

安徽德孚转向系统股份有限公司  
公开发行股票并在北京证券交易所  
上市申请文件的审核问询函的回复中  
有关财务事项的说明

大华核字[2023]0015364号

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

您可使用手机“扫一扫”或进入“注册会计师行业统一监管平台 (<http://acc.mof.gov.cn>)”进行查验。  
此码用于证明该审计报告是否由具有执业许可的会计师事务所出具，  
报告编码:京23SJS4A0PG



安徽德孚转向系统股份有限公司  
公开发行股票并在北京证券交易所上市  
申请文件的审核问询函的回复中有关财务事项的说明

	目 录	页 次
一、	公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件的审核问询函的回复中有关财务事项的说明	1-345





安徽德孚转向系统股份有限公司  
公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件  
的审核问询函的回复中有关财务事项的说明

大华核字[2023]0015364号

北京证券交易所：

我们已对《关于安徽德孚转向系统股份有限公司公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件的审核问询函的回复》（以下简称审核问询函）所提及的安徽德孚转向系统股份有限公司（以下简称“德孚转向”、“公司”或“发行人”）财务事项进行了审慎核查，同时因安徽德孚转向系统股份有限公司补充了最近一期财务数据，我们为此作了追加核查，现汇报如下：

说明：

- 1、除非文义另有所指，本回复中的简称与招股说明书中的释义具有相同涵义。
- 2、本问询函回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。



## 3、本问询函回复的字体说明如下：

问询函所列问题	<b>黑体、加粗</b>
对问询函所列问题的回复	宋体
对招股说明书的补充披露、修改	<b>楷体、加粗</b>
对招股说明书的引用	楷体



## 问题 6. 公司治理规范性及财务内控有效性

根据申请文件及公开信息：（1）发行人于 2017 年 11 月完成股票定向发行，共 11 名发行对象参与认购，刘世斌与其中 5 名投资者签订《股票认购合同之补充协议》《股票之回购协议》，相关协议涉及业绩承诺和股份回购等特殊投资条款，相关协议的签署未及时履行审议程序和信息披露义务，实际控制人刘世斌被实施出具警示函的自律监管措施。（2）2018 年 2 月至 2022 年 12 月，刘世斌委托他人通过大宗交易的方式取得公司股票进行代持，股票数量为 141.9 万股。在此期间，刘世斌指示代持方与公司部分员工及外部人士签订代持协议，股份仍登记在代持方名下。代持人之一骆芬女士系公司控股股东、实际控制人刘世斌先生配偶张立霞的舅妈。（3）报告期内发行人存在转贷情形。（4）报告期内发行人存在两次会计差错更正，主要涉及未股份支付、成本费用混同等。（5）报告期内发行人多次进行权益分派，已实施完成金额为 3,627 万元；报告期后发行人实施完成的 2022 年度权益分派金额为 806 万元。

请发行人：（1）说明前述公司治理及财务内控不规范情形整改措施是否有效，相关内部控制制度是否建立健全并有效执行。（2）说明差错更正的具体情况，并在招股说明书中披露“本次公开发行申报前已经制定或实施的股权激励及相关安排（如限制性股票、股票期权等），发行人控股股东、实际控制人与其他股东签署的特殊投资约定等可能导致股权结构变化的事项，并说明其对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面的影响”。

请保荐机构、申报会计师说明：（1）发行人针对采购、生产、销售建立的内部控制制度及执行情况，保障与上下游交易环节及证据链真实、完整、准确的具体措施；中介机构对发行人内部控制有效性的核查方法、过程与证据、核查结论；中介机构利用电话访谈、实地走访、合同调查、发询证函、资金流水核查等方法对发行人报告期内的交易记录真实性进行核查的具体过程，并对发行人采购、生产、销售的真实性发表明确意见。（2）对于资金流水核查情况，请中介机构说明：①对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、销售人员、采购人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核



查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。②核查中发现的异常情形,包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形,是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来;若存在,请说明对手方情况、相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性,是否存在客观证据予以核实。③结合上述情况,进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论,并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。(3)报告期内是否存在个人卡结算,无合同、无发票进行交易,无客户签收单进行收入确认等财务不规范情形,如存在,请进一步说明交易金额、主要内容及占比。(4)对发行人报告期内会计基础工作是否规范,内部控制制度是否健全且被有效执行,内部控制是否存在重大缺陷进行核查并发表明确核查意见。

**【回复】:**

一、说明前述公司治理及财务内控不规范情形整改措施是否有效,相关内部控制制度是否建立健全并有效执行

(一)发行人于2017年11月完成股票定向发行,共11名发行对象参与认购,刘世斌与其中5名投资者签订《股票认购合同之补充协议》《股票之回购协议》,相关协议涉及业绩承诺和股份回购等特殊投资条款,相关协议的签署未及时履行审议程序和信息披露义务,实际控制人刘世斌被实施出具警示函的自律监管措施

鉴于公司控股股东、实际控制人刘世斌对监管规则理解不透彻,在2017年与投资者签署的含有特殊投资条款的协议时,未及时向公司报告,导致上述含有特殊投资条款的协议当时未经公司董事会与股东大会审议,且未进行信息披露,存在违规行为。经自查后,公司进行了整改,特殊投资条款已终止,且各方确认不存在任何现实或潜在的纠纷或争议,未对公司控制权及经营稳定性产





生重大不利影响。

整改具体措施如下：

#### 1、特殊投资条款约定已终止

中钊和枫、匹克投资、德商投资及杰特投资合计 4 名机构投资者不再持有公司任何股份，所享有的特殊投资条款权利已随其股东资格的灭失而灭失。上述 4 名机构投资者于 2023 年 2 月出具了《确认函》，确认其退出德孚转向后不会再基于含有特殊投资条款的《回购协议》或《补充协议》主张任何权利，与协议其他方不存在任何纠纷或潜在纠纷，除《回购协议》或《补充协议》外，不存在其他含有特殊投资条款的书面协议或达成其他口头约定。

2023 年 2 月 14 日，刘世斌与张辉勇签署《回购协议的终止协议》，双方确认特殊投资条款无附加条件且不可撤销的自动终止，并自始无效。

#### 2、补充审议和信息披露

2023 年 4 月 10 日，公司第三届董事会第四次会议审议通过了《关于补充披露公司及其控股股东、实际控制人与其他股东之间有关特殊投资条款事项的议案》，并在全国中小企业股份转让系统指定信息披露平台（<https://www.neeq.com.cn/>）披露了《关于补充披露公司及其控股股东、实际控制人与其他股东之间有关特殊投资条款事项的公告》。2023 年 5 月 4 日，召开 2022 年年度股东大会审议了上述议案。

综上，含有特殊投资条款的相关协议已终止，公司已补充履行了相关审议程序和信息披露，公司采取的整改措施有效。

（二）2018 年 2 月至 2022 年 12 月，刘世斌委托他人通过大宗交易的方式取得公司股票进行代持，股票数量为 141.9 万股。在此期间，刘世斌指示代持方与公司部分员工及外部人士签订代持协议，股份仍登记在代持方名下。代持人之一骆芬女士系公司控股股东、实际控制人刘世斌先生配偶张立霞的舅妈

骆芬女士受刘世斌先生委托于 2018 年 2 月至 2022 年 12 月代持公司股份；



公司部分员工及外部人士因看好公司的发展、未取得新三板合格投资者资格等原因委托骆芬女士代持公司股份。

2022年12月，骆芬女士遵照被代持股东的指示，通过大宗交易将代持股份转让给湾沚建投，上述股份转让的有关情况如下：

序号	转让人	转让股份数量（万股）	转让价格（元/股）	受让方
1	骆芬	141.90	11.00	湾沚建投

本次转让完成后，骆芬按照11元/股的价格将相关款项支付给对应的实际股东。刘世斌、骆芬及参与过股份代持的其他人员均对前述代持关系及其变化、解除情况予以确认。至此，股份代持关系得以全部解除，公司已不存在股份代持事项，各股东持有的公司股份均为其自身所有，不存在受他人委托或委托他人持有公司股份的情形。公司采取的整改措施有效。

### （三）报告期内发行人存在转贷情形

2020年，公司在取得银行贷款过程中，为满足贷款银行受托支付要求而存在转贷情形，具体如下：

单位：万元

借款银行	借款金额	放款日期	拆出时间	供应商转回时间	资金用途
中国工商银行 芜湖县支行	1,000.00	2019-12-27	2020-1-6	2020-1-6	日常经营周 转使用
徽商银行芜湖 县支行	450.00	2020-1-17	2020-1-19	2020-1-19	日常经营周 转使用

公司通过供应商周转贷款主要系为满足支付货款等正常运营资金需求，供应商在收到受托支付的贷款的当天将贷款转回公司，用于公司生产经营，不存在转贷资金体外循环及损害公司或其他方利益的情形。

针对转贷行为，公司具体整改措施如下：1、对有关贷款、融资管理制度中的具体操作细则进行明确规定，加强银行借款的审批和风险控制；2、加强财务部门的审批管理，对相关经办人员进行财务制度教育，杜绝再次发生转贷事项，以规范公司各项融资行为与货币资金的管理工作；3、组织相关人员深入学习《贷款通则》《流动资金贷款管理暂行办法》等法律法规的相关规定。





公司自2020年1月以后未再发生过转贷行为。公司按期履约偿还转贷所涉银行贷款本息，在贷款合同履行过程中不存在债务违约情形。

针对公司报告期内的转贷行为，中国工商银行芜湖县支行已于2023年5月15日出具《说明》，确认公司自2020年1月1日至该说明出具日的贷款均按时足额还款，无余额、无逾期欠息等不良信息，且每笔贷款资金支付均符合金融监管规定，未发现贷款资金套利的行为。2023年5月17日，徽商银行芜湖县支行出具《说明》，确认于2020年1月17日发放给公司的450万元贷款系用于生产经营活动，符合金融监管政策，且该笔贷款到期已正常还款，无逾期欠息记录，不存在续贷套利行为。2023年5月18日，芜湖市湾沚区地方金融监督管理局出具《证明》，确认自2020年1月1日至该证明出具日，公司不存在因违反相关法律法规和规范性文件受到该单位处罚的情形。

综上所述，公司上述不规范行为已经整改完毕，内控制度健全并被有效执行，整改措施有效。

#### **（四）报告期内发行人存在两次会计差错更正，主要涉及未确认股份支付、成本费用混同等**

公司差错更正事项主要系：1、公司对企业会计准则、应用及解释理解不到位，存在股份支付、金融资产核算不规范所导致的差错更正调整；2、公司对部分企业会计准则理解偏差导致产生列报、分类事项的差错更正调整。公司会计差错更正事项符合《企业会计准则》的相关规定。

公司具体整改措施如下：

##### **1、会计差错更正**

要求财务部门严格按照《企业会计准则》的有关规定完成整改，调整相应会计处理。

公司于2021年4月23日召开第二届董事会第十六次会议及第二届监事会第八次会议，审议通过了《关于前期会计差错更正及追溯调整的议案》，对相关



财务数据进行了更正及追溯调整。

公司于2023年4月10日召开第三届董事会第四次会议及第三届监事会第四次会议，审议通过了《关于前期会计差错更正及追溯调整的议案》，对相关财务数据进行了更正及追溯调整。

针对上述会计调整，大华会计师出具了《前期重大差错更正的专项说明》（大华核字[2021]005898号）、《前期会计差错更正的专项说明》（大华核字[2023]009415号）。

## 2、优化完善规章制度

根据《企业会计准则》《内部控制基本规范》等要求，优化《财务管理制度》及流程，对财务管理体制、机构设置及职责、主要会计政策、货币资产管理、固定资产管理、负债管理、收入管理、费用报销制度等作出较为详细的规定，确保会计工作基础具有规范性，确保财务报告编制的规范性及准确性。

## 3、加强专业培训学习

公司组织财务部门相关人员认真学习《会计法》《企业会计准则》及其相关规定，进一步明确相关业务的会计处理规范，通过加强财务人员的专业培训，有效增强财务人员的专业水平和合规意识，提高会计核算的规范性和财务报告的编制质量。

公司加强董事、监事、高级管理人员以及相关工作人员对《公司法》《证券法》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等有关法律法规和公司有关管理制度的学习，汲取经验教训，增强规范运作意识，提升信息披露质量，坚决防止类似情形的发生。

自上述整改措施以来，公司内部控制不存在重大缺陷，不存在重大会计差错，整改措施有效。相关内部控制建立健全并执行有效。

综上，公司对前述治理及财务内控不规范情形均已进行了整改，且整改措施有效。





截至 2022 年 12 月 31 日，公司的财务会计制度和内部控制制度健全，并得到有效执行，申报会计师对公司董事会作出的内部控制有效性的评估报告进行了鉴证，并出具了《内部控制鉴证报告》（大华核字[2023]009414 号），认为公司在 2022 年 12 月 31 日所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

自 2022 年年末至 2023 年 6 月 30 日，公司上述财务内部控制制度及措施均能保持持续、有效执行，申报会计师对公司截至 2023 年 6 月 30 日财务内部控制有效性进行了鉴证，并出具了《内部控制鉴证报告》（大华核字[2023]0014431 号），认为公司在 2023 年 6 月 30 日所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

二、说明差错更正的具体情况，并在招股说明书中披露“本次公开发行申报前已经制定或实施的股权激励及相关安排（如限制性股票、股票期权等），发行人控股股东、实际控制人与其他股东签署的特殊投资约定等可能导致股权结构变化的事项，并说明其对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面的影响”。

#### （一）说明差错更正的具体情况

报告期内，公司涉及两次会计差错更正。

1、2021 年 4 月 23 日，公司对 2019 年相关财务数据进行了更正及追溯调整。具体如下：

（1）公司于期末进行存货减值测试时，未合理预计存货可变现净值及未考虑存货转销影响数，应调减营业成本 1,012,818.49 元，调增存货跌价准备 2,611,709.36 元，调增资产减值损失 1,886,116.52 元，调减年初未分配利润 1,738,411.33 元；

（2）公司未对研发收入、成本进行归集，应调增营业成本 1,067,211.81 元、调减管理费用 1,067,211.81 元；



(3) 固定资产和长期待摊费用重分类调整，调减固定资产 3,071,062.84 元、调增长期待摊费用 2,952,571.48、调增营业成本 118,491.36 元；

(4) 其他前期差错调整

1) 重分类调整，调增应收款项 551,618.61 元、调增其他流动负债 551,618.61 元；

2) 根据公司坏账政策对坏账准备进行测算，调增其他应收款坏账准备 44,295.59 元，调增信用减值损失 27,356.13 元，调增其他综合收益 27,580.93 元，调减年初未分配利润 44,520.39 元；

3) 将管理费用中残保金重分类至税金及附加 24,960.00 元；

4) 2019 年度递延所得税资产计算错误，调增递延所得税资产 445,847.46 元、调减所得税费用 173,445.53 元，调增年初未分配利润 272,401.93 元；

5) 2019 年度多计提法定盈余公积金，调减法定盈余公积 203,140.80 元。上述差错更正影响 2019 年度财务状况和经营成果金额如下：

单位：元、%

项目	调整前	累积影响金额	调整后	影响比例
资产总计	313,232,015.38	-1,777,030.24	311,454,985.14	-0.57
负债合计	99,298,559.85	551,618.61	99,850,178.46	0.56
未分配利润	80,372,630.59	-2,152,914.92	78,219,715.67	-2.68
所有者权益合计	213,933,455.53	-2,328,648.85	211,604,806.68	-1.09
归属于母公司所有者的净利润	28,075,106.36	-845,701.72	27,229,404.64	-3.01

2、2023 年 4 月 10 日，公司对 2020 年、2021 年相关财务数据进行了更正及追溯调整。

2020 年度更正及追溯调整具体如下：

(1) 公司未根据《监管规则适用指引——会计类第 2 号》关于金融资产管理业务模式中“出售”的判断标准，将出售不能满足终止确认的应收票据通过应收票据科目进行核算，应调增应收票据 1,940,594.11 元，调减应收款项融资



1,940,594.11元；调增应收票据坏账准备 97,029.71元,调增递延所得税资产 14,554.46元,调减其他综合收益 110,056.18元；调减信用减值损失 27,580.93元；调增盈余公积 2,758.09元,调减年初未分配利润 2,758.09元；

(2) 公司未根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》将购买远期结售汇和外汇期权等远期外汇合约作为交易性金融资产或金融负债进行确认和计量。应调增交易性金融资产 31,931.12 元，调增交易性金融负债 32,959.41 元，确认公允价值变动损失 1,028.29 元；

(3) 公司未根据《企业会计准则第 11 号-股份支付》等关于股份支付的处理意见调整 2020 年度及以前少确认股份支付，应调增营业成本 307,747.50 元，调增销售费用 119,866.67 元，调增管理费用 1,158,310.00 元，调增研发费用 227,333.33 元，调增资本公积 1,920,945.83 元，调减年初未分配利润 107,688.33 元；

(4) 公司未根据业务实质对成本费用核算明细项目进行调整，调增营业成本 313,450.80 元，应调增销售费用 189,012.61 元，调减管理费用 502,463.41 元；

(5) 公司 2020 年度未将支付境外子公司员工职工薪酬计入研发费用-职工薪酬，应将研发费用-其他重分类调整至研发费用-职工薪酬，对现金流产生影响。

上述差错更正影响 2020 年度财务状况和经营成果金额如下：

单位：元、%

项目	调整前	累积影响金额	调整后	影响比例
资产总计	302,728,497.57	-50,544.13	302,677,953.44	-0.02
负债合计	85,623,722.80	32,959.41	85,656,682.21	0.04
未分配利润	83,424,185.47	-1,897,151.28	81,527,034.19	-2.27
所有者权益合计	216,403,158.25	-83,503.54	216,319,654.71	-0.04
归属于母公司所有者的净利润	13,513,816.21	-1,786,704.86	11,727,111.35	-13.22





2021 年度更正及追溯调整具体如下：

(1) 公司未根据《监管规则适用指引——会计类第 2 号》关于金融资产管理业务模式中“出售”的判断标准，将出售不能满足终止确认的应收票据通过应收票据科目进行核算，应调增信用减值损失 27,580.93 元，调增未分配利润 27,580.93 元；补计提盈余公积 2,758.09 元，减少未分配利润 2,758.09 元；

(2) 公司未根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》对公司购买远期结售汇和外汇期权等远期外汇合约作为交易性金融资产或金融负债进行确认和计量。公司应调增交易性金融资产 66,783.02 元，调增交易性金融负债 47,971.30 元，调增公允价值变动收益 18,811.72 元，调增投资收益 759,389.87 元，调增财务费用 758,361.58 元，调减年初未分配利润 1,028.29 元；

(3) 因供应商当涂县兴磊机械制造有限公司已经被列入失信被执行人及限制高消费企业，公司未核销此项预付账款，应将原先计入营业外支出的预付款项调整至信用减值损失，调增信用减值损失 169,414.41 元，调减营业外支出 169,414.41 元；

(4) 公司未根据《企业会计准则第 11 号-股份支付》等关于股份支付的处理意见等调整 2021 年度及以前少确认股份支付，应调减营业成本 30,870.00 元，调增销售费用 222,000.00 元，调增管理费用 348,404.17 元，调增资本公积 2,460,480.00 元，调减年初未分配利润 1,920,945.83 元；

(5) 公司未根据业务实质对成本费用核算明细项目进行调整，应调增营业成本 935,187.76 元，调增销售费用 196,370.52 元，调减管理费用 1,131,558.28 元；

(6) 公司 2021 年度未将支付境外子公司员工职工薪酬计入研发费用-职工薪酬，应将研发费用-其他重分类调整至研发费用-职工薪酬，对现金流产生影响。

上述差错更正影响 2021 年度财务状况和经营成果金额如下：



单位：元、%

项目	调整前	累积影响金额	调整后	影响比例
资产总计	297,344,986.60	66,783.02	297,411,769.62	0.02
负债合计	115,059,571.39	47,971.30	115,107,542.69	0.04
未分配利润	48,654,147.97	-2,444,426.37	46,209,721.60	-5.02
所有者权益合计	182,285,415.21	18,811.72	182,304,226.93	0.01
归属于母公司所有者的净利润	-18,650,037.50	-547,275.09	-19,197,312.59	2.93

针对上述会计调整，大华会计师出具了《前期重大差错更正的专项说明》（大华核字[2021]005898号）、《前期会计差错更正的专项说明》（大华核字[2023]009415）。

（二）在招股说明书中披露“本次公开发行申报前已经制定或实施的股权激励及相关安排（如限制性股票、股票期权等），发行人控股股东、实际控制人与其他股东签署的特殊投资约定等可能导致股权结构变化的事项并说明其对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面的影响”。

截至问询函回复之日，公司不存在可能导致发行人股权结构发生变化的事项。公司已在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“五、发行人股本情况”之“（四）其他披露事项”中披露了发行人实际控制人与其他股东签署的特殊投资约定等对公司及公司控制权的影响。

公司已在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“六、股权激励等可能导致发行人股权结构变化的事项”补充披露如下：

“截至本招股说明书签署日，公司实际控制人与其他股东签署的特殊投资约定均已解除，对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面不构成影响，公司不存在本次公开发行申报前已经制定或实施的股权激励及相关安排。”

三、发行人针对采购、生产、销售建立的内部控制制度及执行情况，保障与上下游交易环节及证据链真实、完整、准确的具体措施；中介机构对发行人内部控制有效性的核查方法、过程与证据、核查结论；中介机构利用电话访谈、实地走访、合同调查、发询证函、资金流水核查等方法对发行人报告期内的交





易记录真实性进行核查的具体过程，并对发行人采购、生产、销售的真实性发表明确意见。

(一) 说明发行人针对采购、生产、销售建立的内部控制制度及执行情况，保障与上下游交易环节及证据链真实、完整、准确的具体措施

### 1、采购环节

#### (1) 内部控制制度

内部控制制度名称	主要内容
《采购管理制度》	完善采购业务相关管理工作，统筹安排采购计划，明确请购、审批、购买、验收、付款等环节的职责和审批权限，按照规定的审批权限和程序办理采购业务，建立价格监督机制，采取有效控制措施，确保物资采购满足公司生产经营需要
《供应商评价管理办法》	明确供应商现场评价、业绩考核、激励管理的工作要求，加强对供应商的监督、帮助供应商提升管理水平
《存货管理制度》	规范存货管理流程，明确存货取得、验收入库、仓储保管、领用发出、盘点处置等环节的管理要求，充分利用信息系统，强化会计、出入库等相关记录，确保存货管理全过程的风险得到有效控制

#### (2) 具体措施

流程	控制名称	具体措施	附件资料
采购申请与审批	采购审批	按照销售订单及原材料库存情况，计划物控部在 ERP 系统中进行 MRP 运算生成物料需求计划，需求部门审核负责人审核是否合理、必要，生产部主管、采购人员审批；采购部根据审批的物料需求计划生成采购订单，采购订单由采购部负责人审批后执行	物料需求计划、采购订单
供应商准入申请与审批	供应商审批	采购专员提交《合格供应商评定表》，并附营业执照等相关证明资料、供应商能力调查表、供方评价表等材料；采购部负责人审核拟准入供应商资质是否达到公司要求，经技术总工或总经理审批是否准入	合格供应商评定表
询议价、采购定价审批	定价审批	根据拟采购物料的品牌、规格、型号等信息，与合格供应商进行询价，取得有效确认的《报价单/合同》；采购部负责人审核供方报价单/合同及询比价，由采购负责人审批采购价格	报价单/合同
采购合同/订单审批	合同/订单审批	按 ERP 系统流程进行采购合同/订单的审批处理，需求部负责人、采购部负责人对采购合同/订单进行审核，由总经理、采购部门负责人分别对采购合同及订单的签订进行审批	采购订单、ERP 系统审批流程
	合同/订单	与供应商签订采购合同/订单	采购合同/订单签章



流程	控制名称	具体措施	附件资料
	签订		
采购入库	入库验收	物资到货后，由采购物料人员在送货单上签字，并安排物资存放地，同时对物料的供应商名称、规格、型号、数量、批次、质量进行验证，合格后打印收货二维码，与供应商的出厂检验报告单一同送质检部门；质检部门对物料进行检验，并形成进货质量（IQC）检验报告；仓管员依据进货质量（IQC）检验报告的结论（合格、让步、返工或退货）和检验状态标识卡信息办理 ERP 入库验收手续，生成外购入库单	送货单、进货质量（IQC）检验报告、外购入库单
应付账款记账	记账	物料入库后，财务部往来会计以送货单、进货质量（IQC）检验报告、外购入库单作为依据进行暂估入账；后期采购专员收到发票时，核对发票金额、开票品目、供应商名称等信息无误后，在 ERP 系统里进行发票校验并挂账；同时将发票交由财务部往来会计审核，审核通过后，往来会计冲减应付暂估，按发票金额确认应付账款及应交税费-进项税	记账凭证、送货单、进货质量（IQC）检验报告、外购入库单、发票
对账	与供应商对账确认	采购专员每月根据 ERP 系统中的实际到货及入库情况与供应商对账，同时传达至财务部核对，无误后，供应商开具发票寄回	对账单
付款申请与审批	付款审批	按合同/订单约定填写付款申请单，采购部负责人审核付款事项业务实质，财务部应付会计审核付款金额、付款节点是否满足合同要求、相关单据是否符合要求，由总经理审批付款	记账凭证、付款申请单、付款回单

### (3) 执行情况

公司已按照《企业内部控制基本规范》《企业内部控制应用指引》等相关法律法规的规定，制定了《采购管理制度》《供应商评价管理办法》《存货管理制度》等与采购相关的内部控制制度。对采购有关的供应商准入审批、合同签订与审批、采购入库、供应商对账、采购付款等环节进行控制，并采取了职责分工、逐级审核等措施，公司在日常执行中能够遵守相关制度的规定和程序要求。

综上所述，公司针对采购环节建立了较为完善的内部控制制度，各关键控制点设立到位并能够得到有效执行，具体内控措施可以有效保障与上下游交易环节及证据链真实、完整、准确。





## 2、生产环节

### (1) 内部控制制度

内部控制制度名称	主要内容
《存货管理制度》	规范存货管理流程，明确存货取得、验收入库、仓储保管、领用发出、盘点处置等环节的管理要求，充分利用信息系统，强化会计、出入库等相关记录，确保存货管理全过程的风险得到有效控制
《固定资产管理制度》	提升固定资产的使用效能，促进固定资产处于良好运行状态，不断促进固定资产技术升级，淘汰落后设备，切实做到保持公司固定资产技术的先进性和发展的可持续性
《生产管理制度》	确保生产的安全、稳定、高产及高效

### (2) 具体措施

流程	控制名称	具体措施	附件资料
计划与生产安排	生产计划	根据客户订单生成生产计划传递单，生产计划传递单经销售部、技术部、生产部、采购部、质检部签字审批后，传递给计划物控部	生产计划传递单
生产领料	原材料领用与发料	计划物控部根据生产计划在系统中制作派工单，生产部文员根据派工单的内容绑定相应的生产线和设备，车间班组长根据 BOM 表材料清单填写领料单交给生产文员，生产文员将数据录入系统后从系统打印领料码交给车间班组长，车间班组长凭领料码去仓库领料。仓管员在领料码扫码后，扫码枪显示物料名称、代码、数量等信息，仓管员到仓库找到每个物料的库位和批次码。每个物料附对应的批次码，仓管员核对物料、数量无误后扫码发货，叉车员将物料送到车间	派工单、BOM 表、领料单
成本核算	成本归集与分配	直接材料：领用，按 BOM 表的标准材料用料领用；核算，原材料发出的计价方式为月末一次加权平均法； 直接人工：归集，按一线工人的工资、社保公积金等薪酬费用明细归集核算；分配，按标准计件工资进行分配； 制造费用：归集，按生产辅助人员工资、福利、折旧摊销、办公费、水电费、通信费、房租管理费明细归集核算；分配，按产品标准计件工资进行分配；定期根据实际工序的复杂程度对标准计件工资会进行更新维护。	领料单、工资表、费用明细、BOM 表（标准计件工资）
产成品检验入库	验收与入库	产品生产完工后，车间班组长将完工数量报给生产统计员，生产统计员将相关信息录入系统后进行报检，生产统计员编制物料报检单交给质检员。质检员检验后，在合格产品上对检验合格的产品放置检验状态标识卡进行合格入库流转。叉车员将检验合格的货物送到仓库，仓管员根据检验状态标识卡实	物料报检单、检验状态标识卡、系统入库记录





流程	控制名称	具体措施	附件资料
		物核对名称、数量无误后，ERP办理入库。	
产成品销售出库	产成品出库	产品完工入库后，销售部跟单员根据销售订单的交货期和客户要求的包装形式制作发货清单，并交给计划物控部的计划员，计划员将发货清单交给仓管员和包装组进行备货和包装；包装完成后，仓管员核对发货清单及销售订单，无误后在系统勾选销售订单，核对型号、数量与订单号，并提交仓库主管审核，审核通过后，仓管员打印销售出库单，并与实物核对无误后在销售出库单上盖发货专用章，销售部跟单员根据客户指定地址安排物流发货。销售部跟单员及时查询物流信息，根据收到客户回签的发货清单或到货邮件确认发货流程完成。	销售订单、发货清单、系统审核、销售出库单、到货邮件
存货管理	存货管理	各仓库的仓管员所管物资须做到账、物、卡相符合，每月盘点，财务抽盘。盘盈亏时，仓管员填写盘点盈亏表，后经相关部门主管、总经理签字审批后交财务进行账面调整，仓库文员录入系统调整库存。各仓库须经核准进出仓库，仓管员负责通过系统进行日常存货的收、发、存记录，确保实际库存数量与存货记录相一致。	存货盘点表、盘点盈亏表、系统收发存记录

### (3) 执行情况

公司已按照《企业内部控制基本规范》《企业内部控制应用指引》等相关法律法规的规定，制定了《存货管理制度》、《固定资产管理制度》、《生产管理制度》等与生产相关的内部控制制度。对生产有关的计划与生产安排、生产领料、成本核算、产品出入库、存货管理等环节进行控制，并采取了职责分工、逐级审核等措施，公司在日常执行中能够遵守相关制度的规定和程序要求。

综上所述，公司针对生产环节建立了较为完善的内部控制制度，各关键控制点设立到位并能够有效执行，具体内控措施可以有效保障与上下游交易环节及证据链真实、完整、准确。

## 3、销售环节

### (1) 内部控制制度

内部控制制度名称	主要内容
《销售管理制度》	规范公司的销售行为，避免或减少因销售业务管理不规范遭受损失，提高公司经济效益，加强对销售业务的内部控制
《客户开发管理》	规范客户档案管理，明确须收集的客户资质档案资料，控制资质不符合规定的客户进入赊销客户名列



内部控制制度名称	主要内容
《客户信用管理》	规范纳入赊销范围的客户信用额度评定，定期进行客户信用评价，防范信用风险

(2) 具体措施

流程	控制名称	具体措施	附件资料
客户开发管理	客户开发管理	销售人员通过推荐、展会、客户关系介绍、网络及媒体等途径寻找目标客户；针对目标客户，由销售负责人参与共同洽谈调查、开发与客户关系维护；新客户开发完成后，在 ERP 系统填写新客户注册信息并提交审批，营销中心、财务部审批后定期更新客户信息；销售部指定专人建立客户档案，对客户的相关资料和需求信息进行收集完成后移交档案室	客户档案
客户信用管理	客户信用管理	销售部根据客户资信情况、行业影响力、年度购货数量和潜力等多维度进行考虑，对客户资信状况进行评估，确定客户信用额度及期限，填写客户信用额度审批表，报销售部负责人审核，财务经理审核，总经理审批。销售部将客户信用额度评定材料归档保管，建立客户信用档案；销售部在经评定的客户信用额度及期限范围内向客户提供赊销，超出信用额度及期限范围的赊销，由销售部填写超额度/期限赊销审批表，报总经理审批后执行；同时销售部、财务中心密切关注已授信客户的经营状况与履约能力，发生变动及时调整其信用额度，避免增加相关应收款坏账风险。每年，销售部对赊销客户进行客户信用评价，拟定客户信用评价表，销售部负责人、财务中心负责人等相关人员根据本年度客户回款情况、购货数量等合作情况对客户进行打分。公司客户信用管理办法规定打分结果所对应的客户信用等级更新及奖惩措施。打分结果经销售部负责人、财务中心负责人等相关人员签字确认，销售部根据客户评定结果更新客户信用额度和客户信用档案。	客户信用额度审批表、超额度/期限赊销审批表、客户信用评价表、客户信用档案
销售定价	销售价格管理	销售部结合销售状况、采购状况、生产状况及市场同类产品竞争状况等内外部因素，联合财务中心分析产品成本及公司运营状况制定客户报价单，经销售负责人或总经理审批后录入系统。	客户报价单
合同签订及审批	销售合同/订单审批及管理	销售部牵头定期与客户签订框架协议。销售部与客户协商一致后，拟定框架协议文本。接收客户销售订单或订单合同后，需在两个工作日内，对供需方信息以及订单内的产品型号、数量、封装形式、价格、交期、付款和交货方式以及质保等信息做初次检查，检查无误后发起订单评审流程。评审通过的销售订单经跟单员录入 ERP 传递至计划物控部负责人处。订单发生变更时，由销售跟单员录入 ERP 并提交变更信息传递给计划物控部人员审核，并记录变更信息。计划物控部负责人收到销售部提供的客户订单后，在两个工作日内组织技术、质管、采购相关人员评审订单内的产品型号、交期、封装等内容，完成订单审核后，计划物控部将销售订单传递至各	框架协议、合同评审流程、销售订单



流程	控制名称	具体措施	附件资料
		部门进行排产。销售部跟单员及时追踪客户订单审批结果，审批完成后，销售部将经评审的销售订单传递至人事行政部盖章，并将订单信息录入系统，电子版销售订单上传至共享文件夹。	
销售发货管理	出库审批	产品完工入库后，销售部跟单员根据销售订单的交货期和客户要求的包装形式制作发货清单，并交给计划物控部的计划员，计划员将发货清单交给仓管员和包装组进行备货和包装；包装完成后，仓管员核对发货清单及销售订单，无误后在系统勾选销售订单，核对型号、数量与订单号，并提交仓库主管审核，审核通过后，仓管员打印销售出库单，并与实物核对无误后在销售出库单上盖发货专用章，销售部跟单员根据客户指定地址安排物流发货。销售跟单员及时查询物流信息，根据收到客户回签的发货清单、到货邮件或进仓单确认发货流程完成。	销售订单、发货清单、系统审核、销售出库单、到货邮件或进仓单
记账	收入确认	产品发出后，销售跟单员跟踪运输及到货情况。对于境内销售的，及时将回签的发货清单/到货邮件、客户出具的实际使用量清单/对账单、开票申请等相关单据传递至财务中心；对于出口销售的，及时将发货清单、商业发票、形式发票、报关单、提单等相关单据传递至财务中心。财务部会计核对销售发货清单、装箱单、发票、回签单或收货邮件、实际使用量清单/对账单、报关单、提单等原始单据与合同条款，核实一致后分别按照内外销收入确认时点确认收入	发货清单/到货邮件/进仓单、实际使用量清单/对账单、报关单、提单
收款	销售货款的回收管理	销售部负责销售回款计划的制订与应收账款的催收工作；财务部负责应收账款的统计及相关账务处理工作，并督促销售部及时催收应收账款。财务部每月定期前将未收款明细表交至销售部；销售部将未收款明细表及时通知相应的销售业务员。销售业务员将未收款未能按时收回的原因、对策及最终收回该批货款的时间等相关信息提交销售经理，销售经理根据实际情况审核是否继续向该客户供货。财务部于每月月底检查销售业务员承诺收回货款的执行情况。	未收款明细表
计提减值准备	减值准备测试	按照现行会计准则和会计制度的规定，根据谨慎性原则的要求，在期末或年终对应收账款检查，合理地预计可能发生的损失，对可能发生的应收账款坏账损失计提坏账损失准备金，由财务负责人、销售部门负责人审批	评审表

### (3) 执行情况

公司已经按照《企业内部控制基本规范》《企业内部控制应用指引》等相关法律法规的规定，制定了《销售管理制度》《客户开发管理》《客户信用管理》等与收入确认相关的内部控制制度。对销售业务有关的客户信用管理、合同审批与签订、销售出库、签收流程、收入确认与开票、客户对账、款项回收





等环节进行控制，并采取了职责分工、逐级审核等措施，公司在日常执行中能够遵守相关制度的规定和程序要求。

综上所述，公司针对销售环节建立了较为完善的内部控制制度，各关键控制点设计到位并能够有效执行，具体内控措施可以有效保障与上下游交易环节及证据链真实、完整、准确。

## （二）中介机构对发行人内部控制有效性的核查方法、过程与证据、核查结论

申报会计师了解、识别和评估发行人重大错报风险相关的内部控制活动，并关注发行人采取的控制活动是否能实现其目标；对识别的重要业务循环的内部控制活动进行了解、执行穿行测试，并对其做出评估，对重要业务循环中与评估的重大错报风险认定相关的关键控制点执行控制测试。

1、访谈各业务流程的关键管理人员，并查阅各业务流程的内部控制制度，了解发行人采购与付款循环流程、生产与仓储循环流程、销售与收款循环流程、货币资金循环流程、人事与工薪循环流程及固定资产与其他长期资产循环流程的内部控制设计情况，并对控制的设计是否有效进行评价；

2、针对不同循环流程，通过追踪交易在财务报告信息系统中的处理过程对其内部控制执行穿行测试。对于采购交易，从交易请购单的审批、采购合同的审批追踪至验收入库单据、记账凭证、月末对账单、付款申请、付款回单等控制；对于生产环节，从计划排产的生产计划传递单追踪至领料单、生产成本核算、完工入库记录、销售出库单等控制；对于销售环节，从客户档案建立、信用期审批追踪至销售合同的审批、出库审批、签收对账（境内客户）、报关（出口客户）、收入记账凭证、收款回单等控制。

3、对各循环流程影响的相关交易和账户余额及其认定、是否应对特别风险、是否为关键控制点进行识别，并对各关键控制点进行控制测试，通过获取各关键控制点的业务单据、检查是否按照内部控制制度执行相关审批程序、观察实际业务操作过程、实地查看并测试关键控制点内部控制是否有效执行；



4、根据内部控制的发生频率确定样本量，通过随机抽样的方式选取样本，针对关键控制点予以抽样测试，并详细记录测试过程。

经内部控制测试程序，申报会计师认为发行人按照《企业内部控制基本规范》和相关规定于2023年6月30日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

**（三）中介机构利用电话访谈、实地走访、合同调查、发询证函、资金流水核查等方法对发行人报告期内的交易记录真实性进行核查的具体过程,并对发行人采购、生产、销售的真实性发表明确意见**

#### 1、中介机构走访情况

中介机构对合同金额较大的客户及供应商进行了访谈。针对客户，由于公司境外客户较多，中介机构主要采取实地走访和视频访谈方式进行了核查；针对供应商，中介机构采用实地走访的方式进行了核查。

实地走访的具体过程：（1）确认访谈人员为客户或供应商的主要负责人或经办业务人员，根据客户或供应商的类型，要求其提供身份证复印件、名片、营业执照复印件、无关联关系承诺函等资料；（2）了解基本情况、合作时间和途径、主要交易条款（如交易内容、合作模式、信用政策、结算方式、交易定价方式等）、合同履行情况、退货情况、市场供求情况及关联关系等事项；针对贸易商客户，询问其是否为发行人的经销商客户，了解发行人与其接洽背景、报告期内交易内容和规模，贸易商客户的终端用户及终端销售情况、向发行人采购产品的库存情况、销售发行人产品占其销售额的比例等事项；（3）取得客户及供应商被访谈人签字或公章的访谈记录；（4）与被访谈人员进行合照。

视频访谈的具体过程：（1）确认实际访谈人员为对方公司主要负责人或经办业务人员；要求提供其个人身份证复印件、名片及被访谈企业的营业执照复印件；（2）申报会计师共同参与视频访谈，并对视频访谈过程进行录音录像，访谈内容与实地走访一致；（3）视频访谈后取得客户被访谈人签字或公章的访谈记录，申报会计师取得访谈记录后检查填写内容是否与录像中陈述信息一致。





报告期内客户走访比例情况如下：

单位：%

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
走访客户收入占总收入比重	72.62	74.56	62.18	56.50
其中：实地走访客户收入占比	53.29	58.71	46.18	42.33
视频走访客户收入占比	19.34	15.86	16.00	14.17

报告期内供应商走访比例情况如下：

单位：%

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
走访供应商采购额占总采购额比重	65.37	73.73	73.76	71.87
其中：实地走访供应商采购额占比	65.37	73.73	73.76	71.87
视频走访供应商采购额占比	-	-	-	-

## 2、中介机构合同调查情况

通过执行细节测试对发行人主要客户及供应商的合同/订单进行了核查，选取的核查样本金额比例约 70%-80%。针对客户，申报会计师通过检查其销售合同/订单是否经过恰当的授权审批、关键合同条款是否符合正常商业逻辑，并结合对应销售合同/订单的出库单、物流单、签收单/对账单/报关单、发票及记账凭证等资料对收入的真实性进行核查；针对供应商，申报会计师通过检查其采购合同/订单是否经过恰当的授权审批、关键合同条款是否符合正常商业逻辑并结合对应采购合同/订单的送货单、质检单、入库单、对账单、发票及记账凭证等资料对采购的真实性进行核查；

具体核查情况如下：

单位：%

中介机构	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
申报会计师	采购核查金额占总采购额比重	81.97	78.44	82.73	77.30
	销售核查金额占总收入比重	81.98	82.02	78.88	76.71



### 3、中介机构函证情况

#### (1) 发函样本选择

申报会计师对报告期内发行人的客户及供应商通过抽样方式选择样本执行独立第三方函证程序，选取的发函样本金额比例大于 80%。客户函证的主要内容包括报告期内的交易金额、报告期各期末的应收预收款项余额，应收票据发生额明细，发出商品结存数量明细；供应商函证的主要内容包括报告期内的交易金额、报告期各期末的应付预付款项余额、设备供应商的合同条款、委托加工物资数量明细。针对回函不符的客户及供应商获取发行人编制的调节表；针对未回函的客户及供应商执行替代测试程序。

#### (2) 函证控制过程

申报会计师对函证全流程进行函证控制，主要体现在以下方面：

1) 上述函证数据及相关信息与账面核对无误后，申报会计师输入函证数据及相关信息，制作询证函，并监督发行人及其子公司盖章确认；

2) 对发行人提供的函证地址与被询证方工商登记地址进行核对；涉及邮件函证的，将发行人提供的邮箱地址与被询证方的日常业务沟通邮箱地址进行核对，并与官网网址域名进行比对；

3) 申报会计师独立向客户及供应商发出询证函，对于境外客户采用邮寄纸质询证函及发送电子邮箱询证相结合的方式；

4) 被询证方独立向申报会计师直接邮寄函证；涉及电子邮件函证的，被询证方直接回函至中介机构指定的邮箱地址；

5) 申报会计师核对函证收回地址（包括邮箱地址）与发函地址是否一致、回函是否为原件、回函印章名称与被询证方名称是否一致、回函金额是否相符等，对于回函金额不符的情况，申报会计师获取发行人编制的差异调节表及相关差异支持性单据并核实差异原因；

6) 对发函未回函客户/供应商，执行替代性测试程序。针对未回函客户，



通过核查相关销售合同/订单、出库记录、物流单据、报关单/对账单/签收单/提单、银行回单、发票、期后回款等资料验证收入的真实性；针对未回函供应商，通过核查相关采购合同/订单、送货单、验收单、入库单、对账单、银行回单、发票等资料验证采购的真实性。

报告期内客户函证情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
收入发函金额（万元）	10,600.22	20,635.44	18,001.95	14,210.62
收入发函金额占总收入比重（%）	82.23	83.42	83.10	83.18
收入回函相符金额（万元）	8,021.87	15,784.62	12,705.38	11,187.51
收入回函调节后相符金额（万元）	1,967.23	2,736.26	2,347.56	2,047.42
收入回函金额占总收入比重（%）	77.49	74.87	69.48	77.46
未回函执行替代测试金额（万元）	571.88	2,114.55	2,949.00	975.69
替代测试确认收入占总收入比重（%）	4.44	8.55	13.61	5.71
合计确认收入占总收入比（%）	81.93	83.42	83.10	83.18

报告期内供应商函证情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
采购发函金额（万元）	5,296.53	11,293.93	10,726.73	6,898.43
采购发函金额占总采购额比重（%）	86.71	85.54	85.64	83.69
采购回函相符金额（万元）	4,971.38	11,068.75	10,512.46	6,802.52
采购回函调节后相符金额（万元）	243.17	221.35	206.47	89.59
采购回函金额占总采购额比重（%）	85.37	85.51	85.58	83.61
替代测试金额（万元）	81.98	3.84	7.81	6.31
替代测试确认采购额占总采购额比重（%）	1.34	0.03	0.06	0.08
合计确认采购额占总采购额比（%）	86.71	85.54	85.64	83.69

#### 4、资金流水核查

中介机构通过对公司及其子公司银行账户，控股股东、实际控制人及其配偶、主要关联方、董监高人员、销售人员、采购人员开立或控制的银行账户的





资金流水，客户的回款查验，供应商的付款查验，多个维度对公司报告期内交易记录真实性进行核查，具体核查情况详见本回复“问题 6.治理规范性及财务内控有效性”之“四、对于资金流水核查情况”相关回复内容。

综上，中介机构利用实地走访结合视频访谈、合同调查结合细节测试、询证、资金流水核查等方式执行了核查程序。经核查，申报会计师认为，公司报告期各期销售、生产、采购真实。

四、对于资金流水核查情况，请中介机构说明：①对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、销售人员、采购人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。②核查中发现的异常情形,包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形,是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来;若存在,请说明对手方情况、相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性,是否存在客观证据予以核实。③结合上述情况,进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论,并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。

(一)对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、销售人员、采购人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等

#### 1、资金流水的核查范围、核查账户数量



申报会计师结合发行人主营业务、主要产品、收入构成情况，主要经营模式，所处行业基本情况，业务流程、规范运作水平，主要财务数据水平及变动趋势、所处行业发展趋势等因素，对报告期内发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董监高（不含独立董事）、关键岗位人员、销售人员、采购人员等开立或控制的银行账户流水进行了核查，具体情况如下：

序号	与发行人关系	核查对象	核查账户数量
1	发行人及子公司	德孚转向、轩迪德孚、日本 ARJ	17
2	控股股东、实际控制人及其配偶	刘世斌（控股股东、实际控制人、董事长、总经理）、张立霞（刘世斌的配偶，公司员工）、刘子桐（刘世斌的儿子，公司员工）、刘荣明（刘世斌的父亲）、陈玉柳（刘世斌的岳母）、张小平（刘世斌的岳父）、刘世娇（刘世斌的妹妹、公司员工）	93
3	实际控制人以外的其他内部董事、监事、高级管理人员	张永泉（董事、轩迪德孚总经理）、罗晓东（董事、副总经理）、王静（董事、副总经理）、邓英富（监事会主席）、夏小弟（监事）、张栋（职工代表监事）、熊志辉（副总经理、财务负责人）、邱玲莉（董事会秘书）、汪安琪（曾任董事、副总经理）、刘培培（曾任监事）	104
4	其他关键岗位人员	王明瑶（公司采购负责人）、张永亮（曾任轩迪德孚采购经理）、陈伟（轩迪德孚销售经理）、陈明（公司销售部大客户经理）、奚小林（公司财务经理）、骆芬（曾任轩迪德孚财务经理、副总经理）、陈瑶（轩迪德孚财务经理）、李锐（轩迪德孚副总经理）、黄欲英（轩迪德孚监事）、史青霞（公司出纳）、殷超（轩迪德孚出纳）、岑良荣（司机，行政人员）、叶祖宏（司机，行政人员）、莫峰（工艺工程师）、陈顺（项目经理）、俞道宝（硬件工程师）	124
合计			338

## 2、取得资金流水的方法、核查完整性

(1) 发行人及其子公司资金流水的获取方法，以及中介机构为验证发行人所提供银行账户的完整性执行的相关程序





1) 获取发行人及其子公司报告期内《已开立银行结算账户清单》，了解报告期内新开立账户和注销账户的原因；并将发行人及其子公司的已开立银行账户清单与账面记录的银行账户进行核对，以确认账户信息的完整性；

2) 陪同经办人员前往银行现场打印发行人报告期内银行流水；同时中介机构人员监督经办人员从网银导出电子银行流水；

3) 查验银行对账单月度借方、贷方发生额、期末余额是否与公司银行日记账一致；

4) 对发行人报告期各期末已有的全部银行账户（包括零余额账户、保证金账户等）、及报告期内注销的银行账户进行函证确认。

(2) 实际控制人及其配偶、其他内部董监高人员（不含独立董事）、其他关键岗位人员等个人银行流水的获取方法，以及中介机构为验证发行人所提供银行账户的完整性执行的相关程序

1) 通过云闪付 APP “一键查卡” 添加所有银行卡功能查询相关人员名下所有银行卡。同时，为保证核查个人银行账户的完整性，实地走访安徽芜湖、浙江玉环当地城商行、农商行和村镇银行，包括浙江农村商业联合银行、徽商银行、芜湖扬子农村商业银行、稠州银行、浙江玉环农商行、浙江泰隆银行、江苏农村商业银行、台州银行等，以确认个人银行账户的完整性；

2) 陪同相关人员前往通过云闪付 APP 查询到的银行及上述当地城商行、农商行现场查询个人开户信息及账户状态，打印报告期内获取借记银行账户流水，包含报告期内注销的借记卡账户，并于银行门口合影；

3) 交叉核对已经取得的银行流水的对方账户和交易对手方，验证获取银行流水的完整性；

4) 取得上述相关人员出具的关于完整提供名下借记卡及银行资金流水情况的承诺函，承诺已提供报告期内所有借记卡银行账户的资金流水，包括报告期内已注销账户。



### 3、核查金额重要性水平

(1) 对于发行人及其子公司，按照报告期各期实际执行的重要水平选取银行流水的交易记录与银行存款日记账的记录进行核对，具体重要性水平及核查比例如下：

中介机构	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
申报会计师	从银行存款日记账记录核查至银行对账单比例（%）	98.10	96.59	83.87	88.03
	从银行对账单核查至银行存款日记账比例（%）	97.98	95.32	82.21	89.59
	重要性水平金额（万元）	60.00	135.00	55.00	39.00

注：核查比例=已核查金额/银行存款日记账借贷方金额合计

(2) 对于相关自然人，选取单笔交易金额 5 万元人民币以上或连续单笔交易金额合计 5 万元人民币以上的流水（包括转账、取现）作为大额资金流水的核查标准。

### 4、核查程序

(1) 了解发行人与货币资金相关的关键内部控制，评价控制的设计，确定控制是否得到执行，并测试控制运行有效性；

(2) 前往发行人及其子公司基本户银行处打印《已开立银行结算账户清单》，与账面记录的银行账户进行核对，以确认账户信息的完整性；前往中国人民银行取得发行人企业信用报告，以核查企业征信记录；

(3) 获取发行人及其子公司报告期内的银行资金流水，全程关注银行对账单的打印过程；并与发行人及其子公司的银行日记账进行大额资金双向核对，重点检查：①银行对账单日期是否与银行日记账在同一月份；②检查收付款金额、收付款单位是否一致；③检查是否属于与业务不相关款项；④是否存在关联方资金占用；⑤是否利用员工账户或其他个人账户进行货款收支；⑥是否存在第三方回款情况；⑦是否存在收付金额相同的交易不入账的情况；结合细节性测试一起执行，检查至原始凭证，资金进出、业务开展、财务入账的情况；





(4) 对报告期内的各银行账户流水超过重要性水平的收支及异常收支进行核查，关注是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配；关注是否存在与实际控制人、董监高、关键岗位人员等的异常往来；关注是否存在大额或频繁取现的情形，同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形；

(5) 将银行流水中显示的交易对方信息与公司报告期内客户清单、供应商清单、主要客户和供应商的控股股东和实际控制人名单进行比对，关注资金往来是否具有合理的交易背景，是否与实际经营状况相符；

(6) 通过函证的方式对发行人及其子公司报告期内各期末的银行账户余额、注销账户和资金归集等信息进行函证，确认各期末银行存款余额的存在及准确性；

(7) 陪同实际控制人及其配偶、其他内部董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员前往银行打印银行账户流水，并与相关人员提供的云闪付 APP 查询结果进行核对，以确认银行账户的完整性；

(8) 对发行人实际控制人及其配偶、其他内部董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员单笔超过 5 万元的资金流水的具体情况进行核查，询问相关人员交易性质及背景，取得其对大额流水的情况说明，同时获取相关大额交易的资金用途证明资料，如合同、收据、借据、转账记录等，访谈相关人员询问款项事由，并对部分交易进行专项核查统计及分析；

(9) 获取报告期内发行人员工花名册、客户及供应商清单，通过公开信息查询了发行人主要客户、主要供应商的主要人员及股东信息，将其与发行人实际控制人及其配偶、其他内部董监高（不含独立董事）、其他关键岗位人员的前述大额交易对手方信息进行比对，逐笔查看上述单位及个人是否为交易对手方、逐笔确认是否存在异常大额资金往来，确认是否存在体外销售、体外采购、为发行人代垫成本费用等情况。

## 5、异常标准及确定程序



(1) 发行人及其子公司

报告期内，申报会计师考虑发行人经营规模、资金状况等因素选取各期资金流水核查的重要性水平，逐笔核查银行资金流水对应的相关交易是否存在合理的商业逻辑及真实的业务背景。对于金额低于重要性水平的资金流入、流出，关注是否存在摘要异常、交易性质异常和小额频繁交易等情形。

具体异常标准确定如下：

1) 发行人及其子公司的资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷；

2) 是否存在银行账户不受发行人及其子公司控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人及其子公司银行开户数量等与业务需要不符的情况；

3) 发行人及其子公司大额资金往来是否存在重大异常，是否与经营活动、资产购置、对外投资等不匹配；

4) 发行人及其子公司与控股股东、实际控制人及其配偶、其他内部董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员是否存在除分红、薪酬、报销等正常资金往来以外的异常大额资金往来；

5) 发行人及其子公司是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释；

6) 发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问。

(2) 控股股东、实际控制人及其配偶、其他内部董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员

1) 控股股东、实际控制人及其配偶、其他内部董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员是否存在大额频繁资金往来或者频繁出现大额取现、大额支付，且无合理解释情形等异常情形；





2) 将相关人员银行资金流水中大额或频繁资金往来的交易对方名称与发行人员工、客户、供应商、主要客户及供应商的主要人员及股东信息进行比对，查看相关人员与发行人客户、供应商、员工是否存在异常大额资金往来且无法合理解释的情形。

申报会计师通过大额资金双向核对，并结合细节测试对发行人及其子公司的银行流水交易背景、交易对手、交易日期、交易金额是否符合经营活动进行确认；逐笔检查控股股东、实际控制人及其配偶、其他内部董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员交易发生的背景及原因，获取支撑性资料确定其合理性及真实性，并通过各自然人银行流水的穿透追踪相关流水的实际归属及来源。

#### 6、受限情况及替代措施

发行人独立董事因不参与公司实际经营以及流水涉及个人隐私，未提供银行资金流水。申报会计师执行了如下替代程序：

1) 经对公司及其子公司报告期内银行流水、银行日记账等的核查，独立董事及其控制或任董事、监事、高级管理人员的关联法人在报告期内与发行人及其子公司不存在大额异常资金往来。

2) 经对公司实际控制人及发行人其他关联自然人报告期内的银行资金流水的核查，独立董事及其控制的或任董事、监事、高级管理人员的关联法人在报告期内与发行人的主要相关方不存在大额异常资金往来。

3) 获取了独立董事的承诺函，承诺：“本人及本人关系密切的家庭成员与安徽德孚转向系统股份有限公司及其主要客户、供应商、员工不存在资金往来的情况，亦不存在通过本人银行账户为安徽德孚转向系统股份有限公司代收公司货款、代付公司采购款、代付职工薪酬、代垫费用、成本或向公司输送利益等情形”。

**(二) 核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际**



控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况、相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实

发行人及其子公司与控股股东、实际控制人及其配偶、其他内部董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员异常情况说明：

1、发行人及其子公司

报告期内，发行人及其子公司大额资金流水与企业日常经营相关，除存在第三方回款、转贷外，不存在其他异常情形。第三方回款主要来源于境外客户，客户因应收账款保理、供应链物流等合规方式或渠道完成付款或受到外汇金融制裁等原因而未能直接回款；具体核查情况详见本回复“问题 12.第三方回款及大额单项计提应收所涉及业务真实性”相关回复内容；转贷情况详见本回复“问题 6/一”之“（三）报告期内发行人存在转贷情形”。

2、控股股东、实际控制人及其配偶、其他内部董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员

中介机构对发行人控股股东、实际控制人及其配偶、其他内部董事、监事、高级管理人员、其他关键岗位人员的银行流水核查，具体核查情况如下：

序号	姓名	职位	超过 5 万元的流水数量（笔）	资金用途
1	张永亮	曾任轩迪德孚采购经理	189	亲属间转账；朋友借款、往来款；与发行人供应商相关人员往来款；奖金；其控股公司台州项震的经营款项；存取现
2	张永泉	董事、轩迪德孚总经理	135	亲属间转账；朋友借款、还款；投资款；理财；奖金；存取现
3	骆芬	曾任轩迪德孚财务经理、副总经理	141	夫妻、亲属间转账；购置房产；股份代持款项；公司分红款
4	刘世斌	控股股东、实际控制人、董事长、总经理	125	夫妻、亲属间转账；朋友、同事间借款还款；工资薪金；公司股份分红款；贷款偿还；生活消费
5	刘世娇	刘世斌的妹妹、公司员工	89	亲属间转账；工资薪金；报销款；朋友还款；代转款
6	陈伟	轩迪德孚销售经理	71	夫妻、亲属间转账；理财；朋友间借款还款；咨询收入；投资款项
7	熊志辉	副总经理、财务负	65	购房借款；夫妻间转账；顾问收入；贷款偿还





序号	姓名	职位	超过5万元的流水数量(笔)	资金用途
		责人		
8	李锐	轩迪德孚副总经理	57	亲属间转账; 购置房产; 理财
9	刘荣明	刘世斌的父亲	49	亲属间转账; 公司分红款; 朋友间借款; 世德投资股权转让款
10	张立霞	刘世斌的配偶, 公司员工	35	夫妻、亲属间转账、贷款偿还
11	陈玉柳	刘世斌的岳母	35	亲属间转账; 代持相关流水
12	陈瑶	轩迪德孚财务经理	29	夫妻、亲属间转账; 贷款、还贷; 购置房产; 理财
13	王明瑶	公司采购负责人	26	夫妻、亲属间转账; 朋友间借款
14	邱玲莉	董事会秘书	20	夫妻间转账; 购房借款; 购置房产; 公司分红款
15	王静	董事、副总经理	12	奖金; 公司分红款; 个人住房按揭贷款、还款
16	邓英富	监事会主席	9	夫妻间转账; 公司分红收入
17	岑良荣	司机, 行政人员	9	朋友借款
18	刘子桐	刘世斌的儿子, 公司员工	9	奖金; 朋友间借款
19	汪安琪	曾任董事、副总经理	8	理财、奖金、公司分红款、亲属间转账
20	夏小弟	监事	8	夫妻间转账; 个人理财
21	张小平	刘世斌的岳父	6	亲属间转账
22	陈明	司销售部大客户经理	5	夫妻转账; 购置房产
23	罗晓东	董事、副总经理	5	朋友、同事间借款; 备用金; 报销款
24	奚小林	公司财务经理	4	亲属间借款; 购置房产
25	陈顺	项目经理	4	亲属间借款; 家庭消费
26	刘培培	曾任监事	4	重疾险报销款、住院费用、亲属间转账
27	史青霞	公司出纳	2	礼金
28	张栋	职工代表监事	2	不同账户互转; 购车
29	叶祖宏	司机, 行政人员	2	朋友间还款; 备用金
30	黄欲英	轩迪德孚监事	2	委托骆芬女士代持的股权款项退回
31	殷超	轩迪德孚出纳	1	卡存
32	莫峰	工艺工程师	1	夫妻间转账
33	俞道宝	硬件工程师	0	无大额收支

经核查, 除张永泉、张永亮、李锐与公司供应商的员工/股东存在资金往来外, 上述大额资金往来不存在异常情况。上述自然人除夫妻、亲属间互转, 个



人不同账户互转外，其他大额收入主要包括股票分红款项、朋友借款还款、股份代持相关流水的流入、投资理财收入、购房贷款借款、大额现金存入等；其他大额支出主要包括股权代持相关流水的流出、大额取现、投资理财支出、购房还贷、代持分红、代持股权款项退还等。

(1) 大额资金往来异常情况

张永泉、张永亮、李锐与公司供应商的员工/股东存在大额资金往来，详见本回复“问题 8.公司董事与供应商财务人员等资金往来合理性存疑”。

除上述情形外，相关个人账户不存在与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额异常资金往来的情形。

(2) 相关个人账户存在大额取现存现的核查情况

2020年至2023年6月30日，发行人董事、子公司轩迪德孚总经理张永泉，子公司轩迪德孚时任采购经理张永亮、发行人员工刘世娇、发行人采购经理王明瑶等人存在大额存取现情形，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	存现	取现	存现	取现	存现	取现	存现	取现
张永亮	57.43	45.43	62.00	394.00	10.00	151.60	12.00	61.94
张永泉	52.00	10.00	52.59	20.00	49.17	-	414.22	5.10
刘世娇	70.19	-	23.30	-	67.80	-	130.90	-
王明瑶	-	-	-	-	-	140.00	-	-
陈伟	-	-	31.99	-	24.59	-	-	-
李锐	-	-	20.00	20.00	8.32	-	-	-
熊志辉	-	-	20.00	-	20.00	-	7.50	-
骆芬	-	15.00	-	-	5.00	-	-	-
黄欲英	-	15.00	-	-	-	-	-	-
陈瑶	-	-	-	-	-	-	11.52	-
张立霞	-	-	-	-	-	-	8.75	-
岑良荣	-	-	-	-	-	8.00	-	-



项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	存现	取现	存现	取现	存现	取现	存现	取现
刘荣明	-	-	-	-	-	6.00	-	-
殷超	-	-	5.01	-	-	-	-	-

1) 张永亮

张永亮 2004年11月至2017年10月任玉环德孚转向泵有限公司采购经理，2017年10月至2023年5月任轩迪德孚采购经理。此外，张永亮系台州项震机械有限公司的法定代表人及股东。张永亮大额取现主要用于台州项震机械有限公司生产经营支出、朋友资金借贷、赠与友人；大额存现主要系朋友资金借贷还款，具体情况如下：

单位：万元

取现				
序号	时间	金额	取现资金用途	客观证据
1	2020/3/18	7.50	家庭日常开支	访谈记录
2	2020/5/30	17.44	项震生产经营支出和家庭日常开支	访谈记录、收据、模具照片、工资表
3	2020/6/26	5.00	家庭日常开支	访谈记录
4	2020/8/24	32.00	资金借贷	访谈记录、资金借贷记录
5	2021/11/30	40.00	赠与友人	访谈
6	2021/12/8	25.00	项震生产经营支出	访谈记录、收据、模具照片、工资表
7	2021/12/10	6.00	资金借贷	访谈记录、资金借贷记录
8	2021/12/17	40.00	资金借贷	访谈记录、资金借贷记录
9	2021/12/18	15.00	项震生产经营支出	访谈记录、收据、模具照片、工资表
10	2021/12/18	5.60	家庭日常开支	访谈
11	2021/12/24	10.00	项震生产经营支出	访谈记录、收据、模具照片、工资表
12	2021/12/30	10.00	赠与友人	访谈记录
13	2022/1/2	17.00	项震生产经营支出	访谈记录、收据、模具照片、工资表
14	2022/1/18	25.00	赠与友人	访谈
15	2022/1/19	50.00	资金借贷	访谈记录、资金借贷记录
16	2022/1/19	25.00	资金借贷	访谈记录、资金借贷记录





17	2022/1/26	15.00	资金借贷	访谈记录、资金借贷记录
18	2022/2/10	20.00	赠与友人	访谈
19	2022/4/9	5.00	家庭日常开支	访谈
20	2022/4/18	6.00	个人银行卡之间存取现	银行流水
21	2022/4/28	29.00	项震采购、备用金	访谈记录
22	2022/4/29	10.00	项震生产经营支出	访谈记录、收据、模具照片、工资表
23	2022/5/6	10.00	项震生产经营支出	访谈记录、收据、模具照片、工资表
24	2022/5/6	10.00	项震生产经营支出	访谈记录、收据、模具照片、工资表
25	2022/5/15	10.00	项震生产经营支出	访谈记录、收据、模具照片、工资表
26	2022/5/16	5.00	家庭日常开支	访谈记录
27	2022/6/16	10.00	项震生产经营支出	访谈记录、收据、模具照片、工资表
28	2022/6/18	5.00	家庭日常开支	访谈记录
29	2022/6/25	18.00	项震生产经营支出	访谈记录、收据、模具照片、工资表
30	2022/7/14	15.00	赠与友人	访谈
31	2022/7/16	5.00	个人开支	访谈记录
32	2022/7/19	5.00	家庭日常开支	访谈记录
33	2022/7/28	36.00	个人银行卡之间存取现	访谈记录
34	2022/8/9	6.00	项震生产经营支出	访谈记录、收据、模具照片、工资表
35	2022/8/15	10.00	资金借贷	访谈记录、资金借贷记录
36	2022/8/26	14.50	赠与友人	访谈
37	2022/9/8	10.00	家庭日常开支	访谈记录
38	2022/9/24	11.50	赠与友人	访谈
39	2022/10/19	6.00	赠与友人	访谈
40	2022/10/25	5.00	项震生产经营支出	访谈记录、收据、模具照片、工资表
41	2023/1/26	7.13	个人银行卡之间存取现	访谈记录
42	2023/1/28	9.00	家庭日常开支	访谈记录
43	2023/1/28	7.30	项震生产经营支出	访谈记录、收据、模具照片、工资表
44	2023/2/9	7.00	项震生产经营支出	访谈记录、收据、模具照片、工资表
45	2023/4/9	7.50	项震生产经营支出	访谈记录、收据、模具照片、工资表



46	2023/5/9	7.50	家庭日常开支	访谈记录
<b>存现</b>				
<b>序号</b>	<b>时间</b>	<b>金额</b>	<b>存现资金来源</b>	<b>客观证据</b>
1	2020/8/6	12.00	岳母赵细凤	情况说明
2	2021/9/8	10.00	资金借贷	访谈记录、借贷资金记录
3	2022/1/13	14.00	资金借贷	访谈记录、借贷资金记录
4	2022/4/18	6.00	个人银行卡之间存取现	银行流水
5	2022/7/28	36.00	个人银行卡之间存取现	银行流水
6	2022/9/24	6.00	资金借贷	访谈记录、借贷资金记录
7	2023/1/20	6.00	资金借贷	访谈记录、借贷资金记录
8	2023/1/26	7.13	个人银行卡之间存取现	银行流水
9	2023/1/28	7.30	资金借贷	访谈记录、借贷资金记录
10	2023/1/28	15.00	资金借贷	访谈记录、借贷资金记录
11	2023/1/30	5.00	资金借贷	访谈记录、借贷资金记录
12	2023/2/9	7.00	资金借贷	访谈记录、借贷资金记录
13	2023/5/9	10.00	资金借贷	访谈记录、借贷资金记录

2) 张永泉

张永泉 2017 年 10 月至今任轩迪德孚董事长、总经理，2018 年 11 月至今任德孚转向董事。张永泉大额取现主要系朋友借款，大额存现主要系亲属还款、收回台州轩迪机械有限公司注销前的货款，具体情况如下：

单位：万元

<b>取现</b>				
<b>序号</b>	<b>时间</b>	<b>金额</b>	<b>取现资金用途</b>	<b>客观证据</b>
1	2020/8/24	5.10	家庭开支	情况说明
2	2022/5/29	20.00	借给林春晖	访谈记录
3	2023/2/6	10.00	借给李勇平	访谈记录
<b>存现</b>				
<b>序号</b>	<b>时间</b>	<b>金额</b>	<b>存现资金来源</b>	<b>客观证据</b>
1	2020/1/10	65.85	收回台州轩迪机械有限公司注销前的货款	访谈记录、债权转让协议、销货清单
2	2020/5/9	22.74	收回台州轩迪机械有限公司注销前的货款	访谈记录、债权转让协议、销货清单





3	2020/7/2	50.00	郑丽国还款	访谈记录、借出资金流水
4	2020/7/9	19.44	收回台州轩迪机械有限公司 注销前的货款	访谈记录、债权转让协议、销 货清单
5	2020/8/5	14.00	郑丽国还款	访谈记录、借出资金流水
6	2020/9/1	68.25	收回台州轩迪机械有限公司 注销前的货款	访谈记录、债权转让协议、销 货清单
7	2020/9/29	45.57	收回台州轩迪机械有限公司 注销前的货款	访谈记录、债权转让协议、销 货清单
8	2020/10/25	40.00	郑丽国还款	访谈记录、借出资金流水
9	2020/10/30	28.03	收回台州轩迪机械有限公司 注销前的货款	访谈记录、债权转让协议、销 货清单
10	2020/10/30	25.00	郑丽国还款	访谈记录、借出资金流水
11	2020/12/1	26.75	收回台州轩迪机械有限公司 注销前的货款	访谈记录、债权转让协议、销 货清单
12	2020/12/26	5.59	收回台州轩迪机械有限公司 注销前的货款	访谈记录、债权转让协议、销 货清单
13	2020/12/26	3.00	郑丽国还款	访谈记录、借出资金流水
14	2021/1/4	10.00	郑丽国还款	访谈记录、借出资金流水
15	2021/1/4	22.32	收回台州轩迪机械有限公司 注销前的货款	访谈记录、债权转让协议、销 货清单
16	2021/1/30	10.00	郑丽国还款	访谈记录、借出资金流水
17	2021/12/7	6.85	收回台州轩迪机械有限公司 注销前的货款	访谈记录、债权转让协议、销 货清单
18	2022/3/1	4.94	收回台州轩迪机械有限公司 注销前的货款	访谈记录、债权转让协议、销 货清单
19	2022/5/13	5.63	收回台州轩迪机械有限公司 注销前的货款	访谈记录、债权转让协议、销 货清单
20	2022/7/15	29.00	郑丽国还款	访谈记录、借出资金流水
21	2022/9/12	3.50	收回台州轩迪机械有限公司 注销前的货款	访谈记录、债权转让协议、销 货清单
22	2022/9/28	4.58	收回台州轩迪机械有限公司 注销前的货款	访谈记录、债权转让协议、销 货清单
23	2022/10/11	4.94	收回台州轩迪机械有限公司 注销前的货款	访谈记录、债权转让协议、销 货清单
24	2023/3/22	14.00	郑丽国还款	访谈记录、借出资金流水
25	2023/4/26	38.00	郑丽国还款	访谈记录、借出资金流水

### 3) 刘世娇

刘世娇大额存现主要系代子公司日本 ARJ 的员工可兕旭、加地宝先生办理转账；可兕旭、加地宝先生系外籍人士，因其收取劳务费的徽商银行卡未开通境外转账功能，故刘世娇代可兕旭、加地宝先生从徽商银行卡中取现，并存入刘世娇本人徽商银行卡，再转账给可兕旭先生开通境外功能的交通银行卡；其





余为代同事报销款、家庭存款及朋友还款，具体情况如下：

单位：万元

取现				
序号	时间	金额	取现资金用途	客观证据
报告期内，无大额取现				
存现				
序号	时间	金额	存现资金来源	客观证据
1	2020/1/1	9.98	可兜旭、加地宝银行卡	情况说明、银行流水
2	2020/1/1	3.30	家庭积蓄	情况说明
3	2020/1/8	4.99	家庭积蓄	情况说明
4	2020/1/8	4.99	家庭积蓄	情况说明
5	2020/1/14	4.00	公司报销款	情况说明
6	2020/1/15	4.90	公司报销款	情况说明
7	2020/1/19	6.90	公司报销款	情况说明
8	2020/3/28	9.98	可兜旭、加地宝银行卡	情况说明、银行流水
9	2020/3/29	9.80	可兜旭、加地宝银行卡	情况说明、银行流水
10	2020/4/7	5.00	公司报销款	情况说明
15	2020/5/31	9.80	可兜旭、加地宝银行卡	情况说明、银行流水
16	2020/6/2	9.80	可兜旭、加地宝银行卡	情况说明、银行流水
17	2020/6/30	11.06	可兜旭、加地宝银行卡	情况说明、银行流水
18	2020/9/7	9.80	可兜旭、加地宝银行卡	情况说明、银行流水
19	2020/9/11	7.00	姐妹，借款过渡	情况说明
20	2020/10/28	4.90	可兜旭、加地宝银行卡	情况说明、银行流水
21	2020/10/28	4.90	可兜旭、加地宝银行卡	情况说明、银行流水
22	2020/12/7	9.80	可兜旭、加地宝银行卡	情况说明、银行流水
23	2021/4/18	9.80	可兜旭、加地宝银行卡	情况说明、银行流水
24	2021/4/18	1.00	可兜旭、加地宝银行卡	情况说明、银行流水
25	2021/5/23	9.80	可兜旭、加地宝银行卡	情况说明、银行流水
26	2021/8/4	9.80	可兜旭、加地宝银行卡	情况说明、银行流水
27	2021/8/31	9.80	可兜旭、加地宝银行卡	情况说明、银行流水
28	2021/12/2	14.70	可兜旭、加地宝银行卡	情况说明、银行流水
29	2021/12/30	12.90	可兜旭、加地宝银行卡	情况说明、银行流水



30	2022/1/5	5.00	朋友, 还款	情况说明
31	2022/1/14	5.50	家庭存款	情况说明
32	2022/8/10	3.00	朋友, 还款	情况说明
33	2022/10/23	9.80	可兕旭、加地宝银行卡	情况说明、银行流水
34	2023/3/7	9.80	可兕旭、加地宝银行卡	情况说明、银行流水
35	2023/3/7	0.20	可兕旭、加地宝银行卡	情况说明、银行流水
36	2023/3/8	9.80	可兕旭、加地宝银行卡	情况说明、银行流水
37	2023/3/9	9.80	可兕旭、加地宝银行卡	情况说明、银行流水
37	2023/3/9	0.40	可兕旭、加地宝银行卡	情况说明、银行流水
38	2023/3/10	9.80	可兕旭、加地宝银行卡	情况说明、银行流水
39	2023/3/10	0.20	可兕旭、加地宝银行卡	情况说明、银行流水
40	2023/3/11	4.90	可兕旭、加地宝银行卡	情况说明、银行流水
41	2023/3/11	4.90	可兕旭、加地宝银行卡	情况说明、银行流水
42	2023/3/13	9.80	可兕旭、加地宝银行卡	情况说明、银行流水
43	2023/3/13	0.59	可兕旭、加地宝银行卡	情况说明、银行流水
44	2023/4/10	9.80	可兕旭、加地宝银行卡	情况说明、银行流水
45	2023/4/10	0.20	可兕旭、加地宝银行卡	情况说明、银行流水

4) 王明瑶

王明瑶 2021 年度大额取现 140.00 万元人民币系为其妻妹提供贷款周转。

单位：万元

取现				
序号	时间	金额	取现资金用途	客观证据
1	2021/7/28	140.00	妻妹, 贷款指定第三方委托过渡	情况说明、银行流水
存现				
序号	时间	金额	存现资金来源	客观证据
报告期内, 无大额存现				

5) 陈伟

单位：万元

取现				
序号	时间	金额	取现资金用途	客观证据
报告期内, 无大额取现				



存现				
序号	时间	金额	存现资金来源	客观证据
1	2021/12/19	7.00	周洪波还款	情况说明
2	2021/12/20	17.59	陈长建还款	情况说明
3	2022/1/15	21.99	家庭（岳父）往来	情况说明
4	2022/12/30	10.00	家庭储蓄	情况说明

6) 李锐

单位：万元

取现				
序号	时间	金额	取现资金用途	客观证据
1	2022/6/23	20.00	农行取现并转存至江苏农信社	农行流水和江苏农信社流水
存现				
序号	时间	金额	存现资金来源	客观证据
1	2021/1/28	8.32	朋友万雪宁还款	情况说明
2	2022/6/23	20.00	农行取现并转存至江苏农信社	农行流水和江苏农信社流水

7) 熊志辉

单位：万元

取现				
序号	时间	金额	取现资金用途	客观证据
报告期内，无大额取现				
存现				
序号	时间	金额	存现资金来源	客观证据
1	2020/8/10	7.50	劳务报酬	情况说明
2	2021/2/4	10.00	劳务报酬	情况说明
3	2021/5/19	10.00	劳务报酬	情况说明
4	2022/1/17	20.00	劳务报酬	情况说明

8) 骆芬

单位：万元

取现				
序号	时间	金额	取现资金用途	客观证据
1	2023/5/29	15.00	借给朋友	情况说明





存现				
序号	时间	金额	存现资金来源	客观证据
1	2021/12/21	5.00	家庭储蓄	情况说明

9) 黄欲英

单位：万元

取现				
序号	时间	金额	取现资金用途	客观证据
1	2023/1/10	15.00	转存、家庭开支	银行流水、情况说明
存现				
序号	时间	金额	存现资金来源	客观证据
报告期内，无大额存现				

10) 陈瑶

单位：万元

取现				
序号	时间	金额	取现资金用途	客观证据
报告期内，无大额取现				
存现				
序号	时间	金额	存现资金来源	客观证据
1	2020/1/17	11.52	母亲现金红包	情况说明

11) 张立霞

单位：万元

取现				
序号	时间	金额	取现资金用途	客观证据
报告期内，无大额取现				
存现				
序号	时间	金额	存现资金来源	客观证据
1	2020/7/19	8.75	朋友郑祥花还款	情况说明

12) 岑良荣

单位：万元

取现				
序号	时间	金额	取现资金用途	客观证据
1	2021/4/23	8.00	个人取现借给朋友蒋一环	情况说明



存现				
序号	时间	金额	存现资金来源	客观证据
报告期内，无大额存现				

13) 刘荣明

单位：万元

取现				
序号	时间	金额	取现资金用途	客观证据
1	2021/12/2	6.00	家庭开支	情况说明
存现				
序号	时间	金额	存现资金来源	客观证据
报告期内，无大额存现				

14) 殷超

单位：万元

取现				
序号	时间	金额	取现资金用途	客观证据
核查期间内，无大额取现				
存现				
序号	时间	金额	存现资金来源	客观证据
1	2022/9/18	5.01	父亲	情况说明

注：殷超系 2022 年 2 月入职，核查期间为 2022 年 2 月至 2023 年 6 月 30 日。

经核查，上述存现主要系亲属之间的资金往来、收回台州轩迪机械有限公司注销前的货款、代日本 ARJ 可兕旭、加地宝先生存入劳务费、代同事报销、家庭存款及朋友借款等，取现主要系用于支付其他关联方台州项震机械有限公司的生产经营支出，朋友资金借贷，及赠与友人，为亲属提供贷款周转过渡、家庭开支等，均具有合理解释及客观证据支撑，不存在无合理解释的异常大额存现取现情形。

(三) 结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就



发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。

1、发行人不存在资金闭环回流、体外资金循环形成销售回款或承担成本费用等情形

申报会计师具体核查程序如下：

(1) 按前述核查程序和异常标准对发行人及其子公司报告期内的银行资金流水进行核查，确定发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等相匹配，是否具有合理的交易背景，是否与实际经营状况相符；

(2) 按前述核查程序和异常标准对实际控制人及其配偶、其他内部董监高、其他关键岗位人员报告期内的银行账户资金流水进行核查，并获取了相关人员出具的关于提供账户完整性、不存在通过本人银行账户为发行人代收公司货款、代付公司采购款、代付职工薪酬、代垫费用、成本或向公司输送利益等情形的承诺函；

(3) 根据银行流水中显示的交易对方的名称与公司报告期内的主要客户和供应商进行交叉核对，确定是否为发行人的客户和供应商；

(4) 对发行人的销售与收款内部控制循环进行了解并执行穿行测试和控制测试，测试发行人销售内部控制的运行有效性；获取并核查发行人销售合同、订单、出库单、物流单、报关单、对账单、签收单等支持性单据，报告期内各期核查涉及收入金额占各期营业收入总额的比例如下：

中介机构	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
申报会计师（%）	81.98	82.02	78.88	76.71

(5) 对报告期内主要客户的销售金额及往来余额进行函证，对回函差异或未回函的客户，检查收入确认的原始单据及回款情况，核实收入的真实性；报告期内各期客户收入发函金额占各期营业收入总额的比例分别为 83.18%、83.





