

重庆蓝黛动力传动机械股份有限公司 关于对深圳证券交易所2016年年度报告问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

重庆蓝黛动力传动机械股份有限公司（以下简称“公司”）于2017年06月01日收到深圳证券交易所中小板公司管理部发来的《关于对重庆蓝黛动力传动机械股份有限公司2016年年报的问询函》（中小板年报问询函【2017】第 244 号）。公司对相关提问进行了认真的核查与分析，并就问询函关注的问题回复公告如下：

1、你公司 2014 年至 2016 年归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）8,142.83 万元、7,404.32 万元、12,863.26 万元，对应经营活动产生的现金流量净额分别为-1,197.92 万元、-576.01 万元、-7,460.13 万元，连续三年为负。请说明公司经营性现金流净额大幅小于净利润的原因，并说明目前你公司现金流是否满足正常生产经营的需要及拟采取的措施。

回复：

2014 年、2015 年、2016 年公司经营现金流净额大幅小于净利润主要原因为：一是依据汽车行业惯例，公司经营业务采用票据结算；二是公司因业务及客户结构变化，导致部分新增客户信用期长于原有客户；三是公司经营规模扩大正常补充营运资金。具体分析如下：

2014 年、2015 年、2016 年，公司经营活动产生的现金流入与流出金额小于同期公司销售与采购规模，主要系公司在销售和采购活动中采用银行承兑汇票结算的业务规模较大所致。依据汽车行业惯例，银行承兑汇票背书转让是行业内上下游企业之间交易结算的重要方式。2016 年，公司销售和采购活动中以票据结算的比例分别为 76.78%和 77.70%。按照企业会计准则的规定，银行承兑汇票不能视为现金或现金等价物，因此公司在销售活动中收到票据不会在现金流量表中直接反映，当公司将票据以贴现或到期解付的形式转换为现金后则会增加经营活动产生的现金流入。然而，票据亦可直接进行背书转让而无需先转换为现金，若公司将收到的票据

直接用于支付货款等经营活动当中，能够减少经营活动产生的现金流出及经营活动的现金流入；若公司将票据直接用于支付工程款或设备款等投资活动当中，能够减少投资活动产生的现金流出和经营活动的现金流入。由于银行承兑汇票易流通、使用便捷，公司多数情况下无需将其贴现或到期解付转换为现金即可直接用于支付各类款项，而在 2014 年、2015 年、2016 年公司将大量票据用于支付工程和设备款等投资活动当中，进而引起经营活动产生的现金流量出现波动。由于银行承兑汇票具有期限相对较短、信誉高、流动性强、易于变现、价值变动的风险相对较小等特点，在现实经济活动中很大程度上替代了现金的支付和结算功能，因此，在分析经营活动产生的现金流量时考虑票据结算的影响，更能真实的反映公司经营活动的实际情况。2014 年至 2016 年公司经营活动产生的现金和票据流量及其与净利润的比较情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2016 年	2015 年	2014 年
销售商品、提供劳务收到的现金	45,213.00	42,460.36	36,473.37
销售商品、提供劳务收到的票据	74,118.24	43,941.90	39,662.47
收到的税费返还		1,177.17	491.43
收到其他与经营活动有关的现金	382.8	1,611.03	329.38
经营活动现金和票据流入小计	119,714.04	89,190.46	76,956.65
购买商品、接受劳务支付的现金	27,591.41	24,889.16	20,770.06
购买商品、接受劳务支付的票据	64,825.37	37,892.49	32,854.24
支付给职工以及为职工支付的现金	12,070.98	10,960.22	8,960.03
支付的各项税费	8,155.84	6,250.56	5,091.55
支付其他与经营活动有关的现金	5,237.68	3,724.63	3,670.47
经营活动现金和票据流出小计	117,881.28	83,717.06	71,346.35
经营活动产生的现金和票据流量净额	1,832.76	5,473.40	5,610.30

2014 年，公司经营活动产生的现金和票据流量净额低于净利润金额，主要原因系 2014 年公司新增变速器总成业务与伊朗变速器齿轮业务增长迅速，而客户信用周期长于公司现有客户，导致营运资金占用规模增长，因而导致经营活动产生的现金和票据流量净额低于当期净利润。

