

河北兴邦车业股份有限公司、华创证券有限责任公司

关于《河北兴邦车业股份有限公司

挂牌申请文件的第一次反馈意见》的答复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司审查反馈意见已收悉，感谢贵公司对我兴邦车业股份有限公司申请全国中小企业股份转让系统挂牌申请文件的审核。河北兴邦车业股份有限公司（以下简称“兴邦车业”、“公司”）、华创证券有限责任公司（以下简称“主办券商”、“华创证券”）项目组以及河北衡泰律师事务所（以下简称“律师”或“衡泰”）、北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“北京兴华”）已收悉贵公司于 2016 年 1 月 14 日出具的《关于河北兴邦车业股份有限公司挂牌申请的第一次反馈意见》（以下简称“反馈意见”），并已对反馈意见进行了认真讨论与核查，逐项落实后进行了书面说明，涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构分别出具了核查意见。涉及对《河北兴邦车业股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）进行修改或补充披露的部分，已按照反馈意见的要求对公开转让说明书进行了修改和补充，并已在《公开转让说明书》（反馈稿）中以**楷体加粗显示**，本回复中涉及的字体代表以下含义：

仿宋（加粗）	反馈意见所列问题
仿宋（不加粗）	反馈意见所列问题之回复
楷体（加粗）	对公开转让说明书等申报文件之修改或补充披露内容

现将核查情况报告如下：

一、公司特殊问题

1、公开转让说明书显示，公司股东赵建国及张云霞为夫妻关系，赵建国为实际控制人。请主办券商及律师：1) 分析公司实际控制人认定是否充分、合规，说明认定的理由和依据；2) 补充核查公司股票按照发起人限售满1年到期后，股票解禁措施按照何种标准执行，以及判断依据。

1) 分析公司实际控制人认定是否充分、合规，说明认定的理由和依据；

【主办券商及律师回复】：

(1) 尽调程序：

主办券商项目组再次对公司股东赵建国、张云霞进行了访谈，并通过与公司高级管理人员确认、沟通；查阅股东赵建国和张云霞的个人简历；查阅公司全部工商底档资料及三会决议内容；查阅公司股权结构图和组织结构图；查阅律师出具的《补充法律意见书》。

(2) 事实依据：

“企业信用信息公示系统”查询结果；公司全部工商底档资料、历次验资报告及三会决议内容查询结果。

(3) 分析过程

1、关于公司实际控制人的认定：

1) 公司目前股东为赵建国、张云霞夫妻二人，其中赵建国持有公司90%的股份，具有绝对控股地位；

2) 兴邦有限成立于 2006 年 7 月 21 日, 其最初是由赵建国一人投资设立的有限公司, 在兴邦有限公司时期, 赵建国始终担任公司执行董事兼经理; 2013 年 11 月股份公司成立至今, 赵建国一直担任公司董事长兼总经理, 也系公司法定代表人; 在公司历次三会决议中, 公司董事、监事及高管人员的选任及聘用, 均是由赵建国进行提名。在公司的重大决策、日常管理上, 赵建国均具有实际控制作用, 是唯一能支配公司行为的人。

3) 张建国之妻张云霞, 虽持有公司 10% 的股份, 为公司主要股东。但其不在公司任职, 基本不参与公司的运营管理, 与赵建国保持一致行动。

4) 通过项目组及律师核查后确认, 公司不存在隐性股东和股权代持的现象。

(4) 结论性意见

综合上述事实 and 理由, 结合公司法中关于实际控制人的定义, 项目组认为将赵建国认定为公司实际控制人的依据充分、合规。

2) 补充核查公司股票按照发起人限售满 1 年到期后, 股票解禁措施按照何种标准执行, 以及判断依据。

【主办券商及律师回复】:

(1) 执行标准及判断依据

根据公司及其董监高等相关人员的承诺, 结合公司现行有效的

《公司章程》，公司股票按照发起人限售满 1 年到期后，股票解禁措施按照下列标准执行：

1) 我国《公司法》(2014 年修订版)第一百四十一条：发起人持有的本公司股份，自公司成立之日起一年内不得转让。公司公开发行股份前已发行的股份，自公司股票在证券交易所上市交易之日起一年内不得转让。

公司董事、监事、高级管理人员应当向公司申报所持有的本公司的股份及其变动情况，在任职期间每年转让的股份不得超过其所持有本公司股份总数的百分之二十五；所持本公司股份自公司股票上市交易之日起一年内不得转让。上述人员离职后半年内，不得转让其所持有的本公司股份。公司章程可以对公司董事、监事、高级管理人员转让其所持有的本公司股份作出其他限制性规定。

2) 《公司章程》(2015)第二十六条规定：发起人持有的本公司股份，自公司成立之日起一年内不得转让。

公司董事、监事、高级管理人员应当向公司申报所持有的本公司的股份及其变动情况，在任职期间每年转让的股份不得超过其所持有本公司股份总数的百分之二十五。上述人员离职后半年内，不得转让其所持有的本公司股份。

3) 《全国中小企业股份转让系统业务规则》(试行) 2.8：挂牌公司控股股东及实际控制人在挂牌前直接或间接持有的股票分三批解除转让限制，每批解除转让限制的数量均为其挂牌前所持股票的三分

之一，解除转让限制的时间分别为挂牌之日、挂牌期满一年和两年。挂牌前十二个月以内控股股东及实际控制人直接或间接持有的股票进行过转让的，该股票的管理按照前款规定执行，券商为开展做市业务取得的做市初始库存股票除外。

因司法裁决、继承等原因导致有限售期的股票持有人发生变更的，后续持有人应继续执行股票限售规定。

(2) 结论性意见

经项目组核查后认为，公司股票在发起人限售期满后，解禁措施和转让的标准符合我国《公司法》和《全国中小企业股份转让系统业务规则》（试行）的要求。

【公开转让说明书补充披露】：

无

2、关于环保事项。(1)公司是否需要并且取得相应的环保资质、履行相应的环保手续（如排污许可证、环评批复、环评验收，存在危险物处理、涉及核安全以及其他需要取得环保行政许可事项的，公司是否已经取得）；(2)公司所处行业根据国家规定是否属于重污染行业，并请予以特别说明。

(1)公司是否需要并且取得相应的环保资质、履行相应的环保手续（如排污许可证、环评批复、环评验收，存在危险物处理、涉及核安全以及其他需要取得环保行政许可事项的，公司是否已经取得）；

【公司回复】:

关于环保资质及手续:

公司主要生产过程为金属的机械加工、焊接、打磨、钣金、烤漆、组装、调试等,不制造或翻新蓄电池,在从事相关生产业务时,不存在排放工业污水和二氧化硫、氮氧化物等需总量控制的主要大气污染物的情形,生产过程中只产生少量焊接烟气和轻度的机械噪声,废水和固体废物分别为职工生活盥洗废水(量极少、不外排)和少量职工生活垃圾(集中收集、填埋处置)。因此,公司无需办理或取得环保资质。

在办理环保手续方面,公司主要取得以下文件,具体情况为:

1) 河北汇铭环境科技有限公司于2012年11月就河北兴邦科技车业有限公司建设项目出具了《建设项目环境影响报告表》,报告表认为:本项目为新建,无与本项目有关的原有环境问题;本项目不会对周围生态环境产生影响;项目产生的大气污染物能达标排放,不会对周围大气产生明显影响;项目产生的污水不会对周边水环境产生影响;项目不会对当地声环境和敏感点产生不利影响;项目产生的固体废物能得到合理处置,不会对周边环境造成影响。

2015年3月6日,任丘市环保局环境监测站对河北兴邦科技电动车业有限公司项目环境保护设施出具了(任)环监(2015)字第(Y001)号《建设项目环保设施竣工验收监测报告》,报告认为:河北兴邦科技电动车业项目履行了环境影响评价审批手续,根据环境影响评价和任丘市环境保护局的要求,按照初步设计进行了环保设施的建设,做

到了环境保护设施与主体工程同时设计、同时施工、同时投入使用。

2015年3月16日，任丘市环境保护局出具了验收意见，认为：建设项目执行了环境影响评价制度和环境保护“三同时”管理制度，经现场检查，环保设施落实到位，运行正常，验收材料齐全。根据检测报告，各项污染物达标排放，满足了环境保护验收要求，同意通过验收。

2) 2015年10月10日，公司取得了任丘市环境保护局颁发的编号为PWX-130982-0001-15的《河北省排放污染物许可证》，许可内容：废气（总悬浮颗粒物），有效期至2016年10月9日。

【主办券商回复】：

(1) 尽调程序：

项目组核查了公司的生产车间，对公司生产工艺流程进行了核查，并通过与公司高级管理人员确认、沟通；查阅了公司环评验收批复文件、《排污许可证》；查阅律师出具的《补充法律意见书》。

(2) 事实依据

《建设项目环保设施竣工验收检测报告》及《排污许可证》。

(3) 分析过程

经过项目组核查，公司已取得的《建设项目环保设施竣工验收检测报告》及《排污许可证》，履行了相应的环保手续。

(4) 结论性意见

公司已取得相应的环保资质、履行相应的环保手续。

2) 公司所处行业根据国家规定是否属于重污染行业，并请予以特

别说明。

【公司回复】:

公司经过查询调阅相关法律文件，并经主办券商项目组与律师核实，《关于进一步规范重污染行业生产经营公司申请上市或再融资环境保护核查工作的通知》（环发[2007]105号）、《关于印发〈上市公司环保核查行业分类管理名录〉的通知》（环办函[2008]373号）等相关法律法规和规范性文件规定，重污染行业包括火电、钢铁、水泥、电解铝、煤炭、冶金、化工、石化、建材、造纸、酿造、制药、发酵、纺织、制革和采矿业等十六个行业。根据证监会《行业分类指引》，公司业务属其他运输设备制造业，行业代码：C37，不在上述十六个行业之内，不属于国家环境保护监管部门认定的重污染行业。

【公开转让说明书补充披露】:

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“三、公司业务相关资源情况”之“（三） 业务许可、资质及环评情况”中修改披露，具体内容如下：

2015年10月10日，公司取得了任丘市环境保护局颁发的编号为PWX-130982-0001-15的《河北省排放污染物许可证》，许可内容：废气（总悬浮颗粒物），有效期限至2016年10月9日。

3、公开转让说明书显示，报告期内公司以外销为主，且外销系通过无锡恒晖经贸有限公司和宁波多唯多国际经销至境外终端客户。请公司：（1）修改按地区构成披露的营业收入（内销、外销）金额及占比，保持信息披露的一致性。（2）关于经销商：请公司披露与经销

商的合作模式、定价机制、信用政策及其结算政策、利益分配机制；补充披露对经销商的选择及管理机制（如适用），是否具有独占性，对主要经销商是否构成重大依赖；各期经销商的基本情况及其变动情况（如经销商数量、地域分布、主要经销商等），分析原因以及管理机制、销售渠道的有效性；说明是否存在退货、折扣等条款及具体金额，说明其会计处理的规范性；结合经销的终端销售客户情况说明销售的真实性。（3）补充披露海外客户的中文名称、基本情况及其与公司的合作模式，补充说明并披露该客户的获取方式、交易背景、定价政策和销售方式；（4）补充披露外销收入占总营业收入的比重、外销业务毛利率情况，及其收入确认方法和成本费用归集和结转方法；（5）补充披露报告期内产品各期出口退税金额，以及出口退税对公司业绩构成的影响；（6）补充披露汇兑损益并说明汇兑损益对公司业绩构成的影响，作重大事项提示；（7）补充披露货币资金、应收账款等科目中外汇的有关情况，并说明公司是否采取金融工具规避汇兑风险，分析并披露汇率波动对公司业绩的影响及其管理措施。请主办券商补充核查并就公司海外业务的真实性、合法合规性发表意见，并在《推荐报告》和《尽职调查报告》中补充说明对公司海外业务尽职调查方法。

（1）修改按地区构成披露的营业收入（内销、外销）金额及占比，保持信息披露的一致性。

【公司回复】：

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、报告期内盈利情况”之“（一）主营业务收入的主要构成、变动趋势及原因”

中修改披露，具体内容如下：

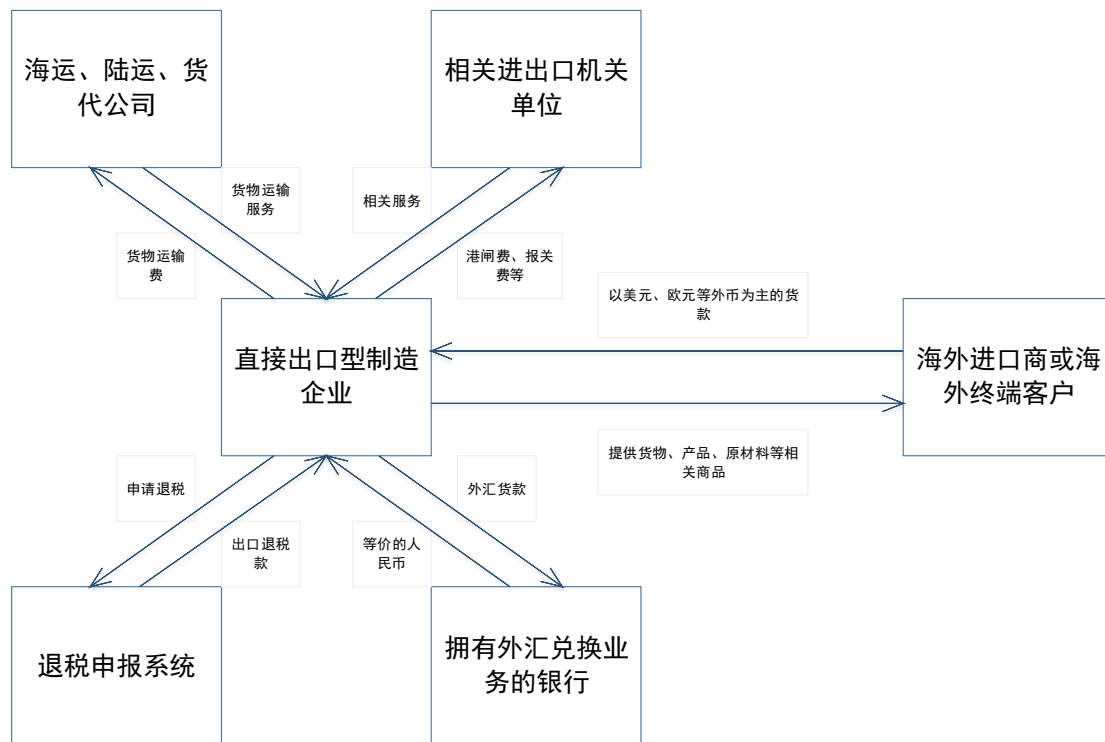
项目		2015年1-8月	占比	2014年	占比	2013年	占比
外销	间接外销	64,695,786.15	97.12%	146,397,728.66	96.69%	142,371,110.20	95.56%
	直接外销	425,320.58	0.64%		0.00%	1,321,008.91	0.89%
内销		1,489,925.32	2.24%	5,007,529.72	3.31%	5,286,555.27	3.55%
总计		66,611,032.05	100.00%	151,405,258.38	100.00%	148,978,674.38	100.00%

