

郑州煤矿机械集团股份有限公司董事会：

普华永道中天会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“我们”或“普华永道中天”)接受委托，对郑州煤矿机械集团股份有限公司(以下简称“郑煤机”)拟收购的亚新科国际铸造(山西)有限公司、亚新科噪声与振动技术(安徽)有限公司、仪征亚新科双环活塞环有限公司、仪征亚新科铸造有限公司、亚新科凸轮轴(仪征)有限公司及 CACG Ltd. I 2014 年度、2015 年度及截至 2016 年 5 月 31 日止五个月期间的财务报表（以下简称“目标公司财务报表”）实施了审计工作。

按照企业会计准则的规定编制目标公司财务报表是各目标公司管理层的责任。我们的责任是在实施审计工作的基础上对目标公司财务报表发表审计意见。

关于《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》161483 号提出的问题(以下简称“161483 号反馈意见通知书”)，我们仅以上述我们对目标公司财务报表所执行的审计工作为依据，对贵公司就 161483 号反馈意见通知书中提出的部分与财务资料有关的问题所作的答复，作出我们的说明，详见附件。本说明仅供郑煤机用于回复 161483 号反馈意见通知书中的问题及在相关重组文件披露时参考，不得用作其他任何用途。

附件：普华永道中天就郑煤机对 161483 号反馈意见通知书所做回复的说明

普华永道中天会计师事务所(特殊普通合伙)

2016 年 8 月 31 日

附件：普华永道就郑煤机对 161483 号反馈意见通知书所做回复的说明

问题 10

申请材料显示，报告期内亚新科凸轮轴、亚新科双环、亚新科仪征铸造、CACG I 经营业绩出现下滑。请你公司：1）补充披露上述标的公司报告期内经营业绩出现下滑的原因。2）补充披露本次收购的必要性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

郑煤机的回复

一、亚新科凸轮轴、亚新科双环、亚新科仪征铸造、CACG I 报告期内经营业绩出现下滑的原因

（一）亚新科凸轮轴报告期内经营业绩出现下滑的原因

公司在《重组报告书》之“第十一节管理层讨论与分析”之“三、交易标的的经营情况的讨论与分析”之“（一）亚新科凸轮轴”之“12、经营业绩下滑的原因分析”补充披露经营业绩下滑的原因如下：

“12、经营业绩下滑的原因分析

报告期内，亚新科凸轮轴经营业绩情况如下：

单位：万元

	2016 年 1-5 月	2015 年度	2014 年度	2015 年较 2014 年变化
营业收入	5,185.24	10,376.16	10,302.93	0.71%
营业利润	960.45	1,333.51	1,227.83	8.61%
利润总额	931.23	1,334.11	1,223.77	9.02%
净利润	737.27	1,327.90	1,477.28	-10.11%

2015 年，亚新科凸轮轴营业收入、营业利润、利润总额较 2014 年均有所增长，但净利润下降了 10.11%。2015 年度净利润下降的主要原因是 2014 年度使用前期

未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异，冲减了当年的所得税费用 364.34 万元，而 2015 年度没有该项因素的影响。该项差异产生的原因系亚新科凸轮轴以前年度亏损时计提了固定资产减值准备，由于预计未来没有足够的利润转回，所以未确认递延所得税资产。自 2014 年开始，凸轮轴盈利开始大幅好转，并且当年集中报废了一批以前年度计提了减值准备但未确认递延所得税资产的固定资产，税务局也批准了税前抵扣，所以导致 2014 年所得税费用较低。

因此，2015 年度净利润的减少并非经营性因素所导致，亚新科凸轮轴在报告期内经营业绩总体上并未出现下滑。

根据亚新科凸轮轴 2016 年 1-5 月经审计的财务数据，亚新科凸轮轴已实现净利润 737.27 万元，已超过去年全年净利润的一半，经营业绩平稳。”

（二）亚新科双环报告期内经营业绩出现下滑的原因

公司在《重组报告书》之“第十一节管理层讨论与分析”之“三、交易标的经营情况的讨论与分析”之“（二）亚新科双环”之“12、经营业绩下滑的原因分析”补充披露经营业绩下滑的原因如下：

“12、经营业绩下滑的原因分析

报告期内，亚新科双环经营业绩情况如下：

单位：万元

	2016 年 1-5 月	2015 年度	2014 年度	2015 年较 2014 年变化
营业收入	23,003.91	47,755.44	52,029.56	-8.21%
营业利润	3,344.20	6,819.59	7,095.95	-3.89%
利润总额	3,473.55	7,052.71	7,269.90	-2.99%
净利润	3,005.42	5,995.57	6,158.60	-2.65%

2015 年，亚新科双环的净利润较 2014 年下降 2.65%，主要是受到同期销售收入下降 8.21% 的影响。亚新科双环销售收入下降的原因如下：

1、受国家环保法规的影响，对排放不达标的黄标车进行强制报废，从而导致对相关配件的需求下降

国务院办公厅于 2013 年 9 月 12 日发布了《大气污染防治行动计划》(国发[2013]37 号)，2014 年 5 月 26 日，发布了《2014-2015 年节能减排低碳发展行动方案》国办发[2014]23 号，工信部于 2014 年 4 月 23 日发布了《中华人民共和国工业和信息化部第 27 号公告》，规定 2015 年 1 月 1 日起国三柴油车产品将不得销售，到 2015 年，淘汰 2005 年底前注册营运的黄标车。

黄标车报废政策导致黄标车维修及配件更换市场规模缩小，亚新科双环的黄标车适用的活塞环市场需求降低。受政策影响，亚新科双环 2015 年售后市场配件销售收入大幅下降 23%，销售收入降低约 2,000 万元。

2、主要客户发动机销量下降，导致装机需求量下降、主要客户收入下滑

2015 年，亚新科双环来自主要客户潍柴集团的五家公司（潍柴动力（潍坊）备品资源有限公司、潍柴重机股份有限公司、潍柴（潍坊）中型柴油机有限公司、潍柴动力股份有限公司、潍柴动力股份有限公司重庆分公司等 5 家公司）合计销售收入较 2014 年下降约 1,600 万元。

亚新科双环来自主要客户潍柴集团的五家公司销售大幅下降的原因，系由于潍柴集团 2015 年发动机销量下滑，导致对亚新科双环的活塞环需求下降所致。根

据上市公司潍柴动力 (000338.SH) 2015 年年报，潍柴动力 2015 年度重卡发动机销量同比下滑 57%、客车发动机同比销量下滑 10%、装载机发动机同比销量下滑 49%。

根据亚新科双环 2016 年 1-5 月经审计的财务数据，亚新科双环已实现净利润 3,005.42 万元，已超过去年全年净利润的一半，经营业绩较 2015 年有所回升。”

（三）亚新科仪征铸造报告期内经营业绩出现下滑的原因

公司在《重组报告书》之“第十一节管理层讨论与分析”之“三、交易标的的经营情况的讨论与分析”之“（三）亚新科仪征铸造”之“12、经营业绩下滑的原因分析”补充披露经营业绩下滑的原因如下：

“12、经营业绩下滑的原因分析

报告期内，亚新科仪征铸造经营业绩情况如下：

单位：万元				
	2016 年 1-5 月	2015 年度	2014 年度	2015 年较 2014 年变化
营业收入	3,967.59	8,472.00	10,467.27	-19.06%
营业利润	227.73	27.93	506.70	-94.49%
利润总额	233.37	84.59	534.00	-84.16%
净利润	174.66	64.21	394.11	-83.71%

2015 年，亚新科仪征铸造营业收入、营业利润、利润总额及净利润较 2014 年均不同程度的下滑，亚新科仪征铸造经营业绩下降的主要原因为亚新科仪征铸造唯一的客户是亚新科双环，亚新科双环收入下降也使得对亚新科仪征铸造采购订单的减少，从而导致亚新科仪征铸造 2015 年度业绩下滑。

根据亚新科仪征铸造 2016 年 1-5 月经审计的财务数据，亚新科仪征铸造已实现净利润 174.66 万元，超过去年全年净利润。随着亚新科双环业绩回升，亚新科仪征铸造的经营业绩较 2015 年也有所回升。”

（四）CACG I 报告期内经营业绩出现下滑的原因

公司在《重组报告书》之“第十一节管理层讨论与分析”之“三、交易标的的经营情况的讨论与分析”之“（六）CACG I”之“12、经营业绩下滑的原因分析”补充披露经营业绩下滑的原因如下：

“12、经营业绩下滑的原因分析

报告期内，CACG I 的经营业绩情况如下：

单位：万元				
	2016 年 1-5 月	2015 年度	2014 年度	2015 年较 2014 年变化
营业收入	26,737.27	66,988.89	71,405.10	-6.18%
营业利润	3,083.76	8,490.15	8,890.48	-4.50%
利润总额	3,120.23	8,501.14	8,923.61	-4.73%
净利润	2,512.08	6,487.94	6,722.46	-3.49%

2015 年，CACG I 的营业收入较 2014 年下降了 6.18%，净利润较 2014 年下降了 3.49%，主要为子公司亚新科电机经营业绩营业收入下降所致。亚新科电机营业收入下滑主要原因为来自主要客户神龙汽车、玉柴股份的销售收入下滑，其中 2015 年来自神龙汽车的销售收入较 2014 年下滑约 2,500 万元，来自玉柴股份的销售收入下滑约 1,500 万元。由于报告期内两家客户销售收入占亚新科电机总销售收入的比重将近 1/4，来自两家客户的销售收入下滑造成了亚新科电机销售收入下滑约 4,000 万元，具体分析如下：

