

无锡市振华汽车零部件股份有限公司首次公开发行股票招股意向书摘要

(上接 A46 版)

公司具备了持续健康发展,建立了较健全的管理制度体系和组织运行模式,培养了具有先进理念、视野开阔和经验丰富的管理团队。未来随着公司的发展和募集资金投资项目的实施,公司的资产规模和生产销售规模都将趋于提升,生产和管理人员也将相应增加,公司的组织结构和管理体系将趋于复杂,对公司的管理模式、人力资源、市场营销、内部控制等各方面均提出更高要求。倘若公司不能及时提高管理能力以及充实相关高素质人力资源以适应公司未来的成长和市场环境的变化,将会给公司带来相应的管理风险。

(十)技术人才流失的风险

汽车零部件生产及相关模具的开发具备较高的复杂性,要求相关产品开发人员不仅具备与板材冲压分离、模具设计有关的专业知识和技能,还必须具备汽车、发动机、冲压机械和焊接设备等行业相关知识才能胜任。技术人员必须在生产和研发实践中进行多年的学习和积累才能胜任研发工作。同时,汽车冲压零部件产品更新换代较快,公司必须拥有足够稳定的人才队伍,才能保证自身持续具备技术吸收、优化、再创新及应用能力。

公司在过去多年的发展中吸引并培养了一批优秀的技术骨干人才。公司通过完善的薪酬体系及合理的激励机制,维持了主要技术人员的外部稳定,过往年度技术人员流失率均维持在较低水平。但如果未来公司内外部环境改变的影响,公司出现核心技术人员较大规模的流失,将对公司的技术研发以及产品提升带来不利影响。

(十一)业绩波动的风险

公司业绩的波动主要受到主要客户所生产车型的销售情况以及主要原材料价格波动的影响。报告期内,公司扣除非经常性损益后的净利润分别为 8,860.65 万元、9,797.42 万元和 9,766.29 万元。2019 年、公司较 2018 年业绩有所增长,主要原因为公司自 2017 年底起开展分拼总成加工业务,成为公司新的盈利增长点。受新冠疫情影响,公司 2020 年业绩较前一年度略有下降。

若公司所处汽车行业未来增速不及预期、竞争日益激烈、产品价格下降、原材料及人工成本上涨,将会对公司经营业绩产生不利影响。

(十二)应收账款金额较大导致的风险

报告期各期末,公司应收账款账面价值分别为 46,250.80 万元、61,016.10 万元和 75,465.57 万元,占当期流动资产总额的比重分别为 48.05%、54.51%和 61.46%。公司应收账款占比较高,主要原因为公司与主要客户采用先发货后收款的销售方式,应收账款结算周期通常在 2-4 个月。

虽然公司的应收账款账龄绝大部分在 1 年以内,且公司的主要客户为资金实力、商业信誉均良好的整车制造商或国际知名汽车零部件供应商,但由于公司应收账款金额较大,若未来客户生产经营状况出现恶化,将对公司生产经营和业绩产生较大不利影响。

(十三)控制权集中的风险

公司实际控制人钱金祥、钱金祥二人合计直接或间接持有公司发行前 80.27%股份,公司本次发行前,实际控制人控制的股权比例仍然较高,虽然本公司建立了完善的法人治理结构,制定了《关联交易决策制度》、《独立董事工作制度》等各项制度,在制度安排上已形成了一套防范控股股东和实际控制人操控决策和经营机构的监督约束机制,如果未来实际控制人利用其控股比例优势,通过投票表决方式对公司重大经营决策施加影响或施加其他控制,从事有损公司利益的活动,将对公司和其他投资者的利益产生不利影响。

(十四)无法持续享受税收优惠的风险

公司已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于 2018 年 11 月颁发的《高新技术企业证书》,证书编号为 GR201832007454。

根据《高新技术企业认定管理办法》(2016 年修订)、《国家重点支持的高新技术领域》(国科发火[2016]32 号)和《高新技术企业认定管理工作指引》(国科发火[2016]195 号)的规定,若公司未来不符合高新技术企业税收优惠的申报条件或国家取消高新技术企业税收优惠,公司将不能继续享受 15%的优惠税率,将导致公司所得税费用大幅上升,从而对未来业绩造成负面影响。