(2)关于经销商：请公司披露与经销商的合作模式、定价机制、信用政策及其结算政策、利益分配机制；补充披露对经销商的选择及管理机制（如适用），是否具有独占性，对主要经销商是否构成重大依赖；各期经销商的基本情况及其变动情况（如经销商数量、地域分布、主要经销商等），分析原因以及管理机制、销售渠道的有效性；说明是否存在退货、折扣等条款及具体金额，说明其会计处理的规范性；结合经销的终端销售客户情况说明销售的真实性。

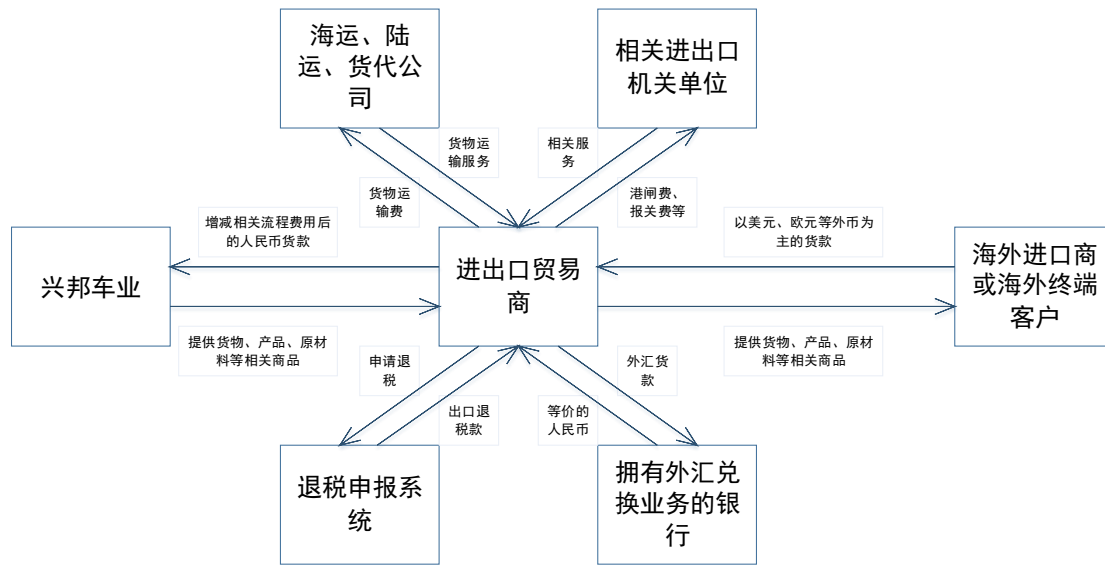
【公司回复】：

请公司披露与经销商的合作模式、定价机制、信用政策及其结算政策、利益分配机制；

国内直接出口型制造企业一般采用直接和国外客户对接并且承担与进出口相关的各类繁杂工作的模式，其出口模式一般如下图所示：



兴邦车业为了避免复杂的进出口贸易相关的各类程序和出口外销带来的各类风险及不确定因素，引入了专业的进出口贸易商为自己服务，类似于经销商模式但又不完全相同。公司目前以这种间接出口模式为主，直接出口货物获取的收入不足每年总收入的1%，且直接出口只针对没有长期合作关系的客户带来的偶发性销售。在这种创新性的间接出口模式下，兴邦车业在实现海外销售的同时保证了自身税收政策、财务制度、结算制度、发货程序等关键政策程序与内销企业保持一致，尽力避免了海外销售所涉及各类风险和不确定因素，提高了自身应收账款的回收速度。这与兴邦车业脚踏实地，稳步发展，尽力规避各类风险，集中于新产品的研发和产品质量的提提高的经营策略相匹配。兴邦车业海外出口的销售模式一般如下图所示：



在实际销售过程中，兴邦车业多年来一直坚持使用自身品牌、拒绝贴牌生产、产品质量和外观设计行业领先、依靠自身售后团队提供相关售后服务、直接和国外客户接触洽谈合作的方式来掌握关键商业资源，确保自身商业利益不会受到进出口贸易商的影响。另一方面，兴邦车业在销售过程中在确保产品定价和自身盈利不受进出口贸易商影响的同时，也实时监控进出口贸易商与海外客户约定的出口销售价格，确保进出口贸易商不会采取加价等措施伤害海外客户的利益，把控整体销售过程的主动权。如果进出口贸易商报送给海外客户的美元销售价格与兴邦车业的预期价格偏离过大，兴邦车业会通知相关进出口贸易商调整价格或直接更换合作的进出口贸易商，使海外客户获得的美元售价与兴邦的预期相符，维持长期的友好合作关系。

兴邦车业采取此种销售模式的优势有：

1、引入进出口贸易商后，兴邦车业的海外销售模式相较于直接出口型制造企业的出口模式来说多了一个环节，但是兴邦车业公司本身承担的相关工作量大大减小，把各类复杂的进出口贸易相关工作转

移给了进出口贸易商，减轻了公司高级管理人员的管理压力，并大大简化了企业的部门结构，使得企业高级管理人员、核心技术人员、海外市场销售人员可以更好地集中于自己本身的主要本职工作中并积极考察海外市场，设计、研发、测试适合不同国家市场的新型电动三轮车。

2、由于进出口贸易的专业性要求和行业特殊性，使得进出口贸易商在外汇兑换、汇率波动对冲、出口退税返还、报关手续填写、运输安排等方面相较于兴邦车业更加快捷、高效、安全。以外汇兑换为例，进出口贸易商长期有专门聘请的相关人员为各类客户兑换多种国际主流货币，与兴邦车业相比，其将海外客户支付的美元兑换为人民币的过程更加快捷、安全。通过引入进出口贸易商，兴邦车业可以在交易过程中更快地获得人民币货款，降低应收账款的数额并提高应收账款周转率，减轻企业现金流压力，避免汇率变化，为企业带来了众多积极影响。

3、根据国家鼓励出口的相关政策，出口型企业出口产品后可以在企业注册所在地向当地政府申请退税。由于各地方政府在出口退税方面的政策不尽相同，企业收集齐材料并申请后，收到相关出口退税返还的时间周期会有较大差别。目前，兴邦车业注册地所在的出口退税周期远远长于江浙沪等经济发达省份，对企业的现金流和日常经营造成了较大的不利影响。企业在现今的间接出口模式下，直接与国内进出口贸易公司签订销售合同并直接向进出口贸易公司收取货款，商业模式与内销型企业类似，避免了出口退税返还周期过长造成的资金

压力，使得企业能在更加健康的环境下顺利成长。

4、兴邦车业虽然已经连续4年成为本行业出口全国龙头企业，却是从内销企业转型而来，对进出口贸易业务也在慢慢学习探索之中，尚未组建专业的相关团队。兴邦车业通过和进出口贸易商合作的模式，成功扬长避短，减免了雇佣海关申报人员、外汇兑换人员、海外运输沟通人员、使用金融工具规避风险的金融类专业工作人员等的相关费用，精简了海外贸易部门、财务部门、销售部门的人员编制，使得公司的日常运作更加简洁高效。比较直观的例子就是兴邦车业从贸易商处收取人民币货款，这避免了公司自身雇佣金融类相关员工来操作人民币兑美元远期协议锁定汇率的相关程序和费用，使得公司上下所有员工能够更好地集中于产品开发、产品生产、加速流程和服务完善的工作上，便于公司更快速的用优质产品占领海外市场。

商品定价方面，海外客户每次向兴邦车业提出采购需求时，兴邦车业结合近期原材料价格因素、工人工资变化因素、其他生产成本、自身盈利需求等因素制定人民币销售价格，报送给进出口贸易商。进出口贸易商综合计算出口退税收入、港闸费、报关费、运输费、近期汇率等相关增减项后，向海外客户报送相关美元销售价格。海外客户接到美元销售价格后，反馈给兴邦车业进行监督核查。兴邦车业会核查进出口贸易商报送的美元销售是否与兴邦车业销售预期价格基本保持一致、覆盖相关费用及成本后不存在侵占海外客户利益的情况。兴邦车业通过核查确保进出口贸易商不会存在加价获取更多收益等损害兴邦车业与海外客户长期合作关系的行为。

公司采取此定价机制的原因是在保证自身盈利的同时确保海外客户的切身利益，与海外客户形成良好的长期合作机制，监控进出口贸易商的相关工作和获利金额。在公司现有的商业模式下，进出口贸易商并未掌握任何核心资源，在整个定价过程中的话语权极小。公司定价的过程中如果发现进出口贸易商提出的价格无法满足自身和海外客户的盈利需求，则立即更换能提供更优质廉价服务的进出口贸易商。

之后兴邦车业再通知海外客户与进出口贸易商签订有明确销售数量和销售金额的单次销售合同，公司自身也与进出口贸易商签订有明确销售数量和销售金额的单次销售合同。

单次销售合同签署之后，每次供货之前，进出口贸易公司作为兴邦车业的直接客户，按与兴邦车业签订的销售合同向兴邦车业支付第一笔人民币定金。兴邦车业销售部在接到财务部首款确认的通知后再向生产部门下达生产计划组织产品生产。产品生产过程中，兴邦车业依照产品生产进度通知进出口贸易公司安排集装箱、陆上、远洋船舶等运输工具和载具。产品生产结束后，兴邦车业安排产品装箱。完成装箱之后发货之前，兴邦车业会向进出口贸易商收取第二笔货款。兴邦车业收到第二笔占比较大的货款后放行集装箱，发出货物。根据销售合同规定，此时兴邦车业已经收取了占全部货款 80% 以上的合同款。进出口贸易公司发来确认收货的信息后，兴邦车业向进出口贸易公司开具相关发票并提供发票传真件，进出口贸易公司收到发票传真件后再向兴邦车业支付占比 20% 左右的人民币尾款。

整个销售过程中，兴邦车业虽然会与海外客户保持一定程度的沟通了解相关进度，却只与进出口贸易商有资金往来，并不参与出口报关的相关程序、退税的申请过程、与海外客户的资金往来、与海外客户直接销售合同的签订。兴邦车业在自身税收政策、财务制度、结算制度、发货程序等关键政策程序与内销企业保持一致，尽力避免了海外销售所涉及各类风险和不确定因素。

海外客户与进出口贸易公司方面，海外客户在下订单时向进出口贸易公司支付占总货款一定比例的部分美元货款作为定金。在收到产品装箱可以发货的通知时，向进出口贸易公司支付占总货款较大比例的美元货款作为第二笔货款。最后，海外客户收到货物并完成货物验收后向进出口贸易公司支付剩余的美元货款作为尾款。

与进出口贸易公司相比，兴邦车业在整个海外销售过程中占据绝对主动。兴邦车业为了保证自身盈利和海外客户的切身利益，会通过获取相关市场行情、外汇变动情况、港闸费相关费用、运输费用变动情况、出口退税政策等数据来估算直接出口的大致销售价格，与进出口贸易商报送给海外客户的销售价格作比较。如果进出口贸易公司报送给海外客户的销售价格超过合理区间，兴邦车业会指示进出口贸易公司调整对海外客户的销售价格或更换报价更低的进出口贸易商，在保证自身盈利的前提下维护海外客户的切身利益，保证与海外客户的长期合作关系不受影响。同时，进出口贸易公司作为兴邦车业的直接客户，与兴邦车业是交易对手，不存在利益分配机制。

补充披露对经销商的选择及管理机制（如适用），是否具有独占

性，对主要经销商是否构成重大依赖；

兴邦车业引入进出口贸易商的间接出口模式类似于经销商模式但又不完全相同。目前，兴邦车业对进出口贸易商的选择一般是由进出口贸易商自荐后，选择服务全面、熟悉出口目的地国家市场、收费相对低者。公司目前合作的进出口贸易商均是通过参加展会、考察海外市场、兴邦车业客户及相关合作方介绍、浏览阿里巴巴网站等方式知晓兴邦车业的产品并上门提出合作意向的。公司在与不同进出口贸易公司洽谈后，选择服务全面、熟悉出口目的地国家市场、收费相对低者优先展开合作。如果进出口贸易公司服务质量下降，不熟悉公司的出口目的地国家市场、收费不符合兴邦车业要求，则兴邦车业会更换合作的进出口贸易公司。

进出口贸易公司在与兴邦车业的合作中没有签署任何独占条款，不具有独占性。兴邦车业在更换合作的进出口贸易公司方面具有主动权，对进出口贸易公司不构成重大依赖。

各期经销商的基本情况及其变动情况（如经销商数量、地域分布、主要经销商等），分析原因以及管理机制、销售渠道的有效性；

兴邦车业各期经销商基本情况如下所示：

期间	主要经销商数量	主要经销商名称	地区	占当期营业收入比例
2013	1	无锡恒晖经贸有限公司	江苏	95.40%
2014	1	无锡恒晖经贸有限公司	江苏	97.20%
2015 年1-8 份	3	宁波多唯多国际贸易有限公司	浙江	65.66%
		无锡恒晖经贸有限公司	江苏	30.78%
		广丰县小妮贸易进出口有限公司	江西	0.71%

与兴邦车业展开合作的进出口贸易公司多在沿海发达省份，这些贸易公司所处地区经济发达、出口退税返还快捷，进出口贸易行业在这些省份的行业规模较大，竞争较为激烈，发展时间较长，相关行业公司提供的服务更加全面优质。

早期与兴邦车业合作的进出口贸易公司为无锡恒晖经贸有限公司，其提供的服务较为全面并且熟悉兴邦车业出口的目标国家市场。但是，兴邦车业为了压低进出口贸易商的服务价格、寻找对未来拟开发的其他亚非发展中国家市场更为熟悉的合作伙伴，积极引入竞争机制，并在 2015 年开始与宁波多唯多国际贸易有限公司等其他进出口贸易公司展开合作。兴邦车业各期经销商变动情况主要是由于兴邦车业积极探索新的海外市场、寻求更好的合作伙伴的经营策略所致，与兴邦车业的管理理念和未来销售战略相吻合，保证了兴邦车业未来的顺利发展。在公司现有的商业模式下，进出口贸易商并未掌握任何核心资源，更换经销商对公司的业务开展并未构成阻碍。

兴邦车业成立多年来坚持使用本公司自有品牌和商标，在主打的国际市场方面，与印度十大企业之一的巴贾汽车以及日本涡潮电机分庭抗礼，展开激烈的竞争，并凭借过硬的质量和创新的外观，为自有品牌“XBK”和“dudu”在海外上也赢得了良好的国际口碑。在国内同行业对手还未涉足海外市场的时候，公司就已经开始了海外品牌建设策略，并依托于多年电动三轮车设计研发销售经验，开发了多种适合海外市场的产品，组建了多只专业队伍，对海外市场当地销售和售后团队提供关于电动三轮车整车及零配件等相关产品的各类培训与

指导，使自身的品牌形象在出口目的地国家深入人心，建立了巨大的品牌优势。兴邦车业的品牌战略和对售后服务的把控使得自身在打开国际市场的同时提高了出口目的地国家消费者的品牌认知度，“兴邦”品牌形成了不可替代的宝贵财富，从侧面确保了兴邦对海外销售市场的把控和兴邦车业自身的无可替代性。无论兴邦是否更换合作的进出口贸易公司，兴邦公司的品牌形象都使得兴邦车业能够顺利过渡并继承已形成的海外当地市场，相关市场销量不会受到较大影响。