1、主要客户正处于由传统电机向起停电机转换过程中，装机量尚未达到正常水平

2015 年和 2016 年，亚新科电机的主要客户神龙汽车正处于由传统电机向起停电机切换的过程中，新产品验证周期较长，导致亚新科电机装机量未达到正常水平，乘用车电机产品销售收入略有减少。

2、主要商用车电机产品客户订单下降

玉柴股份 2015 年的累计装机量较 2014 年下降约 20%，由于亚新科电机的主要客户为玉柴股份，玉柴股份装机量下降导致亚新科电机来自玉柴股份的订单量有较大幅度的减少，进而使得亚新科电机来自玉柴股份的销售收入下降约 16%。

综上，由于客户产品需求转换、商用车电机订单下降及亚新科电机调整产品结构等原因影响，导致亚新科电机 2015 年销售收入下滑，进而造成 CACG I 业绩下滑。”

二、本次收购的必要性

公司在《重组报告书》之“第一节 本次交易概况”之“一、本次交易的背景及目的”之“（三）本次交易的必要性”中进行了补充披露如下：

（三）本次交易的必要性

1、上市公司业绩受行业产能过剩影响呈下滑趋势，亟需寻找新的利润增长点

上市公司的主营业务为煤炭综合采掘液压支架及其零部件的生产、销售与服务。目前，煤炭行业面临长期产能过剩局面，在资源约束和环境约束趋紧的条件

下，“十三五”期间我国能源发展主要瞄准绿色低碳，2016 年全国能源工作会议明确，“十三五”将有效控制煤炭产能规模，2016 年力争关闭落后煤矿 1,000 处以上，未来三年内暂停新建煤矿项目审批。

受上述因素的影响，煤机行业出现了产能过剩的情形，上市公司作为我国煤炭综采液压支架的龙头企业受行业整体产能过剩的影响较为明显。2014 年、2015 年，上市公司合并报表口径的营业收入分别为 612,445.69 万元、451,085.78 万元，同比分别下滑 23.97%、26.35%；净利润分别为 19,333.27 万元、1,060.94 万元，同比分别下滑 76.90%、94.51%。在此背景下，为增强上市公司的盈利能力，培育新的利润增长点，上市公司将“双主业”作为公司的未来战略发展方向之一，即在继续发展传统主营业务的同时，通过并购的方式为上市公司增添盈利能力较强、发展状况良好、业绩较为稳定的新业务。

2、为增强重组后上市公司的持续经营能力，上市公司确定了“跨行业，不跨专业”的战略转型原则

上市公司深耕煤机制造行业多年，拥有较强的机加工装备水平、加工能力和自动化水平，上市公司管理层在机械制造领域具有较强的专业背景以及多年的机械制造企业管理经验。在此背景下，为增强重组后上市公司的持续经营能力，避免因重组后上市公司新增主营业务与原主营业务差距过大给上市公司的生产经营带来较大的不稳定因素，上市公司制定了“跨行业，不跨专业”的战略转型原则，即上市公司收购标的所处行业可以是与上市公司原主营业务所处行业不同、市场容量较大、行业发展前景较好的其他行业，但标的公司主营业务和主要产品不得

脱离于机械制造的专业范畴。

3、我国汽车零部件市场拥有广阔的市场空间

在加入 WTO 后，由于汽车零部件市场进一步开放，国际汽车零部件企业看好中国快速发展的汽车及零部件市场以及低成本的优势，加快了到中国合资或独资设厂的进程。目前，我国汽车零部件企业的技术水平和生产管理水平得到很大提高，形成了一大批颇具实力的零部件生产企业。部分企业已经具有较强的市场竞争力，产品已经进入了整车制造商全球采购网络，打入了欧美日等主流市场。根据国家统计局的数据，2008 年，我国汽车零部件行业主营业务收入 8,379 亿元，至 2014 年我国汽车零部件行业主营业务收入为 29,073 亿元，年复合增长率为 19.45%。预计未来随着我国经济的持续发展和汽车保有量的不断提升，汽车零部件行业仍将保持一定程度的增长。

汽车零部件行业拥有近 3 万亿的销售收入，为国民经济支柱产业之一，国家产业政策长期基于汽车零部件行业政策支持。汽车零部件行业较大的市场容量为上市公司的战略转型提供的更为广阔的空间。

4、标的公司市场竞争力较强，业绩较为稳定，具有较强的可持续盈利能力，有利于提高上市公司资产质量、改善公司财务状况和增强持续盈利能力

上市公司本次收购的各家标的公司的市场竞争优势和盈利能力分析如下：

1、亚新科凸轮轴

a) 亚新科凸轮轴的主要竞争优势

亚新科凸轮轴在冷激合金铸铁、冷激球墨铸铁、高强度球墨铸铁、钢质材料凸轮轴以及组合式凸轮轴的研发、制造及其应用等方面有较深的研究，具有加工复杂凸轮型线的技术和能力。其中，冷激球墨铸铁凸轮轴，高端合金钢质凸轮轴技术在业内处于领先地位。亚新科凸轮轴的客户主要为康明斯（全球）、菲亚特动力（全球）、一汽锡柴、福田康明斯、上菲红、东风康明斯、上柴、潍柴等。由于整车制造厂商一般不会轻易对各车型的设计进行调整，也不会轻易更换原车型的配套供应商，因此配套供应商的业务相对稳定。

b) 亚新科凸轮轴的可持续盈利能力

由本道反馈意见回复之“一、亚新科凸轮轴、亚新科双环、亚新科仪征铸造、CACG I 报告期内经营业绩出现下滑的原因”中可以看出，亚新科凸轮轴 2015 年销售收入 10,376.16 万元，与 2014 年基本持平，净利润 1,327.90 万元，较上年下降-10.11%，其净利润下降主要是因为 2014 年度使用前期未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异，冲减了当年的所得税费用 364.34 万元，而 2015 年度没有该项因素的影响所致，并非受经营性因素影响。2016 年 1-5 月份亚新科凸轮轴已实现的营业收入及净利润占 2015 年全年的比例分别为 49.97%以及 55.52%，预计亚新科凸轮轴 2016 年全年营业收入及净利润高于 2015 年的可能性较大。

同时，亚新科凸轮轴在报告期内与康明斯（全球）、东风康明斯、福田康明斯等厂商合作进一步加深，其为康明斯研发的相关产品在以后年度销量持续增长的可能性较大，由于康明斯在柴油发动机领域处于领先地位，其与康明斯的合作也将提升亚新科凸轮轴的行业地位，有助于亚新科凸轮轴拓展新的客户或针对老客

户开发新的业务机会。亚新科凸轮轴在报告期内的经营业绩表明亚新科凸轮轴具有较强的可持续盈利能力。

2、亚新科双环

a) 亚新科双环的主要竞争优势

亚新科双环拥有包括负椭圆加工技术、半镶嵌偏桶面加工技术、负扭曲加工技术、锥度油环加工技术等在内的行业领先的活塞环加工技术，主要客户包括潍柴、康明斯、中国重汽、玉柴、一汽锡柴等，通过质量管控体系建设、同步开发能力水平、配套中的资源协同优势及可持续的制造水平，亚新科双环获得多家主机厂的信赖。

b) 亚新科双环的可持续盈利能力

由本道反馈意见回复之“一、亚新科凸轮轴、亚新科双环、亚新科仪征铸造、CACG I 报告期内经营业绩出现下滑的原因”中可以看出，亚新科双环 2015 年的营业收入为 47,755.44 万元，净利润为 5,995.57 万元，分别下降-8.21%、-2.65%，其下降的原因主要是：①受国家环保法规的影响，对排放不达标的黄标车进行强制报废，从而导致对相关配件的需求下降；②主要客户发动机销量下降，导致装机需求量下降、主要客户收入下滑。

为减少上述因素对亚新科双环经营业绩的不利影响，亚新科双环一方面加强对新产品和新客户的开发，提高管理效率，降低营运成本，另一方面积极发展非环业务，亚新科双环控股子公司爱斯姆主要从事汽车用粉末冶金制品，目前亚新

科双环的粉末冶金产品客户威伯科已成为亚新科双环的主要客户之一。2016 年 1-5 月份亚新科双环已实现的营业收入及净利润占 2015 年全年的比例分别为 48.17% 以及 50.13%，预计亚新科双环 2016 年全年营业收入及净利润高于 2015 年的可能性较大。通过上述措施，亚新科双环保持了较强的可持续盈利能力。

3、亚新科仪征铸造

亚新科仪征铸造原为亚新科双环铸造车间，主要为亚新科双环提供活塞环毛坯，其生产经营主要受亚新科双环影响。

4、亚新科山西

a) 亚新科山西的主要竞争优势

亚新科山西具有一定的技术沉淀，成功案例较多，在主机厂商中具有一定的知名度，跟同业相比，亚新科山西的过程能力较强（产品质量较为稳定），开发周期较短，经验优势明显。亚新科山西的主要客户包括东风康明斯、CUMMINS Inc.、上菲红、利纳马、潍柴动力等，并与之建立的长期的合作关系。

b) 亚新科山西的可持续盈利能力

亚新科山西 2015 年营业收入和净利润分别为 54,812.35 万元以及 4,419.27，较去年同期分别增长-3.05%，22.01%，亚新科山西 2015 年收入下降但利润上升的主要原因是报告期内毛利率上升，毛利率上升的原因请见本反馈意见回复第 15 题之“补充披露亚新科凸轮轴、亚新科山西综合毛利率上升的原因”之“亚新科凸轮轴综合毛利率上升的原因”。

