

关于安徽德孚转向系统股份有限公司 的年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统挂牌公司管理一部：

根据贵部于 2023 年 5 月 18 日出具的《关于对安徽德孚转向系统股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2023】第 029 号），安徽德孚转向系统股份有限公司（以下简称“德孚转向”或“公司”）对问询函所涉及的问题认真进行了逐项核查和落实，现回复如下，请予审核。

1、关于经营业绩与外销业务

报告期内，你公司实现营业收入 247,366,280.61 元，较去年同期增长 14.18%，主要板块业务及内外销业务均较同期有所上升。你公司解释营业收入增长系公司产品电动助力转向系统产品经及线控转向系统产品随着前期储备客户陆续进入量产阶段，产品销量逐渐增加所致。

报告期内，你公司外销实现营业收入 180,414,673.93 元，占营业收入总额的比重达到 72.87%，毛利率为 33.06%，较内销业务毛利率高 6.04 个百分点，海外客户分布于美国、德国、俄罗斯、波兰。你公司在问询函【2022】第 131 号回复中称，受疫情防控形势的影响，公司面临物流运输不畅的问题，同时，受全球金融环境、俄乌冲突的影响，预计公司 2022 年业绩会有波动，尤其体现在对乌克兰、俄罗斯以及欧洲的一些国家的客户销售额有所下降。公司第二大客户、第三大客户、第五大客户所在地分别为德国、俄罗斯、波兰，你对第二大客户、第三大客户的销售额较上年同期分别增长 20.38%、3.70%，第五大客户为你公司新增主要客户。

请你公司：

（1）结合不同业务板块收入构成情况、地区分布、收入确认政策、原有及新增客户情况说明不同业务板块收入增长的原因；

（2）结合公司外销业务与内销业务的产品种类差异、定价差异、成本结构差异说明外销业务毛利率高于内销业务毛利率的原因及合理性，并说明针对海外

业务形成的应收款项回收风险采取的应对措施；

(3) 说明 2022 年公司的生产活动、物流运输是否受疫情影响出现停滞，结合采取的风险应对措施说明公司在疫情防控、俄乌战争的背景下实现外销收入增长的合理性，是否符合同行业趋势。

【回复】：

(1) 结合不同业务板块收入构成情况、地区分布、收入确认政策、原有及新增客户情况说明不同业务板块收入增长的原因；

1) 不同业务板块收入构成情况

2022 年度公司营业收入较 2021 年度增长 14.18%，主要系主营业务收入的增加。2022 年度、2021 年度公司主营业务收入按不同业务板块构成情况如下：

单位：元

项目	2022 年度		2021 年度		营业收入比上年同期增减 (%)
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	
机械液压泵	218,423,206.96	89.42	176,260,334.79	82.06	23.92
电动液压泵	3,431,240.59	1.40	2,382,199.52	1.11	44.04
电动助力转向系统	5,244,523.93	2.15	1,167,259.42	0.54	349.30
线控转向系统	3,699,516.83	1.51	2,426,942.41	1.13	52.44
配件	13,454,716.48	5.51	32,569,791.89	15.16	-58.69
合计	244,253,204.79	100.00	214,806,528.03	100.00	13.71

从上表看出，公司产品中机械液压泵、电动液压泵、电动助力转向系统及线控转向系统的销售收入均同比增长，配件销售同比下降。其中机械液压泵、电动液压泵是收入增长的主要来源。

机械液压泵收入的增加主要系随着与境外客户合作的不断深入，公司产品以品类齐全、质量可靠、交货及时等优势得到客户认可，海外客户的销售收入增加所致。

电动助力转向系统及线控转向系统是公司面向国内商用车的产品，随着前期储备客户陆续进入量产阶段，产品销量逐渐增加。

电动液压泵销售规模相对较小，随着公司机械液压泵销售规模的增长带动了这些产品的销售，因此 2022 年度其销售收入也有一定的增长。

配件销售收入的下降主要是因为公司终止与伊朗客户合作所致。伊朗客户主要采购公司的配件产品后自行组装，因其外汇管制及资金回款较慢，公司于 2021 年终止与其合作。

2) 不同地区分布收入构成情况

2022 年度、2021 年度公司各板块收入按不同地区分布情况如下：

单位：元

产品	地区	2022 年度		2021 年度		营业收入比上年同期增减 (%)
		金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	
机械液压泵	境外销售	168,272,870.31	77.04	139,743,144.79	79.28	20.42
	境内销售	50,150,336.65	22.96	36,517,190.00	20.72	37.33
合计		218,423,206.96	100.00	176,260,334.79	100.00	23.92
电动液压泵	境外销售	1,139,852.35	33.22	1,204,940.33	50.58	-5.40
	境内销售	2,291,388.24	66.78	1,177,259.19	49.42	94.64
合计		3,431,240.59	100.00	2,382,199.52	100.00	44.04
电动助力转向系统	境外销售	162,885.94	3.11	-	-	-
	境内销售	5,081,637.99	96.89	1,167,259.42	100.00	335.35
合计		5,244,523.93	100.00	1,167,259.42	100.00	349.30
线控转向系统	境外销售	-	-	-	-	-
	境内销售	3,699,516.83	100.00	2,426,942.41	100.00	52.44
合计		3,699,516.83	100.00	2,426,942.41	100.00	52.44
配件	境外销售	10,839,065.33	80.56	30,402,444.12	93.35	-64.35
	境内销售	2,615,651.15	19.44	2,167,347.77	6.65	20.68
合计		13,454,716.48	100.00	32,569,791.89	100.00	-58.69

