（上接 D121 版）

因此，上海众源在技术及产品线方面的积累为其从“国五”类产品到“国六”类产品的调整顺利实施提供了可靠的保障。

（二）上海众源已完成从“国五”类产品到“国六”类产品的调整

2019 年 7 月 1 日起，京津冀及周边地区、长三角地区、汾渭平原、珠三角地区、成渝地区提前实施“国六”排放标准，在此背景下，上述地区已禁止“国五”标准车辆销售，上海众源由于提前布局新产品、新技术，抓住了发动机配套高压燃油分配管及高压油管迭代的市场机遇，推出多款“国六”发动机配套高压燃油分配管及高压油管产品。从目前现有的订单情况及下游整车厂公开的生产计划看，“国五”类产品除冷却水管尚有少量订单（出口订单）存在，其他两类产品基本上以“国六”产品为主。报告期内，上海众源按产品细分具体收入结构如下：

项目＼年份	2017	2018	2019 年 1-8 月
主营业务收入	20,720.22	28,420.55	24,047.19
燃油分配管类收入	14,080.72	19,363.22	17,350.54
其中：“国五”类产品收入	14,080.72	17,666.41	6,130.60
销量（万件）	205.12	245.24	76.86
“国六”类产品收入	0.00	1,696.81	11,219.95
销量（万件）	-	10.30	79.21
高压油管类收入	2,538.06	3,727.96	2,989.74
其中：“国五”类产品收入	2,537.55	3,591.13	1,439.42
销量（万件）	149.62	188.57	63.36
“国六”类产品收入	0.51	136.84	1,550.32
销量（万件）	0.02	5.18	58.73
冷却水管类收入	4,101.44	5,329.37	3,706.91
其中：“国五”类产品收入	4,101.44	4,345.58	2,148.88
销量（万件）	281.62	280.70	129.57
“国六”类产品收入	0.00	983.80	1,558.03
销量（万件）	-	89.38	120.32
“国五”类产品的收入合计	20,719.72	25,603.11	9,718.90
销量合计（万件）	636.36	714.51	269.79
“国五”类产品的收入合计	0.51	2,817.45	14,328.30
销量合计（万件）	0.02	104.86	258.26

上海众源自 2018 年起小批量生产“国六”产品后，“国六”产品开始逐步投入市场，随着临近“国五”产品淘汰截止时间，“国六”产品销售量和收入迅速提升，至 2019 年 8 月，其“国六”产品的销量和“国五”产品相当，收入则超过了“国五”的销售水平。

综上，上海众源于 2019 年已基本完成了“国五”类产品向“国六”类产品换代的过程。

二、结合行业竞争格局、已有订单等，分析说明“国六”类产品在 2019、2020 年销量预计大幅增长的依据及合理性

随着“国五”产品逐步的退出市场，其留下的市场需求急需新产品补充，因此未来“国六”类产品势必快速的投放市场，以填补空白。上海众源历年及预测年度的销量情况及预期如下：

项目	2017 年（实际）	2018 年（实际）	2019 年（实际＋预期）	2020 年（预期）	2021 年（预期）	2022 年（预期）	2023 年（预期）
燃油分配管销量	205.12	255.54	237.49	240.85	252.89	260.48	268.30
增长率		24.58%	-7.06%	1.42%	5.00%	3.00%	3.00%
高压油管销量	149.64	193.75	193.82	169.60	186.55	192.15	197.92
增长率		29.47%	0.04%	-12.50%	10.00%	3.00%	3.00%
冷却水管销量	281.62	370.08	407.42	352.50	369.06	373.56	384.77
增长率		31.41%	10.09%	-13.48%	4.70%	1.22%	3.00%
销量合计	636.38	819.91	838.66	762.84	808.66	826.26	851.04
增长率		28.84%	2.29%	-9.04%	6.01%	2.18%	3.00%

根据上海众源销售预测，各类产品总体的销售量增长情况较平缓，2020 年由于“国五”产品线大面积退出市场，“国六”产品向“国五”产品完成切换，预期销量会有一定下降，其他年度销量基本维持较为稳定的增长趋势。

因此，“国六”类产品在 2019、2020 年销量上涨主要是由于“国五”类产品淘汰后，切换至“国六”产品所致，从总体销量来看，不存在大幅度增长的情况。

三、补充披露情况

上市公司已在《重组报告书》（修订稿）“第六章 标的资产的评估情况”之“一、标的资产的评估情况”之“（七）上海众源收益法评估情况”之“2、未来年度收入情况”中对上述事项进行了补充披露。

