



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
上市申请文件的第二轮审核问询函
的回复

保荐机构（主承销商）



（住所：安徽省合肥市政务文化新区天鹅湖路198号）

北京证券交易所：

根据贵所于 2023 年 11 月 3 日出具的《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交所上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“问询函”），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”）与保荐机构华安证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”、“华安证券”）、北京国枫律师事务所（以下简称“发行人律师”）、大华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）对问询函所涉及的问题认真进行了逐项核查和落实，同时按照问询函的要求对《安徽德孚转向系统股份有限公司招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）进行了修订和补充，现回复如下，请予审核。

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	黑体、加粗
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	楷体、加粗
对招股说明书的引用	楷体

招股说明书中对问询函中要求披露的回复内容，进行了补充披露。考虑到问询函中回复的完整性，不同问题的回复存在重复内容的情况。因此，招股说明书补充披露时，考虑招股说明书上下文联系及可读性，针对重复的内容进行了适当合并、节略，并按照招股说明书中编号重新进行了编排。

目 录

问题 1.补充说明发行人员工与供应商等资金往来合理性	4
问题 2.收入确认准确性及收入确认依据有效性	99
问题 3.以非终端销售为主的境外销售收入核查充分性	114
问题 4.关联交易的真实性、公允性	147
问题 5.产品高度市场化但毛利率高于可比公司的合理性	207
问题 6.市场前景及技术创新性的具体体现	242
问题 7.其他财务问题	266

问题 1.补充说明发行人员工与供应商等资金往来合理性

根据问询回复：（1）报告期内张永泉、张永亮等发行人员工存在大额存取现情形，其中张永亮赠与友人累计金额 142 万元并主要集中于 2022 年，但张永亮 2021 年、2022 年向瑞安凯峰（前五大供应商）等主体累计拆入 113 万元。

（3）张永亮 2022 年累计收取瑞安凯峰、台州晨辉财务人员 40.42 万元，披露原因为“因 2022 年业绩预期较好，基于张永泉和张永亮个人避税要求，公司通过供应商向张永亮支付两人特别奖金，其中张永泉 20.21 万元、张永亮 20.21 万元”，但支付时间分别为 2022 年 3 月 22 日、2022 年 4 月 8 日、2022 年 9 月 24 日、2022 年 10 月 19 日。（4）报告期内董监高人员除张永泉及独立董事外，2023 年 1-6 月薪酬较各期半年平均数（即全年平均数/2）均有明显增加，但张永泉 2023 年 1-6 月薪酬同比 2022 年半年平均数下降 89.40%，较 2021 年半年平均数下降 20.24%，变动异常。

（1）进一步核查前述主体资金往来合理性。请发行人：①详细说明张永亮个人向供应商（瑞安市凯峰汽车配件有限公司、瑞安市双强机车部件有限公司、大连博峪机械有限公司、沭阳国力液压件有限公司、玉环科海机械有限公司）财务人员或股东之间借入资金的具体背景、流入流出时点及流向、相关人员的资金来源及客观依据，结合发行人与所涉供应商的资金往来情况，说明是否存在未披露的资金占用等其他不规范情形。②列表逐项说明报告期内张永泉、张永亮等存取现所涉事项历次资金流水周转形式（现金或银行转账等）、时点、相关主体、是否形成闭环及客观依据。③说明张永泉、张永亮等与亲属、朋友大额资金往来（特别是赠与友人）的具体原因（避免简单列举为与朋友的资金往来，并注明具体对象及背景信息），相关资金是否最终流向发行人客户、供应商。④结合资金金额、流向及时点，说明同一时期甚至相同月份张永亮同时进行资金拆入和现金赠与的原因及合理性。⑤说明董监高等发行人员工同亲属、朋友、客户与供应商及相关人员等资金往来是否存在差额及原因，是否存在虚增收入或体外代垫成本费用情形。

（2）前述资金往来所涉供应商采购价格变动合理性。发行人员工李锐（其为轩迪德孚副总经理）与前五大供应商及其股东之间存在资金往来，累计向沭阳国力液压件有限公司（发行人前五大供应商，系李锐姐姐、姐夫成立的公司）

及其股东李亚平（李锐姐姐）累计借入 160.36 万元，尚未归还。同时，各期发行人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差异率分别为 3.03%、1.45%、-4.36%、-0.62%，临近申报期末逐渐降低。请发行人：①说明向沭阳国力液压件有限公司、瑞安市凯峰汽车配件有限公司、台州晨辉机械制造有限公司采购同类或相似规格型号原材料价格与其他主要供应商（至少前五名）的价格比较情况、与公开市场价格的比较情况及差异原因。②结合采购类型及数量、消耗使用及库存情况等，量化分析向沭阳国力液压件有限公司叶片采购平均单价逐渐低于浙江西南工具有限公司的原因，量化分析 2020 年至 2022 年发行人向瑞安市凯峰汽车配件有限公司、台州晨辉机械制造有限公司采购价格低于其他同类产品供应商（特别是泵轴采购价格 2022 年差异率为-26.48%）但 2023 年 1-6 月采购价格高于其他同类产品供应商的原因以及对各期业绩的影响程度。

（3）是否压低或调节董监高薪酬。根据申请文件，发行人董监高薪酬由固定工资和奖金组成，其中固定工资由基本工资、绩效工资等组成，绩效工资则是根据员工月度表现等决定；高管奖金根据营业收入、净利润、经营性净现金流、应收账款等多方面的综合考评结果确定。2020 年至 2023 年 1-6 月发行人董监高薪酬总额占公司各期利润总额的比例分别为 14.57%、-9.52%、4.97%、5.56%。如按照 2020 年比例测算董监高薪酬，则 2022 年约增加 480 万元。请发行人：①结合公司章程、薪酬政策、决策程序及历史上类似情况等，说明提前发放 2022 年奖金是否合规，资金流水性质认定为“通过供应商发放奖金”的依据是否充分、合理且符合行业惯例，说明供应商代发薪酬等财务内控不规范行为是否影响期初数据准确性及整改措施有效性，是否存在税务风险及整改措施充分性。②说明在发行人及子公司领取薪酬的董事、监事、高级管理人员范围及薪酬水平，固定工资、年终奖励的确定标准，与同行业、同地区可比公司相比是否存在显著差异，与公司业绩变动趋势（特别是 2021 年、2022 年）是否相符，说明 2023 年上半年张永泉薪酬变动异常的具体原因，是否存在压低人员（区分董监高及不同岗位普通员工）薪酬、提前发放奖金或通过其他主体领取薪酬补贴从而调节成本费用情形。

请保荐机构、申报会计师：（1）对上述事项核查并发表明确意见。（2）

提供资金流水核查专项报告，说明资金流水核查范围制定依据，未将关联方芜湖新尚荣及异常资金往来金额较大的张永泉、张永亮、李锐等发行人及子公司董事、监事、高级管理人员、销售和采购负责人等人员近亲属纳入核查范围的原因及合理性，资金流水核查范围是否完整。（3）结合针对资金流水异常情形执行的进一步核查程序和结论，说明发行人及关联方是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形，是否存在商业贿赂行为。（4）逐项说明借贷资金记录具体所指，逐项说明是否仅通过访谈等认定相关大额资金往来为借款或还款，相关资金流入与流出存在差异的原因及合理性，相关核查的充分性。

【回复】：

一、详细说明张永亮个人向供应商（瑞安市凯峰汽车配件有限公司、瑞安市双强机车部件有限公司、大连博峪机械有限公司、沭阳国力液压件有限公司、玉环科海机械有限公司）财务人员或股东之间借入资金的具体背景、流入流出时点及流向、相关人员的资金来源及客观依据，结合发行人与所涉供应商的资金往来情况，说明是否存在未披露的资金占用等其他不规范情形。

（一）张永亮向瑞安市凯峰汽车配件有限公司相关人员资金拆借情况

1、张永亮向供应商瑞安市凯峰汽车配件有限公司财务人员或股东借入资金的具体背景、流入流出时点及流向、相关人员的资金来源及客观依据

日期	金额 (万元)	资金 流向	对方姓名	对方 身份	对方任职 单位	背景	资金来源及客观证 据	备注
2021-11-27	20.00	借入	张慧亮	财务 人员	瑞安市凯峰 汽车配件有 限公司	借款 赠与 友人	张慧亮个人其他卡 转入资金；张慧亮 个人资金流水	张永亮已 于2023年 还款

2、张永亮不存在通过瑞安市凯峰汽车配件有限公司占用发行人资金的不规范情形

（1）发行人与瑞安市凯峰汽车配件有限公司的资金往来情况

张永亮借入资金当月，发行人与瑞安市凯峰汽车配件有限公司的应付账款往来情况如下：

单位：万元

供应商名称	张永亮借入资金时点	月初余额 ①	本月增加金额 ②	本月减少金额 (本月支付金额) ③	月末余额 ④=①+②-③
瑞安市凯峰汽车配件有限公司	2021年11月	152.31	25.18	52.66	124.83

由上可知，2021年11月末，发行人应付供应商瑞安市凯峰汽车配件有限公司款项期末余额为124.83万元。

(2) 发行人向瑞安市凯峰汽车配件有限公司采购价格分析

发行人向瑞安市凯峰汽车配件有限公司采购价格合理，详见本问题回复之“六/（二）公司向瑞安市凯峰汽车配件有限公司采购情况分析”。

综上，张永亮不存在通过瑞安市凯峰汽车配件有限公司占用发行人资金的不规范情形。

(二) 张永亮向瑞安市双强机车部件有限公司相关人员资金拆借情况

1、张永亮向供应商瑞安市双强机车部件有限公司财务人员或股东借入资金的具体背景、流入流出时点及流向、相关人员的资金来源及客观依据

日期	金额 (万元)	资金流向	对方姓名	对方身份	对方任职单位	背景	资金来源及客观证据	备注
2021-11-27	20.00	借入	范*孩 ^注	财务人员	瑞安市双强机车部件有限公司	借款赠与友人	瑞安市双强机车部件有限公司存入范*孩账户10万元、叶*转入6万元；范*孩个人资金流水。	张永亮已于2023年还款

注：因涉及第三方个人隐私，已申请豁免披露，下同。

2、张永亮不存在通过瑞安市双强机车部件有限公司占用发行人资金的不规范情形

(1) 发行人与瑞安市双强机车部件有限公司的资金往来情况

张永亮借入资金当月，发行人与瑞安市双强机车部件有限公司的应付账款往来情况如下：

单位：万元

供应商名称	张永亮借入资金时点	月初余额 ①	本月增加金额 ②	本月减少金额 (本月支付金额) ③	月末余额 ④=①+②-③
瑞安市双强机车部件有限公司	2021年11月	28.56	36.40	18.31	46.66

由上可知，2021年11月末，发行人应付供应商瑞安市双强机车部件有限公司款项期末余额为46.66万元。

(2) 发行人向瑞安市双强机车部件有限公司采购价格分析

1) 报告期内，公司向瑞安市双强机车部件有限公司采购情况如下：

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)
油壶、油壶盖	4.92	21.14	103.99	8.43	21.96	185.15
其他	-	-	9.93	-	-	7.86
总计	-	-	113.93	-	-	193.01
采购金额占比	-	-	1.87%	-	-	1.46%
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)
油壶、油壶盖	6.01	21.57	129.76	1.07	23.03	24.54
其他	-	-	4.06	-	-	5.80
总计	-	-	133.82	-	-	30.33
采购金额占比	-	-	1.07%	-	-	0.37%

由上表可知，报告期内，公司主要向瑞安市双强机车部件有限公司采购油壶、油壶盖。

2) 报告期内，公司向瑞安市双强机车部件有限公司采购同类或相似规格型号原材料价格与其他主要供应商的价格比较情况

报告期内，公司各期向油壶、油壶盖前五名供应商的采购情况如下：

期间	序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占当期采购总额 的比例	占同类采购 比例
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%
	2	泉州市南侨汽车配件有限公司	45.68	0.75%	23.04%

期间	序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占当期采购总额 的比例	占同类采购 比例
	3	诸暨市颢辰机械有限公司	20.60	0.34%	10.39%
	4	台州代鸿塑胶制品有限公司	8.70	0.14%	4.39%
	5	宁波美德斯汽车零部件有限公司	7.26	0.12%	3.66%
	合计		186.23	3.05%	93.94%
2022 年度	1	瑞安市双强机车部件有限公司	185.15	1.40%	40.72%
	2	泉州市南侨汽车配件有限公司	120.14	0.91%	26.42%
	3	诸暨市颢辰机械有限公司	64.49	0.49%	14.18%
	4	宁波美德斯汽车零部件有限公司	25.20	0.19%	5.54%
	5	台州代鸿塑胶制品有限公司	21.74	0.16%	4.78%
	合计		416.73	3.16%	91.65%
2021 年度	1	宁波美德斯汽车零部件有限公司	161.27	1.29%	28.56%
	2	泉州市南侨汽车配件有限公司	159.90	1.28%	28.32%
	3	瑞安市双强机车部件有限公司	129.76	1.04%	22.98%
	4	诸暨市颢辰机械有限公司	68.52	0.55%	12.13%
	5	台州代鸿塑胶制品有限公司	21.74	0.17%	3.85%
	合计		541.19	4.32%	95.84%
2020 年度	1	宁波美德斯汽车零部件有限公司	136.20	1.65%	31.16%
	2	泉州市南侨汽车配件有限公司	120.26	1.46%	27.51%
	3	诸暨市颢辰机械有限公司	76.29	0.93%	17.45%
	4	泉州市南侨塑料制品有限公司	31.68	0.38%	7.25%
	5	瑞安市双强机车部件有限公司	24.54	0.30%	5.61%
	合计		388.97	4.72%	88.97%

由上表可知，2020 年，公司主要向宁波美德斯汽车零部件有限公司、泉州市南侨汽车配件有限公司和诸暨市颢辰机械有限公司采购转向泵油壶；2021 年开始，公司向瑞安市双强机车部件有限公司采购量逐渐增多，其逐步成为公司

油壶的主要供应商。

报告期内，公司向油壶、油壶盖主要供应商的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，公司共计采购 195 种型号的油壶、油壶盖，其中向两家以上供应商采购同一型号油壶、油壶盖的型号 22 种。

报告期内，油壶和油壶盖主要供应商采购平均单价差异主要为产品型号差异。油壶和油壶盖采购价格分析具体见本回复问题 4 之“三/（二）/8、油壶采购情况”。发行人向瑞安市双强机车部件有限公司采购价格合理。

综上，张永亮不存在通过瑞安市双强机车部件有限公司占用发行人资金的不规范情形。

（三）大连博峪机械有限公司

1、张永亮个人向供应商大连博峪机械有限公司财务人员或股东借入资金的具体背景、流入流出时点及流向、相关人员的资金来源及客观依据

日期	金额 (万元)	资金 流向	对方姓名	对方 身份	对方任 职单位	背景	资金来源及客观证据	备注
2022-2-10	20.00	借入	张*	股 东	大连博 峪机 械有 限公 司	借款 赠与 友人	大连博峪机械有限公司向张*转入20万元；张*个人银行流水。	张永亮已于2023年还款

2、张永亮不存在通过大连博峪机械有限公司占用发行人资金的不规范情形

(1) 发行人与大连博峪机械有限公司的资金往来情况

张永亮借入资金当月，发行人与大连博峪机械有限公司的应付账款往来情况如下：

单位：万元

供应商名称	张永亮借入资 金时点	月初余额 ①	本月增加金额 ②	本月减少金额 (本月支付金额) ③	月末余额 ④=①+②-③
大连博峪机械有限公司	2022年2月	17.74	16.23	18.62	15.35

由上表可知，2022年2月末，发行人应付供应商大连博峪机械有限公司款项期末余额为15.35万元。

(2) 发行人向大连博峪机械有限公司采购价格分析

1) 报告期内，公司向大连博峪机械有限公司采购情况如下：

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)
铁泵体毛坯	3.51	24.40	85.60	5.66	23.05	130.53
其他	-	-	-	-	-	-
总计	-	-	85.60	-	-	130.53
采购金额占比	-	-	1.40%	-	-	0.99%
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)
铁泵体毛坯	3.91	21.78	85.27	5.67	23.79	134.81
其他	-	-	7.94	-	-	4.09
总计	-	-	93.21	-	-	138.89

采购金额占比	-	-	0.74%	-	-	1.68%
--------	---	---	-------	---	---	-------

由上表可知，报告期内，公司主要向大连博峪机械有限公司采购铁泵体毛坯。

2) 报告期内，公司向大连博峪机械有限公司采购同类或相似规格型号原材料价格与其他主要供应商的价格比较情况

报告期内，公司向各期铁泵体毛坯前五供应商的采购情况如下：

期间	序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占当期采购总额 的比例	占同类采购 比例
2023年1-6月	1	大连博峪机械有限公司	85.60	1.40%	70.08%
	2	湖州荣达铸造有限公司	35.46	0.58%	29.03%
	3	缙云县同成铸造厂	1.09	0.02%	0.89%
	合计		122.15	2.00%	100.00%
2022年度	1	大连博峪机械有限公司	130.53	0.99%	67.33%
	2	湖州荣达铸造有限公司	63.34	0.48%	32.67%
	合计		193.88	1.47%	100.00%
2021年度	1	大连博峪机械有限公司	85.27	0.68%	59.28%
	2	湖州荣达铸造有限公司	58.57	0.47%	40.72%
	合计		143.84	1.15%	100.00%
2020年度	1	大连博峪机械有限公司	134.81	1.64%	73.99%
	2	湖州荣达铸造有限公司	43.99	0.53%	24.14%
	3	当涂县兴磊机械制造有限公司	3.41	0.04%	1.87%
	合计		182.20	2.21%	100.00%

由上表可知，报告期内，公司铁泵体毛坯供应商主要为大连博峪机械有限公司和湖州荣达铸造有限公司。

报告期内，公司铁泵体毛坯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	单价	金额	数量	单价	金额

	(万个)	(元/个)	(万元)	(万个)	(元/个)	(万元)
大连博峪机械有限公司	3.51	24.40	85.60	5.66	23.05	130.53
湖州荣达铸造有限公司	1.90	18.67	35.46	3.18	19.92	63.34
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)
大连博峪机械有限公司	3.91	21.78	85.27	5.67	23.79	134.81
湖州荣达铸造有限公司	3.14	18.65	58.57	2.40	18.31	43.99

报告期内，公司向大连博峪机械有限公司采购金额较多的型号，单价情况如下：

物料代码	供应商	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
		采购金额 (万元)	采购均价 (元/个)	采购金额 (万元)	采购均价 (元/个)	采购金额 (万元)	采购均价 (元/个)	采购金额 (万元)	采购均价 (元/个)
1-102-7001	大连博峪机械有限公司	46.09	25.31	36.07	23.85	39.64	22.27	56.66	21.20
1-7321-7001	大连博峪机械有限公司	20.02	33.61	52.97	33.59	29.36	33.20	56.32	31.71

报告期内，公司向湖州荣达铸造有限公司采购金额较多的型号，单价情况如下：

物料代码	供应商	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
		采购金额 (万元)	采购均价 (元/个)	采购金额 (万元)	采购均价 (元/个)	采购金额 (万元)	采购均价 (元/个)	采购金额 (万元)	采购均价 (元/个)
1-103-7001	湖州荣达铸造有限公司	7.86	21.92	10.52	21.92	15.27	20.70	6.14	19.17
1-120-7001	湖州荣达铸造有限公司	4.57	17.60	14.83	17.60	9.53	16.64	2.40	15.40

综上，报告期内，公司向大连博峪机械有限公司与湖州荣达铸造有限公司的采购均价差异原因主要为产品型号差异造成。

3) 报告期内，公司在不同供应商采购同规格型号铁泵体毛坯的采购单价对比情况如下：

物料代码	供应商	2023年 1-6月		2022年		2021年		2020年	
		采购金额 (万元)	采购均价 (元/个)	采购金额 (万元)	采购均价 (元/个)	采购金额 (万元)	采购均价 (元/个)	采购金额 (万元)	采购均价 (元/个)
1-003-7001	大连博峪机械有限公司	4.29	14.82	5.90	14.82	16.42	13.04	2.14	11.19
	湖州荣达铸造有限公司	-	-	-	-	-0.06	12.12	2.64	12.12
	平均单价差异	-	-	-	-	-	7.57%	-	-7.66%
1-115-7001	大连博峪机械有限公司	0.79	15.81	-	-	-	-	-	-
	湖州荣达铸造有限公司	5.43	14.02	6.39	14.02	10.90	13.66	5.37	12.33
	平均单价差异	-	12.82%	-	-	-	-	-	-

报告期内，公司向大连博峪机械有限公司采购 1-003-7001 型号铁泵体毛坯价格和公司向湖州荣达铸造有限公司采购 1-115-7001 型号铁泵体毛坯价格存在一定差异，主要由运费差异和产品质量标准差异所致。

综上，张永亮不存在通过大连博峪机械有限公司占用发行人资金的不规范情形。

（四）沭阳国力液压件有限公司

1、张永亮个人向供应商沭阳国力液压件有限公司财务人员或股东借入资金的具体背景、流入流出时点及流向、相关人员的资金来源及客观依据

日期	金额 (万元)	资金流向	对方姓名	对方身份	对方任职单位	背景	资金来源及客观证据	备注
2022-5-6	20.00	借入	李亚平	股东	沭阳国力液压件有限公司	借款用于项震公司生产经营支出	沭阳国力液压件有限公司向李亚平转入；李亚平个人银行流水	张永亮已于2022年还款
2022-9-8	10.00	借入	李亚平	股东	沭阳国力液压件有限公司	借款用于家庭日常开支	李亚平个人卡累积余额，2022年8月底余额超过60万元；李亚平个人银行流水	张永亮已于2023年还款

注：项震公司全称为台州项震公司机械有限公司，下文均简称为“项震公司”。

2、张永亮不存在通过沭阳国力液压件有限公司占用发行人资金的不规范情形

（1）发行人与沭阳国力液压件有限公司的资金往来情况

张永亮借入资金当月，发行人与沭阳国力液压件有限公司的应付账款往来情况如下：

单位：万元

供应商名称	张永亮借入资金时点	月初余额 ①	本月增加金额 ②	本月减少金额 (本月支付金额) ③	月末余额 ④=①+②-③
沭阳国力液压件有限公司	2022年5月	156.78	50.22	31.15	175.84
	2022年9月	223.05	78.11	91.36	209.80

由上表可知，2022年5月末和2022年9月末，发行人应付供应商沭阳国力液压件有限公司款项期末余额分别为175.84万元和209.80万元。

(2) 发行人向沭阳国力液压件有限公司采购价格分析

发行人向沭阳国力液压件有限公司采购价格合理，详见本问题回复之“六/（一）公司向沭阳国力液压件有限公司采购情况分析”。

综上，张永亮不存在通过供应商占用发行人资金的不规范情形。

(五) 玉环科海机械有限公司

1、张永亮个人向供应商玉环科海机械有限公司财务人员或股东借入资金的具体背景、流入流出时点及流向、相关人员的资金来源及客观依据

日期	金额 (万元)	资金 流向	对方 姓名	对方 身份	对方任职 单位	背景	资金来源及客观 证据	备注
2022-7-28	4.00	借入	梁*云	财务人员	玉环科海 机械有限 公司	借款用于 归还贷款	梁*云个人卡累积 余额，借款前余 额超过29万元； 梁*云个人银行流 水	张永亮已于 2022年8月 15日还款
2022-8-15	9.00	流出	梁*云	财务人员	玉环科海 机械有限 公司	归还借款 并出借款 项	来源于项震公 司；项震公司银 行流水、张永亮 个人银行流水	张永亮还款4 万元并借出资 金5万元
2022-8-25	10.00	流入	梁*云	财务人员	玉环科海 机械有限 公司	收到归还 借款并借 款用于归 还贷款	梁*云个人卡累积 余额，借款前余 额超过35万元； 梁*云个人银行流 水	张永亮收到归 还借款5万元 且张永亮借款 5万元，已于 2023年4月还 款5万元

2、张永亮不存在通过玉环科海机械有限公司占用发行人资金的不规范情形

(1) 发行人与玉环科海机械有限公司的资金往来情况

张永亮借入资金当月，发行人与玉环科海机械有限公司的应付账款往来情况如下：

单位：万元

供应商名称	张永亮借入资金时点	月初余额 ①	本月增加金额 ②	本月减少金额 (本月支付金额) ③	月末余额 ④=①+②-③
玉环科海机械有限公司	2022年7月	84.56	26.42	39.41	71.56
	2022年8月	71.56	28.03	27.61	71.98

由上表可知，2022年7月末和2022年8月末，发行人应付供应商玉环科海机械有限公司款项期末余额分别为71.56万元和71.98万元。

(2) 发行人向玉环科海机械有限公司采购价格分析

1) 报告期内，公司向玉环科海机械有限公司采购情况如下：

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)
转子	13.48	6.35	85.61	33.73	6.36	214.70
泵芯组件	0.05	31.86	1.43	0.16	31.86	5.05
其他	-	-	-	-	-	9.90
总计	-	-	87.05	-	-	229.65
采购金额占比	-	-	1.43%	-	-	1.74%
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)
转子	27.13	5.80	157.40	15.71	5.66	88.85
泵芯组件	0.01	36.20	0.36	1.49	33.86	50.28
其他	-	-	10.68	-	-	-
总计	-	-	168.44	-	-	139.13
采购金额占比	-	-	1.34%	-	-	1.69%

由上表可知，报告期内，公司主要向玉环科海机械有限公司采购转子。

2) 报告期内，公司向玉环科海机械有限公司采购同类或相似规格型号原材料价格与其他主要供应商的价格比较情况

发行人向玉环科海机械有限公司采购转子价格合理，具体见本回复问题 4 之“三/（二）/7、转子”。

综上，张永亮不存在通过玉环科海机械有限公司占用发行人资金的不规范情形。

二、列表逐项说明报告期内张永泉、张永亮等存取现所涉事项历次资金流水周转形式（现金或银行转账等）、时点、相关主体、是否形成闭环及客观依据。

（一）报告期内张永泉存取现所涉事项历次资金流水周转形式（现金或银行转账等）、时点、相关主体、是否形成闭环及客观依据

1、张永泉取现情况

报告期内，张永泉取现资金用途按照性质分类如下：

单位：万元

取现资金用途	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年	小计
借给朋友	10.00	20.00	-	-	30.00
家庭支出	-	-	-	5.10	5.10
合计	10.00	20.00	-	5.10	35.10

报告期内张永泉取现所涉事项历次资金流水周转形式（现金或银行转账等）、时点、相关主体、是否形成闭环及客观依据的具体情况如下：

单位：万元

序号	时间	金额	来源		去向			是否形成闭环	客观证据
			来源主体	周转形式	取现资金用途	周转形式	相关主体		

1	2020/8/24	5.10	个人银行账户储蓄余额	银行账户余额	家庭开支	现金	家庭成员	是, 已消费	张永泉银行流水、访谈记录-张永泉
2	2022/5/29	20.00	李*芬同日转入, 次日赎回理财转账归还	银行转账	借给林春晖	现金	林春晖	否, 林春晖尚未归还	张永泉银行流水、访谈记录-张永泉、访谈记录-林春晖
3	2023/2/6	10.00	徽商期货投资银期转出	银行转账	借给李勇平	现金	李勇平	是, 李勇平于2023年5月通过银行转账还款	张永泉银行流水、访谈记录-张永泉、访谈记录-李勇平

2、张永泉存现情况

报告期内, 张永泉存现资金来源按照性质分类如下:

单位: 万元

存现资金来源	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年	小计
收回台州轩迪机械有限公司注销前的货款	-	23.59	29.17	282.22	334.97
郑丽国归还其用于经营周转的借款	52.00	29.00	20.00	132.00	233.00
合计	52.00	52.59	49.17	414.22	567.97

注: 台州轩迪机械有限公司为张永泉投资经营的企业, 已于2018年11月29日注销。

报告期内张永泉存现所涉事项历次资金流水周转形式(现金或银行转账等)、时点、相关主体、是否形成闭环及客观依据的具体情况如下:

单位: 万元

存现									
序号	时间	金额	来源		去向	周转形式	相关主体	是否形成闭环	客观证据
			来源主体	周转形式	存现资金用途				
1	2020/1/10	65.85	周*成支付台州轩迪机械有限公司注销前的货款	现金	购买银行理财	银行转账	邮储银行	是、收回台州轩迪机械有限公司注销前的货款	张永泉存现资金流水、访谈记录-张永泉、访谈记录-周*成、债权转让协议、销货清单；购买银行理财的资金流水
2	2020/5/9	22.74	梁*土支付台州轩迪机械有限公司注销前的货款	现金	投资期货	银行转账	河北恒银期货经纪有限公司	是、收回台州轩迪机械有限公司注销前的货款	张永泉存现资金流水、访谈记录-张永泉、访谈记录-梁*土、债权转让协议、销货清单；银期转账流水
3	2020/7/2	50.00	郑丽国归还其用于经营周转的借款	现金	购买银行理财	银行转账	邮储银行	是、郑丽国归还其用于经营周转的借款	张永泉存现资金流水、访谈记录-张永泉、访谈记录-郑丽国、借出资金流水；购买银行理财的资金流水
4	2020/7/9	19.44	张*杰支付台州轩迪机械有限公司注销前的货款	现金	投资	银行转账	财通证券	是、收回台州轩迪机械有限公司注销前的货款	张永泉存现资金流水、访谈记录-张永泉、访谈记录-张*杰、债权转让协议、销货清单；银证转账流水

存现									
序号	时间	金额	来源		去向	周转形式	相关主体	是否形成闭环	客观证据
			来源主体	周转形式	存现资金用途				
5	2020/8/5	14.00	郑丽国还款	现金	投资期货	银行转账	河北恒银期货经纪有限公司	是、收回台州轩迪机械有限公司注销前的货款	张永泉存现资金流水、访谈记录-张永泉、访谈记录-郑丽国、张永泉借出资金流水、张永泉存现资金流水；银期转账流水
6	2020/9/1	68.25	张*杰支付台州轩迪机械有限公司注销前的货款	现金	投资期货	银行转账	河北恒银期货经纪有限公司	是、收回台州轩迪机械有限公司注销前的货款	张永泉存现资金流水、访谈记录-张永泉、访谈记录-张*杰、债权转让协议、销货清单；银期转账流水
7	2020/9/29	45.57	梁*土支付台州轩迪机械有限公司注销前的货款	现金	投资期货	银行转账	永安期货股份有限公司	是、收回台州轩迪机械有限公司注销前的货款	张永泉存现资金流水、访谈记录-张永泉、访谈记录-梁*土、债权转让协议、销货清单；银期转账流水
8	2020/10/25	40.00	郑丽国还款	现金	投资期货	银行转账	永安期货股份有限公司	是、郑丽国归还做生意的借款	张永泉存现资金流水、访谈记录-张永泉、访谈记录-郑丽国、张永泉借出资金流水；银期转账流水

存现									
序号	时间	金额	来源		去向	周转形式	相关主体	是否形成闭环	客观证据
			来源主体	周转形式	存现资金用途				
9	2020/10/30	28.03	周*成支付台州轩迪机械有限公司注销前的货款	现金	投资期货	银行转账	永安期货股份有限公司	是、收回台州轩迪机械有限公司注销前的货款	张永泉存现资金流水、访谈记录-张永泉、访谈记录-周*成、债权转让协议、销货清单；银期转账流水
10	2020/10/30	25.00	郑丽国还款	现金	投资期货	银行转账	徽商期货有限责任公司和永安期货股份有限公司	是、郑丽国归还做生意的借款	张永泉存现资金流水、访谈记录-张永泉、访谈记录-郑丽国、借出资金流水张永泉存现资金流水、访谈记录-张永泉、
11	2020/12/1	26.75	梁*土支付台州轩迪机械有限公司注销前的货款	现金	购买银行理财	银行转账	邮储银行	是、收回台州轩迪机械有限公司注销前的货款	张永泉存现资金流水、访谈记录-张永泉、访谈记录-梁*土、债权转让协议、销货清单；银期转账流水
12	2020/12/26	5.59	周*成支付台州轩迪机械有限公司注销前的货款	现金	购买银行理财	银行转账	邮储银行	是、收回台州轩迪机械有限公司注销前的货款	张永泉存现资金流水、访谈记录-张永泉、访谈记录-周*成、债权转让协议、销货清单；

存现									
序号	时间	金额	来源		去向	周转形式	相关主体	是否形成闭环	客观证据
			来源主体	周转形式	存现资金用途				
13	2020/12/26	3.00	郑丽国还款	现金	购买银行理财	银行转账	邮储银行	是、郑丽国归还做生意的借款	张永泉存现资金流水、访谈记录-张永泉、访谈记录-郑丽国、借出资金流水；购买银行理财的资金流水
14	2021/1/4	10.00	郑丽国还款	现金	投资期货	银行转账	河北恒银期货经纪有限公司	是、郑丽国归还做生意的借款	张永泉存现资金流水、访谈记录-张永泉、访谈记录-郑丽国、借出资金流水；银期转账流水
15	2021/1/4	22.32	周*成支付台州轩迪机械有限公司注销前的货款	现金	购买银行理财	银行转账	邮储银行	是、收回台州轩迪机械有限公司注销前的货款	张永泉存现资金流水、访谈记录-张永泉、访谈记录-周*成、债权转让协议、销货清单；购买银行理财的资金流水
16	2021/1/30	10.00	郑丽国还款	现金	购买银行理财	银行转账	邮储银行	是、郑丽国归还做生意的借款	张永泉存现资金流水、访谈记录-张永泉、访谈记录-郑丽国、借出资金流水；购买银行理财的资金流水

存现									
序号	时间	金额	来源		去向	周转形式	相关主体	是否形成闭环	客观证据
			来源主体	周转形式	存现资金用途				
17	2021/12/7	6.85	张*杰支付台州轩迪机械有限公司注销前的货款	现金	借给李勇平	银行转账	李勇平	是、收回台州轩迪机械有限公司注销前的货款	张永泉存现资金流水、访谈记录-张永泉、访谈记录-张*杰、债权转让协议、销货清单；访谈记录-李勇平，转账银行流水
18	2022/3/1	4.94	周*成支付台州轩迪机械有限公司注销前的货款	现金	投资期货	银行转账	徽商期货有限责任公司	是、收回台州轩迪机械有限公司注销前的货款	张永泉存现资金流水、访谈记录-张永泉、访谈记录-周*成、债权转让协议、销货清单；银期转账流水
19	2022/5/13	5.63	周*成支付台州轩迪机械有限公司注销前的货款	现金	购买银行理财	银行转账	邮储银行	是、收回台州轩迪机械有限公司注销前的货款	张永泉存现资金流水、访谈记录-张永泉、访谈记录-周*成、债权转让协议、销货清单；购买银行理财的资金流水
20	2022/7/15	29.00	郑丽国还款	现金	投资期货	银行转账	徽商期货有限责任公司、永安期货股份有限公司	是、郑丽国归还做生意的借款	张永泉存现资金流水、访谈记录-张永泉、访谈记录-郑丽国、借出资金流水；银期转账流水

存现									
序号	时间	金额	来源		去向	周转形式	相关主体	是否形成闭环	客观证据
			来源主体	周转形式	存现资金用途				
21	2022/9/12	3.50	张*杰支付台州轩迪机械有限公司注销前的货款	现金	转账吴*霞 2.40万、微信日常消费	银行转账	吴*霞、日常消费	是、收回台州轩迪机械有限公司注销前的货款	张永泉存现资金流水、访谈记录-张永泉、访谈记录-张*杰、债权转让协议、销货清单；银期转账流水
22	2022/9/28	4.58	周*成支付台州轩迪机械有限公司注销前的货款	现金	微信日常消费	银行转账	财付通	是、收回台州轩迪机械有限公司注销前的货款	访谈记录-周*成、债权转让协议、销货清单
23	2022/10/11	4.94	张*杰支付台州轩迪机械有限公司注销前的货款	现金	微信日常消费	银行转账	财付通	是、收回台州轩迪机械有限公司注销前的货款	访谈记录-张*杰、债权转让协议、销货清单
24	2023/3/22	14.00	郑丽国还款	现金	归还微众银行借款	银行转账	微众银行	是、郑丽国归还做生意的借款	张永泉存现资金流水、访谈记录-张永泉、访谈记录-郑丽国、借出资金流水；贷款归还记录
25	2023/4/26	38.00	郑丽国还款	现金	投资期货，归还微众银行借款	银行转账	徽商期货有限责任公司、微众银行	是、郑丽国归还做生意的借款	张永泉存现资金流水、访谈记录-张永泉、访谈记录-郑丽国、借出资金流水；银期转账记录、贷款归还记录

存现									
序号	时间	金额	来源		去向	周转形式	相关主体	是否形成闭环	客观证据
			来源主体	周转形式	存现资金用途				
合计		567.97							

(二) 报告期内张永亮存取现所涉事项历次资金流水周转形式（现金或银行转账等）、时点、相关主体、是否形成闭环及客观依据

1、张永亮取现情况

报告期内，张永亮取现资金用途按照性质分类如下：

单位：万元

取现资金用途	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年	小计
项震公司生产经营支出	21.80	125.00	50.00	15.00	211.80
资金借贷	30.00	100.00	46.00	32.00	208.00
赠与友人	-	92.00	50.00	-	142.00
家庭日常开支	9.20	35.00	5.60	14.94	64.74
个人账户间存取现	14.43	42.00	-	-	56.43
合计	75.43	394.00	151.60	61.94	682.97

报告期内张永亮取现所涉事项历次资金流水周转形式（现金或银行转账等）、时点、相关主体、是否形成闭环及客观依据的具体情况如下：

单位：万元

序号	时间	金额	来源		去向			是否形成闭环	客观证据
			来源主体	周转形式	取现资金用途	周转形式	相关主体		
1	2020/3/18	7.50	张永亮邮储银行（尾号7407）个人卡累计余额，取现前一日账户余额超过19万元	个人银行账户余额	家庭日常开支	现金	张永亮家庭成员	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮
2	2020/5/30	17.44	张永亮泰隆银行（尾号4519）账户注销时余额取现	个人银行账户余额	15万元用于项震公司生产经营支出和2.44万元用于家庭日常开支	现金	玉环瑞秋机械厂、张永亮家庭成员	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-代*、玉环瑞秋机械厂收据、模具实物
3	2020/6/26	5.00	张永亮邮储银行（尾号7407）个人卡累计余额，取现前一日账户余额超过47万元	个人银行账户余额	家庭日常开支	现金	张永亮家庭成员	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮
4	2020/8/24	32.00	张永亮邮储银行（尾号7407）个人卡累计余额，取现前一日账户余额超过32万元	银行转账、现金	张永亮将资金借给民间借贷中间人，以获取利息收入	现金	周*东	否	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-周*东、资金借贷记录

序号	时间	金额	来源		去向			是否形成闭环	客观证据
			来源主体	周转形式	取现资金用途	周转形式	相关主体		
5	2021/11/30	40.00	2021年11月27日供应商人员（张慧亮、范*孩）借入（已归还）	银行转账	赠与友人	现金	林**	是（个人消费）	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-张*成、访谈记录-范*孩、访谈记录-吴*州；访谈林**
6	2021/12/8	25.00	2021年12月8日母亲陈玉柳转入50万元	银行转账	项震公司生产经营支出-模具	现金	玉环瑞秋机械厂	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-代*、玉环瑞秋机械厂收据、模具实物
7	2021/12/10	6.00	2021年12月8日母亲陈玉柳转入50万元	银行转账	资金借贷	现金	周*东	否	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-周*东、资金借贷记录
8	2021/12/17	40.00	2021年12月17日泰隆银行发放贷款60万元	银行转账	资金借贷	现金	周*东	否	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-周*东、资金借贷记录
9	2021/12/18	15.00	2021年12月17日泰隆银行（尾号9630）发放贷款60万元	银行转账	项震公司生产经营支出：向宁波正伟金属制品有限公司购买铜坯	现金	宁波正伟金属制品有限公司	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-郑*忠、宁波正伟金属制品有限公司收据
10	2021/12/18	5.60	2021年12月17日曹*飞转入4万，张永亮其他卡转入3.7万	银行转账	家庭日常开支	现金	张永亮家庭成员	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮
11	2021/12/24	10.00	2021年12月24日泰隆银行（尾号1634）发放贷款10万元	银行转账	项震公司生产经营备用	现金	项震公司及其员工	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、项震公司工资表

序号	时间	金额	来源		去向			是否形成闭环	客观证据
			来源主体	周转形式	取现资金用途	周转形式	相关主体		
					金、工资、年终奖				
12	2021/12/30	10.00	2021年12月30日泰隆银行（尾号1634）发放贷款10万元	银行转账	赠与友人	现金	林**	是（个人消费）	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈林**
13	2022/1/2	17.00	2022年1月2日泰隆银行（尾号1634）发放贷款17万元	银行转账	项震公司生产经营支出-向玉环瑞秋机械厂支付加工费	现金	玉环瑞秋机械厂	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-代*、玉环瑞秋机械厂收据
14	2022/1/18	25.00	2022年1月18日泰隆银行（尾号1634）发放贷款25万元	银行转账	赠与友人	现金	林**	是（个人消费）	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈林**
15	2022/1/19	50.00	张永亮妻子的嫂子林*英归还借款	银行转账	张永亮将资金借给民间借贷中间人，获取利息收入	现金	周*东	否	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-林*英、访谈记录-周*东，资金借贷记录
16	2022/1/19	25.00	2022年1月19日泰隆银行（尾号1634）发放贷款25万元	银行转账	张永亮将贷款资金转借给民间借贷中间人，获取息差收入	现金	周*东	否	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-周*东，资金借贷记录
17	2022/1/26	15.00	2022年1月26日泰隆银行（尾号1634）发放贷款15万元	银行转账	张永亮将贷款资金转借给民间借贷	现金	周*东	否	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-周*东，资金借贷记录

序号	时间	金额	来源		去向			是否形成闭环	客观证据
			来源主体	周转形式	取现资金用途	周转形式	相关主体		
					中间人，获取息差收入				
18	2022/2/10	20.00	2022年2月10日，供应商股东张*转入20万元	银行转账	赠与友人	现金	林**	是（个人消费）	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-张*、访谈林**
19	2022/4/9	5.00	2022年4月8日供应商人员张凯转入16.54万元（通过供应商发放的奖金）	银行转账	家庭日常开支	现金	张永亮家庭成员	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-张凯
20	2022/4/18	6.00	2022年4月8日供应商人员张凯转入16.54万元（通过供应商发放的奖金）	银行转账	泰隆银行（9630）取现6.00万元，存入泰隆银行（1634），用于归还泰隆银行（1634）贷款	现金	张永亮	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-张凯
21	2022/4/28	29.00	2022年4月28日朋友胡*英、项震公司分别转入25万元和5.19万元；2022年4月29日和30日归还胡*英25万元（资金来源项震公司2022年4月29日取	银行转账	项震公司短期周转，生产经营支出、向宁波正伟金属制品有限公司购买铜坯	现金	宁波正伟金属制品有限公司	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-郑*忠、宁波正伟金属制品有限公司收据

序号	时间	金额	来源		去向			是否形成闭环	客观证据
			来源主体	周转形式	取现资金用途	周转形式	相关主体		
			得的 90 万元银行贷款转入)						
22	2022/4/29	10.00	项震公司 2022 年 4 月 29 日取得的 90 万元银行贷款转入	银行转账	项震公司生产经营支出、向玉环瑞秋机械厂支付加工费	现金	玉环瑞秋机械厂	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-代*、玉环瑞秋机械厂收据
23	2022/5/6	10.00	2022 年 5 月 6 日供应商李亚平转入 20 万元 (2022 年 8 月 17 日已归还)	银行转账	项震公司生产经营支出、工资、备用金	现金	项震公司及其员工	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-李亚平、项震公司工资表
24	2022/5/6	10.00	2022 年 5 月 6 日供应商李亚平转入 20 万元 (2022 年 8 月 17 日已归还, 还款资金来源于项震公司贷款)	银行转账	项震公司生产经营支出-向玉环瑞秋机械厂支付模具费	现金	玉环瑞秋机械厂	是	张永亮银行流水、项震公司银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-代*、玉环瑞秋机械厂收据
25	2022/5/15	10.00	周*东控制的台州加合科技有限公司转入 10 万元 (2022 年 6 月 4 日已归还)	银行转账	项震公司生产经营支出、向宁波正伟金属制品有限公司购买铜坯	现金	宁波正伟金属制品有限公司	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-郑*忠、宁波正伟金属制品有限公司收据
26	2022/5/16	5.00	2022 年 5 月 16 日朋友朱*转入 5 万元, (2022 年 7 月 12 日已归还)	银行转账	家庭日常开支	现金	张永亮家庭成员	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮

序号	时间	金额	来源		去向			是否形成闭环	客观证据
			来源主体	周转形式	取现资金用途	周转形式	相关主体		
27	2022/6/16	10.00	2022年6月16日朋友曹*飞转入10万元	银行转账	项震公司生产经营支出、向玉环瑞秋机械厂支付加工费	现金	玉环瑞秋机械厂	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-代*、玉环瑞秋机械厂收据
28	2022/6/18	5.00	2022年6月18日泰隆银行(尾号1634)发放贷款5万	银行转账	家庭日常开支	现金	张永亮家庭成员	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮
29	2022/6/25	18.00	2022年6月25日朋友林*珍转入18万元	银行转账	项震公司生产经营支出、向宁波正伟金属制品有限公司购买铜坯	现金	宁波正伟金属制品有限公司	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-郑*忠、宁波正伟金属制品有限公司收据
30	2022/7/14	15.00	来源于项震公司2022年7月1日的100万元的银行贷款	银行转账	赠与友人	现金	林**	是	张永亮银行流水、项震公司银行流水、访谈记录-张永亮、访谈林**
31	2022/7/16	5.00	2022年7月16日朋友林*忠转入5万元	银行转账	个人开支	现金	张永亮	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮
32	2022/7/19	5.00	2022年7月19日周*东转入5万元	银行转账	家庭日常开支	现金	张永亮家庭成员	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮
33	2022/7/28	36.00	2022年7月28日周*东转入35万	银行转账	泰隆银行(9630)取现36.00万元,存入泰隆银行	现金	张永亮	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮

序号	时间	金额	来源		去向			是否形成闭环	客观证据
			来源主体	周转形式	取现资金用途	周转形式	相关主体		
					(1634), 用于归还泰隆银行(1634)贷款				
34	2022/8/9	6.00	2022年8月4日朋友林*忠转入4万元, 个人储蓄余额	银行转账	项震公司生产经营支出, 工资、备用金	现金	项震公司及其员工	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、项震公司工资表
35	2022/8/15	10.00	来源于项震公司2022年8月10日的100万元的银行贷款	银行转账	张永亮将资金借给民间借贷中间人, 获取利息收入	现金	周*东	否	张永亮银行流水、项震公司银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-周*东, 资金借贷记录
36	2022/8/26	14.50	2022年8月26日泰隆银行(尾号1634)贷款14.50万元	银行转账	赠与友人	现金	林**	是(个人消费)	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈林**
37	2022/9/8	10.00	2022年9月8日供应商股东李亚平转入10万元(2023年已经归还)	银行转账	家庭日常开支	现金	张永亮家庭成员	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮
38	2022/9/24	11.50	2022年9月24日供应商人员章雪燕转入7万(通过供应商发放的奖金), 周*东还款6万元存现	现金、银行转账	赠与友人	现金	林**	是(个人消费)	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、章雪燕、访谈林**

序号	时间	金额	来源		去向			是否形成闭环	客观证据
			来源主体	周转形式	取现资金用途	周转形式	相关主体		
39	2022/10/19	6.00	2022年10月19日供应商人员章雪燕转入8万元（通过供应商发放的奖金）	银行转账	赠与友人	现金	林**	是、个人消费	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、章雪燕、访谈林**
40	2022/10/25	5.00	来源于项震公司2022年10月20日经营收入9.57万元	银行转账	项震公司生产经营支出：工资、备用金	现金	项震公司及其员工	是	张永亮银行流水、项震公司银行流水、访谈记录-张永亮、项震公司工资表
41	2023/1/26	7.13	2023-01-21泰隆银行（尾号1634）发放贷款5.50万元、2万元来源于项震公司	银行转账	泰隆银行（尾号9630）账户取现7.13万元，存入泰隆银行（尾号1634）账户，用于归还贷款	现金	张永亮	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮
42	2023/1/28	7.30	2023年1月28日泰隆银行（尾号1634）发放贷款7.3万元，取现存入泰隆银行（尾号9630），自泰隆银行（尾号9630）取现9.00万元；实际取款9万元	银行转账、银行账户余额、现金	7.30万元用于项震公司生产经营支出：向宁波正伟金属制品有限公司购买铜坯；其余用于家庭日常开支	现金	宁波正伟金属制品有限公司、张永亮家庭成员	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-郑*忠、宁波正伟金属制品有限公司收据
		9.00							

序号	时间	金额	来源		去向			是否形成闭环	客观证据
			来源主体	周转形式	取现资金用途	周转形式	相关主体		
43	2023/2/9	7.00	2023年2月与9日泰隆银行（尾号1634）发放贷款7万元	银行转账	项震公司生产经营支出、工资、备用金	现金	项震公司及其员工	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、项震公司工资表
44	2023/4/9	7.50	2023年4月8日岳母赵细凤转入20.00万元	转账	项震公司生产经营支出、向玉环瑞秋机械厂支付模具费	现金	玉环瑞秋机械厂	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-代*、玉环瑞秋机械厂收据
45	2023/5/9	7.50	2023年5月9日泰隆银行（尾号1634）发放贷款7.50万元	银行转账	家庭日常开支	现金	张永亮家庭成员	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮
46	2023/5/18	30.00	2023年5月18日，刘*转入永兴银行（尾号2593）60万元过账，张永亮当日取现归还30万元，2023年6月17日转账归还30万元	银行转账	当日取现给刘*	现金	刘*	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、刘*
合计		682.97	-	-	-	-	-	-	-

