

关于深圳证券交易所《关于对广东东方精工科技股份有限公司的重组问询函》之回复

深圳证券交易所中小板公司管理部：

广东东方精工科技股份有限公司（以下简称“公司”或“东方精工”）于2016年8月10日收到贵部下发的《关于对广东东方精工科技股份有限公司的重组问询函》[中小板重组问询函（需行政许可）【2016】第74号]。公司会同中介机构就问询事项进行了逐项落实，现将函内问询事项作出说明并披露如下：

一、预案披露，2014年、2015年和2016年1-3月，普莱德前五大供应商采购集中度分别为86.68%、84.56%、89.24%。其中，普莱德向关联方宁德时代及宁德新能源科技有限公司（以下简称“宁德新能源”）采购电芯产品，合计采购金额分别为1.76亿元、7.48亿元和5.7亿元，占同期采购总额的比例分别为76.84%、73.52%、82.26%。此外，2014年、2015年和2016年1-3月，普莱德采购电芯金额分别为1.78亿元、7.72亿元和5.7亿元，占当期原材料采购总额的比例分别为77.51%、75.90%、82.26%。请补充披露以下内容，同时，请独立财务顾问和律师核查并发表专业意见：

（1）请结合行业发展情况、普莱德的发展战略等，说明普莱德供应商集中度较高的原因，结合供应商稳定性说明对标的公司独立经营能力和持续经营能力的影响；

（2）最近二年及一期，普莱德向关联方宁德时代和宁德新能源合计采购金额占采购总额的比例超过76%，请结合标的公司经营特点，说明标的公司是否存在对关联供应商的重大依赖，公司向该关联方采购的原因及必要性，是否符合《上市公司重大资产重组管理办法》（以下简称“《重组办法》”）第四十三条的规定，标的公司是否具有独立经营能力；

（3）最近二年及一期，电芯原材料占标的公司原材料采购总额的比例均超过75%，请结合近年来电芯价格波动情况，说明电芯价格对你公司原材料采购成本的影响；请列表对关联方采购价格、其他客户采购价格、市场平均价格进行对

比分析并说明关联定价的公允性，说明相关数据来源，如关联方采购价与其他价格明显存在差异的，请详细说明原因；

(4) 请说明标的公司防范关联方采购供应商过度依赖风险的措施，供应商集中度较高拟采取的风险应对措施，以及本次评估是否考虑了供应商集中度较高及关联方采购的影响；

(5) 2016年3月，东莞新能德科技有限公司（以下简称“东莞新能德”）与宁德时代签署了《股权转让协议》，宁德时代获得标的公司25%的股权。请补充披露2016年3月东莞新能德将其所持有的普莱德25%股权转让给宁德时代的原因；并请说明宁德时代是否需按有关规定穿透计算，如需，请补充披露交易对方穿透计算后的合计人数，若超过200人，且合伙企业取得交易标的资产股权、合伙人取得合伙权益的时点在本次交易停牌前六个月内，补充披露是否符合发行对象数量原则上不超过200名等相关规定；若上述取得股权或权益的时点均不在停牌前六个月内，补充披露是否符合《非上市公司监管指引第4号——股东人数超过200人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》等相关规定。

[回复说明]

(一) 请结合行业发展情况、普莱德的发展战略等，说明普莱德供应商集中度较高的原因，结合供应商稳定性说明对标的公司独立经营能力和持续经营能力的影响

公司在《预案》之“第五节 交易标的基本情况”之“八、主营业务发展情况”之“(七) 主要产品的原材料和能源及其供应情况”之“4、向前五名供应商采购情况”对普莱德供应商集中度较高的原因及对标的公司独立经营能力和持续经营能力的影响补充披露如下：

1、普莱德供应商集中度较高的原因分析

普莱德专业从事新能源汽车动力电池系统PACK的设计、研发、生产、销售与服务，主要原材料为动力电池PACK所需要的电芯、BMS、电箱以及其他材料等，其中电芯为核心采购原材料。2014年、2015年、2016年1-3月，普莱德向前五大供应商采购金额占同期采购总额的比例分别为86.68%、84.56%、89.24%，其中普莱德向宁德时代及宁德新能源采购电芯占同期采购总额的比例分别为

76.84%、73.52%、82.26%，是普莱德供应商集中度较高的主要原因。结合行业发展情况、普莱德的发展战略等，普莱德向宁德时代及宁德新能源采购电芯占比较高的原因分析如下：

(1) 普莱德发展战略定位、车厂客户需求、电芯行业特点、宁德时代领先的电芯性能及市场地位是普莱德向宁德时代及宁德新能源采购电芯占同期采购总额比例较高的主要原因

普莱德动力电池系统性能较好，产品具备高安全性、高可靠性、高能量密度、高环境适应性、保障寿命长等特点，产品定位于中高端市场，服务的主要客户北汽新能源、中通客车、南京金龙、福田汽车等在新能源汽车行业处于领先地位，上述客户2015年及2016年1-6月新能源汽车产销量均在行业前十名以内。由于动力电池系统的质量对新能源汽车的安全性、可靠性起着至关重要的作用，且动力电池系统质量与电芯性能、PACK集成、电池管理系统、整体工艺水平等密切相关。为确保新能源汽车的安全性及可靠性、避免产生质量责任事故、保持行业品牌地位，普莱德下游整车厂客户对动力电池包括电芯在内的各项性能要求较高。

电芯行业目前处于资本快速投入的阶段，形成由少数几家大型电芯生产厂商与众多中小型电芯生产厂商共同竞争的局面，受研发积累、设计开发能力、制造工艺、质量控制等方面差异的影响，不同电芯厂商的电芯性能差异较大。近年来，宁德时代动力电池电芯业务发展迅速，在能量密度、充放电倍率性能、电芯安全技术、长期可靠性、研发专利数量、产品性能等方面处于市场领先地位。此外，在“宁德时代电芯+普莱德PACK”的长期合作模式下，普莱德关于下游整车动力电池系统定制化开发经验及掌握的电池运营数据也为宁德时代动力电池电芯的设计与优化进一步提供了有效的技术支持。当前，宁德时代电芯性能在行业内处于领先地位，其电芯产量保持在全球行业前列：

序号	全球2015年前八名电芯生产商产量及其占比		
	名称	2015年产量 (Gwh)	占比
1	日本松下电器产业株式会社	5.58	19.60%
2	比亚迪股份有限公司	2.95	10.36%
3	宁德时代新能源科技有限公司	2.43	8.54%
4	Automotive Energy Supply Corporation (AESC, 日资)	1.55	5.44%
5	深圳市沃特玛电池有限公司	1.40	4.92%
6	天津力神电池股份有限公司	1.30	4.57%

全球2015年前八名电芯生产商产量及其占比			
序号	名称	2015年产量 (Gwh)	占比
7	LG化学 (韩国LG集团附属企业)	1.30	4.57%
8	三星SDI (韩国三星集团锂电池附属企业)	1.23	4.32%
合计		17.74	62.32%

数据来源：根据工信部、IIT、GGII综合统计

从上表可以看出，宁德时代2015年电芯产量位居行业第三名，客观反映了其电芯性能的行业领先地位。此外，排名第一的松下电器电芯主要供特斯拉车型，排名第二的比亚迪并不对外销售电芯而是自产自供，而普莱德主要客户北汽新能源、中通客车、南京金龙、福田汽车等在新能源汽车行业处于领先地位，对动力电池包括电芯在内的各项性能要求较高，仅有宁德时代等少数厂商生产的电芯可满足其需求。最后，宁德时代属于国家工信部2015年3月以来发布的《汽车动力蓄电池行业规范条件》中首批电芯制造目录企业之一，使用其电芯按规定可申请享受政府财政补贴。上述因素导致普莱德向宁德时代采购电芯占同期采购总额比例较高。宁德新能源、东莞新能源及东莞新能德属于同一控制下的兄弟企业，均于2015年做出战略调整决策，决定退出动力电池业务。2014年，由于宁德新能源经营战略调整前部分动力电池电芯合同仍在履行，导致出现宁德时代和宁德新能源均向普莱德供应电芯的情形。

综上，普莱德发展战略定位、车厂客户需求、电芯行业特点、宁德时代领先的电芯性能及市场地位是普莱德向宁德时代采购电芯占同期采购总额比例较高的主要原因。

(2) 紧密的长期战略合作及基于产业链形成的专业化市场分工是普莱德向宁德时代及宁德新能源采购电芯占同期采购总额比例较高的重要因素

动力电池产业链较长，单一企业无法覆盖产业链全部环节，各参与主体只有立足本细分环节，不断增强企业的研发实力，提高产品技术指标和标准，严控产品质量，才能够有效开拓市场，成为细分市场中占有优势地位的企业。为加快实现新能源汽车的产业化并降低投资风险，北大先行、宁德时代、普莱德、北汽新能源及福田汽车根据各自综合实力和竞争优势建立了紧密的长期战略合作关系并基于产业链形成专业化的市场分工，确立了“北大先行（电池正极材料）+宁德时代（动力电池电芯）+普莱德（动力电池系统PACK）+北汽新能源（新能源乘用车整车应用）及福田汽车（新能源商用车整车应用）”的产业链分工合

作模式，形成高质量产业集群，共同建立起较强的行业进入壁垒。在此背景下，普莱德向宁德时代采购动力电池电芯，普莱德PACK形成动力电池系统后向北汽新能源供货。2015年之前，由于东莞新能源、东莞新能德及宁德新能源尚未作出退出动力电池业务的战略调整决策，普莱德、北大先行、北汽新能源及福田汽车主要与东莞新能源及东莞新能德、宁德新能源合作。上述基于产业链的市场分工合作模式导致普莱德向宁德时代及宁德新能源采购电芯占同期采购总额比例较高。

2、根据各自综合实力和竞争优势并基于产业链形成专业化的市场分工、普莱德在动力电池系统PACK领域的领先地位、为宁德时代提供的关于动力电池电芯设计与优化的技术支持、作为宁德时代电芯业务长期稳定的销售渠道等因素，普莱德与宁德时代已建立并保持稳定的长期战略合作关系，不会对普莱德独立经营能力和持续经营能力造成重大不利影响

(1) 普莱德丰富的动力电池系统PACK集成及应用经验为宁德时代电芯性能的设计与优化提供了有效的技术支持，是确保宁德时代电芯以领先的性能得到终端车厂客户认可并实现销售的重要因素之一，且普莱德是宁德时代长期稳定的销售合作伙伴，双方保持稳定的长期战略合作关系

普莱德是国内最早成功研发磷酸铁锂新能源汽车动力电池、储能系统解决方案并率先实现规模化和批量应用的企业之一，在动力电池PACK及电池管理系统（BMS）研发、设计、生产、销售等方面拥有丰富的技术应用及实践经验。经过多年来的积累，普莱德拥有电池标准化模组设计、电池运行控制、电池系统热管理、电池单体智能均衡等国内领先技术，凭借高安全性、高可靠性、高能量密度、高环境适应性、保障寿命长等特点，普莱德PACK集成后的动力电池系统取得下游整车厂客户的高度认可，未发生过安全质量事故。鉴于PACK集成与下游整车应用结合较紧密且对动力电池系统各项性能影响较大，普莱德关于下游整车动力电池系统的定制化开发经验及掌握的电池运营数据为宁德时代动力电池电芯的设计与优化进一步提供了有效的反馈及技术支持，是确保宁德时代电芯以领先的性能得到终端车厂客户认可并实现销售的重要因素之一。

此外，动力电池的安全性受电芯、PACK集成等多种因素影响，电芯供应商销售电芯时一般需对下游PACK厂商的技术实力进行考核验证，以确保不会出现

使用其电芯产生安全或质量事故而被追责的情形，普莱德在PACK集成方面具有领先优势、应用技术实力较强。近几年来，宁德时代电芯产能不断扩大，为确保长期稳定的销售渠道，普莱德是宁德时代重要的业务合作伙伴。

综上，结合普莱德在动力电池系统PACK领域的领先地位、为宁德时代提供的关于动力电池电芯设计与优化的技术支持、作为宁德时代电芯业务长期稳定的销售渠道等因素，普莱德与宁德时代已建立并保持稳定的长期战略合作关系。

(2) 虽然普莱德对宁德时代采购电芯占同期总采购金额比例较高，但上述情况是双方基于产业链形成专业化的市场分工的结果，普莱德已通过签订三方长期供货协议、评估第三方优质电芯供货的可行性、择机投产电芯等方式确保电芯供应的稳定性，不会对普莱德独立经营能力和持续经营能力产生重大不利影响

作为全球领先的电芯生产商，宁德时代与普莱德合作时间较长，双方建立了长期稳定、互利互惠的合作关系。普莱德是国内最早成功研发磷酸铁锂新能源汽车动力电池、储能系统解决方案并率先实现规模化和批量应用的企业之一，在动力电池PACK及电池管理系统（BMS）研发、设计、生产、维护等方面拥有丰富的实践经验，生产的动力电池系统在安全性、可靠性、环境适应性、轻量化等方面具有领先优势。截至本回复签署之日，普莱德、宁德时代已与北汽新能源签订《三方战略合作协议》，明确由宁德时代提供电芯、普莱德生产动力电池系统后向北汽新能源供货。

此外，目前国内电芯供应整体较为充足，但高端优质电芯供应相对紧缺，处于供不应求的状态，市场上能提供较好品质同时受到下游整车厂商认可的电芯生产商数量较少。在新能源汽车产业高速发展的背景下，随着电芯领域资本投入的不断扩大，技术水平稳步提升，未来优质电芯供应紧张的状况有望得到缓解。在此背景下，为确保优质电芯供应的稳定，普莱德也一直在评估第三方供应电芯的可行性。

最后，通过多年来的积累，普莱德已成功掌握动力电池电芯相关核心技术，在人员、技术、生产工艺等方面具备投产电芯的条件。但作为轻资产型公司，普莱德资本实力相对有限，在目前时点投产电芯所需资金额较大、投资周期较长且不符合自身经济利益，不能有效发挥普莱德在PACK方面的核心技术优势。

随着电芯行业供求关系的变化，普莱德拟选择合适时机以收购或自建的形式投产电芯，以延伸产业链条。

综上，普莱德向宁德时代采购电芯是根据各自综合实力和竞争优势并基于产业链形成专业化的市场分工的结果，符合普莱德生产经营的实际情况，普莱德已通过签订三方长期供货协议、评估第三方优质电芯供货的可行性、择机投产电芯等方式确保电芯供应的稳定性，不会对普莱德独立经营能力和持续经营能力产生重大不利影响。

（二）最近二年及一期，普莱德向关联方宁德时代和宁德新能源合计采购金额占采购总额的比例超过76%，请结合标的公司经营特点，说明标的公司是否存在对关联供应商的重大依赖，公司向该关联方采购的原因及必要性，是否符合《上市公司重大资产重组管理办法》（以下简称“重组办法”）第四十三条的规定，标的公司是否具有独立经营能力

公司在《预案》之“第六节 关联交易与同业竞争”之“一、关联交易”之“（一）本次交易前，标的公司的关联交易情况”对普莱德是否存在对关联供应商的重大依赖，普莱德向该关联方采购的原因及必要性，是否符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四十三条的规定，普莱德是否具有独立经营能力补充披露如下：

1、结合PACK行业经营特点、普莱德向宁德时代采购电芯情况、普莱德及宁德时代在各自细分领域的领先地位、为宁德时代提供的关于动力电池电芯设计与优化的技术支持、作为宁德时代电芯业务长期稳定的销售渠道等因素，普莱德与宁德时代建立了强强联合的长期稳定、互利互惠的战略合作关系

电芯是普莱德动力电池PACK的核心原材料。新能源汽车行业产业链条较长，包括电池材料、动力电池电芯、动力电池系统PACK、整车应用等环节，其中电池材料、动力电池电芯、整车应用环节所需投资额较大、投资周期较长，属于典型的资本密集型产业。作为轻资产型产业，动力电池系统PACK连接上游电芯生产与下游整车应用，对于动力电池系统的安全性、性能调试、能量密度、可靠性、环境适应性及动力电池系统与整车性能匹配至关重要。优质的动力电池系统PACK能够基于车厂客户不同车型的个性化需求，通过各种成熟技术的交互使用实现动力电池组各模块的有机结合，保障核心储能装置电芯的安全性和稳

定性，同时有效提升动力电池系统与不同厂商的不同车型的匹配性和应用性。作为轻资产型公司，普莱德注册资本为1亿元，资本实力相对有限，目前资金状况不具备投资上游电芯生产及下游整车应用的条件且不符合自身经济利益，不能有效发挥普莱德在PACK方面的核心技术优势。因此，自2010年成立开始，基于PACK行业经营特点，普莱德核心原材料电芯主要对外采购。

经过多年积累，普莱德、宁德时代已发展成为各自细分领域内的领先企业：普莱德是国内最早成功研发磷酸铁锂新能源汽车动力电池、储能系统解决方案并率先实现规模化和批量应用的企业之一，在动力电池PACK及电池管理系统（BMS）研发、设计、生产、维护等方面拥有丰富的实践经验；宁德时代在电芯设计、制造工艺、质量控制、研发专利数量、产品性能等方面具有显著优势，电芯产量一直保持在全球行业前列。基于强强联合的商业模式，以及下游车厂客户对高性能电池产品的需求，普莱德围绕核心客户需求选择宁德时代展开深度合作，时间较长，且关系紧密，是普莱德向宁德时代采购电芯占比较高的主要原因，具备合理的商业逻辑。

在合作过程中，普莱德积累的各类车型动力电池系统丰富的定制化开发经验和电池运营数据都为宁德时代动力电池电芯的设计与优化提供了有效的反馈及技术支持，是确保宁德时代电芯以领先的性能得到终端车厂客户认可并实现销售的重要因素。同时，随着宁德时代电芯产能的不断扩大，为确保长期稳定的销售渠道，作为宁德时代2015年前五大客户之一，普莱德也是宁德时代重要的业务合作伙伴。

综上，结合PACK行业经营特点、普莱德向宁德时代采购电芯情况、普莱德及宁德时代在各自细分领域的领先地位、普莱德为宁德时代提供的关于动力电池电芯设计与优化的技术支持、作为宁德时代电芯业务长期稳定的销售渠道等因素，普莱德向宁德时代采购电芯占比较高符合新能源动力电池系统行业经营特点，符合普莱德、宁德时代的实际经营情况，双方在持续合作过程中建立了强强联合的长期稳定、互利互惠的战略合作关系。

2、普莱德向宁德时代采购电芯占比较高系普莱德发展战略定位、车厂客户需求、电芯行业特点、宁德时代领先的电芯性能及市场地位、双方紧密的长期战略合作及基于产业链形成的专业化市场分工等因素所致，符合普莱德生产经

营实际情况，是必要的

普莱德发展战略定位、车厂客户需求、电芯行业特点、宁德时代领先的电芯性能及市场地位、普莱德与宁德时代稳定的长期战略合作及基于产业链形成的专业化市场分工是普莱德向关联方宁德时代采购电芯的主要原因。关于上述关联交易发生原因的具体分析详见本回复第一题之“(一)请结合行业发展情况、普莱德的发展战略等，补充披露普莱德供应商集中度较高的原因，结合供应商稳定性说明对标的公司独立经营能力和持续经营能力的影响，请独立财务顾问和律师核查并发表专项意见”之“1、普莱德供应商集中度较高的原因分析”的相关内容。

一方面，为有效发挥普莱德在PACK方面的核心技术优势，普莱德专注于动力电池系统PACK环节，是动力电池PACK领域的领先企业，鉴于普莱德动力电池系统定位于中高端市场，其主要客户对包括电芯在内的动力电池系统性能要求较高；另一方面，目前国内电芯供应整体较为充足，但高端优质电芯供应相对紧缺，市场上能提供较好品质同时受到下游整车厂商认可的电芯生产商数量较少，宁德时代是少数能够满足下游整车厂商高性能要求的电芯厂商之一。基于上述因素，普莱德向宁德时代采购电芯符合普莱德生产经营实际情况，是必要且合理的。

3、普莱德向宁德时代采购电芯符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四十三条的规定，普莱德具有独立经营能力

本次交易完成后，公司将切入新能源汽车核心部件动力电池系统领域，进一步深化公司在高端装备核心零部件板块的业务布局，实现公司产品与服务体系的扩张，有利于完善公司产业平台，提高公司资产质量、改善财务状况和增强持续盈利能力。本次交易完成后，普莱德将成为上市公司的全资子公司，宁德时代将成为上市公司持股比例超过5%的小股东，普莱德向宁德时代采购电芯等关联交易依然存在。普莱德向宁德时代采购电芯是基于普莱德发展战略定位、车厂客户需求、电芯行业特点、宁德时代领先的电芯性能及市场地位、普莱德与宁德时代稳定的长期战略合作及基于产业链形成的专业化市场分工等各因素综合形成的结果，符合普莱德商业模式及实际经营情况，不会对上市公司及中小股东权益造成不利影响，有利于提高上市公司资产质量、改善财务状况和增

强持续盈利能力，符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四十三条的规定。

由于新能源汽车行业产业链条较长，单一企业无法覆盖产业链全部环节，各参与主体只有立足本细分环节，不断增强企业的研发实力，提高产品技术指标和标准，严控产品质量，才能够有效开拓市场，成为细分市场中占有优势地位的企业。作为轻资产型企业，为有效发挥核心技术优势，普莱德专注于动力电池系统PACK领域。动力电池系统PACK是连接上游电芯生产与下游整车应用的核心环节，对于动力电池系统的安全性、性能调试、能量密度、可靠性、环境适应性及动力电池系统与整车性能匹配至关重要。普莱德是国内最早成功研发磷酸铁锂新能源汽车动力电池、储能系统解决方案并率先实现规模化和批量应用的企业之一，在动力电池PACK及电池管理系统（BMS）研发、设计、生产、维护等方面拥有丰富的实践经验。凭借多年来的积累，普莱德已形成电池模组设计、电池运行控制、电池系统热管理、电能管理技术、电池单体智能均衡等多项国内领先技术，具备较强的研发技术成果产品化并规模化生产的能力。

经过多年的积累，普莱德累计取得新能源汽车动力电池配套方案和公告120余个、国家专利50余项。普莱德生产的动力电池系统凭借高安全性、高可靠性、高能量密度、高环境适应性、保障寿命长的特点取得了北汽新能源、中通客车、南京金龙、福田汽车等下游优质客户的高度认可，产销量一直保持在行业前列。目前，已有3万余辆搭载普莱德动力电池系统的新能源交通工具运行于北京、上海、广州、深圳、南京、杭州、厦门、海口、沈阳、无锡、渭南、临汾、昆明、十堰、宜昌、荆州、呼和浩特、哈尔滨、泉州、珠海等城市。普莱德在采购、生产、销售等业务环节，以及资产、财务、人员、机构等方面与股东保持充分的独立性，具备独立的经营能力。

（三）最近二年及一期，电芯原材料占标的公司原材料采购总额的比例均超过75%，请结合近年来电芯价格波动情况，说明电芯价格对你公司原材料采购成本的影响；请列表对关联方采购价格、其他客户采购价格、市场平均价格进行对比分析并说明关联定价的公允性，说明相关数据来源，如关联方采购价与其他价格明显存在差异的，请详细说明原因

公司在《预案》之“第六节 关联交易与同业竞争”之“一、关联交易”之“（一）本次交易前，标的公司的关联交易情况”对电芯价格对普莱德原材料采

购成本的影响，关联方采购价格、其他客户采购价格、市场平均价格对比情况及关联定价的公允性等补充披露如下：

1、电芯价格稳中有降的趋势带动普莱德原材料采购成本呈一定下滑态势

电芯是普莱德动力电池PACK的核心原材料。报告期内，受整车厂动力电池系统采购价格、电芯材料成本、产能投入情况、市场竞争情况等因素影响，普莱德采购电芯价格呈稳中有降的趋势。鉴于报告期内普莱德采购电芯占同期采购总额的比例均在75%以上，电芯价格稳中有降的趋势带动普莱德原材料采购成本也呈一定下滑态势。

2、通过普莱德向宁德时代采购电芯价格与市场价格的对比情况分析，普莱德向宁德时代采购电芯价格是公允的

普莱德与宁德时代每年第一季度根据市场情况及合作需求进行谈判，综合考虑整车厂动力电池系统采购价格、电芯材料成本、工艺成本、合理的利润率、市场竞争情况等要素确定当年电芯供应价格。除对普莱德销售电芯外，宁德时代为其他客户供应的电芯尚未量产且产品技术规格存在差异，导致普莱德采购宁德时代电芯价格与其他客户采购价格可比性不强。报告期内，普莱德向宁德时代采购各类电芯单价与市场同规格产品单价对比如下：

项目	类型	质保期	2016年1-3月	2015年度	2014年度
磷酸铁锂电芯	普莱德向宁德时代采购单价	5年-8年	1.45-1.75元/Wh	1.55-1.85元/Wh	1.80-2.05元/Wh
	市场同规格产品单价		1.30-1.85元/Wh	1.45-1.95元/Wh	1.65-2.20元/Wh
三元电芯	普莱德向宁德时代采购单价	5年-8年	1.75-1.95元/Wh	1.80-2.15元/Wh	2.05-2.35元/Wh
	市场同规格产品单价		1.45-2.00元/Wh	1.65-2.20元/Wh	1.90-2.45元/Wh

注：对宁德时代采购价格根据采购合同统计，市场同规格产品单价来源于中国化学与物理电源行业协会。

综合考虑宁德时代电芯与市场同类产品的性价比、质保期、供货能力等因素，普莱德向宁德时代采购电芯的价格与市场同规格产品价格不存在明显差异，是公允的。

（四）请说明标的公司防范关联方采购供应商过度依赖风险的措施，供应商集中度较高拟采取的风险应对措施，以及本次评估是否考虑了供应商集中度较高及关联方采购的影响

公司在《预案》之“第五节 交易标的基本情况”之“八、主营业务发展情

况”之“(七)主要产品的原材料和能源及其供应情况”之“4、向前五名供应商采购情况”对标的公司防范关联方采购供应商过度依赖风险的措施及供应商集中度较高拟采取的风险应对措施,以及本次评估是否考虑了供应商集中度较高及关联方采购的影响补充披露如下:

1、普莱德防范采购过度依赖关联供应商风险的措施及供应商集中度较高拟采取的风险应对措施

(1) 确保关联方电芯供应稳定性、规范性所采取的措施

①为充分保护交易完成后上市公司的利益,规范关联交易行为,宁德时代已出具《关于规范关联交易的承诺》,承诺:

“1、对于本企业、本企业控制的企业及本企业控股股东实际控制的其他企业与东方精工及其控股子公司之间无法避免或者有合理原因而发生的关联交易,均将严格遵守市场原则,本着平等互利、等价有偿的一般原则,公平合理地进行。对于本企业、本企业控制的企业及本企业控股股东实际控制其他企业与东方精工及其控股子公司之间的关联交易,将依法签订协议,履行合法程序,按照有关法律、法规、规范性文件、东方精工公司章程等公司治理制度的有关规定履行信息披露义务,保证不通过关联交易损害上市公司及广大中小股东的合法权益;

2、本企业在东方精工权力机构审议涉及本企业、本企业控制的企业及本企业控股股东实际控制的其他企业的关联交易事项时将主动依法履行回避义务,且交易须在有权机构审议通过后方可执行;

3、本企业保证不通过关联交易取得任何不正当的利益或使东方精工及其控股子公司承担任何不正当的义务。如果因违反上述承诺导致东方精工或其控股子公司损失的,东方精工及其控股子公司的损失由本企业承担赔偿责任。”

②为确保电芯供应的稳定性、建立强强联合的战略合作关系,普莱德、宁德时代已与北汽新能源签订《三方战略合作协议》,明确由宁德时代提供电芯、普莱德提供PACK并形成动力电池系统后向北汽新能源供货。根据普莱德、宁德时代与北汽新能源签订的战略协议书,未来五年内,三方将建立月度三方高层沟通会议、项目合作同步开发的合作机制,优先保障各自商业利益的实现。

(2) 降低关联方采购比例、寻求第三方供应或自产自供所采取的措施

①目前国内市场电芯供应整体较为充足，但高端优质电芯供应相对紧缺，市场上能提供较好品质同时受到下游整车厂商认可的电芯生产商数量较少。在新能源汽车产业高速发展的背景下，随着电芯领域资本投入的不断扩大，技术水平稳步提升，未来优质电芯供应紧张的状况有望得到缓解。在此背景下，为确保优质电芯供应的稳定，普莱德也一直在评估第三方供应电芯的可行性，以拓展优质电芯供应渠道，降低关联方采购比例及供应商集中度。