说明是否存在退货、折扣等条款及具体金额，说明其会计处理的规范性；

根据公司与无锡恒晖经贸有限公司和宁波多唯多国际贸易有限公司等公司签订的销售合同中的条款所示，货物质量“以供方提供的封样为准。电机、控制器、充电器质保期为7个月（时间从到港口后算起），如发现有质量问题，双方协商解决或带回供方工厂，给予维修或调换，因质量问题引起的国内外所有费用由供方承担”；另根据公司与北京绿佳洁环保科技有限公司等公司签订的供货协议中的条款所示，“甲方（供货方）三包服务期为自交车起一年，甲方应做好售后服务，乙方发现问题应及时通知甲方。”除上述条款之外，公司与所有客户签订的销售合同均未包含涉及退货或折扣的内容条款。主办券商与会计师事务所通过各方访谈、抽取凭证、检验财务账簿等方式进行调查检验，确认公司在报告期内并未有实际的退货或给予折扣的情况发生。因此，主办券商和会计师认为公司未针对退货和折扣进行相应的会计处理是规范并且合理的。

结合经销的终端销售客户情况说明销售的真实性。

兴邦车业多年来通过展销会、阿里巴巴电商平台等方式获取海外客户，并与客户签订具有长期战略合作性质的合作协议，说明每年的销售目标和海外销售地区。客户单笔订单下单前，会直接利用邮件、QQ、微信、电话等方式与兴邦车业销售人员沟通订货数量，货品单价等问题，并直接向兴邦车业销售人员和售后团队反馈各类问题。公司记录并留存了管理层、销售人员在海外洽谈考察，产品在海外销售使用的影像资料，提供了海外客户的名称、联系方式、公司性质等信息供主办券商访谈核查。公司详实的叙述了自身的商业模式模式、盈利方式、销售模式、生产方式、采购方式等关键流程，详细提供了与海外客户签署的战略合作协议，包含发货单、销售订单、洽谈记录、财务凭证、相关发票单据、报关单、介乎单、客户提单等在内的完整证据链条。公司配合主办券商项目组对海外销售实施了分析性复核程序：将本期营业收入与上期营业收入进行了比较，分析产品销售的结构和变动是否有异常，并分析异常原因；计算本期重要产品的毛利率，与上期比较，检查是否有异常，各期之间是否存在重大波动，查明原因。以上核查程序共同说明了公司销售真实、有效。

(3) 补充披露海外客户的中文名称、基本情况及其与公司的合作模式，补充说明并披露该客户的获取方式、交易背景、定价政策和销售方式；

【公司回复】：

公司已在公开转让说明书“第二节公司业务”之“五、商业模式”

之“(四)销售模式”进行了修正和补充披露，具体内容如下：

由于公司产品大多销售到国外市场，现修正并补充披露公司国外市场相关业务开展情况：

相比于内销部，外贸部获取客户的方式更加多样，主要包含：

1、公司在阿里巴巴电商平台上建立了自己的B2B网店，通过网络渠道向海外客户推荐公司产品。在“www.alibaba.com”网站上搜索“xingbang three wheel”可以找到公司在阿里巴巴B2B电商平台的页面，页面上部有公司注册商标和英文名称，并列出了公司主要产品、地址、联系方式等信息，方便国外客户全面清晰的了解公司的相关产品，并与公司取得进一步联系谋求合作。

2、公司积极参加各类展会，开拓海外市场，此方式也是目前公司获取客户的主要方式。截至当前，公司主要参加的展会有：中国进出口商品交易会（即广交会）、全国电动三轮车交易会、徐州电动三轮车新能源汽车展销会等。

3、国外客户通过对当地竞争对手的调查和市场调查，了解到兴邦车业的产品，主动上门与兴邦车业洽谈合作事宜。

2013年以来，公司的海外客户主要集中在东南亚和南亚地区，主要国家有孟加拉、斯里兰卡、印度。公司的主要客户包括：

孟加拉：JESSORE TRADING (PVT) LTD（杰索尔贸易（私有）有限公司）、MA ENTERPRISE（海马企业）、Bangladesh Diesel Plant (BDP) Limited（孟加拉柴油工厂有限公司）、AK TRADE INTERNATIONAL（正义与发展党国际贸易）；斯里兰卡：ALBA INDUSTRIES (PVT) LTD（阿尔巴工业（私有）有限公司）、Ecolux Automotive and Engineering (Pvt) Ltd（艾格雷克斯车业技术（私有）有限公司）；印度：ATTOLENT AUTO GROUP PVT. LTD（埃托伦特汽车集团（私有）公司）、COMBINE TRADING COMPANY（联合贸易公司）。

这些客户的获取方式、基本情况、合作模式主要为：

客户名称（简写）	客户获取方式	客户基本情况	合作模式
JESSORE TRADING	广交会洽谈	贸易公司	大批量购买兴邦车业产品投放当地市场
MA ENTERPRISE	广交会洽谈	贸易公司	大批量购买兴邦车业产品投放当地市场
Bangladesh Diesel	广交会洽谈	交通载具经销	大批量购买兴邦车业产品投

Plant		商	放当地市场
AK TRADE INTERNATIONAL	阿里巴巴 B2B 电商平台	贸易公司	小批量购买兴邦车业产品在所在国当地进行试销测试
ALBA INDUSTRIES	阿里巴巴 B2B 电商平台	交通工具组装企业	小批量购买兴邦车业产品在所在国当地进行试销测试
Ecolex Automotive and Engineering	阿里巴巴 B2B 电商平台	交通工具组装企业	小批量购买兴邦车业产品在所在国当地进行试销测试
ATTOLENT AUTO	阿里巴巴 B2B 电商平台	交通载具经销商	小批量购买兴邦车业产品在所在国当地进行试销测试
COMBINE TRADING	阿里巴巴 B2B 电商平台	贸易公司	小批量购买兴邦车业产品在所在国当地进行试销测试

公司与海外客户合作的方式主要分为两类：

1、对于小批量向公司购买产品并在海外客户所在国家进行测试的一类客户，公司采取直接出口的方式。此类客户占比极小，对兴邦车业每年总收入的贡献不足 1%，对公司业务的影响几乎可以忽略不计。这类客户并没有与兴邦车业建立长期稳定的合作关系，兴邦车业采取直接出口既有对客户信息进行保密来维护自身商业利益的考虑，也有在对自身收入影响甚微的前提下锻炼销售、财务团队为以后向直接出口转型做准备的考虑。

对于这类小客户，兴邦车业在综合考虑结合近期原材料价格因素、工人工资变化因素、其他生产成本、自身盈利需求、近期汇率、汇率变动因素、运输费用、退税收益、出口过程中涉及的其他费用等因素后，向客户直接报送美元销售价格。客户接受价格并签订合同后，兴邦车业通知对方打款。在收到对方打来的定金即占总货款 30%左右的美元货款后，兴邦车业组织生产并联系相关船运、陆运、货代公司。生产结束后，兴邦车业通知已联络好的货代公司对接，将货物装船并运至目的地港口。货物装船后 3 到 5 个工作日内，兴邦车业便收到相关提单，通知客户支付余下占比 70%的尾款。公司直接出口一般采用 FOB 结算模式，按合同或协议完成出口报关手续并交运后确认产品销售收入，采取该种贸易结算方式，货物在装船是越过船舷，风险即有卖方转移至卖方。

2、对于大批量长期采购公司产品的海外客户，公司采取间接出口的模式并引入进出口贸易商作为经销商：公司在与海外客户达成合作意愿后，与海外客户

和国内的出口贸易商签订三方合作框架协议，约定海外客户采购的产品的品种、数量、采购计划及合约期限等问题。鉴于国内原材料价格经常出现波动，公司在三方合作框架协议内并不约定销售价格。

在已与兴邦车业建立长期合作关系的海外客户商品定价机制方面，当这类海外客户每次向兴邦车业提出采购需求时，兴邦车业结合近期原材料价格因素、工人工资变化因素、其他生产成本、自身盈利需求等因素制定人民币销售价格，报送给进出口贸易商。进出口贸易商综合计算出口退税收入、港闸费、报关费、运输费、近期汇率等相关增减项后，向海外客户报送相关美元销售价格。海外客户接到美元销售价格后，反馈给兴邦车业进行监督核查。兴邦车业会核查进出口贸易商报送的美元销售是否与兴邦车业销售预期价格基本保持一致、覆盖相关费用及成本后不存在侵占海外客户利益的情况。兴邦车业通过核查确保进出口贸易商不会存在加价获取更多收益等损害兴邦车业与海外客户长期合作关系的的行为。

公司采取此定价机制的原因是在保证自身盈利的同时确保海外客户的切身利益，与海外客户形成良好的长期合作机制，监控进出口贸易商的相关工作和获利金额。在公司现有的商业模式下，进出口贸易商并未掌握任何核心资源，在整个定价过程中的话语权极小。公司定价的过程中如果发现进出口贸易商提出的价格无法满足自身和海外客户的盈利需求，则立即更换能提供更优质廉价服务的进出口贸易商。

之后兴邦车业再通知海外客户与进出口贸易商签订有明确销售数量和销售金额的单次销售合同，公司自身也与进出口贸易商签订有明确销售数量和销售金额的单次销售合同。

单次销售合同签署之后，每次供货之前，进出口贸易公司作为兴邦车业的直接客户，按与兴邦车业签订的销售合同向兴邦车业支付第一笔人民币定金。兴邦车业销售部在接到财务部首款确认的通知后再向生产部门下达生产计划组织产品生产。产品生产过程中，兴邦车业依照产品生产进度通知进出口贸易公司安排集装箱、陆上、远洋船舶等运输工具和载具。产品生产结束后，兴邦车业安排产品装箱。完成装箱之后发货之前，兴邦车业会向进出口贸易商收取第二笔货款。兴邦车业收到第二笔占比较大的货款后放行集装箱，发出货物。根据销售合同规

定，此时兴邦车业已经收取了占全部货款 80%以上的合同款。进出口贸易公司发来确认收货的信息后，兴邦车业向进出口贸易公司开具相关发票并提供发票传真件，进出口贸易公司收到发票传真件后再向兴邦车业支付占比 20%左右的人民币尾款。

整个销售过程中，兴邦车业虽然会与海外客户保持一定程度的沟通了解相关进度，却只与进出口贸易商有资金往来，并不参与出口报关的相关程序、退税返还的申请与获取、与海外客户的资金往来、与海外客户直接销售合同的签订。兴邦车业在自身税收政策、财务制度、结算制度、发货程序等关键政策程序与内销企业保持一致，尽力避免了海外销售所涉及各类风险和不确定因素。

目前公司主要的海外客户的销售基本情况为：

销售方式	主要国家	主要客户（简写）	结算方式	2013 年销售额 (万人民币)	2014 年销售额 (万人民币)	2015 年 1-8 月 销售额 (万人 人民币)
间接出口	孟加拉	JESSORE TRADING、MA ENTERPRISE、BDP	人民币	14,237.11	14,639.77	6,469.58
直接出口	孟加拉	AK TRADE	美元	-	-	23.97
	印度	ATTOLENT AUTO、 COMBINE TRADING	美元	132.10	-	-
	斯里兰卡	ALBA INDUSTRIES、 Ecolex Auto	美元	-	-	18.56

(4) 补充披露外销收入占总营业收入的比重、外销业务毛利率情况，及其收入确认方法和成本费用归集和结转方法；

【公司回复】：

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、报告期内盈利情况”之“(一) 主营业务收入的主要构成、变动趋势及原因”中补充披露，具体内容如下：

总营业收入及成本分析如下：

收入	2015年1-8月	占比	2014年	占比	2013年	占比
内销	1,489,925.32	2.24%	5,052,401.51	3.34%	5,408,777.49	3.63%
外销	65,121,106.73	97.76%	146,397,728.66	96.66%	143,692,119.11	96.37%
总计	66,611,032.05	100.00%	151,450,130.17	100.00%	149,100,896.60	100.00%

成本	2015年1-8月	占比	2014年	占比	2013年	占比
内销	1,395,849.96	2.26%	4,684,180.86	3.27%	4,992,292.24	3.53%
外销	60,392,543.37	97.74%	138,678,122.83	96.73%	136,412,968.23	96.47%
总计	61,788,393.33	100.00%	143,362,303.69	100.00%	141,405,260.47	100.00%

毛利率	2015年1-8月	2014年	2013年
内销	6.31%	7.29%	7.70%
外销	7.26%	5.27%	5.07%

截至2013年12月31日，公司的外销收入占总营业收入比重为96.37%，外销业务毛利率为5.07%；截至2014年12月31日，公司的外销收入占总营业收入比重为96.66%，外销业务毛利率为5.27%；截至2015年8月31日，公司的外销收入占总营业收入比重为97.76%，外销业务毛利率为7.26%。

外销收入确认方法：

（一）通过贸易公司间接外销：

双方签订销售合同后，每次供货前，进出口贸易公司作为直接客户先支付占总货款一定比例的货款作为定金，销售部再向生产部门下达生产计划组织产品生产。待产品生产完毕，公司将货物装箱的同时通知进出口贸易公司支付占比较大的第二笔货款。公司收取货款后向贸易公司发送货物。贸易公司对运达的货物进行验收，验收确认无误后向公司提供验收单据。据此，公司方才开具销售发票并且确认收入。因此，公司是将进出口贸易公司完成货物验收视作商品所有权的主要风险已发生转移；同时，公司将收到进出口贸易公司完成货物验收的通知作为收入确认的时点。

（二）公司直接外销：

兴邦车业在综合考虑结合近期原材料价格因素、工人工资变化因素、其他生

产成本、自身盈利需求、近期汇率、汇率变动因素、运输费用、退税收益、出口过程中涉及的其他费用等因素后，向客户直接报送美元销售价格。客户接受价格并签订合同后，兴邦车业通知对方打款。在收到对方打来的定金后，兴邦车业组织生产并联系相关船运、陆运、货代公司。生产结束后，兴邦车业通知已联络好的货代公司对接，将货物装船并运至目的地港口。货物装船后 3 到 5 个工作日内，兴邦车业便收到相关提单，通知客户支付余下的尾款。公司直接出口一般采取 FOB 结算模式，按合同或协约完成出口报关手续并交运后确认产品销售收入，采取该种贸易结算方式，货物在装船是越过船舷，风险即有卖方转移至卖方。

成本费用归集和结转方法：

报告期内，公司外销收入来自于 XBK-01B 出口车一代客车，其成本根据实际发生的人工、物料消耗等成本支出进行归集与结转。由于公司产品耗料基本实现标准化，因此对于该产品成本归集及结转采用分批次核算的方式。首先由公司生产部门根据生产计划或生产订单对产品进行耗料分解形成该批次产品的物料清单，组装车间生产人员据此进行领料加工生产，月末财务根据当月各批次完工产品的物料清单及出库单经核对后计算得到各批次产品的材料消耗总额。直接人工和制造费用等间接费用亦按照上述材料消耗金额在各批次产品间进行分配后得到完成成品成本。

【主办券商回复】：

针对成本费用归集与结转，主办券商与会计师进行了如下核查程序

A. 生产成本的归集过程核验程序：

直接材料：原材料的收发存数量通过物流系统与财务进行核对，以此确认本期财务信息与业务信息的对接相符；通过原材料入库细节测试核对采购合同、采购发票、入库单核对入库单价，同时进行发出计价测试确定发出单价正确，由此判断生成成本——原材料归集正确

完整；

直接人工：对生产过程中的人工耗费项目如工资、福利费、社会保险费等与应付职工薪酬贷方发生额进行勾稽核对，同时通过执行应付职工薪酬相关程序如抽查公司月份的工资表、社保申报表等查验生产成本—薪酬费用归集合理；