2015 年，公司变速器总成业务占营业收入比重由 40.26% 增加到 45.97%，而变速器总成业务客户的信用周期比变速器齿轮客户的信用周期长，同时，吉利汽车的部分业务转入万里扬后，万里扬信用周期延长 1 个月，从而导致 2015 年经营活动产生的现金和票据流量净额低于当期净利润。

2016 年公司变速器总成业务继续增长，其占营业收入比重由 45.97% 增加到 58.10%，公司客户结构也发生了重大变化，信用周期相对较长的客户销售收入占公

司销售收入的比重持续上升；同时，公司部分客户未能在信用期内及时付款，使得期末应收账款较期初增加，从而导致 2016 年经营活动产生的现金和票据流量净额低于当期净利润。

未来随着相关业务逐步进入正常周转状态，公司营运资金占用需求将大为减少，经营活动产生的净现金流量将实现显著增长。

总体来看，2014 年至 2016 年公司经营活动产生的现金和票据流量净额合计数为 12,916.46 万元，虽然低于同期净利润合计数 28,410.41 万元，但经营活动产生的现金和票据流量能够满足公司正常的运营资金及资本性支出的需求。

2、报告期内，你公司应收账款增加 17,102.09 万元，同比增加 70.04%，本期计提坏账准备金额增加 918.60 万元；应收票据 24,757.01 万元，同比增加 60.09%。请说明：

（1）请结合应收账款及应收票据的分类、主要客户的变动情况，说明公司应收账款及应收票据大幅增加的原因及合理性；

（2）请结合公司坏账计提政策，说明报告期内公司坏账准备的计提是否充分；

（3）公司前五名应收账款汇总金额 23,984.72 万元，占应收账款总额的比例达 54.85%。请详细披露前五名应收账款客户的具体名称、截至目前的回款情况，是否与公司存在关联关系。

回复：

（1）请结合应收账款及应收票据的分类、主要客户的变动情况，说明公司应收账款及应收票据大幅增加的原因及合理性。

公司应收账款客户主要为汽车整车生产企业、变速器生产企业、发动机生产企业（如众泰汽车、力帆汽车、万里扬、东安动力），客户种类未发生重大变化，2016 年主要新增客户江苏金坛长荡湖新能源科技有限公司、重庆长安跨越车辆有限公司、临沂众泰汽车零部件制造有限公司、汉腾汽车有限公司均为汽车整车生产企业，上述新增客户应收账款余额合计 8,926.08 万元。2016 年客户应收账款余额大幅增加主要原因包括：

① 2016 年公司销售收入较上年度增长 48.16%，应收账款随公司销售收入的增长而正常增加；

② 2016 年公司销售收入增长主要是变速器总成业务增长，其占营业收入比重由 45.97% 增加到 58.10%，同时，公司客户结构也发生了重大变化，信用周期相对较长的客户（主要为变速器总成业务客户）销售收入占公司销售收入的比重上升。

③ 公司部分客户未能在信用周期内及时付款。2016 年期末未能在信用期内及时回款金额 6,681.21 万元，2015 年末未能在信用期内及时回款金额 6,262.77 万元。

公司应收票据 2016 年期末余额增加 9,292.87 万元。公司利用应收票据与应付票据到期的时间差，公司通过增加应付票据的签发金额，减少公司应收票据背书转让的金额，以提高资金使用效率，降低财务成本。从而增加了期末应收票据结存金额。2014 年至 2016 年公司应收票据与应付票据期末余额及差额如下表：

单位：万元

项目	2016 年	2015 年	2014 年
应收票据	24,757.01	15,464.14	9,414.74
应付票据	13,475.20	7,810.00	2,420.00
差额	11,281.81	7,654.14	6,994.74

因此，公司应收票据期末余额的增加是公司减少应收票据背书规模及销售规模扩大导致的。

(2) 请结合公司坏账计提政策，说明报告期内公司坏账准备的计提是否充分。

公司客户绝大部分均为国内外较知名企业（如众泰汽车、力帆汽车、万里扬、东安动力等），企业规模较大、信誉良好，多数客户与公司建立长期稳定的业务合作关系，回收风险较小。公司与同行业可比上市公司坏账准备计提比例比较情况如下表所示：

