

关于对珠海英搏尔电气股份有限公司 的 2021 年年报问询函的回复

深圳证券交易所：

根据贵所近期下发的关于对珠海英搏尔电气股份有限公司（以下简称“英搏尔”或“公司”）的 2021 年年报问询函（创业板年报问询函【2022】第 311 号）（以下简称“年报问询函”）的要求，公司及立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“年审会计师”）对年报问询函所提出的相关问题进行了逐项落实，现将有关问题回复如下：

问题一

报告期内，公司实现营业收入 97,579.98 万元，同比上升 131.80%；经营活动产生的现金流量净额为-11,901.99 万元，同比下滑 302.66%。一至四季度净利润分别为 210.95 万元、1,459.89 万元、29.78 万元、2,983.46 万元，各季度净利率分别为 2.77%、-6.16%、0.21%、5.73%。

（1）请结合公司业务模式、信用政策与结算方式、售价及成本变动等情况，量化分析公司营业收入与经营活动产生的现金流量净额变动方向及幅度不一致的原因及合理性。

（2）请结合各季度业务开展情况、产销水平、收入确认及成本费用归集过程等，说明各季度净利润波动较大的原因及合理性，相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定。

请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、请结合公司业务模式、信用政策与结算方式、售价及成本变动等情况，量化分析公司营业收入与经营活动产生的现金流量净额变动方向及幅度不一致的原因及合理性。

公司的业务模式为以销定产模式，公司的产品主要应用于新能源汽车等领域，为新能源汽车的核心零部件之一。公司产品原材料主要由电子元器件、硅钢片、漆包线以及铝质结构件等构成，其中电子元器件主要包括芯片、电容器件以及功率半导体器件等，占公司产品成本比重较高，为公司产品重要组成部分。

公司处于新能源汽车行业的中游环节，与下游新能源汽车行业发展息息相关。公司主要客户为下游整车厂商，基于客户具有良好的资金实力、市场美誉度以及良好历史还款记录的情况下，公司对信誉好、资质强的客户给予一定的信用期，一般情况下，公司给予微型低速电动车厂商信用期为 1 至 2 个月，纯电动乘用车厂商信用期一般为 3 个月左右。而部分客户则采用现款现货。公司与客户的结算方式主要为银行转账及银行承兑汇票。

2021 年度，公司营业收入与经营活动产生的现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	变动幅度 (%)
销售商品、提供劳务收到的现金	54,913.56	27,711.38	98.16
收到的税费返还	19.30	11.33	70.34
收到其他与经营活动有关的现金	7,658.78	3,928.07	94.98
经营活动现金流入小计	62,591.64	31,650.78	97.76
购买商品、接受劳务支付的现金	49,484.35	13,212.31	274.53
支付给职工以及为职工支付的现金	13,043.26	7,404.26	76.16
支付的各项税费	1,337.34	983.43	35.99
支付其他与经营活动有关的现金	10,628.68	4,177.94	154.40
经营活动现金流出小计	74,493.64	25,777.94	188.98
经营活动产生的现金流量净额	-11,901.99	5,872.84	-302.66
营业收入	97,579.98	42,096.69	131.80
应收账款	38,860.68	15,042.35	158.34

2021 年度，公司营业收入增长率为 131.80%，经营活动产生的现金流量净额增长率为 -302.66%，导致经营活动产生的现金流量净额增长率，远远小于营业收入增长率，主要原因系一方面公司应收账款涨幅较大，销售商品、提供劳务收到的现金增长率低于营业收入增长率；另一方面在芯片短缺及大宗原材料涨价的背景下，公司积极备货，导致购买商品、接受劳务支付的现金增加较快。

1、营业收入增长率高于销售商品、提供劳务收到的现金增长率的原因

2021 年度公司营业收入增长率高于销售商品、提供劳务收到的现金增长率，主要原因是：

(1) 2021 年末，应收账款余额 38,860.68 万元，同比增长 158.34%，高于营业收入增长率。

(2) 公司 2021 年第四季度实现营业收入 52,057.59 万元，占全年营业收入比例为 53.35%，

占比较高，回款集中于次年，导致回款增长率低于营业收入增长率。

2、购买商品、接受劳务支付的现金增加较快的原因

2021 年公司购买商品、接受劳务支付的现金为 49,484.35 万元，同比增加 36,272.05 万元，增长 274.53%，远远高于营业收入的增长率，导致公司 2021 年度经营活动产生的现金流量净额大幅度下降。

公司购买商品、接受劳务支付的现金大幅度增长，主要原因是公司营业规模和存货储备大幅度增加，其中 2021 年末，公司存货账面原值余额 65,701.66 万元，同比增加 40,136.28 万元，同比增长 156.99%。公司期末存货余额大幅增长的原因主要系一方面下游市场需求旺盛，公司经营规模扩大，在手订单增加，公司加大生产；另一方面公司加大战略储备以应对原材料价格持续上涨及短缺风险，导致 2021 年公司购买商品、接受劳务支付的现金大幅度增长，经营活动产生的现金流量净额大幅度下降。

由于保供的压力，芯片短缺需要现款提前采购，大宗商品涨价如：硅钢片、漆包线、磁钢、铝材外壳、连接器都需要预付货款才可以发货。如宝钢、五矿、三水凤铝，鉴于公司在手订单的原因，对公用物料及紧缺的物料做战略库存。

综上所述，公司 2021 年营业收入与经营活动产生的现金流量净额变动方向及幅度不一致的主要原因为一方面公司 2021 年第四季度营业收入占比较高、回款集中于次年所致，另一方面公司为了应对在手订单的增加和原材料的涨价及短缺风险，增加了存货储备所致，具有合理性。

二、请结合各季度业务开展情况、产销水平、收入确认及成本费用归集过程等，说明各季度净利润波动较大的原因及合理性，相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定。

公司 2021 年各季度业务情况如下表：

单位：万元

项目	一季度	二季度	三季度	四季度	合计
营业收入	7,605.29	23,691.76	14,225.35	52,057.59	97,579.99
营业成本	6,024.22	18,939.76	10,867.17	41,535.39	77,366.54
毛利率(%)	20.79	20.06	23.61	20.21	20.71
销售费用	551.21	516.23	886.61	1,759.13	3,713.18
管理费用	518.58	733.50	1,317.37	1,247.93	3,817.38
研发费用	1,540.35	1,995.68	2,727.41	2,926.51	9,189.95

财务费用	93.26	219.99	263.21	646.07	1,222.53
总费用	2,703.40	3,465.40	5,194.60	6,579.64	17,943.04
费用率 (%)	35.55	14.63	36.52	12.64	18.39
净利润	210.95	1,459.89	29.78	2,983.46	4,684.08
净利率 (%)	2.77	6.16	0.21	5.73	4.80

公司 2021 年各季度净利润随着营业收入和费用率的变化波动较大，主要系新能源汽车行业的快速发展及技术迭代加速，各季度营业收入随着产品结构的变化有一个调整过程，新能源汽车产业正迎来快速发展的市场大机遇，公司 2005 年成立伊始一直专注新能源，根据 2020 年 10 月 26 日国务院印发的《2030 年前碳达峰行动方案》明确提出大力推广新能源汽车，2021 年，我国新能源汽车产销量分别达到 354.5 万辆和 352.1 万辆，较 2020 年分别增长 159.52% 和 157.57%，呈现产销两旺局面。公司一直为提高产能做准备。

整体上看，公司各季度营业收入呈现一定波动，主要受下游整车厂市场需求及订单影响；各季度产品毛利率整体保持相对稳定，各季度费用率大致与营业收入呈现反向波动，主要原因系折旧、固定人员薪酬等费用是相对固定的，随着收入的增长，费用率会有所下降。各季度净利率主要受收入规模及费用率波动影响。

1、公司 2021 年各季度的产销情况如下

单位：万台

产品名称	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	产量	销量	产量	销量	产量	销量	产量	销量
控制器	6.10	7.17	14.97	12.82	7.05	7.48	21.67	21.13
DC-DC	1.93	2.73	5.59	4.18	3.52	2.62	4.17	5.82
充电机	0.47	0.72	2.17	1.56	0.74	0.85	1.28	1.59
电驱总成	0.21	0.10	0.55	0.61	0.80	0.24	2.54	2.34
电源总成	1.51	0.42	5.71	5.40	4.29	3.68	15.99	11.85
电子油门踏板及其他	1.44	1.20	1.90	2.04	1.89	1.87	1.75	2.01
电机	0.24	0.18	0.24	0.24	0.21	0.12	0.62	0.60
总计	11.90	12.51	31.14	26.83	18.50	16.85	48.02	45.34

2021 年 1-3 月新能源汽车产销量分别达到 53.3 万辆和 51.5 万辆，同比分别增长 3.2 倍和 2.8 倍。

2021 年 1-6 月新能源汽车产销量分别达到 121.5 万辆和 120.6 万辆，同比增长 2 倍，2021 年第二季新能源汽车产销量分别达到 68.2 万辆和 69.1 万辆。

2021 年 1-9 月新能源汽车产销量分别达到 216.6 万辆和 215.7 万辆，2021 年第三季新能源汽车产销量分别达到 95.7 万辆和 95.1 万辆。

2021 年，我国新能源汽车产销量分别达到 354.5 万辆和 352.1 万辆，2021 年第四季新能源汽车产销量分别达到 137.9 万辆和 141.4 万辆。

公司的业务模式为以销定产，随着新能源汽车行业的快速发展，2021 年公司根据市场的需求组织安排生产经营，从各季度产销数据来看，除第三季度外，相关产品的销量与产量符合行业趋势。2021 年第三季度公司产销数据未与行业趋势一致的主要原因：一是虽然产品订单量保持快速增长，但为了应对芯片短缺及价格上涨，而调整产品技术方案，得到公司和客户双方认可需要验证时间；二是针对产品的原材料价格上涨，在 7 月-8 月已经与客户逐一达成了新的供货价格，其结果延后在第四季度体现。公司各季度产销数据具有合理性。

2、各季度各产品营业收入情况如下：

单位：万元

产品名称	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	销售金额	占比 (%)	销售金额	占比 (%)	销售金额	占比 (%)	销售金额	占比 (%)
控制器	5,160.61	67.86	10,122.67	42.73	4,592.96	32.29	14,608.97	28.06
电源总成	574.2	7.55	5,393.10	22.76	4,971.70	34.95	17,266.58	33.17
电驱总成	629.76	8.28	3,910.85	16.51	1,571.11	11.04	15,709.81	30.18
DC-DC	411.87	5.42	650.59	2.75	422.74	2.97	914.6	1.76
充电机	346.53	4.56	744.77	3.14	479.38	3.37	686.7	1.32
电子油门踏板及其他	190.39	2.5	2,451.24	10.35	1,917.58	13.48	1,853.56	3.56
电机	291.94	3.84	418.53	1.77	269.88	1.9	1,017.37	1.95
总计	7,605.29	100	23,691.76	100	14,225.35	100	52,057.59	100