②通过多年来的积累，普莱德已成功掌握动力电池电芯相关核心技术，在人员、技术、生产工艺等方面具备投产电芯的条件。但作为轻资产型公司，普莱德资本实力相对有限，在目前时点投产电芯所需资金额较大、投资周期较长且不符合自身经济利益，不能有效发挥普莱德在PACK方面的核心技术优势。随着电芯行业供求关系的变化，普莱德拟选择合适时机以收购或自建的形式投产电芯，以延伸产业链条，降低关联方采购比例及供应商集中度。

2、本次评估值已考虑供应商集中度较高及关联方采购的影响

在对普莱德100%股权进行评估时，评估机构已考虑关联方采购及供应商集中度较高对普莱德未来采购额、成本预测、营运资金测算、特定经营风险系数等参数的影响。

（五）2016年3月，东莞新能德科技有限公司（以下简称“东莞新能德”）与宁德时代签署了《股权转让协议》，宁德时代获得标的公司25%的股权。请补充披露2016年3月东莞新能德将其所持有的普莱德25%股权转让给宁德时代的原因；并请说明宁德时代是否需按有关规定穿透计算，如需，请补充披露交易对方穿透计算后的合计人数，若超过200人，且合伙企业取得交易标的资产股权、合伙人取得合伙权益的时点在本次交易停牌前六个月内，补充披露是否符合发行对象数量原则上不超过200名等相关规定；若上述取得股权或权益的时点均不在停牌前六个月内，补充披露是否符合《非上市公司监管指引第4号——股东人数超过200人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》等相关规定

公司在《预案》之“第五节 交易标的基本情况”之“二、设立及历史沿革”之“2、第一次股权转让”对2016年3月东莞新能德将其所持有的普莱德25%股权转让给宁德时代的原因，宁德时代是否需按有关规定穿透计算等补充披露如下：

1、2016年3月东莞新能德将其所持有的普莱德25%股权转让给宁德时代的原因分析

(1) 东莞新能德成立于2009年，设立之初主要从事消费类电池及新能源汽车动力电池的研发、设计、生产与销售。为了动力电池系统的专业化、规模化生产，北大先行与东莞新能德、北汽集团、福田汽车于2010年4月合资设立普莱德，专业从事动力电池系统PACK的设计、研发、生产、销售与服务。2014年开始，东莞新能德通过一年多的企业发展战略评估，在充分评估动力电池的产业政策、普莱德及其他股东的发展诉求、自身产业聚焦发展等战略因素后，于2015年做出战略调整决策，退出动力电池业务，以专注于消费和数码领域电池业务；

(2) 宁德时代自2011年成立以来专注于动力电池电芯及电池系统的研发、设计、生产与销售，其动力电池电芯业务发展迅速，已成为行业内的领先企业。宁德时代自2014年开始向普莱德供应动力电池电芯，在合作过程中，宁德时代与普莱德均获得了较大发展并建立了良好的合作基础。为了普莱德的持续健康发展并提高其市场竞争力，东莞新能德与普莱德其他股东共同选择宁德时代作为承接东莞新能德持有普莱德25%股权的受让方；

(3) 随着新能源汽车行业市场规模的扩大和竞争的加剧，产业链专业化分工会逐渐明显，优质的电池材料供应商、电芯厂商、模组厂商与PACK集成厂商通过强强联合巩固各自竞争优势的合作模式将成为必然趋势，为契合产业发展趋势，宁德时代也决定受让东莞新能德持有的普莱德25%股权，从而为宁德时代、普莱德长远的发展打下坚实的基础。

本次股权转让双方存在关联关系，股权转让完成后，新能源汽车产业链分工合作模式演变并确立为“北大先行（电池正极材料）+宁德时代（动力电池电芯）+普莱德（PACK）+北汽新能源（新能源乘用车整车应用）及福田汽车（新能源商用车整车应用）”。

2、根据《非上市公众公司监管指引第4号》等相关法规要求，作为从事动力电池电芯、电池管理系统、动力电池系统、储能系统等业务的经营主体，宁德时代并非单纯以持股为目的，且出资来源于自有资金，不需进行穿透计算

宁德时代是由宁德时代新能源科技有限公司于2015年11月整体变更而设立的股份有限公司。作为从事动力电池电芯、电池管理系统、动力电池系统、储

能系统等具体业务的经营主体，宁德时代并非有限合伙企业、资产管理计划或私募股权投资基金，并非为持有普莱德的股权而设立。自成立以来，宁德时代主营业务未发生重大变化。根据宁德时代出具的《说明函》，宁德时代本次购买普莱德股权的资金来源于自有资金，并非来自于专门为投资普莱德而募集的资金。因此，根据《非上市公司监管指引第4号》等相关法规要求，宁德时代不需进行穿透计算。

[核查意见]

通过查阅电芯及动力电池系统行业研究报告、普莱德发展战略规划、普莱德报告期内采购明细账、对宁德时代及宁德新能源电芯采购合同、普莱德采购管理制度、采购流程、上市公司重大重组法规、《关于规范关联交易的承诺》、《三方战略合作协议》、评估报告及评估说明初稿、《股权转让协议》、《非上市公司监管指引第4号》，访谈普莱德实际控制人、总经理及采购负责人、宁德时代实际控制人、总经理及销售负责人，核查了普莱德供应商集中度较高的原因及对普莱德独立经营能力和持续经营能力的影响，普莱德是否存在对关联供应商的重大依赖，普莱德向宁德时代采购的原因及必要性，是否符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四十三条的规定及普莱德是否具有独立经营能力，电芯价格对普莱德原材料采购成本的影响，普莱德对宁德时代采购电芯价格的公允性，普莱德防范采购过度依赖关联供应商风险的措施及供应商集中度较高拟采取的风险应对措施，本次评估值是否考虑了供应商集中度较高及关联方采购的影响，2016年3月东莞新能德将其所持有的普莱德25%股权转让给宁德时代的原因，宁德时代是否需按有关规定穿透计算等。

独立财务顾问认为：普莱德发展战略定位、车厂客户需求、电芯行业特点、宁德时代领先的电芯性能及市场地位、双方紧密的长期战略合作及基于产业链形成的专业化市场分工是普莱德向宁德时代及宁德新能源采购电芯占同期采购总额比例较高的主要原因。结合普莱德在动力电池系统PACK领域的领先地位、为宁德时代提供的关于动力电池电芯设计与优化的技术支持、作为宁德时代电芯业务长期稳定的销售渠道等因素，普莱德与宁德时代已建立并保持稳定的长期战略合作关系，不会对普莱德独立经营能力和持续经营能力造成重大不利影响。

结合PACK行业经营特点、普莱德向宁德时代采购电芯情况、普莱德及宁德时代在各自细分领域的领先地位、为宁德时代提供的关于动力电池电芯设计与优化的技术支持、作为宁德时代电芯业务长期稳定的销售渠道等因素，普莱德与宁德时代建立了强强联合的长期稳定、互利互惠的战略合作关系。普莱德向宁德时代采购电芯占比较高系普莱德发展战略定位、车厂客户需求、电芯行业特点、宁德时代领先的电芯性能及市场地位、双方紧密的长期战略合作及基于产业链形成的专业化市场分工等因素所致，符合普莱德生产经营实际情况，是必要的，符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四十三条的规定，普莱德具有独立经营能力。

电芯价格稳中有降的趋势带动普莱德原材料采购成本呈一定下滑态势。综合考虑宁德时代电芯与市场同类产品的性价比、质保期、供货能力等因素，普莱德向宁德时代采购电芯的价格与市场同规格产品价格不存在明显差异，是公允的。针对关联方采购比例及供应商集中度较高的风险，普莱德已采取了有效的应对措施。本次评估值已考虑供应商集中度较高及关联方采购的影响。2016年3月东莞新能德将其所持有的普莱德25%股权转让给宁德时代的原因符合实际情况。根据《非上市公众公司监管指引第4号》等相关法规要求，宁德时代不需进行穿透计算。

律师认为：根据各自综合实力和竞争优势并基于产业链形成专业化的市场分工，并结合普莱德在动力电池系统PACK领域的领先地位、为宁德时代提供的关于动力电池电芯设计与优化的技术支持、作为宁德时代电芯业务长期稳定的销售渠道等因素，普莱德与宁德时代已建立并保持稳定的长期战略合作关系，不会对普莱德独立经营能力和持续经营能力造成重大不利影响。普莱德与宁德时代建立了强强联合的长期稳定、互利互惠的战略合作关系。普莱德向宁德时代采购电芯占比较高系普莱德发展战略定位、车厂客户需求、电芯行业特点、宁德时代领先的电芯性能及市场地位、双方紧密的长期战略合作及基于产业链形成的专业化市场分工等因素所致，符合普莱德生产经营实际情况，是必要的，符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四十三条的规定，普莱德具有独立经营能力。

电芯价格稳中有降的趋势带动普莱德原材料采购成本呈一定下滑态势。普

莱德向宁德时代采购电芯的价格与市场同规格产品价格不存在明显差异，是公允的。针对关联方采购比例及供应商集中度较高的风险，普莱德已采取了有效的应对措施。本次评估值已考虑供应商集中度较高及关联方采购的影响。2016年3月东莞新能德将其所持有的普莱德25%股权转让给宁德时代的原因符合实际情况。根据《非上市公司监管指引第4号》等相关法规要求，宁德时代不需进行穿透计算。

二、预案披露，2014年、2015年和2016年1-3月，普莱德前五大客户集中度分别为96.59%、96.36%、99.20%。其中，普莱德向关联方北京新能源汽车股份有限公司（以下简称“北汽新能源”）及福田汽车分别合计销售1.8亿元、6.59亿元和3.22亿元，占同期销售总额的比例分别为72.95%、59.17%、56.18%；2016年1-3月，标的公司第一大客户变更为中通客车控股股份有限公司。请补充披露以下内容，同时，请独立财务顾问和律师核查并发表专业意见：

（1）请结合行业发展情况、普莱德的发展战略等，补充披露普莱德客户集中度较高的原因，并结合客户稳定性说明对标的公司持续经营能力的影响；

（2）最近二年及一期，普莱德向关联方北汽新能源和福田汽车合计销售金额占同期销售总额的比例均超过56%，请结合标的公司经营特点，说明标的公司是否对关联客户存在重大依赖，向关联方销售的合理性及必要性，是否符合《重组办法》第四十三条的规定，标的公司是否具有独立经营能力；

（3）请以列表方式对关联方产品售价、其他客户产品售价、市场均价进行对比分析，说明相关数据来源，如关联方售价与其他价格明显存在差异的，请详细说明原因；

（4）请说明标的公司防范关联方销售过度依赖风险的措施，销售集中度较高拟采取的风险应对措施，以及本次评估值是否考虑了销售集中度较高和关联方销售的影响；

（5）请分析最近两年及一期标的公司主要客户变化的原因以及对标公司的影响；同时，宁德时代从事动力电池系统业务，主要客户包括宇通客车，请说明宁德时代与标的公司目前的业务相同、客户相似，是否对标的公司持续经营能力及独立经营能力产生重大不利影响。

[回复说明]

(一) 请结合行业发展情况、普莱德的发展战略等，补充披露普莱德客户集中度较高的原因，并结合客户稳定性说明对标的公司持续经营能力的影响

公司在《预案》之“第五节 交易标的基本情况”之“八、主营业务发展情况”之“(六) 主要产品的生产销售情况”之“4、向前五名客户销售情况”对普莱德客户集中度较高的原因及对标的公司持续经营能力的影响补充披露如下：

1、报告期内普莱德客户集中度较高的原因

普莱德报告期内客户集中度处于较高水平：2014年、2015年、2016年1-3月，普莱德前5名客户的销售额分别为23,881.09万元、107,386.43万元、56,869.85万元，占同期营业收入的比例分别为96.59%、96.36%、99.20%。新能源汽车行业竞争格局、普莱德动力电池系统产品定位及产能状况是普莱德客户集中度较高的主要原因，具体分析如下：

(1) 新能源整车行业集中度较高的竞争格局导致普莱德客户集中度较高

作为国家应对环境问题和能源挑战，实现产业升级而重点培育的战略新兴产业，节能环保的新能源汽车产业已成为汽车行业未来重要的发展方向，在中央和地方各级政府的大力推动下，新能源汽车行业正面临着良好的发展契机。

目前，普莱德的核心客户主要包括北汽新能源、福田汽车、中通客车、南京金龙等，该等客户均处于新能源汽车行业的领先地位，2015年各自新能源汽车产销量均在行业前十名以内。在纯电动乘用车领域，排名前十位的汽车厂商2016年1-6月销量占当年销售总量的94.12%，普莱德客户北汽新能源排名第一位；在纯电动客车领域，排名前十位的汽车厂商2016年1-6月产量占当年生产总量的73.15%，普莱德客户中通客车、南京金龙、福田汽车分别排名第二位、第四位、第六位。具体如下：

单位：辆

序号	纯电动乘用车销量前十名企业			纯电动客车产量前十名企业		
	名称	销量	占比	名称	产量	占比
1	北汽新能源	15,100	18.50%	宇通客车	5,738	18.74%
2	比亚迪	14,504	17.77%	中通客车	5,384	17.59%
3	吉利	13,655	16.73%	安凯客车	1,877	6.13%
4	江淮	9,166	11.23%	南京金龙	1,867	6.10%
5	众泰	7,218	8.84%	江苏九龙	1,570	5.13%
6	江铃	6,027	7.38%	福田汽车	1,490	4.87%

7	奇瑞	5,293	6.48%	苏州金龙	1,438	4.70%
8	长安	3,604	4.42%	珠海银隆	1,028	3.36%
9	东风	1,735	2.13%	烟台舒驰	1,027	3.35%
10	上汽	523	0.64%	厦门金旅	973	3.18%
合计	-	76,825	94.12%	-	22,392	73.15%

数据来源：汽车乘联会、工信部

新能源整车行业集中度较高，同时在目前整车厂商结构中，包括比亚迪在内的部分厂商并不对外采购动力电池系统而是自产自供。因此，下游整车厂商集中度较高的竞争格局是普莱德客户集中度较高的重要原因。

(2) 凭借领先的产品性能，普莱德成为行业内为数不多的能够充分满足下游整车厂商需求的动力电池系统厂商之一，但受产能限制，普莱德产品处于供不应求的状态，是普莱德客户集中度较高的重要因素

新能源动力电池系统定制化较强，下游整车厂商客户进入壁垒较高。由于新能源汽车道路运行的复杂性，动力电池产品通过整车厂商检验定型并完成上公告流程需要长时间的技术及行业应用积累，在安全性、可靠性、环境适应性、能量密度、循环次数、保障寿命等方面均有明确要求，一般进入合格供应商目录后下游整车厂商不会轻易更换动力电池系统供应商。经过多年来的技术应用积累及与下游整车厂商的不断沟通及反馈，普莱德在研发技术实力、PACK设计能力、系统集成能力、动力电池系统与整车性能匹配等方面取得下游整车厂商的高度认可，具备较强的研发成果产业化并规模化的能力，顺利进入北汽新能源、中通客车、南京金龙、福田汽车等客户合格供应商目录。凭借高安全性、高可靠性、高能量密度、高环境适应性、保障寿命长等领先的产品性能，普莱德是行业内为数不多的能够充分满足下游整车厂商需求的动力电池系统厂商之一。

在新能源汽车产业高速发展的背景下，上述客户每年对动力电池系统采购额不断扩大，普莱德动力电池产品处于供不应求的状态，产能不足已成为制约普莱德业务发展的瓶颈。普莱德拟通过建设溧阳、增城基地以满足客户不断增长的需求，尽管如此，短期内普莱德满足新客户的生产能力仍然有限，导致普莱德在充分满足已有客户的有效需求的基础上再拓展其他客户空间有限，是报告期内普莱德客户集中度较高的重要因素。

2、经过多年的积累，普莱德与主要客户建立了稳定的长期战略合作关系，

符合新能源汽车行业经营特点及普莱德实际经营情况，不会对普莱德持续经营能力造成重大不利影响

(1) 新能源动力电池系统定制化较强，客户进入壁垒较高，且行业有明确的质量保证要求，凭借多年来的技术应用积累，普莱德已与北汽新能源、福田汽车、中通客车、南京金龙等主要汽车厂商建立了稳定的长期战略合作关系

新能源动力电池系统定制化较强，下游整车厂商客户进入壁垒较高。动力电池系统的研发需根据车厂客户特定车型的具体需求进行。行业特点决定了整车厂商对电池系统供应商的技术研发能力、行业应用积累、产品设计及工艺水平等均有较高的要求。此外，根据2015年4月国家工信部等四部委出台的《关于2016-2020年新能源汽车推广应用财政支持政策的通知》（财建[2015]134号），新能源汽车生产企业应对消费者提供动力电池等储能装置、驱动电机、电机控制器的质量保证，对新能源汽车生产企业和动力电池生产企业提出了较高的质量要求。

新能源动力电池系统定制化特征及质量保证政策要求对动力电池生产企业提出了较大的挑战。由于新能源汽车道路运行的复杂性，动力电池产品通过整车厂商检验定型并完成上公告流程需要长时间的技术及行业应用积累，在安全性、可靠性、环境适应性、能量密度、循环次数、保障寿命等方面均有明确要求，一般进入合格供应商目录后下游整车厂商不会轻易更换动力电池系统供应商。经过多年来的技术应用积累及与下游整车厂商的不断沟通及反馈，普莱德在研发技术实力、PACK设计能力、系统集成能力、动力电池系统与整车性能匹配等方面取得下游整车厂商的高度认可，具备较强的研发成果产业化并规模化的能力，顺利进入北汽新能源、福田汽车、中通客车、南京金龙等领先新能源汽车厂商的合格供应商目录。在新能源汽车产业高速发展的背景下，下游客户对动力电池系统采购额不断扩大，受产能限制，普莱德动力电池产品处于供不应求的状态，普莱德与北汽新能源、福田汽车、中通客车、南京金龙等主要客户在动力电池系统业务上相互依赖、充分合作的局面将长期存在。

(2) 普莱德生产的动力电池系统具有较高的质量优势，且符合申请享受政府财政补贴要求，普莱德是下游整车厂客户新能源汽车业务持续稳定发展的合作伙伴

普莱德动力电池系统性能较好，产品具备高安全性、高可靠性、高能量密度、高环境适应性、保障寿命长等特点，是北汽新能源、福田汽车、中通客车、南京金龙等各类新能源车型安全可靠运行的重要保障。凭借多年来的积累，普莱德形成了以电池标准化模组设计、电池运行控制、电池系统热管理、电池单体智能均衡等为代表的国内领先技术，成功为北汽新能源、福田汽车、中通客车和南京金龙旗下多款車型提供配套，共同完成样车开发及上公告流程。自合作以来，应用普莱德动力电池产品的各车型未发生安全质量事故，普莱德是下游整车厂客户新能源汽车业务持续稳定发展的重要合作伙伴。

此外，2015年3月以来，国家工信部先后发布四批符合《汽车动力蓄电池行业规范条件》的企业目录，旨在建立产品生产规范和质量保证体系。与普莱德长期合作的电芯制造企业宁德时代属于首批电芯制造目录企业之一，使用其电芯按规定可申请享受政府财政补贴，进一步巩固了普莱德与下游车厂客户的持续稳定合作关系。

(3) 普莱德与主要客户保持稳定的长期战略合作关系，符合新能源汽车行业经营特点及普莱德实际经营情况，不会对普莱德持续经营能力造成重大不利影响

新能源汽车动力电池系统定制化要求较强，客户进入壁垒较高，动力电池产品通过整车厂商检验定型、动力电池厂商进入客户合格供应商目录需要长时间的技术及行业应用积累，而一旦进入整车厂商合格供应商名录，客户不会轻易更换供应商，高黏性的客户属性确保动力电池系统供应链的稳定性。经过多年的积累，凭借领先的产品性能，普莱德已成功进入北汽新能源、福田汽车、中通客车、南京金龙等主要客户供应商目录，与上述客户建立了稳定的长期战略合作关系，符合新能源汽车行业经营特点及普莱德实际经营情况，不会对普莱德持续经营能力造成重大不利影响。

(二) 最近二年及一期，普莱德向关联方北汽新能源和福田汽车合计销售金额占同期销售总额的比例均超过56%，请结合标的公司经营特点，说明标的公司是否对关联客户存在重大依赖，向关联方销售的合理性及必要性，是否符合《重组办法》第四十三条的规定，标的公司是否具有独立经营能力

公司在《预案》之“第五节 交易标的基本情况”之“八、主营业务发展情

况”之“(六)主要产品的生产销售情况”之“4、向前五名客户销售情况”对标的公司是否对关联客户存在重大依赖，向关联方销售的合理性及必要性，是否符合《重组办法》第四十三条的规定等相关内容补充披露如下：

1、受新能源动力电池系统行业特点、质量保证政策要求、普莱德产品性能及技术优势、供销双方合作历史等因素的综合影响，普莱德与北汽新能源、福田汽车建立了相互依赖的长期战略合作关系

(1) 新能源动力电池系统定制化较强，客户进入壁垒较高，且行业有明确的质量保证要求，凭借多年来的技术应用积累，普莱德顺利通过北汽新能源、福田汽车合格供应商资质认证并建立了紧密的长期战略合作关系

新能源动力电池系统定制化较强，下游整车厂商客户进入壁垒较高。动力电池系统的研发需根据车厂客户特定车型的具体需求进行，经过立项、方案设计、内部试制、样品测试、联调联试、国标认证、产品定型、向工信部提交申请、工信部审查、工信部发布公告等阶段，从立项到实现销售的周期较长。根据新能源汽车行业准入要求及国家相关规定，只有通过整车厂商检验定型的产品才能装配于对应型号的车辆，对供应商的技术研发能力、行业应用积累、产品设计及工艺水平提出较高的要求。此外，根据2015年4月国家工信部等四部委出台的《关于2016-2020年新能源汽车推广应用财政支持政策的通知》(财建[2015]134号)，新能源汽车生产企业应对消费者提供动力电池等储能装置、驱动电机、电机控制器质量保证，其中2016年起乘用车生产企业应提供不低于8年或12万公里的质保期限，商用车生产企业(含客车、专用车、货车等)应提供不低于5年或20万公里的质保期限，汽车生产企业及动力电池生产企业应承担动力电池回收利用的主体责任。

新能源动力电池系统定制化特征及质量保证政策要求对动力电池生产企业提出较大的挑战。由于新能源汽车道路运行的复杂性，动力电池产品通过整车厂商检验定型并完成上公告流程需要长时间的技术及行业应用积累，在安全性、可靠性、环境适应性、能量密度、循环次数、保障寿命等方面均有明确要求，一般进入合格供应商目录后下游整车厂商不会轻易更换动力电池系统供应商。经过多年来的技术应用积累及与下游整车厂商的不断沟通及反馈，普莱德在研发技术实力、PACK设计能力、系统集成能力、动力电池系统与整车性能匹配等

方面取得下游整车厂商的高度认可，具备较强的研发成果产业化并规模化的能力，顺利进入北汽新能源、福田汽车合格供应商目录。在新能源汽车产业高速发展的背景下，北汽新能源、福田汽车对动力电池系统采购额不断扩大，受产能限制，普莱德动力电池产品处于供不应求的状态，普莱德与北汽新能源、福田汽车在动力电池系统业务上相互依赖、充分合作的局面将长期存在。

(2) 普莱德生产的动力电池系统具有高安全性、高可靠性、高能量密度、高环境适应性、保障寿命长等显著优势，且符合申请享受政府财政补贴要求，普莱德是北汽新能源、福田汽车新能源汽车业务持续发展的重要合作伙伴，双方建立了相互依赖的长期战略合作关系

普莱德动力电池系统性能较好，产品具备高安全性、高可靠性、高能量密度、高环境适应性、保障寿命长等特点，是北汽新能源、福田汽车各类新能源车型安全可靠运行的重要保障。凭借多年来的积累，普莱德形成了以电池标准化模组设计、电池运行控制、电池系统热管理、电池单体智能均衡等为代表的国内领先技术，成功为北汽新能源、福田汽车旗下北汽EV160、EU260、福田欧辉客车等车型提供配套，共同完成样车开发及上公告流程。自合作以来，应用普莱德动力电池产品的各车型未发生安全质量事故，是北汽新能源、福田汽车新能源汽车业务持续发展的重要合作伙伴。

此外，2015年3月以来，国家工信部先后发布四批符合《汽车动力蓄电池行业规范条件》的企业目录，旨在建立产品生产规范和质量保证体系。与普莱德长期合作的电芯制造企业宁德时代属于首批电芯制造目录企业之一，使用其电芯按规定可申请享受政府财政补贴，这也进一步巩固了下游车厂客户与普莱德的持续稳定合作。

2、普莱德对北汽新能源、福田汽车销售收入占比较高系新能源汽车行业竞争格局、普莱德动力电池产品定位及产能状况、紧密的长期战略合作及基于产业链形成的专业化市场分工等因素所致，符合新能源汽车行业经营特点及普莱德生产经营实际情况，是合理且必要的

新能源整车行业集中度较高，同时在目前整车厂商结构中，包括比亚迪在内的部分厂商并不对外采购动力电池系统而是自产自供，下游整车厂商集中度较高的竞争格局是普莱德客户集中度较高的主要原因。此外，北汽新能源、福

田汽车在业内处于领先地位，2015年及2016年1-6月产销量均在行业前十名以内，其对动力电池系统质量、性能等要求较高。在新能源汽车产业高速发展的背景下，北汽新能源、福田汽车每年对动力电池系统采购额不断扩大，普莱德动力电池产品处于供不应求的状态，受产能限制，普莱德在充分满足已有客户有效需求的基础上再拓展其他客户空间有限。最后，基于历史上的合作背景，普莱德与北汽新能源及福田汽车根据各自综合实力和竞争优势建立了紧密的长期战略合作关系并基于产业链形成专业化的市场分工，也是普莱德对北汽新能源、福田汽车销售收入占比较高的重要因素。

综上，新能源汽车行业竞争格局、普莱德动力电池产品定位及产能状况、紧密的长期战略合作及基于产业链形成的专业化市场分工是普莱德向关联方北汽新能源、福田汽车销售收入占比较高的主要原因，符合新能源汽车行业经营特点及普莱德生产经营实际情况，是合理且必要的。

3、普莱德向北汽新能源、福田汽车销售动力电池系统符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四十三条的规定，普莱德具有独立经营能力

本次交易完成后，公司将切入新能源汽车核心部件动力电池系统领域，进一步深化公司在高端装备核心零部件板块的业务布局，实现公司产品与服务体系的扩张，有利于完善公司产业平台，提高公司资产质量、改善财务状况和增强持续盈利能力。本次交易完成后，普莱德将成为上市公司的全资子公司，北汽产投将成为上市公司持股比例超过5%的小股东，普莱德向北汽产投关联方北汽新能源及福田汽车销售动力电池系统的关联交易依然存在，但报告期内普莱德对关联方销售收入占比已呈下滑态势：2014年、2015年、2016年1-3月，普莱德对北汽新能源、福田汽车销售收入占比分别为72.59%、59.17%、56.18%。普莱德向北汽新能源、福田汽车销售动力电池系统系新能源汽车行业竞争格局、普莱德动力电池产品定位及产能状况、紧密的长期战略合作及基于产业链形成的专业化市场分工等各因素综合形成的结果，符合普莱德商业模式及实际经营情况，不会对上市公司及中小股东权益造成不利影响，有利于提高上市公司资产质量、改善财务状况和增强持续盈利能力，符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四十三条的规定。

由于新能源汽车行业产业链条较长，单一企业无法覆盖产业链全部环节，

各参与主体只有立足本细分环节，不断增强企业的研发实力，提高产品技术指标和标准，严控产品质量，才能够有效开拓市场，成为细分市场中占有优势地位的企业。作为轻资产型企业，为有效发挥核心技术优势，普莱德专注于动力电池系统PACK领域。动力电池系统PACK是连接上游电芯生产与下游整车应用的核心环节，对于动力电池系统的安全性、性能调试、能量密度、可靠性、环境适应性及动力电池系统与整车性能匹配至关重要。普莱德是国内最早成功研发磷酸铁锂新能源汽车动力电池、储能系统解决方案并率先实现规模化和批量应用的企业之一，在动力电池PACK及电池管理系统（BMS）研发、设计、生产、维护等方面拥有丰富的实践经验。凭借多年来的积累，普莱德已形成电池模组设计、电池运行控制、电池系统热管理、电能管理技术、电池单体智能均衡等多项国内领先技术，具备较强的研发技术成果产品化并规模化生产的能力。