10%、83.42%和 82.23%；各期客户回函确认收入金额占各期营业收入总额的比例分别为 77.46%、69.48%、74.87%和 77.49%；针对未回函客户均已执行替代测试，各期合计确认收入金额占各期营业收入总额的比例分别为 83.18%、83.10%、83.42%和 81.93%；

(6) 对发行人报告期主要客户进行访谈，核查客户及业务真实性，客户业务规模与其向发行人采购规模的匹配性，了解其是否存在替发行人承担成本费用等利益安排情况。中介机构访谈的主要客户对应营业收入占报告期各期营业收入总额的比例分别为 56.50%、62.18%、74.56%和 72.62%；

(7) 对发行人采购循环执行穿行测试和内控测试程序，测试发行人采购内部控制的运行有效性；获取并核查发行人采购合同、订单、供应商送货单、验收单、入库单、对账单、发票、付款凭证等资料，报告期内各期核查涉及采购金额占各期采购总额的比例如下：

中介机构	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
申报会计师 (%)	80.37	78.44	82.73	77.30

(8) 对报告期主要供应商的采购金额及往来余额进行函证，对回函差异或未回函的供应商，检查采购确认的原始单据及付款情况，核实采购的真实性；报告期内各期供应商采购发函金额占各期采购总额的比例分别为 83.69%、85.64%、85.54%和 86.71%；各期供应商回函确认采购金额占各期采购总额的比例分别为 83.61%、85.58%、85.51%和 85.37%；针对未回函供应商均已执行替代测试，各期合计确认采购金额占各期采购总额的比例分别为 83.69%、85.64%、85.54%和 86.71%；

(9) 对发行人报告期主要供应商进行走访，核查供应商及业务真实性，供应商生产经营规模与其向发行人销售规模的匹配性，了解其是否存在从发行人关联方处获取资金并最终回流发行人或替发行人代垫费用、定价不公允等利益安排情况；中介机构走访的主要供应商对应采购额占报告期各期采购总额的比例分别为 71.87%、73.76%、73.73%和 65.37%。



经核查，申报会计师认为，发行人不存在资金闭环回流、体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情况。

## 2、发行人内部控制健全有效

针对发行人内部控制是否健全及财务报表是否存在重大错报风险，申报会计师对公司采购、销售、固定资产管理、存货管理、期间费用等主要业务活动进行控制测试，对主要报表项目执行分析性程序、凭证测试、截止测试等程序，测试公司销售、采购等业务内部控制运行的有效性，检查资金管理内控的有效性，综合分析公司内部控制是否健全有效、财务报表是否存在重大错报风险。

经核查，发行人报告期存在“转贷”、通过供应商支付奖金等财务内控不规范情形，但公司已针对相关不规范行为进行整改并完善了公司内控管理制度。公司已根据《企业内部控制基本规范》及相关规定并结合公司实际情况，制定了内部控制制度，建立了良好的内控管理体系。

综上，申报会计师认为，公司内部控制所有重大方面健全有效，公司财务报表不存在重大错报风险。

**（四）报告期内是否存在个人卡结算，无合同、无发票进行交易，无客户签收单进行收入确认等财务不规范情形，如存在，请进一步说明交易金额、主要内容及占比。**

发行人报告期内不存在使用个人卡结算，无合同、无发票进行交易的情形。

发行人营业收入按区域分类为境外销售与境内销售，对于境外客户销售，发行人根据报关单的出口日期确认收入；对于境内客户销售，分两种情况，一种情况是根据销售合同和业务情况，发行人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（即对账单）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，客户收到发行人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。





经核查，发行人收入确认原则符合企业会计准则要求，确认依据充分；对于以客户的签收单作为收入确认依据的境内客户销售，发行人不存在无签收单进行收入确认等财务不规范的情形。

**（五）对发行人报告期内会计基础工作是否规范，内部控制制度是否健全且被有效执行，内部控制是否存在重大缺陷进行核查并发表明确核查意见。**

按照《会计基础工作规范》（中华人民共和国财政部令第 98 号）的要求，公司执行情况如下：

规范要求	发行人实际执行情况
1、总体要求	
各单位应当依据有关法律、法规和本规范的规定，加强会计基础工作，严格执行会计法规制度，保证会计工作依法有序进行	公司已依据企业会计准则等要求，制定各项会计政策和财务管理制度并执行
2、会计机构和会计人员	
会计机构设置和会计人员配备	公司已设置会计机构并配备必要的会计人员，包括财务负责人、财务经理、出纳以及其他岗位会计人员财务负责人
会计人员职业道德	公司已向各级会计人员强调应遵守职业道德的要求，严守工作纪律，钻研业务，熟悉财经法律、法规、规章和国家统一会计制度，实事求是、客观公正，定期检查会计人员遵守职业道德的情况，并作为会计人员晋升、晋级、聘任专业职务、表彰奖励的重要考核依据
会计工作交接	会计人员工作调动或者因故离职，必须将本人所经管的会计工作全部移交给接替人员。没有办清交接手续的，不得调动或者离职
3、会计核算	
会计核算的一般要求	公司已经按照《中华人民共和国会计法》等相关规定建立会计账册，进行会计核算。公司以人民币为记账本位币，收支业务以日元为主的子公司 ARJ，选定日元作为记帐本位币，编制的会计报表会折算为人民币计量；按实际发生的经济业务为依据，根据企业会计准则的相关规定进行会计处理，保证会计指标的口径一致、相互可比和会计处理方法的前后各期相一致。





规范要求	发行人实际执行情况
填制会计凭证	公司依据合法、合规的原始凭证按经济业务实质填制会计记账凭证，记账凭证内容和要素齐全并连续编号，制单、审核各相关人员已在凭证上打印确认，凭证装订和保管符合规定
登记会计账簿	公司使用财务软件进行财务记账工作，统一设置总账和各项明细账，对于现金和银行日记账做到日清月结。期末对会计账簿记录的有关数字与实物、往来单位进行相互核对，以保证账证、账账、账实相符。公司已依据企业会计准则于各期末定期结账并及时编制财务报表和附注
编制财务报告	公司按照国家统一会计制度的规定，定期编制财务报告，并按照国家规定的期限对外报送财务报告
<b>4、会计监督</b>	
各单位的会计机构、会计人员对本单位的经济活动进行会计监督	公司已制定符合本单位实际情况的财务监督制度，对包括原始凭证、会计账簿、实物资产、财务收支等经济事项进行全面监督
<b>5、内部会计管理制度</b>	
各单位应当根据《中华人民共和国会计法》和国家统一会计制度的规定，结合单位类型和内容管理的需要，建立健全相应的内部会计管理制度	公司已建立一整套内部会计管理制度，包括内部会计管理体系、会计人员岗位责任制度、账务处理程序制度及内部牵制制度等

如上表所示，发行人已设置会计机构并配备必要的会计人员，按照《中华人民共和国会计法》《会计基础工作规范》等规定的相关要求建立会计账册，进行会计核算，同时已制定符合公司实际情况的财务监督制度和内部会计管理制度，公司会计基础工作规范。

此外，基于申报会计师执行的内部控制测试程序，发行人已根据相关规定建立健全内部控制制度并有效执行，内部控制不存在重大缺陷。

#### 问题 7. 代持股份情形是否清理完毕、是否需确认股份支付

根据申请文件：（1）2018 年 2 月至 2021 年 12 月骆芬大宗交易对手方回购价格区间为 9.05~12.76 元/股,远高于相同期间骆芬根据刘世斌的指示将部分代持股份转让给陈合银等 11 名员工（含骆芬本人）和王美玲、林慧等 2 名外部人士的价格（3.80 元/股、5.00 元/股），同时刘世斌、骆芬双方未就股份代持及解除



签订书面协议。(2) 2022年12月,骆芬通过大宗交易以11元/股的价格将代持股份转让给湾沚建投,并将相关款项支付给对应的实际股东刘世斌、陈合银等11名员工以及王美玲等2名外部人士。(3) 经对骆芬以及刘世斌以外的其他被代持人访谈,骆芬与其他被代持人之间均签署《股份代持协议》,由于代持关系已于2022年12月解除,相关人员认为代持协议已无保留必要,因此大部分代持协议已销毁,仅陈合银、李振权、林慧的《股份代持协议》尚未销毁。(4) 代持协议主要内容包括“自代持协议生效之日起,所代持股票份额三年内不得转让(不适用于外部人员王美玲、林慧)”。

请发行人:(1) 说明2018年2月至4月骆芬通过盘后大宗交易的方式取得公司44.90万股股票的交易价格,说明2018年7月骆芬将部分股份转让给陈合银等11名员工(含骆芬本人)和王美玲、林慧等2名外部人士时,向骆芬、黄欲英转让价格为3.80元/股但其他人员转让价格均为5.00元/股的原因。(2) 说明2020年7月骆芬根据刘世斌的指示将刘世斌实际拥有的部分股份转让给李锐等4名员工时转让价格以及张鹏、杨益、杨永发等离职员工退出时转让给骆芬的价格均为5元/股的原因。(3) 按照《企业会计准则第11号-股份支付》相关规定,结合历次股票来源、转让价格及相关协议、现金分红、资金流等证据有效性,说明前述情形实质是否为股份支付,并测算对净利润、净资产收益率等主要指标的影响。

请保荐机构、申报会计师充分核查上述事项并发表明确意见,切实提高信息披露质量。请申报会计师对成本费用中股份支付以下事项核查并发表明确意见:

- (1) 股份支付相关权益工具公允价值的计量方法及结果是否合理;
- (2) 对于存在与股权所有权或收益权等相关的限制性条件的,相关条件是否真实、可行,服务期的判断是否准确,服务期各年/期确认的员工服务成本或费用是否准确;
- (3) 发行人报告期内股份支付会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定。

【回复】:

一、说明2018年2月至4月骆芬通过盘后大宗交易的方式取得公司44.90万股股票的交易价格,说明2018年7月骆芬将部分股份转让给陈合银等11名员工(含骆芬本人)和王美玲、林慧等2名外部人士时,向骆芬、黄欲英转让





价格为 3.80 元/股但其他人员转让价格均为 5.00 元/股的原因

### （一）骆芬取得 44.90 万股股票的交易价格

2018 年 2 月至 4 月骆芬通过盘后大宗交易的方式取得公司 44.90 万股股票，具体情况如下表所示：

交易时间	对方姓名/名称	交易股数 (万股)	交易价格 (元/股)	转让原因
2018.02.12	熊志辉	10.00	9.73	转让方个人资金需求，经协商转让
2018.03.29	华金证券有限责任公司	10.00	9.43	做市交易转为竞价方式，做市商退出
2018.04.17	深圳市中纳资本投资管理有限公司	24.90	9.05	做市交易转为竞价方式，定增股东欲退出，经协商转让股份

### （二）转让价格差异的原因

2018 年 7 月骆芬将部分股份转让给陈合银等 11 名员工（含骆芬本人）和王美玲、林慧等 13 名人员，该等人员的身份、公司任职岗位、授予价格等具体情况如下表所示：

序号	人员名单	人员身份	任职岗位	授予数量 (万股)	授予价格 (元/股)
1	骆芬	公司员工	时任子公司财务负责人	20.00	3.80
2	黄欲英	公司员工	子公司计划物控部部长	1.50	3.80
3	陈合银	公司员工	子公司安装一车间组长	1.50	5.00
4	李振权	公司员工	子公司安装二车间组长	1.20	5.00
5	夏仲全	公司员工	子公司清洗组长	1.10	5.00
6	李洪军	公司员工	子公司数控组长	1.10	5.00
7	杨益	公司员工	时任子公司安装一车间副组长	1.10	5.00
8	张鹏	公司员工	时任子公司加工中心副组长	1.10	5.00
9	罗征付	公司员工	子公司毛坯仓管员	1.00	5.00
10	杨永发	公司员工	时任子公司毛坯仓库员	1.00	5.00
11	胡兵	公司员工	子公司磨床组长	1.10	5.00





序号	人员名单	人员身份	任职岗位	授予数量 (万股)	授予价格 (元/股)
12	王美玲	刘世斌朋友	不适用	3.00	5.00
13	林 慧	刘世斌朋友	不适用	3.00	5.00

骆芬时任子公司轩迪德孚财务负责人，黄欲英担任子公司轩迪德孚监事和计划物控部组长，综合考虑两人在公司的任职时间、工作表现和工作岗位重要性，实际控制人刘世斌向上述两人转让股份的价格低于其他人员。

**二、说明 2020 年 7 月骆芬根据刘世斌的指示将刘世斌实际拥有的部分股份转让给李锐等 4 名员工时转让价格以及张鹏、杨益、杨永发等离职员工退出时转让给骆芬的价格均为 5 元/股的原因**

2018 年至 2020 年，公司经营业绩比较平稳，故实际控制人参照 2018 年度股份授予价格将股份转让给李锐等 4 员工。

根据骆芬与张鹏、杨益、杨永发 3 人签订的《股份代持协议》，股份被授予人自代持协议生效之日起，所持股票份额三年内不得转让，由于上述 3 人退出时持股年限尚未满三年，同时上述 3 人持股期间，其所持有股份分别获得分红款 0.44 万元、0.44 万元和 0.40 万元，故经与实际控制人刘世斌协商确定，按照其原认购价 5 元/股退股。

**三、按照《企业会计准则第 11 号-股份支付》相关规定，结合历次股票来源、转让价格及相关协议、现金分红、资金流等证据有效性，说明前述情形实质是否为股份支付，并测算对净利润、净资产收益率等主要指标的影响**

**(一) 按照《企业会计准则第 11 号-股份支付》相关规定，结合历次股票来源、转让价格及相关协议、现金分红、资金流等证据有效性，说明前述情形实质是否为股份支付**

**1、代持股份历次股票来源**

序号	交易时间	对方姓名/名称	交易股数 (万股)	交易价格 (元/股)	转让原因
1	2018.02.12	熊志辉	10.00	9.73	转让方个人资金需求，经协商转让



序号	交易时间	对方姓名/名称	交易股数 (万股)	交易价格 (元/股)	转让原因
2	2018.03.29	华金证券有限责任公司	10.00	9.43	做市交易转为竞价方式，做市商退出
3	2018.04.17	深圳市中纳资本投资管理有限公司	24.90	9.05	做市交易转为竞价方式，定增股东欲退出，经协商转让股份
4	2019.10.22	浙江杰特投资有限公司	20.00	11.46	对赌回购
	2019.10.24		10.00	11.46	
5	2019.09.30	成都德商金长川创客股权投资基金中心(有限合伙)	21.00	11.60	对赌回购
	2020.07.31		21.00	12.65	
6	2021.12.13	安徽安华创新风险投资基金有限公司	25.00	12.76	对赌回购
合计			141.90	-	-

## 2、转让价格及相关协议

### (1) 转让价格

骆芬等人获得股份时间、价格等具体情况如下表所示：

序号	姓名	时间	股份数量 (万股)	价格(元/ 股)	总价款 (万元)	备注
1	骆芬	2018.7	20.00	3.80	76.00	-
2	黄欲英	2018.7	1.50	3.80	5.70	-
3	陈合银	2018.7	1.50	5.00	7.50	-
4	李振权	2018.7	1.20	5.00	6.00	-
5	夏仲全	2018.7	1.10	5.00	5.50	-
6	李洪军	2018.7	1.10	5.00	5.50	-
7	杨益	2018.7	1.10	5.00	5.50	2021年1月按照认购价退出
8	张鹏	2018.7	1.10	5.00	5.50	2020年12月按照认购价退出
9	胡兵	2018.7	1.10	5.00	5.50	2018年9月按照认购价退出
10	罗征付	2018.7	1.00	5.00	5.00	-
11	杨永发	2018.7	1.00	5.00	5.00	2021年1月按照认购价退出
12	王美玲	2018.7	3.00	5.00	15.00	-
13	林慧	2018.7	3.00	5.00	15.00	-
14	李锐	2020.7	1.00	5.00	5.00	-



序号	姓名	时间	股份数量 (万股)	价格(元/ 股)	总价款 (万元)	备注
15	孟杰	2020.7	1.00	5.00	5.00	-
16	李尚遥	2020.7	0.20	5.00	1.00	-
17	颜陈颖	2020.7	0.20	5.00	1.00	-

## (2) 转让协议

实际控制人刘世斌与骆芬为亲属关系，基于亲属间的信任，双方未就股份代持及解除签订书面协议。

骆芬代实际控制人刘世斌与其他被代持人之间均签署了《股份代持协议》。

代持协议内容基本一致，主要内容如下：

1) 委托方根据协议及代持方的明示，管理、运用与处分该等代持股权。

2) 委托方以其出资额为限对公司债务承担有限责任，委托方根据拥有的公司股权比例，享有公司分配的利润及由代持股权产生的其他财产性权利。除财产权利以外的其他股东权利，由代持方代表委托方享有，但代持方应根据委托方的明确指示行使股东权利。

3) 代持方在本协议所述委托方授权范围内，以代持方自己的名义代委托方持有公司的股权，并根据本协议的约定及委托方的明示，享有相关股东权利（财产性权利除外），包括以股东身份出席公司股东会、选举公司董事和监事，对公司重大事项进行表决等。代持方应依照公司章程及本协议的约定行使该等股东权利。

4) 代持股权不属于代持方的自有资产，代持方应将代持股权和其自有财产分开管理，代持方亦不得以代持股权对外承担债务清偿责任或担保责任。代持方应根据本协议的约定及委托方的明示，履行诚实、信用、谨慎、有效管理的义务，为委托方的最大利益管理持股事务，代持方在管理持股事务时不得损害委托方的利益。

5) 公司上市且代持方代持股权解禁后，委托方（仅适用于外部人员王美玲、





林慧)可以委托代持方通过二级市场转让代持股权。

6) 代持方代持股权上市转让或分红等所产生之财产性权利扣除应纳税款后全部归委托方所有,代持方应在收到该等收益后五日内汇入委托方指定账户。

7) 在整个委托持股期间,代持方不向委托方收取任何费用。

8) 委托方承诺,自代持协议生效之日起,所代持股票份额三年内不得转让(不适用于外部人员王美玲、林慧)。

### 3、现金分红、资金流

代持期间,公司实施过5次现金分红,骆芬获得分红款后,均按照实际股东的持股比例向其支付了相应的款项,各方确认不存在纠纷。

### 4、说明前述情形实质是否为股份支付

骆芬等公司员工以低于股份公允价值的价格取得股份并且约定自代持协议生效之日起,所代持股票份额三年内不得转让,符合《企业会计准则第11号-股份支付》关于股份支付的定义:发行人系以获取员工服务为目的并授予其权益工具,因此确认股份支付。根据《监管规则适用指引——发行类第5号》之“5-1 增资或转让股份形成的股份支付”之“1.发行人的回购权存在特定期限”的相关规定:发行人对于职工离职时相关股份的回购权存在特定期限,例如固定期限届满前、公司上市前或上市后一定期间等,无证据支持相关回购价格公允的,一般应将回购权存续期间认定为等待期。《股份代持协议》约定所代持股票份额三年内不得转让且2018-2021年度陆续有员工离职,骆芬代实际控制人刘世斌按照员工认购价进行股票回购,回购价格不公允,因此发行人将回购权存续期间认定为等待期,按照3年分期摊销确认股份支付费用。

林慧和王美玲系实际控制人刘世斌朋友,根据《监管规则适用指引——发行类第5号》之“5-1 增资或转让股份形成的股份支付”之“2.顾问或实际控制人/老股东亲友获取股份”的相关规定:发行人的顾问或实际控制人/老股东亲友(以下简称当事人)以低于股份公允价值的价格取得股份,应综合考虑发行人是



否获取当事人及其关联方的服务。发行人获取当事人及其关联方服务的，应构成股份支付。实际控制人/老股东亲友未向发行人提供服务，但通过增资取得发行人股份的，应考虑是否实际构成发行人或其他股东向实际控制人/老股东亲友让予利益，从而构成对实际控制人/老股东的股权激励。根据前述规定，基于谨慎性考虑，发行人将实际控制人低价授予林慧和王美玲股份确认为股权激励，于2018年一次性确认股份支付费用34.02万元并计入当期损益。

## （二）测算对净利润、净资产收益率等主要指标的影响

实际控制人以低于公允价格授予骆芬等人股权，形成的股份支付费用对公司净利润、净资产收益率的影响如下：

单位：万元、%

项目	2022年度	2021年度	2020年度
对当期净利润影响①	-6.12	-31.75	-63.96
当期归母净利润②	4,269.76	-1,919.73	1,172.71
占当期净利润比重①/②	-0.14	1.65	-5.45
对净资产收益率影响	0.00	0.00	0.00

根据上表，股份支付费用对公司的净利润、净资产收益率的影响较小。

## 四、中介机构核查程序及意见

### （一）核查程序

针对以上事项，申报会计师执行以下程序：

1、查阅发行人实际控制人、骆芬等人资金流水，了解代持股份来源、交易价格等基本情况；

2、获取发行人员工花名册，将被代持人员名单与员工花名册进行匹配，了解发行人员工入职时间、学历、岗位等基本情况，分析骆芬和黄欲英认购价格低于其他人员的合理性；

3、对发行人实际控制人、骆芬、陈合银等涉及股份代持人员进行访谈，了解被代持人身份信息、代持形成及代持解除资金流转、股权分红支付等情况，





并获取被代持人员就骆芬代持股份、代持期间分红及代持解除基本情况的《确认函》；

4、结合陈合银等人认购价格、持有股份份额，将骆芬收取代持资金流水、支付代持股份分红款与被代持人员所享有的股权份额进行勾稽比对，确认代持的真实性；

5、获取了陈合银等人与骆芬签订的《股权代持协议》，审阅关键合同条款，结合《企业会计准则第11号-股份支付》《监管规则适用指引——发行类第5号》的相关条款，关注发行人股份支付会计处理是否恰当；

6、测算以上事项形成的股份支付费用对发行人报告期内经营业绩的影响情况。

## （二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人实际控制人综合考虑骆芬和黄欲英在公司的任职时间、工作表现和工作岗位重要性，故以低于其他人员的价格将股份转让给上述两人。发行人已充分说明骆芬和黄欲英转让价格低于其他人员的原因；

2、2018年至2020年，发行人经营业绩比较平稳，故实际控制人参照2018年度授予价格将股份转让给李锐等4员工。张鹏、杨益、杨永发退股时持股期限未满足协议要求，且3人持股期间已分别获得股份分红款0.44万元、0.44万元和0.40万元，故按照其原认购价5元/股退股，具有合理性；

3、发行人实际控制人以低于公允价格授予骆芬等人股份构成股份支付；发行人已经确认相关股份支付费用，股份支付费用对发行人经营业绩影响小。

**五、请申报会计师对成本费用中股份支付以下事项核查并发表明确意见：**

**（1）股份支付相关权益工具公允价值的计量方法及结果是否合理；（2）对于存在与股权所有权或收益权等相关的限制性条件的，相关条件是否真实、可行，服务期的判断是否准确，服务期各年/期确认的员工服务成本或费用是否准确；**





(3) 发行人报告期内股份支付会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定

(一) 股份支付相关权益工具公允价值的计量方法及结果是否合理

公司与同行业平均市盈率、市净率水平存在一定差异，主要原因系同行业公司的细分行业、主营业务、业务规模、产品结构与公司不完全一致，且同行业为上市公司，股份的流通性较强，相应市盈率、市净率高于公司。考虑同行业可比公司市盈率、市净率不具有参考性，故公司参照股份授予时点前后外部投资者退出/增资时的价格作为公允价格，具体情况如下表所示：

项目	股份认购价格 (元/股)	外部投资人退出/增资时的价格 (股份支付公允价值)
2017年12月股权激励	3.80	10.00元/股(外部投资人增资价格)
2018年7月实际控制人以低于公允价格授予股份	3.80/5.00	10.67元/股(外部投资人退出价格)
2020年7月实际控制人以低于公允价格授予股份	5.00	12.65元/股(外部投资人退出价格)
2021年4月持股平台股份变动	3.00	10.40元/股(外部投资人退出价格)

当发行人存在股份支付事项时，如存在外部投资人增资或退出，优先选取近期增资或退出时点外部投资人对企业的估值作为股份支付公允价值的依据，具有合理性。

综上，发行人股份支付相关权益工具公允价值的计量方法及结果合理，符合《监管规则适用指引——发行类第5号》的要求。

(二) 对于存在与股权所有权或收益权等相关的限制性条件的，相关条件是否真实、可行，服务期的判断是否准确，服务期各年/期确认的员工服务成本或费用是否准确

2017年度、2018年度、2020年度股权激励相关协议，不存在与股权所有权或收益权等相关的限制性条件，但约定了股份持有人(不含外部人员)“自授予股份之日起3年内不得转让”，因此公司将服务期设定为3年，并按照3年等待期分期摊销确认股份支付费用。具体情况如下所示：

单位：万元



项目	股份支付总额	等待期分期摊销金额		
		2022年度	2021年度	2020年度
2017年12月股权激励	352.10	-	-	117.37
2018年7月实际控制人以低于公允价授予股份	233.32	-	25.63	61.41
2020年7月实际控制人以低于公允价授予股份	18.36	6.12	6.12	2.55
2021年4月持股平台股份变动	22.20	-	22.20	-
合计	625.98	6.12	53.95	181.33

注：上述等待期分摊金额已考虑员工离职终止摊销的影响（即服务期内，公司在员工离职时点转回已确认的股份支付费用）。

1、2017年12月股权激励计算及分摊过程

项目	等待期分期摊销金额		
	2022年度	2021年度	2020年度
授予员工股数（万股）①	56.79		
每股公允价值（元/股）②	10.00		
每股认购成本（元/股）③	3.80		
股份支付费用（万元）④=①*（②-③）	352.10		
等待期36个月	-	-	12
分期摊销应确认金额	-	-	117.37

2、2018年7月实际控制人以低于公允价授予股份

项目	等待期分期摊销金额		
	2022年度	2021年度	2020年度
授予员工股数（万股）①	36.60		
每股公允价值（元/股）②	10.67		
每股认购成本（元/股）③	其中：21.50万股认购价3.80元/股；15.10万股认购价5.00元/股		
股份支付费用（万元）④=①*（②-③）	233.32		
扣除外部人员一次性确认股份支付费用⑤	34.02		
待分期摊销股份支付费用⑥=④-⑤	199.30		
等待期36个月	-	7	12
各报告期末累计离职人员持有份额（万股）	-	3.2	1.1



项目	等待期分期摊销金额		
	2022年度	2021年度	2020年度
离职当期，冲回离职人员已经确认股份支付费用	-	-9.59	-2.95
分期摊销应确认金额	-	25.63	61.41

3、2020年7月实际控制人以低于公允价授予股份

项目	等待期分期摊销金额		
	2022年度	2021年度	2020年度
授予员工股数（万股）①	2.40		
每股公允价值（元/股）②	12.65		
每股认购成本（元/股）③	5.00		
股份支付费用（万元）④=①*（②-③）	18.36		
等待期36个月	12	12	5
分期摊销应确认金额	6.12	6.12	2.55

4、持股平台股份变动

2021年4月，发行人员工陈明按照3元/股受让童文娟穿透持有的发行人3万股股份，由于其转让价格低于市场公允价格10.40元/股，陈明受让价与市场价之间的差额确认股份支付22.20万元。发行人与陈明并未约定服务期限或其他限制性条件，故一次性确认股份支付费用并计入非经常性损益科目。

综上，发行人按照3年服务期分期确认员工服务成本或费用，或者一次性确认股份支付费用是恰当、准确的。

**（三）发行人报告期内股份支付会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定**

1、《企业会计准则》的相关规定

《企业会计准则第11号——股份支付》规定，以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。权益工具的公允价值，应当按照《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》确定。授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权





益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。

《企业会计准则第 11 号——股份支付》规定，完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。

## 2、发行人股份支付费用会计处理符合《企业会计准则》的规定

结合前述股权激励计划的实施情况及签署的《股份代持协议》，前述股权激励计划的服务期约定情况及发行人会计处理如下：

项目	服务期情况说明	具体会计处理
2017 年 12 月股权激励	服务期 3 年	按激励对象所属部门、岗位职能对股份支付进行归集和确认，将相关股份支付费用在 3 年服务期内予以分摊
2018 年 7 月实际控制人以低于公允价授予股份	服务期 3 年（不含外部人员）	按激励对象所属部门、岗位职能对股份支付进行归集和确认，将相关股份支付费用在 3 年服务期内予以分摊；外部人员在 2018 年度授予时一次性确认股份支付费用
2020 年 7 月实际控制人以低于公允价授予股份	服务期 3 年	按激励对象所属部门、岗位职能对股份支付进行归集和确认，将相关股份支付费用在 3 年服务期内予以分摊
2021 年 4 月持股平台股份变动	未约定服务期限	一次性确认股份支付费用并计入非经常性损益

综上，公司分别对上述情形进行账务处理，相关会计处理符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定。

## （四）中介机构核查程序及意见

### 1、核查程序

（1）查阅《企业会计准则第 11 号——股份支付》《监管规则适用指引——发行类第 5 号》等相关要求；

（2）查阅《股权代持协议》及访谈记录等，对员工服务期限进行确认；



(3) 获取企业股份支付测算表, 并对其测算结果进行复算。

## 2、核查结论

经核查, 申报会计师认为:

(1) 发行人股份支付相关权益工具公允价值的计量方法及结果合理;

(2) 发行人按照 3 年服务期分期确认员工服务成本或费用或者一次性确认股份支付费用是恰当、准确的;

(3) 发行人股份支付费用会计处理符合《企业会计准则》的规定。

### 问题 9. 关联交易的必要性、公允性论证不充分

根据申请文件及公开信息: (1) 2020 年至 2022 年发行人与玉环瑞帆金属铸造有限公司的交易金额分别为 627.09 万元、1,297.55 万元、1,987.83 万元, 占当期营业成本比重分别为 5.50%、8.69%、11.85%。发行人董事张永泉胞弟张永亮的配偶黄春燕报告期内任职于瑞帆金属且历史上持有过该公司 35% 股权 (已于 2017 年 10 月全部转让), 瑞帆金属对发行人销售金额约占其总销售金额的 90%。(2) 报告期内向发行人供应泵体、泵盖毛坯的供应商主要有瑞帆金属、安徽东立汽车部件有限公司、台州兴顺机械股份有限公司和玉环烨业机械有限公司, 但瑞帆金属单价均低于前述三方, 采购均价差异率分别为 -6.93%、-4.22%、-1.87%。(3) 2022 年发行人向芜湖新尚荣进出口贸易有限公司 (实际控制人之子刘子桐持股 100% 并担任执行董事、总经理的企业, 2021 年 10 月新设立、实缴资本为 0) 销售 329.05 万元, 2021 年末、2022 年末发行人向芜湖新尚荣发出商品余额分别为 79.70 万元、76.09 万元。(4) 发行人采购部、研发中心、质管部成立审核小组, 每年对合格供应商进行评价, 并编制《供应商质量体系 (现场) 评审记录表》, 对供应商进行分类管理, 如 A 级供应商, 定义为战略伙伴, 将增加下一年度的配套份额等。

请发行人: (1) 说明各期向瑞帆金属、芜湖新尚荣等采购或销售的金额、数量及平均单价情况, 说明关联交易与非关联交易的定价形成机制, 结合同类型产





品可比市场公允价格、第三方市场价格、关联方与其他交易方的价格等,详细论证与瑞帆金属、芜湖新尚荣等关联交易的公允性及依据,是否存在对发行人或关联方的利益输送。(2)说明对瑞帆金属的供应商评价是否与采购情况相匹配,结合与芜湖新尚荣签署协议的日期、产品及价格差异、最终去向、运输及结算条款、信用政策等,说明芜湖新尚荣成立不久即与发行人开展业务的原因,说明是否存在为发行人承担成本或费用或者其他输送利益的情形。(3)结合公司与主要供应商的定价方式,说明主要原材料采购价格变动的的原因,说明是否符合材料市场价格变动趋势。(4)按采购的主要材料类型说明主要供应商、采购金额、占采购总额比例及占同类采购比例,说明主要供应商的合作历史、增减变动情况、向主要供应商采购金额变动的的原因。(5)说明向贸易性质供应商采购的原因、未向终端供应商采购的原因及合理性;是否存在前员工控制的供应商。

请保荐机构、发行人律师说明对关联交易真实性、必要性及公允性的核查过程及依据,并发表明确意见。请保荐机构及申报会计师结合订单、购销协议、发票、收付款、实际执行价格情况、同一产品在不同客户之间的销售价格差异情况、同一原材料与市场公开价格差异情况或在不同供应商之间的采购价格差异情况、主要原材料和产品单价同市场价格的差异情况详细核查发行人购销价格的公允性,说明核查方法,发表核查意见。

【回复】:

一、说明各期向瑞帆金属、芜湖新尚荣等采购或销售的金额、数量及平均单价情况,说明关联交易与非关联交易的定价形成机制,结合同类型产品可比市场公允价格、第三方市场价格、关联方与其他交易方的价格等,详细论证与瑞帆金属、芜湖新尚荣等关联交易的公允性及依据,是否存在对发行人或关联方的利益输送

#### (一)公司向瑞帆金属采购情况

公司向玉环瑞帆金属铸造有限公司(以下简称“瑞帆金属”)主要采购泵体、泵盖毛坯。





## 1、公司向瑞帆金属采购情况

报告期内，公司向瑞帆金属采购的主要产品或服务情况如下：

项目	2023年1-6月			2022		
	数量	单价	金额	数量	单价	金额
	(万个)	(元/个)	(万元)	(万个)	(元/个)	(万元)
泵体毛坯	23.42	20.18	472.62	68.20	21.17	1,443.54
泵盖毛坯	23.31	8.49	197.87	62.27	8.60	535.83
EPS用泵体泵盖毛坯等	-	-	-	-	-	0.94
其他	-	-	6.11	-	-	7.52
<b>总计</b>	-	-	<b>676.60</b>	-	-	<b>1,987.83</b>
采购总额占比	-	-	11.08%	-	-	15.06%
项目	2021			2020		
	数量	单价	金额	数量	单价	金额
	(万个)	(元/个)	(万元)	(万个)	(元/个)	(万元)
泵体毛坯	45.35	20.47	928.53	27.21	16.52	449.40
泵盖毛坯	43.36	8.31	360.35	24.12	6.75	162.84
EPS用泵体泵盖毛坯等	-	-	1.09	-	-	-
其他	-	-	7.58	-	-	14.84
<b>总计</b>	-	-	<b>1,297.55</b>	-	-	<b>627.09</b>
采购总额占比	-	-	10.36%	-	-	7.61%

报告期各期，公司向瑞帆金属采购泵体毛坯数量分别为 27.21 万个、45.35 万个、68.20 万个和 23.42 万个，单价分别为 16.52 元/个、20.47 元/个、21.17 元/个和 20.18 元/个，金额分别为 449.40 万元、928.53 万元、1,443.54 万元和 472.62 万元；采购泵盖毛坯数量分别为 24.12 万个、43.36 万个、62.27 万个和 23.31 万个，单价分别为 6.75 元/个、8.31 元/个、8.60 元/个和 8.49 元/个，金额分别为 162.84 万元、360.35 万元、535.83 万元和 197.87 万元。

## 2、说明关联交易与非关联交易的定价形成机制

公司采购泵体、泵盖毛坯的定价机制为：A00 铝价（长江有色现价）加上加工费。



3、结合同类型产品可比市场公允价格、第三方市场价格、关联方与其他交易方的价格等，详细论证与瑞帆金属交易的公允性及依据，是否存在对发行人或关联方的利益输送。

(1) 泵体、泵盖毛坯采购价格与市场公允价格、第三方市场价格比较

公司采购的泵体、泵盖铝铸件毛坯均为非标产品，不存在公开的可比市场公允价格和第三方市场价格；其定价方式是在长江有色金属网公示的 A00 铝价基础上加一定的加工费，其采购单价主要受 A00 铝价波动、加工费用等因素影响而变动。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；不存在可比市场公允价格和第三方价格。

报告期内，公司向瑞帆金属采购泵体、泵盖毛坯（铝）（不含 EPS 泵体、泵盖毛坯）的平均采购价格（按照重量计算）如下：

项目	2023年1-6月			2022年		
	重量 (吨)	单价 (万元/吨)	金额 (万元)	重量 (吨)	单价 (万元/吨)	金额 (万元)
玉环瑞帆金属铸造有限公司	244.70	2.74	670.49	671.72	2.95	1,979.37
项目	2021年			2020年		
	重量 (吨)	单价 (万元/吨)	金额 (万元)	重量 (吨)	单价 (万元/吨)	金额 (万元)
玉环瑞帆金属铸造有限公司	463.23	2.78	1,288.87	267.05	2.29	612.42

报告期内，长江有色 A00 铝月均价（元/kg）情况如下：



数据来源：Wind

报告期内，长江有色金属网 A00 铝月均价（元/kg）情况如下：



数据来源：Wind

2020年初至2021年10月初，A00铝月均价呈现波动上升趋势，2021年10月至2021年底铝价有所回落，2022年初至2022年3月，铝价再度震荡上行，接近三年最高点位，2022年4月至今铝价呈下降趋势，但仍处于高位。

报告期内，公司向瑞帆金属采购铝泵体、泵盖毛坯（铝）的采购价格波动与A00铝价走势总体保持一致。

报告期内向公司供应泵体、泵盖毛坯的供应商主要有瑞帆金属、安徽东立汽车部件有限公司、台州兴顺机械股份有限公司和玉环烨业机械有限公司。

1) 公司向不同供应商采购铝泵体、泵盖毛坯情况

报告期内，公司向不同供应商采购铝泵体、泵盖毛坯情况如下：

单位：万元、%





供应商	采购内容	2023年1-6月		2022年	
		金额	泵体泵盖毛坯分类占比	金额	泵体泵盖毛坯分类占比
玉环瑞帆金属铸造有限公司	机械液压泵泵体泵盖毛坯、EPS用泵体泵盖毛坯等	670.49	56.64	1,980.31	63.84
安徽东立汽车部件有限公司	机械液压泵泵体泵盖毛坯、EPS用泵体泵盖毛坯等	165.78	14.00	309.17	9.97
台州兴顺机械股份有限公司	机械液压泵泵体泵盖毛坯、EPS用泵体泵盖毛坯等	150.62	12.72	293.98	9.48
玉环烨业机械有限公司	机械液压泵泵体毛坯	52.35	4.42	233.62	7.53
合计		1,039.23	87.78	2,817.07	90.81
采购总额占比		17.01		21.34	
供应商	采购内容	2021年		2020年	
		金额	泵体泵盖毛坯分类占比	金额	泵体泵盖毛坯分类占比
玉环瑞帆金属铸造有限公司	机械液压泵泵体泵盖毛坯、EPS用泵体泵盖毛坯等	1,289.97	59.20	612.42	47.21
安徽东立汽车部件有限公司	机械液压泵泵体泵盖毛坯、EPS用泵体泵盖毛坯等	282.00	12.94	309.88	23.89
台州兴顺机械股份有限公司	机械液压泵泵体泵盖毛坯、EPS用泵体泵盖毛坯等	241.79	11.10	95.03	7.33
玉环烨业机械有限公司	机械液压泵泵体毛坯	117.22	5.38	74.78	5.76
合计		1,930.98	88.61	1,092.11	84.19
采购总额占比		15.42		13.25	

2) 公司主要的泵体、泵盖毛坯供应商采购价格对比

玉环瑞帆金属铸造有限公司主要为公司供应机械液压泵的泵体泵盖毛坯，选取为公司提供机械液压泵的泵体泵盖毛坯供应商进行价格比较。报告期内，公司主要的泵体、泵盖毛坯供应商采购价格（不含 EPS 泵体、泵盖毛坯）对比如下：

单位：万元、吨、万元/吨

项目	2023年1-6月			2022年		
	重量	单价	金额	重量	单价	金额
安徽东立汽车部件有限公司	56.64	2.82	159.97	98.50	3.00	295.56
玉环烨业机械有限公司	19.22	2.72	52.35	78.64	2.97	233.62
台州兴顺机械股份有限公司	28.83	2.84	81.93	70.25	3.04	213.73
合计/平均价 (除瑞帆外的主要 泵体泵盖毛坯供应商)	104.69	2.81	294.24	247.39	3.00	742.91
玉环瑞帆金属铸造有限公司	244.70	2.74	670.49	671.72	2.95	1,979.37
采购均价差异	-	-2.51%	-	-	-1.87%	-



项目	2021年			2020年		
	重量	单价	金额	重量	单价	金额
安徽东立汽车部件有限公司	92.39	2.91	268.82	121.96	2.53	308.94
玉环烨业机械有限公司	42.11	2.78	117.22	32.12	2.33	74.78
台州兴顺机械股份有限公司	68.98	2.97	205.07	40.27	2.36	95.17
合计/均价 (除瑞帆外的主要 泵体泵盖毛坯供应商)	203.49	2.91	591.12	194.35	2.46	478.89
玉环瑞帆金属铸造有限公司	463.23	2.78	1,288.87	267.05	2.29	612.42
采购均价差异	-	-4.22%	-	-	-6.93%	-

瑞帆金属和玉环烨业机械有限公司的泵体、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：公司向瑞帆金属采购的数量金额较大，有一定的议价空间，价格相对较低；安徽东立汽车部件有限公司供应的铸件产品加工难度较大、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应的铸件产品主要采用压铸工艺，铸型精度相对浇铸更高，工艺较精细，故采购价格偏高。

3) 将瑞帆金属采购价格按照其他供应商的采购价格测算对公司利润总额的影响

期间	瑞帆采购数量 (吨) A	瑞帆采购平均单价 (万元/吨) B	其他供应商采购平均 单价 (万元/吨) C	采购总额差异 (万元) D=A* (B-C)
2023年1-6月	244.70	2.74	2.81	-17.13
2022年度	671.72	2.95	3.00	-37.77
2021年度	463.23	2.78	2.90	-56.78
2020年度	267.05	2.29	2.46	-45.60

假设采购总额差异全额传导至营业成本，测算对报告期内利润总额的影响分别为-45.60万元、-56.78万元、-37.77万元和-17.13万元，对公司利润总额的影响较小。

综上，报告期内，公司与瑞帆金属交易的价格公允，不存在对公司或关联方的利益输送。

## (二) 公司向芜湖新尚荣销售情况





公司于2022年、2023年1-6月向芜湖新尚荣进出口贸易有限公司（以下简称“芜湖新尚荣”）芜湖新尚荣销售的主要产品为机械液压泵及配件，具体情况如下：

单位：万元

会计期间	具体产品	销售收入 (万元)	销售数量 (台、个)	销售单价 (元/台、个)	境内贸易商客户 平均售价 (元/台、个)
2023年1-6月	机械液压泵	103.42	4,566.00	226.50	211.55
	配件	21.07	-	-	-
	小计	124.49	-	-	-
	占当期营业收入的比例	0.97%	-	-	-
2022年度	机械液压泵	199.17	9,278.00	214.67	214.63
	配件	129.88	-	-	-
	小计	329.05	-	-	-
	占当期营业收入的比例	1.33%	-	-	-

公司销售产品的定价机制是在常规成本加成法的基础上，结合市场端信息、车型信息、工艺难度、需求量等，按照市场情况并与客户协商确定销售价格。

报告期内，公司产品无公开市场价格数据。公司2022年向芜湖新尚荣销售机械液压泵的价格，与同期向境内贸易商客户销售的平均价格基本一致；2023年1-6月向芜湖新尚荣销售机械液压泵的价格，与同期向境内贸易商客户平均价格存在较小差异，主要由于产品型号不同所致。同行业上市公司德尔股份2017年-2019年机械液压泵平均销售价格分别为227.63元/台、227.98元/台、228.69元/台。公司向芜湖新尚荣销售机械液压泵的价格，与德尔股份2017年-2019年机械液压泵平均价格较为接近。

综上所述，报告期内，公司向芜湖新尚荣销售机械液压泵及配件等产品与公司向境内贸易商客户销售的平均价格相比不存在重大差异，与同行业上市公司德尔股份2017年-2019年机械液压泵平均销售价格较为接近；公司与芜湖新尚荣的销售交易价格具有公允性，不存在对公司或关联方的利益输送。

二、说明对瑞帆金属的供应商评价是否与采购情况相匹配,结合与芜湖新尚荣签署协议的日期、产品及价格差异、最终去向、运输及结算条款、信用政策





等,说明芜湖新尚荣成立不久即与发行人开展业务的原因,说明是否存在为发行人承担成本或费用或者其他输送利益的情形。

**(一) 说明对瑞帆金属的供应商评价是否与采购情况相匹配**

瑞帆金属主要从事汽车转向铝铸件的生产、销售。公司于 2017 年开始向其小批量采购泵体、泵盖毛坯,由于其产品质量能够满足公司需求且供应较为及时,公司自 2018 年起逐步加大向其采购,其逐渐成为公司泵体、泵盖毛坯主要供应商。

由于瑞帆金属作为公司主要供应商,产品质量可控、供应稳定,报告期内,公司经评价后,均将瑞帆金属列为年度 A 类供应商。综上,公司对瑞帆金属的供应商评价与其供应能力、公司向其采购情况相匹配。

**(二) 结合与芜湖新尚荣签署协议的日期、产品及价格差异、最终去向、运输及结算条款、信用政策等,说明芜湖新尚荣成立不久即与发行人开展业务的原因,说明是否存在为发行人承担成本或费用或者其他输送利益的情形。**

**1、芜湖新尚荣成立不久即与发行人开展业务的原因**

随着国内跨境电商行业的蓬勃发展,公司实际控制人刘世斌之子刘子桐计划创业经营跨境电商业务,因此于 2021 年 10 月成立了芜湖新尚荣进出口贸易有限公司。

公司从事汽车零配件的生产制造,公司及子公司所在地芜湖湾沚以及玉环均为国内汽车零配件厂商的集聚地。因此芜湖新尚荣成立后,选择与公司进行业务合作,开展汽车零部件产品跨境电商业务。

**2、公司向芜湖新尚荣销售情况**

**(1) 公司向芜湖新尚荣销售金额情况**

2022 年和 2023 年 1-6 月,公司向芜湖新尚荣的销售产品及价格情况如下:

单位:万元



会计期间	具体产品	销售收入 (万元)	销售数量 (台、个)	销售单价 (元/台、个)	境内贸易商客 户平均售价 (元/台、个)
2023年1-6 月	机械液压泵	103.42	4,566.00	226.50	211.55
	配件	21.07	-	-	-
	小计	124.49	-	-	-
	占当期营业收入 的比例	0.97%	-	-	-
2022年度	机械液压泵	199.17	9,278.00	214.67	214.63
	配件	129.88	-	-	-
	小计	329.05	-	-	-
	占当期营业收入 的比例	1.33%	-	-	-

报告期，公司产品无公开市场价格数据。公司 2022 年向芜湖新尚荣销售机械液压泵的价格，与同期向境内贸易商客户销售的平均价格一致；2023 年 1-6 月向芜湖新尚荣销售机械液压泵的价格，与同期向境内贸易商客户销售的平均价格存在较小差异，主要由于产品型号不同所致。同行业上市公司德尔股份 2017 年-2019 年机械液压泵平均价格分别为 227.63 元/台、227.98 元/台、228.69 元/台。公司向芜湖新尚荣销售机械液压泵的价格，与德尔股份 2017 年-2019 年机械液压泵平均销售价格较为接近。

(2) 公司向芜湖新尚荣销售的运输及结算条款、信用政策

公司的销售价格含运送到芜湖新尚荣指定地点（主要是港口附近的仓库）的运费，与公司出口业务的运费承担方式一致。

公司与芜湖新尚荣销售的结算方式及信用政策为：发货后定期对账，对账一致后开具发票，芜湖新尚荣收到发票后 3-6 个月内以银行电汇付款。

3、公司向芜湖新尚荣销售产品的最终去向

芜湖新尚荣采购公司产品后主要通过亚马逊和 ebay 平台销售。

2023 年 3 月，刘子桐拟注销芜湖新尚荣，但海外仓库仍有部分货物，2023 年 4 月 12 日，芜湖新尚荣与芜湖锦黎进出口贸易有限公司签订《资产转让协议》，将芜湖新尚荣在境外仓库的全部货物转让给芜湖锦黎进出口贸易有限公



司，交易价格为 176,291 美元。

截止 2023 年 6 月末，公司对芜湖新尚荣的应收账款已全部收回。

2023 年 8 月 10 日，芜湖新尚荣完成注销。

综上，公司向芜湖新尚荣销售的产品，芜湖新尚荣均实现对外销售；公司对芜湖新尚荣的应收账款已全部收回；公司向芜湖新尚荣销售产品的价格，与公司向其他客户销售价格不存在较大差异，销售价格公允；公司向新尚荣销售产品的运输条款、结算方式及信用政策，与公司其他客户不存在较大差异，因此，芜湖新尚荣不存在为公司承担成本或费用或者其他输送利益的情形。

**三、结合公司与主要供应商的定价方式，说明主要原材料采购价格变动的的原因，说明是否符合材料市场价格变动趋势。**

**（一）公司与主要供应商的定价方式**

公司主要原材料包括泵体泵盖毛坯、泵芯组件、定子、转子、叶片、配油盘等。

公司与泵体泵盖毛坯主要供应商的定价方式为：A00 铝（长江现货）价格加上加工费；与其他原材料主要供应商根据原材料的市场价格协商定价。

**（二）公司主要原材料采购价格变动情况**

报告期内，公司主要原材料价格变化情况如下：

单位：%

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	价格变动的主要原因
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价	变动比例	单价	
泵体泵盖毛坯 (铝) (元/KG)	28.88	-4.64	30.28	5.58	28.68	17.20	24.47	铝价格变动，与铝价变动趋势一致
泵芯组件 (元/套)	40.69	5.55	38.56	-1.32	39.07	2.69	38.05	价格稳定
皮带轮 (元/个)	15.78	-3.57	16.36	3.69	15.78	-0.75	15.90	价格稳定
叶片	0.76	-0.97	0.77	-0.68	0.78	-0.93	0.78	价格稳定



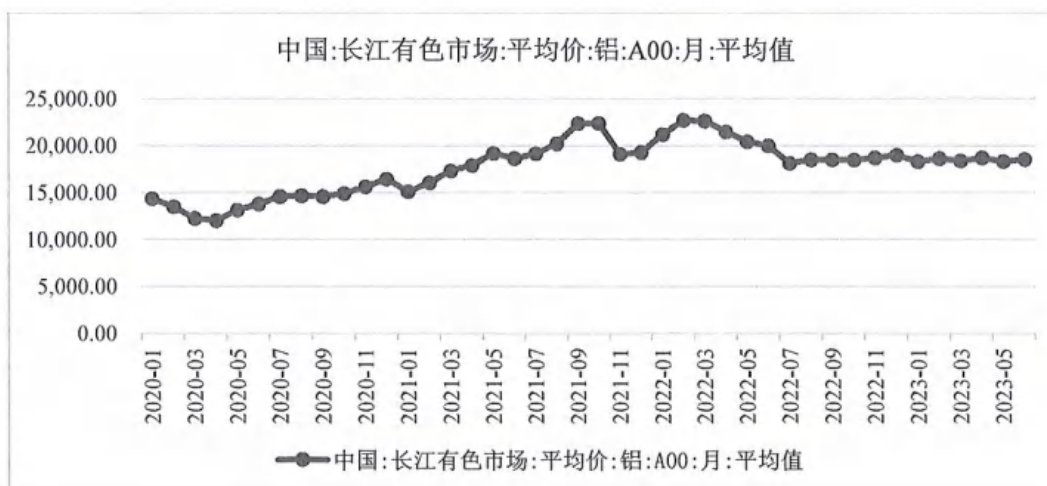


项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	价格变动的主要原因
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价	变动比例	单价	
(元/个)								
配油盘 (元/个)	4.89	5.44	4.64	-1.64	4.72	0.73	4.69	价格稳定
定子、定子套 (元/个)	7.41	-5.73	7.86	18.44	6.63	4.58	6.34	由于规格型号不同，导致平均单价变动
转子 (元/个)	5.87	-7.16	6.32	7.69	5.87	10.98	5.29	由于规格型号不同，导致平均单价变动
油壶、油壶盖 (元/个)	20.40	-2.53	20.93	0.08	20.91	-2.35	21.41	价格稳定

(三) 公司主要原材料采购价格变动是否与材料市场价格变动趋势一致

1、泵体泵盖毛坯采购价格变动与 A00 铝市场价格变动趋势一致

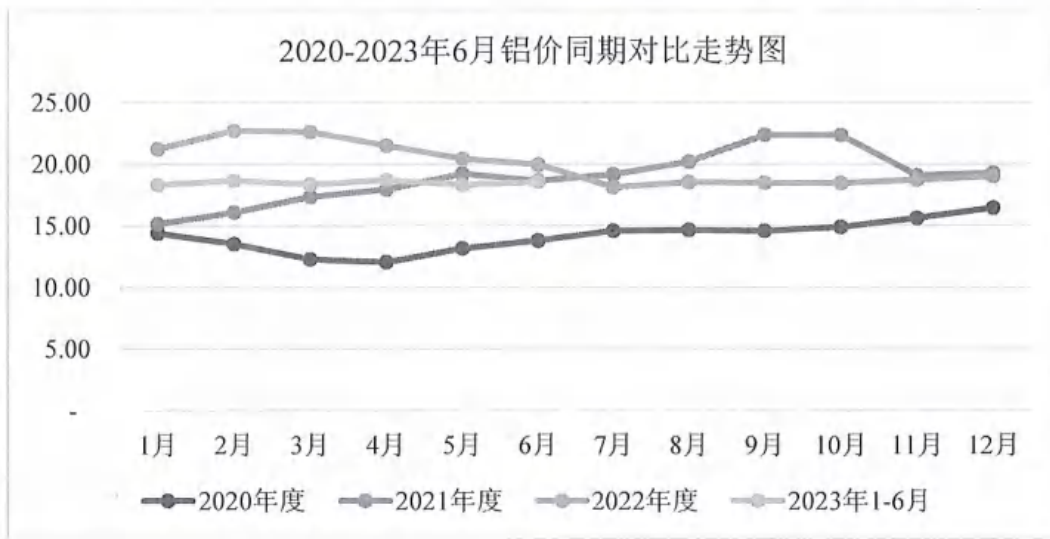
报告期内，长江有色 A00 铝月均价（元/kg）情况如下：



数据来源：Wind

报告期内，长江有色金属网 A00 铝月均价（元/kg）情况如下：





数据来源：Wind

2020年初至2021年10月初，A00铝月均价呈现波动上升趋势，2021年10月至2021年底铝价有所回落，2022年初至2022年3月，铝价再度波动上涨，接近三年最高点位，2022年4月至今铝价波动下降，但仍处于相对高位。

报告期内，公司采购瑞帆金属铝泵体泵盖毛坯（铝）采购价格变动波动与A00铝价走势总体保持一致。

## 2、其他主要原材料价格变动与市场价格变动趋势

公司泵芯组件、皮带轮、叶片、配油盘、定子、定子套、转子、油壶、油壶盖原材料均为非标产品，无公开的市场价格。

报告期内，公司泵芯组件、皮带轮、叶片、配油盘、油壶、油壶盖的平均采购价格波动较小，定子、定子套、转子的平均采购价格变动主要系规格型号变动，公司其他主要原材料价格变动具有合理性。公司其他主要原材料无公开市场价格。报告期内，其他主要原材料价格变动幅度较小，不存在异常情形。

**四、按采购的主要材料类型说明主要供应商、采购金额、占采购总额比例及占同类采购比例,说明主要供应商的合作历史、增减变动情况、向主要供应商采购金额变动的原因。**

公司主要原材料包括泵体泵盖毛坯（铝）、泵芯组件、皮带轮、叶片、配



油盘、定子、定子套、转子、油壶等。

### （一）泵体泵盖毛坯（铝）

（1）报告期内，公司采购泵体泵盖毛坯（铝）主要供应商情况如下：

单位：万元、%

期间	序号	供应商名称	采购金额	占当期采购总额的比例	占同类采购比例	合作历史
2023年 1-6月	1	玉环瑞帆金属铸造有限公司	670.49	10.98	56.64	2016年至今
	2	安徽东立汽车部件有限公司	165.78	2.71	14.00	2012年至今
	3	台州兴顺机械股份有限公司	150.62	2.47	12.72	2013年开始合作
	4	温岭市正宏机械有限公司	99.56	1.63	8.41	2010年左右开始合作
	5	玉环烨业机械有限公司	52.35	0.86	4.42	2016年至今
		合计	1,138.80	18.64	96.19	-
2022年度	序号	供应商名称	采购金额	占当期采购总额的比例	占同类采购比例	合作历史
	1	玉环瑞帆金属铸造有限公司	1,980.31	15.00	63.84	2016年至今
	2	安徽东立汽车部件有限公司	309.17	2.34	9.97	2012年至今
	3	台州兴顺机械股份有限公司	293.98	2.23	9.48	2013年开始合作
	4	玉环烨业机械有限公司	233.62	1.77	7.53	2016年至今
	5	温岭市正宏机械有限公司	175.95	1.33	5.67	2010年左右开始合作
	合计	2,993.02	22.67	96.48	-	
2021年度	序号	供应商名称	采购金额	占当期采购总额的比例	占同类采购比例	合作历史
	1	玉环瑞帆金属铸造有限公司	1,289.97	10.30	59.20	2016年至今
	2	安徽东立汽车部件有限公司	282.00	2.25	12.94	2012年至今
	3	台州兴顺机械股份有限公司	241.79	1.93	11.10	2013年开始合作
	4	温岭市正宏机械有限公司	123.15	0.98	5.65	2010年左右开始合作
	5	玉环烨业机械有限公司	117.22	0.94	5.38	2016年至今
	合计	2,054.14	16.40	94.27	-	





	序号	供应商名称	采购金额	占当期采购总额的比例	占同类采购比例	合作历史
2020年度	1	玉环瑞帆金属铸造有限公司	612.42	7.43	47.21	2016年至今
	2	安徽东立汽车部件有限公司	309.88	3.76	23.89	2012年至今
	3	温岭市正宏机械有限公司	138.74	1.68	10.70	2010年左右开始合作
	4	台州兴顺机械股份有限公司	95.03	1.15	7.33	2013年开始合作
	5	玉环烨业机械有限公司	74.78	0.91	5.76	2016年至今
		合计	1,230.84	14.93	94.89	-

如上表所示，报告期内泵体泵盖（铝）主要供应商未发生变动，除瑞帆金属外，公司向其他供应商采购金额较为稳定。报告期内，公司向瑞帆金属采购金额增长较快，主要原因包括：瑞帆金属将公司作为重点客户、优先向公司供应，产品质量能够满足公司需求，瑞帆金属距离公司子公司轩迪德孚较近、响应较为及时。

## （二）泵芯组件

（1）报告期内，公司采购泵芯组件的主要供应商情况如下：

单位：万元、%

期间	序号	供应商名称	采购金额	占当期采购总额的比例	占同类采购比例	合作历史
2023年1-6月	1	玉环市海通汽车部件股份有限公司	349.25	5.72	99.59	合作超10年
	2	玉环科海机械有限公司	1.43	0.02	0.41	2017年开始合作
		合计	350.69	5.74	100.00	-
2022年度	序号	供应商名称	采购金额	占当期采购总额的比例	占同类采购比例	合作历史
	1	玉环市海通汽车部件股份有限公司	984.68	7.46	99.49	合作超10年
	2	玉环科海机械有限公司	5.05	0.04	0.51	2017年开始合作
	合计	989.73	7.50	100.00	-	
2021年度	序号	供应商名称	采购金额	占当期采购总额的比例	占同类采购比例	-
	1	玉环市海通汽车部件股份有限公司	1,196.68	9.55	99.97	合作超10年
	2	玉环科海机械有限公司	0.36	0.00	0.03	2017年开始合作
	合计	1,197.04	9.56	100.00	-	



2020年度	序号	供应商名称	采购金额	占当期采购总额的比例	占同类采购比例	-
	1	玉环市海通汽车部件股份有限公司	722.09	8.76	93.60	合作超10年
	2	玉环科海机械有限公司	50.28	0.61%	6.52	2017年开始合作
	合计		772.37	9.37	100.12	-

如上表所示，报告期内泵芯组件主要供应商均为玉环市海通汽车部件股份有限公司，未发生变动。公司2022年度向该类主要供应商的采购变动金额下降的主要原因为配件订单减少。公司向该类主要供应商的采购变动，主要由于公司生产规模扩大所致。

### (三) 皮带轮

报告期内，公司采购皮带轮主要供应商情况如下：

单位：万元、%

期间	序号	供应商名称	采购金额	占当期采购总额的比例	占同类采购比例	合作历史
2023年1-6月	1	台州晨辉机械制造有限公司	198.09	3.24	55.90	2014年至今
	2	浙江启博机械股份有限公司	126.46	2.07	35.69	2006年至今
	3	台州市良琦机械有限公司	29.81	0.49	8.41	2016年至今
	合计		354.36	5.80	100.00	-
2022年度	序号	供应商名称	采购金额	占当期采购总额的比例	占同类采购比例	合作历史
	1	台州晨辉机械制造有限公司	440.49	3.34	54.32	2014年至今
	2	浙江启博机械股份有限公司	286.35	2.17	35.31	2006年至今
	3	台州市良琦机械有限公司	68.67	0.52	8.47	2016年至今
合计		795.51	6.02	98.09	-	
2021年度	序号	供应商名称	采购金额	占当期采购总额的比例	占同类采购比例	-
	1	台州晨辉机械制造有限公司	433.20	3.46	58.28	2014年至今
	2	浙江启博机械股份有限公司	239.79	1.91	32.26	2006年至今
	3	台州市良琦机械有限公司	53.66	0.43	7.22	2016年至今
合计		726.65	5.80	97.76	-	





	序号	供应商名称	采购金额	占当期采购总额的比例	占同类采购比例	-
2020年度	1	台州晨辉机械制造有限公司	232.45	2.82	45.05%	2014年至今
	2	浙江启博机械股份有限公司	215.53	2.61	41.77	2006年至今
	3	台州市良琦机械有限公司	36.00	0.44	6.98	2016年至今
	合计		483.98	5.87	93.81	-

如上表所示，报告期内皮带轮的主要供应商为台州晨辉机械制造有限公司、浙江启博机械股份有限公司和台州市良琦机械有限公司，未发生变动。公司向该类主要供应商的采购变动，主要由于公司生产规模扩大所致。

#### （四）叶片

报告期内，公司采购叶片主要供应商情况如下：

单位：万元、%

期间	序号	供应商名称	采购金额	占当期采购总额的比例	占同类采购比例	合作历史
2023年1-6月	1	沭阳国力液压件有限公司	138.95	2.27	70.59	2010年开始
	2	浙江西南工具有限有限公司	57.89	0.95	29.41	2006年开始
	合计		196.83	3.22	100.00	-
2022年度	序号	供应商名称	采购金额	占当期采购总额的比例	占同类采购比例	合作历史
	1	沭阳国力液压件有限公司	639.27	4.84	92.16	2010年开始
	2	浙江西南工具有限有限公司	46.85	0.35	6.75	2006年开始
合计		686.12	5.20	98.91	-	
2021年度	序号	供应商名称	采购金额	占当期采购总额的比例	占同类采购比例	-
	1	沭阳国力液压件有限公司	462.95	3.70	70.59	2010年开始
	2	浙江西南工具有限有限公司	186.04	1.49	28.37	2006年开始
合计		648.99	5.18	98.96	-	
2020年度	序号	供应商名称	采购金额	占当期采购总额的比例	占同类采购比例	-
	1	沭阳国力液压件有限公司	270.24	3.28	56.27	2010年开始
	2	浙江西南工具有限有限公司	210.05	2.55	43.73	2006年开始
合计		480.30	5.83	100.00	-	





如上表所示，报告期内叶片的主要供应商为沭阳国力液压件有限公司和浙江西南工具有限公司，未发生变动。报告期内，公司向沭阳国力液压件有限公司采购金额增加的主要原因包括：沭阳国力液压件有限公司将公司作为重点客户、优先向公司供应，产品质量能够满足公司需求。

### （五）配油盘

报告期内，公司采购配油盘主要供应商情况如下：

单位：万元、%

期间	序号	供应商名称	采购金额	占当期采购总额的比例	占同类采购比例	合作历史
2023年 1-6月	1	山西东睦华晟粉末冶金有限公司	263.88	4.32	85.37	2010年左右开始合作
	2	台州市金源压铸厂	22.13	0.36	7.16	2004年左右开始合作
	合计		286.01	4.68	92.52	-
2022年度	序号	供应商名称	采购金额	占当期采购总额的比例	占同类采购比例	合作历史
	1	山西东睦华晟粉末冶金有限公司	609.52	4.62	89.31	2010年左右开始合作
	2	台州市金源压铸厂	54.26	0.41	7.95	2004年左右开始合作
合计		663.78	5.03	97.26	-	
2021年度	序号	供应商名称	采购金额	占当期采购总额的比例	占同类采购比例	合作历史
	1	山西东睦华晟粉末冶金有限公司	684.04	5.46	87.92	2010年左右开始合作
	2	台州市金源压铸厂	49.55	0.40	6.37	2004年左右开始合作
合计		733.60	5.86	94.29	-	
2020年度	序号	供应商名称	采购金额	占当期采购总额的比例	占同类采购比例	合作历史
	1	山西东睦华晟粉末冶金有限公司	541.07	6.56	93.12	2010年左右开始合作
	2	台州市金源压铸厂	18.25	0.22	3.14	2004年左右开始合作
合计		559.31	6.79	96.26	-	

如上表所示，报告期内配油盘的主要供应商为山西东睦华晟粉末冶金有限公司，未发生变动。公司2022年度向该类主要供应商的采购变动金额下降的主要原因为配件订单减少。



(六) 定子、定子套

报告期内，公司采购定子、定子套主要供应商情况如下：

单位：万元、%

期间	序号	供应商名称	采购金额	占当期采购总额的比例	占同类采购比例	合作历史
2023年1-6月	1	烟台东一粉末冶金制造有限公司	227.93	3.73	67.34	2011年开始合作
	2	玉环市海通汽车部件股份有限公司	104.15	1.71	30.77	合作超10年
	合计		332.07	5.44	98.11	-
2022年度	序号	供应商名称	采购金额	占当期采购总额的比例	占同类采购比例	合作历史
	1	烟台东一粉末冶金制造有限公司	326.78	2.47	51.64	2011年开始合作
	2	玉环市海通汽车部件股份有限公司	288.07	2.18	45.52	合作超10年
合计		614.84	4.66	97.16	-	
2021年度	序号	供应商名称	采购金额	占当期采购总额的比例	占同类采购比例	合作历史
	1	烟台东一粉末冶金制造有限公司	493.17	3.94	68.20	2011年开始合作
	2	玉环市海通汽车部件股份有限公司	203.33	1.62	28.12	合作超10年
合计		696.50	5.56	96.32	-	
2020年度	序号	供应商名称	采购金额	占当期采购总额的比例	占同类采购比例	合作历史
	1	烟台东一粉末冶金制造有限公司	259.88	3.15	66.11	2011年开始合作
	2	玉环市海通汽车部件股份有限公司	119.84	1.45	30.48	合作超10年
合计		379.73	4.61	96.59	-	

如上表所示，报告期定子、定子套的主要供应商为烟台东一粉末冶金制造有限公司和玉环市海通汽车部件股份有限公司，未发生变动。公司2022年度向该类主要供应商的采购变动金额下降的主要原因为配件订单减少。



(七) 转子

报告期内，公司采购转子主要供应商情况如下：

单位：万元、%

期间	序号	供应商名称	采购金额	占当期采购总额的比例	占同类采购比例	合作历史
2023年 1-6月	1	玉环科海机械有限公司	85.61	1.40	40.18	2017年开始合作
	2	烟台东一粉末冶金制造有限公司	82.08	1.34	38.52	2011年开始合作
	3	玉环市海通汽车部件股份有限公司	42.36	0.69	19.88	合作超10年
	合计		210.05	3.44	98.57	-
2022年度	序号	供应商名称	采购金额	占当期采购总额的比例	占同类采购比例	合作历史
	1	玉环市海通汽车部件股份有限公司	243.62	1.85	45.96	合作超10年
	2	玉环科海机械有限公司	214.70	1.63	40.50	2017年开始合作
	3	烟台东一粉末冶金制造有限公司	72.30	0.55	13.64	2011年开始合作
合计		530.62	4.02	100.10	-	
2021年度	序号	供应商名称	采购金额	占当期采购总额的比例	占同类采购比例	合作历史
	1	玉环市海通汽车部件股份有限公司	200.84	1.60	40.36	合作超10年
	2	玉环科海机械有限公司	157.40	1.26	31.63	2017年开始合作
	3	烟台东一粉末冶金制造有限公司	115.68	0.92	23.25	2011年开始合作
合计		473.92	3.78	95.24	-	
2020年度	序号	供应商名称	采购金额	占当期采购总额的比例	占同类采购比例	合作历史
	1	玉环市海通汽车部件股份有限公司	102.77	1.25	34.27	合作超10年
	2	烟台东一粉末冶金制造有限公司	97.82	1.19	32.62	2011年开始合作
	3	玉环科海机械有限公司	88.85	1.08	29.62	2017年开始合作
合计		289.44	3.51	96.51	-	

如上表所示，报告期内转子的主要供应商为玉环市海通汽车部件股份有限公司、玉环科海机械有限公司和烟台东一粉末冶金制造有限公司，未发生变动。

公司向该类主要供应商的采购变动，主要由于公司生产规模扩大所致。





(八) 油壶、油壶盖

报告期内，公司采购油壶、油壶盖主要供应商情况如下：

单位：万元、%

期间	序号	供应商名称	采购金额	占当期采购总额的比例	占同类采购比例	合作历史
2023年 1-6月	1	瑞安市双强机车部件有限公司	103.99	1.70	52.46	2019年开始合作
	2	泉州市南侨汽车配件有限公司	45.68	0.75	23.04	大约15年前开始合作
	3	诸暨市颢辰机械有限公司	20.60	0.34	10.39	2012年开始合作
	合计		170.28	2.79	85.89	-
2022年度	序号	供应商名称	采购金额	占当期采购总额的比例	占同类采购比例	合作历史
	1	瑞安市双强机车部件有限公司	185.15	1.40	40.72	2019年开始合作
	2	泉州市南侨汽车配件有限公司	120.14	0.91	26.42	大约15年前开始合作
	3	诸暨市颢辰机械有限公司	64.49	0.49	14.18	2012年开始合作
合计		369.78	2.80	81.32	-	
2021年度	序号	供应商名称	采购金额	占当期采购总额的比例	占同类采购比例	合作历史
	1	宁波美德斯汽车零部件有限公司	161.27	1.29	28.56	2013年开始合作
	2	泉州市南侨汽车配件有限公司	159.90	1.28	28.32	大约15年前开始合作
	3	瑞安市双强机车部件有限公司	129.76	1.04	22.98	2019年开始合作
合计		450.93	3.60	79.85	-	
2020年度	序号	供应商名称	采购金额	占当期采购总额的比例	占同类采购比例	合作历史
	1	宁波美德斯汽车零部件有限公司	136.20	1.65	31.16	2013年开始合作
	2	泉州市南侨汽车配件有限公司	120.26	1.46	27.51	大约15年前开始合作
	3	诸暨市颢辰机械有限公司	76.29	0.93	17.45	2012年开始合作
合计		332.75	4.04	76.11	-	

报告期内，公司主要供应商变动的原因为：根据市场比价、生产需求和库存备货情况调整采购。

公司部分产品含油壶和油壶盖，报告期内油壶和油壶盖主要供应商的采购



金额变动原因系公司销售产品规格型号差异，造成油壶采购变动。

五、说明向贸易性质供应商采购的原因、未向终端供应商采购的原因及合理性；是否存在前员工控制的供应商。

(一) 说明向贸易性质供应商采购的原因、未向终端供应商采购的原因及合理性

1、报告期内，公司报告期各期前二十大供应商中存在部分贸易性质的供应商，具体情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购内容	采购金额				未向终端供应商采购的原因
		2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	
安徽光越轴承有限公司	轴承	121.95	236.21	187.98	136.79	日本精工株式会社（NSK）代理商
上海万捷汽车控制系统有限公司	ECU及一体机	130.49	144.12	81.45	40.05	ECU自产，外购电机后与ECU连接为一体机
太仓博泽驱动系统有限公司	电机	105.98	-	-	-	博泽电机国内销售公司
小计		358.42	380.33	269.43	176.84	-
占采购总额比（%）		5.87	2.88	2.15	2.15	-

安徽光越轴承有限公司为日本精工株式会社（NSK）授权经销商，公司向其采购NSK轴承，具有合理性。

上海万捷汽车控制系统有限公司为公司提供ECU和一体机（ECU+电机），其中ECU为上海万捷汽车控制系统有限公司自产，电机为外购，其外购电机后与ECU连接为一体机，公司向其采购一体机具有合理性。

太仓博泽驱动系统有限公司为公司提供转向助力电机，是博泽集团内MANDO-BROSE CORPORATION生产的，具有合理性。

(二) 是否存在前员工控制的供应商

通过访谈主要供应商、查询主要供应商的工商资料等，公司报告期各期主



要供应商中不存在前员工控制的供应商。

七、请保荐机构及申报会计师结合订单、购销协议、发票、收付款、实际执行价格情况、同一产品在不同客户之间的销售价格差异情况、同一原材料与市场公开价格差异情况或在不同供应商之间的采购价格差异情况、主要原材料和产品单价同市场价格的差异情况详细核查发行人购销价格的公允性，说明核查方法，发表核查意见。

### （一）销售价格公允性核查

经核查，公司与客户签订销售合同/订单约定了产品具体价格。发行人产品型号较多，发行人在常规成本加成法的基础上，结合市场端信息、车型信息、工艺难度、需求量等，按照市场情况并与客户协商确定销售价格。发行人同一型号的产品在不同客户之间的销售价格存在一定差异，主要受销售区域（境内、境外）、不同客户所处的开发阶段、商务谈判结果以及客户采购量等因素的影响。报告期内，公司销售合同/订单、发票与收款实际执行价格相符。

#### 1、同一产品在不同客户之间的销售价格差异情况

报告期各期，发行人销售收入前十大的转向产品中，对销售金额占比超过5%的主要客户销售价格进行对比分析，因公司主要客户的销售价格属于公司的商业秘密，已申请豁免披露。

##### （1）2023年1-6月

##### 1) 2-320-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
美国 AUTOZONE 公司	247.12	75.12	-	-
美国 BBB 公司	24.25	7.37	-	-
美国 CRP 公司	19.14	5.82	-	-
小计	290.51	88.31	-	-
2-320-0001 总计	328.97	-	-	-
2-320-0001 收入 占主营业务收入比例	2.58%	-	-	-





2) 2-326-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
德国 MEYLE 公司	45.95	20.45	-	-
ERA Benelux NV	28.87	12.85	-	-
英国 BGA 公司	22.70	10.10	-	-
Borg Automotive UK Ltd	13.65	6.08	-	-
武汉赢联国际贸易有限公司	11.84	5.27	-	-
小计	123.01	54.75	-	-
<b>2-326-0001 总计</b>	<b>224.68</b>	<b>100.00</b>	-	-
<b>2-326-0001 收入 占主营业务收入比例</b>	<b>1.76%</b>	-	-	-

3) 2-270-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
波兰 LAUBER 公司	53.30	27.53	-	-
德国 MEYLE 公司	45.95	23.74	-	-
英国 BGA 公司	12.89	6.66	-	-
美国 LKQ 公司	10.75	5.55	-	-
SENEROTOYEDEKPARCASA N.VETICA.S	9.81	5.07	-	-
小计	132.70	68.56	-	-
<b>2-270-0001 总计</b>	<b>193.56</b>	<b>100.00</b>	-	-
<b>2-270-0001 收入占主营业务收 入比例</b>	<b>1.52%</b>	-	-	-

4) 2-620Q-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异
美国 BBB 公司	185.53	100.00	-	-
小计	185.53	100.00	-	-
<b>2-620Q-0001 总计</b>	<b>185.53</b>	<b>100.00</b>	-	-
<b>2-620Q-0001 收入 占主营业务收入比例</b>	<b>1.45%</b>	-	-	-



5) 2-333-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
INTERMOBILOTOMOTIVMU MESSILLIKVETICARETA.S.	45.26	24.54	-	-
德国 MEYLE 公司	26.44	14.34	-	-
SENEROTOYEDEKPARCASA N.VETICA.S	16.37	8.88	-	-
英国 BGA 公司	16.26	8.82	-	-
俄罗斯 ATM 公司	14.38	7.80	-	-
美国 LKQ 公司	12.18	6.61	-	-
LIZARTES.A.	10.60	5.75	-	-
小计	141.48	76.73	-	-
2-333-0001 总计	184.38	100.00	-	-
2-333-0001 收入 占主营业务收入比例	1.45%	-	-	-

6) 2-620F-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
美国 BBB 公司	178.95	100.00	-	-
小计	178.95	100.00	-	-
2-620F-0001 总计	178.95	100.00	-	-
2-620F-0001 收入 占主营业务收入比例	1.40%	-	-	-

7) 2-P006-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异
北汽福田	159.63	100.00	-	-
小计	159.63	100.00	-	-
2-P006-0001 总计	159.63	100.00	-	-
2-P006-0001 收入 占主营业务收入比例	1.25%	-	-	-



8) 2-P002B-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异
厦门金旅	158.54	100.00	-	-
小计	158.54	100.00	-	-
2-P002B-0001 总计	158.54	100.00	-	-
2-P002B-0001 收入 占主营业务收入比例	1.24%	-	-	-

9) 2-400A-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额 占同型号 比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号 销售均价 差异 (%)
美普盛(上海)汽车零部件有限公司	120.81	84.16	-	-
I-Parts Motor Industrial Co.,Ltd.	13.12	9.14	-	-
上海欧铨实业有限公司	9.48	6.60	-	-
小计	143.41	99.91	-	-
2-400A-0001 总计	143.54	100.00	-	-
2-400A-0001 收入 占主营业务收入比例	1.13%	-	-	-

10) 2-264M-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额 占同型号 比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号 销售均价 差异 (%)
Meyle AG	39.29	28.64	-	-
俄罗斯 ATM 公司	15.63	11.40	-	-
新疆丰华神州汽车配件股份有限公司	8.98	6.55	-	-
BSGAUTOPARTSDWC-LLC	8.12	5.92	-	-
小计	82.45	60.11	-	-
2-264M-0001 总计	137.18	100.00	-	-
2-264M-0001 收入 占主营业务收入比例	1.08%	-	-	-





(2) 2022 年度

1) 2-320-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额 占同型号 比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号 销售均价 差异 (%)
美国 AUTOZONE 公司	335.62	65.42	-	-
美国 BBB 公司	97.83	19.07	-	-
小计	433.44	84.49	-	-
2-320-0001 总计	513.02	100.00	-	-
2-320-0001 收入 占主营业务收入比例	2.10%	-	-	-