①机械液压泵产品 2022 年度境外销售收入及境内销售收入均有所增长。境内销售收入增长相对较多，系公司与主要内销客户合作良好，销售收入的增长主要来源于老客户的采购增加。境外销售收入来自欧洲、北美洲、亚洲等地区。报告期内公司机械液压泵境外收入按具体地区分布如下：

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度	营业收入比
----	---------	---------	-------

	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	上年同期增 减 (%)
欧洲	101,837,844.94	60.52	85,335,297.11	61.07	19.34
北美洲	52,384,394.77	31.13	37,201,934.48	26.62	40.81
其他地区	14,050,630.60	8.35	17,205,913.20	12.31	-18.34
合计	168,272,870.31	100.00	139,743,144.79	100.00	20.42

从上表看出，公司机械液压泵产品 2022 年度境外销售收入的增长来源于欧洲地区和北美洲地区。

2022 年上半年国内疫情形势发展对公司销售情况的影响尚不明朗，公司考虑到 2021 年年中及年末疫情对物流影响较大，谨慎判断可能会对 2022 年度销售造成不利影响。从全年来看，2022 年国内疫情虽然多点散发，但并未大面积出现 2021 年物流紧张的情况，公司境外收入表现良好。北美洲的客户主要位于美国，公司美国客户 BBB INDUSTRIES, LLC 及美国客户 AUTOZONE, INC. 采购量均有所增加。

欧洲地区包括德国、俄罗斯、英国、波兰等地区，俄乌冲突爆发后，俄罗斯地区的客户销售额略有下降、总体平稳，乌克兰地区受俄乌冲突影响较大，销售额下降超过 200 万元，下降幅度 38.29%，但由于乌克兰地区的销售额占公司主营业务收入比重不大，因此对公司业绩未造成重大不利影响。

②电动助力转向系统及线控转向系统主要面向整车配套市场，2022 年销售额的增长主要系境内整车厂客户采购量增长所致。

③配件主要系机械液压泵使用的配件，因此也是以境外销售为主，2022 年配件销售收入的下降主要是因为公司终止与伊朗客户合作所致。

3) 收入确认政策

公司具体的收入确认政策如下：

公司业务为汽车转向助力产品的研发、生产和销售，主要包括内销产品和外销产品。

内销产品分两种情况：一种情况是根据销售合同和业务情况，公司在发出商品并取得客户出具的实际使用量清单或客户确认单据时确认收入，企业就该商品

享有现时的收款权利，即客户对该商品负有现时的付款义务时确认收入；另一种情况是按照销售合同或订单约定发货，客户收到公司发出的产品并签收后以客户的签收单作为确认收入的依据，企业已将该商品实物转移给客户，客户已实际占有该商品时确认收入。

外销产品公司一般采用 FOB 价格条款，按照销售合同或订单约定发货，在公司报关装船并出口时确认收入。此时：企业就该商品享有现时收款权利，即客户就商品享有现时付款义务；企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权（企业不能使用也不能提供其他客户使用该产品）；企业已经将该商品实物转移给客户，客户已实物占有该商品；企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；客户已接受该商品。

2022 年与 2021 年相比，公司收入确认政策未发生变化，收入确认政策对公司收入变动无影响。

4) 不同业务板块原有及新增客户情况

从上述分析看出 2022 年公司收入增长较大的产品主要为机械液压泵和电动助力转向系统，两个业务板块的主要客户如下。

①机械液压泵产品 2022 年、2021 年主要客户销售情况如下：

单位：元

2022 年度				
序号	客户	销售金额	年度销售额占比 (%)	是否新增客户
1	美国 BBB 公司	21,027,251.48	9.63	否
2	德国 MEYLE 公司	15,320,113.42	7.01	否
3	俄罗斯 ATM 公司	12,538,592.21	5.74	否
4	美国 AutoZone 公司	11,709,487.62	5.36	否
5	波兰 LAUBER 公司	10,871,300.66	4.98	是
合计		71,466,745.39	32.72	-
2021 年度				
序号	客户	销售金额	年度销售额占比 (%)	是否新增客户

1	美国 BBB 公司	13,495,363.45	7.66	否
2	德国 MEYLE 公司	12,726,720.89	7.22	否
3	俄罗斯 ATM 公司	12,155,099.10	6.90	否
4	美国 AutoZone 公司	9,397,717.00	5.33	否
5	捷克 ZF 公司	7,427,048.91	4.21	否
合计		55,201,949.35	31.32	-

从上表看出，2022 年度公司机械液压泵销售收入的增长一方面来源于老客户采购量的增长，另一方面也有新增客户的贡献。波兰 LAUBER 公司属于新增客户，波兰 LAUBER 公司是一家专业的汽车零部件再制造工厂，其母公司 Inter Cars S.A. 是中东欧地区知名的乘用车、商用车零配件贸易商。

②电动助力转向系统产品 2022 年、2021 年的主要客户均为厦门金龙旅行车有限公司，销售收入占比分别为 75.83%和 72.22%，其采购量较 2021 年有较大增长，因此相关收入有所增长。