制造费用：与生产成本相关的其他费用项目主要有折旧、水电费、物料消耗等，折旧费用与固定资产等科目进行勾稽核对，同时通过执行重新计算公司固定资产折旧、无形资产摊销、长期待摊费用摊销，检查确认相关折旧费、摊销费完整无误；水电费、物料消耗等通过查验大额发票确认发生额正确无误材料归集正确完整；

B. 生产成本结转情况核验程序：

期初期末在产品保留金额：检查车间在产品盘存资料，与成本核算资料核对；根据直接材料、直接人工和制造费用的分配标准和计算方法，复核期末在产品中所含直接材料、直接人工和制造费用合理；

成本结转：获取完工产品分配标准和计算方法，检查生产成本在完工产品之间的分配标准和方法是否适当，抽查报告期间公司若干月产成品结转情况分配表进行复核，由此确认生产成本结转的准确性。综上，会计师详细核查公司存货各项目的发生、计价、核算与结转情况，履行了必要的监盘或核验程序，成本费用的归集与结转与实际生产流转一致。

(5) 补充披露报告期内产品各期出口退税金额，以及出口退税对公司业绩构成的影响；

【公司回复】：

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、报告期内盈利情况”之“(四)适用主要税种、税率及相关税收优惠政策”中补充披露，具体内容如下：

公司有生产企业自主经营进出口权，符合国家增值税征收范围内的货物，可办理出口退税业务，退税率为 17%。报告期内公司产品各期无出口退税金额，原因如下：在公司的间接外销模式下，公司销售产品和签订销售合同的直接客户是国内的进出口贸易公司，出口退税、申请报关、运输安排等工作全部都由进出口贸易公司进行，使得兴邦车业在实现海外销售的同时保证了自身税收政策、财务制度、结算制度、发货程序等关键政策程序与内销企业保持一致，尽力避免了海外销售所涉及各类风险和不稳定因素。兴邦车业定价时结合近期原材料价格因素、工人工资变化因素、其他生产成本、自身盈利需求、出口退税政策、进出口其他相关费用等因素制定人民币销售价格，报送给进出口贸易商，再由进出口贸易商综合计算进出口退税、港闸费、报关费、运输费、近期汇率等相关增减项后，向海外客户报送相关美元销售价格。兴邦车业会通过获取相关市场行情、外汇变动情况、港闸费相关费用、运输费用变动情况、出口退税政策和金额等数据来估算进出口贸易涉及的各类增减费用，确认进出口贸易公司报送的美元销售价格与兴邦车业采取直接出口方式给出的美元销售价格基本保持一致，保证海外客户的利益。也就是说兴邦车业在制定商品价格、签订销售合同并销售的直接客户均是位于国内的进出口贸易商，销售过程中兴邦车业自身不涉及出口退税问题。

2013 年度、2014 年度及 2015 年 1-8 月，公司外销收入分别为人民币 143,692,119.11 元、146,397,728.66 元和 65,121,106.73 元，其中直接外销收入分别为人民币 1,321,008.91 元、0 元和 425,320.58 元，间接外销收入分别为人民币 142,371,110.20 元、146,397,728.66 元和 64,695,786.15 元。间接外销

模式下的收入远高于直接外销收入且前者不纳入公司申请出口退税的产品范围。由于在报告期间，公司通过直接外销收入计算应取得的出口退税额远不足以抵减各期间公司的应纳增值税总额，因此公司实际并未取得任何的出口退税款项返还。

因此，出口退税所得对公司业绩不构成影响，但是出口退税的政策调整可能会对公司的业绩造成影响。

(6)补充披露汇兑损益并说明汇兑损益对公司业绩构成的影响，作重大事项提示；

【公司回复】：

公司汇兑损益情况如下：

项目	2015年1-8月	2014年度	2013年度
汇兑损失	111.38	-	17,582.62
减：汇兑收益	-	-	9,547.53
汇兑损益合计	111.38	-	8,035.09
汇兑损益/净利润	-0.05%	0.00%	-0.86%

公司已在公开转让说明书“重大事项提示”中补充披露，具体内容如下：

本公司特别提醒投资者关注公司发展中所面临的下列风险及重大事项：

9、汇兑风险

截至2013年12月31日，发行人货币资金总额为508,284.31元，其中美元的金额为1.88元；截至2014年12月31日，发行人货币资金总额为1,363,005.48元，其中美元的金额为1.88元；截至2015年8月31日，发行人货币资金总额为1,254,216.84元，其中美元的金额为1.96元。2013年度、2014年度及2015年1-8月公司汇兑损益金额分别为8,035.09元、0.00元、111.38元，占当期净利润的-0.86%、0.00%、-0.05%。报告期内汇率波动所产生的外汇兑付损益对公司经营业绩造成的影响极小。

按现阶段情况来看，人民币持续贬值，将对公司的持续经营产生较为积极的影响。但考虑未来公司计划拓展海外生产和销售渠道，并逐步提高自主出口比重，汇率波动对公司经营业绩的影响将逐步增大。

(7) 补充披露货币资金、应收账款等科目中外汇的有关情况，并说明公司是否采取金融工具规避汇兑风险，分析并披露汇率波动对公司业绩的影响及其管理措施。

【公司回复】：

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、公司主要资产情况”之“(一)货币资金”中补充披露，具体内容如下：

截止 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日和 2015 年 8 月 31 日，公司应收账款中，外汇预收账款分别为 0 美元、0 美元和 14,150.02 美元。报告期内，公司主要通过外贸公司代理出口，并采用人民币与出口代理商结算，外汇较少，汇率波动所产生的汇兑付损益均在 1 万元以内，对公司经营业绩的影响极小。

公司产品虽然大多销往海外，却是由内销企业转型而来，并未建立熟悉金融工具避险的相关团队。报告期内，公司缺乏熟悉金融工具知识的专业人才，因此公司尚未采取金融工具规避汇兑风险。

未来公司计划拓展海外生产和销售渠道，并逐步提高自主出口比重，汇率波动对公司经营业绩的影响将逐步增大。按现阶段情况来看，人民币持续贬值，将对公司的持续经营产生较为积极的影响。但为减少未来汇率波动对公司的不可预期影响，公司计划采取以下几个方面的措施：

第一，公司将加快资金周转速度，减少外币资金沉淀，降低汇率波动给公司造成的潜在风险；

第二，未来公司外汇收入增多时，公司将考虑引进专业的金融人才，组建专业团队，合理利用金融工具规避汇兑风险。

请主办券商补充核查并就公司海外业务的真实性、合法合规性发表意见，并在《推荐报告》和《尽职调查报告》中补充说明对公司海外业务尽职调查方法。

【主办券商回复】：

(1) 尽调程序：

主办券商项目组访谈了公司高级管理人员及业务人员，结合公司行业特点，调查公司业务所依赖的关键资源；查阅公司业务制度、收集整理客户及供应商的询证函及访谈纪要，结合公司行业特点，了解公司关键业务流程；查阅公司业务合同，结合对公司产品或服务、关键资源和关键业务流程的调查，了解公司如何获得收益；根据公司审计报告数据，分析公司利润率水平，以对公司该商业模式发表可持续性意见。

针对公司海外业务方面，主办券商核查了公司相关财务数据，核查了直接出口涉及的结汇单、海关报关单、提单，复核了会计师的函证情况，访谈了进出口贸易商和主要海外客户，了解了业务出口地区政治经济政策，调取了公司高级管理人员、销售人员出国洽谈考察的影像资料，特别查看了相关产品在海外销售、使用的影视资料。

(2) 事实依据：

公司主要业务制度、审计报告、查阅权威部门发表的行业信息及行业数据、公司主要业务合同。

针对公司海外业务方面，主要依据包括但不限于直接出口涉及的收入结汇单、海关报关单、海外客户提单、装箱单，会计师函证，对

进出口贸易商和海外客户的访谈，出口地区政治经济政策，公司高级管理人员、销售人员出国洽谈考察的影像资料，公司相关产品在海外销售、使用的影视资料。

（3）分析过程及结论意见

第一，主办券商与经办会计师通过询问公司管理层和销售人员，了解外销主要客户、产品销售模式及流程，了解公司外销收入确认依据及时点，评估收入确认是否符合会计准则。并通过获取公司收入明细账，选取大额销售收入，追查至大额的海外销售订单、出库单、销售发票等凭证，进行收入测试，以核对收入的真实性及合法合规性。

第二，结合会计师向公司客户发出应收款的询证函，尽调期后应收账款的回款情况，核查公司期后的银行存款情况，收集大额应收账款余额函证的凭证，核查海外收入的真实性、准确性。主办券商项目组还查阅了公司出口业务涉及的销售合同或订单、出库单、装箱单，直接出口时涉及的装箱单、报关单、提单、结汇单，访谈了公司的海外客户、合作进出口贸易商，调取了公司管理层、销售人员的洽谈记录、海外洽谈考察影像资料，搜集了公司产品在海外销售使用的影像资料，

第三，根据仓库发货单、销售合同、销售发票、银行流水等整个货物发出到货的证据链条对比销售明细账，并对期末发生的交易实施截至测试，核实收入确认的完整性。抽样检查销售凭证的客户、销售产品的数量和金额、所属期间等信息与账面记录、销售收

入明细表等资料核对，以确认销售收入的数量、价格及金额的准确性。

第四，对海外销售实施分析性复核程序：将本期营业收入与上期营业收入进行比较，分析产品销售的结构和变动是否异常，并分析异常的原因；计算本期重要产品的毛利率，与上期比较，检查是否异常，各期之间是否存在重大波动，查明原因。

第五，了解业务出口地区政治经济政策，主要包括：查询相关地区的法律法规、近年来对华贸易政策、相关产品在出口地区的基本情况，以此评估出口国政治经济政策对公司业务的影响程度。

第六、针对公司直接出口的相关报关单，通过中国电子口岸官网www.chinaport.gov.cn查询到企业相关销售的报关数量和金额，核对收入的稳定性。

项目组认为报告期内公司销售收入、会计凭证与公司的收入模式、收入金额相匹配；公司合作的进出口贸易商与海外客户对相关收入模式、收入规模进行了确认；项目组对公司实际控制人、高级管理人员、销售人员、财务人员进行了分别访谈，相关访谈回答逻辑合理，事实清晰，不存在前后冲突的现象。经核查，主办券商认为：公司海外业务收入真实、合法合规。

主办券商已在《推荐报告》“一、尽职调查情况”中补充说明对公司海外业务的尽职调查方法，补充说明的具体内容为：

“……商业模式、外销模式、外销流程、……”“核查了公司主要合同及相关单据，查询主要客户商业注册信息，访谈海外客户并发送书面访谈问题，对公司海外业务开展情况进行核查；调取了直接出口涉及的收入结汇单、海关

报关单、海外客户提单、装箱单；重点关注了按地区分类的收入构成、海外客户真实性、海外客户获取方式、外销模式、外销收入比重、经销商合作模式、定价机制、收入确认方式、对经销商依赖性、汇兑损益、金融工具的应用。”

主办券商已在《尽职调查报告》中“第二部分尽职调查程序和方法”之“二、尽职调查方法”中补充说明对公司海外业务的尽职调查方法，补充说明的具体内容为：

针对公司产品大多销往国外的特殊情况，主办券商项目组特别核查了公司相关的财务数据、各类外部证据、会计师的函证情况、业务出口地区的政治经济政策、公司相关的管理人员、销售人员、财务人员。涉及的相关事实依据包括但不限于：包括但不限于直接出口涉及的收入结汇单、海关报关单、海外客户提单、装箱单，会计师函证，对进出口贸易商和海外客户的访谈，出口地区政治经济政策，公司高级管理人员、销售人员出国洽谈考察的影像资料，公司相关产品在海外销售、使用的影视资料。

项目小组的分析过程主要包括：

第一，主办券商与经办会计师通过询问公司管理层和销售人员，了解外销主要客户、产品销售模式及流程，了解公司外销收入确认依据及时点，评估收入确认是否符合会计准则：

公司与海外客户合作的方式主要分为两类：

1、对于小客户，兴邦车业采取直接出口，向客户直接报送美元销售价格。客户接受价格并签订合同后，兴邦车业通知对方打款。在收到对方打来的定金后，兴邦车业组织生产并联系相关船运、陆运、货代公司。生产结束后，兴邦车业通知已联络好的货代公司对接，将货物装船并运至目的地港口。兴邦车业便收到相关提单后，通知客户支付尾款。公司直接出口一般采取 FOB 结算模式，按合同或协议完成出口报关手续并交运后确认产品销售收入，采取该种贸易结算方式，货物在装船是越过船舷，风险即有卖方转移至卖方。

2、对于大批量长期采购公司产品的海外客户，公司采取间接出口的模式并引入进出口贸易商作为经销商：公司在与海外客户达成合作意愿后，与海外客户和国内的出口贸易商签订三方合作框架协议，约定海外客户采购的产品的品种、数量、采购计划及合约期限等问题。鉴于国内原材料价格经常出现波动，公司在

三方合作框架协议内并不约定销售价格。当这类海外客户每次向兴邦车业提出采购需求时，兴邦车业制定人民币销售价格，报送给进出口贸易商。进出口贸易商综合计算相关增减项后，向海外客户报送美元销售价格。进出口贸易商报送的美元销售与兴邦车业销售预期价格基本保持一致，兴邦车业再通知海外客户与进出口贸易商签订有明确销售数量和销售金额的单次销售合同，公司自身也与进出口贸易商签订有明确销售数量和销售金额的单次销售合同。

单次销售合同签署之后，进出口贸易公司作为兴邦车业的直接客户，向兴邦车业支付第一笔人民币定金。兴邦车业组织产品生产。产品生产结束后，兴邦车业安排产品装箱并向进出口贸易商收取第二笔货款。进出口贸易公司发来确认收货的信息后，兴邦车业向进出口贸易公司开具相关发票，进出口贸易公司向兴邦车业支付尾款。

整个销售过程中，兴邦车业虽然会与海外客户保持一定程度的沟通了解相关进度，却只与进出口贸易商有资金往来，并不参与出口报关的相关程序、退税的申请过程、与海外客户的资金往来。

通过获取公司收入明细账，选取大额销售收入，追查至大额的海外销售订单、出库单、销售发票等凭证，进行收入测试，以核对收入的真实性及合法合规性。

第二，结合会计师向公司客户发出应收款的询证函，尽调期后应收账款的回款情况，核查公司期后的银行存款情况，收集大额应收账款余额函证的凭证，核查海外收入的真实性、准确性。主办券商项目组重点查阅了公司出口业务涉及的销售合同或订单、出库单、装箱单、发票，直接出口涉及的销售合同、装箱单、报关单、提单、结汇单，访谈了公司的海外客户、合作进出口贸易商，调取了公司管理层、销售人员的洽谈记录、海外洽谈考察影像资料，搜集了公司产品在海外销售使用的影像资料。

第三，根据仓库发货单、销售合同、销售发票、银行流水、装箱单、结汇单、海关报关单等整个货物发出到货的证据链条对比销售明细账，并对期末发生的交易实施截至测试，核实收入确认的完整性。抽样检查销售凭证的客户、销售产品的数量和金额、所属期间等信息与账面记录、销售收入明细表等资料核对，以确认销售收入的数量、价格及金额的准确性。