2) 2-326-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
德国 MEYLE 公司	39.48	10.76	-	-
英国 BGA 公司	35.45	9.66	-	-
LENCO(RE- GOAUTOPARTSLTD)	27.13	7.39	-	-
Borg Automotive UK Ltd	26.85	7.32	-	-
波兰 LAUBER 公司	26.82	7.31	-	-
小计	155.73	42.43	-	-
2-326-0001 总计	367.02	100.00	-	-
2-326-0001 收入 占主营业务收入比例	1.50%	-	-	-

3) 2-004-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
德国 MEYLE 公司	95.22	28.93	-	-
波兰 LAUBER 公司	43.54	13.23	-	-
LENCO(RE- GOAUTOPARTSLTD)	39.92	12.13	-	-
小计	178.69	54.28	-	-
2-004-0001 总计	329.18	100.00	-	-
2-004-0001 收入 占主营业务收入比例	1.35%	-	-	-



4) 2-333-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
波兰 LAUBER 公司	59.04	19.30	-	-
Borg Automotive UK Ltd	41.33	13.52	-	-
德国 MEYLE 公司	28.18	9.21	-	-
SHAFTECAUTOMOTIVECOM PONENTSLTD.	19.85	6.49	-	-
烟台乐其国际贸易有限公司	18.04	5.90	-	-
俄罗斯 ATM 公司	15.59	5.10	-	-
小计	182.03	59.52	-	-
2-333-0001 总计	305.83	100.00	-	-
2-333-0001 收入 占主营业务收入比例	1.25%	-	-	-

5) 2-264M-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
德国 MEYLE 公司	40.27	13.60	-	-
"DALYSAUTOMOTIVEGROUP ",LTD	39.17	13.23	-	-
波兰 LAUBER 公司	36.85	12.44	-	-
小计	116.29	39.27	-	-
2-264M-0001 总计	296.15	100.00	-	-
2-264M-0001 收入 占主营业务收入比例	1.21%	-	-	-

6) 2-328B-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
美国 BBB 公司	144.23	48.94	-	-
冠盛股份	54.22	18.40	-	-
美国 AUTOZONE 公司	35.31	11.98	-	-
上海资泽进出口有限公司	16.19	5.49	-	-
杭州福狮德贸易有限公司	15.64	5.31	-	-
小计	265.58	90.12	-	-



客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
2-328B-0001 总计	294.70	100.00	-	-
2-328B-0001 收入 占主营业务收入比例	1.21%	-	-	-

7) 2-P002B-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
厦门金旅	293.66	100.00	-	-
小计	293.66	100.00	-	-
2-P002B-0001 总计	293.66	100.00	-	-
2-P002B-0001 收入 占主营业务收入比例	1.20%	-	-	-

8) 2-270-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
波兰 LAUBER 公司	38.33	13.10	-	-
美国 LKQ 公司	37.26	12.73	-	-
德国 MEYLE 公司	27.95	9.55	-	-
英国 BGA 公司	24.87	8.49	-	-
SHAFTECAUTOMOTIVECOM PONENTSLTD.	18.08	6.18	-	-
小计	146.50	50.05	-	-
2-270-0001 总计	292.72	100.00	-	-
2-270-0001 收入 占主营业务收入比例	1.20%	-	-	-

9) 2-400-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
中国台湾 JLI 公司	261.21	100.00	-	-
小计	261.21	100.00	-	-
2-400-0001 总计	261.21	100.00	-	-
2-400-0001 收入 占主营业务收入比例	1.07%	-	-	-





10) 2-328C-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
美国 AUTOZONE 公司	253.88	100.00	-	-
小计	253.88	100.00	-	-
2-328C-0001 总计	253.88	100.00	-	-
2-328C-0001 收入 占主营业务收入比例	1.04%	-	-	-

(3) 2021 年度

1) 2-400-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
中国台湾 JLI 公司	444.44	100.00	-	-
小计	444.44	100.00	-	-
2-400-0001 总计	444.44	100.00	-	-
2-400-0001 收入 占主营业务收入比例	2.07%	-	-	-

2) 2-320-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
美国 AUTOZONE 公司	273.34	79.02	-	-
美国 BBB 公司	18.87	5.46	-	-
杭州苏舍进出口有限公司	18.10	5.23	-	-
小计	310.31	89.70	-	-
2-320-0001 总计	345.93	100.00	-	-
2-320-0001 收入 占主营业务收入比例	1.61%	-	-	-

3) 2-326-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
德国 MEYLE 公司	28.23	9.62	-	-
英国 BGA 公司	26.99	9.20	-	-



客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
上海天德勤汽车零部件有限公司	22.32	7.61	-	-
LENCO(RE- GOAUTOPARTSLTD)	19.24	6.56	-	-
ERA Benelux NV	18.29	6.23	-	-
STACOSR.L.	17.24	5.88	-	-
上海惠部贸易有限公司	17.20	5.86	-	-
冠盛股份	14.80	5.04	-	-
小计	164.32	55.99	-	-
2-326-0001 总计	293.46	100.00	-	-
2-326-0001 收入 占主营业务收入比例	1.37%	-	-	-

## 4) 2-264M-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
德国 MEYLE 公司	61.87	24.23	-	-
"DALYSAUTOMOTIVEGROUP ",LTD	32.91	12.89	-	-
俄罗斯 ATM 公司	16.16	6.33	-	-
MSG Steering OU	14.87	5.83	-	-
英国 BGA 公司	14.52	5.69	-	-
小计	140.33	54.96	-	-
2-264M-0001 总计	255.32	100.00	-	-
2-264M-0001 收入 占主营业务收入比例	1.19%	-	-	-

## 5) 2-333-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
英国 BGA 公司	52.10	20.81	-	-
德国 MEYLE 公司	23.48	9.38	-	-
Borg Automotive UK Ltd	23.37	9.33	-	-
SENEROTOYEDEKPARCASA N.VETICA.S	23.13	9.24	-	-



客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
SHAFTECAUTOMOTIVECOM PONENTSLTD.	17.10	6.83	-	-
宝思诺汽车部件(上海)有限 公司	16.00	6.39	-	-
俄罗斯 ATM 公司	14.81	5.91	-	-
小计	169.98	67.88	-	-
2-333-0001 总计	250.40	100.00	-	-
2-333-0001 收入 占主营业务收入比例	1.17%	-	-	-

6) 2-004-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
德国 MEYLE 公司	85.33	35.38	-	-
英国 BGA 公司	14.09	5.84	-	-
小计	99.42	41.22	-	-
2-004-0001 总计	241.19	100.00	-	-
2-004-0001 收入 占主营业务收入比例	1.12%	-	-	-

7) 2-620Q-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
美国 BBB 公司	211.98	100.00	-	-
小计	211.98	100.00	-	-
2-620Q-0001 总计	211.98	100.00	-	-
2-620Q-0001 收入 占主营业务收入比例	0.99%	-	-	-

8) 2-270-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
美国 LKQ 公司	57.18	27.02	-	-
德国 MEYLE 公司	22.41	10.59	-	-





客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
宝思诺汽车部件(上海)有限公司	15.45	7.30	-	-
SHAFTECAUTOMOTIVECOMPONENTSLTD.	13.44	6.35	-	-
ERA Benelux NV	11.81	5.58	-	-
小计	120.30	56.85	-	-
2-270-0001 总计	211.61	100.00	-	-
2-270-0001 收入 占主营业务收入比例	0.99%	-	-	-

9) 2-402A-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
英国 BGA 公司	53.11	25.33	-	-
POLCARP.PH.	32.26	15.38	-	-
"DALYSAUTOMOTIVEGROUP",LTD	17.32	8.26	-	-
烟台乐其国际贸易有限公司	13.73	6.55	-	-
Ridex GmbH	12.72	6.07	-	-
SHAFTECAUTOMOTIVECOMPONENTSLTD.	10.53	5.02	-	-
小计	139.67	66.60	-	-
2-402A-0001 总计	209.71	100.00	-	-
2-402A-0001 收入 占主营业务收入比例	0.98%	-	-	-

10) 2-305-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
南京依维柯汽车有限公司(以下简称“南京依维柯”)	173.71	85.25	-	-
小计	173.71	85.25	-	-
2-305-0001 总计	203.75	100.00	-	-
2-305-0001 收入 占主营业务收入比例	0.95%	-	-	-



## (4) 2020 年度

## 1) 2-400-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
中国台湾 JLI 公司	372.25	96.15	-	-
小计	372.25	96.15	-	-
2-400-0001 总计	387.16	100.00	-	-
2-400-0001 收入 占主营业务收入比例	2.29%	-	-	-

## 2) 2-264M-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
德国 MEYLE 公司	29.86	13.62	-	-
"DALYSAUTOMOTIVEGROUP ",LTD	24.86	11.34	-	-
BSGAUTOPARTSDWC-LLC	18.88	8.62	-	-
德国 ATH 公司	15.48	7.06	-	-
MSG STEERING OU	14.16	6.46	-	-
小计	103.24	47.11	-	-
2-264M-0001 总计	219.16	100.00	-	-
2-264M-0001 收入 占主营业务收入比例	1.29%	-	-	-

## 3) 2-320-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
美国 BBB 公司	99.84	47.55	-	-
美国 AUTOZONE 公司	24.98	11.90	-	-
美国 PGI 公司	20.93	9.97	-	-
LUOLATRADINGCOMPANY	16.29	7.76	-	-
杭州苏含进出口有限公司	16.17	7.70	-	-
LJHLOGISTICSINC	14.17	6.75	-	-
小计	192.37	91.62	-	-



客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
2-320-0001 总计	209.96	100.00	-	-
2-320-0001 收入 占主营业务收入比例	1.24%	-	-	-

4) 2-P002A-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
厦门金旅	197.07	99.52	-	-
小计	197.07	99.52	-	-
2-P002A-0001 总计	198.01	100.00	-	-
2-P002A-0001 收入 占主营业务收入比例	1.17%	-	-	-

5) 2-004-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
德国 MEYLE 公司	33.47	17.20	-	-
白俄罗斯 PRIVATE 公司	9.98	5.13	-	-
芜湖杰森汽配销售有限公司	9.73	5.00	-	-
小计	53.18	27.33	-	-
2-004-0001 总计	194.58	100.00	-	-
2-004-0001 收入 占主营业务收入比例	1.15%	-	-	-

6) 2-346A-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
美国 AUTOZONE 公司	35.79	20.14	-	-
德国 MEYLE 公司	22.75	12.81	-	-
福建省旅贸实业有限公司	10.02	5.64	-	-
小计	68.56	38.58	-	-
2-346A-0001 总计	177.69	100.00	-	-
2-346A-0001 收入 占主营业务收入比例	1.05%	-	-	-





7) 2-402A-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
POLCARP.P.H.	24.85	15.30	-	-
美国 LKQ 公司	22.79	14.03	-	-
英国 BGA 公司	16.44	10.12	-	-
"DALYSAUTOMOTIVEGROUP",LTD	12.54	7.72	-	-
MAPCO Autotechnik GmbH	11.74	7.23	-	-
上海图天贸易有限公司	11.46	7.05	-	-
小计	99.83	61.47	-	-
2-402A-0001 总计	162.41	100.00	-	-
2-402A-0001 收入 占主营业务收入比例	0.96%	-	-	-

8) 2-333-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
德国 MEYLE 公司	17.50	10.82	-	-
QALEOSARL	15.22	9.41	-	-
英国 BGA 公司	13.84	8.55	-	-
美国 LKQ 公司	12.31	7.61	-	-
Borg Automotive UK Ltd	10.63	6.57	-	-
宝思诺汽车部件（上海）有限公司	10.35	6.40	-	-
GIDROZAPCHASTLLC	9.14	5.65	-	-
小计	88.99	49.35	-	-
2-333-0001 总计	161.78	100.00	-	-
2-333-0001 收入 占主营业务收入比例	0.96%	-	-	-

9) 2-305-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
南京依维柯	141.41	88.80	-	-



客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
小计	141.41	88.80	-	-
2-305-0001 总计	159.25	100.00	-	-
2-305-0001 收入 占主营业务收入比例	0.94%	-	-	-

## 10) 2-270-0001 产品

客户名称	销售金额 (万元)	销售金额占 同型号比 (%)	销售单价 (元/个)	与同型号销 售均价差异 (%)
美国 LKQ 公司	39.69	26.82	-	-
德国 MEYLE 公司	12.11	8.18	-	-
SHAFTECAUTOMOTIVECOM PONENTSLTD.	9.60	6.49	-	-
白俄罗斯 PRIVATE 公司	8.97	6.06	-	-
宝思诺汽车部件(上海)有限 公司	8.91	6.02	-	-
英国 BGA 公司	8.09	5.47	-	-
"DALYSAUTOMOTIVEGROUP ",LTD	7.54	5.10	-	-
POLCARP.P.H.	7.43	5.02	-	-
小计	102.35	69.14	-	-
2-270-0001 总计	148.03	100.00	-	-
2-270-0001 收入 占主营业务收入比例	0.87%	-	-	-

发行人同一产品向不同客户的销售单价与平均销售单价存在一定差异，主要系发行人产品型号较多，发行人在常规成本加成法的基础上，结合市场端信息、车型信息、工艺难度、需求量等，按照市场情况并与客户协商确定销售价格。

## 2、主要产品单价同市场价格的差异情况

发行人主要产品缺乏公开统一的市场价格，故无法就主要产品单价同市场价格进行差异分析。

根据德尔股份2020年8月披露的“申请向特定对象发行股票的审核中心意见



落实函的回复报告”数据，2017年至2019年其液压转向泵平均单价情况如下：

单位：元

项目	2019年度	2018年度	2017年度
液压转向泵平均单价	228.69	227.98	227.63

2017年度至2019年度公司机械液压泵平均销售单价分别为240.93元、233.55元和232.66元，略高于德尔股份同期的平均单价，整体较为稳定，主要系客户群体不同。德尔股份的客户主要为境内的整车厂，公司的客户主要为境外的贸易商。

综上，报告期内，发行人同一产品向不同客户的销售单价存在一定差异具有合理性，2017年至2019年机械液压泵产品单价同德尔股份价格存在差异具有合理性，销售定价公允。

## （二）采购价格公允性核查

公司与供应商签署采购合同，合同条款会约定具体价格及付款方式等内容，公司主要根据材料市场行情、询价后与供应商谈判确定采购价格。报告期内，发行人采购合同/订单、发票与付款实际执行价格一致。

报告期内，发行人原材料主要类别包括泵体泵盖毛坯、泵芯组件、定子、转子、叶片、皮带轮、配油盘、油壶、泵轴、阀等。发行人原材料规格型号众多，选取报告期各期原材料合计采购金额前5大品类进行比较。

由于发行人主要原材料无公开的市场价格数据。因此，公司同一原材料不同供应商的采购价格分析如下：

### 1、泵体泵盖毛坯（铝）

发行人与不同供应商采购泵体泵盖毛坯（铝）采购价格对比情况参见本回复“问题9/二/（一）/3”之“（2）同类部件不同供应商之间的采购价格对比情况”。

### 2、泵芯组件

报告期内，公司向泵芯组件供应商采购价格对比情况如下：





项目	2023年1-6月			2022年		
	数量	单价	金额	数量	单价	金额
	(万个)	(元/个)	(万元)	(万个)	(元/个)	(万元)
玉环市海通汽车部件股份有限公司	8.57	40.74	349.25	25.51	38.60	984.68
玉环科海机械有限公司	0.05	31.86	1.43	0.16	31.86	5.05
项目	2021年			2020年		
	数量	单价	金额	数量	单价	金额
	(万个)	(元/个)	(万元)	(万个)	(元/个)	(万元)
玉环市海通汽车部件股份有限公司	30.63	39.07	1,196.68	18.79	38.43	722.09
玉环科海机械有限公司	0.01	36.20	0.36	1.49	33.86	50.28

报告期内，发行人向玉环市海通汽车部件股份有限公司和玉环科海机械有限公司采购泵芯组件的价格存在一定的差异，主要原因系规格型号不同和供应商竞价所致。

### 3、皮带轮

报告期内，发行人向皮带轮总成供应商采购价格对比情况如下：

项目	2023年1-6月			2022年		
	数量	单价	金额	数量	单价	金额
	(万个)	(元/个)	(万元)	(万个)	(元/个)	(万元)
台州晨辉机械制造有限公司	12.39	15.99	198.09	27.28	16.15	440.49
浙江启博机械股份有限公司	8.16	15.49	126.46	17.18	16.67	286.35
项目	2021年			2020年		
	数量	单价	金额	数量	单价	金额
	(万个)	(元/个)	(万元)	(万个)	(元/个)	(万元)
台州晨辉机械制造有限公司	27.56	15.72	433.20	14.90	15.60	232.45
浙江启博机械股份有限公司	15.04	15.94	239.79	13.32	16.19	215.53

报告期内，发行人向台州晨辉机械制造有限公司和浙江启博机械股份有限公司采购皮带轮总成的价格差异较小。



## 4、叶片

报告期内，发行人叶片主要供应商采购价格比较情况如下：

项目	2023年1-6月			2022年		
	数量 (万个)	单价 (元/个)	金额 (万元)	数量 (万个)	单价 (元/个)	金额 (万元)
沭阳国力液压件有限公司	182.33	0.76	138.95	832.85	0.77	639.27
浙江西南工具有限公司	75.49	0.77	57.89	58.38	0.80	46.85
项目	2021年			2020年		
	数量 (万个)	单价 (元/个)	金额 (万元)	数量 (万个)	单价 (元/个)	金额 (万元)
沭阳国力液压件有限公司	594.73	0.78	462.95	340.41	0.79	270.24
浙江西南工具有限公司	242.46	0.77	186.04	272.61	0.77	210.05

报告期内，公司向沭阳国力液压件有限公司与浙江西南工具有限公司的叶片采购平均单价基本一致。

## 5、配油盘

报告期内，发行人配油盘主要供应商采购价格比较情况如下：

项目	2023年1-6月			2022年		
	数量 (万个)	单价 (元/个)	金额 (万元)	数量 (万个)	单价 (元/个)	金额 (万元)
山西东睦华晟粉末冶金有限公司	48.22	5.47	263.88	118.17	5.16	609.52
台州市金源压铸厂	10.21	2.17	22.13	24.48	2.22	54.26
项目	2021年			2020年		
	数量 (万个)	单价 (元/个)	金额 (万元)	数量 (万个)	单价 (元/个)	金额 (万元)
山西东睦华晟粉末冶金有限公司	131.00	5.22	684.04	105.27	5.14	541.07
台州市金源压铸厂	23.35	2.12	49.55	13.02	1.40	18.25

报告期内，发行人向山西东睦华晟粉末冶金有限公司与台州市金源压铸厂的配油盘采购价格差异的主要原因为：山西东睦华晟粉末冶金有限公司为粉末



冶金工艺，台州市金源压铸厂为铝合金压铸工艺。发行人根据产品设计采购不同材质的配油盘，两种工艺的配油盘不通用，造成采购价格存在差异。

## 6、定子、定子套

报告期内，发行人定子、定子套主要供应商采购价格比较情况如下：

项目	2023年1-6月			2022年		
	数量 (万个)	单价 (元/个)	金额 (万元)	数量 (万个)	单价 (元/个)	金额 (万元)
烟台东一粉末冶金制造有限公司	35.99	6.33	227.93	51.62	6.33	326.78
玉环市海通汽车部件股份有限公司	8.92	11.68	104.15	27.06	10.65	288.07
项目	2021年			2020年		
	数量 (万个)	单价 (元/个)	金额 (万元)	数量 (万个)	单价 (元/个)	金额 (万元)
烟台东一粉末冶金制造有限公司	85.87	5.74	493.17	47.20	5.51	259.88
玉环市海通汽车部件股份有限公司	19.19	10.60	203.33	12.56	9.54	119.84

报告期内，发行人向烟台东一粉末冶金制造有限公司与玉环市海通汽车部件股份有限公司的配油盘采购价格差异的原因为：烟台东一粉末冶金制造有限公司为粉末冶金材质的毛坯，玉环市海通汽车部件股份有限公司为钢材质和加工。

## 7、转子

报告期内，发行人转子主要供应商采购价格比较情况如下：

项目	2023年1-6月			2022年		
	数量 (万个)	单价 (元/个)	金额 (万元)	数量 (万个)	单价 (元/个)	金额 (万元)
玉环市海通汽车部件股份有限公司	6.43	6.59	42.36	35.89	6.79	243.62
玉环科海机械有限公司	13.48	6.35	85.61	33.73	6.36	214.70
烟台东一粉末冶金制造有限公司	16.09	5.10	82.08	14.20	5.09	72.30





项目	2021年			2020年		
	数量 (万个)	单价 (元/个)	金额 (万元)	数量 (万个)	单价 (元/个)	金额 (万元)
玉环市海通汽车部件股份有限公司	28.49	7.05	200.84	15.93	6.45	102.77
玉环科海机械有限公司	27.13	5.80	157.40	15.71	5.66	88.85
烟台东一粉末冶金制造有限公司	27.43	4.22	115.68	24.22	4.04	97.82

报告期内，发行人向玉环市海通汽车部件股份有限公司、玉环科海机械有限公司和烟台东一粉末冶金制造有限公司的转子采购价格差异的原因为：转子的材质和加工程度不同，其中烟台东一粉末冶金制造有限公司为粉末冶金材质的毛坯，玉环科海机械有限公司为钢材质和初加工，玉环市海通汽车部件股份有限公司为钢材质和精加工。

#### 8、油壶、油壶盖

报告期内，发行人油壶、油壶盖主要供应商采购价格比较情况如下：

项目	2023年1-6月			2022年		
	数量 (万个)	单价 (元/个)	金额 (万元)	数量 (万个)	单价 (元/个)	金额 (万元)
瑞安市双强机车部件有限公司	4.92	21.14	103.99	8.43	21.96	185.15
泉州市南侨汽车配件有限公司	2.87	15.91	45.68	7.21	16.66	120.14
诸暨市颢辰机械有限公司	0.91	22.57	20.60	2.66	24.27	64.49
宁波美德斯汽车零部件有限公司	0.27	26.87	7.26	1.06	23.86	25.20
项目	2021年			2020年		
	数量 (万个)	单价 (元/个)	金额 (万元)	数量 (万个)	单价 (元/个)	金额 (万元)
瑞安市双强机车部件有限公司	6.01	21.57	129.76	1.07	23.03	24.54
泉州市南侨汽车配件有限公司	8.81	18.14	159.90	6.73	17.88	120.26
诸暨市颢辰机械有限公司	2.87	23.90	68.52	3.17	24.07	76.29
宁波美德斯汽车零部件有限公司	7.13	22.63	161.27	5.93	22.95	136.20



报告期内，发行人向瑞安市双强机车部件有限公司、泉州市南侨汽车配件有限公司、诸暨市颢辰机械有限公司和宁波美德斯汽车零部件有限公司的油壶采购价格差异的原因为原材料规格型号不同，主要体现在大小和工艺复杂程度不同。

### （三）核查程序

申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、核查发行人销售合同/订单、销售明细表、发票及收款情况，比较报告期各期主要产品在不同客户之间销售单价，分析价格是否存在重大差异；

2、访谈发行人销售负责人，了解产品定价原则，同一产品在不同客户之间销售平均单价的差异原因；

3、核查发行人采购合同、采购明细表、发票及付款情况，对公司的主要采购材料在不同供应商之间的采购单价进行比较，分析价格是否存在重大差异，差异原因是否合理；

4、通过网络检索，查阅 wind 数据库等方式查询发行人主要原材料市场公开价格，无明确公开市场价格的，通过查询原材料的上游原材料公开市场价格或不同供应商之间的采购价格的方式比对发行人原材料采购价格和市场价格变动趋势是否相符或不同供应商之间的采购价格是否存在明显差异，采购价格是否公允；

5、访谈发行人采购负责人，了解同一材料在不同供应商之间采购平均单价的差异原因。

### （四）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人同一产品向不同客户的销售单价与平均销售单价存在一定差异，主要系发行人产品型号较多，发行人在常规成本加成法的基础上，结合市场端信息、车型信息、工艺难度、需求量等，按照市场情况并与客户协商确定销售





价格。发行人同一型号的产品在不同客户之间的销售价格存在一定差异，主要受销售区域（境内、境外）、不同客户所处的开发阶段、商务谈判结果以及客户采购量等因素的影响。发行人同一产品向不同客户的销售单价存在一定差异具有合理性，发行人产品销售价格公允。

2、发行人主要原材料泵体泵盖毛坯（铝）、皮带轮、叶片的采购价格在不同供应商之间的采购价格不存在明显差异；泵芯组件、配油盘、定子、定子套、转子、油壶的采购价格在不同供应商之间的采购价格存在一定差异，差异原因具有合理性，发行人原材料采购价格公允。

#### 问题 10. 收入确认依据有效性及收入确认时点准确性

根据申请文件：（1）通常情况下,客户通过电子邮件、供应商系统或即时通信向公司发送订单,双方确认产品型号、价格及交货期。（2）2020年至2022年发行人内销收入金额分别为3,593.55万元、4,345.59万元、6,383.85万元,持续大幅增长。发行人内销收入确认方式分为对账确认收入、签收确认收入。（3）发行人外销收入以报关单出口日期为收入确认时点。但发行人主要客户美国BBB公司、德国Meyle公司、俄罗斯ATM公司、美国AUTOZONE公司信用政策为“提单日\*天”。

（1）收入确认方式及收入确认依据有效性。请发行人：①说明境内销售中发行人与不同客户的合作模式包括产品交付安排、核对领用或签收情况的频率、各类收入确认方式（如业务系统对账、邮件等）金额及占比、款项结算及票据开具的具体安排等,说明发行人如何确认客户已使用数量情况,对于产品使用数量的确认,双方是否存在差异及相应的解决措施。②说明发行人与对账或签收确认收入相关的内部控制及具体流程,相关收入确认的内外部依据,相关证据是否表明客户无异议,各期客户签章、签字的比例,并结合产品业务模式、合作模式等说明报告期内境内外不同收入确认方式是否《企业会计准则》规定。③列表说明境内销售中对账确认收入、签收确认收入两类方式各自主要产品的收入金额、占比、变动情况及原因,对比分析不同销售模式下的定价差异及毛利率差异情况。

（2）收入确认政策与同行业公司是否一致。根据公开信息,同行业公司冠盛股份“外销收入在公司已根据合同约定将产品报关、离港,取得提单,已收取货





款或取得了收款权力且相关经济利益很可能流入时确认”。请发行人：结合报告期内海运运力变动情况、FOB或CIF模式线下的销售业务流程、取得报关单时点相关货物距装船越过船舷所需时间情况或主要客户报关单出口日期、装运日期、提单日期的间隔情况等,说明“以报关单出口日期”作为外销收入确认时点是否符合“公司在报关装船并出口时确认收入”的收入确认政策,模拟测算如采用同行业公司收入确认方式对发行人经营业绩的影响。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查前述事项并发表明确意见。（2）说明针对FOB业务模式下收入确认,如何确认发行人不存在“海上漂”的情况,执行的核查程序和核查结论。

【回复】：

一、说明境内销售中发行人与不同客户的合作模式包括产品交付安排、核对领用或签收情况的频率、各类收入确认方式（如业务系统对账、邮件等）金额及占比、款项结算及票据开具的具体安排等，说明发行人如何确认客户已使用数量情况，对于产品使用数量的确认，双方是否存在差异及相应的解决措施

（一）说明境内销售中发行人与不同客户的合作模式包括产品交付安排、核对领用或签收情况的频率、各类收入确认方式（如业务系统对账、邮件等）金额及占比、款项结算及票据开具的具体安排等

1、主要客户合作模式

报告期各期，发行人境内销售交易额排名前五名主要客户的合作模式具体如下所示：

客户名称	产品交付安排	核对领用或签收情况的频率	收入确认方式	款项结算	信用期	付款方式
福州扬腾网络科技有限公司	按照采购订单要求送货，产品交付在客户指定地点	每月月末客户对账单通知公司当月结算数量，每年核对12次	纸质对账单	货款结算以实际对账数量为准，根据对账确认数量开具发票	开票后30天	电汇
厦门金龙旅行车有限公司	根据客户需求将产品交付至客户仓存放，客户根据需要	每月登录客户系统，核对客户已发起对账单，每年核对12次	业务系统对账	根据客户系统对账单的数量金额，开具增值税发票	见票后90天	现款、电汇或银行承兑汇票



客户名称	产品交付安排	核对领用或签收情况的频率	收入确认方式	款项结算	信用期	付款方式
	从客户仓领料					
杭州苏含进出口有限公司	按照采购订单要求送货，产品交付在客户指定地点	每月月末客户对账单通知公司当月结算数量，每年核对12次	纸质对账单	货款结算以实际对账数量为准，根据对账确认数量开具发票	发货后60天	电汇
上海欧依实业有限公司	按照采购订单要求送货，产品交付在客户指定地点	每月月末客户对账单通知公司当月结算数量，每年核对12次	纸质对账单	货款结算以实际对账数量为准，根据对账确认数量开具发票	开票后90天	电汇
南京依维柯汽车有限公司	根据客户需求将产品交付至客户仓存放，客户根据需从客户仓领料	每月登录客户系统，核对客户已发起对账单，每年核对12次	业务系统对账	根据客户系统对账单的数量金额，开具增值税发票	开票后90天	电汇或银行承兑汇票
新疆丰华神州汽车配件股份有限公司	按照采购订单要求送货，产品交付在客户指定地点	每月月末客户对账单通知公司当月结算数量，每1.5个月对账一次	纸质对账单	货款结算以实际对账数量为准，根据对账确认数量开具发票	开票后60天	现款或银行承兑汇票
温州市冠盛汽车零部件集团股份有限公司	按照采购订单要求送货，产品交付在客户指定地点	每月月末客户对账单通知公司当月结算数量，每年核对12次	纸质对账单	货款结算以实际对账数量为准，根据对账确认数量开具发票	发货后60天	电汇
宝思诺汽车部件(上海)有限公司	按照采购订单要求送货，产品交付在客户指定地点	每月月末客户对账单通知公司当月结算数量，每1.5个月对账一次	纸质对账单	货款结算以实际对账数量为准，根据对账确认数量开具发票	开票后30天	电汇
中国公路车辆机械有限公司	按照采购订单要求送货，产品交付在客户指定地点	根据客户订单要求送货，客户签收	签收单	货款结算以客户确认的签收单为准，开具增值税发票	开票后90天	电汇或银行承兑汇票
虞海青	按照采购订单要求送货，产品交付在客户指定地点	每月月末客户对账单通知公司当月结算数量，每年核对12次	纸质对账单	货款结算以实际对账数量为准，根据对账确认数量开具发票	发货后90天	电汇
芜湖新尚荣进出口贸易有限公司	按照采购订单要求送货，产品交付在客户指定地点	实现对外销售后，月末客户对账单通知公司当月结算数量	纸质对账单	货款结算以实际对账数量为准，每月根据对账确认数量开具发票	开票后3-6个月	电汇

(2) 各类收入确认方式（如业务系统对账、邮件等）金额及占比

单位：万元、%

收入确认方式	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1.对账模式	3,041.53	88.85	5,511.37	86.33	3,827.96	88.09	3,244.47	90.29





收入确认方式	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1.1 纸质对账单	2,573.00	75.16	4,751.99	74.44	3,466.12	79.76	2,750.41	76.54
1.2 业务系统对账	468.53	13.68	759.38	11.90	361.84	8.33	494.06	13.75
2. 签收模式	381.85	11.15	872.49	13.67	517.64	11.91	349.09	9.71
合计	3,423.39	100.00	6,383.85	100.00	4,345.60	100.00	3,593.56	100.00

报告各期，境内销售通过对账方式确认收入的金额占内销交易总额比重分别为90.29%、88.09%、86.33%和88.85%，境内销售以对账方式确认收入为主。

**(二) 说明发行人如何确认客户已使用数量情况，对于产品使用数量的确认，双方是否存在差异及相应的解决措施**

**1、确认客户已使用数量的方式**

公司通过获取客户提供的纸质对账单或登录客户业务系统来确认客户使用数量，获取客户使用数量清单以后，销售人员结合尚未结算发货清单数量进行勾稽核对，分析已发货尚未结算数量是否异常，以确认客户实际使用数量的准确性及合理性。如出现已发货尚未结算数量较大且时间跨度较长时，销售人员主动联系客户，了解未结算产品状态，以核实是否存在周转异常或滞压情况。

**2、对于产品使用数量的确认，双方是否存在差异及相应的解决措施**

如产品使用数量确认存在差异，双方约定共同查明差异原因及落实责任主体，并协商处理。销售人员发起对账之后，客户提供使用清单/结算清单，财务人员核对使用清单/结算清单与已发货未开票的物料明细，核对型号、数量是否一致。存在差异的，销售人员及时联系客户，确认客户结算清单数据来源，沟通差异原因，如：样件、赠品、补货等，双方就使用数量差异处理协商一致后，财务人员与客户进行结算。

报告期内，公司对于产品使用数量的确认与客户不存在差异。

**二、说明发行人与对账或签收确认收入相关的内部控制及具体流程，相关收入确认的内外部依据，相关证据是否表明客户无异议，各期客户签章、签字**





的比例，并结合产品业务模式、合作模式等说明报告期内境内外不同收入确认方式是否《企业会计准则》规定

(一) 发行人与对账或签收确认收入相关的内部控制及具体流程

公司的《销售管理制度》对发货对账、收入确认的内部控制进行了约定，具体如下：

具体流程	关键内部控制
销售人员与客户确认交货时间与包装要求，形成发货清单，交给计划物控部门。计划物控部门将发货清单交给成品仓库和包装车间。	计划物控部门，核对发货清单与系统订单生产数据，确认库存。
成品仓接收计划物控部移交的发货清单以后，仓管员根据发货清单查询库存情况，备货后交于包装车间。	成品仓根据发货清单备货、包装车间核对发货清单与实物。
包装车间接收计划物控部移交的发货清单和包装通知单，与成品仓交付的成品核对，核对无误之后，在包装通知单上签字确认。包装完计划物控部，计划物控部再反馈给销售部。	
发货之前，成品仓库根据发货清单，在系统的销售订单列表模块，勾选对应的销售订单，填写实际出库数量，并核对型号、数量与订单号，无误后提交系统审核，审核通过，打印销售出库单。	成品仓库根据发货清单，系统生成销售出库单。
仓管员与实物核对无误后在销售出库单上加盖发货专用章。销售出库单，一式4联，两联交给销售部跟单人员，一联交给财务，一联成品仓留底归档。销售部跟单人员再次确认产品信息，与发货清单核对无误后，联系物流发货。	成品仓库核对销售出库单与实物；销售人员核对销售出库单与发货清单。
发货后，销售部跟单人员及时追踪货物发往客户指定地点的情况，回收客户回签的《销售发货清单》/《到货邮件》，并与ERP系统的发货记录进行核对。	销售部跟单人员跟进货物签收。
客户根据生产或销售需要自行领用，公司每月与客户进行对账；销售部每月通过客户系统或者邮件方式获取客户的对账单/实际使用清单/签收单，就客户确认的结算数量和金额进行核对。	销售部跟单人员跟进结算及原始确认单据的归档。
财务人员复核经销售与客户确认的结算数量/签收数量，核对无误以后确认收入并同时开具发票；ERP系统自动生成发出商品结转营业成本的凭证，保证收入确认与成本结转数量一致。	财务部复核销售跟人员与客户确认的结算数量/签收数量，并开具发票。
收入记账凭证由销售会计编制，并经财务经理等人员复核。	记账凭证制单、复核职能分离。
销售部定期向主要客户进行往来对账，确保双方的债权债务清晰。	销售部对账。

综上所述，报告期内，公司建立了完善的与发货对账、收入确认相关的内部控制制度并有效执行。



**(二) 相关收入确认的内外部依据，相关证据是否表明客户无异议，各期客户签章、签字的比例**

公司对账模式确认收入的客户包括境内销售的整车厂寄售模式客户及贸易商客户，收入确认的内外部依据包括：销售合同/订单、销售出库单、物流单、签收单、销售发票、客户盖章的对账单或客户供应商系统下载的对账单。由于销售合同条款已就结算进行约定，且对账单已加盖客户印章确认或来自于客户系统对账单，因此可以证明客户对对账单结算数量及金额无异议，可以确认收入。

公司签收模式确认收入的客户主要为中小客户，收入确认的内外部依据包括：销售合同/订单、销售出库单、物流单、签收单、销售发票。公司与该类客户约定客户签收以后产品控制权已经转移给客户，因此以签收单作为收入确认依据。

报告期各期，内销销售对账和签收模式下客户签章、签字比例如下：

单位：万元、%

收入确认依据		2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
		收入	比例	收入	比例	收入	比例	收入	比例
对账模式	纸质对账单（盖章）	2,573.00	75.16	4,751.99	74.44	3,466.12	79.76	2,750.41	76.54
	业务系统对账单	468.53	13.69	759.38	11.90	361.84	8.33	494.06	13.75
	小计	3,041.53	88.85	5,511.37	86.33	3,827.96	88.09	3,244.47	90.29
签收模式	盖章	251.19	7.34	322.87	5.06	238.06	5.48	153.27	4.27
	签字	130.66	3.82	549.62	8.61	279.58	6.43	195.82	5.45
	小计	381.85	11.15	872.49	13.67	517.64	11.91	349.09	9.71
<b>合计</b>		<b>3,423.39</b>	<b>100.00</b>	<b>6,383.85</b>	<b>100.00</b>	<b>4,345.60</b>	<b>100.00</b>	<b>3,593.56</b>	<b>100.00</b>

对账模式分为两种形式：一种为以盖章版本纸质对账单确认收入，报告期各期以盖章版本纸质对账单确认收入占各期内销收入总额比重分别为 76.54%、



79.76%、74.44%和 75.16%，占比较高；另一种为业务系统对账，即通过业务系统对账的客户主要是整车厂客户，如厦门金旅、南京依维柯、北汽福田，系统对账符合整车厂采购确认的一贯模式。

签收模式下，客户签收单仅签字未盖章金额分别为 195.82 万元、279.58 万元、549.62 万元和 130.66 万元，占各期内销收入总额比重分别为 5.45%、6.43%、8.61%和 3.82%，占各期营业收入的比例为 1.15%、1.29%、2.22%和 1.01%。仅签字客户主要系中小客户，公司按照客户要求将货物送达指定地点以后，客户签字签收确认。

### （三）结合产品业务模式、合作模式等说明报告期内境内外不同收入确认方式是否《企业会计准则》规定

#### 1、产品的业务模式、合作模式

##### （1）境内销售

境内销售下，公司销售模式均为买断式直销模式，与客户之间采取 ODM 或整车配套的合作模式，境内客户以整车厂、贸易商客户为主。

公司与整车厂之间主要采用整车配套的合作模式，该模式针对的产品主要包括电动助力转向系统和线控转向系统，公司与整车厂商签订框架合同，并由整车厂商按需向公司下单采购。

公司与贸易商客户之间主要采用 ODM 合作模式，贸易商客户一般不直接使用公司产品，而是以赚取买卖差价为主，公司对其销售均为买断式销售，销售时一般使用客户指定品牌或无品牌。

##### （2）境外销售

境外销售下，公司销售模式均为买断式直销模式，与客户之间采取 ODM 的合作模式，境外客户以大型汽配零售商、再制造工厂为主。

境外零售商通过其自有销售渠道对外销售。境外的再制造工厂采购公司的产品一般用于后续产品的加工装配。





境外销售下，公司与客户确定的贸易模式主要是 FOB 模式，公司将产品交付至指定的港口，办理报关出口，离港后的费用和 risk 由客户承担。

## 2、说明报告期内境内外不同收入确认方式是否《企业会计准则》规定

根据《企业会计准则第 14 号-收入》的规定，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。对于在某一时间点的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：A、企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；B、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；C、企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；D、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；E、客户已接受该商品；F、其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

公司的合同履约义务主要在于向客户直接交付产品，属于某一时间点的履约义务，境内外销售的收入确认政策与《企业会计准则》相关规定对比分析如下：

### (1) 境内销售

控制权转移迹象	发行人实际情况	是否满足
企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	根据合同/订单约定及实际操作，依据与客户确认的对账单或签收单确认收入，此时公司享有现时收款权利，客户负有现时付款义务	是
企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已经拥有该商品的法定所有权	根据合同/订单约定及实际操作，在客户签收或对账确认使用数量之后，公司即已将商品法定所有权转移至客户	是
企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	根据合同/订单约定及实际操作，在客户签收或对账确认使用数量之后，该商品的实物已转移至客户，即客户已实际占有该商品	是
企业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	根据合同/订单约定及实际操作，客户签收或对账确认使用数量之后，此时该商品的法定所有权转移给客户，后续发生的毁损灭失风险及与该商品相关的所有经济利益归属于客户	是
客户已接受该商品	当客户签收或对账确认使用数量之后，此时客户已接受该商品	是



## (2) 境外销售

控制权转移迹象	发行人实际情况	是否满足
企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	根据合同/订单约定及实际操作，FOB 模式下，当公司将货物交付承运人并办理完成出口报关手续，即完成了交货履约义务。此时根据合同公司已享有现时收款权利，同时，客户也负有现时付款义务	是
企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已经拥有该商品的法定所有权	根据合同/订单约定及实际操作，货物装载至运输工具上，FOB 模式下，公司在将货物交付承运人并办理完成出口报关手续，客户即已拥有该货物的法定所有权	是
企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	根据合同/订单约定及实际操作，货物装载至运输工具上，FOB 模式下，当公司将货物交付至承运人并办理完成出口报关手续，公司已将该货物实物转移给客户，客户已实际占有该商品实物	是
企业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	根据合同/订单约定及实际操作，在公司将货物交付至承运人并办理完成出口报关手续，该货物发生的减值或者毁损风险由客户承担，商品所有权上的主要风险已转移给客户；同时客户也享有该货物所带来的全部经济利益，与商品所有权上的报酬已转移给客户	是
客户已接受该商品	公司向承运人交付货物并报关出口以后，客户已接受该商品	是

综上，发行人收入确认方式符合《企业会计准则》的规定。

三、列表说明境内销售中对账确认收入、签收确认收入两类方式各自主要产品的收入金额、占比、变动情况及原因，对比分析不同销售模式下的定价差异及毛利率差异情况

(一) 列表说明境内销售中对账确认收入、签收确认收入两类方式各自主要产品的收入金额、占比、变动情况及原因

单位：万元，%

收入确认方式	产品类别	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
对账模式	机械液压泵	2,341.57	76.99	4,635.64	84.11	3,480.76	90.93	2,917.55	89.92
	电动液压泵	161.31	5.30	184.41	3.35	49.24	1.29	31.44	0.97
	电动助力转向系统	474.10	15.59	460.89	8.36	89.34	2.33	197.72	6.09



收入确认方式	产品类别	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年		
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
收入确认方式	线控转向系统	-	-	-	-	-	-	0.12	0.01	
	配件	64.54	2.12	230.42	4.18	208.63	5.45	97.63	3.01	
	小计	3,041.53	100.00	5,511.36	100.00	3,827.96	100.00	3,244.47	100.00	
	签收模式	机械液压泵	72.90	19.09	379.40	43.48	170.96	33.03	170.51	48.84
		电动液压泵	25.63	6.71	44.73	5.13	68.49	13.23	70.34	20.15
		电动助力转向系统	187.21	49.03	47.27	5.42	27.38	5.29	0.68	0.19
线控转向系统		87.59	22.94	369.95	42.40	242.69	46.89	79.98	22.91	
配件		8.51	2.23	31.14	3.57	8.11	1.57	27.58	7.90	
小计		381.85	100.00	872.49	100.00	517.64	100.00	349.09	100.00	

通过对账模式确认收入，机械液压泵占各期对账确认收入金额的比重分别为 89.92%、90.93%、84.11%和 76.99%，占比较高，但随着电动助力转向系统销量的增长，占比有所下降。电动助力转向系统销售占比增长主要原因系：前期接受整车厂委托公司进行产品开发和少量试产，随着产品得到客户认可，公司与厦门金旅、北汽福田等公司合作加深，交易量增长。

通过签收模式确认收入，电动助力转向系统和线控转向系统的收入占比呈上升趋势，占各期签收确认收入的 23.10%、52.18%、47.82%和 71.97%。电动助力转向系统和线控转向系统是公司新产品，逐步受到市场认可，报告期内收入占比不断增加。

## （二）对比分析不同销售模式下的定价差异及毛利率差异情况

境内销售中，对账、签收两种销售模式在定价上无差异。产品报价均由公司统一确定，以产品成本为基础，加合理利润，结合市场端信息、车型信息、工艺难度、需求量等，按照市场情况报价，与客户协商定价。

报告期内，对账、签收两种销售模式的毛利率如下：

收入确认方式	毛利率（%）			
	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
对账模式	22.43	26.44	28.34	29.33





签收模式	26.31	30.73	37.49	28.37
境内毛利率	22.86	27.02	29.43	29.24

报告期各期，对账模式销售毛利率与境内销售综合毛利率相接近，2021年度、2022年度和2023年1-6月低于签收模式销售毛利率，主要原因系产品结构和客户结构差异。对账模式以低毛利机械液压泵产品销售为主；且对账模式下客户采购量大，公司根据客户采购量适当调低产品售价。2021年和2022年签收模式销售的毛利率较高，主要是由于高毛利的电动助力转向系统和线控转向系统产品销售占比较高。

综上，受产品结构和客户结构的影响，2021年度、2022年度及2023年1-6月对账模式毛利率低于签收模式毛利率，符合公司实际情况，具有合理性。

四、结合报告期内海运运力变动情况、FOB或CIF模式线下的销售业务流程、取得报关单时点相关货物距装船越过船舷所需时间情况或主要客户报关单出口日期、装运日期、提单日期的间隔情况等，说明“以报关单出口日期”作为外销收入确认时点是否符合“在公司报关装船并出口时确认收入”的收入确认政策，模拟测算如采用同行业公司收入确认方式对发行人经营业绩的影响

#### （一）报告期内海运运力变动情况

公司获取了交通运输部公布的中国出口集装箱运价指数年度平均数，报告期数据如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
中国出口集装箱运价综合指数	1,009.44	2,792.14	2,615.54	984.42
其中：欧洲航线	1,277.00	4,458.00	4,287.00	1,158.00
美西航线	743.00	2,133.00	1,814.00	893.00
美东航线	1,018.00	2,532.00	2,044.00	1,047.00

数据来源：中华人民共和国交通运输部。

2020年至2023年6月，中国出口集装箱运价综合指数呈先上升后下降趋势，航运价格指数越高，反映海运运力越紧张。运力紧张，导致境外客户订舱难度



增大，产品交付周期加长。

公司发出商品主要为销售给客户待报关出口的产品。2020年末、2021年末和2022年末，发出商品金额分别为770.79万元、1,459.53万元、1,985.58万元，发出商品周转天数分别为16.98天、26.90天、37.05天，发出商品周转天数变动与海运运力变动趋势一致。

## （二）FOB或CIF模式线下的销售业务流程

公司海外销售以FOB模式为主、CIF模式为辅。FOB或CIF模式主要销售业务流程包括报价、确认订单、报关装船并出口、结算等，具体如下：

报价、确认订单：客户向公司询价，公司根据客户询价的产品规格型号、包装要求、数量、交货期、运输方式等进行报价，双方达成一致后，客户向公司发送订单。其中，FOB即“离岸价”，价格中包含出厂价及货物运至港口的必要费用，不包含买方自行承担的国际运输费及保险费；CIF即“成本加运费及保险费价”，价格中包含出厂价、货物运至港口的必要费用、国际运输费及国际运输途中的保险费。

报关装船并出口：公司发货至约定港口，委托报关企业（以下简称“货代公司”）完成货物的报关出口，整体流程分为预申报→提交电子数据→海关查验→装船→申请结关→完成报关出口。具体流程如下：货代公司向海关进行出口预申报，海关系统接受申报数据时记录的日期为申报日期。预申报后货代公司安排装船相关事宜，在出境货物运抵海关监管作业场所时通过电子数据向海关报告，由海关办理货物的查验手续，在查验无误后即可安排货物装船。在货物装船完毕后，承运人向海关提交结关申请，办理完毕出境手续后运输工具方可离境，该办理完毕出境手续的日期即为出口日期。

结算：销售人员将商业发票、形式发票、装箱清单和提单一起发给客户，客户按照形式发票所载金额在信用期内支付货款。

（三）取得报关单时点相关货物距装船越过船舷所需时间情况或主要客户报关单出口日期、装运日期、提单日期的间隔情况，说明“以报关单出口日期”





## 作为外销收入确认时点是否符合“在公司报关装船并出口时确认收入”的收入确认政策

### 1、取得报关单时点相关货物距装船越过船舷所需时间情况

取得报关单的时点为公司报关单上显示的出口日期。根据公司 FOB 或 CIF 模式线下的货物出口报关流程，承运人在货物装船完毕后，再向海关提交办理结关申请，经海关办理结关手续后运输工具方可离境，办理完毕出境手续的日期为出口日期，即公司在取得报关单时点时相关货物已越过船舷。

### 2、主要客户报关单出口日期、装运日期、提单日期的间隔情况

报关单出口日期是指运载出口货物的运输工具办理完毕结关出境手续的日期。装运日期和提单日期均为提单上记载的日期，其中装运日期是指货物装船的日期，提单日期是指货物装船后承运人或其代理人签发提单的日期。

提单日期是承运人或其代理人根据业务习惯签发的日期，大多数情况下与装运日期一致，少数情况下会晚于装运日期，但是不会早于装运日期，即承运人或其代理人在货物装船后才会签发提单，因此大多数情况下提单日期是早于或等于出口日期。同时，部分承运人或其代理人会在运输工具完成报关后再签发提单，因此存在少量提单日期晚于出口日期的情形。

报告期各期，公司外销前五名主要客户报关单出口日期与装运日期/提单日期平均间隔天数具体如下表所示：

客户名称	平均间隔天数			
	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
美国 BBB 公司	0.00	0.07	0.69	1.13
美国 PGI 公司	0.20	0.20	0.00	0.13
德国 MEYLE 公司	0.00	0.06	0.94	0.00
俄罗斯 ATM 公司	3.25	2.00	1.20	0.33
美国 AutoZone 公司	2.63	1.70	1.11	3.08
波兰 LAUBER 公司	0.00	0.00	-	-





客户名称	平均间隔天数			
	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
伊朗 HES 公司	-	-	0.25	0.14
伊朗 BPS 公司	-	-	0.17	1.40

注：平均间隔天数= $\sum|(\text{报关单出口日期}-\text{装运日期}/\text{提单日期})|/\sum\text{报关单数}$ 。公司提单存在少量仅登记装运日期或提单日期的情形，有登记装运日期的在计算平均间隔天数时取装运日期与报关单日期进行比较，否则取提单日期与报关单日期进行比较。

由上表可知，公司主要客户的报关单出口日期与装运日期/提单日期基本一致，少量的出口日期晚于装运日期/提单日期，平均间隔天数集中在 1-3 天不等。

经核查，报告各期末，公司外销收入对应的出口日期均晚于或等于装运日期/提单日期，不存在因出口日期早于装运日期/提单日期而形成收入跨期的情形。

综上，公司外销收入确认政策为“在公司报关装船并出口时确认收入”，即在收入确认时点上，需同时满足货物装船及完成报关两个条件。根据公司 FOB 或 CIF 模式下的销售业务流程，公司货物需要先完成装船才能办理出境手续，“装船”及“完成报关”两个时点是有顺序关系而不是随机出现，即在“报关单出口日期”时点上已经同时满足货物装船及完成报关两个条件。因此“以报关单出口日期作为外销收入确认时点”符合“在公司报关装船并出口时确认收入”的收入确认政策。

#### （四）模拟测算如采用同行业公司收入确认方式对发行人经营业绩的影响

##### 1、同行业/其他公司外销收入确认方式如下：

同行业公司	外销收入确认的具体政策
德尔股份	对于直接出口销售的，一般采用 FOB 或 CIF 的价格条件，以货物报关出口并装船、查询到海关电子口岸数据系统内报关单数据作为确认收入的依据。
浙江世宝	已根据合同约定将产品报关，取得提单，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入。
邦德股份	出口销售一般采用 FOB 价格，少量采用 CIF 价格，在 FOB 和 CIF 业务模式下同时满足下列条件时确认收入：①根据合同规定将货物发出并办理完毕报关手续；②货物已被搬运到车船或其他运输工具之上，并取得装运单等收取货款的依据。



同行业公司	外销收入确认的具体政策
冠盛股份	外销收入在其已根据合同约定将产品报关、离港，取得提单，已收取货款或取得了收款权力且相关的经济利益很可能流入时确认。
耐世特	未披露外销收入具体收入确认政策。
家联科技(301193)	将货物装船完毕并办妥报关出口手续取得出口报关单后确认收入，收入确认时点为报关单上的出口日期。
柏星龙(833075)	在 FOB/CIF/EXW 贸易模式下，以报关单出口日期确认收入。
创益通(300991)	结算方式为 FOB、FCA 及转厂出口业务模式下，以出口报关单作为收入确认证据，出口日期作为收入确认时点。
浙江恒威(301222)	在 FOB 模式下，以货物装船并完成报关手续后以出口报关单出口日期作为收入确认时点。

## 2、模拟测算如采用同行业公司收入确认方式对发行人经营业绩的影响

按照报关出口日期与提单日期孰晚作为收入确认时点测算公司外销收入，与当期外销收入比较如下：

单位：万元、%

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
报关单记录的出口日期确认外销收入①	9,242.58	18,041.47	17,135.05	13,341.55
出口日期与提单日期孰晚确认外销收入②	9,242.58	18,041.47	17,135.05	13,341.55
差异额③=①-②	0.00	0.00	0.00	0.00

综上，公司以报关出口日期与提单日期孰晚确认的外销收入，与按照出口日期确认的外销收入金额一致，不存在差异。

**五、请保荐机构、申报会计师：**（1）核查前述事项并发表明确意见。（2）说明针对 FOB 业务模式下收入确认，如何确认发行人不存在“海上漂”的情况，执行的核查程序和核查结论

### （一）核查前述事项并发表明确意见

#### 1、核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

（1）了解、识别并评估发行人销售与收款循环内部控制流程设计及执行情况，并执行穿行测试和控制测试；





(2) 访谈发行人销售负责人和财务负责人，了解发行人的销售模式，与客户的合作模式以及不同销售模式的收入确认方式；

(3) 查阅并获取发行人与主要客户签署的销售合同/订单，审阅产品交付、款项结算等关键合同条款，并对其实际执行情况进行分析；

(4) 执行收入细节测试，检查销售合同/订单、销售出库单、物流记录、对账单/签收单等，关注内销收入不同确认模式下关键单据是否得到客户确认、原始单据是否完整、纸质原始单据日常归档管理情况；

(5) 获取发行人销售明细表，对比内销对账模式和签收模式收两类收入确认方式各自主要产品的收入金额、占比、变动情况及原因；访谈发行人销售负责人，了解不同销售模式下的定价政策及毛利率差异原因及合理性；

(6) 查阅同行业公司的定期报告、招股说明书等资料，了解同行业可比公司收入确认方式，并结合《企业会计准则》及公司业务模式对公司收入确认政策合理性进行分析；

(7) 查询中华人民共和国交通运输部官网了解报告期内海运运力变动情况；访谈发行人销售负责人并登录中国海关总署网站查询，了解 FOB 或 CIF 模式线下的具体销售业务流程；

(8) 结合发行人销售明细表，计算主要客户报关单出口日期、装运日期、提单日期的间隔情况，分析合理性。

## 2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

(1) 报告期内，发行人建立了健全有效内部控制制度，能够确认客户已使用数量并且与客户不存在结算纠纷；发行人制定了与对账或签收收入确认相关的内部控制制度且有效执行，相关收入确认的内外部依据充分，且获取的外部证据来自于客户业务系统或经客户签字、盖章确认，表明客户无异议；结合发行人产品业务模式、合作模式、同行业收入确认政策及《企业会计准则》分析，





发行人报告期内境内外不同收入确认方式符合行业惯例和《企业会计准则》规定；境内销售对账模式和签收模式定价方法一致，不同模式下毛利率存在差异主要受产品结构和客户结构影响，具有合理性。

(2) 发行人外销业务在“报关单出口日期”时点上已经同时满足货物装船及完成报关两个条件，“以报关单出口日期”作为外销收入确认时点符合“公司在报关装船并出口时确认收入”的收入确认政策。报告期各期，公司按照报关出口日期确认外销收入得到一贯执行。经模拟测算，发行人以报关出口日期与提单日期孰晚确认的外销收入，与按照出口日期确认的外销收入金额一致，不存在差异。

**(二) 说明针对 FOB 业务模式下收入确认，如何确认发行人不存在“海上漂”的情况，执行的核查程序和核查结论**

**1、FOB 业务模式下收入确认符合企业会计准则的要求和行业惯例**

报告期内，公司 FOB 业务模式下收入确认政策是以公司将货物运送至港口，公司在报关装船并出口时确认收入，以报关单出口日期作为收入确认时点，符合企业会计准则的规定，与同行业可比公司/其他上市公司披露的外销收入确认政策、确认时点基本一致，符合行业惯例。

发行人与其他以外销 FOB 业务模式为主的公司类似，收入确认时点基本相同，具体比较如下：

公司名称	FOB 模式下收入确认政策和时点
德尔股份	对于直接出口销售的，一般采用 FOB 或 CIF 的价格条件，以货物报关出口并装船、查询到海关电子口岸数据系统内报关单数据作为确认收入的依据。
浙江世宝	已根据合同约定将产品报关，取得提单，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入。
邦德股份	出口销售一般采用 FOB 价格，少量采用 CIF 价格，在 FOB 和 CIF 业务模式下同时满足下列条件时确认收入：①根据合同规定将货物发出并办理完毕报关手续；②货物已被搬运到车船或其他运输工具之上，并取得装运单等收取货款的依据。
冠盛股份	外销收入在其已根据合同约定将产品报关、离港，取得提单，已收取货款或取得了收款权力且相关的经济利益很可能流入时确认。
家联科技 (301193)	将货物装船完毕并办妥报关出口手续取得出口报关单后确认收入，收入确认时点为报关单上的出口日期。



公司名称	FOB 模式下收入确认政策和时点
柏星龙 (833075)	在 FOB/CIF/EXW 贸易模式下，以报关单出口日期确认收入。
创益通 (300991)	结算方式为 FOB、FCA 及转厂出口业务模式下，以出口报关单作为收入确认证据，出口日期作为收入确认时点。
浙江恒威 (301222)	在 FOB 模式下，以货物装船并完成报关手续后以出口报关单出口日期作为收入确认时点。

## 2、FOB 业务模式下，公司不承担“海上漂”的货物风险

在国际贸易规则以及实际业务操作过程中，对于 FOB 业务模式下，一般由买方负责租船或订舱，并指定船公司或货代；卖方只负责将货物运输至指定的港口交给买方指定的承运人，装船后并办理完成出口清关手续，即完成交货。完成交货后卖方不再承担货物所有权的风险，货物所有权的风险即转移至买方，卖方即可按照合同或订单约定在取得提单后获得收款的权利，不承担货物在“海上漂”的风险。同时 FOB 业务模式下，海运费由买方支付，且承运人为减少运输过程中的风险，也会根据计划尽快完成货物交付，以减少自身风险。

## 3、公司货物不存在“海上漂”的情形

### 1) 报告期各期销售回款情况良好

报告期各期，出口销售收入与销售回款匹配情况具体如下：

单位：万元、%

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
当期出口销售金额①	9,328.37	18,041.47	17,135.05	13,341.55
当期出口销售回款金额②	8,073.82	19,605.76	14,648.30	13,054.72
占比③=①/②	86.55	108.67	85.49	97.85

报告期各期，当期出口销售回款金额占当期出口销售金额比重分别为 97.85%、85.49%、108.67%和 86.55%，占比较高，销售回款情况良好，不存在“海上漂”的情形。

### 2) 期后不存在大规模销售退换货情形

单位：万元、%





项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
出口销售退换货金额	3.70	5.21	18.35	26.49
占出口销售主营业务收入比例	0.04	0.03	0.11	0.20

报告期各期，出口销售退换货金额占出口销售主营业务收入比重低，各期后不存在大规模退换货情况，公司境外销售真实，不存在“海上漂”的情形。

3) 报告期内，除伊朗 HES 公司和伊朗 BPS 公司外，公司境外应收账款回款良好，期末应收账款占营业收入的比例整体较为稳定，境外客户访谈、函证回函比例较高，公司境外销售真实，发货后不存在“海上漂”的情形。

报告期内，公司外销应收账款及交易额函证情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年1-6月 /2023.6.30	2022年度 /2022.12.31	2021年度 /2021.12.31	2020年度 /2020.12.31
境外客户应收账款余额	11,450.23	10,274.07	11,450.72	9,053.31
境外客户应收账款发函金额	11,044.01	10,034.29	11,024.13	8,713.65
发函占比	96.45%	97.67%	96.27%	96.25%
回函及调节相符确认金额	4,647.31	3,546.90	3,913.26	8,535.61
回函及调节相符确认占发函比重	42.08%	35.35%	35.50%	97.96%
境外客户销售交易额	9,328.37	18,041.47	17,135.05	13,341.55
境外客户发函金额	8,189.83	16,019.11	15,014.41	11,538.64
发函占比	87.79%	88.79%	87.62%	86.49%
回函及调节相符确认销售金额	7,578.72	14,181.53	12,065.04	10,662.13
回函及调节相符确认销售额占发函比重	92.54%	88.53%	80.36%	92.40%
境外客户访谈金额	7,525.53	14,631.50	11,414.62	7,864.49
境外客户访谈比例	80.67%	81.10%	66.62%	58.95%

4、获取主要海外客户资信报告，登录部分客户官方网站或在线销售平台，查看其产品是否与发行人销售产品类似。

5、根据查询的发行人及其控股股东、实际控制人等的银行流水，发行人及其控股股东、实际控制人等的银行流水不存在与正常经营业务之外的其他与承运人（船公司）之间的资金流水。因此，发行人货物离港后，除正常的海上运





输外，不存在“海上漂”的情形。

## 6、核查程序和核查结论

### (1) 核查程序

1) 访谈发行人关键管理人员，了解 FOB 业务模式的销售业务流程；对 FOB 业务模式的销售及收款循环实施穿行及控制测试，评价内部控制制度建立和运行的有效性等；

2) 通过中国出口信用保险公司获取主要海外客户资信报告，核查发行人与客户是否存在关联关系；

3) 对报告期境外销售客户当期及期后销售回款的交易流水进行核对，检查销售回款的真实性；

4) 执行细节测试，查阅销售合同/订单、出库单、装箱清单、进仓单、形式发票、物流单、提单、报关单等与销售相关的原始单据，核实收入确认的真实性和完整性等；

5) 对报告期境外销售客户的期末应收账款余额和当期交易金额进行函证，确认收入的真实性和准确性；

6) 对境外主要客户进行访谈，了解与主要客户的合作历史、合作模式、客户业务规模、产品最终去向、关联关系等内容；

7) 获取海关数据、国家外汇管理局的出口数据，并与公司账面确认的境外销售收入进行勾稽比对，关注合理性。

### (2) 核查结论

经核查，申报会计师认为：

FOB 业务模式下，发行人境外销售收入确认真实、准确、完整，不存在“海上漂”的情况。



## 问题 11. 以非终端销售为主的境外销售收入核查充分性

根据申请材料：（1）2020年至2022年发行人境外销售收入占主营业务收入的比例分别为78.78%、79.77%、73.86%，主要面向欧洲、北美洲、亚洲等地区，且以大型汽配零售商、再制造工厂为主。（2）目前新上市的乘用车已基本采用电动助力转向系统，但发行人产品以机械液压泵为主、面向世界范围内使用机械液压助力转向系统的存量汽车，各期销售收入分别为12,847.82万元、17,626.03万元、21,842.32万元，占主营业务收入的比重分别为75.87%、82.06%、89.42%，年均复合增长率为30.39%。

（1）境外销售具体情况及收入真实性。请发行人：①按照不同国家和地区并区分终端客户、非终端客户两种类型，说明各期境内外收入结构、客户数量、主要客户销售情况。②说明发行人与境外客户的商业模式，包括退换货机制、物流运达及安装义务约定、库存管理机制、收入确认与计量方法等；境外主要客户采购频率及单次采购量分布是否合理，与期后销售周期是否匹配；境外客户一般备货周期，进销存、退换货情况，备货周期是否与进销存情况相匹配，是否存在压货情形，退换货率是否合理；信用政策及变化；回款方式、应收账款规模合理性；期末库存及期后销售情况，是否存在压货以及大额异常退换货情况、回款情况。③按照产品功能型号差异等对产品分类，补充说明外销产品成本构成、定价方式，列示各期主要外销产品的价格及毛利率情况，与同类产品内销业务存在差异原因。④结合与境外大型汽配零售商客户、境内外贸公司客户等非终端客户合作时间、期末库存及终端销售实现情况、海运费及出口退税率变动等，分析非终端客户销售的真实性，非终端客户是否存在大额囤货、突击发货等可能导致发行人调节经营业绩的情形。⑤说明“对标开发模式、适应性开发模式和前瞻性开发模式”对应的主要客户名称、合作历史、产品类型及型号、定型时间、量产或预计量产时间、金额、占比及毛利率情况、取代的供应商等。

（2）充分揭示销售收入下滑风险。根据申请文件，发行人产品设计寿命为10年，其中主要产品机械液压泵应用包括乘用车系列（如奔驰、宝马等）、商用车系列（重汽、一汽、东风等）、轻卡车系列（如依维柯、北汽、玉柴等）；机械液压泵主要根据售后市场需要采用成熟车型对标开发模式（主要针对已经投入批量生产的成熟车型降低成本及零部件再制造需求而进行）。请发行人：





①列表说明机械液压泵等产品应用于乘用车系列、商用车系列、轻卡车系列的收入金额及占比,特别是应用于“奔驰、重汽、依维柯”等品牌的具体依据、合作方式及各期金额,仔细核对相关信息披露是否准确,避免夸大表述。②按照适当的销售收入区间,说明各期区间收入分布情况及客户数量,各期客户数量波动情况;客户合作时间分布、发行人各期均存在销售的客户数量及销售金额占比情况;结合前述情况,说明发行人客户结构合作的稳定性、可持续性。③结合主要客户增减变动原因、各期发行人各类产品销售额占主要客户同类产品总采购额的比例、主要客户同类产品的其他供应商及供应商淘汰机制、在手订单及转化周期、市场需求特别是国内商用车市场需求等,分析收入是否存在大幅下滑风险,并有针对性地揭示相关风险。

(3) 量化分析汇率波动风险。请发行人:①补充汇率波动风险的敏感性分析,并结合各期汇兑损益、外销收入、应收账款、已签订合同未确认收入的金额等,说明公司外销业务和远期外汇买卖的方向与规模的匹配。②针对报告期已签订合同未确认收入的外汇风险敞口,说明是否已合理对冲风险或计提合同预计损失,相关会计处理是否符合会计准则的规定。

请保荐机构、申报会计师:(1)核查前述事项并发表明确意见。(2)根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》1-20 境外销售补充披露境外销售情况,量化分析物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证、中国出口信用保险公司数据、外汇管理局数据、出口退税金额等与境外销售收入是否匹配。(3)对公司非终端客户对下游客户是否实现真实销售、最终销售发表明确核查意见,并详细说明:①对主要非终端客户访谈、实地走访核查的具体情况,包括核查方法、核查程序、核查比例及核查结论,相关终端销售数量、单价与该客户销售情况的匹配性。②对非终端客户的最终销售、期末库存核查程序及具体情况,包括核查对象选取方式、范围、相关终端客户收入金额及占比。③走访发行人客户的下游客户的总体特征及具体情况,包括并不限于主要下游客户名称、基本情况、主要财务数据、发行人客户向其销售金额、比例和产品信息,走访人员情况、走访时间、下游客户接待人员情况和职务、走访所获取的原始材料。④发行人主要客户对发行人采购产品的进销存情况,包括并不限于主要客户向发行人的采购金额占客户总采购





金额的比例,主要客户向其下游客户的销售金额占客户销售金额的比例,期末库存和占客户期末库存的比例。

【回复】：

一、按照不同国家和地区并区分终端客户、非终端客户两种类型，说明各期境内外收入结构、客户数量、主要客户销售情况

(一) 公司销售模式与客户类型

公司的销售模式均为买断式直销，客户均为直销客户，不存在经销模式的客户。根据行业特点以及直销客户性质的不同，公司在直销模式下客户群体可进一步分为两类：直销到终端客户，即直接客户为整车厂、再制造工厂、大型修理厂等群体；直销到非终端客户，即直接客户为贸易商、连锁店等群体。

报告期内公司主营业务按不同客户类型区分如下：

单位：万元、%

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直销到非终端客户	9,562.19	74.99	18,324.68	75.02	15,341.78	71.42	11,009.58	65.01
直销到终端客户	3,189.56	25.01	6,100.64	24.98	6,138.87	28.58	5,925.53	34.99
合计	12,751.75	100.00	24,425.32	100.00	21,480.65	100.00	16,935.10	100.00

从上表可见，公司下游客户以直销到非终端客户为主，报告期内占比分别为65.01%、71.42%、75.02%和74.99%。

(二) 按照境内外区分终端客户、非终端客户

公司按照境内外区分终端客户、非终端客户的主营业务收入具体如下表所示：

单位：万元、%



项目		2023年1-6月			2022年度		
		销售金额	占比	占主营业务收入比例	销售金额	占比	占主营业务收入比例
境内	非终端	2,628.70	76.79	20.61	5,037.96	78.92	20.63
	终端	794.69	23.21	6.23	1,345.89	21.08	5.51
	小计	<b>3,423.39</b>	<b>100.00</b>	<b>26.85</b>	<b>6,383.85</b>	<b>100.00</b>	<b>26.14</b>
境外	非终端	6,933.50	74.33	54.37	13,286.72	73.65	54.40
	终端	2,394.87	25.67	18.78	4,754.75	26.35	19.47
	小计	<b>9,328.37</b>	<b>100.00</b>	<b>73.15</b>	<b>18,041.47</b>	<b>100.00</b>	<b>73.86</b>
合计		<b>12,751.75</b>	-	<b>100.00</b>	<b>24,425.32</b>	-	<b>100.00</b>
项目		2021年度			2020年度		
		销售金额	占比	占主营业务收入比例	销售金额	占比	占主营业务收入比例
境内	非终端	3,507.93	80.72	16.33	2,814.54	78.32	16.62
	终端	837.67	19.28	3.90	779.02	21.68	4.60
	小计	<b>4,345.60</b>	<b>100.00</b>	<b>20.23</b>	<b>3,593.56</b>	<b>100.00</b>	<b>21.22</b>
境外	非终端	11,833.85	69.06	55.09	8,195.04	61.42	48.39
	终端	5,301.20	30.94	24.68	5,146.51	38.58	30.39
	小计	<b>17,135.05</b>	<b>100.00</b>	<b>79.77</b>	<b>13,341.55</b>	<b>100.00</b>	<b>78.78</b>
合计		<b>21,480.65</b>	-	<b>100.00</b>	<b>16,935.10</b>	-	<b>100.00</b>

如上表所示，公司境内外都以直销到非终端客户为主，境内终端客户主要为整车厂，非终端客户主要为贸易商；境外终端客户主要为再制造工厂、大型修理厂，非终端客户主要为大型汽配零售商、贸易商。

#### 1、境内终端客户、非终端客户占比变动情况

报告期内，公司境内直销到非终端客户的占比较高。

境内直销到非终端客户的占比较高系非终端客户采购公司机械液压泵销往境外。我国作为汽车制造业大国，产业链齐全，拥有一大批贸易商（主要为外贸公司）向境外市场提供汽车零配件，这类外贸公司通过多品种、小批量的统一采购、集中报关，可以大幅降低国外用户的采购成本，提升我国产品在国际市场的竞争力。通过与外贸公司开展合作，公司能够利用其销售渠道迅速扩大



产品的销售市场、提高产品的认知度，有效开拓潜在的客户需求，因此公司境内销售以直销到非终端客户（外贸公司）为主具有合理性和必要性。

直销到非终端客户的占比有所下降，系2021年以来公司电动助力转向系统、线控转向系统产品销售收入增长较快，这类产品主要面向境内终端客户整车厂或配套厂销售，使境内直销到终端客户的比重逐渐提高，相应境内直销到非终端客户的比重逐渐下降。

## 2、境外终端客户、非终端客户占比变动情况

报告期内，公司境外直销到非终端客户的占比较高。主要系公司出口销售区域以欧洲、美国为主，欧美地区汽车工业历史长、汽车保有量大，汽车售后市场的发展较为成熟。国外汽配贸易商已经处于汽车后市场的核心地位，如美国汽配连锁巨头 AutoZone 公司、欧洲知名汽配贸易商德国 MEYLE 公司、俄罗斯 ATM 公司等，这类贸易商建立了完善销售渠道，并形成了一定影响力的自主品牌。因此公司以境外直销到非终端客户为主符合行业特点，具有合理性。报告期内公司与这类大型非终端客户保持了良好的合作关系，其采购额逐渐增长。

### （三）按照不同国家和地区区分终端客户、非终端客户

报告期内，公司按照不同国家和地区区分终端客户、非终端客户的销售情况如下：

项目		2023年1-6月	
		金额（万元）	占主营业务收入的比例（%）
中国大陆	非终端	2,628.70	20.61
	终端	794.69	6.23
	小计	3,423.39	26.85
美国	非终端	1,372.42	10.76
	终端	1,521.27	11.93
	小计	2,893.69	22.69





项目		2023年1-6月	
		金额(万元)	占主营业务收入的比例(%)
俄罗斯	非终端	1,352.40	10.61
	终端	215.99	1.69
	<b>小计</b>	<b>1,568.39</b>	<b>12.30</b>
德国	非终端	1,491.43	11.70
	终端	-	-
	<b>小计</b>	<b>1,491.43</b>	<b>11.70</b>
英国	非终端	561.39	4.40
	终端	102.67	0.81
	<b>小计</b>	<b>664.06</b>	<b>5.21</b>
波兰	非终端	183.90	1.44
	终端	469.16	3.68
	<b>小计</b>	<b>653.06</b>	<b>5.12</b>
土耳其	非终端	650.44	5.10
	终端	-	-
	<b>小计</b>	<b>650.44</b>	<b>5.10</b>
西班牙	非终端	262.58	2.06
	终端	-	-
	<b>小计</b>	<b>262.58</b>	<b>2.06</b>
中国台湾	非终端	158.14	1.24
	终端	-	-
	<b>小计</b>	<b>158.14</b>	<b>1.24</b>
其他	非终端	900.79	7.06
	终端	85.79	0.67
	<b>小计</b>	<b>986.57</b>	<b>7.74</b>
合计	非终端	9,562.19	74.99
	终端	3,189.56	25.01
	<b>合计</b>	<b>12,751.75</b>	<b>100.00</b>



续上表

项目		2022 年度	
		金额 (万元)	占主营业务收入的比例 (%)
中国大陆	非终端	5,037.96	20.63
	终端	1,345.89	5.51
	<b>小计</b>	<b>6,383.85</b>	<b>26.14</b>
美国	非终端	2,959.02	12.11
	终端	3,186.03	13.04
	<b>小计</b>	<b>6,145.05</b>	<b>25.16</b>
德国	非终端	2,583.60	10.58
	终端	-	-
	<b>小计</b>	<b>2,583.60</b>	<b>10.58</b>
俄罗斯	非终端	1,724.46	7.06
	终端	98.27	0.40
	<b>小计</b>	<b>1,822.73</b>	<b>7.46</b>
英国	非终端	1,408.22	5.77
	终端	220.72	0.90
	<b>小计</b>	<b>1,628.94</b>	<b>6.67</b>
波兰	非终端	538.95	2.21
	终端	1,087.13	4.45
	<b>小计</b>	<b>1,626.08</b>	<b>6.66</b>
土耳其	非终端	792.58	3.24
	终端	-	-
	<b>小计</b>	<b>792.58</b>	<b>3.24</b>
白俄罗斯	非终端	459.73	1.88
	终端	-	-
	<b>小计</b>	<b>459.73</b>	<b>1.88</b>
西班牙	非终端	378.98	1.55
	终端	-	-
	<b>小计</b>	<b>378.98</b>	<b>1.55</b>
其他	非终端	2,441.17	9.99
	终端	162.59	0.67
	<b>小计</b>	<b>2,603.76</b>	<b>10.66</b>



项目		2022 年度	
		金额 (万元)	占主营业务收入的比例 (%)
合计	非终端	18,324.68	75.02
	终端	6,100.64	24.98
	合计	24,425.32	100.00

续上表

项目		2021 年度	
		金额 (万元)	占主营业务收入的比例 (%)
美国	非终端	2,207.58	10.28
	终端	2,880.73	13.41
	小计	5,088.31	23.69
中国大陆	非终端	3,507.93	16.33
	终端	837.67	3.90
	小计	4,345.60	20.23
德国	非终端	1,977.65	9.21
	终端	-	-
	小计	1,977.65	9.21
俄罗斯	非终端	1,872.15	8.72
	终端	42.91	0.20
	小计	1,915.06	8.92
伊朗	非终端	-	-
	终端	1,470.60	6.85
	小计	1,470.60	6.85
英国	非终端	1,200.55	5.59
	终端	163.50	0.76
	小计	1,364.04	6.35
捷克	非终端	53.37	0.25
	终端	742.79	3.46
	小计	796.16	3.71
土耳其	非终端	628.14	2.92
	终端	-	-
	小计	628.14	2.92





项目		2021 年度	
		金额 (万元)	占主营业务收入的比例 (%)
中国台湾	非终端	549.93	2.56
	终端	-	-
	小计	<b>549.93</b>	<b>2.56</b>
其他	非终端	3,344.48	15.57
	终端	0.67	0.00
	小计	<b>3,345.15</b>	<b>15.57</b>
合计	非终端	15,341.78	71.42
	终端	6,138.87	28.58
	合计	<b>21,480.65</b>	<b>100.00</b>

续上表

项目		2020 年度	
		金额 (万元)	占主营业务收入的比例 (%)
美国	非终端	1,525.16	9.01
	终端	2,353.11	13.89
	小计	<b>3,878.27</b>	<b>22.90</b>
中国大陆	非终端	2,814.54	16.62
	终端	779.02	4.60
	小计	<b>3,593.56</b>	<b>21.22</b>
伊朗	非终端	-	-
	终端	2,080.52	12.29
	小计	<b>2,080.52</b>	<b>12.29</b>
德国	非终端	1,502.20	8.87
	终端	-	-
	小计	<b>1,502.20</b>	<b>8.87</b>
俄罗斯	非终端	868.60	5.13
	终端	26.93	0.16
	小计	<b>895.53</b>	<b>5.29</b>
英国	非终端	505.56	2.99
	终端	169.13	1.00
	小计	<b>674.69</b>	<b>3.98</b>



项目		2020年度	
		金额(万元)	占主营业务收入的比例(%)
捷克	非终端	29.20	0.17
	终端	516.86	3.05
	小计	<b>546.06</b>	<b>3.22</b>
中国台湾	非终端	454.42	2.68
	终端	-	-
	小计	<b>454.42</b>	<b>2.68</b>
波兰	非终端	409.57	2.42
	终端	-	-
	小计	<b>409.57</b>	<b>2.42</b>
其他	非终端	2,900.32	17.13
	终端	-	-
	小计	<b>2,900.32</b>	<b>17.13</b>
合计	非终端	11,009.58	65.01
	终端	5,925.53	34.99
	合计	<b>16,935.10</b>	<b>100.00</b>