四、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问和评估师认为：上海众源已完成从“国五”类产品向“国六”类产品的切换，因此导致“国六”类产品在 2019、2020 年销量上涨，从总体销量来看，未来预测不存在大幅度增长的情况。

三、关于标的公司经营和财务情况

6、草案披露，2017、2018 年及 2019 年 1-8 月，上海众源对前五大客户的销售收入占营业收入比例分别为 99.24%、99.62%和 99.51%，客户集中度较高，基本系大众汽车及其下属企业、关联公司。请公司补充披露：（1）上海众源客户集中度较高的原因及其合理性，结合同行业可比公司情况说明是否符合行业经营特点；（2）上海众源与主要客户的合作历史，相关交易的定价原则及公允性；（3）结合上海众源与主要客户交易合同的主要条款、签订合同的期限等，详细分析公司同相关客户的交易是否具有可持续性，维护业务稳定性所采取的具体措施。请财务顾问发表意见。

回复：

一、上海众源客户集中度较高的原因及其合理性，结合同行业可比公司情况说明是否符合行业经营特点

（一）同行业可比公司前五大客户收入占比情况

2017 年至 2018 年，汽车零部件行业可比上市公司前五大客户收入占比情况如下：

公司名称	2017 年度	2018 年度
苏奥传感	72.00%	68.97%
鹏翎股份	54.92%	57.34%
华达科技	48.02%	50.48%
威孚高科	50.72%	53.56%
新泉股份	89.15%	83.46%
钧达股份	57.22%	59.72%
岱美股份	62.60%	50.30%
云内动力	53.68%	56.12%

从上表可以看出，与行业发展特点相适应，汽车零部件公司普遍具有客户集中度高的情况。上海众源目前只有发动机管路配套业务，2018 年度营业收入 2.84 亿元，相比较同行业可比上市公司规模较小。因此，相比上市公司多元化的产品、较大的业务规模，其客户集中度问题较为容易凸显。

（二）上海众源客户相对集中是汽车零部件行业固有特征

上海众源等汽车零部件生产商呈现出客户集中度较高的特点主要是由于下游汽车工业规模效应显著、整车生产市场集中度较高这一行业特征所导致的。经过 100 多年的发展，世界汽车行业已经进入平稳发展时期，逐渐形成了寡头垄断的局面。目前，包括大众、通用、丰田等各大汽车厂商占据了全球市场份额的主要部分，而国内汽车市场同样被各主要国内外整车企业牢牢把控。由于汽车零部件企业的下游客户主要为整车生产厂商及其一级供应商，普遍具有数量少和规模较大的特点。一般情况下，一个零部件生产企业如能够得到几个整车厂商的订单就可以实现较高的销售收入。因此，下游行业较为集中的竞争格局直接导致了上海众源等汽车零部件厂商的客户相对集中的特点。

此外，整车厂商对供应商实行认证制度，行业具有较高的资质认证壁垒。进一步保证了上下游合作的稳定性。由于汽车对于安全性、可靠性具有极其严格的标准，汽车零部件生产企业需要经过严格的供应商认证才能进入金字塔型的多层级供应商体系，获取整车制造商的订单，向其销售产品。该认证过程往往需要耗费较大的时间成本和经济成本。因此汽车零部件生产商一旦与整车厂商确立供应关系，便形成了相互依赖、长期合作、共同发展的战略格局，其合作关系将会保持相对稳定。

因此，上海众源客户集中度较高具有合理性，符合汽车零部件行业经验特点。

二、上海众源与主要客户的合作历史，相关交易的定价原则及公允性

（一）合作历史

大众汽车作为中国市场第一、全球第二的汽车品牌，已有较悠久的汽车制造和销售历史，在全球汽车工业中具有较为强势的地位。在中国市场，大众品牌的销量长期处于市场第一的地位，并且最近三年产销量持续保持稳定：