2021 年，公司营业收入主要由电机控制器、电源总成、驱动总成及 DC-DC 转换器构成，上述四项产品各季度占营业收入的比重为 89.10%、84.74%、81.25%、93.17%。

近年来，随着新能源汽车行业的快速发展及技术迭代加速，新能源汽车动力系统核心零部件呈现集成化、轻量化、智能化的发展趋势，公司产品逐渐从单体类往总成类方向发展。公司开发的第三代“集成芯”产品，具有“高效能、轻量化、低成本”的特点，在行业内已具备相当的竞争优势。

公司电机控制器收入占营业收入比重分别为 67.86%、42.73%、32.29%及 28.06%；DC-DC 转换器收入占营业收入比重分别为 5.42%、2.75%、2.97%及 1.76%；报告期内公司单体类产品收入占比整体呈现下降趋势。

报告期内，各季度电源总成收入占营业收入比重分别为 7.55%、22.76%、34.95%、33.17%；驱动总成收入占营业收入比重分别为 8.28%、16.51%、11.04%、30.18%，公司总成类产品收入占比整体呈现上升趋势。报告期内公司产品结构变化，符合行业技术发展趋势，2021 年公司驱动总成和电源总成类产品收入各季度占比分别为 15.83%、39.27%、45.99%及 63.35%。

公司的收入确认方式为客户整车下线对账确认方式，整车厂实行（VMI）管理，公司根据客户发布的整车下线通知确认当期收入。其中客户一五菱宏光 Mini-EV1-6 月销量 18.2 万余辆，7-12 月销量 24.5 万余辆，全年销量 42.7 万余辆；客户二是从第 4 季度才开始上量，其第四季度交付智能纯电动汽车 1.5 万余辆，全年交付量为 4.4 万余辆。

由于报告期产品结构的变化，导致各季度的营收的波动，波动符合行业技术发展趋势，公司的收入波动具有合理性。

3、按照权责发生制归集各季度费用情况

（1）销售费用情况如下：

单位：万元

项目	一季度		二季度		三季度		四季度		2021 年合计	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
职工薪酬	220.36	2.90	276.77	1.17	341.80	2.40	284.97	0.55	1,123.90	1.15
售后服务费用	22.18	0.29	17.89	0.08	173.93	1.22	1,082.88	2.08	1,296.88	1.33
股权激励	101.14	1.33	101.88	0.43	95.57	0.67	169.95	0.33	468.54	0.48
差旅及招待费用	176.96	2.33	86.35	0.36	228.55	1.61	155.51	0.30	647.37	0.66
折旧费	11.20	0.15	11.77	0.05	12.46	0.09	13.20	0.03	48.63	0.05
办公费及其他	19.37	0.25	21.57	0.09	34.30	0.24	24.70	0.05	99.94	0.10
样品		0.00		0.00	-	0.00	27.92	0.05	27.92	0.03
合计	551.21	7.25	516.23	2.18	886.61	6.23	1,759.13	3.38	3,713.18	3.81

注：表中占比为占营业收入的比例。

从上表可见，第一、二季度销售费用处于较低水平，第三季度销售费用增加主要体现为职

工薪酬及差旅招待费用增加，第四季度销售费用增加主要体现为售后服务费用的增加。各季度职工薪酬整体呈上升趋势，第三季度较高的原因为部分人员绩效薪酬调整而产生部分补发所致；售后服务费用第四季度增加为预提的售后服务费；股权激励第四季度增加为新增授予期权确认的股份支付费用；差旅及招待费波动与客户走访频次及节假日拜访相关，下半年公司为应对芯片持续短缺及大宗商品价格持续上涨，而调整产品技术方案，需要多次与客户洽谈，相关差旅及招待费用主要体现在三季度导致该季度差旅及招待费用较高；其他费用处于正常。

(2) 管理费用如下

单位：万元

项目	一季度		二季度		三季度		四季度		2021 年合计	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
职工薪酬	204.01	2.68	340.87	1.44	710.12	4.99	721.07	1.39	1,976.07	2.03
折旧与摊销	161.92	2.13	108.29	0.46	149.83	1.05	149.23	0.29	569.26	0.58
股权激励	60.18	0.79	77.65	0.33	89.9	0.63	148.35	0.28	376.09	0.39
中介服务费用	2.6	0.03	23.86	0.10	120.81	0.85	52.94	0.10	200.2	0.21
业务招待费及差旅费	12.7	0.17	32.49	0.14	45.48	0.32	26.06	0.05	116.73	0.12
办公费及其他	77.17	1.01	150.34	0.63	201.24	1.41	150.28	0.29	579.03	0.59
合计	518.58	6.82	733.5	3.10	1,317.37	9.26	1,247.93	2.40	3,817.38	3.91

注：表中占比为占营业收入的比例。

从上表可见，第一、二季度管理费用处于较低水平，第三、四季度管理费用增加主要体现为职工薪酬增加。各季度职工薪酬整体呈上升趋势，第三季度较高的原因为新增人员产生的工资薪酬、伙食标准调整产生福利费增加及部分人员绩效薪酬调整而产生部分的补发所致；折旧摊销二季度较低为厂房出租固定资产转入投资性房地产，相关折旧转出确认为其他业务成本；股权激励第四季度增长为新增期权计提股份支付费用所致；中介服务增长系三季度启动再融资增加的各类中介费用。

(3) 研发费用如下：

单位：万元

项目	一季度		二季度		三季度		四季度		2021 年合计	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)

人工费用	668.31	8.79	953.61	4.03	1,481.34	10.41	1,417.23	2.72	4,520.50	4.63
直接投入	323.27	4.25	486.7	2.05	522.6	3.67	556.69	1.07	1,889.26	1.94
股权激励	334.07	4.39	323.86	1.37	298.32	2.10	438.86	0.84	1,395.11	1.43
折旧费与长期费用摊销	125.32	1.65	139.23	0.59	148.61	1.04	168.29	0.32	581.45	0.60
设备调试费	27.9	0.37	31.5	0.13	199.61	1.40	249.82	0.48	508.83	0.52
无形资产摊销	30.37	0.40	12.2	0.05	9.91	0.07	9.84	0.02	62.32	0.06
其他	31.1	0.41	48.59	0.21	67.02	0.47	85.78	0.16	232.49	0.24
合计	1,540.35	20.25	1,995.68	8.42	2,727.41	19.17	2,926.51	5.62	9,189.95	9.42

注：表中占比为占营业收入的比例。

2021 年各季度研发费用呈现逐季增长趋势，主要系公司不断研发创新，推动产品升级及技术改进，通过核心技术、产品研发、研发团队建设等方面持续投入，保持公司产品市场竞争力。2021 年研发费用主要为人工费用、直接材料投入和股权激励费用等。研发团队人才建设，研发人员增加导致人工费用增加较大，由于缺芯，解决卡脖子问题，研发技术改进，国产替代材料投入增长，产品的可靠性测试设备调试费增长较大。

(4) 财务费用如下：

单位：万元

项目	一季度金额	二季度金额	三季度金额	四季度金额	2021 年金额
利息支出	119.08	220.27	252.64	675.79	1,267.78
减：利息收入	31.55	25.1	24.75	24.58	105.98
汇兑损益	3	4.48	-1.1	6.61	12.98
银行手续费及其他	2.73	20.34	36.43	-11.75	47.75
合计	93.26	219.99	263.21	646.07	1,222.53
期末有息负债余额	12,123.80	18,581.80	21,704.95	33,049.31	33,049.31
其中：短期借款余额	3,600.00	11,000.00	13,638.10	21,067.83	21,067.83
一年内到期的非流动负债	2,871.80	3,342.80	930.79	1,371.88	1371.88
长期借款余额	5,652.00	4,239.00	7,136.06	10,609.60	10,609.60

2021 年财务费用各季度呈增长趋势主要系随着经营规模的持续扩大，公司对营运资金的需求进一步增加，2021 年“缺芯”及大宗商品涨价，芯片厂家及硅钢片、漆包线、磁钢、铝

材都需要预付货款才发货，公司出于保供的压力，2021 年公司主要依靠银行借款方式融资，2021 年各季度有息负债余额持续增长，借款利息费用持续增加。

综上所述，2021 年各季度净利润波动具有合理性，相关会计处理符合企业会计准则的相关规定。

年审会计师核查及核查意见

一、核查过程

1、了解公司主营业务情况，了解公司产业上下游情况，分析公司的业务模式，并结合公司主要客户的信用政策、结算方式、期后回款等，核查公司客户回款的合理性；

2、获取公司现金流明细账和营业收入明细账，结合主要客户的信用政策、结算方式及实际回款情况，分析营业收入与经营活动产生的现金流量净额变动方向及幅度不一致的原因及合理性；

3、获取公司各个季度的营业收入及期间费用等明细，分析各个季度营业收入及期间费用占比情况，分析季度波动变化大的原因，核查公司收入确认及期间费用会计确认是否符合会计准则的相关规定；

二、核查意见

经核查，年审会计师认为：

公司营业收入与经营活动产生的现金流量净额变动方向及幅度不一致的情况，与会计师核查过程中了解的情况不存在重大不一致情形；主要原因为公司 2021 年第四季度营业收入占比较高、回款集中于次年所致，及公司为了应对在手订单的增加和原材料的涨价及短缺风险，增加了存货储备共同所致；公司各季度净利润波动较大的原因主要因为公司销售产品结构的变化所致，具有合理性，相关会计处理符合企业会计准则的相关规定。

问题二

报告期内公司向前五大客户合计销售金额占年度销售总额的 55.72%，较上年同期增长 8.58 个百分点。请补充说明公司报告期内前五大客户销售的具体商品名称、销售金额及占比，期后回款情况，与上年同期是否发生较大变化，并报备相关销售合同及回款单据。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

报告期内公司向前五大客户合计销售金额占年度销售总额的 55.72%，较上年同期增长 8.58 个百分点。

一、前五大客户主要销售商品、销售占比及变动情况如下：

单位：万元

客户名称	主要产品	2021 年			2020 年		
		排名	销售金额	占比 (%)	排名	销售金额	占比 (%)
客户一	电机控制器、电源总成、DC-DC 转换器	1	22,655.37	23.22	2	3,450.8	8.20
客户二	驱动总成、电源总成	2	10,788.15	11.06			
客户三	电机控制器、DC-DC 转换器、车载充电机、电源总成、驱动电机	3	7,711.37	7.90	1	9,806.94	23.30
客户四	电源总成、电驱总成	4	6,798.06	6.97			
客户五	电机控制器、电源总成、电驱总成、驱动电机	5	6,419.15	6.58	9	1,427.53	3.39
客户六	控制器、电源总成、电驱总成、驱动电机、电子油门踏板及其他		231.16	0.24	3	2,358.97	5.60
客户七	电驱总成		3.69		4	2,196.46	5.22
客户八	电源总成、电驱总成、充电机	8	2,860.78	2.93	5	2,031.1	4.82

