,到2025年国内新能源汽车新车销售量将达新车销售总量的20%左右,至2035年,我国节能汽车与新能源汽车年销量各占50%,汽车产业将逐步实现电动化转型。

报告期内公司尼龙管路及连接件产品主要配套应用于传统能源汽车,报告期各期配套应用于新能源车型的冷却系统连接管路、连接件产品及精密注塑件等产

品的销售情况及占主营业务收入比例具体如下：

单位：万元

产品应用领域	产品类型	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
		销售收入	销售占比	销售收入	销售占比	销售收入	销售占比	销售收入	销售占比
PHEV	连接件	944.54	4.07%	1,116.25	1.80%	278.79	0.51%	24.87	0.08%
	冷却系统连接管路	88.60	0.38%	502.50	0.81%	100.36	0.18%	-	-
	精密注塑件及其他	2.29	0.01%	8.49	0.01%	3.86	0.01%	0.70	0.00%
	小计	1,035.42	4.46%	1,627.24	2.63%	383.02	0.70%	25.57	0.08%
EV	连接件	225.81	0.97%	154.89	0.25%	11.87	0.02%	-	-
	冷却系统连接管路	194.97	0.84%	47.65	0.08%	2.79	0.01%	-	-
	精密注塑件及其他	52.89	0.23%	39.42	0.06%	-	-	-	-
	小计	473.67	2.04%	241.96	0.39%	14.66	0.03%	-	-
FCV	连接件	0.77	0.00%	-	-	-	-	-	-
	精密注塑件及其他	0.69	0.00%	-	-	-	-	-	-
	小计	1.47	0.01%	-	-	-	-	-	-
合计		1,510.56	6.50%	1,869.20	3.02%	397.68	0.73%	25.57	0.08%

报告期内，公司配套新能源汽车型的冷却系统连接管路、连接件产品、精密注塑件及其他销售规模分别为25.57万元、397.68万元、1,869.20万元和1,510.56万元，占主营业务收入的比例分别为0.08%、0.73%、3.02%和6.50%。从产品类型上看，应用于新能源车型的连接件产品收入分别为24.87万元、290.66万元、1,271.14万元和1,171.12万元，冷却系统连接管路产品收入分别为0万元、103.15万元、550.14万元和283.57万元。从产品应用领域上看，应用于PHEV车型的产品收入分别为25.57万元、383.02万元、1,627.24万元和1,035.42万元，应用于EV车型的产品收入分别为0万元、14.66万元、241.96万元和473.67万元。2020年及2021年1-6月，公司新能源车型产品收入实现快速增长，主要是因为：一方面，公司向上汽大众动力电池有限公司供应的467C等电池冷却管总成产品2020年以来逐步实现量产配套，另一方面，公司向Teklas、鹏翎股份等客户销售的应用于PHEV车型的连接件产品收入实现快速增长。

根据中国汽车工业协会发布的《2020年汽车工业经济运行情况》，2020年我国新能源汽车销量136.7万辆，占市场份额比例为5.40%，虽然目前国内新能源汽车市场占有率较低，但未来若公司未能较好契合乘用车技术路线发展趋势致

使新能源领域客户开拓不及预期，或自身产品未能与下游整车厂在新能源领域保持同步开发并实现量产配套供应，则可能导致公司产品无法匹配市场需求变化使得销售规模下滑，从而对经营业绩构成不利影响。

二、本次发行相关主体作出的重要承诺、未能履行承诺的约束措施以及已触发履行条件的承诺事项的履行情况

本公司提示投资者认真阅读发行人、股东、实际控制人、发行人的董事、监事、高级管理人员以及本次发行的保荐人及证券服务机构等作出的重要承诺、未能履行承诺的约束措施以及已触发履行条件的承诺事项的履行情况，具体内容参见本招股说明书“附录：与投资者保护相关的承诺函”。

三、本次发行前滚存利润的分配安排及发行后公司股利分配政策

公司 2020 年第六次临时股东大会审议并通过了《关于公司首次公开发行人民币普通股（A 股）股票前滚存利润分配方案的议案》，同意在本次发行完成前实现的滚存未分配利润由发行完成后的新股东及原股东按照发行后的持股比例共享。

公司发行上市后的股利分配政策具体内容参见本招股说明书“第十节 投资者保护”之“二、本次发行后的股利分配政策、决策程序及本次发行前后股利分配政策的差异情况”。本公司提请投资者需认真阅读该部分的全部内容。

四、财务报告审计截止日至招股说明书签署日公司主要经营情况

（一）财务报告审计截止日后的主要经营状况

自财务报告审计截止日至招股说明书签署日，公司经营模式、采购模式、生产模式及销售模式等经营模式，主要客户及供应商构成，税收政策等方面均未发生重大变化，主要经营状况正常，未发生其他可能影响投资者判断的重大事项。

（二）2021 年 1-9 月业绩情况

公司经审计财务报表的审计截止日为 2021 年 6 月 30 日，申报会计师对公司 2021 年 9 月 30 日的母公司及合并资产负债表，2021 年 1-9 月的母公司及合并利润表、母公司及合并现金流量表以及财务报表附注进行了审阅，并出具了“大华核字[2021]0011978 号”审阅报告。

公司 2021 年 9 月末及 2021 年 1-9 月主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2021年9月30日	2020年12月31日	变动比例
资产总计	47,254.71	47,894.71	-1.34%
负债总计	9,380.74	17,292.48	-45.75%
所有者权益合计	37,873.97	30,602.22	23.76%
项目	2021年1-9月	2020年1-9月	变动比例
营业收入	35,122.56	44,583.04	-21.22%
营业利润	8,476.24	10,141.37	-16.42%
利润总额	8,451.65	10,025.03	-15.69%
净利润	7,271.75	8,513.89	-14.59%
归属于母公司所有者的净利润	7,271.75	8,513.89	-14.59%
扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者的净利润	7,004.01	8,340.75	-16.03%
综合毛利率（%）	31.41	29.42	1.99
经营活动产生的现金流量净额	6,386.30	8,301.77	-23.07%

经审阅，截至 2021 年 9 月 30 日，公司资产负债状况总体良好，资产负债结构稳定，资产总额 47,254.71 万元，较上年末下降 1.34%，资产规模总体稳定，负债总额 9,380.74 万元，较上年末下降 45.75%；2021 年 1-9 月，公司实现营业收入 35,122.56 万元，同比下降 21.22%，实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 7,004.01 万元，同比下降 14.59%，综合毛利率 31.41%，较 2020 年同期提升 1.99 个百分点；经营活动产生的现金流量净额 4,436.01 万元，较上年同期增加 4,058.57 万元。

财务报告审计截止日至本招股说明书签署日，公司所面临的国家产业政策等未发生重大变化，经营内容和业务模式未发生重大变化，主要核心业务人员未发生重大变化，公司经营状况整体稳定，税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项等方面均未发生重大变化。公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、财务报告审计截止日后的主要财务数据及经营情况”中披露了财务报告审计截止日后经申报会计师审阅的主要财务信息及经营状况。

（三）2021 年度业绩预计

根据已实现的经营业绩、在手订单等情况，公司 2021 年度业绩预计情况具体如下：

单位：万元

项目	2021年度	2020年度	变动比例
营业收入	46,500至51,000	63,219.99	-26.45%至-19.33%
归属于母公司所有者的净利润	9,300至10,600	12,415.27	-25.09%至-14.62%
扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者的净利润	9,000至10,300	12,080.01	-25.50%至-14.74%

注：财务数据预计数不代表公司最终可实现业绩，亦不构成公司盈利预测及业绩承诺。

公司结合主要客户已执行订单，以及“大众系”生产滚动预测数据，预计公司2021年实现营业收入46,500万元至51,000万元，较上年同期变动-26.45%至-19.33%。

2021年，公司预计实现归属于母公司所有者的净利润9,300万元至10,600万元，较上年同期变动-25.09%至-14.62%；扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为9,000万元至10,300万元，较上年同期变动-25.50%至-14.74%，主要系公司同期营业收入下滑影响所致。2021年公司扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润下滑幅度低于营业收入下滑幅度，主要原因为公司积极推动进口零部件的国产自制替代方案，2021年下半年以来部分外购件的国产自制化程度进一步提升，从而降低了生产成本。

目 录

第一节 释义	15
第二节 概览	20
一、发行人及本次发行的中介机构基本情况.....	20
二、发行概况.....	20
三、发行人报告期的主要财务数据和财务指标.....	22
四、发行人的主营业务经营情况.....	22
五、发行人自身的创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新 和新旧产业融合情况.....	23
六、发行人选择的具体上市标准.....	36
七、发行人公司治理特殊安排等重要事项.....	37
八、募集资金用途.....	37
第三节 本次发行概况	38
一、本次发行的基本情况.....	38
二、本次发行的有关当事人.....	38
三、发行人与中介机构的关系说明.....	40
四、与本次发行上市有关的重要日期.....	40
第四节 风险因素	41
一、创新风险.....	41
二、技术风险.....	41
三、经营风险.....	42
四、内控风险.....	44
五、财务风险.....	45
六、商业合同纠纷的风险.....	46
七、发行失败风险.....	47
八、市场风险.....	47
九、募集资金投资项目风险.....	51
十、摊薄即期回报风险.....	51
第五节 发行人基本情况	52

一、发行人基本信息.....	52
二、发行人设立情况.....	52
三、发行人的股权关系与内部结构.....	57
四、发行人控股子公司和参股公司情况.....	60
五、发行人主要股东及实际控制人基本情况.....	61
六、发行人的股本情况.....	80
七、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员的简要情况.....	82
八、发行人与董事、监事、高级管理人员及核心技术人员签署的协议及履行情况.....	87
九、发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员在最近 2 年内的变动情况.....	88
十、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的对外投资情况.....	88
十一、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属持股及变动情况.....	89
十二、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员人员的薪酬.....	91
十三、发行人员工情况及社会保障情况.....	95
第六节 业务与技术	100
一、公司主营业务、主要产品及变化情况.....	100
二、公司所处行业的基本情况及其竞争情况.....	118
三、公司的销售情况和主要客户	161
四、公司的采购情况和主要供应商.....	176
五、公司主要固定资产及无形资产情况.....	210
六、公司主要产品的核心技术和研发情况.....	219
七、质量控制、安全生产等情况.....	234
八、公司境外生产经营情况.....	237
第七节 公司治理与独立性	238
一、发行人股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书以及专门委员会等机构和人员的运行及履职情况.....	238
二、发行人特别表决权或类似安排情况.....	246

三、发行人协议控制架构.....	247
四、发行人内部控制制度情况.....	247
五、报告期内存在的违法违规行及受到处罚的情况.....	248
六、发行人报告期内资金占用及对外担保情况.....	249
七、发行人独立性情况.....	250
八、同业竞争.....	255
九、关联方及关联交易.....	255
十、发行人报告期关联方的变动情况.....	288
第八节 财务会计信息与管理层分析	293
一、财务报表情况.....	293
二、影响公司未来盈利能力或财务状况的主要因素，以及对公司具有核心意义，或其变动对业绩变动具有较强预示作用的财务和非财务指标.....	301
三、分部信息.....	305
四、主要会计政策和会计估计.....	306
五、非经常性损益明细表.....	366
六、报告期内执行的主要税收政策.....	367
七、发行人主要财务指标.....	368
八、经营成果分析.....	370
九、资产质量分析.....	490
十、偿债能力、流动性及持续经营能力分析.....	527
十一、资本性支出分析.....	552
十二、日后事项、或有事项、其他事项及重大担保、诉讼等事项.....	553
十三、盈利预测情况.....	553
十四、财务报告审计截止日后的主要财务数据及经营情况.....	554
第九节 募集资金运用与未来规划	563
一、募集资金运用概况.....	563
二、募集资金投资项目简介.....	566
三、募集资金运用对公司财务状况和经营成果的影响.....	589
四、业务发展规划及拟采取的措施.....	591

第十节 投资者保护	596
一、投资者关系主要安排.....	596
二、本次发行后的股利分配政策、决策程序及本次发行前后股利分配政策的差异情况.....	596
三、本次发行完成前滚存利润的分配安排和已履行的决策程序.....	599
四、股东投票机制的建立情况.....	600
第十一节 其他重要事项	601
一、重大合同.....	601
二、对外担保事项.....	605
三、诉讼与仲裁事项.....	605
四、控股股东、实际控制人及其一致行动人报告期内是否存在刑事犯罪或重大违法行为.....	606
五、前次 IPO 申报情况	607
第十二节 声明	611
一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明.....	611
二、发行人控股股东、实际控制人声明.....	612
三、保荐机构（联席主承销商）声明.....	613
四、联席主承销商声明.....	615
五、发行人律师声明.....	616
六、会计师事务所声明.....	617
七、资产评估机构声明.....	618
八、验资机构声明.....	620
九、验资复核机构声明.....	621
第十三节 附件	622
一、备查文件.....	622
二、查阅时间.....	622
三、查阅地点.....	622
附录：与投资者保护相关的承诺函.....	623

第一节 释义

在本招股说明书中，除非文意另有所指，下列简称和术语具有如下涵义：

一、普通名词释义		
公司、本公司、发行人、标榜股份、股份公司	指	江阴标榜汽车部件股份有限公司
标榜有限、有限公司	指	江阴标榜汽车部件有限公司，公司前身
标榜汽饰	指	江阴标榜汽车饰件有限公司，现已更名为“江阴泓鑫瑞汽车部件有限公司”，曾为公司控股子公司，公司已于2019年12月对外转让其全部股权
佳德希	指	江阴佳德希贸易有限公司，曾为公司全资子公司，已注销
标榜网络	指	江阴标榜网络科技有限公司，公司控股股东
福尔鑫咨询	指	江阴福尔鑫咨询服务企业（有限合伙），公司股东
标榜贸易	指	江苏标榜贸易有限公司，公司股东
石雀投资	指	上海石雀投资管理有限公司，公司股东
泓瑞鑫	指	江阴泓瑞鑫汽车部件有限公司（曾用名：江阴泓瑞鑫投资有限公司）
金榜贸易	指	江阴市金榜贸易有限公司
标榜新材	指	江苏标榜装饰新材料股份有限公司，股票代码 NEEQ:830911
瀚阳新材	指	江苏瀚阳新材料科技有限公司
标榜塑料	指	江阴标榜塑料制品有限公司
叶露芝	指	无锡叶露芝化妆品有限公司
杯酒人生	指	无锡杯酒人生贸易有限公司
蒙娜美容品	指	江阴市蒙娜美容品有限公司
叶华塑胶	指	江阴叶华塑胶有限公司
标榜化妆品	指	无锡标榜化妆品有限公司
派姆汽车	指	江阴派姆汽车部件有限公司
硕裕新能源	指	江阴硕裕新能源科技有限公司
冠泉贸易	指	江阴冠泉贸易有限公司
奇明电子	指	江阴奇明电子科技有限公司
金鼎投资	指	江阴金鼎投资有限公司
俊鹄贸易	指	江阴俊鹄贸易有限公司
标榜涂装	指	江阴标榜涂装有限公司
瀚阳贸易	指	瀚阳（香港）贸易有限公司
彼维特	指	江阴彼维特贸易有限公司
上汽大众	指	上汽大众汽车有限公司
一汽大众	指	一汽-大众汽车有限公司
上海大众动力总成	指	上海大众动力总成有限公司
大众一汽发动机	指	大众一汽发动机（大连）有限公司

大众系	指	上汽大众汽车有限公司、一汽-大众汽车有限公司、上海大众动力总成有限公司、大众一汽发动机（大连）有限公司、上汽大众动力电池有限公司、大众汽车自动变速器（天津）有限公司
上汽大通	指	上汽大通汽车有限公司
宝沃汽车	指	北京宝沃汽车股份有限公司
川环科技	指	四川川环科技股份有限公司，股票代码 300547.SZ
鹏翎股份	指	天津鹏翎集团股份有限公司，股票代码 300375.SZ
腾龙股份	指	常州腾龙汽车零部件股份有限公司，股票代码 603158.SH
中鼎股份	指	安徽中鼎密封件股份有限公司，股票代码 000887.SZ
天普股份	指	宁波市天普橡胶科技股份有限公司，股票代码 605255.SH
溯联股份	指	重庆溯联塑胶股份有限公司
亚大塑料	指	亚大塑料制品有限公司及其关联方
比亚迪	指	比亚迪股份有限公司，股票代码 002594.SZ
福田戴姆勒	指	北京福田戴姆勒汽车有限公司
宝马汽车	指	宝马（中国）服务有限公司及其关联方
上汽通用	指	上汽通用汽车有限公司
宁德时代	指	宁德时代新能源科技股份有限公司，股票代码 300750.SZ
吉利汽车	指	吉利汽车控股有限公司，股票代码 00175.HK
零跑汽车	指	浙江零跑科技股份有限公司
重塑能源	指	上海重塑能源科技有限公司
宁波均胜、均胜电子	指	宁波均胜电子股份有限公司，股票代码 600699.SH
康迪泰克 Continental	指	康迪泰克集团 Continental，总部位于德国，是全球知名的橡胶和塑料技术领域制造商
哈金森 Hutchinson	指	哈金森集团 Hutchinson，总部位于法国，是全球知名的工业橡胶制造企业
法雷奥 Valeo	指	法雷奥集团 Valeo，总部位于法国，是全球知名的汽车工业集团
弗兰科希 Fraenkisch	指	弗兰科希 Fraenkisch 公司，德国知名工业管路制造商
凯塞 Kayser	指	凯塞汽车系统公司 Kayser，德国汽车零部件制造商
帕萨思 PASS	指	帕萨思汽车零部件公司 PASS，德国汽车零部件制造商
邦迪 TI	指	邦迪汽车公司，前身追溯至 1922 年，于 2001 年自 TI 集团独立，是全球领先的汽车管路集成供应商
特科拉 Teklas	指	特科拉 Teklas 汽车公司，土耳其汽车零部件制造商
库博 Cooper	指	库博标准汽车集团 Cooper，总部位于美国，全球领先的汽车系统和零部件制造商
诺马 Norma	指	诺马集团 Norma Group，德国工程连接技术解决方案提供商
德国 AFT	指	AFT Automotive GmbH，德国汽车零部件制造商
德国 EKK	指	Eagle Actuator Components GmbH，德国汽车零部件制造商
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
A 股	指	人民币普通股

本次发行	指	发行人首次向社会公开发行人民币普通股（A 股）之行为
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
深交所、交易所	指	深圳证券交易所
保荐人、保荐机构、联席主承销商、中信建投证券	指	中信建投证券股份有限公司
联席主承销商、广发证券	指	广发证券股份有限公司
发行人律师	指	北京国枫律师事务所
发行人会计师、申报会计师	指	大华会计师事务所（特殊普通合伙）
工信部	指	中华人民共和国工业和信息化部
发改委	指	中华人民共和国国家发展和改革委员会
报告期	指	2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-6 月
元、万元、亿元	指	人民币元、人民币万元、人民币亿元
二、专业术语释义		
尼龙	指	学名为聚酰胺（PA），是世界五大通用工程塑料之一。由于 PA 在高温高压下的机械强度等理化性能优异，成为制作精密管材或零件的重要原材料。
汽车轻量化	指	在保证汽车的强度和安全性能的前提下，尽可能地降低汽车的整备质量，从而提高汽车的动力性，减少燃料消耗，降低污染排放量。
以塑代钢	指	用机械性能、耐久性、耐腐蚀性、耐热性等方面性能高的工程塑料代替金属材料，应用于汽车、机械、航空航天等行业。
TSI	指	一种用于涡轮增压发动机的燃油分层直喷技术。
MPI	指	一种用于自然吸气发动机的多点燃油喷射技术。
“国五”标准/C5	指	国家第五阶段机动车污染物排放标准，已于 2017 年 1 月 1 日起在全国实施。
“国六”标准/C6	指	即《轻型汽车污染物排放限值及测量方法（中国第六阶段）》规定的机动车污染物排放标准，“国六”排放标准分为“国六（A）”、“国六（B）”两个阶段实施。环保部要求新的国六（A）和国六（B）于 2020 年 7 月 1 日和 2023 年 7 月 1 日起实施，其中京津冀、汾渭平原、长三角、珠三角、成渝地区等重点区域于 2019 年 7 月 1 日提前实施轻型汽车污染物“国六”排放标准。
双积分政策	指	《乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法》
新能源汽车	指	采用非常规的车用燃料作为动力来源（或使用常规的车用燃料、采用新型车载动力装置），综合车辆的动力控制和驱动方面的先进技术，形成的技术原理先进、具有新技术、新结构的汽车，包含油电混合动力电动汽车（HEV）、纯电动汽车（EV）、燃料电池电动汽车（FCV）、插电式混合动力电动汽车（PHEV）等。

MEB	指	Modular Electrification Toolkit, 模块化电气化工具套件, 是大众电动汽车模块化生产平台。
EA111	指	大众 EA111 系列发动机。
EA211	指	大众 EA111 系列发动机的升级产品, 满足在轻量化、提升功率、扭矩指标以及降低减排等方面的要求。
EA888	指	大众 EA888 系列发动机, 集合了缸内直喷、涡轮增压、可变气门正时等一系列先进技术。
PPS	指	聚苯硫醚 (PPS), 是一种新型高性能热塑性树脂, 具有机械强度高、耐高温、耐化学药品性、阻燃、热稳定性好、电性能优良等优点。
汽车流体管路	指	连接各个零部件的软管、硬管等管状零件, 其作用是在各零部件之间传递各种介质 (如油液、水液、气体等), 是保证汽车性能发挥、安全运行的重要零部件。
动力系统连接管路	指	汽车中用于发动机动力系统的连接管路
冷却系统连接管路	指	汽车中用于汽车冷却系统的连接管路
连接件	指	汽车中实现管路系统连通或断开的零部件
注塑件	指	塑料经过注塑工艺后成形的塑料件
炭罐连接管 (AKF 管)	指	又称碳罐连接管, 应用于发动机的燃油系统的管路, 与炭罐相连接, 系公司动力系统连接管路产品。
曲轴箱通风管	指	应用于发动机中窜气 (含燃油蒸汽、机油蒸汽和废气等) 循环的管路, 系公司动力系统连接管路产品。
燃油管	指	应用于底部输油管与发动机之间的连接, 系公司动力系统连接管路产品。
冷却水管	指	应用于汽车发动机冷却系统, 通过传输冷却液将发动机工作产生的热量传递至散热器降温、传递至暖风机为驾驶舱供热, 并将散热后的冷却液传送回发动机。
电池冷却管	指	应用于新能源汽车电池的冷却和加热, 与电池、散热器相连接; 通过该管可保证电池系统的温度维持在恒定范围内。
挤出	指	一种原料通过挤出机料筒和螺杆间的作用, 边受热塑化, 边被螺杆向前推送, 连续通过机头而制成各种截面制品或半制品的加工方法。
注塑	指	一种通过注塑机实现塑料加热、融化, 然后再注射到模具空腔内成型, 经冷却降温, 熔体固化后脱模成型的技术。
水辅注塑	指	一种利用水辅助注塑的技术, 制造具有功能性腔穴的塑件的技术。
热成型	指	一种尼龙管经模具固定、受热软化、冷却成型的技术。
总成	指	零部件最后组装成成品。
定点信	指	又名提名信, 汽车主机厂甄选指定供应商为其提供产品的书面确认。
一级供应商	指	直接给整车厂提供产品的供应商。

OTS	指	Off Tooling Samples，即工程初样认可，指全工装状态下非节拍生产条件下制造出来的样件，用于验证产品的设计能力。工程样件得到认可后形成的报告叫 OTS 认可报告，也叫工程认可报告。
RFQ	指	报价请求（Request For Quotation）
PPAP	指	对生产件的批准程序（Production part approval process），是针对产品生产过程的一种管理方法。
SOP	指	开始批量生产的时点（Start Of Production）
EOP	指	停止批量生产的时点（End Of Production）
电磁阀	指	用电磁控制流体的自动化基础元件
泵	指	输送流体或使流体增压的机械
阀泵等功能件	指	公司产品的主要原材料，包括阀、泵等用于汽车管路流体控制的基础元件。
塑料件	指	公司产品的主要原材料，包括塑料油管、接头等塑料制品。
橡胶件	指	公司产品的主要原材料，包括密封圈、橡胶管等橡胶制品。
模具	指	用于注塑、挤出、成型、装配等工艺方法生产产品的工具。
整车厂商、整车厂	指	汽车整车生产厂家
乘用车	指	汽车分类的一种，主要用于运载人员及其行李/或偶尔运载物品，包括驾驶员在内，最多为 9 座。
商用车	指	汽车分类的一种，包括所有的载货汽车和 9 座以上的客车。
Marklines	指	一家专注于全球汽车行业的综合信息平台，提供汽车行业各类相关信息，包括世界各国供应商信息（采购&配套、工厂情况等）、汽车产销量数据、技术与市场调研报告、含有预测的车型市场投放计划等，其统计的汽车销量数据涵盖 66 个国家、产量数据涵盖 44 个国家。
PLM	指	产品生命周期管理软件
IATF16949	指	国际汽车推动小组（IATF）根据 ISO9001 对汽车产业供应商所制定的特定质量系统要求。

注：本招股说明书中部分合计数与各单项数据之和在尾数上存在差异，这些差异是由于四舍五入原因所致。

第二节 概览

本概览仅对招股说明书全文作扼要提示。投资者作出投资决策前，应认真阅读招股说明书全文。

一、发行人及本次发行的中介机构基本情况

(一) 发行人基本情况			
发行人名称	江阴标榜汽车部件股份有限公司	成立日期	2009年7月29日
注册资本	6,750.00万元	法定代表人	沈皓
注册地址	江阴市华士镇华西九村蒙娜路1号	主要生产经营地址	江阴市华士镇华西九村蒙娜路1号
控股股东	江阴标榜网络科技有限公司	实际控制人	赵奇
行业分类	C36汽车制造业 C29橡胶和塑料制品业	在其他交易场所（申请）挂牌或上市的情况	无
(二) 本次发行的有关中介机构			
保荐人（联席主承销商）	中信建投证券股份有限公司	联席主承销商	广发证券股份有限公司
发行人律师	北京国枫律师事务所	其他承销机构	无
审计机构	大华会计师事务所（特殊普通合伙）	评估机构	江苏中企华中天资产评估有限公司

二、发行概况

(一) 本次发行的基本情况			
股票种类	人民币普通股（A股）		
每股面值	1.00元		
发行股数	2,250.00万股	占发行后总股本比例	25.00%
其中：发行新股数量	2,250.00万股	占发行后总股本比例	25.00%
股东公开发售股份数量	-	占发行后总股本比例	-
发行后总股本	不超过9,000.00万股		
每股发行价格	40.25元		
发行市盈率	29.99倍（发行价格除以每股收益，每股收益按2020年度经审计的扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司的净利润除以本次发行后的总股本计算）		
发行前每股净资产	5.27元（按2021年6月30日经审计的归属于母公司所有者权益除以发行前总股本计算）	发行前每股收益	1.79元（按2020年度经审计的扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司的净利润除以发行前总股本计算）

发行后每股净资产	13.27元（按照本次发行后净资产除以本次发行后总股本计算，其中本次发行后净资产为2021年6月30日经审计的归属于母公司所有者权益与本次发行募集资金净额之和）	发行后每股收益	1.34元（按2020年度经审计的扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司的净利润除以发行后总股本计算）
发行市净率	3.03倍（按每股发行价格除以发行后每股净资产计算）		
发行方式	本次发行采用网下向符合条件的网下投资者询价配售与网上向持有深圳市场非限售A股股份和非限售存托凭证市值的社会公众投资者定价发行相结合的方式		
发行对象	符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开户并持有创业板交易账户的境内自然人、法人（国家法律、法规禁止购买者除外）或深圳证券交易所、中国证监会规定的其他对象		
承销方式	余额包销		
拟公开发售股份股东名称	-		
发行费用的分摊原则	不适用		
募集资金总额	90,562.50万元		
募集资金净额	83,804.54万元		
募集资金投资项目	汽车动力系统连接管路及连接件扩产项目 新能源汽车电池冷却系统管路建设项目 研发中心建设项目 补充流动资金项目		
发行费用概算	本次发行费用总额（不含增值税）为6,757.96万元，其中： 1、保荐及承销费用：5,017.04万元 2、审计及验资费用：800.00万元 3、律师费用：471.70万元 4、用于本次发行的信息披露费用：424.53万元 5、发行手续费及其他费用：44.70万元 注：以上各项费用均不含增值税；合计数与各分项数值之和尾数存在微小差异，为四舍五入造成；发行手续费及其他费用中包含本次发行的印花税。		
（二）本次发行上市的重要日期			
刊登初步询价公告日期	2022年1月25日		
初步询价日期	2022年1月27日		
刊登发行公告日期	2022年2月8日		
申购日期	2022年2月9日		
缴款日期	2022年2月11日		
股票上市日期	本次发行结束后将尽快申请在深圳证券交易所创业板上市		

三、发行人报告期的主要财务数据和财务指标

发行人报告期内主要财务数据及财务指标如下：

项 目	2021年6月末 /2021年1-6月	2020年末 /2020年度	2019年末 /2019年度	2018年末 /2018年度
资产总额（万元）	48,306.01	47,894.71	49,391.41	31,937.25
归属于母公司所有者权益（万元）	35,583.70	30,602.22	27,636.95	20,435.64
资产负债率（母公司）（%）	26.34	36.11	44.05	35.60
营业收入（万元）	23,930.72	63,219.99	56,271.51	31,980.40
净利润（万元）	4,981.47	12,415.27	9,247.21	4,148.54
归属于母公司所有者的净利润（万元）	4,981.47	12,415.27	9,226.32	4,162.53
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（万元）	4,805.73	12,080.01	8,769.92	4,075.93
基本每股收益（元）	0.74	1.84	1.37	0.62
稀释每股收益（元）	0.74	1.84	1.37	0.62
加权平均净资产收益率（%）	15.05	41.20	38.38	22.68
经营活动产生的现金流量净额（万元）	4,436.01	13,686.56	10,243.78	4,556.77
现金分红（万元）	-	9,450.00	2,025.00	-
研发投入占营业收入的比例（%）	4.61	3.42	3.11	3.30

四、发行人的主营业务经营情况

公司主营业务为汽车尼龙管路及连接件等系列产品的研发、生产和销售，主要产品包括动力系统连接管路、冷却系统连接管路、连接件等。公司专注于乘用车市场的零部件配套领域，为客户提供具有高安全性、重要功能性的核心零部件，系国内少数进入合资品牌整车厂供应体系的汽车尼龙管路优势企业之一。

公司是经江苏省科学技术厅、江苏省财政厅、国家税务总局江苏省税务局认定的高新技术企业，先后被评为江苏省科技型中小企业、江苏省民营科技企业、江阴市专精特新科技小巨人企业、2020年无锡市瞪羚企业，公司技术中心被认定为江苏省认定企业技术中心。公司曾荣获无锡市科学技术进步三等奖，并成功申报“国六汽车用高阻燃性管路系统项目”江苏省投资项目、“新能源汽车用耐高低温轻质冷却管路系统的研发”、“新能源汽车热管理系统用多层复合材料管路研发及产业化”科技创新专项资金重点项目。截至本招股说明书签署日，公司拥有已授权境内专利59项、境外专利1项、软件著作权9项，被认定为2019年度江苏省企业知识产权管理贯标绩效评价合格单位。公司长期立足于汽车尼龙管路领域，通过不断的技术积累，同时深入参与整车厂的同步研发，在细分行业形

成了极具竞争力的技术优势与产品优势。公司通过了 IATF16949:2016 质量管理体系认证，在产品品质、工艺技术、响应速度等方面达到了欧美发达国家品牌车企的标准和要求，质量、性能、价格等综合优势显著，在与国际知名汽车零部件企业竞争过程中，凭借本土化、高性价比等优势，不断获取客户更多的产品定点并实现量产配套，逐步提高国产化水平。

目前，公司主要产品已广泛配套于大众、奥迪、斯柯达、大通、福特、标致等知名品牌的众多车型，与国内知名的汽车整车厂和优秀的汽车零部件制造企业建立了稳定的战略合作关系，在汽车尼龙管路制造行业具有较高的品牌知名度与行业地位。公司曾多次荣获主要客户给予的荣誉奖励，如大众一汽发动机 2018 年度和 2019 年度“优秀供应商”、一汽大众 2019 年度“生产保障奖”、一汽大众 2020 年度“抗疫先锋奖”、康迪泰克 Continental2020 年度“优秀供应商”等荣誉。

随着汽车节能减排标准日趋提高，涡轮增压技术作为一种有效实现节能减排的技术得以快速推广，涡轮增压车型渗透率不断提升；同时，汽车行业呈现轻量化、环保化趋势，尼龙管路的应用场景逐渐拓宽。公司紧跟行业发展趋势，积极配套涡轮增压车型，凭借进入产业链供应体系的先发优势、逐步积累的技术经验及成本优势，长期同步参与到整车厂商配套零部件的开发，成为国内知名整车厂及优秀零部件制造企业的尼龙管路及连接件供应商，市场影响力与知名度不断提升。2019 年，随着汽车排放“国六”标准的实施，汽车减排需求相应增加，公司部分产品作为降低汽车排放的核心功能部件，已批量应用于“国六”标准汽车，公司迎来了快速增长期；同时，公司在新能源车领域的产品应用正逐步拓宽。报告期内，公司营业收入分别为 31,980.40 万元、56,271.51 万元、63,219.99 万元和 23,930.72 万元，扣除非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润分别为 4,075.93 万元、8,769.92 万元、12,080.01 万元和 4,805.73 万元。未来，公司将进一步提升产能、提高产品品质，持续参与整车厂的同步研发，抓住汽车行业节能减排、轻量化及国产替代的市场机遇，不断扩大在新能源汽车领域的应用，实现业绩规模长期稳定增长。

五、发行人自身的创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况

（一）创新、创造、创意特征

公司自成立以来，一直高度重视研发创新。经过十余年的持续创新发展，公司在汽车尼龙管路生产方面拥有了多项核心技术，在汽车尼龙管路领域建立了较高的行业地位。公司以创新驱动发展，通过对新工艺、新材料、新技术持续的自主研发创新，不断提高产品性能和生产效率，降低生产过程中的能耗和成本，更好地满足汽车零部件轻量化、环保化发展趋势；同时，公司以市场和客户为导向，积极参与整车厂商客户的产品同步开发，持续满足客户定制化、个性化、多样化的产品需求。经过多年发展，公司在产品研发设计、产品生产工艺等方面形成了丰富的技术创新成果，掌握了一系列行业领先的核心技术，截至本招股说明书签署日，公司共拥有境内专利 59 项、境外专利 1 项、软件著作权 9 项。

公司紧跟汽车发展趋势，积极参与传统整车厂商节能减排汽车项目的同步开发，并不断扩大在新能源汽车领域的应用。公司在产品品质、工艺技术、响应速度等方面达到了欧美知名品牌车企的标准和要求，主要产品已广泛配套于大众、奥迪、斯柯达、大通、福特、标致等知名品牌，覆盖了主要的热销乘用车及众多主流车型，形成了较强的品牌影响力。综上，公司在长期的生产经营过程中，建立了行之有效的自主创新机制，拥有丰富的研发成果，使公司能够紧跟汽车行业轻量化、环保化以及国产替代等行业发展趋势，及时了解并响应客户潜在需求，不断缩短新产品、新技术的研发及产业化周期，为公司的持续快速发展提供了可靠保障。

（二）科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况

1、科技创新、模式创新、业态创新

（1）科技创新

公司是经江苏省科学技术厅、江苏省财政厅、国家税务总局江苏省税务局认定的高新技术企业，先后被评为江苏省科技型中小企业、江苏省民营科技企业、江阴市专精特新科技小巨人企业、2020 年无锡市瞪羚企业，公司技术中心被认定为江苏省认定企业技术中心。公司曾荣获无锡市科学技术进步三等奖，并成功申报“国六汽车用高阻燃性管路系统项目”江苏省投资项目、“新能源汽车用耐高低温轻质冷却管路系统的研发”、“新能源汽车热管理系统用多层复合材料管路研发及产业化”科技创新专项资金重点项目。截至本招股说明书签署日，公司已

授权境内专利 59 项、境外专利 1 项、已注册软件著作权 9 项。公司“轿车用耐高低温防渗漏轻质管路系统”等多项产品获得高新技术产品认证。

此外，公司拥有行业内具有丰富开发经验的设计研发专家，负责专项研发小组的工作。公司通过“高稳定高密封性防脱落分体式气管接头”、“消音降噪型轿车发动机用脉冲气流管路系统”、“可自动检测废气排放的耐高温易定位型曲轴箱通气管路”等项目的研发，进一步提高尼龙管路在汽车系统中的使用性能。同时，公司致力于新能源产品技术突破，成功申报了数个新能源领域的科技创新专项资金重点项目。

(2) 产品设计创新

公司建有汽车尼龙管路及连接系统技术研发中心，能够自主开发尼龙管路及连接件。通过运用 CREO、CATIA 等 CAD 软件工具，公司能够在计算机中模拟不同的材料、尺寸等参数，凭借 3D 打印技术快速制造样品不断修改产品设计方案，持续优化生产过程和工装模具参数，并应用 PLM 系统进行协同开发、数据管理缩短开发周期，大幅提升公司产品的开发创新效率。

(3) 协同开发创新

公司多年来持续深入参与下游客户的同步研发，积累了丰富的技术开发资源，在细分行业形成了极具竞争力的技术优势与产品优势。汽车零部件产品同步开发考验零部件供应商的研发机制、研发效率、迭代时间、协同合作等方面的综合能力。公司建立了以客户为中心的协同开发机制，针对客户协同开发需求，及时响应、积极沟通，与客户建立了长期稳固的协同开发关系，将知名汽车厂商管路系统开发的技术理念运用到产品的开发和制造过程中。凭借丰厚的技术积累、快速反应能力，公司已经拥有多家整车厂配套零部件的开发经验及数据积累，报告期内公司与国内主要知名汽车整车厂形成了良性互动，能够根据产品性能和装配要求进行同步开发，并不断按照其最新要求进行持续优化和改进，展示了公司突出的协同开发创新能力。

2、新旧产业融合情况

随着汽车排放“国六”标准的实施，汽车减排需求相应增加，涡轮增压技术在汽车发动机的应用得以快速推广，涡轮增压车型渗透率不断提升；同时，汽车行业呈现轻量化、环保化趋势，尼龙管路应用场景逐步增加。公司紧跟行业发展

趋势，积极配套涡轮增压车型，公司主要产品作为降低汽车排放的核心功能部件，已批量应用于“国六”标准汽车。

此外，根据《新能源汽车产业发展规划（2021-2035年）》，2025年我国新能源汽车新车销量占比将达到20%左右，坚持发展新能源汽车已成为我国的国家战略，同时也是全球汽车产业的发展趋势。公司紧跟新能源汽车发展趋势，基于多年的产业技术积累和不同车型的配套经验，积极向新能源汽车领域拓展，开发了一系列用于新能源汽车的零部件产品，不断扩大在新能源汽车领域的应用。

3、与传统制造业的区别和联系

根据中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》（2012年修订），公司属于“汽车制造业”，行业分类代码为C36。汽车制造业作为传统产业，其产业链长，综合性强、上下游关联程度高、附加值大、技术要求高，是众多国家的国民经济产业，对我国国民经济也有着不可替代的作用。

近年来，国务院、发改委、工信部等相关部门出台了一系列政策法规，规范汽车零部件行业发展、引导产业转型升级，提高我国汽车零部件企业的自主创新的参与国内、国际市场竞争的能力。《产业结构调整指导目录》（2019年本）中将“汽车轻量化材料应用”列入“鼓励类”，公司主营业务为汽车尼龙管路及连接件等系列产品的研发、生产和销售，主要产品包括动力系统连接管路、冷却系统连接管路、连接件等，因此公司的主营业务属于产业政策指引的“鼓励类”。此外，公司亦严格执行汽车零部件制造业相关的国际标准、国家标准和行业标准，具体参见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、质量控制、安全生产等情况”之“（一）质量控制情况”。

根据产业政策及行业标准的引导，汽车零部件行业下游市场需求也具有轻量化、环保化、模块化、国产替代化等特点。公司顺应国家产业政策、行业标准及下游市场需求，积极研发核心技术，截至本招股说明书签署日，公司已取得境内专利59项，境外专利1项，已注册软件著作权9项。围绕公司核心技术工艺，公司主要产品动力系统连接管路、冷却系统连接管路及连接件等符合环保化、轻量化的趋势，同时，公司亦紧跟新能源汽车发展潮流，向新能源汽车领域开发拓展，研发并配套了一系列适用于新能源汽车的产品。公司作为率先实现尼龙管路国产化的本土企业，率先进入合资品牌整车厂供应体系，不断获取客户更多的产

品定点并实现量产配套，逐步实现进口替代及提高国产化水平，与传统制造业具有区别。

（三）公司符合创业板定位及在“三创四新”方面的优势

1、公司主营业务范围符合创业板定位

公司主营业务为汽车尼龙管路及连接件等系列产品的研发、生产和销售。报告期内，公司主要产品包括动力系统连接管路、冷却系统连接管路、连接件等。根据国家统计局《国民经济行业分类与代码》（GB/T4754-2011），公司产品同时属于第36类大类“汽车制造业”中的“C3670 汽车零部件及配件制造”行业和第29类大类“橡胶和塑料制品业”中的“C2922 塑料板、管、型材制造”行业；根据中国证监会《上市公司行业分类指引（2012年修订）》，公司所处行业为汽车制造业（C36）。公司主营业务汽车尼龙管路及连接件等系列产品的研发、生产和销售属于“汽车轻量化材料应用”，为《产业结构调整指导目录》（2019年本）中“鼓励类”行业，不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条所规定的负面清单行业，符合创业板规定的行业范围。

公司专注于乘用车市场的零部件配套领域，为客户提供具有高安全性、重要功能性的核心零部件，经过多年的发展，公司已经成为国内少数进入合资品牌整车厂供应体系的汽车尼龙管路优势企业之一。公司曾荣获无锡市科学技术进步三等奖，并成功申报“国六汽车用高阻燃性管路系统项目”江苏省投资项目、“新能源汽车用耐高低温轻质冷却管路系统的研发”、“新能源汽车热管理系统用多层复合材料管路研发及产业化”等科技创新专项资金重点项目。目前，公司产品已经广泛配套于大众、奥迪、斯柯达、大通、福特、标致等知名品牌的众多车型，与国内知名的汽车整车厂和优秀的汽车零部件制造企业建立了稳定的战略合作关系，在汽车尼龙管路制造行业具有较高的品牌知名度与行业地位。报告期各期，公司分别实现营业收入31,980.40万元、56,271.51万元、63,219.99万元和23,930.72万元，营业收入规模保持增长态势，2018-2020年复合增长率达40.60%，公司主营业务收入占营业收入的比例分别为97.02%、97.01%、97.88%和97.09%，主营业务突出。

2、公司具备核心竞争力

公司自设立以来，一直致力于汽车尼龙管路产品的技术创新，多年来一直注重技术开发投入，改善软硬件设备和科研条件，引进和培养高级技术人才。公司紧紧围绕汽车尼龙管路进行新产品、新工艺的开发，坚持创新发展战略，在生产经营方面具备创新、创造、创意的特征，拥有核心竞争力及“三创四新”的优势。

(1) 公司的核心技术及技术工艺方面

公司高度重视研发创新，围绕市场趋势以及客户需求，公司不断整合自身资源，提高技术水平及研发能力。经过十多年的研发，公司在尼龙管路生产方面拥有多项原始取得自主知识产权的核心技术。公司核心技术均已进入大批量应用阶段，通过核心技术的应用，公司提高了生产效率，极大地减少了生产能耗以及生产过程中的污染，公司产品在耐老化、防水性等方面具有良好的性能，契合了下游行业轻量化、环保化的需求。此外，公司获得了境内专利 59 项，境外专利 1 项，核心技术基本有对应专利进行保护，在行业内形成了较高的竞争壁垒，构成了公司的一大核心竞争力，具体核心技术如下：

序号	核心技术名称	阶段	技术来源	对应专利名称
1	一种蒸汽成型的车用管路及其制备方法	大批量应用	自主研发	车用管路及其制备方法
2	车用尼龙塑料连接件的焊接方法	大批量应用	自主研发	燃油管路系统
3	安全防撞型燃油管接头结构方式	大批量应用	自主研发	1) 防撞型新型燃油管接头结构； 2) 安全型燃油管路结构；3) 燃油管半包式防撞接头结构；4) 燃油管全包式防撞接头结构；5) 耐冲击型燃油管接头结构
4	一种通过水辅助注塑成型的工艺方法	大批量应用	自主研发	无
5	电池冷却管的加工工艺及结构设计方法	大批量应用	自主研发	1) 用于新能源汽车上的电池冷却管路总成；2) 车用电池冷却进、回水管路；3) 安装于车用电池冷却管路上的温度传感装置；4) 新能源汽车冷却管路用快插接头
6	真空管路系统用易拆装型保护套结构方式	大批量应用	自主研发	具有易拆装型保护套的真空管路
7	一种汽车管路密封性能的检测方法	大批量应用	自主研发	一种汽车管路密封性能的检测方法
8	一种直管拉细工艺	大批量应用	自主研发	1) 一种直管拉细工艺；2) 拉细直管组合件；3) 直管拉细装置
9	墩节工艺技术	大批量应用	自主研发	防固定管夹滑移型光滑管

汽车零部件，尤其是核心零部件技术水平要求高，对于汽车性能、安全性等方面具有重要影响，随着下游整车厂商对于汽车零部件要求的提高，汽车零部件行业的技术含量也日益提升，公司的核心技术在汽车管路密封性、耐久性、环保性等方面均实现了提升，具体如下：

在管路成型方面，公司已掌握蒸汽成型、水辅注塑成型等核心技术工艺，通过对温度、压力、时间的精准控制，可以在较短的时间内完成厚薄不均匀制品的成型，获得良好的制品表面质量，保证产品尺寸和品质高度一致，减小制品的收缩率和翘曲，提升产品性能。同时，通过该技术工艺，公司能够实现循环利用，节省材料，环保节能，极大地提高了生产效率，具有创新性。

在管路密封方面，公司根据不同产品掌握多种核心技术工艺，例如激光焊接、超声波焊接等创新技术，不仅能够解决以往整体注塑的瓶颈，而且能够保证良好的密封性能，减少其受到冲击造成损坏的概率，提高管路整体安全性，满足下游客户的需求。同时，凭借多年的行业经验及技术积累，公司还掌握了汽车管路密封性能的检测方法，便于提高管路的使用寿命，节省公司的生产成本，具备创造性。

在新能源领域方面，公司紧跟汽车行业环保化的趋势，积极探索开发用于新能源汽车的核心创新技术，如“电池冷却管的加工工艺及结构设计方法”并应用于新能源汽车电池冷却管路上，通过该技术工艺，公司新能源汽车电池冷却管路与水泵、散热器形成了闭合回路，从而对电池进行冷却，提高了耐老化性能和防水性能。

（2）公司的同步开发与合作研发方面

随着汽车整车厂商对汽车零部件制造企业要求的提高，汽车零部件制造企业的同步开发能力也日益重要。凭借多年以来的技术积累和产品经验，公司始终参与汽车整车厂商的同步开发进程。通过与整车厂的同步开发，公司能够更好地把握下游客户的需求，将优质汽车厂商管路系统开发的技术理念运用到产品的开发和制造过程中，有利于更好地实现生产过程中与客户的信息共享，提高生产效率，体现技术研发的创新特征。报告期内，公司与主要整车厂商同步开发并实现量产的产品收入分别为 2,709.18 万元、35,027.08 万元、32,495.93 万元和 6,442.03 万元，占营业收入比例分别为 8.47%、62.25%、51.40%和 26.92%，是公司业绩增

长的一大驱动力。此外，公司积极推动与学术界的合作研发，与东南大学就“新能源汽车热管理系统用多层复合材料管路研发及产业化”项目展开合作，并正就该项目申请发明专利。与整车厂商的高度同步开发能力保证了公司第一时间了解客户需求并不断对产品加以改进，是公司核心竞争力之一。

（3）新产品、新技术应用方面

汽车管路是保证汽车性能发挥、安全运行的重要零部件，公司始终紧跟汽车行业环保化、轻量化的发展趋势，不断进行公司产品及技术的创新，在提高核心竞争力的同时满足下游行业需求。

一方面，在全球环保标准不断强化的背景下，为提高汽车发动机的燃效性能，汽车厂商大力推进汽车轻量化，管路的轻量化成为重点突破领域之一。尼龙管路由于良好的管体重量、内壁粗糙度及耐油耐高温等性能，在汽车管路中有着愈发重要的作用，是实现汽车轻量化的重要方式之一。自成立以来，公司始终深耕汽车尼龙管路细分行业，目前已经掌握与汽车尼龙管路制造相关的多种核心技术工艺，并不断对其加以改进，不但解决以往生产制造过程中的瓶颈与缺陷，而且能保证尼龙产品的质量与性能，为未来公司尼龙管路产品的进一步应用提供基础。

另一方面，公司紧密跟随下游新能源需求，积极配套开发新能源产品。在我国大力推行节能环保政策的背景下，新能源汽车产业成为我国汽车行业产业升级和战略转型的重点，政府相继推出多项政策积极推动新能源汽车的应用和推广，2015-2020年我国新能源汽车销量复合增长率达32.80%，产销规模连续五年位居世界第一。公司紧紧跟随发展新能源汽车的国家战略，成功申报“新能源汽车用耐高低温轻质冷却管路系统的研发”、“新能源汽车热管理系统用多层复合材料管路研发及产业化”科技创新专项资金重点项目，并已经成功实现新能源电池冷却管路的技术突破，2019年四季度已实现部分大众新能源电池冷却管的配套量产。截至2021年6月30日，公司已获得90项新能源车型的冷却系统管路或连接件产品定点信，预计2022年上述新能源产品将全面实现SOP。截至本招股说明书签署日，公司已与零跑汽车、宁波均胜达成合作，并持续跟进开拓比亚迪、宁德时代等优质客户。

（4）研发投入方面

公司始终重视新产品、替代产品的开发和现有技术创新，不断加大对技术人

才、研发设备和技术中心的投入。报告期内，公司研发费用分别为 1,054.71 万元、1,752.23 万元、2,159.63 万元和 1,103.79 万元，呈现稳步上升趋势。报告期内，公司研发费用占比分别为 3.30%、3.11%、3.42% 和 4.61%，公司始终专注于尼龙管路及连接件产品的研发，不断壮大研发团队，提升研发投入效率，提高核心竞争力。

(5) 客户资源方面

公司是国内率先实现汽车尼龙管路国产替代的本土企业，作为我国汽车尼龙管路行业少数具有自主知识产权的本土企业，公司在行业内具有较高的影响力与知名度。公司与同行业可比公司主要客户构成对比如下：

公司名称	客户构成
川环科技	吉利、上汽五菱、长安、长安福特等国内整车厂为主
鹏翎股份	主要客户为一汽大众、上汽大众、一汽集团等，还包括众泰、比亚迪、江淮汽车等
腾龙股份	主要客户包括本田、沃尔沃、标致雪铁龙、福特、马自达、吉利、上汽、东风、长城、广汽、北汽、蔚来、比亚迪等多家国内外汽车整车制造企业，也包括法雷奥、马勒等国际知名汽车零部件系统供应商
中鼎股份	客户主要包括大众、通用、宝马、戴姆勒、沃尔沃、福特、雷诺日产、菲亚特、捷豹路虎、奥迪等
天普股份	主要客户包括日产投资、东风日产、日本仓敷、江铃汽车、英瑞杰、邦迪等
溯联股份	主要客户包括长安汽车、上汽通用五菱、比亚迪、上汽通用、长安福特、小康股份等
标榜股份	主要客户包括一汽大众、上汽大众、上汽大通等整车厂以及鹏翎股份、哈金森 Hutchinson、法雷奥 Valeo、康迪泰克 Continental、中鼎股份等汽车零部件企业

相比于同行业可比公司，公司是国内进入合资品牌整车厂供应体系的汽车尼龙管路优势企业，主要客户包括一汽大众、上汽大众等优质整车厂商以及哈金森 Hutchinson、法雷奥 Valeo、康迪泰克 Continental 等国际优秀汽车零部件企业，下游的优质客户资源，构成了公司一大核心竞争力。

3、公司具备创新、创造、创意的特征及“三创四新”优势

(1) 生产经营模式方面

第一，相比传统业务模式，公司采用柔性化的生产模式。汽车管路大多为非标准件，每个部件因其应用的车型不同而不同，但因其功能相似，其构造上也有一定的相似性。公司多条生产线由多台设备组成，充分发挥公司平台化制造体系的优势，当客户对象、产品型号等发生变化时，公司通过更换工装模具、局部调

整工艺流程或添加少量辅助设备,各生产线即可实现产品对象生产的转换。同时,每条生产线均能够根据产品对象的特征,快速应对客户和市场需求的变化,实现产品制造的批量化转换。通过柔性化的生产模式,公司缩短产品的研发和生产周期,降低制造成本,提高了生产效率,有利于产品质量的提升,同时使得公司与整车厂在开发、制造和服务方面实现更加紧密的合作,符合创新、创造、创意的大趋势,体现新模式、新业态的深度融合。

第二,生产过程中,公司积极运用多种数字化方式。通过 CREO、CATIA 等 CAD 软件工具,公司在计算机中模拟不同的材料、尺寸等参数,凭借 3D 打印技术快速制造样品,不断修改产品设计方案,持续优化生产过程和工装模具参数,并应用 PLM 系统进行协同开发、数据管理,缩短了开发周期,大幅度提高了公司生产经营效率,实现生产经营的数字化创新。公司是经江苏省科学技术厅、江苏省财政厅、国家税务总局江苏省税务局认定的高新技术企业,公司技术中心被认定为江苏省认定企业技术中心。

第三,公司采用多家国际优秀设备制造厂商的先进设备,并结合自身产品需求进行定制化创新,通过公司核心技术的运用形成生产工艺优势。报告期内,公司主要生产设备的先进性及创新性如下:

设备类别	主要固定资产	用于生产环节	设备先进性及创新性概述
挤出设备	单层管挤出线、多层管挤出线等	管路挤出	向德国 Bella form (全球领先的挤出设备制造商,全球汽车管路细分市场市场份额超过 50%) 采购的多层挤出设备具备高稳定性、高通用性,可加工 PA, PPA, PP 等各类塑料粒子,并在生产过程中对温度、部件移转、清洁实现精准、高效控制,确保挤出熔体的热性能和机械性能稳定;与此同时,公司多层管挤出机的生产线速超过 60M/min,转速超过 200 转/min,相关指标均为行业领先,大幅提高了生产效率。
成型设备	蒸汽成型类设备 (蒸汽成型机)	管路成型	向德国 LAUFFER (成立于 1872 年,全球领先的设备制造商) 采购的蒸汽成型机,运用德国先进内腔加热成型工艺,加热蒸汽在管子内部直接加热,避免了传统外部加热不稳定,不彻底的局限性,管子加热更均匀,且加热时间短、节拍快,显著提升生产效率。同时,该设备运用先进的内部水冷、吹干工艺在彻底、快速有效的冷透管子的同时,也能通过水压直接识别管路密封缺陷。
	烘烤成型类设备 (烘烤成型机)	管路成型	该类设备以定制化开发为主,能够实现如下功能: 1、往复循环结构的成型炉,能够实现连续无间歇生产,提升生产效率; 2、成型炉外部采用独立包覆的特殊保温材料,具备节能环保特性; 3、成型炉搭配温度与时间监控系统,可实现生产过程中温度及时间的精准控制,确保产品成型的稳定性; 4、采用风冷冷却设计,保证产品的清洁度; 5、整体设计注重操作安全性,员工操作安全性高。
注塑设备	液压注塑机	注塑	向海天塑机集团有限公司 (国内领先的注塑机械制造商) 采购 MA 系列液压注塑机,高驱力伺服液压动力系统结合智能化运动控制技术,实现注射过程的全闭环控制,提升了注射精度的同时使得机器运行更

设备类别	主要固定资产	用于生产环节	设备先进性及创新性概述
			加平稳、效率更高。
	电动注塑机	注塑	向日本住友（世界 500 强，全球设备机械领先制造商）采购的电动注塑机采用基于 HCD(人性化设计)的外观设计，提升了使用的方便性；FFC 成形自动设定能够实现低压、顺畅且模穴平衡良好的完全充填；先进的直驱系统使得设备运作更为精准，实现更优质的低惯性，大幅提升应答性及稳定性；设备具备最小锁模力检测、锁模力反馈控制等功能，大幅提升模具的平行度并降低环境负荷。
	水辅注塑机	注塑	向奥地利 Engel（成立于 1945 年，全球车、电子、包装及医疗等领域的中高端需求解决方案提供商）采购的水辅注塑机采用成熟的无拉杆技术，适用于全方位的应用和各种工艺技术；设备搭载低摩擦、闭合压力锁紧装置和电气液压调节泵能够有效降低能耗；设备应用 ENGEL Force-Divider 专有技术，可均匀地分配锁模力，确保产品生产的稳定性与效率性。
装配设备	接头全自动装配机	连接件装配	该类设备以定制化开发为主，能够实现如下功能：1、上料、组装、检测打标、下料的全自动生产，自动化程度高；2、设备上应用多个视觉检测装置，对产品的来料状态、装配状态实现动态监控并自动挑拣问题产品；3、设备运配备气密检测装置，提升了检测效率，确保产品品质；4、装配、检测工序采用多工位设计，大幅缩短了单件产品的生产时间，提高了生产效率；5、设备对每件产品的生产过程数据、测试结果进行监控，自动记录，并赋可追溯激光标识，可实现了产品全过程生产的情况追溯。
	管路装配机、管路总成装配一体机等	管路装配	该类设备以定制化开发为主，能够实现如下功能：1、设备实现多根管件、接头等部件的一次装配，消除了各个组件分次定位、装配导致的形状、尺寸的累计公差，提高了总成尺寸精度，提升了产品质量；2、设备高度集成，多个零件一次装配成总成，减少了原半自动装配模式的装配过程，减少了半成品数量，提升了整体装配效率。
其他辅助设备	机械手	注塑	向伯朗特机器人股份有限公司采购的机械手能够适用各类注塑成型产品取出移转场景，通过五轴驱动一体控制系统使得设备信号线少并实现远距离通讯，扩展性能好，抗干扰能力强，重复定位精度高；设备维护简单，故障率低，提高产能的同时增加生产安全性。
	管路总成测试设备	检测	1、设备采用左右双工位设计，单人操作，双工位交替作业，生产效率高；2、设备配有 ATEQ 测漏仪、Alicat 质量流量计等高精度测量仪器，检测精度高，稳定性好；3、设备设计柔性化，兼容性强，只需要更换工装，就可以实现各类管件的密封测试、流量测试、激光标识刻印等功能；4、信息追溯功能强，对所有测试件测试结果均自动记录，并可按照标识号查询、追溯。

（2）内部精细化管理方面

作为汽车尼龙管路制造行业的优质企业，公司在产品设计、制造、装配等各个环节均建立了专门的管理机制，将精细化管理的理念贯彻于全流程中，降低了材料、人员、设备的损耗，提高了生产效率，实现了产品批量化、高效化及高品质的快速交付。此外，公司不断优化人才资源配置，完善人才引进和职业发展机制，并通过股权激励等方式提高企业的凝聚力和战斗力。

（3）公司质量管理方面

汽车零部件行业对产品质量要求极高，公司适应市场化需求，建立了与国际化经营相匹配的管理体系。从原材料采购、产品生产、产成品质量检验到售后服务建立了全程质量管控体系，创造性地实现了与客户、供应商的实时沟通，保证了公司产品的持续改进。公司通过了 IATF16949:2016 质量管理体系认证，在产品品质、工艺技术、响应速度等方面达到了欧美知名品牌车企的标准和要求，其中动力系统连接管路部分产品的质量、性能优势显著，可以与国际知名尼龙管路生产企业同台竞争，并逐步实现国产替代。

综上，公司具备创新、创造、创意的生产经营特点，在“三创四新”方面具备较强优势。

4、公司具备较好的成长性

自 2009 年成立以来，公司始终深耕汽车尼龙材质零部件领域，目前已经成为国内少数进入合资品牌整车厂供应体系的汽车尼龙管路优势企业之一。凭借产品的质量优势、技术研发优势，公司已经与多家国内外优秀整车厂商及优质汽车零部件制造企业形成了长期稳定合作关系，在行业内具有较高的行业地位。一方面，公司积极开展产品研发工作，不断改进汽车管路系统及连接件产品的性能，在传统燃油车方面，公司成功研发多款“国六”标准产品，获得包括发动机动力系统燃油管、曲轴箱通气管、AKF 管等多款核心“国六”产品定点信，并于 2019 年开始逐步实现批量供应，在新能源汽车方面，公司顺应汽车行业轻量化、环保化的大趋势，已成功实现新能源电池冷却管路的技术突破，于 2019 年四季度已实现大众新能源相关车型的配套量产供应；另一方面，公司不断加强现有客户的同步开发进程，持续满足客户定制化、个性化、多样化的产品需求，并且不断拓展新客户，目前已与宝马汽车等高端汽车厂商逐步开展合作。

报告期内，公司营业收入分别为 31,980.40 万元、56,271.51 万元、63,219.99 万元和 23,930.72 万元，2018-2020 年复合增长率高达 40.60%，体现出较好的成长性。

5、公司符合创业板定位

公司是国内率先实现尼龙管路国产替代的本土企业，而尼龙材料在汽车管路上的应用是实现汽车轻量化的一大途径，故公司主营业务范围属于《产业结构调整指导目录》（2019 年本）中“鼓励类”的“汽车轻量化材料应用”，不属于

创业板负面清单行业，公司主营业务具备创新、创造和创意的相关特征。与同行业公司相比，公司在客户资源、产品性能等方面拥有核心竞争力，具备良好的成长性及创新、创造、创意的特征。综上，公司符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条、《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》第十九条的规定，符合创业板定位。

（四）公司符合《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》相关规定

根据《上市公司行业分类指引》（2012年修订），公司属于“汽车制造业”，行业分类代码为C36，不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条规定的负面清单企业。

根据《“十三五”汽车工业发展规划意见》，汽车行业是我国产业结构的重要组成部分，要“形成中国品牌核心零部件的自主供应能力”；《汽车产业中长期发展规划八项重点工程实施方案》明确指出，“到2025年，形成若干家进入全球前十的汽车零部件企业集团”；同时，“汽车轻量化材料应用”被《产业结构调整指导目录》（2019年本）列入“鼓励类”。公司所处行业在上述产业政策支持、鼓励范围内。

综上，公司符合《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》相关规定。

（五）保荐人及发行人律师关于公司符合创业板定位的核查意见及依据

1、核查依据

（1）查阅《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》、《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》、《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》等关于创业板定位的相关规定；

（2）访谈发行人董事长、总经理，了解发行人所处行业，核查发行人是否属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条“负面清单”规定的行业；

（3）访谈发行人销售、采购、生产和研发等部门的负责人，核查发行人在工艺和技术路线、业务模式、核心技术、研发投入、市场竞争力等方面的优势；

(4) 访谈发行人主要客户、供应商，核查发行人在业务模式、技术工艺、等方面的优势和竞争力，核查发行人在生产经营中的创新、创造、创意特征，以及与新技术、新产业、新业态、新模式进行融合的表现；

(5) 获取汽车零部件行业有关产业政策及行业标准，获取了汽车零部件行业的研究报告，了解发行人所处行业的市场需求以及发展趋势，了解发行人主营业务与传统制造业的区别与联系；

(6) 查阅同行业可比公司的招股说明书、募集说明书、年度报告等公开信息，分析比较公司相较于同行业公司的核心竞争力。

2、核查意见

(1) 公司主营业务范围为汽车尼龙管路及连接件等系列产品的研发、生产和销售，所处细分行业为汽车制造业，不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条所规定的负面清单行业；

(2) 公司始终坚持以创新、创造、创意驱动生产经营活动。相对于同行业企业，公司在核心技术及工艺、同步开发能力等方面都具备较强的核心竞争力。公司积极推行内部精细化管理，把握质量控制，通过数字化生产、定制化先进生产设备实现生产经营模式创新；

(3) 公司经营规模持续增长，报告期内，公司分别实现营业收入 31,980.40 万元、56,271.51 万元、63,219.99 万元和 23,930.72 万元，2018-2020 年复合增长率达 40.60%，展现出较好的成长性；

综上，发行人具有较强的自主创新能力和核心竞争力，基于汽车零部件产业现状，发行人顺应创新、创造、创意趋势，推动与新技术、新产业、新业态、新模式的深度融合，具备良好的成长性，符合《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条、《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条和《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》第十九条的相关规定，符合创业板定位，相关依据充分、合理。

六、发行人选择的具体上市标准

依据《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》第二十二条，发行人财务指标符合下列标准：

“（一）最近 2 年净利润均为正，且累计净利润不低于人民币 5,000 万元。”

发行人 2019 年和 2020 年经审计的扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司股东的净利润分别为 8,769.92 万元和 12,080.01 万元，符合最近两年净利润均为正且累计净利润不低于人民币 5,000 万元的财务指标。

七、发行人公司治理特殊安排等重要事项

截至本招股说明书签署日，发行人不存在特别表决权股份、协议控制架构等公司治理特殊安排。

八、募集资金用途

本次首次公开发行股票所募集的资金扣除发行费用后，将用于以下用途：

单位：万元

项目名称	投资总额	拟使用募集资金投资额
汽车动力系统连接管路及连接件扩产项目	17,571.75	17,571.75
新能源汽车电池冷却系统管路建设项目	20,558.19	20,558.19
研发中心建设项目	6,540.87	6,540.87
补充流动资金项目	12,000.00	12,000.00
合计	56,670.81	56,670.81

根据募投项目实际进展，公司在本次募集资金到位前将利用自有资金和银行贷款进行前期建设，待募集资金到位后，置换前期投入资金。如公司本次发行股票实际募集资金在满足上述项目投资后有节余的，依照法律、法规及证券监管部门的相关规定处理。如公司实际募集资金数额低于募集资金投资计划，不足部分由公司自有资金或其他方式解决。本次募集资金运用的详细情况参见本招股说明书“第九节 募集资金运用与未来规划”。

第三节 本次发行概况

一、本次发行的基本情况

股票种类	人民币普通股（A股）
每股面值	1.00元
发行股数、占发行后总股本的比例	本次拟公开发行股份2,250.00万股，全部为公司公开发行的新股，不涉及股东公开发售股份，发行数量占发行后总股本的比例为25.00%
每股发行价格	40.25元
发行人高级管理人员、员工拟参与战略配售情况	不适用
保荐机构相关子公司拟参与战略配售情况	保荐机构相关子公司不参与战略配售
发行市盈率	29.99倍（发行价格除以每股收益，每股收益按2020年度经审计的扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司的净利润除以本次发行后的总股本计算）
预测净利润及发行后每股收益	无
发行前每股净资产	5.27元/股（按2021年6月30日经审计的归属于母公司所有者权益除以发行前总股本计算）
发行后每股净资产	13.27元/股（按2021年6月30日经审计的归属于母公司所有者权益加上本次募集资金净额之和除以发行后总股本计算）
发行市净率	3.03倍（按每股发行价格除以发行后每股净资产计算）
发行方式	本次发行采用网下向符合条件的网下投资者询价配售与网上向持有深圳市场非限售A股股份和非限售存托凭证市值的社会公众投资者定价发行相结合的方式
发行对象	符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开户并持有创业板交易账户的境内自然人、法人（国家法律、法规禁止购买者除外）或深圳证券交易所、中国证监会规定的其他对象
承销方式	余额包销
发行费用概算	<p>本次发行费用总额（不含增值税）为6,757.96万元，其中：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、保荐及承销费用：5,017.04万元 2、审计及验资费用：800.00万元 3、律师费用：471.70万元 4、用于本次发行的信息披露费用：424.53万元 5、发行手续费及其他费用：44.70万元 <p>注：以上各项费用均不含增值税；合计数与各分项数值之和尾数存在微小差异，为四舍五入造成；发行手续费及其他费用中包含本次发行的印花税。</p>

二、本次发行的有关当事人

(一) 保荐机构（联席主承销商）：中信建投证券股份有限公司

法定代表人	王常青
住所	北京市朝阳区安立路66号4号楼
联系地址	上海市浦东南路528号上海证券大厦北塔22楼2206室
联系电话	021-68801573
传真	021-68801551
保荐代表人	蒋潇、付新雄
项目协办人	李建
项目经办人	王书言、王旭、陈颖、魏思露、程子涵、韩庶

(二) 联席主承销商：广发证券股份有限公司

法定代表人	林传辉
住所	广东省广州市黄埔区中新广州知识城腾飞一街2号618室
联系地址	广州市天河区马场路26号广发证券大厦
联系电话	020-66338888
传真	020-87553600
项目经办人	徐东辉、范毅、周峰、吴宇心、李建安

(三) 律师事务所：北京国枫律师事务所

负责人	张利国
住所	北京市东城区建国门内大街26号新闻大厦7层
联系电话	010-88004488
传真	010-66090016
经办律师	胡琪、董一平

(四) 会计师事务所：大华会计师事务所（特殊普通合伙）

负责人	梁春
住所	北京市海淀区西四环中路16号院7号楼1101
联系电话	010-58350001
传真	010-58350006
签字会计师	夏利忠、吉正山

(五) 资产评估机构：江苏中企华中天资产评估有限公司

负责人	谢肖琳
住所	江苏省常州市天宁区北塘河路8号恒生科技园二区6幢1号
联系电话	0519-88122175
传真	0519-88122175
签字评估师	毛月、李军

(六) 股票登记机构：中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司

住所	深圳市福田区深南大道2012号深圳证券交易所广场22-28楼
联系电话	0755-21899999
传真	0755-21899000

(七) 主承销商收款银行：北京农商银行商务中心区支行

账户名称	中信建投证券股份有限公司
收款账号	0114020104040000065

(八) 申请上市的证券交易所：深圳证券交易所

住所	深圳市福田区深南大道2012号
联系电话	0755-88668888
传真	0755-82083295

三、发行人与中介机构的关系说明

截至本招股说明书签署日，发行人与本次发行有关的中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员之间不存在任何直接或间接的股权关系或其他利益关系。

四、与本次发行上市有关的重要日期

事项	日期
刊登初步询价公告日期	2022年1月25日
初步询价日期	2022年1月27日
刊登发行公告日期	2022年2月8日
申购日期	2022年2月9日
缴款日期	2022年2月11日
股票上市日期	本次发行结束后将尽快申请在深圳证券交易所创业板上市

第四节 风险因素

投资者在评价本公司本次发行的股票时，除本招股说明书提供的其他信息外，应特别考虑下述各项风险因素。以下各因素根据重要性原则或可能影响投资者决策的程度大小排列，但该排序并不表示风险因素会依次发生。

一、创新风险

公司主要从事汽车尼龙管路及连接件等系列产品的研发、生产和销售。随着汽车节能减排标准日趋提高，公司所在的汽车尼龙管路行业需要不断研发新技术、新产品、新工艺等，以满足更高标准的排放要求；同时，为不断提高核心竞争力，公司坚持技术创新战略，以技术研发和产品创新作为公司发展的推动力。公司长期以来重视创新能力的发展和提升，一是在自身生产工艺、产品研发等方面不断创新改善，同时跟随市场发展在新产品方面不断拓展；二是目前汽车零部件企业与下游客户同步开发已成为行业的主流趋势，公司具备与下游客户同步研发的技术能力，且多年来持续参与下游客户的同步研发，积累了丰富的技术开发资源。但创新创造存在一定的不确定性，公司在自身的创新改善、新品研发及与客户的协同开发等方面存在不达预期的风险，从而一定程度上影响公司的市场竞争力。

二、技术风险

（一）技术研发风险

随着全球经济一体化、消费多样化以及市场竞争的加剧，汽车整车厂商已逐步向降低零部件自制率、打造供应链的方向转变，因此与配套零部件供应商的合作关系更加紧密。进入产业链供应体系的零部件企业存在先发优势，随着双方同步开发的进行，零部件企业在整车厂商推出新车型之前就参与配套零部件的开发，若开发成功，新车型推出，该企业就优先成为该零部件的定点供应商。同时，整车厂商与其配套商在批量供货之前需要经过长期且费用高昂的产品开发阶段，开发过程具有难度大、投入大、风险大的特点，零部件供应商成功进入整车厂配套体系后，两者将形成较为紧密的配套关系，出于时间成本和机会成本的考虑，在具体车型的生命周期内便不会轻易更换。因此，公司新产品的超前开发和同步开发能力将在很大程度上决定公司未来的业务发展，是影响公司经营业绩与持续竞争力的关键因素。若公司新品研发项目不能及时开发成功，或没有储备足够的先

进技术，公司未来的经营将会受到一定的影响。同时，节能减排作为乘用车技术路线变革的主要发展方向之一，如果公司自身产品未能与下游整车厂在相关领域保持同步开发并实现量产配套供应，或者市场出现更具性价比的替代性产品，则可能对公司未来业务发展的可持续性造成不利影响。

（二）技术人才流失风险

汽车尼龙管路制造企业发展离不开技术人才队伍，汽车尼龙管路的设计生产涉及材料工程、机械工程等多个专业领域，同时尼龙管路制造企业需要参与汽车整车厂商的同步研发，因此管路制造企业需要既懂产品研发又具备市场敏感度的复合型人才。随着行业的持续发展，具备丰富研发经验的技术人才将成为行业内企业的竞争焦点，如果公司的技术人才流失，不仅可能导致公司既有核心技术存在泄密的风险，而且也可能导致公司对新技术的研发创新能力下降，导致公司失去技术研发优势，从而对公司未来经营业绩和长远持续发展造成不利影响。

三、经营风险

（一）客户集中度较高的风险

报告期内，公司对前五大客户的销售收入占比分别达 80.56%、88.85%、91.84% 和 88.04%，客户相对稳定且集中度较高，主要原因包括：其一，我国汽车工业发展路径造成了汽车整车厂商的集中度较高，而公司与一汽大众、上汽大众等形成了稳定的业务合作关系，该等客户在国内汽车市场占有率较高，导致公司客户集中度较高。其二，整车厂商往往需要对零部件供应商进行严格的认证过程，在供应商通过认证后双方往往保持非常稳定的合作关系，且整车厂商为保证供货质量和及时性，对具体零部件一般仅向认证后的供应商采购。

若未来公司主要客户因宏观经济周期波动或其自身市场竞争力下降导致生产计划缩减、采购规模缩小，或因公司产品无法满足客户需求，将可能导致公司与主要客户的合作关系发生不利变化，公司的经营业绩将受到负面影响。具体而言，从销售端看，报告期内公司对“大众系”客户存在一定业务依赖，若未来“大众系”发动机设计方案变更或者其他竞争者成功参与到新产品合作中，则可能导致公司业务份额缩小，销售规模出现一定下滑；从资金端看，客户集中度较高使得公司期末应收账款客户集中度较高，若未来主要客户出现经营情况恶化的情况，则会导致公司发生应收账款大额坏账，从而对公司经营性资金流产生不利

影响。

（二）原材料供应和价格波动风险

在汽车行业中，整车厂、汽车零部件供应商和原材料企业组成了一体化供应链体系，为保证交付最终用户的产品质量，整车厂会对采购源头进行控制，保证所采购产品符合规定要求。公司主要原材料包括阀泵等功能件、塑料件、橡胶件、塑料粒子等，若主要原材料供应不及时或质量不稳定，将会影响公司与汽车整车厂商的稳定合作。由于原材料成本占产品营业成本比例较高，如原材料价格受宏观经济、政治环境、汇率波动、国际石油价格等外部因素影响而大幅波动，可能会对公司经营业绩产生负面影响。

主要原材料中阀泵等功能件、塑料件、橡胶件除因汇率波动影响进口零部件价格以及部分供应商根据年降要求而下调采购价格外，量产产品的阀泵等功能件、塑料件、橡胶件采购单价基本保持稳定，公司与相关供应商的采购定价不可随意调节，该类原材料的采购价格不存在周期性波动的特征。公司主要原材料塑料粒子的具体性能、规格参数及生产用途不同，采购价格差异较大，采购价格随行就市，改性塑料粒子的采购价格受上游基础材料价格波动呈现程度不等的周期性波动特征。

报告期内，公司塑料粒子耗用成本占主营业务成本的比例分别为 15.23%、11.11%、11.10%和 14.90%，假设其他条件不变的情况下，塑料粒子单价上涨 10%，公司报告期内的综合毛利率将分别下降 1.12%、0.79%、0.77%和 1.00%。公司在新产品开发、报价过程中，会充分考虑原材料价格变动情况向客户进行报价，尽可能使得新产品的销售价格能够覆盖原材料价格上涨的影响，向下游传导原材料价格上涨的风险。但对于已取得定点信的产品，在塑料粒子原材料大幅上涨导致成本上升的情况下，虽然公司会充分与客户进行协商争取上调产品销售价格或减少年降幅度，但涨价风险难以及时有效向下游客户进行传导。虽然塑料粒子耗用成本占比相对较小，且公司会采取备货、技术改进提高成品率等措施，但如果塑料粒子价格大幅上涨仍会对公司经营成果造成不利影响，导致公司毛利率和经营业绩下降的风险，进而影响公司的持续经营能力。

（三）与主要供应商德国 AFT 合作不利、并与其境内合资企业产生竞争的风险

2018年至2020年及2021年1-6月，公司向德国 AFT 采购金额分别为 6,714.93

万元、15,223.18 万元、15,057.26 万元及 5,478.78 万元，占各年度采购总额比例分别为 28.07%、37.01%、36.81%、34.39%，德国 AFT 是公司第一大原材料供应商。2017 年 7 月，德国 AFT 在境内设立合资企业爱孚罗德汽车部件（苏州）有限公司开拓国内业务，目前爱孚罗德汽车部件（苏州）有限公司尚未向“大众系”客户直接批量供货，但正在推广燃油管总成等产品，未来其产品如能通过相关测试，获得“大众系”认可并具备批量供货能力，将与公司形成直接竞争。报告期内，德国 AFT 与公司产生合同纠纷，并于 2020 年 8 月向公司寄送了律师函件，请求公司承担呆滞库存及前期投入的损失共计 76.54 万欧元，经公司确认需承担德国 AFT 的损失为 14.81 万欧元并已计提相应预计负债，具体情况参见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司的采购情况和主要供应商”之“（三）报告期公司前五名原材料主要供应商情况”之“3、（2）公司与德国 AFT 的合同纠纷”。前述合同纠纷所涉金额较小，且 2020 年以来公司已逐步实现相关零部件的国产化自制替代。自德国 AFT 设立境内合资企业及合同纠纷发生以来，公司与德国 AFT 的业务正常开展，产品的订购与交货正常。

在整车厂主导及商业利益等因素考量下，公司与德国 AFT 的合作保持稳定，但如果未来公司与德国 AFT 的合作发生不利变化，且公司未能及时开发相关零部件合格替代供应商或实现自制，公司原材料供应可能出现较大风险；若未来公司与爱孚罗德汽车部件（苏州）有限公司产生直接竞争且公司无法在生产工艺、产品性能、产品研发、同步开发能力等方面保持较强的竞争优势，则在竞争中可能处于不利地位，从而对公司的正常生产经营造成不利影响。

四、内控风险

（一）规模快速扩张导致的管理风险

由于公司资产规模和生产规模不断扩大，快速扩张的业务规模延伸了公司的管理跨度，从而使公司在业务持续、快速增长过程中对经营管理能力的要求大幅提高。本次募投项目投产后，公司资产规模、业务规模、管理机构等都将进一步扩大，同时也将对公司的战略规划、组织机构、内部控制、运营管理、财务管理等方面提出更高要求，与此对应的公司经营活动、组织架构和管理体系亦将趋于复杂。如果公司不能及时适应资本市场的要求和公司业务发展的需要适时调整和优化管理体系，并建立有效的激励约束机制，可能将增加公司的管理成本和经营

风险,使公司各部门难以发挥协同效应,对公司未来业务的发展带来一定的影响。

(二) 实际控制权集中的风险

公司实际控制人赵奇先生直接持有公司 22.00% 股权,通过标榜网络间接控制公司 44.44% 股权,通过福尔鑫咨询间接控制公司 1.47% 股权,合计控制公司 67.91% 股权。若按本次公开发行新股 2,250.00 万股计算,发行后赵奇先生直接、间接控制公司的股权比例仍将达到 50.93%,公司存在因控制权较为集中而损害中小股东利益的风险。如果实际控制人利用其控股比例优势,通过投票表决的方式对公司重大经营决策施加影响或者实施其他控制,从事有损于公司利益的活动,将会对公司和其他投资者的利益造成不利影响。

(三) 使用“标榜”字号的关联方发生严重信誉风险导致影响发行人的风险

公司存在与标榜网络、标榜新材、标榜涂装、标榜贸易、标榜化妆品及标榜塑料等关联方共用“标榜”字号的情形。截至本招股说明书签署日,上述关联方未发生过严重信誉风险事件,但若未来相关关联方发生严重信誉风险事件,共用“标榜”字号的客观情形可能导致客户、供应商、金融机构等对字号或商标出现误读、混淆,进而对公司商誉或业务造成一定不利影响。

五、财务风险

(一) 短期债务偿还风险

报告期各期末,公司流动比率分别为 1.83 倍、1.70 倍、2.10 倍和 2.89 倍,速动比率分别为 1.18 倍、1.24 倍、1.51 倍和 1.96 倍,流动比率、速动比率较同行业上市公司的平均水平偏低。公司下游主要客户为上汽大众、一汽大众等汽车整车厂和多家零部件制造企业。若公司及相关客户经营出现波动,特别是公司资金回笼出现短期困难时,可能使得公司存在一定的短期偿债风险。

(二) 应收账款回收的风险

报告期各期末,公司应收账款账面价值分别为 4,660.73 万元、8,314.22 万元、6,815.98 万元和 6,082.59 万元,占营业收入的比例分别为 14.57%、14.78%、10.78% 和 12.71% (经年化)。应收账款周转率分别为 7.01、8.23、7.87 和 6.97 (经年化)。公司应收账款账龄较短,报告期内账龄在 1 年以内的应收账款金额占比均在 95% 以上,应收账款质量较好。但未来受市场环境变化、客户订单进度、经营情况变

动等因素的影响，公司存在货款回收不及时、应收账款金额增多、应收账款周转率下降导致的经营风险。

（三）存货规模较大的风险

报告期各期末，公司存货账面价值分别为 7,073.68 万元、9,881.21 万元、9,744.40 万元和 11,215.68 万元，占资产总额的比例分别为 22.15%、20.01%、20.35% 和 23.22%。报告期各期，公司的存货周转率分别为 3.49、4.56、4.24 和 2.97（经年化）。报告期各期末，公司存货金额较大，形成一定的资金占用。公司少量存货为部分常用规格、小批量要货及比较适宜连续生产的产品而准备的，这部分存货可能因为客户需求变化、市场价格波动而面临减值的风险。此外，汽车整车及关键零部件更新换代亦会导致公司部分备货的存货存在减值的风险。如果公司不能加强存货管理，加快存货周转，将存在存货周转率下降导致的经营风险。随着公司存货余额的扩大，公司将面临存货减值以及存货占压资金的风险。

（四）毛利率波动风险

公司主营业务为汽车尼龙管路及连接件等系列产品的研发、生产和销售，报告期内公司的综合毛利率分别为 24.44%、27.46%、29.80% 和 31.76%，毛利率逐年提升，但未来不排除随着汽车零部件行业竞争加剧、采取低价竞争策略，或下游客户要求降低采购价格，而公司无法采取有效手段降低产品成本或提高产品附加值，公司产品存在毛利率下降的风险。

（五）高新技术企业税收优惠风险

公司于 2012 年 10 月被江苏省科学技术厅、江苏省财政厅、江苏省国家税务局、江苏省地方税务局联合认定为高新技术企业，并分别于 2015 年 8 月和 2018 年 11 月通过高新技术企业认定。因此，报告期内公司实际减按 15% 的税率缴纳企业所得税。公司高新技术企业资格到期后，需申请并通过高新技术企业审核认定，才能继续享受高新技术企业所得税优惠政策。如果未来国家变更或取消高新技术企业税收优惠政策或公司未通过高新技术企业认定，公司将执行 25% 的企业所得税税率，税收成本的上升将直接导致净利润的减少。

六、商业合同纠纷的风险

根据公司与整车厂和一级供应商等客户签订的销售合同，公司主要产品的交

货期一般在 5~24 天，时间短、产品质量要求高，公司若不能按照合同（订单）约定的时间、质量、数量等要求交货，除需要支付违约金、赔偿损失费外，可能面临客户减少采购量或解除合同等处罚。报告期内，公司的产能、技术、质量等能够满足客户及时供货的需求，没有因为供货不及时等造成合同违约赔偿。但未来若客户采购量迅速增加、供货时间、质量标准等要求提高，且公司无法满足客户需求，公司将面临合同违约赔偿风险。

七、发行失败风险

公司本次申请首次公开发行股票并在创业板上市，发行结果将受到公开发行时国内外宏观经济环境、证券市场整体行情、投资者对公司股票发行价格的认可程度及股价未来趋势判断等多种内、外部因素的影响。若本次发行股票数量认购不足，公司本次发行将存在发行失败的风险。

八、市场风险

（一）下游行业波动风险

汽车零部件行业与整车产业存在着密切的联动关系，整车产业与国民经济的发展周期密切相关，因此汽车零部件行业受下游整车行业、国民经济周期波动的影响而具有一定的周期性。汽车产业在宏观经济上行阶段通常发展较为迅速，并带动汽车零部件行业产销量的增长。近几年，全球经济仍处在危机后调整期，发达国家和新兴经济体的经济增长依然较为疲弱；受中美贸易摩擦、新冠疫情等因素的影响，国内经济发展的增速也有所放缓，汽车产业发展迎来新的挑战。因此，如果未来宏观经济和汽车整车产业持续下行，可能导致公司整车厂商等下游客户的采购需求下降，最终影响公司的业绩水平。

（二）行业政策风险

汽车工业是我国支柱产业之一，汽车零部件制造业是汽车工业的重要组成部分，汽车零部件行业的发展与我国汽车工业的快速发展紧密关联。近年来我国连续出台了多项汽车产业政策和发展规划，推动了我国汽车整车行业和汽车零部件行业的快速增长。随着我国汽车工业的蓬勃发展，我国汽车的产销量和保有量不断提高，相关交通拥堵、环境污染等问题也随之凸显，目前部分特大型城市已经出台了一些汽车消费的调控措施；如果未来国家或者地方政府出台更多的汽车消

费管控措施，将对包括公司在内的汽车工业企业的经营业绩造成不利影响。

（三）市场开拓风险

报告期内，公司新增客户家数分别为 22 家、20 家、23 家和 12 家，对新增客户的销售收入分别为 886.70 万元、310.08 万元、982.30 万元和 109.80 万元，占当期营业收入的比例分别为 2.77%、0.55%、1.55% 和 0.46%。报告期内，公司新增客户销售占比相对较低主要原因为：公司的现有主要客户订单占据了公司大部分产能，同时汽车整车厂商及其一级供应商均有严格的供应商准入标准和体系，对汽车零部件企业的前期认证流程较长，汽车零部件企业从定点信到实现大规模量产亦需一定的时间。公司产品属于汽车核心零部件，汽车整车厂商和发动机制造商在选择供应商时，一般采取严格的采购认证制度，供应商一旦通过该采购认证，通常能够与客户建立长期、稳定的合作关系。随着我国汽车产业不断升级，整车厂商对零部件产品技术性能的要求越来越高，如果公司在同步研发、工艺技术、产品质量、供货及时性等方面无法达到整车厂的要求，将可能存在公司新产品无法顺利通过客户采购认证、新客户开发效果不佳、无法顺利开拓新市场的风险，进而对公司的经营造成一定程度的不利影响。

（四）疫情影响风险

2020 年 1 月起，新型冠状病毒疫情开始蔓延，受国内疫情影响，根据中国汽车工业协会《2020 年汽车工业经济运行情况》，2020 年全年国内乘用车产销量分别为 1,999.4 万辆和 2,017.8 万辆，同比下降 6.5% 和 6.0%。尽管目前国内疫情已得到有效控制，但国际疫情仍在持续，汽车市场需求受全球经济不利影响下降明显。目前，国内汽车零部件企业已基本恢复常态化生产，但境外原材料供应、出口销售、国际物流运输等方面仍不同程度受限，下游整车厂商需求有所下降。若全球疫情持续蔓延、无法得到全面控制，将对汽车整体产业及包括公司在内的汽车零部件企业造成不利影响。

（五）市场竞争加剧的风险

经过多年来在尼龙管路制造领域的深耕细作，公司已成为国内少数进入合资品牌整车厂供应体系的汽车尼龙管路优势企业之一，并凭借客户优势、同步研发优势以及产品性价比优势建立了一定竞争壁垒。然而，我国汽车行业已由高增长阶段向高质量阶段的成熟期发展，在下游整车市场增速放缓的背景下，一方面，

若同行业现有竞争对手未来通过加强与整车厂的同步研发、推出更具性价比的产品方案等方式可能对公司现有产品份额进行替代。另一方面，部分境外供应商若通过在国内设立合资企业（如德国 AFT 的境内合资公司爱孚罗德汽车部件（苏州）有限公司等），并凭借原有的技术优势和合作优势在国内通过整车厂合格供应商的认可，则会导致行业竞争程度加剧，从而对公司经营业绩带来不利影响。

（六）与主要供应商德国 AFT 在境内的合资企业产生竞争的风险

2017 年 7 月，德国 AFT 在境内设立合资企业爱孚罗德汽车部件（苏州）有限公司，主要从事燃油管总成等汽车零部件的生产及销售。目前爱孚罗德汽车部件（苏州）有限公司尚未向“大众系”客户直接批量供货，但正在推广燃油管总成等产品，未来其产品如能通过相关测试，获得“大众系”认可并具备批量供货能力，将与公司形成直接竞争。若未来公司无法在生产工艺、产品性能、产品研发、同步开发能力等方面保持较强的竞争优势，则在与爱孚罗德汽车部件（苏州）有限公司的竞争中可能处于不利地位，从而对公司经营业绩带来不利影响。

（七）全球汽车芯片供应短缺导致下游客户需求下降的风险

公司汽车尼龙管路及连接件产品主要直接或间接配套供应国内“大众系”等整车厂，因此下游整车厂的产销情况对公司业绩情况产生直接影响。2020 年 12 月以来，全球汽车芯片出现阶段性紧缺的情况，致使全球范围内各整车厂的生产计划呈不同程度放缓，传导至上游使得汽车零部件行业亦受到一定冲击。未来若汽车芯片供应紧缺情况无法在短期内有效缓解，“大众系”等整车厂的生产计划将可能不同程度放缓，进而对公司经营业绩带来一定不利影响。

（八）新能源汽车领域业务拓展的风险

根据《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》以及《节能与新能源汽车技术路线图 2.0》，到 2025 年国内新能源汽车新车销售量将达新车销售总量的 20%左右，至 2035 年，我国节能汽车与新能源汽车年销量各占 50%，汽车产业将逐步实现电动化转型。

报告期内公司尼龙管路及连接件产品主要配套应用于传统能源汽车，报告期各期配套应用于新能源车型的冷却系统连接管路、连接件产品及精密注塑件等产品的销售情况及占主营业务收入比例具体如下：

单位：万元

产品应用领域	产品类型	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
		销售收入	销售占比	销售收入	销售占比	销售收入	销售占比	销售收入	销售占比
PHEV	连接件	944.54	4.07%	1,116.25	1.80%	278.79	0.51%	24.87	0.08%
	冷却系统连接管路	88.60	0.38%	502.50	0.81%	100.36	0.18%	-	-
	精密注塑件及其他	2.29	0.01%	8.49	0.01%	3.86	0.01%	0.70	0.00%
	小计	1,035.42	4.46%	1,627.24	2.63%	383.02	0.70%	25.57	0.08%
EV	连接件	225.81	0.97%	154.89	0.25%	11.87	0.02%	-	-
	冷却系统连接管路	194.97	0.84%	47.65	0.08%	2.79	0.01%	-	-
	精密注塑件及其他	52.89	0.23%	39.42	0.06%	-	-	-	-
	小计	473.67	2.04%	241.96	0.39%	14.66	0.03%	-	-
FCV	连接件	0.77	0.00%	-	-	-	-	-	-
	精密注塑件及其他	0.69	0.00%	-	-	-	-	-	-
	小计	1.47	0.01%	-	-	-	-	-	-
合计		1,510.56	6.50%	1,869.20	3.02%	397.68	0.73%	25.57	0.08%

报告期内，公司配套新能源汽车型的冷却系统连接管路、连接件产品、精密注塑件及其他销售规模分别为25.57万元、397.68万元、1,869.20万元和1,510.56万元，占主营业务收入的比例分别为0.08%、0.73%、3.02%和6.50%。从产品类型上看，应用于新能源车型的连接件产品收入分别为24.87万元、290.66万元、1,271.14万元和1,171.12万元，冷却系统连接管路产品收入分别为0万元、103.15万元、550.14万元和283.57万元。从产品应用领域上看，应用于PHEV车型的产品收入分别为25.57万元、383.02万元、1,627.24万元和1,035.42万元，应用于EV车型的产品收入分别为0万元、14.66万元、241.96万元和473.67万元。2020年及2021年1-6月，公司新能源车型产品收入实现快速增长，主要是因为：一方面，公司向上汽大众动力电池有限公司供应的467C等电池冷却管总成产品2020年以来逐步实现量产配套，另一方面，公司向Teklas、鹏翎股份等客户销售的应用于PHEV车型的连接件产品收入实现快速增长。

根据中国汽车工业协会发布的《2020年汽车工业经济运行情况》，2020年我国新能源汽车销量136.7万辆，占市场份额比例为5.40%，虽然目前国内新能源汽车市场占有率较低，但未来若公司未能较好契合乘用车技术路线发展趋势致使新能源领域客户开拓不及预期，或自身产品未能与下游整车厂在新能源领域保

持同步开发并实现量产配套供应，则可能导致公司产品无法匹配市场需求变化使得销售规模下滑，从而对经营业绩构成不利影响。

九、募集资金投资项目风险

公司根据自身发展战略规划和市场前景预测，本次计划募集资金用于“汽车动力系统连接管路及连接件扩产项目”、“新能源汽车电池冷却系统管路建设项目”、“研发中心建设项目”、“补充流动资金项目”。本次募集资金投资项目达产以后，一方面将增加公司目前既有的动力系统连接管路和连接件产品的产能，另一方面将丰富公司的产品种类，有效满足下游客户的需求。上述项目系由公司根据自身发展规划、项目管理能力以及未来宏观经济、下游汽车行业发展等多项因素综合考虑审慎确定，如若下游市场整体下滑导致未来市场需求达不到预期，或者公司因质量等因素导致销售出现下降，则公司将面临产品销售无法达到预期目标的风险。

十、摊薄即期回报风险

报告期内，公司扣除非经常性损益后的每股收益分别为 0.60 元、1.30 元、1.79 元和 0.71 元，扣除非经常性损益后加权平均净资产收益率分别为 22.21%、36.49%、40.09%和 14.52%。本次发行募集资金到位后，公司的总股本和净资产将会相应增加，通过本次募集资金提升公司研发实力、资金实力，其综合经济效益的产生需要一定的时间，投资项目回报的实现需要一定周期。本次募集资金到位后的短期内，公司净利润增长幅度可能会低于总股本和净资产的增长幅度，每股收益和加权平均净资产收益率等财务指标将出现一定幅度的下降，股东即期回报存在被摊薄的风险。

第五节 发行人基本情况

一、发行人基本信息

中文名称：江阴标榜汽车部件股份有限公司

英文名称：JIANGYIN PIVOT AUTOMOTIVE PRODUCTS CO., LTD.

注册资本：6,750.00 万元

法定代表人：沈皓

成立日期：2009 年 7 月 29 日

公司住所：江阴市华士镇华西九村蒙娜路 1 号

邮政编码：214421

联系电话：0510-86218827

联系传真：0510-86218223

互联网网址：<http://www.pivotautomotive.com>

电子信箱：public@pivotgroup.com.cn

负责信息披露和投资者关系管理的部门：证券部

信息披露负责人和电话号码：刘德强 0510-86218827

二、发行人设立情况

（一）设立情况

1、2009 年 7 月，标榜有限设立

2009 年 7 月 23 日，赵奇、沈明康、朱裕金三人约定共同出资 200.00 万元设立标榜有限。其中，赵奇、沈明康和朱裕金分别以货币形式出资 102.00 万元、78.00 万元和 20.00 万元。

2009 年 7 月 24 日，江阴大桥会计师事务所有限公司出具《验资报告》（澄

大桥验字[2009]169号)验证:截至2009年7月24日止,标榜有限已收到全体股东缴纳的注册资本合计200.00万元,各股东均以货币形式出资。

2009年7月29日,标榜有限取得了无锡市江阴工商行政管理局核发的企业法人营业执照(注册号:320281000248584)。

标榜有限设立时的股权结构如下:

单位:万元

序号	股东姓名	出资额	出资比例
1	赵奇	102.00	51.00%
2	沈明康	78.00	39.00%
3	朱裕金	20.00	10.00%
合计		200.00	100.00%

2、2017年9月,股份公司设立

2017年9月7日,标榜有限召开股东会,决议以有限公司截至2017年7月31日经审计的净资产94,043,970.91元折为6,000.00万股,整体变更为股份公司。同日,标榜网络、赵奇、沈皓、标榜贸易、朱裕金、施明刚和福尔鑫咨询共同签署了《发起人协议书》。

2017年9月6日,立信会计师事务所(特殊普通合伙)出具《审计报告》(信会师报字[2017]第ZA16108号):截至2017年7月31日,标榜有限净资产为94,043,970.91元。2017年9月7日,江苏中天资产评估事务所有限公司出具《评估报告》(苏中资评报字[2017]第C1052号):截至2017年7月31日,标榜有限净资产的评估值为10,621.98万元。

2017年9月27日,立信会计师事务所(特殊普通合伙)出具《验资报告》(信会师报字[2017]第ZA16218号)验证,截至2017年9月23日止,公司已将标榜有限截至2017年7月31日止经审计的净资产94,043,970.91元,按1.5673995:1的比例折合为公司股份,股份总数6,000.00万股,共计股本6,000.00万元。2020年5月10日,大华会计师事务所(特殊普通合伙)出具《验资复核报告》(大华核字[2020]001508号),对上述验资报告进行了复核。

2017年9月27日,标榜股份取得了无锡市工商行政管理局核发的营业执照(统一社会信用代码:91320281692589492R)。

股份公司设立时，公司的股权结构如下：

单位：万股

序号	股东名称	持股数量	持股比例
1	标榜网络	3,000.00	50.00%
2	赵奇	1,485.00	24.75%
3	沈皓	720.00	12.00%
4	标榜贸易	300.00	5.00%
5	朱裕金	258.00	4.30%
6	施明刚	138.00	2.30%
7	福尔鑫咨询	99.00	1.65%
合计		6,000.00	100.00%

（二）报告期内股本和股东的变化情况

报告期内，发行人的股本和股东的变化情况如下：

1、报告期初发行人的股权结构

报告期初，发行人的股权结构如下：

单位：万股

序号	股东名称	持股数量	持股比例
1	标榜网络	3,000.00	44.44%
2	赵奇	1,485.00	22.00%
3	沈皓	720.00	10.67%
4	标榜贸易	300.00	4.44%
5	朱裕金	258.00	3.82%
6	蒋昶	200.00	2.96%
7	李逵	200.00	2.96%
8	沈炎	200.00	2.96%
9	石雀投资	150.00	2.22%
10	施明刚	138.00	2.04%
11	福尔鑫咨询	99.00	1.47%
合计		6,750.00	100.00%

截至本招股说明书签署日，公司的股权结构未发生变化。

2、发行人历史上股权代持情况

发行人历史上曾存在股权代持，并已于 2017 年 2 月解除，该等股权代持情形真实、合理，不存在纠纷或潜在纠纷，代持还原价格公允、不涉及股份支付及

规避监管的情形，具体如下：

2011年8月，标榜有限股东就增资事宜召开股东会，增资股东沈皓出现资金缺口，因标榜有限当时的发展前景尚不明朗，沈皓不愿对外借款进行出资，而赵建明有相应的资金实力且愿意承担投资风险，因此赵建明向沈皓提供50万元用于对标榜有限增资；2017年1月标榜有限增资时，为防止代持股权被稀释，赵建明向沈皓提供50万元，用于代持股权的等比例增资；2017年2月在赵建明的授意下，沈皓将其代赵建明持有的标榜有限5%的股权转让给标榜贸易，并在收到900万元股权转让款后，将扣税后的股权转让款740万元全部归还给了赵建明。本次股权转让完成后，标榜有限历史上存在的股东代持股权事宜解除完毕。

(1) 发行人历史上股权代持合理

根据对沈明康及沈皓的访谈及任职经历调查，沈明康与沈皓系父子关系，沈明康原为周庄电厂员工、沈皓原为江阴诺马汽车部件有限公司客户经理，家庭资金积累并不充足，且2011年，标榜有限处于初创阶段，尚未实现盈利，亦未与客户建立紧密的合作关系，公司经营前景尚不明朗。在此背景下，沈皓增资时出现资金短缺，但出于风险考量不愿采用对外借款方式用于出资。赵建明有相应的资金实力，且看好标榜有限的未来发展前景，愿意出资进行投资，同时，由于当时标榜有限已经履行公司内部决议程序，为减少办理工商变更的时间和手续，且赵建明与沈皓之间有一定的信任，因此赵建明向沈皓提供50万元用于对标榜有限增资，沈皓则代赵建明持有5%的股权。赵建明向沈皓提供资金形成代持的背景具有其合理性。

(2) 发行人历史上股权代持真实，不存在纠纷及潜在纠纷

赵建明于2011年8月向沈皓提供50万元用于对标榜有限增资，沈皓就此向赵建明出具相应收据；根据沈皓的银行流水、银行业务回单，2017年1月标榜有限增资时，为防止代持股权被稀释，赵建明向沈皓提供50万元，用于代持股权的等比例增资；根据沈皓的银行流水、赵建明与沈皓签订的《代持解除协议》，2017年2月，沈皓将其代赵建明持有的标榜有限5%的股权转让给标榜贸易，并在收到900万元股权转让款后，将扣税后的股权转让款740万元全部归还给了赵建明，本次股权转让完成后，标榜有限历史上存在的股东代持股权事宜解除完毕。

发行人历史上存在的股权代持及解除对应的相关流水情况如下：

时间	支出方	收入方	金额	资金往来事由
2011年8月17日	赵建明	沈皓	50万元（现金）	股权代持
2011年8月24日	沈皓	标榜有限	50万元（现金）	增资标榜有限
2017年1月13日 2017年1月23日	标榜有限	沈皓	640万元（注）	分红款
2017年1月20日	沈皓	赵建明	100万元（税后）	代持股权的分红款
2017年1月26日	赵建明	沈皓	50万元	增资标榜有限，避免代持股权因增资稀释
2017年2月28日	标榜贸易	沈皓	900万元	股权转让款
2017年3月6日	沈皓	赵建明	740万元（税后）	代持股权的转让款归还

注：该数据为税后金额，其中100万为代持股权对应的分红款。

根据前述2011年8月沈皓向赵建明出具的收据、沈皓的银行流水、银行业务回单、2017年2月双方签订的《代持解除协议》，标榜有限历史上存在的股权代持中，代持形成及解除的资金流水形成闭环，代持发生及还原真实。沈皓、赵建明以及标榜有限当时其他股东赵奇、朱裕金、施明刚均确认上述股权代持真实，并对上述股权代持事项无异议，各方之间不存在纠纷及潜在纠纷。

综上，标榜有限历史上曾存在的股权代持情形真实、合理，不涉及纠纷或潜在纠纷。

（3）发行人代持还原价格公允、不涉及股份支付及规避监管的情形

2017年2月为还原代持，沈皓按赵建明指示将代为持有的5%股权转让给标榜贸易，股权转让价格为9.00元/出资额。本次转让系代持还原及家族内部股权分配，转让价格在2016年每股净资产6.29元/股的基础上适当溢价，经转让各方友好协商确定，定价合理。

根据《首发业务若干问题解答（2020修订）》问题26之要求，“通常情况下，解决股份代持等规范措施导致股份变动，家族内部财产分割、继承、赠与等非交易行为导致股权变动，资产重组、业务并购、持股方式转换、向老股东同比例配售新股等导致股权变动等，在有充分证据支持相关股份获取与发行人获得其服务无关的情况下，一般无需作为股份支付处理”。上述股权转让系代持还原及家族内部股权分配，且标榜贸易不是发行人客户、供应商，标榜贸易股东除赵建

明外均未在发行人任职，股份获取与发行人获得其服务无关，赵建明在此次股权转让后持有发行人股权比例有所稀释，因此无需进行股份支付处理。

基于前述分析，沈皓、赵建明之间代持发生及还原真实、合理，解除代持事项不涉及股份支付处理，不存在通过代持规避股份支付的相关监管规定的情形。

综上，2017年2月股权转让的价格具备合理性，不涉及股份支付，不存在通过代持规避监管的情形。

保荐人、发行人律师就发行人历史沿革中股份代持的形成及解除情形履行了以下主要核查程序：（1）查阅发行人工商资料、股东名册、股东调查表、企业股东工商资料、历次增资的支付凭证、验资报告、历次股权转让的股权转让协议、支付凭证、股权代持相关的资金流水证明、支付凭证、收据、代持解除协议等资料，通过公开渠道查询了发行人信息；（2）访谈发行人历史及现有股东、代持双方等相关人员；（3）取得发行人目前全体股东出具的承诺函，确认其持有发行人股份不存在代持的情形。

经核查，保荐人、发行人律师认为，发行人历史沿革中存在股份代持的情形，已于2017年2月解除完毕，不存在任何争议纠纷或潜在纠纷。发行人已真实、准确、完整地披露股东信息，符合《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》第一条的规定。

（三）发行人报告期内重大资产重组情况

报告期内，发行人不存在重大资产重组的情形。

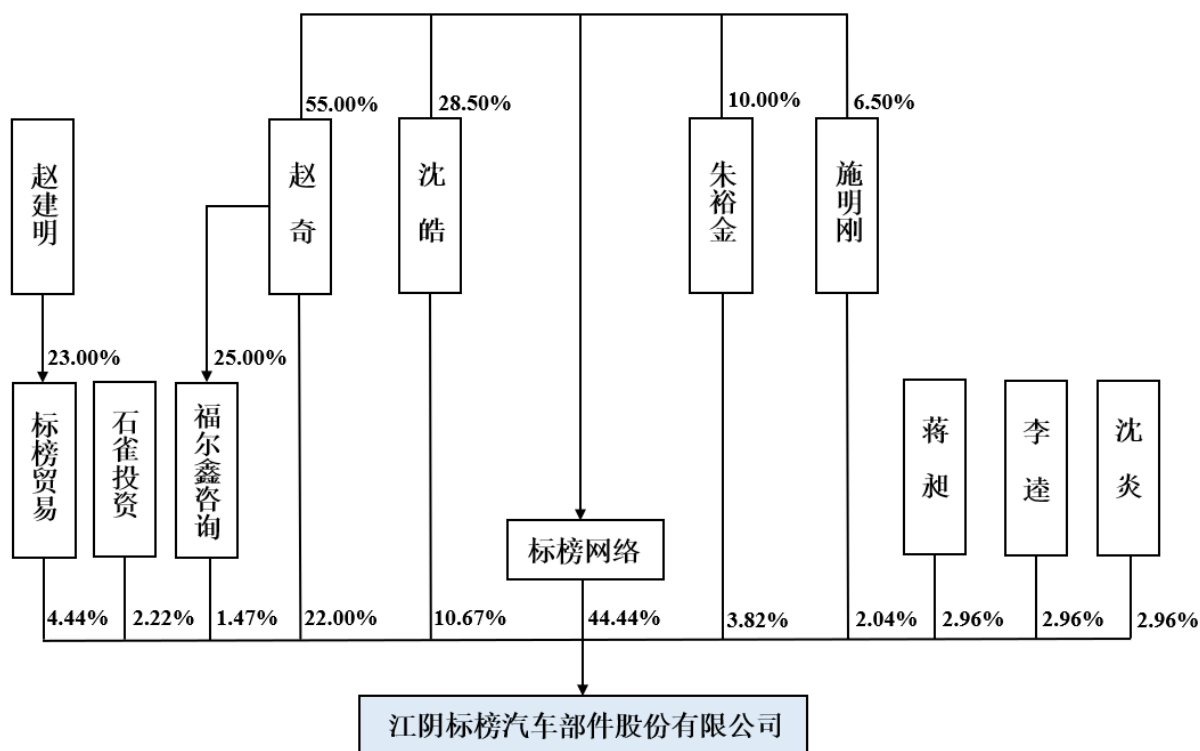
（四）发行人在全国中小企业股份转让系统挂牌情况

本次公开发行股票前，发行人不存在曾在其他证券市场上市或挂牌的情况。

三、发行人的股权关系与内部结构

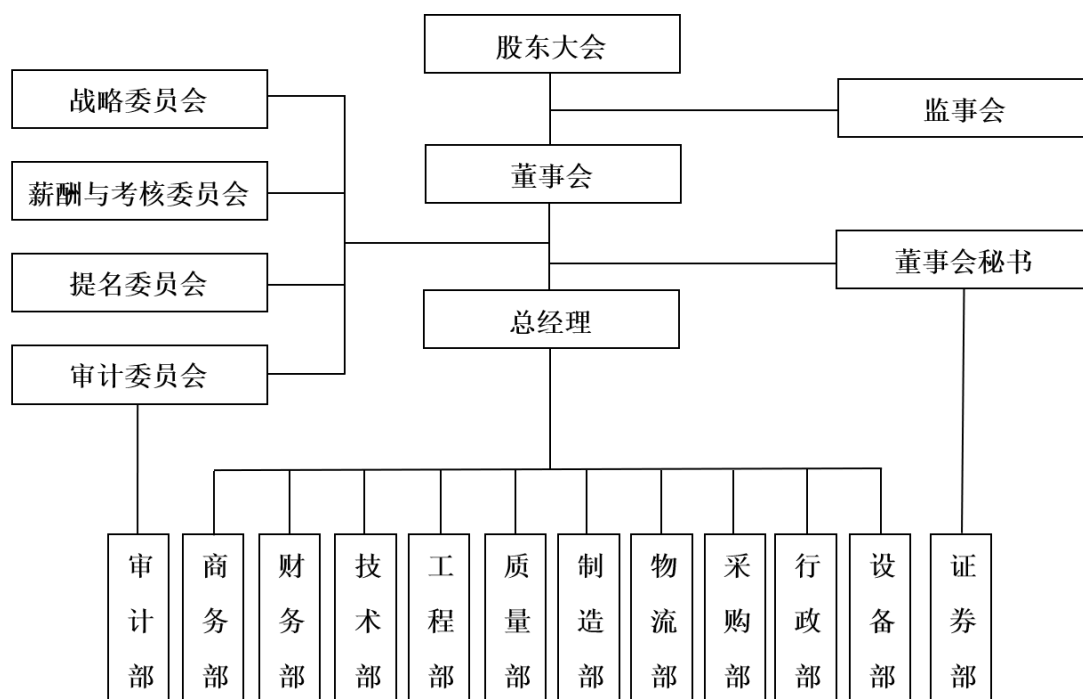
（一）公司股权关系

截至本招股说明书签署日，公司股权关系如下图所示：



(二) 公司内部组织结构

截至本招股说明书签署日，公司内部组织结构如下图所示：



公司各部门的主要职能如下：

1、审计部：在审计委员会领导下，对公司各内部机构、控股子公司的内部

控制制度的完整性、合理性及其实施的有效性进行检查和评估；对其会计资料及其他有关经济资料，以及所反映的财务收支及有关的经济活动的合法性、合规性、真实性和完整性进行审计；协助建立健全反舞弊机制，并在内部审计过程中合理关注和检查可能存在的舞弊行为；协助外部审计机构对公司开展审计工作。

2、商务部：对市场和客户信息进行收集、汇总、分析，拟定销售规划；依照公司批准的销售规划制定营销策略和客户开发计划；按计划推动销售、回款的完成、控制各项费用；负责客户关系管理以及客户档案资料的建立与维护。

3、财务部：负责公司会计核算、资金管理并进行有效的财务控制，公司财务预决算管理，编制公司各期财务报表和年度会计决算报告；办理税务申报、缴纳及汇算清缴工作。

4、技术部：参与制定和执行公司技术发展战略和技术创新、技术改造、技术引进、技术开发规划和计划。研究注塑类（含装配测试）产品的前期规划、项目管理、产品设计开发、注塑模具开发。负责汽车尼龙管路产品的前期规划、项目管理及产品设计开发。负责公司图纸/数模设计以及自制模具工装夹具的设计及高新技术项目申报，专利申请。

5、工程部：负责新产品工艺步骤流程、工艺路线的制定和已批量产品的工艺持续优化，内部工艺问题和质量问题的配合处理以及相关工艺文件的制定；新设备、新模具、工装等技术要求的组织制定，协调设备供应商非标自动化设备等的开发。

6、质量部：负责落实项目以及量产过程中的测量、试验和测试；制定进货/过程/成品检验员的安排和管理；参与新项目试验方案和测量计划编制及实施，采购件认可、内部过程认可，客户的样件认可及提交。

7、制造部：依据订单编制生产计划，根据产品的品种、产量、质量、成本、交货期限等，采取有效的方法和措施，从人员、设备、材料、制造现场环境、制造工艺要求出发，对能源使用与控制方面进行计划、组织、实施、协调和控制，确保按照计划生产出符合质量要求的产品，满足公司的交付要求。

8、物流部：负责公司原材料仓库、成品、废品和备品备件仓库管理；负责

产品的发运和包装物回收及维修管理；负责承运商的选择、考核及承运商款项管理工作。

9、采购部：负责公司供应商开发、供应商考核及供应商档案等的管理；负责原辅材料的采购价格及各项生产相关采购的过程管理。

10、行政部：负责公司安全后勤保障、制度建设及宣传管理，沟通并落实公司经营决策，负责公共关系管理和相关法律事务处理，建立和推广有利于公司发展的企业文化。编制人力资源规划，组织制定人力资源管理制度，并配合实施；负责公司绩效考评体系的设计、考评制度的制订及组织实施；负责公司培训体系的建设和员工培训计划的制订、实施和评估。

11、设备部：负责设备维护和设备保养，改进设备；负责设备台账及设备操作工艺规程的制订及监督管理；负责新设备的验收、安装调试等；负责水、电、后勤设施等维修维护。

12、证券部：负责公司股东大会、董事会、监事会会务组织、文件起草及以及会议有关文件的整理和保存；负责公司与监管机构、证券交易所和各中介机构的沟通和联络；负责公司信息披露事务及投资者关系管理工作等。

四、发行人控股子公司和参股公司情况

截至本招股说明书签署日，公司无控股子公司、合营公司、参股公司。报告期内，发行人曾拥有 1 家全资子公司、1 家控股子公司，具体情况如下：

（一）佳德希

公司名称	江阴佳德希贸易有限公司	成立时间	2010年11月29日
注册资本	50.00万元	实收资本	50.00万元
注册地址及主要生产经营地	江阴市华士镇蒙娜路1号		
主营业务	境外零部件的采购业务		
法定代表人	沈皓		
股东构成	股东名称	出资比例	
	标榜股份	100.00%	
	合计	100.00%	
主要财务数据（万元） （已经申报会计师审计）	2019年12月31日/2019年度		
	总资产	-	

	净资产	-
	净利润	-2.04

注：佳德希已于 2019 年 4 月注销。

（二）标榜汽饰

公司名称	江阴泓鑫瑞汽车部件有限公司（注 ¹ ）	成立时间	2016年3月2日
注册资本	600.00万元	实收资本	600.00万元
注册地址及主要生产经营地	江阴市申港街道亚包大道127-3号		
主营业务	汽车零部件及配件、塑料制品的制造、加工、销售		
法定代表人	赵新		
股东构成（注 ² ）	股东名称	出资比例	
	标榜股份	51.00%	
	泓瑞鑫	49.00%	
	合计	100.00%	
主要财务数据（万元） （未经审计）	2020年12月31日/2020年度		
	总资产	719.43	
	净资产	524.05	
	净利润	-41.52	
	2021年6月30日/2021年1-6月		
	总资产	687.92	
	净资产	513.56	
	净利润	-10.49	

注¹：标榜汽饰已于 2020 年 12 月 29 日更名为江阴泓鑫瑞汽车部件有限公司；

注²：公司持有标榜汽饰的 51.00% 股权已于 2019 年 12 月转让至泓瑞鑫，此处为公司股权转让前标榜汽饰的股东构成情况。

五、发行人主要股东及实际控制人基本情况

（一）控股股东、实际控制人及其一致行动人基本情况

1、控股股东情况

截至本招股说明书签署日，标榜网络直接持有公司 3,000 万股，持股比例 44.44%，为本公司控股股东。标榜网络的基本情况如下：

公司名称	江阴标榜网络科技有限公司	成立时间	2017年1月10日
注册资本	2,000.00万元	实收资本	2,000.00万元
注册地址及主要生产经营地	江阴市华士镇蒙娜路3号		
主营业务	投资业务		

与发行人主营业务的关系	标榜网络主要从事投资业务，报告期内作为发行人的控股主体	
法定代表人	赵奇	
股东构成	股东姓名	出资比例
	赵奇	55.00%
	沈皓	28.50%
	朱裕金	10.00%
	施明刚	6.50%
	合计	100.00%
主要财务数据（万元）	2020年12月31日/2020年度	
	总资产	6,332.09
	净资产	6,306.54
	净利润	4,268.82
	2021年6月30日/2021年1-6月	
	总资产	4,463.77
	净资产	4,340.76
	净利润	284.22

注: 2020年12月31日/2020年度数据及2021年6月30日/2021年1-6月数据已经申报会计师审计。

2、实际控制人及其一致行动人情况

赵奇直接持有公司 22.00% 股权，通过标榜网络间接控制公司 44.44% 股权，通过福尔鑫咨询间接控制公司 1.47% 股权，合计控制公司 67.91% 股权，系公司实际控制人。公司董事赵建明系赵奇之父，通过标榜贸易间接持有公司 1.02% 的股权，为实际控制人的一致行动人。赵奇及赵建明的基本情况如下：

赵奇先生，1988 年出生，中国国籍，无境外永久居住权，身份证号码为：320281198803*****，住所为江苏省江阴市华士镇华西九村。

赵建明先生，1956 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为：320219195612*****，住所为江苏省江阴市华士镇华西九村。

3、实际控制人认定准确

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》问题 9，实际控制人原则上以发行人自身的认定为主，由发行人股东予以确认，并核查公司章程、协议或其他安排以及发行人股东大会（股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）、监事

会及发行人经营管理的实际运作情况；实际控制人的配偶、直系亲属，如其持有公司股份达到 5%以上或者虽未超过 5%但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，应说明上述主体是否为共同实际控制人。根据《证券期货法律适用意见第 1 号》第二条，认定公司控制权的归属，除审查相应的股权投资关系外，也需要综合对发行人股东大会、董事会决议的实质影响进行分析判断。发行人未将赵建明认定为共同实际控制人的原因如下：

(1) 赵奇为发行人实际控制人的认定依据

1) 赵奇对发行人股东（大）会具有决定性影响

赵奇作为标榜有限创始人，自公司成立之日起始终控制发行人超过 51%的表决权，报告期内通过直接和间接方式控制发行人 67%以上的表决权，根据发行人《公司章程》及《股东大会议事规则》的规定，发行人股东大会普通决议和特别决议分别经出席会议有表决权股东所持股份的二分之一和三分之二以上同意方可通过，赵奇控制发行人三分之二以上的表决权，可以对发行人股东（大）会的决议产生重大影响。发行人历次股东（大）会的会议议案均经有表决权的参会股东一致通过，不存在表决意见不一致的情况。

2) 赵奇对发行人董事会具有重大影响

发行人现有董事七名，赵奇及其控制的标榜网络共提名四名非独立董事及一名独立董事，赵奇对发行人董事的提名及任免能够形成重大影响。发行人历次董事会的会议议案均经有表决权董事一致通过，不存在表决意见不一致的情况。

3) 赵奇对发行人的经营管理具有重大影响

赵奇自 2009 年起分别担任标榜有限及发行人的执行董事、董事长等，是发行人的领导核心，其把控公司战略方向，主导了外部投资者引进，并通过股权激励和人才引进等方式不断增强发行人的研发实力和管理层稳定性，对发行人的战略及其发展方向、经营方针、投资计划等具有决定性的影响力。

综上，认定赵奇为发行人实际控制人，符合公司的客观情况。

(2) 赵建明作为赵奇的一致行动人在发行人董事会上的表决与赵奇一致，且其未在发行人担任董事以外的其他职务、未参与发行人实际经营管理

自 2017 年 2 月起，赵建明通过标榜贸易间接持有发行人 1.02% 的股份，持股比例较低。标榜贸易系赵建明及其关系密切家庭成员共同持股的企业，其股权结构较为分散，在重大事项的决策中，赵建明无法单独控制标榜贸易。

经赵奇提名，赵建明自 2017 年 9 月以来担任发行人董事一职。赵建明基于其董事身份，依照《公司法》、《公司章程》、《董事会议事规则》等规定出席董事会，行使董事权利，且在历次董事会中的表决意见均与赵奇一致。除前述任职外，赵建明未在发行人担任其他职务，未从发行人领薪，不实际参与发行人的管理和运营。

综上，赵建明非发行人直接股东，且其间接持股比例较低，其担任发行人董事系由赵奇提名，其在股东大会及董事会层面均无法对发行人产生重大影响，且其不参与公司的日常经营管理，在公司的经营决策中未发挥重大作用，未将其认定为发行人的实际控制人的依据充分、合理，符合发行人实际情况。

(3) 在股份限售安排、股份自愿锁定、减持意向、减少关联交易和避免同业竞争等方面，赵建明按照与实际控制人赵奇相同标准出具了内容一致的承诺，未将赵建明认定为实际控制人不存在规避相关监管规定的情形，且已比照实际控制人的要求对其履行了核查义务

在股份限售安排、股份自愿锁定、减持意向、减少关联交易和避免同业竞争等方面，赵建明均按照与实际控制人赵奇相同标准出具了内容一致的承诺，相关承诺具体情况参见本招股说明书“附录：与投资者保护相关的承诺函”。因此，单独认定赵奇为公司的实际控制人，不存在规避相关监管规定的情形。

综上，赵奇能够对发行人股东（大）会产生重大影响，在发行人的董事提名与任免和经营管理决策中起决定性作用，单独认定赵奇为发行人实际控制人符合公司客观事实。而赵建明仅通过标榜贸易间接持有发行人较少股份，且无法单独控制标榜贸易，作为赵奇的一致行动人在发行人董事会上的表决与赵奇一致，未在发行人担任董事以外其他职务、未参与发行人日常经营管理，且已比照实际控制人标准在股份锁定与减持、减少关联交易和避免同业竞争等方面出具了内容一致的承诺，并履行信息披露义务及核查程序，不存在规避相关监管规定的情形。因此，未将赵建明认定为发行人实际控制人符合《证券期货法律使用意见第 1 号》、

《深圳证券交易所创业板首次公开发行上市审核问答》问题 9 有关实际控制人认定的要求，发行人的实际控制人认定准确。

4、控股股东、实际控制人及其一致行动人控制的其他企业的情况

(1) 控股股东控制的其他企业情况

截至本招股说明书签署日，公司控股股东除持有公司股份外，未持有其他公司股份。

(2) 实际控制人控制的其他企业情况

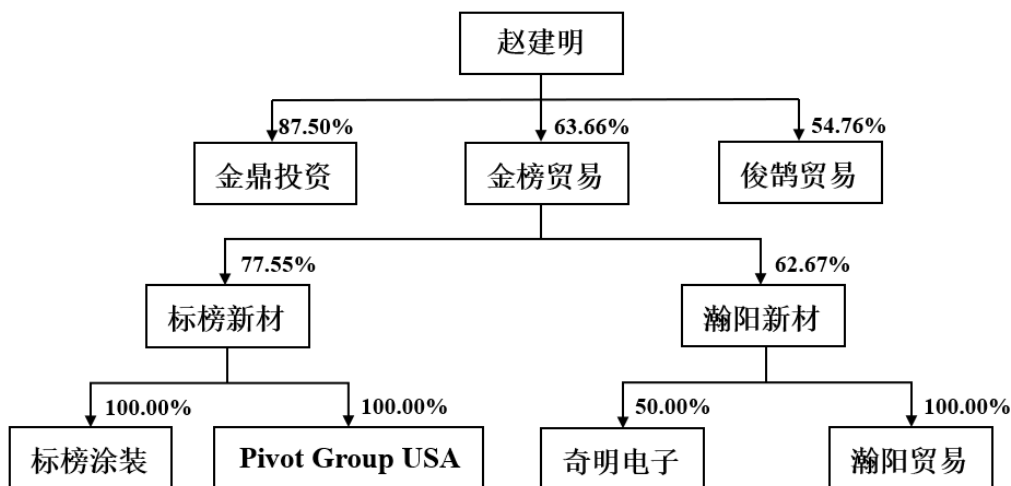
公司实际控制人赵奇除持有控股股东及公司股份外，直接或间接控制的企业情况如下：

合伙企业名称	江阴福尔鑫咨询服务企业（有限合伙）	成立时间	2017年1月18日
出资额	300.00万元		
注册地址及主要生产经营地	江阴市华士镇华蒙娜路3号		
主营业务	投资业务		
执行事务合伙人	赵奇		
合伙人构成	合伙人姓名	出资比例	
	赵奇	25.00%	
	刘德强	20.00%	
	蒋丽红	20.00%	
	蒋文强	15.00%	
	关英鹏	10.00%	
	邹洁	10.00%	
	合计	100.00%	

(3) 实际控制人之一致行动人控制的其他企业情况

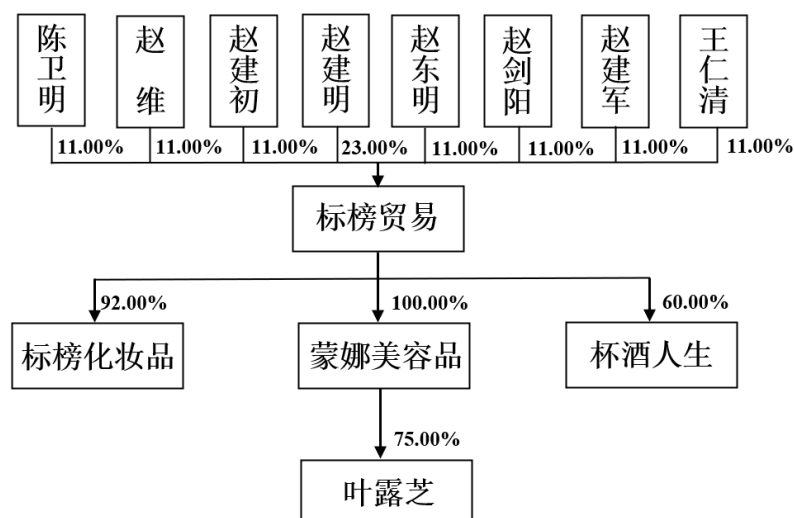
截至本招股说明书签署日，赵建明通过金榜贸易施加控制的其他企业布局有以标榜新材及其子公司标榜涂装、Pivot Group USA 为代表的装饰材料领域，以及以瀚阳新材及其子公司瀚阳贸易、奇明电子为代表的光电类材料领域。此外，赵建明还与赵剑阳、赵东明、赵建军、赵建初、赵维、陈卫明共同控制标榜贸易，并通过标榜贸易共同控制标榜化妆品、蒙娜美容品、杯酒人生及叶露芝，布局于化妆品、红酒等领域。赵建明控制的企业中，除标榜新材为新三板挂牌公司（830911.NQ）外，其余公司均未在资本市场挂牌，且均暂无资本市场融资计划。

其中，金鼎投资、金榜贸易作为持股主体，无实际经营业务；俊鹤贸易、奇明电子、蒙娜美容品、叶露芝目前已无实际经营；标榜新材及其子公司、瀚阳新材及其子公司、标榜化妆品、杯酒人生所从事的业务与发行人的业务并不相同或类似，与发行人的业务不存在替代性、竞争性或利益冲突。实际控制人及其关系密切人员不存在将关联方的相同或类似业务、资产、人员整合到发行人的情况。赵建明能够单独施加直接或间接控制的企业情况如下：



注：标榜新材系新三板挂牌企业，金榜贸易对标榜新材的持股比例为截至 2021 年 6 月 30 日数据。

赵建明与赵剑阳、赵东明、赵建军、赵建初、赵维、陈卫明共同控制的企业具体情况如下：



上述企业的主营业务、与公司的关联关系以及最近一年 2020 年度/2020 年 12 月 31 日的主要财务数据如下：

单位：万元

序号	名称	关联关系	主营业务	主要财务数据（注 ¹ ）	
1	金鼎投资	赵建明担任该公司执行董事、总经理并持有该公司87.50%股权	投资业务	总资产	2,097.46
				净资产	1,897.45
				营业收入	0.13
				净利润	-0.08
2	金榜贸易	赵建明担任该公司执行董事、总经理并持有该公司63.66%股权	投资业务	总资产	8,863.80
				净资产	4,703.80
				营业收入	0.00
				净利润	986.79
3	俊鹤贸易	赵建明持有该公司54.76%股权	五金产品、百货的销售等	总资产	1,621.53
				净资产	1,621.53
				营业收入	0.00
				净利润	-0.07
4	标榜新材（注 ² ）	金榜贸易控股子公司，赵建明担任董事长	装饰新材料的研发、生产及销售	总资产	39,437.41
				净资产	19,806.08
				营业收入	33,311.20
				净利润	1,398.08
5	标榜涂装	标榜新材全资子公司	生产、加工彩色涂装铝卷等	-	-
6	Pivot Group USA	标榜新材全资子公司	装饰材料的贸易	-	-
7	瀚阳新材	金榜贸易控股子公司，赵建明担任董事	光学、光电类塑料膜的研发、开发、制造、加工、销售等	总资产	13,121.65
				净资产	2,967.41
				营业收入	12,352.56
				净利润	1,922.06
8	瀚阳贸易	瀚阳新材全资子公司	塑胶及塑胶制品、板、片、膜的贸易	总资产	2,200.03
				净资产	-0.06
				营业收入	4,817.88
				净利润	-1.06
9	奇明电子	瀚阳新材持有其50.00%股权	研究、开发光电技术、信息技术、节能技术、光学类膜、光电类膜及其组件等	总资产	969.33
				净资产	967.31
				营业收入	0.00
				净利润	-0.21
10	标榜贸易	赵建明担任该公司执行董事、总经理并持有该公司23%股权，为实际控制人之一	股权投资	总资产	5,057.58
				净资产	1,456.52
				营业收入	158.77
				净利润	417.50
11	蒙娜美容品	标榜贸易全资子公司	化妆品及相关材料的销售	总资产	861.44
				净资产	347.63

序号	名称	关联关系	主营业务	主要财务数据（注 ¹ ）	
12	叶露芝	蒙娜美容品控股子公司	生产发用、护肤类化妆品	营业收入	0.00
				净利润	1.44
				总资产	423.40
				净资产	412.62
13	标榜化妆品	标榜贸易控股子公司	化妆品、洗涤用品的研发、生产、销售	营业收入	0.00
				净利润	-11.23
				总资产	4,558.35
				净资产	-3,093.35
14	杯酒人生	标榜贸易控股子公司	酒类产品、预包装食品销售	营业收入	2,656.37
				净利润	-126.04
				总资产	100.47
				净资产	-36.00
				营业收入	132.81
				净利润	-11.95

注¹：除标榜新材外，其余关联方主要财务数据未经审计；

注²：标榜新材系新三板挂牌公司（830911.NQ），此处为2020年度/2020年12月31日主要财务数据，标榜新材及其子公司标榜涂装、Pivot Group USA按合并口径披露。

上述企业的基本情况如下：

1) 金鼎投资

公司名称	江阴金鼎投资有限公司	成立时间	2010年2月8日
注册资本	2,000.00万元	实收资本	2,000.00万元
注册地址	江阴市华士镇蒙娜路2号		
经营范围	利用自有资金对新材料、新技术、人工智能、医药、医疗器械、消费品行业进行投资。（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）		
法定代表人	赵建明		
股权结构	股东姓名	出资比例	
	赵建明	87.50%	
	赵剑阳	12.50%	
	合计	100.00%	

2) 金榜贸易

公司名称	江阴市金榜贸易有限公司	成立时间	2005年8月9日
注册资本	3,000.00万元	实收资本	3,000.00万元
注册地址	江阴市华士镇蒙娜路2号		
经营范围	服装、纺织品、化工产品（不含危险品）、金属材料、金属复合材料、五金产品、机械设备、电子产品的销售；企业管		

	理咨询服务（不含投资、教育咨询）；市场营销策划；会议及展览服务；自营和代理各类商品及技术的进出口业务，但国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外；利用自有资金对新材料行业进行投资。（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）	
法定代表人	赵建明	
股权结构	股东姓名	出资比例
	赵建明	63.66%
	赵剑阳	10.28%
	赵维	6.86%
	赵东明	6.86%
	陈卫明	4.11%
	赵建初	4.11%
	朱裕金	2.74%
	王仁清	1.37%
	合计	100.00%

3) 俊鹤贸易

公司名称	江阴俊鹤贸易有限公司	成立时间	2003年10月30日
注册资本	862.00万元	实收资本	862.00万元
注册地址	江阴市华士镇蒙娜路2号		
经营范围	五金产品、百货的销售。（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）		
法定代表人	赵建初		
股权结构	股东姓名	出资比例	
	赵建明	54.76%	
	赵剑阳	17.40%	
	赵东明	11.60%	
	陈卫明	6.96%	
	赵建初	6.96%	
	王仁清	2.32%	
	合计	100.00%	

4) 标榜新材

公司名称	江苏标榜装饰新材料股份有限公司	成立时间	2005年9月14日
注册资本	6,760.7333万元	实收资本	6,760.7333万元
注册地址	江阴市华士镇蒙娜路7号		
经营范围	从事装饰新材料的研发；生产、加工铝塑复合板、铝单板；从事铝塑复合板、铝单板的安装、施工；从事铝型材、铝单板、塑料板、PVC膜、PP膜、粘合胶（仅限硅酮结构密封胶）的批发及进出口业务（不涉及国营贸易管理商品，涉及配额、许可		

	证管理商品的，按国家有关规定办理申请)；道路普通货物运输。(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)一般项目：金属制品研发；五金产品研发；家具制造；门窗制造加工；金属门窗工程施工；金属制品销售；门窗销售；五金产品批发；五金产品零售；家具销售(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)	
法定代表人	谢春龙	
股权结构(注) (新三板挂牌公司， 股票代码 NEEQ:830911)	股东名称/姓名	出资比例
	金榜贸易	77.55%
	华西国际(香港)贸易投资有限公司	14.79%
	苏州龙盛新材料投资管理中心(有限合伙)	3.85%
	陈兵	1.01%
	广发证券股份有限公司做市专用证券账户	0.51%
	其他	2.29%
	合计	100.00%

注：标榜新材系三板挂牌公司(830911.NQ)，上述为截至2021年6月30日的注册资本及股东。

5) 标榜涂装

公司名称	江阴标榜涂装有限公司	成立时间	2004年2月9日
注册资本	659.618万元	实收资本	659.618万元
注册地址	江阴市华士镇蒙娜路7号		
经营范围	生产、加工彩色涂装铝卷；金属装饰板、金属天花板、金属护板、铝塑复合板、铝单板、金属复合建筑装饰材料的销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务，但国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外。(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)		
法定代表人	谢春龙		
股权结构	股东名称	出资比例	
	标榜新材	100.00%	
	合计	100.00%	

6) Pivot Group USA

公司名称	Pivot Group USA,INC	成立时间	2012年6月
注册资本	10.00万美元	实收资本	10.00万美元
注册地址	美国洛杉矶		
经营范围	装饰材料的贸易		
法定代表人	叶刚		
股权结构	股东名称	出资比例	
	标榜新材	100.00%	

	合计	100.00%
--	-----------	----------------

7) 瀚阳新材

公司名称	江苏瀚阳新材料科技有限公司	成立时间	2011年7月27日
注册资本	4,500.00万元	实收资本	4,500.00万元
注册地址	江阴市华士镇蒙娜路9号		
经营范围	光学类、光电类塑料膜的研究、开发、制造、加工、销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务，但国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外。（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）许可项目：医用口罩生产（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，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：产业用纺织制成品生产；产业用纺织制成品销售；医用口罩批发；日用口罩（非医用）生产；日用口罩（非医用）销售（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）		
法定代表人	赵建军		
股权结构	股东名称/姓名	出资比例	
	金榜贸易	62.67%	
	姚洪元	17.33%	
	赵建娥	11.11%	
	标榜化妆品	8.89%	
	合计	100.00%	

8) 瀚阳贸易

公司名称	瀚阳（香港）贸易有限公司	成立时间	2019年10月24日
注册资本	1.00万港元	实收资本	1.00万港元
注册地址	湾仔轩尼诗道253-261号易信商业大厦1902室		
经营范围	塑胶及塑胶制品、板、片、膜的贸易		
法定代表人	邓渊		
股权结构	股东名称	出资比例	
	瀚阳新材	100.00%	
	合计	100.00%	

9) 奇明电子

公司名称	江阴奇明电子科技有限公司	成立时间	2014年7月8日
注册资本	1,000.00万元	实收资本	1,000.00万元
注册地址	江阴市澄江中路159号C区901		
经营范围	研究、开发光电技术、信息技术、节能技术、光学类膜、光电类膜及其组件；合同能源管理服务；节能设备控制系统、道路照明工程的设计、施工。（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）		

法定代表人	邓渊	
股权结构	股东名称/姓名	出资比例
	瀚阳新材	50.00%
	蒋上明	50.00%
	合计	100.00%

10) 标榜贸易

公司名称	江苏标榜贸易有限公司	成立时间	1998年4月28日
注册资本	1,100.00万元	实收资本	1,100.00万元
注册地址	江阴市华士镇蒙娜路2号		
经营范围	针织品、纺织品、纺织原料（不含籽棉）、服装及服装辅料、服装面料、建材、金属材料、机械设备、电子产品、五金交电、化工产品（不含危险品）、日用杂货（不含烟花爆竹）、劳保用品、体育用品、计算机、软件及辅助设备、化妆品的销售；预包装食品（商品类别限《食品流通许可证》核定范围）的零售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务，但国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外。（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） 许可项目：第三类医疗器械经营（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，具体经营项目以审批结果为准） 一般项目：日用口罩（非医用）销售；产业用纺织制成品销售；特种劳动防护用品销售；劳动保护用品销售；医用口罩批发；医用口罩零售；医护人员防护用品批发；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；石油制品销售（不含危险化学品）；卫生用品和一次性使用医疗用品销售（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）		
法定代表人	赵建明		
股权结构	股东姓名	出资比例	
	赵建明	23.00%	
	赵东明	11.00%	
	赵剑阳	11.00%	
	赵建军	11.00%	
	赵建初	11.00%	
	赵维	11.00%	
	陈卫明	11.00%	
	王仁清	11.00%	
	合计	100.00%	

11) 蒙娜美容品

公司名称	江阴市蒙娜美容品有限公司	成立时间	1998年4月22日
注册资本	408.00万元	实收资本	408.00万元
注册地址	江阴市华士镇蒙娜路2号		

经营范围	化妆品及相关材料的销售。（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）	
法定代表人	陈卫明	
股权结构	股东名称	出资比例
	标榜贸易	100.00%
	合计	100.00%

12) 叶露芝

公司名称	无锡叶露芝化妆品有限公司	成立时间	2001年6月18日
注册资本	64.12万美元	实收资本	64.12万美元
注册地址	江阴市华士镇蒙娜路3号		
经营范围	生产化工产品（限发用、护肤类化妆品）。（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）		
法定代表人	陈卫明		
股权结构	股东名称/姓名	出资比例	
	蒙娜美容品	75.00%	
	France Mr. Li Xin	25.00%	
	合计	100.00%	

13) 标榜化妆品

公司名称	无锡标榜化妆品有限公司	成立时间	1993年2月28日
注册资本	720.00万元人民币	实收资本	720.00万元人民币
注册地址	江阴市华士镇蒙娜路3号		
经营范围	化妆品（限美容护肤品、美发洗涤用品及香水类产品）、洗涤用品的研发、生产、销售；销售化工产品（不含危险品）；道路普通货物运输。（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）许可项目：货物进出口；技术进出口；进出口代理（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，具体经营项目以审批结果为准）		
法定代表人	赵剑阳		
股权结构	股东名称	出资比例	
	标榜贸易	92.00%	
	蒋上明	8.00%	
	合计	100.00%	

14) 杯酒人生

公司名称	无锡杯酒人生贸易有限公司	成立时间	2012年2月6日
注册资本	80万元人民币	实收资本	80万元人民币
注册地址	江阴市嘉年华广场4号楼101号		
经营范围	预包装食品零售；电子产品、五金产品、计算机、软件及辅助设备、家用电器、日用杂货（不含烟花、爆竹）、纺织品、		

	针织品、劳保用品、化妆品、体育用品、文具用品、工艺品的销售。（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）	
法定代表人	吴玉娟	
股权结构	股东名称/姓名	出资比例
	标榜贸易	60.00%
	赵建惠	10.00%
	谢小燕	10.00%
	周璐	10.00%
	田莉娟	10.00%
	合计	100.00%

除上述赵建明单独或共同控制的企业外，赵建明不存在施加重大影响（持股20%以上，或担任非独立董事、高级管理人员）的其他企业。综上，赵建明控制的其他企业中，金鼎投资、金榜贸易作为持股主体，无实际经营业务；俊鹤贸易、奇明电子、蒙娜美容品、叶露芝目前已无实际经营；标榜新材及其子公司主要从事装饰材料的研发、生产及销售；瀚阳新材及其子公司主要从事光学、光电类塑料膜的研发、生产及销售；标榜化妆品主要从事化妆品、洗涤用品的研发、生产、销售；杯酒人生主要从事酒类产品、预包装产品销售。因此，赵建明控制的其他企业所从事的业务与发行人的业务并不相同或类似，与发行人的业务不存在替代性、竞争性或利益冲突。实际控制人及其关系密切人员不存在将关联方的相同或类似业务、资产、人员整合到发行人的情况。

（二）控股股东和实际控制人直接或间接持有发行人的股份是否存在质押或其他有争议的情况

截至本招股说明书签署日，公司控股股东和实际控制人直接或间接持有的本公司股份不存在质押、冻结或其他有争议的情况。

（三）持有公司5%以上股份的其他主要股东情况

公司持股5%以上的其他股东为沈皓和朱裕金，具体如下：

1、沈皓

截至本招股说明书签署日，沈皓直接持股比例为10.67%，通过标榜网络间接持股比例为12.67%，合计持股比例为23.33%。沈皓基本情况如下：

沈皓先生，1979 年出生，中国国籍，无境外永久居住权，身份证号码为：320219197901****，住所为江苏省江阴市花园五村。

2、朱裕金

截至本招股说明书签署日，朱裕金直接持股比例为 3.82%，通过标榜网络间接持股比例为 4.44%，合计持股比例为 8.27%。朱裕金基本情况如下：

朱裕金先生，1956 年出生，中国国籍，无境外永久居住权，身份证号码为：320219195604****，住所为江苏省江阴市虹桥六村。

（四）赵奇为公司实际控制人，沈皓任公司总经理、法定代表人的背景

1、赵奇、沈皓的基本情况

赵奇、沈皓的基本情况如下：

赵奇、沈皓的基本情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员的简要情况”之“（一）董事会成员”。

2、赵奇和沈皓的创业历程

受家庭影响，赵奇大学期间从事商业管理课程学习，并谋求创业机会。2009 年，赵奇出于对汽车行业的个人爱好且看好汽车零部件行业国产化的浪潮以及尼龙制材料在汽车零部件产品中的应用的发展前景，决定创立标榜有限，从事汽车尼龙管路和接头的研发、生产与销售。沈皓系赵奇朋友，从事汽车零部件行业多年，对于汽车整车厂商认证体系、汽车零部件行业市场动态较为熟悉，且在客户获取方面积累了经验优势，加之此时其任职的江阴诺马汽车部件有限公司面临搬迁，沈皓不愿离开江阴，计划进行创业但又苦于缺乏资金。因此受赵奇邀请，沈皓加入标榜有限，负责公司的具体经营工作。

3、标榜网络的设立背景

为稳定标榜有限的核心管理层并进一步加强赵奇对标榜有限的控制权，赵奇与公司其他核心管理人员于 2017 年共同设立标榜网络，并将其作为投资标榜有限的投资主体。标榜网络设立时的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资形式	出资额（万元）	出资比例（%）
1	赵奇	货币	1,100.00	55.00
2	沈皓	货币	570.00	28.50
3	朱裕金	货币	200.00	10.00
4	施明刚	货币	130.00	6.50
合计			2,000.00	100.00

4、赵奇为实际控制人但由沈皓任公司总经理、法定代表人的背景

2009年，标榜有限成立时，赵奇任标榜有限执行董事兼总经理、法定代表人，沈皓任副总经理，主要负责公司销售。沈皓在汽车行业有多年的工作经验，具备较强的经营管理能力。同时主要整车客户在与公司进行合同协商、签订的过程中通常需要总经理、法定代表人亲自交流，因此，为便于与客户的交流及合同签订、公司日常经营的管理，2011年起由沈皓担任公司总经理、法定代表人。

而赵奇作为实际控制人，把控公司战略方向，主导了外部投资者引进，并通过股权激励和引进人才等方式不断加强发行人的研发实力和管理层稳定，实现了发行人的收入规模和利润水平的稳步增长，并计划通过上市进一步提升公司知名度、丰富融资渠道，实现公司进一步发展。

因此，赵奇作为实际控制人但由沈皓担任公司总经理、法定代表人的安排既能够便利发行人与客户的交流及合同签订、公司日常经营管理，又使得实际控制人的战略决策能够得到具体经营管理中的落实。

（五）外部股东蒋昶、李逵、沈炎及石雀投资的基本情况

2017年10月，公司为扩大资本规模，引入外部投资者蒋昶、李逵、沈炎及石雀投资，其基本情况如下：

1、蒋昶、李逵、沈炎的简历及对外投资

截至本招股说明书签署日，蒋昶、李逵、沈炎的简历及除发行人以外的对外投资情况如下：

姓名	简历情况	除发行人以外 对外投资企业名称	直接持股 比例	主营业务
蒋昶	男，1970年8月出生， 1992年2月-2003年5月任常	昆山芯村投资中心 (有限合伙)	49.95%	股权投资

姓名	简历情况	除发行人以外 对外投资企业名称	直接持股 比例	主营业务
	州证券有限公司交易部经理； 2002年6月-2006年5月任上海信源投资有限公司副总经理； 2006年6月-2010年3月任常州海瀛投资管理有限公司执行董事、总经理； 2011年1月至今任西藏高歌投资有限公司董事长兼总经理； 2015年9月至今任上海耀宇文化传媒股份有限公司董事； 2014年9月至今任无锡乔喜文化传媒有限公司董事； 2014年5月至今任北京开天创世科技有限公司董事； 2015年5月至今任常州要喝水网络科技有限公司董事； 2020年6月至今任南京毓浠医药技术有限公司董事。	宁波新点基石投资管理合伙企业(有限合伙)	39.09%	股权投资
		西藏高歌投资有限公司	20.00%	股权投资
		南通水木清华股权投资中心(有限合伙)	14.15%	股权投资
		星香云(上海)创业投资中心(有限合伙)	13.70%	股权投资
		无锡艺侯穆文化创意有限公司	9.46%	文化创意
		北京开天创世科技有限公司	5.65%	互联网文化
		杭州德赢创业投资合伙企业(有限合伙)	4.00%	股权投资
		无锡乔喜文化传媒有限公司	2.77%	文化传媒
		上海耀宇文化传媒股份有限公司	2.63%	文化传媒
		江苏美淼环保科技有限公司	1.87%	水处理设备的生产、销售
		北京德同优势投资中心(有限合伙)	1.20%	股权投资
		李逵	男，1955年10月出生，1989年11月部队转业至广州市煤气公司天河分公司经理；2009年6月内退，2015年正式退休。	-
沈炎	男，1984年7月出生，2008年5月至今历任江阴燎原装备制造有限公司副总经理、董事长兼总经理； 2012年7月至今任江阴淦缘新材料科技有限公司执行董事兼总经理； 2013年3月至今任江阴金缘锯业有限公司董事长兼总经	江阴淦缘新材料科技有限公司	94.90%	轨道交通，机械设备零部件的制造，加工，销售
		江阴燎原装备制造有限公司	63.70%	风电，水电，火电机械，海工机械，轨道交通设备零部件的研究，开发，设计，制造，加工

姓名	简历情况	除发行人以外对外投资企业名称	直接持股比例	主营业务
	理； 2014年7月至今任江阴吉缘金属特材科技有限公司董事长兼总经理； 2016年5月至今任江阴硕裕新能源科技有限公司监事； 2019年3月至今任江阴天缘金属制品有限公司董事。	江阴金缘锯业有限公司	56.00%	锯条，锯片的制造，加工，销售
		硕裕新能源	50.00%	太阳能发电的制造，销售
		江阴市卡诺贸易有限公司（注）	33.33%	石灰石、焦炭、金属制品、金属材料等的销售
		江阴天缘金属制品有限公司	14.80%	冷轧带钢，热镀锌带钢，轻钢龙骨的制造，加工，销售

注：江阴市卡诺贸易有限公司已于2011年吊销。

2、石雀投资的基本情况及对外投资

截至本招股说明书签署日，石雀投资的实际控制人为屠颢，其股权结构、对外投资及主要财务数据如下：

（1）石雀投资的股权结构

序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	认缴比例（%）
1	屠颢	950.00	95.00
2	龚霞飞	50.00	5.00
合计		1,000.00	100.00

（2）石雀投资对外投资情况

截至本招股说明书签署日，石雀投资除发行人外的对外投资情况如下：

序号	除发行人以外对外投资企业名称	直接持股比例	主营业务
1	上海友集资产管理有限公司	40.00%	未开展业务
2	上海珧众企业管理合伙企业（有限合伙）	12.50%	股权投资
3	上海璇固企业管理合伙企业（有限合伙）	10.99%	股权投资
4	上海珧峻企业管理合伙企业（有限合伙）	9.09%	未开展业务
5	上海珧聚企业管理合伙企业（有限合伙）	9.09%	未开展业务
6	上海珧舜企业管理合伙企业（有限合伙）	9.09%	未开展业务
7	上海璇育企业管理合伙企业（有限合伙）	6.67%	股权投资
8	上海璇业企业管理合伙企业（有限合伙）	2.91%	股权投资
9	上海珧盛企业管理合伙企业（有限合伙）	0.91%	股权投资
10	上海珧利企业管理合伙企业（有限合伙）	0.85%	股权投资

序号	除发行人以外对外投资企业名称	直接持股比例	主营业务
11	淄博石雀甲子股权投资合伙企业（有限合伙）	0.45%	未开展业务
12	上海珧尚企业管理合伙企业（有限合伙）	0.20%	股权投资
13	淄博石雀丙寅股权投资合伙企业（有限合伙）	0.05%	未开展业务
14	上海璇迈企业管理合伙企业（有限合伙）	0.02%	未开展业务
15	淄博石雀丁卯股权投资合伙企业（有限合伙）	0.01%	未开展业务
16	淄博石雀戊辰股权投资合伙企业（有限合伙）	0.05%	未开展业务
17	淄博石雀星辉股权投资合伙企业（有限合伙）	0.14%	未开展业务
18	淄博石雀浩瀚股权投资合伙企业（有限合伙）	0.06%	未开展业务
19	青岛石雀白泽股权投资合伙企业（有限合伙）	0.01%	未开展业务
20	湖州南浔新开产业股权投资基金合伙企业（有限合伙）	0.10%	未开展业务

（3）石雀投资的主要财务数据

石雀投资最近一年及一期的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月/2021年6月末	2020年度/2020年12月末
总资产	1,328.93	1,226.67
净资产	558.02	561.56
营业收入	0.00	0.00
净利润	-3.54	-9.85

注：上述数据未经审计。

上述蒋昶、李逵、沈炎及石雀投资控制或投资的企业中，沈炎持股 50.00% 的企业硕裕新能源为发行人的关联企业，主营业务为太阳能光伏发电和光伏产品、材料、设备的研发销售，发行人关联自然人陈诚担任该公司执行董事、总经理并持有 50.00% 股权。除前述关联关系外，上述股东及其投资或控制的企业与发行人、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股或其他未披露的利益安排；上述股东及其投资或控制的企业未从事与发行人相同或相似的业务，与发行人的主要客户、供应商不存在重叠或业务、资金往来的情形。

（4）石雀投资纳入监管情况

石雀投资成立于 2016 年 3 月 31 日，非私募投资基金等金融产品，是私募基金管理人，其已于 2016 年 12 月 6 日在中国证券投资基金业协会完成私募基金管

理人备案，备案文号为 P1060355。

六、发行人的股本情况

（一）本次发行前后公司股本情况

本次发行前公司总股本为 6,750.00 万股，本次拟公开发行不超过 2,250.00 万股，不低于发行后总股本的 25%，本次发行全部为新股发行，原股东不公开发售股份，公司本次发行后总股本不超过 9,000.00 万股。

序号	股东姓名或名称	发行前		发行后	
		股数（万股）	占比	股数（万股）	占比
1	标榜网络	3,000.00	44.44%	3,000.00	33.33%
2	赵奇	1,485.00	22.00%	1,485.00	16.50%
3	沈皓	720.00	10.67%	720.00	8.00%
4	标榜贸易	300.00	4.44%	300.00	3.33%
5	朱裕金	258.00	3.82%	258.00	2.87%
6	蒋昶	200.00	2.96%	200.00	2.22%
7	李逵	200.00	2.96%	200.00	2.22%
8	沈炎	200.00	2.96%	200.00	2.22%
9	石雀投资	150.00	2.22%	150.00	1.67%
10	施明刚	138.00	2.04%	138.00	1.53%
11	福尔鑫咨询	99.00	1.47%	99.00	1.10%
12	社会公众股股东	-	-	2,250.00	25.00%
合计		6,750.00	100.00%	9,000.00	100.00%

（二）本次发行前公司前十名股东

本次发行前，公司前十名股东合计持有公司 6,651.00 万股股份，持股比例合计为 98.53%，具体情况如下：

序号	股东姓名或名称	持股数量（万股）	持股比例
1	标榜网络	3,000.00	44.44%
2	赵奇	1,485.00	22.00%
3	沈皓	720.00	10.67%
4	标榜贸易	300.00	4.44%
5	朱裕金	258.00	3.82%
6	蒋昶	200.00	2.96%
7	李逵	200.00	2.96%
8	沈炎	200.00	2.96%

序号	股东姓名或名称	持股数量（万股）	持股比例
9	石雀投资	150.00	2.22%
10	施明刚	138.00	2.04%
	合计	6,651.00	98.53%

（三）本次发行前公司前十名自然人股东及其在公司任职情况

公司前十名自然人股东合计持有公司 3,201.00 万股股份，持股比例合计为 47.42%。

序号	股东姓名	持股数量（万股）	持股比例	公司任职情况
1	赵奇	1,485.00	22.00%	董事长
2	沈皓	720.00	10.67%	董事兼总经理
3	朱裕金	258.00	3.82%	监事会主席
4	蒋昶	200.00	2.96%	-
5	李逵	200.00	2.96%	-
6	沈炎	200.00	2.96%	-
7	施明刚	138.00	2.04%	董事兼副总经理
	合计	3,201.00	47.42%	-

（四）发行人国有股份及外资股份情况

截至本招股说明书签署日，发行人不涉及国有股份和外资股份。

（五）最近一年新增股东情况

发行人最近一年股东未发生变化，不存在新增股东。

（六）发行人股东之间的关联关系及关联股东的各自持股比例

截至本招股说明书签署日，公司各股东间的关联关系及各自持股比例如下：

股东姓名	股东名称	关联关系
赵奇	标榜网络	持有标榜网络 55.00% 股权，并担任其董事长兼总经理
沈皓		持有标榜网络 28.50% 股权，并担任其董事
朱裕金		持有标榜网络 10.00% 股权，并担任其监事
施明刚		持有标榜网络 6.50% 股权，并担任其董事
赵奇	福尔鑫咨询	持有福尔鑫咨询 25.00% 的出资份额，并担任其执行事务合伙人
赵奇	标榜贸易	赵奇父亲赵建明持有标榜贸易 23.00% 的股权，赵奇关系密切的亲属持有标榜贸易 66.00% 的股权

除上述股东存在关联关系外，公司其他股东之间不存在关联关系。

（七）发行人股东公开发售股份情况

本次发行中，发行人股东不存在公开发售股份的情况。

七、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员的简要情况

（一）董事会成员

根据公司章程的规定，公司董事会由7名董事组成，其中独立董事3名，设董事长1名。公司董事具体列表如下：

序号	姓名	现行职务	提名人	任职期间
1	赵奇	董事长	董事会	2020.9.21-2023.9.20
2	沈皓	董事兼总经理	董事会	2020.9.21-2023.9.20
3	施明刚	董事兼副总经理	董事会	2020.9.21-2023.9.20
4	赵建明	董事	董事会	2020.9.21-2023.9.20
5	陈南	独立董事	董事会	2020.9.21-2023.9.20
6	沙旻	独立董事	董事会	2020.9.21-2023.9.20
7	吴国忠	独立董事	董事会	2020.9.21-2023.9.20

公司董事简要情况如下：

赵奇先生，1988年出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。2009年至2011年任标榜有限执行董事兼总经理，2010年至2012年任佳德希监事，2011年至2015年任标榜新材国际业务部美洲大区经理，2014年至2017年任奇明电子董事长，2016年任硕裕新能源执行董事兼总经理，2015年至今任瀚阳新材董事长，2017年至今任公司董事长、福尔鑫咨询执行事务合伙人、标榜网络董事长兼总经理。

沈皓先生，1979年出生，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历。2004年任江阴易捷塑性涂料有限公司销售代表，2005年至2009年先后任江阴诺马汽车部件有限公司德语翻译、总经理助理、销售代表、采购经理、重要客户经理，2009年至2011年任标榜有限副总经理，2011年至2017年任标榜有限执行董事兼总经理，2017年至今任公司董事兼总经理。2012年至2019年任佳德希执行董事兼总经理；2016年至2019年任标榜汽饰执行董事兼总经理；2017年至今任标榜网络董事。

施明刚先生，1970年出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。1995年至2006年任江南模塑科技股份有限公司产品工程师，2006年至2009年任江阴诺

马汽车部件有限公司技术部经理，2009年至2017年任标榜有限副总经理，2017年至今任公司董事兼副总经理。2013年至2017年任派姆汽车监事；2017年至今任标榜网络董事。

赵建明先生，1956年出生，中国国籍，无境外永久居留权，高中学历，高级经济师。1989年至1998年任江阴市蒙娜实业公司总经理，2001年至2011年任叶露芝董事长，2004年至2019年任标榜涂装董事长。1993年至今任标榜化妆品董事，1998年至今任标榜贸易执行董事兼总经理，2005年至今任金榜贸易执行董事兼总经理、标榜新材董事长，2010年至今任金鼎投资执行董事兼总经理，2014年至今任瀚阳新材董事，2015年至2021年任哈密市华西新能源有限公司监事，2015年至今任江苏华西新能源投资发展有限公司监事，2017年至今任公司董事。

陈南先生，1953年出生，中国国籍，无境外永久居留权，博士学历，教授。1988年至今先后任东南大学机械工程学院讲师、副教授、教授。2016年至2019年任三江学院机械与电气工程学院副院长。2018年至今任南京工业大学浦江学院汽车工程学院院长，2017年至今任公司独立董事。

沙映女士，1974年出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，注册会计师。1995年至1999年任江阴市审计事务所审计师。1999年至今先后任江阴诚信会计师事务所审计部副主任、主任、主任会计师，2018年至今任江苏江南水务股份有限公司独立董事，2020年至今任海澜之家股份有限公司独立董事，2021年至今任澳斯康生物（南通）股份有限公司独立董事，2017年至今任公司独立董事。