公司简称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
中马传动	5%	10%	50%	100%	100%	100%
双环传动	5%	10%	20%	50%	80%	100%
万里扬	5%	10%	30%	50%	100%	100%
本公司	5%	10%	20%	50%	80%	100%

从上表可以看出，公司坏账准备计提比例与主要竞争对手双环传动相同，账龄两年以上的应收款项坏账准备计提比例略低于部分同行业可比上市公司。由于报告期末，公司账龄在 1 年以内的应收账款比例均在 99.50% 以上，质量较好，因此总体而言公司坏账准备计提较为谨慎，符合行业惯例与公司实际经营状况。

(3) 公司前五名应收账款汇总金额 23,984.72 万元，占应收账款总额的比例达 54.85%。请详细披露前五名应收账款客户的具体名称、截至目前的回款情况，是否与公司存在关联关系。

公司前五名应收账款客户欠款金额及截至 2017 年 3 月 31 日回款情况如下表：

单位：万元

客 户	期末余额	约定信用期内 回款金额	回款率(%)
浙江众泰汽车制造有限公司	10,029.37	6,317.28	62.99
浙江万里扬股份有限公司	4,507.61	3,746.00	83.10
哈尔滨东安汽车动力股份有限公司	3,414.55	3,406.30	99.76
重庆比速云博动力科技有限公司	3,114.30	1,514.21	48.62
江苏金坛长荡湖新能源科技有限公司	2,918.90	3,070.00	105.18
合 计	23,984.72	16,432.41	68.51

由上表可知，浙江众泰汽车制造有限公司的回款率为62.99%，客户未按合同约定进度付款是客户资金紧张支付比例暂时下降所致；浙江万里扬股份有限公司回款率为83.10%，截至5月31日未应收账款余额已与公司约定付款周期相符；重庆比速云博动力科技有限公司的回款率为48.62%，客户未按合同约定进度付款是客户资金紧张支付比例暂时下降所致；其他客户已按照合同支付欠款。

公司控股股东、实际控制人、董事长朱堂福先生于2015年12月增资持有永康众泰汽车有限公司1.45%股权，浙江众泰汽车制造有限公司为永康众泰汽车有限公司全资子公司。根据《深圳证券交易所上市规则》的有关规定，公司未将上述关系介定为关联关系。

除上述情形外，公司与前五名应收账款客户之间不存在关联关系。

3、报告期内，公司前五大客户占比 60.08%，请你公司结合行业特点及销售模式，说明你公司客户集中较高的原因及合理性，并请说明公司是否存在对前五大客户依赖。

回复：

根据公司近三年财务数据显示，2016年、2015年、2014年，公司前五大客户（受同一实际控制的销售客户合并计算）的销售金额占当期销售收入的比例分别为60.08%、67.64%、84.86%。由于公司所处行业具有客户集中较高的特点，公司的下游客户主要包括国内外知名汽车整车或汽车配件生产企业，客户生产规模较大、信誉良好，多数客户与公司建立有长期稳定的业务合作关系。汽车整车厂建立合作关系必须经历严格审核程序，一旦双方建立了合作关系，双方的信任、依赖较高，除发生异常情况外，双方的合作关系均能维持。与同行业可比公司比较：中马传动 2016

年前五名客户销售收入占比为 54.39%，万里扬 2016 年前五名客户销售收入占比为 63.50%。因此，一定程度的大客户集中符合行业特点，也符合公司的发展战略和经营模式，保证了公司盈利能力的持续性和稳定性，但同时也导致公司在一定程度上存在对主要客户依赖的风险。上述风险，公司已在招股说明书及年度报告中进行了披露。公司近年来也在采取相关措施以控制和不断降低对大客户依赖的经营风险，公司一方面在不断巩固与现有大客户合作关系的基础上，大力培育拓展新客户，以降低对现有大客户的依赖程度；另一方面，通过不断开发新品以拓宽下游应用领域，占领新品市场空间。通过近年来的努力，公司前五大客户占比由 2014 年的 84.86% 降低至 60.08%。

