

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 文件的第二轮审核问询函

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：

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。

目 录

问题 1.充分披露商业模式及研发能力.....	3
问题 2.境外销售增长的可持续性 & 核查充分性.....	5
问题 3.场景化研发产品及境内市场收入稳定性.....	8
问题 4.供应商返利政策及毛利率变动合理性.....	10
问题 5.募集资金用途合理性.....	12
问题 6.其他问题.....	13

问题 1.充分披露商业模式及研发能力

根据申请文件及问询回复，（1）公司以场景化研发为主，无自主生产环节，目前国内同行业上市公司中少有完全聚焦于矿山及建筑轮胎的企业，且均为生产型企业。（2）公司以场景化产品研发为核心竞争力。公司产品具体来源包含场景化研发及场景化选品两类，公司确定了目标开发产品的性能需求后，有针对性的进行产品花纹、结构和配方设计，公司销售场景化研发产品的比例超过 80%。公司共有研发人员 69 人，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。（3）发行人场景化研发过程中，公司主导产品研发设计。代工厂按发行人设计要求进行产品试制，发行人负责产品室内测试和性能指标验证，但室内、室外测试由代工厂、第三方检测机构、发行人客户开展，发行人支付测试费用。发行人研发费用中无物料投入或向代工厂支付的产品试制费用，同行业公司研发费用存在直接投入或物料消耗部分。（4）国内轮胎厂商技术路线并非以场景化设计为主线，主要原因在于重资产经营模式的特性，国内轮胎厂商的技术路线主要以提升生产效率为核心，同时由于国内轮胎厂商的销售多采用经销模式，导致对终端用户实际使用场景的洞察存在限制。目前，发行人共有销售人员 139 人，境外销售以经销、贸易商为主。

请发行人：（1）说明发行人形成场景化研发模式的具体过程，针对下游客户的需求识别及研发具体环节，量化说明设计研发对于提升产成品的技术附加值体现；说明是否需

针对每一个矿区单独进行轮胎定制化研发，各期来源为场景化研发的产品收入是否为当期基于客户场景化需求为客户研发、生产的定制化产品；形成轮胎产品的种类总数及对应客户数量，举例说明同一矿区使用轮胎产品的需求变化、一般迭代周期，以及针对下游同一矿区持续研发产品的原因及合理性。（2）详细说明报告期内研发形成新产品的具体情况，各项新研发产品对应的具体下游客户及使用矿区、对应收入及利润情况，量化说明各项研发新产品具体在哪些方面进行了创新，相比较现有技术或产品的优势。（3）结合研发人员的学历背景、资质证书、从业年限、参与具体研发成果及标准制定等情况，单位研发产品的设计周期及研发投入情况，单位研发人员对应的研发产品收入金额及研发项目数量，与同行业可比公司的比较情况，说明企业具备持续研发能力及研发特征的具体体现。（4）说明发行人与其他方在研发设计、样品试制、室内外测试等环节中的分工及合作情况，结合上述情况说明发行人是否在整个研发过程中发挥主导作用、研发活动的开展是否对代工商存在重大依赖，发行人在研发活动中的分工及参与程度是否符合聚焦产品研发、无生产环节的同类企业特点；结合主要研发项目中发行人在各环节的过程资料、研发成果或与其他方的沟通记录说明发行人发挥主导作用的真实性。（5）结合产品研发过程、各项费用支付对象、支付方式等，说明产品试制过程是否涉及向代工厂支付试制费用及原因，向客户支付测试费用是否属于应付客户对价，进一步说明研发费用归集及相关会计处理

是否合规。（6）结合境内外市场竞争格局情况及主要客户与公司的合作历史，主要客户在采购发行人轮胎前采购其他供应商的轮胎情况，销售人员学历背景、从业年限及对应发展区域情况，披露发行人获取主要客户的主要途径及获客过程，结合产品单价、销售渠道、技术水平、研发能力、市场地位等方面，量化分析并披露发行人相比主要竞品生产商的具体优势体现，以及下游客户采购公司产品的合理性。（7）说明主要经销商、贸易商对应销售区域、销售能力、下游客户资源情况、合作背景及历史，以及同行业可比公司境外销售模式，结合国内轮胎厂商多采用经销模式、对终端用户实际使用场景的洞察存在限制的情况，说明发行人在采用经销及贸易商销售模式且同时采用场景化研发模式的合理性，以及与直销模式下场景化研发模式的异同，是否符合行业特点。