吴国忠先生，1969年出生，中国国籍，无境外永久居留权，博士学历，教授。1992年至1993年任中国科学技术大学应用化学系助教，2002年至今先后任中国科学院上海应用物理研究所研究员、课题组组长、部门主任，2008年至今任嘉兴科瑞生物科技有限公司执行董事兼总经理，2012年至今任嘉善申嘉科技有限公司总经理，2013年至今任安徽申嘉聚合物科技有限公司执行董事兼总经理、上海拓聚聚合物材料有限公司监事，2014年至今任江西省拓聚新材料科技有限公司执行董事，2018年至今任安徽申嘉包装材料有限公司执行董事、池州九威新材料有限公司执行董事、舟山海宏新材料有限公司执行董事，2019年至今任浙江海瑞鑫新型材料有限公司监事，2017年至今任公司独立董事。

（二）监事会成员

根据公司章程的规定，公司监事会由3名监事组成，包括1名职工监事，设监事会主席1名。公司监事具体列表如下：

序号	姓名	现行职务	提名人	任职期间
1	朱裕金	监事会主席	监事会	2020.9.21-2023.9.20
2	徐少宗	监事	监事会	2020.9.21-2023.9.20
3	周洁	职工监事兼管路车间主任	职工代表大会	2020.9.21-2023.9.20

公司监事简要情况如下：

朱裕金先生，1956年出生，中国国籍，无境外永久居留权，高中学历。1989年至1996年任江阴市多种经营服务公司副经理，1996年至1998年任江阴市万事兴汽车部件制造有限公司销售经理，1998年至2004年任江阴市长江汽车配件有限公司董事长，2004年至2006年任江阴东旭服饰有限公司董事，2006年至2019年任标榜涂装监事，2010年至2019年先后任佳德希执行董事兼经理、监事，2016年任江阴东厚贸易有限公司监事。2017年至今任标榜网络监事，2009年至2017年任标榜有限监事，2017年至今任公司监事会主席。

徐少宗先生，1967年出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。中国法学会会员。1987年至1989年任江阴市化工五厂设备科技术员，1989年至2002年任江阴市华士镇人民政府司法办公室科员。2002年至今任江阴市华士法律服务所主任，2016年至今任江阴市华士法律服务所负责人，2017年至今任公司监事。

周洁女士，1985年出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。2007年至2010年任江阴澄星磷化工股份有限公司中控室操作员。2010年至2018年任公司现场质量工程师，2018年至今任公司管路车间主任，2019年至今任公司职工监事。

（三）高级管理人员

公司现任高级管理人员共4名。公司高级管理人员具体情况如下：

序号	姓名	现行职务	任职期间
1	沈皓	董事兼总经理	2020.9.21-2023.9.20
2	施明刚	董事兼副总经理	2020.9.21-2023.9.20

序号	姓名	现行职务	任职期间
3	蒋文强	副总经理兼运营总监	2020.9.21-2023.9.20
4	刘德强	财务总监兼董事会秘书	2020.9.21-2023.9.20

沈皓简历参见本节“七、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员的简要情况”之“（一）董事会成员”。

施明刚简历参见本节“七、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员的简要情况”之“（一）董事会成员”。

蒋文强先生，1979年出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。2002年至2003年任南京金城集团有限公司技术员，2003年至2004年任江阴艺林索具有限公司质量经理，2005年至2009年任江阴诺马汽车部件有限公司质量经理。2010年至2019年任公司质量部经理，2019年至今任公司副总经理兼运营总监。

刘德强先生，1981年出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，注册会计师、高级会计师。2004年至2007年任江苏双良空调设备股份有限公司会计，2007年至2009年任中冶焦耐（江阴）设备制造有限公司财务部长，2010年任江苏南顺食品有限公司财务主管，2010年至2016年先后任标榜新材财务经理、财务总监、董事会秘书。2017年至今任公司财务总监、董事会秘书。

（四）核心技术人员

截至本招股说明书签署日，公司核心技术人员为沈皓、施明刚、蒋文强。公司核心技术人员具体情况如下：

序号	姓名	现行职务	基本信息及主要从业历程
1	沈皓	董事兼总经理	基本情况参见本节之“七、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员的简要情况”之“（一）董事会成员”。
2	施明刚	董事兼副总经理	基本情况参见本节之“七、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员的简要情况”之“（一）董事会成员”。
3	蒋文强	副总经理兼运营总监	基本情况参见本节之“七、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员的简要情况”之“（三）高级管理人员”。

（五）董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的兼职情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员兼职情况如下：

姓名	在本公司职务	其他单位兼职情况	兼职单位与 本公司的关系
赵奇	董事长	标榜网络董事长兼总经理	公司控股股东
		福尔鑫咨询执行事务合伙人	公司股东
		瀚阳新材董事长	公司实际控制人施加重大影响的企业
沈皓	董事兼总经理	标榜网络董事	公司控股股东
施明刚	董事兼副总经理	标榜网络董事	公司控股股东
赵建明	董事	标榜贸易执行董事兼总经理	公司股东
		金榜贸易执行董事兼总经理	公司董事担任董事、监事、高级管理人员的企业
		标榜新材董事长	
		金鼎投资执行董事兼总经理	
		标榜化妆品董事	
		瀚阳新材董事	
江苏华西新能源投资发展有限公司监事			
陈南	独立董事	东南大学机械工程学院教授	无关联关系
		南京工业大学浦江学院汽车工程学院院长	
沙昞	独立董事	江苏江南水务股份有限公司独立董事	无关联关系
		海澜之家股份有限公司独立董事	公司董事担任董事、监事、高级管理人员的企业
		江阴诚信会计师事务所有限公司董事长	
		上海昊泰国际贸易有限公司监事	
		澳斯康生物（南通）股份有限公司独立董事	无关联关系
吴国忠	独立董事	浙江中科辐射高分子材料研发中心主任	无关联关系
		中国科学院上海应用物理研究所研究员、博士生导师	
		浙江海瑞鑫新型材料有限公司监事	公司董事担任董事、监事、高级管理人员的企业
		安徽申嘉包装材料有限公司执行董事	
		池州九威新材料有限公司执行董事	
		江西省拓聚新材料科技有限公司执行董事	
		安徽申嘉聚合物科技有限公司执行董事兼总经理	
		上海拓聚聚合物材料有限公司监事	
		嘉兴科瑞生物科技有限公司执行董事兼总经理	
		嘉善申嘉科技有限公司总经理	
舟山海宏新材料有限公司执行董事			
朱裕金	监事会主席	标榜网络监事	公司控股股东
徐少宗	监事	江阴市华士法律服务所负责人	公司监事施加重大影响的法人
		江阴市基层法律服务协会理事、会长	无关联关系

除上述情况外，公司其他现任董事、监事、高级管理人员不存在在其他单位兼职的情况。

（六）董事、监事、高级管理人员及核心技术人员相互之间存在的亲属关系

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员除赵建明、赵奇系父子关系外，其余人员相互之间不存在亲属关系。

（七）公司董事、监事、高级管理人员了解股票发行上市相关法律法规及其法定义务责任的情况

公司的董事、监事、高级管理人员通过参加保荐机构、发行人律师和申报会计师组织的上市辅导培训，系统学习了包括《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引（2020年修订）》等相关法律、法规。

公司的董事、监事、高级管理人员已充分了解股票发行上市相关法律法规及其法定义务责任，知悉上市公司及其董事、监事和高级管理人员的法定义务和责任。

八、发行人与董事、监事、高级管理人员及核心技术人员签署的协议及履行情况

（一）协议及履行情况

截至本招股说明书签署日，公司与任职的各董事、监事、高级管理人员均签署了《聘任合同》，并与内部董事、内部监事、高级管理人员签订了《劳动合同》，此外，公司与核心技术人员沈皓、施明刚、蒋文强签订了《保密协议》。除前述外，发行人未与董事、监事、高级管理人员及核心技术人员签订其他协议。

截至本招股说明书签署日，发行人与董事、监事、高级管理人员与核心技术人员签订的协议履行良好，未出现不履行有关协议的情形。

（二）董事、监事、高级管理人员及核心技术人员所持股份的质押、冻结或诉讼纠纷情况

报告期内，发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员所持股份不存在被质押、冻结或发生诉讼纠纷的情况。

九、发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员在最近 2 年内的变动情况

（一）董事会成员变动情况

鉴于第一届董事会各董事任期届满，2020 年 9 月 21 日，公司召开 2020 年第七次临时股东大会，选举产生新一届董事会董事，董事会成员未发生变动。

（二）监事会成员变动情况

2019 年 10 月，公司原职工代表监事李霞从公司离职并辞去公司职工代表监事职务。

2019 年 11 月 5 日，公司召开职工代表大会，选举周洁为公司职工监事。

鉴于第一届监事会各监事任期届满，2020 年 9 月 17 日和 2020 年 9 月 21 日，公司分别召开职工代表大会和 2020 年第七次临时股东大会，选举产生新一届监事会监事，监事会成员未发生变动。

（三）高级管理人员变动情况

2019 年 6 月 7 日，公司召开第一届董事会第五次会议，聘任蒋文强为副总经理。

2020 年 9 月 21 日，公司召开第二届董事会第一次会议，聘任沈皓为总经理，聘任施明刚、蒋文强为副总经理，聘任刘德强为财务总监兼董事会秘书，高级管理人员未发生变动。

（四）董事、高级管理人员是否存在重大变动情形

公司最近 2 年内的董事、监事及高级管理人员变动属于正常工作变动，公司核心管理层始终保持稳定。上述人员变动对公司日常管理不构成重大影响，也不影响公司的持续经营，不构成重大变动情形。

十、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的对外投资情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员主要对外投资情况如下：

姓名	职务	对外投资单位名称	直接持股比例
赵奇	董事长	标榜网络	55.00%
		福尔鑫咨询	25.00%
沈皓	董事兼总经理	标榜网络	28.50%
施明刚	董事兼副总经理	标榜网络	6.50%
赵建明 (注 ¹)	董事	标榜贸易	23.00%
		金鼎投资	87.50%
		俊鹄贸易	54.76%
		金榜贸易	63.66%
		标榜新材	0.19%
沙昞	独立董事	江阴诚信会计师事务所有限公司	43.50%
		上海昊泰国际贸易有限公司	30.00%
吴国忠	独立董事	浙江海瑞鑫新型材料有限公司	30.00%
		池州九威新材料有限公司	22.50%
		安徽申嘉聚合物科技有限公司	38.46%
		上海拓聚聚合物材料有限公司	20.00%
		舟山海宏新材料有限公司	36.00%
		嘉兴科瑞生物科技有限公司	45.49%
朱裕金 (注 ²)	监事会主席	标榜网络	10.00%
		金榜贸易	2.74%
蒋文强	副总经理兼运营总监	福尔鑫咨询	15.00%
刘德强 (注 ³)	财务总监兼董事 会秘书	福尔鑫咨询	20.00%
		标榜新材	0.03%

注¹：赵建明通过标榜贸易间接持有蒙娜美容品、标榜化妆品、杯酒人生、叶露芝的股份，通过金榜贸易间接持有标榜新材、瀚阳新材、标榜涂装、Pivot Group USA、奇明电子、瀚阳贸易的股份。

注²：朱裕金通过金榜贸易间接持有标榜新材、瀚阳新材、标榜涂装、Pivot Group USA、奇明电子、瀚阳贸易的股份。

注³：刘德强通过标榜新材间接持有标榜涂装、Pivot Group USA 的股份。

除上述对外投资外，公司董事、监事、高级管理人员不存在其他对外投资情况。

十一、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属持股及变动情况

(一) 董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属直接持有发行人股份情况

报告期内，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属直接持有公司股份情况如下：

序号	姓名	职务或亲属关系	直接持股比例			
			2021年 6月30日	2020年 12月31日	2019年 12月31日	2018年 12月31日
1	赵奇	董事长	22.00%	22.00%	22.00%	22.00%
2	沈皓	董事兼总经理	10.67%	10.67%	10.67%	10.67%
3	朱裕金	监事会主席	3.82%	3.82%	3.82%	3.82%
4	施明刚	董事兼副总经理	2.04%	2.04%	2.04%	2.04%

截至本招股说明书签署日，上述公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属所直接持有的公司股权不存在质押或冻结的情况。

（二）董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属间接持有发行人股份情况

报告期内，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属间接持有公司股份情况如下：

序号	姓名	职务或亲属关系	间接持股比例			
			2021年 6月30日	2020年 12月31日	2019年 12月31日	2018年 12月31日
1	赵奇	董事长	24.81%	24.81%	24.81%	24.81%
2	沈皓	董事兼总经理	12.67%	12.67%	12.67%	12.67%
3	朱裕金	监事会主席	4.44%	4.44%	4.44%	4.44%
4	施明刚	董事兼副总经理	2.89%	2.89%	2.89%	2.89%
5	赵建明	董事	1.02%	1.02%	1.02%	1.02%
6	蒋文强	副总经理兼运营总监	0.22%	0.22%	0.22%	0.22%
7	刘德强	财务总监兼董事会秘书	0.29%	0.29%	0.29%	0.29%
8	赵建初	公司实际控制人 之近亲属	0.49%	0.49%	0.49%	0.49%
9	赵建军		0.49%	0.49%	0.49%	0.49%
10	赵剑阳		0.49%	0.49%	0.49%	0.49%
11	赵东明		0.49%	0.49%	0.49%	0.49%
12	赵维		0.49%	0.49%	0.49%	0.49%
13	陈卫明		0.49%	0.49%	0.49%	0.49%

截至本招股说明书签署日，上述公司董事、监事、高级管理人员、核心技术

人员及其近亲属所间接持有的公司股权不存在质押或冻结的情况。

（三）董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属所持股份质押或冻结情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其近亲属所持有的股份不存在质押或冻结情况。

十二、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员人员的薪酬

（一）公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员在本公司领薪情况

公司董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及核心技术人员的薪酬由基本工资、绩效工资组成；独立董事在公司只领取独立董事津贴，标准为每人每年5万元（税前）。董事、监事、高级管理人员的薪酬标准由公司薪酬与考核委员会、董事会及监事会依据公司的薪酬制度审议评定，最后经公司股东大会审议通过。

在本公司领取薪酬的董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员，除依法享有的养老保险、医疗保险、补充医疗保险、失业保险、工伤保险、生育保险和住房公积金外，不存在其他特殊的福利待遇和退休金计划。

公司报告期内董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的薪酬总额及占利润总额比例情况如下：

单位：万元

年份	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
薪酬总额	222.08	439.48	392.95	176.79
利润总额	5,867.15	14,510.31	10,769.99	4,828.96
占比	3.79%	3.03%	3.65%	3.66%

注：薪酬总额统计口径为董监高在该年度任期内薪酬。

（二）最近一年领取薪酬情况

公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员2020年在公司领取薪酬（税前）情况如下：

姓名	在本公司职务	2020 年度税前薪酬 (万元)	是否从关联方领取 薪酬或津贴
赵奇	董事长	85.42	否
沈皓	董事兼总经理	83.10	否
施明刚	董事兼副总经理	82.99	否
赵建明	董事	-	是(注 ¹)
陈南	独立董事	5.00	否
沙昶	独立董事	5.00	否
吴国忠	独立董事	5.00	否
朱裕金	监事会主席	45.79	否
徐少宗	监事	-	否(注 ²)
周洁	职工监事兼管路车间主任	15.83	否
蒋文强	副总经理兼运营总监	55.58	否
刘德强	财务总监兼董事会秘书	55.77	否

注¹：赵建明退休返聘从公司关联方标榜贸易、标榜新材领取薪酬，2020 年度税前薪酬为 19.63 万元。

注²：徐少宗为公司外部监事，不在公司领取薪酬。

在本公司领取工资薪酬的董事、监事、高管人员及核心技术人员，不存在其他特殊待遇和退休金计划。

(三) 股权激励情况

2017 年 2 月，公司通过福尔鑫咨询实施了股权激励。报告期内公司及子公司不存在其他已经制定或实施的股权激励及相关安排。

2017 年 2 月 20 日，标榜有限召开股东会，决议赵奇、朱裕金和施明刚分别将其持有的标榜有限 0.75%、0.70%和 0.20%的股权受让给福尔鑫咨询。在赵建明的授意下，沈皓将其代赵建明持有的标榜有限 5.00%的股权受让给标榜贸易；前述股权转让的价格均为 9.00 元/出资额。同日，股权转让各方签署了《股权转让协议》。

上述股权转让具体情况如下：

单位：万元

出让方	转让出资额	出资比例	受让方	受让出资额
赵奇	15.00	0.75%	福尔鑫咨询	33.00
朱裕金	14.00	0.70%		
施明刚	4.00	0.20%		
沈皓(注)	100.00	5.00%	标榜贸易	100.00

注：沈皓转出的该 5.00% 的股权实际持有人系赵建明。

公司股权激励对象主要为公司高管和业务骨干，有助于调动员工的工作积极性和对公司的认同感，促进公司良性发展。公司实际控制人赵奇为标榜网络的控股股东及福尔鑫咨询的执行事务合伙人，上述股权激励实施前后，公司实际控制人均为赵奇，股权激励计划的实施不影响发行人控制权的稳定性。

1、合伙人出资情况

截至本招股说明书签署日，福尔鑫咨询的合伙人出资情况如下：

单位：万元

序号	姓名	出资额	出资比例	入伙时间	出资人类型	在发行人的任职情况	在发行人的任职时间
1	赵奇	75.00	25.00%	2017年1月	普通合伙人	董事长	2009年7月至今
2	刘德强	60.00	20.00%	2017年1月	有限合伙人	财务总监兼 董事会秘书	2017年1月至今
3	蒋丽红	60.00	20.00%	2017年1月	有限合伙人	财务经理	2016年12月至今
4	蒋文强	45.00	15.00%	2017年1月	有限合伙人	副总经理兼 运营总监	2010年1月至今
5	邹洁	30.00	10.00%	2017年1月	有限合伙人	内审主管	2009年10月至今
6	关英鹏	30.00	10.00%	2017年1月	有限合伙人	销售经理	2010年2月至今

2、合伙人选定依据

福尔鑫咨询的合伙人选定依据如下：

(1) 普通合伙人

赵奇为公司实际控制人，其直接持有公司 22.00% 的股权，通过标榜网络间接持有公司 24.44% 的股权，通过福尔鑫咨询间接持有公司 0.37% 的股权，合计持股比例为 46.81%，赵奇目前担任公司董事长。2017 年 1 月，公司实际控制人赵奇担任福尔鑫咨询的普通合伙人。

(2) 有限合伙人

福尔鑫咨询系对公司高管和业务骨干进行股权激励而设立，有限合伙人（激励对象）的选定依据包括：与标榜股份签订劳动合同的其他高级管理人员；销售骨干员工；管理骨干员工。除以上条件外，还需满足：愿意长期为公司服务；高度认可并追随公司使命、价值观；主动为公司团队做出贡献等。

满足以上条件的员工，并经普通合伙人赵奇同意，可成为福尔鑫咨询的有限合伙人。

3、不存在约定最低服务期限及委托持股或其他未披露的利益安排

通过福尔鑫咨询对员工进行股权激励时未约定对公司的最低服务期限，也未约定有限合伙人离职的情况下，该有限合伙人持有的合伙企业出资份额需要转让或退出。

根据福尔鑫咨询的合伙协议、资金支付凭证等文件、相关合伙人的劳动合同和任职情况，以及对全体合伙人进行的访谈确认，全体合伙人持有的合伙企业份额系其真实持有，不存在委托持股或其他未披露的利益安排。

4、福尔鑫咨询的出资及合伙人变动

(1) 受让股份的定价依据、价款支付和资金来源

2017年2月20日，标榜有限召开股东会，决议赵奇、朱裕金和施明刚分别将其持有的标榜有限0.75%、0.70%和0.20%的股权转让给福尔鑫咨询。同日，双方签订《股权转让协议》。赵奇、朱裕金和施明刚将其持有的合计33.00万元转让给福尔鑫咨询，转让价款为297.00万元，定价为9.00元/出资额，本次转让定价系参考2016年末标榜股份每股净资产6.29元/股的基础上协商确定。

福尔鑫咨询的资金来源为出资额300万元，由全体合伙人按出资比例实缴，合伙人出资来源均为自有资金。

(2) 合伙人的变动情况

福尔鑫咨询自设立以来，合伙人未发生变动，合伙人出资份额的变动情况如下：

转让时间	转出方	受让方	转让原因	转让份额 (万元)	转让价格 (元/股)	转让金额 (万元)
2017年2月	赵奇	刘德强	股权激励	15.00	-	-

注：因转让方上述15.00万元出资份额尚未实缴，因此转让价格为0元，由受让方承担相应的出资义务；福尔鑫咨询的出资份额已由各合伙人于2017年2月20日以货币形式实缴到位。

(3) 人员离职后的股份处理

福尔鑫咨询的合伙协议中未约定有限合伙人离职后持有的合伙企业出资份额需要转让或退出。因此，相关受激励人员离职后，股份无需转让，亦不存在其他处理。

（4）股份锁定承诺

根据福尔鑫咨询出具的承诺，福尔鑫咨询持有的标榜股份的股份自标榜股份股票上市之日起锁定 36 个月。其中，公司实际控制人、福尔鑫咨询普通合伙人赵奇、在公司担任董事或高管的福尔鑫咨询合伙人刘德强、蒋文强以及福尔鑫咨询的承诺参见本招股说明书之“附录：与投资者保护相关的承诺函”。

（5）内部股份转让机制合法合规

根据《江阴福尔鑫咨询服务企业（有限合伙）合伙协议》约定：“合伙人向合伙人以外的人转让其在合伙企业中的全部或者部分财产份额时，须经其他合伙人一致同意；合伙人向合伙人以外的人转让其在合伙企业中的财产份额的，在同等条件下，其他合伙人有优先购买权；合伙人之间转让在合伙企业中的全部或者部分财产份额时，应当通知其他合伙人。”

上述内部股份转让机制符合相关法律法规规定，福尔鑫咨询自设立以来发生的股权转让均按照上述规定执行，福尔鑫咨询的内部股份转让机制合法合规。

十三、发行人员工情况及社会保障情况

（一）公司员工人数

报告期各期末，公司员工人数如下：

单位：人

年份	2021年6月末	2020年末	2019年末	2018年末
员工人数	391	423	424	295

2018-2019年，公司员工人数增加主要系经营规模扩大所致，报告期内公司员工人数变动正常。

（二）公司员工结构

1、员工专业结构

截至 2021 年 6 月 30 日，公司的员工专业结构情况如下：

单位：人

岗位结构	员工人数	所占比例
技术人员	55	14.07%
销售人员	11	2.81%
生产人员	292	74.68%
管理及行政人员	33	8.44%
合计	391	100.00%

2、员工教育程度

截至 2021 年 6 月 30 日，公司的员工教育程度情况如下：

单位：人

学历结构	员工人数	所占比例
本科及以上	50	12.79%
大专	56	14.32%
高中及中专	99	25.32%
高中以下	186	47.57%
合计	391	100.00%

（三）劳务派遣情况

报告期内，公司为了缓解临时性的人员缺口，存在劳务派遣用工的情形。劳务派遣用工主要从事搬运、组装、包装、仓储等非核心生产工序，属于临时性、辅助性或替代性的工作岗位。

报告期各期末，公司及子公司劳务派遣人员合计数量及占发行人用工总数的比例、劳务派遣费用占主营业务成本比例如下：

单位：人

年份	2021 年 6 月末 /2021 年 1-6 月	2020 年末/ 2020 年度	2019 年末/ 2019 年度	2018 年末/ 2018 年度
劳务派遣人数	-	11	41	10
占用工总数比例	-	2.53%	8.82%	3.28%
劳务派遣费用占主营业务成本比例	0.08%	0.12%	0.66%	0.01%

报告期各期末，公司及子公司的劳务派遣用工合计人数不存在占比超过其用工总量 10%的情况，符合《劳务派遣暂行规定》第 4 条的相关规定。报告期内，公司及子公司劳务派遣费用占主营业务成本比例较小，对公司生产经营无重大影

响。

报告期内，公司与无锡正林劳务外包服务有限公司、江阴市鼎尚服务外包有限公司签订了劳务派遣协议，其基本情况如下：

序号	单位名称	成立时间	注册资本 (万元)	经营许可证书	股权结构	主要人员
1	无锡正林劳务外包服务有限公司	2017年11月	200.00	劳务派遣经营许可证 (320200201712260222)	唐双梅持股70%，汤竹正持股30%	汤竹正担任执行董事兼总经理；唐双梅担任监事
2	江阴市鼎尚服务外包有限公司	2017年4月	208.00	劳务派遣经营许可证 (320281201809201002)	吴玉芳持股50%，王建龙持股50%	吴玉芳担任执行董事兼总经理；王建龙担任监事

无锡正林劳务外包服务有限公司、江阴市鼎尚服务外包有限公司已分别取得无锡市梁溪区人力资源和社会保障局、江阴高新技术产业开发区管理委员会核发的劳务派遣经营许可证，具备劳务派遣资质。

报告期内，公司存在个别实习生及兼职用工，公司均与其签订了劳务合同，相关劳务用工合法合规。除此以外，公司不存在劳务外包等其他用工形式。

(四) 发行人执行社保及公积金情况

公司与员工按照《中华人民共和国劳动法》有关规定签订劳动合同，员工根据劳动合同承担义务和享受权利。截至2021年6月末，公司已按照国家有关政策规定，执行社会保险制度、住房公积金制度与医疗保险制度，为员工办理并缴纳了养老保险、失业保险、医疗保险、补充医疗保险、工伤保险、生育保险及住房公积金。

报告期各期末，公司及子公司各期末员工人数、执行社保及公积金情况如下：

单位：人

年份		2021年6月末	2020年末	2019年末	2018年末
	员工人数	391	423	424	295
社会保险	参保人数	367	405	403	261
	参保比例	93.86%	95.74%	95.05%	88.47%
住房公积金	缴纳人数	369	404	402	260
	缴纳比例	94.37%	95.51%	94.81%	88.14%

报告期各期末，公司及子公司部分员工未缴纳社会保险的原因如下：

单位：人

期间	未参保总人数	未参保分类	人数	占比	未参保原因
2021年6月末	24	退休返聘员工	18	75.00%	退休返聘人员无需缴纳
		新入职员工	4	16.67%	该类员工一般在次月办理申报手续
		其他	2	8.33%	兼职员工
2020年末	18	退休返聘员工	17	94.44%	退休返聘人员无需缴纳
		其他	1	5.56%	兼职员工
2019年末	21	退休返聘员工	13	61.90%	退休返聘人员无需缴纳
		新入职员工	4	19.05%	该类员工一般在次月办理申报手续
		其他	4	19.05%	包括自愿不参保、社保关系未转移、参加农保
2018年末	34	退休返聘员工	16	47.06%	退休返聘人员无需缴纳
		新入职员工	5	14.71%	该类员工一般在次月办理申报手续
		其他	13	38.24%	包括自愿不参保、参加农保、临时性用工

报告期内，公司及子公司部分员工未缴纳公积金的原因如下：

单位：人

期间	未缴纳总人数	未缴纳分类	人数	占比	未缴纳原因
2021年6月末	22	退休返聘员工	18	81.82%	退休返聘人员无需缴纳
		新入职员工	1	4.55%	该类员工一般在次月办理申报手续
		其他	3	13.64%	公积金关系未转移、兼职员工
2020年末	19	退休返聘员工	17	89.47%	退休返聘人员无需缴纳
		新入职员工	1	5.26%	该类员工一般在次月办理申报手续
		其他	1	5.26%	兼职员工
2019年末	22	退休返聘员工	13	59.09%	退休返聘人员无需缴纳
		新入职员工	7	31.82%	该类员工一般在次月办理申报手续
		其他	2	9.09%	自愿不参保
2018年末	35	退休返聘员工	16	45.71%	退休返聘人员无需缴纳
		新入职员工	8	22.86%	该类员工一般在次月办理申报手续
		其他	11	31.43%	临时性用工

报告期内，发行人存在未为部分员工缴纳社保及公积金的情形，与《社会保险法》、《住房公积金管理条例》的相关要求存在一定差异。

根据江阴市人力资源和社会保障局签署的访谈确认，报告期内，公司及其子公司不存在违反社会保险法规的情况，且未因此受到行政处罚。根据无锡市住房公积金管理中心江阴市分中心出具的《证明函》及访谈确认，报告期内，公司及

其子公司没有因违反公积金法规而收到追缴、罚款或其他形式的行政处罚情形。

公司控股股东及实际控制人已作出社会保障费用及住房公积金补缴的补偿承诺。公司及其子公司因未足额缴纳社会保险和住房公积金占比较小，被处罚的风险较低，不构成公司本次发行上市的实质性障碍。

公司控股股东及实际控制人承诺：“如发生主管部门认定发行人未按照国家相关规定为全部员工办理社会保险及住房公积金缴存登记并要求发行人按规定缴纳相关款项，或者出现其他导致发行人需要补缴社会保险及住房公积金的情形，或者由此发生诉讼、仲裁及有关主管部门的行政处罚，则本公司/本人无条件地全额承担该等应当补缴的费用、罚款及承担相应的赔偿责任，保证发行人不会因此遭受任何损失。”

第六节 业务与技术

一、公司主营业务、主要产品及变化情况

（一）主营业务及其构成

1、公司主营业务

公司主营业务为汽车尼龙管路及连接件等系列产品的研发、生产和销售，主要产品包括动力系统连接管路、冷却系统连接管路、连接件等。公司专注于乘用车市场的零部件配套领域，为客户提供具有高安全性、重要功能性的核心零部件，系国内少数进入合资品牌整车厂供应体系的汽车尼龙管路优势企业之一。

公司是经江苏省科学技术厅、江苏省财政厅、国家税务总局江苏省税务局认定的高新技术企业，先后被评为江苏省科技型中小企业、江苏省民营科技企业、江阴市专精特新科技小巨人企业、2020年无锡市瞪羚企业，公司技术中心被认定为江苏省认定企业技术中心。公司曾荣获无锡市科学技术进步三等奖，并成功申报“国六汽车用高阻燃性管路系统项目”江苏省投资项目、“新能源汽车用耐高低温轻质冷却管路系统的研发”、“新能源汽车热管理系统用多层复合材料管路研发及产业化”科技创新专项资金重点项目。截至本招股说明书签署日，公司拥有已授权境内专利59项、境外专利1项，软件著作权9项。公司在与国际知名零部件厂商竞争过程中，凭借本土化、高性价比等优势，不断获取客户更多的产品定点并实现量产配套，逐步提高国产化水平。

目前，公司主要产品已广泛配套于大众、奥迪、斯柯达、大通、福特、标致等知名品牌的众多车型，与国内知名整车厂和优秀零部件厂商建立了稳定的合作关系，在汽车尼龙管路制造行业具有较高的品牌知名度与行业地位。公司曾多次荣获主要客户给予的荣誉奖励，如大众一汽发动机2018年度和2019年度“优秀供应商”、一汽大众2019年度“生产保障奖”、一汽大众2020年度“抗疫先锋奖”、康迪泰克Continental2020年度“优秀供应商”等荣誉。

随着汽车节能减排标准日趋提高，涡轮增压技术作为一种有效实现节能减排的技术得以快速推广，涡轮增压车型渗透率不断提升；同时，汽车行业呈现轻量

化、环保化趋势，尼龙管路应用场景逐步增加。公司紧跟行业发展趋势，积极配套涡轮增压车型，凭借进入产业链供应体系的先发优势、逐步积累的技术经验及成本优势，长期同步参与到整车厂商配套零部件的开发，成为国内知名整车厂及优秀零部件制造企业的尼龙管路及连接件供应商，市场影响力与知名度不断提升。2019年，随着汽车排放“国六”标准的实施，汽车减排需求相应增加，公司部分产品作为降低汽车排放的重要功能部件，已批量应用于“国六”标准汽车，公司迎来了快速增长期，报告期内，公司营业收入分别为31,980.40万元、56,271.51万元、63,219.99万元和23,930.72万元，2018-2020年营业收入年均复合增长率达40.60%。同时，公司在新能源车领域的产品应用正逐步拓宽，公司已量产应用于PHEV车型的电池冷却管，并获得大众MEB电动汽车平台多项电池冷却管及连接件定点信。未来，公司将进一步提升产能、提高产品品质，持续参与整车厂的同步研发，抓住汽车行业节能减排、轻量化及国产替代的市场机遇，并不断扩大在新能源汽车领域的应用，实现业绩规模长期稳定增长。

2、主营业务收入的主要构成

报告期内，公司主营业务收入按产品的构成情况如下：

单位：万元

产品	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
动力系统连接管路	15,595.03	67.12%	45,036.36	72.78%	38,215.83	70.01%	17,694.64	57.03%
冷却系统连接管路	847.98	3.65%	2,006.43	3.24%	1,424.86	2.61%	1,578.92	5.09%
连接件	5,516.68	23.74%	11,956.95	19.32%	10,795.67	19.78%	9,201.38	29.65%
其他	1,273.83	5.48%	2,883.11	4.66%	4,150.94	7.60%	2,553.60	8.23%
主营业务收入	23,233.53	100.00%	61,882.84	100.00%	54,587.30	100.00%	31,028.54	100.00%

(二) 主要产品的具体用途

公司主营业务为汽车尼龙管路及连接件等系列产品的研发、生产和销售，主要产品包括动力系统连接管路、冷却系统连接管路、连接件等。

1、汽车尼龙管路的概念介绍

(1) 汽车尼龙管路概念

尼龙，学名为聚酰胺（PA），是世界五大通用工程塑料之一。由于尼龙在

高温高压下的机械强度等理化性能优异，成为制作精密管材或零件的重要原材料。经过严格的精选和测试，尼龙材料已广泛应用于汽车流体管路制造。

汽车流体管路指连接各个零部件之间的软管、硬管等管状零件，软管的材质一般包括橡胶和尼龙，硬管的材质一般包括金属等。汽车流体管路的作用是在各零部件之间传输各种介质（如燃油、机油、冷却液、气体等），是保证汽车性能发挥、安全运行的重要零部件。

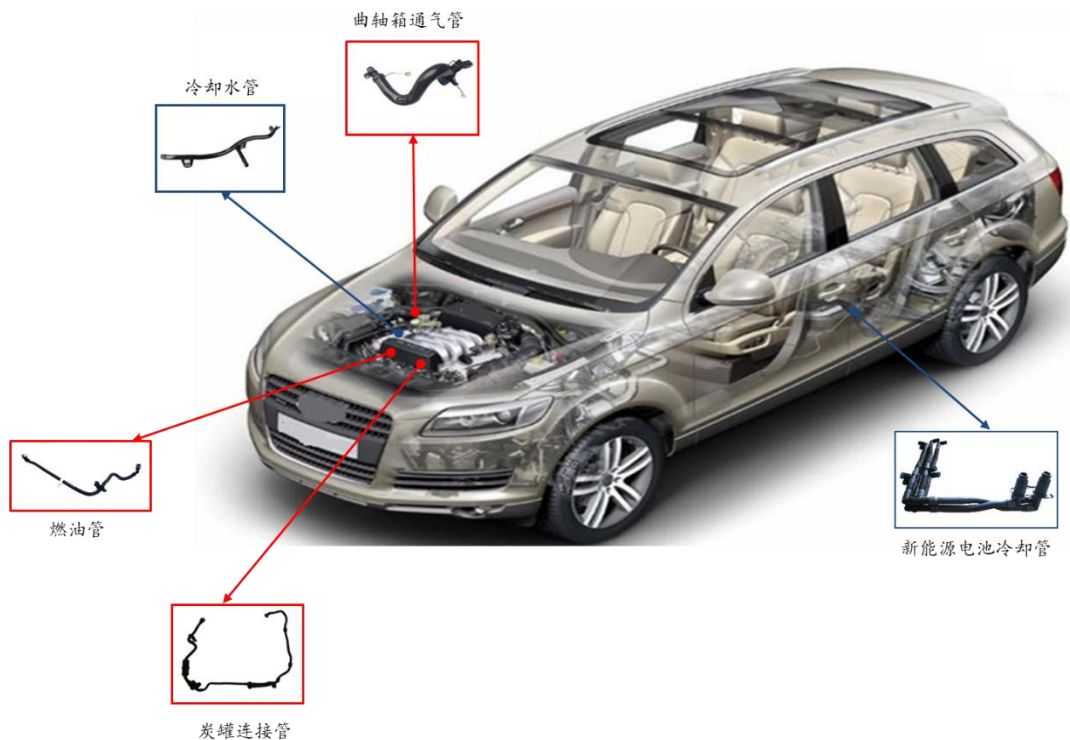
由于汽车流体管路多应用在高低温、高压、腐蚀性介质的环境下，安装在紧凑有限的空间内，同时在汽车运行当中始终处于频繁震动的疲劳状态，因此对其材料、尺寸、结构性能的设计和验证技术有着较高的要求。相比传统的金属管路和橡胶管路，汽车尼龙管路在管体重量、加工成型性、耐高低温性、耐化学性等方面更具有优越性，因此更为契合近年来汽车节能减排标准提升的趋势。目前，汽车尼龙管路的主要应用场景包括动力系统（AKF管、燃油管、曲轴箱通气管等）、冷却系统（冷却水管、冷却管路等）、制动系统（真空制动管路、液压制动管路等）、转向系统（高、低压动力转向管）和车身附件系统等。




2、公司产品概述

公司主要产品为汽车尼龙管路和连接件，为发动机相关附属零件，其安全性、一致性及功能性要求严苛。具体产品如下：

（1）汽车尼龙管路

公司汽车尼龙管路主要包括动力系统连接管路、冷却系统连接管路，主要产品如下所示：



产品大类	主要产品图示	产品介绍
动力系统连接管路	 <p data-bbox="526 1355 805 1388">炭罐连接管（AKF管）</p>	<p data-bbox="901 1131 1348 1299">应用于发动机的燃油系统，与炭罐相连接；油箱挥发的燃油蒸汽经炭罐后通过该管引入到发动机中燃烧，可以降低油耗，减少排放。</p>
	 <p data-bbox="582 1657 758 1691">曲轴箱通气管</p>	<p data-bbox="901 1422 1348 1668">应用于曲轴箱中的窜气(含燃油蒸汽、机油蒸汽和废气等)循环，与曲轴箱、油器分离器相连接；曲轴箱中的窜气通过该管引入到油气分离器，将机油分离后，燃油蒸汽进入发动机中燃烧，可有效减少废气排放，防止大气污染。</p>
	 <p data-bbox="630 1915 718 1948">燃油管</p>	<p data-bbox="901 1769 1348 1892">应用于发动机燃油系统，与底部输油管相连接；油箱中的油液经底部输油管后经该管引入发动机中燃烧。</p>

产品大类	主要产品图示	产品介绍
冷却系统连接管路	 <p>冷却水管</p>	<p>应用于汽车发动机冷却系统，与散热器、暖风机相连接；通过该管传输冷却液将发动机工作产生的热量传递至散热器降温，传递至暖风机为驾驶舱供热，并将散热后的冷却液传送回发动机，维持发动机的温度在恒定范围内。</p>
	 <p>电池冷却管 (应用于混合动力车型)</p>	<p>应用于新能源汽车（纯电、混合动力车型）电池的冷却和加热，与电池、散热器相连接；通过该管可保证电池系统的温度维持在恒定范围内。</p>
	 <p>电池冷却管 (应用于纯电车型)</p>	

(2) 连接件

汽车连接件作为实现管路系统连通或断开的零部件，是在一定温度、环境条件下，能够拥有足够精度、机械强度、耐久性、耐热性、耐化学性及使用性能的一类部件，主要作用为汽车管路与管路之间、管路与汽车水箱、暖风机与散热器等零部件之间的连接，该产品提高了管路系统的拆装效率和密封效果，有利于保证装配质量与产品一致性。其产品形态如图所示：

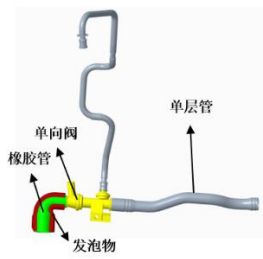
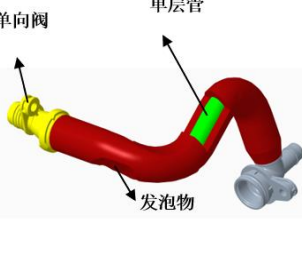
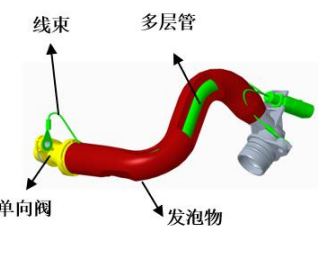
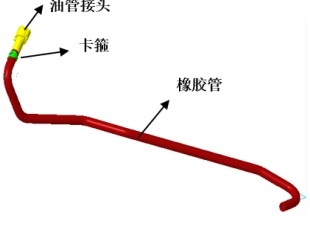
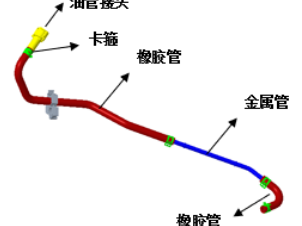
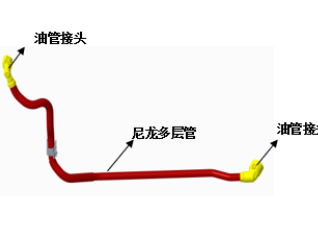




(3) 公司主要汽车尼龙管路产品的演变过程

2009 年，大众汽车在国内推出 EA111 发动机并于 2012 年升级为 EA211 发动机，在轻量化、提升功率、扭矩指标以及降耗减排等方面的性能更为优异，成为大众汽车小排量发动机的主力。2018 年 EA211 发动机推出“国六”排放标准型号，公司跟随整车厂商发动机升级的步伐，产品不断更新换代，并于 2019 年实现配套“国六”排放标准的产品大批量生产供货。公司动力系统连接管路的演变过程具体如下：

1) AKF 管			
配套机型	EA111 发动机	EA211 发动机 C5	EA211 发动机 C6
结构图			
演变过程	<p>使用尼龙单层管替代了原有橡胶管，管体重量减轻。</p>	<p>管材由尼龙管完全取代橡胶管，且由进口多层管替代单层管，并在材料中增加阻隔层，能有效防止燃油渗透，具有良好的耐冲击、耐高低温性能，可满足国五排放要求。</p>	<p>1、管材改用国产多层管，直径尺寸加粗，致使管路内部流量增加，提高了传导效率，减少了物质挥发，满足国六排放要求；</p> <p>2、增设一根管路，充当真空泵的功用，可有效利用汽车涡轮高速运行状态下产生的高压将燃油蒸汽引入发动机中再次燃烧；</p> <p>3、增设消音器结构，可以降低炭罐连接管路工作时产生的脉冲气流噪声。</p>
2) 曲轴箱通气管			
配套机型	EA111 发动机	EA211 发动机 C5	EA211 发动机 C6

<p>结构图</p>			
<p>演变过程</p>	<p>1、管体主要采用尼龙单层管； 2、部分使用发泡物，防止气温过低时冷凝水结冰对管路造成损坏，影响发动机发动； 3、采用进口单向阀。</p>	<p>1、管路结构整体改变，管体全部采用尼龙单层管； 2、整个尼龙管外层包裹发泡物，防止气温过低时冷凝水结冰对管路造成损坏； 3、采用进口单向阀。</p>	<p>1、尼龙单层管升级为多层管，提高密封性及防渗透性； 2、增加了具备 OBD 检测功能的线束，防止松动产生的泄露； 3、部分进口单向阀已逐步实现国产替代。</p>
<p>3) 涡轮增压-燃油管 (注²)</p>			
<p>配套机型</p>	<p>EA111 发动机</p>	<p>EA211 发动机 C5</p>	<p>EA211 发动机 C6</p>
<p>结构图</p>			
<p>演变过程</p>	<p>1、整体采用橡胶材料，重量大，阻燃性差，且难以保证一致性，加工过程中造成较多污染； 2、胶管与油管接头之间必须采用卡箍的方式固定连接，装配过程复杂，费时费力。</p>	<p>1、采用橡胶材料及金属材料的组合形式，重量大，成本高，且加工过程中造成较多污染； 2、胶管连接处必须采用卡箍的方式固定连接，装配过程复杂，费时费力。</p>	<p>1、尼龙多层管替代橡胶管，不但轻量化、成本低、环保，而且耐热性、防渗透性、阻燃性等都较好； 2、尼龙多层管与油管接头之间采用激光焊接，连接强度高，密封性能好。</p>

注¹：此图例为设计细节示意图。

注²：公司未配套 EA111 发动机、EA211 发动机 C5 的涡轮增压机型的燃油管。

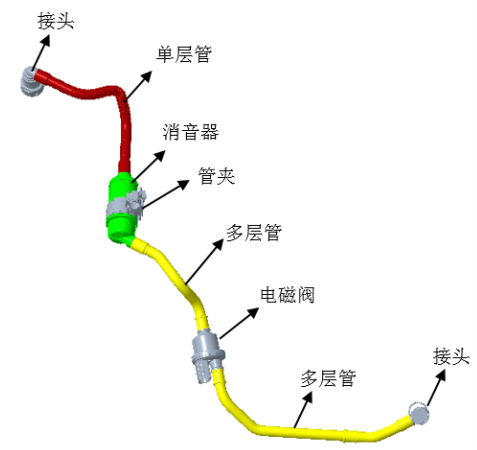
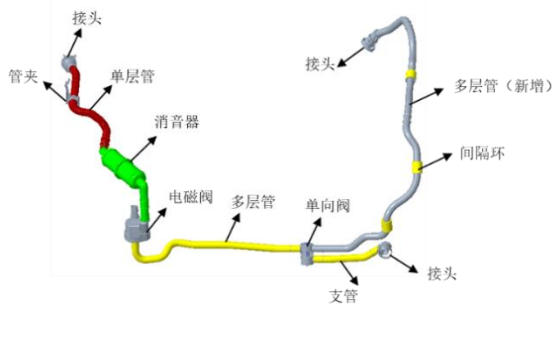
2019 年以来，由于汽车排放标准由“国五”向“国六”阶段切换实施，汽车的汽油燃烧、尾气排放等标准更为严格，导致配套汽车尼龙管路渗透性、析出性、密封性等性能要求进一步提升。

因此，为了满足更为严格的排放标准，配套产品所需主要原材料的精密度提高，生产工艺难度也一定程度上增加，最终呈现出配套产品生产成本及汽车的单车使用价值较“国五”标准均有明显上升。

(4) 配套涡轮增压管路与非涡轮增压管路的差异对比

在节能减排的背景下，涡轮增压技术的应用得到大力推广，用涡轮增压技术的汽车发动机，其结构更加精密复杂、工作环境更加严苛，因此对汽车管路的制造精密度、结构强度、耐高温性、耐腐蚀性等性能提出了更高的要求。

公司紧随汽车行业发展趋势，积极参与整车厂相关管路产品的研发项目，积累了涡轮增压与非涡轮增压配套产品的技术基础与生产工艺。以炭罐连接管（AKF 管）为例，公司配套涡轮增压发动机的管路较配套非涡轮增压发动机管路存在两个明显差别：其一，新增了一个支管，两个支管分别用于涡轮工作和不工作两种状态下的气流走向；其二，新增了单向阀，用于控制两个支管的气流。上述变化使得公司用于涡轮增压车型的 AKF 管成本及单车使用价值增加。具体产品对比图如下：

产品名称	非涡轮增压配套管路	涡轮增压配套管路
AKF 管 (注)		

注：此图例为设计细节示意图。

(5) 公司产品主要为定制件

公司主要产品动力系统连接管路、冷却系统连接管路和绝大部分连接件产品为定制件，根据公司与客户的约定，相关产品在经历开发设计、工艺调试、样品试制和检验、整车试验等多个环节后，才可以进入批量供货阶段。汽车整车企业针对发动机等关键部件制定的更新换代周期一般为 5-8 年，零部件企业需要参与同步研发方可进入最终的供应体系，因此公司产品多为定制件，少量连接件产品系通用件。

公司主要围绕大众 1.2T、1.4T（涡轮增压）EA211 发动机平台研发、销售配套产品，对应主要产品系列为 366 系列 AKF 管、723 系列燃油管、474 系列曲轴箱通气管、064 G 系列冷却水管等，上述产品的产量、销量与对应发动机平台车型的销售情况相匹配，具体可参见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入变动分析”之“（1）动力系统连接管路”之“4）主要产品产销量与对应车型销量之间的对比情况”。

3、主要产品技术水平和特点

（1）公司产品的技术水平

作为生产汽车尼龙管路及连接件产品的高新技术企业，公司成立以来重视技术创新和新产品开发，截至本招股说明书签署日，公司已取得境内专利 59 项，境外专利 1 项，已注册软件著作权 9 项。目前公司已掌握多项尼龙管路及连接件制造的自有核心技术，如“安全防撞型燃油管接头结构方式”、“墩节工艺技术”、“电池冷却管的加工工艺及结构设计方法”、“车用尼龙塑料连接件的焊接方法”等，上述技术工艺均处于国内领先地位，此外，公司通过“高稳定高密封性防脱落分体式气管接头”、“消音降噪型轿车发动机用脉冲气流管路系统”、“可自动检测废气排放的耐高温易定位型曲轴箱通气管路”等项目的研发，进一步提高了其尼龙管路产品在汽车系统中的使用性能。

（2）公司产品的技术特点

公司主要产品的技术特点参见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、公司主要产品的核心技术和研发情况”之“（二）公司核心技术与关键生产工艺”之“1、公司核心技术、具体表征及技术先进性。”

4、公司核心零部件的区分标准和依据

报告期内，公司基于产品应用场景、供应层级、认证标准等角度将尼龙管路产品（动力系统连接管路、冷却系统连接管路）认定为具有重要功能性的汽车核心零部件，连接件、精密注塑件等产品为非核心零部件，具体区分标准和依据说明如下：

(1) 汽车流体管路是保证汽车性能发挥、安全运行的重要零部件

汽车流体管路指连接各个零部件之间的软管、硬管等管状零件，其作用是在各零部件之间传输各种介质（如燃油、机油、冷却液、气体等），是保证汽车性能发挥、安全运行的重要零部件。由于汽车流体管路多应用在高温、高压、腐蚀性介质的环境下，安装在紧凑有限的空间内，同时在汽车运行当中始终处于频繁震动的疲劳状态，因此对其材料、尺寸、结构性能的设计和验证技术有着较高的要求。根据《汽车流体输送系统》：“汽车流体输送系统是承载汽车各子系统所需介质的集合体，汽车流体输送系统在整车系统中起着关键作用，如果把一台车比喻成一个人的话，那么流体输送系统就是人的血管和神经束。”

(2) 公司尼龙管路产品主要应用于汽车发动机核心部件

相比传统的金属管路和橡胶管路，汽车尼龙管路在管体重量、加工成型性、耐高低温性、耐化学性等方面更具有优越性，因此更为契合近年来汽车节能减排标准提升的趋势。报告期内公司主要尼龙管路产品动力系统连接管路、冷却系统连接管路主要应用于汽车发动机核心部件，具体而言：动力系统连接管路主要用于传输发动机燃油系统中的燃油、燃油蒸汽、废气等介质，在保证发动机正常、安全运转的同时有效减少废气排放；冷却系统连接管路则通过传输冷却液将发动机工作产生的热量传递至散热器降温，使发动机的温度维持在恒定范围内。因此，公司尼龙管路产品主要配套于汽车发动机中，确保发动机正常、稳定、安全运转。

(3) 公司尼龙管路产品通常由整车厂直接下发定点信，并作为一级供应商供应

由于公司汽车尼龙管路产品的主要应用在汽车核心部件发动机上（动力系统及冷却系统），为确保产品品质及供应的稳定性，尼龙管路产品通常由整车厂直接下发产品定点信，经产品开发通过认可后，公司作为一级供应商正式进入批量供货阶段，并直接销售至整车厂。于此同时，连接件、精密注塑件等产品则通常作为二级零件向整车厂配套供应。

(4) 汽车尼龙管路产品需经过一系列严格测试与认证

公司汽车尼龙管路产品主要配套下游整车厂发动机核心部件的生产，对产品

的材料、结构设计、性能与质量要求严格。在实现批量供应前，公司需要对汽车尼龙管路产品进行加工质量、密封性、断裂伸长率、屈服应力变化、冲击强度、耐腐蚀性、耐热耐冻性等一系列试验与测试，并通过十万公里路试以满足产品对应的国际标准、国家标准及行业标准。同时，公司还根据不同整车厂的质量要求按项目对尼龙管路产品质量进行控制，最终使产品获得客户的质量认证。

综上所述，公司汽车尼龙管路产品作为承载汽车动力系统、冷却系统所需各类介质的功能性部件，对汽车发动机的正常、安全运行起到了基础性、关键性作用，也因此通常由整车厂直接下发定点信并作为一级供应商供应，且认证过程严格，因此将其认定为汽车核心零部件。

5、公司产品与具体车型对应关系

报告期内公司产品主要配套供应“大众系”EA211、EA888 发动机以及新能源汽车 MEB 平台，通常不与整车厂的具体车型直接对应，具体原因说明如下：

(1) “大众系”客户模块化平台战略使得发动机部件具备通用性

德国大众汽车集团是最早推出模块化平台并实行平台化战略的车企。模块化平台是指以模块的方式设计组装汽车的各部分子系统，将汽车的各部分总成，例如发动机总成、变速箱总成、悬架总成、车身各部分总成及电气系统等，以模块的形式进行标准化设计和生产，最后再根据不同车型的定位进行“组装”。“模块化”平台打破了传统汽车平台只针对一个级别车型的限制，通过不同的模块组合，可覆盖多级别（A0 级，A 级，B 级，C 级，D 级等），多类型（如轿车，SUV，MPV 等）的不同车型，使得零部件以及系统的通用性能提升，很多互不兼容的零件可以在同一个平台上实现系列化共用。德国大众汽车集团的平台建设始于 20 世纪 80 年代，从 PQ 系统平台技术升级为 MQB，MLB 等模块化平台，模块化平台使得平台的延展性大幅度提升，能够实现不同级别，不同类型，不同品牌的同平台研发和生产¹。

(2) 公司产品主要配套供应具体型号发动机

¹ 《中信证券汽车行业大众产业链专题报告：大众产业链万亿市场，“中国制造”二次渗透》

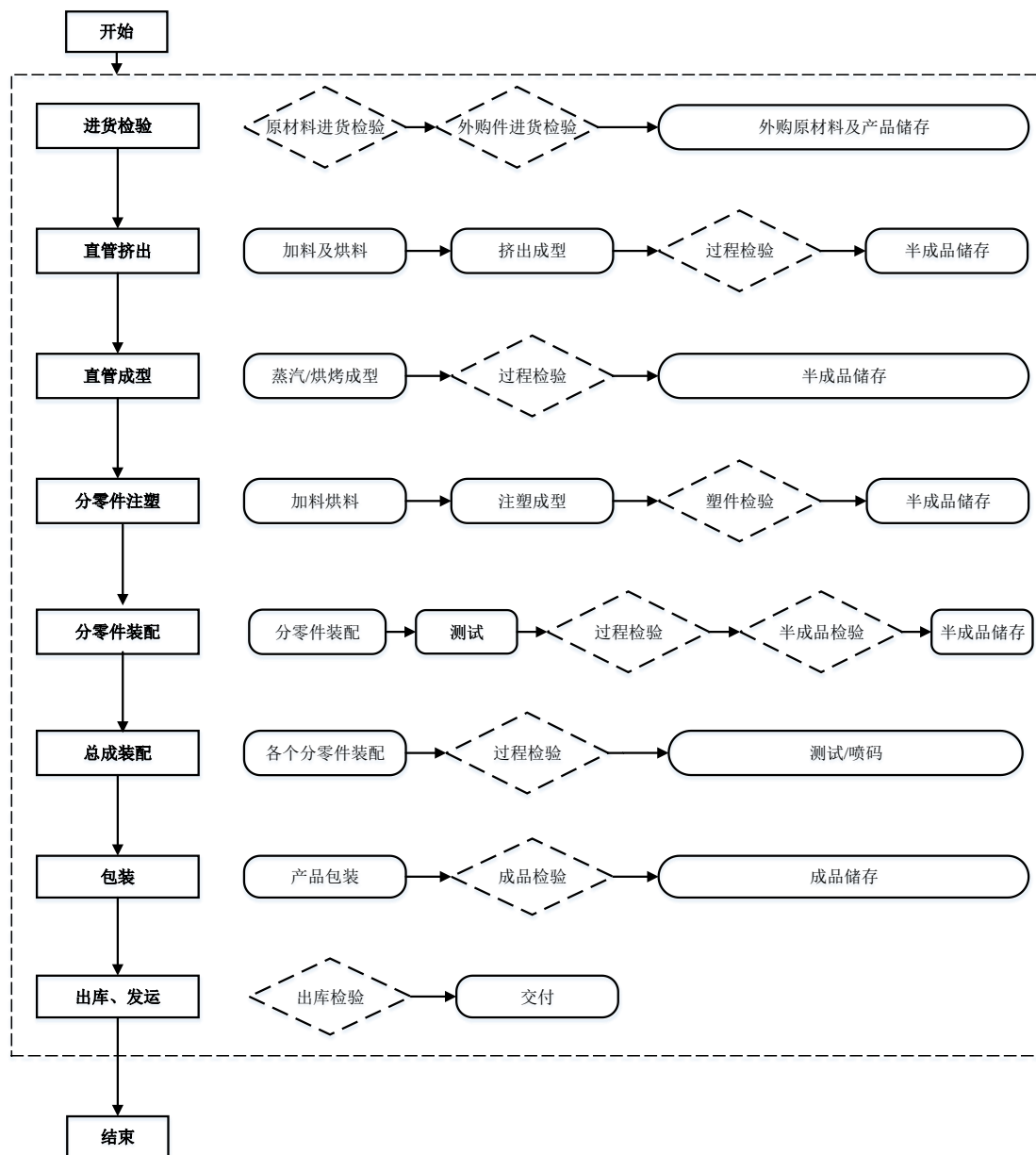
报告期内公司产品主要配套供应“大众系”EA211、EA888 发动机，相关产品以定制件为主，在公司通过综合评估取得整车厂下发的定点信时，定点信中对产品图号、配套发动机型号及汽车排放标准等进行约定，通常不直接明确具体终端车型。基于“大众系”模块化平台战略的推行，EA211、EA888 发动机可配套“大众系”各整车厂不同品牌车型，具体列示如下：

配套供应“大众系”整车厂	主要产品与配套车型
上海大众动力总成	生产 EA211 发动机，用于配套朗逸、帕萨特、桑塔纳、凌度、途岳、明锐、柯米克等品牌 1.2T、1.4T、1.4L、1.5L、1.6L 排量车型
大众一汽发动机	生产 EA888 发动机，用于配套迈腾、CC、奥迪 A4L、奥迪 Q3、奥迪 Q5、奥迪 A6L 等 1.8T、2.0T 排量的高端车型
上汽大众	生产 EA888 发动机，用于配套途岳、途观、帕萨特、辉昂、柯迪亚克等 1.8T、2.0T 排量的高端车型
	生产朗逸、帕萨特、桑塔纳、凌度、途岳、途观、辉昂、科迪亚克、明锐、柯米克等整车
	全资子公司上汽大众动力电池有限公司主要开展新能源车型相关研发、生产工作
一汽大众	生产 EA211 发动机，用于配套速腾、迈腾、奥迪 A3、奥迪 Q2L、宝来、高尔夫、捷达、探歌等品牌 1.2T、1.4T、1.4L、1.5L、1.6L 排量车型
	生产宝来、高尔夫、速腾、迈腾、奥迪、捷达、CC、探歌等整车

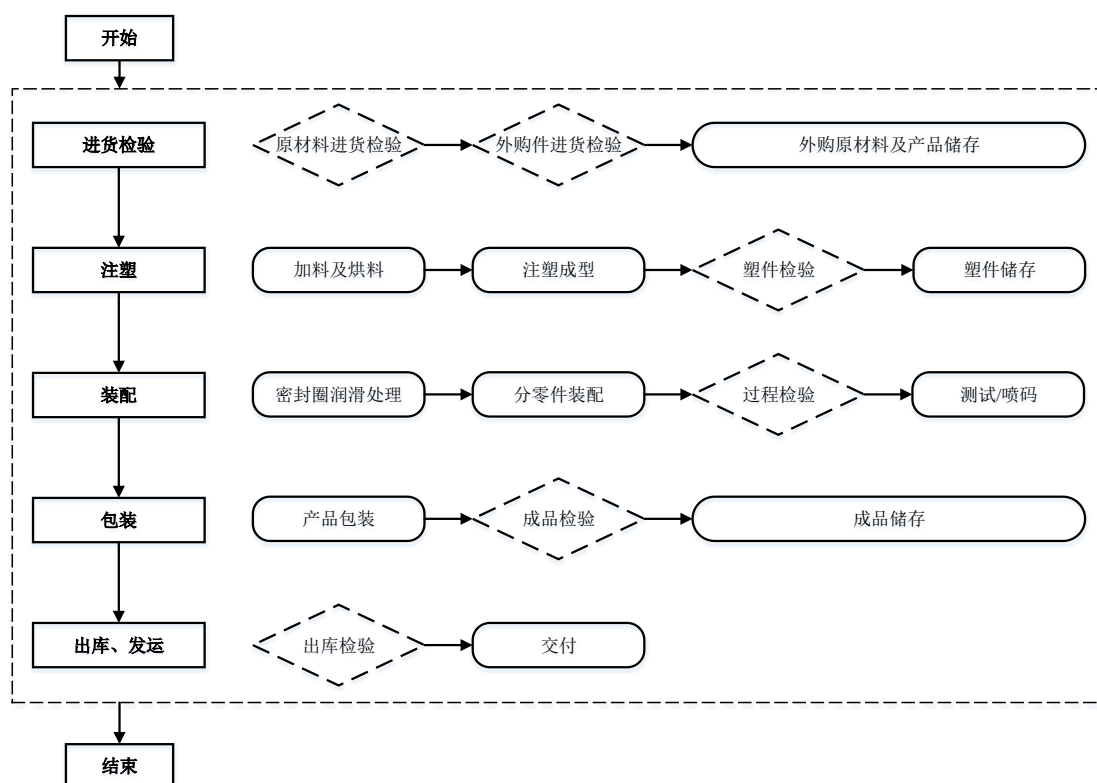
综上所述，报告期内公司主要客户“大众系”采用模块化平台方式进行整车生产与配套零部件采购，公司产品主要配套供应“大众系”客户 EA211、EA888 等发动机的生产，通常不直接对应整车厂终端具体车型。

（三）主要产品的工艺流程图

1、汽车尼龙管路



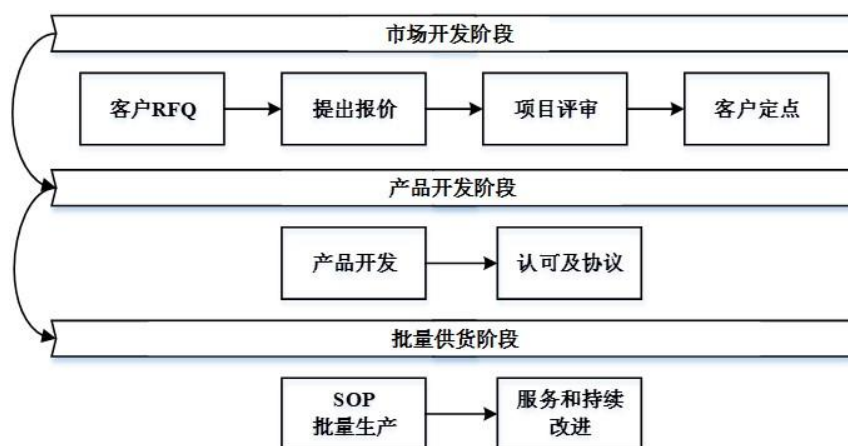
2、连接件



(四) 主要经营模式

1、销售模式

按照汽车零部件行业的惯例，整车厂首先对零部件厂商从技术、设备、研发等方面进行整体评审，通过评审之后纳入某个供应领域的合格（潜在）供应商名录。在开发新车型或新机型时，整车厂会根据不同零件向相应供应领域内的合格供应商发出开发邀请，并发出报价请求（RFQ），优秀的零部件企业凭借同步开发能力提出与新型汽车或发动机的匹配设计，结合自身的技术方案、成本估算，并考虑市场价格及与客户的合作历史情况，综合评估定价，并提出报价。通过综合评估后，整车厂下发定点信，并约定供货周期、供货时间、质量责任等具体商业条款，经产品开发通过认可后，正式进入批量供货（SOP）阶段。零部件厂商成功进入整车厂配套体系并批量供货后，出于时间成本和机会成本的考虑，两者将形成较为紧密的配套关系，在车型的生命周期内一般不会被轻易更换。



公司生产的汽车零部件产品主要面向整车配套市场，并与整车厂商及其零部件一级供应商形成直接的配套供应关系。公司通常作为一级供应商直接为整车厂配套汽车零部件，亦作为二级供应商通过一级供应商间接提供部分汽车零部件给整车厂商。由于国内外整车厂商对于汽车配套零部件的质量和性能等要求严格，因此大多数的零部件采购合同（包括技术开发和销售框架协议）均由整车厂商与公司直接洽谈并签署。当整车厂推出的新车型进入批量生产阶段时，其将根据自身的生产需要而选择由公司直接供货方式供货，或以指定供货方式供货，即公司首先向其总成一级供应商供货，再由一级供应商完成组装后向整车厂供货。

2、生产模式

公司主要采用“以销定产”的生产模式。公司一般按照整车厂新产品需求，通过前期的开发和工艺设计后研制成符合整车厂要求的管路、连接件产品，并经过公司内部或外部机构的试验和检测后再由整车厂检测认可；当公司产品通过认可后，根据整车厂的生产计划转向批量生产和供货。

在实际生产过程中，公司商务部直接对接整车厂等客户，获取客户的具体订单需求信息或者编制产品需求预测，物流部结合公司的库存情况后，向制造部下达生产计划，生产车间完成产品加工、包装等流程，再由质量部进行检验合格后入库。

3、采购模式

在产品生产过程中，原材料品质、规格和型号对产品性能产生较大影响。公司原材料采购主要根据客户订单需求与库存情况进行，同时根据供应商交货周期

适当进行调整。为实现成本控制，保证产品质量稳定和订单如期完成，公司采购部已建立合格供应商名录并定期对供应商进行评价，根据评价结果适当调整采购方案。

在特定产品的原材料选择上，客户通常会指定产品所使用的原材料品牌、规格、型号。对于客户已指定品牌、规格、型号的原材料，公司根据其限定的范围对不同渠道的供应商进行筛选并确定合格供应商，对于客户未指定的原材料，公司结合对供应商的技术开发能力、质量保证能力、物流供货能力等方面的审核，选择并确认合适供应商，并与之签订采购协议和质量协议，协商交易价格、结算方式等供货细节。

公司生产所需物资均由采购部向供应商集中统一采购。采购部根据生产计划、库存情况、供应商交货周期来编制采购计划，组织安排供应商有序交货。

4、研发模式

随着下游汽车市场需求愈发多元化、产品车型生命周期逐步缩短、产业政策不断推陈出新，整车厂为适应产业政策的调整以及终端消费市场需求的快速变化，对新品研发的系统整体性、快速响应性提出了更高的要求，因此协同配套零部件供应商同步开发新产品逐渐成为主流项目合作模式。公司产品研发以客户需为导向，主要采用与下游整车厂同步研发模式。基于尼龙管路及连接件系列产品多年积累的研发经验，公司研发团队能够充分理解整车设计的需求，根据整车的研发进度计划推出相应设计样品，并进一步优化和完善设计方案。此外，公司根据行业发展趋势和自身的开发经验，积极探索“国产替代”的可行性，在满足整车厂设计标准的同时提供更具性价比的产品设计方案。

公司新产品的开发阶段包括 A 样件（手工制造样品，实现基本功能）、B 样件（OTS 工程样件）、C 样件（PPAP 样件）、SOP（量产）阶段，技术部、工程部、质量部协同进行项目的设计、试验、质量检验与调试、验收，具体而言：技术部主要负责产品的前期规划、项目管理、产品设计开发以及模具开发工作，工程部主要负责新产品工艺步骤流程、工艺路线的制定和已批量产品的工艺持续优化，质量部则参与新项目试验方案和测量计划编制及实施，采购件认可、内部过程认可，客户的样件认可及提交等工作。项目各阶段在获得整车厂的认可后才

可进入下一阶段。

5、盈利模式

作为尼龙管路及连接件产品的生产企业，公司根据下游客户需求及最终签订的销售合同/订单内容进行原材料及配件的采购并组织生产，再按合同/订单向客户提供相应的产品及服务后依照合同的约定获得收入。公司获取的以上收入中，超过原材料采购支出、人工工资支出等各项支出的部分形成公司的盈利。

6、公司采用目前经营模式的原因、影响经营模式的关键因素以及经营模式和影响因素在报告期内的变化情况及未来变化趋势

作为典型的全球化产业之一，汽车产业的全球化特征显著，随着专业化分工和精益生产模式的推广，各大汽车整车厂商逐步调整自身产业价值链的定位，以德国大众汽车集团为代表的整车厂商由传统的纵向一体化生产模式转向以设计、核心部件制造、整车组装为主的专业化生产模式。于此同时，以中国为代表的发展中国家制造业水平近年来进入快速发展的阶段，汽车零部件产业由发达国家向发展中国家转移的趋势愈发明显。

基于上述背景，公司作为国内主营汽车尼龙管路及连接件产品的领先企业，处于汽车产业链的中游，其上游为阀泵等功能件、塑料件、塑料粒子、橡胶件等生产企业，下游则主要为汽车整车厂商及部分零部件配套供应商，公司采用目前经营模式符合汽车产业链的分工合作模式及行业惯例，影响公司经营模式的关键因素包括汽车行业市场化程度、专业化分工模式、下游客户的结构与需求特点、公司整体运营方针等。报告期内，上述影响公司经营模式的关键因素未发生重大变化，预计公司的经营模式在未来短期内亦不会发生重大变化。

（五）公司主营业务、主要产品及经营模式的演变情况

公司自设立以来，一直从事汽车尼龙管路及连接件系列产品的研发、生产和销售，公司主营业务、主要产品和主要经营模式未发生重大变化。

（六）生产经营中涉及的主要环境污染物、主要处理设施及处理能力

1、公司生产过程中产生的污染物及处理情况

(1) 生产经营中涉及的主要环境污染物、主要处理设施及预期效果

报告期内，公司生产经营涉及的主要环境污染物、主要处理设施及处理预期效果具体如下：

主要污染物	排放源	处理措施	处理预期效果
大气污染物	主要为注塑工序和加热挤出工序产生的有机废气	废气经收集后接入一套二级活性炭吸附装置处理，处理后尾气通过 1 根 15 米高的排气筒（FQ-1）排放	非甲烷总烃有组织排放可达《合成树脂工业污染物排放标准》（GB31572-2015）标准，非甲烷总烃无组织排放可达《合成树脂工业污染物排放标准》（GB31572-2015）标准
水污染物	生活污水	预处理后接入有资质的污水处理公司集中处理	达到《太湖地区城镇污水处理厂及重点工业行业主要水污染物排放限值》（DB32/1072-2018）标准以及 DB3232/T1072-2007 城镇污水厂 II 标准和 GB18918-2002 一级 B 标准
固体废物	注塑环节、挤出环节、切断环节、检验环节、生活活动等	一般固废：外售利用或回用于生产 危险废物：委托有资质单位处置 生活垃圾：由环卫部门统一处理	综合利用或妥善处理，符合相关规定要求。
噪声	噪声源主要是注塑机、粉碎机、搅拌机等设备	选用低噪声设备、合理布局、置于室内	厂界噪声达到 GB12348-2008 中的表 1 中厂界外声功能区 2 类标准

在废气处理方面，公司废气经收集后接入一套二级活性炭吸附装置处理，处理后尾气通过 1 根 15 米高的排气筒（FQ-1）排放，可将有机废气中非甲烷总烃产生量由 0.34t/a 降至 0.0306t/a；在废水处理方面，公司污水经由具备相关资质的污水处理公司处理后将达《太湖地区城镇污水处理厂及重点工业行业主要水污染物排放限值》、《城镇污水处理厂污染物排放标准》等标准；在固体废物物方面，公司通过外售、回收再利用以及委托有资质的第三方实现固体废弃物综合利用或妥善处理；在噪声方面，公司通过选用低噪声设备、合理布局厂区等措施可将噪声源降低并达《工业企业厂界环境噪声排放标准》2 类标准。综上，公司污染物处理能力充足，良好，各类污染物经公司妥善处理后可达到相关污染物排放标准。

2、环保投入情况

报告期内，公司环保投入情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
环保设施投入	-	21.92	36.68	31.60
日常环保运维投入	11.06	28.62	26.98	22.67
合计	11.06	50.54	63.66	54.27

公司所处行业不属于重污染行业，主营业务尼龙管路、连接件的生产工艺以物理过程为主，生产经营过程中产生的污染较少，因此报告期内公司的环保投入金额较小，符合公司实际生产经营情况。

3、报告期内环保违法违规行

自成立以来，公司严格贯彻执行国家和地方有关环境保护的法律法规，已根据《固定污染源排污许可分类管理名录》（2019年版）完成排污登记填报。根据国家颁布的有关环境保护的政策法规，公司制定并严格实施《环境运行控制程序》、《环境因素识别和评价控制程序》等内部管理标准，并通过了ISO14001:2015环境管理体系认证。报告期内，公司不存在因发生环境违法行为而受到环保部门的行政处罚。

二、公司所处行业的基本情况及其竞争情况

（一）所属行业及确定所属行业的依据

公司主营业务为汽车尼龙管路及连接件等系列产品的研发、生产和销售，按《国民经济行业分类与代码》（GB/T4754-2011），公司产品同时属于第36类大类“汽车制造业”中的“C3670汽车零部件及配件制造”行业和第29类大类“橡胶和塑料制品业”中的“C2922塑料板、管、型材制造”行业。根据中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》（2012年修订），公司属于“汽车制造业”，行业分类代码为C36。

主营产品	门类	大类	小类
汽车尼龙管路产品	C制造业	C36汽车制造业	C3670汽车零部件及配件制造
		C29橡胶和塑料制品业	C2922塑料板、管、型材制造

（二）行业主管部门、监管体制、主要法律法规及行业政策

1、行业主管部门、监管体制

公司所处行业的管理体制是在国家宏观经济政策调控下，遵循市场化发展模式的市场调节管理体制，采用政府宏观调控和行业自律管理相结合的管理方式。具体行业管理体制如下：

机构名称	职能
行政管理部门	
国家市场监督管理总局	负责行业技术、质量监管等工作。
工信部	审议通过行业、国家标准
发改委	制定产业政策，指导技术改造以及审批和管理投资项目。
行业自律组织	
中国汽车工业协会	该协会是由在中国境内从事汽车（摩托车）整车、零部件及汽车相关行业生产经营活动的企事业单位和团体在平等自愿基础上依法组成的自律性、非营利性的社会团体。具有社会团体法人资格，主要负责产业调查研究、标准制定、咨询服务与项目论证、贸易争端调查与协调、行业自律、专业培训、国际交流、会展服务等。

2、行业的主要法律法规及行业政策

汽车产业为国民经济中的支柱型产业，我国政府历来重视汽车及汽车零部件产业发展，相继推出各项政策措施以促进其良性有序发展，具体如下：

序号	名称	重点内容	颁布机构
1	《“十四五”循环经济发展规划》	提升汽车零部件、工程机械、机床、文办设备等再制造水平，推动盾构机、航空发动机、工业机器人等新兴领域再制造产业发展，推广应用无损检测、增材制造、柔性加工等再制造共性关键技术。…… 在售后维修、保险、商贸、物流、租赁等领域推广再制造汽车零部件、再制造文办设备，再制造产品在售后市场使用比例进一步提高。	发改委 2021年7月
2	《商务部办公厅关于印发商务领域促进汽车消费工作指引和部分地方经验做法的通知》	从汽车全生命周期着眼，将扩大汽车消费和促进产业长远发展相结合，不断完善汽车消费政策，有序取消行政性限制消费购买规定，推动汽车由购买管理向使用管理转变，加快建设现代汽车流通体系，助力形成强大国内市场，促进汽车市场高质量发展……	商务部 2021年2月
3	《新能源汽车产业发展规划（2021-2035年）》	到2025年，我国新能源汽车市场竞争力明显增强，动力电池、驱动电机、车用操作系统等关键技术取得重大突破，安全水平全面提升。新能源汽车新车销量	工信部 2020年11月

序号	名称	重点内容	颁布机构
		占比达到 20%左右.....	
4	《关于稳定和扩大汽车消费若干措施的通知》	一、调整国六排放标准实施相关要求：由 2020 年 7 月 1 日前调整至 2021 年 1 月 1 日前……二、完善新能源汽车购置相关财税支持政策……五、用好汽车消费金融：加大对汽车个人消费信贷支持力度，持续释放汽车消费力。	发改委、工信部、公安部、财政部、生态环境部、交通运输部、商务部、人民银行、税务总局、银保监会 2020 年 4 月
5	《产业结构调整指导目录》（2019 年本）	“汽车轻量化材料应用”列入“鼓励类”	发改委 2019 年 10 月
6	《交通强国建设纲要》	绿色发展节约集约、低碳环保。……强化节能减排和污染防治。优化交通能源结构，推进新能源、清洁能源应用。	国务院 2019 年 9 月
7	《关于加快发展流通促进商业消费的意见》	释放汽车消费潜力。实施汽车限购的地区要结合实际，探索推行逐步放宽或取消限购的具体措施。有条件的地方对购置新能源汽车给予积极支持。	国务院 2019 年 6 月
8	《汽车产业投资管理规定》	支持社会资本和具有较强技术能力的企业投资新能源汽车、智能汽车、节能汽车及关键零部件，先进制造装备……。	发改委 2018 年 12 月
9	《车联网（智能网联汽车）产业发展行动计划》	充分利用各种创新资源，加快智能网联汽车关键零部件及系统开发应用，推动构建智能网联汽车决策控制平台。	工信部 2018 年 12 月
10	《汽车产业中长期发展规划八项重点工程实施方案》	到 2025 年，形成若干家进入全球前十的汽车零部件企业集团。	中国汽车工程学会 2018 年 11 月
11	《打赢蓝天保卫战三年行动计划》	加快车船结构升级。推广使用新能源汽车。…重点区域港口、机场、铁路货场等新增或更换作业车辆主要使用新能源或清洁能源汽车。……2019 年 7 月 1 日起，重点区域、珠三角地区、成渝地区提前实施国六排放标准。推广使用达到国六排放标准的燃气车辆。	国务院 2018 年 7 月
12	《乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法》	乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积管理要求，纳入乘用车生产企业及产品准入条件。	工信部、财政部 商务部、海关总署 质检总局 2017 年 9 月
13	《关于完善汽车投资项目管理的意见》	鼓励汽车企业做优做强。引导汽车企业增强自主创新能力，提高技术水平和品牌附加值。……鼓励汽车企业之间在资本、技术和产能等方面开展深度合作，联合研发产品，共同组织生产。	发改委、工信部 2017 年 6 月
14	《汽车产业中长期发展规划》	鼓励行业企业加强高强轻质车身、关键总成及其精密零部件等关键零部件制造技术攻关，开展汽车整车工艺、关键总成和零部件等先进制造装备集成创新和工程应用等。	工信部、发改委、 科技部 2017 年 4 月

序号	名称	重点内容	颁布机构
15	《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录（2016版）》	新能源汽车产业被列入战略性新兴产业重点产品和服务指导目录。	发改委 2017年1月
16	《关于发布国家污染物排放标准〈轻型汽车污染物排放限值及测量方法（中国第六阶段）〉的公告》	自2020年7月1日起，该标准替代《轻型汽车污染物排放限值及测量方法（中国第五阶段）》（GB18352.5-2013）。	环境保护部 2016年12月
17	《“十三五”节能减排综合工作方案》	深入实施“中国制造2025”，深化制造业与互联网融合发展，促进制造业高端化、智能化、绿色化、服务化。……支持重点行业改造升级，鼓励企业瞄准国际同行业标杆全面提高产品技术、工艺装备、能效环保等水平。	国务院 2016年12月
18	《国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》	汽车行业要增强节能环保工程技术和设备制造能力，加快汽车尾气净化等新技术装备研发和产业化。	国务院 2016年3月
19	《关于推进国际产能和装备制造合作的指导意见》	推动自主品牌汽车整车及零部件出口，鼓励车企在欧美发达国家设立汽车技术和工程研发中心。	国务院 2015年5月
20	《中国制造2025》	要继续支持电动汽车、燃料电池汽车发展，……形成从关键零部件到整车的完整工业体系和创新体系，推动自主品牌节能与新能源汽车同国际先进水平接轨。	国务院 2015年5月

3、行业法律法规和政策对公司经营资质、准入门槛、运营模式、所在行业竞争格局等方面的具体影响

（1）推动汽车产业节能减排技术发展

为了推动汽车产业节能减排技术发展，实现汽车产业的健康可持续发展，工信部于2019年先后公布《乘用车燃料消耗量限值》（征求意见稿）、《乘用车燃料消耗量评价方法及指标》（征求意见稿）、《乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法》（征求意见稿），调整了车型燃料消耗量限值的评价体系、降低了车型燃料消耗量目标值。在一系列节能减排的政策引导下，汽车行业相关企业为了在产业转型的浪潮中抢占市场制高点，纷纷加大节能减排领域的相关研发投入，整个行业步入了节能减排的健康发展之路。

（2）促进汽车产业能源结构转型升级

我国新能源汽车发展早期从高额补贴起步，随着国家对新能源汽车各项扶持政策推出，国内新能源汽车产业早期发展势头强劲。近年来，国家陆续出台了

《关于完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》、《关于新能源汽车免征车辆购置税有关政策的公告》、《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》等政策，一方面通过税收优惠等形式刺激新能源汽车的消费需求，另一方面通过补贴退坡、提高补贴精度、强化资金监管等方式促进新能源汽车行业的优胜劣汰，引导新能源汽车行业向高质量发展。

公司汽车尼龙管路及连接件等系列产品目前已广泛用于“国六”标准发动机，此外，公司在新能源车领域的产品应用正逐步拓宽，公司已量产应用于 PHEV 车型的电池冷却管，并获得大众 MEB 电动汽车平台多项电池冷却管及连接件定点信。因此国家现阶段出台的产业政策将对公司未来业务发展起到一定积极影响，对公司经营资质、运营模式、行业准入门槛和竞争格局等持续经营能力方面未产生不利影响。

（三）行业发展概况

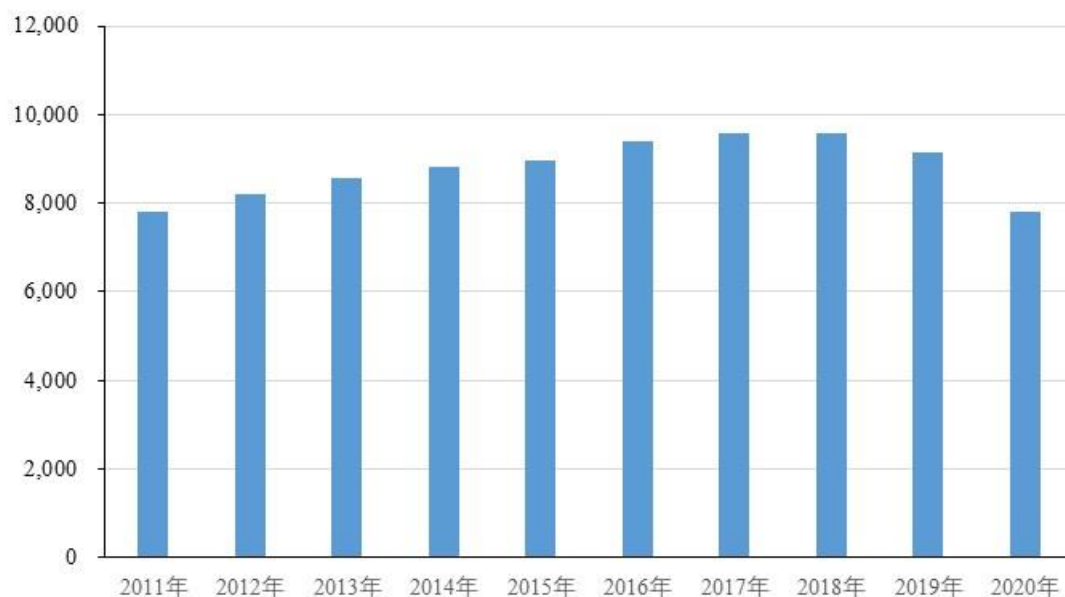
1、行业发展现状及前景

（1）汽车行业发展概况

1) 全球汽车行业概况

汽车行业产业链长、覆盖面广、上下游关联产业众多，在国民经济发展中起到十分重要的作用。经过百余年的发展和演变，凭借跨度较长的产业链以及对上下游较强的带动效应，已经成为当今世界支柱产业之一，在国民经济和日常生活中占据着越来越重要的地位。2018年至2020年全球新车市场销量分别为9,564.95万辆和9,135.85万辆和7,797.12万辆，受“新冠”疫情等因素的影响，2020年全球汽车销量较2019年下降较多。

2011-2020 年全球汽车销量（万辆）



数据来源：世界汽车组织 OICA。

一直以来，在全球汽车消费市场中，欧美等发达国家和地区是全球汽车消费的主要市场；在 2008 年金融危机之后，汽车需求增长的地理分布特征产生明显的转变，由传统的发达国家市场向以中国、巴西、印度为代表的新兴工业化国家市场转移。汽车生产制造产业也呈现相同的特点，随着新兴工业国家制造工艺和技术的发展、劳动力优势日益体现，汽车及零部件企业开始加速向中国、印度、东南亚等国家和地区进行产业转移，亚太地区已成为全球汽车最主要的生产基地，其中中国表现最为突出，已成为世界汽车产销第一的国家。根据世界汽车组织 OICA 统计，2020 年全球汽车新车销量 7,797.12 万辆中，中国汽车新车销量 2,531.10 万辆，占比达 32.46%。

2) 我国汽车行业情况

① 我国汽车行业发展现状

A、经多年快速发展，我国汽车产业进入发展成熟期

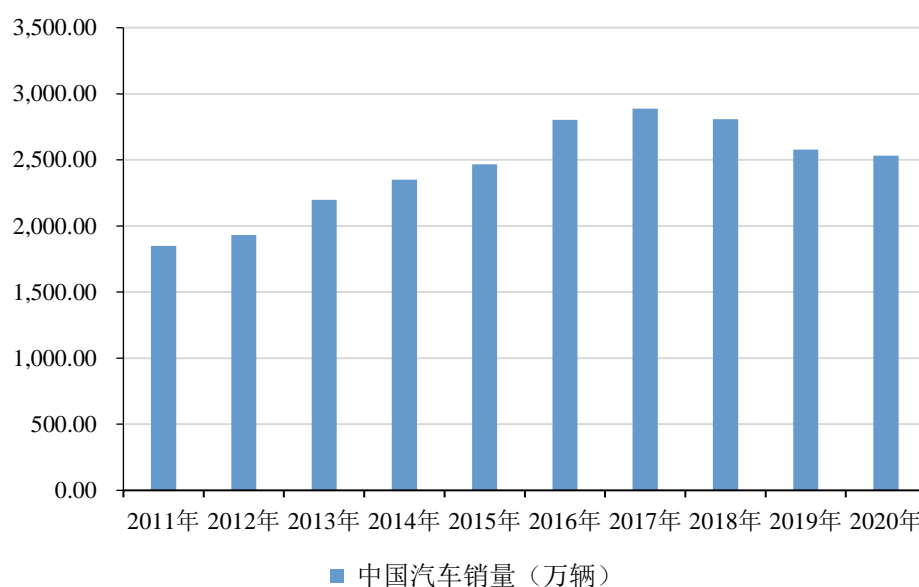
随着 2001 年中国加入 WTO、国家宏观经济持续向好，中国汽车行业步入快速发展时期，新车型不断推出、消费环境持续改善、私人购车异常活跃、汽车产销量不断攀升。据中国汽车工业协会统计，自 2009 年我国首次成为全球最大的汽车市场后，连续 11 年位列全球汽车市场第一，2009 年至 2017 年我国汽车销

量复合增长率达 9.83%。2018 年,我国汽车工业发展处于宏观经济发展增速承压、经济结构化调整、居民消费需求下滑、中美贸易摩擦等大环境,加之行业内低排量乘用车购置优惠政策退出。上述因素的叠加导致了当年汽车行业首次出现产销下滑局面,整个产业逐步进入发展成熟期。

2019 年,根据国务院《打赢蓝天保卫战三年行动计划》的要求,部分城市自 2019 年 7 月 1 日实施汽车排放“国六”标准。受上述“国五”与“国六”标准切换、国家刺激消费政策不及预期、国民消费信心不足等因素的综合影响,中国汽车市场需求呈现低迷状态。但对于能够积极配套“国六”标准车型的领先汽车零部件企业,2019 年亦迎来了快速成长的机遇。

2020 年 2 月,商务部表示,会同相关部门研究出台进一步稳定汽车消费的政策措施,因地制宜出台促进新能源汽车消费、增加传统汽车限购指标和开展汽车以旧换新等举措,促进汽车消费。因此,随着后续国内各地刺激性政策的落地,中国汽车销售市场表现将会逐步回暖。2020 年,我国汽车销量 2,531.1 万辆,同比增速收窄至 2%以内,继续蝉联全球第一。

2011-2020 年中国汽车销量变化情况



资料来源:中国汽车工业协会。

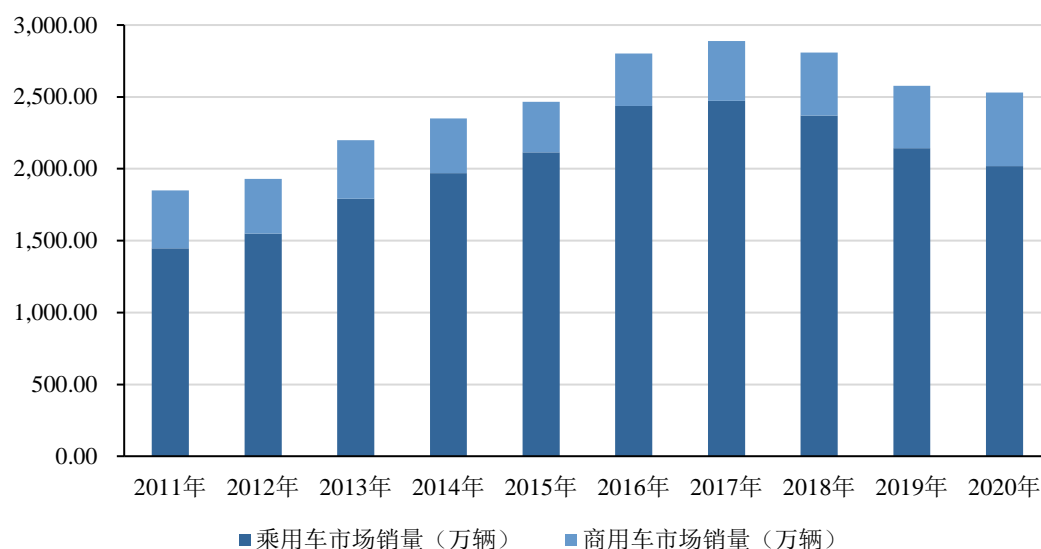
从千人保有量数据看,截至 2019 年末,我国千人汽车保有量为 173 辆,美国千人汽车保有量在 800 辆以上,日本、欧洲也已达到 500 辆以上,我国汽车普

及度与发达国家相比差距仍然巨大，因此长期来看，我国汽车行业仍然存在广阔的提升空间。

B、乘用车是拉动我国汽车行业发展的主要力量，合资品牌占主导地位

从车型来看，乘用车是拉动我国汽车行业发展的主要力量，乘用车销量自2005年的397.36万辆发展到2020年的2,017.80万辆，年均复合增长率达11.44%。2015年至今，乘用车市场销量一直保持在2,000万辆以上的规模，其中2020年乘用车市场销量占整体汽车市场销量为79.72%，是汽车市场的主要力量。

2011-2020年中国乘用车和商用车汽车销量情况



数据来源：中国汽车工业协会。

我国乘用车市场，合资品牌占据主导地位。一汽大众与上汽大众作为最早进入我国市场的合资品牌整车厂商，经过多年的发展形成了较高的品牌知名度和市场认可度，市场销量始终保持前列。在汽车行业整体进入调整期阶段，一汽大众与上汽大众的市场销量保持稳定，2018至2020年及2021年1-6月两家合计市场销量占比分别为17.33%、18.88%、17.73%和17.38%，市场份额处于领先地位。根据乘联会、中国汽车工业协会统计，报告期内，我国乘用车销量排名前十位整车厂情况如下：

单位：万辆

序号	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
	公司名称	销量	公司名称	销量	公司名称	销量	公司名称	销量
1	一汽大众	102.58	一汽大众	207.15	一汽大众	204.60	上汽大众	206.51
2	上汽大众	71.37	上汽大众	150.55	上汽大众	200.20	一汽大众	203.70
3	上汽通用	69.96	上汽通用	146.75	上汽通用	160.00	上汽通用	196.96
4	长安汽车	61.30	吉利汽车	132.02	吉利控股	136.20	上汽通用五菱	166.25
5	吉利汽车	57.68	东风日产	121.36	东风有限	127.70	吉利控股	150.08
6	东风日产	56.94	长安汽车	97.56	上汽通用五菱	124.20	东风有限	128.81
7	上汽通用五菱	46.83	长城汽车	88.66	长城汽车	91.10	长城汽车	91.50
8	长城汽车	46.18	东风本田	85.03	长安汽车	81.50	长安汽车	87.44
9	广汽本田	42.58	上汽通用五菱	83.52	东风本田	80.00	北京现代	81.02
10	东风本田	42.19	广汽本田	80.17	广汽本田	77.10	广汽本田	74.14
前10名小计		597.61	-	1,192.76	-	1,282.50	-	1,386.41
市场销量		1,000.66	-	2,017.80	-	2,143.29	-	2,367.15
占比		59.72%	-	59.11%	-	59.84%	-	58.57%

数据来源：中国汽车工业协会、乘联会。

注：上述各品牌汽车销量之和与和前10名小计数据差异系四舍五入尾差导致。

② 我国汽车行业发展趋势

A、乘用车平均油耗量目标要求日益严格，节能减排成为汽车行业发展方向

为了推动我国汽车产业转型升级，实现我国汽车产业的健康可持续发展，工信部于2019年先后公布《乘用车燃料消耗量限值》（征求意见稿）、《乘用车燃料消耗量评价方法及指标》（征求意见稿）、《乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法》（征求意见稿），调整了车型燃料消耗量限值的评价体系、降低了车型燃料消耗量目标值。征求意见稿编制说明指出，为贯彻落实《中国制造2025》、《汽车产业中长期发展规划》的重要措施，持续推动传统燃油汽车节能降耗，最终达到我国乘用车新车平均燃料消耗量水平在2025年下降至4L/100km，对应二氧化碳排放约为95g/km的国家总体节能目标。因此，在一系列节能减排的政策引导下，汽车行业相关企业为了在产业转型的浪潮中抢占市场制高点，纷纷加大节能减排领域的相关研发投入。整个行业步入了节能减排的健康发展之路。

B、受节能减排政策推动，涡轮增压汽车销量增幅明显

目前汽车整车厂所采用“节能减排”技术主要包括整车轻量化、内燃机高效化、涡轮增压技术和自动变速器技术、混合动力技术、电子控制技术等，其中涡轮增压技术作为经济有效的“节能减排”技术予以重点推广。涡轮增压技术的主要作用为提高发动机进气量，从而提高发动机功率和扭矩，降低发动机能耗。研究表明，涡轮增压技术可实现发动机功率 20%~30%的提升²。

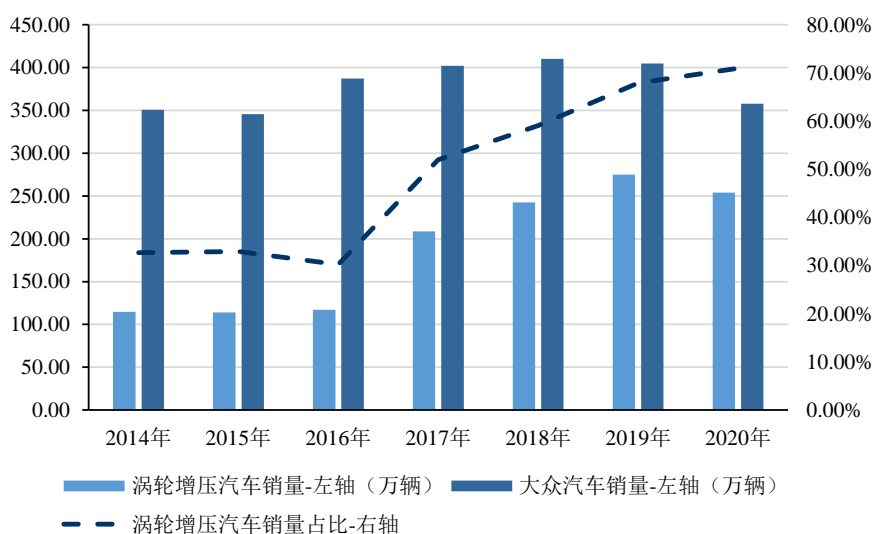
随着汽车工业的迅猛发展，石化能源消耗增加及汽车尾气排放导致的空气质量下降、温室效应等问题，在全球范围内引起了普遍关注。由于涡轮增压汽车具有燃油效率高、低排放等优势，美国等成熟汽车市场以及中国和印度等汽车销量增长较快的地区正在越来越多地应用涡轮增压发动机。根据全球汽车信息平台 Marklines 数据，2018 年-2020 年，国内涡轮增压车型销量分别为 757.68 万辆、881.37 万辆和 913.79 万辆，市场占有率分别为 26.98%、34.20%、36.10%，报告期内国内涡轮增压车型销量及渗透率逐步提升。同时，根据霍尼韦尔发布的《全球涡轮增压市场预测》报告，到 2021 年，全球新销售车辆中将有 48% 采用涡轮增压技术，我国涡轮增压发动机渗透率还有较大提升空间。未来五年，我国涡轮增压汽车将作为全球涡轮增压汽车市场的主要推动力，继续保持高速增长态势³。

大众汽车 2014 年至 2020 年汽车销量中，涡轮增压车型的市场销量占比不断增加，具体如图所示：

² 《涡轮增压技术在汽车发动机中的应用研究》，梁琰

³ 《涡轮增压器核心部件龙头，受益于油耗标准加速下降和国五升国六》，长城证券研究所

大众汽车销量与涡轮增压汽车销量情况

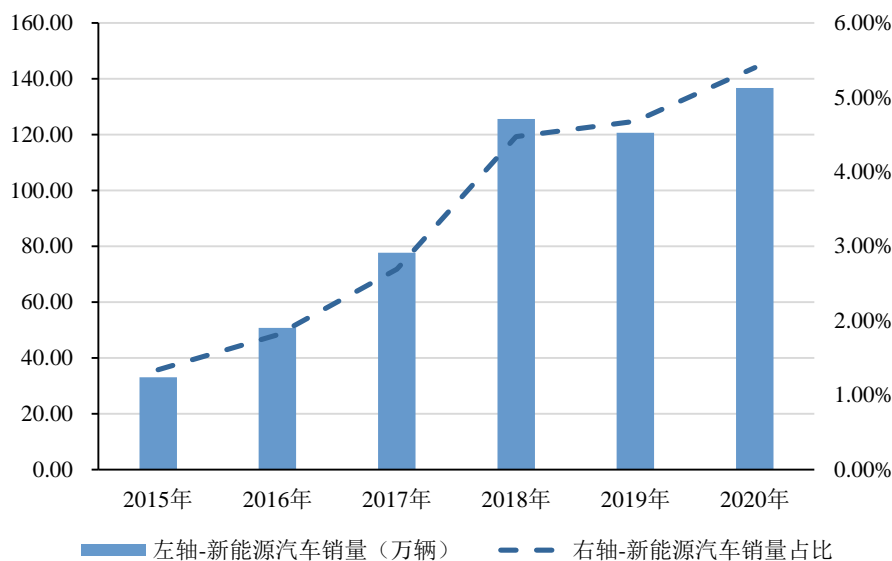


数据来源：全球汽车信息平台 Marklines 数据库。

C、新能源汽车市场潜力巨大

我国新能源汽车发展早期从高额补贴起步，以政策推动为主导。随着国家对新能源汽车各项扶持政策的推出、消费者对新能源汽车认知程度的逐步提高、公共充电设施的不断完善，新能源汽车近几年发展势头强劲，成为我国汽车行业发展的亮点。2015-2020年我国新能源汽车销量复合增长率达32.80%，且产销规模连续5年位居世界第一。伴随着新能源技术快速发展，市场认可度逐步提升、补贴适当退坡，新能源汽车将逐步进入到良性持续发展阶段，未来有望继续保持较快的发展速度，在我国汽车市场的占比将逐渐提升。

2015年-2020年中国新能源汽车销量情况



数据来源：中国汽车工业协会。

(2) 汽车零部件行业发展概况

1) 全球汽车零部件行业概况

汽车零部件行业是汽车工业的基础，汽车零部件行业与汽车工业相互促进、共同发展。随着汽车技术的进步、市场竞争的日益激烈，整车制造企业逐步由传统的垂直一体化的生产模式向以整车设计、开发、生产为核心的专业化分工模式转变。汽车零部件研发生产逐渐从整车制造企业中分离出来，形成一个独立的行业。

全球汽车零部件行业主要由欧美、日本等汽车工业发达国家主导，发展中国家零部件企业在国际市场的综合实力相对有限。根据《美国汽车新闻》(Automotive News) 2021年度全球汽车零部件配套供应商百强榜统计，2020年全球汽车零部件供应商前十大企业排名如下：

单位：亿美元

排名	公司	国家	2020年营收
1	罗伯特·博世	德国	465.15
2	电装	日本	411.27
3	采埃孚	德国	334.00
4	麦格纳	加拿大	326.47
5	爱信精机	日本	319.35

排名	公司	国家	2020 年营收
6	大陆	德国	296.83
7	现代摩比斯	韩国	250.74
8	佛吉亚	法国	175.85
9	李尔	美国	170.46
10	法雷奥	法国	169.46

数据来源：《美国汽车新闻》2021 全球汽车零部件配套供应商百强榜。

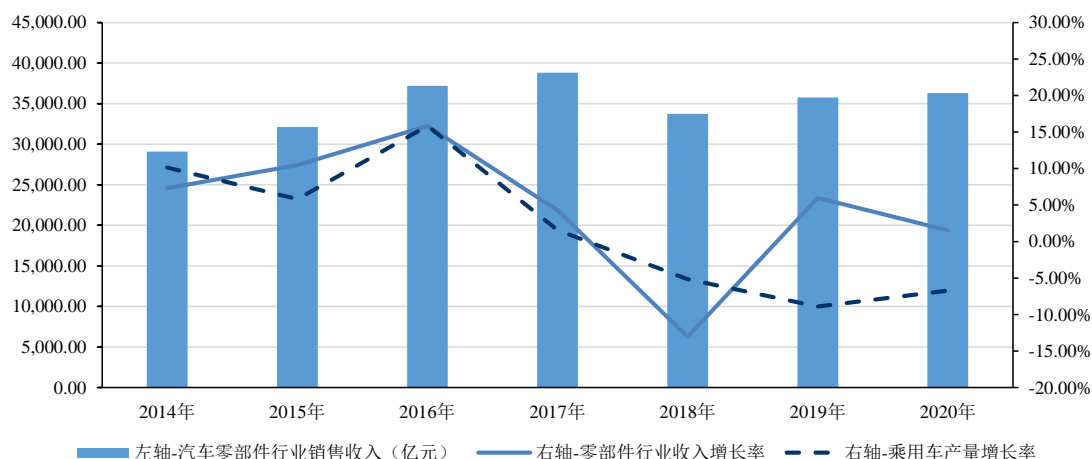
随着汽车零部件行业产业链的全球化拓展，中国、印度等新兴汽车市场容量大，消费增长性强，吸引了许多国际汽车巨头在该等国家建厂布局，汽车的本地化生产给当地汽车零部件生产企业带来发展机遇，本土企业凭借突出的成本优势和良好的服务正逐步打入国际整车厂的零部件配套体系。

2) 我国汽车零部件行业情况

① 产业规模稳定增长后进入发展平台期

自 2004 年以来，我国汽车产业飞速发展，随之汽车零部件行业呈现高速发展的状态，产业规模持续扩大。据统计，2012 年至今，我国汽车零部件制造业产值占汽车产业总产值的比重保持在 40% 左右。受产业政策调整及国产替代等因素的影响，2014-2017 年我国汽车零部件制造企业收入保持稳定增长态势，2018 年以来我国汽车产业进入发展平台期，整体产销规模较 2017 年有所下滑，2020 年我国汽车零部件制造企业收入规模 36,310.65 亿元，同比增长 1.55%。从长期来看，汽车市场的容量及国产替代的产业趋势将保证我国汽车零部件行业持续稳定发展。2014 年至 2020 年，我国汽车零部件企业销售收入及其增长率与乘用车产量市场增速的对比情况如下：

2014年-2020年汽车零部件企业销售收入及其增长率



资料来源：国家统计局。

② 汽车轻量化推动塑料零部件的应用不断延伸

目前，在全球节能环保趋势下，汽车轻量化已成为行业发展方向。汽车轻量化系在保证汽车强度和安全性能的前提下，尽可能的降低汽车自重，从而提高汽车的动力性，减少燃料消耗，降低废气污染。这对汽车零部件供应商提出了更高的要求。

塑料零部件以其轻量化的特征，逐渐替代传统的金属零部件；同时由于塑料制品密度小，耐酸碱及有机溶剂腐蚀，且具有良好的绝缘性、耐磨性、减震降噪性和自润滑性，可用于许多金属材料不能胜任的场所。因此，塑料材料的应用范围及领域正在不断深入与延伸，“以塑代钢”成为了汽车零部件行业发展的趋势。目前，国内单车塑料用量远低于欧美等发达国家。2010年国内每辆车平均使用120kg改性塑料，较国际150kg/辆的水平低20%，2015年国内用量在150kg/辆，但仍低于国际200kg/辆的水平。预计到2020年前后国外汽车塑料用量将达到500kg/辆，占整车重量的30%-40%。⁴未来，伴随着塑料零部件的应用延伸及塑料加工工艺的提升，塑料零部件企业的市场机会将不断被挖掘，我国塑料零部件市场将存在明显的增长空间。

③ 本土零部件企业专注于细分领域，市场地位不断提升

⁴《行业拐点向上叠加产能陆续投放，公司业绩驶入快车道》，太平洋证券研究所

我国汽车零部件行业起步较晚，较国际零部件厂商而言，技术研发、产品设计相对落后。受此影响，在汽车电子、发动机关键零部件等壁垒较高的核心零部件领域，国际汽车零部件巨头占领了国内市场的主要份额，大多数内资零部件企业尚处于追赶跨国巨头阶段。

随着国内汽车市场竞争的加剧，合资整车厂基于市场份额、控制成本等多重需求下，开始推出中低端车型，为保持利润，将成本相对较低的本土配套企业纳入其采购体系。部分优质的内资汽车零部件企业专注于细分领域，不断提升技术实力，积累配套开发经验，凭借其高性价比的产品和良好的服务，在细分领域实现突破，切入主流整车厂商的供应体系，形成与国际零部件厂商共同竞争的局面。根据《美国汽车新闻》（Automotive News）发布的全球汽车零部件配套供应商百强榜单，2014至2016年仅有两家中国企业入围，而2020年已有八家中国企业入围，本土零部件企业入围家数创历史新高。

2019年，“国六”排放标准逐步实施，一些本土零部件企业凭借前期新产品、新技术的布局，抓住了产品技术更迭的市场机遇、推出并量产了多款配套“国六”标准零部件产品，充分发挥了先发优势，实现了经营业绩逆行业增长。

④ 国产替代趋势显现，成为本土汽车零部件企业业绩增长新动力

自2015年以来，我国乘用车市场竞争激烈，整车企业加强成本控制，对零部件采购价格的敏感度加强。在这一背景下，由于人力成本低廉，原材料供应充足，本土汽车零部件企业相较国际零部件厂商具备成本优势及服务响应优势，使得越来越多国内汽车零部件厂商把握住了机遇，进入此前被国际厂商所垄断的细分领域，实现了关键零部件的国产替代。

根据中国汽车工业协会数据显示，目前国内汽车零部件市场，外商及港澳台投资企业占比49.25%，但其市场份额却高达70%以上，汽车电子和发动机关键零部件等高科技含量领域，外资市场份额高达90%。因此，在《中国制造2025》、《汽车产业中长期发展规划》等一系列政策的支持和引导下，我国汽车零部件企业的规模还有很大的上升空间，并且在高、精端领域积累技术实力，逐渐提高相关产品的国产化替代率。

（3）我国汽车尼龙管路行业发展概况

1) 汽车尼龙管路的发展

尼龙管路在汽车工业的应用最早开始于欧美及日本等发达国家，这些国家的汽车尼龙管路制造业发展成熟，市场集中度高，生产企业积累了很强的综合实力及尼龙管路研发能力，诸如邦迪 TI、特科拉 Teklas、凯塞 Kayser、帕萨思 PASS、弗兰科希 Fraenkisch 等汽车尼龙管路供应商，这些企业占据了国内大部分合资品牌高端车型的配套市场。

近 20 年来，随着我国汽车工业的高速发展，部分较早进入行业的汽车尼龙管路生产企业，陆续从国外引进技术和生产设备，并凭借其地域优势和成本优势，较好地适应本土市场的竞争，逐步转变为汽车尼龙管路制造行业的中坚力量。国内汽车尼龙管路配套供给能力逐年快速增加，产业开始快速稳步发展。

2) 我国汽车尼龙管路市场空间

经过百年发展，传统动力（燃油型）汽车结构与技术相对成熟。而汽车软管（以尼龙管、橡胶管为主）属于零部件配套的基础部件，其单车用量处于相对稳定的区间。根据渤海证券研究所预测，国内汽车软管的市场规模约为 150 亿元⁵。

在节能减排的产业环境下，尼龙材料因其在重量、耐油性、耐热性等多方面的优越性，备受汽车行业的青睐，尼龙管路的应用场景也逐步拓宽。预计随着节能减排的持续推进，尼龙管路在传统动力汽车中的渗透率将逐步提高。

另一方面，节能减排推动了汽车行业向新动力方向谋求进一步发展。自 2015 年以来，我国以电池系统作为动力源的新能源汽车发展迅猛。考虑新能源汽车动力电池及电机系统等新增冷却系统需求增加单车软管用量，预计新能源汽车软管系统的单车价值量约 1,000 元⁶。同时，经《新能源汽车产业发展规划（2021—2035 年）》预计，到 2025 年国内新能源汽车新车销售量将达汽车新车销售总量的 20% 左右，按照国内乘用车年销量 2,000 万台测算，我国新能源汽车软管市场未来发展空间广阔。

因此，随着汽车排放标准的不断提升与新能源汽车的发展，尼龙管路的应用

⁵ 《汽车流体管路与密封件业务共筑美好明天》，渤海证券研究所

⁶ 《多元业务均衡发展，深度受益国产替代》，华泰证券研究所

比例将不断提高，市场空间较大。

3) 我国汽车尼龙管路行业发展趋势

① 节能减排推动汽车尼龙管路市场的发展

在全球环保标准不断强化的背景下，为提高汽车发动机的燃效性能，汽车厂商正在大力推进汽车轻量化，管路的轻量化成为重点突破领域之一。2016年12月，我国环境保护部发布《轻型汽车污染物排放限值及测量方法(中国第六阶段)》，该标准将于2020年7月1日全面替代原有的第五阶段，并要求部分城市提前至2019年7月1日执行。为达到更为严格的“国六”排放标准，整车厂商纷纷研发生产新车型或新发动机，汽车尼龙管路制造企业同步开发配套产品。新型发动机亦对配套的汽车尼龙管路提出了更高的技术要求，因此成功同步开发配套产品的汽车尼龙管路制造企业能更快的抢占市场，实现业绩增长。未来，随着汽车排放标准的不断严格，整车厂对新型汽车尼龙管路的需求不断增加，将带动整个汽车尼龙管路市场的发展。

② 本土企业成本及服务优势凸显，逐步形成国产替代

近年来，包括公司在内的国内部分优秀汽车尼龙管路制造企业研发技术实力、产品品质与生产工艺水平均得到了显著提升，并凭借成本优势和本土化服务优势在细分领域形成了明显的竞争优势，并对进口产品逐步形成替代。这些企业一方面可以通过国际整车厂商的资质认定，进入全球汽车供应商配套体系，拓展合资品牌市场份额；另一方面可以凭借国内自主品牌整车厂的发展，不断提高对国内自主品牌车企的供货能力，抢占国内市场。因此，伴随着汽车零部件行业国产化的不断深化，汽车尼龙管路制造行业规模具有巨大的上升空间，特别是行业中优质企业和先发企业将在市场竞争中快速成长。

③ 新能源汽车发展将提升冷却管路需求

由于新能源汽车的锂电池在工作时会产生一定的热效应，相比传统内燃机汽车，其散热系统的重要性显得更加突出。因此，相对于传统内燃机汽车散热单元集中于发动机附近，新能源汽车的散热单元包含了动力电池、驱动电机以及电控系统，在整车的分布更加分散，导致冷却管路单车使用长度更长。根据华泰证券

研究所《车用胶管龙头驶入成长快车道》，以比亚迪、小鹏纯电动车和大众混合动力车型的管路设计开发为例，混合动力车平均冷却管路约 13.5 米，纯电动车则为 16 米，显著高于传统燃油车的 5.5 米。因此，新能源汽车的冷却管路单车使用价值明显增加。未来，随着国家对新能源汽车消费刺激政策的推出、消费者对新能源汽车认知程度的提高以及公共充电设施的不断完善，新能源汽车将继续保持高速发展态势，而新能源汽车发展的强劲势头会大幅拉动冷却管路的需求。

④ 参与整车厂商的设计开发，同步研发能力愈发重要

全球化采购模式以及整车与零部件企业形成的产业分工协作格局，使得零部件供应商逐渐参与到整车厂新车型的设计研发中。与此同时，汽车产业的不断发展使得每种车型的生命周期逐渐变短，新车研发生产周期也相应缩短。因此，整车厂对于零部件企业产品研发设计、同步开发的能力提出了更高的要求。尼龙管路制造企业必须融入整车配套体系，充分理解整车设计的理念和需求，根据整车厂的计划和时间节点配合整车开发进度，及时同步推出汽车管路的设计方案和最终产品。

2、行业主要产品的供求状况及变化原因

汽车尼龙管路属于零部件配套的基础部件，对汽车产业的依存程度较高。需求方面，随着节能减排成为汽车产业的主要方向，尼龙材料因其轻质、耐油、耐热等特性而受到汽车行业的青睐，尼龙管路的应用场景逐步拓宽，目前已广泛应用于汽车动力、冷却、制动、转向等各个系统。未来，在社会对保护环境要求日渐严格和汽车排放标准不断提高的趋势下，汽车尼龙管路需求将持续不断增长。

供给方面，由于汽车尼龙管路用于连接、协调各个子系统，对汽车安全平稳运行起着重要的作用，整车厂选择配套厂商较为谨慎。只有在生产水平、技术开发实力、生产规模、加工精度、质量可靠等方面达到行业领先水准的零部件生产企业，才能满足整车厂的资质要求。配套零部件厂商在批量供货之前需要通过长期且较高的资本投入参与整车厂的产品开发阶段。目前，行业内只有包括公司在内的少数本土企业和外资尼龙管路生产厂商供给国内市场的大部分需求。此外，配套供应商成功进入整车厂采购体系后，两者将形成较为紧密的合作关系；出于时间成本和机会成本的考虑，一旦合作研发成功，整车厂在发动机的生命周期内

便不会轻易更换配套供应商，因此市场在短期内不会出现大量企业进入该细分市场的情形。

3、行业利润变动趋势及变动原因

汽车尼龙管路行业作为汽车零部件的细分领域，行业利润主要受到下游汽车整车行业的影响。一般来说，汽车新车型开发或改型阶段，汽车尼龙管路企业因参与前期同步研发往往获得相应的大批量采购订单，因此在这一阶段行业内企业具有较高的利润水平。但替代车型的逐步推出将会给原有车型带来价格压力，整车厂为保证一定利润水平往往要求配套产品每年价格下浮一定比例，以此类推，零部件配套供应体系各层级的供应商盈利空间都会受到挤压。如果零部件供应商不能紧跟整车厂车型升级的步伐，产量和收入就会不断萎缩影响利润水平。

但在细分领域具有竞争优势的零部件企业具有一定的上游议价能力和下游成本转移能力，这些企业一般能与客户建立长久的战略合作关系，拥有更强的需求波动抵御能力；同时可以凭借其较强的自主开发能力和市场应变能力，适时配合原有车型更新以及新车型投放步伐，持续获得订单，同时在开发、生产过程中精细化控制成本并进行合理的资源配置，保证其利润空间不受到较大影响，甚至通过深耕细分市场进一步扩大利润空间。

4、进入本行业的主要壁垒

(1) 客户认证壁垒

整车厂在对供应商的选择过程中，建立了一整套完善且非常严格的认证体系。通常，行业内企业进入整车厂的供应商体系，首先需要通过国际组织、国家或地区汽车协会组织的质量管理体系评审，获得相关质量管理体系认证后，成为候选零部件供应商。其次，企业还需接受整车厂全方位严格审核，通过采购管理、生产工艺、物流管控、技术研发、成本控制、安全环保和质量控制等各个方面进一步评审后，才能成为其合格供应商。最后，合格供应商还需配合整车厂进行产品的开发，在经历开发设计、工艺调试、样品试制和检验、整车试验等多个环节后，才可以进入批量供货阶段。

由于汽车整车厂对供应商的认证过程较为复杂、周期较长，因此汽车尼龙管

路制造企业作为整车厂的上游供应商，需要投入大量的资金、人力和时间成本才能成为合格供应商，而在双方一旦建立配套生产关系，将会长期稳定合作。因此，汽车整车厂商的认证体系对行业新进入者形成较高的壁垒。

(2) 技术与人才壁垒

汽车尼龙管路的制造涉及模具设计、自动化控制、材料成型等多领域技术，且精密程度要求严格，这一特征要求尼龙管路生产企业具备较强的产品技术开发及质量保障能力。另一方面，汽车厂商在市场竞争日益激烈、节能减排要求不断提高、汽车轻量化进程的加快的行业环境下，车型开发周期逐渐缩短，使得汽车零部件供应商需要针对新车型及时响应并开发适配零部件产品。

因此，行业内企业只有经过多年的技术积累，培养一批高素质的研发人员、富有经验的技术人员，才可具备专业化的研发能力和同步响应能力，在行业取得较好的发展。新进入企业在缺乏一定技术积累的情况下，只能涉及少数类别零部件产品的开发及生产，且产品质量及性能难以满足客户需求，因此，行业新进入企业进入汽车尼龙管路行业具有较高的技术与人才壁垒。

(3) 生产工艺壁垒

汽车流体管路安装在汽车中，要长期经受行驶条件下各种环境因素的影响，必须具有一定的承受高低温、压力、所传输液体的侵蚀和渗透及机械振动的能力。因此，对汽车流体管路的生产工艺要求较高。由于尼龙材质的硬度、熔点、温度敏感性等物理特性与金属、橡胶材质不同，其生产工艺与其他材质生产工艺呈现一定差异。主要体现在以下方面：一是产品的生产对热成型中温度及压力、冷却环节的温度、使用模具的规格等参数均需要精细化控制，需要企业积累生产经验、不断优化生产工艺；二是行业中缺乏尼龙管路及连接件的标准生产设备，生产企业需要根据不同的材质特性和产品特征，定制专用设备，以提升生产的适用性，保证产品的质量和性能；三是尼龙管路生产企业需要根据整车厂的图纸确定具体的技术参数，而后进行相应的工装、模具设计与开发。

因此，工艺参数设定、生产设备调试、模具开发设计等均需要行业内企业多年的研究开发和工艺经验的积累以生产出具备质量稳定、符合客户需求的产品，从而形成较高的壁垒。

(4) 资金壁垒

汽车尼龙管路制造行业的生产需要持续投入设备及资金，具有资金密集性特点。尼龙管路生产企业为保证自身的利润空间，需达到一定的生产规模，利用规模效益实现盈利。同时，随着汽车整车厂对汽车尼龙管路的生产材料和产品性能不断提出新的要求，对新进入厂商的资金能力提出了较高的要求，要求零部件企业增大研发投入，配备更加精密的生产及检测设备，建立符合整车企业要求的先进实验室，并根据零部件设计结构花费大量资金购置或开发对应的模具。因此，行业竞争者若不具有较强的规模或资金实力，很难获得整车厂认可。这对行业新进入者形成了较高的壁垒。

(5) 管理经验壁垒

由于汽车零部件行业具有多品种、交货周期短、质量要求高等特点，尼龙管路生产企业需在原材料采购、生产加工、市场开拓等方面加强综合管理、提高运营效率，以应对库存及经营风险。一方面，通过良好、持续的系统化管理，企业可以更好地保证产品质量、及时供货以满足客户需求；另一方面，基于精益化的管理，企业能有效发挥规模优势控制生产成本，获取并持续保持竞争优势。先进的管理模式是生产企业在长期的生产经营活动中不断积累形成的，对于拟进入本行业的新企业，管理经验上的差距是其难以在短时间内突破的重要壁垒。

5、行业的技术水平和技术特点

(1) 行业的技术水平

由于我国汽车尼龙管路行业起步较晚，一段时期以来，行业内对于技术研发的投入不足，大多数国内企业不具备基础开发、同步开发、系统开发和超前开发能力，整体技术实力偏弱，与国外汽车零部件龙头企业存在一定差距。

经过多年的发展，部分先行企业由于进入行业较早，积极向欧美同行业公司引进技术并消化吸收，逐步积累了大量汽车尼龙管路制造工艺技术，并有能力在研发上不断投入，从而在产品品质、工艺技术等方面已能够媲美国际先进水平，满足欧美发达国家严格的产品质量标准，与国外同行业企业的技术差距愈来愈小。包括公司在内的部分企业已拥有较强的技术水平与同步开发、规模生产能力，已

成功跻身合资车企零部件供应链体系。

（2）行业的技术特点

1) 工艺要求严格

汽车尼龙管路的生产过程工艺涉及较多工序环节，因此先进成熟的工艺是保证产品质量和产品一致性的关键，也是提高生产效率、减少浪费和控制成本的有效手段，而科学成熟的制造工艺需要企业经过多年工艺摸索和经验积累，并在生产实践中不断培养形成。

2) 协同开发创新能力要求高

随着下游汽车市场需求愈发多元化、产品车型生命周期逐步缩短、产业政策不断推陈出新，整车厂为适应产业政策的调整以及终端消费市场的快速变化，新车型开发周期逐渐缩短，对新品研发的系统整体性、快速响应性提出了更高的要求，因此对汽车尼龙管路制造企业的协同开发创新能力要求较高。

6、行业特有的经营模式

自上世纪 90 年代以来，随着专业化分工和精益生产模式的推广，整车厂纷纷剥离零部件业务，由传统的纵向一体化的生产模式转向以设计、核心部件制造、整车组装为主的专业化生产模式，逐渐降低零部件自制率，零部件主要向外部独立的专业制造企业采购。

在这一模式中，整车厂与零部件供应商之间日益形成稳定的供应链合作关系。零部件供应商在为整车厂提供产品配套前，需要经过整车厂的供应商资质认定程序，以确保配套的零部件企业技术先进、质量可靠、管理高效、成本较低，也保障供货的稳定性。为整车厂配套的零部件行业集中度较高，进入难度大，形成了“以销定产、以产定购”的经营模式。汽车尼龙管路行业作为零部件的细分领域亦呈现相同的经营模式。

7、行业的周期性、区域性和季节性

（1）行业周期性

作为汽车产业链的中游，汽车尼龙管路行业与汽车产业存在着密切的联动关

系，而汽车产业与国民经济的发展密切相关，因此汽车尼龙管路行业受国民经济周期波动、下游整车行业波动的影响而具有一定的周期性。宏观经济处于上行阶段，汽车产业发展迅速，汽车产销量增长，带动汽车尼龙管路产销量上升；反之，随着宏观经济下滑，汽车产业发展放缓、汽车消费增长减缓，进而影响汽车尼龙管路行业的产销量。行业内部分规模较小、以内资品牌汽车整车厂客户为主的企业，受宏观经济波动影响较大；规模较大、以合资或外资品牌整车厂客户为主的企业则市场表现相对稳定。

(2) 行业区域性

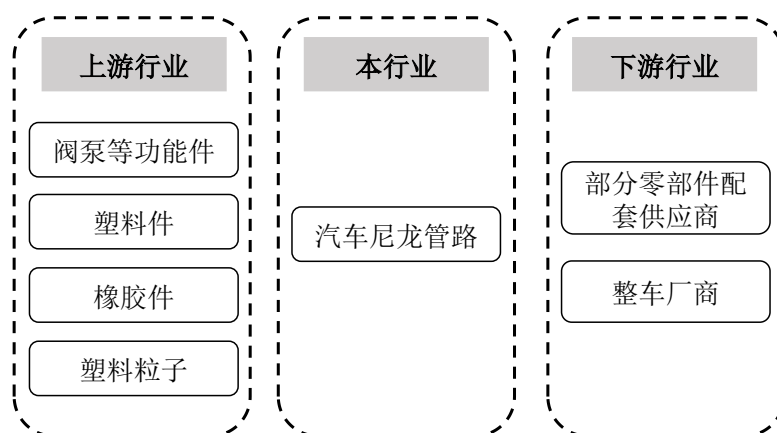
汽车零部件行业具有一定的区域性特征。由于汽车零部件行业主要面向整车市场，而我国乃至全球的汽车工业发展均呈现出集中化、规模化的行业发展趋势。汽车尼龙管路生产工厂区位的选择通常以客户分布为依据。经过多年的发展，我国汽车工业现已初步形成长三角、珠三角、东北、京津、华中、西南六大产业集群，因此我国汽车尼龙管路企业也主要集中于上述产业集群地区。

(3) 行业季节性

汽车零部件行业的季节性与汽车行业基本一致。由于汽车的生产销售除受春节等节假日影响外，无明显的季节性特征，汽车零部件企业一般会根据下游汽车行业的需求在全年均衡安排生产和销售，因此作为汽车零部件细分行业之一的汽车尼龙管路行业不存在明显的季节性特征。

8、本行业与上下游行业的关系

汽车尼龙管路属于汽车零部件，其上游为阀泵等功能件、塑料件、塑料粒子、橡胶件等生产企业，下游则主要为汽车整车厂商，同时，基于汽车产业的专业化分工体系，公司亦向部分零部件配套供应商销售产品。



从上游原材料价格的波动来看，汽车尼龙管路行业原材料需求主要为阀泵等功能件、塑料件、塑料粒子、橡胶件等。其中，塑料粒子与基础化工等市场价格存在一定的相关性，该等基础化工产品价格的波动，会对汽车尼龙管路行业企业的生产成本及生产经营的稳定性造成一定影响。阀泵等功能件、塑料件、橡胶件主要为定制化产品，汽车零部件企业通常按照行业惯例，与整车厂指定的供应商或经整车厂资质认定的供应商合作，降低了定点信产品生命周期内的原材料价格波动风险。

从下游行业来看，国内汽车尼龙管路行业的下游客户形成了以国内外汽车整车制造厂商为主、部分零部件配套供应商为辅的格局，客户集中度较高。整车厂商大多为大型的知名汽车生产企业，拥有较强的谈判能力；而下游零部件配套供应商主要为与汽车整车厂商保持长期合作关系的一级零部件供应商，汽车尼龙管路企业与其合作过程中，议价能力会因产品质量及品牌影响力等因素产生差异。部分包括本公司在内的企业因具有尼龙管路制造领域的领先优势，市场话语权与议价能力较强。

9、节能减排政策、新冠疫情、乘用车技术路线变革、“年降”等因素对公司业绩的影响

(1) 节能减排政策的影响

根据我国环境保护部发布的《轻型汽车污染物排放限值及测量方法（中国第六阶段）》，2020年7月1日起“国六”汽车排放标准将全面替代原有的“国五”排放标准。同时，近年来由于低碳经济的提出和节能减排的号召，我国对大气污染治理力度持续加强，对汽车排放标准亦日趋严格，节能减排已成为汽车行

业发展的主旋律，国家也相继出台《乘用车燃料消耗量评价方法及指标》《乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法》《关于修改〈乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法〉的决定》《乘用车燃料消耗量限值》（GB 19578—2021）等政策规定，调整了车型燃料消耗量限值的评价体系、降低了车型燃料消耗量目标值。

在汽车排放标准升级、乘用车燃耗管理日趋严格的政策背景下，为达到更为严格的“国六”排放标准，整车厂商纷纷研发生产符合“国六”标准的新车型或新发动机，同时也加大节能减排领域的相关研发投入，发动机高效化、燃耗低碳化、汽车轻量化的技术发展趋势逐步呈现，这对公司经营业绩的间接影响主要表现在：1）随着汽车排放标准由“国五”向“国六”升级，“国六”标准车型产销规模及渗透率将逐步增长，同时下游整车厂对配套尼龙管路的规格、功能、工艺技术、精密度的要求不断提高，公司配套的动力系统连接管路产品设计方案也更为复杂，上述促使公司相关产品经营规模实现可持续发展；2）在节能减排政策的推动下，国内涡轮增压车型销量及渗透率逐步提升，公司下游主要客户“大众系”的1.2T、1.4T小排量涡轮增压车型销量2018-2020年年均复合增长率9.33%，对公司动力系统连接管路等产品销量增长产生一定积极影响。公司已同步参与到大众系客户下一代EA211 1.5T发动机平台零部件的研发工作，为后续持续合作提供技术保障。

（2）乘用车技术路线变革的影响

根据中国汽车工程协会2020年10月发布的《节能与新能源汽车技术路线图2.0》，未来我国汽车技术路线的发展愿景与目标主要包括：1）节能汽车一定时期仍是市场主力，技术呈现出发动机高效化、机电耦合低碳化、变速器多档化、轻量化等趋势；2）至2025年，混合动力乘用车占传统车销量的50%以上，新能源汽车占总销量的20%以上；3）至2025年，乘用车（含新能源）新车平均油耗分别达到4.6L/km；4）到2035年，燃油乘用车整车轻量化系数降低25%，纯电动乘用车整车轻量化系数降低35%。

乘用车技术路线的变革既是机遇，也是挑战，作为汽车产业链的中游产业，若汽车尼龙管路制造行业能够契合汽车产业发展新趋势、新方向，则将迎来快速

发展阶段。反之，若公司产品技术未能及时跟随乘用车技术路线的演变，则将面临产品业务转型的挑战。

报告期内，公司较好契合了乘用车技术路线的变革趋势，首先，尼龙管路由于在管体重量、加工成型性、耐高低温性、耐化学性等方面更具有优越性，契合了“汽车轻量化”的技术发展趋势，其应用场景不断拓宽；其次，公司动力系统连接管路主要配套供应“大众系”1.2T、1.4T小排量涡轮增压车型，由于涡轮增压汽车具有燃油效率高、低排放等优势，较好契合了“发动机高效化”的技术发展路线，促使“大众系”小排量涡轮增压车型销量报告期内呈较好的增长态势，带动公司动力系统连接管路产品销售收入由2018年的17,694.64万元迅速增长至2020年的45,036.36万元，年均复合增长率达59.54%。公司已同步参与到“大众系”客户下一代EA211 1.5T发动机平台零部件的研发工作，未来随着相关车型的量产，公司将持续保持配套供应；最后，新能源汽车领域未来将是国内乘用车的重要发展领域之一，对此公司积极加强新能源汽车领域的产品布局，截至2021年6月30日已获得90项新能源车型（含混合动力）的冷却系统管路或连接件产品定点信，预计2022年相关定点信产品零部件将全面实现SOP，且供货周期持续至2028年，为后续新能源车型配套产品持续稳定发展奠定基础。

从中长期来看，在节能减排的政策背景下，节能汽车未来将逐步发展成为市场主力之一，混合动力汽车、纯电新能源汽车未来将替代部分传统燃油车的市场份额，虽然这将导致公司配套下游传统燃油车型的产品市场规模有所减少，但汽车尼龙管路在混合动力汽车、新能源汽车领域的下游应用市场规模广阔，公司已积极参与整车厂在上述节能汽车领域的同步开发，未来业务发展具备可持续性。

（3）新冠疫情的影响

从销售端看，受新冠疫情影响，国内汽车行业2020年1季度整体产销水平探底，公司下游客户生产经营也受到一定程度的不利影响，主要客户订单需求出现不同程度下降，上述因素导致公司2020年1季度主营业务收入环比下降38.39%。2020年2季度以来，随着疫情在国内得到良好控制，汽车行业企业开始有序复工，叠加各地对汽车消费政策的大力支持，国内汽车产销量在2020年4月开始探底反转，2020年全年乘用车产销量分别为1,999.4万辆和2,017.8万辆，

同比下降 6.5%和 6.0%，降幅较上年收窄 2.7 个百分点和 3.6 个百分点。下游需求的增长传导至上游带动公司 2020 年主营业务收入较 2019 年同比增长 13.36%，增长态势良好。

从采购端看，发行人日常订单及重大合同的履行不存在障碍，能够根据整车厂的生产计划稳定供应公司产品，新冠疫情对于采购端受疫情影响较小。公司部分功能件及塑料件的供应商来自于欧洲地区，欧洲地区作为全球疫情的重点区域，虽然部分供应商的生产受到一定影响，但目前其未停工、基本仍能正常生产和供货。我国亦未发生对塑料、阀泵等功能件、塑料件等进口产品采取管制措施。发行人的主要供应商生产自动化程度较高，因此受疫情波及的程度较小。

综上，公司下游汽车行业市场已逐步回暖，主要客户生产经营场所均不在新冠疫情重点区域，主要供应商虽处欧洲疫情区域，但仍能保持持续、稳定的物料供应，我国亦未发生对塑料、阀泵等功能件、塑料件等进口产品采取管制措施，因此受疫情波及的程度较小。2020 年 2 季度以来，公司生产复工率已接近 100%，销售、采购业务均已基本恢复正常，2020 年 2 季度以来公司主营业务收入已企稳并实现良好增长，2020 年全年营业收入较 2019 年增长 12.35%。未来随着各类新冠疫苗的获批量产以及全球疫苗接种率的逐步提升，新冠疫情对汽车行业市场的不利影响将逐步降低，因此不会对公司生产经营的持续发展构成重大不利影响。

（4）“年降”因素的影响

1) 汽车零部件的价格“年降”符合行业惯例

根据汽车行业惯例，整车厂会根据不同零件向相应供应领域内的合格供应商发出开发邀请，并发出报价请求（RFQ），零部件制造商凭借同步开发能力提出与新型汽车或发动机的匹配设计，结合自身的技术方案、成本估算，并考虑市场价格及与客户的合作历史情况，综合评估定价并提出报价，整车厂完成报价审核后，下发产品定点信，并约定供货周期、供货价格、长期条件（年降计划）等条款。通常而言，定点信中的年降条款一般为 3*3%（3 年每年计划降价 3%）或 3*5%（3 年每年计划降价 5%），在实际执行中，公司基于年降计划并与整车厂协商谈判后确定最终调整后的年度价格。

2) 公司通过新产品持续研发等措施降低“年降”影响

报告期内公司通过新产品持续研发、加强原材料采购环节管控、积极探索产品国产替代方案降低“年降”影响。

① 新产品持续研发

报告期内，公司动力系统连接管路均价逐年增长，主要系公司持续进行产品技术升级，新产品定价有所上升所致。公司紧密关注乘用车技术路线变革发展新趋势、新方向，与下游整车厂同步进行新产品的持续开发，并有效的转化为经营成果：在传统燃油车方面，公司成功研发多款“国六”标准产品，获得包括发动机动力系统燃油管、曲轴箱通气管、AKF 管等多款核心“国六”产品定点信，并于 2019 年开始逐步实现批量供应；公司已同步参与到“大众系”客户下一代 EA211 1.5T 发动机平台零部件的研发工作，截至 2021 年 6 月 30 日已取得 13 项相关产品定点信，为后续持续合作提供技术保障。在新能源汽车方面，公司已成功实现新能源电池冷却管路的技术突破，于 2019 年四季度已实现大众新能源相关车型的配套量产供应，该新产品结构设计较为复杂，并搭载传感器，可保证电池系统的温度维持在恒定范围内，整体毛利率水平较高。此外，截至 2021 年 6 月 30 日公司已获得 90 项新能源冷却系统管路或连接件零件定点信，预计 2022 年将全面实现 SOP，且供货周期持续至 2028 年。

② 加强原材料采购环节管控

公司生产所需主要原材料包括阀泵等功能件、塑料件、塑料粒子、橡胶件等，报告期内随着生产规模的扩张，公司逐步加强原材料采购环节的量价管控，一方面，采购部根据生产计划、库存情况、供应商交货周期制定采购计划，缩短原材料在库时间，减少存货积压占用资金成本的情况；另一方面，公司基于供应商询比价、产品市场价等信息与供应商对主要原材料采购价格进行协商洽谈以弱化“年降”因素带来的不利影响。

③ 积极探索产品国产替代方案

基于尼龙管路及连接件系列产品多年积累的研发经验，公司研发团队根据整车的研发进度计划推出相应设计样品的同时积极探索国产替代的可行性，目前已在曲轴箱通气管、AKF 管等产品中实现部分零部件的国产替代。国产替代策略的推行一方面在满足整车厂设计标准的同时提供更具性价比的产品设计方案，增

强客户粘性，另一方面也有利于公司管控生产成本并维持合理毛利率，对公司巩固市场份额、实现业绩规模平稳增长形成一定积极影响。

综上，汽车行业普遍存在年降惯例，对公司的收入和利润水平带来一定的影响。但是公司通过新产品持续研发、加强原材料采购环节管控、积极探索产品国产替代方案等措施，在不断推出满足客户要求新产品的同时主营业务毛利率仍然保持在良好水平，因此年降对公司持续经营能力不构成重大不利影响。

（四）行业竞争情况

1、行业竞争格局

（1）市场化竞争程度呈现一定的区域化格局

汽车整车厂和零部件供应商在汽车工业的发展过程中建立了科学的专业分工与协作体系，主要合作模式包括：以“欧美系”汽车企业为代表的平行配套模式、以“日韩系”汽车企业为代表的塔式发展模式以及以中国部分自主品牌整车企业为代表的纵向一体化模式。平行配套模式下汽车零部件企业和整车企业均面向市场，实现全球采购市场化运作；塔式发展模式是以汽车整车厂为核心，以零部件供应商为支撑的金字塔形多层级配套供应体系，该模式下汽车零部件企业和整车企业有着更紧密合作关系；纵向一体化模式即整车企业既生产整车又生产一定数量的汽车零部件。

品牌体系	市场化程度	主要企业
欧美系	高	对产品技术含量要求较高，只有部分研发实力强、生产工艺水平高、生产规模较大的自主品牌企业能够成为该体系的供应商
日韩系	低	整车企业控制了关键零部件企业的股权，形成金字塔式的紧密关系模式，自主品牌较难进入这种封闭的供应体系
自主品牌	高	是国内具备整车配套能力的自主品牌零部件企业重点竞争的市场

目前，全球汽车行业正逐步向生产精益化、非核心业务外部化、产业链配置全球化、管理机构精简化的方向演化发展。受此影响，国内整车厂商正逐渐由纵向一体化模式向平行配套模式和塔式发展模式转变。

（2）汽车尼龙管路行业外资及合资厂商占据较大市场份额

汽车厂商尤其是全球汽车品牌通常实行高标准、严要求的供应商管理。对于

汽车尼龙管路行业，少数外资及合资汽车尼龙管路制造企业长时间占据了绝大部分的市场份额，主要以邦迪 TI、特科拉 Teklas、凯塞 Kayser、帕萨思 PASS、弗兰科希 Fraenkisch 等知名汽车零部件制造企业及其合资厂商为代表。

目前我国汽车尼龙管路行业中没有占据绝对竞争优势的制造企业。同时，汽车整车厂通常实施严格的供应商管理制度，进入壁垒较高。因此，依靠和合资汽车厂商的密切合作，外资品牌厂商占据了大量的市场份额，而国内自主尼龙管路制造企业只有包括标榜股份在内的少部分生产商能够进入到合资汽车品牌的供应商体系。国内外主要汽车尼龙管生产商情况如下：

外资/内资	主要企业
外资	邦迪 TI、特科拉 Teklas、凯塞 Kayser、帕萨思 PASS、弗兰科希 Fraenkisch
内资	标榜股份、鹏翎股份、亚大塑料

资料来源：根据公开信息整理。

2、公司市场占有率

公司长期立足于汽车尼龙管路制造领域，系国内少数进入合资品牌整车厂供应体系的汽车尼龙管路优势企业之一。多年来，公司通过不断的技术积累，深入参与整车厂的同步研发，在细分行业形成了极具竞争力的技术优势、产品优势。公司与国内知名的整车厂和优秀的汽车零部件制造企业建立了稳定的合作关系，在细分行业具有较高的品牌知名度。同时，公司积极顺应汽车行业节能减排趋势，凭借进入品牌汽车整车厂供应体系的先发优势，以长期积累的技术经验在整车厂推出更高标准的机型前即已参与配套零部件的开发，优先成为其新型车型零部件的指定供应商。随着汽车新型管路的供货比例持续提高，公司产品销售规模及市场占有率不断提高。

公司在产品品质、工艺技术、响应速度等方面达到了欧美知名品牌车企的标准和要求，主要产品已广泛配套于大众、奥迪、斯柯达、大通、福特、标致等知名品牌，覆盖了主要的热销乘用车及众多主流车型，形成了较强的品牌影响力。

汽车零部件因种类繁多、配套体系不同，难以准确统计单一类别汽车零部件的市场规模，权威统计部门或相关行业协会也未发布单一类别零部件市场统计数据，因此公司无法获得准确市场占有率统计数据。公司根据动力系统连接管路、冷却系统连接管路的单车使用量，结合产品销量与乘用车市场销量估算市场占有率

率。根据中国汽车工业协会发布的数据，2018至2020年及2021年1-6月，我国乘用车销量分别为2,367.15万辆、2,143.29万辆、2,017.80万辆和1,000.70万辆。

报告期内，公司主要零部件产品的配套整车量及占有率情况列示如下：

单位：万辆

产品类别	类型	客户图号	配套整车量				乘用车市场占有率（注 ¹ ）			
			2021年1-6月	2020年	2019年	2018年	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
动力系统连接管路	AKF管（注 ² ）	366系列	42.96	129.57	122.73	105.93	9.33%	12.42%	13.12%	11.37%
		781系列	50.39	121.11	158.46	163.26				
	燃油管	987系列	38.61	105.88	96.81	55.17	9.03%	12.71%	9.27%	2.54%
		723系列	51.75	150.64	101.79	5.01				
冷却系统连接管路	冷却水管（注 ³ ）	064系列	52.06	150.19	123.69	111.88	5.20%	7.44%	5.77%	4.73%
		070系列	20.67	48.82	51.24	42.82	2.07%	2.42%	2.39%	1.81%

注¹：具体计算公式为：市场占有率=公司产品配套整车量÷乘用车当年市场销量。

注²：AKF管的各系列产品与燃油管的两种产品用于不同乘用车型，故合计计算市场占有率。

注³：一台整车需同时配载所列产品，故分别计算市场占有率。

3、主要竞争对手情况

公司主营业务为汽车尼龙管路及连接件等系列产品的研发、生产和销售，主要产品包括动力系统连接管路、冷却系统连接管路、连接件等。行业内的主要竞争对手情况如下：

企业名称	竞争产品	基本情况
凯塞 Kayser	动力系统、冷却系统连接管路及连接件	成立于1928年，公司总部位于德国北部艾因贝克，是从事油箱、发动机和乘客舱开发和生产产品的国际汽车工业供应商，在全球设立了8个生产基地。公司主要产品包括AKF管，真空管，通气管，滤清器，单向阀等。
帕萨思 PASS	动力系统、冷却系统连接管路及连接件	成立于1920年，是一家位于德国的汽车零部件企业，主要提供汽车管路总成产品，包括发动机冷却管路，通风管路，真空管，燃油管总成等。
特科拉 Teklas	冷却系统连接管路	成立于1971年，是知名的汽车零部件供应商。该公司的主要产品包括汽车发动机制冷系统、空调系统、制动系统、抗震系统和雨刮器中的橡塑部件等，主要客户包括上汽大众、一汽大众、宝马、菲亚特等多个汽车整车厂。
弗兰科希 Fraenkisch	动力系统连接管路及连接件	成立于1906年，是世界制管业巨头。公司产品主要包括燃油管路、油箱通风管路、底盘管路、SCR通

企业名称	竞争产品	基本情况
		风管道、曲轴箱通气管路和真空管路等。
邦迪 TI	动力系统、冷却系统连接管路	前身追溯至 1922 年,公司于 2001 年自 TI 集团独立,是全球领先的汽车管路集成供应商。公司主要产品有汽车空调管路、快速接头、干燥储液瓶、EOCTOC 油路冷却管、制动管路和刹车管路等。
亚大塑料制品有限公司	动力系统连接管路	成立于 1987 年,是中外合资的先进技术型企业,其外方投资者为澳大利亚乔治·费歇尔工业管道系统有限公司。该公司主要生产汽车尼龙塑料管路总成系统产品,广泛应用于汽车气制动管路、燃油管路、真空控制管路等系统。
鹏翎股份	动力系统、冷却系统连接管路	成立于 1998 年,是国内较早独立研发、制造和销售汽车用胶管及总成产品的生产企业。公司在传统的橡胶管路的产品基础上拓展新型尼龙燃油管、AKF 管和汽车涡轮增压尼龙管路总成产品。

资料来源：公司官网、资信报告等公开信息。

4、公司的竞争优势

(1) 客户资源优势

公司长期致力于汽车尼龙管路制造,为细分行业内具有较强技术优势和产品优势的专业汽车尼龙管路制造商。经过多年的技术积累和市场开拓,公司发展成为少数可直接或间接配套于大众、奥迪、斯柯达、大通、福特、标致等知名品牌体系的内资尼龙管路及连接件制造企业之一,并与诸多优秀汽车零部件制造企业建立了良好的长期合作关系。

公司现有主要客户包括一汽大众、上汽大众、上汽大通等整车厂以及鹏翎股份、哈金森 Hutchinson、法雷奥 Valeo、康迪泰克 Continental、中鼎股份等汽车零部件企业,具体如下:

汽车整车厂商			
 上汽大众 SAIC VOLKSWAGEN	 一汽·大众 FAW-VOLKSWAGEN	 上汽大通 MAXUS	 比亚迪汽车

汽车整车厂商			
			
汽车零部件供应商			
			
			

优质的客户群体有效提高了公司的盈利能力和抗风险能力，是公司核心竞争力的重要组成部分。公司在与各系列品牌客户合作过程中，广泛积累了不同整车厂的配套经验，并实现规模化生产，增强了公司的发展潜力。此外，公司还在不断开拓新能源汽车及高端品牌市场，已与宝马汽车等知名厂商逐步开展合作。

公司产品直接或间接配套于众多主流车型，主流车型的配套能力进一步夯实了公司的业绩基础，形成了未来增长的坚实基础。公司主要配套车型情况如下：

汽车品牌	配套车型	汽车品牌	配套车型
	高尔夫、速腾、探歌、宝来、迈腾、捷达等车型		奥迪 A3、奥迪 A4L、奥迪 Q2L、奥迪 Q3、奥迪 Q5、奥迪 A6L 等车型
	朗逸、朗行、凌度、途岳、途观、帕萨特、桑塔纳、辉昂、POLO 等车型		柯米克、明锐、昕动、速派、科迪亚克等车型
	福克斯		G10、G50

汽车品牌	配套车型	汽车品牌	配套车型
 上汽通用汽车 SAIC-GM 上汽通用	科鲁兹	 PEUGEOT 标致汽车	PHEV（插电混动）车型
 比亚迪汽车 比亚迪	唐二代	 JAGUAR LAND-ROVER 奇瑞·捷豹路虎 奇瑞捷豹路虎	捷豹 XE
 JMC 江铃汽车 江铃汽车	福特全顺	-	-

（2）技术匹配与产品研发优势

公司长期专注于汽车尼龙管路制造领域，一直以来与知名整车厂和优秀汽车零部件制造企业进行广泛交流合作，将知名汽车厂商产品开发的技术理念运用到尼龙管路产品的开发和制造过程中。在汽车整车厂的新产品开发过程中，公司紧密配合整车厂，能够根据产品性能和装配要求进行同步开发，并不断按照其最新要求进行持续优化和改进，积极解决客户在新产品研发中出现的问题。

公司建有汽车尼龙管路及连接系统技术研发中心，能够自主开发尼龙管路及连接件。通过运用 CREO、CATIA 等 CAD 软件工具，公司能够在计算机中模拟不同的材料、尺寸等参数，凭借 3D 打印技术快速制造样品不断修改产品设计方案，持续优化生产过程和工装模具参数，并应用 PLM 系统进行协同开发、数据管理缩短开发周期，大幅提升公司产品的开发创新效率。

公司是经江苏省科学技术厅、江苏省财政厅、国家税务总局江苏省税务局认定的高新技术企业，先后被评为江苏省科技型中小企业、江苏省民营科技企业、江阴市专精特新科技小巨人企业、2020 年无锡市瞪羚企业，公司技术中心被认定为江苏省认定企业技术中心。公司曾荣获无锡市科学技术进步三等奖，并成功申报“国六汽车用高阻燃性管路系统项目”江苏省投资项目、“新能源汽车用耐高低温轻质冷却管路系统的研发”、“新能源汽车热管理系统用多层复合材料管

路研发及产业化”科技创新专项资金重点项目。截至本招股说明书签署日，公司已授权境内专利 59 项，境外专利 1 项，已注册软件著作权 9 项。公司“轿车用耐高低温防渗漏轻质管路系统”等多项产品获得高新技术产品认证。

此外，公司拥有行业内具有丰富开发经验的设计研发专家，负责专项研发小组的工作。公司通过“高稳定高密封性防脱落分体式气管接头”、“消音降噪型轿车发动机用脉冲气流管路系统”、“可自动检测废气排放的耐高温易定位型曲轴箱通气管路”等项目的研发，进一步提高尼龙管路在汽车系统中的使用性能。同时，公司致力于新能源产品技术突破，成功申报了“新能源汽车用耐高低温轻质冷却管路系统的研发”、“新能源汽车热管理系统用多层复合材料管路研发及产业化”科技创新专项资金重点项目。目前公司已获得多个新能源冷却系统管路或连接件零件定点信，培育了公司新的利润增长点。

(3) 生产工艺优势

公司多年来在尼龙管路制造领域深耕细作，积累了尼龙材质加工的丰富工艺经验。一方面，公司可根据整车厂的要求确定具体的技术参数，进行工装、模具设计与开发以及生产设备调试，迅速响应客户需求，保证及时交样认可和后续批量准时供货；另一方面，公司凭借生产工艺经验的积累，可对生产过程中热成型的温度及压力、冷却环节的温度、使用模具规格等工艺参数做到精细化控制，保证产品质量的稳定。此外，公司拥有完备的生产试验设备，对各工艺环节进行实时检测确保产品技术参数的可靠性和稳定性，从而满足下游客户的严格配套要求。

公司掌握的多项尼龙管路及连接件制造的核心工艺，诸如“蒸汽成型车用管路的制备方法”、“汽车管路系统用多层管的生产工艺”、“防止高温工作环境下产生变形的工艺方法”、“直管拉细工艺”等工艺均处于国内领先地位，形成了对行业新进入者的壁垒。

(4) 产品质量优势

由于汽车行业对零部件质量要求较高，公司根据客户需求，建立了完备的质量管理制度，逐步形成了适应市场和国际化经营的质量管理体系。

首先，公司进行全环节产品质量控制，在原材料采购、产品生产、产成品质

量检验和售后服务等多个环节,按照公司质量控制体系和客户质量要求进行管理;其次,公司进行全岗位产品质量控制,按照岗位职责进行产品质量的严格管理,公司将产品质量管理纳入各岗位绩效考核,促进全面质量管理理念深入全体员工;最后,公司进行内部和外部产品质量控制双结合,不仅在公司内部坚持把控产品质量,还建立了与客户、供应商的有效沟通机制,积极探讨产品、原材料等的实际质量状况,对发现的问题及时分析、制定解决措施,确保公司的产品质量得到持续的改进。

公司通过了 IATF16949:2016 质量管理体系认证,在产品品质、工艺技术、响应速度等方面达到了欧美知名品牌车企的标准和要求,其中动力系统连接管路部分产品的质量、性能优势显著,可以媲美国际知名尼龙管路生产企业,实现国产替代。因此,公司获得了国内主要知名整车厂和行业内优秀汽车零部件企业的广泛认可。公司曾多次荣获主要客户给予的荣誉奖励,如大众一汽发动机 2018 年度和 2019 年度“优秀供应商”、一汽大众 2019 年度“生产保障奖”、一汽大众 2020 年度“抗疫先锋奖”、康迪泰克 Continental2020 年度“优秀供应商”等荣誉,赢得了良好的市场口碑,成为细分领域的标杆企业,形成了较强的质量竞争优势。

(5) 内部精细化管理优势

作为国内汽车尼龙管路制造行业的优势企业,公司将精细化的管理理念、完善的流程控制制度和先进的生产检测设备相结合,在不同产品的设计、制造、装配等各个环节实行专门的项目管理,依靠丰富的管理经验,降低材料、人员、设备等损耗,高效组织生产。这一精细化管理体系为公司产品批量化、高效化、高品质的快速交付提供了有力支持。

同时,公司拥有经验丰富、技术实力强的管理和技术团队,公司技术、质量、运营、工程、销售等主要负责人均拥有近 20 年的行业从业经验,对汽车尼龙管路生产经营具有深入的了解,有着深厚的研发、销售、管理等能力,这成为公司业绩保持不断增长的重要保障。通过一系列内部管理机制的优化,公司建立了高效的内部运作体制,有效保证了公司管理需求,调动了不同层级员工的积极性并显著提升了管理效能。公司还通过不断优化人才资源配置,完善人才引进和职业

发展机制，并通过股权激励等方式大幅提高了企业的凝聚力和战斗力。

5、公司的竞争劣势

（1）规模相对较小，产能受到限制

与主要竞争对手相比，公司规模仍然相对较小，抗风险能力较弱。虽然公司通过增加设备投资等措施增加产能、提高生产效率，但产能增长速度仍落后于客户需求增长速度。产能不足一定程度上影响了公司新产品的配套和新客户的开发能力，成为制约公司发展的重要因素。

（2）融资渠道单一，制约公司发展

公司自设立以来，融资渠道主要依靠银行贷款和商业信用融资。随着公司经营规模快速扩大，市场开发广度和力度不断加强，资金已成为制约公司进一步发展的主要瓶颈。公司完全依靠内部积累、银行贷款和商业信用融资的方式将制约公司对技术研发的投入、生产规模的扩大，制约公司未来的发展。

6、行业发展态势

公司所处行业发展态势参见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、公司所处行业的基本情况及其竞争情况”之“（三）行业发展概况”。

7、面临的机遇与挑战

（1）行业面临的机遇

1) 产业环境支持汽车行业发展

综合分析我国汽车保有量、人均可支配收入水平以及近年来汽车工业的发展趋势，我国的汽车消费市场已进入稳步发展期。从中长期趋势看，中国经济增长的深厚潜力、城乡及地域发展的梯度差异、不断增强的居民购买力，为中国汽车市场提供了长期发展的巨大空间。

汽车工业作为国民经济发展的支柱产业之一，我国立在培育一批具有国际竞争优势的零部件生产企业，使其进入国际汽车零部件采购体系，力争成为世界汽车零部件的供应基地。国家先后制定了《汽车产业中长期发展规划》、《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》、《中国制造 2025》等一系列产业政策，

鼓励汽车行业和汽车零部件行业的发展。汽车尼龙管目前已广泛应用于动力系统、冷却系统、制动系统、转向系统和车身附件系统等场景，在政策红利驱动下拥有良好的市场发展环境。

2) 节能减排的需求刺激

近年来，由于低碳经济的提出和节能减排的号召，我国对大气污染治理力度持续加强，对汽车排放标准亦日趋严格，节能减排和新能源汽车已经成为汽车行业发展的主旋律，促使汽车零部件行业不断进行技术革新，带动行业的持续良性发展。轻量化技术、涡轮增压技术、新能源技术的迅速发展，催生了相关汽车及零部件产品市场的新需求。尼龙管路由于在管体重量、内壁粗糙度、耐油耐高低温等方面具有优越性，得到汽车整车厂的青睐，促使尼龙管路的应用场景不断增加，从而对整个汽车尼龙管路行业的发展产生了积极的影响。

3) 国产化替代的发展推动

汽车行业市场竞争激烈，整车厂力图通过控制成本维持利润率，对于原先进口的零部件，在产品质量和性能相同的情况下，逐渐开始选择具备价格优势的本土供应商，汽车零部件的国产化替代趋势不断加快。汽车零部件国产化的浪潮为具备先进制造能力的本土企业提供了历史性机遇。本土企业凭借本土化和成本等方面的优势以及所积累的先进行业技术，有望进入合资汽车品牌的供应商体系，获得更多客户资源，进而扩大市场影响力，促进本土企业的规模化发展。

4) 新能源汽车市场的扩容

近年来，我国已经将发展新能源汽车产业作为汽车行业产业升级和战略转型的重点，政府不断推出多项政策积极推动新能源汽车应用和推广。随着“双积分政策”的出台，各大传统车企纷纷加速转型、培育和发展新能源汽车，这推动了汽车产业可持续发展。相对于传统能源汽车，新能源汽车不仅在整体重量要求轻质化，同时其动力系统由动力电池替代原有发动机系统，其散热单元分布更为分散，单车管路使用量明显增加。在这一市场机遇下，汽车尼龙管路契合汽车产业发展新趋势、新方向，将迎来行业的快速发展。

（2）行业面临的挑战

1) 宏观经济形势的影响

我国汽车及汽车零部件行业的发展与宏观经济走势密切相关。2020年1月起，新型冠状病毒疫情开始蔓延，受国内疫情影响，2020年全国居民人均消费同比下降1.62%，相应国内乘用车2020年产销量分别为1,999.40万辆和2,017.80万辆，同比下降6.50%和6.00%。未来，随着我国宏观经济增长由高速转向中高速，汽车整体产销规模将受到影响，导致整车行业的增长速度放缓，这将直接传导至汽车尼龙管路制造行业。

2) 乘用车技术路线变革

目前国内乘用车仍以传统燃油车为主，在汽车行业节能减排的发展趋势下，新能源和电气化技术在汽车产业中的发展与运用逐步成熟，未来新能源车型的销量占比将逐步提升。乘用车技术路线的变革既是机遇，也是挑战，作为汽车产业链的中游产业，若汽车尼龙管路制造行业能够契合汽车产业发展新趋势、新方向，则将迎来快速发展阶段。反之，若公司产品技术未能及时跟随乘用车技术路线的演变，则将面临产品业务转型的挑战。

3) 汽车产业全球分工格局重构下“走出去”的挑战

中国汽车工业协会常务副会长付炳锋在2020中国汽车人才高峰论坛上指出，汽车产业“十四五”规划的重点方向之一为“打造世界级汽车企业、提高全球化经营能力”。从汽车尼龙管路产品供给端看，以邦迪 TI、特科拉 Teklas、凯塞 Kayser、帕萨思 PASS 等为代表的国际企业仍占据全球汽车中高端市场的主要配套份额。我国汽车尼龙管路行业整体起步较晚，存在研发投入不足、高级技术人才匮乏、创新能力有限等问题，虽然近年来发展迅速，但国内厂商自主研发能力整体偏弱，核心技术与国际先进汽车零部件企业存在较大差距，产品附加值相对较低。国内厂商整体上仍面临许多有待突破的技术瓶颈及工艺改进空间，在自主研发的财力、人力、物力投入以及技术标准、模具设计上与国际领先水平仍有较大差距。