4、报告期内，你公司预付款项期末余额为 2,718.76 万元，同比增加 125.87%。请详细说明：

(1) 公司预付账款大幅增加的原因及合理性；

(2) 按预付对象归集的期末余额前五名的预付款金额达 2,489.18 万元，占 91.56%。其中，第一名供应商预付账款为 2,010.20 万元，占 73.94%。请逐笔说明上述预付账款对象名称及形成原因，并说明是否与公司存在关联关系。

回复：

(1) 公司预付账款大幅增加的原因及合理性；

预付账款大幅度增加的主要原因系公司为了控制钢材的采购成本而预订的一批钢材支付的材料款。

(2) 按预付对象归集的期末余额前五名的预付款金额达 2,489.18 万元，占 91.56%。其中，第一名供应商预付账款为 2,010.20 万元，占 73.94%。请逐笔说明上述预付账款对象名称及形成原因，并说明是否与公司存在关联关系。

公司前五名的预付款明细如下表：

单位：万元

单位名称	业务内容	期末余额
重庆鼎强商贸有限公司	钢材款	2,010.20
重庆市璧山区隆翔机械有限公司	装配件	233.96
待抵扣增值税	进项税	156.67
进口货物关税	关税	54.31
重庆天志环保有限公司	废物处置预付款	34.03
合计		2,489.18

重庆鼎强商贸有限公司是公司长期钢材供应商，2016年底，因钢材价格持续上涨，为了控制原材料采购成本，公司预订了一批钢材，金额为2,165.00万元而预付的材料款；重庆市璧山区隆翔机械有限公司是公司长期合作的装配件供应商，期末余额是公司预付未结算材料款；待抵扣增值税是子公司重庆帝瀚动力机械有限公司留抵进项税额；进口货物关税是公司已支付货物未入库或设备未转固的预付关税；重庆天志环保有限公司是公司预付尚未结算废物处置费。上述供应商与公司均不存在关联关系。

5、报告期内，你公司应付票据期末余额为13,475.2万元，较去年同期增加72.54%。请补充说明应付票据余额大幅增加的原因，并结合应付票据余额的变动，说明公司业务模式和结算模式是否发生重大变化，如是，请说明变化的具体情况。

回复：

为提高公司资金使用效率，降低财务成本，近两年公司增加了应付票据的签发金额，2016年末增加5,665.20万元、2015年末增加5,390.00万元，从而减少公司应收票据背书转让的金额，相应的增加了期末应收票据结存金额。

因此，公司应付票据期末余额的增加，非为公司业务模式和结算模式发生重大变化所致，而主要系公司近年来为提高资金使用效率，降低财务成本，公司增加直接向银行开具银行承兑汇票，用于支付货款等所致。

6、你公司报告期销售费用4,016万元，同比增加84.75%。其中，运费、三包维修费、中储费分别为1,514万元、1,253万元、178万元，分别较上年同期增长91.74%、121.22%、144.14%。请结合报告期收入、销售产品变化情况 etc 分析上述费用大幅增长的原因及合理性。

回复：

(1) 运费大幅增长的原因及合理性。

2016年公司运费按销售产品类型与主营业务收入的比例如下表：

单位：万元

项目	变速器总成	变速器齿轮	汽配压铸产品	合计
运费	859.90	239.94	403.63	1,514.23
主营业务收入	67,430.40	24,485.37	13,345.62	108,441.56
与主营业务收入比例(%)	1.28	0.98	3.02	1.40

由上表可知：公司运费与主营业务收入的比重因销售产品业务类型不一样，费率差异较大。由于 2016 年公司销售产品类别比重及客户结构发生了变化，其中变速器总成业务占营业收入比重由 45.97% 增加到 58.10%，主要客户分布江浙一带，其运费占主营业务收入比例为 1.28%；汽配压铸产品业务占营业收入比重由 6.58% 增加到 11.50%，客户地处东北地区，其运费占主营业务收入比例为 3.02%；变速器齿轮业务占营业收入比重由 30.19% 减少到 19.50%，客户主要在江浙地区，其运费占主营业务收入比例为 0.98%。综上所述，公司 2016 年运费增长 91.74%，与主营业务收入比例由 2015 年的 1.11% 增长至 2016 年的 1.40%，系公司客户结构变化及产品类别变化所导致。