#### (四) 终端客户、非终端客户的客户数量分布

报告期内公司客户数量分布如下：

单位：家

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
直销到终端客户	28.00	33.00	47.00	35.00
直销到非终端客户	177.00	232.00	218.00	215.00
合计	<b>205.00</b>	<b>265.00</b>	<b>265.00</b>	<b>250.00</b>

注：列示客户数量时具有同一控制关系的客户合并计算，下同。

公司面向汽车后市场的订单呈多品种、小批量、多批次的特点，部分客户采购量较小且采购频次较低，导致客户数量略有变化。

从公司主要客户来看，报告期内公司销售额在50万元以上的客户数量分布如下：



单位：家、%

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	数量	占同类销售额比	数量	占同类销售额比	数量	占同类销售额比	数量	占同类销售额比
直销到终端客户	9.00	96.74	12.00	97.05	9.00	95.07	9.00	97.12
直销到非终端客户	62.00	89.52	58.00	86.50	57.00	87.49	45.00	80.88
合计	71.00	91.33	70.00	89.14	66.00	89.66	54.00	86.56

注：2023年1-6月销售额按照年化折算，下同。

由上表可见，公司主要客户基本稳定。

### （五）终端客户、非终端客户的主要客户情况

#### 1、直销到终端客户

报告期各期，公司直销到终端的前五大客户销售情况如下：

单位：万元、%

序号	客户名称	客户类型	销售金额	占终端销售额的比例	占主营业务收入的比例
<b>2023年1-6月</b>					
1	美国 BBB 公司	再制造工厂	1,444.47	45.29	11.33
2	波兰 LAUBER 公司	再制造工厂	469.16	14.71	3.68
3	厦门金旅	整车厂	281.69	8.83	2.21
4	俄罗斯 IP 公司	修理厂	215.99	6.77	1.69
5	中国公路	整车配套厂	183.44	5.75	1.44
合计			2,594.75	81.35	20.35
<b>2022年度</b>					
1	美国 BBB 公司	再制造工厂	2,966.17	48.62	12.14
2	波兰 LAUBER 公司	再制造工厂	1,087.13	17.82	4.45
3	厦门金旅	整车厂	444.20	7.28	1.82
4	美国 LKQ 公司	再制造工厂	440.58	7.22	1.80
5	南京依维柯	整车厂	268.84	4.41	1.10
合计			5,206.92	85.35	21.32
<b>2021年度</b>					
1	美国 BBB 公司	再制造工厂	2,722.61	44.35	12.67





序号	客户名称	客户类型	销售金额	占终端销售 额的比例	占主营业务 收入的比例
2	伊朗 HES 公司	整车配套厂	753.20	12.27	3.51
3	捷克 ZF 公司	整车配套厂	742.79	12.10	3.46
4	伊朗 BPS 公司	整车配套厂	717.40	11.69	3.34
5	美国 LKQ 公司	再制造工厂	321.62	5.24	1.50
合计			<b>5,257.62</b>	<b>85.64</b>	<b>24.48</b>
<b>2020 年度</b>					
1	美国 BBB 公司	再制造工厂	2,228.79	37.61	13.16
2	伊朗 HES 公司	整车配套厂	1,127.41	19.03	6.66
3	伊朗 BPS 公司	整车配套厂	953.11	16.08	5.63
4	捷克 ZF 公司	整车配套厂	516.86	8.72	3.05
5	美国 LKQ 公司	再制造工厂	293.44	4.95	1.73
合计			<b>5,119.62</b>	<b>86.40</b>	<b>30.23</b>

注：厦门金旅包括厦门金龙旅行车有限公司和厦门金龙联合汽车工业有限公司。美国 LKQ 公司包括 LKQ BEST AUTOMOTIVE, INC. 和 EURO CAR PARTS LIMITED。具有同一控制关系的客户销售额合并计算，下同。

报告期内，公司直销到终端客户的前五大客户销售额占终端客户销售额的比例分别为 86.40%、85.64%、85.35%和 81.35%，占比较高。直销到终端的客户群体以大型再制造工厂、整车厂以及配套厂为主，市场集中度较高，因此公司直销到终端客户的销售额较为集中。

2020 年度、2021 年度公司终端客户主要以再制造工厂、配套厂为主。随着公司电动助力转向系统产品的持续推广，2022 年度、2023 年 1-6 月公司向国内整车厂的销售额逐步提高，厦门金旅、中国公路进入前五大终端客户。

报告期内伊朗 HES 公司及伊朗 BPS 公司因受外汇管制及其本身资金周转问题，长期不能及时回款，公司主动选择终止与其合作，导致其自 2022 年退出前五大终端客户。

## 2、直销到非终端客户

报告期各期，公司直销到非终端客户的前十大客户情况如下：



单位：万元、%

序号	客户名称	客户类型	销售金额	占非终端销售的比例	占主营业务收入的比例
<b>2023年1-6月</b>					
1	俄罗斯 ATM 公司	贸易商	1,026.61	10.74	8.05
2	德国 MEYLE 公司	贸易商	942.59	9.86	7.39
3	美国 AutoZone 公司	连锁零售	571.88	5.98	4.48
4	福州扬腾	跨境电商	547.70	5.73	4.30
5	英国 BGA 公司	贸易商	345.95	3.62	2.71
6	德国 ATH 公司	贸易商	344.46	3.60	2.70
7	美国 PGI 公司	贸易商	342.52	3.58	2.69
8	美国 CRP 公司	贸易商	289.79	3.03	2.27
9	新疆丰华神州汽车配件股份有限公司	贸易商	235.33	2.46	1.85
10	上海欧铤实业有限公司	贸易商	213.88	2.24	1.68
<b>合计</b>			<b>4,860.70</b>	<b>50.83</b>	<b>38.12</b>
<b>2022年度</b>					
1	德国 MEYLE 公司	贸易商	1,532.01	8.36	6.27
2	俄罗斯 ATM 公司	贸易商	1,291.83	7.05	5.29
3	美国 AutoZone 公司	连锁零售	1,170.95	6.39	4.79
4	福州扬腾	跨境电商	868.96	4.74	3.56
5	美国 PGI 公司	贸易商	796.35	4.35	3.26
6	德国 ATH 公司	贸易商	751.48	4.10	3.08
7	美国 CRP 公司	贸易商	568.42	3.10	2.33
8	英国 BGA 公司	贸易商	548.69	2.99	2.25
9	MULTI PARTS SUPPLY USA, INC.	贸易商	459.05	2.51	1.88
10	白俄罗斯 PRIVATE 公司	贸易商	454.38	2.48	1.86
<b>合计</b>			<b>8,442.12</b>	<b>46.07</b>	<b>34.57</b>
<b>2021年度</b>					
1	德国 MEYLE 公司	贸易商	1,272.67	8.30	5.92
2	俄罗斯 ATM 公司	贸易商	1,245.71	8.12	5.80
3	美国 AutoZone 公司	连锁零售	939.77	6.13	4.37
4	MSG STEERING OU	贸易商	673.07	4.39	3.13
5	英国 BGA 公司	贸易商	660.08	4.30	3.07



序号	客户名称	客户类型	销售金额	占非终端销售额的比例	占主营业务收入的比例
6	美国 PGI 公司	贸易商	538.13	3.51	2.51
7	中国台湾 JLI 公司	贸易商	505.79	3.30	2.35
8	杭州苏含进出口有限公司	贸易商	443.73	2.89	2.07
9	福州扬腾	跨境电商	423.73	2.76	1.97
10	波兰 POLCAR 公司	贸易商	413.20	2.69	1.92
合计			<b>7,115.88</b>	<b>46.38</b>	<b>33.13</b>
<b>2020 年度</b>					
1	美国 PGI 公司	贸易商	663.53	6.03	3.92
2	德国 MEYLE 公司	贸易商	647.45	5.88	3.82
3	MSG STEERING OU	贸易商	570.90	5.19	3.37
4	德国 ATH 公司	贸易商	539.50	4.90	3.19
5	中国台湾 JLI 公司	贸易商	430.26	3.91	2.54
6	俄罗斯 ATM 公司	贸易商	380.15	3.45	2.24
7	白俄罗斯 PRIVATE 公司	贸易商	373.01	3.39	2.20
8	美国 AutoZone 公司	连锁零售	354.27	3.22	2.09
9	波兰 POLCAR 公司	贸易商	343.60	3.12	2.03
10	杭州苏含进出口有限公司	贸易商	299.14	2.72	1.77
合计			<b>4,601.81</b>	<b>41.81</b>	<b>27.17</b>

报告期内，公司直销到非终端客户的前十大销售额占非终端客户销售额的比例分别为41.81%、45.64%、46.70%和50.83%。随着公司与主要客户持续深入合作，公司直销到非终端客户的前十大客户交易规模稳步增长，占比有所上升。公司直销到非终端客户集中度不高，不存在向单个客户销售比例超过50%或依赖于少数客户的情形。

从具体客户来看，报告期内公司前十大非终端客户比较稳定，部分客户如美国 AutoZone 公司、俄罗斯 ATM 公司、福州扬腾采购额增长较快，成为公司重要的合作伙伴。除 MSG STEERING OU 公司因自身原因终止合作外，其他客户报告期内均持续合作，因客户自身采购需求的变化排名有所变动。

#### （六）公司销售模式与客户类型符合公司业务特点





### 1、公司直接客户以非终端客户为主具有合理性

公司主营业务为汽车转向系统的研发、生产与销售，目前产品以境外汽车售后市场应用为主。汽车售后市场的最终用户包括汽车修理店、个人消费者，由于最终用户分布极其分散，同时消费者的车型各异，车龄也不同，每个消费者的维修时点也存在差异。在目前技术和经济条件下，公司作为生产厂商无法针对每个最终用户的订单进行排产与交付，因此汽车售后市场需要汽配零售商、贸易商等渠道商来承担收集市场信息、储备产品、物流配送等职能。

### 2、非终端客户系公司直销客户具有合理性

公司与非终端客户之间的交易均属于买断式直接销售。公司的非终端客户具有完全独立的市场渠道、客户资源和存货管理体系。公司无法对非终端客户的采购、销售、库存、定价等方面进行管理与控制。公司与非终端客户签订的合同或订单仅与产品购销相关，无任何排他性的独家经营或经销商的管控机制，不涉及公司自有品牌、指定销售区域及客户开发等约定。因此非终端客户也是公司的直销客户，公司对其交易、内控流程与终端客户无实质性差异。

从公司主要非终端客户来看，客户具有一定的经营规模且有自己独立的进销售渠道，以美国 AutoZone 公司为例，该公司是美国最大的零配件销售服务连锁企业，2022 年度其实现营收 162.52 亿美元，规模较大，同期其向公司的采购金额为 178.10 万美元，2022 年其向公司采购的金额占其销售额的比例不到 0.01%。

### 3、公司业务模式与可比上市公司不存在重大差异

报告期内，产品以汽车售后市场为主的可比上市公司，关于业务模式的描述如下表所示：

项目	业务模式描述
邦德股份	2019 年度至 2021 年度，直销到非终端客户的销售额占主营业务收入的比例分别为 69.59%、71.45%、77.19%。产品销售均采用直销模式，不存在经销商，使用客户指定品牌并以出口为主、内销为辅。
冠盛股份	2021 年度、2022 年度，销售到非终端客户的销售额占主营业务收入的比例分别为 97.95%、98.54%。2022 年度自有品牌的产品销售收入占比为 42.24%，产品销售以经销为主。



项目	业务模式描述
本公司	报告期内，公司销售到非终端客户的销售额占主营业务收入的比例分别为65.01%、71.42%、75.02%和74.99%。公司产品销售均采用直销模式，不存在经销商，使用客户指定品牌并以出口为主、内销为辅。

注：数据来源于同行业可比上市公司的招股说明书、年度报告及问询回复。

由上表可见，以汽车售后市场为主的可比上市公司，其客户均以非终端客户为主。其中冠盛股份以经销为主，主要系冠盛股份自有品牌已具有一定的市场知名度，其自有品牌产品销售占比较高。公司与邦德股份主要使用客户指定品牌，因此均采用直销模式。

综上，公司销售模式与客户类型符合公司业务特点，与可比上市公司不存在重大差异。

二、说明发行人与境外客户的商业模式，包括退换货机制、物流运达及安装义务约定、库存管理机制、收入确认与计量方法等；境外主要客户采购频率及单次采购量分布是否合理，与期后销售周期是否匹配；境外客户一般备货周期，进销存、退换货情况，备货周期是否与进销存情况相匹配，是否存在压货情形，退换货率是否合理；信用政策及变化；回款方式、应收账款规模合理性；期末库存及期后销售情况，是否存在压货以及大额异常退换货情况、回款情况。

（一）与境外客户的商业模式，包括退换货机制、物流运达及安装义务约定、库存管理机制、收入确认与计量方法等

报告期内，公司与境外客户的销售模式均为买断式直销，合作模式主要以ODM为主，即公司根据客户提出的规格和要求（主要包括车型、出厂年份和技术参数等信息），自行研发和生产产品后销售给境外客户。根据双方签署的框架协议、订单或合作惯例，公司境外销售主要采用FOB模式，少量采用CIF模式。

### 1、退换货机制

在与境外客户的合作中，根据公司与境外客户的约定或合作惯例，双方约定除产品质量问题外，产品销售后不退不换。





## 2、物流运达

公司主要采用 FOB 模式与境外客户结算，少量采用 CIF 模式。在 FOB 模式下，公司承担工厂至港口的运费、报关费等相关费用，海运费由境外客户承担。在 CIF 模式下，公司承担工厂至目的地港口的物流运输费用和保险费。

## 3、安装义务约定

公司产品是汽车零配件，安装工作由最终用户自行负责，公司不承担产品的安装义务。

## 4、库存管理机制

公司根据客户采购订单数量、产品库存等情况安排生产，根据与客户约定的交货时间安排发货。公司与境外客户的销售为买断式直销，产品完成交付后控制权、风险和报酬即完成转移，公司无法对境外客户的库存进行管理与控制。

## 5、收入确认与计量方法

公司境外销售一般采用 FOB 模式，按照销售合同或订单约定发货，在公司完成报关装船并出口时确认收入。在产品销售满足收入确认条件后，公司根据产品交付数量、约定的产品价格确认销售收入。

## **(二) 境外主要客户采购频率及单次采购量分布是否合理，与期后销售周期是否匹配**

### 1、境外主要客户采购频率及单次采购量

公司面向汽车售后市场的订单呈多品种、小批量、多批次的特点。公司境外客户根据其自身销售需求，按需向公司下达订单采购相应规格的产品，单次采购量、采购频率在各个客户之间差异较大，同时对于销售规模偏小的客户，其本身各批次的采购量、采购频率也有一定差异，没有规律性。

报告期内，公司境外销售以机械液压泵为主。公司各期境外前五大客户机械液压泵采购频率及单次采购量如下：





(1) 美国 BBB 公司

项目	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
采购数量(套) A	50,534.00	112,579.00	73,465.00	50,568.00
采购次数 B	20	41	55	55
单次采购量 C=A/B (套)	2,526.70	2,745.83	1,335.73	919.42
采购频率 D=B/月份数	3.33	3.42	4.58	4.58

注：采购次数为报关出口次数，下同。

由上表可见，报告期内，美国 BBB 公司的采购频率平均分别 4.58 次/月、4.58 次/月、3.42 次/月和 3.33 次/月，平均每月采购 4 次左右。平均单次采购量分别为 919.42 套、1,335.73 套、2,745.83 套和 2,526.70 套。2020 年度、2021 年度单次采购量偏低，主要系同期采购了部分泵体、泵芯组件等配件，成品采购量较少，随着双方合作的深入，美国 BBB 公司逐渐增加了成品采购量。

(2) 俄罗斯 ATM 公司

项目	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
采购数量(套) A	40,734.00	50,497.00	49,885.00	14,527.00
采购次数 B	4	5	5	3
单次采购量 C=A/B (套)	10,183.50	10,099.40	9,977.00	4,842.33
采购频率 D=B/月份数	0.67	0.42	0.42	0.25

报告期内，俄罗斯 ATM 公司采购数量稳步增长。

(3) 德国 MEYLE 公司

项目	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
采购数量(套) A	33,460.00	55,667.00	51,015.00	24,090.00
采购次数 B	7	17	18	10
单次采购量 C=A/B (套)	4,780.00	3,274.53	2,834.17	2,409.00
采购频率 D=B/月份数	1.17	1.42	1.50	0.83

2020-2022 年，德国 MEYLE 公司采购量逐渐增长，采购频率及单次采购量呈现上升趋势。



(4) 美国 AutoZone 公司

项目	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
采购数量(套) A	22,536.00	49,292.00	40,812.00	14,268.00
采购次数 B	16	27	27	12
单次采购量 C=A/B (套)	1,408.50	1,825.63	1,511.56	1,189.00
采购频率 D=B/月份数	2.67	2.25	2.25	1.00

报告期内，美国 AutoZone 公司采购量逐渐增长，采购频率及单次采购量呈现上升趋势。

(5) 波兰 LAUBER 公司

项目	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
采购数量(套) A	19,609.00	47,422.00	-	-
采购次数 B	5	6	-	-
单次采购量 C=A/B (套)	3,921.80	7,903.67	-	-
采购频率 D=B/月份数	0.83	0.50	-	-

波兰 LAUBER 公司系公司 2022 年开始合作的客户，2023 年 1-6 月客户调整采购方式，提高了采购频率，单次采购量有所下降，整体规模较为稳定。

(6) 美国 PGI 公司

项目	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
采购数量(套) A	11,908.00	30,254.00	21,402.00	24,811.00
采购次数 B	5	10	6	8
单次采购量 C=A/B (套)	2,381.60	3,025.40	3,567.00	3,101.38
采购频率 D=B/月份数	0.83	0.83	0.50	0.67

报告期内，美国 PGI 公司采购规模较为稳定。

(7) 德国 ATH 公司



项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
采购数量(套) A	18,336.00	35,676.00	17,720.00	26,286.00
采购次数 B	8	31	17	11
单次采购量 C=A/B (套)	2,292.00	1,150.84	1,042.35	2,389.64
采购频率 D=B/月份数	1.33	2.58	1.42	0.92

德国 ATH 公司经营 Stellox 汽配品牌，产品涵盖乘用车和商用车，总部设在德国，在波兰、白俄罗斯等地区经营业务，其根据自身需求安排采购计划，采购频率及采购次数没有规律性。

(8) 捷克 ZF 公司

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
采购数量(套) A	-	5,856.00	31,438.00	20,181.00
采购次数 B	-	5.00	13	10
单次采购量 C=A/B (套)	-	1,171.20	2,418.31	2,018.10
采购频率 D=B/月份数	-	0.42	1.08	0.83

捷克 ZF 是全球知名的汽车零部件供应商采埃孚股份公司 (ZF Friedrichshafen AG) 的子公司，2020 年度、2021 年度采购基本稳定，2022 年度因客户经营战略调整双方不再合作。

(9) MSG STEERING OU

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
采购数量(套) A	-	5,736.00	32,024.00	25,408.00
采购次数 B	-	2	10	12
单次采购量 C=A/B (套)	-	2,868.00	3,202.40	2,117.33
采购频率 D=B/月份数	-	0.17	0.83	1.00

2020 年度、2021 年度 MSG STEERING OU 公司采购比较稳定，2022 年 1 月因自身原因与公司终止合作。

从上述主要客户采购频率来看，美国 BBB 公司的采购频率每月在 4 次左右、





美国 AutoZone 公司的采购频率每月在 2-3 次，其他客户的采购频率每月在 1 次左右。整体来看与境外主要客户的行业地位、经营规模相比，采购频率和单次采购量适中，境外主要客户没有进行大量囤货的情形。

## 2、期后销售周期情况

境外主要客户期后销售周期即常规备货周期 1-3 个月不等。公司产品型号较多，适配了市面上的主要车型，客户采购时会综合考虑其下游客户需求以及精简库存降低成本的需要，一般会采取多批次、小批量的采购，采购频率较高。

综上，报告期内公司主要境外客户根据其自身的销售情况按需采购，客户采购情况基本稳定，分布合理，与期后销售周期匹配。

**(三) 境外客户一般备货周期，进销存、退换货情况，备货周期是否与进销存情况相匹配，是否存在压货情形，退换货率是否合理；**

### 1、境外客户一般备货周期

报告期内，公司与境外客户之间均为买断式直销，公司不对境外客户的库存及下游销售情况进行管理。通过向主要境外客户了解，公司境外客户对主要产品备货周期一般在 1-3 个月不等。

**2、境外客户进销存情况，备货周期是否与进销存情况相匹配，是否存在压货情形**

公司主要境外客户如美国 BBB 公司、美国 AutoZone 公司、德国 MEYLE 公司均为规模较大的汽车零部件品牌商，自身具有较强的存货管理机制，拥有较强的运营实力和管理经验。报告期内，公司各期境外主要客户期末库存和占采购额的比例如下：

单位：万元

项目	公式	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
境外销售收入	A	9,328.37	18,041.47	17,135.05	13,341.55



项目	公式	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
提供库存数据的境外客户收入金额	B	1,565.76	2,725.73	2,696.70	1,781.54
提供库存数据的该类客户收入金额占比	C=B/A	16.78%	15.11%	15.74%	13.35%
提供库存数据的境外客户期末库存金额	D	45.32	62.00	256.71	105.37
提供库存数据的境外客户期末库存占相应销售金额的比例	E=D/B	2.89%	2.27%	9.52%	5.91%

由上表可见，报告期内各期末提供期末库存数据的境外客户期末库存占相应销售金额的比例较低。境外客户均为公司买断式直销客户，部分客户品牌知名度高、营业规模较大，按照其本身经营策略安排向公司采购，不存在大额囤货以协助公司调节经营业绩的情形。

2021年度期末库存金额 256.71 万元、占比 9.52%，高于报告期其他期间，主要系向白俄罗斯 PRIVATE 公司销售的一批产品于 2021 年 11 月 16 日完成报关出口，金额为 125.37 万元，在长途运输至客户后，其期末对外销售数量较少。

由上表可见，提供库存数据的客户占比相对较低，主要原因系公司部分境外客户营业规模较大，如美国 BBB 公司、美国 AutoZone 公司、德国 MEYLE 公司其根据自身的业务需要向公司采购产品，向公司采购金额占其整体规模较小，在多次沟通后表示基于文化习惯、保密、商业惯例的原因，认为在产品交付后相关交易已经结束，其没有义务对公司提供库存信息。

综上，公司境外客户当期采购基本实现对外销售，期末库存水平合理，与客户备货周期相匹配，不存在压货情形。

### 3、退换货情况，退换货率是否合理

报告期内，公司与客户的交易均为买断式交易，非质量问题不能退货。一般情况下公司产品在生产环节需要经过多次检测，检测合格后方可入库、销售，



但在产品运输途中存在因运输、装卸等因素可能造成损坏的情况，公司负责退回或调换同种数量同种类别的产品。报告期内，公司客户因产品质量问题产生的退货和换货金额如下：

单位：万元、%

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
退换货金额	49.50	76.22	74.54	74.72
占主营业务收入比例	0.39	0.31	0.35	0.44

由上表可见，公司产品质量较为稳定，整体退货和换货金额占主营业务收入的比例较低。

#### （四）信用政策及变化、回款方式、应收账款规模合理性；

报告期内，公司各期境外前十大客户的信用政策及回款方式、应收账款规模情况如下：

序号	客户	信用政策	回款方式	应收账款占主营业务收入规模			
				2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
1	美国 BBB 公司	提单日起 120 天	T/T	83.32	33.02	42.43	40.99
2	俄罗斯 ATM 公司	提单日起 90 天	T/T	82.85	44.99	37.54	58.65
3	德国 Meyle 公司	提单日起 60 天	T/T	59.44	12.01	32.81	17.39
4	美国 AutoZone 公司	提单日起 360 天，公司可随时通过应收账款保理收回货款	T/T	3.89	0.11	6.42	27.85
5	波兰 LAUBER 公司	提单日起 90 天	T/T	79.76	0.00	-	-
6	英国 BGA 公司	提单日起 90 天	T/T	42.68	47.08	48.69	49.27
7	德国 ATH 公司	提单日起 90 天	T/T	3.99	43.74	43.99	17.83
8	美国 PGI 公司	提单日起 90 天	T/T	81.77	45.10	64.61	10.66
9	美国 CRP 公司	提单日起 90 天	T/T	50.49	42.69	16.56	71.08
10	俄罗斯 IP 公司	款到发货	T/T	0.00	0.00	0.00	0.00





序号	客户	信用政策	回款方式	应收账款占主营业务收入规模			
				2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
11	白俄罗斯 PRIVATE 公司	提单日起 60 天	T/T	6.80	1.47	37.54	10.89
12	伊朗 HES 公司	信用期为 1 年 3 个月，要求其按照新增交易金额的 112%-113% 支付货款，逐年偿还所欠公司款项	T/T	-	-	627.70	388.10
13	捷克 ZF 公司	提单日起 85 天	T/T	-	-	12.36	24.34
14	伊朗 BPS 公司	信用期为 1 年 3 个月，要求其按照新增交易金额的 112%-113% 支付货款，逐年偿还所欠公司款项	T/T	-	-	317.76	224.81
15	中国台湾 JLI 公司	提单日起 7 天	T/T	0.00	0.00	0.00	0.00

报告期内，波兰 LAUBER 公司的信用政策有所变化。波兰 LAUBER 公司系公司 2022 年开始合作的客户，在合作初期需要款到发货，随着双方合作规模的扩大且客户信用状况较好，客户信用政策逐步调整为提单日起 90 天，与其他主要境外客户接近。除此之外，报告期内公司境外客户的信用政策未发生重大变化。

由上表可见，终端客户如美国 BBB 公司、波兰 LAUBER 公司的信用期与其他非终端客户接近，不存在公司给予非终端客户的信用政策显著宽松于终端客户的情况。

公司境外主要客户的回款方式均为 TT（电汇）的方式。伊朗 HES 客户和伊朗 BPS 客户应收账款占其营业收入的比例较高，系客户因外汇管制及自身资金周转问题长期回款不及时所致，为控制经营风险，公司于 2021 年下半年主动终止与其合作，并已通过法律手段追讨货款。除此之外公司境外主要客户的应收账款规模适中，期后回款情况较好，应收账款回收风险较小。同时为降低境外



客户应收账款无法回收的风险，公司通过与中信保合作，针对公司境外客户的应收账款购买了保险。

**（五）期末库存及期后销售情况，是否存在压货以及大额异常退换货情况、回款情况；**

**1、期末库存及期后销售情况，是否存在压货情况**

根据客户提供的期末结存数量并结合对主要境外客户的访谈，公司境外主要客户的期末库存较少，其向公司采购情况与期后销售情况相匹配，不存在压货情形。具体核查情况详见本题回复之“二/（三）境外客户一般备货周期，进销存、退换货情况，备货周期是否与进销存情况相匹配，是否存在压货情形，退换货率是否合理”之相关内容。

**2、大额异常退换货情况**

报告期内，公司与客户的交易均为买断式交易，非质量问题不能退货。公司客户因产品质量问题产生的退货和换货金额如下：

单位：万元、%

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
退换货金额	49.50	76.22	74.54	74.72
占主营业务收入比例	0.39	0.31	0.35	0.44

由上表可见，公司产品质量较为稳定，整体退货和换货金额占主营业务收入的比例较低，不存在大额异常退换货情况。

**3、回款情况**

报告期各期末，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元、%

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
应收账款账面余额	12,872.09	11,968.38	12,382.65	9,961.69
剔除伊朗 HES 客户和伊朗 BPS 客户后应收账款余额	6,536.84	5,637.86	5,375.25	3,443.55



项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
截止2023年8月31日的回款金额	3,127.72	5,259.10	5,631.95	4,679.99
期后回款比例	24.30	43.94	45.48	46.98
剔除伊朗HES客户和伊朗BPS客户后期后回款比例	47.85	93.28	92.18	87.75

报告期各期末，公司应收账款期后回款比例不高，主要系伊朗HES客户和伊朗BPS客户的应收账款未回款所致。在不考虑伊朗HES客户和伊朗BPS客户影响的情况下，公司应收账款期后回款比例分别为87.75%、92.18%和93.28%和47.85%，总体回款情况较好。2023年1-6月期后回款比例较低主要系公司部分客户信用期在2个月以上，截止2023年8月31日尚未到付款周期。

三、按照产品功能型号差异等对产品分类，补充说明外销产品成本构成、定价方式，列示各期主要外销产品的价格及毛利率情况，与同类产品内销业务存在差异原因。

(一) 按照产品功能型号差异等对产品分类，补充说明外销产品成本构成、定价方式

1、按照产品功能型号差异等对产品分类

公司产品按照功能不同分为机械液压泵、电动液压泵、电动助力转向系统、线控转向系统及相关配件。报告期内，公司境外销售产品主要为机械液压泵及配件，机械液压泵因适配的车型众多，因此对应的产品型号较多。公司境外销售的产品按照功能型号分类如下：

单位：万元、%

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
机械液压泵	8,660.65	92.84	16,827.29	93.27	13,974.31	81.55	9,759.76	73.15
配件	667.72	7.16	1,214.18	6.73	3,160.73	18.44	3,581.79	26.85
合计	9,328.37	100.00	18,041.47	100.00	17,135.05	100.00	13,341.55	100.00





由上表可见，报告期内公司境外销售的产品主要为机械液压泵及配件产品，其中机械液压泵应用于汽车售后市场，客户主要为汽配零售商、贸易商、再制造工厂；配件包括加工后的泵体泵盖、泵芯组件等，客户主要为再制造工厂和整车配套工厂。2020年度、2021年度配件类别销售收入较高，主要系向伊朗HES公司、伊朗BPS公司销售配件的收入。伊朗HES公司、伊朗BPS公司是伊朗当地整车厂的配套厂商，向公司采购相关配件后在伊朗当地组装销售。伊朗HES公司、伊朗BPS公司因外汇管制及自身资金周转问题，长期不能及时回款，2021年下半年公司主动终止合作，配件类别销售收入大幅下降。

## 2、外销产品成本构成、定价方式

报告期内，公司外销产品成本构成如下：

单位：万元、%

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	4,061.28	68.11	8,358.45	69.21	8,159.44	68.81	6,113.88	69.14
直接人工	735.71	12.34	1,445.62	11.97	1,358.54	11.46	1,053.64	11.92
制造费用	1,166.27	19.56	2,272.51	18.82	2,339.86	19.73	1,674.70	18.94
合计	5,963.26	100.00	12,076.58	100.00	11,857.83	100.00	8,842.22	100.00

公司外销产品以机械液压泵为主，产品技术成熟、生产工艺稳定，报告期内成本构成比较稳定。公司产品的定价均由公司统一确定，在常规成本加成法的基础上，结合市场端信息、车型信息、工艺难度、需求量等，按照市场情况并与客户协商确定销售价格。

## （二）列示各期主要外销产品的价格及毛利率情况，与同类产品内销业务存在差异原因

报告期内，公司主要外销产品为机械液压泵，其价格和毛利率与同类产品内销业务比较如下：

单位：元、%



项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	平均单价	毛利率	平均单价	毛利率	平均单价	毛利率	平均单价	毛利率
外销	243.74	35.59	233.66	33.38	223.06	30.94	234.52	34.75
内销	211.50	25.66	214.55	26.67	218.99	28.21	215.57	28.33

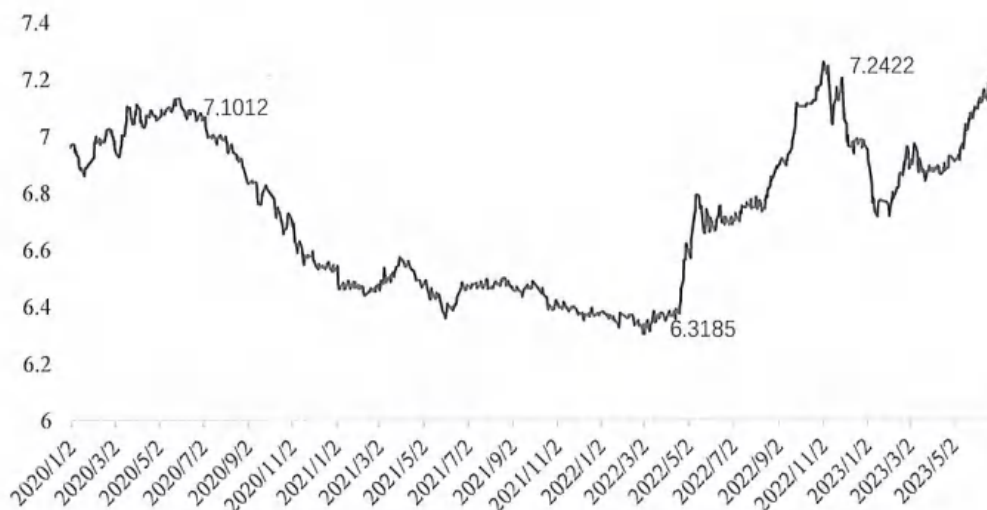
由上表可见，报告期内公司主要产品机械液压泵境外销售的价格及毛利率，与同类产品境内销售情况存在一定差异，主要受产品定价以及汇率波动的影响，具有合理性。

1、机械液压泵外销毛利率增长一方面系汇率变动导致销售价格提高，另一方面系产品结构变动所致。

(1) 汇率变动的影 响

公司境外销售以美元结算为主，整体来看 2020 年度美元兑人民币汇率快速下降，2021 年度至 2022 年上半年美元兑人民币汇率长期保持较低水平，2022 年下半年到 2023 年 6 月末，美元兑人民币汇率快速上涨并保持在较高水平。

2020年至2023年6月末美元对人民币汇率



数据来源: wind

结合报告期内美元兑人民币汇率变化情况，对公司机械液压泵外销毛利率变化进行敏感性分析，具体如下：



机械液压泵相关项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
全部境外销售收入(万元)	8,660.65	16,827.29	13,974.31	9,759.76
全部境外销售成本(万元)	5,578.73	11,210.24	9,651.18	6,368.57
毛利率 A	35.59%	33.38%	30.94%	34.75%
毛利率较上年变动情况 B	2.21%	2.44%	-3.81%	-
境外美元销售收入(万美元)	1,095.08	2,304.72	1,908.14	1,308.54
美元折合人民币销售收入(万元)	7,559.56	15,387.10	12,341.89	9,073.23
平均汇率	6.9032	6.6763	6.4680	6.9339
对应的销售成本(万元)	4,863.55	10,300.10	8,583.10	5,904.44
以上年平均汇率为基础测算的当期毛利率 C	33.68%	31.42%	35.07%	-
汇率引起的毛利率变动情况 D=A-C	1.91%	1.96%	-4.13%	-
其他原因引起的毛利率波动情况 E=B-D	0.30%	0.48%	0.32%	-

从上表可见，汇率变动是公司机械液压泵外销毛利率变化的主要原因。

## (2) 产品结构的影响

除汇率影响外，其他原因导致的毛利率变动情况分别为 0.32%、0.48%、0.30%，主要系公司销售产品的结构变化所致。公司产品型号较多，部分较高毛利率产品占比提升带动毛利率小幅上涨。如 2023 年 1-6 月其他原因导致毛利率上涨 0.30%，主要系美国 BBB 客户产品结构变化所致，较高毛利率的 620Q、620F、350B 三种型号产品销售额占比从 2022 年度的 16.41% 上升到 2023 年 1-6 月的 41.89%，使美国 BBB 客户 2023 年 1-6 月整体毛利率上升，带动外销产品为机械液压泵毛利率上升。

## 2、机械液压泵内销毛利率下降主要系销售价格逐渐下降所致

报告期内，公司机械液压泵内销毛利率分别为 28.33%、28.21%、26.67% 和 25.66%，整体变动幅度较小。公司机械液压泵内销毛利率低于外销毛利率，主要系内销客户以跨境电商企业、贸易商（外贸公司）为主，公司在定价上会低





于境外客户，同时由于汇率的变动导致内外销价格差异增大，进而毛利率差异增大。

综上，报告期内公司主要产品机械液压泵境外销售的价格及毛利率，与同类产品境内销售情况存在一定差异，主要受产品定价以及汇率波动的影响，具有合理性。

四、结合与境外大型汽配零售商客户、境内外贸公司客户等非终端客户合作时间、期末库存及终端销售实现情况、海运费及出口退税率变动等，分析非终端客户销售的真实性，非终端客户是否存在大额囤货、突击发货等可能导致发行人调节经营业绩的情形。

(一) 与境外大型汽配零售商客户、境内外贸公司客户等非终端客户合作时间

公司与主要的境内外非终端客户保持了较好的长期合作关系，交易较为稳定。报告期内公司与各期前十大非终端客户合作时间如下：

序号	客户名称	主要产品类型	开始合作时间
1	俄罗斯 ATM 公司	机械液压泵、电动液压泵及配件	2015 年
2	德国 MEYLE 公司	机械液压泵	2016 年
3	美国 AutoZone 公司	机械液压泵及配件	2017 年
4	福州扬腾	机械液压泵	2019 年
5	英国 BGA 公司	机械液压泵及电动液压泵	2015 年
6	德国 ATH 公司	机械液压泵	2016 年
7	美国 PGI 公司	机械液压泵及配件	2015 年
8	美国 CRP 公司	机械液压泵	2017 年
9	新疆丰华神州	机械液压泵	2018 年
10	上海欧铨实业	机械液压泵、电动液压泵、电动助力转向系统及配件	2011 年
11	白俄罗斯 PRIVATE 公司	机械液压泵	2012 年
12	波兰 POLCAR 公司	机械液压泵及电动液压泵	2009 年
13	中国台湾 JLI 公司	机械液压泵及配件	2014 年



序号	客户名称	主要产品类型	开始合作时间
14	杭州苏含进出口有限公司	机械液压泵	2017年
15	MULTI PARTS SUPPLY USA,INC.	机械液压泵	2020年
16	GIDROZAPCHAST,LLC	机械液压泵	2012年

## (二) 非终端客户期末库存及终端销售实现情况

报告期内，公司境外大型汽配零售商客户以及境内外贸公司客户为提高其资金使用效率，会根据其自身业务需要按需采购，不会大量囤货。尤其是国内外贸公司客户群体，大多为轻资产企业，一般会在收到其终端客户订单后再向公司进行采购，公司的产品也是发往其指定的港口仓库，以便及时安排对外销售。因此公司境外大型汽配零售商客户以及境内外贸公司客户最终实现销售情况良好，不存在库存积压的情况。

公司获取主要非终端客户的期末库存情况，具体如下表所示：

单位：万元

项目	公式	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
直销到非终端客户销售额	A	9,562.19	18,324.68	15,341.78	11,009.58
提供期末库存的客户销售金额	B	2,863.70	4,781.44	4,212.60	2,934.40
提供期末库存的客户销售金额占比	C=B/A	29.95%	26.09%	27.46%	26.65%
提供库存数据的境外客户期末库存金额	D	109.64	111.33	309.64	112.13
提供期末库存的客户期末库存占当期采购额比例	E	3.83%	2.33%	7.35%	3.82%



由上表可见，报告期内提供期末库存信息的非终端客户各期期末库存占比较低，即终端销售实现情况较好，不存在库存积压情况。

报告期内，提供期末库存信息的非终端客户对应的收入占比分别为 26.65%、27.46%、26.09%和 29.95%，占比较低，主要原因在于公司非终端客户是其本身性质决定的，其不是公司经销商，公司不能直接获取其对外销售以及期末库存的信息。公司对终端客户和非终端客户采用相同的管理方式，非终端客户根据其自身经营情况向公司进行采购，自主对外销售、自主定价，因此公司与非终端客户的合作方式及特点与经销模式存在本质区别。公司与非终端客户相互独立，商品销售给非终端客户后，商品相关控制权已转移给非终端客户，公司无权限监控其对外销售情况，不能直接获取其进一步对外销售以及期末库存的相关信息。

因此公司获取非终端客户期末库存信息、其对外销售信息需要非终端客户的配合，但公司主要非终端客户如境外大型汽配零售商客户如德国 MEYLE 公司、美国 AutoZone 公司均为国际知名客户，客户行业声誉、信用度很高、营业规模较大，其根据自身的业务需要向公司采购产品，在多次沟通后表示基于文化习惯、商业秘密的原因，其在产品交付后相关交易已经结束，没有义务对公司提供库存及对外销售信息。

综上，公司该类客户的最终实现销售情况良好，报告期各期末向公司采购的产品基本上全部完成销售，不存在库存积压。

### （三）海运费及出口退税率变动

#### 1、海运费变动

公司主要采用 FOB 模式与境外客户结算，在 FOB 模式下，公司承担工厂至港口的运费、报关费等相关费用，不承担客户的海运费。2020 年度、2021 年度，经客户与公司协商，公司承担了伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司的海运费，金额分别为 23.45 万元、20.69 万元。

报告期内公司因境外销售发生的运费及报关费、装箱费等出口费用情况如





下:

单位: 万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
运输及出口费用	95.40	188.15	201.54	162.85
境外销售金额	9,328.37	18,041.47	17,135.05	13,341.55
运输及出口费用占外销收入比例	1.02%	1.04%	1.18%	1.22%

2022年、2023年1-6月公司运费及出口费用占外销收入的比例较2020年、2021年有所下降,主要系2020年、2021年公司承担了伊朗HES客户、伊朗BPS客户的海运费,自2021年下半年起公司终止与上述客户合作。剔除伊朗HES客户、伊朗BPS客户的海运费后,上述数据如下:

单位: 万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
运输及出口费用	95.40	188.15	180.86	139.40
外销收入金额	9,328.37	18,041.47	17,135.05	13,341.55
运输及出口费用占外销收入比例	1.02%	1.04%	1.06%	1.04%

由上表可见,公司运费及出口费用与外销收入基本匹配,不存在重大差异。

## 2、出口退税率变动

报告期内,公司出口退税金额与境外销售收入的匹配情况如下:

单位: 万元

项目	公式	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
本期免抵退税额	A	1,675.32	2,161.27	1,956.63	1,892.51
出口销售收入	B	9,328.37	18,041.47	17,135.05	13,341.55
加: 前期销售本期申报金额	C	7,336.15	5,930.19	3,846.71	4,790.73
减: 本期销售未在本期申报金额	D	3,722.20	7,336.15	5,930.19	3,846.71
申报出口退税的出口销售额	$E=B+C-D$	12,942.31	16,635.51	15,051.58	14,285.57
免抵退税申报汇总表出口销售额	F	12,887.06	16,625.16	15,051.03	14,287.14
差异	$G=E-F$	55.25	10.35	0.55	-1.58



项目	公式	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
免抵退税额/可申报出口退税的销售额	H=A/E	12.94%	12.99%	13.00%	13.25%
根据税法规定公司可享受的退税率	-	13.00%	13.00%	13.00%	16.00%、13.00%

注：根据《财政部海关总署关于深化增值税改革的公告》（财政部、国家税务总局海关总署公告2019年第39号）的规定，自2019年4月起原适用16%税率且出口退税率为16%的出口货物劳务，出口退税率调整为13%。因公司2019年初出口的部分产品在2020年申请退税，因此2020年公司适用的出口退税率为16%、13%。

由上表可见，公司各期申报出口退税的境外销售额与免抵退税申报汇总表出口销售额差异较小，主要系汇率折算差异。2023年1-6月差异略大，主要系子公司日本ARJ实现的境外销售收入无需办理退税。

从出口退税率来看，报告期内公司免抵退税额占申报出口退税的境外销售额的比例分别为13.25%、13%、12.99%和12.94%，与公司适用的出口退税率基本一致。2020年存在较小差异，原因系部分产品适用16%退税率形成的差异；2023年1-6月存在较小差异，原因系子公司日本ARJ实现的境外销售收入无需办理退税。

综上，公司出口退税率变动合理。

#### （四）公司不存在突击发货情形

报告期各期末，公司境外销售收入占比情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
各期最后一个月境外销售收入	1,839.41	602.52	1,092.40	1,073.14
各期月平均的境外销售收入	1,554.73	1,503.46	1,427.92	1,111.80
各期最后一个月境外销售收入占各期月平均收入的比例	118.31%	40.08%	76.50%	96.52%

由上表可见，报告期各期最后一个月公司出口销售收入未出现明显增长情



况。公司产品系汽车零部件，主要应用于汽车售后市场，在消费端没有明显的季节性。2023年6月的出口销售收入略高于当期月平均销售收入，主要系德国MEYLE公司5月已发货到港口的订单因排期原因，在6月初完成报关出口，因此计入了6月外销收入。

综上，报告期内公司不存在突击发货以调节公司经营业绩的情形。

五、说明“对标开发模式、适应性开发模式和前瞻性开发模式”对应的主要客户名称、合作历史、产品类型及型号、定型时间、量产或预计量产时间、金额、占比及毛利率情况、取代的供应商等。

(一)说明“对标开发模式、适应性开发模式和前瞻性开发模式”对应的主要客户名称、合作历史、产品类型及型号、定型时间、量产或预计量产时间

公司对标开发模式主要针对机械液压泵，适应性开发模式主要针对电动助力转向系统产品和电动液压泵，前瞻性开发模式主要针对线控转向系统产品。

1、对标开发模式对应的主要客户名称、合作历史、产品类型及型号、定型时间、量产或预计量产时间

公司根据市场上存量车型的技术指标，针对性的开发出适配各品牌及车型的产品，并应用于汽车售后市场。公司就机械液压泵产品按照不同车型进行对标开发，而不针对特定客户进行对标开发。

(1)公司机械液压泵产品的主要客户名称、合作历史

报告内，公司机械液压泵产品的主要客户名称及合作历史如下：

序号	客户名称	开始合作时间
1	美国 BBB 公司	2014 年
2	俄罗斯 ATM 公司	2015 年
3	德国 MEYLE 公司	2016 年
4	美国 AutoZone 公司	2017 年
5	福州扬腾	2019 年
6	波兰 LAUBER 公司	2022 年





序号	客户名称	开始合作时间
7	德国 ATH 公司	2016 年
8	美国 PGI 公司	2015 年
9	英国 BGA 公司	2015 年
10	美国 CRP 公司	2017 年
11	捷克 ZF 公司	2014 年
12	中国台湾 JLI 公司	2014 年
13	杭州苏含进出口有限公司	2017 年
14	白俄罗斯 PRIVATE 公司	2012 年
15	波兰 POLCAR 公司	2009 年

(2) 对标开发模式对应的产品类型及型号、定型时间、量产或预计量产时间

机械液压泵是公司对标开发的主要产品，产品型号众多。报告期内主要产品型号的情况如下：

序号	主要型号	产品适配的品牌及车型	量产时间
1	2-320-0001	本田乘用车	2016 年 6 月
2	2-326-0001	大众乘用车	2017 年 12 月
3	2-270-0001	奔驰乘用车	2017 年 12 月
4	2-620Q-0001	福特乘用车	2021 年 5 月
5	2-333-0001	福特商用车	2013 年 3 月
6	2-620F-0001	福特商用车	2021 年 11 月
7	2-400A-0001	GMC 商用车	2013 年 8 月
8	2-264M-0001	奔驰乘用车	2017 年 12 月
9	2-1023-0001	福特商用车	2023 年 1 月
10	2-328B-0001	本田乘用车	2018 年 10 月
11	2-004-0001	大众乘用车	2016 年 12 月
12	2-400-0001	GMC 商用车	2016 年 5 月
13	2-328C-0001	本田乘用车	2022 年 1 月
14	2-346A-0001	宝马乘用车	2017 年 12 月
15	2-402A-0001	雷诺、欧宝商用车	2017 年 1 月
16	2-305-0001	依维柯商用车	2020 年 6 月



序号	主要型号	产品适配的品牌及车型	量产时间
17	2-7219-0001	菲亚特商用车	2017年9月

机械液压泵技术水平比较成熟，公司根据市面上各类车型信息已针对性的开发出多种型号的产品，以便及时响应客户提出各类需求。

2、适应性开发模式对应的主要客户名称、合作历史、产品类型及型号、定型时间、量产或预计量产时间

公司适应性开发模式的产品主要为电动液压泵和电动助力转向系统。公司为满足部分客户一站式采购需要，开发并生产了部分型号的电动液压泵产品，其客户群体主要系机械液压泵的客户群体。报告期内，公司电动液压泵的销售收入分别为 185.45 万元、238.22 万元、343.12 万元以及 288.63 万元，占主营业务收入比例分别为 1.10%、1.11%、1.40%和 2.26%，金额及占比较小。

公司电动助力转向系统是公司根据整车厂商提出的产品需求而配套开发。报告期内电动助力转向系统销售收入分别为 198.40 万元、116.73 万元、524.45 万元和 747.10 万元，增长较快。

(1) 适应性开发模式对应的主要客户名称、合作历史

公司电动助力转向系统产品主要为整车厂配套，因此主要客户较为集中，报告期内主要客户名称及合作历史如下：

序号	客户名称	主要产品类型	开始合作时间
1	厦门金旅	电动助力转向系统	2018年
2	中国公路	电动助力转向系统	2018年
3	北汽福田	电动助力转向系统	2020年

(2) 适应性开发模式对应的产品类型及型号、定型时间、量产或预计量产时间

公司电动助力转向系统产品的主要型号大多已量产，报告期内公司主要产



品情况如下：

序号	主要型号	适用品牌及车型	量产时间
1	2-P006-0001	福田商用车	2022年11月
2	2-P002B-0001	金龙商用车	2022年6月
3	2-C003C-0001	其他车型	2022年7月
4	2-P002G-0001	金龙商用车	2022年3月
5	2-R003-0001	中国公路商用车	2023年3月
6	2-P003-0001	金龙商用车	2022年2月
7	2-P005-0001	福田商用车	2022年11月
8	2-P002A-0001	金龙商用车	2019年7月
9	2-P006B-0001 电动	金龙商用车	2022年2月
10	2-P002D-0001 电动	中国公路商用车	2022年3月
11	2-P002C-0001	金龙商用车	2022年1月

3、前瞻性开发模式对应的主要客户名称、合作历史、产品类型及型号、定型时间、量产或预计量产时间

公司在电动助力转向系统的基础上进一步研发了线控转向系统产品，目前产品主要应用在低速无人驾驶新兴领域。

(1) 前瞻性开发模式对应的主要客户名称、合作历史

线控转向系统处于市场推广阶段，报告期内公司线控转向系统销售收入分别为 80.10 万元、242.69 万元、369.95 万元和 87.59 万元，占主营业务收入的比例分别为 0.47%、1.13%、1.51%和 0.69%，占比较小。

报告期各期，线控转向系统销售金额超过五十万元的客户名称及合作历史如下：

序号	客户名称	开始合作时间
1	中国公路	2018年
2	贵州翰凯斯智能技术有限公司	2021年

贵州翰凯斯智能技术有限公司主要业务是研发生产小型无人车辆底盘。因公司线控转向系统属于新开发的产品，同时低速无人驾驶技术与应用仍处于探





索阶段，因此主要客户合作时间较短。

(2) 前瞻性开发模式对应的产品类型及型号、定型时间、量产或预计量产时间

公司已研发并量产多款型号的线控转向系统产品，报告期内公司主要产品情况如下：

序号	主要型号	适用品牌及车型	量产时间
1	2-P004B-0001	小型无人车	2022年8月
2	2-P006B-0001 线控	其他车型	2022年2月
3	2-P004A-0001	小型无人车	2022年4月
4	2-Y007A-0001	小型无人车	2022年7月
5	2-P004N-0001	小型无人车	2022年3月
6	2-P004-0001	其他车型	2022年3月
7	2-P004F-0001	小型无人车	2022年4月
8	2-P002D-0001 线控	小型无人车	2022年3月

## (二) 金额、占比及毛利率情况、取代的供应商等

### 1、金额、占比及毛利率情况

(1) 报告期内，公司对标开发模式下的机械液压泵产品主要客户销售金额、占比及毛利率情况如下：

单位：万元、%

序号	客户名称	销售金额	占主营业务收入比例	毛利率
2023年1-6月				
1	美国 BBB 公司	1,047.48	8.21	-
2	俄罗斯 ATM 公司	972.98	7.63	-
3	德国 MEYLE 公司	942.59	7.39	-
4	美国 AutoZone 公司	571.88	4.48	-
5	福州扬腾	547.70	4.30	-
合计		4,082.63	32.02	-



2022 年度				
1	美国 BBB 公司	2,102.73	8.61	-
2	德国 MEYLE 公司	1,532.01	6.27	-
3	俄罗斯 ATM 公司	1,253.86	5.13	-
4	美国 AutoZone 公司	1,170.95	4.79	-
5	波兰 LAUBER 公司	1,087.13	4.45	-
合计		7,146.67	29.26	-
2021 年度				
1	美国 BBB 公司	1,349.54	6.28	-
2	德国 MEYLE 公司	1,272.67	5.92	-
3	俄罗斯 ATM 公司	1,215.51	5.66	-
4	美国 AutoZone 公司	939.77	4.37	-
5	捷克 ZF 公司	742.70	3.46	-
合计		5,520.19	25.70	-
2020 年度				
1	美国 BBB 公司	986.91	5.83	-
2	美国 PGI 公司	663.53	3.92	-
3	德国 MEYLE 公司	647.45	3.82	-
4	德国 ATH 公司	528.03	3.12	-
5	捷克 ZF 公司	515.71	3.05	-
合计		3,341.64	19.73	-

注：公司具体客户的毛利率属于商业秘密，已申请豁免披露。

由上表可见，公司不同客户的毛利率有所差异。除具体销售的产品不同外，如欧洲客户奔驰、福特、宝马系列车型的产品较多，美国客户福特、吉普、本田系列车型的产品较多，同时与不同客户的商务谈判结果以及客户采购量相关。

美国 BBB 公司报告期内机械液压泵产品毛利率分别为 26.87%、21.91%、19.43%和 24.36%，存在一定波动。除受汇率影响外，其采购的产品型号较多，产品型号结构变化对毛利率的影响较大。2022 年毛利率下降主要系当期销售额最高的产品 2-317P 型号毛利率有所下降，其集中采购该产品，公司给与了一定的价格优惠；且该产品集中在 2022 年 3 月至 5 月销售，此期间美元兑人民币平均汇率为 6.4424，基本处于全年最低点，影响了全年的毛利率水平。2023 年 1-



6月毛利率有所上升，除美元兑人民币汇率上升外，较高毛利率的620Q、620F、350B三种型号产品销售额占比从2022年度的16.41%上升到2023年1-6月的41.89%，使公司对美国BBB公司销售的整体毛利率上升。

(2) 报告期内，公司适应性开发模式下的电动助力转向系统产品主要客户销售金额、占比及毛利率情况如下

单位：万元、%

序号	客户名称	销售金额	占主营业务收入比例	毛利率
<b>2023年1-6月</b>				
1	厦门金旅	255.84	2.01	-
2	中国公路	182.53	1.43	-
3	北汽福田	176.22	1.38	-
<b>合计</b>		<b>614.60</b>	<b>4.82</b>	<b>-</b>
<b>2022年度</b>				
1	厦门金旅	397.68	1.63	-
2	北汽福田	58.06	0.24	-
3	中国公路	5.82	0.02	-
<b>合计</b>		<b>461.56</b>	<b>1.89</b>	<b>-</b>
<b>2021年度</b>				
1	厦门金旅	84.30	0.39	41.48
2	中国公路	12.58	0.06	-
3	北汽福田	1.41	0.01	-
<b>合计</b>		<b>98.29</b>	<b>0.46</b>	<b>-</b>
<b>2020年度</b>				
1	厦门金旅	197.07	1.16	-
<b>合计</b>		<b>197.07</b>	<b>1.16</b>	<b>-</b>

注1：2020年度中国公路、北汽福田未采购公司的电动助力转向系统产品。

注2：公司具体客户的毛利率属于商业秘密，已申请豁免披露。

厦门金旅是公司电动助力转向系统的第一大客户，随着客户采购量的提升，公司产品销售单价有所下降，毛利率呈现下降趋势；2023年1-6月，对厦门金





旅的毛利率下降幅度较大，主要是由于向其销售的一款新产品毛利率较低所致。北汽福田 2023 年 1-6 月销售额增长较快，毛利率较低，主要由于向其销售的系列产品技术水平及生产工艺要求较高，但材料采购量和生产量都尚未形成规模效应，材料采购成本较高，承担的固定成本较高，因此毛利率较低。

(3) 报告期内，公司前瞻性开发模式下的线控转向系统产品主要客户销售金额、占比及毛利率情况等情况如下：

单位：万元、%

序号	客户名称	销售金额	占主营业务收入比例	毛利率
<b>2023年1-6月</b>				
1	卡尔本（南京）新能源科技有限公司	21.69	0.17	-
2	深圳煜禾森科技有限公司	19.68	0.16	-
3	贵州翰凯斯智能技术有限公司	16.81	0.13	-
<b>合计</b>		<b>58.18</b>	<b>0.46</b>	-
<b>2022年度</b>				
1	中国公路	183.57	0.75	-
2	贵州翰凯斯智能技术有限公司	76.28	0.31	-
3	中杉（厦门）科技有限公司	32.92	0.13	-
<b>合计</b>		<b>292.77</b>	<b>1.20</b>	-
<b>2021年度</b>				
1	中国公路	90.28	0.42	-
2	中杉（厦门）科技有限公司	43.04	0.20	-
3	武汉普西芯电子技术有限责任公司	40.06	0.19	-
<b>合计</b>		<b>173.39</b>	<b>0.81</b>	-
<b>2020年度</b>				
1	中国公路	49.54	0.29	-
2	武汉普西芯电子技术有限责任公司	25.44	0.15	-
3	中杉（厦门）科技有限公司	1.56	0.01	-
<b>合计</b>		<b>76.54</b>	<b>0.45</b>	-

注：公司具体客户的毛利率属于商业秘密，已申请豁免披露。

由上表可见，公司线控转向系统整体毛利率较高，主要系该产品仍处于市场推广期，当前各客户需求量不大，因此整体毛利率处于较高水平。2023 年 1-6 月卡尔本（南京）新能源科技有限公司的毛利率为 6.03%，主要由于向其销售



的系列产品技术水平及生产工艺要求较高，但材料采购量和生产量都尚未形成规模效应，材料采购成本较高，承担的固定成本较高，因此毛利率较低。

## 2、取代的供应商情况

公司主要产品市场化程度较高，对客户而言存在较多可供选择的供应商。在机械液压泵方面，大部分客户有其他供应商同步供货，客户在产品质量、交货速度、研发能力以及价格方面对供应商进行评价，公司以较多的产品型号、良好的产品质量以及更为优质的服务，成为各类客户重要的合作伙伴。在电动助力转向系统及线控转向系统方面，市场仍处于增量阶段，部分产品系公司适应整车厂客户的需要进行研发生产并独家向整车厂客户供应，未来随着市场扩大存在相应的竞争对手，但目前公司并没有大量取代客户同类产品供应商的情况。

**六、列表说明机械液压泵等产品应用于乘用车系列、商用车系列、轻卡车系列的收入金额及占比，特别是应用于“奔驰、重汽、依维柯”等品牌的具体依据、合作方式及各期金额，仔细核对相关信息披露是否准确，避免夸大表述。**

### （一）机械液压泵等产品应用于乘用车系列、商用车系列、轻卡车系列的收入金额及占比

报告期内，公司主要产品为机械液压泵，公司根据客户需要并结合存量车型，已独立设计开发了2,500余种型号，覆盖了乘用车系列、商用车系列、轻卡车系列的售后市场。

按照车型划分，报告期各期公司机械液压泵实现的销售情况具体如下：

单位：万元、%

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
乘用车系列	8,979.20	81.08	17,888.83	81.90	14,318.60	81.24	10,296.34	80.14
商用车系列	1,456.78	13.15	2,624.80	12.02	2,118.49	12.02	1,695.10	13.19
轻卡系列	639.14	5.77	1,328.69	6.08	1,188.95	6.75	856.38	6.67
合计	11,075.12	100.00	21,842.32	100.00	17,626.03	100.00	12,847.82	100.00





从上表看出，公司机械液压泵产品以乘用车使用为主，报告期内占比分别为80.14%、81.24%、81.90%和81.08%，结构较为稳定。

(二) 应用于“奔驰、重汽、依维柯”等品牌的具体依据、合作方式及各期金额，仔细核对相关信息披露是否准确，避免夸大表述

报告期内，公司主要产品机械液压泵适配的品牌匹配情况以及报告期各期实现的销售情况具体如下：

单位：万元

序号	汽车集团	主要汽车品牌	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
1	福特	福特系列、林肯系列	1,877.08	2,948.26	2,525.53	1,650.11
2	大众	大众系列、奥迪系列、斯柯达系列、保时捷系列	1,502.70	3,050.92	2,684.66	2,006.35
3	戴姆勒	奔驰系列	1,230.20	2,360.55	1,929.76	1,394.58
4	本田	本田系列、讴歌系列	1,089.43	2,304.45	1,472.82	1,056.02
5	通用	别克系列、雪佛兰系列、GMC系列	926.75	1,873.78	1,541.57	1,236.48
6	斯泰兰蒂斯集团	菲亚特系列、阿尔法罗密欧系列、标致系列、吉普系列	905.34	2,035.56	1,584.29	1,327.57
7	丰田	丰田系列、雷克萨斯系列、斯巴鲁系列	884.02	1,778.25	1,378.51	919.07
8	宝马	宝马系列	425.67	1,122.76	908.86	725.24
9	现代	现代系列	370.40	587.28	454.30	330.28
10	日产	日产系列、英菲尼迪系列	358.80	799.97	585.01	350.22
11	上汽集团	依维柯系列	55.92	233.31	226.28	171.07
11	其他	雷诺/路虎/沃尔沃等	1,448.82	2,747.23	2,334.44	1,680.83
合计			11,075.12	21,842.32	17,626.03	12,847.82

公司机械液压泵的销售区域以美国、欧洲为主。根据 BrandFinance 全球汽车品牌 100 强报告，2023 年全球品牌综合价值最高的前十大汽车集团是大众、





丰田、奔驰、宝马、本田、福特、现代、通用、吉利和斯泰兰蒂斯集团，上述大型汽车集团经过多年运营，相应的品牌车辆保有量较高，因此公司针对性的开发了适配大众、福特、奔驰等品牌车辆的产品并实现销售。

从合作方式上看，公司机械液压泵主要应用于境外售后市场，通过直销到境外大型的汽配零售商、汽配贸易商、再制造工厂等客户群体，由客户利用其自有销售渠道销售给各个品牌车辆的最终消费者，公司除直接向南京依维柯整车厂供货外，公司并不直接与相关汽车集团开展机械液压泵产品交易。为避免引起歧义，公司已将招股说明书“第五节业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（一）公司主营业务、主要产品及主营业务收入构成情况”之“2、公司主要产品情况”中公司产品说明部分进行修改，详见问题2中回复。

**七、按照适当的销售收入区间，说明各期区间收入分布情况及客户数量，各期客户数量波动情况；客户合作时间分布、发行人各期均存在销售的客户数量及销售金额占比情况；结合前述情况，说明发行人客户结构合作的稳定性、可持续性。**

**（一）按照适当的销售收入区间，说明各期区间收入分布情况及客户数量，各期客户数量波动情况**

报告期内，公司客户数量、金额按销售收入区间分布情况如下：

单位：家、万元、%

区间	2023年1-6月			2022年度		
	数量	金额	金额占比	数量	金额	金额占比
500万元以上	11	6,606.80	51.81	10	11,581.99	47.42
300万元-500万元	13	2,459.82	19.29	9	3,554.48	14.55
50万元-300万元	47	2,579.13	20.23	50	6,635.24	27.17
50万元以下	134	1,106.00	8.67	196	2,653.61	10.86
合计	205	12,751.75	100.00	265	24,425.32	100.00



区间	2021年度			2020年度		
	数量	金额	金额占比	数量	金额	金额占比
500万元以上	11	10,771.22	50.14	8	7,247.57	42.80
300万元-500万元	10	3,634.18	16.92	5	1,881.29	11.11
50万元-300万元	44	4,853.35	22.59	40	5,530.53	32.66
50万元以下	200	2,221.90	10.34	197	2,275.71	13.43
合计	265	21,480.65	100.00	250	16,935.10	100.00

如上表所示，报告期内公司销售收入规模超过50万元的客户分别为53家、65家、69家和71家，占公司主营业务收入的比例分别为86.57%、89.65%、89.14%和91.33%，公司与主要客户的合作规模不断扩大，有利于保持公司销售的稳定性。

报告期内，公司销售规模在50万元人民币以下区间的中小客户数量分别为197家、200家、196家和134家，2023年1-6月较2022年度中小客户数量及对应的销售收入占比有所下降。该类客户主要为中小型的外贸商、修理厂、贸易商等，客户分布较为分散，同时公司产品面对售后市场，部分中小型客户采购金额较小、采购频率较低，因此半年度内该类客户数量有所下降。

(二) 客户合作时间分布、发行人各期均存在销售的客户数量及销售金额占比情况；结合前述情况，说明发行人客户结构合作的稳定性、可持续性。

#### 1、客户合作时间分布

截至2023年6月30日，公司与客户的合作年限分布情况如下：

单位：家、万元、%

项目	数量	数量占比	2023年1-6月 销售金额	金额占比
5年以上	67	32.69	7,931.09	62.19
3-5年	45	21.95	2,542.17	19.94
1-3年	62	30.24	1,851.39	14.52
1年以下	31	15.12	427.10	3.35
合计	205	100.00	12,751.75	100.00

由上表所示，与公司合作时间在3年以上的客户数量为112家，对应收入



占比为 82.13%，合作 5 年以上的有 67 家，对应收入占比为 62.19%，该部分客户包括美国 BBB 公司、德国 MEYLE、美国 AutoZone 公司等大型企业，规模较大，公司与主要客户保持了良好的合作关系。

## 2、发行人各期均存在销售的客户数量及销售金额占比情况

报告期内，发行人各期均存在销售的客户数量为 110 家，各期销售金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
销售金额	10,593.12	19,686.62	16,427.87	11,709.70
占主营业务收入比	83.07%	80.60%	76.48%	69.14%

由上表所示，公司各期均存在销售的客户贡献的销售金额占比例分别为 69.14%、76.48%、80.60%和 83.07%，占比逐渐提高，公司收入增长主要来源于长期合作客户的销售提升。

综上，报告期内，公司在夯实现有客户合作的基础上，持续开发新的客户。公司客户分层情况较为稳定，公司营业收入的主要来源为年销售额在 50 万以上的大客户，总体数量波动较小，合作结构较为稳定。从合作 3 年以上的客户数据以及报告期内均发生交易的客户数据可以看出，公司与主要客户保持了较好的合作关系，与客户的交易具有较强的稳定性和可持续性。

八、结合主要客户增减变动原因、各期发行人各类产品销售额占主要客户同类产品总采购额的比例、主要客户同类产品的其他供应商及供应商淘汰机制、在手订单及转化周期、市场需求特别是国内商用车市场需求等，分析收入是否存在大幅下滑风险，并有针对性地揭示相关风险。

### （一）主要客户增减变动原因

报告期各期，公司前五名客户变化情况如下：

单位：万元、%





序号	客户名称	主要产品类型	销售金额	占主营业务收入的比例
<b>2023年1-6月</b>				
1	美国 BBB 公司	机械液压泵及配件	1,444.47	11.33
2	俄罗斯 ATM 公司	机械液压泵、电动液压泵及配件	1,026.61	8.05
3	德国 MEYLE 公司	机械液压泵	942.59	7.39
4	美国 AutoZone 公司	机械液压泵	571.88	4.48
5	福州扬腾	机械液压泵	547.70	4.30
<b>合计</b>			<b>4,533.24</b>	<b>35.55</b>
<b>2022年度</b>				
1	美国 BBB 公司	机械液压泵及配件	2,966.17	11.99
2	德国 MEYLE 公司	机械液压泵	1,532.01	6.19
3	俄罗斯 ATM 公司	机械液压泵、电动液压泵及配件	1,291.83	5.22
4	美国 AutoZone 公司	机械液压泵及配件	1,170.95	4.73
5	波兰 LAUBER 公司	机械液压泵及配件	1,087.13	4.39
<b>合计</b>			<b>8,048.09</b>	<b>32.52</b>
<b>2021年度</b>				
1	美国 BBB 公司	机械液压泵及配件	2,722.61	12.57
2	德国 MEYLE 公司	机械液压泵	1,272.67	5.87
3	俄罗斯 ATM 公司	机械液压泵、电动液压泵及配件	1,245.71	5.75
4	美国 AutoZone 公司	机械液压泵及配件	939.77	4.34
5	伊朗 HES 公司	配件	753.20	3.48
<b>合计</b>			<b>6,933.96</b>	<b>32.01</b>
<b>2020年度</b>				
1	美国 BBB 公司	机械液压泵及配件	2,228.79	13.05
2	伊朗 HES 公司	配件	1,127.41	6.60
3	伊朗 BPS 公司	配件	953.11	5.58
4	美国 PGI 公司	机械液压泵及配件	663.53	3.88
5	德国 MEYLE 公司	机械液压泵	647.45	3.79
<b>合计</b>			<b>5,620.31</b>	<b>32.90</b>

报告期内，公司前五大客户销售额占当期营业收入的比例分别为 32.90%、32.01%、32.52%和 35.55%，比例较为稳定。公司持续加大客户开发力度，与客



户建立了稳定且深入的合作关系，交易规模稳步增长。

#### 1、报告期内新增前五大客户情况

##### (1) 俄罗斯 ATM 公司

俄罗斯 ATM 公司系公司 2021 年度新增前五大客户，且 2022 年、2023 年 1-6 月均为公司前五大客户。俄罗斯 ATM 系俄罗斯知名的汽车零配件零售商，公司与俄罗斯 ATM 公司 2015 年开始合作，随着合作不断深入，公司以产品品类齐全、质量可靠、交货及时等优势得到客户认可，交易规模逐渐上升。

##### (2) 美国 AutoZone 公司

美国 AutoZone 公司系公司 2021 年度新增前五大客户，且 2022 年、2023 年 1-6 月均为公司前五大客户。美国 AutoZone 公司是美国汽车零配件领域的领先零售商，在美国、墨西哥、巴西等地区开展业务，为美国纽交所上市公司，证券简称 AZO.N。根据其公开信息显示，2022 财年其实现营收 162.52 亿美元、净利润 24.30 亿美元。公司与美国 AutoZone 公司 2017 年开始合作，保持了良好的合作关系，交易规模快速增长。

##### (3) 波兰 LAUBER 公司

波兰 LAUBER 公司系公司 2022 年度新增前五大客户，2023 年 1-6 月为第六大客户。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。

##### (4) 福州扬腾

福州扬腾是福建省大型汽配跨境电商企业，主要业务覆盖北美、欧洲地区。公司与福州扬腾 2019 年开始合作，随着跨境电商业务的高速发展，客户采购量逐渐增长，2023 年 1-6 月进入前五大客户。

综上，公司前五大客户基本稳定，新增前五大客户为行业内大型汽车零配件供应商且合作时间均较长，交易规模稳定增长。



2、报告期内减少的前五大客户情况

报告期内公司减少的前五大客户有伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司和美国 PGI 公司、波兰 LAUBER 公司。伊朗 HES 公司及伊朗 BPS 公司受外汇管制及其本身资金周转问题，长期回款不及时，2021 年下半年公司主动终止与其合作。

美国 PGI 公司和波兰 LAUBER 公司系公司持续合作伙伴，其中向美国 PGI 公司 2021 年、2022 年、2023 年 1-6 月的销售额分别为 538.13 万元、796.35 万元和 342.52 万元，波兰 LAUBER 公司 2023 年 1-6 月的销售额为 469.16 万元，采购额较为稳定，其退出前五大系其他客户采购额上升所致。

(二) 各期发行人各类产品销售额占主要客户同类产品总采购额的比例、主要客户同类产品的其他供应商及供应商淘汰机制

报告期内，公司机械液压泵产品下游客户主要为境外的再制造工厂、大型零售商，客户对各类业务数据敏感性较高，部分客户仅表示还有其他同类产品供应商，但未向公司透露具体信息。公司根据各类产品的主要客户访谈内容整理如下信息：

序号	客户名称	主要产品类型	占客户同类产品采购总额的比例
1	美国 BBB 公司	机械液压泵及配件	公司为其在中国机械液压泵的主要供应商，未提供明确数据
2	俄罗斯 ATM 公司	机械液压泵、电动液压泵及配件	未提供明确数据，表示有其他供应商
3	德国 MEYLE 公司	机械液压泵	未提供明确数据，表示有其他供应商
4	美国 AutoZone 公司	机械液压泵及配件	未提供明确数据，表示有其他供应商
5	福州扬腾	机械液压泵	90%
6	波兰 LAUBER 公司	机械液压泵及配件	未提供
7	德国 ATH 公司	机械液压泵、电动液压泵	未提供具体数字，表示有其他供应商
8	美国 PGI 公司	机械液压泵及配件	未提供具体数字，表示有其他供应商
9	英国 BGA 公司	机械液压泵、电动液压泵及配件	公司为其在中国机械液压泵的主要供应商，未提供明确





序号	客户名称	主要产品类型	占客户同类产品采购总额的比例
			数据
10	美国 CRP 公司	机械液压泵	未提供具体数字，表示有其他供应商
11	中国台湾 JLI 公司	机械液压泵及配件	公司为其在中国大陆机械液压泵的主要供应商，未提供明确数据
12	杭州苏含进出口有限公司	机械液压泵	未提供具体数字，表示有其他供应商
13	白俄罗斯 PRIVATE 公司	机械液压泵	公司为其在中国机械液压泵的主要供应商，未提供明确数据
14	波兰 POLCAR 公司	机械液压泵、电动液压泵	公司为其在中国机械液压泵的主要供应商，未提供明确数据
15	厦门金旅	电动助力转向系统及配件	有其他供应商，部分型号由公司独家供应
16	中国公路	电动助力转向系统、线控转向系统	由公司独家供应

根据对主要客户的访谈，客户对供应商的考核内容主要包括产品质量、交货速度、研发能力以及价格方面，如果产品质量或者交货速度不能满足客户需要，或者产品价格超过客户预期，则会更换供应商。

公司以产品品类齐全、质量可靠、交货及时及客户服务优势，与美国 BBB 公司、俄罗斯 ATM 公司、德国 Meyle 公司、美国 AutoZone 公司等欧美知名汽配品牌商保持着长期良好的合作关系。由上表可见，公司已经在机械液压泵领域为主要境外客户服务多年，在电动助力转向系统、线控转向系统领域为整车厂企业提供配套，是主要客户同类产品的重要供应商之一。

### （三）在手订单及转化周期

截止 2023 年 6 月 30 日，公司机械液压泵等产品在手订单 5,272.52 万元、电动助力转向系统及线控转向系统产品在手订单 588.75 万元，公司期后销售周期在 2 至 3 个月，公司在手订单较为充足，具备持续性。

（四）市场需求特别是国内商用车市场需求，分析收入是否存在大幅下滑风险，并有针对性地揭示相关风险



国内商用车市场需求详见本回复问题 6 之“四、结合商用车市场周期、线控转向系统仅有部分车型实质使用等情况，说明 EPS 和 SBW 的下游市场空间是否有限，发行人未来产品的发展规划及相应的应对措施”相关回复内容。

综上，从长期来看，尽管随着技术的不断迭代机械液压泵的市场需求将逐渐减少，但商用车轻量化、智能化的发展趋势将推动电动助力转向系统市场需求将不断扩大。面对行业发展趋势，报告期内公司在机械液压泵产品方面持续提供多型号、高质量的产品，巩固在该领域的优势；同时加大新业务拓展力度，依托在电动助力转向系统、线控转向系统方面积累的技术与制造能力，充分发掘整车厂在商用车领域的服务需求，增强公司盈利能力。同时，公司与主要客户保持了长期良好的合作，在手订单充足，预计未来公司的销售规模仍然存在一定的增长空间，不存在大幅下滑的风险。

公司液压转向泵产品存在技术替代风险，公司已在招股说明书“第三节风险因素”之“二、经营风险”补充披露以下内容：

#### “（二）产品被替代的风险

目前公司产品以面向汽车后市场的机械液压转向泵为主，EPS 和 SBW 产品收入占比不高。近年来，随着汽车电子化、节能化的发展趋势，电动助力转向系统逐步替代液压助力转向系统。虽然未来很长时间内机械液压转向泵售后市场规模仍然很大，但由于配套机械液压转向泵的部分车型逐步停产或改用其他产品，使用机械液压转向泵的汽车保有量减少，公司的机械液压转向泵产品存在未来被替代的风险。长期来看，如果公司的 EPS 和 SBW 产品发展不及预期，公司可能存在由于机械液压泵产品被替代导致的经营风险。”

九、补充汇率波动风险的敏感性分析，并结合各期汇兑损益、外销收入、应收账款、已签订合同未确认收入的金额等，说明公司外销业务和远期外汇买卖的方向与规模的匹配。

#### （一）汇率波动分析

##### 1、平均汇率情况





报告期各期，公司主要通过美元进行结算，根据国家外汇管理局的公开信息，美元对人民币的平均汇率具体如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
年均中间价-美元兑人民币	6.9291	6.7261	6.4515	6.8976

## 2、敏感性分析

假设报告期各期外币销售收入分别按照外币兑人民币年平均中间价折算，外币兑人民币年平均中间价上（下）浮 1%、3%对营业收入金额的影响情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
主营业务收入	12,751.75	24,425.32	21,480.65	16,935.10
其中：外销收入	9,328.37	18,041.47	17,135.05	13,341.55
占比	73.15%	73.86%	79.77%	78.78%
按美元销售额及年平均汇率折算主营业务收入（注）	8,117.81	16,685.64	13,950.35	10,494.74
年汇率上涨1%（或下降1%）变动对主营业务收入影响	±81.18	±166.86	±139.50	±104.95
影响金额占各期主营业务收入比例	±0.64%	±0.68%	±0.65%	±0.62%
年汇率上涨3%（或下降3%）变动对主营业务收入影响	±243.53	±500.57	±418.51	±314.84
影响金额占各期主营业务收入比例	±1.91%	±2.05%	±1.95%	±1.86%

注：按美元销售额及年平均汇率折算营业收入=按结算的美元金额\*外汇管理局公布的美元年均中间价计算。

如上表所示，报告期各期，外币兑人民币年平均汇率分别上涨（下降）1.00%，对公司各期销售收入的影响分别为±0.62%、±0.65%、±0.68%和±0.64%；外币兑人民币年平均汇率分别上涨（下降）3.00%，对公司各期销售收入的影响分别为±1.86%、±1.95%、±2.05%和±1.91%，报告期各期模拟测算汇率变动金额占各期主营业务收入比重较小。此外，如发生汇率大幅波动，公司还可以通过与客户协商调整产品销售价格等措施，减少公司汇率波动的风险。





(二) 结合各期汇兑损益、外销收入、应收账款、已签订合同未确认收入的金额等，说明公司外销业务和远期外汇买卖的方向与规模的匹配。

报告期各期，为了提高公司应对外汇风险的能力，更好地防范或降低公司所面临的外汇汇率波动风险，增强公司财务稳健性，防范或降低汇率波动对公司利润和股东权益造成的不利影响，公司与国家外汇管理局和中国人民银行批准、具有远期外汇业务经营资格的金融机构开展远期外汇业务。

报告期各期，外销业务各项指标与远期外汇买卖情况的比对情况如下：

项目	2023年1-6月 /2023.6.30	2022年度 /2022.12.31	2021年度 /2021.12.31	2020年度 /2020.12.31
外销主营业务收入(万元)	9,328.37	18,041.47	17,135.05	13,341.55
外销应收账款(万元)	5,114.98	3,943.54	4,443.33	2,535.17
汇兑损益(万元)	-248.25	-609.68	249.70	363.00
在手订单(万元)	5,861.27	7,347.38	3,323.89	1,871.45
远期结汇(万美元)	70.00	130.00	47.00	-
远期结汇(万欧元)	-	-	130.00	-
期权(买入期权, 万美元)	-	170.00	420.00	40.00
期权(卖出期权, 万美元)	100.00	573.00	771.00	80.00