综上，2022 年公司不同业务板块收入增长具有合理性，其中机械液压泵产品销售的增长系境外老客户的采购需求增长，俄乌冲突对公司乌克兰地区的销售产生了不利影响，但整体影响较小；电动助力转向系统销售的增长系境内整车厂客户的采购需求增长，前期市场推广及客户储备取得一定成果。

(2) 结合公司外销业务与内销业务的产品种类差异、定价差异、成本结构差异说明外销业务毛利率高于内销业务毛利率的原因及合理性，并说明针对海外业务形成的应收款项回收风险采取的应对措施；

1) 结合公司外销业务与内销业务的产品种类差异、定价差异、成本结构差异说明外销业务毛利率高于内销业务毛利率的原因及合理性

2022 年度公司主营业务收入及毛利率按境内外区分如下：

单位：元

序号	项目	主营业务收入	毛利率 (%)
1	外销	180,414,673.93	33.06
2	内销	63,838,530.86	27.02
合计		244,253,204.79	31.48

公司 2022 年度外销毛利率高于内销毛利率 6.04 个百分点。

2022 年度公司内外销按产品种类区分如下：

单位：元

项目		金额	比例 (%)	毛利率 (%)
外销	机械液压泵	168,272,870.31	93.27	33.38
	其他产品	12,141,803.62	6.73	28.65
合计		180,414,673.93	100.00	33.06
内销	机械液压泵	50,150,336.65	78.56	26.67
	其他产品	13,688,194.21	21.44	28.34
合计		63,838,530.86	100.00	27.02

①从产品种类差异来看，上表看出 2022 年公司内外销产品都以机械液压泵为主，外销其他产品以配件为主，内销其他产品以电动助力转向系统为主。从产品结构来看，内外销毛利率的差异主要系机械液压泵毛利率的差异。公司机械液压泵型号较多，内外销产品不完全相同，内销市场由于竞争较为激烈产品毛利率会相对较低，具体产品结构的不同是内外销毛利率差异的原因之一。

②从成本结构来看，2022 年度公司机械液压泵内销单位成本及外销单位成本分别为 157.25 元和 154.83 元，无重大差异，因此成本不是影响内外销毛利率差异的主要原因。

③从产品定价上看，公司定价均由销售部门统一确定，销售部门在常规成本加成的基础上，结合市场端信息、车型信息、年代信息、工艺难度、需求量等，按照市场情况来定价，但与境外分散的市场客户相比，内销市场集中度高，相应的竞争更为激烈，并且外销需要承担一定的回款风险、汇率波动风险，因此整体产品价格会高于内销，使得外销毛利率会高于内销毛利率。同时由于外销定价主要以美元定价，2022 年度美元兑人民币汇率大幅升值，由 2022 年 4 月的 6.35 左右快速上升至 2022 年 11 月的 7.16 元左右，公司外销产品的人民币计价价格也相应增长，进一步增加了内外销毛利率差异。

与同样专注于汽车零部件售后市场且外销占比较高的上市公司相比，均存在外销毛利率高于内销毛利率的情形，如 2022 年金麒麟（603586.SH）外销毛利率高于内销毛利率 5.07 个百分点、安徽凤凰（832000.BJ）高 10.29 个百分点、邦德股份（838171.BJ）高 0.26 个百分点；与公司同行业且外销占比较高的上市公司德尔股份（300473.SZ）高 1.68 个百分点。

综上，2022 年公司外销毛利率高于内销毛利率的原因主要系外销产品价格略高，同时美元兑人民币汇率大幅上涨所致，与同模式和同行业的上市公司相比无重大差异，具有合理性。

2) 并说明针对海外业务形成的应收款项回收风险采取的应对措施

公司采取一系列有效措施，降低海外业务形成的应收款项回收风险：

一是加强对客户的信用状况调查分析。对新客户通过中信保、互联网、必要时实地考察的方式进行信用背景调查，在此基础上制定合理的信用政策。

二是严格落实信用期管理。公司根据自己的实际经营情况和客户的信誉情况制定合理的信用政策，新客户一般要求款到发货，在长期良好合作的基础上再给予一定的信用期，信用期不盲目放松并严格执行。

三是强化应收账款管理的内部控制，加大应收账款的催收力度。对仍在信用期内的应收账款在客户日常联系中及时提醒，临近信用期时要加大催收力度，将回款情况与业务人员考核相结合。

四是投保出口信用险。出口信用保险可为公司无法收回的投保应收账款进行赔付，公司已对外销业务购买出口信用保险，有效降低了应收账款无法回收的风险。

综上，公司会积极关注产品出口国家或地区的政治经济形势，做好客户信用管理和出口信用保险，加强外销应收账款管理，提高回款速度，降低应收账款回收风险。

(3) 说明 2022 年公司的生产活动、物流运输是否受疫情影响出现停滞，结合采取的风险应对措施说明公司在疫情防控、俄乌战争的背景下实现外销收

入增长的合理性，是否符合同行业趋势

1) 2022 年国内疫情虽然多点散发，但全国整体生产活动及物流活动较为平稳，与 2021 相比未出现大面积航运紧张、物流停滞的情形，整体来看公司的生产活动、物流运输未受疫情影响出现停滞，2022 年年底由于疫情政策调整对公司生产及物流有一定影响，但持续时间不长，未对公司全年收入造成重大波动。