目前国产汽车尼龙管路多应用于国内乘用车市场，在汽车产业全球分工格局

重构的大背景下，未来国内汽车尼龙管路企业将在国际舞台上与国际企业同台竞争，国产汽车尼龙管路产品实现“走出去”亦将面临较大的挑战。

（五）发行人与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况

1、同行业可比公司的选择标准

公司主营业务为汽车尼龙管路及连接件等系列产品的研发、生产和销售，目前国内尚无与公司主营业务完全一致的 A 股上市公司。基于公司所属行业类别，同时考虑所属行业分类下 A 股上市公司的主营业务产品及结构、产品功能及应用领域等因素后，公司选择了上市公司川环科技（300547.SZ）、鹏翎股份（300375.SZ）、腾龙股份（603158.SH）、中鼎股份（000887.SZ）、天普股份（605255.SH）和尚未发行上市的溯联股份作为同行业可比公司进行比较分析，具体对比如下：

公司名称	主要产品	主要产品材质	应用领域
川环科技	燃油系统胶管和冷却系统胶管	橡胶	汽车、摩托车
鹏翎股份	汽车流体管路和汽车密封部件	橡胶为主	汽车
腾龙股份	为汽车空调管路、汽车热管理系统连接硬管及附件、汽车废气再循环系统、传感器、汽车胶管	金属为主	汽车
中鼎股份	密封件、特种橡胶制品（冷却系统、降噪减振底盘系统、密封系统、空气悬挂及电机系统四大领域）	橡胶	汽车行业为主
天普股份	汽车用高分子材料流体管路系统及密封系统零件及总成	橡胶	汽车
溯联股份	动力系统的燃油管路总成、蒸发排放管路总成，以及真空制动管路总成、天窗排水管、新能源汽车热管理系统管路总成、流体控制件及紧固件等管路零部件	尼龙	汽车
标榜股份	动力系统连接管路、冷却系统连接管路、连接件等	尼龙	汽车

2、发行人与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况

衡量公司持续经营能力及核心竞争力的关键业务数据、指标包括业务经营情况、市场与客户指标（客户构成、市场占有率等）、技术研发能力（研发投入、专利数量等）和关键财务数据（盈利能力指标、偿债能力指标、资产营运能力指

标等），公司上述业务数据与指标与同行业可比公司对比如下：

(1) 主要经营情况、市场地位对比

公司名称	经营情况	客户构成	市场地位
川环科技	公司主要从事汽车、摩托车用橡塑软管及总成的研发、设计、制造和销售，2018-2020年及2021年1-6月，公司分别实现销售收入6.10亿元、5.77亿元、6.77亿元和3.72亿元，归属于母公司股东的净利润1.37亿元、1.13亿元、1.13亿元和0.50亿元。截至2021年6月30日，公司资产总额10.45亿元、负债总额1.65亿元，净资产8.79亿元。	吉利、上汽五菱、长安、长安福特等国内整车厂为主	公司为国内50多家主机厂，50多家摩托车厂商，以及200多家二次配套厂商供货，产品综合市场占有率在15%以上。
鹏翎股份	公司主要从事汽车流体管路和汽车密封部件的设计、研发、生产和销售，2018-2020年及2021年1-6月，公司分别实现销售收入14.58亿元、16.01亿元、16.75亿元和8.07亿元，归属于母公司股东的净利润1.18亿元、1.36亿元、-0.69亿元和0.57亿元。截至2021年6月30日，公司资产总额24.98亿元、负债总额6.11亿元，净资产18.86亿元。	主要客户为一汽大众、上汽大众、一汽集团等，还包括众泰、比亚迪、江淮汽车等	公司主营的汽车流体管路综合销量连续多年位居行业第一。
腾龙股份	公司主要从事汽车热管理系统零部件、汽车发动机节能环保零部件和汽车制动系统零部件的设计、研发、生产和销售，2018-2020年及2021年1-6月，公司分别实现销售收入10.18亿元、10.34亿元、17.72亿元和9.88亿元，归属于母公司股东的净利润1.17亿元、1.22亿元、1.56亿元和0.75亿元。截至2021年6月30日，公司资产总额29.86亿元、负债总额15.00亿元，净资产14.86亿元。	主要客户包括本田、沃尔沃、标致雪铁龙、福特、马自达、吉利、上汽、东风、长城、广汽、北汽、蔚来、比亚迪等多家国内外汽车整车制造企业，也包括法雷奥、马勒等国际知名汽车零部件系统供应商	公司在汽车热管理系统零部件领域具有优势地位，并且不断拓展汽车发动机节能环保产品和氢燃料电池及其核心零部件市场。
中鼎股份	公司主要从事密封件和特种橡胶产品的设计、研发、生产和销售。2018-2020年及2021年1-6月，公司分别实现销售收入123.68亿元、117.06亿元、115.48亿元和63.83亿元，归属于母公司股东的净利润11.16亿元、6.02亿元、4.93亿元和5.91亿元。截至2021年6月30日，公司资产总额187.84亿元、负债总额95.64亿元，净资产92.20亿元。	汽车行业客户主要包括大众、通用、宝马、戴姆勒、沃尔沃、福特、雷诺日产、菲亚特、捷豹路虎、奥迪等	公司继续跻身2020年“全球汽车零部件行业100强”（名列第87位）和2020年“全球非轮胎橡胶制品行业50强”（名列第13位，国内第1）。
天普股份	公司主要从事汽车用高分子材料流体管路系统和密封系统零件及总成的研发、生产及销售，2018-2020年及2021年1-6月，公司分别实现销售收入4.37亿元、3.45亿元、3.04亿元和1.55亿元，归属于母公司股东的净利润1.02亿元、0.78亿元、0.63亿元和0.29亿元。截至2021年6月30日，公司资产总额9.29亿元、负债总额0.63亿	汽车行业主要客户包括日产投资、东风日产、日本仓敷、江铃汽车、英瑞杰、邦迪等	公司位于国内汽车胶管行业第二梯队，拥有明显的规模效应。

公司名称	经营情况	客户构成	市场地位
	元，净资产 8.66 亿元。		
溯联股份	公司主要从事汽车用塑料流体管路产品及其零部件的设计、研发、生产及销售。2018-2020 年及 2021 年 1-6 月，公司分别实现销售收入 2.89 亿元、3.70 亿元、5.85 亿元和 3.39 亿元，归属于母公司股东的净利润 0.23 亿元、0.41 亿元、0.87 亿元和 0.55 亿元。截至 2021 年 6 月 30 日，公司资产总额 6.81 亿元、负债总额 2.69 亿元，净资产 4.12 亿元。	汽车行业主要客户包括长安汽车、上汽通用五菱、比亚迪、上汽通用、长安福特、小康股份等。	深耕汽车用流体管路及塑料零部件行业二十余年，为国内主要汽车塑料流体管路供应商。
标榜股份	公司主要从事汽车尼龙管路及连接件等系列产品研发、生产和销售，2018-2020 年及 2021 年 1-6 月，公司分别实现销售收入 3.20 亿元、5.63 亿元、6.32 亿元和 2.39 亿元，2018-2020 年营业收入年均复合增长率达 40.60%，归属于母公司股东的净利润 0.42 亿元、0.92 亿元、1.24 亿元和 0.50 亿元。截至 2021 年 6 月 30 日，公司资产总额 4.83 亿元、负债总额 1.27 亿元，净资产 3.56 亿元。	主要客户包括一汽大众、上汽大众、上汽大通等整车厂以及鹏翎股份、哈金森 Hutchinson、法雷奥 Valeo、康迪泰克 Continental、中鼎股份等汽车零部件企业	国内率先实现尼龙管路国产化的本土企业，是国内少数进入合资品牌整车厂供应体系的汽车尼龙管路优势企业之一，汽车尼龙管路细分领域市场份额国内领先。

数据来源：可比公司招股说明书、定期报告等资料。

作为国内率先实现尼龙管路国产化的本土企业，公司抓住了汽车产业节能减排趋势下的发展契机，2018-2020 年经营业绩迅速增长，2018-2020 年营业收入年均复合增长率达 40.60%。于此同时，公司是国内少数进入合资品牌整车厂供应体系的汽车尼龙管路优势企业，主要客户包括一汽大众、上汽大众等合资整车厂以及哈金森 Hutchinson、法雷奥 Valeo、康迪泰克 Continental 等国际优秀汽车零部件企业，在汽车尼龙管路细分领域树立了良好的品牌形象，赢得下游客户的广泛认可。

(2) 技术实力对比

① 技术研发能力对比

公司名称	技术研发能力概述
川环科技	公司拥有四十多年车用软管及总成开发和产业化的经验，在管路相关性、高性能、轻量化、耐久性，环保等研发方面，形成大批专有技术和关键诀窍，拥有自主知识产权，具备与 OEM 同步设计开发和总成化的能力。截至 2020 年末，公司获得国家授权专利共计 66 项。
鹏翎股份	公司是“天津市企业技术中心”获授单位，设有技术中心：1) 配备有国内先进的管路系统设计、研发、实验、检测等设备，重点实验室为国家 CNAS 认可实验室。2) 在原有的流体管路开发能力和技术研发优势以外，引进了 3D 打印技术，开发速度提升，开发成本降低。
腾龙股份	公司及其子公司拥有汽车热管理系统等各类专利技术 300 余项。公司实验室通

公司名称	技术研发能力概述
	过了 ISO17025 体系认可,具备从研发到生产全过程的精密测量和产品性能试验等能力,其中包含管路的 NVH(噪声、震动与舒适性试验)试验能力。
中鼎股份	公司拥有国家认定的企业技术中心、院士工作站和博士后科研工作站。2016 年、2018 年与清华大学合作分别建立院士工作站和橡塑密封联合研究中心成立。目前,公司拥有有效授权专利 767 项。
天普股份	公司成立以来一直致力于汽车用胶管产品的研发、生产和销售业务,是一家跨地区集团化生产的国家高新技术企业,具有较强的技术研发实力和技术转化能力,并于 2004 年获得 ISO/IEC 17025 2005 认证。截至目前公司拥有 33 项专利。
溯联股份	公司深耕汽车用流体管路及塑料零部件行业二十余年,自主研发的流体管路快速接头系列是经过多家整车厂认可的自主品牌产品,在国内品牌中处于领先地位,无需受制于外资专业插接紧固件供应商。目前公司合计拥有已取得的专利权 61 项,其中发明专利 14 项。
标榜股份	先后被评为江苏省科技型中小企业、江苏省民营科技企业、江阴市专精特新科技小巨人企业、2020 年无锡市瞪羚企业,公司技术中心被认定为江苏省认定企业技术中心,公司建有汽车尼龙管路连接系统技术研发中心,截至本招股说明书签署日,公司已取得境内专利 59 项,境外专利 1 项,软件著作权 9 项。

数据来源:可比公司招股说明书、定期报告等资料。

② 研发投入对比

公司名称	研发人员 (人)	研发人员 占比	专利数量 (件)	研发费用率			
				2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
川环科技	187	10.35%	66	4.49%	3.66%	3.87%	3.99%
鹏翎股份	265	10.80%	-	3.90%	4.01%	4.13%	3.61%
腾龙股份	400	11.83%	300 余项	4.88%	5.16%	6.22%	5.90%
中鼎股份	2,921	14.79%	767	4.44%	4.38%	4.87%	4.45%
天普股份	132	16.18%	33	8.70%	7.23%	5.17%	3.56%
溯联股份	81	9.16%	61	3.42%	3.57%	4.26%	4.45%
标榜股份	55	14.07%	59	4.61%	3.42%	3.11%	3.30%

数据来源:可比公司招股说明书、定期报告等资料。

注:除溯联股份外,可比公司研发人员及专利数量系 2020 年末数据,鹏翎股份未披露 2020 年末专利数量数据。

根据上表,公司研发人员数量、研发费用率及专利数量低于同行业可比公司平均水平,这与公司的发展战略及经营目标具备一定相关性。公司自成立以来专注于汽车尼龙管路及连接件领域的研发、生产与销售,力争成为汽车尼龙管路及连接件细分领域的领先制造商,因此将人力、时间、资金集中投入到汽车尼龙管路的研发与创新中。溯联股份报告期内主营业务产品与公司具备一定可比性,其客户结构相对分散,需配备更多研发人员参与不同客户的项目研发,使得研发人员数量及研发费用率高于公司。目前,公司已掌握“安全防撞型燃油管接头结构方式”、“墩节工艺技术”、等多项尼龙管路制造的自主核心技术,技术水平国

内领先。

(3) 关键财务数据对比

关键财务数据包括盈利能力指标、偿债能力指标、资产营运能力指标等，公司与同行业可比公司关键财务数据的对比情况具体参见本招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、偿债能力、流动性及持续经营能力分析”。

三、公司的销售情况和主要客户

(一) 报告期内主要产品的产能、产量及销量情况

1、主要产品的产能、产量、销量及产销率

公司主营业务为汽车尼龙管路及连接件等系列产品的研发、生产和销售，主要产品为动力系统连接管路、冷却系统连接管路、连接件。报告期内，公司主要产品的产能、产量和销量情况具体如下：

(1) 汽车尼龙管路

单位：万件

项目	产能	产量	产能利用率	销量	产销率
2021年1-6月	700.00	466.06	66.58%	463.08	99.36%
2020年	1,350.00	1,196.46	88.63%	1,237.25	103.41%
2019年	1,200.00	1,241.11	103.43%	1,152.44	92.86%
2018年	1,000.00	954.93	95.49%	966.52	101.21%

注：汽车尼龙管路包含动力系统连接管路和冷却系统连接管路。

(2) 连接件

单位：万件

年度	产能	产量	产能利用率	外购量	自用量	销量	产销率
2021年1-6月	1,700.00	1,425.45	83.85%	53.89	557.75	921.01	99.96%
2020年	3,100.00	3,108.14	100.26%	189.46	1,229.55	2,031.29	98.89%
2019年	2,400.00	2,470.25	102.93%	226.44	824.19	1,816.64	97.93%
2018年	2,000.00	1,570.38	78.52%	224.65	218.99	1,529.62	97.41%

注：本表中产品部分自用，因此产销率=（销量+自用量）/（产量+外购量）。

(3) 各期新开发模具与产品产销情况的匹配性说明

报告期内，公司生产用模具投入情况与主要产品产销情况具体如下：

项目	2021年1-6月 /2021年末	2020年度/ 2020年末	2019年度/ 2019年末	2018年度/ 2018年末
新增模具数量（套）	36.00	70	139	230
尼龙管路产量（万件）	466.06	1,196.46	1,241.11	954.93
尼龙管路销量（万件）	463.08	1,237.25	1,152.44	966.52
连接件产量（万件）	1,425.45	3,108.14	2,470.25	1,570.38
连接件销量（万件）	1,478.76	3,260.84	2,640.83	1,748.61

注¹：新增模具数量包括公司自有模具以及客户买断并留置使用在公司车间的模具；

注²：连接件销量包括自用量+对外销量。

报告期各期公司逐步新增投入模具，相应的公司尼龙管路和连接件的产销量呈逐步增长态势，二者变动趋势保持一致。报告期内，公司生产用模具投入与尼龙管路及连接件产品产销呈非线性的匹配关系，主要是因为：1）公司模具投入具有一定的前置性，模具投入至产品产销增长具有一定的时间差；2）公司尼龙管路及连接件产品种类型号众多、且结构设计存在差异，使得模具规格型号较多，而不同的模具投入与各期实际产销水平不在线性对应关系；3）公司生产用模具主要用于生产注塑环节，而尼龙管路及连接件产品产量主要受成型工序、装配工序的影响较多，因此产销水平未与模具投入数量呈现线性匹配关系。

公司2018年新增生产用模具数量较大，主要产品的产销量则在2019年实现大幅增长，主要是因为：模具投入是产品实现量产销售的前置环节，模具投产后公司需依据客户的生产进度逐步配套量产，因此模具投产通过到正式实现产品批量生产销售存在一定时间周期。公司于2016年、2017年取得多项整车厂“国六”产品定点信，并在2018年开始采购模具进行试生产，使得当年采购并投入使用的模具数量较大。2019年以来公司产品产销规模的增长主要系前期投入模具对应的“国六”产品业务放量所致，而随着“国六”标准产品的稳定量产与配套供应，2019年、2020年及2021年1-6月需新增模具投入数量相应减少。

综上所述，公司各期新增模具与产品产销规模变动趋势一致，但未呈线性正向配比关系，符合公司实际经营情况。

2、主要产品的销售收入情况

（1）按产品分类

报告期内，公司营业收入按产品分类的构成情况如下：

单位：万元

产 品	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一、主营业务收入	23,233.53	97.09%	61,882.84	97.88%	54,587.30	97.01%	31,028.54	97.02%
动力系统连接管路	15,595.03	65.17%	45,036.36	71.24%	38,215.83	67.91%	17,694.64	55.33%
冷却系统连接管路	847.98	3.54%	2,006.43	3.17%	1,424.86	2.53%	1,578.92	4.94%
连接件	5,516.68	23.05%	11,956.95	18.91%	10,795.67	19.18%	9,201.38	28.77%
其他	1,273.83	5.32%	2,883.11	4.56%	4,150.94	7.38%	2,553.60	7.98%
二、其他业务收入	697.19	2.91%	1,337.14	2.12%	1,684.21	2.99%	951.86	2.98%
合 计	23,930.72	100.00%	63,219.99	100.00%	56,271.51	100.00%	31,980.40	100.00%

(2) 按区域分类

报告期内，公司主营业务收入分区域的构成情况如下：

单位：万元

地区	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
华东	7,990.92	34.39%	23,179.74	37.46%	24,213.76	44.36%	11,986.42	38.63%
东北	5,939.95	25.57%	17,443.37	28.19%	13,289.07	24.34%	8,252.37	26.60%
华北	3,295.55	14.18%	7,298.10	11.79%	7,698.07	14.10%	6,635.20	21.38%
西南	4,678.17	20.14%	12,491.42	20.19%	8,415.42	15.42%	3,244.92	10.46%
境内其他地区	196.72	0.85%	218.36	0.35%	363.44	0.67%	504.06	1.62%
境内小计	22,101.30	95.13%	60,630.99	97.98%	53,979.75	98.89%	30,622.97	98.69%
境外	1,132.22	4.87%	1,251.85	2.02%	607.54	1.11%	405.57	1.31%
合计	23,233.53	100.00%	61,882.84	100.00%	54,587.30	100.00%	31,028.54	100.00%

(3) 按销售模式分类

单位：万元

模式	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
直销	23,195.36	99.84%	61,806.95	99.88%	53,942.34	98.82%	29,761.59	95.92%
经销	38.17	0.16%	75.89	0.12%	644.96	1.18%	1,266.96	4.08%
合计	23,233.53	100.00%	61,882.84	100.00%	54,587.30	100.00%	31,028.54	100.00%

3、主要产品的销售单价情况

报告期内，公司主要产品销售量与销售价格变动情况如下：

品名	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	销售量 (万件)	平均价格 (元/件)	销售量 (万件)	平均价格 (元/件)	销售量 (万件)	平均价格 (元/件)	销售量 (万件)	平均价格 (元/件)
动力系统连接管路	380.94	40.94	1,025.24	43.93	969.62	39.41	761.23	23.24
冷却系统连接管路	82.14	10.32	212.01	9.46	182.82	7.79	205.29	7.69
连接件	921.01	5.99	2,031.29	5.89	1,816.64	5.94	1,529.62	6.02

其中，2019年公司动力系统连接管路平均单价增长幅度较大，主要原因系：2019年，国内汽车排放标准由“国五”向“国六”升级，“国六”发动机对配套的产品的规格、功能、排量、工艺技术、精密度的要求均有所提高，公司部分动力系统连接管路在“国六”标准下由单层管路转变为多层管路，且产品结构、管体口径、配套零件的数量及精密度要求均有所提升，导致单位产品价格提升幅度较大。2020年公司冷却系统连接管路平均单价增幅较大，主要系单价较高的电池冷却管总成销量占比有所提升所致。具体产品分析参见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”。

4、新能源汽车产业政策对发行人主要产品销售的影响

（1）新能源汽车产业政策情况

我国新能源汽车发展早期从高额补贴起步，随着国家对新能源汽车各项扶持政策的推出，国内新能源汽车产业早期发展势头强劲。近年来，国家陆续出台了《关于完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》、《关于新能源汽车免征车辆购置税有关政策的公告》、《新能源汽车产业发展规划（2021-2035年）》等政策，一方面通过税收优惠等形式刺激新能源汽车的消费需求，另一方面通过补贴退坡、提高补贴精度、强化资金监管等方式促进新能源汽车行业的优胜劣汰，引导新能源汽车行业向高质量发展。

2015-2020年我国新能源汽车销量复合增长率达32.80%，且产销规模连续五年位居世界第一。2020年，我国新能源汽车产销分别为136.6万辆和136.7万辆，均创历史新高，同比分别增长7.5%和10.9%。尽管新能源汽车销量增长明显，但从占比来看，其销量占比尚不足10%，因此我国汽车产业依然以传统内燃机为主。

(2) 公司产品销售的情况分析

报告期各期，公司新能源汽车型冷却系统连接管路、连接件及精密注塑件等产品的销售收入分别为 25.57 万元、397.68 万元、1,869.20 万元和 1,510.56 万元，销售规模逐年快速增长。

由于新能源汽车的锂电池在工作时会产生一定的热效应，相比传统内燃机汽车，其散热系统的重要性显得更加突出。因此，新能源汽车的冷却管路单车使用价值明显增加，此外，新能源汽车中 PHEV 的销量占比约 20%，PHEV 车型仍保留了传统内燃机中的发动机作为动力模块，因此对于动力系统连接管路及冷却系统连接管路的需求均会增加。

公司主要产品包括：动力系统连接管路、冷却系统连接管路和连接件，其中冷却系统连接管路已部分应用于新能源汽车中，其他管路产品及连接件的制造工艺亦可延伸应用于新能源汽车领域。公司在新能源车领域的产品应用正逐步拓宽，公司已量产应用于 PHEV 车型、MEB 电动汽车平台多项电池冷却管及连接件产品，自 2019 年以来相关产品收入快速增长。公司连接件产品已逐步配套供应奇瑞捷豹、标致、沃尔沃等品牌的新能源车型，未来新能源车型产品的客户及产品结构将得到进一步丰富。此外，随着我国新能源汽车产业不断发展，配套冷却管路产品的市场容量将进一步增加，发行人本次 IPO 募投项目“新能源汽车电池冷却系统管路建设项目”的实施，能进一步把握新能源汽车行业发展的机遇，实现业绩持续稳定增长。

综上，新能源汽车产业政策将进一步拓展公司新能源电池冷却管路的需求，对主要产品的销售产生正向影响，并进一步保障业绩持续稳定增长，不会对发行人成长性产生不利影响。

(二) 公司主要客户情况

1、前五大客户销售情况

报告期内，公司前五大客户的销售金额及比例如下：

单位：万元

报告期	序号	客户名称	销售金额	占销售收入比例
2021 年	1	一汽大众	8,872.35	37.08%

报告期	序号	客户名称	销售金额	占销售收入比例
1-6月	2	上海大众动力总成	5,733.61	23.96%
		大众一汽发动机	1,615.58	6.75%
		大众汽车自动变速器（天津）有限公司	0.25	0.00%
	3	鹏翎股份	3,511.55	14.67%
	4	上汽大众	832.84	3.48%
	5	Teklas Automotive d.o.o.	501.61	2.10%
	小计		21,067.79	88.04%
	全年合计		23,930.72	100.00%
2020年度	1	一汽大众	26,348.10	41.68%
	2	上海大众动力总成	16,878.23	26.70%
		大众一汽发动机	3,367.84	5.33%
		大众汽车自动变速器（天津）有限公司	0.13	0.00%
	3	鹏翎股份	8,255.56	13.06%
	4	无锡二橡胶股份有限公司	1,650.54	2.61%
	5	上汽大众	1,559.83	2.47%
	小计		58,060.23	91.84%
全年合计		63,219.99	100.00%	
2019年度	1	上海大众动力总成	17,008.55	30.23%
		大众一汽发动机	3,378.14	6.00%
	2	一汽大众	18,201.03	32.35%
	3	鹏翎股份	7,688.46	13.66%
	4	无锡二橡胶股份有限公司	1,893.01	3.36%
	5	上汽大众	1,830.61	3.25%
	小计		49,999.81	88.85%
全年合计		56,271.51	100.00%	
2018年度	1	上海大众动力总成	5,744.79	17.96%
		大众一汽发动机	3,139.88	9.82%
	2	一汽大众	6,982.20	21.83%
	3	鹏翎股份	6,285.95	19.66%
	4	上汽大众	2,342.61	7.33%
	5	无锡二橡胶股份有限公司	1,269.18	3.97%
	小计		25,764.62	80.56%
	全年合计		31,980.40	100.00%

注¹：公司对受同一实际控制人控制的客户合并计算销售金额数据；

注²：上海大众动力总成、大众一汽发动机、大众汽车自动变速器（天津）有限公司受大众汽车（中国）投资有限公司同一控制。

报告期内，公司不存在向单个销售客户销售比例超过总额 50%的情况。发行

人主要客户与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其关系密切人员、主要关联方和持有 5% 以上股份的股东之间不存在关联关系, 发行人关联方与主要客户不存在业务、资金往来, 发行人的直接、间接股东未在发行人主要客户拥有权益或任职, 不存在前五大客户及其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。公司与主要客户的合作过程中, 所签署的合同、订单均为双方平等自愿协商后达成的协议, 不存在公司及其关联方、员工向客户提供商业贿赂、利益输送等情形。

2、主要客户基本情况

报告期各期, 公司前五名客户基本情况具体如下:

(1) 一汽-大众汽车有限公司

成立时间	1991 年 2 月 6 日
注册地址	吉林省长春市东风大街
注册资本	2,428,200 万元人民币
经营范围	大众、奥迪和捷达系列乘用车及其零部件（包括但不限于发动机、传动器、电池和电机）、附件和设备开发和制造；汽车及其零部件、设备及其备件进出口；汽车、备件（包括但不限于电池、电机、危险化学品和维修技术资料）、附件和设备销售；售后服务；仓储和运输；汽车及其零部件的设计、开发、试验和试制技术服务及咨询，材料、零部件、整车相关性能检测与分析；企业业务和管理培训；不动产租赁。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主要业务	大众、奥迪和捷达系列乘用车及其零部件、附件和设备研发、生产和销售。
订单和业务的获取方式与合作历史	参与客户报价邀请并取得定点信后展开合作，2012 年合作至今，报告期内业务订单具备连续性和持续性

(2) 大众一汽发动机（大连）有限公司

成立时间	2005 年 4 月 13 日
注册地址	辽宁省大连经济技术开发区黄海中路 123 号
注册资本	19,860.02 万欧元
经营范围	装配、制造、销售（自产）汽车发动机总成及其零部件（包括研发），并向主机厂提供售后服务；再制造发动机及其零部件，再制造变速箱及其零部件，向整车厂提供售后服务。（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）

主要业务	汽车发动机总成及其零部件的研发、生产和销售。
订单和业务的获取方式与合作历史	参与客户报价邀请并取得定点信后展开合作，2014 年合作至今，报告期内业务订单具备连续性和持续性

(3) 上海大众动力总成有限公司

成立时间	2005 年 4 月 29 日
注册地址	上海市嘉定区城北路 3598 号
注册资本	150,830 万元人民币
经营范围	一般项目:装配、制造、销售合资公司生产的汽车发动机总成及其零部件(包括研发),并向主机厂提供售后服务。(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)许可项目:检验检测服务。(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,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)
主要业务	汽车发动机总成及其零部件的研发、生产和销售。
订单和业务的获取方式与合作历史	参与客户报价邀请并取得定点信后展开合作，2011 年合作至今，报告期内业务订单具备连续性和持续性

(4) 天津鹏翎集团股份有限公司

成立时间	1988 年 10 月 24 日
注册地址	天津市滨海新区中塘工业区葛万公路 1703 号
注册资本	71,112.32 万元人民币
经营范围	橡胶制品、塑料制品、汽车配件、电子产品研发、制造、销售；汽车模具设计、制造；质检技术服务；货物及技术进出口；机械设备、厂房租赁业务。（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）
主要业务	橡胶制品、塑料制品、汽车配件、电子产品研发、制造及销售
订单和业务的获取方式与合作历史	作为下游整车厂一级供应商由整车厂商向标榜股份（二级供应商）采购，2010 年合作至今，报告期内业务订单具备连续性和持续性

注：注册资本为截至 2021 年 6 月 30 日数据。

(5) 无锡二橡胶股份有限公司

成立时间	1992 年 10 月 20 日
注册地址	江苏省无锡市锡山经济开发区团结大道东、芙蓉一路南
注册资本	3,550 万元人民币
经营范围	橡塑制品制造；化工原料（危险品除外）、纺织品、纺织机械、汽车零部件、五金交电销售；金加工；经营本企业自产产品及技术的出口业务；代理出口将本企业自行研制开发的技术转让给其他企业所生产的产品；经营本企业生产、科研所需的原辅材料、仪器仪表、机械设备、零配件及技术的进口业务（国家限定公司经营和国家禁止进出口的商品及技术除外）；经营进料加工和

	“三来一补”业务；普通货运。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主要业务	橡胶制品、纺织品、冷却水管等的生产和销售。
订单和业务的获取方式与合作历史	作为下游整车厂一级供应商由整车厂商向标榜股份（二级供应商）采购，2013年合作至今，报告期内业务订单具备连续性和持续性

(6) 上汽大众汽车有限公司

成立时间	1985年2月16日
注册地址	上海市嘉定区安亭于田路123号
注册资本	1,150,000万元人民币
经营范围	开发、制造、销售汽车、零部件、配件、附件，并提供售后服务；出口汽车、零部件、配件、附件和冲压模具；进口汽车零部件、配件等。进出口业务（不含分销）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主要业务	汽车及汽车零部件的研发、生产和销售。
订单和业务的获取方式与合作历史	参与客户报价邀请并取得定点信后展开合作，2012年合作至今，报告期内业务订单具备连续性和持续性

(7) 大众汽车自动变速器（天津）有限公司

成立时间	2012年7月16日
注册地址	天津经济技术开发区西区中南五街49号
注册资本	623,679.1776万元人民币
经营范围	一般项目：汽车零部件研发；汽车零部件及配件制造；汽车零配件零售；汽车零配件批发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；电机制造；塑料制品制造；塑料制品销售；日用口罩（非医用）销售；日用口罩（非医用）生产；医用口罩批发；医用口罩零售；劳动保护用品生产；劳动保护用品销售；通用设备修理；机动车修理和维护；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；信息技术咨询服务。电池制造；电池销售；新能源汽车废旧动力蓄电池回收（不含危险废物经营）。（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）。许可项目：进出口代理；货物进出口；技术进出口；医用口罩生产。（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）
主要业务	汽车零部件及配件的制造、销售。
订单和业务的获取方式与合作历史	参与客户报价邀请并取得定点信后展开合作，2020年合作至今。

(8) Teklas Automotive d.o.o.

成立时间	2015年9月
------	---------

注册地址	Industrijska Zona bb,17510 Vladicin Han Serbia
注册资本	428,126,000.00 (RSD)
经营范围	汽车零部件和附件的制造
主要业务	汽车零部件和附件的制造
订单和业务的获取方式 与合作历史	作为下游整车厂一级供应商由整车厂商向标榜股份（二级供应商）采购，2019年合作至今，报告期内业务订单具备连续性和持续性

3、客户与供应商重叠情况

报告期内，公司存在客户、供应商重叠的情形，具体情况如下：

(1) 2021年1-6月

单位：万元

公司名称	销售内容	销售金额	采购内容	采购金额
鹏翎股份	连接件等	3,511.55	橡胶件等	210.97
哈金森 Hutchinson	精密注塑件等	104.32	橡胶件	899.41
合计	-	3,615.87	-	1,110.38
占采购总额 / 营业收入比例	-	15.11%	-	6.97%

注¹：同一控制下采购、销售金额合并计算，下同。

注²：采购总额不包括能源采购，下同。

注³：统计口径为当期销售、采购金额均超过50万元的情况，下同。

(2) 2020年

单位：万元

公司名称	销售内容	销售金额	采购内容	采购金额
鹏翎股份	连接件等	8,255.56	塑料件等	826.72
无锡二橡胶股份有限公司	连接件、精密注塑件等	1,650.54	橡胶件	72.07
哈金森 Hutchinson	精密注塑件等	274.23	橡胶件	1,933.12
诺马 NORMA	连接件	286.29	塑料件	59.59
曲阜天博汽车零部件制造有限公司	动力系统连接管路等	95.28	阀泵等功能件	194.04
合计	-	10,561.90	-	3,085.54
占采购总额 / 营业收入比例	-	16.71%	-	7.54%

(3) 2019年

单位：万元

公司名称	销售内容	销售金额	采购内容	采购金额
鹏翎股份	连接件等	7,688.46	橡胶件等	2,139.71

公司名称	销售内容	销售金额	采购内容	采购金额
无锡二橡胶股份有限公司	连接件、精密注塑件等	1,893.01	橡胶件	222.19
哈金森 Hutchinson	精密注塑件等	522.06	橡胶件	1,351.28
曲阜天博汽车零部件制造有限公司	动力系统连接管路	50.83	阀泵等功能件	126.72
合计	-	10,154.36	-	3,839.90
占采购总额 / 营业收入比例	-	18.05%	-	9.34%

(4) 2018 年

单位：万元

公司名称	销售内容	销售金额	采购内容	采购金额
鹏翎股份	连接件、管路、模具等	6,285.95	橡胶件等	791.41
无锡二橡胶股份有限公司	连接件等	1,269.18	橡胶件	57.05
哈金森 Hutchinson	连接件等	491.32	橡胶件	404.52
合计	-	8,046.45	-	1,252.97
占采购总额 / 营业收入比例	-	25.16%	-	5.24%

上述企业与公司既存在采购又存在销售的情形，主要系受到汽车行业分工协作因素的影响：汽车零部件生产商在与整车厂分工协作时，根据整车厂产品总成的定点情况，其零件供应商可作为一级供应商，亦可作为二级供应商。因此，当公司作为定点产品的一级供应商时，与整车厂形成直接的配套供应关系，因此要向整车厂供应体系中的其他合格汽车零部件企业采购原材料及零部件，而作为二级供应商时，则需向一级供应商销售自身产品，并通过一级供应商间接供应至整车厂商。因此，报告期内发行人存在客户、供应商重叠的情况符合行业惯例，具备商业合理性，公司不存在通过客户、供应商输送利益的情形。

4、公司与“大众系”客户合作情况

(1) 公司对“大众系”客户销售情况概览

报告期内，公司销售给大众系客户及最终销售给大众系客户的营业收入结构如下：

单位：万元

客户名称	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接销售至“大众系”客户收入	17,071.94	71.34%	48,200.94	76.24%	40,506.68	71.98%	18,357.29	57.40%
其中：一汽大众	8,872.35	37.08%	26,348.10	41.68%	18,201.03	32.35%	6,982.20	21.83%
上海大众动力总成	5,733.61	23.96%	16,878.23	26.70%	17,008.55	30.23%	5,744.79	17.96%
大众一汽发动机	1,615.58	6.75%	3,367.84	5.33%	3,378.14	6.00%	3,139.88	9.82%
上汽大众	643.01	2.69%	988.94	1.56%	1,830.61	3.25%	2,342.61	7.33%
上汽大众动力电池有限公司	189.82	0.79%	570.90	0.90%	-	-	-	-
大众汽车自动变速器（天津）有限公司	0.25	0.00%	0.13	0.00%	-	-	-	-
上海上汽大众汽车销售有限公司	17.30	0.07%	46.82	0.07%	88.35	0.16%	147.80	0.46%
间接销售至“大众系”客户收入	2,814.23	11.76%	6,600.14	10.44%	5,596.57	9.95%	6,415.45	20.06%
“大众系”销售收入小计	19,886.16	83.10%	54,801.08	86.68%	46,103.25	81.93%	24,772.74	77.46%
非“大众系”销售收入	4,044.56	16.90%	8,418.91	13.32%	10,168.26	18.07%	7,207.66	22.54%
合计	23,930.72	100.00%	63,219.99	100.00%	56,271.51	100.00%	31,980.40	100.00%

注：上汽大众动力电池有限公司为上汽大众的全资子公司，上海上汽大众汽车销售有限公司系上海汽车集团股份有限公司控制的企业，此处单独列示。

报告期各期，发行人销售给大众系客户（包括上海上汽大众汽车销售有限公司）及最终销售给大众系客户的营业收入金额分别为 24,772.74 万元、46,103.25 万元、54,801.08 万元和 19,886.16 万元，占营业收入总金额的比例分别为 77.46%、81.93%、86.68%和 83.10%。鹏翎股份、无锡二橡胶股份有限公司、宁海建新胶管有限公司、浙江峻和科技股份有限公司（均为汽车零部件制造商）采购发行人的部分产品系“大众系”总成零部件的二级零件，用于生产各类型总成零部件并最终销售至大众系客户，报告期各期，该类产品的销售金额比例分别为 20.06%、9.95%、10.44%和 11.76%。2019 年以来，公司多项配套“国六”排放标准的动力系统连接管路等产品实现大规模销售，直接销售给大众系客户的销售规模大幅增加，对上述汽车零部件制造商销售的大众系二级零件销售金额占比相应下降。

（2）间接销售至“大众系”客户的收入的指定采购情况

报告期内公司间接销售至“大众系”客户的收入中存在由“大众系”指定采

购的情况，主要是因为：“大众系”整车厂在采购总成零部件时，若在总成零部件设计图纸中明确了二级零件的分供方（二级供应商），则一级供应商应按照大众系的要求向指定二级供应商采购；若未明确分供方，则一级供应商可自主选择经“大众系”认可的供应商进行询价，并与其展开合作。基于上述采购模式，公司存在部分产品作为二级零件在“大众系”总成零部件设计图纸中被明确为分供方的情形，该等情况下，鹏翎股份等客户会按照“大众系”客户要求向公司定点采购。

(3) 间接销售至“大众系”客户收入确认的时点、依据

公司向鹏翎股份、无锡二橡胶股份有限公司等客户销售产品系双方独立的业务合作，属于买断式交易，即公司依据与该等客户签订的合同或订单组织生产并安排发货，相关产品送至客户指定地点并经客户检验合格、取得客户签收或签收清单后，产品所有权（控制权）及风险、报酬遂转移至客户。后续该等客户是否对该产品最终完成对“大众系”客户销售的风险由其独自承担，不再向发行人进行追溯。因此，发行人对该等客户的收入确认时点为取得客户签收或签收清单的日期，收入确认依据为客户的签收单或签收清单，符合《企业会计准则》收入确认相关规定。

5、公司客户集中度较高具备合理性，符合行业特性

2018年、2019年、2020年和2021年1-6月，公司对合并口径前五大客户销售收入占营业收入比例分别为80.56%、88.85%、91.84%和88.04%，下游客户集中度高，主要原因包括：

(1) 我国汽车工业发展路径造成了汽车整车厂商及发动机行业的集中度较高的特点，加之公司坚持实施高端大客户战略，优先与国内最前列的合资品牌整车厂商及知名零部件供应商合作，公司主要客户“大众系”客户在国内汽车市场占有率较高，导致公司客户集中度较高。

(2) “大众系”作为国内产销规模排名前列的汽车整车厂，资本实力雄厚，抗短期波动风险能力强，对供应商的采购稳定且回款情况良好，其品牌形象和美誉度在国内消费者中占据了较高地位；公司与“大众系”客户深度合作有利于业务发展的持续性。

(3) 整车厂商往往需要对零部件供应商进行严格、漫长的认证过程，在供应商通过认证后双方往往保持非常稳定的合作关系，且整车厂商为保证供货质量和及时性，对某种特定零部件一般仅向少数几家认证后的供应商采购，因此公司主要客户较为稳定。

(4) 2019 年以来，受益于排放标准“国五”向“国六”升级的要求，公司获得大众系客户更多的定点，产品销售数量及单价均有所上升，相应的对大众系客户的销售收入增长较大，收入占比亦有所增长。公司具备开拓其他整车客户的技术实力，但受限于产能规模，目前仅主要配套大众系客户，公司未来将逐步开发新能源汽车以及高端汽车品牌市场，目前已通过宁德时代合格供应商认证，并与宝马汽车逐步开展项目合作。

综上所述，公司客户集中较高符合行业特点和自身实际经营情况，具有合理性。

6、主要客户是否设置排他性合作条款

公司作为一级供应商向“大众系”等汽车整车厂配套供应的产品具备定制化属性，相关产品经综合评估后整车厂将供应商下发定点信(包含具体客户图号)，并通常在定点信中约定对应图号产品只能销售至下发提名信的整车厂或经其允许的其他单位。在作为二级供应商向其他汽车零部件制造商供应连接件、精密注塑件等产品时，公司在与下游客户签订的销售合同/订单中通常未设置排他性合作条款，产品存在向多家客户同时供应的情形。

7、主要客户产销情况、资信情况、对公司产品需求走势、行业景气度变化情况对公司生产经营的影响

(1) 从主要客户产销情况、资信情况、对公司产品需求走势分析

公司主要客户为一汽大众、上汽大众等知名整车厂商以及鹏翎股份、无锡二橡胶股份有限公司等优质汽车零部件企业。报告期各期，公司向前五名客户的收入占比分别为 80.56%、88.85%、91.84%和 88.04%，系公司主营业务收入的主要组成部分。

公司主要配套的车型包括：大众、奥迪、斯柯达、大通、福特、标致等知名

品牌的众多车型,其中一汽大众、上汽大众报告期内的销量分别为 410.21 万辆、404.80 万辆、357.70 万辆和 173.95 万辆,始终保持市场前两名。相关客户及为其配套的发动机厂商产销整体稳定,资信状况良好,与公司合作稳定。此外,报告期内,公司主要配套的 1.2T、1.4T 涡轮增压发动机对应的车型销量稳定,加之在节能减排以及零部件国产化的趋势下,公司产品契合其行业及客户的发展趋势,主要客户对公司产品的需求不断提升。

公司主要汽车零部件供应商客户收入亦呈增长趋势,其中鹏翎股份为国内知名的汽车零部件供应商,2018 年至 2020 年及 2021 年 1-6 月,营业收入分别为 145,821.90 万元、160,099.22 万元、167,506.17 万元和 80,652.73 万元,无锡二橡胶股份有限公司亦为无锡地区知名的汽车零部件企业。公司主要汽车零部件供应客户资信状况良好,生产经营规模亦逐年增长,对公司产品需求整体呈增长趋势。

综上,公司主要客户产销规模整体稳定,配套车型销量逐年增长,客户资信状况良好,对公司产品需求逐年增加,相应的公司销售收入逐年增长,经营规模不断扩大。

(2) 从行业景气度变化情况分析

从国内汽车产业整体来看,汽车产业已进入发展成熟期。2009 年至 2017 年,我国汽车销量复合增长率达 9.83%。2018 年起,受到宏观经济发展、汽车排放标准切换、居民消费需求下滑等因素影响,汽车整体产销规模开始下滑,行业景气度有所下降。但部分知名品牌车型以及符合低排放标准的车型销量保持稳定或结构性增长。特别的,受节能减排政策推动,涡轮增压发动机销量增幅明显,其中大众 1.2T、1.4T 涡轮增压发动机市场销量不断增长,2014 年至 2020 年年均复合增长率超过 20%。

从汽车零部件行业发展来看,2018 年以来我国汽车零部件行业进入发展平台期,汽车零部件行业主营业务收入规模有所下降,2020 年我国汽车零部件制造企业收入规模 36,310.65 亿元,同比增长 1.55%。整体来看,在节能减排的大背景下,汽车轻量化推动塑料零部件的应用不断延伸,加之国产替代趋势显现,细分领域内的本土零部件企业市场地位不断提升,行业景气度有所增长。此外,汽车排放标准由“国五”向“国六”升级,对汽车零部件企业提出了新的挑战。

一些本土零部件企业凭借前期新产品、新技术的布局，抓住了产品技术更迭的市场机遇、推出并量产了多款配套“国六”标准零部件产品，充分发挥了先发优势，实现了经营业绩快速增长。

从长期来看，截至 2019 年末，我国千人汽车保有量为 173 辆，美国千人汽车保有量在 800 辆以上，与发达国家相比差距仍然巨大，因此长期来看，我国汽车行业仍然存在广阔的提升空间。此外，随着国家对新能源汽车的政策支持、新能源汽车技术的不断升级、公共充电设施的不断完善，新能源汽车已成为我国汽车行业未来发展的方向，行业景气度有望进一步提升。

综上，公司紧跟行业发展趋势，主要产品配套于“大众系”涡轮增压车型，相关车型市场销量快速增长带动公司产品销量快速增加。公司专注于汽车尼龙管路及连接件领域，符合汽车轻量化的趋势，并把握住国产替代的契机，在“国五”向“国六”升级的背景下，获得客户更多定点并率先实现量产配套，2018-2020 年实现了经营业绩快速增长。此外，公司在新能源车领域的产品应用正逐步拓宽，公司已量产应用于 PHEV 车型的电池冷却管，并获得大众 MEB 电动汽车平台多项电池冷却管及连接件定点信，经营业绩将实现长期稳定增长。

四、公司的采购情况和主要供应商

（一）主要产品的原材料和能源供应情况

1、主要原材料供应情况

（1）原材料

1) 主要原材料采购情况

公司生产所需主要原材料包括阀泵等功能件、塑料件、塑料粒子、橡胶件等，主要原材料采购金额、占原材料采购金额比例以及与各期主营业务成本-直接材料匹配情况具体如下：

单位：万元、万件、吨

采购原材料	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	采购金额	采购数量	采购金额	采购数量	采购金额	采购数量	采购金额	采购数量
阀泵等功能件	4,822.58	395.59	11,975.88	973.74	11,330.69	900.42	7,506.82	733.13
塑料件	5,348.18	492.00	15,813.01	1,698.25	17,583.98	2,535.36	6,844.02	1,757.00
塑料粒子	2,449.30	641.44	5,377.80	1,708.44	4,519.96	1,472.87	3,514.15	1,022.27
橡胶件	1,622.09	2,585.92	3,323.22	5,717.73	2,970.94	4,982.36	1,875.26	2,614.90
金额合计	14,242.15		36,489.91		36,405.57		19,740.25	
主营业务成本-直接材料金额	13,246.19		37,163.04		34,127.90		19,454.53	
主要材料采购金额变动	-21.94%		0.23%		84.42%		18.07%	
主营业务成本-直接材料变动	-28.71%		8.89%		75.42%		23.72%	

注：2021年1-6月变动率系经年化后与2020年度数据比较。

根据上表，报告期内公司主要原材料合计采购金额106,877.87万元，主营业务成本-直接材料合计发生额103,991.65万元，其中2018-2020年主要原材料采购额年均复合增长率35.96%，主营业务成本-直接材料年均复合增长率38.21%，二者变动情况较为匹配，其中：2019年度公司采购额较2018年增长84.42%的同时主营业务成本-直接材料同比增幅75.42%，主要是因为随着公司业务规模逐月增长，公司2019年4季度增加采购规模进行适当备货，因此采购规模增幅高于本期主营业务成本-直接材料增幅，具备合理性。2020年，公司主要材料采购金额的变动幅度小于主营业务成本-直接材料变动幅度，主要系公司当期发出商品减少，结转成本增加所致。2021年1-6月受下游客户订单执行情况的影响，公司主要材料采购金额与主营业务成本-直接材料较2020年分别下降了21.94%、28.71%。

2) 原材料采购、耗用匹配性说明

报告期内，公司采购、耗用的主要材料数量具体如下：

项目	计量单位	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
		采购量	耗用量	采购量	耗用量	采购量	耗用量	采购量	耗用量
阀泵等功能件	万件	393.87	357.46	941.72	947.97	913.62	929.41	765.34	760.71
塑料件	万件	476.04	461.20	1,696.42	1,708.45	2,513.60	2,528.43	1,752.96	1,775.60
塑料粒子	吨	641.44	645.84	1,708.44	1,488.84	1,472.87	1,452.47	1,022.27	1,042.34
橡胶件	万件	2,585.92	2,606.35	5,717.73	5,659.50	4,983.32	4,748.06	2,615.02	2,512.49

注：上述采购量为采购入库口径，在途物资暂未纳入统计。

报告期各期公司主要原材料根据客户订单预测及生产需求安排采购，各期主要原材料采购量与耗用量具备匹配性。2018-2020年橡胶件的采购量高于耗用量，主要系部分橡胶件规格较小、单位价值低且部分为通用件，通常采购时有最小采购批量，促使公司采购数量相对较多。2018-2020年塑料件采购量小于耗用量，主要系公司2018年初结存一定数量塑料件，在各期采购与生产节奏相对稳定的情况下，各期滚动的实际采购量小于生产耗用量。2021年1-6月因下游客户订单放缓，阀泵等功能件、塑料件、橡胶件采购量大于生产耗用量，塑料粒子的采购量与耗用量基本保持匹配。总体而言，公司各类主要材料投入与产出情况整体较为匹配，生产具备稳定性。

2、能源供应情况

公司主要能源为电、水、蒸汽，该等能源供应持续、稳定。主要能源的采购金额分别列示如下：

单位：万元

能源	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
电	198.80	522.61	665.30	656.73
水	2.47	5.76	6.19	5.42
蒸汽	35.69	80.93	83.31	57.99
合计	236.96	609.30	754.80	720.14

报告期内，公司采购电力中包含了转售给标榜塑料的电力，扣除转售至关联方的电力后，报告期各期，公司采购的电力分别为311.58万元、405.20万元和428.09万元和198.80万元，采购金额呈逐年增加态势，与公司业务规模增长相匹配。

公司报告期能源消耗主要是电力和蒸汽，合计采购金额占报告期能源比重为99.25%、99.18%、99.06%和98.96%，其中蒸汽主要用于管路的成型。报告期内能源采购、耗用与产品产量的对应关系如下：

(1) 电力耗用与产量的关系

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
电力采购量（万度）	319.50	863.27	1,064.66	1,033.85
电力转销量（万度）	-	156.61	420.31	537.62
电力自用量（万度）	319.50	706.67	644.35	496.23

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
尼龙管路产量（万件）	466.06	1,196.46	1,241.11	954.93
连接件产量（万件）	1,425.45	3,108.14	2,470.25	1,570.38
产量小计（万件）	1,891.51	4,304.60	3,711.36	2,525.32
单位电力消耗（度/件）	0.17	0.16	0.17	0.20

报告期各期，公司单位电力消耗量整体保持稳定，2019年单位电力消耗有所下降，主要原因系：一方面，公司尼龙管路及连接件的产量增加主要系产能利用率的提升，机器设备单台产出增加所致，具体而言，尼龙管路产能利用率由2018年的95.49%增加至103.43%，连接件产能利用率由2018年的78.52%增加至102.93%，随着单台产出效率提升，单位产品的耗电量有所下降。另一方面，公司逐步优化生产流程且新增设备节能性提升，举例而言，公司耗电较多的成型炉在烘烤流程中每架放置模具数量增加2件，相应的产出增加，耗电量未发生变化，同时公司新增的注塑机节能性有所提升。

（2）蒸汽耗用与对应产量的关系

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
蒸汽消耗量（吨）	1,878.00	4,539.00	3,986.78	2,468.11
蒸汽成型尼龙管路产量（万件）	337.41	802.97	780.87	404.19
单位蒸汽消耗（吨/万件）	5.57	5.65	5.11	6.07

根据上表，报告期内公司单位蒸汽耗用整体稳定。2019年度，公司单位蒸汽消耗下降主要原因系随着业务规模增加，公司蒸汽成型尼龙管路产能利用率提升，加之工艺升级，单台蒸汽成型机的产出增加、耗用蒸汽数量未发生改变，相应的单位蒸汽消耗下降。2020年，公司单位蒸汽消耗有所上升，主要原因系受疫情影响，公司蒸汽成型产能利用率有所下降，蒸汽成型机未达满产、产出下降，而耗用蒸汽未发生改变，相应的单位蒸汽消耗有所上升。2021年1-6月公司单位蒸汽消耗整体保持稳定。

综上所述，公司各期耗用能源采购、耗用数量与产品产量之间具备匹配性。

（二）主要原材料和能源价格变动趋势

1、主要原材料价格变动趋势

原材料	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
阀泵等功能件（元/件）	12.19	12.30	12.58	10.24
塑料件（元/件）	10.87	9.31	6.94	3.90
塑料粒子（元/kg）	38.18	31.48	30.69	34.38
橡胶件（元/件）	0.63	0.58	0.60	0.72

公司主要原材料各期采购均价主要受以下因素的综合影响：（1）原材料市场价格走势；（2）阀泵等功能件、塑料件、橡胶件结构设计变化；（3）公司采购议价能力的提升；（4）大类原材料下采购结构的变化。

（1）阀泵等功能件与塑料件

公司采购的阀泵等功能件包括电磁阀、射流泵、单向阀等，塑料件包括塑料管、接头件等，2019年阀泵等功能件与塑料件的采购均价有所提升，主要是因为：随着汽车排放标准由“国五”向“国六”升级，下游整车厂对配套尼龙管路的规格、功能、排量、工艺技术、精密度的要求不断提高，相应的公司采购的阀泵等功能件以及塑料件的规格、功能性要求亦逐步提高，相关原材料的采购均价相应增长。2020年，公司塑料件采购单价上升较多，其他原材料采购单价较为稳定，主要系公司部分单价较低的塑料件由对外采购转变为自制，单价较高的塑料件采购占比上升所致。

（2）塑料粒子

公司采购的塑料粒子主要包括PA66-GF30、PA6-GF30、PA12、PA66等，报告期内塑料粒子的年度采购均价呈先降后升的走势，主要系各类塑料粒子采购结构变化的影响。2019年度，公司塑料粒子采购均价下降较多，主要是因为：一方面塑料粒子市场价格在2019年呈小幅下降走势；另一方面，单价相对较低的PA66-GF30采购数量占比较2018年有所提升，进而拉低了全年塑料粒子整体采购均价。2020年度，塑料粒子整体采购均价较2019年度略有上升，主要系各类塑料粒子明细采购结构的变化所致，从明细类别上看，PA66-GF30、PA12、PA6-GF30等主要型号塑料粒子全年采购均价均有所下降。2021年1-6月，公司采购的塑料粒子均价较2020年上升较多，主要是因为受市场供需结构变动影响PA66-GF30等主要型号塑料粒子市场价格在2021年上半年有所上升。此外，单价较高的PA9T、PA612等塑料粒子产品销量占比及价格贡献有所提升，使得整

体塑料粒子采购均价提升。

(3) 橡胶件

公司采购的橡胶件主要包括密封圈、橡胶管以及其他橡胶制品，2018-2020年采购均价逐年下降，主要是因为橡胶件采购规模的增长使得公司与上游供应商议价能力提升，从而对采购价格的降低产生一定积极影响。2021年1-6月，公司橡胶件产品采购均价小幅上涨，主要系本期采购一定数量单价较高的橡胶阀片，使得整体橡胶件产品均价有所上升。

2、主要能源价格变动趋势

能源	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
电（元/度）	0.62	0.61	0.62	0.64
水（元/吨）	4.00	4.00	4.00	3.61
蒸汽（元/千克）	0.19	0.18	0.21	0.23

注：根据江苏江南水务股份有限公司2018年6月出具的《关于调整自来水销售价格的公告》，2018年7月开始居民生活用水由2.60元/立方米调整为3.10元/立方米；非居民生活用水由3.30元/立方米调整为4.10元/立方米（含税）。

报告期内，公司采购电力单价整体保持平稳，采购蒸汽的单价逐年下降，主要系随着公司生产经营所需采购的蒸汽量有所上升，相应的蒸汽成本有所摊薄，采购单价有所下降。公司主要向江苏江南水务股份有限公司采购水，根据其2018年6月出具的《关于调整自来水销售价格的公告》，2018年7月开始居民用水与非居民用水价格上调，因此2018年开始公司水的采购单价较2017年提升较多。

3、原材料采购价格、结转成本对比

公司原材料主要包括阀泵等功能件、塑料件、塑料粒子、橡胶件等，报告期内上述材料采购均价、结转均价对比如下：

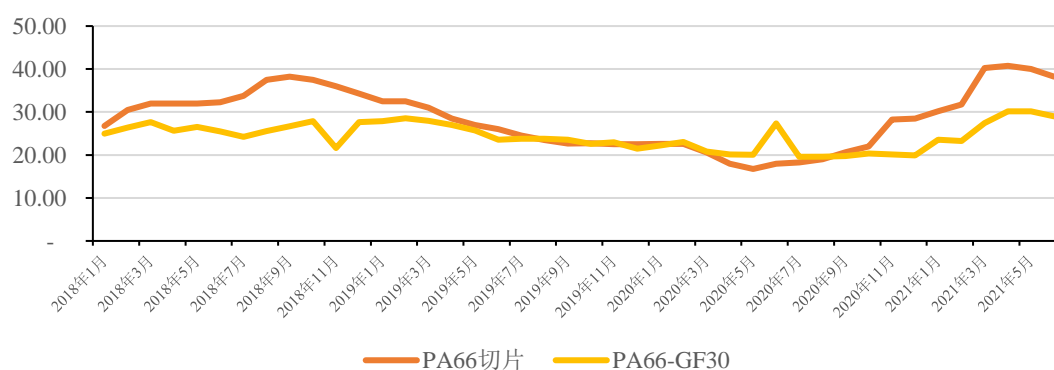
单位：元/件、元/千克

原材料	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
	采购均价	结转成本均价	采购均价	结转成本均价	采购均价	结转成本均价	采购均价	结转成本均价
阀泵等功能件	12.19	12.30	12.30	12.14	12.58	12.54	10.24	9.84
塑料件	10.87	10.81	9.31	9.17	6.94	6.77	3.90	3.60
塑料粒子	38.18	36.97	31.48	32.49	30.69	30.99	34.38	34.27
橡胶件	0.63	0.62	0.58	0.58	0.60	0.61	0.72	0.72

根据上表，公司主要原材料的采购均价和结转成本均价基本保持匹配，存在差异的原因主要系产品大类明细产品结构的差异以及采购入库与销售结转的时间性差异等因素共同影响所致。公司阀泵等功能件、塑料件及橡胶件主要为定制件，不存在公开可比的市場数据。主要采购的塑料粒子原材料 PA66-GF30 等产品系由基础原料经改性加工而成，亦不存在公开可比的市場数据，公司塑料粒子在 2018 年通常与供应商签订全年的供应价格，协议签订后，协议期间内价格不发生变动，使得 PA66-GF30 的采购价格与市场价格变动有所差异。2019 年以来，PA66-GF30 的采购合同按季度签订，其采购价格与市场价格变动的趋势逐步趋向一致。

报告期内，PA66-GF30 的采购价格与 PA66 切片的市场公开价格波动趋势情况如下：

2018-2020 年及 2021 年 1-6 月 PA66-GF30 与 PA66 市场价对比（元/kg）



数据来源：wind。

4、主要原材料的周期性波动特征

(1) 阀泵等功能件、塑料件、橡胶件

公司主要原材料中阀泵等功能件、塑料件、橡胶件需经整车客户认可，并在整车供应链中进行配套。公司新产品系基于相关原材料、零部件、人工和制造成本向客户进行报价，在报价时即已考虑原材料的涨价因素，在取得具体产品定点信时确定向下游客户的销售价格，除非原材料或汇率剧烈波动导致成本大幅上升等特殊情形可与客户协商调整价格，总体而言产品销售价格受年降因素影响基本呈下降趋势。在取得具体产品定点信同时，公司也基本确定了阀泵等功能件、塑

料件、橡胶件等二级零部件的供应商及采购价格。除因汇率波动影响进口零部件价格以及部分供应商根据年降要求而下调采购价格外，公司具体型号的阀泵等功能件、塑料件、橡胶件采购单价基本保持稳定，公司与相关供应商的采购定价不可随意调节。

报告期内，阀泵等功能件、塑料件、橡胶件采购价格不存在周期性波动的特征，其平均采购价格的变化主要是由于不同规格型号的采购结构变化所致。

报告期内，存在年降的供应商主要为德国 AFT，涉及的原材料为塑料件 C 和塑料件 K，其他年降供应商涉及的采购金额很小。AFT 涉及年降原材料的批量采购情况如下：

单位：万元、万件、元/件

原材料型号	2021年1-6月			2020年			2019年			年降说明
	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	
塑料件 C	1,157.86	19.89	58.21	8,007.11	131.48	60.90	7,748.81	125.06	61.96	以第一年 7.25 欧元/件为首年，后三年每年降价 3%
塑料件 K	2,370.17	39.96	59.32	646.74	10.17	63.59	-	-	-	以第一年 7.37 欧元/件为首年，后三年每年分别降价 5%、3%和 3%

注：塑料件 K 系 2020 年 4 季度开始批量采购，因此全年采购金额规模较小。

报告期内，阀泵等功能件、塑料件、橡胶件采购价格不存在周期性波动的特征，其平均采购价格的变化主要是由于不同规格型号的采购结构变化所致。

(2) 塑料粒子

公司主要原材料塑料粒子均为改性塑料粒子，塑料粒子的具体采购型号在与整车厂商确定技术方案时基本明确，主要向整车厂商认可的知名塑料粒子供应商采购，相关塑料粒子由于具体性能、规格参数及生产用途不同，采购价格差异较大，市场亦无公开市场报价，采购价格随行就市。

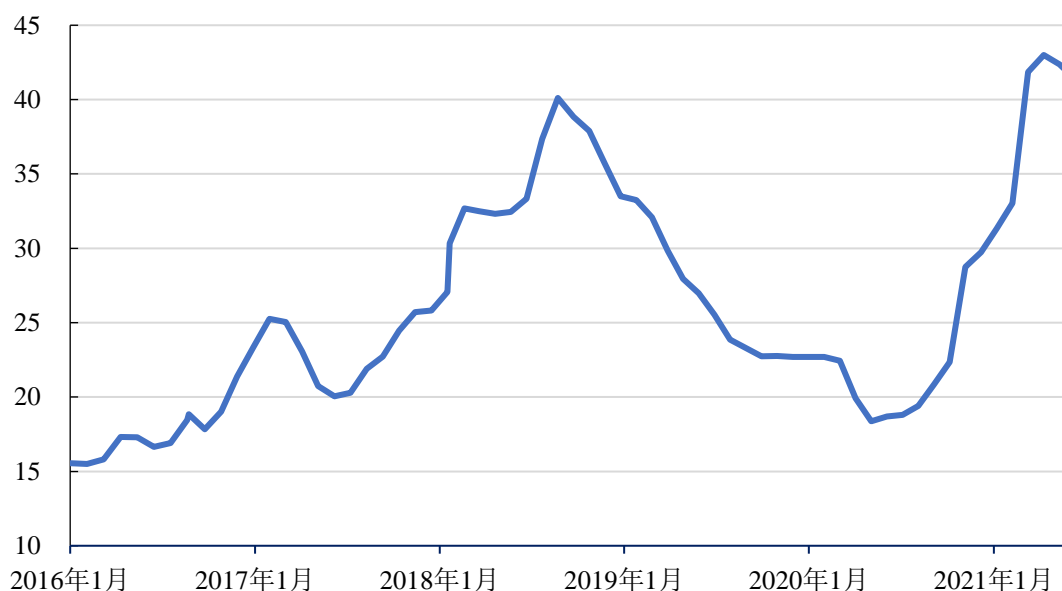
公司采购的塑料粒子主要包括 PA66-GF30、PA12 等，报告期内主要塑料粒子的采购价格、数量占比和金额占比情况如下：

材料型号	采购单价（元/kg）				采购数量占比			
	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
PA66-GF30	27.28	20.33	24.47	25.90	55.85%	65.27%	58.55%	66.03%
PA12	88.00	91.40	94.97	102.61	8.22%	7.91%	6.09%	5.93%
小计	-	-	-	-	64.07%	73.18%	64.64%	71.96%

材料型号	采购金额占比				-			
	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年	-	-	-	-
PA66-GF30	39.89%	42.15%	46.96%	49.75%	-	-	-	-
PA12	18.95%	22.96%	18.86%	17.71%	-	-	-	-
小计	58.85%	66.51%	65.54%	67.46%	-	-	-	-

上表中, 单价较低的PA66-GF30类塑料粒子是由PA66切片和玻璃纤维组成, 公司采购PA66-GF30的价格会参考PA66切片的市场价格情况与供应商协商定价, 该等塑料粒子价格受上游基础材料价格波动而呈现周期性波动特征。单价较高的PA12改性塑料粒子由于附加值较高, 受上游基础材料价格波动的影响较小。

PA66切片历史价格走势（2016年1月至2021年6月，单位：元/kg）



数据来源：Wind。

PA66切片的市场价格存在一定的周期性波动特征：2016年1月至2018年9月市场价格从低点15.50元/kg上涨至高点40.12元/kg；2018年10月至2020年5月价格逐步下跌至低点18.36元/kg；此后价格快速上涨至2021年4月高点43.00元/kg之后有所回落。

5、塑料粒子原材料周期性波动对公司经营的影响

（1）塑料粒子价格变化对公司经营成果的影响

公司主要原材料中塑料粒子耗用成本占直接材料成本和主营业务成本的比例相对较小，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
塑料粒子耗用成本 a	2,387.82	4,836.55	4,427.05	3,577.12
主营业务直接材料成本 b	13,246.19	37,163.04	34,127.90	19,454.53
占直接材料成本的比例=a/b	18.03%	13.01%	12.97%	18.39%
主营业务成本 c	16,023.39	43,562.08	39,846.98	23,485.70
占主营业务成本的比例=a/c	14.90%	11.10%	11.11%	15.23%

分别假设塑料粒子平均价格上涨 10%、20% 和 30%，对公司经营成本的影响测算如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年	
营业收入	23,930.72	63,219.99	56,271.51	31,980.40	
综合毛利	7,599.91	18,841.16	15,452.02	7,815.98	
净利润	4,981.47	12,415.27	9,247.21	4,148.54	
假设塑料粒子平均价格上涨 10%	减少综合毛利	-238.78	-483.66	-442.70	-357.71
	占综合毛利的比例	-3.14%	-2.57%	-2.87%	-4.58%
	减少毛利率	-1.00%	-0.77%	-0.79%	-1.12%
	减少净利润（扣除所得税影响）	-202.96	-411.11	-376.30	-304.05
	占净利润的比例	-4.07%	-3.31%	-4.07%	-7.33%
假设塑料粒子平均价格上涨 20%	减少综合毛利	-477.56	-967.31	-885.41	-715.42
	占综合毛利的比例	-6.28%	-5.13%	-5.73%	-9.15%
	减少毛利率	-2.00%	-1.53%	-1.57%	-2.24%
	减少净利润（扣除所得税影响）	-405.93	-822.21	-752.60	-608.11
	占净利润的比例	-8.15%	-6.62%	-8.14%	-14.66%
假设塑料粒子平均价格上涨 30%	减少综合毛利	-716.35	-1,450.97	-1,328.11	-1,073.13
	占综合毛利的比例	-9.43%	-7.70%	-8.60%	-13.73%
	减少毛利率	-2.99%	-2.30%	-2.36%	-3.36%
	减少净利润（扣除所得税影响）	-608.89	-1,233.32	-1,128.90	-912.16
	占净利润的比例	-12.22%	-9.93%	-12.21%	-21.99%

综上，塑料粒子占公司主营业务成本的比例相对较小，其价格上涨对经营成果的影响也相对有限，且随着公司业绩规模的扩大，不利影响呈减小趋势。

（2）公司的应对措施

1）采取合理备货应对原材料价格大幅波动

公司管理层和采购人员密切关注原材料供应商的生产动态及塑料粒子市场价格走势，并根据市场价格和订单情况合理调整主要原材料备货量，以降低塑料粒子原材料市场价格波动的风险。2020年下半年PA66市场价格呈上涨趋势，公司为降低对生产经营影响，于4季度提前备货而集中采购较多塑料粒子，使得2020年末塑料粒子原材料期末余额增长较多。报告期各期末，塑料粒子原材料备货情况如下：

项目	2021年6月末 /2021年1-6月	2020年末/年度	2019年末/年度	2018年末/年度
结余数量（吨）	370.86	375.26	155.66	135.26
结余金额（万元）	1,341.99	1,145.17	603.93	585.56
单价（元/千克）	36.19	30.52	38.80	43.29
年耗用量（吨）	645.84	1,488.84	1,452.47	1,042.34
周转天数（天）（年化）	105.42	65.08	36.55	50.88

2) 公司在新产品开发、报价过程中，将充分考虑原材料价格变动情况向客户进行报价，使得新产品的销售价格能够覆盖原材料价格上涨的影响，向下游传导原材料价格上涨的风险。对于已取得定点信的产品，在原材料或汇率剧烈波动导致成本大幅上升等特殊情况下，公司会充分与客户进行协商以上调产品销售价格或减少降幅幅度。

3) 公司将继续在尼龙管路制造领域深耕细作，积累尼龙材质加工工艺经验，进一步提升生产效率和产品质量，有效减少因成品率问题带来的材料损耗，从而降低原材料价格上涨的风险。

（三）报告期公司前五名原材料主要供应商情况

1、前五大供应商采购情况

报告期内，公司前五大原材料主要供应商的采购金额及比例如下：

单位：万元

报告期	序号	供应商名称	采购金额	占采购总额比例
2021年 1-6月	1	德国 AFT	5,478.78	34.39%
	2	德国 EKK	1,885.75	11.84%
	3	哈金森工业橡胶制品（苏州）有限公司	899.41	5.65%
	4	奥升德功能材料（上海）有限公司	535.66	3.36%
	5	巴斯夫（中国）有限公司	269.86	1.69%

报告期	序号	供应商名称	采购金额	占采购总额比例
		巴斯夫工程塑料（上海）有限公司	208.81	1.31%
		小计	9,278.27	58.24%
		全年合计	15,931.27	100.00%
2020 年度	1	德国 AFT	15,057.26	36.81%
	2	德国 EKK	5,180.62	12.66%
	3	哈金森工业橡胶制品（苏州）有限公司	1,933.12	4.73%
	4	巴斯夫工程塑料（上海）有限公司	1,396.21	3.41%
	5	无锡市军艳橡塑有限公司	1,025.48	2.51%
		小计	24,592.69	60.12%
		全年合计	40,907.16	100.00%
2019 年度	1	德国 AFT	15,223.18	37.01%
	2	德国 EKK	3,547.48	8.62%
	3	鹏翎股份	2,139.71	5.20%
	4	索尔维（上海）工程塑料有限公司	1,740.56	4.23%
	5	哈金森工业橡胶制品（苏州）有限公司	1,351.28	3.29%
		小计	24,002.20	58.35%
		全年合计	41,131.65	100.00%
2018 年度	1	德国 AFT	6,714.93	28.07%
	2	德国 EKK	1,973.86	8.25%
	3	法雷奥 Valeo	1,431.82	5.99%
	4	上海耀众化工贸易有限公司	941.16	3.93%
	5	无锡德奥连接科技有限公司	903.95	3.78%
		小计	11,965.73	50.02%
		全年合计	23,922.39	100.00%

注¹：公司对受同一实际控制人控制的供应商合并计算采购金额数据。

注²：索尔维（上海）工程塑料有限公司于 2020 年 4 月更名为巴斯夫工程塑料（上海）有限公司。

注³：采购总额指生产原材料采购，不包括能源及固定资产类采购。

报告期内，公司不存在向单一供应商采购比例超过 50% 的情况。公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员，主要关联方和持有 5% 以上股份的股东与上述供应商不存在关联关系，不存在前五大供应商及其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

2、主要供应商基本情况

(1) 德国 AFT

公司名称	AFT Automotive GmbH
成立时间	2010年12月8日
实际控制人/主要股东	Dirk Alexander Kramer
注册地址	Werner-von-Siemens-Str. 7, Greven, 48268, Germany
经营范围	汽车零部件的制造和批发；汽车和小型摩托车的销售；技术规划和工程设计领域的工程活动。
业务规模	2018年营业额4,868.75万欧元
采购内容与结算方式	主要为阀泵等功能件、塑料件，开票后30天现汇结算
与公司合作历史	2011年开始合作，报告期内采购订单具备连续性及其可持续性

(2) 德国 EKK

公司名称	Eagle Actuator Components GmbH & Co.KG
成立时间	2005年
实际控制人/主要股东	Eagle Holding Europe B.V.
注册地址	Lise-Meitner-Str. 19, Heppenheim, 64646, Germany
经营范围	汽车零部件的制造和批发，汽车电子电气设备的制造，技术规划和工程设计领域的工程活动。
业务规模	-
采购内容与结算方式	阀泵等功能件，开票后30天现汇结算
与公司合作历史	2013年开始合作，报告期内采购订单具备连续性及其可持续性

(3) 哈金森工业橡胶制品（苏州）有限公司

公司名称	哈金森工业橡胶制品（苏州）有限公司
成立时间	1998年12月30日
实际控制人/主要股东	哈金森股份有限公司
注册地址	苏州工业园区临埠街6号
经营范围	制造高新技术橡胶产品、气雾剂密封件等各类密封件、传输系统（皮带、滑轮、张紧器及滚轴等）；销售本公司自产产品并提供相关服务；民用航空器零部件修理；从事本公司生产产品的同类商品及飞机零部件的批发、进出口、佣金代理（拍卖除外）及相关业务。
业务规模	2019年实现销售收入约10亿元
采购内容与结算方式	橡胶件等，月结30天电汇结算
与公司合作历史	2010年开始合作，2019年成为新增前五大供应商，新增原因：一方面，为保障供货稳定性与及时性，公司由代理商采购模式转为原厂直供模式；另一方面，公司部分零部件由外购逐步转为自制，对橡胶件等材料需求增加。报告期内采购订单具备连续性和持续性

(4) 巴斯夫工程塑料（上海）有限公司

公司名称	巴斯夫工程塑料（上海）有限公司
成立时间	1994年1月26日
实际控制人/主要股东	巴斯夫投资有限公司
注册地址	上海市闵行区莘庄工业区金都路3966号
经营范围	生产尼龙(聚酰胺)66、尼龙6、尼龙66/6及尼龙610注模材料，销售自产产品并提供客户售后服务，与上述产品同类商品（特定商品除外）以及聚酰胺66丝束、聚酰胺66短纤的进出口、批发、佣金代理（拍卖除外）业务及相关配套服务（涉及配额管理等专项规定管理的商品按国家有关规定办理相关手续，涉及许可经营的凭许可证经营）。
业务规模	2019年实现销售收入约13亿元
采购内容与结算方式	塑料粒子，月结30天承兑结算
与公司合作历史	2018年以前通过代理商采购，2018年开始转为直接合作，2019年成为新增前五大供应商，新增原因为公司经营规模扩张导致塑料粒子采购需求增加，且为保障供货稳定性与及时性，公司由代理商采购模式转为原厂直供模式，报告期内采购订单具备连续性和持续性

注：原名索尔维（上海）工程塑料有限公司，2020年4月更名为巴斯夫工程塑料（上海）有限公司。

(5) 无锡市军艳橡塑有限公司

公司名称	无锡市军艳橡塑有限公司
成立时间	2004年4月6日
实际控制人/主要股东	毛旭峰
注册地址	宜兴经济技术开发区岷亭姚家塘109号
经营范围	橡塑制品制造、销售；环保设备及配件、电线电缆、化工产品及其原料（除危险化学品）、耐火保温材料、金属材料、通用机械设备、陶瓷制品、办公用品、家用电器的销售；道路普通货物运输；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）
业务规模	2019年实现销售收入约3,000万
采购内容与结算方式	外协加工（发泡加工等）、橡胶件等，月结60天现汇+承兑结算
与公司合作历史	2013年开始合作，2020年成为新增前五大供应商，新增原因为随着适用“国六”标准发动机的动力系统连接管路产品产销规模的大幅增长，公司相应增加发泡外协加工采购。报告期内采购订单具备连续性和持续性。

(6) 鹏翎股份

公司名称	天津鹏翎集团股份有限公司
------	--------------

成立时间	1988年10月24日
实际控制人/主要股东	张洪起
注册地址	天津市滨海新区中塘工业区葛万公路1703号
经营范围	橡胶制品、塑料制品、汽车配件、电子产品研发、制造、销售；汽车模具设计、制造；质检技术服务；货物及技术进出口；机械设备、厂房租赁业务。
业务规模	2020年实现销售收入16.75亿元。
采购内容与结算方式	橡胶件等，月结30天现汇+承兑结算
与公司合作历史	2013年开始合作，2019年成为新增前五大供应商，新增原因为公司适用“国六”标准发动机的动力管路产品产销规模大幅增长，致使对多层管、橡胶件等部件需求增加，因此向作为二级供应商的鹏翎股份及其子公司增加采购，报告期内采购订单具备连续性和持续性。

(7) 法雷奥 Valeo

公司名称	VALEO
成立时间	前身追溯至1923年
实际控制人/主要股东	Harris Associates LP
注册地址	43, rue Bayen - 75848 Paris Cedex 17 - France
经营范围	汽车零部件、系统、模块的设计、开发、生产及销售
业务规模	2019年实现销售收入216亿美元
采购内容与结算方式	阀泵等功能件，月结30天现汇结算
与公司合作历史	2017年开始合作，报告期内采购订单具备连续性和持续性。

(8) 上海耀众化工贸易有限公司

公司名称	上海耀众化工贸易有限公司
成立时间	2008年5月5日
实际控制人/主要股东	钱均
注册地址	上海市普陀区中江路938号801室
经营范围	销售：化工原料及产品（除危险品），化工专业（除危险品）领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，从事货物及技术的进出口业务。
业务规模	2019年实现销售收入约1亿元
采购内容与结算方式	塑料粒子，月结30天承兑结算
与公司合作历史	2018年开始合作，2018年新增前五大供应商，该公司为索尔维（上海）工程塑料有限公司的国内代理商。考虑成本、结算方式等因素，公司从合作的代理商由江苏宸奥贸易有限公司转为该公司，使得2018年向其采购金额较高。

(9) 无锡德奥连接科技有限公司

公司名称	无锡德奥连接科技有限公司
成立时间	2015年9月14日
实际控制人/主要股东	夏惠良
注册地址	无锡市滨湖区隐秀路811-2017
经营范围	紧固件、汽车零配件的研发、维修及技术服务；通用设备及配件、专用设备及配件、电气机械及器材、仪器仪表、电子产品、橡胶制品、塑料制品、金属制品、化工产品及其原料（不含危险品）、五金产品的销售；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）；机械设备租赁（不含融资性租赁）。
业务规模	-
采购内容与结算方式	金属件、塑料件等，月结30天现汇+承兑结算
与公司合作历史	2016年开始合作，2018年新增前五大供应商，该公司系哈金森Hutchinson代理商，因公司产销规模增长带动金属件、塑料件的采购需求增加，促使公司对其采购金额增加。为保障供货稳定性与及时性，公司2019年逐步由代理商采购模式转为原厂直供模式，因此采购金额逐步减少。

（10）奥升德功能材料（上海）有限公司

公司名称	奥升德功能材料（上海）有限公司
成立时间	2009年11月17日
实际控制人/主要股东	ASCEND PERFORMANCE MATERIALS HOLDINGS INC.
注册地址	上海市徐汇区古美路1520号14幢11层01、02、05室
经营范围	许可项目：技术进出口；货物进出口。（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：受母公司及其授权管理的中国境内企业和关联企业的委托，为其提供投资经营管理和咨询服务、市场营销服务、资金运作、财务管理服务、技术支持和研究开发服务、信息服务、员工培训和管理服务，承接本集团内部的共享服务及境外公司的服务外包；功能材料、化工产品、树脂产品、纤维材料产品（以上危险品除外）的销售、佣金代理（拍卖除外），并提供相关咨询、售后服务；企业管理咨询；财务管理咨询（代理记账）；信息技术咨询服务；新材料技术研发；日用口罩（非医用）销售；新材料技术推广服务；高性能纤维及复合材料销售；合成材料销售；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；以下仅限分支机构：合成材料制造（不含危险化学品）；高性能纤维及复合材料制造；日用口罩（非医用）生产；医用口罩生产；第一类医疗器械生产；第二类医疗器械生产。（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）
业务规模	-

采购内容与结算方式	塑料粒子，月结 30 天，承兑结算
与公司合作历史	2019 年开始合作，2021 年 1-6 月新增前五大供应商，公司向其采购塑料粒子金额逐步增长，主要系公司经营规模扩大及新产品生产需要。

(11) 巴斯夫（中国）有限公司

公司名称	巴斯夫（中国）有限公司
成立时间	1996 年 1 月 23 日
实际控制人/主要股东	巴斯夫欧洲公司
注册地址	上海市浦东新区江心沙路 300 号
经营范围	许可项目：危险化学品经营（不带储存设施）；第三类医疗器械经营；食品经营。一般项目：在化学工业以及相关工业进行投资或再投资；从事商品（特定商品除外）、食品添加剂的批发、佣金代理（拍卖除外）及进出口和其他配套业务，化工产品、食品的进出口及其它相关配套业务；第一类医疗器械销售、第二类医疗器械销售，第一类医疗器械、第二类医疗器械、第三类医疗器械的进出口；……
业务规模	-
采购内容与结算方式	塑料粒子，月结 30 天，承兑结算
与公司合作历史	2013 年开始合作，2021 年 1-6 月新增前五大供应商，公司向其采购塑料粒子主要系公司经营规模扩大及新产品生产需要。

3、德国 AFT 相关情况

(1) 公司与德国 AFT 的合作背景及合作历史

公司成立以来，抓住了汽车零部件国产化的机遇，通过大众认证及测试后进入大众供应体系，并在“大众系”等国内整车厂推动零部件国产化的背景下持续发展。同时，由于“大众系”客户对于一级供应商的零部件供应商也有严格要求，公司在向“大众系”配套总成零部件过程中，部分零部件仍需要向境外供应商采购。公司向境外供应商主要采购塑料件、阀泵类功能件等零部件。

公司采购零部件时，一般会向符合整车厂要求的供应商进行询价比价。在综合考虑产品性能、价格等因素后，公司于 2011 年开始与德国 AFT 合作，在合作初期向其采购阀泵等功能件产品用于 AKF 管、曲轴箱通气管的生产。随着“大众系”计划在其发动机平台应用尼龙燃油管总成，公司与德国 AFT 合作的产品方案得到了大众认可，2015 年 1 月，公司获得一汽大众“987 系列”燃油管总成定点，并向德国 AFT 采购燃油管直管用于相关燃油管总成的生产，此后公司在

获得“723 系列”燃油管总成定点后，继续与德国 AFT 合作，采购其燃油管直管产品。

2019 年以来，随着“大众系”开始大规模采购“987 系列”、“723 系列”燃油管总成，公司向德国 AFT 采购金额随之大幅增长。2018 年至 2020 年及 2021 年 1-6 月，公司向德国 AFT 采购金额分别为 6,714.93 万元、15,223.18 万元、15,057.26 万元及 5,478.78 万元。自 2017 年 7 月德国 AFT 设立境内合资企业及 2020 年 8 月双方发生合同纠纷以来，公司与德国 AFT 合作关系稳定。

(2) 公司与德国 AFT 合同纠纷

1) 纠纷一：有关射流泵、接头和油管等C5零部件的呆滞库存纠纷

2016年1月，标榜有限与德国AFT签订了供货合同，标榜有限委托德国AFT作为供应商，德国AFT根据标榜有限提供的设计资料和图纸生产和供应合同产品；对于特定合同产品的具体信息将在单独的供货订单或单项采购单（“供货订单”）中予以确定。随后发行人及标榜有限向德国AFT分不同批次下达供货订单，分别订购射流泵、接头和油管。因自2020年7月1日起，中国实施轻型汽车国六排放标准，禁止生产国五排放标准轻型汽车，为此，发行人于2019年3月通知德国AFT停止生产和供应上述合同产品，由此在德国AFT造成呆滞库存。德国AFT就呆滞库存及发行人下达的采购预测提出合计29.12万欧元赔偿。

2019年8月，发行人主要负责人前往德国AFT现场清点相关存货，并与相关订单核对后确认，上述29.12万欧元存货中，14.81万欧元存货系发行人向德国AFT下达订单至通知其停止生产相关产品期间生产，其余库存系德国AFT在发行人通知其停产后生产或不属于发行人订单产品范围。综上，发行人需要承担德国AFT相关呆滞库存损失为14.81万欧元。

2) 纠纷二：有关304 014 1016单向阀的呆滞库存纠纷

2017年6月，发行人和德国AFT签订简化的采购合同，约定发行人向德国AFT采购单向阀（编号为：304 014 1016）。2019年11月，由于大众公司技术改进，发行人通知德国AFT要求停止生产制造该型号单向阀并统计其库存。2019年12月，德国AFT回复要求发行人接收2019年及2020年的该型号单向阀库存合计

191,500件。2020年2月，德国AFT就该事项向发行人提出索赔，包括设备投资、工程研发、产品库存在内合计金额28.42万欧元。

经核对发行人购买上述零部件的提货、入库记录等，发行人自2019年12月1日起到大众公司终止304 014 1016型单向阀项目止实际提货数量为259,000件，已超过德国AFT所报的库存数量。根据2017年6月发行人与德国AFT签订的采购合同，开发和验证费用将根据对必要费用的核算后单独报价，在上述型号单向阀产品开发阶段，发行人已向德国AFT支付相关模具费用。综上，发行人无需向德国AFT赔偿相关费用。

3) 纠纷三：有关304 010 1008和304 015 1004接头的供货纠纷

2017年6月，发行人和德国AFT签订两份简化的采购合同，约定发行人向德国AFT采购接头（编号分别为：304 010 1008、304 015 1004），2018年8月开始生产，每月最小订货量为3万件，最高订货量为9万件/月。2020年2月13日，发行人通知德国AFT，由于疫情影响，运输困难，大众公司要求紧急在国内生产制造接头。2020年3月，德国AFT就生产上述两款接头的其他费用向发行人提出索赔，金额19万欧元。

由于发行人已向德国AFT支付相关模具费用，且部分产品尚存在采购相关接头需求，因此发行人无需向德国AFT赔偿相关费用。

4) 上述合同纠纷的进展情况

2020年8月26日，德国AFT就上述合同纠纷向发行人寄送了律师函，请求发行人承担呆滞库存及前期投入的损失共计765,449.13欧元。根据发行人的核实确认及“（2020）万商天勤法意字第1277号”法律意见书、“（2021）万商天勤法意字第194号”补充法律意见书、“（2021）万商天勤法意字第1024号”补充法律意见书，发行人预计需要承担“关于射流泵、接头和油管等C5零部件呆滞库存纠纷”中德国AFT呆滞库存损失14.81万欧元。

发行人于2020年9月1日向德国AFT发送《关于<律师函>之回复函》，表明发行人正在积极地与德国AFT以及相关主机厂进行商务协商，争取妥善解决；对于双方合作中的分歧或异见，发行人愿意以友好协商途径解决；如果德国AFT发起

法律途径寻求解决，发行人将认真对待，维护自身的合法权益。

截至本招股说明书签署日，发行人尚未就上述事项提起任何诉讼或仲裁，也未收到德国AFT就上述事项提起诉讼或仲裁的任何有关文件。

5) 公司采购环境未发生重大不利变化，相关原材料供应未来不存在断供风险，公司积极推动国产化自制替代

根据德国 AFT 向发行人寄送的《律师函》，争议事项标的金额合计 765,449.13 欧元，占发行人净资产和当期净利润的比例较小，未对发行人造成重大不利影响。

自 2017 年 7 月德国 AFT 在境内设立合资企业爱孚罗德汽车部件（苏州）有限公司及 2020 年 8 月合同纠纷发生以来，发行人与德国 AFT 的业务往来仍在正常进行中，产品的订购与交货正常，报告期内，发行人向德国 AFT 采购金额分别为 6,714.93 万元、15,223.18 万元、15,057.26 万元和 5,478.78 万元，2020 年至 2021 年上半年，公司各季度向德国 AFT 采购金额分别为 3,748.18 万元、2,813.09 万元、4,585.87 万元、3,910.13 万元、3,283.29 万元、2,195.49 万元，采购稳定。

公司取得了国内“大众系”客户 AKF 管总成、燃油管总成等定点信，是整车厂的一级供应商，德国 AFT 作为二级零部件供应商通过公司向“大众系”客户供应零部件产品。一方面，“大众系”客户为保证交付最终用户的产品质量和供货及时性，会对采购源头进行把控；另一方面，鉴于“大众系”客户对相关零部件的需求较大，德国 AFT 与公司合作能为其带来可观的商业利益。因此，在整车厂主导及商业利益等因素考量下，德国 AFT 与公司的上述合作关系将保持稳定，公司相关原材料供应未来不存在断供风险。

公司积极开发相关零部件替代供应商，并持续推动以自制零部件替代采购件。在“大众系”等整车厂不断推进零部件国产化的趋势下，公司技术水平、产品质量、产品价格、配套服务等方面展现出较强的竞争优势。报告期内公司已部分实现自制替代向德国AFT进口的零部件，同时积极推动燃油管直管等德国AFT供应的其他主要零部件的国产化自制替代方案，以进一步降低向其采购规模。

(3) 德国 AFT 向发行人供应的原材料具有可替代性，已部分实现自制产品替代德国 AFT 供应的原材料

1) 德国 AFT 向发行人供应的原材料具有可替代性

报告期内，公司向德国 AFT 采购的主要零部件情况如下：

单位：万元

采购内容	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
燃油管直管	4,356.38	79.51%	11,667.30	77.49%	10,207.31	67.05%	3,147.00	46.87%
阀泵等功能件	1,085.40	19.81%	2,760.76	18.34%	3,719.25	24.43%	2,987.29	44.49%
接头	37.00	0.68%	622.65	4.14%	1,283.97	8.43%	439.88	6.55%
合计	5,478.78	100.00%	15,050.71	99.96%	15,210.54	99.92%	6,574.17	97.90%

由上表可知，公司向德国 AFT 采购金额最大的为燃油管直管，且占比呈逐年上升趋势。公司向德国 AFT 采购燃油管直管用于燃油管总成的生产，2019 年以来，随着“大众系”在其发动机平台大规模应用尼龙燃油管总成，公司向德国 AFT 采购燃油管直管金额大幅增长。此外，公司还向德国 AFT 采购阀泵等功能件、接头等产品，2020 年采购金额较 2019 年有所下降，主要原因为公司已实现了部分型号单向阀、气管接头等零部件由向德国 AFT 采购转为自制替代。

公司已参与到“大众系”客户下一代 1.5T 发动机平台的同步开发过程中，目前已获得 1.5T 发动机燃油管总成定点，正在与客户进行测试，如未来能通过相关测试、认证，公司将实现向德国 AFT 采购金额占比最大的燃油管直管的自制替代，从而向德国 AFT 的采购金额将大幅下降。

汽车行业市场竞争激烈，整车厂力图通过控制成本维持利润率，对于原先进口的零部件，在产品质量和性能相同的情况下，倾向选择具备价格优势的国产化供应商，因此汽车零部件的国产化替代程度不断提高。在“大众系”等整车厂持续推动零部件国产化的背景下，包括公司在内的具备先进制造能力的本土企业迎来了新机遇。

综上所述，公司凭借自身的长期积累已实现自制替代向德国 AFT 进口的部分零部件，同时正积极推动燃油管直管等其他零部件的国产化自制，德国 AFT 向发行人供应的原材料具有可替代性。

2) 公司已实现及正在推进自制替代德国 AFT 原材料的情况

报告期内，公司对于从德国 AFT 采购用于 474-AR 系列曲轴箱通气管的单向

阀、用于 366-GJ 系列 AKF 管的气管接头及 366-GK 系列 AKF 管的气管接头已逐步实现自制。

公司持续推进相关零部件的自制替代，目前已参与到“大众系”客户下一代 1.5T 发动机平台的同步开发过程中，并获得 1.5T 发动机燃油管总成定点，正在与客户进行测试，如未来能通过相关测试、认证，公司将实现向德国 AFT 采购金额占比最大的燃油管直管的自制替代；公司对于从德国 AFT 采购用于 366-GJ 系列 AKF 管的三通阀及用于控制曲轴箱气体流动的单向阀已向大众提交国产自制化方案并获得同意，目前已开始路试，预计于 2021 年底完成路试。

上述已实现和正在进行自制替代的原材料与公司研发项目、核心技术及专利的对应关系具体如下：

零部件	对应研发项目	对应核心技术	对应专利
474-AR系列曲轴箱通气管单向阀	轿车用安全可靠高稳定性单向阀连接件的研发	车用尼龙塑料连接件的焊接方法	一种单向阀总成
366-GJ系列AKF管气管接头	-	1、汽车机油箱上冷却系统用方便快捷连接接头的研发； 2、环保型防漏气曲轴箱通气管路的研发	1、一种汽车管路密封性能的检测设备； 2、拉细直管组合件
366-GK系列AKF管气管接头	-	1、汽车机油箱上冷却系统用方便快捷连接接头的研发； 2、环保型防漏气曲轴箱通气管路的研发	1、一种汽车管路密封性能的检测设备； 2、拉细直管组合件
用于控制曲轴箱气体流动的单向阀	轿车用安全可靠高稳定性单向阀连接件的研发	车用尼龙塑料连接件的焊接方法	一种单向阀总成
366-GJ系列AKF管三通阀	轿车用安全可靠高稳定性单向阀连接件的研发	车用尼龙塑料连接件的焊接方法	-
1.5T发动机燃油管	1、高密封高导电双色燃油管接头的研发； 2、轿车用高导电高阻隔性复合燃油管路的研发	1、车用尼龙塑料连接件的焊接方法； 2、安全防撞型燃油管接头结构方式；	1、安全型燃油管路结构； 2、燃油管半包式防撞接头结构； 3、燃油管全包式防撞接头结构； 4、防撞型新型燃油管接头结构； 5、耐冲击型燃油管接头结构； 6、燃油管接头结构

报告期内，发行人已实现国产化自制替代的原材料具体情况如下：

单位：万元、万件

原材料名称	向德国AFT采购数量				发行人总耗用数量			
	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
474-AR系列曲轴箱通气管单向阀	-	9.25	122.35	15.00	51.83	146.80	125.26	7.92
366-GJ系列AKF管气管接头	37.00	61.50	124.48	13.50	47.53	123.12	112.50	7.39
366-GK系列AKF管气管接头	-	62.55	119.15	13.50	48.02	120.43	113.99	7.66
原材料名称	向德国AFT采购金额				-			
	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年	-	-	-	-
474-AR系列曲轴箱通气管单向阀	-	96.01	1,256.20	156.58	-	-	-	-
366-GJ系列AKF管气管接头	9.00	253.01	508.13	56.03	-	-	-	-
366-GK系列AKF管气管接头	-	367.39	689.23	79.27	-	-	-	-

上述于报告期内实现国产化自制替代的零部件中，单向阀主要用于“大众系”474-AR系列的曲轴箱通气管，气管接头用于“大众系”366-GJ及366-GK系列的AKF管。发行人在提出自制产品替代方案后，需通过“大众系”的路试实验后获得“大众系”的认可通知，方可进行SOP配套，目前上述产品并已实现SOP量产配套。此外，针对目前向德国AFT采购的用于“大众系”366-GJ系列AKF管的三通阀和用于控制曲轴箱气体流动的单向阀，发行人向大众提交自制化替代方案并获得同意，目前已开始路试，预计于2021年底完成路试，测试通过后可实现SOP量产配套。

综上，发行人自制产品替代德国AFT供应的原材料具备可操作性。

（四）公司向境外供应商、境外供应商的代理商、境内供应商采购情况

报告期内，公司向境内、境外供应商采购金额及占比如下：

单位：万元

区域	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
境内	8,067.89	50.64%	19,788.54	48.37%	20,955.58	50.95%	14,333.15	59.92%
境外	7,863.38	49.36%	21,118.61	51.63%	20,176.07	49.05%	9,589.24	40.08%
合计	15,931.27	100.00%	40,907.16	100.00%	41,131.65	100.00%	23,922.39	100.00%

报告期内，公司向境外供应商的采购金额分别为 9,589.24 万元、20,176.07

万元、21,118.61 万元和 7,863.38 万元，采购占比分别为 40.08%、49.05%、51.63% 和 49.36%。2019 年，公司向境外供应商的采购金额增幅较大，主要原因为：（1）公司 2019 年营业收入 56,271.51 万元，较 2018 年增长 75.96%，经营规模快速增长带动原材料需求上升；（2）2019 年发动机排放标准由“国五”向“国六”升级，公司向境外供应商采购的阀泵等功能件及塑料件的规格、功能要求提高，相关零部件采购单价上涨推动整体采购金额上升。

公司主要境外供应商均名列大众、通用等整车厂合格供应商名单，为世界知名的汽车零部件制造厂商。报告期内，公司向境外供应商采购的原材料主要包括阀泵等功能件、塑料件等。在汽车行业，整车厂及汽车零部件供应商、原材料企业组成了一体化供应链体系，整车厂会对采购源头进行把控。目前，公司已形成完善的采购体系，与多家供应商建立了长期稳定的合作关系，原材料供应充足，质量稳定，能够满足生产所需，同时公司积极推动自行研发生产，通过自制替代部分进口原材料，公司原材料采购不存在进口依赖情形。

汽车零部件行业作为汽车工业的基础，与其共同发展、相互促进。汽车工业发达的国家，零部件行业的综合实力也高于起步较晚的发展中国家。因此，诸如大众、通用等知名整车厂的核心原材料供应商多来源于欧美发达国家，部分材料及零部件仍一定程度上需向境外企业采购。近年来，境外知名汽车零部件制造厂商先后在中国境内设厂，公司部分原材料由境外采购逐步向境内转移。另一方面，在国产替代的背景下，公司部分零部件已实现自主化生产，并获得大众的认可（如“366”系列的多层管等）。随着国内汽车行业的发展和国产替代进程加速，预计未来公司原材料境内采购及自制将有所增长。

报告期内，公司向境外供应商、境外供应商的代理商及境内供应商（不含境外供应商的代理商）采购金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
境外供应商	7,863.38	49.36%	21,118.61	51.63%	20,176.07	49.05%	9,589.24	40.08%
境外供应商的代理商	942.04	5.91%	1,630.28	3.99%	1,313.66	3.19%	3,100.62	12.96%
境内供应商（不含境外供应商的代理商）	7,125.85	44.73%	18,158.27	44.39%	19,641.92	47.75%	11,232.53	46.95%

项目	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
合计	15,931.27	100.00%	40,907.16	100.00%	41,131.65	100.00%	23,922.39	100.00%

注：境外供应商的代理商包含境外供应商在中国境内工厂的代理商；境内供应商包含境外供应商在中国境内的工厂，下同。

报告期各期，上述分类下各类前五大原材料供应商采购金额变化情况如下：

1、前五大境外供应商

单位：万元

境外供应商名称	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
德国 AFT	5,478.78	15,057.26	15,223.18	6,714.93
德国 EKK	1,885.75	5,180.62	3,547.48	1,973.86
(卢森堡)CEBILUXEMBOURG S.A.	351.59	556.39	684.35	493.65
(德国)A KAYSER AUTOMOTIVE SYSTEMS GMBH	39.73	59.47	77.35	210.82
(德国)UNIWELL ROHRSYSTEME GMBH & CO.KG	57.52	145.28	80.96	11.32
(法国)VALEO SYSTEMES DE CONTROLE MOTEUR	-	-	437.67	4.18
(德国)AB Elektronik Sachsen GmbH	15.69	53.48	78.70	27.88

注：此处前五大原材料供应商为单体口径，下同。

报告期内公司主要境外供应商采购金额变动情况如下：

2018年至2020年，公司向德国AFT、德国EKK采购阀泵等功能件、塑料件，采购金额增长较快，主要原因为：（1）报告期内公司经营规模快速增长，对相关原材料需求随之上升；（2）随着整车厂从C5向C6切换，相关零部件也随之换代升级，符合C6标准的塑料件、阀泵等功能件等单价有所上涨，推动公司对相关供应商采购金额增长；（3）C5切换到C6后，为满足大众等整车厂要求，公司阀泵等功能件主要供应商由法雷奥Valeo转为德国EKK，导致向德国EKK采购金额上升较快。

报告期内，公司向(法国)VALEO SYSTEMES DE CONTROLE MOTEUR采购金额分别为4.18万元、437.67万元、0万元、0万元，有所波动，主要原因为：

（1）无锡法雷奥汽车零部件系统有限公司与(法国)VALEO SYSTEMES DE CONTROLE MOTEUR同为法雷奥Valeo控制下企业，两者同时向公司供货，报告期内公司向法雷奥Valeo合计采购金额分别为1,431.82万元、665.50万元、

347.01 万元、181.25 万元；（2）2019 年随着整车厂从 C5 向 C6 切换，相关零部件也随之换代升级，公司转为向德国 EKK 等其他供应商采购满足大众等整车厂要求的相关零部件，导致 2019 年及 2020 年向法雷奥 Valeo 采购金额下降较多。

报告期内，公司向(德国)A KAYSER AUTOMOTIVE SYSTEMS GMBH 采购金额分别为 210.82 万元、77.35 万元、59.47 万元、39.73 万元，2019 年起采购金额下降较多，主要由于 2019 年随着整车厂从 C5 向 C6 切换，相关零部件也随之换代升级，公司综合考虑质量、价格等因素，转为向其他供应商采购相关零部件，导致公司 2019 年向(德国)A KAYSER AUTOMOTIVE SYSTEMS GMBH 采购金额下降较多。

2、前五大境外供应商的代理商

单位：万元

代理商名称	代理厂家	代理产品	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
北京恺泰宇信贸易有限公司 北京和光方达科技有限公司	宇部兴产株式会社 (日本)	塑料粒子	337.26	835.34	309.30	21.55
上海秀伯塑料科技有限公司	赢创工业集团(德国)	塑料粒子	-	-	202.76	75.17
苏州塑伟业工贸有限公司	赢创工业集团(德国)	塑料粒子	371.54	483.05	172.71	558.10
武汉汇普化学新材料有限公司	可乐丽株式会社(日本)	塑料粒子	121.82	246.59	206.64	27.96
瀚盈橡塑科技(上海)有限公司	Arkema group(法国)	塑料粒子	0.26	17.00	2.59	2.72
无锡德奥连接科技有限公司	LANXESS AG(德国)	塑料粒子	-	17.04	-	-
上海耀众化工贸易有限公司	哈金森 Hutchinson	橡胶件	-	-	274.58	903.95
江苏宸奥贸易有限公司	索尔维(上海)工程 塑料有限公司	塑料粒子	-	-	27.33	941.16
恩喜(上海)塑胶贸易有限公司	索尔维(上海)工程 塑料有限公司	塑料粒子	-	-	-	426.62
	韩国 LG	塑料粒子	73.72	-	-	-

报告期内公司境外供应商的主要代理商采购金额变动情况如下：

北京恺泰宇信贸易有限公司、北京和光方达科技有限公司系同一控制下企业，主要代理宇部兴产株式会社的 PA12 塑料粒子，报告期内公司向上述两家企业合计采购金额分别为 96.72 万元、512.06 万元、835.34 万元、337.26 万元，与公司经营规模变化较为一致。

上海秀伯塑料科技有限公司主要代理赢创工业集团 PA12、PA612 等型号塑

料粒子，2019 年采购金额下降较多主要由于公司经比质比价，转为向其他供应商采购 PA12 塑料粒子；2020 年采购金额较 2019 年增长较多，主要原因为 2020 年公司部分塑料件由采购转为自制，该部分塑料件使用赢创工业集团 PA612 型号塑料粒子所致。

无锡德奥连接科技有限公司主要代理哈金森 Hutchinson 橡胶件，报告期内公司向其采购金额下降较快，2020 年已无采购，主要原因为公司部分零部件由外购逐步转为自制，导致对橡胶件等材料需求增加，为保障供货稳定性与及时性，公司由部分向代理商采购模式转为全部原厂直供模式，报告期内向哈金森工业橡胶制品（苏州）有限公司采购金额分别为 404.52 万元、1,351.28 万元、1,933.12 万元及 899.41 万元，2018 年至 2020 年逐年上升。

上海耀众化工贸易有限公司、江苏宸奥贸易有限公司为索尔维（上海）工程塑料有限公司（2020 年 4 月更名为“巴斯夫工程塑料（上海）有限公司”）的代理商，公司 2018 年以前主要向江苏宸奥贸易有限公司采购，2018 年新增了上海耀众化工贸易有限公司，使得 2018 年向上海耀众化工贸易有限公司采购金额较高。2019 年起，公司经营规模扩张导致塑料粒子采购需求增加，为保障供货稳定性与及时性，公司由代理商采购模式转为由巴斯夫工程塑料（上海）有限公司原厂直供模式，不再通过上述两家代理商采购塑料粒子。

恩喜（上海）塑胶贸易有限公司代理韩国 LG 塑料粒子，报告期内公司向上述代理商采购金额较小。

报告期内，公司境外供应商的代理商（包括境外供应商在中国境内工厂的代理商）主要为世界知名的塑料粒子生产厂商的代理商，此外，2018 年及 2019 年，公司通过代理商无锡德奥连接科技有限公司采购哈金森 Hutchinson 橡胶件。报告期内公司向境外供应商的代理商采购与向境外供应商采购的同型号原材料不存在明显价格差异。

3、前五大境内供应商

（1）境外供应商在境内工厂/合资企业

单位：万元

境内供应商名称	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
巴斯夫工程塑料（上海）有限公司	208.81	1,396.21	1,740.56	214.43
巴斯夫（中国）有限公司	269.86	-	-	109.49
哈金森工业橡胶制品（苏州）有限公司	899.41	1,933.12	1,351.28	404.52
奥升德功能材料（上海）有限公司	535.66	915.26	290.45	-
瑞肯耐特流体控制系统（镇江）有限公司	295.85	733.62	688.59	144.92
无锡法雷奥汽车零配件系统有限公司	181.25	347.01	227.82	1,427.65
杜邦贸易（上海）有限公司	49.05	129.57	389.05	615.92
杜邦太阳能（深圳）有限公司	128.63	166.60	176.91	53.09
诺马连接技术（无锡）有限公司	-	59.59	124.14	612.83
合计	2,568.52	5,680.97	4,988.81	3,582.83

2019年至2020年，公司向奥升德功能材料（上海）有限公司采购金额大幅增加，主要系公司经营规模扩大及新产品生产需要，向其采购塑料粒子所致。

2019年及2020年，公司向无锡法雷奥汽车零配件系统有限公司采购金额有所下降，主要原因为：（1）无锡法雷奥汽车零配件系统有限公司与（法国）VALEO SYSTEMES DE CONTROLE MOTEUR 同为法雷奥 Valeo 控制下企业，两者同时向公司供货，报告期内公司向法雷奥 Valeo 合计采购金额分别为 1,431.82 万元、665.50 万元、347.01 万元、181.25 万元；（2）2019 年随着整车厂从 C5 向 C6 切换，相关零部件也随之换代升级，公司转为向德国 EKK 等其他供应商采购满足大众等整车厂要求的相关零部件，导致 2019 年及 2020 年向法雷奥 Valeo 采购金额下降较多。

2019 年起，公司向杜邦贸易（上海）有限公司及杜邦太阳能（深圳）有限公司、诺马连接技术（无锡）有限公司采购金额有所下降主要原因为 2019 年发动机排放标准由“国五”向“国六”升级导致公司产品结构变化等因素。

（2）内资企业

单位：万元

境内供应商名称	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
无锡市军艳橡塑有限公司	353.70	1,025.48	939.08	502.31
苏州阔泰科技有限公司	164.92	996.47	38.00	-
天津鹏翎集团股份有限公司	73.28	499.03	1,846.55	591.09
江苏恒丰橡胶制品有限公司	251.35	742.02	713.09	78.77
东莞市百隆精密模具有限公司	229.06	390.18	709.29	615.28

境内供应商名称	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
合计	1,072.31	3,653.19	4,246.00	1,787.46

2019年至2020年，公司向苏州阅泰科技有限公司采购金额大幅增加，主要系公司新产品生产需要，向其采购阅泵等功能件所致；2021年1-6月采购金额有所下降，主要原因为部分阅泵等功能件由采购转为自制。

2020年及2021年1-6月，公司向天津鹏翎集团股份有限公司采购金额下降较多，主要原因为部分塑料件由采购转为自制。

除上述供应商以外，报告期内公司向其他供应商采购金额总体呈增长趋势，与公司同期经营规模增长趋势较为一致。

4、公司原材料主要进口国贸易政策限制情况及中美贸易摩擦的影响

报告期内，公司在境外采购的主要供应商位于德国、法国、卢森堡等国家地区，上述主要进口国对公司采购产品均未设置限制政策，不存在贸易摩擦，均为自由竞争的产品市场，不存在贸易摩擦导致的不利影响。

公司的塑料粒子供应商中，奥升德功能材料（上海）有限公司、杜邦贸易（上海）有限公司及杜邦太阳能（深圳）有限公司母公司位于美国，报告期内，公司向上述境内企业合计采购金额分别为669.01万元、856.41万元、1,211.43万元和713.34万元，占采购总额比例分别为2.80%、2.08%、2.96%和4.48%。截至本招股说明书签署日，公司向上述供应商保持稳定采购，且该类原材料市场供应充足，中美贸易摩擦未对公司原材料采购产生重大不利影响。

（五）报告期公司主要外协供应商

1、主要外协供应商采购情况

公司在生产过程中将部分产品的橡胶发泡工序委托外协厂商加工，此外还有零星塑料件包胶、大尺寸塑料件焊接、零部件组装等外协加工。报告期各期外协加工费及占主营业务成本的比重如下：

单位：万元

年度	外协加工金额	占主营业务成本的比重
2021年1-6月	355.92	2.22%

年度	外协加工金额	占主营业务成本的比重
2020年	1,022.93	2.35%
2019年	940.10	2.36%
2018年	523.06	2.23%

报告期内，公司主要外协厂商的加工情况如下：

单位：万元

年份	外协单位名称	加工内容	金额	占外协金额的比例
2021年 1-6月	无锡市军艳橡塑有限公司	橡胶发泡	352.67	99.09%
	白山市浩阳汽车零部件有限公司	零部件组装	2.50	0.70%
	江苏恒丰橡胶制品有限公司	塑料件包胶	0.74	0.21%
	小计	-	355.92	100.00%
2020年	无锡市军艳橡塑有限公司	橡胶发泡	1,012.47	98.98%
	白山市浩阳汽车零部件有限公司	零部件组装	8.34	0.82%
	江苏恒丰橡胶制品有限公司	塑料件包胶	2.12	0.21%
	小计	-	1,022.93	100.00%
2019年	无锡市军艳橡塑有限公司	橡胶发泡	909.64	96.76%
	白山市浩阳汽车零部件有限公司	零部件组装	27.58	2.93%
	张家港市亨力华荣机械制造有限公司	零部件组装	2.63	0.28%
	江苏恒丰橡胶制品有限公司	塑料件包胶	0.25	0.03%
	小计	-	940.10	100.00%
2018年	无锡市军艳橡塑有限公司	橡胶发泡	502.06	95.98%
	无锡齐恩科技有限公司	大尺寸塑料件焊接	11.71	2.24%
	白山市浩阳汽车零部件有限公司	零部件组装	9.08	1.74%
	张家港市亨力华荣机械制造有限公司	零部件组装	0.22	0.04%
	小计	-	523.06	100.00%

报告期内，公司主要外协厂商为无锡市军艳橡塑有限公司，报告期内公司向其采购金额占外协金额的比例均在95%以上。公司采购的橡胶发泡加工主要用于474系列曲轴箱通气管，以实现保护管路、隔音降噪等功能，此外公司还向其零星采购橡胶件、盖帽等零件。公司的外协加工工序主要为橡胶发泡处理工序，公司为更好的专注于尼龙管路及连接件制造，将该类工序进行外协加工。其余外协加工工序处于产品生产中的常规环节，外协工序技术成熟，未涉及到核心工序，公司为提高生产效率、优化配置生产资源，将零星零部件委托加工。因此，公司不存在将生产的核心工序进行外协加工的情形。

上述外协加工企业与公司不存在关联关系，不是公司员工或前员工实际控制的企业。

2、主要外协供应商基本情况

(1) 无锡市军艳橡塑有限公司

公司名称	无锡市军艳橡塑有限公司		
注册资本	1,000.00万元	成立时间	2004年4月6日
注册地址	宜兴经济技术开发区屺亭姚家塘109号		
经营范围	橡塑制品制造、销售；环保设备及配件、电线电缆、化工产品 及原料（除危险化学品）、耐火保温材料、金属材料、通用机 械设备、陶瓷制品、办公用品、家用电器的销售；道路普通货 物运输；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）。（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）		
法定代表人	毛旭峰		
股权结构	股东姓名	出资比例	
	毛旭峰	95.00%	
	毛军文	5.00%	
	合计	100.00%	

(2) 白山市浩阳汽车零部件有限公司

公司名称	白山市浩阳汽车零部件有限公司		
注册资本	500.00万元	成立时间	2006年3月9日
注册地址	浑江区喜丰路9号院内北侧平房（喜丰塑料集团院内）		
经营范围	生产销售汽车零部件，进口本公司科研所需的原材料、机械设 备及零配件（国家禁止进口的除外）；出口汽车零配件、建材 制品及自产塑料制品（不含超薄塑料袋）（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）		
法定代表人	李建国		
股权结构	股东姓名	出资比例	
	李建国	60.00%	
	李名贵	20.00%	
	唐洪奎	20.00%	
	合计	100.00%	

(3) 江苏恒丰橡胶制品有限公司

公司名称	江苏恒丰橡胶制品有限公司		
注册资本	3,000.00万元	成立时间	2006年8月15日
注册地址	泰兴市张桥镇工业集聚区1区		
经营范围	橡胶密封件、滤清器、弹簧、五金冲压件、塑料制品、橡塑制		

	品、精密模具制造、销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务，但国家限定公司经营和国家禁止进出口的商品及技术除外。（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）	
法定代表人	吴萍	
股权结构	股东姓名	出资比例
	吴萍	99.00%
	常文余	1.00%
	合计	100.00%

(4) 张家港市亨力华荣机械制造有限公司

公司名称	张家港市亨力华荣机械制造有限公司		
注册资本	50.00万元	成立时间	2012年8月8日
注册地址	金港镇南沙长山村		
经营范围	机械设备及配件、金属制品、五金工具制造、加工、销售；建筑材料、化工原料及产品（危险化学品除外）购销。（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）		
法定代表人	陆永飞		
股权结构	股东姓名	出资比例	
	陆永飞	70.00%	
	陆华芹	30.00%	
	合计	100.00%	

(5) 无锡齐恩科技有限公司

公司名称	无锡齐恩科技有限公司		
注册资本	500.00万元	成立时间	2011年7月5日
注册地址	无锡市新吴区梅育路117号		
经营范围	模具、夹具、注塑件的研发、加工、销售；金属材料及构件、机械设备、电子零部件、电器设备及配件、塑料材料、劳保用品的销售；自营和代理各类商品及技术的进出口（国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外）。（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）		
法定代表人	庞桂芳		
股权结构	股东姓名	出资比例	
	庞桂芳	98.00%	
	钱世度	2.00%	
	合计	100.00%	

3、外协加工定价依据

公司制定了《供应商管理制度》、《产品物资采购管理程序》、《加工件验收标准》等一系列采购管理、外协加工方面的流程和内控制度，通过建立严格的

采购管理制度等方式对委托外协加工进行全流程管控。公司对外协工序进行分解，在询价并取得供应商的报价单后对相关工序进行单独核价，在综合考虑生产成本、产品规格、工艺难易程度、产品合格率、加工周期、服务形式等因素后，与外协厂商通过谈判协商确定最终加工价格。

无锡市军艳橡塑有限公司是公司主要外协厂商，目前为公司独家提供橡胶发泡加工服务，一方面因为无锡市军艳橡塑有限公司是经“大众系”等整车厂认可的供应商，拥有中鼎股份（000887.SZ）、天普股份（605255.SH）、浙江峻和科技股份有限公司、库博 Cooper 等多家知名汽车零部件企业客户，公司为满足下游整车厂对产品性能、质量的要求，向其进行委托加工；另一方面，公司自 2013 年起与无锡市军艳橡塑有限公司开展合作，公司考虑合作历史、规模采购成本、供货质量及稳定性等因素，目前将橡胶发泡工序委托其独家加工。2018 年至 2020 年公司向无锡市军艳橡塑有限公司采购金额占其主营业务收入的比例分别为 22.03%、29.02%、29.72%，不存在其业务及收入主要来源于公司的情形。

公司的橡胶发泡等外协工序定制化程度较高，公司一般结合具体产品规格及工艺要求，采用询价——供应商报价——采购部核价——双方协商谈判的方式确定价格，因此其市场价格及可比第三方价格难以获取。无锡市军艳橡塑有限公司根据公司加工产品型号，对单位材料费、直接人工、制造费用、废品损失、模具分摊费、包装费、运输费、利润等进行核算并提出报价，公司对报价单各项费用进行单独核价后，双方通过协商谈判确定最终价格。报告期内，公司委托无锡市军艳橡塑有限公司进行外协加工的产品主要为“474 系列”曲轴箱通气管，具体情况如下：

单位：万元、元/件

外协工序	具体型号产品	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
		采购金额	单价	采购金额	单价	采购金额	单价	采购金额	单价
橡胶发泡	曲轴箱通气管 C	348.89	6.73	877.03	6.83	-	-	-	-
	曲轴箱通气管 B	-	-	132.81	6.77	811.80	6.78	41.00	6.41
	曲轴箱通气管 A	-	-	-	-	73.61	4.75	458.91	4.79
合计		348.89	-	1,009.83	-	885.40	-	499.91	-
占外协采购金额比例		98.02%	-	98.72%	-	94.18%	-	95.57%	-

由上表可知，报告期内，公司进行外协加工的主要型号产品加工价格较为稳定，不存在大幅波动。公司采购外协加工时，一般在每一代产品首次外协采购前

进行询价、比价，确定供应商后在产品生命周期内通常保持供应商稳定。以配套“国六”发动机的曲轴箱通气管 B 为例，公司外协采购单价及第三方供应商报价情况如下：

单位：元/件

供应商	年度	采购单价/报价
无锡市军艳橡塑有限公司	2021 年 1-6 月	无采购
	2020 年	6.77
	2019 年	6.78
	2018 年	6.41
第三方供应商 A	-	7.49

由上表可知，报告期内公司委托无锡市军艳橡塑有限公司外协加工的价格与第三方供应商报价相比不存在重大差异，定价具备公允性。此外，保荐人、申报会计师查阅了主要外协加工产品报价单，对发行人主要负责人、无锡市军艳橡塑有限公司主要负责人进行了访谈，就外协加工定价依据、定价公允性等方面进行了确认：无锡市军艳橡塑有限公司向发行人销售的产品及服务具备合理的定价原则和价格调整机制，符合行业惯例；向发行人销售的毛利水平与向其它第三方销售的毛利水平相比不存在重大差异，不存在利益输送的情形。经核查，发行人采购外协加工定价具备公允性。

公司在“大众系”客户下一代 EA211 1.5T 发动机平台零部件的配合研发工作中，已对上述管路设计进行了改进，将目前的橡胶发泡方案更新为双层尼龙管路方案，该方案已经“大众系”客户认可并取得了相关定点信。改进前后的相关管路外观如下：



未来随着“大众系”客户 1.5T 车型的量产，发行人对橡胶发泡外协加工的需求预计将有所下降。

五、公司主要固定资产及无形资产情况

（一）主要固定资产

公司主要固定资产为房屋及建筑物、机器设备、运输工具等。截至 2021 年 6 月 30 日，公司固定资产具体情况如下：

单位：万元

固定资产	资产原值	累计折旧	资产净值	成新率
房屋及建筑物	3,723.09	654.49	3,068.60	82.42%
机器设备	9,159.71	3,578.51	5,581.20	60.93%
运输工具	236.24	187.28	48.96	20.72%
电子设备及其他	411.52	267.20	144.32	35.07%
总计	13,530.56	4,687.47	8,843.08	65.36%

公司尼龙管路产品的生产工序包括投料、直管挤出、直管成型、分零件注塑、分零件装配、总成装配和包装等环节，其中挤出、成型、装配环节为整个生产流程中的核心环节；连接件产品的生产工序包括投料、注塑、装配、包装等环节，其中注塑与装配环节为生产工序中的核心环节，上述核心生产环节中使用的机器设备构成了公司经营过程中的主要固定资产。除机器设备外，房屋及建筑物为生产经营相关的厂房、办公楼等建筑设施，是公司日常生产经营的基础环境设施；运输工具为公司经营管理、货物运输用的各类汽车（轿车、厢式货车），主要用于公司日常管理运营及货物运输等方面；电子设备及其他类固定资产主要包括电脑、打印机、监控设备、空调等办公设备，该类固定资产单体价值较低，主要为公司运营管理用的辅助设备。报告期内公司生产经营相关的房屋及建筑物、机器设备状态良好，不存在权属瑕疵及纠纷情况，不存在对发行人持续经营产生重大不利影响的情形。

1、主要生产设备

（1）主要生产设备情况概览

截至 2021 年 6 月 30 日，公司的主要生产设备情况如下：

序号	固定资产名称	数量	单位	成新率
1	多层管挤出线	1	台	72.29%
2	蒸汽成型机	19	台	45.09%
3	液压注塑机	32	台	62.79%

序号	固定资产名称	数量	单位	成新率
4	接头全自动装配机	11	台	78.91%
5	电动注塑机	10	台	72.72%
6	管路总成装配一体机	16	台	64.91%
7	管路装配机	25	台	60.08%
8	水辅注塑设备	2	台	40.43%
9	单层管挤出线	5	台	54.16%
10	接头半自动装配机	17	台	76.57%
11	烘烤成型机	7	台	67.96%
12	多层波纹管成型机	1	台	72.29%
13	恩格尔注塑机（水辅）	2	台	43.92%
14	机械手	43	台	66.37%
15	管路总成测试设备	10	台	67.50%

(2) 主要生产设备效用说明

公司主要生产设备按功能效用可分为挤出设备、成型设备、注塑设备、装配设备、其他辅助设备，各类设备的功能效用说明如下：

设备类别	主要固定资产	用于生产环节	功能效用简述
挤出设备	单层管挤出线、多层管挤出线等	管路挤出	将熔融后的塑料粒子通过螺杆推动从挤出模具挤入不同种类的模具型腔内进而塑形成产品
成型设备	蒸汽成型类设备（蒸汽成型机）	管路成型	通过管内蒸汽加热，使产品按照胎具形状完成既定状态
	烘烤成型类设备（烘烤成型机）	管路成型	产品压入胎具，然后进入高温炉膛，再进行冷却，使产品形状完成既定状态
注塑设备	液压注塑机	注塑	利用液压系统传动将热塑性塑料或热固性塑料利用塑料成型模具制成各种形状的塑料制品
	电动注塑机	注塑	通过伺服电机驱动各注塑模块，将热塑性塑料或热固性塑料利用塑料成型模具制成各种形状的塑料制品
	水辅注塑机	注塑	利用高压液体在注塑制品中形成空腔，并对制品进行保压后将热塑性塑料或热固性塑料制成各种形状的塑料制品
装配设备	接头全自动/半自动装配机	连接件装配	通过该设备实现连接件产品的自动化组装、测试、标识
	管路装配机、管路总成装配一体机等	管路装配	通过该设备实现尼龙管路产品的自动化组装、测试、标识
其他辅助设备	机械手	注塑	用于注塑开模后模腔内取件，并辅助用于注塑环节中预埋镶件的上料和注塑件取出后与浇口的分离
	管路总成测试设备	检测	通过流量测试产品密封性是否满足所需功能

2、房屋建筑物

截至本招股说明书签署日，公司拥有房屋建筑物 2 处，具体情况如下表：

序号	房屋所有权证号	地址	建筑面积 (m ²)	登记日期	所有权人	取得方式
1	苏(2017)江阴市不动产权第0043090号	华士镇蒙娜路1号	22,026.14	2017.11.20	标榜股份	外购
2	苏(2019)江阴市不动产权第0020556号	华士镇蒙娜路1号	12,645.95	2019.07.04	标榜股份	自建

3、固定资产原值与产能、产量、经营规模的匹配性说明

公司尼龙管路产品的生产工序包括投料、挤出、成型、装配等环节，连接件产品的生产工序包括投料、注塑、装配、包装等环节，上述核心生产环节中使用的机器设备构成了公司日常经营的主要固定资产。报告期内，公司固定资产原值、机器设备原值、主要产品的产能、产量具体情况如下：

单位：万元、万件

项目	2021年6月30日 /2021年1-6月	2020年12月31日 /2020年	2019年12月31日 /2019年	2018年12月31日 /2018年
固定资产原值	13,530.56	13,352.39	12,326.04	8,727.06
其中：机器设备	9,159.71	8,976.78	8,064.24	6,368.37
尼龙管路产能	700.00	1,350.00	1,200.00	1,000.00
尼龙管路产量	466.06	1,196.46	1,241.11	954.93
连接件产能	1,700.00	3,100.00	2,400.00	2,000.00
连接件产量	1,425.45	3,108.14	2,470.25	1,570.38

由上可知，报告期各期末公司固定资产原值、机器设备原值与各期尼龙管路、连接件的产能及产量变动趋势保持一致，变动幅度则存在一定差异，主要原因是：

(1) 公司尼龙管路产品的生产工序包括投料、挤出、成型、装配等环节，连接件产品的生产工序包括投料、注塑、装配、包装等环节，其中尼龙管路产品的成型环节以及连接件产品的装配环节为影响公司实际产出水平的核心工序环节，上述车间使用的机器设备仅为固定资产原值的一部分，而固定资产中诸如房屋及建筑物、运输设备以及其他工序车间的机器设备等资产的变动对产品产能水平的变动未形成直接影响；(2) 在机器设备理论产能相对充足的情况下，影响各期实际产能的因素还包括各车间实际生产计划、生产人员数量与分工安排、生产设备

实际开工率、各产线的模具使用情况等。上述因素造成公司各期末固定资产规模的变动与主要产品产能、产量的变动存在一定差异具备合理性。

4、固定资产规模同行业可比公司对比

报告期各期末，公司固定资产原值规模与同行业可比公司对比具体如下：

单位：万元

公司名称	2021年 6月30日	2020年 12月31日	2019年 12月31日	2018年 12月31日
川环科技	42,641.78	42,514.22	41,262.28	33,539.90
鹏翎股份	118,202.33	116,087.86	108,772.81	94,006.78
腾龙股份	89,074.89	88,157.73	82,844.64	63,146.26
中鼎股份	838,859.41	845,692.95	822,571.38	709,890.23
天普股份	31,761.46	30,922.72	27,661.50	25,931.20
溯联股份	15,828.63	15,479.78	13,531.02	10,339.94
平均值	189,394.75	189,809.21	182,773.94	156,142.39
标榜股份	13,530.56	13,352.39	12,326.04	8,727.06

数据来源：可比公司招股说明书、定期报告等资料。

由上可知，公司各期末固定资产规模与溯联股份相对接近，小于同行业可比公司平均水平，主要是因为：（1）公司组织结构较为简单，截至本招股说明书签署日，仅标榜股份一家单体公司，而同行业可比公司的组织架构中均存在一定经营规模的全资或控股子公司；（2）公司汽车尼龙管路及连接件系列产品生产工序较少，并具备柔性化生产能力（不同型号的同类产品通常可共用生产线，新增投入以模具为主）；此外，公司尼龙管路及连接件产品的生产工艺与橡胶及金属材质产品差异较大，同行业可比公司主营业务产品及对应的生产工序较为复杂，使得固定资产-设备类投入规模与公司差异较大。

（二）主要无形资产

1、土地使用权

截至本招股说明书签署日，公司拥有土地使用权共3宗，其中苏（2017）江阴市不动产权第0043090号、苏（2019）江阴市不动产权第0020556号分别自叶露芝、标榜新材购置所得，苏（2017）江阴市不动产权第0042997号由政府出让所得，具体情况如下：

序号	土地使用证号	宗地位置	用途	面积 (m ²)	终止日期	使用权人	取得方式
1	苏 (2017) 江阴市不动产权第 0043090 号	华士镇蒙娜路 1 号	工业用地	12,301.00	2053.11.10	标榜股份	转让
2	苏 (2019) 江阴市不动产权第 0020556 号	华士镇蒙娜路 1 号	工业用地	9,559.00	2061.10.25	标榜股份	转让
3	苏 (2017) 江阴市不动产权第 0042997 号	华士镇蒙娜路 1 号	工业用地	2,916.00	2063.12.19	标榜股份	出让

2、商标

截至本招股说明书签署日，公司拥有 9 项境内注册商标情况，具体如下表所示：

序号	权利人	注册号	商标名称	类号	有效期
1	标榜股份	8371053		第 17 类	2012.03.28-2022.03.27
2	标榜股份	26949318	PIVOT	第 27 类	2018.10.07-2028.10.06
3	标榜股份	26945202	PIVOT	第 37 类	2018.12.07-2028.12.06
4	标榜股份	26939379	PIVOT	第 4 类	2018.11.14-2028.11.13
5	标榜股份	35798104	PIVOT	第 17 类	2020.02.21-2030.02.20
6	标榜股份	47291630		第 17 类	2021.04.28-2031.04.27
7	标榜股份	47286321		第 9 类	2021.05.07-2031.05.06
8	标榜股份	47297266		第 7 类	2021.05.07-2031.05.06
9	标榜股份	54988043	标榜	第 17 类	2021.12.28-2031.12.27

3、专利权

截至本招股说明书签署日，公司拥有境内专利 59 项，其中发明专利 5 项，实用新型专利 53 项，外观设计 1 项，该等专利均为有效状态，公司已取得相关专利证书。同时，公司还取得境外专利 1 项。公司专利权具体如下：

(1) 境内专利

序号	专利名称	专利编号	专利类型	申请日	授权公告日	所有权人	取得方式
1	车用管路及其制备方法	ZL201210482375.7	发明	2012.11.26	2015.11.18	标榜股份	原始取得
2	一种汽车管路密封性能的检测方法	ZL201811262450.2	发明	2018.10.27	2020.7.31	标榜股份	原始取得
3	直管拉细装置	ZL201811262455.5	发明	2018.10.27	2020.10.16	标榜股份	原始取得
4	一种直管拉细工艺	ZL201811262467.8	发明	2018.10.27	2020.12.25	标榜股份	原始取得
5	一种汽车管路系统用多层管的生产工艺	ZL201811262456.X	发明	2018.10.27	2021.10.8	标榜股份	原始取得
6	简易型变径通气管	ZL201120447905.5	实用新型	2011.11.14	2012.07.04	标榜股份	原始取得
7	多流道管	ZL201220637200.4	实用新型	2012.11.28	2013.06.19	标榜股份	原始取得
8	光滑管与橡胶管的连接结构	ZL201220514278.7	实用新型	2012.10.09	2013.04.24	标榜股份	原始取得
9	用于汽车增压机与节气门的连接接头	ZL201220514326.2	实用新型	2012.10.09	2013.04.24	标榜股份	原始取得
10	防固定管夹滑移型光滑管	ZL201220514128.6	实用新型	2012.10.09	2013.04.24	标榜股份	原始取得
11	防变形通气管	ZL201220514146.4	实用新型	2012.10.09	2013.04.24	标榜股份	原始取得
12	一种连接接头	ZL201320410819.6	实用新型	2013.07.11	2014.01.01	标榜股份	原始取得
13	易装配定位防转动型管路结构	ZL201320410458.5	实用新型	2013.07.11	2014.01.01	标榜股份	原始取得
14	油管接头与对接件的连接结构	ZL201420706276.7	实用新型	2014.11.24	2015.04.29	标榜股份	原始取得
15	电器控制管路	ZL201420706513.X	实用新型	2014.11.24	2015.04.29	标榜股份	原始取得
16	易拆装型油管接头	ZL201420706457.X	实用新型	2014.11.24	2015.04.29	标榜股份	原始取得
17	低噪音增压空气管总成	ZL201420706277.1	实用新型	2014.11.24	2015.04.29	标榜股份	原始取得
18	防脱落耐高温型真气管路	ZL201420706278.6	实用新型	2014.11.24	2015.06.03	标榜股份	原始取得
19	管子烘干设备	ZL201521032363.X	实用新型	2015.12.14	2016.06.01	标榜股份	原始取得
20	快插接头半自动装配机	ZL201521033443.7	实用新型	2015.12.14	2016.06.01	标榜股份	原始取得
21	冷却管路系统用四通接头	ZL201620314620.7	实用新型	2016.04.15	2016.09.14	标榜股份	原始取得
22	平衡轴套管与发动机缸体上对接件的连接结构	ZL201620314618.X	实用新型	2016.04.15	2016.09.14	标榜股份	原始取得
23	溢水管接头与对手件的连接结构	ZL201620905337.1	实用新型	2016.08.20	2017.03.08	标榜股份	原始取得

序号	专利名称	专利编号	专利类型	申请日	授权公告日	所有权人	取得方式
24	高密封快插式冷却水管连接接头	ZL201720131695.6	实用新型	2017.02.14	2017.11.03	标榜股份	原始取得
25	自带单向阀结构的水管接头	ZL201720132259.0	实用新型	2017.02.14	2017.11.03	标榜股份	原始取得
26	可自动检测废气排放的曲轴箱通气管	ZL201720132261.8	实用新型	2017.02.14	2017.11.03	标榜股份	原始取得
27	具有易拆装型保护套的真空管路	ZL201720164019.9	实用新型	2017.02.23	2017.11.03	标榜股份	原始取得
28	可排压的水管接头	ZL201720164001.9	实用新型	2017.02.23	2017.11.03	标榜股份	原始取得
29	用于新能源汽车上的电池冷却管路总成	ZL201720893742.0	实用新型	2017.07.22	2018.02.27	标榜股份	原始取得
30	燃油管路系统	ZL201720893732.7	实用新型	2017.07.22	2018.02.27	标榜股份	原始取得
31	具有保护模块的燃油管路成型结构	ZL201720893720.4	实用新型	2017.07.22	2018.02.27	标榜股份	原始取得
32	不可拆卸型分体式气管接头	ZL201720893725.7	实用新型	2017.07.22	2018.02.27	标榜股份	原始取得
33	车用电池冷却进、回水管路	ZL201720893733.1	实用新型	2017.07.22	2018.02.27	标榜股份	原始取得
34	安装于车用电池冷却管路上的温度传感装置	ZL201720893743.5	实用新型	2017.07.22	2018.02.27	标榜股份	原始取得
35	新能源汽车冷却管路用快插接头	ZL201720893734.6	实用新型	2017.07.22	2018.02.27	标榜股份	原始取得
36	可拆卸型油管接头	ZL201720911614.4	实用新型	2017.07.26	2018.02.27	标榜股份	原始取得
37	一种高稳定高密封性气管接头	ZL201720911612.5	实用新型	2017.07.26	2018.02.27	标榜股份	原始取得
38	自带消音器结构的碳罐连接管路	ZL201721361723.X	实用新型	2017.10.20	2018.05.29	标榜股份	原始取得
39	安全型燃油管路结构	ZL201820343410.X	实用新型	2018.03.13	2019.01.04	标榜股份	原始取得
40	燃油管半包式防撞接头结构	ZL201820472072.X	实用新型	2018.04.03	2019.01.04	标榜股份	原始取得
41	燃油管全包式防撞接头结构	ZL201820480912.7	实用新型	2018.04.03	2019.01.04	标榜股份	原始取得
42	防撞型新型燃油管接头结构	ZL201820471960.X	实用新型	2018.04.03	2018.12.28	标榜股份	原始取得
43	耐冲击型燃油管接头结构	ZL201820472074.9	实用新型	2018.04.03	2019.01.04	标榜股份	原始取得

序号	专利名称	专利编号	专利类型	申请日	授权公告日	所有权人	取得方式
44	燃油管接头结构	ZL201821644483.9	实用新型	2018.10.10	2019.08.02	标榜股份	原始取得
45	曲轴箱通气管结构	ZL201821645330.6	实用新型	2018.10.10	2019.08.02	标榜股份	原始取得
46	一种汽车管路密封性能的检测设备	ZL201821757823.9	实用新型	2018.10.27	2019.07.30	标榜股份	原始取得
47	拉细直管组合件	ZL201821757797.X	实用新型	2018.10.27	2019.08.02	标榜股份	原始取得
48	一种高强度耐冲击油管接头	ZL201822257256.7	实用新型	2018.12.30	2019.11.22	标榜股份	原始取得
49	一种用于具有脉冲气流管路上的消音器	ZL201822266995.2	实用新型	2018.12.30	2019.11.22	标榜股份	原始取得
50	碳罐连接管路	ZL201822267105.X	实用新型	2018.12.30	2019.11.22	标榜股份	原始取得
51	防冲击高强度尼龙管	ZL201920518399.0	实用新型	2019.04.16	2020.2.11	标榜股份	原始取得
52	一种防止管路装车时窜动和转动的管路结构	ZL201921174384.3	实用新型	2019.07.24	2020.6.2	标榜股份	原始取得
53	一种双管结构	ZL202020980171.6	实用新型	2020.6.2	2021.1.8	标榜股份	原始取得
54	一种带传感器的连接接头	ZL202020979428.6	实用新型	2020.6.2	2021.1.26	标榜股份	原始取得
55	一种双管结构用被检测接头	ZL202020979419.7	实用新型	2020.6.2	2021.1.26	标榜股份	原始取得
56	一种适于双管结构的组装装置	ZL202020980148.7	实用新型	2020.6.2	2021.1.26	标榜股份	原始取得
57	一种双管结构用连接接头	ZL202020980173.5	实用新型	2020.6.2	2021.4.6	标榜股份	原始取得
58	一种单向阀总成	ZL202021376898.X	实用新型	2020.7.14	2021.4.6	标榜股份	原始取得
59	快插接头	ZL201930173462.7	外观设计	2019.4.16	2019.11.22	标榜股份	原始取得

(2) 境外专利

截至本招股说明书签署日，公司拥有一项公开号为 DE212019000108U1 的德国实用新型专利，取得方式为原始取得，申请日为 2019 年 6 月 18 日，权利期限为自申请日起 10 年。

4、软件著作权

截至本招股说明书签署日，公司拥有软件著作权 9 项，具体如下表所示：

序号	软件名称	登记号	著作权人	开发完成时间	权利取得方式
1	标榜压力流量检测软件 V1.0	2012SR040293	标榜股份	2010.07.14	原始取得
2	标榜管接头数据保存系统 V1.0	2012SR040296	标榜股份	2010.08.18	原始取得
3	标榜汽车软管脉冲试验软件 V1.0	2012SR040281	标榜股份	2011.04.06	原始取得
4	标榜密封性检测软件 V1.0	2012SR040284	标榜股份	2011.05.18	原始取得
5	标榜真空检测软件 V1.0	2012SR040290	标榜股份	2011.09.15	原始取得
6	标榜蒸汽成型软件 V1.0	2012SR040288	标榜股份	2011.11.16	原始取得
7	汽车塑料零部件焊接机系统 V1.0	2019SR0900200	标榜股份	2019.05.09	原始取得
8	汽车管路检测打标一体机系统 V1.0	2019SR0900333	标榜股份	2019.06.30	原始取得
9	汽车用快插接头全自动装配线系统 V1.0	2019SR0900957	标榜股份	2019.03.07	原始取得

（三）特许经营权、经营资质和认证

1、特许经营权

截至本招股说明书签署日，公司不存在特许经营权。

2、经营资质和认证

（1）质量管理体系认证

2017年11月20日，公司取得由莱茵技术（上海）有限公司认证的 IATF 16949:2016 证书，证书号码：0279155，认证范围为发动机管路系统和管接头的制造，有效期从 2017/11/20 至 2020/11/19。2020年11月18日，公司取得由莱茵技术（上海）有限公司认证的 IATF 16949:2016 更新认证证书，证书号码：0375411，认证范围为塑料管路系统、管体连接件、支架和罩盖的制造，有效期从 2020/11/18 至 2023/11/17。

2018年9月1日，公司产品汽车（真空）制动软管总成（C00066431）取得由中国质量认证中心颁发的 CQC 产品认证证书，证书编号 CQC2015011108773364；2018年9月1日，公司产品汽车真空制动软管总成

(C00137986) 取得由中国质量认证中心颁发的 CQC 产品认证证书, 证书编号 CQC2017011108001767; 2019 年 9 月 29 日, 公司取得上述产品变更后认证证书, 证书编号: CQC2011011108468676。

(2) 环境管理体系认证

2019 年 7 月 25 日, 公司取得由必维国际检验集团 (Bureau Veritas) 颁发的 ISO 14001:2015 认证证书, 证书号码: CNBJ313313-UK, 有效期至 2022 年 7 月 24 日。

(3) 两化融合管理体系认证

2020 年 11 月 16 日, 公司取得由北京国金衡信认证有限公司颁发的两化融合管理体系评定证书, 证书编号: AITRE-00320IIMS0163001, 有效期至 2023 年 11 月 16 日。

(4) 固定污染源排污登记回执

根据《固定污染源排污许可分类管理名录》(2019 年版), 公司已完成排污登记填报, 并取得《固定污染源排污登记回执》(登记编号: 91320281692589492R001Y), 有效期自 2020 年 5 月 27 日至 2025 年 5 月 26 日。

(5) 海关报关单位注册登记证书/出入境检验检疫报检企业备案表

公司现持有由江阴海关核发的《中华人民共和国海关报关单位注册登记证书》, 注册编码: 3216965900, 出入境检验检疫备案号: 3209603517 (《深化党和国家机构改革方案》将国家质量监督检验检疫总局的出入境检验检疫管理职责和队伍划入海关总署), 备案日期为 2018 年 1 月 24 日, 有效期长期。

(6) 对外贸易经营者备案登记表

公司现持有编号为“01811637”的《对外贸易经营者备案登记表》, 备案登记日期为 2017 年 11 月 21 日。

六、公司主要产品的核心技术和研发情况

(一) 主要产品生产技术所处的阶段

产品	序号	主要产品的技术	技术所处阶段
动力系统 连接管路	1	蒸汽成型车用管路的制备方法	大批量应用
	2	真空管路系统用易装拆型保护套结构方式	大批量应用
	3	汽车管路密封性能的检测方法	大批量应用
	4	直管拉细工艺	大批量应用
	5	墩节工艺技术	大批量应用
	6	高密封性波纹管连接结构	大批量应用
	7	防止高温工作环境下产生变形的工艺方法	大批量应用
	8	汽车管路系统用多层管的生产工艺	大批量应用
	9	防脱落耐高温型真空管路的制作方法	大批量应用
	10	可自动检测废气排放的耐高温易定位型曲轴箱通气管路的管路技术	大批量应用
	11	消音降噪型轿车发动机用脉冲气流管路系统的制作方法	大批量应用
	12	具有泄漏诊断功能的双层管路结构	试生产阶段
冷却系统 连接管路	1	通过水辅助注塑成型工艺方法	大批量应用
	2	电池冷却管的加工工艺及结构设计方法	大批量应用
	3	防止管路装车时转动的结构方式	小批量应用
连接件	1	尼龙塑料连接件的焊接方法	大批量应用
	2	安全防撞型燃油管接头结构方式	大批量应用
	3	水管阴接头与阳接头连接处的防转型结构	大批量应用
	4	高稳定高密封性防脱落分体式气管接头的结构	大批量应用
	5	油管接头与对手件之间高效率高密封性的连接方式	大批量应用
	6	冷却管路系统连接用四通接头的结构方式	大批量应用
	7	具有自闭功能的单向阀总成结构	试生产阶段

(二) 公司核心技术与关键生产工艺

1、公司核心技术、具体表征及技术先进性

技术名称	技术来源	技术特点具体表征	核心技术形成时间	技术先进性
一种蒸汽成型的车用管路及其制备方法	自主研发	改进传统依靠烘烤式的成型方法，采用蒸汽成型工艺，有效提升生产效率并大大降低了能源消耗。	2012年	国内领先
车用尼龙塑料连接件的焊接方法	自主研发	通过产品的不同结构及材料采用不同的焊接方式(摩擦焊接、激光焊接、超声波焊接等)进行焊接，不但解决了难以实现整体注塑的瓶颈，而且能够保证良好的密封性能。	2018年	国内领先
安全防撞型燃	自主研发	采用多种防撞结构：1、在内部	2018年	国内领先

技术名称	技术来源	技术特点具体表征	核心技术形成时间	技术先进性
油管接头结构方式		中空壁厚较薄的位置处设置金属环；2、在接头外部包覆塑料件套等，防止接头因受到冲击时造成损坏，避免燃油泄漏引发火灾。		
一种通过水辅助注塑成型的工艺方法	自主研发	采用水辅助注塑成型方法来实现管路的加工，能实现一体式加工，可一次性达到预期的结构与形状。不但提升生产效率，降低了生产成本，同时提升了产品质量，有效避免产品反弹变形。	2014年	国内领先
电池冷却管的加工工艺及结构设计方法	自主研发	利用多层管技术，成型技术及连接件的快插方式设计了一个管路总成，与水泵、散热器等形成闭合回路，对电池进行加热和冷却，具有良好的耐老化及防水性能。	2019年	国内领先
真空管路系统用易装拆型保护套结构方式	自主研发	在管路上设有保护套，防止管路系统装在车身上时与其他零件碰撞而损坏，另外保护套的结构也由以往的整体式升级改造造成可随时安装及拆卸的卡扣式，有效的提高了工人的装拆效率。	2017年	国内领先
一种汽车管路密封性能的检测方法	自主研发	采用此种测试方法可以将产品整体的密封性与畅通性进行充分、有效的验证（包括管路中电磁阀关闭状态下的密封性、三通单向阀的正向导通性能与反向截止方向的密封性能），便于提高管路的使用寿命，同时节省企业的生产成本。	2018年	国内领先
一种直管拉细工艺	自主研发	研发采用直管拉细工艺，能够实现汽车用尼龙直管的快速减径，使之与现有的阀或接头匹配，避免了开发新规格阀或接头的高成本及高风险。	2018年	国内领先
墩节工艺技术	自主研发	在管子光滑段上设置墩节结构，可以实现其与对手连接管之间良好的配合性，这种方式不仅装拆方便，能提高工人的工作效率，而且通过测试表明此连接部位有较高的密封性能。另外，此种结构可以很好的固定管夹位置，防止其滑动产生轴向窜动，从而保证了管路的稳定性。	2013年	国内领先

公司核心技术主要形成于报告期内，并持续优化改进少数形成时间较早的核心技术，上述核心技术均处于国内领先地位，具体如下：

（1）核心技术领先的依据

① 公司核心技术对应的专利及实现功能情况

公司多年来在汽车尼龙管路制造领域深耕细作，积累了尼龙管路方面的丰富生产工艺经验，公司形成了一系列核心技术，根据上表，通过核心技术工艺的应用，公司提高了产品生产效率，增强了使用寿命，改善了产品性能。

② 公司核心技术应用产品配套于下游优质客户，客户认可度高

作为率先进入合资品牌整车厂供应体系的汽车尼龙管路优势企业，公司已经与众多世界知名整车厂商建立了长期稳定的合作关系，主要产品已配套多家国内主要汽车整车厂和零部件制造企业，包括上汽大众、一汽大众、上汽大通、福特汽车、标致汽车等知名品牌供应商体系。公司主要下游客户在汽车整车领域占据绝对的市场优势地位，产品需求量稳定，为公司业务的发展及品牌知名度建设奠定了基础。优质的客户群体有效提高了公司的盈利能力和抗风险能力，是公司核心竞争力的重要组成部分。公司在与各系列品牌客户合作过程中，广泛积累了不同车型的配套经验，并实现规模化生产，增强了公司的发展潜力。另外公司还在不断开拓新能源汽车及高端品牌市场。目前，公司已与宝马汽车等知名厂商达成合作意向。下游优质客户的认可，亦充分反映了公司的技术先进性。

③ 公司与同行业可比公司核心技术对比

公司与同行业可比公司核心技术对比情况如下：

公司名称	主要产品技术	主要产品材质
川环科技	薄面层压共挤技术；无芯缠绕技术；软管连接锁紧技术；薄膜缠绕工艺；EPDM 橡胶耐高温胶料配方；胶管不切头硫化技术；氟材料层间粘合技术；环保循环包塑工艺；高效、环保无卤阻燃技术；无铅环保燃油管配方；NBR+PVC 共混改性技术；快速接头密封技术；高压软管总成扣压技术；可回收热塑弹性体（TPV）复合技术；尼龙管快速成型技术	橡胶
鹏翎股份	二次硫化技术；内扣压匹配技术；磨槽组装技术；注胶连接卡箍技术；尼龙层与氯化丁基橡胶粘接技术；高性能氯化丁基橡胶配方；编织增强层与 EPDM 粘接技术；利用负电荷处理耐渗透层技术；全自动外层包覆 TPX 工艺；硬管端部成型技术；总成扣压	橡胶为主

公司名称	主要产品技术	主要产品材质
	匹配技术；耐液压油无铅氯磺化聚乙烯橡胶配方；层编织增强层与氯磺化聚乙烯橡胶粘接技术；双层同步编织技术；全自动数控包水布工艺；硬管端部成型技术；总成扣压匹配技术；总成自动检测技术；编织自动成型工艺；单向阀自动组装技术；单向阀气密性检测技术	
腾龙股份	薄壁铝管加工技术；小弯管半径管路加工技术；接头/法兰与管件的铆接技术；管件模塑复合连接技术；防损伤泡绵护套装配技术；法兰隔音罩封装技术；管端铆厚、管端成型、旋槽、铆套连续成型加工技术；	金属为主
中鼎股份	自动一体成型胶管生产技术；硅胶动力吸振技术；减振底盘系统总成技术；第三代集信号轮、传感器、PTFE 唇片为一体的组合式塑料法兰油封密封技术	橡胶
天普股份	免喷淋甲苯的汽车水管橡胶材料制备方法；汽车管路橡胶材料的制备方法；耐尿素溶液耐热老化橡胶材料的制备方法；用于制备耐高低温汽车管路橡胶制品的橡胶材料的制备方法；用于制备耐温耐压变汽车管路橡胶制品的橡胶材料的制备方法；汽车燃油蒸汽管路橡胶材料的制备方法；抗高压电击穿橡胶材料的制备方法；挤出成型复合橡胶管外胶层的真空复合装置；汽车冷却水管橡胶材料的制备方法；制备耐高温汽车冷却软管的橡胶材料的制备方法	橡胶
溯联股份	公司核心技术要可分为流体管路用快速接头锁紧结构技术及其核心生产工艺、流体管路控制阀锁紧结构技术及其核心生产工艺、流体管路控制阀与消音器及其核心生产工艺技术、流体管路制备核心工艺技术及装置三大类。	尼龙
标榜股份	一种蒸汽成型的车用管路及其制备方法、车用尼龙塑料连接件的焊接方法、安全防撞型燃油管接头结构方式、一种通过水辅助注塑成型的工艺方法、电池冷却管的加工工艺及结构设计方法、真空管路系统用易拆装型保护套结构方式、一种汽车管路密封性能的检测方法、一种直管拉细工艺、墩节工艺技术	尼龙

数据来源：同行业可比公司招股说明书、定期报告等公开资料。

由上表可知，同行业可比公司不存在与公司共同的核心技术，公司掌握尼龙管路制造的核心技术。

④ 公司凭借核心技术获得多项荣誉

公司自成立以来凭借产品的质量、性能优势，获得了国内主要知名整车厂和行业内优秀汽车零部件企业的广泛认可。公司先后荣获大众一汽发动机 2018 年度和 2019 年度“优秀供应商”、一汽大众 2019 年度“生产保障奖”、一汽大众 2020 年度“抗疫先锋奖”、康迪泰克 Continental2020 年度“优秀供应商”等荣誉，赢得了良好的市场口碑，成为细分领域的标杆企业，体现核心技术的领先地位。

(2) 公司相比于同行业的技术优势

由前述公司与同行业可比公司的核心技术对比表可知，公司核心技术紧紧围绕尼龙管路的研发与制造，公司积累了尼龙材质加工的丰富生产工艺经验，而同行业可比公司核心技术形成的产品主要集中于金属、橡胶等产品公司与同行业可比公司在技术路线方面存在显著差异。溯联股份（未发行上市）的核心技术也围绕尼龙管路的研发与制造，其产品主要应用于国内整车企业，根据其招股说明书的披露资料，其核心技术具有一定的先进性。

作为尼龙管路行业的领先企业，公司产品通过了 IATF16949:2016 质量管理体系认证，在产品品质、工艺技术、响应速度等方面达到了欧美发达国家品牌车企的标准和要求，产品的质量、性能优势显著，可以媲美部分国际知名尼龙管路生产企业，实现进口替代。同时，公司产品广泛配套与下游优质整车厂商，以“大众系”整车厂为例，公司尼龙管路产品供应份额占“大众系”整车厂份额行业领先，较高的产品供应份额反映了公司的技术优势。

(3) 核心技术对公司的影响

报告期内，公司应用核心技术的产品产生的收入分别为 26,330.86 万元、48,857.00 万元、57,794.02 万元及 21,627.81 万元，占主营业务收入比重分别为 84.86%、89.50%、93.39% 及 93.09%，占比较高且逐步提升。公司围绕核心技术，不断扩大了营业规模，实现收入规模的稳步增长。

2、公司主要核心技术与取得的专利对应情况

截至本招股说明书签署日，公司拥有的核心技术及对应专利情况如下：

序号	核心技术名称	技术来源	对应专利名称	专利申请日	发明人
1	一种蒸汽成型的车用管路及其制备方法	自主研发	车用管路及其制备方法	2012-11-26	施明刚 袁志伟
2	车用尼龙塑料连接件的焊接方法	自主研发	燃油管路系统	2017-07-22	施明刚
3	安全防撞型燃油管接头结构方式	自主研发	防撞型新型燃油管接头结构	2018-04-03	邵晓波
			安全型燃油管路结构	2018-03-13	施明刚 马婷
			燃油管半包式防撞	2018-04-03	施明刚

序号	核心技术名称	技术来源	对应专利名称	专利申请日	发明人
			接头结构		马婷
			燃油管全包式防撞接头结构	2018-04-03	施明刚 马婷
			耐冲击型燃油管接头结构	2018-04-03	蒋文强
4	一种通过水辅助注塑成型的工艺方法	自主研发	无	-	-
5	电池冷却管的加工工艺及结构设计方法	自主研发	用于新能源汽车上的电池冷却管路总成	2017-07-22	施明刚 邵晓波 马婷
			车用电池冷却进、回水管路	2017-07-22	邵晓波
			安装于车用电池冷却管路上的温度传感装置	2017-07-22	邵晓波 林宇
			新能源汽车冷却管路用快插接头	2017-07-22	马婷
6	真空管路系统用易拆装型保护套结构方式	自主研发	具有易拆装型保护套的真空管路	2017-02-23	施明刚 马婷
7	一种汽车管路密封性能的检测方法	自主研发	一种汽车管路密封性能的检测方法	2018-10-27	沈皓 赵永忠
8	一种直管拉细工艺	自主研发	拉细直管组合件	2018-10-27	沈皓 袁志伟
			一种直管拉细工艺	2018-10-27	沈皓 袁志伟
			直管拉细装置	2018-10-27	沈皓 袁志伟
9	墩节工艺技术	自主研发	防固定管夹滑移型光滑管	2012-10-09	施明刚

公司拥有和使用的各项核心技术均为自主研发，系研发人员在执行公司的任务或者利用公司的物质技术条件完成，研发人员在研发上述核心技术时均为公司员工，不存在公司核心技术来源于核心技术人员、董事、高级管理人员曾任职单位的职务发明的情形，不存在侵权行为，公司及其董事、监事、高级管理人员、核心技术人员亦不存在知识产权诉讼案件。

沈皓、施明刚、蒋文强与江阴诺马汽车部件有限公司(以下简称“诺马汽车”)签订的劳动合同中存在保密约定及三年的竞业限制期约定，除前述情形外，发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员未与其曾任职单位签署竞业禁止协议或保密协议。鉴于（1）经核查沈皓、施明刚、蒋文强的银行流水，三人从诺马汽车离职至今，均未收到诺马汽车向其支付的竞业限制补偿金；（2）诺马汽

车已于 2012 年注销，其向该三人主张违约赔偿责任已超过法律规定的劳动争议申请仲裁的时效期间；（3）经访谈诺马汽车原行政兼人事部门人员确认，三人未因竞业禁止、保守商业秘密等问题与诺马汽车存在纠纷或者潜在纠纷。

截至本招股说明书签署日，公司的董事、监事、高级管理人员及核心技术人员未因竞业禁止、保守商业秘密等与曾任职单位存在纠纷或者潜在纠纷。

综上，公司拥有的各项核心技术均为发行人自主研发，不存在来源于核心技术人员、董事、监事、高级管理人员在曾任职单位的职务发明的情形，不存在核心技术侵权，不存在知识产权纠纷或潜在纠纷。

3、核心技术在主营业务及产品中的应用

报告期内，公司应用核心技术的产品营业收入金额及占主营业务收入的比例具体如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
应用核心技术的产品营业收入	21,627.81	57,794.02	48,857.00	26,330.86
主营业务收入	23,233.53	61,882.84	54,587.30	31,028.54
占比	93.09%	93.39%	89.50%	84.86%

（三）研究开发情况

1、正在从事的研发项目情况

截至本招股说明书签署日，公司正在从事的主要研发项目如下：

项目名称	项目经费预算（万元）	主要参与人员	拟达到的目标	进展情况	目前技术水平
新能源汽车热管理系统用多层复合材料管路的研究	730.00	施明刚、李纪兴等	本项目研发采用多层复合材料管路取代目前的塑料管路，在降低成本的同时能提高电池热管理稳定性及安全性。	研发	国内领先
高可靠高密封性双层管组装成型工艺的研究	670.00	江炜业、沈涵、陈虎杰等	本项目产品通过内外双管的结构设计及组装方法的研究，不但提高了密封性，且组装便捷，快速高效、高质量。	研发	国内领先
轿车用耐水解轻质波纹冷却管路系统的研发	640.00	石双全、承浩博、洪啸等	采用尼龙塑料替代传统的橡胶材料，减少重量的同时大大降低了成本。	研发	国内领先
防高压泄漏低噪声单向阀的研发	470.00	龚玲玲、赵永忠、高文玉等	通过阀体内部结构设计，实现高压密封，低噪声的功能要求	研发	国内领先

项目名称	项目经费预算(万元)	主要参与人员	拟达到的目标	进展情况	目前技术水平
轿车用具有流量自动调节功能的快速连接件的研发	680.00	龚玲玲、刘海英等	通过伺服电机控制和零件的结构设计,实现管路系统中流体流量比的自动分配,这种结构不但简单,而且密封性较好。	研发	国内领先

2、研发费用占营业收入比例

报告期内,公司研发费用金额及占营业收入的比重如下:

单位:万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
研发费用	1,103.79	2,159.63	1,752.23	1,054.71
其中:材料投入	469.40	1,182.99	920.35	630.27
工资薪酬	409.45	711.84	585.03	375.57
折旧费	28.84	27.72	13.03	9.95
试验费及其他	196.10	237.08	233.82	38.92
营业收入	23,930.72	63,219.99	56,271.51	31,980.40
研发费用占比	4.61%	3.42%	3.11%	3.30%

3、合作研发、同步开发情况

(1) 合作研发情况

报告期内,公司与东南大学就“新能源汽车热管理系统用多层复合材料管路研发及产业化”项目展开合作,合作协议的主要内容如下:

项目名称	新能源汽车热管理系统用多层复合材料管路研发及产业化
合作单位	甲方:标榜股份 乙方:东南大学
项目内容	(1) 多层复合管路温度场、压力场、流量耦合仿真计算 (2) 管路成型过程仿真及可靠性设计计算 (3) 超高压异型管水辅注塑一次成型仿真设计
主要权利与义务	(1) 甲方负责项目的全面设计、制造、试验等项目组织与管理工作; (2) 乙方参加项目管理,为甲方提供相关的技术服务,负责项目申报材料和结题验收材料编写…… (3) 甲方拥有项目所研发的产品技术及解决方案和项目目标产品的所有权,项目进行过程中共同研发所产生的知识产权由甲乙双方共享。
费用承担方式	以甲方(标榜股份)为主

截至2021年6月30日,上述合作研发项目仍在进行中,累计已发生研发费用327.25万元,正在申请发明专利1项。

(2) 同步开发情况

报告期内，公司还积极参与主要整车厂的同步开发，一方面，在取得定点信前，公司依据客户需求提出产品方案，并获得客户认可，另一方面，在取得定点信后，公司开发模具并试制产品，通过客户测试、路试等认证后正式量产配套。公司主要产品的同步开发周期约 1-2 年。报告期内，公司与主要整车厂同步开发并实现量产的具体情况如下：

