

隆鑫通用动力股份有限公司

关于对 2018 年年度报告事后审核问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

隆鑫通用动力股份有限公司（以下简称“公司”）于 2019 年 5 月 24 日收到上海证券交易所上市公司监管一部下发的《关于对隆鑫通用动力股份有限公司 2018 年年度报告的事后审核问询函》（上证公函【2019】0762 号）（以下简称“《问询函》”）。根据相关要求，现对有关情况回复公告如下：

一、关于公司生产经营

1. 年报显示，2018 年公司实现营业收入 112.04 亿元，56.67%的营业收入来自外销，主要产品包括摩托车、发电机组、发动机、四轮低速电动车、汽车零部件等。报告期内，公司存货周转天数为 28.54 天，显著低于同行业公司。请公司：（1）分产品补充披露内销、外销的主要客户名称、对应营业收入，并说明是否存在关联关系；（2）结合主要产品的生产周期、销售区域、销售流程、运输方式、结算方式等，说明存货周转天数远低于于同行业公司的原因。请公司年审会计师事务所发表意见。

回复：

（1）分产品的销售情况

①摩托车业务

	序号	主要客户名称	营业收入 (万元)	是否存在 关联关系
国内	1	洛阳雷沃三轮摩托车销售有限公司	6,234.00	否
	2	武侯区隆润摩托车经营部	1,503.07	否
	3	重庆隆润摩托车销售有限公司	1,390.75	否
	4	昆明乾拓商贸有限责任公司	1,371.00	否

	5	广州隆劲摩托车销售有限公司	1,197.26	否
	小计		11,696.09	-
国外	1	OPERADORAS EN SERVICIOS COMERCIALES S. A DE C. V	136,211.23	否
	2	COLOMBIANA DE COMERCIO S. A.	29,893.63	否
	3	德诚国际集团（香港）有限公司	23,404.33	否
	4	BMW	13,766.73	否
	5	GP MOTOR (THAILAND) CO., LTD.	13,277.29	否
	小计		216,553.21	-
合计			228,249.30	-

②发电机组业务

	序号	主要客户名称	营业收入 (万元)	是否存在 关联关系
国内	1	广东宾士动力科技有限公司	5,174.45	否
	2	广东科华恒盛电气智能控制技术有限公司	3,018.26	否
	3	天津天发电设备制造有限公司	2,285.21	否
	4	深圳市康必达控制技术有限公司	2,249.80	否
	5	上海秀攀动力装备有限公司	2,014.47	否
	小计		14,742.19	-
国外	1	GENERAC POWER SYSTEMS, INC.	66,951.60	否
	2	HARBOR FREIGHT TOOLS USA, INC.	54,779.42	否
	3	PT. VOLTONA INDO PERKASA	6,314.29	否
	4	NORTHERN TOOL & EQUIPMENT COMPANY,	3,364.21	否
	5	SYNFAST POWER SRL	2,190.94	否
	小计		133,600.46	-
合计			148,342.65	-

③发动机业务

	序号	主要客户名称	营业收入 (万元)	是否存在 关联关系
国内	1	雷沃重工股份有限公司诸城车辆厂	17,288.01	否
	2	永康市铭新进出口有限公司	5,248.77	否
	3	无锡市创能机械制造有限公司	2,292.02	否
	4	浙江康利铖机电有限公司	2,253.04	否
	5	浙江周立实业有限公司	2,116.56	否
	小计		29,198.40	-

国外	1	The Toro Company	35,230.35	否
	2	BMW	28,039.05	否
	3	CUMMINS INC.	6,756.76	否
	4	STIGA Slovakia, s.r.o.	5,240.55	否
	5	AL-KO Geräte GmbH	3,936.35	否
	小计			79,203.07
合计			108,401.47	-

④四轮低速电动车业务

	序号	主要客户名称	营业收入 (万元)	是否存在 关联关系
国内	1	上海欣相汽车贸易有限公司	28,528.99	否
	2	云南中鑫之宝汽车销售服务有限公司	2,864.08	否
	3	成都国林溯意商贸有限公司	1,195.79	否
	4	双流区柯怡摩托车经营部	838.70	否
	5	龙口市龙口兴隆龙跃车行	782.13	否
	合计			34,209.69

⑤汽车零部件业务

	序号	主要客户名称	营业收入 (万元)	是否存在 关联关系
国内	1	诺玛科（南京）汽车零部件有限公司	37,711.23	少数股东 诺玛科下 属企业
	2	诺玛科（重庆）汽车零部件有限公司	19,859.29	
	小计			57,570.52
国外	1	FPT INDUSTRIAL SPA	11,919.52	否
	2	FCA Italy S.p.A	5,383.41	否
	3	3M S.R.L.	299.45	否
	小计			17,602.38
合计			75,172.90	-