2、张永亮存现情况

报告期内，张永亮存现资金来源按照性质分类如下：

单位：万元

存现资金来源	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年	小计
资金借贷	43.00	20.00	10.00	-	73.00
个人银行卡间互转	14.43	42.00	-	-	56.43
岳母赵细凤	-	-	-	12.00	12.00
合计	57.43	62.00	10.00	12.00	141.43

报告期内张永亮存现所涉事项历次资金流水周转形式（现金或银行转账等）、时点、相关主体、是否形成闭环及客观依据的具体情况如下：

单位：万元

序号	时间	金额	来源		去向			是否形成闭环	客观证据
			来源主体	周转形式	存现资金用途	周转形式	相关主体		
1	2020/8/6	12.00	2020年8月6日岳母赵细凤现金存入12.00万元；	现金	2020年8月24日，张永亮将包括前述12万元在内的32万元资金借给民间借贷中间人，以获取利息收入	现金	周*东	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、赵细凤、访谈记录-周*东，借贷资金记录
2	2021/9/8	10.00	周*东还款10万元	现金	日常消费	微信、支付宝	张永亮家庭成员	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-周*东，资金借贷记录；
3	2022/1/13	14.00	周*东还款14万元	现金	归还泰隆银行贷款	银行转账	泰隆银行	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-周*东，资金借贷记录；

序号	时间	金额	来源		去向			是否形成闭环	客观证据
			来源主体	周转形式	存现资金用途	周转形式	相关主体		
4	2022/4/18	6.00	泰隆银行（尾号9630）取现 6.00 万元，存入泰隆银行（尾号 1634）	现金	归还泰隆银行（尾号 1634）贷款	银行转账	泰隆银行	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮
5	2022/7/28	36.00	泰隆银行（尾号9630）取现 36.00 万元，存入泰隆银行（尾号 1634）	现金	归还泰隆银行（尾号 1634）贷款	银行转账	泰隆银行	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮
6	2022/9/24	6.00	周*东还款 6 万元	现金	赠与友人	现金	林**	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-周*东，资金借贷记录；访谈林**
7	2023/1/20	6.00	周*东还款 6 万元	现金	归还泰隆银行（尾号 1634）贷款	银行转账	泰隆银行	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-周*东，资金借贷记录
8	2023/1/26	7.13	泰隆银行（尾号9630）账户取现 7.13 万元，存入泰隆银行 1634 账户，用于归还贷款	现金	归还泰隆银行（尾号 1634）贷款	银行转账	泰隆银行	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮
9	2023/1/28	7.30	2023 年 1 月 28 日泰隆银行（尾号 1634）发放贷款 7.3 万元，取现存入泰隆银行（尾号 9630）	现金	2023 年 1 月 28 日泰隆银行（尾号 1634）发放贷款 7.3 万元，取现存入泰隆银行（尾号 9630），自泰隆银行（尾号 9630）取现 9.00 万元，用于项震	现金	宁波正伟金属制品有限公司、张永亮家庭成员	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、郑*忠

序号	时间	金额	来源		去向			是否形成闭环	客观证据
			来源主体	周转形式	存现资金用途	周转形式	相关主体		
					公司生产经营支出和家庭日常开支				
10	2023/1/28	15.00	周*东还款 15 万元	现金	归还泰隆银行（尾号 1634）贷款 15 万元	银行转账	泰隆银行	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-周*东，资金借贷记录；
11	2023/1/30	5.00	周*东还款 5 万元	现金	归还泰隆银行（尾号 1634）贷款 5 万元	银行转账	泰隆银行	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-周*东，资金借贷记录；
12	2023/2/9	7.00	周*东还款 7 万元	现金	归还泰隆银行（尾号 1634）贷款 7 万元	银行转账	泰隆银行	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-周*东，资金借贷记录；
13	2023/5/9	10.00	周*东还款 10 万元	现金	归还泰隆银行（尾号 1634）贷款 10 万元	银行转账	泰隆银行	是	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、周*东，资金借贷记录

三、说明张永泉、张永亮等与亲属、朋友大额资金往来（特别是赠与友人）的具体原因（避免简单列举为与朋友的资金往来，并注明具体对象及背景信息），相关资金是否最终流向发行人客户、供应商。

（一）张永泉

张永泉大额资金往来及相关原因如下：

单位：万元

序号	对手方	张永泉与对手方关系	资金往来原因与背景信息	累计流出	累计流入	净流出 (流出-流入)	核查手段
1	永安期货股份有限公司	投资	期货投资	489.00	27.00	462.00	核查张永泉银行流水、访谈张永泉
2	徽商期货有限责任公司	投资	期货投资	238.00	22.00	216.00	核查张永泉银行流水、访谈张永泉
3	河北恒银期货经纪有限公司	投资	期货投资	138.00	88.26	49.74	核查张永泉银行流水、访谈张永泉
4	张*	员工	张*向张永泉借款装修	10.00	-	10.00	核查张永泉银行流水、访谈张永泉、张*、对比发行人员工名册、检查装饰工程承包合同
5	刘*	员工	刘*向张永泉借款用于归还借款	7.35	-	7.35	核查张永泉银行流水、访谈张永泉、刘*、刘*还款的银行回单、对比发行人员工名册、
6	取现	本人	个人家庭开支	5.10	-	5.10	核查张永泉银行流水、访谈张永泉
7	杨*	员工	杨*向张永泉借款用于看病	5.00	-	5.00	核查张永泉银行流水、访谈张永泉、杨*、住院相关依据、对比发行人员工名册、
8	财通证券	投资	证券投资	15.00	12.12	2.88	核查张永泉银行流水、访谈张永泉
9	林建明	供应商	林建明因经营资金紧张向张永泉借款，已归还	5.00	5.00	-	核查张永泉银行流水、访谈张永泉、林建明
10	郑*琴	朋友	郑*琴因资金紧张向张永泉借款，郑*琴已归还借款	10.00	10.00	-	核查张永泉银行流水、访谈张永泉、对比发行人员工名册、主要客户及供应商主要人员
11	陈*香	朋友	陈*香因资金紧张向张永泉借款，陈*香已归还借款	10.00	10.00	-	核查张永泉银行流水、访谈张永泉、对比发行人员工名册、主要客户及供应商主要人员

序号	对手方	张永泉与对手方关系	资金往来原因与背景信息	累计流出	累计流入	净流出 (流出-流入)	核查手段
12	牟*坚、牟*琼、牟*玉（三人系兄弟姐妹）	朋友	牟*坚经营台州向天塑业有限公司资金紧张，向张永泉借款；2020年2月牟*坚向张永泉借款5万元，于2020年3月归还；2021年6月牟*琼向张永泉借款18万元，2021年6月牟*玉替牟*琼归还18万元。	23.00	23.00	-	核查张永泉银行流水、访谈张永泉、对比发行人员工名册、主要客户及供应商主要人员
13	陈*文	朋友	陈*文2021年末向张永泉借款50万用于提升月末存款余额，陈*文于2022年年初归还。	50.00	50.00	-	核查张永泉银行流水、访谈张永泉
14	李*芬	朋友	林春晖向张永泉借款，因周末理财无法赎回，张永泉向李*芬借款，转借给林春晖；张永泉次日理财赎回后归还李*芬	20.00	20.00	-	核查张永泉银行流水、访谈张永泉
15	梅*娟	台州轩迪注销前客户	收回台州轩迪机械有限公司注销前的货款	-	5.45	-5.45	核查张永泉银行流水、访谈张永泉
16	李勇平	朋友	李勇平因个人业务资金需求，陆续向张永泉借款30万元，李勇平于2023年5月归还	30.00	30.00	-	核查张永泉银行流水、访谈张永泉、李勇平
17	林春晖、温*泉夫妇	朋友	林春晖借款用于归还以前从事阀门生意的欠款，流入为归还借款	20.00	10.80	9.20	核查张永泉银行流水、访谈张永泉、林春晖
18	陈*建	朋友	朋友间资金周转，差额为利息	10.80	11.00	-0.20	核查张永泉银行流水、访谈张永泉
19	郑*辉	台州轩迪注销前客户	收回台州轩迪机械有限公司注销前的货款	-	12.54	-12.54	核查张永泉银行流水、访谈张永泉、访谈郑*辉
20	财付通支付科技有限公司	微信提现	微信提现转入银行卡，微信零钱累计余额	-	15.00	-15.00	核查张永泉银行流水、微信提现当日流水

序号	对手方	张永泉与对手方关系	资金往来原因与背景信息	累计流出	累计流入	净流出 (流出-流入)	核查手段
			2020年1月22日提现10万元,其中阮*军7万元为收回货款				
21	林*云	亲属	张永泉配偶向其转入资金	-	22.00	-22.00	核查张永泉银行流水
22	吴*霞	朋友	朋友间资金周转,差额为利息	21.96	22.00	-0.04	核查张永泉银行流水
23	深圳前海微众银行股份有限公司	借款	借款用于投资期货,已归还;差额系利息	47.48	47.00	0.48	访谈张永泉、银行流水、借款流水
24	陈玉柳	亲属	张永泉母亲向其转入资金	-	50.00	-50.00	核查张永泉、陈玉柳银行卡流水、访谈张永泉
25	玉环轩迪德孚转向系统有限公司	子公司	流入为工资、奖金,支出为缴纳个税	6.88	49.76	-42.89	核查张永泉、玉环轩迪银行卡流水、访谈张永泉
26	张永泉	本人	银行理财购买及赎回	397.00	482.23	-85.23	核查张永泉银行流水
27	张小平	亲属	张永泉父亲向其转入资金	-	100.00	-100.00	核查张永泉、张小平银行流水、访谈张永泉
28	郑丽国	亲属	郑丽国归还报告期外的借款(借款用于其公司经营)	-	233.00	-233.00	核查张永泉银行流水、访谈张永泉、郑丽国夫妇、查阅前期借出资金的银行回单、查询江西新裕隆汽车零部件有限公司、江西隆元汽车零部件有限公司工商信息
29	周*成	台州轩迪注销前客户	周*成向张永泉归还台州轩迪机械有限公司注销前的货款	-	136.94	-136.94	核查张永泉银行流水、访谈张永泉、周*成、查阅债权转让协议和销货清单、查询广州市白云区索尔福五金厂工商信息
30	张*杰	台州轩迪注销前客户	张*杰向张永泉归还台州轩迪机械有限公司注销前的货款	-	102.98	-102.98	核查张永泉银行流水、访谈张永泉、张*杰、查阅债权转让协议和销货清单
31	梁*土	台州轩迪注销前客户	梁*土向张永泉归还台州轩迪机械有限公司注销前的货款	-	95.06	-95.06	核查张永泉银行流水、访谈张永泉、梁*土、查阅债权转让协议和销货清单、查询莫比斯汽车配件销售(北京)有限公司工商信息

(二) 张永亮

张永亮与亲属、朋友大额资金往来及相关原因如下：

单位：万元

序号	对手方	张永亮与对手方关系	资金往来原因与背景信息	累计流出	累计流入	净流出（流出-流入）	核查手段
1	周*东、台州加合科技有限公司	朋友	朋友之间资金周转及民间借贷	340.00	149.00	191.00	查阅张永亮银行流水、访谈张永亮、周*东、对比主要客户及供应商主要人员
2	林**	友人	赠与友人	142.00	-	142.00	访谈张永亮、林**，查阅张永亮、项震公司银行流水
3	张永亮及家庭成员支出	张永亮及家庭成员	张永亮及家庭成员支出	64.74	-	64.74	访谈张永亮，查阅张永亮银行流水
4	林*霞	朋友	2021年12月11日，林*霞经营的玉环诺环洁具商行因运营资金紧张向张永亮借款40万元；2021年12月20日，张永亮收到林*霞转入资金30万元，次日转回林*霞。 2022年1月26日，林*霞因资金紧张向张永亮借款4万元。 2023年11月29日归还44万元。	74.00	74.00	-	查阅张永亮银行流水、访谈张永亮、网络核查玉环诺环洁具商行的信息
5	财付通-微信转账	朋友	张永亮向林陈诺微信转账用于代购消费	5.00	-	5.00	查阅张永亮银行流水、微信转账记录
6	项震公司	张永亮控制的公司	张永亮从项震公司转入资金，主要用于项震公司生产经营，少量用于赠与友人和对外借贷	358.82	376.40	-17.58	查阅张永亮、项震公司银行流水、访谈张永亮、林**、周*东
7	黄春燕	亲属	夫妻之间的资金往来	9.00	-	9.00	查阅张永亮银行流水、访谈张永亮
8	李*	员工的配偶	员工陈*的配偶李*借款	5.00	-	5.00	访谈张永亮，查阅张永亮银行流水
9	陈*峰	朋友	朋友借款	5.00	-	5.00	查阅张永亮银行流水、微信转账记录、访谈张永亮
10	黄*相	朋友	朋友借款，微信归还1万	5.00	1.00	4.00	查阅张永亮银行流水、微信转账记录、访谈张永亮
11	骆芬、陈玉柳	亲属	资金过渡	150.00	150.00	-	查阅张永亮银行流水、访谈张永亮
12	李亚平	供应商股东	张永亮因项震公司生产经营支出和家庭日常开支分别向李亚平借款20万元和10万元，并全额还款	30.00	30.00	-	查阅张永亮银行流水、访谈张永亮、李亚平

序号	对手方	张永亮与对手方关系	资金往来原因与背景信息	累计流出	累计流入	净流出（流出-流入）	核查手段
13	胡*英	朋友	张永亮因项震公司短期周转，向胡*英借款，并全额还款	25.00	25.00		查阅张永亮银行流水、访谈张永亮
14	范*孩	供应商人员	张永亮因赠与友人需要资金，向范*孩借款，并全额还款	20.00	20.00		访谈张永亮、范*孩，查阅张永亮银行流水
15	张*	供应商股东	张永亮因赠与友人需要资金向张*借款，并全额还款	20.00	20.00		查阅张永亮银行流水、访谈张永亮、张*
16	张*	朋友	张*因资金紧张向张永亮借款，张震已还款	15.00	15.00		访谈张永亮，查阅张永亮银行流水
17	梁*云	供应商人员	张永亮因银行贷款到期资金紧张，向梁*云借款，并全额还款	14.00	14.00		查阅张永亮银行流水、访谈张永亮、梁*云
18	朱*	朋友	张永亮因资金紧张向朱*借款 10 万元，并全额还款	10.00	10.00		查阅张永亮银行流水、访谈张永亮
20	林*忠	朋友	朋友借款，已归还	9.00	9.00		查阅张永亮银行流水、访谈张永亮
21	马*源	朋友	马*源经营的玉环西台船舶科技有限公司因运营资金紧张向张永亮借款 75 万元，流入 76.50 万元为归还的本息。	75.00	76.50	-1.50	查阅张永亮银行流水、访谈张永亮、网络核查玉环西台船舶科技有限公司的相关股东信息
22	陈瑶	员工	因资金紧张向陈瑶借款	-	5.00	-5.00	查阅张永亮银行流水、访谈张永亮、陈瑶
23	张*静	朋友	因资金紧张向张*静借款，已归还	5.00	5.00		查阅张永亮银行流水、访谈张永亮、张*静
24	曹*飞	朋友	曹*飞资金紧张向张永亮借款，已结清	14.00	14.00		查阅张永亮银行流水、访谈张永亮、曹*飞
25	蔡*兵	朋友	蔡*兵经营温岭市美旭达服饰厂资金紧张向张永亮借款，已结清	10.00	10.00		查阅张永亮银行流水、访谈张永亮、蔡*兵
26	朋友王*平及其妻子郑*菜和儿媳林*珍	朋友	向朋友借款用于项震公司的生产经营支出	15.80	18.00	-2.20	查阅张永亮银行流水、访谈张永亮、王*平、归还借款流水
27	章雪燕	供应商人员	通过供应商发放的奖金	-	15.00	-15.00	访谈张永亮、章雪燕，查阅张永亮银行流水、查阅公司发放奖金的决策文件
28	梁*青	朋友	张永亮向梁*青借款，用于人保保险投保，已归还	20.00	20.00		查阅张永亮银行流水、访谈张永亮、梁*青

序号	对手方	张永亮与对手方关系	资金往来原因与背景信息	累计流出	累计流入	净流出(流出-流入)	核查手段
29	人保寿险保费归集户	保险	购买保险	20.00	-	20.00	查阅张永亮银行流水、访谈张永亮、人保保单
30	张*彬	朋友	张永亮向张*彬借款用于贷款周转；已归还	42.00	42.00	-	查阅银行流水、取得资金用途情况说明表、访谈张永亮、张*彬
31	张*成、张慧亮	供应商凯峰汽配的股东和员工	向供应商股东借款	20.00	20.00	-	访谈张永亮、张*成，查阅银行流水
32	张慧亮、张凯	供应商凯峰汽配的员工	通过供应商发放的奖金	-	25.42	-25.42	访谈张永亮、张凯、张*成，查阅银行流水、查阅公司发放奖金的决策文件
33	刘*	朋友	2023年5月18日，刘*转入永兴银行(尾号2593)60万元过账，张永亮当日取现归还30万元，2023年6月17日转账归还30万元	60.00	60.00	-	查阅张永亮银行流水、访谈张永亮
34	玉环轩迪德孚转向系统有限公司	其本人曾任职企业	流入为工资奖金，流出为缴纳个税	6.88	49.76	-42.88	查阅张永亮银行流水、访谈张永亮
35	林*英	亲属	2018年8月2日，张永亮配偶的嫂子因造船需要向张永亮借款70万元，已结清	70.00	70.00	-	查阅张永亮银行流水、访谈张永亮、林*英、张永亮借出资金流水
36	陈*凤	亲属	张永亮姨妈向其转入资金；资金用途：借予马祥源50万元、家庭日常开支12.5万元，对外资金借贷20万元	-	88.17	-88.17	查阅张永亮银行流水、访谈张永亮、陈*凤
37	陈玉柳	亲属	与母亲之间的资金往来；资金用途：项震公司生产经营支出25万、资金借贷6万元，借予林*霞40万元	-	90.00	-90.00	查阅张永亮银行流水、访谈张永亮、陈玉柳
38	赵细凤	亲属	张永亮岳母向其转入资金，主要用于归还向供应商人员的借款，部分用于对外借贷和项震公司生产经营	-	106.00	-106.00	查阅张永亮银行流水、访谈张永亮、赵细凤
39	银行贷款	银行贷款	流入为向银行贷款，流出为归还银行贷款	407.30	513.62	-106.32	查阅张永亮银行流水、访谈张永亮

报告期内，张永泉、张永亮与亲属、朋友大额资金往来存在合理原因，相关资金并未最终流向发行人客户、供应商。

四、结合资金金额、流向及时点，说明同一时期甚至相同月份张永亮同时进行资金拆入和现金赠与的原因及合理性。

报告期内，张永亮同一时期甚至相同月份同时进行资金拆入和现金赠与的原因及合理性分析如下：

单位：万元 序号	时间	金额	来源		去向			原因及合理性	核查手段
			来源主体	周转形式	取现资金用途	周转形式	相关主体		
1	2021/11/30	40.00	2021年11月27日 供应商人员（张慧亮、范*孩）借入（已归还）	银行转账	赠与友人	现金	林**	友人提出资金需求；赠与前个人银行账户余额不足，向供应商人员借款40万元	1、核查张永亮银行流水与赠与前的账户余额； 2、访谈供应商相关人员； 3、访谈受赠对象林**。
2	2021/12/30	10.00	2021年12月30日 泰隆银行（尾号1634）发放贷款10万元	银行转账	赠与友人	现金	林**	友人提出资金需求；赠与前个人银行账户余额不足，向泰隆银行（1634）贷款10万元，取现赠与友人	1、核查张永亮银行流水与赠与前的账户余额、泰隆银行贷款记录； 2、访谈受赠对象林**。
3	2022/1/18	25.00	2022年1月18日 泰隆银行（尾号1634）发放贷款25万元	银行转账	赠与友人	现金	林**	友人提出资金需求；赠与前个人银行账户余额不足，向泰隆银行（1634）贷款25万元，取现赠与友人	1、核查张永亮银行流水与赠与前的账户余额、泰隆银行贷款记录； 2、访谈受赠对象林**。
4	2022/2/10	20.00	2022年2月10日， 供应商人员张*转入20万元	银行转账	赠与友人	现金	林**	友人提出资金需求；赠与前个人银行账户余额不足，向供应商人员借款20万元	1、核查张永亮银行流水与赠与前的账户余额； 2、访谈供应商相关人员； 3、访谈受赠对象林**。

单位： 万元 序号	时间	金额	来源		去向			原因及合理性	核查手段
			来源主体	周转形式	取现资金用途	周转形式	相关主体		
5	2022/7/14	15.00	来源于项震公司2022年7月1日的100万元的银行贷款	银行转账	赠与友人	现金	林**	友人提出资金需求；张永亮个人账户不足，将其控制的项震公司部分贷款转入个人名下，取现赠与友人	1、核查张永亮银行流水与赠与前的账户余额； 2、核查项震公司贷款记录； 3、访谈受赠对象林**。
6	2022/8/26	14.50	2022年8月26日泰隆银行（1634）贷款14.50万元	银行转账	赠与友人	现金	林**	友人提出资金需求；张永亮个人账户不足，向泰隆银行（1634）贷款14.50万元，取现赠与友人	1、核查张永亮银行流水与赠与前的账户余额、泰隆银行贷款记录； 2、访谈受赠对象林**。
7	2022/9/24	11.50	2022年9月24日供应商人员章雪燕转入7万元，周*东还款6万元存现	银行转账、现金	赠与友人	现金	林**	友人提出资金需求；张永亮个人账户不足，向供应商人员借款7万元，收回借出资金6万元	1、核查张永亮银行流水与赠与前的账户余额； 2、访谈供应商相关人员； 3、访谈周*东； 4、访谈受赠对象林**。
8	2022/10/19	6.00	2022年10月19日供应商人员章雪燕转入8万元	银行转账	赠与友人	现金	林**	友人提出资金需求；张永亮个人账户不足，向供应商人员借款8万元	1、核查张永亮银行流水与赠与前的账户余额； 2、访谈供应商相关人员； 3、访谈受赠对象林**。

综上，因女性友人提出资金需求，张永亮个人当时银行账户余额不足，出于个人隐私考虑，张永亮向供应商人员或者向银行借款的方式借入资金，取现赠与女性友人。因此，张永亮在同一时期甚至相同月份同时进行资金拆入和现金赠与具有合理性。

五、说明董监高等发行人员工同亲属、朋友、客户与供应商及相关人员等

资金往来是否存在差额及原因，是否存在虚增收入或体外代垫成本费用的情形。

报告期内，董事、监事、高级管理人员与亲属、朋友、客户、供应商相关人员的大额往来存在差异的情况如下：

(一) 刘世斌（董事长、总经理）

单位：万元

序号	对手方	与对手方关系	原因	累计流出	累计流入	净流出（负数表示净流入）	核查手段
1	中山证券有限责任公司（客户）	理财	公司分红等银证转账转入。	-	2,973.00	-2,973.00	查阅刘世斌银行流水、公司分红公告
2	李*胜	朋友	报告期外，唐*木经营芜湖中升汽车转向节制造有限公司因资金紧张向刘世斌借款。唐*木委托其朋友李*胜代为向刘世斌还款。	40.00	40.00	-	查阅刘世斌银行流水、访谈刘世斌、唐*木、李*胜
3	陈伟	员工	子公司日本 ARJ 少数股东可兕旭妻子生病，向刘世斌借款，刘世斌向陈伟借款。可兕旭尚未向刘世斌还款，刘世斌暂未向陈伟还款。	-	30.00	-30.00	查阅刘世斌银行流水、查阅陈伟银行流水；访谈刘世斌、陈伟；查阅可兕旭妻子病历
4	张*	朋友	子公司日本 ARJ 少数股东可兕旭妻子生病，向刘世斌借款，刘世斌向张*借款。刘世斌已向张*还款。	25.00	25.00	-	查阅刘世斌银行流水；访谈刘世斌；查阅可兕旭妻子病历
5	可兕旭	员工	子公司日本 ARJ 少数股东可兕旭，因妻子生病向刘世斌借款。	50.00	-	50.00	核查刘世斌银行流水；访谈刘世斌；查阅可兕旭妻子病历
6	董*峰、许*生	朋友	2018年，董*峰因其经营的芜湖玉泰汽车制动有限公司资金周转需要向刘世斌借款 55 万元。其借款后陆续还款，报告期内，其本人已还款 18.50 万元，由许*生代其还款 9.17 万元。零星归还 17.33 万元，截至目前尚欠刘世斌 10.00 万元。	55.00	45.00	10.00	查阅刘世斌银行流水；访谈刘世斌、董*峰、许*生；查阅董*峰与刘世斌之间的借条
7	张*飞	员工	张*飞归还 2017 年购房借款	15.00	15.00	-	查阅刘世斌银行流水、张*飞的购房合同
8	安徽德孚转向系统股份有限公司	发行人	奖金	-	5.00	-5.00	查阅刘世斌银行流水

序号	对手方	与对手方关系	原因	累计流出	累计流入	净流出（负数表示净流入）	核查手段
9	刘世娇	亲属	兄妹往来款	5.00	9.00	-4.00	查阅刘世斌银行流水、 查阅刘世娇银行流水
10	林*英	亲属	刘世斌向林*英借款归还银行贷款，已归还	40.00	40.00	-	查阅刘世斌银行流水、 访谈刘世斌、查阅刘世斌还款记录
11	方*华	朋友	刘世斌因资金紧张向方*华借款，已归还	10.00	10.00	-	查阅刘世斌银行流水、 访谈刘世斌
12	汪*飞	员工	汪*飞因家庭原因向刘世斌借款，已归还	40.00	40.00	-	查阅刘世斌银行流水、 访谈刘世斌
13	潘*珍	客户 股东	刘世斌因资金紧张向潘*珍借款，已归还	100.00	100.00	-	查阅刘世斌银行流水、 访谈刘世斌
14	台州远洲 凤凰山庄 有限公司	酒店	刘世斌付款用于酒店消费	5.00	-	5.00	查阅刘世斌银行流水、 访谈刘世斌
15	王*	员工	王*因购房向刘世斌借款	20.00	-	20.00	查阅刘世斌银行流水、 访谈刘世斌、查阅王*购房合同
16	刘荣明	亲属	刘世斌与父亲刘荣明之间的资金往来	48.00	20.00	28.00	核查刘世斌、刘荣明银行流水
17	陈*妹	朋友	潘*强（陈*妹的儿子）因芜湖弘祥汽车减振器工业有限公司资金周转需要向刘世斌借款，未归还。	32.00	-	32.00	核查刘世斌银行流水、 访谈潘*强（陈*妹儿子）
18	韩*	朋友	2012年至2014年，刘世斌因资金紧张陆续向韩*借款50万元，报告期内向韩*归还借款35万元。截至目前尚欠韩*15万元。	35.00	50.00	-15.00	核查刘世斌银行流水、 查阅韩*支付给刘世斌的凭证、访谈韩*
19	骆芬	亲属	刘世斌支付骆芬退股款。	49.00	-	49.00	查阅刘世斌银行流水、 查阅骆芬银行流水，访谈刘世斌、骆芬
20	陈*平	亲属	陈*平为刘世斌表兄，刘世斌多年前欠陈*平100万元。报告期内刘世斌本人向陈*平还款50万元；并由熊志辉代其归还50万元。	100.00	100.00	-	核查刘世斌银行流水、 核查熊志辉银行流水； 访谈刘世斌、陈*平、熊志辉
22	熊志辉	员工	熊志辉代刘世斌向陈*平还款50万元；后刘世斌向熊志辉归还50万元。	50.00	50.00	-	核查刘世斌银行流水、 核查熊志辉银行流水； 访谈刘世斌、熊志辉
23	徐*豪	朋友	徐*豪因个人资金紧张向刘世斌借款，已归还	20.00	20.00	-	查阅刘世斌银行流水、 访谈刘世斌
24	鲍*	朋友	报告期外，刘世斌因资金紧张向南京华意房地产开发有	156.00	200.00	-44.00	核查刘世斌银行流水、 访谈刘世斌、访谈鲍*

序号	对手方	与对手方关系	原因	累计流出	累计流入	净流出（负数表示净流入）	核查手段
			限公司董事长鲍*陆续借款200万元； 报告期内，刘世斌本人还款90万元，由刘*娟代其还款15万元，由岑良荣代其还款16万元，由王明瑶代其还款35万元。截至目前刘世斌尚欠鲍*44.00万元。				
25	蔡*霞	朋友	报告期外，刘世斌因资金紧张向蔡*霞借款500万元； 报告期内，刘世斌本人还款108万元，由王明瑶代其还款52万元。报告期外归还200万元，截至目前刘世斌尚欠蔡*霞140万元。	360.00	500.00	-140.00	核查刘世斌银行流水、访谈刘世斌、访谈蔡*霞
26	刘*娟	亲属	刘世斌与妹妹之间资金往来	473.00	247.92	225.08	核查刘世斌银行流水、访谈刘世斌、访谈刘*娟
27	归还贷款	贷款	资金流出为归还个人银行贷款：刘世斌分别于2020年10月归还农业银行贷款本息140.39万元、2021年10月归还农业银行贷款本息100.28万元。	240.67	240.00	0.67	核查刘世斌银行流水、访谈刘世斌、贷款合同
28	陈*文	朋友	2019年10月25日，刘世斌因自身资金需求向陈*文借款300万元，流出为归还借款。	300.00	300.00	-	核查刘世斌2019年10月25日借入资金的银行流水、2022年9月和2022年10月归还借款的银行流水
29	张立霞	亲属	刘世斌与配偶张立霞之间的资金往来；其中：585.05万元用于回购股份；550万元为与父母的资金往来	1,349.00	-	1,349.00	核查刘世斌、张立霞、骆芬、陈玉柳、张小平银行流水

（二）张永泉（董事）

详见本问题回复“三/（一）张永泉”。

（三）罗晓东（董事、副总经理）

单位：万元

序号	对手方	与对手方关系	原因	累计流出	累计流入	净流出（负数表示净流入）	核查手段
1	毛*东	朋友	朋友借款	6.00	-	6.00	查阅银行流水、访谈罗晓东

序号	对手方	与对手方关系	原因	累计流出	累计流入	净流出（负数表示净流入）	核查手段
2	刘子桐	同事	同事借款	5.18	-	5.18	查阅银行流水、访谈罗晓东
3	安徽德孚转向系统股份有限公司	报销款	报销款、备用金	-	24.12	-24.12	查阅银行流水、访谈罗晓东

(四) 王静（董事、副总经理）

单位：万元

序号	对手方	与对手方关系	原因	累计流出	累计流入	净流出（负数表示净流入）	核查手段
1	蚂蚁（杭州）基金销售有限公司	理财	投资理财	19.50	-	19.50	查阅银行流水、访谈王静
2	欧阳**	亲属	亲属还款	-	5.00	-5.00	查阅银行流水、访谈王静
3	芜湖世德投资管理合伙企业（有限合伙）	分红款	分红款	-	5.65	-5.65	查阅银行流水、访谈王静
4	中泰证券股份有限公司（客户）	理财	投资理财	-	7.20	-7.20	查阅银行流水、访谈王静
5	张*飞	亲属	夫妻间转账	5.00	18.00	-13.00	查阅银行流水、访谈王静
6	支付宝（中国）网络技术有限公司	本人	本人资金互转	-	25.07	-25.07	查阅银行流水、访谈王静
7	安徽德孚转向系统股份有限公司	工资薪酬	工资薪酬	-	26.76	-26.76	查阅银行流水、访谈王静

(五) 邓英富（监事会主席）

单位：万元

序号	对手方	与对手方关系	原因	累计流出	累计流入	净流出（负数表示净流入）	核查手段
1	邓英富	还贷款	还房贷	90.10	-	90.10	查阅银行流水、访谈邓英富
2	芜湖世德投资管理合伙企业（有限合伙）	分红款	公司分红款	-	5.65	-5.65	查阅银行流水、访谈邓英富
3	安徽德孚转向系统股份有限公司	工资薪酬	工资薪酬	-	11.00	-11.00	查阅银行流水、访谈邓英富

序号	对手方	与对手方关系	原因	累计流出	累计流入	净流出（负数表示净流入）	核查手段
4	张*霞	亲属	夫妻间转账	13.00	80.00	-67.00	查阅银行流水、访谈邓英富

(六) 夏小弟（监事）

单位：万元

序号	对手方	与对手方关系	原因	累计流出	累计流入	净流出（负数表示净流入）	核查手段
1	国联安基金管理有限公司	理财	理财	5.00	-	5.00	查阅银行流水、访谈夏小弟
2	国元证券股份有限公司（客户）	理财	理财	7.80	11.80	-4.00	查阅银行流水、访谈夏小弟
3	罗*	亲属	夫妻间转账	12.30	13.00	-0.70	查阅银行流水、访谈夏小弟

(七) 张栋（监事）

单位：万元

序号	对手方	与对手方关系	原因	累计流出	累计流入	净流出（负数表示净流入）	核查手段
1	浙江极氪智能科技有限公司	购车款	购车	12.38	-	12.38	查阅银行流水、访谈张栋
2	支付宝（中国）网络技术有限公司	本人	本人资金互转	-	12.38	-12.38	查阅银行流水、访谈张栋

(八) 熊志辉（财务负责人、副总经理）

单位：万元

序号	对手方	与对手方关系	原因	累计流出	累计流入	净流出（负数表示净流入）	核查手段
1	农业银行	贷款	归还房贷	202.00	-	202.00	查阅银行流水、访谈熊志辉、查阅提前归还的借款合同
2	邱玲莉	同事	同事借款买房	55.00	30.00	25.00	查阅银行流水、访谈熊志辉；查看购房合同
3	刘世斌	同事	同事借款	50.00	50.00	-	查阅银行流水、访谈熊志辉
4	周*莉	朋友	朋友借款往来	40.00	-	40.00	查阅银行流水、访谈熊志辉、访谈周*莉
5	周*地	朋友	朋友借款	8.55	-	8.55	查阅银行流水、访谈熊志辉
6	理财	理财	购理财产品	5.94	-	5.94	查阅银行流水、访谈熊志辉

序号	对手方	与对手方关系	原因	累计流出	累计流入	净流出(负数表示净流入)	核查手段
7	熊*欣	亲属	亲属往来	5.00	-	5.00	查阅银行流水、访谈熊志辉
8	安徽德孚转向系统股份有限公司	备用金	备用金	-	5.00	-5.00	查阅银行流水、访谈熊志辉
9	刘*发	朋友	朋友还款	-	6.00	-6.00	查阅银行流水、访谈熊志辉
10	上海银联电子支付服务有限公司	保险兑付	保险兑付	-	10.00	-10.00	查阅银行流水、访谈熊志辉
11	中山证券有限责任公司(客户)	理财	分红款	30.00	42.00	-12.00	查阅银行流水、访谈熊志辉
12	古*风	同事	报告期外,古*风借款15万元。2020年8月13日归还本金15万元并支付利息1.5万元	15.00	16.50	-1.50	查阅银行流水、访谈熊志辉
13	骆芬	同事	骆芬归还报告期外向熊志辉的借款	-	38.55	-38.55	查阅银行流水、访谈熊志辉
14	翟*娟	业务伙伴	劳务报酬	-	47.50	-47.50	查阅银行流水、访谈熊志辉
15	胡*梅	亲属	夫妻间转账	175.10	374.00	-198.90	查阅银行流水、访谈熊志辉
16	理财户	理财	银行通知存款	48.90	282.13	-233.22	查阅银行流水、访谈熊志辉

(九) 邱玲莉(董事会秘书)

单位:万元

序号	对手方	与对手方关系	原因	累计流出	累计流入	净流出(负数表示净流入)	核查手段
1	安徽伟星置业有限公司	房产公司	购房款	54.70	-	54.70	查阅银行流水、访谈邱玲莉、查阅购房合同
2	芜湖世德投资管理合伙企业(有限合伙)	分红款	分红款	-	5.65	-5.65	查阅银行流水、访谈邱玲莉
3	中国银联跨行业务专户	购车位	购车位	11.00	-	11.00	查阅银行流水、访谈邱玲莉、购车位发票

序号	对手方	与对手方关系	原因	累计流出	累计流入	净流出（负数表示净流入）	核查手段
4	周享兵	亲属	夫妻间转账	25.00	10.00	15.00	查阅银行流水、访谈邱玲莉
5	周*莉	亲属	亲属往来	5.00	5.00	-	查阅银行流水、访谈邱玲莉
6	熊志辉	同事	向同事借款买房	30.00	55.00	-25.00	查阅银行流水、访谈邱玲莉

(十) 汪安琪（前任董事、前任副总经理）

单位：万元

序号	对手方	与对手方关系	原因	累计流出	累计流入	净流出（负数表示净流入）	核查手段
1	国课区块链科技（杭州）有限公司	理财	投资理财	9.80	-	9.80	查阅银行流水、取得资金用途情况说明表
2	许*娟	亲属	夫妻间转账	5.00	-	5.00	查阅银行流水、取得资金用途情况说明表
4	安徽德孚转向系统股份有限公司	工资薪酬	工资薪酬	-	10.00	-10.00	查阅银行流水、取得资金用途情况说明表
5	芜湖世德投资管理合伙企业（有限合伙）	分红款	分红款	-	12.11	-12.11	查阅银行流水、取得资金用途情况说明表

(十一) 刘培培（前任监事）

单位：万元

序号	对手方	与对手方关系	原因	累计流出	累计流入	净流出（负数表示净流入）	核查手段
1	中国太平洋财产保险股份有限公司	保险款	保险赔付款	-	20.23	-20.23	查阅银行流水、取得资金用途情况说明表
2	中国银联跨行业务专户	住院费	住院费用	5.00	-	5.00	查阅银行流水、取得资金用途情况说明表
3	刘*林	亲属	家庭往来	5.60	-	5.60	查阅银行流水、取得资金用途情况说明表
4	支付宝	本人资金互转	本人资金互转	-	5.00	-5.00	查阅银行流水、取得资金用途情况说明表

综上，报告期内，董事、监事、高级管理人员与亲属、朋友之间资金往来

不存在异常情形，存在往来差额的原因合理；除董事张永泉借予供应商人员 5 万元并收回、董事刘世斌向客户芜湖锦黎进出口贸易有限公司的股东潘*珍借款（2021 年 4 月 7 日借入 100 万元，于 2021 年 8 月 10 日全部归还）外，公司其他董事、监事、高级管理人员与客户、供应商及其相关人员不存在资金往来。因此，公司不存在虚增收入或体外代垫成本费用的情形。

六、说明向沭阳国力液压件有限公司、瑞安市凯峰汽车配件有限公司、台州晨辉机械制造有限公司采购同类或相似规格型号原材料价格与其他主要供应商（至少前五名）的价格比较情况、与公开市场价格的比较情况及差异原因。

（一）公司向沭阳国力液压件有限公司采购情况分析

1、报告期内，公司向沭阳国力液压件有限公司采购情况如下：

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)
叶片	182.33	0.76	138.95	832.85	0.77	639.27
滚柱	7.03	1.11	7.77	14.00	1.11	15.54
总计	-	-	146.72	-	-	654.81
采购金额占比	-	-	2.40%	-	-	4.96%
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)
叶片	594.73	0.78	462.95	340.41	0.79	270.24
滚柱	20.50	1.14	23.28	12.00	1.12	13.49
总计	-	-	486.23	-	-	283.73
采购金额占比	-	-	3.88%	-	-	3.44%

报告期内，公司向沭阳国力液压件有限公司采购额分别为 283.73 万元、486.23 万元、654.81 万元和 146.72 万元，占当期采购总额的比例分别为 3.44%、3.88%、4.96%和 2.40%。

2、报告期内，公司向沭阳国力液压件有限公司采购同类或相似规格型号原材料价格与其他主要供应商（至少前五名）的价格比较情况

报告期内，公司主要向沭阳国力液压件有限公司采购叶片。公司采购叶片

的供应商共三家，分别为沭阳国力液压件有限公司、浙江西南工具有限公司和玉环市海通汽车部件股份有限公司，具体采购情况如下：

期间	序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占当期采购总额 的比例 (%)	占同类采购比 例 (%)
2023年 1-6月	1	沭阳国力液压件有限公司	138.95	2.27	70.59
	2	浙江西南工具有限公司	57.89	0.95	29.41
	合计		196.83	3.22	100.00
2022年 度	1	沭阳国力液压件有限公司	639.27	4.84	92.16
	2	浙江西南工具有限公司	46.85	0.35	6.75
	3	玉环市海通汽车部件股份有限公司	7.54	0.06	1.09
	合计		693.66	5.25	100.00
2021年 度	1	沭阳国力液压件有限公司	462.95	3.70	70.59
	2	浙江西南工具有限公司	186.04	1.49	28.37
	3	玉环市海通汽车部件股份有限公司	6.79	0.05	1.04
	合计		655.79	5.24	100.00
2020年 度	1	沭阳国力液压件有限公司	270.24	3.28	56.27
	2	浙江西南工具有限公司	210.05	2.55	43.73
	合计		480.30	5.83	100.00

报告期内，公司叶片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
玉环市海通汽车部件股份有限公司	-	-	-	8.52	0.88	7.54
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
玉环市海通汽车部件股份有限公司	7.68	0.88	6.79	-	-	-

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差异极小。

报告期内，公司向玉环市海通汽车部件股份有限公司采购叶片的价格较高，主要是由于向其采购装配完成的转子和叶片，含有装配费用。公司仅于 2021 年和 2022 年向其采购，采购金额分别为 6.79 万元和 7.54 万元。

3、报告期内，公司在不同供应商采购同规格型号叶片的采购单价对比情况如下

物料代码	供应商	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
		采购金额(万元)	采购均价(元/个)	采购金额(万元)	采购均价(元/个)	采购金额(万元)	采购均价(元/个)	采购金额(万元)	采购均价(元/个)
1-201-2006	沭阳国力液压件有限公司	55.65	0.76	132.53	0.76	118.08	0.76	62.73	0.79
	玉环市海通汽车部件股份有限公司	-	-	7.54	0.88	6.79	0.88	-	-
	平均单价差异	-	-	-	-14.50%	-	-14.50%	-	-
1-600-2006	沭阳国力液压件有限公司	10.61	0.76	53.77	0.76	44.88	0.76	28.01	0.78
	浙江西南工具有限公司	15.21	0.76	12.64	0.76	55.09	0.76	83.42	0.76
	平均单价差异	-	-0.58%	-	-0.58%	-	-0.58%	-	3.16%
1-401-2006	沭阳国力液压件有限公司	6.57	0.76	39.60	0.76	25.33	0.76	17.20	0.78
	浙江西南工具有限公司	14.32	0.78	15.21	0.78	12.55	0.78	13.95	0.78
	平均单价差异	-	-2.84%	-	-2.84%	-	-2.84%	-	0.05%
1-301-2006	沭阳国力液压件有限公司	10.20	0.76	102.16	0.76	91.57	0.77	52.65	0.78
	浙江西南工具有限公司	1.42	0.71	-	-	-	-	-	-
	平均单价差异	-	6.74%	-	-	-	-	-	-
1-102-2006	沭阳国力液压件有限公司	0.76	0.75	53.57	0.76	21.52	0.78	19.89	0.78
	浙江西南工具有限公司	5.17	0.71	-	-	-	-	-	-
	平均单价差异	-	6.25%	-	-	-	-	-	-

物料代码	供应商	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
		采购金额 (万元)	采购均价 (元/个)	采购金额 (万元)	采购均价 (元/个)	采购金额 (万元)	采购均价 (元/个)	采购金额 (万元)	采购均价 (元/个)
1-004-2006	沭阳国力液压件有限公司	1.33	0.80	9.84	0.80	0.82	0.82	7.08	0.82
	浙江西南工具有限公司	-	-	-	-	-	-	0.03	0.82
	平均单价差异	-	-	-	-	-	-	-	-

注：此处价格差异为两家供应商各自均价差异。

1-201-2006 型号采购价格在不同供应商之间差异原因为该型号在玉环市海通汽车部件股份有限公司采购装配完成的转子和叶片（一般一个转子配 10 个叶片）含装配费用，具有合理性。

1-401-2006 型号在不同供应商之间采购价格差异较小。

1-301-2006 和 1-102-2006 型号在不同供应商之间采购价格差异为浙江西南工具有限公司 2023 年 1-6 月新增加的供应型号，两家供应商价格竞争导致的价格差异。后期与供应商协商后，该型号价格均调整为 0.71 元/个。

1-004-2006 型号在不同供应商之间采购价格不存在差异。

4、报告期内，公司向沭阳国力液压件有限公司采购叶片价格与公开市场价格的比较情况

公司向沭阳国力液压件有限公司采购叶片为定制化产品，无公开市场价格。

报告期内，公司向沭阳国力液压件有限公司和浙江西南工具有限公司采购叶片的价格差异一方面为型号差异，另一方面为两家供应商价格竞争造成，公司与沭阳国力液压件有限公司的采购价格合理。

（二）公司向瑞安市凯峰汽车配件有限公司采购情况分析

1、报告期内，公司向瑞安市凯峰汽车配件有限公司采购情况如下：

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)
泵轴	24.80	6.44	159.61	68.37	6.42	438.90
传动齿轮	0.17	18.23	3.08	1.23	17.55	21.63
后盖	1.53	4.42	6.77	3.41	4.42	15.11
其他	-	-	-	-	-	0.55
总计	-	-	169.46	-	-	476.18
采购金额占比			2.77%			3.61%
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)
泵轴	66.10	6.33	418.53	28.96	6.36	184.24
传动齿轮	1.26	16.71	21.07	0.25	15.68	3.95
后盖	-	-	-	-	-	-
其他	-	-	0.24	-	-	0.51
总计	-	-	439.84	-	-	188.69
采购金额占比	-	-	3.51%	-	-	2.29%

由上表可知，报告期内，公司主要向瑞安市凯峰汽车配件有限公司采购泵轴。

2、报告期内，公司向瑞安市凯峰汽车配件有限公司采购同类或相似规格型号原材料价格与其他主要供应商（至少前五名）的价格比较情况

报告期内，公司采购泵轴的供应商共五家，分别为瑞安市凯峰汽车配件有限公司、玉环市大宏汽车转向泵零部件有限公司、玉环科海机械有限公司、玉环鹰航机械有限公司和玉环四宏汽车配件有限公司，具体采购情况如下：

期间	序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占当期采购总额 的比例	占同类采购 比例
2023年1-6月	1	瑞安市凯峰汽车配件有限公司	159.61	2.61%	98.24%
	2	玉环市大宏汽车转向泵零部件有限公司	2.86	0.05%	1.76%
	合计		162.47	2.66%	100.00%
2022年度	1	瑞安市凯峰汽车配件有限公司	438.90	3.32%	99.98%

期间	序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占当期采购总额 的比例	占同类采购 比例
	2	玉环市大宏汽车转向 泵零部件有限公司	0.10	0.00%	0.02%
	合计		439.00	3.32%	100.00%
2021 年度	1	瑞安市凯峰汽车配件 有限公司	418.53	3.34%	88.49%
	2	玉环市大宏汽车转向 泵零部件有限公司	48.39	0.39%	10.23%
	3	玉环科海机械有限公 司	6.04	0.05%	1.28%
	4	玉环四宏汽车配件有 限公司	0.04	0.00%	0.01%
	5	玉环鹰航机械有限公 司	-0.02	0.00%	0.00%
	合计		472.98	3.78%	100.00%
2020 年度	1	瑞安市凯峰汽车配件 有限公司	184.24	2.24%	57.74%
	2	玉环市大宏汽车转向 泵零部件有限公司	133.98	1.63%	41.99%
	3	玉环鹰航机械有限公 司	0.88	0.01%	0.28%
	合计		319.10	3.87%	100.00%

由上表可知，报告期内，公司泵轴主要供应商为瑞安市凯峰汽车配件有限公司和玉环市大宏汽车转向泵零部件有限公司。

报告期内，公司泵轴主要供应商瑞安市凯峰汽车配件有限公司和玉环市大宏汽车转向泵零部件有限公司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)
瑞安市凯峰汽车配件有限公司	24.80	6.44	159.61	68.37	6.42	438.90
玉环市大宏汽车转向泵零部件有限公司	0.47	6.11	2.86	0.01	8.12	0.10
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)
瑞安市凯峰汽车配件有限公司	66.10	6.33	418.53	28.96	6.36	184.24

玉环市大宏汽车转向泵零部件有限公司	7.37	6.57	48.39	20.54	6.52	133.98
-------------------	------	------	-------	-------	------	--------

报告期内，2020年、2021年和2023年1-6月，公司向瑞安市凯峰汽车配件有限公司和玉环市大宏汽车转向泵零部件有限公司采购泵轴的价格差异较小。

2022年，公司向瑞安市凯峰汽车配件有限公司采购泵轴均价低于向玉环市大宏汽车转向泵零部件有限公司的采购均价，主要是由于当年向玉环市大宏汽车转向泵零部件有限公司仅采购1-7219-2003型号泵轴，该产品单价较高，且向其采购金额仅0.10万元。

3、报告期内，同时在瑞安市凯峰汽车配件有限公司和玉环市大宏汽车转向泵零部件有限公司采购泵轴的采购单价对比情况如下：

物料代码	供应商	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
		采购金额 (万元)	采购均价 (元/个)	采购金额 (万元)	采购均价 (元/个)	采购金额 (万元)	采购均价 (元/个)	采购金额 (万元)	采购均价 (元/个)
1-301-2003	瑞安市凯峰汽车配件有限公司	8.49	6.11	34.04	6.11	27.04	6.11	18.36	6.11
	玉环市大宏汽车转向泵零部件有限公司	-	-	-	-	1.18	6.11	-	-
	平均单价差异	-	-	-	-	-	-	-	-
1-7219-2003	瑞安市凯峰汽车配件有限公司	1.43	9.29	4.34	9.29	0.05	9.29	-	-
	玉环市大宏汽车转向泵零部件有限公司	-	-	0.10	8.12	4.87	8.12	6.85	8.12
	平均单价差异	-	-	-	14.38%	-	14.38%	-	-
1-316-2003	瑞安市凯峰汽车配件有限公司	3.52	6.11	3.99	6.11	13.95	6.11	3.04	6.14
	玉环市大宏汽车转向泵零部件有限公司	2.86	6.11	0.00	-	41.09	6.45	37.36	6.45
	平均单价差异	-	-	-	-	-	-5.28%	-	-4.81%
1-003-2003	瑞安市凯峰汽车配件有限公司	2.57	6.11	3.92	6.11	8.40	6.11	2.44	6.11
	玉环市大宏汽车转向泵零部件有限公司	-	-	-	-	0.30	6.11	-	-
	平均单价差异	-	-	-	-	-	-	-	-
1-301C-2003	瑞安市凯峰汽车配件有限公司	0.62	6.19	3.39	6.19	2.78	6.19	-	-