与 2020 年相比，2021 年公司前五大客户新增了客户二和客户四，减少了客户六及客户七；而客户一收入占比大幅增加，客户三收入占比有所下降，客户八收入比例保持相对稳定，具体情况如下：

1、客户一为公司 2021 年第一大客户，其于近年来推出的五菱宏光 Mini-EV 迅速占领了 A00 级新能源乘用车市场，2021 年五菱宏光 Mini-EV 的销量已达 426,452 辆，占 A00 级新能源乘用车总销量的 44.25%，奠定了 A00 级新能源乘用车市场龙头地位。公司作为五菱宏光 Mini-EV 驱动系统及电源系统的定点供应商，公司与客户一的合作关系密切。2021 年，公司对客户一营业收入 22,655.37 万元，较 2020 年实现大幅增长 556.53%。

2、客户二为公司 2021 年第二大客户，作为中国造车新势力的头部代表，客户二全年交付智能纯电动汽车 44,157 辆，稳居造车新势力头部梯队，公司 2021 年对客户二营业收入 10,788.15 万元。

3、2021 年公司对客户三营业收入出现下降，主要原因如下：微型低速车与 A00 级新能源乘用车互为短途代步工具替代品，由于五菱宏光 Mini-EV 价格低、质量好，导致消费者对微型低速车需求降低，转而倾向于购买 A00 级新能源乘用车作为代步工具。由于微型低速车市场需求下降，作为微型低速车龙头企业的客户三在 2021 年亦受到一定影响。

4、2021 年公司对客户四营收 6,798.06 万元，客户四为吉利旗下新能源汽车集团旗下公司，得益于公司与吉利系车企一直以来的良好合作，公司于 2021 年开始与客户四开展合作，为其几何功夫牛等车型提供以驱动总成为主的总成产品。

5、客户五 2018 年、2019 年为公司前五大客户，受新能源汽车政策调整及新冠疫情影响，2020 年公司对其销售收入有所下降。2020 年底，大众汽车入股客户五后，加上公司定点车型不断量产，公司对其相关收入有所增长，对客户五营业收入由 2020 年的 1,427.53 万元增长至 2021 年 6,419.15 万元。

6、客户八与公司于 2018 年开始接洽合作，合作时间较长。客户八旗下枫叶汽车定位为小型 SUV，公司为其提供电源总成、驱动总成产品，2020 年为公司第五大客户，2021 年营业收入 2,860.78 万元，营业收入稳步增长。

7、2021 年，公司对客户六和客户七营业收入下降较多，退出前五大客户，主要原因系受行业政策变化，前述客户业务结构调整所致。

二、期后回款

截止 2022 年 4 月 30 日，报告期前五大客户的期末应收款回款情况如下：

单位：万元

客户名称	2021 年 12 月 31 日应收账款账面余额	期后回款金额	期后回款比例 (%)
客户一	939.18	939.18	100.00
客户二	9,552.81	4,990.92	52.25
客户三	3,987.89	1,799.70	45.13
客户四	7,397.93	6,436.36	87.00
客户五	2,399.62	2,399.62	100.00

公司前五大客户期末应收账款余额期后回款情况良好，客户二及客户三期后回款比例较低，主要受新冠疫情影响，部分到期款尚未及时收回，公司已经加紧催收力度。公司前五大客户款项整体回收不存在重大风险。公司按照企业会计准则要求对应收款项按照预期信用损失法合理

计提坏账准备。

年审会计师核查及核查意见

一、核查过程

1、获取公司报告期内前五大客户销售明细，核查销售收入及回款，分析期末应收账款余额的合理性；

2、与上年前五大销售客户对比分析，核查变动的原因。

二、核查意见

公司报告期内前五大客户销售的具体商品名称、销售金额及占比，期后回款情况，与会计师核查过程中了解的情况不存在重大不一致情形；与上年同期相比未发生较大变化。

问题三

报告期末，公司存货账面余额为 65,701.66 万元，较期初增长 156.99%，占资产总额的 32.93%，较期初增长 9.5 个百分点；存货周转率为 1.20，较去年同期下降 24.72%；本期计提存货跌价准备 628.39 万元，转回或转销 503.62 万元。

(1) 请补充说明公司各类存货的构成明细、库龄、存放状况、是否与在手订单对应，本期存货跌价准备发生转回或转销的原因，与以前年度相关情况是否一致，期末存货余额及占资产总额的比例大幅增长、存货周转率下降的原因及合理性，是否符合行业惯例。

(2) 请结合市场环境、公司整体经营情况的变化、产品定价模式、售价与成本价格变动、同行业可比公司存货跌价准备计提情况，进一步说明公司本期及以前期间存货跌价准备计提是否合理、充分，是否能够充分反映存货整体质量。

请年审会计师核查并发表明确意见，说明针对公司期末存货的盘点情况，存货账面价值真实性、准确性，跌价准备计提的合理性、充分性所实施的审计程序、获取的审计证据及审计结论。

回复：

一、请补充说明公司各类存货的构成明细、库龄、存放状况、是否与在手订单对应，本

期存货跌价准备发生转回或转销的原因，与以前年度相关情况是否一致，期末存货余额及占资产总额的比例大幅增长、存货周转率下降的原因及合理性，是否符合行业惯例。

(一) 请补充说明公司各类存货的构成明细、库龄、存放状况、是否与在手订单对应；

1、公司各类存货的构成明细

2021 年末，公司存货账面原值余额为 65,701.66 万元，主要为原材料、发出商品和库存商品等，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
原材料	30,314.53	46.14	12,128.47	47.44
发出商品	13,286.21	20.22	3,915.30	15.31
库存商品	9,531.60	14.51	5,756.16	22.52
在产品	5,286.05	8.05	1,399.87	5.48
半成品	3,490.67	5.31	1,328.72	5.20
委托加工物资	2,372.67	3.61		
合同履约成本	1,419.92	2.16	1,036.86	4.06
合计	65,701.66	100.00	25,565.38	100.00

(1) 原材料按类别分类情况

2021 年末，公司原材料账面原值余额 30,314.53 万元，占存货账面余额比例为 46.14%，具体原材料分类情况如下：

单位：万元

物料类别	2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
电子器件	18,528.97	61.12	7,406.75	61.07
电机类材料	176.40	0.58	1,401.25	11.55
结构件	5,834.58	19.25	1,533.40	12.64
PCB 板	1,817.98	6.00	504.75	4.16
接插件	1,322.49	4.36	491.62	4.05
线材	782.69	2.58	289.61	2.39
辅料	268.30	0.89	172.02	1.42
保险类	236.00	0.78	97.79	0.81

外购成品	341.38	1.13	186.78	1.54
包材	33.67	0.11	37.51	0.31
其他	972.05	3.21	6.99	0.06
合计	30,314.53	100.00	12,128.47	100.00

报告期各期末,公司原材料结构整体未发生较大变化,主要仍以电子器件为主,包括芯片、IGBT、MOSFET 等;其次为电机类材料,包含漆包线、硅钢片及永磁体等;再者为结构件,包含底板、外壳等。上述材料多属于受大宗商品价格变动影响较大或因芯片荒出现紧缺情形且为生产所需主要原材料,公司为保证在手订单及未来正常生产经营,增加该等原材料的备货及战略储备,因此公司 2021 年末存货原材料余额较 2020 年末有较大幅度的增长。

(2) 发出商品及库存商品按产品类别分类情况

截至 2021 年末,公司库存商品及发出商品合计金额为 22,817.82 万元,较 2020 年 12 月末增长 135.93%,库存商品及发出商品具体按产品类别分类情况如下:

单位:万元

项目	2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
电机控制器	6,973.67	30.56	6,059.48	62.65
驱动总成	6,797.70	29.79	1,735.59	17.95
电源总成	6,898.00	30.23	792.98	8.20
DC-DC 转换器	428.11	1.88	394.14	4.08
车载充电机	462.24	2.03	501.18	5.18
驱动电机	533.18	2.34	121.24	1.25
电子油门踏板及其他	724.91	3.18	66.84	0.69
合计	22,817.82	100.00	9,671.46	100.00

2021 年末,公司库存商品及发出商品余额按产品类型分类与收入产品结构基本匹配,主要为电机控制器和驱动总成、电源总成。公司库存商品及发出商品快速增加主要系公司经营规模扩大,在手订单增多,公司加大生产所致。

2、存货库龄、存放状况

2021 年末,公司存货库龄分布情况如下:

单位:万元

库龄	2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)

1 年以内	62,659.35	95.37	20,501.63	80.19
1 年以上	3,042.30	4.63	5,063.76	19.81
合计	65,701.66	100.00	25,565.38	100.00

2021 年末，1 年以内库龄存货占比达 95.37%，大部分存货库龄均在 1 年以内，存放状况良好，不存在库存积压、毁损等情况。

3、在手订单情况

受益于良好的行业景气度，自 2019 年开始，公司的收入规模逐年提升。截至 2022 年 1 月 31 日，公司在手订单金额为 13.45 亿元；截至 2022 年 3 月 25 日，公司在手订单金额为 17.26 亿元，具体情况下表所示：

单位：万元

项目	车型				产品功率			合计	
	A0 至 C 级	A00 级	特种车	低速车	大功率 (70kW 以上)	中功率 (10kW 至 70kW)	小功率 (10kW 以下)		
总成本类 订单	金额	69,491.75	47,948.98	6,391.71	1.76	69,491.75	54,309.92	32.53	123,834.20
	占比 (%)	40.26	27.78	3.70	0.00	40.26	31.47	0.02	71.75
非总成本类 订单	金额	3,353.40	30,289.29	8,505.15	6,619.06	3,438.36	35,183.74	10,144.79	48,766.89
	占比 (%)	1.94	17.55	4.93	3.83	1.99	20.38	5.88	28.25
合计	金额	72,845.15	78,238.27	14,896.86	6,620.82	72,930.11	89,493.66	10,177.32	172,601.09
	占比 (%)	42.20	45.33	8.63	3.84	42.25	51.85	5.90	100.00

如上表，截至 2022 年 3 月 25 日在手订单中，总成本类订单金额合计 123,834.20 万元、占比 71.75%，非总成本类订单金额合计 48,766.89 万元、占比 28.25%。具体到车型而言，在手订单中 A0 至 C 级车的订单金额为 72,845.15 万元、占比 42.20%，A00 级与特种车的订单金额合计为 93,135.13 万元，占比 53.96%；具体到产品功率而言，总成本类订单主要为中大型功率产品，非总成本类订单主要为中小型功率产品，随着在手订单陆续组织生产并实现销售，预计公司将迎来长足的发展。