单位：万元

年度	同步开发客户	开发内容	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
2018年度	“大众系” 整车厂	动力系统连接管路	1,772.99	20,560.53	28,121.75	2,196.83
		连接件	391.03	1,308.62	1,205.74	476.81
		其他	18.15	70.80	48.29	35.55
小计			2,182.17	21,939.95	29,375.78	2,709.18
2019年度	“大众系” 整车厂	动力系统连接管路	2,626.62	8,397.08	5,366.94	-
		冷却系统连接管路	102.76	540.43	120.00	-
		连接件	65.95	142.05	134.22	-
		其他	10.57	39.18	30.15	-
小计			2,805.89	9,118.74	5,651.31	-
2020年度	“大众系” 整车厂	动力系统连接管路	34.23	41.42	-	-
		冷却系统连接管路	810.29	55.18	-	-
		连接件	557.59	1,306.84	-	-
		其他	-	33.80	-	-
小计			1,402.11	1,437.24	-	-
2021年1-6月	“大众系” 整车厂	动力系统连接管路	0.03	-	-	-
		冷却系统连接管路	51.83	-	-	-
		连接件	-	-	-	-
		其他	-	-	-	-
小计			51.86	-	-	-
合计			6,442.03	32,495.93	35,027.08	2,709.18
营业收入			23,930.72	63,219.99	56,271.51	31,980.40
占比			26.92%	51.40%	62.25%	8.47%

由上表可知，报告期内，公司与主要整车厂商同步开发新量产产品的收入占

比分别为 8.47%、62.25%、51.40%和 26.92%，整体保持较高占比，是公司业务的一大增长点。公司与主要客户合作稳定，不存在合作终止的风险。

报告期内，公司研发费用分别为 1,054.71 万元、1,752.23 万元、2,159.63 万元及 1,103.79 万元，呈现上升趋势。公司在取得整车厂定点信后，需经历包括 A 样件（手工制造样品，实现基本功能）、B 样件（OTS 工程样件）、C 样件（PPAP 样件）等阶段，最终实现 SOP（量产）。公司与整车厂商部分正在同步开发进程中的产品情况如下：

整车厂商	产品大类	产品名称
一汽大众	动力系统连接管路	AKF 管
		排气软管
	冷却系统连接管路	冷却水管
		冷却水管 (水辅注塑)
上汽大众	动力系统连接管路	导电燃油管
		排气软管
		真空管
	冷却系统连接管路	冷却水管
	连接件	接头等
上海大众动力总成	动力系统连接管路	通气管
	冷却系统连接管路	冷却水管
大众一汽发动机	动力系统连接管路	真空管
福田戴姆勒	动力系统连接管路	加油管
宝马汽车	动力系统连接管路	AKF 管
		TOC 管

综上，报告期内，公司与优秀整车厂商一直保持紧密、稳定的合作，与其同步开发符合最新性能和要求的新产品，并持续改进优化，不存在合作终止的风险。

(3) 同步开发终止原因说明

报告期内，公司积极参与汽车整车厂商的同步开发，与下游整车厂、汽车零部件供应商合作中存在少量项目终止的情形，主要原因包括：1) 下游整车厂及汽车零部件供应商因方案设计或生产计划改变主动终止项目；2) 一级汽车零部件供应商的供货方案未获终端整车厂认可，公司作为二级供应商的项目同步终止。上述项目终止主要为偶发性情况，部分项目公司亦会向客户收取前期开发及模具费用。报告期内，项目终止数量占公司总体项目开发数量比例较低，且项目多为

连接件等非核心产品，对公司经营业绩未构成重大不利影响。

4、核心技术保护措施

公司通过持续的自主创新，在汽车尼龙管路生产方面拥有多项核心技术。为保持公司核心竞争力，避免技术流失，公司采取了严密的技术保护措施，并在实践中取得了良好效果。一方面，公司以申请核心技术专利为主要方式，建立了较为完备的知识产权保护体系；截至本招股说明书签署日，公司已授权境内专利 59 项，境外专利 1 项。另一方面，公司制定了一系列保密措施：首先，公司制定并严格执行技术管理制度，作为日常研发和生产过程中相关流程和文件管理的依据；其次，核心研发人员均签订保密合同，严格遵守合同规定条款；此外，对于技术信息的保密，公司对涉密技术信息进行统一管理，技术信息资料的保密由技术负责人根据相关规定负责管理，对外发布的内容涉及本公司有关技术方面的经验、成果时，稿件由技术负责人审核，总经理批准。

（四）公司保持技术创新的机制和能力

1、技术创新机制

公司在长期的生产经营过程中，建立了行之有效的自主创新机制，保证公司持续的自主创新能力，不断形成产品和技术创新成果，满足汽车整车市场的不断发展的需要。

（1）创新人才培养

公司拥有整体研发水平较高的技术人才队伍。公司始终坚持建设一流的汽车尼龙管路技术研发团队，加强公司创新人才储备。一方面，公司大力促进研发人员的成长与进步：通过项目会等形式开展企业内训与交流，通过建立“以老带新”、“互助学习”的人才培养模式提高员工的专业素养和技术水平。另一方面，公司有效利用外部培训资源，进一步提升员工的技术研发能力：公司定期组织员工参加技术培训，培训内容包括汽车尼龙管路工艺、研发管理软件的使用等；公司注重学习先进技术，不定期邀请国内外行业专家进行技术指导，促进技术研发团队与国际先进技术水平接轨。通过多年的人才培养和技术合作，公司建立了充足的创新人才储备，为科技创新营造了良好的氛围。

（2）技术创新考核

公司构建了健全有效的技术创新考核机制，对公司内部的研发活动进行扁平化管理，将新产品开发和新技术研制分解成具体项目，实行项目经理负责制，对项目经理和项目人员进行绩效考核，并根据考核情况给予研发成果奖励，充分调动研发人员的能动性。

（3）技术合作与技术创新项目承接

公司重视技术合作，通过成立专项研发小组承接政府技术创新项目，同时坚持自主研发，加快科技创新成果的转化。公司成功申报“国六汽车用高阻燃性管路系统项目”江苏省投资项目、“新能源汽车用耐高低温轻质冷却管路系统的研发”、“新能源汽车热管理系统用多层复合材料管路研发及产业化”科技创新专项资金重点项目，与东南大学就“新能源汽车热管理系统用多层复合材料管路研发及产业化”项目展开合作，并开展“可自动检测废气排放的耐高温易定位型曲轴箱通气管路”等项目的研发工作，积极地推动技术进步与技术升级，有效提高公司技术研发能力、增加创新技术的储备。

2、技术创新战略

公司致力于汽车尼龙管路行业的技术研发及创新，与国内知名整车厂和优秀汽车零部件制造企业进行广泛交流合作，紧密把握汽车行业发展趋势，把发展成为满足整车厂需求的领先尼龙管路企业摆在首要战略位置，不断加大对技术人才、研发设备和技术中心的投入。公司重视新产品、替代产品开发和现有技术创新，通过升级产品功能、提升产品质量来增加产品的附加值，以现有生产工艺的攻关、创新以及技术改造来降低产品单位成本，提高产品盈利水平，从而增强公司的产品市场竞争能力。

3、技术创新能力

作为国内进入大型合资整车厂商配套体系的汽车尼龙管路制造的先发企业，公司拥有自主产权的汽车管路系统生产工艺和技术，是经江苏省科学技术厅、江苏省财政厅、国家税务总局江苏省税务局认定的高新技术企业，先后被评为江苏省科技型中小企业、江苏省民营科技企业、江阴市专精特新科技小巨人企业、2020

年无锡市瞪羚企业，公司技术中心被认定为江苏省认定企业技术中心。公司曾荣获无锡市科学技术进步三等奖，并成功申报“国六汽车用高阻燃性管路系统项目”江苏省投资项目、“新能源汽车用耐高低温轻质冷却管路系统的研发”、“新能源汽车热管理系统用多层复合材料管路研发及产业化”科技创新专项资金重点项目。

公司产品“轿车用耐高低温防渗漏轻质管路系统”、“轿车发动机冷却系统用低渗透耐腐蚀快速接头”、“轿车用高强度高密封节能型管路系统”、“低成本高密封轿车用快捷式连接接头”获得高新技术产品认证。公司通过了IATF16949:2016质量管理体系认证，在产品品质、工艺技术、生产设备、测试设备等方面满足欧美发达国家品牌车企严格的产品质量标准，与全球知名整车厂、国内外汽车零部件企业形成了稳定的合作关系。

公司通过外部引进和内部培养等方式建设了一支技术水平较高的研发团队，为公司技术创新提供智力保障。在与国内外优质客户项目合作的过程中，公司不断提高技术创新能力，满足客户对产品设计、制造、装配等流程中的高标准要求，积累了领先的汽车管路技术研发和工艺制造经验，增强了公司的竞争优势。

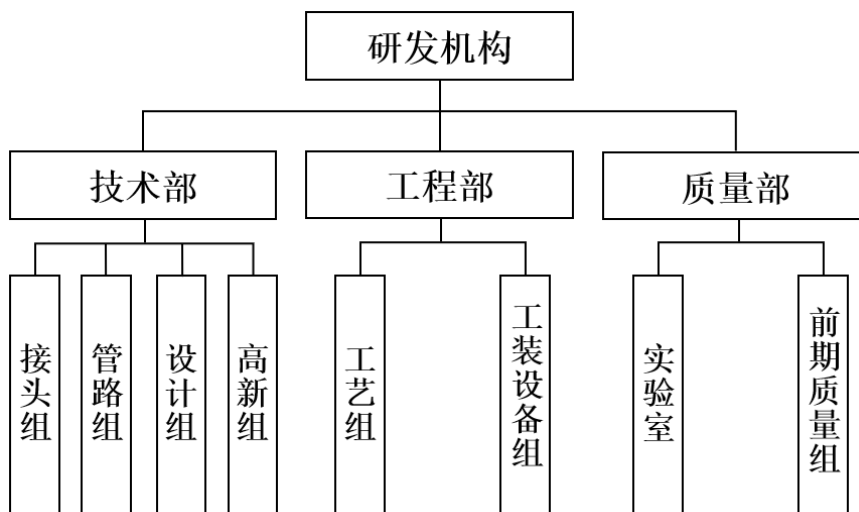
4、公司技术储备情况

公司技术储备情况参见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、公司主要产品的核心技术和研发情况”之“（三）研究开发情况”之“1、正在从事的研发项目情况”。除此之外，公司本次募集资金投资项目之一为研发中心建设项目，项目的实施有助于提升公司的技术引进吸收和研发创新实力，提升公司的整体技术水平和产品核心技术竞争优势。具体情况参见本招股说明书“第九节 募集资金运用与未来规划”之“二、募集资金投资项目简介”之“（三）研发中心建设项目”。

（五）研发机构设置、核心技术人员及研发人员情况

1、研发机构设置

公司研发机构由技术部、工程部和质量部三个职能部门构成，各部门根据职责范围下设了不同的职能组别。公司研发机构的设置具体如下：



序号	部门	职能组别	职能内容
1	技术部	接头组	注塑类（含装配测试）产品的前期规划、项目管理、产品设计开发、注塑模具的开发
		管路组	汽车尼龙管路产品的前期规划、项目管理及产品设计开发
		设计组	图纸/数模设计以及自制模具工装夹具的设计
		高新组	高新技术企业审核工作、科技创新项目申报、知识产权管理
2	工程部	工艺组	新产品工艺步骤流程、工艺路线的制定和已批量产品的工艺持续优化，内部工艺问题和质量问题的配合处理以及相关工艺文件的制定
		工装设备组	工装模具设计；新设备、新工装模具等技术要求的组织制定，协调设备供应商非标自动化设备等的开发。
3	质量部	实验室	项目开发过程中的测量、试验和测试
		前期质量组	新项目试验方案和测量计划编制及实施，采购件认可、内部过程认可，客户的样件认可及提交

2、公司核心技术人员情况

公司核心技术人员为沈皓、施明刚和蒋文强，报告期内未发生变动。

沈皓先生简历具体情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员的简要情况”之“（一）董事会成员”。沈皓先生在标榜股份任职期间主持并参与了“汽车机油箱上冷却系统用方便快捷连接接头的研发”、“新能源汽车用耐高低温轻质冷却管路系统的研发”、“自带单向阀结构式水管接头的研制与开发”等研发项目，作为第一发明人形成专利

15 项，其中“一种汽车管路密封性能的检测方法”、“拉细直管组合件”形成了公司的自有核心技术。

施明刚先生简历具体情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员的情况”之“（一）董事会成员”。施明刚先生在标榜股份任职期间主持并参与了“环保型防漏气曲轴箱通气系统管路系统的研发”、“高强度高阻燃性轿车用多层管路系统的研发”、“耐高温易装拆型真空管路系统的研发”等研发项目，作为第一发明人形成专利 20 项，其中“安全型燃油管路结构”、“燃油管全包式防撞接头结构”、“燃油管半包式防撞接头结构”、“具有易装拆型保护套的真空管路”、“防固定管夹滑动型光滑管”形成了公司的自有核心技术。

蒋文强先生简历具体情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员的情况”之“（三）高级管理人员”。蒋文强先生在标榜股份任职期间主持并参与了“高稳定高密封性防脱落分体式气管接头的研发”、“消音降噪型轿车发动机用脉冲气流管路系统的研发”、“轿车用高导电高阻隔性复合燃油管路的研发”等研发项目，作为第一发明人形成专利 3 项，其中“耐冲击型燃油管接头结构”形成了公司的自有核心技术。

3、公司研发人员情况

公司重视技术研发，拥有整体研发水平较高的技术人才队伍。公司始终坚持建设一流的汽车尼龙管路技术研发团队，加强公司创新人才储备。

报告期各期末，公司研发人员数量及占员工总数比例具体如下：

项目	2021 年 6 月末	2020 年末	2019 年末	2018 年末
研发人员（人）	55	56	49	32
员工总数（人）	391	423	424	295
研发人员占比	14.07%	13.24%	11.56%	10.85%

七、质量控制、安全生产等情况

（一）质量控制情况

1、质量管理体系认证

公司始终重视产品的质量管理，在产品开发设计、生产、检测、运输等各个环节均实施严格的质量管理和控制，并逐步建立了一套较为完善的质量管控标准。公司已通过 IATF16949:2016 质量管理体系认证，并结合自身实际经营情况建立了质量管理体系大纲《质量手册》。

2、质量控制标准

公司坚持贯彻“按最高的质量标准来制造产品和服务，并符合环保的要求，以此来充分满足客户的期望”的质量方针，严格执行与公司主营业务和产品相关的国际标准、国家标准和行业标准。公司执行的部分质量标准如下：

序号	类别	标准编号	标准名称
1	ISO 国际标准	ISO 179-1-2010	冲击强度测试标准
		ISO 178-2019	塑料-弯曲性能的测定
		ISO 1172-1996	玻璃纤维增强塑料-预浸料、模塑化合物和层压板-玻璃纤维和矿物填料含量的测定 煅烧的方法
		ISO 1183-1-2019	塑料-非泡沫塑料密度的测定方法-第 1 部分:浸入法、液体比热计法和滴定法
		ISO 11357-3-2018	塑料-差示扫描量热法 (DSC) -第 3 部分:熔融和结晶的温度和焓的测定
		ISO 2039-1-2001	塑料-硬度的测定-第 1 部分:球压痕法
		ISO 527-1-2012	塑料拉伸性能测定
2	GB/T 国家标准	GB 16897-2010	制动软管的结构、性能要求及试验方法
		GBT 30512-2014	汽车禁用物质要求
3	QC/T 汽车行业标准	QC/T 1043-2016	汽车燃油系统用尼龙管
		QC/T 201-2017	汽车气制动用尼龙管接头尺寸
		QC/T 80-2011	道路车辆一气制动系统用尼龙（聚酰胺）管
		QC/T 669-2000	汽车空调（HFC-134a）用管接头和管件

同时，公司还以客户需求为导向，根据不同客户的质量要求按项目对产品质量进行控制，最终使产品获得客户的质量认证。公司执行的部分客户的质量标准如下：

序号	类别	标准编号	标准名称
1	客户标准 A	TL 52439	尼龙管材料要求
		TL 52682	冷却水管接头用 PA66 含玻纤的材料要求
		TL 82421	快插接头功能要求

序号	类别	标准编号	标准名称
		TL 52694	波纹管材料要求
		TL 52712	低物质溶解的汽油热塑性管线材料要求
		TL 52316	密封, 冷却系统散热器材料的要求
		TL 52361	冷却剂软管与芳纶加强材料和功能需求
		VW 50133	PA66 用于车辆内外部的成品零件材料要求
		VW 50134	PA6 用于车辆内外部的成品零件材料要求
		VW 01134	发动机部件的清洁要求
		VW 78007	冷却剂系统带有弹簧夹的软管和配件
		VW 60378	冷却系统连接件的尺寸设计要求
2	客户标准 B	GMW 16295	高温冷却液软管和冷却快速连接件
		GMW 16270	PA66 -玻璃纤维增强, 热稳定, 耐水解
		GMW 14640	制动助力器低压管总成
		GMW 3059	零件受限制物质要求
3	客户标准 C	DBL 5556	模压弹性体零件常规机械性能要求
		B22 6120-F	快速连接件用于冷却系统
		SAE_J2044	燃油管路快速接头

3、质量控制措施

公司按照汽车行业 IATF16949:2016 质量管理体系标准, 组织制定了符合公司实际生产经营情况的《质量手册》和《程序文件》, 并以此对公司各项生产经营环节的质量进行严格管控。此外, 公司还不定期组织对人员进行培训, 宣传贯彻质量管理理念和操作规程, 确保公司从原材料进货、生产制造、产品检测、包装运输等全环节严格执行产品质量控制标准, 保证出厂产品的质量稳定。同时, 公司还与客户、供应商建立了快速有效的沟通机制, 积极探讨产品、原材料等的实际质量状况, 对发现的问题及时分析、制定纠正措施和预防措施, 确保公司的产品质量得到持续改进。

4、质量控制效果

公司高度重视产品品质与服务质量, 由质量部负责对产品质量进行全程跟踪, 由商务部门负责售后服务工作。公司对客户提出的产品质量异议进行全面、认真的分析, 及时制定落实解决措施, 以此不断提高顾客满意度。

无锡市市场监督管理局出具《市场主体经营守法情况证明》, 标榜股份自 2017 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日的经营活动中, 未发现有受到行政处罚的

记录，也未发现被列入经营异常名录和严重违法失信黑名单的记录。

（二）安全生产情况

公司贯彻执行“安全第一、预防为主”的方针，按照 GB/T33000-2016《企业安全生产标准化基本规范》，采取了多项措施。首先，明确负责安全生产的机构及其职责，结合公司实际生产状况，制定并严格执行《安全生产检查制度》、《安全生产奖惩制度》、《职业健康安全运行控制程序》、《风险评价和控制措施确定程序》等内部管理标准；其次，建立安全教育培训制度，不断加强安全教育培训，并定期组织专业技术培训，新进员工和换岗员工必须进行安全教育后才能上岗；最后，建立安全检查和整改制度，坚持定期和不定期生产安全检查工作，不断加强生产人员的安全防护意识。报告期内，公司未发生重大安全事故。

八、公司境外生产经营情况

报告期内，公司不存在于中华人民共和国境外从事生产经营的情形。

第七节 公司治理与独立性

一、发行人股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书以及专门委员会等机构和人员的运行及履职情况

公司设立以来，根据《公司法》、《证券法》、《上市公司章程指引》等法律法规的要求对公司章程进行了修订，逐步建立健全了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《经理工作细则》、《独立董事制度》、《董事会秘书工作细则》、《董事会审计委员会工作细则》、《董事会提名委员会工作细则》、《董事会战略委员会工作细则》、《董事会薪酬与考核委员会工作细则》、《关联交易管理制度》、《对外担保管理办法》等公司治理的基础制度。报告期内，公司股东大会、董事会、监事会依法独立运作，相关人员能切实履行各自的权利、义务与职责。

（一）股东大会制度建立健全情况及运行情况

1、股东大会制度建立健全情况

股东大会是公司的最高权力机构，《公司章程》规定了股东的权利和义务以及股东大会的职权。2017年9月23日，公司召开创立大会暨2017年第一次股东大会，审议通过了《公司章程》和《股东大会议事规则》。2020年5月29日，公司召开了2020年第四次临时股东大会，审议修订了《股东大会议事规则》。2020年9月21日，公司召开了2020年第七次临时股东大会，审议修订了《股东大会议事规则》。股东大会是公司的权力机构，依法行使法律和章程规定的下列职权：（1）决定公司的经营方针和投资计划；（2）选举和更换董事、非由职工代表担任的监事，决定有关董事、监事的报酬事项；（3）审议批准董事会报告；（4）审议批准监事会报告；（5）审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；（6）审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；（7）对公司增加或者减少注册资本作出决议；（8）对发行公司债券作出决议；（9）对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议；（10）修改本章程；（11）对公司聘用、解聘会计师事务所作出决议；（12）审议批准公司章程规定应由股东大会审议批准的对外担保事项；（13）审议公司在一年内购买、出售重大资产或者

担保金额超过公司最近一期经审计总资产 30% 的事项；（14）审议批准公司与关联人发生的交易（公司获赠现金资产和提供担保除外）金额在 3,000 万元人民币以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5% 以上的关联交易；（15）审议批准变更募集资金用途事项；（16）审议股权激励计划；（17）审议法律、行政法规、部门规章或公司章程规定应当由股东大会决定的其他事项。

股东大会分为年度股东大会和临时股东大会。年度股东大会每年召开一次，并应于上一会计年度完结后的 6 个月内举行。股东大会决议分为普通决议和特别决议。股东大会作出普通决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的二分之一以上通过。股东大会作出特别决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的三分之二以上通过。

2、股东大会运行情况

自股份公司成立以来至本招股说明书签署日，公司共召开 17 次股东大会，公司股东大会均按照法律、法规和《公司章程》的规定履行了历次股东大会的召集、议事、表决等程序。股东大会的审议内容及签署均严格符合相关制度要求，不存在公司董事、监事、高级管理人员违反《公司章程》、《股东大会议事规则》要求行使职权的行为。公司建立了完善的股东大会制度并良好运行，维护了公司和股东的合法权益。

（二）董事会制度建立健全情况及运行情况

1、董事会制度建立健全情况

2017 年 9 月 23 日，公司召开创立大会暨 2017 年第一次股东大会，并依据《公司法》和《证券法》等相关法律法规要求，审议通过了《公司章程》和《董事会议事规则》等规范。公司董事会由 7 名董事组成，其中独立董事人数不低于董事人数的三分之一。公司董事会设董事长 1 人，由全体董事的过半数选举产生。依据《公司章程》，董事由股东大会选举产生，每届任期三年，可连选连任。独立董事每届任期与其他董事相同，可连选连任，但连任时间不得超过六年。

根据《公司章程》，董事会行使下列职权：（1）召集股东大会，并向股东大会报告工作；（2）执行股东大会的决议；（3）决定公司的经营计划和投资方

案；（4）制订公司的年度财务预算方案、决算方案；（5）制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；（6）制订公司增加或减少注册资本、发行债券或其他证券及上市方案；（7）拟订本公司重大收购、回购本公司股票或者合并、分立、解散及变更公司形式的方案；（8）在股东大会授权范围内，决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易等事项；（9）决定公司内部管理机构的设置；（10）聘任或者解聘公司经理、董事会秘书；根据经理的提名，聘任或者解聘公司副经理、财务总监等高级管理人员，并决定其报酬事项和奖惩事项；（11）制定公司的基本管理制度；（12）制订本章程的修改方案；（13）管理公司信息披露事项；（14）向股东大会提请聘请或更换为公司审计的会计师事务所；（15）听取公司经理的工作汇报并检查经理的工作；（16）审议公司拟与关联自然人发生的成交金额在 30 万元人民币以上的关联交易；审议公司拟与关联法人发生的成交金额在 300 万元人民币以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5% 以上的关联交易；其中与关联人发生的交易（公司获赠现金资产和提供担保除外）金额在 3,000 万元人民币以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5% 以上的关联交易须经股东大会审议通过；（17）审议除需由股东大会批准以外的担保事项，并且须经出席董事会会议的三分之二以上董事同意并经全体独立董事三分之二以上审议同意；（18）法律、行政法规、部门规章或公司章程授予的其他职权。

《公司章程》规定的董事会议事规则主要有：（1）董事会每年至少召开两次会议，由董事长召集，于会议召开十日以前书面通知全体董事和监事；（2）代表十分之一以上表决权的股东、三分之一以上董事或者监事会，可以提议召开董事会临时会议。董事长应当自接到提议后十日内，召集和主持董事会会议；（3）董事会会议应有过半数的董事出席方可举行；（4）董事会会议应有过半数的董事出席时方可举行。董事会作出决议，必须经全体董事的过半数通过；（5）应由董事会审批的对外担保，必须经出席董事会的三分之二以上董事同意并经全体独立董事三分之二以上同意；（6）董事会决议的表决，实行一人一票。

2、董事会运行情况

自股份公司成立以来至本招股说明书签署日，公司共召开 22 次董事会会议，均按照《公司章程》和《董事会议事规则》的要求进行董事会会议的通知、召开、

表决等事项程序，不存在公司董事、监事、高管违反《公司章程》、《董事会议事规则》等规章制度要求行使职权的行为。公司建立了完善的董事会会议决策机制和运行机制，为规范公司的运作和高效的业务运营发挥了积极作用。

（三）监事会制度建立健全情况及运行情况

1、监事会制度建立健全情况

2017年9月23日，公司召开了创立大会暨2017年第一次股东大会，并依据《公司法》和《证券法》等相关法律法规要求，审议通过了《公司章程》和《监事会议事规则》等规范。监事会由3名监事组成，其中职工代表不少于1名，设监事会主席1名，由全体监事过半数选举产生。监事会中的职工代表由公司职工通过职工代表大会或者其他形式民主选举产生。

根据《公司章程》，监事会行使下列职权：（1）应当对董事会编制的公司定期报告进行审核并提出书面审核意见；（2）检查公司财务；（3）对董事、高级管理人员执行公司职务的行为进行监督，对违反法律、行政法规、本章程或者股东大会决议的董事、高级管理人员提出罢免的建议；（4）当董事、高级管理人员的行为损害公司的利益时，要求董事、高级管理人员予以纠正；（5）对法律、行政法规和公司章程规定的监事会职权范围内的事项享有知情权；（6）提议召开临时股东大会，在董事会不履行《公司法》规定的召集和主持股东大会职责时召集和主持股东大会；（7）向股东大会提出提案；（8）依照《公司法》第一百五十一条的规定，对董事、高级管理人员提起诉讼；（9）发现公司经营情况异常，可以进行调查；必要时，可以聘请会计师事务所、律师事务所等专业机构协助其工作，费用由公司承担。监事会认为必要时，还可以对股东大会审议的议案出具意见，并提交独立报告。

监事会会议分为定期会议和临时会议，定期会议每六个月至少召开一次。监事可以提议召开临时监事会会议。监事会决议应当经半数以上监事通过。

2、监事会运行情况

自股份公司成立以来至本招股说明书签署日，公司共召开18次监事会会议，均严格遵守《公司章程》、《监事会议事规则》的有关要求进行监事会会议的通

知、召开、表决等程序。公司监事会依据相关规章制度要求，独立充分行使权力，认真履行了对公司运营、董事、高级管理人员工作的监督职责，依法维护公司和全体股东的合法权益。

（四）独立董事制度建立健全情况及运行情况

1、独立董事制度建立健全情况

2017年9月23日，公司召开了创立大会暨2017年第一次股东大会，并依据《公司法》和《证券法》等相关法律法规要求，审议通过了《公司章程》和《独立董事制度》等规范。2020年5月29日，公司召开了2020年第四次临时股东大会，审议修订了《独立董事制度》。2020年9月21日，公司召开了2020年第七次临时股东大会，审议修订了《独立董事制度》。公司董事会成员中设3名独立董事，独立董事中至少包括一名会计专业人士，独立董事人数占董事会成员三分之一以上，符合相关规定要求。独立董事应在薪酬与考核委员会、审计委员会成员中占有二分之一以上的比例并担任主任委员，审计委员会由会计专业人士的独立董事担任主任委员。独立董事每届任期与公司其他董事任期相同，任期届满，连选可以连任，但是连任时间不得超过六年。

独立董事除具备公司法和其他相关法律、法规赋予董事的职权外，公司还赋予独立董事以下特别职权：（1）需要提交股东大会审议的重大关联交易（指公司拟与关联法人发生的交易金额高于3,000万元且占公司最近一期经审计净资产绝对值5%以上的关联交易）应由独立董事认可后，提交董事会讨论；独立董事作出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据；（2）向董事会提议聘用或解聘会计师事务所；（3）向董事会提请召开临时股东大会；（4）征集中小股东的意见，提出利润分配和资本公积金转增股本提案，并直接提交董事会审议；（5）提议召开董事会；（6）独立聘请外部审计机构和咨询机构对公司具体事项进行审计和咨询，相关费用由公司承担；（7）在股东大会召开前公开向股东征集投票权。独立董事行使上述职权应当取得全体独立董事的二分之一以上同意，但不得采取有偿或者变相有偿方式进行征集。

独立董事除履行上述职责外，还应当对公司以下重大事项发表独立意见：（1）提名、任免董事；（2）聘任或解聘高级管理人员；（3）确定或者调整公司董事、

高级管理人员的薪酬；（4）公司现金分红政策的制定、调整、决策程序、执行情况以及信息披露，以及利润分配政策是否损害中小投资者合法权益；（5）需要披露的关联交易、对外担保（不含对合并报表范围内子公司提供担保）、委托理财、对外提供财务资助、变更募集资金使用有关事项、公司自主变更会计政策、股票及其衍生品种投资等重大事项；（6）重大资产重组方案、股权激励计划、员工持股计划、回购股份方案；（7）公司拟决定其股票不再在证券交易所交易，或者转而申请在其他交易场所交易或者转让；（8）独立董事认为可能损害中小股东合法权益的事项；（9）有关法律、行政法规、部门规章、规范性文件、证券交易所业务规则及公司章程规定的其他事项。独立董事对需经董事会审议的对外担保事项发表独立意见时，可以聘请会计师事务所对公司累计和当期对外担保情况进行核查。应由董事会审批的对外担保，必须经全体独立董事三分之二以上同意。

董事长、经理在任职期间离职，公司独立董事应当对董事长、经理离职原因进行核查，并对披露原因与实际是否一致以及该事项对公司的影响发表意见。独立董事认为必要时，可以聘请中介机构进行离任审计，费用由公司承担。

独立董事应当就上述事项发表以下几类意见之一：同意；保留意见及其理由；反对意见及其理由；无法发表意见及其障碍，所发表的意见应当明确、清楚。

2、独立董事实际发挥作用的情况

公司独立董事制度自建立伊始，始终保持规范、有序运行，保障了董事会决策的科学性，维护了中小股东的利益，发挥了应有的作用。独立董事制度将对公司重大事项和关联交易事项的决策，对公司法人治理结构的完善起到积极的作用，独立董事所具备的丰富的专业知识和勤勉尽责的职业道德将在董事会制定公司发展战略、发展计划和生产经营决策等方面发挥良好的作用，将有力地保障公司经营决策的科学性和公正性。

（五）董事会秘书制度建立健全情况及运行情况

2017年9月23日，公司召开第一届董事会第一次会议，并根据《公司法》、《证券法》等相关法律法规的要求，审议通过了《董事会秘书工作细则》等规范。

公司设立董事会秘书 1 名，董事会秘书为公司的高级管理人员，对公司和董事会负责，负责协调和组织公司的信息披露事务，主要履行以下职责：

(1) 负责公司和相关当事人与证券交易所及其他证券监管机构之间的沟通和联络；(2) 负责处理公司信息披露事务，督促公司制定并执行信息披露管理制度和重大信息的内部报告制度，促使公司和相关当事人依法履行信息披露义务，并按照有关规定向证券交易所办理定期报告和临时报告的披露工作；(3) 协调公司与投资者之间的关系，接待投资者来访，回答投资者咨询，向投资者提供公司信息披露资料；(4) 按照法定程序筹备股东大会和董事会会议，准备和提交有关会议文件和资料；(5) 参加董事会会议，制作会议记录并签字；(6) 负责与公司信息披露有关的保密工作，制订保密措施，促使董事、监事和其他高级管理人员以及相关知情人员在信息披露前保守秘密，并在内幕信息泄露时及时采取补救措施，同时向证券交易所报告；(7) 负责保管公司股东名册、董事和监事及高级管理人员名册、控股股东及董事、监事和高级管理人员持有本公司股票的资料，以及股东大会、董事会会议文件和会议记录等；(8) 协助董事、监事和其他高级管理人员了解信息披露相关法律、行政法规、部门规章、《股票上市规则》、证券交易所其他规定和公司章程，以及上市协议中关于其法律责任的内容；(9) 促使董事会依法行使职权；在董事会拟作出的决议违反法律、行政法规、部门规章、《股票上市规则》、证券交易所其他规定或者公司章程时，应当提醒与会董事，并提请列席会议的监事就此发表意见；如果董事会坚持作出上述决议，董事会秘书应将有关监事和其个人的意见记载于会议记录，同时向证券交易所报告；(10) 《公司法》、《证券法》和证券交易所要求履行的其他职责。

公司董事会秘书按照《公司章程》的有关规定开展工作，出席了公司历次董事会、股东大会，为独立董事及其他董事提供会议材料、会议通知等相关文件，按照有关规定完成历次会议记录，较好地履行了相关职责。公司董事会秘书制度自建立伊始，始终保持规范、有序运行，保障了董事会各项工作的顺利开展，发挥了应有的作用。

(六) 董事会专门委员会设置及运行情况

公司董事会下设战略委员会、审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会，分别负责公司的发展战略、审计、董事及高级管理人员的推选、管理和考核等工作。

1、战略委员会

公司董事会战略委员会由赵奇、陈南、沈皓组成，由赵奇任主任委员并主持工作。

战略委员会的主要职责权限为：（1）对公司长期发展战略规划进行研究并提出建议；（2）对公司章程规定须经董事会批准的重大投资融资方案进行研究并提出建议；（3）对公司章程规定须经董事会批准的重大资本运作、资产经营项目进行研究并提出建议；（4）对其他影响公司发展的重大事项进行研究并提出建议；（5）对以上事项的实施进行检查；（6）公司董事会授予的其他职权。

自股份公司成立以来至本招股说明书签署日，公司共召开战略委员会会议共6次，均严格按照《公司章程》、《董事会战略委员会工作规则》的规定对职权范围内的公司事务进行讨论决策，较好地履行了工作职责，进一步完善了公司治理结构。

2、审计委员会

公司董事会审计委员会由沙映、赵建明、吴国忠组成，由沙映任主任委员并主持工作。

审计委员会的主要职责权限为：（1）提议聘请或更换外部审计机构；（2）监督公司的内部审计制度及其实施；（3）负责内部审计与外部审计之间的沟通；（4）审核公司的财务信息及其披露；（5）审查公司的内部控制制度，对重大关联交易进行审计；（6）公司董事会授予的其他职权。

自股份公司成立以来至本招股说明书签署日，公司共召开审计委员会会议共14次，均严格按照《公司章程》、《董事会审计委员会工作规则》的规定对职权范围内的公司事务进行讨论决策，较好地履行了工作职责，进一步完善了公司治理结构。

3、提名委员会

公司提名委员会由陈南、沙映、施明刚组成，由陈南任主任委员并主持工作。

提名委员会的主要职责权限为：（1）根据公司经营活动情况、资产规模和股权结构对董事会的规模和构成向董事会提出建议；（2）研究董事、经理和其他高级管理人员的选择标准和程序，并向董事会提出建议；（3）广泛搜寻合格的董事、经理和其他高级管理人员的人选；（4）对董事候选人和经理人选进行审查并向董事会提出书面建议；（5）对须提请董事会聘任的其他高级管理人员进行审查并提出书面建议；（6）公司董事会授予的其他职权。

自股份公司成立以来至本招股说明书签署日，公司共召开提名委员会会议共 3 次，均严格按照《公司章程》、《董事会提名委员会工作规则》的规定对职权范围内的公司事务进行讨论决策，较好地履行了工作职责，进一步完善了公司治理结构。

4、薪酬与考核委员会

公司薪酬与考核委员会由吴国忠、赵奇、沙映组成，由吴国忠任主任委员并主持工作。

薪酬与考核委员会的主要职责权限为：（1）根据董事及高级管理人员管理岗位的主要范围、职责、重要性以及其他相关企业相关岗位的薪酬水平制定薪酬计划或方案；（2）薪酬计划或方案主要包括但不限于绩效评价标准、程序及主要评价体系，奖励和惩罚的主要方案和制度等；（3）审查公司董事（非独立董事）及高级管理人员的履行职责情况并对其进行年度绩效考评；（4）负责对公司薪酬制度执行情况进行监督；（5）公司董事会授权的其他职权。

自股份公司成立以来至本招股说明书签署日，公司共召开薪酬与考核委员会会议共 5 次，均严格按照《公司章程》、《董事会薪酬与考核委员会工作规则》的规定对职权范围内的公司事务进行讨论决策，较好地履行了工作职责，进一步完善了公司治理结构。

二、发行人特别表决权或类似安排情况

截至本招股说明书签署日，发行人不存在特别表决权或类似安排情况。

三、发行人协议控制架构

截至本招股说明书签署日，发行人不存在协议控制架构。

四、发行人内部控制制度情况

（一）公司内部控制制度的自我评估意见

公司已建立《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》，并在董事会下设立战略委员会、提名委员会、审计委员会和薪酬与考核委员会四个专门委员会。公司聘请了总经理、副总经理、财务总监和董事会秘书等高级管理人员，并设置了审计部、行政部、技术部、质量部、工程部、财务部、采购部、设备部、物流部、制造部、商务部、证券部等职能部门，形成了健全的组织机构。为明确各组织机构的职责，保证公司治理机构有效、规范运行，公司制定了《独立董事议事规则》、《董事会战略委员会工作细则》、《董事会审计委员会工作细则》、《董事会提名委员会工作细则》、《董事会薪酬与考核委员会工作细则》、《经理工作细则》、《董事会秘书工作细则》，并在财务管理、行政管理、业务管理、资产管理等方面制定了合计 94 项管理规则，形成了合理的制度体系。

在关联交易和资金管理方面，公司已建立《关联交易管理制度》、《对外投资管理制度》、《防范控股股东及关联方占用公司资金专项制度》、《资金管理制度》、《资金活动管理制度》，报告期内，公司均已履行了公司章程及相关制度规定的程序，对关联交易及重大资金使用事项召开了股东大会及董事会，对报告期内的关联交易和重大资金使用事项均进行了审议，独立董事已对报告期内的关联交易发表独立意见，公司的关联交易遵循平等、自愿、等价、有偿的原则，定价公允，不存在损害公司利益的情况，公司与关联方之间的关联交易不存在争议或潜在纠纷；公司的关联交易和资金使用符合法律、法规及公司章程、公司内部控制制度的规定。

根据《江阴标榜汽车部件股份有限公司内部控制鉴证报告》（大华核字[2021]0010574 号）及保荐人、发行人律师对公司财务总监、签字会计师的访谈，公司

内部控制制度健全且有效执行，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性。

公司管理层对公司的内部控制进行了自查和评估后认为：公司在内部控制评价报告中所述与财务报表相关的内部控制所有重大方面有效地保持了按照《企业内部控制基本规范》、《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引（2020年修订）》的有关规范标准中与财务报表相关的内部控制。截至2021年6月30日，本公司内部控制制度设计健全合理、执行有效。

（二）注册会计师对发行人内部控制的鉴证意见

大华会计师事务所（特殊普通合伙）对公司内部控制的有效性进行了专项审核，出具了《内部控制鉴证报告》（大华核字[2021]0010574号），报告的结论性意见为：“我们认为，标榜股份公司按照《企业内部控制基本规范》和相关规定于2021年6月30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。”

五、报告期内存在的违法违规行及受到处罚的情况

公司已依法建立健全股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度。近三年来，公司遵守国家的有关法律与法规，合法经营，不存在重大违法违规的行为，也未因重大违法违规行为受到国家行政及行业主管部门的处罚。

根据中华人民共和国上海浦东国际机场海关于2019年8月22日出具的《行政处罚告知单》（沪浦机关简告字[2019]2090号）、《行政处罚决定书》（沪浦机关简违字[2019]2086号），标榜股份委托港中旅华贸国际物流股份有限公司于2019年8月17日以一般贸易方式向海关申报进口货物，报关单号223320191000999637。经海关查验发现申报不实，第1项货物商品编号申报为3917330000，实际为39173900。根据《中华人民共和国海关法》第八十六条第三项、《中华人民共和国海关行政处罚实施条例》第十五条第（一）款规定，决定对标榜股份处以1,000元罚款。上述行为的发生是由于货物运输代理机构工作人员的疏忽，误将申报的货物商品编号填写错误，并非公司自身原因，货物运输代理机构已于2019年8月22日代公司缴纳了上述罚款。

针对上述行为，公司采取了一系列整改措施，逐步完善了对于报关资料准确性的内控措施：一方面，公司加强进出口货物的规范化操作，并与货物运输代理机构主动沟通，在其货物进出口流程中增加了与货物运输代理机构在收发货品申报之前的沟通确认，以减少并基本杜绝报关申报材料基础信息的错误；另一方面，公司也进一步强化了关务业务的内部制度建设，强化内部执行流程控制及监督机制，降低并基本杜绝相关因工作疏忽而造成的错误。

根据《中华人民共和国海关行政处罚实施条例》第十五条第（一）款的规定，“进出口货物的申报项目申报不实的，影响海关统计准确性的，予以警告或者处1,000元以上1万元以下罚款，有违法所得的，没收违法所得”，该项行政处罚金额为1,000元，属于上述规定中较低的处罚金额；根据《中华人民共和国海关办理行政处罚简单案件程序规定》第三条（一）款规定“适用《处罚条例》第十五、二项规定进行理的，适用简单案件程序”，而该规定第二条明确“简单案件是指海关在行邮、快件、货管、保税监管等业务现场以及其他海关监管、统计业务中发现的违法事实清楚、违法情节轻微，经现场调查后，可以当场制发行政处罚告知单的违反海关监管规定案件”，上述行政处罚适用简单案件程序，上述违法行为符合“违法事实清楚、违法情节轻微”的情节；且前述罚款已及时缴纳，违法行为未造成严重后果。根据江阴海关出具的《证明》，除上述因申报不实被上海浦东国际机场海关处以罚款人民币1,000元外，发行人在报告期内未发现其他因违反法律法规受到海关行政处罚的情事。

综上，公司前述申报不实的行为不属于重大违法行为，对本次发行上市不构成实质性法律障碍。

六、发行人报告期内资金占用及对外担保情况

（一）发行人报告期内资金占用情况

报告期内发行人不存在资金被控股股东、实际控制人及一致行动人、及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用的情况。目前，发行人已不断完善内控制度，严格资金管理制度。

（二）发行人最近三年对外担保情况

报告期内，发行人《公司章程》和《对外担保管理办法》中已明确对外担保的审批权限和审议程序，发行人不存在对外担保的情形。

七、发行人独立性情况

公司自设立以来，严格按照《公司法》和《公司章程》的有关规定规范运作，建立健全了公司法人治理结构，在资产、人员、办公场所、知识产权、财务、机构、业务等方面均独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，公司具有完整的业务体系及面向市场独立经营的能力。截至本招股说明书签署日，公司存在与控股股东、实际控制人、实际控制人之一致行动人，及其关系密切人员控制的企业共用“标榜”字号的情形，该情形不会对公司独立性产生重大影响，公司达到发行监管对公司独立性的下列基本要求：

（一）资产完整

公司系标榜有限整体变更设立的股份有限公司，承继了标榜有限所有的资产、负债及权益。公司具备与生产经营有关的主要生产系统、辅助生产系统和配套设施，合法拥有与生产经营有关的主要土地、厂房、机器设备以及商标、专利、非专利技术、计算机软件著作权的所有权或者使用权，具有独立的原料采购和产品销售系统。

（二）人员独立

公司建立、健全了法人治理结构，董事、监事及高级管理人员按照《公司法》、《公司章程》的相关规定产生。公司总经理、副总经理、财务总监和董事会秘书等高级管理人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪；公司的财务人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。赵奇、赵建明相关兼职情况未对公司独立性产生重大不利影响。

报告期内，赵奇存在担任关联方瀚阳新材董事长的情形。赵奇加入瀚阳新材董事会系为在瀚阳新材进行增资、引入外部股东、设立董事会等一系列股权结构和公司治理结构调整后加强赵建明在瀚阳新材董事会的话语权及对瀚阳新材的控制；报告期内，瀚阳新材的总经理始终为赵建军，赵奇未实际参与瀚阳新材日

常经营管理。报告期内，赵建明存在在其单独或共同控制的企业担任董事，又于公司担任董事的情形，但赵建明未实际参与公司的日常经营管理，其在公司的任职系为加强赵奇在董事会的控制力度。

同时，赵奇、赵建明已就规范和减少关联交易、避免同业竞争出具相应承诺函，其相关兼职情况不影响发行人的独立性。

综上，赵奇、赵建明相关兼职情况未对发行人独立性产生重大不利影响。

（三）字号

公司自 2009 年 7 月成立以来，即使用“标榜”字号，依法获得工商登记机关的核准，并一直沿用至今。截至本招股说明书签署日，公司存在与控股股东、实际控制人、实际控制人之一致行动人，及其关系密切人员控制的企业共用“标榜”字号的情形，具体如下：

序号	企业名称	实际经营业务	关联关系
1	标榜网络	投资业务	公司控股股东
2	标榜新材	装饰新材料的研发、生产等	公司实际控制人之一致行动人赵建明控制的企业
3	标榜涂装	彩色涂装铝卷的生产、加工等	公司实际控制人之一致行动人赵建明控制的企业
4	标榜贸易	进出口批发贸易	公司实际控制人之一致行动人赵建明与其亲属共同控制的企业
5	标榜化妆品	化妆品、洗涤用品的研发、生产、销售等	公司实际控制人之一致行动人赵建明与其亲属共同控制的企业
6	标榜塑料	塑料瓶的生产、销售等	公司实际控制人赵奇之近亲属施加重大影响的企业

公司与关联方共用字号情形未对发行人独立性产生重大不利影响，具体如下：

1、公司使用“标榜”字号经过合法登记

（1）公司使用“标榜”字号的企业名称已经工商行政管理部门核准并办理了工商登记。

根据《企业名称登记管理规定（2020 修订）》第四条，“企业只能登记一个企业名称，企业名称受法律保护”。根据无锡市江阴工商行政管理局 2009 年 7 月 14 日出具的《企业名称预先核准通知书》及 2009 年 7 月 29 日核发的标榜

有限设立时的《企业法人营业执照》，标榜有限经无锡市江阴工商行政管理局核准登记注册，公司及标榜有限自 2009 年 7 月成立至今一直使用“标榜”字号。公司经过工商行政管理部门核准后合法登记使用“标榜”字号，使用“标榜”字号受到法律保护。

（2）公司与关联方主营业务不同，分属不同行业

根据《企业名称登记管理规定（2020 修订）》第十七条，“在同一企业登记机关，申请人拟定的企业名称中的字号不得与下列同行业或者不使用行业、经营特点表述的企业名称中的字号相同：（一）已经登记或者在保留期内的企业名称，有投资关系的除外；（二）已经注销或者变更登记未满 1 年的原企业名称，有投资关系或者受让企业名称的除外；（三）被撤销设立登记或者被撤销变更登记未满 1 年的原企业名称，有投资关系的除外”；根据《企业名称禁限用规则》第四条，“企业名称不得与同一企业登记机关已登记注册、核准的同行业企业名称相同”和第十五条，“企业名称不得与同一企业登记机关已登记注册、核准的同行业企业名称近似，但有投资关系的除外”。公司与关联方分属不同行业，使用“标榜”字号不违反企业名称登记管理相关法规的规定。

2、公司业务与关联企业不同，且差异显著，不存在同业竞争

“标榜”字号最早由标榜化妆品于 1993 年设立时启用，其后赵建明、赵奇及其近亲属使用该字号先后成立了标榜贸易、标榜塑料、标榜涂装、标榜新材和标榜网络。截至本招股说明书签署日，标榜贸易、标榜网络主要进行股权投资，标榜新材、标榜涂装从事装饰新材料的生产及销售，标榜塑料从事塑料瓶的生产、销售，产品应用于包装化妆品、休闲食品等，实际经营业务、产品应用场景均不涉及汽车尼龙管路及连接件等系列产品的研发、生产和销售，主要销售渠道与采购渠道亦与公司不同，与公司不存在同业竞争。

3、公司不依赖“标榜”字号进行业务经营

公司不依赖“标榜”字号进行业务经营，公司客户与其常年的合作过程中，重视的是发行人的产品品质、交付能力、创新能力和性价比情况，且需要经过严格的供应商认证和评审。公司主要通过供应商认证流程与客户建立和维护长期合作关系，不存在依赖字号开展业务经营的情况。

4、公司使用“标榜”字号未造成市场混淆

公司与关联方面向的市场具有显著差异，公司生产的汽车零部件产品主要面向整车配套市场，关联方主营业务产品主要面向建筑装饰用板材、日用化妆品、酒类、液晶屏用光电类塑料膜等产品市场，由于客户市场存在显著差异，使用相同字号并不会造成市场混淆情况。

5、公司使用“标榜”字号不存在争议、纠纷或潜在的争议、纠纷。

根据中国裁判文书网、中国执行信息公开网、人民法院公告网等公开网站并经公司关联方的访谈确认，公司未因使用“标榜”字号与公司关联方存在任何争议、纠纷或潜在争议、纠纷。

6、公司及关联方根据各自的行业性质及其经营情况的需要，分别独立地使用“标榜”字号，在字号使用方式上具有独立性。

7、公司资产完整，其人员、财务、机构、业务、办公场所、知识产权均独立于使用“标榜”字号的关联企业。

8、公司已针对共用“标榜”字号的情形作出相关防范及应对措施

截至本招股说明书签署日，与公司共用“标榜”字号的关联方未发生严重信誉风险，公司亦严格按照《公司法》和《公司章程》的有关规定规范运作，建立健全了公司法人治理结构。公司与共用字号的关联方在资产、人员、办公场所、知识产权、财务、机构及业务等方面均相互独立，公司与共用字号的关联方业务存在显著差异，亦不依赖“标榜”字号进行生产经营。此外，报告期内，共用字号的关联企业独立开展业务、自主进行经营决策，其在企业经营发展过程中未曾刻意宣传其与公司之间的关联关系，亦未利用字号相同的特点误导交易对手、谋取不当利益。

报告期内，相关关联方的股东未曾就共用字号的合理性提出任何质疑；公司及共用字号的关联方彼此之间未曾因共用商号问题发生任何法律纠纷；公司及共用字号的关联方未曾因另一方滥用商号的原因遭受任何损失或被认为侵害任何第三方权利。

为了进一步避免共用字号可能带来的不利影响，公司及共用字号的关联方共

同签署了《关于标榜字号之承诺》，公司及共用字号的关联方均承诺将采取各种措施维护“标榜”字号的市场声誉，不进行任何可能降低字号价值或损害声誉的活动；如因任一方的使用不当导致另一方产生损失的，违约方将承担相应的赔偿责任。

综上，公司控股股东、实际控制人、实际控制人之一致行动人，及其关系密切人员控制的企业使用“标榜”字号的情形未对公司独立性造成重大不利影响。

（四）办公场所独立

公司办公场所位于江阴市华士镇华西九村蒙娜路1号。目前，公司与公司控股股东、实际控制人、实际控制人之一致行动人，及其关系密切人员控制的企业办公地址不存在重合，不存在办公场所混同的情形。

（五）知识产权独立

报告期内，公司的专利、商标、软件著作权等知识产权均为原始取得，不存在与关联方使用相同或类似专利、商标、软件著作权等的情形。

（六）财务独立

公司设立了独立的财务部门，配备了专门的财务人员，并建立了独立的财务核算体系、能够独立作出财务决策、具有规范的财务会计制度和对子公司的财务管理制度；公司未与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户。公司作为独立纳税人，依法履行纳税申报和税款缴纳义务。

（七）机构独立

公司已建立健全内部经营管理机构，独立行使经营管理职权，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在机构混同的情形。

（八）业务独立

公司的业务独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在同业竞争以及严重影响独立性或者显失公平的关联交易。

（九）主营业务、控制权、管理团队稳定

公司主营业务、控制权、管理团队稳定，最近 2 年内主营业务和董事、高级管理人员均没有发生重大不利变化；控股股东和受控股股东、实际控制人及其支配的股东所持公司股份的权属清晰，最近 2 年实际控制人没有发生变更，不存在导致控制权可能变更的重大权属纠纷。

（十）不存在对持续经营有重大影响的事项

公司不存在主要资产、核心技术、商标等的重大权属纠纷，重大偿债风险，重大担保、诉讼、仲裁等或有事项，不存在经营环境已经或者将要发生的重大变化等对持续经营有重大不利影响的事项。

八、同业竞争

（一）同业竞争情况

报告期内，公司控股股东标榜网络除投资设立本公司外，不存在参与投资其他公司的情况。报告期内，公司实际控制人赵奇及一致行动人赵建明控制的其他企业与公司均不存在实际从事相同、相似业务的情况，不存在同业竞争情况。公司实际控制人赵奇及一致行动人赵建明控制的其他企业情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人主要股东及实际控制人基本情况”之“（一）控股股东、实际控制人及其一致行动人基本情况”。

（二）避免同业竞争的承诺

为避免今后可能发生同业竞争，最大限度地维护公司利益，保证公司的正常经营，公司控股股东标榜网络、实际控制人赵奇及一致行动人赵建明、持股 5% 以上股东沈皓、朱裕金向公司出具了《关于避免同业竞争的承诺》，具体内容参见本招股说明书“附录：与投资者保护相关的承诺函”之“（七）其他承诺事项”之“1、避免同业竞争的承诺”。

九、关联方及关联交易

（一）关联方及关联关系

1、发行人控股股东、实际控制人及其一致行动人

标榜网络持有公司 30,000,000 股股份, 持股比例 44.44%, 系公司控股股东。标榜网络基本情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人主要股东及实际控制人基本情况”之“(一) 控股股东、实际控制人及其一致行动人基本情况”。

赵奇直接持有公司 22.00% 股权, 通过标榜网络间接控制公司 44.44% 股权, 通过福尔鑫咨询间接控制公司 1.47% 股权, 合计控制公司 67.91% 股权, 并担任公司董事长, 能够对公司日常经营及重大决策施加重大影响, 系公司实际控制人。赵奇简历参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人主要股东及实际控制人基本情况”之“(一) 控股股东、实际控制人及其一致行动人基本情况”。

公司董事赵建明通过标榜贸易间接持有公司 1.02% 股权, 为公司实际控制人赵奇之父, 系公司实际控制人之一致行动人。赵建明简历参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人主要股东及实际控制人基本情况”之“(一) 控股股东、实际控制人及其一致行动人基本情况”。

2、持股 5% 以上的其他主要股东

除标榜网络、赵奇外, 公司持股 5% 以上的其他主要股东情况如下:

序号	股东姓名	合计持股数量(股)	合计持股比例(%)	股东性质
1	沈皓	15,750,000	23.33	自然人
2	朱裕金	5,580,000	8.27	自然人

沈皓直接、间接持有公司 23.33% 的股份, 沈皓基本情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人主要股东及实际控制人基本情况”之“(三) 持有公司 5% 以上股份的其他主要股东情况”。

朱裕金直接、间接持有公司 8.27% 的股份, 朱裕金基本情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人主要股东及实际控制人基本情况”之“(三) 持有公司 5% 以上股份的其他主要股东情况”。

3、发行人的董事、监事、高级管理人员

公司董事、监事、高级管理人员名单如下:

序号	姓名	职务
1	赵奇	董事长
2	沈皓	董事兼总经理
3	施明刚	董事兼副总经理
4	赵建明	董事
5	陈南	独立董事
6	沙映	独立董事
7	吴国忠	独立董事
8	朱裕金	监事会主席
9	徐少宗	监事
10	周洁	职工监事兼管路车间主任
11	蒋文强	副总经理兼运营总监
12	刘德强	财务总监兼董事会秘书

4、发行人控股股东的董事、监事、高级管理人员

公司控股股东标榜网络的董事、监事、高级管理人员名单如下：

序号	姓名	在控股股东处任职情况	在发行人处任职情况
1	赵奇	董事长、总经理	董事长
2	沈皓	董事	董事、总经理
3	施明刚	董事	董事、副总经理
4	朱裕金	监事	监事会主席

赵奇基本情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人主要股东及实际控制人基本情况”之“（一）控股股东、实际控制人及其一致行动人基本情况”。

沈皓基本情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人主要股东及实际控制人基本情况”之“（三）持有公司 5%以上股份的其他主要股东情况”。

施明刚基本情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员的简要情况”之“（一）董事会成员”。

朱裕金基本情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人主要股东及实际控制人基本情况”之“（三）持有公司 5%以上股份的其他主要股东情况”。

5、前述关联自然人关系密切的家庭成员

发行人持股 5%以上的自然人、发行人董事、监事、高级管理人员及发行人控股股东的董事、监事、高级管理人员的关系密切的家庭成员，包括其配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满十八周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母亦为发行人的关联自然人，主要关系密切的家庭成员及其他亲属名单如下：

序号	姓名	公民身份号码	关联关系
1	赵东明	320219195311*****	赵奇之伯父、赵建明之兄
2	赵剑阳	320202197011*****	赵奇之堂叔、赵建明之堂弟
3	赵建初	320219196306*****	赵奇之堂叔、赵建明之堂弟
4	赵建军	320219196208*****	赵奇之堂叔、赵建明之堂弟
5	陈卫明	320219196311*****	赵奇之堂姑父、赵建明之堂妹夫
6	赵维	320219197606*****	赵奇之堂兄、赵建明之侄
7	缪留新	320219196208*****	赵奇之姑父、赵建明之妹夫
8	赵虎	320219197609*****	赵奇之表哥、赵建明之表侄
9	陈诚	320281198906*****	赵奇之表弟、赵建明之表侄
10	吴婷妍	320219197912*****	沈皓之妻子
11	蒋淑珍	320219192705*****	赵建明之母亲
12	吴玉娟	320219196207*****	赵建明之配偶
13	吴玉芬	320219195112*****	赵建明配偶之姐
14	吴玉琴	320219195501*****	赵建明配偶之姐
15	吴玉双	320219195807*****	赵建明配偶之姐
16	吴相庆	320219196509*****	赵建明配偶之弟
17	赵熹	320219198409*****	赵建明之女儿
18	刘强	130902198410*****	赵熹之夫
19	刘树歧	130902195904*****	刘强之父
20	马家英	130902196301*****	刘强之母
21	缪敏	320281198801*****	赵奇之妻
22	缪冬晓	320219196808*****	缪敏之父
23	沈惠娟	320219196810*****	缪敏之母
24	赵凤珠	320219194405*****	赵建明之姐
25	赵东明	320219195311*****	赵建明之兄
26	马建英	320219195509*****	赵建明之嫂
27	赵玉珠	320219196308*****	赵建明之妹

6、控股股东控制或施加重大影响的其他企业

报告期内，公司控股股东标榜网络除投资设立本公司外，未参与投资设立其他公司，不存在控制或施加重大影响的其他企业。

7、公司关联自然人控制、施加重大影响的其他企业

(1) 实际控制人控制、施加重大影响的其他企业

公司实际控制人赵奇除控制本公司外，另外控制或施加重大影响的其他企业有标榜网络、福尔鑫咨询。标榜网络及福尔鑫咨询的基本情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人主要股东及实际控制人基本情况”之“（一）控股股东、实际控制人及其一致行动人基本情况”之“4、控股股东、实际控制人及其一致行动人控制的其他企业的情况”。

(2) 实际控制人之一致行动人控制、施加重大影响的其他企业

公司实际控制人之一致行动人赵建明单独控制的其他企业有金榜贸易、标榜新材、标榜涂装、Pivot Group USA、瀚阳新材、奇明电子、俊鹄贸易、金鼎投资、瀚阳贸易。上述企业的基本情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人主要股东及实际控制人基本情况”之“（一）控股股东、实际控制人及其一致行动人基本情况”之“4、控股股东、实际控制人及其一致行动人控制的其他企业的情况”。

公司实际控制人之一致行动人赵建明共同控制的企业为标榜贸易，赵建明担任其执行董事兼总经理并持有其 23%的股权。此外，赵建明通过标榜贸易对标榜化妆品、蒙娜美容品、叶露芝、杯酒人生施加共同控制。除上述企业外，赵建明不存在其他控制或施加重大影响的企业。

标榜贸易的基本情况如下：

公司名称	江苏标榜贸易有限公司	成立时间	1998年4月28日
注册资本	1,100.00万元	法定代表人	赵建明
注册地址	江阴市华士镇蒙娜路2号		

经营范围	针织品、纺织品、纺织原料（不含籽棉）、服装及服装辅料、服装面料、建材、金属材料、机械设备、电子产品、五金交电、化工产品（不含危险品）、日用杂货（不含烟花爆竹）、劳保用品、体育用品、计算机、软件及辅助设备、化妆品的销售；预包装食品（商品类别限《食品流通许可证》核定范围）的零售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务，但国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外。（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）许可项目：第三类医疗器械经营（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，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：日用口罩（非医用）销售；产业用纺织制成品销售；特种劳动防护用品销售；劳动防护用品销售；医用口罩批发；医用口罩零售；医护人员防护用品批发；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；石油制品销售（不含危险化学品）；卫生用品和一次性使用医疗用品销售（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）		
股东构成	股东姓名	股权比例	亲属关系
	赵建明	23.00%	赵东明之弟
	陈卫明	11.00%	赵建军之妹夫
	赵剑阳	11.00%	赵建明之堂弟
	赵建军	11.00%	赵建明之堂弟
	赵维	11.00%	赵建明之侄子
	赵东明	11.00%	赵建明之兄
	赵建初	11.00%	赵建明之堂弟
	王仁清	11.00%	无
	合计	100.00%	-

标榜贸易为赵家亲友的投资持股平台，各股东持股较为分散，且不存在单一股东持股超过 30% 的情形；自 2012 年以来，标榜贸易的股权结构未发生变动，赵建明及其亲属一直合计持有标榜贸易 89% 的股权；根据标榜贸易的公司章程，股东会为公司权力机构，各股东按持股比例行使表决权，赵建明及其亲属能够对标榜贸易形成控制，且该控制自 2012 年以来一直保持稳定。因此，标榜贸易为赵建明、赵剑阳、赵东明、赵建军、赵建初、赵维、陈卫明共同控制。

标榜化妆品、蒙娜美容品、叶露芝、杯酒人生基本情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人主要股东及实际控制人基本情况”之“（一）控股股东、实际控制人及其一致行动人基本情况”之“4、控股股东、实际控制人及其一致行动人控制的其他企业的情况”。

（3）实际控制人之一致行动人赵建明的关联自然人控制或施加重大影响的企业

根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020年修订）》，赵建明关系密切的家庭成员主要为其配偶、子女、直系亲属及前述人员的直系亲属与配偶，具体情况如下：

序号	姓名	公民身份号码	关联关系
1	蒋淑珍	320219192705*****	母亲
2	吴玉娟	320219196207*****	配偶
3	吴玉芬	320219195112*****	配偶之姐
4	吴玉琴	320219195501*****	配偶之姐
5	吴玉双	320219195807*****	配偶之姐
6	吴相庆	320219196509*****	配偶之弟
7	赵熹	320219198409*****	女儿
8	刘强	130902198410*****	赵熹之夫
9	刘树歧	130902195904*****	刘强之父
10	马家英	130902196301*****	刘强之母
11	赵奇	320281198803*****	儿子
12	缪敏	320281198801*****	赵奇之妻
13	缪冬晓	320219196808*****	缪敏之父
14	沈惠娟	320219196810*****	缪敏之母
15	赵凤珠	320219194405*****	姐
16	赵东明	320219195311*****	兄
17	马建英	320219195509*****	嫂
18	赵玉珠	320219196308*****	妹
19	缪留新	320219196208*****	妹夫

截至本招股说明书签署日，上述关联自然人（除发行人实际控制人赵奇外）持有发行人股份及投资、控制或施加重大影响（持股20%以上，或担任非独立董事、高级管理人员）的企业主要从事装饰材料、酒类产品、五金百货、包装材料、塑胶制品等的生产及销售，与发行人不存在从事相同或类似业务的情况，具体如下：

序号	姓名	在发行人持股比例	对外投资/任职企业	企业主营业务	对外投资比例/任职情况
1	吴玉娟	-	杯酒人生	酒类产品、预包装食品销售	担任法定代表人、总经理、执行董事
2	吴相庆	-	标榜新材	装饰新材料的研发、生产及销售	持股0.09%，担任副总经理
3	刘强	-	江阴市城东一万小时运动生活馆	健身服务	持股100.00%，经营者
4	赵东明	间接持股	金榜贸易	投资业务	持股6.86%

序号	姓名	在发行人持股比例	对外投资/任职企业	企业主营业务	对外投资比例/任职情况
		0.49%	标榜贸易	投资业务	持股11.00%
			俊鹤贸易	五金产品、百货的销售等	持股11.60%
5	缪留新	-	标榜塑料	塑料瓶、工业用塑料注射器的制造	持股7.50%，担任监事
			叶华塑胶	塑胶制品的制造、加工	持股30.00%，担任监事
6	缪冬晓	-	江阴市东汇贸易有限公司	食品、纺织品、日用百货等贸易	持股60.00%，担任总经理、执行董事
7	沈惠娟	-	江阴市诚联包装有限公司	包装材料的加工、销售	持股33.33%，担任监事
			江阴新诚联包装材料有限公司	塑料集装袋的制造、加工、销售	持股20.00%，担任监事
8	吴玉双	-	江阴市华士标榜副食超市	副食零售	持股100.00%，经营者

上述企业中，标榜贸易、俊鹤贸易、金榜贸易、杯酒人生及标榜新材基本情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人主要股东及实际控制人基本情况”之“（一）控股股东、实际控制人及其一致行动人基本情况”之“4、控股股东、实际控制人及其一致行动人控制的其他企业的情况”，其他企业基本情况如下：

1) 江阴市城东一万小时运动生活馆

个体工商户名称	江阴市城东一万小时运动生活馆	成立时间	2019年6月4日
注册资本	10.00万元		
注册地址	江阴市澄江中路101号七楼		
经营范围	健身服务；服装的零售。（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）		
经营者	刘强		

2) 江阴市东汇贸易有限公司

公司名称	江阴市东汇贸易有限公司	成立时间	2004年11月30日
注册资本	100.00万元	实收资本	100.00万元
注册地址	江阴市周庄镇周庄西大街75号		
经营范围	食品、纺织品、纺织原料、金属材料、化工产品（不含危险品）、日用百货、服装、鞋帽、体育用品及器材、办公用品、五金产品、家用电器、电子产品、家具、首饰、工艺美术品的销售；社会经济咨询（不含投资咨询、不含教育咨询）；工商登记代理服务；税务服务；代理记账。（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)	
法定代表人	缪冬晓	
股权结构	股东姓名	出资比例
	缪冬晓	60.00%
	周建国	40.00%
	合计	100.00%

3) 江阴市诚联包装有限公司

公司名称	江阴市诚联包装有限公司	成立时间	2003年12月10日
注册资本	120.00万元	实收资本	120.00万元
注册地址	江阴市周庄镇花巷路102号		
经营范围	编织袋、打包带的制造、加工、销售；纺织原料（不含籽棉）、化纤原料、化工原料（不含危险品）、纺织品的销售。（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）		
法定代表人	周永石		
股权结构	股东姓名	出资比例	
	周永石	66.67%	
	沈惠娟	33.33%	
	合计	100.00%	

4) 江阴新诚联包装材料有限公司

公司名称	江阴新诚联包装材料有限公司	成立时间	2010年12月7日
注册资本	150.00万元	实收资本	150.00万元
注册地址	江阴市周庄镇山泉村电厂路86号-1		
经营范围	塑料集装袋的制造、加工、销售；纺织品、纺织原料、化工产品（不含危险品）的销售。（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）		
法定代表人	周永石		
股权结构	股东名称/姓名	出资比例	
	赵海燕	30.00%	
	江阴市诚联包装有限公司	30.00%	
	周永石	20.00%	
	沈惠娟	20.00%	
	合计	100.00%	

5) 江阴市华士标榜副食超市

个体工商户名称	江阴市华士标榜副食超市	成立时间	2005年10月8日
注册资本	2.00万元		
注册地址	江阴市华士镇华西九村蒙娜路2号		

经营范围	预包装食品、散装食品、日用百货、卷烟、雪茄烟的零售。（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）
经营者	吴玉双

6) 标榜塑料

公司名称	江阴标榜塑料制品有限公司	成立时间	2003年7月18日
注册资本	2,080.00万元	实收资本	2,080.00万元
注册地址	江阴市华士镇蒙娜路5号		
经营范围	生产塑料瓶、工业用塑料注射器；道路普通货物运输；自营和代理各类商品及技术的进出口业务，但国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外。（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）		
法定代表人	叶德权		
股权结构	股东名称/姓名	出资比例	
	叶华塑胶	75.00%	
	叶德权	10.00%	
	赵虎	7.50%	
	缪留新	7.50%	
	合计	100.00%	
主要财务数据（万元） （未经审计）	2020年度/2020年12月31日		
	总资产	10,005.24	
	净资产	2,829.06	
	营业收入	8,574.86	
	净利润	417.66	

7) 叶华塑胶

公司名称	江阴叶华塑胶有限公司	成立时间	1998年4月27日
注册资本	380.00万元	实收资本	380.00万元
注册地址	江阴市华士镇蒙娜路5号		
经营范围	塑胶制品的制造、加工；包装装潢印刷品印刷、装订；其他印刷品印刷。（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）		
法定代表人	叶德权		
股权结构	股东姓名	出资比例	
	叶德权	40.00%	
	赵虎	30.00%	
	缪留新	30.00%	
	合计	100.00%	
主要财务数据（万元） （未经审计）	2020年度/2020年12月31日		
	总资产	1,753.72	
	净资产	803.03	

	营业收入	0.00
	净利润	0.04

上述企业中，叶华塑胶原主要从事塑胶制品的制造、加工，报告期内无实际经营；标榜塑料主要从事塑料瓶、工业用塑料注射器的生产与销售，与发行人的主营业务并不相同或类似。上述企业的主营业务与发行人的主营业务并不相同或类似，与发行人的业务不存在替代性、竞争性或利益冲突，发行人实际控制人及其关系密切人员不存在将关联方的相同或类似业务、资产、人员整合到发行人的情况。

(4) 其他关联自然人控制或施加重大影响的企业

公司其他关联自然人控制或施加重大影响的企业情况如下：

序号	自然人名称	公司职务/关联关系	企业名称	关系情况
1	沈皓	董事、总经理	标榜网络	沈皓担任其董事
2	施明刚	董事、副总经理	标榜网络	施明刚担任其董事
3	沙昶	独立董事	江阴诚信会计师事务所有限公司	沙昶担任其董事长并持有43.50%股权
			上海昊泰国际贸易有限公司	沙昶担任监事并持有其30.00%股权
4	吴国忠	独立董事	安徽申嘉包装材料有限公司	吴国忠担任其执行董事
			安徽申嘉聚合物科技有限公司	吴国忠担任其执行董事、总经理并持有38.46%股权
			池州九威新材料有限公司	吴国忠担任其执行董事并持有22.50%股权
			江西省拓聚新材料科技有限公司	吴国忠担任其执行董事
			上海拓聚聚合物材料有限公司	吴国忠担任其监事并持有其20%股权
			嘉兴科瑞生物科技有限公司	吴国忠担任其执行董事、总经理并持有45.49%股权
			嘉善申嘉科技有限公司	吴国忠担任其总经理
			舟山海宏新材料有限公司	吴国忠担任其执行董事并持有36.00%股权
			浙江海瑞鑫新型材料有限公司	吴国忠担任其监事并持有30.00%股权
5	徐少宗	监事	江阴市华士法律服务所	徐少宗担任其负责人
6	赵剑阳	赵奇之堂叔	标榜化妆品	赵剑阳担任其董事长、总经理
			叶露芝	赵剑阳担任其董事

序号	自然人名称	公司职务/关联关系	企业名称	关系情况
			江阴市蒙娜精细化工厂	赵剑阳担任其厂长
			奇明电子	赵剑阳担任其董事
			标榜新材	赵剑阳担任其董事
7	赵建初	赵奇之堂叔	标榜化妆品	赵建初担任其董事
			俊鹤贸易	赵建初担任其执行董事、总经理并持有其 6.96%的股份
			瀚阳新材	赵建初担任其董事
			江阴市雅集纺织品有限公司	赵建初担任其执行董事、总经理并持有其 50.00%的股份
8	赵建军	赵奇之堂叔	瀚阳新材	赵建军担任其总经理
9	陈卫明	赵奇之堂姑父	叶露芝	陈卫明担任其董事长、总经理
			蒙娜美容品	陈卫明担任其执行董事、总经理
10	赵维	赵奇之堂兄	标榜新材	赵维担任其董事、董事会秘书并直接持有其 0.10%的股份
11	缪留新	赵奇之姑父	叶华塑胶	缪留新持有其 30.00%股权
			标榜塑料	缪留新合计持有其 30.00%股权
12	赵虎	赵奇之表哥	标榜塑料	赵虎合计持有其 30.00%股权
			彼维特	赵虎担任其执行董事、总经理并持有其 60.00%的股份
13	陈诚	赵奇之表弟	硕裕新能源	陈诚担任其执行董事、总经理并持有其 50.00%的股权
14	吴玉娟	赵奇之母、赵建明之妻子	杯酒人生	吴玉娟担任其执行董事、总经理

注：施加重大影响是指持股比例 20%以上，或担任董事（独立董事除外）、高级管理人员。

上述企业的基本情况如下：

1) 标榜网络

标榜网络基本情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人主要股东及实际控制人基本情况”之“（一）控股股东、实际控制人及其一致行动人基本情况”。

2) 江阴诚信会计师事务所有限公司

公司名称	江阴诚信会计师事务所有限公司	成立时间	1999年12月30日
注册资本	50.00万元	法定代表人	沙映
注册地址	江阴市文化西路26号1001-1008		

经营范围	许可项目：注册会计师业务；代理记账（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，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：企业管理咨询；税务服务；资产评估；社会稳定风险评估（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）	
股东构成	股东名称	股权比例
	沙昶	43.50%
	吴琳强	41.50%
	许麟	3.00%
	蒋菊芬	3.00%
	陶艳艳	3.00%
	陆亚	3.00%
	朱吕园	3.00%
	合计	100.00%

3) 上海昊泰国际贸易有限公司

公司名称	上海昊泰国际贸易有限公司	成立时间	2006年5月27日
注册资本	100.00万元	法定代表人	汤伟
注册地址	上海市浦东新区新金桥路255号705室		
经营范围	工艺品、化工原料及产品（除危险品）、百货、五金交电、电子产品、通讯器材、机电设备及配件、橡塑制品、建筑材料、装潢材料、酒店设备、办公家具、家居用品的销售，从事货物与技术的进出口业务。（涉及许可经营的凭许可证经营）		
股东构成	股东名称	股权比例	
	缪绮	70.00%	
	沙昶	30.00%	
	合计	100.00%	

注：上海昊泰国际贸易有限公司于 2013 年 6 月 13 日被吊销。

4) 安徽申嘉包装材料有限公司

公司名称	安徽申嘉包装材料有限公司	成立时间	2018年11月12日
注册资本	1,400.00万元	法定代表人	吴国忠
注册地址	安徽省池州市贵池区高新技术开发区六峰路39号		
经营范围	POF膜、PE膜、交联膜、印刷包装膜、多层共挤膜、改性材料及制品的生产、研发、销售及技术服务。（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）		
股东构成	股东名称	股权比例	
	嘉善申嘉科技有限公司	57.14%	
	刘凤刚	35.00%	
	吴斌	5.00%	

	胡志强	2.86%
	合计	100.00%

5) 安徽申嘉聚合物科技有限公司

公司名称	安徽申嘉聚合物科技有限公司	成立时间	2013年12月16日
注册资本	520.00万元	法定代表人	吴国忠
注册地址	安徽省池州市高新技术开发区六峰路39号		
经营范围	聚合物新材料、POF膜、PE膜及其制品的研发、生产、销售、技术服务、进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		
股东构成	股东名称		股权比例
	嘉善申嘉科技有限公司		61.54%
	吴国忠		38.46%
	合计		100.00%

6) 池州九威新材料有限公司

公司名称	池州九威新材料有限公司	成立时间	2017年10月13日
注册资本	1,800.00万元	法定代表人	吴国忠
注册地址	安徽贵池前江工业园区古城路与长林路交叉口东北角金融商务中心大楼		
经营范围	聚合物功能材料、水性润滑及耐磨功能材料、改性塑料、功能纤维、蜡浆、加速器对外辐照、低温粉碎技术研发、生产、销售。（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）		
股东构成	股东名称		股权比例
	嘉善申嘉科技有限公司		50.00%
	吴国忠		22.50%
	吴晓		12.50%
	周怡		10.00%
	郭建军		3.00%
	李会		2.00%
	合计		100.00%

7) 江西省拓聚新材料科技有限公司

公司名称	江西省拓聚新材料科技有限公司	成立时间	2014年4月28日
注册资本	220.00万元	法定代表人	吴国忠
注册地址	萍乡市安源区凤凰街北桥外社区甘露巷1号		
经营范围	聚合物改性材料、超细粉体材料、抗菌材料生产(上述所有项目仅限于筹建)。（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）		
股东构成	股东名称		股权比例
	嘉善申嘉科技有限公司		70.00%
	方平		30.00%

	合计	100.00%
--	-----------	----------------

8) 上海拓聚聚合物材料有限公司

公司名称	上海拓聚聚合物材料有限公司	成立时间	2013年12月9日
注册资本	100.00万元	法定代表人	张迎春
注册地址	上海市嘉定工业区叶城路925号A区4幢103室		
经营范围	从事化工技术领域内的技术开发、技术转让、技术服务、技术咨询，化工产品 及原料（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒 化学品）、金属材料、办公用品的销售，从事货物进出口及技术进出口业务。 （依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		
股东构成	股东名称		股权比例
	嘉善申嘉科技有限公司		80.00%
	吴国忠		20.00%
	合计		100.00%

9) 嘉兴科瑞生物科技有限公司

公司名称	嘉兴科瑞生物科技有限公司	成立时间	2008年3月28日
注册资本	254.50万元	法定代表人	吴国忠
注册地址	嘉善县大云镇六胜和桥北侧		
经营范围	生物高分子材料的研发及技术服务；低分子量壳聚糖及衍生品的生产销售。		
股东构成	股东名称		股权比例
	吴国忠		45.49%
	浙江中科辐射高分子材料研发中心		33.79%
	曹笑		7.86%
	叶小其		7.86%
	胡琳		5.00%
	合计		100.00%

10) 嘉善申嘉科技有限公司

公司名称	嘉善申嘉科技有限公司	成立时间	2005年6月1日
注册资本	500.00万元	法定代表人	张迎春
注册地址	浙江省嘉兴市嘉善县大云镇云江路10号		
经营范围	化工助剂、改性塑料、功能性超细无机材料及高分子材料的研制、开发、销 售；进出口业务。生产聚合物超细粉体（限分支机构经营）。分支机构经营 场所设在大云镇青云路83号1幢。		
股东构成	股东名称		股权比例
	张迎春		55.00%
	隗智红		20.00%
	浙江中科辐射高分子材料研发中心		15.00%

	方平	10.00%
	合计	100.00%

11) 舟山海宏新材料有限公司

公司名称	舟山海宏新材料有限公司	成立时间	2018年11月29日
注册资本	3,500.00万元	法定代表人	吴国忠
注册地址	浙江省舟山市岱山县经济开发区徐福大道988号812室（岱西片区）		
经营范围	新材料、功能性树脂、纤维、助剂（不含危险化学品及一类易制毒化学品）的研发、生产、销售。（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）		
股东构成	股东名称	股权比例	
	吴国忠	36.00%	
	陈爱民	28.00%	
	周浩	26.00%	
	沈乐	10.00%	
	合计	100.00%	

12) 浙江海瑞鑫新型材料有限公司

公司名称	浙江海瑞鑫新型材料有限公司	成立时间	2019年9月24日
注册资本	1,000.00万元	法定代表人	曹笑
注册地址	浙江省舟山市岱山县岱西镇竹山路172号		
经营范围	壳聚糖及衍生物、生物高分子材料、抗菌材料、环境净化材料的研发、生产、销售；聚合物材料销售。（不含危险化学品及易制毒化学品）（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）		
股东构成	股东名称	股权比例	
	曹笑	55.00%	
	吴国忠	30.00%	
	刘超	15.00%	
	合计	100.00%	

13) 江阴市华士法律服务所

名称	江阴市华士法律服务所	成立时间	2002年3月
注册资本	5.00万元	负责人	徐少宗
注册地址	江阴市华士镇新生路8号		
主管机关	江阴市司法局		
核准文号	锡市司发（2002）36号		

14) 标榜化妆品

标榜化妆品基本情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、

发行人主要股东及实际控制人基本情况”之“（一）控股股东、实际控制人及其一致行动人基本情况”之“4、控股股东、实际控制人及其一致行动人控制的其他企业的情况”。

15) 叶露芝

叶露芝基本情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人主要股东及实际控制人基本情况”之“（一）控股股东、实际控制人及其一致行动人基本情况”之“4、控股股东、实际控制人及其一致行动人控制的其他企业的情况”。

16) 江阴市蒙娜精细化工厂

公司名称	江阴市蒙娜精细化工厂	成立时间	1993年4月13日
注册资本	80.00万元	法定代表人	赵剑阳
注册地址	江阴市华士镇彭蒿村		
经营范围	日用精细化工产品、橡塑产品、纸塑产品、吹塑产品的制造、加工。（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）		
股东构成	股东名称		股权比例
	江阴市蒙娜实业公司		100.00%
	合计		100.00%

17) 奇明电子

奇明电子基本情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人主要股东及实际控制人基本情况”之“（一）控股股东、实际控制人及其一致行动人基本情况”之“4、控股股东、实际控制人及其一致行动人控制的其他企业的情况”。

18) 标榜新材

标榜新材基本情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人主要股东及实际控制人基本情况”之“（一）控股股东、实际控制人及其一致行动人基本情况”之“4、控股股东、实际控制人及其一致行动人控制的其他企业的情况”。

19) 俊鹄贸易

俊鹄贸易基本情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人主要股东及实际控制人基本情况”之“（一）控股股东、实际控制人及其一致行动人基本情况”之“4、控股股东、实际控制人及其一致行动人控制的其他企业的情况”。

20) 瀚阳新材

瀚阳新材基本情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人主要股东及实际控制人基本情况”之“（一）控股股东、实际控制人及其一致行动人基本情况”之“4、控股股东、实际控制人及其一致行动人控制的其他企业的情况”。

21) 江阴市雅集纺织品有限公司

公司名称	江阴市雅集纺织品有限公司	成立时间	2020年6月2日
注册资本	100.00万元	法定代表人	赵建初
注册地址	江阴市华士镇蒙娜路2号		
经营范围	一般项目：家用纺织制成品制造；日用口罩（非医用）生产；日用口罩（非医用）销售；针纺织品及原料销售；针织或钩针编织物及其制品制造（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）		
股东构成	股东名称		股权比例
	赵建初		50.00%
	标榜贸易		50.00%
	合计		100.00%

22) 蒙娜美容品

蒙娜美容品基本情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人主要股东及实际控制人基本情况”之“（一）控股股东、实际控制人及其一致行动人基本情况”之“4、控股股东、实际控制人及其一致行动人控制的其他企业的情况”。

23) 标榜涂装

标榜涂装基本情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人主要股东及实际控制人基本情况”之“（一）控股股东、实际控制人及其一致行动人基本情况”之“4、控股股东、实际控制人及其一致行动人控制的其他企业的情况”。

24) 叶华塑胶

公司名称	江阴叶华塑胶有限公司	成立时间	1998年4月27日
注册资本	380.00万元	法定代表人	叶德权
注册地址	江阴市华士镇蒙娜路5号		
经营范围	塑胶制品的制造、加工；包装装潢印刷品印刷、装订；其他印刷品印刷。（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）		
股东构成	股东名称		股权比例
	叶德权		40.00%
	缪留新		30.00%
	赵虎		30.00%
	合计		100.00%

25) 标榜塑料

公司名称	江阴标榜塑料制品有限公司	成立时间	2003年7月18日
注册资本	2,080.00万元	法定代表人	叶德权
注册地址	江阴市华士镇蒙娜路5号		
经营范围	生产塑料瓶、工业用塑料注射器；道路普通货物运输；自营和代理各类商品及技术的进出口业务，但国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外。（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）		
股东构成	股东名称		股权比例
	叶华塑胶		75.00%
	叶德权		10.00%
	缪留新		7.50%
	赵虎		7.50%
	合计		100.00%

26) 彼维特

公司名称	江阴彼维特贸易有限公司	成立时间	2017年6月12日
注册资本	1,000.00万元	法定代表人	赵虎
注册地址	江阴市华士镇文星路157号		
经营范围	纺织品、针织品、纺织原料、服装及服装辅料、服装面料、建材、金属材料、机械设备及配件、电子产品、五金产品、化工产品（不含危险品）、日用杂货（不含烟花爆竹）、劳保用品、体育用品、计算机、软件及辅助设备、汽车零配件的销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务，但国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外。（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）		
股东构成	股东名称		股权比例
	赵虎		60.00%
	叶德权		40.00%

	合计	100.00%
--	-----------	----------------

27) 硕裕新能源

公司名称	江阴硕裕新能源科技有限公司	成立时间	2016年5月23日
注册资本	2,000.00万元	法定代表人	陈诚
注册地址	江阴市澄江中路159号C区801		
经营范围	光伏发电系统的研究、开发；光伏电站技术设计、维护；机械设备租赁、安装；太阳能及风能照明系统设计、销售；新能源及节能技术推广服务；光伏产品、光伏材料、光伏设备的研究、开发、销售；太阳能光伏发电；自营和代理各类商品及技术的进出口业务，但国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外。（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）		
股东构成	股东名称		股权比例
	沈炎		50.00%
	陈诚		50.00%
	合计		100.00%

28) 杯酒人生

杯酒人生基本情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人主要股东及实际控制人基本情况”之“（一）控股股东、实际控制人及其一致行动人基本情况”之“4、控股股东、实际控制人及其一致行动人控制的其他企业的情况”。

8、历史关联方（报告期内曾存在关联关系）

序号	名称	曾经存在的关联关系	变更原因及时间
1	佳德希	公司原全资子公司	该公司已于2019年4月注销
2	标榜汽饰	公司原控股子公司	公司已于2019年12月将持有其的全部股权对外转让给泓瑞鑫
3	泓瑞鑫	原控股子公司标榜汽饰的少数股东	公司已于2019年12月将持有标榜汽饰的全部股权转让至泓瑞鑫
4	李霞	公司原职工代表监事	李霞已于2019年10月从公司离职并辞去公司职工代表监事职务
5	冠泉贸易	赵建明曾控制其100%的股权	该公司已于2018年3月注销
6	江苏花芽网络科技有限公司	赵剑阳曾担任其执行董事、总经理；标榜化妆品原全资子公司	该公司已于2019年8月注销
7	江阴市长江汽车	朱裕金曾担任其董事长并持	该公司已于2020年3月注销

序号	名称	曾经存在的关联关系	变更原因及时间
	配件有限公司	有其 33.34% 股权	

(二) 关联交易汇总

报告期内，发行人存在的关联交易汇总如下：

单位：万元

交易类型	交易对方	交易内容	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经常性关联销售	标榜塑料	电力	-	94.53	260.10	345.15
经常性关联采购	标榜化妆品	蒸汽	35.69	80.93	83.31	57.99
经常性关联采购	硕裕新能源	电力	33.87	92.69	85.13	67.65
经常性关联采购	关键管理人员	薪酬	222.08	439.48	392.95	176.79
偶发性关联采购	标榜新材	装饰板材	-	-	9.68	37.18
偶发性关联交易	泓瑞鑫	转让子公司股权	-	-	306.00	-

(三) 经常性关联交易

1、销售商品或提供劳务

报告期内，公司与关联方发生的销售商品、提供劳务情况如下表：

单位：万元

名称	主要交易内容	2021 年 1-6 月			2020 年度		
		金额	占营业收入比例	占同类交易的比重	金额	占营业收入比例	占同类交易的比重
标榜塑料	电力	-	-	-	94.53	0.15%	100.00%
合计		-	-	-	94.53	0.15%	-
名称	主要交易内容	2019 年度			2018 年度		
		金额	占营业收入比例	占同类交易的比重	金额	占营业收入比例	占同类交易的比重
标榜塑料	电力	260.10	0.46%	100.00%	345.15	1.08%	100.00%
合计		260.10	0.46%	-	345.15	1.08%	-

2018-2020年，公司向标榜塑料转售电力主要原因系：由于变压器设置条件的限制，标榜塑料报告期内未独立安装变压器，为用电便利，标榜塑料将电路就近接入公司名下的变压器中。公司与标榜塑料单独安装电表并独立核算用电量、独立承担各自耗用电量电费。公司与供电部门汇总结算后，再按照结算单价及用电量计算电费并向标榜塑料收取，公司按照销售电力进行账务处理。2020年8月，标榜塑料已安装变压器并实现独立采购电力，不再向公司采购电力。

2018-2020年，公司向标榜塑料销售电力金额为345.15万元、260.10万元和94.53万元，占当期营业收入的比例分别为1.08%、0.46%和0.15%，占比整体较低，交易定价公允，未对公司的经营业绩与财务状况产生重大影响。

2018-2020年，公司向标榜塑料销售电力及向国网江苏省电力有限公司江阴市供电分公司（以下简称“江阴电网”）采购电力的单价情况如下表：

单位：元/千瓦时

项目	2020年度	2019年度	2018年度
向标榜塑料销售电力单价	0.60	0.62	0.64
向江阴电网采购电力单价	0.61	0.63	0.64

公司向标榜塑料销售电力的单价与公司向江阴电网采购电力的单价基本一致，统计差异系分阶段用电高峰不同所致。综上，公司向标榜塑料销售电力交易价格公允。

2、采购商品或接受劳务

报告期内，公司与关联方发生的采购商品、接受劳务情况如下表：

单位：万元

名称	主要交易内容	2021年1-6月			2020年度		
		金额	占营业成本比例	占同类交易的比重	金额	占营业成本比例	占同类交易的比重
标榜化妆品	蒸汽	35.69	0.22%	100.00%	80.93	0.18%	100.00%
硕裕新能源	电力	33.87	0.21%	17.04%	92.69	0.21%	17.74%
合计		69.56	0.43%	-	173.61	0.39%	-
名称	主要交易内容	2019年度			2018年度		
		金额	占营业成本比例	占同类交易的比重	金额	占营业成本比例	占同类交易的比重

标榜化妆品	蒸汽	83.31	0.20%	100.00%	57.99	0.24%	100.00%
硕裕新能源	电力	85.13	0.21%	12.80%	67.65	0.28%	10.30%
合计		168.44	0.41%	-	125.64	0.52%	-

(1) 向标榜化妆品采购蒸汽

报告期内，公司热成型工艺需要使用蒸汽，由于安装锅炉安全距离限制，公司主要生产经营场所无空余场地建造蒸汽锅炉；且公司使用蒸汽需求量较小，附近亦无热电厂专门铺设管路供应蒸汽，因此就近选择拥有蒸汽锅炉的标榜化妆品采购蒸汽具有必要性。公司向标榜化妆品采购的蒸汽主要按照其蒸汽生产成本协商定价，标榜化妆品每月根据公司蒸汽的使用量向公司收取蒸汽费用。

报告期内，公司向标榜化妆品采购蒸汽的金额分别为 57.99 万元、83.31 万元、80.93 万元和 35.69 万元，占当期营业成本的比例分别为 0.24%、0.20%、0.18% 和 0.22%，上述采购占比极小，且定价公允，未对公司的经营业务与财务状况产生重大影响。

报告期内，公司向标榜化妆品采购蒸汽的价格系在标榜化妆品生产蒸汽的成本基础上根据采购量等因素协商确定。报告期内，公司向标榜化妆品采购的蒸汽价格与江阴市热电企业蒸汽指导价格对比如下：

单位：元/千克

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
向标榜化妆品采购蒸汽单价	0.19	0.18	0.21	0.23
江阴市热电企业蒸汽指导价格（注）	0.19	0.19	0.20	0.20

注：江阴市热电企业蒸汽供应指导价格自 2020 年 7 月起下调至 0.19 元/千克。

2018 年，公司向标榜化妆品采购蒸汽的价格较江阴市热电企业蒸汽供应指导价格较高的原因主要系：蒸汽的成本主要系固定资产的折旧和燃料的消耗，热电企业生产蒸汽的规模远大于标榜化妆品，具有规模效应，因此分摊后成本相对较低。2019-2020 年及 2021 年 1-6 月，公司向标榜化妆品采购蒸汽的价格与江阴市热电企业蒸汽供应指导价格较为接近，不存在重大差异。

综上，公司报告期内向标榜化妆品采购蒸汽的价格依据主要系标榜化妆品蒸汽生产成本和采购量等因素协商确定，具有公允性。

(2) 向硕裕新能源采购电力

硕裕新能源主要从事太阳能光伏发电和光伏产品、材料、设备的研发销售。硕裕新能源在公司屋顶建有分布式光伏发电装置,为充分利用厂房内房屋屋顶闲置区域、降低能源使用成本、拓展能源供应渠道,公司与硕裕新能源达成合作协议,在屋顶架设分布式光伏发电装置,故公司向硕裕新能源采购光伏电力具备必要性。硕裕新能源所生产电力结算单价参照当地工业用电分时电价协商确定。

报告期内,公司向硕裕新能源采购电力的金额分别为 67.65 万元、85.13 万元、92.69 万元和 33.87 万元,占当期营业成本的比例分别为 0.28%、0.21%、0.21% 和 0.21%,上述采购占比极小,且定价公允,未对公司的经营业务与财务状况产生重大影响。

报告期内,公司向硕裕新能源采购电力的单价与向江阴电网采购电力的单价情况对比如下:

单位:元/千瓦时

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
向硕裕新能源采购电力单价	0.60	0.60	0.61	0.60
向江阴电网采购电力单价	0.63	0.61	0.63	0.64

报告期内,公司与硕裕新能源签订了《屋顶租赁协议》、《屋顶光伏电站合作建议协议书》,公司与硕裕新能源的电力结算单价按照当地工业用电分时电价为依据,以 15%的折扣比例进行结算。因此,报告期内,公司向硕裕新能源采购电力的单价相比向江阴电网采购电力单价较低,单价未完全按照电网采购均价的 85%主要系用电时段差异所致。

报告期内,硕裕新能源给予其他无关联关系第三方的电力采购折扣比例如下:

项目	标榜股份	江苏红柳床单有限公司	江苏炎鑫科技股份有限公司
电力采购折扣比例	15%	15%	15%

综上,报告期内公司与硕裕新能源的结算单价按照当地工业用电分时电价下调一定比例确定,且该比例与硕裕新能源其他无关联关系客户一致,交易价格公允。

3、向关键管理人员支付薪酬

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
支付薪酬	222.08	439.48	392.95	176.79

注：上述薪酬系其担任董事、监事、高级管理人员期间的薪酬。

（四）偶发性关联交易

1、向标榜新材采购装饰板材

标榜新材主要从事铝塑复合板、铝单板等装饰板材的研发、生产与销售。2018年和2019年，公司通过标榜新材采购少量装饰板材用于新建车间的装修，采购金额分别为37.18万元和9.68万元，交易价格以市场价格为基础，定价公允；上述采购金额极小，未对公司的经营业务与财务状况产生重大影响。

2、向泓瑞鑫转让股权

泓瑞鑫系公司原控股子公司标榜汽饰的少数股东。截至2019年11月30日，标榜汽饰账面净资产为562.43万元。2019年12月20日，标榜汽饰召开股东会，同意标榜股份将所持51%的股权（对应实收资本306万元）全部转让至泓瑞鑫。同日，公司与泓瑞鑫签署了《股权转让协议》，并以306万元的价格将其持有标榜汽饰51%股权转让给泓瑞鑫。截至本招股说明书签署日，上述股权转让款已全额收回。

3、关联担保情况

报告期内，公司关联担保情况如下：

单位：万元

担保方	被担保方	担保权人	担保金额	主债务起始日	主债务到期日	担保是否已经履行完毕
赵建明、吴玉娟、标榜贸易、金榜贸易、叶露芝	标榜有限	浦发银行江阴支行（代表由浦发银行江阴支行作为牵头行与代理行，由交通银行无锡分行作为联合牵头行，浦发银行江阴支行、江阴农商行、交通银行无锡分行组成的银团）	8,500.00	2016.08.03	2019.08.03	是（注 ¹ ）
赵建明、吴玉娟、	标榜有限	浦发银团（代表由浦	7,000.00	2017.08.20	2020.08.20	是（注 ² ）

担保方	被担保方	担保权人	担保金额	主债务起始日	主债务到期日	担保是否已经履行完毕
标榜贸易		发银行江阴支行作为牵头行与代理行，由浦发银行江阴支行、江阴农商行作为融资行的银团)				
标榜网络	标榜有限	宁波银行无锡分行	1,540.00	2017.08.30	2018.02.28	是
赵奇、缪敏	发行人	宁波银行无锡分行	3,000.00	2017.12.11	2019.12.11	是
沈皓、吴婷妍	发行人	江阴农商行华士支行	400.00	2018.01.12	2019.01.11	是
标榜网络、赵奇、沈皓、吴婷妍	发行人	江阴农商行华士支行	600.00	2018.01.12	2019.01.11	是
赵奇、缪敏	发行人	宁波银行无锡分行	2,000.00	2018.12.19	2021.12.10	是(注 ³)
标榜网络、赵奇、缪敏	发行人	中国银行江阴支行	1,800.00	2019.05.10	2020.05.09	是

注¹: 担保方赵建明、吴玉娟、标榜贸易提供的担保金额为 8,500 万元，担保方金榜贸易提供的担保金额 4,920 万元，叶露芝提供的抵押担保金额 1,194.51 万元。

注²: 该担保合同项下借款已于 2017 年 11 月 15 日全部归还。

注³: 该担保合同项下借款已于 2020 年 4 月 21 日全部归还。

(五) 关联方应收应付款项余额

1、应收关联方款项

报告期各期末，关联方应收项目的余额情况如下：

单位：万元

项目	名称	款项性质	2021年 6月30日	2020年 12月31日	2019年 12月31日	2018年 12月31日
其他应收款	泓瑞鑫	股权转让款	-	-	120.00	-

注：上述股权转让款已于 2020 年 4 月 23 日收到。

2、应付关联方款项

报告期各期末，关联方应收项目的余额情况如下：

单位：万元

项目	名称	款项性质	2021年 6月30日	2020年 12月31日	2019年 12月31日	2018年 12月31日
应付账款	标榜汽饰	货款	-	-	77.65	-

注：上述货款已于 2020 年 1 月 1 日付清。

(六) 报告期内关联交易对公司财务状况和经营成果的影响

1、报告期内经常性关联交易对财务状况及经营成果的影响

报告期内公司与关联方的经常性关联交易定价合理公允，对公司长期持续运营无不利影响。

2、报告期内偶发性关联交易对财务状况及经营成果的影响

报告期内公司与关联方的偶发性关联交易对公司财务状况和经营成果的影响较小，不存在损害公司及其他股东合法利益的情形。

（七）关联交易的相关规定、履行的决策程序及独立董事的意见

1、关联交易的相关规定

公司在《公司章程》、《关联交易管理制度》、《独立董事制度》等制度中对有关关联交易的决策权力和程序做出了严格规定，股东大会、董事会表决关联交易事项时，关联股东、关联董事对关联交易应执行回避制度，以保证关联交易决策的公允性。

（1）公司《公司章程》对规范关联交易的主要制度安排

“**第三十四条** 公司的控股股东、实际控制人不得利用其关联关系损害公司利益。违反规定的，给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。

公司控股股东及实际控制人对公司和公司其他股东负有诚信义务。控股股东应严格依法行使出资人的权利，控股股东不得利用利润分配、资产重组、对外投资、资金占用、借款担保等方式损害公司和其他股东的合法权益，不得利用其控制地位损害公司和其他股东的利益。

第三十五条 股东大会是公司的权力机构，依法行使下列职权：

（十四）审议批准公司拟与关联人发生的交易（公司获赠现金资产和提供担保除外）金额在 3,000 万元人民币以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5% 以上的关联交易；

第三十六条 公司下列对外担保行为，须经股东大会审议通过：

（六）对股东、实际控制人及其关联方提供的担保；

股东大会在审议为股东、实际控制人及其关联方提供担保的议案时，该股东或受该实际控制人支配的股东不得参与该项表决，该项表决由出席股东大会的其他股东所持表决权的半数以上通过。

第七十条 股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；股东大会决议应当写明非关联股东的表决情况。

第八十五条 董事应当遵守法律、行政法规和本章程，对公司负有下列忠实义务：

（九）不得利用关联关系损害公司利益；

第九十五条 董事会行使下列职权：

（十六）审议公司拟与关联自然人发生的交易金额在 30 万元人民币以上的关联交易；审议公司拟与关联法人发生的交易金额在 300 万元人民币以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5% 以上的关联交易；其中与关联人发生的交易（公司获赠现金资产和提供担保除外）金额在 3,000 万元人民币以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5% 以上的关联交易须经股东大会审议通过；

董事会审议按照本章程的规定应当提交股东大会审议的重大关联交易事项（日常关联交易除外），应当以现场方式召开全体会议，董事不得委托他人出席或以通讯方式参加表决。

董事、监事和高级管理人员应当避免与公司发生交易。对于确有需要发生的交易，董事、监事和高级管理人员在与公司订立合同或进行交易前，应当向董事会声明该交易为关联交易，并提交关于交易的必要性、定价依据及交易价格是否公允的书面说明，保证公司和全体股东利益不受损害。

第一百零七条 董事与董事会会议决议事项所涉及的企业有关联关系的，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联董事人数不足半数的，应将该事项提交股东大会审议。

应由董事会审批的对外担保，必须经出席董事会的三分之二以上董事审议同意并经全体独立董事三分之二以上同意。由于关联董事回避表决使得有表决权的董事低于董事会全体成员的三分之二时，应将该等对外担保事项提交股东大会审议。

第一百零九条 一名董事不得在一次董事会会议上接受超过两名董事的委托代为出席会议。在审议关联交易事项时，非关联董事不得委托关联董事代为出席会议。

第一百三十一条 监事不得利用其关联关系损害公司利益，若给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。”

(2) 公司《关联交易管理制度》对规范关联交易的主要制度安排

第九条 公司与关联法人发生的交易金额在 300 万元人民币以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5% 以上的关联交易，或者公司与关联自然人发生的交易金额在 30 万元人民币以上的关联交易，应当由经理向董事会提交议案，经董事会批准后生效并及时披露。

第十条 公司与关联人发生的交易（公司获赠现金资产和提供担保除外）金额在 3,000 万元人民币以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5% 以上的关联交易，除应当及时披露外，还应当聘请具有执行证券、期货相关业务资格的中介机构，对交易标的进行评估或审计，并将该交易提交股东大会审议。

本制度所述与日常经营相关的关联交易所涉及的交易标的，可以不进行审计或评估。

董事会审议应当提交股东大会审议的重大关联交易事项（日常关联交易除外），应当以现场方式召开全体会议，董事不得委托他人出席或以通讯方式参加表决。

董事、监事和高级管理人员应当避免与公司发生交易。对于确有需要发生的交易，董事、监事和高级管理人员在与公司订立合同或进行交易前，应当向董事会声明该交易为关联交易，并提交关于交易的必要性、定价依据及交易价格是否公允的书面说明，保证公司和全体股东利益不受损害。

第十一条 公司为关联人提供担保的，不论数额大小，均应当在董事会审议通过提交股东大会审议。

公司为持有本公司 5% 以下股份的股东提供担保的，参照前款的规定执行，有关股东应当在股东大会上回避表决。

第十三条 公司董事、监事及高级管理人员应当关注公司是否存在被关联人占用资金等侵占公司利益的问题。公司独立董事、监事至少应当每季度查阅一次公司与关联人之间的资金往来情况，了解公司是否存在被董事、监事、高级管理人员、控股股东、实际控制人及其关联人占用、转移公司资金、资产及其他资源的情况，如发现异常情况，应当及时提请公司董事会采取相应措施。

第二十二条 董事会对本制度第九条、第十条之规定的关联交易应当请独立董事发表意见，同时报请监事会出具意见。独立董事在作出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据。

第二十三条 公司董事会审议关联交易事项时，关联董事应当回避表决，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的非关联董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经非关联董事过半数通过。出席董事会的非关联董事人数不足三人的，公司应当将该交易提交股东大会审议。”

(3) 公司《独立董事制度》对规范关联交易的主要制度安排

“**第十七条** 独立董事除具有《公司法》和其他相关法律、行政法规及公司章程赋予的职权外，公司还赋予独立董事行使以下职权：

(一) 需要提交股东大会审议的重大关联交易（指公司拟与关联人发生的交易金额高于 3,000 万元且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5% 以上的关联交易）应由独立董事认可后，提交董事会讨论；独立董事作出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据；

第十九条 独立董事除履行上述职责外，还应当对公司以下重大事项发表独立意见：

（五）需要披露的关联交易、对外担保（不含对合并报表范围内子公司提供担保）、委托理财、对外提供财务资助、变更募集资金用途、股票及其衍生品种投资等重大事项；”

2、关联交易履行的决策程序

报告期内，公司发生的关联交易均已履行了公司章程及相关制度规定的程序。

公司召开了股东大会及董事会，对报告期内的关联交易事项均进行了审议，相关股东回避表决，确认报告期内公司于关联方之间的关联交易均遵循平等、自愿、等价、有偿的原则，定价公允，不存在损害公司利益的情况，公司于关联方之间的关联交易不存在潜在纠纷，也不存在关联方通过关联交易操作公司利润的情形。

3、独立董事的意见

公司独立董事对上述关联交易发表了独立董事意见，独立董事认为：公司报告期内的关联交易的定价原则遵循公平、公允原则，定价参考市场价格确定，关联交易合同是建立在平等自愿的基础上签署的，没有违反相关法律法规及公司相关制度的规定。公司报告期内的关联交易根据市场交易规则履行，交易条件不存在对交易之任何一方显失公平的情形，也不存在严重影响公司独立性的情形或损害公司及公司非关联股东利益的内容。

4、公司拟采取的减少关联交易的措施

公司依照《公司法》等法律、法规建立了规范、健全的法人治理结构，公司制定的《公司章程》、《关联交易管理制度》、《独立董事制度》等规章制度，对关联交易决策权力和程序、关联董事、关联股东的回避表决制度作出了详细的规定，有利于公司规范和减少关联交易，保证关联交易的公开、公平、公正。此外，公司建立健全了规范的独立董事制度；董事会成员中有3位独立董事，有利于公司董事会的独立性和公司治理机制的完善。公司的独立董事将在规范和减少关联交易方面发挥重要作用，积极保护公司和中小投资者的利益。

（八）公司与关联方的客户、供应商重叠情况

1、公司与关联方不存在销售渠道重叠的情况

报告期内，公司的销售模式以直销为主、经销为辅，下游客户主要为一汽大众、上汽大众等知名汽车整车厂商以及鹏翎股份、无锡二橡胶股份有限公司等优质汽车零部件供应商。

报告期内，公司具有完整的业务体系和面向市场独立经营的能力。公司与关联方主营业务及产品不存在相同或相似的情形，不存在重叠的销售渠道。

2、公司与关联方客户及供应商重叠情况

报告期内，公司关联方实际经营的业务主要包括投资业务、建筑装饰材料生产销售业务、光学类塑料膜生产销售业务、批发贸易业务、化妆品生产销售业务、光伏发电业务、塑料制品生产销售业务等。公司与关联方不存在从事相同业务的情形，但存在少量重叠客户、供应商的情形。

(1) 客户重叠情况

报告期内，公司与实际控制人、一致行动人及其近亲属控制的企业存在重叠客户为标榜塑料。报告期内，公司向标榜塑料转售电力，公司与供电部门汇总结算后，再按照结算单价及用电量计算电费并向标榜塑料收款，具体情况参见本招股说明书之“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“（三）经常性关联交易”，公司关联方主要向标榜塑料销售电力、红酒、聚乙烯、聚丙烯等，具体情况如下：

单位：万元

采购方	销售方	销售内容	2021年 1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
标榜塑料	标榜新材（注 ¹ ）	电力	-	139.87	194.44	195.66
	硕裕新能源	电力	-	11.95	14.01	15.34
	杯酒人生	红酒	-	1.16	2.67	0.50
	标榜贸易	红酒	-	5.11	6.09	4.26
	彼维特	聚乙烯、聚丙烯等	540.39	1,007.81	2,207.29	-
合计			540.39	1,165.90	2,424.50	215.76

注¹：标榜新材及其子公司标榜涂装合并统计；

注²：关联方数据为含税金额。

报告期内，由于变压器设置条件的限制以及用电需求较大，标榜塑料还将电路就近接入标榜新材（含其子公司标榜涂装）名下的变压器中，并分别独立安装电表并独立核算用电量。同时，标榜塑料还向硕裕新能源采购光伏电力，属于硕

裕新能源主营业务范畴。因此，公司与标榜新材、硕裕新能源存在重叠客户标榜塑料具备合理性。标榜塑料自 2020 年 8 月起，已独立安装变压器，直接向供电部门采购电力，不再向公司、标榜新材和硕裕新能源采购电力。2020 年 8 月起，公司与标榜塑料未发生任何业务往来。

报告期内，除上述电力交易外，杯酒人生、标榜贸易向标榜塑料销售红酒，金额较小。彼维特系赵虎持股 60%、叶德权持股 40%的公司，主要从事塑料粒子的销售及塑料容器出口业务，为塑料粒子贸易商，而赵虎合计持有标榜塑料 30%的股权，叶德权合计持有标榜塑料 40%的股权，彼维特为标榜塑料主要股东控制的企业，定位为标榜塑料的采购平台，两者系一体化经营关系。报告期内，标榜塑料主要通过彼维特采购聚乙烯及聚丙烯等塑料粒子，故彼维特向标榜塑料销售金额较大具备合理性。上述交易均属于相关关联方的主营业务，具备商业合理性。

综上，公司与关联方存在少量客户重叠的情形，均基于真实商业意图，不存在关联方替公司代收货款，分担成本费用的情形。

（2）供应商重叠情况

报告期内，公司与实际控制人、一致行动人及其近亲属控制的企业存在部分重叠供应商，主要包括少量五金配件、包装品、塑料粒子等原材料供应商存在重叠以及部分电力、运输供应商、货运代理供应商：

1) 原材料供应商

报告期内，公司与主要关联方重叠的原材料供应商采购金额较低，主要为五金配件、包装物（纸箱、塑料袋）以及少量的塑料粒子等，对公司生产经营不构成重大影响。公司与关联方均独立向该等供应商采购，采购定价公允，不存在利益输送的情形。

2) 电力供应商

报告期内，公司与主要关联方重叠的电力供应商主要为国网江苏省电力有限公司和硕裕新能源，采购定价均以电网指导价为基础确定，公司与关联方均独立向该等供应商采购，采购定价公允，不存在利益输送的情形。

3) 运输供应商

报告期内，公司与关联方共同运输供应商采购金额较低，公司运输供应商主要为无锡市顺丰速运有限公司、江苏省邮政速递物流有限公司等，均为国内主流的物流供应商，均有统一的定价标准，公司与关联方均独立向该等供应商采购，采购定价公允，不存在利益输送的情形。

4) 货运代理供应商

报告期内，公司向境外供应商采购时需通过国际货运代理供应商进行报关运输，因此公司向其采购金额较高。公司与关联方均独立向该等供应商采购，采购定价公允，不存在利益输送的情形。

综上，报告期内，公司与关联方存在部分重叠供应商的情形，具备商业合理性，不存在关联方替公司代付货款、分担成本及费用的情形。

十、发行人报告期关联方的变动情况

(一) 关联自然人的变动情况

报告期内，发行人关联自然人的变动主要体现为监事、高级管理人员的变动，具体如下：

1、2019年6月7日，公司召开第一届董事会第五次会议，聘任蒋文强为副总经理。

2、2019年10月，李霞从公司离职并辞去公司职工代表监事职务。2019年11月5日，公司召开职工代表大会，选举职工周洁为公司新的职工监事。

(二) 关联法人的变动情况

1、子公司注销或转让

(1) 佳德希

佳德希系发行人原全资子公司，主要从事汽车零配件及化工产品的销售业务。报告期内，佳德希向海外采购零部件的业务逐渐转移至发行人自行开展，不再开展经营活动。公司为简化内部结算流程，于2019年1月31日决定注销佳德希。

2019年4月1日，江阴市行政审批局核准佳德希的注销登记。根据佳德希注销时的清算报告，佳德希清算时，相关人员已妥善安置，相关债权债务已清算完毕，税务已办理注销登记，清偿债务后的剩余财产已分配结束。根据工商、税务等主管部门出具的无违规证明文件，佳德希存续期内不存在违法违规情形。

(2) 标榜汽饰

标榜汽饰原系发行人与泓瑞鑫于2016年3月共同投资设立的公司，主要从事汽车饰件的生产和销售。2019年，由于发行人汽车尼龙管路业务规模不断扩大，发行人意将资源集中公司自身的汽车尼龙管路业务，同时，泓瑞鑫实际控制人赵新仍看好汽车饰件市场的未来发展，双方同意发行人将持有的51%股权全部转让给泓瑞鑫。2019年12月20日，标榜汽饰召开股东会，审议通过本次股权转让事宜。2019年12月20日，发行人召开2019年第一次临时股东大会，审议通过《关于转让江阴标榜汽车饰件有限公司51%股权的议案》。同日，发行人与泓瑞鑫签订《股权转让协议》，根据标榜汽饰截至2019年11月30日账面净资产额为5,624,328.89元，双方以此为基础协商确定标榜汽饰100%股权的价值为600万元，发行人以306万元的价格将其持有标榜汽饰51%股权转让给泓瑞鑫。2019年12月28日，江阴市行政审批局核准本次股权变更。标榜汽饰转让时，相关人员已妥善安置，相关资产及债权债务处置合法合规。根据工商、税务等主管部门出具的无违规证明文件，标榜汽饰存续期间不存在违法违规情形。

本次股权转让后，标榜汽饰独立进行采购、销售等业务环节，标榜汽饰与发行人不存在新增交易往来，不存在为发行人承担成本、费用或输送利益等情形。

2、关联自然人控制或施加重大影响的企业注销

(1) 历史关联方基本情况

公司实际控制人之一致行动人赵建明曾控制冠泉贸易100%的股权，冠泉贸易于2018年3月注销。

公司实际控制人赵奇之堂叔赵剑阳曾担任标榜化妆品全资子公司江苏花芽网络科技有限公司执行董事、总经理，其于2019年8月注销。

公司监事会主席朱裕金曾担任江阴市长江汽车配件有限公司董事长并持有其 33.34% 的股权，其已于 2020 年 3 月注销。

1) 历史关联方注销前的基本信息如下：

① 冠泉贸易

公司名称	江阴冠泉贸易有限公司	成立时间	2012年3月22日
		注销时间	2018年3月19日
注册资本	200.00万元	法定代表人	龚振平
注册地址	江阴市临港新城滨江西路2号3幢116室		
经营范围	化工产品（不含危险品）、建材、金属材料、机械设备、电子产品、五金交电、日用百货、一般劳保用品、计算机及其辅助设备、汽车零配件、化妆品、针织品、纺织品、纺织原料、服装、服装辅料、服装面料的销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务，但国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外。（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）		
股东构成	股东姓名		股权比例
	龚振平		50.00%
	吴娟		50.00%
	合计		100.00%

注：龚振平、吴娟的股权系代赵建明持有。

冠泉贸易股权代持的背景如下：冠泉贸易系龚振平（赵建明的司机）及吴娟夫妇于 2012 年成立的贸易公司，计划从事化妆品、建材等的贸易业务，因资金积累不足，由赵建明提供了 200 万元用于实缴出资周转；冠泉贸易成立后因业务开展不及预期，龚振平、吴娟夫妇拟关停或对外转让，因有对赵建明的欠款，经协商，冠泉贸易股权转让给赵建明但未办理工商变更登记，由龚振平及吴娟代为持有。

② 江苏花芽网络科技有限公司

公司名称	江苏花芽网络科技有限公司	成立时间	2015年9月10日
		注销时间	2019年8月15日
注册资本	1,000.00万元	法定代表人	赵剑阳
注册地址	江阴市澄江中路159号C区902		
经营范围	软件、化妆品的研究、开发;软件、化妆品、预包装食品、日用百货、电子产品的销售;软件、化妆品、预包装食品、日用百货、电子产品的网上销售;数据处理、应用、分析。(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)		
股东构成	股东名称		股权比例
	标榜化妆品		100.00%

	合计	100.00%
--	-----------	----------------

③ 江阴市长江汽车配件有限公司

公司名称	江阴市长江汽车配件有限公司	成立时间	1999年4月28日
		注销时间	2020年3月16日
注册资本	50.00万元	法定代表人	朱裕金
注册地址	江阴市滨江中路365号		
经营范围	汽车配件销售		
股东构成	股东姓名		股权比例
	朱裕金		33.34%
	唐锦尧		33.34%
	徐国峰		33.32%
	合计		100.00%

2) 资产、技术及人员情况

公司主要资产包括房产、土地、商标、专利及生产设备等，均通过公司自有资金取得，不存在与历史关联方共用资产的情形。截至本招股说明书签署日，公司已取得境内专利 59 项，境外专利 1 项，已注册软件著作权 9 项，且公司专利及软件著作权均为原始取得。围绕公司汽车尼龙管路及连接件等系列产品的研发、生产和销售的主营业务，公司已掌握多项尼龙管路及连接件制造的自有核心技术，“一种蒸汽成型的车用管路及其制备方法”、“车用尼龙塑料连接件的焊接方法”、“安全防撞型燃油管接头结构方式”、“一种通过水辅助注塑成型的工艺方法”、“电池冷却管的加工工艺及结构设计方法”、“真空管路系统用易装拆型保护套结构方式”、“一种汽车管路密封性能的检测方法”、“一种直管拉细工艺”、“墩节工艺技术”等，公司拥有独立的技术团队及技术成果，不存在与历史关联方共用技术的情形。

江阴市长江汽车配件有限公司主要从事汽车配件的销售，与公司资产、技术不存在共用的情形，公司监事会主席朱裕金曾任其董事长。报告期内，朱裕金一直于公司担任监事，而江阴市长江汽车配件有限公司因未按规定年检于 2003 年 11 月被吊销，此后一直无实际经营。因此，公司与江阴市长江汽车配件有限公司报告期内不存在人员混同的情形。

除上述情形外，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员、财务人员

等均不存在于历史关联方处担任董事、监事以外的其他职务的情形。因此，公司与历史关联方不存在人员混同的情形。

综上，公司与历史关联方不存在共用资产、技术及人员混同的情形。

3) 客户、供应商重叠情况

报告期内，公司与历史关联方不存在主要客户及供应商重叠的情形。

4) 关联交易情况

报告期内，公司与历史关联方不存在关联交易。

综上，上述历史关联方与公司不存在资产、技术共用、人员混同或客户、供应商重叠的情形，亦不存在业务或经营往来。

(2) 历史关联方注销或吊销的原因、合法合规性及资产、人员处置去向

历史关联方注销或吊销的原因如下：

序号	历史关联方	注销或吊销原因
1	冠泉贸易	实际主要投资派姆汽车，后由于对外转让派姆汽车股权，且冠泉贸易经营情况不佳，故注销
2	江苏花芽网络科技有限公司	因业务开展不理想，经营持续亏损，决议注销
3	江阴市长江汽车配件有限公司	因未按规定年检于2003年11月被吊销，此后无实际经营，于2020年3月注销

上述关联方由于经营情况不理想或长期无实际经营，故决定注销，注销原因具备合理性。报告期内，上述企业不存在因违法违规而受到相关部门处罚的情形，生产经营过程合法合规。上述企业中曾开展实际经营的企业注销后资产由其股东收回，人员解散或者于其股东处任职，不存在整合至发行人的情况，长期无实际经营的企业不存在资产或人员去向问题。

(3) 公司不存在关联交易非关联化的情形

公司已根据《公司法》、《企业会计准则》、《上市公司信息披露管理办法》以及《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020年修订）》的相关规定充分披露报告期内的关联交易，公司不存在关联交易非关联化的情形。具体情况参见本招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”。

第八节 财务会计信息与管理层分析

公司聘请大华会计师事务所（特殊普通合伙）对公司截至 2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日、2020 年 12 月 31 日和 2021 年 6 月 30 日的合并及母公司资产负债表，2018 年度、2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表、合并及母公司股东权益变动表以及相关财务报表附注进行了审计，并出具了标准无保留意见的《审计报告》（大华审字[2021]0015856 号）。本节引用的财务会计数据除特别说明外，均引自经审计的财务报告且为合并财务报表口径。

公司提请投资者注意，投资者欲对公司的会计政策、财务状况、经营成果和现金流量情况进行详细的了解，应当认真阅读经审计的财务报表及附注全文。

本节的财务会计数据及有关的分析反映了公司报告期内经审计的财务状况。管理层以公司报告期内各项业务开展的实际情况为基础，结合对发行人所处行业、业务的理解，对报告期内的财务状况、经营成果及现金流量情况进行了分析说明。管理层讨论分析部分采用了结合公司经营模式特点以及与同行业公司对比分析的方法，以便投资者更深入理解公司的财务及非财务信息。可比公司的相关信息均来自其公开披露资料。

一、财务报表情况

（一）合并财务报表

公司单体（母公司）财务报表与合并财务报表在编制基础、资产总额、所有者权益、营业收入及净利润等重要财务信息方面不存在显著差异，若投资者欲对母公司财务报表进行更详细的了解，请阅读经审计的财务报表及附注全文。

1、合并资产负债表

单位：元

项目	2021 年 6 月末	2020 年 12 月末	2019 年 12 月末	2018 年 12 月末
流动资产：				
货币资金	126,519,018.20	92,807,943.00	107,057,907.62	51,869,693.56
以公允价值计量且其变动计入当期损	-	-	-	-

项目	2021年6月末	2020年12月末	2019年12月末	2018年12月末
益的金融资产				
交易性金融资产	-	-	-	-
衍生金融资产	-	-	-	-
应收票据	475,000.00	9,975,000.00	7,600,000.00	33,185,209.82
应收账款	60,825,885.98	68,159,785.36	83,142,185.01	46,607,320.61
应收款项融资	59,374,928.24	88,905,289.12	71,186,106.26	-
预付款项	5,554,731.37	3,198,761.73	739,929.89	2,129,194.18
其他应收款	59,050.54	63,348.95	1,203,777.54	38,988.00
存货	112,156,770.17	97,443,971.67	98,812,118.06	70,736,761.77
持有待售的资产	-	-	-	-
一年内到期的非流动资产	-	-	-	-
其他流动资产	-	-	-	1,063,115.99
流动资产合计	364,965,384.50	360,554,099.83	369,742,024.38	205,630,283.93
非流动资产：				
可供出售金融资产	-	-	-	-
持有至到期投资	-	-	-	-
债权投资	-	-	-	-
其他债权投资	-	-	-	-
长期应收款	-	-	-	-
长期股权投资	-	-	-	-
其他权益工具投资	-	-	-	-
其他非流动金融资产	-	-	-	-
投资性房地产	-	-	-	-
固定资产	88,430,840.39	92,262,161.69	93,188,182.05	65,352,542.67
在建工程	4,693,628.33	2,879,646.03	2,608,849.56	20,703,995.80
生产性生物资产	-	-	-	-
油气资产	-	-	-	-
无形资产	11,832,909.73	12,149,982.04	12,779,290.76	12,487,032.76
开发支出	-	-	-	-
商誉	-	-	-	-
长期待摊费用	7,014,810.76	8,703,253.09	12,989,184.02	14,396,117.70
递延所得税资产	1,362,628.20	1,848,704.61	1,799,742.17	780,182.65
其他非流动资产	4,759,899.19	549,231.31	806,810.95	22,338.49
非流动资产合计	118,094,716.60	118,392,978.77	124,172,059.51	113,742,210.07
资产总计	483,060,101.10	478,947,078.60	493,914,083.89	319,372,494.00

合并资产负债表（续）

单位：元

项目	2021年6月末	2020年12月末	2019年12月末	2018年12月末
流动负债：				
短期借款	-	10,012,638.89	28,837,175.14	20,000,000.00
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债	-	-	-	-
交易性金融负债	-	-	-	-
衍生金融负债	-	-	-	-
应付票据	62,438,287.01	59,623,966.41	81,694,457.67	33,125,635.57
应付账款	50,230,496.84	83,851,706.94	92,129,067.02	53,915,593.11
预收款项	-	-	386,646.44	303,276.91
合同负债	1,115,013.04	237,085.41	-	-
应付职工薪酬	5,799,608.53	7,068,964.06	6,572,683.65	4,402,929.98
应交税费	6,123,450.94	10,161,427.58	7,624,431.13	120,695.29
其他应付款	308,256.95	755,493.96	300,081.04	279,236.11
持有待售的负债	-	-	-	-
一年内到期的非流动负债	-	-	-	-
其他流动负债	69,989.55	25,369.95	-	500,000.00
流动负债合计	126,085,102.86	171,736,653.20	217,544,542.09	112,647,366.97
非流动负债：				
长期借款	-	-	-	-
应付债券	-	-	-	-
其中：优先股	-	-	-	-
永续债	-	-	-	-
长期应付款	-	-	-	-
长期应付职工薪酬	-	-	-	-
预计负债	1,138,023.08	1,188,185.99	-	-
递延收益	-	-	-	-
递延所得税负债	-	-	-	-
其他非流动负债	-	-	-	-
非流动负债合计	1,138,023.08	1,188,185.99	-	-
负债合计	127,223,125.94	172,924,839.19	217,544,542.09	112,647,366.97
所有者权益：				
股本	67,500,000.00	67,500,000.00	67,500,000.00	67,500,000.00
其他权益工具	-	-	-	-
其中：优先股	-	-	-	-

项目	2021年6月末	2020年12月末	2019年12月末	2018年12月末
永续债	-	-	-	-
资本公积	79,043,970.91	79,043,970.91	79,043,970.91	79,043,970.91
减：库存股	-	-	-	-
其他综合收益	-	-	-	-
专项储备	-	-	-	-
盈余公积	27,346,613.23	27,346,613.23	14,931,343.47	5,657,373.11
未分配利润	181,946,391.02	132,131,655.27	114,894,227.42	52,155,010.53
归属于母公司所有者权益合计	355,836,975.16	306,022,239.41	276,369,541.80	204,356,354.55
少数股东权益	-	-	-	2,368,772.48
所有者权益合计	355,836,975.16	306,022,239.41	276,369,541.80	206,725,127.03
负债和所有者权益总计	483,060,101.10	478,947,078.60	493,914,083.89	319,372,494.00

2、合并利润表

单位：元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
一、营业收入	239,307,204.71	632,199,855.41	562,715,110.19	319,804,001.90
二、营业总成本	183,187,314.83	486,989,866.27	452,661,363.16	271,636,525.90
其中：营业成本	163,308,150.00	443,788,290.70	408,194,886.15	241,644,214.07
税金及附加	1,185,543.83	3,346,558.15	1,911,476.15	1,456,275.88
销售费用	2,570,640.69	4,719,320.34	9,726,446.68	5,879,924.90
管理费用	6,180,089.55	14,045,628.97	13,122,301.65	10,499,510.34
研发费用	11,037,900.26	21,596,259.56	17,522,282.51	10,547,050.89
财务费用	-1,095,009.50	-506,191.45	2,183,970.02	1,609,549.82
其中：利息费用	160,842.52	737,196.33	874,507.26	1,079,470.97
利息收入	455,819.31	648,721.76	239,533.11	93,642.86
加：其他收益	847,627.77	2,616,627.57	5,845,605.21	1,091,600.00
投资收益	381,673.43	-	387,811.75	-
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	-	-
其中：以摊余成本计量的金融资产终止确认收益	-	-	-	-
净敞口套期收益	-	-	-	-
公允价值变动收益	-	-	-	-
信用减值损失	1,787,655.30	-379,746.19	-2,454,714.54	-
资产减值损失	-215,550.72	-1,169,558.32	-5,202,654.10	-896,635.28

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
资产处置收益		-	15,843.29	0.00
三、营业利润（亏损以“-”号填列）	58,921,295.66	146,277,312.20	108,645,638.64	48,362,440.72
加：营业外收入	-	50,277.62	16,784.16	4,418.80
减：营业外支出	249,797.76	1,224,506.57	962,523.14	77,249.99
四、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	58,671,497.90	145,103,083.25	107,699,899.66	48,289,609.53
减：所得税费用	8,856,762.15	20,950,385.64	15,227,768.83	6,804,255.60
五、净利润（净亏损以“-”号填列）	49,814,735.75	124,152,697.61	92,472,130.83	41,485,353.93
（一）按经营持续性分类	-	-	-	-
1. 持续经营净利润	49,814,735.75	124,152,697.61	92,472,130.83	41,485,353.93
2. 终止经营净利润	-	-	-	-
（二）按所有权归属分类	-	-	-	-
1. 归属于母公司股东的净利润	49,814,735.75	124,152,697.61	92,263,187.25	41,625,279.58
2. 少数股东损益	-	-	208,943.58	-139,925.65
六、其他综合收益的税后净额	-	-	-	-
七、综合收益总额	49,814,735.75	124,152,697.61	92,472,130.83	41,485,353.93
归属于母公司所有者的综合收益总额	49,814,735.75	124,152,697.61	92,263,187.25	41,625,279.58
归属于少数股东的综合收益总额	-	-	208,943.58	-139,925.65
八、每股收益：				
（一）基本每股收益（元/股）	0.74	1.84	1.37	0.62
（二）稀释每股收益（元/股）	0.74	1.84	1.37	0.62

3、合并现金流量表

单位：元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
一、经营活动产生的现金流量				
销售商品、提供劳务收到的现金	317,502,863.91	706,658,705.75	534,231,234.71	317,350,740.29
收到的税费返还	204,613.83	449,185.05	2,666,676.20	14,636.60

项 目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
收到其他与经营活动有关的现金	1,303,447.08	3,377,493.38	3,736,219.36	2,407,229.84
经营活动现金流入小计	319,010,924.82	710,485,384.18	540,634,130.27	319,772,606.73
购买商品、接受劳务支付的现金	226,098,647.86	474,278,840.93	364,621,551.71	222,325,991.20
支付给职工以及为职工支付的现金	22,578,108.57	40,756,855.13	33,462,452.88	24,741,937.53
支付的各项税费	21,222,142.34	48,159,566.81	26,533,359.69	18,696,347.08
支付其他与经营活动有关的现金	4,751,892.86	10,424,531.97	13,578,922.92	8,440,588.07
经营活动现金流出小计	274,650,791.63	573,619,794.84	438,196,287.20	274,204,863.88
经营活动产生的现金流量净额	44,360,133.19	136,865,589.34	102,437,843.07	45,567,742.85
二、投资活动产生的现金流量				
收回投资所收到的现金	115,000,000.00	-	20,500,000.00	-
取得投资收益收到的现金	381,673.43	-	10,740.71	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	5,990.00	-	98,419.00	500.00
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	1,200,000.00	37,474.08	-
收到其他与投资活动有关的现金	-	-	-	-
投资活动现金流入小计	115,387,663.43	1,200,000.00	20,646,633.79	500.00
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	12,988,323.85	23,171,431.50	28,541,326.97	37,020,331.80
投资支付的现金	115,000,000.00	-	20,500,000.00	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	-	-
支付其他与投资活动有关的现金	-	-	-	-
投资活动现金流出小计	127,988,323.85	23,171,431.50	49,041,326.97	37,020,331.80
投资活动产生的现金流量净额	-12,600,660.42	-21,971,431.50	-28,394,693.18	-37,019,831.80
三、筹资活动产生的现金流量				
吸收投资收到的现金	-	-	-	1,960,000.00
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	-	-	-	1,960,000.00
取得借款收到的现金	-	11,000,000.00	32,649,850.00	20,000,000.00
发行债券收到的现金	-	-	-	-
收到其他与筹资活动有关的现金	-	-	-	-
筹资活动现金流入小计	-	11,000,000.00	32,649,850.00	21,960,000.00
偿还债务支付的现金	10,000,000.00	29,800,000.00	23,906,700.00	15,461,610.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	173,481.41	95,261,526.74	21,083,843.74	1,051,867.27

项 目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
其中：子公司支付给少数股东的股利、利润	-	-	-	-
支付其他与筹资活动有关的现金	551,222.63	639,187.73	-	-
筹资活动现金流出小计	10,724,704.04	125,700,714.47	44,990,543.74	16,513,477.27
筹资活动产生的现金流量净额	-10,724,704.04	-114,700,714.47	-12,340,693.74	5,446,522.73
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	-62,200.93	262,093.41	47,111.45	41,500.86
五、现金及现金等价物净增加额	20,972,567.80	455,536.78	61,749,567.60	14,035,934.64
加：期初现金及现金等价物余额	92,807,943.00	92,352,406.22	30,602,838.62	16,566,903.98
六、期末现金及现金等价物余额	113,780,510.80	92,807,943.00	92,352,406.22	30,602,838.62

（二）注册会计师审计意见

大华会计师对公司报告期内的财务报表及其附注进行了审计，出具了标准无保留意见的《审计报告》（大华审字[2021]0015856号），其审计意见如下：

“我们审计了江阴标榜汽车部件股份有限公司（以下简称标榜股份公司）财务报表，包括2021年6月30日、2020年12月31日、2019年12月31日、2018年12月31日的合并及母公司资产负债表，2021年1月-6月、2020年度、2019年度、2018年度的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表、合并及母公司股东权益变动表以及相关财务报表附注。

我们认为，后附的财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了标榜股份公司2021年6月30日、2020年12月31日、2019年12月31日、2018年12月31日的合并及母公司财务状况以及2021年1月-6月、2020年度、2019年度、2018年度的合并及母公司经营成果和现金流量。”

（三）重要性水平的判断标准

公司根据自身业务特点并结合财务报告使用者的需求，从定性及定量两个方面考虑财务会计信息的重要性水平。从定性角度上看，公司主要评估事项是否属于日常经营性业务、是否显著影响报告期及未来公司的财务状况、经营成果及现金流量等因素；从定量角度上看，公司以利润总额的5%作为重要性水平的确定标准。

（四）关键审计事项

根据大华会计师出具的标准无保留意见《审计报告》（大华审字[2021]0015856号），发行人会计师根据职业判断在审计中识别出的关键审计事项具体如下：

关键审计事项	审计应对
<p>标榜股份主要从事汽车用动力系统连接管路、冷却系统连接管路、连接件等产品生产、销售，2021年1-6月、2020年度、2019年度、2018年度的营业收入分别为人民币239,307,204.71元、632,199,855.41元、562,715,110.19元、319,804,001.90元。由于营业收入是标榜股份的关键指标之一，且可能存在标榜股份管理层操纵为达到特定目标或预期的固有风险，因此，大华会计师将收入确认作为关键审计事项。</p>	<p>大华会计师针对收入确认实施的重要审计程序包括：</p> <p>（1）了解、评价并测试标榜股份销售与收款相关内部控制的设计和运行有效性；</p> <p>（2）对标榜股份收入和成本执行分析程序，判断本报告期收入金额是否出现异常波动的情况；</p> <p>（3）检查标榜股份主要客户合同相关条款，识别与商品控制权转移（所有权上的风险和报酬转移）相关的合同条款与条件，评价收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；</p> <p>（4）收入交易选取样本，核对发票、销售合同、出库单、结算单等，评价标榜股份收入确认是否符合企业会计准则的要求；</p> <p>（5）按照抽样原则选择部分客户，实施函证、访谈程序，并将函证结果、访谈情况与公司的记录进行核对。</p> <p>（6）就资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本，核对出库单、结算单及其他支持性文档，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间。</p> <p>根据已执行的审计工作，大华会计师认为收入确认符合标榜股份的会计政策。</p>

（五）财务报表的编制基础及合并财务报表范围

1、财务报表的编制基础

（1）编制基础：公司根据实际发生的交易和事项，按照财政部颁布的《企业会计准则——基本准则》和具体企业会计准则、企业会计准则应用指南、企业会计准则解释及其他相关规定（以下合称“企业会计准则”）进行确认和计量，在此基础上，结合中国证券监督管理委员会《公开发行证券的公司信息披露编报规则第15号——财务报告的一般规定》（2014年修订）的规定，编制财务报表。

（2）持续经营：公司对报告期末起12个月的持续经营能力进行了评价，未发现对持续经营能力产生重大怀疑的事项或情况。因此，财务报表系在持续经营假设的基础上编制。

2、合并财务报表范围及其变化

报告期内，公司合并财务报表范围内子公司如下：

序号	公司名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
1	江阴佳德希贸易有限公司	否	否	否	是
2	江阴标榜汽车饰件有限公司	否	否	否	是

(1) 单次处置对子公司投资并丧失控制权

单位：万元

子公司名称	股权处置价款	股权处置比例	股权处置方式	丧失控制权的时点	丧失控制权时点的确定依据
江阴标榜汽车饰件有限公司	306.00	51%	转让	2019-12-28	已收 60% 股权转让款并完成工商变更

(2) 其他原因的合并范围变动

子公司江阴佳德希贸易有限公司于 2019 年 4 月注销。

二、影响公司未来盈利能力或财务状况的主要因素，以及对公司具有核心意义，或其变动对业绩变动具有较强预示作用的财务和非财务指标

(一) 报告期内经营成果逻辑分析

公司长期立足于汽车尼龙管路制造领域，系国内少数进入合资品牌整车厂供应体系的汽车尼龙管路优势企业之一。2018 年-2020 年及 2021 年 1-6 月，公司营业收入分别为 31,980.40 万元、56,271.51 万元、63,219.99 万元及 23,930.72 万元。报告期内，公司扣除非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润分别为 4,075.93 万元、8,769.92 万元、12,080.01 万元及 4,805.73 万元，2018 年-2020 年的年均复合增长率达 72.16%。

多年来，公司与国内知名的汽车整车厂和优秀的汽车零部件制造企业建立了稳定的合作关系，在细分行业具有较高的品牌知名度。公司通过不断的技术积累，深入参与整车厂的同步研发，在细分行业形成了极具竞争力的技术优势、产品优势。同时，公司积极顺应汽车行业节能减排趋势，凭借进入品牌汽车整车厂供应体系的先发优势，以长期积累的技术经验在整车厂推出更高标准的机型前即已参与配套零部件的开发，优先成为其新型车型零部件的指定供应商。随着汽车新型管路的供货比例持续提高，2018-2020 年公司产品销售规模及市场占有率不断提高。公司在产品品质、工艺技术、响应速度等方面达到了欧美发达国家品牌车企

的标准和要求，主要产品已广泛配套于大众、奥迪、斯柯达、大通、福特、标致等知名品牌，覆盖了主要的热销乘用车及众多主流车型，形成了较强的品牌影响力。

从外部市场环境来看，随着汽车节能减排标准日趋提高，汽车行业呈现轻量化、环保化趋势，尼龙管路应用场景逐步增加。同时，涡轮增压技术在汽车发动机的应用得以快速推广，涡轮增压车型渗透率不断提升，公司紧跟行业发展趋势，积极配套“大众系”等客户涡轮增压车型。2019年，汽车排放“国六”标准正式实施，公司部分产品作为降低汽车排放的重要功能部件，已批量应用于“国六”标准汽车，公司业绩迎来了快速增长期。此外，在汽车零部件国产化的趋势下，公司凭借本土化、高性价比以及率先进入品牌整车供应链的先发优势，在市场竞争中逐步实现进口替代，在新能源车领域的产品应用也逐步拓宽，有望打开新的市场增长空间。

未来，公司将进一步提升产能规模、产品品质、技术实力，持续参与下游整车厂的同步研发，抓住汽车行业节能减排、轻量化及国产替代的市场机遇，持续推出符合行业需求的汽车管路产品。此外，公司还将不断扩大产品在新能源汽车领域的应用，力争实现业绩规模长期稳定增长。

（二）影响公司未来盈利能力或财务状况的主要因素及变动趋势

公司未来盈利能力或财务状况主要受产品特点、业务模式、行业竞争、外部市场环境等因素的影响，上述因素及变动趋势具体分析如下：

1、产品特点

公司的主营业务为汽车尼龙管路及连接件系列产品的研发、生产和销售。报告期内，公司主要产品为动力系统连接管路、冷却系统连接管路、连接件等，主要产品的销售数量及销售单价直接影响公司的销售收入与盈利状况。汽车尼龙管路在管体重量、内壁粗糙度、生产工艺、耐油耐高低温等方面更具有优越性，因此更为契合近年来汽车节能减排标准提升的趋势。此外，公司紧跟行业发展趋势，主要产品配套于“大众系”涡轮增压车型，相关车型市场销量近年来保持较快增长，相应的公司产品销售数量呈逐步增加态势。在全国汽车排放标准逐步由“国五”向“国六”升级的背景下，公司获得客户更多“国六”车型零部件的定点并

率先实现量产配套，“国六”车型的尼龙管路单车使用价值量较高，相应的公司产品销售收入提升较大。报告期内，公司主营业务收入分别为 31,028.54 万元、54,587.30 万元、61,882.84 万元及 23,233.53 万元，2018-2020 年主营业务收入快速增长对公司盈利能力产生积极影响。

2、业务模式

在销售模式方面，公司主要采取直销模式，主要客户包括一汽大众、上汽大众等知名汽车整车厂商以及鹏翎股份、无锡二橡胶股份有限公司等优质的汽车零部件供应商。在生产模式方面，公司主要根据整车厂的生产计划批量生产和供货。在采购模式方面，公司主要向获得整车厂商认可的供应商采购相关原材料。

由于公司主要配套于知名合资品牌车型，相关车型市场销量较为稳定，受汽车整体市场波动影响较小，且 2019 年，公司主要整车客户较早推出“国六”标准车型，推动公司业绩实现较快增长。公司处于汽车零部件产业链的中游，下游客户经营规模较大、资信状况与回款情况良好，因此，公司经营活动现金流量情况良好，应收账款及票据坏账风险较低。此外，公司与下游客户合作不断深入，销售产品数量不断增加，2018-2020 年营业收入逐年增长。

3、行业竞争

我国汽车尼龙管路行业内企业较为分散，没有占据绝对竞争优势的尼龙管路制造企业，以邦迪 TI、特科拉 Teklas、凯塞 Kayser、帕萨思 PASS、弗兰科希 Fraenkisch 等为代表的少数外资及合资汽车尼龙管路制造企业占据大部分的合资品牌车型的配套份额，国内自主尼龙管制造企业只有包括标榜股份、鹏翎股份在内的少部分生产商能够进入到合资汽车品牌的供应商体系。

公司在产品品质、工艺技术、响应速度等方面达到了欧美发达国家品牌车企的标准和要求，并凭借成本优势、本土优势及先发优势，逐步实现国产替代。因此，公司主要产品市场销量呈逐年增长态势。

4、外部市场环境

汽车工业及零部件产业作为国民经济发展的支柱产业之一，中央及地方政府不断出台各种扶持产业政策，鼓励汽车行业和汽车零部件行业的发展。近年来，

随着汽车节能减排标准日趋提高，涡轮增压技术在汽车发动机的应用得以快速推广，涡轮增压车型渗透率不断提升；同时，汽车行业呈现轻量化、环保化趋势，尼龙管路的应用场景逐渐拓宽。此外，国内汽车零部件产业国产化趋势日益明显，公司产品质量达到欧美标准并凭借本土化的高性价比产品以及快速响应的配套服务，在与境外零部件厂商的竞争中逐步实现替代。公司紧跟行业发展趋势，积极配套涡轮增压车型，凭借进入产业链供应体系的先发优势、逐步积累的技术经验及成本优势，长期同步参与到整车厂商配套零部件的开发，成为国内知名整车厂及优秀零部件制造企业的尼龙管路及连接件供应商，市场影响力与知名度不断提升，盈利能力不断增强。

(三)对公司具有核心意义或其变动对业绩变动具有较强预示作用的财务或非财务指标分析

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、研发投入等财务指标以及已签订尚未执行完毕的在手订单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、主营业务收入增长率

报告期内，公司主营业务收入分别为 31,028.54 万元、54,587.30 万元、61,882.84 万元及 23,233.53 万元，2018 年及 2019 年公司主营业务收入持续快速增长，2020 年随着“国六”排放标准在全国范围内实施，公司产品销售规模稳步增加，主营业务收入呈现良好的增长势头。

2、主营业务毛利率

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 24.31%、27.00%、29.61% 及 31.03%。报告期内，公司持续优化生产工艺、积极响应下游客户需求推出新型号产品、不断推进零部件自产进程、主要产品销售数量持续增加，主营业务毛利率整体较为稳定。

3、期间费用率

报告期内，公司期间费用合计分别为 2,853.60 万元、4,255.50 万元、3,985.50 万元及 1,869.36 万元，期间费用占营业收入的比重分别为 8.92%、7.56%、6.30% 及 7.81%。

4、研发投入

报告期内，公司研发投入占营业收入的比例分别为 3.30%、3.11%、3.42% 及 4.61%。技术和研发是公司的核心竞争力之一，研发的持续投入是进一步推动公司业绩增长的重要指标。

5、已签订但尚未执行完毕的在手订单

公司专注于乘用车市场的零部件配套领域，为客户提供具有高安全性、重要功能性的核心零部件。公司产品的市场需求主要受配套车型产量、销售量的影响，2020年7月，全国范围实施内轻型汽车已全面执行“国六”排放标准，公司产品的市场规模前景较好。此外，公司在新能源车领域的产品应用正逐步拓宽，产品结构将进一步完善。已签订但尚未执行完毕的在手订单，对发行人未来短期的业绩变动具有较强的预示作用。

三、分部信息

报告期内，公司主营业务收入按产品类别列示：

单位：万元

产 品	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
动力系统连接管路	15,595.03	67.12%	45,036.36	72.78%	38,215.83	70.01%	17,694.64	57.03%
冷却系统连接管路	847.98	3.65%	2,006.43	3.24%	1,424.86	2.61%	1,578.92	5.09%
连接件	5,516.68	23.74%	11,956.95	19.32%	10,795.67	19.78%	9,201.38	29.65%
其他	1,273.83	5.48%	2,883.11	4.66%	4,150.94	7.60%	2,553.60	8.23%
主营业务收入合计	23,233.53	100.00%	61,882.84	100.00%	54,587.30	100.00%	31,028.54	100.00%

报告期内，公司主营业务收入按地区分部列示：

单位：万元

地区	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
华东	7,990.92	34.39%	23,179.74	37.46%	24,213.76	44.36%	11,986.42	38.63%
东北	5,939.95	25.57%	17,443.37	28.19%	13,289.07	24.34%	8,252.37	26.60%

地区	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
华北	3,295.55	14.18%	7,298.10	11.79%	7,698.07	14.10%	6,635.20	21.38%
西南	4,678.17	20.14%	12,491.42	20.19%	8,415.42	15.42%	3,244.92	10.46%
境内其他地区	196.72	0.85%	218.36	0.35%	363.44	0.67%	504.06	1.62%
境内小计	22,101.30	95.13%	60,630.99	97.98%	53,979.75	98.89%	30,622.97	98.69%
境外	1,132.22	4.87%	1,251.85	2.02%	607.54	1.11%	405.57	1.31%
合计	23,233.53	100.00%	61,882.84	100.00%	54,587.30	100.00%	31,028.54	100.00%

四、主要会计政策和会计估计

(一) 同一控制下和非同一控制下企业合并的会计处理方法

1、分步实现企业合并过程中的各项交易的条款、条件以及经济影响符合以下一种或多种情况，将多次交易事项作为一揽子交易进行会计处理

- (1) 这些交易是同时或者在考虑了彼此影响的情况下订立的；
- (2) 这些交易整体才能达成一项完整的商业结果；
- (3) 一项交易的发生取决于其他至少一项交易的发生；
- (4) 一项交易单独看是不经济的，但是和其他交易一并考虑时是经济的。

2、同一控制下的企业合并

本公司在企业合并中取得的资产和负债，按照合并日在被合并方资产、负债（包括最终控制方收购被合并方而形成的商誉）在最终控制方合并财务报表中的账面价值计量。在合并中取得的净资产账面价值与支付的合并对价账面价值（或发行股份面值总额）的差额，调整资本公积中的股本溢价，资本公积中的股本溢价不足冲减的，调整留存收益。

如果存在或有对价并需要确认预计负债或资产，该预计负债或资产金额与后续或有对价结算金额的差额，调整资本公积（资本溢价或股本溢价），资本公积不足的，调整留存收益。

对于通过多次交易最终实现企业合并的，属于一揽子交易的，将各项交易作为一项取得控制权的交易进行会计处理；不属于一揽子交易的，在取得控制权日，长期股权投资初始投资成本，与达到合并前的长期股权投资账面价值加上合并日

进一步取得股份新支付对价的账面价值之和的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。对于合并日之前持有的股权投资，因采用权益法核算或金融工具确认和计量准则核算而确认的其他综合收益，暂不进行会计处理，直至处置该项投资时采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础进行会计处理；因采用权益法核算而确认的被投资单位净资产中除净损益、其他综合收益和利润分配以外的所有者权益其他变动，暂不进行会计处理，直至处置该项投资时转入当期损益。

3、非同一控制下的企业合并

购买日是指本公司实际取得对被购买方控制权的日期，即被购买方的净资产或生产经营决策的控制权转移给本公司的日期。同时满足下列条件时，本公司一般认为实现了控制权的转移：

- (1) 企业合并合同或协议已获本公司内部权力机构通过。
- (2) 企业合并事项需要经过国家有关主管部门审批的，已获得批准。
- (3) 已办理了必要的财产权转移手续。
- (4) 本公司已支付了合并价款的大部分，并且有能力、有计划支付剩余款项。
- (5) 本公司实际上已经控制了被购买方的财务和经营政策，并享有相应的利益、承担相应的风险。

本公司在购买日对作为企业合并对价付出的资产、发生或承担的负债按照公允价值计量，公允价值与其账面价值的差额，计入当期损益。

本公司对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为商誉；合并成本小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，经复核后，计入当期损益。

通过多次交换交易分步实现的非同一控制下企业合并，属于一揽子交易的，将各项交易作为一项取得控制权的交易进行会计处理；不属于一揽子交易的，合并日之前持有的股权投资采用权益法核算的，以购买日之前所持被购买方的股权

投资的账面价值与购买日新增投资成本之和，作为该项投资的初始投资成本；购买日之前持有的股权投资因采用权益法核算而确认的其他综合收益，在处置该项投资时采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础进行会计处理。合并日之前持有的股权投资采用金融工具确认和计量准则核算的，以该股权投资在合并日的公允价值加上新增投资成本之和，作为合并日的初始投资成本。原持有股权的公允价值与账面价值之间的差额以及原计入其他综合收益的累计公允价值变动应全部转入合并日当期的投资收益。

4、为合并发生的相关费用

为企业合并发生的审计、法律服务、评估咨询等中介费用以及其他直接相关费用，于发生时计入当期损益；为企业合并而发行权益性证券的交易费用，可直接归属于权益性交易的从权益中扣减。

(二) 合并财务报表的编制方法

1、合并范围

本公司合并财务报表的合并范围以控制为基础确定，所有子公司（包括本公司所控制的单独主体）均纳入合并财务报表。

2、合并程序

本公司以自身和各子公司的财务报表为基础，根据其他有关资料，编制合并财务报表。本公司编制合并财务报表，将整个企业集团视为一个会计主体，依据相关企业会计准则的确认、计量和列报要求，按照统一的会计政策，反映本企业集团整体财务状况、经营成果和现金流量。

所有纳入合并财务报表合并范围的子公司所采用的会计政策、会计期间与本公司一致，如子公司采用的会计政策、会计期间与本公司不一致的，在编制合并财务报表时，按本公司的会计政策、会计期间进行必要的调整。

合并财务报表时抵销本公司与各子公司、各子公司相互之间发生的内部交易对合并资产负债表、合并利润表、合并现金流量表、合并股东权益变动表的影响。如果站在企业集团合并财务报表角度与以本公司或子公司为会计主体对同一交易的认定不同时，从企业集团的角度对该交易予以调整。

子公司所有者权益、当期净损益和当期综合收益中属于少数股东的份额分别在合并资产负债表中所有者权益项目下、合并利润表中净利润项目下和综合收益总额项目下单独列示。子公司少数股东分担的当期亏损超过了少数股东在该子公司期初所有者权益中所享有份额而形成的余额，冲减少数股东权益。

对于同一控制下企业合并取得的子公司，以其资产、负债（包括最终控制方收购该子公司而形成的商誉）在最终控制方财务报表中的账面价值为基础对其财务报表进行调整。

对于非同一控制下企业合并取得的子公司，以购买日可辨认净资产公允价值为基础对其财务报表进行调整

（1）增加子公司或业务

在报告期内，若因同一控制下企业合并增加子公司或业务的，则调整合并资产负债表的期初数；将子公司或业务合并当期期初至报告期末的收入、费用、利润纳入合并利润表；将子公司或业务合并当期期初至报告期末的现金流量纳入合并现金流量表，同时对比较报表的相关项目进行调整，视同合并后的报告主体自最终控制方开始控制时点起一直存在。

因追加投资等原因能够对同一控制下的被投资方实施控制的，视同参与合并的各方在最终控制方开始控制时即以目前的状态存在进行调整。在取得被合并方控制权之前持有的股权投资，在取得原股权之日与合并方和被合并方同处于同一控制之日孰晚日起至合并日之间已确认有关损益、其他综合收益以及其他净资产变动，分别冲减比较报表期间的期初留存收益或当期损益。

在报告期内，若因非同一控制下企业合并增加子公司或业务的，则不调整合并资产负债表期初数；将该子公司或业务自购买日至报告期末的收入、费用、利润纳入合并利润表；该子公司或业务自购买日至报告期末的现金流量纳入合并现金流量表。

因追加投资等原因能够对非同一控制下的被投资方实施控制的，对于购买日之前持有的被购买方的股权，本公司按照该股权在购买日的公允价值进行重新计量，公允价值与其账面价值的差额计入当期投资收益。购买日之前持有的被购买

方的股权涉及权益法核算下的其他综合收益以及除净损益、其他综合收益和利润分配之外的其他所有者权益变动的，与其相关的其他综合收益、其他所有者权益变动转为购买日所属当期投资收益，由于被投资方重新计量设定受益计划净负债或净资产变动而产生的其他综合收益除外。

（2）处置子公司或业务

1) 一般处理方法

在报告期内，本公司处置子公司或业务，则该子公司或业务期初至处置日的收入、费用、利润纳入合并利润表；该子公司或业务期初至处置日的现金流量纳入合并现金流量表。

因处置部分股权投资或其他原因丧失了对被投资方控制权时，对于处置后的剩余股权投资，本公司按照其在丧失控制权日的公允价值进行重新计量。处置股权取得的对价与剩余股权公允价值之和，减去按原持股比例计算应享有原有子公司自购买日或合并日开始持续计算的净资产的份额与商誉之和的差额，计入丧失控制权当期的投资收益。与原有子公司股权投资相关的其他综合收益或除净损益、其他综合收益及利润分配之外的其他所有者权益变动，在丧失控制权时转为当期投资收益，由于被投资方重新计量设定受益计划净负债或净资产变动而产生的其他综合收益除外。

2) 分步处置子公司

通过多次交易分步处置对子公司股权投资直至丧失控制权的，处置对子公司股权投资的各项交易的条款、条件以及经济影响符合以下一种或多种情况，通常表明应将多次交易事项作为一揽子交易进行会计处理：

- ① 这些交易是同时或者在考虑了彼此影响的情况下订立的；
- ② 这些交易整体才能达成一项完整的商业结果；
- ③ 一项交易的发生取决于其他至少一项交易的发生；
- ④ 一项交易单独看是不经济的，但是和其他交易一并考虑时是经济的。

处置对子公司股权投资直至丧失控制权的各项交易属于一揽子交易的，本公

司将各项交易作为一项处置子公司并丧失控制权的交易进行会计处理；但是，在丧失控制权之前每一次处置价款与处置投资对应的享有该子公司净资产份额的差额，在合并财务报表中确认为其他综合收益，在丧失控制权时一并转入丧失控制权当期的损益。

处置对子公司股权投资直至丧失控制权的各项交易不属于一揽子交易的，在丧失控制权之前，按不丧失控制权的情况下部分处置对子公司的股权投资的相关政策进行会计处理；在丧失控制权时，按处置子公司一般处理方法进行会计处理。

(3) 购买子公司少数股权

本公司因购买少数股权新取得的长期股权投资与按照新增持股比例计算应享有子公司自购买日（或合并日）开始持续计算的净资产份额之间的差额，调整合并资产负债表中的资本公积中的股本溢价，资本公积中的股本溢价不足冲减的，调整留存收益。

(4) 不丧失控制权的情况下部分处置对子公司的股权投资

在不丧失控制权的情况下因部分处置对子公司的长期股权投资而取得的处置价款与处置长期股权投资相对应享有子公司自购买日或合并日开始持续计算的净资产份额之间的差额，调整合并资产负债表中的资本公积中的股本溢价，资本公积中的股本溢价不足冲减的，调整留存收益。

(三) 金融工具（适用 2018 年 12 月 31 日之前）

金融工具包括金融资产、金融负债和权益工具。

1、金融工具的分类

公司根据所发行金融工具的合同条款及其所反映的经济实质而非仅以法律形式，结合取得持有金融资产和承担金融负债的目的，在初始确认时将金融资产和金融负债分为不同类别：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产（或金融负债）；持有至到期投资；应收款项；可供出售金融资产；其他金融负债等。

2、金融工具的确认依据和计量方法

(1) 以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产（金融负债）

以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债，包括交易性金融资产或金融负债和直接指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债。

交易性金融资产或金融负债是指满足下列条件之一的金融资产或金融负债：

- 1) 取得该金融资产或金融负债的目的是为了在短期内出售、回购或赎回；
- 2) 属于进行集中管理的可辨认金融工具组合的一部分，且有客观证据表明公司近期采用短期获利方式对该组合进行管理；
- 3) 属于衍生金融工具，但是被指定为有效套期工具的衍生工具、属于财务担保合同的衍生工具、与在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的权益工具投资挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生工具除外。

只有符合以下条件之一，金融资产或金融负债才可在初始计量时指定为以公允价值计量且其变动计入损益的金融资产或金融负债：

- 1) 该项指定可以消除或明显减少由于金融资产或金融负债的计量基础不同所导致的相关利得或损失在确认或计量方面不一致的情况；
- 2) 风险管理或投资策略的正式书面文件已载明，该金融资产组合、该金融负债组合、或该金融资产和金融负债组合，以公允价值为基础进行管理、评价并向关键管理人员报告；
- 3) 包含一项或多项嵌入衍生工具的混合工具，除非嵌入衍生工具对混合工具的现金流量没有重大改变，或所嵌入的衍生工具明显不应当从相关混合工具中分拆；
- 4) 包含需要分拆但无法在取得时或后续的资产负债表日对其进行单独计量的嵌入衍生工具的混合工具。

公司对以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债，在取得时以公允价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或已到付息期但尚未领取的债券利息）作为初始确认金额，相关的交易费用计入当期损益。持有期间将取得

的利息或现金股利确认为投资收益，期末将公允价值变动计入当期损益。处置时，其公允价值与初始入账金额之间的差额确认为投资收益，同时调整公允价值变动损益。

(2) 应收款项

应收款项是指在活跃市场中没有报价、回收金额固定或可确定的非衍生金融资产。

公司对外销售商品或提供劳务形成的应收债权，以及公司持有的其他企业的债权（不包括在活跃市场上有报价的债务工具），包括应收账款、其他应收款、应收票据等，以向购货方应收的合同或协议价款作为初始确认金额；具有融资性质的，按其现值进行初始确认。