亚新科山西一方面保持原有产品的质量并提高生产效率，另一方面亚新科山西在报告期内重点开发了新客户江铃重汽并为老客户上菲红开发了新的产品，具体情况如下：

① 2015 年 9 月，亚新科山西与新增客户江铃重型汽车有限公司签订《江铃重型汽车有限公司先期采购目标协议书》，协议约定：亚新科山西 2016 年 2 月前提供工装制造样件（2016 年 2 月已提供），2017 年 10 月前投产合格样件，预计 2018 年正常投入生产销售。

② 亚新科山西针对老客户上菲红的需求在 2015 年对其三款新型产品进行了进行研制、送样及试生产，预计在 2017 年实现较大规模生产。

亚新科山西具有较强的可持续盈利能力，2016 年 1-5 月份亚新科山西已实现的营业收入及净利润占 2015 年全年的比例分别为 44.04%以及 81.31%，预计亚新科山西 2016 年全年营业收入及净利润高于 2015 年的可能性较大。

5、亚新科 NVH

a) 亚新科 NVH 的主要竞争优势

亚新科 NVH 主要生产汽车减振及降噪类橡胶汽车用品，亚新科 NVH 掌握了在炼胶工艺中需要采用合适的配比和处理技术，并能够满足高端客户的要求。亚新科 NVH 的产品符合生产厂商提高汽车舒适性的需求，产品拥有较大的发展空间。亚新科 NVH 拥有包括长安集团、上汽通用五菱、BOSCH、Tenneco、奇瑞集团集团在内的知名整车或零部件客户，并与之建立了长期稳定的合作关系。

② 亚新科 NVH 的可持续盈利能力

亚新科 NVH 2015 年营业收入和净利润分别为 66,710.73 万元以及 5,032.33 , 较去年同期分别增长 11.86% 以及 17.84% , 随着消费者对汽车舒适性要求的提升 , 整车厂商对 NVH 部件的需求增长较快 , 根据客户需求及亚新科 NVH 历史年度收入增长状况及排产计划等 , 亚新科 NVH 预测期收入仍将保持一定幅度的增长。2016 年 1-5 月份亚新科 NVH 已实现的营业收入及净利润占 2015 年全年的比例分别为 47.95% 以及 61.48% 。

6、CACG I

a) CACG I 的主要竞争优势

CACG I 的主要资产亚新科电机拥有包括带限时启动保护器的起停技术、径向安装式起动机的密封技术在内的行业主要前沿技术 , 并具有自主知识产权。亚新科电机的主要客户包括上海大众、一汽大众、神龙汽车、玉柴机器等 , 并与之建立的长期的合作关系。目前亚新科电机的主要客户神龙汽车、大众汽车目前正处于从传统电机向起停电机转换的过程中。目前 , 神龙汽车正在对亚新科电机的起停电机产品进行验证 , 大众汽车已经通过亚新科电机的起停电机产品的验证。

b) CACG I 的持续盈利能力

由本道反馈意见回复之“一、亚新科凸轮轴、亚新科双环、亚新科仪征铸造、CACG I 报告期内经营业绩出现下滑的原因”中可以看出 , 2015 年 CACG I 营业收入和净利润分别为 66,988.89 万元以及 6,487.94 万元 , 同比分别下降-6.18% 以及-3.49% , 2015 年 CACG I 业绩下降的主要原因是 : ①主要客户正处于由传统电机

向起停电机转换过程中，装机量尚未达到正常水平；②主要商用车电机产品客户订单下降。

目前亚新科电机的主要客户神龙汽车、大众汽车目前正处于从传统电机向起停电机转换的过程中。目前，神龙汽车正在对亚新科电机的起停电机产品进行验证，大众汽车已经通过亚新科电机的起停电机产品的验证。由于主要客户对亚新科电机的起停电机产品需求暂未达到正常批量水平，因此亚新科电机的起停电机产品新增的装机量尚未能抵消传统电机产品减少的装机量，从而导致目前销售情况不及预期。

起停电机产品在欧洲乘用车中应用广泛，国内车型目前使用较少，在目前市场对汽车节能环保的要求越来越高的背景下，起停电机产品有较大的市场空间，亚新科电机研发的起停电机产品在 2015 年已经通过大众德国总部的试验通过，且已经在大众高端车型和奥迪车型得到了应用，亚新科电机的起停电机技术在国内处于领先地位，预计在 2016 年下半年开始逐步量产，起停电机产品量产后将对亚新科电机的预测年度的业绩带来较大支撑。

综上，上市公司本次所收购的标的公司在汽车零部件市场具有较强的技术及客户优势以及较强的盈利能力，2015 年，标的公司合计实现营业收入 245,473.02 万元，归属于拟收购业务权益所有人的净利润 17,034.06 万元，分别占上市公司营业收入、归属于母公司股东净利润的 54.42%、403.66%；同时，上市公司本次所收购的标的公司在客户拓展以及新产品研发等方面表现良好，可持续经营能力较强，本次收购有利于提高上市公司资产质量、改善公司财务状况和增强持续盈

利能力。”

普华永道核查意见

普华永道基于执行的相关工作，未发现上述郑煤机对亚新科凸轮轴、亚新科双环、亚新科仪征铸造、CACG I 业绩下滑原因的补充披露中的财务数据与普华永道的在审计中了解的财务数据存在重大不一致。

问题 13

申请材料显示，报告期内亚新科凸轮轴、亚新科双环、亚新科仪征铸造、亚新科山西、亚新科 NVH、CACG I 向关联方销售商品、采购原材料，向亚新科中国投支付总部服务费。请你公司：1）补充披露报告期内上述公司与关联方产生关联销售、关联采购的必要性、作价依据、并结合向第三方销售、采购价格、可比市场价格等说明关联交易价格的公允性。2）补充披露上述公司向亚新科中国投支付总部服务费的原因、主要服务条款、定价依据、税务处理，是否符合《企业所得税法》的相关规定。3）补充披露本次交易完成后，减少和规范关联交易拟采取的措施。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

郑煤机的回复

一、补充披露报告期内上述公司与关联方产生关联销售、关联采购的必要性、作价依据、并结合向第三方销售、采购价格、可比市场价格等说明关联交易价格的公允性。

（一）标的公司向关联方销售产品、采购原材料的必要性

公司在《重组报告书》之“第十二节 同业竞争和关联交易”之“二、本次交易前后的关联交易情况及解决措施”之“（二）交易标的报告期内关联交易情况”补充更新披露关联交易的内容及原因如下：

“1、亚新科凸轮轴

亚新科凸轮轴报告期内向关联方销售产品、采购原材料的情况如下：

单位：万元

关联交易类型	关联方	2016 年 1-5 月		2015 年度		2014 年度		交易内容及原因
		金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	
关联销售	仪征亚新科	-	0.00%	9.27	0.09%	33.83	0.33%	向亚新科仪征铸造销售亚新科

	铸造有限公司							凸轮轴在生产过程中产生的废钢屑，作为亚新科仪征铸造熔炼所需的炉料
	合计	-	0.00%	9.27	0.09%	33.83	0.33%	
关联交易类型	关联方	2016 年 1-5 月		2015 年度		2014 年度		交易内容及原因
		金额	占营业成本比例	金额	占营业成本比例	金额	占营业成本比例	
关联采购	仪征亚新科铸造有限公司	-	0.00%	1.42	0.02%	16.10	0.21%	采购熔炼过程中所需的炭勺；亚新科仪征铸造的用量较高，因此通过亚新科仪征铸造统一对外采购，再销售部分给亚新科凸轮轴，以降低整体采购成本。亚新科仪征铸造按照从第三方采购的价格与亚新科凸轮轴进行结算
	仪征亚新科双环活塞环有限公司	0.51	0.02%	1.19	0.02%	0.96	0.01%	采购用于产品的理化检验的高纯氩与工业氮气，亚新科双环的用量较高，因此通过亚新科双环统一对外采购，再销售一部分给亚新科凸轮轴，有利于降低整体采购成本。亚新科双环按照从第三方采购的价格与亚新科凸轮轴进行结算
	爱斯姆合金材料（仪征）有限公司	15.93	0.47%	33.51	0.46%	27.57	0.36%	采购一款凸轮轴产品的零件速度环；由于爱斯姆参与了该零件的开发过程，通过客户审核后，该款凸轮轴产品的零件即选定从爱斯姆采购。爱斯姆参照售予给第三方的价格与凸轮轴进行结算的
	合计	16.44	0.49%	36.12	0.50%	44.63	0.58%	

2、亚新科双环

亚新科双环报告期内向关联方销售产品、采购原材料的情况如下：

单位：万元

关联交易类型	关联方	2016 年 1-5 月		2015 年度		2014 年度		交易内容及原因
		金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	
关联销售	ASIMCO International, Inc.	520.79	2.56%	1,244.84	2.61%	1,335.42	2.57%	ASIMCO International, Inc.注册在美国，在开发海外客户、尤其是美国客户具有优势。另外，部分客户要求从北美供应商进行采购。所以亚新科双环通过 ASIMCO International, Inc.在海外销售其活塞环产品。ASIMCO International, Inc.为亚新科双环提供客户开发服务
	亚新科美联(廊坊)制动系统有限公司	-	0.00%	-	0.00%	279.87	0.54%	销售空压机环，是美联制动空压机产品的部件之一
	亚新科美联制动技术(廊坊)有限公司	122.61	0.60%	211.81	0.44%	-	0.00%	销售空压机环，是美联制动空压机产品的部件之一
	北京亚新科天纬油泵油嘴股份有限公司	-	0.00%	6.24	0.01%	7.34	0.01%	子公司爱斯姆销售的粉末冶金件
	湖北神电汽车电机有限公司	-	0.00%	3.34	0.01%	6.24	0.01%	子公司爱斯姆销售的粉末冶金件
	仪征亚新科铸造有限公司	466.71	2.29%	1,148.09	2.40%	1,470.78	2.83%	由于亚新科仪征铸造的所有产品都是为亚新科双环加工生产，并销售给亚新科双环，因此很多车间辅料、备品备件、办公耗材