经过多年的积累，普莱德累计取得新能源汽车动力电池配套方案和公告120余个、国家专利50余项。普莱德生产的动力电池系统凭借高安全性、高可靠性、高能量密度、高环境适应性、保障寿命长的特点取得了北汽新能源、中通客车、南京金龙、福田汽车等下游优质客户的高度认可，产销量一直保持在行业前列。目前，已有3万余辆搭载普莱德动力电池系统的新能源交通工具运行于北京、上海、广州、深圳、南京、杭州、厦门、海口、沈阳、无锡、渭南、临汾、昆明、十堰、宜昌、荆州、呼和浩特、哈尔滨、泉州、珠海等城市。普莱德在采购、生产、销售等业务环节，以及资产、财务、人员、机构等方面与股东保持充分的独立性，具备独立的经营能力。

（三）请以列表方式对关联方产品售价、其他客户产品售价、市场均价进行对比分析，说明相关数据来源，如关联方售价与其他价格明显存在差异的，请详细说明原因；

公司在《预案》之“第六节 关联交易与同业竞争”之“一、关联交易”之“（一）本次交易前，标的公司的关联交易情况”之“3、向北汽新能源、福田汽车销售动力电池系统收入占比较高的原因、价格公允性、对业务经营持续性的影响”对关联方产品售价、其他客户产品售价、市场均价等进行了对比分析，并补充披露如下：

1、普莱德向北汽新能源销售动力电池系统的价格是公允的

北汽新能源是普莱德乘用车动力电池系统的主要客户。由于动力电池系统定制化属性较强，针对不同客户不同车型开发的动力电池系统在BMS方案、性能参数、材料等级、工艺难度、技术复杂性等方面存在差异，导致普莱德向北汽新能源销售的动力电池系统价格与向其他客户销售产品价格、市场价格之间存在一定差异。报告期内，普莱德向北汽新能源销售各类动力电池系统单价与向其他客户销售单价、市场同规格产品单价之间对比如下：

单位：元/KWh

项目	类型	质保期	2016年1-3月	2015年度	2014年度
磷酸铁锂动力电池系统	普莱德向北汽新能源销售单价	5年、6年、8年	2,400-2,750	2,550-2,950	2,800-3,200
	向其他客户销售单价		2,600-2,950	2,750-3,150	3,000-3,600
	市场同规格产品单价		2,200-3,000	2,400-3,200	2,700-3,900
三元材料动力电池系统	普莱德向北汽新能源销售单价	5年、6年、8年	2,600-2,950	2,700-3,100	3,200-3,700
	向其他客户销售单价		2,800-3,150	2,900-3,300	3,300-3,900
	市场同规格产品单价		2,000-3,150	2,350-3,400	2,700-4,000

注：对北汽新能源及对其他客户销售价格根据销售合同统计，市场同规格产品单价来源于中国化学与物理电源行业协会。

综合考虑普莱德向北汽新能源销售动力电池系统与向其他客户销售产品及市场同类产品在实际应用车型、质保期限、质保里程、BMS方案、性能参数、工艺难度、技术复杂性等方面差异的影响，普莱德向北汽新能源销售动力电池系统的价格与向其他客户及市场同规格产品价格不存在明显差异，是公允的。

2、普莱德向福田汽车销售动力电池系统的价格是公允的

福田汽车、中通客车、南京金龙是普莱德商用车动力电池系统的主要客户。报告期内，普莱德向福田汽车销售各类动力电池系统单价与向其他客户销售单价、市场同规格产品单价之间对比如下：

单位：元/KWh

项目	类型	质保期	2016年1-3月	2015年度	2014年度
磷酸铁锂动力电池系统	普莱德向福田汽车销售单价	5-10年	2,650-3,150	2,800-3,300	3,200-4,000
	向其他客户销售单价		2,700-3,200	2,800-3,400	3,150-4,000
	市场同规格产品单价		2,300-3,200	2,500-3,500	2,800-4,200

注：对福田汽车及对其他客户销售价格根据销售合同统计，市场同规格产品单价来源于中国化学与物理电源行业协会。

综合考虑普莱德向福田汽车销售动力电池系统与向其他客户销售产品及市场同类产品在实际应用车型、质保期限、质保里程、BMS方案、性能参数、工艺难度、

技术复杂性等方面差异的影响，普莱德向福田汽车销售动力电池系统的价格与向其他客户及市场同规格产品价格不存在明显差异，是公允的。

（四）请说明标的公司防范关联方销售过度依赖风险的措施，销售集中度较高拟采取的风险应对措施，以及本次评估值是否考虑了销售集中度较高和关联方销售的影响；

公司在《预案》之“第五节 交易标的基本情况”之“八、主营业务发展情况”之“（六）主要产品的生产销售情况”之“4、向前五名客户销售情况”对标的公司防范关联方销售过度依赖风险的措施及销售集中度较高拟采取的风险应对措施，以及本次评估值是否考虑了销售集中度较高和关联方销售的影响补充披露如下：

1、防范关联方销售过度依赖风险及销售集中度较高风险的应对措施

（1）除北汽新能源、福田汽车外，普莱德报告期内已成功开拓中通客车、南京金龙等核心客户，且自2016年以来普莱德通过新租厂房、增加生产检测设备等方式提升产能，为新客户的开拓创造有利条件，预计普莱德对关联方销售收入占比将呈持续下降趋势：2014年、2015年、2016年1-3月，普莱德对北汽新能源、福田汽车销售收入占比分别为72.59%、59.17%、56.18%。

（2）为充分保护本次交易完成后上市公司的利益，规范关联交易行为，作为普莱德参股股东，福田汽车已出具《关于规范关联交易的承诺》，承诺：

“1、对于本企业、本企业控制的企业及本企业控股股东实际控制的其他企业与东方精工及其控股子公司之间无法避免或者有合理原因而发生的关联交易，均将严格遵守市场原则，本着平等互利、等价有偿的一般原则，公平合理地进行。对于本企业、本企业控制的企业及本企业控股股东实际控制其他企业与东方精工及其控股子公司之间的关联交易，将依法签订协议，履行合法程序，按照有关法律、法规、规范性文件、东方精工公司章程等公司治理制度的有关规定履行信息披露义务，保证不通过关联交易损害上市公司及广大中小股东的合法权益；

2、本企业在东方精工权力机构审议涉及本企业、本企业控制的企业及本企业控股股东实际控制的其他企业的关联交易事项时将主动依法履行回避义务，且交易须在有权机构审议通过后方可执行；

3、本企业保证不通过关联交易取得任何不正当的利益或使东方精工及其控股子公司承担任何不正当的义务。如果因违反上述承诺导致东方精工或其控股子公司损失的，东方精工及其控股子公司的损失由本企业承担赔偿责任。”

(3) 为充分发挥各自专业优势、实现互利共赢、建立强强联合的战略合作关系，普莱德已与宁德时代和北汽新能源签订了《三方战略合作协议》，明确由宁德时代提供电芯、普莱德提供PACK并形成动力电池系统后向北汽新能源供货。根据普莱德、宁德时代与北汽新能源签订的战略协议书，未来五年内，三方将建立月度三方高层沟通会议、项目合作同步开发的合作机制，优先保障各自商业利益的实现。

(4) 普莱德核心客户北汽新能源、福田汽车、中通客车、南京金龙在新能源汽车行业处于领先地位，2015年及2016年1-5月新能源汽车产销量均在行业前十名以内。在新能源汽车产业高速发展的背景下，上述客户每年对动力电池系统采购额不断扩大，普莱德动力电池产品处于供不应求的状态。为满足下游整车厂商不断增长的订单需求，提升生产经营的稳定性和可持续性，普莱德自2016年以来通过新租厂房、增加生产检测设备等方式积极扩大产能。未来，普莱德拟在北京采育生产基地的基础上筹建常州溧阳、广州增城两大生产基地，以有效提升产能，形成年产能10Gwh的规模。在此背景下，普莱德已成功开发北京现代、广汽丰田、川汽野马、青年客车等车厂客户，凭借在动力电池PACK领域内长期积累的技术能力、优质的产品质量保证和良好的市场口碑，预计普莱德客户集中度将呈持续下降态势。

(5) 本次交易完成后，普莱德的技术研发、产品优化、市场拓展等方面的工作将在宏观层面纳入东方精工的整体发展战略，普莱德将充分利用东方精工在生产、管理、渠道等方面的优势资源，提高产品市场份额和品牌影响力，借助国家在各个层面上支持智能制造企业和新能源汽车行业的发展契机，逐渐成长为行业内最有竞争力的电池生态系统解决方案提供商。一方面，借助本次合作契机，普莱德核心竞争力和品牌影响力将得到进一步增强，有利于市场空间的开拓；另一方面，东方精工在“智能自动化设备”领域布局广泛，其参股企业嘉腾机器人已与多家整车生产厂商建立合作关系，形成了一定的汽车厂商客户积累，可为普莱德未来拓展新能源动力电池系统业务提供新的渠道空间。

2、本次评估值已考虑销售集中度较高和关联方销售的影响

在对普莱德100%股权进行评估时，评估机构已考虑销售集中度较高和关联方销售对普莱德收入预测、营运资金测算、特定经营风险系数等参数的影响。

（五）请分析最近两年及一期标的公司主要客户变化的原因以及对标公司的影响；同时，宁德时代从事动力电池系统业务，主要客户包括宇通客车，请说明宁德时代与标的公司目前的业务相同、客户相似，是否对标的公司持续经营能力及独立经营能力产生重大不利影响

公司在《预案》之“第五节 交易标的基本情况”之“八、主营业务发展情况”之“（六）主要产品的生产销售情况”之“4、向前五名客户销售情况”对标的公司主要客户变化原因以及对标的公司的影响，“第六节 关联交易与同业竞争”之“二、同业竞争”对宁德时代与标的公司目前的业务相同、客户相似，是否对标的公司持续经营能力及独立经营能力产生重大不利影响补充披露如下：

1、最近两年及一期普莱德主要客户变化的原因以及对普莱德的影响

普莱德最近两年及一期主要客户销售情况如下所示：

单位：万元

年度	客户名称	销售额	占同期营业收入的比例
2016年 1-3月	中通客车控股股份有限公司 ^{注1}	23,806.12	41.53%
	北京汽车新能源汽车有限公司	16,901.85	29.48%
	北汽福田汽车股份有限公司 ^{注2}	15,304.44	26.70%
	南京金龙客车制造有限公司	480.00	0.84%
	北京现代汽车有限公司	377.44	0.66%
	合计	56,869.85	99.20%
2015年 度	北京汽车新能源汽车有限公司	52,475.08	47.09%
	北汽福田汽车股份有限公司	13,467.24	12.08%
	中通客车控股股份有限公司	22,404.88	20.10%
	南京金龙客车制造有限公司	15,658.97	14.05%
	金华青年汽车制造有限公司	3,380.26	3.03%
	合计	107,386.43	96.36%
2014年 度	北京汽车新能源汽车有限公司	16,731.91	67.67%
	北京华商电动车动力科技有限公司	5,144.02	20.81%
	北汽福田汽车股份有限公司	1,303.42	5.27%
	北京市亿能通电子有限公司	566.18	2.29%
	广汽丰田汽车有限公司	135.56	0.55%
	合计	23,881.09	96.59%

注1：中通客车控股股份有限公司销售额为中通客车控股股份有限公司及其子公司聊城中通轻型客车有限公司合计金额；

注2：北汽福田汽车股份有限公司销售额为北汽福田汽车股份有限公司北京欧辉客车分公司和北汽福田汽车股份有限公司南海汽厂的合计金额。

(1) 2015年较2014年，普莱德前五名客户中新增中通客车、南京金龙、青年汽车，减少华商动力、亿能通电子、广汽丰田，主要原因是：中通客车、南京金龙、青年汽车均为新能源商用车领域领先厂商，2015年度，随着新能源商用车市场的快速发展，普莱德有选择的加大了对商用车市场的拓展力度，导致普莱德对中通客车、南京金龙、青年汽车销售收入增长较快，中通客车、南京金龙、青年汽车成为普莱德前五大客户。

(2) 2016年1-3月较2015年，普莱德前五名客户中新增北京现代，减少青年汽车，主要原因是：受三元电池被限制用于商用车等行业政策影响，客户采购订单额的变化导致普莱德前五名客户结构出现一定调整。

(3) 普莱德报告期内主要客户的变化是普莱德基于新能源汽车行业发展的市场规律主动调整业务方向的结果，有利于提升普莱德核心竞争力，促进普莱德动力电池系统业务的持续快速发展。

我国新能源汽车产业已步入快速发展期。据中国汽车工业协会数据统计，2015年新能源汽车产量达34.1万辆，销量达33.1万辆，同比分别增长3.3倍和3.4倍，其中，受我国新能源汽车行业所处阶段、行业政策等因素影响，2015年新能源商用车产销量呈快速增长态势；2016年1-6月，新能源汽车产量达17.7万辆，销量达17.0万辆，均实现1.2倍以上同比增长。2016年第一季度，随着查骗补、三元电池被限制用于商用车等行业政策的陆续出台，各家整车厂商的市场份额产生一定变化。在上述背景下，普莱德立足于中高端市场，紧跟新能源汽车行业发展趋势有选择地开拓新客户或减少既有客户供货量，导致普莱德报告期内主要客户发生一定变化。上述变化是普莱德基于新能源汽车行业发展的市场规律主动调整业务方向的结果，有利于提升普莱德核心竞争力，促进普莱德动力电池系统业务的持续快速发展。

2、本次交易完成后，宁德时代成为上市公司小股东，结合宁德时代持股比例、参与上市公司及普莱德经营决策情况、新能源动力电池行业特点、客户结构差异、产品供求状况、普莱德产品性能及技术优势、所处行业地位等因素，本次交易完成后，宁德时代从事动力电池系统业务对普莱德持续经营能力及独立经营能力不会产生重大不利影响

(1) 本次交易完成前后宁德时代对普莱德的生产经营决策均不产生重要影响

作为普莱德参股股东，宁德时代未参与普莱德日常经营决策，未推荐人员在普莱德董事会、监事会中任职，同时本次交易完成后宁德时代作为上市公司的小股东，不参与上市公司及普莱德经营决策，不推荐人员在上市公司董事会、监事会中任职。因此，本次交易完成前后宁德时代对普莱德的生产经营决策均不产生重要影响。

(2) 新能源动力电池系统定制化较强，客户进入壁垒较高，产品从立项到实现销售周期较长，普莱德与宁德时代在既有主要客户范围内不存在直接竞争关系

新能源动力电池系统定制化较强，整车厂商对不同车型动力电池的安全性、可靠性、环境适应性、保障寿命、动力电池系统与整车性能匹配性要求较高。在此背景下，供应商获得下游整车厂商认证时间较长，产品从立项到实现对客户销售需经过立项、方案设计、内部试制、样品测试、联调联试、国标认证、产品定型、向工信部提交申请、工信部审查、工信部发布公告等阶段，一般进入合格供应商目录后下游整车厂商不会轻易更换供应商。较高的客户进入壁垒对动力电池系统供应商开拓客户形成较大的挑战，有利于保障普莱德动力电池系统业务的持续性和稳定性。

一方面，普莱德动力电池系统客户主要包括北汽新能源、中通客车、南京金龙、福田汽车等，宁德时代动力电池系统客户主要包括宇通客车等，双方主要客户不存在重叠，且动力电池系统行业较高的客户进入壁垒对双方市场开拓构成较大的障碍；另一方面，截至本回复出具之日，普莱德、宁德时代已与北汽新能源签订《三方战略合作协议》，明确由宁德时代提供电芯、普莱德生产动力电池系统后向北汽新能源供货。因此，普莱德、宁德时代在既有主要客户范围内不存在直接竞争关系。

(3) 高速增长的市场需求及优质的客户结构有效保障普莱德动力电池系统业务的快速增长，受产能限制，普莱德产品处于供不应求的状态，在有效满足现有客户需求的基础上继续开发新客户的空间有限，宁德时代从事动力电池系统业务对普莱德持续经营不会产生重大不利影响

一方面，随着我国对节能环保的日益关注，新能源汽车产业已成为缓解我国能源和环境压力、培育新的经济增长点和国际竞争优势的战略举措，新能源汽车产业迎来高速发展的黄金机遇期，动力电池系统市场需求持续快速增长；另一方面，普莱德主要客户北汽新能源、中通客车、南京金龙、福田汽车等在业内处于领先地位，2015年及2016年1-6月产销量均在各自领域前十名以内，其新能源汽车业务发展迅速，对高可靠性、高性能的动力电池系统采购量不断扩大。在此背景下，高速增长的市场需求及优质的客户结构有效保障普莱德动力电池系统业务的快速增长，受产能限制，普莱德产品处于供不应求的状态，在有效满足现有客户需求的基础上继续开发新客户的空间有限，宁德时代从事动力电池系统业务对普莱德持续经营不会产生重大不利影响。

(4) 普莱德是国内最早成功研发磷酸铁锂新能源汽车动力电池、储能系统解决方案并率先实现规模化和批量应用的企业之一，积累了丰富的实践及技术经验，处于动力电池系统行业领先地位，有利于促进普莱德业务的持续快速发展，充分保障上市公司及中小股东的权益

普莱德是国内最早成功研发磷酸铁锂新能源汽车动力电池、储能系统解决方案并率先实现规模化和批量应用的企业之一，在动力电池PACK及电池管理系统(BMS)研发、设计、生产、维护等方面拥有丰富的实践经验。凭借多年来的积累，普莱德已形成电池模组设计、电池运行控制、电池系统热管理、电能管理技术、电池单体智能均衡等多项国内领先技术，具备较强的研发技术成果产品化并规模化生产的能力。

经过多年的积累，普莱德累计取得新能源汽车动力电池配套方案和公告120余个、国家专利50余项。普莱德生产的动力电池系统凭借高安全性、高可靠性、高能量密度、高环境适应性、保障寿命长的特点取得了北汽新能源、中通客车、南京金龙、福田汽车等下游优质客户的高度认可，产销量一直保持在行业前列。目前，已有3万余辆搭载普莱德动力电池系统的新能源交通工具运行于北京、上海、广州、深圳、南京、杭州、厦门、海口、沈阳、无锡、渭南、临汾、昆明、十堰、宜昌、荆州、呼和浩特、哈尔滨、泉州、珠海等城市。丰富的实践、技术经验及在动力电池系统行业内的领先地位有利于促进普莱德业务的持续快速发展，充分保障上市公司及中小股东的权益。

综上所述，本次交易前后，宁德时代从事动力电池系统业务对普莱德持续经营能力及独立经营能力均不会产生重大不利影响。

[核查意见]

通过查阅新能源汽车行业研究报告、产业政策、普莱德产品及业务资料、报告期内销售明细表、主要销售合同、普莱德销售管理制度、销售流程、上市公司重大重组法规、《关于规范关联交易的承诺》、《三方战略合作协议》、评估报告及评估说明初稿、宁德时代业务资料，访谈普莱德实际控制人、总经理及销售负责人、宁德时代总经理，核查了普莱德客户集中度较高的原因及对普莱德持续经营能力的影响，普莱德是否对关联客户存在重大依赖，向关联方销售的合理性及必要性，是否符合《重组办法》第四十三条的规定，普莱德是否具有独立经营能力，关联方产品售价、其他客户产品售价与市场均价的对比分析，普莱德防范关联方销售过度依赖风险的措施，销售集中度较高拟采取的风险应对措施，本次评估值是否考虑销售集中度较高和关联方销售的影响，最近两年及一期普莱德主要客户变化的原因以及对普莱德的影响，宁德时代从事动力电池系统业务是否对普莱德持续经营能力及独立经营能力产生重大不利影响。

独立财务顾问认为：新能源汽车行业竞争格局、普莱德动力电池系统产品定位及产能状况是普莱德客户集中度较高的主要原因。经过多年的积累，普莱德与主要客户建立了稳定的长期战略合作关系，符合新能源汽车行业经营特点及普莱德实际经营情况，不会对普莱德持续经营能力造成重大不利影响。受新能源动力电池系统行业特点、质量保证政策要求、普莱德产品性能及技术优势、供销双方合作历史等因素的综合影响，普莱德与北汽新能源、福田汽车建立了相互依赖的长期战略合作关系。普莱德对北汽新能源、福田汽车销售收入占比较高系新能源汽车行业竞争格局、普莱德动力电池产品定位及产能状况、紧密的长期战略合作及基于产业链形成的专业化市场分工等因素所致，符合新能源汽车行业经营特点及普莱德生产经营实际情况，是合理且必要的。普莱德向北汽新能源、福田汽车销售动力电池系统符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四十三条的规定，普莱德具有独立经营能力。

普莱德向北汽新能源、福田汽车销售动力电池系统的价格是公允的。普莱

德已采取有效的防范关联方销售过度依赖风险及销售集中度较高风险的措施。本次评估值已考虑销售集中度较高和关联方销售的影响。普莱德报告期内主要客户的变化是普莱德立足中高端市场定位紧跟新能源汽车行业发展趋势的结果，有利于提升普莱德核心竞争力，促进普莱德动力电池系统业务的持续快速发展。本次交易完成后，宁德时代成为上市公司小股东，结合宁德时代持股比例、参与上市公司及普莱德经营决策情况、新能源动力电池行业特点、客户结构差异、产品供求状况、普莱德产品性能及技术优势、所处行业地位等因素，本次交易完成后，宁德时代从事动力电池系统业务对普莱德持续经营能力及独立经营能力不会产生重大不利影响。

律师认为：新能源汽车行业竞争格局、普莱德动力电池系统产品定位及产能状况是普莱德客户集中度较高的主要原因。普莱德与主要客户建立了稳定的长期战略合作关系，不会对普莱德持续经营能力造成重大不利影响。普莱德与北汽新能源、福田汽车建立了相互依赖的长期战略合作关系。普莱德对北汽新能源、福田汽车销售收入占比较高系新能源汽车行业竞争格局、普莱德动力电池产品定位及产能状况、紧密的长期战略合作及基于产业链形成的专业化市场分工等因素所致，是合理且必要的。普莱德向北汽新能源、福田汽车销售动力电池系统符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四十三条的规定，普莱德具有独立经营能力。

普莱德向北汽新能源、福田汽车销售动力电池系统的价格是公允的。普莱德已采取有效的防范关联方销售过度依赖风险及销售集中度较高风险的措施。本次评估值已考虑销售集中度较高和关联方销售的影响。普莱德报告期内主要客户的变化是普莱德立足中高端市场定位紧跟新能源汽车行业发展趋势的结果，有利于提升普莱德核心竞争力。结合宁德时代持股比例、参与上市公司及普莱德经营决策情况、新能源动力电池行业特点、客户结构差异、产品供求状况、普莱德产品性能及技术优势、所处行业地位等因素，宁德时代从事动力电池系统业务对普莱德持续经营能力及独立经营能力不会产生重大不利影响。

三、预案披露，普莱德、宁德时代已与北汽新能源签订《三方战略合作协议》，明确由宁德时代提供电芯、普莱德提供PACK并形成动力电池系统后向整车厂商供货。请补充披露以下内容：

(1) 普莱德、宁德时代已与北汽新能源签订《三方战略合作协议》的相关内容，包括但不限于签订时间、具体协议条款、协议有效期限、违约责任等内容；

(2) 普莱德、宁德时代已与北汽新能源签订《三方战略合作协议》的原因及必要性；

(3) 如上述战略合作协议到期或任意一方违约，是否对标的公司的持续经营能力产生重大不利影响，标的公司保持持续经营能力和独立经营能力以及应对上述风险的主要措施，请独立财务顾问和律师核查并发表专业意见。

[回复说明]

(一) 普莱德、宁德时代已与北汽新能源签订《三方战略合作协议》的相关内容，包括但不限于签订时间、具体协议条款、协议有效期限、违约责任等内容；

公司在《预案》之“第五节 交易标的的基本情况”之“八、主营业务发展情况”之“(四) 主要的经营模式”对普莱德、宁德时代与北汽新能源签订的《三方战略合作协议》的相关内容补充披露如下：

普莱德、宁德时代、北汽新能源于2016年5月10日签订《三方战略合作协议》，有效期自2016年5月10日起至2021年5月9日止。该协议的具体条款如下：

1、合作机制

建立月度三方高层沟通会议、项目合作同步开发的合作机制，建立高效和充分整合的协同创新平台和系统，三方开诚布公，制定详细周密可执行的计划，研究推动计划的落实，实现共赢。

2、合作内容

三方以具体项目合作为切入点，共同对零件设计、选择、生产、包装、物流、仓储、加工配送等各产业链进行成本优化、提升产品性能，提供产品综合竞争力，实现共赢。

3、新型电池产品开发合作

根据市场需求及技术发展，宁德时代和普莱德将积极配合北汽新能源的新车型开发电池产品，宁德时代和普莱德将领先的电池技术优先应用于北汽新能源的车型开发中；北汽新能源在宁德时代与普莱德电池技术、质量、产品价格满足新车型开发需求的前提下优先与宁德时代与普莱德合作开发电池产品。

在三方联合开发新能源汽车动力电池的过程中，北汽新能源负责新能源整车及动力系统的设计和验证；普莱德负责电池系统集成的研制和测试验证；宁德时代负责电芯产品的研制和测试实验，并根据需要和普莱德一起进行电池系统的测试和评估，具体按开发协议执行。

4、科技项目合作开发

普莱德、宁德时代和北汽新能源将在新电池、新车型上进行联合开发或实验；对于其中一方承担的省级以上的新能源汽车科技合作项目、科技创新项目，另两方有义务在项目开展过程中积极给予支持和配合。

5、标准制定合作

在新能源汽车行业标准或国标的制定过程中，普莱德、宁德时代和北汽新能源三方将积极交流，相互配合，共同推动有利于新能源汽车动力电池发展的行业标准或国家标准的通过及实施。

6、市场推广合作

北汽新能源、普莱德与宁德时代将利用各自优势资源，共同开拓中国国内、海外新能源汽车市场；三方可联合开展市场推广活动，以共同提高品牌的市场知名度和美誉度，提高产品市场占有率。

7、售后服务合作

北汽新能源、普莱德与宁德时代将利用各自优势资源，共同签署联合服务协议，在售后服务方面开展合作；或三方也可协商讨论建立其他更适合市场的售后服务模式。

北汽新能源将向普莱德及宁德时代开放与宁德时代和普莱德相关的车辆远程监控电池数据，宁德时代和普莱德有义务将电池和电池系统技术优化过程开放给北汽新能源，并在不影响整车运行安全可靠性的前提下，北汽新能源对普莱德与宁德时代在整车上安装远程电池监控系统给予支持并提供必要的便利。

8、电池回收合作

北汽新能源、普莱德与宁德时代将共同应对电动汽车电池回收再利用难题，满足国家相关法律、法规的要求。

9、建立战略协作沟通机制

三方就以上战略合作内容的开展成立由相关负责人为组长的工作小组，工作小组定期召开会议，以便于具体合作业务的沟通协调及合作事宜的推动落实。

10、知识产权及保密

三方相互尊重对方的知识产权，不得将合作过程中所获得的保密信息披露给任何其他方或用于与本协议无关的其他目的。因违反保密义务而给对方造成损失的，违约方应承担赔偿责任，保密义务不因本协议终止而解除。

11、争端解决机制

与本协议相关的或由其解释、执行而产生的有关争端，由三方友好协商解决。协商不成，应提交北京仲裁委员会按其规则在北京进行仲裁，结果具有约束力。

12、本协议未设置违约责任条款，三方就争端解决机制设置了明确的仲裁条款

普莱德、宁德时代与北汽新能源三方签署此协议的目的，是在已确立的三方长期战略合作关系基础上，进一步巩固各自优势地位，保障各自商业利益的实现。该协议从宏观上对三方未来合作路径进行了基本规划，同时对三方在动力电池开发、市场推广、售后服务、电池回收等多个领域的合作机制进行了细化。本协议合法有效，对三方具有法律约束力。本协议未设置违约责任条款，三方就争端解决机制设置了明确的仲裁条款，如因本协议约定内容导致三方发生争端，由三方友好协商解决。协商不成，可提交北京仲裁委员会按其规则在北京进行仲裁，仲裁结果具有约束力。