收回或处置时，将取得的价款与该应收款项账面价值之间的差额计入当期损益。

(3) 持有至到期投资

持有至到期投资是指到期日固定、回收金额固定或可确定，且公司有明确意图和能力持有至到期的非衍生性金融资产。

公司对持有至到期投资，在取得时按公允价值（扣除已到付息期但尚未领取的债券利息）和相关交易费用之和作为初始确认金额。持有期间按照摊余成本和实际利率计算确认利息收入，计入投资收益。实际利率在取得时确定，在该预期存续期间或适用的更短期间内保持不变。处置时，将所取得价款与该投资账面价值之间的差额计入投资收益。

如果持有至到期投资处置或重分类为其他类金融资产的金额，相对于公司全部持有至到期投资在出售或重分类前的总额较大，在处置或重分类后应立即将其剩余的持有至到期投资重分类为可供出售金融资产；重分类日，该投资的账面价值与其公允价值之间的差额计入其他综合收益，在该可供出售金融资产发生减值或终止确认时转出，计入当期损益。但是，遇到下列情况可以除外：

1) 出售日或重分类日距离该项投资到期日或赎回日较近（如到期前三个月内），且市场利率变化对该项投资的公允价值没有显著影响。

2) 根据合同约定的偿付方式, 企业已收回几乎所有初始本金。

3) 出售或重分类是由于企业无法控制、预期不会重复发生且难以合理预计的独立事件所引起。

(4) 可供出售金融资产

可供出售金融资产, 是指初始确认时即指定为可供出售的非衍生金融资产, 以及除其他金融资产类别以外的金融资产。

公司对可供出售金融资产, 在取得时按公允价值(扣除已宣告但尚未发放的现金股利或已到付息期但尚未领取的债券利息)和相关交易费用之和作为初始确认金额。持有期间将取得的利息或现金股利确认为投资收益。可供出售金融资产的公允价值变动形成的利得或损失, 除减值损失和外币货币性金融资产形成的汇兑差额外, 直接计入其他综合收益。处置可供出售金融资产时, 将取得的价款与该金融资产账面价值之间的差额, 计入投资损益; 同时, 将原直接计入其他综合收益的公允价值变动累计额对应处置部分的金额转出, 计入投资损益。

公司对在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的权益工具投资, 以及与该权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融资产, 按照成本计量。

(5) 其他金融负债

按其公允价值和相关交易费用之和作为初始确认金额。采用摊余成本进行后续计量。

3、金融资产转移的确认依据和计量方法

公司发生金融资产转移时, 如已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方, 则终止确认该金融资产; 如保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的, 则不终止确认该金融资产。

在判断金融资产转移是否满足上述金融资产终止确认条件时, 采用实质重于形式的原则。公司将金融资产转移区分为金融资产整体转移和部分转移。金融资产整体转移满足终止确认条件的, 将下列两项金额的差额计入当期损益:

(1) 所转移金融资产的账面价值；

(2) 因转移而收到的对价，与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额（涉及转移的金融资产为可供出售金融资产的情形）之和。

金融资产部分转移满足终止确认条件的，将所转移金融资产整体的账面价值，在终止确认部分和未终止确认部分之间，按照各自的相对公允价值进行分摊，并将下列两项金额的差额计入当期损益：

(1) 终止确认部分的账面价值；

(2) 终止确认部分的对价，与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额中对应终止确认部分的金额（涉及转移的金融资产为可供出售金融资产的情形）之和。

金融资产转移不满足终止确认条件的，继续确认该金融资产，所收到的对价确认为一项金融负债。

4、金融负债终止确认条件

金融负债的现时义务全部或部分已经解除的，则终止确认该金融负债或其一部分；公司若与债权人签定协议，以承担新金融负债方式替换现存金融负债，且新金融负债与现存金融负债的合同条款实质上不同的，则终止确认现存金融负债，并同时确认新金融负债。

对现存金融负债全部或部分合同条款作出实质性修改的，则终止确认现存金融负债或其一部分，同时将修改条款后的金融负债确认为一项新金融负债。

金融负债全部或部分终止确认时，终止确认的金融负债账面价值与支付对价（包括转出的非现金资产或承担的新金融负债）之间的差额，计入当期损益。

公司若回购部分金融负债的，在回购日按照继续确认部分与终止确认部分的相对公允价值，将该金融负债整体的账面价值进行分配。分配给终止确认部分的账面价值与支付的对价（包括转出的非现金资产或承担的新金融负债）之间的差额，计入当期损益。

5、金融资产和金融负债公允价值的确定方法

存在活跃市场的金融资产或金融负债，以活跃市场的报价确定其公允价值；活跃市场的报价包括易于且可定期从交易所、交易商、经纪人、行业集团、定价机构或监管机构等获得相关资产或负债的报价，且能代表在公平交易基础上实际并经常发生的市场交易。

初始取得或衍生的金融资产或承担的金融负债，以市场交易价格作为确定其公允价值的基础。

不存在活跃市场的金融资产或金融负债，采用估值技术确定其公允价值。在估值时，公司采用在当前情况下适用并且有足够可利用数据和其他信息支持的估值技术，选择与市场参与者在相关资产或负债的交易中所考虑的资产或负债特征相一致的输入值，并尽可能优先使用相关可观察输入值。在相关可观察输入值无法取得或取得不切实可行的情况下，使用不可观察输入值。

6、金融资产（不含应收款项）减值准备计提

资产负债表日对以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产以外的金融资产的账面价值进行检查，如有客观证据表明该金融资产发生减值的，计提减值准备。

金融资产发生减值的客观证据，包括但不限于：

- （1）发行方或债务人发生严重财务困难；
- （2）债务人违反了合同条款，如偿付利息或本金发生违约或逾期等；
- （3）债权人出于经济或法律等方面因素的考虑，对发生财务困难的债务人作出让步；
- （4）债务人很可能倒闭或进行其他财务重组；
- （5）因发行方发生重大财务困难，该金融资产无法在活跃市场继续交易；
- （6）无法辨认一组金融资产中的某项资产的现金流量是否已经减少，但根据公开的数据对其进行总体评价后发现，该组金融资产自初始确认以来的预计未来现金流量确已减少且可计量，如该组金融资产的债务人支付能力逐步恶化，或债务人所在国家或地区失业率提高、担保物在其所在地区的价格明显下降、所处

行业不景气等；

(7) 权益工具发行方经营所处的技术、市场、经济或法律环境等发生重大不利变化，使权益工具投资人可能无法收回投资成本；

(8) 权益工具投资的公允价值发生严重或非暂时性下跌；

金融资产的具体减值方法如下：

(1) 可供出售金融资产的减值准备

公司于资产负债表日对各项可供出售权益工具投资单独进行检查，若该权益工具投资于资产负债表日的公允价值低于其成本超过 50%（含 50%）或低于其成本持续时间超过一年（含一年）的，则表明其发生减值；若该权益工具投资于资产负债表日的公允价值低于其成本超过 20%（含 20%）但尚未达到 50%的，公司会综合考虑其他相关因素诸如价格波动率等，判断该权益工具投资是否发生减值。

上段所述成本按照可供出售权益工具投资的初始取得成本扣除已收回本金和已摊销金额、原已计入损益的减值损失确定；不存在活跃市场的可供出售权益工具投资的公允价值，按照类似金融资产当时市场收益率对未来现金流量折现确定的现值确定；在活跃市场有报价的可供出售权益工具投资的公允价值根据证券交易所期末收盘价确定，除非该项可供出售权益工具投资存在限售期。对于存在限售期的可供出售权益工具投资，按照证券交易所期末收盘价扣除市场参与者因承担指定期间内无法在公开市场上出售该权益工具的风险而要求获得的补偿金额后确定。

可供出售金融资产发生减值时，即使该金融资产没有终止确认，公司将原直接计入其他综合收益的因公允价值下降形成的累计损失从其他综合收益转出，计入当期损益。该转出的累计损失，等于可供出售金融资产的初始取得成本扣除已收回本金和已摊余金额、当前公允价值和原已计入损益的减值损失后的余额。

对于已确认减值损失的可供出售债务工具，在随后的会计期间公允价值已上升且客观上与确认原减值损失后发生的事项有关的，原确认的减值损失予以转回计入当期损益；对于可供出售权益工具投资发生的减值损失，在该权益工具价值

回升时通过权益转回；但在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的权益工具投资，或与该权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融资产发生的减值损失，不得转回。

（2）持有至到期投资的减值准备

对于持有至到期投资，有客观证据表明其发生了减值的，根据其账面价值与预计未来现金流量现值之间差额计算确认减值损失；计提后如有证据表明其价值已恢复，原确认的减值损失可予以转回，记入当期损益，但该转回的账面价值不超过假定不计提减值准备情况下该金融资产在转回日的摊余成本。

7、金融资产及金融负债的抵销

金融资产和金融负债在资产负债表内分别列示，没有相互抵销。但是，同时满足下列条件的，以相互抵销后的净额在资产负债表内列示：

（1）公司具有抵销已确认金额的法定权利，且该种法定权利是当前可执行的；

（2）公司计划以净额结算，或同时变现该金融资产和清偿该金融负债。

（四）金融工具（自 2019 年 1 月 1 日起适用）

在公司成为金融工具合同的一方时确认一项金融资产或金融负债。

实际利率法是指计算金融资产或金融负债的摊余成本以及将利息收入或利息费用分摊计入各会计期间的方法。

实际利率，是指将金融资产或金融负债在预计存续期的估计未来现金流量，折现为该金融资产账面余额或该金融负债摊余成本所使用的利率。在确定实际利率时，在考虑金融资产或金融负债所有合同条款（如提前还款、展期、看涨期权或其他类似期权等）的基础上估计预期现金流量，但不考虑预期信用损失。

金融资产或金融负债的摊余成本是以该金融资产或金融负债的初始确认金额扣除已偿还的本金，加上或减去采用实际利率法将该初始确认金额与到期日金额之间的差额进行摊销形成的累计摊销额，再扣除累计计提的损失准备（仅适用于金融资产）。

1、金融资产分类和计量

公司根据所管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征，将金融资产划分为以下三类：

- (1) 以摊余成本计量的金融资产。
- (2) 以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。
- (3) 以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

金融资产在初始确认时以公允价值计量，但是因销售商品或提供服务等产生的应收账款或应收票据未包含重大融资成分或不考虑不超过一年的融资成分的，按照交易价格进行初始计量。

对于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，相关交易费用直接计入当期损益，其他类别的金融资产相关交易费用计入其初始确认金额。

金融资产的后续计量取决于其分类，当且仅当公司改变管理金融资产的业务模式时，才对所有受影响的相关金融资产进行重分类。

(1) 分类为以摊余成本计量的金融资产

金融资产的合同条款规定在特定日期产生的现金流量仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付，且管理该金融资产的业务模式是以收取合同现金流量为目标，则公司将该金融资产分类为以摊余成本计量的金融资产。公司分类为以摊余成本计量的金融资产包括货币资金、应收票据、应收账款、其他应收款、长期应收款、债权投资等。

公司对此类金融资产采用实际利率法确认利息收入，按摊余成本进行后续计量，其发生减值时或终止确认、修改产生的利得或损失，计入当期损益。除下列情况外，公司根据金融资产账面余额乘以实际利率计算确定利息收入：

1) 对于购入或源生的已发生信用减值的金融资产，公司自初始确认起，按照该金融资产的摊余成本和经信用调整的实际利率计算确定其利息收入。

2) 对于购入或源生的未发生信用减值、但在后续期间成为已发生信用减值的金融资产，公司在后续期间，按照该金融资产的摊余成本和实际利率计算确定

其利息收入。若该金融工具在后续期间因其信用风险有所改善而不再存在信用减值，公司转按实际利率乘以该金融资产账面余额来计算确定利息收入。

(2) 分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产

金融资产的合同条款规定在特定日期产生的现金流量仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付，且管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标，则公司将该金融资产分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。

公司对此类金融资产采用实际利率法确认利息收入。除利息收入、减值损失及汇兑差额确认为当期损益外，其余公允价值变动计入其他综合收益。当该金融资产终止确认时，之前计入其他综合收益的累计利得或损失从其他综合收益中转出，计入当期损益。

以公允价值计量且变动计入其他综合收益的应收票据及应收账款列报为应收款项融资，其他此类金融资产列报为其他债权投资，其中：自资产负债表日起一年内到期的其他债权投资列报为一年内到期的非流动资产，原到期日在一年以内的其他债权投资列报为其他流动资产。

(3) 指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产

在初始确认时，公司可以单项金融资产为基础不可撤销地将非交易性权益工具投资指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。

此类金融资产的公允价值变动计入其他综合收益，不需计提减值准备。该金融资产终止确认时，之前计入其他综合收益的累计利得或损失从其他综合收益中转出，计入留存收益。公司持有该权益工具投资期间，在公司收取股利的权利已经确立，与股利相关的经济利益很可能流入公司，且股利的金额能够可靠计量时，确认股利收入并计入当期损益。公司对此类金融资产在其他权益工具投资项目下列报。

权益工具投资满足下列条件之一的，属于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产：取得该金融资产的目的主要是为了近期出售；初始确认时属于集中管理的可辨认金融资产工具组合的一部分，且有客观证据表明近期实际存在

短期获利模式；属于衍生工具（符合财务担保合同定义的以及被指定为有效套期工具的衍生工具除外）。

（4）分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产

不符合分类为以摊余成本计量或以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产条件、亦不指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产均分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

公司对此类金融资产采用公允价值进行后续计量，将公允价值变动形成的利得或损失以及与此类金融资产相关的股利和利息收入计入当期损益。

公司对此类金融资产根据其流动性在交易性金融资产、其他非流动金融资产项目列报。

（5）指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产

在初始确认时，公司为了消除或显著减少会计错配，可以单项金融资产为基础不可撤销地将金融资产指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

混合合同包含一项或多项嵌入衍生工具，且其主合同不属于以上金融资产的，公司可以将其整体指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融工具。但下列情况除外：

1) 嵌入衍生工具不会对混合合同的现金流量产生重大改变。

2) 在初次确定类似的混合合同是否需要分拆时，几乎不需分析就能明确其包含的嵌入衍生工具不应分拆。如嵌入贷款的提前还款权，允许持有人以接近摊余成本的金额提前偿还贷款，该提前还款权不需要分拆。

公司对此类金融资产采用公允价值进行后续计量，将公允价值变动形成的利得或损失以及与此类金融资产相关的股利和利息收入计入当期损益。

公司对此类金融资产根据其流动性在交易性金融资产、其他非流动金融资产项目列报。

2、金融负债分类和计量

公司根据所发行金融工具的合同条款及其所反映的经济实质而非仅以法律形式，结合金融负债和权益工具的定义，在初始确认时将该金融工具或其组成部分分类为金融负债或权益工具。金融负债在初始确认时分类为：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债、其他金融负债、被指定为有效套期工具的衍生工具。

金融负债在初始确认时以公允价值计量。对于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债，相关的交易费用直接计入当期损益；对于其他类别的金融负债，相关交易费用计入初始确认金额。

金融负债的后续计量取决于其分类：

(1) 以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债

此类金融负债包括交易性金融负债（含属于金融负债的衍生工具）和初始确认时指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债。

满足下列条件之一的，属于交易性金融负债：承担相关金融负债的目的主要是为了在近期内出售或回购；属于集中管理的可辨认金融工具组合的一部分，且有客观证据表明企业近期采用短期获利方式模式；属于衍生工具，但是，被指定且为有效套期工具的衍生工具、符合财务担保合同的衍生工具除外。交易性金融负债（含属于金融负债的衍生工具），按照公允价值进行后续计量，除与套期会计有关外，所有公允价值变动均计入当期损益。

在初始确认时，为了提供更相关的会计信息，公司将满足下列条件之一的金融负债不可撤销地指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债：

1) 能够消除或显著减少会计错配。

2) 根据正式书面文件载明的企业风险管理或投资策略，以公允价值为基础对金融负债组合或金融资产和金融负债组合进行管理和业绩评价，并在企业内部以此为基础向关键管理人员报告。

公司对此类金融负债采用公允价值进行后续计量，除由公司自身信用风险变动引起的公允价值变动计入其他综合收益之外，其他公允价值变动计入当期损益。除非由公司自身信用风险变动引起的公允价值变动计入其他综合收益会造成或

扩大损益中的会计错配，公司将所有公允价值变动（包括自身信用风险变动的影响金额）计入当期损益。

（2）其他金融负债

除下列各项外，公司将金融负债分类为以摊余成本计量的金融负债，对此类金融负债采用实际利率法，按照摊余成本进行后续计量，终止确认或摊销产生的利得或损失计入当期损益：

- 1) 以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债。
- 2) 金融资产转移不符合终止确认条件或继续涉入被转移金融资产所形成的金融负债。
- 3) 不属于本条前两类情形的财务担保合同，以及不属于本条第 1) 类情形的以低于市场利率贷款的贷款承诺。

财务担保合同是指当特定债务人到期不能按照最初或修改后的债务工具条款偿付债务时，要求发行方向蒙受损失的合同持有人赔付特定金额的合同。不属于指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债的财务担保合同，在初始确认后按照损失准备金额以及初始确认金额扣除担保期内的累计摊销额后的余额孰高进行计量。

3、金融资产和金融负债的终止确认

（1）金融资产满足下列条件之一的，终止确认金融资产，即从其账户和资产负债表内予以转销：

- 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，且该转移满足金融资产终止确认的规定。

（2）金融负债终止确认条件

金融负债（或其一部分）的现时义务已经解除的，则终止确认该金融负债（或该部分金融负债）。

公司与借出方之间签订协议，以承担新金融负债方式替换原金融负债，且新

金融负债与原金融负债的合同条款实质上不同的,或对原金融负债(或其一部分)的合同条款做出实质性修改的,则终止确认原金融负债,同时确认一项新金融负债,账面价值与支付的对价(包括转出的非现金资产或承担的负债)之间的差额,计入当期损益。

公司回购金融负债一部分的,按照继续确认部分和终止确认部分在回购日各自的公允价值占整体公允价值的比例,对该金融负债整体的账面价值进行分配。分配给终止确认部分的账面价值与支付的对价(包括转出的非现金资产或承担的负债)之间的差额,应当计入当期损益。

4、金融资产转移的确认依据和计量方法

公司在发生金融资产转移时,评估其保留金融资产所有权上的风险和报酬的程度,并分别下列情形处理:

(1) 转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的,则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。

(2) 保留了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的,则继续确认该金融资产。

(3) 既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的(即除本条(1)、(2)之外的其他情形),则根据其是否保留了对金融资产的控制,分别下列情形处理:

1) 未保留对该金融资产控制的,则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。

2) 保留了对该金融资产控制的,则按照其继续涉入被转移金融资产的程度继续确认有关金融资产,并相应确认相关负债。继续涉入被转移金融资产的程度,是指公司承担的被转移金融资产价值变动风险或报酬的程度。

在判断金融资产转移是否满足上述金融资产终止确认条件时,采用实质重于形式的原则。公司将金融资产转移区分为金融资产整体转移和部分转移。

(1) 金融资产整体转移满足终止确认条件的,将下列两项金额的差额计入

当期损益：

1) 被转移金融资产在终止确认日的账面价值。

2) 因转移金融资产而收到的对价，与原直接计入其他综合收益的公允价值变动累计额中对应终止确认部分的金额（涉及转移的金融资产为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产）之和。

(2) 金融资产部分转移且该被转移部分整体满足终止确认条件的，将转移前金融资产整体的账面价值，在终止确认部分和继续确认部分（在此种情形下，所保留的服务资产应当视同继续确认金融资产的一部分）之间，按照转移日各自的相对公允价值进行分摊，并将下列两项金额的差额计入当期损益：

1) 终止确认部分在终止确认日的账面价值。

2) 终止确认部分收到的对价，与原计入其他综合收益的公允价值变动累计额中对应终止确认部分的金额（涉及转移的金融资产为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产）之和。

金融资产转移不满足终止确认条件的，继续确认该金融资产，所收到的对价确认为一项金融负债。

5、金融资产和金融负债公允价值的确定方法

存在活跃市场的金融资产或金融负债，以活跃市场的报价确定其公允价值，除非该项金融资产存在针对资产本身的限售期。对于针对资产本身的限售的金融资产，按照活跃市场的报价扣除市场参与者因承担指定期间内无法在公开市场上出售该金融资产的风险而要求获得的补偿金额后确定。活跃市场的报价包括易于且可定期从交易所、交易商、经纪人、行业集团、定价机构或监管机构等获得相关资产或负债的报价，且能代表在公平交易基础上实际并经常发生的市场交易。

初始取得或衍生的金融资产或承担的金融负债，以市场交易价格作为确定其公允价值的基础。

不存在活跃市场的金融资产或金融负债，采用估值技术确定其公允价值。在估值时，公司采用在当前情况下适用并且有足够可利用数据和其他信息支持的估

值技术，选择与市场参与者在相关资产或负债的交易中所考虑的资产或负债特征相一致的输入值，并尽可能优先使用相关可观察输入值。在相关可观察输入值无法取得或取得不切实可行的情况下，使用不可观察输入值。

6、金融工具减值

公司以预期信用损失为基础，对分类为以摊余成本计量的金融资产、分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产以及财务担保合同，进行减值会计处理并确认损失准备。

预期信用损失，是指以发生违约的风险为权重的金融工具信用损失的加权平均值。信用损失，是指公司按照原实际利率折现的、根据合同应收的所有合同现金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额，即全部现金短缺的现值。其中，对于公司购买或源生的已发生信用减值的金融资产，应按照该金融资产经信用调整的实际利率折现。

对由收入准则规范的交易形成的应收款项，公司运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。

对于购买或源生的已发生信用减值的金融资产，在资产负债表日仅将自初始确认后整个存续期内预期信用损失的累计变动确认为损失准备。在每个资产负债表日，将整个存续期内预期信用损失的变动金额作为减值损失或利得计入当期损益。即使该资产负债表日确定的整个存续期内预期信用损失小于初始确认时估计现金流量所反映的预期信用损失的金额，也将预期信用损失的有利变动确认为减值利得。

除上述采用简化计量方法和购买或源生的已发生信用减值以外的其他金融资产，公司在每个资产负债表日评估相关金融工具的信用风险自初始确认后是否已显著增加，并按照下列情形分别计量其损失准备、确认预期信用损失及其变动：

(1) 如果该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加，处于第一阶段，则按照相当于该金融工具未来 12 个月内预期信用损失的金额计量其损失准备，并按照账面余额和实际利率计算利息收入。

(2) 如果该金融工具的信用风险自初始确认后已显著增加但尚未发生信用

减值的，处于第二阶段，则按照相当于该金融工具整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备，并按照账面余额和实际利率计算利息收入。

(3) 如果该金融工具自初始确认后已经发生信用减值的，处于第三阶段，公司按照相当于该金融工具整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备，并按照摊余成本和实际利率计算利息收入。

金融工具信用损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。除分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产外，信用损失准备抵减金融资产的账面余额。对于分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，公司在其他综合收益中确认其信用损失准备，不减少该金融资产在资产负债表中列示的账面价值。

公司在前一会计期间已经按照相当于金融工具整个存续期内预期信用损失的金额计量了损失准备，但在当期资产负债表日，该金融工具已不再属于自初始确认后信用风险显著增加的情形的，公司在当期资产负债表日按照相当于未来12个月内预期信用损失的金额计量该金融工具的损失准备，由此形成的损失准备的转回金额作为减值利得计入当期损益。

(1) 信用风险显著增加

公司利用可获得的合理且有依据的前瞻性信息，通过比较金融工具在资产负债表日发生违约的风险与在初始确认日发生违约的风险，以确定金融工具的信用风险自初始确认后是否已显著增加。对于财务担保合同，公司在应用金融工具减值规定时，将公司成为做出不可撤销承诺的一方之日作为初始确认日。

公司在评估信用风险是否显著增加时会考虑如下因素：

- 1) 债务人经营成果实际或预期是否发生显著变化；
- 2) 债务人所处的监管、经济或技术环境是否发生显著不利变化；
- 3) 作为债务抵押的担保物价值或第三方提供的担保或信用增级质量是否发生显著变化，这些变化预期将降低债务人按合同规定期限还款的经济动机或者影响违约概率；

- 4) 债务人预期表现和还款行为是否发生显著变化;
- 5) 公司对金融工具信用管理方法是否发生变化等。

于资产负债表日,若公司判断金融工具只具有较低的信用风险,则公司假定该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加。如果金融工具的违约风险较低,借款人在短期内履行其合同现金流量义务的能力很强,并且即使较长时期内经济形势和经营环境存在不利变化,但未必一定降低借款人履行其合同现金流量义务的能力,则该金融工具被视为具有较低的信用风险。

(2) 已发生信用减值的金融资产

当对金融资产预期未来现金流量具有不利影响的一项或多项事件发生时,该金融资产成为已发生信用减值的金融资产。金融资产已发生信用减值的证据包括下列可观察信息:

- 1) 发行方或债务人发生重大财务困难;
- 2) 债务人违反合同,如偿付利息或本金违约或逾期等;
- 3) 债权人出于与债务人财务困难有关的经济或合同考虑,给予债务人在任何其他情况下都不会做出的让步;
- 4) 债务人很可能破产或进行其他财务重组;
- 5) 发行方或债务人财务困难导致该金融资产的活跃市场消失;
- 6) 以大幅折扣购买或源生一项金融资产,该折扣反映了发生信用损失的事实。

金融资产发生信用减值,有可能是多个事件的共同作用所致,未必是可单独识别的事件所致。

(3) 预期信用损失的确定

公司基于单项和组合评估金融工具的预期信用损失,在评估预期信用损失时,考虑有关过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息。

公司以共同信用风险特征为依据,将金融工具分为不同组合。公司采用的共

同信用风险特征包括：金融工具类型、信用风险评级、账龄组合等。相关金融工具的单项评估标准和组合信用风险特征参见相关金融工具的会计政策。

公司按照下列方法确定相关金融工具的预期信用损失：

1) 对于金融资产，信用损失为公司应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间差额的现值。

2) 对于财务担保合同，信用损失为公司就该合同持有人发生的信用损失向其做出赔付的预计付款额，减去公司预期向该合同持有人、债务人或任何其他方收取的金额之间差额的现值。

3) 对于资产负债表日已发生信用减值但并非购买或源生已发生信用减值的金融资产，信用损失为该金融资产账面余额与按原实际利率折现的估计未来现金流量的现值之间的差额。

公司计量金融工具预期信用损失的方法反映的因素包括：通过评价一系列可能的结果而确定的无偏概率加权平均金额；货币时间价值；在资产负债表日无须付出不必要的额外成本或努力即可获得的有关过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息。

(4) 减记金融资产

当公司不再合理预期金融资产合同现金流量能够全部或部分收回的，直接减记该金融资产的账面余额。这种减记构成相关金融资产的终止确认。

7、金融资产及金融负债的抵销

金融资产和金融负债在资产负债表内分别列示，没有相互抵销。但是，同时满足下列条件的，以相互抵销后的净额在资产负债表内列示：

(1) 公司具有抵销已确认金额的法定权利，且该种法定权利是当前可执行的；

(2) 公司计划以净额结算，或同时变现该金融资产和清偿该金融负债。

(五) 应收票据（自 2019 年 1 月 1 日起适用）

报告期内，公司基于新金融工具准则的相关规定，将收到的票据按分为应收票据和应收款项融资，具体情况如下：

分类	持有目的	公司的业务模式	合同现金流量特征	原金融工具准则的分类	金融工具准则的分类
商业承兑汇票	持有到期并托收	以收取合同现金流量为目的	符合“本金+利息”的合同现金流量特征	分类为贷款和应收账款，会计科目为应收票据	分类为以摊余成本计量的金融资产，会计科目为应收票据等
银行承兑汇票	背书转让至供应商、向金融机构贴现或持有到期托收	既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标	符合“本金+利息”的合同现金流量特征	分类为贷款和应收账款，会计科目为应收票据等	分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，会计科目为“应收款项融资”

根据上表，公司根据商业承兑汇票、银行承兑汇票的持有目的、对应业务模式、相关合同现金流量特征等因素将收到的票据划分为应收票据及应收款项融资，符合企业实际情况及《企业会计准则》相关规定。

公司对应收票据的预期信用损失的确定方法及会计处理方法参见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“四、主要会计政策和会计估计”之“（四）金融工具（自2019年1月1日起适用）”之“6、金融工具减值”。

公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的判断，依据信用风险特征将应收票据划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。确定组合的依据如下：

组合名称	确定组合的依据	计提方法
银行承兑票据组合	出票人具有较高的信用评级，历史上未发生票据违约，信用损失风险极低，在短期内履行其支付合同现金流量义务的能力很强	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预期计量坏账准备
商业承兑汇票	出票人基于商业信用签发，存在一定信用损失风险	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测计提预期信用损失

（六）应收款项（适用2018年12月31日之前）

1、单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项

单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项的确认标准：公司将单户余额占10%（含）以上或单户余额300万元（含）以上的应收账款；单户余额50万元（含）以上的其他应收款，确定为单项金额重大的应收款项。

单项金额重大的应收款项坏账准备的计提方法：单独进行减值测试，按预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备，计入当期损益。单独测试未发生减值的应收款项，将其归入相应组合计提坏账准备。

2、按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款

(1) 信用风险特征组合的确定依据：

对于单项金额不重大的应收款项，与经单独测试后未减值的单项金额重大的应收款项一起按信用风险特征划分为若干组合，根据以前年度与之具有类似信用风险特征的应收款项组合的实际损失率为基础，结合现时情况确定应计提的坏账准备。

确定组合的依据：

组合名称	计提方法	确定组合的依据
销售货款	账龄分析法	非合并范围内单位的销售货款
合并范围内单位销售货款	不计提坏账准备	纳入合并范围的关联方销售货款
其他款项	账龄分析法	主要包括扣除纳入合并范围的关联方其他款项外的其他单位其他应收款
合并范围内单位往来款	不计提坏账准备	主要包括纳入合并范围的关联方其他应收款

(2) 根据信用风险特征组合确定的计提方法：

采用账龄分析法计提坏账准备的：

账龄	应收账款计提比例	其他应收款计提比例
1年以内	5%	5%
1—2年	10%	10%
2—3年	50%	50%
3年以上	100%	100%

3、单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项

单项计提坏账准备的理由为：存在客观证据表明公司将无法按应收款项的原有条款收回款项。

坏账准备的计提方法为：根据应收款项的预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额进行计提。

4、其他计提方法说明

公司对预付款项、应收利息、长期应收款等其他应收款项，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

（七）应收账款（自 2019 年 1 月 1 日起适用）

公司对应收账款的预期信用损失的确定方法及会计处理方法参见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“四、主要会计政策和会计估计”之“（四）金融工具（自 2019 年 1 月 1 日起适用）”之“6、金融工具减值”。

公司对单项金额重大且在初始确认后已经发生信用减值的应收账款单独确定其信用损失。

当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的判断，依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。确定组合的依据如下：

组合名称	确定组合的依据	计提方法
销售货款	账龄	按账龄与整个存续期预期信用损失率对照表计提

（八）应收款项融资（自 2019 年 1 月 1 日起适用）

公司对应收款项融资的预期信用损失的确定方法及会计处理方法参见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“四、主要会计政策和会计估计”之“（四）金融工具（自 2019 年 1 月 1 日起适用）”之“6、金融工具减值”。

（九）其他应收款（自 2019 年 1 月 1 日起适用）

公司对其他应收款的预期信用损失的确定方法及会计处理方法参见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“四、主要会计政策和会计估计”之“（四）金融工具（自 2019 年 1 月 1 日起适用）”之“6、金融工具减值”。

（十）存货

1、存货的分类

存货是指公司在日常活动中持有以备出售的产成品或商品、处在生产过程中的在产品、在生产过程或提供劳务过程中耗用的材料和物料等。主要包括原材料、在产品、库存商品、发出商品等。

2、存货的计价方法

存货在取得时,按成本进行初始计量,包括采购成本、加工成本和其他成本。存货发出时月末一次加权平均法计价。

3、存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备的计提方法

期末对存货进行全面清查后,按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货,在正常生产经营过程中,以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额,确定其可变现净值;需要经过加工的材料存货,在正常生产经营过程中,以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额,确定其可变现净值;为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货,其可变现净值以合同价格为基础计算,若持有存货的数量多于销售合同订购数量的,超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

期末按照单个存货项目计提存货跌价准备;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;与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的,且难以与其他项目分开计量的存货,则合并计提存货跌价准备。

以前减记存货价值的影响因素已经消失的,减记的金额予以恢复,并在原已计提的存货跌价准备金额内转回,转回的金额计入当期损益。

4、存货的盘存制度

采用永续盘存制。

5、低值易耗品和包装物的摊销方法

(1) 低值易耗品采用一次转销法摊销;

(2) 包装物采用一次转销法摊销。

(3) 其他周转材料采用一次转销法摊销。

(十一) 长期股权投资

1、初始投资成本的确定

(1) 企业合并形成的长期股权投资，具体会计政策参见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“四、主要会计政策和会计估计”之“(一) 同一控制下和非同一控制下企业合并的会计处理方法”。

(2) 其他方式取得的长期股权投资

以支付现金方式取得的长期股权投资，按照实际支付的购买价款作为初始投资成本。初始投资成本包括与取得长期股权投资直接相关的费用、税金及其他必要支出。

以发行权益性证券取得的长期股权投资，按照发行权益性证券的公允价值作为初始投资成本；发行或取得自身权益工具时发生的交易费用，可直接归属于权益性交易的从权益中扣减。

在非货币性资产交换具备商业实质和换入资产或换出资产的公允价值能够可靠计量的前提下，非货币性资产交换换入的长期股权投资以换出资产的公允价值为基础确定其初始投资成本，除非有确凿证据表明换入资产的公允价值更加可靠；不满足上述前提的非货币性资产交换，以换出资产的账面价值和应支付的相关税费作为换入长期股权投资的初始投资成本。

通过债务重组取得的长期股权投资，其初始投资成本按照公允价值为基础确定。

2、后续计量及损益确认

(1) 成本法

公司能够对被投资单位实施控制的长期股权投资采用成本法核算，并按照初始投资成本计价，追加或收回投资调整长期股权投资的成本。

除取得投资时实际支付的价款或对价中包含的已宣告但尚未发放的现金股利或利润外，公司按照享有被投资单位宣告分派的现金股利或利润确认为当期投

资收益。

(2) 权益法

公司对联营企业和合营企业的长期股权投资采用权益法核算；对于其中一部分通过风险投资机构、共同基金、信托公司或包括投连险基金在内的类似主体间接持有的联营企业的权益性投资，采用公允价值计量且其变动计入损益。

长期股权投资的初始投资成本大于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的差额，不调整长期股权投资的初始投资成本；初始投资成本小于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的差额，计入当期损益。

公司取得长期股权投资后，按照应享有或应分担的被投资单位实现的净损益和其他综合收益的份额，分别确认投资收益和其他综合收益，同时调整长期股权投资的账面价值；并按照被投资单位宣告分派的利润或现金股利计算应享有的部分，相应减少长期股权投资的账面价值；对于被投资单位除净损益、其他综合收益和利润分配以外所有者权益的其他变动，调整长期股权投资的账面价值并计入所有者权益。

公司在确认应享有被投资单位净损益的份额时，以取得投资时被投资单位各项可辨认资产等的公允价值为基础，对被投资单位的净利润进行调整后确认。公司与联营企业、合营企业之间发生的未实现内部交易损益按照应享有的比例计算归属于公司的部分予以抵销，在此基础上确认投资损益。

公司确认应分担被投资单位发生的亏损时，按照以下顺序进行处理：首先，冲减长期股权投资的账面价值。其次，长期股权投资的账面价值不足以冲减的，以其他实质上构成对被投资单位净投资的长期权益账面价值为限继续确认投资损失，冲减长期应收项目等的账面价值。最后，经过上述处理，按照投资合同或协议约定企业仍承担额外义务的，按预计承担的义务确认预计负债，计入当期投资损失。

被投资单位以后期间实现盈利的，公司在扣除未确认的亏损分担额后，按与上述相反的顺序处理，减记已确认预计负债的账面余额、恢复其他实质上构成对被投资单位净投资的长期权益及长期股权投资的账面价值后，恢复确认投资收益。

3、长期股权投资核算方法的转换

(1) 公允价值计量转权益法核算

公司原持有的对被投资单位不具有控制、共同控制或重大影响的按金融工具确认和计量准则进行会计处理的权益性投资，因追加投资等原因能够对被投资单位施加重大影响或实施共同控制但不构成控制的，按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》确定的原持有的股权投资的公允价值加上新增投资成本之和，作为改按权益法核算的初始投资成本。

原持有的股权投资分类为可供出售金融资产的，其公允价值与账面价值之间的差额，以及原计入其他综合收益的累计公允价值变动转入改按权益法核算的当期损益。

按权益法核算的初始投资成本小于按照追加投资后全新的持股比例计算确定的应享有被投资单位在追加投资日可辨认净资产公允价值份额之间的差额，调整长期股权投资的账面价值，并计入当期营业外收入。

(2) 公允价值计量或权益法核算转成本法核算

公司原持有的对被投资单位不具有控制、共同控制或重大影响的按金融工具确认和计量准则进行会计处理的权益性投资，或原持有对联营企业、合营企业的长期股权投资，因追加投资等原因能够对非同一控制下的被投资单位实施控制的，在编制个别财务报表时，按照原持有的股权投资账面价值加上新增投资成本之和，作为改按成本法核算的初始投资成本。

购买日之前持有的股权投资因采用权益法核算而确认的其他综合收益，在处置该项投资时采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础进行会计处理。

购买日之前持有的股权投资按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的有关规定进行会计处理的，原计入其他综合收益的累计公允价值变动在改按成本法核算时转入当期损益。

(3) 权益法核算转公允价值计量

公司因处置部分股权投资等原因丧失了对被投资单位的共同控制或重大影响的,处置后的剩余股权改按《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》核算,其在丧失共同控制或重大影响之日的公允价值与账面价值之间的差额计入当期损益。

原股权投资因采用权益法核算而确认的其他综合收益,在终止采用权益法核算时采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础进行会计处理。

(4) 成本法转权益法

公司因处置部分权益性投资等原因丧失了对被投资单位的控制的,在编制个别财务报表时,处置后的剩余股权能够对被投资单位实施共同控制或施加重大影响的,改按权益法核算,并对该剩余股权视同自取得时即采用权益法核算进行调整。

(5) 成本法转公允价值计量

公司因处置部分权益性投资等原因丧失了对被投资单位的控制的,在编制个别财务报表时,处置后的剩余股权不能对被投资单位实施共同控制或施加重大影响的,改按《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的有关规定进行会计处理,其在丧失控制之日的公允价值与账面价值间的差额计入当期损益。

4、长期股权投资的处置

处置长期股权投资,其账面价值与实际取得价款之间的差额,应当计入当期损益。采用权益法核算的长期股权投资,在处置该项投资时,采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础,按相应比例对原计入其他综合收益的部分进行会计处理。

处置对子公司股权投资的各项交易的条款、条件以及经济影响符合以下一种或多种情况,将多次交易事项作为一揽子交易进行会计处理:

- (1) 这些交易是同时或者在考虑了彼此影响的情况下订立的;
- (2) 这些交易整体才能达成一项完整的商业结果;
- (3) 一项交易的发生取决于其他至少一项交易的发生;

(4) 一项交易单独看是不经济的，但是和其他交易一并考虑时是经济的。

因处置部分股权投资或其他原因丧失了对原有子公司控制权的，不属于一揽子交易的，区分个别财务报表和合并财务报表进行相关会计处理：

(1) 在个别财务报表中，对于处置的股权，其账面价值与实际取得价款之间的差额计入当期损益。处置后的剩余股权能够对被投资单位实施共同控制或施加重大影响的，改按权益法核算，并对该剩余股权视同自取得时即采用权益法核算进行调整；处置后的剩余股权不能对被投资单位实施共同控制或施加重大影响的，改按《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的有关规定进行会计处理，其在丧失控制之日的公允价值与账面价值间的差额计入当期损益。

(2) 在合并财务报表中，对于在丧失对子公司控制权以前的各项交易，处置价款与处置长期股权投资相应对享有子公司自购买日或合并日开始持续计算的净资产份额之间的差额，调整资本公积（股本溢价），资本公积不足冲减的，调整留存收益；在丧失对子公司控制权时，对于剩余股权，按照其在丧失控制权日的公允价值进行重新计量。处置股权取得的对价与剩余股权公允价值之和，减去按原持股比例计算应享有原有子公司自购买日开始持续计算的净资产的份额之间的差额，计入丧失控制权当期的投资收益，同时冲减商誉。与原有子公司股权投资相关的其他综合收益等，在丧失控制权时转为当期投资收益。

处置对子公司股权投资直至丧失控制权的各项交易属于一揽子交易的，将各项交易作为一项处置子公司股权投资并丧失控制权的交易进行会计处理，区分个别财务报表和合并财务报表进行相关会计处理：

(1) 在个别财务报表中，在丧失控制权之前每一次处置价款与处置的股权对应的长期股权投资账面价值之间的差额，确认为其他综合收益，在丧失控制权时一并转入丧失控制权当期的损益。

(2) 在合并财务报表中，在丧失控制权之前每一次处置价款与处置投资对应的享有该子公司净资产份额的差额，确认为其他综合收益，在丧失控制权时一并转入丧失控制权当期的损益。

5、共同控制、重大影响的判断标准

如果公司按照相关约定与其他参与方集体控制某项安排，并且对该安排回报具有重大影响的活动决策，需要经过分享控制权的参与方一致同意时才存在，则视为公司与其他参与方共同控制某项安排，该安排即属于合营安排。

合营安排通过单独主体达成的，根据相关约定判断公司对该单独主体的净资产享有权利时，将该单独主体作为合营企业，采用权益法核算。若根据相关约定判断公司并非对该单独主体的净资产享有权利时，该单独主体作为共同经营，公司确认与共同经营利益份额相关的项目，并按照相关企业会计准则的规定进行会计处理。

重大影响，是指投资方对被投资单位的财务和经营政策有参与决策的权力，但并不能够控制或者与其他方一起共同控制这些政策的制定。公司通过以下一种或多种情形，并综合考虑所有事实和情况后，判断对被投资单位具有重大影响：

（1）在被投资单位的董事会或类似权力机构中派有代表；（2）参与被投资单位财务和经营政策制定过程；（3）与被投资单位之间发生重要交易；（4）向被投资单位派出管理人员；（5）向被投资单位提供关键技术资料。

（十二）固定资产

1、固定资产确认条件

固定资产指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有，并且使用寿命超过一个会计年度的有形资产。固定资产在同时满足下列条件时予以确认：

- （1）与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业；
- （2）该固定资产的成本能够可靠地计量。

2、固定资产初始计量

公司固定资产按成本进行初始计量。

（1）外购的固定资产的成本包括买价、进口关税等相关税费，以及为使固定资产达到预定可使用状态前所发生的可直接归属于该资产的其他支出。

（2）自行建造固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成。

(3) 投资者投入的固定资产, 按投资合同或协议约定的价值作为入账价值, 但合同或协议约定价值不公允的按公允价值入账。

(4) 购买固定资产的价款超过正常信用条件延期支付, 实质上具有融资性质的, 固定资产的成本以购买价款的现值为基础确定。实际支付的价款与购买价款的现值之间的差额, 除应予资本化的以外, 在信用期间内计入当期损益。

3、固定资产后续计量及处置

(1) 固定资产折旧

固定资产折旧按其入账价值减去预计净残值后在预计使用寿命内计提。对计提了减值准备的固定资产, 则在未来期间按扣除减值准备后的账面价值及依据尚可使用年限确定折旧额; 已提足折旧仍继续使用的固定资产不计提折旧。

公司根据固定资产的性质和使用情况, 确定固定资产的使用寿命和预计净残值。并在年度终了, 对固定资产的使用寿命、预计净残值和折旧方法进行复核, 如与原先估计数存在差异的, 进行相应的调整。

各类固定资产的折旧方法、折旧年限和年折旧率如下:

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	5%	4.75%
机器设备	年限平均法	5-10	5%	9.5-19%
运输工具	年限平均法	4	5%	23.75%
电子设备及其他	年限平均法	3-5	5%	19-31.67%

(2) 固定资产的后续支出

与固定资产有关的后续支出, 符合固定资产确认条件的, 计入固定资产成本; 不符合固定资产确认条件的, 在发生时计入当期损益。

(3) 固定资产处置

当固定资产被处置、或者预期通过使用或处置不能产生经济利益时, 终止确认该固定资产。固定资产出售、转让、报废或毁损的处置收入扣除其账面价值和相关税费后的金额计入当期损益。

4、融资租入固定资产的认定依据、计价和折旧方法

当公司租入的固定资产符合下列一项或数项标准时，确认为融资租入固定资产：

(1) 在租赁期届满时，租赁资产的所有权转移给公司。

(2) 公司有购买租赁资产的选择权，所订立的购买价款预计将远低于行使选择权时租赁资产的公允价值，因而在租赁开始日就可以合理确定公司将行使这种选择权。

(3) 即使资产的所有权不转移，但租赁期占租赁资产使用寿命的大部分。

(4) 公司在租赁开始日的最低租赁付款额现值，几乎相当于租赁开始日租赁资产公允价值。

(5) 租赁资产性质特殊，如果不作较大改造，只有公司才能使用。

融资租赁租入的固定资产，按租赁开始日租赁资产公允价值与最低租赁付款额的现值两者中较低者，作为入账价值。最低租赁付款额作为长期应付款的入账价值，其差额作为未确认融资费用。在租赁谈判和签订租赁合同过程中发生的，可归属于租赁项目的手续费、律师费、差旅费、印花税等初始直接费用，计入租入资产价值。未确认融资费用在租赁期内各个期间采用实际利率法进行分摊。

公司采用与自有固定资产相一致的折旧政策计提融资租入固定资产折旧。能够合理确定租赁期届满时取得租赁资产所有权的，在租赁资产使用寿命内计提折旧。无法合理确定租赁期届满时能够取得租赁资产所有权的，在租赁期与租赁资产使用寿命两者中较短的期间内计提折旧。

(十三) 在建工程

1、在建工程初始计量

公司自行建造的在建工程按实际成本计价，实际成本由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成，包括工程用物资成本、人工成本、交纳的相关税费、应予资本化的借款费用以及应分摊的间接费用等。

2、在建工程结转为固定资产的标准和时点

在建工程项目按建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的全部支出，作

为固定资产的入账价值。所建造的在建工程已达到预定可使用状态，但尚未办理竣工决算的，自达到预定可使用状态之日起，根据工程预算、造价或者工程实际成本等，按估计的价值转入固定资产，并按公司固定资产折旧政策计提固定资产的折旧，待办理竣工决算后，再按实际成本调整原来的暂估价值，但不调整原已计提的折旧额。

（十四）借款费用

1、借款费用资本化的确认原则

公司发生的借款费用，可直接归属于符合资本化条件的资产的购建或者生产的，予以资本化，计入相关资产成本；其他借款费用，在发生时根据其发生额确认为费用，计入当期损益。

符合资本化条件的资产，是指需要经过相当长时间的购建或者生产活动才能达到预定可使用或者可销售状态的固定资产、投资性房地产和存货等资产。

借款费用同时满足下列条件时开始资本化：

（1）资产支出已经发生，资产支出包括为购建或者生产符合资本化条件的资产而以支付现金、转移非现金资产或者承担带息债务形式发生的支出；

（2）借款费用已经发生；

（3）为使资产达到预定可使用或者可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始。

2、借款费用资本化期间

资本化期间，指从借款费用开始资本化时点到停止资本化时点的期间，借款费用暂停资本化的期间不包括在内。

当购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态时，借款费用停止资本化。

当购建或者生产符合资本化条件的资产中部分项目分别完工且可单独使用时，该部分资产借款费用停止资本化。

购建或者生产的资产各部分分别完工，但必须等到整体完工后才可使用或可对外销售的，在该资产整体完工时停止借款费用资本化。

3、暂停资本化期间

符合资本化条件的资产在购建或生产过程中发生的非正常中断、且中断时间连续超过3个月的，则借款费用暂停资本化；该项中断如是所购建或生产的符合资本化条件的资产达到预定可使用状态或者可销售状态必要的程序，则借款费用继续资本化。在中断期间发生的借款费用确认为当期损益，直至资产的购建或者生产活动重新开始后借款费用继续资本化。

4、借款费用资本化金额的计算方法

专门借款的利息费用（扣除尚未动用的借款资金存入银行取得的利息收入或者进行暂时性投资取得的投资收益）及其辅助费用在所购建或者生产的符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态前，予以资本化。

根据累计资产支出超过专门借款部分的资产支出加权平均数乘以所占用一般借款的资本化率，计算确定一般借款应予资本化的利息金额。资本化率根据一般借款加权平均利率计算确定。

借款存在折价或者溢价的，按照实际利率法确定每一会计期间应摊销的折价或者溢价金额，调整每期利息金额。

（十五）无形资产与开发支出

无形资产是指公司拥有或者控制的没有实物形态的可辨认非货币性资产，包括土地使用权、软件。

1、无形资产的初始计量

外购无形资产的成本，包括购买价款、相关税费以及直接归属于使该项资产达到预定用途所发生的其他支出。购买无形资产的价款超过正常信用条件延期支付，实质上具有融资性质的，无形资产的成本以购买价款的现值为基础确定。

债务重组取得债务人用以抵债的无形资产，以该无形资产的公允价值为基础确定其入账价值，并将重组债务的账面价值与该用以抵债的无形资产公允价值之

间的差额，计入当期损益。

在非货币性资产交换具备商业实质且换入资产或换出资产的公允价值能够可靠计量的前提下，非货币性资产交换换入的无形资产以换出资产的公允价值为基础确定其入账价值，除非有确凿证据表明换入资产的公允价值更加可靠；不满足上述前提的非货币性资产交换，以换出资产的账面价值和应支付的相关税费作为换入无形资产的成本，不确认损益。

以同一控制下的企业吸收合并方式取得的无形资产按被合并方的账面价值确定其入账价值；以非同一控制下的企业吸收合并方式取得的无形资产按公允价值确定其入账价值。

内部自行开发的无形资产，其成本包括：开发该无形资产时耗用的材料、劳务成本、注册费、在开发过程中使用的其他专利权和特许权的摊销以及满足资本化条件的利息费用，以及为使该无形资产达到预定用途前所发生的其他直接费用。

2、无形资产的后续计量

公司在取得无形资产时分析判断其使用寿命，划分为使用寿命有限和使用寿命不确定的无形资产。

(1) 使用寿命有限的无形资产

对于使用寿命有限的无形资产，在为企业带来经济利益的期限内按直线法摊销。使用寿命有限的无形资产预计寿命及依据如下：

项目	预计使用寿命	依据
土地使用权	50年	土地出让期限
管理软件	3年	预计受益期

每期末，对使用寿命有限的无形资产的使用寿命及摊销方法进行复核，如与原先估计数存在差异的，进行相应的调整。

经复核，本报告期内各期末无形资产的使用寿命及摊销方法与以前估计未有不同。

(2) 使用寿命不确定的无形资产

每期末，对使用寿命不确定的无形资产的使用寿命进行复核。

本报告期没有使用寿命不确定的无形资产。

3、划分公司内部研究开发项目的研究阶段和开发阶段具体标准

研究阶段：为获取并理解新的科学或技术知识等而进行的独创性的有计划调查、研究活动的阶段。

开发阶段：在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等活动的阶段。

内部研究开发项目研究阶段的支出，在发生时计入当期损益。

4、开发阶段支出符合资本化的具体标准

内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件时确认为无形资产：

- (1) 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；
- (2) 具有完成该无形资产并使用或出售的意图；
- (3) 无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；
- (4) 有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；
- (5) 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

不满足上述条件的开发阶段的支出，于发生时计入当期损益。以前期间已计入损益的开发支出不在以后期间重新确认为资产。已资本化的开发阶段的支出在资产负债表上列示为开发支出，自该项目达到预定用途之日起转为无形资产。

(十六) 长期资产减值

公司在资产负债表日判断长期资产是否存在可能发生减值的迹象。如果长期资产存在减值迹象的，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可收回金额。

资产可收回金额的估计，根据其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。

可收回金额的计量结果表明，长期资产的可收回金额低于其账面价值的，将长期资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，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，在以后会计期间不得转回。

资产减值损失确认后，减值资产的折旧或者摊销费用在未来期间作相应调整，以使该资产在剩余使用寿命内，系统地分摊调整后的资产账面价值（扣除预计净残值）。

因企业合并所形成的商誉和使用寿命不确定的无形资产，无论是否存在减值迹象，每年都进行减值测试。

在对商誉进行减值测试时，将商誉的账面价值分摊至预期从企业合并的协同效应中受益的资产组或资产组组合。在对包含商誉的相关资产组或者资产组组合进行减值测试时，如与商誉相关的资产组或者资产组组合存在减值迹象的，先对不包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，计算可收回金额，并与相关账面价值相比较，确认相应的减值损失。再对包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，比较这些相关资产组或者资产组组合的账面价值（包括所分摊的商誉的账面价值部分）与其可收回金额，如相关资产组或者资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，确认商誉的减值损失。

（十七）长期待摊费用

1、摊销方法

长期待摊费用，是指公司已经发生但应由本期和以后各期负担的分摊期限在1年以上的各项费用。长期待摊费用在受益期内按直线法分期摊销。

2、摊销年限

类别	摊销方法	摊销年限
装修费	直线法	5年
模具费	直线法	3年

3、模具费会计处理

公司尼龙管路及连接件产品以定制件为主，在与整车厂及汽车零部件生产商合作时，公司根据不同客户的产品设计方案进行配套模具的开发设计、采购与投产，并与客户协商确定模具费的承担方式，通常分为两种形式，其一为客户承担模具费并买断模具所有权，公司保留模具使用权；其二为客户不买断模具所有权，公司在产品定价协商时综合考虑模具费成本的影响，公司拥有模具的所有权、控制权，模具属于公司资产，并在生产使用过程中进行摊销。在实际业务中，公司模具费的会计处理包括模具采购、模具领用和模具销售三个环节，具体说明如下：

(1) 模具采购环节

公司在新产品开发阶段进行模具的前期开发设计并向模具供应商进行采购，在模具送达发行人指定地点并经发行人验收后入库，计入“存货”。

(2) 模具领用环节

公司模具按用途可分为生产用模具和研发用模具，其中生产用模具主要用于注塑成型环节，在通过试生产时转入“长期待摊费用”。研发用模具在领用时计入“研发费用”科目，具体说明如下：

1) 生产用模具会计处理

公司生产用模具主要用于产品注塑成型环节（即在注塑机中将熔融状态的塑料注射入闭合好的模具腔内成型），在模具通过试生产后公司将模具由“存货”转入“长期待摊费用”，并按照平均年限法在摊销期（36个月）进行摊销。生产用模具计入“长期待摊费用”的初始确认时点为通过试生产时点，即达到预定可使用状态的时点，初始确认依据为模具投产通知单及模具验收单。

2) 研发用模具会计处理

公司研发领用的模具主要为软模，相关模具主要在研发阶段领用，在领用时一次性计入“研发费用”。

4、模具费会计处理同行业对比

(1) 模具领用环节会计处理同行业对比

经核查，同行业可比公司暂未详细披露模具领用环节相关会计处理，汽车与汽车零部件行业部分上市公司中模具领用环节会计处理方式列示如下：

公司名称	主营业务	会计处理方式
日盈电子	汽车洗涤系统产品、汽车精密注塑件及小线束、汽车电子传感器等汽车零部件及摩托车线束等摩托车零部件的研发、生产和销售	公司长期待摊费用中装修款分 60 个月摊销，模具费分 36 个月摊销
凯众股份	悬架系统内减震元件、踏板总成和胶轮的设计、研发、生产和销售	模具的采购费用及更新费用由发行人自行承担，计入长期待摊费用，按 3 年年限采用平均摊销法，分月摊销计入当期制造费用、管理费用及研发费用。
长华股份	公司主要从事汽车金属零部件研发、生产、销售	公司长期待摊费用余额主要是模具。其中，紧固件模具单位价值低、易磨损、使用周期短，属于易耗品，入库时计入原材料科目，领用时，根据重要性原则和模具的使用周期，公司将单价在 30 万元以下的模具于领用时直接计入当期成本费用，单价在 30 万元以上的模具分 2-3 年按直线法进行摊销
均胜电子	智能驾驶系统、汽车安全系统、新能源汽车动力管理系统以及高端汽车功能件总成等的研发与制造。	公司国内模具采用平均年限法按 3-5 年摊销，由于整车厂会根据汽车销售情况调整后续产品订单，相关的模具和产品研发费的摊余价值也需要定期进行减值测试来反映资产的实际价值。
本公司	汽车尼龙管路及连接件等产品	生产用模具主要用于注塑成型环节，在通过试生产时转入“长期待摊费用”并按照平均年限法在摊销期（36 个月）进行摊销；研发用模具在领用时计入“研发费用”科目

（2）模具销售会计处理同行业对比

经核查，同行业可比公司暂未详细披露模具销售相关会计处理，汽车与汽车零部件行业部分上市公司中模具销售会计处理方式列示如下：

公司名称	收入确认方式
华达科技	模具销售确认具体时点：本集团模具经客户验收、能够达到客户对所生产零件的质量要求，且双方确认价格后确认销售收入的实现。
天汽模	本公司主要产品为模具产品，按照从购货方应收的合同或协议价款确定为销售商品收入金额。确认销售收入实现的具体判断依据为：①境内收入：产品已经发出、双方指定的责任人已经在终验收文件中签字，即模具产品在双方终验收后确认收入实现。②境外收入：产品已经发出、向海关报关后确认收入实现。
本公司	公司模具经客户验收，能够达到客户对所生产零件的质量要求，并经双方确认价格后确认销售收入。

综上所述，公司模具费会计处理符合公司实际经营情况，与汽车零部件行业上市公司相关会计处理基本一致，不存在显著差异。

5、生产用模具和研发用模具的划分依据

公司将模具根据的使用目的不同，将模具分为生产用模具和研发用模具，其中研发用模具主要为用于新品开发过程中产品验证的软模，生产用模具主要为产品批量生产而投入使用的正式模具，二者对比情况如下：

项目	研发用模具	生产用模具
使用目的	新品开发，用于验证产品结构	批量生产
制作周期	3-4 周	6-8 周
材质	普通钢材、铝	模具钢
使用寿命	1,000 次以下	50 万次以上
模腔数	1 腔	多腔
价值	较低	较高
会计处理	计入“研发费用”	计入“长期待摊费用”

综上，公司根据模具的使用目的并结合使用寿命、模具价值等因素将模具区分为生产用模具与研发用模具。

6、模具费会计处理具备合理性，符合企业会计准则要求

① 研发领用模具

公司研发领用的模具主要为软模，相关模具主要在研发阶段领用，用于生产样件以测试模具设计方案。软模主要为实验模，相关模具使用的次数有限，无法用于批量生产，且模具单价相对较低，且会依据研发进度对模具调整，模具产出是否具有经济效益无法明确判断。因此在领用时一次性计入“研发费用”，具有合理性。

② 生产领用模具

根据《企业会计准则》《企业会计准则应用指南》的相关规定，长期待摊费用核算已经支出，摊销期限在 1 年以上（不含 1 年）的各项费用。长期待摊费用按实际发生额入账，在受益期或规定的期限内分期平均摊销。

公司在开发模具时，会根据模具对应的产品生命周期及生产经验预计模具的使用寿命。公司注塑模具用于生产产品，公司产品生命周期一般在 5 年以上；公司模具可以满足 3 年以上的生产。出于谨慎性原则，公司模具采用 36 个月摊销期进行摊销。公司会在模具开始摊销后对使用中的模具进行评估，当其对应的产品已停止生产或者出现损坏时，预计该模具无法产生经济效益时，则将剩余价值

一次性摊销计入损益。上述会计处理符合收入支出相配比的原则，并同时满足相关经济利益很可能流入、成本能够可靠计量，符合《企业会计准则》的相关规定，具有合理性。

③ 模具销售环节

对于模具销售业务，公司模具经客户验收，能够达到客户对所生产零件的质量要求，且双方确认价格后确认销售收入的实现。收入确认的时点为客户验收确认时点，依据为客户验收确认后的单据，此时公司模具的所有权、控制权以及风险报酬均已发生转移，且根据销售货物的数量以及协议约定的单价，公司能可靠计量收入金额以及发生的成本，因此符合《企业会计准则》的相关要求，具体合理性。

（十八）股份支付

1、股份支付的种类

公司的股份支付分为以权益结算的股份支付和以现金结算的股份支付。

2、权益工具公允价值的确定方法

对于授予的存在活跃市场的期权等权益工具，按照活跃市场中的报价确定其公允价值。对于授予的不存在活跃市场的期权等权益工具，采用期权定价模型等确定其公允价值，选用的期权定价模型考虑以下因素：（1）期权的行权价格；（2）期权的有效期；（3）标的股份的现行价格；（4）股价预计波动率；（5）股份的预计股利；（6）期权有效期内的无风险利率。

在确定权益工具授予日的公允价值时，考虑股份支付协议规定的可行权条件中的市场条件和非可行权条件的影响。股份支付存在非可行权条件的，只要职工或其他方满足了所有可行权条件中的非市场条件（如服务期限等），即确认已得到服务相对应的成本费用。

3、确定可行权权益工具最佳估计的依据

等待期内每个资产负债表日，根据最新取得的可行权职工人数变动等后续信息作出最佳估计，修正预计可行权的权益工具数量。在可行权日，最终预计可行

权权益工具的数量与实际可行权数量一致。

4、会计处理方法

以权益结算的股份支付，按授予职工权益工具的公允价值计量。授予后立即可行权的，在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。在完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的，在等待期内的每个资产负债表日，以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。在可行权日之后不再对已确认的相关成本或费用和所有者权益总额进行调整。

以现金结算的股份支付，按照公司承担的以股份或其他权益工具为基础计算确定的负债的公允价值计量。授予后立即可行权的，在授予日以公司承担负债的公允价值计入相关成本或费用，相应增加负债。在完成等待期内的服务或达到规定业绩条件以后才可行权的以现金结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，以对可行权情况的最佳估计为基础，按照公司承担负债的公允价值金额，将当期取得的服务计入成本或费用和相应的负债。在相关负债结算前的每个资产负债表日以及结算日，对负债的公允价值重新计量，其变动计入当期损益。

若在等待期内取消了授予的权益工具，公司对取消所授予的权益性工具作为加速行权处理，将剩余等待期内应确认的金额立即计入当期损益，同时确认资本公积。职工或其他方能够选择满足非可行权条件但在等待期内未满足的，公司将其作为授予权益工具的取消处理。

（十九）收入（适用 2019 年 12 月 31 日之前）

1、销售商品收入确认时间的具体判断标准

公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方；公司既没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入实现。

公司收入确认的具体标准：

（1）国内产品销售收入：

对于上线结算的，公司将产品交付至客户中转仓库或其指定仓库，客户根据自身生产需要从仓库中领用产品，公司取得经客户确认的耗用清单并经核对无误后确认收入。

非上线结算的，公司将产品交付客户后，获取经客户确认的产品签收单或签收清单，并经核对无误后确认收入。

（2）出口产品销售收入：

公司根据海外客户要求安排产品出库并组织报关和物流运输，在产品报关离港后并取得相关出口报关单、货运提单时确认销售收入。

（3）模具销售收入：

公司模具经客户验收，能够达到客户对所生产零件的质量要求，并经双方确认价格后确认销售收入。

2、提供劳务收入的确认依据和方法

在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的，采用完工百分比法确认提供劳务收入。提供劳务交易的完工进度，依据已完工作的测量确定。

提供劳务交易的结果能够可靠估计，是指同时满足下列条件：

- （1）收入的金额能够可靠地计量；
- （2）相关的经济利益很可能流入企业；
- （3）交易的完工进度能够可靠地确定；
- （4）交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量。

按照已收或应收的合同或协议价款确定提供劳务收入总额，但已收或应收的合同或协议价款不公允的除外。资产负债表日按照提供劳务收入总额乘以完工进度扣除以前会计期间累计已确认提供劳务收入后的金额，确认当期提供劳务收入；同时，按照提供劳务估计总成本乘以完工进度扣除以前会计期间累计已确认劳务成本后的金额，结转当期劳务成本。

在资产负债表日提供劳务交易结果不能够可靠估计的，分别下列情况处理：

(1) 已经发生的劳务成本预计能够得到补偿的, 按照已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入, 并按相同金额结转劳务成本。

(2) 已经发生的劳务成本预计不能够得到补偿的, 将已经发生的劳务成本计入当期损益, 不确认提供劳务收入。

公司与其他企业签订的合同或协议包括销售商品和提供劳务时, 销售商品部分和提供劳务部分能够区分且能够单独计量的, 将销售商品的部分作为销售商品处理, 将提供劳务的部分作为提供劳务处理。销售商品部分和提供劳务部分不能够区分, 或虽能区分但不能够单独计量的, 将销售商品部分和提供劳务部分全部作为销售商品处理。

(二十) 收入 (自 2020 年 1 月 1 日起适用)

1、收入确认的一般原则

公司在履行了合同中的履约义务, 即在客户取得相关商品或服务控制权时, 按照分摊至该项履约义务的交易价格确认收入。

履约义务, 是指合同中公司向客户转让可明确区分商品或服务的承诺。

取得相关商品控制权, 是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

公司在合同开始日即对合同进行评估, 识别该合同所包含的各单项履约义务, 并确定各单项履约义务是在某一时段内履行, 还是某一时点履行。满足下列条件之一的, 属于在某一时间段内履行的履约义务, 公司按照履约进度, 在一段时间内确认收入: (1) 客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益; (2) 客户能够控制公司履约过程中在建的商品; (3) 公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途, 且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。否则, 公司在客户取得相关商品或服务控制权的时点确认收入。

对于在某一时段内履行的履约义务, 公司根据商品和劳务的性质, 采用投入法确定恰当的履约进度。产出法是根据已转移给客户的商品对于客户的价值确定履约进度 (投入法是根据公司为履行履约义务的投入确定履约进度)。当履约进

度不能合理确定时，公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

2、特定交易的收入处理原则

（1）附有销售退回条款的合同

在客户取得相关商品控制权时，按照因向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。

销售商品时预期将退回商品的账面价值，扣除收回该商品预计发生的成本（包括退回商品的价值减损）后的余额，在“应收退货成本”项下核算。

（2）附有质量保证条款的合同

评估该质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务。公司提供额外服务的，则作为单项履约义务，按照收入准则规定进行会计处理；否则，质量保证责任按照或有事项的会计准则规定进行会计处理。

3、收入确认的具体方法

公司在客户取得相关商品或服务控制权的时点确认收入，包括：

（1）国内产品销售收入

对于上线结算的，公司将产品交付至客户中转仓库或其指定仓库，客户根据自身生产需要从仓库中领用产品，公司取得经客户确认的耗用清单并经核对无误后确认收入。

非上线结算的，公司将产品交付客户后，获取经客户确认的产品签收单或签收清单，并经核对无误后确认收入。

（2）出口产品销售收入

公司根据海外客户要求安排产品出库并组织报关和物流运输，在产品报关离港后并取得相关出口报关单、提单时确认销售收入。

（3）模具销售收入

对于模具销售业务，公司模具经客户验收，能够达到客户对所生产零件的质量要求，且双方确认价格后确认销售收入的实现并结转成本。收入确认的时点为经客户验收确认时点，收入确认依据为模具销售合同、客户验收确认相关单据。模具实现销售后，其所有权属于客户，模具实物一般留置在公司的生产现场使用，用于生产相关产品。公司对此类模具建立台账进行单独管理，不纳入公司自有资产核算。

（二十一）执行新收入准则对公司的预计影响

财政部于 2017 年 7 月 5 日发布了《企业会计准则第 14 号——收入》（财会[2017]22 号），在境内外同时上市的企业以及在境外上市并采用国际财务报告准则或企业会计准则编制财务报表的企业，自 2018 年 1 月 1 日起施行；其他境内上市企业，自 2020 年 1 月 1 日起施行；执行企业会计准则的非上市企业，自 2021 年 1 月 1 日起施行。

按照相关规定，公司将于 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则并对会计政策相关内容进行调整。

根据《发行监管问答——关于首发企业执行新收入准则相关事项的问答》，对于申报财务报表审计截止日在 2019 年 12 月 31 日及之后，且首次执行日期晚于可比期间最早期初的申请首发企业，应披露新收入准则实施前后收入确认会计政策的主要差异以及实施新收入准则在业务模式、合同条款、收入确认等方面产生的影响，对首次执行日前各年（末）营业收入、归属于公司普通股股东的净利润、资产总额、归属于公司普通股股东的净资产的影响程度。根据上述文件要求，公司应披露执行上述修订后的准则在收入确认会计政策的主要差异、对业务模式、合同条款、收入确认等方面产生的影响以及假定 2017 年 1 月 1 日起开始全面执行新收入准则对首次执行日前各年度合并报表主要财务指标的影响。具体情况如下：

1、新收入准则实施前后收入确认会计政策的主要差异

新收入准则实施后，公司收入确认会计政策为：公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品的控制权，是指能够主导该商品的使用并从中取得几乎全部的经济利益。

新收入准则实施前后收入确认会计政策的对比情况如下：

项目		新收入准则实施前 收入确认原则/具体方法	新收入准则实施后 收入确认原则/具体方法
收入确认基本原则		公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方。	公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务控制权时，按照分摊至该项履约义务的交易价格确认收入。
境外销售		公司根据海外客户要求安排产品出库并组织报关和物流运输，在产品报关离港后并取得相关出口报关单、货运提单时确认销售收入。	公司根据海外客户要求安排产品出库并组织报关和物流运输，在产品报关离港后并取得相关出口报关单、提单时确认销售收入。
境内销售	上线结算	公司将产品交付至客户中转仓库或其指定仓库，客户根据自身生产需要从仓库中领用产品，公司取得经客户确认的耗用清单并经核对无误后确认收入。	公司将产品交付至客户中转仓库或其指定仓库，客户根据自身生产需要从仓库中领用产品，公司取得经客户确认的耗用清单并经核对无误后确认收入。
	非上线结算	公司将产品交付客户后，获取经客户确认的产品签收单或签收清单，并经核对无误后确认收入。	公司将产品交付客户后，获取经客户确认的产品签收单或签收清单，并经核对无误后确认收入。

由上表可见，执行新收入准则对公司汽车零部件相关产品销售收入确认无实质影响，具体分析如下：

（1）公司的汽车零部件相关产品销售为一项履约义务

根据新收入准则第九条规定如下：合同开始日，企业应当对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行，然后，在履行了各单项履约义务时分别确认收入。履约义务，是指合同中企业向客户转让可明确区分商品的承诺。履约义务既包括合同中明确的承诺，也包括由于企业已公开宣布的政策、特定声明或以往的习惯做法等导致合同订立时客户合理预期企业将履行的承诺。企业向客户转让一系列实质相同且转让模式相同的、可明确区分商品的承诺，也应当作为单项履约义务。

第十条规定如下：下列情形通常表明企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺不可单独区分：1）企业需提供重大的服务以将该商品与合同中承诺的其他商品整合成合同约定的组合产出转让给客户。2）该商品将对合同中承诺的其他商品予以重大修改或定制。3）该商品与合同中承诺的其他商品具有高度关

联性。

对于公司产品销售而言，公司根据客户的要求组织生产相关汽车零部件产品。交货完成后，公司无需提供其他与销售产品相关的服务，因此，公司的产品销售为一项履约义务。

(2) 公司的汽车零部件相关产品销售为某一时点履行的单项履约义务

根据新收入准则第五条规定如下：当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入：1) 合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；2) 该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务（以下简称“转让商品”）相关的权利和义务；3) 该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；4) 该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；5) 企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

第十三条规定如下：对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：1) 企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；2) 企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；3) 企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；4) 企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；5) 客户已接受该商品；6) 其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

公司根据客户的要求，对于上线结算，将货物交付至客户中转库或其指定仓库，客户根据自身生产需要从仓库中领取产品时，公司完成了合同履约义务，公司收到经客户确认的耗用清单时即取得相应收款权；对于非上线结算，客户收到货物后出具签收单或签收清单时公司已完成合同履约义务，即享有现时收款权利。对于外销，公司按照合同或订单规定期限将货物运送至装运港口，办妥出口报关手续、装船离岸，并取得相关出口报关单、货运提单，此时，公司已履行了合同中的履约义务，相关商品的控制权转移至客户，公司即享有现时收款权利。

因此，公司的产品销售为某一时点履行的单项履约义务，应在客户取得相关

商品控制权时点确认收入。

综上所述，新收入准则下收入确认时点由原“风险和报酬转移”确认调整至“控制权转移”确认，对于公司而言，目前按照内外销商品确认收入的业务，满足新收入准则在客户取得相关商品控制权时确认收入的5项条件，与原有收入确认时点和金额无差异。

2、实施新收入准则在业务模式、合同条款、收入确认等方面产生的影响

(1) 业务模式

公司主要产品为汽车尼龙管路和连接件，其中汽车尼龙管路按用途分类包括动力系统连接管路、冷却系统连接管路，销售以内销为主，外销为辅。内销业务中，对于非上线结算的，公司将产品交付客户后，获取经客户确认的产品签收单或签收清单，并经核对无误后确认收入。对于上线结算的，公司将产品交付至客户中转仓库或其指定仓库，客户根据自身生产需要从仓库中领用产品，由客户统计一定期间内（通常为一个月内）的实际使用情况，并将耗用清单以邮件或者专用网络平台等方式通知公司，公司以收到耗用清单时确认已履约交付产品的品种、数量与客户进行结算。对于境外销售，公司根据海外客户要求安排产品出库并组织报关和物流运输，在产品报关离港后并取得相关出口报关单、货运提单时，即完成了产品交付义务，可与客户进行结算。

(2) 合同条款

国内销售主要条款：对于非上线结算的，公司将产品交付客户后，获取经客户确认的产品签收单或签收清单，并经核对无误后结算。对于上线结算的，公司将产品交付至客户中转仓库或其指定仓库，客户根据自身生产需要从仓库中领用产品，由客户统计一定期间内（通常为一个月内）的实际使用情况，并将耗用清单以邮件或者专用网络平台等方式通知公司，公司以收到耗用清单时确认已履约交付产品的品种、数量，并与客户进行结算。根据公司与客户签订的合同条款，公司合同履约义务在新收入准则实施前后无明显差异，均为按照合同或订单约定将产品交付给客户，并取得客户签收确认的凭据。

出口销售主要条款：公司根据海外客户要求安排产品出库并组织报关和物流

运输，在产品报关离港后并取得相关出口报关单、货运提单，按照约定的价格条件、信用期、结算方式与客户完成结算。根据公司与客户签订的合同条款，公司合同履约义务在新收入准则实施前后无明显差异，均为按照合同或订单规定期限将货物运送至装运港口，并办妥出口报关手续、装船离岸。

3、实施新收入准则对首次执行日前各年合并财务报表主要财务指标的影响

新旧收入准则变更对报告期各年度财务报表主要财务指标无影响，具体情况如下：

单位：万元

项目	财务指标	旧收入准则	新收入准则	差异
2021年1-6月 /2021年6月30日	营业收入	23,930.72	23,930.72	-
	归属于母公司所有者的净利润	4,981.47	4,981.47	-
	资产总额	48,306.01	48,306.01	-
	归属于母公司所有者的净资产	35,583.70	35,583.70	-
2020年度/ 2020年12月31日	营业收入	63,219.99	63,219.99	-
	归属于母公司所有者的净利润	12,415.27	12,415.27	-
	资产总额	47,894.71	47,894.71	-
	归属于母公司所有者的净资产	30,602.22	30,602.22	-
2019年度/ 2019年12月31日	营业收入	56,271.51	56,271.51	-
	归属于母公司所有者的净利润	9,226.32	9,226.32	-
	资产总额	49,391.41	49,391.41	-
	归属于母公司所有者的净资产	27,636.95	27,636.95	-
2018年度/ 2018年12月31日	营业收入	31,980.40	31,980.40	-
	归属于母公司所有者的净利润	4,162.53	4,162.53	-
	资产总额	31,937.25	31,937.25	-
	归属于母公司所有者的净资产	20,435.64	20,435.64	-

综上，公司现有业务模式、销售合同条款下，不会因实施新收入准则而对公司收入确认的结果产生影响。

若公司自申报财务报表期初开始全面执行新收入准则，对公司首次执行日前各年（末）营业收入、归属于公司普通股股东的净利润、资产总额、归属于公司普通股股东的净资产等主要财务指标亦无影响。根据《发行监管问答——关于首发企业执行新收入准则相关事项的问答》的相关要求，公司本次申报无需编制备考报表。

（二十二）政府补助

1、类型

政府补助，是公司从政府无偿取得的货币性资产与非货币性资产。根据相关政府文件规定的补助对象，将政府补助划分为与资产相关的政府补助和与收益相关的政府补助。

与资产相关的政府补助，是指公司取得的、用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助。与收益相关的政府补助，是指除与资产相关的政府补助之外的政府补助。

2、政府补助的确认

对期末有证据表明公司能够符合财政扶持政策规定的相关条件且预计能够收到财政扶持资金的，按应收金额确认政府补助。除此之外，政府补助均在实际收到时确认。

政府补助为货币性资产的，按照收到或应收的金额计量。政府补助为非货币性资产的，按照公允价值计量；公允价值不能够可靠取得的，按照名义金额（人民币 1 元）计量。按照名义金额计量的政府补助，直接计入当期损益。

3、会计处理方法

公司根据经济业务的实质，确定某一类政府补助业务应当采用总额法还是净额法进行会计处理。通常情况下，公司对于同类或类似政府补助业务只选用一种方法，且对该业务一贯地运用该方法。

项目	核算内容
采用总额法核算的政府补助类别	所有政府补助业务

与资产相关的政府补助，应当冲减相关资产的账面价值或确认为递延收益。与资产相关的政府补助确认为递延收益的，在所建造或购买资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期计入损益。

与收益相关的政府补助，用于补偿企业以后期间的相关费用或损失的，确认为递延收益，在确认相关费用或损失的期间计入当期损益或冲减相关成本；用于补偿企业已发生的相关费用或损失的，取得时直接计入当期损益或冲减相关成本。

与企业日常活动相关的政府补助计入其他收益或冲减相关成本费用；与企业

日常活动无关的政府补助计入营业外收支。

收到与政策性优惠贷款贴息相关的政府补助冲减相关借款费用；取得贷款银行提供的政策性优惠利率贷款的，以实际收到的借款金额作为借款的入账价值，按照借款本金和该政策性优惠利率计算相关借款费用。

已确认的政府补助需要返还时，初始确认时冲减相关资产账面价值的，调整资产账面价值；存在相关递延收益余额的，冲减相关递延收益账面余额，超出部分计入当期损益；不存在相关递延收益的，直接计入当期损益。

（二十三）外币业务

外币业务交易在初始确认时，采用交易发生日的即期汇率作为折算汇率折合成人民币记账。

资产负债表日，外币货币性项目按资产负债表日即期汇率折算，由此产生的汇兑差额，除属于与购建符合资本化条件的资产相关的外币专门借款产生的汇兑差额按照借款费用资本化的原则处理外，均计入当期损益。以历史成本计量的外币非货币性项目，仍采用交易发生日的即期汇率折算，不改变其记账本位币金额。

以公允价值计量的外币非货币性项目，采用公允价值确定日的即期汇率折算，由此产生的汇兑差额作为公允价值变动损益计入当期损益。如属于可供出售外币非货币性项目的，形成的汇兑差额计入其他综合收益。

（二十四）重要会计政策、会计估计的变更及会计差错

1、会计政策变更

会计政策变更内容和原因	审批程序	受重要影响的报表项目名称和金额
公司自 2019 年 1 月 1 日起执行财政部 2017 年修订的《企业会计准则第 22 号-金融工具确认和计量》、《企业会计准则第 23 号-金融资产转移》和《企业会计准则第 24 号-套期会计》、《企业会计准则第 37 号-金融工具列报》	董事会决议	(1)
公司自 2019 年 6 月 10 日起执行财政部 2019 年修订的《企业会计准则第 7 号——非货币性资产交换》，自 2019 年 6 月 17 日起执行财政部 2019 年修订的《企业会计准则第 12 号——债务重组》	董事会决议	(2)
公司自 2020 年 1 月 1 日起执行财政部 2017 年修订的《企	董事会	(3)

会计政策变更内容和原因	审批程序	受重要影响的报表项目名称和金额
业会计准则第 14 号-收入》	决议	

(1) 执行新金融工具准则对公司的影响

公司自 2019 年 1 月 1 日起执行财政部 2017 年修订的《企业会计准则第 22 号-金融工具确认和计量》、《企业会计准则第 23 号-金融资产转移》和《企业会计准则第 24 号-套期会计》、《企业会计准则第 37 号-金融工具列报》（以上四项统称<新金融工具准则>）。

于 2019 年 1 月 1 日之前的金融工具确认和计量与新金融工具准则要求不一致的，公司按照新金融工具准则的要求进行衔接调整。涉及前期比较财务报表数据与新金融工具准则要求不一致的，公司未调整可比期间信息。金融工具原账面价值和金融工具准则施行日的新账面价值之间的差额，计入 2019 年 1 月 1 日留存收益或其他综合收益。

执行新金融工具准则对 2019 年期初资产负债表相关项目的影响列示如下：

单位：元

项目	2018 年 12 月 31 日	累积影响金额			2019 年 1 月 1 日
		分类和计量影响（注 ¹ ）	金融资产减值影响（注 ² ）	小计	
应收票据	33,185,209.82	-28,910,209.82	-	-28,910,209.82	4,275,000.00
应收款项融资	-	28,910,209.82	-	28,910,209.82	28,910,209.82
资产合计	33,185,209.82	-	-	-	33,185,209.82
短期借款	20,000,000.00	29,236.11	-	29,236.11	20,029,236.11
其他应付款	279,236.11	-29,236.11	-	-29,236.11	250,000.00
负债合计	20,279,236.11	-	-	-	20,279,236.11

注¹：上表仅呈列受影响的财务报表项目，不受影响的财务报表项目不包括在内，因此所披露的小计和合计无法根据上表中呈列的数字重新计算得出。

注²：“应收票据”及“应收款项融资”项目调整：公司持有商业汇票（银行承兑汇票）部分用于背书转让及贴现，按照新金融工具准则要求重分类至“应收款项融资”，调增“应收款项融资”金额 28,910,209.82 元，同时调减“应收票据”。“短期借款”、“其他应付款”项目调整：根据金融工具准则，公司将按实际利率法计提的短期借款利息自“其他应付款（应付利息）”重分类至“短期借款（未到期应付利息）”，调增“短期借款”金额 29,236.11 元，同时调减“其他应付款”金额。

(2) 执行新债务重组及非货币性资产交换准则对公司的影响

公司自 2019 年 6 月 10 日起执行财政部 2019 年修订的《企业会计准则第 7 号——非货币性资产交换》，自 2019 年 6 月 17 日起执行财政部 2019 年修订的《企业会计准则第 12 号——债务重组》。该两项会计政策变更采用未来适用法处理，并根据准则的规定对于 2019 年 1 月 1 日至准则实施日之间发生的非货币性资产交换和债务重组进行调整。

公司执行上述准则对本报告期内财务报表无重大影响。

(3) 执行新收入准则对公司的影响

公司自 2020 年 1 月 1 日起执行财政部 2017 年修订的《企业会计准则第 14 号-收入》，变更后的会计政策参见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“四、主要会计政策和会计估计”之“（二十）收入（自 2020 年 1 月 1 日起适用）”。根据新收入准则的衔接规定，首次执行该准则的累计影响数调整首次执行当期期初（2020 年 1 月 1 日）留存收益及财务报表其他相关项目金额，对可比期间信息不予调整。

在执行新收入准则时，公司仅对首次执行日尚未执行完成的合同的累计影响数进行调整；对于最早可比期间期初之前或 2020 年期初之前发生的合同变更未进行追溯调整，而是根据合同变更的最终安排，识别已履行的和尚未履行的履约义务、确定交易价格以及在已履行的和尚未履行的履约义务之间分摊交易价格。

执行新收入准则对 2020 年期初资产负债表相关项目的影响列示如下：

单位：元

项目	2019 年 12 月 31 日	累积影响金额			2020 年 1 月 1 日
		重分类（注 ¹ ）	重新计量（注 ² ）	小计	
预收款项	386,646.44	-386,646.44	-	-386,646.44	-
合同负债	-	342,164.99	-	342,164.99	342,164.99
其他流动负债	-	44,481.45	-	44,481.45	44,481.45
负债合计	386,646.44	386,646.44	-	386,646.44	386,646.44

注¹：上表仅呈列受影响的财务报表项目，不受影响的财务报表项目不包括在内，因此所披露的小计和合计无法根据上表中呈列的数字重新计算得出。

注²：根据新收入准则的规定，将公司已收到客户依据合同支付的但尚未向客户转让商品的对价的不含税金额由预收账款分类至合同负债，对价中增值税金额由预收账款分类至其他流动负债。

执行新收入准则对 2020 年 12 月 31 日合并资产负债表的影响如下：

单位：元

项目	报表数	假设按原准则	影响
预收款项	-	262,455.36	-262,455.36
合同负债	237,085.41	-	237,085.41
其他流动负债	25,369.95	-	25,369.95
负债合计	262,455.36	262,455.36	-

执行新收入准则对 2020 年度合并利润表的影响如下：

单位：元

项目	报表数	假设按原准则	影响
营业成本	443,788,290.70	439,902,791.75	3,885,498.95
销售费用	4,719,320.34	8,604,819.29	-3,885,498.95

2、会计估计变更

报告期内，公司主要会计估计未发生变更。

3、前期会计差错更正

(1) 前期会计差错更正情况及调整说明

根据《企业会计准则第 14 号-收入》（财会[2017]22 号）及其应用指南，“在企业向客户销售商品的同时，约定企业需要将商品运送至客户指定的地点的情况下，企业需要根据相关商品的控制权转移时点判断该运输活动是否构成单项履约义务。通常情况下，控制权转移给客户之前发生的运输活动不构成单项履约义务，而只是企业为了履行合同而从事的活动，相关成本应当作为合同履约成本；相反，控制权转移给客户之后发生的运输活动则可能表明企业向客户提供了一项运输服务，企业应当考虑该项服务是否构成单项履约义务。”境内上市公司于 2020 年 1 月 1 日起执行。

在执行新收入准则的情况下，公司 2020 年运输费用系为了履行销售合同而从事的活动，属于合同履约成本。根据《企业会计准则应用指南-会计科目和主要账务处理》中关于销售费用的定义，运输费用属于销售费用科目核算的范围，同时考虑到 2020 年会计科目与 2018 年至 2019 年的可比性，公司在 2020 年仍将运输费用计入销售费用。经过审慎研究，为了严格执行新收入准则，公司已将销售费用中的履约运输成本在“营业成本”项目中列报，调整后符合《企业会计准则》的相关规定。2020 年调整金额为 3,885,498.95 元。上述调整事项同时影响

“购买商品、接受劳务支付的现金” 3,793,571.32 元，“支付其他与经营活动有关的现金” -3,793,571.32 元。

本次会计差错调整已履行了必要的审批程序，公司调整了 2020 年度财务报表，相关财务报表科目和财务指标的调整对比情况如下：

单位：万元

项目		调整前	调整金额	调整后
报表项目	营业成本	43,990.28	388.55	44,378.83
	销售费用	860.48	-388.55	471.93
	利润总额	14,510.31	-	14,510.31
	净利润	12,415.27	-	12,415.27
	购买商品、接受劳务支付的现金	47,048.53	379.36	47,427.88
	支付其他与经营活动有关的现金	1,421.81	-379.36	1,042.45
财务指标	综合毛利率	30.42%	-0.61%	29.80%
	销售费用率	1.36%	-0.61%	0.75%

根据上表，本次会计差错调整后对 2020 年 12 月 31 日的资产负债表未产生影响，2020 年利润表中营业成本增加 388.55 万元，综合毛利率下降 0.61 个百分点，销售费用减少 388.55 万元，销售费用率降至 0.75%，对利润总额、净利润未产生影响；2020 年现金流量表中“购买商品、接受劳务支付的现金”增加 379.36 万元，同时“支付其他与经营活动有关的现金”减少 379.36 万元，对经营活动产生的现金流量净额未产生影响。

(2) 会计差错调整未对本次发行构成重大不利影响

公司进行本次会计差错调整更严格地执行“新收入准则”，调整后将对 2020 年公司利润表、现金流量表的部分报表项目产生一定影响，但对利润总额、净利润以及经营活动产生的现金流量净额科目金额未产生影响，不存在滥用会计政策或者会计估计，操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形，符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》相关规定，不存在会计基础工作薄弱和内控缺失的情形，相关更正信息已作披露，不会对本次发行构成实质不利影响。

五、非经常性损益明细表

申报会计师对公司报告期内的非经常性损益进行了审核，并出具了《江阴标榜汽车部件股份有限公司非经常性损益鉴证报告》（大华核字[2021]001280号），申报会计师认为：公司管理层编制的非经常性损益明细表在所有重大方面符合中国证券监督管理委员会发布的《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益（2008）》的规定，公允反映了公司2020年度、2019年度、2018年度的非经常性损益情况。

公司在报告期内的非经常性损益如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
非流动资产处置损益	-	-	1.58	-
计入当期损益的政府补助(与企业业务密切相关,按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外)	59.12	261.66	584.56	109.16
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外,持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益,以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	38.17	-	1.07	-
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回	108.80	-	-	-
代扣个人所得税手续费返还	25.64	-	-	-
处置长期股权投资产生的投资收益	-	-	37.71	-
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-	-117.42	-94.57	-7.28
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-24.98	250.19	-	-
小计	206.75	394.43	530.35	101.88
所得税影响额	31.01	59.16	73.93	15.28
少数股东权益影响额(税后)	-	-	0.03	-
归属于母公司股东的非经常性损益	175.74	335.26	456.40	86.59
归属于母公司股东扣除非经常性损益后的净利润	4,805.73	12,080.01	8,769.92	4,075.93

报告期内，公司归属于母公司股东的非经常性损益分别为86.59万元、456.40万元、335.26万元和175.74万元。

六、报告期内执行的主要税收政策

（一）公司主要税种和税率

税种	计税依据	税率	备注
增值税	按税法规定计算的销售货物和应税劳务收入为基础计算销项税额，在扣除当期允许抵扣的进项税额后，差额部分为应交增值税	2018年5月1日之前为17%、11%，2018年5月1日之后为16%、10%，2019年4月1日之后为13%、9%	注
	销售除油气外的出口货物；跨境应税销售服务行为	0%	-
城市维护建设税	实缴流转税税额	5%	-
企业所得税	应纳税所得额	15%、20%、25%	-

注：根据财政部、税务总局《关于调整增值税税率的通知》（财税〔2018〕32号）的规定，公司自2018年5月1日起发生增值税应税销售行为或者进口货物，原适用17%和11%税率的，税率分别调整为16%、10%。根据财政部、税务总局、海关总署《关于深化增值税改革有关政策的公告》（财政部、税务总局、海关总署公告2019年第39号）的规定，公司自2019年4月1日起发生增值税应税销售行为或者进口货物，原适用16%和10%税率的，税率分别调整为13%和9%。

不同纳税主体企业所得税税率说明：

纳税主体名称	企业所得税税率			
	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
标榜股份	15%	15%	15%	15%
佳德希	-	-	25%	25%
标榜汽饰	-	-	20%	25%

（二）税收优惠政策及依据

企业所得税优惠政策：

1、公司于2018年11月28日取得江苏省科学技术厅、江苏省财政厅、国家税务总局江苏省税务局核发的高新技术企业证书，被认定为高新技术企业（有效期3年）。公司享受自认定年度起三年内减按15%的税率缴纳企业所得税的优惠政策，因此公司2018年至2020年实际减按15%的税率缴纳企业所得税，同时，公司持有的高新技术企业证书仍在三年有效期内，2021年1-6月暂按15%的税率缴纳企业所得税。

2、原子公司江阴标榜汽车饰件有限公司2019年度符合小微企业条件，依据《关于实施小微企业普惠性税收减免政策的通知》（财税〔2019〕13号）享受

企业所得税优惠政策，年应纳税所得额不超过 100 万元的部分，减按 25% 计入应纳税所得额，按 20% 的税率缴纳企业所得税；对年应纳税所得额超过 100 万元但不超过 300 万元的部分，减按 50% 计入应纳税所得额，按 20% 的税率缴纳企业所得税。

（三）税收优惠对公司经营成果的影响

报告期内，公司享受的所得税税收优惠金额及影响情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
高新技术企业所得税优惠	590.45	1,396.69	1,017.95	453.95
小微企业普惠性税收减免优惠	-	-	10.01	-
税收优惠合计	590.45	1,396.69	1,027.97	453.95
利润总额	5,867.15	14,510.31	10,769.99	4,828.96
税收优惠占利润总额的比例	10.06%	9.63%	9.54%	9.40%

公司所享受的高新技术企业所得税优惠和小微企业普惠性税收减免优惠符合国家有关法律法规的规定，属于国家统一执行的长期优惠政策，不符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益（2008）》中非经常性损益的定义，报告期享受的上述所得税税收优惠金额计入经常性损益，公司经营成果对税收优惠不存在重大依赖。报告期内，公司不存在税收优惠续期申请期间按照优惠税率预提预缴等情形。

七、发行人主要财务指标

（一）基本财务指标

项目	2021 年 6 月末	2020 年末	2019 年末	2018 年末
流动比率（倍）	2.89	2.10	1.70	1.83
速动比率（倍）	1.96	1.51	1.24	1.18
资产负债率（合并）	26.34%	36.11%	44.05%	35.27%
资产负债率（母公司）	26.34%	36.11%	44.05%	35.60%
归属于发行人股东的每股净资产（元）	5.27	4.53	4.09	3.03
无形资产（扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后）占净资产的比例	0.10%	0.17%	0.30%	0.11%
项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度

应收账款周转率（次）	6.97	7.87	8.23	7.01
存货周转率（次）	2.97	4.24	4.56	3.49
息税折旧摊销前利润（万元）	6,798.62	16,679.41	12,718.72	6,263.27
利息保障倍数（倍）	365.78	197.83	124.15	45.73
归属于发行人股东的净利润（万元）	4,981.47	12,415.27	9,226.32	4,162.53
归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润（万元）	4,805.73	12,080.01	8,769.92	4,075.93
研发投入占营业收入的比例	4.61%	3.42%	3.11%	3.30%
每股经营活动产生的现金流量净额（元）	0.66	2.03	1.52	0.68
每股净现金流量（元）	0.31	0.01	0.91	0.21

注¹：上述指标的计算公式如下：

- 1、流动比率=流动资产/流动负债；
- 2、速动比率=(流动资产-存货-预付账款)/流动负债；
- 3、资产负债率=期末总负债/期末总资产；
- 4、归属于发行人股东的每股净资产=(期末净资产-少数股东权益)/期末股本总额；
- 5、无形资产(扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后)占净资产比例=无形资产(扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后)/期末归属于母公司股东权益；
- 6、应收账款周转率=营业收入÷[(期初应收账款余额+期末应收账款余额)÷2]；
- 7、存货周转率=营业成本÷[(期初存货余额+期末存货余额)÷2]；
- 8、息税折旧摊销前利润=税前利润+利息支出+折旧+长期待摊费用摊销+无形资产摊销；
- 9、利息保障倍数=(税前利润+利息支出)/利息支出；
- 10、研发投入占营业收入的比例=研发费用/营业收入；
- 11、每股经营活动产生的现金流量=经营活动产生的现金流量净额/期末股本总额；
- 12、每股净现金流量=现金及现金等价物净增加额/期末股本总额。

注²：2021年1-6月应收账款周转率、存货周转率数据经年化计算。

（二）每股收益和净资产收益率

按照中国证监会《公开发行证券公司信息披露编报规则（第9号）》要求计算的净资产收益率和每股收益如下：

期间	报告期利润	加权平均净资产收益率	每股收益（元/股）	
			基本	稀释
2021年1-6月	归属于普通股股东的净利润	15.05%	0.74	0.74
	扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润	14.52%	0.71	0.71
2020年度	归属于普通股股东的净利润	41.20%	1.84	1.84
	扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润	40.09%	1.79	1.79
2019年度	归属于普通股股东的净利润	38.38%	1.37	1.37
	扣除非经常性损益后归属于普通股股东	36.49%	1.30	1.30

期间	报告期利润	加权平均净资产收益率	每股收益 (元/股)	
			基本	稀释
	的净利润			
2018 年度	归属于普通股股东的净利润	22.68%	0.62	0.62
	扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润	22.21%	0.60	0.60

上述指标计算公式如下：

1、加权平均净资产收益率= $P_0 / (E_0 + N_p \div 2 + E_i \times M_i \div M_0 - E_j \times M_j \div M_0 \pm E_k \times M_k \div M_0)$

其中： P_0 分别对应于归属于公司普通股股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润； N_p 为归属于公司普通股股东的净利润； E_0 为归属于公司普通股股东的期初净资产； E_i 为报告期发行新股或债转股等新增的、归属于公司普通股股东的净资产； E_j 为报告期回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产； M_0 为报告期月份数； M_i 为新增净资产次月起至报告期期末的累计月数； M_j 为减少净资产次月起至报告期期末的累计月数； E_k 为因其他交易或事项引起的、归属于公司普通股股东的净资产增减变动； M_k 为发生其他净资产增减变动次月起至报告期期末的累计月数。

2、基本每股收益= $P_0 \div S$

$S = S_0 + S_1 + S_i \times M_i \div M_0 - S_j \times M_j \div M_0 - S_k$

其中： P_0 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润； S 为发行在外的普通股加权平均数； S_0 为期初股份总数； S_1 为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数； S_i 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数； S_j 为报告期因回购等减少股份数； S_k 为报告期缩股数； M_0 报告期月份数； M_i 为增加股份次月起至报告期期末的累计月数； M_j 为减少股份次月起至报告期期末的累计月数。

3、稀释每股收益= $P_1 / (S_0 + S_1 + S_i \times M_i \div M_0 - S_j \times M_j \div M_0 - S_k + \text{认股权证、股份期权、可转换债券等增加的普通股加权平均数})$

其中， P_1 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润，并考虑稀释性潜在普通股对其影响，按《企业会计准则》及有关规定进行调整。公司在计算稀释每股收益时，应考虑所有稀释性潜在普通股对归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润和加权平均股数的影响，按照其稀释程度从大到小的顺序计入稀释每股收益，直至稀释每股收益达到最小值。

八、经营成果分析

报告期内，公司总体经营情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
一、营业收入	23,930.72	63,219.99	56,271.51	31,980.40
二、营业毛利	7,599.91	18,841.16	15,452.02	7,815.98
三、营业利润	5,892.13	14,627.73	10,864.56	4,836.24
四、利润总额	5,867.15	14,510.31	10,769.99	4,828.96
五、净利润	4,981.47	12,415.27	9,247.21	4,148.54
六、归属母公司股东的净利润	4,981.47	12,415.27	9,226.32	4,162.53
七、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	4,805.73	12,080.01	8,769.92	4,075.93

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
八、销售毛利率	31.76%	29.80%	27.46%	24.44%
九、销售毛利率 (剔除运费影响)	32.39%	30.42%	27.46%	24.44%
十、销售净利率	20.82%	19.64%	16.43%	12.97%

(一) 营业收入分析

报告期内，公司营业收入的构成情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务收入	23,233.53	97.09%	61,882.84	97.88%	54,587.30	97.01%	31,028.54	97.02%
其他业务收入	697.19	2.91%	1,337.14	2.12%	1,684.21	2.99%	951.86	2.98%
合计	23,930.72	100.00%	63,219.99	100.00%	56,271.51	100.00%	31,980.40	100.00%

公司主营业务收入主要为汽车尼龙管路和连接件产品等的销售收入，其中，汽车尼龙管路收入主要包括动力系统连接管路和冷却系统连接管路的销售收入。其他业务收入主要为模具、电费等销售收入。报告期内，公司主营业务收入占比均在 97.00% 以上，其他业务收入占比较小。

1、主营业务收入构成分析

(1) 按产品类别分析

报告期内，公司主营业务收入按产品的构成情况如下：

单位：万元

产 品	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
动力系统连接管路	15,595.03	67.12%	45,036.36	72.78%	38,215.83	70.01%	17,694.64	57.03%
冷却系统连接管路	847.98	3.65%	2,006.43	3.24%	1,424.86	2.61%	1,578.92	5.09%
连接件	5,516.68	23.74%	11,956.95	19.32%	10,795.67	19.78%	9,201.38	29.65%
其他	1,273.83	5.48%	2,883.11	4.66%	4,150.94	7.60%	2,553.60	8.23%
主营业务收入合计	23,233.53	100.00%	61,882.84	100.00%	54,587.30	100.00%	31,028.54	100.00%

报告期内，公司主营业务收入主要来源于动力系统连接管路、冷却系统连接管路和连接件的销售收入，其占主营业务收入的比例分别为 91.77%、92.40%、95.34% 和 94.52%。

动力系统连接管路主要应用于汽车动力系统。报告期内，公司动力系统连接

管路的销售金额分别为17,694.64万元、38,215.83万元、45,036.36万元和15,595.03万元，占主营业务收入的比例分别为57.03%、70.01%、72.78%和67.12%，销售占比保持较高水平。

冷却系统连接管路主要应用于汽车冷却系统。报告期内，冷却系统连接管路的销售金额分别为1,578.92万元、1,424.86万元、2,006.43万元和847.98万元，占主营业务收入的比例分别为5.09%、2.61%、3.24%和3.65%。

连接件产品主要应用于管路与管路、管路与汽车水箱、暖风机与散热器等零部件之间的连接。报告期内，连接件产品的销售金额分别为9,201.38万元、10,795.67万元、11,956.95万元和5,516.68万元，占主营业务收入的比例分别为29.65%、19.78%、19.32%和23.74%，销售金额变动幅度较小。

其他产品主要包括接头壳体、管夹等精密注塑件及窗框总成等饰件。报告期内，其他产品的销售金额分别为2,553.60万元、4,150.94万元、2,883.11万元和1,273.83万元，占主营业务收入的比例分别为8.23%、7.60%、4.66%和5.48%，销售金额及占比有所波动。

(2) 按地区分析

报告期内，公司主营业务收入的地区分布情况如下表所示：

单位：万元

地区	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
华东	7,990.92	34.39%	23,179.74	37.46%	24,213.76	44.36%	11,986.42	38.63%
东北	5,939.95	25.57%	17,443.37	28.19%	13,289.07	24.34%	8,252.37	26.60%
华北	3,295.55	14.18%	7,298.10	11.79%	7,698.07	14.10%	6,635.20	21.38%
西南	4,678.17	20.14%	12,491.42	20.19%	8,415.42	15.42%	3,244.92	10.46%
境内其他地区	196.72	0.85%	218.36	0.35%	363.44	0.67%	504.06	1.62%
境内小计	22,101.30	95.13%	60,630.99	97.98%	53,979.75	98.89%	30,622.97	98.69%
境外	1,132.22	4.87%	1,251.85	2.02%	607.54	1.11%	405.57	1.31%
合计	23,233.53	100.00%	61,882.84	100.00%	54,587.30	100.00%	31,028.54	100.00%

公司产品以内销为主，产品主要销往华东、东北、华北、西南等汽车工业聚集地区。报告期内，公司在华东、东北、华北、西南的销售收入合计占主营业务

收入的比例分别为 97.07%、98.22%、97.62%和 94.28%，占比保持较高水平。

(3) 按销售模式分类

单位：万元

模式	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
直销	23,195.36	99.84%	61,806.95	99.88%	53,942.34	98.82%	29,761.59	95.92%
经销	38.17	0.16%	75.89	0.12%	644.96	1.18%	1,266.96	4.08%
合计	23,233.53	100.00%	61,882.84	100.00%	54,587.30	100.00%	31,028.54	100.00%

报告期内，公司主营业务收入以直销为主，各期直销收入占比均在 95% 以上。

(4) 按季度分析

报告期内，主营业务收入按季度列示如下：

单位：万元

季度	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第一季度	10,471.06	45.07%	11,218.02	18.13%	9,698.13	17.77%	6,363.32	20.51%
第二季度	12,762.47	54.93%	16,777.23	27.11%	11,819.71	21.65%	7,917.30	25.52%
第三季度	-	-	15,733.77	25.43%	14,860.28	27.22%	7,972.14	25.69%
第四季度	-	-	18,153.83	29.34%	18,209.17	33.36%	8,775.78	28.28%
合计	23,233.53	100.00%	61,882.84	100.00%	54,587.30	100.00%	31,028.54	100.00%

汽车零部件行业的季节性与汽车行业基本一致。由于汽车的生产销售除受春节等节假日影响外，无明显的季节性特征，汽车零部件企业一般会根据下游汽车行业的需求在全年均衡安排生产和销售，因此作为汽车零部件细分行业之一的汽车尼龙管路行业不存在明显的季节性特征。

2018-2020 年，由于公司业绩整体处于增长阶段，各季度主营业务收入金额总体呈增长趋势，造成各年度第三季度、第四季度的主营业务收入比例相对较高。2020 年第一季度，公司主营业务收入较 2019 年第四季度下降明显，主要是受到“新冠”肺炎疫情的影响，公司主要客户订单需求出现不同程度下降。2021 年 1-6 月，受一汽大众提前结算、汽车芯片短缺等因素影响，公司第一季度、第二季度主营业务收入较 2020 年同期有所下降。

报告期内，公司营业收入、净利润各季度对比情况如下：

单位：万元

季度	2021年1-6月				2020年度			
	营业收入	比例	净利润	比例	营业收入	比例	净利润	比例
第一季度	10,625.15	44.40%	2,365.45	47.48%	11,304.68	17.88%	2,051.76	16.53%
第二季度	13,305.57	55.60%	2,616.03	52.52%	17,181.50	27.18%	3,042.09	24.50%
第三季度	-	-	-	-	16,096.85	25.46%	3,420.04	27.55%
第四季度	-	-	-	-	18,636.95	29.48%	3,901.38	31.42%
合计	23,930.72	100.00%	4,981.47	100.00%	63,219.99	100.00%	12,415.27	100.00%
季度	2019年度				2018年度			
	营业收入	比例	净利润	比例	营业收入	比例	净利润	比例
第一季度	9,871.30	17.54%	1,648.21	17.82%	6,498.19	20.32%	657.02	15.84%
第二季度	11,920.63	21.18%	1,849.42	20.00%	8,041.75	25.15%	1,092.39	26.33%
第三季度	15,442.53	27.44%	2,247.84	24.31%	8,200.04	25.64%	1,062.13	25.60%
第四季度	19,037.06	33.83%	3,501.75	37.87%	9,240.42	28.89%	1,336.99	32.23%
合计	56,271.51	100.00%	9,247.21	100.00%	31,980.40	100.00%	4,148.54	100.00%

报告期内，同行业可比公司各季度销售收入占比情况如下：

季度	川环科技	鹏翎股份	腾龙股份	中鼎股份	天普股份	溯联股份	可比公司平均	标榜股份
2021年1-6月								
第一季度	46.51%	46.61%	49.20%	50.07%	54.99%	47.32%	49.12%	44.40%
第二季度	53.49%	53.39%	50.80%	49.93%	45.01%	52.68%	50.88%	55.60%
第三季度	-	-	-	-	-	-	-	-
第四季度	-	-	-	-	-	-	-	-
2020年								
第一季度	16.15%	18.80%	15.62%	21.75%	20.39%	13.74%	17.74%	17.88%
第二季度	22.93%	23.52%	22.80%	19.35%	21.59%	25.43%	22.60%	27.18%
第三季度	26.30%	24.84%	24.56%	26.46%	25.76%	28.04%	25.99%	25.46%
第四季度	34.61%	32.83%	37.02%	32.45%	32.26%	32.79%	33.66%	29.48%
2019年								
第一季度	21.21%	24.18%	20.78%	22.70%	-	18.32%	21.44%	17.54%
第二季度	20.92%	22.53%	21.34%	24.99%	-	14.67%	20.89%	21.18%
第三季度	23.03%	22.93%	23.19%	22.21%	-	24.91%	23.26%	27.44%
第四季度	34.83%	30.36%	34.70%	30.10%	-	42.10%	34.42%	33.83%
2018年								
第一季度	25.20%	20.78%	25.35%	24.59%	-	30.46%	25.28%	20.32%
第二季度	28.83%	21.88%	25.30%	24.72%	-	28.08%	25.76%	25.15%
第三季度	23.23%	20.78%	21.80%	21.45%	-	19.52%	21.35%	25.64%
第四季度	22.75%	36.55%	27.55%	29.24%	-	21.94%	27.61%	28.89%

数据来源：Wind 金融终端；

注：天普股份 2018-2019 年度未披露分季度数据，故上表中未列示。

从营业收入的季度分布来看，可比公司整体第四季度的收入占比较高，与公司情况较为一致，主要是因下游整车厂商为准备元旦、春节等假期提前生产备货，相应导致第四季度的采购需求较高。2019 年，国内汽车排放标准由“国五”向“国六”切换，对汽车零部件厂商的销售情况造成一定影响，可比公司川环科技和腾龙股份第三季度、第四季度的营业收入金额占比也较高，与公司营业收入的季度分布较为一致。公司营业收入的季度分布与主要客户大众 1.2T、1.4T（涡轮增压）EA211 发动机平台配套车型的生产销售情况关联度较高，由于客户配套车型在第三季度、第四季度的销售占比较高，公司产品销售收入的季度分布也呈类似趋势。

报告期内，公司业绩增长主要由动力系统连接管路业务驱动，公司主要围绕大众 1.2T、1.4T（涡轮增压）EA211 发动机平台研发、销售配套产品，代表性产品为 366 系列 AKF 管、723 系列燃油管、474 系列曲轴箱通气管等。报告期内，大众 1.2T、1.4T（涡轮增压）车型的季度销量情况如下：

单位：万辆

季度	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销量	比例	销量	比例	销量	比例	销量	比例
第一季度	31.15	51.22%	19.44	14.15%	27.06	19.24%	28.07	24.42%
第二季度	29.66	48.78%	37.61	27.37%	31.77	22.59%	25.05	21.80%
第三季度	-	-	39.66	28.87%	36.52	25.97%	29.97	26.07%
第四季度	-	-	40.68	29.61%	45.29	32.20%	31.85	27.71%
合计	60.81	100.00%	137.39	100.00%	140.64	100.00%	114.95	100.00%

报告期内，公司营业收入的季度分布变动趋势与大众 1.2T、1.4T（涡轮增压）EA211 发动机平台对应车型的季度分布变动趋势基本保持一致，第三季度、第四季度相对较高，而第一季度、第二季度相对较低。

报告期内，同行业公司各季度净利润占比情况如下：

季度	川环科技	鹏翎股份	腾龙股份	中鼎股份	天普股份	可比公司平均	标榜股份
2021 年 1-6 月							
第一季度	40.75%	54.57%	59.57%	40.78%	65.66%	52.26%	47.48%
第二季度	59.25%	45.43%	40.43%	59.22%	34.34%	47.74%	52.52%

季度	川环科技	鹏翎股份	腾龙股份	中鼎股份	天普股份	可比公司平均	标榜股份
第三季度	-	-	-	-	-	-	-
第四季度	-	-	-	-	-	-	-
2020年							
第一季度	13.60%	-	16.00%	32.32%	16.36%	15.32%	16.53%
第二季度	22.63%	-	23.02%	-8.31%	18.28%	21.31%	24.50%
第三季度	27.20%	-	27.00%	36.61%	23.93%	26.05%	27.55%
第四季度	36.56%	-	33.98%	39.39%	41.43%	37.32%	31.42%
2019年							
第一季度	25.02%	24.68%	13.98%	53.31%	-	21.23%	17.82%
第二季度	24.04%	14.67%	23.81%	24.45%	-	20.84%	20.00%
第三季度	22.95%	12.82%	25.38%	24.14%	-	20.38%	24.31%
第四季度	27.98%	47.83%	36.83%	-1.90%	-	37.55%	37.87%
2018年							
第一季度	19.95%	19.98%	21.24%	34.08%	-	20.39%	15.84%
第二季度	23.29%	22.28%	24.96%	28.46%	-	23.51%	26.33%
第三季度	24.49%	22.87%	23.61%	30.83%	-	23.66%	25.60%
第四季度	32.26%	34.87%	30.18%	6.63%	-	32.44%	32.23%

数据来源：Wind 金融终端；

注：天普股份 2018-2019 年度未披露分季度数据，溯联股份尚未披露 2018-2020 年及 2021 年 1-6 月分季度净利润数据，故上表中未列示；中鼎股份净利润季度分布与其他可比公司差异较大、鹏翎股份 2020 年度净利润为负，计算可比公司平均值时将其数据剔除。

从净利润的季度分布来看，公司与可比公司第四季度的利润占比较高，与收入结构趋势一致。

(5) 按是否年降分析

根据行业惯例，下游整车厂客户在与公司协商产品批量供应计划时会约定整个产品供应周期（一般为 3 年）内的年降安排，以满足其采购成本管理的相关需求。对于具体年降幅度，整车厂客户会考虑产品采购量、研发难度、工艺参数要求、合作历史、生产设备需求等因素综合考虑，最终由公司与客户协商确定。公司一方面重视生产工艺与流程优化，不断通过不断开展技术升级、促进相关功能件自产等方式更新具体产品型号，并不断获得新报价，以此维持良性的价格更新体系。

随着产品批量生产后，部分主机厂客户，根据其降本增效的年度目标，一般

每年会与包括发行人在内的供应商进行销售价格谈判，要求供应商降价。在与主机厂的销售价格谈判中，发行人综合当年原材料价格变动、新产品投产、品种材质型号变化、研发和设备投入、工艺技术要求、自身成本费用、全年产销量及相关产品竞争对手等因素，与主机厂进行价格谈判。经过多轮次的协商谈判，双方最终达成可接受的降价幅度，并以此调整年度的产品销售价格。

报告期内，发行人主营业务收入中年降产品和非年降产品的销售收入及占比情况如下：

单位：万元

类别	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
年降产品	19,853.83	85.45%	53,662.61	86.72%	47,199.38	86.47%	24,713.44	79.65%
非年降产品	3,379.70	14.55%	8,220.23	13.28%	7,387.91	13.53%	6,315.11	20.35%
合计	23,233.53	100.00%	61,882.84	100.00%	54,587.30	100.00%	31,028.54	100.00%

年降属于汽车零部件行业惯例，公司在向客户报价时已经考虑年降政策的影响，以保持合理的报价水平。此外，公司坚持技术创新，不断推进新品开发及产品迭代，以获取下游客户的更新报价，动态维持较高的产品溢价。整体而言，年降政策对公司收入和利润水平的影响较小，报告期内主营业务收入年降产品对当期收入的影响分别为 894.26 万元、785.15 万元、1,798.95 万元和 325.38 万元，由于 2019 年是公司“国六”配套产品大批量销售的元年，因此当年年降影响金额占比较低，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
①年降产品若不发生年降的销售总金额	20,179.21	55,461.56	47,984.54	25,607.70
②年降产品本年销售总金额	19,853.83	53,662.61	47,199.38	24,713.44
③年降产品的合计年降金额	325.38	1,798.95	785.15	894.26
④年降金额比例	1.61%	3.24%	1.64%	3.49%
⑤主营业务收入	23,233.53	61,882.84	54,587.30	31,028.54
⑥年降产品的合计年降金额占主营业务收入的比例	1.40%	2.91%	1.44%	2.88%

注：上表中数据计算公式如下：

①年降产品若不发生年降的销售总金额=Σ具体型号产品上年平均单价*本年销量,若为批量供货首年则取本年平均单价;

②年降产品本年销售总金额=Σ具体型号产品本年平均单价*本年销量;

③=①-②; ④=③/①; ⑥=③/⑤。

(6) 上线结算和非上线结算模式分类

报告期内,公司主营业务收入按上线结算和非上线结算模式分类情况如下:

单位:万元

类别	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
非上线结算	14,358.15	61.80%	35,635.18	57.58%	36,413.02	66.71%	23,763.79	76.59%
上线结算	8,875.37	38.20%	26,247.67	42.42%	18,174.27	33.29%	7,264.76	23.41%
合计	23,233.53	100.00%	61,882.84	100.00%	54,587.30	100.00%	31,028.54	100.00%

2018-2020年,公司主营业务收入逐年增长,非上线结算模式收入占比由2018年的76.59%下降至2020年的57.58%,主要是由于上线结算模式客户一汽大众收入金额及占比增加所致。报告期内,公司上线结算客户主要为一汽大众,占上线结算模式的收入比例为95.56%、97.52%、99.47%和99.97%;其他上线结算客户为宝沃汽车和比亚迪,两者收入金额和占比较小。报告期内公司上线结算模式客户未发生变化,不存在同一客户由上线结算模式变更为非上线结算模式,也不存在由非上线结算模式变更为上线结算模式,公司与客户的上线或非上线结算模式未发生变化。

除一汽大众因2020年底临时调整结算时点之外,公司与主要客户的结算方式未发生变化,一汽大众临时调整结算时点的具体情况及对公司经营业绩影响如下:

公司于2020年11月、12月分别收到一汽大众发送的《国产化生产材料付款日期临时调整的通知》、《致供应商伙伴的一封信》、《开票通知》等邮件通知,经一汽大众经管会研究决定,面向所有供应商对2020年11月及12月初交付的零件货款进行提前结算支付。公司根据一汽大众于2020年12月14日发送2020年12月1日至12日的耗用结算清单(上线结算的时点性依据)确认收入929.90万元,符合《企业会计准则》相关规定;如按照公司与一汽大众正常约定的结算时点,该笔929.90万元应于2021年1月方可取得耗用结算清单并确认收入。

该笔因客户提前结算而确认的 929.90 万元收入占公司 2020 年主营业务收入的 1.50%；按 2020 年销售净利率测算，该笔收入对净利润影响数为 182.62 万元，占当年净利润的比例为 1.47%。综上，因一汽大众 2020 年底临时调整结算时点对公司 2020 年度经营业绩的影响很小。

1) 非上线结算

公司非上线结算对应的主要客户如下：

单位：万元

类别	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
非上线结算主要客户	-	-	-	-	-	-	-	-
上海大众动力总成	5,733.61	39.93%	16,868.23	47.34%	17,008.55	46.71%	5,744.79	24.17%
鹏翎股份	3,499.55	24.37%	7,921.86	22.23%	7,688.46	21.11%	6,285.95	26.45%
大众一汽发动机	1,615.58	11.25%	3,367.84	9.45%	3,378.14	9.28%	3,139.88	13.21%
无锡二橡胶股份有限公司	470.55	3.28%	1,650.24	4.63%	1,893.01	5.20%	1,269.18	5.34%
上汽大众	461.84	3.22%	1,501.90	4.21%	1,830.61	5.03%	2,342.61	9.86%
其他非上线结算客户	2,577.03	17.95%	4,325.10	12.14%	4,614.25	12.67%	4,981.36	20.96%
非上线结算收入	14,358.15	100.00%	35,635.18	100.00%	36,413.02	100.00%	23,763.79	100.00%

上表中，非上线结算的主要客户收入合计占非上线结算主营业务收入的比例为 79.04%、87.33%、87.86%和 82.05%。

2) 上线结算

单位：万元

类别	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
上线结算客户	-	-	-	-	-	-	-	-
其中：一汽大众	8,872.35	99.97%	26,109.00	99.47%	17,723.53	97.52%	6,942.20	95.56%
其他	3.02	0.03%	138.67	0.53%	450.74	2.48%	322.56	4.44%
上线结算	8,875.37	100.00%	26,247.67	100.00%	18,174.27	100.00%	7,264.76	100.00%

报告期内，公司上线结算收入占主营业务收入的比例为 23.41%、33.29%、

42.42%和 38.20%，上线结算客户主要为一汽大众，一汽大众占上线结算客户销售收入的比例为 95.56%、97.52%、99.47%和 99.97%。公司采用上线结算和非上线结算相结合的模式系根据下游客户要求决定的，符合行业惯例，同行业可比公司通常亦采用上线结算及非上线结算相结合的模式。

公司上线结算模式主要客户为一汽大众，销售合同和主要附件包括《零部件采购合同》、《物流协议》和《国产化物流中心物流服务三方协议》。根据合同约定，公司按照一汽大众指定或确认的物流方案（供货方式及运输方式）向其供货；如公司负责运输的，由公司承担运输保险费用及运输过程中的损坏或灭失风险，将货物运输至一汽大众指定的中转仓库；如一汽大众指定物流公司负责运输的，由一汽大众指定的物流公司承担运输保险及运输过程中的损坏或灭失风险。

货物运到一汽大众指定仓库后，货物所有权归属于公司，公司将其作为异地库存商品核算。相关货物由一汽大众指定的第三方物流公司进行管理，第三方物流公司根据《国产化物流中心物流服务三方协议》约定的程序和制度为一汽大众提供物料的接收、配送、库存管理等服务，中转仓库货物毁损或灭失的风险由第三方物流公司承担，如发生损坏或灭失，由公司向第三方物流公司索赔。仓储费用由一汽大众承担，第三方物流公司根据一汽大众的交货要求，将货物配送至一汽大众产线，一汽大众领用产品后于次月向公司出具耗用清单。

除一汽大众明确要求外，公司每月根据一汽大众统计的耗用数量（以邮件、供应链系统）进行结算，以取得客户耗用清单的时点作为风险报酬转移时点并确认收入，公司取得的收入确认外部证据为客户出具的耗用清单。

公司上线结算模式下，存货相关内控制度、管理制度完善，执行情况良好，报告期内未发生上线结算模式下存货发生重大损失的情形。

(7) 按客户采购模式分类

公司下游客户包括整车厂以及其他汽车零部件生产商，其中：整车厂通常采用“报价邀请+项目定点”模式确认定点供应商并下发产品定点信，经产品开发通过认可后，正式执行批量采购。汽车零部件供应商作为整车厂的一级供应商，则根据整车厂是否指定分供方采用指定采购或自主询比价的采购模式。报告期内公司主营业务收入按照各类采购模式的内容、金额和占比具体如下：

单位：万元

客户采购模式	主要产品	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
“报价邀请+项目定点”模式	动力系统连接管路、冷却系统连接管路、连接件	16,827.47	72.43%	48,244.20	77.96%	40,674.52	74.51%	18,660.17	60.14%
其他模式（指定采购、询比价采购）	连接件、精密注塑件、动力系统连接管路	6,406.06	27.57%	13,638.64	22.04%	13,912.77	25.49%	12,368.37	39.86%
合计	-	23,233.53	100.00%	61,882.84	100.00%	54,587.30	100.00%	31,028.54	100.00%

根据上表，报告期内采用“报价邀请+项目定点”采购模式的客户采购内容主要为动力系统连接管路、冷却系统连接管路及连接件产品，对应收入分别为18,660.17万元、40,674.52万元、48,244.20万元和16,827.47万元，2018-2020年收入金额及占主营业务收入比例呈逐年增长态势，主要是因为公司得益于顺应汽车轻量化以及节能减排的发展趋势，抓住汽车排放标准由“国五”向“国六”升级的时机，配套“大众系”整车厂的动力系统连接管路的销售收入增幅较大所致。于此同时，报告期内采用其他采购模式的客户收入金额分别为12,368.37万元、13,912.77万元、13,638.64万元和6,406.06万元，主要采购内容为连接件、精密注塑件、动力系统连接管路等，收入规模相对稳定。

2、主营业务收入变动分析

报告期内，公司主营业务收入分别为31,028.54万元、54,587.30万元、61,882.84万元和23,233.53万元，2019年、2020年分别较上年增长75.93%、13.36%。公司长期立足于汽车管路系统领域，为细分行业内具有较强技术优势和产品优势的专业汽车尼龙管路制造商，公司2018-2020年主营业务收入呈现逐年增长态势，主要是因为：报告期内公司顺应汽车行业节能减排的发展趋势，主力研发涡轮增压发动机配套的动力系统连接管路，相关产品主要配套于“大众系”的1.2T和1.4T全品类车型。随着“国六”排放标准、节能减排政策的逐步实施，公司动力系统连接管路配套车型的市场销量整体呈增长趋势，带动公司相关产品供应量增加；另一方面，随着汽车排放标准由“国五”向“国六”升级，单台发动机管路结构发生变化，耗用零件增多、工艺复杂度提升，动力系统连接管路的售价亦逐步提升。上述因素使得2018-2020年公司动力系统连接管路产品收入规模及毛利

额逐年快速增长，带动公司整体经营业绩实现大幅增长，具备合理性。2021年1-6月，受一汽大众提前结算、汽车芯片短缺等因素影响，公司主营业务收入较2020年同期有所下降。

报告期内，公司主要产品营业收入的变动情况如下表所示：

单位：万元

产 品	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率
动力系统连接管路	15,595.03	-23.97%	45,036.36	17.85%	38,215.83	115.97%	17,694.64	29.56%
冷却系统连接管路	847.98	2.64%	2,006.43	40.82%	1,424.86	-9.76%	1,578.92	-12.59%
连接件	5,516.68	0.89%	11,956.95	10.76%	10,795.67	17.33%	9,201.38	0.69%
其他	1,273.83	7.07%	2,883.11	-30.54%	4,150.94	62.55%	2,553.60	69.91%
主营业务收入合计	23,233.53	-17.01%	61,882.84	13.36%	54,587.30	75.93%	31,028.54	18.86%

注：2021年1-6月变动率系较2020年1-6月同比变动。

(1) 动力系统连接管路

报告期内，公司动力系统连接管路的销售金额分别为17,694.64万元、38,215.83万元、45,036.36万元和15,595.03万元，2019年、2020年分别较上年增长115.97%、17.85%，主要系公司动力系统连接管路产品销售数量及销售单价均有所增长所致。

报告期内，公司动力系统连接管路的销售量、平均销售价格变动情况如下：

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
销售量（万件）	380.94	1,025.24	969.62	761.23
平均销售价格（元/件）	40.94	43.93	39.41	23.24

报告期内，动力系统连接管路的销售数量分别为761.23万件、969.62万件、1,025.24万件和380.94万件，2018年-2020年销售数量逐年增长，主要原因系：第一，公司顺应汽车发动机排量降低的趋势，主力研发涡轮增压发动机配套的动力系统连接管路，相关产品主要配套于“大众系”的1.2T和1.4T全品类车型。根据Marklines全球汽车产业平台，国内“大众系”相关车型2019年市场销量较2018年增长22.35%，2020年相关车型市场销量同比小幅下降2.31%。随着公司动力系统连接管路配套车型的市场销量整体呈增长趋势，导致对公司相关产品需求增加；第二，随着汽车排放标准由“国五”向“国六”升级，单台发动机管路结构发生变化，单车使用的动力系统连接管路数量增加，其中，如公司“366系

列” AKF 管配套车型的单车使用量由 1 根变为 2 根，导致 2019 年公司相关产品销售数量增长较大；第三，受益于汽车尼龙管路管体重量轻、化学性能优异等特点，对传统的金属和橡胶管路具有一定的替代效应。尽管目前汽车尼龙管路市场仍主要被国外汽车零部件企业占据，但在汽车零部件国产化的趋势下，公司产品对进口零部件产品能进行一定替代，公司获得了客户更多的动力系统连接管路的定点并逐步实现量产配套、配套份额有所增加，导致 2018 年-2020 年动力系统连接管路销量逐年增长。2021 年 1-6 月，受一汽大众提前结算、汽车芯片短缺等因素影响，公司 2021 年 1-6 月动力系统连接管路销量较 2020 年同期有所下降。

1) 按主要客户和订单获取情况分析

报告期内，动力系统连接管路的主要客户为大众系（一汽大众、上海大众动力总成、大众一汽发动机和上汽大众），2018-2020 年动力系统连接管路销售金额的大幅增长主要是因大众系客户的订单需求增加。具体而言，大众系客户根据其生产计划在供应商管理系统中定期更新其一定周期内的生产预测（16 周或 20 周计划），公司根据大众系客户的生产预测，组织安排相关定点零部件的备货、生产。对于上海大众动力总成、大众一汽发动机和上汽大众，其通常在其供应商系统中更新周要货计划，公司依据其周要货计划组织发货；对于一汽大众，其要求公司将货物运输至其指定的仓库，公司依据其剩余库存及生产预测（BKM 平台），自主安排发货。

2018-2020 年，主要客户对公司动力系统连接管路的订单需求逐年增加，主要原因系：一方面，公司获得更多产品定点并实现量产，大众系客户向公司定点零部件的种类增加，相应导致订单需求增加；另一方面，公司主要配套于大众系客户涡轮增压发动机配套车型，在节能减排的趋势下，相关车型产销量增加，相应的对公司的订单需求逐年增加。

报告期内，公司动力系统连接管路产品对主要客户销售金额的具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2021 年 1-6 月	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例
大众系	15,295.81	44,248.47	20.20%	36,812.76	137.77%	15,482.34	38.56%
其他	299.23	787.89	-43.84%	1,403.06	-36.58%	2,212.30	-10.94%

客户名称	2021年1-6月	2020年		2019年		2018年	
	金额	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例
合计	15,595.03	45,036.36	17.85%	38,215.83	115.97%	17,694.64	29.56%

2019年，公司动力系统连接管路产品对大众系客户的销售金额大幅增长，主要是因“国六”排放标准于当年7月1日在部分省市提前实施，公司配合大众系客户开发的配套1.2T、1.4T（涡轮增压）EA211发动机车型的“国六”标准AKF管、燃油管、曲轴箱通气管等产品大批量出货，由于“国六”标准产品设计更为复杂，相关产品单价也相对较高，单价、销量两方面因素共同作用使得销售金额增幅进一步扩大。

2020年，公司动力系统连接管路产品对大众系客户的销售保持良好的增长趋势，主要原因系：公司当期主要销售“国六”标准产品，相关产品单价较高、销售数量亦有所增长，相应导致当期销售收入保持增长。

2021年1-6月，公司动力系统连接管路产品销售金额较2020年同期下降23.97%，主要系受汽车芯片短缺等因素影响，下游“大众系”客户的订单需求下降。

2) 按具体产品类别分析

报告期内，公司动力系统连接管路主要包括AKF管、燃油管、曲轴箱通气管等。从具体细分产品来看，公司动力系统连接管路主要产品销售单价、销售数量、销售金额及占比情况如下：

单位：元/件、万件、万元

主要产品	2021年1-6月				2020年度			
	销售单价	销售数量	销售金额	占比	销售单价	销售数量	销售金额	占比
AKF管	51.87	139.95	7,259.48	46.55%	54.96	390.64	21,469.90	47.67%
燃油管	58.54	90.36	5,289.32	33.92%	59.38	256.52	15,232.94	33.82%
曲轴箱通气管	34.62	68.15	2,359.29	15.13%	34.69	201.25	6,980.80	15.50%
其他	8.33	82.48	686.93	4.40%	7.65	176.83	1,352.72	3.00%
合计	40.94	380.94	15,595.03	100.00%	43.93	1,025.24	45,036.36	100.00%
主要产品	2019年度				2018年度			
	销售	销售数量	销售金额	占比	销售	销售数量	销售金额	占比

	单价				单价	量		
AKF 管	49.57	391.97	19,431.62	50.85%	32.94	296.25	9,759.24	55.15%
燃油管	57.41	198.59	11,400.96	29.83%	38.87	60.18	2,339.21	13.22%
曲轴箱通气管	31.23	183.67	5,736.41	15.01%	19.45	152.98	2,975.13	16.81%
其他	8.43	195.39	1,646.83	4.31%	10.41	251.83	2,621.06	14.81%
合计	39.41	969.62	38,215.83	100.00%	23.24	761.23	17,694.64	100.00%

2018-2020 年，公司动力系统连接管路销售收入大幅增长，主要系 AKF 管、曲轴箱通气管、燃油管等产品的销售单价和销售数量增幅较大，具体分析如下：

① AKF 管销售情况分析

报告期内，公司 AKF 管的销售单价、数量、金额及金额占比分析如下：

单位：元/件、万件、万元

具体型号产品	2021 年 1-6 月				2020 年度			
	销售单价	销售数量	销售金额	占比	销售单价	销售数量	销售金额	占比
“366”系列	63.62	87.90	5,591.79	77.03%	67.05	260.58	17,472.94	81.38%
其他	32.04	52.05	1,667.69	22.97%	30.73	130.06	3,996.96	18.62%
合计	51.87	139.95	7,259.48	100.00%	54.96	390.64	21,469.90	100.00%
具体型号产品	2019 年度				2018 年度			
	销售单价	销售数量	销售金额	占比	销售单价	销售数量	销售金额	占比
“366”系列	68.60	222.42	15,258.60	78.52%	51.60	110.88	5,721.95	58.63%
其他	24.61	169.55	4,173.03	21.48%	21.78	185.36	4,037.28	41.37%
合计	49.57	391.97	19,431.62	100.00%	32.94	296.25	9,759.24	100.00%

2018-2020 年，公司 AKF 管销售金额的增长主要来自“366”系列，“366”系列 AKF 管配套大众品牌 1.2T、1.4T（涡轮增压）EA211 发动机车型，直接面向整车厂销售成品。2020 年，AKF 管销售单价增长主要系单价较高的“366”系列 AKF 管销售占比提升以及其他 AKF 管的销售结构变动引致销售单价有所提升所致。2021 年 1-6 月，受汽车芯片短缺及竞争对手加入等因素影响，AKF 管销售收入较 2020 年同期呈一定下降，AKF 管销售单价有所下降，主要系单价较高的“366 GJ”、“366 FD”产品销量占比及价格贡献下降所致。

报告期内，“366”系列 AKF 管销售数量、销售均价的变动主要是因其“国五”、“国六”标准产品结构变动、下游市场需求变动、行业竞争等因素导致，

具体情况如下：

单位：元/件、万件、万元

具体型号产品	2021年1-6月				2020年度			
	销售单价	销售数量	销售金额	占比	销售单价	销售数量	销售金额	占比
“国五”“366”系列	53.46	0.03	1.77	0.03%	44.86	0.14	6.06	0.03%
“国六”“366”系列	63.62	87.87	5,590.02	99.97%	67.07	260.44	17,466.88	99.97%
合计	63.62	87.90	5,591.79	100.00%	67.05	260.58	17,472.94	100.00%
具体型号产品	2019年度				2018年度			
	销售单价	销售数量	销售金额	占比	销售单价	销售数量	销售金额	占比
“国五”“366”系列	49.13	23.00	1,130.15	7.41%	50.12	100.91	5,057.25	88.38%
“国六”“366”系列	70.85	199.41	14,128.44	92.59%	66.64	9.97	664.70	11.62%
合计	68.60	222.42	15,258.60	100.00%	51.60	110.88	5,721.95	100.00%

2019年，公司“366系列”AKF管销售金额大幅上升，主要原因系：销售均价方面，销售单价较高的“国六”发动机“366”系列管路销售占比明显上升，2019年国内汽车尾气排放标准由“国五”向“国六”升级，“国六”发动机对排量标准更为严格，其耗用零件增多、工艺复杂度提升，单价也相对较高；销售数量方面，公司适用于“国六”发动机的“366”系列AKF管于2019年大批量供货，随着配套汽车发动机排放标准由“国五”向“国六”升级，公司单车使用的“366系列”AKF管增加了一根支管（单车使用的AKF管由1根变为2根），因此“国六”发动机“366”AKF管的销售数量大幅增加。在销售均价、销售数量两方面因素的影响下，2019年AKF管的销售金额相比2018年大幅提升。

2020年，公司“366”系列AKF管销售金额保持良好的增长趋势，主要原因系：随着“国六”标准切换完成，销售结构中适用于“国六”发动机的“366”系列AKF管的占比相比2019年进一步提升，“366”系列AKF管全年销售数量相比2019年明显增长，平均销售单价较为稳定，综合导致销售金额增长。

2021年1-6月，公司“366”系列AKF管销售金额较2020年同期有所下降，主要系受汽车芯片短缺及竞争对手加入等因素影响致使下游“大众系”客户订单需求有所下降所致。“366系列”AKF管销售单价有所下降，主要系单价较高的“366 GJ”、“366 FD”产品销量占比及价格贡献有所下降。

② 燃油管销售情况分析

报告期内，公司燃油管的销售单价、数量、金额及金额占比分析如下：

单位：元/件、万件、万元

具体型号产品	2021年1-6月				2020年度			
	销售单价	销售数量	销售金额	占比	销售单价	销售数量	销售金额	占比
“723”系列	71.74	51.75	3,712.78	70.19%	72.51	150.64	10,923.18	71.71%
“987”系列	40.82	38.61	1,576.00	29.80%	40.70	105.88	4,309.76	28.29%
其他	-	0.00	0.54	0.01%	-	-	-	-
合计	58.54	90.36	5,289.32	100.00%	59.38	256.52	15,232.94	100.00%
具体型号产品	2019年度				2018年度			
	销售单价	销售数量	销售金额	占比	销售单价	销售数量	销售金额	占比
“723”系列	74.54	101.79	7,587.04	66.55%	63.53	5.01	318.38	13.61%
“987”系列	39.40	96.81	3,813.91	33.45%	36.63	55.17	2,020.83	86.39%
合计	57.41	198.59	11,400.96	100.00%	38.87	60.18	2,339.21	100.00%

注：2021年1-6月其他燃油管系样品销售。

公司燃油管产品均面向大众系客户销售，主要分为“723”系列和“987”系列。“723”系列燃油管均为“国六”标准产品，“987”系列燃油管兼有“国五”、“国六”标准产品。

报告期内，“987”系列燃油管按照“国五”、“国六”标准划分的具体销售情况如下：

单位：元/件、万件、万元

具体型号产品	2021年1-6月				2020年度			
	销售单价	销售数量	销售金额	占比	销售单价	销售数量	销售金额	占比
“国五”“987”系列	35.37	0.00	0.12	0.01%	25.17	0.31	7.73	0.18%
“国六”“987”系列	40.82	38.61	1,575.89	99.99%	40.75	105.57	4,302.03	99.82%
合计	40.82	38.61	1,576.00	100.00%	40.70	105.88	4,309.76	100.00%
具体型号产品	2019年度				2018年度			
	销售单价	销售数量	销售金额	占比	销售单价	销售数量	销售金额	占比
“国五”“987”系列	34.60	17.85	617.68	16.20%	36.63	55.17	2,020.83	100.00%
“国六”“987”系列	40.48	78.95	3,196.24	83.80%	-	-	-	-
合计	39.40	96.81	3,813.91	100.00%	36.63	55.17	2,020.83	100.00%

2019年，公司燃油管销售金额大幅上升，主要原因系：公司“723”系列燃油管取得客户定点后于2019年大批量供货至客户，其长度、原材料耗用大于

“987”系列燃油管，因此单价整体较高且销售占比提升较大。此外，客户“987”系列燃油管当期主要配套于“国六”车型，相关产品的销售份额进一步提升，销售数量有所增长，加之“国六”标准的“987”系列燃油管的销售单价有所提升，相应的销售金额增长较大。

2020年，公司燃油管销售金额保持良好的增长趋势，主要系：一方面，2020年公司主要销售“国六”标准燃油管路，且单价较高的“723”系列燃油管路的销售占比进一步提升，引致燃油管销售均价有所提升。另一方面，受客户需求增长影响，公司燃油管当期销售数量有所增长。

2021年1-6月，受汽车芯片短缺等因素影响公司燃油管销售金额较2020年同期有所下降，燃油管产品销售均价相对稳定。

③ 曲轴箱通气管销售情况分析

报告期内，公司曲轴箱通气管的销售单价、数量、金额及金额占比分析如下：

单位：元/件、万件、万元

具体型号产品	2021年1-6月				2020年度			
	销售单价	销售数量	销售金额	占比	销售单价	销售数量	销售金额	占比
“474”系列	41.74	52.48	2,190.19	92.83%	43.09	150.48	6,484.14	92.89%
其他	10.79	15.67	169.10	7.17%	9.78	50.77	496.66	7.11%
合计	34.62	68.15	2,359.29	100.00%	34.69	201.25	6,980.80	100.00%
具体型号产品	2019年度				2018年度			
	销售单价	销售数量	销售金额	占比	销售单价	销售数量	销售金额	占比
“474”系列	41.39	123.87	5,127.46	89.38%	24.33	103.56	2,519.72	84.69%
其他	10.18	59.80	608.96	10.62%	9.22	49.42	455.41	15.31%
合计	31.23	183.67	5,736.41	100.00%	19.45	152.98	2,975.13	100.00%

注：上表中“474系列”特指04E103474系列。

公司曲轴箱通气管产品主流系列为“474”系列，面向大众系客户销售，可分为“国五”标准产品和“国六”标准产品。报告期内，“474”系列曲轴箱通气管按照“国五”、“国六”标准划分的具体销售情况如下：

单位：元/件、万件、万元

具体型号产品	2021年1-6月				2020年度			
	销售单价	销售数量	销售金额	占比	销售单价	销售数量	销售金额	占比
“国五”“474”系列	23.73	0.02	0.41	0.02%	24.22	0.05	1.10	0.02%
“国六”“474”系列	41.74	52.46	2,189.78	99.98%	43.09	150.44	6,483.04	99.98%
合计	41.74	52.48	2,190.19	100.00%	43.09	150.48	6,484.14	100.00%
具体型号产品	2019年度				2018年度			
	销售单价	销售数量	销售金额	占比	销售单价	销售数量	销售金额	占比
“国五”“474”系列	22.91	22.77	521.52	10.17%	23.25	98.64	2,293.60	91.03%
“国六”“474”系列	45.56	101.10	4,605.94	89.83%	45.96	4.92	226.12	8.97%
合计	41.39	123.87	5,127.46	100.00%	24.33	103.56	2,519.72	100.00%

注：上表中“474系列”特指04E103474系列。

2019年，公司曲轴箱通气管销售金额大幅增长，主要原因系销售单价较高的“国六”发动机“474”系列管路销售占比大幅提升。从单价来看，公司配套于“国六”发动机的曲轴箱通气管由多层管代替了单层管，同时增加了泄漏诊断功能线束，产品耗用原料增加、工艺复杂度提升，相应的产品销售单价增长幅度较大；从销量来看，公司适用于“国六”发动机的“474”系列曲轴箱通气管于2019年大批量供货至客户，因此销售占比提升较大。

2020年，曲轴箱通气管产品销售收入保持良好的增长趋势，一方面，销售金额结构中“国六”发动机“474”系列的占比进一步上升至90%以上，因此曲轴箱通气管的平均售价相比2019年进一步上升。另一方面，受客户需求增长影响，公司曲轴箱通气管当期销售数量有所增长。

2021年1-6月，曲轴箱通气管产品销售收入较2020年同期有所下降，主要是因为：一方面，受汽车芯片短缺影响下游主要客户订单需求下降；另一方面，公司积极推进进口零部件国产化替代，部分“474系列”曲轴箱通气管使用的阀件等零部件逐步转为自制，销售均价有所下降。

3) 按“国五”、“国六”排放标准分类分析

报告期内，动力系统连接管路主要类别产品的单价、销量占比和收入变动情况如下：

单位：元/件、万元

报告期	单价			销量占比			收入		
	国五	国六	通用	国五	国六	通用	国五	国六	通用
2021年1-6月	63.65	52.18	8.65	0.18%	73.94%	25.88%	43.51	14,698.68	852.85
2020年	49.99	54.40	8.07	0.31%	77.12%	22.57%	158.64	43,011.46	1,866.27
2019年	30.31	54.10	7.79	13.01%	61.96%	25.02%	3,825.44	32,501.36	1,889.02
2018年	30.63	56.92	7.55	61.54%	3.02%	35.44%	14,347.58	1,310.44	2,036.61

报告期各期，动力系统连接管路的平均价格分别为 23.24 元/件、39.41 元/件、43.93 元/件和 40.94 元/件，整体呈上升趋势，2019 年增长幅度较大。2019 年，公司动力系统连接管路销售单价增长幅度较大的主要原因系：2019 年，国内汽车排放标准由“国五”向“国六”升级，“国六”发动机对配套产品的规格、功能、排量、工艺技术、精密度的要求均有所提高，公司部分动力系统连接管路在“国六”标准下由单层管路转变为多层管路，且产品结构、管体口径、配套零件的数量及精密度要求均有所提升，设计方案改变引起产品成本明显增加，导致单位产品价格提升幅度较大，以公司动力系统连接管路中的主要产品 AKF 管、燃油管和曲轴箱通气管为例：

① AKF 管

以配套 EA211 发动机的“366”型号 AKF 管举例，“国六”发动机配套的 AKF 管较“国五”发动机的同等管路增加了自主研发生产的消音器，同时管体变粗、耗用原材料亦有所增加，产品成本明显增加，相应的产品单价增长较大。

配套机型及排放标准	EA211 发动机“国五”	EA211 发动机“国六”
结构图	<p>国五“366”AKF 管</p>	<p>国六“366”AKF 管</p>
设计与结构要点	<p>管材为尼龙管，且为进口多层管，并在材料中增加阻隔层，能有效防止燃油渗透，具有良好的耐冲击、耐低温性能，可满足国五排放要求。</p>	<p>1、管材改用国产多层管，直径尺寸加粗，致使管路内部流量增加，提高了传导效率，减少了物质挥发，满足国六排放要求； 2、增设一根支管，充当真空泵的功用，可有效利用汽车涡轮高速运行状态下</p>

配套机型及排放标准	EA211 发动机“国五”	EA211 发动机“国六”
		产生的高压将燃油蒸汽引入发动机中再次燃烧； 3、增设消音器结构，可以降低炭罐连接管路工作时产生的脉冲气流噪声。

由于涉及复杂度和原材料构成不同，“国六”标准产品的单位成本更高，以“国五”和“国六”标准下具体型号 AKF 管为例，报告期内单位售价、单位成本对比情况如下：

单位：元/件

具体型号	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	单位售价	单位成本	单位售价	单位成本	单位售价	单位成本	单位售价	单位成本
AKF 管 A (“国五”产品)	52.00	38.90	39.41	39.62	48.97	43.48	49.42	43.16
AKF 管 D (“国六”产品)	109.25	72.65	105.87	74.92	107.82	78.26	108.67	77.96

注¹：2020 年销售的少量 366 T，主要系售后件，单价相对较低。

注²：考虑到不同年度间数据的可比性，2020 年度、2021 年 1-6 月单位成本数据已剔除运输费影响。

② 燃油管

以配套 EA211 发动机的燃油管举例，公司配套于“国六”发动机的燃油管使用多层管和激光焊接工艺，成本相对较高。

配套机型及排放标准	EA211 发动机“国五”	EA211 发动机“国六”
结构图	<p>国五燃油管</p>	<p>国六燃油管</p>
设计与结构要点	<p>1、采用橡胶材料及金属材料的组合形式，重量大，成本高，且加工过程中造成较多污染；</p> <p>2、胶管连接处必须采用卡箍的方式固定连接，装配过程复杂，费时费力。</p>	<p>1、尼龙多层管替代橡胶管，不但轻量化、环保，而且耐热性、防渗透性、阻燃性等都较好；</p> <p>2、尼龙多层管与油管接头之间采用激光焊接，连接强度高，密封性能好。</p>

以“国五”和“国六”标准下具体型号燃油管为例，报告期内的单位售价、单位成本对比情况如下：

单位：元/件

具体型号	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
	单位 售价	单位 成本	单位 售价	单位 成本	单位 售价	单位 成本	单位 售价	单位 成本
燃油管 A (“国五”产品)	35.37	48.36	61.80	21.08	33.58	32.45	34.50	33.70
燃油管 C (“国六”产品)	40.54	34.02	40.51	34.38	40.50	35.42	-	-

注¹：2020年、2021年1-6月“987 AM”型号产品系极少量尾货处理。

注²：考虑到不同年度间数据的可比性，2020年度、2021年1-6月单位成本数据已剔除运输费用影响。

③ 曲轴箱通气管

以配套 EA211 发动机的“474”型号曲轴箱通气管举例，公司配套于“国六”发动机的曲轴箱通气管由多层管代替了单层管，同时增加了泄漏诊断功能线束及电插口，产品工艺复杂度提升、成本有所增加，相应的产品销售单价增长幅度较大；

配套机型及排放标准	EA211 发动机 “国五”	EA211 发动机 “国六”
结构图	<p>国五“474”曲轴箱通气管</p>	<p>国六“474”曲轴箱通气管</p>
设计与结构要点	1、管体全部采用尼龙单层管； 2、整个尼龙管外层包裹发泡物，防止气温过低时冷凝水结冰对管路造成损坏。	1、尼龙单层管升级为多层管，提高密封性及防渗透性； 2、增加了具备 OBD 检测功能的线束，防止松动产生的泄露。

以“国五”和“国六”标准下具体型号曲轴箱通气管为例，报告期内单位售价、单位成本对比情况如下：

单位：元/件

具体型号	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
	单位 售价	单位 成本	单位 售价	单位 成本	单位 售价	单位 成本	单位 售价	单位 成本
曲轴箱通气管 A (“国五”产品)	23.73	8.71	24.22	12.38	22.91	15.63	23.25	16.47
曲轴箱通气管 B (“国六”产品)	46.25	26.90	44.73	33.03	45.56	33.42	45.96	38.56

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020年度、2021年1-6月单位成本数据已剔除运输费用影响。

公司下游客户未披露动力系统连接管路产品具体应用于“国五”、“国六”的明细车型数量，根据公司与主要客户大众系的实际合作情况，大众系发动机工厂和整车厂在 2019 年上半年逐步完成由“国五”车型至“国六”车型的生产切换，以应对 2019 年 7 月 1 日起部分省市提前执行“国六”标准的政策背景。切换完成后，大众系不再生产“国五”标准车型，向公司采购的“国五”产品主要系售后备件需求。

报告期内，公司动力系统连接管路产品主要为 AKF 管（代表型号为“366”系列）、燃油管（代表型号为“723”系列和“987”系列）以及曲轴箱通气管（代表型号为“474”系列），上述产品按排放标准分类的销量情况如下：

单位：万件

产品类别	排放标准	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
		销量	占比	销量	占比	销量	占比	销量	占比
AKF管	“国五”标准	0.68	0.49%	1.95	0.50%	69.46	17.72%	270.07	91.16%
	其中：大众系客户	0.03	0.02%	0.17	0.04%	34.28	8.74%	143.02	48.28%
	其他客户	0.65	0.47%	1.77	0.45%	35.19	8.98%	127.04	42.88%
	“国六”标准	138.26	98.79%	381.48	97.66%	315.18	80.41%	13.04	4.40%
	其中：大众系客户	113.26	80.93%	319.28	81.73%	241.59	61.64%	11.43	3.86%
	其他客户	25.00	17.86%	62.20	15.92%	73.59	18.77%	1.61	0.54%
	通用	1.01	0.72%	7.21	1.85%	7.33	1.87%	13.14	4.43%
	小计	139.95	100.00%	390.64	100.00%	391.97	100.00%	296.25	100.00%
燃油管	“国五”标准	-	-	0.31	0.12%	17.85	8.99%	55.17	91.67%
	其中：大众系客户	-	-	0.31	0.12%	17.85	8.99%	55.17	91.67%
	其他客户	-	-	-	-	-	-	-	-
	“国六”标准	90.36	100.00%	256.21	99.88%	180.74	91.01%	5.01	8.33%
	其中：大众系客户	90.36	100.00%	256.21	99.88%	180.74	91.01%	5.01	8.33%
	其他客户	-	-	-	-	-	-	-	-
	小计	90.36	100.00%	256.52	100.00%	198.59	100.00%	60.18	100.00%
曲轴箱通气管	“国五”标准	0.13	0.19%	0.43	0.22%	25.13	13.68%	100.76	65.87%
	其中：大众系客户	0.13	0.19%	0.43	0.22%	23.05	12.55%	98.89	64.64%
	其他客户	-	-	-	-	2.09	1.14%	1.88	1.23%
	“国六”标准	53.07	77.88%	153.01	76.03%	104.87	57.10%	4.97	3.25%
	其中：大众系客户	52.47	77.00%	150.44	74.75%	101.10	55.05%	4.92	3.22%
	其他客户	0.60	0.88%	2.57	1.28%	3.77	2.05%	0.05	0.03%
	通用	14.95	21.93%	47.81	23.75%	53.66	29.22%	47.25	30.88%
	小计	68.15	100.00%	201.25	100.00%	183.67	100.00%	152.98	100.00%

根据 2016 年 12 月 23 日环境保护部《轻型汽车污染物排放限值及测量方法（中国第六阶段）》的实际执行结果，2019 年 7 月 1 日提前执行“国六”标准的省市数量超过十五个。在上述政策背景下，根据下游客户的需求，公司 AKF 管、燃油管、曲轴箱通气管等主要产品在 2017 年的销售结构以“国五”标准为主，同时，也在积极配合主要客户大众开发“国六”标准配套产品。2018 年，下游客户的“国六”车型启动试产，公司的“国六”标准配套零部件也开始小批量销售，占整体销售量的比例较低。2019 年，随着主要省市提前执行“国六”标准，下游客户“国六”车型大批量推向市场，公司配套零部件的销售结构也转变以“国六”标准为主。2020 年及 2021 年 1-6 月，销售给主要客户大众的 AKF 管、燃油管和曲轴箱通气管基本为“国六”标准配套产品。

公司主要围绕大众 1.2T、1.4T（涡轮增压）EA211 发动机平台研发、销售配套产品，主要产品系列为 366 系列 AKF 管、723 系列燃油管、474 系列曲轴箱通气管，关于上述系列产品与大众品牌车型销量的对比情况，可参见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入变动分析”之“（1）动力系统连接管路”之“4）主要产品产销量与对应车型销量之间的对比情况”。

4）主要产品产销量与对应车型销量之间的对比情况

报告期内，公司汽车尼龙管路及连接件产品通常不与整车厂的具体车型直接对应，公司响应主要客户“大众系”开发节能减排车型的战略需求，主要围绕大众 1.2T、1.4T（涡轮增压）EA211 发动机平台研发、销售配套产品，主要产品系列为 366 系列 AKF 管、723 系列燃油管、474 系列曲轴箱通气管、064 G 系列冷却水管，该款发动机对应的车型情况如下：

发动机平台	整车厂	车型
大众 1.2T、1.4T（涡轮增压）EA211 发动机	上汽大众	朗逸、帕萨特、桑塔纳、凌度、途岳、明锐、柯米克等 1.2T、1.4T 全车型
	一汽大众	速腾、迈腾、奥迪 A3、奥迪 Q2L、宝来、高尔夫、捷达、探歌等 1.2T、1.4T 全车型

数据来源：全球汽车信息平台 Marklines 数据库。

报告期内，公司上述主要产品配套车型销量占“大众系”客户配套车型销量的比例情况测算如下：

① “366 系列” AKF 管

“366 系列” AKF 管与其配套车型销量的对比情况及公司产品占客户配套车型销量的比例情况如下：

单位：万件、万辆

具体型号	对应客户	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
366 系列 AKF 管	一汽大众	车型销量	39.96	88.90	78.15	63.02
		公司产品销量（扣除支管）	25.39	77.72	66.48	57.25
		占比	63.54%	87.42%	85.08%	90.85%
	上海大众动力总成	车型销量	20.85	48.50	62.49	51.94
		公司产品销量（扣除支管）	17.57	51.86	56.24	48.68
		占比	84.26%	106.93%	90.00%	93.72%
	小 计	车型销量	60.81	137.39	140.64	114.95
		车型销量变动率	6.60%	-2.31%	22.34%	-
		公司产品产量	47.42	122.36	125.58	108.74
		公司产品销量（扣除支管）	42.96	129.57	122.73	105.93
		公司产品销量（扣除支管）变动率	-27.80%	5.58%	15.86%	-
		公司产品销量占车型销量比例	70.64%	94.31%	87.27%	92.15%

注¹：上海大众动力总成采购公司产品后配套于上汽大众相关车型的生产；

注²：随着 AKF 管（366 系列）配套汽车发动机排放标准由“国五”向“国六”升级，公司单车使用的“366 系列”AKF 管增加了一根支管，扣除支管后的 AKF 管销售数量与对应车型的销售数量之间具备更强的相关性。

注³：2021 年 1-6 月变动率系较 2020 年 1-6 月同比变动率，下同。

数据来源：车型销售数据来自全球汽车信息平台 Marklines 数据库。

根据上表，公司“366 系列” AKF 管的销量增长与对应车型销量增长基本匹配。2020 年，公司 366 系列 AKF 管供货占比提升较多，产品销量（扣除支管）变动率与对应车型销量变动率存在一定差异，主要系公司从产品配套供应到终端客户对应车型实现销售存在时间性差异所致，具体而言：一方面，受到新冠肺炎疫情的影响，下游客户相关车型销量受到一定影响；另一方面，因一汽大众为与上游供应商保持良好合作关系于 2020 年 12 月底提前对全体供应商 12 月初交付

的货物进行耗用清单核对⁷等因素的影响使得期末发出商品数量较2019年末有所减少，实现销售的产品数量相应增加。2021年1-6月，受竞争对手加入及一汽大众2020年底提前结算等因素影响，公司向一汽大众配套的“366系列”AKF管供货比例有所下降。

报告期内，公司“366系列”AKF管产品销量占主要客户配套车型销量的比例维持在较高水平，主要原因系公司与大众系保持良好的合作关系，在汽车发动机排放标准由“国五”向“国六”升级的背景下开展同步研发并率先实现量产配套。

② “723系列”燃油管

公司“723系列”燃油管与其配套车型销量的对比情况及公司产品占客户配套车型销量的比例情况如下：

单位：万件、万辆

具体型号	对应客户	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
723系列 燃油管	一汽大众	车型销量	39.96	88.90	78.15	63.02
		公司产品销量	34.78	98.34	53.27	0.58
		占比	87.05%	110.62%	68.17%	0.92%
	上海大众动力总成	车型销量	20.85	48.50	62.49	51.94
		公司产品销量	16.97	52.30	48.51	4.43
		占比	81.36%	107.85%	77.63%	8.54%
	小计	车型销量	60.81	137.39	140.64	114.95
		车型销量变动率	6.60%	-2.31%	22.34%	-
		公司产品产量	53.06	146.75	117.85	7.14
		公司产品销量	51.75	150.64	101.79	5.01
		公司产品销量变动率	-19.37%	47.99%	1,931.02%	-
		公司产品销量占车型销量比例	85.10%	109.64%	72.38%	4.36%

注¹：上海大众动力总成采购公司产品后配套于上汽大众相关车型的生产。

数据来源：车型销售数据来自全球汽车信息平台 Marklines 数据库。

公司“723系列”燃油管主要应用于大众系“国六”品牌1.2T和1.4T车型。报告期内，由于该产品为配套“国六”发动机的新定点产品，“国五”发动机对

⁷ 剔除一汽大众2020年12月底进行耗用清单核对的影响后，公司“366系列”AKF管（扣除支管）产品销量占对应车型销量的比例为92.22%，2021年1-6月供货比例为75.39%。

应产品为其他供应商供应的橡胶管路，在节能减排及国产化的大背景下公司产品替换了橡胶管路，下游客户“国六”发动机自2019年4月起逐步量产，因此公司相关产品销量增长较大，其2019年销量与对应车型销量基本匹配。2019年，公司产品销量变动率高于对应车型变动率，主要原因系：2018年大众系汽车仍主要采用其他供应商供应的橡胶管路，而公司仅供货少量“国六”管路用于试生产等；2019年随着下游客户“国六”发动机逐步量产公司相应产品开始大规模供货至客户。2020年，“723系列”燃油管供货量占比超过100%，2021年1-6月供货量占比降至85.10%，主要是因为客户对公司产品的需求进一步增加、新冠肺炎疫情背景下相关车型销量受到一定影响、一汽大众为与上游供应商保持良好合作关系于2020年12月底提前对全体供应商12月初交付的货物进行耗用清单核对⁸等因素的影响使得公司从配套供应产品到对应车型实现最终销售存在时间性差异，在此背景下公司产品销量变动率也较高，与对应车型销量的变动率存在一定差异。

③ “474系列”（特指04E 103 474系列）曲轴箱通气管

公司“474”系列曲轴箱通气管与其配套车型销量的对比情况及公司产品占客户配套车型销量的比例情况如下：

单位：万件、万辆

具体型号	对应客户	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
474系列曲轴箱通气管	一汽大众	车型销量	39.96	88.90	78.15	63.02
		公司产品销量	34.75	98.68	67.30	56.19
		占比	86.95%	111.01%	86.12%	89.16%
	上海大众动力总成	车型销量	20.85	48.50	62.49	51.94
		公司产品销量	17.73	51.81	56.57	47.37
		占比	85.03%	106.82%	90.52%	91.20%
	小计	车型销量	60.81	137.39	140.64	114.95
		车型销量变动率	6.60%	-2.31%	22.34%	-
		公司产品产量	52.43	148.12	135.86	101.62
		公司产品销量	52.48	150.48	123.87	103.56