								等与亚新科双环使用的材料相同，通过亚新科双环集中对外采购有助于降低采购价格、节约采购成本。亚新科双环均按照从外部采购的价格与亚新科仪征铸造结算
	亚新科凸轮轴(仪征)有限公司	16.42	0.08%	1.19	0.00%	0.96	0.00%	销售用于产品的理化检验的高纯氩与工业氮气，相关说明请参见上述对亚新科凸轮轴关联交易的说明
	合计	1,126.53	5.53%	2,615.50	5.48%	3,100.60	5.96%	
关联交易类型	关联方	2016 年 1-5 月		2015 年度		2014 年度		交易内容及原因
		金额	占营业成本比例	金额	占营业成本比例	金额	占营业成本比例	
关联采购	仪征亚新科铸造有限公司	3,965.10	24.79%	8,467.15	25.41%	10,449.90	28.68%	主要采购活塞环毛坯环，用于进一步加工成活塞环产品；活塞环制造过程的前后两个工艺环节由亚新科仪征铸造、亚新科双环分别承担，两家公司地理位置紧邻，运输便利，双方按照市场价结算
	合计	3,965.10	24.79%	8,467.15	25.41%	10,449.90	28.68%	

3、亚新科仪征铸造

亚新科仪征铸造报告期内向关联方销售产品、采购原材料的情况如下：

单位：万元

关联交易类型	关联方	2016 年 1-5 月		2015 年度		2014 年度		交易内容及原因
		金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	

关联销售	亚新科凸轮轴（仪征）有限公司	-	0.00%	1.42	0.02%	16.10	0.15%	销售熔炼过程中所需的炭勺；相关说明请参见上述对亚新科凸轮轴关联交易的说明
	仪征亚新科双环活塞环有限公司	3,965.10	99.94%	8,467.15	99.94%	10,449.90	99.83%	销售活塞环毛坯件，相关说明请参见上述对亚新科双环关联交易的说明
	合计	3,965.10	99.94%	8,468.56	99.96%	10,465.99	99.99%	
关联交易类型	关联方	2016 年 1-5 月		2015 年度		2014 年度		交易内容及原因
		金额	占营业成本比例	金额	占营业成本比例	金额	占营业成本比例	
关联采购	仪征亚新科双环活塞环有限公司	466.71	14.79%	1,148.38	14.46%	1,470.78	15.49%	采购车间辅料、备品备件、办公耗材等，相关说明请参见上述对亚新科双环关联交易的说明
	亚新科凸轮轴(仪征)有限公司	-	0.00%	9.27	0.12%	33.83	0.36%	亚新科凸轮轴在生产过程中产生的废钢屑，相关说明请参见上述对亚新科双环关联交易的说明
	合计	466.71	14.79%	1,157.65	14.58%	1,504.61	15.85%	

4、亚新科山西

亚新科山西报告期内向关联方销售产品的情况如下：

单位：万元

关联交易类型	关联方	2016 年 1-5 月		2015 年度		2014 年度		交易内容及原因
		金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	
关联销售	亚新科美联（廊	527.69	2.19%	1,729.61	3.16%	2,029.29	3.59%	销售制动盘铸造件，由亚新科美联进一步加工为制

	坊) 制 动 系 统 有 限 公 司							动盘产品。由于亚新科美联产能不足，亚新科山西产能有余，因此亚新科美联委托亚新科山西加工一部分铸造件，双方以市场价格结算
	合计	527.69	2.19%	1,729.61	3.16%	2,029.29	3.59%	

5、亚新科 NVH

亚新科 NVH 报告期内向关联方销售产品的情况如下：

单位：万元

关联交易 类型	关联方	2016 年 1-5 月		2015 年度		2014 年度		交易内容及原因
		金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	
关联销售	ASIMCO International, Inc.	3,848.23	12.03%	7,837.84	11.75%	8,100.75	13.58%	ASIMCO International, Inc.注册在美国，在开发海外客户、尤其是美国客户具有优势。另外，部分客户要求从北美供应商进行采购。所以安徽公司通过 ASIMCO International, Inc.在海外销售其降噪减震产品。ASIMCO International, Inc.为安徽提供客户开发、库存管理、售后服务、质量沟通等服务
	亚新科（天津）汽车零部件有限公司	-	-	1.68	0.00%	3.77	0.01%	金额较小
	亚新科国际铸造(山西)有限	-	-	-	0.00%	0.51	0.00%	金额较小

	公司							
	合计	3,848.23	12.03%	7,839.52	11.75%	8,105.03	13.59%	

6、CACG I

CACG I 报告期内向关联方采购原材料的情况如下：

单位：万元

关联交易类型	关联方	2016 年 1-5 月		2015 年度		2014 年度		交易内容及原因
		金额	占营业成本比例	金额	占营业成本比例	金额	占营业成本比例	
关联采购	荆州神电实业有限公司	702.62	3.34%	699.51	1.35%	1,008.56	1.84%	采购生产所需的磁极材料，属于特殊材料，原来需从国外进口，价格高昂，交货周期长。为此，荆州神电实业有限公司研发出代替进口的产品，成本较低且交货速度快，故从荆州神电实业有限公司采购该材料
	合计	702.62	3.34%	699.51	1.35%	1,008.56	1.84%	

公司在《重组报告书》之“第十二节 同业竞争和关联交易”之“二、本次交易前后的关联交易情况及解决措施”之“（三）交易标的报告期内关联交易的必要性”补充披露标的公司关联交易的必要性如下：

（三）交易标的报告期内关联交易的必要性

报告期内金额较大的关联交易为亚新科凸轮轴向爱斯姆的关联采购、亚新科双环向亚新科仪征铸造的关联采购、亚新科双环向 AI 公司的关联销售、亚新科山西与美联控动的关联销售、亚新科 NVH 向 AI 公司的关联销售、亚新科电机与神电实业的关联采购，此类关联交易形成的有如下几个主要原因：

1、关联方的产品能够代替进口或是与标的公司产品共同开发，能够降低标的公司生产成本，故从关联方采购，如亚新科凸轮轴向爱斯姆的关联采购、亚新科电机与神电实业的关联采购；

2、亚新科集团设有专门的出口公司协助海外销售，部分标的公司的部分海外销售通过此类公司开展，如亚新科双环向 AI 公司的关联销售、亚新科 NVH 向 AI 公司的关联销售；

3、标的公司与关联方分别处于同一生产过程的前后环节，形成了长期稳定的合作关系，由此产生关联交易，如亚新科双环向亚新科仪征铸造的关联采购；

4、利用多余产能生产关联方产品后销售给关联方，增加营业收入，如亚新科山西与美联制动的关联销售。

除此之外，标的公司其他关联交易的产生原因主要为出于降低原材料采购成本角度考虑，由原材料采购量大的标的公司采购原材料后销售给原材料采购量小的公司，或是生产废料的再利用，均为企业正常的生产经营行为。

综上，报告期内标的公司的关联交易属于企业正常的生产经营行为，以降低采购或生产成本，具有必要性。”

（二）标的公司与关联方产生关联销售、关联采购的定价原则及公允性

公司在《重组报告书》之“第十二节 同业竞争和关联交易”之“二、本次交易前后的关联交易情况及解决措施”之“（四）交易标的报告期内关联交易的公允性”补充披露标的公司关联交易的公允性如下：

“（四）交易标的报告期内关联交易的公允性

报告期内，除了亚新科双环向亚新科仪征铸造的关联采购、亚新科双环向 AI 公司的关联销售、亚新科山西与美联合动的关联销售、亚新科 NVH 向 AI 公司的关联销售之外，其余关联交易的发生原因主要为降低原材料采购成本而集中采购，或是生产废料的再利用，均为企业正常的生产经营行为，且发生的金额较小，占比较低，故主要对前述所列示的主要关联交易进行公允性分析。

1、亚新科双环向亚新科仪征铸造的关联采购的公允性分析

亚新科双环向亚新科仪征铸造采购的材料为活塞环毛坯件。亚新科仪征铸造前身为亚新科双环的铸造车间，因此其客户只有亚新科双环，无向第三方销售价格。双方关联交易的定价原则为依据市场价格计算。

铸铁材料活塞环在亚新科双环的产品中占有很高的比例，由于铸铁材料活塞环毛坯比较薄，对宿松、砂孔等常见铸造缺陷的质量控制要求非常严格。毛坯一旦出现宿松、砂孔，发动机运行时，活塞环将会发生断裂，导致发动机出现动力下降、启动困难等严重问题。亚新科双环的客户以中高端的主机厂商为主，客户对活塞环的质量有严格限制。因此，对铸铁材料活塞环毛坯的质量控制非常重要，而从当地其他供应商采购的铸铁材料活塞环毛坯质量难以满足要求，故需向亚新科仪征铸造采购。另一方面，仪征亚新科铸造前身为亚新科双环的铸造车间，其管理、技术等与亚新科双环关系密切，两者形成了稳定的长期合作关系。

亚新科双环向亚新科仪征铸造主要采购合金铸铁（铬铜）、球墨铸铁、多元合金铸铁三种类型的铸造活塞环毛坯，通过向仪征市当地 3 家非关联第三方铸造厂生产的三种类型各规格的铸造活塞环毛坯产品进行询价，亚新科双环向亚新科仪征

