

关于青岛泰凯英专用轮胎股份有限公司 公开发行股票并在北交所上市 申请文件的审核问询函

青岛泰凯英专用轮胎股份有限公司并招商证券股份有限公司：
司：

现对由招商证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）
保荐的青岛泰凯英专用轮胎股份有限公司（以下简称“发行
人”或“公司”）公开发行股票并在北交所上市的申请文件提
出问询意见。

请发行人与保荐机构在 20 个工作日内对问询意见逐项
予以落实，通过审核系统上传问询意见回复文件全套电子
版（含签字盖章扫描页）。若涉及对招股说明书的修改，
请以楷体加粗说明。如不能按期回复的，请及时通过审核
系统提交延期回复的申请。

经签字或签章的电子版材料与书面材料具有同等法律
效力，在提交电子版材料之前，请审慎、严肃地检查报送
材料，避免全套材料的错误、疏漏、不实。本所收到回复
文件后，将根据情况决定是否继续提出审核问询意见。如
发现中介机构未能勤勉尽责开展工作，本所将对其行为纳
入执业质量评价，并视情况采取相应的监管措施。

提示

以下问题涉及重大事项提示及风险揭示：问题 1.公司无自主生产环节及创新性体现；问题 5.境外销售真实性及可持续性；问题 7.毛利率持续增长的合理性；问题 10.募集资金用途的合理性。

目录

一、业务与技术	3
问题 1.公司无自主生产环节及创新性体现	3
问题 2.主要供应商及采购模式稳定性	5
问题 3.不同销售模式及客户合作稳定性	8
二、公司治理与独立性	11
问题 4.第三方回款及内控规范性	11
三、财务会计信息与管理层分析	12
问题 5.境外销售真实性及可持续性	12
问题 6.收入确认合规性	15
问题 7.毛利率持续增长的合理性	18
问题 8.成本费用核算准确性	19
问题 9.应收款项大幅增长及票据结算规范性	22
四、募集资金运用及其他事项	24
问题 10.募集资金用途的合理性	24
问题 11.其他问题	26

一、业务与技术

问题 1.公司无自主生产环节及创新性体现

根据申请文件，公司以场景化产品研发为核心竞争力，无自主生产环节。（1）在研发环节，公司根据下游矿业、建筑业用胎需求不同，通过轮胎场景化设计进行定制化研发；报告期内，公司场景化研发形成新产品分别为 51 项、93 项、93 项、31 项。（2）报告期内公司研发费用分别为 2,423.42 万元、3,201.70 万元、4,187.78 万元和 2,497.86 万元，占当期营业收入的比例分别为 1.63%、1.78%、2.06% 和 2.30%，低于同行业可比公司平均水平，招股书披露公司研发投入强度方面处于行业前列。（3）在生产环节，公司将全部生产外包，委托轮胎工厂进行代工生产并形成场景化研发产品。此外，公司部分产品系场景化选品及其他品牌产品。场景化选品即公司没有进行研发，而是判定代工厂现有产品的性能指标满足某类场景需求，在通过公司技术评审后，使用代工厂现有模具等并委托代工厂进行生产。

（4）行业地位方面，公司 2023 年工程子午线轮胎总体位列中国品牌第 3 名、全球品牌第 8 名。根据中国工程机械工业协会相关数据，公司在 2023 年国内工程子午线轮胎配套市场占有率总体位列国内外轮胎品牌第 3 名，其中大吨位起重机轮胎国内配套市场占有率第 1 名。公司 7 项技术达到国际领先或先进水平，3 项产品达到国际先进水平。公司目前是 4 项国家标准、1 项国际标准的参与起草单位。

请发行人：（1）说明轮胎场景化设计是否属于行业内

通用概念，下游场景变化的主要影响因素，结合下游行业对场景化轮胎与一般轮胎需求上的异同，报告期内公司新增设计场景化产品数量情况，说明发行人在设计环节通过工艺改进、性能优化、技术路线调整等手段对产品更新迭代或者形成新产品的具体体现，结合公司研发投入与同行业可比公司比较情况，说明相关产品相较于国内外竞品具备竞争优势的合理性及具体体现；公司研发产品情况及投入规模等是否与下游实际需求匹配，是否可持续，招股书关于研发投入表述是否准确。（2）结合公司设计人员相关情况，设计环节的具体环节，完成一项场景化产品设计周期以及平均投入的资金及人力情况，以及后续形成最终产成品的全过程，说明设计研发环节的难度，以及对提升产成品使用价值的具体体现。（3）结合公司与代工厂的合作模式，说明公司如何对设计形成知识产权进行保护以及对产成品质量进行管理，报告期内是否存在下游客户与公司及代工厂之间的产品质量纠纷及潜在风险。（4）说明公司产品与代工厂生产同类产品的区别，是否存在被代工厂替代风险；公司设计产品是否对代工厂生产能力或环节有特殊要求，结合报告期内合作代工厂的销售及变化情况，市场上具备公司设计产品加工能力的代工厂情况等，说明公司代工厂的可替代性，是否存在对代工厂的重大依赖，并视情况**做重大事项提示及风险揭示**。（5）结合公司在设计研发、代工厂管理、销售环节具体参与及投入情况，分析说明公司场景化研发产品业务实质是否为贸易业务；说明