第四，对海外销售实施分析性复核程序：将本期营业收入与上期营业收入进行比较，分析产品销售的结构和变动是否异常，并分析异常的原因；计算本期重

要产品的毛利率，与上期比较，检查是否异常，各期之间是否存在重大波动，查明原因。

第五，了解业务出口地区政治经济政策，主要包括：查询相关地区的法律法规、近年来对华贸易政策、出口地区交通法规、出口地区交通工具上牌目录、相关产品在出口地区的基本情况，以此评估出口国政治经济政策对公司业务的影响程度。

第六、针对公司直接出口的相关报关单，通过中国电子口岸官网 www.chinaport.gov.cn 查询到企业相关销售的报关数量和金额，核对收入的稳定性。

4、报告期内公司资产负债率较高，流动比率、速动比率偏低。请公司结合对外借款、现金活动和购销结算模式等因素，补充披露并分析公司是否存在较大的短期和长期偿债风险，对公司生产经营是否构成重大不利影响，公司拟采取的应对措施及其有效性。请主办券商和会计师发表明确核查意见。

报告期内公司资产负债率较高，流动比率、速动比率偏低。请公司结合对外借款、现金活动和购销结算模式等因素，补充披露并分析公司是否存在较大的短期和长期偿债风险，对公司生产经营是否构成重大不利影响，公司拟采取的应对措施及其有效性。

【公司回复】：

报告期内公司资产负债率、流动比率和速动比率情况如下：

项目	2015年8月31日	2014年12月31日	2013年12月31日
资产负债率	70.05%	66.58%	71.70%
流动比率	1.11	1.19	1.13
速动比率	0.12	0.16	0.07
息税前利润	2,398,024.29	4,209,657.90	3,462,946.46

利息保障倍数	1.18	1.48	1.86
--------	------	------	------

截至 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日以及 2015 年 8 月 31 日，公司外部债务融资余额为 3600 万元、2800 万元及 4500 万元。其中短期借款余额分别为 3600 万元、2800 万元及 4000 万元，占总负债余额的 64.11%、61%以及 73.56%。截止 2015 年 8 月 31 日另有当年新增应付票据 500 万元，占总负债余额的 9.19%。

2015 年期末公司新增的 1200 万元短期借款和 500 万元应付票据是导致 2015 年期末资产负债率相比 2014 年期末上升 3.47%的主要原因。

截至 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日以及 2015 年 8 月 31 日，公司流动资产余额为 6346.89 万元、5444.15 万元及 6033.80 万元。其中存货以及为采购存货原材料而支出的预付账款总余额分别为 5946.61 万元、4709.98 万元及 5380.39 万元，占总负债余额的 93.68%、86.51%以及 89.17%。

由此看出，公司财务报表内与存货相关的资产占比很高，其次，公司处于扩张期，承担了部分外部融资债务。因此报告期间公司的流动比率保持在 1 以上，但速动比率相比较而言偏低。截至 2015 年 8 月底，公司流动比率相比 2014 年及 2013 年期末均略有下降，主要原因仍然是短期借款和应付票据余额的上升。

虽然公司的流动比率与速动比率较低，但实际上公司具备了与流动负债相匹配的偿付能力，不存在显著的短期或长期偿债风险。报告

期内，公司的息税前利润保持在一个较为稳定的水平。2013 年度、2014 年度以及 2015 年 1-8 月公司的息税前利润分别为 1,864,893.55 元、2,852,392.05 元以及 2,039,309.29 元，相应期间内利息保障倍数分别为 1.86、1.48 及 1.18，表明公司的利润水平能够保障公司的利息支出，保持公司的信用等级，不存在显著的偿债风险。

公司的原材料采购和产品销售均采用款项前置支付的方式。原材料采购模式为：双方签订采购合同后，公司向供应商支付预付款，供应商收到预付款后，方才组织生产并按合同约定期限交货；公司收到供应商发来的原材料并验收合格后支付剩余款项。而产品销售模式是：每次销售合同签署之后、供货之前，客户支付占总货款 20%左右的货款作为定金，公司确认款项后组织产品生产。产品生产结束并完成装箱之后，客户继续支付占总货款 60%左右的货款，公司收款后发出货物；客户完成货物验收支付尾款。因此，公司资金具有较高流动性，资金风险较低，客户拖欠货款进而影响公司正常生产经营的风险极低。

公司可以或者已计划采取以下应对措施提高自身的偿债能力、弱化偿债风险：

(1) 扩大对外直接出口：目前本公司直接对外销售收入不足全部销售收入的 1%，而公司通过贸易经销商的间接外销收入常年占据全部销售收入的 95%以上。因此，本公司计划通过扩大直接出口比例的方式，逐步提高销售毛利率，增加收入与利润，缓释债务支出带来的压力；

(2) 加大设备投入，提高生产效率，缩短生产周期，降低存货资金占用量：公司计划在未来建立海外工厂、扩建生产规模的同时采取融资租赁相应的固定资产设备，降低因固定资产一次性投入引起的现金流出，提高资金使用效率。并且，公司应探索改进生产效率，提升存货周转率。

(3) 优化产品设计，提高产品质量，促进销售毛利率的提高；

(4) 推动股权融资，降低资产负债率。目前本公司股本仅 2000 万元，随着企业生产规模的扩大和销售收入的增长，公司可在资本市场通过股权进行融资，在全国中小企业股份转让系统吸引相关投资者，改善公司融资结构。

【公开转让说明书补充披露】：

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“十五、管理层对公司最近两年及一期财务状况、经营成果和现金流量状况的分析”之“(三) 偿债能力分析”中修改及补充披露，具体内容如下：

报告期内公司资产负债率、流动比率和速动比率情况如下：

项目	2015 年 8 月 31 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
资产负债率	70.05%	66.58%	71.70%
流动比率	1.11	1.19	1.13
速动比率	0.12	0.16	0.07
息税前利润(元)	2,398,024.29	4,209,657.90	3,462,946.46
利息保障倍数	1.18	1.48	1.86

截至 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日以及 2015 年 8 月 31 日，公司外部债务融资余额为 3600 万元、2800 万元及 4500 万元。其中短期借款余额分别为 3600 万元、2800 万元及 4000 万元，占总负债余额的 64.11%、61%以及 73.56%。截止 2015 年 8 月 31 日另有当年新增应付票据 500 万元，占总负债余额的 9.19%。2015 年期末公司新增的 1200 万元短期借款和 500 万元应付票据是导致 2015 年期末资产负债率相比 2014 年期末上升 3.47%的主要原因。

截至 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日以及 2015 年 8 月 31 日，公司流动资产余额为 6346.89 万元、5444.15 万元及 6033.80 万元。其中存货以及为采购存货原材料而支出的预付账款总余额分别为 5946.61 万元、4709.98 万元及 5380.39 万元，占总负债余额的 93.68%、86.51%以及 89.17%。

由此看出，公司财务报表内与存货相关的资产占比很高，其次，公司处于扩张期，承担了部分外部融资债务。因此报告期间公司的流动比率保持在 1 以上，但速动比率相比较而言偏低。截至 2015 年 8 月底，公司流动比率相比 2014 年及 2013 年期末均略有下降，主要原因仍然是短期借款和应付票据余额的上升。

虽然公司的流动比率与速动比率较低，但实际上公司具备了与流动负债相匹配的偿付能力，不存在显著的短期或长期偿债风险。报告期内，公司的息税前利润保持在一个较为稳定的水平。2013 年度、2014 年度以及 2015 年 1-8 月公司的息税前利润分别为 1,864,893.55 元、2,852,392.05 元以及 2,039,309.29 元，相应期间内利息保障倍数分别为 1.86、1.48 及 1.18，表明公司的利润水平能够保障公司的利息支出，保持公司的信用等级，不存在显著的偿债风险。

公司的原材料采购和产品销售均采用款项前置支付的方式。原材料采购模式为：双方签订采购合同后，公司向供应商支付预付款，供应商收到预付款后，方才组织生产并按合同约定期限交货；公司收到供应商发来的原材料并验收合格后支付剩余款项。而产品销售模式是：每次销售合同签署之后、供货之前，客户支付占总货款 20%左右的货款作为定金，公司确认款项后组织产品生产。产品生产结束并完成装箱之后，客户继续支付占总货款 60%左右的货款，公司收款后发出货物；客户完成货物验收支付尾款。因此，公司资金具有较高流动性，客户拖欠货款进而影响公司正常生产经营的风险极低。

公司可以或者已计划采取以下应对措施提高自身的偿债能力、弱化偿债风险：

(1) 扩大对外直接出口：目前本公司直接对外销售收入不足全部销售收入的 1%，而公司通过贸易经销商的间接外销收入常年占据全部销售收入的 95%以上。因此，本公司计划通过建立专业团队、扩大直接出口比例的方式，逐步提高销售毛利率，增加收入与利润，缓释债务支出带来的压力；

(2) 加大设备投入，提高生产效率，缩短生产周期，降低存货资金占用量：

公司计划在未来建立海外工厂、扩建生产规模的同时采取融资租赁相应的固定资产设备，降低因固定资产一次性投入引起的现金流出，提高资金使用效率。并且，公司应探索改进生产效率，提升存货周转率。

(3) 优化产品设计，提高产品质量，促进销售毛利率的提高；

(4) 推动股权融资，降低资产负债率。目前本公司股本仅 2000 万元，随着企业生产规模的扩大和销售收入的增加，公司可在资本市场通过股权进行融资，在全国中小企业股份转让系统吸引相关投资者，改善公司融资结构。

请主办券商和会计师发表明确核查意见。

【主办券商及会计师回复】：

(1) 尽调程序：

项目组与公司财务人员及高级管理人员沟通；计算公司的偿债比率；结合公司特点，分析公司短期和长期偿债风险；比较了各期营业收入的变动情况；查阅公司财务费用凭证及相关合同；重点查阅了相关合同条款的有效性、真实性；对公司采取的应对措施的有效性进行复核。

(2) 事实依据

财务报告、会计凭证、借款合同、销售合同、函证情况及相关访谈。

(3) 分析过程和结论性意见

经核查，主办券商认为公司目前的现金获取能力、良好的信用及筹资能力，从根本上保证了公司的偿债能力。因此，公司具备如期偿还到期债务的能力。报告期内，公司未发生不能清偿及延期清偿到期债务的情况，维持了较好的银行信用与商业信用，对公司生产经营不

会构成重大不利影响。

5、报告期内公司净利润规模较小且报告期内持续下降，现金流量较为短缺。请公司：（1）补充披露具体原因及其合理性，应对的具体措施及其有效性。（2）补充披露是否存在季节性因素，对比历史年度量化分析，并作重大事项提示。（3）结合核心资源要素、业务发展规划、市场开发能力、市场前景、公司核心竞争优势、发展前景、新业务的拓展情况、资金筹资能力、期后签订合同、期后收入实现情况等，评估公司在可预见的未来的持续经营能力。请主办券商和会计师对上述事项，以及是否具有持续经营能力和成长性发表核查意见。

（1）补充披露具体原因及其合理性，应对的具体措施及其有效性。

【公司回复】：

公司已分别在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、报告期内盈利状况”之“（一）主营业务收入的主要构成、变动趋势及原因”和“十五、管理层对公司最近两年及一期财务状况、经营成果和现金流量状况的分析”之“（五）现金流量分析”中补充披露，具体内容如下：

净利润规模较小的原因：

公司净利润规模较小主要是受到公司毛利率偏低这一情况的影响，因此首先有必要分析毛利率偏低的主要原因：公司的主要产品95%以上销往亚非发展中国家，已经连续四年成为同行业出口国内龙头，但与先期进入海外市场并深耕多年的来自印度、日本等国家的企业相比，公司的品牌影响力还是存在一定差距。

公司为了与这些来自印度、日本等国家的企业竞争，抢占这些企业的市场，只能先采取质优价低、薄利多销的政策。这就造成公司在成本端为了保证质量提高了生产成本，在销售端为了保证销量降低了销售价格，总体毛利率水平较低。2013年度、2014年度及2015年1-8月，公司的总体毛利率分别是5.16%、5.34%及7.24%。将公司日常运营所需的销售费用、管理费用和财务费用等纳入综合考量，公司的实际利润空间遭受进一步压缩，进而导致最终净利润较低。

净利润持续下降的原因：

2014年净利润87万元较2013年净利润94万元下降7%，主要原因为：收入增长2%的同时，毛利率增长0.18个百分点，但由于营业税金及附加增长28%，销售费用增长191%，管理费用增长23%，财务费用增长27%，资产减值损失增长50%，导致营业利润2014年58万元较2013年258万元下降78%；同时由于2014年收到75万元的政府奖励资金和2013年公司对外捐赠100万元两个因素，2014年净利润87万元较2013年净利润94万元下降7%。

2015年1-8月净利润21万元较2014年净利润87万元下降76%，换算成全年水平下降63%，主要原因为：收入按全年水平下降34%，毛利率增长1.9个百分点，以及按全年水平营业税金及附加下降58%，销售费用下降78%，管理费用增长7%，财务费用增长25%，资产减值损失下降256%，导致营业利润2015年1-8月57万元较2014年58万元按全年水平增长47%；主要由于2015年1-8月支付21万元的税收滞纳金，和2014年公司收到75万元的政府奖励资金两个因素的作用下，2015年1-8月净利润21万元较2014年净利润87万元下降76%，换算成全年水平下降63%。

针对利润持续下降的应对措施：

针对利润下降的应对措施有：尽快完成与海外合作方的洽谈，通过在国外建厂，扩大直接对外出口，增加销售额的同时提高销售毛利率；在销售增长的同时，控制期间费用的增长，提高销售净利率，从而大幅提高净利润；通过提高经营效率，加快应收账款和存货周转率，控制负债融资规模，减少资金成本。扩大对外直销，是应对利润下降的最有效方法。

现金流短缺的原因：

2013年度、2014年度及2015年1-8月，公司现金及现金等价物金额仅变动-1,366,978.99元、854,721.17元及-108,788.64元，主要是由于企业生产经营规模的不断扩张。2015年1-8月公司现金流短缺的主要原因为：1) 2015年公司着力拓展非洲市场，铺设未来生产及销售渠道，分散了对现有销售渠道的营销力度；以及当年公司进行了部分产品技术和外观的改良并实验性地小批量投放市场，市场对于此类产品有一定的接纳和消化过程，因此影响了公司总体销售增速，从而使得当期总收入（换算成全年水平）同比下降34%；同时，支付给供应商的预付款项较上年末增长152%，导致经营活动产生的现金流量净额相比2014年度下降了1648万元；2) 为扩大生产经营规模，公司购置固定资产引起投资活动产生的现金流量净额相比2014年度下降了501万元，以及为了补充资金流动性而增加了银行借款引起筹资活动产生的现金流量净额相比2014年度增长了2052万元。2013年度的现金流短缺也是由于公司实施计划扩大自身生产规模，增加原材料购入和固定资产构建，并进行大额外部债务融资所致。而2013年公司战略的有效实施使得2014年公司的经营性现金净流入1,264万元；公司因此偿还了部分银行借款，优化财务结构，增加了筹资性活动现金净流出，使得当年总体现金流入85万余元。

针对现金流短缺的应对措施：

扩大销售，加速应收账款的周转，增加经营活动现金流入；加快存货周转率，提高劳动生产率，是减少经营活动现金流出的最主要因素。适度进行固定资产投资，注重股权融资，也是应对现金流短缺的重要一环。