请保荐机构对上述事项进行核查并发表意见，请申报会计师对问题（5）进行核查并发表意见。

问题 2.境外销售增长的可持续性 & 核查充分性

根据申请文件及问询回复，（1）报告期内，发行人境外销售收入占主营业务收入的比例超过 70%，2022 年、2023 年境外收入分别同比增长 27.38%、9.52%，收入增长较快的国家主要分布在欧洲、非洲、亚洲等。（2）2024 年上半年，发行人来自印度尼西亚的销售收入同比下滑 92.65%，来自巴基斯坦的销售收入同比下滑 60.72%，主要受经销商取得贸易配额进度较慢、相关区域外汇管制或限制影响，部分经销商

回款压力增大导致采购量下降。(3) 2022年和2023年,发行人来自刚果民主共和国的销售收入分别同比增长271.39%、75.35%,且销售毛利率整体较高。(4) 发行人的境外客户较为分散,客户类型包括直销客户、经销商、贸易商,终端用户包括采矿业、建筑施工、运输业等行业的用户以及部分从事轮胎配件贸易的渠道客户,中介机构对部分非终端客户的终端销售核查方式包括视频访谈、邮件访谈、电话访谈、获取发行人场景调研报告等方式。

请发行人:(1)说明报告期内主要外销区域新增减少客户数量及销售占比、毛利率变化情况,进一步说明报告期内新增客户及收入增长较快客户的合作背景、订单获取方式、终端用户背景情况,与相关区域市场供需、矿山开采开工率的匹配性;结合可比公司及竞争对手在相关区域的销售变化趋势、市场供需、品牌竞争、在手订单情况,进一步说明报告期内发行人向相关客户销售增长的合理性及合作稳定性。(2)说明报告期内主要销售区域与发行人持续合作的客户数量、名称、各期销售具体产品内容、金额及占比、产品价格、毛利率变化情况,并结合相关区域市场需求空间、市场竞争、终端用户复购频率、在手订单等,进一步说明与相关客户合作的稳定性及可持续性,是否存在期后终止合作、收入毛利率大幅下滑风险。(3)说明2022年、2023年向印度尼西亚经销商 **PT. INTRACO PENTA WAHANA**、**PT.ASCENDO INTERNASIONAL** 及关联方销售金额大幅增长的原因,部分经销商的下游客户主要从事轮胎销售服务的

合理性，并说明销售具体产品及对应终端用户的基本情况，与当地市场需求是否匹配。（4）说明期后印度尼西亚经销商的进口配额获取情况、销售趋势及在手订单，分析相关客户合作的稳定性；具体说明泰凯英印尼的业务开展模式、采购渠道、客户开拓及销售情况等，是否符合当地法律法规，是否具备在当地稳定开展业务、持续获取订单的能力。（5）进一步说明发行人与刚果民主共和国主要客户的合作背景、具体销售内容、报告期内收入增长的原因，结合当地市场竞争及竞品价格等，分析该区域销售毛利率整体较高的合理性；说明该区域主要客户的回款情况、第三方回款占比变化趋势，是否存在因外汇管制或限制导致客户回款困难、终止合作等风险。（6）分别说明主要外销国家或地区的期后市场环境、贸易政策、市场供需等是否发生重大变化，存在外汇管制或限制的国家或地区相关客户期后合作趋势、回款情况等，说明发行人的具体应对措施及有效性，并进行充分的风险揭示。（7）结合各期新增客户、原有客户的合作情况，发行人产品在不同销售地区的竞争优势、销售渠道优势等，进一步分析发行人境外销售的稳定性及可持续性，如何持续增加对现有客户供应份额及拓展新客户维持收入增长，是否存在业绩大幅下滑、被竞争对手替代风险，并进行充分的风险揭示。