铸造采购的单价与非关联第三方同规格产品的报价差异均在 10%以内，不存在向关联方采购商品大幅折价或溢价的情况。

2、亚新科双环向 AI 公司的关联销售的公允性分析

报告期内亚新科双环通过 AI 公司和其他非关联代理公司开展海外销售，但由于亚新科双环的产品种类繁多，通过包括 AI 公司在内的各家代理出口的产品种类、规格差异较大，无法直接对销售价格进行比较。报告期内，亚新科双环通过 AI 公司出口与其他代理出口的毛利率情况如下：

	2016 年 1-5 月		2015 年		2014 年	
	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率
AI 公司	520.79	45.04%	1,244.84	45.11%	1,335.42	48.29%
其他代理	430.15	39.37%	1,076.82	44.60%	1,393.31	45.48%
差异	-	5.67%	-	0.51%	-	2.81%

2014 年、2015 年及 2016 年 1-5 月，亚新科双环通过 AI 公司代理出口和非关联方代理出口毛利率差异分别为 2.81%、0.51%、5.67%，由于 AI 公司代理出口的产品结构及服务客户相对较稳定，因此通过 AI 公司出口的产品毛利率较稳定。通过非关联第三方公司代理出口的产品类型及规格差异较大、服务客户更分散，因此报告期内通过非关联第三方公司代理出口的毛利率波动更大。整体而言，通过 AI 公司出口的产品毛利率是合理的。2016 年 1-5 月代理出口整体平均毛利下滑，亚新科双环通过 AI 公司代理出口比非关联方代理出口毛利率差异扩大，主要由于部分代理商产品结构变动，高毛利率产品销售下降，低毛利率产品销售增加所致。

3、亚新科山西与美联制动的关联销售的公允性分析

亚新科山西向美联制动销售制动盘产品，由于亚新科山西该产品仅向美联制动销售，无法获取向非关联第三方销售的定价情况，但亚新科山西向美联制动销售产品的定价与美联从非关联第三方采购的价格基本保持一致。报告期内，亚新科山西向美联制动销售制动盘产品及美联制动向非关联第三方采购该产品的价格情况如下：

时间	产品型号	关联方销售 单价（元）	非关联方销 售单价 （元）	单价差异 率
2014.8-2014.9	奥迪 B8 后盘毛坯 MY00253B	52.85	53.64	-0.15%
2015.8	奥迪 B8 后盘毛坯 MY00253B	49.36	49.36	0.00%
2016.3-2016.4	奥迪 B8 后盘毛坯 MY00253B	49.36	49.36	0.00%

因此，亚新科山西向美联制动销售商品的销售价格与美联制动向非关联第三方的采购的价格之间的价格差额很小，不存在向关联方销售商品大幅折价或溢价的情况。

4、亚新科 NVH 向 AI 公司的关联销售的公允性分析

亚新科 NVH 通过 AI 公司开展部分产品海外销售，亚新科 NVH 也通过自营出口进行部分产品的海外销售，但由于亚新科 NVH 的产品种类繁多，通过 AI 公司出口与自营出口的产品种类、规格差异较大，无法直接对销售价格进行比较。报告期内，亚新科 NVH 通过 AI 公司出口与通过自营出口的毛利率情况如下：

	2016 年 1-5 月		2015 年		2014 年	
	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率
AI 出口	3,848.23	25.04%	7,837.84	15.96%	8,100.75	15.37%
自营出口	1,935.42	28.13%	3,599.79	24.41%	2,481.47	23.40%
差异	-	3.09%	-	8.45%	-	8.03%

2014 年、2015 年，亚新科 NVH 通过 AI 出口的毛利率较自营出口的毛利率低 8% 左右，2016 年 1-5 月，亚新科 NVH 通过 AI 出口的毛利率较自营出口的毛利率低 3% 左右。通过 AI 出口与自营出口存在毛利率差异主要由于如下几个原因：

(1) 通过 AI 公司开发的客户多为早期客户，与亚新科 NVH、AI 公司合作时间较长，受到每年年度降价要求的影响，通过 AI 公司出口的客户销售定价部分略低于自营出口定价。

(2) AI 公司为亚新科 NVH 提供客户开发及长期维护服务。AI 公司代表亚新科集团参加海外战略客户举办的供应商大会，以及参与客户召集的设计、工艺改进活动，协助运营公司亚新科 NVH 发挥自己的优势获得业务。

海外市场竞争较为激烈，客户一般在同类产品上至少保持两到三家供应商，以规避供应链风险，降低采购成本，因此选择具有较强服务能力的代理商开展海外销售对于维系海外大客户具有重要意义。AI 公司为亚新科 NVH 成功开发并维护博世等海外大客户十余年，服务能力强。AI 公司为亚新科 NVH 服务的客户业务稳定，订单量大，因此亚新科 NVH 选择 AI 公司出口部分产品。

(3) 毛利率差异中还包括了 AI 公司承担的各项费用。AI 公司为亚新科 NVH 代理出口，需负担亚新科 NVH 该部分海外客户的市场拓展及业务维护等销售费用。此外，AI 公司还需承担运费、保险、仓库管理、清关及各项杂费等。

因此，亚新科 NVH 通过 AI 出口与自营出口存在毛利率差异具有合理性。”

二、补充披露上述公司向亚新科中国投支付总部服务费的原因、主要服务条款、定价依据、税务处理，是否符合《企业所得税法》的相关规定。

公司在《重组报告书》之“第十二节 同业竞争和关联交易”之“二、本次交易前后的关联交易情况及解决措施”之“(五) 标的公司向亚新科中国投支付总部服务费的相关问题”补充披露如下：

“(五) 标的公司向亚新科中国投支付总部服务费的相关问题

1、标的公司向亚新科中国投支付总部服务费的原因

报告期内，各标的公司向亚新科中国投支付总部服务费的金额如下：

单位：万元

	2015 年度	2014 年度
亚新科凸轮轴	97.66	103.90
亚新科双环	659.63	705.07
亚新科仪征铸造	-	-
亚新科山西	680.58	700.69
亚新科 NVH	644.13	569.50
CACG I	343.17	345.72
合计	2,425.17	2,424.88

亚新科集团为了发挥集团的协同效应和亚新科品牌优势，降低集团总体运营成本，在中国内地总部亚新科中国投设置了财务、人事、IT、法律、投资、运营支持、技术部、销售部等职能部门，为亚新科集团境内子公司提供人力资源与行

政、财务咨询及资金、技术支持及研发、客户维护和市场分析、运营管理、信息管理等方面的服务，因此需要向相关公司收取服务费用。

(二) 亚新科中国投的主要服务内容

根据各目标公司与亚新科中国投签订的服务协议，亚新科中国投向各目标公司提供的主要服务包括：

(1) 人力资源与行政服务，包括协助服务接收方进行特定岗位、特定人员的招聘；提供劳动法符合度复核服务并提出建议；协助制订人员发展计划及员工激励计划；组织培训；出差期间酒店和机票的预定；及其他各项与人事管理、行政管理相关的服务。

(2) 财务咨询及资金服务。包括协助服务接收方改进其内控系统及财务管理；对企业收入成本及现金流进行分析，协助服务接受方及时获得融资。

(3) 技术支持及研发服务。包括技术咨询；项目管理服务；协助服务接受方实施其产品战略；协助服务接受方获得技术伙伴，以提供其生产制造方面的先进技术；协助服务接受方获得技术难点的解决方案和专业支持；及必要时的技术研发人员的现场支持。

(4) 客户维护和市场分析服务。包括协助服务接受方提升市场品牌形象和公司形象；协助服务接受方开拓国际市场；提供国际贸易培训；简历国际贸易渠道等。

(5) 运营管理服务。包括采购、生产、物流、售后等一系列生产经营过程中的咨询和指导；精益生产的推广；供货及存货的管理；协助服务接受方进行绩效评价，提高服务接受方管理运营效率；对服务接受方参与运营的技术人员和管理人员进行专业培训；必要时进行现场支持。

(6) 信息管理服务。包括邮件系统维护、文件传输；ERP 系统的维护，日常问题的解决、应用培训、新功能模块的实施；供应链管理系统日常维护和问题的解决、应用培训、新功能模块的实施；供应链管理系统日常维护和问题的解决；远程现场技术支持；其他与 IT 相关软硬件、通信等技术咨询、指导、培训、教育等。

3、总部服务费的定价依据

亚新科中国投向各标的公司收取的服务费按照成本加成的方式定价，加成比例为 5%，同时全年收费不得超过目标公司销售收入的 1%。

4、总部服务费的税务处理及是否符合《企业所得税法》的相关规定

根据《关于母子公司间提供服务支付费用有关企业所得税处理问题的通知》（国税发[2008]86 号），中国境内属于不同独立法人的母子公司之间提供服务支付费用有关企业所得税应按如下规定处理：

“一、母公司为其子公司（以下简称子公司）提供各种服务而发生的费用，应按照独立企业之间公平交易原则确定服务的价格，作为企业正常的劳务费用进行

税务处理。 母子公司未按照独立企业之间的业务往来收取价款的，税务机关有权予以调整。

二、母公司向其子公司提供各项服务，双方应签订服务合同或协议，明确规定提供服务的内容、收费标准及金额等，凡按上述合同或协议规定所发生的服务费，母公司应作为营业收入申报纳税；子公司作为成本费用在税前扣除。

三、母公司向其多个子公司提供同类项服务，其收取的服务费可以采取分项签订合同或协议收取；也可以采取服务分摊协议的方式，即，由母公司与各子公司签订服务费用分摊合同或协议，以母公司为其子公司提供服务所发生的实际费用并附加一定比例利润作为向子公司收取的总服务费，在各服务受益子公司（包括盈利企业、亏损企业和享受减免税企业）之间按《中华人民共和国企业所得税法》第四十一条第二款规定合理分摊。