(2) 存货周转天数分析

◆ 公司生产制造情况

产品	生产模式	生产周期	采购模式	销售区域	销售流程	运输方式	结算方式	内外销比例	管理方式
发动机	以销定产	5-7天	自制零部件所需原材料是入库挂账；外采零部件主要是用量挂账	国内外	与终端产品主机厂配套为主	国内采取汽运+铁路运输，出口采用汽运+海运方式	国内销售分为：货物入库后挂账结算和货物使用后挂账结算 国外主要进入重庆保税区报关后以FOB方式结算	内销50.66%； 外销49.44%	采取精益生产和信息化管理(SAP、ORACLE、MES、SCM)，减少过程占用，提高存货周转率 采取月末存货占当月收入的比例，确定KPI考核目标，实施动态考核
摩托车	以销定产	整车7-9天；出口散件6-7天		国内外	国内通过区域代理商销售 国外通过进口国区域代理商进行销售，通常情况下采取散件出口在当地组装模式	国内采取汽运+铁路运输，出口采用汽运+海运方式	国内主要是货物入库后挂账结算 国外主要进入重庆保税区报关后以FOB方式结算，广东基地和浙江基地为就近报关后结算	内销23.51%； 外销76.49%	
小型发电机组	以销定产	7-9天		国内外	与终端产品主机厂配套为主	国内采取汽运+铁路运输，出口采用汽运+海运方式	国内主要是货物入库后挂账结算 国外主要进入重庆保税区报关后以FOB方式结算	内销3.07%； 外销96.93%	
大型发电机组	以销定产	20-40天	主要是入库挂账	国内外	与终端用户直接签订供货协议 通过区域分销商进行销售	国内分销商主要采取工厂提货的方式 国内与大客户采用汽运输交货 国外采用汽运+海运方式	国内分销商提货后结算 国内终端大客户按合同约定验收条件结算 国外就近报关后按FOB方式结算	内销74.00%； 外销26.00%	
低速四轮车	以销定产	5-7天	入库挂账	国内	国内通过区域代理商销售	采取工厂提货	现款现货	内销100%	
汽车零部件	按客户预示计划生产	15-20天	入库挂账	国内外	与主机厂配套	采取工厂提货	入库挂账后结算	内销74.35%； 外销25.65%	

注：摩托车散件出口，即成套零部件出口

◆ 公司各业务板块存货周转天数构成明细

业务	业务占比	存货周转天数						
		平均	原材料	在产品	库存商品	发出商品	低值易耗品	委托加工物质
摩托车及发动机	48.48%	26.03	9.97	2.39	11.31	1.76	0.58	0.02
通用机械产品（含非道路发动机和小型发电机组）	24.31%	11.49	1.88	0.52	8.04	0.93	0.12	
大型发电机组	10.49%	65.99	26.02	3.60	9.59	26.79		
低速四轮车	9.27%	16.86	3.76	4.86	8.18		0.06	
汽车零部件	7.45%	56.66	34.14	5.95	12.16	0.07	4.34	
平均存货周转天数		28.54	11.14	2.62	10.23	3.85	0.68	0.01

◆ 与同行业比较（按核算口径分类）

业务	业务占比	存货周转天数	宗申动力	春风动力	泰豪科技	力帆股份	备注
摩托车及发动机	48.48%	26.03	35.78	63.96		82.34	宗申动力不包括摩托车业务；力帆股份包含乘用车业务
通用机械产品（含非道路发动机和小型发电机组）	24.31%	11.49	35.78				
大型发电机组	10.49%	65.99			77.33		
低速四轮车	9.27%	16.86					
汽车零部件	7.45%	56.66					
平均存货周转天数		28.54	35.78	63.96	77.33	82.34	

◆ 公司存货周转天数较低的主要原因是：

①生产组织环节

公司在产品的生产组织中采取了“以销定产”的模式，按客户订单组织生产，运用了客户关系管理系统(CRM)、企业资源管理系统(ERP)、生产管理系统(MES)、产品生命周期管理系统(PLM)、供应商管理系统(SRM)，贯穿了从“产品设计、客户管理、订单接收、生产排产、物料采购、质量控制、生产配送、上线装配、完工入库、成品发运等”整个环节，实现了整个生产、运营过程的协同运行，缩短了产品的订单交付周期、减少了过程占用、提高了存货周转率，满足客户需求。

在过程管理中，按不同的责任主体设置相应的“月末存货/当月收入的占比”指标为过程关键管理指标，按月推进和考核。

②采购环节

目前重庆和广东地区已经形成的较强的产业配套基础，由于公司的上述业务规模均居于行业前列，采购规模较大、付款情况良好，加之，公司主要客户集中度较高，产品状态和订单数量较为稳定，便于批量化生产，为了保证生产进度，在采购中采取了“同一零部件 2-3 家供应商同时供货”的模式，虽然前五名供应商占整个采购金额的比例不大，公司对供应商仍具有较强的议价能力，所以，在摩托车、发动机、小型发电机组业务的采购中，除自制零部件所需的原材料采用入库挂账外，对外购零部件主要采用供应商送货后按当月实际使用量挂账并结算的方式，降低了公司零部件库存占用。

③销售环节

● 摩托车业务

- 外销方面：公司摩托车出口业务收入占公司摩托车业务总收入的比例为 76%，权重较大。a 公司根据产地不同分别采取在重庆保税区、宁波港、青岛港、深圳港等地方就近报关和清关后，按 FOB（离岸价格）进行结算实现收入，所以未包含外销的海运在途时间，从而降低了产成品占用；b 2018 年公司外销产品中主要为散件出口（SKD/CKD），当年摩托车散件出口金额占摩托车业务出口的比例为 77%，占当年公司摩托车业务总收入的比例为 59%，由于散件的生产 and 发货周期较短，所以存货占用较少。
- 内销方面：由于行业原因，a 两轮摩托车销售由公司直接送货给经销商；b 三轮摩托车销售主要由经销商到工厂自提，2018 年，公司三轮摩托车国内业务的营业收入占公司国内摩托车营业收入的比重较大，达到 87%，所以公司产成品的在途占用较低。

● 发动机业务

- 外销方面，公司发动机出口主要在重庆保税区就近报关和清关后，按 FOB（离岸价格）进行结算实现收入，所以未包含外销的海运在途时间，从而降低了产成品占用；
- 内销方面，由公司直接送货到主机厂，分别采用用量挂账和入库挂账两种方式