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）具体说明报告期各期直接客户及终端客户走访范围及样本选取

方式，抽样样本与客户总体样本特征的匹配情况，相关核查比例是否充分；说明未对部分境外客户实地走访的原因，采取的替代措施及有效性。（3）结合贸易商销售中直发与非直发的金额及占比，说明针对直发与非直发模式贸易商终端客户穿透核查的具体方式、覆盖比例、获取的具体核查证据，核查程序能否支撑核查结论。结合部分贸易商专门销售发行人产品的背景、收入大幅增长的合理性、结算方式存在差异的原因，具体说明针对存在异常特征或异常变化的贸易商销售真实性及终端销售的核查情况。（4）说明针对经销商、贸易商终端销售核查执行的实地走访、视频走访、邮件调查、电话调查、替代措施的具体形式、覆盖比例、获取的证据及有效性；针对经销商、贸易商销售真实性的整体核查是否充分，替代程序是否有效，核查手段及覆盖范围能否支持销售真实性的核查结论。（5）针对发行人代工厂直发客户的模式特点，结合上述模式在内外销收入中的占比，内外销过程中发行人相关业务单据留存是否齐备、内控是否有效，说明内外销收入真实性核查程序的充分性。

问题 3.场景化研发产品及境内市场收入稳定性

根据申请文件及问询回复，（1）报告期内，发行人场景化研发产品占主营业务收入的比重平均超过 80%且呈逐期上升趋势，自 2021 年起累计新产品研发和迭代型研发产品实现的收入占各期主营业务收入的比例分别为 6.09%、17.19%、45.67%和 56.36%。（2）报告期内，发行人境内配套市场收入分别为 26,454.98 万元、24,145.78 万元、23,619.81

万元和 15,489.41 万元，主要客户为大型机械制造厂商，2022 年、2023 年国内配套市场销售收入持续下降。（3）报告期内，发行人境内替换市场收入分别为 17,003.62 万元、22,043.66 万元、32,180.47 万元和 16,941.94 万元，呈持续增长趋势，主要客户为贸易商和下游矿业、建筑领域直接用户。

请发行人：（1）结合报告期内主要产品销售结构变化、配套车型及客户相关车型的产销量变化情况，进一步说明 2022 年、2023 年国内配套市场收入持续下降的原因，主要配套市场客户销售毛利率差异较大、同一客户不同期间毛利率变化较大的原因及合理性。（2）说明期后主要配套客户的在手订单及毛利率情况，并结合配套市场客户相关工程机械车型更迭发展趋势、轮胎需求变化、发行人销售规模占配套客户同类产品采购规模的比重情况等，说明发行人产品研发和更新周期是否能够满足下游客户和终端市场需求，发行人与主要配套市场客户合作稳定性及订单获取持续性，是否存在收入下滑风险，并针对性进行风险提示。（3）按照产品规格、适用车型等对场景化研发产品进一步分类，说明报告期内具体类别产品的销售金额及占比、毛利率变化情况及原因，并对比可比公司及竞争对手、代工厂的同类产品销售情况、毛利率水平等，分析不同类别场景化研发产品是否具备持续的竞争优势，收入增长是否具有持续性。（4）说明场景化研发产品在境内外主要销售国家或地区的销售金额及占比、毛利率变化趋势，并结合市场竞品、相关销售区域市场供需变化情况、发行人场景化产品的价格优势及技术优

势、在手订单等，进一步说明场景化研发产品在主要销售地区是否存在被其他竞争对手替代、期后收入下滑风险。（5）结合境内替换市场不同类型主要客户及终端客户背景情况、合作年限、地区分布、相关矿山开采开工率、替换周期，进一步说明境内替换市场销售收入持续增长原因及可持续性，与相关区域终端用户矿山开采开工情况是否匹配。