(2) 三包维修费大幅增长的原因及合理性。

2016 年、2015 年公司三包维修费按销售产品类型与主营业务收入的比例如下表：

单位：万元

年份	项目	变速器总成	变速器齿轮	汽配压铸产品	合计
2016 年	三包维修费	1,102.50	150.51	11.91	1,253.40
	主营业务收入	67,430.40	24,485.37	13,345.62	108,441.56
	与主营业务收入比例 (%)	1.64	0.61	0.09	1.16
2015 年	三包维修费	443.25	144.95	24.71	566.46
	主营业务收入	36,013.65	24,157.71	5,157.03	70,994.76
	与主营业务收入比例 (%)	1.23	0.60	0.48	0.80

由上表可知：公司三包维修费与主营业务收入的比例因产品业务类别不一样，费率差异较大，变速器总成业务三包维修费费率最高，变速器齿轮业务次之，汽配压铸产品三包维修费很少；从两个年度数据上分析，变速器齿轮业务的三包维修费率比较稳定，汽配压铸产品三包维修费金额较小，变速器总成业务因近年来业务规模呈迅速增长趋势，三包维修费增长较大，同时，三包维修费金额大小具有偶发因素，因此，2016 年总成业务三包维修费率增加。

因上述三包维修费率特征及 2016 年公司产品业务结构的重大变化，导致 2016 年公司三包维修费增长 121.27%，与主营业务收入比例由 0.80% 增长至 1.16%。

(3) 中储费用大幅增长的原因及合理性。

中储费用包括公司在异地租赁仓库的租金及货物进出仓库的劳务费。公司 2016 年中储费用与 2015 年比较增长 105.14 万元，增长率为 144.14%，主要系公司

新增客户及根据原客户管理要求新增加了 5 个异地仓库，新增仓库共发生中储费 96.43 万元所致。

7、你公司募集资金承诺项目“年产 600 万件乘用车手动变速器齿轮扩产项目”、“年产 160 万件乘用车自动变速器零部件扩产项目”均已建设完毕，但整体未能达到预计收益。请你公司结合市场容量、竞争情况、新客户开拓情况、合同签订情况等说明募投项目未达预期的原因及你公司拟采取的相关措施。

回复：

公司募投项目“年产 600 万件乘用车手动变速器齿轮扩产项目”（以下简称“手动变速器齿轮扩产项目”）原计划达产后实现营业收入 20,594.80 万元，实现净利润 3,882.92 万元；募投项目“年产 160 万件乘用车自动变速器零部件扩产项目”（以下简称“自动变速器零部件扩产项目”）原计划达产后实现营业收入 13,519.80 万元，实现净利润 3,109.36 万元。截止 2016 年 12 月 31 日，上述两个募投项目实施进展情况如下：

单位：万元

募投项目名称	总投资金额	募集资金拟投资金额	已签订合同金额	募集资金累计投入金额	自筹资金投入金额	合计投入金额
年产 600 万件乘用车手动变速器齿轮扩产项目	36,259.42	12,744.92	18,834.14	12,785.07	849.54	13,634.61
年产 160 万件乘用车自动变速器零部件扩产项目	20,158.04	3,897.17	9,039.53	3,838.91	2,116.05	5,954.95

目前手动变速器齿轮扩产项目形成了约年产 310 万件的设备产能，形成了项目预计新增产能的 51.67%；自动变速器零部件扩产项目形成了约年产 100 万件的设备产能，形成了项目预计新增产能的 62.50%，投资进度与原计划相差较大，从而也未达到预计收益。现将上述项目未达预期的有关原因进行简要分析。