四、母公司以管理费形式向子公司提取费用，子公司因此支付给母公司的管理费，不得在税前扣除。

五、子公司申报税前扣除向母公司支付的服务费用，应向主管税务机关提供与母公司签订的服务合同或者协议等与税前扣除该项费用相关的材料。不能提供相关材料的，支付的服务费用不得税前扣除。”

报告期内，各标的公司将服务费作为可抵扣的费用在税前列支，亚新科中国投作为应税收入计入应纳税所得额，相关税务处理符合《企业所得税法》的相关规定。”

三、补充披露本次交易完成后，减少和规范关联交易拟采取的措施。

公司在《重组报告书》之“第十二节 同业竞争和关联交易”之“二、本次交易前后的关联交易情况及解决措施”之“（六）本次交易对上市公司关联交易和关联方的影响情况”中补充披露本次交易完成后减少和规范关联交易拟采取的措施如下：

“本次交易完成后，亚新科中国投将持有上市公司 5%以上股权，为本公司的新增关联方，除此以外，本次交易不会新增其他关联方。本次交易完成后，亚新科中国投将不再为目标公司提供相关的服务，也不会再收取服务费用。上市公司拟设立亚新科工业技术（北京）有限公司（以工商注册登记名称为准）作为总部平台，承接原亚新科中国投的管理职能，为各家标的公司提供客户维护和市场分析、运营管理、技术支持及研发、财务咨询及资金、信息管理、人力资源与行政等服务。该项议案已经上市公司第三届董事会第十五次会议审议通过。

因此，本次交易不会新增上市公司和标的公司关联交易。

公司在《重组报告书》之“第十二节 同业竞争和关联交易”之“二、本次交易前后的关联交易情况及解决措施”之“（六）本次交易对上市公司关联交易和关联方的影响情况”中补充披露本次交易完成后减少和规范关联交易拟采取的措施如下：

3、减少和规范关联交易的措施

本次交易完成后，公司拟通过下述措施减少和规范关联交易：

（1）通过公司治理和完善内控制度进一步规范关联交易

为了确保上市公司与控股股东及其控制的其他企业之间不存在显失公平的关联交易，维护中小股东的合法权益，本次交易完成后公司拟根据有关法律法规、中国证监会关于上市公司治理与规范运作的相关规定,并结合自身的行业、业务特点进一步建立和完善关联交易的公允决策程序和内部控制制度。同时，上市公司将严格按照《上市规则》、《公司章程》及规范关联交易的相关制度对标的公司的关联交易行为进行管理和规范。

(2) 减少和规范关联交易的承诺

为充分保护交易完成后上市公司的利益，规范将来可能存在的关联交易，亚新科中国投出具了《关于规范关联交易的承诺函》，承诺内容如下：

“一、本次重组完成后，承诺人将尽可能地避免和减少与郑煤机的关联交易；对无法避免或者有合理原因而发生的关联交易，将遵循市场公正、公平、公开的原则，并依法签订协议，履行合法程序，按照郑煤机公司章程、有关法律法规和《上海证券交易所股票上市规则》等有关规定履行信息披露义务和办理有关报批程序，保证不通过关联交易损害郑煤机及其他股东的合法权益。

二、承诺人直接或间接持有郑煤机股票期间，将按照公司法等法律法规、郑煤机公司章程的有关规定行使股东权利；在股东大会对涉及承诺人的关联交易进行表决时，依据前述法律法规、有关规定履行回避表决的义务。

三、承诺人和郑煤机就相互间关联事务及交易所做出的任何约定及安排，均不妨碍对方为其自身利益、在市场同等竞争条件下与任何第三方进行业务往来或交易。

四、本承诺函为承诺人的真实意思表示，自本次交易获得核准之日起具有法律效力，至承诺人不再作为郑煤机关联方当日失效。

特此承诺。”

综上，本次交易完成后，亚新科中国投成为上市公司关联方，但不再为目标公司提供相关的服务，也不会再收取服务费用，故不会新增关联交易。同时，亚新科中国投也出具了《关于规范关联交易的承诺函》，公司也拟采取系列措施减少和规范关联交易。”

普华永道核查意见

普华永道基于执行的相关工作，未发现上述郑煤机对相关目标公司关联交易补充披露中的财务数据与普华永道在审计中了解的财务数据存在重大不一致，未发现目标公司对于总部服务费的税务处理存在不符合《企业所得税法》相关规定的情况。

问题 14

申请材料显示，2014 年末、2015 年末，亚新科凸轮轴应收账款余额增长幅度高于营业收入增长幅度。请你公司补充披露：1) 应收账款增长幅度高于营业收入增长幅度的原因。2) 结合应收账款应收方财务状况和经营情况、期后回款情况、向客户提供的信用政策等方面，补充披露亚新科凸轮轴应收账款坏账准备计提的充分性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

郑煤机的回复

一、补充披露亚新科凸轮轴应收账款增长幅度高于营业收入增长幅度的原因。

公司在《重组报告书》之“第十一节 管理层讨论与分析”之“三、交易标的的经营情况的讨论与分析”之“(一) 亚新科凸轮轴”之“13、亚新科凸轮轴应收账款增长幅度高于营业收入增长幅度的原因分析”补充披露亚新科凸轮轴应收账款增长幅度高于营业收入增长幅度的原因如下：

“13、亚新科凸轮轴应收账款增长幅度高于营业收入增长幅度的原因分析

报告期内，亚新科凸轮轴应收账款及营业收入增长情况如下：

单位：万元、%

	2015 年度/ 2015 年 12 月 31 日	2014 年度/ 2014 年 12 月 31 日	2015 年较 2014 年 变动幅度
营业收入	10,376.16	10,302.93	0.71%
应收账款	3,264.12	2,068.01	57.84%

亚新科凸轮轴应收账款增长幅度高于营业收入增长幅度的主要原因为亚新科凸轮轴应收账款周转天数有所延长。报告期内，亚新科凸轮轴的应收账款周转天数从 2014 年的 71 天上升至 2015 年的 92 天，主要原因为 2015 年由于市场竞争加

剧，为了促进销售增长，亚新科凸轮轴对客户的账期有所放宽。亚新科凸轮轴 2014 年度主要客户的付款账期为 2 个月左右，2014 年 11 月、12 月的含税销售收入为 2,233.80 万元，与 2014 年末的应收账款余额接近。2015 年，亚新科凸轮轴的平均回款周期在 3 个月左右，2015 年 10-12 月份的含税销售收入为 3,353.78 万元，与 2015 年末的应收账款余额相近。因此，2015 年末应收账款期末余额较 2014 年增长约 1,200 万元，系由于回款账期延长了 1 个月导致的。”

二、结合应收账款应收方财务状况和经营情况、期后回款情况、向客户提供的信用政策等方面，补充披露亚新科凸轮轴应收账款坏账准备计提的充分性。

公司在《重组报告书》之“第十一节 管理层讨论与分析”之“三、交易标的的经营情况的讨论与分析”之“（一）亚新科凸轮轴”之“1、资产的主要构成”之“（1）应收账款分析”补充披露亚新科凸轮轴应收账款坏账准备计提的充分性如下：

“报告期内，亚新科凸轮轴的应收账款坏账准备计提具有充分性，原因如下：

①应收账款应收方财务状况和经营情况

报告期内，亚新科凸轮轴前五大应收账款应收方的应收账款余额占比约 70%~80%，应收账款主要应收方为东风康明斯、福田康明斯、上汽菲亚特等国内知名主机厂商，财务状况和经营状况正常，以往的付款信用良好，发生坏账的风险较低。

②期后回款情况

截至 2016 年 5 月 31 日止，亚新科凸轮轴于 2015 年末的应收账款余额 3,264.12 万元中，已收回的金额为 3,242.94 万元，收回比例达到 99.35%。剩余尚

未收回的款项 21.17 万元于 2016 年 5 月 31 日的账龄均在 1 年以内。截至 2015 年 12 月 31 日，亚新科凸轮轴计提的应收账款坏账准备余额为 10.92 万元，涵盖了截至 2016 年 5 月 31 日止未收回的应收账款的 50%以上。因此总体上凸轮轴应收账款不能收回的风险很低，按照现行的账龄分析法计提比例计提的坏账准备是充分的。

③向客户提供的信用政策

根据亚新科凸轮轴与报告期内前 5 大客户签订的销售合同，报告期内，亚新科凸轮轴给予主要客户的回款账期通常为 2 至 3 个月。亚新科凸轮轴 2015 年的回款账期较 2014 年有所延长，但仍在信用政策约定之内。

④应收账款坏账准备计提的充分性

A、与同行业可比公司账龄结构对比

2015 年末，亚新科凸轮轴应收账款账龄结构整体上优于同行业可比公司平均水平，对比情况如下：

	银钢一通 832836.OC	汇锋传动 834137.OC	荆江半轴 837664.OC	同行业平均	亚新科凸轮轴
1 年以内	97.14%	87.77%	97.10%	94.00%	100.00%
1-2 年	1.46%	8.13%	1.00%	3.53%	0.00%
2-3 年	0.70%	3.04%	0.71%	1.48%	0.00%
3 年以上	0.70%	1.06%	1.18%	0.98%	0.00%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