十二、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况

(一)财务报告审计截止日后的主要财务信息

公司最近一期审计报告审计截止日为 2020 年 12 月 31 日。公司 2021 年 1-3 月财务报告未经审计,但已经天健会计师事务所出具了《审阅报告》(天健审[2021]14307 号)。2021 年 1-3 月,公司累计实现营业收入 33,559.15 万元,较 2020 年 1-3 月增加 78.34%;归属于母公司股东的净利润为 2,886.00 万元,较 2020 年 1-3 月增加 342.70%;扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 2,663.80 万元,较 2020 年 1-3 月增加 320.89%。2021 年 1-3 月经营数据较上年同期大幅增加,主要系上年同期受疫情影响,盈利水平大幅下降所致。

审计截止日后主要财务信息及其变动详见招股意向书“第十一节管理层讨论与分析”之“十、公司财务报告审计截止日后的主要财务信息和经营状况”。

(二)财务报告审计截止日后的经营情况

公司最近一期审计报告审计截止日为 2020 年 12 月 31 日。审计截止日后至本招股意向书签署日,公司经营模式、主要原材料的采购规模、主要产品的生产、销售规模及销售价格,主要客户及供应商的结构,主要核心业务单元、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,整体经营情况稳定。

(三)2021 年上半年经营业绩预计情况

公司预计 2021 年 1-6 月经营情况如下:

项目	2021年1-6月	2020年1-6月	同比变动情况
营业收入	72,500.77,500	54,687.64	增长 325.7%-41.71%
归属于母公司所有者的净利润	6,130.5-6,200	3,464.40	增长 47.79%-62.23%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	4,760.5-5,250	2,992.94	增长 61.75%-75.41%

上述业绩预告中相关财务数据为公司根据实际经营情况和预计订单初步测算结果,预计数不代表公司最终可实现收入、净利润,亦不构成公司盈利预测。

第二节 本次发行概况

一、本次发行基本情况

1、股票种类:境内上市人民币普通股(A股)

2、每股面值:1.00 元

3、公司首次公开发行股票数量为 5,000 万股,公开发行股票数量占本次发行后公司总股本的比例为 25%。

4、每股发行价格:【】元

5、发行市盈率:【】倍(每股收益按照 2020 年度经审计的扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润除以本次发行后总股本计算)

6、发行前每股净资产:7.76 元(按截至 2020 年 12 月 31 日经审计归属于母公司所有者的净资产除以本次发行前总股本计算)

7、发行后每股净资产:【】元(按截至 2020 年 12 月 31 日经审计归属于母公司所有者的净资产加上本次发行募集资金净额除以本次发行后总股本计算)

8、发行市净率:【】倍(按每股发行价格除以发行后每股净资产计算)

9、发行方式:采用网下向符合条件的投资者询价配售和网上向持有上海市场非限售 A 股股份或非限售存托凭证一定市值的社会公众投资者定向发行相结合的方式

10、发行对象:符合国家法律法规和监管机构规定的询价对象和已开立上海证券交易股票账户的境内自然人、法人等投资者(国家法律、行政法规禁止购买者除外)

11、承销方式:余额包销

12、预计募集资金总额:【】万元

13、预计募集资金净额:【】万元

14、拟上市的证券交易所:上海证券交易所

15、发行费用概算:5,719.40 万元,主要包括:

(1)新股承销及保荐费用:3,783.02 万元;

(2)审计和验资费用:1,136.79 万元;

(3)律师费用:267.92 万元;

(4)用于本次发行的信息披露费用:471.70 万元;

(5)发行相关的后续费用及其他费用:59.97 万元;

以上费用均不含相关税费金额。

第三节 发行人基本情况

一、发行人基本情况

中文名称:	无锡市振华汽车零部件股份有限公司
英文名称:	Wuxi Zhenhua Auto Parts Co., Ltd.
注册地址:	15,000 万元
法定代表人:	钱鑫
有限公司成立日期:	2008年6月8日
整体变更股份公司设立日期:	2018年3月15日
公司住所:	无锡高新区太湖新城锦泰路 188 号
邮政编码:	214163
联系电话:	0510-85620554
传真号码:	0510-85620390
互联网网址:	www.wzchzhuan.com.cn
电子邮箱:	zq@wzchzhuan.com.cn