公司未进行研发，直接采购代工厂产品开展场景化选品业务或采购其他品牌产品并销售是否构成贸易业务。（6）结合工程子午线轮胎、大吨位起重机轮胎等各细分产品毛利率、市场空间、市场占有率、相关产品核心技术参数和同行业可比公司产品对比情况，说明发行人相关技术达到国际领先或先进水平的相关依据是否充分；说明参与国家标准、国际标准的具体职责及所起作用，采用上述标准对应主营产品及收入利润贡献占比情况。

请保荐机构对上述事项进行核查并发表明确意见，并就援引第三方数据，按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》（以下简称《1号指引》）第1-24第三方数据相关要求进行检查并发表意见。

问题2.主要供应商及采购模式稳定性

根据申请文件，（1）公司无自建生产基地，向供应商直接采购轮胎成品，不涉及原材料及能源采购。报告期内，公司向前五名供应商合计采购额占当期采购总额的比例分别为75.42%、75.48%、78.73%和77.64%。其中，公司向供应商东营柄睿、广饶鸿源、山东跃通森、山东恒元等采购的产品均来源于代工厂兴达轮胎，合计占采购金额的比重分别为21.26%、20.55%、17.78%和13.15%。目前兴达轮胎因债务违约处于债务化解进程中。（2）公司的主营业务成本中采购成本占比在96%以上，主要包括轮胎以及内胎垫带、轮毂等配件，采购返利和供应商买断式理赔冲减当期轮胎

采购成本。报告期各期末，公司其他流动资产-工厂采购返利及理赔金额分别为2,003.43万元、323.83万元、217.76万元和916.55万元。（3）公司固定资产主要包括模具及工具、运输工具、电子及办公设备，截至报告期末，模具的账面原值为13,215.67万元，成新率30.13%。

（1）采购模式稳定性及相关内控情况。请发行人：①针对场景化研发产品、场景化选品、其他品牌产品，分别说明公司与供应商在产品研发设计、原材料选择及采购、生产工艺实施、品质管控、产品仓储管理、运输、报关、产品质量责任、售后服务等方面的职责分工及争议解决机制，相关合同约定情况及内部控制措施，是否存在重大不利风险。②结合报告期内公司合作的轮胎产品供应商数量，主要供应商经营规模、合作历史、工程轮胎相关产能产量、公司采购规模占其同类产品销售规模的比重等，进一步说明公司与主要供应商的合作稳定性、是否存在重大依赖，报告期内是否存在供应商不能按期排产、交货情形，并说明相关风险防范措施及有效性。③说明兴达轮胎债务违约相关背景、原因及进展情况，兴达轮胎通过中间商向公司销售的原因，结合相关法律规定具体说明若兴达轮胎成为失信被执行人、申请破产、债务重组等情况发生对公司产能供应可能产生的影响，进一步说明上述情况是否对公司生产经营稳定性存在重大不利影响。说明公司是否采取替代采购措施及其有效性，具体说明是否储备其他满足同等条件的供应商及产能，量化说明如将兴达轮胎更换为其他

供应商对公司成本、产品质量等可能产生的影响。④说明公司及其控股股东、实际控制人、董监高、关键岗位人员及其他关联方与供应商及其关联方是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在（前）员工及其近亲属设立或持股、成立时间较短即成为公司主要供应商、收入主要来自公司等特殊情形，是否存在非经营性资金往来。

（2）采购真实性及公允性。请发行人：①说明报告期内各类产品的采购数量、单价、金额及变化原因，结合不同产品类型、产品来源的采购定价原则及调整机制，说明报告期内主要供应商采购价格的调整情况、调整时点、调整比例及依据，并量化分析与上游原材料大宗价格、人工及能源成本、汇率波动、供应商开工率的匹配性。结合合同约定及实际执行情况，说明供应商采购定价及调整机制是否具有稳定性，是否存在采购价格大幅波动风险，**并视情况做重大事项提示和风险揭示。**②说明报告期各期向主要供应商的采购内容、数量、单价、金额及占比；说明同类产品向不同供应商的采购价格、以及供应商向其他客户的销售同类产品的价格差异情况及原因，是否存在采购价格显著偏离平均水平的供应商，公司对不同供应商的成本加成水平是否存在显著差异，是否存在供应商代垫成本费用、利益输送等情形。③说明与主要供应商的返利政策，报告期内返利计提、实际兑现情况，与采购规模的匹配性，相关会计处理及合规性、对主营业务成本的影响；说明报告期内返利计提金额变化较大的原因，与实际兑现额是否