进行结算，减少发出商品；

➤ 2018 年公司发动机出口业务收入占公司发动机业务总收入的比例为 49%，所以公司产成品占用较低。

● 小型发电机组业务

2018 年，公司小型发电机组业务外销收入占公司小型发电机组业务总收入的比例为 97%。

公司小型发电机组业务出口主要在重庆保税区就近报关和清关后，按 FOB（离岸价格）进行结算实现收入，所以未包含外销的海运在途时间，从而降低了产成品占用。

● 四轮低速电动车业务

在采购环节，其采购原材料和零部件均为入库挂账；在制造环节，借助信息化系统进行管理，降低过程占用；在销售环节，公司采取先收款后发货的方式，由经销商到工厂提货，所以总体存货周转率较高。

2. 根据近三年年报，2016-2018 年，公司分别实现营业收入 84.83 亿元、105.72 亿元、112.04 亿元，当期发生的销售费用分别为 2.75 亿元、2.44 亿元、2.74 亿元，管理费用分别为 5.13 亿元、5.89 亿元、4.00 亿元。2017 年，公司营业收入同比增长 24.62%，销售费用同比下降 11.27%；2018 年，公司营业收入同比增长 5.98%，管理费用同比下降 32.09%。请公司：（1）结合主要产品的销售区域、销售模式、销售渠道，说明销售费用率显著低于同行业公司的原因及合理性；（2）说明近三年销售费用与营业收入变动趋势不一致，尤其是 2017 年营业收入大幅增长，销售费用反而下降的原因；（3）结合管理费用的主要构成，说明报告期内营业收入增长但管理费用大幅下降的合理性。请公司年审会计师事务所发表意见。

回复：

（1）销售费用率分析

◆ 2018 年同行业销售费用率比较如下：

单位（万元）

	隆鑫通用	宗申动力	力帆股份	春风动力
营业收入	1,120,379.34	602,629.34	1,101,301.45	254,546.26
销售费用	27,431.21	30,523.64	74,965.79	33,430.47
销售费用率	2.45%	5.07%	6.81%	13.13%

◆ 2018年同行业销售费用占收入比率如下：

单位（万元）

费用项目	隆鑫通用	费用收入占比	宗申动力	费用收入占比	力帆实业	费用收入占比	春风动力	费用收入占比
运输费	11,656.18	1.04%	5,928.65	1.02%	16,008.05	1.45%	10,092.98	3.97%
工资薪酬	6,605.26	0.59%	8,488.36	1.47%	12,595.78	1.14%	7,081.06	2.78%
广告宣传及市场推广费	2,110.28	0.19%	1,652.79	0.29%	21,169.94	1.92%	5,058.94	1.99%
差旅费	2,039.26	0.18%	1,484.17	0.26%	5,851.41	0.53%	1,449.41	0.57%
进出口规费	1,785.75	0.16%	6,394.41	1.10%			311.44	0.12%
佣金、折扣、返利	738.87	0.07%	958.75	0.17%				
业务招待费	445.35	0.04%	1,138.94	0.20%			234.40	0.09%
财产保险费	404.50	0.04%						
售后服务费	401.05	0.04%	1,108.39	0.19%	8,420.32	0.76%	3,199.62	1.26%
租赁费	233.43	0.02%	655.27	0.11%	1,929.88	0.18%	492.64	0.19%
汽车费用	172.94	0.02%	292.80	0.05%				
办公费	107.93	0.01%	122.36	0.02%				
业务服务费							2,272.15	0.89%
经销商贴息							714.12	0.28%
消费者贴息							1,244.33	0.49%
展览费					1,556.61	0.14%		
中介机构费			774.07	0.13%				
折旧与摊销			549.58	0.09%				
其他	730.42	0.07%	975.13	0.17%	7,433.81	0.68%	1,279.37	0.50%
合计	27,431.22	2.47%	30,523.67	5.27%	74,965.80	6.80%	33,430.46	13.13%

◆ 公司销售费用率较低的原因：

①运输费用：由于公司外销收入占公司总收入的比重较高，2018年达到56%，在外销中主要采取FOB结算，未承担相关的海运费，所以公司运输费率较低。

②工资薪酬：公司的销售类人员，除直接的市场销售人员外，还包括相关销售支持类人员，如：售后服务、客户管理、策划宣传、单证物流、片区库管等人

员。因此，公司总体销售人员人均薪酬水平与可比公司相比较低。

③广告宣传及市场推广费：一方面，公司出口业务占比较高，而出口业务多为 OEM 方式，因此广告宣传及市场推广费较低；第二，占公司营业收入 30%左右的发动机、汽车零部件业务主要是为主机厂配套的中间产品，所需的广告宣传及市场推广费较低。所以，公司的广告宣传及市场推广费率较低。

④进出口规费：包括了出口报关费、出口信用保险费

⑤佣金、折扣、返利：公司的佣金折扣返利的归集采取“先预提，实际发生时抵减客户的销售收入，即同时冲减销售费用_佣金折扣返利”的处理方式。

⑥售后服务费：公司售后服务费用的归集采取“先预提，实际发生时抵减客户的销售收入，即同时冲减销售费用_售后服务费”的处理方式。

⑦由于销售模式的差异，公司销售费用中未发生业务服务费、经销商贴息、消费者贴息等费用。

（2）销售费用分析

◆ 2016 年-2018 年公司营业收入、销售费用及管理费用变动情况：

单位（万元）

	2016 年	2017 年	环比增长	2018 年	环比增长
营业收入	848,323.34	1,057,210.27	24.62%	1,120,379.34	5.98%
销售费用	27,525.98	24,403.30	-11.34%	27,431.21	12.41%
管理费用	51,299.00	37,681.03		40,014.86	6.19%
研发费用		21,254.48		24,285.57	14.26%
销售费用率	3.24%	2.31%	-0.94%	2.45%	0.14%
管理费用率	6.05%	3.56%		3.57%	0.01%