2) 2022 年，公司外销收入较 2021 年度增长 5.02%。针对疫情风险，公司严格按照当地政府防疫政策执行，有力保证了生产经营活动的有序开展；俄乌冲突于 2022 年 2 月在乌克兰爆发，对公司在乌克兰地区的销售情况造成不利影响，销售额下降超过 200 万元，下降幅度 38.29%，但由于乌克兰地区的销售额占公司主营业务收入比重不大，因此对公司业绩未造成重大不利影响。公司外销收入的增长主要来源美国、德国、英国等地区。

与同样专注于汽车零部件售后市场且外销占比较高的上市公司相比，2022 年金麒麟（603586.SH）境外收入增长 35.86%、安徽凤凰（832000.BJ）境外收入下降 1.08%、邦德股份（838171.BJ）境外收入增长 45.79%；与公司同行业且以出口为主的上市公司德尔股份（300473.SZ）境外收入增长 18.27%。因此公司境外收入的增长符合同行业趋势。

综上，2022 年疫情防控和俄乌冲突未对公司生产经营活动造成重大不利影响，公司境外收入的增长具有合理性，符合同行业趋势。

2、关于应收账款

截至报告期末，你公司应收账款余额为 119,683,800.40 元，对 S 公司和 B 公司的应收账款单项计提坏账准备，单项计提坏账准备的应收账款余额合计 63,305,235.2 元。你公司在问询函【2022】第 131 号回复中称，上述两家客户多次推迟支付货款，公司于 2019 年收紧对其信用政策，2021 年向其发货后多次催收货款，对方未及时付款，公司遂于 2021 年末对应收上述客户款项单项计提坏账准备。2021 年应收上述两家客户款项计提的坏账准备余额为 65,575,681.83 元，2022 年应收上述两家客户款项计提的坏账准备余额为 63,305,235.2 元，本期坏账准备转回 2,270,446.63 元。你公司于 2022 年 3 月

22 日披露涉及仲裁公告，称公司对 S 公司申请仲裁偿还所欠货款合计金额人民币 47,278,041.09 元。

请你公司：

(1) 说明应收账款按单项计提坏账准备的条件和标准，并结合近五年来上述两家客户的应收账款回款情况说明 2021 年之前是否已充分计提坏账准备，针对相关业务存在的回款不确定性风险是否采取应对措施；

(2) 结合回款情况、回款计划说明本期坏账准备转回的原因，并说明仲裁事项进展情况、仲裁执行情况是否会对公司财务状况产生影响。

【回复】：

(1) 说明应收账款按单项计提坏账准备的条件和标准，并结合近五年来上述两家客户的应收账款回款情况说明 2021 年之前是否已充分计提坏账准备，针对相关业务存在的回款不确定性风险是否采取应对措施；

公司应收账款按单项计提坏账准备的条件和标准：应收账款单项金额在 50 万元以上（含 50 万元），单独进行减值测试，按预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备，计入当期损益。单独测试未发生减值的应收款项，将其归入相应组合计提坏账准备。

近五年 S 公司和 B 公司销售交易额及回款金额具体如下所示：

单位：万元

客户名称	会计年度	期初余额	本期销售	本期回款	期末余额
S 公司	2017 年度	3,244.59	2,674.06	1,292.93	4,625.72
	2018 年度	4,625.72	959.03	774.97	4,809.77
	2019 年度	4,809.77	1,182.13	1,674.01	4,317.89
	2020 年度	4,317.89	1,127.41	1,069.82	4,375.48
	2021 年度	4,375.48	753.20	400.88	4,727.80
	2022 年度	4,727.80	-	426.57	4,301.23
B 公司	2017 年度	982.47	2,003.22	1,386.12	1,599.57
	2018 年度	1,599.57	999.53	594.25	2,004.86
	2019 年度	2,004.86	2,077.17	1,881.17	2,200.86

	2020 年度	2,200.86	953.11	1,011.31	2,142.66
	2021 年度	2,142.66	717.40	580.47	2,279.59
	2022 年度	2,279.59	-	250.30	2,029.29

公司与 S 公司、B 公司这两家客户合作多年，上述两家客户是伊朗整车厂的主要配套厂家。受当地经济影响，整车厂给予上述客户的回款相对较慢，叠加外汇管制等因素，上述客户对公司的回款也相对比较慢，但一直以来都保持着持续回款的状态，因而维持着正常交易往来。

2019 年，为了降低经营风险，公司收紧了对伊朗两家客户信用政策，要求其在新增交易的基础上多偿付一部分前期货款，逐年优化公司应收账款总额。由上表看出，2019 年信用政策收紧以后，公司严格执行与伊朗两家客户的信用政策，信用状况并没有发生明显恶化，既定的信用政策得到了有效执行，基于上述判断，公司认为上述客户信用状况并未发生明显恶化的判断依据是充分的。