(二) 本期存货跌价准备发生转回或转销的原因，与以前年度相关情况是否一致

公司于资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，当存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，待该存货销售或者处置时，计提的存货跌价同时转销。2020 年、2021 年公司转销的存货跌价准备金额分别为 620.92 万元、503.62 万元，2021 年度公司的存货跌价准备与以前年度保持一致。

（三）期末存货余额及占资产总额的比例大幅增长、存货周转率下降的原因及合理性，是否符合行业惯例

公司存货余额快速增长，导致存货余额及占资产总额的比例大幅增长、存货周转率下降，主要原因系受益于下游新能源汽车行业快速发展，公司业务规模不断扩大，下游市场需求带动公司销售订单不断增加，存货相应增加；同时因新冠疫情导致国际大宗商品及芯片等材料供需错配，公司加大核心原材料采购储备，存货规模随之增长，具体情况如下：

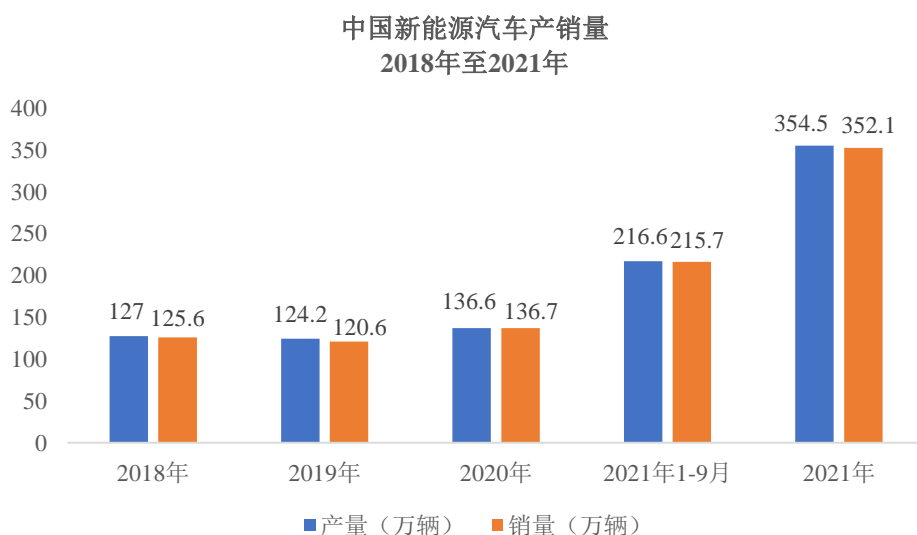
1、下游市场需求旺盛带动公司在手订单增加

（1）下游新能源汽车行业快速发展，市场需求旺盛

公司产品主要应用于新能源汽车等领域，为新能源汽车的核心零部件之一。公司处于新能源汽车行业的中游环节，与下游新能源汽车行业发展息息相关。

在国家政策大力支持的环境下，近年来我国新能源汽车行业发展迅速，凭借完善且富有竞争力的供应链体系，在全球汽车电动化趋势中脱颖而出，成为全球主要的新能源汽车市场之一。这为我国新能源汽车动力系统核心零部件企业带来了全新的机遇，我国企业有望通过研发创新最终胜出。

受宏观环境影响，2019 年新能源汽车产销量增速有所放缓，行业进入调整期。2020 年至今，我国新能源汽车行业再次快速增长，产销两旺；2021 年，新能源汽车产销量分别达到 354.5 万辆和 352.1 万辆，较 2020 年分别增长 159.52%和 157.57%。



数据来源：中国汽车工业协会

目前我国新能源汽车正处于加速渗透阶段，根据乘联会公布数据，2017 年我国新能源汽车的渗透率仅为 2.2%。到 2021 年，新能源乘用车国内零售渗透率已达 14.8%，12 月单月渗透率更是达到 22.6%，单月数据已达到《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》中提出的“2025 年新能源汽车新车销售量达到汽车新车销售总量的 20%左右”的发展目标。根据乘联会预测，原来预期 2022 年新能源乘用车销量 480 万辆，目前也调整到 550 万辆以上，新能源乘用车渗透率预期达到 25%左右。2022 年新能源汽车有望突破 600 万辆，新能源汽车渗透率在 22%左右。

随着各地政府陆续出台多项优惠政策，积极引进新能源汽车产业落地，新能源汽车产业上下游企业正处于产能快速扩张期，公司所处的新能源汽车动力系统核心零部件行业也将迎来市场快速发展的机遇。

（2）经营规模扩大、在手订单增加

公司采用订单式生产模式，按照客户订单来组织存货管理。为了最大程度满足不断变化的市场需求，采购部门根据销售中心和计划管理部的滚动月需求预测和周排产计划，不断与外部供方调整供货计划，辅之以适量的核心物料安全库存，高效柔性的保障新能源汽车整车客户的交付需求。

随着下游新能源汽车行业快速发展，市场需求旺盛，公司经营规模不断扩大，2020 年和 2021 年，公司分别实现营业收入 42,096.69 万元和 97,579.98 万元，同比分别增长 32.18%和 131.80%。同时，公司在手订单持续增加，截至 2022 年 1 月 31 日，公司在手订单金额约 13.45 亿元。为顺应快速增长的市场需求，公司积极加大生产力度，受此影响，截至 2021 年 12 月 31 日，公司库存商品、发出商品及在产品合计金额 28,103.86 万元，较 2020 年末增长 132.11%；公司原材料余额为 30,314.53 万元，较 2020 年末增长 149.95%。

综上所述，受益于下游新能源汽车行业快速发展，公司业务规模不断扩大，下游市场需求带动公司销售订单不断增加，存货相应增加。

2、原材料紧缺及价格上涨

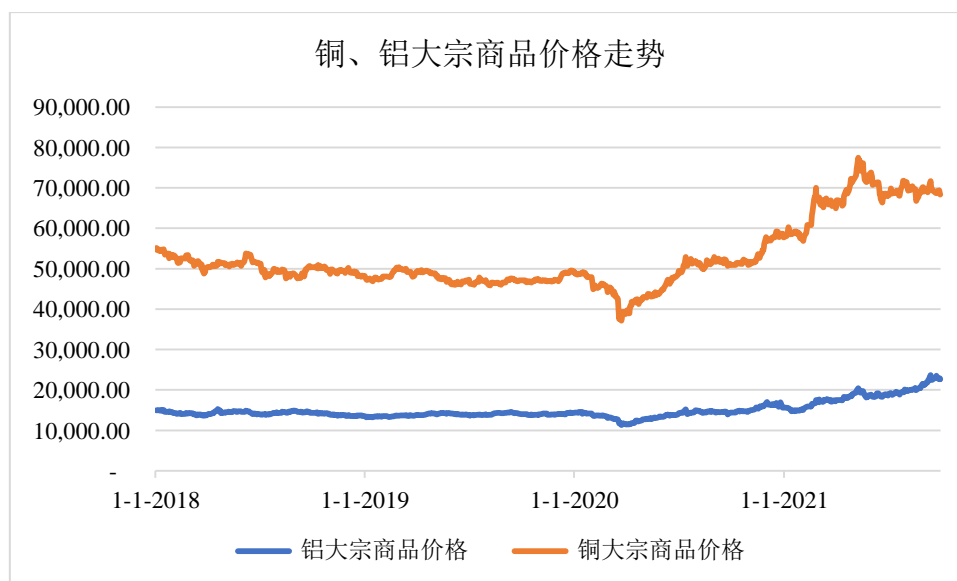
公司产品原材料主要为电子器件、结构件、PCB 板、接插件及硅钢片、漆包线、减速箱总成等。其中，电子元器件占成本比重较高，主要包括各种芯片、功率半导体、电容器等。截至 2021 年 12 月 31 日，公司存货中原材料余额为 30,314.53 万元，较 2020 年末增加 18,186.06 万元，增幅为 149.95%，具体情况如下：

（1）芯片、功率半导体紧缺

受全球芯片紧缺等因素影响，公司生产所需的芯片、功率半导体等材料涨价明显。且部分原材料供货周期也有所延长，如进口芯片、IGBT、MOSFET 供货周期由原来的 3 个月增加至 10-12 个月。为保障正常生产经营，公司积极拓宽采购渠道，加大上述原材料储备力度。

（2）大宗原材料涨价

报告期内，与公司原材料有较大相关的铜、铝大宗商品价格走势如下所示：



数据来源：上海期货交易所合约收盘价

由上图可见，受新冠疫情影响，2020 年第二季度以来国际大宗商品价格波动加大，尤其是 2021 年随着市场需求逐渐恢复正常，上游铜、铝等大宗商品价格持续上涨，并保持高位波动，直接增加公司采购底板、外壳、漆包线、硅钢片等原材料的成本。

综上所述，期末存货余额及占资产总额的比例大幅增长、存货周转率下降的原因，主要为一方面下游市场需求旺盛，公司经营规模扩大，在手订单增加，公司加大生产；另一方面公司加大战略储备以应对原材料价格持续上涨及短缺风险，公司存货余额增长具有合理性，符合行业惯例。

二、请结合市场环境、公司整体经营情况的变化、产品定价模式、售价与成本价格变动、同行业可比公司存货跌价准备计提情况，进一步说明公司本期及以前期间存货跌价准备计提是否合理、充分，是否能够充分反映存货整体质量

（一）2021 年度公司市场环境变化情况及公司整体经营情况

2020 年以来，我国新能源汽车行业快速增长，产销两旺；2021 年，新能源汽车产销量分

别达到 354.5 万辆和 352.1 万辆，较 2020 年分别增长 159.52%和 157.57%。随着下游新能源汽车行业快速发展，市场需求旺盛，公司经营规模不断扩大，2020 年和 2021 年，公司分别实现营业收入 42,096.69 万元和 97,579.98 万元，同比分别增长 32.18%和 131.80%，公司营业规模正在快速增长。

（二）公司产品定价模式、售价与成本价格变动情况

报告期内，公司主要产品为电机控制器、DC-DC 转换器、车载充电机、驱动总成和电源总成等，公司产品定价主要为“成本加成”和“市场报价竞标”相结合的方式，即首先估计单位产品的变动成本，然后再估计固定费用，并按照预期产量将固定费用分摊至单位产品，加上单位变动成本、目标利润额及相关税费等，得出最终定价。此外，公司还根据市场行情及同行业报价等因素综合衡量，最终确定产品价格。报告期内，公司产品定价模式未发生变更，但由于产品售价大多在定点阶段确定，而公司产品从定点至量产阶段一般超过一年，期间原材料价格波动将影响产品毛利率。