存在较大差异，是否存在通过返利调节业绩情形。④说明报告期内模具供应商基本情况、采购内容、金额及占比，定价机制及公允性；说明各期末模具构成及数量、账面价值变动情况，各类模具与具体产品的对应关系，并结合各类模具实际使用频率和年限，说明模具成新率较低是否符合行业特征，公司模具储备与场景化研发业务规模是否匹配。⑤结合境内外不同交货模式下的物流费承担方，说明报告期内物流供应商基本情况、运输单价变化情况及合理性，主营业务成本中运杂费用持续降低的合理性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、范围、依据及结论。（2）分别说明对轮胎产品、物流、模具供应商采购真实性及公允性的核查程序、获取的证据、覆盖比例及核查结论。

问题 3.不同销售模式及客户合作稳定性

根据申请文件，（1）报告期内，公司采用直销、经销、贸易商相结合的销售模式，其中直销占比分别为54.28%、49.33%、53.42%和61.51%，经销占比分别为18.38%、19.76%、19.46%和8.08%，贸易商模式占比分别为27.33%、30.91%、27.12%和30.40%。（2）报告期各期，公司向前五名客户合计销售额占当期销售总额的比例分别为23.03%、22.01%、23.59%和20.86%。

（1）不同销售模式及内控情况。请发行人：①结合客户管理制度、合同条款等，说明贸易商和经销商的划分标准和主要差异，相关收入划分是否准确；说明同时采用经

销商和贸易商模式的商业合理性。补充披露针对经销商、贸易商的内部控制制度建立及执行情况。②结合贸易商的开拓方式、贸易商与终端客户的合作模式等，说明报告期内贸易商数量较多且合作连续性较低的原因，与公司产品定制化的特征是否匹配，是否符合行业惯例。说明终端直发和非直发贸易商的具体情况，并结合合同约定，说明终端直发贸易商在交易过程中发挥的作用，是否实质为销售服务商，相关信息披露是否准确。

（2）客户合作稳定性及终端销售真实性。请发行人：

①分别说明各期境内外不同销售模式的客户数量、收入及占比、毛利率情况，并按照收入规模、合作年限等标准对客户分层分类列示，说明各层级的客户数量、收入及占比、报告期内变化情况及原因。②说明报告期内贸易商、经销商收入变化趋势不一致、2024年上半年经销商收入大幅下降的原因，分析经销商、贸易商销售模式是否具有稳定性和可持续性，公司境外业务开拓是否主要依赖经销商和贸易商，是否存在重大不利变化。③结合不同销售模式业务开展流程，说明公司与不同类型客户及终端客户是否签订长期合作协议，主要客户对公司产品（已开发产品/新开发产品）的复购情况，各期末在手订单及转化比例，分析与不同类型客户的合作稳定性及订单获取可持续性。④列示各期不同销售模式前十大客户的基本情况、经营规模、销售内容、金额及占比、毛利率、是否存在关联关系、对应终端客户情况等，并说明与上述客户的合作背景、合作历

史、订单获取方式、在手订单情况，报告期内收入变化的原因及合理性。⑤说明各期直销客户、经销商和贸易商中是否存在成立时间较短或报告期内注销、个人等非法人实体、经营范围与轮胎业务无关、专门采购公司产品、由公司（前）员工或其近亲属设立或持股等特殊情形，并说明原因及合理性，相关销售及定价的真实公允性，是否存在非经营性往来、利益输送情形。⑥说明主要直销客户、经销商和贸易商向公司的采购规模与其自身业务规模的匹配情况，采购规模占其同类产品采购规模的比重；说明经销商和主要贸易商的进销存情况，是否存在期末存货规模较大，期后销售异常、大额退货情形，说明终端销售的真实性。⑦说明公司2023年参股投资经销商PT.ASCENDO INTERNASIONAL的关联方Pt Hirundo TyreUtama的商业合理性，各期向该经销商的销售收入及单价、毛利率、应收账款及回款情况等，与该地区其他经销商是否存在显著差异及合理性，是否存在利益输送情形。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、范围、依据及结论。（2）按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》（以下简称《2号指引》）第2-15经销模式的相关要求，具体说明针对经销商、贸易商终端销售真实性的核查范围、程序、获取的证据及结论，发行人产品在终端应用领域使用情况，并就相关产品是否已实现终端销售发表明确意见。

二、公司治理与独立性

问题 4. 第三方回款及内控规范性

根据申请文件，（1）报告期内，公司境内及境外业务均存在第三方回款，主要由于终端客户代付、关联方代付以及因外汇管制限制等原因的委托代付，第三方回款占营业收入的比例分别为 8.47%、7.29%、6.39%和 5.66%。（2）公司曾存在利用实际控制人父亲的名义开立个人账户并对外收付款项的情况；实际控制人 2021 年通过现金和转账的方式向公司部分人员垫付上年度奖金 309.32 万元。

请发行人：（1）按照境内、境外第三方回款类型，说明报告期各期通过第三方付款的客户名称、对应付款方、回款金额及占当期收入的比例，说明第三方回款与销售收入的匹配性、是否具备可验证性，资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致，是否均在签订合同时已明确约定由代付方付款，相关客户与代付方是否均签订代付协议。