公司 2017 年公司营业收入较 2016 年增长 24.62%，销售费用较 2016 年下降 11.34%，主要系佣金折扣返利和售后服务费减少，其中：①佣金折扣返利 2016 年、2017 年分别为 609.49 万元、-482.60 万元，2017 年减少系公司因原材料价格上涨，取消部分发动机产品返利，同时对以前预提部分予以冲销；②售后服务费 2016 年、2017 年分别为 3,697.45 万元、34.88 万元，系公司售后服务费根据客户的销售政策，以当期实现的收入为基础进行预提，计入当期销售费用_售后服务费，预提后一般有两种结果，一种是超过质保期而未发生售后服务的，公司在当期冲销销售

费用_售后服务费；另一种是公司产品发生质量问题，由客户代公司进行售后服务，公司按实际发生售后服务金额抵减客户的销售收入，即同时冲减销售费用_售后服务费和主营业务收入。2016年，公司因产品质量问题而计提了较大金额的市场售后服务费用，在2017年会计处理中按实际发生售后服务金额抵减客户的销售收入，同时冲减销售费用_售后服务费，即2017年售后服务费冲销额大于2017年当期计提额，造成2017年销售费用_售后服务费与2016年相比差异较大。综上所述，公司2017年的销售费用较2016年减少。

(3) 公司营业收入和管理费用的说明

2016年，根据相关规定，公司披露的利润表中的管理费用包含了研发费用，总额为51,299万元。根据财政部2018年颁布的《财政部关于修订印发2018年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2018]15号），2017年度、2018年度将利润表项目中原计入管理费用项目中的研发费用单独列示，因此，公司在2018年中披露的管理费用为40,015万元，上年同期为37,681万元，2018年度研发费用为24,286万元，上年同期为21,254万元，所以，公司2018年度管理费用同比2017年管理费用增长6.19%，与营业收入的增长趋势基本一致。

3. 年报显示，报告期内公司摩托车业务外销、内销分别实现营业收入30.96亿元、9.52亿元，分别同比增长7.07%、下降25.08%。公司披露的行业信息显示，2018年摩托车行业外销、内销分别同比下降2.7%、14.14%。请公司：（1）补充披露摩托车外销的主要国家、地区，结合当地市场情况、主要竞争对手，说明公司摩托车外销规模较大的原因；（2）结合同行业可比公司情况、自身市场定位及经营优劣势，说明报告期内摩托车外销实现逆行业趋势增长，但内销降幅显著超出行业整体水平的的原因。请公司年审会计师事务所发表意见。

回复：

（1）公司近三年摩托车外销主要国家和地区为：

单位：万美元

国家和地区	2018年	2017年	2016年	报告期主要竞争对手

墨西哥	21,580	20,727	16,493	五羊本田、重庆润通
哥伦比亚	4,211	2,803	2,776	雅马哈（上海）、新大洲本田
多哥	2,280	2,552	1,717	豪爵、广东大冶
泰国	2,010	1,382	453	宗申、钱江
德国	2,009	0	0	

公司践行“技术引领，成本领先，全球嫁动”的发展策略，多年来坚持以满足客户需求为导向，不断强化基础技术研究的投入和提升产品正向开发能力，充分发挥公司“发动机+车架+覆盖件”的自制能力，构建了从小排量到中大排量的品类齐全的产品型谱，以增强公司产品的性价比优势和差异化竞争优势，能够满足不同市场的需求。积极实施在“大市场寻求大客户”的策略，运用信息化手段，与大客户共享市场信息、产品信息、质量信息、供货信息，形成了与大客户良好的优势互补，提升了客户价值，实现了较大规模的产销能力。

在高端摩托车方面，通过与宝马的项目合作，在2018年实现了批量生产，当年实现营业收入2,009万美元，为今后公司打造全球高端摩托车制造基地打下了基础。

综上，公司能够凭借自己的竞争优势，在摩托车出口市场保持了较大的销售规模，连续13年位于行业出口创汇第一。

（2）2018年度摩托车行业产销数据

	销量（万辆）	同比增幅	收入（亿美元）	同比增幅
行业规模	1,557	-9.13%	/	/
其中：内销	826	-14.14%	/	/
出口	731	-2.7%	49.40	3.5%

资料来源：《中国汽车工业协会2018年产销快讯（摩托车部分）》

2018年，虽然行业出口数量下滑，但是由于产品结构调整，行业出口创汇总额同比增长3.5%。公司2018年摩托车出口创汇4.41亿美元，同比增长2.42%，与行业出口趋势保持一致。