公司 2021 年主要产品销售单价情况如下：

单位：元/台套

产品名称	2021 年	2020 年
电机控制器	709.65	552.39
驱动总成	6,630.87	5,217.85
电源总成	1,321.89	2,529.91
DC-DC 转换器	156.41	150.02

从上表可见，公司 2021 年度，电机控制器、驱动总成单价呈现上升趋势，电源总成单价下降，DC-DC 转换器保持平稳，具体原因如下：

（1）电机控制器

2021 年，公司电机控制器平均销售单价有所上升，主要系产品结构差异所致。2019-2020 年，公司电机控制器产品主要应用于微型低速车领域，销量占比较高。随着五菱宏光 MINI-EV 等车型的成功热销上市，公司 A00 级及以上新能源汽车适用产品销量占比由 2020 年的 15.02% 上升至 2021 年的 32.67%。同时，公司加大市场开拓力度，丰富产品的应用场景，加快电机控制器在新能源特种车等新兴领域推广应用。随着前述单价较高的两个领域电机控制器收入占比的不断上升，导致 2021 年公司电机控制器平均销售单价有所上升。

（2）驱动总成

2021 年，驱动总成产品平均销售单价有所上升，主要原因系驱动总成高集成类产品结构占比提升所致。随着总成产品技术发展，公司在“三合一”驱动总成产品的基础上，逐步开发出“五合一”、“六合一”融合驱动总成与电源总成的多合一总成产品，该融合架构的动力系统在行业内已具备相当的竞争优势，公司换电版本的“五合一”驱动总成产品平均销售单价约为 6,900 元/台。公司的第三代“集成芯”产品，目前主要用于 A 级及以上大功率车型，产品单价也有所提升。高集成类产品结构占比和产品的单价提升，导致驱动总成平均销售单价上升。

(3) 电源总成

2021 年度电源总成销售单价下降较大，主要系产品定点量产的合作厂商及其主推车型变动造成产品结构差异所致，具体为：2020 年公司电源总成以 SUV 使用的三合一高功率总成产品为主，平均销售单价较高；2021 年公司电源总成以如五菱宏光 Mini-EV 为代表的 A00 级新能源汽车使用三合一低功率总成产品或二合一电源总成产品为主，平均销售单价相对较低，导致 2021 年平均单价较低。

公司 2021 年度采购的主要原材料单价变动情况如下：

单位：元/件

物料分类	物料名称	2021 年		2020 年	
		均价	变动幅度 (%)	均价	变动幅度 (%)
电子器件	IGBT	23.01	22.87	18.72	-23.63
电子器件	MOSFET	3.54	26.08	2.81	-15.70
电子器件	芯片	2.66	20.11	2.21	-47.58
结构件	底板	36.56	55.71	23.48	-8.00
结构件	外壳	23.95	80.22	13.29	-25.11
电机类	漆包线	70.14	28.76	54.47	3.27
电机类材料	硅钢片	12.16	46.05	8.33	1.13
电机类材料	永磁体	6.16	7.27	5.75	36.94

注：上表中金额为不含税金额。

从上表可见，报告期内主要物料采购价格存在较大的波动，主要受我国半导体国产替代及国际大宗材料价格波动等因素影响，具体如下：

2019 年以来，我国半导体元器件行业加快国产替代步伐，国产元器件产品价格相对较低，导致 2020 年公司电子器件类材料价格出现不同程度的下滑。2021 年，受全球芯片短缺等因素影响，电子器件类材料价格上涨明显。由于电子器件类材料涉及的规格众多，尤其是 2020 年

以来陆续出现的芯片荒，导致整个供应链生态受到较大的影响。

（三）结合同行业可比公司存货跌价准备计提情况，进一步说明公司本期及以前期间存货跌价准备计提是否合理、充分，是否能够充分反映存货整体质量

公司已按企业会计准则要求制定了存货跌价准备计提政策，公司存货跌价准备计提政策与同行业上市公司对比情况如下：

项目	存货跌价准备计提政策
欣锐科技	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。 直接用于出售的存货，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；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
英威腾	在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。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。 存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。 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。
蓝海华腾	在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。
大洋电机	年末存货按成本与可变现净值孰低原则计价；年末，在对存货进行全面盘点的基础上，对于存货因遭受毁损、全部或部分陈旧过时或销售价格低于成本等原因，预计其成本不可收回的部分，提取存货跌价准备。库存商品及大宗原材料的存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取；其他数量繁多、单价较低的原辅材料按类别提取存货跌价准备。 库存商品、在产品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，其可变现净值按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；用于生产而持有的材料存货，其可变现净值按所生产的库存商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；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；企业持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为基础计算。
正海磁材	在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。 可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。直接用于出售的存货，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；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值。
公司	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，

	应当计提存货跌价准备。 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。
--	---

由上表可见，公司存货跌价准备计提政策与同行业上市公司基本一致。

2021 年末，公司与同行业可比上市公司存货跌价准备计提比例对比情况如下：

公司	存货跌价准备计提比例 (%)
欣锐科技	16.01
英威腾	2.99
蓝海华腾	15.02
大洋电机	13.53
正海磁材	1.40
行业平均水平	9.87
英搏尔	2.10

因各家同行业可比公司新能源业务占比有所差异，各公司存货跌价准备计提比例有所不同。上述同行业可比公司中，公司计提比例与英威腾、正海磁材相近，低于欣锐科技、蓝海华腾、大洋电机，其中 2020 年欣锐科技受新能源汽车行业洗牌造成含 ZT 汽车、HC 汽车等十几家公司的主机厂客户陷入经营困境的影响，其新增计提存货跌价准备 9,363.33 万元；2021 年蓝海华腾主要系转让杭州蓝海永辰科技有限公司 41% 股权，不再对其具有控股权，不再纳入公司财务报表合并范围，导致其存货同比下降；大洋电机新能源业务占比低于 50%，以上三家不具有可比性；扣除上述三家，可比公司存货跌价计提比例平均为 2.01%，与公司差异不大。

综上所述，公司所处新能源汽车行业正在快速增长，产销两旺，公司营业规模也在不断扩大，公司存货库龄以一年内为主，公司在手订单充足，存货跌价准备计提比例与同行业可比上市公司也不存在重大差异，公司已按照会计准则要求制定并执行存货跌价准备计提政策，因此公司本期及以前期间存货跌价准备计提合理、充分，能够充分反映存货整体质量。

年审会计师核查及核查意见

一、核查过程

1、取得发行人存货相关的管理制度、报告期各期末存货分类汇总表、库龄表，分析发行人各期末存货变动的合理性，与在手订单规模是否匹配；

2、访谈发行人财务总监，了解报告期各期末存货变动原因及合理性；

3、查阅发行人的会计政策，了解并判断发行人存货跌价准备计提方法的合理性；了解存货跌价准备发生转回或转销的原因，核查与以前年度相关情况是否一致，是否具有合理性；

4、获取发行人在手订单情况，分析和核查公司期末存货余额及占资产总额的比例大幅增长、存货周转率下降的原因及合理性；

5、结合公司市场环境、整体经营情况的变化、产品定价模式、售价与成本价格变动，并与同行业可比上市公司进行比较，分析公司存货跌价准备计提充分性、合理性；

6、于资产负债表日对公司存货进行实地监盘和抽盘，具体盘点情况如下：

单位：万元

项目	期末原值	监盘金额	监盘比例 (%)	抽盘金额	抽盘比例 (%)
原材料	30,314.53	30,314.53	100.00		
委托加工物资	2,372.67	2,174.04	91.63		
在产品	5,286.05	5,127.27	97.00		
库存商品	9,531.60	9,437.96	99.02	8,337.40	87.47
半成品	3,490.67	3,490.67	100.00	3,382.01	96.89
发出商品	13,286.21	4,924.04	37.06		
合同履约成本	1,419.92				
合计	65,701.66	55,468.51	84.42	11,719.41	17.84

会计师通过资产负债表日对公司盘点进行监盘和抽盘，公司存货实际盘点数量与公司存货明细账账实相符，公司存货管理规范，存放状态良好。

二、核查意见

经核查，年审会计师认为：

公司各类存货的构成明细、库龄、存放状况及计提存货跌价情况，与会计师核查过程中了解的情况不存在重大不一致情形；期末存货余额及占资产总额的比例大幅增长、存货周转率下降的主要原因为公司在手订单增加及应对原材料价格持续上涨及短缺风险增加存货储备所致，具有合理性，符合行业惯例；公司存货跌价计提充分、合理；会计师通过资产负债表日对公司盘点进行监盘和抽盘，公司存货实际盘点数量与公司存货明细账账实相符，公司存货管理规范，存放状态良好，能够充分反映存货整体质量。

问题四

报告期内，公司收到的其他与经营活动有关的现金 7,658.78 万元，其中收到往来款 5,690.90 万元，同比增长 609.40%；公司支付的其他与经营活动有关的现金 10,628.68 万元，其中付现费用、支付往来款 10,607.49 万元，同比增长 154.26%。请补充列示公司收到及支付的前述款项的原因、交易对方、具体金额、款项性质，较去年同期大幅增长的原因及合理性；交易对方与公司、控股股东、实际控制人、董监高、5%以上股东是否存在关联关系，是否存在资金占用或财务资助的情形。

请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、公司收到的其他与经营活动有关的现金款项的原因、交易对方、具体金额、款项性质，较去年同期大幅增长的原因及合理性

(一) 2021 年度公司收到的其他与经营活动有关的现金情况如下：

单位：万元

项目	本期金额	上期金额	变动幅度 (%)
政府补助	1,861.91	2,980.33	-37.53
收往来款	5,690.90	802.21	609.40
利息收入	105.98	145.52	-27.18
合计	7,658.78	3,928.07	94.98

公司收到的其他与经营活动有关的现金，主要为收到的政府补助、收到的往来款及银行存款的利息收入，2020 年、2021 年金额分别为 3,928.07 万元、7,658.78 万元，增长百分比为 94.98%，增长的主要原因为收到的往来款大幅度增加所致。

(二) 2021 年度公司收到的往来款情况如下：

单位：万元

序号	项目	2021 年	2020 年
1	姜桂宾借款	3,800.00	
2	政府合作补助项目代收款	450.00	
3	硅钢片边角料、废品销售	311.44	
4	投标保证金	253.00	

5	代收期权行权个人所得税款	122.26	
6	员工还备用金	754.19	532.74
7	租赁厂房收到的押金		269.47
合计		5,690.90	802.21

由上表可知，本年度公司收到的往来款大幅度增加，主要是公司实际控制人姜桂宾借给公司款项 3,800.00 万元以满足经营对流动资金的需求及合作政府补助项目代收款 450.00 万元等造成的，其中姜桂宾借给公司款项 3,800.00 万元，截止 2021 年末已累计偿还 2,400.00 万元，余额 1,400.00 万元，已在年报关联方资金拆借中进行了充分披露。