单位：万辆

项目	2019 年	2018 年	2017 年
一汽大众销量	204.60	203.70	195.72
上汽大众销量	200.18	206.51	206.31

数据来源：中国汽车工业协会

上海众源与大众系列公司有着较长的合作历史。上海众源最早于 2001 年开始配合上海大众进行小批量生产。随着合作的不断深入，公司的质量稳定性以及研发能力得到上海大众的认可，并将业务合作逐渐拓展至一汽大众及上海大众动力总成有限公司。上海众源目前热销的 EA888、EA211 发动机配套管路产品，是上海众源在多年前跟随大众汽车配合开发出的结果，由于上海众源稳定的工艺质量，现已成为大众汽车在发动机配套油管方面的主力供应商。

（二）定价原则

上海众源与主要客户均签有长期框架协议，合作持续稳定。在公司取得主要客户订单前，会签订产品价格协议。在确定产品销售价格时，综合考虑原材料价格、外协费用、直接人工、制造费用、管理费用、财务费用、产品利润、包装费用、物流费等，同时考虑废品损失等因素后向客户进行产品报价，经与客户协商一致后确定产品的销售价格。

（三）定价公允性

上海众源向主要客户销售大众 EA888、EA211 发动机配套管路产品，由于该类产品根据相应发动机设计要求具有一定的定制性，不存在公开市场价格，上海众源在销售定价时，综合考虑其成本、费用及一定利润率报价，经与客户协商一致后确定，上述定价原则符合商业惯例及大众对供应商相关管理要求。上海众源与主要客户不存在关联关系，产品销售交易系正常商业条件下进行的、基于买卖双方合理需求的市场公平交易，定价公允。

综上，上海众源目前跟主要客户合作历史较长，合作关系较为深入、稳定；定价原则采用成本加价方式，符合商业惯例及大众对供应商相关管理要求，定价公允。

三、结合上海众源与主要客户交易合同的主要条款、签订合同的期限等，详细分析公司同相关客户的交易是否具有可持续性，维护业务稳定性所采取的具体措施

上海众源与主要客户建立合作关系时，就签有长期零部件采购框架协议，均为大众系格式合同，该格式合同条款主要内容如下：

序号	项目	主要条款内容
1	采购条款	对批量采购订单、批量前采购订单、交货计划和交货预测予以约定，具体旨在确定合同货物的名称、价格、预测数量、交货地点、交货时间进度表、交货数量等。
2	技术更改	如发生技术更改，双方通过签订补充协议方式，另行解决
3	包装和供货	对包装和物流予以约定
4	质量管理和检验	对产品质量和检验要求予以约定
5	支付条件	约定开票及付款时间
6	违约责任	供应商逾期供货、供货不足、或供货质量，造成停产的，停产 5 分钟内，按 2000 元 / 次赔偿；超过 5 分钟，按 4600 元 / 分钟予以赔偿。每年赔偿金额不超过过去 12 个月供货金额的两倍。
7	合同期限	上汽大众、大众一汽发动机（大连）有限公司：合同期限一年，到期自动延长一年，期限延长不受次数限制。 一汽大众：合同期限为一年，到期后自动延长至下一个日历年，合同最长期限不超过 5 个日历年。
8	纠纷解决	提交中国国际经济贸易仲裁委员会上海分会裁决

上海众源目前跟主要客户合作历史较长，合作关系较为深入、稳定。新车型的开发周期为 3 年左右，主机厂在新车型设计之初，就已经确定了零部件的设计、定型、质量标准和供应商的选择。零部件供应商入围确定的车型之后，便跟随整车厂确定车型（或发动机）进行配套开发相应的模具、筹划生产线、培训工人等生产准备事宜，因此实际业务配合过程中，零部件供应商与整车厂的业务合作往往跟随车型（或发动机型号）确定，其周期往往在 3 年或以上。由于上海众源稳定的工艺质量，现已成为大众汽车在发动机配套油管方面的主力供应商，根据汽车零部件行业管理，相关供应商供货具有可持续性。同时，上海众源已经在跟进下一代 EA888 发动机的研发配套工作，维护业务持续稳定。四、补充披露情况

上述内容已在《重组报告书》（修订稿）“第四章 交易标的基本情况”之“五、上海众源主营业务发展情况”之“（五）报告期内销售情况”中予以补充披露。

五、中介结构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：汽车零部件公司普遍具有客户集中度高的情况，上海众源目前跟主要客户合作历史较长，合作关系较为深入、稳定，定价原则符合商业惯例，定价公允；结合与主要客户签订的长期框架协议，上海众源已成为大众汽车在发动机配套油管方面的主力供应商，与大众汽车的合作具有可持续性。