（1）“年产 600 万件乘用车手动变速器齿轮扩产项目”未达预期的原因

近年来，随着国民收入水平的增长，乘用车市场进入稳步发展阶段。公司于 2011 年末开始筹划手动变速器齿轮扩产项目，当时募投项目的产能扩张主要是在综合考虑乘用车行业近年来及未来几年发展状况、乘用车变速器产品的市场容量和竞争对手的竞争策略基础上做出的，应该说公司当时对募投项目的预算是审慎并且客观的。但在募投项目实施的过程中，市场形势发生变化，从 2012 年开始，全球经济陷入低速增长，汽车行业呈现缓慢增长态势，国内各大主机厂包括公司几个重点

客户，均出现了产能过剩、产品结构调整情况，纷纷采取减产、去库存等措施，因而公司作为零部件供应商也受到了巨大影响；加之由于受国际社会对伊朗实施经济制裁的影响，伊朗国内汽车零部件采购需求自 2012 年起大幅下滑，公司出口业务收入由 2011 年的 18,638.08 万元下滑至 2012 年的 7,267.85 万元，出口业务逐步萎缩，至 2016 年出口业务销售收入为 5,442.50 万元，仍未能达到 2011 年度的水平。因此根据市场环境变化和公司实际生产经营情况，公司适时调整募投项目投资进度，谨慎逐步投入，防止形成过剩产能，充分发挥投入资金的效益。除了受经济和行业增速放缓的影响外，公司还面临着较为严峻的发展环境：一是行业发展情况，从乘用车变速器行业发展趋势看，与传统的手动变速器相比，乘用车自动变速器在操控性和驾驶舒适性等方面有显著优势，近年来在国内的市场占用率也越来越高，市场空间广阔，自动变速器成为我国乘用车变速器行业未来的发展方向。二是整车制造企业为转嫁成本，导致零部件企业缩小了盈利空间。近年来，随着整车企业的快速发展，国内汽车市场已经逐渐转向买方市场，为刺激消费，整车企业大打价格战，整车价格呈现下降趋势，整车企业为转移整车降价压力往往将汽车降价的部分成本转嫁给与之配套的零部件企业，尽管公司作为汽车零部件企业采取多种措施进行补救，凭借先进的技术、质量、品牌和售后服务尽量降低降价幅度，但公司为此还是受到一定影响；三是劳动力成本的大幅上涨，压缩了汽车零部件企业的利润空间，近年来，劳动力短缺、用工成本的大幅上涨，进一步增加了汽车零部件制造企业的成本负担；四是随着国际知名汽车零部件厂商纷纷进入中国市场，并凭借其技术、质量、品牌等影响力，进入各主机厂的供应链，抢占市场份额，并逐步实现本土化，由于技术、管理等方面存在差距，国内零部件制造商的生存发展压力增大。由于受到上述因素的综合影响，导致公司募投项目未按预期投资进度进行投资，从而效益未能达到预期。

为充分提高募集资金的使用效率，有效控制投资风险，2017 年 4 月 20 日，公司召开 2016 年年度股东大会审议通过了《关于调整募投项目“年产 600 万件乘用车手动变速器齿轮扩产项目”投资总额及实施进度的议案》，公司经审慎研究后认为，在综合考虑市场环境变化、公司主营业务发展和公司产品转型升级，以及基于对目前和未来该募投项目产品的市场配套加工产能需求预测，为有效控制投资风险，公司决定将手动变速器齿轮扩产项目投资规模由原计划的 36,259.42 万元调整为投资 20,641.34 万元，并将该项目建设期限延长至 2018 年 6 月 30 日。调整后的投资规模所形成的生产能力能够满足公司目前的市场需求，能够有效保障募投项目的投资回报率。截止 2017 年 5 月 31 日，该项目已签订合同金额为 19,584.21 万元，实际投入项目资金为 16,922.23 万元。