⁸ 剔除一汽大众2020年12月底进行耗用清单核对的影响后，公司“723系列”燃油管产品销量占对应车型销量的比例为107.09%，2021年1-6月供货比例为90.88%。

具体型号	对应客户	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
		公司产品销量变动率	-18.57%	21.49%	19.61%	-
		公司产品销量占车型销量比例	86.29%	109.53%	88.08%	90.09%

注¹：上海大众动力总成采购公司产品后配套于上汽大众相关车型的生产。

数据来源：车型销售数据来自全球汽车信息平台 Marklines 数据库。

公司 474 系列曲轴箱通气管主要应用于“大众系”品牌 1.2T 和 1.4T 车型。报告期内，公司 474 系列曲轴箱通气管销量分别为 103.56 万件、123.87 万件、150.48 万件和 52.48 万件，该产品系公司多年稳定供货的产品，其销量增长主要系对应车型销量增长所致，与对应车型销量增长基本匹配，销量占主要客户配套车型销量的比例也较为稳定。2020 年，“474 系列”曲轴箱通气管供货量占比超过 100%，2021 年 1-6 月供货量占比降至 86.29%，产品销量变动率与对应车型销量变动率存在一定差异，主要是因为新冠肺炎疫情背景下相关车型销量受到一定影响、一汽大众为与上游供应商保持良好合作关系于 2020 年 12 月底提前对全体供应商 12 月初交付的货物进行耗用清单核对⁹等因素的影响使得公司配套供应产品到对应车型实现最终销售存在时间性差异。2018-2020 年及 2021 年 1-6 月，公司对一汽大众及上海大众动力总成的“474 系列”曲轴箱通气管合计供货量占对应车型合计销量的比例为 94.84%，整体保持匹配性。

（2）冷却系统连接管路

报告期各期，公司冷却系统连接管路的销售金额分别为 1,578.92 万元、1,424.86 万元、2,006.43 万元和 847.98 万元，2019 年、2020 年分别较上年下降 9.76%、增长 40.82%。

报告期内，公司冷却系统连接管路的销售量和平均销售价格变动情况如下：

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
销售量（万件）	82.14	212.01	182.82	205.29
平均销售价格（元/件）	10.32	9.46	7.79	7.69

⁹ 剔除一汽大众 2020 年 12 月底进行耗用清单核对的影响后，公司“474 系列”曲轴箱通气管产品销量占对应车型销量的比例为 107.00%，2021 年 1-6 月供货量占比为 92.01%。

2019年，公司冷却系统连接管路的销售收入下降154.06万元，主要系当期销售量下降幅度较大所致，具体原因为：2019年，公司原应用于1.8T发动机的冷却系统连接管路销量进一步下降；加之公司客户发动机结构发生变化，配套的管路逐步减少供应，全年销量整体较低，综合导致冷却系统连接管路销量整体减少。公司新自主研发的新能源汽车电池冷却管自2019年四季度逐步开始量产配套，将成为公司冷却系统连接管路新的业绩增长点。

2020年，公司冷却系统连接管路的销售收入为2,006.43万元，冷却系统连接管路的销售均价有所上升，主要原因是：配套新能源汽车的电池冷却管销售金额占比增加，其单价较高，抬升了冷却系统连接管路的整体均价。

2021年1-6月，公司冷却系统连接管路销售收入847.98万元，较2020年同期增长2.64%，销售均价有所上升，主要是因为配套新能源汽车的电池冷却管销量占比增加进而抬升了冷却系统连接管路的整体均价。

综上所述，2019年发行人冷却系统连接管路的收入及占比降低具有合理性，未来依靠新能源电池冷却管总成产品销售规模的扩大，冷却系统连接管路收入将实现快速增长，不存在发展瓶颈和制约因素，上述产品不存在发展不及预期的风险，产品结构亦不存在“此消彼长”的特点。

1) 按主要客户和订单获取情况分析

报告期内，冷却系统连接管路的主要客户为大众系，（一汽大众、上海大众动力总成、大众一汽发动机和上汽大众），冷却系统连接管路销售金额变动主要受大众系客户的订单需求变动影响。报告期内，主要客户对公司冷却系统的订单需求发生结构化变化。公司主要向客户销售064 G和132 G的冷却系统连接管路。其中，064 G主要配套于1.2T、1.4T（涡轮增压）EA211发动机车型，随着相关车型产销量增长，相关产品的订单需求增加。132 G主要配套于1.8T EA888发动机，相关发动机于2018年逐步停产，相应的132 G的订单需求下降。2019年，公司获得的上汽大众动力电池有限公司的新能源电池冷却管路定点实现量产，相应地，2020年以来公司冷却系统连接管路的订单需求呈上升态势。

报告期内，公司冷却系统连接管路产品对主要客户销售金额的具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2021年 1-6月	2020年		2019年		2018年	
	金额	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例
大众系	750.94	1,959.87	38.18%	1,418.31	-7.84%	1,539.00	-14.40%
其他	97.04	46.56	611.18%	6.55	-83.60%	39.92	379.11%
合计	847.98	2,006.43	40.82%	1,424.86	-9.76%	1,578.92	-12.59%

2019年，公司冷却系统连接管路向大众系客户销售的金额继续下降，主要是因大众一汽发动机对“132 G”型号冷却水管的采购需求进一步下降。

2020年，公司冷却系统连接管路向大众系客户销售的金额有所增加，主要是：一方面，因向上汽大众动力电池有限公司销售的部分电池冷却管总成产品自2019年四季度起逐步量产配套，且于2020年新增配套部分产品，相关产品单价较高，销售金额有所增长。另一方面，公司主要客户对冷却水管的需求增加，相应冷却水管销售数量增长所致。

2021年1-6月，公司冷却系统连接管路向大众系客户销售的金额小幅下降，总体销售金额较2020年同期小幅增长。

2) 按具体产品类别分析

报告期内，公司冷却系统连接管路主要包括冷却水管和电池冷却管总成。从具体细分产品来看，公司冷却系统连接管路主要产品销售单价、销售数量、销售金额及占比情况如下：

单位：元/件、万件、万元

主要产品	2021年1-6月				2020年度			
	销售 单价	销售 数量	销售 金额	占比	销售 单价	销售 数量	销售 金额	占比
冷却水管	7.29	75.84	552.72	65.18%	7.06	207.32	1,463.66	72.95%
电池冷却管总成	46.88	6.30	295.26	34.82%	115.69	4.69	542.76	27.05%
合计	10.32	82.14	847.98	100.00%	9.46	212.01	2,006.43	100.00%
主要产品	2019年度				2018年度			
	销售 单价	销售 数量	销售 金额	占比	销售 单价	销售 数量	销售 金额	占比
冷却水管	7.27	182.21	1,324.49	92.96%	7.69	205.29	1,578.92	100.00%
电池冷却	165.07	0.61	100.36	7.04%		-	-	-

管总成								
合计	7.79	182.82	1,424.86	100.00%	7.69	205.29	1,578.92	100.00%

报告期各期，公司冷却系统连接管路平均销售单价分别为 7.69 元/件、7.79 元/件、9.46 元/件和 10.32 元/件。2019 年，公司配套新能源车型的电池冷却管总成产品实现量产，该产品结构设计较为复杂，并搭载传感器，可保证电池系统的温度维持在恒定范围内，故销售单价较高。电池冷却管总成产品的销售在 2020 年保持增长势头，带动冷却系统连接管路整体销售单价提升。2021 年 1-6 月，电池冷却管总成销售金额占比较 2020 年进一步提升，带动冷却系统连接管路整体销售单价小幅提升。

① 冷却水管销售情况分析

报告期内，公司冷却水管销售单价分别为 7.69 元/件、7.27 元/件、7.06 元/件和 7.29 元/件，公司冷却水管主要为成熟产品，主要型号为配套于大众系 1.2T、1.4T（涡轮增压）EA211 发动机的“064 G”型号冷却水管和配套于大众系 1.8T（涡轮增压）EA888 发动机的“132 G”型号冷却水管。

2018-2020 年，冷却水管销售单价连续下降，主要是因 2018 年之后“132 G”型号产品配套的汽车整车市场销量大幅下降，相应的产品销量下降较大，其销售占比下降后，单价相对较低的“064 G”型号销售占比提升，冷却水管整体的销售单价降低。“132 G”型号的主要客户为大众一汽发动机和上汽大众，其向公司采购冷却水管的金额随着配套车型产销量的下降而降低。2021 年 1-6 月，冷却水管销售单价小幅上升，主要系单价较高的“070”系列冷却水管销量占比有所提升所致。

2019 年以来，公司销售的冷却水管产品以“064 G”型号为主，其配套于大众系 1.2T、1.4T 发动机，需求较为稳定，不存在未来持续下滑的情况。剔除“132 G”型号冷却水管的影响后，报告期内，公司冷却系统连接管路的收入分别为：1,332.40 万元、1,409.86 万元、2,006.27 万元和 847.81 万元，呈逐年增长趋势。

② 电池冷却管总成销售情况分析

电池冷却管总成产品的客户主要为上汽大众汽车有限公司及其全资子公司上汽大众动力电池有限公司。电池冷却管总成为配套新能源车型的新产品，产品

复杂度较高，因而单价较高。2019 年，公司成功实现新能源电池冷却管总成产品的技术突破并实现量产，2019 年四季度已实现大众新能源电池冷却管总成的配套量产，2020 年实现持续稳定生产、供货。2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月，电池冷却管总成产品的销售收入分别为 100.36 万元、542.76 万元和 295.26 万元，销售收入呈逐年增长态势。

3) 按“国五”、“国六”排放标准分类分析

报告期内，冷却系统连接管路产品主要系“国五”、“国六”通用件，单价差异主要由连接件内部产品结构的变动引起。

4) 主要产品产销量与对应车型销量之间的对比情况

“064 G 系列”冷却水管与其配套车型销量的对比情况及公司产品占客户配套车型销量的比例情况如下：

单位：万件、万辆

具体型号	对应客户	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
064 G 系列冷 却水管	一汽大众	车型销量	39.96	88.90	78.15	63.02
		公司产品销量	34.66	98.29	67.59	58.81
		占比	86.73%	110.56%	86.50%	93.32%
	上海大众 动力总成	车型销量	20.85	48.50	62.49	51.94
		公司产品销量	17.40	51.90	56.10	53.07
		占比	83.44%	107.02%	89.77%	102.19%
	小 计	车型销量	60.81	137.39	140.64	114.95
		车型销量变动率	6.60%	-2.31%	22.34%	-
		公司产品产量	52.47	146.19	134.33	114.28
		公司产品销量	52.06	150.19	123.69	111.88
		公司产品销量变动率	-18.98%	21.42%	10.56%	-
		公司产品销量占 车型销量比例	85.61%	109.31%	87.95%	97.33%

注 1：上海大众动力总成采购公司产品后配套于上汽大众相关车型的生产。

数据来源：车型销售数据来自全球汽车信息平台 Marklines 数据库。

公司“064 G 系列”冷却水管主要应用于“大众系”品牌 1.2T 和 1.4T 车型。报告期内，公司“064 G 系列”冷却水管销量分别为 111.88 万件、123.69 万件、150.19 万件和 52.06 万件，系公司多年稳定供货的产品，其销量增长主要系对应车型销量增长所致，与对应车型销量增长基本匹配，销量占主要客户配套车型销

量的比例也较为稳定。2020年，“064 G 系列”冷却水管供货量占比超过 100%，2021年 1-6 月供货量占比降至 85.61%，产品销量变动率与对应车型销量变动率存在一定差异，主要是因为新冠肺炎疫情背景下相关车型销量受到一定影响、一汽大众为与上游供应商保持良好合作关系于 2020 年 12 月底提前对全体供应商 12 月初交付的货物进行耗用清单核对¹⁰等因素的影响使得公司配套供应产品到对应车型实现最终销售存在时间性差异。2018-2020 年及 2021 年 1-6 月，公司对一汽大众及上海大众动力总成的“064 G 系列”冷却水管合计供货量占对应车型合计销量的比例为 96.48%，整体保持匹配性。

(3) 连接件

报告期各期，公司连接件的销售金额分别为 9,201.38 万元、10,795.67 万元、11,956.95 万元和 5,516.68 万元，2019 年、2020 年分别较上年增长 17.33%、10.76%。

报告期内，连接件的主要客户为鹏翎股份、无锡二橡胶股份有限公司等，其根据生产需求向公司下发订单，公司获取订单后安排相关产品的生产、发货，最终形成收入，连接件销售金额的具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2021 年 1-6 月	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例
鹏翎股份	2,919.62	6,456.75	16.47%	5,543.77	35.26%	4,098.49	20.24%
无锡二橡胶股份有限公司	424.66	1,393.64	-6.94%	1,497.52	67.47%	894.21	35.70%
康迪泰克 Continental	112.04	361.82	-29.98%	516.70	54.33%	334.81	3.82%
一汽大众	274.11	704.40	49.08%	472.51	14.19%	413.80	-1.45%
北京路仕坦贸易有限公司	-	9.88	-97.76%	441.71	-58.38%	1,061.19	-32.04%
重庆溯联塑胶股份有限公司	5.20	3.25	-	-	-100.00%	443.60	-33.77%
宁海建新胶管	203.80	576.75	32.33%	435.86	116.50%	201.32	-9.39%

¹⁰ 剔除一汽大众 2020 年 12 月底进行耗用清单核对的影响后，公司“064 G 系列”冷却水管产品销量占对应车型销量的比例为 106.84%，2021 年 1-6 月为 91.20%。

客户名称	2021年 1-6月	2020年		2019年		2018年	
	金额	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例
有限公司							
上海大众动力总成	115.99	322.82	-19.72%	402.13	22.27%	328.87	12.00%
浙江峻和科技股份有限公司	148.85	237.51	-15.49%	281.06	-41.81%	483.04	-2.31%
其他	1,312.41	1,890.14	56.94%	1,204.41	27.85%	942.05	-13.34%
合计	5,516.68	11,956.95	10.76%	10,795.67	17.33%	9,201.38	0.69%

注：上述客户销售金额包含其同一控制范围内公司的销售。

2019年，连接件销售金额变动较大的客户主要为鹏翎股份，其向公司采购消音器等气管连接件的数量大幅增加，使得采购金额大幅上升。

2020年，主要客户鹏翎股份、无锡二橡胶股份有限公司等采购连接件的金额整体变动较为平稳。

报告期内，公司连接件的销售量和平均销售价格变动情况如下：

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
销售量（万件）	921.01	2,031.29	1,816.64	1,529.62
平均销售价格（元/件）	5.99	5.89	5.94	6.02

报告期内，公司销售的连接件产品主要系“国五”、“国六”通用件，单价差异主要由连接件内部产品结构的变动引起。

报告期内，公司连接件产品主要类别为水管连接件、气管连接件，销售单价、销售数量、销售金额及占比情况如下：

单位：元/件、万件、万元

主要产品	2021年1-6月				2020年度			
	销售 单价	销售 数量	销售 金额	占比	销售 单价	销售 数量	销售 金额	占比
水管连接件	5.46	740.44	4,044.94	73.32%	5.15	1,579.97	8,129.21	67.99%
气管连接件	9.01	81.73	736.04	13.34%	9.26	206.95	1,916.98	16.03%
其他	7.44	98.84	735.71	13.34%	7.82	244.37	1,910.76	15.98%
合计	5.99	921.01	5,516.68	100.00%	5.89	2,031.29	11,956.95	100.00%
主要产品	2019年度				2018年度			
	销售 单价	销售 数量	销售 金额	占比	销售 单价	销售 数量	销售 金额	占比

水管连接件	5.33	1,405.43	7,485.21	69.34%	5.45	1,213.40	6,611.66	71.86%
气管连接件	8.49	191.11	1,621.91	15.02%	4.83	69.35	335.08	3.64%
其他	7.67	220.10	1,688.55	15.64%	9.13	246.87	2,254.65	24.50%
合计	5.94	1,816.64	10,795.67	100.00%	6.02	1,529.62	9,201.38	100.00%

2019年，公司连接件销售收入有所增长，主要系：一方面，由于公司产品品质和技术不断提升，消音器等气管连接件获得整车厂客户定点认可并实现量产配套，加之公司品牌效应逐步显现，下游客户采购需求不断增加，导致连接件销量整体增长较大，销售收入有所增长。另一方面，随着公司与主要连接件客户合作的不断深入，公司水管接头等水管连接件的销量进一步增长，当期销售收入增长较大所致。

2020年，公司连接件销售数量与2019年相比有所增长，主要是因公司与下游客户的合作更为紧密，下游客户需求增加所致；连接件均价与2019年相比均较为平稳。

2021年1-6月，公司连接件销售数量及销售金额分别较2020年同期小幅增长1.34%、0.89%。

(4) 其他产品

其他产品主要包括接头壳体、管夹等精密注塑件及窗框总成等饰件。报告期各期，公司其他产品的销售金额分别为2,553.60万元、4,150.94万元、2,883.11万元和1,273.83万元，2019年、2020年分别较上年增长62.55%、下降30.54%。

报告期内，主营业务其他产品的主要客户为鹏翎股份、哈金森 Hutchinison、上汽大众、安徽青松工具有限公司等，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2021年 1-6月	2020年		2019年		2018年	
	金额	金额	变动金额	金额	变动金额	金额	变动金额
鹏翎股份	494.59	1,317.16	-144.34	1,461.50	605.64	855.86	462.48
哈金森 Hutchinison	103.70	251.72	-100.30	352.01	-133.81	485.82	-27.99
上汽大众	154.80	418.98	-110.24	529.22	220.28	308.94	228.68
大众一汽发动机	83.15	168.38	93.94	74.44	71.80	2.63	2.60
安徽青松工具	-	-	-497.54	497.54	277.66	219.88	84.99

客户名称	2021年 1-6月	2020年		2019年		2018年	
	金额	金额	变动金额	金额	变动金额	金额	变动金额
有限公司							
无锡二橡胶股份有限公司	45.88	256.61	-136.23	392.83	17.57	375.26	221.39
上海汽车集团股份有限公司	13.76	5.17	-359.68	364.85	364.55	0.30	0.28
康迪泰克 Continental	9.18	6.90	-23.72	30.62	-156.44	187.06	9.36
其他	368.76	458.20	10.27	447.92	330.09	117.84	68.88
合计	1,273.83	2,883.11	-1,267.83	4,150.94	1,597.34	2,553.60	1,050.68

2019年，主营业务其他产品销售金额有所增长，增长金额较大的客户主要为鹏翎股份、上汽大众、安徽青松工具有限公司和上海汽车集团股份有限公司，向鹏翎股份销售的金额增加主要是因其采购精密注塑件的需求增加，向上汽大众、安徽青松工具有限公司和上海汽车集团股份有限公司销售的金额增加主要是因其采购饰件的需求增加。

2020年，主营业务其他产品的销售金额下降幅度较大，主要是因标榜汽饰不再纳入合并范围，标榜汽饰主要客户安徽青松工具有限公司和上海汽车集团股份有限公司产生的收入不再计入。此外，受疫情影响，鹏翎股份向公司采购精密注塑件的需求有所下降，导致相关产品的金额有所降低。

报告期内，公司主营业务其他产品主要为精密注塑件和饰件，其销售单价、销售数量、销售金额及占比情况如下：

单位：元/件、万件、万元

主要产品	2021年1-6月				2020年度			
	销售 单价	销售 数量	销售 金额	占比	销售 单价	销售 数量	销售 金额	占比
精密注塑件	1.61	595.24	958.06	75.21%	1.79	1,434.16	2,565.21	88.97%
饰件	3.16	40.14	126.88	9.96%	2.62	121.12	317.90	11.03%
其他	9.92	19.04	188.89	14.83%	-	-	-	-
合计	1.95	654.41	1,273.83	100.00%	1.85	1,555.28	2,883.11	100.00%
主要产品	2019年度				2018年度			
	销售 单价	销售 数量	销售 金额	占比	销售 单价	销售 数量	销售 金额	占比
精密注塑件	1.84	1,499.87	2,753.72	66.34%	1.74	1,231.53	2,138.75	83.75%

饰件	6.00	211.49	1,269.50	30.58%	6.49	63.94	414.86	16.25%
其他	3.30	38.76	127.72	3.08%	-	-	-	-
合计	2.37	1,750.13	4,150.94	100.00%	1.97	1,295.47	2,553.60	100.00%

注：2020年、2021年1-6月饰件收入系母公司销售产生。

2018年和2019年，公司其他产品的销售金额逐年增长的原因主要是：一方面，公司注塑设备逐年增加，注塑产能有所提升，相应的可供销售的注塑件有所增多；另一方面，随着公司的相关精密注塑件、饰件产品逐步获得鹏翎股份、安徽青松工具有限公司等客户的认可，相关客户的采购需求提升，相应的销售金额逐年增长。2020年，其他产品的销售收入有所下降，主要是因标榜汽饰不再并入合并报表，相关产品的销售收入降低，此外，受“新冠”疫情影响，客户对接头壳体等精密注塑件的需求量亦有所下降。2021年1-6月，其他产品的销售收入较2020年同期整体小幅增长7.07%。

（5）主营业务规模可持续性 & 未来成长空间说明

报告期内，公司成功把握主要客户“大众系”“国六”排放标准和涡轮增压发动机相关配套零部件产品的业务契机，成为国内领先的尼龙汽车管路产品制造商，2018-2020年实现营业收入的快速增长。通过与“大众系”客户的深入合作，公司成功建立在汽车零部件行业内的先发优势，品牌影响力进一步增加。公司持续参与“大众系”新发动机型号和新能源汽车零部件产品的研发，并与其他整车厂商、零部件制造商开展合作，培育更多业务机会，未来主营业务发展具备可持续性，未来成长空间良好。具体说明如下：

1) “国六”标准在全国的全面实施为公司未来业绩提供保障

根据环境保护部《轻型汽车污染物排放限值及测量方法（中国第六阶段）》的要求，2020年7月1日开始“国六”汽车排放标准将全面替代原“国五”排放标准，部分城市提前自2019年7月1日实施。公司深度参与了“大众系”客户“国六”标准车型的同步研发，于2016年底至2017年初获得包括发动机动力系统燃油管、曲轴箱通气管、AKF管等多款核心“国六”产品定点信。该部分产品于2019年4月起逐步稳定供货，且单车使用价值量有所增长，已成为公司业绩的主要增长点。随着全国全面实行“国六”（C6）标准，公司将凭借与“大众系”等客户的合作先发优势，持续配套供应相关车型汽车零部件。

2) 节能减排政策趋势下涡轮增压车型市场渗透率提升

目前汽车整车厂所采用“节能减排”技术主要包括整车轻量化、内燃机高效化、涡轮增压技术、混合动力技术等，其中涡轮增压技术通过压缩空气来增加进气量，空气的压力和密度增大使燃料燃烧更加充分，从而增加发动机的输出功率，降低废气中污染物的排放，提升汽车排放标准，已作为经济有效的“节能减排”技术予以重点推广。

根据全球汽车信息平台 Marklines 数据，2018-2020 年及 2021 年 1-6 月，国内涡轮增压车型销量分别为 757.68 万辆、881.37 万辆、913.79 万辆和 442.47 万辆，市场占有率分别为 26.98%、34.20%、36.10% 和 34.33%，涡轮增压车型销量及渗透率呈上升态势，在大众汽车 2018-2020 年及 2021 年 1-6 月国内汽车销量中，涡轮增压车型的市场销量占比分别为 59.10%、67.92%、70.97% 和 73.17%，占比不断增加。当前中国涡轮增压发动机渗透率相对于欧洲涡轮增压车型的渗透率还有较大提升空间，未来我国涡轮增压汽车将作为全球涡轮增压汽车市场的主要推动力，预计将继续保持稳定发展态势。

公司长期专注于汽车尼龙管路制造领域，拥有快速对接市场需求的技术实力与反应能力、先进且成熟的生产工艺，既可生产下游客户非涡轮增压发动机产品，又可以满足涡轮增压发动机等产品的严格配套要求。未来在节能减排的政策背景下涡轮增压增加发动机车型销量预期将逐步增加，从而带动公司经营业绩持续稳定发展。

3) 乘用车技术路线变革下，混合动力、新能源汽车市场未来成长空间广阔

根据中国汽车工程协会 2020 年 10 月发布的《节能与新能源汽车技术路线图 2.0》的规划愿景，至 2025 年，我国混合动力乘用车占传统车型销量的 50% 以上，新能源汽车占汽车总销量的 20% 以上。

在纯电新能源汽车领域，与传统汽车相比，新能源汽车的整车热管理系统，结构更复杂，控制更精准，性能要求更高，其单车配套的冷却管路数量预计为 8-14 根，未来新能源汽车冷却管路具有广阔的市场容量。目前，公司已成功实现新能源电池冷却管路的技术突破，截至 2021 年 6 月 30 日，公司已获得 47 项纯电新能源车型的冷却系统管路或连接件产品定点信，产品已直接或通过其他一级

供应商进入包括大众新能源、沃尔沃等在内的新能源品牌车型，预计 2022 年上述纯电新能源产品将全面实现 SOP，且供货周期持续至 2028 年。

在混合动力车型领域，经过多年的技术积累和市场开拓，公司部分动力系统连接管路、冷却系统连接管路及连接件等产品已逐步配套量产供应至下游“大众系”等整车厂部分混合动力（PHEV）车型，报告期内公司应用至 PHEV 车型的冷却系统连接管路、连接件及精密注塑件等产品合计销售收入分别为 25.57 万元、383.02 万元、1,627.24 万元和 1,035.42 万元，呈快速增长态势。截至 2021 年 6 月 30 日，公司已获得配套混合动力车型的定点信 28 项，预计 2022 年上述产品将全面实现 SOP，且供货周期持续至 2028 年。此外，在燃料电池（FCV）领域，公司已取得重塑能源燃料电池（FCV）相关车型 15 项连接件产品定点信，预计 2022 年实现量产配套供应。

报告期内，公司部分产品已直接或间接进入包括大众新能源、标致雪铁龙（PSA）、沃尔沃、奇瑞捷豹路虎和吉利汽车等在内的新能源品牌。报告期内，公司向“大众系”客户销售新能源车型配套产品的金额分别为 3.09 万元、117.70 万元、833.45 万元和 572.77 万元，向非“大众系”客户销售相关产品金额分别为 22.48 万元、279.97 万元、1,035.75 万元和 937.79 万元，销售金额呈逐年增长态势。公司现有客户均加大新能源汽车的投入力度，相关车型的产销量将逐年大幅提升，预计未来对公司产品的需求将保持较快增长，具体分析如下：

① 大众新能源：上汽大众和一汽大众作为国内汽车龙头企业，其在新能源汽车上的布局投入也是巨大的。德国大众汽车集团于 2017 年 9 月正式发布并推行“Roadmap E”全面电动化战略。根据该战略规划，到 2025 年德国大众旗下各品牌将推出 80 余款全新电动车型，包括 50 款纯电动车型及 30 款插电式混合动力车型。到 2030 年，大众集团旗下覆盖全球各级别市场的 300 余款车型均将推出至少一款电动版本。根据德国大众发布的《All signs point to E》，到 2025 年大众集团及其合资公司将在中国新能源汽车产业上投资超过 100 亿欧元，并计划到 2025 年在中国交付新能源汽车 150 万辆。公司通过直接配套以及间接销售的形式向大众配套冷却管路及连接件产品。根据其定点信以及产销量预测，预计公司相关产品配套销售金额将持续增长。

② 标致雪铁龙（PSA）：标致雪铁龙（PSA）早在 2003 年开始就启动混合动力技术的开发，到 2021 年年底，PSA 集团的计划将电动化产品增加至 23 款，其中有 6 款全新的电气化车型将在 2021 年陆续推出。2020 年，PSA 全球市场销量达 250 万辆，并将在 2025 年实现集团旗下产品全面电气化的里程碑。公司主要通过特科拉 Teklas、哈金森 Hutchison 等一级供应商向标致雪铁龙 PHEV 车型配套相关产品。

③ 沃尔沃：2015 年，沃尔沃正式发布面向“零排放”企业愿景的“新能源战略”，提出全系车型都将拥有插电式混合动力版本，新能源车型将会占到沃尔沃汽车发展中后期总销量的 10% 的战略蓝图。随着基于 SPA 可扩展模块化架构的插电式混合动力车型陆续投产，以及可开发紧凑型新能源汽车的 CMA 基础模块化架构的启动，沃尔沃汽车计划到 2025 年全球新能源汽车销量将达到 100 万辆。2020 年沃尔沃汽车在中国大陆市场销量 16.63 万辆，同比增长 7.6%，再创历史新高。根据 Marklines 数据，2018 年至 2020 年及 2021 年 1-6 月，沃尔沃的新能源汽车国内销量分别为 6,001 辆、15,935 辆、25,745 辆和 10,910 辆。公司主要通过特思通 Tristone 向其供应产品，销售金额逐年增长。

④ 奇瑞捷豹路虎：2018 年，奇瑞捷豹路虎汽车提出 2020 年所有车型都会有新能源选项，无论是纯电还是混电。同年，其投资 70 亿元在江苏常熟建成新能源整车及研发中心项目。该项目新建新能源动力总成工厂和全新车身车间。在新一轮的“产品攻势”中，捷豹和路虎两个品牌到 2021 年底之前将有近 30 款全新及改款产品投放中国市场，预计未来产品销量将进一步增长。公司通过库博 Cooper 向其供应产品，销售金额逐年增长。

⑤ 吉利汽车：2015 年，吉利提出了蓝色吉利行动战略。根据乘联会数据，2019 年吉利汽车新能源乘用车销量为 69,608 辆，市占率达 6.4%，居行业第四，仅次于比亚迪汽车、北汽新能源和上汽乘用车。根据吉利汽车 2020 年年度报告，2020 年因市场销售不利，吉利汽车新能源销量共 68,142 辆，销量略有下降。随着 2021 年吉利汽车进一步重点推进新能源汽车和 SUV 车型，包括吉利、领克、几何、极氪等，预计新能源汽车和电气化汽车销量将进一步提升。公司通过舍弗勒向吉利汽车供应产品，预计未来销量将进一步增长。

除上述客户外，公司亦在新能源汽车领域持续加大开拓力度，已与零跑汽车、宁波均胜、重塑能源等达成合作，并大力开拓比亚迪、宁德时代等客户。随着现有客户需求的增加以及新开拓客户逐步起量，预计未来公司新能源车型产品能够持续放量，并逐渐成为业绩增长的重要力量。

4) 与国内乘用车龙头“大众系”深度合作，助力公司业务平稳发展

德国大众汽车集团历史悠久，是全球汽车行业中最具实力的跨国公司之一，同时，其也是最早进入中国市场的汽车公司之一，依托于上汽大众和一汽大众本土化策略的成功实施，报告期内，上汽大众和一汽大众始终占据国内乘用车市场前两名位置，领先优势明显。在节能减排、乘用车技术路线变革的行业发展背景下，德国大众汽车集团的业务发展战略较好的契合了国内汽车市场发展趋势，从而助力公司业务平稳发展。

在传统燃油车领域，“大众系”1.2T、1.4T小排量涡轮增压车型报告期内销量呈增长态势，带动公司配套的动力系统连接管路等产品销售规模逐年增长。同时，公司已同步参与了“大众系”客户下一代EA211 1.5T发动机平台零部件的研发工作，截至2021年6月30日已取得13项相关产品定点信，为后续持续合作提供技术保障。

在新能源汽车领域，中国作为全球最大的新能源汽车市场，未来将成为“大众系”整车厂电气化战略布局的主要市场。根据德国大众发布的《All signs point to E》，到2025年大众集团及其合资公司将在中国新能源汽车产业上投资超过100亿欧元，并计划到2025年在中国交付新能源汽车150万辆。截至2021年6月30日，公司已取得“大众系”46项新能源（含混合动力）汽车相关产品定点信，未来相关产品配套销售金额将持续增长。

由此观之，中国未来将作为德国大众汽车集团全球汽车发展战略实施的主要阵地，公司与“大众系”客户合作渊源已久，凭借合作先发优势、同步研发优势以及产品性价比优势，公司未来将继续同步参与“大众系”汽车战略计划实施，与“大众系”的业务合作具备持续、稳定的发展前景。

5) 公司客户结构逐步丰富，在手项目储备充足

公司紧跟行业发展趋势，凭借进入产业链供应体系的先发优势、逐步积累的技术经验及成本优势，长期同步参与到整车厂商配套零部件的开发，与各系列品牌客户合作过程中，广泛积累了不同车型的配套经验，并实现规模化生产，市场影响力与知名度不断提升。在与“大众系”客户保持稳定合作的同时，公司亦积极开拓非“大众系”客户，报告期内分别新增非“大众系”客户 21 家、20 家、21 家和 12 家，与上汽大通、华域汽车、诺马 Norma、特科拉 Teklas、哈金森 Hutchinson、法雷奥 Valeo、康迪泰克 Continental 等国内外知名整车厂及汽车零部件企业逐步建立了长期、稳定的合作关系，报告期内公司非“大众系”销售收入分别为 7,207.66 万元、10,168.26 万元、8,418.91 万元和 4,044.56 万元。

于此同时，公司不断开拓高端品牌市场，目前已与宝马汽车逐步开展合作。在新能源汽车领域，公司连接件产品已逐步配套供应奇瑞捷豹、标致、沃尔沃等非“大众系”品牌的新能源车型，截至 2021 年 6 月 30 日已取得上述品牌 44 项相关产品定点信，同时公司已与零跑汽车、宁波均胜、重塑能源达成合作，后续将跟进开拓比亚迪、宁德时代等优质客户，未来新能源车型产品的客户及产品结构将得到进一步丰富。

综上所述，公司业绩增长驱动因素充足，所处市场处于行业的发展期，具有广阔的市场容量，未来主营业务发展具备可持续性、未来成长空间良好。

3、公司产品的价格形成机制

发行人主要产品为根据客户具体发动机平台要求而开发的定制化零部件，如汽车管路、连接件等。公司经过严格的认证程序后成为客户的合格供应商，与客户基于商业谈判确定产品销售价格。产品价格的制定通常采用主要原材料成本加上固定成本及合理利润空间确定，固定成本包括人工成本、制造费用等，合理利润空间根据客户和产品类别而定，通常考虑工艺复杂程度、产品技术性能指标、产品的开发难易程度、开发周期等因素，在合理区间内保持稳定。

报价前，公司结合主要供应商的报价，预估原材料价格，并考虑模具成本、机器设备以及人工成本，合理确定产品成本，并结合市场前景、竞争对手情况、客户期望价格、客户预计采购规模等因素进行调整，与客户互相协商，确定最终产品价格。

公司通常在取得定点信前向主要客户报价，相关价格在定点信中进行约定，并在量产后严格执行，部分产品定点信中亦会约定销售价格的年降机制。对于定点产品，公司可以向主要客户提出技术改进方案并形成新产品，客户认可产品技术改进后，可与客户基于原有定点价格重新协商。公司具体型号产品定点并量产后，除了按约定年降外，一般不会发生价格变动。

4、主要产品价格与主要材料采购价格变动的联动方式

公司在取得定点信前即基本确定产品价格，产品在报价阶段与其主要材料的采购价格相关。而产品价格形成后，在量产销售时，主要材料采购价格的变动通常不会影响产品销售价格。

① 产品价格确定时与材料采购金额相关

公司主要产品包括动力系统连接管路、冷却系统连接管路与连接件。2018-2020年，公司动力系统连接管路销售单价逐年增加，冷却系统连接管路与连接件销售单价整体稳定。2021年，动力系统连接管路销售单价小幅下降，冷却系统连接管路销售单价有所上升。

公司动力系统连接管路主要耗用阀泵等功能件以及塑料件。公司动力系统连接管路的销售单价与相关材料的采购单价波动整体趋势一致，具体如下：

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	单价	变动幅度	单价	变动幅度	单价	变动幅度	单价	变动幅度
阀泵等功能件（元/件）	12.19	-0.88%	12.30	-2.23%	12.58	22.85%	10.24	11.43%
塑料件（元/件）	10.87	16.74%	9.31	34.17%	6.94	77.95%	3.90	34.48%
动力系统连接管路（元/件）	40.94	-6.80%	43.93	11.45%	39.41	69.58%	23.24	7.69%

根据上表，2018-2020年公司动力系统连接管路的销售单价与主要耗用材料的采购单价变动趋势整体一致，相关价格波动主要系具体型号产品的采购和销售的结构变化所致。

从具体细分型号产品来看，公司AKF管中收入占比最高的366系列管路，2019年，配套“国六”发动机AKF管D型号在原“国五”配套产品AKF管A型号的基础上进行了升级：管材由单层管变为多层管且增加了消音器等部件，此外其耗用的电磁阀和三通单向阀的规格、功能要求提升，采购单价上涨较大，电磁阀采购

单价由14.68元/件上涨至25.98元/件、三通单向阀采购单价由4.92元/件上涨至14.06元/件。相应的AKF管A型号2019年销售均价为48.97元/件，而AKF管D型号2019年销售单价为107.82元/件。

公司曲轴箱通气管收入占比最高的474系列，2019年，配套“国六”发动机曲轴箱通气管B型号在原“国五”配套产品曲轴箱通气管A型号的基础上进行了升级：管材由单层管升级为多层管，且增加了具备OBD检测功能的线束，线束的采购均价为6.95元/件，其耗用的单向阀的规格及型号亦有所升级，采购单价由6.63元/件上涨至11.55元/件，材料采购单价增加。相应的曲轴箱通气管A型号2019年的销售均价为22.87元/件，而曲轴箱通气管B型号2019年平均销售单价增加至45.65元/件。

综上，公司动力系统连接管路的单价波动主要系“国五”向“国六”升级的背景下，具体型号的动力系统连接管路产品升级，相关产品耗用的原材料采购单价上升，导致直接材料成本增加，相应的相关产品的定点销售价格亦有所增长所致。

② 量产销售时，主要产品价格与主要材料采购价格变动不存在联动

根据汽车零部件行业惯例，整车厂的批量采购计划中会与零部件厂商约定长期采购价格，相关采购价格系基于定点信约定的价格，结合年降政策以及产品技术升级等因素考量。一般产品耗用原材料价格波动不会影响相关产品的销售价格，因此向整车厂批量供货后公司具体产品的价格相对稳定。

此外，公司耗用的主要原材料主要为非标准产品，相关产品采购单价亦相对稳定。由于公司在取得定点前，需与整车厂商协商产品报价，因此公司往往在产品定点前即需基本确定配套产品的原材料构成及采购单价。公司在原材料量产采购前（即试制环节）即需向相关供应商支付模具费，相关供应商在收到模具费后，其产出的相关产品仅能向公司供应，而公司更换原材料供应商亦需经整车厂商认可。因此，公司与供应商的合作较为稳定。相关原材料的采购单价通常仅当上游原料单价波动较大以及整车厂商年降要求时才会进行协商调整，公司原材料采购单价稳定。

因此，在量产销售时，公司主要产品价格与主要材料的采购价格之间不存在

明显的关联或传导机制。

（二）营业成本分析

报告期内，公司营业成本的构成情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务成本	16,023.39	98.12%	43,562.08	98.16%	39,846.98	97.62%	23,485.70	97.19%
其他业务成本	307.43	1.88%	816.74	1.84%	972.51	2.38%	678.72	2.81%
合计	16,330.82	100.00%	44,378.83	100.00%	40,819.49	100.00%	24,164.42	100.00%

报告期内，公司营业成本分别为 24,164.42 万元、40,819.49 万元、44,378.83 万元和 16,330.82 万元。2019 年、2020 年，公司主营业务成本分别较上年增长 69.66%、9.32%，主营业务收入分别增长 75.93%、13.36%。公司主营业务成本变动与主营业务收入变动较为匹配。

1、主营业务成本按产品构成情况

报告期内，公司分产品确认的主营业务成本构成情况如下：

单位：万元

产 品	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
动力系统连接管路	11,251.92	70.22%	32,946.71	75.63%	28,884.29	72.49%	14,289.68	60.84%
冷却系统连接管路	497.35	3.10%	1,436.93	3.30%	1,135.56	2.85%	1,315.07	5.60%
连接件	3,658.40	22.83%	7,811.55	17.93%	7,521.40	18.88%	6,386.86	27.19%
其他	615.71	3.84%	1,366.90	3.14%	2,305.73	5.79%	1,494.08	6.36%
主营业务成本合计	16,023.39	100.00%	43,562.08	100.00%	39,846.98	100.00%	23,485.70	100.00%

报告期内，公司主营业务成本主要为收入占比较高的动力系统连接管路和连接件。

为严格执行新收入准则，公司将 2020 年、2021 年 1-6 月销售费用中合同履行成本的运输费用在营业成本中列报，调整金额分别为 388.55 万元和 150.65 万元，占调整前营业成本比例为 0.88% 及 0.92%。

为保持报告期内分产品单位成本、成本结构等数据的可比性，下文计算主要产品 2020 年度及 2021 年 1-6 月单位成本、成本结构等数据时剔除调整运输费用

的影响。

2、主要产品单位成本变动情况

(1) 主要产品单位成本的构成情况概况

单位：元/件

主要产品	项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
动力系统 连接管路	直接材料	26.19	89.38%	28.96	90.84%	27.05	90.80%	16.38	87.27%
	直接人工	1.38	4.72%	1.19	3.72%	0.92	3.10%	0.86	4.59%
	制造费用	1.73	5.90%	1.73	5.43%	1.82	6.10%	1.53	8.14%
	合计	29.30	100.00%	31.88	100.00%	29.79	100.00%	18.77	100.00%
冷却系统 连接管路	直接材料	4.13	68.61%	5.12	75.75%	4.49	72.33%	4.37	68.14%
	直接人工	0.63	10.52%	0.51	7.49%	0.42	6.69%	0.58	9.02%
	制造费用	1.26	20.87%	1.13	16.76%	1.30	20.98%	1.46	22.84%
	合计	6.02	100.00%	6.75	100.00%	6.21	100.00%	6.41	100.00%
连接件	直接材料	2.78	70.86%	2.75	72.41%	3.04	73.32%	3.31	79.33%
	直接人工	0.47	12.02%	0.38	10.09%	0.32	7.78%	0.25	6.03%
	制造费用	0.67	17.12%	0.66	17.50%	0.78	18.90%	0.61	14.64%
	合计	3.92	100.00%	3.79	100.00%	4.14	100.00%	4.18	100.00%

注：考虑到不同年度间数据的可比性，上表中 2020 年度数据、2021 年 1-6 月已剔除运输费影响，下同。

从主要产品的单位成本构成变化来看，2018-2020 年公司动力系统连接管路和冷却系统连接管路的直接材料成本占比呈逐年上升态势，连接件的直接材料成本占比逐年下降，主要原因为：公司动力系统连接管路主要耗用阀泵等功能件、塑料件等原材料，在 2019 年发动机排放标准由“国五”向“国六”升级的背景下，相关原材料规格、功能、精密度要求提高，相应的采购单价有所上升，进而导致动力系统连接管路的直接材料占比有所增加；公司冷却系统连接管路的直接材料成本上升，主要原因系公司电池冷却管路自 2019 年以来逐步实现量产配套，相关产品结构较为复杂，产品耗用原材料较多。随着相关产品销售占比不断提升，冷却系统连接管路的单位直接材料有所增加，相应的直接材料占比提高。公司 2018-2020 年连接件的直接材料成本占比下降，主要原因系公司连接件主要耗用的原材料为塑料粒子，报告期各期，公司连接件耗用的主要塑料粒子（PA66-GF30 和 PA6-GF30）的采购单价均有所下降，相应的连接件的单位直接材料成本下降，导致直接材料成本占比亦有所下降。2021 年 1-6 月，公司动力系统连接管路直接

材料成本占比有所下降，主要系公司积极推动进口零部件的国产自制替代方案使得直接材料成本有所下降，冷却系统连接管路直接材料成本占比有所下降，主要系本期部分进口塑料粒子因关税补偿影响使得冷却水管生产直接材料成本较2020年有所下降。

报告期内，冷却系统连接管路单位成本较为稳定，动力系统连接管路和连接件单位成本变动相对较大，主要受“国五”升级“国六”以及产品大类下细分产品销售结构变动等因素的影响。具体情况如下：

（2）动力系统连接管路

报告期内，公司动力系统连接管路2019年、2020年单位成本上升较大，具体原因分析如下：

1) “国五”升级“国六”的变动影响

报告期内，公司动力系统连接管路2019年、2020年单位成本逐年上升，主要系：受发动机排放标准由“国五”向“国六”升级，公司动力系统连接管路产品结构变化所致。报告期内，公司动力系统连接管路对应“国五”和“国六”发动机的单位成本和销量占比情况如下：

单位：元/件

产品	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
	单位成本	销量占比	单位成本	销量占比	单位成本	销量占比	单位成本	销量占比
对应“国六”发动机	37.37	73.94%	39.50	77.12%	40.42	61.96%	49.39	3.02%
对应“国五”发动机	44.95	0.18%	36.36	0.31%	24.52	13.01%	24.83	61.54%
其他	6.11	25.88%	5.78	22.57%	6.21	25.02%	5.64	35.44%

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020年度、2021年1-6月数据已剔除运输费影响。

由于“国六”发动机对配套产品的规格、功能、排量、工艺技术、精密度的要求均有所提高，公司部分动力系统连接管路在“国六”标准下由单层管路转变为多层管路，且产品结构、管体口径、配套零件的数量及精密度要求均有所提升，导致单位产品成本较高，相应“国六”发动机对应动力系统连接管路的销量占比提升，导致动力系统连接管路整体单位成本上升较大。

2) 细分产品销售结构变动影响

报告期内，动力系统连接管路细分产品的单位成本构成如下：

单位：元/件

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	单位成本	销量占比	单位成本	销量占比	单位成本	销量占比	单位成本	销量占比
AKF管	32.70	36.74%	34.96	38.10%	33.53	40.42%	26.32	38.92%
燃油管	51.12	23.72%	52.03	25.02%	51.49	20.48%	38.68	7.91%
曲轴箱通气管	21.23	17.89%	22.94	19.63%	22.54	18.94%	14.03	20.10%
其他	6.27	21.65%	6.04	17.25%	7.03	20.15%	8.02	33.08%
合计	29.30	100.00%	31.88	100.00%	29.79	100.00%	18.77	100.00%

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020年度、2021年1-6月数据已剔除运输费影响。

根据上表，从动力系统连接管路的细分产品销售结构上看，AKF管及燃油管的销售成本均价相对较高，且受“国五”升级“国六”的影响其设计工艺更为复杂，单位成本2019年以来增长较多，上述两类产品合计销售占比由2018年的46.83%逐步提升至2020年的63.12%，进而带动整体动力系统连接管路产品单位成本2018-2020年逐步提升，2021年1-6月，公司积极推动进口零部件的国产自制替代方案使得各类动力系统连接管路产品成本较2020年有所下降。

(3) 连接件

报告期内，公司连接件产品的单位成本呈下降态势，主要系其销售结构变化所致。报告期内公司连接件产品的销售结构如下：

单位：元/件

产品	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
	单位成本	销量占比	单位成本	销量占比	单位成本	销量占比	单位成本	销量占比
水管连接件	3.75	80.39%	3.43	77.78%	3.92	77.36%	3.82	79.33%
气管连接件	2.87	8.87%	3.43	10.19%	3.55	10.52%	1.91	4.53%
其他连接件	6.09	10.73%	6.47	12.03%	6.05	12.12%	6.55	16.14%

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020年度、2021年1-6月数据已剔除运输费影响。

2018-2020年，公司连接件产品的单位成本逐年下降主要因：一方面，受客户需求变化影响，公司单位成本较低的水管连接件和气管连接件销售占比上升，单位成本较高的其他连接件（包括阀泵类连接件、油管连接件等）销售占比下降所致；另一方面，2020年，公司连接件产品耗用的塑料粒子等原材料单位价格下降，其中连接件耗用的主要塑料粒子为PA66-GF30，PA66-GF30的报告期内采购均价分别为25.90元/KG、24.47元/KG、20.33元/KG，呈现下降趋势，亦导致

连接件产品单位成本有所下降。2021年1-6月，连接件产品单位成本较2020年有所上升，主要系水管连接件产品单位成本及销量占比有所提升。

(4) 冷却系统连接管路单位制造费用下降的原因

报告期内，公司冷却系统连接管路单位制造费用分别为1.46元/件、1.30元/件、1.13元/件和1.26元/件，2018-2020年呈逐年下降趋势，主要是因为：

1) 冷却系统连接管路中低单位制造费用产品销量占比上升

公司冷却系统连接管路包括冷却水管和电池冷却管两大类，电池冷却管2019年开始少量销售，2020年虽然销售规模快速增长，但占比仍比较小，因此冷却系统连接管路单位制造费用主要由冷却水管决定。

单位：万元、万件、元/件

项目	2021年1-6月					
	销量	销量占比	单位制费	单位制费贡献	销售金额	销售金额占比
冷却水管	75.84	100.00%	1.06	1.06	552.72	100.00%
04E 121 064 G	52.06	68.64%	0.45	0.31	274.93	49.74%
04E 121 070 AG	18.94	24.97%	2.66	0.66	233.34	42.22%
主要产品小计	71.00	93.61%	-	0.98	508.28	91.96%
项目	2020年度					
	销量	销量占比	单位制费	单位制费贡献	销售金额	销售金额占比
冷却水管	207.32	100.00%	0.97	0.97	1,463.66	100.00%
04E 121 064 G	150.19	72.44%	0.43	0.31	792.36	54.14%
04E 121 070 AG	48.82	23.55%	2.52	0.59	600.69	41.04%
主要产品小计	199.00	95.99%	-	0.90	1,393.05	95.18%
项目	2019年度					
	销量	销量占比	单位制费	单位制费贡献	销售金额	销售金额占比
冷却水管	182.21	100.00%	1.27	1.27	1,324.49	100.00%
04E 121 064 G	123.69	67.88%	0.57	0.38	651.32	49.18%
04E 121 070 AG	49.07	26.93%	2.98	0.80	602.74	45.51%
主要产品小计	172.76	94.81%	-	1.19	1,254.06	94.68%
项目	2018年度					
	销量	销量占比	单位制费	单位制费贡献	销售金额	销售金额占比
冷却水管	205.29	100.00%	1.46	1.46	1,578.92	100.00%
04E 121 064 G	111.88	54.50%	0.67	0.37	592.93	37.55%
04E 121 070 AG	42.82	20.86%	3.58	0.75	527.53	33.41%
主要产品小计	154.70	75.36%	-	1.11	1,120.45	70.96%

由上表可见，2018年-2020年冷却水管单位制造费用逐年下降主要是由于：一方面，主要产品“064 G”单位制造费用较低，报告期内销量占比分别为54.50%、67.88%和72.44%，其销量占比增长是带动冷却水管单位制造费用下降的重要因素；另一方面，报告期内公司随着“国六”标准产品的销量、销售收入大幅增长，冷却水管相应分摊制造费用逐步下降，使得冷却水管主要产品“064 G”和“070 AG”的单位制造费用也逐年下降。2021年1-6月，冷却水管单位制造费用有所上升，主要是由于：下游客户需求受汽车芯片紧缺等因素影响有所放缓，公司产品销量下降导致单位产品分摊制造费用相应上升。

2) 以动力系统连接管路为代表的“国六”标准主营产品销售大幅增长的背景下，属于“通用”标准的冷却系统连接管路产品销售规模增幅较小，报告期内分摊制作费用比例总体下降

单位：万元、万件、元/件

项目	2021年1-6月						
	销量	销量占比	销售收入	收入占比	制造费用	制费占比	单位制费
主营业务	2,038.50	100.00%	23,233.53	100.00%	1,567.44	100.00%	0.77
动力系统连接管路	380.94	18.69%	15,595.03	67.12%	658.00	41.98%	1.73
冷却系统连接管路	82.14	4.03%	847.98	3.65%	103.19	6.58%	1.26
其中：冷却水管	75.84	3.72%	552.72	2.38%	80.11	5.11%	1.06
电池冷却管总成	6.30	0.31%	295.26	1.27%	23.08	1.47%	3.66
连接件	921.01	45.18%	5,516.68	23.74%	618.10	39.43%	0.67
其他	654.41	32.10%	1,273.83	5.48%	188.15	12.00%	0.29
项目	2020年度						
	销量	销量占比	销售收入	收入占比	制造费用	制费占比	单位制费
主营业务	4,823.82	100.00%	61,882.84	100.00%	3,826.64	100.00%	0.79
动力系统连接管路	1,025.24	21.25%	45,036.36	72.78%	1,776.31	46.42%	1.73
冷却系统连接管路	212.01	4.40%	2,006.43	3.24%	239.98	6.27%	1.13
其中：冷却水管	207.32	4.30%	1,463.66	2.37%	201.24	5.26%	0.97
电池冷却管总成	4.69	0.10%	542.76	0.88%	38.74	1.01%	8.26
连接件	2,031.29	42.11%	11,956.95	19.32%	1,348.48	35.24%	0.66
其他	1,555.28	32.24%	2,883.11	4.66%	461.87	12.07%	0.30
项目	2019年度						
	销量	销量占比	销售收入	收入占比	制造费用	制费占比	单位制费
主营业务	4,719.21	100.00%	54,587.30	100.00%	4,062.61	100.00%	0.86
动力系统连接管路	969.62	20.55%	38,215.83	70.01%	1,761.58	43.36%	1.82
冷却系统连接管路	182.82	3.87%	1,424.86	2.61%	238.25	5.86%	1.30

其中：冷却水管	182.21	3.86%	1,324.49	2.43%	230.59	5.68%	1.27
电池冷却管总成	0.61	0.01%	100.36	0.18%	7.65	0.19%	12.59
连接件	1,816.64	38.49%	10,795.67	19.78%	1,421.20	34.98%	0.78
其他	1,750.13	37.09%	4,150.94	7.60%	641.58	15.79%	0.37
项目	2018年度						
	销量	销量占比	销售收入	收入占比	制造费用	制费占比	单位制费
主营业务	3,791.61	100.00%	31,028.54	100.00%	2,774.65	100.00%	0.73
动力系统连接管路	761.23	20.08%	17,694.64	57.03%	1,163.01	41.92%	1.53
冷却系统连接管路	205.29	5.41%	1,578.92	5.09%	300.41	10.83%	1.46
其中：冷却水管	205.29	5.41%	1,578.92	5.09%	300.41	10.83%	1.46
电池冷却管总成	-	-	-	-	-	-	-
连接件	1,529.62	40.34%	9,201.38	29.65%	935.01	33.70%	0.61
其他	1,295.47	34.17%	2,553.60	8.23%	376.21	13.56%	0.29

冷却系统连接管路与“国六”标准升级无关，系通用产品。2018年、2019年，公司开始逐步配套“国六”标准产品，“国六”标准产品的工艺复杂高于“国五”标准产品，检测及机物料消耗等投入使得2019年制造费用大幅增长，2020年“国六”标准产品已量产配套且工艺基本成熟，制造费用趋于平稳。2019年，公司“国六”标准主要产品动力系统连接管路的销售收入及占比大幅增长，分摊制造费用比例相应增长，而冷却系统连接管路销售收入占比大幅下滑，分摊制造费用的比例从10.83%下滑至5.86%，单位制造费用由1.46元/件下降至1.30元/件。2020年，冷却系统连接管路销售收入占比进一步下滑，其单位制造费用由1.30元/件下降至1.13元/件。

3) 制造工艺改进提高了冷却系统连接管路的生产效率，单位时间产量有所提升：064G热处理工艺由原先的折弯机折弯后装入模具改进为管路预热后直接装入模具，去毛刺工艺由人工改进为机器自动化去毛刺，提升了生产效率。

3、主营业务成本按性质构成情况

报告期内，公司主营业务成本分别为23,485.70万元、39,846.98万元、43,562.08万元和16,023.39万元，占营业成本的比例分别为97.19%、97.62%、98.16%和98.12%。公司主营业务成本主要由直接材料、直接人工和制造费用构成，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	13,246.19	82.67%	37,163.04	85.31%	34,127.90	85.65%	19,454.53	82.84%
直接人工	1,059.11	6.61%	2,183.86	5.01%	1,656.48	4.16%	1,256.52	5.35%
制造费用	1,567.44	9.78%	3,826.64	8.78%	4,062.61	10.20%	2,774.65	11.81%
运输费用	150.65	0.94%	388.55	0.89%	-	-	-	-
合计	16,023.39	100.00%	43,562.08	100.00%	39,846.98	100.00%	23,485.70	100.00%

公司主营业务成本主要由直接材料、直接人工和制造费用构成，结构相对稳定，其中，直接材料占比分别为82.84%、85.65%、85.31%和82.67%，系主营业务成本的主要组成部分。报告期内，公司直接材料成本占比总体呈上升态势，主要系：一方面，整车厂对配套尼龙管路的规格、功能、排量、工艺技术、精密度的要求不断提高，部分管路从单层管变为多层管且增加了线束、消音器等部件。相应的公司耗用的阀泵等功能件以及塑料件的要求亦逐步提高，相关原材料的采购价格逐年增长且耗用数量有所增加，导致材料成本占比上升。另一方面，随着公司业务规模和产品销量不断增加、产品工艺和生产效率不断提升，对直接人工和制造费用有一定的摊薄效应，相应的直接材料成本占比有所上升。2018-2020年，公司制造费用占主营业务成本比例逐步下降，主要是原因为：公司自2018年起针对国六车型逐步量产配套新的尼龙管路及连接件产品，由于相关新产品处于切换阶段，因此需逐步投入大量工装、夹具，相应的2018年和2019年工装夹具的金额较大。2020年，由于相关产品已量产配套，产品工艺已经成熟，工装夹具耗用有所下降。此外，随着公司工艺技术水平逐步提升，新增产线运营相对稳定，生产效率提升，单位折旧与摊销对应的产出水平增加，相应的折旧及摊销成本占比有所摊薄。2021年1-6月，公司主营业务成本中制造费用占比较2020年度有所提升，主要系公司积极推动进口零部件的国产自制替代方案使得主营业务成本中直接材料金额及占比较2020年有所下降，制造费用占比相应提升。

4、主要产品单位成本构成情况及分析

报告期内，公司各类产品的主营业务成本构成如下：

单位：万元

主要产品	项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比

主要产品	项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
动力系统连接管路	直接材料	9,976.07	89.39%	29,695.13	90.84%	26,226.67	90.80%	12,471.28	87.27%
	直接人工	526.56	4.72%	1,217.39	3.72%	896.04	3.10%	655.39	4.59%
	制造费用	658.00	5.90%	1,776.31	5.43%	1,761.58	6.10%	1,163.01	8.14%
	合计	11,160.63	100.00%	32,688.83	100.00%	28,884.29	100.00%	14,289.68	100.00%
冷却系统连接管路	直接材料	339.20	68.61%	1,084.79	75.75%	821.38	72.33%	896.10	68.14%
	直接人工	51.99	10.52%	107.28	7.49%	75.93	6.69%	118.57	9.02%
	制造费用	103.19	20.87%	239.98	16.76%	238.25	20.98%	300.41	22.84%
	合计	494.39	100.00%	1,432.05	100.00%	1,135.56	100.00%	1,315.07	100.00%
连接件	直接材料	2,558.55	70.86%	5,580.85	72.41%	5,514.96	73.32%	5,066.58	79.33%
	直接人工	433.98	12.02%	777.75	10.09%	585.24	7.78%	385.27	6.03%
	制造费用	618.10	17.12%	1,348.48	17.50%	1,421.20	18.90%	935.01	14.64%
	合计	3,610.63	100.00%	7,707.09	100.00%	7,521.40	100.00%	6,386.86	100.00%

注：考虑到不同年度间数据的可比性，上表中2020年度及2021年1-6月料工费数据已剔除运输费影响。

根据上表，公司主要产品的营业成本构成均以直接材料成本为主，其中动力系统连接管路的直接材料成本相对较高，冷却系统连接管路和连接件的直接材料成本相对较低，主要原因为：动力系统连接管路主要为总成件产品，需要耗用较多的阀泵等功能件、塑料件、橡胶件等二级零件，相关原材料以进口为主，采购单价较高，导致材料成本占比较高所致。2018-2020年，公司主要产品的直接材料整体呈上升趋势，单位制造费用整体保持稳定。受发动机排放标准由“国五”向“国六”升级，公司动力系统连接管路的直接材料单位成本2019年和2020年逐步提升，加之公司相关产品的销售占比亦有所增长，相应的对制造费用占比有所摊薄。2021年1-6月，公司积极推动进口零部件的国产自制替代方案使得单位直接材料成本有所下降，单位制造费用较2020年整体保持稳定。具体分析如下：

(1) 主要产品对应原材料消耗配比分析

根据公司主要产品的原材料物料消耗表（BOM表），公司主要产品的原材料单位理论耗用数量具体如下：

单位：件/件、克/件

主要产品	期间	阀泵等功能件	塑料件	橡胶件	塑料粒子
动力系统 连接管路	2021年1-6月	0.52	0.96	3.92	40.76
	2020年度	0.62	1.33	3.32	39.64
	2019年度	0.58	1.96	2.50	21.68
	2018年度	0.60	1.46	1.22	15.56
冷却系统 连接管路	2021年1-6月	0.01	0.52	0.37	69.56
	2020年度	0.03	0.78	0.60	59.19
	2019年度	0.10	0.74	0.10	57.03
	2018年度	0.00	0.72	0.21	51.23
连接件	2021年1-6月	0.12	0.03	1.23	30.78
	2020年度	0.10	0.03	1.21	31.54
	2019年度	0.10	0.06	1.18	36.15
	2018年度	0.08	0.16	1.14	34.38

根据上表，公司动力系统连接管路耗用的阀泵等功能件、塑料件、橡胶件数量明显高于冷却系统连接管路和连接件，主要原因是因为公司动力系统连接管路产品主要配套应用于发动机部件，其需实现功能较多，产品结构设计较连接件产品相对复杂，相应的耗用的阀泵等功能件、塑料件、橡胶件较多。报告期内，公司动力系统连接管路耗用的塑料粒子和橡胶件的数量逐年增加，耗用的塑料件先增后减，阀泵功能件的耗用水平整体稳定，主要是因为：2018年至2019年，随着“国六”标准产品产销占比的提升，塑料件等材料耗用逐步增加，2020年以来，公司部分塑料件产品由外购转为自制，由此使得塑料粒子耗用水平提升的同时塑料件单位耗用有所下降。

(2) 相应原材料的采购价格分析

报告期内公司主要原材料采购价格具体情况如下：

原材料	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
阀泵等功能件（元/件）	12.19	12.30	12.58	10.24
塑料件（元/件）	10.87	9.31	6.94	3.90
塑料粒子（元/kg）	38.18	31.48	30.69	34.38
橡胶件（元/件）	0.63	0.58	0.60	0.72

根据上表，公司采购的原材料中阀泵等功能件以及塑料件的采购单价显著高于橡胶件且采购单价2019年以来上升较多，主要原因系阀泵等功能件以及塑料件主要为定制类产品且在国五向国六升级的背景下，公司对相关产品的规格、功

能、精密度等的要求提高，相应的采购单价亦有所上升。2020年，公司塑料件采购单价上升较多，其他原材料采购单价较为稳定，主要系公司部分单价较低的塑料件由对外采购转变为自制，单价较高的塑料件采购占比上升所致。2021年1-6月，受市场供需结构变动影响，公司采购塑料粒子采购均价较2020年度有所增长。

(3) 主要产品生产工艺变化分析

报告期内，公司动力系统连接管路、冷却系统连接管路的生产工艺主要包括管路挤出、连接件注塑、成型、装配等工序，连接件的生产工艺主要包括：注塑、装配等工序，整体主要产品的生产工艺相接近，区别在于动力系统连接管路在装配环节需装配较多的外购阀泵等功能件及塑料件，而冷却系统连接管路及连接件无需装配，因此动力系统连接管路的直接材料占比较大。

综上，报告期内发行人营业成本均以直接材料为主，其中动力系统连接管路的直接材料占比较高主要系其耗用阀泵等功能件及塑料件数量及金额较大所致，具有合理性。

5、主营业务成本构成情况同行业可比公司对比

报告期内，公司与同行业可比公司主营业务成本料、工、费构成对比如下：

项目	公司名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
直接材料占比	川环科技	未披露	64.73%	64.56%	63.20%
	鹏翎股份	未披露	74.33%	74.28%	75.74%
	腾龙股份	未披露	72.50%	73.54%	72.00%
	天普股份	未披露	未披露	59.04%	60.19%
	溯联股份	73.06%	72.30%	74.20%	70.93%
	标榜股份	82.67%	85.31%	85.65%	82.84%
	标榜股份 (剔除运费影响)	83.45%	86.08%	85.65%	82.84%
直接人工占比	川环科技	未披露	14.47%	11.86%	12.89%
	鹏翎股份	未披露	12.70%	12.93%	12.73%
	腾龙股份	未披露	12.40%	13.98%	14.93%
	天普股份	未披露	未披露	17.25%	16.81%
	溯联股份	9.94%	9.64%	10.12%	9.75%
	标榜股份	6.61%	5.01%	4.16%	5.35%
	标榜股份	6.67%	5.06%	4.16%	5.35%

项目	公司名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
	(剔除运费影响)				
制造费用占比	川环科技	未披露	20.80%	23.58%	23.91%
	鹏翎股份	未披露	12.97%	12.79%	11.53%
	腾龙股份	未披露	15.10%	12.48%	13.07%
	天普股份	未披露	未披露	23.71%	23.00%
	溯联股份	17.01%	18.06%	15.68%	19.33%
	标榜股份	10.72%	9.68%	10.20%	11.81%
	标榜股份 (剔除运费影响)	9.88%	8.86%	10.20%	11.81%

注¹: 可比公司(溯联股份除外)2021年半年报、中鼎股份2018-2020年年报、天普股份2020年年报中未披露具体营业成本构成;

注²: 标榜股份、溯联股份2020年、2021年1-6月制造费用比例=(制造费用+运输费用)/主营业务成本。

根据上表,公司直接材料占比整体高于同行业平均水平,直接人工占比整体低于同行业平均水平,主要系公司与同行业公司的主要产品材质及下游客户结构存在一定差异,生产工艺及成本构成亦存在差别。具体对比如下:

公司名称	主要产品材质	主要生产工艺	客户结构
川环科技	橡胶	炼胶、挤出、硫化和组装等	吉利、上汽五菱、长安、长安福特等国内整车厂为主
鹏翎股份	橡胶为主	炼胶、挤出、硫化、切割、组装等	主要客户为一汽大众、上汽大众、一汽集团等,还包括众泰、比亚迪、江淮汽车等
腾龙股份	金属为主	倒角、镲芯、滚槽、镲套、弯管、冲孔、钎焊等	主要客户包括本田、沃尔沃、标致雪铁龙、福特、马自达、吉利、上汽、东风、长城、广汽、北汽、蔚来、比亚迪等多家国内外汽车整车制造企业,也包括法雷奥、马勒等国际知名汽车零部件系统供应商
天普股份	橡胶	炼胶、挤出、硫化和组装等	主要客户包括日产投资、东风日产、日本仓敷、江铃汽车、英瑞杰、邦迪等
溯联股份	尼龙	原材料干燥、注塑成型、挤出、切断、组装等	主要客户包括长安汽车、上汽通用五菱、比亚迪、上汽通用、长安福特、小康股份等
标榜股份	尼龙	注塑/挤出、成型、装配等	主要客户包括一汽大众、上汽大众、上汽大通等整车厂以及鹏翎股份、哈金森Hutchinson、法雷奥Valeo、康迪泰克Continental、中鼎股份等汽车零部件企业

根据上表,公司与川环科技、鹏翎股份、天普股份、腾龙股份的主要产品材质及生产工艺存在一定差别,汽车橡胶管路企业的炼胶、硫化、组装工艺均需较多人工及设备投入,且公司的注塑/挤出基本为自动化生产,人工投入相对较少,使得公司直接材料占比较多,直接人工占比较低。报告期内公司与溯联股份产品

材质较为接近，但直接材料占比高于溯联股份，直接人工及制造费用占比低于溯联股份的原因主要为：首先，公司与溯联股份主要产品具备定制化属性，公司下游客户以“大众系”为主，报告期内直接/间接配套“大众系”的收入占比平均在 80% 以上，“大众系”模块化平台战略的实施使得零部件通用性较高，汽车零部件型号规格相对较少，而溯联股份下游客户以长安汽车等国内整车厂为主，客户结构相比标榜股份较为分散，因此其产品种类型号较多，相同销售规模下配备的生产人员较多，2020 年末溯联股份生产人员为公司 2 倍以上，因此直接人工占比较高；其次，公司主要为“大众系”整车厂商配套“总成件”产品，部分零部件如阀泵等功能件、塑料件、橡胶件等系对外采购且进口占比较大，因此与溯联股份相比公司直接材料占比较多；最后，从生产设备规模上看，2020 年末溯联股份机器设备原值较标榜股份高出 30% 以上，产销规模接近下分摊的设备折旧等制造费用较多，使得制造费用占比较高。

在汽车零部件制造业中，汽车尼龙制品相关企业与公司直接材料、直接人工占比情况对比如下：

项目	公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
直接材料占比	肇民科技	未披露	88.13%	81.07%	79.55%
	神通科技	未披露	74.12%	74.95%	73.92%
	溯联股份	73.06%	72.30%	74.20%	70.93%
	标榜股份	82.67%	85.31%	85.65%	82.84%
直接人工占比	肇民科技	未披露	4.43%	6.85%	7.71%
	神通科技	未披露	4.97%	4.55%	3.87%
	溯联股份	9.94%	9.64%	10.12%	9.75%
	标榜股份	6.61%	5.01%	4.16%	5.35%

数据来源：公开披露的招股说明书、定期报告等资料，神通科技直接材料、直接人工比例系汽车零部件产品营业成本构成。

注¹：神通科技主营业务为汽车饰件系统（收入占主营业务收入比例平均在 60% 左右），主要产品包括仪表板、门护板、车身附件以及其他饰件产品；肇民科技主营业务为精密注塑件（收入占主营业务收入比例平均在 90% 以上），主要应用于汽车及家电领域，其中汽车领域产品主要包括汽车发动机滤芯部件、电磁阀部件、传感器、电子水泵部件等，家电领域产品主要包括智能坐便器功能部件、家用热水器功能部件、家用净水器功能部件等。发行人报告期内主要从事汽车尼龙管路的生产与销售，其主营产品及下游应用场景与神通科技以及肇民科技存在一定差异，故未将上述公司列为同行业可比公司。

注²：肇民科技、神通科技暂未披露 2021 年半年报未披露营业成本构成。

根据上表，公司直接材料及直接人工占比与汽车尼龙制品相关企业较为一致，符合行业特征。

综上所述，公司直接材料占比较高、直接人工占比较低符合公司实际生产情况，与同行业可比公司料工费结构的差异主要系产品材质、下游客户结构、原材料、生产工艺的差异所致，公司与汽车尼龙制品相关可比公司料工费构成情况整体较为匹配，符合行业特征。

（三）毛利及毛利率分析

1、公司的毛利构成情况

报告期内，公司毛利构成情况如下表所示：

单位：万元

产品	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一、主营业务毛利	7,210.14	94.87%	18,320.76	97.24%	14,740.31	95.39%	7,542.84	96.51%
动力系统连接管路	4,343.11	57.15%	12,089.65	64.17%	9,331.54	60.39%	3,404.95	43.56%
冷却系统连接管路	350.63	4.61%	569.50	3.02%	289.30	1.87%	263.85	3.38%
连接件	1,858.28	24.45%	4,145.40	22.00%	3,274.27	21.19%	2,814.52	36.01%
其他	658.12	8.66%	1,516.21	8.05%	1,845.21	11.94%	1,059.52	13.56%
二、其他业务毛利	389.77	5.13%	520.40	2.76%	711.71	4.61%	273.14	3.49%
合计	7,599.91	100.00%	18,841.16	100.00%	15,452.02	100.00%	7,815.98	100.00%

报告期内，公司主营业务毛利分别为7,542.84万元、14,740.31万元、18,320.76万元和7,210.14万元，占公司毛利总额的比例分别为96.51%、95.39%、97.24%和94.87%。其中，动力系统连接管路毛利分别为3,404.95万元、9,331.54万元、12,089.65万元和4,343.11万元，占公司毛利总额的比例分别为43.56%、60.39%、64.17%和57.15%；连接件毛利分别为2,814.52万元、3,274.27万元、4,145.40万元和1,858.28万元，占公司毛利总额的比例分别为36.01%、21.19%、22.00%和24.45%，动力系统连接管路和连接件是公司毛利的主要来源。

2、综合毛利率分析

报告期内，公司综合毛利率具体情况如下：

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
主营业务毛利率	31.03%	29.61%	27.00%	24.31%
其他业务毛利率	55.90%	38.92%	42.26%	28.69%
综合毛利率	31.76%	29.80%	27.46%	24.44%
综合毛利率	32.39%	30.42%	27.46%	24.44%

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
(剔除运费影响)				

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 24.31%、27.00%、29.61% 和 31.03%，呈现逐期增加的趋势。报告期内，公司综合毛利率分别为 24.44%、27.46%、29.80% 和 31.76%，与主营业务毛利率的变动趋势一致。2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月，公司其他业务毛利率较高，主要系毛利率较高的模具销售、实验费收入占比整体相比 2018 年增加。

为严格执行新收入准则，公司将 2020 年及 2021 年 1-6 月销售费用中合同履约成本的运输费用在营业成本中列报，调整金额分别为 388.55 万元及 150.65 万元，分别影响综合毛利率下降 0.61 个百分点及下降 0.63 个百分点。为保持报告期内分产品、客户等维度毛利及毛利率数据的可比性，下文计算主要产品单位成本、毛利率、毛利率贡献等指标时剔除 2020 年及 2021 年 1-6 月调整运输费用的影响。

3、主要产品毛利率分析

报告期内，公司按产品类别的毛利率情况如下表：

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
动力系统连接管路	28.43%	27.42%	24.42%	19.24%
冷却系统连接管路	41.70%	28.63%	20.30%	16.71%
连接件	34.55%	35.54%	30.33%	30.59%
其他产品	52.34%	53.33%	44.45%	41.49%
主营业务毛利率	31.03%	29.61%	27.00%	24.31%
主营业务毛利率 (剔除运费影响)	31.68%	30.23%	27.00%	24.31%

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020 年及 2021 年 1-6 月分产品毛利率剔除运输费用影响，下同。

报告期内，公司主要产品的毛利率变动及其原因分析如下：

(1) 动力系统连接管路

报告期内，动力系统管路的平均单价、平均成本及毛利率情况如下：

单位：元/件

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
动力系统连接管路 平均单价	40.94	43.93	39.41	23.24

项目		2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
	平均成本	29.30	31.88	29.79	18.77
	毛利率	28.43%	27.42%	24.42%	19.24%

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020年度及2021年1-6月数据已剔除运输费影响。

报告期内，公司动力系统连接管路的毛利率分别为19.24%、24.42%、27.42%和28.43%，动力系统连接管路的毛利率呈逐年上升趋势。

2019年，公司动力系统连接管路毛利率有所上升，主要系产品单价上涨幅度高于成本上涨幅度所致，具体原因为：一方面，2019年，随着汽车排放标准由“国五”向“国六”升级，相应的对公司配套的动力系统连接管路产品性能、规格、工艺复杂度、精密度要求均大幅提高，因此产品单价及成本均大幅增长。受益于2019年系公司“国六”车型配套产品的供应元年，新配套连接管路产品的价格接受程度较高，因此公司相应产品的单价增长幅度较高；另一方面，2019年，公司动力系统连接管路销售量增长幅度较大，对人工成本和制造费用有一定的摊薄效应，加之塑料粒子等原材料采购单价有所下降，导致公司动力系统连接管路的单位成本上涨幅度相对较低。

2020年，公司动力系统连接管路毛利率小幅增加，主要原因系配套“国六”排放标准产品的毛利率相对较高，随着“国六”标准在全国范围实施，公司配套“国五”排放标准产品的销售数量进一步下降，销售结构中配套“国六”排放标准的销量比例进一步增加，且销售结构中高毛率产品的占比增加，动力系统连接管路产品的整体毛利率也有所增加。

（2）冷却系统连接管路

报告期内，冷却系统管路的平均单价、平均成本及毛利率情况如下：

单位：元/件

项目		2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
冷却系统连接管路	平均单价	10.32	9.46	7.79	7.69
	平均成本	6.02	6.75	6.21	6.41
	毛利率	41.70%	28.63%	20.30%	16.71%

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020年度、2021年1-6月数据已剔除运输费影响。

报告期内，公司冷却系统连接管路的毛利率分别为16.71%、20.30%、28.63%和41.70%。

2019年，冷却系统连接管路毛利率上升，主要系：一方面，公司自主研发的新能源汽车电池冷却管自2019年四季度逐步实现量产配套，该产品技术较为先进，产品销售单价较高，导致当期冷却系统连接管路销售单价略有上升；另一方面，公司冷却系统连接管路主要为成熟的产品，生产效率不断提升，相应的产品单位人工及单位制造费用有所下降，加之主要原材料塑料粒子采购单价下降导致产品单位成本略有下降。

2020年，冷却系统连接管路毛利率上升，主要原因系：一方面，冷却系统管路成熟型号产品的生产效率进一步提升，使得非材料成本进一步下降，且配套成熟型号产品使用的塑料粒子、塑料件等主要原材料品种的采购均价下降，导致单位成本下降；另一方面，配套新能源汽车的电池冷却管销售数量增加，其属于新产品，毛利率较高，推动冷却系统连接管路产品销售结构优化。

2021年1-6月，部分进口塑料粒子因关税补偿影响使得冷却水管生产直接材料成本较2020年有所下降，毛利率较2020年提升较多。

(3) 连接件

报告期内，连接件的平均单价、平均成本及毛利率情况如下：

单位：元/件

项目		2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
连接件	平均单价	5.99	5.89	5.94	6.02
	平均成本	3.92	3.79	4.14	4.18
	毛利率	34.55%	35.54%	30.33%	30.59%

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020年度、2021年1-6月数据已剔除运输费影响。

报告期内，公司连接件的毛利率分别为30.59%、30.33%、35.54%和34.55%。报告期内，连接件产品的毛利率水平整体较为稳定。

2019年，公司连接件毛利率基本稳定，主要原因系平均单价及平均成本的变动幅度相近，具体原因为：受连接件销售结构的进一步变化，公司主要连接件产品销售单价有所下降，但连接件耗用的主要材料为塑料粒子及橡胶件，相关原材料采购单价有所下降，导致连接件单位成本亦有所下降，综合导致毛利率保持稳定。

2020年，公司连接件毛利率有所上升，主要原因是：一方面，主要产品水

管连接件耗用的主要材料为塑料粒子及橡胶件，主要型号的配套规格原材料采购单价有所下降，连接件单位成本进一步下降；另一方面，其他连接件中毛利率较高的“国六”标准专用连接件收入占比较 2019 年有所提升，带动其他连接件产品整体毛利率增加。

(4) 其他产品

公司其他产品毛利率分别为 41.49%、44.45%、53.33% 和 52.34%，毛利率逐年增长。主要原因系：公司其他产品主要包括接头壳体、管夹等精密注塑件及窗框总成等饰件，产品工艺较为简单，单位成本较低，因此，小幅的溢价对毛利率影响较大，相应的产品毛利率水平相对较高。

4、发行人明细产品类别的毛利率情况

报告期内，公司各细分产品的毛利率及毛利率贡献情况如下：

项目		2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		毛利率	毛利率贡献	毛利率	毛利率贡献	毛利率	毛利率贡献	毛利率	毛利率贡献
动力系统连接管路	AKF 管	36.96%	11.55%	36.38%	12.62%	32.35%	11.52%	20.11%	6.33%
	燃油管	12.66%	2.88%	12.39%	3.05%	10.30%	2.15%	0.48%	0.04%
	曲轴箱通气管	38.67%	3.93%	33.88%	3.82%	27.84%	2.93%	27.84%	2.67%
	其他	24.67%	0.73%	21.00%	0.46%	16.57%	0.50%	22.99%	1.94%
	动力系统连接管路	28.43%	19.09%	27.42%	19.95%	24.42%	17.09%	19.24%	10.97%
冷却系统连接管路	冷却水管	35.27%	0.84%	24.86%	0.59%	18.16%	0.44%	16.71%	0.85%
	电池冷却管总成	53.73%	0.68%	38.79%	0.34%	48.62%	0.09%	-	-
	冷却系统连接管路	41.70%	1.52%	28.63%	0.93%	20.30%	0.53%	16.71%	0.85%
连接件	水管连接件	31.41%	5.47%	33.37%	4.38%	26.36%	3.61%	29.86%	6.36%
	其他连接件	43.17%	2.73%	40.17%	2.48%	39.30%	2.38%	32.46%	2.71%
	连接件	34.55%	8.20%	35.54%	6.87%	30.33%	6.00%	30.59%	9.07%
其他产品毛利率		52.34%	2.87%	53.33%	2.48%	44.45%	3.38%	41.49%	3.41%
主营业务毛利率		31.68%	31.68%	30.23%	30.23%	27.00%	27.00%	24.31%	24.31%

注：考虑到不同年度间数据的可比性，上表中分产品毛利率及毛利率贡献剔除运输费用影响，下同。

报告期内，公司主营业务毛利率总体呈上升趋势，主要原因系：一方面，动力系统连接管路销售金额占比呈逐年增长态势，对主营业务毛利率的影响程度也相应增加，其毛利率逐年上升，与主营业务毛利率变动趋势一致；另一方面，冷却系统连接管路的毛利率整体也呈逐年上升的变动趋势，连接件的毛利率整体呈

稳中有升的变动趋势。上述因素使得主营业务毛利率呈逐年上升的变动趋势。各主要产品的毛利率变动情况分析具体如下：

(1) 动力系统连接管路

报告期内，动力系统管路的平均单价、平均成本及毛利率情况如下：

单位：元/件

项目		2021年 1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
动力系统连接管路	平均单价	40.94	43.93	39.41	23.24
	平均成本	29.30	31.88	29.79	18.77
	毛利率	28.43%	27.42%	24.42%	19.24%

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020年度、2021年1-6月数据已剔除运输费影响。

报告期内，动力系统连接管路细分产品的毛利率、收入占比及毛利率贡献情况如下

项目	2021年1-6月			2020年度		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献
AKF管	36.96%	46.55%	17.20%	36.38%	47.67%	17.34%
燃油管	12.66%	33.92%	4.29%	12.39%	33.82%	4.19%
曲轴箱通气管	38.67%	15.13%	5.85%	33.88%	15.50%	5.25%
其他	24.67%	4.40%	1.09%	21.00%	3.00%	0.63%
合计	28.43%	100.00%	28.43%	27.42%	100.00%	27.42%

项目	2019年度			2018年度		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献
AKF管	32.35%	50.85%	16.45%	20.11%	55.15%	11.09%
燃油管	10.30%	29.83%	3.07%	0.48%	13.22%	0.06%
曲轴箱通气管	27.84%	15.01%	4.18%	27.84%	16.81%	4.68%
其他	16.57%	4.31%	0.71%	22.99%	14.81%	3.40%
合计	24.42%	100.00%	24.42%	19.24%	100.00%	19.24%

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020年度、2021年1-6月数据已剔除运输费影响。

1) AKF管

单位：元/件

项目		2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
AKF管	平均单价	51.87	54.96	49.57	32.94
	平均成本	32.70	34.96	33.53	26.32
	其中：直接材料	27.37	29.90	29.08	22.67
	直接人工	2.31	2.01	1.49	1.36

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
制造费用	3.02	3.06	2.97	2.29
毛利率	36.96%	36.38%	32.35%	20.11%

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020年度、2021年1-6月数据已剔除运输费影响。

① 2019年毛利率变动情况

2018年、2019年，AKF管毛利率由20.11%升至32.35%，“国六”专用AKF管占AKF管收入的比例由7.84%升至87.32%，是AKF管毛利率变动的主要因素。2019年，受益于产品配套的排放标准由“国五”向“国六”转型，毛利率较高的“国六”专用AKF管新产品销售占比大幅上升，推动AKF管品毛利率上升，“国五”、“国六”专用AKF管毛利率、收入占比及毛利率贡献具体情况如下：

配套排放标准	2019年			2018年		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献
“国五”专用	19.08%	11.42%	2.18%	18.97%	89.22%	16.93%
“国六”专用	34.05%	87.32%	29.74%	28.01%	7.84%	2.20%
通用	34.82%	1.26%	0.44%	33.60%	2.94%	0.99%
合计	32.35%	100.00%	32.35%	20.11%	100.00%	20.11%

2019年国内汽车尾气排放标准由“国五”向“国六”升级，“国六”发动机对排量标准更为严格，其耗用零件增多、工艺复杂度提升，产品单价和毛利率均较高。以配套“国六”发动机的“366FD”型号AKF管举例，与“国五”同类型管路相比差异包括：管路主体改用多层管，且直径尺寸加大导致耗用塑料粒子增多；增加一根支管；新增一个自主研发生产的消音器，可以大大降低AKF管工作时的脉冲气流噪声；耗用的O型圈等原材料有所增加；耗用的塑料件及阀泵等功能件的规格均有所升级，相应销售单价及单位成本均有所增长；工艺复杂度进一步提升。由于2019年为“国六”产品的供货元年且公司率先实现量产配套，公司“国六”产品的定价和毛利率水平相对较高。2019年“国六”排放标准配套产品毛利率与2018年相比增加，主要是因为：一方面，2018年“国六”产品供货量较少，另一方面，2019年高毛利的366DQ等型号产品销售占比上升，使得2019年“国六”专用AKF管毛利率增加6.04个百分点。

② 2020年毛利率变动情况

2019 年和 2020 年，AKF 管毛利率由 32.35% 升至 36.38%， “国六” 专用 AKF 管基本完成 “国六” 排放标准的转换，占 AKF 管收入的比例由 87.32% 升至 98.86%；毛利率较高的 “国六” 专用 AKF 管新产品销售占比进一步上升，是推动 AKF 管品毛利率上升的主要原因。2019 年和 2020 年，“国五”、“国六” 专用 AKF 管毛利率、收入占比及毛利率贡献具体情况如下：

配套排放标准	2020 年度			2019 年度		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献
“国五” 专用	22.91%	0.54%	0.12%	19.08%	11.42%	2.18%
“国六” 专用	36.31%	98.86%	35.90%	34.05%	87.32%	29.74%
通用	59.82%	0.60%	0.36%	34.82%	1.26%	0.44%
合计	36.38%	100.00%	36.38%	32.35%	100.00%	32.35%

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020 年度数据已剔除运输费影响。

a、2020 年，公司 “国六” 专用 AKF 管毛利率较 2019 年上升 2.26 个百分点，主要是由于产品销售结构发生变化，部分毛利率相对较高的产品销售占比提高所致，其中，AKF 管 C 为 AKF 管 D 升级产品，AKF 管 J 为 AKF 管 E 升级产品，升级产品的毛利率水平较原产品有所提升。AKF 管产品工艺及原材料耗用情况未发生重大变化，主要 “国六” 专用 AKF 管毛利率、收入占比及毛利率贡献变化情况如下：

型号	2020 年度			2019 年度		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献变化	毛利率	收入占比	毛利率贡献变化
AKF 管 C	31.34%	29.45%	9.23%	38.13%	0.00%	-
AKF 管 D	29.23%	24.39%	-7.71%	27.42%	54.11%	-
AKF 管 E	54.42%	10.28%	-3.60%	52.08%	17.65%	-
AKF 管 J	68.53%	9.73%	6.67%	77.05%	0.00%	-
AKF 管 F	24.95%	8.34%	1.41%	22.26%	3.01%	-

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020 年度数据已剔除运输费影响。

因产品销售结构的变化，上表中五类产品 2020 年毛利率贡献较 2019 年增长 6.00 个百分点，是 “国六” 专用 AKF 管毛利率增长的主要原因。

b、通用类 AKF 管零部件产品销售收入和占比很少，该类产品毛利率由 2019 年的 34.82% 增长至 2020 年的 59.82% 的原因主要系产品销售结构变化所致。公司销售给比亚迪的定制的 AKF 管产品的毛利率相对较高，2019 年和 2020 年分别为 75.93% 和 79.91%，该等产品收入、收入占比由 2019 年的 52.32 万元、17.35%

增长至 2020 年的 92.03 万元、71.35%，使得通用类 AKF 管零部件产品总体毛利率大幅提高。

③ 2021 年 1-6 月毛利率变动情况

2021 年 1-6 月，AKF 管毛利率 36.96%，较 2020 年小幅增长，主要系“国六”专用 AKF 管销售收入占比及毛利率贡献进一步提升。2020 年和 2021 年 1-6 月，“国五”、“国六”专用 AKF 管毛利率、收入占比及毛利率贡献具体情况如下：

配套排放标准	2021 年 1-6 月			2020 年度		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献
“国五”专用	24.83%	0.57%	0.14%	22.91%	0.54%	0.12%
“国六”专用	36.94%	99.22%	36.65%	36.31%	98.86%	35.90%
通用	79.92%	0.21%	0.17%	59.82%	0.60%	0.36%
合计	36.96%	100.00%	36.96%	36.38%	100.00%	36.38%

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020 年度、2021 年 1-6 月数据已剔除运输费影响。

2) 燃油管

单位：元/件

项目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
燃油管	平均单价	58.54	59.38	57.41	38.87
	平均成本	51.12	52.03	51.49	38.68
	其中：直接材料	49.18	50.29	49.86	37.31
	直接人工	0.94	0.80	0.60	0.52
	制造费用	1.00	0.94	1.03	0.85
	毛利率	12.66%	12.39%	10.30%	0.48%

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020 年度、2021 年 1-6 月数据已剔除运输费影响。

报告期初，公司燃油管毛利率较低，报告期内逐年提升主要原因系：公司燃油管主要系采购 AFT 的复合多层直管通过加工成型并装配管夹等零部件后所成；报告期初，公司燃油管在取得下游客户定点时报价相对较低，而主要原材料因向 AFT 的采购单价较高导致产品毛利率较低；2018 年公司逐步对燃油管产品进行技术升级，与客户重新协定产品单价，产品毛利率有所提升；2019 年，受益于配套“国六”排放标准的 723 系列燃油管产品销售占比提升，相关产品毛利率相对较高，使得整体燃油管毛利率得以提升。

① 2019 年毛利率变动情况

2019 年，燃油管毛利率为 10.30%，较 2018 年大幅增加 9.82 个百分点，主要是由于：一方面，配套于“国六”排放标准发动机 723 系列燃油管实现量产配套，相关产品毛利率相对较高，收入占比由 2018 年的 13.61% 增加至 2019 年的 66.55%。另一方面，987 系列燃油管由配套“国五”车型升级为配套“国六”车型，相关产品的毛利率水平亦有所提升。2018 年和 2019 年，主要型号燃油管毛利率、收入占比及毛利率贡献如下：

主要产品	2019 年度			2018 年度		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献
987 系列	11.34%	33.45%	3.79%	4.38%	86.39%	3.78%
723 系列	9.78%	66.55%	6.51%	-24.24%	13.61%	-3.30%
合计	10.30%	100.00%	10.30%	0.48%	100.00%	0.48%

2018 年和 2019 年，主要型号燃油管的单价及成本变化如下：

单位：元/件

主要产品	2019 年度		2018 年度	
	销售单价	单位成本	销售单价	单位成本
987 系列	39.40	34.93	36.63	35.03
723 系列	74.54	67.25	63.53	78.93
燃油管	57.41	51.49	38.87	38.68

987 系列燃油管路毛利率增加主要是由于：2018 年，987 系列燃油管均配套国五车型，2019 年配套国六车型的燃油管路新产品重新定价，销售单价及毛利率相对较高。723 系列燃油管 2019 年毛利率上升主要是由于 723 系列燃油管系量产配套于国六发动机，量产配套后产品单价及成本均回归正常所致：一方面，单价较高的 723 FR 燃油管收入占比大幅提高使得 723 系列整体单价有所提升；另一方面，向 AFT 采购复合多层直管单价有所下降使得单位成本下降。

② 2020 年毛利率变动情况

2020 年，燃油管毛利率为 12.39%，相比 2019 年增加 2.08 个百分点，主要系国六排放标准配套产品的销售金额比例由 2019 年的 94.58% 增加至 2020 年的 99.95%，产品收入结构进一步改善。另外，公司向 AFT 采购复合多层直管的单价有所下调使得单位成本相应下降，产品毛利率有所提升。2019 年和 2020 年，

主要型号燃油管毛利率、收入占比及毛利率贡献如下：

主要产品	2020 年度			2019 年度		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献
987 系列	16.35%	28.29%	4.63%	11.34%	33.45%	3.79%
723 系列	10.82%	71.71%	7.76%	9.78%	66.55%	6.51%
合计	12.39%	100.00%	12.39%	10.30%	100.00%	10.30%

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020 年度数据已剔除运输费影响。

2019 年和 2020 年，主要型号燃油管的单价及成本变化如下：

单位：元/件

主要产品	2020 年度		2019 年度	
	销售单价	单位成本	销售单价	单位成本
987 系列	40.70	34.05	39.40	34.93
723 系列	72.51	64.66	74.54	67.25
燃油管	59.38	52.03	57.41	51.49

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020 年度数据已剔除运输费影响。

987 系列燃油管毛利率上升主要系 2020 年主要销售配套国六车型管路，平均销售单价有所增加；723 系列燃油管毛利率上升主要系向 AFT 采购的复合多层直管单价下降，使得 2020 年单位成本有所下降。

③ 2021 年 1-6 月毛利率变动情况

2021 年 1-6 月，燃油管毛利率 12.66%，较 2020 年度小幅增长 0.27 个百分点，2020 年和 2021 年 1-6 月，主要型号燃油管毛利率、收入占比及毛利率贡献如下：

主要产品	2021 年 1-6 月			2020 年度		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献
987 系列	17.35%	29.80%	5.17%	16.35%	28.29%	4.63%
723 系列	10.66%	70.19%	7.48%	10.82%	71.71%	7.76%
其他	96.33%	0.01%	0.01%	-	-	-
合计	12.66%	100.00%	12.66%	12.39%	100.00%	12.39%

注¹：考虑到不同年度间数据的可比性，2020 年度、2021 年 1-6 月数据已剔除运输费影响。

注²：其他系列燃油管 2021 年 1-6 月系样品销售，故毛利率较高。

2020 年和 2021 年 1-6 月，主要型号燃油管的单价及成本变化如下：

单位：元/件

主要产品	2021年1-6月		2020年度	
	销售单价	单位成本	销售单价	单位成本
987系列	40.82	33.74	40.70	34.05
723系列	71.74	64.10	72.51	64.66
燃油管	58.54	51.12	59.38	52.03

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020年度、2021年1-6月数据已剔除运输费影响。

根据上表，2021年1-6月“987”系列燃油管、“723”系列燃油管的销售单价、成本及毛利率水平较2020年度整体保持稳定。

3) 曲轴箱通气管

单位：元/件

项目		2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
曲轴箱通气管	平均单价	34.62	34.69	31.23	19.45
	平均成本	21.23	22.94	22.54	14.03
	其中：直接材料	19.96	21.84	21.37	11.95
	直接人工	0.38	0.29	0.29	0.65
	制造费用	0.89	0.81	0.87	1.44
	毛利率	38.67%	33.88%	27.84%	27.84%

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020年度、2021年1-6月数据已剔除运输费影响。

① 2019年毛利率变动情况

2019年，曲轴箱通气管毛利率为27.84%，与2018年持平；公司曲轴箱通气管产品收入结构转变为配套“国六”排放标准的型号为主：“国五”专用的曲轴箱通气管A产品收入占比由2018年77.09%降至2019年的9.09%，“国六”专用的曲轴箱通气管B产品收入占比由2018年7.60%升至2019年的80.29%。2018年和2019年主要曲轴箱通气管产品曲轴箱通气管A、曲轴箱通气管B毛利率、收入占比及毛利率贡献情况如下：

主要型号产品	2019年			2018年		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献
曲轴箱通气管A	31.77%	9.09%	2.89%	29.16%	77.09%	22.48%
曲轴箱通气管B	26.65%	80.29%	21.39%	16.10%	7.60%	1.22%

2019年曲轴箱通气管B产品毛利率大幅上升，主要原因系：一方面，2018年曲轴箱通气管B耗用的部分原材料系单价较高的样品，相应拉高了2018年的单位平均成本；另一方面，生产规模大幅提升后规模效应导致单位人工和单位制

造费用有所下降，上述因素使得单位成本明显下降。

② 2020 年毛利率变动情况

2020 年，曲轴箱通气管产品毛利率为 33.88%，与 2019 年相比增加 6.04 个百分点，主要原因“国六”专用新产品曲轴箱通气管 C 收入占比和毛利率较高，带动曲轴箱通气管毛利率提升。2019 年和 2020 年主要曲轴箱通气管产品曲轴箱通气管 C、曲轴箱通气管 B 毛利率、收入占比及毛利率贡献情况如下：

主要型号产品	2020 年			2019 年		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献
曲轴箱通气管 C	35.89%	68.26%	24.50%	38.83%	0.00%	0.00%
曲轴箱通气管 B	26.16%	24.61%	6.44%	26.65%	80.29%	21.39%

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020 年度、2021 年 1-6 月数据已剔除运输费影响。

2020 年曲轴箱通气管主要产品的单价、成本、毛利率、收入占比及毛利率贡献具体情况如下：

单位：元/件

主要型号产品	销售单价	单位成本	毛利率	收入占比	毛利率贡献
曲轴箱通气管 C	42.53	27.27	35.89%	68.26%	24.50%
曲轴箱通气管 B	44.73	33.03	26.16%	24.61%	6.44%
其他	9.80	5.75	41.29%	7.13%	2.94%
曲轴箱通气管	34.69	22.94	33.88%	100.00%	33.88%

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020 年度、2021 年 1-6 月数据已剔除运输费影响。

③ 2021 年 1-6 月毛利率变动情况

2021 年 1-6 月，曲轴箱通气管产品毛利率为 38.67%，与 2020 年相比增加 4.79 个百分点，主要系毛利率较高的“国六”专用新产品曲轴箱通气管 C 收入占比和毛利率进一步提升，此外，公司部分型号曲轴箱通气管产品的阀件等零部件由外购转为自制亦对毛利率提升产生一定积极影响。

2020 年和 2021 年 1-6 月主要曲轴箱通气管产品 474 AR、474 AF 毛利率、收入占比及毛利率贡献情况如下：

主要型号产品	2021 年 1-6 月			2020 年		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献
曲轴箱通气管 C	38.24%	92.23%	35.27%	35.89%	68.26%	24.50%
曲轴箱通气管 B	41.84%	0.03%	0.01%	26.16%	24.61%	6.44%

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020 年度、2021 年 1-6 月数据已剔除运输费影响。

2021年1-6月曲轴箱通气管主要产品的单价、成本、毛利率、收入占比及毛利率贡献具体情况如下：

单位：元/件

主要型号产品	销售单价	单位成本	毛利率	收入占比	毛利率贡献
曲轴箱通气管 C	41.75	25.78	38.24%	92.23%	35.27%
曲轴箱通气管 B	46.25	26.90	41.84%	0.03%	0.01%
其他	11.41	6.43	43.66%	7.75%	3.38%
曲轴箱通气管	34.62	21.23	38.67%	100.00%	38.67%

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2021年1-6月数据已剔除运输费影响。

(2) 冷却系统连接管路

公司冷却系统连接管路分为冷却水管和电池冷却管总成两大类，两类产品的毛利率、收入占比和毛利率贡献如下：

项目	2021年1-6月			2020年度		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献
冷却水管	35.27%	65.18%	22.99%	24.86%	72.95%	18.13%
电池冷却管总成	53.73%	34.82%	18.71%	38.79%	27.05%	10.49%
合计	41.70%	100.00%	41.70%	28.63%	100.00%	28.63%
项目	2019年度			2018年度		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献
冷却水管	18.16%	92.96%	16.88%	16.71%	100.00%	16.71%
电池冷却管总成	48.62%	7.04%	3.42%	-	-	-
合计	20.30%	100.00%	20.30%	16.71%	100.00%	16.71%

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020年度、2021年1-6月数据已剔除运输费影响。

2018年，公司冷却系统连接管路均为冷却水管，毛利率变化由该类产品的销售结构变化决定；2019年以来随着电池冷却管总成收入占比增加，该产品毛利率较高，是冷却系统连接管路毛利率主要原因。2021年1-6月，部分进口塑料粒子因关税补偿影响使得冷却水管生产直接材料成本较2020年有所下降，毛利率较2020年提升较多。

1) 冷却水管

单位：元/件

项目		2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
冷却水管	平均单价	7.29	7.06	7.27	7.69
	平均成本	4.72	5.30	5.95	6.41
	其中：直接材料	3.16	3.91	4.28	4.37

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
直接人工	0.50	0.43	0.40	0.58
制造费用	1.06	0.97	1.27	1.46
毛利率	35.27%	24.86%	18.16%	16.71%

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020年度、2021年1-6月数据已剔除运输费影响。

① 2019年毛利率变动情况

2019年，公司冷却水管毛利率较2018年上升1.45个百分点，一方面是由于冷却水管产品销售结构发生较大变化，毛利率较高的冷却水管D产品收入占比进一步下滑至1.13%；另一方面，主要产品冷却水管C和冷却水管A产品由于原材料塑料粒子采购价格有所下降及生产效率提高导致毛利率较上年有所增长。2018年和2019年冷却水管主要产品的毛利率、收入占比及毛利率贡献具体情况如下：

主要产品	2019年度			2018年度		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献
冷却水管C	15.01%	49.18%	7.38%	9.43%	37.55%	3.54%
冷却水管A	19.96%	45.51%	9.08%	6.77%	33.41%	2.26%

2018年和2019年，主要型号冷却水管的单价及成本变化如下：

单位：元/件

主要产品	2019年度		2018年度	
	销售单价	单位成本	销售单价	单位成本
冷却水管C	5.27	4.48	5.30	4.80
冷却水管A	12.28	9.83	12.32	11.48

② 2020年毛利率变动情况

2020年，公司冷却水管毛利率较2019年上升6.7个百分点，主要是由于主要产品冷却水管C和冷却水管A产品生产效率进一步提升使得单位人工、制造费用进一步下降，且配套使用的塑料粒子PA66-GF30、塑料件等主要原材料采购单价下降使得单位成本下降。

2019年和2020年，冷却水管主要产品的毛利率、收入占比及毛利率贡献具体情况如下：

主要产品	2020 年度			2019 年度		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献
冷却水管 C	20.57%	54.14%	11.14%	15.01%	49.18%	7.38%
冷却水管 A	28.28%	41.04%	11.61%	19.96%	45.51%	9.08%

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020 年度数据已剔除运输费影响。

2019 年和 2020 年，主要型号冷却水管的单价及成本变化如下：

单位：元/件

主要产品	2020 年度		2019 年度	
	销售单价	单位成本	销售单价	单位成本
冷却水管 C	5.28	4.19	5.27	4.48
冷却水管 A	12.30	8.82	12.28	9.83

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020 年度数据已剔除运输费影响。

③ 2021 年 1-6 毛利率变动情况

2021 年 1-6 月，公司冷却水管毛利率较 2020 年上升 10.41 个百分点，主要系本期部分进口塑料粒子因关税补偿影响使得冷却水管 C 直接材料成本较 2020 年有所下降，毛利率较 2020 年提升较多。2020 年和 2021 年 1-6 月，冷却水管主要产品的毛利率、收入占比及毛利率贡献具体情况如下：

主要产品	2021 年 1-6 月			2020 年度		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献
冷却水管 C	38.93%	49.74%	19.36%	20.57%	54.14%	11.14%
冷却水管 A	27.07%	42.22%	11.43%	28.28%	41.04%	11.61%

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020 年度、2021 年 1-6 月数据已剔除运输费影响。

2020 年和 2021 年 1-6 月，主要型号冷却水管的单价及成本变化如下：

单位：元/件

主要产品	2021 年 1-6 月		2020 年度	
	销售单价	单位成本	销售单价	单位成本
冷却水管 C	5.28	3.23	5.28	4.19
冷却水管 A	12.32	8.99	12.30	8.82

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020 年度、2021 年 1-6 月数据已剔除运输费影响。

2) 电池冷却管总成

单位：元/件

项目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
电池冷却管总	平均单价	46.88	115.69	165.07	-
	平均成本	21.69	70.82	84.82	-

项目		2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
成	其中：直接材料	15.79	58.49	67.62	-
	直接人工	2.23	4.07	4.61	-
	制造费用	3.66	8.26	12.59	-
	毛利率	53.73%	38.79%	48.62%	-

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020年度、2021年1-6月数据已剔除运输费影响。

电池冷却管总成系公司自2019年起对外销售的配套新能源车型产品，2019年和2020年和2021年1-6月销售金额占冷却系统连接管路销售收入的比例分别为7.04%、27.05%和34.82%，毛利率分别为48.62%、38.79%和53.73%。2020年，电池冷却管总成平均单价和平均成本大幅下降主要是由于新增了部分销售单价较低的MEB电池冷却水管等产品，使得平均单价和平均成本下降；电池冷却管总成毛利率下降的主要原因为：公司产品工艺升级，客户对产品耗用材料要求提升使得收入占比最大的467C电池冷却管总成的毛利率相应下降。2021年1-6月，电池冷却管总成毛利率较2020年提升较多主要系本期向大众系MEB平台配套供应的电池冷却水管总成等产品销售金额及占比增加较多，该类新产品毛利率相对较高，使得整体电池冷却管总成产品毛利率提升较多。

(3) 连接件

报告期内，连接件产品的平均单价、平均成本及毛利率情况如下：

单位：元/件

项目		2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
连接件	平均单价	5.99	5.89	5.94	6.02
	平均成本	3.92	3.79	4.14	4.18
	毛利率	34.55%	35.54%	30.33%	30.59%

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020年度、2021年1-6月数据已剔除运输费影响。

连接件产品主要为水管连接件，主要产品的毛利率、收入占比和毛利率贡献如下：

项目	2021年1-6月			2020年度		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献
水管连接件	31.41%	73.32%	23.03%	33.37%	67.99%	22.68%
其他连接件	43.17%	26.68%	11.52%	40.17%	32.01%	12.86%
合计	34.55%	100.00%	34.55%	35.54%	100.00%	35.54%
项目	2019年度			2018年度		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献

水管连接件	26.36%	69.34%	18.28%	29.86%	71.86%	21.45%
其他连接件	39.30%	30.66%	12.05%	32.46%	28.14%	9.13%
合计	30.33%	100.00%	30.33%	30.59%	100.00%	30.59%

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020 年度、2021 年 1-6 月数据已剔除运输费影响。

2019 年，公司连接件毛利率总体基本稳定：一方面，水管连接件中毛利率较高的 291 AF 型产品销售下降，收入占连接件比例由 2018 年的 10.83% 下降至 1.66%，使得水管连接件毛利率贡献下降 3.17 个百分点；另一方面，其他连接件中毛利率较高的“国六”标准专用连接件收入占比由 2018 年的 0.33% 提升至 10.99%，使得其他连接件产品整体毛利率贡献上升 2.92 个百分点。

2020 年，公司连接件毛利率较 2019 年上升 5.21 个百分点，主要原因是：一、水管连接件主要原材料塑料粒子、橡胶件等采购单价有所下降以及生产效率提升使得单位成本有所下降，水管连接件毛利率贡献上升 4.41 个百分点；二、其他连接件中毛利率较高的“国六”标准专用连接件收入占比较 2019 年有所提升，带动其他连接件产品整体毛利率贡献上升 0.81 个百分点。

2021 年 1-6 月，公司连接件毛利率较 2020 年小幅下降 0.99 个百分点，整体保持稳定。

报告期内，连接件主要产品水管连接件的单价、成本构成及毛利率情况如下：

单位：元/件

项目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
水管连接件	平均单价	5.46	5.15	5.33	5.45
	平均成本	3.75	3.43	3.92	3.82
	其中：直接材料	2.54	2.28	2.68	2.77
	直接人工	0.49	0.41	0.36	0.30
	制造费用	0.72	0.73	0.89	0.75
	毛利率	31.41%	33.37%	26.36%	29.86%

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020 年度、2021 年 1-6 月数据已剔除运输费影响。

2019 年，水管连接件毛利率略有下降的主要原因系水管连接件中毛利率较高的 291 AF 型产品销售下降，收入占连接件比例由 2018 年的 10.83% 下降至 1.66% 所致。2020 年，水管连接件毛利率有所上升的主要原因为：产品使用的塑料粒子、橡胶件采购单价下降，使得单位成本有所下降；部分毛利率较高的水管连接件收入占比提高。2021 年 1-6 月，水管连接件毛利率有所下降的主要原因为塑料

粒子等原材料采购价格有所上升使得直接材料成本增长所致。

报告期内，公司橡胶件、塑料粒子及主要品种的采购金额、采购单价情况如下：

单位：万元、元/件、元/千克

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	采购金额	采购均价	采购金额	采购均价	采购金额	采购均价	采购金额	采购均价
塑料粒子	2,449.30	38.18	5,377.80	31.48	4,519.96	30.69	3,514.15	34.38
其中：PA66-GF30	977.09	27.28	2,266.71	20.33	2,110.24	24.47	1,748.26	25.90
PA12	464.22	88.00	1,234.83	91.40	852.32	94.97	622.35	102.61
PA6-GF30	126.69	19.63	392.22	19.01	421.25	21.61	210.79	28.49
橡胶件	1,622.09	0.63	3,323.22	0.58	2,970.94	0.60	1,875.26	0.72
合计	4,071.39	-	8,701.01	-	7,490.90	-	5,389.42	-

2020年塑料粒子平均采购单价略有上升主要是由于单价较高的塑料粒子PA12采购金额占比由2019年的18.86%提高到2020年的22.96%所致。公司水管连接件塑料粒子原材料主要为PA66-GF30，该类塑料粒子2018年-2020年采购单价分别为25.90元/kg、24.47元/kg和20.33元/kg，单价逐年下降；水管连接件橡胶件原材料2018年-2020年采购单价分别为0.72元/件、0.60元/件和0.58元/件，单价也逐年下降。2021年1-6月，塑料粒子平均采购单价上升至38.18元/kg，主要是由于大宗原材料价格上涨，公司与供应商新签订的期间采购协议约定的采购价格上升所致，此外，单价较高的PADF、PA612等塑料粒子本期采购数量占比有所上升，对整体塑料粒子采购均价的提升形成一定影响。

(4) 其他产品

报告期内，公司其他产品主要包括接头壳体、管夹等精密注塑件及窗框总成等饰件，收入占比分别为8.23%、7.60%、4.66%和5.48%，占比较小，其毛利率波动对公司业绩影响较小。报告期内，其他产品的毛利率、收入占比和毛利率贡献如下：

项目	2021年1-6月			2020年度		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献
精密注塑件	51.46%	75.21%	38.70%	55.39%	88.97%	49.28%
饰件	37.14%	9.96%	3.70%	36.70%	11.03%	4.05%
其他	67.03%	14.83%	9.94%	-	-	-

合计	52.34%	100.00%	52.34%	53.33%	100.00%	53.33%
项目	2019 年度			2018 年度		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献
精密注塑件	48.70%	66.34%	32.31%	41.45%	83.75%	34.72%
饰件	31.69%	30.58%	9.69%	41.69%	16.25%	6.77%
其他	79.69%	3.08%	2.45%	-	-	-
合计	44.45%	100.00%	44.45%	41.49%	100.00%	41.49%

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020 年度、2021 年 1-6 月数据已剔除运输费影响。

精密注塑件在其他产品中收入占比较高，其他产品的毛利率水平主要受精密注塑件毛利率波动影响。一方面，精密注塑件为单价较低的非标产品，客户对销售单价敏感度相对较小；另一方面，精密注塑件主要销售至汽车零部件一级供应商，相关客户采购公司零件用于生产总成产品，公司对相关客户议价能力相对较强，因此整体毛利率较高。2020 年标榜汽饰不再纳入合并范围，饰件销售收入及占比相应大幅下降，饰件收入波动也对其他产品的毛利率有一定影响。

报告期内，精密注塑件的单价、成本构成及毛利率情况如下：

单位：元/件

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	
精密注塑件	平均单价	1.61	1.79	1.84	1.74
	平均成本	0.78	0.80	0.94	1.02
	其中：直接材料	0.46	0.48	0.64	0.68
	直接人工	0.07	0.05	0.04	0.07
	制造费用	0.25	0.27	0.26	0.27
	毛利率	51.46%	55.39%	48.70%	41.45%

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020 年度、2021 年 1-6 月数据已剔除运输费影响。

精密注塑件生产工艺相对简单，随着销量增长单批次生产效率提升能够降低生产成本，报告期内精密注塑件毛利率呈上升态势主要是由于单位成本下降所致。2019 年平均单价有所上升主要系“307 010 1007”型系新品种，销售平均价格达 9.50 元/件，销售金额占比达 9.02%，带动了整体销售价格的上升。

2019 年，精密注塑件毛利率逐年上升 7.25 个百分点，主要是由于：一方面销量增长使得单位成本有所下降，另一方面，由于发动机排放标准升级，公司主要客户采购需求提升，公司新增部分高毛利的精密注塑件产品。2020 年，精密注塑件毛利率上升 6.69 个百分点，主要是由于高毛利率的精密注塑件产品销售占比进一步提升以及耗用的塑料粒子采购单价下降所致。2021 年 1-6 月，精密注

塑件毛利率较 2020 年度下降 3.93 个百分点，主要系本期塑料粒子采购均价上升使得材料成本有所上升所致。

(5) 区分国五、国六、通用标准

报告期内，公司区分国五、国六、通用标准的产品毛利率、毛利率贡献、收入占比及毛利占比情况如下：

项目		2021 年 1-6 月				2020 年度			
		毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利占比
动力系统 连接管路	C6 专用	28.38%	17.95%	63.26%	56.67%	27.38%	19.03%	69.50%	62.94%
	其中：AKF 管	36.94%	11.45%	31.00%	36.15%	36.31%	12.46%	34.30%	41.20%
	燃油管	12.66%	2.88%	22.77%	9.10%	12.40%	3.05%	24.60%	10.09%
	曲轴箱通气管	38.09%	3.62%	9.50%	11.42%	33.24%	3.52%	10.60%	11.66%
	C5 专用	29.37%	0.06%	0.19%	0.17%	28.65%	0.07%	0.24%	0.23%
	其中：AKF 管	24.83%	0.04%	0.18%	0.14%	22.91%	0.04%	0.19%	0.14%
	燃油管	-36.74%	0.00%	0.00%	0.00%	-2.89%	0.00%	0.01%	0.00%
	曲轴箱通气管	60.99%	0.01%	0.02%	0.04%	67.41%	0.03%	0.04%	0.08%
	通用	29.39%	1.08%	3.67%	3.40%	28.18%	0.85%	3.03%	2.83%
	动力系统连接管路	28.43%	19.09%	67.12%	60.24%	27.42%	19.95%	72.78%	66.00%
冷却系统 连接管路	通用	41.70%	1.52%	3.65%	4.80%	28.63%	0.93%	3.24%	3.07%
	其中：冷却水管	35.27%	0.84%	2.38%	2.65%	24.86%	0.59%	2.37%	1.94%
	电池冷却管总成	53.73%	0.68%	1.27%	2.16%	38.79%	0.34%	0.88%	1.13%
	冷却系统连接管路	41.70%	1.52%	3.65%	4.80%	28.63%	0.93%	3.24%	3.07%
连接件	通用	30.99%	6.47%	20.87%	20.41%	31.68%	5.12%	16.16%	16.94%
	其中：水管连接件	31.41%	5.47%	17.41%	17.26%	33.37%	4.38%	13.14%	14.50%
	其他连接件	28.87%	1.00%	3.46%	3.15%	24.37%	0.74%	3.02%	2.44%
	C6 专用	60.39%	1.74%	2.87%	5.48%	55.41%	1.74%	3.13%	5.74%
	C5 专用	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	39.52%	0.01%	0.03%	0.04%
	连接件	34.55%	8.20%	23.74%	25.89%	35.54%	6.87%	19.32%	22.72%
其他产品		52.34%	2.87%	5.48%	9.06%	53.33%	2.48%	4.66%	8.22%
主营业务		31.68%	31.68%	100.00%	100.00%	30.23%	30.23%	100.00%	100.00%
项目		2019 年度				2018 年度			
		毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利占比
动力系统 连接管路	C6 专用	25.28%	15.05%	59.54%	55.75%	13.22%	0.56%	4.22%	2.30%
	其中：AKF 管	34.05%	10.59%	31.08%	39.20%	28.01%	0.69%	2.46%	2.84%
	燃油管	10.69%	2.11%	19.75%	7.82%	-24.24%	-0.25%	1.03%	-1.02%
	曲轴箱通气管	27.09%	2.36%	8.70%	8.73%	15.94%	0.12%	0.73%	0.48%

	C5 专用	18.76%	1.18%	6.27%	4.35%	18.54%	7.81%	42.15%	32.14%
	其中：AKF 管	19.08%	0.78%	4.06%	2.87%	18.97%	5.32%	28.06%	21.90%
	燃油管	3.55%	0.04%	1.13%	0.15%	4.38%	0.29%	6.51%	1.17%
	曲轴箱通气管	33.59%	0.36%	1.07%	1.33%	29.09%	2.20%	7.57%	9.06%
	通用	20.59%	0.87%	4.20%	3.21%	24.43%	2.60%	10.66%	10.71%
	动力系统连接管路	24.42%	17.09%	70.01%	63.31%	19.24%	10.97%	57.03%	45.14%
冷却系统 连接管路	通用	20.30%	0.53%	2.61%	1.96%	16.71%	0.85%	5.09%	3.50%
	其中：冷却水管	18.16%	0.44%	2.43%	1.63%	16.71%	0.85%	5.09%	3.50%
	电池冷却管总成	48.62%	0.09%	0.18%	0.33%	-	-	-	-
	冷却系统连接管路	20.30%	0.53%	2.61%	1.96%	16.71%	0.85%	5.09%	3.50%
连接件	通用	25.44%	4.30%	16.91%	15.93%	29.65%	7.77%	26.20%	31.94%
	其中：水管连接件	26.36%	3.61%	13.71%	13.39%	29.86%	6.36%	21.31%	26.17%
	其他连接件	21.47%	0.69%	3.20%	2.55%	28.72%	1.40%	4.89%	5.77%
	C6 专用	66.23%	1.44%	2.17%	5.33%	74.62%	0.07%	0.10%	0.30%
	C5 专用	37.20%	0.26%	0.69%	0.95%	36.65%	1.23%	3.36%	5.07%
	连接件	30.33%	6.00%	19.78%	22.21%	30.59%	9.07%	29.65%	37.31%
	其他产品	44.45%	3.38%	7.60%	12.52%	41.49%	3.41%	8.23%	14.05%
	主营业务	27.00%	27.00%	100.00%	100.00%	24.31%	24.31%	100.00%	100.00%

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020 年度、2021 年 1-6 月数据已剔除运输费影响。

1) 动力系统连接管路

① 2019 年毛利率及毛利占比变动情况

随着“国六”标准在部分地区开始实施，2019 年动力系统连接管路“国五”专用销售收入及收入占比大幅下降，动力系统连接管路毛利率及毛利占比由“国六”专用产品决定。2019 年，动力系统连接管路毛利率较 2018 年上升 5.18 个百分点主要是由于：a、公司于 2019 年开始全面配套国六系列 AKF 管，一方面，“国六”专用 AKF 管收入占比由 2.46% 升至 31.08%，另一方面，高毛利的 366DQ 等型号产品销售占比提升使得“国六”专用 AKF 管毛利率由 28.01% 升至 34.05%；b、配套“国六”排放标准发动机的燃油管向 AFT 采购复合多层直管单价有所下降使得毛利率较 2018 年大幅提高，且收入占比由 2018 年的 1.03% 增至 2019 年的 19.75%；c、配套“国六”排放标准发动机的曲轴箱通气管因单位成本下降使得毛利率从 15.94% 升至 27.09%，且收入占比由 2018 年的 0.73% 增至 2019 年的 8.70%。

2019 年，动力系统连接管路毛利占比较 2018 年上升 18.16 个百分点主要是

由于：随着发动机排放标准升级，公司动力系统连接管路毛利率和收入占比均大幅提升，“国六”专用产品毛利率和收入占比分别提高 12.06 个百分点和 55.32 个百分点所致。

② 2020 年毛利率及毛利占比变动情况

随着“国六”标准在全国范围内实施，2020 年“国六”专用产品占动力系统连接管路的收入比例达 95.50%，动力系统连接管路毛利率及毛利占比由“国六”专用产品决定。2020 年，动力系统连接管路毛利率和毛利占比分别较 2019 年上升 3 个百分点和 2.69 个百分点，主要是由于“国六”专用产品的收入占比进一步增加 9.96 个百分点所致。

③ 2021 年 1-6 月毛利率及毛利占比变动情况

2021 年 1-6 月，公司“国六”专用产品占动力系统连接管路的收入比例达 94.25%，动力系统连接管路毛利率及毛利占比由“国六”专用产品决定。2021 年 1-6 月，动力系统连接管路毛利率和毛利占比分别较 2020 年上升 1.01 个百分点和 1.12 个百分点，主要是由于公司推进进口零部件的国产自制替代方案使得曲轴箱通气管产品毛利率及毛利率贡献有所上升所致。

2) 冷却系统连接管路

公司冷却系统连接管路均为通用件，毛利率变动情况说明参见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“4、发行人明细产品类别的毛利率情况”。

2019 年，冷却系统连接管路毛利占比较 2018 年下降 1.54 个百分点，主要是由于：动力系统连接管路受“国五”向“国六”转型影响 2019 年销售收入大幅增长，导致冷却系统连接管路销售收入占主营业务收入的比重下降 2.48 个百分点。

2020 年，冷却系统连接管路毛利占比较 2019 年上升 1.11 个百分点，主要是由于：一方面，电池冷却管总成收入快速增长，冷却系统连接管路销售收入占主营业务收入的比重上升 0.63 个百分点；另一方面，冷却水管主要产品 064 G 型和 070 AG 型产品生产效率进一步提升使得单位人工和制造费用下降，且塑料粒

子等主要原材料采购单价下降等因素综合使得单位成本下降，毛利率较 2019 年上升 6.7 个百分点。

2021 年 1-6 月，冷却系统连接管路毛利占比较 2020 年上升 1.73 个百分点，毛利率较 2020 年提升 13.07 个百分点，主要是因为：一方面，公司本期向大众系 MEB 平台配套供应的电池冷却水管总成等产品销售金额及占比增加较多，该类新产品毛利率相对较高，使得整体电池冷却管总成产品毛利率贡献较 2020 年度提升 0.34 个百分点；另一方面，公司本期部分进口塑料粒子因关税补偿影响使得 064G 冷却水管直接材料成本较 2020 年有所下降，相应毛利率较 2020 年提升较多。

3) 连接件

报告期内，通用标准产品占连接件产品收入的比例均在 80% 以上，连接件产品毛利率及毛利主要由通用标准产品决定。2018 年及 2019 年，连接件毛利率波动较为稳定，毛利占比分别较上年下降 3.09 个百分点和 15.01 个百分点主要是由于收入占比分别下降 5.35 个百分点和 9.88 个百分点所致。

2020 年，连接件毛利率较 2019 年上升 5.21 个百分点主要是由于通用标准产品水管连接件的成本因原材料塑料粒子、橡胶件采购价格下降及生产效率提高使得毛利率上升 7 个百分点。2020 年，连接件毛利占比较 2019 年增长 0.5 个百分点，波动较小。2021 年 1-6 月，公司连接件毛利率较 2020 年小幅下降 0.99 个百分点，整体保持稳定，毛利占比上升 3.17 个百分点。

5、核心零部件与非核心零部件销售情况及毛利率对比分析

报告期内，构成发行人主营业务的核心零部件、非核心零部件的主要内容、单价、销售数量、销售金额及毛利率情况具体如下：

单位：万元、万件、元/件

2021 年 1-6 月					
项目	销售收入	销售占比	销售数量	销售均价	毛利率
核心零部件	16,443.01	70.77%	463.08	35.51	29.12%
其中：动力系统连接管路	15,595.03	67.12%	380.94	40.94	28.43%
冷却系统连接管路	847.98	3.65%	82.14	10.32	41.70%
非核心零部件	6,790.51	29.23%	1,575.42	4.31	37.89%

其中：连接件	5,516.68	23.74%	921.01	5.99	34.55%
其他产品	1,273.83	5.48%	654.41	1.95	52.34%
主营业务合计	23,233.53	100.00%	2,038.50	11.40	31.68%
2020 年度					
项目	销售收入	销售占比	销售数量	销售均价	毛利率
核心零部件	47,042.79	76.02%	1,237.25	38.02	27.47%
其中：动力系统连接管路	45,036.36	72.78%	1,025.24	43.93	27.42%
冷却系统连接管路	2,006.43	3.24%	212.01	9.46	28.63%
非核心零部件	14,840.06	23.98%	3,586.57	4.14	39.00%
其中：连接件	11,956.95	19.32%	2,031.29	5.89	35.54%
其他产品	2,883.11	4.66%	1,555.28	1.85	53.33%
主营业务合计	61,882.84	100.00%	4,823.82	12.83	30.23%
2019 年度					
项目	销售收入	销售占比	销售数量	销售均价	毛利率
核心零部件	39,640.68	72.62%	1,152.44	34.40	24.27%
其中：动力系统连接管路	38,215.83	70.01%	969.62	39.41	24.42%
冷却系统连接管路	1,424.86	2.61%	182.82	7.79	20.30%
非核心零部件	14,946.61	27.38%	3,566.77	4.19	34.25%
其中：连接件	10,795.67	19.78%	1,816.64	5.94	30.33%
其他产品	4,150.94	7.60%	1,750.13	2.37	44.45%
主营业务合计	54,587.30	100.00%	4,719.21	11.57	27.00%
2018 年度					
项目	销售收入	销售占比	销售数量	销售均价	毛利率
核心零部件	19,273.56	62.12%	966.52	19.94	19.04%
其中：动力系统连接管路	17,694.64	57.03%	761.23	23.24	19.24%
冷却系统连接管路	1,578.92	5.09%	205.29	7.69	16.71%
非核心零部件	11,754.98	37.88%	2,825.09	4.16	32.96%
其中：连接件	9,201.38	29.65%	1,529.62	6.02	30.59%
其他产品	2,553.60	8.23%	1,295.47	1.97	41.49%
主营业务合计	31,028.54	100.00%	3,791.61	8.18	24.31%

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020 年度及 2021 年 1-6 月毛利率数据已剔除运输费影响，下同。

(1) 核心零部件与非核心零部件产品收入结构分析

报告期内，公司作为汽车核心零部件产品的收入分别为 19,273.56 万元、39,640.68 万元、47,042.79 万元和 16,443.01 万元，占主营业务收入的比例分别为 62.12%、72.62%、76.02% 和 70.77%，核心零部件产品收入规模与占比呈上升态势的同时，非核心零部件收入规模也呈小幅增长态势。2019 年以来，公司核心

零部件收入增长较快,主要得益于公司顺应汽车轻量化以及节能减排的发展趋势,抓住汽车排放标准由“国五”向“国六”升级的时机,配套的动力系统连接管路的销售收入增幅较大所致。2021年1-6月,受汽车芯片短缺等因素影响,公司核心零部件收入规模较2020年同期有所下降。

(2) 核心零部件与非核心零部件产品价格分析

2018-2020年,公司作为汽车核心零部件产品的销售均价逐年增长,其中动力系统连接管路2019年整体产品均价增长较多,主要是因为国内汽车排放标准由“国五”向“国六”升级,“国六”发动机对配套的产品的规格、功能、排量、工艺技术、精密度的要求均有所提高,公司部分动力系统连接管路在“国六”标准下由单层管路转变为多层管路,且产品结构、管体口径、配套零件的数量及精密密度要求均有所提升,导致单位产品价格提升幅度较大。2021年1-6月,受产品年降和零部件国产化替代影响,公司汽车核心零部件产品销售价格有所下降。公司汽车非核心零部件销售均价整体保持稳定,单价波动主要系产品销售结构变化以及部分产品单价“年降”等因素影响所致。

(3) 核心零部件与非核心零部件产品毛利率分析

报告期内,公司核心零部件产品的毛利率分别为19.04%、24.27%、27.47%和29.12%,非核心零部件产品毛利率分别为32.96%、34.25%、39.00%和37.89%,核心零部件产品毛利率整体低于非核心零部件产品毛利率,主要是因为:

从成本端上看,其一,汽车尼龙管路产品主要为总成件产品,需根据整车厂需求采购相关阀泵类等二级零件,单位材料成本较高;其二,汽车尼龙管路产品生产工序包括注塑、挤出成型、装配等工序,而连接件、精密注塑件等产品工序相对简单(以注塑、装配流程为主),且生产自动化程度及生产效率较高,单位产品的人工成本和制造费用较低。

从销售端看,公司汽车尼龙管路产品主要作为一级供应商向下游整车厂配套供应,整车厂通常在RFQ阶段即对公司产品的报价方案进行审核,且相关产品采购规模通常较大,此时公司作为供应商的议价能力相对有限;而连接件、精密注塑件等非核心零部件产品通常作为二级零件销售给其他汽车零部件厂,上述产品种类繁多、单位价值较低,且相关产品的业务规模相对较小,因此客户价格敏

感度较低，公司议价能力相对较高，销售产品价格存在一定溢价空间。

综上所述，发行人核心零部件产品毛利率整体低于非核心零部件产品毛利率主要系产品生产工艺差异以及客户结构差异所致，具有合理性，符合公司实际生产经营情况。

(4) 汽车核心零部件产品销售对发行人业绩影响情况

公司顺应汽车轻量化以及节能减排的发展趋势，成功抓住汽车排放标准由“国五”向“国六”升级的时机，围绕汽车尼龙管路产品与下游整车厂及汽车零部件制造商展开业务，核心零部件产品销售收入由2018年的19,273.56万元增至2020年的47,042.79万元，年均复合增长率达56.23%，销售规模呈逐年快速增长态势，是公司业绩增长的主要动力，未来随着“国六”排放标准的全面实施，加之公司在新能源汽车领域的前期布局，公司尼龙管路产品的应用场景将逐步拓宽，核心产品业务将持续、稳定发展。于此同时，报告期内公司连接件、精密注塑件等非核心产品业务规模及毛利贡献相对稳定，在丰富产品结构的同时也分散了盈利点单一化的风险，有利于公司业务实现可持续增长。

6、公司作为一级供应商、二级供应商销售情况及毛利率分析

(1) 公司作为一级供应商、二级供应商销售情况概览

报告期内，公司主营业务中作为一级供应商、二级供应商提供产品的前五大客户及其销售内容、销售金额、销售收入占主营业务收入比例具体情况对比如下：

单位：万元

2021年1-6月			
客户名称	主要销售产品	销售金额	销售占比
一级供应商			
一汽-大众汽车有限公司	动力系统连接管路	8,872.35	38.19%
上海大众动力总成有限公司	动力系统连接管路	5,733.61	24.68%
大众一汽发动机（大连）有限公司	动力系统连接管路	1,615.58	6.95%
上汽大众汽车有限公司	动力系统连接管路	272.01	1.17%
上汽大众动力电池有限公司	冷却系统连接管路	189.82	0.82%
合计	-	16,683.38	71.81%
二级供应商			
天津鹏翎集团股份有限公司	连接件	3,210.24	13.82%
Teklas Automotive d.o.o.	连接件	501.61	2.16%

无锡二橡胶股份有限公司	连接件	470.55	2.03%
宁海建新胶管有限公司	连接件	262.50	1.13%
浙江峻和科技股份有限公司	连接件	213.60	0.92%
合计	-	4,658.49	20.05%
2020 年度			
客户名称	主要销售产品	销售金额	销售占比
一级供应商			
一汽-大众汽车有限公司	动力系统连接管路	26,109.00	42.19%
上海大众动力总成有限公司	动力系统连接管路	16,868.23	27.26%
大众一汽发动机（大连）有限公司	动力系统连接管路	3,367.84	5.44%
上汽大众汽车有限公司	动力系统连接管路	931.01	1.50%
上汽大众动力电池有限公司	冷却系统连接管路	570.90	0.92%
合计	-	47,846.97	77.32%
二级供应商			
天津鹏翎集团股份有限公司	连接件	6,853.05	11.07%
无锡二橡胶股份有限公司	连接件	1,650.24	2.67%
江苏鹏翎胶管有限公司	连接件	895.18	1.45%
宁海建新胶管有限公司	连接件	679.08	1.10%
Teklas Automotive d.o.o.	连接件	442.41	0.71%
合计	-	10,519.97	17.00%
2019 年度			
客户名称	主要销售产品	销售金额	销售占比
一级供应商			
一汽-大众汽车有限公司	动力系统连接管路	17,723.53	32.47%
上海大众动力总成有限公司	动力系统连接管路	16,966.70	31.08%
大众一汽发动机（大连）有限公司	动力系统连接管路	3,378.14	6.19%
上汽大众汽车有限公司	动力系统连接管路	1,671.01	3.06%
北京宝沃汽车股份有限公司	动力系统连接管路	449.63	0.82%
合计	-	40,189.01	73.62%
二级供应商			
天津鹏翎集团股份有限公司	连接件	6,454.41	11.82%
无锡二橡胶股份有限公司	连接件	1,890.36	3.46%
江苏鹏翎胶管有限公司	连接件	773.43	1.42%
宁海建新胶管有限公司	连接件	507.03	0.93%
北京路仕坦贸易有限公司	连接件	446.51	0.82%
合计	-	10,071.74	18.45%
2018 年度			
客户名称	主要销售产品	销售金额	销售占比
一级供应商			

一汽-大众汽车有限公司	动力系统连接管路	6,942.20	22.37%
上海大众动力总成有限公司	动力系统连接管路	5,673.29	18.28%
大众一汽发动机（大连）有限公司	动力系统连接管路	3,139.88	10.12%
上汽大众汽车有限公司	动力系统连接管路	2,320.21	7.48%
北京宝沃汽车有限公司	动力系统连接管路	307.94	0.99%
合计	-	18,383.53	59.25%
二级供应商			
天津鹏翎集团股份有限公司	连接件	4,901.11	15.80%
无锡二橡胶股份有限公司	连接件	1,269.18	4.09%
北京路仕坦贸易有限公司	连接件	1,092.21	3.52%
江苏鹏翎胶管有限公司	动力系统连接管路	638.19	2.06%
成都鹏翎胶管有限责任公司	动力系统连接管路	561.65	1.81%
合计	-	8,462.35	27.27%

注：北京路仕坦贸易有限公司系白山市浩阳汽车零部件有限公司的代理商。

（2）公司作为一级、二级供应商的客户构成、销售产品及销售规模及对比分析

报告期内公司作为一级供应商主要向一汽大众、上汽大众等“大众系”以及宝沃汽车等整车厂配套供应动力系统连接管路、冷却系统连接管路产品，各期作为一级供应商的前五大客户合计销售额分别为 18,383.53 万元、40,189.01 万元、47,846.97 万元和 16,683.38 万元，合计占主营业务收入比例分别为 59.25%、73.62%、77.32%和 71.81%，销售规模及占比均呈逐年增长态势，其中，2019 年度公司作为一级供应商的前五大客户合计销售规模较 2018 年度增长 118.61%，主要得益于公司顺应汽车轻量化以及节能减排的发展趋势，抓住汽车排放标准由“国五”向“国六”升级的时机，配套的动力系统连接管路的销售收入增幅较大所致。

公司作为二级供应商主要向鹏翎股份及其子公司、无锡二橡胶股份有限公司等一级供应商配套连接件等产品，也存在向部分一级供应商配套动力系统连接管路产品的情形，主要是因为相关客户部分产品的定点设计方案中包含部分尼龙管路部件，因此基于整车厂合格供应商名单选择公司进行配套采购。报告期各期公司作为二级供应商的前五大客户合计销售额分别为 8,462.35 万元、10,071.74 万元、10,519.97 万元和 4,658.49 万元，合计占主营业务收入比例分别为 27.27%、18.45%、17.00%和 20.05%，2018-2020 年销售规模逐年小幅增长，收入占比呈下

降态势。

(3) 公司作为一、二级供应商的毛利率对比分析

报告期内，公司作为一、二级供应商各期销售主营业务毛利率情况具体如下：

供应层级	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	销售收入占比	毛利率	销售收入占比	毛利率	销售收入占比	毛利率	销售收入占比	毛利率
一级供应商	72.43%	28.55%	77.96%	27.02%	74.51%	23.93%	60.14%	18.89%
二级供应商	27.57%	39.91%	22.04%	41.61%	25.49%	35.99%	39.86%	32.49%

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020年度及2021年1-6月毛利率数据已剔除运输费影响，下同。

报告期各期公司作为一级供应商的主营业务毛利率分别为18.89%、23.93%、27.02%和28.55%，作为二级供应商的主营业务毛利率分别为32.49%、35.99%、41.61%和39.91%，作为一级供应商的毛利率整体低于二级供应商毛利率，主要系不同供应角色下的销售客户类型、采购规模、产品结构的差异所致，具体分析如下：

1) 整车厂采购规模较大，议价能力较强

公司作为一级供应商主要向下游整车厂配套供应零部件，整车厂通常在发出报价请求（RFQ）阶段即对公司相关产品的报价方案进行审核，且相关产品进入批量供应阶段的交易规模通常较大，此时公司作为供应商的议价能力相对有限；而公司作为二级供应商销售给其他汽车零部件厂的产品以连接件、精密注塑件等二级零件为主，上述产品种类繁多、单位价值较低，产品的业务规模相对较小，因此客户价格敏感度较低，公司议价能力相对较高，销售产品价格存在一定溢价空间。

2) 作为一级、二级供应商配套供应的产品结构存在差异

报告期内公司作为一级供应商主要向“大众系”等整车厂配套供应动力系统连接管路、冷却系统连接管路产品，由于汽车尼龙管路产品主要为总成件产品，公司需根据整车厂需求采购相关阀泵类等二级零件，因此单位材料成本较高。在作为二级供应商时，公司主要向鹏翎股份及其子公司、无锡二橡胶股份有限公司等一级供应商配套连接件、精密注塑件产品，由于该类产品单位价值较低、生产工序相对简单、生产自动化程度较高，因此单位产品对人工成本和制造费用相对

较低。

综上所述，发行人作为一级供应商的销售毛利率低于作为二级供应商的销售毛利率原因真实、合理。

7、公司“国六”标准产品销售情况及毛利率分析

报告期内，公司“国六”标准专用件产品前五大客户的销售内容、销售金额及占主营业务收入比例具体如下：

单位：万元

2021年1-6月			
公司名称	主要销售产品	销售收入	销售收入占比
一汽-大众汽车有限公司	动力系统连接管路	8,172.67	35.18%
上海大众动力总成有限公司	动力系统连接管路	5,430.74	23.37%
大众一汽发动机（大连）有限公司	动力系统连接管路	1,003.26	4.32%
天津鹏翎集团股份有限公司	连接件、动力系统连接管路	722.67	3.11%
上汽大众动力电池有限公司	动力系统连接管路	20.86	0.09%
其他客户	动力系统连接管路	16.43	0.07%
合计	-	15,366.64	66.14%
2020年度			
公司名称	主要销售产品	销售收入	销售收入占比
一汽-大众汽车有限公司	动力系统连接管路	24,515.56	39.62%
上海大众动力总成有限公司	动力系统连接管路	16,003.27	25.86%
大众一汽发动机（大连）有限公司	动力系统连接管路	2,206.81	3.57%
天津鹏翎集团股份有限公司	连接件、动力系统连接管路	2,085.43	3.37%
廊坊华安汽车装备有限公司	动力系统连接管路	62.26	0.10%
其他客户	动力系统连接管路	77.74	0.13%
合计	-	44,951.07	72.64%
2019年度			
公司名称	主要销售产品	销售收入	销售收入占比
上海大众动力总成有限公司	动力系统连接管路、连接件	15,286.63	28.00%
一汽-大众汽车有限公司	动力系统连接管路	14,936.22	27.36%
大众一汽发动机（大连）有限公司	动力系统连接管路	1,884.56	3.45%
天津鹏翎集团股份有限公司	连接件、动力系统连接管路	1,369.94	2.51%
北京宝沃汽车股份有限公司	动力系统连接管路	103.36	0.19%
其他客户	动力系统连接管路	107.02	0.20%
合计	-	33,687.72	61.71%

2018 年度			
公司名称	主要销售产品	销售收入	销售收入占比
上海大众动力总成有限公司	动力系统连接管路	1,058.14	3.41%
一汽-大众汽车有限公司	动力系统连接管路	151.31	0.49%
大众一汽发动机（大连）有限公司	动力系统连接管路	95.74	0.31%
天津鹏翎集团股份有限公司	连接件、动力系统连接管路	34.38	0.11%
其他客户	动力系统连接管路	1.22	0.00%
合计	-	1,340.79	4.32%

注：2018 年公司“国六”标准产品尚处于样品试制阶段，收入规模较低。

（1）“国六”标准产品销售规模、销售产品、客户构成的情况说明

公司主要向“大众系”整车厂配套供应“国六”标准动力系统连接管路产品，同时也作为二级供应商向鹏翎股份配套供应“国六”标准连接件及少量动力系统连接管路产品。

报告期内，公司“国六”标准产品销售收入分别为 1,340.79 万元、33,687.72 万元、44,951.07 万元和 15,366.64 万元，占主营业务收入比例分别为 4.32%、61.71%、72.64%和 66.14%，销售规模及占主营业务收入比例呈上升态势。2019 年以来，“国六”标准专用件产品收入规模及占比增长较多，主要是因为：一方面，公司充分抓住“国五”向“国六”升级的市场机遇，深度参与了“大众系”客户“国六”标准产品同步研发，于 2016-2017 年获得了包括发动机动力系统燃油管、曲轴箱通气管、AKF 管等多款核心“国六”标准动力系统连接管路定点信并率先达到量产条件，为相关产品未来业务的发展奠定了基础；另一方面，2019 年，由于环境保护部《轻型汽车污染物排放限值及测量方法（中国第六阶段）》的要求，“国六”排放标准于 2019 年 7 月 1 日在十余个省市提前实施，这对公司“国六”标准相关产品业务发展起到了直接的推动作用，公司配套大众系客户“国六”新型发动机产品的出货量也相应大幅增加。

（2）“国六”标准产品销售毛利率分析

报告期内，公司主营业务“国六”标准产品与“国五”标准产品毛利率及收入结构对比如下：

产品类型	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
“国五”标准产品	0.19%	29.37%	0.28%	28.44%	7.70%	20.73%	49.60%	20.14%
“国六”标准产品	66.14%	29.77%	72.64%	28.59%	61.71%	26.73%	4.32%	14.61%

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020年度及2021年1-6月毛利率数据已剔除运输费影响，下同。

2018年，公司“366系列”AKF管“国六”标准产品正式进入批量供货阶段，同时“474系列”曲轴箱通气管等“国六”标准新品也开始逐步试制并实现小规模销售，上述两方面因素使得当年“国六”标准产品开始呈规模化销售，销售占比及毛利率处于相对较低水平。2019年，公司成功抓住“国五”向“国六”升级的市场机遇，配套“大众系”客户新型C6发动机的多款动力系统连接管路产品实现放量增长，“国六”标准产品成为主营业务收入核心的同时产品毛利率也较2018年提升至较高水平，主要是因为：随着汽车排放标准由“国五”向“国六”升级，公司相应配套的动力系统连接管路产品性能、规格、工艺复杂度、精密度要求均大幅提高，因此产品单价及成本均大幅增长。受益于2019年系公司“国六”车型配套产品的供应元年，新配套连接管路产品的价格接受程度较高，因此公司相应产品的单价增长幅度较高。2020年“国六”标准产品毛利率小幅增长，主要系塑料粒子等原材料价格下降加之部分生产零部件实现国产替代对毛利率提升起到一定积极影响。2021年1-6月，“国六”标准产品毛利率小幅增长，主要系部分生产零部件实现国产替代的同时毛利率较高的“国六”标准连接件产品销售占比也有所提升。

(3) “国六”标准产品在手订单及业务可持续说明

报告期内公司已实现多项“国六”标准产品的量产销售，其中配套“国六”排放标准的“366”系列AKF管、“723”系列燃油管、“474”系列曲轴箱通气管等产品均在报告期内实现规模化销售且销售规模逐年快速增长。

公司主要客户一般提前7天下达要货计划，一汽大众等部分客户由公司按照其生产计划自主安排送货，因此区别于订单采购。截至2021年6月30日，公司尚未执行完毕的国六标准产品订单金额为1,736.62万元。根据公司预测，2021年公司主要非通用类产品订单基本全面切换至国六标准，业务发展具备可持续性。

8、公司新能源汽车型产品销售情况及毛利率分析

报告期内，公司新能源汽车型相关产品主要为冷却系统连接管路、连接件及精密注塑件产品，其销售情况具体如下：

单位：万元

2021年1-6月				
产品类型	销售产品	销售收入	销售占比	销售毛利率
应用于PHEV车型	水管连接件、电池冷却管总成等	1,035.42	4.46%	39.85%
应用于EV车型	水管连接件、冷却水管等	473.67	2.04%	50.83%
应用于FCV车型	连接件	1.47	0.01%	67.44%
合计	-	1,510.56	6.50%	43.32%
2020年度				
产品类型	销售产品	销售收入	销售占比	销售毛利率
应用于PHEV车型	水管连接件、电池冷却管总成等	1,627.24	2.63%	38.38%
应用于EV车型	水管连接件、冷却水管等	241.96	0.39%	39.53%
合计	-	1,869.20	3.02%	38.53%
2019年度				
产品类型	销售产品	销售收入	销售占比	销售毛利率
应用于PHEV车型	水管连接件、电池冷却管总成等	383.02	0.70%	27.39%
应用于EV车型	水管连接件、冷却水管等	14.66	0.03%	65.14%
合计	-	397.68	0.73%	28.78%
2018年度				
产品类型	销售产品	销售收入	销售占比	销售毛利率
应用于PHEV车型	水管连接件等	25.57	0.08%	25.25%
应用于EV车型	-	-	-	-
合计	-	25.57	0.08%	25.25%

注1：除表格列示的冷却系统连接管路及连接件产品外，公司亦涉及部分应用于新能源PHEV车型发动机配套的AKF管、低压燃油管等产品。

注2：考虑到不同年度间数据的可比性，2020年度、2021年1-6月毛利率数据已剔除运输费影响，下同。

(1) 新能源车型产品销售规模、销售产品、客户构成的情况说明

公司新能源汽车型产品主要包括专用于PHEV、EV、FCV车型的冷却水管、电池冷却管总成、水管连接件等产品，下游客户包括“大众系”整车厂以及鹏翎股份、HUTCHINSON D.O.O、Teklas Automotive d.o.o.等国内外汽车零部件制造商。报告期各期，公司新能源汽车型冷却系统连接管路、连接件产品及精密注塑件等产品的销售规模分别为25.57万元、397.68万元、1,869.20万元和1,510.56万元，销售规模逐年快速增长，销售收入占比相对较低。

(2) 新能源车型主要产品销售毛利率分析

报告期内公司新能源车型主要产品的毛利率分别为 25.25%、28.78%、38.53% 和 43.32%，毛利率呈逐年增长态势，具体分析如下：

2018 年公司水管连接件等产品实现小规模销售，整体毛利率处于较低水平；2019 年度，公司配套“大众系”客户 EV 车型的连接件、冷却水管产品实现小批量销售，且应用于 PHEV 车型的电池冷却管总成于 2019 年 4 季度逐步实现批量配套供应，上述新产品毛利率较高，使得公司新能源车型产品毛利率有所提升；2020 年，新能源车型产品毛利率较 2019 年进一步提升，主要系生产连接件类产品的塑料粒子等原材料价格有所下降，且产销量的增长摊薄了设备折旧、人员工资等固定性支出，生产规模效益提升带动产品毛利率水平有所增长。2021 年 1-6 月，新能源车型主要产品的毛利率较 2020 年度增长 4.79 个百分点，主要系公司配套“大众系”MEB 平台纯电 EV 车型的冷却系统连接管路本期逐步实现量产供应，相关产品毛利率较高且收入占比提升，带动整体新能源车型产品毛利率有所提升。

(3) 公司新能源车型产品的业务可持续说明

1) 中国新能源汽车市场发展前景良好

① 我国新能源汽车产业处于高速发展阶段

我国新能源汽车发展早期从高额补贴起步，以政策推动为主导。随着国家对新能源汽车各项扶持政策的推出、消费者对新能源汽车认知程度的逐步提高、公共充电设施的不断完善，新能源汽车近几年发展势头强劲，成为我国汽车行业发展的亮点。2015-2020 年我国新能源汽车销量复合增长率达 32.80%，且产销规模连续五年位居世界第一。伴随着新能源技术快速发展，市场认可度逐步提升、补贴适当退坡，新能源汽车将逐步进入到良性持续发展阶段，未来有望继续保持较快的发展速度，在我国汽车市场的占比将逐渐提升。

② 新能源汽车对冷却管路的需求相比燃油车明显增加

由于新能源汽车的锂电池在工作时会产生一定的热效应，相比传统内燃机汽车，其散热系统的重要性显得更加突出。因此，相对于传统内燃机汽车散热单元

集中于发动机附近，新能源汽车的散热单元包含了动力电池、驱动电机以及电控系统，在整车的分布更加分散，导致冷却管路单车使用长度更长。根据华泰证券研究所《车用胶管龙头驶入成长快车道》，以比亚迪、小鹏纯电动车和大众混合动力车型的管路设计开发为例，混合动力车平均冷却管路约 13.5 米，纯电动车则为 16 米，显著高于传统燃油车的 5.5 米。因此，新能源汽车的冷却管路单车使用价值明显增加。

未来，随着国家对新能源汽车消费刺激政策的推出、消费者对新能源汽车认知程度的提高以及公共充电设施的不断完善，新能源汽车将继续保持高速发展态势，而新能源汽车发展的强劲势头会大幅拉动冷却管路的需求。

③ “大众系”整车厂将中国作为电气化战略布局主要市场

德国大众汽车集团于 2017 年 9 月正式发布并推行“Roadmap E”全面电动化战略。根据该战略规划，到 2025 年德国大众旗下各品牌将推出 80 余款全新电动车型，包括 50 款纯电动车型及 30 款插电式混合动力车型。到 2030 年，大众集团旗下覆盖全球各级别市场的 300 余款车型均将推出至少一款电动版本。

基于上述战略愿景，中国作为全球最大的新能源汽车市场，未来将成为“大众系”整车厂电气化战略布局的主要市场。根据德国大众发布的《All signs point to E》，到 2025 年大众集团及其合资公司将在中国新能源汽车产业上投资超过 100 亿欧元，并计划到 2025 年在中国交付新能源汽车 150 万辆。2020 年 9 月，大众汽车集团（中国）CEO 冯思翰在 2020 世界新能源汽车大会上宣布将和上汽大众等三家合资企业共同投资 150 亿欧元用于 2020-2024 年间在电动化和出行领域的布局。

2020 年 10 月，上汽大众的安亭 MEB（模块化电驱动平台）工厂和一汽-大众的佛山 MEB 工厂已竣工投产，至 2020 年底，两座 MEB 平台工厂的总产能达到 60 万辆，其生产的大众系纯电动车型一汽-大众 ID.4 CROZZ 和上汽大众 ID.4 X 也在 2020 年 11 月首次亮相并于 2021 年全面上市。

2) 新能源车型产品定点储备充足，在手订单情况良好

① 新能源车型产品定点及在手订单充足

截至 2021 年 6 月 30 日，公司已获得 90 项新能源车型的冷却系统管路或连接件产品定点信，预计 2022 年起上述新能源产品将全面实现 SOP，且供货周期持续至 2028 年。具体定点信情况如下：

客户名称	类别	数量 (项)	SOP 时点	EOP 时点
上汽大众汽车有限公司、 一汽-大众汽车有限公司	冷却系统连接管路	12	2020-2022	2026-2028
	连接件及其他	34	2019-2022	2026-2028
	小计	46	-	-
非大众车型 (奇瑞捷豹、标致、沃尔沃、零 跑汽车、重塑能源)	连接件	41	2019-2022	2026-2028
	电机冷却管	3	2022	2028
合计		90	-	-

公司连接件产品已逐步配套供应奇瑞捷豹、标致、沃尔沃等品牌的新能源车型，未来新能源车型产品的客户及产品结构将得到进一步丰富。

综上所述，公司新能源车型产品下游市场空间广阔，公司相关产品定点储备充足，在手订单情况良好，未来业务具备可持续性。

9、与同行业公司的对比分析

报告期内，公司与同行业公司综合毛利率比较情况如下：

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
川环科技	28.93%	30.61%	28.44%	32.36%
鹏翎股份	21.91%	23.17%	23.78%	21.67%
腾龙股份	28.80%	29.59%	34.42%	31.44%
中鼎股份	24.63%	22.65%	25.34%	27.35%
天普股份	39.92%	42.49%	41.66%	42.12%
溯联股份	30.50%	29.91%	32.37%	33.28%
平均值	29.11%	29.74%	31.00%	31.37%
标榜股份	31.76%	29.80%	27.46%	24.44%
标榜股份 (剔除运费影响)	32.39%	30.42%	27.46%	24.44%

数据来源：同行业公司公开披露的招股说明书或定期报告。

报告期内，公司综合毛利率水平与同行业平均水平相对接近。

2019 年，公司综合毛利率有所增长，同行业公司鹏翎股份、腾龙股份的毛利率变动趋势与公司一致，天普股份、溯联股份的毛利率相对稳定，中鼎股份、

川环科技综合毛利率有所下降,主要系:公司主要从事汽车尼龙管路生产与销售,中鼎股份、川环科技主要从事汽车橡胶管路生产与销售,相较而言,尼龙管路更符合汽车节能减排的发展趋势。此外,公司主要客户为上汽大众、一汽大众等知名合资品牌,而川环科技主要客户为长安、上汽五菱、吉利等国产品牌,2019年受汽车市场销量整体下滑影响,国产品牌车型市场销量下滑明显,相应的其毛利率有所下降。2018-2020年公司综合毛利率低于溯联股份主要是由于:公司燃油管产品主要原材料系国外进口,自制比例相对较低,因此毛利率水平相对较低。

2020年及2021年1-6月,由于公司产品结构与2019年相比进一步提升,配套“国六”排放标准产品的销售规模进一步增加,公司综合毛利率有所上升,可比公司综合毛利率变动相对稳定,公司综合毛利率与可比公司平均值较为接近。

公司与同行业可比公司的主要产品在种类、材质、应用领域、客户群体等方面存在一定差异,报告期内,公司与同行业公司主要可比产品毛利率比较如下:

产品类别	公司名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
动力系统连接管路	川环科技	31.22%	32.07%	31.82%	37.18%
	鹏翎股份	19.78%	18.89%	20.68%	20.91%
	天普股份	-	43.08%	41.63%	45.58%
	溯联股份	30.95%	30.13%	31.75%	33.46%
	标榜股份	28.43%	27.42%	24.42%	19.24%
冷却系统连接管路	川环科技	26.20%	30.06%	25.25%	30.38%
	腾龙股份	26.60%	27.90%	33.23%	31.49%
	中鼎股份	-	17.86%	22.24%	27.04%
	溯联股份	28.33%	28.07%	41.10%	-
	标榜股份	41.70%	28.63%	20.30%	16.71%

数据来源:同行业公司公开披露的招股说明书或定期报告。

注¹:“动力系统连接管路”分类中,川环科技产品数据系其公开披露文件中“汽车燃油系统软管”分类;鹏翎股份产品数据系其公开披露文件中“汽车发动机附件系统软管及总成”分类;天普股份产品数据系其公开披露文件中“汽车发动机附件系统软管及总成”分类,溯联股份产品数据系其公开披露文件中“汽车燃油管路总成、汽车蒸发排放管路总成、汽车真空制动管路总成”三类产品的综合毛利率。

注²:“冷却系统连接管路”分类中,川环科技产品数据系其公开披露文件中“汽车冷却系统软管”分类;腾龙股份产品数据系其公开披露文件中“汽车空调管路和热交换系统管路及附件/汽车热管理系统零部件”分类;中鼎股份产品数据系其公开披露文件中“汽车零部件(冷却系统)”分类,溯联股份产品数据系其公开披露文件中“新能源热管理系统管路总成”分类。

注³:考虑到不同年度间数据的可比性,2020年度及2021年1-6月标榜股份分产品毛利率

数据已剔除运输费影响；

注⁴：天普股份、中鼎股份未披露 2021 年 1-6 月份产品类别毛利率数据。

公司动力系统连接管路、冷却系统连接管路产品毛利率水平与同行业可比公司存在一定差异，主要原因系：公司产品主要为汽车尼龙管路，而同行业可比公司中鼎股份主要生产汽车橡胶密封件，腾龙股份主要生产汽车金属管路，川环科技主要生产汽车橡胶冷却软管，天普股份主要生产橡胶汽车管路，相关产品材质存在差别，具体应用功能亦存在差异，从而产品单价及单位成本亦存在区别，导致毛利率水平有所不同；溯联股份产品材质虽同为尼龙，但公司主要客户“大众系”对产品要求较高，公司燃油管产品的主要原材料系国外进口，自制比例相对较低，因此燃油管产品毛利率水平较低使得动力系统连接管路的整体毛利率水平低于溯联股份。

2019 年，公司动力系统连接管路毛利率有所上升，同行业公司鹏翎股份同类产品毛利率相对稳定、川环科技、天普股份相关产品毛利率有所下降，主要原因系：公司主要经营汽车尼龙管路产品，而鹏翎股份、川环科技、天普股份主要经营汽车橡胶管路产品，相比传统的橡胶管路，汽车尼龙管路在管体重量、内壁粗糙度、生产工艺、耐油耐高温等方面更具有优越性，具有轻量化的优势，因此更为契合近年来汽车节能减排标准提升的趋势。因此，汽车尼龙管路逐步替代橡胶管路。此外，公司较早地参与到主要客户国六发动机配套零件的同步研发，并于 2019 年开始大批量供货，具有先发优势，相应的公司产品毛利率增幅较大。此外，川环科技、溯联股份主要客户为长安、上汽通用五菱、吉利等国产品牌，2019 年受汽车市场销量整体下滑影响，国产品牌车型市场销量下滑明显，相应产品毛利率有所下降。

2020 年，公司动力系统连接管路毛利率增长，同行业公司鹏翎股份同类产品毛利率稳中有降，川环科技、天普股份略有上升，溯联股份剔除运费计入营业成本影响毛利率水平亦相对平稳。公司冷却系统连接管路毛利率有所增长，同行业公司腾龙股份、中鼎股份、溯联股份同类产品毛利率有所下降，川环科技毛利率有所上升。

2021 年 1-6 月，公司公司动力系统连接管路毛利率增长，同行业公司鹏翎股份同类产品毛利率略有下降，川环科技、溯联股份略有上升。公司冷却系统连接

管路毛利率增长较大，主要系本期向大众系 MEB 平台配套供应的电池冷却水管总成等产品销售金额及占比增加较多，该类新产品毛利率相对较高，带动整体冷却系统连接管路毛利率增长，此外，部分进口塑料粒子因关税补偿影响使得冷却水管生产直接材料成本较 2020 年有所下降，对冷却系统连接管路毛利率增长形成一定积极影响。同行业公司鹏翎股份、川环科技同类产品毛利率略有下降，溯联股份同类产品毛利率略有上升。

（四）期间费用分析

报告期内，公司各项期间费用及占营业收入的比例情况如下表：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
销售费用	257.06	1.07%	471.93	0.75%	972.64	1.73%	587.99	1.84%
管理费用	618.01	2.58%	1,404.56	2.22%	1,312.23	2.33%	1,049.95	3.28%
研发费用	1,103.79	4.61%	2,159.63	3.42%	1,752.23	3.11%	1,054.71	3.30%
财务费用	-109.50	-0.46%	-50.62	-0.08%	218.40	0.39%	160.95	0.50%
期间费用合计	1,869.36	7.81%	3,985.50	6.30%	4,255.50	7.56%	2,853.60	8.92%
期间费用合计 (还原运输费)	2,020.01	8.44%	4,374.05	6.92%	4,255.50	7.56%	2,853.60	8.92%
营业收入	23,930.72	-	63,219.99	-	56,271.51	-	31,980.40	-

注：为保证数据可比性，2020 年期间费用（还原运输费）系将计入营业成本的运输费 388.55 万元还原至销售费用后的期间费用合计金额；2021 年 1-6 月期间费用（还原运输费）系将计入营业成本的运输费 150.65 万元还原至销售费用后的期间费用合计金额。