二、公司支付的其他与经营活动有关的现金的原因、交易对方、具体金额、款项性质，较去年同期大幅增长的原因及合理性

（一）2021 年度公司支付的其他与经营活动有关的现金情况如下：

单位：万元

项目	本期金额	上期金额	变动幅度(%)
付现费用、支付往来款	10,607.49	4,171.94	154.26
押金质保金	21.19	6.00	253.20
合计	10,628.68	4,177.94	154.40

2021 年度公司支付的其他与经营活动有关的现金，主要为付现费用、支付往来款，2020 年、2021 年金额分别为 4,117.94 万元、10,607.49 万元，增长百分比为 154.26%，增长的主要原因为付现费用、支付往来款大幅度增加所致。

（二）2021 年度公司付现费用、支付往来款的现金情况如下：

单位：万元

序号	款项性质	2021 年	2020 年	变动幅度(%)
1	偿还姜桂宾借款	2,400.00	0.00	
2	研发模具费、检测费、调试费等	2,246.40	854.17	162.99
3	租赁费、水电费及物业管理费	1,370.04	768.38	78.30
4	员工备用金	1,174.34	889.42	32.03
5	运费、快递费等	1,082.83	397.40	172.48
6	日常差旅费、业务招待费	955.32	548.91	74.04
7	办公费	713.67	548.52	30.11
8	政府合作补助项目代收款支付	450.00	0.00	
9	中介服务费	214.89	165.14	30.13

合计	10,607.49	4,171.94	154.26
扣除偿还姜桂宾借款、合作政府补助项目代收款支付后金额	7,757.49	4,171.94	85.94

由上表可知，本年度公司付的其他与经营活动有关的现金同比增长 154.40%，主要是偿还实际控制人姜桂宾借款，以及随着本期营业规模大幅度增加，导致销售费用、管理费用、研发费用均大幅度增加，2021 年度实现营业收入 9.76 亿元，2020 年为 4.21 亿元，同比增长 131.80%，本年度公司支付的其他与经营活动有关的现金，扣除偿还姜桂宾借款、政府合作补助项目代收款支付后，金额同比增长 85.94%，增长幅度小于营业收入增长率，具有合理性。

三、交易对方与公司、控股股东、实际控制人、董监高、5%以上股东是否存在关联关系，是否存在资金占用或财务资助的情形

上述交易，涉及公司与关联方的交易情况如下：

1、关联租赁情况

单位：元

出租方名称	租赁资产种类	本期金额			上期金额	
		简化处理的短期租赁和低价值资产租赁的租金费用以及未纳入租赁负债计量的可变租赁付款额	支付的租金	增加的使用权资产	承担的租赁负债利息支出	确认的租赁费
山东亿华	厂房租赁		201,500.00	1,373,449.33	23,608.86	

2、关联方资金拆借

关联方	拆借金额	起始日	到期日
拆入			
姜桂宾	2,000.00 万元	2021 年 8 月 11 日	2021 年 12 月 24 日
姜桂宾	1,800.00 万元	2021 年 11 月 11 日	2022 年 5 月 10 日

除上述关联方交易外，收到的其他与经营活动有关的现金及支付的其他与经营活动有关的现金的交易对方与公司、控股股东、实际控制人、董监高、5%以上股东不存在关联关系，不存在资金占用或财务资助的情形。上述交易也均在关联方及关联方交易中充分披露。

年审会计师核查及核查意见

一、核查过程

1、获取公司现金流序时账，核查公司现金流的分类与列报的准确性；

- 2、编制现金流核对底稿，复核公司现金流量表的准确性；
- 3、获取公司关联方名单及关联方交易明细，核查关联方及关联方交易披露的完整性；

二、核查意见

经核查，年审会计师认为：

公司收到的其他与经营活动有关的现金、支付的其他与经营活动有关的现金变动情况，与会计师核查过程中了解的情况不存在重大不一致情形；交易对方除年报中已经披露的关联方及关联方交易外，其他交易对方与公司、控股股东、实际控制人、董监高、5%以上股东不存在关联关系，不存在资金占用或财务资助的情形。

问题五

报告期内，公司向实际控制人配偶控制的山东亿华、珠海亿华出售电机控制机等产品，交易金额合计 222.57 万元，超过审议的关联交易额度。

(1) 请补充说明公司与山东亿华、珠海亿华的交易背景、具体销售内容、销售单价、结算政策，前述公司是否为公司代销产品，公司与其开展关联交易的必要性，是否存在其他利益安排。

(2) 请结合公司与山东亿华、珠海亿华业务范围、主要客户情况等，说明是否存在同业竞争情形。

(3) 请补充说明公司与其他关联方发生关联交易金额是否超过审议额度，超过部分是否按规定履行审议程序。

请年审会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、请补充说明公司与山东亿华、珠海亿华的交易背景、具体销售内容、销售单价、结算政策，前述公司是否为公司代销产品，公司与其开展关联交易的必要性，是否存在其他利益安排

英搏尔是一家专注于新能源汽车动力域研发、生产的领军企业。公司主营产品为新能源汽车驱动总成及电源总成。创新的“集成芯”技术，使产品具有高效能、轻量化、低成本等显著

优势，并达成与国内（外）知名车企的长期合作。同时，公司的产品在电动工程机械、电动专用车等领域也获得广泛应用。

山东亿华、珠海亿华的主营业务为城市环卫保洁电动车辆和游览观光电动车辆的生产、研发、销售及服务。

公司生产的电机控制器、电机等产品符合山东亿华、珠海亿华对产品的功能、性能、质量和价格要求，因此，公司与山东亿华、珠海亿华签订了相关的购销合同。主要产品情况如下：

产品名称	规格型号	定价原则	应用产品
吸扫控制器	3336-7420	市场价格	城市环卫保洁电动车辆
行走控制器	3336-7420	市场价格	城市环卫保洁电动车辆
油泵控制器 3526	72V/275A	市场价格	城市环卫保洁电动车辆
地毯式加速器	APM013H2 (PD2500-002 常规地板+4P 防水线束)	市场价格	城市环卫保洁电动车辆
CH4100 充电机	CH4100-7230G (EW4DS1800L-输出线 600mm)	市场价格	城市环卫保洁电动车辆
继电器	GL250ASANA	市场价格	城市环卫保洁电动车辆
继电器	GL50ABANA	市场价格	城市环卫保洁电动车辆
继电器	GLK20AB	市场价格	城市环卫保洁电动车辆
DC2250-7212 隔离型 DC 转换器 EWDCB	72V30A600W (两插)	市场价格	城市环卫保洁电动车辆
系统接口板	YH_SDC_C1_V1.0	市场价格	城市环卫保洁电动车辆
控制器 3903	320V270A	市场价格	游览观光电动车
电源三合一	PSU6625-336	市场价格	游览观光电动车
电机	PM22H213	市场价格	游览观光电动车
CH4110 充电机	CH4110-7230G 国轩锂电配套	市场价格	城市环卫保洁电动车辆

货款结算周期一般为每月结算一次，信用期主要为 90 天，产品销售的款项结算方式包括银行转账和票据结算。

山东亿华、珠海亿华采购公司产品是为了生产城市环卫保洁电动车辆和游览观光电动车辆，以及售后维修，不存在为公司代销产品的情形。

山东亿华、珠海亿华与公司的关联交易均是公司日常经营性交易，交易遵循市场化原则，是公司业务发展及生产经营的正常所需，此部分交易有利于公司持续稳定经营，促进公司发展，是合理且必要的。不存在其他利益安排。

二、请结合公司与山东亿华、珠海亿华业务范围、主要客户情况等，说明是否存在同业

竞争情形

公司与山东亿华、珠海亿华的业务范围如下：

公司名称	经营范围
英搏尔	电气产品、电子元器件及产品、机动车零部件、计算机软硬件的开发、生产、加工（限制和禁止类除外）、销售；五金交电、蓄电池的批发、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）。技术服务。
山东亿华	一般项目：工业自动控制系统装置制造；智能车载设备制造；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；工业机器人制造；电池制造；智能基础制造装备制造；电机及其控制系统研发；机械设备研发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；智能基础制造装备销售；人工智能硬件销售；智能机器人销售；机械设备销售；机械零件、零部件销售；特种设备销售；非居住房地产租赁；办公设备租赁服务；特种设备出租；机械设备租赁；租赁服务（不含许可类租赁服务）。（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：特种设备制造；道路机动车辆生产。（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）
珠海亿华	环保设备、机电设备、清洁设备、新能源环卫专用车、旅游观光车及相关配件的生产、研发、技术服务、销售和售后服务、修理修配（不含实行汽车品牌销售管理的汽车）。

公司主营产品为新能源汽车驱动总成及电源总成。

山东亿华、珠海亿华的主营产品为城市环卫保洁电动车辆和游览观光电动车辆。

公司 2021 年度前五大客户为：

序号	客户名称
1	客户一
2	客户二
3	客户三
4	客户四
5	客户五

山东亿华 2021 年度前五大客户为：

序号	客户名称
1	客户 A
2	客户 B
3	客户 C
4	客户 D
5	客户 E

珠海亿华 2021 年度前五大客户为：

序号	客户名称
----	------

1	客户 a
2	客户 b
3	客户 c
4	客户 d
5	客户 e

公司与山东亿华、珠海亿华的主要客户不存在重合的情形。

综上所述，公司与山东亿华、珠海亿华不存在同业竞争的情形。

三、请补充说明公司与其他关联方发生关联交易金额是否超过审议额度，超过部分是否按规定履行审议程序

公司于 2021 年 3 月 15 日召开第二届董事会第十六次会议和第二届监事会第十五次会议，审议通过了《关于公司 2021 年度日常关联交易预计的议案》，预计公司 2021 年度向珠海亿华出售商品金额不超过 200 万元（不含税），独立董事发表了事前认可意见和同意的独立意见。

公司实际控制人姜桂宾配偶王少翠于 2021 年 4 月 13 日设立了山东亿华，并将部分珠海亿华的业务转移到山东亿华，并取得了超过年初预计的销售业绩，带动了公司对珠海亿华、山东亿华的销售商品的金额超过了预计金额，实际发生情况如下表所示：

单位：万元

关联方	关联交易内容	2021 年度实际发生额
珠海亿华	出售商品	122.24
山东亿华	出售商品	100.33

公司于 2022 年 4 月 21 日召开第三届董事会第九次会议和第三届监事会第九次会议，审议通过了《关于公司 2022 年度日常关联交易预计的议案》，对上述关联交易进行了确认。