7、草案披露，2017、2018 年及 2019 年 1-8 月，上海众源燃油分配器产品的产能利用率分别为 65.03%、81.55%和 63.10%，销售均价分别为 68.65 元/件、75.77 元/件和 111.17 元/件；高压油管产品的产能利用率分别为 48.48%、63.98%和 48.18%，销售均价分别为 16.96 元/件、19.24 元/件和 24.49 元/件。请公司补充披露：（1）上述两类产品在 2019 年 1-8 月产能利用率明显降低的原因，对上海众源未来持续盈利能力的影响；（2）结合市场竞争格局、供需关系变化的情况等，分析说明上述两类产品单价变化的趋势和变动较大的具体原因。请财务顾问发表意见。

回复：

一、上述两类产品在 2019 年 1-8 月产能利用率明显降低的原因，对上海众源未来持续盈利能力的影响

上海众源于 2017 年 11 月 3 日取得上海市嘉定区环境保护局出具的《关于年产 20 万套高压燃油分配管及配套的高压油管的生产线项目、汽车用燃油分配管等汽车配件的改扩建项目环境影响报告表的审批意见》（沪 114 环保许管[2017]1270 号），新增产能高压燃油分配管 20 万套，高压油管 20 万套。2019 年上述新增生产线正式建成并投产运行，2019 年燃油分配器及高压油管的产能由原先 330 万件/年增加为 350 万件/年，2019 年 1-8 月相应产能为 233.33 万件。

2019 年 7 月 1 日起，我国在京津冀及周边地区、长三角地区、汾渭平原、珠三角地区、成渝地区提前实施“国六”排放标准。受此影响，“国五”产品逐渐向“国六”产品导流，但整体产品产量在导流过程中较 2018 年略有所下降。

综上，一方面受到 2019 年产能整体上升的影响，另一方面受到“国五”类产品向“国六”类产品转变产量略有所下降的影响，2019 年上海众源产能利用率有所下降。

受“国六”新产品推出影响，上海众源 2019 年盈利能力有较大提升。根据上海众源 2019 年未经审计财务数据，2019 年上海众源实现净利润 4,647.83 万元，相比 2018 年增长 89.02%。随着未来产量逐步恢复，上海众源盈利能力将进一步保持稳定。

二、结合市场竞争格局、供需关系变化的情况等，分析说明上述两类产品单价变化的趋势和变动较大的具体原因

（一）市场竞争格局、供需关系变化情况

汽车零部件的生产需要根据其提供配套的整车制造商或上级供应商的定制要求进行模具开发、制定工艺路线并组织生产，因此汽车零部件供应商的经营模式大多是“订单式生产”。不同整车制造商或上级供应商有其自有的供应商目录。通常，汽车零部件生产商为了进入供应商目录并获得订单，会在产品研发、产能配套等多方面与同行业其他公司进行竞争。上海众源目前为大众汽车发动机配套燃油管路多款产品的独家或主要供应商之一。根据上海众源和大众汽车的相关协议、定点确认书、以及大众汽车开放给供应商的产量计划等，汇总出报告期内上海众源产品销售数量占上汽大众和一汽大众同类产品供应的基本比例情况如下：

客户项目	项目	2017 年 销售数量（万件）	2017 年 份额	2018 年 销售数量（万件）	2018 年 份额	2019 年 1-8 月 销售数量（万件）	2019 年 1-8 月 份额
上汽大众	EA211 冷却水管	3.89	100%	11.52	100%	4.37	100%
	EA888ENG3 冷却水管 75AP	24.08	50%	5.81	50%	0.56	50%
	EA888ENG3 冷却水管 86K	22.68	50%	11.41	50%	2.81	50%
	EA888ENG3 高压油管	28.03	50%	23.8	100%	7.39	100%
	EA888ENG3 高压燃油分配管	47.1	80%	23.65	100%	7.42	100%
	EA888ENG3BZ 高压油管	2.5	100%	29.50	50%	22.93	50%
	EA888ENG3BZ 高压燃油分配管	2.47	100%	29.58	100%	23.03	100%
	BSUV 冷却水管	5.87	100%	8.82	100%	4.58	100%
	EA2111.4&1.2tsiC6&PHEV 高压燃油分配管	-	-	5.29	100%	4.32	100%
一汽大众	EA211 高压油管	51.45	100%	58.97	100%	12.91	100%
	EA211 高压燃油分配管	46.63	80%	58.68	100%	12.89	100%
	EA211 冷却水管	5.87	30%	12.57	50%	7.23	50%
	EA211 冷却水管	30.07	50%	14.78	50%	7.36	50%
	EA2111.4&1.2tsiC6&PHEV 高压燃油分配管	0.02	100%	0.59	100%	28.09	100%