报告期内，公司期间费用分别为 2,853.60 万元、4,255.50 万元、3,985.50 万元和 1,869.36 万元，期间费用率分别为 8.92%、7.56%、6.30%和 7.81%，还原运输费后的期间费用分别为 2,853.60 万元、4,255.50 万元、4,374.05 万元和 2,020.01 万元，期间费用率分别为 8.92%、7.56%和 6.92%和 8.44%。2018-2020 年，公司期间费用率整体有所下降，主要原因系公司收入增幅较快，且加强费用管控所致。2021 年 1-6 月，公司期间费用率有所上升，主要系公司营业收入较 2020 年同期下降所致。

1、销售费用

（1）销售费用构成与变动分析

报告期内，公司的销售费用构成如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
运输费	-	-	-	-	411.36	42.29%	169.34	28.80%
工资薪酬	101.57	39.51%	198.13	41.98%	221.13	22.74%	179.05	30.45%
售后服务费	64.99	25.28%	123.55	26.18%	119.94	12.33%	52.85	8.99%
招待费	39.85	15.50%	87.22	18.48%	109.56	11.26%	92.80	15.78%
办公费	4.32	1.68%	8.21	1.74%	30.63	3.15%	29.56	5.03%
差旅费	6.24	2.43%	11.15	2.36%	38.71	3.98%	36.27	6.17%
产品质量保险费	37.26	14.50%	36.79	7.80%	29.72	3.06%	25.75	4.38%
折旧费	2.82	1.10%	6.87	1.46%	3.50	0.36%	2.14	0.36%
其他	-	-	-	-	8.10	0.83%	0.22	0.04%
合计	257.06	100.00%	471.93	100.00%	972.64	100.00%	587.99	100.00%
销售费用率	1.07%		0.75%		1.73%		1.84%	
合计 (还原运输费)	407.72	100.00%	860.48	100.00%	972.64	100.00%	587.99	100.00%
销售费用率 (还原运输费)	1.70%		1.36%		1.73%		1.84%	

注：为保证数据可比性，2020年销售费用（还原运输费）系将计入营业成本的运输费388.55万元还原至销售费用后的金额；2021年1-6月期间费用（还原运输费）系将计入营业成本的运输费150.65万元还原至销售费用后的期间费用合计金额。

公司销售费用主要由运输费、工资薪酬、售后服务费和招待费等构成。报告期内，公司销售费用分别为587.99万元、972.64万元、471.93万元和257.06万元，占当期营业收入比重分别为1.84%、1.73%、0.75%和1.07%，还原运输费用后的销售费用分别为587.99万元、972.64万元、860.48万元和407.72万元，占当期营业收入比重分别为1.84%、1.73%、1.36%和1.70%。

2018年-2020年，公司销售费用率呈逐期下降的态势，2020年公司销售费用率与2019年相比降低0.98%，主要是因：1）上半年受疫情影响，公司现场办公需求有所降低，且下游整车厂商、零部件厂商加强入厂管理，部分交流活动由线下改为线上，办公费、招待费、差旅费相应降低；2）2019年新配套“国六”排放标准量产产品的生产工艺进一步成熟，售后服务费用占收入的比例相应降低；3）公司执行“新收入准则”后将运输费用调整至营业成本；4）受新冠肺炎疫情的影响销售人员平均薪酬略有下降。2021年1-6月，公司销售费用率略有上升，主要系公司营业收入下降所致。

1) 售后服务费分析

报告期内，发行人售后服务费的具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
挑选服务费	6.67	24.53	63.08	4.08
质量索赔费	58.31	99.02	56.86	40.14
其他费用	0.01	-	-	8.63
售后服务费合计	64.99	123.55	119.94	52.85

报告期各期，公司售后服务费的实际发生额分别为 52.85 万元、119.94 万元、123.55 万元和 64.99 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.17%、0.21%、0.20% 和 0.27%，售后服务费金额及占比均较低。

售后服务费主要由挑选服务费、质量索赔费和其他相关费用等构成，其中，挑选服务费主要为了提升产品良率和客户生产稳定性，由发行人指派专员或外包第三方在客户现场协助挑选不良品而发生的相关支出；质量索赔费主要系公司与客户就部分产品质量不稳定的情况进行协商后予以执行的质量索赔款；其他费用主要为对于出现质量问题的产品进行第三方检测支付的费用等。

2019 年售后服务费增长较大主要系当期挑选服务费较高所致，具体原因为：一方面，2019 年，公司国六标准发动机定点的动力系统连接管路产品逐步实现量产，相关产品性能、规格、工艺复杂度、精密度等要求均大幅提高，因此产品的次品率略有增长；另一方面，由于公司向主要整车厂商提供总成件产品，相关产品在 2019 年需求增长激增，公司少数橡胶件供应商在质量保证方面出现产品瑕疵，公司承担了部分间接的处理费用。

2020 年质量索赔费增长较大主要系由于公司电池冷却管总成新产品及国六标准动力系统连接管路相关产品已实现量产供应，该等产品在设计和生产工艺方面相对复杂，产品质量的稳定性相比于成熟产品略低，导致公司当期质量索赔费有所增加。2020 年，公司售后服务费整体占比有所下降，未对公司生产经营产生重大影响。

随着公司电池冷却管总成新产品及国六标准动力系统连接管路等相关产品的量产供应，相关技术和生产工艺逐渐成熟，产品质量逐步趋于稳定，2021 年

1-6 月公司售后服务费较 2020 年下半年有所下降，售后服务费逐渐趋于稳定。2021 年 1-6 月公司售后服务费占当期营业收入的比例为 0.27%，占比较低，不会对公司经营产生重大不利影响。

对于上述实际发生的售后服务费相关事项，公司已安排售后服务人员进行了妥善处理，包括补发相应产品、支付索赔款项等，不存在未解决的重大售后问题。公司发生的售后服务费金额及占比均较低，产品质量不存在重大问题，公司在汽车尼龙管路制造行业具有较高的品牌知名度与行业地位且与主要客户合作稳定，曾获得大众一汽发动机 2018 年度和 2019 年度“优秀供应商”、一汽大众 2019 年度“生产保障奖”、一汽大众 2020 年度“抗疫先锋奖”、康迪泰克 Continental2020 年度“优秀供应商”等荣誉。相关售后服务事项不会对公司后续产品销售产生不利影响。

(2) 同行业可比公司对比分析

报告期内，公司销售费用率与同行业可比公司的对比情况如下：

公司	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
川环科技	6.55%	5.45%	5.57%	5.94%
鹏翎股份	2.26%	2.14%	4.65%	3.87%
腾龙股份	2.82%	3.00%	4.42%	3.80%
中鼎股份	2.80%	3.57%	5.35%	5.19%
天普股份	1.94%	1.62%	2.28%	1.94%
溯联股份	2.29%	2.06%	5.81%	4.91%
可比公司平均值	3.11%	2.97%	4.68%	4.27%
标榜股份	1.07%	0.75%	1.73%	1.84%
可比公司平均值 (还原运输费)	3.49%	3.48%	4.68%	4.27%
标榜股份 (还原运输费)	1.70%	1.36%	1.73%	1.84%

数据来源：同行业公司公开披露的招股说明书或定期报告。

注¹：可比公司平均值（还原运输费）、标榜股份（还原运输费）系将运输费还原至销售费用后与营业收入的比例，腾龙股份、中鼎股份与鹏翎股份 2020 年年度报告暂未披露运输费数据。

注²：可比公司除川环科技外，其他公司已将运输费用列报至营业成本。

报告期内，公司销售费用率低于同行业平均水平，主要原因系：一方面，公司主要产品为尼龙制品，具有重量轻、体积小特点，因此单位产品的运

输成本较低，加之公司销售区域较为集中，部分客户采用自提方式交付，因此公司整体运输费用率较低；另一方面，由于汽车行业进入门槛高，公司进入整车供应体系并获得定点后，一般会形成稳定合作关系，客户维系成本较低；加之，公司客户区域集中，无需较多的驻地销售人员。因此公司销售部门设置较为精简，相应员工薪酬及相关费用较低。

报告期内，公司销售费用率与可比公司平均水平差异主要体现在运输费、职工薪酬方面，公司销售费用率主要科目与可比公司对比情况如下：

项目	2021年1-6月		2020年	
	标榜股份	可比公司平均	标榜股份	可比公司平均
运输费	-	-	-	-
运输费（还原）	0.63%	3.02%	0.61%	2.03%
职工薪酬	0.42%	1.14%	0.31%	1.04%
项目	2019年		2018年	
	标榜股份	可比公司平均	标榜股份	可比公司平均
运输费	0.73%	1.99%	0.53%	1.74%
运输费（还原）	0.73%	1.99%	0.53%	1.74%
职工薪酬	0.39%	0.97%	0.56%	0.87%

数据来源：WIND；

注¹：可比公司除川环科技外均将2020年度运输费及2021年1-6月调整至营业成本。

注²：运输费率（还原）系将运输费用还原至销售费用后与营业收入的比例。

1) 运输费用

报告期内，公司与同行业可比公司的运输费用率情况如下：

公司名称	公司所在地	运输费用率			
		2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
川环科技	四川省	2.96%	2.19%	2.34%	1.99%
鹏翎股份	天津市	-	-	2.10%	2.34%
腾龙股份	江苏省	-	-	1.95%	1.61%
中鼎股份	安徽省	-	-	1.15%	1.15%
天普股份	浙江省	-	-	0.76%	0.79%
溯联股份	重庆市	-	-	3.62%	2.53%
可比公司平均		-	-	1.99%	1.74%
本公司	江苏省	-	-	0.73%	0.53%

注：鹏翎股份、腾龙股份、中鼎股份暂未披露2020年度销售费用-运输费数据。可比公司除川环科技外均将2020年度及2021年1-6月运输费调整至营业成本，2020年及2021年1-6月不存在可比公司运输费率平均值。

考虑到不同年度间数据的可比性，如将 2020 年及 2021 年 1-6 月运输费用还原至销售费用后，公司与同行业可比公司的运输费用率情况如下：

公司名称	公司所在地	运输费用率（还原）			
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
川环科技	四川省	2.96%	2.19%	2.34%	1.99%
鹏翎股份	天津市	-	-	2.10%	2.34%
腾龙股份	江苏省	-	-	1.95%	1.61%
中鼎股份	安徽省	-	-	1.15%	1.15%
天普股份	浙江省	-	0.89%	0.76%	0.79%
溯联股份	重庆市	3.07%	3.00%	3.62%	2.53%
可比公司平均		3.02%	2.03%	1.99%	1.74%
本公司	江苏省	0.63%	0.61%	0.73%	0.53%

注：鹏翎股份、腾龙股份、中鼎股份 2020 年年度报告中未披露运输费数据，天普股份系“运杂费”率、溯联股份系“包装仓储运杂费”费率。可比公司除川环科技外均将 2021 年 1-6 月运输费调整至营业成本。

同行业可比公司的产品种类与公司亦不尽相同，从而导致其运输的方式和成本较公司较高。腾龙股份产品的原材料中包含 50% 的金属及金属制品，因重量、构型等因素导致其运输成本与本公司的尼龙管路产品的运输成本存在差异。鹏翎股份的主要产品以橡胶件为主，其规格体积较大，重量较重，导致运输成本整体较高。中鼎股份的主要产品包括特种橡胶制品，下游行业包括航空航天、军工、高铁等，其运输要求很高，导致其运输成本整体较高。溯联股份主要经营地在重庆和柳州，其客户分散度较高，致使运输费用率相对较高。公司产品主要为尼龙管路产品，质量轻、耐磨损、构型小适宜大批量运输，因此整体的运输成本较低，加之公司销售区域较为集中，部分客户采用自提方式交付，因此公司整体运输费用率较低。

2) 职工薪酬

报告期内，公司与同行业可比公司的销售职工薪酬率、销售人员平均薪酬情况如下：

单位：万元/（年*人）

公司名称	2021 年 1-6 月/2021 年 6 月末			2020 年/2020 年末		
	销售职工薪酬率	销售人员数量	销售人员平均薪酬	销售职工薪酬率	销售人员数量	销售人员平均薪酬
川环科技	1.58%	-	-	1.51%	80	17.60

鹏翎股份	0.79%	-	-	0.56%	81	11.43
腾龙股份	0.63%	-	-	1.00%	122	10.63
中鼎股份	0.16%	-	-	1.72%	433	45.77
天普股份	1.11%	-	-	0.99%	14	12.25
溯联股份	0.62%	26	-	0.45%	25	-
可比公司平均	1.04%	-	-	1.04%	126	19.54
标榜股份	0.42%	11	18.75	0.31%	11	17.23
公司名称	2019年/2019年末			2018年/2018年末		
	销售职工薪酬率	销售人员数量	销售人员平均薪酬	销售职工薪酬率	销售人员数量	销售人员平均薪酬
川环科技	1.07%	36	14.69	1.27%	48	14.12
鹏翎股份	0.60%	82	16.22	0.44%	36	22.09
腾龙股份	0.58%	212	4.42	0.41%	61	6.78
中鼎股份	1.99%	435	53.25	1.80%	438	51.41
天普股份	0.98%	35	7.61	0.72%	36	7.03
溯联股份	0.60%	-	-	0.57%	-	-
可比公司平均	0.97%	160	19.24	0.87%	124	20.29
标榜股份	0.39%	11	18.43	0.56%	14	13.77

注¹：公司销售人员平均薪酬=计入销售费用的职工薪酬/加权平均计薪人数，2021年1-6月数据经年化处理。

注²：加权平均计薪人数=Σ各月销售人员计薪人数/12，并取整。

注³：销售职工薪酬率=计入销售费用的职工薪酬/营业收入。

注⁴：溯联股份暂未披露2018-2020年及2021年1-6月薪酬数据以及2018年末、2019年末销售人员数据，计算可比公司平均值时将其剔除；

注⁵：可比公司（溯联股份除外）未披露2021年6月末销售人员数量。

根据上表，同行业可比公司中鹏翎股份、腾龙股份、溯联股份的销售职工薪酬率与公司差异较小，天普股份、川环科技和中鼎股份的销售职工薪酬率比公司高。川环科技胶管产品对应的客户数量众多，客户的地域分布较广，产品销售的市场集中度较低，但销售人员的数量有限，导致其销售人员薪酬较高。中鼎股份的客户行业分布较多，且国外销售占比较大，2020年度销售团队人数达433人，导致其整体销售人员薪酬较高。公司销售费用中职工费用率较低，主要原因为：公司主要与“大众系”深度合作，客户集中度相对较高，公司得到整车供应商体系认证后，维系成本较低；依托与大众客户的合作，公司较为容易开拓其他整车厂商客户以及为其他一级零部件供应商进行配套，市场开拓成本相对较低；同时，公司客户区域集中，无需较多的驻地销售人员。基于以上多种因素，公司在销售部门设置方面较为精简，因此销售职工薪酬率较低。

根据上表，公司报告期内销售人员平均薪酬处于同行业可比公司中游水平。同行业可比公司中，中鼎股份销售人员平均薪酬水平较高主要原因是中鼎股份及客户分布广泛，海外销售占比较高导致其销售人员平均薪酬水平整体较高，进而拉高行业整体水平。2020年度，腾龙股份营业收入规模较2019年度增长71.44%的同时销售人员规模呈一定下降，使得其销售人员薪酬水平提升较多。

综上所述，公司销售费用率低于同行业可比公司平均水平符合公司实际情况，具备合理性。

汽车零部件行业市场竞争日益激烈，整车制造企业逐步由传统的垂直一体化的生产模式向以整车设计、开发、生产为核心的专业化分工模式转变，部分优质的内资汽车零部件企业专注于细分领域，不断提升技术实力，积累配套开发经验，凭借其高性价比的产品和良好的服务，在细分领域实现突破。一方面，部分优质汽车零部件上市公司凭借技术优势、产品质量优势、品牌影响力等与客户协商较为有利的销售价格，拥有一定的议价能力，享有较好的毛利空间；另一方面，优质汽车零部件上市公司注重费用的预算、控制和考核，有效地保证了费用支出的效率和效果，显著降低了三项费用率。2018-2020年，平均销售费用率小于2%的汽车零部件行业上市公司情况如下：

公司	2020年度	2019年度	2018年度	三年平均值
沪光股份	0.35%	1.41%	1.28%	1.01%
黎明股份	0.93%	1.60%	1.46%	1.33%
万丰奥威	1.90%	2.05%	1.95%	1.97%
新朋股份	0.05%	1.46%	1.43%	0.98%
富临精工	2.17%	1.95%	1.80%	1.97%
金杯汽车	0.70%	0.63%	0.83%	0.72%
华域汽车	1.30%	1.36%	1.42%	1.36%
一汽富维	0.43%	1.21%	0.60%	0.75%
亚普股份	0.76%	2.01%	2.02%	1.60%
常熟汽饰	1.08%	2.05%	1.81%	1.65%
旭升股份	0.76%	1.87%	1.17%	1.27%

数据来源：WIND

2、管理费用

(1) 管理费用构成与变动分析

报告期内，公司的管理费用构成如下：

单位：万元

项 目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
工资薪酬	331.85	53.70%	646.05	46.00%	658.82	50.21%	429.58	40.91%
折旧及摊销	85.99	13.91%	234.22	16.68%	239.36	18.24%	186.01	17.72%
办公及差旅费	84.79	13.72%	220.28	15.68%	199.86	15.23%	185.38	17.66%
中介咨询费	58.18	9.41%	188.81	13.44%	128.33	9.78%	194.77	18.55%
招待费	52.70	8.53%	110.11	7.84%	80.72	6.15%	51.72	4.93%
股份支付费用	-	-	-	-	-	-	-	-
其他	4.50	0.73%	5.09	0.36%	5.13	0.39%	2.49	0.24%
合计	618.01	100.00%	1,404.56	100.00%	1,312.23	100.00%	1,049.95	100.00%
管理费用率	2.58%		2.22%		2.33%		3.28%	

公司管理费用主要由工资薪酬、折旧及摊销、办公差旅费和咨询费等构成。报告期内，公司管理费用分别为1,049.95万元、1,312.23万元、1,404.56万元和618.01万元，占当期营业收入的比例分别为3.28%、2.33%、2.22%和2.58%。

1) 职工薪酬

报告期内，公司与同行业可比公司的管理费用中职工薪酬费用率及人数情况如下：

单位：人

公司名称	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	管理职工薪酬率	管理人员人数	管理职工薪酬率	管理人员人数	管理职工薪酬率	管理人员人数	管理职工薪酬率	管理人员人数
川环科技	1.34%	-	1.65%	139	1.88%	136	2.15%	136
鹏翎股份	2.60%	-	2.79%	190	2.38%	187	2.66%	207
腾龙股份	3.04%	-	3.20%	457	3.06%	426	2.53%	288
中鼎股份	3.43%	-	3.85%	1,346	3.81%	1,363	3.42%	1,384
天普股份	6.12%	-	5.18%	120	4.55%	130	2.68%	129
溯联股份	2.38%	82	2.50%	75	3.39%	-	3.81%	-
可比公司平均	3.15%	-	3.20%	388	3.18%	448	2.87%	429
本公司	1.39%	33	1.02%	34	1.17%	42	1.34%	41

注：溯联股份暂未披露2018年末、2019年末管理人员数据，计算可比公司平均值时将其剔除，同行业其他可比公司暂未披露2021年6月末管理人员数据。

同行业可比公司中川环科技管理职工薪酬率与本公司差异相对较小，其他可比公司管理职工薪酬率均高于本公司，主要系由于除川环科技外其他可比公司拥

有较多经营主体，所需管理人员数量较多，管理体系较为庞大复杂，因此职工薪酬率相对较高。相比于成熟且资本实力雄厚的同行业上市公司，发行人目前处于快速成长期，力求高效管理，部门人员设置较为精简，管理人员数量相对较少，管理人员职工薪酬总额相对较低。

2) 折旧及摊销费

报告期内，公司与同行业可比公司的管理费用中折旧与摊销费率情况如下：

公司名称	折旧及摊销费率			
	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
川环科技	0.51%	0.58%	0.65%	0.46%
鹏翎股份	1.14%	1.20%	1.25%	1.15%
腾龙股份	1.44%	1.49%	1.68%	1.51%
中鼎股份	0.63%	0.79%	0.65%	0.57%
天普股份	2.43%	3.22%	2.91%	2.05%
溯联股份	0.21%	0.29%	0.50%	0.48%
可比公司平均	1.06%	1.26%	1.27%	1.04%
本公司	0.36%	0.37%	0.43%	0.58%

同行业可比公司中川环科技、溯联股份折旧及摊销费率与本公司差异较小，其他可比公司折旧及摊销费率高于本公司。鹏翎股份除天津主厂外拥有5家子公司，分布于四川、江苏、河北等地；腾龙股份除常州主厂外拥有19家子公司，分布于天津、山东、陕西、湖北、广东等地；中鼎股份在境内外拥有多家子公司，在境外设置了研发中心和生产基地；天普股份除宁波主厂外拥有5家境内子公司和1家境外子公司。上述可比公司由于子公司或生产基地较多，且分布相对分散，所需管理用资产相对较多，导致折旧及摊销费用较高。而发行人仅有一处办公场所，生产经营较为集中，未在其他城市或地区设立子公司或生产基地，管理用资产规模相对较小，使得公司折旧及摊销金额相对较低。

综上所述，公司管理费用率低于同行业可比公司平均水平符合公司实际情况，具备合理性。

(2) 同行业可比公司对比分析

报告期内，公司管理费用率与同行业可比公司的对比情况如下：

公司	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
川环科技	3.39%	3.11%	4.39%	4.62%
鹏翎股份	7.09%	7.02%	6.32%	6.56%
腾龙股份	6.45%	6.85%	7.25%	6.16%
中鼎股份	6.57%	7.62%	7.38%	7.30%
天普股份	11.38%	12.20%	10.34%	8.25%
溯联股份	4.47%	4.99%	7.06%	7.77%
平均值	6.56%	7.00%	7.12%	6.78%
标榜股份	2.58%	2.22%	2.33%	3.28%

数据来源：同行业公司公开披露的招股说明书或定期报告。

注：为保障数据可比性，同行业公司均以扣除研发费用后的管理费用计算管理费用率。

报告期内，公司管理费用率低于同行业平均水平，主要系：一方面，公司目前仅有一个经营主体，管理结构较为扁平化，管理人员数量相对较少，管理人员职工薪酬总额相对较低。同行业公司的经营主体相对较多，需要的管理人员数量相对较多，职工薪酬率相对较高；另一方面，公司仅有一处办公场所，经营区域较小且相对集中，管理用资产规模相对较小，使得公司折旧及摊销金额相对较低；同行业公司的经营场所较为分散，折旧及摊销金额亦相对较大。

3、研发费用

(1) 研发费用构成与变动分析

报告期内，公司的研发费用构成如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
材料投入	469.40	42.53%	1,182.99	54.78%	920.35	52.52%	630.27	59.76%
工资薪酬	409.45	37.10%	711.84	32.96%	585.03	33.39%	375.57	35.61%
折旧费	28.84	2.61%	27.72	1.28%	13.03	0.74%	9.95	0.94%
试验费及其他	196.10	17.77%	237.08	10.98%	233.82	13.34%	38.92	3.69%
合计	1,103.79	100.00%	2,159.63	100.00%	1,752.23	100.00%	1,054.71	100.00%
研发费用率	4.61%		3.42%		3.11%		3.30%	

公司研发费用主要由材料投入、工资薪酬等构成。报告期内，公司研发费用分别为1,054.71万元、1,752.23万元、2,159.63万元和1,103.79万元，占当期营业收入的比例分别为3.30%、3.11%、3.42%和4.61%。报告期内公司研发费用投

入逐年增加，公司主要从事汽车尼龙管路及连接件系列产品的研发、生产和销售，需要积极参与汽车整车企业的同步研发并不断投入研发费用进行产品的更新升级，相应的研发投入有所增加。

(2) 同行业可比公司对比分析

公司研发费用占营业收入比例与可比公司对比情况具体如下：

公司	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
川环科技	4.49%	3.66%	3.87%	3.99%
鹏翎股份	3.90%	4.01%	4.13%	3.61%
腾龙股份	4.88%	5.16%	6.22%	5.90%
中鼎股份	4.44%	4.38%	4.87%	4.45%
天普股份	8.70%	7.23%	5.17%	3.56%
溯联股份	3.42%	3.57%	4.26%	4.45%
平均值	4.97%	4.67%	4.75%	4.33%
标榜股份	4.61%	3.42%	3.11%	3.30%

数据来源：同行业公司公开披露的招股说明书或定期报告。

与同行业可比公司相比，公司研发费用占营业收入的比例整体低于可比公司平均水平，主要原因系公司自成立以来专注于汽车尼龙管路领域的研发、生产与销售，力争成为汽车尼龙管路细分领域的领先制造商，因此公司主要集中于尼龙管路及连接件研发，且参与同步研发的整车厂商相对集中，研发投入相对集中。而同行业公司产品种类及配套整车厂商较为分散，综合各类别产品研发所需投入相对较高。同行业可比公司主要研发项目或产品种类具体如下：

公司名称	主要研发项目或产品种类
川环科技	国六多层波纹燃油软管总成、国 VI 环保燃料管关键技术研发、京六环保燃油管开发、符合 ELV 标准中冷器进出气管的开发、高性能 PTFE 燃油管开发、曲轴箱通风软管低渗透氟硅胶整体三通连接软管、车用高性能环保燃料管路、特氟隆液压制动软管总成、通机耐高温通气管等
鹏翎股份	汽车冷却管路产品、汽车发动机燃油管路产品、汽车加油燃油管路产品、汽车底盘燃油管路产品、汽车进气系统产品-塑料管路（吹塑/注塑）、汽车进气系统产品-橡胶管路（挤出/缠布）、汽车天窗排水管路系统、新能源车管路、密封件系统等
腾龙股份	汽车热交换系统空调管路总成、汽车热交换系统连接管、汽车热交换系统附件等汽车热交换领域产品、氢燃料电池及其核心零部件等
中鼎股份	抗震降噪产品、油封制品、密封件（汽车、摩托车、电器、工程机械、矿山、

公司名称	主要研发项目或产品种类
	铁道、石化、航空航天等行业基础元件）、新能源汽车动力电池温控流体管路系统等
天普股份	汽车用高性能液压胶管产品开发、汽车电子系统用高防漏电缠绕硅胶管研发、汽车尾气过滤压力传感器专用压差胶管研制、新能源汽车燃料电池专用冷却胶管研制、汽车压差传感器专用通气管路研发、燃油货车变速箱软管总成研制等
溯联股份	新型燃油和蒸发排放管路系统的研发、耐高温低析出尼龙管材项目的研发、高性能流体管路快速接头及控制阀系列产品的研发、新能源热管理系统多层复合管材的研发、新能源热管理系统专用连接件的研发、新能源汽车专用管路总成的研发、精密注塑零部件项目的研发

综上所述，公司研发费用率低于同行业可比公司平均水平符合公司实际情况，具备合理性。

(3) 研发项目的投入情况

报告期内，公司研发项目的具体情况如下：

单位：万元

项目名称	研发预算	研发费用					实施进度
		2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度	合计	
新能源汽车用耐高低温轻质冷却管路系统的研发	410.00	-	-	-	106.32	106.32	已结题
自带单向阀结构式水管接头的研制与开发	280.00	-	-	-	150.13	150.13	已结题
高强度高阻燃性轿车用多层管路系统的研发	530.00	-	-	151.20	482.01	633.21	已结题
低渗透耐冲击型汽车管路用防撞连接接头的研发	300.00	-	-	-	316.25	316.25	已结题
高稳定高密封性防脱落分体式气管接头的研发	310.00	-	-	324.03	-	324.03	已结题
消音降噪型轿车发动机用脉冲气流管路系统的研发	390.00	-	-	381.89	-	381.89	已结题
可自动检测废气排放的耐高温易定位型曲轴箱通气管路的研发	410.00	-	50.43	424.53	-	474.96	已结题
高强度耐冲击嵌套式汽车燃油管接头的研发	290.00	-	109.57	219.61	-	329.17	已结题
耐高温易拆装型真空管路系统的研发	340.00	-	163.22	250.97	-	414.19	已结题

项目名称	研发 预算	研发费用					实施 进度
		2021年 1-6月	2020年度	2019年度	2018年度	合计	
轿车用安全可靠高稳定性单向阀连接件的研发	430.00	-	398.39	-	-	398.39	已结题
轿车用高导电高阻隔性复合燃油管路的研发	410.00	-	384.44	-	-	384.44	已结题
易装配型轿车用尼龙冷媒管路的研发	370.00	61.42	379.45	-	-	440.89	已结题
高密封高导电双色燃油管接头的研发	460.00	139.25	357.03	-	-	496.29	已结题
新能源汽车热管理系统用多层复合材料管路的研发	730.00	327.25	317.10	-	-	644.36	未结题
防高压泄露低噪声单向阀的研发	470.00	245.55	-	-	-	245.55	未结题
高可靠高密封性双层管组装机成型工艺的研发	480.00	225.93	-	-	-	225.93	未结题
轿车用耐水解轻质波纹冷却管路系统的研发	370.00	104.39	-	-	-	104.39	未结题
合计	-	1,103.79	2,159.63	1,752.23	1,054.71	6,070.36	-

注：研发项目实施进度系截至 2021 年 6 月 30 日的情况。

4、财务费用

报告期内，公司的财务费用明细如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
利息支出	16.08	-14.69%	73.72	-145.64%	87.45	40.04%	107.95	67.07%
减：利息收入	45.58	-41.63%	64.87	-128.16%	23.95	10.97%	9.36	5.82%
汇兑损益	-86.66	79.14%	-70.57	139.41%	140.80	64.47%	52.71	32.75%
银行手续费	6.65	-6.08%	11.10	-21.93%	14.10	6.46%	9.66	6.00%
其他	-	-	-	-	-	-	-	-
合计	-109.50	100.00%	-50.62	100.00%	218.40	100.00%	160.95	100.00%
财务费用率	-0.46%		-0.08%		0.39%		0.50%	

报告期内，公司财务费用分别为 160.95 万元、218.40 万元、-50.62 万元和 -109.50 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.50%、0.39%、-0.08%和-0.46%，公司财务费用主要由利息支出、汇兑损益组成，整体财务费用较低。

5、期间费用员工薪酬情况

(1) 人员部门构成及级别分布

报告期内，发行人列入期间费用的人员部门构成及级别分布情况具体如下：

单位：人

费用	部门构成	级别	2021年6月末	2020年末	2019年末	2018年末
销售费用	商务部、物流部等	中层	3	3	3	4
		普通	8	8	8	10
		合计	11	11	11	14
管理费用	总经办、行政部、证券部、财务部、审计部、采购部等	高层	4	4	4	4
		中层	3	3	3	3
		普通	26	27	35	34
		合计	33	34	42	41
研发费用	技术部、质量部、工程部等	高层	2	2	3	2
		中层	7	7	7	8
		普通	45	47	39	22
		合计	54	56	49	32

(2) 入职时间分布

报告期内，发行人列入期间费用的人员入职时间分布情况具体如下：

单位：人

费用	级别	2021年6月30日	2020年12月31日	2019年12月31日	2018年12月31日
销售费用	3年以下	5	7	5	8
	3-5年	2	0	2	1
	5年以上	4	4	4	5
	合计	11	11	11	14
管理费用	3年以下	14	19	32	32
	3-5年	10	6	3	2
	5年以上	9	9	7	7
	合计	33	34	42	41
研发费用	3年以下	20	23	23	10
	3-5年	14	16	8	7
	5年以上	20	17	18	15
	合计	54	56	49	32

(3) 基本工资和奖金构成

报告期内，发行人的人员薪酬主要由基本工资（含社保及公积金）和奖金构成，具体如下：

单位：万元

费用	级别	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
销售费用	基本工资	74.70	146.74	171.72	135.80
	奖金	26.87	51.39	49.41	43.26
	合计	101.57	198.13	221.13	179.05
管理费用	基本工资	229.69	447.32	504.99	351.21
	奖金	102.16	198.73	153.83	78.37
	合计	331.85	646.05	658.82	429.58
研发费用	基本工资	325.96	545.37	469.59	318.83
	奖金	83.49	166.47	115.45	56.74
	合计	409.45	711.84	585.03	375.57

报告期内，随着发行人业务规模的不断增长，人员薪酬总额整体保持持续增长趋势。

(4) 奖金与绩效匹配关系

发行人员工薪酬由基本工资和年终奖金组成，年终奖金以员工月基本工资为基础，根据个人出勤情况和年终考评结果确定奖金系数，从而计算得出年终奖金。其中，销售人员的绩效考核指标主要包括销售业绩、销售回款、客户满意度等；管理人员绩效主要从其日常工作量、工作成果产出等进行考核；研发人员绩效主要根据其参与的研发项目、研发成果及其贡献程度等因素确定。

(5) 工资与同地区同行业比较情况

① 同地区比较情况

报告期内，发行人列入期间费用的人员平均薪酬与同地区平均工资水平对比情况如下：

单位：万元/年

岗位	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
销售人员	18.75	17.23	18.43	13.77
管理及行政人员	20.42	18.28	14.64	10.74
研发人员	14.62	13.16	11.94	9.63
江苏城镇私营单位就业人员平均工资	-	6.38	5.93	5.49

注：各岗位人员平均年薪=（ \sum 各月薪酬/总计薪人次）*12，2021年1-6月数据经年化处理；江苏城镇私营单位就业人员平均工资数据来源为江苏统计局公布的《江苏统计年鉴》。

根据上表，随着发行人业务规模的不断增长，列入期间费用的人员平均薪酬

呈增长趋势。报告期各期，发行人员工平均薪酬均高于江苏省城镇私营单位就业人员平均工资水平，与发行人实际经营情况相符。

② 同行业比较情况

报告期内，发行人列入销售费用的人员平均薪酬与同行业对比情况如下：

单位：万元/年

公司	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
腾龙股份	-	10.63	4.42	6.78
鹏翎股份	-	11.43	16.22	22.09
中鼎股份	-	45.77	53.25	51.41
天普股份	-	12.25	7.61	7.03
川环科技	-	17.60	14.69	14.12
溯联股份	-	-	-	-
可比公司平均	-	19.54	19.24	20.29
标榜股份	18.75	17.23	18.43	13.77

注¹：可比公司销售人员平均薪酬=计入销售费用的职工薪酬*2/(期末销售人员数+期初销售人员数)。

注²：溯联股份暂未披露销售人员薪酬数据，计算可比公司平均值时将其剔除。

根据上表，发行人销售人员平均薪酬处于同行业可比公司中游水平，除2020年受新冠肺炎疫情的影响销售人员平均薪酬略有下降外，整体呈现上升的良好态势。公司销售人员平均薪酬低于同行业可比公司平均值主要系中鼎股份客户分布较广及海外销售占比较高导致其销售人员平均薪酬整体水平较高，拉高同行业可比公司平均水平所致。

报告期内，发行人列入管理费用的人员平均薪酬与同行业对比情况如下：

单位：万元/年

公司	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
腾龙股份	-	12.85	8.86	8.04
鹏翎股份	-	24.80	19.30	23.45
中鼎股份	-	32.85	32.51	31.05
天普股份	-	12.58	7.51	8.02
川环科技	-	8.11	7.98	9.41
溯联股份	-	-	-	-
可比公司平均	-	18.24	15.23	15.98
标榜股份	20.42	18.28	14.64	10.74

注¹：可比公司管理人员平均薪酬=计入管理费用的职工薪酬*2/(期末管理人员数+期初管理人员数)，天普股份未披露2018年人员结构数据。

注²：溯联股份暂未披露管理人员薪酬数据，计算可比公司平均值时将其剔除。

根据上表，公司管理人员平均薪酬低于同行业可比公司平均值主要系鹏翎股份、中鼎股份管理体系庞大且具有一定的海外业务导致其管理人员平均薪酬整体水平较高，拉高同行业平均水平所致。公司管理人员平均薪酬高于腾龙股份、天普股份及川环科技，处于同行业可比公司中游水平，与公司实际情况相符。

报告期内，发行人列入研发费用的人员平均薪酬与同行业对比情况如下：

单位：万元/年

公司	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
腾龙股份	-	11.48	11.95	12.81
鹏翎股份	-	7.71	8.09	9.60
中鼎股份	-	11.28	11.81	12.24
天普股份	-	9.63	8.12	7.76
川环科技	-	-	-	-
溯联股份	-	-	-	-
可比公司平均	-	10.02	9.99	10.60
标榜股份	14.62	13.16	11.94	9.63

注：可比公司研发人员平均薪酬=计入研发费用的职工薪酬*2/（期末研发人员数+期初研发人员数），川环科技、溯联股份未披露计入研发费用的职工薪酬金额；天普股份2018-2019年研发人员平均薪酬来源于其招股说明书。

根据上表，公司研发人员平均薪酬逐年上涨，与发行人不断加大研发投入的实际情况相符。公司研发人员平均薪酬处于同行业可比公司中上游水平，2019-2020年，公司研发人员平均薪酬已超过可比公司平均值。

6、期间费用归集、记录情况

公司根据其自身经营管理需要发生相关期间费用，期间费用率水平合理，销售费用率、管理费用率、研发费用率低于同行业可比公司具有合理性。公司严格按照《企业会计准则》的相关要求对期间费用进行确认和计量，报告期内期间费用的归集准确，不存在漏记或者跨期确认的情形，亦不存在关联方或前关联方为发行人承担费用的情况。

（五）其他科目分析

1、信用减值损失和资产减值损失

报告期内，公司信用减值损失和资产减值损失明细如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
信用减值损失：	178.77	-37.97	-245.47	-
其中：坏账损失	178.77	-37.97	-245.47	-
资产减值损失：	-21.56	-116.96	-520.27	-89.66
其中：坏账损失	-	-	-	-35.48
存货跌价损失	-21.56	-116.96	-520.27	-54.18
合计	157.21	-154.93	-765.74	-89.66

报告期内，公司资产减值损失金额和信用减值损失合计分别为-89.66万元、-765.74万元、-154.93万元和157.21万元，公司资产减值损失主要系应收款项计提坏账准备和对存货计提跌价准备而形成。2019年度，公司资产减值和信用减值损失金额较大，主要系：一方面，受汽车排放标准由“国五”向“国六”升级影响，公司对“国五”车型适用的存货进行了减值测试，计提了跌价准备导致当期存货跌价损失金额较高；另一方面，受益于公司业绩规模快速扩大，一年以内的应收账款余额增加导致当期坏账损失金额上升。2021年1-6月，公司信用减值损失为178.77万元，主要系对宝沃汽车的部分应收账款收回所致。

2、其他收益

报告期内，公司其他收益分别为109.16万元、584.56万元、261.66万元和84.76万元，主要为与公司日常活动相关的政府补助，具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
政府补助	59.12	257.30	584.56	109.16
个人所得税手续费	25.64	4.36	-	-
合计	84.76	261.66	584.56	109.16

报告期内，公司获得的政府补助均为与收益相关的政府补助，计入“其他收益”科目予以核算。

报告期各期，计入当期损益的政府补助占各期利润总额的比重分别为2.26%、5.43%、1.77%和1.01%，对公司业绩影响较小。

公司收到的计入其他收益的主要政府补助（金额5万元以上）如下：

(1) 2021年1-6月

单位：万元

序号	批准文件	批准机关	金额
1	关于下达 2020 年江阴市三类企业（雏鹰、瞪羚、准独角兽）奖励资金的通知（澄科发规[2021]9 号）	江阴市科学技术局、江阴市财政局	40.00
2	关于拨付 2020 年度第二批省级工业和信息产业转型升级技术改造综合奖补专项资金的通知（锡工信综合[2021]5 号）	无锡市工业和信息化局、无锡市财政局	15.00
合计			55.00

(2) 2020 年度

单位：万元

序号	批准文件	批准机关	金额
1	关于拨付 2019 年度第二批省级工业和信息产业转型升级技术改造综合奖补专项资金的通知（澄工信投资[2020]3 号）	江阴市工业和信息化局	15.00
2	关于做好疫情防控期间失业保险稳岗返还有关工作的通知（澄人社[2020]17 号）	江阴市人力资源和社会保障局、江阴市财政局	12.60
3	关于拨付 2020 年度江阴市工业和信息化专项资金（企业技术改造）的通知（澄工信发〔2020〕26 号）	江阴市工业和信息化局、江阴市财政局	66.30
4	关于拨付 2019 年度江阴市工业和信息化专项资金（中小微、服务型制造）的通知（澄工信中小〔2020〕2 号）	江阴市工业和信息化局、江阴市财政局	47.85
5	关于下达 2020 年度江阴市科技创新专项资金（评审类）项目经费的通知（澄科发规〔2020〕30 号）	江阴市科学技术局、江阴市财政局	100.00
6	关于下达 2020 年度江阴市科技保险补贴资金项目经费的通知（澄科发社〔2020〕47 号）	江阴市科学技术局、江阴市财政局	15.00
合计			256.75

(3) 2019 年度

单位：万元

序号	批准文件	批准机关	金额
1	关于下达 2017 年度我市企业首发上市及新三板挂牌等奖励补助资金的通知（澄财预[2018]104 号）	江阴市财政局、江阴市人民政府金融工作办公室	475.01
2	关于拨付 2019 年度江阴市工业和信息化专项资金（企业技术改造）（澄工信发[2019]26 号）	江阴市工业和信息化局、江阴市财政局	90.90
3	关于拨付 2018 年度江阴市工业和信息化专项	江阴市工业和信息化局、	14.30

序号	批准文件	批准机关	金额
	资金（中小微、服务型制造）（澄工信中小[2019]4号）	江阴市财政局	
合计			580.21

(4) 2018 年度

单位：万元

序号	批准文件	批准机关	金额
1	《关于拨付2018年度江阴市工业和信息化专项资金（企业技术改造）的通知》（澄经信发[2018]19号）	江阴市经济和信息化委员会、江阴市财政局	77.41
2	关于下达2018年度科技创新专项（创新能力提升计划）核准制项目资金（澄科发计[2018]95号）	江阴市科学技术局、江阴市财政局	20.00
3	关于下达2018年度江阴市知识产权专项（核准制项目）资金（澄科发专[2018]94号）	江阴市科学技术局、江阴市财政局	10.00
合计			107.41

3、营业外收入与支出

报告期内，公司营业外收入与营业外支出如下：

单位：万元

项 目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
营业外收入：				
其他	-	5.03	1.68	0.44
合计	-	5.03	1.68	0.44
营业外支出：				
对外捐赠	10.00	-	5.10	5.10
非流动资产毁损报废损失	14.98	3.37	90.98	1.69
预计采购赔偿支出	-	117.87	-	-
其他	-	1.21	0.17	0.93
合计	24.98	122.45	96.25	7.72
利润总额	5,867.15	14,510.31	10,769.99	4,828.96
营业外收入占利润总额比例	-	0.03%	0.02%	0.01%
营业外支出占利润总额比例	0.43%	0.84%	0.89%	0.16%

2021年1-6月，公司无营业外收入。2018年、2019年和2020年，公司营业外收入占利润总额的比重分别为0.01%、0.02%和0.03%，占比较低；报告期内，营业外支出主要为对外捐赠、非流动资产毁损报废损失等，占利润总额的比重分别为0.16%、0.89%、0.84%和0.43%，对公司利润总额的影响较小。

（六）非经常性损益分析

公司在报告期内的非经常性损益如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
非流动资产处置损益	-	-	1.58	-
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	59.12	261.66	584.56	109.16
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债、债权投资和其他债权投资取得的投资收益	38.17	-	1.07	-
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回	108.80	-	-	-
代扣个人所得税手续费返还	25.64	-	-	-
处置长期股权投资产生的投资收益	-	-	37.71	-
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-	-117.42	-94.57	-7.28
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-24.98	250.19	-	-
小计	206.75	394.43	530.35	101.88
所得税影响额	31.01	59.16	73.93	15.28
少数股东权益影响额（税后）	-	-	0.03	-
归属于母公司股东的非经常性损益	175.74	335.26	456.40	86.59
归属于母公司股东扣除非经常性损益后的净利润	4,805.73	12,080.01	8,769.92	4,075.93

报告期内，公司归属于母公司股东的非经常性损益分别为 86.59 万元、456.40 万元、335.26 万元和 175.74 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为 4,075.93 万元、8,769.92 万元、12,080.01 万元和 4,805.73 万元。

（七）纳税情况分析

1、主要税种纳税情况

报告期内公司及子公司实际缴纳的主要税种的税额如下：

（1）所得税纳税情况

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
期初未交数	623.09	505.63	-39.13	16.30
本期应交	837.07	2,099.93	1,632.69	677.31

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
本期已交	1,027.53	1,982.48	1,085.68	732.73
其他减少	-	-	2.24	-
期末未交数	432.63	623.09	505.63	-39.13

上表中，其他减少系本期处置子公司所致。

报告期各期末根据不同纳税主体，对预缴的企业所得税重分类至其他流动资产，合并报表附注中列示的其他流动资产-预缴所得税、应交税费-企业所得税如下：

单位：万元

项目	2021年6月末	2020年末	2019年末	2018年末
应交税费-企业所得税（A）	432.63	623.09	505.63	0.22
其他流动资产-预缴所得税（B）	-	-	-	39.35
合并期末未交数（C=A-B）	432.63	623.09	505.63	-39.13

（2）增值税纳税情况

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
期初未交数	339.02	196.67	-66.96	-18.37
本期应交	765.37	2,628.13	1,406.46	938.98
本期已交	954.44	2,485.78	1,144.97	987.57
其他减少	-	-	-2.14	-
期末未交数	149.94	339.02	196.67	-66.96

上表中，其他减少系本期处置子公司、注销子公司所致。

报告期各期末根据不同纳税主体，对待抵扣的进项税重分类至其他流动资产，合并报表附注中列示的其他流动资产-待抵扣进项税、应交税费-增值税如下：

单位：万元

项目	2021年6月末	2020年末	2019年末	2018年末
应交税费-增值税（A）	149.94	339.02	196.67	-
其他流动资产-待抵扣进项税（B）	-	-	-	66.96
合并期末未交数（C=A-B）	149.94	339.02	196.67	-66.96

2、所得税费用与会计利润的关系

单位：万元

项 目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
利润总额	5,867.15	14,510.31	10,769.99	4,828.96
按法定税率计算的所得税费用	880.07	2,176.55	1,615.50	724.34
子公司适用不同税率的影响	-	-	3.65	-2.40
非应税收入的影响	-	-	-5.66	-
不可抵扣的成本、费用和损失的影响	5.60	12.73	17.13	12.29
使用前期未确认递延所得税资产的可抵扣亏损的影响	-	-	-6.80	-1.26
本期未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异或可抵扣亏损的影响	-	-	-	4.34
子公司享受小微企业所得税优惠政策影响	-	-	-10.01	-
研发费加计扣除	-	-94.24	-91.02	-56.89
所得税费用	885.68	2,095.04	1,522.78	680.43

3、报告期税收政策的变化及对发行人的影响

报告期内，公司适用的税收政策稳定，未发生重大不利变化，亦不存在面临即将实施的重大税收政策调整的情况。

九、资产质量分析

报告期各期末，公司各类资产金额及占总资产的比例如下：

单位：万元

项目	2021年6月末		2020年末		2019年末		2018年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
流动资产	36,496.54	75.55%	36,055.41	75.28%	36,974.20	74.86%	20,563.03	64.39%
非流动资产	11,809.47	24.45%	11,839.30	24.72%	12,417.21	25.14%	11,374.22	35.61%
资产合计	48,306.01	100.00%	47,894.71	100.00%	49,391.41	100.00%	31,937.25	100.00%

2018年末、2019年末、2020年末和2021年6月末，公司资产总额分别为31,937.25万元、49,391.41万元、47,894.71万元和48,306.01万元。

公司流动资产主要系货币资金、应收账款、应收票据、存货等，报告期各期末，公司流动资产占总资产的比例分别为64.39%、74.86%、75.28%和75.55%。公司非流动资产主要系固定资产、在建工程、无形资产、长期待摊费用等，报告期各期末，公司非流动资产占总资产的比例分别为35.61%、25.14%、24.72%和24.45%。2019年，公司流动资产占比上升主要系货币资金、应收账款、应收票

据及应收款项融资增幅较大所致。

（一）流动资产构成及变化分析

报告期各期末，公司的流动资产构成情况如下：

单位：万元

项目	2021年6月末		2020年末		2019年末		2018年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
货币资金	12,651.90	34.67%	9,280.79	25.74%	10,705.79	28.95%	5,186.97	25.22%
应收票据	47.50	0.13%	997.50	2.77%	760.00	2.06%	3,318.52	16.14%
应收账款	6,082.59	16.67%	6,815.98	18.90%	8,314.22	22.49%	4,660.73	22.67%
应收款项融资	5,937.49	16.27%	8,890.53	24.66%	7,118.61	19.25%	-	-
预付款项	555.47	1.52%	319.88	0.89%	73.99	0.20%	212.92	1.04%
其他应收款	5.91	0.02%	6.33	0.02%	120.38	0.33%	3.90	0.02%
存货	11,215.68	30.73%	9,744.40	27.03%	9,881.21	26.72%	7,073.68	34.40%
其他流动资产	-	-	-	-	-	-	106.31	0.52%
流动资产合计	36,496.54	100.00%	36,055.41	100.00%	36,974.20	100.00%	20,563.03	100.00%

1、货币资金

公司货币资金主要为银行存款和其他货币资金。报告期各期末，公司货币资金的构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021年6月末	2020年末	2019年末	2018年末
库存现金	0.07	1.82	2.67	0.12
银行存款	11,377.98	9,278.98	9,232.57	3,060.16
其他货币资金	1,273.85	-	1,470.55	2,126.69
合计	12,651.90	9,280.79	10,705.79	5,186.97

报告期各期末，公司货币资金账面价值分别为 5,186.97 万元、10,705.79 万元、9,280.79 万元和 12,651.90 万元。报告期内，公司经营情况良好，2019 年货币资金余额上升，主要系公司经营性现金流量净额整体较高所致。

2、应收票据和应收款项融资

（1）应收票据和应收款项融资概况

报告期各期末公司持有的应收票据及应收款项融资余额具体分类、金额及占比如下：

单位：万元、%

项目	票据性质	2021年6月末		2020年末		2019年末		2018年末	
		余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
应收票据	商业承兑汇票	50.00	0.84	1,050.00	10.56	800.00	10.10	450.00	13.47
	银行承兑汇票	-	-	-	-	-	-	2,891.02	86.53
应收款项融资	银行承兑汇票	5,937.49	99.16	8,890.53	89.44	7,118.61	89.90	-	-
合计	-	5,987.49	100.00	9,940.53	100.00	7,918.61	100.00	3,341.02	100.00

报告期内，公司应收票据主要为银行承兑汇票，少量商业承兑汇票系上海汽车集团财务有限责任公司、兵工财务有限责任公司等财务公司开具，应收款项融资均为银行承兑汇票。

(2) 应收票据坏账计提情况

公司按照预期信用损失和账龄连续计算的方式对商业承兑汇票计提坏账准备，具体如下：

单位：万元

项目	2021年6月末	2020年末	2019年末	2018年末
应收票据账面余额	50.00	1,050.00	800.00	3,341.02
其中：银行承兑汇票	-	-	-	2,891.02
商业承兑汇票	50.00	1,050.00	800.00	450.00
应收票据坏账准备	2.50	52.50	40.00	22.50
其中：银行承兑汇票	-	-	-	-
商业承兑汇票	2.50	52.50	40.00	22.50
应收票据账面价值	47.50	997.50	760.00	3,318.52
其中：银行承兑汇票	-	-	-	2,891.02
商业承兑汇票	47.50	997.50	760.00	427.50

由于商业承兑汇票流通性相对较差，具有一定的兑付风险，为控制商业承兑汇票不能到期兑付的风险，公司选择商业承兑汇票结算的客户均为行业内信誉较好、规模较大、具有一定行业地位的大型企业，如上海大众动力总成等。

报告期内，公司对商业承兑汇票依照应收款项坏账计提政策进行坏账计提，对于在收入确认时对应收账款进行初始确认，后又将该应收账款转为商业承兑汇票结算的，公司按照账龄连续计算的原则对应收票据计提坏账准备，坏账准备计提合理、充分。报告期内，公司接受少量优质出票方出具的商业承兑汇票，由专人建立票据备查簿管理，及时办理托收手续。公司对商业承兑汇票的风险控制措

施良好，商业承兑汇票均按期兑付，未发生商业承兑汇票兑付违约和追索权纠纷情况，报告期各期末应收票据也不存在追索权纠纷以及重大回收风险。

(3) 已背书或贴现且未到期的应收票据及应收款项融资

报告期各期末，公司已背书或贴现且未到期的应收票据及应收款项融资情况具体如下：

单位：万元

项目	2021年6月末			2020年末		
	终止确认金额	未终止确认金额	期后兑付	终止确认金额	未终止确认金额	期后兑付
银行承兑汇票	-	-	-	-	-	-
商业承兑汇票	-	-	-	-	-	-
合计	-	-	-	-	-	-
项目	2019年末			2018年末		
	终止确认金额	未终止确认金额	期后兑付	终止确认金额	未终止确认金额	期后兑付
银行承兑汇票	438.74	-	438.74	1,428.15	-	1,428.15
商业承兑汇票	-	-	-	-	50.00	50.00
合计	438.74	-	438.74	1,428.15	50.00	1,478.15

报告期内，公司已背书或贴现且未到期的银行承兑汇票均已终止确认，由于银行承兑汇票的承兑人系具有较高信用的商业银行，票据到期不获支付的可能性较低，因此将票据背书转让或贴现后，已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给了转入方，应当终止确认金融资产。对于商业承兑汇票，由于承兑人具有一定的信用风险，公司对已背书或贴现且未到期的商业承兑汇票未终止确认。

报告期各期末，已背书或贴现且未到期的应收票据期后兑付情况良好，不存在无法兑付的情形。

(4) 应收票据及应收款项融资变动原因及合理性说明

2019年末，公司应收票据及应收款项融资合计账面金额7,878.61万元，较2018年末大幅增长137.41%，且增幅高于营业收入增幅，主要是因为：其一，公司客户主要为国内知名的汽车整车厂商和零部件厂商，客户结算时部分采用票据形式，公司收到应收票据后，将部分票据质押给银行作为保证金以开具银行承兑汇票并支付给供应商。2019年公司销售规模实现大幅增长的同时期末质押票据

金额的随之增多，应收票据和应收款项融资余额亦相应增加；其二，公司给予下游客户的信用政策多为 30-60 天，期末应收票据与应收款项融资与各期最后一季度销售收入具备一定相关性，2019 年 4 季度公司实现营业收入 19,037.06 万元，较 2018 年同期增长 106.02%，对应期末应收票据和应收款项融资余额增幅亦超过 100%；其三，2019 年公司将收取的票据进行背书转让、贴现有所减少，使得期末票据余额进一步增加。上述因素使得 2019 年末应收票据及应收款项融资规模大幅增长且增幅大于营业收入增幅。2020 年末，公司应收票据及应收款项融资合计账面金额 9,888.03 万元，较 2019 年末增长 25.50%，主要系公司 2020 年营业收入较 2019 年进一步增长 12.35%的同时于 4 季度提前收到一汽大众采用银行承兑汇票方式支付的部分货款。2021 年 6 月末，公司应收票据及应收款项融资合计账面金额 5,984.99 万元，较 2020 年末下降 39.47%，公司给予下游客户的信用政策多为 30-60 天，期末应收票据与应收款项融资与各期最后一季度销售收入具备一定相关性，2021 年 2 季度公司实现营业收入 13,305.57 万元，较 2020 年 4 季度下降 28.61%，二者变动总体保持匹配。

综上所述，公司各期末应收票据及应收款项融资余额变动原因真实、合理。

(5) 汇票结算方式的同行业比较

报告期各期末，公司与同行业可比公司应收账款、应收票据及应收款项融资占流动资产的比例对比如下：

项目	2021 年 6 月末		2020 年末		2019 年末		2018 年末	
	标榜股份	可比公司平均值	标榜股份	可比公司平均值	标榜股份	可比公司平均值	标榜股份	可比公司平均值
应收账款	16.67%	27.53%	18.90%	27.58%	22.49%	33.14%	22.67%	32.45%
应收票据及应收款项融资	16.40%	16.56%	27.42%	15.92%	21.31%	9.09%	16.14%	8.56%
合计	33.07%	44.09%	46.32%	43.50%	43.79%	42.23%	38.80%	41.01%

数据来源：可比公司招股说明书、定期报告等公开资料。

由上可知，公司与同行业可比公司均采用汇票方式进行货款结算，报告期各期末同行业可比公司流动资产中应收票据及应收款项融资占比平均在 10%左右，公司则平均占比在 20%左右，主要系公司在收到商业汇票后将部分票据质押给银行作为保证金以开具银行承兑汇票并支付给供应商，因此期末应收票据及应收款项融余额及占比高于同行业可比公司，具备合理性。

(6) 应收票据及应收款项融资期后回收情况

报告期各期末，公司应收票据及应收款项融资期后回收情况具体如下：

单位：万元

期间	期末余额	期后回收情况		期后回收率
		期后托收	期后背书转让或贴现	
2021年1-6月	5,987.49	2,500.49	-	41.76%
2020年度	9,940.53	9,940.53	-	100.00%
2019年度	7,918.61	7,867.38	51.23	100.00%
2018年度	3,341.02	3,291.02	50.00	100.00%

注：2021年6月末期后回收情况系截至2021年8月31日。

报告期内，公司应收票据和应收款项融资主要为银行承兑汇票，少量商业承兑汇票系上海汽车集团财务有限责任公司、兵工财务有限责任公司等财务公司开具。报告期各期末，应收票据及应收款项融资均在期后实现到期托收、背书转让或者贴现，期后兑付情况正常，未发生到期无法兑付的商业汇票情形。

3、应收账款

报告期各期末，公司应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2021年6月末	2020年末	2019年末	2018年末
账面余额	6,434.51	7,296.64	8,763.41	4,913.61
减：坏账准备	351.92	480.66	449.19	252.88
账面价值	6,082.59	6,815.98	8,314.22	4,660.73

报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为4,660.73万元、8,314.22万元、6,815.98万元和6,082.59万元，应收账款账面价值金额呈先增后减趋势。

(1) 应收账款余额与营业收入对比分析

报告期各期末，公司应收账款余额的变动趋势如下表所示：

单位：万元

项目	2021年6月末 /2021年1-6月	2020年末 /2020年度	2019年末/ 2019年度	2018年末/ 2018年度
应收账款余额	6,434.51	7,296.64	8,763.41	4,913.61
应收账款余额同比增幅	-11.82%	-16.74%	78.35%	16.69%
营业收入	23,930.72	63,219.99	56,271.51	31,980.40
营业收入同比增幅	-15.99%	12.35%	75.96%	19.35%

项目	2021年6月末 /2021年1-6月	2020年末 /2020年度	2019年末/ 2019年度	2018年末/ 2018年度
应收账款余额占营业收入比例	13.44%	11.54%	15.57%	15.36%

注：2021年6月末/2021年1-6月应收账款余额占营业收入比例数据已经年化。

公司主要客户为大型汽车整车厂商或优秀的汽车零部件供应商，该等客户对合同履行和货款支付管理严格且规范，信用周期一般为30天至60天。报告期内，公司对主要客户的信用政策和结算方式未发生变化。

报告期各期末，公司应收账款余额分别为4,913.61万元、8,763.41万元、7,296.64万元和6,434.51万元，占营业收入的比例分别为15.36%、15.57%、11.54%和13.44%。

2018年末和2019年末，公司应收账款余额同比增幅为16.69%和78.35%，同期营业收入增幅为19.35%和75.96%，应收账款增长速度与同期营业收入增长速度基本保持一致。2020年末，公司期末应收账款余额及占营业收入比例有所下降，主要系一汽大众于2020年12月提前支付了部分货款所致。2021年6月末，公司期末应收账款余额占营业收入比例（经年化后）略有上升。

报告期内，公司顺应汽车轻量化以及节能减排的发展趋势，成功抓住汽车排放标准由“国五”向“国六”升级的发展契机，于2016年底至2017年初获得下游“大众系”等整车厂下发的动力系统燃油管、曲轴箱通气管、AKF管等多款核心“国六”标准产品定点信，并于2019年逐步实现量产配套供应，带动公司2018-2020年整体营业收入规模逐年快速增长的同时应收账款期末余额亦随之大幅增长，二者变动趋势整体较为匹配。报告期内公司主要客户信用政策未发生放宽延长的情形，信用政策执行情况良好，不存在放宽信用政策对部分客户实现收入增长的情形。

（2）应收账款余额账龄分布情况

1) 应收账款余额结构

报告期各期末，公司应收账款余额账龄分布情况具体如下：

单位：万元

项目	2021年6月末		2020年末		2019年末		2018年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	6,403.02	99.51%	7,206.72	98.77%	8,743.26	99.77%	4,894.57	99.61%
1-2年	22.18	0.34%	80.62	1.10%	7.44	0.08%	5.01	0.10%
2-3年	0.00	0.00%	0.04	0.00%	2.85	0.03%	12.77	0.26%
3年以上	9.31	0.14%	9.27	0.13%	9.85	0.11%	1.26	0.03%
合计	6,434.51	100.00%	7,296.64	100.00%	8,763.41	100.00%	4,913.61	100.00%

报告期各期末，公司应收账款余额结构较为稳定，公司账龄在1年以内的应收账款占比分别为99.61%、99.77%、98.77%和99.51%，应收账款结构良好。

2) 应收账款逾期情况

报告期各期末，公司应收账款逾期情况具体如下：

单位：万元

项目	2021年6月末	2020年末	2019年末	2018年末
应收账款余额	6,434.51	7,296.64	8,763.41	4,913.61
其中：信用期内	5,468.29	5,699.73	8,062.83	4,060.62
信用期外	966.22	1,596.91	700.58	852.99
其中逾期1年以上的金额	29.91	30.52	14.22	18.65

报告期内公司应收账款周转情况良好，主要客户均按合同约定的货款支付条款进行结算，部分规模较小的客户实际结算周期略有滞后，从而形成短期货款逾期的情况。2020年末，公司期末应收账款逾期金额为1,596.91万元，较以前年度增加较多，主要系上海大众动力总成、鹏翎股份部因产品变更、经办人员变更等因素使得部分产品货款结算审批流程有所滞后，致使期末出现一定暂时性逾期。截至2021年2月末，上述逾期货款均已收回。总体而言，公司应收账款周转情况良好，不存在大额长期逾期的情形。

(3) 应收账款坏账准备计提情况

2018年，公司按已发生损失模型计提坏账准备的应收账款，公司于2019年1月1日起按照预期信用损失模型计提坏账准备的应收账款。

公司应收账款按账龄计提坏账准备比例与预计信用损失率与同行业公司的比较情况如下：

账龄	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
川环科技	5%	10%	30%	50%	80%	100%
鹏翎股份	5%	10%	30%	50%	50%	50%
腾龙股份	5%	10%	30%	60%	100%	100%
中鼎股份	5%	10%	30%	50%	50%	100%
天普股份	5%	20%	50%	100%	100%	100%
溯联股份	5%	10%	30%	50%	80%	100%
标榜股份	5%	10%	50%	100%		

数据来源：同行业公司公开披露的招股说明书或定期报告。

公司应收账款坏账计提政策与同行业公司不存在重大差异，坏账准备计提充分、谨慎。

1) 2021年6月末

2021年6月30日，公司按照预期信用损失模型计提坏账准备的情况如下：

单位：万元

类别	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例	金额	计提比例	
单项计提预期信用损失的应收账款	22.03	0.34%	22.03	100.00%	0.00
按组合计提预期信用损失的应收账款	6,412.48	99.66%	329.89	5.14%	6,082.59
其中：销售货款	6,412.48	99.66%	329.89	5.14%	6,082.59
合计	6,434.51	100.00%	351.92	-	6,082.59

其中，单项计提预期信用损失的应收账款具体情况如下：

单位：万元

单位名称	应收账款	坏账准备	计提比例	计提理由
宝沃汽车	22.03	22.03	100%	客户经营困难，预计无法收回
合计	22.03	22.03	-	-

宝沃汽车因疫情等原因生产未能完全恢复，经营困难，应收账款已逾期。公司结合实际情况估计应收款项无法收回，单项计提坏账准备 22.03 万元，占 2021 年 1-6 月营业利润的比例低于 1%，影响较小。

其中，按组合计提预期信用损失的应收账款具体情况如下：

单位：万元

账龄	2021年6月30日		
	应收账款	坏账准备	计提比例
1年以内	6,394.67	319.73	5%
1-2年	8.50	0.85	10%
2-3年	0.00	0.00	50%
3年以上	9.31	9.31	100%
合计	6,412.48	329.89	-

2) 2020年末

2020年末，公司按照预期信用损失模型计提坏账准备的情况如下：

单位：万元

类别	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例	金额	计提比例	
单项计提预期信用损失的应收账款	236.41	3.24%	118.20	50.00%	118.20
按组合计提预期信用损失的应收账款	7,060.24	96.76%	362.46	5.13%	6,697.77
其中：销售货款	7,060.24	96.76%	362.46	5.13%	6,697.77
合计	7,296.64	100.00%	480.66	-	6,815.98

其中，单项计提预期信用损失的应收账款具体情况如下：

单位：万元

单位名称	应收账款	坏账准备	计提比例	计提理由
宝沃汽车	236.41	118.20	50%	部分可能无法收回
合计	236.41	118.20	-	-

宝沃汽车因疫情等原因生产未能完全恢复，经营状况不佳，应收账款已逾期。公司结合实际情况估计部分应收款项可能无法收回，单项计提坏账准备 118.2 万元，占 2020 年营业利润的比例低于 1%，影响较小。

其中，按组合计提预期信用损失的应收账款具体情况如下：

单位：万元

账龄	2020年末		
	应收账款	坏账准备	计提比例
1年以内	7,038.46	351.92	5%
1-2年	12.47	1.25	10%
2-3年	0.04	0.02	50%
3年以上	9.27	9.27	100%

账龄	2020 年末		
	应收账款	坏账准备	计提比例
合计	7,060.24	362.46	-

3) 2019 年末

2019 年末，公司按照预期信用损失模型计提坏账准备的情况如下：

单位：万元

类别	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例	金额	计提比例	
单项计提预期信用损失的应收账款	-	-	-	-	-
按组合计提预期信用损失的应收账款	8,763.41	100.00%	449.19	5.13%	8,314.22
其中：销售货款	8,763.41	100.00%	449.19	5.13%	8,314.22
合计	8,763.41	100.00%	449.19	-	8,314.22

其中，按组合计提预期信用损失的应收账款具体情况如下：

单位：万元

账龄	2019 年末		
	应收账款	坏账准备	计提比例
1 年以内	8,743.26	437.16	5%
1—2 年	7.44	0.74	10%
2—3 年	2.85	1.43	50%
3 年以上	9.85	9.85	100%
合计	8,763.41	449.19	-

4) 2018 年末

2018 年末，公司按照已发生损失模型计提坏账准备的情况如下：

单位：万元

类别	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例	金额	计提比例	
单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款	-	-	-	-	-
按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	4,913.61	100.00%	252.88	5.15%	4,660.73
其中：销售货款	4,913.61	100.00%	252.88	5.15%	4,660.73
单项金额虽不重大但单独计提坏账准备的应收账款	-	-	-	-	-
合计	4,913.61	100.00%	252.88	-	4,660.73

其中，按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款具体情况如下：

单位：万元

账龄	2018 年末		
	应收账款	坏账准备	计提比例
1 年以内	4,894.57	244.73	5%
1—2 年	5.01	0.50	10%
2—3 年	12.77	6.39	50%
3 年以上	1.26	1.26	100%
合计	4,913.61	252.88	-

报告期内公司主要客户经营规模行业领先、资金实力雄厚、资信情况较好，主要配套供应的上汽大众、一汽大众等整车厂报告期内乘用车市场份额保持领先，受汽车行业发展增速放缓、新冠疫情影响较小，上述因素使得公司各期末应收账款期后回款情况良好，发生坏账的风险较低，应收账款坏账准备计提充分。

(4) 应收账款前五名客户情况

报告期各期末，公司应收账款余额前五名客户情况如下：

1) 2021 年 6 月末

单位：万元

2021 年 6 月末			
序号	客户名称	应收账款余额	占应收账款余额比例
1	一汽-大众汽车有限公司	2,123.80	33.01%
2	上海大众动力总成有限公司	1,312.21	20.39%
3	天津鹏翎集团股份有限公司	693.15	10.77%
4	上汽大众汽车有限公司	367.97	5.72%
5	大众一汽发动机（大连）有限公司	361.37	5.62%
合计		4,858.52	75.51%

2) 2020 年末

单位：万元

2020 年末			
序号	客户名称	应收账款余额	占应收账款余额比例
1	上海大众动力总成有限公司	2,668.82	36.58%
2	天津鹏翎集团股份有限公司	1,930.45	26.46%
3	大众一汽发动机（大连）有限公司	368.60	5.05%
4	无锡二橡胶股份有限公司	300.85	4.12%
5	江苏鹏翎胶管有限公司	287.04	3.93%
合计		5,555.76	76.14%

3) 2019 年末

单位：万元

2019 年末			
序号	客户名称	应收账款余额	占应收账款余额比例
1	一汽-大众汽车有限公司	3,055.55	34.87%
2	上海大众动力总成有限公司	2,351.58	26.83%
3	大众一汽发动机（大连）有限公司	650.80	7.43%
4	天津鹏翎集团股份有限公司	480.32	5.48%
5	上汽大众汽车有限公司	284.02	3.24%
合计		6,822.27	77.85%

4) 2018 年末

单位：万元

2018 年末			
序号	客户名称	应收账款余额	占应收账款余额比例
1	上海大众动力总成有限公司	1,032.24	21.01%
2	一汽-大众汽车有限公司	843.70	17.17%
3	天津鹏翎集团股份有限公司	415.82	8.46%
4	大众一汽发动机（大连）有限公司	379.80	7.73%
5	无锡二橡胶股份有限公司	371.49	7.56%
合计		3,043.05	61.93%

报告期内，公司应收账款余额前五名客户整体较为稳定，与对应客户销售收入整体匹配。

(5) 应收账款期后回款情况

截至 2021 年 8 月末，公司各期末应收账款期后回款情况具体如下：

单位：万元、%

项目	2021 年 6 月末		2020 年末		2019 年末		2018 年末		
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
应收账款余额	6,434.51	-	7,296.64	-	8,763.41	-	4,913.61	-	
期后回款情况	半年内	5,625.82	87.43	7,222.92	98.99	8,515.37	97.17	4,864.08	98.99
	半年至一年	-	-	14.38	0.20	158.11	1.80	29.38	0.60
	一年至两年	-	-	-	-	62.41	0.71	10.83	0.22
	两年以上	-	-	-	-	-	-	-	-
	小计	5,625.82	87.43	7,237.30	99.19	8,735.89	99.68	4,904.30	99.81

截至 2021 年 8 月 31 日，公司各期末应收账款期后回款比率分别为 99.81%、99.68%、99.19% 和 87.43%，其中期后半年内回款比率分别为 98.99%、97.17%、

98.99%和 87.43%，应收账款总体回款情况良好，不存在大额长期逾期的情形。

（6）第三方回款情况

1) 报告期第三方回款情况

2021 年 1-6 月，公司第三方回款情况如下：

单位：万元

实际客户名称	第三方回款单位名称	代付款币种	代付款原币金额	折算本币金额	回款方与实际客户的关系	占当期营业收入比例
北京宝沃汽车股份有限公司昌平分公司	北汽福田汽车股份有限公司佛山汽车厂	人民币	214.16	214.16	签订应付账款转让协议	0.89%
合计				214.16	-	0.89%

2020 年，公司无第三方回款情况。

2019 年，公司第三方回款情况如下：

单位：万元

实际客户名称	第三方回款单位名称	代付款币种	代付款原币金额	折算本币金额	回款方与实际客户的关系	占当期营业收入比例
ContiTech North America, Inc	CONTINENTAL TIRE THE AMERICAS LLC	USD	7.45	50.64	同一集团内企业	0.09%
合计				50.64	-	0.09%

2018 年，公司第三方回款情况如下：

单位：万元

实际客户名称	第三方回款单位名称	代付款币种	代付款原币金额	折算本币金额	回款方与实际客户的关系	占当期营业收入比例
ContiTech North America, Inc	CONTINENTAL TIRE THE AMERICAS LLC	USD	19.46	126.70	同一集团内企业	0.40%
合计				126.70	-	0.40%

2) 第三方回款的原因说明

2018-2020 年，发行人第三方回款均系 ContiTech North America, Inc 及其他康迪泰克集团海外子公司之间统一资金支付安排所致，集团型客户在综合考虑各子公司财务状况、现金流情况等因素后以代付款的形式统一安排付款，在提高结

算效率的同时对集团内各子公司的财务状况进行调节与平衡，具备商业合理性。

2021年1-6月，发行人第三方回款为北汽福田汽车股份有限公司佛山汽车厂（以下简称“北汽福田”）代北京宝沃汽车股份有限公司昌平分公司（以下简称“宝沃汽车”）付款。宝沃汽车由于经营困难，决定将其相关资产转让给北汽福田，宝沃汽车、北汽福田及发行人三方签订应付账款转让协议，同意由北汽福田继承宝沃汽车对发行人的应付材料款，因此2021年1-6月由北汽福田代宝沃汽车向发行人付款214.16万元。2021年1-6月发行人第三方回款具备商业合理性。

3) 保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人第三方回款情况真实，原因主要系客户集团内统一结算、第三方回款单位与实际客户签订应付账款转让协议，具备必要性与商业合理性，资金流、实物流与合同约定及商业实质一致。

(7) 新冠疫情、汽车行业景气度变化及客户经营压力对应收账款回款的影响

报告期内公司下游客户主要为“大众系”整车厂以及鹏翎股份、无锡二橡胶股份有限公司等国内优秀汽车零部件制造商，优质的客户群体有利于公司提升盈利能力和抗风险能力，报告期内公司应收账款期后半年内的回款率平均在90%以上，应收账款回款情况良好，整体受新冠疫情、汽车行业景气度变化及客户经营压力的影响较小，发生坏账风险较低，应收账款坏账计提充分。具体说明下：

1) 我国汽车行业进入发展成熟期，“大众系”品牌集中度稳步提升

据中国汽车工业协会统计，自2009年我国首次成为全球最大的汽车市场后，连续11年位列全球汽车市场第一，2009年至2017年我国汽车销量复合增长率达9.83%。2018年，我国汽车工业发展在宏观经济发展增速承压、经济结构化调整、居民消费需求下滑、中美贸易摩擦等大环境下，加之行业内低排量乘用车购置优惠政策退出等因素的影响，当年汽车行业首次出现产销下滑局面，整个产业逐步进入发展成熟期，由高增长阶段向高质量阶段发展。

从市场份额上看，报告期内我国乘用车市场前十大车企销售合计占比分别为58.57%、59.84%、59.11%和59.72%，市场份额逐步向头部集中，汽车品牌效应

愈发明显。从品牌上看，合资品牌占据我国乘用车市场的主导地位。一汽大众与上汽大众作为最早进入我国市场的合资品牌整车厂商，经过多年的发展形成了较高的品牌知名度和市场认可度，市场销量始终保持前列。在汽车行业整体进入调整期阶段，一汽大众与上汽大众的市场销量依旧保持稳定，2018至2020年及2021年1-6月两家合计市场销量占比分别为17.33%、18.88%、17.73%和17.38%，市场份额保持领先。

因此，在我国汽车行业迈入发展成熟期的背景下，汽车行业已由高增长阶段向高质量发展阶段转变，公司下游主要客户一汽大众与上汽大众凭借技术优势及较高的品牌市场认可度，其国内市场份额逐步提升，在带动公司销售规模快速增长的同时也保证了公司货款回收的稳定性。

2) 新冠疫情对应收账款的影响为暂时性影响

受新冠疫情影响，国内汽车行业2020年1季度整体产销水平探底，公司下游客户生产经营也受到一定程度不利影响，主要客户订单需求出现不同程度下降或滞后。2020年2季度以来，随着疫情在国内得到良好控制，汽车行业各企业开始有序复工，叠加各地对汽车消费政策的大力支持，国内汽车销量在2020年4月开始探底反转，销售端的需求复苏使得下游整车厂及汽车零部件制造商经营压力逐步降低，资金情况逐步转好，并逐步提升生产节奏并增加采购订单，带动公司2020年2季度主营业务收入较2020年1季度环比增长49.56%，2020年全年营业收入较2019年增长12.35%，增长态势良好。

于此同时，受“新冠疫情”的影响，2020年末对上海大众动力总成、鹏翎股份等客户出现部分货款未能及时结算而发生逾期的情况，但整体应收账款余额较2019年末减少1,466.77万元，且2020年应收账款周转天数仍保持在50天以内。截至2021年8月31日，2020年末应收账款已回款7,237.30万元，回款率99.19%，回款情况良好。

根据中国汽车工业协会统计数据，2020年我国汽车总体销量自4月份以来持续保持增长，全年销量完成2,531.1万辆，同比增速收窄至2%以内，销量继续蝉联全球第一。在乘用车领域，2020年12月我国乘用车当月实现销售237.5万辆，环比增长3.3%，同比增长7.2%，市场延续稳定增长势头，2020年全年乘用车

车产销量分别为 1,999.4 万辆和 2,017.8 万辆，同比下降 6.5% 和 6.0%，降幅较上年收窄 2.7 个百分点和 3.6 个百分点。因此，新冠疫情对汽车行业全年整体影响较小。

综上所述，新冠疫情对公司应收账款回收的影响仅为暂时性影响，2020 年末应收账款余额逐步下降，回款情况总体良好。

3) 主要客户经营规模行业领先、资信情况较好

公司主要客户为一汽大众、上汽大众等知名整车厂商以及鹏翎股份、无锡二橡胶股份有限公司等优质汽车零部件企业，其中：上汽大众 2018-2020 年实现营业收入 2,593.00 亿元、2,359.50 亿元、1,744.97 亿元，实现归属于母公司利润 280.16 亿元、200.50 亿元、154.89 亿元；一汽大众最终控制方中国第一汽车集团有限公司 2018-2020 年实现营业收入 5,940.30 亿元、6,177.34 亿元、6,974.25 亿元，实现净利润 310.13 亿元、317.34 亿元、334.74 亿元；鹏翎股份 2018-2020 年实现收入 14.58 亿元、16.01 亿元、16.75 亿元，实现净利润 1.27 亿元、1.45 亿元、-0.69 亿元，无锡二橡胶股份有限公司亦为无锡地区知名的汽车零部件企业。

因此，报告期内公司主要客户经营规模行业领先、资金实力雄厚、资信情况较好，期后回款总体较为及时、稳定，发生坏账的风险较低。

4、预付款项

报告期各期末，公司预付款项账面价值分别为 212.92 万元、73.99 万元、319.88 万元和 555.47 万元，该等款项主要系公司向供应商预付的货款。

5、其他应收款

报告期各期末，公司其他应收款账面价值分别为 3.90 万元、120.38 万元、6.33 万元和 5.91 万元，金额整体较低。2019 年末，公司其他应收款主要为应收泓瑞鑫收购标榜汽饰的股权受让款 120.00 万元，相关款项已于 2020 年 4 月结清。

报告期各期末，公司其他应收款账面余额及坏账准备如下：

单位：万元

类别	2021年6月末		2020年末		2019年末		2018年末	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
余额	6.22	100.00%	6.67	100.00%	126.71	100.00%	4.10	100.00%
其中：一年以内	6.22	100.00%	6.67	100.00%	126.71	100.00%	4.10	100.00%
坏账准备	0.31	-	0.33	-	6.34	-	0.21	-
账面净值	5.91	-	6.33	-	120.38	-	3.90	-

6、存货

(1) 存货构成及变动分析

报告期内，公司存货主要由原材料、在产品、库存商品和发出商品等构成，存货的具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年6月末		2020年末		2019年末		2018年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	5,999.90	51.48%	4,975.42	48.19%	3,558.22	33.61%	3,288.10	44.95%
在产品	989.74	8.49%	902.76	8.74%	885.65	8.37%	555.96	7.60%
委托加工物资	98.64	0.85%	109.03	1.06%	141.09	1.33%	90.13	1.23%
库存商品	2,883.46	24.74%	2,951.19	28.58%	2,945.87	27.83%	2,272.64	31.07%
发出商品	1,683.81	14.45%	1,386.16	13.43%	3,054.69	28.86%	1,107.93	15.15%
账面余额	11,655.56	100.00%	10,324.55	100.00%	10,585.52	100.00%	7,314.75	100.00%
减：跌价准备	439.88	-	580.15	-	704.31	-	241.08	-
账面价值	11,215.68	-	9,744.40	-	9,881.21	-	7,073.68	-

报告期各期末，公司存货账面价值分别为 7,073.68 万元、9,881.21 万元、9,744.40 万元和 11,215.68 万元，占流动资产的比例分别为 34.40%、26.72%、27.03% 和 30.73%，占比整体较高，主要原因为：由于汽车行业特性，公司需根据其生产计划，结合订单预测及安全库存等进行备货，加之公司部分整车厂客户采用“零库存”管理，要求供应商将产品发往指定仓库，客户根据实际生产需要领用产品后一般次月进行结算，因此报告期各期末备货及发出的存货金额较大。

报告期各期末，公司存货余额逐年增长，主要原因系公司按照客户需求及自身生产计划调整原材料和库存商品的备货，随着公司销售规模的不断增长，公司各期末备货的存货规模亦有所增加。

各类别存货中，原材料、发出商品的占比变动较大，具体分析如下：

1) 原材料

报告期各期末，原材料余额分别为 3,288.10 万元、3,558.22 万元、4,975.42 万元和 5,999.90 万元，占存货余额的比例分别为 44.95%、33.61%、48.19% 和 51.48%。2019 年末，原材料余额占比与 2018 年末相比下降 11.34 个百分点，主要原因是年末发出商品余额大幅增加，使得原材料的占比相对降低。

① 原材料数量、金额、周转率分析

报告期内，公司原材料占期末存货余额的比例分别为 44.95%、33.61%、48.19% 和 51.48%，期末原材料主要包括阀泵等功能件、塑料件、塑料粒子和橡胶件等，各期末原材料具体构成如下：

单位：万元、万件、吨

原材料名称	2021 年 6 月末		2020 年末		2019 年末		2018 年末	
	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量
阀泵等功能件	1,768.33	141.53	1,342.90	103.40	860.58	77.63	1,067.22	97.48
塑料件	2,056.96	250.93	1,695.20	220.12	1,413.60	230.32	1,123.01	249.22
塑料粒子	1,341.99	370.86	1,145.17	375.26	603.93	155.66	585.56	135.26
橡胶件	570.58	887.19	552.30	907.62	506.40	848.10	413.77	614.13
其他原材料	262.03	-	239.84	-	173.72	-	98.53	-
合计	5,999.90	-	4,975.42	-	3,558.22	-	3,288.10	-

根据上表，公司各期末原材料主要为阀泵等功能件、塑料件、塑料粒子和橡胶件，上述主要原材料各期末数量、金额及周转情况如下：

A、阀泵等功能件

项目	2021 年 6 月末 /2021 年 1-6 月	2020 年末 /2020 年度	2019 年末 /2019 年度	2018 年末/ 2018 年度
结余数量（万件）	141.53	103.40	77.63	97.48
结余金额（万元）	1,768.33	1,342.90	860.58	1,067.22
单价(元/件)	12.49	12.99	11.09	10.95
耗用量（万件）	357.46	947.97	929.41	760.71
周转率	5.84	10.47	10.62	6.61
周转天数	62.50	34.85	34.38	55.20

注 1：周转率=本期耗用量*2/（期初结余数量+期末结余数量），下同。

注 2：2021 年 1-6 月周转率及周转天数经年化计算，下同。

B、塑料件

项目	2021年6月末 /2021年1-6月	2020年末 /2020年度	2019年末 /2019年度	2018年末/ 2018年度
结余数量(万件)	250.93	220.12	230.32	249.22
结余金额(万元)	2,056.96	1,695.20	1,413.60	1,123.01
单价(元/件)	8.20	7.70	6.14	4.51
耗用量(万件)	461.20	1,708.45	2,528.43	1,775.60
周转率	3.92	7.59	10.55	6.64
周转天数	93.20	48.12	34.61	54.93

C、橡胶件

项目	2021年6月末 /2021年1-6月	2020年末 /2020年度	2019年末 /2019年度	2018年末/ 2018年度
结余数量(万件)	887.19	907.62	848.10	614.13
结余金额(万元)	570.58	552.30	506.40	413.77
单价(元/件)	0.64	0.61	0.60	0.67
耗用量(万件)	2,606.35	5,659.50	4,748.06	2,512.49
周转率	5.81	6.45	6.49	4.46
周转天数	62.84	56.62	56.20	81.77

D、塑料粒子

项目	2021年6月末 /2021年1-6月	2020年末 /2020年度	2019年末 /2019年度	2018年末/ 2018年度
结余数量(吨)	370.86	375.26	155.66	135.26
结余金额(万元)	1,341.99	1,145.17	603.93	585.56
单价(元/千克)	36.19	30.52	38.80	43.29
耗用量(吨)	645.84	1,488.84	1,452.47	1,042.34
周转率	3.46	5.61	9.99	7.17
周转天数	105.42	65.08	36.55	50.88

根据上表，公司主要原材料的周转天数整体在 30-60 天，期末结余量通常为 2 个月左右的库存储备。公司根据客户订单及生产滚动预测安排材料采购及生产，期末原材料储备水平及余额占比相对较高的主要原因是：第一，公司进口原材料占比较高，进口原材料采购占比接近 60%。根据采购协议的相关约定，境外供应商通常采用 EXW/FCA 贸易模式，即供应商与物流商办理完货物交接并提供提单等资料后，即完成了交付义务，后续由公司承担办理运输、保险、报关等费用并承担货物毁损灭失的风险，因此公司将已提货完成的货物入库到在途仓作为原材料管理。由于境外采购运输周期较长，因此期末进口原材料金额较大。第二，由

于塑料粒子、橡胶件一般有最低起订量要求，且公司主要塑料粒子及橡胶件系通过境外供应商的境内子公司或贸易商进行采购，相关物料采购周期在 30-60 天左右；第三，公司主要客户均有较为严格的交货时间要求，为加快客户响应速度，公司往往依据生产计划和客户需求提前备货，一般按 1-2 个月的使用量备货，此外考虑春节假期的影响，公司年底备货数量亦会有所上升。2020 年度，公司原材料期末余额增长较多，一方面，2020 年四季度以来塑料粒子市场价格呈上涨趋势，公司为降低对生产经营影响，于 4 季度提前备货而集中采购较多塑料粒子；另一方面，公司境外采购物流运输方式变化，运输周期变长，在途原材料数量增加，上述因素使得期末原材料余额增长较大且塑料粒子平均周转天数较长。2021 年 1-6 月，公司为应对原材料价格上涨对塑料粒子等主要原材料进行一定备货，且部分客户受汽车芯片紧缺等因素影响订单节奏有所放缓，上述因素使得公司 2021 年 6 月末原材料金额、2021 年 1-6 月原材料周转天数增加较多。

综上所述，公司期末原材料均为正常生产所需物资，原材料余额较大主要系考虑境外采购物流运输时间、货物下单周期以及客户需求而进行的合理备货，符合公司的采购、生产等经营模式，具有合理性。

2) 库存商品及发出商品

① 库存商品、发出商品数量、金额、周转率分析

A、公司销售结算模式

公司根据合作方式不同将销售结算模式分为上线结算及非上线结算，对于非上线结算，公司将产品交付客户后，获取经客户确认的产品签收单或签收清单，并经核对无误后确认收入；对于上线结算的，公司将产品交付至客户中转仓库或其指定仓库，客户根据自身生产需要从仓库中领用产品，并定期（通常为一个月）将实际耗用清单以邮件或者专用网络平台等方式通知公司，公司以收到耗用清单时确认已履约交付产品的品种、数量与客户进行结算。在上线结算方式下，公司从货物发出到需取得客户上线耗用清单并收入确认的周期通常在 45-60 天左右，非上线结算从货物发出到取得客户签收单亦需要一定周期，因此平均销售周期通常超过 1 个月。

报告期各期公司采用上线结算方式的主营业务收入分别为 7,264.76 万元、

18,174.27 万元、26,247.67 万元和 8,875.37 万元，占主营业务收入的比例分别为 23.41%、33.29%、42.42% 和 38.20%，销售规模及占比呈上升态势。

B、公司期末库存商品、发出商品余额及周转情况

报告期各期末，公司库存商品、发出商品余额及周转情况具体如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月末 /2021 年 1-6 月	2020 年末/ 2020 年度	2019 年末 /2019 年度	2018 年末 /2018 年度
库存商品	2,883.46	2,951.19	2,945.87	2,272.64
发出商品	1,683.81	1,386.16	3,054.69	1,107.93
小计	4,567.27	4,337.34	6,000.56	3,380.57
营业成本	16,330.82	44,378.83	40,819.49	24,164.42
周转率	7.34	8.59	8.70	7.61
周转天数	49.76	42.51	41.94	47.94

报告期各期末，公司库存商品和发出商品余额合计分别为 3,380.57 万元、6,000.56 万元、4,337.34 万元和 4,567.27 万元，占存货余额比例分别为 46.22%、56.69%、42.01% 和 39.19%，发出商品及库存商品的平均周转天数均在 45 天左右，库存商品及发出商品的余额结构、周转天数与公司的销售模式、销售周期较为匹配。2020 年度，公司库存商品和发出商品余额较 2019 年度下降较多，主要系一汽大众为与上游供应商保持良好合作关系，于 2020 年 12 月底提前对全体供应商 12 月初交付的货物进行耗用清单核对，致使发出商品期末余额下降较多。2021 年 6 月末，公司发出商品和库存商品余额较 2020 年末基本持平。

② 发出商品具体分析

报告期各期末，发出商品余额分别为 1,107.93 万元、3,054.69 万元、1,386.16 万元及 1,683.81 万元，占存货余额的比例分别为 15.15%、28.86%、13.43% 和 24.74%。2019 年末，发出商品余额大幅增加，主要是因期末主要客户如一汽大众等订单量增加。2020 年末客户订单量与 2019 年末相比有所下降，发出商品余额也相应降低。报告期各期末，发出商品具体情况如下：

A、2021 年 6 月末

单位：万元

客户	发出商品金额	占比
一汽-大众汽车有限公司	1,172.49	69.63%
大众一汽发动机（大连）有限公司	268.85	15.97%
天津鹏翎集团股份有限公司	144.94	8.61%
Teklas Automotive d.o.o.	26.41	1.57%
北京宝沃汽车股份有限公司	14.75	0.88%
小计	1,639.38	97.36%

注：上述公司按单体口径披露，下同。

B、2020 年末

单位：万元

客户	发出商品金额	占比
一汽-大众汽车有限公司	764.93	55.18%
大众一汽发动机（大连）有限公司	344.17	24.83%
天津鹏翎集团股份有限公司	200.04	14.43%
绵阳新晨动力机械有限公司	21.72	1.57%
Tristone Flowtech Poland Sp.z o.o.	9.92	0.72%
小计	1,340.78	96.73%

C、2019 年末

单位：万元

客户	发出商品金额	占比
一汽大众汽车有限公司	2,328.25	76.22%
大众一汽发动机（大连）有限公司	314.13	10.28%
天津鹏翎集团股份有限公司	237.76	7.78%
北京宝沃汽车股份有限公司	83.02	2.72%
江苏鹏翎胶管有限公司	17.15	0.56%
小计	2,980.31	97.57%

D、2018 年末

单位：万元

客户	发出商品金额	占比
一汽大众汽车有限公司	639.06	57.68%
大众一汽发动机（大连）有限公司	212.58	19.19%
天津鹏翎集团股份有限公司	184.25	16.63%
上海大众动力总成有限公司	31.24	2.82%
成都鹏翎胶管有限责任公司	13.84	1.25%
小计	1,080.97	97.57%

报告期各期末，公司发出商品的形成主要系期末订单对应的销售尚未取得客户结算依据，不满足收入确认条件所致，各期末发出商品已基本于期后满足条件时确认收入。

公司期末发出商品账龄主要在 3 个月以内，3 个月以内发出商品金额合计占比分别为 96.63%、97.40%、97.61%和 97.82%，发出商品账龄、结转情况良好。同时公司存在少量超过 3 个月以上的发出商品，主要系样品交付的结转周期相对较长、部分客户未提供耗用清单等因素的影响所致。总体而言，公司发出商品余额结构正常，周转情况良好。

3) 在产品与委托加工物资

从生产周期上看，公司根据客户的订单及滚动预测安排生产，生产过程分为零件制造或采购和装配，零件制造通常由公司采购塑料粒子进行注塑加工、挤出加工、成型加工，加工周期通常 3-4 天；公司将制造的零件和采购的零件用于装配，装配周期在 3-5 天，综上，公司的生产周期一般在 7-10 天左右。

公司各期末在产品及委托加工物资余额占比分别为 8.83%、9.70%、9.80%和 9.34%，各期周转天数分别为 9.71 天、7.48 天、8.38 天和 11.73 天，周转情况良好，期末余额占比结构及周转天数与公司生产周期情况较为匹配。

4) “国五”标准、“国六”标准存货情况

报告期内，公司“国五”标准相关存货、“国六”标准相关存货以及通用类存货的具体情况列示如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月末		2020 年末		2019 年末		2018 年末	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
“国六”标准相关存货	6,701.08	57.49%	5,689.00	55.10%	6,384.74	60.32%	1,681.75	22.99%
“国五”标准相关存货	171.79	1.47%	229.43	2.22%	423.59	4.00%	2,063.51	28.21%
通用类存货	4,782.69	41.03%	4,406.12	42.68%	3,777.18	35.68%	3,569.50	48.80%
合计	11,655.56	100.00%	10,324.55	100.00%	10,585.52	100.00%	7,314.75	100.00%

公司各期末存货主要由原材料、库存商品及发出商品三类构成，三者合计金额占期末存货余额的比例平均在 90%左右，上述存货中按“国五”标准及“国六”标准分类列示金额及占存货余额比例如下：

① 原材料

单位：万元

项目	2021年6月末		2020年末		2019年末		2018年末	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
“国六”标准相关存货	3,152.29	27.05%	2,483.29	24.05%	1,550.32	14.65%	869.41	11.89%
“国五”标准相关存货	127.01	1.09%	179.34	1.74%	351.95	3.32%	863.7	11.81%
通用类存货	2,720.60	23.34%	2,312.79	22.40%	1,655.96	15.64%	1,554.98	21.26%
合计	5,999.90	51.48%	4,975.42	48.19%	3,558.22	33.61%	3,288.10	44.95%

② 库存商品及发出商品

单位：万元

项目	2021年6月末		2020年末		2019年末		2018年末	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
“国六”标准相关存货	2,949.44	25.30%	2,674.96	25.91%	4,270.17	40.34%	713.47	9.75%
“国五”标准相关存货	30.04	0.26%	35.27	0.34%	42.53	0.40%	1,062.13	14.52%
通用类存货	1,587.80	13.62%	1,627.11	15.76%	1,687.87	15.95%	1,604.98	21.94%
合计	4,567.28	39.19%	4,337.34	42.01%	6,000.56	56.69%	3,380.57	46.22%

由上可知，随着“国六”排放标准政策的逐步推行，公司各期末原材料及库存商品结构亦由“国五”标准向“国六”标准过渡，其中：“国六”标准相关原材料金额占比由2018年末的11.89%提升至2021年6月末的27.05%，“国六”标准相关库存商品（含发出商品）金额占比由2018年末的9.75%提升至2021年6月末的25.30%，整体“国六”标准相关存货的金额占比截至2021年6月末已超过50%。

5) 模具类存货变动情况

报告期各期，公司研发用模具和生产用模具的发生额及期末存货余额情况具体如下：

① 2018年度

单位：万元

项目	期初余额	本期增加	本期转入研发费用	本期转入长期待摊费用	本期结转模具成本	期末余额
研发用模具	-	100.66	100.66	-	-	-
生产用模具	812.35	1,746.06	11.81	1,457.39	189.63	899.58
合计	812.35	1,846.72	112.47	1,457.39	189.63	899.58

注：生产用模具少量转入研发费用系投产后项目终止而转入研发费用，下同。

② 2019 年度

单位：万元

项目	期初余额	本期增加	本期转入研发费用	本期转入长期待摊费用	本期结转模具成本	期末余额
研发用模具	-	91.18	91.18	-	-	-
生产用模具	899.58	1,106.57	44.45	705.56	700.49	555.65
合计	899.58	1,197.75	135.63	705.56	700.49	555.65

③ 2020 年度

单位：万元

项目	期初余额	本期增加	本期转入研发费用	本期转入长期待摊费用	本期结转模具成本	期末余额
研发用模具	-	43.58	43.58	-	-	-
生产用模具	555.65	998.67	3.62	476.32	425.37	649.01
合计	555.65	1,042.25	47.20	476.32	425.37	649.01

④ 2021 年 1-6 月

单位：万元

项目	期初余额	本期增加	本期转入研发费用	本期转入长期待摊费用	本期结转模具成本	期末余额
研发用模具	-	40.09	40.09	-	-	-
生产用模具	649.01	410.46		115.72	304.54	639.22
合计	649.01	450.55	40.09	115.72	304.54	639.22

根据上表，报告期各期末，公司存货中模具类存货的余额分别为 899.58 万元、555.65 万元、649.01 万元和 639.22 万元，占期末存货余额的比例分别为 12.30%、5.25%、6.29% 和 5.48%，各类模具存货变动情况真实，具备勾稽关系。

(2) 存货库龄分析

1) 期末各类存货库龄情况

报告期各期末，公司存货余额库龄情况具体如下：

单位：万元

库龄	2021 年 6 月末		2020 年末		2019 年末		2018 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	10,688.90	91.71%	9,307.35	90.15%	9,963.70	94.13%	6,817.04	93.20%
1 年以上	966.66	8.29%	1,017.20	9.85%	621.82	5.88%	497.72	6.80%
合计	11,655.56	100.00%	10,324.55	100.00%	10,585.52	100.00%	7,314.75	100.00%

报告期各期末，公司库龄 1 年以上的存货金额分别为 497.72 万元、621.82 万元、1,017.20 万元和 966.66 万元，其中 2020 年末公司库龄 1 年以上的存货金额较 2019 年末增长了 395.38 万元，具体原因构成列示如下：

单位：万元

影响原因	金额	占比
“国五”升级“国六”标准使得原配套“国五”标准存货结余	176.39	44.61%
新冠疫情、客户订单计划调整、部分项目 EOP 等因素导致的存货结余	218.99	55.39%
合计	395.38	100.00%

2020 年末，公司 1 年以上库龄的存货余额较 2019 年末增长了 395.38 万元，其中因“国五”升级“国六”标准使得原配套“国五”标准的存货结余的影响金额为 176.39 万元，占 1 年以上库龄存货余额变动金额的 44.61%，是造成 2020 年末 1 年以上库龄存货金额增长的主要影响因素。

除“国五”升级“国六”标准使得原配套“国五”标准存货结余的影响外，受“新冠疫情”、客户订单计划调整等因素的影响，公司部分配套的专用物料库龄达到了一年以上。同时，因产品项目停止批量生产（EOP）形成的少量结余物料库龄也达到了一年以上，上述因素合计导致公司 1 年以上库龄的存货金额增长 218.99 万元。

报告期各期末，公司不同类别存货的库龄情况如下：

① 2021 年 6 月末

单位：万元

类别	1 年以内	1-2 年	2 年以上	合计
原材料	5,405.14	154.55	440.21	5,999.90
在产品	897.57	58.12	34.06	989.75
委托加工物资	75.99	13.57	9.08	98.64
库存商品	2,641.66	175.41	66.39	2,883.46
发出商品	1,668.54	11.17	4.10	1,683.81
合计	10,688.90	412.82	553.84	11,655.56
占比	91.71%	3.54%	4.75%	100.00%

② 2020 年末

单位：万元

类别	1年以内	1-2年	2年以上	合计
原材料	4,319.51	325.96	329.95	4,975.42
在产品	837.30	33.08	32.38	902.76
委托加工物资	93.13	15.90	-	109.03
库存商品	2,678.93	218.04	54.22	2,951.19
发出商品	1,378.48	4.17	3.51	1,386.16
合计	9,307.35	597.14	420.06	10,324.55
占比	90.15%	5.78%	4.07%	100.00%

③ 2019年末

单位：万元

类别	1年以内	1-2年	2年以上	合计
原材料	3,074.85	205.28	278.10	3,558.22
在产品	835.60	24.68	25.37	885.65
委托加工物资	141.09	-	-	141.09
库存商品	2,868.38	28.86	48.63	2,945.87
发出商品	3,043.79	10.90	-	3,054.69
合计	9,963.70	269.72	352.10	10,585.52
占比	94.13%	2.55%	3.33%	100.00%

④ 2018年末

单位：万元

类别	1年以内	1-2年	2年以上	合计
原材料	2,888.56	152.01	247.52	3,288.10
在产品	523.80	15.62	16.54	555.96
委托加工物资	90.13	-	-	90.13
库存商品	2,206.76	15.77	50.10	2,272.64
发出商品	1,107.79	0.15	-	1,107.93
合计	6,817.04	183.55	314.17	7,314.75
占比	93.20%	2.51%	4.29%	100.00%

对于库存商品，由于公司下游客户整车厂通常采用精益化生产管理方式，按周安排采购计划并动态调整，库存商品订单覆盖情况良好，因此公司库存商品库龄超过1年的金额较低。对于原材料，由于公司原材料除塑料粒子外部分具备定制属性，如电磁阀、单向阀、传感器等，如在与下游客户合作的过程中出现项目暂停、延后的情形，形成长库龄存货的可能性相对较大，因此公司原材料库龄超过1年的金额较高。

2) 呆滞存货情况

公司属于汽车零部件厂商，受下游主机厂订单计划调整、产品更替等因素影响，公司存在部分原材料、在产品、库存商品的呆滞的情况。报告期内公司各期末呆滞存货情况具体如下：

单位：万元

项目	2021年6月30日			2020年12月31日		
	余额	计提存货跌价	计提比例	余额	计提存货跌价	计提比例
滞销原材料	284.34	284.34	100.00%	410.11	410.11	100.00%
滞销在产品	41.67	41.67	100.00%	41.14	41.14	100.00%
滞销库存商品	78.62	78.62	100.00%	78.63	78.63	100.00%
合计	404.63	404.63	100.00%	529.88	529.88	100.00%
项目	2019年12月31日			2018年12月31日		
	余额	计提存货跌价	计提比例	余额	计提存货跌价	计提比例
滞销原材料	610.81	499.15	81.72%	190.25	190.25	100.00%
滞销在产品	63.31	63.31	100.00%	6.82	6.82	100.00%
滞销库存商品	118.74	118.74	100.00%	33.45	33.45	100.00%
合计	792.86	681.20	85.92%	230.52	230.52	100.00%

根据上表，对于滞销的在产品、库存商品公司在对比其可变现净值与账面价值后进行了全额跌价准备计提，部分阀泵功能件、橡胶件等外购原材料根据其对应的采购订单覆盖范围测试后仍具有一定适销性，因此未全额计提坏账准备。2019年末及2020年末，由于汽车排放标准由“国五”向“国六”升级，公司部分“国五”车型配套产品预期无法实现销售，使得期末滞销的库存商品及原材料金额相对较高。

(3) 存货跌价准备分析

1) 存货跌价准备计提政策及计提情况

报告期内，公司采用存货账面价值与可变现净值孰低的方式对存货进行跌价测算，具体说明如下：

① 库存商品与发出商品

A.正常产品，根据预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值计算可变现净值，成本高于可变现净值的部分，计提跌价准备。

B.对于因产品更新换代等原因引起的产品滞销，单独考虑其跌价准备。通常通过库龄分析、国家排放标准升级等因素判别公司的滞销产品，针对滞销产品，若经客户认可能够予以销售，根据该产品的约定价格减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。期末成本高于可变现净值部分，计提该产品的跌价准备。对于自行消化处理的产品，全额计提跌价准备。

② 原材料、在产品与委托加工物资

A.对于专用于生产滞销产成品的原材料、在产品与委托加工物资，按照前述库存商品的计提方法计提存货跌价准备；

B.对于其他原材料、在产品与委托加工物资，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，成本高于可变现净值的，计提跌价准备。

2) 存货跌价情况

报告期各期末，公司存货跌价计提的具体金额如下：

单位：万元

类别	2021年6月末			2020年末		
	余额	跌价准备	计提比例	余额	跌价准备	计提比例
原材料	5,999.90	303.52	5.06%	4,975.42	438.46	8.81%
在产品	989.74	41.76	4.22%	902.76	41.14	4.56%
委托加工物资	98.64	-	-	109.03	-	-
库存商品	2,883.46	85.67	2.97%	2,951.19	91.17	3.09%
发出商品	1,683.81	8.94	0.53%	1,386.16	9.39	0.68%
合计	11,655.56	439.88	3.77%	10,324.55	580.15	5.62%
类别	2019年末			2018年末		
	余额	跌价准备	计提比例	余额	跌价准备	计提比例
原材料	3,558.22	507.23	14.26%	3,288.10	194.53	5.92%
在产品	885.65	63.31	7.15%	555.96	6.83	1.23%
委托加工物资	141.09	-	-	90.13	-	-
库存商品	2,945.87	127.45	4.33%	2,272.64	39.72	1.75%
发出商品	3,054.69	6.31	0.21%	1,107.93	-	-
合计	10,585.52	704.31	6.65%	7,314.75	241.08	3.30%

2019年，由于汽车排放标准由“国五”向“国六”升级，公司部分国五车型配套产品预期无法实现销售，公司全额计提跌价准备，相应的2019年及2020

年存货跌价准备计提金额及比例较高。

3) 存货跌价的充分性分析

报告期内公司各期末存货库龄结构良好，产品更新换代情况正常，毛利率维持在合理区间，存货整体适销情况良好，存货跌价计提充分。具体说明如下：

① 各期末存货库龄结构良好

报告期内公司采取“以销定产”的生产模式，各期末公司库龄1年以内的存货金额占比分别为93.20%、94.13%、90.15%和91.71%，占比平均在90%以上，良好的库龄结构表明公司存货流转速度较快、存货呆滞情况较少，大大降低存货因积压呆滞而发生减值的风险。

② 公司毛利率维持在合理区间

报告期内，公司综合毛利率分别为24.44%、27.46%、29.80%和31.76%，毛利率保持在相对合理水平，良好的毛利率水平意味着公司生产经营的安全边际较高，即公司产品生产成本与实现销售的销售费用及相关税费之和远低于产品最终售价，因此存货发生减值的可能性较低。

③ 公司产品更新换代情况正常，适销情况良好

公司主要为下游整车厂商配套汽车零部件产品，主要产品包括动力系统连接管路、冷却系统连接管路、连接件等，部分存货具有一定的专用性。报告期各期末，公司结合库龄、行业标准（如排放标准的“国五”升级“国六”）等信息识别并分析产品的适销情况，具体情况列示如下：

单位：万元

期间	项目	存货余额	占比	跌价准备	跌价比例
2021年6月末	滞销的存货	404.63	3.47%	404.63	100.00%
	正常存货	11,250.93	96.53%	35.26	0.31%
	小计	11,655.56	100.00%	439.89	3.77%
2020年末	滞销的存货	529.88	5.13%	529.88	100.00%
	正常存货	9,794.67	94.87%	50.27	0.51%
	小计	10,324.55	100.00%	580.15	5.62%
2019年末	滞销的存货	792.86	7.49%	681.20	85.92%
	正常存货	9,792.66	92.51%	23.11	0.24%

期间	项目	存货余额	占比	跌价准备	跌价比例
	小计	10,585.52	100.00%	704.31	6.65%
2018 年末	滞销的存货	230.52	3.15%	230.52	100.00%
	正常存货	7,084.23	96.85%	10.56	0.15%
	小计	7,314.75	100.00%	241.08	3.30%

报告期各期末，公司因产品滞销的存货占比分别为 3.15%、7.49%、5.13% 和 3.47%，其中 2019 年末、2020 年末，因汽车排放“国六”标准的实施，公司原配套“国五”标准的零部件无法适销，滞销的存货占比有所增加。

A. 滞销的存货跌价准备测试情况

公司产品具有一定的定制属性，当客户项目变更或排放标准升级等原因形成的滞销产品往往不能够再继续对外销售，产品材质主要是尼龙等塑料材质，残值率非常低。通常情况下，滞销的存货按照 100% 计提跌价准备。

公司产品在“国五”切换“国六”标准的过程中，部分整车厂对其已下订单范围的数量承诺会继续执行采购，数量及价格需要另行商定。公司根据与客户的沟通记录预估部分存货预计将进一步实现销售。具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月末		2020 年末		2019 年末	
	滞销的存货 余额	跌价准备	滞销的存货 余额	跌价准备	滞销的存货 余额	跌价准备
预估无法实现销售	404.63	404.63	529.88	529.88	673.82	673.82
预估仍将实现销售	-	-	-	-	119.04	7.38
合计	404.63	404.63	529.88	529.88	792.86	681.20

公司对于预估无法实现销售的存货全额计提跌价准备，对于预估仍将实现销售的，按账面余额和预计可变现净值的差额计提跌价准备。

B. 公司正常适销存货的跌价测试情况

公司从产成品、发出商品的跌价测试出发，根据资产负债表日的销售价格测算产成品、发出商品跌价准备，并根据跌价产成品相关的在制品、原材料进一步进行跌价测试。经测试，报告期内各期末适销存货的跌价情况如下：

单位：万元

项目	2021年6月末		2020年末		2019年末		2018年末	
	存货余额	跌价准备	存货余额	跌价准备	存货余额	跌价准备	存货余额	跌价准备
原材料	5,715.56	19.19	4,565.31	28.35	2,947.41	8.08	3,097.85	4.30
在产品	948.07	0.08	861.62	-	822.34	-	549.13	-
委托加工物资	98.64	-	109.03	-	141.09	-	90.13	-
库存商品	2,804.84	7.05	2,872.56	12.54	2,827.13	8.71	2,239.18	6.27
发出商品	1,683.81	8.94	1,386.16	9.39	3,054.69	6.31	1,107.94	-
合计	11,250.93	35.26	9,794.67	50.27	9,792.66	23.11	7,084.23	10.56

综上所述，报告期内公司各期末存货库龄结构良好，产品更新换代情况正常，毛利率维持在合理区间，存货整体适销情况良好，存货跌价计提充分、合理。

(4) 期末库存商品单位成本与单位营业成本对比情况

报告期内公司主要产品的期末库存平均成本与各期销售结转的单位营业成本对比如下：

单位：元/件

主要产品	2021年6月末		2020年末		2019年末		2018年末	
	库存商品结存均价	单位营业成本	库存商品结存均价	单位营业成本	库存商品结存均价	单位营业成本	库存商品结存均价	单位营业成本
动力系统连接管路	28.79	29.30	28.51	31.88	29.32	29.79	19.14	18.77
冷却系统连接管路	6.65	6.02	7.16	6.75	7.54	6.21	6.89	6.41
连接件	3.34	3.92	3.23	3.79	3.74	4.14	3.43	4.18

注：考虑到不同年度间数据的可比性，2020年、2021年1-6月单位营业成本数据已剔除运输费影响，下同。

由上可知，公司各期末库存商品结存均价与各期销售结转的单位成本存在一定差异，造成差异的原因主要是由于期末结存与销售结转成本的时间、细分产品销售结构等存在差异所致，从各类别产品明细结构上看期末库存商品单位成本与单位营业成本不存在重大差异。

7、其他流动资产

2018年末，公司其他流动资产余额为106.31万元，2019年末、2020年末和2021年6月末，公司无其他流动资产。公司其他流动资产主要为待抵扣税金和预缴税金。

(二) 非流动资产构成及变化分析

报告期各期末，公司非流动资产构成情况如下：

单位：万元

项目	2021年6月末		2020年末		2019年末		2018年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
固定资产	8,843.08	74.88%	9,226.22	77.93%	9,318.82	75.05%	6,535.25	57.46%
在建工程	469.36	3.97%	287.96	2.43%	260.88	2.10%	2,070.40	18.20%
无形资产	1,183.29	10.02%	1,215.00	10.26%	1,277.93	10.29%	1,248.70	10.98%
长期待摊费用	701.48	5.94%	870.33	7.35%	1,298.92	10.46%	1,439.61	12.66%
递延所得税资产	136.26	1.15%	184.87	1.56%	179.97	1.45%	78.02	0.69%
其他非流动资产	475.99	4.03%	54.92	0.46%	80.68	0.65%	2.23	0.02%
非流动资产合计	11,809.47	100.00%	11,839.30	100.00%	12,417.21	100.00%	11,374.22	100.00%

1、固定资产

报告期各期末，公司的固定资产账面价值构成情况如下：

单位：万元

项目	2021年6月末		2020年末		2019年末		2018年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
房屋及建筑物	3,068.60	34.70%	3,165.96	34.31%	3,360.66	36.06%	1,661.92	25.43%
机器设备	5,581.20	63.11%	5,846.39	63.37%	5,804.94	62.29%	4,746.67	72.63%
运输工具	48.96	0.55%	58.04	0.63%	74.82	0.80%	10.04	0.15%
电子设备及其他	144.32	1.63%	155.84	1.69%	78.40	0.84%	116.62	1.78%
合计	8,843.08	100.00%	9,226.22	100.00%	9,318.82	100.00%	6,535.25	100.00%

(1) 固定资产分布情况、变动原因及余额构成合理性说明

1) 固定资产分布情况及变动原因

报告期各期末，公司固定资产账面价值分别为 6,535.25 万元、9,318.82 万元、9,226.22 万元和 8,843.08 万元。报告期内，公司固定资产主要分为房屋及建筑物和机器设备等。2018 年末-2020 年末，公司固定资产整体呈增长趋势，主要系公司扩大生产规模，新建生产线及车间所致，相应的公司产能及生产规模不断增加。公司的固定资产规模可以满足公司的生产经营需要。2021 年 6 月末，公司固定资产规模较 2020 年末略有下降主要系折旧所致。

2) 生产使用的固定资产余额构成合理性说明

公司生产使用的固定资产以机器设备为主，报告期各期末，各生产车间投入的机器设备原值情况具体如下：

单位：万元

使用车间	2021年6月30日		2020年12月31日		2019年12月31日		2018年12月31日	
	设备资产原值	占机器设备原值比例	设备资产原值	占机器设备原值比例	设备资产原值	占机器设备原值比例	设备资产原值	占机器设备原值比例
注塑车间	2,757.43	30.10%	2,721.22	30.31%	2,341.86	29.04%	1,943.57	30.52%
挤出车间	1,644.98	17.96%	1,672.93	18.64%	1,612.31	19.99%	1,613.95	25.34%
成型车间	1,221.98	13.34%	1,233.11	13.74%	1,214.91	15.07%	773.76	12.15%
装配车间	2,827.04	30.86%	2,646.07	29.48%	2,211.93	27.43%	1,456.65	22.87%
其他部门	708.29	7.73%	703.45	7.84%	683.23	8.47%	580.45	9.11%
合计	9,159.71	100.00%	8,976.78	100.00%	8,064.24	100.00%	6,368.37	100.00%

注：装配车间包括管路装配与连接件装配车间。

从产品生产流程上看，公司尼龙管路的的生产流程包括投料、直管挤出、管路成型、总成装配等环节，其中挤出与成型工序为关键生产工序；连接件产品生产流程包括投料、注塑、装配、包装等环节，其中注塑、装配工序为关键生产工序。基于上述产品生产流程，公司在挤出车间、成型车间、注塑车间以及装配车间投入的机器设备较多，上述车间机器设备原值合计占机器设备原值比例在75%左右，符合公司实际生产经营情况，机器设备余额构成合理。

（2）固定资产折旧年限同行业对比

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：

单位：年

项目	房屋及建筑物	机器设备	运输工具	电子设备及其他
折旧方法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法
腾龙股份	10-20	2-10	4-5	2-10
鹏翎股份	20	5-20	4-10	3-10
中鼎股份	20	10	5	5
川环科技	5-20	2-10	4-5	0-10
天普股份	20	10	5	3-5
溯联股份	20-30	3-10	5	3-5
标榜股份	20	5-10	4	3-5

注¹：上表中列示可比公司2020年各类别固定资产折旧年限。

注²：腾龙股份“机器设备”系专用设备，“电子设备及其他”系通用设备；川环科技“电子设备及其他”系办公设备及其他，溯联股份“电子设备及其他”系“通用设备”。

（3）固定资产减值情况

报告期内，公司已经建立了健全的固定资产管理制度，资产维护和运行状况良好，无可收回金额低于账面价值的情形。因此，报告期各期末固定资产无需计提减值准备。

2、在建工程

报告期各期末，公司在建工程构成情况如下：

单位：万元

项目	2021年6月末		2020年末		2019年末		2018年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
车间三	-	-	-	-	-	-	1,690.91	81.67%
设备安装工程	469.36	100.00%	287.96	100.00%	260.88	100.00%	379.48	18.33%
合计	469.36	100.00%	287.96	100.00%	260.88	100.00%	2,070.40	100.00%

报告期各期末，公司在建工程账面价值分别为 2,070.40 万元、260.88 万元、287.96 万元和 469.36 万元，2018 年末在建工程账面价值金额较大主要系车间三未完工所致。

(1) 主要在建工程变动情况

2020 年及 2021 年 1-6 月，公司在建工程均为设备安装工程，不涉及重大在建工程项目。

2019 年度，公司主要在建工程变动情况如下：

单位：万元

项目	期初金额	本期增加	本期转固	其他减少	期末金额	工程进度
车间三	1,690.91	268.32	1,848.99	110.25	-	100.00%
合计	1,690.91	268.32	1,848.99	110.25	-	

注：2019 年度在建工程其他减少为公司厂房建设完成后的装修费用，转入长期待摊费用核算。

2018 年度，公司主要在建工程变动情况如下：

单位：万元

项目	期初金额	本期增加	本期转固	其他减少	期末金额	工程进度
车间三	66.03	1,624.89	-	-	1,690.91	93.94%
合计	66.03	1,624.89	-	-	1,690.91	93.94%

注：2018 年度“车间三”的工程进度计算公式为“期末金额/工程预算（1,800 万元）”。

(2) 大额在建工程转入固定资产的内容、依据及影响说明

2018 年末，公司在建工程账面价值较上年末增加 2,004.37 万元，主要系公司扩大生产规模，车间三厂房及部分配套生产线尚未达到预定可使用状态所致。2019 年，该车间厂房竣工，达到预定可使用状态，结转入固定资产。报告期内，公司响应下游客户需求，产能稳步增加，车间三厂房的完工有利于公司拓展经营场地、提升生产能力。

(3) 尚未完工交付项目预计未来转入固定资产的时间与条件

截至 2021 年 6 月末，公司尚未完工的在建工程项目均为设备安装工程，余额为 469.36 万元，公司将在其达到预定可使用状态时转入固定资产。

(4) 在建工程减值情况的说明

报告期内，发行人在建工程不存在重大减值因素。

3、无形资产

报告期各期末，公司无形资产的具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月末		2020 年末		2019 年末		2018 年末	
	原值	账面价值	原值	账面价值	原值	账面价值	原值	账面价值
土地使用权	1,294.20	1,148.25	1,294.20	1,163.96	1,294.20	1,195.38	1,294.20	1,226.80
管理软件	142.14	35.04	142.14	51.04	139.04	82.55	59.75	21.90
合计	1,436.33	1,183.29	1,436.33	1,215.00	1,433.23	1,277.93	1,353.94	1,248.70

报告期各期末，公司无形资产账面价值分别为 1,248.70 万元、1,277.93 万元、1,215.00 万元和 1,183.29 万元，公司无形资产主要为土地使用权。报告期各期末，公司无形资产整体稳定，无形资产不存在减值迹象，无需计提无形资产减值准备。

4、长期待摊费用

报告期各期末，公司长期待摊费用的具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月末	2020 年末	2019 年末	2018 年末
模具费	637.17	794.99	1,165.09	1,293.87
装修费	64.31	75.34	133.82	145.74
合计	701.48	870.33	1,298.92	1,439.61

报告期各期末，公司长期待摊费用分别为 1,439.61 万元、1,298.92 万元、870.33

万元和 701.48 万元，主要为模具费及装修费。

5、递延所得税资产

报告期各期末，公司递延所得税资产账面价值分别为 78.02 万元、179.97 万元、184.87 万元和 136.26 万元，主要为资产减值准备形成。

6、其他非流动资产

报告期各期末，公司其他非流动资产账面价值分别为 2.23 万元、80.68 万元、54.92 万元和 475.99 万元，主要为预付设备购置款。

十、偿债能力、流动性及持续经营能力分析

（一）负债构成及变动分析

报告期各期末，公司负债结构及变动情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月末		2020 年末		2019 年末		2018 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
流动负债	12,608.51	99.11%	17,173.67	99.31%	21,754.45	100.00%	11,264.74	100.00%
非流动负债	113.80	0.89%	118.82	0.69%	-	-	-	-
负债合计	12,722.31	100.00%	17,292.48	100.00%	21,754.45	100.00%	11,264.74	100.00%

报告期各期末，公司的负债总额分别为 11,264.74 万元、21,754.45 万元、17,292.48 万元和 12,722.31 万元，报告期内，公司的负债主要由流动负债构成，公司流动负债主要以短期借款、应付票据、应付账款和应付职工薪酬等为主。

1、流动负债分析

报告期各期末，公司流动负债构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月末		2020 年末		2019 年末		2018 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
短期借款	-	-	1,001.26	5.83%	2,883.72	13.26%	2,000.00	17.75%
应付票据	6,243.83	49.52%	5,962.40	34.72%	8,169.45	37.55%	3,312.56	29.41%
应付账款	5,023.05	39.84%	8,385.17	48.83%	9,212.91	42.35%	5,391.56	47.86%
预收款项	-	-	-	-	38.66	0.18%	30.33	0.27%
合同负债	111.50	0.88%	23.71	0.14%	-	-	-	-

项目	2021年6月末		2020年末		2019年末		2018年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
应付职工薪酬	579.96	4.60%	706.90	4.12%	657.27	3.02%	440.29	3.91%
应交税费	612.35	4.86%	1,016.14	5.92%	762.44	3.50%	12.07	0.11%
其他应付款	30.83	0.24%	75.55	0.44%	30.01	0.14%	27.92	0.25%
其他流动负债	7.00	0.06%	2.54	0.01%	-	-	50.00	0.44%
流动负债合计	12,608.51	100.00%	17,173.67	100.00%	21,754.45	100.00%	11,264.74	100.00%

(1) 短期借款

报告期各期末，公司短期借款余额分别为 2,000.00 万元、2,883.72 万元、1,001.26 万元和 0.00 万元，占流动负债的比例分别为 17.75%、13.26%、5.83% 和 0.00%。短期借款的变动主要系公司根据实际经营的流动资金需求新增或归还银行借款所致。

(2) 应付票据

报告期各期末，公司应付票据余额分别为 3,312.56 万元、8,169.45 万元、5,962.40 万元和 6,243.83 万元，占流动负债的比例分别为 29.41%、37.55%、34.72% 和 49.52%。公司应付票据均为银行承兑汇票。

2019 年末公司应付票据余额相比 2018 年末增长，主要系：一方面，公司业务规模逐年增长，相应采购规模有所扩大；另一方面，公司出于合理利用自身商业信用以降低资金成本的考虑，加大了银行承兑汇票的使用力度。上述因素共同导致期末应付票据金额增长较快。2020 年末，应付票据余额有所减少，主要系 2020 年第四季度采购金额与 2019 年第四季度相比有所下降，相应期末应付票据余额降低。2021 年 6 月末公司应付票据余额较 2020 年末变动不大。

(3) 应付账款

1) 应付账款变动分析

报告期各期末，公司应付账款余额分别为 5,391.56 万元、9,212.91 万元、8,385.17 万元和 5,023.05 万元，占流动负债的比例分别为 47.86%、42.35%、48.83% 和 39.84%。公司应付账款主要为购买原材料、机器设备以及接受劳务的款项。2019 年末公司应付账款余额相比 2018 年末大幅增长，主要系随着公司生产经营规模的不断扩大，公司采购原材料、设备及工程建设的金额逐年增加，导致期末

尚在账期内未支付的货款余额增加。2020年末，公司应付账款余额与2019年末相比有所降低，主要原因是2020年第四季度采购金额与2019年第四季度相比有所下降，相应期末应付账款余额降低。2021年6月末，公司应付账款余额较2020年末下降幅度较大，主要原因是2021年第二季度采购金额较2020年第四季度有所下降。

2) 应付账款按性质分类情况

报告期各期末，公司应付账款按性质分类情况如下：

单位：万元

项目	2021年6月末	2020年末	2019年末	2018年末
应付采购商品、接受劳务款项	4,833.76	7,925.15	8,330.74	4,176.64
应付设备、工程款	189.29	460.02	882.16	1,214.92
合计	5,023.05	8,385.17	9,212.91	5,391.56

3) 应付账款主要单位

报告期各期末，公司应付账款余额前五名情况如下：

① 2021年6月末

单位：万元

2021年6月30日			
序号	公司名称	应付账款余额	占比
1	哈金森工业橡胶制品（苏州）有限公司	668.18	13.30%
2	德国 AFT	532.24	10.60%
3	德国 EKK	518.16	10.32%
4	无锡市军艳橡塑有限公司	276.01	5.49%
5	江苏恒丰橡胶制品有限公司	187.25	3.73%
	合计	2,181.84	43.44%

② 2020年末

单位：万元

2020年末			
序号	公司名称	应付账款余额	占比
1	德国 AFT	1,162.28	13.86%
2	德国 EKK	830.86	9.91%
3	哈金森工业橡胶制品（苏州）有限公司	669.61	7.99%
4	无锡市军艳橡塑有限公司	446.46	5.32%

2020 年末			
序号	公司名称	应付账款余额	占比
5	江苏恒丰橡胶制品有限公司	405.06	4.83%
合计		3,514.27	41.91%

③ 2019 年末

单位：万元

2019 年末			
序号	公司名称	应付账款余额	占比
1	德国 AFT	1,766.34	19.17%
2	德国 EKK	996.78	10.82%
3	哈金森工业橡胶制品（苏州）有限公司	654.49	7.10%
4	江阴大方建设工程有限公司	440.88	4.79%
5	无锡市军艳橡塑有限公司	379.28	4.12%
合计		4,237.77	46.00%

④ 2018 年末

单位：万元

2018 年末			
序号	公司名称	应付账款余额	占比
1	江阴大方建设工程有限公司	662.68	12.29%
2	德国 EKK	591.09	10.96%
3	上海秀伯塑料科技有限公司	361.70	6.71%
4	上海耀众化工贸易有限公司	291.43	5.41%
5	无锡法雷奥汽车零配件系统有限公司	248.28	4.60%
合计		2,155.17	39.97%

注：上述公司按单体口径披露，未按同一控制下合并。

4) 应付账款分类别发生额及余额情况，相关应付账款账龄情况

报告期各期，公司应付账款发生额及期末余额按原材料采购、机器设备采购、接受劳务等分类情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月/201 年 6 月末		2020 年度/2020 年末	
	应付账款余额	应付账款发生额	应付账款余额	应付账款发生额
原材料等生产类采购	4,482.34	15,815.55	7,557.06	41,040.66
机器设备等长期资产类采购	189.29	528.61	460.02	1,541.70
劳务、服务类（注）	351.42	566.06	368.09	1,260.08

合计	5,023.05	16,910.22	8,385.17	43,842.44
项目	2019 年度/2019 年末		2018 年度/2018 年末	
	应付账款余额	应付账款发生额	应付账款余额	应付账款发生额
原材料等生产类采购	8,001.96	41,180.89	4,027.00	23,185.14
机器设备等长期资产类采购	882.16	2,900.50	1,214.92	5,885.38
劳务、服务类（注）	328.79	1,006.31	149.64	682.80
合计	9,212.91	45,087.70	5,391.56	29,753.32

注：应付账款发生额系不含税金额；生产类采购的应付账款发生额中剔除了转入长期待摊费用的模具相关金额；劳务服务类应付账款余额及发生额主要包括运输服务、检测、修理、咨询服务等费用。

报告期内，公司应付账款余额主要由原材料等生产类采购形成，2018 年至 2019 年，随着原材料类采购金额的增加，公司应付账款余额也逐步增加。2020 年及 2021 年 1-6 月，由于采购金额降低，期末应付账款余额也有所降低。

报告期内，应付账款按款项性质的账龄情况如下：

单位：万元

时间	款项性质	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
2021 年 6 月末	原材料等生产类采购	4,444.50	28.52	9.32	-	4,482.34
	机器设备等长期资产类采购	135.98	46.92	0.16	6.23	189.29
	劳务、服务类	316.81	1.43	27.88	5.30	351.42
	合计	4,897.29	76.87	37.36	11.53	5,023.05
2020 年末	原材料等生产类采购	7,518.96	38.10	-	-	7,557.06
	机器设备等长期资产类采购	275.73	177.89	-	6.40	460.02
	劳务、服务类	333.45	29.15	0.19	5.30	368.09
	合计	8,128.14	245.14	0.19	11.70	8,385.17
2019 年末	原材料等生产类采购	7,985.41	16.50	-	0.05	8,001.96
	机器设备等长期资产类采购	737.15	138.59	-	6.42	882.16
	劳务、服务类	323.25	0.19	0.06	5.29	328.79
	合计	9,045.81	155.28	0.06	11.76	9,212.91
2018 年末	原材料等生产类采购	4,026.95	-	-	0.05	4,027.00
	机器设备等长期资产类采购	1,208.45	-	0.19	6.29	1,214.92
	劳务、服务类	142.40	1.94	-	5.29	149.64
	合计	5,377.86	1.94	0.19	11.57	5,391.56

报告期内公司与供应商保持较好的合作关系，应付账款结算正常，报告期各期末账龄 1 年以内的应付账款余额占比均在 95% 以上。2018 年末，公司账龄 1 年以上应付账款余额为 13.70 万元，金额较小；2019 年末及 2020 年末，公司账

龄 1 年以上应付账款余额分别为 167.10 万元、257.03 万元，金额有所上升，主要系江阴大方建设工程有限公司的厂房建设工程尾款等未支付所致；2021 年 6 月末公司账龄 1 年以上应付账款余额 125.76 万元，主要为尚未支付的设备款和咨询费用。

5) 应付票据、应付账款各期变化与采购金额变化的匹配情况

报告期各期末，公司应付账款、应付票据与采购金额变化情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月 /2021 年 6 月末	2020 年度/ 2020 年末	2019 年度/ 2019 年末	2018 年度/ 2018 年末
应付账款期末余额	5,023.05	8,385.17	9,212.91	5,391.56
应付票据期末余额	6,243.83	5,962.40	8,169.45	3,312.56
应付账款与应付票据期末合计余额	11,266.88	14,347.57	17,382.35	8,704.12
应付账款与应付票据期末合计余额变动比例	-21.47%	-17.46%	99.70%	102.88%
采购总额	15,931.27	40,907.16	41,131.65	23,922.39
采购总额变动比例	-22.11%	-0.55%	71.94%	22.38%
期末三个月采购总额	7,307.66	11,731.56	14,331.72	7,792.48
期末三个月采购总额变动比例	-37.71%	-18.14%	83.92%	23.74%

注 1：采购总额指生产类采购总额，不包括能源采购。

注 2：2021 年 1-6 月采购总额变动比例经年化计算。

2018 年至 2019 年，公司应付账款、应付票据余额增长，主要系随着公司生产经营规模的不断扩大，公司采购原材料、设备及工程建设的金额逐年增加，导致期末尚在账期内未支付供应商款项余额增加。2020 年度及 2021 年 1-6 月，公司采购金额有所下降，随着 2019 年应付账款陆续到期支付，应付票据、应付账款余额较上年末有所下降。应付账款与应付票据期末合计金额变动比例与各期末三个月采购总额变动比例趋势较为一致，2018 年末两项变动比例指标差异较大的主要原因是 2018 年期末应付账款余额中长期资产类采购形成的金额较大，且随着公司采购规模的增加供应商给予的信用期有所延长，故应付账款与应付票据期末合计金额变动比例较高。

综上，报告期各期末，公司应付账款、应付票据与采购金额的变化匹配。

(4) 预收款项与合同负债

2018年末和2019年末,公司预收款项余额分别为30.33万元和38.66万元。2020年末及2021年6月末,公司合同负债余额为23.71万元和111.50万元。报告期各期末,公司预收款项与合同负债金额均较小,主要为对部分客户预收的货款。2021年6月末,公司合同负债金额增幅较大,主要系2021年1-6月模具销售产生所致。

(5) 应付职工薪酬

报告期各期末,公司应付职工薪酬明细如下:

单位:万元

项目	2021年6月末	2020年末	2019年末	2018年末
短期薪酬	558.63	706.90	637.12	425.61
其中:工资、奖金、津贴和补贴	546.61	695.43	624.98	417.39
职工福利费	-	-	-	-
社会保险费	12.02	11.46	12.14	8.22
住房公积金	-	-	-	-
工会经费和职工教育经费	-	-	-	-
离职后福利-设定提存计划	21.33	-	20.15	14.68
合计	579.96	706.90	657.27	440.29

报告期各期末,公司应付职工薪酬余额分别为440.29万元、657.27万元、706.90万元和579.96万元,占流动负债的比例分别为3.91%、3.02%、4.12%和4.60%。随着公司经营规模的扩大以及人员数量的增加,应付职工薪酬整体有所增加。

(6) 应交税费

报告期各期末,公司应交税费的构成情况如下:

单位:万元

项目	2021年6月末	2020年末	2019年末	2018年末
增值税	149.94	339.02	196.67	-
企业所得税	432.63	623.09	505.63	0.22
个人所得税	3.00	5.57	25.84	2.56
城市维护建设税	7.58	18.12	10.35	0.43
房产税	9.98	9.98	10.32	5.23
土地使用税	0.74	0.74	1.86	2.48
教育费附加	7.58	18.12	10.35	0.43

项目	2021年6月末	2020年末	2019年末	2018年末
其他	0.90	1.50	1.43	0.71
合计	612.35	1,016.14	762.44	12.07

报告期各期末，公司应交税费余额分别为 12.07 万元、762.44 万元、1,016.14 万元和 612.35 万元，占公司流动负债的比例分别为 0.11%、3.50%、5.92% 和 4.86%，应交税费金额和占比整体较低。2018 年末，公司应交税费整体较低，主要系公司预缴的企业所得税整体较高导致期末应付企业所得税余额较低；2019 年和 2020 年，期末应交税费金额及占比较低主要系公司原材料、设备等采购金额整体较高，增值税进项税额较高导致期末应交增值税余额较低所致。

(7) 其他应付款

报告期各期末，公司其他应付款余额分别为 27.92 万元、30.01 万元、75.55 万元和 30.83 万元，占公司流动负债的比例分别为 0.25%、0.14%、0.44% 和 0.24%。报告期内，其他应付款主要包括应付利息、押金及保证金等项目，具体构成情况如下：

单位：万元

款项性质	2021年6月末	2020年末	2019年末	2018年末
应付利息	-	-	-	2.92
应付股利	-	-	-	-
其他应付款	30.83	75.55	30.01	25.00
合计	30.83	75.55	30.01	27.92

(8) 其他流动负债

2019 年末，公司无其他流动负债，2018 年末、2020 年末及 2021 年 6 月末，公司其他流动负债余额分别为 50.00 万元、2.54 万元和 7.00 万元，2018 年末其他流动负债金额较高，系公司以上海汽车集团财务有限责任公司出具的商业承兑汇票背书转让以支付货款，相关商业承兑汇票尚未到期所致，2020 年末及 2021 年 6 月末其他流动负债系待转销项税。

2、非流动负债分析

报告期各期末，公司非流动负债构成情况如下：

单位：万元

项目	2021年6月末		2020年末		2019年末		2018年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
预计负债	113.80	100.00%	118.82	100.00%	-	-	-	-
非流动负债合计	113.80	100.00%	118.82	100.00%	-	-	-	-

(1) 预计负债

2020年末，公司计提预计负债118.82万元，系供应商德国AFT因终端客户的产品切换等原因导致其与本公司产生了合同纠纷，并于2020年8月26日向本公司寄送了律师函件，公司分析了德国AFT的函件，预计承担的赔偿损失为14.81万欧元，折合人民币118.82万元，公司针对上述事项计提了预计负债。2021年6月末，公司针对上述与德国AFT的纠纷计提预计负债113.80万元，较2020年末减少5.02万元，系汇兑损益调整所致。

(二) 股东权益分析

报告期各期末，公司所有者权益构成情况如下：

单位：万元

项目	2021年6月末	2020年末	2019年末	2018年末
股本/实收资本	6,750.00	6,750.00	6,750.00	6,750.00
资本公积	7,904.40	7,904.40	7,904.40	7,904.40
其他综合收益	-	-	-	-
盈余公积	2,734.66	2,734.66	1,493.13	565.74
未分配利润	18,194.64	13,213.17	11,489.42	5,215.50
归属母公司股东所有者权益	35,583.70	30,602.22	27,636.95	20,435.64
少数股东权益	-	-	-	236.88
所有者权益合计	35,583.70	30,602.22	27,636.95	20,672.51

1、股本

报告期各期末，公司股本明细情况如下：

单位：万股

股东姓名/名称	2021年6月末	2020年末	2019年末	2018年末
标榜网络	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
赵奇	1,485.00	1,485.00	1,485.00	1,485.00
沈皓	720.00	720.00	720.00	720.00
标榜贸易	300.00	300.00	300.00	300.00

股东姓名/名称	2021年6月末	2020年末	2019年末	2018年末
朱裕金	258.00	258.00	258.00	258.00
蒋昶	200.00	200.00	200.00	200.00
李逵	200.00	200.00	200.00	200.00
沈炎	200.00	200.00	200.00	200.00
石雀投资	150.00	150.00	150.00	150.00
施明刚	138.00	138.00	138.00	138.00
福尔鑫咨询	99.00	99.00	99.00	99.00
合计	6,750.00	6,750.00	6,750.00	6,750.00

2、资本公积

单位：万元

项目	2021年6月末	2020年末	2019年末	2018年末
股本溢价	7,904.40	7,904.40	7,904.40	7,904.40
其他资本公积	-	-	-	-
合计	7,904.40	7,904.40	7,904.40	7,904.40

3、盈余公积

单位：万元

项目	2021年6月末	2020年末	2019年末	2018年末
法定盈余公积	2,734.66	2,734.66	1,493.13	565.74
合计	2,734.66	2,734.66	1,493.13	565.74

4、未分配利润

单位：万元

项目	2021年6月末	2020年末	2019年末	2018年末
期初未分配利润	13,213.17	11,489.42	5,215.50	1,470.18
加：本期归属于母公司所有者的净利润	4,981.47	12,415.27	9,226.32	4,162.53
减：提取法定盈余公积	-	1,241.53	927.40	417.21
应付普通股股利	-	9,450.00	2,025.00	-
净资产折股减少	-	-	-	-
期末未分配利润	18,194.64	13,213.17	11,489.42	5,215.50

(三) 偿债能力分析

1、主要偿债能力指标及变动分析

报告期内，公司偿债能力指标如下所示：

指标	2021年6月末	2020年末	2019年末	2018年末
流动比率（倍）	2.89	2.10	1.70	1.83
速动比率（倍）	1.96	1.51	1.24	1.18
资产负债率（合并）	26.34%	36.11%	44.05%	35.27%
资产负债率（母公司）	26.34%	36.11%	44.05%	35.60%
指标	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
息税折旧摊销前利润(万元)	6,798.62	16,679.41	12,718.72	6,263.27
利息保障倍数（倍）	365.78	197.83	124.15	45.73

（1）流动比率与速动比率

报告期各期末，公司流动比率分别为 1.83 倍、1.70 倍、2.10 倍和 2.89 倍，速动比率分别为 1.18 倍、1.24 倍、1.51 倍和 1.96 倍。2020 年末，公司流动比率、速动比率相比 2019 年末出现较大幅度上升，主要原因系期末应付账款及应付票据金额大幅降低，使得流动负债金额降低幅度大于流动资产。2021 年 6 月末，公司流动比率、速动比率较 2020 年末进一步上升，主要系 2021 年 1-6 月采购规模较 2020 年下半年有所下降，致使期末应付账款金额下降所致。

（2）资产负债率

报告期各期末，公司资产负债率（合并）分别为 35.27%、44.05%、36.11% 和 26.34%。

2019 年末，公司资产负债率（合并）相比 2018 年末上升，主要原因是：一方面，公司经营规模不断增加，公司合理运用银行信贷资源，短期借款金额逐年增加；另一方面，公司采购规模增加，应付票据和应付账款金额逐年增加。上述两方面因素导致公司负债金额增加速度较快，资产负债率（合并）上升。

2020 年末，公司资产负债率（合并）相比 2019 年末下降，主要原因是：一方面，公司根据实际经营需要偿还部分银行贷款，短期借款金额降低；另一方面，公司 2020 年第四季度采购金额与 2019 年第四季度相比有所降低，期末应付票据与应付账款金额相应减少。上述两方面因素导致负债金额下降幅度大于资产金额的下降幅度，使得资产负债率（合并）下降。

2021 年 6 月末，公司资产负债率（合并）较 2020 年末进一步下降，主要系公司根据实际经营需要偿还部分银行贷款以及应付账款下降所致。

2、与可比公司偿债能力的比较分析

报告期各期（末）同行业可比公司偿债能力指标如下：

项目		2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
流动比率 (倍)	川环科技	4.58	4.74	5.45	4.78
	鹏翎股份	3.07	2.74	2.61	1.54
	腾龙股份	1.32	1.26	1.28	2.12
	中鼎股份	2.01	1.89	2.20	2.37
	天普股份	7.16	5.97	2.62	5.11
	溯联股份	1.82	1.92	1.96	3.24
	平均值	3.32	3.09	2.68	3.19
	标榜股份	2.89	2.10	1.70	1.83
速动比率 (倍)	川环科技	3.28	3.50	3.79	3.33
	鹏翎股份	2.09	1.88	1.79	1.11
	腾龙股份	0.86	0.90	0.85	1.56
	中鼎股份	1.54	1.51	1.63	1.73
	天普股份	6.12	5.35	1.94	3.72
	溯联股份	1.18	1.30	1.14	2.07
	平均值	2.51	2.40	1.86	2.25
	标榜股份	1.96	1.51	1.24	1.18
资产负债率 (合并)	川环科技	15.81%	16.50%	14.09%	18.75%
	鹏翎股份	24.48%	25.91%	24.91%	35.54%
	腾龙股份	50.23%	52.25%	48.42%	33.92%
	中鼎股份	50.92%	52.51%	50.59%	47.63%
	天普股份	6.77%	9.50%	13.36%	9.04%
	溯联股份	39.49%	39.82%	37.24%	21.62%
	平均值	31.28%	32.75%	31.44%	27.75%
	标榜股份	26.34%	36.11%	44.05%	35.27%

注：上表中数据根据各公司首次公开发行股票并上市招股说明书或定期报告计算。

报告期内，公司流动比率、速动比率基本处于各可比公司区间内，处于中游水平。报告期内公司持续盈利，经营活动现金流情况良好，不存在偿债风险。

3、最近一期末银行借款、关联方借款、合同承诺债务、或有负债等主要债项情况

截至2021年6月末，公司不存在银行借款、关联方借款、合同承诺债务、或有负债等主要债项。

(四) 现金流量分析

报告期内，公司现金流量的基本情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
经营活动产生的现金流量净额	4,436.01	13,686.56	10,243.78	4,556.77
投资活动产生的现金流量净额	-1,260.07	-2,197.14	-2,839.47	-3,701.98
筹资活动产生的现金流量净额	-1,072.47	-11,470.07	-1,234.07	544.65
汇率变动对现金及现金等价物的影响	-6.22	26.21	4.71	4.15
现金及现金等价物净增加额	2,097.26	45.55	6,174.96	1,403.59

1、经营活动现金流量分析

(1) 经营活动现金流量分析

报告期内，公司经营活动的现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
销售商品、提供劳务收到的现金	31,750.29	70,665.87	53,423.12	31,735.07
收到的税费返还	20.46	44.92	266.67	1.46
收到其他与经营活动有关的现金	130.34	337.75	373.62	240.72
经营活动现金流入小计	31,901.09	71,048.54	54,063.41	31,977.26
购买商品、接受劳务支付的现金	22,609.86	47,427.88	36,462.16	22,232.60
支付给职工以及为职工支付的现金	2,257.81	4,075.69	3,346.25	2,474.19
支付的各项税费	2,122.21	4,815.96	2,653.34	1,869.63
支付其他与经营活动有关的现金	475.19	1,042.45	1,357.89	844.06
经营活动现金流出小计	27,465.08	57,361.98	43,819.63	27,420.49
经营活动产生的现金流量净额	4,436.01	13,686.56	10,243.78	4,556.77

报告期内，公司经营产生的现金流量净额与净利润比较如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
经营活动产生的现金流量净额	4,436.01	13,686.56	10,243.78	4,556.77
净利润	4,981.47	12,415.27	9,247.21	4,148.54
差额	-545.46	1,271.29	996.57	408.24

2018-2020年及2021年1-6月，公司经营活动产生的现金流量净额分别为4,556.77万元、10,243.78万元、13,686.56万元和4,436.01万元，同期净利润分别为4,148.54万元、9,247.21万元、12,415.27万元和4,981.47万元。

公司经营性现金流量净额与净利润差异主要受固定资产折旧、长期待摊费用摊销、存货、经营性应收项目、经营性应付项目、其他（股份支付）等主要因素的影响，上述主要因素对净利润与经营性现金流之间差异的具体影响如下：

单位：万元

项目	2021年 1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
固定资产折旧	599.12	1,124.43	924.65	611.24
长期待摊费用摊销	284.56	904.91	886.56	676.71
存货的减少（增加以“-”号填列）	-1,492.83	19.86	-3,496.86	-879.66
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	4,635.15	-777.31	-9,317.72	-2,230.50
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-4,493.67	-267.53	11,158.28	1,995.84
累计对经营活动现金流量净额的影响	-467.68	1,004.36	154.91	173.62

2018年-2020年，公司经营活动产生的现金流量净额逐年增长，且高于净利润，主要原因是公司销售规模快速增长，销售回款情况良好。2020年度，公司实现净利润12,415.27万元，经营活动产生的现金流量净额13,686.56万元，二者整体保持匹配。2021年1-6月，公司经营活动产生的现金流量净额低于净利润，主要系本期存货增加所致。

1) 销售商品、提供劳务收到的现金的情况说明

报告期各期公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入及相关资产负债表科目的勾稽关系具体如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
营业收入	23,930.72	63,219.99	56,271.51	31,980.40
加：本期增值税销项税额	2,958.60	8,067.76	7,595.82	5,154.16
加：应收账款原值减少（期初-期末）	862.13	1,466.76	-3,849.79	-702.95
加：应收票据原值（含应收款项融资）减少（期初-期末）	3,953.04	-2,021.92	-4,577.59	-1,210.29
加：预收账款（含合同负债）增加（期末-期初）	92.25	-12.42	8.34	-53.68
加：非因销售业务形成的应收票据	-	-	240.00	-
减：应收票据背书支付长期资产购置款	-	40.23	514.98	472.97
减：应收票据背书支付经营性货款	-	11.00	1,210.93	2,841.63
减：处置子公司应收账款、预收账	-	-	497.86	-

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
款变动影响				
减：票据贴现息、汇兑损益等	46.45	3.06	41.39	117.96
销售商品、提供劳务收到的现金	31,750.29	70,665.87	53,423.12	31,735.07

① 销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入变动保持匹配

报告期内公司抓住了汽车产业节能减排趋势下的发展契机，经营业绩迅速增长，2018-2020年营业收入年均复合增长率达40.60%，销售商品、提供劳务收到的现金年均复合增长率49.22%，二者变动趋势整体具备匹配性。

② 应收账款变动的的影响

应收账款期末余额的增加与销售商品、提供劳务收到的现金呈反向变动关系。报告期内，2019年末应收账款余额分别较上期末增加了3,849.79万元，对销售商品、提供劳务收到的现金产生一定负向影响，2020年末、2021年6月末应收账款余额分别较上期末减少1,466.76万元、862.13万元，对销售商品、提供劳务收到的现金产生一定正向影响。

③ 应收票据变动的的影响

应收票据期末余额的增加与销售商品、提供劳务收到的现金呈反向变动关系。报告期内公司通过将持有应收票据质押给银行的方式开立应付票据支付给供应商，使得公司期末应收票据余额有所增加，对销售商品、提供劳务收到的现金形成一定负向影响。综上所述，报告期各期公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入变动整体具备匹配性，与利润表、资产负债表相关科目的变动具备勾稽性。

2) 购买商品、接受劳务支付的现金的情况说明

报告期各期公司购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本及相关资产负债表科目的勾稽关系具体如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
营业成本	16,330.82	44,378.83	40,819.49	24,164.42
加：应交税费-进项税（不含购	2,168.19	5,322.30	5,790.87	3,996.49

项目	2021年 1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
买固定资产等长期资产形成的进项税)				
存货账面余额的增加(期末-期初)	1,331.01	-260.97	3,270.76	767.87
应付票据的减少(期初-期末)	-281.43	2,207.05	-4,856.88	-2,275.52
应付账款的减少(期初-期末)	3,362.12	827.74	-3,821.35	-2,138.32
预付款项的增加(期末-期初)	235.60	245.88	-138.93	-34.44
长期资产采购及费用采购相关应付票据的增加(期末-期初)	-14.97	-281.41	295.56	294.52
长期资产相关往来款的增加(期末-期初)	-270.73	-422.14	-332.76	1,152.94
存货跌价准备转销额	161.82	241.11	50.76	111.79
预付货款中非经营性款项	-55.12	63.92	-	-
应付账款汇兑损益影响	-104.81	-50.31	144.90	-198.80
非生产领用的存货	469.40	1,182.75	862.66	630.27
减:计入存货、成本的职工费用、折旧摊销等非付现部分	1,998.42	4,407.22	3,761.16	2,702.07
票据背书(用于支付货款)	0.00	11.00	1,210.93	2,841.63
应付票据保证金增加(期初-期末)	-1,273.85	1,470.55	656.14	-1,388.57
处置子公司对存货、应付账款变动影响	0.00	-	-75.36	-
其他	-2.54	10.26	70.07	83.47
购买商品、接受劳务支付的现金	22,609.86	47,427.88	36,462.16	22,232.60

① 购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本变动保持匹配

报告期内,公司营业成本分别为 24,164.42 万元、40,819.49 万元、44,378.83 万元和 16,330.82 万元,2018-2020 年营业成本年均复合增长率 35.52%,购买商品、接受劳务支付的现金年均复合增长率 46.06%,二者变动趋势整体具备匹配性。

② 应付账款变动的的影响

应付账款期末余额的增加与购买商品、接受劳务支付的现金呈反向变动关系。随着公司经营规模的逐年增长,公司采购规模亦呈逐年增长态势,在对供应商结算政策相对稳定的情况下,各期末应付账款余额呈增长态势,2018-2019 年末,公司应付账款期末余额分别较上年末增加了 2,138.32 万元和 3,821.35 万元。2020 年及 2021 年 1-6 月,因新冠疫情影响公司采购规模有所下降,且期初应付账款

陆续支付，使得期末应付账款余额较 2019 年末、2020 年末减少 827.74 万元、3,362.12 万元，对 2020 年的购买商品、接受劳务支付的现金流出产生正向影响。

③ 应付票据变动的的影响

2018 年末及 2019 年末公司应付票据余额分别增加了 2,275.52 万元和 4,856.88 万元。2020 年，随着应付票据到期陆续支付加之公司采购规模疫情影响有所下降，期末应付票据余额较 2019 年末减少 2,207.05 万元，对 2020 年的购买商品、接受劳务支付的现金流出产生正向影响。2021 年 1-6 月，期末应付票据余额较 2020 年末小幅增长 281.43 万元，对购买商品、接受劳务支付的现金流出产生一定负向影响。

综上所述，报告期各期公司购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本变动趋势保持匹配，与利润表、资产负债表相关科目的变动具备勾稽关系。

3) “经营性应收项目的减少”和“经营性应付项目的增加”的具体情况

① 经营性应收项目的减少

报告期各期公司经营性应收项目主要包括经营性应收账款、应收票据、预付账款以及其他应收款，其构成情况具体如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经营性应收账款减少影响	862.13	1,466.76	-4,360.27	-702.95
经营性应收票据（含应收款项融资）减少影响	3,953.04	-2,062.15	-5,092.57	-1,683.27
经营性预付账款减少	-180.47	-181.96	138.93	34.44
经营性其他应收款减少	0.45	0.05	-3.81	121.27
经营性应收项目的减少合计	4,635.15	-777.31	-9,317.72	-2,230.50

注：2019 年经营性应收变动与资产负债表科目变动差异系处置子公司所致。

根据上表，报告期各期经营性应收项目的减少主要受经营性应收账款及经营性应收票据期末余额的变动影响，2018-2020 年经营性应收项目余额呈逐年增加态势，对经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异构成负向影响，2021 年 6 月末经营性应收项目余额较 2020 年末有所下降，对经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异构成正向影响。

② 经营性应付项目的增加

报告期各期公司经营性应付项目主要包括经营性应付账款、应付票据、预收账款、应交税金、应付职工薪酬等项目，其构成情况具体如下：

单位：万元

项目	2021年 1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
经营性应付账款增加（期末-期初）	-3,091.39	-405.60	4,404.82	985.38
经营性应付票据增加（期末-期初）	296.40	-1,925.63	4,561.32	1,981.00
经营性预收账款增加（期末-期初）	92.25	-12.42	20.95	-53.68
经营性应交税金增加（扣除非经营性活动形成的进项税）（期末-期初）	-340.41	391.58	1,248.34	378.93
经营性应付职工薪酬增加（期末-期初）	-126.94	49.63	258.31	92.76
银行承兑保证金的减少（期初-期末）	-1,273.85	1,470.55	656.14	-1,388.57
预计负债的增加	-5.02	118.82	-	-
其他应付款及其他（期末-期初）	-44.72	45.54	8.40	-
经营性应付项目的增加合计	-4,493.67	-267.53	11,158.28	1,995.84

注：2019年经营性应付项目变动与资产负债表科目变动差异系处置子公司所致。

根据上表，报告期各期经营性应付项目的增加主要由经营性应付账款增加及经营性应付票据增加以及经营性应交税金增加三项构成，同时经营性应付职工薪酬增加以及银行承兑保证金的减少等事项亦对经营性应付项目变动产生一定影响。2018-2019年经营性应付项目期末余额呈逐年增加态势，对经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异构成正向影响，2020年末、2021年6月末经营性应付项目余额较2019年末、2020年末有所下降，对净利润与经营活动产生的现金流量的差异产生负向影响。

(2) 同行业公司对比分析

报告期内，公司与同行业可比公司经营活动现金流量及净利润情况具体如下：

单位：万元

公司名称/项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
川环科技				
经营活动产生的现金流量净额	5,730.95	11,566.65	4,675.33	11,915.74
净利润	5,025.29	11,278.49	11,250.66	13,713.82
差异	705.67	288.05	-6,575.33	-1,798.08
鹏翎股份				

公司名称/项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
经营活动产生的现金流量净额	760.73	20,048.74	14,489.98	-2,192.92
净利润	5,709.19	-6,873.38	14,519.61	12,715.32
差异	-4,948.46	26,922.13	-29.63	-14,908.25
腾龙股份				
经营活动产生的现金流量净额	-1,796.72	16,516.11	10,694.10	12,863.29
净利润	9,359.60	18,849.81	13,565.07	12,519.23
差异	-11,156.31	-2,333.70	-2,870.97	344.06
中鼎股份				
经营活动产生的现金流量净额	64,487.97	143,788.20	164,300.45	97,301.60
净利润	58,586.90	49,654.21	59,186.26	113,791.22
差异	5,901.06	94,133.99	105,114.19	-16,489.62
天普股份				
经营活动产生的现金流量净额	3,019.03	5,859.51	13,356.20	10,248.21
净利润	2,903.56	6,266.18	7,805.56	10,213.78
差异	115.46	-406.67	5,550.65	34.43
溯联股份				
经营活动产生的现金流量净额	6,635.93	2,636.02	-3,831.96	3,967.79
净利润	5,605.37	8,976.95	4,222.10	2,647.85
差异	1,030.56	-6,340.93	-8,054.07	1,319.94
标榜股份				
经营活动产生的现金流量净额	4,436.01	13,686.56	10,243.78	4,556.77
净利润	4,981.47	12,415.27	9,247.21	4,148.54
差异	-545.46	1,271.29	996.57	408.24

报告期内，可比公司经营活动产生的现金流量净额与净利润之间的差异均存在一定波动，公司各期经营活动产生的现金流量净额均为正数，2018-2020年均高于各期净利润水平，2021年1-6月略低于净利润，与可比公司相比经营现金流量情况较好，不存在重大差异。

(3) 经营活动产生的现金流量净额与净利润的匹配关系说明

报告期各期公司经营活动产生的现金流量净额与当期净利润的匹配勾稽关系具体如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
净利润	4,981.47	12,415.27	9,247.21	4,148.54
存货的减少（增加以“-”号填列）	-1,492.83	19.86	-3,496.86	-879.66

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	4,635.15	-777.31	-9,317.72	-2,230.50
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-4,493.67	-267.53	11,158.28	1,995.84
折旧及摊销	915.38	2,095.38	1,861.28	1,326.37
资产减值准备及信用减值损失	-157.21	154.93	765.74	89.66
财务费用的影响	22.30	47.49	85.15	101.73
其他因素影响	25.42	-1.53	-59.29	4.81
经营活动产生的现金流量净额	4,436.01	13,686.56	10,243.78	4,556.77
经营活动产生的现金流量净额与净利润 差值	-545.46	1,271.29	996.57	408.24

根据上表，公司各期经营活动产生的现金流量净额与净利润具备勾稽关系，2018-2020年及2021年1-6月经经营活动产生的现金流量净额与当期净利润变动情况基本保持匹配。

2、投资活动现金流量分析

报告期内，公司投资活动产生的现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
收回投资所收到的现金	11,500.00	-	2,050.00	-
取得投资收益收到的现金	38.17	-	1.07	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产 收回的现金净额	0.60	-	9.84	0.05
处置子公司及其他营业单位收到的现金 净额	-	120.00	3.75	-
投资活动现金流入小计	11,538.77	120.00	2,064.66	0.05
购建固定资产、无形资产和其他长期资产 支付的现金	1,298.83	2,317.14	2,854.13	3,702.03
投资支付的现金	11,500.00	-	2,050.00	-
投资活动现金流出小计	12,798.83	2,317.14	4,904.13	3,702.03
投资活动产生的现金流量净额	-1,260.07	-2,197.14	-2,839.47	-3,701.98

2018-2020年及2021年1-6月，公司投资活动现金流量净额分别为-3,701.98万元、-2,839.47万元、-2,197.14万元和-1,260.07万元。报告期内，公司投资活动现金流量净额为负数，主要系公司扩大生产规模，购建车间、设备等固定资产金额增加所致。

3、筹资活动现金流量分析

报告期内，公司筹资活动产生的现金流量情况如下：

单位：万元

项 目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
吸收投资收到的现金	-	-	-	196.00
取得借款收到的现金	-	1,100.00	3,264.99	2,000.00
筹资活动现金流入小计	-	1,100.00	3,264.99	2,196.00
偿还债务支付的现金	1,000.00	2,980.00	2,390.67	1,546.16
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	17.35	9,526.15	2,108.38	105.19
支付其他与筹资活动有关的现金	55.12	63.92	-	-
筹资活动现金流出小计	1,072.47	12,570.07	4,499.05	1,651.35
筹资活动产生的现金流量净额	-1,072.47	-11,470.07	-1,234.07	544.65

2018-2020年及2021年1-6月，公司筹资活动现金流量净额分别为544.65万元、-1,234.07万元、-11,470.07万元和-1,072.47万元。2019年及2020年，公司筹资活动现金流量净额为负，主要系当期偿还债务支出现金及分配股利支出现金较多所致。2021年1-6月，公司筹资活动现金流量净额为负，主要系偿还债务支出所致。