2021 年以来公司与伊朗两家客户交易规模缩小且客户回款不及时，客户出现不严格执行信用政策的情况。考虑海外疫情不稳定，伊朗外汇管制及客户资金周转等问题，公司基于长远发展的谋划，终止与伊朗 S 公司、B 公司的业务。终止合作后，公司对伊朗客户 S 公司提起仲裁并委托第三方对 S 公司和 B 公司催讨回款，双方关系恶化，公司判断即使仲裁成功，在伊朗两家客户周转困难的情况下追回货款也具有重大不确定性。基于上述原因，公司认为上述客户信用状况发生明显恶化，基于谨慎性原则，公司对伊朗 S 公司、B 公司应收账款余额在扣除 2021 年年报披露之前收到的 449.83 万元回款以后全额单项计提坏账准备。

综上所述，公司考虑多年以来与 S 公司和 B 公司维持着正常交易往来且保持着持续回款的状态，而且在 2019 年信用政策收紧以后，公司严格执行与伊朗两家客户的信用政策，S 公司和 B 公司也积极配合公司回款，故认为上述客户信用状况并未发生明显恶化，故归入相应组合计提坏账准备，未单项计提应收账款，在 2021 年度之前应收账款坏账准备计提充分。

公司针对相关业务存在的回款不确定性风险，采取了积极的应对措施。2019 年在考虑到应收账款余额逐年递增的情况下收紧信用政策，促使应收账款的回收；2021 年以来公司与伊朗两家客户交易规模缩小且回款不及时，客户出现不严格

执行信用政策的情况，公司终止了与伊朗两家客户的合作，并且公司对伊朗客户 S 公司提起仲裁并加强对 S 公司和 B 公司催讨回款；在考虑伊朗两家客户资金周转困难、回款不确定性因素增加的情况下，公司以伊朗两个客户应收账款余额扣除 2021 年年报披露之前收到的 449.83 万元回款后的金额全额单项计提坏账准备。

(2) 结合回款情况、回款计划说明本期坏账准备转回的原因，并说明仲裁事项进展情况、仲裁执行情况是否会对公司财务状况产生影响。

2021 年末，公司在考虑伊朗两家客户资金周转困难、回款不确定性因素增加的情况下，以伊朗两个客户应收账款余额扣除 2021 年年报披露之前收到的 449.83 万元回款后的金额全额单项计提坏账准备。上述伊朗客户得知公司要通过法律途径维权，迫于一定压力，希望通过友好协商的方式解决问题，并支付一定额度的回款以表诚意缓解双方紧张关系，因此公司在收到回款后将单项计提的坏账准备转回 227.04 万元。公司考虑长远发展且通过正常途径索要货款耗费的时间和精力巨大且不一定能够达到预期，故在综合考虑各项因素以后，决定先对 S 公司提起仲裁尝试追偿货款，在通过法律途径得到有效维权的前提下，再通过类似方式对 B 公司追偿货款。

仲裁事项进展情况及仲裁执行情况：公司向 ARBITRATION CENTER OF IRAN CHAMBER（中文翻译名：伊朗商会仲裁中心，以下简称“仲裁中心”）申请仲裁，请求仲裁中心裁决伊朗公司 S 公司偿还所欠货款合计金额人民币 4,727.80 万元（截止本问询回复日已经归还 426.57 万元）。仲裁中心已于 2022 年 3 月 15 日受理仲裁，截至本问询回复之日，本案正在审理过程中。

由于公司以伊朗两个客户应收账款余额扣除 2021 年年报披露之前收到的 449.83 万元回款后的金额全额单项计提坏账准备，如果仲裁失败公司不能追回欠款，考虑应收账款已经全额单项计提坏账，大额坏账的发生具有偶发性不具备可持续性，对公司未来业绩也不会产生影响；如果仲裁成功并能够得到执行，能够追回全部或者部分货款，将会对公司的财务状况产生积极影响。但根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益（2008）》规定，单独进行减值测试的应收款项减值准备转回应计入非经常性损益，所以对公司未来扣除非经常性损益归属于母公司所有者的净利润不构成影响。

3、关于关联交易

报告期内，你公司向芜湖新尚荣进出口贸易有限公司销售商品 3,290,519.53 元，为本年度新增关联交易。公开信息显示，芜湖新尚荣进出口贸易有限公司成立于 2021 年 10 月 11 日，系你公司实际控制人之子刘子桐控制的公司。你公司于 2023 年 4 月 10 日披露《关于预计 2023 年度日常性关联交易的议案》，称预计 2023 年将向芜湖新尚荣进出口贸易有限公司销售商品 2,000,000 元。2020 年至 2022 年，你公司向玉环瑞帆金属铸造有限公司采购原材料金额分别为 6,270,850.12 元、12,975,509.47 元、19,878,265.29 元，该公司近三年均是你公司主要供应商，其中 2020 年、2021 年为你公司第二大供应商，2022 年为你公司第一大供应商。你公司董事张永泉胞弟张永亮的配偶黄春燕任职于该公司，且历史上持有过该公司 35% 股权。

请你公司：

(1) 结合与芜湖新尚荣进出口贸易有限公司开展销售业务的合作模式、定价依据说明新增与该公司销售业务的原因及合理性，并说明与其销售模式、结算模式是否同其他经销商存在显著差异，销售价格是否公允，芜湖新尚荣进出口贸易有限公司是否存在为你公司代垫成本、费用的情形；