注：鉴于大众汽车精确的采购金额无法获得，同类产品的市场份额为测算值。

（二）燃油分配管及高压油管单价变化趋势及变动原因

报告期内，燃油分配管及高压油管单价变动情况如下：

单位：元/件

项目	2017	2018	2019 年 1-8 月
燃油分配管-“国五”均价	68.65	72.04	79.76
增长率	-	4.94%	10.72%
燃油分配管-“国六”均价	-	164.71	141.65
增长率			-14.00%
燃油分配管-均价	68.65	75.77	111.17
增长率		10.38%	46.72%
高压油管-“国五”均价	16.96	19.04	22.72
增长率		12.26%	19.33%
高压油管-“国六”均价	26.69	26.43	26.40
增长率		-0.97%	-0.11%
高压油管-均价	16.96	19.24	24.49
增长率		13.45%	27.27%

由上表可知，燃油分配管及高压油管均价上升较高，这主要由于燃油分配管及高压油管“国六”产品均价相比较“国五”产品较高，整体提高了燃油分配管及高压油管产品均价。此外，报告期内，“国五”产品均价呈现上涨趋势，“国六”产品均价呈现下降趋势，这主要是因为，“国五”产品细分新产品滚动迭代影响导致产品均价提升；“国六”产品 2018 年以 RYG60 为主，2019 年以来，随着 RYG92 等其他单价略低规格产品推出，导致整体“国六”产品均价降低。

三、补充披露情况

上述内容已在《重组报告书》（修订稿）“第四章 交易标的基本情况”之“五、上海众源主营业务发展情况”之“（五）报告期内销售情况”之“1、产能、产量和销售情况”中予以补充披露。

四、中介结构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：受到 2019 年产能整体上升及“国五”类产品向“国六”类产品转变产量略有所下降的影响，2019 年产能利用率有所下降；上海众源 2019 年实现净利润 4,647.83 万元，相比 2018 年增长 89.02%，随着未来产量逐步恢复，上海众源盈利能力将进一步保持稳定。

8、草案披露，上海众源 2017 年、2018 年、2019 年 8 月末的应收账款账面价值分别为 4062.44 万元、5164.38 万元和 7223.08 万元，同时，上海众源应收账款在 1-2 年、2-3 年、3-4 年的计提比例低于同行业可比公司。请公司补充披露：（1）按照产品和客户补充披露应收账款的构成情况；（2）结合信用政策、收入结算政策等，分析说明报告期内应收账款余额大幅增长的原因；（3）公司 1-2 年、2-3 年、3-4 年账龄应收账款坏账准备计提比例与可比公司相比较低的原因及合理性，坏账准备的计提是否充分。请财务顾问及会计师发表意见。

回复：

一、按照产品和客户补充披露应收账款的构成情况

2017 年、2018 年、2019 年 8 月末，上海众源应收账款账面价值分别为 4,062.44 万元、5,164.38 万元以及 7,223.08 万元。报告期各期末，公司应收账款余额中前五大客户及分产品的明细如下表：