(2) 补充披露是否存在季节性因素，对比历史年度量化分析，并作重大事项提示。

【公司回复】：

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、报告期

内盈利情况”之“(一)主营业务收入的主要构成、变动趋势及原因”中补充披露，具体内容如下：

公司收入的季节性因素分析：

单位：人民币元

项目	2015年1-8月		2014年度		2013年度	
	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比
1月	134,068.47	0.20%	3,400,854.72	2.25%	11,825,469.71	7.94%
2月	1,438,166.40	2.16%	5,505,555.59	3.64%	12,195,445.73	8.19%
3月	13,310,857.58	19.98%	14,968,803.45	9.89%	10,391,003.86	6.97%
4月	9,202,253.01	13.81%	13,049,254.05	8.62%	10,588,322.49	7.11%
5月	7,651,868.47	11.49%	15,586,461.13	10.29%	11,062,425.21	7.43%
6月	14,188,562.96	21.30%	13,971,375.81	9.23%	13,066,778.10	8.77%
7月	6,628,032.50	9.95%	15,539,487.65	10.26%	14,616,078.23	9.81%
8月	14,057,222.66	21.10%	21,433,715.82	14.16%	20,157,923.81	13.53%
9月			19,730,547.48	13.03%	14,191,955.95	9.53%
10月			16,629,810.53	10.98%	12,326,777.29	8.27%
11月			5,659,435.74	3.74%	13,406,538.86	9.00%
12月			5,929,956.41	3.92%	5,149,955.14	3.46%
合计	66,611,032.05	100.00%	151,405,258.38	100.00%	148,978,674.38	100.00%

通过以上的量化分析表可以得出：2013年2月、6-11月的每月销售额均占全年销售额的8%以上，同年3月和12月的销售额低于7%；2014年3-10月的每月销售额均占全年销售额的8%以上，同年1月、2月、11月和12月销售额低于4%；2015年3-8月的每月销售额均占全年销售额的9%以上，其中：3、6和8月超过19%以上，1月和2月低于3%。一般来说，每逢年末及年初，公司的销售额占全年收入比相对较低，其主要是受春节影响，其余各月的销售额则相对平均。2015年3、6和8月的销售额同比有显著增长，主要与公司实行的促销活动有关。由此可见，公司的销售受季节性变化的影响不很明显。

同时，公司已在公开转让说明书“重大事项提示”中补充披露，具体内容如下：

10、业绩季节性波动风险

根据行业特性和公司报告期内的经营数据，每逢年末及年初，公司的销售额占全年收入比一般相对较低，其主要是受春节影响，其余各月的销售额则相对平均。由此可见，公司的销售一定程度上收到季节性变化的影响，但并不明显。

(3) 结合核心资源要素、业务发展规划、市场开发能力、市场前景、公司核心竞争优势、发展前景、新业务的拓展情况、资金筹集能力、期后签订合同、期后收入实现情况等，评估公司在可预见的未来的持续经营能力。

【公司回复】：

行业前景及市场需求：

公司目前主要产品为电动三轮车及配件、电动三轮保洁车及配件。电能是二次能源，可以来源于风能、水能、热能、太阳能等多种方式。相比于传统的内燃机交通工具而言，电动车具有购置成本低、节能环保等诸多优势，市场需求空间广阔。

从生命周期的角度来看，我国电动两轮车、电动三轮车产业正处于高速发展期，主要是得益于市场需求、行业标准、国际经济形势和国家产业政策的不断拉动。电动三轮车作为电动自行车的延伸产品，是一种新生事物。在很多亚非发展中国家，汽车进口关税和当地供需关系畸形导致汽车售价过高，购买、营运成本是当地企业、个人无法承担的。电动三轮车作为实用性很高的清洁能源用车，在当地

早已取得合法化运营资格，具有十分广阔的市场，是前途无量的朝阳产业。

电动三轮车在中国市场需求趋于饱和，而国外市场，特别是第三世界国家是电动三轮车的天堂，不仅受到当地政策法规的补贴鼓励，而且已经成为当地人的一种习惯性出行方式，需求旺盛。虽然中国现有企业生产的电动三轮车价格低廉，但大部分不能满足国外审美、实用等市场需求。兴邦车业研发的出口专用客车是依托国外成熟的车辆研发经验技术来进行完善、改进后的产品，既具有中国产品价格低廉的特点，又完全符合国外审美及市场需求。经过近一年的市场调研及反馈，反响剧烈，需求量很大，同时兴邦车业早已完全具备批量生产此类车型的能力，市场前景广阔。与兴邦车业产品相近的产品目前国外只有印度巴贾公司生产的一款三轮车，现年产量达180万辆，售价高于兴邦车业同类产品近1万元，且此款车型只有汽油三轮摩托车，远不如兴邦车业生产的电动三轮车环保耐用。即使市场总体需求不再增长，兴邦车业仅依靠抢占巴贾公司未涉足的亚非海外市场，公司产品在未来三年内也将是供不应求的状态。兴邦车业未来拟在国外建厂的策略不仅将技术含量低的工作转嫁给了当地廉价劳动力来节约生产成本，更节省了物流成本，同时解决了售后服务问题，促进了销售，一举多得。

公司具有以下核心竞争优势：

(1) 品牌优势

公司成立多年来坚持使用本公司自有品牌和商标，在主打的国际市场方面，与印度十大企业之一的巴贾汽车以及日本涡潮电机分庭抗礼，展开激烈的竞争，并凭借过硬的质量和创新的外观，为自有品牌“XBK”和“dudu”在海外上也赢得了良好的国际口碑。在国内同行业对手还未涉足海外市场的时候，公司就已经开始了海外品牌建设策略，并依托于多年电动三轮车设计研发销售经验，开发了多种适合海外市场的产品，组建了多只专业队伍，对海外市场当地销售和售后团队提供关于电动三轮车整车及零配件等相关产品的各类培训，使自身的品牌形象在出口目的地国家深入人心，建立了巨大的品牌优势。

（2）产品质量优势

为了保证产品质量，公司与国内多家一线配件供应厂商签订了长期战略合作协议，在保证质量的前提下实现了全部零部件的定制化；同时，公司采取小批量试验销售的策略，即向新拓展海外市场小批量出口产品，经过 1 至 2 年的试验改进后再大批量出口销售。公司采取此种方针正是为了力保产品适应当地气候环境和文化氛围，在海外树立中国制造的良好口碑，牺牲眼前小利换取长远的成功。在产品的制作工艺方面，本公司始终坚持精益求精的原则，力求把每一个细节都做到尽善尽美。在焊接，车辆组装环节，公司紧抓产品质量，要求每个焊点、螺栓固定处都由有多年操作经验的技术人员进行操作，并由资深质检员完成质量监督，随机抽验整车成品质量，力保消费者购买到的产品没有质量问题。

（3）长期客户优势

公司的定制化策略、品牌优势和质量优势，为公司在国际市场方面带来了许多长期客户。公司极为重视出口目的地国家的宗教文化和信用体系，实行质量至上、言出必行的策略。公司的这一策略使得自身在信仰信用重于一切的阿拉伯文化国家中赢得了客户的尊重与信任，与客户建立起了长期合作、互惠互利的合作模式。同时，公司坚持“因你而变”的生产理念，强调“从技术上满足你”。针对不同国家地区的消费者的不同需求，公司在电动车的设计上增加了各类的附加功能，使之能够适应不同国家不同年龄阶段不同职业客户的使用需求，加深了长期客户的客户粘性。

（4）资金回笼优势

公司虽然有直接开展海外销售业务的货物进出口相关资质，但多年来一直采取和国际贸易公司合作的间接出口模式，目的就是提高货款回笼速度，降低应收账款数额和提高应收账款周转率。公司在组织生产前一般会从国际贸易公司收取全部货款的 20%作为定金，并在装箱发货时再从国际贸易公司收取全部货款的 60%以上作为定金。换句话说，货物发出时，公司已从国际贸易公司累计收到全部货款的 80%以上。这种方法虽然使公司向国际贸易公司支付了一定的服务费用，但却大大降低了公司的应收账款数额，提高了公司应收账款周转率。

（5）经营策略优势

公司注重跟国际接轨，努力开拓国外市场，与国外拥有成熟销售体系的当地经销商展开对接。近年来，公司包括赵建国、郎学通在内的管理层和核心技术团队经常出国考察，学习国外先进的技术和管理

销售理念用以提升自身的产品质量，降低销售成本。同时，公司在各个国家与多名拥有多年海外经营销售经验的当地华人接触，通过对方与产品销售目标国家当地的成熟销售体系取得联络，运用当地国民的人脉资源加速拓展当地市场，经过多年的积累沉淀，已经取得了十分显著的效果。

（6）技术研发优势

公司目前设立了研发部，由企业实际控制人亲自带队成立了十余人的研发团队，主要负责新产品的研发和质量控制。公司重视研发投入，与河北科技大学和河北工业大学保持长期合作，提高研发人员的技术素养和理论功底，加上团队员工自身就已具备的较强的动手能力和丰富的实践经验，使得公司能够一直保持业内领先的科研能力。公司对产品的研发主要分为两部分。第一部分是对原有电动车的改进，改进周期较短，从发现原有车型存在的缺陷和不足，到反复优化试验从而改良成功，周期在十几天至1个月左右；第二部分是全新产品的研发，从最初设计、模具建立、各种检验到产出样车，周期大约为一年至两年时间，研发周期较长。

公司在立足现有销售模式的基础上，积极扩展国外市场，并最终实现对外直接销售。公司在国外市场的开拓上立足于两个方面：一是结合当地人的出行习惯，设计适应当地人审美的三轮车；二是针对有的非洲国家原油丰富的特点，通过在收购具有摩托车生产资质的企业，实现机动三轮车的生产和销售从而加强公司的产品多样性，提升自身持续经营能力。

公司未来三年的经营计划是：

(1) 2016年扩张年

(a) 2016年上半年力争完成建立埃及和尼日利亚工厂的洽谈工作，尽快使得未来建立的新工厂满足批量生产的技术要求，并以埃及作为物流中转基地，发挥埃及特殊地理位置和世界物流中心的优势，辐射北非、中东、阿拉伯地区。同时，得益于埃及与欧洲的贸易伙伴关系与关税互惠制度，公司拟通过埃及海外工厂一举进军欧洲，向欧洲部分国家销售为其路况量身定做的物流快递车。另一方面，公司将会建立以尼日利亚工厂为基地的西非销售网，辐射全部西非国家。预计2016年埃及工厂建成后，将能达到年产销10000辆电动三轮车，毛利率达到50%，完成销售额人民币2.2亿元的目标；预计尼日利亚工厂建成后能达到年产销10000辆，毛利率达到20%，完成销售额人民币1.2亿元的目标。

(b) 力争2016年上半年收购一家摩托车生产企业，增加公司摩托车生产资质，为进一步海外扩张做准备。

(c) 2016年上半年，兴邦车业在巴基斯坦、菲律宾市场的策略以销售为主打，拟在2016年下半年完成与当地各有关方面关于建设合资工厂的洽谈。依靠巴基斯坦政府支持，努力使兴邦车业作为巴基斯坦电动车行业标准的起草人。预计巴基斯坦工厂建成后可以达到全年销售量6000辆，毛利率20%的目标，每年完成销售额人民币8000万元。同时，兴邦车业决定抓住菲律宾政府治理大气污染的重要战略机遇期

，在菲律宾首都马尼拉淘汰燃油三轮车前，迅速占领市场先机，在2017年以前完成当地工厂建设。预计马尼拉工厂可以达到全年销售量5000辆，毛利率约30%，销售额人民币1亿元的目标。公司力争最晚2017年上半年将巴基斯坦、菲律宾工厂建成并投产。

(d) 2016年国内，兴邦车业力争将对孟加拉等传统的市场的销售额增加10%左右，并在国内销售环卫车辆1000辆，物流车辆1000辆。

(e) 预计2016年完成营业额3亿元，完成销售数量30000余辆。

(2) 2017年改善年

2017年改善2016年车型及新投资设立海外工厂，筛选经销商及产品品种，增大产品的研发力度，延长产品的供应链，特别是电气动力部分争取公司自主生产，增加车辆的技术含量，把产品做精做细。力争2017年全年营业额比2016年增长30%以上，纯利润比2016年增长40%，完成产销4万辆的目标，其中特种车3000辆以上，完成销售收入4.5亿元。

(3) 2018年销售年

2018年加大销售力度、完成全球的销售网络覆盖，各种车辆数量在2017年的基础上实现20%增长、总销售利润20%增长，产销车辆超过5万辆，销售金额达到人民币6亿元。

请主办券商和会计师对上述事项，以及是否具有持续经营能力和成长性发表核查意见。

【主办券商及会计师回复】：

(1) 尽调程序：

1、项目组和申报会计师核查后确认，公司业务在报告期内具有持续的营运记录，其中营运记录包括现金流量、营业收入、销售端前五大客户、采购及销售合同签订情况，同时公司具有一定的资金筹资能力，良好的信用及还款记录。

2、就公司所处行业外部因素（行业发展趋势、市场竞争情况）及内部因素（公司核心优势、商业模式）等方面来看，项目组认为公司具有持续经营能力。

3、公司应按照《企业会计准则》的规定编制并披露报告期内的财务报表，公司不存在《中国注册会计师审计准则第 1324 号——持续经营》中列举的影响其持续经营能力的相关事项，并由具有证券期货相关业务资格的会计师事务所出具标准无保留意见的审计报告。也不存在依据《公司法》第一百八十一条规定解散的情形，或法院依法受理重整、和解或者破产申请。公司最近两年经营合法规范，按时通过工商年检，具有持续经营记录。从报告期内的生产经营状况及取得的待履行重大合同看，在可预见的将来，公司主营业务稳定，收入可持续。

4、针对公司产品大多销往国外的特殊情况，主办券商项目组特别核查了公司相关的财务数据、各类外部证据、会计师的函证情况、业务出口地区的政治经济政策、公司相关的管理人员、销售人员、财务人员。涉及的相关事实依据包括但不限于：包括但不限于直接出口涉及的收入结汇单、海关报关单、海外客户提单、装箱单，会计师函证，对进出口贸易商和海外客户的访谈，出口地区政治经济

政策，公司高级管理人员、销售人员出国洽谈考察的影像资料，公司相关产品在海外销售、使用的影视资料。

(2) 事实依据

公司的相关财务数据、外部证据、大额销售采购合同、生产经营场所、会计师的函证情况、对公司相关人员及客户的访谈、公司股东会董事会相关会议记录情况、公司产品销售地区的法律政策、《公司法》等

(3) 分析过程及结论性意见

公司由于收入、毛利率、期间费用和营业外收支的变化等综合原因，导致净利润规模较小且报告期内持续下降；现金流量较为短缺的原因主要是经营活动、投资活动、筹资活动产生的现金流量金额相互作用：当公司实施计划扩大自身生产规模时，则增加原材料购入和固定资产构建，并提高外部债务融资。

公司生产和销售除受春节因素影响以外，没有明显的季节性变化。结合电动车市场前景、公司的业务发展规划、市场开发能力、核心竞争优势等等、通过评估，主办券商及会计师认为本公司具有持续经营能力和成长性。