二、发行人改制重组情况及设立情况

(一)设立方式和发起人

1、设立方式

本公司系由振华有限整体变更设立。2018 年 3 月 5 日,经公司创立大会暨第一次股东大会审议通过,由振华有限全体股东作为发起人,以振华有限截至 2017 年 11 月 30 日经审计的净资产 54,194.4617 万元(天健审[2018]228 号)为基数,按 4.00827:1 的比例折为股份公司股本 12,041.00 万股,每股面值为 1 元人民币,剩余净资产 42,153.4617 万元全部计入资本公积,整体变更为股份有限公司。天健会计师对本次整体变更予以审验,并出具《验资报告》(天健验[2018]47 号)。

2018 年 3 月 15 日,公司在江苏省无锡市行政审批局办理了工商注册登记,并取得注册号为 91320211250066467M 的《营业执照》。

2、发起人

公司设立时有 3 名发起人,各发起人的持股情况如下:

序号	发起人姓名/名称	持股数量(万股)	持股比例(%)
1	钱鑫	3,362.70	27.85
2	钱金祥	1,806.30	14.99
3	无锡福源	6,882.00	57.16
合计		12,041.00	100.00

(二)公司设立前后主要发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务

公司发起人为钱鑫、钱金祥和无锡福源。

公司设立前,钱鑫除持有振华有限的股权外,还持有无锡福源 65% 出资份额和无锡开祥 50% 股份,钱金祥除持有振华有限的股权外,还持有无锡开祥 35% 出资份额和无锡开祥 50% 股份。无锡开祥主要从事机械零部件、电子元件的表面处理业务。无锡福源为投资型企业,主要从事具体生产经营活动,除持有振华有限股权外,不存在其他对外投资情形。

钱金祥仍持有无锡福源 35% 出资份额和无锡开祥 50% 股份,无锡开祥和无锡福源经营范围未发生变化。无锡福源除持有发行人股份外,不存在其他对外投资情形。

(三)发行人成立时拥有的主要资产和实际从事的主要业务

公司成立时,实际从事的主要业务为汽车冲压零部件和相关模具的开发、生产与销售,产品主要应用于乘用车领域。公司拥有的主要资产为与上述业务相关的经营性资产,主要包括原材料、产成品、在产品等存货资产,房屋建筑物、机器设备、专用设备等固定资产,土地使用权、专利等无形资产,以及全资子公司的股权等,其拥有的资产全部为公司改制设立时承继的原有有限责任公司的整体资产。

三、有关股本的情况

(一)本次发行前后股本情况

公司本次发行前总股本为 15,000 万股,本次发行股份数量为 5,000 万股,公开发行股票数量占本次发行后公司总股本的比例为 25%。本次发行前后的股本情况如下:

项目	股东名称	发行前	发行后	
现有股份流通股	无锡福源	6,882.00	45.89%	
	钱金祥	3,362.70	22.36%	
	钱鑫	1,806.30	12.04%	
	无锡福源	969.00	6.39%	
	无锡开祥	2,000.00	13.33%	
无锡福源合计	0.00	6,000.00	20.00%	
合计	15,000.00	100.00%	20,000.00	100.00%

(二)本次发行前股东的持股情况

序号	股东名称/姓名	持股数量(万股)	持股比例
1	无锡福源	6,882.00	45.89%
2	钱鑫	3,362.70	22.36%
3	钱金祥	1,806.30	12.04%
4	无锡福源	969.00	6.39%
5	无锡开祥	2,000.00	13.33%
合计		15,000.00	100.00%

(三)本次发行前自然人股东的持股及其在公司任职情况

序号	股东名称	持股数量(万股)	持股比例	主要任职情况
1	钱鑫	3,362.70	22.36%	董事、总经理
2	钱金祥	1,806.30	12.04%	董事长

(四)本次发行前国有或外资股东持股情况

截至本招股意向书摘要出具日,公司不存在国有或外资股东。

(五)本次发行前战略投资者持股情况

截至本招股意向书摘要出具日,公司不存在战略投资者。

(六)本次发行前各股东间关联关系及关联股东各自持股比例

本次发行前公司股东中,钱鑫、钱金祥系父子关系,分别持有公司 22.35%和 12.04%的股权;控股股东无锡福源系钱鑫、钱金祥共同控制的合伙企业,持有公司 45.89% 股权;无锡福康全部合伙人钱金方、钱金南、钱小妹为钱金祥之兄弟姐妹,持有公司 6.39% 的股权。