单位：万元

2019.8.31					
单位名称	燃油分配管	高压油管	冷却水管	账面余额合计	占应收账款总额的比例
一汽-大众汽车有限公司	2,145.63	227.38	6.00	2,379.01	31.29%
大众一汽发动机（大连）有限公司长春分公司	1,212.28	240.61	338.56	1,791.44	23.56%
上海大众动力总成有限公司	1,341.54	218.97	226.59	1,787.10	23.50%
大众一汽发动机（大连）有限公司	630.56	0.08	113.37	744.01	9.79%
上汽大众汽车有限公司	393.36	106.39	130.69	630.44	8.29%
合计	5,723.37	793.43	815.20	7,332.00	96.43%
2018.12.31					
单位名称	燃油分配管	高压油管	冷却水管	账面余额合计	占应收账款总额的比例
大众一汽发动机（大连）有限公司长春分公司	1,265.39	111.04	221.18	1,597.61	29.39%
上海大众动力总成有限公司	780.00	165.25	408.39	1,353.64	24.90%
大众一汽发动机（大连）有限公司	630.88	202.62	185.48	1,018.99	18.74%
一汽-大众汽车有限公司	575.32	140.38	23.52	739.21	13.60%
鹏翎股份	-	-	187.64	187.64	3.45%
合计	3,251.58	619.30	1,026.21	4,897.09	90.08%
2017.12.31					
单位名称	燃油分配管	高压油管	冷却水管	账面余额合计	占应收账款总额的比例
上海大众动力总成有限公司	669.61	173.83	249.91	1,093.36	25.57%
大众一汽发动机（大连）有限公司长春分公司	913.59	52.00	48.88	1,014.47	23.72%
一汽-大众汽车有限公司	442.59	114.01	25.36	581.97	13.61%
大众一汽发动机（大连）有限公司	374.14	43.69	66.21	484.04	11.32%
上汽大众汽车有限公司	286.06	73.95	94.98	455.00	10.64%
合计	2,686.00	457.49	485.35	3,628.84	84.86%

报告期内，标的公司对大众汽车、上汽大众、一汽大众等主要客户的销售情况具体如下：

单位：万元

年度	客户名称	销售金额	占营业收入比例
2017 年度	大众汽车旗下客户	10,550.54	50.92%
	上汽大众旗下客户	5,229.88	25.24%
	一汽大众旗下客户	3,708.97	17.90%
	曼胡默尔滤清器（上海）有限公司	649.26	3.13%
	鹏翎股份	423.46	2.04%
	小计	20,562.11	99.24%
2018 年度	大众汽车旗下客户	14,584.19	51.32%
	上汽大众旗下客户	7,960.28	28.01%
	一汽大众旗下客户	4,735.43	16.66%
	曼胡默尔滤清器（上海）有限公司	521.64	1.84%
	鹏翎股份	512.21	1.80%
	小计	28,313.74	99.62%
2019 年 1-8 月	大众汽车旗下客户	12,099.73	50.32%
	一汽大众旗下客户	6,224.09	25.88%
	上汽大众旗下客户	5,172.60	21.51%
	鹏翎股份	234.08	0.97%
	上汽集团旗下客户	199.32	0.83%
	小计	23,929.81	99.51%

注 1：报告期内，同一控制下的客户销售金额已合并披露。大众汽车旗下客户包括上海大众动力总成有限公司、大众一汽发动机（大连）有限公司长春分公司、大众一汽发动机（大连）有限公司、AUDIAG、VolkswagenAktiengesllschaft；上汽大众旗下客户包括上汽大众汽车有限公司、上海大众汽车有限公司宁波分公司、上海大众汽车有限公司南京分公司；一汽大众旗下客户包括一汽-大众汽车有限公司。

注 2：上汽大众汽车有限公司系上海汽车集团股份有限公司与大众汽车各持股 50%之合营企业，故未纳入大众汽车合并范围。

注 3：天津鹏翎集团股份有限公司原名“天津鹏翎胶管股份有限公司”。

从上表可见，报告期各期末，上海众源应收账款余额前五大客户均系上海众源的主要客户，主要为大众系公司，均与上海众源有着较长的合作历史。上海众源最早于 2001 年开始配合上海大众进行小批量生产。随着合作的不断深入，上海众源的质量稳定性以及研发能力得到上海大众的认可，并将业务合作逐渐拓展至一汽大众及其动力总成公司。上海众源与主要客户均签有长期框架协议，合作持续稳定。

汽车零部件行业准入门槛较高，整车制造商和跨国汽车零部件供应商甄选下级供应商是一个严格而又漫长的过程，而正是因为这一过程的复杂性，整车制造商和跨国汽车零部件供应商一旦确定其下级供应商，便形成了相互依赖、长期合作、共同发展的战略格局。从实际业务合作来看，标的公司从新产品研发、产能爬坡到批量生产通常需经历 2 年左右的时间，故上海众源与客户的合作关系通常也是长期且稳定的。

目前，上海众源已经在跟进下一代发动机（EA888 350bar）的研发配套工作，该项目也是本次配募的主要投资方向。综上，上海众源目前跟大众系客户的合作关系较为深入、稳定，具有可持续性，应收账款质量较高。