（二）普莱德、宁德时代已与北汽新能源签订《三方战略合作协议》的原因及必要性

公司在《预案》之“第五节 交易标的基本情况”之“八、主营业务发展情况”之“（四）主要的经营模式”对普莱德、宁德时代与北汽新能源签订《三方战略合作协议》的原因及必要性补充披露如下：

1、普莱德、宁德时代、北汽新能源是各自领域内的领先企业，三方确立了

产业链分工合作模式并建立了稳定的长期战略合作关系，符合新能源汽车行业发展趋势

宁德时代作为国内领先的电芯生产商，在电芯设计、制造工艺、质量控制、研发专利数量、产品性能等方面具有显著优势，电芯产量一直保持在全球行业前列，是动力电池电芯行业的领先企业。普莱德作为国内最早成功研发锂离子动力电池PACK集成工艺，并率先实现规模化和批量应用的企业之一，积累了丰富的动力电池系统定制化经验，是动力电池系统PACK领域的领先企业。北汽新能源作为国内技术领先的新能源乘用车生产商，在新能源汽车行业处于领先地位，2016年1-6月北汽新能源纯电动乘用车销量在行业内排名第一。

由于动力电池产业链较长，单一企业无法覆盖产业链全部环节，各参与主体只有立足本细分环节，不断增强企业的研发实力，提高产品技术指标和标准，严控产品质量，才能够有效开拓市场，成为细分市场中占有优势地位的企业。随着新能源汽车行业市场规模的扩大和竞争的加剧，产业链专业化分工会逐渐明显，优质的电池材料供应商、电芯厂商、模组厂商与PACK集成厂商通过强强联合巩固各自竞争优势的合作模式将成为必然趋势，在此基础上和下游整车厂商对接，从而形成一种具有较强竞争力的商业模式。

在此行业发展背景下，基于各自综合实力和竞争优势及在细分领域内的领先地位，宁德时代、普莱德及北汽新能源建立了紧密的长期战略合作关系并基于产业链形成专业化的市场分工，确立了产业链分工合作模式。

2、为巩固各自优势地位，基于各自商业利益的实现，三方签订了《三方战略合作协议》

为充分发挥各自专业优势、实现互利共赢、建立强强联合的战略合作关系，普莱德、宁德时代已与北汽新能源签订了《三方战略合作协议》，明确由宁德时代提供电芯、普莱德提供PACK并形成动力电池系统后向北汽新能源供货。上述《三方战略合作协议》旨在通过确定长期合作关系，巩固业已存在的高质量产业集群优势，充分保障各自商业利益的实现。

（三）如上述战略合作协议到期或任意一方违约，是否对标的公司的持续经营能力产生重大不利影响，标的公司保持持续经营能力和独立经营能力以及应对上述风险的主要措施，请独立财务顾问和律师核查并发表专业意见

公司在《预案》之“第五节 交易标的的基本情况”之“八、主营业务发展情况”之“（四）主要的经营模式”补充披露了若三方签署的战略合作协议到期或任意一方违约，是否对标的公司的持续经营能力产生重大不利影响，标的公司保持持续经营能力和独立经营能力以及应对上述风险的主要措施等相关内容：

1、普莱德、宁德时代和北汽新能源作为产业链各细分领域的领先企业，基于新能源汽车行业发展特点及各自商业利益的实现确立了产业链分工合作模式，《三方战略合作协议》违约风险较小

（1）合作协议是在合作方分别作为产业链各细分领域内的优质企业，顺应产业发展趋势，实现强强联合以巩固各自竞争优势的背景下而主动达成，各方违约风险较小

普莱德、宁德时代和北汽新能源是新能源汽车产业链各细分领域内的领先企业。随着新能源汽车行业市场规模的扩大和竞争的加剧，产业链专业化分工会逐渐明显，优质的电池材料供应商、电芯厂商、模组厂商与PACK集成厂商通过强强联合巩固各自竞争优势的合作模式将成为必然趋势，在此基础上和下游整车厂商对接，从而形成一种具有较强竞争力的商业模式。在此背景下，基于各自商业利益的实现，普莱德、宁德时代和北汽新能源确立了产业链分工合作模式。《三方战略合作协议》旨在进一步巩固各自优势地位，符合各自商业利益诉求，违约风险较小。

（2）普莱德丰富的动力电池系统PACK集成及应用经验，为宁德时代电芯性能的设计与优化提供了有效的技术支持，是确保宁德时代电芯以领先的性能得到终端车厂客户认可并实现销售的重要因素之一，普莱德较强的核心客户积累优势亦为合作方宁德时代提供了重要的销售保障。普莱德与宁德时代已建立并保持稳定的长期战略合作关系，宁德时代违约风险较小

普莱德是国内最早成功研发磷酸铁锂新能源汽车动力电池、储能系统解决方案并率先实现规模化和批量应用的企业之一，在动力电池PACK及电池管理系统（BMS）研发、设计、生产、销售等方面拥有丰富的技术应用及实践经验。凭借高安全性、高可靠性、高能量密度、高环境适应性、保障寿命长等特点，普莱德PACK集成后的动力电池系统取得下游整车厂客户的高度认可，未发生过安全质量事故。鉴于PACK集成与下游整车应用结合较紧密且对动力电池系统各项

性能影响较大。普莱德关于下游整车动力电池系统的定制化开发经验及掌握的电池运营数据为宁德时代动力电池电芯的设计与优化提供了有效的反馈及技术支持，是确保宁德时代电芯以领先的性能得到终端车厂客户认可并实现销售的重要因素。

此外，由于下游整车厂商对动力电池系统的定制化要求非常高，电芯作为标准化产品，需要经过动力电池PACK环节，形成动力电池系统才能匹配特定整车厂商特定车型的动力需求。因此，优质的动力电池PACK对于提高电芯的定制化属性，保障电芯销售渠道的稳定性非常重要。普莱德作为市场上为数不多的优质动力电池系统PACK集成厂商，已与多家大型新能源汽车厂商建立了长期稳定的合作关系。随着宁德时代电芯产能的不断扩大，为确保长期稳定的销售渠道，作为宁德时代2015年前五大客户之一，普莱德已成为宁德时代重要的业务合作伙伴，主动打破与普莱德的合作关系不利于宁德时代的经济效益。因此，双方之间的合作关系相对稳固，违约风险相对较小。

(3) 经过多年合作，普莱德已成为北汽新能源重要的动力电池系统供应商，建立了稳定的长期战略合作关系，未来，普莱德与北汽新能源业务上相互依赖、充分合作的局面将长期存在，违约风险较小

结合新能源动力电池系统定制化特点、质量保证政策要求、供求状况、普莱德产品性能及技术优势、双方合作历史等因素，普莱德已与北汽新能源建立了紧密的长期战略合作关系。普莱德生产的动力电池系统具有高安全性、高可靠性、高能量密度、高环境适应性、保障寿命长等显著优势，且符合申请享受政府财政补贴要求，普莱德是北汽新能源业务持续发展的重要合作伙伴。

动力电池系统属于新能源汽车整车设计的重要构成。整车设计包括整车外观、动力系统、传动系统、电控系统、安全系统等部件设计和整体匹配性设计，是一个复杂的系统工程，需承担巨大的人力、物力消耗成本及机会成本。动力电池系统具有高度定制化属性，动力电池系统的设计、开发和调试均需与汽车整车设计理念相结合，按照整车设计理念规划动力电池系统的指标和参数，并经过多次性能测试和匹配性测试，才能大规模生产和应用。具有核心竞争优势的动力电池系统供应商经与整车客户长期合作，可形成充分的技术合作默契，能快速及有效地响应整车定制化需求。而整车厂商出于安全性、稳定性、经济

性的考虑，一旦确定了动力电池系统供应商，基本上不会轻易更换，且后续产品质量维护、售后服务，以及越来越重要的车辆电池数据平台建设、优化与应用，均需要与动力电池系统提供商合作完成。因此，普莱德与北汽新能源业务上相互依赖、充分合作的局面将长期存在，北汽新能源出于自身经济、安全、效率、技术合作、数据机密等角度考虑，违约风险较小。

2、若《三方战略合作协议》到期或任意一方违约，普莱德已采取有效措施以保持持续经营能力、独立经营能力及应对上述风险，不会对普莱德持续经营能力产生重大不利影响

(1) 普莱德作为动力电池PACK领域的领先企业，是宁德时代重要的合作伙伴及销售渠道，普莱德已通过评估第三方供应电芯可行性、适时收购或自建等方式引入电芯生产线，以应对违约风险

普莱德丰富的动力电池系统PACK集成及应用经验为宁德时代电芯性能的设计与优化提供了有效的技术支持，是确保宁德时代电芯以领先的性能得到终端车厂客户认可并实现销售的重要因素。同时随着宁德时代电芯产能的不断扩大，普莱德是宁德时代长期稳定的销售合作伙伴。

一方面，在新能源汽车产业高速发展的背景下，随着电芯领域资本投入的不断扩大，技术水平稳步提升，未来优质电芯供应紧张的状况有望得到缓解。为确保优质电芯供应的稳定，普莱德一直在评估第三方供应电芯的可行性；另一方面，通过多年来的积累，普莱德已成功掌握动力电池电芯相关核心技术，在人员、技术、生产工艺等方面具备投产电芯的条件，普莱德拟选择合适时机以收购或自建的形式投产电芯，以应对潜在的违约风险。

(2) 凭借领先的产品性能及定制化开发的能力，普莱德是北汽新能源重要的合作伙伴，普莱德已通过新客户开发、增加产能以提升新客户供货能力等方式应对违约风险

新能源动力电池系统定制化较强，客户进入壁垒较高，且行业有明确的质量保证要求。凭借多年来的技术应用积累，普莱德在研发技术实力、PACK设计能力、系统集成能力、动力电池系统与整车性能匹配等方面均拥有较强的竞争实力，并顺利通过北汽新能源的合格供应商资质认证，与北汽新能源建立了紧密的长期战略合作关系。由于动力电池系统属于高度定制化产品，对于不同整

车客户的不同车型，需要进行定制化的动力电池系统设计和生产。一旦下游整车厂商选定动力电池系统提供商，不会轻易更换，高黏性的客户属性保证了普莱德与北汽新能源合作关系的稳定性。

一方面，普莱德已成功开发中通客车、南京金龙、福田汽车等核心客户，客户结构得以优化；另一方面，在新能源汽车产业高速发展的背景下，产能已成为制约普莱德动力电池系统业务发展的重要因素，普莱德拟在北京采育生产基地的基础上新增常州溧阳、广州增城两大生产基地，形成年产能10Gwh的规模，以有效提升产能，提高新客户供货能力，以应对潜在的违约风险。

(3) 凭借在动力电池PACK领域的市场领先优势，普莱德具有一定的供应商选择能力和市场开拓能力，可通过扩大市场层级覆盖面、提升技术能力、开拓新供应商和客户的方式，应对宁德时代与北汽新能源违约风险，以确保生产经营的稳定性和可持续性

宁德时代作为国内少有的优质电芯供应商，在同类产品中具有较强优势，目前普莱德主要向宁德时代采购电芯产品。一方面，受益于新能源汽车产业的高速发展，新能源汽车产业链各环节，尤其是电芯领域的社会资本投入迅速扩大，电芯生产行业的技术水平正稳步提升，未来优质电芯供应紧张状况有望得到有效缓解；另一方面，目前，国内市场电芯供应整体较为充足，仅高端优质电芯供应相对紧缺。部分新能源整车厂商由于其技术水平、市场定位以及产品应用范围的差异，主要装配中低端电芯。普莱德目前定位于中高端市场，未来可凭借多年的技术应用积累，积极拓展中低端市场，扩大市场层级覆盖面。因此，若宁德时代单方面违约，普莱德可凭借自身在动力电池PACK环节积累的大量应用经验，通过调整产品市场定位、扩大市场层级覆盖面，提升技术适应性、开拓新的电芯供应商等方式，保证生产经营的稳定性和可持续性。

北汽新能源作为国内技术领先的新能源乘用车生产商，在新能源汽车行业处于领先地位，2016年1-6月北汽新能源纯电动乘用车销量在行业内排名第一，具有较强的市场竞争力。凭借多年来的技术应用积累，普莱德在研发技术实力、PACK设计能力、系统集成能力、动力电池系统与整车性能匹配等方面均拥有较强的竞争实力，与北汽新能源建立了紧密的长期战略合作关系。未来，随着新能源汽车行业的持续发展，一方面，大量新的整车厂商将进入新能源汽车领域，

同时既有新能源汽车厂商也将提高产能，市场整体空间进一步扩大；另一方面，普莱德目前已成功开发中通客车、南京金龙、福田汽车等核心客户，客户结构已得以优化，随着普莱德自身产能水平的提升，为进一步拓展客户群体提供了有效保障。随着新能源汽车市场的扩大，未来普莱德将具有更加广阔的客户开拓空间。因此，在新能源市场快速增长的背景下，普莱德已通过新客户开发、增加产能以提升新客户供货能力等方式应对北汽新能源违约风险，以确保生产经营的稳定性和可持续性。

[核查意见]

通过查阅《三方战略合作协议》、普莱德、宁德时代及北汽新能源产品业务资料，访谈普莱德总经理、销售负责人、采购负责人，核查了上述战略合作协议若到期或任意一方违约是否对标的公司的持续经营能力产生重大不利影响，标的公司保持持续经营能力和独立经营能力以及应对上述风险的主要措施。

独立财务顾问认为：普莱德、宁德时代、北汽新能源作为产业链各细分领域的领先企业，基于新能源汽车行业发展特点及各自商业利益的实现确立了产业链分工合作模式，《三方战略合作协议》违约风险较小。若《三方战略合作协议》到期或任意一方违约，普莱德已采取有效措施以保持持续经营能力、独立经营能力及应对上述风险，不会对普莱德持续经营能力产生重大不利影响。

律师认为：若《三方战略合作协议》到期或任意一方违约，普莱德已采取有效措施以保持持续经营能力、独立经营能力及应对上述风险，不会对普莱德持续经营能力产生重大不利影响。

四、预案披露，北大先行、宁德时代、普莱德、北汽新能源及福田汽车根据各自综合实力和竞争优势建立了紧密的长期战略合作关系并基于产业链形成专业化的市场分工，确立了“北大先行（电池正极材料）+宁德时代（动力电池电芯）+普莱德（动力电池系统PACK）+北汽新能源（新能源乘用车整车应用）及福田汽车（新能源商用车整车应用）”的产业链分工合作模式。请补充披露以下内容，同时，请独立财务顾问和律师核查并发表专业意见：

（1）请说明北大先行、宁德时代、普莱德、北汽新能源及福田汽车确立分工合作模式的依据、合理性及必要性，相关合作模式的稳定性、可持续性以及对标

的公司独立经营能力和持续经营能力的影响，标的公司是否具有独立经营能力。

(2) 本次交易对手方北大先行、宁德时代、北汽产投、福田汽车和青海普仁之间是否存在《上市公司收购管理办法》第八十三条规定的一致行动关系，如存在，请补充披露对你公司实际控制人的影响，及你公司保持控股权稳定性的具体措施。

[回复说明]

(一) 请说明北大先行、宁德时代、普莱德、北汽新能源及福田汽车确立分工合作模式的依据、合理性及必要性，相关合作模式的稳定性、可持续性以及对标的公司独立经营能力和持续经营能力的影响，标的公司是否具有独立经营能力

公司在《预案》之“第六节 关联交易与同业竞争”之“一、关联交易”之“(一) 本次交易前，标的公司的关联交易情况”对北大先行、宁德时代、普莱德、北汽新能源及福田汽车确立分工合作模式的依据、合理性及必要性，相关合作模式的稳定性、可持续性以及对标的公司独立经营能力和持续经营能力的影响，标的公司是否具有独立经营能力补充披露如下：

1、基于历史上的合作背景，北大先行、宁德时代、普莱德、北汽新能源及福田汽车确立了产业链分工合作模式，该合作模式符合新能源汽车行业经营特点及发展趋势，有利于巩固各自优势地位，形成高质量产业集群，是合理且必要的

(1) 在2008年以前，北大先行已与东莞新能源在锂离子消费电池领域展开商业合作

北大先行成立于1999年，主要从事电池材料的研发、生产与销售，拥有磷酸铁锂西宁生产基地、正极材料泰安生产基地，依托青海盐湖资源优势，在国内率先开发出锂离子消费电池电芯所需的核心原材料正极材料，即钴酸锂、三元材料（即钴、锰、镍）和磷酸铁锂，提供的正极材料在低温性能、一致性、工艺细节等方面具有显著优势，处于国内领先地位。东莞新能源成立于2001年，设立之初主要从事消费和数码领域电池的研发、设计、生产与销售。基于正极材料的性能优势，北大先行在2008年以前即与东莞新能源展开商业合作，为其供应锂离子消费电池电芯所需的核心原材料正极材料，双方建立了良好的商业

合作关系。

(2) 2008年至2009年，在新能源汽车产业早期探索阶段，北大先行与东莞新能源、北汽集团在锂离子动力电池领域内展开了初步合作

随着世界各国对节能环保的日益关注，发展新能源汽车在国际上已有初步的共识，但在国内该产业当时仍处于早期探索状态。北大先行经营管理团队意识到国内新能源汽车行业作为战略性新兴产业，存在巨大的发展机遇，在2008年北京奥运会期间即与东莞新能源、北汽集团展开业务合作，其中北大先行提供电芯正极材料、东莞新能源提供锂离子动力电池电芯、北汽集团负责整车应用环节，三方合作研发的城市纯电动大巴获得成功推广，获得政府部门的高度肯定。以2008年奥运会合作为契机，北大先行与东莞新能源、北汽集团就新能源汽车及其动力电池系统研发、设计展开了初步有效合作，共同探索新能源汽车的产业化之路。

(3) 2009年至2013年，北大先行与东莞新能源及东莞新能德、普莱德、北汽新能源及福田汽车初步建立了产业链分工合作关系，共同培育新能源汽车产业

在新能源汽车产业早期探索阶段，作为未来战略性新兴产业，北汽集团意识到新能源汽车的巨大发展潜力；同时，北大先行、东莞新能源、北汽集团在持续合作过程中也意识到，动力电池系统PACK作为连接上游电芯生产（东莞新能源）与下游整车应用（北汽集团）的核心环节，对于动力电池系统的安全性、性能调试、能量密度、可靠性、环境适应性及动力电池系统与整车性能匹配至关重要。

由于新能源汽车行业产业链条较长，单一企业无法覆盖产业链全部环节，各参与主体只有立足本细分环节，不断增强企业的研发实力，提高产品技术指标和标准，严控产品质量，才能够有效开拓市场，成为细分市场中占有优势地位的企业。为共同培育新能源汽车产业，降低投资风险，北汽集团于2009年成立控股子公司北汽新能源，推动新能源乘用车整车应用；福田汽车作为北汽集团的控股子公司，推动新能源商用车整车应用；为了动力电池系统的专业化、规模化生产，北大先行与东莞新能德（东莞新能德、东莞新能源属于同一控制下的兄弟企业）、北汽集团、北汽集团控股子公司福田汽车于2010年合资设立

普莱德，注册资本1亿元，专业从事动力电池系统PACK的设计、研发、生产、销售与服务。北大先行、东莞新能源及东莞新能德、普莱德、北汽新能源及福田汽车由此初步建立了产业链分工合作关系。

普莱德作为轻资产型公司，自成立以来深耕动力电池系统PACK及电池管理系统（BMS）的研发、设计、生产与销售，形成电池模组设计、电池运行控制、电池系统热管理、电能管理技术、电池单体智能均衡等多项国内领先技术，具备较强的研发成果产品化并规模化生产的能力，积累了丰富的动力电池系统定制化经验，处于动力电池系统行业领先地位。

（4）自2014年至今，产业链分工合作模式演变并确立为“北大先行（电池正极材料）+宁德时代（动力电池电芯）+普莱德（PACK）+北汽新能源（新能源乘用车整车应用）及福田汽车（新能源商用车整车应用）”

东莞新能源及东莞新能德通过一年多的企业发展战略评估，在充分评估动力电池的产业政策、普莱德及其它股东的发展诉求、自身产业聚焦发展等战略因素后，于2015年做出战略调整决策，决定退出动力电池业务。此外，宁德时代自2011年成立以来专注于动力电池电芯及电池系统的研发、设计、生产与销售，其动力电池电芯业务发展迅速，已成为行业内的领先企业，且宁德时代自2014年已开始向普莱德供应动力电池电芯，双方均从商业合作中获得了较大发展并建立了良好的合作基础。自此，为加快实现新能源汽车的产业化，北大先行、宁德时代、普莱德、北汽新能源及福田汽车根据各自综合实力和竞争优势建立了紧密的长期战略合作关系并基于产业链形成专业化的市场分工，产业链分工合作模式演变并确立为“北大先行（电池正极材料）+宁德时代（动力电池电芯）+普莱德（动力电池系统PACK）+北汽新能源（新能源乘用车整车应用）及福田汽车（新能源商用车整车应用）”。

（5）上述合作模式符合新能源汽车行业经营特点及发展趋势，有利于巩固各自优势地位，形成高质量产业集群，是合理且必要的

目前，我国动力电池行业虽呈现出快速发展趋势，但仍处于行业发展的初级阶段。随着国内动力电池新增产能的逐步释放，短期内，大量新增产能和新进入厂商将加剧中低端市场的竞争；但从长期发展来看，一方面，新能源汽车对动力电池品质的要求在不断提高，低端产能将逐渐淘汰出局，低质量的市场

竞争局面终不可持续，另一方面，动力电池市场整体规模的持续扩大将进一步促进行业的细分程度，高端产品市场前景广阔，部分在细分环节具有优势的企业将在竞争中占据一席之地。

激烈的市场竞争对动力电池产业链各参与主体提出了更高的要求，市场竞争格局也将呈现出新的态势。一方面，由于动力电池产业链较长，投资额较大，单一企业无法覆盖产业链全部环节，各参与主体只有立足本细分环节，不断增强企业的研发实力，提高产品技术指标，严控产品质量，才能够有效开拓市场，成为细分市场中占有优势地位的企业；另一方面，随着动力电池产业链专业化的发展，产业链上各优质企业的强强联合能够巩固各自的优势地位，形成高质量产业集群，共同建立起较强的行业进入壁垒。随着市场的进一步成熟，动力电池产业链上各环节专业化分工的趋势会更加明显，优质原材料提供商、电池厂商和PACK集成商更加紧密的联合将成为行业发展的方向。北大先行、宁德时代、普莱德、北汽新能源及福田汽车属于新能源汽车行业各自细分领域的领先企业，确立的产业链分工合作模式符合新能源汽车行业发展趋势，有利于巩固各自优势地位，形成高质量产业集群，是合理且必要的。

2、上述合作模式是各方基于新能源汽车行业特点及发展趋势、各自商业利益实现等形成的结果，是稳定且可持续的，不会对普莱德独立经营能力和持续经营能力造成重大不利影响

北大先行提供的正极材料在低温性能、一致性、工艺细节等方面具有显著优势，处于国内领先地位。宁德时代在电芯设计、制造工艺、质量控制、研发专利数量、产品性能等方面具有显著优势，电芯产量一直保持在全球行业前列，是动力电池电芯行业的领先企业。普莱德作为国内最早成功研发锂离子动力电池PACK集成工艺，并率先实现规模化和批量应用的企业之一，积累了丰富的动力电池系统定制化经验，是动力电池系统PACK领域的领先企业。北汽新能源及福田汽车在新能源汽车行业均处于领先地位，2015年及2016年1-6月新能源汽车产销量均在行业前十名以内。北大先行、宁德时代、普莱德、北汽新能源及福田汽车均属于新能源汽车行业细分领域的领先企业，上述企业通过强强联合形成产业链分工合作模式符合新能源汽车行业往专业化、细分化、分工合作化发展的行业特点及发展趋势，是各方基于新能源汽车行业经营特点及各自商

业利益实现的结果。

在此基础上，北大先行、宁德时代、普莱德、北汽新能源及福田汽车基于各自的商业利益，也在不断拓展及深化其新能源汽车业务：北大先行成立新能源汽车电池材料工程研究中心和中试基地，加强电池材料应用技术开发和研发成果的产业化，形成了一系列具有完全自主知识产权的核心技术成果，其动力电池材料性能一直保持行业领先水平；宁德时代在动力电池电芯业务的基础上向电池管理系统、动力电池系统、储能系统等领域延伸，建立了动力和储能电池领域完整的研发、制造能力，产品应用涵盖巴士、乘用车及各类锂电池储能装置；普莱德在北汽新能源、福田汽车的基础上持续开发了中通客车、南京金龙、广汽丰田、北京现代等新客户，完成120余种型号动力电池系统的开发、设计及定型，丰富的动力电池系统技术应用及定制化经验确立了其在动力电池系统行业内的领先地位；北汽新能源除普莱德对其供应动力电池系统外，顺利引入北京电控爱思开科技有限公司、合肥国轩高科动力能源有限公司、哈尔滨光宇电源股份有限公司等多家动力电池系统供应商；福田汽车除普莱德对其供应动力电池系统外，顺利引入天津力神电池股份有限公司、中航锂电有限公司等多家动力电池系统供应商。

因此，上述合作模式是各方基于新能源汽车行业特点及发展趋势、各自商业利益实现等形成的结果，并非关联方之间的利益安排，是稳定且可持续的，不会对普莱德独立经营能力和持续经营能力造成重大不利影响。

3、普莱德具备独立的经营能力

作为轻资产型企业，为有效发挥核心技术优势，普莱德专注于动力电池系统PACK领域，发展至今已成为动力电池PACK市场的领先企业。动力电池系统PACK是连接上游电芯生产与下游整车应用的核心环节，对于动力电池系统的安全性、性能调试、能量密度、可靠性、环境适应性及动力电池系统与整车性能匹配至关重要。普莱德是国内最早成功研发磷酸铁锂新能源汽车动力电池、储能系统解决方案并率先实现规模化和批量应用的企业之一，在动力电池PACK及电池管理系统（BMS）研发、设计、生产、维护等方面拥有丰富的实践经验。凭借多年来的积累，普莱德已形成电池模组设计、电池运行控制、电池系统热管理、电能管理技术、电池单体智能均衡等多项国内领先技术，具备较强的研发技术成

果产品化并规模化生产的能力。

经过多年的积累，普莱德累计取得新能源汽车动力电池配套方案和公告120余个、国家专利50余项。普莱德生产的动力电池系统凭借高安全性、高可靠性、高能量密度、高环境适应性、保障寿命长的特点取得了北汽新能源、中通客车、南京金龙、福田汽车等下游优质客户的高度认可，产销量一直保持在行业前列。目前，已有3万余辆搭载普莱德动力电池系统的新能源交通工具运行于北京、上海、广州、深圳、南京、杭州、厦门、海口、沈阳、无锡、渭南、临汾、昆明、十堰、宜昌、荆州、呼和浩特、哈尔滨、泉州、珠海等城市。普莱德在采购、生产、销售等业务环节、资产、财务、人员、机构等方面与股东保持充分的独立性，具备独立的经营能力。

（二）本次交易对手方北大先行、宁德时代、北汽产投、福田汽车和青海普仁之间是否存在《上市公司收购管理办法》第八十三条规定的一致行动关系，如存在，请补充披露对你公司实际控制人的影响，及你公司保持控股权稳定性的具体措施。

公司在《预案》之“第六节 关联交易与同业竞争”之“一、关联交易”之“（一）本次交易前，标的公司的关联交易情况”对本次交易对手方北大先行、宁德时代、北汽产投、福田汽车和青海普仁之间是否存在《上市公司收购管理办法》第八十三条规定的一致行动关系补充披露如下：

1、本次交易中，北大先行和青海普仁为一致行动人，北汽产投和福田汽车为一致行动人，除此外各交易对方之间不存在一致行动关系

根据《上市公司收购管理办法》第八十三条规定，在上市公司的收购及相关股份权益变动活动中，投资者满足受同一主体控制的，如无相反证据，则为一致行动人。本次交易的交易对方北大先行、青海普仁的实际控制人均为高力，符合《上市公司收购管理办法》第八十三条规定的对一致行动人的定义，北大先行和青海普仁为一致行动人。此外，本次交易的交易对方北汽产投的唯一股东为北汽集团，另一交易对方福田汽车的控股股东也为北汽集团，北汽产投和福田汽车同受北汽集团控制，符合《上市公司收购管理办法》第八十三条规定的对一致行动人的定义，北汽产投和福田汽车为一致行动人。