注：外销应收账款剔除 HES 公司和 BPS 公司。

报告期内公司实现的外销收入分别为 13,341.55 万元、17,135.05 万元、18,041.47 万元和 9,328.37 万元，呈稳步提升的态势，应收账款规模相应也有所增加。2020 年度由于美元兑人民币汇率总体呈下跌趋势，使得 2020 年公司出现了较大金额的汇兑损失，为降低汇率变动对公司盈利能力造成的不利影响，公司自 2021 年起加大了美元远期外汇业务投入。公司在购买远期外汇合约时基于对未来一段时间人民币对美元汇率波动预测及销售收入、应收账款及外币货币资金规模，因而一般会考虑已发货确认收入的订单与短期内即将发货的在手订单，对于交货期限较长的在手订单则一般不予考虑。由上表数据可见，报告期各期，公司发生的远期外汇业务小于外销收入规模，公司办理该业务的出发点是在一定程度上平抑外汇波动风险，提高公司应对外汇风险的能力，符合公司外汇结算的实际情况。



十、针对报告期已签订合同未确认收入的外汇风险敞口，说明是否已合理对冲风险或计提合同预计损失，相关会计处理是否符合会计准则的规定。

公司已签订合同未确认收入的在手订单一般在三个月内发货，对于短期内即将发货的在手订单，外汇风险敞口金额较小，公司未计提合同预计损失；而对于发货周期较长的在手订单，由于公司尚未实现收入且市场汇率变动具有较大的不确定性，公司未计提合同预计损失。另外，结合历史销售情况，公司外销综合毛利率在30%-35%左右，汇率波动导致合同损失的可能性不大。故针对公司已签订合同未确认收入的外汇风险敞口，公司不计提合同预计损失，符合公司的实际情况，符合会计准则的规定。

十一、核查前述事项并发表明确意见。

#### （一）核查程序

申报会计师采取了如下核查程序：

1、获取并查阅发行人销售明细账，通过中信保资信报告信息、工商信息、网络查询信息等手段了解发行人主要客户基本情况，并对发行人主要客户进行分类，分析发行人境外销售的主要出口区域、具体国家和地区情况；

2、获取并查阅主要客户框架协议或订单，访谈主要境外客户，了解与合作的历史情况，了解关于产品退换货、信用期、产品运输和产品安装义务的约定，检查关于产品控制权、风险报酬的约定，评价发行人境外销售收入的确认与计量是否符合会计准则的规定；了解报告期内境外主要客户信用政策、汇款方式；

3、访谈主要境外客户并进行专项函证，了解客户对供应商的评价条件、采购发行人产品的占比情况、销售发行人产品的占比情况、对外销售情况以及期末结存情况，分析主要客户备货周期、退换货率是否存在异常；

4、访谈发行人销售负责人，了解发行人所在行业的常规销售模式、定价原则；发行人主要产品的适配车型情况；与主要客户的合作历史；





5、访谈财务负责人询问出口退税、境外资金流转、结汇等财务核算情况；

6、获取报告期各期境外主要客户的销售明细表，结合境外主要客户销售收入分析境外主要客户采购频率及单次采购量分布是否合理，与期后销售周期是否匹配；

7、登录并查询中国电子口岸报关系统相关信息，取得报告期内的报关单明细，取得发行人报告期内的免抵退税申报汇总表，并与发行人境外收入相关明细账进行核对；

8、结合报告期内发行人主要客户的销售收入及应收账款，分析应收账款规模的合理性，分析应收账款期后回款情况；

9、获取发行人外汇合约交易的相关资料，并与公司外销收入、应收账款等进行比较分析；

10、对记录的收入交易选取样本，检查了与境外收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、物流记录、报关单、提单等资料和银行回单等文件，获取函证、访谈、回款等其他支持性证据，复核境外收入确认真实性、准确性、完整性；

11、访谈发行人董事长和财务负责人，了解发行人购买远期外汇基本情况及其目的；取得并查阅发行人与相关银行签订的远期外汇合同以及发行人相关的财务资料；通过公开渠道查询报告期内美元汇率数据，分析了解美元兑人民币汇率变动情况。

## （二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内发行人产品以汽车售后市场应用为主，客户群体包括终端客户及非终端客户，且以非终端客户为主，符合所处行业实际情况，具有合理性；

2、针对发行人与境外客户商业模式、期末库存、退换货等情况：





(1) 发行人与境外客户合作采用常规的商业模式，与发行人业务情况相适应，具有合理性；

(2) 发行人主要境外客户根据其自身的销售情况按需采购，客户采购情况基本稳定，分布合理，与期后销售周期匹配；

(3) 发行人境外客户期末库存水平合理，与客户备货周期相匹配，不存在压货情形，发行人退换货较少；

(4) 发行人境外客户信用政策稳定合理，应收账款规模在合理水平，符合发行人的实际情况；

(5) 发行人境外客户期末库存水平合理，不存在压货以及大额异常退换货情况，期后回款情况较好。

3、发行人外销产品以机械液压泵为主，报告期内产品结构、成本结构稳定，毛利率变动主要受汇率波动及产品结构变动的影响，具有合理性；

4、针对发行人与主要非终端客户合作历史、期末库存及终端销售实现情况、海运费及出口退税率变动等：

(1) 发行人与主要的境内外非终端客户保持了较好的长期合作关系，交易较为稳定；

(2) 发行人非终端客户期末库存水平合理，不存在大额囤货、突击发货以调节发行人业绩的情况；

(3) 发行人海运费及出口退税率与境外销售收入匹配，无异常情况。

5、针对发行人开发模式对应客户群体、产品型号、毛利率等情况：

(1) 发行人对标开发模式对应的机械液压泵产品，客户群体较为稳定，产品型号较多且量产时间长，毛利率受汇率波动及产品结构变动的影响有所波动，具有合理性；

(2) 发行人适应性开发模式对应的主要产品为电动助力转向系统，客户群



体以整车厂为主，保持了长期良好的合作关系，随着客户采购量的增长以及市场开拓的因素，产品毛利率有所下降，具有合理性；

(3) 发行人前瞻性开发模式对应的主要产品为线控转向系统，客户群体以整车厂、专业小型无人车辆底盘生产商为主，目前产品仍处于市场推广期，销售规模较小，毛利率波动具有合理性。

6、发行人机械液压泵以乘用车系列为主，发行人针对市场上主流存量车型进行开发销售，并直接向南京依维柯整车厂供货，应用于“奔驰、重汽、依维柯”等品牌的描述真实。发行人产品主要应用于售后市场，并不与奔驰等品牌车企直接开展合作，系通过汽配零售商、再制造工厂等渠道进行适配。为避免歧义，已修改招股说明书相关表述；

7、报告期内发行人收入主要来源于销售额 50 万元以上的客户，发行人与主要客户的合作规模不断扩大，发行人与主要客户的合作时间均在 3 年以上，保持了较好的长期合作关系，与客户的交易具有较强的稳定性和可持续性；

8、针对分析发行人收入是否存在大幅下滑风险的情况：

(1) 报告期内发行人主要客户较为稳定，与主要客户保持了良好的长期合作关系，变动合理；

(2) 发行人机械液压泵产品客户以境外客户为主且合作历史较长，部分境外客户同时拥有其他供应商，在电动助力转向系统、线控转向系统领域销售额占主要客户同类产品总采购额较高，是主要客户同类产品的重要供应商之一。客户主要在产品质量、交货速度、研发能力以及价格方面对供应商进行考核；

(3) 发行人在手订单充足，销售具备持续性；

(4) 从长期看，机械液压泵市场需求降低，但电动助力转向系统市场需求将持续扩大。发行人在保持机械液压泵竞争优势的同时，扩大新业务开发力度，预计未来发行人的销售规模仍然存在一定的增长空间，不存在大幅下滑的风险。发行人已在招股说明书中补充披露相关风险。



9、发行人发生的远期外汇业务小于外销收入规模，买卖方向与规模同发行人外销业务相匹配；

10、发行人外汇合约交易作为对冲汇率波动风险的方式，相关交易具有合理性；发行人已签订合同未确认收入的在手订单一般在三个月内发货，交易周期短、外汇风险敞口金额较小，发行人无需计提合同预计损失；相关会计处理符合会计准则的规定。

十二、根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》1-20 境外销售补充披露境外销售情况，量化分析物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证、中国出口信用保险公司数据、外汇管理局数据、出口退税金额等与境外销售收入是否匹配。

（一）根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》1-20 境外销售补充披露境外销售情况

发行人已在招股说明书“第八节管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“（一）营业收入分析”之“3.主营业务收入按销售区域分类”补充披露如下：

“（1）境外销售业务的开展情况

报告期内，公司境外销售的主要出口区域包括北美洲、欧洲、亚洲，具体国家和地区包括美国、俄罗斯、德国、英国、波兰等。公司境外主要客户协议签订情况如下：

序号	客户名称	客户基本情况	协议类型	相关协议主要条款内容
1	美国 BBB 公司	成立于1987年，是美国汽车后市场再制造行业的领导者，通过循环利用再制造的方式生产车用启动器、转向器、刹车卡钳等汽车零部件，在美国、墨西哥和西班牙设有多个再制造工厂。	订单合同	商品型号、规格、数量、收货地址等
2	俄罗斯 ATM 公司	成立于2008年，是俄罗斯最大的汽车零部件零售商之一，拥有独立的网络销售平台，产品	框架协议	合作内容、合作模式、运输方式、付款及信用期等





序号	客户名称	客户基本情况	协议类型	相关协议主要条款内容
		包括发电机、转向齿条、转向泵、轴承等，在白俄罗斯、哈萨克斯坦设有代表处。		
3	德国 Meyle 公司	成立于2016年，其母公司 WulfGaertnerAutopartsAG 成立于1958年，2016年将汽车零配件业务交由德国 MEYLE 公司运营。该公司是独立的汽车售后市场零配件提供商，产品适用于轿车和轻型载货车，有2.4万个型号的产品销往120个国家和地区。	框架协议	订单下达、产品交付时间、产品包装、价格及付款条件等
4	美国 AutoZone 公司	成立于1979年，是美国汽车零配件领域的领先零售商，在美国、墨西哥、巴西等地区开展业务，为美国纽交所上市公司，证券简称 AZO.N。根据其公开信息显示，2022财年其实现营收162.52亿美元、净利润24.30亿美元。	订单合同	商品型号、数量、金额、信用期、交易模式、收货地址等
5	波兰 LAUBER 公司	成立于2003年，是波兰最大的专门从事汽车零部件再制造的公司，产品种类包括新部件和再制造部件，包括1万多种产品如起动机、交流发电机、动力转向装置等，其母公司 InterCars S.A. 是中东欧地区知名的汽车零配件贸易商。	订单合同	商品型号、数量、金额、收货地址等
6	英国 BGA 公司	成立于1999年，是英国提供原厂品质汽车售后零部件的领先供应商。产品超过四万种不同的类别，包括转向、链条、悬挂等。	订单合同	商品型号、规格、数量、金额、收货地址等
7	德国 ATH 公司	成立于2010年，经营 Stellox 汽配品牌，产品涵盖乘用车和商用车，总部设在德国，在波兰、白俄罗斯等地区经营业务。	框架协议	商品型号、规格、数量、金额、收货地址等
8	美国 PGI 公司	成立于1992年，是美国知名的汽车售后市场零部件渠道商，在美国、墨西哥设有机构，核心产品系汽车各类型过滤器，也销售雨刮片、喉箍、转向等产品。	订单合同	商品型号、规格、数量、金额、收货地址等
9	美国 CRP 公司	成立于1954年，总部位于新泽西州，在北卡罗来纳州、南卡	订单合同	商品型号、数量、金额、信用期、交



序号	客户名称	客户基本情况	协议类型	相关协议主要条款内容
		罗来纳州、密歇根州和墨西哥普埃布拉设有工厂。在北美地区提供多种型号的高品质汽车零部件，如高压热塑性软管、转向件。		易模式、收货地址等
10	俄罗斯 IP 公司	俄罗斯大型维修公司，为汽车维修和更换转向架、动力转向泵等，服务中心覆盖全国。	框架协议	合同标的、金额、付款、运输及包装等
11	白俄罗斯 PRIVATE 公司	是白俄罗斯市场上最大的汽车零部件批发中心，拥有先进的自动化小件货物挑选系统。	框架协议	合同标的、付款、信用期、合作模式等
13	捷克 ZF 公司	采埃孚股份公司 (ZF Friedrichshafen AG) 总部位于德国，全球 500 强，是全球知名的汽车零部件供应商，专业提供传输、转向、底盘系统等汽车零部件，捷克 ZF 系位于捷克的子公司。	订单合同	商品型号、规格、数量、金额、收货地址等
14	中国台湾 JLI 公司	成立于 1984 年，是一家在中国台湾地区专注于汽车零部件及模具的贸易商，主要从中国大陆和台湾地区采购产品销往欧洲和北美地区，产品涵盖乘用车、商用车，根据中信保报告，2021 年度其实现收入 34 亿元。	订单合同	商品型号、规格、数量、金额、收货地址等

公司与境外客户的销售均为买断式直接销售，主要通过参加展会的方式获取客户。公司产品的定价均由公司统一确定，在常规成本加成法的基础上，结合市场端信息、车型信息、工艺难度、需求量等，按照市场情况并与客户协商确定销售价格。公司主要采用 FOB 模式与境外客户结算，境外客户的信用政策一般以提单日后 60 天到 90 天不等。

(2) 公司在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必须的法律法规规定的资质、许可，报告期内是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形

公司境外销售的产品主要包括机械液压泵及相关配件，销售所涉国家和地区并无特殊的从事相关业务所必须的资质、许可。报告期内公司出口销售的产品均正常清关，不存在因未取得相关资质、许可而被境外海关禁止入关的情形。





公司报告期内不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形。

(3) 相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定

报告期内，公司与境外客户的销售均为买断式直接销售，客户通过电汇的方式向公司付款，公司跨境资金流动情况主要为公司销售收入的回款，公司收到回款后，根据自身资金安排及外汇市场情况进行结汇，不存在换汇情形。报告期内，公司依照相关法律法规的要求办理报关出口、跨境资金收付、出口退税手续、结汇等业务，外汇结算符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定。

(4) 报告期境外销售收入与海关报关数据是否存在较大差异及差异原因是否真实合理

报告期内，公司境外收入与海关数据比较情况如下：

结算币种	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
人民币 (万元)	境外销售金额	1,162.23	1,523.54	3,150.66	2,801.31
	海关报关数据	1,162.23	1,524.45	3,136.82	2,814.26
	差异	0.00	-0.91	13.85	-12.95
美元 (万美元)	境外销售金额	1,171.55	2,479.77	2,162.34	1,521.51
	海关报关数据	1,134.00	2,459.30	2,212.91	1,549.49
	差异	37.55	20.47	-50.57	-27.98
欧元 (万欧元)	境外销售金额	2.00	1.00	0.57	0.00
	海关报关数据	2.00	1.00	0.57	0.00
	差异	0.00	0.00	0.00	0.00

注：上表销售金额包含了母公司向子公司日本ARJ的出口销售收入。

从上表可见，报告期内公司境外收入金额与海关报关数据差异较小。差异原因主要系时间差异，电子口岸系统中海关数据统计口径以报关单上的“申报时间”为准，而公司与境外客户主要采用 FOB 的贸易模式，在公司完成报关装船并出口时确认收入，时间上与报关单上的“申报时间”不同，因此存在时间差异。





## (5) 出口退税等税收优惠的具体情况

公司境外销售的产品主要包括机械液压泵及相关配件，根据税法相关规定，报告期内公司享受出口退税的税收优惠。

报告期内公司出口退税金额情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
境外销售金额	9,328.37	18,041.47	17,135.05	13,341.55
出口退税额	390.17	1,192.38	1,144.61	768.50
出口退税额/境外销售金额	4.18%	6.61%	6.68%	5.76%

2023年1-6月公司出口退税金额占境外销售金额的比例较低，主要系当期境内销售增长较快，进项税额主要用于境内销售抵扣，用于出口退税的进项税额有所下降。

## (6) 进口国和地区的有关进口政策、汇率变动等贸易环境对发行人持续经营能力的影响

报告期内，公司境外销售的主要国家和地区包括美国、俄罗斯、德国、英国、波兰等。2018年起中国出口美国的转向系统产品被加征25%税率的关税，报告期内加征关税税率未进一步提高。由于中美贸易摩擦存在复杂性与不确定性，若未来中美贸易摩擦加剧，美国进一步加征公司部分产品关税，且公司无法及时将额外关税成本向客户转移，或客户对关税承担方式及产品价格提出调整，可能导致公司毛利率下滑，将对公司业绩产生不利影响。公司已在招股说明书中作出风险提示。

面对中美贸易摩擦的复杂性和不确定性，公司已积极主动调整下游客户结构，扩大内销收入占比，同时提高在欧洲地区如俄罗斯、英国、德国等地区的销售收入。

公司与俄罗斯客户的销售主要以人民币结算，与其他国家和地区的客户主



要以美元结算，目前人民币汇率及美元汇率基本保持平稳，没有发生大幅贬值或升值的情况。

综上，结合目前国际环境，进口国和地区的有关进口政策、汇率变动等贸易环境不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。

(7) 主要境外客户与发行人及其关联方是否存在关联方关系及资金往来

报告期内，公司主要境外客户除与公司正常的业务往来外，均与公司不存在关联关系及资金往来。”

(二) 量化分析物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证、中国出口信用保险公司数据、外汇管理局数据、出口退税金额等与境外销售收入是否匹配

1、境外销售收入与物流运输记录匹配情况

报告期内，公司外销以 FOB 模式为主，公司承担从工厂至国内港口的运费及出口报关等费用。由于公司产品型号较多，不同型号的产品体积差异较大，且客户采购具有多品种、小批量的特征，因此物流公司与本公司的结算单位为公斤或者立方，体积小重量大的以公斤结算，体积大重量小的以立方结算，小批量发货的按照保底运费金额结算，具体重量或体积以运输时实际测量为准。公司产品核算时以套、台或者个为单位，不核算重量或体积数据，因此物流运输单据的信息和公司发货数量无法匹配。

从发生的运费及出口费用金额来看，公司主要采用 FOB 模式与境外客户结算。在 FOB 模式下，公司承担工厂至港口的运费、报关费等相关费用，不承担客户的海运费。2020年度、2021年度，公司承担了伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司的海运费，金额分别为 23.45 万元、20.69 万元。

报告期内公司因境外销售发生的运费及报关费、装箱费等出口费用情况如下：

单位：万元



项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
运输及出口费用	95.40	188.15	201.54	162.85
境外销售金额	9,328.37	18,041.47	17,135.05	13,341.55
运输及出口费用占外销收入比例	1.02%	1.04%	1.18%	1.22%

2022年、2023年1-6月公司运费及出口费用占外销收入的比例较2020年、2021年有所下降，主要系2020年、2021年公司承担了伊朗HES公司、伊朗BPS公司的海运费，自2021年下半年起公司终止与上述客户合作。剔除伊朗HES客户、伊朗BPS客户的海运费后，上述数据如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
运输及出口费用	95.40	188.15	180.86	139.40
外销收入金额	9,328.37	18,041.47	17,135.05	13,341.55
运输及出口费用占外销收入比例	1.02%	1.04%	1.06%	1.04%

由上表可见，公司运费及出口费用与外销收入基本匹配，不存在重大差异。

## 2、境外销售收入与资金划款凭证匹配情况

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
境外销售金额	9,328.37	18,041.47	17,135.05	13,341.55
当期回款金额	8,073.82	19,605.76	14,648.30	13,054.72
当期回款/境外销售	86.55%	108.67%	85.49%	97.85%

注：当期回款金额来源于公司应收账款科目核算的金额，包括外汇手续费、汇兑损益的影响。

由上表可见，报告期各期，发行人境外销售当期收款占境外收入比例分别为97.85%、85.49%、108.67%和86.55%，回款情况较好，境外销售收入和资金





划款相匹配。

### 3、境外销售收入与发货验收单据匹配情况

公司境外销售按照销售合同或订单约定发货，在公司完成报关装船并出口时确认收入，不以境外客户验收作为收入确认依据。报告期内，公司转向产品境外销售的销售数量与报关数量匹配情况如下：

单位：万套

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
境外销售数量	35.64	72.14	62.76	41.69
报关数量	34.60	71.89	63.87	42.64
差异	1.04	0.25	-1.11	-0.95

注：报关数量来源于中国电子口岸报关单上的数据。

由上表可见，公司境外销售数量与报关数量有一定的差异，主要系时间差异，即当期发货但未达到收入确认条件、或上期已发货但在当期才确认收入。整体而言，公司境外销售数量与报关数量具有较高匹配性。

### 4、境外销售收入与出口单证匹配情况

报告期内公司境外收入与海关数据比较情况如下：

结算币种	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
人民币 (万元)	境外销售金额	1,162.23	1,523.54	3,150.66	2,801.31
	海关报关数据	1,162.23	1,524.45	3,136.82	2,814.26
	差异	-	-0.91	13.85	-12.95
美元 (万美元)	境外销售金额	1,171.55	2,479.77	2,162.34	1,521.51
	海关报关数据	1,134.00	2,459.30	2,212.91	1,549.49
	差异	37.55	20.47	-50.57	-27.98
欧元 (万欧元)	境外销售金额	2.00	1.00	0.57	-
	海关报关数据	2.00	1.00	0.57	-



结算币种	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
	差异	-	-	-	-

注：上表销售金额包含了母公司向子公司日本ARJ的出口销售收入。

从上表可见，报告期内公司境外收入金额与海关报关数据差异较小。差异原因主要系时间差异，电子口岸系统中海关数据统计口径以报关单上的“申报时间”为准，而公司与境外客户主要采用 FOB 的贸易模式，在公司完成报关装船并出口时确认收入，时间上与报关单上的“申报时间”不同，因此存在时间差异。

#### 5、境外销售收入与中国出口信用保险发行人数据匹配情况

中国出口信用保险公司为公司提供的出口信用保险产品是承保出口商在经营出口业务的过程中，防止因进口商的商业风险或进口国的政治风险而遭受损失的一种信用保险，该保险并非外销业务中的强制险种。

报告期内，公司销售以境外为主，为有效控制境外销售的回款风险，公司充分利用专业保险机构进行信用风险管理，对给予信用期的客户进行了投保。2020年6月之前公司投保金额较小，从2020年7月开始公司扩大了投保范围，报告期内公司投保情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
投保金额 (万美元)	595.74	2,917.94	2,064.59	1,069.27
平均汇率	6.9291	6.7261	6.4515	6.8976
投保金额 (万元)	4,127.94	19,626.36	13,319.70	7,375.40
外销金额 (万元)	9,328.37	18,041.47	17,135.05	13,341.55
覆盖率	44.25%	108.78%	77.73%	55.28%

注：2022年度保险覆盖率超过100%，系子公司2022年的保险周期为2022年7月至2023年6月。

由于该保险并非外销业务中的强制险种，因此公司在综合考虑客户信用风



险的情况下进行投保，整体来看，随着公司加强应收账款风险管理，公司投保覆盖率保持在较高水平。

#### 6、境外销售收入与外汇管理局数据匹配情况

国家外汇管理局数字外管平台(ASOne)主要功能系管理外汇收支情况，公司在收到境外销售回款时需平台“涉外/境内收入申报单”模块进行申报登记，数据反映公司收到的外汇回款情况。

报告期内外汇管理局数据与公司境外销售回款比较情况如下：

##### (1) 人民币回款情况

单位：万元

项目	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
境外销售回款金额	1,203.39	1,344.43	1,282.69	1,381.99
外汇管理局数据	1,203.39	1,344.43	1,282.69	1,323.55
差异	-	-	-	58.44

注：境外销售回款金额来源于发行人实际收到的金额，未考虑手续费、汇兑损益的影响，下同。

2020年度差异系伊朗 BPS 客户、伊朗 HES 客户的第三方回款差异。

##### (2) 美元回款情况

单位：万美元

项目	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
境外销售回款金额	993.59	2,679.68	1,953.17	1,577.58
外汇管理局数据	993.59	2,679.50	1,953.17	1,577.58
差异	-	0.18	-	-

##### (3) 欧元回款情况

单位：万欧元

项目	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
境外销售回款金额	1.13	63.24	72.75	125.85





项目	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
外汇管理局数据	1.13	63.24	72.75	125.85
差异	-	-	-	-

从上表可见，公司账面境外销售回款与外汇管理局数据无重大差异，具有较好的匹配性。

#### 7、境外销售收入与出口退税金额匹配情况

报告期内发行人出口退税金额情况如下：

单位：万元

项目	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
境外销售金额	9,328.37	18,041.47	17,135.05	13,341.55
出口退税额	390.17	1,192.38	1,144.61	768.50
出口退税额/境外销售金额	4.18%	6.61%	6.68%	5.76%

2023年 1-6月发行人出口退税金额占境外销售金额的比例较低，主要系当期境内销售增长较快，进项税额主要用于境内销售抵扣，用于出口退税的进项税额有所下降。发行人外销收入与出口退税金额对比无重大异常。

综上，报告期内公司物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证、中国出口信用保险发行人数据、外汇管理局数据、出口退税金额等与境外销售收入相匹配，公司的境外销售收入具备真实性、准确性、完整性。

十三、对公司非终端客户对下游客户是否实现真实销售、最终销售发表明确核查意见，并详细说明：①对主要非终端客户访谈、实地走访核查的具体情况，包括核查方法、核查程序、核查比例及核查结论,相关终端销售数量、单价与该客户销售情况的匹配性。②对非终端客户的最终销售、期末库存核查程序及具体情况，包括核查对象选取方式、范围、相关终端客户收入金额及占比。③走访发行人客户的下游客户的总体特征及具体情况，包括并不限于主要下游客户名称、基本情况、主要财务数据、发行人客户向其销售金额、比例和产品



内容，走访人员情况、走访时间、下游客户接待人员情况和职务、走访所获取的原始材料。④发行人主要客户对发行人采购产品的进销存情况，包括并不限于主要客户向发行人的采购金额占客户总采购金额的比例，主要客户向其下游客户的销售金额占客户销售金额的比例，期末库存和占客户期末库存的比例。

(一) 对主要非终端客户访谈、实地走访核查的具体情况，包括核查方法、核查程序、核查比例及核查结论，相关终端销售数量、单价与该客户销售情况的匹配性

1、对主要非终端客户访谈、实地走访核查的具体情况，包括核查方法、核查程序、核查比例及核查结论

申报会计师对报告期内主要非终端客户进行了视频访谈或实地走访，具体情况如下：

(1) 核查方法、核查程序

申报会计师按照重要性原则选取了发行人报告期各期前十大非终端客户共15家（一共16家，其中1家已终止合作的俄罗斯客户因受地缘政治影响无法访谈），并以2022年度核查金额占合计交易额的比例大于70%为标准，另外抽取16家非前十大非终端客户，合计对31家非终端客户执行视频访谈或实地走访程序，核查样本的收入层级情况如下：

单位：家、万元、%

区间	2023年1-6月			2022年度		
	数量	金额	占非终端销售额的比例	数量	金额	占非终端销售额的比例
500万元以上	8.00	4,411.49	46.13	8.00	7,528.69	41.08
300万元-500万元	5.00	1,043.71	10.91	6.00	2,191.14	11.96
50万元-300万元	15.00	1,119.10	11.71	17.00	3,496.91	19.08
50万元以下	1.00	16.12	0.17	0.00	0.00	0.00





合计	29.00	6,590.41	68.92	31.00	13,216.74	72.12
区间	2021 年度			2020 年度		
	数量	金额	占非终端销售额的比例	数量	金额	占非终端销售额的比例
500 万元以上	6.00	5,162.14	33.65	3.00	1,850.49	16.81
300 万元-500 万元	8.00	2,959.99	19.29	5.00	1,881.29	17.09
50 万元-300 万元	15.00	2,058.51	13.42	17.00	2,877.17	26.13
50 万元以下	0.00	0.00	0.00	4.00	152.13	1.38
合计	29.00	10,180.64	66.36	29.00	6,761.08	61.41

在访谈过程中获取的资料主要包括访谈问卷、访谈人与被访谈人合影记录、视频访谈音像资料、被访谈人员名片、身份证明复印件等材料，在客户允许的情况下查看了客户的仓库，确认公司产品是否真实销售、公司非终端客户是否真实经营等信息。

访谈主要内容包括：被访谈人个人信息，客户的基本情况、销售区域、业务规模，与发行人之间的业务合作情况，包括合作连续性、购买产品种类及金额、占客户采购额及销售额的比例、付款形式、交易定价原则、结算方式、库存情况、对外销售情况、退换货情况、合作模式、是否与发行人存在关联关系、是否与发行人董监高存在关联关系、是否与中介机构及签字人员存在关联关系等内容。

## (2) 核查比例及核查结论

申报会计师采用了实地走访和视频访谈相结合的方式，共实地走访 21 家、视频访谈 10 家非终端客户，具体核查比例情况如下：

单位：万元、%

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
直销到非终端客户销售额	9,562.19	18,324.68	15,341.78	11,009.58
实际走访非终端客户销售额	4,313.98	9,392.13	6,758.19	4,367.82
实际走访销售额占比	45.11	51.25	44.05	39.67
视频访谈非终端客户销售额	2,276.43	3,824.62	3,422.45	2,393.27
视频访谈销售额占比	23.81	20.87	22.31	21.74
合计占比	68.92	72.13	66.36	61.41





申报会计师对主要非终端客户访谈、实地走访的主要核查结论如下：

1) 确认了合作模式：通过询问双方合作的具体流程、定价方式、结算方式、退换货约定、实际退换货情况、返利政策、合作原因、是否是发行人经销商、是否存在与经销相关的管理条款等内容，申报会计师确认公司与主要非终端客户的合作模式均为“买断式直销”。

2) 确认了对外销售情况：通过询问客户采购发行人产品的期末库存情况、对外销售情况等内容，客户表示采购的产品基本上实现对外销售，不存在期末囤货情况。

3) 确认了不存在关联关系：通过访谈确认了客户基本情况、与发行人合作历史及合作情况，发行人主要非终端客户系具有一定规模和实力的汽车零部件品牌企业，非终端客户在所在地均具有独立办公场所，不存在异常，与发行人不存在关联关系。

2、相关终端销售数量、单价与该客户销售情况的匹配性

申报会计师除开展了现场走访、视频访谈以及在客户允许的情况下查看了部分客户仓库等工作外，还向发行人主要的 45 家非终端客户开展了期末库存专项确认工作，获取的信息具体情况如下：

单位：万元

项目	公式	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
直销到非终端客户销售额	A	9,562.19	18,324.68	15,341.78	11,009.58
提供期末库存的客户销售金额	B	2,863.70	4,781.44	4,212.60	2,934.40
提供期末库存的客户销售金额占比	C=B/A	29.95%	26.09%	27.46%	26.65%
提供库存数据的非终端客户期末库存金额	D	109.64	111.33	309.64	112.13
提供期末库存的非终端客户期末库存占当期采购额比例	E	3.83%	2.33%	7.35%	3.82%



由上表可见，报告期内发行人非终端客户各期末库存占其当期采购数量的比例较低，即基本实现对外销售，与客户走访、访谈了解的情况一致。

发行人非终端客户主要采购机械液压泵，应用于汽车售后市场，与车辆滤清器、火花塞、刹车片等这类车辆“易损件”相比，车辆转向泵更换频率适中，对大型零售商、贸易商而言更容易制定准确的采购及库存计划，不会大量囤货。另外发行人境内非终端客户以外贸公司为主，大多数外贸公司为轻资产企业，其一般会在收到终端客户订单后再向发行人进行采购，由发行人直接发往海关仓库以便及时销售。因此发行人非终端客户对外销售情况较好，与客户销售情况的相匹配。

由上表可见，提供相关信息的非终端客户对应的收入占比例分别为 26.65%、27.46%、26.09%和 29.95%，占比较低，且非终端客户除提供期末库存信息外，基本都不愿意提供包含下游客户名称、销售单价等信息的销售明细记录，主要原因系非终端客户基于商业秘密或文化习惯的原因，不愿意对公司提供其对外销售的客户及单价信息。对未提供期末库存数据的客户，中介机构通过现场走访、视频访谈以及在客户允许的情况下查看客户仓库的形式，确认其期末库存较低，不存在囤货压货的情形。

## **（二）对非终端客户的最终销售、期末库存核查程序及具体情况，包括核查对象选取方式、范围、相关终端客户收入金额及占比**

申报会计师通过走访、访谈及专项函证的方式，对公司非终端客户的最终销售、期末库存进行核查，具体情况如下：

### **1、核查程序及核查对象选取方式、范围**

#### **（1）走访、访谈**

申报会计师对报告期内公司主要非终端客户进行了走访、访谈，访谈内容包括客户对外销售情况、期末库存情况、是否囤货情况，走访过程中在客户同



意的情况下，实地查看了美国 PGI 公司、福州扬腾、西班牙 LIZARTES.A.、波兰 LAUBER 公司、英国 BGA 公司的仓库。核查对象选取方式、范围详见本题回复之“十三/（一）对主要非终端客户访谈、实地走访核查的具体情况,包括核查方法、核查程序、核查比例及核查结论，相关终端销售数量、单价与该客户销售情况的匹配性”之相关内容。

（2）专项函证

为进一步提高对非终端客户的最终销售、期末库存核查范围，申报会计师在走访访谈范围的基础上，按照重要性原则增加部分非终端客户，一共对 45 家非终端客户进行了专项函证。核查范围的收入层级情况如下：

单位：家、万元、%

区间	2023年1-6月			2022年度		
	数量	金额	占非终端销售的比例	数量	金额	占非终端销售的比例
500万元以上	8.00	4,411.49	46.13	8.00	7,528.69	41.08
300万元-500万元	8.00	1,497.75	15.66	7.00	2,527.70	13.79
50万元-300万元	26.00	1,910.97	19.98	25.00	4,112.76	22.44
50万元以下	3.00	48.36	0.51	3.00	100.61	0.55
合计	45.00	7,868.57	82.28	43.00	14,269.76	77.86
区间	2021年度			2020年度		
	数量	金额	占非终端销售的比例	数量	金额	占非终端销售的比例
500万元以上	6.00	5,162.14	33.65	3.00	1,850.49	16.81
300万元-500万元	8.00	2,959.99	19.29	5.00	1,881.29	17.09
50万元-300万元	20.00	2,765.02	18.02	21.00	3,291.26	29.89
50万元以下	7.00	112.15	0.73	10.00	288.81	2.62
合计	41.00	10,999.30	71.69	39.00	7,311.85	66.41

专项函证内容包括各期末非终端客户期末库存数量及金额、各期非终端客户最终销售的主要客户销售数量。





## 2、相关终端客户收入金额及占比

通过走访、访谈以及专项函证，部分非终端客户向公司提供了期末库存信息，其向发行人采购的产品基本实现对外销售。但非终端客户基于文化习惯、商业秘密的原因，不愿意向发行人提供其对外销售的客户及收入信息，因此申报会计师未能获取相关终端客户收入金额及占比情况。非终端客户不愿意提供其下游客户信息的主要原因除双方是买断式直销的合作模式外，还有如下原因：

(1) 非终端客户尤其是国内外贸公司客户，其与发行人既属于合作关系同时也有一定的竞争关系。因发行人与非终端客户之间不属于经销关系，双方并不存在经销关系中的销售区域划分行为，因此非终端客户的下游客户为了降低采购成本也可以选择直接向发行人采购产品，故非终端客户的下游客户信息为其核心商业机密，其拒绝向发行人透露。

(2) 受文化观念、交易习惯等原因影响，境外非终端客户更加注重信息保密性，经多次沟通，境外非终端客户反馈在正常交易下达订单、运输、合同执行交付后，交易已经结束，没有义务对发行人提供该类信息，不愿意向公司透露下游客户信息。

(3) 发行人主要境外非终端客户规模较大，如美国 AutoZone 公司、德国 MEYLE 公司，为国际知名客户，客户行业声誉、信用度很高，发行人向其销售占其采购比例非常低，除常规函证外及访谈外，其拒绝配合发行人关于终端销售核查的相关工作。

**(三) 走访发行人客户的下游客户的总体特征及具体情况，包括并不限于主要下游客户名称、基本情况、主要财务数据、发行人客户向其销售金额、比例和产品信息，走访人员情况、走访时间、下游客户接待人员情况和职务、走访所获取的原始材料**

发行人非终端客户不是发行人的经销商，发行人不能直接获取其下游客户的信息。发行人非终端客户因前述各类原因拒绝向申报会计师提供下游客户信息，申报会计师未能对非终端客户下游客户进行走访。



通过查询以境外贸易商、品牌商为主要客户的可比公司相关信息，其针对境外贸易商、品牌商客户的最终销售情况核查方式描述如下：

项目	业务模式描述
冠盛股份 (605088.SH)	未对客户下游客户进行走访。通过获取客户期后销售情况的问卷确认最终实现销售的情况。 首次公开发行股票招股意向书附录（二）“（四）结合报告期各期经销商存情况，说明经销商最实现销情况.....”回复“查阅了关于终端销售情况的调查问卷，问卷内容主要包括经销商的下游及终端客户类型(包括下级分销或代理商、汽配零售店、汽车维修店、汽车改装店等)、采购发行人商品后的存货周转情况(指经销商采购发行人产品后在一年内的销售情况，包括销售 A、80%以上:B、60%-80%;C、40%-60%;D、20%-40%;E、20%以下)等，.....发行人下游经销商从发行人处采购商品后，绝大多数可以在当期完成 80%以上的再次销售，表明发行人产品销售情况较好。”
邦德股份 (838171.BJ)	未对客户下游客户进行走访。通过对客户进行函证、走访的方式核查下游销售情况。 第一轮审核问询函的回复中，针对问题 7 之“八、对客户及对应的终端客户的走访及函证程序.....”回复“报告期发行人均采用买断式直销模式，因此将产品销售给客户后可认定为实现了最终销售。”
佳宏新材 (创业板上市委 审核通过)	未对客户下游客户进行走访。通过函证、视频访谈、实地走访境外客户、检查客户中信保信息等方式核查下游销售情况。 第二轮审核问询函的回复中，针对问题 8 之“七、.....说明针对产品终端销售的核查方式、比例、结论等”回复“发行人 ODM/OEM 客户主要为电伴热品牌方，品牌方在交易链条中居于中心位置，拥有自有品牌和自有商业渠道，品牌方通常是根据自身商业决策选择供应商并组织产品采购，自行对其商业决策行为承担责任，在客户管理上发行人对品牌方的影响力偏弱。针对发行人 ODM/OEM 客户的下游终端销售核查工作，由于 ODM/OEM 客户出于其自身商业考量，对中介机构获取其向下游终端客户销售的数据或对其下游客户进行直接走访较为抵触，部分 ODM/OEM 客户不愿意直接提供下游终端客户信息，也不配合中介机构对终端客户的走访核查工作。因此，针对发行人 ODM/OEM 客户收入最终实现情况，申报会计师对 DM/OEM 客户履行了函证、视频访谈等相关核查程序。”
艾芬达 (创业板上市委 审核通过)	未对客户下游客户进行走访。通过查阅客户官方网站、在线销售平台、部分境外客户的期末库存情况、对客户执行访谈程序等方式核查下游销售情况。 第二轮审核问询函的回复中，针对问题 6 之“八、.....发行人对产品在客户处实现真实销售、终端销售的替代性程序，依据是否充分”回复“因发行人主要境外客户为规模较大的建材、卫浴的品牌商，拥有较强的运营实力和管理经验，且向发行人采购金额占其全球采购金额相对较小，其出于商业秘密考虑，拒绝向公司提供产品终端销售的数据。”
安徽凤凰 (832000.BJ)	未对客户下游客户进行走访。 第一轮审核问询函的回复中，针对问题 20 之“（三）.....终端销售实现情况等.....”回复“经访谈发行人主要经销商并实地走访其经营场所，主要经销商采购公司产品是基于自身经营需求进行的合理采购，终端销售实现情况良好，不存在经销商压货及囤货的情况。”

在非终端客户下游客户没有配合的情况，申报会计师执行了以下核查程序，对境外客户销售真实性、最终销售实现情况进行核查。



1、核查主要非终端客户的基本情况

(1) 主要非终端客户成立时间长，规模较大，行业内声誉和信用度较高

申报会计师通过客户访谈、中信保资信报告以及互联网查询，报告期内，发行人各期前五大非终端客户的基本情况、合作历史、经营业绩等情况如下：

序号	客户名称	成立时间	合作历史	简介
1	俄罗斯 ATM 公司	2008 年	2015 年	俄罗斯最大的汽车零部件零售商之一，拥有独立的网络销售平台，产品包括发电机、转向齿条、转向泵、轴承等，在白俄罗斯、哈萨克斯坦设有代表处。
2	德国 MEYLE 公司	2016 年	2016 年	其母公司 Wulf Gaertner Autoparts AG 成立于 1958 年，2016 年将汽车零配件业务交由德国 MEYLE 公司运营，是欧洲地区汽车售后市场最大的品牌商之一，产品适用于轿车和轻型载货车，有 2.4 万个型号的产品销往 120 个国家和地区。
3	美国 AutoZone 公司	1979 年	2017 年	美国汽车零配件领域的领先连锁零售商，在美国、墨西哥、巴西等地区开展业务，为美国纽交所上市公司，证券简称 AZO.N。根据其公开信息显示，2022 财年其实现营业收入 162.52 亿美元、净利润 24.30 亿美元。
4	福州扬腾	2017 年	2019 年	是福建省大型的汽配跨境电商，通过亚马逊、eBay 电商渠道销售汽车零配件，母公司福建扬腾创新信息科技有限公司，是一家集设计、研发、销售为一体的综合型汽车零配件运营公司。
5	英国 BGA 公司	1999 年	2015 年	英国提供原厂品质汽车售后零部件的领先供应商。产品超过四万种不同的类别，包括转向、链条、悬挂等。
6	美国 PGI 公司	1992 年	2015 年	美国知名的汽车售后市场零部件渠道商，在美国、墨西哥设有机构，核心产品系汽车各类型过滤器，也销售雨刮片、喉箍、转向等产品。
7	德国 ATH 公司	2010 年	2016 年	经营 Stellox 汽配品牌，产品涵盖乘用车和商用车，总部设在德国，在波兰、白俄罗斯等地区经营业务。
8	中国台湾 JLI 公司	1984 年	2014 年	在中国台湾地区专注于汽车零配件及模具的贸易商，主要从中国大陆和台湾地区采购产品销往欧洲和北美地区，产品涵盖乘用车、商用车，根据中信保报告，2021 年度其实现收入 34 亿元。

由上表可见，发行人主要外销贸易商客户俄罗斯 ATM 公司、德国 MEYLE 公司、美国 AutoZone 公司等成立时间较长，在行业内营业规模较大，发行人与





主要客户合作基本上都在5年以上，合作时间较长且关系稳定。

## (2) 主要非终端客户向发行人的采购规模与其自身业务规模具有匹配性

如本题回复之“十三/（四）发行人主要客户对发行人采购产品的进销存情况，包括并不限于主要客户向发行人的采购金额占客户总采购金额的比例，主要客户向其下游客户的销售金额占客户销售金额的比例，期末库存和占客户期末库存的比例”所述，发行人主要非终端客户自身业务规模较大，向发行人采购规模占自身业务规模的比重较小。

## 2、走访主要非终端客户

申报会计师对发行人主要非终端客户进行了实地走访或视频访谈，询问了解非终端客户的经营情况、与发行人及其实际控制人和董监高是否存在关联关系、与发行人的业务合作历史、合作模式、采购产品种类、金额及占其采购的比重、期末的库存情况、对外销售情况、货款结算情况、退换货情况、纠纷情况等信息，实地查看了美国 PGI 公司、福州扬腾、西班牙 LIZARTES.A.、波兰 LAUBER 公司、英国 BGA 公司的仓库。

经访谈了解，发行人与非终端客户之间是买断式直销模式，非终端客户并非公司的经销商，双方也未签订任何有约束力的经销协议或具有经销性质的合同条款；非终端客户根据其自身经营情况向发行人进行采购，双方未约定年度销售金额；非终端客户自主对外销售、自主定价、自主使用品牌，发行人未制定销售指导价，未对非终端客户的销售区域、销售渠道等进行限制；非终端客户采购的发行人产品基本实现对外销售，期末库存较少，不存在配合发行人囤货的情形。

非终端客户具体走访核查情况详见本题回复之“十三/（一）对主要非终端客户访谈、实地走访核查的具体情况，包括核查方法、核查程序、核查比例及核查结论，相关终端销售数量、单价与该客户销售情况的匹配性”所述。

## 3、核查非终端客户退换货情况



报告期内发行人非终端客户退换货情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
退换货金额	44.43	73.70	64.52	60.16
占非终端客户收入比例	0.46%	0.40%	0.42%	0.55%

发行人产品质量较为稳定，整体退换货金额较小，占非终端客户收入比例较低，符合发行人实际情况。发行人与非终端客户之间的合作模式为买断式销售，不存在期后大额退换货等情况。

#### 4、核查非终端客户各期末收入

报告期各期末，发行人非终端客户销售收入占比情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
各期最后一个月非终端客户销售收入	1,792.73	1,605.60	1,315.17	1,137.72
各月平均非终端客户销售收入	1,593.70	3,054.11	2,556.96	1,834.93
占比	112.49%	52.57%	51.43%	62.00%

由上表可见，报告期各期最后一个月公司非终端销售收入未出现明显增长情况。2020年度、2021年度、2022年度各期末非终端客户销售收入占月平均数的较低，一方面系发行人非终端客户根据其自身经营需要制定采购计划，如俄罗斯 ATM 公司、美国 PGI 公司等大客户采购频率不高，各月采购额不完全相近；另一方面主要境外非终端客户一般在 12 月有圣诞节假期，客户采购量会略低。

2023年6月非终端客户销售收入高于年平均值，主要系德国 MEYLE 公司 5 月已发货到港口的订单因排期原因，在 6 月初完成报关出口，因此 6 月非终端客户销售收入较高。

综上，发行人非终端客户不存在期末突击大量采购的情况。

#### 5、核查非终端客户期末库存情况



申报会计师通过走访、访谈以及专项函证的形式，经核查主要非终端客户已基本实现对外销售，各期末存货情况较少。具体情况详见本题回复之“二/（三）境外客户一般备货周期，进销存、退换货情况，备货周期是否与进销存情况相匹配，是否存在压货情形，退换货率是否合理”所述。

#### 6、与海关数据核对

发行人非终端客户主要系境外客户，申报会计师登录并查询中国电子口岸报关系统的报关信息，与公司境外销售收入进行对比，核对无异常。具体情况详见本题回复之“十二/（二）/4、境外销售收入与出口单证匹配情况”所述。

#### 7、核查非终端客户的信用政策及期后回款情况

（1）报告期内，发行人主要非终端客户的信用政策如下：

序号	客户	信用政策	报告期是否发生重大变化
1	俄罗斯 ATM 公司	提单日起 90 天	否
2	德国 Meyle 公司	提单日起 60 天	否
3	美国 AutoZone 公司	提单日起 360 天，发行人可随时通过应收账款保理收回货款	否
4	福州扬腾	开票后 30 天内	否
5	英国 BGA 公司	提单日起 90 天	否
6	德国 ATH 公司	提单日起 90 天	否
7	美国 PGI 公司	提单日起 90 天	否
8	美国 CRP 公司	提单日起 90 天	否
9	新疆丰华神州	开票后 60 天	否
10	上海欧铱实业	开票后 90 天	否
11	白俄罗斯 PRIVATE 公司	提单日起 60 天	否
12	波兰 POLCAR 公司	提单日起 30 天	否
13	中国台湾 JLI 公司	提单日起 7 天	否
14	杭州苏含进出口有限公司	发货后 60 天	否

与终端客户相比，发行人不存在给予非终端客户的信用政策显著宽松于终端客户的情况。





(2) 非终端客户期后回款情况

报告期各期末，发行人应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
应收账款账面余额	12,872.09	11,968.38	12,382.65	9,961.69
剔除伊朗 HES 客户和伊朗 BPS 客户后应收账款余额	6,536.84	5,637.86	5,375.25	3,443.55
截止 2023 年 8 月 31 日的回款金额	3,098.95	5,259.10	5,631.95	4,679.99
期后回款比例	24.07%	43.94%	45.48%	46.98%
剔除伊朗 HES 客户和伊朗 BPS 客户后期后回款比例	47.41%	93.28%	92.18%	87.75%

报告期各期末，公司应收账款期后回款比例不高，主要系伊朗 HES 客户和伊朗 BPS 客户的应收账款未回款所致。在不考虑伊朗 HES 客户和伊朗 BPS 客户影响的情况下，公司应收账款期后回款比例分别为 87.75%、92.18%和 93.28%和 47.41%，总体回款情况较好。2023 年 1-6 月期后回款比例较低主要系公司部分客户信用期在 2 个月以上，截止 2023 年 8 月 31 日尚未到付款周期。

8、非终端客户收入细节测试

申报会计师抽样抽查了主要非终端客户收入确认相关的支持性文件，执行测试程序，核查客户订单、销售出库单、报关单、提单等收入确认单据、回款单据等资料，以确认收入的真实性；抽样检查资产负债表日前后的收入交易记录，核对相关销售出库单、报关单、提单等相关支持性文件，确认收入是否被记录于恰当的会计期间，经核查发行人非终端客户销售收入与账面收入明细记录相符。

9、对发行人及关键人员的资金进行核查

(1) 发行人资金流水

核查报告期内发行人及其子公司的银行流水，根据不同银行账户用途及往



来金额情况确定大额资金流水的核查标准：

1) 获取发行人及其子公司的银行对账单、开户清单及信用报告，核查开户银行的数量及分布与财务核算和实际经营的需要是否一致；

2) 对发行人及其子公司报告期内的银行账户进行函证，并对函证收发过程进行控制，检查银行回函是否已全部回函，所列信息是否相符；

3) 将发行人及其子公司银行资金流水和银行日记账的发生额进行比对，核查资金流水与日记账是否一致，核查大额资金收支是否存在异常。

#### (2) 实际控制人、董监高等银行流水核查

核查报告期内实际控制人、董事（独立董事除外）、监事、高管、其他关键人员的银行流水，选取 5 万元作为大额资金流水的核查标准，具体核查情况见问题 6 回复之“四、对于资金流水核查情况……”所述。

经核查，除正常销售业务外，发行人与非终端客户无其他资金往来，关键人员与非终端客户无资金往来。

综上所述，报告期各期发行人非终端客户的对外销售真实，发行人主要非终端客户期末库存具有合理性，不存在配合发行人囤货调节业绩的行为。

**(四) 发行人主要客户对发行人采购产品的进销存情况，包括并不限于主要客户向发行人的采购金额占客户总采购金额的比例，主要客户向其下游客户的销售金额占客户销售金额的比例，期末库存和占客户期末库存的比例**

1、主要客户向发行人的采购金额占客户总采购金额的比例，主要客户向其下游客户的销售金额占客户销售金额的比例

如本题回复之“十三/（二）/2、相关终端客户收入金额及占比”所述，发行人非终端客户不是经销商，发行人不能直接获取其下游客户的信息。根据对主要非终端客户的走访、访谈，相关占比情况如下：



序号	客户名称	主要产品	向发行人的采购金额占客户总采购金额的比例	向其下游客户的销售金额占客户销售金额的比例
1	俄罗斯 ATM 公司	机械液压泵、电动液压泵及配件	约 5%	约 5%
2	德国 MEYLE 公司	机械液压泵	约 2%	约 2%
3	美国 AutoZone 公司	机械液压泵及配件	约 0.01%	约 0.01%
4	福州扬腾	机械液压泵	约 2%	约 1%
5	英国 BGA 公司	机械液压泵、电动液压泵及配件	未获取	5%
6	德国 ATH 公司	机械液压泵、电动液压泵	占比很小，未提供具体数字	约 0.10%
7	美国 PGI 公司	机械液压泵及配件	约 1%	约 1%
8	美国 CRP 公司	机械液压泵	约 3%	约 3%
9	新疆丰华神州	机械液压泵	占比很小，未提供具体数字	占比很小，未提供具体数字
10	上海欧铨实业	机械液压泵、电动液压泵、电动助力转向系统	2020 年占 30%，2021 年约占 20%，2022 年之后约占 10%	2021 年之前约占 20%，之后约占 10%
11	白俄罗斯 PRIVATE 公司	机械液压泵	约 0.39%	约 0.39%
12	波兰 POLCAR 公司	机械液压泵、电动液压泵	约 1%	约 1%
13	中国台湾 JLI 公司	机械液压泵及配件	约 1%	约 1%
14	杭州苏含进出口有限公司	机械液压泵	约 5%-8%	约 5%-8%
15	美国 MPS 公司	机械液压泵	约 5%	约 5%

由上表可见，公司主要非终端客户采购的产品以机械液压泵为主，俄罗斯 ATM 公司、德国 MEYLE 公司、美国 AutoZone 公司等非终端客户营业规模较大，公司产品占其总采购额、销售的比重非常小。

## 2、期末库存和占客户期末库存的比例





申报会计师对发行人主要非终端客户进行了现场走访、视频访谈，在客户允许的情况下查看了部分非终端客户的仓库，并通过专项函证获取主要非终端客户的期末库存信息，发行人主要非终端客户期末库存规模较小，占其采购额的比例较低。发行人主要非终端客户经营规模较大，向发行人的采购金额占客户总采购金额的比例非常低，占客户期末库存的比例较低。具体核查情况见本题回复之“十三/（一）/2、相关终端销售数量、单价与该客户销售情况的匹配性”所述。

#### 问题 12. 第三方回款及大额单项计提应收所涉业务真实性

根据申请文件：（1）发行人 2021 年信用减值损失较 2020 年同期增长 541.60%，主要是因为公司对两家伊朗客户（伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司）的应收账款进行单项全额计提坏账所致，主要原因系外汇管制及其自身资金周转等因素的影响、款项预计无法收回。（2）前述两家伊朗客户长期为发行人的前三大客户，销售产品均为泵的总成及配件。基于对其信任，给予客户发货后 1 年 3 个月的信用期。（3）发行人已伊朗 HES 公司提起仲裁，尚未对伊朗 BPS 公司所欠货款提起仲裁。（4）发行人于 2019 年开始实质上收紧伊朗客户的信用期，虽然双方框架协议仍然保留一年以上的信用期约定，但在实务中公司要求伊朗客户必须及时支付当期销售货款并逐步偿还前期拖欠的货款，作为继续合作的条件。2018 年末应收 HES 公司、BPS 公司金额分别为 4,809.77 万元、2,004.86 万元，但是计提坏账损失涉及的应收账款 2018 年及以前金额为 1,665.06 万元。（5）报告期内发行人第三方回款金额分别为 2,995.14 万元、2,807.77 万元及 2,544.02 万元，主要涉及美国 AUTOZONE 公司（前五大客户）、伊朗 HES 客户（单项计提）、伊朗 BPS 客户（单项计提）、乌克兰 DALYS 客户、俄罗斯 GIDROZAPCHAST 客户（单项计提）。

（1）坏账计提比例低于同行业公司的合理性。根据公开信息，同行业公司德尔股份、冠盛股份境外销售占比均超过 70%，冠盛股份应收账款账龄 0-6 个月，预期信用损失率为 5%；7-12 个月，预期信用损失率为 10%；1-2 年，预期信用损失率为 50%；2 年以上，预期信用损失率为 100%。2022 年德尔股份应收账款账



龄1年以内,预期信用损失率为1.33%;1-2年,预期信用损失率为55.44%;2年以上,预期信用损失率为100%。请发行人:①进一步扩大可比公司选取范围,选取从事相似业务或生产相似产品的已上市和未上市公司作为可比公司样本,并补充披露发行人各项指标的同行业可比情况,说明差异原因及合理性。②结合客户资质、销售模式、销售区域等,说明坏账计提政策与德尔股份、冠盛股份存在较大差异的原因及对经营业绩的影响。

(2) 应收 HES 公司、BPS 公司款项真实性、核算合规性。请发行人:①说明发行人与伊朗 HES 公司、BPS 公司应收账款具体形成过程、销售内容(产品名称及价格)、运输方式、运费承担方式、结算方式、提单日期与出口日期等。②详细说明发行人与 HES 公司、BPS 公司交易价格同可比市场公允价格、第三方市场价格、公司同类产品与其他交易方的价格等比较情况,是否存在以前年度虚增收入的情形。③详细说明公司应收账款账龄的统计方法以及 2019 年末、2020 年末、2021 年末应收 HES 公司、BPS 公司账龄分布及坏账计提情况,分析在 2019 年开始“及时支付当期销售货款”“逐步偿还前期拖欠”“2019 年、2020 年伊朗客户当期回款金额基本覆盖当期销售额”的背景下,2021 年末针对应收 HES 公司、BPS 公司款项仍需新增大额坏账的原因,账龄的统计是否准确。④说明发行人给予 HES 公司、BPS 公司的信用政策与同期其他主要客户的比较情况,说明报告期内具体信用政策及执行情况、各主要客户的信用期,是否存在放宽信用政策刺激销售情形。⑤分别说明机械液压助力转向泵、电动液压助力转向泵、电动助力转向系统(EPS)及线控转向系统(SBW)等四类业务的应收账款金额、账龄分布情况,说明是否存在放宽信用政策增加销售收入的情形。⑥说明大额逾期未收应收账款的客户名称、金额、账龄、计提坏账准备金额、对应营业收入、期后回款、客户的背景、可回收性。

(3) 第三方回款业务真实性。请发行人:①说明通过第三方付款的客户名称、对应的付款方、合同金额及报告期内发生的付款金额、付款次数、客户的获取方式、确认的收入、成本、毛利率情况及与同类产品同时点毛利率是否存在明显差异及原因。②按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》1-21 第三方回款的要求,逐项详细披露第三方回款的具体情况。





请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见,并核查应收账款的结算、确认、付款是否符合合同约定,应收账款的确认和计量是否符合企业会计准则的规定,发行人坏账准备计提政策是否符合企业会计准则的规定,计提是否充分。（2）详细说明对第三方回款情况进行核查的过程（特别是核查程序、核查范围、核查比例）及结论,说明第三方回款相关业务流、实物流和资金流是否能够相互印证,分析核查工作是否能够保证第三方回款的收入真实性。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见,说明对应收账款履行的不同核查方式的具体内容、对应的核查金额及比例,详细列示报告期各期的函证情况,包括但不限于发函数量、具体内容、应收账款和预收账款金额及比例,回函数量、回函金额及比例、差异金额及差异原因,对未回函的函证履行的替代程序及充分性。

【回复】：

一、进一步扩大可比公司选取范围，选取从事相似业务或生产相似产品的已上市和未上市公司作为可比公司样本，并补充披露发行人各项指标的同行业可比情况，说明差异原因及合理性

公司已经补充选取耐世特和冠盛股份作为同行业可比公司样本，并补充披露公司各项指标的同行业可比情况，公司在招股说明书“第八节管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（一）应收款项”之“4.其他披露事项”补充披露如下：

“公司以应收账款账龄作为信用风险特征计提坏账准备的比例，与同行业可比公司对比如下：

项目	德尔股份	浙江世宝	邦德股份	耐世特	冠盛股份	平均值	公司
1年以内	1.33	0.09	5.00	-	5.00/10.00	3.48	5.00
1年至2年	55.46	5.52	10.00	-	50.00	30.25	10.00
2年至3年	100.00	23.15	20.00	-	100.00	60.79	40.00
3年至4年	100.00	100.00	40.00	-	100.00	85.00	100.00
4年至5年	100.00	100.00	50.00	-	100.00	87.50	100.00
5年以上	100.00	100.00	100.00	-	100.00	100.00	100.00





数据来源：根据上市公司公开披露的数据。其中，德尔股份、浙江世宝未披露具体的预期信用损失率对照表，表中列示其 2022 年各账龄的实际坏账准备计提比例；耐世特未披露坏账准备计提比例；冠盛股份 0-6 个月计提比例为 5.00%，7-12 个月计提比例为 10.00%。”

公司的应收账款坏账计提政策与同行业可比公司比较不存在重大差异。1 年至 2 年与 2 年至 3 年的计提比例低于平均值，主要系德尔股份、冠盛股份实际计提比例远高于其他公司所致，公司与浙江世宝、邦德股份的计提比例不存在较大差异。公司的应收账款坏账计提情况较为充分地覆盖了应收账款回收风险。

## 二、结合客户资质、销售模式、销售区域等，说明坏账计提政策与德尔股份、冠盛股份存在较大差异的原因及对经营业绩的影响。

根据公司与同行业上市公司的坏账计提政策对比情况，公司与同行业可比公司不存在重大差异，公司坏账计提比例高于同行业可比公司浙江世宝、邦德股份。

假设公司自报告期期初按照冠盛股份的坏账政策（1 年以内计提比例为 7.5%，1-2 年计提比例为 50.00%，2 年以上计提比例为 100.00%）计提坏账准备，模拟测算如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
公司应收账款信用减值损失金额	-69.10	147.98	-4,839.59	-744.23
按照冠盛股份坏账政策测算应计提信用减值损失	-50.70	141.63	-3,306.56	-390.75
对当期利润总额影响数（负数表示减少利润）	18.40	-6.35	1,533.04	353.48

根据上表测算，除 2021 年增加公司利润总额 1,533.04 万元以外，其余期间对公司的经营业绩影响较小。

综上，自挂牌以来，公司坏账计提政策未发生变化，符合公司的实际情况，覆盖了公司应收账款回收的风险。



三、说明发行人与伊朗 HES 公司、BPS 公司应收账款具体形成过程、销售内容（产品名称及价格）、运输方式、运费承担方式、结算方式、提单日期与出口日期等

（一）发行人与伊朗 HES 公司、BPS 公司应收账款具体形成过程

自挂牌以来，公司与伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司交易额、回款金额及各期末应收账款期末余额具体情况如下表所示：

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
伊朗 HES 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	774.98	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
伊朗 BPS 公司	2017 年度	982.47	2,002.09	1,385.00	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

伊朗 HES 公司为伊朗汽车零部件制造商，公司于 2012 年与其建立合作关系，其主要客户为伊朗的整车厂商 Saipa 公司。伊朗 BPS 公司属于伊朗汽车零部件制造商，公司于 2013 年与其建立合作关系，其主要客户为伊朗的整车厂商 IRANKHODRO 公司。

经过前期较好的合作，公司于 2014 年开始与伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司扩大合作规模，给予伊朗 HES 公司与伊朗 BPS 公司较长信用期，即“发货后一年支付款项，并同意在充分沟通下可延后三个月”。2018 年 5 月份，因美国加大对伊朗的制裁，导致伊朗经济进一步恶化，伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司出现未按约定付款的情况，截止 2018 末公司对伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司



的应收账款为 6,814.63 万元。鉴于信用风险增加，公司于 2019 年实质收紧了对伊朗两家客户的信用政策，加强应收账款额度管理，控制应收账款总额，即要求其在新增交易的基础上多付 12%-13% 货款。但伊朗两家客户未能严格执行上述付款政策，公司与 2021 年下半年终止与伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司的业务。

(二) 销售内容（产品名称及价格）、运输方式、运费承担方式、结算方式、提单日期与出口日期等。

1、公司与伊朗 HES 公司、BPS 公司交易内容（产品名称及价格）

公司主要向伊朗 HES 公司及伊朗 BPS 公司销售机械液压泵配件，销售产品名称及价格具体如下所示：

单位：元/个

客户	产品名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
伊朗 HES 公司	泵芯组件	39.42	39.39	39.14	38.97	38.51
	泵盖	-	11.43	11.43	11.42	11.38
	泵体	-	-	-	30.00	29.19
	泵轴	7.05	7.05	7.05	7.05	7.04
	油封	3.43	3.43	3.43	3.43	3.42
	配油盘	6.72	6.72	6.72	6.72	6.66
	滑阀总成	7.58	7.58	7.58	7.64	7.50
	出油口接头	-	-	3.53	3.60	3.57
	皮带轮	-	-	-	15.90	14.91
	机械液压泵	-	-	-	-	221.65
	其他配件	0.79	0.92	0.95	0.83	0.76
	全部配件平均销售单价	3.96	3.98	4.39	4.73	4.27
伊朗 BPS 公司	泵芯组件	52.79	51.92	56.20	54.43	49.75
	泵体	38.33	37.43	39.77	39.60	45.36
	泵轴	6.66	6.56	6.98	6.95	7.97
	油封	2.86	2.79	2.95	2.94	3.37





客户	产品名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	配油盘	6.91	6.79	7.21	7.18	8.22
	滑阀总成	6.65	6.56	6.94	7.02	7.97
	出油口接头	-	3.93	4.15	4.18	4.77
	皮带轮	-	-	21.03	21.39	27.34
	油壶	-	21.37	23.95	24.02	26.57
	其他配件	0.66	1.03	1.10	1.06	1.15
	全部配件平均销售 单价	6.83	6.43	6.69	6.78	7.19

2、运输方式、运费承担方式、结算方式、提单日期与出口日期

伊朗 HES 公司							
会计年度	报关单编码	运输方式	业务模式	出口日期	提单日期	币种	交易额
2017 年	223120170000176961	水路	FOB	2017-1-20	2017-1-20	欧元	15.34
	223120170000381131	水路	FOB	2017-2-15	2017-2-15	欧元	15.94
	223120170000477685	水路	FOB	2017-2-21	2017-2-21	人民币	121.47
	223120170000614662	水路	FOB	2017-3-9	2017-3-9	人民币	189.16
	223120170000765127	水路	FOB	2017-3-21	2017-3-21	人民币	189.16
	223120170000848878	水路	FOB	2017-3-30	2017-3-30	人民币	115.66
	223120170000978462	水路	FOB	2017-4-15	2017-4-15	人民币	122.28
	223120170000978463	水路	FOB	2017-4-15	2017-4-15	人民币	69.61
	222920170001461443	水路	FOB	2017-4-28	2017-4-28	人民币	189.17
	223120170001302390	水路	FOB	2017-5-9	2017-5-9	人民币	189.57
	222920170001786082	水路	FOB	2017-5-19	2017-5-19	人民币	69.62
	222920170001964546	水路	FOB	2017-6-9	2017-6-9	人民币	189.57
	223120170001893051	水路	FOB	2017-6-30	2017-6-30	人民币	189.57
	223320170001203371	航空	FOB	2017-7-8	2017-7-8	人民币	0.69
	223120170002344722	水路	FOB	2017-8-4	2017-8-4	人民币	189.57



伊朗 HES 公司							
会计年度	报关单编码	运输方式	业务模式	出口日期	提单日期	币种	交易额
	222920170003384501	水路	FOB	2017-9-7	2017-9-7	人民币	26.68
	223120170003027969	水路	FOB	2017-9-28	2017-9-28	人民币	39.76
	223120170003571670	水路	FOB	2017-11-17	2017-11-17	人民币	122.30
	223120170003722133	水路	FOB	2017-12-1	2017-12-1	人民币	53.45
	223120170003737373	水路	FOB	2017-12-1	2017-12-1	人民币	189.58
	223120170003982889	水路	FOB	2017-12-22	2017-12-22	人民币	189.58
2018 年	224420180000004322	航空	FOB	2018-1-3	2018-1-3	人民币	2.44
	223120170004143609	水路	FOB	2018-1-9	2018-1-9	人民币	48.52
	223120180000436611	水路	FOB	2018-2-11	2018-2-11	人民币	185.50
	222920180001056101	水路	FOB	2018-4-3	2018-4-3	人民币	187.95
	222920180001445320	水路	FOB	2018-4-29	2018-4-29	人民币	187.95
	223120180001436093	水路	FOB	2018-5-17	2018-5-17	人民币	69.48
	223320180000828548	航空	FOB	2018-5-19	2018-5-15	人民币	89.25
	223120180002450655	水路	FOB	2018-8-9	2018-8-8	人民币	187.95
2019 年	223120190001305225	水路	FOB	2019-4-28	2019-4-28	人民币	187.95
	010120190000243404	航空	FOB	2019-5-9	2019-5-6	人民币	69.15
	223120190002385331	水路	FOB	2019-7-19	2019-7-19	人民币	187.95
	223120190002692876	水路	FOB	2019-8-16	2019-8-16	人民币	202.29
	223120190002973251	水路	FOB	2019-8-30	2019-8-30	人民币	192.68
	223320190001615960	航空	FOB	2019-10-2	2019-9-27	人民币	0.80
	223320190001617292	航空	FOB	2019-10-2	2019-9-27	人民币	0.80
	223120190003502660	水路	FOB	2019-10-19	2019-10-19	人民币	171.08
	223120190004149562	水路	FOB	2019-12-15	2019-12-15	人民币	169.44



伊朗 HES 公司							
会计年度	报关单编码	运输方式	业务模式	出口日期	提单日期	币种	交易额
2020 年	22292020000077738	水路	FOB	2020-1-11	2020-1-11	人民币	41.02
	222920200000193287	水路	FOB	2020-1-20	2020-1-20	人民币	169.84
	222920200000847639	水路	FOB	2020-3-29	2020-3-29	人民币	182.46
	223120200001487423	水路	FOB	2020-6-14	2020-6-14	人民币	182.46
	222920200002565526	水路	FOB	2020-8-13	2020-8-13	人民币	175.04
	223120200003343700	水路	FOB	2020-10-31	2020-10-31	人民币	188.30
	232720200270675870	水路	FOB	2020-12-20	2020-12-21	人民币	188.30
2021 年	223120210000347322	水路	FOB	2021-1-27	2021-1-28	人民币	188.30
	223120210001540152	水路	FOB	2021-5-3	2021-5-3	人民币	188.30
	232720210271624083	水路	FOB	2021-7-9	2021-7-9	人民币	188.30
	222920210002590351	水路	FOB	2021-7-30	2021-7-30	人民币	188.30
伊朗 BPS 公司							
会计年度	报关单编码	运输方式	业务模式	出口日期	提单日期	币种	交易额
2017 年	222920170000268457	水路	CIF	2017-1-23	2017-1-23	美元	8.82
	222920170000271531	水路	CIF	2017-1-23	2017-1-23	美元	6.68
	222920170000317301	水路	CIF	2017-1-23	2017-1-23	美元	3.64
	222920170000890067	水路	FOB	2017-3-17	2017-3-17	美元	2.59
	222920170000884709	水路	FOB	2017-3-19	2017-3-17	美元	12.44
	222920170000928475	水路	FOB	2017-3-21	2017-3-17	美元	13.86
	222920170001384171	水路	FOB	2017-4-23	2017-4-24	美元	12.71
	222920170001401512	水路	FOB	2017-4-25	2017-4-24	美元	14.48
	222920170001429368	水路	FOB	2017-4-25	2017-4-24	美元	1.27





伊朗 HES 公司							
会计年度	报关单编码	运输方式	业务模式	出口日期	提单日期	币种	交易额
	222920170001907700	水路	FOB	2017-5-27	2017-5-27	美元	10.85
	222920170001935277	水路	FOB	2017-5-30	2017-5-27	美元	7.58
	222920170001953221	水路	FOB	2017-5-30	2017-5-27	美元	12.06
	222920170002297709	水路	FOB	2017-6-25	2017-6-26	美元	12.06
	222920170002344784	水路	FOB	2017-6-28	2017-6-26	美元	7.21
	222920170002354924	水路	FOB	2017-6-28	2017-6-26	美元	10.84
	222920170002977210	水路	FOB	2017-8-11	2017-8-14	美元	10.84
	222920170003040914	水路	FOB	2017-8-14	2017-8-14	美元	7.21
	222920170003081059	水路	FOB	2017-8-17	2017-8-14	美元	12.06
	222920170003288258	水路	FOB	2017-8-31	2017-9-3	美元	14.86
	222920170003330193	水路	FOB	2017-9-3	2017-9-3	美元	8.45
	222920170003368208	水路	FOB	2017-9-4	2017-9-3	美元	7.60
	222920170003729146	水路	FOB	2017-9-30	2017-9-29	美元	12.20
	222920170003730232	水路	FOB	2017-9-30	2017-9-29	美元	15.67
	222920170003717477	水路	FOB	2017-10-1	2017-9-29	美元	4.81
	222920170004178105	水路	FOB	2017-11-3	2017-11-1	美元	12.20
	222920170004181548	水路	FOB	2017-11-3	2017-11-1	美元	4.81
	222920170004182392	水路	FOB	2017-11-3	2017-11-1	美元	15.67
	222920170004806428	水路	FOB	2017-12-15	2017-12-15	美元	15.67
	222920170004810901	水路	FOB	2017-12-15	2017-12-15	美元	12.20
	222920170004882915	水路	FOB	2017-12-18	2017-12-15	美元	4.81
2018 年	222920180001245905	水路	FOB	2018-4-13	2018-4-14	美元	3.26
	222920180001246336	水路	FOB	2018-4-13	2018-4-14	美元	3.62



伊朗 HES 公司							
会计年度	报关单编码	运输方式	业务模式	出口日期	提单日期	币种	交易额
	222920180001533421	水路	FOB	2018-5-1	2018-5-1	美元	4.95
	222920180001534371	水路	FOB	2018-5-1	2018-5-1	美元	4.47
	222920180001946112	水路	FOB	2018-5-28	2018-5-28	美元	6.06
	222920180001946481	水路	FOB	2018-5-28	2018-5-28	美元	5.45
	223120180002511236	水路	FOB	2018-8-5	2018-8-3	美元	13.23
	223120180002511238	水路	FOB	2018-8-5	2018-8-3	美元	11.90
	224420180001519746	航空	FOB	2018-8-12	2018-8-10	美元	0.26
	223120180002604212	水路	FOB	2018-8-15	2018-8-15	美元	12.20
	223120180002604323	水路	FOB	2018-8-15	2018-8-15	美元	15.67
	223120180002636674	水路	FOB	2018-8-15	2018-8-15	美元	4.81
	223320180001839513	航空	FOB	2018-10-17	2018-10-12	美元	0.34
	223120180003509361	水路	FOB	2018-10-26	2018-10-26	美元	12.68
	223120180003511278	水路	FOB	2018-10-26	2018-10-26	美元	14.00
	222920180004587836	水路	FOB	2018-11-30	2018-11-30	美元	5.12
	222920180004587852	水路	FOB	2018-11-30	2018-11-30	美元	13.13
	222920180004587858	水路	FOB	2018-11-30	2018-11-30	美元	16.22
	223320180002317400	航空	FOB	2018-12-29	2018-12-29	美元	0.79
2019年	223120190000289068	水路	FOB	2019-1-24	2019-1-24	美元	18.39
	223120190000290298	水路	FOB	2019-1-24	2019-1-24	美元	17.05
	222920190000335599	水路	FOB	2019-1-26	2019-1-26	美元	3.10
	223320190000272186	航空	FOB	2019-2-25	2019-2-25	美元	1.60
	223120190000855346	水路	FOB	2019-3-20	2019-3-20	美元	5.12
	223120190000861583	水路	FOB	2019-3-20	2019-3-20	美元	13.13





伊朗 HES 公司							
会计年度	报关单编码	运输方式	业务模式	出口日期	提单日期	币种	交易额
	223120190000862215	水路	FOB	2019-3-20	2019-3-20	美元	16.72
	223120190001098902	水路	FOB	2019-4-11	2019-4-11	美元	4.88
	223120190001098920	水路	FOB	2019-4-11	2019-4-11	美元	6.51
	223120190001831546	水路	FOB	2019-6-15	2019-6-15	美元	23.98
	223120190001831757	水路	FOB	2019-6-15	2019-6-15	美元	12.22
	223320190001045727	航空	FOB	2019-6-28	2019-6-28	美元	0.11
	223120190002186530	水路	FOB	2019-7-5	2019-7-5	美元	42.60
	223120190002592344	水路	FOB	2019-8-5	2019-8-5	美元	35.63
	223320190001631738	航空	FOB	2019-9-30	2019-9-29	美元	0.58
	223120190003913828	水路	FOB	2019-11-23	2019-11-23	美元	39.01
	010120190000713452	航空	FOB	2019-12-12	2019-12-5	美元	27.22
	223120190004274464	水路	FOB	2019-12-31	2019-12-31	人民币	232.78
	2020 年	223120200000276788	水路	FOB	2020-2-9	2020-2-9	人民币
223120200000497521		水路	FOB	2020-3-6	2020-3-6	人民币	232.78
223320200001206617		航空	FOB	2020-9-3	2020-8-31	人民币	64.50
232720200270617951		水路	FOB	2020-9-23	2020-9-23	人民币	324.45
223320200001324176		航空	FOB	2020-9-25	2020-9-21	人民币	64.50
2021 年	232720210271501754	水路	FOB	2021-1-23	2021-1-23	人民币	162.94
	232720210271549418	水路	FOB	2021-4-1	2021-4-2	人民币	179.09
	232720210271556739	水路	FOB	2021-4-11	2021-4-11	人民币	104.05
	223120210002752175	水路	FOB	2021-7-22	2021-7-22	人民币	13.04
	223120210003829948	水路	FOB	2021-9-29	2021-9-29	人民币	19.75
	222920210003548798	水路	FOB	2021-10-9	2021-10-9	人民币	238.54





由上表可知，公司对伊朗 HES 公司和伊朗 BPS 公司交易运输方式以水路为主，仅在客户急需调货的情况采用空运；公司承担货物运至港口必要费用及国际运输费；与伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 业务结算方式均为电汇。公司按照报关单出口日期作为收入确认时点并一贯执行，与伊朗 HES 公司和伊朗 BPS 公司交易不存在跨年确认收入的情形。

**四、详细说明发行人与 HES 公司、BPS 公司交易价格同可比市场公允价格、第三方市场价格、公司同类产品与其他交易方的价格等比较情况，是否存在以前年度虚增收入的情形。**

公司主要向伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司销售机械液压泵及配件，产品无可比市场公允价格、第三方市场价格。因此，公司将销售给伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 的价格与其他客户公司同类配件的价格进行比较。

产品名称	客户名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
泵芯组件	伊朗 HES 公司	39.42	39.39	39.14	38.97	38.51
	伊朗 BPS 公司	52.79	51.92	56.20	54.43	49.75
	其他客户	48.39	50.51	52.94	51.96	51.91
	伊朗 HES 公司与其他客户价格差异	-18.54%	-22.02%	-26.07%	-25.00%	-25.81%
	伊朗 BPS 公司与其他客户价格差异	9.09%	2.79%	6.16%	4.75%	-4.16%
泵盖	伊朗 HES 公司	-	11.43	11.43	11.42	11.38
	伊朗 BPS 公司	-	-	-	-	-
	其他客户	16.35	18.10	17.79	17.63	17.57
	伊朗 HES 公司与其他客户价格差异	-	-36.85%	-35.75%	-35.22%	-35.23%
泵轴	伊朗 HES 公司	7.05	7.05	7.05	7.05	7.04
	伊朗 BPS 公司	6.66	6.56	6.98	6.95	7.97
	其他客户	9.99	11.04	12.25	16.21	-
	伊朗 HES 公司与其他客户价格差异	-29.43%	-36.14%	-42.45%	-56.51%	-
	伊朗 BPS 公司与其他客户价格差异	-33.33%	-40.58%	-43.02%	-57.13%	-
泵体	伊朗 HES 公司	-	-	-	30.00	29.19
	伊朗 BPS 公司	38.33	37.43	39.77	39.60	45.36