与同行业可比公司相比，亚新科凸轮轴的应收账款账龄均在 1 年以内，账龄结构优于同行业可比公司。

B、与同行业可比公司坏账计提比例对比

2015 年，亚新科凸轮轴及同行业可比公司按账龄组合法计提坏账准备的比例如下：

	银钢一通 832836.OC	汇锋传动 834137.OC	荆江半轴 837664.OC	同行业中位数	亚新科凸轮轴
1 年以内	0%	5%	5%	5%	0%、25%
1-2 年	20%	10%	10%	10%	50%
2-3 年	50%	20%	30%	30%	100%
3-4 年	100%	50%	50%	50%	100%
4-5 年	100%	80%	80%	80%	100%
5 年以上	100%	100%	100%	100%	100%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100%	100.00%

注：亚新科凸轮轴对账龄在 180 天以内应收账款的不计提坏账准备，对账龄在 181 天-1 年（含）以内的应收账款按 25%计提坏账准备。

与同行业可比公司相比，亚新科凸轮轴的应收账款坏账计提政策更为谨慎。

综上，亚新科凸轮轴的坏账计提是充分的。”

普华永道核查意见

普华永道基于执行的相关工作，未发现上述郑煤机对亚新科凸轮轴应收账款增长幅度高于营业收入增长幅度的原因的补充披露中的财务数据与普华永道在审计中了解的财务数据存在重大不一致，亚新科凸轮轴于 2015 年 12 月 31 日和 2014 年 12 月

31 日的坏账准备计提是充分的。亚新科凸轮轴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，公允反映了亚新科凸轮轴公司 2015 年 12 月 31 日及 2014 年 12 月 31 日的财务状况以及 2015 年度及 2014 年度的经营成果和现金流量。

问题 15

申请材料显示，报告期亚新科凸轮轴综合毛利率分别为 26.25%、29.87%；亚新科山西综合毛利率分别为 23.22%、26.64%。请你公司：1）补充披露亚新科凸轮轴、亚新科山西综合毛利率上升的原因。2）结合市场竞争及同行业情况，产品价格和原材料价格变动情况，补充披露毛利率变动的合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

郑煤机的回复

一、补充披露亚新科凸轮轴、亚新科山西综合毛利率上升的原因

（一）亚新科凸轮轴综合毛利率上升的原因

公司在《重组报告书》之“第十一节 管理层讨论与分析”之“三、交易标的的经营情况的讨论与分析”之“（一）亚新科凸轮轴”之“9、毛利率分析”补充披露综合毛利率上升的原因如下：

“报告期内，亚新科凸轮轴的综合毛利率变动情况如下：

项目	2015 年	2014 年	变动
亚新科凸轮轴	29.87%	26.25%	3.62%

亚新科凸轮轴 2015 年度的综合毛利率比 2014 年度上升了 3.62 个百分点，主要原因如下：

1、生铁、钢材等主要原材料的市场价格下降，使得材料成本有所节约。

报告期内，亚新科凸轮轴主要原材料的采购价格如下：

	2015 年采购价格	2014 年采购价格
生铁 Q10	2,000-2,030 元/吨	3,180 元/吨
钼铁	54 元/千克	87 元/千克

C53 钢材	7,780 元/吨	8,100 元/吨
55#圆钢	5,600 元/吨	6,200-6,380 元/吨

由上表可知，由于主要原材料市场价格下跌，2015 年度亚新科凸轮轴原材料采购价格较 2014 年下降幅度较大。材料成本下降带来产品单位成本的下降，2015 年亚新科凸轮轴产品的平均成本约为 164 元，较 2014 年的平均成本约 194 元下降了 15.46%。

2、产品结构有所变化，毛利率相对较高的凸轮轴产品的销量比例有所上升，使得综合毛利率上升。

报告期内，亚新科凸轮轴各类产品的销售及毛利情况如下：

产品类	销售收入占比		毛利贡献		毛利率	
	2015 年	2014 年	2015 年	2014 年	2015 年	2014 年
11-4 缸机钢轴机加	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	99.98%	-
12-4 缸机灰铁毛坯	3.29%	3.52%	1.83%	1.40%	18.20%	10.62%
12-4 缸机球铁毛坯	2.24%	2.86%	-1.81%	-3.76%	-26.59%	-35.15%
13-4 缸机灰铁机加	8.45%	1.58%	15.28%	0.43%	59.33%	7.32%
13-4 缸机球铁机加	21.22%	20.19%	16.22%	13.55%	25.09%	17.95%
14-6 缸机钢轴机加	19.38%	28.42%	16.51%	37.71%	27.96%	35.51%
15-6 缸机球铁毛坯	0.00%	0.35%	0.00%	0.52%	-	40.37%
16-6 缸机灰铁机加	8.10%	14.36%	9.96%	12.85%	40.35%	23.94%
16-6 缸机球铁机加	37.33%	28.72%	42.02%	37.30%	36.94%	34.76%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	-	-

由于亚新科凸轮轴开发新产品而发生的研发费等可能远远高于客户的采购价格，所以亚新科凸轮轴既有毛利率较高的成熟产品，也有零毛利、负毛利的产品，但负毛利或低毛利的产品在亚新科凸轮轴的销售收入中占比较低。

由上表可知，2015 年度毛利贡献最大的产品为 16-6 缸机球铁机加，贡献了 42.02%的毛利，此类产品的毛利率较高，且毛利率从 2014 年的 34.76%上升至 2015 年的 36.94%，2015 年度占销售收入的比例从 2014 年的 28.72%上升至 37.33%，双重作用下推高了 2015 年的毛利率。此外，13-4 缸机灰铁机加和 13-4 缸机球铁机加两类产品的毛利贡献率也大幅上升，两类产品的毛利率、占营业收入的比例也较 2014 年有所上升。因此，高毛利率产品销售占比增加，使得公司毛利率上升。

在以上两方面因素的作用下，尽管 2015 年度的产品售价总体上略有下降，但综合毛利率仍然上升了 3.62 个百分点。”

（二）亚新科山西综合毛利率上升的原因

公司在《重组报告书》之“第十一节 管理层讨论与分析”之“三、交易标的的经营情况的讨论与分析”之“（四）亚新科山西”之“9、毛利率分析”补充披露综合毛利率上升的原因如下：

“报告期内，亚新科山西的综合毛利率变动情况如下：

项目	2015 年	2014 年	变动
亚新科山西	26.64%	23.22%	3.42%

亚新科山西的 2015 年度的综合毛利率比 2014 年度上升了 3.42 个百分点，主要原因如下：

(1) 生铁、废钢等主要原材料价格下降，使得材料成本有所节约。

报告期内，亚新科山西主要原材料的采购价格如下：

	2015 年采购价格	2014 年采购价格
生铁	约 1,400 元/吨	约 2,500 元/吨
钢坯	约 1,400 元/吨	约 2,400 元/吨

由上表可知，由于主要原材料市场价格下跌，2015 年度亚新科山西原材料采购价格较 2014 年下降幅度较大。

(2) 产品结构有所变化，高毛利率产品销售占比上升。

报告期内，亚新科山西的各类产品的销售及毛利情况如下：

产品类	销售收入占比		毛利贡献		毛利率	
	2015 年	2014 年	2015 年	2014 年	2015 年	2014 年
缸体	57.38%	54.38%	54.40%	56.60%	25.28%	25.25%
缸盖	35.52%	30.53%	39.44%	36.07%	29.60%	28.67%
曲轴	4.86%	12.10%	4.04%	4.81%	22.16%	9.65%
飞轮	2.04%	2.70%	2.08%	2.59%	27.15%	23.27%
活塞	0.19%	0.29%	0.03%	-0.07%	4.28%	-5.85%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	-	-

有上表可知，对毛利贡献最大的缸体和缸盖产品，2015 年的毛利率较 2014 年均有不同程度的上涨，且销售收入占比提升。因此，毛利率相对较高的缸体缸盖产品的销量比例有所上升，而毛利率相对较低的曲轴产品的销量相应有所下降，使得综合毛利率上升。

在以上两方面因素的作用下，亚新科山西的综合毛利率上升了 3.42 个百分点。”

二、结合市场竞争及同行业情况，产品价格和原材料价格变动情况，补充披露毛利率变动的合理性。

（一）补充披露亚新科凸轮轴毛利率变动合理性

公司在《重组报告书》之“第十一节 管理层讨论与分析”之“三、交易标的的经营情况的讨论与分析”之“（一）亚新科凸轮轴”之“9、毛利率分析”补充披露综合毛利率变动的合理性如下：

“亚新科凸轮轴毛利率变动的合理性分析如下：

（1）亚新科凸轮轴的市场竞争及同行业情况

2015 年，亚新科凸轮轴在汽车发动机凸轮轴市场主要竞争者包括安徽金光机械集团股份有限公司、中汽成都配件有限公司、重庆西源凸轮轴有限公司、河南中轴中汇汽车零部件有限公司、北京北内发动机零部件有限公司等。

截至本回复出具日，上市公司及新三板挂牌公司中，与亚新科凸轮轴经营相似业务、具有可比性的公司为银钢一通（832836.OC）、汇锋传动（834137.OC）、荆江半轴（837664.OC）。三家公司 2015 年毛利率变动情况如下：

	2015 年	2014 年	变动
银钢一通	18.20%	17.53%	0.67%
汇锋传动	30.07%	25.48%	4.59%
荆江半轴	22.21%	19.08%	3.13%