2、本次交易中，交易对方不存在一致行动关系的情况说明

(1) 宁德时代与北汽新能源及其关联方北汽产投和福田汽车不存在一致行动关系

本次交易的交易对方宁德时代持有北汽新能源1.25%的股份，而北汽新能源与本次交易的另外两个交易对方福田汽车和北汽产投同受北汽集团实际控制，存在关联关系。但宁德时代仅持有北汽新能源1.25%的股份，并未向北汽新能源委派董事或高级管理人员，不构成对北汽新能源及其关联方的重大影响。

因此，宁德时代与北汽新能源及其关联方北汽产投、福田汽车不符合《上市公司收购管理办法》第三十八条规定的“(四)投资者参股另一投资者，可以对参股公司的重大决策产生重大影响”中对一致行动人的定义，宁德时代与北汽产投及福田汽车不构成一致行动关系。

(2) 北大先行、宁德时代、北汽产投和福田汽车共同投资设立北京普莱德新材料有限公司(以下简称“普莱德新材料”)系为满足本次交易方案被动形成的结果，不存在其他经济利益关系，不构成一致行动关系

2016年3月，普莱德与北大先行签署股权转让协议，参照评估值将其所持有的黑龙江普莱德51%的股权转让予北大先行。为保持原股权结构不变，2016年6月27日，北大先行、宁德时代、北汽产投、福田汽车共同投资设立普莱德新材料(其中北大先行持股41%，宁德时代持股25%，北汽产投持股24%，福田汽车持股10%)，承接从普莱德剥离出来的黑龙江普莱德51%股权。北大先行、宁德时代、北汽产投、福田汽车共同投资设立普莱德新材料系为满足本次交易方案被动形成的结果，并非主动投资行为或一致行动。普莱德新材料自成立以来，除持有黑龙江普莱德股权外，未开展实际业务。

此外，从实际情况来看，在普莱德日常运作中，北大先行、宁德时代、北汽产投和福田汽车从未采取一致行动而出席股东会，在各股东同时出席股东会时，各股东也是各自委派股东代表并独立行使表决权，不存在一致行动的事实。普莱德自成立以来北大先行一直是其控股股东，代表北大先行的董事在普莱德董事会成员中一直保持相对多数，具有相对优势的控制力，不存在与宁德时代、北汽产投和福田汽车一致行动的事实。同时，北汽产投、福田汽车作为国有企业，需接受上级国资管理部门的监督管理，其中福田汽车作为上市国有企业，还需接受公众投资者的监督，履行相应的信息披露义务，福田汽车未曾公告与

北大先行、宁德时代存在一致行动关系的情况。

综上，北大先行、宁德时代、北汽产投、福田汽车共同投资设立普莱德新材料不符合《上市公司收购管理办法》关于一致行动人的定义，北大先行、宁德时代、北汽产投、福田汽车不存在一致行动关系。

3、北大先行和青海普仁存在一致行动关系，同时北汽产投和福田汽车存在一致行动关系，上述一致行动人关系的认定不会影响公司实际控制人唐灼林先生、唐灼棉先生对公司的控制地位

不考虑募集配套资金，本次交易完成后唐灼林先生、唐灼棉先生合计持有公司股份比例为34.53%，北大先行及青海普仁合计持有公司股份比例为14.92%，北汽产投及福田汽车合计持有公司股份比例为10.95%，唐灼林先生、唐灼棉先生仍为公司的实际控制人。上市公司的股权结构变化情况如下：

股东名称	发行前（截至2016年3月31日）		发行后	
	持股数量（股）	股权比例（%）	持股数量（股）	股权比例（%）
唐灼林	219,210,980	34.15%	219,210,980	22.79%
唐灼棉	112,928,209	17.59%	112,928,209	11.74%
北大先行	-	-	117,717,391	12.24%
宁德时代	-	-	71,250,000	7.41%
北汽产投	-	-	74,347,826	7.73%
福田汽车	-	-	30,978,261	3.22%
青海普仁	-	-	25,815,217	2.68%
其他股东	309,727,320	48.25%	309,727,320	32.20%
合计	641,866,509	100.00%	961,975,204	100.00%

注：北汽产投及福田汽车同受北汽集团控制，构成一致行动关系；北大先行实际控制人与青海普仁执行事务合伙人均为高力，二者亦属于一致行动关系。

4、除北汽产投和福田汽车构成一致行动关系、北大先行和青海普仁构成一致行动关系外，交易对方已签署协议，明确目前及将来不签署一致行动协议

为进一步确保上市公司控股权的稳定，本次交易的各交易对方已在《发行股份及支付现金购买资产协议》中承诺：“除北汽产投和福田汽车构成一致行动关系、北大先行和青海普仁构成一致行动关系外，交易对方各自保证截至本协议签署之日未签署一致行动协议，将来亦不会签署一致行动协议；交易对方不会试图通过股东大会改选东方精工董事会成员”。

[核查意见]

通过查阅北大先行、东莞新能德及东莞新能源、宁德时代、普莱德、北汽

新能源及福田汽车业务资料、新能源汽车行业研究报告、普莱德核心技术资料、《上市公司收购管理办法》、《发行股份及支付现金购买资产协议》，访谈北大先行、东莞新能德及东莞新能源、宁德时代、普莱德、北汽新能源及福田汽车相关人员，核查了北大先行、宁德时代、普莱德、北汽新能源及福田汽车确立分工合作模式的依据、合理性及必要性，相关合作模式的稳定性、可持续性以及对标的公司独立经营能力和持续经营能力的影响，标的公司是否具有独立经营能力，交易对方是否存在一致行动关系，如存在一致行动关系对公司实际控制人的影响。

独立财务顾问认为：基于历史上的合作背景，北大先行、宁德时代、普莱德、北汽新能源及福田汽车确立了产业链分工合作模式，该合作模式符合新能源汽车行业经营特点及发展趋势，有利于巩固各自优势地位，形成高质量产业集群，是合理且必要的。上述合作模式是各方基于新能源汽车行业特点及发展趋势、各自商业利益实现等形成的结果，并非关联方之间的利益安排，是稳定且可持续的，不会对普莱德独立经营能力和持续经营能力造成重大不利影响。普莱德具备独立的经营能力。根据《上市公司收购管理办法》第八十三条规定，北大先行与青海普仁存在一致行动关系，北汽产投和福田汽车存在一致行动关系，该等一致行动关系不会影响上市公司实际控制人对公司的控制地位，交易对方已通过签署协议等方式确保公司控股权的稳定性。

律师认为：基于历史上的合作背景，北大先行、宁德时代、普莱德、北汽新能源及福田汽车确立了产业链分工合作模式，该合作模式符合新能源汽车行业发展趋势，是合理且必要的。上述合作模式是各方基于新能源汽车行业特点及发展趋势、各自商业利益实现等形成的结果，是稳定且可持续的，不会对普莱德独立经营能力和持续经营能力造成重大不利影响。普莱德具备独立的经营能力。根据《上市公司收购管理办法》第八十三条规定，北大先行与青海普仁存在一致行动关系，北汽产投和福田汽车存在一致行动关系，该等一致行动关系不会影响上市公司实际控制人对公司的控制地位，交易对方已通过签署协议等方式确保公司控股权的稳定性。

五、预案披露，本次交易方案尚需通过多项审批或同意方可完成，包括但不限于福田汽车、宁德时代股东大会审议通过向公司转让其所持有普莱德全部股权；青海普仁合伙人会议审议通过向公司转让其所持有普莱德全部股权；普莱德股东会审议通过交易对方向东方精工转让其所持普莱德100%股权；标的资产评估报告获得北京市国资委核准；评估报告经北京市国资委核准后北汽产投、福田汽车就其持有普莱德的股权需履行北京产权交易所公开挂牌程序并与公司签署《产权交易合同》等。请补充披露以下内容：

(1) 本次交易中上述尚需履行的相关程序预计完成时间，是否存在可能影响本次交易的实质性障碍，并充分提示相关风险；

(2) 根据预案，普莱德国资股东需通过产权交易所出售其持有的普莱德股权。请补充披露，如上市公司未获得普莱德国资股东的挂牌股权，是否对本次交易构成重大不利影响；如上市公司在获得普莱德挂牌股权后，本次交易终止对已获得的相关挂牌股权可能造成的影响，并请律师对国资股权转让的合法合规性及后续风险发表专业意见。

[回复说明]

(一) 本次交易中上述尚需履行的相关程序预计完成时间，是否存在可能影响本次交易的实质性障碍，并充分提示相关风险

公司在《预案》之“重大事项提示”之“六、本次重组已履行的和尚未履行的决策程序及报批程序”之“(二) 本次交易尚需履行的程序”以及“第九节 本次交易涉及的报批事项及风险提示”之“一、本次交易所涉及的报批事项”之“(二) 本次交易尚需履行的程序”中对本次交易中上述尚需履行的相关程序预计完成时间，是否存在可能影响本次交易的实质性障碍补充披露如下：

1、本次交易尚需履行的相关程序

(1) 标的资产评估报告获得北京市国资委核准。

(2) 青海普仁召开合伙人会议，审议通过向东方精工转让其所持有普莱德股权的相关事宜。

(3) 福田汽车召开董事会、股东大会审议通过向东方精工转让其所持有普莱德股权的相关事宜。

(4) 宁德时代股东大会审议通过向东方精工转让其所持有普莱德股权的相

关事宜。

(5) 普莱德股东会审议通过交易对方向东方精工转让其所持普莱德100%股权的相关议案。

(6) 东方精工再次召开董事会审议通过本次发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易草案等相关议案。

(7) 东方精工股东大会审议通过本次交易的相关议案。

(8) 北汽产投、福田汽车就其持有普莱德的股权履行北京产权交易所公开挂牌程序并与东方精工签署《产权交易合同》。

2、尚需履行的相关程序预计完成时间

根据《北京市企业国有资产评估管理暂行办法》（京国资发[2008]5号）并经咨询北京市国资委，标的资产评估报告报北京市国资委核准约需20个工作日。同时根据《国务院国资委、财政部令第32号〈企业国有资产交易监督管理办法〉》（简称“《企业国有资产交易监督管理办法》”）、《北京市人民政府国有资产监督管理委员会关于加强企业国有产权转让监督管理工作的通知》（京国资发[2006]3号）并经访谈北京产权交易所工作人员，北汽产投、福田汽车就其持有普莱德的股权需履行北京产权交易所公开挂牌程序并与公司签署《产权交易合同》，该程序履行完毕约需25个工作日。除评估报告核准及股权公开挂牌程序外，其余程序均属于交易对方、标的公司及上市公司内部决策程序，各方将按照正常流程履行相关程序。

综上，本次交易完成以上除中国证监会核准以外的内外部程序约需1个半月至2个月。

3、上述程序履行不存在可能影响本次交易的实质性障碍，公司已充分提示相关风险

经与相关部门沟通，上述程序履行不存在可能影响本次交易的实质性障碍。公司已在《预案》之“重大风险提示”及“第九节 本次交易涉及的报批事项及风险提示”中对审批风险、标的资产评估报告核准的风险、标的公司国资股权履行产权交易所挂牌交易程序的风险作出详细的风险提示。

（二）根据预案，普莱德国资股东需通过产权交易所出售其持有的普莱德股权。请补充披露，如上市公司未获得普莱德国资股东的挂牌股权，是否对本

次交易构成重大不利影响；如上市公司在获得普莱德挂牌股权后，本次交易终止对已获得的相关挂牌股权可能造成的影响，并请律师对国资股权转让的合法合规性及后续风险发表专业意见。

公司在《预案》之“重大风险提示”之“三、标的公司国资股权履行产权交易所挂牌交易程序的风险”对如上市公司未获得普莱德国资股东的挂牌股权，是否对本次交易构成重大不利影响；以及如上市公司在获得普莱德挂牌股权后，本次交易终止对已获得的相关挂牌股权可能造成的影响补充披露如下：

1、若上市公司未获得北汽产投、福田汽车的挂牌股权，将构成本次交易方案的重大调整，若在中国证监会审核期间发生上述调整，需重新向中国证监会提出申请，从而对本次交易的顺利进行构成重大不利影响

目前，普莱德国资股东北汽产投和福田汽车合计持有普莱德34%股权，股权比例超过20%，根据中国证监会上市部关于重组方案的重大调整问题的相关解答，若本次上市公司未获得北汽产投和福田汽车的挂牌股权，将构成本次交易方案的重大调整。

根据《上市公司重大资产重组管理办法》第二十八条的相关规定，本次交易在中国证监会审核期间，上市公司若出现对原交易方案作出重大调整的，应当按照本办法的规定向中国证监会重新提出申请，同时公告相关文件。因此，若上市公司未获得北汽产投、福田汽车的挂牌股权，会对本次交易的顺利进行造成重大不利影响。

2、若上市公司在获得普莱德挂牌股权后本次交易终止（包括但不限于未获得中国证监会核准），上市公司将通过在《产权交易合同》中要求增加生效条件、各方协商的方式妥善处理后续事宜，不会对上市公司产生不利影响

根据本次交易方案，北汽产投、福田汽车将通过北交所公开挂牌出售其持有的普莱德股权。若经过公开挂牌程序确认公司为受让方，公司将与北汽产投、福田汽车签订《产权交易合同》，该《产权交易合同》将对合同的终止及解除、违约责任、生效及争议解决等做出约定。根据沟通结果，上述《产权交易合同》可为附生效条件合同，公司可将本次交易获得中国证监会核准作为协议的生效条件之一。因此，公司已通过挂牌程序但本次交易因故终止（包括但不限于未获得中国证监会核准），则《产权交易合同》未生效的，不会对相关方产生法律

约束力；《产权交易合同》已生效的，福田汽车、北汽产投和公司将按照约定妥善处理后续事宜，不会对上市公司产生不利影响。

3、本次交易涉及的国有股权转让相关事项符合《企业国有产权转让管理暂行办法》、《企业国有资产交易监督管理办法》和《北京市人民政府国有资产监督管理委员会关于加强企业国有产权转让监督管理工作的通知》等国有资产转让的相关规定，公司已在《预案》之“重大风险提示”及“第九节 本次交易涉及的报批事项及风险提示”中对标的公司国资股权履行产权交易所挂牌交易程序的风险作出详细的风险提示。

[核查意见]

通过查询《上市公司重大资产重组管理办法》、中国证监会上市部关于重组方案的重大调整问题的相关解答、《企业国有产权转让管理暂行办法》、《企业国有资产交易监督管理办法》、《北京市人民政府国有资产监督管理委员会关于加强企业国有产权转让监督管理工作的通知》，访谈北京产权交易所相关人士等，核查了国资股权转让的合法合规性及后续风险。

律师认为：本次交易涉及的国有股权转让相关事项符合《企业国有产权转让管理暂行办法》、《企业国有资产交易监督管理办法》、《北京市人民政府国有资产监督管理委员会关于加强企业国有产权转让监督管理工作的通知》等国有资产转让的相关规定。若上市公司未获得北汽产投、福田汽车的挂牌股权，将构成本次交易方案的重大调整，若在中国证监会审核期间发生上述调整，需重新向中国证监会提出申请，从而对本次交易的顺利进行造成重大不利影响。若上市公司在获得普莱德挂牌股权后本次交易终止（包括但不限于未获得中国证监会核准），上市公司将通过在《产权交易合同》中要求增加生效条件、各方协商的方式妥善处理后续事宜，不会对上市公司产生不利影响。公司已在《预案》之“重大风险提示”及“第九节 本次交易涉及的报批事项及风险提示”中对标的公司国资股权履行产权交易所挂牌交易程序的风险作出详细的风险提示。

六、预案披露，普莱德截至2016年3月31日未经审计的净资产账面价值为2.27亿元，而预估值为47.5亿元，预估增值率1992.83%，请结合目前行业发展情况、国家补贴逐年减少的背景、普莱德核心竞争力及同行业可比交易情况等内容，说明本次预估增值的合理性；请详细说明本次预估值与最近三年普莱德发生的增资及股权转让的相应估值存在差异的原因及合理性，请独立财务顾问和评估机构核查并发表专业意见。

[回复说明]

（一）普莱德预估增值的合理性说明

截至评估基准日2016年3月31日，普莱德未经审计的净资产账面价值为22,696.50万元，普莱德100%股权的预估值为475,000万元，增值约452,303.50万元，增值率约1,992.83%。本次评估选取收益法作为评估结果，收益法评估值以普莱德未来业绩预测为依据，已充分考虑到普莱德所处新能源汽车行业的发展态势，国家产业政策，普莱德核心产品的市场发展前景及核心竞争优势，能够合理反映普莱德未来盈利能力及其企业价值，其评估增值是合理的。此外，结合同行业上市公司相对估值及市场同类交易案例分析，普莱德估值是合理的。具体如下：

1、综合考虑新能源汽车行业的发展态势、国家补贴逐年减少的背景、普莱德核心产品的发展前景及核心竞争优势，普莱德收益法评估增值是合理的

第一，普莱德所处的新能源汽车行业处于高速发展阶段，普莱德充分受益于行业高成长性。

环保节能的新能源汽车产业既是有效缓解我国能源和环境压力，推动汽车产业可持续发展的紧迫任务，也是加快汽车产业转型升级、培育新的经济增长点和国际竞争优势的战略举措。在国家政策大力支持、技术持续创新、配套产业不断完善等多因素的共同驱动下，我国新能源汽车产业已进入快速发展期：根据中国汽车工业协会数据统计，2015年，我国新能源汽车产量和销量分别达34.1万辆和33.1万辆，同比增长3.3倍和3.4倍；2016年1-6月，国内新能源汽车产量和销量分别为17.7万辆和17.0万辆，均实现1.2倍以上同比增长，呈现高速发展趋势。根据工信部对中国新能源汽车需求的统计与预测，2016年我国新能源汽车销量将达到70万辆以上，未来5年年复合增速有望维持45%以上；国家发改委预测，到2020年有望达到每年新增200万辆以上增速；根据《中国制造2025》，2025年中国将

发展为制造强国，届时国内新能源汽车年销量将突破300万辆。我国新能源汽车行业市场前景广阔。

随着我国新能源汽车行业的快速发展，动力电池系统作为新能源汽车的关键零部件，其需求量将继续维持在较高水平。其中锂离子动力电池系统作为目前动力电池系统的主流技术路线，需求量保持快速增长。根据工信部对中国电动工具锂电池需求的统计与预测，2013-2017年，中国动力锂电池产量将继续维持高增长率，平均年复合增长率在75.45%左右，预计到2017年我国动力锂电池需求量将从2013年的1.6GWh增长至26.6GWh，2020年将突破60GWh，到2025年将达到90-100GWh，呈现爆发式增长态势。普莱德将充分受益于行业的高成长性。

第二，国家对新能源汽车实施“鼓励+规范”并举的产业政策，旨在完善新能源汽车管理体系，促进成熟且规范的市场竞争格局的形成。普莱德属于新能源汽车动力电池系统PACK领域领先企业，在日趋规范、不断成熟的产业及政策环境下，预计将保持稳定的增长态势。此外，基于锂离子动力电池系统上下游产业密切联系、紧密互动的整体关系，在国家补贴逐年减少的情形下，普莱德仍将保持较为稳定的盈利能力。

新能源汽车是我国重点发展的战略性新兴产业，国家对新能源汽车产业发展给予较强的政策支持力度，从发展规划、消费补贴、税收优惠、科研投入、政府采购、标准制定等多个方面，构建了一整套支持新能源汽车产业加快发展的政策体系，为新能源汽车产业的发展提供了广阔空间。随着市场对新能源汽车接受程度的日益加深，新能源汽车厂商竞争能力的不断提高，政府对新能源汽车的政策优惠力度将会有所降低，或缩小优惠励政策的应用范围。2016年是新一轮补贴政策的起始点，根据《关于2016-2020年新能源汽车推广应用财政支持政策的通知》，2016年，纯电动乘用车可享受补贴的续驶里程由2015年之前的大于等于80公里提升至100公里，2017-2018年补助标准整体在2016年基础上下降20%，2019-2020年补助标准在2016年基础上下降40%。

相较于2012-2015年的补贴政策，未来补贴政策呈现两种趋势：一是补贴取得难度增大，纯电动客车取得补贴的要求升级，加入单位载质量能量消耗和纯电动续航里程要求。纯电动乘用车补贴获取标准要求最低续航里程提高到100公里，质保期由5年10万公里提升到8年12万公里；二是续航里程高、能量密度大的纯电

动乘用车补贴不降反增。补贴政策趋势的变化，一方面将在短期内提升行业总体经营成本和盈利压力，压缩整体利润率，增加企业的经营风险；另一方面，也将进一步促进落后产能的淘汰，刺激企业加速产品质量提升，有利于新能源汽车行业的市场化转型，促进成熟且规范的市场竞争格局的形成。在“鼓励+规范”并举的产业政策背景下，预计优质的新能源汽车产业企业将凭借良好的行业积累，进一步巩固并增强市场竞争优势。

普莱德专注于锂离子动力电池系统PACK的设计、研发、生产、销售与服务，是国内最早成功研发新能源汽车动力电池系统PACK集成工艺，并率先实现动力电池系统规模化生产和批量应用的企业之一，在动力电池系统PACK集成及电池管理系统（BMS）研发、设计、生产、维护等方面拥有丰富的实践经验。经普莱德PACK集成的锂离子动力电池系统在安全性、可靠性、环境适应性、轻量化、环境友好等方面均处于业内领先地位。经过多年的积累，普莱德在先发优势、整体研发实力、研发成果产业化、规模化生产能力、产品品质、优质客户积累等方面形成了较强的竞争优势，为普莱德未来的持续稳定增长奠定了良好的基础。

基于新能源汽车行业发展前景、政府“鼓励+规范”并举的产业政策、普莱德的核心竞争优势，主要客户积累等，本次预估过程中，对普莱德动力电池系统销量预计采用了较为稳健的原则：一方面，与行业整体发展趋势一致，预计普莱德在未来2年内仍保持较快增长态势，但整体增速较为保守，低于行业增速；另一方面，随着产业的不断完善及政府补贴力度的下降，预计动力锂电池增速将逐年下降，普莱德产品销量增速也逐年降低，且预计到2021年会达到相对稳定期：

项目/年度		2017E	2018 E	2019 E	2020 E	2021 E
普莱德 销量预计	乘用车动力电池系统销售量 (Kwh)	1,600,000	2,330,000	3,100,000	3,800,000	4,220,000
	乘用车动力电池系统年增长率	73.85%	45.63%	33.05%	22.58%	11.05%
	乘用车动力电池系统复合增长率	27.44%				
	商用车动力电池系统销售量 (Kwh)	840,000	1,080,000	1,280,000	1,450,000	1,580,000
	商用车动力电池系统年增长率	49.84%	28.57%	18.52%	13.28%	8.97%
	商用车动力电池系统复合增长率	17.11%				
行业增长 预期	我国新能源汽车销售量预计 (复合增长率)	45%				
	我国动力电池需求量增长预计 (复合增长率)	36.06%				

此外，锂离子动力电池系统上下游产业属于一种密切联系、紧密互动的整体关系。在国家补贴逐年减少的情形下，为保持终端车辆的价格竞争力，维持产业链整体利益，整车厂商、动力电池系统PACK厂商、电芯厂商、上游正极及负极材料厂商将共同承担因此带来的成本压力。近年来，在新能源汽车产业高速发展的背景下，电芯领域资本投入不断扩大，行业产能及规模化生产能力持续提升，动力电池PACK核心原材料电芯价格呈逐步下行态势。一方面，在国家补贴逐年减少的背景下，动力电池系统价格预计呈下降趋势；另一方面，随着电芯产能的扩大、市场竞争的加剧及各方出于产业链利益角度对成本压力的分摊，动力电池PACK原材料价格预计也将呈逐步下降趋势。整体来看，动力电池PACK企业盈利能力将基本保持稳定，毛利率预计保持稳中有降的态势，其中建立了稳固的“动力电池电芯+动力电池PACK+整车厂商”合作模式的动力电池系统厂商预计将在抵御行业及政策风险中占据优势。因此，本次普莱德100%股权收益法预估过程已充分考虑国家补贴逐年减少的情况。

综上，本次收益法预评估过程已充分考虑了普莱德所处的新能源汽车行业发展前景、产业链特点、产业政策变化、普莱德的竞争优势及商业模式，采取较为稳健的收入增长及合理的盈利能力进行预测，预评估结果是谨慎、合理的。

第三，作为轻资产型企业，普莱德的核心竞争力在于为满足客户个性化动力电池系统需求的定制化开发能力，该经营模式特点导致普莱德净资产规模较小，收益法预估值相较净资产增值幅度较大。

新能源汽车行业产业链条较长，包括电池材料、动力电池电芯、动力电池系统PACK、整车应用等环节，其中电池材料、动力电池电芯、整车应用环节所需投资额较大、投资周期较长，属于典型的资本密集型产业。动力电池系统PACK作为连接上游电芯生产与下游整车应用的核心环节，对于动力电池系统的安全性、性能调试、能量密度、可靠性、环境适应性及动力电池系统与整车性能匹配至关重要，属于高度定制化、智力密集型的产业环节。

普莱德注册资本为1亿元，资本实力相对有限，目前资金状况不具备投资上游电芯生产及下游整车应用的条件且不符合自身经济利益，不能有效发挥普莱德在PACK方面的核心技术优势。因此，自2010年成立开始，普莱德即专注于动力电池系统PACK的设计、研发、生产、销售与服务。作为轻资产性公司，普莱德

核心团队、研发技术实力、行业经验积累、车厂客户资源等是其实现价值的核心载体，其主要竞争优势体现在行业先发优势、研发理念、整体研发实力、产品规模化生产能力、产品品质性能等方面，以研发、销售为主的经营模式使得其净资产规模相对较小。而本次收益法评估以普莱德未来业绩预测为依据，已充分考虑到普莱德产品的市场发展前景及核心竞争优势，能够合理反映普莱德未来盈利能力及企业价值，因此，收益法预估值相较净资产增值约1,992.83%，是合理的。

综上，本次评估采用收益法的预估值为475,000万元，是考虑普莱德所处行业发展态势、核心产品的市场前景、普莱德的商业模式和竞争优势，并结合普莱德客户积累、在手订单情况等方面的综合评估结果，因此收益法预估值虽较普莱德评估基准日净资产有较高幅度的增值，但能够客观反映普莱德未来盈利能力及其企业价值。

2、结合同行业上市公司相对估值及市场同类交易案例分析，普莱德估值是合理的

(1) 相对估值角度分析普莱德定价合理性

普莱德100%股权的交易价格初步确定为475,000.00万元。普莱德2015年实现净利润为10,944.66万元，对应市盈率（按最近一年收益计算）为43.40倍。根据东方精工和普莱德签订的《发行股份及支付现金购买资产的利润补偿协议》，普莱德2016年承诺净利润为25,000万元，对应市盈率（按未来12个月收益预测）为19.00倍。

与锂电池板块同行业可比上市公司相比，本次交易估值市盈率（按最近一年收益计算）、预测市盈率（按未来12个月收益预测）均处于相对较低水平：

证券代码	证券简称	市盈率（按最近一年收益计算）	预测市盈率（按未来12个月收益预测）
000049.SZ	德赛电池	34.11	23.08
000839.SZ	中信国安	79.32	43.25
002045.SZ	国光电器	112.20	57.59
002074.SZ	国轩高科	55.06	26.64
002108.SZ	沧州明珠	51.87	32.20
002139.SZ	拓邦股份	57.01	34.75
002190.SZ	成飞集成	142.60	29.23
002340.SZ	格林美	95.45	30.71
002460.SZ	赣锋锂业	159.49	60.57
002466.SZ	天齐锂业	177.01	34.92

证券代码	证券简称	市盈率（按最近一年收益计算）	预测市盈率（按未来12个月收益预测）
002497.SZ	雅化集团	53.86	43.24
002580.SZ	圣阳股份	110.54	45.47
002594.SZ	比亚迪	51.57	32.44
002632.SZ	道明光学	162.06	62.69
002709.SZ	天赐材料	110.36	46.94
002733.SZ	雄韬股份	53.55	38.00
002759.SZ	天际股份	58.30	51.60
300014.SZ	亿纬锂能	77.37	38.73
300037.SZ	新宙邦	64.46	35.47
300068.SZ	南都电源	52.46	31.37
300088.SZ	长信科技	56.98	31.21
300116.SZ	坚瑞消防	214.85	50.74
300207.SZ	欣旺达	52.24	25.50
300432.SZ	富临精工	39.34	25.71
300457.SZ	赢合科技	126.53	54.06
平均值		89.94	39.44
本次交易估值		43.40	19.00