产品名称	客户名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	其他客户	45.79	-	-	49.37	-
	伊朗 HES 公司与其他客户价格差异	-	-	-	-39.23%	-
	伊朗 BPS 公司与其他客户价格差异	-16.29%	-	-	-19.79%	-
出油口接头	伊朗 HES 公司	-	-	3.53	3.60	3.57
	伊朗 BPS 公司	-	3.93	4.15	4.18	4.77
	其他客户	5.14	5.51	5.71	4.83	5.65
	伊朗 HES 公司与其他客户价格差异	-	-	-38.18%	-25.47%	-36.81%
	伊朗 BPS 公司与其他客户价格差异	-	-28.68%	-27.32%	-13.46%	-15.58%
油封	伊朗 HES 公司	3.43	3.43	3.43	3.43	3.42
	伊朗 BPS 公司	2.86	2.79	2.95	2.94	3.37
	其他客户	4.22	4.73	3.33	3.31	-
	伊朗 HES 公司与其他客户价格差异	-18.72%	-27.48%	3.00%	3.63%	-
	伊朗 BPS 公司与其他客户价格差异	-32.23%	-41.01%	-11.41%	-11.18%	-
配油盘	伊朗 HES 公司	6.72	6.72	6.72	6.72	6.66
	伊朗 BPS 公司	6.91	6.79	7.21	7.18	8.22
	其他客户	8.98	9.03	9.27	7.91	7.51
	伊朗 HES 公司与其他客户价格差异	-25.17%	-25.58%	-27.51%	-15.04%	-11.32%
	伊朗 BPS 公司与其他客户价格差异	-23.05%	-24.81%	-22.22%	-9.23%	9.45%
滑阀总成	伊朗 HES 公司	7.58	7.58	7.58	7.64	7.50
	伊朗 BPS 公司	6.65	6.56	6.94	7.02	7.97
	其他客户	7.84	8.65	8.62	8.48	8.66
	伊朗 HES 公司与其他客户价格差异	-3.32%	-12.37%	-12.06%	-9.91%	-13.39%
	伊朗 BPS 公司与其他客户价格差异	-15.18%	-24.16%	-19.49%	-17.22%	-7.97%
皮带轮	伊朗 HES 公司	-	-	-	15.90	14.91
	伊朗 BPS 公司	-	-	21.03	21.39	27.34
	其他客户	23.48	25.05	26.32	24.68	26.08
	伊朗 HES 公司与其他客户价格差异	-	-	-	-35.58%	-42.83%
	伊朗 BPS 公司与其他客户价格差异	-	-	-20.10%	-13.33%	4.83%





产品名称	客户名称	2021年度	2020年度	2019年度	2018年度	2017年度
机械液压泵	伊朗 HES 公司	-	-	-	-	221.65
	伊朗 BPS 公司	-	-	-	-	-
	其他客户	-	-	-	-	240.93
	伊朗 HES 公司与其他客户价格差异					-8.00%
油壶	伊朗 HES 公司	-	-	-	-	-
	伊朗 BPS 公司	-	21.37	23.95	24.02	26.57
	其他客户	31.35	35.71	31.19	31.43	29.79
	伊朗 BPS 公司与其他客户价格差异	-	-40.16%	-23.21%	-23.58%	-10.81%
配件综合毛利率	伊朗 HES 公司	33.87%	31.15%	30.87%	28.42%	32.08%
	伊朗 BPS 公司	33.74%	28.75%	34.22%	32.69%	35.47%
	其他客户	29.40%	33.34%	38.95%	29.51%	33.48%

公司销售给伊朗 HES 公司产品为总成泵 313 型号相关配件，销售给伊朗 BPS 公司产品为总成泵 316 型号、318 型号相关配件，受产品具体型号差异影响，伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司 2 家客户同类产品单位售价存在差异且普遍低于其他客户同类产品单位售价。2017-2021 年度，公司销售给伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司 2 家客户同类产品单位售价维持在比较稳定水平，受具体产品型号差异影响，与其他客户相比，销售毛利率有高有低，毛利率差异属于合理水平，符合公司实际经营情况。

综上，公司不存在以前年度虚增收入的情形。

五、详细说明公司应收账款账龄的统计方法以及 2019 年末、2020 年末、2021 年末应收 HES 公司、BPS 公司账龄分布及坏账计提情况，分析在 2019 年开始“及时支付当期销售货款”“逐步偿还前期拖欠”“2019 年、2020 年伊朗客户当期回款金额基本覆盖当期销售额”的背景下，2021 年末针对应收 HES 公司、BPS 公司款项仍需新增大额坏账的原因，账龄的统计是否准确

(一) 详细说明公司应收账款账龄的统计方法以及 2019 年末、2020 年末、2021 年末应收 HES 公司、BPS 公司账龄分布及坏账计提情况

公司财务系统中应收账款项目均按照客户名称设立二级明细账，以既定的





营业收入确认政策确认相应期间的营业收入并按照业务发生时间记录相应应收账款的账龄。公司以时间先后顺序归集计算客户的应收账款账龄，2019年末、2020年末、2021年末公司对两家伊朗客户应收账款账龄划分及坏账计提的具体情况如下：

单位：万元

客户名称	会计年度	期末余额	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
伊朗 HES 公司	2019 年末	4,317.89	1,182.13	959.03	2,176.73	-
	2020 年末	4,375.48	1,127.41	1,182.13	959.03	1,106.91
	2021 年末	4,727.80	753.20	1,127.41	1,182.13	1,665.06
伊朗 BPS 公司	2019 年末	2,200.86	2,077.17	123.69	-	-
	2020 年末	2,142.66	953.11	1,189.55	-	-
	2021 年末	2,279.59	717.40	953.11	609.08	-

1、2019 年末及 2020 年末坏账计提情况

2019 年末及 2020 年末公司根据划分的账龄，按照坏账计提比例计提坏账，计算过程如下：

(1) 伊朗 HES 公司

单位：万元

项目	2019 年末			2020 年末		
	账面余额	计提比例	坏账准备	账面余额	计提比例	坏账准备
1 年以内	1,182.13	5.00%	59.11	1,127.41	5.00%	56.37
1-2 年	959.03	10.00%	95.90	1,182.13	10.00%	118.21
2-3 年	2,176.73	40.00%	870.69	959.03	40.00%	383.61
3 年以上	-	100.00%	-	1,106.91	100.00%	1,106.91
合计	4,317.89	-	1,025.70	4,375.48	-	1,665.10

(2) 伊朗 BPS 公司

单位：万元



项目	2019年末			2020年末		
	账面余额	计提比例	坏账准备	账面余额	计提比例	坏账准备
1年以内	2,077.17	5.00%	103.86	953.11	5.00%	47.66
1-2年	123.69	10.00%	12.37	1,189.55	10.00%	118.96
2-3年	-	40.00%	-	-	40.00%	-
3年以上	-	100.00%	-	-	100.00%	-
合计	2,200.86	-	116.23	2,142.66	-	166.62

2、2021年末坏账计提情况

2021年末，公司对伊朗两家客户坏账准备计算过程如下：

单位：万元

客户名称	账面余额	坏账准备	计提比例	备注
伊朗 HES 公司	4,727.80	4,303.85	91.03%	考虑期后回款 423.96 万元后，进行全额单项计提
伊朗 BPS 公司	2,279.59	2,253.72	98.87%	考虑期后回款 25.87 万元后，进行全额单项计提

（二）分析在 2019 年开始“及时支付当期销售货款”“逐步偿还前期拖欠”“2019 年、2020 年伊朗客户当期回款金额基本覆盖当期销售额”的背景下，2021 年末针对应收 HES 公司、BPS 公司款项仍需新增大额坏账的原因，账龄的统计是否准确。

为了降低经营风险，公司于 2019 年下半年收紧对伊朗两家客户信用政策，加强对伊朗两家客户应收账款额度管理，控制应收账款总额，要求其按照新增交易金额的 112%-113%支付货款，逐年偿还所欠公司款项。

公司以既定的收入确认政策确认相应期间的营业收入并按照业务发生时间记录相应应收账款的账龄，账龄划分符合公司实际情况，伊朗两家客户账龄划分准确。由于伊朗受到美国制裁、外汇管制的影响，历年来两家客户对公司的回款相对较慢，但历史均有交易且持续回款，公司与伊朗两家客户交易及回款情况具体如下：

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
伊朗 HES 公司	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
伊朗 BPS 公司	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

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在 2019 年、2020 年并未发生明显恶化的判断依据是充分的，故按照应收账款账龄组合计提坏账准备。

2021 年，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。考虑伊朗外汇管制及客户回款不及时等问题，公司终止与伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司的合作。终止合作后，公司对伊朗客户 HES 公司提起仲裁，鉴于仲裁结果具有不确定性，基于谨慎性原则，公司认为上述客户信用状况发生明显恶化，公司对伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司应收账款余额在扣除 2021 年年报披露之前收到的 449.83 万元回款以后单项足额计提坏账准备。

综上所述，公司考虑多年以来与伊朗 HES 公司和伊朗 BPS 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，伊朗 HES 公司和伊朗 BPS 公司也积极配合公司回款，因此公司认为上述客户在 2019 年、2020 年信用状况并未发生明显恶化，采用账龄组合计提坏账准备，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，督促应收账款的回收；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，公司对伊





朗 HES 公司提起仲裁并加强对伊朗 HES 公司和伊朗 BPS 公司催讨回款；在考虑伊朗两家客户伊朗外汇管制及客户回款不及时，公司以伊朗两家客户应收账款余额扣除 2021 年年报披露之前收到的 449.83 万元回款后的金额单项足额计提坏账准备。

**六、说明发行人给予 HES 公司、BPS 公司的信用政策与同期其他主要客户的比较情况，说明报告期内具体信用政策及执行情况、各主要客户的信用期，是否存在放宽信用政策刺激销售情形**

**（一）说明发行人给予 HES 公司、BPS 公司的信用政策与同期其他主要客户的比较情况**

2019 年度之前，伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司信用期为 1 年 3 个月，与同期其他主要客户相比信用期政策宽松，主要原因系：伊朗客户是伊朗当地规模较大的汽车零部件生产厂商，为伊朗当地大型整车厂供货。公司看好伊朗市场，选择与伊朗客户展开深度合作，在考虑外汇管制等因素的影响给予两客户较长的信用期。

2019 年度以来，为了降低经营风险，公司于 2019 年下半年收紧对伊朗两家客户信用政策，加强对伊朗两家客户应收账款额度管理，控制应收账款总额，即要求其按照新增交易金额的 112%-113% 支付货款，逐年偿还所欠公司款项。

**（二）说明报告期内具体信用政策及执行情况、各主要客户的信用期，是否存在放宽信用政策刺激销售情形**

报告各期，公司前十大主要客户信用政策及执行情况如下表所示：



名称	信用政策	实际执行情况			
		2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
BBB INDUSTRIES, LLC	提单日起 120 天	提单日起 130 天左右	提单日起 130 天左右	提单日起 130 天左右	提单日起 130 天左右
AUTOZONE PARTS, INC	开票后 360 天	开票后 360 天	开票后 360 天	开票后 360 天	开票后 360 天
ATH&SGmbH	提单日起 90 天	提单日起 90 天	提单日起 90 天	提单日起 90 天	提单日起 90 天
BG Automotive Ltd	提单日起 90 天	提单日起 90 天	提单日起 90 天	提单日起 90 天	提单日起 90 天
CRP Industries Inc	提单日起 90 天	提单日起 90 天	提单日起 90 天	提单日起 90 天	提单日起 90 天
JESSELA IINCORPORATION	提单日起 7 天	提单日起 7 天	提单日起 7 天	提单日起 7 天	提单日起 7 天
LauberSp.zo.o.	提单日起 90 天	提单日起 90 天	提单日起 30 天	不适用	不适用
Meyle AG	提单日起 60 天	提单日起 60 天	提单日起 60 天	提单日起 60 天	提单日起 60 天
OOO ATM	提单日起 90 天	提单日起 90 天	提单日起 90 天	提单日起 90 天	提单日起 90 天
Premium Guard Inc.	提单日起 90 天	提单日起 90 天	提单日起 90 天	提单日起 90 天	提单日起 90 天
PRIVATE ENTERPRISES HATE-MPLUS	提单日起 60 天	提单日起 60 天	提单日起 60 天	提单日起 60 天	提单日起 60 天
ZF Automotive Czechs.r.o	提单日起 85 天	提单日起 85 天	提单日起 85 天	提单日起 85 天	提单日起 85 天
福州扬腾网络科技有限公司	开票后 30 天	开票后 30 天	开票后 30 天	开票后 30 天	开票后 30 天
伊朗 HES 公司	信用期为 1 年 3 个月，要求其按照新增交易金额的 112%-113% 支付货款，逐年偿还所欠公司款项	-	-	信用期为 1 年 3 个月，要求其按照新增交易金额的 112%-113% 支付货款，逐年偿还所欠公司款项	
伊朗 BPS 公司	信用期为 1 年 3 个月，要求其按照新增交易金额的 112%-113% 支付货款，逐年偿还所欠公司款项	-	-	信用期为 1 年 3 个月，要求其按照新增交易金额的 112%-113% 支付货款，逐年偿还所欠公司款项	

报告期各期，除伊朗 HES 公司和伊朗 BPS 公司以外，主要客户信用政策与实际执行不存在重大偏差，报告期内主要客户实际执行信用政策未发生重大变化。

公司主要客户实际执行信用政策集中在提单日起 60 天-90 天，给与 AUTOZONE PARTS, INC 开票后 360 天较长信用期，主要原因系：AUTOZONE PARTS, INC 系美国汽车零配件领域的领先零售商，在美国、墨西哥、巴西等地区开展业务，为美国纽交所上市公司，证券简称 AZO.N。根据其公开信息显示，2022 年其实现营收 162.52 亿美元、净利润 24.30 亿美元。该客户经营规模较大，





信誉状况较好，因此要求公司给予其较长信用期，同时利用其自身资源为公司推荐合作的金融机构，由公司选择金融机构开展不附追索权的应收账款保理业务以及时回收货款，通过该种方式公司实际回款周期在 45 天左右。通过公开信息查询，AUTOZONE PARTS,INC 系上市公司冠盛股份（605088.SH）的重要客户，根据冠盛股份的招股说明书，其信用期同样为 360 天，也同样选择金融机构开展不附追索权的应收账款保理业务来回收货款，与公司情况相符。

公司于 2022 年度开始与 LauberSp.zo.o.建立合作关系，2022 年底实际执行提单日起 30 天的信用期，随着合作加深双方建立信赖基础，2023 年公司给与客户提单日起 90 天信用期，该客户信用期与 BG Automotive Ltd 等客户信用期一致。

如上表所示，报告期内，公司实际执行的主要客户信用政策未发生重大变化；2020 年度、2021 年度和 2022 年度剔除伊朗两家客户以后应收账款周转率分别为 4.04、4.58 和 4.49，同行业公司 2020 年度、2021 年度和 2022 年度应收账款周转率为 4.76、5.52 和 5.27，剔除伊朗两家客户以后公司应收账款周转率与同行业可比公司不存在重大差异。

公司与伊朗两家客户合作以来，信用政策均为 1 年 3 个月。2019 年度以来，为了降低经营风险，公司分别于 2019 年下半年收紧对伊朗两家客户信用政策，公司不存在放宽信用政策刺激销售情形。

综上所述，报告期内，剔除伊朗两家客户以后，公司应收账款周转率保持在较合理水平，与公司给予主要客户的信用期相当；公司对主要客户的信用期政策未发生重大变化，不存在通过放宽信用政策刺激收入增长的情形。

**七、分别说明机械液压助力转向泵、电动液压助力转向泵、电动助力转向系统（EPS）及线控转向系统（SBW）等四类业务的应收账款金额、账龄分布情况，说明是否存在放宽信用政策增加销售收入的情形**





单位：万元、%

产品类别	项目	2023年1-6月/2023.6.30	占该产品应收账款余额比	2022年度/2022.12.31	占该产品应收账款余额比	2021年度/2021.12.31	占该产品应收账款余额比	2020年度/2020.12.31	占该产品应收账款余额比
机械液压泵及其配件	应收账款余额	12,099.27	100.00	11,292.70	100.00	12,024.82	100.00	9,704.91	100.00
	其中：1年以内	5,495.03	45.42	4,680.72	41.45	6,223.76	51.76	5,042.87	51.96
	1-2年	697.25	5.76	1,529.93	13.55	2,144.23	17.83	2,394.73	24.68
	2-3年	1,835.42	15.17	2,147.94	19.02	1,803.41	15.00	991.27	10.21
	3年以上	4,071.57	33.65	2,934.11	25.98	1,853.42	15.41	1,276.04	13.15
	剔除HES公司和BPS公司以后应收账款	5,764.03	100.00	4,962.18	100.00	5,017.42	100.00	3,186.76	100.00
	其中：1年以内	5,495.03	95.34	4,680.72	94.33	4,753.15	94.73	2,962.34	92.96
	1-2年	40.02	0.69	10.89	0.22	63.71	1.28	23.05	0.72
	2-3年	7.66	0.13	67.41	1.36	12.2	0.24	32.24	1.01
	3年以上	221.32	3.84	203.16	4.09	188.36	3.75	169.13	5.31
电动液压泵(EHPS)	应收账款余额	151.47	100.00	151.27	100.00	152.54	100.00	174.49	100.00
	其中：1年以内	-	-	3.71	2.45	5.15	3.37	7.82	4.48
	1-2年	3.73	2.46	0.39	0.26	4.86	3.19	2.06	1.18
	2-3年	0.63	0.42	4.63	3.06	1.86	1.22	40.16	23.02
	3年以上	147.11	97.12	142.54	94.23	140.67	92.22	124.45	71.32



产品类别	项目	2023年1-6月/2023.6.30	占该产品应收账款余额比	2022年度/2022.12.31	占该产品应收账款余额比	2021年度/2021.12.31	占该产品应收账款余额比	2020年度/2020.12.31	占该产品应收账款余额比
电动助力转向系统 (EPS)	应收账款余额	288.52	100.00	426.56	100.00	53.96	100.00	10.77	100.00
	其中：1年以内	288.52	100.00	426.56	100.00	53.96	100.00	10.77	100.00
线控转向系统 (SBW)	应收账款余额	294.41	100.00	87.18	100.00	112.04	100.00	31.37	100.00
	其中：1年以内	294.41	100.00	87.18	100.00	112.04	100.00	31.37	100.00



报告期各期末，剔除伊朗 HES 公司和伊朗 BPS 公司应收账款余额以后，机械液压泵及其配件应收账款余额分别为 3,186.76 万元、5,017.42 万元、4,962.18 万元、5,764.03 万元，随着业务规模扩大，应收账款余额有所增长，其中 1 年以内应收账款余额占该产品应收账款总余额比重分别为 92.96%、94.73%、94.33%、95.34%，占比较高且比较稳定，1 年以上应收账款主要分布在 3 年以上，系历史交易累计形成，3 年以上应收账款公司已 100%全额计提坏账。

报告期各期末，电动液压泵应收账款余额分别为 174.49 万元、152.54 万元、151.27 万元、151.47 万元，应收账款余额账龄主要在 3 年以上，系历史交易累计形成。公司已对账龄在 3 年以上的应收账款全额计提坏账。

电动助力转向系统与线控转向系统产品应收账款账龄均分布在 1 年以内。

综上，在剔除伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司及历史原因累计形成的应收账款余额以后，报告期内新增交易形成的应收账款账龄集中分布在 1 年以内，公司不存在放宽信用政策增加销售收入的情形。

#### 八、说明大额逾期未收应收账款的客户名称、金额、账龄、计提坏账准备金额、对应营业收入、期后回款、客户的背景、可回收性

截至 2023 年 6 月 30 日，公司 100 万元以上的大额逾期未收应收账款的客户情况具体如下表所示：

单位：万元

客户名称	应收账款余额	其中逾期金额	应收账款账龄分布				计提坏账准备	计提比例	截止 2023 年 8 月 31 日期后回款情况
			1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上			
伊朗 HES 公司	4,301.23	4,301.23	-	376.60	928.24	2,996.39	4,301.23	100.00%	-
伊朗 BPS 公司	2,034.02	2,034.02	-	280.63	899.52	853.87	2,034.02	100.00%	-
上海路能达汽车配件有限公司	131.51	131.51	-	-	-	131.51	131.51	100.00%	-

伊朗 HES 公司系伊朗汽车零部件制造商，其主要客户为伊朗的整车厂商，公司于 2012 年与其建立合作关系。2020 年度、2021 年度交易额分别为 1,127.41 万元、753.20 万元，2021 年下半年已经终止合作。截至 2023 年 6 月 30 日，公





司对该客户的应收账款已全额计提坏账准备。截至本回复出具日，公司尚未收到回款。公司已经对伊朗 HES 公司提起仲裁，目前案件正在审理过程中。

伊朗 BPS 公司系伊朗汽车零配件生产商，其主要客户为伊朗的整车厂商，公司于 2013 年与其建立合作关系。2020 年度、2021 年度交易额分别为 953.11 万元、717.40 万元，2021 年下半年已经终止合作。截至 2023 年 6 月 30 日，公司对该客户的应收账款已全额计提坏账准备。截至本回复出具日，公司尚未收到回款。

上海路能达汽车配件有限公司成立于 2004 年，主营业务为汽车零配件制造。公司于 2015 年度通过客户介绍方式开拓此客户，2017 年已经终止业务合作。经多次催收未回款，公司预期无法收回，已足额计提坏账。

**九、说明通过第三方付款的客户名称、对应的付款方、合同金额及报告期内发生的付款金额、付款次数、客户的获取方式、确认的收入、成本、毛利率情况及与同类产品同时点毛利率是否存在明显差异及原因**

报告期各期，公司通过第三方回款的前五名客户具体情况如下表：

单位：万元

第三方回款分类	客户名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
通过应收账款保理、供应链物流等合规方式或渠道完成付款	美国 AutoZone 公司	551.26	1,227.81	979.07	244.36
客户所属集团通过集团财务公司或指定相关公司代客户统一对外付款	AUTO WORLD SPARE PARTS EST.	32.99	60.67	33.22	35.27
	ACTIVE POWER STEERING	31.86	78.28	55.28	33.12
	俄罗斯 GIDROZAPCHAST 公司	-	-	129.02	143.18
	MSG STEERING OU	-	-	13.08	-
境外客户指定付款（因受到外汇金融制裁，导致不能正常付款）	SSK POWER PARTS CO.LTD	22.13	48.74	47.20	25.16
	伊朗 HES 公司	-	426.57	339.27	946.36
	伊朗 BPS 公司	-	264.50	603.35	924.71
	俄罗斯 GIDROZAPCHAST 公司	-	106.47	194.10	74.82



第三方回款分类	客户名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
	MSG STEERING OU		27.41	103.64	55.30
	"DALYS AUTOMOTIVE GROUP", LTD	-	-	36.27	113.70
	TAYEBEH GHAYEDI	12.01	-	-	-
合计①	-	650.25	2,240.45	2,533.50	2,595.98
报告期内第三方回款 总额②	-	691.21	2,544.02	2,807.77	2,995.14
占比③=①/②	-	94.07%	88.07%	90.23%	86.67%

报告期各期，公司通过第三方回款的前五名客户涉及的第三方回款金额分别为 2,595.98 万元、2,533.50 万元、2,240.45 万元、650.25 万元，分别占报告期各期第三方回款总额的比例为 86.67%、90.23%、88.07%、94.07%。具体情况如下：

（一）公司通过第三方回款的前五名客户对应的付款方、合同金额及报告期内发生的付款金额、付款次数



单位：万元

客户名称	对应付款方	2023年1-6月				2022年度				2021年度				2020年度			
		对应合同金额	付款次数	金额	对应合同金额	付款次数	金额	对应合同金额	付款次数	金额	对应合同金额	付款次数	金额	对应合同金额	付款次数	金额	
美国 AutoZone 公司	ORBLIAN CORP.	685.47	11	551.26	1,272.41	21	1,227.81	1,032.77	19	979.07	260.17	3	200.07				
	WELLS FARGO BANK		-	-		-	-		-	-		2	44.29				
AUTO WORLD SPARE PARTS EST.	KAPICO INVESTMENT CO LLC .AUTO	32.71	2	32.99	60.96	5	60.67	33.11	2	33.22	34.94	3	35.27				
ACTIVE POWER STEERING	VEHICLE PREPARATION SERVICE PTY LIM	31.98	2	31.86	77.01	5	78.28	54.14	5	55.28	36.27	4	33.12				
TAYEBEH GHAYEDI	DOT SOLUTIONS SDN. BHD.	11.97	1	12.01		-	-		-	-		-	-				
SSK POWER PARTS CO. LTD	ARCADE PLAZA TRADERS PTE LTD		-	-		-	-		1	23.76		-	-				
	INTERNATIONAL REMITTANCE PTE.LTD	22.20	-	-	46.56	-	-	47.35	1	23.44	24.55	-	-				
	NAI NGUAN REMITTANCE SERVICE PTE LTD		1	22.13		2	48.74		-	-		2	25.16				
	(HK)SKYLAND MACHINERY CO		-	-		-	-		-	-		1	145.93				
伊朗 HES 公司	AROMA GLOBAL TRADING LIMITED		-	-		-	-		-	-		4	371.19				
	ASIC OCEAN SHIPPING CO.,LIMITED	-	-	-	567.90	-	-	569.40	1	69.07	1,323.80	1	179.02				
	FAMER MAKINA TEKSTIL DIS TICAR		-	-		-	-		-	-		1	39.95				
	FARGO INTERNATIONAL TRADECO., LIMITED		-	-		1	84.79		-	-		-	-				





客户名称	对应付款方	2023年1-6月			2022年度			2021年度			2020年度		
		对应合同金额	付款次数	金额	对应合同金额	付款次数	金额	对应合同金额	付款次数	金额	对应合同金额	付款次数	金额
伊朗BPS公司	HONGKONG MGR INT L CO.,LIMITED	-	-	-	1	341.78	-	-	-	-	-	-	-
	HORACE INTERNATIONAL TRADE	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	70.15	-
	KAYRA GROUP DIS TICARET LIMITED	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	50.94	-
	MAY CAPITAL MAKINE EKIPMANLARI KIMYA URUNLERI SANAYI VE TICARET	-	-	-	-	-	-	1	167.90	-	-	-	-
	MCT GROUP GUC MAKINE TEKSTIL INSAAT GIDA MEDIKAL VE DIS	-	-	-	-	-	-	1	73.07	-	1	29.23	-
	MIMOZA MAKINE EKIPMANLARI DIS TICARET LIMITED SIRKETI	-	-	-	-	-	-	-	-	1	29.23	-	-
	SALITA TRADE LIMITED	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	36.53	-
	深圳市正哲机电有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	23.42	-
	AYAS MEDIKAL	-	-	-	1	33.43	-	-	-	-	-	-	-
	MAKINA ELEKTRONIK TE KSTIL OTOMOTIV IC VE DIS TICARET	-	-	-	-	-	-	1	15.25	-	-	-	-
	BOHOTO CO.,LIMITED	-	-	-	-	-	-	456.90	978.95	1	958.94	-	-
	CITY HONEST LIMITED	-	-	-	1	66.86	-	-	-	-	-	-	-
	DANJIANG TRADE CO LIMITED	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	26.29	-



客户名称	2023年1-6月			2022年度			2021年度			2020年度		
	对应合同金额	付款次数	金额	对应合同金额	付款次数	金额	对应合同金额	付款次数	金额	对应合同金额	付款次数	金额
DEMIRHAN GRUP DEMIR CELIK VE	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	47.04
DORUK GRUP TEKSTIL VE ENDUSTRIYEL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	115.46
EXON PETROKIMYA URUNLERI	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	83.36
Golden Bronze Limited	-	-	-	1	105.09	-	-	-	-	-	-	-
GUCHENG LIMITED	-	-	-	1	13.25	2	68.74	2	84.58	-	-	-
GULAR CO.,LIMITED	-	-	-	-	-	-	-	2	84.58	-	-	-
LILIN IMPEX PTE. LTD.	-	-	-	-	-	-	-	1	25.33	-	-	-
LINKWAY CO LTD	-	-	-	-	-	-	-	1	34.45	-	-	-
MAOFA INTERNATIONAL INDUSTRIALLIMITED	-	-	-	-	-	-	-	1	34.02	-	-	-
MEKIP MAKINA ELEKTRONIK TEKSTI	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	70.30	-
MIGA GIDA MEDIKAL ITHALAT	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	73.74	-
MIMOZA MAKINE EKIPMANLARI DIS TIC	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	139.40	-
MOUJ GULF TRADING WLL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	20.95	-
NEYMAN TEKSTIL VE ENDUSTRIYEL MAK	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	43.40	-
PELORA TRADE CO LIMITED	-	-	-	-	-	-	-	1	125.56	-	-	-



客户名称	2023年1-6月			2022年度			2021年度			2020年度		
	对应合同金额	付款次数	金额	对应合同金额	付款次数	金额	对应合同金额	付款次数	金额	对应合同金额	付款次数	金额
俄罗斯 GIDROZAP CHAST 公司	SALITA TRADE LIMITED	-	-	1	12.72	41.34	1	1	41.34	-	-	-
	SANEL GRUP ENDUSTRIYEL MAKINAD	-	-	-	-	-	-	-	-	1	54.78	54.78
	SINO ASIA INTERNATIONAL TRADING CO., LIMITED	-	-	-	-	51.23	51.23	2	51.23	1	64.75	64.75
	SRL ELEKTRONIK MAKINE INSAAT	-	-	-	-	-	-	-	-	4	150.24	150.24
	SUOYING TRADING CO., LIMITED	-	-	-	-	-	79.35	1	79.35	-	-	-
	THERON INTERNATIONAL TRADECO., LIMITED	-	-	-	1	33.15	9.06	1	9.06	-	-	-
	港夏有限公司 马丹丹	-	-	-	-	-	34.45	1	34.45	-	-	-
	BELAVTO LLC	-	-	-	3	49.45	59.01	4	59.01	-	-	-
	CEBOTARI ALEXANDR IURI	-	-	-	-	-	-	-	-	1	3.54	3.54
	DAEHAN TRADING CO., LTD	-	-	-	-	-	64.33	2	64.33	1	21.06	21.06
	FINCRAFT CAPITAL S.R.O.	-	-	-	-	-	51.53	1	51.53	-	-	-
	GD DELIVERY CONSULT KORLATOLT FELEL MASTER SERVICE SPOLKA Z	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	23.49
				670.59		596.11	217.04					





客户名称	对应付款方	2023年1-6月				2022年度				2021年度				2020年度			
		对应合同金额	付款次数	金额	金额	对应合同金额	付款次数	金额	金额	对应合同金额	付款次数	金额	金额	对应合同金额	付款次数	金额	金额
MSG STEERING OU	MSG STEERING OU	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8	143.18	-	-
	OLK GROUP LLC	-	-	-	-	1	31.80	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	SKABOT S.R.O.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	26.74	-	-
	STS SPOLKA Z OGRANICZONA ODPOWIEDZI	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	19.23	-	-
	BELAVTO LLC	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	27.60	-	-
	BTOB SAND LIMITED	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	DAEHAN TRADING CO., LTD	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	27.15	-	-
	ELEMENTERA S.R.O.	-	-	-	-	1	19.49	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	GRIGORIEV ANDREI DECEBAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	LLC AZCH LOGISTIK	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	32.62	-	-
MASTER SERVICE SPOLKA Z	-	-	-	-	1	7.92	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
OOO 'GIDROZAPCHAST'	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	13.08	-	-	
SKABOT S.R.O.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
SYMBIOS CLUB S.R.O.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	16.27	-	-	
ZAMORNEAC IURIE VASILE ALEXEI SCIUSEV	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
"DALYS	BLUE PLANET TRADING	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	36.27	149.54	-	-



客户名称	对应付款方	2023年1-6月				2022年度				2021年度				2020年度			
		对应合同金额	付款次数	金额	对应合同金额	付款次数	金额	对应合同金额	付款次数	金额	对应合同金额	付款次数	金额	对应合同金额	付款次数	金额	
AUTOMOTIVE GROUP", LTD	SDN BHD																
	FRANCOSO CORPORATION LIMITED		-	-											1	7.12	
	PANDOR		-	-											1	29.93	
	QUATROLEX TRADING LP		-	-											1	76.65	
	GSM PROJECT SDN. BHD.																
	合计	-	17	650.25	-	49	2,240.45	-	69	2,533.51	-	67	2,595.98				

(二) 公司通过第三方回款的前五名客户获客方式、收入、成本、毛利率与同类产品同时点毛利率比较分析

单位：万元，%

客户名称	获客方式	产品类别	2023年1-6月				2022年度				2021年度				2020年度			
			收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	
美国 AutoZone 公司	展会	小计	571.88	-	-	1,170.95	-	-	939.77	-	-	354.27	-	-				
		HPS	571.88	-	-	1,170.95	-	-	939.77	-	-	354.27	-	-				
		HPS 配件	0.00	-	-	0.00	-	-	0.00	-	-	0.00	-	-				
AUTO WORLD SPAREPARTSEST.	展会	小计	32.68	-	-	60.67	-	-	33.03	-	-	35.45	-	-				
		HPS	31.88	-	-	60.28	-	-	32.68	-	-	34.86	-	-				
		HPS 配件	0.81	-	-	0.39	-	-	0.36	-	-	0.58	-	-				
ACTIVE POWER	展会	小计	31.74	-	-	95.81	-	-	39.07	-	-	36.85	-	-				



客户名称	获客方式	产品类别	2023年1-6月			2022年度			2021年度			2020年度		
			收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
STEERING		HPS	31.45	-	-	89.30	-	-	35.70	-	-	35.61	-	-
		HPS 配件	0.29	-	-	6.51	-	-	3.37	-	-	1.24	-	-
TAYEBEHGHAYEDI	展会	HPS	11.89	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		小计	22.74	-	-	47.78	-	-	47.47	-	-	25.03	-	-
SSK POWER PARTS CO.LTD	展会	HPS	22.74	-	-	47.78	-	-	47.40	-	-	25.03	-	-
		HPS 配件	-	-	-	-	-	-	0.06	-	-	-	-	-
伊朗 HES 公司	展会	HPS 配件	-	-	-	-	-	-	753.20	-	-	1,127.41	-	-
伊朗 BPS 公司	展会	HPS 配件	-	-	-	-	-	-	717.40	-	-	953.11	-	-
俄罗斯 GIDROZAPCHAST 公司	展会	小计	-	-	-	59.17	-	-	386.42	-	-	325.56	-	-
		HPS	-	-	-	59.17	-	-	382.09	-	-	318.51	-	-
MSG Steering OU	展会	HPS 配件	-	-	-	-	-	-	4.33	-	-	7.05	-	-
		小计	-	-	-	59.41	-	-	286.65	-	-	245.34	-	-
"DALYS AUTOMOTIVE GROUP", LTD	展会	HPS	-	-	-	59.41	-	-	283.07	-	-	244.18	-	-
		HPS 配件	-	-	-	-	-	-	3.58	-	-	1.16	-	-
不涉及三方回款的其他客户		HPS	89.90	-	-	252.19	-	-	221.98	-	-	146.67	-	-
		HPS 配件	9,030.46	-	-	18,395.16	-	-	13,993.92	-	-	10,810.59	-	-
		HPS 配件	475.88	-	-	1,216.25	-	-	1,728.70	-	-	1,426.94	-	-

注：公司具体客户的毛利率属于商业秘密，已申请豁免披露。





由上表可知，公司向涉及三方回款的主要客户销售机械液压泵及其配件，多数客户机械液压泵及其配件毛利率分布在 30%-35%左右，与其他不涉及回款客户毛利率相接近。ACTIVE POWER STEERING 与 DALYS AUTOMOTIVE GROUP, LTD 毛利率偏高，主要原因系两家客户订单量小且采购型号分散（2020-2023 年 1-6 月 ACTIVE POWER STEERING、DALYS AUTOMOTIVE GROUP, LTD 分别采购型号 300 个、519 个）故导致这家客户毛利率偏高。

**十、按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》1-21 第三方回款的要求，逐项详细披露第三方回款的具体情况**

公司已在招股说明书“第八节管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“（一）营业收入分析”之“8、营业收入总体分析”之“（2）第三方回款情况”中详细披露第三方回款的具体情况。

**十一、核查上述事项并发表明确意见，并核查应收账款的结算、确认、付款是否符合合同约定，应收账款的确认和计量是否符合企业会计准则的规定，发行人坏账准备计提政策是否符合企业会计准则的规定，计提是否充分。**

#### （一）核查程序

1、获取发行人销售与收款相关内部控制制度，对关键管理人员进行访谈，了解销售收入确认政策、应收账款确认与计量及应收账款回款管理等具体执行情况；

2、取得发行人与主要客户签订的销售框架合同/订单合同，审阅合同约定的信用政策条款，关注报告期内信用政策实际执行情况；

3、获取发行人报告期各期应收账款明细账，结合网银流水，对应收账款回款进行检查，关注付款方与实际合同客户是否一致，如不一致则执行第三方回款核查程序；

4、获取报告期各期末应收账款明细表，结合客户实际执行信用政策，关注是否存在应收账款逾期情况，关注逾期应收账款坏账计提及期后回款情况；



5、对主要客户进行函证，核查应收账款的真实性、准确性；

6、对主要客户进行访谈，了解客户基本业务情况、销售规模、是否与发行人存在关联关系等；

7、查阅同行业上市公司年报，将同行业可比公司坏账准备计提政策、实际计提比例与发行人进行比较，分析差异合理性；

8、获取伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司销售合同，审阅其关键合同条款，了解其信用政策变化情况，并关注信用政策实际执行情况，关注其历史应收账款形成原因及合理性；获取 2017 年度-2021 年度伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司销售收入、成本明细表，并将其销售毛利率与其他客户同类型毛利率进行比较比较，关注毛利率差异合理性；

9、2017 年度大华会计师事务所（特殊普通合伙）开始承接发行人业务，申报会计师已经对伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司 2016 年初应收账款余额、2016 年度-2021 年度各年度交易额及各期末应收账款余额、2022 年末及 2023 年 6 月 30 日应收账款余额进行函证。结合历史年报回函情况，申报会计师已经取得伊朗两家客户对 2016 年初应收账款余额、2016 年度-2020 年度各年度交易额及各期末应收账款余额确认相符的回函；关于 2021 年度交易额及应收账款余额、2022 年末及 2023 年 6 月 30 日应收账款余额函证，由于发行人与两家客户关系恶化，未取得客户回函，但申报会计师已经执行替代测试程序；

11、申报会计师会同保荐机构、发行人律师前往伊朗仲裁中心，了解发行人对伊朗 HES 公司诉讼进展情况。

## （二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已经补充选取耐世特和冠盛股份作为同行业可比公司样本，并补充披露发行人各项指标的同行业可比情况；发行人应收账款与德尔股份、冠盛股份存在差异具有合理性，如按照冠盛股份实际坏账计提比例对发行人应收账款坏账进行测算，除 2021 年外对发行人经营业绩影响较小；





2、发行人已补充说明与伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司应收账款形成的具体过程、销售内容、运输方式、结算方式等信息；

由于受到美国制裁、外汇管制等因素影响，伊朗 HES 公司和伊朗 BPS 公司形成一定规模应收账款，伊朗 HES 公司和伊朗 BPS 公司历史销售单价未显著高于其他客户，历史上不存在虚增收入情形；

发行人以既定的营业收入确认政策确认相应期间的营业收入并按照业务发生时间记录相应应收账款的账龄，账龄统计准确；

发行人 2021 年末针对应收伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司款项计提大额坏账具有合理性；

发行人看好伊朗市场，在合作之初给予伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司较同期其他主要客户宽松的信用政策；

报告期内各主要客户的信用期未发生重大变化，发行人不存在放宽信用政策刺激销售情形；

发行人不存在放宽信用政策增加销售收入的情形，大额逾期未收回应收账款发行人已足额计提坏账准备。

3、第三方回款业务真实，发行人已经按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》1-21 第三方回款的要求，在招股说明书逐项详细披露第三方回款的具体情况。

4、发行人应收账款的结算、确认、付款与合同约定条款不存在重大偏差，应收账款的确认、计量及坏账准备计提政策符合企业会计准则的规定。

十二、详细说明对第三方回款情况进行核查的过程（特别是核查程序、核查范围、核查比例）及结论，说明第三方回款相关业务流、实物流和资金流是否能够相互印证，分析核查工作是否能够保证第三方回款的收入真实性

（一）详细说明对第三方回款情况进行核查的过程（特别是核查程序、核查范围、核查比例）及结论





中介机构结合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》1-21 第三方回款的要求，对第三方回款进行全面核查。

### 1、第三方回款的真实性，是否存在虚构交易或调节账龄情形

#### (1) 全面识别第三方回款金额

获取发行人各银行账户资金流水，核对回款方与发行人客户是否一致。取得发行人报告期各期销售明细账、银行流水，从销售记录出发，逐笔追查至该客户对应的回款信息，全面识别是否存在第三方回款并进行逐笔统计。报告期各期，上述核查比例均为100%。

#### (2) 第三方回款真实性的核查

结合第三方回款明细统计表，申报会计师对涉及第三方回款对应的销售合同/订单、出库单、物流单、报关单、提单、形式发票、财务账面记录以及客户委托付款协议、邮件记录进行核查。核查金额及比例具体如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
核查金额（万元）	691.21	2,544.02	2,807.77	2,995.13
占第三方回款金额比重	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

经核查，发行人第三方回款与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性，第三方回款真实，不存在虚构交易或调节账龄的情形。

### 2、第三方回款形成收入占营业收入的比例

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
第三方回款金额	691.21	2,544.02	2,807.77	2,995.14
第三方回款金额占营业收入的比例	5.36%	10.28%	12.96%	17.53%

报告期各期，发行人第三方回款金额占营业收入的比例分别为17.53%、12.96%、10.28%和5.36%，占比逐年下降，主要原因系发行人主动减少了和伊朗地区客户的合作，该形式的回款持续下降。

### 3、第三方回款的原因、必要性及商业合理性



访谈发行人关键管理人员，了解第三方回款的背景、原因及第三方回款相关的内控制度、结合发行人自身经营模式的特征，分析第三方回款的原因、必要性及商业合理性；查阅同行业可比公司首次公开发行上市申报文件，了解同行业可比公司第三方回款情形。

报告期各期，发行人出口销售收入占主营业务收入比例分别为 78.78%、79.77%、73.86%和 73.15%，以出口销售为主，与境内业务相比，境外业务结算更加复杂。处于外汇管制地区的境外客户，通常需通过当地金融市场的外汇兑换机构等渠道获取外汇并由其安排支付。除面临外汇管制的境外客户外，部分境外客户会出于结算便利、结算习惯等通过关联方或第三方支付机构向发行人支付货款。

报告期内，发行人第三方回款主要类型包括集团内统一付款、外汇金融制裁下指定第三方付款、应收账款保理等合规方式或渠道完成付款和其他第三方付款，具体如下：

(1) 集团内统一付款：报告期各期，集团内统一付款的回款金额占第三方回款总额的比例分别为 10.36%、8.21%、5.80%和 9.38%。出于资金统筹安排考虑通过集团财务公司或指定相关公司代客户统一对外付款，该种情形符合行业惯例，具有必要性和商业合理性。

(2) 外汇金融制裁下指定第三方付款：报告期各期，该类第三方付款的回款金额占第三方回款总额的比例分别为 75.00%、50.34%、39.34%和 2.74%。经核查，发行人部分外销客户分布在伊朗、俄罗斯、乌克兰、尼日尼亚等国家，这些国家或地区部分客户出于外汇管制无法直接向发行人汇款，通过委托其他第三方代为支付货款，具有必要性和商业合理性。

根据中国商务部编制的《对外投资合作国别（地区）指南》文件以及商务部网站等公开信息整理，部分客户所在国家进口管理制度的具体情况如下：

客户名称	所处国家	外汇管理制度
伊朗 BPS 公司、伊朗 HES 公司等	伊朗	受以美国为首的西方国家的金融制裁的影响，现阶段美元等外汇无法自由出入。





客户名称	所处国家	外汇管理制度
俄罗斯 GIDROZAPCHAST、俄罗斯 IP 等	俄罗斯	98 年金融危机以后，俄进一步加强了对进口贸易的管理，禁止以商业信贷和预付款的方式将资金汇出境外，只有在得到商品已进入海关监管区的通知后或进口商开立信用证的情况下，银行方可进行支付。1999 年初，俄央行规定，俄进口商在向国外预付进口货款时，必须在负责汇付的银行存上等同于货款的卢布款，待其提交货单证后，方可被退还卢布款。2001 年 1 月，俄开始实施《对进口商支付外汇实行监督的制度》，扩大了对在进口活动中使用外汇的监督范围，不仅可以监督支付外汇的出口合同，而且可以监督以卢布和票据进行结算的各种出口合同，俄政府正在计划将外汇监督扩大到转口业务和临时进口业务。
DALYS AUTOMOTIVE GROUP,LTD 等	乌克兰	乌克兰法律规定，在乌克兰注册的外国企业可以在指定银行自由开立外汇账户用于经营活动、进出口和资本结算。乌克兰属外汇管制国家，外汇账户资金汇出境外需经乌克兰国家银行审核。自 2020 年 4 月 28 日起，外汇监管简化程序业务额上限从 15 万格里夫纳上调至 40 万格里夫纳（等值）。
尼日利亚 GABSON、尼日利亚 AMALEX 等	尼日利亚	尼日利亚国内进口商如需外汇，须向中央银行申请 M 表，待批准后委托授权交易商从中央银行每星期 2 次的外汇拍卖市场竞买取得，购买到的外汇无需进一步的审批即可汇出尼日利亚境外。

(3) 应收账款保理等合规方式或渠道完成付款：

报告期各期，该类第三方回款金额占第三方回款总额的比例分别为 8.16%、34.87%、48.26%和 79.75%。报告期内，仅美国 AutoZone 公司采取该付款方式，该客户经营规模较大，信誉状况较好，其利用自身资源为发行人推荐合作的金融机构，由发行人选择与金融机构开展不附追索权的应收账款保理业务以及及时回收货款，因此形成第三方回款。随着发行人对美国 AutoZone 公司销售规模的增长，该形式的回款相应增多。

(4) 其他第三方付款：

报告期各期，该类第三方付款的回款金额占第三方回款总额的比例分别为





6.49%、6.57%、6.59%和8.13%，客户出于结算便利或资金周转等原因指定第三方付款，该类型的第三方回款金额较小。

综上，受部分境外销售客户所在地区外汇管制政策等客观限制条件及客户结算习惯等因素影响，为保证回款及时性及业务开拓需要，发行人存在第三方回款的情况，具有必要性及商业合理性。

4、公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排

获取发行人关联方清单及实际控制人、董监高调查表、银行流水等资料，结合对主要客户的走访记录，核查发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排。

经核查，发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排。

5、境外销售涉及境外第三方的，其代付行为的商业合理性或合法合规性

申报会计师核查程序具体如下：

- (1) 获取第三方回款对应的明细，了解第三方回款总体情况；
- (2) 抽取第三方回款对应的销售合同、订单，了解、核查具体业务情况及交易情况；
- (3) 查询同行业公司第三方回款案例情况；
- (4) 访谈发行人关键管理人员，结合发行人自身经营模式的特征，分析第三方回款中存在境外第三方回款的原因、必要性及商业合理性；
- (5) 根据中国商务部编制的《对外投资合作国别（地区）指南》文件以及商务部网站等公开信息整理，了解部分客户所在国家进口管理制度；
- (6) 核查通过供应链融资计划偿还供货商贷款的第三方付款方背景信息，包括公司名称、经营范围及注册资本等关键信息。

经核查，发行人主要的第三方回款为境外客户指定付款公司付款的情形。



境外客户所在的部分国家或区域，因当地政治局势及其他原因，无法直接向发行人账户付款，或者部分客户存在因资金周转等原因需要委托其他第三方代为付款，因此产生境外相关机构代为支付货款的情形。发行人报告期内的第三方回款真实，符合发行人经营特点以及海外区域的交易习惯，具备商业合理性。发行人收取货款均通过合法开立的外币结算户，收汇、结汇均受到开户银行监管，报告期内，不存在因外汇回款引起的合规性问题。

#### 6、报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷

经访谈主要客户及管理层，并通过查询裁判文书网等公开信息，查询发行人是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。对主要客户报告期各期末应收账款余额、报告期内委托第三方付款的金额进行函证，以确认发行人与客户是否存在纠纷。

经核查，发行人报告期内不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。

#### 7、如签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款，该交易安排是否具有合理原因

经访谈关键管理人员，并通过查看合同支付条款，核查是否存在签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款的情况。

经核查，发行人不存在签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款的情形。

#### 8、资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致

全面核查第三方回款涉及的委托付款协议，销售出库记录、物流记录、提单、报关单等，第三方回款具有可验证性。

经核查，发行人资金流、实物流与合同约定不一致的情况存在合理性，不存在与商业实质不一致的情形。

**(二) 说明第三方回款相关业务流、实物流和资金流是否能够逐笔订单相互印证，分析核查工作是否能够保证第三方回款的收入真实性**





为验证业务流、实物流及资金流的真实、准确性，中介机构了解销售与收款业务流转过程中形成支撑依据、识别各业务环节之间勾稽关系，对比不同支撑单据之间客户名称、货物内容、数量、金额等相关信息的一致性并与账面财务数据进行比对。经核查，发行人第三方回款相关业务流、实物流和资金流可以相互印证，具体核查细节如下：

项目	单据名称	检查勾稽关系	核查结果
业务流	外销：销售合同/订单、销售出库单、装箱清单、形式发票、报关单	销售合同/订单的客户名称、具体产品或服务、数量及金额与报关单、形式发票、装箱清单、财务账面记录是否一致	是
	内销：销售合同/订单、销售出库单、增值税专用发票	销售合同/订单的客户名称、具体产品或服务、数量及金额、销售出库单、发票等与财务账面记录是否一致	是
实物流	外销：托运单、进仓单、提单	托运单与进仓单数量是否一致，进仓单送货单位与发行人是否一致、提单号与报关单提货单号是否一致	是
	内销：物流单、签收单、对账单	物流单发货单位与发行人是否一致、签收单/对账单记录的客户名称、具体产品或服务内容及数量是否与销售合同/订单一致	是
资金流	银行流水记录	银行回单/银行流水记录的付款方金额与销售订单、报关单等的客户名称、金额是否一致	是
	委托付款协议	检查付款方与销售合同是否签订委托付款协议	是

综上，申报会计师按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务则适用指引第1号》1-21 第三方回款相关核查要求，逐项对报告期内发行人第三方回款事项进行核查，相关核查工作可以保证发行人第三方回款收入的真实性。

十三、说明对应收账款履行的不同核查方式的具体内容、对应的核查金额及比例，详细列示报告期各期的函证情况，包括但不限于发函数量、具体内容、应收账款和预收账款金额及比例，回函数量、回函金额及比例、差异金额及差异原因，对未回函的函证履行的替代程序及充分性。

(一) 说明对应收账款履行的不同核查方式的具体内容、对应的核查金额及比例

1、识别、评估并评价与应收账款确认相关的关键内部控制的设计及运行的有效性，执行穿行测试和内部控制测试；





2、检查主要客户的销售合同关键条款，评估发行人管理层关于收入确认时点的判断是否恰当，核实信用政策与实际执行情况是否一致；

3、检查与应收账款、预收账款确认相关的支持性文件，包括销售合同/订单、出库单、物流记录、签收单、对账单、报关单、提单等原始单据。报告期各期，销售核查具体如下：

中介机构	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
申报会计师	销售核查金额占营业收入比重	81.98%	82.02%	78.88%	76.71%

4、获取发行人银行流水，将账面记录应收账款回款金额、客户名称与银行流水进行比对，各期核查比例均为100.00%；

5、走访报告期内主要客户，对于客户基本情况、与发行人业务开展情况以及是否存在关联关系等进行核实。报告期各期，走访情况具体如下：

单位：万元、%

项目	2023年6月末	2022年末	2021年末	2020年末
走访客户各期末应收账款余额	4,841.18	4,364.66	4,165.00	2,156.53
占审定应收账款余额比重	37.61	36.47	33.64	21.65
剔除伊朗 HES 客户、伊朗 BPS 客户应收账款余额后的比重	74.06	77.42	77.48	62.63

6、执行应收账款函证程序，针对回函不符客户，获取企业编制的差异调节表及支持性证据，对差异原因进行分析，关注其合理性；针对未回函客户，执行替代程序，核查销售合同/订单、销售出库单、物流单、进仓单、报关单、提单及对账单等，核实应收账款真实性；

7、获取发行人提供的应收账款账龄表，对应收账款账龄划分准确进行检查，并分析长期挂账应收账款形成原因及合理性；

8、执行应收账款期后回款核查程序，结合客户信用政策关注应收账款期后回款具体执行情况，是否存在回款异常情况，分析原因及合理性。

**(二) 详细列示报告期各期的函证情况，包括但不限于发函数量、具体内**



容、应收账款和预收账款金额及比例，回函数量、回函金额及比例、差异金额及差异原因，对未回函的函证履行的替代程序及充分性。

1、应收账款函证情况

报告期各期，应收账款函证情况具体如下：

单位：万元、%

项目	2023年6月末	2022年末	2021年末	2020年末
应收账款期末审定金额	12,872.09	11,968.38	12,382.65	9,961.69
应收账款发函数量	48.00	65.00	65.00	65.00
应收账款发函金额	12,089.05	11,283.02	11,632.76	9,244.61
应收账款回函数量	44	53	55	55
直接确认及调节以后确认的回函金额	5,560.83	4,522.38	4,390.38	8,910.83
应收账款发函占比	93.92	94.27	93.94	92.80
应收账款回函金额占应收账款余额比重（除2020年度外，其余年度剔除伊朗HES公司和伊朗BPS公司）	85.07	80.21	81.68	89.45
未回函执行替代测试金额	6,488.99	6,760.64	7,242.38	333.78
合计确认应收账款占应收账款期末余额比重	93.61	94.27	93.94	92.80

(1) 报告期各期，应收账款回函不符差异金额情况如下：

单位：万元

项目	2023年6月末	2022年末	2021年末	2020年末
发函金额	1,318.53	948.42	655.45	334.62
回函金额	851.32	1,033.65	695.79	441.21
差异金额	467.22	-85.23	-40.34	-106.58

报告期各期末，发行人应收账款的回函差异金额分别是-106.58万元、-40.34万元、-85.23万元和467.22万元，差异金额占应收账款余额比例较小，主要系入账时间性差异所致。针对上述差异，获取并复核发行人编制的回函差异调节表，通过检查报关单、对账单、签收单、发票及期后收款凭证等原始凭证以查验销售的真实性，检查收入是否记录于正确的会计期间。经核查，发行人



的应收账款确认无异常情况，经调节后金额可以确认。

(2) 发函未回函执行替代程序

1) 执行销售收入核查，检查销售订单、出库单、物流单、报关单等原始单据；

2) 执行应收账款回款检查，检查客户回款的银行流水，核对回款方与客户名称是否一致，回款金额是否与账面记录金额一致；

3) 通过检查客户的期后回款，进一步验证收入真实性。

2、预收账款函证情况

报告期各期，预收账款函证情况具体如下：

单位：万元

项目	2023年6月末	2022年末	2021年末	2020年末
预收账款期末审定金额	667.74	690.62	327.64	304.88
预收账款发函数量	4	7	9	10
预收账款发函金额	378.49	475.92	159.07	217.33
预收账款回函数量	4	7	8	9
预收账款回函金额	378.30	475.92	158.62	209.65
其中：回函相符直接确认金额	378.30	475.92	158.62	209.65
回函不符发函金额	0.18	-	-	-
回函不符回函金额	-	-	-	-
差异金额	0.18	-	-	-
回函直接确认及调节以后确认金额	378.49	475.92	158.62	209.65
预收账款发函占比	56.68%	68.91%	48.55%	71.29%
回函相符及回函不符调节确认金额占发函比重	100.00%	100.00%	99.72%	96.47%
未回函执行替代测试金额	-	-	0.45	7.68
合计确认预收账款占预收账款期末余额比重	56.68%	68.91%	48.55%	71.29%

报告期各期，除 2023 年 6 月末 0.18 万元元回函差异外，发行人预收账款无其他回函差异。发行人预收账款存在少量客户未回函，对此，申报会计师获取未回函客户的销售明细，核查未回函客户的销售合同/订单、报关单、对账单、





签收单、发票、银行收款凭证等原始凭证,确认预收账款的完整性及销售收入金额的真实性、准确性。

综上,报告期各期末,发行人应收账款、预收账款余额可以确认。

### 问题 13. 批量小、品种多的背景下存货管理、核算合规性

根据申请文件:(1)发行人四大产品线产品型号多达 2,500 余种,广泛适用于燃油汽车和新能源汽车。(2)存货主要由原材料、在产品、库存商品、发出商品等构成,报告期各期末发行人存货账面余额呈逐年增长趋势。(3)发行人期末库存商品存货存放地点包括安徽芜湖、浙江台州,分为自有仓库、租赁仓库。(4)发行人产品具有更新换代速度快、批量小、个性化定制等特点,2021 年存货跌价准备大幅上升,主要原因为:公司将准备供给伊朗客户的存货足额计提跌价准备。

(1) 定制化背景下存货跌价计提充分性。请发行人:①结合材料采购、生产及销售周期具体情况,说明存货余额逐年增长以及库存商品、半成品占比较大的原因及合理性,并结合经营模式、生产周期及过程说明存货结构是否与年度订单计划、生产计划相匹配。②说明库龄 1 年以上存货类别、占比、原因,结合各期原材料领用及产品产销率情况分析是否存在长库龄或呆滞的存货,相关存货跌价准备计提是否充分。③结合各期末各类存货库龄、在手订单覆盖率、产品毛利率水平及变动趋势、客户年降政策、与同行业可比公司对比情况等,分析存货跌价准备计提是否充分。④结合各期末定制化存货或配套备货具体情况、客户结算政策、在手订单等,说明如何预防客户取消订单及报告期内是否存在取消订单的情况,是否涉及终止合作或款项预计无法收回(如俄罗斯 GIDROZAPCHAST 公司)情形,量化分析相关定制化存货或配套备货跌价计提充分性。⑤说明发出商品的期后结转情况,是否存在发出后长时间未验收的情形,如是,请进一步分析并说明原因及合理性。

(2) 存货管理有效性及成本核算准确性。根据申请文件,发行人先后引入 ERP、MES、WMS(仓储管理系统)、PLM 系统(产品生命周期管理系统),并认为具有生产优势;发行人主要营业成本为原材料,占比均近 70%,发行人通



过 BOM 领料并分摊料工费。请发行人：①说明 PLM、WMS 等业务相关信息系统的基本情况及其相互关系,说明财务系统引用业务系统数据的流程及关键控制环节。②列示四类产品的成本构成明细项目,说明各类产品或单位成本的变化情况、各类明细变化的具体原因,并结合同行业公司相同和类似业务成本的结构情况进一步分析发行人成本结构的合理性。③结合各类产品的生产流程,说明各项成本和费用在不同的生产环节和不同的产品线之间的分配原则和过程,在产品种类多、批量小的背景下如何保证成本结转的准确性、及时性,在制造费用占比近 20%的情况下以 BOM 定额人工分摊制造费用是否准确。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见,并说明:(1)对存货真实性、完整性和存货跌价准备计提充分性采取的核查程序、核查方法及核查结论、存货监盘情况,包括参与各类存货监盘情况,包括时间、地点、人员、监盘比例等;(2)发出商品入库、领用、发出、盘点等内部控制流程及其执行情况,客户领用记录与收入结转的数量和时点是否一致;(3)结合发行人成本倒轧表的情况说明实际成本与标准成本的差异,对发行人成本真实性、准确性、完整性的核查方法、范围、过程、取得的证据及结论;(4)说明对公司业务系统的核查情况,说明核查方式、核查过程、核查比例、核查结果,明确存货管理、销售及成本结转等是否依赖公司自有系统及系统的有效性,是否进行 IT 审计及具体情况;若无需进行 IT 审计,请充分说明理由。

【回复】:

一、结合材料采购、生产及销售周期具体情况,说明存货余额逐年增长以及库存商品、半成品占比较大的原因及合理性,并结合经营模式、生产周期及过程说明存货结构是否与年度订单计划、生产计划相匹配

(一)结合材料采购、生产及销售周期具体情况,说明存货余额逐年增长以及库存商品、半成品占比较大的原因及合理性

#### 1、存货余额整体情况

报告期内,公司采用“以销定产”的模式组织生产,并根据未来销售计划及客户滚动需求预测,在保证安全库存及基础上,对部分产品策略性合理备货。





报告期各期末，公司存货余额总体变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023.6.30/2023年 1-6月		2022.12.31/2022年 度		2021.12.31/2021年度		2020.12.31 /2020年度
	余额	变动率	余额	变动率	余额	变动率	余额
存货	10,536.51	-5.20%	11,114.29	9.11%	10,186.45	12.80%	9,030.90
其中：原材料	2,963.06	3.87%	2,852.68	-10.42%	3,184.36	35.53%	2,349.55
在产品	1,426.82	-5.01%	1,502.13	1.12%	1,485.42	-25.49%	1,993.63
半成品	2,143.99	14.42%	1,873.73	33.64%	1,402.08	7.35%	1,306.09
库存商品	2,615.58	-9.81%	2,900.18	9.23%	2,655.06	1.69%	2,610.85
发出商品	1,387.06	-30.14%	1,985.58	36.04%	1,459.53	89.36%	770.79
主营业务收入	12,665.96	3.71%	24,425.32	13.71%	21,480.65	26.84%	16,935.10

注：2023年1-6月计算主营业务收入增长率，主营业务收入已经按照年度折算。

由上表可见，随着公司经营规模的不断扩大，2020-2022年公司半成品、库存商品、发出商品等存货规模相应增长，但得益于公司强化存货管控，整体存货变动率低于收入变动率。

2、结合材料采购、生产及销售周期具体情况，说明存货余额逐年增长的原因及合理性

2020年至2023年6月，发行人存货周转天数分别为288.92天、231.78天、229.11天和226.73天，具体如下列示：

单位：万元

项目	2023.6.30 /2023年1-6月	2022.12.31 /2022年度	2021.12.31 /2021年度	2020.12.31 /2020年度
存货余额	10,536.51	11,114.29	10,186.45	9,030.90
主营业务成本	8,597.14	16,735.28	14,924.64	11,385.06
存货周转率	1.59	1.57	1.55	1.25
存货周转天数	226.66	229.11	231.78	288.92
其中：原材料周转 天数	60.88	64.93	66.74	79.15
在产品周转天数	30.66	32.13	41.96	64.29
半成品周转天数	42.06	35.23	32.66	45.78
库存商品周天数	57.74	59.75	63.51	82.73
发出商品周转天数	35.31	37.05	26.90	16.98





注：2023年1-6月计算存货周转率，主营业务成本已经按照年度折算。

(1) 原材料采购周期

公司原材料根据销售和生产计划按需采购，针对通用性强的主要原材料按照BOM用料进行采购和备货以确保生产效率和生产质量，并根据生产需求适时调整。

由于泵体泵盖毛坯（铝）等采购周期较长，公司通常会按照常用型号的销售情况提前备货。泵芯组件、定子、转子、皮带轮、配油盘等原材料，自订单下单到产品入库采购周期约30-45天左右，叶片、安全阀、密封件、包装材料等原材料的采购周期为15-30天不等。

(2) 生产周期

公司产品具有多品种、小批量特点。从生产周期上看，公司根据客户的订单及预测滚动安排生产。主要生产工序为机加工、表面处理、装配组装等，公司的产品生产周期自领料至产品完工入库约30天-45天。

(3) 销售周期

报告期内，公司的销售方式和收入确认政策如下所示：

项目	收入确认时点	收入确认政策
出口销售收入	以报关单出口日期为收入确认时点	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。
国内销售收入	以对账单或结算单出具日期为收入确认时点	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。
	以签收单日期为收入确认时点	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。

公司销售包括出口销售和国内销售，以出口销售为主。出口销售主要为FOB模式，公司发货至港口完成装船报关出口的周期为15天到30天。国内销售包括对账模式和签收模式。在对账模式下，公司按照客户要求将货物运送至客户指定地点，公司与客户定期就产品数量和金额进行对账确认，公司据此确认收入，收入确认的周期通常平均为1-3个月。在签收模式下，公司在产品交付



且客户签收后确认收入，从发货到客户签收确认，一般时长 3-7 天左右。公司产品的总体销售周期通常为 1-3 个月不等。

公司主要材料采购、生产及销售周期合计约为 90-180 天。为满足客户多品种、小批量的需求，公司通常会根据经验预测客户未来滚动需求并进行提前备货，因此会形成一定规模库存，整体来说公司存货周转天数与采购、生产及销售周期相匹配。

综上，报告期各期末，公司存货逐年增长主要系生产及销售规模增长所致，整体存货增长率低于收入增长率，与公司实际经营情况相符，具有合理性。

### 3、库存商品、半成品占比较大的原因及合理性

报告期各期末，公司库存商品、半成品账面余额及周转情况具体如下：

单位：万元

项目	2023.6.30 /2023 年 1-6 月	2022.12.31 /2022 年度	2021.12.31 /2021 年度	2020.12.31 /2020 年度
半成品余额	2,143.99	1,873.73	1,402.08	1,306.09
库存商品余额	2,615.58	2,900.18	2,655.06	2,610.85
存货余额	10,536.51	11,114.29	10,186.45	9,030.90
主营业务成本	8,597.14	16,735.28	14,924.64	11,385.06
半成品占存货余额比重	20.33%	16.86%	13.76%	14.46%
半成品周转天数	-	35.23	32.66	45.78
库存商品占存货余额比重	24.82%	26.09%	26.06%	28.91%
库存商品周转天数	-	59.75	63.51	82.73

报告期各期末，半成品占存货余额比重分别为 14.46%、13.76%、16.86%和 20.33%，随着公司规模扩大，半成品备货有所增加。2020 年至 2022 年，公司半成品周转天数分别为 45.78 天、32.66 天、35.23 天。库存商品占存货余额比重分别为 28.91%、26.06%、26.09%和 24.82%，占比相对稳定。2020 年至 2022 年，公司库存商品周转天数分别为 82.73 天、63.51 天、59.75 天。2021 年以来，公司加强对存货管控，库存商品和半成品周转天数整体呈下降趋势。

综上，为满足客户多品种、小批量的需求，公司通常会根据历史销售数据、近期产品市场情况进行提前备货，因此公司库存商品、半成品占存货余额比与





公司实际经营情况相符，具有合理性。

(二) 结合经营模式、生产周期及过程说明存货结构是否与年度订单计划、生产计划相匹配

报告期各期末，存货构成如下表所示：

单位：万元

项目	2023.6.30		2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
原材料	2,963.06	28.12%	2,852.68	25.67%	3,184.36	31.26%	2,349.55	26.02%
在产品	1,426.82	13.54%	1,502.13	13.52%	1,485.42	14.58%	1,993.63	22.08%
半成品	2,143.99	20.35%	1,873.73	16.86%	1,402.08	13.76%	1,306.09	14.46%
库存商品	2,615.58	24.82%	2,900.18	26.09%	2,655.06	26.06%	2,610.85	28.91%
发出商品	1,387.06	13.16%	1,985.58	17.87%	1,459.53	14.33%	770.79	8.54%
合计	10,536.51	100.00%	11,114.30	100.00%	10,186.45	100.00%	9,030.91	100.00%

公司的生产工序较多，产品生产周期一般为 30 天至 45 天。为满足客户需求，公司采取“以销定产”为主、策略性备货为辅的生产模式。

公司收到客户正式订单后，根据客户订单生成生产计划传递单，生产计划传递单经评审后传递给计划物控部，计划物控部根据订单、历史销售数据安排生产计划，同时公司为了及时响应客户需求进行了一定量的原材料、在产品、半成品、库存商品备货，公司存货结构与年度订单计划、生产计划相匹配。

二、说明库龄 1 年以上存货类别、占比、原因，结合各期原材料领用及产品产销率情况分析是否存在长库龄或呆滞的存货，相关存货跌价准备计提是否充分。

(一) 库龄 1 年以上存货类别、占比、原因

报告期各期末，公司库龄 1 年以上存货类别、占比情况具体如下表所示：

单位：万元

2023.6.30						
存货类别	1 年以内	占比 (%)	1 年以上	占比 (%)	小计	存货跌价金额
原材料	2,084.40	70.35	878.66	29.65	2,963.06	257.00





2023.6.30						
存货类别	1年以内	占比 (%)	1年以上	占比 (%)	小计	存货跌价金额
在产品	1,196.90	83.89	229.92	16.11	1,426.82	96.49
半成品	1,574.14	73.42	569.85	26.58	2,143.99	262.75
库存商品	2,129.31	81.41	486.27	18.59	2,615.58	282.28
发出商品	1,387.06	100.00	-	-	1,387.06	10.54
<b>合计</b>	<b>8,371.81</b>	<b>79.46</b>	<b>2,164.70</b>	<b>20.54</b>	<b>10,536.51</b>	<b>909.05</b>
2022.12.31						
存货类别	1年以内	占比 (%)	1年以上	占比 (%)	小计	存货跌价金额
原材料	2,031.82	71.22	820.86	28.78	2,852.68	236.66
在产品	1,314.66	87.52	187.47	12.48	1,502.13	113.93
半成品	1,335.08	71.25	538.65	28.75	1,873.73	236.82
库存商品	2,285.12	78.79	615.06	21.21	2,900.18	271.73
发出商品	1,985.58	100.00	-	-	1,985.58	1.97
<b>合计</b>	<b>8,952.25</b>	<b>80.55</b>	<b>2,162.04</b>	<b>19.45</b>	<b>11,114.29</b>	<b>861.12</b>
2021.12.31						
存货类别	1年以内	占比 (%)	1年以上	占比 (%)	小计	存货跌价金额
原材料	2,362.53	74.19	821.83	25.81	3,184.36	245.75
在产品	1,244.61	83.79	240.81	16.21	1,485.42	75.96
半成品	1,028.85	73.38	373.23	26.62	1,402.08	233.15
库存商品	1,820.68	68.57	834.38	31.43	2,655.06	213.27
发出商品	1,458.83	99.95	0.70	0.05	1,459.53	4.65
<b>合计</b>	<b>7,915.50</b>	<b>77.71</b>	<b>2,270.95</b>	<b>22.29</b>	<b>10,186.45</b>	<b>772.78</b>
2020.12.31						
存货类别	1年以内	占比 (%)	1年以上	占比 (%)	小计	存货跌价金额
原材料	1,416.23	60.28	933.32	39.72	2,349.55	80.83
在产品	1,645.69	82.55	347.94	17.45	1,993.63	24.27
半成品	516.25	39.53	789.84	60.47	1,306.09	44.09
库存商品	1,701.63	65.18	909.22	34.82	2,610.85	187.95
发出商品	770.08	99.91	0.71	0.09	770.79	0.78
<b>合计</b>	<b>6,049.88</b>	<b>66.99</b>	<b>2,981.02</b>	<b>33.01</b>	<b>9,030.90</b>	<b>337.93</b>

报告期各期末，公司1年以上存货余额分别为2,981.02万元、2,270.95万元、



2,162.04 万元和 2,164.70 万元，占各期末存货比例分别为 33.01%、22.29%、19.45%和 20.54%，占比整体呈下降趋势。

公司采取“以销定产”为主、策略性备货为辅的生产模式，根据销售和生  
产计划按需采购原材料，针对通用性强的主要原材料按照 BOM 用料进行采购和  
备货以确保生产效率。由于预测采购量与实际需求存在偏差，形成库龄 1 年以  
上的存货。

综上，公司存在库龄 1 年以上的存货符合公司实际经营情况，具有合理性；  
随着公司对存货管理加强，在公司业务规模不断扩大的情况下，公司库龄 1 年  
以上的存货金额及占比均呈下降趋势。

## （二）结合各期原材料领用及产品产销率情况分析是否存在长库龄或呆滞 的存货，相关存货跌价准备计提是否充分

公司高度重视存货管控，定期组织各类存货的盘点，对于保管不当造成毁  
损及市场变化淘汰的存货进行评估和处置，对于设置安全库存的原材料则定期  
根据产量的变化和生的需求调整库存量；公司产品品类众多，主要材质为铝、  
铁、钢材，不属于易损坏和变质产品，公司参照与客户的历史合作经验和市场  
需求管理在产品、半成品和产成品，对无市场需求的产品进行评审，并按照存  
货重量\*资产负债表日铝、铁、钢的单位市场价格确认为账面价值，以确保存货  
跌价准备计提充分。报告期各期，公司主要产品的产销率分别为 96.57%、  
95.32%、94.70%和 111.95%，产品周转较快且与公司实际情况匹配。

综上所述，公司库龄 1 年以上的各类存货及其变动主要是为了保障公司生  
产经营的效率和质量以及满足客户对于订单的需求，符合公司实际经营情况；  
公司高度重视对存货的管理，定期进行存货评审并处理。报告期各期末，公司  
存货已按照存货跌价政策计提跌价，存货跌价准备计提充分。

## 三、结合各期末各类存货库龄、在手订单覆盖率、产品毛利率水平及变动 趋势、客户年降政策、与同行业可比公司对比情况等，分析存货跌价准备计提 是否充分。

公司按照企业会计准则，在报告期末对存货进行了跌价测试。对各期末结





存的各类存货进行全面清查、评审，确定结存存货是否淘汰、毁损。如存在淘汰等情形的，则计算其可回收价值（可回收价值=存货重量\*资产负债表日铝、铁、钢的单位市场价格），账面余额与可回收价值之间的差额确认为存货跌价损失。扣除淘汰、毁损物料以后，针对不同的存货类别，公司按照可变现净值进行测算。

报告期各期末，存货跌价准备计提情况具体如下表所示：

单位：万元

存货类别	2023.6.30			2022.12.31		
	金额	计提跌价	计提比例	金额	计提跌价	计提比例
原材料	2,963.06	257.00	8.67%	2,852.68	236.66	8.30%
在产品	1,426.82	96.49	6.76%	1,502.13	113.93	7.58%
半成品	2,143.99	262.75	12.26%	1,873.73	236.82	12.64%
库存商品	2,615.58	282.28	10.79%	2,900.18	271.73	9.37%
发出商品	1,387.06	10.54	0.76%	1,985.58	1.97	0.10%
合计	10,536.51	909.05	8.63%	11,114.29	861.12	7.75%
存货类别	2021.12.31			2020.12.31		
	金额	计提跌价	计提比例	金额	计提跌价	计提比例
原材料	3,184.36	245.75	7.72%	2,349.55	80.83	3.44%
在产品	1,485.42	75.96	5.11%	1,993.63	24.27	1.22%
半成品	1,402.08	233.15	16.63%	1,306.09	44.09	3.38%
库存商品	2,655.06	213.27	8.03%	2,610.85	187.95	7.20%
发出商品	1,459.53	4.65	0.32%	770.79	0.78	0.10%
合计	10,186.45	772.78	7.59%	9,030.90	337.93	3.74%

报告期各期末，存货跌价准备计提金额分别为 337.93 万元、772.78 万元、861.12 万元和 909.05 万元，计提比例分别为 3.74%、7.59%、7.75%和 8.63%。结合各期末各类存货库龄、在手订单覆盖率、产品毛利率水平及变动趋势、客户年降政策、与同行业可比公司对比情况等对存货跌价准备计提是否充分分析如下：

#### （一）存货库龄

报告期各期末，公司库龄在 1 年以上的存货余额分别为 2,981.02 万元、





2,270.95万元、2,162.04万元、2,164.70万元，占各期末存货比例分别为33.01%、22.29%、19.45%、20.54%，呈下降趋势，长库龄存货分类及其变动原因分析详见本问题回复“二/（一）库龄1年以上存货类别、占比、原因”。

## （二）在手订单覆盖率

报告期各期末，公司在手订单与存货产成品（包括库存商品和发出商品）余额对比如下：

单位：万元

项目	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
库存商品及发出商品余额①	4,002.63	4,885.76	4,114.59	3,381.64
在手订单对应成本金额②	4,058.96	5,120.03	2,324.49	1,294.19
在手订单覆盖率③=②/①	101.41%	104.79%	56.49%	38.27%

如上表所示，报告期各期末，公司存货产成品及发出商品订单覆盖率分别为38.27%、56.49%、104.79%和101.41%，订单覆盖率上升，主要原因系：公司加强了存货的内部管理，在业务增长的情况下，存货维持在比较稳定规模，订单覆盖率上升。其次，报告期各期，公司主要产品的产销率分别为96.57%、95.32%、94.70%和111.95%，产品周转较快且与公司实际情况匹配。

## （三）毛利率水平

报告期各期，公司综合毛利率分别为33.30%、31.06%、32.17%和33.39%，毛利率保持在相对合理水平，良好的毛利率水平意味着公司生产经营的安全边际较高，即公司产品生产成本与实现销售的销售费用及相关税费之和远低于产品最终售价，因此存货发生减值的可能性较低。

## （四）客户年降政策

报告期内，涉及年降政策的客户包括南京依维柯和厦门金旅，这2家客户的年降政策对公司产品销售价格有一定影响。年降政策对应的具体产品型号和降价幅度取决于客户年度采购计划、客户成本的总体控制、公司产品的质量、交货期、竞争对手报价等多种因素并经过多轮谈判确定，因此年降的具体产品和影响程度在各年度存在差异。公司在新产品报价时会考虑后续价格调整政策



的影响和空间，在保障一定利润率的情况下进行报价，且公司陆续有新产品推出，年降政策对公司的综合毛利率影响程度较小，总体来看存货可变现净值大于存货账面价值，年降政策对存货跌价准备无重大影响。

#### （五）与同行业可比公司对比情况

报告期各期，同行业可比公司存货跌价计提比例具体如下表所示：

公司名称	2023年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
浙江世宝	7.67%	9.42%	9.58%	12.46%
德尔股份	6.03%	5.74%	3.33%	3.02%
邦德股份	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
耐世特	未披露	5.08%	5.24%	7.27%
冠盛股份	4.74%	4.18%	2.97%	3.58%
<b>平均值</b>	<b>4.61%</b>	<b>4.89%</b>	<b>4.22%</b>	<b>5.27%</b>
发行人	8.63%	7.75%	7.59%	3.74%

与同行业可比公司相比，公司存货跌价计提比例处于较高水平，存货跌价计提充分。

综上，结合各期末各类存货库龄、在手订单覆盖率、产品毛利率水平及变动趋势、客户年降政策、与同行业可比公司对比情况等分析可知，公司存货跌价准备计提充分。

四、结合各期末定制化存货或配套备货具体情况、客户结算政策、在手订单等，说明如何预防客户取消订单及报告期内是否存在取消订单的情况，是否涉及终止合作或款项预计无法收回（如俄罗斯 GIDROZAPCHAST 公司）情形，量化分析相关定制化存货或配套备货跌价计提充分性。

（一）结合各期末定制化存货或配套备货具体情况、客户结算政策、在手订单等，说明如何预防客户取消订单

公司的主要客户为大型汽配零售商、再制造工厂、贸易商、整车厂，公司与客户保持了多年的业务往来，建立了稳定的合作关系，对于交易频次较少的客户，会要求客户提供一定额度预付款。





实际工作开展过程中，存在客户短期内需求发生变化少量取消订单的情况。如果客户取消订单会及时与公司销售人员联系，根据公司内部管理要求，计划物控部确认取消订单是否已形成对应物料、对应物料是否属于通用型号、近期是否存在其他客户需要该型号物料，在考虑以上因素以后，针对取消订单暂未消化的物料，经相关部门综合评审，进行存货跌价测试。

**（二）报告期内是否存在取消订单的情况，是否涉及终止合作或款项预计无法收回（如俄罗斯 GIDROZAPCHAST 公司）情形**

报告期各期，取消订单对应形成库存消化情况具体如下表所示：

项目	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
取消订单数量（台）①	1,708	10,171	18,526	2,313
截至 2023 年 7 月 31 日 销售数量（台）②	1,561	9,407	18,446	2,313
消化占比③=②/①	91.39%	92.49%	99.57%	100.00%