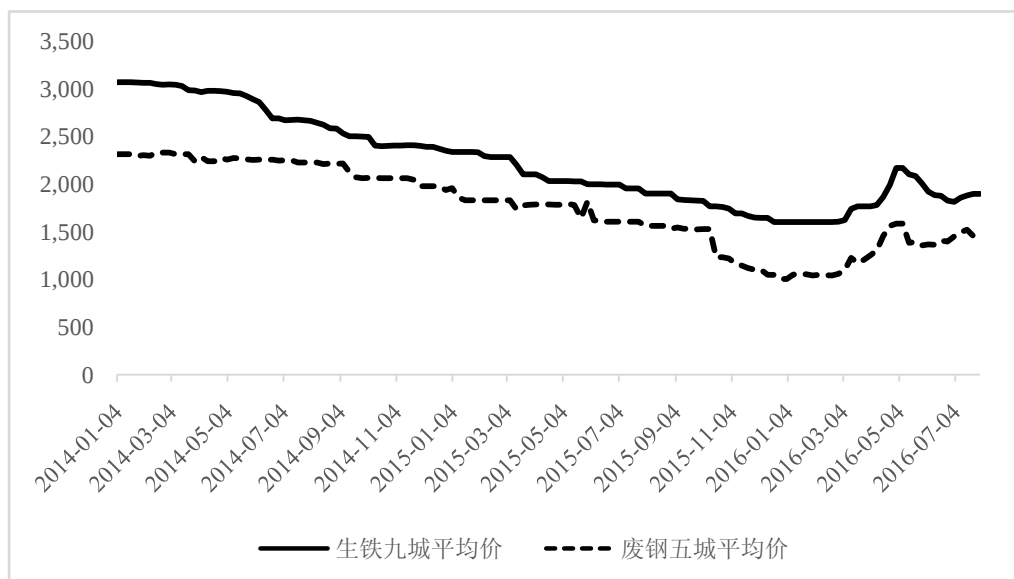
资料来源：公司公告，其中银钢一通列示的为汽车凸轮轴产品毛利率，汇锋传动、荆江半轴列示的为整体毛利率。

由于 2015 年度生铁、钢材等原材料价格下降，同行业公司毛利率均有不同程度上升。

(2) 原材料价格变动情况

亚新科凸轮轴的原材料为生铁及废钢。2015 年度，生铁、钢材的市场价格均较前一年度有较大程度下滑，从而降低了标的公司的采购成本。

2014 年以来，生铁、废钢的市场价格变动趋势如下：



数据来源：Wind，其中生铁九城平均价为生铁 Q10 在临沂、翼城、武安、海城、本溪、济南、林州、徐州、常州九座城市的平均价格；废钢五城平均价为废钢在北京、大连、广州、上海、西安五座城市的平均价格。

由上图可知，2014 年以来，亚新科凸轮轴的主要原材料生铁、废钢的市场价格持续下降，与公司采购价格的变化一致，产品采购成本的下降带来了产品毛利率的上升。

(3) 亚新科凸轮轴产品价格变动情况

报告期内，亚新科凸轮轴主要产品平均销售单价变动情况如下：

产品类别	2015 年度		2014 年度
	均价 (元/件)	变动幅度	均价 (元/件)
凸轮轴	233.64	-11.43%	263.80

报告期内，亚新科凸轮轴主要产品平均成本变动情况如下：

产品类别	2015 年度		2014 年度
	均价 (元/件)	变动幅度	均价 (元/件)
凸轮轴	163.87	-15.46%	194.02

报告期内，亚新科凸轮轴的产品平均销售单价下跌 11.43%，同时，由于原材料价格下降及成本控制及改善工艺，2015 年亚新科凸轮轴产品的平均成本下降了 15.46%，下降幅度大于产品价格降幅，因而毛利率有所提升。

综上，亚新科凸轮轴毛利率变动具有合理性。”

(二) 补充披露亚新科山西毛利率变动合理性

公司在《重组报告书》之“第十一节 管理层讨论与分析”之“三、交易标的的经营情况的讨论与分析”之“(四) 亚新科山西”之“9、毛利率分析”补充披露综合毛利率变动的合理性如下：

“亚新科山西毛利率变动的合理性分析如下：

(1) 亚新科山西的市场竞争及同行业情况

2015 年，亚新科山西在商用车发动机缸体与缸盖市场主要竞争者包括潍柴动力（潍坊）铸锻有限公司、玉柴集团铸造中心、东风汽车有限公司商用车铸造厂、上柴动力海安有限公司、青岛振宇中兴机械有限公司等。

（2）原材料价格变动情况

亚新科山西的原材料为生铁及废钢。2015 年度，生铁、钢材的市场价格均较前一年度有较大程度下滑，从而降低了标的公司的采购成本。

同关于亚新科凸轮轴的毛利率变动合理性分析，2014 年以来，亚新科山西的主要原材料生铁、废钢的市场价格持续下降，与公司采购价格的变化一致，产品采购成本的下降带来了产品毛利率的上升。

（3）亚新科山西产品价格变动情况

报告期内，亚新科山西主要产品平均销售单价变动情况如下：

产品类别	2015 年度		2014 年度
	均价（元/吨）	变动幅度	均价（元/吨）
缸体	11,971.57	-1.19%	12,115.14
缸盖	10,489.51	-1.49%	10,648.53

报告期内，亚新科山西主要产品平均成本变动情况如下：

产品类别	2015 年度		2014 年度
	均价（元/吨）	变动幅度	均价（元/吨）
缸体	8,300.67	-3.49%	8,600.60
缸盖	7,795.35	-2.06%	7,959.37

报告期内，亚新科山西的主要产品缸体、缸盖平均售价略有下滑，与亚新科凸轮轴类似，由于原材料价格下降及成本控制及改善工艺，2015 年亚新科山西主

要产品缸体和缸盖的平均成本分别下降了 3.49%、2.06%，下降幅度大于产品价格降幅，因而毛利率有所提升。

综上，亚新科山西毛利率变动具有合理性。”

普华永道核查意见

基于普华永道执行的相关工作，未发现上述郑煤机对亚新科凸轮轴和亚新科山西毛利率变动原因的补充披露中的财务数据与普华永道在审计中了解的财务数据情况存在重大不一致。

问题 16

请你公司补充披露亚新科凸轮轴与本次拟收购的其他标的公司按账龄分析法计提坏账准备的比例不一致的原因及合理性，并结合同行业可比公司按账龄分析法计提坏账准备的比例情况，补充披露上述比例确定的依据及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

郑煤机的回复

一、补充披露亚新科凸轮轴与本次拟收购的其他标的公司按账龄分析法计提坏账准备的比例不一致的原因及合理性

报告期内，各标的公司均按照统一的会计政策对应收款项计提坏账准备，其中，按照账龄分析法计提坏账准备的计提比例为：

账龄	计提比例
180 天以内	0%
181 天到 1 年(含 1 年)	25%
1 到 2 年(含 2 年)	50%
2 年以上	100%

报告期内，亚新科凸轮轴及其他各标的公司于报告期内均按照上述比例对采用账龄组合计提坏账准备的应收款项计提坏账准备。

二、结合同行业可比公司按账龄分析法计提坏账准备的比例情况，补充披露计提坏账准备比例确定的依据及合理性。

公司在《重组报告书》之“第十一节 管理层讨论与分析”之“三、交易标的的经营情况的讨论与分析”之“（一）亚新科凸轮轴”之“1、资产的主要构成”之“（1）应收账款分析”补充披露计提坏账准备比例确定的依据及合理性如下：

“坏账准备计提比例是亚新科集团基于其从事汽车零部件制造行业近 20 年的历史经验，并结合客户的信用状况、对客户的信用政策、历史实际回款情况、历史实际发生坏账的情况等制定的。

根据标的公司的主营业务，选取了 5 家主营业务与标的公司类似的汽车零部件行业的上市公司或挂牌公司。标的公司与 5 家可比公司应收账款按照账龄分析法计提坏账准备的计提比例如下：

账龄	万向钱潮 (000559)	远东传动 (002406)	光洋股份 (002708)	科曼股份 (430156)	拓普集团 (601689)	中位数	标的公司
180 天以内	5%	5%	5%	5%	5%	5%	0%
181 天到 1 年 (含 1 年)	5%	5%	5%	5%	5%	5%	25%
1 到 2 年 (含 2 年)	6%	10%	20%	10%	10%	10%	50%
2 到 3 年 (含 3 年)	50%	50%	50%	50%	30%	50%	100%
3 年以上	100%	100%	100%	100%	60%\100% 注	100%	100%

注：拓普集团对账龄为 3-4 年、4-5 年的应收账款的坏账准备计提比例为 60%，对账龄为 5 年以上的应收账款的坏账准备计提比例为 100%。

由上表可知，标的公司与同行业可比公司之间应收账款坏账准备计提比例的差异主要在于标的公司对账龄在 180 天以内应收账款不计提坏账准备，而对账龄超过 180 天的应收账款的坏账准备计提比例较高，远高于同行业平均水平。

标的公司制定上述坏账准备计提比例的主要原因是标的公司给予其主要客户的账期基本都在 180 天之内，2015 年度各标的公司应收账款周转天数主要在 90-120 天，而从历史情况看，客户在账期内不能付款的情况很少发生。截至 2015 年 12 月 31 日，6 家标的公司总体上账龄超过 180 天的应收账款占全部应收账款的比例不到 5%，故标的公司对账龄在 180 天以内的应收账款未计提坏账准备。而一旦出现应收账款账龄超过 180 天的情况，则表明客户可能出现了财务困难，相应的坏账损失风险开始随着账龄的增长而显著增加，出于谨慎性考虑，标的公司对于账龄超过 180 天的应收账款设定了较同行业可比公司更高的坏账准备计提比例。

综上，标的公司按照账龄分析法计提应收账款坏账准备的计提比例符合其自身的实际情况，并且与同行业可比公司相比，应收账款坏账准备计提政策更为稳健，计提比例是合理的。”

普华永道核查意见

普华永道基于执行的相关工作，未发现上述按账龄分析法计提坏账准备的比例及补充披露的计提坏账准备比例确定的依据与我们在审计中了解的相关信息存在重大不一致。