物料代码	供应商	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
		采购金额 (万元)	采购均价 (元/个)	采购金额 (万元)	采购均价 (元/个)	采购金额 (万元)	采购均价 (元/个)	采购金额 (万元)	采购均价 (元/个)
	玉环市大宏汽车转向泵零部件有限公司	-	-	-	-	0.95	6.16	1.82	6.16
	平均单价差异	-	-	-	-	-	0.57%	-	-
1-313-2003	瑞安市凯峰汽车配件有限公司	-	-	0.37	6.11	56.70	6.10	4.91	6.14
	玉环市大宏汽车转向泵零部件有限公司	-	-	-	-	-	-	82.95	6.45
	平均单价差异	-	-	-	-	-	-	-	-4.80%

注：此处价格差异为两家供应商各自均价差异。

从上表数据可以看出，报告期各期，公司向瑞安市凯峰汽车配件有限公司和玉环市大宏汽车转向泵零部件有限公司采购的 1-301-2003 型号泵轴、1-003-2003 型号泵轴和 1-301C-2003 型号泵轴价格一致；2020 年和 2021 年采购的 1-316-2003 型号泵轴均价、2020 年采购的 1-313-2003 型号泵轴均价存在较小差异，但在合理范围内。

2021 年和 2022 年采购 1-7219-2003 型号泵轴均价存在一定差异。公司 2020 年仅向玉环市大宏汽车转向泵零部件有限公司采购 1-7219-2003 型号泵轴，其认为该产品定价较低，要求与公司协商提高采购价格。由于该产品的用量较小，在采购价格基本无差异的情况下，集中向一家供应商采购便于管理，因此自 2021 年开始，公司逐步转向泵轴主要供应商瑞安市凯峰汽车配件有限公司采购该型号泵轴。报告期各期，公司采购 1-7219-2003 型号泵轴金额分别为 6.85 万元、4.92 万元、4.44 万元和 1.43 万元，采购均价差异对公司采购额影响极小。

4、报告期内，公司向瑞安市凯峰汽车配件有限公司采购泵轴价格与公开市场价格的比较情况

公司向瑞安市凯峰汽车配件有限公司采购泵轴为定制化产品，无公开市场价格。

（三）公司向台州晨辉机械制造有限公司采购情况分析

1、报告期内，公司向台州晨辉机械制造有限公司采购情况如下：

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)
皮带轮总成	9.83	15.60	153.30	20.80	15.64	325.32
皮带轮	2.56	17.47	44.77	6.48	17.77	115.16
皮带轮总成（加大孔）	0.00	18.58	0.02	0.00	18.58	0.01
皮带轮（加大孔）	-	-	-	-	-	-
总计	12.39	15.99	198.09	27.28	16.15	440.49
采购金额占比	-	-	3.24%	-	-	3.34%
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)
皮带轮总成	20.56	15.43	317.24	10.58	15.29	161.75
皮带轮	7.00	16.57	115.95	4.32	16.36	70.70
皮带轮总成（加大孔）	-	-	-	-	-	-
皮带轮（加大孔）	0.00	15.80	0.01	-	-	-
总计	27.56	15.72	433.20	14.90	15.60	232.45
采购金额占比	-	-	3.46%	-	-	2.82%

由上表可知，报告期内，公司主要向台州晨辉机械制造有限公司采购皮带轮总成和皮带轮。

2、报告期内，公司向台州晨辉机械制造有限公司采购同类或相似规格型号原材料价格与其他主要供应商（至少前五名）的价格比较情况

报告期内，公司向各期前五名皮带轮总成和皮带轮的供应商采购情况如下：

单位：万元、%

期间	序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占当期采购总额 的比例 (%)	占同类采购比 例 (%)
2023年 1-6月	1	台州晨辉机械制造有限公司	198.09	3.24	55.90
	2	浙江启博机械股份有限公司	126.46	2.07	35.69
	3	台州市良琦机械有限公司	29.81	0.49	8.41
	合计		354.36	5.80	100.00
2022年 度	1	台州晨辉机械制造有限公司	440.49	3.34	54.32

期间	序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占当期采购总额 的比例 (%)	占同类采购比 例 (%)
	2	浙江启博机械股份有限公司	286.35	2.17	35.31
	3	台州市良琦机械有限公司	68.67	0.52	8.47
	4	安徽耀强精轮机械有限公司	14.53	0.11	1.79
	5	江苏正亚科技有限公司	0.93	0.01	0.11
	合计		810.97	6.14	100.00
2021年 度	1	台州晨辉机械制造有限公司	433.20	3.46	58.28
	2	浙江启博机械股份有限公司	239.79	1.91	32.26
	3	台州市良琦机械有限公司	53.66	0.43	7.22
	4	安徽耀强精轮机械有限公司	12.24	0.10	1.65
	5	玉环市大宏汽车转向泵零部件有限公司	2.65	0.02	0.36
	合计		741.54	5.92	99.76
2020年 度	1	台州晨辉机械制造有限公司	232.45	2.82	45.05
	2	浙江启博机械股份有限公司	215.53	2.61	41.77
	3	台州市良琦机械有限公司	36.00	0.44	6.98
	4	安徽耀强精轮机械有限公司	12.65	0.15	2.45
	5	浙江人驰汽车配件有限公司	11.19	0.14	2.17
	合计		507.82	6.16	98.43

注：2023年1-6月，公司皮带轮供应商共三家。

由上表可知，报告期内，公司皮带轮主要供应商为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。

报告期内，公司皮带轮主要供应商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)

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
平均单价差异	-	3.23%	-	-	-3.15%	-
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)
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
平均单价差异	-	-1.39%	-	-	-3.62%	-

报告期内，公司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的价格差异较小。

3、报告期内，向台州晨辉机械制造有限公司和其他主要供应商采购同型号皮带轮的采购单价对比情况如下

报告期内，公司向两家以上供应商采购皮带轮的型号共 22 种，选取各期采购金额大于 10 万元的型号进行比较，具体情况如下：

物料代码	供应商	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
		采购金额 (万元)	采购均价 (元/个)	采购金额 (万元)	采购均价 (元/个)	采购金额 (万元)	采购均价 (元/个)	采购金额 (万元)	采购均价 (元/个)
1-352- 2503	台州晨辉机械 制造有限公司	7.13	17.52	16.17	17.52	-	-	-	-
	浙江启博机械 股份有限公司	-	-	53.56	17.60	31.09	17.29	90.25	16.66
	平均单价差异	-	-	-	-0.43%	-	-	-	-
1-263- 0220	台州晨辉机械 制造有限公司	19.18	15.67	33.48	15.67	34.47	15.37	20.43	15.22
	浙江启博机械 股份有限公司	-	-	-	-	3.18	17.66	-	-
	台州市良琦机 械有限公司	-	-	-	-	-	-	0.09	15.04
	平均单价差异	-	-	-	-	-	-12.96%	-	1.18%
1-336- 0220	台州晨辉机械 制造有限公司	13.57	15.85	30.40	15.85	35.48	15.46	10.77	15.39
	浙江启博机械 股份有限公司	-	-	-	-	1.52	15.23	1.35	15.23
	平均单价差异	-	-	-	-	-	1.50%	-	1.05%
1-320- 2035	台州晨辉机械 制造有限公司	20.41	17.01	27.39	16.12	23.40	15.65	10.32	15.65
	浙江启博机械 股份有限公司	6.09	16.92	7.85	17.87	-	-	7.44	16.92
	平均单价差异	-	0.52%	-	-9.76%	-	-	-	-7.48%

物料代码	供应商	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
		采购金额 (万元)	采购均价 (元/个)	采购金额 (万元)	采购均价 (元/个)	采购金额 (万元)	采购均价 (元/个)	采购金额 (万元)	采购均价 (元/个)
1-352-2502	台州晨辉机械制造有限公司	7.82	19.14	27.44	19.14	38.89	18.79	30.12	18.58
	浙江人驰汽车配件有限公司	-	-	-	-	-	-	4.61	19.13
	平均单价差异	-	-	-	-	-	-	-	-2.87%
1-321-2035	浙江启博机械股份有限公司	6.26	15.23	8.83	16.06	4.79	15.69	2.44	15.23
	台州市良琦机械有限公司	3.94	16.13	5.34	16.13	2.37	15.40	2.63	15.22
	平均单价差异	-	-5.60%	-	-0.46%	-	1.91%	-	0.06%

注：此处价格差异为两家供应商各自均价差异。

报告期内，公司向台州晨辉机械制造有限公司和其他供应商采购 1-352-2503 型号、1-336-0220、1-352-2502 型号皮带轮均价基本一致；采购 1-321-2035 型号皮带轮均价差异较小，且该型号皮带轮采购总额较小；采购 1-263-0220 型号、1-320-2035 型号皮带轮均价存在一定差异。

报告期各期，公司向台州晨辉机械制造有限公司采购 1-263-0220 型号皮带轮均价稳定；2020 年，公司向台州晨辉机械制造有限公司和其他供应商采购 1-263-0220 型号皮带轮价格基本一致；2021 年，公司向台州晨辉机械制造有限公司采购 1-263-0220 型号皮带轮均价，低于向浙江启博机械股份有限公司采购均价，主要是由于该产品定价较高且公司采购量较少所致。

报告期各期，公司向台州晨辉机械制造有限公司采购 1-320-2035 型号皮带轮均价略有上涨；2020 年和 2022 年，公司向台州晨辉机械制造有限公司采购 1-1-320-2035 型号皮带轮均价，低于向浙江启博机械股份有限公司采购均价，主要是由于该产品定价较高且公司采购量较少所致。

虽然公司向台州晨辉机械制造有限公司采购部分型号的皮带轮均价与其他供应商采购均价存在较小差异，但存在价格差异的原材料采购金额较小，价格差异对公司采购总额的影响有限。

4、报告期内，公司向台州晨辉机械制造有限公司采购皮带轮价格与公开市场价格的比较情况

公司向台州晨辉机械制造有限公司采购皮带轮为定制化产品，无公开市场

价格。

七、结合采购类型及数量、消耗使用及库存情况等，量化分析向沭阳国力液压件有限公司叶片采购平均单价逐渐低于浙江西南工具有限公司的原因，量化分析 2020 年至 2022 年发行人向瑞安市凯峰汽车配件有限公司、台州晨辉机械制造有限公司采购价格低于其他同类产品供应商（特别是泵轴采购价格 2022 年差异率为-26.48%）但 2023 年 1-6 月采购价格高于其他同类产品供应商的原因以及对各期业绩的影响程度。

（一）沭阳国力液压件有限公司

1、报告期内，公司向沭阳国力液压件有限公司和其他叶片供应商采购各型号叶片情况

报告期内，公司合计采购 34 种型号的叶片，其中向两家以上供应商采购同一型号叶片的型号 6 种，具体采购金额、平均单价情况如下表：

项目	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
	金额（万元）	平均单价（元/个）	金额（万元）	平均单价（元/个）	金额（万元）	平均单价（元/个）	金额（万元）	平均单价（元/个）
1-201-2006	55.65	0.76	140.07	0.76	124.88	0.76	62.73	0.79
沭阳国力液压件有限公司	55.65	0.76	132.53	0.76	118.08	0.76	62.73	0.79
玉环市海通汽车零部件股份有限公司	-	-	7.54	0.88	6.79	0.88	-	-
1-600-2006	25.82	0.76	66.42	0.76	99.97	0.76	111.43	0.76
沭阳国力液压件有限公司	10.61	0.76	53.77	0.76	44.88	0.76	28.01	0.78
浙江西南工具有限公司	15.21	0.76	12.64	0.76	55.09	0.76	83.42	0.76
1-301-2006	11.62	0.75	102.16	0.76	91.57	0.77	52.65	0.78
沭阳国力液压件有限公司	10.20	0.76	102.16	0.76	91.57	0.77	52.65	0.78
浙江西南工具有限公司	1.42	0.71	-	-	-	-	-	-
1-313-2006	4.02	0.76	6.25	0.76	110.13	0.76	98.43	0.76
浙江西南工具有限公司	4.02	0.76	6.25	0.76	110.13	0.76	98.43	0.76
1-401-2006	20.89	0.77	54.82	0.76	37.89	0.76	31.16	0.78
沭阳国力液压件有限公司	6.57	0.76	39.60	0.76	25.33	0.76	17.20	0.78

项目	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
	金额(万元)	平均单价(元/个)	金额(万元)	平均单价(元/个)	金额(万元)	平均单价(元/个)	金额(万元)	平均单价(元/个)
浙江西南工具有限公司	14.32	0.78	15.21	0.78	12.55	0.78	13.95	0.78
1-320-2006	11.55	0.74	29.87	0.84	48.54	0.86	17.73	0.86
沭阳国力液压件有限公司	-	-	29.87	0.84	48.54	0.86	17.73	0.86
浙江西南工具有限公司	11.55	0.74	-	-	-	-	-	-
1-102-2006	5.93	0.71	53.57	0.76	21.52	0.78	19.89	0.78
沭阳国力液压件有限公司	0.76	0.75	53.57	0.76	21.52	0.78	19.89	0.78
浙江西南工具有限公司	5.17	0.71	-	-	-	-	-	-
1-321-2006	12.85	0.80	27.20	0.81	25.27	0.82	15.64	0.82
沭阳国力液压件有限公司	12.85	0.80	27.20	0.81	25.27	0.82	15.64	0.82
1-271-2006	7.49	0.80	38.66	0.80	12.35	0.82	19.75	0.82
沭阳国力液压件有限公司	7.49	0.80	38.66	0.80	12.35	0.82	19.75	0.82
1-324-2006	19.32	0.75	32.35	0.75	-	-	-	-
沭阳国力液压件有限公司	19.32	0.75	32.35	0.75	-	-	-	-
1-120-2006	7.61	0.75	20.75	0.76	10.90	0.78	4.28	0.78
沭阳国力液压件有限公司	7.61	0.75	20.75	0.76	10.90	0.78	4.28	0.78
1-604-2006	2.69	0.75	15.93	0.76	12.07	0.78	8.96	0.78
沭阳国力液压件有限公司	2.69	0.75	15.93	0.76	12.07	0.78	8.96	0.78
1-230-2006	-	-	28.07	0.76	3.89	0.78	2.34	0.78
沭阳国力液压件有限公司	-	-	28.07	0.76	3.89	0.78	2.34	0.78
1-346-2006	0.01	0.75	17.02	0.76	11.58	0.76	4.73	0.79
沭阳国力液压件有限公司	0.01	0.75	17.02	0.76	11.58	0.76	4.73	0.79
1-341-2006	1.51	0.76	6.28	0.76	14.75	0.76	1.91	0.80
沭阳国力液压件有限公司	1.51	0.76	6.28	0.76	14.75	0.76	1.91	0.80
1-326A-2006	1.59	0.80	8.39	0.80	4.94	0.82	8.64	0.82
沭阳国力液压件有限公司	1.59	0.80	8.39	0.80	4.94	0.82	8.64	0.82
1-324B-2006	3.01	0.75	13.00	0.76	5.45	0.78	1.17	0.78
沭阳国力液压件有限公司	3.01	0.75	13.00	0.76	5.45	0.78	1.17	0.78
1-7219-2006	2.79	0.94	4.49	0.94	1.85	0.94	11.70	0.94

项目	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
	金额(万元)	平均单价(元/个)	金额(万元)	平均单价(元/个)	金额(万元)	平均单价(元/个)	金额(万元)	平均单价(元/个)
沭阳国力液压件有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-
浙江西南工具有限公司	2.79	0.94	4.49	0.94	1.85	0.94	11.70	0.94
1-004-2006	1.33	0.80	9.84	0.80	0.82	0.82	7.11	0.82
沭阳国力液压件有限公司	1.33	0.80	9.84	0.80	0.82	0.82	7.08	0.82
浙江西南工具有限公司	-	-	-	-	-	-	0.03	0.82
1-350-2006	-	-	7.04	0.90	4.00	0.90	1.18	0.91
浙江西南工具有限公司	-	-	7.04	0.90	4.00	0.90	1.18	0.91
1-327-2006	0.80	0.80	3.62	0.80	4.94	0.82	1.65	0.82
沭阳国力液压件有限公司	0.80	0.80	3.62	0.80	4.94	0.82	1.65	0.82
1-345H-2006	3.40	0.85	1.21	0.85	2.42	0.85	1.34	0.85
浙江西南工具有限公司	3.40	0.85	1.21	0.85	2.42	0.85	1.34	0.85
1-336I-2006	-	-	-	-	4.16	0.76	-	-
沭阳国力液压件有限公司	-	-	-	-	4.16	0.76	-	-
1-340-2006	-	-	0.62	0.75	1.44	0.78	0.39	0.78
沭阳国力液压件有限公司	-	-	0.62	0.75	1.44	0.78	0.39	0.78
1-400-2006	-	-	-	-	-	-	1.59	0.80
沭阳国力液压件有限公司	-	-	-	-	-	-	1.59	0.80
1-601-2006	-	-	1.07	0.84	0.46	0.55	-	-
沭阳国力液压件有限公司	-	-	1.07	0.84	0.46	0.55	-	-
1-375-2006	-3.24	0.77	4.56	0.77	-	-	-	-
沭阳国力液压件有限公司	-3.24	0.77	4.56	0.77	-	-	-	-
1-336B-2006	-	-	-	-	-	-	0.82	0.82
沭阳国力液压件有限公司	-	-	-	-	-	-	0.82	0.82
1-336-2006	-	-	-	-	-	-	0.66	0.78
沭阳国力液压件有限公司	-	-	-	-	-	-	0.66	0.78
1-104-2006	0.19	1.06	0.41	1.03	-	-	-	-
沭阳国力液压件有限公司	0.19	1.06	0.41	1.03	-	-	-	-
1-7016-2006	-	-	-	-	-	-	-2.31	0.90

项目	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
	金额(万元)	平均单价(元/个)	金额(万元)	平均单价(元/个)	金额(万元)	平均单价(元/个)	金额(万元)	平均单价(元/个)
沭阳国力液压件有限公司	-	-	-	-	-	-	-2.31	0.90
1-7081-2006	-	-	-	-	-	-	-5.25	0.90
沭阳国力液压件有限公司	-	-	-	-	-	-	-5.25	0.90
总计	196.83	0.76	693.66	0.77	655.79	0.78	480.30	0.78

由上表可知，报告期内，公司向沭阳国力液压件有限公司和浙江西南工具有限公司采购叶片的价格差异主要是由于型号不同所致，其余由供应商定价差异、公司与供应商协商定价决定，总体来看，公司向不同供应商采购叶片的价格差异较小。

2、测算叶片采购价格差异对各期业绩的影响

报告期内，公司向两家以上供应商采购叶片的型号共6种，该6种型号叶片采购金额占公司各期叶片采购总额的比例分别为59.33%、57.43%、61.54%和61.59%，将叶片采购最高均价替代沭阳国力的采购均价，测算对采购总额的影响如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
1-201-2006	-	22.48	20.03	-
1-600-2006	0.06	0.31	0.26	-
1-301-2006	-	-	-	-
1-401-2006	0.19	1.16	0.74	-
1-102-2006	-	-	-	-
1-004-2006	-	-	-	-
合计	0.25	23.95	21.03	-

假设采购总额差异全额传导至营业成本，将使公司报告期内利润总额分别减少0.00万元、21.03万元、23.95万元和0.25万元，对公司利润总额的影响较小。

(二) 公司向瑞安市凯峰汽车配件有限公司采购情况分析

1、报告期内，公司向瑞安市凯峰汽车配件有限公司和其他泵轴供应商采购各型号泵轴情况

报告期内，公司合计采购 127 种型号的泵轴，其中向两家以上供应商采购同一型号泵轴的型号共 9 种。

(1) 公司向不同供应商采购泵轴均价情况比较

报告期内，公司泵轴主要供应商为凯峰汽车配件有限公司和玉环市大宏汽车转向泵零部件有限公司，公司向两家供应商采购泵轴金额占公司采购泵轴总金额的比例分别为 99.72%、98.72%、100.00%和 100.00%。

报告期内，公司向泵轴主要供应商瑞安市凯峰汽车配件有限公司和玉环市大宏汽车转向泵零部件有限公司的采购均价比较情况如下：

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)
瑞安市凯峰汽车配件有限公司	24.80	6.44	159.61	68.37	6.42	438.90
玉环市大宏汽车转向泵零部件有限公司	0.47	6.11	2.86	0.01	8.12	0.10
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)
瑞安市凯峰汽车配件有限公司	66.10	6.33	418.53	28.96	6.36	184.24
玉环市大宏汽车转向泵零部件有限公司	7.37	6.57	48.39	20.54	6.52	133.98

报告期内，公司向瑞安市凯峰汽车配件有限公司采购泵轴的均价较为稳定；2020 年、2021 年和 2023 年 1-6 月，公司向瑞安市凯峰汽车配件有限公司和玉环市大宏汽车转向泵零部件有限公司采购泵轴的价格差异较小。

(2) 2022 年，公司向瑞安市凯峰汽车配件有限公司采购泵轴均价低于其他泵轴供应商的原因

2022 年公司向瑞安市凯峰汽车配件有限公司采购泵轴均价低于向玉环市大宏汽车转向泵零部件有限公司采购均价 26.48%，主要是由于当年向玉环市大宏

汽车转向泵零部件有限公司仅采购 1-7219-2003 型号泵轴，该产品单价较高，但公司向其采购金额仅为 0.10 万元。

公司 2020 年仅向玉环市大宏汽车转向泵零部件有限公司采购 1-7219-2003 型号泵轴，其认为该产品定价较低，要求与公司协商提高采购价格。由于该产品的用量较小，在采购价格基本无差异的情况下，集中向一家供应商采购便于管理，因此公司自 2021 年开始，逐步转向泵轴主要供应商瑞安市凯峰汽车配件有限公司采购该型号泵轴。报告期各期，公司采购 1-7219-2003 型号泵轴金额分别为 6.85 万元、4.92 万元、4.44 万元和 1.43 万元，采购均价差异对公司采购额影响极小。

(3) 2023 年 1-6 月，公司向瑞安市凯峰汽车配件有限公司采购泵轴均价高于其他泵轴供应商的原因

2023 年 1-6 月，公司向瑞安市凯峰汽车配件有限公司和其他供应商采购同一型号泵轴的均价相同；公司向瑞安市凯峰汽车配件有限公司采购所有泵轴均价高于其他泵轴供应商，主要是向不同供应商采购的产品型号不同所致。

2、测算泵轴采购价格差异对各期业绩的影响

报告期内，公司向两家以上供应商采购泵轴的型号共 9 种，该 9 种型号泵轴采购金额占公司各期泵轴采购总额的比例分别为 50.19%、37.52%、11.27%和 12.50%，将泵轴采购最高均价替代凯峰汽配的采购均价，测算对采购总额的影响如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
1-313-2003	-	-	-	0.25
1-316-2003	-	-	0.78	0.15
1-301-2003	-	-	-	-
1-7219-2003	-	-	-	-
1-003-2003	-	-	-	-
1-301C-2003	-	-	-	-
1-326B-2003	-	-	-	0.17
1-130-2003	-	-	-	-

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
1-140-2003	-	-	-	-
合计	-	-	0.78	0.58

假设采购总额差异全额传导至营业成本，将使公司报告期内利润总额分别减少 0.58 万元、0.78 万元、0.00 万元和 0.00 万元，对公司利润总额的影响较小。

（三）台州晨辉机械制造有限公司采购情况分析

1、报告期内，公司向台州晨辉机械制造有限公司和其他皮带轮供应商采购各型号皮带轮情况

报告期内，公司合计采购 343 种型号的皮带轮，其中向两家以上供应商采购同一型号皮带轮的型号 21 种。

（1）公司向不同供应商采购皮带轮均价情况比较

报告期内，公司皮带轮主要供应商为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，公司向两家供应商采购皮带轮金额占公司采购皮带轮总金额的比例分别为 86.83%、90.54%、89.63%和 91.59%。

报告期内，公司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均价情况如下：

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)
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 (万个)	单价 (元/个)	金额 (万元)	数量 (万个)	单价 (元/个)	金额 (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，公司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的价格差异较小。

2、测算皮带轮采购价格差异对各期业绩的影响

报告期内，公司同时向台州晨辉机械制造有限公司和其他供应商采购皮带轮的型号共 21 种，该 21 种型号皮带轮采购金额占公司各期皮带轮采购总额的比例分别为40.24%、28.46%、31.08%和26.71%，将采购最高均价替代台州晨辉机械制造有限公司的采购均价，测算对采购总额的影响如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
1-352-2503	-	0.07	-	-
1-263-0220	-	-	5.13	-
1-352-2502	-	-	-	0.89
1-320-2035	-	2.96	-	0.83
1-336-0220	-	-	-	-
1-338H-0220	-	-	-	-
1-351D-0220	0.03	0.34	-	-
1-375-0220	-	0.04	-	-
1-336B-2035	-	-	-	0.06
1-326A-2035	-	-	-	-
1-317A-0220	-	-	-	-
1-351G-0220	0.02	-	-	-
1-325-0220	-	-	-	0.00
1-360C-0220	-	-	-	-
1-123M-0220	0.20	-	-	-
1-132D-0220	-	-	-	1.42
1-402-0220	-	-	-	-
1-141-0220	0.01	-	-	-
1-374H-2035	0.00	-	-	-
1-104I-0220	-	-	0.03	-
1-373D-0220	-	-	-	-
合计	0.25	3.41	5.17	3.21

假设采购总额差异全额传导至营业成本，将使公司报告期内利润总额分别减少 3.21 万元、5.17 万元、3.41 万元和 0.25 万元，对公司利润总额的影响较小。

八、结合公司章程、薪酬政策、决策程序及历史上类似情况等，说明提前发放 2022 年奖金是否合规，资金流水性质认定为“通过供应商发放奖金”的依据是否充分、合理且符合行业惯例，说明供应商代发薪酬等财务内控不规范行为是否影响期初数据准确性及整改措施有效性，是否存在税务风险及整改措施充分性。

（一）结合公司章程、薪酬政策、决策程序及历史上类似情况等，说明提前发放 2022 年奖金是否合规

张永泉为轩迪德孚的董事长、总经理，并担任德孚转向董事，其主要负责轩迪德孚的经营管理工作，张永泉未在德孚转向领取薪酬；张永亮曾在轩迪德孚从事采购工作，未在德孚转向任职。

2022 年 3 月 2 日，轩迪德孚召开董事会，会议审议通过了向张永泉、张永亮提前发放 2022 年奖金的事项。轩迪德孚《公司章程》第十五条规定，公司董事会有权决定聘任或者解聘公司经理及其报酬，并根据经理的提名决定聘任或者解聘公司副经理、财务负责人及其报酬。因此，轩迪德孚董事会有权决定张永泉、张永亮的报酬事项。

综上，轩迪德孚向张永泉、张永亮提前发放 2022 年奖金履行了必要的决策程序，符合其章程的规定。但采取通过供应商发放奖金属于不规范行为，公司已在 2022 年报中将相应金额从营业成本调整到管理费用；张永泉、张永亮已就此部分奖金完成了纳税申报，缴纳了相应的个人所得税。

经公司自查，除前述提前发放 2022 年奖金外，公司历史上不存在通过其他供应商向高管或员工发放奖金的行为。

（二）资金流水性质认定为“通过供应商发放奖金”的依据是否充分、合理且符合行业惯例，说明供应商代发薪酬等财务内控不规范行为是否影响期初数据准确性及整改措施有效性，是否存在税务风险及整改措施充分性

1、资金流水性质认定为“通过供应商发放奖金”的依据是否充分、合理，是否符合行业惯例

（1）资金流水性质认定为“通过供应商发放奖金”的依据充分、合理

1) 通过供应商提前发放 2022 年奖金, 依据 2022 年中经营业绩, 符合公司薪酬政策

张永泉和张永亮均具有二十年左右的汽车转向系统的采购、生产、销售业务经验, 在轩迪德孚日常运营中具有重要作用。2022 年年初, 轩迪德孚销售订单较上年同期实现快速增长, 为奖励二人的贡献, 并激励其努力实现经营目标, 轩迪德孚董事会决议同意分阶段向其提前发放部分 2022 年奖金。基于二人避税诉求, 公司同意灵活处理提前发放的奖金的方式。

公司在 2022 年 3 月和 4 月通过供应商向张永泉、张永亮支付两人奖金 25.42 万元; 2022 年 9 月和 10 月通过供应商向张永泉、张永亮支付两人奖金 15 万元。

公司通过供应商向张永泉、张永亮提前发放 2022 年奖金, 是依据轩迪德孚 2022 年 2 月的订单增长情况、2022 年 1-6 月和 2022 年 1-9 月营业收入和净利润增长情况, 具有合理的依据; 虽然提前发放, 但符合轩迪德孚的薪酬政策, 未超过轩迪德孚 2022 年应计提奖金总额。

公司向张永泉、张永亮提前发放 2022 年奖金与轩迪德孚 2022 年经营业绩密切相关:

①2022 年 2 月, 玉环轩迪德孚新增订单 1,133.83 万元, 较上年同期增加 234.08%。

②2021 年 1-6 月与 2022 年 1-6 月, 轩迪德孚营业收入和净利润数据如下表:

项目	2022 年 1-6 月	2021 年 1-6 月	增长率
营业收入 (万元)	6,766.52	4,966.74	36.24%
净利润 (万元) 1	745.88	541.40	37.77%
净利润 (万元) 2	876.94	541.40	61.98%

注 1: 净利润 1 为 2021 年半年报与 2022 年半年报披露数据。

注 2: 净利润 2 为更正后的 2021 年半年报与更正后的 2022 年半年度数据。

③2021 年 1-9 月与 2022 年 1-9 月, 轩迪德孚营业收入和净利润数据如下表:

项目	2022 年 1-9 月	2021 年 1-9 月	增长率
营业收入	10,923.47	8,478.66	28.83%

净利润	1,481.26	986.58	50.14%
-----	----------	--------	--------

综上，通过供应商提前发放 2022 年奖金，依据 2022 年中经营业绩，符合公司薪酬政策。

2) 相关供应商已对“通过供应商发放奖金”予以确认，公司向相关供应商采购价格公允、公司不存在通过供应商输送利益的情形。

本次发行的中介机构对相关供应商进行了访谈，相关供应商确认上述资金流水为发行人通过其向员工发放的奖金。

公司向相关供应商的采购价格进行了自查，本次发行的中介机构对公司的采购情况进行了充分核查，公司向相关供应商的采购价格公允，公司不存在通过供应商输送利益的情形。

3) 公司及时进行了整改，张永泉、张永亮依法缴纳了个人所得税。

因此，资金流水性质认定为“通过供应商发放奖金”的依据充分、合理。

经查询 IPO 公司相关公开信息，查询到同为汽车零部件行业的合肥汇通控股股份有限公司（通过审核、提交注册）存在通过供应商发放奖金的情形：2020 年 1 月，其通过供应商明盛建设，向部分员工支付年终奖合计 98.44 万元。

查询到的其他 IPO、拟 IPO 公司存在的类似情形如下：

IPO 在审企业上海合合信息科技股份有限公司（软件和信息技术服务业，已通过审核、注册生效）存在通过供应商发放奖金的情形。2017 年 6 月至 2020 年 3 月，其通过供应商向高管发放奖金 1,521.43 万元。

IPO 在审企业西安新通药物研究股份有限公司（医药制造业，已通过审核、注册生效）通过供应商向其实控人发放奖金 165 万元。

IPO 在审企业杭州图南电子股份有限公司（计算机、通信和其他电子设备制造业，已通过北交所上市委审核）通过第三方个人账户以支付货款名义向部分董事、监事、高级管理人员及销售部总监发放 2019 年度业绩奖金 170.20 万元。

上市公司上海港湾基础建设（集团）股份有限公司（上海港湾 605598.SH）存在通过供应商发放工资的情形：其 IPO 报告期内，2017-2019 年，通过供应商

支付工资金额分别为 962.88 万元、261.42 万元和 62.71 万元。

上市公司江苏泽宇智能电力股份有限公司（泽宇智能 301179）存在通过供应商发放奖金的情形：其 IPO 报告期内，2016 年至 2018 年，发行人通过供应商支付员工薪酬、费用的情形，共计 2,667.94 万元。

因此，公司“通过供应商发放奖金”虽然不是普遍现象，但同行业拟上市公司和其他行业上市公司、拟上市公司存在同样案例，且金额高于公司。

“通过供应商发放奖金”属于不合规行为，公司及时进行了整改，张永泉、张永亮依法缴纳了个人所得税，公司在内部加强合规培训，确保今后不发生类似情形。

2、说明供应商代发薪酬等财务内控不规范行为是否影响期初数据准确性及整改措施有效性，是否存在税务风险及整改措施充分性

（1）通过供应商代发薪酬是否影响期初数据准确性

报告期外，公司不存在通过供应商代发薪酬的情形，因此通过供应商代发薪酬的情形不影响期初数。

2022 年，针对通过供应商代发的薪酬，公司将该等供应商所对应的奖金按照实际情况还原为薪酬支出，并按照获取奖金的岗位性质将薪酬支出计入“管理费用”并冲减“主营业务成本”。因此经上述调整，通过供应商代发薪酬，对 2022 年财务报表不存在影响。

（2）通过供应商代发薪酬的整改措施有效性

- 1) 公司已向主管税务机关申报缴纳张永泉、张永亮奖金的个人所得税。
- 2) 公司开展全员自查自纠，整改不合规行为并杜绝后续发生。

经公司自查，并经中介机构对公司实际控制人、供应商访谈，以及核查公司和相关人员的银行流水，对采购循环进行穿行测试，公司和中介机构确认：除 2022 年通过供应商提前发放奖金外，公司不存在通过其他供应商向高管或员工发放奖金的情形。

3) 完善并严格执行财务管理制度、采购管理制度、销售管理制度等内部控制制度。

4) 进行全员培训，加强对公司相关制度、业务流程培训；有针对性组织董事、监事、高级管理人员及其他员工开展内部控制制度培训，树立风险防范意识，加强内控规范意识，促进内部控制制度有效运行。

综上，通过自查和全面整改，公司内控得到加强，公司人员合规意识得到提升，整改措施充分、有效。

九、说明在发行人及子公司领取薪酬的董事、监事、高级管理人员范围及薪酬水平，固定工资、年终奖励的确定标准，与同行业、同地区可比公司相比是否存在显著差异，与公司业绩变动趋势（特别是 2021 年、2022 年）是否相符，说明 2023 年上半年张永泉薪酬变动异常的具体原因，是否存在压低人员（区分董监高及不同岗位普通员工）薪酬、提前发放奖金或通过其他主体领取薪酬补贴从而调节成本费用的情形。

（一）说明在发行人及子公司领取薪酬的董事、监事、高级管理人员范围及薪酬水平，固定工资、年终奖励的确定标准，与同行业、同地区可比公司相比是否存在显著差异，与公司业绩变动趋势（特别是 2021 年、2022 年）是否相符

1、在发行人及子公司领取薪酬的董事、监事、高级管理人员范围及薪酬水平

报告期内，在公司领取薪酬的董事、监事、高级管理人员范围及薪酬水平如下：

单位：万元

序号	姓名	职位	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
1	刘世斌	董事长、总经理	23.05	34.25	26.40	25.20
2	王静	董事、副总经理	21.60	35.20	27.74	28.56
3	张永泉	董事	14.72	55.76	35.40	34.58
4	罗晓东	董事、副总经理	13.60	22.13	19.39	16.88
5	季学武	独立董事	3.00	6.00	6.00	5.10

6	张仙强	独立董事	1.20	2.40	2.40	2.40
7	应剑华	独立董事	1.20	2.40	2.40	2.40
8	邓英富	监事会主席	14.99	22.38	20.19	14.40
9	夏小弟	监事	10.20	17.87	15.36	12.61
10	张栋	监事	12.30	17.92	1.32	-
11	邱玲莉	董事会秘书	11.39	19.38	17.69	15.40
12	熊志辉	财务负责人、副总经理	13.85	27.05	26.40	25.20
13	刘培培	原监事	-	-	4.84	10.10
14	汪安琪	原董事、副总经理	-	-	11.84	30.36
合计			141.10	262.75	217.37	223.21
扣除独立董事后薪酬总额			135.70	251.95	206.57	213.31

注：薪酬为税前报酬总额。

在公司领薪的董事、监事及高级管理人员 2022 年薪酬较 2021 年上涨，主要系公司整体经营业绩增长，对管理层的奖励有一定的增加。

2、在发行人及子公司领取薪酬的董事、监事、高级管理人员固定工资、年终奖励的确定标准

公司董事、监事、高级管理人员的薪酬，由固定工资和奖金组成，固定工资由基本工资、职务工资、岗位工资、技能工资、保密工资和绩效工资等组成；绩效工资则是根据员工月度表现等决定。高管奖金根据营业收入、净利润、经营性净现金流、应收账款等多方面的综合考评结果确定。

3、公司董监高薪酬与同行业可比公司对比情况

(1) 公司董监高薪酬与同行业可比公司薪酬总额及平均薪酬对比情况

报告期内，公司董监高薪酬水平与同行业可比公司比较情况如下：

单位：万元

公司名称	所处地区	2022 年末总资产	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
			薪酬总额	平均薪酬	薪酬总额	平均薪酬	薪酬总额	平均薪酬	薪酬总额	平均薪酬
德尔股份	辽宁省阜新市	423,005.01	未披露	未披露	364.36	60.73	412.72	45.86	413.40	51.68
浙江世宝	浙江省义乌市	238,948.32	未披露	未披露	477.85	39.82	477.11	36.70	424.90	32.68
邦德股份	山东省威海市	50,910.10	未披露	未披露	141.04	20.15	130.60	13.06	118.31	13.15

公司名称	所处地区	2022年末总资产	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
			薪酬总额	平均薪酬	薪酬总额	平均薪酬	薪酬总额	平均薪酬	薪酬总额	平均薪酬
耐世特	中国香港	3,335,281千美元	未披露	未披露	1,686.12	240.87	2,243.61	320.52	2,121.24	118.57
冠盛股份	浙江省温州市	313,853.65	未披露	未披露	695.10	86.89	816.10	81.61	769.62	85.51
同行业可比公司平均	/	/	/	/	672.89	89.69	816.03	99.55	769.49	60.32
发行人	安徽省芜湖市	30,318.27	135.70	15.08	251.95	27.99	206.57	18.78	213.31	21.33

注 1：同行业可比公司数据来源于 Wind、公开披露的定期报告、招股说明书；

注 2：董监高平均薪酬=董监高年度薪酬总额/领取薪酬的董监高人数，计算平均薪酬时未考虑独立董事津贴，计算人数时已剔除独立董事及当年未领薪的董监高；

注 3:薪酬为税前报酬总额。

2020 年至 2022 年，公司董监高人均薪酬分别为 21.33 万元、18.78 万元和 27.99 万元。2021 年，公司董监高人均薪酬下降主要系 2021 年初汪安琪退休离职，离职前任公司董事、副总经理，薪酬相对较高。仅考虑全年担任董监高人员的薪酬，2020 年至 2022 年，公司董监高人均薪酬分别为 21.33 万元、23.57 万元和 27.99 万元。

公司董监高人均薪酬与同行业可比公司相比，公司董监高人均薪酬低于同行业可比公司平均水平，主要是因为可比公司的资产规模与业务规模相对较大，而发行人规模相对较小、管理复杂程度较低，故薪酬水平相对较低。相对其他可比公司，公司与邦德股份的资产规模相对接近，公司董监高人均薪酬与邦德股份相当，公司董监高人均薪酬处于合理区间。

(2) 公司董监高薪酬与规模相近的北交所汽车零部件上市公司薪酬总额及平均薪酬对比情况

报告期内，公司董监高薪酬水平与规模相近的北交所汽车零部件上市公司比较情况如下：

单位：万元

公司名称	所处地区	2022年末总资产	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
			薪酬总额	平均薪酬	薪酬总额	平均薪酬	薪酬总额	平均薪酬	薪酬总额	平均薪酬
派特尔	广东省珠海市	26,723.63	未披露	未披露	226.77	22.68	未披露	未披露	未披露	未披露
同心传动	河南省许昌市	33,940.95	未披露	未披露	93.76	11.72	115.87	14.48	86.18	9.58
明阳科技	江苏省苏州市	32,105.99	未披露	未披露	736.29	66.94	未披露	未披露	未披露	未披露
华阳变速	湖北省十堰市	38,733.77	未披露	未披露	132.72	16.59	98.85	12.36	199.56	24.94
天铭科技	浙江省杭州市	41,941.60	未披露	未披露	296.55	29.66	未披露	未披露	未披露	未披露
泰德股份	山东省青岛市	49,829.89	未披露	未披露	653.00	59.36	未披露	未披露	未披露	未披露
华密新材	河北省邢台市	46,565.30	未披露	未披露	305.11	27.74	未披露	未披露	未披露	未披露
同行业可比公司平均	/	/	/	/	349.17	33.53	107.36	13.42	199.56	24.94
发行人	安徽省芜湖市	30,318.27	135.70	15.08	251.95	27.99	206.57	18.78	213.31	21.33

注 1：同行业可比公司数据来源于 Wind、公开披露的定期报告、招股说明书；部分公司未披露不含独立董事的董监高薪酬总额。

注 2：董监高平均薪酬=董监高年度薪酬总额/领取薪酬的董监高人数，计算平均薪酬时未考虑独立董事津贴，计算人数时已剔除独立董事及当年未领薪的董监高；

注 3:薪酬为税前报酬总额。

由上表可见，公司董监高人均薪酬与北交所汽车零部件上市公司派特尔、天铭科技、华密新材的董监高人均薪酬基本一致，高于北交所汽车零部件上市公司同心传动、华阳变速，低于北交所汽车零部件上市公司明阳科技、泰德股份，公司董监高人均薪酬处于合理区间。

(3) 公司董监高薪酬总额占利润总额比例与同行业可比公司对比情况

单位：%

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
德尔股份	未披露	-0.40	16.29	-1.08
浙江世宝	未披露	25.65	17.23	11.75
邦德股份	未披露	1.58	3.18	2.48
耐世特	未披露	18.34	19.68	18.53

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
冠盛股份	未披露	2.51	6.10	7.41
同行业可比公司平均	/	9.53	12.50	7.82
发行人	5.56	4.97	-9.52	14.57
发行人（利润总额中扣除当期计提的伊朗客户坏账准备）	5.56	4.97	8.08	9.90

注：计算可比公司董监高薪酬总额时已剔除独立董事、当年无薪酬的董监高。

由上表可见，可比公司董监高薪酬总额占利润总额比例介于-1.08%与 25.65%之间，差异较大，公司董监高薪酬总额占利润总额比例位于可比公司的区间范围内。

4、公司董监高薪酬与同地区可比公司对比情况

公司董监高薪酬与安徽省芜湖市汽车制造业上市公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称	所处地区	2022年末总资产	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
			薪酬总额	平均薪酬	薪酬总额	平均薪酬	薪酬总额	平均薪酬	薪酬总额	平均薪酬
瑞鹄模具	安徽省芜湖市	402,473.98	未披露	未披露	948.33	86.21	783.94	87.10	620.88	68.99
伯特利	安徽省芜湖市	864,441.49	未披露	未披露	906.37	82.40	1,077.77	76.98	904.80	82.25
三联锻造	安徽省芜湖市	130,710.29	未披露	未披露	661.31	73.48	594.67	66.07	未披露	未披露
平均	/	/	/	/	838.67	80.70	818.79	76.72	762.84	75.62
发行人	安徽省芜湖市	30,318.27	135.70	15.08	251.95	27.99	206.57	18.78	213.31	21.33

注 1：同行业可比公司数据来源于 Wind、公开披露的定期报告、招股说明书。

注 2：董监高平均薪酬=董监高年度薪酬总额/领取薪酬的董监高人数，计算平均薪酬时未考虑独立董事津贴，计算人数时已剔除独立董事及当年未领薪的董监高。

注 3:薪酬为税前报酬总额。

公司董监高人均薪酬与安徽省芜湖市汽车制造业上市公司相比，低于平均水平，主要是因为同地区上市公司资产规模与业务规模较大，而发行人规模相对较小、管理复杂程度较低，故薪酬水平相对较低。

5、公司董监高薪酬与公司利润总额变动趋势是否匹配

报告期内，公司董事、监事、高级管理人员薪酬总额及其占公司各期利润总额的比例如下：

单位：万元、%

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
薪酬总额	135.70	251.95	206.57	213.31
利润总额	2,439.11	5,071.17	-2,169.04	1,464.05
薪酬总额占利润总额的比例	5.56	4.97	-9.52	14.57
利润总额（模拟扣除当期计提的伊朗客户坏账准备）	2,439.11	5,071.17	2,556.81	2,153.84
薪酬总额占利润总额的比例（模拟扣除当期计提的伊朗客户坏账准备）	5.56	4.97	8.08	9.90

注：薪酬总额不包含独立董事津贴。

由上表可见，公司报告期内董事、监事、高级管理人员薪酬水平上涨，与利润总额变动趋势总体保持一致。其中 2022 年薪酬总额较 2021 年有较大提升主要系公司 2022 年业绩较好，董监高薪酬相应提升所致，不存在明显异常情形。

报告期各期，公司董监高薪酬占利润总额的比例分别为 14.57%、-9.52%、4.97%和 5.56%，2020 年占比较高、2021 年占比为负数，主要是由于 2020 年、2021 年针对伊朗客户的坏账计提较多，导致 2020 年利润较少、2021 年亏损所致。剔除对伊朗客户计提坏账的影响，公司董监高薪酬占利润总额的比例分别为 9.90%、8.08%、4.97%和 5.56%，2022 年和 2023 年 1-6 月占比有所下降，主要是规模相应提升所致。

综上，公司董事、监事、高级管理人员薪酬水平与公司业绩变动趋势相符。

（二）2023 年上半年张永泉薪酬变动异常的具体原因，是否存在压低人员（区分董监高及不同岗位普通员工）薪酬、提前发放奖金或通过其他主体领取薪酬补贴从而调节成本费用的情形。

1、2023 年上半年张永泉薪酬变动异常的具体原因

2023 年上半年张永泉薪酬变动与其他董监高薪酬变动不一致，主要原因为：

张永泉在子公司轩迪德孚领薪，其他董监高在母公司领薪，2023年1-6月轩迪德孚净利润下降、母公司净利润增长，根据公司薪酬政策张永泉2023年1-6月薪酬较上年同期下降，其他董监高薪酬上涨。

(1) 2023年1-6月，玉环轩迪德孚经营情况

项目	2023年1-6月	2022年1-6月	增长率
营业收入	6,711.97	6,766.52	-0.81%
净利润	725.23	876.94	-17.30%

2023年1-6月，玉环轩迪德孚经营业绩较上年同期下降，奖金减少，因此张永泉的薪酬下降。

(2) 2023年1-6月，母公司经营情况

项目	2023年1-6月	2022年1-6月	增长率
营业收入	9,240.58	8,601.63	7.43%
净利润	1,872.16	1,737.91	7.73%

2023年1-6月，母公司经营业绩较上年同期上升，奖金增加，因此在母公司任职的董监高薪酬上涨。

2、是否存在压低人员（区分董监高及不同岗位普通员工）薪酬、提前发放奖金或通过其他主体领取薪酬补贴从而调节成本费用的情形

(1) 报告期内，普通员工薪酬情况

1) 报告期各期，管理人员、销售人员、生产人员和研发人员普通员工平均薪酬情况如下表所示：

薪酬单位：万元；人数：人

项目	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	20.00	144.35	7.22	19.00	323.71	17.04	18.50	276.05	14.92	18.50	261.31	14.12
管理人员	59.50	391.74	6.58	57.50	754.67	13.12	60.50	718.93	11.88	58.00	583.86	10.07
研发人员	51.00	348.33	6.83	47.00	681.00	14.49	47.50	642.35	13.52	47.00	549.83	11.70
生产人员	326.50	1,881.82	5.76	326.50	3,249.33	9.95	310.50	2,604.08	8.39	305.50	2,051.96	6.72

注 1：上表所列人数为该岗位（期初人数+期末人数）/2。

注 2：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。

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，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。

2023 年 1-6 月，销售人员人均薪酬不及 2022 年全年的 50%，主要是轩迪德孚业绩有所下降，奖金减少。

2) 公司员工平均薪酬和芜湖当地工资水平对比情况

单位：万元/年/人

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发行人员工平均薪酬	6.05	11.13	9.71	8.03
芜湖市平均年薪	-	9.51	9.21	8.31

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”。

注 2：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，除 2020 年略低于芜湖市非私营单位就业人员年平均工资外，报告期内公司员工平均年薪高于同地区平均年薪。

(2) 报告期内，董监高薪酬情况

公司董监高人均薪酬与同行业可比公司相比，公司董监高人均薪酬低于同行业可比公司平均水平，主要是因为可比公司的资产规模与业务规模相对较大，而发行人规模相对较小、管理复杂程度较低，故薪酬水平相对较低。

相对其他可比公司，公司与邦德股份的资产规模相对接近，公司董监高人均薪酬与邦德股份相当，公司董监高人均薪酬处于合理区间。

除独立董事以外，公司的董事、监事、高级管理人员均在公司专职工作并领取薪酬，公司的董事、监事、高级管理人员不存在在实际控制人及其控制的其他企业中任职或领取薪酬的情况。