(2) 列示玉环瑞帆金属铸造有限公司近 3 年的主要财务数据，包括但不限于总资产、净资产、营业收入、毛利率、净利润，并列示公司员工人数，说明你公司董事张永泉胞弟张永亮的配偶黄春燕是否担任玉环瑞帆金属铸造有限公司董事、监事或高级管理人员，是否能实际控制该公司，结合玉环瑞帆金属铸造有限公司主营业务、主要客户情况说明该公司业务是否主要为向你公司提供原材料供应；

(3) 结合向玉环瑞帆金属铸造有限公司采购原材料的主要类别、数量、价格，说明交易价格是否公允，是否与其他供应商存在显著差异。

【回复】：

(1) 结合与芜湖新尚荣进出口贸易有限公司开展销售业务的合作模式、定价依据说明新增与该公司销售业务的原因及合理性，并说明与其销售模式、结

算模式是否同其他经销商存在显著差异，销售价格是否公允，芜湖新尚荣进出口贸易有限公司是否存在为你公司代垫成本、费用的情形；

1) 结合与芜湖新尚荣进出口贸易有限公司开展销售业务的合作模式、定价依据说明新增与该公司销售业务的原因及合理性

①合作模式

芜湖新尚荣进出口贸易有限公司（以下简称“新尚荣”）主营业务为跨境电商，新尚荣向公司采购机械液压泵及其配件，再通过 ebay 及 Amazon 电商平台销售。公司与新尚荣的合作模式为直销，均为买断式销售。2022 年公司对新尚荣的销售收入为 329.05 万元。

②定价依据

公司产品的定价均由销售部门统一确定，销售部门在常规成本加成法的基础上，结合市场端信息、车型信息、年代信息、工艺难度、需求量等，按照市场情况来定价。公司与新尚荣的交易定价方法与其他国内贸易商客户的交易定价方法并无差异。

③新增与新尚荣销售业务的原因及合理性

实际控制人的儿子刘子桐系公司境外销售业务人员，随着国内跨境电商行业的蓬勃发展，其计划创业经营跨境电商业务，因此其于 2021 年 10 月成立了芜湖新尚荣进出口贸易有限公司。

公司本身从事汽车零配件的生产制造，公司所在地芜湖湾沚以及玉环都是国内汽车零配件厂商的集聚地，因此其选择从事汽车零部件的跨境贸易，同时公司也需要更多渠道来开拓市场、实现收益，因此双方于 2022 年进行了合作。

综上，公司基于自身业务开拓需要与新尚荣开展业务合作且定价公允，公司新增与新尚荣销售业务具有合理性。

2) 说明与其销售模式、结算模式是否同其他经销商存在显著差异，销售价格是否公允，芜湖新尚荣进出口贸易有限公司是否存在为你公司代垫成本、费用的情形

①销售模式

公司采用直销模式向新尚荣销售商品，均为买断式销售，销售模式与主要贸易商客户一致。

②结算模式

报告期内，公司采用银行转账的方式与新尚荣进行结算，结算模式与主要贸易商客户一致。

③销售价格公允性

报告期内发行人的产品无公开市场价格数据。公司销售给新尚荣的产品主要系机械液压泵，2022年产品销售均价为214.67元，同期销售给境内贸易商客户机械液压泵的均价为212.80元，公司关联销售单价处于合理区间，无重大异常。

④是否存在为你公司代垫成本、费用的情形

双方交易价格公允，交易金额占公司主营业务收入的比重较低，不存在为本公司代垫成本、费用的情形。

综上，报告期内，新尚荣与国内其他贸易商客户相比，销售模式、结算模式并不存在重大差异、销售价格公允，新尚荣不存在为本公司代垫成本、费用的情形。

(2) 列示玉环瑞帆金属铸造有限公司近 3 年的主要财务数据，包括但不限于总资产、净资产、营业收入、毛利率、净利润，并列示公司员工人数，说明你公司董事张永泉胞弟张永亮的配偶黄春燕是否担任玉环瑞帆金属铸造有限公司董事、监事或高级管理人员，是否能实际控制该公司，结合玉环瑞帆金属铸造有限公司主营业务、主要客户情况说明该公司业务是否主要为向你公司提供原材料供应；

1) 玉环瑞帆金属铸造有限公司（以下简称“瑞帆金属”）近 3 年的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2022.12.31/2022 年度	2021.12.31/2022 年度	2020.12.31/2022 年度
资产总额	769.48	405.71	239.22
净资产	408.60	191.94	125.44
营业收入	2,187.93	1,384.83	689.65
毛利率	21.73%	9.01%	12.75%
净利润	236.12	70.44	44.45
员工人数	27	21	19

2) 经核查瑞帆金属的工商资料，瑞帆金属成立于 2016 年 11 月 1 日，成立时黄春燕认缴出资 10.5 万元，持股 35%，并出任监事。2017 年 10 月 17 日，黄春燕将持有的瑞帆金属 35%股权以 10.5 万元的价格转让给张茜茜，并辞任监事，相关股权已完成工商变更，至此黄春燕不再持有瑞帆金属股份并不再担任董事、监事或高级管理人员。

黄春燕目前担任瑞帆金属仓库管理员一职，不参与该公司经营决策与管理，不能实际控制该公司。考虑黄春燕目前在瑞帆金属任职，公司基于谨慎角度比照关联方披露公司与瑞帆金属之间的交易。