注：上述数据来源于wind，数据基准日为2016年3月31日。

此外，普莱德作为一家典型的轻资产、研发型企业，账面资产不能全面反映其真实价值，市净率指标并不适合衡量普莱德真实的企业价值。

（2）本次交易与近期新能源汽车领域并购案例估值水平对比

根据上市公司与交易对方签署的《发行股份及支付现金购买资产协议》，公司拟以475,000万元的价格向普莱德全体股东发行股份及支付现金购买普莱德100%的股权。在此估值基础上，交易对方承诺普莱德2016年、2017年、2018年、2019年实现的扣非后净利润分别不低于25,000万元、32,500万元、42,300万元、50,000万元，复合增长率为25.99%，四年承诺期内净利润平均为37,450万元。经查阅2015年以来主要锂离子动力电池类标的资产并购重组案例，本次交易业绩承诺期（4年）高于市场案例（3年），盈利预测复合增长率与其他市场案例基本接近。考虑到较长的业绩承诺期及普莱德在动力电池系统PACK领域的领先地位，本次交易估值略高于其他市场案例具有合理性。具体如下：

序号	市场案例	业绩承诺期	盈利预测复合增长率	并购标的收益法估值（万元）	估值÷承诺期盈利预测均值
1	智慧能源收购福斯特集团100%股权	3年	31.66%	120,415.47	12.04
2	富临精工收购升华科技100%股权	3年	31.04%	211,000.00	10.33

3	坚瑞消防收购沃特玛100%股权	3年	22.85%	523,866.00	10.35
4	本次交易	4年	25.99%	4,750,000.00	12.83

综上，本次交易估值是交易双方基于业绩承诺期限、标的公司所处行业地位、业务成长性、盈利预测增长率等一揽子方案综合考虑、公平谈判的结果，估值水平具有合理性。

（二）本次预估增值与最近三年普莱德发生的增资及股权转让的相应估值存在差异的原因及合理性说明

最近三年，普莱德不存在增资。最近三年，普莱德股权转让共计发生三次，转让原因、转让作价对应普莱德估值及作价依据如下：

序号	股权转让	时间	转让原因	对应普莱德整体估值	作价依据
1	东莞新能德将其持有的普莱德25%股权转让给宁德时代	2016年3月	东莞新能德基于自身产业战略调整，并基于宁德时代与普莱德的良好产业合作及普莱德其他股东的诉求，实施股权转让	27,000万元	转让双方存在关联关系，自2015年年即开始筹划该事项。参考历史出资额、普莱德截至2015年12月31日的净资产、普莱德未来业务发展情况、东莞新能德投资收益率等因素，友好协商确定。
2	青海普仁分别受让北大先行持有的普莱德3%股权和宁德时代持有的普莱德2%股权	2016年3月	本次股权转让系对普莱德核心高管和技术人员进行股权激励	30,000万元	参考普莱德截至2015年12月31日的净资产，并考虑普莱德未来发展前景进行适度溢价，友好协商确定
3	北汽集团将其持有的普莱德24%股权划转至全资子公司北汽产投	2016年3月	本次股权转让为无偿划转，系北汽集团内部资产结构调整事项	-	-

本次重组交易属于东方精工以发行股份及支付现金收购普莱德100%股权，交易价格以及收益法的预估结果包含了控制权转让、股份锁定、利润承诺、利润补偿、任职期限承诺、竞业禁止承诺等多方面因素，与普莱德近三年的股权转让存在明显区别：

项目	本次交易	普莱德近三年的股权转让
股权转让的目的	市场化原则下的并购交易	普莱德内部股权结构调整
定价依据	收益法评估值	主要参考历史出资额、最近一期净资产、并考虑普莱德未来发展前景等进行适度溢价
控制权是否转让	控制权变更为上市公司	不涉及控制权变更
锁定期	交易对方取得东方精工股票设定锁定期，在锁定期届满及业绩补偿完成前，交易对方无法通过转让股份进行变现	无锁定期

业绩承诺	交易对方对标的资产的未来盈利情况作出了承诺,且承诺期为2016-2019年四年	无业绩承诺
业绩补偿	制定了合理的盈利补偿机制,交易对方承担了盈利补偿风险	无业绩补偿

综上,因本次交易与普莱德近三年的股权转让目的、定价依据、控制权是否转让、是否承担业绩承诺义务等方面都存在差异,普莱德本次交易预估值与近三年股权转让作价存在差异,是合理的。

[核查意见]

通过访谈普莱德总经理、财务负责人、研发负责人、评估师及会计师,查阅新能源汽车行业资料、产业政策,以及普莱德的财务报表、销售明细表、在手订单、同行业上市公司估值、同类型交易估值、交易双方签署的《发行股份及支付现金购买资产协议》及《利润补偿协议》等,核查了普莱德预估增值的合理性,本次预估值与最近三年普莱德发生的增资及股权转让的相应估值存在差异的原因及合理性。

独立财务顾问认为:本次评估选取收益法作为评估结果,收益法评估值以普莱德未来业绩预测为依据,已充分考虑到普莱德所处新能源汽车行业的发展态势、国家补贴逐年减少的背景、普莱德核心产品的市场发展前景、核心竞争优势及商业模式等因素,能够合理反映普莱德未来盈利能力及其企业价值,其评估增值是合理的。此外,结合同行业上市公司相对估值及市场同类交易案例分析,普莱德估值是合理的。因本次交易与普莱德近三年的股权转让目的、定价依据、控制权是否转让、是否承担业绩承诺义务等方面都存在差异,普莱德本次交易预估值与近三年股权转让作价存在差异,是合理的。

评估师认为:本次评估选取收益法作为评估结果,收益法评估值以普莱德未来业绩预测为依据,已充分考虑到普莱德所处新能源汽车行业的发展态势、国家补贴逐年减少的背景、普莱德核心产品的市场发展前景、核心竞争优势及商业模式,能够合理反映普莱德未来盈利能力及其企业价值,其评估增值是合理的。此外,结合同行业上市公司相对估值及市场同类交易案例分析,普莱德估值是合理的。因本次交易与普莱德近三年的股权转让目的、定价依据、控制权是否转让、是否承担业绩承诺义务等方面都存在差异,普莱德本次交易预估值与近三年股权转让作价存在差异,是合理的。

七、预案披露，普莱德2014年、2015年和2016年1-3月营业收入分别为2.47亿元、11.15亿元和5.73亿元；归属于母公司所有者的净利润（以下简称“净利润”）分别为-174.6万元、1.01亿元和0.79亿元；乘用车动力电池销售占比分别为68.25%、47.43%和30.51%，商用车动力电池销售占比分别为26.2%、49.87%和69.45%。请补充披露以下内容：

（1）请结合普莱德主要业务和行业竞争情况，补充披露普莱德2014年至今营业收入和净利润变化的原因，说明报告期利润的主要来源、可能影响盈利能力连续性和稳定性的主要因素，并提示相关风险；补充披露标的公司最近两年一期的毛利率情况，与同行业公司是否存在差异，如存在，请说明原因；

（2）请详细说明普莱德最近二年及一期乘用车动力电池和商用车动力电池销售占比变化的原因和影响。

[回复说明]

公司在《预案》之“第五节 交易标的基本情况”之“五、最近两年及一期主要财务数据”对普莱德2014年至今营业收入和净利润变化的原因、报告期内利润的主要来源、可能影响盈利能力连续性和稳定性的因素及相关风险行补充披露，并对普莱德报告期内毛利率情况及与同行业公司的差异进行补充披露；公司在《预案》“第五节 交易标的基本情况”之“八、主营业务发展情况”之“（六）主要产品的生产销售情况”之“2、主要产品最近两年及一期的销售情况”中对普莱德最近二年及一期乘用车动力电池和商用车动力电池销售占比变化的原因和影响做出补充披露。具体如下：

（一）普莱德2014年至今营业收入和净利润变化的原因、报告期利润的主要来源、可能影响盈利能力连续性和稳定性的主要因素及相关风险、最近两年一期的毛利率情况及与同行业公司的差异说明

1、普莱德2014年至今营业收入和净利润变化的原因、报告期利润的主要来源、可能影响盈利能力连续性和稳定性的主要因素及相关风险

2014年、2015年、2016年1-3月，普莱德各类产品业务收入及净利润具体情况如下：

单位：万元

项目	2016年1-3月	2015年度	2014年度
----	-----------	--------	--------

	金额	比例	金额	比例	金额	比例
乘用车动力电池系统	17,487.70	30.51%	52,856.25	47.43%	16,875.59	68.25%
商用车动力电池系统	39,812.96	69.45%	55,579.12	49.87%	6,477.33	26.20%
其他	-	-	819.08	0.73%	567.90	2.30%
主营业务收入合计	57,300.66	99.95%	109,254.45	98.03%	23,920.82	96.75%
其他业务收入	26.34	0.05%	2,192.09	1.97%	803.63	3.25%
营业收入合计	57,327.00	100.00%	111,446.54	100.00%	24,724.45	100.00%
净利润	7,905.42	-	10,148.91	-	-174.67	-

普莱德营业收入主要来自主营业务收入，报告期内，普莱德主营业务收入占营业收入的比例保持在95%以上，主营业务突出。其他业务收入主要包括材料销售及加工、测试收入等，占比较小。其中，核心产品乘用车及商用车动力电池系统是主营业务的核心构成，是普莱德营业收入及营业利润的最主要来源。

动力电池系统是新能源汽车的核心部件。普莱德是国内最早成功研发新能源汽车动力电池系统PACK集成工艺，并率先实现动力电池系统规模化生产和批量应用的企业之一，在动力电池系统PACK集成及电池管理系统（BMS）研发、设计、生产、维护等方面拥有丰富的实践经验，处于动力电池系统行业领先地位。普莱德生产的动力电池系统具有高安全性、高可靠性、高能量密度、高环境适应性、保障寿命长等显著优势，受到下游整车厂商的高度认可。目前，普莱德已积累了包括北汽新能源、中通客车、南京金龙、福田汽车等优质客户并与其建立了稳定的合作关系。

报告期内，随着新能源汽车产业的快速发展，下游新能源车厂客户订单需求不断增加，导致普莱德乘用车及商用车动力电池系统销售收入及净利润规模均呈较快增长态势。2014年、2015年、2016年1-3月，普莱德新增订单金额分别为24,810.29万元、184,998.29万元、128,001.33万元，具体情况如下：

年度	客户名称	新增订单金额	占同期新增订单金额的比例
2016年1-3月	北京新能源汽车股份有限公司	67,059.62	52.39%
	中通客车控股股份有限公司	36,822.27	28.77%
	北汽福田汽车股份有限公司	23,030.43	17.99%
	南京金龙客车制造有限公司	504.00	0.39%
	广汽丰田汽车有限公司	430.77	0.34%
	其他	154.24	0.12%
	合计	128,001.33	100.00%
2015年度	北京新能源汽车股份有限公司	74,441.43	40.24%
	中通客车控股股份有限公司	54,923.09	29.69%

	南京金龙客车制造有限公司	25,630.13	13.85%
	北汽福田汽车股份有限公司	26,214.54	14.17%
	金华青年汽车制造有限公司	2,452.66	1.33%
	其他	1,336.44	0.72%
	合计	184,998.29	100.00%
2014年度	北京新能源汽车股份有限公司	19,088.05	76.94%
	北汽福田汽车股份有限公司	3,509.87	14.15%
	金华青年汽车制造有限公司	1,051.93	4.24%
	北京市亿能通电子有限公司	566.18	2.28%
	中通客车控股股份有限公司	560.51	2.26%
	其他	33.75	0.14%
	合计	24,810.29	100.00%

北汽新能源、中通客车、南京金龙、福田汽车等是普莱德的核心客户，其2015年和2016年上半年的销量均位居行业排名前十，居于行业领先地位。该等核心客户订单需求量大、增长较快，是报告期普莱德动力电池系统新增订单需求的主要构成，并贡献了普莱德的主要盈利来源。普莱德收入及利润的较快增长态势与行业发展、新增订单量、核心客户实力相匹配。

综上，受益于新能源行业的快速发展，不断增长的车厂订单需求是普莱德营业收入及净利润规模不断增长的主要原因。

新能源汽车行业发展能否达到预期、新能源汽车补贴政策的逐步退出、新能源动力电池主流技术的稳定性、动力电池系统的产品质量可靠性是可能影响普莱德盈利能力连续性和稳定性的主要因素，公司已在《预案》之“重大风险提示”及“第九节 本次交易涉及的报批事项及风险提示”之“二、本次交易的相关风险”对相关风险进行提示。

3、普莱德报告期内毛利率变动情况及与同行业公司的差异说明

2014年、2015年、2016年1-3月，普莱德营业毛利率分别为17.78%、17.99%、17.79%，保持较为稳定状态，其中主营业务毛利率分别为15.02%、16.36%、17.75%，呈稳中有升的态势，主要系毛利率相对更高的商用车动力电池系统收入占比逐年增大所致。

报告期内，普莱德与同行业上市公司综合毛利率对比分析如下：

证券代码	企业名称	主营业务	毛利率		
			2016年1-3月	2015年	2014年
000049	德赛电池	消费电池和动力电池PACK	9.73%	8.92%	10.69%
002074	国轩高科	磷酸铁锂正极材料、动力电池电芯、动力电池系统	50.88%	45.39%	27.01%

300116	坚瑞消防 (沃特玛)	动力电池电芯、动力电池组、储能系统等	(注)	33.56%	32.65%
-	普莱德	动力电池系统PACK	17.79%	17.99%	17.78%

注：沃特玛于2016年上半年涉及上市公司并购重组业务，尚未披露2016年第一季度财务数据。

目前，国内专业从事新能源汽车动力电池系统PACK生产的企业较少。主营业务结构的差异是普莱德与同行业上市公司综合毛利率存在差异的主要原因，可比性不强：德赛电池主营业务包括消费电池和动力电池PACK，其中消费电池PACK毛利率相对较低；国轩高科主营业务覆盖“正极材料+动力电池电芯+动力电池PACK”；沃特玛主营业务覆盖“动力电池电芯+动力电池PACK”；普莱德主营业务为动力电池PACK。

(二) 普莱德最近二年及一期乘用车动力电池和商用车动力电池销售占比变化的原因和影响

报告期内，普莱德乘用车动力电池系统销售额分别为16,875.59万元、52,856.25万元、17,487.70万元，保持快速增长态势，占主营业务收入比重分别为68.25%、47.43%、30.51%，呈现逐年下降趋势；同期，普莱德商用车动力电池系统销售额分别为6,477.33万元、55,579.12万元、39,812.96万元，亦保持快速增长态势，占主营业务收入比重分别为26.20%、49.87%、69.45%，呈逐年上升态势。

报告期内，受益于新能源汽车行业的快速发展，普莱德乘用车及商用车动力电池系统销售规模均保持快速增长。其中，受我国新能源汽车产业所处阶段、市场接受度、产业政策推动等因素的影响，2014年以来国内新能源商用车需求相对乘用车需求保持了更高的增速。普莱德商用车动力系统亦在报告期内保持更高的增长速度，收入占比呈逐年上升态势：

1、相较于以居民私人消费为主的乘用车市场，商用车主要系政府主导推进，受益于政府指导目标及本身运营环境稳定、经济推广性较强等特点，新能源商用车得到迅速推广，呈现更高的增长态势

新能源汽车是我国重点推进的战略新兴产业。2014年至今，我国新能源汽车仍处于导入和推广阶段。因建设用地、财政预算、技术标准不统一等影响，目前国内居民小区充电桩、公共充电站等新能源汽车充电基础设施建设仍处于起步阶段，市场中主要消费者对于新能源乘用车尤其是纯电动汽车的实用性依然抱有观望心理，部分消费者对于新能源乘用车的安全性及便捷性尚处于观望

状态，因此，新能源乘用车尚需一定的市场培养期。

在发展初期阶段，公交车、通勤车、物流车、旅游客车等商用车主要应用于城市公共交通领域或企业生产经营领域，具有巨大的减排潜力，属于政府推广新能源汽车的重点切入领域，中央政府及各地政府对新能源商用车的推广进度提出一系列明文指导意见，并实施了较高额度的补贴政策。如交通运输部《城市公共交通十二五发展规划纲要》中提出，“在‘十二五’末，全国公共汽电车保有总量达60万辆，较2010年新增约20万辆；进一步提高城市公共交通车辆的节能环保水平，逐步淘汰尾气排放超过国家规定标准的车辆；加快对现有车辆更新改造步伐，中高档、节能、环保型等新型城市公共交通车辆的使用率达40%，同时加快建设城市新能源公交车辆的配套服务设施，以满足公交运营需要”；按照我国2013-2015年度对新能源汽车的补贴政策，插电式混合动力客车统一补贴25万元/辆，6-8米的纯电动客车补贴30万元/辆，8-10米纯电动客车补贴40万元/辆，10米以上的补贴50万元/辆，较为高额的补贴政策促进了新能源商业车尤其是纯电动商用车产销规模的不断扩大。同时，由于新能源商用车的日运营里程长，在固定油电差价及基础设施投入等基础上，在较短年限内可回收成本，尤其是设计单次充电运营里程为150-200公里的新能源客车和新能源物流车，具备很高的推广经济性。因此，政府主导下的商用车推广取得相对更为迅速的发展。以纯电动商用车及乘用车的对比为例：

项目	纯电动乘用车	纯电动商用车
2014年	纯电动乘用车生产3.78万辆，同比增长3倍	纯电动商用车生产1.57万辆，同比增长近4倍
2015年	纯电动乘用车生产14.28万辆，同比增长3倍	纯电动商用车生产14.79万辆，同比增长8倍

2、基于报告期内新能源商用车市场快速发展的背景，普莱德加大商用车客户开拓力度，导致普莱德商用车动力电池销售占比呈上升态势，上述变化是普莱德基于新能源汽车行业发展的市场规律主动调整业务方向的结果，有利于提升普莱德核心竞争力，促进普莱德动力电池系统业务的持续快速发展

在报告期内新能源商用车市场快速发展的背景下，凭借领先的产品性能及规模化生产能力、快速响应客户需求能力等综合优势，普莱德在既有商用车客户福田汽车的基础上，进一步开拓了中通客车、南京金龙等优质商用车客户，该等商用车客户的订单需求量均呈快速增长态势，导致报告期内普莱德商用车

动力电池系统收入增长较快。2014年，普莱德前五名客户仅包含福田汽车一家商用车厂商，商用车动力电池系统销售占比为26.20%；2015年，普莱德前五名客户中已经包括福田汽车、中通客车、南京金龙、青年汽车四家商用车客户，商用车动力电池系统销售占比已接近50%；2016年1-3月，中通客车成为普莱德第一大客户，普莱德商用车动力电池系统销售占比已接近70%。

综上，受我国新能源汽车行业所处阶段、行业政策等因素影响，报告期内新能源商用车市场呈快速发展态势，普莱德相应加大商用车客户开拓力度，导致普莱德商用车动力电池销售占比呈上升态势，上述变化是普莱德基于新能源汽车行业发展的市场规律主动调整业务方向的结果，有利于提升普莱德核心竞争力，促进普莱德动力电池系统业务的持续快速发展。

八、预案披露，本次交易对方北大先行、宁德时代等补偿义务人承诺普莱德在2016年、2017年、2018年和2019年扣除非经常性损益后的净利润分别不低于2.5亿元、3.25亿元、4.23亿元和5亿元。请补充披露以下内容：

(1) 请结合普莱德的历史财务数据，行业竞争情况等因素，说明上述业绩承诺的具体依据及合理性，是否与收益法预估值的净利润值一致，如存在差异，请解释差异原因及合理性，并分析上述利润承诺的可实现性；

(2) 请说明交易对方是否具有完成业绩补偿承诺的履约能力，是否存在相关履约风险，以及当触发补偿义务时，为确保交易对方履行业绩补偿协议所采取的保障措施，同时，请独立财务顾问对该利润补偿方案及保障措施的可行性进行核查并发表专业意见；

(3) 请说明不同补偿方式下业绩补偿金额的计算公式，以举例的方式说明业绩承诺期内各期应补偿的金额及对应的补偿方式，并说明计算当年补偿金额公式中以42.5亿元为计算基数的原因及合理性；

(4) 请说明标的公司业绩承诺期限完成后，标的公司保持持续经营能力和独立经营能力的措施，以及标的公司存在的主要经营风险，请独立财务顾问和律师发表专业意见。

[回复说明]

公司在《预案》“第二节 本次交易的具体方案”之“三、发行股份及支付现

金购买资产”之“(五) 利润承诺、业绩补偿及奖励安排”中补充披露了业绩承诺的合理性、可实现性，不同业绩情形下交易对方业绩补偿或奖励的测算、补偿金额公式中以42.5亿元为计算基数的原因及合理性、交易对方关于利润补偿的履约能力、保障措施，以及标的公司业绩承诺期限完成后，标的公司保持持续经营能力和独立经营能力的措施，并提示相关风险。具体如下：

(一) 普莱德业绩承诺的是合理的，具有较充分的依据及可实现性，与收益法预估值的净利润值基本一致

根据上市公司与补偿义务人签署的《利润补偿协议》，补偿义务人业绩承诺期为2016年至2019年。补偿义务人承诺，普莱德在利润承诺期内的扣非后净利润具体如下：

序号	项目	金额
1	2016年承诺扣非后净利润	2.50亿元
2	2017年承诺扣非后净利润	3.25亿元
3	2018年承诺扣非后净利润	4.23亿元
4	2019年承诺扣非后净利润	5.00亿元

本次交易的业绩承诺与与收益法预估值的净利润值基本一致。本次交易的业绩承诺综合考虑了普莱德所处新能源汽车行业的发展前景、行业竞争情况、普莱德的核心竞争优势、普莱德历史业绩增长及业绩预期等多方面的规划，是合理的，具有较强的可实现性，能够有效保障上市公司及中小股东的利益。

第一，我国新能源汽车产业正处于高速发展的黄金机遇期。环保节能的新能源汽车产业既是有效缓解我国能源和环境压力，推动汽车产业可持续发展的紧迫任务，也是加快汽车产业转型升级、培育新的经济增长点和国际竞争优势的战略举措。在国家政策大力支持、技术持续创新、配套产业不断完善等多因素的共同驱动下，我国新能源汽车产业已进入快速发展期。受益于国内新能源汽车的持续快速发展及储能市场容量的稳步提升，锂离子动力电池系统市场前景广阔。普莱德专业从事新能源汽车核心零部件动力电池系统PACK的设计、研发、生产、销售与服务，致力于为新能源汽车生产厂商提供动力电池整体解决方案，系连接上游电芯生产与下游整车应用的核心环节。作为国内动力电池系统PACK领域的领先企业，普莱德将充分受益于新能源汽车行业的高成长性。

第二，普莱德在新能源汽车动力电池系统PACK及整体解决方案领域竞争优势突出，且受益于新能源汽车产业的快速发展而保持较快的业绩增长，预计未

来收入仍将保持持续增长态势。

动力电池系统PACK作为连接上游电芯生产与下游整车应用的核心环节，对于动力电池系统的安全性、性能调试、能量密度、可靠性、环境适应性及动力电池系统与整车性能匹配至关重要，属于高度定制化、智力密集型的产业环节。目前，国内专业从事动力电池系统PACK的企业相对较少，其中能掌握多种成熟技术的交互使用，实现动力电池系统与整车设计生产高度契合的优质动力电池PACK集成商更是屈指可数。普莱德自成立以来一直致力于锂离子动力电池系统PACK的设计、研发、生产、销售与服务，作为国内最早成功研发新能源汽车动力电池系统PACK集成工艺，并率先实现动力电池系统规模化生产和批量应用的企业之一，在动力电池系统PACK集成及电池管理系统（BMS）研发、设计、生产、维护等方面拥有丰富的实践经验。经普莱德PACK集成的锂离子动力电池系统在安全性、可靠性、环境适应性、轻量化、环境友好等方面均处于业内领先地位。普莱德在先发优势、整体研发实力、研发成果产业化、规模化生产能力、产品品质等方面已形成了较强的竞争优势。

2014年是我国新能源汽车行业呈现爆发式增长的起始年，普莱德动力电池系统亦主要从2014年起大量装配于新能源电动汽车，并呈现持续较快的增长势头：2014年、2015年、2016年1-3月，普莱德分别实现营业收入24,724.45万元、111,446.53万元和57,327.00万元，净利润分别为-174.67万元、10,148.91万元和7,905.42万元，收入规模和盈利水平增长较快。随着新能源汽车行业的快速发展，普莱德未来收入预计仍将保持持续较快增长态势。本次交易对方承诺普莱德2016年、2017年、2018年、2019年实现的扣非后净利润分别不低于25,000万元、32,500万元、42,300万元、50,000万元，复合增长率为25.99%，与普莱德的预计增长态势相匹配。

第三，优质的新能源车厂客户积累为普莱德未来经营业绩的持续增长提供了坚实保障。

新能源动力电池系统定制化较强，新能源汽车生产企业对动力电池系统的安全性、可靠性、环境适应性、能量密度、循环次数、保障寿命等方面均有明确要求，下游整车厂商客户进入壁垒较高。动力电池系统的研发需根据车厂客户特定车型的具体需求进行，经过立项、方案设计、内部试制、样品测试、联

调联试、国标认证、产品定型、向工信部提交申请、工信部审查、工信部发布公告等阶段，从立项到实现销售的周期较长。根据整车厂商的采购习惯，只有通过整车厂商检验定型的产品才能装配于对应型号的车辆，对供应商的技术研发能力、行业应用积累、产品设计及工艺水平要求较高。但一般进入合格供应商目录后下游整车厂商不会轻易更换动力电池系统供应商，供应商可获得至少3-5年的销售渠道保障。

经过多年来的技术应用积累，普莱德在研发技术实力、PACK设计能力、系统集成能力、动力电池系统与整车性能匹配等方面取得下游整车厂商的高度认可，具备较强的研发成果产业化并规模化的能力，顺利进入北汽新能源、中通客车、南京金龙、福田汽车等优质客户合格供应商目录并建立了稳定的合作关系。普莱德核心客户均属于国内新能源汽车领先企业，其中，在纯电动乘用车领域，排名前十位的汽车厂商2016年1-6月销量占当年销售总量的94.12%，普莱德客户北汽新能源排名第一位；在纯电动客车领域，排名前十位的汽车厂商2016年1-6月产量占当年生产总量的73.15%，普莱德客户中通客车、南京金龙、福田汽车分别排名第二、第四、第六位。具体如下：

单位：辆

序号	纯电动乘用车销量前十名企业			纯电动客车产量前十名企业		
	名称	销量	占比	名称	产量	占比
1	北汽新能源	15,100	18.50%	宇通客车	5,738	18.74%
2	比亚迪	14,504	17.77%	中通客车	5,384	17.59%
3	吉利	13,655	16.73%	安凯客车	1,877	6.13%
4	江淮	9,166	11.23%	南京金龙	1,867	6.10%
5	众泰	7,218	8.84%	江苏九龙	1,570	5.13%
6	江铃	6,027	7.38%	福田汽车	1,490	4.87%
7	奇瑞	5,293	6.48%	苏州金龙	1,438	4.70%
8	长安	3,604	4.42%	珠海银隆	1,028	3.36%
9	东风	1,735	2.13%	烟台舒驰	1,027	3.35%
10	上汽	523	0.64%	厦门金旅	973	3.18%
合计	-	76,825	94.12%	-	22,392	73.15%

数据来源：汽车乘联会、工信部

普莱德动力电池系统性能较好，产品具备高安全性、高可靠性、高能量密度、高环境适应性、保障寿命长等特点，是北汽新能源、福田汽车、中通客车、南京金龙各类新能源车型安全可靠运行的重要保障。在新能源汽车产业高速发展的背景下，北汽新能源、福田汽车、中通客车等核心客户对动力电池系统采

购额不断扩大，为普莱德未来持续较快的业绩增长及业绩承诺的实现提供了有力支撑。

第四，截至2016年3月末，普莱德已签订合同正在执行的订单及意向性订单合计约为41.21亿元，普莱德2016年业绩承诺的实现性较强。此外，随着普莱德常州溧阳、广州增城生产基地的建成投产，普莱德定制化动力电池系统的生产能力、研发实力的不断提升，普莱德未来业绩承诺的实现具备坚实保障。