综上，公司不存在压低人员薪酬、提前发放奖金或通过其他主体领取薪酬补贴从而调节成本费用的情形。

十、对上述事项核查并发表明确意见。

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师采取了如下核查程序：

1、检查张永亮银行流水，对其中与供应商人员的流水进行逐笔核实；访谈张永亮和相关供应商人员；检查张永亮向供应商人员借入资金当月，发行人与相关供应商的应付账款的期初和期末余额；

2、检查瑞安市凯峰汽车配件有限公司、瑞安市双强机车部件有限公司、大连博峪机械有限公司、沭阳国力液压件有限公司、玉环科海机械有限公司的工商资料，对瑞安市凯峰汽车配件有限公司、瑞安市双强机车部件有限公司、大连博峪机械有限公司、沭阳国力液压件有限公司、玉环科海机械有限公司的采购价格进行公允性分析；

3、对张永亮和张永泉存取现事项逐笔核查，了解相关资金来源及用途；

4、对张永泉、张永亮及其主要交易对手方进行访谈；

5、检查张永亮与周*东之间的借条；

6、检查项震公司生产经营的收据、工资表；

7、对张永亮及其友人进行访谈，了解双方资金交易的背景及资金用途；

8、对于张永泉收回台州轩迪公司注销前货款，访谈相关人员并检查相关人员与张永泉的债权转让协议及销货清单；

9、对董事、监事、高级管理人员与往来对手方资金的流入、流出总额一致性，对于流入、流出总额有较大差异的对手方，进一步了解其原因；

10、对于董事、监事、高级管理人员借入资金，检查相关资金流入后所汇入的账户，核实相关资金的实际用途，并检查后续资金归还情况；

11、对于董事、监事、高级管理人员借出资金，结合其他外部证据核实往

来对手方相关资金的用途，其中用于购房的，检查对应的购房合同；用于企业经营的，检查相关工商资料及股东结构，并检查后续资金归还情况；

12、对于董事、监事、高级管理人员往来对手方的身份，比对发行人员工花名册、主要客户及供应商主要人员列表，判断相关流水是否与代收收入、代垫成本相关；

13、发行人向沭阳国力液压件有限公司、瑞安市凯峰汽车配件有限公司、台州晨辉机械制造有限公司采购的原材料，存在其他供应商供应同一型号原材料的，用其他供应商同规格型号的价格，替换发行人向前述供应商的采购价格，测算对发行人营业利润的影响；

14、访谈张永泉和张永亮，了解提前发放部分 2022 年度奖金的背景原因；

15、获取提前发放部分 2022 年度奖金的决策文件；

16、对轩迪德孚的订单和经营业绩进行分析；

17、对董监高和普通员工的薪酬进行比较分析；

18、分析 2023 年上半年张永泉薪酬变动异常的原因；

19、核查董监高的资金流水，检查是否存在通过其他主体领取薪酬的情形。

（二）核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、张永亮向供应商人员借入资金具有合理的背景，在张永亮向供应商人员借入资金的当月，发行人与相关供应商的应付账款期初和期末余额均为应付供应商款项，发行人与相关供应商采购价格公允，张永亮不存在通过相关供应商占用发行人资金的不规范情形。

2、报告期内，张永泉、张永亮与亲属、朋友大额资金往来存在合理原因，相关资金并未最终流向发行人客户、供应商。

3、报告期内，张永亮在同一时期甚至相同月份同时进行资金拆入和现金赠与的原因合理。

4、报告期内，董监高等发行人员同亲属、朋友、客户与供应商及相关人员资金往来存在差额的原因合理，发行人不存在虚增收入或体外代垫成本费用的情形；

5、报告期内，发行人向沭阳国力液压件有限公司、瑞安市凯峰汽车配件有限公司、台州晨辉机械制造有限公司采购价格合理；发行人向前述供应商采购的原材料，存在其他供应商供应同一型号原材料的，用其他供应商同规格型号的价格，替换发行人向前述供应商的采购价格，对营业利润影响较小。

6、轩迪德孚向张永泉、张永亮提前发放 2022 年奖金履行了必要的决策程序，符合其章程的规定。

7、发行人通过供应商向张永泉、张永亮提前发放 2022 年奖金，是依据轩迪德孚 2022 年 2 月的订单增长情况、2022 年 1-6 月和 2022 年 1-9 月营业收入和净利润增长情况，具有合理的依据；虽然提前发放，但符合轩迪德孚的薪酬政策，未超过轩迪德孚 2022 年应计提奖金总额。

8、发行人“通过供应商发放奖金”虽然不是普遍现象，但同行业拟上市公司和其他行业上市公司、拟上市公司存在同样案例，且金额高于公司。“通过供应商发放奖金”属于不合规行为，发行人及时进行了整改，张永泉、张永亮依法缴纳了个人所得税，发行人在内部加强合规培训，确保今后不发生类似情形。

9、发行人董事、监事、高级管理人员薪酬水平与公司业绩变动趋势相符。

10、张永泉在子公司轩迪德孚领薪，其他董监高在母公司领薪，2023 年 1-6 月轩迪德孚净利润下降、母公司净利润增长，根据发行人薪酬政策张永泉 2023 年 1-6 月薪酬较上年同期下降，其他董监高薪酬上涨。

11、发行人不存在压低人员薪酬、提前发放奖金或通过其他主体领取薪酬补贴从而调节成本费用的情形。

十一、提供资金流水核查专项报告，说明资金流水核查范围制定依据，未将关联方芜湖新尚荣及异常资金往来金额较大的张永泉、张永亮、李锐等发行人及子公司董事、监事、高级管理人员、销售和采购负责人等人员近亲属纳入

核查范围的原因及合理性，资金流水核查范围是否完整。

保荐机构、申报会计师已就发行人资金流水核查事项补充出具《专项核查报告》，并就资金流水核查范围及确定依据，资金流水的重点核查事项、核查金额重要性水平及核查程序，异常资金流水的标准和确认依据，资金流水核查范围内各主体大额资金流水情况等进行了说明。

（一）资金流水核查范围制定依据

证监会《监管规则适用指引——发行类第 5 号》规定：“保荐机构及申报会计师应当充分评估发行人所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势等因素，确定发行人相关资金流水核查的具体程序和异常标准，以合理保证发行人财务报表不存在重大错报风险。……在符合银行账户查询相关法律法规的前提下，资金流水核查范围除发行人银行账户资金流水以外，结合发行人实际情况，还可能包括控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员等开立或控制的银行账户资金流水，以及与上述银行账户发生异常往来的发行人关联方及员工开立或控制的银行账户资金流水。”

“发行人在报告期内存在以下情形的，保荐机构及申报会计师应考虑是否需要扩大资金流水核查范围：（1）发行人备用金、对外付款等资金管理存在重大不规范情形；（2）发行人毛利率、期间费用率、销售净利率等指标各期存在较大异常变化，或者与同行业公司存在重大不一致；（3）发行人经销模式占比较高或大幅高于同行业公司，且经销毛利率存在较大异常；（4）发行人将部分生产环节委托其他方进行加工的，且委托加工费用大幅变动，或者单位成本、毛利率大幅异于同行业；（5）发行人采购总额中进口占比较高或者销售总额中出口占比较高，且对应的采购单价、销售单价、境外供应商或客户资质存在较大异常；（6）发行人重大购销交易、对外投资或大额收付款，在商业合理性方面存在疑问；（7）董事、监事、高管、关键岗位人员薪酬水平发生重大变化；（8）其他异常情况。”

保荐机构、申报会计师依据上述规定，结合发行人实际情况，综合考虑发行人所处经营环境、汽车产业链行业特点及业务流程、规范运作水平等因素，

确定资金流水核查范围为发行人及子公司、发行人实际控制人及其主要近亲属、发行人董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、销售和采购负责人、财务经理、出纳和实司机等人员开立的银行账户资金流水，具体情况如下：

序号	与发行人关系	核查对象
1	发行人及子公司	德孚转向、轩迪德孚、日本 ARJ、十堰德孚
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）
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）
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）

（二）未将关联方芜湖新尚荣及异常资金往来金额较大的张永泉、张永亮、李锐等发行人及子公司董事、监事、高级管理人员、销售和采购负责人等人员近亲属纳入核查范围的原因及合理性，资金流水核查范围是否完整。

保荐机构、申报会计师已对实际控制人主要近亲属的资金流水进行了核查，未将银行流水核查范围扩大到发行人除实际控制人外的董事、监事、高级管理人员、销售和采购负责人、财务经理、出纳等人员近亲属，具体原因为：发行人及子公司、发行人实际控制人及其主要近亲属以及发行人董事、监事、高级管理人员、销售和采购负责人、财务经理、出纳和司机等人员不存在与前述人员近亲属有大额异常资金往来的情形。

保荐机构、申报会计师已对芜湖新尚荣、张永泉、张永亮和李锐直系亲属的资金流水进行补充核查。经补充核查后，具体核查范围如下：

序号	类型	说明	名称/姓名
1	发行人	发行人及报告期内存续的子公司	发行人、轩迪德孚、日本 ARJ、十堰德孚
2	控股股东、实际控制人	-	刘世斌
3	董事	不含独立董事、含报告期内曾任董事	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）、汪安琪（曾任董事、副总经理）
4	监事	含报告期内曾任监事	邓英富（监事会主席）、夏小弟（监事）、张栋（职工代表监事）、刘培培（曾任监事）
5	高管	除兼任董事外的高级管理人员	熊志辉（副总经理、财务负责人）、邱玲莉（董事会秘书）
6	关键岗位人员	除董监高外的采购负责人、核心技术人员、财务经理、出纳等	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）
7	主要关联方	实际控制人直系亲属和在公司任职的近亲属、报告期内实际控制人控制的企业、张永泉直系亲属、张永亮直系亲属	张立霞（刘世斌的配偶，公司员工）、刘子桐（刘世斌的子女，公司员工）、刘荣明（刘世斌的父亲）、叶选英（刘世斌的母亲）、刘海波（刘世斌的子女）、芜湖世上德投资管理合伙企业（有限合伙）、刘世娇（刘世斌的妹妹、公司员工）、张小平（张永泉、张永亮、张立霞的父亲）、陈玉柳（张永泉、张永亮、张立霞的母亲）、林素云（张永泉的配偶）、张晓涵（张永泉的子女）、黄春燕（张永亮的配偶）、张恺洋（张永亮的子女）、台州项震机械有限公司（张永亮控制的公司）、芜湖新尚荣进出口贸易有限公司（刘子桐控制的公司）
8	其他主体	李锐的直系亲属	李玉光（李锐的父亲）、张霞（李锐的母亲）、王霞林（李锐的配偶）

综上，发行人及子公司、发行人实际控制人及其主要近亲属、芜湖新尚荣、张永泉、张永亮、李锐及其主要近亲属以及发行人董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、销售和采购负责人、财务经理、出纳和司机等人员不存在与前述人员近亲属有大额异常资金往来的情形，保荐机构及申报会计师未将发行人除实际控制人、张永泉、张永亮、李锐外的其余董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、销售和采购负责人、财务经理、出纳等人员近亲属纳入

核查范围，具有合理性，资金流水核查范围合理。

十二、结合针对资金流水异常情形执行的进一步核查程序和结论，说明发行人及关联方是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形，是否存在商业贿赂行为。

（一）资金流水核查识别的异常情形及执行的进一步核查程序和结论

1、核查程序

保荐机构及申报会计师采取了如下核查程序：

1、核实董监高及关键岗位人员的往来对手方的身份，比对发行人员工花名册、主要客户及供应商主要人员列表，判断相关流水是否与代收收入、代垫成本相关；

2、对于个人流水中所涉的供应商，比对报告期内相关供应商的采购价格公允性，判断是否与其他供应商存在重大差异；

3、检查张永亮银行流水，对其中大额异常流水进行逐笔核实；访谈张永亮和相关供应商人员；检查张永亮向供应商人员借入资金当月，发行人与相关供应商的应付账款的期初和期末余额；

4、对于借入资金，检查相关资金流入后所汇入的账户，核实相关资金的实际用途，并检查后续资金归还情况；

5、对于借出资金，结合其他外部证据核实往来对手方相关资金的用途，其中用于购房的，检查对应的购房合同；用于企业经营的，检查相关工商资料及股东结构，并检查后续资金归还情况；

2、核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

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。

综上所述，保荐机构、申报会计师已对发行人资金核查中识别的异常情形

执行了进一步核查，发行人针对相关事项亦已及时整改，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

经核查公司已根据《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。

除前述情形外，资金流水核查范围内各主体大额资金流水交易合理。实际控制人及其近亲属个人账户不存在大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形；控股股东、实际控制人及其近亲属、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员与发行人关联方、客户供应商及其员工、关联方不存在异常大额资金往来。

（二）说明发行人及关联方是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形，是否存在商业贿赂行为。

1、核查程序

保荐机构和申报会计师履行的具体核查程序如下：

（1）获取公司采购合同、入库单、采购发票、付款单据等资料，对公司采购循环进行了了解并执行穿行测试和控制测试程序，测试公司采购内部控制运行的有效性；

（2）取得了发行人向上述供应商之间的采购合同/订单，并结合相关原材料入库单、发票、对应的付款凭证等资料，核查发行人向上述供应商采购业务的真实性；

（3）通过网络等查询主要客户及供应商的公开信息，获取客户及供应商的主要股东信息，检查是否与公司、实际控制人、董监高及公司的其他关联方存在关联关系；

（4）对发行人向上述供应商采购原材料的价格与公开市场价格比较，无明确公开市场价格的，通过查询原材料供应商的上游原材料公开市场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者与其他同期供应相同材料的且无关联关系的第三方供应商的采购价格进行对比，核查采购价格是否公允；

(5) 获取发行人的成本计算表，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) 核查实际控制人及配偶、控股股东、公司及公司子公司、除独立董事之外的董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、主要销售人员、主要采购人员的银行账户清单及银行流水，针对大额收支逐笔检查交易对方是否为主要客户及其实际控制人、主要供应商及其股东、董事、监事、高级管理人员、函证联系人、主要供应商发票上的开票人、复核人、收款人进行了交叉核对；关注公司与股东、董事、监事、高级管理人员等相关重要人员是否存在异常往来；关注是否存在大额异常取现、大额异常支付等情形，了解该等情形是否存在替公司承担成本费用情形；取得前述人员出具的《关于本人银行资金流水情况的声明与承诺》，承诺内容如下：“本人承诺其不存在与德孚转向客户或供应商进行利益交换，以实现德孚转向收入、盈利虚假增长的情形；本人不存在代德孚转向支付成本、费用或者采用无偿或不公允的交易价格向其提供经济资源的情形”；

(7) 对公司资金管理执行穿行测试和控制测试，公司现行资金管理相关内部控制制度健全有效，公司严格按照制度执行，不存在重大缺陷；

(8) 获取公司及其子公司已列示的银行账户，并与《已开立银行结算账户清单》核对，未发现存在银行账户不受公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况；

(9) 获取公司及其子公司报告期内各银行账户交易流水，与银行存款日记账进行双向核对，确认交易对手、交易内容是否存在异常；核查其是否存在大额或频繁取现的情形，公司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收付的情形；

(10) 检查与客户签订的合同、发货单据、运输单据、签收单、回款单据等支持性单据，对公司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，测试公司销售内部控制运行的有效性；

(11) 对公司主要客户、主要供应商进行访谈，确认其是否与公司实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员、主要关联方存在资金往来、利

益安排等情形；

(12) 对公司主要客户、主要供应商的交易额和往来余额进行函证；

(13) 通过资金流水核查，发行人与主要客户不存在除正常业务之外的其他资金往来。发行人主要关联法人及发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员与发行人主要客户及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员不存在资金往来。

除资金流水核查之外，经查询国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、信用中国网站、中国执行信息公开网、百度、企查查等公开网站，未显示发行人报告期内存在不正当竞争、商业贿赂等违法违规情形的记录，未显示发行人或其董事、监事、高级管理人员、主要销售人员报告期内存在因商业贿赂行为被立案调查、处罚或媒体报道的情况。

查阅发行人董事、监事、高级管理人员提供的无犯罪记录证明，发行人的董事、监事、高级管理人员报告期内不存在犯罪记录。

2、保荐机构的核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为，报告期内，发行人及关联方不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形，不存在商业贿赂行为。

十三、逐项说明借贷资金记录具体所指，逐项说明是否仅通过访谈等认定相关大额资金往来为借款或还款，相关资金流入与流出存在差异的原因及合理性，相关核查的充分性。

时间	存取现	金额 (万元)	资金用途	相关主体	客观证据	借贷资金记录具体内容
2020/8/24	取现	32.00	资金借贷	周*东	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-周*东、资金借贷记录、查看借据	周*东与张永亮的借贷资金往来记录、借据
2021/9/8	存现	10.00	资金借贷	周*东	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-周*东、资金借贷记录、查看借据	周*东与张永亮的借贷资金往来记录、借据

时间	存取现	金额(万元)	资金用途	相关主体	客观证据	借贷资金记录具体内容
2021/12/10	取现	6.00	资金借贷	周*东	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-周*东、资金借贷记录、查看借据	周*东与张永亮的借贷资金往来记录、借据
2021/12/17	取现	40.00	资金借贷	周*东	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-周*东、资金借贷记录、查看借据	周*东与张永亮的借贷资金往来记录、借据
2022/1/13	存现	14.00	资金借贷	周*东	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-周*东、资金借贷记录、查看借据	周*东与张永亮的借贷资金往来记录、借据
2022/1/19	取现	50.00	资金借贷	周*东	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-周*东、资金借贷记录、查看借据	周*东与张永亮的借贷资金往来记录、借据
2022/1/19	取现	25.00	资金借贷	周*东	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-周*东、资金借贷记录、查看借据	周*东与张永亮的借贷资金往来记录、借据
2022/1/26	取现	15.00	资金借贷	周*东	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-周*东、资金借贷记录、查看借据	周*东与张永亮的借贷资金往来记录、借据
2022/8/15	取现	10.00	资金借贷	周*东	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-周*东、资金借贷记录、查看借据	周*东与张永亮的借贷资金往来记录、借据
2022/9/24	存现	6.00	资金借贷	周*东	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-周*东、资金借贷记录、查看借据	周*东与张永亮的借贷资金往来记录、借据
2023/1/20	存现	6.00	资金借贷	周*东	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-周*东、资金借贷记录、查看借据	周*东与张永亮的借贷资金往来记录、借据
2023/1/28	存现	7.30	资金借贷	泰隆银行	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、泰隆银行放贷记录	泰隆银行放贷记录
2023/1/28	存现	15.00	资金借贷	周*东	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-周*东、资金借贷记录、查看借据	周*东与张永亮的借贷资金往来记录、借据
2023/1/30	存现	5.00	资金借贷	周*东	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-周*东、资金借贷记录、查看借据	周*东与张永亮的借贷资金往来记录、借据

时间	存取现	金额(万元)	资金用途	相关主体	客观证据	借贷资金记录具体内容
2023/2/9	存现	7.00	资金借贷	周*东	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-周*东、资金借贷记录、查看借据	周*东与张永亮的借贷资金往来记录、借据
2023/5/9	存现	10.00	资金借贷	周*东	张永亮银行流水、访谈记录-张永亮、访谈记录-周*东、资金借贷记录、查看借据	周*东与张永亮的借贷资金往来记录、借据

周*东从事资金拆借，其以自有资金或借入资金，出借给有资金需求（主要是过桥资金、周转资金）的人员，以赚取利息差。根据当地交易习惯和保护参与方的隐私，主要以现金的方式进行借贷。

报告期内，周*东累计向张永亮借入借贷资金总额为 178.00 万元、归还借贷资金 73.00 万元，借贷资金差额为净借入 105.00 万元，差额为尚未归还的借贷资金。

报告期内，周*东及其控制的台州加合科技有限公司与张永亮除上述以现金形式发生的资金借贷外，还存在银行转账资金往来，具体情况如下：

日期	张永亮支付给周*东(万元)	周*东支付给张永亮(万元)	对方户名
2022/5/15	-	10.00	周*东(台州加合科技有限公司)
2022/6/4	10.00	-	周*东(台州加合科技有限公司)
2022/7/19	-	5.00	周*东
2022/7/27	-	30.00	周*东
2022/7/27	-	5.00	周*东
2022/7/28	35.00	-	周*东
2022/10/28	-	7.00	周*东
2022/10/28	7.00	-	周*东
2022/10/29	-	10.00	周*东
2022/10/29	10.00	-	周*东
2022/11/26	-	9.00	周*东
2022/12/2	100.00	-	周*东
小计	162.00	76.00	-

上表中的资金往来，为周*东和张永亮之间的资金周转，差额 86 万元为周*东尚未归还的周转资金。

对于张永亮与周*东之间的资金流水，除访谈张永亮及周*东之外，保荐机构、申报会计师综合采取多种措施核查相关大额资金往来的真实性，具体如下：

1、核查张永亮资金流水、梳理 2020 年至 2023 年 1-6 月其与周*东之间的资金流水；

2、对于周*东的身份，比对发行人员工花名册、主要客户及供应商主要人员列表，判断相关流水是否与代收收入、代垫成本相关；

3、检查周*东与张永亮之间的借据；

4、检查周*东对外借出资金的借据。

综上，张永亮与周*东之间资金差异原因合理。

问题 2.收入确认准确性及收入确认依据有效性

根据问询回复：（1）报告期内发行人境内销售交易额排名前五名主要客户虞海青收入确认依据为纸质对账单（盖章）。（2）发行人实际收入确认时点与披露的收入确认政策不符，且回复相互矛盾。首轮问询“问题 10.收入确认依据有效性及收入确认时点准确性”中，一方面披露“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”，另一方面又披露“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”。

请发行人：（1）区分 FOB、CIF 等外销模式，说明不同贸易方式下的收入金额及占比、收入金额的计量、运费和保险费的会计处理。（2）说明在 2021 年、2022 年运力紧张的情况下“公司在取得报关单时点时相关货物已越过船舷”的结论依据是否充分，结合同行业公司或相同装运港其他公司等公开信息，说明发行人 FOB 或 CIF 模式相关表述是否准确、是否符合行业惯例。（3）结合“出口日期晚于装运日期/提单日期”的背景及各期数量金额占比，详细论证发行人境内外实际收入确认时点及相应外部凭证是否符合收入确认政策、是否符合《企业会计准则》的相关规定，相关内控是否有效执行。

请保荐机构、申报会计师：（1）对上述事项核查并发表明确意见。（2）说明对收入执行细节测试的核查过程和结论，相关抽样方法、覆盖比例是否合规且足以支持核查结论。（3）结合细节测试等程序，说明境内外收入确认单据得到妥善保管且与收入确认凭证一一对应，是否存在倒签或后补情形。（4）结合海运周期、信用期等，进一步说明 FOB 等模式下外销收入对应的外部凭证无客户确认的模式下，如何确保公司发货不存在“海上漂”的情况。

【回复】：

一、区分 FOB、CIF 等外销模式，说明不同贸易方式下的收入金额及占比、收入金额的计量、运费和保险费的会计处理。

（一）区分 FOB、CIF 等外销模式，说明不同贸易方式下的收入金额及占比

报告期各期，公司 FOB、CIF 等不同贸易方式下，收入金额及占比具体情况如下：

单位：万元

外销模式	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	销售收入	占外销收入比重	销售收入	占外销收入比重	销售收入	占外销收入比重	销售收入	占外销收入比重
FOB	9,153.22	98.12%	17,747.01	98.37%	16,906.20	98.67%	13,193.64	98.89%
CIF	89.36	0.96%	294.46	1.63%	228.86	1.34%	147.91	1.11%
小计	9,242.58	99.08%	18,041.47	100.00%	17,135.05	100.00%	13,341.55	100.00%

注：上表中未包含日本 ARJ 在其注册地所在国家境内实现的交易额，因其不属于国际贸易，故本题回复所述的外销收入均不含日本 ARJ 实现的交易数据。

报告期内，公司外销模式包括 FOB 和 CIF，其中 FOB 模式占各期外销收入比重分别是 98.89%、98.67%、98.37% 和 98.12%，外销主要采用 FOB 模式。

（二）区分 FOB、CIF 等外销模式，说明不同贸易方式下，收入金额的计量、运费和保险费的会计处理

1、报告期内，不同外销模式下收入金额的计量

外销模式	收入金额的计量
FOB	按照合同单价和实际出口数量确认销售收入，合同价格为离岸价格，定价包含出厂价及货物运至出口港的必要费用。实际业务开展过程中，除伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司 2 家客户的海运费自合作以来由公司承担外，其他客户均自行承担。
CIF	按照合同单价和实际出口数量确认销售收入，合同价格为到岸价格，定价包含出厂价、货物运至出口港的必要费用、国际运输费及国际运输途中的保险费。实际业务开展过程中，经公司与客户谈判协商，CIF 模式国际运输费用和保险费用由客户承担，公司仅为客户代垫运输费用和保险费用，客户需要归还代垫的运输费用和保险费用，故 CIF 外销模式下，公司定价主要考虑出厂价及货物运至港口的必要费用。

2、报告期内，不同贸易方式下运费、保险费的会计处理

外销模式	境内运费（公司至港口）	境外运费（离港后）	保险费
FOB	公司承担，计入营业成本	除伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司由公司承担计入营业成本外，其他客户自行承担，公司不做账务处理	客户承担，公司不做账务处理

外销模式	境内运费（公司至港口）	境外运费（离港后）	保险费
CIF	公司承担，计入营业成本	公司垫付计入其他往来，最终客户承担	公司垫付计入其他往来，最终客户承担

二、说明在 2021 年、2022 年运力紧张的情况下“公司在取得报关单时点时相关货物已越过船舷”的结论依据是否充分，结合同行业公司或相同装运港其他公司等公开信息，说明发行人 FOB 或 CIF 模式相关表述是否准确、是否符合行业惯例。

（一）说明在 2021 年、2022 年运力紧张的情况下“公司在取得报关单时点时相关货物已越过船舷”的结论依据是否充分

公司外销以 FOB 模式为主，FOB 模式下由客户负责租船或订舱，并指定船公司、货代公司；CIF 模式下由公司确定货代公司。客户或公司完成订舱后及时与货代公司确定具体入仓时间，公司发货至约定港口，委托货代公司完成货物的报关出口。

货物出口流程分为运抵→预申报（申请报关）→提交电子数据→海关查验→放行→装船→申请结关→完成报关出口→离境，具体流程如下：公司或客户订舱、货物交付入仓、货代公司向海关进行报关出口预申报，海关计算机系统接受申报数据时记录的日期为报关申报日期；报关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提交运抵报告，由海关办理货物的查验、放行手续，在查验无误放行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，出境手续办结的日期即为报关出口日期，公司根据报关单出口日期时点确认收入。

综上，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”在前、“完成报关”在后，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。取得报关单的时点为公司报关单上显示的出口日期，故即使在 2021 年、2022 年运力紧张的情况下，“公司在取得报关单时点时相关货物已越过船舷”的结论依据充分。

(二) 结合同行业公司或相同装运港其他公司等公开信息，说明发行人 **FOB 或 CIF 模式** 相关表述是否准确、是否符合行业惯例

根据同行业可比公司定期报告、招股说明书或相同装运港其他公司的 FOB 或 CIF 模式相关表述如下：

公司名称	FOB 或 CIF 模式描述
德尔股份 (300473)	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、公司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 (002703)	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 (838171)	①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。 ②在销售执行方面，公司的境外销售主要采用 FOB 模式，少量采用 CIF 模式，由公司负责出厂至港口的货运，并聘请货运代理公司完成相关货物出口的海关报批手续，在货物装船且取得报关单后作为收款依据，后续运输、装卸事宜由客户负责。
冠盛股份 (605088)	①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。 ②由境内公司发运 (FOB、CIF 等模式)，公司完成客户订货的生产包装后，将货物运输至境内港口，公司完成报关程序后货物装船起运，公司由报关单或提单确认的对应日期确认收入。
耐世特 (01316.HK)	未披露外销收入具体收入确认政策。
家联科技 (301193)	①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。 ②对于以 FOB、CIF、CFR 为贸易术语的出口外销业务：公司在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。 ③根据《国际贸易术语解释通则》的规定，在 FOB、CIF 方式下，与货物所有权相关的毁损、灭失风险自在船上交付后转移给买方，而公司出口货物主要采用海运运输，即货物办理报关手续并离港时，与货物所有权有关的毁损、灭失风险已转移给客户。综上分析，公司产品在办理报关手续并离港时，与出口货物相关的主要风险和报酬已转移给客户且客户取得产品控制权，以此时点确认收入符合企业会计准则的要求。
柏星龙 (833075)	①在 FOB/CIF/EXW 贸易模式下，以报关单出口日期确认收入。 ②FOB、CIF 贸易模式下：公司将货物运送到港口，并负责货物的报关，公司按合同规定的装运港和规定的期限内将货物装上客户指定的船只，并及时通知客户。货物在装运港被装上指定船时，货物的主要风险报酬和控制权即转移至客户，公司在完成报关时确认收入。
浙江恒威 (301222)	FOB 方式 (船上交货)、CIF 方式 (成本、保险费加运费)，该贸易方式下，公司根据合同约定将产品送至客户指定的出运港口，公司对出口货物完成报关手续后，取得出口报关单和提单，公司在完成报关手续

公司名称	FOB 或 CIF 模式描述
	后，已实现货权转移，公司在完成报关出口后不再保留，以产品的报关出口日期作为收入确认时点，并以报关单、提单为依据。
泛源科技（创业板在审企业，主要装运港为上海外港、洋山港）	FOB 结算方式的，根据出口销售合同约定发出货物，并将产品报关、取得提单后确认销售收入；
利安科技（创业板已过会，主要装运港为宁波北仑港）	对于采用 FOB 贸易条款的境外销售，公司根据合同约定销售出库并完成报关后，确认销售商品收入的实现。收入确认依据为报关单。
公司	外销产品公司一般采用 FOB 价格条款，FOB 模式或 CIF 模式下，按照销售合同或订单约定发货，公司在报关装船并出口时确认收入。收入确认时点为报关单上的出口日期。

公司 FOB 或 CIF 模式相关表述与同行业公司及其他公司基本一致，收入确认时点与德尔股份、邦德股份、家联科技、柏星龙、利安科技一致，符合行业惯例。

三、结合“出口日期晚于装运日期/提单日期”的背景及各期数量金额占比，详细论证发行人境内外实际收入确认时点及相应外部凭证是否符合收入确认政策、是否符合《企业会计准则》的相关规定，相关内控是否有效执行。

（一）“出口日期晚于装运日期/提单日期”的各期数量金额占比

报告期内，外销收入报关单记录的出口日期与提单记录的装运日期/提单日期对比结果数量金额占比如下：

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	数量占比	金额占比	数量占比	金额占比	数量占比	金额占比	数量占比	金额占比
出口日期等于装运日期/提单日期	76.37%	81.72%	77.73%	85.14%	70.54%	75.90%	77.86%	84.91%
出口日期晚于装运日期/提单日期	17.72%	13.56%	20.41%	13.20%	26.05%	16.58%	20.05%	12.91%
出口日期早于提单日期	5.91%	4.72%	1.86%	1.65%	3.41%	7.53%	2.10%	2.18%
小计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注 1：报关单上同时记载有申报日期和出口日期。报关单出口日期是指运载出口货物的运输工具办理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以后，承运人或其代理人签发提单的日期。

注 2：目前公司提单存在同时登记装运日期和提单签发日期的情形，也存在仅登记装运日期或提单签发日期的情形，有登记装运日期的取装运日期与报关单出口日期进行比较，反之则取提单签发日期与报关单出口日期进行比较。

报告期内，出口报关单记录的出口日期等于装运日期/提单签发日期的数量占比分别为 77.86%、70.54%、77.73%和 76.37%，出口金额占比分别为 84.91%、75.90%、85.14%和 81.72%；出口报关单记录的出口日期晚于装运日期/提单日期数量占比分别是 20.05%、26.05%、20.41%和 17.72%，出口金额占比分别是 12.91%、16.58%、13.20%和 13.56%，出口报关单记录的出口日期等于或晚于装运日期的占比较高。根据中华人民共和国海关总署（customs.gov.cn）网站查询的文件《海关政务服务事项办事指南“进出境运输工具舱单管理”政务服务事项办事指南》之“第三章 出境舱单的管理”和《中华人民共和国海关进出口货物报关单填制规范》之“五、进出口日期、六、申报日期”以及中国国际贸易单一窗口（singlewindow.cn）的业务流程图来看，“装船”在前、“完成报关”在后，出口日期等于或晚于装运日期/提单日期的情况，属于正常情况。报告期内，公司出口报关单记录的出口日期早于提单日期的数量占比分别为 2.10%、3.41%、1.86%和 5.91%，出口金额占比分别为 2.18%、7.53%、1.65%和 4.72%，主要原因系：实务操作过程中，部分货代公司提供给公司的少量提单未登记装船日期，仅登记提单签发日期；存在货代公司在货物离港以后签发提单，故导致报关单出口日期早于提单日期。

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

由于报告期各期末不存在报关单出口日期早于提单日期的情形，公司以报关出口日期与提单日期孰晚确认的外销收入，与按照报关单出口日期确认的外销收入金额一致，不存在差异。

(二) 发行人境内外实际收入确认时点及相应外部凭证是否符合收入确认政策、是否符合《企业会计准则》的相关规定，相关内控是否有效执行

公司收入确认政策、各期收入确认时点及相应外部凭证如下：

项目	收入确认政策	收入确认时点	收入确认取得的相应外部凭证
出口销售收入	外销产品公司一般采用 FOB 价格条款，按照销售合同或订单约定发货，在公司报关装船并出口时确认收入。	以报关单出口日期为收入确认时点	销售合同/订单、物流单、进仓单、提单、报关单
国内销售收入	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。	以对账单或结算单出具日期为收入确认时点	销售合同/订单、物流单、对账单或结算单
	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。	以签收单日期为收入确认时点	销售合同/订单、物流单、签收单

结合收入确认政策、各期收入确认的时点及相应外部凭证来看，出口销售业务：在 FOB、CIF 方式下，与货物所有权相关的毁损、灭失风险自在船上交付后转移给买方。公司出口货物主要采用海运运输，装船后办理完毕出境手续后，即完成交货，此时与出口货物所有权有关的毁损、灭失风险已转移给客户且客户取得产品控制权，以报关单出口日期作为收入确认时点，且一贯执行，符合《企业会计准则》的要求。国内销售业务：对账模式下，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，与发出商品所有权有关的毁损、灭失风险已转移给客户且客户取得产品控制权，以客户确认的对账单或结算单出具日期为收入确认时点，且一贯执行，符合《企业会计准则》的要求；签收模式下，客户收到公司发出的产品并签收后，与发出商品所有权有关的毁损、灭失风险已转移给客户且客户取得产品控制权，以客户确认的签收单落款日期为收入确认时点，且一贯执行，符合《企业会计准则》的要求。

综上，公司境内外实际收入确认时点及相应外部凭证符合公司收入确认政策、符合《企业会计准则》的相关规定，截至 2023 年 6 月 30 日相关内控有效执行。

四、对上述事项核查并发表明确意见。

（一）核查程序

保荐机构及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，了解发行人的境内外销售模式，与客户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、装箱清单、物流记录、对账单/签收单/提单/报关单等，关注内/外销收入不同确认模式下关键原始单据是否完整、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，了解外销收入不同模式下收入金额、占比、收入金额的计量、运费和保险费的会计处理等情况；

6、查阅《“进出境运输工具舱单管理”政务服务事项办事指南》和《中华人民共和国海关进出口货物报关单填制规范》以及中国国际贸易单一窗口（singlewindow.cn）的业务流程图，了解报关出口申报流程；

7、查阅同行业或其他公司的定期报告、招股说明书等资料，了解相同业务模式下同行业可比公司或其他公司收入确认方式，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；

8、结合发行人销售明细表，分析报关单出口日期、装运日期、提单日期的间隔时间的合理性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人外销收入主要以 FOB 模式为主，FOB 模式及 CIF 模式等不同贸

易方式下，发行人收入金额的计量准确、运费和保险费会计处理恰当；

2、根据发行人 FOB 或 CIF 模式下的销售业务流程，发行人货物需要先完成装船才能办理出境手续，“装船”在前、“完成报关”在后，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。取得报关单的时点为公司报关单上显示的出口日期，故即使在 2021 年、2022 年运力紧张的情况下，“公司在取得报关单时点时相关货物已越过船舷”的结论依据充分。发行人 FOB 或 CIF 模式相关表述准确，与同行业可比公司或其他公司基本一致，符合行业惯例；

3、发行人境内外实际收入确认时点及相应外部凭证符合收入确认政策、符合《企业会计准则》的相关规定，截至 2023 年 6 月 30 日相关内控有效执行。

五、说明对收入执行细节测试的核查过程和结论，相关抽样方法、覆盖比例是否合规且足以支持核查结论。

（一）对收入执行细节测试的核查过程和核查结论

1、收入细节测试抽样方法

细节测试样本选择：报告期各期交易额前 20 大客户，剩余客户随机抽样检查。

2、收入细节测试的核查过程和覆盖比例

对于内销收入，核查单据及核查重点具体如下：

内销核查单据	核查重点
销售合同或销售订单	①客户名称是否与收入台账记录一致 ②是否经双方确认
生产计划传递单	①是否与销售合同或销售订单对应 ②是否有营销中心、计划物控部、质管部等部门的确认
销售出库单	①出库日期、出库单号、客户名称、物料代码、物料名称、数量是否与收入台账记录一致
物流单	①是否经物流公司确认 ②物流日期与出库日期是否同一天或者晚于出库日期
签收单（仅针对签收模式客户）	①是否有客户的签字或盖章确认 ②签收单记录的数量、型号（物料代码），是否与出库单一致 ③签收日期是否不早于物流日期

内销核查单据	核查重点
对账单（仅针对对账模式客户）	①是否有客户盖章确认，未盖章是否为客户业务系统对账单 ②对账单记录的数量、型号、金额，是否与收入台账记录一致
发票、记账凭证	记账凭证及后附发票的客户名称、收入金额，是否与收入台账记录一致

对于外销收入，核查单据及核查重点具体如下：

外销核查单据	核查重点
销售订单（形式发票 PI）	形式发票 PI 记录的订单编号、客户名称、金额是否与收入台账记录一致
生产计划传递单	①是否与销售合同或销售订单对应 ②是否有营销中心、计划物控部、质管部等部门的确认
销售出库单	出库日期、出库单号、客户名称、物料代码、物料名称、数量是否与收入台账记录一致
物流单	①是否经物流公司确认 ②物流日期与出库日期是否同一天或者晚于出库日期
收货凭证	物流单后附货代公司的收货凭证，如进仓单
报关单、商业发票 CI	①报关单记录的报关单号、申报日期、出口日期、境外收货人、提运单号、合同协议号、产品名称及金额，是否与台账记录一致 ②商业发票记录的客户名称、订单编号、金额是否与收入台账记录一致
提单	①提单是否经船运公司确认 ②报关单记录的提运单号是否与提单记录一致 ③提单号、提单日期是否与收入台账记录一致，是否与报关单出口日期存在时间上的逻辑问题
记账凭证	检查记账凭证的客户名称、收入确认金额，收入确认时间是否与报关单出口日期同属一个月

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%
保荐机构	81.98%	78.77%	78.72%	76.33%

3、收入细节测试的核查结论

保荐机构和申报会计师对发行人报告期内各期的收入核查比例较高，核查充分，在核查过程中未发现重大错报。经核查，保荐机构和申报会计师认为：报告期内，发行人收入确认真实、准确、完整。

（二）相关抽样方法、覆盖比例是否合规且足以支持核查结论

保荐机构和申报会计师了解公司销售与收款循环内部控制，并测试内部控

制有效性；根据公司业务模式及相关收入确认的特点设计并实施恰当的细节测试核查程序，相关核查选样方法科学合理，核查比例充分且在核查过程中未发现重大错报。基于以上核查程序，发行人的内外部证据能够支持认定收入真实性的核查结论。

六、结合细节测试等程序，说明境内外收入确认单据得到妥善保管且与收入确认凭证一一对应，是否存在倒签或后补情形。

（一）境内外收入确认单据得到妥善保管且与收入凭证一一对应

报告期内，发行人建立了与销售相关的内部控制制度，对收入确认原始单据进行妥善保管，具体情况如下：每月结账之前，跟单人员负责将收集的全部内外部单据移交财务部，财务部区分内外销业务分别进行整理并按照月度装订成册、归档。

内销业务资料册按照当月满足收入确认的客户名称连续编号，根据序号可以迅速查阅对应客户销售收入确认的相关原始单据，具体包括：销售合同/订单、生产计划传递单、销售出库单、物流单、签收单或对账单/结算清单。

外销业务资料册按照当月满足收入确认的客户名称连续编号，根据序号可以迅速查阅对应客户销售收入确认的相关原始单据，具体包括：销售合同/订单、生产计划传递单、销售出库单、装箱清单、物流单、进仓单、提单、报关单、形式发票。

发行人将与收入确认的原始单据区分内外销业务按月按照客户名称、形式发票连续编号并装订成册，交由专人进行妥善管理，发行人根据资料册目录可以迅速找到各月收入确认凭证对应的原始单据。

综上，发行人针对销售环节单据管理建立了完善的内部控制制度，且各关键控制点设计到位并能够有效执行，发行人境内外收入确认单据得到妥善保管且与收入凭证一一对应。

（二）境内外收入确认单据是否存在倒签或后补情形

报告期内，外销销售业务 FOB 模式下，发行人根据报关单的出口日期作为收入确认时点确认收入。内销销售业务：对账模式下，发行人根据客户确认的对账单或结算单出具日期作为收入确认时点确认收入；签收模式下，发行人根据客户确认的签收单落款日期作为收入确认时点确认收入。

在收入核查中，保荐机构和申报会计师检查了与收入确认相关的原始单据，相关单据齐全且并未发现异常情况，经客户确认的对账单/结算单或签收单、报关单的出口日期，与收入确认凭证均属于同一会计期间。发行人针对销售环节单据管理建立了完善的内部控制制度，发行人不存在收入确认单据后补、倒签的情形。

七、结合海运周期、信用期等，进一步说明 FOB 等模式下外销收入对应的外部凭证无客户确认的模式下，如何确保公司发货不存在“海上漂”的情况。

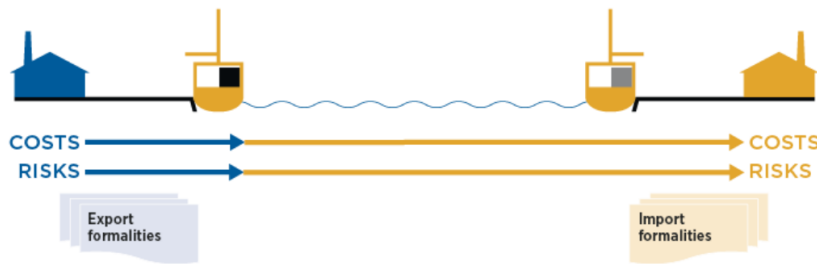
（一）公司与客户采用的国际贸易模式下，公司均不承担货物“海上漂”的风险

FOB 业务模式下，由客户负责租船或订舱，并承担运费及保费；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，装船后办理完成出境手续，即完成交货。在出口流程中，报关单记载成交方式、出口日期、运费及保费；FOB 模式下，报关单记载成交方式为 FOB；所记载的出口日期即办理完毕出境手续时点，此时已经完成交货。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，不承担货物的“海上漂”风险。

CIF 业务模式下，由公司安排物流公司将货物运送至出口港，直至货物装船办理完出境手续，即货物所有权的风险转移至买方，不承担货物的“海上漂”风险。

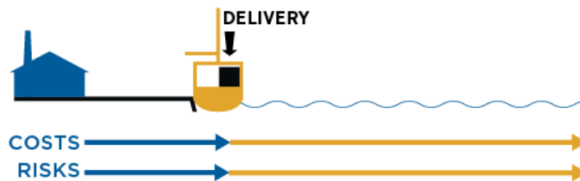
FOB | Free On Board

FOB (insert named port of shipment) Incoterms® 2020



EXPLANATORY NOTES FOR USERS

- 1. Delivery and risk**—“Free on Board” means that the seller delivers the goods to the buyer
 - on board the vessel
 - nominated by the buyer
 - at the named port of shipment
 - or procures the goods already so delivered.



The risk of loss of or damage to the goods transfers when the goods are on board the vessel, and the buyer bears all costs from that moment onwards.