公司 2021 年度与其他关联方发生的关联交易情况如下：

关联方	关联关系	关联交易内容	本期金额（元）
张英伟	副总经理郑小梅弟弟郑成俊的配偶	出售商品	86,471.65
青岛艾格威科技有限公司	副总经理郑小梅弟弟郑成俊及其配偶控制的公司	出售商品	37,168.13

注：副总经理郑小梅已于 2022 年 5 月 5 日离任。

根据公司《章程》规定，“公司与关联自然人发生的交易金额在 30 万元以上的关联交易；及公司与关联法人发生的交易金额在 100 万元以上，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”应当提交董事会审议。

公司与张英伟、青岛艾格威科技有限公司发生的关联交易金额未达到需要董事会审议的额度，不需要经过董事会审议。

年审会计师核查及核查意见

一、核查过程

1、获取公司报告期内关联方及关联方交易明细，分析关联方交易的合理性和必要性，是否存在其他利益安排等；

2、了解公司与山东亿华、珠海亿华的交易背景，获取交易具体销售内容、销售单价、结算政策，核查销售产品是否为公司代销产品，核查交易的合理性和必要性，是否存在其他利益安排；

3、了解公司关于公司与其他关联方发生关联交易的相关规定，核查关联交易金额是否超过审议额度，超过部分是否按规定履行审议程序等。

二、核查意见

经核查，年审会计师认为：

公司与山东亿华、珠海亿华等关联交易情况，与会计师核查过程中了解的情况不存在重大不一致情形；公司与山东亿华、珠海亿华的关联交易均是公司日常经营性交易，销售产品为公司主营业务产品，不是公司代销产品，公司与其开展关联交易具有合理性，不存在其他利益安排，不存在同业竞争情形；公司与其他关联方发生关联交易金额未超过审议额度。

问题六

公司 2021 年度利润分配方案为以 2021 年度权益分派实施时股权登记日的总股本为基数，每 10 股派发现金红利 0.60 元，以资本公积金向全体股东每 10 股转增 9 股。

(1) 请结合公司产品的市场竞争力，公司近三年营业收入、净利润、净资产、每股收益变化及原因，业绩增长的可持续性 & 未来发展战略，详细说明利润分配方案的确定依据及其合理性，与公司业绩成长是否匹配。

(2) 请说明公司筹划本次利润分配方案的具体过程，包括提议人、参与筹划人、内部审计及决策程序等，以及公司在信息保密和防范内幕交易方面所采取的措施，相关内幕信息知情人员及其近亲属在利润分配方案披露前一个月内买卖公司股票情况，并核实是否存在信息

泄露和内幕交易情形。

(3) 请说明公司董监高在最近三个月内是否有减持计划，利润分配方案披露前一个月内公司接受媒体采访、机构调研的情况，并核实是否存在向特定投资者泄露利润分配预案相关信息的情形。

回复：

一、请结合公司产品的市场竞争力，公司近三年营业收入、净利润、净资产、每股收益变化及原因，业绩增长的可持续性 & 未来发展战略，详细说明利润分配方案的确定依据及其合理性，与公司业绩成长是否匹配

(一) 公司产品的市场竞争力

公司属于新能源汽车核心零部件行业，公司一方面在满足产品可靠性的前提下，通过轻量化、小体积、低成本的产品设计获得整车厂商的青睐；另一方面，电驱动系统行业技术迭代迅速，公司拥有领先的总成产品多合一深度集成能力，通过创新设计研发出满足 800V 高压化系统架构，能够更好的实现平台化、模块化生产，拉开和市场其他产品的竞争力差距。

公司以创新为发展驱动力，持续专注于新能源汽车动力系统产品的研发生产，培养了一支勇于拼搏的新能源汽车动力系统设计和开发团队，公司不断推动产品及技术升级，在产品配套能力和产品竞争力上拥有了领先优势，具体如下：

1、公司产品配套能力强，应用领域广泛

公司是国内少数具备新能源汽车动力系统自主研发、全工艺生产能力的领先企业，可以为车企提供包括驱动总成、电源总成以及驱动电机、电机控制器、充电机等动力域核心模块产品。公司量产经验丰富，能快速响应整车企业的个性化需求。目前，公司产品已实现从 A00 级、A 级、B 级、MPV、SUV 等全系乘用车型量产配套，单车配套产品价值量也有效提升。公司产品功率密度高、体积小、重量轻、有明显成本优势，深受整车企业认可，配套的主流整车企业不断增加，部分整车企业的配套车型也在逐渐增加，产品应用领域不断扩展。

(1) 新能源乘用车领域主要供应驱动总成、电源总成及电机、电机控制器等产品

公司是新能源汽车动力系统领域少数同时具备驱动总成和电源总成批量供应能力的企业，并且在手订单充裕，能够实现持续快速增长。

公司自主研发的“集成芯”驱动总成产品，实现了电机与电控同壳体高度集成。省去了原

有电控单体结构件，降低了驱动系统 Z 向垂直高度，能灵活适配于前驱、后驱、及四驱车辆。产品重量、体积、成本均低于目前市场同功率等级产品 20%以上，大大拉开了与市场同功率等级产品的差距，具有明显的产品竞争优势，备受整车厂青睐。该“集成芯”驱动总成产品荣获中国汽车工业协会“2021 中国汽车供应链优秀创新成果”奖、“动力总成电气化”金辑奖。

公司“集成芯”2.0 产品将实现驱动总成平台化、模块化生产，方案采用更高效的扁线电机，兼容 800V 高压系统架构下的 SiC 单管应用，对于缩短充电时间，增加续航里程，提升用车体验有重要意义。

公司在电源总成产品方面，积极推进国产替代，率先解决芯片“卡脖子”问题，实现供应链的自主可控，有助于降低成本，保障供应，快速获得车企青睐。2021年新获得长城“好猫”系列、合众汽车等热销车型高压电源总成定点。2021年公司交付新能源汽车电源总成18.77万台套，市占率6.25%，市场份额较上年有较大提升。

（2）混动车型用双电机控制器总成产品

混合动力汽车节油性好，动力性能优越，无充电和里程焦虑，是双积分下燃油车向混合动力转型的重要选择。公司通过技术创新和市场开拓，已成为上汽通用五菱等多款混动车用双电机控制器总成产品定点配套企业，一汽大众混动车型平台搭载公司采用SiC单管集成的双电机控制器联合开发顺利推进。

（3）专用车、工程机械电动化市场

随着节能环保的发展要求和新能源车市场的快速成熟，电动化车辆在使用成本、节能环保、短途配送等方面优势明显。报告期内，公司已与杭叉、上汽大通、瑞驰新能源、湖南星邦等专用车、工程机械龙头企业达成长期合作，2022年将实现快速增长。

2、公司不断加大投入，持续保证产品竞争力

（1）研发管理团队快速扩张，积极储备国际专利技术

公司以创新为发展驱动力，不断吸引技术专家及优秀人才加入公司，同时加强与相关院士、行业专家的沟通交流，与西安交通大学、中山大学等高校加强合作，共建博士后创新实践基地。

公司始终将自身定位为创新驱动型企业，坚持走自主研发，技术创新之路。研发投入是保证公司发展的重要动力，公司研发费用占当期营业收入持续维持在 10%左右。目前拥有已授权专利 157 项，软件著作权 17 项。还有已申请未授权发明专利 39 项，实用新型专利 6 项。其中核心技术 PEBB（电力电子集成）申请了 4 项 PCT 国际发明专利，叠层母排核心底层技术已获

得美、日、欧等国家授权。

(2) 持续引领技术迭代，产品先发优势明显

公司采用 IGBT 单管并联技术，PEBB（电力电子集成技术），秉承简洁高效低成本的产品开发理念，自主设计和创新生产工艺和电路布局，为产品结构的创新，模块化生产创造了有利条件。第三代功率半导体 SiC 的应用因其对产品稳定性的要求更高，运用单管并联技术才能发挥其导通电阻小、开关速度快的最优特性，在电机控制器向高压大功率发展的技术迭代过程中，公司单管并联技术先发优势愈发明显。

(3) 产能储备充足，品类管理提高生产效率

为把握新能源汽车行业快速发展的市场需求和智能化工厂的要求，公司从欧洲、美国、日本等国家引进先进的自动化设备，建成 6.5 万 m² 的动力总成一体化高标准厂房，已初步形成了珠海本部年产 50 万台套总成的生产能力。为更好的贴近客户生产基地和实现不同品类产品的平台化生产管理，公司在山东省菏泽市建设轻型电动车辆驱动系统和电源系统的北方基地，2021 年 8 月，第一期 20 万台套产能下线。

(4) 一流的实验测试能力，完备的国际资质认证

公司拥有先进的 EMC 实验室，NVH 实验室和完备的汽车零部件 V 型开发流程。公司已经通过国际权威机构认证的“ISO26262: 2018ASIL D 汽车功能安全标准流程体系认证，电机控制器产品已获得 ISO26262: 2018ASIL C 等级功能安全产品认证，标志着公司建立起了符合最高功能安全等级的产品开发流程体系，同时产品已具备国际水平的研发能力及管理能力，为提高公司产品质量和可靠性奠定了坚实的基础，为公司核心产品进入国际一流新能源车企做好了长足准备。

公司专注高效的研发团队，丰富的设计经验和较强成本控制能力，全系车型的量产配套经验和一流的实验测试能力，持续保障了公司的核心竞争力。公司紧跟新能源汽车市场需求，快速推动产品创新、优化升级，做出了质量可靠、成本可控、竞争力强的动力系统产品，得到了车企的广泛认可，获得良好的行业口碑。

(二) 公司近三年营业收入、净利润、净资产、每股收益变化及原因

年度	营业收入 (万元)	归属于上市公司股东的净利润 (万元)	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 (万元)	期末归属于上市公司股东的净资产 (万元)	基本每股收益 (元/股)	稀释每股收益 (元/股)
2021 年	97,579.98	4,684.07	1,331.59	67,822.25	0.62	0.61

2020 年	42,096.69	1,315.71	-769.13	57,859.84	0.17	0.17
2019 年	31,847.95	-7,934.25	-9,596.68	56,347.73	-1.05	-1.05

公司 2020 年度业绩增长的主要原因为：

1、产业政策利好

2019 年 8 月“双积分”政策逐步实施，倒逼传统车企加快发展新能源汽车的步伐。2020 年新能源汽车行业除继续免征购置税外，补贴政策实施期限延长至 2022 年底，并平缓补贴退坡力度和节奏，有力的促进了行业的发展。2020 年，新能源汽车销量 136.7 万辆，同比增长 10.9%，销量创历史新高，行业的增长带动了公司相关产品的增长。