报告期各期，公司客户取消订单主要原因系公司主动终止伊朗客户订单、受俄乌战争影响客户临时取消订单及客户自身原因取消订单。公司在接到客户取消订单通知以后，及时调整生产计划指令，发货给其他有需求客户或者改型对外售卖。截至 2023 年 7 月 31 日，取消订单对应库存已基本消化，尚未对外销售的 991 台产品对应存货账面余额 14.10 万元，公司业已经相关部门综合评审并进行存货跌价测试，未发生跌价。

报告期各期，与公司终止业务合作关系的客户主要有伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司、俄罗斯 GIDROZAPCHAST 公司、乌克兰 MSG STEERING OU 公司，具体情况如下：

2021 年下半年，公司终止与伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司业务往来，针对两家客户的备货，公司进行充分评审，基于谨慎性原则，剔除可通用物料以后，非通用物料按照废料可回收价值 32.10 万元作为存货可变现净值，与其账面余额 256.98 万元的差额 224.88 万元计提存货减值损失。2021 年末公司对伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司应收账款余额在扣除 2021 年年报披露之前收到的 449.83 万元回款以后足额计提坏账准备。





2022 年度，俄罗斯 GIDROZAPCHAST,LLC 因其自身原因与公司终止合作，该客户 2021-2022 年度累计取消订单 8,008 台，取消订单对应销售金额 179.68 万元，对应库存账面金额 120.05 万元。截至 2023 年 6 月 30 日，取消订单对应库存结余 278 台，对应存货余额 4.65 万元，经存货跌价测试及相关部门综合评审，未发生跌价。2022 年末，发行人将应收俄罗斯 GIDROZAPCHAST 公司货款 33.72 万元足额计提坏账准备。

2023 年 1-6 月，乌克兰 MSG STEERING OU 因其自身原因与公司终止合作，该客户 2021-2022 年度累计取消订单 10,902 台，取消订单对应销售金额 224.49 万元，对应库存账面金额 155.64 万元，公司根据存货跌价政策计提相应跌价准备。截至 2023 年 6 月 30 日，取消订单对应库存结余 42 台，对应存货余额 0.99 万元，经存货跌价测试及相关部门综合评审，未发生跌价损失。2023 年 6 月末，公司将应收乌克兰 MSG STEERING OU 公司货款 22.55 万元足额计提坏账准备。

### （三）量化分析相关定制化存货或配套备货跌价计提充分性。

公司产品的定制化是指公司根据市场上存量车型的技术指标，针对性的开发出适配各品牌车型的产品，而不是针对特定客户进行开发，各客户采购型号品类有重叠的情况。如客户取消订单或终止合作，在不影响产品性能的情况下，公司可通过改型实现对外售卖。

报告期各期末，公司 1 年以上存货余额分别为 2,981.02 万元、2,270.95 万元、2,162.03 万元和 2,164.70 万元，库龄 1 年以上存货并未因定制化或配套备货随公司业务规模扩大而持续增长，公司库龄 1 年以上存货得到滚动消化。另外，按照公司对产品的管理要求，计划物控部会同生产部、技术部、销售部、质管部定期对长库龄存货进行评审，以确定产品是否淘汰、是否可改型销售。针对不能消化库存，按照废料销售价值确认为可变现价值，故定制化存货或配套备货跌价计提充分。

综上，公司采取一定措施预防订单的取消；报告期各期，取消订单对应的库存期后销售占比高，尚未消化对应存货结余金额较小，公司已进行跌价测试并进行综合评估；终止合作客户，对应的应收款项已充分计提坏账准备，对应



的存货已经计提充分的跌价准备金额，相关定制化存货或配套备货跌价计提充分。

五、说明发出商品的期后结转情况，是否存在发出后长时间未验收的情形，如是，请进一步分析并说明原因及合理性。

报告期各期末，发出商品期后结转情况如下表所示：

项目	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
发出商品余额	1,387.06	1,985.58	1,459.53	770.79
期后3个月结转金额	1,111.86	1,832.89	1,347.92	702.49
结转比例	80.16%	92.31%	92.35%	91.14%

报告期各期末，发出商品余额分别为 770.79 万元、1,459.53 万元、1,985.58 万元、1,387.06 万元，期后 3 个月（2023 年为期后 2 个月）结转比例分别为 91.14%、92.35%、92.31%、80.16%，发出商品期后结转率较高，期后结转情况良好，不存在大额发出商品发出后长时间未验收的情形。

六、说明 PLM、WMS 等业务相关信息系统的基本情况及其相互关系，说明财务系统引用业务系统数据的流程及关键控制环节

（一）说明 PLM、WMS 等业务相关信息系统的基本情况及其相互关系

公司 PLM、WMS 等业务相关信息系统的基本情况及其与兴达讯 ERP 系统的关系情况如下：

业务相关信息系统	主要功能	与 ERP 系统相互关系	是否产生财务数据	是否对接 ERP 系统中的财务模块
WMS (仓储管理系统)	出入库管理，仓库通过扫码枪扫描二维码确认出入库，出入库信息同步传递至 ERP 系统，规避人为更新出入库信息不及时弊端。	向 ERP 传输出入库信息；接收发料、入库要求信息	是	是
PLM 系统	产品生命周期管理，上线后实现研发项目流程审批、技术文档流程审批，接收产品信息、ERP 员工等档案信息	接收 ERP 产品档案、员工档案信息等	否	否
MES 系统	现场管控，ERP 派工单下达后，MES 显示派工信息，生产人员按照实际情况进行设备点检；员工上下岗；刀具管理；工装管理；技工调试；工单启动报工；员工自检；作业指导书查看；送检管理；质量部门进行质检信息录入。	接收 ERP 派工单信息，以便于现场生产管理	否	否



由上表可知，公司 PLM、MES 业务相关信息系统不产生财务数据，也不与 ERP 系统中的财务模块对接，其主要功能系公司生产业务流程中的辅助管理。WMS 系统主要进行出入库管理，出入库信息同步传递至 ERP 系统，确保库存数据实时更新。

**(二) 说明财务系统引用业务系统数据的流程及关键控制环节**

公司主要通过 ERP 系统中的采购管理模块、销售管理模块、库存管理模块对公司销售、采购业务、库存进行管理，通过财务会计模块进行财务核算。上述业务数据通过系统中的业务单据数据推送至财务会计模块，财务会计模块根据相关单据数据推送生成记账凭证，不同岗位人员在 ERP 系统中传递、审批业务数据，并通过财务模块及时确认、核算。

公司 ERP 系统主要业务数据流程及控制环节如下：

业务环节	业务流程	主要控制环节
采购与付款	采购订单	采购部门参照请购单生成采购订单录入采购管理模块，并进行审批
	采购收货	货物送到后采购部参照采购订单生成采购收单进行报检
	采购入库	仓库管理员根据检验合格信息用扫码枪扫描二维码入库
	应付记账	财务部门收到采购发票后，参照相应的入库单信息生成应付单，核对好后审核，并进一步推送生成应付记账凭证
	采购暂估	当月采购入库单全部通过财务模块自动对其进行暂估入账，推送生成暂估应付记账凭证
	付款结算单	财务部门根据供应商结算条件经审批后，由出纳进行支付后自动推送成付款结算由相应会计人员确认。财务模块根据支付完结的付款单推送生成付款记账凭证
生产与仓储	产成品入库	车间人员根据实际情况做产成品入库单，仓库管理人员核对无误后用扫码枪扫描二维码办理入库
	领用原材料	生产部门根据生产计划下发各批次的生产工单，各车间按照生产工单做领料申请，仓库管理人员依据领料申请单用扫码枪扫描二维码进行发料，车间人员用扫码枪扫描二维码确认物料
	销售出库	仓库管理员根据销售部门装箱单办理出库手续并在 ERP 里参照销售订单生成销售出库单
	销售成本结转	ERP 系统根据系统中各项存货的收发存记录自动对存货进行按月末一次加权平均法计算存货发出成本，并根据是否已确认收入将存货发出成本自动结转至主营业务成本或发出商品
销售与收款	销售订单	销售人员将客户下发的订单录入到销售管理模块，并进行审批
	应收记账	销售人员将参照销售出库单做应收记账，财务复核确认后，应收记账生效，并推送生成收入记账凭证





业务环节	业务流程	主要控制环节
	收款结算单	财务部门在收款后做收款单，并核对应收单。财务模块根据收款结算单推送生成收款记账凭证

七、列示四类产品的成本构成明细项目，说明各类产品或单位成本的变化情况、各类明细变化的具体原因，并结合同行业公司相同和类似业务成本的结构情况进一步分析发行人成本结构的合理性

(一) 列示四类产品的成本构成明细项目

单位：万元

产品类别	项目	2023年1-6月		2022年度	
		金额	占比	金额	占比
机械液压泵	直接材料	4,897.18	66.42%	10,020.52	67.31%
	直接人工	957.25	12.98%	1,886.82	12.67%
	制造费用	1,519.14	20.60%	2,980.66	20.02%
	合计	7,373.57	100.00%	14,888.00	100.00%
	项目	2021年度		2020年度	
		金额	占比	金额	占比
	直接材料	7,958.78	64.85%	5,383.94	62.74%
	直接人工	1,584.73	12.91%	1,237.41	14.42%
	制造费用	2,729.08	22.24%	1,960.58	22.85%
	合计	12,272.59	100.00%	8,581.93	100.00%
产品类别	项目	2023年1-6月		2022年度	
		金额	占比	金额	占比
电动液压泵	直接材料	171.67	83.16%	210.10	80.02%
	直接人工	13.11	6.35%	19.88	7.57%
	制造费用	21.66	10.49%	32.57	12.41%
	合计	206.44	100.00%	262.55	100.00%
	项目	2021年度		2020年度	
		金额	占比	金额	占比
	直接材料	142.45	72.95%	98.36	73.30%
	直接人工	19.38	9.92%	13.83	10.31%
	制造费用	33.44	17.13%	21.99	16.39%
	合计	195.27	100.00%	134.18	100.00%



产品类别	项目	2023年1-6月		2022年度	
		金额	占比	金额	占比
电动助力转向系统	直接材料	426.45	76.10%	282.28	78.31%
	直接人工	49.81	8.89%	28.61	7.94%
	制造费用	84.13	15.01%	49.59	13.76%
	合计	560.39	100.00%	360.48	100.00%
	项目	2021年度		2020年度	
		金额	占比	金额	占比
	直接材料	55.23	86.42%	98.53	87.77%
	直接人工	2.66	4.16%	5.34	4.76%
	制造费用	6.02	9.42%	8.39	7.47%
合计	63.91	100.00%	112.26	100.00%	
产品类别	项目	2023年1-6月		2022年度	
		金额	占比	金额	占比
线控转向系统	直接材料	40.78	76.25%	161.40	76.13%
	直接人工	4.78	8.94%	19.45	9.17%
	制造费用	7.92	14.81%	31.15	14.69%
	合计	53.48	100.00%	212.00	100.00%
	项目	2021年度		2020年度	
		金额	占比	金额	占比
	直接材料	105.63	82.94%	43.19	85.85%
	直接人工	6.34	4.98%	2.61	5.19%
	制造费用	15.39	12.08%	4.51	8.96%
合计	127.36	100.00%	50.31	100.00%	

报告期内机械液压泵和电动液压泵两类产品的生产工艺基本一致。报告期内直接材料占比增加的原因为 2022 年度以来，主要原材料泵体泵盖毛坯等价格上涨，导致材料占成本比重上升。

报告期内电动助力转向系统实现销售 1,242 台、705 台、3,341 台、3,840 台；线控转向系统分别实现销售 661 台、1,790 台、2,831 台、541 台。由于受产品结构差异、生产工艺成熟度及员工操作熟练度等因素影响，料工费存在一定幅度波动。



(二) 说明各类产品或单位成本的变化情况、各类明细变化的具体原因

单位：元

产品类别	2023年 1-6月	单位成 本变动	2022 年度	单位成 本变动	2021 年度	单位成 本变动	2020 年度
机械液压泵	157.05	1.04%	155.44	0.47%	154.72	0.85%	153.41
电动液压泵	924.50	-4.89%	972.06	-5.12%	1,024.50	-1.66%	1,041.77
电动助力转向系统	1,459.34	35.25%	1,078.96	19.03%	906.46	0.29%	903.87
线控转向系统	988.52	32.01%	748.85	5.25%	711.51	-13.59%	823.41

报告期各期，机械液压泵单位销售成本分别为153.41元、154.72元、155.44元、157.05元，基本稳定。主要系产品技术成熟、生产工艺稳定，原材料价格的增长与生产效率提升带来的费用下降相互影响，因此单位成本较为稳定，具体情况见本问询回复问题14之“一/结合泵体泵盖毛坯等原材料及能源价格变动、主要细分产品主要原材料占比及其他相关因素分析单位成本变动原因”。

报告期各期，电动液压泵单位销售成本分别为 1,041.77 元、1,024.50 元、972.06 元、924.50 元，销售成本呈下降趋势，主要原因产品所需原材料定驱转子及定驱总成采购价格下降，电动液压泵单位销售成本下降。

报告期各期，电动助力转向系统和线控转向系统平均单位销售成本波动较大，主要原因系产品结构差异、生产工艺成熟度及员工操作熟练度等因素影响，导致单位销售成本有所波动。

(三) 同行业公司相同和类似业务成本的结构情况

报告期内，同行业公司相同或类似业务成本构成具体如下所示：

同行业可比公司	会计年度	直接材料	直接人工	制造费用及运输费用	备注
浙江世宝	2023年1-6月	半年报未披露			此处列示浙江世宝转向系统及部件产品料工费构成
	2022年度	76.32%	6.04%	17.65%	
	2021年度	72.39%	5.97%	21.64%	
	2020年度	73.66%	6.11%	20.23%	
德尔股份	2023年1-6月	半年报未披露			此处列示德尔股份电机、电泵及机械泵类产品材料占比
	2022年度	66.07%	未披露	未披露	
	2021年度	60.33%	未披露	未披露	
	2020年度	58.21%	未披露	未披露	





同行业可比公司	会计年度	直接材料	直接人工	制造费用及运输费用	备注
邦德股份	2023年 1-6 月	半年报未披露			-
	2022 年度	年报未披露			-
	2021 年度	65.71%	16.61%	17.67%	数据来源于招股说明书
	2020 年度	64.31%	17.69%	18.00%	数据来源于招股说明书
耐世特	年报、半年报未披露此数据				-
冠盛股份	主要销售转动轴等产品，产品不可比				-
发行人	2023年 1-6 月	68.97%	11.97%	19.06%	-
	2022 年度	69.59%	11.78%	18.63%	-
	2021 年度	68.66%	11.49%	19.86%	-
	2020 年度	68.35%	12.27%	19.38%	-

由上表可知，同行业可比公司直接材料占比 65%-75%左右，制造费用在 20%左右，公司与同行业可比公司不存在重大差异，公司成本构成合理。

八、结合各类产品的生产流程，说明各项成本和费用在不同的生产环节和不同的产品线之间的分配原则和过程，在产品种类多、批量小的背景下如何保证成本结转的准确性、及时性，在制造费用占比近 20%的情况下以 BOM 定额人工分摊制造费用是否准确

**（一）产品生产流程**

公司收到客户正式订单后，根据客户订单生成生产计划传递单，生产计划传递单经评审后传递给计划物控部，计划物控部根据订单、历史销售数据安排生产计划并在系统中生成派工单。生产部根据派工单领取物料并安排生产，经过机加工、研磨、定子加工、转子加工、总成装配、检测等工序以后，生产完工后进入成品库。

**（二）各项成本和费用在不同的生产环节和不同的产品线之间的分配原则和过程**

公司按品种法进行成本核算，产品成本由直接材料费用、直接人工和制造费用构成。公司对生产线已领用未完工的物料作为在产品核算，对于已完工产品按照月末一次加权平均法计算的材料成本核算各产品的原材料成本；直接人



工和制造费用按照 BOM 定额人工分摊计入各类产品及在产品。

### **（三）在产品种类多、批量小的背景下如何保证成本结转的准确性、及时性**

公司建立了《存货管理制度》《财务管理制度》等内部控制制度，以确保成本核算的准确性和及时性，主要内部控制措施如下：

1、公司在 ERP 系统财务模块中按照产品类别、品种、料号分别设置成本明细账；

2、生产人员根据派工单领料并将领料单交给产线领料员确认，仓库人员将领料单数据录入 ERP 系统做材料出库单并不定期盘点实物库存与 ERP 系统的结存进行核对，财务人员以及各仓库管理人员每月底对车间现场物料进行抽查盘点，结合盘点的实际结存对实际领料成本进行调整，保证成本核算及结存存货的准确性。每月末，ERP 系统供应链模块自动根据材料出库单据生成收发存、生成当月的材料消耗数据，并在财务模块中自动生成记账凭证；

3、ERP 系统根据 BOM 清单核算材料成本，根据产品定额人工分配直接人工、制造费用，并将各项费用分别按产品品种计入各相关成本项目，系统自动生成记账凭证。每月末，实际领料与标准用料之间的差异按照各品种、各型号产品标准材料成本权重进行计算以后，成本会计报送财务主管进行复核，复核完毕以后在总账进行调整；

4、财务人员确认销售收入后，ERP 系统根据销售出库单自动结转营业成本，并自动生成记账凭证。每月末，成本会计核对销售数量与成本结转数量是否一致。

综上所述，通过执行以上内部控制措施，公司能够有效保证成本结转的准确性和及时性。

### **（四）按照 BOM 定额人工分摊制造费用的准确性**

报告期各期，公司制造费用主要包括间接生产人员薪酬、折旧与摊销、水电费等，由于无法按照成本核算对象直接进行归集，公司通过 BOM 定额人工分



摊制造费用。

公司根据生产流程实际情况，结合各工序加工时间制定BOM定额人工。公司在成本核算过程中，按照成本核算对象的定额人工权重分摊制造费用。

公司制造费用分摊方法符合公司实际情况及企业会计准则的规定，按照BOM定额人工分摊制造费用准确。

## 九、请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见

### （一）核查程序

1、获取公司报告期内各类存货构成明细，向管理层了解各期存货构成变动原因，并分析其合理性；

2、获取存货库龄表，向管理层了解各期末1年以上存货形成的原因及合理性；

3、结合公司存货跌价计提政策，对公司计提的存货跌价准备重新进行复算，确认存货跌价计提的准确性；

4、结合各期末各类存货库龄、在手订单覆盖率、产品毛利率水平及变动趋势、客户年降政策、与同行业可比公司对比情况等情况，分析公司存货跌价计提的充分性；

5、对于终止合作客户，关注取消订单是否形成库存，库存消化情况，存货跌价准备计提是否充分；

6、结合公司销售周期，对发出商品期后结转进行检查；

7、对公司关键岗位人员进行访谈，了解PLM、WMS等业务相关信息系统的基本情况及其相互关系、财务系统引用业务系统数据的流程及关键控制环节；

8、获取公司报告期内各类产品成本明细，关注各类产品单位成本变动情况，向管理层了解各期单位成本变动原因，并分析其合理性；

9、了解各类自主产品的生产流程、各项成本和费用在不同的生产环节和不同的产品线之间的分配原则和过程；





10、查阅了同行业可比公司的公开披露信息，分析公司成本结构的合理性。

## （二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已说明存货余额逐年增长以及库存商品、半成品占比较大的原因，发行人存货结构与年度订单计划、生产计划相匹配；

2、发行人库龄 1 年以上的各类存货主要是为了保障发行人生产经营的效率和质量以及满足客户对于订单的需求，符合发行人实际经营情况；报告期各期末，发行人存货已按照存货跌价政策计提跌价，存货跌价准备计提充分；

3、结合各期末各类存货库龄、在手订单覆盖率、产品毛利率水平及变动趋势、客户年降政策、与同行业可比公司对比情况等分析可知，发行人存货跌价准备计提充分；

4、发行人已采取一定措施预防订单的取消；报告期各期，取消订单对应的库存期后销售占比高，尚未消化对应存货结余金额较小，公司已进行跌价测试并进行综合评估；对于终止合作客户，公司对应的应收款项已充分计提坏账准备，对应的存货已经计提充分的跌价准备金额，相关定制化存货或配套备货跌价计提充分；

5、报告期各期，发行人发出商品期后结转收入情况良好，发行人不存在贸易纠纷或因局势不利影响等导致存在减值风险的情形；

6、发行人已补充说明 PLM、WMS 等业务相关信息系统的基本情况及其相互关系，补充说明财务系统引用业务系统数据的流程及关键控制环节；

7、发行人已说明各类产品或单位成本的变化情况、各类明细变化的具体原因，发行人成本结构与同行业可比公司不存在重大差异，公司成本构成合理；

8、发行人已说明各项成本和费用在不同的生产环节和不同的产品线之间的分配原则和过程，发行人成本结转准确、及时；发行人按照 BOM 定额人工分摊制造费用核算成本不构成差异。



十、对存货真实性、完整性和存货跌价准备计提充分性采取的核查程序、核查方法及核查结论、存货监盘情况，包括参与各类存货监盘情况，包括时间、地点、人员、监盘比例等

(一) 核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

1、了解公司生产与仓储管理、成本核算相关的内部控制，评价内部控制设计的合理性，并通过执行控制测试确认内部控制运行的有效性；

2、获取公司各期末存货的明细表，分析各期末存货余额的变动情况，与实际生产经营情况是否匹配；了解公司存货计价方式并进行计价测试，检查存货计价方法是否合理；

3、选取资产负债表日前后若干天记录的采购交易，检查采购订单、送货单、采购入库验收单等相关支持性文件，以评价相关采购交易是否记录于恰当的会计期间；

4、选取资产负债表日前后若干天记录的销售交易，检查销售合同/订单、销售出库单、签收单/客户结算单/海运提单及报关单等相关支持性文件，以评价相关收入是否记录于恰当的会计期间；

5、查阅公司关于存货跌价准备相关的内控制度，了解公司存货跌价准备计提的政策并评估其合理性；获取公司各类存货库龄明细表等，复核库龄计算是否正确；对存货执行减值测试，同时结合存货的状态分析存货跌价准备金额计提的合理性，检查公司存货跌价准备的计提政策是否符合《企业会计准则》的规定；查询同行业可比公司公开披露文件，比较存货跌价准备计提比例，分析公司存货跌价计提的充分性；

6、对报告期各期末发出商品执行函证程序，针对发函未回函部分实施替代程序；检查发出商品期后结转情况，检查发出商品对应合同、销售出库单、签收单/客户结算单/海运提单及报关单等相关支持性文件，并关注发出商品期后结转是否与公司销售周期相匹配；





7、获取公司各期末存货盘点计划、存货盘点表、存货盘点小结，检查公司存货盘点情况；制定监盘计划，实施监盘，观察仓库中库存分布情况和盘点人员的盘点过程；实施抽盘，选取存货明细表中部分存货追查至实物，以验证存货的真实存在。

8、申报会计师履行监盘程序具体如下：

(1) 实施的监盘程序：

1) 访谈公司财务部、计划物控部等相关人员了解公司存货盘点制度及盘点相关情况，公司的盘点制度如下：

①每月计划物控部组织存货盘点，财务中心财务人员监督仓管员对账面价值较高的存货进行盘点，并将盘点结果记录于《盘点表》中，盘点人、监盘人签字确认。

②每期期末，财务中心牵头对存货进行全面盘点清查，仓管员协同财务中心盘点存货数量及状况，并将盘点结果记录于《盘点表》中并签字确认。

盘点结束后，财务人员会与计划物控部的仓管员梳理盘点结果，在盘点过程中遇到存货摆放或其他存货管理问题，公司会及时处理。如发现有盘亏盘盈现象，公司对盘盈或盘亏原因进行分析，并对追责问题进行说明，报请总经理审批并进行相应的处理。

2) 在公司盘点存货前，对盘点现场进行了检查，检查情况为存货已经适当整理和排列，各类存货对应的型号名称均已标识，可以正常盘点；

3) 获取系统导出的存货明细表，对期末结存存货进行抽盘。在监盘过程中，对已盘点的存货进行检查，采取从实物追查到盘点表明细与从盘点表明细追查到实物相结合的监盘方式；

4) 盘点人员与监盘人员根据盘点表中的库位与实物存货的库位相对应，找到相应产品并与实物的名称和编码一一对应，申报会计师将实盘数量记录在盘点表中；

5) 抽盘过程中，观察存货的状况，确定存货是否存在，结合存货对应的标





识卡识别毁损或陈旧的存货；

6) 要求仓库管理人员、财务人员和申报会计师在盘点表上签字，同时拍摄盘点时的照片和仓库库位的照片；

7) 盘点完成后，由监盘人员将盘点结果录入电脑，生成盘点核对表。针对盘点差异表对应库位商品进行复盘，查找差异原因，获取相关差异单据。

8) 存货盘点结束前，再次观察盘点现场，确定所有应纳入盘点范围的存货均已盘点，获取并检查公司的全盘表；

9) 根据盘点小组编号收集该仓库全部盘点表，盘点表分别交予仓库管理人员、财务人员和申报会计师，各自留存一份盘点表；

10) 针对盘点日至资产负债表日之间的存货变动执行存货前推程序，获取盘点日至报告日的变动明细，针对该明细执行抽样程序，查验相关文件包括出入库单、领料单等评估存货变动记录的准确性。

(2) 监盘范围：主要原材料、在产品、半成品、库存商品等

(3) 监盘比例及监盘结果：

1) 存货监盘比例：

单位：万元

项目	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
盘点计划	财务部制定盘点计划书	财务部制定盘点计划书	财务部制定盘点计划书	财务部制定盘点计划书
盘点范围	除发出商品外，对仓库实物抽取期末结存金额较大的物料进行盘点，并随机进行从实物到账面的抽盘。	除发出商品外，对仓库实物抽取期末结存金额较大的物料进行盘点，并随机进行从实物到账面的抽盘。	除发出商品外，对仓库实物抽取期末结存金额较大的物料进行盘点，并随机进行从实物到账面的抽盘。	除发出商品外，对仓库实物抽取期末结存金额较大的物料进行盘点，并随机进行从实物到账面的抽盘。
盘点地点	安徽省芜湖市、浙江省台州市玉环市	安徽省芜湖市、浙江省台州市玉环市	安徽省芜湖市、浙江省台州市玉环市	安徽省芜湖市、浙江省台州市玉环市
盘点时间	2023年6月30日、2023年7月4日（委外仓）、2023年7月5日（委外仓）	2023年1月2日、2023年1月3日（委外加工）	2022年1月2日	2021年1月2日
盘点方法	永续盘存	永续盘存	永续盘存	永续盘存



项目	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
存货金额 (不含发出商品)	9,149.45	9,128.71	8,726.91	8,260.12
监盘金额	7,611.10	7,514.87	4,002.87	3,188.49
监盘比例	83.19%	82.32%	45.87%	38.60%
盘点结果	经盘点, 期末存货差异极小。			

申报会计师对报告期各期末的存货进行了监盘, 监盘比例分别为 38.60%、45.87%、82.32%和 83.19%。针对监盘差异事项, 经查找原因获取相关单据后判断是否需要进行账务调整, 同时公司加强仓库人员内部培训机制, 建立后续盘点工作的奖惩措施, 确保实物与系统数据同步出入库, 保证账实一致。

2) 对未监盘的存货执行替代测试情况

①发出商品替代测试情况

a、执行函证程序

报告期内, 申报会计师对公司发出商品实施函证程序, 对各期末发出商品的数量及验收情况进行确认, 核实收入有无存在跨期确认情况, 各期末发出商品函证情况如下:

单位: 万元

项目	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
发函金额	1,171.41	1,628.99	1,159.16	645.97
发出商品	1,387.06	1,985.58	1,459.53	770.79
发函金额占比	84.45%	82.04%	79.42%	83.81%

报告期内针对发出商品发函未回函部分, 已全部执行替代测试, 包括检查客户订单、销售出库单、物流记录、签收单、报关单(境外销售)、增值税开票记录等原始单据, 经核查, 未见异常。

b、期后实现销售结转检查

申报会计师对公司发出商品期后销售结转情况进行查验, 报告期各期期后3个月内(2023年6月末为期后2个月内)发出商品结转比例分别为91.14%、92.35%、92.31%和80.16%, 结转比例较高。





c、发出商品的细节测试、截止性测试

申报会计师对公司报告期内主要发出商品相关的销售合同/订单、出库单、签收单、报关单（境外销售）等资料进行核查；检查公司发出商品相关的验收单据（内销：签收单、对账单，外销：报关单），重点关注发出商品的实际验收时间是否与收入确认时间一致，核查发出商品的收入确认是否存在跨期及调节情况。

②除发出商品以外，其他未监盘存货替代测试

对存货结存余额、存货结构、存货周转天数等进行分析，关注存货结存合理性；对存货期后结转情况进行相关检查，随机抽查部分出库原始单据等，以验证其真实性和存在性；获取公司提供的盘点表，抽取部分账面存货追查至存货盘点表，关注账面记录与实盘记录是否一致。

**（二）核查结论**

经核查，申报会计师认为：

发行人存货真实、完整，存货跌价准备计提充分。

**十一、发出商品入库、领用、发出、盘点等内部控制流程及其执行情况，客户领用记录与收入结转的数量和时点是否一致**

**（一）发出商品入库、领用、发出、盘点等内部控制流程及其执行情况**

公司与发出商品入库、领用、发出、盘点相关的内控措施及执行情况如下：

项目		内部控制措施	执行情况
发出商品入库 (公司出库)		公司仓库根据销售部的发货单发货，货物发运前，销售部跟单人员再次确认产品信息，由仓库具体安排发货，系统生成销售出库单。发货后，销售部跟单人员及时追踪货物发往客户指定地点的情况，回收并统计发货物流签收单并与 ERP 系统的发货记录进行核对。	有效执行
发出商品领用	出口销售	公司出口销售形成的发出商品主要系已经发往客户指定港口仓库但尚未完成报关的存货。公司通过获取进仓单、报关单、海关出口数据等核验当月发出商品结存数量。由于公司发出商品存放在客户指定的港口仓库，难以对其执行盘点程序。	有效执行





项目		内部控制措施	执行情况
	国内销售-整车厂客户	客户根据生产或销售需要自行领用，公司每月通过客户系统获取客户的对账单，就客户确认的结算数量和金额进行核对。由于整车厂客户较为强势，公司难以取得客户配合对其执行日常盘点程序。	有效执行
	国内销售-外贸客户	公司主要通过对账及检查期后结算单的方式确认其结存数量及金额。外贸公司大多为轻资产企业，公司的产品发往其指定的港口仓库，以便及时安排对外销售，因此难以对其执行盘点程序。	有效执行

## (二) 客户领用记录与收入结转的数量和时点是否一致

报告期内，客户领用记录与收入结转的数量、时点不完全一致，主要是由于公司在客户领用产品并获取客户出具的领用结算单或对账单时确认收入，因客户领用产品和公司获取客户出具领用结算单存在时间差，导致客户领用记录与收入结转时点不一致；通常情况下，客户领用数量与收入结转数量一致，存在少量领用数量与收入结转数量不一致的情形。

报告期各期末，发出商品期后结转情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
发出商品余额	1,387.06	1,985.58	1,459.53	770.79
期后 3 个月结转金额	1,111.86	1,832.89	1,347.92	702.49
结转比例	80.16%	92.31%	92.35%	91.14%

注：2023 年为期后 2 个月。

报告期各期末，发出商品期后结转率较高，期后结转情况良好。

综上所述，报告期内，公司建立了发出商品入库、领用、发出的内部控制制度并有效运行；受限于发出商品存放于港口的情况以及整车厂客户管理严格的特点，公司难以执行日常盘点程序，日常主要通过获取进仓单、报关单、对账及检查期后结算单的方式确认其结存数量及金额。报告期内，客户领用记录与收入结转的数量和时点不完全一致具有合理性。

十二、结合发行人成本倒轧表的情况说明实际成本与标准成本的差异,对发行人成本真实性、准确性、完整性的核查方法、范围、过程、取得的证据及结论



### （一）实际成本和标准成本差异

公司产品成本由直接材料费用、直接人工和制造费用构成。直接材料指生产过程中领用的各类原材料，包括各型号产品依据 BOM 清单领用的直接耗用物料和生产过程中实际耗用的其他辅助材料。在生产开始时按系统设置的 BOM 领料，系统每月归集直接材料成本并按每个成品对象分配直接材料成本。直接人工指生产过程中实际发生的直接生产工人的人工成本，直接人工按照各类产品及在产品 BOM 定额人工分摊计入各类产品及在产品直接人工成本。制造费用指为组织和管理生产而发生的各项间接费用，制造费用按照各类产品及在产品 BOM 定额人工分摊计入各类产品及在产品制造费用。

公司实际领料与标准成本的差异主要系生产过程中的损耗，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
实际领料与标准成本的差异①	26.49	49.11	31.61	55.44
营业成本②	8,597.14	16,735.28	14,924.64	11,385.06
占比③=①/②	0.31%	0.29%	0.21%	0.49%

报告期内，公司实际领料与标准成本的差异金额分别为 55.44 万元、31.61 万元、49.11 万元、26.49 万元，占主营业务成本的比例分别为 0.49%、0.21%、0.29%、0.31%，金额和占比均较小，差异部分已在月末按各产品标准材料成本为权重分配至各成本核算对象。

### 2、公司营业成本倒轧情况

单位：万元

项目	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
期初原材料金额	2,852.68	3,184.36	2,349.55	2,656.41
加：本期购入	5,987.05	12,788.58	12,156.41	7,898.56
减：销售出库	316.79	833.32	1,566.82	1,518.95
减：其他	416.23	631.39	863.02	507.98
减：原材料期末余额	2,963.06	2,852.68	3,184.36	2,349.55
<b>生产成本-直接材料</b>	<b>5,143.65</b>	<b>11,655.56</b>	<b>8,891.75</b>	<b>6,178.49</b>
加：本期领用半成品	3,325.51	7,698.53	6,235.11	4,241.83





项目	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
加：生产成本-直接人工	941.52	2,290.62	1,795.65	1,460.45
加：生产成本-制造费用	1,557.23	3,340.90	3,182.19	2,402.41
<b>生产成本发生额</b>	<b>10,967.91</b>	<b>24,985.61</b>	<b>20,104.70</b>	<b>14,283.18</b>
加：在产品期初余额	1,502.13	1,485.42	1,993.63	2,072.73
减：在产品期末余额	1,426.82	1,502.13	1,485.42	1,993.63
减：半成品完工缴库	3,534.43	8,297.35	7,131.34	4,994.62
<b>库存商品入库金额</b>	<b>7,508.78</b>	<b>16,671.54</b>	<b>13,481.57</b>	<b>9,367.66</b>
加：库存商品期初余额	2,900.18	2,655.06	2,610.85	2,621.72
加：库存商品本期采购入库	3.17	19.59	30.29	25.72
加：库存商品返修入库	26.67	162.17	74.20	263.57
减：库存商品期末余额	2,615.58	2,900.18	2,655.06	2,610.85
减：库存商品返修及其他出库	220.89	359.11	193.99	301.13
<b>发出商品金额</b>	<b>7,602.34</b>	<b>16,249.07</b>	<b>13,347.87</b>	<b>9,366.70</b>
加：发出商品期初余额	1,985.58	1,459.53	770.79	303.41
加：配件销售成本	403.26	1,012.25	2,265.51	2,506.38
减：发出商品期末余额	1,387.06	1,985.58	1,459.53	770.79
<b>主营业务成本</b>	<b>8,604.13</b>	<b>16,735.28</b>	<b>14,924.64</b>	<b>11,405.70</b>

通过上述成本倒轧表中的成本结转过程可以看出，发行人的成本从原材料的进销存开始，到生产过程中投入原材料、直接人工、制造费用，待完工后入库、出库到最终在满足收入确认条件下结转成本，发行人存货余额变动与营业成本匹配，成本结转完整。

## （二）核查程序及核查结论

### 1、核查程序

（1）了解并评估公司成本归集与分配、结转相关的关键内部控制设计和运行有效性；

（2）获取并复核生产成本明细汇总表，将直接材料与材料领用汇总表、人工费用与工资明细表核对、制造费用总额与制造费用明细表及相关账项的明细表核对。核查成本倒轧表，并与原材料、人工成本和制造费用的发生额进行勾





稽，检查成本是否完整。

(3) 获取直接材料成本明细账，抽取样本检查原材料领用的原始单据以及会计处理，对截止报表日前后的出库单执行截止测试。

(4) 获取制造费用明细账，抽取样本检查其核算内容及原始单据以及会计处理。了解制造费用归集项目具体内容，复核归集口径是否合理，并对各部分变动原因进行分析。

(5) 获取公司的成本计算表，抽查并重新计算，复核分配是否合理。执行分析性复核程序，分析报告期各类产品单位成本项目的波动情况。

(6) 对供应商交易额执行函证程序，并对未回函供应商采购交易执行替代测试，具体情况如下表所示：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
发函金额(万元)①	5,296.53	11,293.93	10,726.73	6,898.43
回函金额(万元)②	5,214.55	11,290.09	10,718.93	6,892.11
采购总额(万元)③	6,108.22	13,203.65	12,525.82	8,243.21
发函占比④=①/③	86.71%	85.54%	85.64%	83.69%
回函占发函比重⑤=②/①	98.45%	99.97%	99.93%	99.91%

(7) 对报告期各期主要供应商上进行实地走访，了解公司与供应商合作背景、定价机制、关联关系等内容，核查采购真实性，走访情况具体如下表所示：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
走访家数	26	26	26	26
走访供应商对应的采购交易额(万元)①	3,992.89	9,734.65	9,239.60	5,924.21
采购总额(万元)②	6,108.22	13,203.65	12,525.82	8,243.21
走访比例③=①/②	65.37%	73.73%	73.76%	71.87%

## 2、核查结论

经核查，报告期各期，发行人成本真实、准确，营业成本结转完整。

十三、说明对公司业务系统的核查情况，说明核查方式、核查过程、核查比例、核查结果，明确存货管理、销售及成本结转等是否依赖公司自有系统及



## 系统的有效性，是否进行 IT 审计及具体情况

根据公司出具的说明，公司 PLM、MES 业务相关信息系统不与 ERP 系统中的财务模块对接，也不产生财务数据，其主要功能系公司生产业务流程中的辅助管理。WMS 系统主要进行出入库管理，出入库信息同步传递至 ERP 系统，确保库存数据实时更新。PLM 系统、MES 系统、WMS 系统与 ERP 系统为公司内部管理系统，未向供应商、销售客户等开放端口。

### （一）核查程序

申报会计师执行以下程序：

1、对公司关键岗位和 ERP、WMS 等系统开发人人员进行访谈，了解 PLM、WMS 等业务相关信息系统的基本情况及其相互关系、财务系统引用业务系统数据的流程及关键控制环节；

2、获取 WMS 系统数据，并与 ERP 存货收发数据进行勾稽，检查数据的一致性；

3、获取 ERP 物流数据，并与总账、明细账数据进行比较分析，关注数据的一致性。

### （二）核查结论

发行人 ERP、WMS 等系统运行有效，存货管理及成本核算等均通过 ERP 系统执行；另外结合发行人业务实际情况，发行人业务系统不适用《监管规则适用指引——发行类第 5 号》之 5-13 通过互联网开展业务相关信息系统核查之一、适用情形，故未进行 IT 审计。

## 问题 14. 毛利率变动趋势与可比公司、同行业趋势不符

根据申请文件及公开信息：（1）2020 年至 2022 年，受到全球宏观经济下行、汽车芯片短缺、欧美通胀、俄乌危机、原材料价格上涨或持续处于高位等不利因素影响，汽车零部件行业在收入以及成本端双向承压，毛利率情况表现欠佳。根据 WIND 行业-汽车零部件门类数据统计，A 股上市公司 2020 年至





2022年汽车零部件行业加权平均毛利率分别28.43%、24.98%和22.78%，整体呈现下降趋势。（2）各期发行人综合毛利率分别为33.30%、31.06%、32.17%，其中电动液压泵2022年毛利率同比增加了5.45%；机械液压泵2022年毛利率同比增加了1.47%。（3）2022年发行人主要原材料泵体泵盖毛坯（铝）（元/KG）单价同比增加5.58%，其他原材料、能源价格均有所增长。

请发行人：（1）结合电动液压泵、机械液压泵等产品定价机制、市场竞争情况等价格影响因素分析报告期内单价变动原因；结合泵体泵盖毛坯等原材料及能源价格变动、主要细分产品主要原材料占比及其他相关因素分析单位成本变动原因，并结合产品结构的变化等量化分析综合毛利率变动合理性。（2）结合发行人的定价机制、结算货币、传导原材料价格的约定、报告期内调价情况等，说明在原材料成本上涨背景下，发行人电动液压泵、机械液压泵等毛利率上行而其他产品毛利率整体下降的原因及合理性。（3）结合发行人与同行业可比公司主营业务、产品结构、竞争格局、商业模式的比较等，说明同行业可比公司毛利率整体下行，而发行人电动液压泵、机械液压泵等毛利率2022年提高的原因及合理性。（4）说明各期海运费变动情况、主要运输业务收费标准变动是否符合2021年以来海运涨价、货柜紧张的背景，报告期运输费用的变动是否与报告期承担运输义务收入规模、销量相匹配。（5）说明同行业公司冠盛股份向发行人采购的主要产品及原因。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】：

一、结合电动液压泵、机械液压泵等产品定价机制、市场竞争情况等价格影响因素分析报告期内单价变动原因；结合泵体泵盖毛坯等原材料及能源价格变动、主要细分产品主要原材料占比及其他相关因素分析单位成本变动原因，并结合产品结构的变化等量化分析综合毛利率变动合理性

（一）结合电动液压泵、机械液压泵等产品定价机制、市场竞争情况等价格影响因素分析报告期内单价变动原因

1、定价机制





从产品定价来看，定价机制是在常规成本加成法的基础上，结合市场端信息、车型信息、工艺难度、需求量等，按照市场情况并与客户协商确定销售价格。

## 2、市场竞争情况

机械液压泵和电动液压泵属于充分竞争行业，德尔股份（300473.SZ）、耐世特（1316.HK）、博世华域转向系统有限公司等大型汽车零配件企业均从事相关产品的生产与销售。从竞争格局来看，大型汽车零配件企业掌握了整车厂供应渠道，以公司为代表的中小型汽车零配件企业主要服务于售后市场，竞争格局相对稳定。

因此，公司产品定价机制、当前行业发展现状及市场竞争情况决定了机械液压泵和电动液压泵的平均售价比较稳定。

## 3、机械液压泵价格变动情况

目前公司产品以机械液压泵为主，报告期内其销售额占主营业务收入的比重分别为75.87%、82.06%、89.42%和86.85%。公司机械液压泵平均单价及变动情况如下：

单位：元、%

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	平均单价	销售额占比	平均单价	销售额占比	平均单价	销售额占比	平均单价	销售额占比
境外销售	243.74	78.20	233.66	77.04	223.06	79.28	234.52	75.96
境内销售	211.50	21.80	214.55	22.96	218.99	20.72	215.57	24.04
合计	235.90	100.00	228.97	100.00	222.20	100.00	229.66	100.00
平均单价较上期变动比例	3.03%		3.05%		-3.25%		-	

由上表可见，报告期内公司机械液压泵平均单价分别为每台 229.66 元、222.20 元、228.97 元和 235.90 元，2022 年度、2023 年 1-6 月平均单价小幅上涨，主要系境外销售单价 2021 年以来因汇率变动导致持续上涨，带动整体平均单价上涨。



(1) 机械液压泵以美元计价的平均单价基本稳定

公司出口销售主要以美元结算，以美元计价的机械液压泵单价变动情况如下：

单位：美元

项目	2023年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
美元平均单价	35.42	34.83	34.15	33.82
较上期变动比例	1.69%	2.01%	0.98%	-

由上表可见，报告期内公司出口销售的机械液压泵美元单价较为稳定，2022 年度、2023 年 1-6 月略有上涨主要受产品结构变动的影 响。公司不同型号的机械液压泵销售价格不同，一般在 20 美元到 50 美元之间，不同客户采购需求以及同一客户在不同期间的采购需求发生变化，导致境外销售的机械液压泵美元单价小幅变动。

(2) 美元兑人民币汇率上涨导致机械液压泵人民币平均单价上升

如前述分析，公司出口销售的机械液压泵以美元计价的单价基本稳定，其人民币计价的 销售单价变动主要受美元兑人民币汇率的影响。具体情况如下：

项目	2023年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
美元平均单价	35.42	34.83	34.15	33.82
美元单价较上期变动比例	1.69%	2.01%	0.98%	-
美元兑人民币平均汇率	6.9032	6.6763	6.4680	6.9339
人民币平均单价	243.74	233.66	223.06	234.52
人民币平均单价较上期变动比例A	4.31%	4.75%	-4.89%	-
以上年平均汇率为基础测算的当期人民币单价	236.47	225.28	236.79	-
汇率引起的单价变动比例 B	3.07%	3.72%	-5.80%	-
其他原因引起的单价变动情况 C=A-B	1.24%	1.03%	0.91%	-

由上表可见，2021 年以来美元兑人民币汇率持续上涨，是公司机械液压泵平均销售单价上涨的主要原因。

4、电动液压泵价格变动情况



报告期内，公司电动液压泵实现的销售收入分别为 185.45 万元、238.22 万元、343.12 万元以及 288.63 万元，占主营业务收入的比例分别为 1.10%、1.11%、1.40%和 2.26%，金额及占比较小。

公司电动液压泵平均销售单价变动情况如下：

单位：元

项目	2023年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
平均单价	1,292.55	1,293.34	1,249.84	1,439.87
较上期变动比例	-0.06%	3.48%	-13.20%	-

由上表可见，2022 年度、2023 年 1-6 月公司电动液压泵平均销售单价基本稳定。2021 年度较 2020 年度有所下降，一方面系客户变动所致。2020 年公司电动液压泵的主要客户系中国公路，其采购的产品单价较高，剔除中国公路的影响，2020 年度公司电动液压泵平均单价为每台 1,341.66 元。另一方面公司电动液压泵销售规模较小，主要系采购机械液压泵的客户配套进行采购，因此公司弹性定价，对主要产品有所降价。

#### 5、电动助力转向系统价格变动情况

报告期内，公司电动助力转向系统实现的销售收入分别为销售收入分别为 198.40 万元、116.73 万元、524.45 万元和 747.10 万元，占主营业务收入的比例分别为 1.17%、0.54%、2.15%和 5.86%，销售占比不高但销售收入增长较快。

公司电动助力转向系统平均销售单价变动情况如下：

单位：元

项目	2023年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
平均单价	1,913.68	1,569.75	1,655.69	1,597.42
较上期变动比例	21.91%	-5.19%	3.65%	-

报告期内，公司电动助力转向系统产品型号逐渐增多，销售额超过 10 万元（2023 年 1-6 月超过 5 万元）的产品型号分别为 1 个、2 个、7 个和 13 个。公司电动助力转向系统主要应用于整车厂商用车，各型号的产品售价差异较大，因此随着销售型号的增多，平均单价受产品型号变动的较大影响。





公司电动助力转向系统 2020 年度、2021 年度销售的产品型号较少，平均单价较为稳定。2022 年度销售型号平均单价略有下降，主要系厦门金旅采购的一款产品销售额占比较高，但该产品销售单价比 2021 年度、2020 年度的主要产品单价低。

2023 年 1-6 月电动助力转向系统平均单价上涨幅度较高，主要系单价较高的产品销售金额占比提高所致。2023 年 1-6 月 2-P\*\*\*1 型号产品销售金额占电动助力转向系统销售额的比例为 21.37%，平均销售单价为 1,761.95 元；2022 年度该产品平均销售单价同样为 1,761.95 元，但销售额占比仅为 0.91%。

综上，公司电动助力转向系统平均单价变动主要受产品结构变化的影响。

#### 6、线控转向系统价格变动情况

报告期内，公司线控转向系统实现的销售收入分别为 80.10 万元、242.69 万元、369.95 万元和 87.59 万元，占主营业务收入的比例分别为 0.47%、1.13%、1.51%和 0.69%，销售额占比不高。

公司线控转向系统平均销售单价变动情况如下：

单位：元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
平均单价	1,619.11	1,306.79	1,355.83	1,311.02
较上期变动比例	23.90%	-3.62%	3.42%	-

公司线控转向系统仍处于市场推广期，产品型号变动较大。2023 年 1-6 月平均单价较高，主要系单价较高的产品销售占比提升所致。

综上，报告期内公司主要产品的销售价格变动合理。

### （二）结合泵体泵盖毛坯等原材料及能源价格变动、主要细分产品主要原材料占比及其他相关因素分析单位成本变动原因

#### 1、机械液压泵单位成本变动情况

报告期内，公司机械液压泵单位成本变动情况如下：

单位：元/台



项目	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
机械液压泵	157.06	156.07	154.72	153.41
较上期变动比例	0.63%	0.87%	0.85%	-

由上表可见，公司机械液压泵的单位成本比较稳定，报告期内增长比例分别为 0.85%、0.87%和 0.63%，主要系产品技术成熟、生产工艺稳定，虽然报告期内原材料价格有所波动，但与产量及生产效率提高带来的单位固定成本下降相互抵消，因此单位成本较为稳定。

(1) 机械液压泵主要原材料占比

公司机械液压泵的产品成本构成如下：

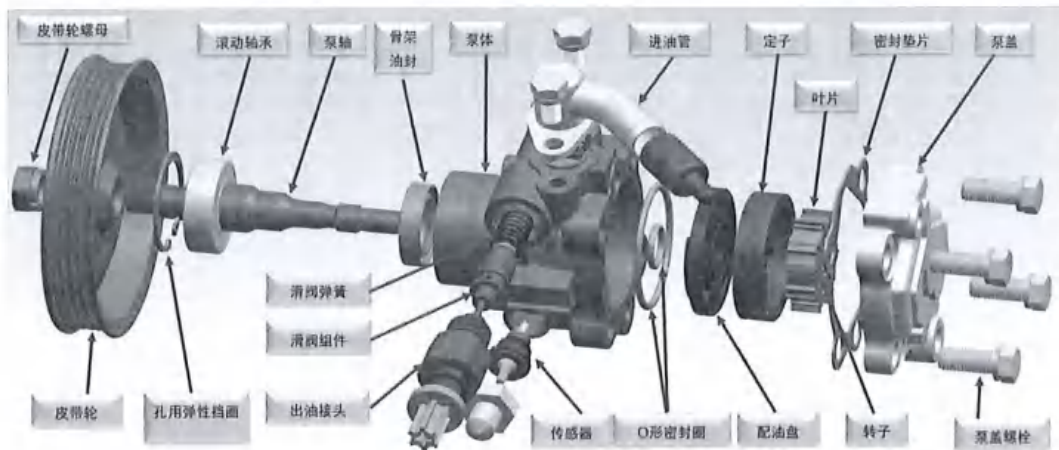
项目	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
直接材料占比	66.42%	67.31%	64.85%	62.74%
直接人工占比	12.98%	12.67%	12.91%	14.42%
制造费用占比	20.60%	20.02%	22.24%	22.85%

由上表可见，报告期内公司机械液压泵直接材料占成本的比例分别为 62.74%、64.85%、67.31%和66.42%，直接材料是机械液压泵的主要组成部分。

公司机械液压泵产品型号较多，不同型号的产品结构差异较大，一般由40种不同的材料组成且各产品的构成材料有所差异。从各项材料占比来看，泵体、定子、转子、叶片、泵轴、泵盖、配油盘属于占比较高的直接材料。

公司机械液压泵基本构成如下：





由于公司机械液压泵产品型号较多，从报告期各期销售额前十的产品型号来看，其主要材料构成占比情况如下：

单位：%

序号	项目	泵体	叶片、转子及定子	泵盖	配油盘	泵轴	合计
1	2-620F-0001	25.12	38.22	10.71	13.22	1.22	88.49
2	2-7219-0001	32.88	26.33	11.58	3.63	9.18	83.60
3	2-328C-0001	24.36	30.69	13.84	5.96	6.23	81.09
4	2-305-0001	12.90	17.59	38.43	6.51	4.79	80.22
5	2-328B-0001	23.97	30.20	13.62	5.87	6.13	79.80
6	2-620Q-0001	22.60	34.38	9.64	11.89	1.10	79.62
7	2-326-0001	22.99	29.55	11.68	5.03	5.96	75.21
8	2-402A-0001	27.30	23.84	0.00	12.22	8.09	71.45
9	2-333-0001	31.94	16.93	9.10	4.27	9.17	71.40
10	2-320-0001	17.73	31.88	8.58	4.66	7.15	69.99
11	2-346A-0001	28.13	30.95	0.00	9.13	1.16	69.37
12	2-400A-0001	20.56	18.31	0.00	15.24	5.91	60.02
13	2-400-0001	20.49	18.25	0.00	15.19	5.89	59.82
14	2-1023-0001	23.45	16.79	5.82	7.27	5.49	58.82
15	2-004-0001	25.10	14.30	5.13	3.64	7.80	55.98
16	2-264M-0001	17.34	19.92	5.96	2.40	5.99	51.60
17	2-270-0001	14.97	17.52	6.90	5.33	4.65	49.37
上述产品的平均值		23.05	24.45	8.88	7.73	5.64	69.76

由上表可见，机械液压泵产品的主要构成材料中，泵体泵盖占比 31.93%，





比例并不高；整体来看上述常用材料占比可以达到 69.76%，是公司机械液压泵的主要材料。

### (2) 泵体泵盖毛坯采购价格影响分析

报告期内，公司泵体泵盖毛坯采购价格情况如下：

单位：元/个

项目	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
泵体泵盖毛坯（铝）	30.83	33.60	32.87	27.73
较上期变动比例	-8.24%	2.22%	18.54%	-

公司泵体泵盖毛坯以铝制件为主。2020年至2022年，受到全球宏观经济波动、俄乌战争以及欧美通胀的影响，全球大宗商品价格不同程度的上涨，其中铝的价格也持续上涨并处于较高的位置，2023年1-6月同期相比有所下降，公司泵体泵盖毛坯采购单价变动情况与A00铝（长江现货）价格走势基本一致。

如前述分析，单独来看泵体泵盖仅占公司主要材料的30%左右，其价格变动对成本的影响较小，具体分析如下：

项目	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
泵体泵盖毛坯（铝）采购单价	30.83	33.6	32.87	27.73
较上期变动比例A	-8.24%	2.22%	18.54%	-
泵体泵盖成本占直接材料比重B	31.93%	31.93%	31.93%	-
直接材料占成本的比重C	66.42%	67.31%	64.85%	62.74%
主要材料采购单价变动对成本的影响D=A*B*C	-1.75%	0.48%	3.84%	-

由上表可见，由于泵体泵盖占主要材料成本比例仅为30%左右，其采购价格变动对机械液压泵成本的影响较小。

### (3) 其他材料采购价格影响分析

为全面分析主要材料采购价格变动对机械液压泵成本的影响，将其他主要材料如叶片、转子及定子等与泵体泵盖毛坯合并，报告期内公司主要材料采购单价变动如下：



单位：元/个

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
主要材料（泵体泵盖、叶片、转子及定子、配油盘）	56.75	60.33	57.89	51.89
较上期变动比例	-5.93%	4.21%	11.56%	-

如前述分析，上述主要材料成本合计占机械液压泵直接材料的69.76%，其价格变动对成本的影响分析如下：

单位：元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
主要材料采购单价	56.75	60.33	57.89	51.89
较上期变动比例A	-5.93%	4.21%	11.56%	-
泵体泵盖成本占直接材料比重B	69.76%	69.76%	69.76%	-
直接材料占成本的比重C	66.42%	67.31%	64.85%	62.74%
泵体泵盖毛坯（铝）采购单价变动对成本的影响 D=A*B*C	-2.75%	1.98%	5.23%	-

由上表可见，报告期内公司其他主要材料采购价格变动对机械液压泵成本变动的影响分别为5.23%、1.98%、-2.75%，整体幅度较小。

#### （4）能源价格价格变动

公司生产过程耗用的能源为电力和水，报告期内公司水电费支出如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
电费	103.11	268.54	187.42	154.53
水费	3.80	7.18	7.23	5.21

其中电费系公司主要的能源费用。公司生产过程以机加工为主，水主要用于生活用水及产品清洗，且产品清洗用水可循环利用，因此用水较少，对成本变动基本没有影响，符合公司生产实际情况。

报告期各期，公司电力耗用量及价格变动情况如下：

单位：万度、元



项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	电量	单价	电量	单价	电量	单价	电量	单价
市政电力	130.68	0.79	332.21	0.81	272.37	0.69	225.49	0.69

由上表可见，随着公司经营规模的扩大，公司电力消耗量持续增长。公司市政电力由国家电网统一提供，采购价格按照国家电网统一定价，根据国家电网提供的结算单据支付电费，公司市政电力价格2020年度、2021年度基本稳定，2022年度有所上涨主要系国家电网调价所致。

报告期内，公司能源费用占营业成本比重分别为1.40%、1.30%、1.64%和1.24%，占比较低，能源价格的变动对公司单位成本影响较小。

#### (5) 机械液压泵单位固定成本变动的的影响

报告期内，公司机械液压泵产品成本中直接人工及制造费用具有一定的规模效应。2020年、2021年、2022年，公司液压泵产品产能利用率分别为67.56%、87.83%、101.37%，产能利用率的提升使单位产品的固定成本有所下降，同时公司通过开展精益生产优化项目，提升了生产效率，进一步降低了单位产品分摊的固定成本。报告期内，公司机械液压泵单位产品分摊的直接人工及制造费用如下：

单位：元/个

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
单位人工及制造费用	52.75	51.03	54.38	57.17
较上期变动比例	3.37%	-6.16%	-4.88%	-

公司机械液压泵单位固定成本的变动对成本影响如下：

单位：元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
单位人工及制造费用	52.75	51.03	54.38	57.17
较上期变动比例A	3.37%	-6.16%	-4.88%	-
单位人工及制造费用占成本的比重B	33.58%	32.69%	35.15%	37.27%
单位人工及制造费用变动对成本的影响C=A*B	1.13%	-2.01%	-1.72%	-

由上表可见，公司单位固定成本对机械液压泵成本的影响趋势与主要材料





采购价格的影响趋势相反，相互抵消。同时由于公司机械液压泵产品型号较多，且不同产品的材料构成有所区别，在综合影响下，公司机械液压泵产品成本较为稳定。

2、电动液压泵、电动助力转向系统以及线控转向系统单位成本变动情况

报告期内，公司上述产品的单位成本变动情况如下：

单位：元/台

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
电动液压泵	924.50	989.65	1,024.50	1,041.77
较上期变动比例	-6.58%	-3.40%	-1.66%	-
电动助力转向系统	1,453.31	1,078.96	906.46	903.87
较上期变动比例	34.70%	19.03%	0.29%	-
线控转向系统	988.52	748.85	711.51	823.41
较上期变动比例	32.01%	5.25%	-13.59%	-

由上表可见，公司电动液压泵、电动助力转向系统以及线控转向系统单位成本的变动趋势有差异，主要原因系目前三种产品目前销售规模均较小，各型号产品之间差异较大，产品结构的变化是各产品单位成本变动的主要原因。

以电动助力转向系统为例，报告期各期销售额超过五十万元的电动助力转向系统单位成本如下：

单位：元、%

期间	序号	产品型号	单位成本	销售额占电动助力转向系统销售比例
2023年 1-6月	1	2-P***1	1,960.26	21.37
	2	2-P***2	1,049.50	21.22
	3	2-P***3	1,025.97	10.19
	4	2-R***1	4,026.30	9.46
	5	2-P***4	1,900.43	8.22
	6	2-P***5	1,047.87	4.44
	7	2-P***6	1,019.34	3.59
		合计	1,448.41	78.49



期间	序号	产品型号	单位成本	销售额占电动助力转向系统销售比例
2022年度	1	2-P***2	988.97	55.99
	2	2-P***7	1,130.36	10.37
	3	2-P***8	1,702.73	10.16
	合计		<b>1,066.83</b>	<b>76.53</b>
2021年度	1	2-P***6	881.83	65.48
	2	2-P***3	950.87	10.78
	合计		<b>890.55</b>	<b>76.27</b>
2020年度	1	2-P***6	902.50	99.42
	合计		<b>902.50</b>	<b>99.42</b>

公司电动助力转向系统主要为整车厂适配，报告期内主要合作的整车厂为厦门金旅、中国公路及北汽福田，产品型号相对较少且变化较大。2020年、2021年主要厂商是厦门金旅，产品以 2-P\*\*\*6 型号为主；2022 年市场推广取得一定进展，公司新增北汽福田客户，主要产品型号变为 2-P\*\*\*2 型号、2-P\*\*\*7 型号、2-P\*\*\*8 型号；2023 年 1-6 月厦门金旅、中国公路及北汽福田采购规模扩大，在原产品基础上新增 2-P\*\*\*1 型号、2-R\*\*\*1 型号等产品。

由上表可见，电动助力转向系统 2021 年、2020 年产品型号较少，单位成本变动较小。2022 年单位成本的上升系新增的 2-P\*\*\*8 产品单位成本较高，2023 年 1-6 月单位成本大幅上升系新增的 2-P\*\*\*1 型号、2-R\*\*\*1 型号及 2-P\*\*\*4 型号单位成本较高。

综上，报告期内公司机械液压泵单位成本较为稳定，系其主要原材料采购价格的增长与产量及生产效率提升带来的单位固定成本下降相互抵消，单位成本变动较小；其他产品单位成本变动主要系产品结构发生较大变化所致。

### （三）并结合产品结构的变化等量化分析综合毛利率变动合理性

报告期内，公司综合毛利率变动情况如下：

单位：%

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
综合毛利率	33.06	32.17	31.06	33.30
较上期变动情况	0.89	1.11	-2.24	-



由上表可见，报告期内公司综合毛利率较为稳定。各产品结构及毛利率的变化对综合毛利率的影响如下：

单位：%

细分产品	产品毛利率变动影响值	收入结构变动影响值	综合毛利率变动值
<b>2021 年度较上期变动</b>			
机械液压泵	-2.30	2.05	-0.26
电动液压泵	-0.11	0.00	-0.10
电动助力转向系统	0.01	-0.27	-0.26
线控转向系统	0.12	0.24	0.36
配件	-0.06	-1.90	-1.96
其他业务收入	0.02	-0.03	-0.01
合计	-2.32	0.09	-2.24
<b>2022 年度较上期变动</b>			
机械液压泵	1.30	2.11	3.41
电动液压泵	0.08	0.05	0.13
电动助力转向系统	-0.30	0.72	0.42
线控转向系统	-0.07	0.18	0.11
配件	-0.31	-2.92	-3.23
其他业务收入	-0.10	0.39	0.29
合计	0.59	0.52	1.11
<b>2023 年 1-6 月较上期变动</b>			
机械液压泵	1.36	-0.76	0.60
电动液压泵	0.11	0.20	0.31
电动助力转向系统	-0.42	1.15	0.73
线控转向系统	-0.03	-0.35	-0.37
配件	0.10	-0.28	-0.18
其他业务收入	-0.04	-0.16	-0.20
合计	1.08	-0.20	0.89

由上表可见，整体来看因机械液压泵是目前公司的主要产品，机械液压泵毛利率的变动以及收入结构变动对综合毛利率的影响较大，其他产品对综合毛利率的影响较小。





2021 年度因汇率变动机械液压泵毛利率有所下降，同时 2021 年下半年公司主动终止与伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司合作，配件产品的收入占比下降，共同影响下综合毛利率小幅下降。

2022 年度配件产品收入占比进一步下降导致综合毛利率下降，但是机械液压泵产品毛利率因汇率变动有所上涨，同时收入占比上涨，共同影响下综合毛利率小幅上涨。

2023 年 1-6 月因美元兑人民币汇率上涨，机械液压泵毛利率有所上升，同时电动助力转向系统收入占比提升，共同影响下综合毛利率小幅上涨。综上，公司综合毛利率报告期内基本稳定，具有合理性。

二、结合发行人的定价机制、结算货币、传导原材料价格的约定、报告期内调价情况等，说明在原材料成本上涨背景下，发行人电动液压泵、机械液压泵等毛利率上行而其他产品毛利率整体下降的原因及合理性

(一) 定价机制

公司在产品成本加成的基础上，结合市场端信息、车型信息、工艺难度、需求量等，按照市场情况并与客户协商确定销售价格。

(二) 结算货币

报告期内公司外销收入主要以美元结算，部分采用人民币、欧元和日元结算，各个结算货币对应的人民币外销收入占比如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
美元结算	8,086.47	86.69	16,544.60	91.70	14,043.96	81.96	10,536.79	78.98
人民币结算	1,140.98	12.23	1,489.83	8.26	3,086.72	18.01	2,804.76	21.02
日元结算	85.79	0.92	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
欧元结算	15.12	0.16	7.04	0.04	4.38	0.03	0.00	0.00
合计	9,328.37	100.00	18,041.47	100.00	17,135.05	100.00	13,341.55	100.00

(三) 传导原材料价格的约定



公司与主要客户通常不会直接在销售合同或订单中约定原材料价格传导机制，但在原材料价格大幅上涨时公司会主动与客户协商，对产品价格进行调整。

#### （四）报告期内调价情况

2021 年由于公司主要材料采购价格上涨，且叠加美元兑人民币汇率下跌，因此在与客户充分协商的基础上，公司于 2021 年底对部分产品售价进行了一定范围的小幅上调，幅度在 3%左右；同时公司产品型号较多，不同产品受生产工艺改进和客户采购量变化的影响，产品价格会小幅度的灵活调整。

#### （五）说明在原材料成本上涨背景下，发行人电动液压泵、机械液压泵等毛利率上行而其他产品毛利率整体下降的原因及合理性

报告期内，公司主要产品的毛利率变动情况如下：

单位：%

项目		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
机械液压泵	毛利率	33.42	31.84	30.37	33.20
	较上期变动情况	1.58	1.47	-2.83	-
电动液压泵	毛利率	28.47	23.48	18.03	27.65
	较上期变动情况	4.99	5.45	-9.62	-
电动助力转向系统	毛利率	24.06	31.27	45.25	43.42
	较上期变动情况	-7.21	-13.98	1.83	-
线控转向系统	毛利率	38.95	42.7	47.52	37.19
	较上期变动情况	-3.75	-4.82	10.33	-

##### 1、机械液压泵毛利率变动情况

报告期内，公司机械液压泵毛利率分别为 33.20%、30.37%、31.84%和 33.42%，变动情况分别为-2.83%、1.47%、1.58%，整体较为稳定。2022 年度、2023 年 1-6 月毛利率上涨主要系汇率变动的影响。

##### （1）原材料成本上涨对机械液压泵毛利率影响较小

原材料成本上涨对机械液压泵成本的影响较小，对毛利率的影响较小，具体分析见本题回复之“一/（二）结合泵体泵盖毛坯等原材料及能源价格变动、



主要细分产品主要原材料占比及其他相关因素分析单位成本变动原因”。

## (2) 2022年度、2023年1-6月毛利率上涨主要系汇率变动影响

公司境外销售主要以美元结算，美元兑人民币汇率的持续上升导致折算的人民币销售收入持续上升，使得毛利率上升。具体情况见问题十一回复之“三/（二）列示各期主要外销产品的价格及毛利率情况,与同类产品内销业务存在差异原因”所述。

综上，原材料成本上涨对公司机械液压泵毛利率影响较小，2022年、2023年1-6月机械液压泵毛利率上升主要系汇率变动影响，具有合理性。

## 2、电动液压泵毛利率变动情况

报告期内，公司电动液压泵销售收入分别为185.45万元、238.22万元、343.12万元以及288.63万元，占主营业务收入比例分别为1.10%、1.11%、1.40%和2.26%，金额及占比较小。

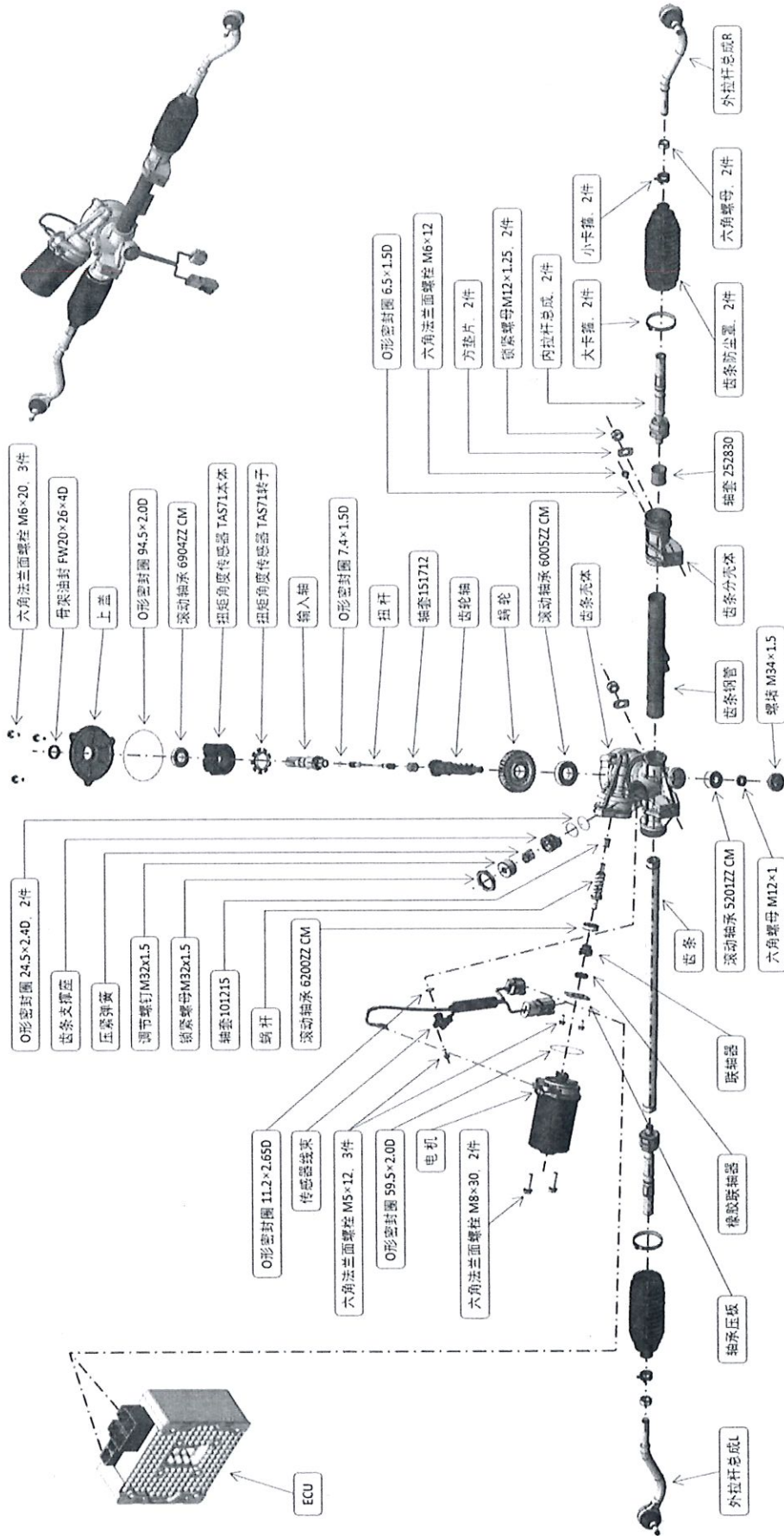
2020年至2023年1-6月，公司电动液压泵毛利率分别为27.65%、18.03%、23.48%和28.47%，变动情况分别为-9.62%、5.45%、4.99%。2022年度、2023年1-6月毛利率上涨，主要受产品结构以及客户变化的影响。

在原材料构成上，电动液压泵、电动助力转向系统及线控转向系统类似，电机、控制单元、传感器等电子元器件平均占材料成本的70%以上，是材料的主要组成部分，这类材料报告期内采购价格基本稳定，未出现大幅上涨或下跌的情形。泵体泵盖毛坯平均占材料成本的10%左右，占比非常小，因此泵体泵盖毛坯在2021年度、2022年度的价格上涨对产品成本的影响非常小，进而对毛利率影响较小。

以电动助力转向系统为例，产品主要构成如下：







### 3、电动助力转向系统毛利率变动情况

报告期内，公司电动助力转向系统主要适配国内整车厂，销售收入分别为 198.40 万元、116.73 万元、524.45 万元和 747.10 万元，2022 年以来增长较快。其毛利率分别为 43.42%、45.25%、31.27%和 24.06%，变动情况分别为 1.83%、-13.98%、-7.21%。

因公司电动助力转向系统主要适配整车厂的商用车，不同产品在售价及成本上差异较大。报告期各期，公司电动助力转向系统主要产品销售情况如下：

单位：万元、%

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率
2-P***1	159.63	-11.26	4.76	-1.03	-	-	-	-
2-P***2	158.54	22.08	293.66	27.86	-	-	-	-
2-P***3	76.11	32.60	-	-	12.58	44.08		
2-R***1	70.67	43.03	5.30	73.43	-	-	-	-
2-P***4	61.43	7.20	22.35	17.66	-	-	-	-
2-P***5	33.17	29.23	14.08	37.67	6.54	58.16		
2-P***6	26.83	23.25	28.93	24.81	76.44	40.93	197.26	42.54
2-P***7	16.59	7.55	53.30	23.97	-	-	-	-
2-P***8	13.46	47.76	54.41	49.51	-	-	-	-
合计	616.43	16.27	476.79	29.74	95.56	42.53	197.26	42.54
占电动助力转向系统 销售收入比例	82.51		90.91		81.86		99.42	

由上表可见，2022 年以来公司电动助力转向系统产品毛利率有所下降，主要系产品结构的变动。具体如下：

#### (1) 2-P\*\*\*1 型号及 2-P\*\*\*4 型号产品毛利率变动

2-P\*\*\*1 型号及 2-P\*\*\*4 型号产品属于同一系列产品，产品构成基本一致，两种产品之间毛利率不同主要系不同客户之间销售价格有所不同。该系列毛利率在 2023 年 1-6 月下降较多，主要系单位成本上升所致。两种产品平均单价及平均成本变动如下：

单位：元、%



项目	2023年1-6月			2022年度		
	平均单价	平均成本	毛利率	平均单价	平均成本	毛利率
2-P***1	1,761.95	1,960.26	-11.26	1,761.95	1,780.02	-1.03
2-P***4	2,047.80	1,900.43	7.20	2,108.88	1,736.36	17.66

由上表见，2-P\*\*\*1 型号产品毛利率为负。该产品系公司为整车厂开发的新产品，在产品定价时综合考虑产品成本及市场发展状况，采取了微利的定价策略，2022 年以来受材料价格变化以及规模效应尚未充分释放的影响，单位成本有所上涨，导致毛利率为负。

2023 年 1-6 月 2-P\*\*\*1 型号及 2-P\*\*\*4 型号使用的核心部件采购单价小幅上涨 7.35%，同时由于该系列生产工艺较为复杂，其承担的人工与制造费用上涨，共同导致单位成本持续上涨、产品毛利率下降。

同时 2-P\*\*\*1 型号及 2-P\*\*\*4 型号销售收入占比从 5.69% 上升到 35.86%，使电动助力转向系统 2023 年 1-6 月的毛利率整体下降。

(2) 2-P\*\*\*2 型号及 2-P\*\*\*5 型号产品毛利率变动

2-P\*\*\*2 型号及 2-P\*\*\*5 型号属于同一系列，客户群体不同，因此两种产品本身毛利率有所不同。该系列产品毛利率在 2023 年 1-6 月有所下降，系销售单价及单位成本均下降的共同影响。两种产品平均销售及平均成本变动如下：

单位：元、%

项目	2023年1-6月			2022年度		
	平均单价	平均成本	毛利率	平均单价	平均成本	毛利率
2-P***2	1,346.95	1,049.50	22.08	1,370.96	988.97	27.86
2-P***5	1,480.72	1,047.87	29.23	1,637.17	1,020.44	37.67

由上表可见，2-P\*\*\*2 型号、2-P\*\*\*5 型号单位成本因人工及费用原因有所上涨，同时 2-P\*\*\*5 型号产品因客户采购量增长，公司相应降低了售价，因此毛利率有所下降。

(3) 2-R\*\*\*1 型号产品毛利率变动

2-R\*\*\*1 型号是公司开发的大型客车使用的产品，2022 年销售四台样品单





价较高，2023年1-6月批量供货后单价有所降低，毛利率下降。

(4) 2-P\*\*\*6 型号产品毛利率变动

报告期内，2-P\*\*\*6 型号单位售价及单位成本变动如下：

单位：元

项目	2-P***6		
	平均单价	平均成本	毛利率
2023年1-6月	1,328.15	1,019.34	23.25%
2022年度	1,370.96	1,030.76	24.81%
2021年度	1,492.93	881.83	40.93%
2020年度	1,570.53	902.50	42.54%

由上表可见，2-P\*\*\*6 型号产品毛利率逐渐下降，主要系该产品向整车厂供应，为维护良好的合作关系，公司逐渐下调销售价格，使毛利率持续下降。2022年度较2021年下降较快，主要系人工及制造费用上涨所致。

综上，公司电动助力转向系统各个产品型号因应用领域及客户群体不同，毛利率有所差异，报告期内毛利率变动合理，同时低毛利率的产品销售收入占比提升，使电动助力转向系统2023年1-6月的毛利率整体下降。

4、线控转向系统毛利率变动情况

线控转向系统仍处于市场推广期，报告期内公司线控转向系统销售收入分别为80.10万元、242.69万元、369.95万元和87.59万元，占主营业务收入比例分别为0.47%、1.13%、1.51%和0.69%，其毛利率分别为37.19%、47.52%、42.70%和38.95%。

公司线控转向系统主要应用于低速无人驾驶领域，整体来看毛利率处于较高水平，主要系该产品属于公司新开发的产品，市场竞争较小。2023年1-6月毛利率下降，主要系主要客户发生变化所致。



三、结合发行人与同行业可比公司主营业务、产品结构、竞争格局、商业模式的比较等，说明同行业可比公司毛利率整体下行，而发行人电动液压泵、机械液压泵等毛利率2022年提高的原因及合理性。

(一) 与同行业可比公司主营业务、产品结构、竞争格局、商业模式的比较

与同行业可比公司主营业务、产品结构、竞争格局、商业模式的比较如下：

同行业可比公司	主营业务	产品结构	竞争格局	商业模式
德尔股份	主要产品包括降噪(NVH)隔热及轻量化类产品，电泵、电机及机械泵类产品，电控、汽车电子类产品	2022年度营业收入为40.35亿元。 降噪、隔热及轻量化产品占比66.28%； 电机、电泵及机械泵类产品占比29.69%； 电控及汽车电子类产品占比2.52%； 其他占比1.51%。	公司目前以降噪、隔热及轻量化产品为主。在汽车转向方面，公司主要生产电动液压泵和机械液压泵，是国内整车厂的重要合作方。	采取直销模式，向整车厂及其一级零部件供应商以及工业领域客户直接提供产品，根据客户滚动订单安排生产组织交付。
浙江世宝	主要从事汽车转向器及其他转向系统关键零部件的研发、制造及销售	2022年度营业收入为13.86亿元。 转向系统及部件占比89.23%； 配件及其他占比6.56%； 其他占比4.21%。	主要生产应用于乘用车的电动转向产品，客户以整车厂为主，是国内规模前三的自主汽车转向品牌厂商分之一。	主要为整车配套供应产品，以直接为整车厂商供货的销售模式为主。根据客户一定时期内的需求量将转向产品按时配送至客户指定地点，当产品满足装配需求后，整车厂商客户与公司进行对账结算。
邦德股份	主营业务是汽车热交换器的研发、生产及销售，产品主要应用于境外售后市场	2022年度营业收入为3.38亿元。 冷凝器占比95.43%； 油冷器占比0.83%； 零部件及其他占比3.74%。	与公司产品不同。	销售模式均为直销，邦德股份在汽车后市场主要以ODM模式向境外客户直接销售产品。
耐世特	一家全球领先的先进转向及动力传动系统、先进驾驶辅助系统(ADAS)及自动驾驶(AD)赋能技术的公司	2022年营业收入为267.83亿元。 EPS占比68.20%； CIS占比9.60%； HPS占比4.30%； DL占比17.90%。	是一家全球领先的先进转向及动力传动系统、先进驾驶辅助系统及自动驾驶赋能技术的公司，拥有为全球整车制造商提供全面服务的竞争优势。	以直接向整车厂商供货的销售模式为主。