6、报告期内公司毛利率水平稳步提升，净资产收益率水平持续下降，请公司：(1) 请披露毛利的构成明细，并结合销售价格及单位成本的内外部影响因素的变动情况分析并披露各项毛利上升的原因；(2) 请重点分析净资产收益率下降的原因及合理性，包括但不限于从期间

费用变动等维度进行分析。(3) 结合同行业情况、公司自身优劣势等分析公司毛利率水平、净资产收益率水平及变动情况与同行业可比公司是否存在重大差异，如存在，请披露原因。请主办券商及会计师：

(1) 核查毛利水平及上升是否合理；(2) 针对公司营业成本和期间费用的各组成项目的划分归集是否合规发表意见，并针对公司报告期内收入、成本的配比关系是否合理核查并发表意见。

(1) 请披露毛利的构成明细，并结合销售价格及单位成本的内外影响因素的变动情况分析并披露各项毛利上升的原因；

【公司回复】：

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、报告期内盈利情况”之“(一) 主营业务收入的主要构成、变动趋势及原因”中补充披露，具体内容如下：

(1) 电动三轮车销售收入明细表：

单位：人民币元

项目	2015年1-8月	2014年度	2013年度
电动三轮车	65,121,106.73	146,397,728.66	143,692,119.11
电动保洁车	1,384,017.06	3,808,136.72	2,224,871.81
电动货车	103,674.41	781,859.83	916,895.54
电动小客斗		373,465.81	990,560.60
电动小货斗		11,559.83	248,978.60
合计	66,608,798.20	151,372,750.85	148,073,425.66

(2) 电动三轮车销售成本明细表：

单位：人民币元

项目	2015年1-8月	2014年度	2013年度
电动三轮车	60,392,543.37	138,678,122.83	136,412,968.23
电动保洁车	1,299,516.23	3,567,769.16	2,085,699.21
电动货车	94,351.33	712,505.99	836,046.89
电动小客斗		361,998.40	965,112.28
电动小货斗		11,006.71	237,357.08
合计	61,786,410.93	143,331,403.09	140,537,183.69

(3) 电动三轮车销售台数明细表：

单位：辆

项目	2015年1-8月	2014年度	2013年度
电动三轮车	9,442.00	21,900.00	19,234.00
电动保洁车	122.00	454.00	366.00
电动货车	15.00	169.00	150.00
电动小客斗		156.00	342.00
电动小货斗		5.00	70.00
合计	9,579.00	22,684.00	20,162.00

(4) 电动三轮车销售价格明细表:

单位: 元/辆

项目	2015年1-8月	2014年度	2013年度
电动三轮车	6,896.96	6,684.83	7,470.74
电动保洁车	11,344.40	8,387.97	6,078.88
电动货车	6,911.63	4,626.39	6,112.64
电动小客斗		2,394.01	2,896.38
电动小货斗		2,311.97	3,556.84
合计	6,953.63	6,673.11	7,344.18

(5) 电动三轮车单位成本明细表:

单位: 元/辆

项目	2015年1-8月	2014年度	2013年度
电动三轮车	6,396.16	6,332.33	7,092.28
电动保洁车	10,651.77	7,858.52	5,698.63
电动货车	6,290.09	4,216.01	5,573.65
电动小客斗		2,320.50	2,821.97
电动小货斗		2,201.34	3,390.82
合计	6,450.19	6,318.61	6,970.40

(6) 电动三轮车销售毛利率明细表:

项目	2015年1-8月	2014年度	2013年度
电动三轮车	7.26%	5.27%	5.07%
电动保洁车	6.11%	6.31%	6.26%
电动货车	8.99%	8.87%	8.82%
电动小客斗		3.07%	2.57%
电动小货斗		4.78%	4.67%
合计	7.24%	5.31%	5.09%

(7) 毛利率上升的原因:

2015年1-8月、2014年度、2013年度公司整体毛利率分别为7.24%、5.34%、5.16%。公司进行毛利率分析时,扣除了配件销售的影响因素,只针对整车销售进行毛利率分析。而整车销售中,2013年度、2014年度及2015年1-8月,电动三轮车销售收入占公司总销售额比均在96%以上。2013年度及2014年度,公司

整体毛利率相对平稳，而 2015 年 1-8 月公司整体毛利率有一定幅度上升，主要就是电动三轮车的毛利率上升所致，其原因是：1、公司改进了电动三轮车产品的制作工艺，在 2015 年全国制造业总体成本上升的大环境下，降低了单个产品的相对材料耗用；2、部分原材料特别是钢材的价格有所下降。2015 年国内钢铁价格下跌明显，截止到 12 月上旬，国内主要钢材品种价格下跌幅度近 20%，跌幅较 2014 年明显扩大。

(2) 请重点分析净资产收益率下降的原因及合理性，包括但不限于从期间费用变动等维度进行分析。

【公司回复】：

(1) 净资产收益率：

项目	2015 年 1-8 月	2014 年度	2013 年度
净利润	212,591.67	870,603.45	939,595.17
加权平均净资产收益率	0.92%	3.85%	7.98%
加权平均净资产收益率 (扣除非经常性损益)	1.84%	1.29%	16.37%

(2) 净资产收益率下降的原因：

加权平均净资产收益率下降的原因：2014 年度净利润 87 万元，2013 年度净利润 94 万元，2014 年净利润较 2013 年下降 7%；2014 年度加权平均净资产 2260 万元，2013 年度加权平均净资产 1178 万元，2014 年加权平均净资产较 2013 增长 92%；2014 年较 2013 年加权平均净资产收益率下降 4.13 个百分点，主要原因是 2013 年 7 月股东增资 1700 万元，实收资本由年初的 300 万元增加至 2000 万元，从而使得 2014 年加权平均净资产较 2013 年增长较大所致。2015 年 1-8 月加权平均净资产收益率较 2014 年下降 2.93 个百分点，主要原因有两个：一是 2015 年 1-8 月的净利润 21 万元较 2014 年 87 万元下降 63%；

二是 2015 年 1-8 月不是一个完整会计年度与 2014 年度不具有可比性引起的差异。

加权平均净资产收益率（扣除非经常性损益）下降的原因：2014 年扣除非经常性损益后的净利润 29 万元，2013 年扣除非经常性损益后的净利润 193 万元，2014 年扣除非经常性损益后的净利润较 2013 年下降 85%；2014 年度加权平均净资产 2260 万元，2013 年度加权平均净资产 1178 万元，2014 年加权平均净资产较 2013 年增长 92%；2014 年加权平均净资产收益率（扣除非经常性损益）较 2013 年下降 15.08 个百分点，主要原因：一是 2014 年扣除非经常性损益后的净利润较 2013 年下降幅度较大；二是 2013 年 7 月股东增资 1700 万元，实收资本由年初的 300 万元增加至 2000 万元，从而使得 2014 年加权平均净资产较 2013 年增长幅度较大所致。2015 年 1-8 月加权平均净资产收益率（扣除非经常性损益）较 2014 年增长 0.55 个百分点，主要原因：2015 年 1-8 月扣除非经常性损益后的净利润较 2014 年增长 46%。

(3) 结合同行业情况、公司自身优劣势等分析公司毛利率水平、净资产收益率水平及变动情况与同行业可比公司是否存在重大差异，如存在，请披露原因。

【公司回复】：

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、报告期内盈利情况”之“(一)主营业务收入的主要构成、变动趋势及原因”中补充披露，具体内容如下：

	新大洲 A	金大股份	均值	河北兴邦
盈利能力-毛利率				
2015 年 2 季度	34.50	18.63	26.57	7.84
2014 年度	34.29	18.45	26.37	5.64
2013 年度	42.04	19.07	30.56	5.44
净资产收益率(摊薄)(同比增长率)				
2015 年 2 季度	2.26	8.77	5.52	0.92
2014 年度	3.49	14.81	9.15	3.85
2013 年度	5.68	30.66	18.17	7.98

目前国内已上市或挂牌的企业中尚无可供直接比较的主营业务为电动三轮车生产及销售的企业。可作为参考的企业仅有新大洲控股股份有限公司(000571.SZ)与金大智能技术股份有限公司(831003.0C),其主营业务分别为摩托车产业与智能电动车。由于对比企业的产品相差较大,行业内公司本身毛利率水平差距就比较大,不能完全作为评定依据。公司毛利率在行业内处于较低水平的原因是公司为了在海外市场与先期进入的来自印度、日本等国家的企业竞争,采取质优价低的政策。公司产品的差异和竞争环境的差异两方面共同作用,造成公司毛利率与同行业其他企业相比较低。

请主办券商及会计师:(1)核查毛利水平及上升是否合理;(2)针对公司营业成本和期间费用的各组成项目的划分归集是否合规发表意见,并针对公司报告期内收入、成本的配比关系是否合理核查并发表意见。

【主办券商及会计师回复】:

(1) 尽调程序:

1) 主办券商和会计师,主要通过以下方式对公司收入的真实性、完整性、准确性进行核查,核查程序包括:①针对公司销售和收款流程执行风险评估和内控测试,以确定该业务流程的相关内部控制制度是否存在、执行是否有效;②获取公司报告期销售清单,

了解公司大客户和产品结构的变化情况、结算方法等资料、并与销售等部门提供的相关信息核对一致；③核对合同、发票、结算单、记账凭证等；④对销售业务进行截止测试；⑤结合在了解控制流程时获取的信息，检查营业收入的确认条件、方法是否符合企业会计准则的规定并保持前后期一致；⑥结合对应收账款的核查，选择主要客户函证本期销售额；

主办券商和会计师通过以下方式对公司成本的真实性及完整性进行核查，核查程序包括：①针对公司采购和付款流程执行风险评估和内控测试，以确定该业务流程的相关内部控制制度是否存在、执行是否有效等；②检查报告期内主要供应商的变化情况、结算方法等资料、并与采购等部门提供的相关信息核对一致；③核对采购合同、发票、记账凭证等对采购的真实性进行复核；④检查公司报告期内的成本分摊表，核对成本分摊的金额是否准确；⑤对营业成本进行分析性复核，对有异常的项目进行进一步调查。

2) 主办券商和会计师针对公司营业成本和期间费用的各组成项目的划分归集是否合规，收入、成本的配比关系是否合理，主要执行了以下审核程序：①对各部门负责人及员工进行了访谈，了解各部门的职责以及发生费用的性质；②检查营业成本和期间费用发生明细账和原始凭证，判断被审计单位是否通过将应计入成本的支出计入期间费用，或将应计入期间费用的支出计入成本等手段调节营业成本。③对公司报告期内营业成本和主要费用及其

变动情况进行分析性复核。④对公司报告期内的营业收入和营业成本进行了截止性测试，确保营业收入和营业成本期间配比。

(2) 事实依据

公司相关财务数据、记账凭证、销售发票、内部控制流程测试、与相关人员的访谈、与主要客户的往来函证、可比企业财务报告等

(3) 分析过程和结论意见

主办券商和会计师认为，公司毛利率与同行业可比公司相比较低的原因主要是由于细分行业和具体经营销售模式的不同造成的。兴邦车业在目前的二级资本市场尚无同质企业；其主营业务为电动三轮车，而纳入比较范围的新大洲和金大股份均主营二轮机动及电动车辆。同时，公司以向贸易公司出让产品出口退税的方式转移了自有风险，也是导致毛利较低的原因。而公司受益于产品工艺改进与原材料价格的下降，有效控制了产品成本。经核查，主办券商和会计师一致认为，公司毛利率水平及上升态势与公司的管理水平和市场环境是一致的，是合理的。公司营业成本和期间费用的各组成项目的划分归集是合规的。公司报告期内收入、成本的配比关系是合理的。

7、报告期内公司其他应收款包含大额关联方借款。请公司：(1) 说明是否存在未及时费用化或资金占用情形。(2) 资金占用款的清理情况。(3) 补充披露报告期内关联方资金占用的产生原因、还款方式、是否签订借款协议并约定利息、对关联方资金占用的内控制度及规范情况。(4) 请公司假定市场利率测算资金占用费的具体情况及其影响。

(5) 请补充披露关联方资金往来对公司利润的影响。(6) 说明关联方资金占用是否损害其他股东的利益。请主办券商和会计师发表明确核查意见。

(1) 说明是否存在未及时费用化或资金占用情形。

【公司回复】:

资金占用情况

项目	2015年8月31日	2014年12月31日	2013年12月31日
其他应收款			
赵凯	4,054,000.00	-	500,000.00
赵大吉	-	-	120,000.00
共计	4,054,000.00	-	620,000.00

报告期内公司其他应收款内包含大额关联方借款。截至2013年12月31日，关联方借款余额为62万元整，其中包括应收赵凯款项50万元整以及应收赵大吉款项12万元整；截至2015年8月31日，关联方借款余额为405.4万元整，均为应收赵凯款项。上述借款不存在未及时费用化的情况。

(2) 资金占用款的清理情况。

【公司回复】:

上述款项均已经通过现金方式彻底结清，其中2013年余额中的12万元于2014年1月结清，剩余50万元于2014年3月结清。截至本说明书出具之日，2015年8月31日的关联方借款余额也已经结清，不存在资金占用的情形。

(3) 补充披露报告期内关联方资金占用的产生原因、还款方式、是否签订借款协议并约定利息、对关联方资金占用的内控制度及规范情况。

【公司回复】:

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“十一、关联

方、关联方关系及重大关联交易情况”之“(二) 关联方交易”中进行了补充披露，具体内容如下：

关联方赵凯为本公司控股股东赵建国的儿子，关联方赵大吉为本公司控股股东赵建国的父亲。公司在 2013 年 12 月，分别向该两名自然关联人划转资金 12 万元和 50 万元，计划用于公司难以获取发票的现金支付，但未实际使用。截至 2014 年 1 月和 3 月，上述款项已经通过现金方式彻底结清。2015 年 6 月，公司为从华夏银行任丘支行申请 500 万元的承兑汇票，应出票银行的要求，控股股东赵建国以个人现金 500 万元存入银行取得定期存单再以该存单设定质押担保。为满足赵建国私人事务使用资金的需要，公司通过赵凯的账户向赵建国陆续转款共计 405.4 万元。截至本说明书出具之日，赵建国已经用现金方式彻底结清此笔借款，不存在股东占用公司资金的情形。

对于上述提及的报告期内关联方借款，双方未签订协议及约定利息费用。

公司为防止控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用或者转移公司资金、资产及其他资源的行为发生，在《公司章程》中明确规定：“本公司的控股股东、实际控制人不得利用其关联关系损害本公司利益。违反规定，给本公司造成损失的，应当承担赔偿责任。本公司控股股东及实际控制人对公司和其他股东负有诚信义务。控股股东应严格依法行使出资人的权利，控股股东不得利用利润分配、资产重组、对外投资、资金占用、借款担保等方式损害公司和其他股东的合法权益，不得利用其控制地位损害公司和其他股东的利益。”

根据兴邦车业的自然人股东、董事、监事、高级管理人员出具的书面声明，为保证兴邦车业与关联方之间关联交易的公平合理，兴邦车业的实际控制人、其他自然人股东、董事、监事、高级管理人员承诺在作为公司的关联方期间，将严格遵守公司章程以及《河北兴邦车业股份有限公司关联交易管理制度》等有关内部制度中对关联交易公允决策程序的规定，规范其本人及与其关系密切的家庭成员，以及其本人及与其关系密切的家庭成员所控制的其他企业、机构或经济组织与申请人之间可能发生的关联交易，并作出如下承诺：