注 1：图片来源于国际商会（The International Chamber of Commerce）发布的《国际贸易术语解释通则 2020》（《Incoterms® 2020》）；

注 2：图片中蓝色表示卖方的成本、风险和责任，黄色表示买方的成本、风险和责任；

注 3：上图明确说明：货物灭失或损坏的风险自货物装上船时转移，从那一刻起买方承担所有的成本和风险。

（二）公司出口货物的海运周期正常，不存在“海上漂”情形

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，提供海运服务的船公司主要包括 CMA、CGM、OOCL、MSC、俄罗斯东方等，通过公开信息网站运维网（<https://www.weiyun001.com/index.html>）查询了 2023 年 11 月 18 日上述船公司从出发港到目的港所需运输时间，具体如下：

起运港	目的港	国家	区域	船运公司	天数
上海	汉堡	德国	欧洲	CMACGM	38
上海	汉堡	德国	欧洲	OOCL	38
宁波	南安普顿	英国	欧洲	OOCL	36
宁波	格但斯克	波兰	欧洲	MSC	38
宁波	海参崴	俄罗斯	欧洲	俄罗斯东方	5
上海	洛杉矶	美国	美西	OOCL	16
上海	洛杉矶	美国	美西	COSCO	16
上海	纽约	美国	美东	MSC	39
上海	孟菲斯	美国	美东	COSCO	27
宁波	纽约	美国	美东	CMACGM	37

中介机构根据发行人外销提单信息（提运单号），从报告期各期前 10 名外销客户发生额中随机抽取提单并结合承运人提供的运输信息，核查到港（卸货）时间。具体情况如下：

运输方式	会计期间	欧洲航线（天）	美西航线（天）	美东航线（天）
海运运输	2023 年 1-6 月	42	16	31
	2022 年度	37	21	39
	2021 年度	45	22	33
	2020 年度	37	16	29
	平均天数	41	19	33

根据样本量计算，报告期内，公司货物出口欧洲的平均海运周期分别为 37 天、45 天、37 天、42 天，出口美西的平均海运周期分别为 16 天、22 天、21 天、16 天，出口美东的平均海运周期分别为 29 天、33 天、39 天、31 天。与公开信息网站运维网（<https://www.weiyun001.com/index.html>）查询到的海运周期信息基本一致。公司平均海运周期符合公司产品出口港至境外各港口的运输周期，不存在“海上漂”的情形。

（三）信用期覆盖海运周期，不存在“海上漂”情形

报告期内，公司的外销客户主要分布在美国及德国、俄罗斯、英国等欧洲国家，出口港集中在上海洋山港、上海外港、宁波北仑港、宁波梅山港及宁波舟山港。根据核查样本计算，欧洲航线海上运输时间平均在 41 天左右，而主要

欧洲客户及英国客户与公司约定的信用期为提单日 60 天至提单日 90 天；美西航线海上运输时间平均在 19 天左右，美国西海岸客户与公司约定的信用期为提单日起 360 天；美东航线海上运输平均在 33 天左右，美国东海岸客户与公司约定的信用期为提单日起 90 天至提单日 120 天，公司对主要客户的信用期可以覆盖海运周期。

综上所述，结合海运周期、信用期等，发行人 FOB 等模式下境外销售不存在“海上漂”情形。

问题 3.以非终端销售为主的境外销售收入核查充分性

根据问询回复：（1）报告期内发行人境外销售收入主要来自于欧洲和北美洲，占境外收入比重分别为 73.58%、80.95%、91.72%和 92.26%，但 2020 年至 2022 年中国出口集装箱运价综合指数持续上升，产品交付周期加长。以欧洲航线为例，2020 年至 2022 年航运价格指数分别为 1,158.00、4,287.00、4,458.00，但欧洲地区收入增幅分别为 50.64%、18.46%。（2）报告期内发行人客户数量分别为 250、265、265、205，销售收入规模超过 50 万元的客户数量分别为 53、65、69 和 71，占主营业务收入的比例分别为 86.57%、89.65%、89.14%和 91.33%。（3）保荐机构、申报会计师按照重要性原则选取各期前十大非终端客户共 15 家，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。（4）保荐机构、申报会计师按照重要性原则共对 45 家非终端客户进行专项函证。

请发行人：（1）结合 ODM 模式下与客户的具体业务流程，说明对标开发模式下机械液压泵的主要客户名称、合作历史、主要产品类型及型号、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）量化分析航运紧张背景下欧洲与北美洲收入持续大幅增加的原因及合理性，与同行业公司经营情况是否存在差异。（3）详细分析 2023 年 1-6 月主要报表项目的变动原因，并说明与同行业可比公司的变动趋势是否一致。（4）结合各期在手订单增减变动、境内外下游客户需求变动及备货情况等，详细分析 2023 年全年业绩情况，说明是否存在导致对报告期末起 12 个月内的持续经营能力产生重大疑虑的事项或情况（如 2024 年订单获取不及预期导致业绩持续或大幅下滑风险）。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查程序、核查范围及结论，同时说明以下事项：（1）访谈程序中，区分境内外、实地走访与视频访谈，说明访谈的具体内容、获取的证据，境内外实地走访和视频访谈方式选取的依据及合理性，视频访谈如何确保访谈对象、访谈过程及访谈结论的真实性、可靠性，针对访谈核查程序局限性所采取的替代措施、取得的证据及核查结论。（2）说明对收入执行细节测试的核查过程和结论，相关抽样方

法、覆盖比例是否合规且足以支持核查结论。（3）区分境内外，完整列示对收入真实性、准确性的核查程序，说明实际执行过程中发现的异常情况、针对异常情况和各类核查程序局限性所采取的替代核查情况，并就各期收入真实性、准确性发表明确意见。（4）说明各期回函不符及未回函的具体原因，说明本期销售未在本期申报出口退税成因及逐期增加的具体原因。

【回复】：

一、结合 ODM 模式下与客户的具体业务流程，说明对标开发模式下机械液压泵的主要客户名称、合作历史、主要产品类型及型号、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）ODM 模式下与客户的具体业务流程

报告期内，公司与客户的销售模式均为买断式直销，合作模式以 ODM 为主，ODM 模式即原始设计制造商模式。对标开发的模式下，公司根据上市车型，进行转向泵产品的研发设计并进行生产。客户在考察并认可公司已开发产品的情况下，向公司下达采购订单，客户以其自有品牌或其指定品牌、无品牌等形式对外销售。该模式下公司的业务覆盖产品开发及生产全流程，具体业务流程如下：

1、建立合作

公司主要通过展会、老客户介绍、收集下游行业的公开资料等途径寻找目标客户，通过丰富的产品型号、可靠的产品质量来吸引客户并建立初步联系。在客户明确合作意向，双方进行商务谈判，部分客户会要求提供样品进行测试，在产品价格及样品质量得到客户认可后，双方签订合作框架协议或订单，建立正式业务合作关系。

2、下达订单

在双方正式合作后，ODM 客户根据自身业务需求向公司下达订单，公司根据 ODM 客户的产品需求安排生产。在正式合作过程中，如客户采购的产品尚不

在公司已有产品清单中，公司负责安排人员进行研发设计，并提供样品给客户确认，确认完毕后 ODM 客户以订单形式安排采购。

3、组织生产

公司在取得 ODM 客户订单后，根据订单生成生产计划传递单，生产计划传递单经销售部、技术中心、生产部、采购部、质检部签字审批后，传递给计划物控部编制计划、安排采购与生产。

4、产品发货及交付

产品生产完成后，公司根据 ODM 客户的需求完成产品的贴牌（如需）和包装；在客户约定的发货时间，公司将产品发运至客户指定的港口或地点。ODM 主要客户产品交付时点依据境内外的不同而有所差异：境内销售主要经双方对账/签收确认后完成产品交付；境外销售以 FOB 模式为主，在产品完成装船并报关出口后即完成产品交付。

5、客户付款

公司给予主要 ODM 客户一定的信用期，客户根据公司给予的信用政策完成货款支付。

（二）对标开发模式下机械液压泵的主要客户名称、合作历史

公司机械液压泵的对标开发模式指公司根据市场上各品牌及车型的保有情况，主动设计开发出适配的产品，并提供给汽车售后市场各类客户选择，达成合作意向后根据客户选择的具体产品安排生产。在客户有新产品需求时，公司根据新产品对应的车型技术指标，针对性的独立开发设计并实现销售。

报告期内，公司机械液压泵产品主要应用于汽车售后市场，因此大部分产品都是针对存量车型独立研发设计。公司对标开发模式下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

序号	客户名称	开始合作时间
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
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

（三）取代的供应商情况

机械液压泵产品技术成熟，市场化程度较高，公司机械液压泵产品主要应用于汽车售后市场，客户群体以境内外品牌商、贸易商、跨境电商企业为主，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和选择，并根据实际需求在不同供应商之间安排采购。

1、在售后市场逐渐取代原厂件供应商

汽车售后市场产品按生产厂家分类主要分为两类，一类是整车厂委托汽车零部件制造商按照厂商要求加工生产的产品，一般称为原厂件；另一类是第三方厂商根据原厂件的技术指标独立生产的零部件，一般称为非原厂件。随着整车厂商不断推出新车型，其配套的机械液压泵厂商需要集中资源，向整车厂商提供新的转向系统产品，对早期车型的机械液压泵供应会逐渐减少，此时作为具备一定研发设计能力、柔性化生产能力的第三方厂商，公司及时供应各类型机械液压泵，在售后市场逐渐替代原厂件供应商，以满足市场的多样化需求。

2、在售后市场逐渐取代其他非原厂件供应商

公司自成立以来专注于汽车助力转向产品的研发、生产及销售，不断优化机械液压泵的开发及生产，积累了丰富的产品型号，在机械液压泵生产方面掌握了先进技术和工艺，具备了柔性化生产能力，可以满足售后市场客户多品种、小批量、多批次的需求，公司机械液压泵以良好的产品质量、齐全的产品型号、较高的产品性价比获得了市场认可，与售后市场主要客户合作规模稳步扩大，逐渐取代了部分其他非原厂件供应商。

（四）对标开发模式下机械液压泵的主要产品类型及型号、定型时间、量产或预计量产时间

公司机械液压泵产品主要应用于汽车售后市场，适配的品牌及车型较多，因此产品型号比较丰富，且机械液压泵技术较为成熟，主要产品均已实现量产。报告期内，公司机械液压泵主要产品情况如下：

序号	主要型号	产品适配的品牌及车型	定型时间	量产时间
1	2-320-0001	本田乘用车	2012年9月	2016年6月
2	2-326-0001	大众乘用车	2015年4月	2017年12月
3	2-270-0001	奔驰乘用车	2016年10月	2017年12月
4	2-620Q-0001	福特乘用车	2021年5月	2021年5月
5	2-333-0001	福特商用车	2012年11月	2013年3月
6	2-620F-0001	福特商用车	2021年11月	2021年11月
7	2-400A-0001	GMC商用车	2012年5月	2013年8月
8	2-264M-0001	奔驰乘用车	2017年11月	2017年12月
9	2-1023-0001	福特商用车	2021年5月	2023年1月
10	2-328B-0001	本田乘用车	2017年5月	2018年10月
11	2-004-0001	大众乘用车	2011年12月	2016年12月
12	2-400-0001	GMC商用车	2013年12月	2016年5月
13	2-328C-0001	本田乘用车	2017年7月	2022年1月
14	2-346A-0001	宝马乘用车	2017年4月	2017年12月
15	2-402A-0001	雷诺、欧宝商用车	2015年10月	2017年1月
16	2-305-0001	依维柯商用车	2014年11月	2020年6月
17	2-7219-0001	菲亚特商用车	2014年11月	2017年9月

（五）对标开发模式下机械液压泵主要客户的金额、占比及毛利率情况

报告期内，公司对标开发模式下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	占机械液压泵收入比例	毛利率
2023年1-6月				
1	美国 BBB 公司	1,047.48	9.46%	-
2	俄罗斯 ATM 公司	972.98	8.79%	-
3	德国 MEYLE 公司	942.59	8.51%	-
4	美国 AutoZone 公司	571.88	5.16%	-
5	福州扬腾	547.70	4.95%	-
合计		4,082.63	36.86%	-
2022年度				
1	美国 BBB 公司	2,102.73	9.63%	-
2	德国 MEYLE 公司	1,532.01	7.01%	-
3	俄罗斯 ATM 公司	1,253.86	5.74%	-
4	美国 AutoZone 公司	1,170.95	5.36%	-
5	波兰 LAUBER 公司	1,087.13	4.98%	-
合计		7,146.67	32.72%	-
2021年度				
1	美国 BBB 公司	1,349.54	7.66%	-
2	德国 MEYLE 公司	1,272.67	7.22%	-
3	俄罗斯 ATM 公司	1,215.51	6.90%	-
4	美国 AutoZone 公司	939.77	5.33%	-
5	捷克 ZF 公司	742.70	4.21%	-
合计		5,520.19	31.32%	-
2020年度				
1	美国 BBB 公司	986.91	7.68%	-
2	美国 PGI 公司	663.53	5.16%	-
3	德国 MEYLE 公司	647.45	5.04%	-
4	德国 ATH 公司	528.03	4.11%	-
5	捷克 ZF 公司	515.71	4.01%	-
合计		3,341.64	26.01%	-

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，除受具体销售的产品不同影响外，与不同客户的销售数量、合作关系、销售区域（国内外）、汇率波动以及商务谈判结果也会对毛利率产生影响。

二、量化分析航运紧张背景下欧洲与北美洲收入持续大幅增加的原因及合理性，与同行业公司经营情况是否存在差异。

报告期内，公司欧洲及北美洲区域收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
	销售额	变动比例	销售额	变动比例	销售额	变动比例	销售额
欧洲	5,713.05	-	10,402.25	18.46%	8,781.21	50.64%	5,829.40
北美洲	2,893.69	-	6,145.05	20.77%	5,088.31	27.60%	3,987.84
合计	8,606.74	-	16,547.30	19.31%	13,869.52	41.28%	9,817.24

北美洲客户主要系位于美国的客户，欧洲客户主要系位于俄罗斯、德国、英国、波兰及土耳其的客户。

（一）量化分析航运紧张背景下欧洲与北美洲收入持续大幅增加的原因及合理性

1、欧洲与北美洲地区销售单价及销售数量变化情况

报告期内，公司在欧洲与北美洲销售的产品主要为机械液压泵，其销售单价和销售数量变化情况如下：

单位：元、万台

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
销售单价	243.79	4.63%	232.99	4.70%	222.54	-4.39%	232.75
销售数量	33.03	-	66.13	20.46%	54.90	52.46%	36.01

由上表可见，报告期内公司在欧洲与北美洲销售的产品单价基本稳定，收入的增长主要系客户采购量的增长。

2、欧洲与北美洲收入增长主要来源的客户情况

单位：万元

客户名称	所属地区	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
		销售额	变动比例	销售额	变动比例	销售额	变动比例	销售额
俄罗斯ATM公司	欧洲	1,026.61	-	1,291.83	3.70%	1,245.71	227.69%	380.15
德国MEYLE公司	欧洲	942.59	-	1,532.01	20.38%	1,272.67	96.57%	647.45
德国ATH公司	欧洲	344.46	-	751.48	126.29%	332.09	-38.44%	539.50
英国BGA公司	欧洲	345.95	-	548.69	-16.88%	660.08	148.29%	265.85
SHAFTEC AUTOMOTIVE COMPONENTS LTD. (英国)	欧洲	77.83	-	245.17	0.67%	243.55	77.85%	136.94
波兰 LAUBER公司	欧洲	469.16	-	1,087.13	-	-	-	-
DINAMIK OTOMOTIV SAN. VE TIC. LTD. STL (土耳其)	欧洲	47.87	-	135.86	33.54%	101.74	163.82%	38.56
SENER OTO YEDEK PARCA SAN.VE TIC A.S (土耳其)	欧洲	202.73	-	189.73	-37.26%	302.40	143.72%	124.08
美国BBB公司	北美洲	1,444.47	-	2,966.17	8.95%	2,722.61	22.16%	2,228.79
美国 AutoZone公司	北美洲	571.88	-	1,170.95	24.60%	939.77	165.27%	354.27
美国CRP公司	北美洲	289.79	-	568.42	195.45%	192.39	535.61%	30.27
合计	-	5,763.35	-	10,487.45	30.88%	8,013.01	68.84%	4,745.86

2021年度上述客户销售收入较2020年度增长3,267.15万元，合计占当期欧洲及北美洲市场收入增长的80.63%；2022年度上述客户销售收入较2021年度增长2,474.44万元，合计占当期欧洲及北美洲市场收入增长的92.41%。

波兰 LAUBER 公司系公司 2022 年度新开发的客户，该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，公司良好的产品质量、丰富的产品型号获得其认可，其2022年成为公司主要客户。其他客户均系公司2018年之前开始合作的长期客户，随着与客户合作的深入，公司向老客户销售规模有所增加；同时受海外疫情反复的影响，海外其他地区供应链难以满足客户需求，部分欧美地区的客户扩大了在中国的采购规模。

综上，公司欧洲与北美洲收入增长的主要原因系长期合作客户采购需求增长，具有合理性。

（二）与同行业公司经营情况是否存在差异

1、国内出口整体情况

根据海关总署的数据，2020年度至2022年度我国出口整体情况如下：

单位：亿元/万TEU

项目	2022年度		2021年度		2020年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
港口集装箱吞吐量	29,587.00	4.65%	28,272.00	6.97%	26,430.00
出口总额	236,337	10.31%	214,255	19.51%	179,279.00
其中：出口欧洲金额	49,679.69	9.71%	45,283.58	21.98%	37,124.05
出口美国金额	38,706.47	3.98%	37,224.36	19.01%	31,279.01
汽车零部件出口情况	5,411.28	10.80%	4,883.94	24.93%	3,909.32
机械液压泵出口金额	45.92	4.69%	43.86	21.73%	36.03

注：港口集装箱吞吐量数据来源于交通运输部统计数据。

由上表可见，2021年-2022年我国出口整体情况较上一年度均有一定幅度增长，因此，公司欧洲、北美洲收入增长趋势与国内出口整体形势一致。

2、汽车零部件行业上市公司出口相关情况

2020年至2022年度，部分汽车零部件相关的上市公司境外销售情况如下：

单位：亿元

项目	面向市场	主要销售区域	2022年度		2021年度		2020年度
			金额	变动比例	金额	变动比例	金额

邦德股份 (838171.BJ)	售后市场	北美洲、欧洲	2.94	45.54%	2.02	49.63%	1.35
冠盛股份 (605088.SH)	售后市场	美洲、欧洲	26.68	16.71%	22.86	34.31%	17.02
斯菱股份 (301550.SZ)	售后市场	欧洲、北美洲、亚洲	5.26	13.36%	4.64	47.77%	3.14
锡南科技 (301170.SZ)	整车厂	北美洲、欧洲	4.68	39.70%	3.35	40.76%	2.38
雷迪克 (300652.SZ)	售后市场	北美洲、欧洲	2.26	18.95%	1.90	40.74%	1.35
平均	-	-	8.36	20.28%	6.95	37.76%	5.05
发行人	售后市场	北美洲、欧洲	1.80	5.29%	1.71	28.43%	1.33

由上表可见，汽车零部件行业上市公司 2022 年度、2021 年度境外销售情况亦有较大幅度增长。综上所述，公司欧洲及北美洲出口销售收入持续增长，同上表汽车零部件行业上市公司境外销售情况基本一致。

三、详细分析 2023 年 1-6 月主要报表项目的变动原因，并说明与同行业可比公司的变动趋势是否一致。

(一) 2023 年 1-6 月主要报表项目的变动原因

2023 年 1-6 月，公司主要报表项目及变动比例超过 10%的原因如下：

单位：万元

项目	2023年6月30日 /2023年1-6月	2022年12月31日 /2022年1-6月	变动比例	变动比例超过10%的原因
应收账款	5,801.98	4,967.37	16.80%	主要系销售规模增长所致
存货	9,627.46	10,253.16	-6.10%	-
应付账款	3,944.85	3,592.72	9.80%	-
营业收入	12,890.69	11,371.07	13.36%	主要系公司销量增长及汇率变化影响所致
营业成本	8,628.82	7,972.69	8.23%	-
期间费用	1,649.99	1,661.75	-0.71%	-
净利润	1,884.18	1,708.62	10.27%	收入、成本及费用项目共同影响所致
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	1,877.38	1,482.54	26.63%	系本期净利润主要来源于收入的增长，非经常性损益较少
经营活动产生的现金流量净额	830.12	960.48	-13.57%	主要系本期内销收入增长，用于出口退税的进项税额减少、相应收到的出

项目	2023年6月30日 /2023年1-6月	2022年12月31日 /2022年1-6月	变动比例	变动比例超过10%的原因
				口退税金额减少所致

(二) 说明与同行业可比公司的变动趋势是否一致

根据同行业可比公司披露的 2023 年度中期报告，报表主要项目及变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	邦德股份			冠盛股份		
	2023年6月30日/2023年1-6月	2022年12月31日/2022年1-6月	变动比例	2023年6月30日/2023年1-6月	2022年12月31日/2022年1-6月	变动比例
应收账款	8,138.14	6,799.50	19.69%	70,080.46	53,876.35	30.08%
存货	3,492.67	5,543.77	-37.00%	51,934.51	62,218.03	-16.53%
应付账款	2,409.71	4,489.89	-46.33%	54,213.30	47,564.41	13.98%
营业收入	17,039.74	16,931.54	0.64%	150,655.39	137,754.09	9.37%
营业成本	10,295.74	11,550.98	-10.87%	111,435.87	108,648.73	2.57%
期间费用	1,829.32	1,501.35	21.85%	21,674.17	19,555.52	10.83%
净利润	4,713.68	3,403.42	38.50%	13,821.17	10,350.68	33.53%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	4,456.31	3,330.03	33.82%	13,352.99	8,569.77	55.82%
经营活动产生的现金流量净额	6,089.30	-793.27	-	2,608.18	-6,541.32	-

续上表

单位：万元

项目	德尔股份			浙江世宝		
	2023年6月30日/2023年1-6月	2022年12月31日/2022年1-6月	变动比例	2023年6月30日/2023年1-6月	2022年12月31日/2022年1-6月	变动比例
应收账款	62,977.99	65,933.36	-0.77%	55,538.61	45,037.89	4.16%
存货	82,102.30	77,664.68	0.96%	46,247.31	41,892.62	1.63%
应付账款	72,971.38	69,175.96	5.49%	44,959.88	49,285.18	-2.00%
营业收入	216,325.40	190,724.79	13.42%	72,794.79	55,405.26	31.39%
营业成本	174,028.38	155,484.64	11.93%	57,907.75	45,402.10	27.54%
期间费用	40,390.02	36,690.52	10.08%	12,412.89	10,013.96	23.96%

项目	德尔股份			浙江世宝		
	2023年6月30日/2023年1-6月	2022年12月31日/2022年1-6月	变动比例	2023年6月30日/2023年1-6月	2022年12月31日/2022年1-6月	变动比例
净利润	469.04	-3,061.55	-	2,122.57	124.94	1598.87%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	52.98	-3,550.14	-	850.76	-1,407.63	-
经营活动产生的现金流量净额	15,539.41	11,875.95	30.85%	-6,191.73	5,021.65	-

续上表

单位：万美元

项目	耐世特		
	2023年6月30日/2023年1-6月	2022年12月31日/2022年1-6月	变动比例
应收账款	77,167	75,310	2.46%
存货	29,198	29,369	-0.58%
应付账款	81,856	81,540	0.39%
营业收入	210,183	179,107	17.40%
营业成本	191,100	164,125	16.44%
销售费用	1,015	930	9.12%
管理费用	6,716	7,072	-5.04%
研发费用	-	-	-
净利润（期间利润）	3,740	876	327.11%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-	-	-
经营活动产生的现金流量净额	23,119	12,250	88.73%

注：耐世特 2023 年中期报告未披露研发费用及归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润。

如上表所示，2023 年 1-6 月同行业可比公司营业收入、归属于公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（耐世特为期间利润）均实现增长，变动趋势一致；不同公司其他主要科目变动趋势均有差异，主要受相关公司的经营规模、行业地位、经营策略影响所致。

四、结合各期在手订单增减变动、境内外下游客户需求变动及备货情况等，详细分析 2023 年全年业绩情况，说明是否存在导致对报告期末起 12 个月内的

持续经营能力产生重大疑虑的事项或情况（如 2024 年订单获取不及预期导致业绩持续或大幅下滑风险）。

（一）结合各期在手订单增减变动、境内外下游客户需求变动及备货情况等，详细分析 2023 年全年业绩情况

1、各期在手订单增减变动情况

报告期各期，公司在手订单的变动情况如下：

项目	2023.9.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
在手订单（万元）	5,776.01	7,347.38	3,323.89	1,871.45

截至 2023 年 9 月 30 日，公司在手订单总金额为 5,776.01 万元，保持在较高水平，主要客户订单的销售周期在 2-3 个月，公司预计未来的销售规模不存在大幅下滑的风险。

2、境内外下游客户需求变动及备货情况

目前公司产品以机械液压泵为主，主要应用于汽车售后市场；电动助力转向系统销售收入增长较快，为整车厂的商用车配套为主。

（1）机械液压泵存量市场稳定，客户需求长期存在

公司机械液压泵产品的存量需求相对稳定。公司机械液压泵主要应用于境外汽车售后市场，根据国际汽车制造协会（OICA）数据，截至 2020 年全球汽车保有量为 15.90 亿辆，按照机械液压泵约 20% 的保有率测算，全球汽车装配机械液压泵的车辆约为 3.18 亿辆；同时根据耐世特（1316.HK）2022 年年报披露，耐世特 2022 年机械液压泵收入为 16,615.10 万美元，折算为人民币金额超过 12 亿元，耐世特主要面向汽车整车配套市场，相应的也能从侧面说明机械液压泵仍有持续稳定的存量需求。公司机械液压泵产品型号较多，可以适配市面上多种车型，该部分业务有望随着存量汽车的新增产品需求而持续发展。

（2）商用车电动转向系统需求持续提升

公司电动助力转向系统产品存在较大的增量市场。公司电动助力转向系统

产品主要为整车厂的商用车进行配套，当前商用车转向系统主要以机械液压泵和电动液压泵为主，随着商用车轻量化、智能化、新能源化的加速推广，电动助力转向系统市场需求也将不断扩大。公司在该领域积累了一定的技术与制造能力，在产品研发设计、产品性能、质量控制、交付能力等方面得到了客户高度认可，使得公司有望随着整车厂客户的新产品需求而持续发展。

(3) 客户期末不存在大量囤货情况，为后续持续采购奠定基础

公司境内外主要客户均为买断式直销客户，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知名汽车零部件品牌商，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。国内主要为外贸公司客户群体，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，亦不会大量备货。根据愿意提供期末库存数据的境内外客户提供的数据显示，报告期各期末，客户备货比例分别为 3.74%、7.19%、2.18%和 3.53%，比例较低。

3、详细分析 2023 年全年业绩情况

根据经申报会计师审阅的 2023 年 1-9 月财务报表，公司 2023 年前三季度收入及净利润情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年 1-9 月	变动比例
营业收入	20,410.32	18,684.06	9.24%
扣除非经常性损益后的净利润	3,170.30	3,025.38	4.79%

根据上表，2023 年前三季度公司营业收入及扣除非经常性损益后的净利润均实现了增长。

公司 2020 年-2022 年第四季度实现的主营业务收入及占比分别为：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
主营业务收入	5,954.59	6,369.62	4,712.80

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
占全年主营业务收入比例	24.38%	29.65%	27.83%

由上表可见，公司 2020 年-2022 年第四季度实现的主营业务收入占全年主营业务收入的比例基本稳定。假设按照 2022 年第四季度收入占比 24.38%测算，2023 年第四季度公司可以实现收入 6,580.32 万元；假设按照 2023 年 1-9 月平均月度收入来预计，2023 年第四季度公司预计实现收入 6,803.44 万元。

同时根据公司在手订单金额及正常的转化周期，并结合 10 月、11 月新签订单情况，预计 2023 年第四季度公司实现收入 6,000.00 万元至 8,000.00 万元之间。结合 2023 年第四度预计收入及 2023 年第三季度已实现收入，2023 年公司全年预计收入为 2.6 亿-2.8 亿元左右。

综上所述，公司 2023 年 1-9 月业绩稳步增长，截至 2023 年 9 月 30 日在手订单充足，各项生产经营活动正常推进，预计 2023 年全年业绩实现情况良好。

（二）说明是否存在导致对报告期末起 12 个月内的持续经营能力产生重大疑虑的事项或情况（如 2024 年订单获取不及预期导致业绩持续或大幅下滑风险）

截至本回复出具之日，公司经营情况正常，在手订单充足，财务状况稳健，不存在导致对报告期末起 12 个月内的持续经营能力产生重大疑虑的事项或情况，具体评估情况如下：

1、公司主营业务不存在宏观政策风险

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。汽车零部件及配件制造业为汽车整车行业的上游行业，是汽车工业发展的基础。近年来，国务院、发改委、工信部等相关部门出台了一系列政策法规，规范行业发展、引导产业转型升级，助力汽车工业稳健发展，公司主营业务发展不存在宏观政策风险。

2、客户需求稳定，市场风险较小

公司机械液压泵产品主要应用于汽车售后市场，未来较长一段时间内仍有

较大规模的存量市场；同时随着商用车轻量化、智能化、新能源化的加速推广，公司电动助力转向系统市场需求也将不断扩大。公司客户群体分布广泛，在欧洲、美洲、国内等地区均有长期稳定合作的客户，市场风险较小。

3、公司主营业务发展趋势积极向好

公司自成立以来专注于汽车助力转向产品的研发、生产及销售。经过多年的行业积累和市场开拓，公司在产品质量、产品种类、客户资源等方面形成了一定优势，机械液压泵产品进入美国 AutoZone 公司、德国 MEYLE 公司、俄罗斯 ATM 公司等大型汽车零部件分销商的采购体系，电动助力转向系统已成功向厦门金旅、北汽福田整车厂配套。2023 年 1-9 月，公司实现收入 20,410.32 万元，截至 2023 年 9 月 30 日，公司在手订单为 5,776.01 万元，第四季度以来新接订单情况良好，公司主营业务发展积极向好。

4、公司偿债能力较强，债务风险较低

项目	2023 年 6 月 30 日/2023 年 1 月—6 月
资产总计（万元）	30,447.02
股东权益合计（万元）	22,382.78
归属于母公司所有者的股东权益（万元）	22,294.00
资产负债率（合并）（%）	26.49
资产负债率（母公司）（%）	29.95
流动比率	2.84
速动比率	1.53

由上表可见，截至 2023 年 6 月 30 日，公司债务规模较小，偿债能力较强，债务风险较低。

综上，公司不存在导致对报告期末起 12 个月内的持续经营能力产生重大疑虑的事项或情况，目前经营情况稳定、在手订单充足，不存在 2024 年订单获取不及预期导致业绩持续或大幅下滑的风险。

五、核查上述事项并发表明确意见，说明核查程序、核查范围及结论，

（一）核查程序及核查范围

保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈发行人销售负责人，了解发行人与客户的合作模式以及具体合作流程，与主要客户的合作历史，查阅ODM模式的定义，与发行人业务开展情况进行比较；

2、获取并查阅发行人销售明细账，统计并分析发行人对标开发模式下机械液压泵的客户信息、产品信息，对发行人主要客户的毛利率变动情况进行分析。统计发行人欧洲及北美洲地区客户的销售情况，分析收入增长的原因；

3、登录中国海关总署网站查询出口数据，查询同行业公司境外销售收入变动情况，与发行人欧洲及北美洲地区销售收入变动趋势对比；

4、获取发行人2023年1-6月财务报表，分析主要报表科目变动的的原因，与同行业公司报表项目变动情况对比分析，查找差异原因；

5、获取发行人截至2023年9月末的在手订单，结合发行人历史经营情况，合理预计发行人2023年收入情况；评估发行人未来12个月内的持续经营能力。

（二）核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内发行人与客户的合作模式主要为ODM模式，该模式下的主要客户合作时间长，发行人产品型号齐全，不同客户毛利率变动具有合理性；

2、报告期内发行人欧洲与北美洲收入持续大幅增加主要系长期合作客户的需求增加。发行人凭借自身竞争优势获得客户认可，老客户采购规模有所增加；同时受海外疫情反复的影响，部分欧美地区的客户也增加了在国内的采购规模。发行人欧洲与北美洲收入变动趋势与我国整体出口形势、同行业公司经营情况趋势一致；

3、2023年1-6月发行人主要报表项目变动稳定，盈利情况较上年同期有所增长，与同行业可比公司变动趋势一致；

4、发行人不存在导致对报告期末起 12 个月内的持续经营能力产生重大疑虑的事项或情况，发行人经营情况稳定、在手订单充足，不存在 2024 年订单获取不及预期导致业绩持续或大幅下滑的风险。

六、请保荐机构、申报会计师同时说明以下事项：（1）访谈程序中，区分境内外、实地走访与视频访谈，说明访谈的具体内容、获取的证据，境内外实地走访和视频访谈方式选取的依据及合理性，视频访谈如何确保访谈对象、访谈过程及访谈结论的真实性、可靠性，针对访谈核查程序局限性所采取的替代措施、取得的证据及核查结论。（2）说明对收入执行细节测试的核查过程和结论，相关抽样方法、覆盖比例是否合规且足以支持核查结论。（3）区分境内外，完整列示对收入真实性、准确性的核查程序，说明实际执行过程中发现的异常情况、针对异常情况和各类核查程序局限性所采取的替代核查情况，并就各期收入真实性、准确性发表明确意见。（4）说明各期回函不符及未回函的具体原因，说明本期销售未在本期申报出口退税成因及逐期增加的具体原因。

（一）访谈程序中，区分境内外、实地走访与视频访谈，说明访谈的具体内容、获取的证据，境内外实地走访和视频访谈方式选取的依据及合理性，视频访谈如何确保访谈对象、访谈过程及访谈结论的真实性、可靠性，针对访谈核查程序局限性所采取的替代措施、取得的证据及核查结论。

保荐机构、申报会计师按照重要性原则选取各期前十大非终端客户共 15 家，并另外抽取 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。2023 年 10 月、11 月，保荐机构、申报会计师对 11 家非终端客户进行了补充走访。

全部访谈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	4,411.49	46.13	8	7,528.69	41.08
300 万元-500 万元	5	1,043.71	10.91	6	2,191.14	11.96
50 万元-300 万元	18	1,374.60	14.38	20	3,729.42	20.35

50万元以下	9	136.96	1.43	8	232.90	1.27
合计	40	6,966.76	72.86	42	13,682.15	74.67
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	5,162.14	33.65	3	1,850.49	16.81
300万元-500万元	8	2,959.99	19.29	5	1,881.29	17.09
50万元-300万元	15	2,058.51	13.42	17	2,877.17	26.13
50万元以下	9	154.20	1.01	11	245.34	2.23
合计	38	10,334.85	67.36	36	6,854.29	62.26

1、境内外实地走访与视频访谈情况

保荐机构、申报会计师以实地走访为主、视频访谈为辅的形式，对发行人非终端客户开展了访谈工作。对 20 家境外非终端客户执行了实地走访或视频访谈程序，其中 11 家为现场走访，9 家视频访谈；对 22 家境内外非终端客户执行了实地走访或视频访谈程序，其中 21 家为现场走访，1 家视频访谈。具体情况如下：

(1) 非终端客户整体走访情况

单位：家、万元、%

走访形式	2023年1-6月			2022年度		
	数量	金额	比例	数量	金额	比例
实地走访	30	4,690.33	67.32	32	9,857.53	72.05
视频访谈	10	2,276.43	32.68	10	3,824.62	27.95
合计	40	6,966.76	100.00	42	13,682.15	100.00
金额占非终端销售额的比例	-	72.86	-	-	74.67	-
走访形式	2021年度			2020年度		
	数量	金额	比例	数量	金额	比例
实地走访	28	6,912.40	66.88	26	4,461.02	65.08
视频访谈	10	3,422.45	33.12	10	2,393.27	34.92
合计	38	10,334.85	100.00	36	6,854.29	100.00
金额占非终端销售额的比例	-	67.36	-	-	62.26	-

(2) 境外非终端客户走访情况

单位：家、万元、%

走访形式	2023年1-6月			2022年度		
	数量	金额	比例	数量	金额	比例
实地走访	11	3,175.35	60.87	11	6,390.27	63.65
视频访谈	9	2,041.10	39.13	9	3,649.07	36.35
合计	20	5,216.45	100.00	20	10,039.34	100.00
金额占境外非终端销售额的比例	-	75.24	-	-	75.56	-
走访形式	2021年度			2020年度		
	数量	金额	比例	数量	金额	比例
实地走访	11	5,046.32	60.60	11	3,049.55	57.37
视频访谈	9	3,281.16	39.40	9	2,265.77	42.63
合计	20	8,327.48	100.00	20	5,315.32	100.00
金额占境外非终端销售额的比例	-	70.37	-	-	64.86	-

(3) 境内非终端客户走访情况

单位：家、万元、%

走访形式	2023年1-6月			2022年度		
	数量	金额	比例	数量	金额	比例
实地走访	19	1,514.98	86.55	21	3,467.26	95.18
视频访谈	1	235.33	13.45	1	175.55	4.82
合计	20	1,750.31	100.00	22	3,642.81	100.00
金额占境内非终端销售额的比例	-	66.58	-	-	72.31	-
走访形式	2021年度			2020年度		
	数量	金额	比例	数量	金额	比例
实地走访	17	1,866.08	92.96	15	1,411.47	91.72
视频访谈	1	141.29	7.04	1	127.50	8.28
合计	18	2,007.37	100.00	16	1,538.97	100.00
金额占境内非终端销售额的比例	-	57.22	-	-	54.68	-

2、访谈的具体内容、获取的证据

(1) 访谈的具体内容

境内外非终端客户的访谈问卷具体内容基本一致，针对境外客户增加了交易模式的相关问题，即询问客户与发行人的交易模式是 FOB、CIF 或者其他模式。访谈具体内容如下：

项目	具体内容
询问被访谈人相关信息	被访谈人姓名、职务、身份证明信息等。
询问客户基本信息	客户成立日期、注册资金、从事的主要业务、业务规模、业务区域、采购渠道、仓储情况等。
询问客户与发行人、中介机构的关联关系	客户主要股东、董监高等是否持有发行人股份、是否在发行人任职或有其他关联关系，是否与中介机构有关联关系；发行人主要股东、董监高是否在客户任职或有其他关联关系等。
询问客户与发行人业务合作的基本情况	双方合作时间及合作原因；客户采购的产品类型；合作是否签订书面合同或订单；合作过程中是否有诉讼仲裁等纠纷；对发行人产品质量、价格、交期等事项的评价；未来合作的预期等；客户的采购时间安排；产品的交货安排及运费的承担等。
询问客户与发行人的合作模式	发行人是否与客户签订有经销模式有关的合作条款（如划分销售区域、指导销售价格、制定销售目标等）；客户采购发行人产品使用的品牌；是买断式销售还是代销；客户是经销商还是直销客户等。
询问客户与发行人的合作规模	报告期内客户的采购金额；占客户同类产品采购金额的比例；占客户全部采购金额的比例；对外销售发行人产品的收入占客户全部销售收入的比例等。
询问客户期末备货情况	客户采购策略；客户采购的发行人产品实现下游销售的情况；目前采购的发行人产品库存情况；报告期各期末发行人产品库存情况；客户下游客户情况；发行人是否要求客户期末大额囤货等。
询问客户退货情况	客户是否可以无条件退货；如果有质量问题的解决方式；报告期内是否发生过退货；报告期内发行人产品是否发生过质量问题大额返修等。
询问客户交易价格及付款安排	交易价格的确定方式；与市场价格的比较情况；客户的付款方式及付款周期；报告期内付款周期变化情况；客户是否使用第三方账户支付货款；货款是否支付给发行人对公账户等。
其他问题	客户与发行人之间是否还有其他业务往来；是否有非经营性资金往来；发行人与客户是否有其他利益安排等。

（2）访谈获取的证据

对于现场访谈的客户，现场查看客户的营业场所、员工办公情况，获取并核对访谈对象的身份证/名片等信息，获取客户的营业执照复印件，确认客户身份的真实性。在访谈结束后，要求被访谈人在书面访谈记录文件上签字盖章，并与被访谈对象进行合影。

对于采取视频访谈形式的客户，对视频访谈全程进行录音录像，获取被访谈人的名片或身份证明文件、被访谈人与客户标志的合影，访谈结束后要求提供被访谈人签字或盖章的书面访谈记录文件。

3、境内外实地走访和视频访谈方式选取的依据及合理性

发行人境外客户分布较为广泛，保荐机构、申报会计师选取的 20 家应访谈的境外非终端客户分布如下：

境外客户所处国家	客户数量	走访形式
美国	4 家	实地走访
英国	4 家	实地走访
俄罗斯	2 家	1 家实地走访，1 家视频访谈
德国	2 家	1 家实地走访，另 1 家实际经营地位于白俄罗斯，执行视频访谈
西班牙	2 家	1 家实地走访，1 家视频访谈
土耳其	2 家	视频访谈
白俄罗斯	1 家	视频访谈
中国台湾	1 家	视频访谈
乌克兰	1 家	视频访谈
阿联酋	1 家	视频访谈

在确定具体走访形式时，主要考虑客户的重要性以及客户所处国家或地区的稳定性。位于美国、英国、德国、西班牙的客户原则上进行实地走访；俄罗斯、乌克兰、白俄罗斯、土耳其地区的客户因外部环境的影响，主要采用视频访谈的形式；中国台湾及阿联酋各 1 家客户且占非终端客户收入的比重较小，亦采取视频访谈的形式。

对境内 22 家非终端客户原则上全部进行实地走访，其中 1 家因客户管理原因要求采用视频访谈。

综上，保荐机构、申报会计师根据客户经营区域、经营规模、客户类型等综合因素确定具体走访形式，现场走访的形式覆盖了发行人报告期内的主要客户，访谈方式选取合理。

4、视频访谈如何确保访谈对象、访谈过程及访谈结论的真实性、可靠性

为确保视频访谈中访谈对象、访谈过程和访谈结论的真实性、可靠性，保荐机构、申报会计师采取的措施如下：

(1) 要求具体负责与发行人开展业务的客户人员接受访谈，在访谈前提供被访谈对象的基本信息，姓名、职务、名片等；

(2) 访谈过程中由被访谈对象展示名片、客户标志或被访谈对象与客户标志的合影等材料。访谈由保荐机构、申报会计师直接参与，并进行截屏、录像，保存视频访谈的图片及视频资料；

(3) 在访谈过程中，直接询问被访谈人信息、客户基本情况、与发行人交易内容等信息，进一步核实被询问对象身份；

(4) 核实客户发送访谈记录的邮箱，是否与日常往来邮箱一致，邮箱后缀名是否与客户官网显示的邮箱后缀名一致；

(5) 访谈结束后，被访谈对象将签字确认的访谈记录通过邮件、邮寄的方式直接寄往中介机构，收到文件后中介机构再次核实访谈记录是否准确、完整。

通过上述程序可以确保访谈对象、访谈过程及访谈结果真实性、可靠性。

5、针对访谈核查程序局限性所采取的替代措施、取得的证据及核查结论

在视频访谈中，中介机构难以直观全面的查看客户经营场所、客户员工、客户仓库等情况。针对视频访谈的局限性，执行的替代程序及获取的证据如下：

(1) 通过中信保提供的资信报告、天眼查以及客户官网等公开信息查询获取客户背景信息，查询客户的经营范围、业务规模，核实访谈信息是否真实准确；

(2) 对公司销售与收款循环内部控制进行测试，确定相关控制是否得到有效执行；

(3) 获取被访谈人员出示的名片等身份证明文件，核查被访谈对象的身份、

岗位信息等情况，验证被访谈对象身份的真实性；

(4) 在视频访谈过程中，请被访谈人员通过视频展示办公场所、仓库等情况；

(5) 视频访谈过程中进行截屏、录像，并保存视频访谈的图片及视频资料；

(6) 对视频访谈客户执行收入细节测试，获取与收入相关的订单、物流单、对账单、报关单、提单以及回款单据等；

(7) 独立完成对视频客户的函证工作，获取视频访谈客户关于收入及应收账款的询证函，并进行核对。

综上所述，视频访谈过程已对被访谈对象进行身份核实，针对访谈核查程序局限性所采取的替代措施有效，并取得相应的相关外部证据，视频访谈内容可合理信赖。

(二) 说明对收入执行细节测试的核查过程和结论，相关抽样方法、覆盖比例是否合规且足以支持核查结论。

具体见本回复问题 2 之“五/（一）对收入执行细节测试的核查过程和核查结论。”

(三) 区分境内外，完整列示对收入真实性、准确性的核查程序，说明实际执行过程中发现的异常情况、针对异常情况和各类核查程序局限性所采取的替代核查情况，并就各期收入真实性、准确性发表明确意见。

1、境内外客户收入真实性和准确性所执行共同核查程序

(1) 了解并测试销售与收款循环的内部控制

访谈公司管理层和销售人员，了解客户的销售情况和销售政策，不同销售模式下销售与收款的主要业务流程，判断内部控制设计是否有效；抽取一定数量的样本，对收入内部控制的有效性进行测试，评价销售与收款相关内部控制设计和运行是否得到执行。

(2) 核查主要客户的基本情况

针对报告期内主要的境内外客户，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，包括注册地、注册资本、股权结构、经营范围、成立时间等基本信息，判断客户与发行人是否存在关联关系。

(3) 细节测试

根据公司销售明细账，按照重要性原则并随机抽取部分客户，检查销售合同/订单、签收单/对账单、销售发票、报关单、提单、回款单等，复核收入确认的真实性、准确性。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	销售核查金额占总收入比重	81.98%	82.02%	78.88%	76.71%
保荐机构	销售核查金额占总收入比重	81.98%	78.77%	78.72%	76.33%

(4) 收入截止测试

检查资产负债表日前后的销售和发货情况，关注期末是否有大额发货并确认收入、期后退回等异常情况；选取资产负债表日前后一个月内的出库单、报关单、签收单或对账单等收入确认资料，以确定销售收入是否存在跨期现象。

(5) 核查退换货情况

核查报告期内发行人退换货情况，确认是否存在期后大额退货的情形。报告期内，发行人退换货具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
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，发行人整体退换货金额占主营业务收入的比例较低，发行人产品质量较为稳定。

(6) 收入分析程序

对发行人营业收入的变动及毛利率的波动，按照客户分类、销售区域分类、季度分类、产品分类等进行分析，并结合同行业可比上市公司、行业及市场趋势，判断发行人营业收入及毛利率变动的合理性。

(7) 银行流水核查

1) 获取发行人《已开立银行结算账户清单》，与会计账簿银行日记账信息进行逐项核对，验证发行人银行账户完整性、真实性；获取发行人报告期各期所有银行对账单及流水明细，选取大额的资金收支进行双向检查，检查是否存在账面记录与银行对账单不符、异常大额资金往来等异常情况，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
保荐机构	从银行存款日记账记录核查至银行对账单比例（%）	99.35	96.32	89.10	89.85
	从银行对账单核查至银行存款日记账比例（%）	99.35	96.32	89.10	89.85

2) 获取报告期内公司控股股东、实际控制人、董监高、核心技术人员、出纳及其他相关人员个人账户银行对账单，核查上述主体与主要客户、客户实际控制人、股东是否存在资金往来。

2、境内客户收入真实性和准确性所执行的其他核查程序

(1) 对客户进行访谈

对主要境内客户执行了实地走访或视频访谈程序，核查比例如下：

单位：家、万元

走访形式	2023年1-6月			2022年度		
	数量	金额	占境内销售额的比例	数量	金额	占境内销售额的比例
实地走访	22	1,987.82	58.07%	24	4,372.04	68.49%
视频访谈	1	235.33	6.87%	1	175.55	2.75%

合计	23	2,223.15	64.94%	25	4,547.59	71.24%
走访形式	2021 年度			2020 年度		
	数量	金额	占境内销售 额的比例	数量	金额	占境内销售 额的比例
实地走访	20	2,336.12	53.76%	18	2,028.18	56.44%
视频访谈	1	141.29	3.25%	1	127.50	3.55%
合计	21	2,477.41	57.01%	19	2,155.68	59.99%

(2) 对客户进行函证

对主要境内客户执行了函证程序，相关比例如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
收入回函金额占境内 收入比重 (%)	70.41	67.97	68.75	71.60
替代测试确认收入占 境内收入比重 (%)	-	4.34	-	2.76
合计确认收入占境内 收入比 (%)	70.41	72.31	68.75	74.35

3、境外客户收入真实性和准确性所执行的其他核查程序

(1) 对客户进行访谈

对主要境外客户执行了实地走访或视频访谈程序，核查比例如下：

单位：家、万元、%

走访形式	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	数量	金额	占境外销售 额的比例	数量	金额	占境外销售 额的比例
实地走访	15	5,268.43	56.48	15	10,884.16	60.33
视频访谈	10	2,257.09	24.20	10	3,747.34	20.77
合计	25	7,525.52	80.67	25	14,631.50	81.10
走访形式	2021 年度			2020 年度		
	数量	金额	占境外销售 额的比例	数量	金额	占境外销售 额的比例
实地走访	14	8,090.55	47.22	14	5,571.79	41.76
视频访谈	10	3,324.07	19.40	10	2,292.70	17.18
合计	24	11,414.62	66.62	24	7,864.49	58.95

(2) 主要客户的函证

对主要境外客户执行了函证程序，相关比例如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
收入回函金额占境外收入比重（%）	81.24	78.61	70.41	79.92
替代测试确认收入占境外收入比重（%）	6.13	10.19	17.21	6.57
合计确认收入占境外收入比（%）	87.37	88.79	87.62	86.49

（3）境外销售收入与出口单证匹配

保荐机构、申报会计师获取海关电子口岸数据，与发行人境外销售收入匹配，具体情况如下：

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	-
	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，报告期内发行人境外收入金额与海关报关数据差异较小，差异原因主要系海关数据统计口径与发行人境外收入确认上的时间差异。

4、说明实际执行过程中发现的异常情况、针对异常情况和各类核查程序局限性所采取的替代核查情况

（1）发现的异常情况及替代核查情况

在收入真实性、准确性的核查程序中未发现异常情况。

(2) 核查程序局限性及替代核查情况

1) 伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司函证及访谈程序受限

在对境外收入核查过程中，因发行人与伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司于 2021 年终止合作，且发行人已对伊朗 BPS 公司、伊朗 HES 公司提起仲裁，因此对伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司的函证及访谈程序受限。针对该受限情况，保荐机构、申报会计师履行了以下替代核查程序：

①对公司销售负责人进行访谈，了解伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司合作历史、终止合作的原因；

②通过互联网查询伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司的基本情况及业务范围；

③对伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司收入执行细节测试，获取客户订单、物流单、出口报关单、提单以及回款单据；

④获取发行人与伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司相关往来邮件，核查客户订单获取过程；

⑤对发行人仲裁代理律师进行访谈，了解与伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司仲裁情况。

2) 对非终端客户下游客户核查程序受限

在对非终端客户最终销售情况进行核查时，发行人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，保荐机构、申报会计师未能对其下游客户进行走访工作。针对该受限情况，保荐机构、申报会计师履行了以下替代核查程序：

①在对非终端客户的访谈中，明确询问非终端客户最终销售情况，是否有大量囤货情况，合计 42 家非终端客户确认最终销售情况较好，期末库存较低，不存在大量囤货的情形；

②通过网络查阅主要非终端客户的基本情况、合作历史、经营业绩等信息，

发行人主要非终端客户如德国 MEYLE 公司、美国 AutoZone 公司、美国 LKQ 公司、福州扬腾等均为较大规模的企业，行业内声誉和信用度较高，德国 MEYLE 公司、美国 AutoZone 公司、美国 LKQ 公司亦是国内多家上市公司的合作伙伴，其根据自身经营计划安排采购，具有较好的库存管理水平，不存在配合发行人囤货的情形；国内其他非终端客户以外贸公司为主，其大多为轻资产企业，一般会在收到其终端客户订单后再向发行人进行采购，不会主动囤货，发行人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；

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%

由上表可见，发行人非终端客户退换货金额较小，占非终端客户收入比例较低，符合发行人实际情况；

④获取部分非终端客户各期末库存情况，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，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	3,110.05	5,106.84	4,309.19	2,999.59
提供期末库存的客户销售金额占比	C=B/A	32.52%	27.87%	28.09%	27.25%
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	3.53%	2.18%	7.19%	3.74%

除上述事项外，在收入核查程序执行过程中，保荐机构、申报会计师不存

在核查程序受限的情况。

综上，保荐机构、申报会计师针对收入核查程序受限情况执行了有效的替代程序，发行人各期收入的真实性、准确性能够得到合理保证。

（四）说明各期回函不符及未回函的具体原因，说明本期销售未在本期申报出口退税成因及逐期增加的具体原因。

1、各期回函不符及未回函的具体原因

（1）回函不符的具体原因

报告期各期，发行人收入回函不符主要系时间性差异，外销系发行人按照完成装船报关出口入账，客户其自身原因未及时入账；内销系发行人按照收入确认政策入账，客户因其自身原因未及时入账。报告期各期，发行人收入回函不符的具体情况如下：

单位：万元

项目		2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
发函金额大于回函金额差异	回函差异金额	213.13	-	70.29	17.68
	其中：时间性差异	174.08	-	70.29	15.43
	其他差异	39.05	-	-	2.25
发函金额小于回函金额差异	回函差异金额	66.71	276.03	145.17	303.25
	其中：时间性差异	66.71	272.09	145.17	303.25
	其他差异	-	3.94	-	-

报告期内，发行人回函差异金额合计占发函金额 2.01%、0.42%、1.34%和 1.38%。对于回函不符的情况，保荐机构、申报会计师获取了发行人编制的差异调节表及支持性证据，对差异原因进行分析，关注差异形成的合理性。报告期各期，发行人收入回函不符主要系时间性差异，外销系发行人按照完成装船报关出口入账，客户按照实际收货入账；内销系发行人按照收入确认政策入账，客户因其自身原因未及时入账。

（2）未回函的具体原因

报告期各期，发行人未回函的情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
未回函金额	571.88	2,114.55	2,949.00	975.69
其中：终止的合作客户	-	330.73	1,778.81	412.21
其他客户	571.88	1,783.82	1,170.19	563.48

报告期内，发行人未回函的收入金额分别为 975.69 万元、2,949.00 万元、2,114.55 万元和 571.88 万元，占发函金额 6.87%、16.38%、10.25%和 5.39%。未回函的原因一方面系报告期内部分客户已终止合作，不再回复发行人的收入函证，2021 年度金额较大系伊朗客户未回函所致。

其他客户主要系美国 AutoZone 公司未回复发行人的收入函证，美国 AutoZone 公司系美国纽交所上市公司，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，营收规模较大，其向发行人采购的规模占比极小，经发行人多次沟通其仍拒绝回复收入函证。

针对上述所有回函不符及未回函的收入函证，保荐机构及申报会计师通过前述走访、细节测试等收入核查程序，确认发行人的销售收入无异常情况，回函不符及未回函对应的收入金额可以确认。

2、本期销售未在本期申报出口退税成因及逐期增加的具体原因

报告期各期，发行人申报退税时间与出口收入确认时点存在一定的时间性差异，即存在上年的出口收入在本年申报出口退税或本年的出口收入在次年申报出口退税的情形，报告期各期差异金额分别为 3,846.71 万元、5,930.19 万元、7,336.15 万元和 3,722.20 万元。