2018年，在国内销售方面，公司实现销售的摩托车14.41万台，同比下降28.5%，实现国内摩托车销售收入9.52亿元，同比下降25.08%，主要原因为：1、报告期内，公司国内摩托车销售中三轮摩托车的销量为10.32万台，同比下滑23%，行业国内三轮摩托车实现销量126万台，同比下降24.7%，与行业趋势一致；2、公司国内摩托车销量下滑大于行业数据的主要是因为两轮摩托车国内销售下滑的影响，受国家《关于摩托车产品公告管理实施国四排放标准的方案》规定的切换时间是2019年7月1日，但在2018年第四季度销售中经销商已经提前需要采购符合国四标准的摩托车产品，由于公司推出符合国家国四标准的通路型产品上市进度晚于竞争对手，未能及时满足市场需求；3、公司虽然于2018年9月发布了符合国四排放标准的“无极”品牌两轮大排量摩托车产品，但由于产能爬坡的时间要求，当年国内出货仅3,340台，未能满足客户需求。因此，报告期内公司国内摩托车销售收入下滑比例明显高于行业销售数据下滑比例。

二、关于公司资产减值计提

4. 年报显示，报告期末公司商誉余额为 10.09 亿元，前期收购山东丽驰新能源汽车有限公司（以下简称山东丽驰）、意大利 Costruzioni Motori diesel S.p.A（以下简称 CMD 公司）形成的商誉余额分别为 3.69 亿元、1.43 亿元，报告期内均未计提减值。其中，山东丽驰主营四轮低速电动车业务，报告期内实现营业收入 10.44 亿元，同比下降 20.10%，实现净利润 5521.23 万元，同比下降 19.02%；2019 年一季报显示，公司四轮低速电动车业务营业收入继续同比下降 53.80%。意大利 CMD 主营发动机业务，报告期内实现营业收入 2.53 亿元，同比下降 2.63%，实现净利润 1702.67 万元，同比下降 22.19%。请公司：（1）结合行业发展情况、自身经营情况，说明山东丽驰、CMD 公司报告期内业绩出现较大幅度下滑的原因，CMD 公司净利润降幅远超营业收入降幅的合理性；（2）说明报告期内未对山东丽驰、CMD 公司相关商誉计提减值的原因，公司商誉减值计提是否充分，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。请公司年审会计师事务所发表意见。

回复：

（1）山东丽驰和 CMD 公司情况介绍

①报告期内，受行业规范整顿的影响，公司四轮低速电动车实现销量 5.28 万辆，同比下滑 20.04%，实现营业收入 10.28 亿元，同比下滑 20.80%，实现净利润 5,521.23 万元，同比下降 19.02%。2019 年 1-3 月，公司低速四轮电动车实现销量 0.53 万辆，同比下降 50.09%，实现营业收入 1.11 亿元，同比下降 53.8%。

四轮低速电动车主要面向广大农村用户和三四线城市用户，能够满足用户日常短距离出行代步需求，由于其购买价格较低、经济性较好、使用便利等优点，近年来市场规模迅速增长，据不完全统计，行业总销量从 2013 年的 20 万台增长到 2017 年的 110 万台，年均复合增长率超过 50%。近三年，公司保持了行业前三的领先地位。

公司于 2014 年 7 月 15 日参股山东丽驰（持股比例为 20%），开始涉足四轮低速电动车行业；2015 年 7 月 24 日，公司控股山东丽驰（持股比例为 51%）：

2015 年至 2017 年山东丽驰主要经营情况（经审计）

主要经营指标	2017 年	2016 年	2015 年
营业收入（万元）	130,719.89	107,873.00	79,346.99
年度销量（万辆）	6.61	5.86	3.66
净利润（万元）	6,818.41	7,389.81	5,256.92
业绩承诺净利润（万元）	13,200（合计数）		5,000

备注：山东丽驰完成了三年业绩承诺目标

多年来，由于四轮低速电动车产品的国家技术标准和行业准入管理办法未能出台，行业在快速发展过程中出现了无序增长的态势。为此，工业和信息化部于 2015 年 8 月会同有关部门向国务院上报了《关于低速电动车管理有关问题的请示》，提出了“升级一批、规范一批、淘汰一批”的“三个一批”治理思路。2016 年 10 月，国家标准化委员会正式立项，开始制定四轮低速电动车国家技术条件标准。2018 年 11 月国家工信部等六部委联合下发了《关于加强低速电动车管理的通知》，从 2018 年 11 月起，分阶段对行业进行清理整顿，待《四轮低速电动车条件》国家标准及低速电动车规范管理相关政策发布后，引导有条件的电动车生产企业生产符合相关标准的道路机动车辆产品。前述指导性政策的不断出台虽然有利于行

业今后的规范发展，但也使得消费者出现观望情绪，导致市场需求出现阶段性下滑。

2019年2月1日，山东省工信厅下发了《关于引导有条件的低速电动车生产企业提质升级的通知》，确定在国家标准和管理政策出台前，先行开展四轮低速电动车生产企业提质升级引导工作，指导已形成一定规模、有较强创新能力、工艺装备水平好、生产经营规范的企业，按照国家有关要求整改升级，山东丽驰已经率先申请并完成了现场审核工作。

2019年3月21日，工信部发布了《公开征集对〈胶粘剂挥发性有机化合物限量〉等九项强制性国家标准计划项目的意见》，其中，明确了《四轮低速电动汽车技术条件》的制定完成期限为2021年。

这标志着低速电动车行业规范化管理将进入新的阶段。随着国家标准的后续出台，将有利于加快行业整合，淘汰不符合标准的企业；有利于市场需求的恢复和增长，有利于行业的健康发展。

另一方面，面对今后城市对新能源商用车需求的不断增长，山东丽驰已经开始布局向新能源商用车转型升级，2017年8月，山东丽驰获得专用汽车生产资质；2018年5月，山东省发改委的核准批复了“山东丽驰5万辆新能源商用车项目”；2019年5月，山东丽驰2款纯电动厢式运输车产品获得国家工信部产品公告，目前正在开展量产前的相关工作。2019年，山东丽驰将计划进行新能源商用车项目的生产条件准入审核。