综上，结合考虑普莱德行业竞争地位、核心竞争优势、优质客户积累、在手订单等情况，补偿义务人关于普莱德业绩承诺的是合理的，具有较充分的依据及可实现性。

(二) 本次交易的业绩补偿安排、2016-2018年补偿金额公式中以42.5亿元为计算基数的原因及合理性、标的公司不同业绩情形下的业绩补偿测算

1、公司与补偿义务人同意根据普莱德2016年至2019年利润完成情况进行业绩补偿

(1) 普莱德2016年至2018年发生如下任一情形时，补偿义务人应向公司支付补偿金额：

① 普莱德2016年实际扣非后净利润未达到2016年承诺扣非后净利润；

② 普莱德2016年与2017年的累计实际扣非后净利润未达到2016年与2017年累计承诺扣非后净利润；

③ 普莱德2016年、2017年、2018年的累计实际扣非后净利润未达到2016年、2017年、2018年的累计承诺扣非后净利润。

发生上述情形时，补偿义务人应补偿金额的计算公式如下：

当年补偿金额 = (截至当年期末补偿义务人累计承诺扣非后净利润 - 截至当年期末普莱德累计实际扣非后净利润) ÷ 2016年至2018年补偿义务人累计承诺扣非后净利润 × 425,000万元 - 以前年度累计补偿金额

(2) 若普莱德2019年实际扣非后净利润未达到当年利润承诺时，补偿义务人以现金方式进行业绩补偿，具体如下：

① 如2016年至2018年普莱德累计实际扣非后净利润不低于2016年至2018年补偿义务人累计承诺扣非后净利润，则补偿义务人2019年应补偿金额的计算公式如下：

2019年补偿金额=2016年至2019年补偿义务人累计承诺扣非后净利润—2016年至2019年普莱德累计实际扣非后净利润（如计算结果为负数，则补偿为零）

②如2016年至2018年普莱德累计实际扣非后净利润低于2016年至2018年补偿义务人累计承诺扣非后净利润，则补偿义务人2019年应补偿金额的计算公式如下：

2019年补偿金额=2019年补偿义务人承诺扣非后净利润—2019年普莱德实际扣非后净利润。

2、2016-2018年补偿金额公式中以42.5亿元为计算基数的原因及合理性

交易双方针对本次交易方案进行多次协商后，对业绩承诺期及业绩补偿作出共同约定，其中，业绩承诺期在一般市场案例承诺期三年（2016-2018年）的基础上延长一年至2019年，以进一步保护上市公司及中小股东的利益，在补偿机制设置上，2016-2018年业绩补偿采取“倍数补偿”机制，2019年业绩补偿采取“单倍补偿”机制。同时，基于公平、合理的原则，交易双方同意，在2016-2018年业绩补偿公式中，采用总对价47.5亿元扣减2019年业绩承诺金额5亿元即42.5亿元作为计算基数。

本次业绩补偿安排是交易双方市场化协商的结果，是对双方交易诉求的妥善安排，符合重大资产重组管理办法的相关规定，不存在违法违规情形，不存在损害上市公司及中小股东利益的情形，是合理的：

第一，本次交易业绩补偿安排是交易双方市场化协商的结果，是对双方交易诉求的妥善安排，已于2016年7月28日经上市公司第三届董事会第三次会议审议通过。

第二，根据《重大资产重组管理办法》第三十五条的规定，上市公司向控股股东、实际控制人或者其控制的关联人之外的特定对象购买资产且未导致控制权发生变更的，不适用本条前款规定（交易对方应当与上市公司就相关资产实际盈利数不足利润预测数的情况签订明确可行的补偿协议），上市公司与交易对方可以根据市场化原则，自主协商是否采取业绩补偿和每股收益填补措施及相关具体安排。相关法规未明确要求该类交易采取业绩补偿，上市公司与普莱德股东上述业绩补偿安排不存在违反相关法律法规的情形。

第三，通过设置较长的业绩承诺期（四年），并在妥善考虑交易双方诉求、及参考市场案例的基础上，灵活设置交易补偿机制，有利于本次交易的达成，有利于保护上市公司及中小股东的利益。

3、普莱德不同业绩情形下对应的业绩补偿或奖励金额及补偿方式测算

单位：亿元

情形	项目	2016年	2017年	2018年	2019年
情形1：2016年-2019年每年完成利润承诺数的90%	交易对方承诺扣非后的净利润	2.50	3.25	4.23	5.00
	当年实际实现扣非后的净利润	2.25	2.93	3.81	4.50
	当年补偿金额	1.06	1.36	1.79	0.5
	业绩奖励金额	-	-	-	-
	备注	2016-2018年均未达到当年业绩承诺，各年度分别计算补偿金额，并优先以股份补偿；2019年当年度差额以现金单倍补偿			
情形	项目	2016年	2017年	2018年	2019年
情形2：2016-2018年每年完成利润承诺数的90%，2019年完成利润承诺数的100%	交易对方承诺扣非后的净利润	2.50	3.25	4.23	5.00
	当年实际实现扣非后的净利润	2.25	2.93	3.81	5.00
	当年补偿金额	1.06	1.36	1.79	-
	业绩奖励金额	-	-	-	-
	备注	2016-2018年均未达到当年业绩承诺，各年度分别计算补偿金额，并优先以股份补偿；2019年当年度差额以现金单倍补偿			
情形	项目	2016年	2017年	2018年	2019年
情形3：2016年-2019年每年完成利润承诺数的110%	交易对方承诺扣非后的净利润	2.50	3.25	4.23	5.00
	当年实际实现扣非后的净利润	2.75	3.58	4.65	5.50
	当年补偿金额	-	-	-	-
	业绩奖励金额	-	-	-	-
	备注	各年度均超额完成业绩承诺，无需补偿，但亦未触及业绩奖励			
情形	项目	2016年	2017年	2018年	2019年
情形4：2016-2018年每年完成利润承诺数的110%，2019年完成利润承诺数的80%	交易对方承诺扣非后的净利润	2.50	3.25	4.23	5.00
	当年实际实现扣非后的净利润	2.75	3.58	4.65	4.00
	当年补偿金额	-	-	-	-
	业绩奖励金额	-	-	-	-
	备注	尽管2019年未实现业绩承诺，但是鉴于2016-2018年为超额完成承诺业绩，根据2019年补偿计算公式，2019补偿金额为0			
情形	项目	2016年	2017年	2018年	2019年
情形5：2016年-2019年每年完成利润承诺数的130%	交易对方承诺扣非后的净利润	2.50	3.25	4.23	5.00
	当年实际实现扣非后的净利润	3.25	4.23	5.50	6.50
	当年补偿金额	-	-	-	-
	业绩奖励金额	0.75			

备注	承诺期累计实现业绩触发业绩奖励
----	-----------------

(三) 触发业绩补偿义务时交易对方的履约能力、保障措施及风险提示

根据本次交易方案，东方精工拟以475,000万元的价格向普莱德全体股东发行股份及支付现金购买普莱德100%的股权，其中东方精工向北大先行、宁德时代、北汽产投、福田汽车支付现金对价占比为40%，支付股份对价占比为60%；东方精工向青海普仁支付股份对价占比为100%。上市公司与补偿义务人已签署附条件生效的《利润补偿协议》，对补偿义务人、业绩补偿安排进行明确约定。根据《利润补偿协议》，若普莱德2016年至2018年任何一个会计年度累计实际扣非后净利润低于累计承诺扣非后净利润时，补偿义务人须优先以取得的东方精工股份进行补偿，不足部分以现金方式补足；若普莱德2019年实际扣非后净利润未达到当年利润承诺时，补偿义务人以现金方式进行业绩补偿。

针对2016-2018年业绩补偿，宁德时代、北汽产投以持有普莱德股权认购而取得的东方精工股份（占各自支付对价的60%），在扣除已补偿股份（若有）的数量后，自股份上市日起三十六个月后方可解禁，这为2016-2018年的业绩补偿实施提供了充分的保障；北大先行与福田汽车以持有普莱德股权认购而取得的东方精工股份（占各自支付对价的60%），在扣除已补偿股份（若有）的数量后，分别自股份上市日起后二十四个月解禁40%，三十六个月后解禁60%，股份分期解锁安排为2016-2018年业绩补偿的实施提供了较强的保障。此外，交易对方宁德时代属于国内领先的动力电池电芯及电池组供应商，北汽产投属于北汽集团全资子公司，北大先行系国内领先的锂离子电池正极材料生产商，福田汽车系A股主板上市公司，均具备较强的资信能力、资金实力与融资能力，在股份补偿已经具备较强保障的基础上，进一步提供现金补偿的能力较强。青海普仁属于员工持股平台，其以持有普莱德股权而获得的东方精工支付对价均为上市公司股份，且在扣除已补偿股份（若有）的数量后，于股份上市之日起36个月内方可解锁40%，该对价设定及股份锁定安排为青海普仁2016-2018年的业绩补偿实施提供了100%保障。

针对2019年补偿，一方面，根据补偿计算公式，如果2016-2018年累计超额完成业绩承诺，则2019年当年补偿金额仅为四年承诺期累计承诺扣非后净利润与实际累计实现扣非后净利润之差，预计触发补偿概率及实际需补偿金额较小；另一方面，如果2016-2018年未超额完成累计业绩承诺，则2019年交易对方实际

需现金支付的补偿金额最高为5亿元，交易对方北大先行、宁德时代、北汽产投、福田汽车均具备较强的资信能力、资金实力与融资能力，不存在实际履约障碍，而青海普仁本次交易所获得的上市公司股份在扣除已补偿股份（若有）的数量后，于股份上市之日起36个月后可解锁40%、48个月后解锁40%、60个月后全部解锁，2019年会计年度结束后，尚有60%股份待解锁，这为青海普仁实施2019年业绩补偿（如有）提供了充分的保障。

综上，本次交易的对价支付安排、业绩补偿结算安排、交易对方的股份锁定安排及交易对方的资信实力为业绩补偿的实施提供了充分的保障，在触发业绩补偿义务时，交易对方履约能力及履约可行性较强。

公司已在《预案》之“重大风险提示”之“七、业绩补偿实施的违约风险”及“第九节 本次交易涉及的报批事项及风险提示”之“二、本次交易的相关风险”之“7、业绩补偿实施的违约风险”对交易对方实施业绩补偿的履约风险作出风险提示。

（四）业绩承诺期限完成后，标的公司保持持续经营能力和独立经营能力的措施，以及标的公司存在的主要经营风险

1、经过多年的积累，普莱德已形成较为完善的公司治理机制，经营管理规范，具备较强的核心竞争力，具有长期持续经营实力及独立经营能力

普莱德成立于2010年，经过多年的经营积累，已建立规范的公司治理结构，管理制度健全，在业务、资产、人员、财务、机构等方面与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业保持独立。

动力电池系统属于高度定制化产品，产品研发设计能力、快速响应客户需求能力、产品品质质量是动力电池系统PACK企业赖以生存的基础。普莱德自2010年成立以来深耕动力电池系统PACK及电池管理系统（BMS）的研发、设计、生产与销售，专注于动力电池系统产品设计、质量控制、系统总成、销售及服务的核心环节，形成电池模组设计、电池运行控制、电池系统热管理、电能管理技术、电池单体智能均衡等多项国内领先技术，具备较强的研发成果产品化并规模化生产的能力，积累了丰富的动力电池系统定制化经验，处于动力电池系统行业领先地位。

作为新能源汽车的核心零部件供应商，普莱德按照新能源汽车行业的技术

规范及质量管理要求进行严格的生产经营控制，并围绕核心环节构建起包括研发、生产、采购、销售、售后及服务的完整组织架构及核心团队，形成较强的研发设计能力、快速响应客户需求能力及严格的质量管控体系，具备坚实的持续经营基础。同时，根据行业发展趋势及自身发展规划，普莱德未来将坚持“产品+服务”并进的发展战略，依托其在动力电池系统领域深厚的研发运营积淀优势、产品存量优势及人才团队优势，持续拓展市场和业务领域，在现有核心产品动力电池系统的基础上，积极拓展电池储能、梯次利用、移动充电、租赁运营等多个领域，不断增强企业持续发展能力，提升企业价值。

综上，经过多年发展，普莱德已形成较为完善的公司治理机制，各项经营管理规范，构建起较强的核心竞争优势，具有持续的经营实力及独立经营能力。

2、普莱德未来将持续巩固并不断开拓“电芯+PACK+整车厂商”的强强合作商业模式，该种产业合作模式是各方基于新能源汽车行业特点及发展趋势、各自商业利益实现等形成的结果，是稳定且可持续的，为普莱德业绩承诺期及以后的长期稳定发展提供了坚实保障

新能源汽车产业激烈的市场竞争对动力电池产业链各参与主体提出了更高的要求，随着市场的进一步成熟，动力电池产业链上各环节专业化分工的趋势会更加明显，优质原材料提供商、电池厂商和PACK集成商更加紧密的联合将成为行业发展的方向。

基于产业发展趋势、各自竞争优势及多年合作形成的市场化选择，北大先行、宁德时代、普莱德、北汽新能源及福田汽车已确立了稳固的产业链分工合作模式。北大先行、宁德时代、普莱德、北汽新能源及福田汽车属于新能源汽车行业各自细分领域的领先企业，上述企业通过强强联合形成产业链分工合作模式，符合新能源汽车行业往专业化、细分化、分工合作化发展的行业特点及发展趋势，是各方基于各自商业利益实现的结果，具有合理性与必然性，预计可在未来长期内保持稳定性与持续性。

3、发展高端核心零部件是东方精工长期的发展战略，本次交易完成后，普莱德将成为上市公司高端零部件板块的核心载体。上市公司将力促普莱德继续增强持续经营能力，不断完善公司治理，并力争与普莱德在产业、资本、市场、人才等方面形成良好协同，促进普莱德长期保持稳定、健康的发展

本次交易完成后，一方面，上市公司将维持普莱德在资产、业务及人员的相对独立和稳定，使其在业务前端享有充分的自主性与灵活性，上市公司凭借资金、资源、管理等优势为普莱德业务开拓和维系提供足够的支持，并力争与普莱德在产业、资本、市场、人才等方面形成良好协同，促进普莱德在新能源动力电池系统及储能、动力电池衍生服务等相关领域的业务拓展，经过5-10年的发展，成为领先的智能能源综合利用解决方案提供商；另一方面，上市公司拟向普莱德派出2名董事、1名财务负责人，参与普莱德重大经营管理决策的制定并对其日常经营管理进行监督，以确保普莱德严格按照上市公司内部控制相关制度进行规范和完善，进一步完善普莱德的公司治理建设及合规经营能力。此外，普莱德已实施了员工股权激励计划，实施载体青海普仁获得的上市公司股份最迟于本次新增股份上市后60个月后才能完全解锁，激励计划的设置有利于凝聚核心人才并保持核心团队的稳定性，为普莱德未来5-10年的长期稳定发展提供良好的支撑。

目前，上市公司已在对普莱德尽职调查的基础上，针对普莱德经营管理中存在的一些问题或不足，提出相关建议。经交易双方同意，本次《发行股份及支付现金购买资产协议》中对普莱德的相关经营事项作出约定，以促进普莱德经营管理能力的进一步提升，保持经营业务的持续、健康发展。如《发行股份及支付现金购买资产协议》明确约定，下述事项列入普莱德年度经营计划，并报董事会审议通过：

“交易对方同意普莱德于2018年12月31日之前完成以下事项：

(1) 完成普莱德及其附属公司组织架构的设计，确定普莱德及其附属公司职能部门和业务部门的划分，任命普莱德经各方同意的普莱德总裁、副总裁、财务负责人、部门负责人、普莱德附属公司总经理、副总经理、部门负责人，同时制订经各方认可的普莱德发展战略，形成书面文件，并将上述事项提交普莱德董事会审议通过；

(2) 完成普莱德及其附属公司的分权手册以及核心岗位（包括但不限于普莱德总裁、副总裁及财务负责人，附属公司的总经理、副总经理及财务负责人）的授权清单；

(3) 分阶段补充和优化完成普莱德及其附属公司重要规章制度（见附件

一)，以提高普莱德管控能力，并将上述规章制度和流程提交普莱德董事会审议通过；

(4) 优化内部OA办公管理系统，并完成涉及到产品技术、财务信息、销售资料、生产信息等核心资料的电脑或服务器安装加密软件工作以保护普莱德上述重要资料和信息的安全；

(5) 分阶段完成普莱德及其附属公司SAP和PDM（产品设计管理）系统的全面上线，上线的模板包括但不限于SAP中的订单管理模块、计划模块、采购模块、仓储模块、质量管理模块、生产模块、财务核算模块等，并完成与甲方的系统连线；

(6) 普莱德及其附属公司各岗位人力资源能完全满足普莱德业务发展需要，特别是对于管理研发人员和技术人员已完全满足普莱德的业务需要”。

综上，交易完成及业绩承诺期完成后，在上市公司及普莱德的多方位努力下，普莱德持续经营能力和独立经营能力将进一步增强，普莱德在公司治理、经营管控、人才团队、业务拓展等方面仍将保持良好稳定的发展态势。

普莱德未来的核心业务仍以动力电池系统为主，并适时拓展电池储能、梯次利用、移动充电、租赁运营等多个领域，其经营风险主要在于行业风险、政策风险、质量风险、研发风险、业务拓展风险等，公司已在《预案》中对普莱德的经营风险作出详细披露。

[核查意见]

通过查阅新能源汽车行业资料、产业政策、普莱德的财务报表、在手订单、未来发展规划、交易双方签署的《发行股份及支付现金购买资产协议》及《利润补偿协议》、普莱德与有关方签署的战略合作协议、交易对方有关工商资料、年度报告、网络公开资料等，访谈普莱德总经理、财务负责人、研发负责人、评估师及会计师，核查了交易对方完成业绩补偿承诺的履约能力及保障措施，以及在业绩承诺期限完成后，标的公司保持持续经营和独立经营能力的措施、相关风险。

独立财务顾问认为：本次交易的对价支付安排、业绩补偿结算安排、交易对方的股份锁定安排及交易对方的资信实力为业绩补偿的实施提供了充分的保障，在触发业绩补偿义务时，交易对方履约能力较强，相关保障措施可行。普

莱德业绩承诺期限完成后，上市公司及普莱德已制定保持持续经营能力和独立经营能力的措施。普莱德的经营风险主要在于行业风险、政策风险、质量风险、研发风险、业务拓展风险等，公司已在《预案》中对普莱德的经营风险作出详细披露。

律师认为：普莱德业绩承诺期限完成后，上市公司及普莱德已制定保持持续经营能力和独立经营能力的措施。普莱德的经营风险主要在于行业风险、政策风险、质量风险、研发风险、业务拓展风险等，公司已在《预案》中对普莱德的经营风险作出详细披露。

九、截至2015年12月31日，你公司瓦楞纸板生产线成套设备、成套印刷设备及零部件销售营业收入占比为81.22%，你公司主营业务为智能瓦楞纸包装自动化设备的设计、研发、生产、销售与服务。普莱德主营业务为新能源汽车锂离子动力电池系统业务。请补充披露普莱德与上市公司现有业务是否存在显著可量化的协同效应，若有，请说明其对未来上市公司业绩的影响以及交易定价中是否考虑了上述协同效应；若无，请根据《重组办法》第四十三条的规定，补充说明本次交易后的经营发展战略和业务管理模式，以及业务转型升级可能面临的风险和应对措施。

[回复说明]

公司在《预案》之“第一节 本次交易的背景和目的”之“二、本次交易的目的”之“(二) 实现双方优势互补，发挥协同效应，提升公司价值”对普莱德与上市公司现有业务是否存在显著可量化的协同效应，该协同效应对未来上市公司业绩的影响以及交易定价中是否考虑了上述协同效应，“第一节 本次交易的背景和目的”之“一、本次交易的背景”之“(四) 锂离子动力电池是新能源汽车的核心零部件，收购普莱德契合东方精工高端核心零部件的战略布局方向”对本次交易后的经营发展战略和业务管理模式，以及业务转型升级可能面临的风险和应对措施补充披露如下：

1、本次交易完成后，公司与普莱德将形成良好的产业协同、渠道协同及资本协同效用，有利于进一步提升上市公司整体价值

(1) 产业协同

①东方精工目前已在智能自动化领域形成深厚的积累，先后参股广东嘉腾机器人自动化有限公司、意大利弗兰度集团，并与意大利弗兰度集团成立合资公司广东弗兰度智能物流系统有限公司，主要产品包括AGV搬运机器人、自动垂直升降式仓储货柜、自动回转式仓储货柜、智能自动化立体仓库等。目前，普莱德专业从事新能源汽车动力电池系统PACK的设计、研发、生产、销售与服务，随着新能源汽车产业的高速发展，普莱德亟需进一步提升生产测试工艺的自动化及物流智能化水平，以满足不断增长的客户订单需求。本次交易完成后，普莱德可与东方精工在智能制造、智能仓储物流领域展开深度合作，提高锂离子动力电池系统自动化生产水平及物流能力，促进普莱德动力电池系统业务的持续快速发展。例如，东方精工参股的嘉腾机器人可提供AGV搬运机器人，并结合意大利弗兰度集团的智能化立体仓库，对普莱德生产全流程进行智能化改造，有效节省人工投入及仓储空间，达到节约生产成本、提升运营效率的良好效果。

②智能化制造已经深度渗透到现代汽车制造产业的各个流程，但目前国内车厂的智能化制造程度与国际主流车厂仍存在较大差距，汽车行业智能化改造潜力巨大。目前，普莱德专业从事新能源汽车动力电池系统PACK的设计、研发、生产、销售与服务，致力于为新能源汽车生产厂商提供动力电池整体解决方案，主要客户为国内新能源汽车厂商，目前已与北汽新能源、福田汽车、中通客车、金龙客车等形成了稳定的战略合作关系。本次交易完成后，东方精工可与普莱德展开合作，进一步深挖普莱德既有车厂客户潜力，如普莱德在提供车厂新能源动力电池系统的同时，东方精工可为之配套供应智能仓储物流设备及服务（如智能搬运、智能仓储及立体车库），推动公司既有智能设备产品更广泛的融入汽车产业体系，不断扩大营收规模。

③一致性是锂离子电芯及动力电池系统的重要质量参数，标准化、智能化制造工艺有利于保持产品的高一致性。当前我国锂离子电芯及动力电池系统生产环节仍依靠大量人工操作，智能自动化生产水平亟待提升。这也为锂离子动力电池自动化生产设备带来巨大的市场潜力。普莱德作为国内领先的锂离子动力电池系统PACK生产商，对锂离子动力电池行业具有深刻理解与行业应用经验积淀。通过与普莱德的深度合作，东方精工可在深入了解锂离子动力电池系统生产工艺的基础上，研发适用于锂离子动力电池领域的自动化生产线，开拓新

的业务领域。

（2）渠道协同

东方精工在“智能自动化设备”领域布局广泛，其参股企业嘉腾机器人已与多家整车生产厂商建立合作关系，针对各整车厂商设计和生产牵引式搬运机器人（AGV），以提升整车生产环节的智能化水平。在与各大汽车厂商的业务合作过程中，嘉腾机器人已形成了一定的汽车厂商客户积累。新能源汽车是汽车产业的发展趋势，并将逐步成为各主要整车厂商的业务拓展方向。嘉腾机器人既有的汽车客户体系可为普莱德未来拓展新能源动力电池系统业务提供新的渠道空间。而普莱德既有客户亦可作为东方精工智能设备产品的重要切入点，形成良好的渠道协同效应。

（3）资本协同

普莱德作为国内领先的新能源动力电池系统PACK生产商，产品需求旺盛，处于供不应求的状况。目前普莱德正在筹划扩大产能，并拟不断开发满足不同车型动力需求的新一代动力电池系统，而资金已成为制约普莱德发展的主要瓶颈之一。本次交易完成后，普莱德可充分依托上市公司资本市场平台，有效解决资金瓶颈，实现经营规模的持续提升，提升上市公司价值。

2、协同效应难以量化，本次交易定价未考虑上述协同效应

本次交易协同效应难以量化，本次交易定价未考虑上述协同效应对普莱德估值的影响。

3、本次交易完成后上市公司经营发展战略和业务管理模式，以及业务转型升级可能面临的风险和应对措施

（1）本次交易完成后上市公司将切入新能源汽车动力电池系统领域，进一步完善公司在高端核心零部件的布局，符合公司经营发展战略

东方精工原有业务为瓦楞纸箱多色印刷成套设备的设计、研发、生产与销售。自2011年上市以来，公司以智能制造为核心，通过一系列内外延拓展，已初步打造了“智能包装设备”、“智能自动化设备”和“高端核心零部件”三大业务板块协调发展的业务格局：

东方精工三大核心业务板块图

智能包装	智能自动化设备	高端核心零部件
瓦楞纸板生产线 <ul style="list-style-type: none"> • 佛斯伯（意大利） • 广东佛斯伯（合资公司） 瓦楞纸箱印刷机械 <ul style="list-style-type: none"> • 东方精工 • 广东欧德佛（合资公司） • 意大利EDF公司 其他包装机械制造 <ul style="list-style-type: none"> • 塑料、玻璃及其他材料包装 • 烟、酒、化妆品和医药行业 	智能物流系统 <ul style="list-style-type: none"> • 自动搬运（嘉腾AGV机器人） • 智能仓储物流意大利弗兰度，及合资公司 • 分拣及周边产品 机器人 <ul style="list-style-type: none"> • 系统集成 • 信息控制系统（MES） 	<ul style="list-style-type: none"> • 舰船用核心零部件（百胜动力） • 汽车用核心零部件 • 飞机用核心零部件 • 智能化核心零部件（伺服电机/驱动器/齿轮箱/传感器）

业务板块	具体布局
智能包装设备	以智能瓦楞纸包装自动化设备的设计、研发、生产、销售与服务为主营产业，拥有佛山总部、意大利佛斯伯、美国佛斯伯、广东佛斯伯智能设备有限公司、佛山市南海欧德佛智能设备有限公司、意大利EDF公司等六个制造型企业，产品包括智能全自动瓦楞纸板生产线、智能全自动瓦楞纸箱印刷联动线（包括多色成套印刷开槽模切机、预送纸机、清废传送设备、智能堆垛设备、粘箱设备等）
智能自动化设备	以智能物流仓储系统为主营产业，先后以参股形式布局了广东嘉腾机器人自动化有限公司、意大利弗兰度集团，并以控股方式和意大利弗兰度共同设立了广东弗兰度智能物流系统有限公司。产品主要包括搬运机器人（AGV）、自动化垂直升降及回转式立柜、智能自动化立体仓库等包含全套软件和现场实施在内的整体物流仓储解决方案
高端核心零部件	现以动力设备为主营产业，所控股的苏州百胜动力机器股份有限公司是一家专业化生产舷外机、发电机、水泵和发动机的生产厂商，以技术含量高的舷外机为主要产品。未来将进一步拓展机载、船载、车载领域高端零部件制造

目前，公司“智能包装设备”业务板块已基本打造完成；“智能自动化设备（包含智能物流仓储、工业自动化、信息控制系统等重点模块）”业务板块已完成部分布局并在不断深化；“高端核心零部件”则聚焦于高端制造领域所应用的核心零部件产业，主要布局涉及飞机、船用、汽车以及工业机器人领域（如同服马达、减速机和传感器）应用的高端核心零部件。未来，公司将继续围绕上述三个业务板块，持续深化、形成联动，实现协调发展。

东方精工在深化智能制造、智能物流、高端零部件领域过程中，已充分意识到汽车工业特别是新能源汽车配套产业良好的市场前景，锂离子动力电池系统作为新能源汽车的核心零部件，产业发展空间广阔，契合东方精工高端核心

零部件的战略布局方向。切入新能源汽车动力电池系统领域，不仅进一步丰富了公司在高端核心零部件的布局，且为上市公司整体盈利水平的快速提升提供有力支持。

普莱德专业从事新能源汽车动力电池系统PACK的设计、研发、生产、销售与服务，致力于为新能源汽车生产厂商提供动力电池整体解决方案，是国内最大的新能源动力电池系统PACK厂商之一。本次交易完成后，普莱德可与东方精工在智能制造、智能仓储物流领域展开深度合作，提高锂离子动力电池系统自动化生产水平及物流能力，促进普莱德动力电池系统业务的持续快速发展。