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、范围、依据及结论。

问题 4. 供应商返利政策及毛利率变动合理性

根据申请文件及问询回复，（1）发行人与供应商的返利条款依据是否设定销售额或销售量目标，可分为考核式返利与降价式返利两种类型。报告期内，考核式返利金额分别为 1,986.47 万元、341.33 万元、874.10 万元和 762.78 万元，降价式返利金额分别为 517.82 万元、100.15 万元、590.88 万元和 707.29 万元。（2）2022 年，发行人主要产品毛利率均呈上涨趋势，其中矿山轮胎、矿建混合轮胎、建筑轮胎、全钢卡车轮胎的销售单价同比分别上涨 24.43%、15.84%、3.27%、8%，2024 年上半年，除全钢卡车轮胎，其他产品的销售单价均出现下降。（3）发行人披露在海外市场以国际一线品牌为竞品，在与客户议价过程中存在一定优势，毛利率相对较高，国内工程机械配套客户毛利率相对较低。（4）报告期内，发行人主营产品毛利率分别为 15.80%、19.26%、20.26% 和 20.43%，行业平均水平分别为 15.59%、15.97%、22.73%、21.74%，且可比公司均有生产环节。

请发行人：（1）结合主要供应商返利政策确定依据及各期调整情况、调整原因，具体说明 2022 年两种形式返利金额显著降低的原因，报告期内提供降价式返利的主要供应商及对应采购规模情况，进一步分析降价式返利是否符合行业惯例，是否存在业绩调节情形。（2）具体说明不同类型客户的定价方式，各期不同销售国家或地区的主要客户采购发行人的产品具体规格型号、单价、毛利率水平，进一步分析 2022 年各类产品销售价格提高、2024 年上半年销售价格下降的原因，是否符合行业趋势，并对比主要销售区域的市场竞品价格、毛利率水平、客户议价能力等，进一步分析发行人产品的价格优势及是否具有可持续性。（3）结合销售结构及销售规模变化情况，具体说明境内配套市场客户毛利率增长的原因，境内外配套市场客户毛利率差异较大的合理性。（4）结合同行业可比公司及代工厂同类产品的毛利率比较情况及差异原因，进一步说明发行人基于代工厂生产模式的主要产品毛利率水平对比具备生产环节的可比公司是否合理。（5）量化分析报告期内主要规格型号产品的销售价格与采购价格波动的匹配性，并结合代工厂经营规模及行业地位、发行人向代工厂的采购规模，进一步分析发行人向代工厂的议价能力，发行人 2022 年毛利率增幅与同行业差异的具体原因及合理性，结合代工厂向其他客户销售价格比较情况，进一步说明发行人对代工厂的采购价格是否公允。

（6）结合发行人上下游议价能力、不同销售区域市场竞争情况、销售采购调价机制、汇率波动等，进一步分析发行人

是否具备将上游采购价格波动传导至下游客户的能力，是否存期后毛利率下滑风险。

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、范围、依据及结论。

问题 5.募集资金用途合理性

根据问询回复，（1）公司当前无房屋及建筑物、机器设备等生产经营类资产，公司预计未来市场发展空间广阔，公司资产规模及经营规模将进一步提升，本次拟募集资金 7.7 亿元，超过净资产规模。（2）本次募投将投向全系列场景专用轮胎产品升级项目、专用轮胎创新技术研发中心建设项目、专用轮胎数字化管理系统及数字化能力提升项目三类研发项目，拟新增办公用场地 3,100 m²，测试场地 1,500 m²，目前公司租赁研发场地共计 2,193 m²；同时招募 82 名研发人员，报告期末公司研发人员共 69 名。（3）本次募投投向国内营销网点分布在新疆、甘肃、内蒙古、山西、西藏等 5 个省级行政区的 14 个城市，国外营销网点分布在 11 个国家的 12 个城市，目前公司在上述国家、城市均有合作客户。

请发行人：（1）分析说明发行人规模及经营规模将进一步提升的具体依据，结合募投项目实施后预期效益及测算依据，以及新增的成本费用情况，说明募投项目是否具备经济性，规模是否合理，并就募投项目实施后对公司业绩影响进行量化风险提示。（2）结合发行人及同行业可比公司现有研发人员、研发情况，单位研发人员对应的收入金额、项目数量，下游行业发展及需求变化，报告期内公司客户变动