综上所述，虽然山东丽驰2018年和今年第一季度销售规模受行业整顿影响出现下滑，但考虑到国家将通过出台《四轮低速电动车条件》国家标准及低速电动车规范管理相关政策来规范和促进行业的发展，同时，结合山东丽驰向新能源商用车转型升级的落地，将有利于山东丽驰今后保持可持续发展，同时审计机构在2018年度报告中进行了商誉减值测试，2018年末计提山东丽驰的商誉减值。

公司将密切关注相关国家技术标准和管理政策出台的情况，并积极开展应对工作，并结合山东丽驰转型升级的发展战略，审慎评估商誉可能的变化情况。

②报告期内，CMD公司实现营业收入2.53亿元，同比增长2.63%，其中，汽车零部件实现销售收入2.09亿元，同比增长6.57%；船用发动机实现销售收入0.20

亿元，同比增长 89.02%；清洁能源热电系统（生物质发电机）实现销售收入 0.22 亿元，同比下降 43.06%，主要是受意大利政府未能按预期出台相关产业补贴政策的影响所致。

CMD 公司实现净利润 1,702.67 万元，同比下降 22.19%，净利润下降的主要原因是 2017 年获得提前支付部分本应分期缴纳的税款按规定所获得的 104 万欧元税务减免，以及获得经政府批准的航空发动机等项目研发投入的补贴 213 万欧元所致（详见公司 2017 年度审计报告）。

公司于 2017 年 1 月收购 CMD 公司时，对其整体估值为 4,500 万欧元，综合考虑了 CMD 公司现有汽车零部件加工业务、船用发动机业务、清洁能源业务以及将来航空发动机业务，CMD 公司研发的 CMD22 活塞式汽油航空发动机已于 2018 年 1 月获得欧洲 EASA 认证，其研发的 GF56 活塞式柴油航空发动机计划于 2021 年年中获得欧洲 EASA 认证，项目研发进度符合预期。同时，审计机构在 2018 年度报告中进行了商誉减值测试，2018 年末计提 CMD 公司的商誉减值。

（2）商誉减值测试情况

2018 年末，公司委托上海立信资产评估有限公司、重庆华康资产评估土地房地产估价有限责任公司基于财务报告目的，对山东丽驰、CMD 公司以 2018 年 12 月 31 日为基准日进行资产评估。其中上海立信资产评估有限公司对山东丽驰出具信资评咨字（2019）第 30014 号评估报告，重庆华康资产评估土地房地产估价有限责任公司对 CMD 公司出具重康评资报字（2019）第 8 号评估报告，商誉资产组预计未来现金流量现值分别为人民币 140,900 万元、59,270.42 万元。公司根据评估结果进行了商誉减值测试如下：

单位：万元

项目	商誉账面价值	未确认归属于少数股东权益的商誉价值	调整后的商誉账面价值	资产组有形资产的账面价值	包含商誉的资产组账面价值	包含商誉的资产组的可收回金额	商誉减值损失
山东丽驰	36,915.56	35,467.93	72,383.52	32,604.17	104,987.69	140,900.00	-
CMD 公司	14,303.35	7,044.93	21,348.28	23,836.92	45,185.21	59,270.42	-

经测试，在 2018 年 12 月 31 日，山东丽驰与意大利 CMD 相关商誉未发生减值，公

司对于与山东丽驰、意大利CMD相关商誉的相关处理符合《企业会计准则》的规定。

5. 年报显示，公司宝马摩托车及大排量发动机产能建设项目（以下简称宝马项目）因开发未达目标，本期计提减值准备 12.29 万元。2019 年度资金预算中包括对宝马大排量摩托车及发动机项目的支出约 2910.94 万元。报告期内，公司生产的宝马大排量摩托车已实现稳定批量供货。请公司：（1）补充披露与宝马的具体合作模式、合作内容、现有成果、后续计划；（2）说明报告期内宝马项目开发未达目标的具体情况、后续处理措施、是否对现有合作业务存在潜在不利影响，同时就项目建设存在的不确定性充分揭示风险。

回复：

（1）公司于 2013 年 10 月 25 日、2015 年 3 月 13 日分别发布了《关于签订全新大排量发动机长期供货协议的公告》、《关于签订全新大排量踏板摩托车委托制作协议的公告》，披露了公司与宝马公司的大排量发动机合作项目和大量整车合作项目的相关内容。该协议主要涉及公司根据宝马公司所提供的技术资料为其生产、供货水冷高科技摩托车发动机和 350cc 大排量水冷踏板摩托车（包含整车和发动机）。公司与宝马公司合作项目的进展情况：

①**发动机项目：**公司与宝马公司合作的 850CC 双缸发动机于 2017 年 11 月通过宝马公司量产审查后，截止到 2018 年 12 月 31 日，公司已累计向宝马公司交付 850CC 双缸发动机共计 24,841 台，项目进展符合预期。根据双方签订的长期供货协议，公司将持续为宝马公司提供上述产品至 2027 年。

②**整车项目：**公司与宝马公司合作的 C400 踏板摩托车整车项目于 2018 年 5 月通过宝马公司的量产审查后，截止到 2018 年 12 月 31 日，公司已累计向宝马公司交付 C400 踏板摩托车共计 5,080 辆，项目进展符合预期。根据双方签订的长期供货协议，公司将持续为宝马公司提供上述产品至 2027 年。