（2）结合相关客户所在区域外汇管理政策、客户特征等说明第三方回款的必要性、商业合理性、合法合规性，公司第三方回款的比例及其相关原因与同行业可比公司是否存在差异，是否符合行业惯例。（3）说明针对第三方回款的内控措施及实际执行情况，公司及其实际控制人、董监高及其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排，第三方回款的真实性、是否存在虚构交易或调节账龄情形，是否存在资金体外循环。（4）说明个人卡、实际控制人代发行人垫付资金等各项财务不规范情形

具体发生原因、整改情况、会计处理合规性，相关内控制度是否健全并有效执行，是否存在其他代垫成本费用等关联方或其他第三方对公司进行利益输送情形。（5）说明公司报告期内与前员工持股的企业徐州恒泰的交易背景及定价公允性，是否存在利益输送或其他利益安排。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、范围、依据及结论。（2）按照《2号指引》2-12 第三方回款的要求核查并发表明确意见，说明取得各期第三方回款客户采用代付的原因以及与其代付方关系的支持性材料具体内容、覆盖比例、核查证据的有效性及其结论。（3）结合发行人实际控制人及其亲属、董监高及其亲属对外投资情况、报告期内关联方注销情况等，核查说明发行人关联方、关联交易的披露是否真实、准确、完整，是否存在利益输送或资金体外循环情形。（4）按照《2号指引》2-18 资金流水核查的要求，详细说明对发行人及关键主体资金流水的核查情况，是否存在异常情况及其核查程序、结论等；说明关于现金分红的具体流向，是否存在流向客户、供应商，形成体外资金循环等异常情况。（5）请提供关于第三方回款核查、资金流水核查相关工作底稿。

三、财务会计信息与管理层分析

问题5.境外销售真实性及可持续性

根据申请文件，（1）报告期各期，公司境外销售收入分别为105,138.59万元、133,922.55万元、146,676.81万元和76,176.39万元，占主营业务收入的比例分别为70.75%、

74.36%、72.44%和70.14%。（2）公司主要产品包括工程子午线轮胎、全钢卡车轮胎、配件及其他，其中工程子午线轮胎收入占主营业务收入的比例分别为64.78%、72.10%、75.44%和74.63；全钢卡车轮胎收入占主营业务收入的比例分别为32.04%、25.07%、21.76%和22.42%，呈下降趋势。

（1）**境外销售真实性及可持续性。**请发行人：①说明报告期各期在不同国家或地区实现的收入金额及占比、客户类型及数量，分析各主要销售区域收入变化的原因及合理性，与当地矿业及基建投资规模、终端市场需求是否匹配，与同行业可比公司境外销售变化趋势是否一致。②说明不同销售区域的主要客户基本情况、经营规模、合作历史、订单获取方式、销售内容、金额及占比、毛利率、客户向公司的采购规模占其同类产品采购规模的比重情况，如为非终端客户，请说明对应终端客户的基本情况、经营规模等。说明不同销售区域新增客户的合作背景及订单获取方式、终端客户情况，销售内容及价格、毛利率等与存量客户是否存在显著差异及合理性。③结合各销售区域的市场需求变化、当地市场竞争环境、矿业和基础设施等投资建设情况、贸易政策及政治局势、海运费和汇率波动、在手订单、销售区域及新客户的开拓情况等，进一步说明境外收入增长是否具有可持续性，相关销售区域是否存在重大不利变化，是否存在业绩下滑风险，并**做重大事项提示和风险揭示**。④说明报告期各期海关报关数据、出口退税及信用保险公司数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流

运输记录、发货验收单据、境外销售费用等与外销收入的匹配性。⑤列示对境内外不同类型客户的销售返利政策及相关内控情况，各期预提、实际返利金额及变化原因，与销售收入的匹配性、相关会计处理及合规性，是否符合行业惯例，是否存在通过返利政策刺激销售、调节业绩情形。⑥说明主要境内客户基本情况，各期与三一集团、徐工集团等合并口径客户的具体合作主体及销售情况；结合客户工程机械车辆的产销量、境内配套市场需求及市场竞争情况、在手订单等，分析境内销售增长的原因及可持续性。

（2）不同产品类型及收入变动的合理性。请发行人：

①结合具体应用领域，说明报告期各类产品的细分类型及销售数量、单价、金额及占比、毛利率情况，进一步说明全钢卡车轮胎销售收入持续下降、工程子午线轮胎销售收入持续增长的原因，是否符合行业趋势和终端市场需求。②说明报告期内境内外配套市场、替换市场的主要客户及销售数量、单价、金额及毛利率变动情况，分析国内配套市场销售收入下降的原因，是否存在持续下滑风险。③说明报告期各期场景化研发产品、场景化选品以及其他品牌产品的具体销售内容、金额、毛利及占比、毛利率情况，分析变化的原因及合理性；说明报告期内公司参与客户场景化研发、场景化选品的项目情况、在研项目进展等，分析相关收入增长的可持续性。④说明同行业可比公司、竞争对手、轮胎代工厂等针对工程轮胎等相关产品的产能产量布局情况、销售规模及区域分布情况，并结合公司的竞