(七)本次发行前各股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份承诺

本次发行前各股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺参见本招股意向书摘要“第一节 重大事项提示”之“二、本次发行前各股东所持股份的流通限制和自愿锁定的承诺”。

四、发行人的主营业务与行业竞争情况

(一)公司主营业务、主要产品或服务及其用途

公司主营业务为汽车冲压及焊接零部件和相关模具的开发、生产和销售,以及提供分拼总成加工服务,在国内乘用车相关领域拥有明显的市场竞争优势,具有较强的研发、生产制造能力和整体配套方案设计能力。公司目前主要客户包括上汽通用、上汽乘用车、上汽大众、神龙汽车和上汽大通等知名整车制造商及联合企业、爱德夏、考泰斯等知名汽车零部件供应商。

公司前身胡康仪表厂设立时的主营业务为自动化仪表的生产与销售,1995 年 6 月变更为主营汽车零部件、紧固件业务。至今,公司主营业务和主营产品未发生变更。

报告期内,公司主营业务按业务类别划分的收入情况如下:

产品名称	2020年度	2019年度	2018年度			
金额	占比	金额	占比	金额	占比	
冲压零部件业务	100,759.33	75.38%	116,071.74	72.21%	125,432.43	87.09%
分拼总成加工业务	20,646.94	15.44%	19,223.62	12.96%	10,088.46	7.00%
模具业务	12,281.18	9.18%	13,091.72	8.82%	8,500.29	5.90%
合计	133,719.46	100.00%	148,387.08	100.00%	144,021.27	100.00%

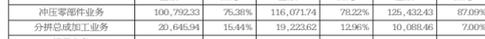
(二)主要经营模式

1、冲压及焊接零部件业务

(1)采购模式

公司冲压及焊接零部件的主要原材料为车用钢材,以镀锌板和冷轧板为主。公司在获得整车制造商订单后,会同收到整车制造商对于材料供应和材料规格的要求,公司冲压零部件所需钢材生产技术在业内较为成熟,公司主要材料基本都向国内钢材贸易商采购,少量钢材由国内无内法生产,从海外直接进口。

公司钢材采购分为期货采购和现货采购两种,主要以期货方式采购为主。公司与主要钢材供应商有长期稳定的合作关系,通常在整车制造商确定年度计划后,确定大致的钢材年度需求,并确定近期的购销商并签署协议。实际生产过程中,公司结合库存情况和未来一定周期内销售预测情况制定未来一定周期内生产所需的钢材大致需求情况,提前一定周期向钢材供应商(贸易商)下达采购订单,订单中约定钢材的规格型号、数量、单价以及交付时间等。公司的期货钢材采购的流程如图 4-1 所示:



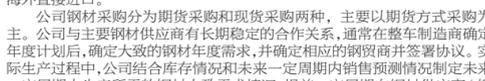
由于下游整车制造商生产计划的临时变动或公司新品开发,公司期货采购订单难以满足生产经营的需要。此时,公司会以现货方式采购来补充原材料,保证及时生产和供货。公司采购部在收到材料需求后,通常会向现货钢材贸易商发送采购需求和询价通知,获得报价后,公司综合考虑现货钢材单价、型号、重量等因素,选择合适的钢材贸易商。

期货采购系合同谈判约定价格,未来某一时间再交付产品,主要是区别于原材料现货交易的一种模式,目的是为了降低原材料价格波动风险,未来在钢材实际到货时作为正常的采购入库并按照原订单约定的价格记录采购金额,与现货采购的入库流程及会计处理不存在差异,均在收到钢材并验收合格后通知供应商开具发票,借记“存货-原材料”、“应交税费-应交增值税”,并贷记“应付账款”,公司在信用期完成货款支付。

(2)生产模式

公司通过招投标的方式获得冲压及焊接零部件订单后,下游客户一般提前发送未来 3 个月左右的预测销售情况至公司,并在销售当月月初确定本月准确的需求量。公司主要采取“以销定产”的生产模式,公司制造物流按照下游客户预测销量制定月度生产计划,并按批次下周下达生产计划。下游客户发出准确需求订单后公司生产计划进行相应调整,进行生产并完成冲压及焊接零部件的交付。