二、结合信用政策、收入结算政策等，分析说明报告期内应收账款余额大幅增长的原因

（一）报告期内，主要客户信用政策稳定，未发生明显变化

报告期内，上海众源于每月固定时间与客户核对本月销售的数量、金额，无异议后开出发票，对方按照合同中约定的结算期限每月滚动结算。上海众源主要客户的信用政策如下：

客户	信用期
一汽-大众汽车有限公司	60 天
大众一汽发动机（大连）有限公司长春分公司	90 天
上海大众动力总成有限公司	60 天
大众一汽发动机（大连）有限公司	90 天
上汽大众汽车有限公司	30 天
鹏翎股份	90 天

报告期内，上海众源主要客户信用期均为 30-90 天，各月回款节奏稳定，不存在报告期内通过延长信用期增加销售规模的情形。

（二）2019 年度销售收入规模大幅增加，单月销售规模提高，导致期末信用期内的应收账款余额增加

报告期内，上海众源主营业务收入按季节分析如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-8 月		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一季度	6,600.98	27.45%	6,095.46	21.45%	4,113.29	19.85%
二季度	10,326.93	42.94%	7,478.08	26.31%	4,911.72	23.70%
三季度	7,119.28	29.61%	7,343.93	25.84%	5,560.79	26.84%
四季度	-	-	7,503.08	26.40%	6,134.42	29.61%
合计	24,047.19	100.00%	28,420.55	100.00%	20,720.22	100.00%

注：2019 年 1-8 月数据中，三季度仅包含 7 月和 8 月，未包含 9 月。

从上表可以看出，上海众源 2019 年 8 月末应收账款余额增加，主要系 2019 年以来，因“国六”产品单月销售规模大幅增加，2019 年二季度、三季度收入较 2018 年三季度、四季度收入大幅增加，截至期末在信用期内的应收账款余额增加所致，系上海众源业务发展、销售规模扩大的正常现象。

（三）上海众源客户优质，应收账款质量较高，2019 年 8 月末应收账款余额均已收回

如前所述，上海众源的客户主要为大众系公司，是世界知名汽车品牌，公司信誉度较高，应收账款回款情况十分稳定，不存在超过信用期长期无法付款的情形。截至 2019 年 12 月 31 日，2019 年 8 月末应收账款前五大客户的回款情况良好，均已全部回款，具体情况如下：

单位：万元

单位名称	截至 2019 年 8 月 31 日期末应收账款余额	截至 2019 年 12 月 31 日银行回款金额	截至 2019 年 12 月 31 日银行承兑汇票回款金额	其中：截至 2019 年 12 月 31 日银行承兑汇票到期金额	合计回款比例
一汽-大众汽车有限公司	2,379.01	1,347.40	1,031.61	594.84	100.00%
大众一汽发动机（大连）有限公司长春分公司	1,791.44	1,146.90	644.54	394.20	100.00%
上海大众动力总成有限公司	1,787.10	887.10	900.00	900.00	100.00%
大众一汽发动机（大连）有限公司	744.01	447.48	296.53	151.80	100.00%
上汽大众汽车有限公司	630.44	346.57	283.87	283.87	100.00%
合计	7,332.00	4,175.45	3,156.55	2,324.71	100.00%

综上，报告期内，上海众源主要客户的信用政策及收入结算政策未发生变化。2019 年 8 月末应收账款余额增加主要系销售规模增加，单月销售金额提升，相应在信用期内的应收账款增加所致。

三、公司 1-2 年、2-3 年、3-4 年账龄应收账款坏账准备计提比例与可比公司相比较低的原因及合理性，坏账准备的计提是否充分

上海众源应收账款坏账计提比例与可比上市公司相比如下：

应收款项	上海众源	威孚高科	飞龙股份	鹏翎股份
1 年以内（含）	5.00%	10.00%	3.00%	5.00%
1—2 年	10.00%	20.00%	50.00%	10.00%
2—3 年	20.00%	40.00%	80.00%	30.00%
3—4 年	50.00%	100.00%	100.00%	50.00%
4—5 年	80.00%	100.00%	100.00%	50.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	50.00%

报告期内，上海众源应收账款坏账计提情况如下：

单位：万元

应收账款账龄	2019 年 8 月 31 日			2018 年 12 月 31 日			2017 年 12 月 31 日		
	应收账款	坏账准备	计提比例（%）	应收账款	坏账准备	计提比例（%）	应收账款	坏账准备	计提比例（%）
1 年以内（含 1 年）	7,603.25	380.16	5	5,436.19	271.81	5	4,276.27	213.83	5
合计	7,603.25	380.16	5	5,436.19	271.81	5	4,276.27	213.83	5