争优劣势、技术及产品发展趋势、细分市场空间、主要销售区域轮胎供需情况及市场竞争格局等，进一步说明主要产品是否面临市场竞争激烈、产品供应过剩情形，并**做重大事项提示和风险揭示**。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。（2）按照《2号指引》2-13 境外销售的要求，具体说明对境外销售真实性、公允性所采取的核查程序、比例及核查结论。列表说明对境内外客户走访的具体情况，包括但不限于具体走访客户的名单、方式、对象、时间、获取的核查证据等，说明未对部分境外客户实地走访的原因、替代性核查程序及有效性。（3）请提供关于销售真实性核查相关工作底稿。

问题6.收入确认合规性

根据申请文件，（1）公司全部采用代工厂生产模式，产品按照来源分类分为场景化研发产品、场景化选品、其他品牌产品，其中场景化研发和场景化选品为公司自主品牌产品，各期收入占比在97%以上。（2）公司境内销售存在公司送货、工厂送货、客户自提、寄售等多种交货方式，境外销售采用不同贸易方式。报告期内公司的存货采购与收入确认时点存在趋近的情形。

（1）采用总额法确认收入的合规性。请发行人：①分别说明场景化研发、场景化选品以及其他品牌产品业务的具体开展模式、公司与代工厂的职责分工及内控措施、公司参与各业务环节的方式及作用；并结合合同约定及实际

执行情况，分类详细说明三类业务均采用总额法确认收入是否符合《企业会计准则》相关规定。②具体说明公司在场景化选品业务开展中如何筛选匹配代工厂已有产品、如何参与原材料选择及采购、派驻人员对产品生产检验过程、销售定价及发货方式选择等，进一步分析公司在整个业务流程中如何发挥主导作用，购销价格之间的对应关系及定价机制、是否具有自主定价权、是否承担向客户转让产品的主要责任。③结合其他品牌产品的具体构成、业务流程等，分别说明公司在各环节的参与情况及主导作用，客户贴牌和供应商品牌轮胎产品是否存在客户指定供应商或需客户同意情形，是否实质由供应商向客户承担理赔责任或提供售后服务，收付款安排及是否约定背靠背付款，进一步说明其他品牌产品业务采用总额法确认收入是否符合相关规定。④结合购销合同约定情况，说明上述三类业务中存货采购及产品销售控制权转移时点及判断依据，针对代工厂已完工但公司尚未下单产品的所有权归属，公司是否实质承担商品价格变动、滞销积压、毁损灭失等存货风险，是否在转让商品前拥有该商品的控制权。⑤结合采用同类代工模式的同行业公司比较情况，说明公司的代工模式、不进行实物管理、采用总额法确认收入是否符合行业惯例。请模拟测算采用净额法核算的收入等主要财务指标情况。

（2）收入确认依据的充分有效性及相关内控情况。请发行人：①分别说明内销不同交货方式（公司送货、工厂送货、客户自提、寄售）、外销不同贸易方式下的货物及

单据流转过程及相关内控措施，收入确认的内外部依据及充分有效性，收入确认时点及依据是否符合合同约定及相关规定，与同行业可比公司及类似业务模式上市公司是否一致。并说明不同交货方式、不同贸易术语对应的收入金额及占比、主要客户情况。②分别说明针对配套市场客户与其他类别客户的收入确认时点及依据，配套客户是否存在验收、安装等要求，仅经客户签收是否符合合同约定及行业惯例。③说明内销电子运单系统内控设计的合理性、运行有效性，如何确保合同收货人身份信息的真实性，说明使用电子运单系统前公司对相关签收单据真实性、单据回传及时性的控制措施及有效性。④说明各期公司与内销客户的对账情况、对账内容及频率、是否经客户盖章确认，说明未获取对账单或对账单未经客户盖章确认的具体原因，相关收入确认的准确性。⑤结合轮胎综合管理业务的开展模式、主要合同条款等，说明将其作为在某一时段内履行的履约义务并在取得客户确认的结算单时确认收入的合理性，是否符合《企业会计准则》的规定，说明报告期内相关项目的结算节点及收入确认金额，履约进度确认相关内控措施及有效性，是否存在调节收入确认时点情形。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。（2）详细说明针对发行人不同销售模式、交货方式、贸易方式下收入确认依据的完整性、充分性、有效性的核查程序、获取的证据、覆盖比例及核查结论。（3）说明针对发行人收入

确认内控措施的健全有效性、相关信息系统设计及运行的合理可靠性的核查程序、获取的证据、核查比例及结论。

问题7.毛利率持续增长的合理性

根据申请文件，（1）报告期内，公司主营业务毛利率分别为15.80%、19.26%、20.26%和20.43%，呈逐年上升趋势；境外销售毛利率分别为17.16%、20.55%、21.22%和20.99%，境内销售毛利率分别为12.51%、15.53%、17.73%和19.10%；按照销售模式，直销毛利率分别为16.20%、20.07%、21.56%和21.41%，高于贸易商和经销毛利率。（2）公司综合毛利率在2021年、2022年高于同行业可比公司平均水平，2023年、2024年上半年均低于可比公司平均水平。