（1）发行人延后申报出口退税不违反相关规定

2020 年 1 月财政部、税务总局发布《财政部税务总局公告 2020 年第 2 号》文件，出口企业申报办理出口退税不受规定期限的限制，在收齐退税凭证及相关电子信息后，即可申报办理出口退税，因此发行人延后申报出口退税不违反相关规定。

(2) 发行人延后申报出口销售的原因

随着发行人内销业务收入的增长，发行人进项税用于抵扣内销增值税的销项税后，用于出口退税的部分逐渐下降，因此发行人会根据当月的增值税期末留抵税额的额度合理安排申报退税，当年未申报完毕的出口销售于次年四月底前统一完成退税申报。

对报告期各期发行人退税情况测算如下：

单位：万元

项目	公式	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
内销销项税额	A	884.97	1,882.09	1,418.87	976.54
全年进项税额	B	1,282.82	3,085.92	2,588.14	1,767.88
境外销售金额	C	9,328.37	18,041.47	17,135.05	13,341.55
退税率	D	13%	13%	13%	13%
当期应退税金额	$E=C*D$	1,212.69	2,345.39	2,227.56	1,734.40
可用于退税的金额	$F=B-A$	397.85	1,203.83	1,169.27	791.33
当期已退税额	G	390.17	1,192.38	1,144.61	768.50

注：上表销项税额及进项税额包含内部销售产生的金额。

根据上表测算，报告期各期发行人应退税金额大于可用于退税的金额，且各期可用于退税的金额已全部实际完成退税，发行人不存在应申请退税而不申请的情形。因此发行人系在综合考虑增值税期末留抵税额、出口退税单证等情况下，选择延后申报出口收入，但并未影响发行人及时享受出口退税优惠政策。

(3) 延期申报出口退税金额逐期增加的具体原因

如前述分析，随着发行人出口销售以及内销销项税额的增长，发行人延后到次年申报的出口收入金额有所增长。

问题 4.关联交易的真实性、公允性

根据问询回复：（1）关联方芜湖新尚荣向发行人采购后期末未全部实现终端销售。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。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。（2）发行人向芜湖新尚荣的销售价格公允性论证不充分。发行人机械液压泵 2022 年、2023 年 1-6 月内销平均价格分别为 214.55 元、211.50 元，外销平均价格分别为 233.66 元、243.74 元，但发行人向其销售价格分别为 214.67 元、226.50 元。（3）发行人采购泵体、泵盖毛坯的定价机制为：A00 铝价（长江有色现价）加上加工费，但发行人向关联方瑞帆金属采购的泵体、泵盖毛坯价格低于其他非关联方。（4）发行人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，但同时披露“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”，信息披露多处矛盾。

请发行人：（1）详细说明公司向芜湖新尚荣销售的相同或类型规格信号产品价格与境内贸易商客户、境内外客户价格的比较情况及差异原因。（2）逐笔说明发行人向芜湖新尚荣的销售产品、合同签订时间、合同金额、履行期限、收入确认金额、交付日、验收日、结算日、收款日、开票日、目前回款情况、回款资金来源等（具体到日），详细说明报告期内芜湖新尚荣采购发行人产品的销售情况，包括期初余额、各期增减变动及原因、期末库存金额、交易对手方等，分析相关交易是否具有真实性。（3）以图示、列表等多种形式充分说明同类或相似规格型号产品在不同客户（特别是关联方）之间的销售价格差异情况、同类或相似规格型号原材料在不同供应商（特别是关联方）之间的采购价格差异情况及原因；若存在不可比的情况，请剔除干扰因素后再进行定量分析，

比如发行人泵体、泵盖毛坯采购价格与 A00 铝价（长江有色现价）变动趋势是否匹配、剔除 A00 铝价（长江有色现价）后关联方瑞帆金属加工费与非关联方加工费差异情况及原因等，请避免以“存在一定差异”“规格型号不同”等内容简单概括。

请保荐机构勤勉尽责，对本次公开发行申请文件和信息披露资料再次进行全面核查验证，切实提高信息披露质量。请保荐机构、申报会计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，对发行人购销价格公允性的核查过程及依据并发表明确意见。

【回复】：

一、详细说明公司向芜湖新尚荣销售的相同或类型规格型号产品价格与境内贸易商客户、境内外客户价格的比较情况及差异原因。

2022 年、2023 年 1-6 月，公司向芜湖新尚荣销售的主要产品为机械液压泵及配件，其中机械液压泵销售具体情况如下：

会计期间	具体产品	向芜湖新尚荣销售收入（万元）	向芜湖新尚荣销售数量（台/个）	向芜湖新尚荣销售单价（元/台、个）	向其他境内贸易商客户平均售价（元/台、个）	向其他境内客户（不含贸易商）平均售价（元/台、个）	向境外客户平均售价（元/台、个）
2023 年 1-6 月	机械液压泵	103.42	4,566.00	226.50	211.55	209.98	243.76
2022 年度	机械液压泵	199.17	9,278.00	214.67	214.63	213.63	233.66

公司向芜湖新尚荣销售单价与向境内客户平均售价接近，与向境外客户平均售价存在一定差异，具体分析如下：

（一）公司向芜湖新尚荣销售的相同或类型规格型号产品价格与向其他境内贸易商客户比较情况

2022 年度、2023 年 1-6 月公司销售给芜湖新尚荣机械液压泵型号数量分别为 145 种、139 种，型号较多。公司销售给芜湖新尚荣各期排名前 10 型号产品销售单价与向其他境内贸易商客户的平均单价进行比较，具体情况如下：

单位：元

产品型号	2023年1-6月			2022年度		
	向芜湖新尚荣销售单价	向其他境内贸易商平均售价	差异率	向芜湖新尚荣销售单价	向其他境内贸易商平均售价	差异率
2-324S-0001	216.81	216.81	0.00%	216.81	216.81	0.00%
2-133F-0001	256.64	257.15	-0.20%	256.64	269.91	-5.17%
2-324-0001	176.99	186.47	-5.36%	176.99	196.43	-10.98%
2-320-0001	238.94	245.02	-2.55%	238.94	252.50	-5.67%
2-403S-0001	221.24	227.94	-3.03%	222.49	243.36	-9.38%
2-7301C-0001	243.36	247.29	-1.61%	243.36	237.84	2.27%
2-375A-0001	212.39	215.92	-1.66%	222.22	217.27	2.23%
2-7321L-0001	247.79	-	-	247.79	-	-
2-121E-0001	233.63	240.92	-3.12%	233.63	231.03	1.11%
2-351I-0001	-	237.28	-	215.63	225.76	-4.69%
2-263A-0001	207.08	196.78	4.97%	-	207.77	-
2-408A-0001	201.77	211.45	-4.80%	208.23	212.39	-2.00%
2-3203-0001	283.19	281.17	0.71%	283.19	238.94	15.63%
2-133H-0001	256.64	256.64	0.00%	256.64	-	-
2-264M-0001	215.93	203.19	5.90%	-	216.26	-
2-403X-0001	219.47	219.47	0.00%	219.47	-	-

注：差异率=（向芜湖新尚荣销售单价-向其他境内贸易商平均售价）/向芜湖新尚荣销售单价

从上表可以看出，除 2-324-0001 型号、2-403S-0001 型号和 2-3203-0001 型号销售单价存在一定差异外，公司向芜湖新尚荣销售单价与向其他境内贸易商客户销售的其他产品单价基本接近。

2022 年度公司向芜湖新尚荣销售的 2-324-0001 型号、2-403S-0001 型号价格与向境内其他贸易商的销售均价分别低 10.98%和 9.38%。

2022 年度公司向境内贸易商销售的 2-324-0001 型号产品合计 998 台，其中向芜湖新尚荣销售的数量为 492 台、数量占比接近 50%，由于芜湖新尚荣采购数量较大，公司给与一定的价格优惠。2022 年度公司向芜湖新尚荣销售该产品金额合计为 87,079.66 元，根据向其他境内贸易商销售该产品的均价测算，销售优惠合计不足 1 万元。

2022年度公司向境内贸易商销售的2-403S-0001型号产品合计264台，其中向芜湖新尚荣销售的数量为184台、数量占比接近70%，由于芜湖新尚荣采购数量较大，公司给与一定的价格优惠。2022年度公司向芜湖新尚荣销售该产品金额合计为40,938.05元，根据向其他境内贸易商销售该产品的均价测算，销售优惠合计不足0.4万元。

2022年、2023年1-6月，公司向芜湖新尚荣销售的2-3203-0001型号单价均为283.19元/台，2023年1-6月高于向境内其他贸易商的平均价格（238.94元/台）。除芜湖新尚荣外，该产品2023年1-6月仅有一家境内贸易商客户，其采购数量、采购金额分别仅为16台、3,823.01元，主要是由于该客户采购产品试用，因此定价较低。2023年1-6月，公司向芜湖新尚荣销售的2-3203-0001型号价格与向该产品仅有的其他两家境内贸易商客户价格均一致。

综上，公司对芜湖新尚荣的相关交易定价合理。

（二）向芜湖新尚荣销售的相同或类型规格型号产品价格与向境内外客户价格的比较情况

1、公司向芜湖新尚荣的销售单价与向境内其他客户（不含境内贸易商）销售单价比较情况

2022年度、2023年1-6月，公司向芜湖新尚荣销售机械液压泵的单价分别为214.67元/台、226.50元/台，向境内其他客户（不含境内贸易商）的销售单价分别为213.63元/台、209.98元/台，2022年度销售单价一致，2023年1-6月平均售价存在差异。2023年1-6月、2022年度公司向芜湖新尚荣与境内其他客户（不含境内贸易商）销售的相同型号机械液压泵销售单价比较情况如下：

产品型号	2023年1-6月			2022年度		
	向芜湖新尚荣销售单价	向境内其他客户（不含境内贸易商）平均售价	差异率	向芜湖新尚荣销售单价	向境内其他客户（不含境内贸易商）平均售价	差异率
2-326-0001	-	-	-	292.04	296.54	-1.52%
2-331-0001	230.09	170.56	34.90%	-	-	-
2-262Y-0001	190.27	150.44	26.48%	-	-	-

2022年公司向芜湖新尚荣销售的2-326-000单价与向境内其他客户（不含境内贸易商）平均售价一致。2023年1-6月公司向芜湖新尚荣销售的2-331-0001型号和2-262Y-0001型号价格高于向境内其他客户（不含境内贸易商）的平均售价，主要系两款产品为同一笔订单，销售数量、销售金额仅为24台、5,522.12元和36台、6,849.56元，为其直接向终端客户销售，由于订单数量和金额均较小，且芜湖新尚荣对包装有特殊要求，故公司定价较高。

2、向芜湖新尚荣销售单价与向境外客户销售平均单价比较情况

公司各期销售给芜湖新尚荣排名前10型号产品销售单价与向境外客户销售对应产品的销售单价比较情况如下：

单位：元

产品型号	2023年1-6月			2022年度		
	芜湖新尚荣销售单价(含税)	境外客户销售单价	差异率	芜湖新尚荣销售单价(含税)	境外客户销售单价	差异率
2-324S-0001	245.00	312.90	-27.71%	245.00	256.13	-4.54%
2-133F-0001	290.00	287.16	0.98%	290.00	281.91	2.79%
2-324-0001	200.00	237.03	-18.51%	200.00	242.06	-21.03%
2-320-0001	270.00	258.39	4.30%	270.00	243.93	9.66%
2-403S-0001	250.00	272.73	-9.09%	251.41	267.87	-6.55%
2-7301C-0001	275.00	280.17	-1.88%	275.00	265.25	3.54%
2-375A-0001	240.00	273.36	-13.90%	251.11	250.30	0.32%
2-7321L-0001	280.00	-	-	280.00	296.86	-6.02%
2-121E-0001	264.00	304.54	-15.36%	264.00	287.81	-9.02%
2-351I-0001	-	263.22	-	-	261.70	-
2-263A-0001	234.00	220.62	5.72%	-	229.95	-
2-408A-0001	228.00	244.43	-7.20%	235.30	241.71	-2.72%
2-3203-0001	320.00	302.12	5.59%	320.00	320.31	-0.10%
2-133H-0001	290.00	290.80	-0.28%	290.00	277.40	4.34%
2-264M-0001	244.00	239.66	1.78%	-	236.71	-
2-403X-0001	248.00	283.57	-14.34%	248.00	236.15	4.78%

注：由于境外销售免税，故对新尚荣销售单价按含税价列示。

从公司向芜湖新尚荣销售的前十大型号产品来看，销售价格大多低于向境

外客户的销售价格，主要受汇率因素、境内外市场供求关系及竞争格局等因素影响，境内外销售定价存在差异，境外销售单价普遍高于境内，符合行业一般规律。

2022年、2023年1-6月，公司向芜湖新尚荣销售2-320-0001型号单价高于向境外客户销售价格的9.66%、4.30%，主要原因为：该产品境外销售客户较为集中，第一大客户的该产品采购量占该产品境外销售的比例为73.45%、81.98%，客户采购量大，公司给与的价格相对较低。

2023年1-6月，公司向芜湖新尚荣销售2-263A-0001型号单价高于向境外客户销售价格的5.72%，主要由于对ATH&S GmbH和Texco FZE定价较低所致；ATH&S GmbH为公司长期客户，历史定价较低，报告期基本延续历史定价；Texco FZE为2023年新增客户，公司为争取与客户达成合作，定价略低。

2023年1-6月，公司向芜湖新尚荣销售2-3203-0001型号单价高于向境外客户销售价格的5.59%，主要原因为：该产品境外仅一家客户，该客户采购数量占公司该产品销售数量的比例为62.58%，公司给与该客户适当价格优惠，导致向新尚荣的销售价格（含税）略高于向境外客户的销售均价。

综上，公司向芜湖新尚荣的销售单价与向其他境内贸易商客户、境内其他客户（不含境内贸易商）及境外客户的平均售价存在差异但具有合理性，公司向芜湖新尚荣销售定价公允。

二、逐笔说明发行人向芜湖新尚荣的销售产品、合同签订时间、合同金额、履行期限、收入确认金额、交付日、验收日、结算日、收款日、开票日、目前回款情况、回款资金来源等（具体到日），详细说明报告期内芜湖新尚荣采购发行人产品的销售情况，包括期初余额、各期增减变动及原因、期末库存金额、交易对手方等，分析相关交易是否具有真实性。

（一）逐笔说明发行人向芜湖新尚荣的销售产品、合同签订时间、合同金额、履行期限、收入确认金额、交付日、验收日、结算日、收款日、开票日、目前回款情况、回款资金来源等（具体到日）

1、公司向芜湖新尚荣的销售情况

(1) 报告期内，公司与芜湖新尚荣共签订 59 笔销售订单，销售订单具体情况如下：

单位：元

合同编码	销售产品	订单签订时间	订单金额（含税）	订单金额（不含税）
MPR-Nupro-001	机械液压泵及配件	2021/8/30	649,309.84	574,610.48
WS20220220002	机械液压泵及配件	2021/9/10	223,744.61	198,004.08
WS20211011001	机械液压泵	2021/10/9	597,524.01	528,782.31
MPR-Nupro-005	机械液压泵及配件	2021/10/27	298,915.49	264,526.98
NS202111105-01Z	机械液压泵	2021/11/18	2,990.00	2,646.02
NS20211122001	机械液压泵	2021/11/22	1,460.01	1,292.04
WS20211210002	机械液压泵	2021/12/10	224,918.03	199,042.51
WS20220220001	机械液压泵配件	2021/12/15	2,730.00	2,415.93
NS20211228001	机械液压泵	2021/12/28	2,800.00	2,477.88
NS20220117001	机械液压泵	2022/1/17	1,080.00	955.75
NS20220121004	机械液压泵	2022/1/21	2,850.00	2,522.12
MPR-Nupro-006	机械液压泵配件	2022/2/11	68,877.50	60,953.54
MPR-Nupro-007	机械液压泵及配件	2022/2/11	305,560.09	270,407.16
NS20220214001	机械液压泵	2022/2/14	2,800.00	2,477.88
NS20220225001	机械液压泵配件	2022/2/25	7,720.00	6,831.86
WS20220301001	机械液压泵	2022/3/4	186,654.07	165,180.59
MPR-Nupro-004	机械液压泵配件	2022/3/5	1,545.00	1,367.26
NS20220308005	机械液压泵	2022/3/8	5,600.00	4,955.75
WS20220315001	机械液压泵	2022/3/17	101,540.00	89,858.41
NS20220322004	机械液压泵	2022/3/22	1,620.00	1,433.63
WS20220321001	机械液压泵	2022/3/24	310,806.05	275,049.60
WS20220401001	机械液压泵	2022/4/6	275,731.03	244,009.76
MPR-Nupro-009	机械液压泵及配件	2022/4/27	143,871.01	127,319.48
WS20220514001	机械液压泵	2022/5/14	152,983.99	135,384.06
WS20220520001	机械液压泵	2022/5/20	33,981.04	30,071.72
WS20220527001	机械液压泵	2022/5/27	1,680.00	1,486.73
WS20220528001	机械液压泵	2022/6/1	15,360.01	13,592.93
WS20220606001	机械液压泵	2022/6/8	20,560.00	18,194.69
WS20220613001	机械液压泵	2022/6/15	31,680.00	28,035.40

合同编码	销售产品	订单签订时间	订单金额（含税）	订单金额（不含税）
WS20220620001	机械液压泵	2022/6/18	87,288.03	77,246.04
WS20220623002	机械液压泵	2022/6/23	9,300.00	8,230.09
WS20220628001	机械液压泵	2022/6/28	3,180.00	2,814.16
WS20220629001	机械液压泵	2022/6/28	83,283.51	73,702.22
WS20220721001	机械液压泵	2022/7/23	50,187.77	44,413.96
WS20220806001	机械液压泵	2022/8/8	45,152.01	39,957.53
WS20220811001	机械液压泵	2022/8/11	5,280.00	4,672.57
WS20220829001	机械液压泵	2022/8/30	48,640.00	43,044.25
WS20220831001	机械液压泵配件	2022/9/1	10,240.00	9,061.94
WS20220907001	机械液压泵	2022/9/7	2,080.00	1,840.71
MPR-Nupro-010	机械液压泵配件	2022/9/9	106,705.97	94,430.06
WS20220908001	机械液压泵	2022/9/9	45,067.99	39,883.18
WS20220923001	机械液压泵	2022/9/27	73,151.99	64,736.27
WS20220928004	机械液压泵配件	2022/9/28	4,700.00	4,159.29
WS20221009002	机械液压泵	2022/10/9	72,243.00	63,931.86
WS20221028001	机械液压泵	2022/11/1	248,373.01	219,799.12
WS20220920001	机械液压泵及配件	2022/11/14	38,011.99	33,638.93
WS20221109003	机械液压泵	2022/11/14	68,844.00	60,923.89
MPR-Nupro-030	机械液压泵配件	2022/11/23	1,000.00	884.96
WS20221122001	机械液压泵	2022/11/25	92,083.96	81,490.23
WS20221128002	机械液压泵	2022/11/30	154,053.96	136,330.94
WS20221205003	机械液压泵	2022/12/5	100,434.06	88,879.70
WS20221205002	机械液压泵	2022/12/6	57,120.00	50,548.67
WS20221207001	机械液压泵	2022/12/8	17,832.00	15,780.53
WS20221219001	机械液压泵	2022/12/22	14,588.00	12,909.74
WS20230104001	机械液压泵	2023/1/7	640.00	566.37
WS20230203002	机械液压泵配件	2023/2/3	3,675.00	3,252.22
NZ20230210001	配件	2023/2/10	4,300.00	3,805.31
WS20230213001	机械液压泵	2023/2/13	349.99	309.73
WS20230310004	机械液压泵配件	2023/3/10	280.00	247.79
合计	-	-	5,124,978.04	4,535,378.81

(2) 公司与芜湖新尚荣的销售订单对应多个出库单，按照出库单对应的出

库日期、交付日期、对账结算日、开票日期和开票金额列示如下：

单位：元

合同编号	出库日期	交付日期	对账结算日	开票日期	开票金额 (不含税)
MPR-Nupro-001	2021-11-6	2021-11-8	2022-1-12	2022-1-12	574,610.48
WS20211011001	2021-11-13	2021-11-15	2022-1-10	2022-1-10	142,594.70
WS20211011001	2021-11-15	2021-11-17	2022-1-11	2022-1-11	24,159.29
NS202111105-01Z	2021-11-22	2021-11-24	2022-1-17	2022-1-17	2,646.02
NS20211122001	2021-11-23	2021-11-26	2022-1-17	2022-1-17	1,292.04
WS20211011001	2021-12-27	2021-12-28	2022-1-17	2022-1-17	208,145.13
WS20220220001	2022-1-6	2022-1-14	2022-2-21	2022-2-21	2,415.93
WS20220220002	2022-1-10	2022-1-11	2022-2-21	2022-2-21	198,004.08
NS20211228001	2022-1-18	2022-1-21	2022-4-14	2022-4-14	2,477.88
NS20220117001	2022-1-18	2022-1-21	2022-4-14	2022-4-14	955.75
NS20220121004	2022-1-21	2022-1-23	2022-4-14	2022-4-14	2,522.12
NS20220214001	2022-2-14	2022-2-16	2022-4-14	2022-4-14	2,477.88
NS20220225001	2022-3-1	2022-3-17	2022-6-7	2022-6-7	6,831.86
WS20211011001	2022-3-2	2022-3-4	2022-4-14	2022-4-14	111,348.67
MPR-Nupro-004	2022-3-7	2022-3-9	2022-6-7	2022-6-7	1,367.26
WS20211011001	2022-4-12	2022-4-14	2022-6-7	2022-6-7	8,920.35
WS20211210002	2022-4-12	2022-4-14	2022-6-7	2022-6-7	147,129.22
WS20220301001	2022-4-12	2022-4-14	2022-6-7	2022-6-7	16,460.18
WS20220315001	2022-4-12	2022-4-14	2022-6-7	2022-6-7	18,123.89
WS20220401001	2022-4-12	2022-4-14	2022-6-7	2022-6-7	18,349.55
WS20211011001	2022-4-14	2022-4-18	2022-6-7	2022-6-7	4,410.62
WS20211210002	2022-4-14	2022-4-18	2022-6-7	2022-6-7	25,771.68
WS20220301001	2022-4-14	2022-4-18	2022-6-7	2022-6-7	31,987.61
WS20220315001	2022-4-14	2022-4-18	2022-6-7	2022-6-7	8,920.35
WS20220401001	2022-4-14	2022-4-18	2022-6-7	2022-6-7	6,088.49
WS20220401001	2022-4-14	2022-4-18	2022-12-30	2022-12-30	5,309.73
MPR-Nupro-005	2022-4-19	2022-4-21	2022-6-7	2022-6-7	264,526.98
MPR-NuPRO-006	2022-5-17	2022-5-19	2022-6-7	2022-6-7	60,953.54
NS20220308005	2022-5-17	2022-5-19	2022-6-7	2022-6-7	1,238.94
NS20220322004	2022-5-17	2022-5-19	2022-6-7	2022-6-7	1,433.63

合同编号	出库日期	交付日期	对账结算日	开票日期	开票金额 (不含税)
WS20211210002	2022-5-24	2022-5-25	2022-6-7	2022-6-7	12,460.18
WS20220301001	2022-5-24	2022-5-25	2022-6-7	2022-6-7	22,977.01
WS20220315001	2022-5-24	2022-5-25	2022-6-7	2022-6-7	530.95
WS20220321001	2022-5-24	2022-5-25	2022-6-7	2022-6-7	42,120.36
WS20220401001	2022-5-24	2022-5-25	2022-6-7	2022-6-7	15,136.28
WS20220514001	2022-5-24	2022-5-25	2022-6-7	2022-6-7	743.36
WS20211210002	2022-5-30	2022-6-3	2022-12-30	2022-12-30	5,769.91
WS20220301001	2022-5-30	2022-6-3	2022-6-7	2022-6-7	469.04
WS20220301001	2022-5-30	2022-6-3	2022-12-30	2022-12-30	19,493.82
WS20220315001	2022-5-30	2022-6-3	2022-12-30	2022-12-30	4,247.79
WS20220321001	2022-5-30	2022-6-3	2022-6-7	2022-6-7	15,575.22
WS20220321001	2022-5-30	2022-6-3	2022-12-30	2022-12-30	35,454.87
WS20220401001	2022-5-30	2022-6-3	2022-12-30	2022-12-30	19,858.40
WS20220514001	2022-5-30	2022-6-3	2022-12-30	2022-12-30	6,336.28
WS20220527001	2022-5-30	2022-6-3	2022-12-30	2022-12-30	1,486.73
WS20220520001	2022-6-1	2022-6-2	2022-12-30	2022-12-30	584.96
WS20211210002	2022-6-22	2022-6-23	2022-12-30	2022-12-30	893.81
WS20220301001	2022-6-22	2022-6-23	2022-12-30	2022-12-30	6,116.82
WS20220315001	2022-6-22	2022-6-23	2022-12-30	2022-12-30	5,946.90
WS20220321001	2022-6-22	2022-6-23	2022-12-30	2022-12-30	31,785.85
WS20220401001	2022-6-22	2022-6-23	2022-12-30	2022-12-30	34,099.12
WS20220514001	2022-6-22	2022-6-23	2022-12-30	2022-12-30	814.16
WS20220520001	2022-6-22	2022-6-23	2022-12-30	2022-12-30	8,336.29
WS20220606001	2022-6-22	2022-6-23	2022-12-30	2022-12-30	3,469.03
WS20220613001	2022-6-22	2022-6-23	2022-12-30	2022-12-30	19,823.00
WS20211011001	2022-6-28	2022-7-1	2022-12-30	2022-12-30	4,867.26
WS20211210002	2022-6-28	2022-7-1	2022-12-30	2022-12-30	893.81
WS20220301001	2022-6-28	2022-6-29	2022-12-30	2022-12-30	3,415.92
WS20220301001	2022-6-28	2022-7-1	2022-12-30	2022-12-30	8,672.56
WS20220321001	2022-6-28	2022-6-29	2022-12-30	2022-12-30	7,971.69
WS20220321001	2022-6-28	2022-7-1	2022-12-30	2022-12-30	25,649.57
WS20220401001	2022-6-28	2022-6-29	2022-12-30	2022-12-30	6,106.20

合同编号	出库日期	交付日期	对账结算日	开票日期	开票金额 (不含税)
WS20220401001	2022-6-28	2022-7-1	2022-12-30	2022-12-30	17,419.47
WS20220514001	2022-6-28	2022-6-29	2022-12-30	2022-12-30	2,201.77
WS20220514001	2022-6-28	2022-7-1	2022-12-30	2022-12-30	10,853.10
WS20220628001	2022-6-28	2022-6-29	2022-12-30	2022-12-30	469.03
WS20220628001	2022-6-28	2022-7-1	2022-12-30	2022-12-30	1,407.08
MPR-Nupro-007	2022-7-7	2022-7-9	2022-12-30	2022-12-30	270,407.16
WS20220623002	2022-7-13	2022-7-15	2022-12-30	2022-12-30	3,982.30
WS20211210002	2022-7-19	2022-7-20	2022-12-30	2022-12-30	1,766.38
WS20220301001	2022-7-19	2022-7-20	2022-12-30	2022-12-30	10,663.72
WS20220315001	2022-7-19	2022-7-20	2022-12-30	2022-12-30	21,309.75
WS20220321001	2022-7-19	2022-7-20	2022-12-30	2022-12-30	48,210.63
WS20220401001	2022-7-19	2022-7-20	2022-12-30	2022-12-30	34,219.50
WS20220514001	2022-7-19	2022-7-20	2022-12-30	2022-12-30	18,198.24
WS20220520001	2022-7-19	2022-7-20	2022-12-30	2022-12-30	8,715.05
WS20220606001	2022-7-19	2022-7-20	2022-12-30	2022-12-30	2,849.56
WS20220613001	2022-7-19	2022-7-20	2022-12-30	2022-12-30	2,053.10
WS20220629001	2022-7-19	2022-7-20	2022-12-30	2022-12-30	550.00
WS20220721001	2022-7-19	2022-7-20	2022-12-30	2022-12-30	920.35
WS20220301001	2022-7-20	2022-7-21	2022-12-30	2022-12-30	2,973.45
WS20220315001	2022-7-20	2022-7-21	2022-12-30	2022-12-30	1,592.92
WS20220321001	2022-7-20	2022-7-21	2022-12-30	2022-12-30	42,679.66
WS20220401001	2022-7-20	2022-7-21	2022-12-30	2022-12-30	25,005.32
WS20220514001	2022-7-20	2022-7-21	2022-12-30	2022-12-30	15,249.56
WS20220520001	2022-7-20	2022-7-21	2022-12-30	2022-12-30	5,366.38
WS20220606001	2022-7-20	2022-7-21	2022-12-30	2022-12-30	6,566.37
WS20220620001	2022-7-20	2022-7-21	2022-12-30	2022-12-30	5,929.21
WS20220721001	2022-7-20	2022-7-21	2022-12-30	2022-12-30	9,185.84
WS20220514001	2022-8-2	2022-8-4	2022-12-30	2022-12-30	225.66
MPR-Nupro-009	2022-8-9	2022-8-12	2023-2-13	2023-2-13	1,769.91
WS20211011001	2022-8-9	2022-8-10	2022-12-30	2022-12-30	5,840.71
WS20220401001	2022-8-9	2022-8-10	2022-12-30	2022-12-30	2,506.19
WS20220514001	2022-8-9	2022-8-10	2022-12-30	2022-12-30	2,293.80

合同编号	出库日期	交付日期	对账结算日	开票日期	开票金额 (不含税)
WS20220520001	2022-8-9	2022-8-10	2022-12-30	2022-12-30	442.48
WS20220528001	2022-8-9	2022-8-10	2022-12-30	2022-12-30	5,663.72
WS20220606001	2022-8-9	2022-8-10	2022-12-30	2022-12-30	5,309.73
WS20220613001	2022-8-9	2022-8-10	2022-12-30	2022-12-30	3,079.65
WS20220620001	2022-8-9	2022-8-10	2022-12-30	2022-12-30	13,150.45
WS20220629001	2022-8-9	2022-8-10	2022-12-30	2022-12-30	7,720.00
WS20220514001	2022-8-12	2022-8-13	2022-12-30	2022-12-30	1,249.56
WS20220520001	2022-8-12	2022-8-13	2022-12-30	2022-12-30	467.26
WS20220528001	2022-8-12	2022-8-13	2022-12-30	2022-12-30	5,663.72
WS20220613001	2022-8-12	2022-8-13	2022-12-30	2022-12-30	3,079.65
WS20220620001	2022-8-12	2022-8-13	2022-12-30	2022-12-30	14,017.71
WS20220623002	2022-8-12	2022-8-14	2022-12-30	2022-12-30	4,030.98
WS20220623002	2022-8-12	2022-8-14	2023-2-13	2023-2-13	216.81
WS20220628001	2022-8-12	2022-8-13	2022-12-30	2022-12-30	938.05
WS20220629001	2022-8-12	2022-8-13	2022-12-30	2022-12-30	4,680.00
WS20220811001	2022-8-12	2022-8-14	2022-12-30	2022-12-30	4,672.57
WS20220831001	2022-9-1	2022-9-10	2023-2-13	2023-2-13	4,415.93
WS20211210002	2022-9-3	2022-9-4	2022-12-30	2022-12-30	463.72
WS20220401001	2022-9-3	2022-9-4	2022-12-30	2022-12-30	5,784.07
WS20220514001	2022-9-3	2022-9-4	2022-12-30	2022-12-30	2,789.38
WS20220620001	2022-9-3	2022-9-4	2022-12-30	2022-12-30	11,837.17
WS20220629001	2022-9-3	2022-9-4	2022-12-30	2022-12-30	5,309.73
WS20220721001	2022-9-3	2022-9-4	2022-12-30	2022-12-30	9,164.60
WS20220806001	2022-9-3	2022-9-4	2022-12-30	2022-12-30	2,499.11
WS20220301001	2022-9-6	2022-9-7	2022-12-30	2022-12-30	3,030.10
WS20220301001	2022-9-6	2022-9-7	2022-12-31	2023-3-31	4,247.79
WS20220321001	2022-9-6	2022-9-7	2022-12-30	2022-12-30	938.05
WS20220321001	2022-9-6	2022-9-7	2023-2-13	2023-2-13	902.65
WS20220401001	2022-9-6	2022-9-7	2022-12-30	2022-12-30	6,801.77
WS20220401001	2022-9-6	2022-9-7	2023-2-13	2023-2-13	1,796.46
WS20220401001	2022-9-6	2022-9-7	2022-12-31	2023-3-31	2,523.89
WS20220514001	2022-9-6	2022-9-7	2022-12-30	2022-12-30	3,474.33

合同编号	出库日期	交付日期	对账结算日	开票日期	开票金额 (不含税)
WS20220514001	2022-9-6	2022-9-7	2022-12-31	2023-3-31	6,670.79
WS20220620001	2022-9-6	2022-9-7	2022-12-30	2022-12-30	14,122.12
WS20220620001	2022-9-6	2022-9-7	2023-2-13	2023-2-13	1,755.75
WS20220620001	2022-9-6	2022-9-7	2022-12-31	2023-3-31	1,024.78
WS20220629001	2022-9-6	2022-9-7	2022-12-30	2022-12-30	5,353.99
WS20220629001	2022-9-6	2022-9-7	2023-2-13	2023-2-13	1,628.32
WS20220629001	2022-9-6	2022-9-7	2022-12-31	2023-3-31	407.08
WS20220721001	2022-9-6	2022-9-7	2022-12-30	2022-12-30	5,235.40
WS20220721001	2022-9-6	2022-9-7	2022-12-31	2023-3-31	4,672.57
WS20220806001	2022-9-6	2022-9-7	2022-12-30	2022-12-30	10,021.24
WS20220806001	2022-9-6	2022-9-7	2023-2-13	2023-2-13	1,486.73
WS20220806001	2022-9-6	2022-9-7	2022-12-31	2023-3-31	1,274.34
WS20220831001	2022-9-6	2022-9-7	2022-12-30	2022-12-30	3,716.81
WS20220831001	2022-9-6	2022-9-7	2023-2-13	2023-2-13	929.20
NS20220308005	2022-9-7	2022-9-9	2023-2-13	2023-2-13	3,716.81
WS20220907001	2022-9-7	2022-9-9	2023-2-13	2023-2-13	1,840.71
MPR-Nupro-009	2022-9-19	2022-9-20	2023-2-13	2023-2-13	125,549.57
WS20220321001	2022-9-23	2022-9-24	2022-12-30	2022-12-30	3,256.64
WS20220514001	2022-9-23	2022-9-24	2022-12-30	2022-12-30	1,982.30
WS20220620001	2022-9-23	2022-9-24	2022-12-30	2022-12-30	1,734.51
WS20220629001	2022-9-23	2022-9-24	2022-12-30	2022-12-30	14,991.15
WS20220806001	2022-9-23	2022-9-24	2022-12-30	2022-12-30	4,389.38
WS20220829001	2022-9-23	2022-9-24	2022-12-30	2022-12-30	7,079.65
WS20220908001	2022-9-23	2022-9-24	2022-12-30	2022-12-30	3,709.73
WS20211011001	2022-9-27	2022-9-28	2022-12-30	2022-12-30	3,893.81
WS20220301001	2022-9-27	2022-9-28	2022-12-30	2022-12-30	1,699.12
WS20220315001	2022-9-27	2022-9-28	2022-12-30	2022-12-30	849.56
WS20220315001	2022-9-27	2022-9-28	2023-2-13	2023-2-13	849.56
WS20220321001	2022-9-27	2022-9-28	2022-12-30	2022-12-30	4,884.96
WS20220321001	2022-9-27	2022-9-28	2023-2-13	2023-2-13	1,628.32
WS20220401001	2022-9-27	2022-9-28	2023-2-13	2023-2-13	2,902.65
WS20220514001	2022-9-27	2022-9-28	2022-12-30	2022-12-30	1,805.31

合同编号	出库日期	交付日期	对账结算日	开票日期	开票金额 (不含税)
WS20220514001	2022-9-27	2022-9-28	2022-12-31	2023-3-31	902.65
WS20220629001	2022-9-27	2022-9-28	2022-12-30	2022-12-30	6,389.38
WS20220629001	2022-9-27	2022-9-28	2022-12-31	2023-3-31	2,707.96
WS20220721001	2022-9-27	2022-9-28	2022-12-30	2022-12-30	3,982.08
WS20220721001	2022-9-27	2022-9-28	2023-2-13	2023-2-13	973.45
WS20220721001	2022-9-27	2022-9-28	2022-12-31	2023-3-31	1,061.95
WS20220806001	2022-9-27	2022-9-28	2022-12-30	2022-12-30	6,761.07
WS20220806001	2022-9-27	2022-9-28	2022-12-31	2023-3-31	1,238.94
WS20220908001	2022-9-27	2022-9-28	2022-12-30	2022-12-30	1,902.65
WS20220908001	2022-9-27	2022-9-28	2022-12-31	2023-3-31	1,141.59
WS20221009002	2022-10-10	2022-10-12	2023-2-13	2023-2-13	207.96
WS20211011001	2022-10-14	2022-10-15	2023-2-13	2023-2-13	5,840.71
WS20220315001	2022-10-14	2022-10-15	2023-2-13	2023-2-13	5,097.35
WS20220321001	2022-10-14	2022-10-15	2023-2-13	2023-2-13	1,353.98
WS20220401001	2022-10-14	2022-10-15	2023-2-13	2023-2-13	707.97
WS20220401001	2022-10-14	2022-10-15	2022-12-31	2023-3-31	3,886.72
WS20220514001	2022-10-14	2022-10-15	2022-12-31	2023-3-31	7,518.59
WS20220528001	2022-10-14	2022-10-15	2023-2-13	2023-2-13	2,265.49
WS20220620001	2022-10-14	2022-10-15	2022-12-31	2023-3-31	2,881.42
WS20220629001	2022-10-14	2022-10-15	2023-2-13	2023-2-13	1,628.32
WS20220806001	2022-10-14	2022-10-15	2023-2-13	2023-2-13	1,415.93
WS20220806001	2022-10-14	2022-10-15	2022-12-31	2023-3-31	3,313.27
WS20220908001	2022-10-14	2022-10-15	2023-2-13	2023-2-13	7,699.12
WS20220923001	2022-10-14	2022-10-15	2022-12-31	2023-3-31	469.03
WS20220315001	2022-10-18	2022-10-19	2023-2-13	2023-2-13	1,699.12
WS20220514001	2022-10-18	2022-10-19	2022-12-31	2023-3-31	2,569.91
WS20220629001	2022-10-18	2022-10-19	2023-2-13	2023-2-13	9,185.84
WS20220629001	2022-10-18	2022-10-19	2022-12-31	2023-3-31	8,672.57
WS20220721001	2022-10-18	2022-10-19	2023-2-13	2023-2-13	414.16
WS20220721001	2022-10-18	2022-10-19	2022-12-31	2023-3-31	2,527.44
WS20220806001	2022-10-18	2022-10-19	2023-2-13	2023-2-13	1,433.63
WS20220829001	2022-10-18	2022-10-19	2023-2-13	2023-2-13	4,507.96

合同编号	出库日期	交付日期	对账结算日	开票日期	开票金额 (不含税)
WS20220829001	2022-10-18	2022-10-19	2022-12-31	2023-3-31	21,982.29
WS20220908001	2022-10-18	2022-10-19	2023-2-13	2023-2-13	5,415.93
WS20220908001	2022-10-18	2022-10-19	2022-12-31	2023-3-31	1,854.87
WS20220923001	2022-10-18	2022-10-19	2023-2-13	2023-2-13	3,038.94
WS20221009002	2022-10-18	2022-10-19	2022-12-31	2023-3-31	771.68
WS20211011001	2022-11-8	2022-11-9	2023-2-14	2023-2-14	8,761.06
WS20211210002	2022-11-8	2022-11-9	2023-2-14	2023-2-14	3,893.80
WS20220315001	2022-11-8	2022-11-9	2023-2-14	2023-2-14	8,495.58
WS20220321001	2022-11-8	2022-11-9	2023-2-13	2023-2-13	6,132.74
WS20220321001	2022-11-8	2022-11-9	2023-2-14	2023-2-14	3,424.77
WS20220401001	2022-11-8	2022-11-9	2023-2-13	2023-2-13	2,315.05
WS20220401001	2022-11-8	2022-11-9	2023-2-14	2023-2-14	1,093.80
WS20220401001	2022-11-8	2022-11-9	2022-12-31	2023-3-31	11,469.04
WS20220514001	2022-11-8	2022-11-9	2023-2-13	2023-2-13	5,996.46
WS20220514001	2022-11-8	2022-11-9	2022-12-31	2023-3-31	13,586.72
WS20220620001	2022-11-8	2022-11-9	2023-2-13	2023-2-13	973.45
WS20220620001	2022-11-8	2022-11-9	2023-2-14	2023-2-14	562.83
WS20220620001	2022-11-8	2022-11-9	2022-12-31	2023-3-31	2,874.33
WS20220721001	2022-11-8	2022-11-9	2023-2-14	2023-2-14	5,426.56
WS20220806001	2022-11-8	2022-11-9	2022-12-31	2023-3-31	3,221.24
WS20220829001	2022-11-8	2022-11-9	2023-2-14	2023-2-14	1,230.10
WS20220829001	2022-11-8	2022-11-9	2022-12-31	2023-3-31	5,221.24
WS20220908001	2022-11-8	2022-11-9	2023-2-13	2023-2-13	5,823.01
WS20220908001	2022-11-8	2022-11-9	2023-2-14	2023-2-14	6,876.10
WS20220923001	2022-11-8	2022-11-9	2023-2-13	2023-2-13	6,842.47
WS20220923001	2022-11-8	2022-11-9	2023-2-14	2023-2-14	35,187.60
WS20220923001	2022-11-8	2022-11-9	2022-12-31	2023-3-31	1,893.80
WS20220928004	2022-11-8	2022-11-9	2023-2-14	2023-2-14	3,539.82
WS20221009002	2022-11-8	2022-11-9	2023-2-13	2023-2-13	771.68
WS20221009002	2022-11-8	2022-11-9	2023-2-14	2023-2-14	19,192.93
WS20221009002	2022-11-8	2022-11-9	2022-12-31	2023-3-31	4,297.34
WS20221028001	2022-11-8	2022-11-9	2023-2-13	2023-2-13	1,699.12

合同编号	出库日期	交付日期	对账结算日	开票日期	开票金额 (不含税)
WS20221028001	2022-11-8	2022-11-9	2023-2-14	2023-2-14	2,265.48
WS20221028001	2022-11-8	2022-11-9	2022-12-31	2023-3-31	3,977.87
WS20220920001	2022-11-15	2022-11-20	2023-2-13	2023-2-13	962.83
WS20220920001	2022-11-15	2022-11-20	2023-2-14	2023-2-14	32,676.10
MPR-Nupro-010	2022-11-22	2022-11-23	2023-2-13	2023-2-13	94,430.06
WS20220301001	2022-12-1	2022-12-1	2022-12-31	2023-3-31	5,734.51
WS20220301001	2022-12-1	2022-12-1	2022-12-31	2023-3-31	1,911.50
WS20220315001	2022-12-1	2022-12-1	2022-12-31	2023-3-31	2,159.29
WS20220321001	2022-12-1	2022-12-1	2022-12-31	2023-3-31	743.36
WS20220401001	2022-12-1	2022-12-1	2023-2-14	2023-2-14	672.57
WS20220401001	2022-12-1	2022-12-1	2022-12-31	2023-3-31	1,550.44
WS20220401001	2022-12-1	2022-12-1	2023-2-14	2023-2-14	4,318.58
WS20220514001	2022-12-1	2022-12-1	2023-2-14	2023-2-14	11,769.91
WS20220514001	2022-12-1	2022-12-1	2022-12-31	2023-3-31	2,672.57
WS20220520001	2022-12-1	2022-12-1	2022-12-31	2023-3-31	2,053.10
WS20220620001	2022-12-1	2022-12-1	2023-2-14	2023-2-14	683.19
WS20220620001	2022-12-1	2022-12-1	2022-12-31	2023-3-31	1,946.90
WS20220620001	2022-12-1	2022-12-1	2023-2-14	2023-2-14	407.08
WS20220620001	2022-12-1	2022-12-1	2022-12-31	2023-3-31	867.26
WS20220629001	2022-12-1	2022-12-1	2023-2-14	2023-2-14	1,221.24
WS20220721001	2022-12-1	2022-12-1	2023-2-14	2023-2-14	849.56
WS20220806001	2022-12-1	2022-12-1	2023-2-14	2023-2-14	1,415.93
WS20220829001	2022-12-1	2022-12-1	2023-2-14	2023-2-14	1,394.69
WS20220923001	2022-12-1	2022-12-1	2023-2-14	2023-2-14	3,738.05
WS20220923001	2022-12-1	2022-12-1	2022-12-31	2023-3-31	2,831.86
WS20220923001	2022-12-1	2022-12-1	2023-2-14	2023-2-14	3,709.73
WS20220923001	2022-12-1	2022-12-1	2022-12-31	2023-3-31	469.03
WS20221009002	2022-12-1	2022-12-1	2023-2-14	2023-2-14	3,628.32
WS20221009002	2022-12-1	2022-12-1	2022-12-31	2023-3-31	1,982.30
WS20221009002	2022-12-1	2022-12-1	2023-2-14	2023-2-14	11,588.50
WS20221028001	2022-12-1	2022-12-1	2023-2-14	2023-2-14	53,476.13
WS20221028001	2022-12-1	2022-12-1	2023-2-14	2023-2-14	41,394.70

合同编号	出库日期	交付日期	对账结算日	开票日期	开票金额 (不含税)
WS20221028001	2022-12-1	2022-12-1	2022-12-31	2023-3-31	5,093.82
WS20221109003	2022-12-1	2022-12-1	2023-2-14	2023-2-14	1,838.94
WS20221109003	2022-12-1	2022-12-1	2022-12-31	2023-3-31	1,707.96
WS20221109003	2022-12-1	2022-12-1	2023-2-14	2023-2-14	8,651.33
WS20220301001	2022-12-21	2022-12-22	2022-12-31	2023-3-31	23,893.81
WS20220401001	2022-12-21	2022-12-22	2023-2-14	2023-2-14	7,805.31
WS20220514001	2022-12-21	2022-12-22	2023-2-14	2023-2-14	6,477.88
WS20220514001	2022-12-21	2022-12-22	2022-12-31	2023-3-31	4,831.86
WS20220520001	2022-12-21	2022-12-22	2022-12-31	2023-3-31	1,026.55
WS20220620001	2022-12-21	2022-12-22	2023-2-14	2023-2-14	1,550.45
WS20220620001	2022-12-21	2022-12-22	2022-12-31	2023-3-31	927.43
WS20220629001	2022-12-21	2022-12-22	2023-2-14	2023-2-14	3,256.64
WS20220806001	2022-12-21	2022-12-22	2023-2-14	2023-2-14	1,486.72
WS20220908001	2022-12-21	2022-12-22	2023-2-14	2023-2-14	973.45
WS20220923001	2022-12-21	2022-12-22	2023-2-14	2023-2-14	1,854.86
WS20220923001	2022-12-21	2022-12-22	2022-12-31	2023-3-31	1,876.12
WS20221009002	2022-12-21	2022-12-22	2023-2-14	2023-2-14	11,101.77
WS20221009002	2022-12-21	2022-12-22	2022-12-31	2023-3-31	1,982.30
WS20221028001	2022-12-21	2022-12-22	2023-2-14	2023-2-14	54,370.80
WS20221028001	2022-12-21	2022-12-22	2022-12-31	2023-3-31	4,183.18
WS20221109003	2022-12-21	2022-12-22	2023-2-14	2023-2-14	9,734.51
WS20221122001	2022-12-21	2022-12-22	2023-2-14	2023-2-14	31,270.79
WS20221128002	2022-12-21	2022-12-22	2023-2-14	2023-2-14	6,598.24
WS20221205002	2023-1-2	2023-1-2	2023-2-14	2023-2-14	50,548.67
MPR-Nupro-030	2023-1-3	2023-1-3	2023-2-28	2023-2-28	884.96
WS20220301001	2023-1-11	2023-1-12	2023-2-14	2023-2-14	1,433.63
WS20220315001	2023-1-11	2023-1-11	2023-2-14	2023-2-14	5,734.51
WS20220315001	2023-1-11	2023-1-12	2023-2-14	2023-2-14	4,300.89
WS20220321001	2023-1-11	2023-1-12	2023-2-14	2023-2-14	1,557.52
WS20220401001	2023-1-11	2023-1-12	2023-2-14	2023-2-14	3,483.18
WS20220514001	2023-1-11	2023-1-11	2023-2-14	2023-2-14	1,628.32
WS20220514001	2023-1-11	2023-1-12	2023-2-14	2023-2-14	1,628.32