2、自身竞争优势

2020 年度，公司凭借在新能源汽车行业多年的技术积累，加强研发投入和设备投入，努力提高产品质量。同时采取扩大产能，优化资源配置等方式，提高公司日常运营的效率。

研发上以前沿技术引导客户需求，公司新能源汽车动力域产品由单体成功切换到驱动总成及电源总成产品。报告期内，在单体产品销量持续放量的基础上，总成产品销售达 2.13 万套，同比增长 1,140.57%，总成产品的增长为公司未来的业绩提供了新的增长点。

公司 2021 年度业绩增长的主要原因为：

1、产业政策利好

2021 年，我国新能源汽车销量达 352.1 万辆，同比增长 1.6 倍，新能源汽车市场产销量高歌猛进，证明市场已经从政策拉动大幅转向市场需求驱动，新能源汽车行业高速增长，成为支撑零部件企业业绩增长的核心动力。

2、公司多款定点车型放量，产销出现快速增长

公司通过多年的技术积累和产品创新研发，以前沿技术引导客户需求，构建了货架式产品矩阵。2021 年，上汽通用五菱爆款车型五菱 MINIEV，带动公司电机控制器产品销量实现大幅增长；吉利、威马等配套车型放量，快速贡献营收。其中，2021 年第四季度实现营业收入 5.2 亿元，超过前三季度营收总和，单季度实现净利润 2,983.46 万元。2021 年度，公司总成产品占比持续提升，销售收入占比首次超过 50%，其中，动力总成营收达到 2.18 亿元，同比增长 173%，电源总成营收达到 2.82 亿元，同比增长 1,760%，均实现可持续快速增长。

3、产品应用领域进一步扩展，专用车贡献新增收入

电动化具有明显的经济性、环保节能等诸多优势，在节能减排，减少环境污染的时代背景

下，商用车、专用车行业电动化出现快速发展。公司凭借在新能源汽车行业深厚的技术积淀和较强的产品配套能力，大力开发专用车相关产品应用客户，极大的拓展了公司产品的市场空间。报告期内，电动物流车、电动叉车等营业收入快速增长，为公司贡献重要的营收。

（三）业绩增长的可持续性 & 未来发展战略

2021年，新能源汽车迎来爆发式增长态势，新能源乘用车产销量超过350万辆，市场渗透率提升至14.8%，有力的支撑着新能源汽车市场从政策拉动转向市场驱动。其次，混合动力汽车因其技术成熟，无充电和续航里程焦虑，也迎来了行业的快速发展期。另外，电动专用车、电动工程机械领域也在加速电动化。

新能源汽车行业的爆发式增长，有力的拉动了动力系统核心零部件的需求增长。公司持续专注于新能源汽车动力系统产品的研发生产，构建了包含驱动总成、电源总成以及驱动电机、电机控制器、充电机等动力域核心模块产品矩阵，实现从 A00 级、A 级、B 级、MPV、SUV 等全系乘用车型量产配套，公司动力系统总成产品技术领先，量产经验丰富，产品竞争力突出，深受整车企业认可。截至报告期，公司拥有乘用车客户吉利汽车、长城汽车、上汽通用五菱、长安汽车、奇瑞、江淮、北汽、一汽大众、一汽红旗以及造车新势力小鹏、威马、合众汽车等。

随着新能源汽车行业的快速发展，公司客户的配套车型销量也快速增长，持续贡献营收。公司配套的新的主流车企不断增加，部分整车企业的配套车型和单车配套价值也在增加，产品应用领域不断扩展，都有力的支撑着公司未来业绩的持续增长。

公司作为新能源汽车动力系统第三方集成商：一方面，经过多年的快速成长，专注高效的研发团队，全系车型的量产配套经验，更强的成本控制能力和更饱和的产能利用率，让公司优势凸显。另一方面，消费者在购买新能源汽车时，更看重智能化、驾驶座舱等领域的配置，拥有自供体系的整车厂商逐步开放动力总成、电源总成和电机、减速箱等动力系统核心产品供应链，第三方集成商逐步成为动力系统产品供应的主要力量，市场份额将进一步扩大，为公司未来业绩增长提供了更大空间。

公司秉承“聚焦客户的挑战和压力，提供有竞争力的动力域解决方案和服务，持续为客户创造最大价值，为社会承担更多责任”的使命，专注新能源产业，致力于成为“世界一流”的新能源车辆动力域整体解决方案提供者，为实现人类社会低碳节能、绿色可持续发展做出贡献。

1、战略方向：专注于新能源车辆动力系统领域

新能源汽车产业在电动化方向要实现弯道超车，需要我国在核心技术和关键零部件领域实

现自主可控。除车身和电池外，核心技术和关键零部件主要集中在电驱动系统和电源系统。公司专注于电机、电机控制器、车载充电机等核心部件的创新研发，进而在驱动总成、电源总成等集成产品上形成全方位的优势。已建成可覆盖新能源汽车全系车型的货架式产品矩阵，“集成芯”技术平台也为公司的驱动系统产品走向标准化及其他应用领域拓展奠定了坚实基础。

2、经营目标：通过技术创新，提供性能可靠、成本可控的动力系统产品，为客户创造最大价值

新能源汽车行业终将在无补贴的市场环境下运行，汽车零部件对于轻量化、小体积和低成本的需求日益迫切。性能可靠、成本可控的动力系统产品拥有持续产品竞争力。公司坚持以客户为中心，为客户创造最大价值，成就客户才能成就英搏尔这一发展理念。公司坚持技术创新，艰苦创业，在不断提升公司装备能力和质量管理水平的同时，提升公司的产能规模和行业影响力。

3、战略目标：成为国际一流的动力系统供应商

未来 3-5 年，公司将聚焦于做好新能源车辆动力域配套产品，核心任务就是为整车厂提供质量可靠、成本可控、具备国际竞争力的动力系统关键零部件。

（四）利润分配方案的确定依据及其合理性

公司近 3 年可供分配利润情况如下：

单位：元

项目	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
调整前上年年末未分配利润	109,184,224.02	97,440,176.09	184,342,694.14
调整年初未分配利润合计数（调增+，调减-）	-156,542.41		
调整后年初未分配利润	109,027,681.61	97,440,176.09	184,342,694.14
加：本期归属于母公司所有者的净利润	46,840,731.85	13,157,058.09	-79,342,518.05
减：提取法定盈余公积	3,247,813.65	1,413,010.16	
提取任意盈余公积			
提取一般风险准备			
应付普通股股利	3,780,000.00		7,560,000.00
转作股本的普通股股利			
期末未分配利润	148,840,599.81	109,184,224.02	97,440,176.09

截止 2021 年 12 月 31 日，经审计可供股东分配的利润为 148,840,599.81 元，资本公

积 418,614,030.36 元，未分配利润、资本公积充足，具备预案利润分配的基础。

根据《公司章程》规定，董事会应当综合考虑所处行业特点、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，并按照公司章程规定的程序，提出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。

根据《公司未来三年（2021-2023 年）股东回报规划》规定，公司应综合考虑投资者的合理投资回报和公司的可持续发展，在保证公司正常经营发展的前提下，建立健全持续、稳定及积极的分红政策。

公司基于上市以来未进行过股本扩张且注册资本较小，2021 年度营业收入创历史新高，归属于上市公司股东的净利润较上年度大幅增长，结合《公司未来三年（2021-2023 年）股东回报规划》，充分考虑了中小投资者的利益与合理诉求，提出了 2021 年度利润分配预案。公司具备预案利润分配的基础，2021 年度利润分配方案未违反《公司章程》等相关规定，遵守既定利润分配政策，不存在损害上市公司利益的情形，具有合理性。

二、请说明公司筹划本次利润分配方案的具体过程，包括提议人、参与筹划人、内部审议及决策程序等，以及公司在信息保密和防范内幕交易方面所采取的措施，相关内幕信息知情人员及其近亲属在利润分配方案披露前一个月内买卖公司股票情况，并核实是否存在信息泄露和内幕交易情形

（一）公司筹划本次利润分配方案的具体过程

2022 年 4 月 16 日，公司董事长及公司管理层结合公司发展情况、经营需求和分红政策，初步讨论了现金分红比例、资本公积金转增股本比例等事项，并形成了初步利润分配及资本公积金转增股本预案。

2022 年 4 月 17 日，由公司董事长提议按照《公司章程》及《公司未来三年（2021-2023

年) 股东回报规划》中有关利润分配的政策, 拟定了《关于公司 2021 年度利润分配预案的议案》, 公司将相关利润分配及资本公积金转增股本预案及年度董事会会议通知、年度监事会会议通知发送给董事会、监事会。

2022 年 4 月 21 日, 公司召开第三届董事会第九次会议、第三届监事会第九次会议, 审议 2021 年度报告相关议案, 其中包括《关于公司 2021 年度利润分配预案的议案》, 公司董事会、监事会均同意该分配议案: 以 2021 年度权益分派实施时股权登记日的总股本为基数, 向全体股东每 10 股派发现金红利 0.60 元 (含税), 送红股 0 股 (含税), 以资本公积金向全体股东每 10 股转增 9 股。公司独立董事针对此次事项发表了同意的独立意见。

2022 年 4 月 21 日, 在股票市场收市后公司向深圳证券交易所上传并披露了《关于 2021 年度利润分配预案的公告》(公告编号: 2022-035)。

(二) 公司在信息保密和防范内幕交易方面所采取的措施

公司在本次利润分配预案筹划过程中, 严格遵守相关信息保密制度, 在内幕信息公开披露前将该信息的知情人控制在最小范围内, 并要求所有内幕知情人不得擅自以任何形式对外泄露该预案, 并应妥善保管载有内幕信息的文件。公司已于 2022 年 4 月 22 日向深交所报备了 2021 年年度报告编制及利润分配预案的内幕信息知情人情况。经核实相关内幕信息知情人员及其近亲属在利润分配方案披露前一个月内不存在买卖公司股票的情况, 不存在信息泄露和内幕交易情形。

三、请说明公司董监高在最近三个月内是否有减持计划, 利润分配方案披露前一个月内公司接受媒体采访、机构调研的情况, 并核实是否存在向特定投资者泄露利润分配预案相关信息的情形

公司董监高在最近三个月内没有减持其持有的公司股份的计划。

公司截至 2022 年 4 月 21 日, 在 2021 年年度报告及利润分配方案披露前, 近一个月期间没有接受媒体采访、机构调研、自媒体宣传。在处理与投资者关系活动中, 公司严格按照新修订的《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作》及有关上市公司信息披露规范要求, 并结合公司内部控制规范, 严格执行《信息披露管理制度》并及时上报相关内幕信息知情人数据, 信息披露真实、准确、完整。经核实, 公司不存在向特定投资者泄露利润分配预案相关信息的情形。

(以下无正文)

（本页无正文，为《关于对珠海英搏尔电气股份有限公司的 2021 年年报问询函的回复》之盖章页）

珠海英搏尔电气股份有限公司

董事会

2022 年 6 月 16 日