（2）公司 2018 年年报中，对宝马摩托车及大排量发动机产能建设项目计提了 12.29 万元的减值准备，主要是对一台电子节气门传感器装配工艺装备（合同金额 12.29 万元）进行了全额计提减值准备。该项工装由于未能达到 850CC 大排

量发动机的生产标准要求，公司为保证项目的顺利进行采取了替代方案，公司从谨慎性原则出发对该项工装全额计提了减值准备。该事项未对整个宝马项目的推进造成不利影响。

三、关于公司财务信息

6、关于货币资金。年报显示，公司货币资金期末余额为 20.45 亿元，占净资产的 28.99%。短期借款期末余额为 5.07 亿元，同比增长 839.23%，主要是向中国进出口银行新增 4.5 亿元的借款所致。请公司：（1）核实是否存在与控股股东或其他关联方联合或共管账户的情况，是否存在货币资金被他方实际使用的情况；（2）补充披露向中国进出口银行借款 4.5 亿元的具体用途，并结合公司财务状况、经营计划、贷款期限及利率等，说明在货币资金相对充裕的情况下新增短期借款的原因及合理性。请公司年审会计师事务所发表意见。

回复：

（1）经核实，公司不存在与控股股东或其他关联方联合或共管账户的情况，不存在货币资金被他方实际使用的情况；

（2）2018年初，公司总资产113.80亿元、总负债41.53亿元、资产负债率36.49%。其中，流动资产余额51.26亿元，流动负债余额38.39亿元，营运资金净额为12.87亿元；2018年5月，公司实施了2017年年度利润分配方案，共计派发现金红利6.97亿元。预计当年出口业务同比增长20%以上，考虑到出口业务的账期因素，由此带来的应收账款占用额将可能增加3亿元以上；同时，公司2018年资本性支出计划为10亿元，预计当年经营性现金净流入为12亿元左右，由此测算公司当年营运资金净额为5亿元左右。综合考虑公司未来发展需要、由于汇率波动对美元结汇的影响因素，以及公司今后现金分红的需要，因此公司的资金需求可能存在缺口。为此，公司于2018年年中向进出口银行申请了5亿元额度的政策性优惠贷款，用于补充公司流动资金。

2018年6月-11月，公司以自有房产为抵押向中国进出口银行取得共计4.5亿元短期借款，借款期限为一年，全部用于公司出口业务采购原材料的货款支付。

7. 关于应收应付票据。年报显示，公司应收票据期末余额为 2.43 亿元，其中商业承兑汇票 20 万元；应付票据期末余额为 11.20 亿元，全部为商业承兑汇票。此外，公司期末终止确认的银行承兑票据金额为 10.14 亿元。请公司：（1）补充披露应付票据对应的交易事项、金额、是否涉及关联方，并结合票据用途说明应付票据余额和存货余额之间存在较大差异的原因；（2）结合公司上下游、采购及支付政策，说明应收、应付票据中商业承兑汇票占比存在显著差异的原因；（3）补充披露报告期内应收票据贴现或背书的具体情况，并结合应收票据的业务模式及是否具有追索权条款分别说明前述贴现或背书的应收票据是否满足终止确认条件，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。请公司年审会计师事务所发表意见。

回复：

公司2018年年报全文中披露的公司2018年末应付票据余额11.20亿元全部为商业承兑汇票，与公司2018年度审计报告披露数据不一致，公司2018年末应付票据余额11.20亿元全部为银行承兑汇票，系在录入年报系统的时候错将“商业承兑汇票”及“银行承兑汇票”数据颠倒录入导致错误。故应收票据、应付票据中商业承兑汇票占比不存在显著差异。

公司2018年末应付票据如下：

单位：元 币种：人民币

种类	期末余额	期初余额
银行承兑汇票	1,119,621,395.81	963,859,822.55
商业承兑汇票	0	2,549,856.86
合计	1,119,621,395.81	966,409,679.41

（1）截止2018年末公司应付票据余额11.2亿元，主要是根据与上游供应商的采购合同和付款政策，在金融机构申请开具银行承兑汇票用于向上游供应商支付的货款。应付票据对应的交易事项、金额汇总列表如下：

供应商	交易事项	期末银行承兑汇票金额 (万元)
-----	------	--------------------

原材料/零部件供应商	采购原材料/零部件	109,464.28
设备供应商	采购设备	2,497.86
合计		111,962.14

其中涉及关联方的期末银行承兑汇票金额为1,701.15万元，具体如下：

关联单位	交易事项	期末银行承兑汇票金额 (万元)
重庆亚庆机械制造有限公司	采购零部件	1,527.65
德州浦益希机电科技有限公司	采购零部件	163.50
平顶山兆民实业有限公司	采购零部件	10.00
合计		1,701.15

公司2018年年末应付票据为承兑期在6个月以内的尚未到期的银行承兑汇票，与公司2018年平均存货周转天数28天存在时间性差异，因此，公司年末应付票据余额与存货余额存在差异。

(2) 公司在生产经营活动中，对于国内下游客户收款主要为银行转账和银行承兑汇票，2018年末，应收票据中商业承兑汇票余额为20万元，系收取零部件销售尾款所致；对于国内上游供应商支付主要为银行转账和银行承兑汇票，2018年末，应付票据中无商业承兑汇票。因此，应收票据、应付票据中商业承兑汇票占比不存在显著差异。