合同编号	出库日期	交付日期	对账结算日	开票日期	开票金额 (不含税)
WS20220520001	2023-1-11	2023-1-11	2023-2-14	2023-2-14	3,079.65
WS20220908001	2023-1-11	2023-1-11	2023-2-14	2023-2-14	973.45
WS20220908001	2023-1-11	2023-1-12	2023-2-14	2023-2-14	3,097.35
WS20220923001	2023-1-11	2023-1-11	2023-2-28	2023-2-28	1,869.03
WS20221028001	2023-1-11	2023-1-11	2023-2-14	2023-2-14	5,734.51
WS20221028001	2023-1-11	2023-1-12	2023-2-14	2023-2-14	28,909.71
WS20221109003	2023-1-11	2023-1-11	2023-2-14	2023-2-14	5,203.54
WS20221109003	2023-1-11	2023-1-12	2023-2-14	2023-2-14	1,300.88
WS20221122001	2023-1-11	2023-1-11	2023-2-14	2023-2-14	7,469.03
WS20221122001	2023-1-11	2023-1-12	2023-2-14	2023-2-14	13,911.49
WS20221128002	2023-1-11	2023-1-11	2023-2-14	2023-2-14	61,854.88
WS20221128002	2023-1-11	2023-1-11	2023-2-28	2023-2-28	3,610.62
WS20221128002	2023-1-11	2023-1-12	2023-2-14	2023-2-14	52,968.09
WS20221128002	2023-1-11	2023-1-12	2023-2-28	2023-2-28	11,299.11
WS20221205003	2023-1-11	2023-1-11	2023-2-14	2023-2-14	45,596.47
WS20221205003	2023-1-11	2023-1-12	2023-2-14	2023-2-14	40,876.15
WS20221205003	2023-1-11	2023-1-12	2023-2-28	2023-2-28	2,407.08
WS20221207001	2023-1-11	2023-1-12	2023-2-14	2023-2-14	8,672.56
WS20221219001	2023-1-11	2023-1-11	2023-2-14	2023-2-14	761.06
WS20221219001	2023-1-11	2023-1-12	2023-2-14	2023-2-14	467.26
WS20230104001	2023-1-11	2023-1-12	2023-2-14	2023-2-14	566.37
WS20230203002	2023-2-7	2023-2-13	2023-2-28	2023-2-28	3,252.22
WS20220321001	2023-2-9	2023-2-10	2023-2-28	2023-2-28	778.76
WS20220401001	2023-2-9	2023-2-10	2023-2-28	2023-2-28	2,322.13
WS20220514001	2023-2-9	2023-2-10	2023-2-28	2023-2-28	913.27
WS20221028001	2023-2-9	2023-2-10	2023-2-28	2023-2-28	7,826.55
WS20221109003	2023-2-9	2023-2-10	2023-2-28	2023-2-28	24,247.79
WS20221122001	2023-2-9	2023-2-10	2023-2-28	2023-2-28	15,256.63
WS20221219001	2023-2-9	2023-2-10	2023-2-28	2023-2-28	5,607.08
NZ20230210001	2023-2-10	2023-2-11	2023-2-28	2023-2-28	3,805.31
WS20220401001	2023-2-13	2023-2-14	2023-2-28	2023-2-28	477.88
WS20220829001	2023-2-13	2023-2-14	2023-2-28	2023-2-28	1,628.32

合同编号	出库日期	交付日期	对账结算日	开票日期	开票金额 (不含税)
WS20220908001	2023-2-13	2023-2-14	2023-2-28	2023-2-28	415.93
WS20220923001	2023-2-13	2023-2-14	2023-2-28	2023-2-28	955.75
WS20220928004	2023-2-13	2023-2-14	2023-2-28	2023-2-28	619.47
WS20221009002	2023-2-13	2023-2-14	2023-2-28	2023-2-28	8,407.08
WS20221028001	2023-2-13	2023-2-14	2023-2-28	2023-2-28	10,867.25
WS20221109003	2023-2-13	2023-2-14	2023-2-28	2023-2-28	8,238.94
WS20221122001	2023-2-13	2023-2-14	2023-2-28	2023-2-28	13,582.29
WS20221207001	2023-2-13	2023-2-14	2023-2-28	2023-2-28	7,107.97
WS20221219001	2023-2-13	2023-2-14	2023-2-28	2023-2-28	6,074.34
WS20230213001	2023-2-14	2023-2-15	2023-2-28	2023-2-28	309.73
WS20230310004	2023-3-10	2023-3-10	2023-3-13	2023-3-13	247.79
总计	-	-	-	-	4,535,378.81

注 1：履行期限：合同约定订单确定之日起 45 天交货，实际执行按照芜湖新尚荣通知日期发货。

注 2：交付日期：指公司将产品交付给芜湖新尚荣或者芜湖新尚荣指定第三方的日期。

注 3：验收日：根据公司与芜湖新尚荣签订的协议，公司将产品交付芜湖新尚荣以后，芜湖新尚荣与公司核对账目，如产品存在质量问题或其他情况，芜湖新尚荣应及时通知公司，故验收日与对账单结算日为同一天。

公司根据对账结果确认对芜湖新尚荣的销售收入，2022 年度、2023 年 1-6 月，公司分别确认对新尚荣销售收入 329.05 万元、124.49 万元。

(3) 芜湖新尚荣回款情况

报告期内，芜湖新尚荣回款情况具体如下：

单位：万元

会计期间	回款日期	应收账款期初 余额	本期销售 (含税)	本期回款	应收账款期末 余额
2023 年 1-6 月	期初	142.90	-	-	-
	2023/4/19	-	-	50.00	-
	2023/4/23	-	-	83.54	-
	2023/4/27	-	-	48.00	-
	2023/4/28	-	-	100.00	-
	2023/4/29	-	-	2.03	-
	小计	-	140.67	283.57	-

会计期间	回款日期	应收账款期初 余额	本期销售 (含税)	本期回款	应收账款期末 余额
2022 年度	期初	-	-	-	-
	2022/6/25	-	-	10.00	-
	2022/6/26	-	-	10.00	-
	2022/6/27	-	-	10.00	-
	2022/6/28	-	-	9.00	-
	2022/6/30	-	-	10.00	-
	2022/7/1	-	-	6.93	-
	2022/7/4	-	-	9.00	-
	2022/11/27	-	-	60.00	-
	2022/12/16	-	-	70.00	-
	2022/12/30	-	-	34.00	-
	小计	-	371.83	228.93	142.90

公司给予芜湖新尚荣的信用期为到票后 3-6 个月，截至 2023 年 4 月 29 日，芜湖新尚荣对公司欠款均已结清。芜湖新尚荣回款资金均为其自有资金或经营所得，其全部通过自有资金账户支付公司货款。

(二) 详细说明报告期内芜湖新尚荣采购发行人产品的销售情况，包括期初余额、各期增减变动及原因、期末库存金额、交易对手方等，分析相关交易是否具有真实性

芜湖新尚荣向公司采购转向泵及配件，而后主要通过亚马逊和 ebay 平台对外销售。报告期内，芜湖新尚荣采购公司产品的进销存情况如下：

单位：台、个、万元

会计期间	产品类别	期初库存		采购入库		销售出库		期末库存	
		数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
2023 年 1-6 月	机械液压泵	2,427	54.82	2,139	48.60	4,566	103.42	-	-
	配件	25,611	20.19	2,123	0.88	27,734	21.07	-	-
	小计	-	75.01	-	49.48	-	124.49	-	-
2022 年度	机械液压泵	1,864	39.11	9,841	214.88	9,278	199.17	2,427	54.82
	配件	174,830	56.24	148,230	93.83	297,449	129.88	25,611	20.19
	小计	-	95.35	-	308.71	-	329.05	-	75.01

会计期间	产品类别	期初库存		采购入库		销售出库		期末库存	
		数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
2021 年度	机械液压泵	-	-	1,864	39.11	-	-	1,864	39.11
	配件	-	-	174,830	56.24	-	-	174,830	56.24
	小计	-	-	-	95.35	-	-	-	95.35

2022 年度，芜湖新尚荣对外销售机械液压泵 9,278 台及配件 297,449 个，公司根据与芜湖新尚荣对账情况，确认对芜湖新尚荣销售收入 329.05 万元；2023 年 1-6 月，芜湖新尚荣对外销售机械液压泵 4,566 台，配件 27,734 个，公司确认对芜湖新尚荣销售收入 124.49 万元。

报告期内，芜湖新尚荣主要通过亚马逊、ebay 实现对外销售，其具体交易情况如下：

单位：台、个

会计期间	产品类型	向亚马逊零售客户销售数量	向 ebay 零售客户销售数量	向 Motor Parts Repair LLC 销售数量	向芜湖锦黎进出口贸易有限公司销售数量	小计
2023 年 1-6 月	机械液压泵	591.00	2,908.00	-	1,067.00	4,566.00
	配件	3,488.00	21,976.00	-	2,270.00	27,734.00
2022 年度	机械液压泵	3,835.00	4,844.00	599.00	-	9,278.00
	配件	92,448.00	203,987.00	1,014.00	-	297,449.00

2022 年度，通过亚马逊平台向芜湖新尚荣采购的零售客户有 130 个，配送地址涉及 118 个地区，其中排名前五的是美国佛罗里达州、得克萨斯州、加利福尼亚州、纽约州及宾夕法尼亚州；通过 ebay 平台向芜湖新尚荣采购的零售客户有 4229 个，配送地址涉及 49 个地区，其中排名前五的是美国佛罗里达州、得克萨斯州、加利福尼亚州、纽约州及佐治亚州。

2023 年 1-6 月，通过亚马逊平台向芜湖新尚荣采购的零售客户有 138 个，配送地址涉及 85 个地区，其中排名前五的是美国得克萨斯州、佛罗里达州、加利福尼亚州、宾夕法尼亚州、俄亥俄州；通过 ebay 平台向芜湖新尚荣采购的零售客户有 4646 个，配送地址涉及 49 个地区，排名前五的地区与 2022 年度一致。

因此，报告期内，芜湖新尚荣在亚马逊和 ebay 的交易对手众多、区域分布较广，收入来源较为分散。

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，至此，公司销售给芜湖新尚荣的产品全部对外实现销售。

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，公司根据与芜湖新尚荣的对账结果确认对芜湖新尚荣的销售收入，芜湖新尚荣已全额回款，公司不存在通过关联交易调节收入、利润的情形。芜湖新尚荣采购公司的转向泵及配件，主要通过亚马逊和 ebay 平台对外销售，亚马逊、ebay 平台实现销售涉及零售客户众多且区域分布较广，收入来源分散，截止2023年6月末芜湖新尚荣采购公司的产品已全部实现对外销售，公司对芜湖新尚荣的销售收入是真实的。

三、以图示、列表等多种形式充分说明同类或相似规格型号产品在不同客户（特别是关联方）之间的销售价格差异情况、同类或相似规格型号原材料在不同供应商（特别是关联方）之间的采购价格差异情况及原因；若存在不可比的情况，请剔除干扰因素后再进行定量分析，比如发行人泵体、泵盖毛坯采购价格与 A00 铝价（长江有色现价）变动趋势是否匹配、剔除 A00 铝价（长江有色现价）后关联方瑞帆金属加工费与非关联方加工费差异情况及原因等，请避免以“存在一定差异”“规格型号不同”等内容简单概括。

（一）同类或相似规格型号产品在关联方与其他客户之间的销售价格差异情况

1、以图示、列表等多种形式充分说明同类或相似规格型号产品在不同客户（特别是关联方）之间的销售价格差异情况及原因

公司的关联销售仅为向芜湖新尚荣的销售。同类或相似规格型号产品在关联方与其他客户之间的销售价格差异情况详见本问题回复之“详细说明公司向芜湖新尚荣销售的相同或类型规格信号产品价格与境内贸易商客户、境内外客户价格的比较情况及差异原因”有关内容。

2、同类或相似规格型号产品在不同客户之间的销售价格差异情况及原因

公司根据市场供求与竞争情况，结合适配车型需求、工艺难度，依据客户综合实力、合作历史、信用状况、采购规模等，与客户协商确定产品销售价格。

报告期各期，公司销售收入排名前十型号产品的主要客户（销售额超过十万元，如该型号产品其他客户销售额不超过十万元，则保留销售额在十万元以下的客户）销售单价比较情况如下（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) 2-320-0001 产品

报告期各期，公司 2-320-0001 产品向主要客户销售情况如下：

客户名称	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异	销售金 额(万 元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异
美国 AutoZone 公司	247.12	-	-0.15%	335.62	-	-1.35%
美国 BBB 公司	24.25	-	-7.96%	97.83	-	-0.46%
美国 CRP 公司	19.14	-	6.30%	15.44	-	5.29%
杭州福狮德贸易有限公司	12.83	-	-6.44%	20.40	-	0.82%
同型号所有客户销售均价	-	-	-	-	-	-
客户名称	2021 年度			2020 年度		
	销售金 额(万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异	销 售金额 (万 元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异
美国 AutoZone 公司	273.34	-	-0.44%	24.98	-	-4.26%
美国 BBB 公司	18.87	-	-8.37%	99.84	-	-2.72%
美国 PGI 公司	9.31	-	14.23%	20.93	-	14.79%
杭州苏含进出口有限公司	18.10	-	-0.78%	16.17	-	-6.47%
LUOLA TRADING COMPANY	-	-	-	16.29	-	1.77%
LJH LOGISTICS INC	-	-	-	14.17	-	6.73%
同型号所有客户销售均价	-	-	-	-	-	-

该型号产品的主要客户为美国 AutoZone 公司，公司对其销售价格与平均售价基本一致。

该型号产品另一重要销售客户为美国 BBB 公司，其为公司长期合作的主要客户，采购量大且较为稳定、商业信用良好，公司向其销售的单价略低。

美国 PGI 公司采购单价较高，主要系零星采购，公司定价较高。

此外，受国内外市场供求关系、竞争格局等因素影响，境外销售单价一般高于国内销售单价。

(2) 2-400-0001 产品

报告期各期，公司 2-400-0001 产品向主要客户销售情况如下：

客户名称	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异
中国台湾 JLI 公司	89.87	-	0.00%	261.21	-	0.00%
同型号所有客户销售均价	-	-	-	-	-	-
客户名称	2021 年度			2020 年度		
	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异
中国台湾 JLI 公司	444.44	-	0.00%	372.25	-	0.65%
上海欧钛实业有限公司	-	-	-	14.78	-	-13.84%
同型号所有客户销售均价	-	-	-	-	-	-

2-400-0001 产品主要销售给中国台湾 JLI 公司。2020 年，公司向上海欧钛实业有限公司客户销售的单价低于向中国台湾 JLI 公司销售的单价，主要受公司市场定价策略的影响，公司向中国台湾 JLI 公司的定价与向境外客户的定价策略一致，境外销售单价一般高于中国大陆的销售单价。

(3) 3-313-9100 产品

报告期各期，公司 3-313-9100 产品向主要客户销售情况如下：

客户名称	2021 年度	2020 年度
------	---------	---------

	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异
伊朗 HES 公司	394.20	-	0.00%	543.59	-	0.00%
上海睿及特进出口有限公司	0.04	-	2.14%	-	-	-
同型号所有客户销售均价	-	-	-	-	-	-

注：2022 年度、2023 年 1-6 月公司未销售 3-313-9100 产品。

公司销售给伊朗 HES 公司的 3-313-9100 产品与其他客户同型号产品的价格差异较小。

(4) 3-318-9100 产品

报告期各期，公司 3-318-9100 产品向主要客户销售情况如下：

客户名称	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异
美国 BBB 公司	-	-	-	26.08	-	-3.39%
ERA Benelux NV	-	-	-	3.16	-	40.67%
同型号所有客户销售均价	-	-	-	-	-	-
客户名称	2021 年度			2020 年度		
	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异
伊朗 BPS 公司	332.59	-	-0.31%	337.48	-	-0.06%
ERA Benelux NV	3.47	-	31.16%	-	-	-
ACTIVE POWER STEERING	1.36	-	28.14%	0.71	-	36.37%
同型号所有客户销售均价	-	-	-	-	-	-

该型号产品主要销售客户为伊朗 BPS 公司，由于其采购量较大，给与的价格较低；美国 BBB 公司是公司长期合作的主要客户，公司给与其价格较低；其他客户系零星采购，公司定价较高。

(5) 2-264M-0001 产品

报告期各期，公司 2-264M-0001 产品向主要客户销售情况如下：

客户名称	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异
德国 MEYLE 公司	39.29	-	7.53%	40.27	-	4.89%
俄罗斯 ATM 公司	15.63	-	-2.06%	14.00	-	-0.52%
BSG AUTO PARTS DWC-LLC	8.12	-	2.39%	11.08	-	-4.07%
波兰 LAUBER 公司	5.25	-	6.43%	36.85	-	2.60%
"DALYS AUTOMOTIVE GROUP", LTD	5.17	-	12.08%	39.17	-	8.91%
广州市孚瑞汽车零配件有限公司	4.78	-	-3.70%	14.12	-	-4.39%
英国 BGA 公司	3.49	-	-10.95%	11.25	-	-18.18%
波兰 POLCAR 公司	-	-	-	10.49	-	0.10%
同型号所有客户销售均价	-	-	-	-	-	-
客户名称	2021 年度			2020 年度		
	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异
德国 MEYLE 公司	61.87	-	4.91%	29.86	-	5.78%
俄罗斯 ATM 公司	16.16	-	3.42%	4.50	-	-3.06%
新疆丰华神州汽车配件股份有限公司	4.12	-	-11.49%	10.90	-	-16.12%
BSG AUTO PARTS DWC-LLC	6.95	-	-12.05%	18.88	-	-5.06%
"DALYS AUTOMOTIVE GROUP", LTD	32.91	-	6.52%	24.86	-	7.96%
英国 BGA 公司	14.52	-	-11.77%	1.32	-	-11.47%
MSG Steering OU	14.87	-	-3.15%	14.16	-	-1.59%
德国 ATH 公司	5.17	-	-5.05%	15.48	-	3.06%
同型号所有客户销售均价	-	-	-	-	-	-

2-264M-0001 机械液压泵主要适用于奔驰乘用车 MPV 车型，该车型在各国保有量较大，因此客户较为分散。

公司向德国 MEYLE 公司销售的单价较高，主要系德国 MEYLE 公司作为德国知名汽车零部件经营企业，对产品质量要求高，但能给与供应商合理的价格，

公司对于其销售价格略高于该产品平均售价。

公司向"DALYS AUTOMOTIVE GROUP", LTD 销售的价格较高，主要原因系：该客户原使用的公司产品系通过波兰贸易商采购（该波兰贸易商向中国贸易商采购，中国贸易商向公司采购），由于经过两层贸易商加价，导致其采购价格较高；后其与公司建立业务联系、直接采购，公司以向国内贸易商的销售价格为基础向其报价，价格相对较高。

公司向英国 BGA 公司销售的价格较低，主要由于市场竞争及维持客户长期合作关系进行价格调整所致。

公司向新疆丰华神州汽车配件股份有限公司销售价格较低，主要是由于其是公司内销客户，国内市场竞争较为激烈，导致价格较低。

公司向其他客户销售价格受销售数量、合作关系、销售区域（国内外）、汇率波动、客户谈判等因素影响，存在一定差异，但对公司总体销售影响较小。

(6) 2-326-0001

报告期各期，公司 2-326-0001 产品向主要客户销售情况如下：

客户名称	2023年1-6月			2022年度		
	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异
德国 MEYLE 公司	45.95	-	12.35%	39.48	-	18.59%
ERA Benelux NV	28.87	-	7.94%	13.40	-	14.41%
英国 BGA 公司	22.70	-	6.05%	35.45	-	0.00%
Borg Automotive UK Ltd	13.65	-	6.84%	26.85	-	4.31%
武汉赢联国际贸易有限公司	11.84	-	-11.37%	3.81	-	-9.05%
SENER OTO YEDEK PARCA SAN.VE TIC A.S	10.03	-	-10.32%	5.55	-	-9.98%
上海天德勤汽车零部件有限公司	8.86	-	-7.21%	17.46	-	-3.84%
上海惠部贸易有限公司	8.28	-	-13.58%	11.20	-	-10.95%
INTERMOBIL OTOMOTIV MUMESSILLIK VE TICARET A.S.	6.42	-	-17.66%	13.42	-	-11.15%
温州市冠盛汽车零部件集团股份有 限公司	5.78	-	-4.87%	15.37	-	9.55%

德国 ATH 公司	5.66	-	-13.11%	14.17	-	3.51%
SHAFTEC AUTOMOTIVE COMPONENTS LTD.	4.05	-	5.50%	10.98	-	-4.27%
波兰 LAUBER 公司	2.79	-	-2.94%	26.82	-	-7.37%
LENCO (RE-GO AUTO PARTS LTD)	-	-	-	27.13	-	-7.38%
同型号所有客户销售均价	-	-	-	-	-	-
客户名称	2021 年度			2020 年度		
	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号销售均价差异	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号销售均价差异
德国 MEYLE 公司	28.23	-	10.16%	11.63	-	16.47%
ERA Benelux NV	18.29	-	-0.57%	4.78	-	3.29%
英国 BGA 公司	26.99	-	-0.44%	10.77	-	0.99%
SENER OTO YEDEK PARCA SAN.VE TIC A.S	10.77	-	-9.23%	-	-	-
上海天德勤汽车零部件有限公司	22.32	-	-0.05%	11.77	-	-3.84%
上海惠部贸易有限公司	17.20	-	-10.49%	8.41	-	-9.08%
温州市冠盛汽车零部件集团股份有限公司	14.80	-	13.38%	3.40	-	9.08%
SHAFTEC AUTOMOTIVE COMPONENTS LTD.	10.23	-	-0.91%	4.80	-	-0.19%
STACO S.R.L.	17.24	-	7.65%	-	-	-
LENCO (RE-GO AUTO PARTS LTD)	19.24	-	-7.32%	1.31	-	6.13%
同型号所有客户销售均价	-	-	-	-	-	-

公司销售的 2-326-0001 系适配乘用车-大众轿车车型的机械液压泵，该型号客户构成以境外客户为主，对境外客户售价整体高于对境内客户售价。

公司向德国 MEYLE 公司销售的单价较高，主要系德国 MEYLE 公司作为德国知名汽车零部件经营企业，对产品质量要求高，但能给与供应商合理的价格，公司对于其销售价格略高于该产品平均售价。

ERA Benelux NV 系比利时知名的再制造工厂，其对产品质量要求高，但能给予供应商合理的价格，2022 年、2023 年 1-6 月公司对于其销售价格略高于该产品平均售价，销售价格同时受人民币汇率因素影响；2020 年和 2021 年对其销售价格与销售均价接近，主要是由于汇率因素影响所致。

公司向国内客户销售价格较低，主要是由于国内市场竞争较为激烈，导致价格较低。

公司向其他客户销售价格受销售数量、合作关系、销售区域（国内外）、汇率波动、客户谈判等因素影响，存在一定差异，但对公司总体销售影响较小。

(7) 2-333-0001 产品

报告期各期，公司 2-333-0001 产品向主要客户销售情况如下：

客户名称	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异
INTERMOBIL OTOMOTIV MUMESSILLIK VE TICARET A.S.	45.26	-	-22.00%	5.19	-	-25.28%
德国 MEYLE 公司	26.44	-	41.41%	28.18	-	26.79%
SENER OTO YEDEK PARCA SAN.VE TIC A.S	16.37	-	1.56%	11.55	-	-11.34%
英国 BGA 公司	16.26	-	0.86%	6.49	-	-10.26%
俄罗斯 ATM 公司	14.38	-	-5.07%	15.59	-	-6.44%
EURO CAR PARTS LTD.	12.18	-	-11.92%	8.21	-	-18.22%
LIZARTE S.A.	10.60	-	3.81%	12.42	-	-10.59%
Borg Automotive UK Ltd	7.40	-	24.10%	41.33	-	9.20%
SHAFTEC AUTOMOTIVE COMPONENTS LTD.	6.70	-	17.61%	19.85	-	-7.83%
波兰 LAUBER 公司	3.83	-	7.26%	59.04	-	-7.02%
烟台乐其国际贸易有限公司	-	-	-	18.04	-	11.33%
同型号所有客户销售均价	-	-	-	-	-	-
客户名称	2021 年度			2020 年度		
	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异
德国 MEYLE 公司	23.48	-	16.01%	17.50	-	24.37%
SENER OTO YEDEK PARCA SAN.VE TIC A.S	23.13	-	-10.53%	6.43	-	-20.16%
英国 BGA 公司	52.10	-	-7.49%	13.84	-	-8.99%
俄罗斯 ATM 公司	14.81	-	10.60%	6.18	-	3.66%
EURO CAR PARTS LTD.	1.26	-	-16.99%	12.31	-	26.29%

Borg Automotive UK Ltd	23.37	-	7.36%	10.63	-	2.46%
SHAFTEC AUTOMOTIVE COMPONENTS LTD.	17.10	-	-7.58%	6.76	-	-14.07%
烟台乐其国际贸易有限公司	10.00	-	18.54%	6.45	-	8.19%
宝思诺汽车部件（上海）有限公司	16.00	-	-8.13%	10.35	-	-12.12%
QALEO SARL	2.13	-	-2.09%	15.22	-	-5.43%
同型号所有客户销售均价	-	-	-	-	-	-

公司向德国 MEYLE 公司销售的单价较高，主要系德国 MEYLE 公司作为德国知名汽车零部件经营企业，对产品质量要求高，但能给与供应商合理的价格，公司对于其销售价格略高于该产品平均售价。

Borg Automotive UK Ltd（英国）是公司长期稳定客户，历史定价较高。

公司向 INTERMOBIL OTOMOTIV MUMESSILLIK VE TICARET A.S.销售价格较低，该客户自 2022 年从公司竞争对手处转向公司采购，其提出采购价格需求，公司综合考虑其品牌效应、采购数量、商业信用等因素接受其价格需求，采购价格较低。

公司向其他客户销售价格受销售数量、合作关系、销售区域（国内外）、汇率波动、客户谈判等因素影响，存在一定差异，但对公司总体销售影响较小。

（8）2-004-0001 产品

报告期各期，公司 2-004-0001 产品向主要客户销售情况如下：

客户名称	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异
INTERMOBIL OTOMOTIV MUMESSILLIK VE TICARET A.S.（土耳其）	13.03	-	-14.89%	3.20	-	-13.33%
SENER OTO YEDEK PARCA SAN.VE TIC A.S	12.10	-	0.39%	4.87	-	5.41%
LIZARTE S.A.	10.02	-	-2.20%	11.89	-	-12.18%
德国 MEYLE 公司	5.72	-	-1.10%	95.22	-	18.33%
LENCO（RE-GO AUTO PARTS LTD）	-	-	-	39.92	-	-14.65%
波兰 LAUBER 公司	-	-	-	43.54	-	-7.64%

同型号所有客户销售均价	-	-	-	-	-	-
客户名称	2021 年度			2020 年度		
	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异
英国 BGA 公司	14.09	-	-7.77%	9.17	-	-9.73%
德国 MEYLE 公司	85.33	-	6.61%	33.47	-	12.97%
同型号所有客户销售均价	-	-	-	-	-	-

公司向德国 MEYLE 公司销售的单价较高，主要系德国 MEYLE 公司作为德国知名汽车零部件经营企业，对产品质量要求高，但能给与供应商合理的价格，公司对于其销售价格略高于该产品平均售价。2023 年 1-6 月，向其售价下降主要是为维持长期客户关系，对个别型号产品降价所致。

公司向 LENCO (RE-GO AUTO PARTS LTD) 销售的单价较低，主要系该客户为公司长期合作客户，近几年订单量增长较快，公司给与价格优惠所致。

2022 年度，公司向 LIZARTE S.A. 的销售单价较低，主要是向该客户的销售时间为 2022 年 3 月，当时美元对人民币汇率为 6.30，为近年来最低点，导致折算为人民币的单位售价较低。

公司向其他客户销售价格受销售数量、合作关系、销售区域（国内外）、汇率波动、客户谈判等因素影响，存在一定差异，但对公司总体销售影响较小。

(9) 2-P006-0001 产品

报告期各期，公司 2-P006-0001 产品向主要客户销售情况如下：

客户名称	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异
北汽福田汽车股份有限公司	159.63	-	0.00%	4.76	-	0.00%
同型号所有客户销售均价	-	-	-	-	-	-
客户名称	2021 年度			2020 年度		
	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异

北汽福田汽车股份有限公司	1.41	-	-23.47%	-	-	-
河南创盈文化传播有限公司	0.66	-	188.18%	-	-	-
武汉普西芯电子技术有限责任公司	0.92	-	-0.10%	0.74	-	0.00%
同型号所有客户销售均价	-	-	-	-	-	-

报告期内，公司向主要客户销售 2-P006-0001 产品的价格较为稳定，公司向河南创盈文化传播有限公司、武汉普西芯电子技术有限责任公司零星销售，价格较高。

(10) 2-270-0001 产品

报告期各期，公司 2-270-0001 产品向主要客户销售情况如下：

客户名称	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异
波兰 LAUBER 公司	53.30	-	-11.89%	38.33	-	-13.83%
德国 MEYLE 公司	45.95	-	32.79%	27.95	-	36.21%
英国 BGA 公司	12.89	-	8.10%	24.87	-	5.63%
EURO CAR PARTS LTD.	10.75	-	-11.57%	37.26	-	-9.01%
SHAFTEC AUTOMOTIVE COMPONENTS LTD.	4.92	-	-9.78%	18.08	-	-17.85%
烟台乐其国际贸易有限公司	-	-	-	11.26	-	17.56%
同型号所有客户销售均价	-	-	-	-	-	-
客户名称	2021 年度			2020 年度		
	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异
德国 MEYLE 公司	22.41	-	7.15%	12.11	-	24.01%
EURO CAR PARTS LTD.	57.18	-	13.03%	39.69	-	10.92%
ERA Benelux NV	11.81	-	-6.85%	4.60	-	-8.45%
SHAFTEC AUTOMOTIVE COMPONENTS LTD.	13.44	-	-18.41%	9.60	-	-20.38%
"DALYS AUTOMOTIVE GROUP" ,LTD	10.13	-	29.19%	7.54	-	25.10%

宝思诺汽车部件（上海）有限公司	15.45	-	-19.59%	8.91	-	-23.15%
同型号所有客户销售均价	-	-	-	-	-	-

2020 年度和 2021 年度，公司向 EURO CAR PARTS LTD.销售价格高于平均单价，主要是因为历史定价较高；2022 年、2023 年 1-6 月份销售单价均低于平均销售单价，主要是由于该客户被美国 LKQ 公司收购，美国 LKQ 公司对采购统一招标，公司主动让利以维持合作关系。

公司向德国 MEYLE 公司销售的单价较高，主要系德国 MEYLE 公司作为德国知名汽车零部件经营企业，对产品质量要求高，但能给与供应商合理的价格，公司对于其销售价格略高于该产品平均售价。

公司向其他客户销售价格受销售数量、合作关系、销售区域（国内外）、汇率波动、客户谈判等因素影响，存在一定差异，但对公司总体销售影响较小。

（11）2-328B-0001 产品

报告期各期，公司 2-328B-0001 产品向主要客户销售情况如下：

客户名称	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异
美国 BBB 公司	71.46	-	-4.36%	144.23	-	-7.13%
美国 AutoZone 公司	21.30	-	9.68%	35.31	-	8.31%
杭州福狮德贸易有限公司	9.98	-	-6.88%	15.64	-	-1.77%
上海资泽进出口有限公司	9.13	-	-0.30%	16.19	-	2.39%
温州市冠盛汽车零部件集团股份有限公司	-	-	-	54.22	-	8.34%
同型号所有客户销售均价	-	-	-	-	-	-
客户名称	2021 年度			2020 年度		
	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异
美国 BBB 公司	48.86	-	-11.16%	14.04	-	-9.81%
美国 AutoZone 公司	33.81	-	8.23%	0.10	-	1.77%
杭州苏含进出口有限公司	10.28	-	-1.01%	11.30	-	-8.65%
美国 PGI 公司	8.04	-	10.58%	17.73	-	10.03%

同型号所有客户销售均价	-	-	-	-	-	-
-------------	---	---	---	---	---	---

该型号产品主要销售客户为美国 BBB 公司，其为公司长期合作的主要客户，采购量大且较为稳定、商业信用良好，公司向其销售的单价略低。

公司向美国 AutoZone 公司销售的产品系列较多，对其销售该产品的价格略高于平均单价，主要是由于历史定价略高所致。

公司向其他客户销售价格受销售数量、合作关系、销售区域（国内外）、汇率波动、客户谈判等因素影响，存在一定差异，但对公司总体销售影响较小。

（12）2-P002A-0001 产品

报告期各期，公司 2-P002A-0001 产品向主要客户销售情况如下：

客户名称	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异
厦门金龙旅行车有限公司	26.83	-	0.00%	28.93	-	0.00%
同型号所有客户销售均价	-	-	-	-	-	-
客户名称	2021 年度			2020 年度		
	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异
厦门金龙旅行车有限公司	76.15	-	-0.18%	197.07	-	0.00%
武汉普西芯电子技术有限 责任公司	-	-	-	0.75	-	-4.38%
山东昶亚商贸有限公司	-	-	-	0.19	-	17.47%
东风（十堰）车身部件有 限责任公司	0.28	-	89.68%	-	-	-
同型号所有客户销售均价	-	-	-	-	-	-

报告期内，公司向主要客户销售 2-P002A-0001 产品的价格较为稳定、一致，公司向山东昶亚商贸有限公司、东风（十堰）车身部件有限责任公司仅销售一台，价格较高。

（13）2-400A-0001 产品

报告期各期，公司 2-400A-0001 产品向主要客户销售情况如下：

客户名称	2023年1-6月			2022年度		
	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异	销售金额 (万元)	单价 (元)	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	-	-1.86%	141.78	-	-0.73%
I-Parts Motor Industrial Co., Ltd.	13.12	-	22.79%	-	-	-
同型号所有客户销售均价	-	-	-	-	-	-
客户名称	2021年度			2020年度		
	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异
上海欧钦实业有限公司	26.64	-	1.10%	-	-	-
同型号所有客户销售均价	-	-	-	-	-	-

公司该产品客户数量较少，经与客户商议确定采购价格，销售价格受销售数量、销售区域（国内外）、价格谈判等因素影响，销售价格存在一定差异，但对公司总体销售影响较小。

（14）2-346A-0001 产品

报告期各期，公司 2-346A-0001 产品向主要客户销售情况如下：

客户名称	2023年1-6月			2022年度		
	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异
德国 MEYLE 公司	8.77	-	3.96%	30.53	-	14.51%
美国 AutoZone 公司	6.38	-	4.71%	21.15	-	-2.59%
LENCO（REGO AUTO PARTS LTD）	-	-	-	21.08	-	-8.00%
波兰 LAUBER 公司	-	-	-	15.19	-	2.94%
美国 CRP 公司	-	-	-	27.58	-	0.32%
同型号所有客户销售均价	-	-	-	-	-	-
客户名称	2021年度			2020年度		
	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异	销售金额 (万元)	单价 (元)	与同型号 销售均价 差异
德国 MEYLE 公司	17.26	-	13.07%	22.75	-	12.57%
美国 AutoZone 公司	9.82	-	0.88%	35.79	-	3.64%

英国 BGA 公司（英国）	13.65	-	-4.26%	1.95	-	-7.52%
福建省旅贸实业有限公司	8.38	-	-3.54%	10.02	-	-8.49%
同型号所有客户销售均价	-	-	-	-	-	-

该产品主要客户为德国 MEYLE 公司和美国 AutoZone 公司。公司向德国 MEYLE 公司销售价格高于该产品平均售价，主要系德国 MEYLE 公司作为德国知名汽车零部件经营企业，对产品质量要求高，但能给与供应商合理的价格，公司对于其销售价格略高于该产品平均售价。公司向美国 AutoZone 公司销售价格与销售均价差异较小。

公司向其他客户销售价格受销售数量、合作关系、销售区域（国内外）、汇率波动、客户谈判等因素影响，存在一定差异，但对公司总体销售影响较小。

因此，由上述表格来看，从客户各期采购的主要产品型号来看，客户根据其自身经营需要安排采购，不同期间主要采购的产品型号有所变化，符合售后市场客户多品种、小批量的采购特点。

在采购价格方面，首先受国内外市场供求关系、竞争格局等因素影响，公司在国内销售的定价一般低于境外售价。其次公司定价考虑客户采购规模、合作历史等因素，如美国 BBB 公司的销售价格较低，主要系其是公司长期合作的主要客户，采购量大且较为稳定、商业信用良好，公司向其销售的单价略低。另外公司定价亦会考虑不同客户的需求，根据不同客户的特点协商定价，如公司向德国 Meyle 公司销售的单价较高，主要系 Meyle 公司作为德国知名汽车零部件经营企业，对产品质量要求高，但能给与供应商合理的价格，公司对于其销售价格略高于该产品平均售价。其他客户如俄罗斯 ATM 公司、美国 CRP 公司、美国 PGI 公司等，公司向其销售价格处于中等水平。

综上，公司根据不同客户的特点与客户协商定价，公司向其他客户销售价格受销售数量、合作关系、销售区域（国内外）、汇率波动、客户谈判等因素影响，存在一定差异，但对公司总体销售影响较小。

（二）同类或相似规格型号原材料在不同供应商（特别是关联方）之间的采购价格差异情况及原因，若存在不可比的情况，请剔除干扰因素后再进行定量分析，比如发行人泵体、泵盖毛坯采购价格与 A00 铝价（长江有色现价）变

动趋势是否匹配、剔除 A00 铝价（长江有色现价）后关联方瑞帆金属加工费与非关联方加工费差异情况及原因等，请避免以“存在一定差异”“规格型号不同”等内容简单概括

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。同类或相似规格型号原材料在不同供应商（特别是关联方）之间的采购价格差异情况及原因具体分析如下：

1、泵体泵盖毛坯（铝）采购情况

报告期各期，公司泵体泵盖毛坯（铝）（含 EPS 壳体）采购金额分别为 1,297.14 万元、2,179.10 万元、3,102.07 万元和 1,183.84 万元，具体采购情况如下：

单位：万元

供应商名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
玉环瑞帆金属铸造有限公司	670.49	56.64%	1,980.31	63.84%	1,289.97	59.20%	612.42	47.21%
安徽东立汽车部件有限公司	165.78	14.00%	309.17	9.97%	282.00	12.94%	309.88	23.89%
台州兴顺机械股份有限公司	150.62	12.72%	293.98	9.48%	241.79	11.10%	95.03	7.33%
温岭市正宏机械有限公司	99.56	8.41%	175.95	5.67%	123.15	5.65%	138.74	10.70%
玉环烨业机械有限公司	52.35	4.42%	233.62	7.53%	117.22	5.38%	74.78	5.76%
台州市金源压铸厂	12.81	1.08%	47.99	1.55%	58.21	2.67%	25.60	1.97%
浙江众兴机械制造有限公司	32.23	2.72%	61.06	1.97%	66.75	3.06%	40.76	3.14%
绍兴汇铭汽配有限公司	-	-	-	-	-	-	-0.07	0.00%
合计	1,183.84	100.00%	3,102.07	100.00%	2,179.10	100.00%	1,297.14	100.00%

注：公司向绍兴汇铭汽配有限公司采购系以前年度采购在 2020 年度退货。

公司与供应商关于泵体泵盖毛坯（不含 EPS 壳体）的定价方式为：采购协议/订单签署当天或前一天的 A00 铝（长江现货）价格加上加工费。

公司与供应商关于 EPS 壳体定价方式为：铝价加上加工费，但铝价并非随

市价实时调整，只有当铝的市场价格浮动超过一定区间时，才会调整铝价。

报告期各期，公司采购 EPS 壳体金额分别为 0.94 万元、55.30 万元、98.30 万元和 74.50 万元，金额较小。以下将泵体泵盖毛坯（不含 EPS 壳体）采购金额按照 A00 铝价、加工费进行分拆并在不同供应商之间进行比较分析，具体情况如下：

(1) 公司向不同供应商采购泵体泵盖毛坯（不含 EPS 壳体）价格中的 A00 铝价定价比较分析

报告期内，泵体泵盖毛坯（不含 EPS 壳体）-A00 铝价在不同供应商之间的采购定价比较分析具体如下：

单位：元/KG

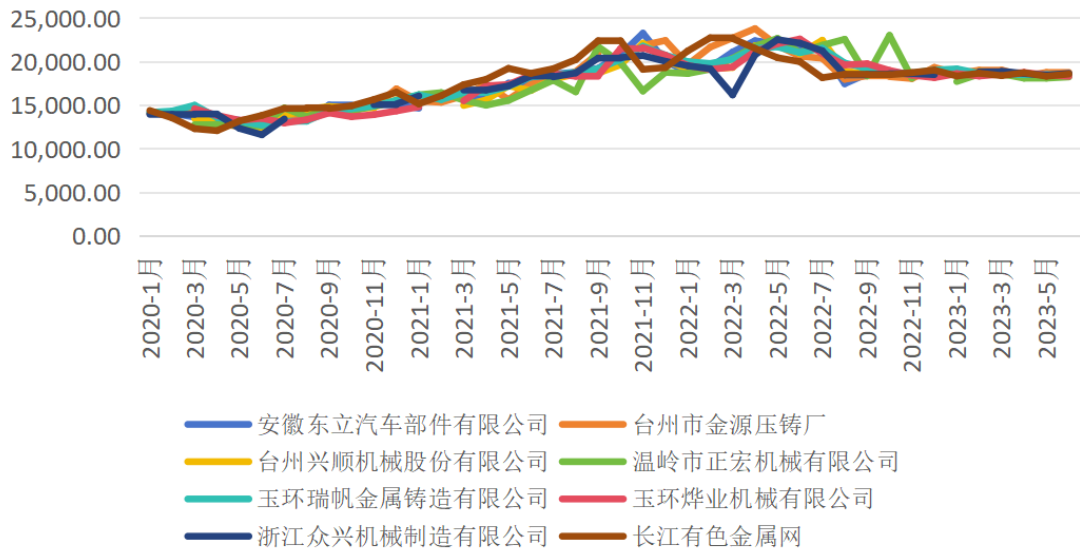
供应商名称	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	采购价格中的平均铝价	差异率	采购价格中的平均铝价	差异率	采购价格中的平均铝价	差异率	采购价格中的平均铝价	差异率
玉环瑞帆金属铸造有限公司	16.43	0.05%	17.93	-0.33%	16.54	0.26%	12.35	0.86%
安徽东立汽车部件有限公司	16.45	0.18%	17.95	-0.22%	16.56	0.36%	12.20	-0.33%
台州兴顺机械股份有限公司	16.42	0.01%	18.03	0.18%	16.73	1.41%	12.26	0.10%
温岭市正宏机械有限公司	16.27	-0.94%	18.86	4.80%	15.11	-8.38%	11.88	-2.95%
玉环烨业机械有限公司	16.36	-0.38%	18.13	0.76%	16.60	0.61%	12.12	-1.04%
台州市金源压铸厂	16.63	1.31%	18.13	0.78%	16.49	-0.05%	12.15	-0.82%
浙江众兴机械制造有限公司	16.47	0.29%	17.41	-3.26%	16.62	0.72%	12.03	-1.73%
当期平均采购价格	16.42	-	17.99	-	16.50	-	12.25	-

注：差异率=（供应商平均采购单价-当期平均采购单价）/当期平均采购单价*100%

报告期各期，公司泵体泵盖毛坯（不含 EPS 壳体）采购价格中的平均铝价分别为 12.25 元/千克、16.50 元/千克、17.99 元/千克、16.42 元/千克。

2020 年 1 月至 2023 年 6 月，长江有色金属网 A00 铝（长江现货）价格情况如下：

各供应商采购月均价与长江有色金属网A00铝月均价



从上表与上图可以看出，公司向供应商采购泵体泵盖毛坯（不含 EPS 壳体）价格中的铝价与 A00 铝（长江现货）价格接近，变动趋势一致。

（2）公司向不同供应商采购泵体泵盖毛坯（不含 EPS 壳体）价格中的加工费定价比较分析

单位：元/KG

供应商名称	2023年 1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	采购价格中的加工费定价	差异率	采购价格中的加工费定价	差异率	采购价格中的加工费定价	差异率	采购价格中的加工费定价	差异率
玉环瑞帆金属铸造有限公司	10.97	-2.88%	11.53	-1.71%	11.28	-3.57%	10.58	-7.41%
安徽东立汽车部件有限公司	11.79	4.39%	12.05	2.71%	12.54	7.16%	13.13	14.85%
台州兴顺机械股份有限公司	11.99	6.14%	12.40	5.67%	13.00	11.09%	11.34	-0.77%
玉环烨业机械有限公司	10.88	-3.68%	11.58	-1.35%	11.24	-3.95%	11.16	-2.34%
台州市金源压铸厂	13.81	22.27%	12.00	2.24%	11.93	1.97%	12.21	6.81%
浙江众兴机械制造有限公司	14.04	24.27%	15.42	31.42%	13.72	17.22%	12.83	12.28%
当期平均采购价格（不含温岭正宏）	11.30	-	11.73	-	11.70	-	11.43	-
温岭市正宏机械有限公司	22.85	-	19.77	-	20.37	-	21.64	-

从上表可以看出，公司泵体泵盖毛坯（不含 EPS 壳体）主要供应商包括玉环瑞帆金属铸造有限公司、安徽东立汽车部件有限公司、台州兴顺机械股份有

限公司、温岭市正宏机械有限公司。

玉环瑞帆金属铸造有限公司是公司报告期内主要泵体泵盖毛坯（不含 EPS 壳体）供应商。公司向其采购量较大、具有一定的议价能力，且其距离轩迪德孚距离较近、运费成本相对较低。因此，公司向其采购泵体泵盖毛坯（不含 EPS 壳体）价格中的加工费定价略低。

安徽东立汽车部件有限公司是公司报告期内重要的泵体泵盖毛坯（不含 EPS 壳体）供应商之一，由于其产品质量较好、定价较高。2020 年其收取的加工费较高，主要是因为其中有两种产品型号工艺较为复杂，加工成本较高。

台州兴顺机械股份有限公司向公司供应的泵体泵盖毛坯（不含 EPS 壳体）加工费相对较高，主要是因为台州兴顺机械股份有限公司向公司供应的泵盖较多、产品质量相对较好。

温岭市正宏机械有限公司泵体泵盖毛坯（不含 EPS 壳体）价格中的加工费高于其他供应商，主要原因包括：1）公司不承担该供应商的模具费用，而其他供应商的首套模具费由公司承担；2）该公司提供的泵体泵盖毛坯采用压铸工艺，压铸工艺的工艺要求高、成本高；3）该供应商对泵体泵盖进行一定的机加工后交付给公司，其他供应商不进行相应的机加工工序。因此上表中的差异率比较数据不含温岭正宏相关数据。

公司向玉环烨业机械有限公司、台州市金源压铸厂、浙江众兴机械制造有限公司采购泵体泵盖毛坯（不含 EPS 壳体）金额较小。公司向玉环烨业机械有限公司采购泵体泵盖毛坯（不含 EPS 壳体）的加工费金额仅略低于平均加工费金额。台州市金源压铸厂向公司供应的泵体泵盖毛坯（不含 EPS 壳体）采用压铸工艺，压铸工艺较玉环瑞帆金属铸造有限公司等采用的浇铸工艺成本高，故其定价略高。公司向浙江众兴机械制造有限公司采购泵体泵盖毛坯（不含 EPS 壳体）金额较小，其定价略高，且其所在地宁波象山距公司所在地芜湖距离较远、运费较高。

综上所述，公司向不同供应商采购泵体泵盖毛坯（不含 EPS 壳体）价格中的加工费定价合理，存在的差异均具有合理原因。

2、泵芯组件采购情况

泵芯组件系由各种型号定子、转子、叶片组合而成以适配各种排量转向泵总成，与泵体毛坯、泵盖毛坯采购定价模式不同，其采购价格主要受产品质量与精密度等影响。

报告期各期，公司泵芯组件采购金额分别为 771.43 万元、1,197.04 万元、989.73 万元和 350.69 万元，公司泵芯组件供应商共计 2 家，采购具体情况如下表所示：

项目	2023年1-6月				2022年度			
	数量 (万个)	单价 (元/个)	金额 (万元)	与采购 均价差 异	数量 (万个)	单价 (元/个)	金额 (万元)	与采购 均价差 异
玉环市海通汽车部件股份有限公司	8.57	40.74	349.25	0.11%	25.51	38.60	984.68	0.11%
玉环科海机械有限公司	0.05	31.86	1.43	-21.71%	0.16	31.86	5.05	-17.37%
泵芯组件总计	8.62	40.69	350.69	—	25.67	38.56	989.73	—
项目	2021年度				2020年度			
	数量(万个)	单价(元/个)	金额(万元)	与采购均价差异	数量(万个)	单价(元/个)	金额(万元)	与采购均价差异
玉环市海通汽车部件股份有限公司	30.63	39.07	1,196.68	0.00%	18.79	38.43	722.09	1.00%
玉环科海机械有限公司	0.01	36.20	0.36	-7.34%	1.49	33.86	50.28	-11.02%
宁波市鸿博机械制造有限公司	-	-	-	-	-	-	-0.94	-
泵芯组件总计	30.64	39.07	1,197.04	—	20.28	38.05	771.43	—

注：公司向宁波市鸿博机械制造有限公司采购系以前年度采购在 2020 年度退货。

报告期各期，玉环市海通汽车部件股份有限公司为公司泵芯组件主要供应商，公司向玉环科海机械有限公司的采购量极小。玉环市海通汽车部件股份有限公司产品虽定价略高但质量较好，公司主要向其采购，逐步减少对玉环科海机械有限公司的采购。

报告期内，公司向玉环市海通汽车部件股份有限公司采购的泵芯组件型号

为 69 种，向玉环科海机械有限公司采购的型号为 4 种，向两家公司采购的相同型号产品仅有 1 种，具体情况如下：

型号	供应商名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		单价 (元/个)	与同型号采购均价差异	单价 (元/个)	与同型号采购均价差异	单价 (元/个)	与同型号采购均价差异	单价 (元/个)	与同型号采购均价差异
1-123-9100	玉环市海通汽车零部件股份有限公司	36.20	0.00%	36.20	0.00%	36.20	0.00%	36.20	5.68%
	玉环科海机械有限公司	-	—	-	—	-	—	32.18	-6.07%
	该型号采购均价	36.20	—	36.20	—	36.20	—	34.26	—

从上表可知，公司向上述两家供应商采购的产品价格基本一致。

3、皮带轮采购情况

报告期各期，公司皮带轮采购金额分别为 515.93 万元、743.32 万元、810.97 万元和 354.36 万元，采购具体情况如下表所示：

项目	2023 年 1-6 月				2022 年度			
	数量 (万个)	单价 (元/个)	金额 (万元)	与采购均价差异率	数量 (万个)	单价 (元/个)	金额 (万元)	与采购均价差异率
台州晨辉机械制造有限公司	12.39	15.99	198.09	1.33%	27.28	16.15	440.49	-1.28%
浙江启博机械股份有限公司	8.16	15.49	126.46	-1.84%	17.18	16.67	286.35	1.89%
台州市良琦机械有限公司	1.90	15.66	29.81	-0.76%	4.39	15.63	68.67	-4.46%
安徽耀强精轮机械有限公司	-	-	-	-	0.65	22.30	14.53	36.31%
江苏正亚科技有限公司	-	-	-	-	0.06	16.81	0.93	2.75%
皮带轮总计	22.46	15.78	354.36	-	49.56	16.36	810.97	-
项目	2021 年度				2020 年度			
	数量 (万个)	单价 (元/个)	金额 (万元)	与采购均价差异率	数量 (万个)	单价 (元/个)	金额 (万元)	与采购均价差异率
台州晨辉机械制造有限公司	27.56	15.72	433.20	-0.85%	14.90	15.60	232.45	-2.30%
浙江启博机械股份有限公司	15.04	15.94	239.79	0.54%	13.32	16.19	215.53	1.37%