公司的生产模式以自主生产为主,同时部分产品或半成品进行委外加工或直接采购。公司自主生产的量产产品其生产流程如下图所示:



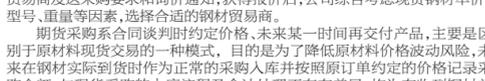
由于下游整车制造商生产计划的临时变动或公司新品开发,公司期货采购订单难以满足生产经营的需要。此时,公司会以现货方式采购来补充原材料,保证及时生产和供货。公司采购部在收到材料需求后,通常会向现货钢材贸易商发送采购需求和询价通知,获得报价后,公司综合考虑现货钢材单价、型号、重量等因素,选择合适的钢材贸易商。

期货采购系合同谈判约定价格,未来某一时间再交付产品,主要是区别于原材料现货交易的一种模式,目的是为了降低原材料价格波动风险,未来在钢材实际到货时作为正常的采购入库并按照原订单约定的价格记录采购金额,与现货采购的入库流程及会计处理不存在差异,均在收到钢材并验收合格后通知供应商开具发票,借记“存货-原材料”、“应交税费-应交增值税”,并贷记“应付账款”,公司在信用期完成货款支付。

(2)生产模式

公司通过招投标的方式获得冲压及焊接零部件订单后,下游客户一般提前发送未来 3 个月左右的预测销售情况至公司,并在销售当月月初确定本月准确的需求量。公司主要采取“以销定产”的生产模式,公司制造物流按照下游客户预测销量制定月度生产计划,并按批次下周下达生产计划。下游客户发出准确需求订单后公司生产计划进行相应调整,进行生产并完成冲压及焊接零部件的交付。

公司的生产模式以自主生产为主,同时部分产品或半成品进行委外加工或直接采购。公司自主生产的量产产品其生产流程如下图所示:



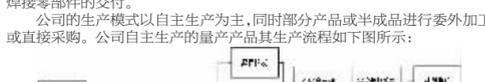
由于下游整车制造商生产计划的临时变动或公司新品开发,公司期货采购订单难以满足生产经营的需要。此时,公司会以现货方式采购来补充原材料,保证及时生产和供货。公司采购部在收到材料需求后,通常会向现货钢材贸易商发送采购需求和询价通知,获得报价后,公司综合考虑现货钢材单价、型号、重量等因素,选择合适的钢材贸易商。

期货采购系合同谈判约定价格,未来某一时间再交付产品,主要是区别于原材料现货交易的一种模式,目的是为了降低原材料价格波动风险,未来在钢材实际到货时作为正常的采购入库并按照原订单约定的价格记录采购金额,与现货采购的入库流程及会计处理不存在差异,均在收到钢材并验收合格后通知供应商开具发票,借记“存货-原材料”、“应交税费-应交增值税”,并贷记“应付账款”,公司在信用期完成货款支付。

(2)生产模式

公司通过招投标的方式获得冲压及焊接零部件订单后,下游客户一般提前发送未来 3 个月左右的预测销售情况至公司,并在销售当月月初确定本月准确的需求量。公司主要采取“以销定产”的生产模式,公司制造物流按照下游客户预测销量制定月度生产计划,并按批次下周下达生产计划。下游客户发出准确需求订单后公司生产计划进行相应调整,进行生产并完成冲压及焊接零部件的交付。

公司的生产模式以自主生产为主,同时部分产品或半成品进行委外加工或直接采购。公司自主生产的量产产品其生产流程如下图所示:



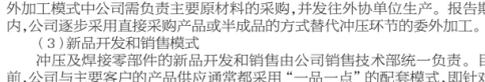
由于下游整车制造商生产计划的临时变动或公司新品开发,公司期货采购订单难以满足生产经营的需要。此时,公司会以现货方式采购来补充原材料,保证及时生产和供货。公司采购部在收到材料需求后,通常会向现货钢材贸易商发送采购需求和询价通知,获得报价后,公司综合考虑现货钢材单价、型号、重量等因素,选择合适的钢材贸易商。

期货采购系合同谈判约定价格,未来某一时间再交付产品,主要是区别于原材料现货交易的一种模式,目的是为了降低原材料价格波动风险,未来在钢材实际到货时作为正常的采购入库并按照原订单约定的价格记录采购金额,与现货采购的入库流程及会计处理不存在差异,均在收到钢材并验收合格后通知供应商开具发票,借记“存货-原材料”、“应交税费-应交增值税”,并贷记“应付账款”,公司在信用期完成货款支付。