请发行人：（1）结合工程子午线轮胎、全钢卡车轮胎、配件及其他产品的细分类型、销售结构、销售单价、单位成本构成等，量化分析各类产品报告期内毛利率变动的原因，不同产品之间毛利率水平及变化趋势差异的合理性，并说明毛利率变化幅度和趋势是否与同行业可比公司同类产品一致。（2）结合产品采购、销售价格变化情况，进一步说明2022年各类产品毛利率增幅较大的原因，各期主要客户对不同产品的价格调整情况及原因，调价机制的稳定性、主要产品销售价格是否存在重大变化。（3）说明报告期内同类产品在不同销售地区、市场类型（配套/替换市场）、销售模式及主要客户的销售价格、毛利率比较情况，是否存在销售价格或毛利率显著偏离平均水平的客户，相关交易的真实公允性。（4）结合境内外同类竞品的销售价

格、境内外产品销售结构、客户构成等，说明境内销售毛利率逐年上升且与境外销售毛利率变动趋势不一致的原因。

(5) 结合对各类型客户的定价机制、客户地域分布及产品销售构成等，说明贸易商销售毛利率高于经销商且持续增长、经销商销售毛利率下降的合理性，是否符合行业趋势。

(6) 结合境内外市场供需、市场竞争、原材料价格波动、产品期后价格变化、上下游议价能力、采购成本价格传导机制等，进一步说明公司购销定价及调整机制的稳定性、毛利率是否存在下滑风险，并**做重大事项提示和风险揭示**。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。

问题8.成本费用核算准确性

根据申请文件，(1) 公司主营业务成本主要由轮胎采购成本、运杂费用、模具费用、人工成本及服务成本组成，其中模具费用主要为生产模具折旧，人工成本主要为驻场人员薪酬等。(2) 报告期内，公司研发费用分别为2,423.42万元、3,201.70万元、4,187.78万元和2,497.86万元，主要为职工薪酬、研发测试支出、折旧摊销等，其中研发测试支出包括支付给第三方检测机构、代工厂、客户的测试费，折旧摊销主要为研发模具折旧。(3) 报告期内，公司销售费用分别为8,947.16万元、11,910.86万元、13,068.73万元和7,131.10万元，主要为职工薪酬、售后质保费用、差旅费、销售服务费用和商务支持费等。截至报告期末，公司共有销售服务人员139名，占总人数的46.65%。

(1) 研发支出核算准确性。请发行人：①结合场景化研发、场景化选品、其他产品业务的主要环节、相关资源及人力投入情况等，说明各项成本、费用的归集核算内容，在不同类型产品之间的分摊方法；结合研发活动各环节的内控流程及证据，说明如何区分研发投入、生产性投入，是否存在研发投入与其他投入混同情形，成本费用归集及分配是否准确。②说明研发模具和生产模具的划分依据及内控情况、列报及折旧计提方式是否符合行业惯例。分别说明主营业务成本中模具费用、研发费用中折旧摊销变动的原因，与各期相关模具数量、金额的匹配性。③说明研发人员的认定标准及构成（全职/非全职）、相关经历、各期数量变化情况、与研发项目的匹配性；说明研发费用-职工薪酬的核算范围，研发人员与非研发人员从事研发活动工时统计与核算相关内控制度的健全有效性，非研发人员参与研发活动情况、相关薪酬划分是否准确、是否符合相关规定及行业惯例。结合薪酬考核制度说明研发人员薪酬持续增长的原因，人均薪酬水平高于同行业上市公司的合理性。④分别说明室内、室外测试费用的支付对象、定价依据及测试单价比较情况，测试成果及结算资料的齐备性，测试活动是否真实开展，是否通过支付测试费形式变相进行利益输送，是否存在代工厂或其他第三方代发行人承担研发费用。⑤说明产品试制、路试阶段形成的产品是否对外销售，相关会计处理及合规性。

(2) 销售费用持续增长的真实合理性。请发行人：①

结合销售人员的背景、相关经历、国籍情况等，说明报告期内销售人员数量变动情况及原因，公司对销售人员的选聘依据及过程、派驻管理、国家或地区分布情况，与终端客户的地域分布、相关地区销售规模的匹配性。②说明对各层级销售人员的薪酬考核依据、工资支付流程、是否涉及外币支付，报告期内各层级销售人员薪酬变动的原因，人均薪酬高于同地区、同行业可比上市公司的合理性。③说明2022年以来差旅费大幅增长的原因，支付对象及依据、与相关地区业务开展的匹配性；说明业务招待费、广告宣传费的具体内容及增长原因，报销单据的合规性、真实性，是否存在资金体外循环情形。④说明各期居间商数量、合作背景、居间费支付依据及合理性，通过居间商销售的客户及原因、销售规模与居间费用的匹配性，说明部分客户同时是居间商的商业合理性，居间费支付的真实合规性。说明销售服务费、商务支持费的具体构成，报告期内持续增长的原因，支付对象及依据，是否存在商业贿赂、利益输送情形。⑤说明针对各项销售费用合规性、真实性的内控制度建立及执行情况，发行人及主要关联方、关键岗位员工与客户及其关联方、居间商是否存在关联关系或其他利益安排。⑥结合销售协议、质量技术协议等具体合同约定，说明各期销售质保费用计提比例、依据，是否符合行业惯例，相关会计处理合规性，各期末预计负债-产品质量保证金金额变化幅度较大的原因，与销售规模的匹配性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述问题并发表