同行业可比公司	主营业务	产品结构	竞争格局	商业模式
冠盛股份	主要产品为等速万向节、传动轴总成、轮毂轴承单元等汽车零部件，是国内少数能够满足客户多产品、多型号、小批量，“一站式”采购需求的汽车传动系统零部件生产厂商之一，产品主要应用于境外汽车售后市场	2022年营业收入为29.41亿元。 传动轴总成占比34.50%； 等速万向节占比19.22%； 轮毂轴承单元占比15.78%； 橡胶减震系列占比12.65%； 减振器系列占比3.02%； 悬架转向系列占比6.18%； 其他占比8.66%。	与公司产品不同。	针对整车厂市场，主要采用直销模式进行销售。针对汽车售后市场，主要采用经销模式进行销售。
公司	主要生产机械液压助力转向泵、电动液压助力转向泵、电动助力转向系统（EPS）及线控转向系统（SBW），产品主要应用于境外售后市场	2022年主营业务收入为2.44亿元。 机械液压泵占比89.42%； 电动液压泵占比1.40%； 电动助力转向系统占比2.15%； 线控转向系统占比1.51%； 其他占比5.51%。	公司已形成以液压助力转向泵为主要产品，电动转向系统、线控转向系统为新兴拓展产品的多层次产品体系，在汽车助力转向产品领域形成了一定的差异化竞争优势。	公司销售模式均为直销，通过将产品直接销售给客户来实现收入。

由上表可见，在主营业务上，公司与德尔股份、浙江世宝、耐世特有相同或相似的产品，但客户群体不同。公司产品主要应用于汽车售后市场，以大型汽配零售商、再制造工厂、贸易商等为主要客户，德尔股份、浙江世宝、耐世特以整车厂为主要客户。在产品结构上，公司以机械液压泵为主，德尔股份及耐世特也有同类产品销售，但占比较低。在销售规模上，公司与上市公司相比尚有较大差距。在竞争格局上，公司在汽车转向产品售后市场形成了一定的竞争优势。在商业模式上，公司产品主要应用于境外售后市场，与邦德股份、冠盛股份类似。

## （二）说明同行业可比公司毛利率整体下行，而发行人电动液压泵、机械液压泵等毛利率 2022 年提高的原因及合理性

2020 年至 2023 年 1-6 月，同行业可比公司毛利率与公司电动液压泵及机械液压泵综合毛利率比较情况如下：





单位：%

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
德尔股份	19.55	16.36	21.45	22.10
浙江世宝	20.45	19.40	21.51	23.59
邦德股份	39.58	34.35	31.05	39.07
耐世特	9.08	9.56	10.82	13.57
冠盛股份	26.03	22.97	20.16	22.12
<b>平均毛利率</b>	<b>22.94</b>	<b>20.53</b>	<b>21.00</b>	<b>24.09</b>
公司机械液压泵毛利率	33.42	31.84	30.37	33.20
公司电动液压泵毛利率	28.47	23.48	18.03	27.65

由上表可见，报告期内德尔股份、浙江世宝毛利率2020年至2021年呈下降趋势，2023年1-6月有所上升。耐世特毛利率持续下降。邦德股份、冠盛股份毛利率2021年以来有所上升，变动趋势与公司一致。

公司产品以出口销售为主，毛利率受美元对人民币汇率变动影响较大，同行业可比公司境内外销售占比情况如下：

单位：%

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	
德尔股份	境外销售占比	-	75.38	70.20	71.64
	境内销售占比	-	24.62	29.80	28.36
浙江世宝	境外销售占比	6.85	8.57	14.35	8.62
	境内销售占比	93.15	91.43	85.65	91.38
邦德股份	境外销售占比	84.47	90.31	91.09	90.90
	境内销售占比	15.53	9.69	8.91	9.10
冠盛股份	境外销售占比	-	90.84	92.01	92.51
	境内销售占比	-	9.16	7.99	7.49

注 1：耐世特系注册地在香港的港股上市公司，销售收入不区分境内境外。

注 2：德尔股份、冠盛股份 2023 年 1-6 月未披露境内外销售数据。

由上表可见，邦德股份、冠盛股份均以境外销售为主且产品以汽车售后市场应用为主，因此毛利率变动趋势与公司一致。德尔股份境外销售占比较高，系其收入主要来源于境外子公司，剔除子公司的影响 2020 年至 2022 年德尔股份境外销售占比分别为 14.86%、13.20%、27.00%，其收入主要来源于境内。



## (1) 与德尔股份毛利率比较情况

德尔股份于 2015 年上市，上市初期公司以机械液压泵为主要销售产品，2017 年德尔股份通过资产收购增加了隔音、降噪及轻量化产品，并成为德尔股份的主要产品，隔音、降噪及轻量化产品毛利率较低，拉低了德尔股份整体毛利率。

根据德尔股份 2020 年 8 月披露的“申请向特定对象发行股票的审核中心意见落实函的回复报告”显示，2017 年至 2019 年其液压转向泵毛利率及平均单价情况如下：

单位：%、元

项目	2019年度	2018年度	2017年度
液压转向泵	41.38	40.67	41.12
平均单价	228.69	227.98	227.63

由上表可见，德尔股份液压转向泵 2017 年至 2019 年的毛利率及平均价格基本稳定，主要系机械液压泵市场竞争充分、产品技术成熟，因此销售单价基本稳定。德尔股份液压转向泵毛利率高于公司的毛利率，主要系其生产规模大，规模效应显著，单位成本较低。

2017 年度至 2019 年度公司机械液压泵平均销售单价分别为 240.93 元、233.55 元和 232.66 元，略高于德尔股份同期的平均单价，整体较为稳定，主要系客户群体不同。德尔股份的客户主要为境内的整车厂，公司的客户主要为境外客户。

## (2) 与浙江世宝、耐世特毛利率比较情况

浙江世宝、耐世特产品均以电动助力转向系统为主，且主要为乘用车整车厂配套，产品及客户群体与公司主要产品有较大区别。

耐世特未公开披露各产品的毛利率水平。浙江世宝作为上市公司，产品种类丰富，其毛利率受产品结构差异影响变化较大。根据浙江世宝在“2022 年向特定对象发行 A 股股票之发行人和保荐机构回复意见”中单独披露的电动转向总成及部件的毛利率，其相关产品毛利率如下：





单位：%

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度	2020年度
浙江世宝-电动转向总成及部件毛利率	18.55	16.76	13.58	9.63

浙江世宝的电动转向总成及部件毛利率与耐世特的综合毛利率均较低，主要系电动助力转向系统是目前乘用车主要使用的产品，以乘用车整车厂作为客户的市场竞争较为激烈，其定价体系主要由整车厂商控制，下游客户议价能力强，并要求供应商有持续降低成本的能力，以分担整车厂价格竞争的压力。

浙江世宝电动转向总成及部件毛利率 2020 年至 2023 年 1-3 月持续上涨，与公司产品毛利率趋势一致。

### (3) 与邦德股份、冠盛股份毛利率比较情况

公司毛利率变动趋势与邦德股份、冠盛股份一致。公司与邦德股份、冠盛股份产品都是以汽车后市场应用为主，客户主要为汽车零部件渠道商，主要采用 ODM 模式，都是以境外销售为主，因此毛利率变动趋势一致。

综上，公司电动液压泵及机械液压泵毛利率变动趋势与邦德股份、冠盛股份、浙江世宝的电动转向总成及部件毛利率变动趋势一致，公司毛利率变动趋势具有合理性。

**四、说明各期海运费变动情况、主要运输业务收费标准变动是否符合2021年以来海运涨价、货柜紧张的背景，报告期运输费用的变动是否与报告期承担运输义务收入规模、销量相匹配。**

对境外销售的客户，公司主要采用 FOB 模式与境外客户结算，在 FOB 模式下，公司承担工厂至港口的运费、报关费等境内发生的相关费用。

伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司的海运费由公司承担，2020 年、2021 年公司承担的海运费分别为 23.45 万元、20.69 万元。2021 年下半年公司终止了与伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司的合作，不再承担其海运费。

对境内销售的客户，公司承担将产品运往客户指定仓库的运费。因此报告期内公司主要承担境内运输费用，2021 年以来海运涨价、货柜紧张对公司境内





运输费用影响较小。

报告期内公司运输费用与收入规模、销量相匹配情况如下：

单位：万元、万台

项目	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
运输费用	127.47	260.38	237.91	205.35
主营业务收入	12,751.75	24,425.32	21,480.65	16,935.10
销售数量	47.62	96.67	84.06	65.46
单个产品运输费用	2.68	2.69	2.83	3.14
运输费用占主营业务收入比例	1.00%	1.07%	1.11%	1.21%

注：销售数量为机械液压泵、电动液压泵、电动助力转向系统及线控转向系统的销售数量

2020年度、2021年度公司单个产品运输费用以及运输费用占主营业务收入的比例高于2022年度、2023年度1-6月，主要系公司承担了伊朗HES客户、伊朗BPS客户的海运费，2021年下半年公司主动终止与上述客户合作。剔除伊朗HES客户、伊朗BPS客户的海运费后，上述数据如下：

单位：万元、万台

项目	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
运输费用	127.47	260.38	217.22	181.90
主营业务收入	12,751.75	24,425.32	21,480.65	16,935.10
销售数量	47.62	96.67	84.06	65.46
单个产品运输费用	2.68	2.69	2.58	2.78
运输费用占主营业务收入比例	1.00%	1.07%	1.01%	1.07%

由上表可见，报告期内公司运输费用的变动与承担运输义务收入规模、销量相匹配，不存在重大差异。

## 五、说明同行业公司冠盛股份向发行人采购的主要产品及原因。

报告期内，冠盛股份向公司采购的主要产品为机械液压泵和电动液压泵。

根据冠盛股份2022年度年报报告披露的信息显示，冠盛股份专业从事汽车底盘系统的研发、生产和销售，主要产品包括等速万向节、传动轴总成、轮毂



轴承单元、橡胶减振、悬架转向、减振器等，不生产公司同类产品。

冠盛股份作为专注于汽车后市场的大型汽车零部件生产企业，其客户群体以境外汽配贸易商、零售商为主，在客户采购冠盛股份产品同时需要“一站式”采购机械转向泵等相关产品，冠盛股份即向公司采购相关产品，具有合理性。

## 六、请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

### （一）核查程序

申报会计师采取了如下核查程序：

- 1、获取发行人销售明细账，按照产品型号计算销售平均单价、单位成本以及变动情况；
- 2、访谈发行人销售负责人，查阅同行业可比上市公司公开信息，了解发行人主要产品的定价原则以及市场竞争状况；
- 3、获取发行人主要产品的成本构成及采购明细，计算发行人主要材料采购单价变动情况，与单位成本变动情况对比分析；
- 4、结合产品类型，比较分析报告期各期产品销售毛利率变动的情况，并结合原材料构成、平均单价、单位成本分析毛利率变动原因；
- 5、查询同行业可比公司的公开信息以及毛利率相关信息，与发行人相关情况比较分析；
- 6、访谈发行人财务负责人，了解发行人海运费及运费的承担方式，获取报告期内发行人运费数据，与销售收入、销售数量匹配分析；
- 7、查询冠盛股份主要业务，分析其采购发行人产品的合理性。

### （二）核查结论

1、发行人报告期内机械液压泵单价变动主要受美元兑人民币汇率波动的影响，电动液压泵单价变动系客户结构变动以及主要产品有所降价所致；电动助力转向系统以及线控转向系统单价变动主要受产品结构变化的影响；



2、发行人机械液压泵单位成本在主要材料采购价格的上涨以及因产量和生产效率提高带来的单位固定成本下降相互抵消下，报告期内基本稳定；其他产品单位成本变动主要系产品结构发生较大变化所致；

3、报告期内，发行人综合毛利率主要受机械液压泵毛利率变动的的影响，变动合理；

4、报告期内，发行人机械液压泵主要原材料价格有所上涨，但与产量和生产效率提高带来的单位固定成本下降相互抵消，对毛利率整体影响较小，受美元对人民币汇率上涨毛利率有所上涨；其他产品主要原材料以电机、控制单元、传感器等电子元器件为主，采购价格未出现大幅上涨情况，因销售规模较小，毛利率主要受产品结构变动的的影响；

5、发行人电动液压泵及机械液压泵毛利率变动趋势与邦德股份、冠盛股份、浙江世宝的电动转向总成及部件毛利率变动趋势一致，公司毛利率变动趋势具有合理性；

6、报告期内发行人运输费用的变动与承担运输义务收入规模、销量相匹配，不存在重大差异；

7、冠盛股份主要面向境外售后市场销售汽车零配件，其不生产公司同类产品，向发行人采购机械液压泵具有合理性。

### 三、募集资金运用及其他事项

#### 问题 16. 其他信息披露问题

(1) 发行相关问题。请发行人补充说明：发行底价对应的发行前后市盈率、与停牌前交易价格的关系；现有股价稳定预案能否切实有效发挥稳定作用。请结合企业投资价值,综合分析说明现有发行规模、底价、稳价措施等事项对本次公开发行股票并上市是否存在不利影响。

(2) 商誉减值计提充分性。发行人 2022 年末商誉金额为 103.25 万元,主要系合并 ARJ 株式会社形成。ARJ 株式会社为发行人主营业务的重要组成部分,主要提供研发支持,2022 年净利润为-23.05 万元请发行人说明可收回金额的确定





方法,减值测试中使用的增长率、毛利率、折现率等关键参数、运用的假设等信息,分析金额确定是否合理、谨慎,结合各期盈亏情况分析发行人不计提商誉减值是否符合企业会计准则的规定。

(3) 其他业务收入具体内容及完整性。发行人其他业务收入主要为废料销售(存在现金销售)和产品开发收入,其中现金销售各期金额分别为 39.63 万元、70.89 万元及 22.18 万元。请发行人:结合废料销售的废料来源、管理方式、销售去向、资金流向,说明是否包含研发过程产生的废料及研发产生废料销售的会计处理是否符合准则规定,说明废料的重量、收入是否与发行人产量、废料率等相匹配,分析如何保证废料销售收入完整入账、不存在通过现金交易代垫成本费用等情形。说明产品开发收入的交易对手方及基本情况、主要服务内容。

(4) 研发费用归集准确性。根据申请文件,研发部门参与供应商开发、技术规范、考核等。请发行人:①结合报告期内员工人数及其变化、职级分布、人均薪酬及当地平均薪酬水平情况,分析管理人员、销售人员和研发人员薪酬及其变动的原因及合理性,并与同地区公司或可比公司进行对比。②说明研发费用中“其他”的具体构成,2022 年材料费大幅减少的原因、材料耗用后具体处理方式。③说明研发人员的具体界定标准,研发人员从事非研发活动或同时参与多个研发项目时划分计入研发活动的人工支出与计入生产活动的人工支出的标准及划分是否合理,说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定。④说明报告期内各期申报研发费用加计扣除金额与本次申报研发费用之间的差异情况及差异原因。⑤说明咨询服务费、精益管理费的支付对象、服务内容、主要条款及计价依据,说明 2022 年售后服务费大幅较少但出口信用保险大幅增加的原因。⑥说明营业外收支“其他”的具体内容、金额及成因。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项(2)-(4)并发表明确意见。请保荐机构及发行人律师核查上述事项(1)并发表明确意见。

【回复】:

一、请发行人补充说明:发行底价对应的发行前后市盈率、与停牌前交易价格的关系;现有股价稳定预案能否切实有效发挥稳定作用。请结合企业投资价值,综合分析说明现有发行规模、底价、稳价措施等事项对本次公开发行股



票并上市是否存在不利影响。

### （一）发行底价对应的发行前后市盈率、与停牌前交易价格的关系

2023年9月4日，公司召开第三届董事会第八次会议，会议审议通过了《关于调整公司申请公开发行股票并在北交所上市发行底价条款的议案》，对本次公开发行股票发行底价条款进行修改，修改后的发行底价为：以后续的询价或定价结果作为发行底价。

### （二）现有股价稳定预案能否切实有效发挥稳定作用

公司已在招股说明书“第四节发行人基本情况”之“九、重要承诺”之“（三）承诺具体内容”之“1、与本次公开发行有关的承诺”之“（4）公司稳定股价措施的预案”披露了公司稳定股价预案，明确了触发条件、稳定股价的具体措施及实施程序；且公司、控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）及高级管理人员已出具关于稳定股价的承诺，明确了具体约束措施，能够有效发挥稳定作用。

（三）请结合企业投资价值，综合分析说明现有发行规模、底价、稳价措施等事项对本次公开发行股票并上市是否存在不利影响。

1、公司本次发行上市发行规模、发行底价、稳价措施情况如下：

#### （1）发行规模

公司拟向不特定合格投资者公开发行股票不超过 1,300.00 万股（含本数，未考虑超额配售选择权的情况下）；不超过 1,495.00 万股（含本数，全额行使本次股票发行的超额配售选择权的情况下），公司及主承销商可以根据具体发行情况择机行使超额配售选择权，行使超额配售选择权发行的股票数量不得超过本次发行股票数量的 15%，即不超过 195.00 万股（含本数）。最终发行数量由股东大会授权董事会与主承销商根据具体情况协商，并经中国证监会核准后确定。

根据《上市规则》等法规要求，与发行规模有关的上市条件满足情况如下：





序号	上市条件	发行人情况	是否符合要求
1	向不特定合格投资者公开发行的股份不少于100万股，发行对象不少于100人	公司本次拟向不特定合格投资者公开发行股票不超过1,300.00万股（不含超额配售选择权），预计发行对象不少于100人	符合
2	公开发行后，公司股本总额不少于3,000万元	本次发行前，公司股本总额为4,030.00万元，本次拟向不特定合格投资者公开发行股票不超过1,300.00万股（不含超额配售选择权）	符合

公司现有发行规模符合《上市规则》规定的条件，对本次发行上市不存在不利影响。

### （2）发行底价

经公司第三届董事会第八次会议审议通过，公司本次公开发行股票以后续的询价或定价结果作为发行底价。

### （3）稳价措施

公司已在招股说明书“第四节发行人基本情况”之“九、重要承诺”之“（三）承诺具体内容”之“1、与本次公开发行有关的承诺”之“（4）公司稳定股价措施的预案”披露了公司稳定股价预案。公司已经制定了详细适当的预案，预计现有股价稳定预案能有效发挥稳价作用。

## 2、公司具有较高的投资价值，具体情况如下：

### （1）公司主营业务基本情况

公司立足于汽车零部件及配件制造行业，专注于研发、生产和销售汽车助力转向产品。公司产品线持续丰富，从液压转向产品扩展到各类电动转向产品，包括机械液压助力转向泵、电动液压助力转向泵、电动助力转向系统（EPS）及线控转向系统（SBW）四个系列，产品型号多达2,500余种，广泛适用于燃油汽车和新能源汽车。

公司目前的主要产品机械液压助力转向泵是机械液压助力转向系统的核心部件，以面向国际售后市场为主。由于技术成熟可靠且具有价格优势，机械液压助力转向系统一直被整车厂商广泛使用。虽然随着电动助力转向系统技术的





日益成熟及应用的逐步推广，目前新上市的乘用车已基本采用电动助力转向系统，但目前世界范围内使用机械液压助力转向系统的汽车存量仍然巨大。以欧美国国家为例，由于不存在汽车强制报废政策，车辆可长期保有，基于原有转向系统的更换维修，未来较长一段时间内机械液压助力转向系统仍将保持稳定的市场需求。公司经过多年耕耘，产品远销美国、欧洲、中东、俄罗斯等多个国家和地区，已积累一批优质客户，如美国大型汽车修配零售商 AutoZone、国际知名汽车后市场零售商德国 MEYLE、全球知名汽车安全系统供应商捷克 ZFAutomotive、美国大型再制造工厂 BBB、英国领先汽车后市场零售商 BGAutomotive 等。公司液压助力转向泵产品在国际售后市场具有一定的知名度。除售后市场外，公司液压助力转向泵目前还为整车厂商上汽依维柯配套。

电动助力转向系统（EPS）和线控转向系统（SBW）属于公司重点发展的新产品，主要以整车配套市场为主。相较机械液压助力转向系统，EPS 具有结构精简、重量轻、占用空间少、能耗低、转向轻便精准、安全性好、环保等特点，能更好地满足乘用车转向系统的升级需求，因而率先在乘用车市场得到广泛应用。而全球商用车助力转向系统主要以机械液压助力转向系统及电动液压助力转向系统为主，其原因主要系商用车自重大、对转向辅助动力要求高。常规 EPS 产品受技术和结构限制，转向辅助力度有限，因此尚未大规模应用于商用车中。考虑到商用车转向系统升级换代的长期趋势，近年来，公司致力于开拓全球商用车 EPS 整车配套市场，不断壮大 EPS 研发团队，通过蜗杆及滚珠丝杠两级传动机构创新、复合式滚珠丝杠螺母结构创新、自主研发适配大功率 ECU 等创新改进，使得 EPS 可以应用在轻型及中大型商用车领域。2018 年，公司自主研发的 DP-EPS 率先配套厦门金旅，成功在商用车领域实现量产，为公司加大开拓商用车 EPS 市场奠定坚实基础。目前公司 EPS 产品已经成功为厦门金旅、北汽福田的轻型商用车及日本 FOMM 乘用车进行配套。公司为中国公路车辆机械有限公司配套开发的大型商用车 EPS 已经完成装车实验，并开始批量交付。该产品获得 2021 年度道路运输车辆展“新能源客车零部件创新产品”称号。

公司的 SBW 产品主要应用于低速无人驾驶领域，该领域应用场景十分广泛，如无人快递车、无人物流车、无人售卖车、无人清扫车、无人巡逻车、无人观光车等，公司开发的 SBW 产品自 2018 年开始配套上述类型车辆。目前公司



SBW 产品已批量供应中国公路车辆机械有限公司、国内自动驾驶滑板底盘“独角兽”企业贵州翰凯斯智能技术有限公司（PIXMoving）、模块化智能移动机器人新锐企业深圳煜禾森科技有限公司等。2020 年，公司供应中国公路车辆机械有限公司的 SBW 产品获得 2020 年度道路运输车辆展“新能源客车零部件创新产品”称号。

在机械液压助力转向泵收入及利润持续增长的同时，公司 EPS 在商用车应用领域快速增长和 SBW 在低速无人驾驶领域的突破将成为公司新的利润增长点。

公司有着丰富的技术储备和较强的技术开发能力。截至报告期末，公司已取得 99 项专利，其中发明专利 11 项。公司现为专精特新“小巨人”企业、安徽省“专精特新”中小企业，公司产品多次获得“安徽省名牌产品”“苏浙皖赣沪名牌产品 100 佳”“安徽出口名牌”称号，2018 年公司产品被遴选为安徽省庆祝改革开放 40 周年科技创新成果展参展产品，2019 年公司车间被认定为安徽省数字化车间，2020 年公司被认定为安徽省制造业高端品牌培育企业，2021 年公司工业设计中心被认定为安徽省省级工业设计中心。公司坚持专业化发展战略，对产品的研发和生产体系进行持续改进升级，公司已通过 IATF16949:2016 质量管理体系认证、ISO14001:2015 环境管理体系认证和 ISO45001:2018 职业健康安全管理体系认证，公司实验和检测中心已取得中国合格评定国家认可委员会实验室认可证书（CNAS 证书）。

## （2）公司面临的行业机遇

### 1) 人均可支配收入不断增加，汽车需求持续增长

自 2009 年以来我国汽车消费市场总体保持稳步上升趋势，我国的汽车产销量已连续 14 年位居全球第一，已成为全球汽车产业重要的生产和消费国。由于汽车属于可选消费品，居民收入水平和消费能力是决定汽车消费的核心因素。根据国家统计局的数据显示，我国居民人均可支配收入从 2015 年的 21,966 元增长到 2022 年的 36,883 元，年均复合增长率为 7.68%。居民收入大幅增长，消费能力和消费水平不断提升，与此同时 80 后、90 后逐渐成为我国消费市场的主要消费群体，消费理念和消费者构成发生重大变化，汽车从“奢侈品”逐渐成为



生活消费中的必需品。

截至 2022 年底，我国汽车保有量达到 3.19 亿辆，较上年同比增长 5.63%。但由于我国人口基数大，人均汽车保有量较美国、日本等发达国家仍较低，未来人均汽车保有量较发达国家仍有较大提升空间。

## 2) 国家产业政策的引导和扶持

汽车转向系统作为汽车的零部件之一，其行业发展受整车制造业、汽车零部件行业的法律、法规以及政策的影响较大。汽车产业是国民经济重要支柱产业，涉及面广、关联度高、消费拉动明显。汽车零部件制造业是汽车产业发展的基础，是汽车产业重要的组成部分。发展我国汽车零部件产业，提升国内汽车零部件生产水平，能够优化我国的汽车产业结构、支撑汽车产业进一步健康发展，是我国由世界第一汽车产销国到世界汽车制造强国的必经之路。国家相继出台了一系列对我国汽车零部件制造产业的引导以及扶持政策，大力鼓励汽车零部件企业通过技术升级、产品研发等提升产品质量。

## 3) 技术进步推动行业发展

目前，我国汽车工业正处于由汽车大国迈向汽车强国的关键阶段。通过对国外先进技术的消化吸收再创新，我国汽车转向系统制造工艺和装备水平不断发展，并产生了一批具有独立研发能力和自主知识产权的本土企业，与国际先进水平的差距不断缩小。未来随着汽车转向系统加速电动化、自动驾驶功能的不断升级，我国汽车转向系统行业将进一步向智能化、自动化、节能环保方向发展。

## 4) 产业链转移及全球化采购为行业的发展提供全新机遇

由于我国汽车消费市场发展势头良好、汽车行业具有广阔的市场前景且人力资源丰富，外资品牌通过独资或合资的方式在我国建立汽车制造基地，使全球汽车产业链逐步向我国转移。为了优化资源配置、通过全球分工提高专业化生产水平，全球汽车零部件工业独立化生产趋势越发明显。随着汽车零部件工业逐渐迈向全球化和独立化以及全球经济一体化的趋势，跨国汽车公司的零部件采购范围遍布全球。





产业链转移及全球化采购对汽车转向系统等零部件产品形成巨大需求。未来，随着汽车产量及保有量的逐步提升，我国汽车转向系统行业将会进一步发展。

### (3) 公司的竞争优势

经过多年发展，公司的研发技术、产品种类、客户基础、生产管理等方面在汽车转向系统行业中已形成了一定的竞争优势，为公司保持长期稳定增长奠定了良好的基础。

#### 1) 研发及技术优势

公司拥有一支高素质、经验丰富的研发团队，通过引进日本先进的转向系统技术，并与浙江大学、安徽师范大学、安徽工程大学等研究院校展开项目合作建立产、学、研基地等方式，来提高公司的研发能力。在结合多年生产经验、技术积累、新产品开发设计及实践经验的基础上，公司通过自主创新研制出具备自主知识产权的新产品，并完成了多项创新技术的实际应用，形成了自身的核心技术体系。

公司在国内较早开始研究 EPS 在商用车领域的应用，已取得较多的研发成果。2018 年，公司自主研发的 DP-EPS 率先配套厦门金旅，成功在商用车领域实现量产。目前公司 EPS 产品已经成功为厦门金旅、北汽福田的轻型商用车进行配套。公司为中国公路车辆机械有限公司配套开发大型商用车 EPS，已经完成装车实验并开始批量交付。截至报告期末，公司已取得 99 项专利，其中 11 项为发明专利。

#### 2) 产品优势

公司自成立以来，一直致力于汽车转向助力产品的研发、生产和销售业务，通过多年的技术积累，公司已经发展成为能够同时具备量产机械液压泵、电动液压泵、电动助力转向系统与线控转向系统的高新技术企业。公司机械液压泵产品型号众多，是国内少数能够满足售后市场客户一站式采购需求的汽车转向系统生产厂商之一，能够有效降低客户产品检测、技术沟通和谈判时间等采购成本；公司 EPS 可以适配各类主流轻型商用车平台，已成功批量配套厦门金旅、



北汽福田，公司为中国公路车辆机械有限公司配套开发的大型商用车 EPS 已批量交付；公司 SBW 产品系列较为齐全，广泛应用于无人快递车、无人物流车、无人售卖车、无人清扫车、无人巡逻车、无人观光车等。公司获得德国莱茵 TÜVIATF16949:2016 质量管理体系认证证书，产品品质和生产能力在国内同行业具备一定的竞争优势，客户认可度较高。

### 3) 客户优势

公司从事汽车转向系统业务十几年，积累了一批优质客户。在汽车后市场业务方面，公司的知名客户有美国大型汽车修配零售商 AutoZone、国际知名汽车后市场零售商德国 MEYLE、全球知名汽车安全系统供应商捷克 ZF Automotive、美国大型再制造工厂 BBB、英国领先汽车后市场零售商 BG Automotive 等；在整车配套市场方面，公司的知名客户有厦门金旅、北汽福田、中国公路车辆机械有限公司、贵州翰凯斯智能技术有限公司等。

公司以优良的产品和服务获得客户的认可，在汽车转向系统市场具有较大的发展潜力。

### 4) 生产优势

公司持续提升工艺水平和生产管理能力和，先后导入 ERP、MES、WMS、PLM 系统和精益生产管理机制，对公司的生产车间布局进行优化与工艺改进，同时结合生产设备设施的数字化改造升级，实现了对生产全过程的实时管控以及产品质量统一追溯，构建了符合高效、敏捷、透明的数字化精益生产体系。

公司目前的生产模式匹配了自身“多品种、小批量、定制化”的产品生产特点，实现了公司对生产计划准确度、成本控制有效性、产品质量稳定性和生产交期及时性的精准把控。

### 5) 性价比优势

欧美国家汽车产业发展上百年，汽车保有量十分庞大。由于欧美国家较早对再制造产业进行立法，汽车零部件翻新的“再制造”产业已形成数十年，随着汽车零部件出现二次或者多次翻新，再制造汽车零部件的产品质量已难以保障，终端用户反馈翻新产品存在较多的质量问题。此外，出于产品质量、产品





价格、售后服务等多重因素考量，欧美汽车零部件售后市场供应商正不断加大国内汽车零部件制造企业的采购量，推动欧美汽车零部件市场以新换旧的发展。公司依托于国内制造业的强大优势，生产的产品从人工、材料、服务等方面具有明显成本优势，而且全新的产品质量更加优于再制造产品，因此性价比更高。

另外，公司生产基地位于安徽省芜湖市及浙江省玉环市，属于长三角汽车产业集群范围，区域内汽车产业高度发达，上下游配套十分完善，有利于公司就近采购原材料及零配件，降低采购成本。

综上，公司本次发行以后续的询价或定价结果作为发行底价，公司制定的稳定股价措施预案为股价稳定提供了有效的保障，公司现有发行规模、底价、稳价措施等事项对本次公开发行股票并上市不存在不利影响。

**二、请发行人说明可收回金额的确定方法，减值测试中使用的增长率、毛利率、折现率等关键参数、运用的假设等信息，分析金额确定是否合理、谨慎，结合各期盈亏情况分析发行人不计提商誉减值是否符合企业会计准则的规定。**

**（一）请发行人说明可收回金额的确定方法，减值测试中使用的增长率、毛利率、折现率等关键参数、运用的假设等信息，分析金额确定是否合理、谨慎**

公司于2016年完成对日本ARJ相关股权的收购，确认商誉103.25万元。根据《企业会计准则第8号——资产减值》，对收购日本ARJ所产生的商誉，采用预计未来现金流量的现值估计可回收金额进行商誉减值测试，截至2022年12月31日，具体测算过程如下：

#### 1、重要假设

（1）国家宏观经济政策、产业政策、区域发展政策和影响企业经营的现行有关法律法规及企业所属行业的基本政策无重大变化；

（2）评估基准日后被评估企业在现有管理方式和管理水平上，经营范围、方式与目前保持一致；未来经营模式未来可持续，不发生重大变化；

（3）被评估企业的管理层是负责的，稳定的，且有能力担当其职务；





(4) 评估基准日后被评估企业持续经营。

## 2、主要参数的选取及可收回金额的确定方法

(1) 营业收入的预测：根据日本 ARJ 历史销售数据、企业产品及市场规划等信息预测资产组未来年度的营业收入；对于永续期的收入，在参考行业预计增长水平及企业规模的基础上进行预测，预计企业每年可保持稳定，增长率为 0%；

(2) 毛利率的预测：根据日本 ARJ 业务的历史销售毛利率分析预测；

(3) 期间费用的预测：参考历史年度的平均水平以及各项费用未来的变动趋势进行预测；

(4) 折现率：根据加权平均资本成本模型（“WACC”）确定。

资产组的可收回金额是依据管理层批准的五年期预算，采用现金流量预测方法计算。

## 4、收益法关键参数指标

项目	2023 年度	2022 年度	2025 年度	2026 年度	2027 年度	永续
收入增长率	8.00%	8.00%	8.00%	8.00%	8.00%	0%
毛利率	87.80%	87.69%	87.46%	87.11%	86.63%	86.63%
折现系数	12.04%	12.04%	12.04%	12.04%	12.04%	12.04%

### (1) 营业收入增长率

根据日本 ARJ 目前各业务的经营情况、行业发展情况及意向订单情况，本次评估预测了日本 ARJ 未来营业收入，具体预测情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度	2025 年度	2026 年度	2027 年度	永续
收入金额	228.78	247.09	266.85	288.2	311.26	311.26
增长率	8.00%	8.00%	8.00%	8.00%	8.00%	0%

### (2) 毛利率



项目	2023 年度	2022 年度	2025 年度	2026 年度	2027 年度	永续
收入金额	228.78	247.09	266.85	288.2	311.26	311.26
成本金额	27.91	30.43	33.47	37.15	41.61	41.61
毛利率	87.80%	87.69%	87.46%	87.11%	86.63%	86.63%

2020 年度-2022 年度平均毛利率为 93.96%，2023 年度-2027 年度测算毛利率分别为 87.80%、87.69%、87.46%、87.11%、86.63%，预期测毛利率基本稳定，具有较强可实现性。

### (3) 折现率

资本资产定价模型公式： $K_e = R_f + \beta \times R_{pm} + R_c$ ， $R_f$ =无风险报酬率，根据基于评估基准日至到期日 10 年以上政府债券利率，确定为 4.07%； $\beta$ =企业风险系数，根据公开信息查询的汽车后市场行业  $\beta$  为 0.71； $R_{pm}$ =市场风险溢价，根据深证成指与上证综指近三十年指数几何收益率，及深市、沪市各自市值比例，计算出  $R_{pm}$  为 21.81%； $R_c$ =企业特定风险调整系数，根据特有风险超额回报率与企业总资产之间的回归方程及考虑总体因素风险，确定为-0.38%。经测算，2022 年度税前折现率为 12.04%，同行业可比公司德尔股份 2022 年度折现率为 13.80%，公司与同行业可比公司德尔股份税前折现率不存在重大偏差，具有合理性。

综上，经测算，2022 年 12 月 31 日可回收金额为 211.73 万元，未发生商誉减值。

## (二) 结合各期盈亏情况分析发行人不计提商誉减值是否符合企业会计准则的规定。

日本 ARJ 为公司主营业务的重要组成部分，主要提供研发支持及 EPS 开发设计服务，日本 ARJ 核心人员也是发行人核心技术团队成员。

报告期各期，日本 ARJ 分别实现净利润-2.02 万元、18.57 万元、-23.05 万元、51.39 万元，截至 2023 年 6 月 30 日累计未分配利润 48.17 万元。结合报告期内经营情况来看，2020-2022 年度日本 ARJ 处于微亏或微盈利状态，但随着前期投入及市场开拓经验积累，2022 年度开发 MINI 用 EPS-kit、cool-EPS 于 2023





年上半年已经在日本市场实现销售，日本 ARJ 实现盈利。

日本 ARJ 具有强有力的研发技术团队和一定的市场开拓能力，报告期各年末发行人均对其进行商誉减值测试，未发现减值迹象。

综上，发行人未计提日本 ARJ 商誉减值准备，符合企业会计准则规定。

三、结合废料销售的废料来源、管理方式、销售去向、资金流向，说明是否包含研发过程产生的废料及研发产生废料销售的会计处理是否符合准则规定，说明废料的重量、收入是否与发行人产量、废料率等相匹配，分析如何保证废料销售收入完整入账、不存在通过现金交易代垫成本费用等情形。说明产品开发收入的交易对手方及基本情况、主要服务内容。

(一) 结合废料销售的废料来源、管理方式、销售去向、资金流向，说明是否包含研发过程产生的废料及研发产生废料销售的会计处理是否符合准则规定

#### 1、废料销售的废料来源、管理方式、销售去向、资金流向

公司销售废料来源于机加工过程中的材料损耗及不合格报废品。半成品加工过程中产生的正常材料损耗，由车间生产人员负责归集整理；不合格报废品产生的铝、铁废料，由车间提交报废数量，质管部确认报废状态核对数量后，由在制品转入废品仓；最后由废料管理部门不定期进行清理统一对外售卖。

报告期内，德孚转向废料均销售给个体户；轩迪德孚废料在 2022 年 4 月以前销售给自然人，2022 年 4 月之后销售给兰溪市捷裕铝业有限公司和玉环昌兴废旧金属回收有限公司。兰溪市捷裕铝业有限公司是一家以从事铝合金、铝制品制造、销售的企业，回收铝屑废料，用于企业生产；玉环昌兴废旧金属回收有限公司是一家从事非生产性废旧金属回收的企业，回收铁屑废料，压制成型用于出售给炼钢厂。

废料销售时，废料回收公司或个人上门服务，废料管理部门会同财务人员废料称重，财务部对重量进行复核，复核后登记销售台账并开具增值税发票，公司依据废料出库单、过磅单、收据或增值税发票入账。采用现金支付货款的，





财务人员核对收到现金货款与收据一致以后，计入库存现金科目；通过银行转账支付货款的，财务人员核对网银收款金额与发票一致后，计入银行存款科目。公司收到的废料销售货款，均用于企业日常开支。

**(2) 说明是否包含研发过程产生的废料及研发产生废料销售的会计处理是否符合准则规定**

公司研发活动中产生的废料主要来源于研发样件生产过程中产生的材料损耗及研发样件报废。公司研发废料较少，公司在日常经营中没有分设研发废料仓库进行管理，研发废料与生产废料一起对外销售列入其他业务收入。

废料销售时，公司依据过磅记录确认销售重量，按照双方约定的销售价格进行结算，确认其他业务收入。上述废料收入相关的会计处理符合《企业会计准则第14号——收入》中关于“客户取得相关商品控制权时点确认收入”的规定。

**(二) 说明废料的重量、收入是否与发行人产量、废料率等相匹配，分析如何保证废料销售收入完整入账、不存在通过现金交易代垫成本费用等情形。**

**1、说明废料的重量、收入是否与发行人产量、废料率等相匹配**

报告期内，公司产品材质主要为铁和铝，按照铁、铝材质分别对废料率进行分析。具体情况如下：

铁屑	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
废料销售数量 A (KG)	45,044.42	95,700.60	67,490.36	40,176.00
废料销售收入 B (元)	103,603.55	235,786.02	167,506.90	75,662.12
平均销售单价 C=B/A (元/KG)	2.30	2.46	2.48	1.88
半成品铁制泵体泵盖等完工数量 D (KG)	159,130.51	335,856.68	279,055.70	174,912.67
不合格报废品数量 E (KG)	133.79	986.06	1,465.70	3,210.18
废料率 F=A/(D+E)	28.28%	28.41%	24.06%	22.56%
铝屑	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
废料销售数量 A (KG)	37,921.74	124,743.73	88,551.48	65,023.96
废料销售收入 B (元)	442,295.59	1,537,483.72	864,727.59	463,594.24
平均销售单价 C=B/A (元/KG)	11.66	12.33	9.77	7.13



半成品铝制泵体泵盖等完工数量 D (KG)	315,604.66	802,457.29	622,695.49	430,237.36
不合格报废品数量 E (KG)	946.07	1,159.83	1,528.96	690.69
废料率 F=A/(D+E)	11.98%	15.52%	14.19%	15.09%

报告期各期，铁屑销售重量及销售收入随着生产规模扩大而增长，铁屑废料率分别为 22.56%、24.06%、28.41%、28.28%。报告期内，公司铁屑废料率增长主要是从 2021 年度公司对铁质转向泵配件由外购为主、自产为辅转为自产为主。

报告期各期，铝屑销售重量及销售收入随着生产规模扩大而增长，铝屑废料率分别为 15.09%、14.19%、15.52%、11.98%，2020 年度-2022 年度铝屑废料率相对稳定，2023 年 1-6 月，铝屑废料率降低主要原因系截至 20203 年 6 月末尚有约 1 万公斤的铝屑尚未出售，考虑 1 万公斤铝屑的影响之后，2023 年 1-6 月的废料率为 15.14%，与以前年度差异不大。

综上，公司废料的重量、收入与发行人产量、废料率等匹配。

## 2、分析如何保证废料销售收入完整入账、不存在通过现金交易代垫成本费用等情形

公司针对废料入库和销售业务流程建立了《废料管理制度》，对废料的收集、出入库和收款等流程进行了明确管理要求。废料销售出库时，废料管理部门进行废料整理、装车及过磅，根据过磅单仓库开具出库单，废料回收商和仓管员在过磅单或出库单上签字确认；财务部根据过磅单、出库单和询价结果进行核算，并根据核算结果开具增值税发票或收据，并确认其他业务收入。废料销售收入入账金额准确，现金或银行存款入账金额无误。另外，报告期内，公司废料的重量、收入与产量、废料率等匹配，符合公司实际经营情况。

综上，公司通过建立健全内部管理制度保证废料销售收入入账完整性，不存在通过现金交易代垫成本费用等情形。

### （三）说明产品开发收入的交易对手方及基本情况、主要服务内容

单位：万元，%





客户名称	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
株式会社童梦	2.58	3.99	28.11	28.44	0.40	0.73	0.75	0.83
株式会社 FOMM	45.88	71.00	1.19	1.20	-	-	34.99	38.77
北汽福田汽车股份有限公司	-	-	40.71	41.18	7.96	14.55	5.66	6.27
中国公路车辆机械有限公司	-	-	-	-	-	-	42.48	47.07
株式会社万向节	-	-	-	-	18.80	34.36	-	-
株式会社村上商会高级事业部	-	-	-	-	11.11	20.31	-	-
小计	48.46	74.99	70.01	70.82	38.27	69.95	83.88	92.95
其他业务收入-开发费	64.62	100.00	98.85	100.00	54.71	100.00	90.24	100.00

报告期各期，公司其他业务收入-开发费分别为 90.24 万元、54.71 万元、98.85 万元和 64.62 万元，主要合作客户包括童梦、FOMM、北汽福田汽车股份有限公司、中国公路车辆机械有限公司等，具体情况如下：

日本童梦公司为日本知名的赛车开发公司。2020 年至 2023 年 1-6 月，日本 ARJ 确认对该公司产品开发收入分别为 0.75 万元、0.40 万元、28.11 万元和 2.58 万元，主要服务内容为：负责开发设计悬挂系统、转向系统、车身以及其他各种零部件。

日本 FOMM 公司成立于 2013 年，由曾在丰田汽车的集团公司从事纯电动汽车开发的技术人员创立，FOMM 主要面向日本市场，设计并开发可载 4 人的轻型纯电动汽车。2020 年度、2023 年 1-6 月，公司确认对该公司产品开发收入分别为 34.99 万元、45.88 万元，主要服务内容为：2020 年度，日本 ARJ 针对 FOMM 公司汽车 FOMM-ONE 售后市场出现的汽车零部件问题提供分析方案、提供 FOMM 公司轻型电动物流车的开发基础设计方案的审计工作。2023 年 1-6 月，日本 ARJ 接受日本 FOMM 公司委托对 FOMM-TWO 的悬挂和转向系统进行开发，日本 FOMM 要求实现原地旋转功能和横向行驶功能，日本 ARJ 进行了全新的悬挂结构和转向结构的设计。

北汽福田成立于 1996 年，1998 年在上海证券交易所上市，是中国品种最全、规模最大的商用车企业。北汽福田于 2021 年成为中国汽车工业史上首个销量突破千万辆的商用车企、中国首个千万级“双自主”商用车企，也是全球突破千





万销量用时最短的商用车企，2023年4月福田汽车销量突破1100万辆。海外累计出口79.5万辆，连续12年位居中国商用车出口第一，产品覆盖全球110个国家和地区。2020年至2022年度，公司确认对该公司产品开发收入分别为5.66万元、7.96万元、40.71万元，主要服务内容为：公司为北汽福田的海外右舵项目匹配转向器带拉杆总成，并进行设计、开发和标定；公司为北汽福田自主模块项目车型匹配双小齿轮电动助力转向系统，进行设计、开发和标定。

中国公路车辆机械有限公司是中国交通建设股份有限公司（2022年列世界500强第60位）全资子公司，主营业务包括科研设计、整车及汽车零部件制造、后市场开发服务、国内外贸易、信息服务等。2020年度公司确认对该公司开发收入42.48万元，主要服务内容是EPS合作项目，公司负责试制开发中国公路车辆机械有限公司所需的EPS综合试验检测台，用于EPS产品的性能、功能验证检测。

株式会社万向节是一家主要销售电梯零部件的贸易公司，2021年度日本ARJ确认对该公司产品开发收入18.80万元，主要服务内容为：该客户计划制造一款较现有产品更快安装的安全栅，日本ARJ提供了建模、强度分析、估算、图纸设计及专利申请等服务。

株式会社村上商会高级事业部是一家具备汽车零部件制造、销售及试制车辆能力的公司。2021年度日本ARJ确认对该公司产品开发收入11.11万元，主要服务内容为：日本ARJ为该客户超小型电动车辆进行了EPS的设计和制作，并进行了车辆组装和适应性测试。

四、请发行人：①结合报告期内员工人数及其变化、职级分布、人均薪酬及当地平均薪酬水平情况，分析管理人员、销售人员和研发人员薪酬及其变动的原因及合理性，并与同地区公司或可比公司进行对比。②说明研发费用中“其他”的具体构成，2022年材料费大幅减少的原因、材料耗用后具体处理方式。③说明研发人员的具体界定标准，研发人员从事非研发活动或同时参与多个研发项目时划分计入研发活动的人工支出与计入生产活动的人工支出的标准及划分是否合理，说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定。④说明报告期内各期申报研发费用加计扣除金额与本次申报研发费用之间的差异情况及差异原因。⑤



说明咨询服务费、精益管理费的支付对象、服务内容、主要条款及计价依据,说明 2022 年售后服务费大幅较少但出口信用保险大幅增加的原因。⑥说明营业外收支“其他”的具体内容、金额及成因。

(一) 结合报告期内员工人数及其变化、职级分布、人均薪酬及当地平均薪酬水平情况,分析管理人员、销售人员和研发人员薪酬及其变动的原因及合理性,并与同地区公司或可比公司进行对比

1、管理人员、销售人员和研发人员薪酬及其变动的原因及合理性

报告期各期,管理人员、销售人员和研发人员人数、职级分布及薪酬情况如下表所示:

薪酬单位:万元;人数:人

项目	职级	2023年1-6月			2022年度			2021年度			2020年度		
		人数	年度薪酬	平均薪酬	人数	年度薪酬	平均薪酬	人数	年度薪酬	平均薪酬	人数	年度薪酬	平均薪酬
销售人员	高层	1	14.15	14.15	1	22.82	22.82	1	20.43	20.43	1	17.38	17.38
	中层	2	30.16	15.08	2	65.31	32.66	2	48.81	24.41	2	57.92	28.96
	基层	18	114.19	6.34	17	258.40	15.20	17	227.24	13.37	17	203.55	11.97
	合计	21	158.50	7.55	20	346.53	17.33	20	296.48	14.82	20	278.86	13.94
管理人员	高层	6	96.67	16.11	7	198.09	28.30	5	150.90	30.18	6	156.39	26.07
	中层	18	148.46	8.25	16	318.76	19.92	15	303.85	20.26	14	287.51	20.54
	基础层	49	250.85	5.12	44	452.93	10.29	44	431.82	9.81	39	308.51	7.91
	合计	73	495.98	6.79	67	969.78	14.47	64	886.58	13.85	59	752.41	12.75
研发人员	高层	2	31.85	15.93	2	50.29	25.15	2	50.23	25.12	3	52.31	17.44
	中层	7	88.79	12.68	5	193.08	38.62	7	214.54	30.65	8	229.88	28.74
	基础层	51	259.53	5.09	41	487.92	11.90	43	427.82	9.95	41	319.96	7.80
	合计	60	380.16	6.34	48	731.29	15.24	52	692.58	13.32	52	602.14	11.58

注:上表所列人数为公司年度平均人数。

(1) 薪酬总额分析

2020-2023年1-6月,销售人员年均人数分别为20人、20人、20人、21人,销售人员数量比较稳定,销售人员薪酬总额增长,主要系人均薪酬上涨的影响。

2020-2023年1-6月,管理人员年均人数分别为59人、64人、67人和73人,管理人员薪酬总额增长,主要系管理人员数量增长及人均薪酬上涨的影响。



2020-2023 年 1-6 月，研发人员年均人数分别为 52 人、52 人、48 人和 60 人，公司十分重视研发，研发人员数量整体呈上升趋势，研发人员薪酬总额逐年增长。

### (2) 人均薪酬分析

报告期内，公司管理人员、销售人员以及研发人员的平均薪酬均持续上涨，主要是因为：

1) 2020 年度，受特定事件影响，公司享受了社保减免政策，当期缴纳的社保费用较少，导致 2020 年度的平均薪酬相对较低；

2) 2021 年度、2022 年度，根据公司薪酬政策，对员工的基本工资进行了上调，2021 年度、2022 年度各类员工的平均薪酬均有所增长。此外，2022 年度公司经营业绩较好，多项业务均实现了快速发展，故当期各类员工的人均奖金金额有所增长，带动了平均薪酬的上涨。

### (3) 按职级对人均薪酬波动进行分析

2020-2022 年度，销售人员高层和基础层人均薪酬持续上涨，中层人员人均薪酬 2021 年度较 2020 年度有所下降，主要原因系 2020 年度有 1 名中层销售人员离职，剔除该离职人员影响，销售中层人员薪酬 2020-2022 年度呈持续上涨趋势。

2020-2022 年度，管理人员高层和基础层人均薪酬持续上涨，中层人员人均薪酬存在小幅度波动。中层人员人均薪酬波动原因系：人员变动及岗位调整，变动及调整以后人员薪酬相较于之前该岗位人员薪酬低，进而导致中层人均薪酬波动。

2020-2022 年度研发人员各层级人均薪酬均上涨，其中，中层人员人均薪酬高于高层人员，主要原因系：公司重视研发，研发中层人员中包含了聘任的 2 名日本专家，薪资待遇高于国内研发高层人员，进而拉高了中层人员人均薪酬。

综上，报告期内公司管理人员、销售人员以及研发人员的平均薪酬受社保减免政策、薪酬调整、业绩提升等原因影响，呈现持续增长趋势，具备合理性；





受员工变动的影 响，各职级人均薪酬有所波动，符合公司实际情况，具有合理性。

## 2、同地区或同行业人均薪酬比较

### (1) 同地区人均薪酬比较

单位：万元/年/人

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
芜湖市平均年薪	-	9.51	9.21	8.31
浙江省平均年薪	-	12.88	12.23	10.86
公司销售人员平均年薪	7.55	17.33	14.82	14.68
公司管理人员平均年薪	6.53	13.85	13.23	12.14
公司研发人员平均年薪	6.34	15.24	13.32	11.58

注 1：芜湖市平均工资来源于：安徽省统计局发布的“安徽省城镇非私营单位就业人员年平均工资”，浙江省未单独披露玉环市平均月薪，故直接取“浙江省非私营单位从业人员年平均工资”；芜湖市与浙江省 2023 年 1-6 月城镇非私营单位就业人员年平均工资尚未发布。

注 2：公司平均人数系按照当期各月计薪人数的平均值四舍五入，薪酬包括工资、奖金、社保、公积金、福利费、职工教育经费、工会经费等。

由上表可见，报告期内公司管理人员、销售人员、研发人员平均年薪均高于同地区平均年薪，不存在工资明显偏低情况。

### (2) 同行业人均薪酬比较

单位：万元/年/人

项目	同行业可比公司	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
销售人员	德尔股份	未披露	29.12	30.79	30.10
	浙江世宝	未披露	17.55	16.55	17.14
	邦德股份	3.42	24.60	15.45	8.47
	耐世特	未披露			
	冠盛股份	未披露	28.36	26.66	20.39
	同行业可比公司平均值	3.42	24.90	22.36	19.03
	公司	7.55	17.33	14.82	14.68
管理人	德尔股份	未披露	26.86	23.53	21.25
	浙江世宝	未披露	46.27	46.97	34.06



项目	同行业可比公司	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
员	邦德股份	4.31	9.20	7.16	6.00
	耐世特	未披露			
	冠盛股份	未披露	35.59	33.35	27.59
	同行业可比公司平均值	4.31	29.48	27.75	22.22
	公司	6.53	13.85	13.23	12.14
研发人员	德尔股份	未披露	34.61	34.19	31.46
	浙江世宝	未披露	12.66	10.35	9.23
	邦德股份	6.23	12.48	12.04	9.22
	耐世特	未披露			
	冠盛股份	未披露	15.48	15.98	15.72
	同行业可比公司平均值	6.23	18.81	18.14	16.41
	公司	6.34	15.24	13.32	11.58

2020-2022年度，公司人均薪酬低于同行业可比公司平均水平，公司为非上市公司，虽然近年业绩稳步增长，但经营规模、盈利水平仍低于可比上市公司。公司销售人员年均薪酬与浙江世宝接近、销售人员年均薪酬高于邦德股份、研发人员年均薪酬与浙江世宝、邦德股份接近。

**(二) 说明研发费用中“其他”的具体构成，2022年材料费大幅减少的原因、材料耗用后具体处理方式**

**1、研发费用中“其他”计提构成**

报告期各期，研发费用中的“其他”具体构成如下表所示：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
专利咨询费	-	-	32.20	47.32%	38.82	35.32%	48.92	62.53%
检测测试费	9.67	59.58%	15.62	22.95%	41.15	37.44%	13.32	17.02%
差旅费	5.32	32.78%	13.68	20.10%	19.41	17.66%	11.70	14.95%
其他费用	1.24	7.64%	6.54	9.61%	10.53	9.58%	4.30	5.50%
合计	16.23	100.00%	68.05	100.00%	109.91	100.00%	78.24	100.00%

研发费用中的“其他”主要由专利咨询费、检测测试费及研发人员差旅费





构成。专利咨询费主要为专利申请过程中发生技术咨询服务费、专利申请官费及代理费用；检测测试费主要为新产品开发过程中，送检专业机构进行样品性能、参数等各项指标测试而发生的费用；差旅费主要为研发人员参与市场调研费用以及样机试样过程中出现问题研发人员去往现场解决问题往返产生的费用；其他费用指研发人员通讯费及测试产品车辆消耗的油费等费用。

2021年度研发费用-其他增长主要受检测测试费增长的影响，主要原因系：2021年度公司大力开发P系列的EPS产品，委托中国汽车工程研究院股份有限公司对样品性能等各项指标进行测试，发生大额检测费用支出。

## 2、2022年材料费大幅减少的原因、材料耗用后具体处理方式

2020-2022年度，研发费用-材料费分别为147.65万元、155.40万元、99.45万元，2020年度、2021年度研发材料费用相对于2022年度较高，主要原因系：2020年度公司导入株式会社FOMM、北汽福田等客户，并按照客户要求开发特定型号新产品，由于开发特定型号新产品所需模具费用较高，故导致2020年度材料费用支付金额较大；2021年度公司领用HEPS产品进行了拆解分析性能测试实验、产品改型性能测试实验及HEPS产品定驱总成用于EPS用电机电控总成可行性测试实验，故导致消耗材料金额较大。

材料耗用后具体处理：研发材料由研发部门申领，研发辅助人员按照研发设计方案制作样机。研发活动结束后，研发部门填写退料单退料至计划部，计划部综合评估是否形成样机，未形成样机研发退料是否能够继续用于生产，如形成样机则账面按照产品BOM用料冲减研发领料支出，同时作产品入库；如研发退料能够用于继续生产则冲减账面研发领料支出并退料至仓库保管，否则作报废处理，报废料移交废料管理部门，由其统一安排后续具体的报废处理流程。公司废料管理部门在收到拟报废的材料后，对于不具有销售价值的废品，比如皮带轮，一般直接赠与废品收购方；对于具有一定销售价值的废品，比如泵体泵盖等含有金属材质的耗材，则销售给废品收购方。公司研发废料占比极低，为降低管理成本，在日常经营中没有与生产废料分仓库进行管理，最后与生产废料一起对外销售列入其他业务收入。





(三) 说明研发人员的具体界定标准，研发人员从事非研发活动或同时参与多个研发项目时划分计入研发活动的人工支出与计入生产活动的人工支出的标准及划分是否合理，说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

#### 1、研发人员的具体界定标准

公司设置研发中心，主要负责公司产品研发和技术管理等工作，除专职研发人员以外，公司根据研发项目人员需求，从其它部门选调熟悉研发项目工作流程及业务的人员作为研发辅助人员，参与研究开发活动。公司对研发人员的界定，是依据员工具体承担的职责和工作来进行认定，将从事研发活动的人员界定为研发人员。公司在项目立项时，根据项目具体情况组建研发团队，并确定相应的人员名单。当公司研发人员不再从事与该研发项目相关的工作时，例如离职、调岗等，其相关人员费用不再计入研发费用。研发人员和非研发人员界定清晰。

2、研发人员从事非研发活动或同时参与多个研发项目时划分计入研发活动的人工支出与计入生产活动的人工支出的标准及划分是否合理

研发人员薪酬以研发项目和生产活动归集的项目工时为依据在相应的成本费用之间进行分配，具体方式为：

公司对研发人员以研发项目小组为单位按工时进行考核，按日统计并记录其参与的研发项目，月度汇总计算后报研发项目负责人审核，研发项目负责人审核无误后，报人事行政部审核，人事行政部审核无误后，以各研发人员参与的各项研发项目及非研发项目的工时比例为基础，将研发辅助人员薪酬分配至各研发项目和非研发项目。财务部门则根据月度工时汇总表对人事行政部统计结果进行复核，复核无误后进行相应会计处理，属于研发活动的薪酬则按研发项目计入研发费用，属于非研发活动的薪酬则按照相关人员职能计入相关成本费用科目。

公司建立了完善的研发工时填报分配制度，涵盖工时填报、研发负责人审核、人事行政部审核、财务复核等一系列的内控制度，并严格按照相关内控制度进行有效执行，研发费用的归集口径清晰，归集路径明确，研发辅助人员从



事研发和非研发工时统计准确且薪酬划分合理，确保不存在成本与研发费用混同的情形，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

**（四）说明报告期内各期申报研发费用加计扣除金额与本次申报研发费用之间的差异情况及差异原因**

报告期内各期申报研发费用加计扣除金额与本次申报研发费用之间的差异情况如下表：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度	2020年度
本次申报研发费用①	974.59	1,029.48	906.67
加：研发费用合并抵消金额②	160.00	157.93	-
减：不可扣除其他费用③	66.51	80.33	163.05
研发加计扣除金额⑤=①+②-③	1,068.08	1,107.08	743.62

注：2023年1-6月公司尚未汇算清缴，故未对2023年1-6月申报研发费用与加计扣除申报研发费用的差异进行对比。

报告期内各期申报研发费用加计扣除金额与本次申报研发费用之间的差异主要系研发费用内部交易抵消、委外研发费用加计扣除80%及其他发生研发费用不能加计扣除影响，具体情况如下：

**1、合并抵消金额**

发行人委托子公司日本ARJ于2021年研发新能源汽车24V大功率一体机电动助力转向系统（EPS）项目、2022年研发及指导汽车动力转向助力系统ECU（新产品）项目，不含税合同金额分别为160万元、157.93万元。母公司个别报表层面确认研发费用-委外研发费用，在编制合并财务报表时已将个别报表确认的研发费用予以抵消。

**2、不可扣除其他费用**

根据《财政部、国家税务总局科技关于完善研究开发费用前加计扣除政策的通知》（财税政策的通知）（财税[2015]119号）、《关于提高研究开发费用税前加计扣除比例的通知》（财税[2018]99号）等相关文件规定，不能扣除其





他费用具体包括:

(1) 委外研发费用: 根据财税[2015]119 号规定“企业委托外部机构或个人进行研发活动所发生的费用, 按照费用实际发生额的 80%计入委托方研发费用并计算加计扣除, 受托方不得再进行加计扣除。2021 年-2022 年度公司发生的委托外部机构发生的研发费用仅能加计扣除 80%, 剩余 20%不能享受加计扣除;

(2) 研发人员福利费、通讯费及培训费等: 直接从事研发活动人员的工资薪金、基本养老保险费、基本医疗保险费、失业保险费、工伤保险费、生育保险费和住房公积金可以加计扣除, 超出这些范围的支出如福利费则不能加计扣除;

(3) 不符合研发加计扣除要求支付的鉴定咨询费等。

综上所述, 报告期内各期申报研发费用加计扣除金额与本次申报研发费用之间的差异原因主要系内部交易抵消、会计核算与税务加计扣除存在差异所致, 具有合理性。

**(五) 说明咨询服务费、精益管理费的支付对象、服务内容、主要条款及计价依据, 说明 2022 年售后服务费大幅减少但出口信用保险大幅增加的原因**

1、说明咨询服务费、精益管理费的支付对象、服务内容、主要条款及计价依据

(1) 报告期各期, 主要咨询服务费支付对象、服务内容、主要条款及计价依据

序号	支付对象	服务内容	主要条款	计价依据	金额(万元)	占比(%)
<b>2023 年 1-6 月</b>						
1	武汉瑞玛科博国际商务有限公司	市场服务	1、甲方(德孚转向)委托乙方作为甲方为客户配套转向系统 EPS 产品的销售服务商, 乙方接受该项委托。 2、乙方具体工作内容包括但不限于: 负责对甲方供货产品入库数量和质量确认反馈; 负责对甲方供货产品进行装机跟踪反馈; 负责解决甲方供货产品质量瑕疵等问题	按客户支付货款到账金额的 5% 向乙方支付服务费	30.54	50.65





序号	支付对象	服务内容	主要条款	计价依据	金额(万元)	占比(%)
			的处理;负责跟踪反馈中方供货产品入库单据对账开票事宜;负责跟踪反馈客户及时付款事宜;负责维护甲方与客户商业关系,保证客户向甲方持续采购;其他与中方向客户供应产品销售服务相关内容。			
2	武汉程新电力科技有限公司	市场服务	由于甲方无法方便快捷的服务于客户,故甲方委托乙方对整车厂客户进行技术服务、技术咨询等工作,可以方便、有效、快速了解客户的信息,能更好的服务于客户。	一次性收费 13.02 万元	12.28	20.37
3	威盛新能源电子科技(苏州)有限公司	市场服务	由于甲方无法方便快捷的服务于客户,故甲方委托乙方对整车厂进行售后、技术辅导和信息咨询等服务,能方便、有效、快速了解客户的信息,更好的服务于客户。	一次性收费 7.81 万元	7.37	12.22
<b>合计</b>					<b>50.19</b>	<b>83.24</b>
<b>2022 年度</b>						
1	芜湖红利来汽车电气有限公司	风险控制服务	乙方接受甲方的委托向欠款人伊朗 HES 公司和伊朗 BPS 公司进行欠款催收。	按乙方收回的实际金额的 12%核算	78.57	59.46
2	武汉瑞玛科博国际商务有限公司	市场服务	服务内容:乙方负责派人员对甲方配套的产品进行产品入库数量确认、进货检验、装机跟踪等,对于装机过程和零公里等出现质量问题的产品及时反馈信息给甲方,并协同甲方对出现问题的产品进行及时处理;乙方负责甲方配套产品的入库单及发票送达,并协助甲方与整车厂沟通付款方式与时间。	合同约定一次性支付服务费 16.58 万元	16.58	12.55
3	威盛新能源电子科技(苏州)有限公司	市场服务	1.经双方商谈,针对特定型号产品达成推广协议; 2.对公司客户进行售后、技术辅导。	1.PO02 系列甲方每台支付乙方信息咨询服务费(含 6% 税):279 元整; 2.PO04、PO07 系列每台支付乙方信息咨询服务费(含 6% 税):465 元整。	10.35	7.83



序号	支付对象	服务内容	主要条款	计价依据	金额(万元)	占比(%)
4	芜湖德胜汽车零部件有限公司	市场服务	乙方接受甲方委托,负责甲方生产的EHPS、EPS产品引荐给整车厂客户,乙方向甲方提供整车厂客户的产品信息,协调关系,并最终促成甲方签订合作协议(或购销合同)。	甲方在主机厂客户的货款后,应在5个工作日内向乙方支付收到货款的5%服务费。	10.05	7.60
<b>合计</b>					<b>115.55</b>	<b>87.44</b>
<b>2021年度</b>						
1	芜湖德胜汽车零部件有限公司	市场服务	接受公司委托,负责公司生产的EPSP006产品引荐给整车厂,促进公司进入整车厂的供应商体系。	甲方在收到主机厂的供应商代码和第一次送样后,应在15个工作日内向乙方支付40万人民币。	37.74	66.35
2	芜湖红利来汽车电气有限公司	风险控制服务	乙方接受甲方的委托向欠款人伊朗HES公司和伊朗BPS公司进行欠款催收。	按乙方收回的实际金额的12%核算	8.22	14.45
<b>合计</b>					<b>45.96</b>	<b>80.80</b>

注:2020年公司未发生咨询服务费。

报告期各期,发生的销售费用-咨询费,主要为公司在业务开拓过程中支付的居间服务费用。此外,2021年度、2022年度公司支付芜湖红利来汽车电气有限公司服务费,主要原因系:该公司长期从事伊朗跨国业务,熟悉伊朗营商环境及法律环境,公司委托其对伊朗HES公司和伊朗BPS公司进行款项催收,并按照追回货款的12%支付其服务费。

(2) 精益管理费支付对象、服务内容、主要条款及计价依据

序号	支付对象	服务内容	主要条款	计价依据	金额(万元)	占比(%)
<b>2023年1-6月</b>						
1	公司员工	课题改善基金	不适用	公司考核制度	11.92	100.00
<b>合计</b>					<b>11.92</b>	<b>100.00</b>
<b>2022年度</b>						
1	合肥市蜀山区哲策企业管理咨询服	精益生产辅导(第二期)	1、主要内容:以甲方“2022年度经营方针、目标、工作计划”为依据(由乙方主导策划编制的	自2022年1月至2022年6月止,共6	64.00	71.42





序号	支付对象	服务内容	主要条款	计价依据	金额(万元)	占比(%)
	务中心		版本方案), 并与甲方团队一起共同承担工作目标、工作计划任务。 2、乙方职责: 同“精益生产辅导(第一期)”	个月, 合计64万元。		
2	公司员工	课题改善基金	不适用	公司考核制度	16.11	17.98
3	周洪军	转向助力泵技术与产品咨询服务及宣讲	具体内容: 针对甲方服务对象进行国家转向行业标准宣讲, 及转向系统新工艺辅导。 服务期限: 本次辅导宣讲服务在2022年10月20日完成, 采用分次宣讲辅导的方式。	服务总额9.5万元整。	9.50	10.60
<b>合计</b>					<b>89.61</b>	<b>100.00</b>
<b>2021年度</b>						
1	合肥市蜀山区哲策企业管理咨询服务	精益生产辅导(第一期)	乙方职责: 1、对项目进行整体的策划, 提交项目的诊断报告、方案书; 2、提交项目的日程计划, 在每期辅导前两天提交辅导单; 3、在每期辅导结束后审核项目组工作任务; 4、协助甲方建立项目推进小组、项目管理办法、绩效方案等; 5、为进行项目活动设定培训课程和开展培训; 6、协助解决项目进行过程中遇到的管理问题; 7、组建辅导小组, 落实辅导责任, 规范辅导组成员的职业操守。	自2021年1月至2021年2月止, 合计24.25万元。	24.25	13.84
2	合肥市蜀山区哲策企业管理咨询服务	精益生产辅导(第二期)	1、项目目标: 原则上以甲方年度经营目标为准, 包括年度销售额、年度总产值、毛利率的提升, 存货金额管理、各项费用成本的降低等。2、乙方职责: 同“精益生产辅导(第一期)”	自2021年3月至12月止, 共10个月, 合计148万元。	148.00	84.48
3	公司员工	课题改善基金	不适用	公司考核制度	2.94	1.68
<b>合计</b>					<b>175.19</b>	<b>100.00</b>

注: 2020年公司未发生精益管理费。

公司2020年开始与专业的外部咨询机构合作开展精益生产优化项目, 对公司生产经营机制、组织架构、运营流程、生产制造模式等进行诊断优化。依托精益生产管理指导, 公司对流水线的生产模式进行模块化重组, 结合生产车间





布局优化与工艺改进形成单件流的生产模式。精益管理费用主要为公司支付外部咨询机构合肥市蜀山区哲策企业管理咨询服务中心服务费及精益管理领导机制下对员工课题改善奖励。

综上，报告其各期，发生的咨询服务费、精益管理费为发行人满足日常经营发展所需要的必要支出，具有合理性。

## 2、说明 2022 年售后服务费大幅减少但出口信用保险大幅增加的原因

### (1) 2022 年售后服务费大幅减少原因

报告期各期，售后服务费分别为 25.30 万元、23.46 万元、8.14 万元与 8.61 万元，呈下降趋势，主要原因如下：报告期期初公司部分型号 EPS 处于小批量试生产阶段，质量尚未完全稳定，故产生了售后服务费，随着公司 EPS 产品技术逐步成熟，公司售后服务费大幅减少。

### (2) 2022 年出口信用保险增加大幅增加的原因

报告期各期，公司出口信用保险费用分别为 30.25 万元、38.36 万元、61.99 万元和 22.21 万元，2022 年度出口信用保险费增幅比较大，主要原因系公司投保额增长、汇率波动、保险费率上涨及投保方式调整而导致的保险费用增长。

公司购买出口保险险种分为两类，第一类是短期出口信用保险中小企业综合保险 2.0 版，第二类是短期出口信用保险综合保险 4.0 版。

第一类短期出口信用保险中小企业综合保险 2.0 版，保险有效期锁定在 1 年， $\text{保险费用} = \text{投保金额} * \text{保险费率} * \text{汇率}$ （投保金额为发行人预估一年的销售出口美金），买方拒收风险赔偿比例、拖欠、破产风险赔偿比例、政治风险赔偿比例信用证风险赔偿比例均在 90%，最高赔偿限额被锁定，公司 2020 年度下半年开始投保该险种。

第二类是短期出口信用保险综合保险 4.0 版，该类险种下实际发生保费金额 =  $\text{投保额} * \text{保险费率} * \text{汇率}$ ，投保额申报分为两种模式，①被保险人自行按海关数据汇总申报：被保险人根据承保范围内国家或区域客户销售出口数据按月汇总申报；②明细申报：针对个别客户考虑信用期较长，风险较大，发行人单独投



保，中国出口信用保险公司审核通过以后，根据该客户所在国家的风险类别、支付方式和信用期限，生成该笔交易的保险费率。明细申报保险费率高于汇总申报，对于信用期限较长的客户，发行人采用明细申报，明细申报赔付比例最高不超过90%。

结合保险合同条款、投保额等对保险费用进行测算，具体情况如下：

单位：万元

险种	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
第一类短期出口信用保险中小企业综合保险2.0版	投保金额(万美元)	-	1,330.81	1,017.02	811.27
	汇率	-	6.6825	6.5555	7.2304
	保险费率	-	0.38%	0.41%	0.59%
	保险有效期	-	2022.7.1-2023.6.30	2021.7.1-2022.6.30	2020.7.1-2021.6.30
	保险费用		33.68	27.53	34.71
	<b>账面应确认保险费用①</b>		<b>16.84</b>	<b>30.61</b>	<b>31.12</b>
第二类短期出口信用保险综合保险4.0版	汇总申报				
	投保金额(万美元)	541.39	1,252.41	1,007.63	-
	平均汇率	6.9224	6.5059	6.4937	-
	平均保险费率	0.1279%	0.1501%	0.1231%	-
	<b>账面应确认保险费用②</b>	<b>4.79</b>	<b>12.23</b>	<b>8.06</b>	-
	明细申报				
	投保金额(万美元)	54.35	334.72	39.94	258.00
	平均汇率	6.9761	6.8459	6.4360	6.8375
	平均保险费率	0.7925%	0.7917%	0.7471%	0.7550%
	<b>账面应确认保险费用③</b>	<b>3.01</b>	<b>18.14</b>	<b>1.92</b>	<b>13.32</b>
	<b>账面应确认保险费用合计④=①+②+③</b>	<b>24.64</b>	<b>60.98</b>	<b>41.10</b>	<b>30.67</b>
<b>账面保险费用⑤</b>	<b>22.21</b>	<b>61.99</b>	<b>38.36</b>	<b>30.25</b>	
<b>差额⑥=⑤-④</b>	<b>2.43</b>	<b>-1.01</b>	<b>2.74</b>	<b>0.42</b>	

注 1：对于第一类短期出口信用保险中小企业综合保险 2.0 版公司按照保险有效期分月摊销确认保险费用。

注 2：第一类短期出口信用保险中小企业综合保险 2.0 版，公司已于 2023 年 7 月份续保，支付保险费用 38.82 万元，投保金额 1,202.00 万美金，保险有效期 2023 年 7 月 1 日-2024 年 6 月 30 日。



经测算，公司应计提保险费用与账面保险费用不存在重大差异，2022年度保险费用增长，主要原因系：公司业务规模扩大，投保额增长、汇率波动、保险费率上涨及投保方式调整而导致的保险费用增长。

#### （六）说明营业外收支“其他”的具体内容、金额及成因

##### 1、报告期各期，营业外收入“其他”具体内容

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
政府补助	-	9.37	-	11.38
存货盘盈	1.12	0.91	2.32	2.27
长期挂账核销的应付款项等	0.28	1.32	1.18	2.45
合计	1.40	11.60	3.50	16.10

营业外收入主要包括用日常经营活动无关的政府补助、存货盘盈及长期挂账核销的应付账款尾款。

##### 2、营业外支出“其他”的具体内容，金额及成因

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
违约赔偿金	-	-	116.38	-
税收滞纳金	-	-	0.59	-
其他营业外支出	0.26	0.36	2.26	0.48
合计	0.26	0.36	119.24	0.48

营业外支出“其他”主要由违约赔偿金、税收滞纳金及其他营业外支除构成。

2021年度确认违约赔偿金共计116.38万元，其中：预付山西同力电讯公司定制配件控制器材料款41.98万元，后因市场变化公司不再购买，经与供应商沟通协商，预付材料款作为违约赔偿金支付供应商，公司将预付账款转入营业外支出；预付安徽米科智能科技有限公司设备款74.40万元，后因项目取消公司未提货，经与供应商沟通协商，预付设备款作为违约赔偿金支付供应商，公司将预付账款转入营业外支出。





2021年度税收滞纳金主要系未及时缴纳房产税产生的滞纳金，后续公司加强管理，已经及时足额缴纳相关税款。

其他营业外支出主要包括系存货盘亏等，公司对存货盘库原因进行分析，非管理人员管理不善责任，故计入营业外支出。

**五、请保荐机构、申报会计师核查上述事项（2）-（4）并发表明确意见。  
请保荐机构及发行人律师核查上述事项（1）并发表明确意见**

**（二）保荐机构及申报会计师核查上述事项（2）-（4）并发表明确意见**

### **1、核查程序**

申报会计师执行了以下核查程序：

（1）对发行人关键管理人进行访谈，了解子公司 ARJ 目前具体经营状况以及未来发展规划；获取公司编制的商誉减值测算表，对各项关键指标进行复核，确认其合理性；

（2）对发行人关键管理人员进行访谈，了解废料来源、废料管理方式，并结合废料收入及重量与公司产品产量、废料率之间的匹配情况，分析废料入账完整性；

（3）获取员工薪酬明细表，结合员工所属部门、员工职级，对薪酬总额和人均薪酬进行波动分析，并与同一地区薪酬、同行业可比公司平均薪酬进行比较分析，关注差异合理性；

（4）了解发行人研发人员具体界定标准、工时考核制度及研发人员薪酬分配方法，获取研发人员工时考核表，结合发行人分配方法进行复算，核查发行人成本、费用分配的准确性。

（5）获取研发费用加计扣除申报报告，将研发加计扣除申报金额与账面金额进行比较，结合财税[2015]1199号、财税[2018]99号等文件要求，关注差异合理性；

（6）获取咨询服务费、精益管理费相关合同，结合合同了解服务内容、主



要条款及计价依据，并检查其付款申请单、付款流水及发票等内容，关注支出合理性及必要性；

(7) 获取售后服务费明细，并向关键管理人员了解其波动原因，分析其合理性；

(8) 获取公司提供的海外出口保险购买合同，对关键条款进行审阅，并结合保险条款内容进行保险费用测算，进行保险费用波动原因分析；

(9) 获取营业外收支明细表，检查经营外支出各项内容，关注会计处理的恰当性。

## 2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

(1) 报告期末，经测算发行人商誉未发生减值，商誉未计提减值符合《企业会计准则》要求；

(2) 报告期各期，研发费用废料会计处理符合《企业会计准则》要求；废料的重量、收入与发行人产量、废料率相匹配；发行人建立健全了内部管理制度保证废料销售收入入账完整性，不存在通过现金交易代垫成本费用等情形。

(3) 报告期各期，受社保减免政策、薪酬调整、业绩提升等原因影响，发行人薪酬总额和人均薪酬均呈上涨趋势；发行人管理人员、销售人员、研发人员人均薪酬均高于同地区人均薪酬但低于同行业可比公司平均水平，主要原因系：发行人为非上市公司，虽然近年业绩稳步增长，但经营规模、盈利水平仍低于上市公司，发行人薪酬水平符合公司实际情况，具有合理性

(4) 发行人研发费用“其他”为发行人研发活动中发生的必要支出，研发材料变动主要受新产品开发及研发试验影响，符合公司实际情况，发行人建立了有效内部管理制度对研发材料耗用后的处理进行管理。发行人制定了明确的研发人员界定标准，并且执行了严格的工时考核制度，不存在生产成本与研发费用混同的情形，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。报告期内各期申报研发费用加计扣除金额与本次申报研发费用之间的差异原因主要系内部





交易抵消、会计核算与税务加计扣除存在差异所致，具有合理性。

(5) 报告其各期，发生的咨询服务费、精益管理费为发行人满足日常经营发展所需要的必要支出，具有合理性；2022 年售后服务费大幅减少主要受新产品开发技术熟练程度、产品质量稳定等因素影响，符合公司实际情况，具有合理性；2022 年度出口信用保险大幅增加，主要受公司业务规模增长投保额、汇率、保险费率上涨以及投保方式调整的影响，符合公司实际情况，具有合理性。

(6) 营业外收入、支出中的其他，主要由用日常经营活动无关的政府补助、违约赔偿金构成，其会计处理符合《企业会计准则》的规定。

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

**【回复】：**

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

专此说明，请予察核。





(本页无正文，为《安徽德孚转向系统股份有限公司公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件的审核问询函的回复中有关财务事项的说明》之盖章页)

大华会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师:

刘泽涵



(项目合伙人)

刘泽涵

中国注册会计师:

陈金龙



陈金龙

二〇二三年九月八日