及具体研发需求情况，分析说明新增 82 名研发人员开展研发项目的必要性；结合已有产品或技术研发案例，以简明清晰、通俗易懂的语言，说明全系列场景专用轮胎产品升级项目、专用轮胎创新技术研发中心建设项目、专用轮胎数字化管理系统及数字化能力提升项目是否存在实质差异，在使用场地、设备、人员等方面是否存在兼容性，在开展研发项目与研发场地无变量关系情形下，大规模新增研发场地的必要性。（3）结合目前来自拟增加营销网络国家、城市具体客户及对应收入情况，以及与同行业可比公司的销售模式异同等方面，说明在现有模式下，下游客户及销售规模保持增长情形下，大规模增加营销网络的必要性与经济性。（4）说明本次募投项目相关购置、租赁房产，购置设备，招募人员等细项的定价依据及公允性，结合与同行业可比公司或所处地区同类企业相关项目购置、人员招募成本的对比情况，说明募集资金规模测算的合理性。（5）结合报告期内公司分红及其流向使用情况，说明本次募投补充流动资金的必要性。

请保荐机构对上述事项进行核查并发表明确意见。

问题 6.其他问题

（1）经营限制类产能产品对发行人生产经营的影响。

根据申报材料及问询回复，发行人存在少量工程斜交轮胎销售，报告期内占收入比重平均为 1%，工程斜交轮胎为限制类产能产品。请发行人：说明开展限制类产能产品的背景原因及销售基本情况，是否有调整或削减计划，以及对公司生

产经营存在的影响。

(2) 应收账款回款风险。请发行人：**①**结合信用政策及销售规模，说明直接用户、经销商的信用期外应收账款占比显著高于配套客户、贸易商的原因及合理性，是否存在放宽信用政策刺激销售的情形。**②**说明客户 THE BARKI TYRE 及关联方、WEST INTERNATIONAL MATERIALS LIMITED、NUKE TRANSPORTES, LIMITADA 及关联方的期后回款情况，并结合存在外汇管制或限制的境外销售地区相关客户的应收账款余额、回款能力及回款安排、回款周期变化况、客户期后合作趋势等，进一步分析相关区域客户是否存在回款风险，应收账款坏账准备计提是否充分，并说明发行人的具体应对措施及效果。

(3) 第三方回款真实性及内控措施有效性。请发行人：**①**进一步说明境内外第三方回款中无代付协议的原因及合理性，存在同一客户对应多个第三方代付、部分客户通过商业伙伴代付、客户委托代付的原因，代付方与客户的具体关系，是否与发行人及主要关联方存在关联关系或其他利益安排。**②**说明报告期内由发行人员工代替客户回款的具体原因、金额及占比，说明相关交易的真实性。**③**按照销售国家或地区分类，分别说明第三方回款的客户名称、销售金额及占比、代付方与客户关系等情况。**④**结合销售国家或地区外汇管理政策及变化趋势、发行人在相关地区的销售收入占比情况，进一步说明相关客户合作及销售稳定性，是否存在回款风险，应收账款坏账准备计提是否充分，说明发行人针对外汇

管制或限制及第三方回款风险的应对措施及有效性。

(4) 销售费用增长的真实合理性。请发行人：①说明境外销售区域服务站或服务中心数量、国家分布及销售人员配置情况，海外派驻销售人员的具体职责、服务范围、客户开发过程、维护方式，说明报告期内销售人员人均客户开拓和维护数量，与相关地区客户数量及收入规模变动的匹配性。②结合订单获取方式、客户开发维护过程等，进一步说明报告期内销售服务费、商务支持费、业务招待费等具体用途、费用金额及构成、支付对象，说明上述费用是否具有真实用途、是否存在商业贿赂、利益输送情形。结合上述情况，说明现有相关内控制度能否有效防范商业贿赂风险。

请保荐机构对上述事项进行核查并发表意见，请申报会计师对（2）-（4）进行核查并发表明确意见。请保荐机构及申报会计师说明针对发行人销售费用归集核算所做的核查工作、取得核查证据及核查结论，说明对主要销售人员资金流水的核查情况，是否存在异常情形及应对措施。

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

所上市申报文件》《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。