明确意见，说明核查程序、范围、证据及结论。（2）按照《2号指引》2-4研发投入的相关要求核查并发表明确意见，说明核查程序及结论。（3）说明对发行人存放于不同地点的生产模具、研发模具监盘情况，折旧计提是否充分、是否存在减值，对发行人模具采购、分类、存管和使用的内控措施及运行有效性执行的核查程序、范围、证据及结论。

问题 9.应收款项大幅增长及票据结算规范性

根据申请文件，（1）报告期各期末，公司应收账款余额分别为35,759.61万元、32,517.68万元、45,131.47万元和55,626.50万元，其中信用期外的应收账款占比分别为26.41%、25.51%、31.11%和24.85%。（2）报告期各期末，公司数字化应收账款债权凭证余额分别为8,474.06万元、3,569.85万元、3,992.04万元和3,677.05万元，主要为配套客户以三一金票、E信通、云信通、徐工融票等数字化应收账款债权凭证回款。（3）报告期各期末，公司应收票据金额分别为6,490.02万元、9,729.15万元、11,107.80万元和7,027.31万元，应收款项融资金额分别为529.62万元、5,049.63万元、5,844.50万元和5,948.32万元，持续增长。

（1）应收账款坏账准备计提充分性。请发行人：①列示报告期内境内外不同类型客户的结算政策、信用政策、实际回款周期情况，新增客户与存量客户是否存在信用政策差异，2023年末应收账款余额大幅增长的原因及合理性，是否存在放款信用政策刺激销售情形；说明应收账款规模、结构及周转率与同行业可比公司的比较情况，是否符合行

业特征。②列示各期应收账款前十大的名称及对应金额、账龄分布情况，说明相关交易背景、各期销售金额与应收账款的匹配性、期后回款情况，是否存在交易价格或毛利率显著异常的情形。③说明应收账款超出信用期的标准，是否符合合同约定，信用期外应收账款对应的客户名称、金额、逾期原因、期后回款情况；结合欠款方的经营情况、回款能力、回款进度等，说明应收账款坏账准备计提是否充分，是否存在应单项计提而未单项计提情形，说明对应收账款的管理、催收政策及效果。

（2）应收票据及数字化应收账款债权凭证结算情况。

请发行人：①结合各期使用票据结算的主要客户及票据收款占比情况，说明应收票据及应收款项融资大幅增长的原因，是否符行业惯例，报告期内各类票据的发生额、背书转让、贴现、到期承兑、期末结存金额及变动原因，对经营活动现金流的影响。②说明针对票据结算的内控措施及有效性，报告期内收到不同信用等级的银行承兑汇票和商业承兑汇票的金额及占比情况，出票方或开具方与发行人客户是否匹配，是否存在无真实交易背景的票据融资、向非金融机构贴现等情形，各期末应收票据的期后兑付情况，是否存在无法按期兑付情形。③列表说明各期数字化应收账款债权凭证的出具方、金额、到期日、账龄、期后兑付情况，是否存在逾期未兑付情况，相关凭证是否存在背书、贴现、终止确认情形，会计处理及合规性，并说明坏账计提情况与同行业可比公司及其它上市公司是否存在显著差

异；结合相关客户结算方式变化情况，说明数字化应收账款债权凭证余额2022年末大幅下降的原因及合理性。④结合主要供应商结算方式、结算频率等，说明各期末应付票据余额大幅增长的合理性，列示各期末应付票据前五大基本情况、对应供应商及采购额的匹配性；说明开具承兑汇票与各期末货币资金中票据保证金余额的对应关系，是否符合开具银行的要求。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查程序、范围、证据及结论。（2）说明对各期数字化应收账款债权凭证的真实性、是否存在潜在风险的核查方式、获取证据及充分性，并发表明确意见。

四、募集资金运用及其他事项

问题 10.募集资金用途的合理性

根据申请文件，（1）发行人本次拟募资 7.7 亿元，报告期末发行人净资产为 6.14 亿，货币资金 4.67 亿，公司当前无房屋及建筑物、机器设备等生产经营类资产。（2）发行人本次募资应用于 6 个项目，具体包括全系列场景专用轮胎产品升级项目（33,358.03 万）、专用轮胎创新技术研发中心建设项目（11,282.50 万）、国内营销服务网络建设项目（8,132.20 万）、海外营销服务网络建设项目（6,269.03 万）、专用轮胎数字化管理系统及数字化能力提升项目（14,631.68 万）、补充流动资金（3,326.56 万）。（3）本次募投开展专用轮胎产品升级、研发中心建设、数字化管理系统及能力提升项目主要是购置装修办公场地，合计总