3) 瑞帆金属的主要业务系生产销售汽车转向产品的铝铸毛坯件，公司系其主要客户，2020 年至 2022 年瑞帆金属对公司销售金额占其总销售金额的比例分别为 90.93%、93.70%、90.85%，主要为公司供货。

(3) 结合向玉环瑞帆金属铸造有限公司采购原材料的主要类别、数量、价格，说明交易价格是否公允，是否与其他供应商存在显著差异。

报告期内，公司主要向瑞帆金属采购泵体、泵盖毛坯。除瑞帆金属外，公司还向安徽东立汽车部件有限公司、玉环烨业机械有限公司和台州兴顺机械股份有限公司采购泵体、泵盖毛坯，瑞帆金属并非公司泵体泵盖毛坯的独家供应商。

报告期内，公司主要的泵体、泵盖毛坯供应商采购价格对比如下：

项目	2022 年		
	重量(KG)	单价	金额（元）
		(元/KG)	

安徽东立汽车部件有限公司	98,498.98	30.01	2,955,578.58
玉环烨业机械有限公司	78,643.37	29.71	2,336,181.64
台州兴顺机械股份有限公司	70,250.96	30.42	2,137,340.35
小计 (除瑞帆外的泵体泵盖毛坯供应商)	247,393.31	30.03	7,429,100.57
瑞帆金属	671,717.81	29.47	19,793,698.92
采购均价差异		-1.87%	

公司采购的铝铸件毛坯均为非标产品，其定价方式是在主要原材料铝的基础上加一定的加工费，并结合市场情况确定，加工费受人工成本、产品形状大小、加工难易程度、批量化程度等因素的影响。由于铸件类原材料种类繁多，型号各异，加工要求及难度相差较大，因此公司向不同供应商采购铸件毛坯价格存在一定差异。

瑞帆金属和玉环烨业机械有限公司泵体、泵盖毛坯的价格接近，低于安徽东立汽车部件有限公司、台州兴顺机械股份有限公司，主要原因系：安徽东立汽车部件有限公司供货铸件制作含砂芯工序，加工难度较大、采购量较小，其具有一定议价空间，故采购价格偏高；台州兴顺机械股份有限公司供货铸件主要采用压铸工艺，铸型精度相对浇铸更高，工艺较精细，故采购价格偏高。总体来讲，瑞帆金属与其他主要泵体、泵盖毛坯供应商价格不存在显著差异，价格公允。

4、关于存货

截至报告期末，你公司存货账面价值为 102,531,629.92 元，较期初增长 8.92%，存货跌价准备余额为 8,611,235.64 元，其中发出商品期末账面价值为 19,836,021.60 元，较期初增长 36.34%。前期会计差错中显示公司 2021 年度根据存货性质及用途，对存货类别进行更正列报，调增在产品金额 12,112,904.24 元，分别调减原材料、发出商品等其他明细类别。

请你公司：

(1) 说明前期存在列报差错的原因，并结合存货的性质和用途说明对存货类别具体划分的判断标准；

(2) 结合客户订单情况、收入确认方法、发出时间、发货-收入确认周期，

存放地（境内或境外）等说明发出商品增加的原因及合理性，是否存在长期未结转成本的发出商品，并结合生产周期判断是否存在减值风险。

【回复】：

（1）说明前期存在列报差错的原因，并结合存货的性质和用途说明对存货类别具体划分的判断标准；

公司存货类别主要包括原材料、在产品、半成品、产成品（库存商品）、发出商品。公司将生产过程中经过加工改变其形态或性质构成产品主体的各种原料、主要材料以及不构成产品实体但有助于产品形成的辅助材料，划分为原材料；处于正在制造尚未完工的生产物料，包括正在各个生产工序加工的产品和已经加工完毕但尚未检验办理入库手续的产品，划分为在产品；经过一定生产过程并已检验合格交付半成品仓库保管，但尚未制造完工成为产成品，仍需进一步加工的中间产品，将其划分半成品；已经完成全部生产过程,并经过质量检测,并已经办理入库手续的产品，将其划分为产成品（库存商品）；对于销售出库，但还未达到收入确认条件的物料，公司将其划分为发出商品。

公司对存货类别具体划分的标准一直以来均保持一致口径，按照存货类设置会计科目进行核算，并根据存货性质及存货类别设置相应的仓库进行实物管控。前期在产品存在列报差错主要系公司根据物料编码的开头数字进行归类导致分类错误，具体情况如下：领料后处于机加工或不需要加工可直接装配总成泵的原材料尚未形成半成品的在产品与原材料共用“1”开头存货编码；已经领用出库需要返修理的产成品或待装配的总成泵与库存商品共用“2”开头存货编码，公司将在产品“1”字开头的物料归入原材料列报，“2”字开头的物料归入库存商品列报。前期发出商品列报错误主要原因系：2021年末公司各主体之间存在未实现内部交易，编制合并层面报表的时候需要将各主体确认的发出商品根据存货的性质还原为相应的存货类别，公司进行存货类别还原，故导致发出商品列报的调整。

综上，公司对存货类别具体划分的判断标准一直以来均保持一致口径，公司按照存货类设置会计科目进行核算，并根据存货性质及存货类别设置相应的仓库进行实物管控，公司已经加强对存货列报管控，以避免类似情况的发生。