(2)生产模式

公司通过招投标的方式获得冲压及焊接零部件订单后,下游客户一般提前发送未来 3 个月左右的预测销售情况至公司,并在销售当月月初确定本月准确的需求量。公司主要采取“以销定产”的生产模式,公司制造物流按照下游客户预测销量制定月度生产计划,并按批次下周下达生产计划。下游客户发出准确需求订单后公司生产计划进行相应调整,进行生产并完成冲压及焊接零部件的交付。

公司的生产模式以自主生产为主,同时部分产品或半成品进行委外加工或直接采购。公司自主生产的量产产品其生产流程如下图所示:



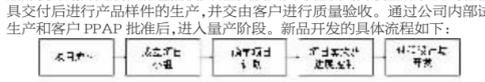
由于下游整车制造商生产计划的临时变动或公司新品开发,公司期货采购订单难以满足生产经营的需要。此时,公司会以现货方式采购来补充原材料,保证及时生产和供货。公司采购部在收到材料需求后,通常会向现货钢材贸易商发送采购需求和询价通知,获得报价后,公司综合考虑现货钢材单价、型号、重量等因素,选择合适的钢材贸易商。

期货采购系合同谈判约定价格,未来某一时间再交付产品,主要是区别于原材料现货交易的一种模式,目的是为了降低原材料价格波动风险,未来在钢材实际到货时作为正常的采购入库并按照原订单约定的价格记录采购金额,与现货采购的入库流程及会计处理不存在差异,均在收到钢材并验收合格后通知供应商开具发票,借记“存货-原材料”、“应交税费-应交增值税”,并贷记“应付账款”,公司在信用期完成货款支付。

(2)生产模式

公司通过招投标的方式获得冲压及焊接零部件订单后,下游客户一般提前发送未来 3 个月左右的预测销售情况至公司,并在销售当月月初确定本月准确的需求量。公司主要采取“以销定产”的生产模式,公司制造物流按照下游客户预测销量制定月度生产计划,并按批次下周下达生产计划。下游客户发出准确需求订单后公司生产计划进行相应调整,进行生产并完成冲压及焊接零部件的交付。

公司的生产模式以自主生产为主,同时部分产品或半成品进行委外加工或直接采购。公司自主生产的量产产品其生产流程如下图所示:



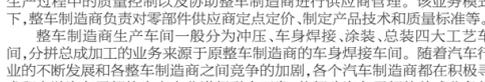
由于下游整车制造商生产计划的临时变动或公司新品开发,公司期货采购订单难以满足生产经营的需要。此时,公司会以现货方式采购来补充原材料,保证及时生产和供货。公司采购部在收到材料需求后,通常会向现货钢材贸易商发送采购需求和询价通知,获得报价后,公司综合考虑现货钢材单价、型号、重量等因素,选择合适的钢材贸易商。

期货采购系合同谈判约定价格,未来某一时间再交付产品,主要是区别于原材料现货交易的一种模式,目的是为了降低原材料价格波动风险,未来在钢材实际到货时作为正常的采购入库并按照原订单约定的价格记录采购金额,与现货采购的入库流程及会计处理不存在差异,均在收到钢材并验收合格后通知供应商开具发票,借记“存货-原材料”、“应交税费-应交增值税”,并贷记“应付账款”,公司在信用期完成货款支付。

(2)生产模式

公司通过招投标的方式获得冲压及焊接零部件订单后,下游客户一般提前发送未来 3 个月左右的预测销售情况至公司,并在销售当月月初确定本月准确的需求量。公司主要采取“以销定产”的生产模式,公司制造物流按照下游客户预测销量制定月度生产计划,并按批次下周下达生产计划。下游客户发出准确需求订单后公司生产计划进行相应调整,进行生产并完成冲压及焊接零部件的交付。

公司的生产模式以自主生产为主,同时部分产品或半成品进行委外加工或直接采购。公司自主生产的量产产品其生产流程如下图所示:



由于下游整车制造商生产计划的临时变动或公司新品开发,公司期货采购订单难以满足生产经营的需要。此时,公司会以现货方式采购来补充原材料,保证及时生产和供货。公司采购部在收到材料需求后,通常会向现货钢材贸易商发送采购需求和询价通知,获得报价后,公司综合考虑现货钢材单价、型号、重量等因素,选择合适的钢材贸易商。

期货采购系合同谈判约定价格,未来某一时间再交付产品,主要是区别于原材料现货交易的一种模式,目的是为了降低原材料价格波动风险,未来在钢材实际到货时作为正常的采购入库并按照原订单约定的价格记录采购金额,与现货采购的入库流程及会计处理不存在差异,均在收到钢材并验收合格后通知供应商开具发票,借记“存货-原材料”、“应交税费-应交增值税”,并贷记“应付账款”,公司在信用期完成货款支付。

(2)生产模式

公司通过招投标的方式获得冲压及焊接零部件订单后,下游客户一般提前发送未来 3 个月左右的预测销售情况至公司,并在销售当月月初确定本月准确的需求量。公司主要采取“以销定产”的生产模式,公司制造物流按照下游客户预测销量制定月度生产计划,并按批次下周下达生产计划。下游客户发出准确需求订单后公司生产计划进行相应调整,进行生产并完成冲压及焊接零部件的交付。

公司的生产模式以自主生产为主,同时部分产品或半成品进行委外加工或直接采购。公司自主生产的量产产品其生产流程如下图所示:



(1)合作背景和前景

1)公司 2017 年开始提供分拼总成加工业务的合作背景

面对这样的行业机遇,公司从 2017 年起积极拓展了分拼总成加工业务,相继成立了郑州子公司和宁德子公司,专门服务于上汽乘用车。在承接分拼总成加工业务之前,公司有二十余年专业从事汽车冲压零部件研发与制造的业务经验,所用主要工艺为冲压和焊接。对于冲压零部件中的总成品,需用到焊接工艺,将各个冲压零部件焊接,完成总成品的制造。分拼总成加工业务的主要工艺为焊接,与冲压零部件业务的焊接的基本工艺、所用设备均一致,两者的主要区别为分拼总成加工业务的焊接量更大,自动化程度更高、对物流发货的及时性要求更高。因此,公司拥有分拼总成加工业务的相关技术和经验。

公司与上汽乘用车合作历史较长,公司在产品报价、质量、物流、售后等方面均表现突出,建立了良好的合作关系。2017 年初,上汽乘用车决定将原定的在上汽乘用车南京工厂生产的 ZS11(名爵 ZS)、ZS12(荣威 RX3)项目转移至新建的上汽乘用车郑州工厂(进行生产,并对上述项目的分拼总成加工业务进行招投),参与投标的企业包括无锡振华、南京东方力威、上海航发滁州分公司、南京申迪伟德等四家公司,经过招投标评审,无锡振华中标,并与上汽乘用车郑州工厂开始分拼总成加工合作。此后,公司通过招投标相继取得了郑州工厂 AP31(荣威 i5)、ZS11E(名爵 EZ5)等项目的分拼总成加工业务。

2)分拼总成加工业务的发展现状

上汽乘用车旗下有荣威、名爵两个品牌,拥有郑州、宁德、南京、上海临港 4 个生产基地,具体情况如下:

上汽乘用车生产基地	分拼总成加工供应商	目前主要生产车型
郑州工厂	无锡振华子公司郑州胡源	名爵 ZS/EZ5,荣威 RX3,荣威 i5
宁德工厂	无锡振华子公司宁德德康	名爵 HS,荣威 i6,名爵 MG5
南京工厂	南京东方力威、上海航发、南京申迪伟德	荣威 RX5/RX5 MAX/RX5 PLUS/荣威 i6/e5
上海临港工厂	上海德程	荣威 RX5/RX5 MAX/RX5 PLUS/荣威 MARVEL X 等

报告期内,公司为上汽乘用车提供分拼总成加工服务的子公司郑州胡源和宁德德康分别于 2017 年第四季度和 2019 年第四季度先后正式投产,作为上汽乘用车郑州工厂、宁德工厂唯一的车身分拼总成加工供应商,承接了这两个工厂所生产的全部整车的车身分拼总成加工业务,具体情况如下:

承接主体	合作工厂	工厂投产时间	项目名称	车型名称	开始
------	------	--------	------	------	----