(2) “年产 160 万件乘用车自动变速器零部件扩产项目” 未达预期的原因

近年来乘用车自动变速器在国内的市场占用率也越来越高，据统计，2014年、2015年、2016年中国乘用车自动变速器装机量约为748万台、847万台、1094万台，自动变速器装机量占比约为38%、40%、45%，有逐年上升趋势，自动变速器成为我国乘用车变速器行业未来的发展方向。因而公司自动变速器零部件扩产项目是顺应变速器行业发展趋势的需要，以扩展公司在自动变速器市场中的份额，增强公司的竞争优势。2012年公司已经为吉利汽车、华泰汽车配套开发并成功销售自动变速器零部件产品，成为为数不多具备自动变速器零部件产业化能力的企业之一，但公司乘用车自动变速器零部件总体产量占比很小，乘用车自动变速器零部件受到客户产品尚未完全定型、客户采购需求具有较强波动性的影响，因而近年来乘用车自动变速器零部件销售占比仍较小。近年来公司不断加大自动变速器齿轮研发力度和市场拓展工作，着力提升自动变速器零部件在主营业务中的比重，公司新开发的新客户新产品邦奇CVT自动变速器齿轮于2016年实现了小批量生产和供货，2016年公司乘用车自动变速器零部件实现营业收入1,849.69万元，较上年增长264.57%。但自动变速器零部件技术难度较高，新品研发周期相对较长，且客户对配套供应商的能力要求较高，需要经过严格而长期的认证过程才能确定双方的合作关系，故自动变速器零部件新产品新市场从培育至量产供货耗时较长。考虑到项目投资风险，公司在自动零部件扩产项目投资建设过程中，根据自动变速器零部件的市场情况，适时扩大生产规模，谨慎逐步投入生产设备，防止形成产能过剩，故未能按期完成项目建设并实现预期收益。随着自动变速器零部件新客户新产品的增加，公司已加大该项目投入力度，截止2017年5月31日，该项目已签订合同金额为10,049.14万元，实际投入项目资金为7,968.18万元。未来随着项目投资增加，生产产能扩大，将不断增加公司在自动变速器市场中的份额，自动变速器零部件将取得良好收益。但在自动变速器零部件项目实施过程中，也不排除因人力成本增加、主机厂降价、国际化竞争加剧等前述手动变速器齿轮扩产项目未达预期的原因使得自动变速器零部件扩产项目效益未能达到预期目标。

（3）公司拟采取的相关措施

随着募投项目的逐步投入，公司将充分利用自身在技术、产品、管理等方面的优势，充分利用募投项目的新增产能，积极采取以下措施提高公司整体盈利能力，实现良好收益：

①与现有客户扩大合作，建立战略合作伙伴关系，深挖客户潜力，通过产品升级换代，做专做精、提升产品性能，争取更多的配套份额；另一方面，持续新客户的拓展工作，加快新品开发力度，提高产品附加值，扩大公司产品市场覆盖范围，增强公司盈利能力。目前公司市场开拓情况如下：

A.自动变速器零部件产品方面，公司已成为南京邦奇客户的战略合作伙伴，正

在稳步推进增量供货，2017年目标90万件；公司为某重点客户研发新品，目前已实现量产且规模逐步扩大，2017年目标在50万件；公司加大对混合动力产品的开发力度，目前公司两款新能源产品都已搭载车型，并已完成工装样机的试制阶段，如客户验证情况良好，有望进入小批量和批量生产。

B.手动变速器齿轮产品方面，满足公司自身因手动变速器总成业务规模不断扩大所带来的对变速器零部件的生产需求；公司为某客户进行新产品研发，目前样品已提交，待客户验证通过后有望实现量产；公司继续加大对出口产品的开发力度，2017年伊朗迈卡汽车变速箱齿轮订单量较上年大幅提高，并就新品TN03G变速箱齿轮向公司下发了新的订单，从而为募投资项目产能的消化打下坚实的客户基础。

②公司围绕2017年度经营计划开展各项工作，进一步降低各项成本及费用；优化生产、检验、物流各环节管理，推动制造能力升级，节能降耗，提升生产效率；进一步调整优化产品生产线，加快实施生产智能化和自动化，尤其是机器人自动生产线建设，不断改善生产工艺技术水平和生产效率，促进公司降本增效；不断改善产品质量和工作质量，向质量要效益，进一步减少废品率，提高成品率。

随着募投项目的进一步实施，以及上述措施的落实及经营工作的开展，公司各种不利因素将得到逐步克服，公司经营管理层有信心也有能力在未来给股东带来合理的回报。

特此公告！

重庆蓝黛动力传动机械股份有限公司董事会

2017年06月09日