(2) 结合客户订单情况、收入确认方法、发出时间、发货-收入确认周期，存放地（境内或境外）等说明发出商品增加的原因及合理性，是否存在长期未结转成本的发出商品，并结合生产周期判断是否存在减值风险。

1) 客户订单情况及存放地

2021 年末、2022 年末公司发出商品按客户订单划分情况如下：

单位：元

订单类别	2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		变动③=① /②-1
	金额①	占比	金额②	占比	
海外客户订单	11,478,755.23	57.81%	8,198,330.31	56.17%	40.01%
国内客户订单	8,377,003.81	42.19%	6,397,005.39	43.83%	30.95%
合计	19,855,759.04	100.00%	14,595,335.70	100.00%	36.04%

各期末发出商品主要系公司已出库、尚未满足收入确认条件的存货。2022 年末，发出商品所对应的海外客户订单及国内客户订单占比分别为 57.81%、42.19%，相较于 2021 年度海、内外客户订单分布较稳定。2022 年末较 2021 年末发出商品增长 36.04%，主要原因系：①订单量增加，客户需求量大，发货量相应增加；②2022 年末，公司订单量增加的同时，受 2022 年年底疫情政策调整的影响，产品发货周期延长。发出商品存放在港口仓库及客户指定存放地点。

2) 收入确认方法

公司收入确认方法：①外销产品公司一般采用 FOB 价格条款，按照销售合同或订单约定发货，在公司报关装船并出口时确认收入。②内销产品分两种情况：一种情况是根据销售合同和业务情况，公司在发出商品并取得客户出具的实际使用量清单或客户确认单据时确认收入；另一种情况是按照销售合同或订单约定发货，客户收到公司发出的产品并签收后以客户的签收单作为确认收入。

外销客户订单，公司在报关装船并出口时确认收入，因排船周期延迟，致其发出到报关装船出口的时间延长，进而对发出商品的增长产生一定的影响。

内销客户订单，主要对应两类客户：第一类主要对应的客户群体为整车厂客户和国内贸易商客户，公司在发出商品并取得客户出具的实际使用量清单或客户

确认单据时确认收入，在实际操作中，客户根据产品使用/领用情况与公司进行对账确认，从商品发出到客户最终确认 2-3 个月不等，导致公司存在发出商品；第二类为零星的中小客户，合同未详细说明收入确认模式，实际操作中在获取到客户确认的签收单后，公司确认收入。从发货到客户签收确认，一般时长 3-7 天左右。

3) 发出时间及发货-收入确认周期

报告期末，公司发出商品的库龄及期后结转情况具体如下：

单位：元

库龄	2022 年 12 月 31 日	占比	期后结转金额	期后结转比例
2 个月以内	16,992,199.08	85.58%	15,618,553.57	91.92%
2 个月以上	2,863,559.96	14.42%	2,710,104.03	92.64%
合计	19,855,759.04	100.00%	18,328,657.60	92.31%

报告期期末，公司发出商品主要集中在 2 个月以内，占比 85.58%。发出时间在 2 个月以上的主要系海外客户 IP Belyaev Mikhail Nikolaevich(俄罗斯) 以及福州扬腾网络科技有限公司、新疆丰华神州汽车配件股份有限公司等外贸客户。具体情况如下：

客户名称	发出商品余额	占比
IP Belyaev Mikhail Nikolaevich(俄罗斯)	1,462,706.14	51.08%
福州扬腾网络科技有限公司	433,648.71	15.14%
新疆丰华神州汽车配件股份有限公司	354,509.04	12.38%
芜湖新尚荣进出口贸易有限公司	233,353.74	8.15%
广州超帆汽车零部件有限公司	225,861.35	7.89%
合计	2,710,078.98	94.64%

公司对 IP Belyaev Mikhail Nikolaevich(俄罗斯) 客户的发出商品时间在 2 个月以上，主要系因海运排船周期延迟所致，该批发出商品已于 2023 年 1 月报关出口、确认收入。其余外贸客户的发出商品时间在 2 个月以上主要系其还未与公司对账。

截至 2023 年 3 月 31 日, 2022 年末发出商品余额已结转 92.31%, 尚有 7.69% 未结转, 主要原因系: 境外客户订单公司一般采用 FOB 价格条款, 按照销售合同或订单约定发货, 在公司报关装船并出口时确认收入, 因排船周期延迟, 致其发出到报关装船出口的时间延长, 发出商品未能及时结转收入; 境内客户订单尚未结转发出商品对应的客户群体主要为外贸客户, 在实际操作中, 客户根据产品使用/领用情况与公司进行对账确认, 由于受外销海运运力紧张, 港口排船期延长, 运输周期加长, 外贸客户领用的周期延长, 导致发出商品未能及时结转收入。

综上所述, 报告期期末公司的发出商品在期后已基本实现销售, 且大部分发出商品的结转周期较短, 公司产品的生产周期自领料至产品完工入库约 4 到 6 周时间, 在此期间, 产品市场价格变动较小, 故不存在减值风险。

(本页无正文，为《关于对安徽德孚转向系统股份有限公司的年报问询函的
回复》之盖章页)

安徽德孚转向系统股份有限公司



2023年5月31日