因此，本次收购普莱德契合东方精工高端核心零部件的布局方向，是上市公司产业发展的重要举措。

（2）本次交易完成后的业务管理模式

目前，普莱德已建立规范的公司治理结构，三会制度健全，在业务、资产、人员、财务、机构等方面与控股股东、实际控制人保持完全独立。本次交易完成后，一方面，上市公司将保持普莱德资产、业务及人员的相对独立和稳定，使其在业务前端享有充分的自主性与灵活性，上市公司凭借资金、资源、管理、人才等优势为普莱德业务开拓和维系提供足够的支持；另一方面，上市公司拟向普莱德派出董事和监事等人员，参与普莱德重大经营管理决策的制定并对其日常经营管理进行监督，以确保普莱德严格按照上市公司内部控制相关制度进行规范和完善。

（3）本次业务转型升级可能面临的风险和应对措施

本次交易完成后普莱德将成为公司的全资子公司，公司将新增汽车动力电池系统PACK设计、研发、生产、销售与服务业务，进一步丰富公司在高端核心零部件的产业布局。

由于公司目前与普莱德在企业文化、组织模式和管理制度等方面存在一定的差异，因此公司与普莱德的整合能否达到互补及协同效果、能否达到预期最佳效果所需的时间存在一定的不确定性，若出现公司未能顺利整合普莱德的情形，可能会对普莱德的经营造成负面影响，从而给公司带来业务整合及经营管理风险。

未来，公司将通过保持普莱德核心团队的稳定性、业务层面的自主性和灵

活性，选派相关人员担任普莱德的董事会成员及高管人员，把握和指导其经营计划和发展方向，加强与管理层的沟通，加强财务监控与日常交流，充分发挥双方在产业、渠道、资本等方面的协同效应，同时调动资源全力支持普莱德的客户开发及业务拓展等方式，力争最大程度的实现双方在企业文化、团队管理、技术研发、销售渠道、客户资源等各方面的高效整合，降低因本次并购带来的业务整合风险。

十、截至预案披露日，普莱德主要生产及办公场所均通过租赁方式取得，共计租赁面积为2万平方米，其中，1.31万平方米承租且正在使用的房屋，出租方未办理房产证，所在土地亦未办理土地使用权证，占普莱德租赁物业总面积的65.11%。请补充披露上述承租且正在使用的房屋的所有权证书办理是否存在障碍，如相关房屋出现停用或租赁合同被认定无效，是否对公司未来生产经营产生重大不利影响及相应的解决措施，并充分提示相关风险，请独立财务顾问和律师核查并发表专业意见。

[回复说明]

公司在《预案》之“重大风险提示”之“二十一、主要生产经营场所系租赁的风险及部分租赁场所存在产权瑕疵的风险”及“第九节 本次交易涉及的报批事项及风险提示”之“（三）标的公司的经营性风险”之“8、主要生产经营场所系租赁的风险及部分租赁场所存在产权瑕疵的风险”中对普莱德正在使用的房屋的所有权证书办理是否存在障碍，如相关房屋出现停用或租赁合同被认定无效，是否对公司未来生产经营产生重大不利影响及相应的解决措施等内容补充披露如下：

（一）普莱德承租且正在使用的房屋用地性质为建设用地，房屋所有权证书办理不存在实质性障碍

普莱德目前正在使用的租赁房屋中，未办理房产证的厂房均为北京宝丰钢结构工程有限公司（简称“北京宝丰”）建设。该厂房所在的土地用途均为建设用地，其地上建筑物亦符合大兴区整体规划。北京宝丰在取得土地使用权后，可补办《建设工程规划许可证》等相关报建手续。截至目前，北京宝丰正在完善用地手续，后续有关的房屋所有权证书办理不存在实质性障碍。

(二) 在取得规划主管部门对建设工程规划许可确认之前, 北京宝丰与普莱德签订的租赁合同存在被认定为无效的法律风险, 综合考虑普莱德周边可租赁厂房情况、普莱德经营业务特点、新增产能计划等因素, 租赁合同被认定为无效不会对普莱德未来生产经营产生重大不利影响

在取得规划主管部门对建设工程规划许可确认之前, 北京宝丰与普莱德签订的租赁合同存在被认定为无效的法律风险。目前, 普莱德所在的大兴地区及京津唐地区可选择租赁的工业园区房产较多, 若现有场地因租赁合同被认定无效, 普莱德可尽快找到其他替代场所。普莱德作为轻资产公司, 其所有的办公设备、加工设备、存货均较易于搬迁, 一旦出现经常场所搬迁的事项, 普莱德的恢复正常生产的时间较快, 生产经营不会因此受到重大不利影响。此外, 普莱德目前正在着力推进溧阳及增城生产基地的建设, 进一步增强生产能力, 确保生产经营的持续性与稳定性。

综上, 结合普莱德周边可租赁厂房情况、普莱德经营业务特点、新增产能计划等因素, 租赁合同被认定为无效不会对普莱德未来生产经营产生重大不利影响。

(三) 北京宝丰和普莱德的控股股东北大先行已出具相关承诺, 保证普莱德经营场所的稳定性

1、北京宝丰已出具承诺, 确认普莱德目前所承租的厂房系由北京宝丰实际建设并对厂房享有所有权, 确保在普莱德租赁期间内该处厂房不会受到任何第三方提出的任何权利要求, 同时确保北京宝丰及关联第三方不会主张与普莱德的租赁合同无效;

2、普莱德控股股东北大先行出具承诺, 确认若普莱德因厂房租赁事项的瑕疵问题导致无法继续承租有关厂房, 对生产经营造成影响, 北大先行将在最短时间内为普莱德寻找新的合适厂房, 确保不影响普莱德的实际生产经营。同时承诺由此给普莱德造成的任何损失, 均由北大先行承担。

公司已在《预案》中对上述风险作出重大风险提示及详细披露。

[核查意见]

通过查阅北京宝丰和北大先行出具的相关承诺、实地考察普莱德所处地区的周边环境、房屋租赁情况, 访谈北京宝丰、采育镇政府以及北京市规划委员

会大兴分局相关人员，核查了普莱德正在使用的房屋的所有权证书办理是否存在障碍，如相关房屋出现停用或租赁合同被认定无效，是否对公司未来生产经营产生重大不利影响及相应的解决措施等问题。

独立财务顾问认为：普莱德承租且正在使用的房屋用地性质为建设用地，北京宝丰正在完善用地手续，后续有关的房屋所有权证书办理不存在实质性障碍。普莱德通过租赁北京宝丰的房产所取得的主要经营场所，在取得规划主管部门对建设工程规划许可确认之前，北京宝丰与普莱德签订的租赁合同存在被认定为无效的法律风险，综合考虑普莱德周边可租赁厂房情况、普莱德经营业务特点、新增产能计划等因素，租赁合同被认定为无效不会对普莱德未来生产经营产生重大不利影响。公司已在《预案》中对上述风险作出重大风险提示及详细披露。

律师认为：普莱德承租且正在使用的房屋用地性质为建设用地，北京宝丰正在完善用地手续，后续有关的房屋所有权证书办理不存在实质性障碍。普莱德通过租赁北京宝丰的房产所取得的主要经营场所，在取得规划主管部门对建设工程规划许可确认之前，北京宝丰与普莱德签订的租赁合同存在被认定为无效的法律风险，综合考虑普莱德周边可租赁厂房情况、普莱德经营业务特点、新增产能计划等因素，租赁合同被认定为无效不会对普莱德未来生产经营产生重大不利影响。公司已在《预案》中对上述风险作出重大风险提示及详细披露。

十一、请你公司预计本次交易完成后新增的商誉金额，补充说明该项商誉减值可能对公司财务状况造成的影响并作出充分相关风险提示。

[回复说明]

（一）预计本次交易完成后新增的商誉金额

公司购买普莱德100%股权为非同一控制下的企业合并，根据《企业会计准则》，对合并成本大于合并中取得的普莱德可辨认净资产公允价值份额的差额，应当确认为商誉。本次交易的价格以具有证券业务资格的资产评估机构出具并报北京市国资委核准确认后的《评估报告》载明的标的资产截至评估基准日的评估价值为依据，由交易各方协商确定，但最终价格不低于475,000万元。目前，普莱德预估值为475,000万元。在预计本次交易完成后新增商誉金额时暂以475,000

万元作为本次合并成本的预计值。此外，以截至2016年3月31日普莱德净资产账面价值作为参考值，并参考资产基础法评估预估结果，预计本次非同一控制下企业合并中普莱德可辨认净资产公允价值为30,149万元，测算东方精工在本次交易完成后新增的商誉金额为444,851万元。

（二）本次交易形成的商誉对公司财务状况的影响及相关风险提示

公司在《预案》“第九节 本次交易涉及的报批事项及风险提示”之“二、本次交易的相关风险”之“（一）与本次交易相关的风险”之“6、交易标的增值率较高和商誉减值的风险”对本次交易形成的商誉对公司财务状况的影响及相关风险作出补充说明，具体如下：

本次交易双方确定的交易价格较普莱德账面净资产增值幅度较高，提醒投资者关注上述风险。交易标的预估值为475,000万元，较评估基准日普莱德股东权益增值率为1,992.83%。公司购买普莱德100%股权为非同一控制下的企业合并，根据《企业会计准则》，对合并成本大于合并中取得的普莱德可辨认净资产公允价值份额的差额，应当确认为商誉，该商誉不作摊销处理，但需要在未来各会计年度期末进行减值测试，商誉一旦计提减值准备在以后会计年度不可转回。本次股权购买完成后，公司将会确认较大金额的商誉，预计该商誉金额为444,851万元，若普莱德未来经营中不能较好地实现预期收益，则收购普莱德所形成的商誉存在减值风险，从而对公司经营业绩产生不利影响。

根据本次交易的预评估结果、预审计结果及预计可辨认净资产公允价值，普莱德预测期营业收入、净利润的变动对商誉影响的敏感性测算如下：

1、对收入变动的敏感性分析

单位：万元

项目	资产可收回金额（即预计未来现金流量的现值）	商誉原值	商誉变动额（负数为商誉减值）	商誉变动率
收入增加2个百分点	487,426.45	444,851	-	-
收入增加1个百分点	481,213.66	444,851	-	-
收入降低1个百分点	468,788.04	444,851	-6,211.96	-1.40%
收入降低2个百分点	462,575.25	444,851	-12,424.75	-2.79%

2、对净利润变动的敏感性分析

单位：万元

项目	资产可收回金额 (即预计未来现金流量的现值)	商誉原值	商誉变动额 (负数为商誉减值)	商誉变动率
净利润增加2个百分点	484,366.47	444,851	-	-
净利润增加1个百分点	479,683.66	444,851	-	-
净利润降低1个百分点	470,318.08	444,851	-4,681.97	-1.05%
净利润降低2个百分点	465,635.23	444,851	-9,364.77	-2.11%

根据上述敏感性测试，当商誉变动率为负数时，公司需于当期末计提商誉减值，从而对当年经营业绩带来不利影响。如果普莱德未来预计盈利能力出现持续的不利变化，则可能会触发商誉减值，并对公司当期业绩带来较大的影响。

未来各年末，公司将根据行业发展、产业政策、普莱德经营状况及未来经营预期等对普莱德进行资产可收回金额（即预计未来现金流量的现值）测算，进而推算商誉是否发生减值。提请投资者关注商誉减值的风险。

十二、预案披露，“一般进入合格供应商目录后下游整车厂商不会轻易更换动力电池系统供应商，供应商可获得至少3-5年的销售渠道保障”，“受产能限制，普莱德在有效满足现有客户需求的基础上继续开发新客户的空间有限”，请补充披露上述表述的依据、合理性及对标的公司的影响。

[回复说明]

公司在《预案》之“第五节 交易标的基本情况”之“七、标的公司行业特点和经营情况”之“（十）与上下游行业之间的关联性及对本行业的影响”之“2、与下游行业的关联性及影响”对“一般进入合格供应商目录后下游整车厂商不会轻易更换动力电池系统供应商，供应商可获得至少3-5年的销售渠道保障”的表述依据作出补充披露；在《预案》“第六节 关联交易与同业竞争”之“二、同业竞争”之“3、高速增长的市场需求及优质的客户结构有效保障普莱德动力电池系统业务的快速增长，受产能限制，普莱德在有效满足现有客户需求的基础上继续开发新客户的空间有限，宁德时代从事动力电池系统业务对普莱德持续经营不会产生重大不利影响”对“受产能限制，普莱德在有效满足现有客户需求的基础上继续开发新客户的空间有限”表述的依据作出补充披露。具体如下：

（一）关于“一般进入合格供应商目录后下游整车厂商不会轻易更换动力电池系统供应商，供应商可获得至少3-5年的销售渠道保障”的依据、合理性及对普莱德的影响

整车厂商一款新车型的推出，需要经历概念规划、研制设计、试生产、性能试验、产品定型、公告申报等繁琐的流程。其中，整车设计包括整车外观、动力系统、传动系统、电控系统、安全系统等部件设计和整体匹配性设计，是一个复杂的系统工程，需承担巨大的人力、物力消耗成本及机会成本。车厂新车型的推出，需要结合车厂自身及产业链各环节状况，通盘考虑、谨慎策划。某款车型一旦确立，出于最大化经济效益，车厂通常会至少维持3-5年的推广期，且通常会在成功车型的基础上持续推出同款连续系列产品，不断延长车型的生命周期。

动力电池系统作为新能源汽车的动力系统，是新能源汽车三大核心系统（动力电池系统、电机驱动系统、整车控制系统）之一，在新能源汽车整车结构中扮演着非常重要的角色，下游新能源汽车生产企业对动力电池系统的安全性、可靠性、环境适应性、能量密度、循环次数、保障寿命等方面均有明确要求，具有严格的进入壁垒。动力电池系统的定制化程度很高，针对不同整车厂商的不同车型，动力电池系统的性能参数和指标要求差别较大，需与具体车型严格匹配，要求动力电池系统的设计、开发和调试均需与汽车整车设计理念相结合，按照整车设计理念规划动力电池系统的指标和参数，并经过多次性能测试和匹配性测试，才能大规模生产和应用。出于安全性、稳定性、经济性的考虑，一旦整车厂商确定了动力电池系统供应商，基本上不会轻易更换，且后续产品质量维护、售后服务等均需要与动力电池系统提供商合作完成，部分车厂的部分车型甚至于整个生命周期内都与固定的合格供应商保持长期合作。

高黏性的客户属性一方面保证了动力电池系统供应链的稳定性，另一方面也使客户对动力电池系统供应商的选择更加谨慎。因此，作为新能源汽车的核心零部件，一般进入合格供应商目录后下游整车厂商不会轻易更换动力电池系统供应商，供应商可获得至少3-5年的销售渠道保障。

通过查阅新能源汽车产业相关报告、同行业上市公司招股说明书、年报、重组报告书等相关资料，动力电池系统行业进入壁垒高、具有高黏性属性是新能源汽车行业经营特点之一，是合理的。经过多年的积累，普莱德已成功进入北汽新能源、福田汽车、中通客车、南京金龙等领先汽车厂商合格供应商目录，新能源汽车行业上述经营特点有利于保持普莱德动力电池系统业务的稳定性，

促进其动力电池系统业务的快速发展。

(二) 关于“受产能限制，普莱德在有效满足现有客户需求的基础上继续开发新客户的空间有限”的依据、合理性及对普莱德的影响

2014年是我国新能源汽车迈入高速增长阶段的起始年，其中纯电动车更是经历了爆发性增长，根据工信部披露数据，2014年，纯电动乘用车生产3.78万辆，同比增长3倍，纯电动商用车生产1.57万辆，同比增长近4倍；2015年，纯电动乘用车生产14.28万辆，同比增长3倍；纯电动商用车生产14.79万辆，同比增长8倍。受制于产业培育时期短、上游原材料供应紧缺、产能建设滞后于下游需求、生产自动化不足等因素制约，国内动力电池目前仍无法满足快速增长的新能源汽车的需求，尤其是优质动力电池基本处于供不应求状态，动力电池供应已成为我国新能源汽车持续快速发展的掣肘。

普莱德动力电池系统主要装配于纯电动乘用车及商用车。目前，普莱德的核心客户主要包括北汽新能源、福田汽车、中通客车、南京金龙，该等客户均处于新能源汽车行业的领先地位，2015年及2016年1-6月各自新能源汽车产销量均在行业前十名以内。上述客户对动力电池系统质量、性能等要求较高，普莱德是为数不多的能够充分满足客户需求的动力电池系统提供商之一。在新能源汽车产业高速发展的背景下，普莱德既有核心客户每年对动力电池系统采购额不断扩大，普莱德动力电池产品已处于供不应求的状态。2015年，普莱德产能利用率超过100%；2016年普莱德已通过新租厂房、添置生产检验设备等扩大既有产能，并着力推进溧阳及增城生产基地的建设，有效增进生产能力，满足下游客户不断增长的订单需求。根据新能源汽车行业及既有车厂客户需求的高速增长态势，以及普莱德的产能建设规划，预计普莱德在未来3-5年内满足既有客户的需求已较为困难，在有效满足现有客户需求的基础上继续开发新客户的空间有限。

通过查阅新能源汽车产业相关报告、同行业上市公司招股说明书、年报、重组报告书等相关资料，目前优质动力电池系统供应紧缺符合新能源汽车行业实际情况，是合理的。普莱德已通过新租厂房、增加生产检测设备、新增产能基地等方式扩充产能，但短期来看，普莱德动力电池系统产能仍难以满足下游客户不断增长的订单需求，导致普莱德在有效满足现有客户需求的基础上继续

开发新客户的空间有限。

十三、预案披露，公司拟以47.5亿元的价格购买普莱德100%股权，并拟募集配套资金29亿元，配套融资成功与否不影响本次发行股份及支付现金购买资产行为的实施。如本次交易未能成功募集配套资金或融资金额低于预期，请补充披露是否对本次交易产生重大不利影响，普莱德溧阳基地新能源汽车电池研发及产业化项目及支付本次交易中的现金对价的相关资金来源及资金使用安排的合理性和可行性，充分提示相关风险，请独立财务顾问和律师核查并发表专业意见。

[回复说明]

公司在《预案》之“第七节 本次发行股份的定价和依据以及募集配套资金情况”之“二、本次募集配套资金情况”之“（三）其他信息”之“3、本次募集配套资金失败的补救措施及其可行性分析”补充披露了本次交易未能成功募集配套资金或融资金额低于预期对本次交易的影响及补救措施，具体如下：

根据本次交易方案，公司拟通过发行股份及支付现金的方式购买普莱德100%的股权，交易对价为475,000万元，其中现金对价为180,500万元。为了更好地提高整合绩效，借助资本市场的融资功能支持公司更好更快地发展，公司拟向其他不超过10名特定投资者非公开发行股份募集配套资金不超过290,000万元。本次发行股份及支付现金购买资产不以募集配套资金的成功实施为前提，募集配套资金未达到预期不影响发行股份及支付现金购买资产的履行及实施，不会对本次交易产生重大不利影响。

根据《发行股份及支付现金购买资产协议》，如果本次募集资金未达预期，则现金对价可在一定期限内分期支付，同时普莱德溧阳基地新能源汽车电池研发及产业化项目也属于分期投产项目。公司资本结构较为稳健，偿债能力较强，公司可根据实际情况，通过自有资金及灵活实施各种融资方式，包括债权及股权直接融资或并购借款间接融资等，妥善解决该等资金需求，确保本次交易的顺利实施。此外，随着新能源汽车的快速发展，普莱德盈利规模预计仍将保持持续快速增长，较强的盈利能力为普莱德溧阳基地新能源汽车电池研发及产业化项目建设及借款费用的偿还提供了有力支撑。

尽管如此，从财务稳健性、借款成本对短期利润的影响及公司未来发展的

角度考虑，通过本次募集配套资金的股权融资方式满足上述资金需求，更有利于上市公司的持续稳定发展。公司已在本次《预案》中对“募集配套资金未能实施或融资金额低于预期的风险”作出重大风险提示。

[核查意见]

通过查阅上市公司及普莱德的财务报表、普莱德发展规划、普莱德溧阳基地建设规划等，访谈上市公司及普莱德的总经理、财务负责人，核查了如本次交易未能成功募集配套资金或融资金额低于预期对本次交易的影响，在此情形下普莱德溧阳基地新能源汽车电池研发及产业化项目及支付本次交易中的现金对价的相关资金来源及资金使用安排的合理性和可行性。

独立财务顾问认为：如本次交易未能成功募集配套资金或融资金额低于预期，不会对本次交易产生重大不利影响，公司将根据实际情况，灵活的通过自有及自筹资金的方式解决本次交易所需资金，公司的资金安排计划是合理的、可行的。

律师认为：如本次交易未能成功募集配套资金或融资金额低于预期，不会对本次交易产生重大不利影响，公司将根据实际情况，灵活的通过自有及自筹资金的方式解决本次交易所需资金，公司的资金安排计划是合理的、可行的。

十四、预案披露，在已履行完毕对应的业绩补偿义务（如有）后，北大先行、福田汽车、宁德时代、北汽产投和青海普仁的限售期安排存在差异。请补充披露本次交易对交易对手方取得上市公司股权的限售期安排存在差异的原因及合理性，请结合各交易对手方获得标的公司股权的时间，说明上述各限售期安排是否符合《重组办法》第四十六条的规定，请独立财务顾问和律师核查并发表专业意见。

[回复说明]

公司在《预案》之“第二节 本次交易的具体方案”之“三、发行股份及支付现金购买资产”之“（八）股份锁定期”中对交易对方取得上市公司股份的限售期安排存在差异的原因及合理性作出补充披露如下：

《重组办法》第四十六条规定：特定对象以资产认购而取得的上市公司股份，自股份发行结束之日起12个月内不得转让；属于下列情形之一的，36个月

内不得转让：（一）特定对象为上市公司控股股东、实际控制人或者其控制的关联人；（二）特定对象通过认购本次发行的股份取得上市公司的实际控制权；（三）特定对象取得本次发行的股份时，对其用于认购股份的资产持续拥有权益的时间不足12个月。

本次交易对方中，北大先行、福田汽车持有普莱德股权系于2010年普莱德设立时取得，距今超过12个月，经交易双方友好协商，确立北大先行、福田汽车持有上市公司股份为本次发行股份上市之日起24个月、36个月分期解锁（在已履行利润补偿义务的前提下）；

宁德时代所持普莱德股权系受让东莞新能德取得，于2016年6月办理完毕工商登记；北汽产投所持普莱德股权系由北汽集团划转，于2016年7月办理完毕工商登记；青海普仁于2016年6月设立，其通过股权转让的方式受让北大先行、宁德时代所持普莱德合计5%股权，股权变更登记于2016年7月完成。鉴于宁德时代、北汽产投所持普莱德股权不足12个月，经交易双方友好协商，确定其持股限售期均为上市之日起36个月（在已履行利润补偿义务的前提下）。青海普仁属于核心员工激励计划的实施载体，为兼顾激励计划的有效性与核心员工的稳定性，经交易双方友好协商，设置了36个月、48个月、60个月的分期解锁的股份限售安排（在已履行利润补偿义务的前提下）。

综上，交易对方的持股限售期安排是交易双方根据各交易对方入股普莱德的时间、持股主体性质及《重组办法》等法律法规，经市场化协商确定的结果，符合公平合理的市场化交易原则及《重组办法》第四十六条的规定，是合理的。

[核查意见]

通过查阅普莱德工商档案、《发行股份购买资产协议》、《利润补偿协议》等资料，访谈上市公司、普莱德以及各交易对方相关负责人，核查了本次交易对交易对手方取得上市公司股权的限售期安排存在差异的原因及合理性，上述各限售期安排是否符合《重组办法》第四十六条的规定。

独立财务顾问认为：交易对方的持股限售期安排是交易双方根据各交易对方入股普莱德的时间、持股主体性质及《重组办法》等法律法规，经市场化协商确定的结果，符合公平合理的市场化交易原则及《重组办法》第四十六条的规定，是合理的。

律师认为：交易对方的持股限售期安排是交易双方根据各交易对方入股普莱德的时间、持股主体性质及《重组办法》等法律法规，经市场化协商确定的结果，符合公平合理的市场化交易原则及《重组办法》第四十六条的规定，是合理的。

十五、预案披露，根据《关于2016-2020年新能源汽车推广应用财政支持政策的通知》，2017-2018年补助标准整体在2016年基础上下降20%，2019-2020年补助标准在2016年基础上下降40%，请补充披露上述补助标准变化对标的公司的影响。

[回复说明]

公司在《预案》之“第五节 交易标的的基本情况”之“七、标的公司行业特点和经营情况”之“(二)行业概况及发展前景”之“1、新能源汽车产业步入高速发展期，前景广阔”之“(2)发展新能源汽车产业是我国国家战略，国家政策的大力支持助推新能源汽车产业步入高速发展通道”之“②补贴标准进一步明确，有利于淘汰落后产能，实现市场化转型”对补助标准变化对标的公司的影响补充披露如下：

1、新能源汽车补贴标准整体降低，但对续航里程高、能量密度大的新能源汽车补贴下降程度较小，普莱德动力电池系统性能优良，定位于中高端市场，影响程度低于低端产品

新能源汽车行业的前期推广对政府补贴依赖较大，政府通过财政补贴和政府购买的形式，为新能源汽车行业的前期市场推广提供了大力支持。未来，随着市场对新能源汽车的认知度逐渐提升，政府补贴的标准将会有所调整，一方面，补贴标准整体将呈现下降趋势；另一方面，补贴将向能提供优质产品的企业倾斜，对续航里程高、能量密度大的优质新能源汽车将呈现明显的政策偏好。

普莱德动力电池系统性能优良，定位于中高端市场，核心客户属于行业内性能良好、销量靠前、规模领先的优质整车厂商，政府补贴整体的下滑对普莱德动力电池系统业务影响程度相对较小。

2、补贴标准的降低，在长期内将会有利于新能源汽车行业成熟且规范的市场竞争格局的形成，产业链上具有优势的企业将会在竞争中脱颖而出，普莱德

作为优质的动力电池系统供应商将在竞争中具有优势

补贴标准的降低将进一步提升新能源汽车行业发展的市场化程度，在长期内有利于新能源汽车行业的成熟且规范的市场竞争格局的形成，部分技术落后的企业将会遭到淘汰，而能提供优质产品、具有较强技术领先优势的企业将会在越发激烈的市场竞争中脱颖而出。

普莱德作为行业领先的动力电池系统供应商，已与部分优质的新能源汽车厂商建立了长期稳定的合作关系，其主要客户北汽新能源、福田汽车、中通客车、南京金龙等均为行业内占据领先优势的整车厂商。随着政府补贴的退坡，新能源汽车行业市场化程度进一步提升，具有竞争优势的整车厂商将在未来的市场中占据更为重要的地位。普莱德作为动力电池PACK领域领先企业，在不断市场化、规范化的产业背景下，具有良好的持续发展潜力，并有望进一步巩固和加强竞争优势。

3、补贴标准整体降低对普莱德的盈利能力不会造成重大不利影响

锂离子动力电池系统上下游产业属于一种密切联系、紧密互动的整体关系。在国家补贴逐年减少的情形下，为保持终端车辆的价格竞争力，维持产业链整体利益，整车厂商、动力电池系统PACK厂商、电芯厂商、上游正极及负极材料厂商将共同承担因此带来的成本压力。近年来，在新能源汽车产业高速发展的背景下，电芯领域资本投入不断扩大，行业产能及规模化生产能力持续提升，动力电池PACK核心原材料电芯价格呈逐步下行态势。一方面，在国家补贴逐年减少的背景下，动力电池系统价格预计呈下降趋势；另一方面，随着电芯产能的扩大、市场竞争的加剧及各方出于产业链利益角度对成本压力的分摊，动力电池PACK原材料价格预计也将呈逐步下降趋势。整体来看，动力电池PACK企业盈利能力将基本保持稳定，毛利率预计保持稳中有降的态势，其中建立了稳固的“动力电池电芯+动力电池PACK+整车厂商”合作模式的动力电池系统厂商预计将在抵御行业及政策风险中占据优势。综合考虑新能源汽车产业政策变化、产业链特点、普莱德竞争优势及商业模式，预计补贴标准整体降低对普莱德的盈利能力不会造成重大不利影响。

特此回复，请予审核！

（此页无正文，仅为广东东方精工科技股份有限公司《关于深圳证券交易所〈关于对广东东方精工科技股份有限公司的重组问询函〉之回复》之签署页）

广东东方精工科技股份有限公司

2016年8月17日