1、本承诺出具后，本人将尽可能避免与公司及其控股子公司之间的关联交易；

2、对于无法避免或者因合理原因发生的关联交易，本人将严格遵守《公司法》等有关法律、法规及《公司章程》、《关联交易管理制度》等规范性文件，遵循等价、有偿、公平交易的原则，履行合法程序并订立相关协议或合同，及时进行信息披露，保证关联交易的公允性；

3、本人承诺不通过关联交易损害公司及其他股东的合法权益；

4、本人有关关联交易的承诺将同样适用于与本人关系密切的家庭成员（包括配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满18周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母）等重要关联方，本人将在合法权限内促成上述人员履行避免关联交易的承诺。

(4)请公司假定市场利率测算资金占用费的具体情况及其影响。

(5)请补充披露关联方资金往来对公司利润的影响。

【公司回复】：

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“十一、关联方、关联方关系及重大关联交易情况”之“(二) 关联方交易”中进行了补充披露，具体内容如下：

按照中国人民银行2012年7月6日发布的，银行1年期贷款利率为年率6.15%计算，截止2014年1月，赵大吉借款的资金占用费为615元；截止2014年3月，赵凯借款的资金占用费为7,687.5元。上述关联方借款对2013年度、2014年度净利润的总体影响金额为0.83万元。按照中国人民银行2015年5月的1年期贷款利率为年率5.10%计算，截止2015年8月31日，赵凯借款的资金占用费为51,688.50元，即该笔关联方借款对2015年1-8月净利润的总体影响金额为5.17万元。

(6)说明关联方资金占用是否损害其他股东的利益。

【公司回复】：

虽然上述关联方借款行为由董事长赵建国及以其为核心的公司管理层单方面决定的，但考虑到赵建国为公司的控股股东及实际控制

人，且与公司的剩余唯一股东张云霞为一致行动人，因此公司认为报告期内的关联方资金占用并未实际损害公司其他股东的利益。

【主办券商及会计师回复】：

1. 尽调程序：

(1) 核查关联方完整性，确保所有关联方已得到披露；(2) 获取与关联方往来明细账；(3) 通过核对银行流水、银行回单及明细账，确定与关联方的债权债务；(4) 对公司大股东赵建国等关联方进行访谈；(5) 查阅股份公司《公司章程》、《关联交易管理制度》及检查期后执行情况；(6) 复核公司关于关联往来对公司利润影响的测算。

2. 事实依据：

关联方往来明细账、银行单据、与公司股东及关联方的访谈、《公司章程》及《关联交易管理制度》等。

3. 分析过程和结论意见：

主办券商及会计师经核查认为：(1) 截至申报日，所有关联方占款均已归还，不存在关联方继续占用资金的情况；(2) 截至本反馈意见回复之日，关联方未向公司借款；(3) 股份公司成立后，公司按照《公司法》、《非上市公众公司监督管理办法》、《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》等规定制定并审议通过了《公司章程》、《关联交易管理制度》，对关联交易决策程序、关联担保事项进行了具体规定。(4) 公司披露的对关联往来产生的利息及利润影响测算方法正确，结论合理。(5) 公司股东仅为赵建国及其妻

子、一致行动人张云霞，关联往来未损害其他股东利益。

8、报告期内公司存在大额应付票据，请公司说明是否存在开具无真实交易背景票据的情况。如是，(1) 请公司分别说明报告期内无真实交易背景票据的发生原因、总额、明细、解付情况及未解付金额；(2) 如未解付，请公司说明未解付的原因及依据，并对未解付票据金额对公司财务的影响程度进行分析；(3) 请公司说明对于该等票据融资行为的规范措施及规范的有效性；(4) 请公司分析采用该等票据融资与采用其他合法融资方式的融资成本的差异及对公司财务状况的影响，公司若不采用该等票据融资方式，是否对公司持续经营造成重大不利影响；(5) 请主办券商、申报会计师就上述问题进行详细核查，请主办券商、律师对公司是否符合“合法规范经营”的挂牌条件发表明确意见并详细说明判断依据；(6) 请公司就上述事项做重大事项提示。

(1) 请公司分别说明报告期内无真实交易背景票据的发生原因、总额、明细、解付情况及未解付金额

【公司回复】：

公司的确曾经开具无真实交易背景的银行票据。具体情况为：2015年6月11日，为帮助贷款银行完成承兑汇票相关业务，公司在华夏银行沧州分行为任丘市昌泰电器有限公司开具了总额为500万元的银行承兑汇票，控股股东赵建国以面额为500万元的个人储蓄存单为该票据提供质押担保。由于公司与任丘市昌泰电器有限公司无交

易发生，该票据属于无真实交易背景情况下的非融资票据行为。

(2) 如未解付，请公司说明未解付的原因及依据，并对未解付票据金额对公司财务的影响程度进行分析；

【公司回复】：

该票据于到期日（2015年12月11日）已全部解付，该票据行为不以融资为目的，规范票据行为不会对公司财务状况以及持续经营造成重大不利影响。

(3) 请公司说明对于该等票据融资行为的规范措施及规范的有效性；(4) 请公司分析采用该等票据融资与采用其他合法融资方式的融资成本的差异及对公司财务状况的影响，公司若不采用该等票据融资方式，是否对公司持续经营造成重大不利影响；

【公司回复】：

该银行承兑汇票属于无实际交易背景的票据，其目的是满足银行票据规模指标。在票据开立后的存续期间，持票人并未向银行申请票据贴现，票据在6个月到期后解付，因此该票据不属于兴邦车业的对外融资方式，亦不对公司的持续经营造成重大不利影响。但不可否认的是，该等票据的操作并不规范，应当及时采取应对措施。

公司控股股东及实际控制人赵建国已作出承诺：“本人作为公司的实际控制人愿全额承担因该事项对公司可能招致的损失。自2015年12月1日以后，公司将再不发生开具无真实交易背景的承兑汇票情况。如再发生上述情形，将由本人向其他可能受损的股东进行赔偿。”

(5) 请主办券商、申报会计师就上述问题进行详细核查，请主

办券商、律师对公司是否符合“合法规范经营”的挂牌条件发表明确意见并详细说明判断依据；

【主办券商、申报会计师、律师回复】：

(1) 尽调程序：

主办券商项目组核查了公司报告期内财务报表以及应付票据的数据信息；就应付票据的来源与用途对公司董监高等人员进行了确认、沟通；查阅银行与公司签订的《银行承兑协议》与《个人质押合同》、公司的银行承兑汇票；与北京兴华会计师事务所进行沟通、确认；查阅河北衡泰律师事务所出具的《补充法律意见书》。

(2) 事实依据

公司与银行签订的《银行承兑协议》、《个人质押合同》及公司的银行承兑汇票。

(3) 分析过程和结论性意见

经主办券商项目组与律师事务所核查后确认，公司在报告期内的确存在开具无真实交易背景的银行票据的行为，其具体情况为：2015年6月11日，公司在华夏银行沧州分行为任丘市昌泰电器有限公司开具了总额为500万元的银行承兑汇票，控股股东赵建国以面额为500万元的个人储蓄存单为该票据提供质押担保。该票据开具的原因是为贷款银行完成承兑汇票指标。在此过程中，公司与任丘市昌泰电器有限公司并未发生真实交易，因此该票据属于无真实交易背景情况下的票据行为。该票据已于其到期日2015年12月11日全部解付。

经主办券商核查，并经河北衡泰律师事务所查询《中国人民共和

《票据法》（以下简称“票据法”）第 10 条：票据的签发、取得和转让，应当遵循诚实信用的原则，具有真实的交易关系和债权债务关系。根据该项法规，公司的该开票行为确实属于不规范使用票据的行为。但赵建国在开票过程中提供了同价值 500 万的个人储蓄存单作为质押担保，且在汇票到期日已全部偿还本息并解付，不存在使用无资金保证的票据骗取财物的情形。因此，公司上述开具无真实交易背景的票据的行为并无破坏或危害市场经济监管秩序的主观恶意，不属于危害市场经济的重大违法违规行为，亦未因此引发票据追索权等民事纠纷。根据我国《刑法》、《票据法》等相关规定，上述开票行为不会导致公司承担刑事法律责任、行政法律责任和民事赔偿责任，亦不会对公司股票挂牌产生实质性障碍。

公司控股股东及实际控制人赵建国已作出承诺：“本人作为公司的实际控制人愿全额承担因该事项对公司可能招致的损失。自 2015 年 12 月 1 日以后，公司将再不发生开具无真实交易背景的承兑汇票情况。如再发生上述情形，将由本人向其他可能受损的股东进行赔偿。”为了进一步杜绝此类不规范使用票据的行为，公司于 2015 年 9 月 17 日召开了 2015 年第二次临时股东大会，会议通过了《关联交易管理制度》、《防范控股股东及关联方占用企业资金制度》、《投资决策管理制度》、《财务管理制度》等一系列企业管理制度和内部控制制度，随着公司管理层人员对于规范治理公司意识的不断增强和上述制度的强化落实，公司在财务管理、票据使用等方面的治理会更加完善和合规。

综合以上核查过程及理由，公司开具无真实交易背景票据的行为并无破坏或危害市场经济监管秩序的主观恶意，不属于危害市场经济的重大违法违规行为，不会导致公司承担刑事法律责任、行政法律责任和民事赔偿责任，亦不会对公司股票挂牌产生实质性障碍。同时得到了公司控股股东及实际控制人赵建国全部承担此事项可能造成的损失的书面的承诺。公司符合“合法规范经营”的挂牌条件。

(6) 请公司就上述事项做重大事项提示。

【公司回复】:

【公开转让说明书补充披露】:

公司已在公开转让说明书“重大事项提示”中补充披露，具体内容如下

11、公司不规范使用票据的风险

公司报告期内存在开具无真实贸易背景的银行承兑汇票的情形，截至本说明书签署日，公司的不规范票据融资行为已规范。未来公司会严格执行票据法等有关规定规范票据管理，并加强内部控制及票据审计工作，杜绝发生任何违反票据管理相关法律法规的票据行为。公司控股股东及实际控制人赵建国已作出承诺：“本人作为公司的实际控制人愿全额承担因该事项对公司可能招致的损失。自 2015 年 12 月 1 日以后，公司将再不发生开具无真实交易背景的承兑汇票情况。如再发生上述情形，将由本人向其他可能受损的股东进行赔偿。”

二、中介机构执业质量问题

公司聘请的中介结构均具备相应资质，并在股转公司已备案，详细资料见申报材料《3-7 主办券商业务备案函及项目小组成员任职资格说明文件》和《4-4 律师、注册会计师及所在机构的相关执业证书复印件》。

三、申报文件的相关问题

请公司和中介机构知晓并检查《公开转让说明书》等申报文件中包括但不限于以下事项：

(1) 为便于登记，请以“股”为单位列示股份数。

回复：公司已在《公开转让说明书》以“股”为单位列示股份数。

(详见《公开转让说明书》)。

(2) 请列表披露可流通股股份数量，检查股份解限售是否准确无误。

回复：股份解限售信息是否准确无误。

(3) 公司所属行业归类应按照上市公司、国民经济、股转系统的行业分类分别列示。

回复：公司已在《公开转让说明书》之“第一节 基本情况”之“一、公司基本情况-所属行业”中按照要求分明列示。

(4) 两年一期财务指标简表格式是否正确。

回复：经核查，《公开转让说明书》中披露的最近两年一期财务指标简表格式正确。(详见《公开转让说明书》之“第一节 基本情况”之“七、最近两年及一期主要会计数据和财务指标”)

(5) 在《公开转让说明书》中披露挂牌后股票转让方式；如果采用做市转让的，请披露做市股份的取得方式、做市商信息。

回复：已在《公开转让说明书》中“第一节 基本情况”之“二、股票挂牌情况”之“(二) 股东所持股份的限售安排及股东自愿锁定承诺”中补充披露，具体内容如下：

上述股份在公司挂牌后全部采用协议转让方式。

(6) 历次修改的文件均需重新签字盖章并签署最新日期。

回复：首次申报时的日期为 2015 年 12 月，本次反馈回复报告、修改后的公开转让说明书、推荐报告、尽职调查报告、补充法律意见书等相关文件已重新签字盖章并签署最新日期为 2016 年 1 月。

(7) 请将补充法律意见书、修改后的公开转让说明书、推荐报告、审计报告（如有）等披露文件上传到指定披露位置，以保证能成功披露和归档。

回复：经核查，已将补充法律意见书、修改后的公开转让说明书、推荐报告、审计报告（如有）等披露文件上传到指定披露位置。

(8) 申请挂牌公司自申报受理之日起，即纳入信息披露监管。请知悉全国股转系统信息披露相关的业务规则，对于报告期内、报告期后、自申报受理至取得挂牌函并首次信息披露的期间发生的重大事项及时在公开转让说明书中披露。

回复：公司与各中介机构已知悉全国股转系统信息披露相关的业务规则，对于报告期内、报告期后、自申报受理至取得挂牌函并首次信息披露的期间发生的重大事项及时在公开转让说明书中披露。

(9) 请公司及中介机构等相关责任主体检查各自的公开披露文件中是否存在不一致的内容，若有，请在相关文件中说明具体情况。

回复：公司及中介机构等相关责任主体已检查各自的公开披露文件中不存在不一致的内容。

(10) 请公司及中介机构注意反馈回复为公开文件，回复时请斟

酌披露的方式及内容，若存在由于涉及特殊原因申请豁免披露的，请提交豁免申请。

回复：公司及中介机构已经注意反馈回复为公开文件，已对反馈回复文件进行审慎检查，不存在由于涉及特殊原因申请豁免披露的情形。

(11) 请主办券商提交股票初始登记申请表（券商盖章版本和可编辑版本）。

回复：主办券商已根据要求提交股票初始登记申请表（券商盖章版本和可编辑版本）。

(12) 若公司存在挂牌同时发行，请公司在公开转让说明书中披露股票发行事项，于股票发行事项完成后提交发行备案材料的电子文件至受理部门邮箱 shouli@neeq.org.cn，并在取得受理通知后将全套发行备案材料上传至全国股份转让系统业务支持平台（BPM）。

回复：公司不存在挂牌同时发行股份情形。

(13) 存在不能按期回复的，请于到期前告知审查人员并将公司或主办券商盖章的延期回复申请的电子版发送至审查人员邮箱，并在上传回复文件时作为附件提交。

回复：不存在不能按期回复的情形。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《全国中小企业股份转让系统挂牌条件适用基本标准指引（试行）》及《公开转让说明书内容与格式指引》补充说明是否存在涉及挂牌条件、信息

披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。


（本页无正文，为《华创证券有限责任公司关于河北兴邦车业股份有限公司挂牌
申请文件的反馈意见的答复》之盖章页）

河北兴邦车业股份有限公司
2016年 / 月 25日

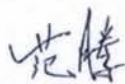


(本页无正文,为《华创证券有限责任公司关于河北兴邦车业股份有限公司挂牌
申请文件的反馈意见的答复》之签字盖章页)

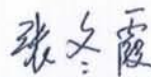
项目小组成员签字



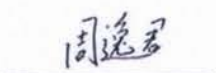
郑重



范腾



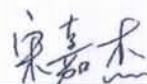
张冬霞



周逸君

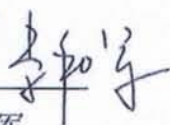


曹冕



宋嘉杰

内核专员签字


李和军



华创证券有限责任公司

2016年1月28日