(3) 报告期内公司收到的应收票据未进行票据贴现，公司与国内下游经销商客户结算时，货款收取方式为银行转账和银行承兑汇票。公司在与上游供应商客户结算时，通常会将收到的银行承兑汇票背书转让、或者将收取的大额银行承兑汇票向银行质押开具小额银行承兑汇票支付货款。

截止2018年末已经背书转让且在尚未到期的应收票据具体情况：

背书单位	票据类型	背书用途	期末尚未到期的应收 票据余额（万元）
隆鑫通用动力股份有限公司	银行承兑汇票	支付摩托车整车及配	23,627.10

背书单位	票据类型	背书用途	期末尚未到期的应收票据余额（万元）
		件、通机零部件供应商采购款	
重庆隆鑫机车有限公司	银行承兑汇票	支付摩托车零部件供应商采购款	38,663.15
重庆隆鑫发动机有限公司	银行承兑汇票	支付发动机零部件供应商采购款	30,057.01
广州威能机电有限公司	银行承兑汇票	支付发电机组供应商采购款	8,687.55
重庆莱特威汽车零部件有限公司	银行承兑汇票	支付汽车零部件供应商采购款	75.00
	商业承兑汇票		10.00
重庆隆鑫压铸有限公司	银行承兑汇票	支付模具供应商采购款	280.00
合计			101,399.81

公司背书转让给上游供应商的银行承兑汇票均不附追索权，公司已将金融资产所有权上的风险和报酬转移给了转入方，应当终止确认金融资产，会计处理符合《企业会计准则》的规定。

8. 关于预收款项。年报显示，公司报告期内存在多笔账龄超过 1 年的预收款项，期末余额合计为 605.96 万元，预收对象包括广州市番禺区第二人民医院等。请公司：按预收对象补充披露具体交易事项、预收金额及占合同总金额的比例，说明相关交易至今未结算的具体原因。

回复：

客户名称	项目情况	预付款金额 (万元)	合同总额 (万元)	比例	交付事项
广州市番禺区第二人民医院	该项目于 2016 年中标, 2017 年大型发电机组等部分产品出货, 由于客户现场总包施工进度缓慢, 致使电控柜等配件于 2019 年 5 月才出货。预计项目 2019 年 8 月底完工。	166.50	277.50	60.00%	大型发电机组+工程
广东领尚环球之家商贸发展有限公司	同一工程项目分 2 期发货, 第一期产品已发货并收款; 第二期产品预计于 2019 年 6 月发货并完工。	150.98	220.03	68.62%	大型发电机组
广州佳郡置业有限公司	同一工程项目分 3 期发货, 第一期、第二期已发货和部分结算, 第三期已发货未结算, 预计 2019 年年底全部完工结算。	114.91	256.23	44.84%	大型发电机组+工程
中建四局安装工程有限公司	由于客户原因导致项目前期暂停, 2019 年年初全面复工。	103.58	103.70	99.88%	母线产品
惠州南昆恒福置业有限公司	应客户要求, 调整合同主体, 暂未结算	70.00	70.00	100.00%	大型发电机组
合计		605.96	927.46	65.34%	

9、关于往来款项。年报显示，公司报告期内存在对大股东下属企业的其他应收款 11.46 万元，形成原因为水费。请公司：结合形成原因，说明该款项是否构成非经营性资金占用及后续处理措施，并核实是否存在其他资金占用情形。

回复：

报告期内，公司对控股股东下属企业重庆镁业科技股份有限公司的其他应收款发生额 11.46 万元，期末余额为 0。形成原因为重庆镁业科技股份有限公司与公司生产地址相邻而共用一个水表，自来水公司全额向公司开票收取水费，而公司再向重庆镁业科技股份有限公司开票收取其使用的水费，从而形成公司向其收取水费 11.46 万元情况，本年全部应收水费均于本年末收回。该往来事项在《2018 年度非经营性资金占用及其他关联资金往来情况汇总表》中反映为经营性往来。严格按照相关规定的要求，上述行为应界定为在过程中构成了非经营性资金占用。

公司为解决上述非经营性资金占用事项，将向所在地自来水公司申请管网改造后分户计量，不再发生非经营性资金占用行为。

除上述特殊情况影响外，公司不存在其他资金占用情形。

四、其他

10. 年报显示，公司控股子公司山东丽驰属于环境保护部门公布的重点排污单位，但尚未取得排污许可证。请公司：补充披露山东丽驰尚未取得排污许可证的原因、申请进展，说明未取得排污许可是否影响其正常生产经营，并充分提示风险。

回复：

公司于2017年年度报告和2018年年度报告中披露了山东丽驰排污许可证办理的相关情况。

山东丽驰于2017年9月通过德州市陵城区环境保护局的环保验收（陵环验【2017】75号），根据山东省德州市环境保护局2017年6月发布的《关于排污许可证受理与核发情况说明》的相关内容，非重点行业及产能过剩行业企业预计在2020年完成排污许可证的核发。

经与当地环保部门已经确认，2018年暂不组织办理许可证，汽车行业预计2019年开始推进排污许可证的申请及核发工作。

根据德州市陵城区环保局要求，山东丽驰已安装污水在线监测设备，与环保局进行联网，确保各项排污指标符合排放标准。环保局每季度到工厂检查环保是否达标情况，达标后公司可以正常生产。

截至目前，山东丽驰未出现环保不达标情况，上述事项未对公司正常生产经营造成影响。

公司已对 2018 年年度报告中相应内容进行补充，详见公司于 2019 年 6 月 5 日在上海证券交易所网站披露的《2018 年年度报告（修订版）》。

特此公告

隆鑫通用动力股份有限公司

董 事 会

2019 年 6 月 5 日