需场地面积 4,950 平方米，同时将采购设备及增加人员工资。

（4）国内外营销服务网络建设主要用于营销网点场地租赁和装修、网点硬件设备采购、销售人员的招募等，在全国十几个城市及境外十几个国家重点城市建立办事机构；其中，国内营销服务网络还将购置场地，并在青岛设立营销总部。（5）公司在报告期内共计分红 5,163 万元。

请发行人：（1）说明本次募集资金规模与发行人资产及经营规模的匹配性，结合发行人不存在自主产线等业务模式、募集资金的具体用途等情况，分析说明本次募投资金测算依据及募投规模的合理性。（2）用通俗易懂的语言说明轮胎产品升级、研发中心建设、数字化管理系统及能力提升等研发项目的联系及区别，研发升级的主要内容、对应技术的先进性、与主营业务的关系、预期形成的成果及达到的效果、对现有产品及服务的改进情况等；（3）结合公司现有研发模式及开展情况、场地使用情况、软硬件设备、员工结构及数量、人员储备、核心技术、销售能力、客户资源等方面，说明现有研发场地、投入、人员等是否不能满足研发升级需要，前述项目拟新增场地、软硬件设备、员工费用的具体情况及测算依据，是否与实际经营情况及用户需求相匹配，进一步说明同时开展上述研发升级项目以及募投规模的合理性；（4）说明拟建设营销网络的具体城市，境外营销网络建设是否符合当地法律法规相关规定；（5）结合公司经营情况、财务状况、现在营销业务开展情况及对应地域覆盖情况、业绩发展目标、各区域市

市场竞争情况等，进一步说明现有营销模式是否不能满足当前营销需求，在国内外建设营销网络的必要性与合理性，是否与公司目前的市场需求相匹配，是否与公司现有业务存在协同效应；（6）分析测算募投项目对发行人收入利润的影响，量化分析募投项目实施后相关成本、费用增长对公司经营业绩的影响，并进行针对性风险揭示；（7）说明分红金额的具体流向情况，以及流动资金需求的测算过程与依据；结合目前账面资金情况，说明公司报告期内分红后补充流动资金的必要性，以及报告期内及期后分红政策执行是否保持一致，报告期内大额分红的原因，未来是否具备稳定持续现金分红的能力，分红相关制度安排是否明确可执行。

请保荐机构对上述事项进行核查并发表明确意见。

问题 11.其他问题

（1）公司治理及其他合规性问题。请发行人：①结合实际控制人持股占比及其亲属在公司任职情况等，说明发行人为防范实际控制人不当控制采取的措施及有效性，内部控制制度是否完善并有效执行，是否存在严重影响发行人独立性及利益输送相关情形。②说明部分股东同时通过直接间接持股方式或在两个平台间接持股，以及非员工在平台上持股的入股背景及价格公允性。③结合控股股东及实际控制人背景情况，说明是否涉及外汇资金跨境调动，是否符合外商投资相关法律法规规定。请保荐机构、发行人律师核查并发表明确意见。

(2) 存货真实性及内控有效性。请发行人：①说明对库存商品及发出商品的仓储管理模式，不同仓储方式下存货管控措施及有效性，如何保证信息系统记录与实物流转一致。②说明不同仓储模式下各期末存货的存放地、存货内容及库龄结构、订单覆盖率、期后结转情况，存货水平及库龄结构与客户下单频率、采购及配送周期、安全库存的匹配性。③结合采购协议条款等说明代工厂已根据排产计划生产完毕但公司尚未下达销售订单的产品的产权归属，是否存在长时间存储在代工厂而发行人未下达销售订单的情况，按照实质重于形式的原则说明前述库存是否应当确认为公司存货，公司的存货减值计提是否充分。④说明对不同存放地点存货的盘点及中介机构监盘情况，未进行实地监盘的原因，采取的替代措施及有效性。⑤说明合同履行成本的核算内容、各期摊销至轮胎综合管理业务和轮胎销售业务的金额占比情况，摊销依据及准确性。请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见，并说明核查程序、范围、证据及结论。

(3) 境外子公司及境外资金管理情况。公司直接及间接持股的境外子公司共4家，分别为泰凯英国际、泰凯英香港、泰凯英澳大利亚和泰凯英印尼。报告期各期末，公司存放在境外的款项总额分别为6,517.03万元、4,074.72万元、4,701.21万元和5,977.05万元。请发行人：①说明境外子公司经营情况及其合规性、人员构成、业务模式、各期销售情况、主要客户及合作背景，说明公司对境外子公司的管

控措施及有效性。②结合存放地点、期末余额、款项类型等说明境外资金的存管情况，各期外币收付款、跨境资金流动、结换汇情况，说明存放在境外的资金规模与境外业务规模是否匹配。③说明境外资金的使用审批流程、境外账户管理及财务内控机制，境外资金存放及使用是否受到限制或存在相关风险。请保荐机构、申报会计师结合《2号指引》2-13相关要求，核查上述事项并发表明确意见。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第46号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第47号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。