由上表可见，上海众源的应收账款账龄均为 1 年以内，应收账款质量较好。上海众源主要客户为一汽-大众汽车有限公司、大众一汽发动机（大连）有限公司、上海大众动力总成有限公司等，客户规模较大、信用度较高，报告期内未发生大额应收账款无法收回的情形。

综上，上海众源的坏账计提比例系与母公司克来机电保持一致，虽然 1 年以上坏账计提比例较同行业上市公司相比较低，但上海众源的应收账款账龄均为 1 年以内，因此 1 年以上坏账计提比例对上海众源财务数据无较大影响，上海众源坏账准备的计提较为充分。

四、补充披露情况

上述内容已在《重组报告书》（修订稿）“第九章 管理层讨论与分析”之“四、上海众源财务状况、盈利能力分析”之“（一）资产构成情况”之“2、应收账款”中予以补充披露。

五、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问和会计师认为：（1）报告期内上海众源应收账款余额大幅增加具有合理性；（2）公司的坏账计提比例与母公司克来机电保持一致，虽然 1 年以上个别坏账计提比例低于同行业上市公司，但 1 年以上坏账计提比例对公司财务数据无较大影响，上海众源坏账准备的计提充分。

9、草案披露，上海众源 2019 年 8 月末存货的账面余额为 3031 万元，计提的存货跌价准备为 80.88 万元，主要系对配套“国五”标准的产品计提的存货跌价准备，计提比例为 50%。请公司：（1）按照“国五”类产品和“国六”类产品，补充披露公司存货的构成情况；（2）结合产品成本和可变现净值确认依据等，补充披露存货跌价准备计提金额的合理性。请财务顾问及会计师发表意见。

回复：

一、按照“国五”类产品和“国六”类产品，补充披露公司存货的构成情况

截至 2019 年 8 月 31 日，上海众源存货构成中“国五”类产品和“国六”类产品情况如下：

单位：万元

项目	“国五”类	“国六”类	合计
原材料	84.88	615.69	700.57
半成品	6.53	347.74	354.27
库存商品	70.35	308.98	379.33
在产品	-	919.60	919.60
发出商品	-	621.56	621.56
低值易耗品	-	55.82	55.82
小计	161.77	2,869.40	3,031.17
计提存货跌价准备	-80.88	-	-80.88
合计	80.88	2,869.40	2,950.28

二、结合产品成本和可变现净值确认依据等，补充披露存货跌价准备计提金额的合理性

（一）“国六”类产品情况

“国六”类产品系为适应国家排放标准提升，通过技术研发与革新推出的新产品，客户订单充足，目前市场与客户需求均系从“国五”类产品向“国六”类产品转换和升级，因此，基于市场基本情况和客户订单需求状况，“国六”类产品于资产负债表日的可变现净值高于账面价值，未计提“国六”类产品存货跌价准备。

（二）“国五”类产品情况

截至 2019 年 8 月 31 日，上海众源存货构成中，“国五” 类产品的账面余额为 161.77 万元，依据与客户初步沟通的情况，公司根据预计可收回的金额与成本的差额，计提存货跌价准备 80.88 万元。

截至 2019 年 12 月 31 日，上海众源已将部分“国五”类产品销售予上海大众动力总成有限公司，销售金额为 49.63 万元，已超过该部分存货账面价值。上海众源正与一汽-大众汽车有限公司协商剩余“国五”类产品的处置方案，预期收回金额可以覆盖剩余“国五”类相关产品的账面价值。

因此，根据上海众源与客户的沟通情况以及截至 2019 年 12 月 31 日已经实现的销售情况来看，上海众源对该批“国五”存货的跌价准备计提金额合理。

三、补充披露情况

上述内容已在《重组报告书》（修订稿）“第九章 管理层讨论与分析”之“四、上海众源财务状况、盈利能力分析”之“（一）资产构成情况”之“3、存货”中予以补充披露。

四、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问和会计师认为：截至 2019 年 8 月 31 日，上海众源未对“国六”类存货计提跌价准备；对“国五”类存货已计提存货跌价准备 80.88 万元，预期收回金额可以覆盖相关产品的账面价值，存货跌价准备计提金额合理。

10、草案披露，上海众源 2017 年、2018 年、