4、现金交易分析

报告期内，公司无现金采购情形，存在零星现金销售，主要系对废料的处置收入，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
现金收款金额	0.93	8.72	1.69	1.26
营业收入	23,930.72	63,219.99	56,271.51	31,980.40
现金交易金额占营业收入比例	0.00%	0.01%	0.00%	0.00%

由上可知，报告期内公司现金销售收入占公司全年营业收入比例极低，对公司生产经营不够成重大影响。

(1) 现金交易的必要性、合理性说明

公司部分处置废料收入采取现金交易方式，由于每笔废料处置的收入金额较小，且废料多为上门回收，因此采用当面现金交易的结算方式确保及时收回处置款项。除此上述事项外，报告期内公司的销售和采购业务均通过银行转账或承兑

汇票的方式进行收付款。

(2) 现金交易的客户或供应商的情况，是否为发行人的关联方

报告期内发行人零星废料销售的现金交易金额极小，交易对方均为自然人，与发行人不存在关联关系。

(3) 相关收入确认及成本核算的原则与依据，是否存在体外循环或虚构业务情形

公司以废料交付转移并取得相应凭据作为销售废料的收入确认时点，报告期内发行人现金交易下的废料销售金额极小，不存在体外循环或虚构业务的情形。

(4) 现金交易流水发生与相关业务发生是否真实一致，是否存在异常分布

报告期内发行人现金交易流水的发生与相关业务发生真实一致，不存在异常交易。

(5) 实际控制人及发行人董监高等关联方是否与客户或供应商存在资金往来的说明

报告期内，公司主要客户或供应商之间的资金往来均基于正常的销售与采购业务，不存在上述事项以外的与发行人实际控制人及董监高与客户或供应商之间的资金往来情况。公司建立并有效执行了现金交易内部控制制度，针对现金交易设置了适当的职责岗位分工，现金交易能够与其他业务收入或费用凭证相互验证，现金交易真实、合理。

(6) 保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：报告期内公司无现金采购情形，存在零星现金销售，主要系对废料的处置收入，2018-2020年及2021年1-6月上述废料处置收入的现金收款金额分别为1.26万元、1.69万元、8.72万元和0.93万元，占公司各期对应营业收入比例极低。发行人部分处置废料收入采取现金交易方式，由于每笔废料处置的收入金额较小，且废料多为上门回收，因此采用当面现金交易的结算方式确保及时收回处置款项。除此上述事项外，报告期内公司的销售和采购业务均通过银行转账或银行承兑汇票的方式进行收付款。

（五）报告期股利分配的具体实施情况

2019年6月，公司2018年年度股东大会作出决议，向全体股东以每股0.30元分配现金股利，合计分配2,025万元。

2020年3月，公司2020年第一次临时股东大会作出决议，向全体股东以每股0.40元分配现金股利，合计分配2,700万元。

2020年9月，公司2020年第五次临时股东大会作出决议，向全体股东以每股1.00元分配现金股利，合计分配6,750万元。

截至本招股说明书签署日，上述现金分红已实施完毕。

公司除利用本次发行募集资金投资项目外，无其他可预见的重大资本性支出计划，未来资金主要用于募投项目的建设实施及公司日常生产经营。在募集资金到位前，公司将结合经营需要或市场竞争等因素使用自有资金对于募投项目进行先期投入建设，待本次募集资金到位后，公司将进一步加快募投项目的建设运营进度，尽快实现募投项目预期收益。未来随着公司募投项目的建设完成，将巩固和加强公司在行业内的领先优势和领先地位，同时资本结构进一步优化，盈利能力持续提高。综上，公司未来不存在分红不可持续的风险。

（六）资产运营能力分析

1、资产经营效率指标

报告期内，公司存货周转率、应收账款周转率如下：

指标	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
应收账款周转率（次）	6.97	7.87	8.23	7.01
存货周转率（次）	2.97	4.24	4.56	3.49

注：2021年1-6月比率经年化计算。

（1）应收账款周转率分析

报告期内，公司应收账款周转率分别为7.01、8.23、7.87和6.97，应收账款周转天数在45天至60天左右，应收账款回款期限整体处于公司与客户约定的信用期限内，应收账款回款质量良好。

报告期内，公司对主要客户的信用政策及执行情况未发生重大变化。

(2) 存货周转率分析

报告期内，公司存货周转率分别为 3.49、4.56、4.24 和 2.97，2019 年存货周转率相比 2018 年增加，主要系公司经营规模不断扩大，经营效率不断提高，2020 年月存货周转率与 2018 年相比较为稳定。2021 年 1-6 月，公司存货周转率有所降低，一方面公司实现接头等外购件的自制化降低营业成本，另一方面公司 2020 年末及 2021 年 6 月末存货余额维持在相对高位，上述因素使得 2021 年 1-6 月存货周转率较 2018-2020 年有所下降。

2、公司资产运营效率指标与同行业公司的比较

报告期内，同行业公司存货周转率、应收账款周转率如下：

项目		2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
应收账款周转率 (次)	川环科技	3.22	2.85	2.78	3.38
	鹏翎股份	4.71	4.57	3.53	3.86
	腾龙股份	2.76	2.79	2.39	3.68
	中鼎股份	4.27	3.72	3.74	4.23
	天普股份	3.29	3.30	3.75	3.80
	溯联股份	4.24	3.72	3.42	3.75
	平均值	3.75	3.49	3.27	3.78
	标榜股份	6.97	7.87	8.23	7.01
存货周转率 (次)	川环科技	2.53	2.22	2.12	2.38
	鹏翎股份	3.12	3.21	3.19	3.54
	腾龙股份	2.62	2.57	1.90	2.95
	中鼎股份	4.17	3.83	3.68	4.09
	天普股份	3.14	3.08	3.67	4.46
	溯联股份	2.83	2.54	2.01	2.20
	平均值	3.07	2.91	2.76	3.27
	标榜股份	2.97	4.24	4.56	3.49

注：上表中数据根据各公司公开信息披露资料计算。

报告期内，公司应收账款周转率分别为 7.01、8.23、7.87 和 6.97，高于同行业公司平均水平，公司下游客户主要为一汽大众、上汽大众、上海大众动力总成、大众一汽发动机以及鹏翎股份、哈金森 Hutchinson、法雷奥 Valeo、康迪泰克 Continental、中鼎股份等汽车零部件企业，客户资信情况良好，故公司应收账款周转效率较高。

报告期内，公司存货周转率分别为 3.49、4.56、4.24 和 2.97，基本保持稳定，公司存货周转率与同行业公司相比处于中上游水平。2021 年 1-6 月，公司存货周转率有所降低，一方面公司实现接头等外购件的自制化降低营业成本，另一方面公司 2020 年末及 2021 年 6 月末存货余额维持在相对高位，上述因素使得 2021 年 1-6 月存货周转率较 2018-2020 年有所下降。

（七）流动性风险分析

报告期内，公司流动性相关指标具体如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月 /2021 年 6 月末	2020 年 /2020 年末	2019 年 /2019 年末	2018 年 /2018 年末
有息债务规模	-	1,001.26	2,883.72	2,000.00
流动比率（倍）	2.89	2.10	1.70	1.83
速动比率（倍）	1.96	1.51	1.24	1.18
资产负债率（合并）	26.34%	36.11%	44.05%	35.27%
净利润	4,981.47	12,415.27	9,247.21	4,148.54
息税折旧摊销前利润	6,798.62	16,679.41	12,718.72	6,263.27
经营活动产生的现金流量净额	4,436.01	13,686.56	10,243.78	4,556.77

报告期内公司盈利能力及现金流情况良好，净利润及经营性活动现金流量净额均为正，上述因素使得公司主要采用内源融资即可满足日常生产经营，报告期各期末外部有息负债金额相对较低；公司各期末流动比率、速动比率及资产负债率指标良好，具备充分的短期及长期偿债能力，不存在流动性风险。

针对流动性风险，公司一方面加强日常资金预算、合理安排资金支出；另一方面，公司与银行等金融机构建立了良好的合作关系，银行可融资额度可及时满足公司未来短期资金需求。未来通过首次公开发行并上市，公司将借助资本市场力量进一步夯实资本，抗流动性风险能力得到进一步提升。

（八）持续经营能力的重大影响因素及管理层分析

1、对公司持续经营能力产生重大影响的因素

公司经营过程中面对的主要风险包括：1、客户集中度较高的风险；2、原材料供应和价格波动风险；3、下游行业波动风险；4、行业政策风险；5、市场开拓风险；6、疫情影响风险。具体情况参见本招股说明书“第四节 风险因素”。

2、管理层对公司持续经营能力的自我评估

公司主营业务为汽车尼龙管路及连接件等系列产品的研发、生产和销售，主要产品包括动力系统连接管路、冷却系统连接管路、连接件等，系国内少数进入合资品牌整车厂供应体系的汽车尼龙管路优势企业之一。公司主要产品已广泛配套于大众、奥迪、斯柯达、大通、福特、标致等知名品牌的众多车型，与国内知名的汽车整车厂和优秀的汽车零部件制造企业建立了稳定的战略合作关系，在汽车尼龙管路制造行业具有较高的品牌知名度与行业地位。

公司业绩呈现良好的增长趋势。报告期内，公司营业收入分别为 31,980.40 万元、56,271.51 万元、63,219.99 万元和 23,930.72 万元，扣除非经常性损益后的归母净利润分别为 4,075.93 万元、8,769.92 万元、12,080.01 万元和 4,805.73 万元。

管理层认为，公司凭借较强的研发能力和创新能力，及多年来积累的优质客户资源，主营业务稳健发展。公司未来业务发展战略清晰，能够积极应对和防范各种不利风险因素，具备持续经营能力。

十一、资本性支出分析

（一）报告期内重大资本性支出的必要性与基本情况

报告期内，公司的资本性支出主要用于生产线改造、新厂房建设以及购置设备等。报告期内，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”分别为 3,702.03 万元、2,854.13 万元、2,317.14 万元和 1,298.83 万元。

（二）未来可预见的重大资本性支出及资金需求量

截至本招股说明书签署日，公司除利用本次发行募集资金投资项目外，无其他可预见的重大资本性支出计划。本次发行募集资金投资项目具体情况参见本招股说明书“第九节 募集资金运用与未来规划”。

十二、日后事项、或有事项、其他事项及重大担保、诉讼等事项

（一）资产负债表日后事项

截至本招股说明书签署日，公司无应披露未披露的重大资产负债表日后事项。

（二）或有事项

因下游整车厂产品技术工艺切换等因素的影响，德国 AFT（二级供应商）要求发行人（一级供应商）承担由此引起的呆滞库存及前期投入的损失，并于 2020 年 8 月 26 日向发行人寄送了律师函。根据函件内容，德国 AFT 要求发行人承担其损失共计 765,449.13 欧元。发行人收到上述律师函后对德国 AFT 提出的诉求进行了详细的论证分析，向万商天勤（上海）律师事务所进行专业咨询并由其出具了“（2020）万商天勤法意字第 1277 号”法律意见书、“（2021）万商天勤法意字第 194 号”、“（2021）万商天勤法意字第 1024 号”补充法律意见书，上述法律意见书预计发行人可能承担的赔偿损失为 148,060.56 欧元。截至本招股说明书签署日，相关事项暂无进一步进展。

除存在上述或有事项外，截至本招股说明书签署日，公司无其他应披露未披露的重大或有事项。

（三）其他重要事项

截至本招股说明书签署日，公司不存在需要披露的其他重要事项。

（四）重大担保事项

截至本招股说明书签署日，公司不存在需要披露的重大担保事项。

（五）重大诉讼事项

截至本招股说明书签署日，公司不存在需要披露的对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景可能产生较大影响的诉讼和仲裁事项。

十三、盈利预测情况

公司未编制盈利预测报告。

十四、财务报告审计截止日后的主要财务数据及经营情况

（一）申报会计师的审阅意见

公司经审计财务报表的审计截止日为 2021 年 6 月 30 日。申报会计师对公司 2021 年 9 月 30 日的母公司及合并资产负债表，2021 年 1-9 月的母公司及合并利润表、母公司及合并现金流量表以及财务报表附注进行了审阅，并出具了“大华核字[2021]0011978 号”审阅报告，审阅意见如下：“我们审阅了后附的江阴标榜汽车股份有限公司（以下简称标榜股份公司）财务报表，包括 2021 年 9 月 30 日的资产负债表，2021 年 1-9 月的利润表、所有者权益变动表和现金流量表以及财务报表附注。这些财务报表的编制是标榜股份管理层的责任，我们的责任是在实施审阅工作的基础上对这些财务报表出具审阅报告。

我们按照《中国注册会计师审阅准则第 2101 号—财务报表审阅》的规定执行了审阅业务。该准则要求我们计划和实施审阅工作，以对财务报表是否不存在重大错报获取有限保证。审阅主要限于询问公司有关人员和对财务数据实施分析程序，提供的保证程度低于审计。我们没有实施审计，因而不发表审计意见。

根据我们的审阅，我们没有注意到任何事项使我们相信财务报表没有按照企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映标榜股份的财务状况、经营成果和现金流量。”

（二）发行人的专项声明

公司及董事、监事、高级管理人员已对公司 2021 年 1-9 月期间未经审计的财务报表进行了认真审阅并出具专项声明，保证该等财务报表所载资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性及完整性承担相应的法律责任。公司负责人、主管会计工作的公司负责人及会计机构负责人已对公司 2021 年 1-9 月期间未经审计的财务报表进行了认真审阅并出具专项声明，保证该等财务报表的真实、准确、完整。

（三）审计截止日后的主要财务信息及经营情况

公司 2021 年 9 月 30 日、2021 年 1-9 月经审阅的主要财务信息具体如下：

1、合并资产负债表主要财务数据

单位：万元

项目	2021年9月30日	2020年12月31日	变动比例
资产总计	47,254.71	47,894.71	-1.34%
负债总计	9,380.74	17,292.48	-45.75%
所有者权益合计	37,873.97	30,602.22	23.76%
负债及所有者权益总计	47,254.71	47,894.71	-1.34%

经审阅，截至2021年9月末，公司资产总额47,254.71万元，较上年末下降1.34%，资产规模总体稳定；负债总额9,380.74万元，较上年末下降45.75%，主要原因为：一方面，2020年4季度以来塑料粒子市场价格呈上涨趋势，公司为降低对生产经营影响，于2020年4季度提前备货而集中采购较多塑料粒子，致使2020年4季度原材料采购规模相对较大，期末应付账款及应付票据余额相对较高，随着原材料采购规模的下降，2021年9月末应付账款及应付票据合计余额较2020年末下降44.18%；另一方面，2021年9月末公司应交税费余额较上年末减少589.34万元；所有者权益37,873.97万元，较上年末增长23.76%，主要系公司经营利润增加所致。总体而言，公司资产负债结构总体稳定，资产负债率处于较低水平，长期偿债能力良好。

2、合并利润表主要财务数据

单位：万元

项目	2021年1-9月	2020年1-9月	变动比例	2021年7-9月	2020年7-9月	变动比例
营业收入	35,122.56	44,583.04	-21.22%	11,191.84	16,096.85	-30.47%
营业利润	8,476.24	10,141.37	-16.42%	2,584.11	4,026.74	-35.83%
利润总额	8,451.65	10,025.03	-15.69%	2,584.50	4,026.73	-35.82%
净利润	7,271.75	8,513.89	-14.59%	2,290.27	3,420.04	-33.03%
归属于母公司所有者的净利润	7,271.75	8,513.89	-14.59%	2,290.27	3,420.04	-33.03%
扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者的净利润	7,004.01	8,340.75	-16.03%	2,198.28	3,260.42	-32.58%
综合毛利率(%)	31.41	29.42	1.99	30.66	28.77	1.90

经审阅，2021年7-9月，公司实现营业收入11,191.84万元，同比下降30.47%，1-9月累计实现营业收入35,122.56万元，同比下降21.22%，第三季度及前三季度累计营业收入同比降幅较2021年1-6月有所扩大，主要原因为：（1）受汽车

芯片紧缺、国家能耗双控等因素影响，国内主要整车厂 7-9 月乘用车产销规模同比降幅扩大，传导至上游使得公司 2021 年三季度销量下降；（2）受产品年降和零部件国产化替代影响，公司产品销售价格有所下降。

2021 年 1-9 月，公司实现净利润 7,271.75 万元，较上年同期下降 14.59%；实现扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者的净利润 7,004.01 万元，较上年同期下降 16.03%。净利润下降主要受营业收入下降所致，净利润下滑幅度低于营业收入下滑幅度，主要原因为公司积极推动进口零部件的国产自制替代方案，2021 年以来部分外购件的国产自制化程度进一步提升，从而降低了生产成本。

虽然受汽车芯片紧缺偶发性因素影响使得 2021 年 1-9 月销售收入及净利润水平较 2020 年同期有所下降，但公司 2021 年 3 季度单季净利润继续保持在 2,000 万以上，2021 年 1-9 月净利润在 7,000 万以上，整体盈利规模仍然维持在良好水平。与此同时，在进口零部件国产化替代、新能源汽车领域产品销售规模增长等有利因素影响下，公司 2021 年 1-9 月综合毛利率较 2020 年同期实现进一步提升，盈利能力稳健。

3、合并现金流量表主要财务数据

单位：万元

项目	2021年 1-9月	2020年 1-9月	变动 比例	2021年 7-9月	2020年 7-9月	变动 比例
经营活动产生的现金流量净额	6,386.30	8,301.77	-23.07%	1,950.29	7,924.32	-75.39%
投资活动产生的现金流量净额	-2,284.60	-1,648.52	38.58%	-1,024.53	-250.10	309.65%
筹资活动产生的现金流量净额	-1,072.47	-4,544.26	-76.40%	-	-12.79	-100.00%

经审阅，2021 年 1-9 月，公司经营活动产生的现金流量净额 6,386.30 万元，同比下降 23.07%，主要是因为 2021 年 1-9 月销售收入规模较 2020 年同期下降 21.22%，致使销售商品、提供劳务收到的现金及经营性现金流量净额相应下降；投资活动产生的现金流量净额-2,284.60 万元，投资活动现金净流出较 2020 年同期增加 636.08 万元，主要系新增设备安装工程使得购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金增加较多；筹资活动产生的现金流量净额为-1,072.47 万元，筹资活动现金净流出较 2020 年同期减少 3,471.79 万元，主要系公司 2020

年3月进行现金分红2,700万元所致。

4、非经常性损益表主要财务数据

单位：万元

项目	2021年1-9月	2020年1-9月	变动比例
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	166.95	141.75	17.77%
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债、债权投资和其他债权投资取得的投资收益	38.17	-	-
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回	108.80	-	-
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-24.59	-116.34	-78.87%
代扣个人所得税手续费返还	25.64	4.36	488.41%
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-	173.91	-100.00%
减：所得税影响额	47.25	30.55	54.64%
合计	267.73	173.13	54.64%

经审阅，2021年1-9月，公司非经常性损益净额为267.73万元，主要为单独进行减值测试的应收款项减值准备转回，非经常性损益净额占归属于母公司股东的净利润的比例为3.68%，非经常性损益未对公司经营业绩产生重大影响。

5、财务报告审计截止日后主要经营情况

（1）2021年业绩预计情况

公司根据已实现的经营业绩、在手订单等情况，对2021年业绩预计情况具体如下：

单位：万元

项目	2021年度	2020年度	变动比例
营业收入	46,500至51,000	63,219.99	-26.45%至-19.33%
归属于母公司所有者的净利润	9,300至10,600	12,415.27	-25.09%至-14.62%
扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者的净利润	9,000至10,300	12,080.01	-25.50%至-14.74%

注：财务数据预计数不代表公司最终可实现业绩，亦不构成公司盈利预测及业绩承诺。

公司结合主要客户已执行订单，以及“大众系”生产滚动预测数据，预计公

司 2021 年实现营业收入 46,500 万元至 51,000 万元，较上年同期变动-26.45%至 -19.33%。

2021 年，公司预计实现归属于母公司所有者的净利润 9,300 万元至 10,600 万元，较上年同期变动-25.09%至-14.62%；扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 9,000 万元至 10,300 万元，较上年同期变动-25.50%至-14.74%，主要系公司同期营业收入下滑影响所致。2021 年公司扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润下滑幅度低于营业收入下滑幅度，主要原因为公司积极推动进口零部件的国产自制替代方案，2021 年下半年以来部分外购件的国产自制化程度进一步提升，从而降低了生产成本。

(2) 公司主营业务、经营环境和主要财务指标未发生重大不利变化

财务报告审计截止日后，公司的主营业务、经营环境未发生重大不利变化，具体如下：

1) 公司的主营业务与经营环境未发生重大不利变化

公司长期从事汽车尼龙管路及连接件等系列产品的研发、生产和销售。公司专注于乘用车市场的零部件配套领域，为客户提供具有高安全性、重要功能性的核心零部件，系国内少数进入合资品牌整车厂供应体系的汽车尼龙管路优势企业之一，主要产品包括动力系统连接管路、冷却系统连接管路、连接件等。2018-2020 年及 2021 年 1-9 月，公司营业收入构成情况具体如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-9 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	34,277.61	97.59%	61,882.84	97.88%	54,587.30	97.01%	31,028.54	97.02%
其中：								
动力系统连接管路	22,847.27	65.05%	45,036.36	71.24%	38,215.83	67.91%	17,694.64	55.33%
冷却系统连接管路	1,458.58	4.15%	2,006.43	3.17%	1,424.86	2.53%	1,578.92	4.94%
连接件	8,020.09	22.83%	11,956.95	18.91%	10,795.67	19.18%	9,201.38	28.77%
其他	1,951.67	5.56%	2,883.11	4.56%	4,150.94	7.38%	2,553.60	7.98%
其他业务收入	844.95	2.41%	1,337.14	2.12%	1,684.21	2.99%	951.86	2.98%
合计	35,122.56	100.00%	63,219.99	100.00%	56,271.51	100.00%	31,980.40	100.00%

2018-2020 年及 2021 年 1-9 月，公司主营业务收入占营业收入比例平均在

97%以上，公司主营业务突出，产品结构较为稳定，销售模式、采购模式、生产模式等未发生重大不利变化。

2) 公司主要财务指标未发生重大不利变化

2018-2020年及2021年1-9月，公司主要财务指标具体如下：

财务指标	2021年9月末	2020年末	2019年末	2018年末
流动比率（倍）	3.77	2.10	1.70	1.83
速动比率（倍）	2.55	1.51	1.24	1.18
资产负债率（合并）	19.85%	36.11%	44.05%	35.27%
资产负债率（母公司）	19.85%	36.11%	44.05%	35.60%
归属于发行人股东的每股净资产（元）	5.61	4.53	4.09	3.03
无形资产（扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后）占净资产的比例	0.07%	0.17%	0.30%	0.11%
财务指标	2021年1-9月	2020年度	2019年度	2018年度
综合毛利率	31.41%	29.80%	27.46%	24.44%
应收账款周转率（次）	6.56	7.87	8.23	7.01
存货周转率（次）	2.98	4.24	4.56	3.49
息税折旧摊销前利润（万元）	9,828.04	16,679.41	12,718.72	6,263.27
利息保障倍数（倍）	526.46	197.83	124.15	45.73
归属于发行人股东的净利润（万元）	7,271.75	12,415.27	9,226.32	4,162.53
归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润（万元）	7,004.01	12,080.01	8,769.92	4,075.93
研发投入占营业收入的比例	4.56%	3.42%	3.11%	3.30%
每股经营活动产生的现金流量净额（元）	0.95	2.03	1.52	0.68
每股净现金流量（元）	0.45	0.01	0.91	0.21

注：2021年1-9月周转率数据已经年化。

公司2021年9月末的流动比率、速动比率、资产负债率、利息保障倍数等偿债能力指标较2018-2020年有所优化，偿债能力未出现重大不利变化。2021年1-9月，公司综合毛利率较2018-2020年进一步提升，应收账款周转率与2018-2020年基本保持稳定，存货周转率有所降低，一方面公司实现接头等外购件的自制化降低营业成本，另一方面公司2020年末及2021年9月末存货余额维持在相对高位，上述因素使得2021年1-9月存货周转率较2018-2020年有所下降。2021年1-9月，公司维持正向每股净现金流量。综上，公司2021年1-9月/2021年9月末主要财务指标未发生重大不利变化。

3) 公司经营环境未发生重大不利变化

① 行业政策未发生重大不利变化，且稳中向好

汽车产业为国民经济中的支柱型产业，我国政府历来重视汽车及汽车零部件产业发展，2020 年以来，国家相继推出《关于稳定和扩大汽车消费若干措施的通知》、《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》、《商务部办公厅关于印发商务领域促进汽车消费工作指引和部分地方经验做法的通知》等政策以促进其良性有序发展，具体如下：

序号	名称	重点内容	颁布机构
1	《“十四五”循环经济发展规划》	提升汽车零部件、工程机械、机床、文办设备等再制造水平，推动盾构机、航空发动机、工业机器人等新兴领域再制造产业发展，推广应用无损检测、增材制造、柔性加工等再制造共性关键技术。…… 在售后维修、保险、商贸、物流、租赁等领域推广再制造汽车零部件、再制造文办设备，再制造产品在售后市场使用比例进一步提高。	发改委 2021 年 7 月
2	《商务部办公厅关于印发商务领域促进汽车消费工作指引和部分地方经验做法的通知》	从汽车全生命周期着眼，将扩大汽车消费和促进产业长远发展相结合，不断完善汽车消费政策，有序取消行政性限制消费购买规定，推动汽车由购买管理向使用管理转变，加快建设现代汽车流通体系，助力形成强大国内市场，促进汽车市场高质量发展……	商务部 2021 年 2 月
3	《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》	到 2025 年，我国新能源汽车市场竞争力明显增强，动力电池、驱动电机、车用操作系统等关键技术取得重大突破，安全水平全面提升。新能源汽车新车销量占比达到 20%左右……	工信部 2020 年 11 月
4	《关于稳定和扩大汽车消费若干措施的通知》	一、调整国六排放标准实施相关要求：由 2020 年 7 月 1 日前调整至 2021 年 1 月 1 日前……二、完善新能源汽车购置相关财税支持政策……五、用好汽车消费金融：加大对汽车个人消费信贷支持力度，持续释放汽车消费力。	发改委、工信部、公安部、财政部、生态环境部、交通运输部、商务部、人民银行、税务总局、银保监会 2020 年 4 月

综上，2020 年以来，国家持续推出一系列产业政策以支持汽车及汽车零部件行业的发展，为汽车零部件的发展提供了良好的外部环境，未发生重大不利变化。

② 上游供应商及下游客户未发生重大变化

公司长期从事汽车尼龙管路及连接件等系列产品的研发、生产和销售，主要产品包括动力系统连接管路、冷却系统连接管路、连接件等，公司主要客户为大型汽车整车厂商和汽车零部件供应商。2021年1-9月，公司主要客户为“大众系”等整车厂商以及鹏翎股份、无锡二橡胶股份有限公司等汽车零部件企业，上述客户报告期内与公司保持长期稳定的战略合作关系，下游客户未发生重大变化。同时，公司生产用原材料主要包括阀泵等功能件、塑料件、塑料粒子、橡胶件等，2021年1-9月公司根据与上游主要供应商签订的采购框架合同或价格协议继续进行相关材料采购，上游主要供应商亦未发生重大变化。

③ 公司不存在营业收入或净利润对重大不确定性的客户存在重大依赖的情形

报告期内公司与“大众系”等整车厂商以及鹏翎股份、无锡二橡胶股份有限公司等汽车零部件制造厂商保持长期、稳定的战略合作关系。按照汽车零部件行业的惯例，下游客户首先对零部件厂商从技术、设备、研发等方面进行整体评审，通过评审之后纳入某个供应领域的合格（潜在）供应商名录。在开发新车型或新机型时，下游客户会根据不同零件向相应供应领域内的合格供应商发出开发邀请，并发出报价请求（RFQ），零部件企业凭借同步开发能力提出与新型汽车或发动机的匹配设计，结合自身的技术方案、成本估算，并考虑市场价格及与客户的合作历史情况，综合评估定价，并提出报价。通过综合评估后，下游客户下发定点信，并约定供货周期、供货时间、质量责任等具体商业条款，经产品开发通过认可后，正式进入批量供货（SOP）阶段。零部件厂商成功进入下游客户配套体系并批量供货后，出于时间成本和机会成本的考虑，两者将形成较为紧密的配套关系，在车型的生命周期内一般不会被轻易更换。公司专注于汽车尼龙管路产品的研发、生产及销售，产品质量、产品设计和快速响应能力等均处于行业领先水平，率先实现尼龙管路国产化的本土企业，并率先进入合资品牌整车厂供应体系。公司通过与优质客户的长期战略合作不断提升自身竞争实力，报告期内不存在对重大不确定性客户存在重大依赖的情形。

④ 中长期看，汽车芯片短缺偶发性影响将逐步缓解降低

根据 HIS Markit 于 2021 年 8 月发布的报告，汽车行业芯片短缺的现状预计将持续到 2022 年第一季度，可能延伸至第二季度，2022 年下半年汽车芯片供应可能逐步复苏并寻求供给平衡。

汽车产业是国民经济的重要支柱产业，国家有关主管部门已实施多项举措确保汽车芯片供应稳定。2021 年以来，针对芯片短缺问题，工信部和有关部门组建了汽车半导体推广应用工作组，以专门协调机制来解决当前的供需矛盾，加强地方政府、汽车整车企业和芯片制造企业之间的对接，缓解并尽可能减少汽车芯片紧缺对汽车业发展的影响，提高供给能力，同时政府部门也在积极加快推动替代方案投入运行，优化整个产业链布局，使芯片供给能力从远期来看形成稳定供给。

作为全球汽车产销大国，从中长期来看，我国汽车消费的需求依然稳定、旺盛，随着全球芯片原有产能的恢复以及新增产能的达产释放，汽车芯片供应和需求错配的问题将得到改善，汽车芯片短缺对汽车行业的影响将逐步减小。

综上，财务报告审计截止日后，公司主营业务、经营环境和主要财务指标未发生重大不利变化，业绩变动情况具有合理性，报表项目无异常变化，从中长期看，我国汽车消费的需求依然稳定、旺盛，汽车芯片短缺偶发性影响将逐步缓解降低，公司未来盈利能力具备可持续性。

第九节 募集资金运用与未来规划

一、募集资金运用概况

(一) 募集资金投资项目

1、本次公开发行募集资金投资方向与使用安排

经公司 2020 年第六次临时股东大会决议，公司本次拟向社会公众公开发行人民币普通股（A 股）股票不超过 2,250.00 万股，占发行后总股本的比例不低于 25%，募集资金扣除发行费用后的净额将全部投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟使用募集资金投资额
1	汽车动力系统连接管路及连接件扩产项目	17,571.75	17,571.75
2	新能源汽车电池冷却系统管路建设项目	20,558.19	20,558.19
3	研发中心建设项目	6,540.87	6,540.87
4	补充流动资金项目	12,000.00	12,000.00
合计		56,670.81	56,670.81

本次募集资金投资项目中，除补充流动资金项目不需要备案及环评外，其他项目均已取得江阴市华士镇人民政府出具的投资项目备案、无锡市行政审批局出具的环评批复。

序号	项目名称	备案情况	环评批复
1	汽车动力系统连接管路及连接件扩产项目	江阴华士备[2020]13号	锡行审环许[2020]1275号
2	新能源汽车电池冷却系统管路建设项目	江阴华士备[2020]12号	锡行审环许[2020]1245号
3	研发中心建设项目	江阴华士备[2020]14号	锡行审环许[2020]1275号
4	补充流动资金项目	不适用	不适用

如未发生重大的不可预测的市场变化，本次拟公开发行股票募集的资金将根据项目实施进度和轻重缓急进行投资。如果实际募集资金不能满足上述项目的投资需要，资金缺口公司将通过自筹方式解决。若实际募集资金超过项目所需资金，超出部分将用于与主营业务相关的其他用途。若因经营需要或市场竞争等因素导致上述项目需在本次募集资金到位成前先期进行投入的，公司拟以自筹资金先期进行投入，待本次发行募集资金到位后，公司再以募集资金置换前期自筹资金投入。

2、募集资金项目可行性及其与公司现有业务之间的关系

本次募集资金投资项目是公司在现有的业务基础上，对公司现有业务结构进行补充以及对业务规模进行扩大，募集资金数额和投资项目与公司现有经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应。

生产经营规模方面，经过多年来在尼龙管路制造领域的深耕细作、深度参与知名整车厂的同步研发，公司拥有丰富的尼龙管路及连接件产品开发经验及数据积累以及培养了一批经验丰富、技术实力强的管理和技术团队。“汽车动力系统连接管路及连接件扩产项目”拟扩大公司现有主营产品生产能力，“新能源汽车电池冷却系统管路建设项目”拟扩充公司的产品线，“研发中心建设项目”拟进一步提升公司的研发能力，上述人员及相应设计产能的提升与公司现有经营规模及未来发展预期总体相符。

财务状况方面，报告期内，公司营业收入分别为 31,980.40 万元、56,271.51 万元、63,219.99 万元和 23,930.72 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为 4,075.93 万元、8,769.92 万元、12,080.01 万元和 4,805.73 万元。公司总体呈现出较好的发展态势，有能力支撑本次募集资金投资项目的实施及后续运营。

技术水平方面，公司是经江苏省科学技术厅、江苏省财政厅、国家税务总局江苏省税务局认定的高新技术企业，先后被评为江苏省科技型中小企业、江苏省民营科技企业、江阴市专精特新科技小巨人企业，公司技术中心被认定为江苏省认定企业技术中心。公司曾荣获无锡市科学技术进步三等奖，并成功申报“国六汽车用高阻燃性管路系统项目”江苏省投资项目、“新能源汽车用耐高低温轻质冷却管路系统的研发”、“新能源汽车热管理系统用多层复合材料管路研发及产业化”科技创新专项资金重点项目。截至本招股说明书签署日，公司拥有已授权境内专利 59 项、境外专利 1 项、软件著作权 9 项。公司掌握的多项尼龙管路制造的核心工艺技术，诸如“安全防撞型燃油管接头结构方式”、“墩节工艺技术”、“电池冷却管的加工工艺及结构设计方法”、“车用尼龙塑料连接件的焊接方法”等工艺技术均处于国内领先地位，具备本次投资项目实施所依赖的主要技术能力。

管理能力方面，公司主要技术、质量、销售等负责人在行业内均拥有近 20 年的从业经验，对汽车尼龙管路生产经营有着深厚的研发、业务开发、管理等能力。同时，公司形成了较为完善的经营管理制度和内部控制制度，内部管理坚持“以项目管理为中心、以市场为导向、以成本核算为基础”，推行精细化、扁平化、流程化管理理念。通过一系列内部管理机制的优化，建立了高效的内部运作体制，有效保证了公司的管理需求，调动了不同层级员工的积极性并显著提升了管理效能。此外，公司还通过不断优化人才资源配置，完善人才引进和职业发展机制，并推行核心骨干力量持股，大幅提高企业的凝聚力和战斗力。

本次募集资金投资项目的实施旨在扩大现有产品的产能、拓展产品品类，进一步提升公司的研发能力。本项目符合国家相关产业政策要求，可以满足主要产品所在行业持续增长的需求，对应的下游市场具有良好的市场前景，为项目的顺利实施创造了条件。

3、募集资金运用对同业竞争和独立性的影响

本次募集资金投资项目均为与公司主营业务相关的项目，实施主体为公司，募集资金投资项目实施后不会产生同业竞争或者对公司的独立性产生不利影响。

4、募集资金对发行人主营业务发展的贡献、对发行人未来经营战略的影响、对发行人业务创新创造创意性的支持作用

公司募集资金到位后，将根据轻重缓急投入募投项目的建设，有利于增加公司汽车动力系统连接管路及连接件产能、增加公司新能源汽车电池冷却系统管路产能、提升公司研发实力、完善公司形象，保障主营业务的稳定发展。募投项目的实施将有助于公司实现成长为“国内外知名的汽车尼龙管路供应商”的发展战略，提升自动化水平、提高生产效率，对产品结构进行丰富和完善，对业务的创新创造创意性提升具有积极意义。

（二）募集资金专户存储安排和资金管理制度

本次募集资金将存放于董事会决定的专项账户集中管理，公司将在募集资金到位后一个月内与保荐机构、存放募集资金的商业银行签订三方监管协议。在使

用募集资金时，公司将严格按照《公司募集资金管理制度》的要求使用。《公司募集资金管理制度》已经董事会、股东大会审议通过。

二、募集资金投资项目简介

（一）汽车动力系统连接管路及连接件扩产项目

1、项目概述

本项目以公司现有自有厂房 16,000 平方米作为本次扩产项目的生产场地。本项目达产后，将新增 900 万件动力系统连接管路、3,000 万件连接件的生产能力。本项目总投资为 17,571.75 万元，其中固定资产投资 14,473.37 万元，信息系统建设投资 200.00 万元，铺底流动资金 2,898.37 万元，项目建设期为 12 个月。

2、建设地点及备案情况

本项目位于江苏省江阴市华士镇华西九村蒙娜路 1 号，公司现有自有厂房 16,000 平方米作为本次扩产项目的生产场地。本项目已取得江阴市华士镇人民政府出具的江苏省投资项目备案证，项目代码为 2020-320366-36-03-607501。

3、项目投资概算

本项目总投资为 17,571.75 万元，项目建设期为 12 个月。项目投资具体情况如下表所示：

单位：万元

序号	项目	金额	占比	第一年投入
一	固定资产投资	14,473.37	82.37%	14,473.37
1	设备投资	13,895.00	79.08%	13,895.00
1.1	动力系统管路生产设备	5,250.00	29.88%	5,250.00
1.2	连接件生产设备	5,380.00	30.62%	5,380.00
1.3	模具生产设备	2,265.00	12.89%	2,265.00
1.4	仓储设备	1,000.00	5.69%	1,000.00
2	配套工程投资	578.37	3.29%	578.37
二	信息系统建设投资	200.00	1.14%	200.00
三	铺底流动资金	2,898.37	16.49%	2,898.37
	合计	17,571.75	100.00%	17,571.75

本项目新增设备投资 13,895.00 万元，其中生产设备投资 12,895.00 万元，智能仓储设备投资 1,000.00 万元。主要设备（单价 150 万元以上）列示如下：

单位：万元

设备名称	单位	数量	单价	金额
接头全自动装配线	台	10	300	3,000.00
管路半自动装配线	台	15	150	2,250.00
阀类产品装配机	台	5	170	850.00
高速计算机数字控制机床	台	3	150	450.00
智能仓储系统-改造	套	1	400	400.00
双头电火花机	台	1	360	360.00
中大型合模机	台	1	360	360.00
烘烤成型机	台	2	150	300.00
龙门式计算机数字控制机床	台	1	200	200.00
合计				8,170.00

本项目建设所需资金计划全部通过首次公开发行募集资金筹集，若募集资金数额（扣除发行费用后）不足以满足以上项目的投资需要，不足部分本公司将通过银行贷款或自筹资金等方式解决。如本次发行的实际募集资金量超过项目的资金需求量，公司将按照实际资金状况和募集资金管理制度，将多余部分用于补充与公司主营业务相关的营运资金。

4、项目必要性

（1）突破产能瓶颈，满足下游市场需求

动力系统连接管路及连接件是公司最具市场潜力的产品，其中动力系统连接管路销量从 2018 年的 761.23 万件增长至 2020 年的 1,025.24 万件，连接件销量从 2018 年的 1,592.62 万件增长至 2020 年的 2,031.29 万件，2020 年该等产品的产能利用率均保持 100% 左右水平。而公司目前的产能设计难以满足日益增长的订单需求，存在产能不足的问题。

随着节能、环保、提高安全性能成为汽车产业的主要方向，重量轻、来源充足、化学性能优异的尼龙管路将越来越被汽车工业广泛利用。因此，公司动力系统连接管路和连接件订单将保持稳定增长，如果公司不能及时扩大生产能力，将难以应对客户未来订单需求的快速增长，产能瓶颈将成为公司进一步发展的障碍。因此，扩大产能规模是突破产能瓶颈，满足下游市场需求快速增长的内在要求。

(2) 提升产品品质，保持行业竞争优势

多年来，公司在汽车尼龙制造领域深耕细作，获得了成熟的汽车尼龙管路产品研发设计与规模化生产能力，产品在低析出、低渗透、产品轻量化等研发和应用方面取得很好的效果，已达到多家全球知名整车企业产品质量标准，成为为数不多进入全球知名整车制造厂商供应商体系的内资尼龙管路制造企业。未来伴随着汽车的汽油燃烧、尾气排放等标准的进一步提升，配套汽车尼龙管路的渗透性、析出性、密封性也将发生变化，整车厂对尼龙管路的性能和品质要求也将日益提高，因此公司需不断加大投入，加强生产工艺优化和技术提升，不断扩大生产效率、提高产品品质。

通过本次扩产项目的实施，公司通过购置先进的自动化生产、检测、装配设备，在降低生产成本、提升生产组织效率的同时，可以大幅提升公司的生产技术和工艺水平，提高产品性能及质量，从而扩大行业领先优势。

(3) 把握市场机遇，实现公司长期发展规划

我国已成为全球最大的汽车生产与消费市场，并向全球最重要的汽车零部件制造基地发展。因此，良性的产业环境为我国本土汽车零部件行业的成长壮大及提升整体竞争力提供了保障。近年来，国内优秀的汽车管路制造企业的业务运行体系和质量管理体系得到了显著提高，越来越多的内资企业通过相关产品的认证，进入到全球知名的整车企业供货体系中。公司作为本土独立的汽车尼龙管路研发制造企业，需把握市场机遇，维护在尼龙管路领域市场地位、进一步提高市场占有率，向汽车尼龙管路制造行业的领先企业发展，实现公司长期规划。

通过本募投项目的实施，公司现有产品规模将进一步扩大，产品品质进一步提升，从而把握市场机遇，扩大市场份额，实现业绩规模的长期稳定增长。

5、项目可行性

(1) 符合国家产业政策的要求

汽车工业是我国支柱产业之一，汽车零部件制造业是汽车工业发展的基础，是汽车工业的重要组成部分。国家先后制定了《汽车产业中长期发展规划》、《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》、《中国制造 2025 规划纲要》等一系列

产业政策，鼓励汽车零部件企业进行产品研发和技术改造，以提高我国汽车零部件企业的自主创新和参与国内、国际市场竞争的能力。相关政策的出台有利于汽车零部件行业健康、稳定和有序的发展，有利于进一步促进本行业市场增长。因此，本募投项目符合国家产业政策的要求。

(2) 下游市场前景稳定，有效保障产能消化

综合我国汽车保有量、人均可支配收入水平以及近年来汽车工业的发展趋势，我国的汽车消费市场仍具有巨大的市场空间。同时，由于低碳经济的提出和节能减排的发展导向，我国对大气污染治理力度持续加强，节能减排已经成为汽车行业发展的主旋律。根据国家燃油消耗法规，到 2025 年乘用车平均燃料消耗量需降到 4L/100KM，涡轮增压技术在满足油耗要求的同时能够提升汽车驾驶性能，从而作为一种经济有效的节能减排技术被众多汽车厂商广泛采用。因此，未来几年我国采用涡轮增压技术的汽车销量将继续保持高速增长态势。

在节能减排的背景下，涡轮增压技术的应用得到大力推广，用涡轮增压技术的汽车发动机，其结构更加精密复杂、工作环境更加严苛，因此对动力系统连接管路的制造精密度、结构强度、耐高温性、耐腐蚀性等性能提出了更高的要求。汽车尼龙管路具备的轻质、耐油、耐热、来源充足且可回收利用等特性，能够满足越来越严格的排放法规要求，将逐步替代传统的金属材质与橡胶材质的汽车管路，应用比例将逐步提高。因此下游市场的广阔发展前景，将有效保障本募投项目产能的消化。

(3) 优质稳定的客户资源，保障项目顺利实施

公司长期致力于汽车尼龙管路制造，是细分行业内具有较强技术优势和产品优势的专业汽车管路制造商。经过多年的技术积累和市场开拓，公司发展成为为数不多进入全球知名整车制造厂商供应商体系的内资尼龙管路制造企业，并与诸多优秀汽车零部件制造企业建立了良好的长期合作关系，而且公司已进入宝马汽车等知名厂商的潜在供应商名录。

随着公司产品质量持续提升，公司的市场影响力和销售能力将在未来得到进一步增强，尼龙管路产品的销售范围和规模将在目前主要客户的基础上不断扩大。

因此，公司积累的优质稳定的客户资源，保证了公司获得订单的能力，为产能消化提供了销售支持，有效保障了本募投项目的顺利实施。

(4) 成熟先进的技术工艺，奠定项目实施基础

作为江苏省高新技术企业，公司多年来在尼龙管路制造领域深耕细作，掌握的多项尼龙管路制造的核心工艺均处于国内领先地位。一直以来，公司组建培养了一批优秀的研发团队，通过与知名的整车厂商和优秀的汽车零部件制造企业进行广泛交流合作，将知名汽车厂商产品开发的技术理念运用到尼龙管路产品的开发和制造过程中。在汽车整车厂商进行新产品开发的过程中，公司能够根据产品性能和装配要求与整车厂进行同步开发，并不断按照其最新要求进行持续优化和改进，积极解决客户在新产品研发中出现的问题。同时，公司持续加大研发投入，开发的汽车尼龙管路新产品、新工艺已成功实现成果转化。因此，公司积累的产品开发经验和成熟先进的技术工艺，为本募投项目的顺利实施提供了充足的技术储备。

(5) 顺应汽车零部件国产替代趋势

近年来，汽车行业市场环境竞争激烈，整车厂商力图通过控制成本来维持利润率，对于原来进口的零部件，在产品质量相同的情况下，逐步开始选择具备价格优势的本土供应商，汽车零部件的国产化替代趋势已经形成。公司作为我国汽车尼龙管路制造行业领先企业，凭借技术优势、成本优势、服务优势，已经成功与大众等知名整车厂达成长期稳定的合作关系。公司可以利用在与品牌客户合作过程中积累的广泛配套经验，从而更好地把握汽车零部件国产化的这一机遇，继续扩大市场份额，实现业绩规模的长期稳定增长。

6、项目与公司主营业务的关系

汽车动力系统连接管路及连接件为公司现有的主要产品，近年来销量快速增长而产能紧张。本募投项目旨在充分发挥先进成熟的生产技术的基础上，进一步提高公司现有主要业务的领先优势。

本项目建成后，将大幅提高动力系统连接管路及连接件产品的生产能力，提高企业在国内汽车尼龙管路整体竞争力，巩固和加强公司在行业内的领先优势和领先地位。

7、环境保护

(1) 环评批复

本项目已取得无锡市行政审批局出具的环评批复（“锡行审环许[2020]1275号”）。公司将严格按照环境保护法律法规的要求落实项目环境管理、环境监测以及污染物排放总量控制的各项要求，并严格执行环保设施与主体工程同时设计、同时施工、同时投产使用的环境保护“三同时”制度。

(2) 可能存在的环保问题及解决措施

根据对项目工艺流程中各环节产物因素分析，确定在生产过程中可能造成环境影响的因素有：废水、噪声、固体废弃物，如以上污染因素不能得到妥善处理，将可能对周边环境造成一定损害。各类污染物及污染因子情况如下：

类别	主要污染物	主要污染源
废水	COD、SS、氨氮、TP、TN	生活污水
固废	一般工业固废	生产过程中的工业固废
	危险废物	生产过程中的危险废物
	生活垃圾	生活垃圾
噪声	噪声	接头全自动装配线、管路半自动装配线、蒸汽成型机等生产设备及辅助设施噪声

对于本项目产生的污染物可能造成的影响，配套的工程建设、解决措施情况如下：

项目	排放源	污染物名称	防治措施	预期治理效果
废水	生活污水	COD、SS、氨氮、TP、TN	经预处理达接管标准后接入有资质的污水处理公司集中处理	满足《太湖地区城镇污水处理厂及重点工业行业主要水污染物排放限值》（DB32/1072-2018）表 2 标准以及《城镇污水处理厂污染物排放标准》（GB18918-2002）表 1 一级 B 标准
固废	一般固废	塑料废品、金属废料、废弃试样	外售综合利用	零排放
	危险废物	废油、废切削液、废有机溶	委托有资质单位处置	

项目	排放源	污染物名称	防治措施	预期治理效果
		剂、废试剂瓶		
	生活垃圾 (含废抹布)	生活垃圾	环卫所统一处置	
噪声	噪声源主要为接头全自动装配线、管路半自动装配线、蒸汽成型机等生产设备及辅助设施，噪声源强≤85dB（A）		噪声源均设置在建筑物内，合理布局车间厂房隔声及距离衰减	厂界达 GB12348-2008 表 1 中厂界外声功能区 2 类标准

(3) 资金投入情况

本项目总投资 17,571.75 万元，其中环保投资为 2.55 万元，占总投资的 0.015%，本项目系在现有厂房中新增产能，已配套相关环保设备，故本项目新增环保投资金额相对较小，具体情况如下：

单位：万元

类别	投资额
废水	-
固废	-
噪声	2.55
合计	2.55

8、项目实施和进度安排

为了保证项目顺利实施，公司专门成立项目领导组，同时针对项目的实施进度、工艺设备选型、设备工艺安装等成立项目实施组，针对项目土建、工艺设备布置、安全环保工程等成立项目工程组，加强建设项目工程质量管理并严格执行建设程序，确保建设期工作质量，做到精心设计、安装及调试，强化施工管理，保证项目建设有序、保质开展。本项目建设期拟定为 12 个月。具体进度如下（T+1 年为募集资金到位后的第一年）：

项目	T+1 年											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
建设周期												
项目考察、设计阶段	■											
场地装修阶段		■	■	■	■	■	■	■				
设备购买与调试阶段					■	■	■	■	■	■		
人员招聘及培训阶段							■	■	■	■	■	
竣工验收、正式投产阶段									■	■	■	■

(二) 新能源汽车电池冷却系统管路建设项目

1、项目概述

本项目将新建 6,555 平方米厂房、2,000 平方米智能仓库作为本项目的生产及仓储场地。本项目达产后，将新增 1,500 吨塑料配件半成品，并最终实现 600 万件新能源汽车电池冷却系统连接管路的生产与装配。另外，本项目将购置生产及辅助设备，并配套智能仓储设备和企业信息化系统。本项目总投资 20,558.19 万元，其中固定资产投资 17,882.75 万元，信息系统建设投资 200.00 万元，铺底流动资金 2,475.44 万元。

2、建设地点及备案情况

本项目位于江苏省江阴市华士镇华西九村蒙娜路 1 号，本项目已取得江阴市华士镇人民政府出具的江苏省投资项目备案证，项目代码为 2020-320266-36-03-607500。

3、项目投资概算

本项目总投资 20,558.19 万元，项目建设期为 24 个月。项目投资具体情况如下表所示：

单位：万元

序号	项目	金额	占比	第一年投入	第二年投入
一	固定资产投资	17,882.75	86.99%	2,138.75	15,744.00
1	设备投资	15,744.00	76.58%	-	15,744.00
1.1	生产设备	14,680.00	71.41%	-	14,680.00
1.2	仓储设备	1,064.00	5.18%	-	1,064.00
2	土建投资	2,138.75	10.40%	2,138.75	-
二	信息系统建设投资	200.00	0.97%	-	200.00
三	铺底流动资金	2,475.44	12.04%	1,237.72	1,237.72
	合计	20,558.19	100.00%	3,376.47	17,181.72

本项目设备投资为 15,744.00 万元，其中新能源汽车电池冷却系统连接管路生产设备投资 14,680.00 万元，智能仓库设备投资 1,064.00 万元。主要设备（单价 150 万元以上）列示如下：

单位：万元

设备名称	单位	数量	单价	金额
多层光管挤出线	台	2	900	1,800.00

设备名称	单位	数量	单价	金额
多层波纹管挤出线	台	2	900	1,800.00
双色注塑机	台	2	500	1,000.00
大型注塑机	台	2	350	700.00
水辅设备	台	2	300	600.00
智能货架系统	套	1	300	300.00
水辅专用注塑机	台	2	270	540.00
激光管路焊接机	台	3	180	540.00
烘烤成型机	台	2	150	300.00
PPS 挤出线	台	1	150	150.00
小型双料注塑机	台	4	150	600.00
合计				8,330.00

4、项目必要性

(1) 优化产品结构，提高公司竞争力

在我国大力推行节能环保政策的背景下，新能源汽车产业是我国汽车行业产业升级和战略转型的重点，政府相继推出多项政策积极推动新能源汽车的应用和推广。未来我国新能源汽车市场发展前景十分可观，同时由于新能源汽车相对于传统能源汽车，散热单元分散分布在动力电池、驱动电机以及电控系统，单车冷却管路使用量更多。因此，未来新能源汽车的冷却管路具有巨大的市场容量。公司作为国内汽车尼龙管路行业的领先生产企业，目前主要产品为动力系统连接管路、用于燃油车型的冷却系统连接管路和连接件，新能源汽车电池冷却系统配套产品初步量产，尚未实现大规模销售。

通过本次募投项目的实施，公司将凭借在汽车尼龙管路市场已有的品牌知名度、技术先进性、丰富的工艺经验、稳定的客户资源等优势，将自主研发的新能源汽车电池冷却系统连接管路产品产业化，从而优化产品结构，提高公司竞争力。

(2) 拓展客户群体，提高市场占有率

公司长期致力于汽车尼龙管路制造，与知名合资整车厂与优秀汽车零部件制造企业建立了良好的长期合作关系，积累了从主流车型的配套经验。近年来众多新能源汽车整车厂不断创立，传统汽车整车厂也不断推出新能源车型，新能源汽车在汽车销量中的占比逐步提高。通过本募投项目的实施，公司将利用主导产品

的竞争优势，开拓新的市场领域，增加核心客户的数量，从而提高市场份额，保持市场领先地位。

(3) 新建智能仓库，满足业务规模扩大的需要

由于公司处于快速增长期，产能不断增加，现有仓储及库存能力已处于饱和状态且智能化程度相对较低，仓储物流能力愈加无法满足扩张的业务规模。而智能仓储体系的构建，一方面，有助于提高作业效率，降低操作人员的劳动强度；另一方面，有助于加强对存货的控制与监管，有效地利用仓库存储能力，优化库存结构，降低运营成本。

通过本次募投项目的实施，公司将新建 2,000 平方米的智能仓库，配套引进智能货架系统、智能搬运设备等高效智能化的仓库物流设备，库存能力将有大幅提升，以满足公司未来业务增长的需要。

5、项目可行性

(1) 符合国家产业政策的要求

近年来，我国已经将节能和新能源汽车产业的快速发展作为汽车行业产业升级和战略转型的重点，政府继推出多项政策积极推动新能源汽车应用和推广。《关于汽车工业结构调整意见的通知》、《节能与新能源汽车产业发展规划（2012-2020 年）》、《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》、《中国制造 2025》、《“十三五”汽车工业发展规划意见》、《汽车产业中长期发展规划》等一系列政策鼓励支持新能源汽车的发展。因此，本募投项目符合国家产业政策的要求。

(2) 下游新能源汽车市场发展前景良好，潜在需求巨大

在我国大力推行节能环保政策的背景下，新能源汽车产业是我国汽车行业产业升级和战略转型的重点，政府相继推出多项政策积极推动新能源汽车的应用和推广。随着国家对新能源汽车各项扶持政策的推出、消费者对新能源汽车认知程度的逐步提高、公共充电设施的不断完善，新能源汽车近几年发展势头强劲，成为我国汽车行业发展的亮点。2015-2020 年我国新能源汽车销量复合增长率达 32.80%，且产销规模连续五年位居世界第一。伴随着新能源技术快速发展，市场认可度逐步提升、补贴适当退坡，新能源汽车将逐步进入到良性持续发展阶段，

未来有望继续保持较快的发展速度，在我国汽车市场的占比将逐渐提升，未来我国新能源汽车市场发展前景十分可观。

公司主要客户大众系亦积极布局新能源汽车领域，大众汽车集团（中国）在 2020 世界新能源汽车大会上宣布将携手合资企业伙伴，在 2020 年至 2024 年期间共同投资约 150 亿欧元，加速布局中国电动出行领域。根据大众规划，到 2025 年，大众汽车计划向中国市场交付约 150 万辆新能源汽车。2020 年 10 月 19 日上汽大众 MEB 新能源工厂正式投产，2020 年底，两座 MEB 平台（模块化电驱动平台）工厂总产能达到 60 万辆，公司新能源车型产品将实现对上汽大众新能源新工厂的配套。根据《新能源汽车产业发展规划（2021—2035 年）》，预计到 2025 年国内新能源汽车新车销售量将达汽车新车销售总量的 20% 左右，即新能源汽车销量将达 500 万台。与传统汽车相比，新能源汽车的整车热管理系统，结构更复杂，控制更精准，性能要求更高，其单车配套的冷却管路数量预计为 8-14 根，据此测算的新能源汽车市场需耗用的电池冷却管路数量将超过 5,000 万根，未来新能源汽车冷却管路具有巨大的市场容量。

（3）公司已获得多项新能源冷却管路及连接件产品定点信，预计 2021 年逐步实现量产供应

目前，公司已成功实现新能源电池冷却管路的技术突破，2019 年四季度已实现部分大众新能源电池冷却管的配套量产。截至 2021 年 6 月 30 日，公司已获得 90 项新能源车型的冷却系统管路或连接件产品定点信，预计 2022 年起上述新能源产品将全面实现 SOP，且供货周期持续至 2028 年。具体定点信情况如下：

客户名称	类别	数量 (项)	预计 SOP 时点	预计 EOP 时点
上汽大众汽车有限公司、 一汽-大众汽车有限公司	冷却系统连接管路	12	2020-2022	2026-2028
	连接件及其他	34	2019-2022	2026-2028
	小计	46	-	-
非大众客户（奇瑞捷豹、标致、沃尔沃、零跑汽车、重塑能源）	连接件	41	2019-2022	2026-2028
	电机冷却管	3	2022	2028
合计		90	-	-

（4）公司冷却系统连接管路产能利用充足

报告期内，公司汽车尼龙管路的产能利用率分别为 95.49%、103.43%、88.63% 和 66.58%。2020 年，公司汽车尼龙管路产能利用率下降的主要系“新冠疫情”对公司生产经营及下游需求影响所致。目前，公司生产经营已恢复正常，下游整车厂商需求大幅提升，汽车尼龙管路产能利用率已超过 90%，公司产能已基本达到饱和状态。2021 年上半年，受芯片短缺等因素影响，下游客户需求有所下滑，相应的产能利用率有所降低。报告期内，公司冷却系统连接管路的产销率情况如下：

单位：万件

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
产量	87.68	206.79	196.91	201.60
销量	82.14	212.01	182.82	205.29
产销率	93.68%	102.52%	92.85%	101.83%

根据上表，2019 年受到“132 G”型号冷却水管销量下降的影响导致产销率略低，2021 年 1-6 月由于下游客户受芯片短缺的影响导致销量下降，报告期内其他年度产销率均超过 100%。随着新能源汽车领域的持续发展和下游主要客户新能源工厂的正式投产，未来市场对公司新能源汽车冷却连接管路的需求将实现快速增长。公司现有产能在一定程度上限制了新能源汽车冷却系统连接管路产品的生产销售，无法满足快速增长的市场需求，本次 IPO 募投项目“新能源汽车电池冷却系统管路建设项目”新增产能 600 万件的投资规模与市场需求具有匹配性，新能源汽车领域持续增长的市场容量能够消化公司新增产能，未来发生产能过剩的风险较低。

(5) 本募投项目的实施符合公司发展规划，公司在技术、人员和设备等方面已准备充分

公司拟实施的新能源汽车电池冷却系统管路建设项目契合未来新能源汽车行业发展趋势，符合主要客户未来产品转型的需求，有利于为公司创造新的业绩增长点，符合公司未来的发展战略和业务规划，目前，公司在技术、人员和设备等方面已准备充分。

在技术方面，截至本招股说明书签署日，公司拥有已授权境内专利 59 项、境外专利 1 项、软件著作权 9 项，并成功申报“新能源汽车用耐高低温轻质冷却管路系统的研发”、“新能源汽车热管理系统用多层复合材料管路研发及产业化”

科技创新专项资金重点项目。公司在长期的生产经营过程中，建立了行之有效的自主创新机制，保证公司持续的自主创新能力，不断形成产品和技术创新成果，满足汽车整车市场的不断发展的需要，为募投项目的实施提供了技术基础。

在人员方面，公司重视技术研发，拥有整体研发水平较高的技术人才队伍。公司始终坚持建设一流的汽车尼龙管路技术研发团队，加强公司创新人才储备。报告期内，研发人员占比保持在 10% 以上。公司通过建立“以老带新”、“互助学习”的人才培养模式，结合外部培训资源，提高研发人员的专业素养和技术水平，促进技术研发团队与国际先进技术水平的接轨。通过多年的人才培养和技术合作，公司建立了充足的创新人才储备，为募投项目的实施提供了充分的人员准备。

在设备方面，公司尼龙管路产品生产的核心环节为注塑与装配环节，上述核心生产环节中使用的机器设备构成了公司目前已拥有的主要固定资产，确保募投项目拥有一定的设备基础。公司拟实施的新能源汽车电池冷却系统管路建设项目预计将投入设备总投资 15,744.00 万元，其中生产设备投资 14,680.00 万元，仓储设备 1,064.00 万元，未来设备的投入将进一步促进募投项目达产，实现经济效益。

综上所述，公司新能源汽车电池冷却系统管路募投项目对应的下游市场前景良好，现有冷却系统连接管路产品产能利用情况充足，且基于产品定点信预测的未来销售规模能够覆盖本次募投项目新增产能，因此本募投项目的投资规模与市场需求匹配，相关技术、人员和设备准备充分，未来发生产能过剩的风险较低。

6、项目与公司主营业务的关系

新能源汽车电池冷却系统连接管路与公司现有产品同属汽车尼龙管路，是对现有产品结构的优化与完善，与公司现有产品在原材料供应、生产工艺流程、质量控制等多方面存在共同性。诸如“一种汽车管路密封性能的检测方法”、“电池冷却管的加工工艺及结构设计方法”、“墩节工艺技术”等核心工艺技术均适用于该产品的生产。因此，现有的成熟的核心技术、工艺流程、质量控制体系等可以为新能源汽车电池冷却系统连接管路的量产提供强有力的支持。

而另一方面，汽车零部件制造行业具有客户黏性较高的特点，客户一旦建立起对供应商产品品质、技术和服务的信任，通常就会保持较高的合作粘合度，在

业务合作中建立多层次的紧密联系。因此，本项目在营销网络、客户资源方面也可以共享已有的客户资源，公司原有的客户将成为新产品的潜在客户，现有的营销、管理资源也将为项目产品的销售提供保障。截至本招股说明书签署日，公司已获得多个新能源冷却系统管路或连接件零件定点信。

7、环境保护

(1) 环评批复

本项目已取得无锡市行政审批局出具的环评批复（“锡行审环许[2020]1245号”）。公司将严格按照环境保护法律法规的要求落实项目环境管理、环境监测以及污染物排放总量控制的各项要求，并严格执行环保设施与主体工程同时设计、同时施工、同时投产使用的环境保护“三同时”制度。

(2) 可能存在的环保问题及解决措施

根据对项目工艺流程中各环节产物因素分析，确定在生产过程中可能造成环境影响的因素有：废气、废水、固体废弃物、噪声，如以上污染因素不能得到妥善处理，将可能对周边环境造成一定损害。各类污染物及污染因子情况如下：

类别	主要污染物	主要污染源
废气	锡及其化合物、非甲烷总烃、VOCs	生产工艺废气
废水	COD、SS、氨氮、TP	生活污水
固废	一般工业固废	生产过程中的工业固废
	危险废物	生产过程中的危险废物
	生活垃圾	生活垃圾
噪声	噪声	各类挤出机、注塑机、成型机、装机配线、焊接机、喷码机、风机等设备噪声

对于本项目产生的污染物可能造成的影响，配套的工程建设、解决措施情况如下：

项目	排放源	污染物名称	防治措施	预期治理效果
废气	注塑、加热挤出、装配	非甲烷总烃 (有组织)	经“过滤棉+活性炭吸附”装置处理后通过一根15米高的排气筒(FQ-2)排放	达《合成树脂工业污染物排放标准》(GB31572-2015)表5标准
		VOCs (有组织)		达《工业企业挥发性有机物排放控制标准》(DB12/524-2014)表2中其他行业标准

项目	排放源	污染物名称	防治措施	预期治理效果
		锡及其化合物 (有组织)	车间自然通风	达《大气污染物综合排放标准》 (GB16297-1996)表2 二级标准要求
		非甲烷总烃 (无组织)		达《合成树脂工业污染物排放标准》 (GB31572-2015)表9标准
		VOCs (无组织)		达《工业企业挥发性有机物排放控制 标准》(DB12/524-2014)表5中其 他行业标准;厂内挥发性有机物无组 织排放浓度达到《挥发性有机物无组 织排放控制标准》中的标准
		锡及其化合物 (无组织)		达《大气污染物综合排放标准》 (GB16297-1996)表2无组织排放 监控浓度限值
废水	生活污水	COD、SS、氨氮、 TP	经预处理达接管标准 后接入有资质的污水 处理公司集中处理	满足《太湖地区城镇污水处理厂及重 点工业行业主要水污染物排放限值》 (DB32/1072-2018)表2标准以及 《城镇污水处理厂污染物排放标准》 (GB18918-2002)表1一级B标准
固废	一般固废	废边角料、废料 头、塑料废品、 废锡渣	外售综合利用	零排放
	危险废物	废包装桶、废活 性炭、废过滤棉、 废油	委托有资质单位处置	
	生活垃圾	生活垃圾	环卫所统一处置	
噪声	噪声源主要为多层光挤出线、 水辅专用注塑机、蒸汽成型机 等生产设备及风机等辅助设备， 噪声源强 80-90dB (A)		噪声源均设置在建筑 物内，合理布局车间 厂房隔声及距离衰减	厂界达 GB12348-2008 表 1 中厂界外 声功能区 2 类标准

(3) 资金投入情况

本项目总投资 20,588.19 万元,其中环保投资为 24.00 万元,占总投资的 0.12%,
具体如下:

单位: 万元

类别	投资额
废气	20.00
废水	-
固废	1.50
噪声	2.50

类别	投资额
合计	24.00

8、项目实施进度安排

为了保证项目顺利实施，公司专门成立项目领导小组，同时针对项目的实施进度、工艺设备选型、设备工艺安装等成立项目实施组，针对项目土建、工艺设备布置、安全环保工程等成立项目工程组，加强建设项目工程质量管理并严格执行建设程序，确保建设期工作质量，做到精心设计、安装及调试，强化施工管理，保证项目建设有序、保质开展。本项目建设期 24 个月，待公司本次发行募集资金到位后开始实施，T+1 年、T+2 年分别为公司募集资金到位后的第一年、第二年，具体进度如下：

项目	T+1 年				T+2 年			
	1-3	4-6	7-9	10-12	13-15	16-18	19-21	22-24
建设周期								
项目考察、设计阶段								
土建施工阶段								
场地装修阶段								
设备购买与调试阶段								
人员招聘及培训阶段								
全线试生产、竣工验收阶段								

(三) 研发中心建设项目

1、项目概述

本项目以公司现自有厂房 4,230 平方米作为研发中心实验办公场地，同时购置研发设备以及相应的配套设备和设施。本项目总投资 6,540.87 万元，其中固定资产投资 5,640.87 万元，软件投资 900.00 万元，项目建设期为 12 个月。

2、建设地点及备案情况

本项目选址在江阴市华士镇华西九村蒙娜路 1 号，本项目已取得江阴市华士镇人民政府出具的江苏省投资项目备案证，项目代码为 2020-320266-36-03-607497。

3、项目投资概算

本项目总投资 6,540.87 万元，项目投资具体情况如下表所示：

单位：万元

序号	项目	金额	占比	第一年投入
一	固定资产投资	5,640.87	86.24%	5,640.87
1	设备投资	5,302.50	81.07%	5,302.50
2	配套工程	338.37	5.17%	338.37
二	软件投资	900.00	13.76%	900.00
合计		6,540.87	100.00%	6,540.87

本项目设备总投资 5,302.50 万元，其中研发测试设备投资 5,068.00 万元，办公设备投资 234.50 万元。主要设备（单价 150 万元以上）列示如下：

单位：万元

设备名称	单位	数量	单价	金额
脉冲试验机	台	1	420	420.00
电池冷却管路测试系统	套	1	300	300.00
水脉冲试验机	台	1	250	250.00
传感器测试系统	套	1	200	200.00
单向阀检测设备	台	1	200	200.00
电磁阀测试系统	套	1	200	200.00
三综合交变试验台	台	1	200	200.00
静压试验机	台	1	200	200.00
3D 打印机	台	2	180	360.00
合计				2,330.00

4、项目必要性

（1）增强研发创新能力，适应行业快速发展

汽车产业是产业链长、关联度高、带动性强、各项高新技术汇集于一体的国民经济支柱性产业，汽车零部件的技术创新对汽车行业发展影响巨大。在汽车尼龙管路制造领域，公司若想要在激烈的市场竞争环境中保持领先地位，就必须保证研发和创新优势，形成行业壁垒，使公司的汽车尼龙管路产品在众多产品中脱颖而出。

本次募投项目的实施有助于增强公司的研发创新能力和产品附加值，适应行业快速发展趋势，提高企业竞争力。

（2）满足公司丰富产品品类、提升产品附加值的需求

近年来，公司已针对不同车型持续进行产品系列的拓展和升级；同时，为有效消化募投项目新增产能，公司需要进一步提升配套开发及整体研发实力，在满足现有客户新车型配套开发的同时争取获得更多新客户。通过本次募投项目的实施，加大对汽车尼龙管产品等方向的研发设计投入，将助力企业增加产品系列、提升产品附加值，从根本上提升公司产品开发能力，有效巩固和提升产品市场占有率。

(3) 打造高效率的产品测试体系，进一步提升行业竞争力

随着消费者对汽车安全、环保、舒适和智能化要求的不断提高，整车厂商新车型更新速度的不断加快，对汽车尼龙管路产品质量要求也随之提升，企业需不断增强产品检测能力适应行业发展。

通过本次募投项目的实施，公司拟购置先进的试验检测设备，扩充技术研发人员队伍，扩大实验中心的检测范围，满足公司产品的实验需求，为公司的产品研发、工艺改进和质量控制工作提供支持，实现项目检测水平行业领先，提高产品质量的可靠性和稳定性，进一步提升行业竞争能力。

(4) 吸引优秀人才、增强技术储备的必然选择

目前，国内企业在汽车尼龙管路制造行业的创新性研究还处于发展阶段，从事该领域研究的科研人员相对较少。本土企业要想全面快速发展，除了在研发设备及研发环境方面加大投入以外，对相关技术人才的需求将会日益迫切。

通过本次募投项目的实施，公司将依托在汽车尼龙管路制造行业的技术优势，加强与科研院校机构的合作，建立一个软硬件更加完善、更具人性化的技术研发机构，为研发设计人才施展才华创造良好的平台，吸引和凝聚一批国内高水平的创新技术研发人才。

5、项目可行性

(1) 研发中心建设项目符合国家产业政策发展要求

本项目符合国家发展改革委员会《产业结构调整指导目录》（2011年）第一类“鼓励类”第三十一条“科技服务业”第10款“国家级工程（技术）研究中心、国家工程实验室、国家认定的企业技术中心、重点实验室、高新技术创业

服务中心、新产品开发设计中心、科研中试基地、实验基地建设”，为国家鼓励发展的产业。

针对汽车零部件的技术研发一直是我国重点支持的方向之一。中央和地方政府先后出台了一系列相关产业政策，支持汽车零部件的技术研发。国家鼓励汽车零部件产业政策的不断出台，对公司提高自主创新能力、加速技术升级和提高国际竞争力等方面有积极的推动作用，为本项目的实施创造了有利的条件。本项目拟建的研发中心主要研发汽车尼龙管路产品相关技术，项目产品制造工艺复杂，产品标准要求严格，研发的目的是提高我国汽车尼龙管产品的性能和质量，满足我国汽车零部件行业对产品的技术需求，符合《汽车产业发展政策》、《汽车产业调整和振兴规划》、《机械基础件、基础制造工艺和基础材料产业“十二五”发展规划》、《“十三五”汽车工业发展规划意见稿》等政策要求，有利于我国汽车尼龙管路产品技术水平的优化升级。

(2) 公司拥有优秀的研发团队

作为江苏省高新技术企业，公司长期致力于科技创新，且拥有一支经验丰富、对企业忠诚度较高、作风严谨、创新能力强、行业技术领先的研发团队，确立了以技术创新占领市场的企业核心发展思路。同时形成以工程技术研究中心为技术开发平台并与其他各部门相结合的研发体系，组建了完整的产品研发设计、生产制造、性能检测、质量控制、销售和售后技术服务的人才队伍。

知识专精、经验丰富、品德良好、拼搏进取的人才所组建的研发团队，是将公司打造成行业领先的汽车尼龙管路产品制造企业强而有力的保障。公司主要产品的结构设计优化和产品设计标准化均由公司研发人员自主完成，优秀的技术团队为公司开发新产品、开拓新业务、提高市场响应速度，并对其他竞争对手形成较高的技术壁垒，已成为公司凝聚核心竞争力的最重要资源之一。

(3) 自身丰富的技术积累，为技术中心的升级提供了重要保障

公司是江苏省高新技术企业。截至本招股说明书签署日，公司已获得授权保护的境内专利共 59 项、境外专利 1 项，同时拥有 9 项软件著作权。因此，现有的技术研发能力和技术积累，可确保公司针对行业发展趋势和客户实际需求，迅

速开发安全可靠、质量稳定的新型产品，同时也可为本项目技术中心的升级提供借鉴，为项目的顺利实施提供重要保障。

(4) 持续的技术开发投入，为项目的实施提供了重要保证

公司一直将研发能力的提升作为自身发展的重要战略，多年来一直注重研发投入，2018-2020年累计投入4,966.56万元的研发费用。通过改善软硬件设备和科研条件，引进和培养高级技术人才，使得公司技术实力一直保持行业领先地位。公司持续的技术开发投入和合理的投入方式为企业技术创新提供了源源不断的动力，专业的人才队伍及内部积累基础，也有助于提升公司未来的技术研究水平和试验检测能力，为本项目的实施提供了重要保证。公司近几年加大了对技术研发和改造的支持力度，研发投入呈逐年增加的趋势这为公司产品研发、技术创新提供了资金支持。

(5) 公司建立了行业领先的工程试验室，拥有丰富的项目管理经验

公司技术中心被认定为江苏省认定企业技术中心，该技术中心是在现有的实验能力及管理水平基础上，着眼于汽车特别是新能源汽车高分子非金属管路产品的研发和测试需求而建立的。该实验室将作为一个开放型服务平台，为无锡市乃至全国汽车尼龙管产品提供研究、开发、评价服务。

研发中心采用项目管理模式对工程进行科学化管理，各岗位职责明确，始终坚持科学管理、坚持程序、控制过程的原则，确保进度、质量目标的实现，使得项目管理得以更加安全高效地运行。通过多年的发展，研发中心已经累计了丰富的项目开发经验，近三年公司实施的研发项目涉及动力系统连接管路、冷却系统连接管路、连接件等主营业务的各个方面，切实将科学技术转化为现实生产力，促进企业经济效益水平的提高。

6、项目与公司主营业务的关系

本项目拟通过改扩建研发中心实验办公场地，购置研发设备，引进高水平研发人才，来进一步提升公司的研发创新能力，增强企业竞争力。公司现有的技术、管理资源等将为项目的实施提供强有力的支持。

7、环境保护

(1) 环评批复

本项目已取得无锡市行政审批局出具的环评批复（“锡行审环许[2020]1275号”）。公司将严格按照环境保护法律法规的要求落实项目环境管理、环境监测以及污染物排放总量控制的各项要求，并严格执行环保设施与主体工程同时设计、同时施工、同时投产使用的环境保护“三同时”制度。

(2) 可能存在的环保问题及解决措施

根据对项目工艺流程中各环节产物因素分析，确定在生产过程中可能造成环境影响的因素有：废水、噪声、固体废弃物，如以上污染因素不能得到妥善处理，将可能对周边环境造成一定损害。各类污染物及污染因子情况如下：

根据对项目工艺流程中各环节产物因素分析，确定在生产过程中可能造成环境影响的因素有：废水、噪声、固体废弃物，如以上污染因素不能得到妥善处理，将可能对周边环境造成一定损害。各类污染物及污染因子情况如下：

类别	主要污染物	主要污染源
废水	COD、SS、氨氮、TP、TN	生活污水
固废	一般工业固废	生产过程中的工业固废
	危险废物	生产过程中的危险废物
	生活垃圾	生活垃圾
噪声	噪声	接头全自动装配线、管路半自动装配线、蒸汽成型机等生产设备及辅助设施噪声

对于本项目产生的污染物可能造成的影响，配套的工程建设、解决措施情况如下：

项目	排放源	污染物名称	防治措施	预期治理效果
废水	生活污水	COD、SS、氨氮、TP、TN	经预处理达接管标准后接入有资质的污水处理公司集中处理	满足《太湖地区城镇污水处理厂及重点工业行业主要水污染物排放限值》（DB32/1072-2018）表 2 标准以及《城镇污水处理厂污染物排放标准》（GB18918-2002）表 1 一级 B 标准
固废	一般固废	塑料废品、金属废料、废弃试样	外售综合利用	零排放
	危险废物	废油、废切削液、废有机溶	委托有资质单位处置	

项目	排放源	污染物名称	防治措施	预期治理效果
		剂、废试剂瓶		
	生活垃圾 (含废抹布)	生活垃圾	环卫所统一处置	
噪声	噪声源主要为接头全自动装配线、管路半自动装配线、蒸汽成型机等生产设备及辅助设施，噪声源强≤85dB (A)		噪声源均设置在建筑物内，合理布局车间厂房隔声及距离衰减	厂界达 GB12348-2008 表 1 中厂界外声功能区 2 类标准

(3) 资金投入情况

本项目总投资 6,540.87 万元，其中环保投资为 0.95 万元，占总投资的 0.015%，本项目系在现有厂房中实施，已配套相关环保设备，故本项目新增环保投资金额相对较小，具体情况如下：

单位：万元

类别	投资额
废水	-
固废	-
噪声	0.95
合计	0.95

8、项目实施进度安排

本项目建设期为 12 个月，计划分 4 个阶段实施完成，包括：项目考察、设计阶段；场地装修阶段；设备购买与调试阶段；人员招聘及培训阶段。T+1 年为公司募集资金到位后的第一年，具体如下：

项目	T+1 年											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
建设周期												
项目考察、设计阶段	■	■	■									
场地装修阶段				■	■	■	■	■	■			
设备购买与调试阶段							■	■	■	■	■	■
人员招聘及培训阶段							■	■	■	■	■	■

(四) 补充流动资金项目

1、项目概述

本次补充流动资金项目拟投入 12,000.00 万元用于补充与主营业务相关的流动资金，以满足公司业务快速发展对资金的需要。

2、项目必要性

(1) 满足公司经营规模快速增长带来的流动资金需求

报告期内，公司发展迅速，经营规模呈现较快增长趋势。在国家对汽车产业、汽车零部件行业政策大力支持以及下游市场需求持续增长的背景下，预计未来公司经营规模仍将保持快速增长的趋势。因此，公司需要保持较高水平的流动资金用于购买原材料、产品生产以及日常的运营需求。同时，公司为不断加强产品优势和技术优势，未来将持续增加关于行业前沿技术研发、生产设备改进和优秀人才引进等方面的资金投入，推动公司业务可持续发展。

(2) 优化财务结构，防范经营风险

公司目前处于业务快速发展阶段，仅仅通过依靠自身经营内源积累和银行贷款难以满足公司业务拓展等运营资金需求及其他资本支出。报告期内，公司营业收入增长速度较快，对资金周转要求较高，同时公司所属行业在业务扩展时，新建项目投资规模较大。通过股权融资补充流动资金，可以进一步优化公司财务结构，防范经营风险，为公司未来可持续发展创造宽松的资金环境和良好的融资条件。

3、项目可行性

本次募集资金用于补充流动资金符合相关法律法规和政策。通过补充流动资金，可以有效提高公司的运营资金储备，改善公司财务结构，提高公司盈利能力，为公司未来发展提供充分的保障。

4、补充流动资金的资金安排

公司已建立募集资金专项存储及使用管理制度，公司董事会负责确保该制度的有效实施。募集资金存放于董事会决定的专项账户，专户不得存放非募集资金或用作其他用途。公司将在募集资金到位后与保荐机构、存放募集资金的商业银行签订三方监管协议，并严格执行中国证监会及深圳证券交易所有关募集资金使用的规定。

具体使用过程中，公司将根据业务发展进程，在科学测算和合理调度的基础上，合理安排该部分资金投放的进度和金额，保障募集资金的安全和高效使用，

不断提高股东收益。在资金支付环节，公司将严格按照财务管理制度和资金审批权限进行使用。

5、补充营运资金对公司财务状况及经营成果的影响

本次募集资金补充与主营业务相关的营运资金，将提升公司资产的流动性，提升自身的抗风险能力，有利于进一步推动公司主营业务的发展，改善公司资产质量，使公司资金实力进一步得到提高，为公司发展奠定基础，对公司经营将产生积极的影响。

6、对提升公司核心竞争力的作用

本次募集资金用于补充与主营业务相关的营运资金，为公司未来业务规模持续、快速增长提供了必要的资金来源和保障，有利于进一步增强公司在行业内的综合竞争力和品牌影响力，实现公司的战略目标。

三、募集资金运用对公司财务状况和经营成果的影响

（一）整体影响

本次募集资金到位后，公司股本、净资产、每股净资产将大幅提高，整体实力将进一步增强。公司流动比率和速动比率将大幅提高，财务结构进一步优化，抵御风险的能力将得到大幅提高，融资能力进一步增强，解决目前融资渠道单一问题。同时，本次发行将优化公司资本结构，降低偿债风险，全面提升市场竞争力和抵抗风险能力，有助于公司的可持续发展。在股本结构上，公司通过引入社会公众股东，将进一步优化公司的股权结构和法人治理结构。

（二）募集资金投资项目实施后，公司固定资产规模、构成、生产工艺、流程等变化情况

1、募投项目对公司固定资产规模、构成的影响

截至 2021 年 6 月末，公司固定资产账面余额为 13,530.56 万元，本次募集资金投资项目为汽车动力系统连接管路及连接件扩产项目、新能源汽车电池冷却系统管路建设项目、研发中心建设项目和补充流动资金项目，上述项目建成后增加的固定资产情况如下：

单位：万元

募集资金投资项目	房屋及配套工程	机器设备
汽车动力系统连接管路及连接件扩产项目	578.37	13,895.00
新能源汽车电池冷却系统管路建设项目	2,138.75	15,744.00
研发中心建设项目	338.37	5,302.50
合计	3,055.49	34,941.50

假设其他情况不变，本次募集资金投资项目实施后，公司固定资产规模、构成在 2021 年 6 月末的基础上将发生如下变化：

单位：万元

类别	实施前账面余额	募投项目新增	实施后账面余额	实施后结构占比
房屋建筑物	3,723.09	3,055.49	6,778.58	13.16%
机器设备	9,159.71	34,941.50	44,101.21	85.59%
运输工具	236.24	-	236.24	0.46%
电子设备	411.52	-	411.52	0.80%
合计	13,530.56	37,996.99	51,527.55	100.00%

公司设立初期，由于资金有限，将有限的资金主要用于研发及扩产，因此固定资产主要为机器设备。

本次募投项目实施后，固定资产规模将新增 3.80 亿元，其中房屋建筑物新增 0.31 亿元，机器设备新增 3.49 亿元。募投项目实施后，发行人固定资产规模大幅增长，固定资产结构更为均衡。

2、募投项目对公司无形资产规模、构成的影响

截至 2021 年 6 月末，公司无形资产账面余额为 1,436.33 万元，本次募集资金投资项目为汽车动力系统连接管路及连接件扩产项目、新能源汽车电池冷却系统管路建设项目、研发中心建设项目和补充流动资金项目，上述项目建成后增加的无形资产情况如下：

单位：万元

募集资金投资项目	管理软件
汽车动力系统连接管路及连接件扩产项目	200.00
新能源汽车电池冷却系统管路建设项目	200.00
研发中心建设项目	900.00
合计	1,300.00

假设其他情况不变，本次募集资金投资项目实施后，公司无形资产规模、构

成在 2021 年 6 月末的基础上将发生如下变化：

单位：万元

类别	实施前账面余额	募投项目新增	实施后账面余额	实施后结构占比
土地使用权	1,294.20	-	1,294.20	47.30%
管理软件	142.14	1,300.00	1,442.14	52.70%
合计	1,436.33	1,300.00	2,736.33	100.00%

本次募投项目实施后，无形资产规模将新增 1,300 万元，均为管理软件。募投项目实施后，发行人无形资产将有较大规模的增长，无形资产结构更为均衡。

3、募投项目对公司现有生产工艺、流程的影响

本次募集资金投资的“汽车动力系统连接管路及连接件扩产项目”系公司原有产品基础上的扩产项目，“新能源汽车电池冷却系统管路建设项目”为利用现有技术优势及客户资源进行的产品结构调整优化升级，“研发中心建设项目”是为公司现有和未来产品提供技术和服务支持。公司客户对象基本不变，采购、生产、销售、研发模式无重大变化。

本次募集资金投资的项目是为促进和提升公司生产和研发能力而设计的，募集资金项目建设符合公司的发展战略。募集资金项目的实施，将提高公司现有产品的生产能力、丰富产品种类、改善研究开发平台和科研条件，为公司可持续发展奠定相应基础，全方位促使公司综合竞争力得到大幅度提升，有利于提高公司产品的经营业绩和市场份额，不会造成公司经营模式发生重大变化。

四、业务发展规划及拟采取的措施

（一）发展战略

公司总体发展战略是：通过精准的市场定位，充分发挥公司客户资源优势和技术研发优势，严格把控产品质量和成本，不断进行管理创新、完善激励制度，从而实现公司规模化和高速化和高端化发展，力争成为国内外知名的汽车尼龙管路及连接件产品供应商。

（二）发展目标

1、整体经营目标

公司将适应汽车整车行业发展趋势，以开发高端汽车尼龙管路为重点经营方向，力争成为自主研发能力强、产品结构优化的汽车尼龙管路行业领先企业。

2、主要业务经营目标

公司将立足于汽车尼龙管路及连接件产品的研发生产，通过加大资本、研发、人力等方面的投入，与国内外知名汽车整车厂和优秀汽车零部件制造商保持紧密合作，不断丰富产品品类、提升产品技术含量和质量水平，进一步扩大市场占有率。随着本次募集资金投资项目的逐步建成投产，公司将进一步调整、优化产品结构，拓展客户群体，保持公司经营业绩持续快速增长。

（三）具体发展计划

1、提高生产效率，扩大产品产能

公司未来将通过进一步引进国内外先进的自动化生产和检测设备、优化生产工艺等方式，不断提升生产效率、降低生产成本。公司亦计划通过资本市场募集资金进一步扩建原有产品生产线并丰富产品品类，形成规模效应，提升市场竞争力。

2、提升研发能力，增加产品品类

公司坚持技术为本、市场导向的发展理念，始终重视汽车尼龙管路的技术研发，按照客户需求丰富管路产品品类。在保持技术研发优势的基础上，公司未来计划投资建设研发中心，进一步引进和培养研发设计人才，提升整体的技术实力。公司未来将不断升级现有产品平台和技术方案，进一步加强与汽车整车厂商、优秀汽车零部件厂商等客户的高效协作，按照其需求不断丰富产品品类，扩大汽车尼龙管路市场份额，提升公司产品的核心竞争力。

3、树立品牌意识，提高品牌影响力

目前，公司主要为国内知名汽车整车厂商及国内外优秀的汽车零部件制造商配套生产尼龙管路产品，在国内汽车尼龙管路行业具有一定的知名度。未来，公司将通过提升产品技术和质量水平、丰富产品品类和完善售后服务等途径，在加强与现有知名客户合作的基础上，进一步发展其他知名的汽车整车厂客户，提高公司在汽车尼龙管路市场的占有率和品牌影响力。

4、调整组织结构，提升管理效率

公司将严格遵守国家法律、法规规定和公司章程约定，不断健全和完善决策、执行、监督等相互制衡的法人治理结构。通过在董事会内部设立战略、审计、提名、薪酬与考核等专业委员会，切实发挥独立董事的作用，对公司的重大经营行为进行科学决策和执行监督，以维护公司全体股东的利益。公司将合理设置组织架构，规范管理制度建设，规范和统一工作流程；建立科学的考核、激励体系，完善分配制度，使得管理有序、高效、精干。

5、完善人才培养机制，提高团队战斗力

公司将制定有利于人才培养的激励机制和政策，创造有利于每个人发展的平台，使员工工作和生活和谐的人文环境中，既有一定的工作压力，又有奋发向上的工作干劲；继续完善员工招聘、考核、录用、选拔、培训、竞争上岗的制度，引进具有创新意识、专业知识扎实的科技人才，具有市场开拓意识、外语能力强的市场营销人才，具有全局观念、综合素质强的管理人才，全力打造团结、高效、敬业、忠诚、开拓、进取的员工队伍，并结合工作实践，针对不同部门、岗位的员工制定科学的培训计划，调动每一位员工的工作积极性，激发员工的创造热情，有效提高团队战斗力和企业凝聚力。

（四）业务规划和目标所依据的假设条件

- 1、国家宏观政治、经济、法律和社会环境，以及公司所在行业及相关领域的国家政策没有发生不利于公司经营活动的重大变化；
- 2、国家宏观经济继续平稳发展，公司所处行业和市场环境不会出现重大恶化；
- 3、本次公司股票发行上市能够成功，募集资金能够顺利到位；
- 4、本次募集资金计划投资项目能够按计划顺利实施，并取得预期收益；
- 5、公司无重大经营决策失误和足以严重影响公司正常运转的人事变动；
- 6、不会发生对公司正常经营造成重大不利影响的突发性事件和其他不可抗力因素。

（五）实施上述发展规划面临的主要困难

1、资金瓶颈

公司为实现上述发展计划，需要较多的前期资金投入，资金不足且融资渠道有限是现阶段阻碍公司实现上述计划的主要困难。本次募集资金到位前，由于公司融资渠道有限，公司业务发展所需资金主要通过利润积累解决，如果维持公司快速发展的资金来源得不到充分保障，将会影响公司顺利实现上述发展计划。公司顺利募集资金后，将科学规划，提高资金使用效率，稳步实现上述发展计划。

2、人才瓶颈

公司战略规划的实施迫切需要引进优秀的研发、生产、营销、管理等方面的人才，相关的高端人才较为紧缺，因此能够稳定公司现有专业团队并及时根据业务的发展聘用合适人才对公司上述规划的实施至关重要。同时，公司将重视员工个人价值的提升，充分发挥个人潜能，实现公司与员工共同快速成长。

3、管理瓶颈

随着公司规模逐步扩大，公司在战略规划、组织设计、资源配置、运营管理、内部控制等方面将面临更多挑战。虽然公司的管理层在经营和带领企业快速成长方面有着丰富的经验，但是仍需不断调整，以适应资本市场要求和公司业务发展需要。

（六）确保上述计划拟采取的方法或途径

1、本次股票发行将为上述发展规划和经营目标的实现提供资金支持。发行完成后，公司将按计划认真组织项目的实施，加大研发投入，完善技术创新机制，增强自主创新能力，有效衔接研发与生产，推动研发成果转化，进一步提升公司产品附加值，通过生产能力的扩大和技术水平的提升进一步提高公司的核心竞争力。

2、公司一贯重视研发人才、技术人员的培养与储备工作。公司将继续完善包括人才引进机制、员工培训制度与约束机制在内的人才选拔、培养、激励体系，形成进得来、留得住、使用得当的人才储备机制。

3、公司上市后将严格遵照法律、法规及规范性文件的相关要求规范运作，完善法人治理结构，强化决策的科学性，推动管理体制的升级和创新。同时，进一步完善公司各项基础管理制度，积极推进建设现代企业管理制度。

第十节 投资者保护

一、投资者关系主要安排

（一）信息披露制度和流程

为保证投资者及潜在投资者的合法权益，促进公司规范经营，公司根据《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020年修订）》等有关法律法规规定，制定了《董事会秘书工作细则》、《信息披露管理制度》等规范制度，规范公司的信息披露制度，加强公司与投资者之间的交流沟通，维护中小投资者获取公司信息的权利。

（二）投资者沟通渠道的建立情况

公司为有效运行信息披露制度，与投资者进行有效沟通，在《信息披露管理制度》中规定：证券部为公司的信息披露事务部门，由董事会秘书负责。董事会秘书负责协调公司信息披露事项，确保公司的信息能够真实、准确、完整、及时、公平地对外披露。公司将严格遵守相关内部信息披露要求，认真履行公司的披露义务，及时披露公司涉及的重大生产经营、对外投资、资产重组等方面的重大事项，以及各类的定期报告和临时公告，以确保投资者和潜在投资者的合法权益。

董事会秘书	刘德强
联系电话	0510-86218827
传真	0510-86218223
公司网站	http://www.pivotautomotive.com
电子邮箱	public@pivotgroup.com.cn

（三）未来开展投资者关系管理的规划

为了加强公司与投资者之间的信息沟通，本公司将根据《公司法》、《证券法》、《上市公司与投资者关系工作指引》、《上市规则》等法律、法规，平等对待所有投资者，充分保障投资者知情权及其合法权益，保证公司与投资者之间沟通及时、有效。使投资者充分了解公司重大事项最新进展和公司经营的实际情况，保证信息披露的公平、公开、公正，充分尊重和维护相关利益者的合法权益。

二、本次发行后的股利分配政策、决策程序及本次发行前后股利分配

政策的差异情况

（一）发行后的股利分配政策和决策程序

根据公司 2020 年第六次临时股东大会审议通过的上市后适用的《公司章程（草案）》，公司发行上市后的利润分配政策如下：

“1、利润分配原则

公司实行连续、稳定的利润分配政策，公司的利润分配应重视对投资者的合理投资回报并兼顾公司的可持续发展。利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司的可持续发展能力。

2、利润的分配形式

公司采取现金、股票或者二者相结合的方式分配利润，并优先采取现金方式分配利润。

3、利润分配政策的具体内容

（1）现金分红的具体条件及比例：

在公司当年盈利且满足公司正常生产经营资金需求的情况下，公司应当采取现金方式分配利润。公司每年以现金方式分配的利润不少于当年度实现的可供分配利润的 10%。

公司董事会应当综合考虑公司所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照本章程规定的程序，实行差异化的现金分红政策：

1) 公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

2) 公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

3) 公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%；

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。

本章程中的“重大资金支出安排”是指以下情形之一：

1) 公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计净资产的 50%，且超过 3,000 万元；

2) 公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计总资产的 30%。

(2) 发放股票股利的具体条件：

在公司经营状况、成长性良好，且董事会认为公司每股收益、股票价格、每股净资产等与公司股本规模不匹配时，公司可以在满足上述现金分红比例的前提下，同时采取发放股票股利的方式分配利润。公司在确定以股票方式分配利润的具体金额时，应当充分考虑发放股票股利后的总股本是否与公司目前的经营规模、盈利增长速度、每股净资产的摊薄等相适应，并考虑对未来债权融资成本的影响，以确保利润分配方案符合全体股东的整体利益和长远利益。

4、利润分配的期间间隔

在公司当年盈利且累计未分配利润为正数的前提下，公司每年度至少进行一次利润分配；公司可以进行中期现金分红。公司董事会可以根据公司当期的盈利规模、现金流状况、发展阶段及资金需求状况，提议公司进行中期分红。

5、利润分配政策的调整

公司根据生产经营情况、投资规划和长期发展的需要，可以调整利润分配政策。调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定；有关调整利润分配政策的议案需经公司董事会过半数独立董事且全体董事过半数表决同意，并经监事会发表明确同意意见后提交公司股东大会批准。股东大会审议调整利润分配政策相关事项的，应由出席股东大会的股东所持表决权的三分之二以上通过。公司应当通过网络投票等方式为中小股东参加股东大会提供便利。”

(二) 本次发行前后股利分配政策的差异情况

本次发行前后公司股利分配政策的差异对比如下：

内容	发行前利润分配政策	发行后利润分配政策	差异
利润分配原则	未明确约定	连续、稳定的利润分配政策，重视对投资者的合理投资回报并兼顾公司的可持续发展	明确利润分配原则
利润分配形式	现金或股票的方式，实施积极的现金股利分配方法	现金、股票或者二者相结合的方式，并优先采取现金方式	无实质差异
利润分配间隔	未明确约定，可进行中期分红	在当年盈利且累计未分配利润为正数的前提下，每年度至少进行一次利润分配；董事会可以根据公司当期的盈利规模、现金流状况、发展阶段及资金需求状况，提议公司进行中期分红。	明确分红间隔
利润分配顺序	提取法定公积金、任意公积金、分配股利	提取法定公积金、任意公积金、分配股利	无差异
利润分配条件和比例	在公司盈利、现金流满足公司正常经营和长期发展的前提下，公司将实施积极的现金股利分配方法；每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 10%，或最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的 30%	当年盈利且满足公司正常生产经营资金需求的情况下，应当采取现金方式分配利润；每年以现金方式分配的利润不少于当年度实现的可供分配利润的 10%；实行差异化的现金分红政策	明确差异化的现金分红政策

本次发行后的股利分配政策与发行前的主要差异体现在明确了利润分配原则、利润分配间隔、差异化的现金分红政策，除此之外，发行前后股利分配政策无明显差异。发行后股利分配政策更加明晰，有利于保护投资者的利益。

报告期内，公司利润分配方案均按照《公司法》、《公司章程》等要求执行，并依法履行了董事会、股东大会的审议程序，现金分红实际执行情况与分红政策一致，不存在损害投资者利益的情形。

三、本次发行完成前滚存利润的分配安排和已履行的决策程序

公司 2020 年第六次临时股东大会审议并通过了《关于公司首次公开发行人民币普通股（A 股）股票前滚存利润分配方案的议案》，同意在本次发行完成前实现的滚存未分配利润由发行完成后的新股东及原股东按照发行后的持股比例共享。

四、股东投票机制的建立情况

（一）采取累积投票制选举公司董事、监事

根据《公司章程（草案）》，股东大会就选举两名以上董事、监事进行表决时，实行累积投票制。股东大会以累积投票方式选举董事的，独立董事和非独立董事的表决应当分别进行。前述累积投票制是指股东大会选举董事或者监事时，每一股份拥有与应选董事或者监事人数相同的表决权，股东拥有的表决权可以集中使用。

（二）中小投资者单独计票机制

根据《公司章程（草案）》，股东大会审议影响中小投资者利益的重大事项时，对中小投资者表决应当单独计票。单独计票结果应当及时公开披露。

（三）采取网络投票方式的相关机制

根据《公司章程（草案）》，公司应在保证股东大会合法、有效的前提下，通过各种方式和途径，优先提供网络形式的投票平台等现代信息技术手段，为股东参加股东大会提供便利。

（四）征集投票权

根据《公司章程（草案）》，董事会、独立董事和符合相关规定条件的股东可以征集股东投票权。征集股东投票权应当向被征集人充分披露具体投票意向等信息。禁止以有偿或者变相有偿的方式征集股东投票权。公司不得对征集投票权提出最低持股比例限制。

第十一节 其他重要事项

一、重大合同

(一) 销售合同

1、正在履行或将要履行的重大销售合同

截至 2021 年 6 月 30 日，发行人正在履行或将要履行的重大销售合同/订单（选取标准为发行人与各年度前五大客户正在履行或将要履行的销售框架合同、价格协议或单笔金额超过 1,000 万元的销售订单）情况如下：

序号	客户名称	合同内容	签署日期/履行期限
1	一汽-大众汽车有限公司	零部件	2017.1.1
2	上海大众动力总成有限公司	零部件和生产材料	2013.11.22
3	天津鹏翎集团股份有限公司	零部件	2021.2.25
4	大众一汽发动机（大连）有限公司	零部件	2016.9.28
5	无锡二橡胶股份有限公司	零部件	2020.12.14
6	上汽大众汽车有限公司	国产零部件和生产材料	2017.10.30
7	Teklas Automotive d.o.o.	零部件	2021.8.13

2、报告期内已履行完毕的重大销售合同

截至 2021 年 6 月 30 日，报告期内发行人已履行完毕的重大销售合同/订单（选取标准为发行人与各年度前五大客户已履行完毕的销售框架合同、价格协议或单笔金额超过 1,000 万元的销售订单）情况如下：

序号	客户名称	合同内容	签署日期/履行期限
1	无锡二橡胶股份有限公司	零部件	2018.1.1-2018.12.31
			2019.1.1-2019.12.31
			2020.1.1-2020.12.31
2	天津鹏翎集团股份有限公司	零部件	2018.1.1

(二) 采购合同

1、正在履行或将要履行的重大采购合同

截至 2021 年 6 月 30 日，发行人正在履行或将要履行的重大采购合同/订单

（选取标准为发行人与各年度前五大供应商正在履行或将要履行的采购框架合同、价格协议或单笔金额超过 1,000 万元的采购订单）情况如下：

序号	供应商名称	合同内容	签署日期/履行期限
1	德国 AFT	管道及功能组件	2016.1.28-长期
2	哈金森工业橡胶制品 (苏州)有限公司	O 型圈、 Y 型圈	2021.1.1
3	无锡市军艳橡塑有限公司	通气管、泡沫垫、 发泡保护管橡胶 管、保护套	2021.1.1
4	天津鹏翎集团股份有限公司	光管、多层管、 橡胶管等零部件	2021.2.3
5	上海秀伯塑料科技有限公司	零部件	2021.1.12

2、报告期内已履行完毕的重大采购合同

截至 2021 年 6 月 30 日，报告期内发行人已履行完毕的重大采购合同/订单（选取标准为发行人与各年度前五大供应商已履行完毕的采购框架合同、价格协议或单笔金额超过 1,000 万元的采购订单）情况如下：

序号	供应商名称	合同内容	签署日期/履行期限
1	索尔维（上海）工程塑料有限公司	塑料粒子	2019.1.1-2019.3.31
			2019.4.1-2019.6.30
			2019.7.1-2019.8.31
			2019.9.1-2019.10.10
			2019.10.11-2019.12.31
			2020.1.1-2020.6.30
2	无锡市军艳橡塑有限公司	发泡保护管外 协加工	2018.1.1-2019.12.31
			2020.1.1-2020.12.31
3	无锡法雷奥汽车零配件系统 有限公司	电磁阀	2017.4.28
4	上海耀众化工贸易有限公司	塑料粒子	2018.6.1-2019.6.30
5	无锡德奥连接科技有限公司	O 型圈	2017.1.1-2018.12.31
6	上海秀伯塑料科技有限公司	塑料粒子	2017.1.1-2018.12.31
7	哈金森工业橡胶制品 (苏州)有限公司	O 型圈、 Y 型圈	2020.1.1-2020.12.31
8	巴斯夫工程塑料（上海） 有限公司（注）	塑料粒子	2020.7.1-2020.9.30

注：索尔维（上海）工程塑料有限公司于 2020 年 4 月 22 日更名为巴斯夫工程塑料（上海）有限公司。

（三）银行借款合同

截至 2021 年 6 月 30 日，发行人正在履行或将要履行的合同金额在 2,000 万元以上的银行借款合同情况如下：

序号	贷款人	借款合同编号/名称	借款金额 (万元)	借款期限
1	江苏江阴农村商业银行股份有限公司华士支行	2020011400GD200469	3,120.00	2020.4.22-2023.4.21

截至 2021 年 6 月 30 日，发行人已履行完毕的合同金额在 2,000 万元以上的银行借款合同情况如下：

序号	贷款人	借款合同编号/名称	借款金额 (万元)	借款期限
1	上海浦东发展银行股份有限公司江阴支行	《江阴标榜汽车部件有限公司人民币捌仟伍佰万元银团融资协议》	3,000.00	2016.8.3-2019.8.3（注 ¹ ）
	交通银行股份有限公司无锡分行		2,000.00	
	江苏江阴农村商业银行股份有限公司		3,500.00	
2	上海浦东发展银行股份有限公司江阴支行	《江阴标榜汽车部件有限公司人民币柒仟万元银团融资协议》	3,500.00	2017.8.20-2020.8.20（注 ² ）
	江苏江阴农村商业银行股份有限公司		3,500.00	

注¹：该借款合同已于 2017 年 9 月 22 日履行完毕。

注²：该借款合同已于 2017 年 11 月 15 日履行完毕。

（四）担保合同

1、抵押合同

截至 2021 年 6 月 30 日，发行人正在履行或将要履行的合同金额在 2,000 万元以上的抵押担保合同情况如下：

2020 年 4 月 22 日，发行人与江苏江阴农村商业银行股份有限公司华士支行签署《最高额抵押担保借款合同》（编号：澄商银高抵借字 2020011400GD200469 号），发行人同意将苏（2017）江阴市不动产权第 0043090 号、苏（2019）江阴市不动产权第 0020556 号不动产作为抵押物，为该合同项下最高额 31,200,000 元的借款提供抵押担保，抵押期限为自 2020 年 4 月 22 日至 2023 年 4 月 21 日。

截至 2021 年 1 月 31 日，发行人已履行完毕的合同金额在 2,000 万元以上的

抵押担保合同情况如下：

2016年8月3日，发行人与上海浦东发展银行股份有限公司江阴支行（代表由上海浦东发展银行股份有限公司江阴支行作为牵头行与代理行，由交通银行股份有限公司无锡分行作为联合牵头行，上海浦东发展银行股份有限公司江阴支行、江苏江阴农村商业银行股份有限公司、交通银行股份有限公司无锡分行组成的银团）签署《银团融资最高额抵押合同》，发行人同意将权证编号为苏（2016）江阴市不动产权第0016560号不动产作为抵押物，为《江阴标榜汽车部件有限公司人民币捌仟伍佰万元银团融资协议》项下最高额35,954,600元的借款提供抵押担保，抵押期限为自2016年8月3日至2019年8月3日。截至本招股说明书签署日，上述抵押担保合同已履行完毕。

2017年8月20日，发行人与上海浦东发展银行股份有限公司江阴支行（代表由上海浦东发展银行股份有限公司江阴支行作为牵头行与代理行，由上海浦东发展银行股份有限公司江阴支行、江苏江阴农村商业银行股份有限公司作为融资行的银团）签署《银团融资最高额抵押合同》，发行人同意将权证编号为苏（2016）江阴市不动产权第0016560号不动产作为抵押物，为《江阴标榜汽车部件有限公司人民币柒仟万元银团融资协议》项下最高额35,954,600元的借款提供抵押担保，抵押期限为自2017年8月20日至2020年8月20日。2019年6月，该合同项下的不动产抵押登记已注销，上述抵押担保合同已履行完毕。

2017年8月20日，发行人与上海浦东发展银行股份有限公司江阴支行（代表由上海浦东发展银行股份有限公司江阴支行作为牵头行与代理行，由上海浦东发展银行股份有限公司江阴支行、江苏江阴农村商业银行股份有限公司作为融资行的银团）签署《银团融资最高额抵押合同》，发行人同意将注塑机辅机、住重注塑机等机器设备作为抵押物，为《江阴标榜汽车部件有限公司人民币柒仟万元银团融资协议》项下最高额31,135,700.00元的借款提供抵押担保，抵押期限为自2017年8月20日至2020年8月20日。2019年3月，该合同项下的动产抵押登记注销，上述抵押担保合同已履行完毕。

2、质押合同

截至2021年6月30日，发行人不存在已履行完毕的合同金额在2,000万元

以上的质押担保合同，发行人正在履行的合同金额在 2,000 万元以上的质押担保合同情况如下：

序号	质押权人	担保限额 (万元)	签署日期	担保方式
1	宁波银行股份有限公司无锡分行	3,000.00	2018.5.23	发行人提供保证金 质押和票据质押
2	宁波银行股份有限公司无锡分行	3,000.00	2019.5.16	发行人提供保证金 质押和票据质押
3	上海浦东发展银行股份有限公司江 阴支行	10,000.00	2019.6.3	发行人提供保证金 质押和票据质押

（五）建设工程施工合同

截至 2021 年 6 月 30 日，发行人不存在正在履行的合同金额在 1,000 万元以上的建设工程施工合同，发行人报告期内已履行完毕的合同金额在 1,000 万元以上的建设工程施工合同情况如下：

2018 年 1 月 12 日，发行人与江阴大方建设工程有限公司签署《建设工程施工合同》，江阴大方建设工程有限公司承包车间三的土建及安装工程，工程造价为 1,324 万元，工程日期为 2018 年 1 月 15 日至 2018 年 6 月 15 日。

二、对外担保事项

截至本招股说明书签署日，发行人报告期内不存在对外担保情况。

三、诉讼与仲裁事项

（一）公司的重大诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署日，公司无对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景可能产生较大影响的诉讼和仲裁事项。

（二）公司实际控制人及其一致行动人的重大诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署日，公司实际控制人及其一致行动人不涉及重大诉讼、仲裁及刑事诉讼等或有事项。

（三）公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员的重大诉讼或仲裁事项及刑事诉讼事项

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员不涉及重大诉讼、仲裁及刑事诉讼等或有事项。

（四）公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员最近 3 年涉及行政处罚、被司法机关立案侦查、被中国证监会立案调查情况

报告期内，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员不存在被证监会行政处罚的情况；截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员不存在被司法机关立案侦查、被中国证监会立案调查情况。

（五）其他事项

根据江阴市公安局交通警察大队于 2018 年 2 月 12 日出具《公安交通管理行政处罚决定书》（澄公[交]决字[2018]第 320281-2201931023 号），施明刚因于 2018 年 1 月 7 日实施饮酒后驾驶非营运机动车，发生交通事故，未构成犯罪的违法行为，被处以罚款人民币 2,000 元并暂扣机动车驾驶证 6 个月。施明刚已于 2018 年 2 月 25 日缴纳 2,000 元罚款。

（1）依据《中华人民共和国道路交通安全法》第九十一条第一款和《江苏省道路交通安全条例》第六十三条，该违法行为处罚情节较轻，未构成犯罪，未涉及刑事责任；（2）上述违法行为不属于《公司法》第一百四十六条和《首次公开发行股票并上市管理办法》第十六条规定的不得担任董事、监事、高级管理人员的情形；（3）施明刚已缴纳了罚款并承担了相应的赔偿责任，违法行为未造成严重后果；（4）江阴市公安局于 2020 年 3 月 5 日出具《违法犯罪记录证明》，未发现施明刚有《公司法》规定的相关违法犯罪记录；（5）江阴市公安局交通警察大队于 2020 年 4 月 22 日出具《证明》，证明上述行为不构成重大违法违规行为，上述行政处罚亦不属于重大行政处罚，自 2017 年 1 月 1 日至今，除上述行政处罚外，施明刚不存在其他因违反交通管理相关法律、法规及规范性文件的规定而受到该部门行政处罚的情形。综上，上述行政处罚不属于重大违法行为，对施明刚担任董事、高级管理人员的任职资格未造成重大不利影响。

四、控股股东、实际控制人及其一致行动人报告期内是否存在刑事犯罪或重大违法行为

报告期内，控股股东、实际控制人及其一致行动人不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为。

五、前次 IPO 申报情况

（一）前次 IPO 申报的简要过程及撤回原因

2020年5月5日，发行人召开第一届董事会第十次会议，审议通过了《关于公司申请首次公开发行人民币普通股（A股）股票并上市的议案》。

2020年5月20日，发行人召开2020年第三次临时股东大会，审议通过了《关于公司申请首次公开发行人民币普通股（A股）股票并上市的议案》。

2020年6月11日，发行人向证监会提交首次公开发行股票并上市申请报告并于2020年6月17日取得证监会第201448号《中国证监会行政许可申请受理单》。

2020年8月5日，发行人向证监会提交《关于撤回江阴标榜汽车部件股份有限公司首次公开发行股票并上市申请文件的申请》：由于公司战略规划导致上市计划调整，经慎重考虑，公司特向贵会申请撤回江阴标榜汽车部件股份有限公司首次申请公开发行股票并上市申请文件。

2020年8月17日，证监会出具《中国证监会行政许可申请终止审查通知书》，决定终止对发行人首次公开发行股票并上市的行政许可申请审查。

发行人撤回前次IPO申报主要系公司战略规划导致上市计划调整，拟变更申报板块所致。在前次申报过程中，监管机构未向发行人下发过规范整改要求，亦未提交中国证监会发审委审核，无发审委审核意见。前次IPO申报中不存在整改落实的问题或影响本次发行上市的障碍。

（二）本次 IPO 申报、前次申报的信息披露差异情况

除因申报期、信息披露内容与格式准则要求导致的披露差异外，发行人本次IPO申报与前次申报的同类信息披露不存在重大差异，具体如下：

主要差异事项	前次申报披露	本次申报披露	差异原因
风险因素	按主板要求披露	按创业板要求对创新风险、经营风险、内控风险等风险因素进行补充披露	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）》的要求，结合企业特点，精准清晰充分地披露可能对公司经营业绩、核心竞争力、业务稳定性以及未来发展产生重大不利影响的各种风险因素
行业信息	按主板要求披露	增加了2020年6月至今颁布的相关行业法律法规及政策，并按照创业板的要求补充披露行业法律法规对发行人经营资质、准入门槛、运营模式、所在行业竞争格局等方面的具体影响	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）》的要求，重点结合报告期初以来新制定或修订、预期近期出台的与发行人生产经营密切相关的法律法规、行业政策，披露对发行人经营资质、准入门槛、运营模式、所在行业竞争格局等方面的具体影响
主要经营模式	按主板要求披露	补充披露了发行人的研发模式和盈利模式以及采用公司采用目前经营模式的原因、影响经营模式的关键因素以及经营模式和影响因素在报告期内的变化情况以及未来变化趋势	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）》的要求，对采用目前经营模式的原因、影响经营模式的关键因素、经营模式和影响因素在报告期内的变化情况以及未来变化趋势进行了分析
主要客户及供应商	按主板要求披露	补充披露了主要客户及供应商的基本情况以及部分客户与供应商重叠的情况说明	本次申报对主要客户和供应商情况进行了更加充分的披露
同行业可比公司	川环科技、鹏翎股份、腾龙股份、中鼎股份、亚普股份	川环科技、鹏翎股份、腾龙股份、中鼎股份、天普股份、溯联股份	选择主要产品为汽车用高分子材料流体管路系统及密封系统零件及总成的天普股份、主要产品为汽车用塑料流体管路产品及其零部件的溯联股份作为本次申报的可比公司，更换主要产品为车

主要差异事项	前次申报披露	本次申报披露	差异原因
			用塑料燃油箱及加油管的亚普股份，更具有可比性
发行人与同行业可比公司的比较情况	主板无要求	补充披露了发行人与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况	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）》的要求，对发行人与可比公司进行了多方位的综合比较
财务信息	报告期为2017-2019年度	报告期为2018年至2020年及2021年1-6月	申报期差异所导致

（三）前次 IPO 申报以来相关保荐人及证券服务机构及其签字人员的变更情况

发行人前次IPO申报以来相关证券服务机构及其签字人员发生了部分变更，具体情况如下：

中介机构	前次申报		本次申报	
	证券服务机构	签字人员	证券服务机构	签字人员
保荐人	广发证券股份有限公司	徐东辉、李声祥	中信建投证券股份有限公司	蒋潇、付新雄
律师事务所	北京国枫律师事务所	胡琪、王月鹏	北京国枫律师事务所	胡琪、董一平
会计师事务所	大华会计师事务所（特殊普通合伙）	夏利忠、吉正山	大华会计师事务所（特殊普通合伙）	夏利忠、吉正山
资产评估机构	江苏中企华中天资产评估有限公司	毛月、李军	江苏中企华中天资产评估有限公司	毛月、李军

发行人本次IPO申报的保荐人及其签字人员较前次申报发生变化的主要原因为前次申报保荐人广发证券股份有限公司于2020年7月起被中国证监会广东监管局依法采取暂停保荐机构资格6个月，发行人经综合考虑，聘请中信建投证券股份有限公司为本次申报的保荐人。发行人本次IPO申报签字律师较前次申报发生变化的原因是，王月鹏律师由于个人原因离职，故更换为董一平律师。

（四）前次 IPO 申报撤回后的会计调整及会计差错更正

发行人本次IPO申报的报告期为2018年至2020年及2021年1-6月，与前次申报的报告期（2017年至2019年度）存在重合，相关财务信息不存在差异情况。重要会计政策和会计估计未发生变化，未进行会计差错更正，不存在会计调整事项，



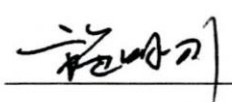

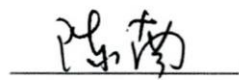
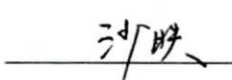

发行人财务信息披露符合《企业会计准则》相关规定。

第十二节 声明

一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。


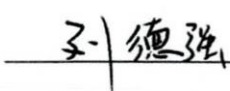
全体董事签名：

			
赵奇	沈皓	施明刚	赵建明
			
陈南	沙映	吴国忠	

全体监事签名：

		
朱裕金	徐少宗	周洁

全体非董事高级管理人员签名：

	
蒋文强	刘德强


 江阴标榜汽车部件股份有限公司
 2022年2月15日

二、发行人控股股东、实际控制人声明

本公司或本人承诺本招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

控股股东：江阴标榜网络科技有限公司

法定代表人（签字）：



3202811000105

赵奇

实际控制人（签字）：



赵奇

2022年2月15日

三、保荐机构（联席主承销商）声明

本公司已对招股说明书进行了核查，确认招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

项目协办人签名： 李建
李 建

保荐代表人签名： 蒋 潇 付新雄
蒋 潇 付新雄

法定代表人/董事长签名： 王常青
王常青




声明

本人已认真阅读江阴标榜汽车部件股份有限公司招股说明书的全部内容，确认招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对招股说明书真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

总经理签名：


李格平

法定代表人/董事长签名：


王常青

保荐机构：中信建投证券股份有限公司



四、联席主承销商声明

本公司已对招股说明书进行了核查，确认招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

联席主承销商法定代表人签名：



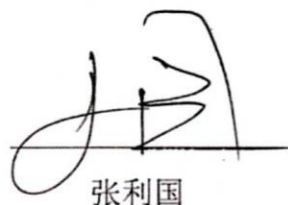
林传辉



发行人律师声明

本所及经办律师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的法律意见书无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书中引用的法律意见书的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

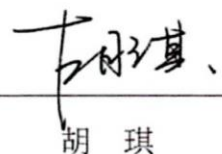
负责人



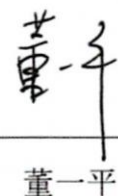
张利国



经办律师



胡琪



董一平

2022年2月15日

会计师事务所声明

大华特字[2022] 000128 号

本所及签字注册会计师已阅读江阴标榜汽车部件股份有限公司招股说明书，确认招股说明书与本所出具的审计报告（大华审字[2021]0015856 号）、内部控制鉴证报告（大华核字[2021]0010574 号）及非经常性损益专项审核报告（大华核字[2021]0010576 号）无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的审计报告（大华审字[2021] 0015856 号）、内部控制鉴证报告（大华核字[2021]0010574 号）及非经常性损益专项审核报告（大华核字[2021]0010576 号）的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字注册会计师：

夏利忠



吉正山



会计师事务所负责人：

梁春



大华会计师事务所（特殊普通合伙）



二〇二二年二月十七日

资产评估机构声明

本机构及签字资产评估师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字资产评估师对发行人在招股说明书中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字资产评估师：



毛月



李军

资产评估机构负责人：



谢肖琳

江苏中企华中天资产评估有限公司



2022年2月15日

说明

2017年12月25日，经常州市天宁区市场监督管理局核准，江苏中天资产评估事务所有限公司更名为江苏中企华中天资产评估有限公司，原江苏中天资产评估事务所有限公司的法定业务由江苏中企华中天资产评估有限公司继续承办。故江阴标榜汽车部件股份有限公司本次发行上市有关申请文件中，资产评估机构声明的盖章单位为江苏中企华中天资产评估有限公司。

特此说明。

江苏中企华中天资产评估有限公司

法定代表人：



谢肖琳

2022年2月15日

验资复核机构声明

大华特字[2022] 000130 号

本机构及签字注册会计师已阅读江阴标榜汽车部件股份有限公司招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的验资复核报告（大华核字[2020]001508 号）无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的验资复核报告（大华核字[2020]001508 号）的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字注册会计师：

夏利忠



吉正山



会计师事务所负责人：

梁春



大华会计师事务所（特殊普通合伙）



二〇二二年二月十日

第十三节 附件

一、备查文件

- 一、发行保荐书；
- 二、上市保荐书；
- 三、法律意见书；
- 四、财务报告及审计报告；
- 五、公司章程（草案）；
- 六、与投资者保护相关的承诺函；
- 七、发行人及其他责任主体作出的与发行人本次发行上市相关的其他承诺事项；
- 八、内部控制鉴证报告；
- 九、经注册会计师鉴证的非经常性损益明细表；
- 十、中国证监会同意发行人本次公开发行注册的文件；
- 十一、其他与本次发行有关的重要文件。

二、查阅时间

工作日：上午 9:30-11:30，下午 1:30-4:30。

三、查阅地点

（一）发行人：江阴标榜汽车部件股份有限公司

办公地址：江阴市华士镇华西九村蒙娜路 1 号

联系电话：0510-86218827

联系人：刘德强

（二）保荐人：中信建投证券股份有限公司

办公地址：上海市浦东南路 528 号上海证券大厦北塔 2206 室

联系电话：021-68801573

联系人：王书言

附录：与投资者保护相关的承诺函

（一）本次发行前股东所持股份的限售安排、自愿锁定股份、延长锁定期限以及股东持股及减持意向等承诺

1、发行人控股股东、实际控制人及一致行动人的承诺

（1）控股股东标榜网络承诺

“（1）自公司股票上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理本企业直接或间接持有的公司首次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购本企业直接或间接持有的首次公开发行股票前已发行的股份。

（2）本承诺函出具后，若适用于本企业的其他相关法律、法规、规章、规范性文件对本企业持有的公司股份减持有其他规定的，本企业承诺按照该等规定执行。”

（2）实际控制人赵奇、实际控制人一致行动人赵建明的承诺

“（1）自公司股票上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的公司首次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购本人直接或间接持有的首次公开发行股票前已发行的股份。

（2）本承诺函出具后，若适用于本人的其他相关法律、法规、规章、规范性文件对本人持有的公司股份减持有其他规定的，本人承诺按照该等规定执行。”

2、持股 5%以上股东沈皓、朱裕金的承诺

（1）沈皓承诺

“（1）自公司股票上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的公司首次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购其直接或

间接持有的首次公开发行股票前已发行的股份。

“（2）本承诺函出具后，若适用于本人的相关法律、法规、规章、规范性文件对本企业所持公司股份减持有其他规定的，本企业承诺按照该等规定执行。特此承诺。”

（2）朱裕金承诺

“（1）自公司本次发行的股票在证券交易所上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理其现已直接持有的公司股份，亦不由公司回购现已持有的股份。

（2）本承诺函出具后，若适用于本人的相关法律、法规、规章、规范性文件对本人所持公司股份减持有其他规定的，本人承诺按照该等规定执行。”

3、施明刚承诺

“（1）自公司本次发行的股票在证券交易所上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理其现已直接持有的公司股份，亦不由公司回购现已持有的股份。

（2）本承诺函出具后，若适用于本人的相关法律、法规、规章、规范性文件对本人所持公司股份减持有其他规定的，本人承诺按照该等规定执行。”

4、标榜贸易、福尔鑫咨询的承诺

“（1）自公司股票上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的公司首次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购其直接或间接持有的首次公开发行股票前已发行的股份。

（2）本承诺函出具后，若适用于本企业的相关法律、法规、规章、规范性文件对本企业所持公司股份减持有其他规定的，本企业承诺按照该等规定执行。特此承诺。”

5、石雀投资、蒋昶、李逵、沈炎的承诺

（1）石雀投资承诺

“（1）自公司本次发行的股票在证券交易所上市之日起 12 个月内，不转让或者委托他人管理其现已直接持有的公司股份，亦不由公司回购现已持有的股份。

（2）本承诺函出具后，若适用于本企业的相关法律、法规、规章、规范性文件对本企业所持公司股份减持有其他规定的，本企业承诺按照该等规定执行。”

（2）蒋昶、李逵、沈炎承诺

“（1）自公司本次发行的股票在证券交易所上市之日起 12 个月内，不转让或者委托他人管理其现已直接持有的公司股份，亦不由公司回购现已持有的股份。

（2）本承诺函出具后，若适用于本人的相关法律、法规、规章、规范性文件对本人所持公司股份减持有其他规定的，本人承诺按照该等规定执行。”

6、持有发行人股份的董事、监事、高级管理人员承诺

持有发行人股份的董事、监事、高级管理人员赵奇、赵建明、沈皓、施明刚、朱裕金、刘德强、蒋文强承诺：

“（1）在担任公司董事、监事或高级管理人员期间，每年转让的股份不超过本人直接或间接持有公司股份总数的 25%；在任期届满前离职的，在就任时确定的任期内和任期届满后 6 个月内，转让的股份不超过本人直接或间接持有公司股份总数的 25%；离职后 6 个月内，不转让本人直接或间接持有的公司股份。

（2）公司上市后 6 个月内如公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价，本人直接或间接持有公司股份的锁定期自动延长 6 个月（若发行人上市后发生派发股利、送红股、转增股本、增发新股或配股等除息、除权行为的，则前述价格将进行相应调整）。

（3）若本人直接或间接持有的股份在锁定期满后两年内减持，减持价格将不低于首次公开发行股票发行价（若发行人上市后发生派发股利、送红股、转增股本、增发新股或配股等除息、除权行为的，则前述价格将进行相应调整）。

（4）本人将遵守中国证监会《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》，《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等相关法律、法规、规章、规范性文件及深圳证券交易所的相关规定进行减持，且不违背本人已作出承诺，减持方式包括二级市场集中竞价交易、大宗交易或其他深圳证券交易所认可的合法方式。

(5) 本承诺函出具后, 若适用于本人的其他相关法律、法规、规章、规范性文件对本人持有的公司股份减持有其他规定的, 本人承诺按照该等规定执行。

(6) 上述承诺不因本人职务变更、离职等原因而失效。”

(二) 稳定股价的措施和承诺

1、江阴标榜汽车部件股份有限公司上市后三年内稳定股价的预案

一、启动稳定股价措施的条件

上市后三年内, 若公司连续 20 个交易日收盘价均低于最近一期经审计的每股净资产(以下简称“启动条件”, 审计基准日后发生权益分派、公积金转增股本、配股等情况的, 应做除权、除息处理), 且非因不可抗力因素所致, 则公司应按下述规则启动稳定股价措施。

二、稳定股价的具体措施

(一) 公司回购

1、公司为稳定股价之目的回购股票, 应符合《上市公司回购社会公众股份管理办法(试行)》及《关于上市公司以集中竞价交易方式回购股份的补充规定》等相关法律、法规的规定, 且不应导致公司股权分布不符合上市条件。

2、公司董事会对回购股票作出决议, 公司全体董事承诺就该等回购事宜在董事会中投赞成票。

3、公司股东大会对回购股票做出决议, 该决议须经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过, 公司控股股东江阴标榜网络科技有限公司(以下简称“控股股东”)承诺就该等回购事宜在股东大会中投赞成票。

4、公司为稳定股价进行股票回购时, 除应符合相关法律法规之要求之外, 还应符合下列各项:

(1) 公司回购股份的资金为自有资金, 回购股份的价格原则上不超过公司最近一期经审计的每股净资产(审计基准日后发生权益分派、公积金转增股本、配股等情况的, 应做除权、除息处理), 回购股份的方式为集中交易方式、要约方式或证券监督管理部门认可的其他方式。但如果股份回购方案实施前公司股价

已经不能满足启动稳定公司股价措施条件的，可不再继续实施该方案。

(2) 公司用于回购股票的资金总额累计不超过公司首次公开发行股票所募集资金的净额，单次用于回购股票的资金不得低于人民币 500 万元。

(3) 公司单次回购股票不超过公司总股本的 2%。

(二) 控股股东增持

1、下列任一条件发生时，公司控股股东应在符合《上市公司收购管理办法》及《上市公司股东及其一致行动人增持股份行为指引》等法律法规的条件和要求的前提下，对公司股票进行增持：

(1) 公司回购股票方案实施完毕之次日起的连续 10 个交易日每日股票收盘价均低于最近一期经审计的每股净资产（审计基准日后发生权益分派、公积金转增股本、配股等情况的，应做除权、除息处理）。

(2) 公司回购股票方案实施完毕之次日起的 3 个月内启动条件被再次触发。

2、控股股东将通过二级市场以竞价交易方式买入公司股份以稳定股价，通过二级市场以竞价交易方式买入公司股份的，买入价格不高于最近一期经审计的每股净资产（审计基准日后发生权益分派、公积金转增股本、配股等情况的，应做除权、除息处理）。但如果公司披露其买入计划后 3 个交易日内其股价已经不能满足启动稳定公司股价措施条件的，控股股东可不再实施上述买入公司股份计划。

3、控股股东承诺单次增持金额不少于人民币 500 万元，但单次增持公司股份数量不超过公司总股本的 2%。

4、控股股东承诺在增持计划完成后的 6 个月内将不出售所增持的股票。

(三) 董事、高级管理人员增持

1、下列任一条件发生时，公司董事（不包括独立董事、在公司任职但并不领取薪酬的董事）、高级管理人员应在符合《上市公司收购管理办法》及《上市公司董事、监事和高级管理人员所持本公司股份及其变动管理规则》等法律法规的条件和要求的前提下，对公司股票进行增持：

(1) 控股股东增持股票方案实施完毕之次日起的连续 10 个交易日每日股票

收盘价均低于最近一期经审计的每股净资产（审计基准日后发生权益分派、公积金转增股本、配股等情况的，应做除权、除息处理）。

（2）控股股东增持股票方案实施完毕之次日起的 3 个月内启动条件被再次触发。

2、有增持义务的公司董事、高级管理人员将通过二级市场以竞价交易方式买入公司股份以稳定股价，通过二级市场以竞价交易方式买入公司股份的，买入价格不高于最近一期经审计的每股净资产（审计基准日后发生权益分派、公积金转增股本、配股等情况的，应做除权、除息处理）。但如果公司披露其买入计划后 3 个交易日内其股价已经不能满足启动稳定公司股价措施的条件，可不再实施上述买入公司股份计划。

3、有增持义务的公司董事、高级管理人员承诺，单次用以稳定股价的增持资金不少于其在公司担任董事或高级管理人员职务期间上一会计年度从公司领取的现金薪酬的 20%，但不超过 50%；单一会计年度用以稳定股价的增持资金合计不超过其在公司担任董事或高级管理人员职务期间上一会计年度从公司领取的现金薪酬的 100%。有增持义务的董事、高级管理人员对该等增持义务的履行承担连带责任。

4、有增持义务的公司董事、高级管理人员承诺，在增持计划完成后的 6 个月内将不出售所增持的股票。

5、在公司董事、高级管理人员增持完成后，如果公司股票价格再次出现连续 20 个交易日每日股票收盘价均低于最近一期经审计的每股净资产（审计基准日后发生权益分派、公积金转增股本、配股等情况的，应做除权、除息处理），则公司应依照本预案的规定，依次开展公司回购、控股股东增持及董事、高级管理人员增持工作。

6、公司若有新聘任董事（不包括独立董事、在公司任职但并不领取薪酬的董事）、高级管理人员，公司将要求其接受稳定公司股价预案和相关措施的约束。

三、稳定股价措施的启动程序

（一）公司回购

1、公司董事会应在上述公司回购启动条件触发之日起的 15 个交易日内做出回购股票的决议。

2、公司董事会应当在做出回购股票决议后的 2 个工作日内公告董事会决议、回购股票预案，并发布召开股东大会的通知。

3、公司应在股东大会做出决议之次日起开始启动回购，并应在履行相关法定手续后的 30 个交易日内实施完毕；

4、公司回购方案实施完毕后，应在 2 个工作日内公告公司股票变动报告，并在 10 日内依法注销所回购的股票，办理工商变更登记手续。

（二）控股股东及董事、高级管理人员增持

1、公司董事会应在上述控股股东及董事、高级管理人员增持条件触发之日起 2 个交易日内做出增持公告。

2、控股股东及董事、高级管理人员应在增持公告做出之次日起开始启动增持，并应在履行相关法定手续后的 30 个交易日内实施完毕。

四、稳定股价方案的终止情形

自股价稳定方案公告之日起 60 个工作日内，若出现以下任一情形，则视为本次稳定股价措施实施完毕及承诺履行完毕，已公告的稳定股价方案终止执行：

（一）公司股票连续 10 个交易日每日股票收盘价均高于公司最近一期经审计的每股净资产（审计基准日后发生权益分派、公积金转增股本、配股等情况的，应做除权、除息处理）。

（二）继续回购或增持公司股票将导致公司股权分布不符合上市条件。

五、约束措施

在启动条件满足时，如公司、控股股东、有增持义务的董事、高级管理人员未采取上述稳定股价的具体措施，公司、控股股东、有增持义务的董事、高级管理人员承诺接受以下约束措施：

（一）公司、控股股东、有增持义务的董事、高级管理人员将在公司股东大

会及中国证监会指定披露媒体上公开说明未采取上述稳定股价措施的具体原因并向公司股东和社会公众投资者道歉。

(二) 如果控股股东未采取上述稳定股价的具体措施的, 则公司有权将与控股股东拟增持股票所需资金总额相等金额的薪酬、应付现金分红予以暂时扣留, 直至其按本预案的规定采取相应的稳定股价措施并实施完毕。

(三) 如果有增持义务的董事、高级管理人员未采取上述稳定股价的具体措施的, 则公司有权将与该等董事、高级管理人员拟增持股票所需资金总额相等金额的薪酬、应付现金分红予以暂时扣留, 直至该等董事、高级管理人员按本预案的规定采取相应的股价稳定措施并实施完毕。

(四) 如因公司股票上市地上市规则等证券监管法规对于社会公众股股东最低持股比例的规定导致公司、控股股东、董事及高级管理人员在一定时期内无法履行其稳定股价义务的, 相关责任主体可免于前述约束措施, 但其亦应积极采取其他合理且可行的措施稳定股价。

2、发行人承诺

“在公司上市后三年内, 若公司连续 20 个交易日每日股票收盘价均低于最近一期经审计的每股净资产(审计基准日后发生权益分派、公积金转增股本、配股等情况的, 应做除权、除息处理), 公司将按照《江阴标榜汽车部件股份有限公司上市后三年内稳定股价的预案》回购公司股份。”

3、发行人控股股东标榜网络承诺

“1、公司上市后三年内, 若公司股票连续 20 个交易日每日股票收盘价均低于公司最近一期经审计的每股净资产(审计基准日后发生权益分派、公积金转增股本、配股等情况的, 应做除权、除息处理), 本公司将按照《江阴标榜汽车部件股份有限公司上市后三年内稳定股价的预案》增持公司股票; 2、本公司将根据公司股东大会批准的《江阴标榜汽车部件股份有限公司上市后三年内稳定股价的预案》中的相关规定, 在公司就回购股票事宜召开的董事会与股东大会上, 对回购股票的相关决议投赞成票。”

4、发行人实际控制人赵奇承诺

“1、公司上市后三年内，若公司股票连续 20 个交易日每日股票收盘价均低于公司最近一期经审计的每股净资产（审计基准日后发生权益分派、公积金转增股本、配股等情况的，应做除权、除息处理），本人将按照《江阴标榜汽车部件股份有限公司上市后三年内稳定股价的预案》增持公司股票；2、本人将根据公司股东大会批准的《江阴标榜汽车部件股份有限公司上市后三年内稳定股价的预案》中的相关规定，在公司就回购股票事宜召开的董事会与股东大会上，对回购股票的相关决议投赞成票。”

5、发行人实际控制人之一致行动人赵建明承诺

“1、公司上市后三年内，若公司股票连续 20 个交易日每日股票收盘价均低于公司最近一期经审计的每股净资产（审计基准日后发生权益分派、公积金转增股本、配股等情况的，应做除权、除息处理），本人将按照《江阴标榜汽车部件股份有限公司上市后三年内稳定股价的预案》增持公司股票；2、本人将根据公司股东大会批准的《江阴标榜汽车部件股份有限公司上市后三年内稳定股价的预案》中的相关规定，在公司就回购股票事宜召开的董事会与股东大会上，对回购股票的相关决议投赞成票。”

6、发行人全体董事承诺

“1、公司上市后三年内，若公司股票连续 20 个交易日每日股票收盘价均低于公司最近一期经审计的每股净资产（审计基准日后发生权益分派、公积金转增股本、配股等情况的，应做除权、除息处理），本人将根据公司股东大会批准的《江阴标榜汽车部件股份有限公司上市后三年内稳定股价的预案》中的相关规定，在公司就回购股份事宜召开的董事会与股东大会上，对回购股份的相关决议投赞成票；2、本人将根据公司股东大会批准的《江阴标榜汽车部件股份有限公司上市后三年内稳定股价的预案》中的相关规定，履行相关的各项义务。”

7、发行人全体高级管理人员承诺

“1、公司上市后三年内，若公司股票连续 20 个交易日每日股票收盘价均低于公司最近一期经审计的每股净资产（审计基准日后发生权益分派、公积金转增股本、配股等情况的，应做除权、除息处理），本人将根据公司股东大会批准的《江阴标榜汽车部件股份有限公司上市后三年内稳定股价的预案》中的相关规定，

在公司就回购股份事宜召开的董事会与股东大会上，对回购股份的相关决议投赞成票；2、本人将根据公司股东大会批准的《江阴标榜汽车部件股份有限公司上市后三年内稳定股价的预案》中的相关规定，履行相关的各项义务。”

（三）对欺诈发行上市的股份回购和股份买回承诺

1、发行人承诺

“1、保证本公司本次公开发行股票并在创业板上市不存在任何欺诈发行的情形。

2、如本公司不符合发行上市条件，以欺骗手段骗取发行注册并已经发行上市的，本公司将在中国证监会等有权部门确认后5个工作日内启动股份购回程序，购回本公司本次公开发行的全部新股。”

2、发行人控股股东标榜网络承诺

“1、本公司保证发行人本次公开发行股票并在创业板上市不存在任何欺诈发行的情形。

2、如发行人不符合发行上市条件，以欺骗手段骗取发行注册并已经发行上市的，本公司将在中国证监会等有权部门确认后5个工作日内启动股份购回程序，购回发行人本次公开发行的全部新股。”

3、发行人实际控制人赵奇承诺

“1、本人保证发行人本次公开发行股票并在创业板上市不存在任何欺诈发行的情形。

2、如发行人不符合发行上市条件，以欺骗手段骗取发行注册并已经发行上市的，本人将在中国证监会等有权部门确认后5个工作日内启动股份购回程序，购回发行人本次公开发行的全部新股。”

4、发行人实际控制人之一赵建明承诺

“1、本人保证发行人本次公开发行股票并在创业板上市不存在任何欺诈发行的情形。

2、如发行人不符合发行上市条件，以欺骗手段骗取发行注册并已经发行上市的，本人将在中国证监会等有权部门确认后 5 个工作日内启动股份购回程序，购回发行人本次公开发行的全部新股。”

（四）填补被摊薄即期回报的措施及承诺

1、发行人填补被摊薄即期回报的措施及承诺

“本次公开发行可能导致投资者的即期回报被摊薄，为进一步落实《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》（国办发[2013]110 号）的相关规定，优化投资回报机制，维护中小投资者合法权益，公司拟采取多种措施以提升公司的盈利能力，增强公司的持续回报能力，具体措施如下：

1、加快募投项目建设运营进度

本次募投项目的前期准备工作已经得到积极开展，本次募集资金到位后，公司将进一步加快募投项目的建设运营进度，尽快实现募投项目预期收益，填补本次发行对即期回报的摊薄。

2、加强日常运行效率

公司将从资金使用效率、人员配置效率、生产安排效率等多方面促进公司日常运行效率，合理使用资金，降低运营成本，节省各项开支，全面有效地控制公司经营和管控风险。

3、保证募集资金有效运用

公司已经根据相关法律法规制定了《募集资金管理制度》，募集资金将存放于公司董事会决定的募集资金专项账户集中管理。公司董事会将持续监督公司对募集资金进行专项存储、保障募集资金用于指定的投资项目，配合监管银行和保荐机构对募集资金使用的检查和监督，以保证募集资金合理规范使用，合理防范募集资金使用风险。

4、进一步完善利润分配政策，优化投资者回报机制

公司进一步完善利润分配制度，强化投资者回报机制，确保公司股东特别是

中小股东的利益得到保护。同时，为进一步细化有关利润分配决策程序和分配政策条款，增强现金分红的透明度和可操作性，公司股东大会审议通过了《关于公司未来股东分红回报规划（上市后三年）》的议案，建立了健全有效的股东回报机制。公司重视对投资者的合理回报，保持利润分配政策的稳定性和连续性。综上，本次发行完成后，公司将从多方面采取多种措施，提高公司对投资者的回报能力，填补本次发行对即期回报的摊薄，积极保证投资者利益。”

2、发行人控股股东标榜网络的承诺

“（1）任何情形下，本公司不会滥用控股股东地位，不会越权干预公司经营管理活动，不会侵占公司利益。

（2）督促公司切实履行填补回报措施。

（3）本承诺出具日后，若监管机构作出关于填补回报措施及其承诺的相关规定有其他要求的，且上述承诺不能满足监管机构相关规定时，本公司承诺届时将按照最新规定出具补充承诺。

（4）切实履行公司制定的有关填补回报措施以及本公司对此作出的任何有关填补回报措施的承诺，若本公司违反该等承诺并给公司或者投资者造成损失的，本公司愿意依法承担对公司或者投资者的补偿责任。”

3、发行人实际控制人赵奇的承诺

“（1）任何情形下，本人不会滥用实际控制人地位，不会越权干预公司经营管理活动，不会侵占公司利益。

（2）督促公司切实履行填补回报措施。

（3）本承诺出具日后，若监管机构作出关于填补回报措施及其承诺的相关规定有其他要求的，且上述承诺不能满足监管机构相关规定时，本人承诺届时将按照最新规定出具补充承诺。

（4）切实履行公司制定的有关填补回报措施以及本人对此作出的任何有关填补回报措施的承诺，若本人违反该等承诺并给公司或者投资者造成损失的，本人愿意依法承担对公司或者投资者的补偿责任。”

4、发行人实际控制人之一致行动人赵建明的承诺

“（1）任何情形下，本人不会滥用实际控制人之一致行动人地位，不会越权干预公司经营管理活动，不会侵占公司利益。

（2）督促公司切实履行填补回报措施。

（3）本承诺出具日后，若监管机构作出关于填补回报措施及其承诺的相关规定有其他要求的，且上述承诺不能满足监管机构相关规定时，本人承诺届时将按照最新规定出具补充承诺。

（4）切实履行公司制定的有关填补回报措施以及本人对此作出的任何有关填补回报措施的承诺，若本人违反该等承诺并给公司或者投资者造成损失的，本人愿意依法承担对公司或者投资者的补偿责任。”

5、发行人全体董事、高级管理人员的承诺

“（1）不无偿或以不公平条件向其他单位或个人进行利益输送，也不采用其他方式损害公司利益。

（2）对自身的职务消费行为进行约束。

（3）不动用公司资产从事与自身履行职责无关的投资、消费活动。

（4）将尽职促使公司董事会或薪酬与考核委员会制订的薪酬制度与公司填补被摊薄即期回报保障措施的执行情况相挂钩。

（5）若公司后续推出股权激励政策，本人承诺将尽职促使公司未来拟公布的股权激励的行权条件与公司填补被摊薄即期回报保障措施的执行情况相挂钩。

（6）本承诺出具日后，若监管机构作出关于填补回报措施及其承诺的相关规定有其他要求的，且上述承诺不能满足监管机构相关规定时，本人承诺届时将按照最新规定出具补充承诺。

（7）切实履行公司制定的有关填补回报措施以及本人对此作出的任何有关填补回报措施的承诺，若本人违反该等承诺并给公司或者投资者造成损失的，本人愿意依法承担对公司或者投资者的补偿责任。”

（五）利润分配政策的承诺

发行人利润分配政策的承诺具体如下：

“1、利润分配原则：

公司实行连续、稳定的利润分配政策，公司的利润分配应重视对投资者的合理投资回报并兼顾公司的可持续发展。利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司的可持续发展能力。

2、利润的分配形式：

公司采取现金、股票或者二者相结合的方式分配利润，并优先采取现金方式分配利润。

3、利润分配政策的具体内容：

（1）现金分红的具体条件及比例：

在公司当年盈利且满足公司正常生产经营资金需求的情况下，公司应当采取现金方式分配利润。公司每年以现金方式分配的利润不少于当年度实现的可供分配利润的 10%。

公司董事会应当综合考虑公司所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照本章程规定的程序，实行差异化的现金分红政策：

1) 公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

2) 公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

3) 公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%；

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。

本章程中的“重大资金支出安排”是指以下情形之一：

1) 公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计净资产的 50%，且超过 3,000 万元；

2) 公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计总资产的 30%。

(2) 发放股票股利的具体条件：

在公司经营状况、成长性良好，且董事会认为公司每股收益、股票价格、每股净资产等与公司股本规模不匹配时，公司可以在满足上述现金分红比例的前提下，同时采取发放股票股利的方式分配利润。公司在确定以股票方式分配利润的具体金额时，应当充分考虑发放股票股利后的总股本是否与公司目前的经营规模、盈利增长速度、每股净资产的摊薄等相适应，并考虑对未来债权融资成本的影响，以确保利润分配方案符合全体股东的整体利益和长远利益。

4、利润分配的期间间隔：

在公司当年盈利且累计未分配利润为正数的前提下，公司每年度至少进行一次利润分配；公司可以进行中期现金分红。公司董事会可以根据公司当期的盈利规模、现金流状况、发展阶段及资金需求状况，提议公司进行中期分红。

5、利润分配政策的调整：

公司根据生产经营情况、投资规划和长期发展的需要，可以调整利润分配政策。调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定；有关调整利润分配政策的议案需经公司董事会过半数独立董事且全体董事过半数表决同意，并经监事会发表明确同意意见后提交公司股东大会批准。股东大会审议调整利润分配政策相关事项的，应由出席股东大会的股东所持表决权的三分之二以上通过。公司应当通过网络投票等方式为中小股东参加股东大会提供便利。”

(六) 依法承担赔偿责任的承诺

1、发行人承诺

“本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，公司对其真实性、准确性、完整性承担法律责任。若公司招股说明书有虚假记载、误导性陈述

或者重大遗漏，对判断公司是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响，在中国证监会就此对公司作出行政处罚决定生效之日起三十日内，公司召开股东大会审议回购首次公开发行的全部新股的方案，并在股东大会审议通过之日起五日内启动回购方案，回购价格以公司首次公开发行价格加上同期银行存款利息和二级市场价格孰高者确定（若公司上市后发生派发股利、送红股、转增股本、增发新股或配股等除息、除权行为的，则上述价格将进行相应调整）。

若因招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失，将依法赔偿投资者损失。有权获得赔偿的投资者资格、投资者损失的范围认定、赔偿主体之间的责任划分和免责事由按照《中华人民共和国证券法》、《最高人民法院关于审理证券市场因虚假陈述引发的民事赔偿案件的若干规定》等相关法律法规的规定执行，如相关法律法规相应修订，则按届时有效的法律法规执行。本公司将严格履行生效司法文书认定的赔偿方式和赔偿金额，并接受社会监督，确保投资者合法权益得到有效保护。”

2、发行人控股股东标榜网络承诺

“本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担个别和连带的法律责任。若本招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断公司是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响，在公司股东大会审议通过回购首次公开发行的全部新股的方案之日起五日内，本公司将督促公司依法回购首次公开发行的全部新股并将启动回购方案，购回首次公开发行股票时本公司公开发售的股票（如有），回购价格以公司首次公开发行价格和二级市场价格孰高者确定（若发行人上市后发生派发股利、送红股、转增股本、增发新股或配股等除息、除权行为的，则上述价格将进行相应调整）。

若因招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失，将依法赔偿投资者损失。有权获得赔偿的投资者资格、投资者损失的范围认定、赔偿主体之间的责任划分和免责事由按照《中华人民共和国证券法》、《最高人民法院关于审理证券市场因虚假陈述引发的民事赔偿案件的若干规定》等相关法律法规的规定执行，如相关法律法规相应修订，则按届时有效

的法律法规执行。本公司将严格履行生效司法文书认定的赔偿方式和赔偿金额，并接受社会监督，确保投资者合法权益得到有效保护。”

3、发行人实际控制人赵奇承诺

“本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担个别和连带的法律责任。若本招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断公司是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响，在公司股东大会审议通过回购首次公开发行的全部新股的方案之日起五日内，本人将督促公司依法回购首次公开发行的全部新股并将启动回购方案，回购首次公开发行股票时本人公开发售的股票（如有），回购价格以公司首次公开发行价格和二级市场价格孰高者确定（若发行人上市后发生派发股利、送红股、转增股本、增发新股或配股等除息、除权行为的，则上述价格将进行相应调整）。

若因招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失，将依法赔偿投资者损失。有权获得赔偿的投资者资格、投资者损失的范围认定、赔偿主体之间的责任划分和免责事由按照《中华人民共和国证券法》、《最高人民法院关于审理证券市场因虚假陈述引发的民事赔偿案件的若干规定》等相关法律法规的规定执行，如相关法律法规相应修订，则按届时有效的法律法规执行。本人将严格履行生效司法文书认定的赔偿方式和赔偿金额，并接受社会监督，确保投资者合法权益得到有效保护。”

4、发行人实际控制人之一赵建明承诺

“本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担个别和连带的法律责任。若本招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断公司是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响，在公司股东大会审议通过回购首次公开发行的全部新股的方案之日起五日内，本人将督促公司依法回购首次公开发行的全部新股并将启动回购方案，回购首次公开发行股票时本人公开发售的股票（如有），回购价格以公司首次公开发行价格和二级市场价格孰高者确定（若发行人上市后发生派发股利、送红股、转增股本、增发新股或配股等除息、除权行为的，则上述价格将进行相应

调整)。

若因招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失，将依法赔偿投资者损失。有权获得赔偿的投资者资格、投资者损失的范围认定、赔偿主体之间的责任划分和免责事由按照《中华人民共和国证券法》、《最高人民法院关于审理证券市场因虚假陈述引发的民事赔偿案件的若干规定》等相关法律法规的规定执行，如相关法律法规相应修订，则按届时有效的法律法规执行。本人将严格履行生效司法文书认定的赔偿方式和赔偿金额，并接受社会监督，确保投资者合法权益得到有效保护。”

5、发行人全体董事、监事、高级管理人员承诺

“本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担个别和连带的法律责任。若本招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断公司是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响，在公司股东大会审议通过回购首次公开发行的全部新股的方案之日起五日内，本人将督促公司依法回购首次公开发行的全部新股并将启动回购方案，购回首次公开发行股票时本人公开发售的股票（如有），回购价格以公司首次公开发行价格和二级市场价格孰高者确定（若发行人上市后发生派发股利、送红股、转增股本、增发新股或配股等除息、除权行为的，则上述价格将进行相应调整）。

若因招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失，将依法赔偿投资者损失。有权获得赔偿的投资者资格、投资者损失的范围认定、赔偿主体之间的责任划分和免责事由按照《中华人民共和国证券法》、《最高人民法院关于审理证券市场因虚假陈述引发的民事赔偿案件的若干规定》等相关法律法规的规定执行，如相关法律法规相应修订，则按届时有效的法律法规执行。本人将严格履行生效司法文书认定的赔偿方式和赔偿金额，并接受社会监督，确保投资者合法权益得到有效保护。”

6、本次发行相关中介机构的承诺

(1) 保荐机构（主承销商）中信建投证券承诺

“若因本公司为发行人首次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，本公司将依法赔偿投资者损失。”

(2) 发行人律师的承诺

“本所为发行人首次公开发行股票制作、出具的文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的情形；若因本所未能勤勉尽责，为发行人首次公开发行股票制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，本所将依法赔偿投资者损失。”

(3) 发行人会计师的承诺

“因本所为江阴标榜汽车部件股份有限公司首次公开发行制作、出具的大华验字[2020]000196号验资报告、大华审字[2021]0015712号审计报告、大华核字[2021]001281号内部控制鉴证报告、大华核字[2021]001280号非经常性损益专项审核报告、大华核字[2020]001508号验资复核报告等文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法按照相关监管机构或司法机关认定的金额赔偿投资者损失，如能证明无过错的除外。”

(4) 发行人资产评估机构的承诺

“本机构为江阴标榜汽车部件股份有限公司（以下简称“发行人”）本次发行上市制作、出具的文件不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。如因本机构过错致使为发行人本次发行上市制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法赔偿投资者损失。”

(七) 其他承诺事项

1、避免同业竞争的承诺

(1) 发行人控股股东标榜网络的承诺

“一、截至本函出具之日，除标榜股份外，本公司及其可控制的其他企业目前没有直接或间接地实际从事与标榜股份的业务构成同业竞争的任何业务活动。

二、本公司及其可控制的其他企业将不会直接或间接地以任何方式实际从事与标榜股份的业务构成或可能构成同业竞争的任何业务活动。如有这类业务，其

所产生的收益归标榜股份所有。

三、本公司将不会以任何方式实际从事任何可能影响标榜股份经营和发展的业务或活动。

四、如果本公司将来出现所投资的全资、控股、参股企业实际从事的业务与标榜股份构成竞争的情况，本公司同意将该等业务通过有效方式纳入标榜股份经营以消除同业竞争的情形；标榜股份有权随时要求本公司出让在该等企业中的部分或全部股权/股份，本公司给予标榜股份对该等股权/股份的优先购买权，并将尽最大努力促使有关交易的价格是公平合理的。

五、本公司从第三方获得的商业机会如果属于标榜股份主营业务范围内的，本公司/本人将及时告知标榜股份，并尽可能地协助标榜股份取得该商业机会。

六、若违反本承诺，本公司将赔偿标榜股份因此而遭受的任何经济损失。

七、本承诺函有效期限自签署之日起至本公司不再构成标榜股份的控股股东或标榜股份终止在证券交易所上市之日止。”

(2) 发行人实际控制人赵奇、实际控制人之一致行动人赵建明、持股 5% 以上股东沈皓、朱裕金的承诺

“一、截至本函出具之日，除标榜股份外，本人及其可控制的其他企业目前没有直接或间接地实际从事与标榜股份的业务构成同业竞争的任何业务活动。

二、本人及其可控制的其他企业将不会直接或间接地以任何方式实际从事与标榜股份的业务构成或可能构成同业竞争的任何业务活动。如有这类业务，其所产生的收益归标榜股份所有。

三、本人将不会以任何方式实际从事任何可能影响标榜股份经营和发展的业务或活动。

四、如果本人将来出现所投资的全资、控股、参股企业实际从事的业务与标榜股份构成竞争的情况，本人同意将该等业务通过有效方式纳入标榜股份经营以消除同业竞争的情形；标榜股份有权随时要求本人出让在该等企业中的部分或全部股权/股份，本人给予标榜股份对该等股权/股份的优先购买权，并将尽最大努

力促使有关交易的价格是公平合理的。

五、本人从第三方获得的商业机会如果属于标榜股份主营业务范围内的，本人将及时告知标榜股份，并尽可能地协助标榜股份取得该商业机会。

六、若违反本承诺，本人将赔偿标榜股份因此而遭受的任何经济损失。

七、本承诺函有效期限自签署之日起至本人不再构成标榜股份的实际控制人/不再构成标榜股份的实际控制人之一致行动人/不再持有标榜股份 5%以上的股份或标榜股份终止在证券交易所上市之日止。”

2、关于规范关联交易的承诺

发行人控股股东标榜网络、实际控制人赵奇、实际控制人之一致行动人赵建明、发行人全体董事、监事、高级管理人员承诺：

“1、本人/本公司将充分尊重发行人的独立法人地位，保障发行人独立经营、自主决策，确保发行人的业务独立、资产完整、人员独立、财务独立、机构独立，以避免、减少不必要的关联交易；

2、本人/本公司及本人/本公司控制的其他企业承诺不以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用发行人资金，也不要求发行人为本人/本公司及本人/本公司控制的其他企业进行违规担保；

3、如果发行人在今后的经营活动中必须与本人/本公司或本人/本公司控制的其他企业发生不可避免的关联交易，本人/本公司将促使此等交易严格按照国家有关法律法规、发行人的公司章程等履行相关程序，严格遵守有关关联交易的信息披露规则，并保证遵循市场交易的公开、公平、公允原则及正常的商业条款进行交易，本人/本公司及本人/本公司控制的其他企业将不会要求或接受发行人给予比在任何一项市场公平交易中第三者更优惠的条件，保证不通过关联交易损害发行人及其他股东的合法权益。

4、若本人/本公司未履行上述承诺，将赔偿标榜股份因此而遭受或产生的任何损失或开支。

5、上述承诺自签署之日起生效，对本人/本公司具有法律约束力；至本人/

本公司不再为江阴标榜汽车部件股份有限公司的关联方当日失效。”

3、关于缴纳社会保险以及住房公积金的承诺

发行人控股股东标榜网络、实际控制人赵奇承诺：

“如发生主管部门认定发行人未按照国家相关规定为全部员工办理社会保险及住房公积金缴存登记并要求发行人按规定缴纳相关款项，或者出现其他导致发行人需要补缴社会保险及住房公积金的情形，或者由此发生诉讼、仲裁及有关主管部门的行政处罚，则本人/本公司无条件地全额承担该等应当补缴的费用、罚款及承担相应的赔偿责任，保证发行人不会因此遭受任何损失。”

4、发行人关于公司股东情况的承诺

“公司股东不存在以下情形：

- 1、法律法规规定禁止持股的主体直接或间接持有公司股份；
- 2、本次发行的中介机构或其负责人、高级管理人员、经办人员直接或间接持有公司股份；
- 3、以公司股权进行不当利益输送。”

（八）未履行承诺的约束措施

1、发行人承诺

“1、本公司将在股东大会及中国证券监督管理委员会指定报刊上及时、充分披露承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因，并向股东和社会公众投资者道歉；2、向投资者提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护投资者的权益；3、将上述补充承诺或替代承诺提交公司股东大会审议；4、本公司若未能履行上述承诺，则本公司将按有关法律、法规的规定及监管部门的要求承担相应的责任。如果因本公司未履行相关承诺事项，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本公司将依法向投资者赔偿相关损失。”

2、发行人控股股东标榜网络承诺

“1、本企业将在股东大会及中国证券监督管理委员会指定报刊上及时、充

分披露承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因，并向股东和社会公众投资者道歉；2、向投资者提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护投资者的权益；3、将上述补充承诺或替代承诺提交公司股东大会审议；4、本企业若未能履行上述承诺，则本企业将按有关法律、法规的规定及监管部门的要求承担相应的责任。如果因本企业未履行相关承诺事项，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本企业将依法向投资者赔偿相关损失。”

3、发行人实际控制人赵奇承诺

“1、本人将在股东大会及中国证券监督管理委员会指定报刊上及时、充分披露承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因，并向股东和社会公众投资者道歉；2、向投资者提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护投资者的权益；3、将上述补充承诺或替代承诺提交公司股东大会审议；4、本人若未能履行上述承诺，则本人将按有关法律、法规的规定及监管部门的要求承担相应的责任。如果因本人未履行相关承诺事项，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本人将依法向投资者赔偿相关损失。”

4、发行人实际控制人之一致行动人赵建明承诺

“1、本人将在股东大会及中国证券监督管理委员会指定报刊上及时、充分披露承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因，并向股东和社会公众投资者道歉；2、向投资者提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护投资者的权益；3、将上述补充承诺或替代承诺提交公司股东大会审议；4、本人若未能履行上述承诺，则本人将按有关法律、法规的规定及监管部门的要求承担相应的责任。如果因本人未履行相关承诺事项，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本人将依法向投资者赔偿相关损失。”

5、发行人全体董事、监事、高级管理人员承诺

“1、本人将在股东大会及中国证券监督管理委员会指定报刊上及时、充分披露承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因，并向股东和社会公众投资者道歉；2、向投资者提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护投资者的权益；3、将上述补充承诺或替代承诺提交公司股东大会审议；4、本人若未能履行上述承诺，则本人将按有关法律、法规的规定及监管部门的要求承担相应的责任。”

如果因本人未履行相关承诺事项，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本人将依法向投资者赔偿相关损失。”