台州市良琦机械有限公司	3.51	15.29	53.66	-3.55%	2.38	15.13	36.00	-5.27%
安徽耀强精轮机械有限公司	0.49	24.89	12.24	57.01%	0.62	20.40	12.65	27.15%
浙江人驰汽车配件有限公司	0.04	16.81	0.70	6.05%	0.60	18.64	11.19	16.72%
浙江管轮机械有限公司	0.07	14.94	1.08	-5.79%	0.39	16.63	6.44	4.12%
皮带轮总计	46.71	15.86	740.67	-	32.21	15.97	514.26	-
玉环市大宏汽车转向泵零部件有限公司	0.38	6.90	2.65	-	0.24	6.90	1.68	-
皮带轮及相关产品总计	47.10	15.78	743.32	—	32.45	15.90	515.93	—

注：上表中玉环市大宏汽车转向泵零部件有限公司相关数据为皮带轮连接套产品采购情况，其仅为皮带轮的组件。

报告期内，除向安徽耀强精轮机械有限公司、浙江人驰汽车配件有限公司采购价格较高外，公司向其他皮带轮供应商采购均价差异较小。公司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，向上述供应商采购金额占皮带轮采购总额的比例分别为 86.83%、90.54%、89.63%、91.59%，且向上述两家供应商的采购价格差异较小。

公司向安徽耀强精轮机械有限公司采购均为大型号铝材质皮带轮，而向其他供应商采购的皮带轮以钢材为主，由于铝材成本高于钢材，导致向安徽耀强精轮机械有限公司采购的皮带轮均价较高。报告期各期，公司向安徽耀强精轮机械有限公司采购皮带轮的金额分别为 12.65 万元、12.24 万元、14.53 万元和 0 万元。

报告期各期，公司向浙江人驰汽车配件有限公司采购的皮带轮金额分别为 11.19 万元、0.70 万元、0 万元和 0 万元。

报告期内，公司采购的皮带轮型号总共为 346 种，型号较多。选取各期存在两家以上供应商的采购额排名前 5 型号进行比较，具体情况如下表所示：

型号	供应商名称	2023年1-6月			2022年度			2021年度			2020年度		
		采购金额(万元)	采购单价(元/个)	与采购均价差异率	采购金额(万元)	采购单价(元/个)	与采购均价差异率	采购金额(万元)	采购单价(元/个)	与采购均价差异率	采购金额(万元)	采购单价(元/个)	与采购均价差异率
1-263-0220	台州晨辉机械制造有限公司	19.18	15.67	0.00%	33.48	15.67	0.00%	34.47	15.37	-1.09%	20.43	15.22	0.00%
	台州市良琦机械有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.09	15.04	-1.18%
	浙江启博机械股份有限公司	-	-	-	-	-	-	3.18	17.66	13.64%	-	-	-
	小计	19.18	15.67	—	33.48	15.67	—	37.65	15.54	—	20.52	15.22	—
1-301-0220	浙江管轮机械有限公司	-	-	-	-	-	-	0.17	17.10	-4.58%	3.42	17.10	0.00%
	浙江启博机械股份有限公司	1.73	17.26	0.00%	9.09	18.19	0.00%	8.07	17.94	0.11%	-	-	-
	小计	1.73	17.26	—	9.09	18.19	—	8.24	17.92	—	3.42	17.10	—
1-320-2035	台州晨辉机械制造有限公司	20.41	17.01	0.12%	27.39	16.12	-2.18%	23.40	15.65	0.00%	10.32	15.65	-3.16%
	浙江启博机械股份有限公司	6.09	16.92	-0.41%	7.85	17.87	8.43%	-	-	-	7.44	16.92	4.70%
	小计	26.50	16.99	—	35.24	16.48	—	23.40	15.65	—	17.77	16.16	—
1-321-2035	台州市良琦机械有限公司	3.94	16.13	3.60%	5.34	16.13	0.25%	2.37	15.40	-1.22%	2.63	15.22	-0.07%
	浙江启博机械股份有限公司	6.26	15.23	-2.18%	8.83	16.06	-0.19%	4.79	15.69	0.64%	2.44	15.23	0.00%
	小计	10.20	15.57	—	14.17	16.09	—	7.16	15.59	—	5.07	15.23	—
1-336-0220	台州晨辉机械制造有限公司	13.57	15.85	0.00%	30.40	15.85	0.00%	35.48	15.46	0.06%	10.77	15.39	0.13%
	浙江启博机械股份有限公司	-	-	-	-	-	-	1.52	15.23	-1.42%	1.35	15.23	-0.91%
	小计	13.57	15.85	—	30.40	15.85	—	37.00	15.45	—	12.12	15.37	—
1-337B-0220	浙江管轮机械有限公司	-	-	-	-	-	-	0.73	14.52	-7.46%	1.45	14.52	0.00%
	浙江启博机械股份有限公司	1.59	15.93	0.00%	2.07	15.93	0.00%	3.98	15.93	1.53%	-	-	-
	小计	1.59	15.93	—	2.07	15.93	—	4.71	15.69	—	1.45	14.52	—
1-351D-0220	台州晨辉机械制造有限公司	0.46	15.22	-4.22%	2.74	15.22	-7.48%	-	-	-	-	-	-
	台州市良琦机械有限公司	1.31	16.13	1.51%	5.88	17.10	3.95%	10.73	15.80	0.00%	3.36	15.22	0.00%
	小计	1.76	15.89	—	8.62	16.45	—	10.73	15.80	—	3.36	15.22	—
1-351G-0220	台州晨辉机械制造有限公司	1.50	15.04	-0.33%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	台州市良琦机械有限公司	0.64	15.19	0.66%	1.84	15.19	0.00%	3.34	15.20	0.00%	2.46	14.34	0.00%
	小计	2.14	15.09	—	1.84	15.19	—	3.34	15.20	—	2.46	14.34	—
1-352-	台州晨辉机械制造有限公司	7.82	19.14	0.00%	27.44	19.14	0.00%	38.89	18.79	0.00%	30.12	18.58	-0.43%
	浙江人驰汽车配件有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4.61	19.13	2.52%

型号	供应商名称	2023年1-6月			2022年度			2021年度			2020年度		
		采购金额(万元)	采购单价(元/个)	与采购均价差异率	采购金额(万元)	采购单价(元/个)	与采购均价差异率	采购金额(万元)	采购单价(元/个)	与采购均价差异率	采购金额(万元)	采购单价(元/个)	与采购均价差异率
2502	小计	7.82	19.14	—	27.44	19.14	—	38.89	18.79	—	34.74	18.66	—
1-352-2503	台州晨辉机械制造有限公司	7.13	17.52	0.00%	16.17	17.52	-0.34%	-	-	-	-	-	-
	浙江启博机械股份有限公司	-	-	-	53.56	17.60	0.11%	31.09	17.29	0.00%	90.25	16.66	0.00%
	小计	7.13	17.52	—	69.73	17.58	—	31.09	17.29	—	90.25	16.66	—
1-375-0220	台州晨辉机械制造有限公司	-	-	-	3.19	15.93	-0.99%	-	-	-	-	-	-
	台州市良琦机械有限公司	-	-	-	10.75	16.13	0.25%	3.55	15.81	0.00%	4.04	15.22	0.00%
	小计	-	-	-	13.94	16.09	—	3.55	15.81	—	4.04	15.22	—

由上表可知，相同型号皮带轮的不同供应商采购价格差异较小。

4、叶片采购情况

报告期各期，公司叶片采购金额分别为 480.30 万元、655.79 万元、693.66 万元和 196.83 万元，采购具体情况如下表所示：

项目	2023年1-6月				2022年度			
	数量(万个)	单价(元/个)	金额(万元)	与采购均价差异率	数量(万个)	单价(元/个)	金额(万元)	与采购均价差异率
沭阳国力液压件有限公司	182.33	0.76	138.95	-0.18%	832.85	0.77	639.27	-0.44%
浙江西南工具有限公司	75.49	0.77	57.89	0.44%	58.38	0.80	46.85	4.10%
玉环市海通汽车部件股份有限公司	-	-	-	-	8.52	0.88	7.54	14.79%
叶片总计	257.81	0.76	196.83	-	899.75	0.77	693.66	-
项目	2021年度				2020年度			
	数量(万个)	单价(元/个)	金额(万元)	与采购均价差异率	数量(万个)	单价(元/个)	金额(万元)	与采购均价差异率
沭阳国力液压件有限公司	594.73	0.78	462.95	0.29%	340.41	0.79	270.24	1.33%
浙江西南工具有限公司	242.46	0.77	186.04	-1.15%	272.61	0.77	210.05	-1.66%
玉环市海通汽车部件股份有限公司	7.68	0.88	6.79	14.01%	-	-	-	-
叶片总计	844.87	0.78	655.79	-	613.01	0.78	480.30	-

报告期内，公司主要向沭阳国力液压件有限公司、浙江西南工具有限公司采购叶片，向上述 2 家供应商的采购价格基本一致。报告期内，公司向玉环市海通汽车部件股份有限公司采购叶片的价格较高，主要是由于向其采购装配完

成的转子和叶片，含有装配费用。公司仅于 2021 年和 2022 年向其采购，采购金额分别为 6.79 万元和 7.54 万元。

公司向沭阳国力液压件有限公司采购的叶片型号有 31 种，向浙江西南工具有限公司采购的叶片型号有 10 种，选取各期存在两家以上供应商的采购额排名前 5 型号进行比较，具体情况如下表所示：

型号	供应商名称	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年度			2020 年度		
		采购金额 (万元)	采购单价 (元)	与采购均价差异率	采购金额 (万元)	采购单价 (元)	与采购均价差异率	采购金额 (万元)	采购单价 (元)	与采购均价差异率	采购金额 (万元)	采购单价 (元)	与采购均价差异率
1-102-2006	沭阳国力液压件有限公司	0.76	0.75	5.45%	53.57	0.76	0.00%	21.52	0.78	0.00%	19.89	0.78	0.00%
	浙江西南工具有限公司	5.17	0.71	-0.75%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	小计	5.93	0.71	—	53.57	0.76	—	21.52	0.78	—	19.89	0.78	—
1-301-2006	沭阳国力液压件有限公司	10.20	0.76	0.82%	102.16	0.76	0.00%	91.57	0.77	0.00%	52.65	0.78	0.00%
	浙江西南工具有限公司	1.42	0.71	-5.54%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	小计	11.62	0.75	—	102.16	0.76	—	91.57	0.77	—	52.65	0.78	—
1-401-2006	沭阳国力液压件有限公司	6.57	0.76	-1.95%	39.60	0.76	0.00%	25.33	0.76	0.00%	17.20	0.78	0.00%
	浙江西南工具有限公司	14.32	0.78	0.92%	15.21	0.78	2.11%	12.55	0.78	1.96%	13.95	0.78	0.00%
	小计	20.89	0.77	—	54.81	0.76	—	37.88	0.76	—	31.15	0.78	—
1-600-2006	沭阳国力液压件有限公司	10.61	0.76	0.00%	53.77	0.76	0.00%	44.88	0.76	0.00%	28.01	0.78	2.37%
	浙江西南工具有限公司	15.21	0.76	0.00%	12.64	0.76	0.00%	55.09	0.76	0.00%	83.42	0.76	0.00%
	小计	25.82	0.76	—	66.41	0.76	—	99.97	0.76	—	111.43	0.76	—
1-201-2006	沭阳国力液压件有限公司	55.65	0.76	0.00%	132.53	0.76	0.00%	118.08	0.76	0.00%	62.73	0.79	0.00%
	玉环市海通汽车部件股份有限公司	-	-	-	7.54	0.88	15.79%	6.79	0.88	15.79%	-	-	-
	小计	55.65	0.76	—	140.07	0.76	—	124.87	0.76	—	62.73	0.79	—

由上表可知，公司向沭阳国力液压件有限公司、浙江西南工具有限公司采购的同一型号产品价格基本一致；公司向玉环市海通汽车部件股份有限公司高于沭阳国力液压件有限公司的价格，主要是向其采购装配完成的转子和叶片，含有装配费用。

5、配油盘采购情况

报告期各期，公司配油盘采购金额分别为581.05万元、778.01万元、682.46万元和309.11万元，采购具体情况如下表所示：

项目	2023年1-6月				2022年度			
	数量(万个)	单价(元/个)	金额(万元)	与采购均价差异率	数量(万个)	单价(元/个)	金额(万元)	与采购均价差异率
山西东睦华晟粉末冶金有限公司	48.22	5.47	263.88	11.80%	118.17	5.16	609.52	11.11%
台州市金源压铸厂	10.21	2.17	22.13	-55.73%	24.48	2.22	54.26	-52.24%
烟台东一粉末冶金制造有限公司	2.35	6.40	15.03	30.80%	1.00	5.99	5.96	29.07%
杭州临安东方滑动轴承有限公司	0.60	5.13	3.08	4.86%	1.36	5.13	6.97	10.57%
台州兴顺机械股份有限公司	-	-	-	-	0.11	3.42	0.38	-26.27%
温岭市正宏机械有限公司	1.47	2.64	3.89	-46.00%	1.51	2.61	3.93	-43.85%
玉环瑞帆金属铸造有限公司	0.30	3.66	1.11	-25.15%	0.39	3.66	1.43	-21.12%
配油盘总计	63.15	4.89	309.11	—	147.01	4.64	682.46	—
项目	2021年度				2020年度			
	数量(万个)	单价(元/个)	金额(万元)	与采购均价差异率	数量(万个)	单价(元/个)	金额(万元)	与采购均价差异率
山西东睦华晟粉末冶金有限公司	131.00	5.22	684.04	10.63%	105.27	5.14	541.07	9.69%
台州市金源压铸厂	23.35	2.12	49.55	-55.04%	13.02	1.40	18.25	-70.10%
烟台东一粉末冶金制造有限公司	3.73	5.73	21.40	21.44%	1.81	5.27	9.51	12.44%
杭州临安东方滑动轴承有限公司	2.10	5.13	10.76	8.75%	1.16	5.13	5.93	9.54%
台州兴顺机械股份有限公司	2.14	1.69	3.61	-64.25%	1.14	1.54	1.76	-67.22%
温岭市正宏机械有限公司	1.12	2.62	2.94	-44.53%	0.95	2.62	2.49	-44.09%
玉环瑞帆金属铸造有限公司	0.84	4.08	3.42	-13.61%	0.69	3.11	2.15	-33.59%
浙江灵锚粉末冶金有限公司	0.55	4.15	2.28	-12.11%	-	-	-0.03	-
绍兴汇铭汽配有限公司	-	-	-	-	-	-	-0.07	-
镇江麦特捷成汽车部件有限公司	-	-	-	-	-	-	-0.01	-
配油盘总计	164.84	4.72	778.01	—	124.01	4.69	581.05	—

注：公司向浙江灵锚粉末冶金有限公司、绍兴汇铭汽配有限公司和镇江麦特捷成汽车部件有限公司采购系以前年度采购在2020年度退货。

公司采购的配油盘按生产工艺可分为粉末冶金工艺产品和压铸、浇铸工艺产品。报告期内，公司配油盘的主要供应商包括山西东睦华晟粉末冶金有限公

司和台州市金源压铸厂。

公司向山西东睦华晟粉末冶金有限公司采购的配油盘采用粉末冶金工艺制成，由于其为上市公司东睦股份（600114）子公司，为中国粉末冶金行业的知名企业，其粉末合金材料成本高、产品质量好、品牌效应高，定价较高。因此，公司向其采购价格较高。

公司向台州市金源压铸厂采购的配油盘采用压铸工艺制成，与粉末冶金工艺相比，其原材料成本较粉末合金低、压铸生产工艺相对简单、生产周期短、制造成本相对较低。因此，公司向其采购价格较低。

公司向烟台东一粉末冶金制造有限公司采购的配油盘亦采用粉末冶金工艺制成，公司向其采购平均价格总体略高于向山西东睦华晟粉末冶金有限公司采购配油盘的均价，主要由于零星采购，其定价略高。

公司向其他供应商采购的配油盘采购价格受采购数量、供应商谈判等影响，价格存在一定差异，但由于采购量较小，对公司整体采购影响较小。

选取报告期各期存在两家以上供应商的采购额排名前 5 型号进行比较，具体情况如下表所示：

型号	供应商名称	2023年1-6月			2022年度			2021年度			2020年度		
		采购金额 (万元)	采购单价 (元)	与采购 均价差 异率	采购金额 (万元)	采购单价 (元)	与采购 均价差 异率	采购金额 (万元)	采购单价 (元)	与采购 均价差 异率	采购金额 (万元)	采购单价 (元)	与采购 均价差 异率
1-317-2007	山西东睦华晟粉末冶金有限公司	-	-	-	45.13	4.14	0.00%	5.18	4.15	0.00%	1.33	4.15	-0.62%
	烟台东一粉末冶金制造有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.44	4.26	1.92%
	小计	-	-	-	45.13	4.14	—	5.18	4.15	—	1.77	4.18	—
1-317-2008	山西东睦华晟粉末冶金有限公司	14.57	4.56	0.00%	22.75	4.56	0.00%	45.33	4.56	0.00%	29.62	4.56	0.00%
	烟台东一粉末冶金制造有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.09	4.56	0.00%
	小计	14.57	4.56	—	22.75	4.56	—	45.33	4.56	—	29.71	4.56	—
1-251-2007	山西东睦华晟粉末冶金有限公司	8.56	4.03	0.00%	16.86	4.06	0.00%	23.95	4.05	0.00%	11.81	4.07	0.00%

	烟台东一粉末冶金制造有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.04	4.09	0.53%
	小计	8.56	4.03	—	16.86	4.06	—	23.95	4.05	—	11.85	4.07	—
1-324-2007	山西东睦华晟粉末冶金有限公司	1.52	4.69	0.00%	14.89	4.64	0.00%	4.39	4.69	0.00%	4.16	4.69	0.10%
	烟台东一粉末冶金制造有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.04	4.26	-9.16%
	小计	1.52	4.69	—	14.89	4.64	—	4.39	4.69	—	4.20	4.69	—
1-371-2007	山西东睦华晟粉末冶金有限公司	-	-	-	-	-	-	0.96	4.27	25.08%	0.82	4.27	16.35%
	烟台东一粉末冶金制造有限公司	-	-	-	-	-	-	1.86	3.10	-9.36%	0.62	3.10	-15.69%
	小计	-	-	-	-	-	-	2.82	3.42	—	1.44	3.67	—

从上表可知，除 1-371-2007 型号外，公司向山西东睦华晟粉末冶金有限公司、烟台东一粉末冶金制造有限公司采购的配油盘同一型号产品价格基本一致。

公司 1-371-2007 型号配油盘采购量较小，烟台东一粉末冶金制造有限公司结合其他配油盘产品向公司组合报价，该型号产品报价略低，但其向公司销售的所有配油盘产品均价略高于山西东睦华晟粉末冶金有限公司。

6、定子、定子套采购情况

报告期各期，公司定子、定子套采购金额分别为 393.13 万元、723.14 万元、632.84 万元和 338.48 万元，采购具体情况如下表所示：

项目	2023年1-6月				2022年度			
	数量（万个）	单价（元/个）	金额（万元）	与采购均价差异率	数量（万个）	单价（元/个）	金额（万元）	与采购均价差异率
烟台东一粉末冶金制造有限公司	35.99	6.33	227.93	-14.49%	51.62	6.33	326.78	-19.43%
玉环市海通汽车部件股份有限公司	8.92	11.68	104.15	57.69%	27.06	10.65	288.07	35.51%
玉环科海机械有限公司	-	-	-	-	0.86	11.51	9.90	46.42%
山西东睦华晟粉末冶金有限公司	0.80	8.04	6.41	8.61%	1.01	8.04	8.09	2.38%

定子、定子套 总计	45.70	7.41	338.48	—	80.54	7.86	632.84	—
项目	2021年度				2020年度			
	数量(万个)	单价(元/个)	金额(万元)	与采购均价差异率	数量(万个)	单价(元/个)	金额(万元)	与采购均价差异率
烟台东一粉末冶金制造有限公司	85.87	5.74	493.17	-13.42%	47.20	5.51	259.88	-13.19%
玉环市海通汽车部件股份有限公司	19.19	10.60	203.33	59.74%	12.56	9.54	119.84	50.43%
玉环科海机械有限公司	0.40	11.50	4.65	73.42%	-	-	-	-
山西东睦华晟粉末冶金有限公司	1.83	8.04	14.72	21.26%	1.16	8.04	9.32	26.81%
大连博峪机械有限公司	1.72	4.23	7.27	-36.24%	1.06	3.85	4.09	-39.31%
定子、定子套 总计	109.01	6.63	723.14	—	61.98	6.34	393.13	—

报告期各期，公司定子、定子套的主要供应商包括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。

公司向烟台东一粉末冶金制造有限公司采购的定子、定子套产品主要适用于压力较小的机械液压泵，其原材料为铁基粉末冶金，由模具压制成型，供应商加工工艺相对简单、生产效率较高、成本相对较低，故定价较低。公司向玉环市海通汽车部件股份有限公司采购的定子、定子套主要适用于压力较大的机械液压泵，由轴承钢经锻造、机加工、热处理等生产工序制成，生产过程较为复杂，加工成本较高，故定价较高。

公司向其他供应商采购的定子、定子套采购价格受采购数量、供应商谈判等影响，价格存在一定差异，但由于采购量较小，对公司整体采购影响较小。

报告期内，公司采购的定子、定子套型号总共为 93 种，型号较多。报告期内存在两家以上供应商的产品型号仅有 3 种，具体情况如下表所示：

型号	供应商名称	2023年1-6月			2022年度			2021年度			2020年度		
		采购金额(万元)	采购单价(元/个)	与采购均价差异率	采购金额(万元)	采购单价(元/个)	与采购均价差异率	采购金额(万元)	采购单价(元/个)	与采购均价差异率	采购金额(万元)	采购单价(元/个)	与采购均价差异率
1-004-3004	烟台东一粉末冶金制造有限公司	3.12	5.90	0.00%	4.47	5.96	-32.96%	-	-	-	-	-	-
	玉环市海通汽车部件股份有限公司	-	-	-	8.82	11.85	33.30%	5.28	11.85	0.00%	9.63	11.51	0.00%
	该型号采购均价	3.12	5.90	—	13.29	8.89	—	5.28	11.85	—	9.63	11.51	—
1-230-7004	烟台东一粉末冶金制造有限公司	17.44	6.54	0.00%	65.79	6.50	-5.66%	63.85	6.11	-3.17%	34.37	6.19	0.00%
	玉环科海机械有限公司	-	-	-	9.90	11.50	66.91%	4.65	11.50	82.25%	-	-	-
	该型号采购均价	17.44	6.54	—	75.69	6.89	—	68.50	6.31	—	34.37	6.19	—
1-341-7004	大连博峪机械有限公司	-	-	-	-	-	-	7.27	4.23	-2.53%	4.09	3.85	0.00%
	烟台东一粉末冶金制造有限公司	-	-	-	-	-	-	0.65	6.11	40.78%	-	-	-
	该型号采购均价	-	-	-	-	-	-	7.92	4.34	—	4.09	3.85	—

从上表可知，公司向烟台东一粉末冶金制造有限公司采购的定子、定子套产品价格低于向玉环市海通汽车部件股份有限公司采购的产品，如上文所述，主要原因为加工工艺不同导致的。

7、转子采购情况

报告期各期，公司转子采购金额分别为 299.91 万元、497.58 万元、530.10 万元和 213.10 万元，采购具体情况如下表所示：

项目	2023年1-6月				2022年度			
	数量 (万个)	单价 (元/个)	金额 (万元)	与采购 均价差 异率	数量 (万个)	单价 (元/个)	金额 (万元)	与采购 均价差 异率
玉环市海通汽车部件股份有限公司	6.43	6.59	42.36	12.90%	35.89	6.79	243.62	7.23%
玉环科海机械有限公司	13.48	6.35	85.61	8.87%	33.73	6.36	214.70	0.55%
烟台东一粉末冶金制造有限公司	16.09	5.10	82.08	-12.58%	14.20	5.09	72.30	-19.58%
转子总计	36.00	5.83	210.06	—	83.83	6.33	530.61	—
梧州君临汽车零部件再制造有限公司	0.06	44.25	2.65	-	-	-	-0.51	-
武汉理岩控制技术有限公司	0.26	1.54	0.39	-	-	-	-	-
项目	2021年度				2020年度			
	数量 (万个)	单价 (元/个)	金额 (万元)	与采购 均价差 异率	数量 (万个)	单价 (元/个)	金额 (万元)	与采购 均价差 异率
玉环市海通汽车部件股份有限公司	28.49	7.05	200.84	22.72%	15.93	6.45	102.77	23.64%
玉环科海机械有限公司	27.13	5.80	157.40	1.00%	15.71	5.66	88.85	8.38%
烟台东一粉末冶金制造有限公司	27.43	4.22	115.68	-26.58%	24.22	4.04	97.82	-22.61%
山东东睦华晟粉末冶金有限公司	1.53	7.79	11.93	35.59%	0.80	7.79	6.23	49.20%
转子总计	84.58	5.74	485.84	—	56.66	5.22	295.67	—
梧州君临汽车零部件再制造有限公司	0.20	70.80	13.86	-	0.03	70.80	2.12	-
诸暨市颢辰机械有限公司	-	-	-2.12	-	0.04	53.10	2.12	-

注：公司向诸暨市颢辰机械有限公司、梧州君临汽车零部件再制造有限公司采购系以前年度采购分别在2021年度、2022年度退货。

报告期各期，公司转子的主要供应商包括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。

公司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采购的转子适用于压力较大的机械液压泵，大多数由合金钢经锻造、机加工、热处理等生产工序制成，生产过程较为复杂，加工成本较高，故定价较高。

公司向烟台东一粉末冶金制造有限公司采购的转子产品主要适用于压力较小的机械液压泵，其原材料为铁基粉末冶金，由模具压制成型，供应商加工工艺相对简单、生产效率较高，成本相对较低，故定价较低。

公司向梧州君临汽车零部件再制造有限公司采购的转子主要用于电动液压转向泵，其产品为大面积曲面磁铁，也称“电机转子”，成本较高。

公司向武汉理岩控制技术有限公司采购的是传感器转子，其材料成本较低、加工较为简单，故价格较低。

选取报告期各期存在两家以上供应商的采购额排名前 5 型号进行比较，具体情况如下表所示：

型号	供应商名称	2023年1-6月			2022年度			2021年度			2020年度		
		采购金额(万元)	采购单价(元/个)	与采购均价差异率	采购金额(万元)	采购单价(元/个)	与采购均价差异率	采购金额(万元)	采购单价(元/个)	与采购均价差异率	采购金额(万元)	采购单价(元/个)	与采购均价差异率
1-230-3005	玉环科海机械有限公司	45.34	6.37	0.00%	117.78	6.31	-3.39%	83.12	5.72	-6.22%	38.40	5.65	0.00%
	玉环市海通汽车部件股份有限公司	-	-	-	24.05	7.89	20.77%	10.19	13.28	117.74%	-	-	-
	小计	45.34	6.37	—	141.83	6.54	—	93.31	6.10	—	38.40	5.65	—
1-400-3005	玉环科海机械有限公司	8.25	6.37	0.00%	32.49	6.19	0.14%	12.70	5.74	0.00%	15.48	5.66	0.00%
	玉环市海通汽车部件股份有限公司	-	-	-	3.57	6.10	-1.29%	-	-	-	-	-	-
	小计	8.25	6.37	—	36.06	6.18	—	12.70	5.74	—	15.48	5.66	—
1-600-3005	玉环科海机械有限公司	10.56	6.64	0.38%	49.87	6.57	0.24%	29.18	5.73	-0.06%	24.55	5.66	-0.10%
	玉环市海通汽车部件股份有限公司	0.29	5.81	-12.20%	1.19	5.95	-9.23%	0.30	6.10	6.35%	0.59	5.92	4.42%
	小计	10.85	6.61	—	51.06	6.56	—	29.48	5.73	—	25.14	5.67	—
1-003-3005	山东睦华晟粉末冶金有限公司	-	-	-	-	-	-	11.93	7.79	0.00%	6.23	7.79	0.00%
	烟台东一粉末冶金制造有限公司	5.36	7.79	0.00%	8.15	7.90	0.00%	2.33	7.79	0.00%	-	-	-
	小计	5.36	7.79	—	8.15	7.90	—	14.26	7.79	—	6.23	7.79	—

除 1-230-3005 型号外，公司向玉环科海机械有限公司、玉环市海通汽车部件股份有限公司采购的转子同一型号产品价格基本一致。

2021 年度，公司向玉环市海通汽车部件股份有限公司采购的 1-230-3005 转子平均价格高于向玉环科海机械有限公司采购的产品，主要是向玉环市海通汽车部件股份有限公司采购的转子系精加工产品，而向玉环科海机械有限公司采购的为转子毛坯，公司购入后还需进一步加工。

2022 年度，公司向玉环科海机械有限公司采购的产品价格较 2021 年降低，主要是当年采购的转子毛坯数量较多，导致采购平均单价降低。

8、油壶采购情况

报告期各期，公司油壶采购金额分别为 437.18 万元、564.70 万元、454.70 万元和 198.24 万元，采购具体情况如下表所示：

项目	2023 年 1-6 月				2022 年度			
	数量 (万个)	单价 (元/个)	金额 (万元)	与采购均 价差异率	数量 (万个)	单价 (元/个)	金额 (万元)	与采购均 价差异率
宁波美德斯汽车零部件有限公司	0.27	26.87	7.26	31.74%	1.06	23.86	25.20	14.01%
泉州市南侨汽车配件有限公司	2.87	15.91	45.68	-22.02%	7.21	16.66	120.14	-20.40%
瑞安市双强机车部件有限公司	4.92	21.14	103.99	3.63%	8.43	21.96	185.15	4.93%
江苏默德汽车科技有限公司	0.03	139.82	4.19	585.44%	0.04	139.82	5.87	568.10%
南京金城塑胶有限公司	0.04	30.09	1.26	47.50%	0.15	30.09	4.51	43.77%
瑞安市航通汽配厂	-	-	-	-	0.05	20.80	0.94	-0.63%
瑞安市新鑫汽配有限公司	0.25	22.29	5.63	9.29%	0.89	21.01	18.78	0.41%
台州代鸿塑胶制品有限公司	0.40	21.74	8.70	6.59%	1.00	21.74	21.74	3.89%
温州市昊驰汽车配件进出口有限公司	0.02	47.79	0.92	134.27%	0.24	32.76	7.88	56.55%
诸暨市颢辰机械有限公司	0.91	22.57	20.60	10.63%	2.66	24.27	64.49	15.98%
油壶总计	9.72	20.40	198.24	—	21.73	20.93	454.70	—
项目	2021 年度				2020 年度			
	数量 (万个)	单价 (元/个)	金额 (万元)	与采购均 价差异率	数量 (万个)	单价 (元/个)	金额 (万元)	与采购均 价差异率
宁波美德斯汽车零部件有限公司	7.13	22.63	161.27	8.23%	5.93	22.95	136.20	7.17%
泉州市南侨汽车配件有限公司	8.81	18.14	159.90	-13.25%	6.73	17.88	120.26	-16.52%
瑞安市双强机车部件有限公司	6.01	21.57	129.76	3.16%	1.07	23.03	24.54	7.53%
江苏默德汽车科技有限公司	0.02	139.82	2.24	568.62%	0.01	139.82	1.26	552.94%

南京金城塑胶有限公司	0.68	16.03	10.87	-23.36%	0.74	30.28	22.34	41.39%
泉州市南侨塑料制品有限公司	-	-	-	-	1.63	19.48	31.68	-9.03%
瑞安市航通汽配厂	0.46	21.34	9.75	2.02%	0.32	20.94	6.80	-2.22%
瑞安市新鑫汽配有限公司	0.03	20.80	0.66	-0.55%	-	-	-	-
台州代鸿塑胶制品有限公司	1.00	21.74	21.74	3.97%	-	-	-	-
温岭市箬横轩立机械有限公司	-	-	-	-	0.01	19.47	0.19	-9.08%
玉环县盛鑫塑胶制品厂	-	-	-	-	0.81	21.74	17.61	1.54%
诸暨市颢辰机械有限公司	2.87	23.90	68.52	14.31%	3.17	24.07	76.29	12.40%
油壶总计	27.00	20.91	564.70	—	20.42	21.41	437.18	—

报告期内，公司主要向宁波美德斯汽车零部件有限公司、泉州市南侨汽车配件有限公司、瑞安市双强机车部件有限公司采购油壶。

公司向江苏默德汽车科技有限公司采购油壶的价格高于向其他供应商的采购价格，主要原因系：公司向该供应商采购 1-820-0100 特殊型号油壶，该型号油壶应用于电动液压转向泵，相较于其他型号油壶，该油壶结构复杂、制作工艺难度大、成本高，故定价较高。报告期各期，公司向其采购金额分别为 1.26 万元、2.24 万元、5.87 万元和 4.19 万元，采购均价为 139.82 元/台。

公司向温州市昊驰汽车配件进出口有限公司采购油壶价格较高，主要原因系客户指定使用该供应商品牌油壶，其本身定价较高。

公司油壶采购价格主要受产品材质、形状结构、体积大小、生产工艺、模具费用等因素影响，采购价格存在一定的差异。

选取报告期各期存在两家以上供应商的采购额排名前 5 型号进行比较，具体情况如下表所示：

型号	供应商名称	2023年1-6月			2022年度			2021年度			2020年度		
		采购金额(万元)	采购单价(元/个)	与采购均价差异率	采购金额(万元)	采购单价(元/个)	与采购均价差异率	采购金额(万元)	采购单价(元/个)	与采购均价差异率	采购金额(万元)	采购单价(元/个)	与采购均价差异率
1-103G-0100	宁波美德斯汽车零部件有限公司	-	-	-	-	-	-	87.85	21.89	-0.41%	79.92	22.70	0.00%

型号	供应商名称	2023年1-6月			2022年度			2021年度			2020年度		
		采购金额(万元)	采购单价(元/个)	与采购均价差异率	采购金额(万元)	采购单价(元/个)	与采购均价差异率	采购金额(万元)	采购单价(元/个)	与采购均价差异率	采购金额(万元)	采购单价(元/个)	与采购均价差异率
	瑞安市双强机车部件有限公司	6.55	22.62	0.00%	48.22	20.88	0.00%	43.44	22.17	0.84%	-	-	-
	该型号采购均价	6.55	22.62	—	48.22	20.88	—	131.29	21.98	—	79.92	22.70	—
1-264-0100	宁波美德斯汽车零部件有限公司	-	-	-	-	-	-	30.80	24.67	2.19%	27.26	24.78	0.00%
	瑞安市双强机车部件有限公司	15.27	23.45	0.00%	33.97	23.45	0.00%	22.28	23.45	-2.87%	-	-	-
	该型号采购均价	15.27	23.45	—	33.97	23.45	—	53.08	24.14	—	27.26	24.78	—
1-270-0100	泉州市南侨汽车配件有限公司	-	-	-	-	-	-	18.51	28.48	5.21%	14.34	28.72	0.06%
	泉州市南侨塑料制品有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.96	28.45	-0.87%
	瑞安市双强机车部件有限公司	19.65	24.35	0.00%	36.75	24.61	0.00%	9.91	24.78	-8.46%	-	-	-
	该型号采购均价	19.65	24.35	—	36.75	24.61	—	28.42	27.07	—	15.30	28.70	—
1-316-0100	宁波美德斯汽车零部件有限公司	-	-	-	1.19	19.83	1.89%	3.76	19.83	1.71%	6.74	19.83	2.01%
	泉州市南侨汽车配件有限公司	5.79	19.44	0.77%	19.20	19.44	-0.11%	21.63	19.44	-0.29%	30.01	19.45	0.04%
	瑞安市双强机车部件有限公司	1.88	18.85	-2.30%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	该型号采购均价	7.67	19.29	—	20.39	19.46	—	25.39	19.50	—	36.75	19.44	—
1-400-0100	泉州市南侨汽车配件有限公司	6.25	17.86	1.52%	19.64	17.86	0.00%	27.81	17.66	0.00%	25.77	17.47	-0.27%
	泉州市南侨塑料制品有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7.92	17.68	0.89%
	瑞安市双强机车部件有限公司	4.81	17.26	-1.90%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	该型号采购均价	11.06	17.59	—	19.64	17.86	—	27.81	17.66	—	33.69	17.52	—
1-400A-0100	泉州市南侨汽车配件有限公司	1.79	17.86	3.04%	13.49	17.86	0.00%	5.96	17.86	0.00%	-	-	-

型号	供应商名称	2023年1-6月			2022年度			2021年度			2020年度		
		采购金额(万元)	采购单价(元/个)	与采购均价差异率	采购金额(万元)	采购单价(元/个)	与采购均价差异率	采购金额(万元)	采购单价(元/个)	与采购均价差异率	采购金额(万元)	采购单价(元/个)	与采购均价差异率
	瑞安市双强机车部件有限公司	12.25	17.26	-0.43%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	该型号采购均价	14.04	17.33	—	13.49	17.86	—	5.96	17.86	—	-	-	-
1-600A-0100	南京金城塑胶有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-	-	12.08	34.51	22.83%
	瑞安市双强机车部件有限公司	4.04	21.27	0.00%	6.31	21.40	0.00%	4.34	21.68	0.00%	7.59	21.68	22.83%
	该型号采购均价	4.04	21.27	—	6.31	21.40	—	4.34	21.68	—	19.67	28.10	—

从上表数据可知，除1-600A-0100型号以外，公司向不同供应商采购的同一型号油壶，单价基本一致。公司向南京金城塑胶有限公司采购的1-600A-0100型号油壶价格高于向瑞安市双强机车部件有限公司采购的价格，主要由于其定价较高，公司与瑞安市双强机车部件有限公司进行价格商议后逐渐转向其采购，采购价格有所降低。

四、请保荐机构勤勉尽责，对本次公开发行申请文件和信息披露资料再次进行全面核查验证，切实提高信息披露质量。请保荐机构、申报会计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，对发行人购销价格公允性的核查过程及依据并发表明确意见。

保荐机构对照《证券发行上市保荐业务管理办法》《保荐人尽职调查工作准则》《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，对本次公开发行申请文件和信息披露资料进行了全面核查验证。除按要求补充披露、更新披露外，不存在其他涉及发行人股票公开发行并在北京证券交易所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的重要事项需要予以补充说明或补充披露的情况。

（一）请保荐机构、申报会计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

1、核查程序

保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

（1）通过企查查、董监高调查问卷等确认发行人与瑞帆金属及芜湖新尚荣的关系；

（2）访谈发行人实际控制人、采购负责人、芜湖新尚荣的股东、瑞帆金属股东及历史股东，获取相关协议，了解发行人与瑞帆金属及芜湖新尚荣交易的情况及背景等；

（3）对瑞帆金属和芜湖新尚荣进行了访谈和函证，核查发行人相关交易的真实性、准确性；

（4）了解公司销售与采购相关的内部控制流程并进行穿行测试；

（5）获取并查阅了发行人报告期内与瑞帆金属签署的主要合同及采购明细表、抽查订单及相应的入库单、发票、付款单据，验证发行人向其采购的真实性、准确性；

（6）查询 Wind 网站 A00 铝原材料的价格数据、统计并分析发行人向不同供应商采购铝泵体、泵盖毛坯的价格，核查发行人与瑞帆金属交易的公允性；

（7）访谈发行人采购负责人，了解相关原材料的定价原则及不同供应商之间采购价格差异原因，分析价格差异的合理性；

（8）获取并查阅了报告期内与芜湖新尚荣的主要合同及往来明细、抽查订单及相应的销售出库单、运输单据、对账单、收款单据，验证发行人向其销售的真实性、准确性；

（9）查询德尔股份有关产品销售价格的公开信息、统计并分析发行人向境内贸易商客户机械液压泵销售产品的价格，核查发行人与芜湖新尚荣交易的公允性；

（10）访谈发行人销售负责人，了解相关产品的定价原则及不同客户之间

销售价格差异原因，分析价格差异的合理性；

(11) 核查了发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，核查相关人员是否与瑞帆金属和芜湖新尚荣存在异常资金往来；

(12) 查阅发行人《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》《独立董事制度》等规章制度，核查关于关联交易需要履行的相关程序；

(13) 查阅报告期内发行人三会文件、独立董事对报告期内关联交易发表的独立意见，核查发行人与芜湖新尚荣相关交易所履行的决策程序。

2、核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：报告期内，发行人与关联方之间的交易具有合理性，交易价格具有公允性。

(二) 请保荐机构、申报会计师说明对发行人购销价格公允性的核查过程及依据并发表明确意见

1、核查程序

保荐机构及申报会计师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
的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。

2、核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

（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 5.产品高度市场化但毛利率高于可比公司的合理性

根据问询回复：（1）发行人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。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。（2）报告期内虽然原材料价格上涨，但发行人主要产品机械液压泵的单位成本比较稳定，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所致。

（3）由于主要材料采购价格上涨且叠加美元兑人民币汇率下跌，发行人于2021年底对部分产品售价上调3%左右。（4）各期发行人整车配套模式毛利率与同行业可比公司德尔股份、浙江世宝、耐世特（主要采取整车配套模式）差异较大。（5）发行人主要客户产品多为对标开发，即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。（6）根据公开信息，德尔股份2022年机械液压转向泵毛利率下降7.72%，平均销售价格由219元/台下降至199元/台。

请发行人：（1）说明同行业公司机械液压泵售前、售后市场毛利率差异情况，结合境内外终端客户（如整车厂商）对机械液压泵等产品主要技术指标和成本考虑因素、同行业可比公司产品价格及商业模式、产品结构等，量化分析在“降低成本及零部件再制造需求”、原材料占比接近70%的背景下，机械液压泵售前、售后市场毛利率远高于同行业可比公司的合理性。（2）列表比较各期机械液压泵耗用的各细分原材料采购价格变动趋势与公开市场价格或铝铜铁等有色金属价格变动趋势差异情况，说明采购价格变动趋势与单位材料成本变动趋势是否匹配及差异原因。（3）定量说明“产量及生产效率提高”的具体原因、与产量等业务信息是否匹配，结合生产人员、设备各期创收情况及制造费用具体构成、核算依据等，分别量化分析机械液压泵单位人工、制造费用先降后升的原因。（4）说明发行人与同行业可比公司和竞争对手机械液压泵耗用原材料类型、原材料单耗是否存在差异及差异的原因及合理性。（5）量化分析报告期内销售人员、行政管理人员、研发与技术人员等数量、平均薪资与订单金额、数量是否匹配，特别是报告期内销售、生产、技术人员人均创收金额或人均订单数量与同行业竞争对手的差异情况及原因。（6）结合发行人成本加成幅

度及议价空间、机械液压泵主要参与者和新进入者毛利率水平，说明机械液压泵毛利率较高的合理性，是否存在下滑风险。

请保荐机构、申报会计师：（1）对上述事项核查并发表明确意见。（2）说明对成本费用归集确认完整性、是否跨期及单位成本、毛利率核算准确性的核查程序及核查结论。（3）说明对毛利率水平较高的真实性、合理性的核查程序和结论。

【回复】：

一、说明同行业公司机械液压泵售前、售后市场毛利率差异情况，结合境内外终端客户（如整车厂商）对机械液压泵等产品主要技术指标和成本考虑因素、同行业可比公司产品价格及商业模式、产品结构等，量化分析在“降低成本及零部件再制造需求”、原材料占比接近 70%的背景下，机械液压泵售前、售后市场毛利率远高于同行业可比公司的合理性。

（一）说明同行业公司机械液压泵售前、售后市场毛利率及产品价格差异情况

根据同行业公司公开披露的信息，德尔股份、耐世特生产并销售机械液压泵，并主要应用于售前市场，均未公开披露售后市场毛利率及产品价格数据，耐世特亦未公开披露机械液压泵售前市场毛利率及产品价格数据。

德尔股份未单独披露 2020 年至 2022 年的机械液压泵毛利率。2020 年至 2022 年，德尔股份电机、电泵及机械泵类产品毛利率及机械液压泵销售价格如下：

项目	2022年度	2021年度	2020年度
电机、电泵及机械泵类产品毛利率	19.31%	23.52%	28.39%
机械液压泵平均单价（元/台）	199.00	219.00	222.91

由上表可见，德尔股份机械液压泵售前市场产品价格及相关毛利率呈下降趋势。

（二）境内外终端客户（如整车厂商）对机械液压泵等产品主要技术指标

和成本考虑因素

1、主要技术指标

机械液压泵技术相对成熟，其主要技术指标包括压力、排量、噪声、可靠性等方面。公司在机械液压泵生产过程中形成了一批核心技术，积累了丰富的制造经验，能够制造适配各类车型的产品。公司的产品质量稳定可靠，能够满足境内外终端客户的产品技术需求。

公司生产的机械液压泵主要技术参数范围如下：

项目	技术指标
公司技术参数	泵类型：叶片泵、滚柱泵。 使用压力范围：6MPa-20MPa。 排量：≤30ml/r。 变量泵噪音控制转速在 1000r/min 满载情况下≤80db。 滚柱泵噪音控制转速在 1000r/min 满载情况下≤76db。 相对行业平均水平具有较高使用压力范围以及排量等优势。

公司终端客户以售后市场客户为主，主要包括个人消费者、修理厂，公司与售后市场客户的合作模式为 ODM 模式，公司按照各车型适配的机械液压泵技术标准安排生产。除售后市场终端客户外，报告期内，公司亦向整车厂南京依维柯提供机械液压泵，整车厂南京依维柯相关产品的技术参数如下：

项目	技术指标
机械液压泵（7219 型号）	泵类型：叶片泵 使用压力范围：11.5MPa-12.5MPa。 最大压力：12±0.5MPa 排量：≤11.5ml/r。 泵噪音控制转速在 1000r/min 满载情况下≤80db。 可靠性要求：气密性试验、容积效率试验、最大工作压力测定试验、转速流量特性试验、压力流量特性试验、压力转矩特性试验、低温试验、冲击压力试验、高速试验、振动试验、噪音试验

项目	技术指标
机械液压泵（305型号，带皮带轮总成）	泵类型：叶片泵 使用压力范围：10MPa-11MPa。 最大压力：10.5±0.5MPa 排量：≤8ml/r。 泵噪音控制转速在1000r/min满载情况下≤80db。 可靠性要求：气密性试验、容积效率试验、最大工作压力测定试验、转速流量特性试验、压力流量特性试验、压力转矩特性试验、低温试验、冲击压力试验、高速试验、振动试验、噪音试验

由上表可见，公司的机械液压泵产品符合整车厂南京依维柯的技术要求。

2、成本考虑

机械液压泵为应用时间较长、技术较为成熟的产品。公司机械液压泵产品主要应用于汽车售后市场，少量向整车厂南京依维柯供应。对于整车厂而言，需要综合考虑性能要求与成本，确保机械液压泵产品在满足质量标准的同时，成本也需在可接受的范围内，其降本需求较高。对于售后市场客户，其终端用户以分散的个人消费者、修理厂为主，在选择产品时主要关注产品的质量及可靠性，由于机械液压泵产品单价不高，价格往往随行就市，与整车厂相比，消费者的议价意愿和能力均不高。

（三）同行业可比公司商业模式、产品结构等

1、同行业可比公司商业模式、产品结构

根据同行业公司公开披露的信息，德尔股份、耐世特的商业模式、产品结构与公司具体比较如下：

同行业可比公司	产品结构	商业模式
德尔股份	根据2022年营收占比： 1、降噪、隔热及轻量化产品占比66.28%； 2、电机、电泵及机械泵类产品占比29.69%； 3、电控及汽车电子类产品占比2.52%； 4、其他占比1.51%。	机械液压泵产品主要为境内整车厂配套
耐世特	根据2022年营收占比： 1、电动助力转向系统及线控转向占比68.20%； 2、转向管柱和中间轴占比9.60%； 3、机械液压泵占比4.30%； 4、动力传动系统占比17.90%。	机械液压泵产品主要为整车厂配套

同行业可比公司	产品结构	商业模式
公司	根据2022年营收占比： 1、机械液压泵占比89.42%； 2、电动液压泵占比1.40%； 3、电动助力转向系统占比2.15%； 4、线控转向系统占比1.51%； 5、其他占比5.51%。	机械液压泵产品以境外售后市场为主，境内为一家整车厂配套

注：上表中数据来自同行业可比公司定期报告。

由上表可见，德尔股份、耐世特机械液压泵产品占主营业务收入比重较低，其主要面向整车配套市场；而公司的机械液压泵产品主要面向售后市场，客户以境内外汽车零部件品牌商、贸易商、跨境电商企业为主。

2、汽车零部件整车配套模式与售后市场模式

（1）汽车零部件整车配套模式下的合作模式和商业模式

在整车配套模式下，汽车整车厂商除将零配件用于整车生产外，还通过其授权经销商（以4S店为代表）面向售后市场销售给终端消费者。在授权经销体系下，汽车整车厂商一般要求零部件生产商不得将配套零部件销售给除整车厂以外的其他客户。为整车配套的汽车零部件生产商生产的零部件具有“品种少、批量大”的特点，通常在一定时间内仅针对某一型号或几种型号的零部件进行大批量生产，定价体系往往主要由整车厂控制。汽车整车厂商出于竞争需要会将降本的压力传导给零配件生产商，要求配套整车的零部件生产商逐年降价。为整车配套的零部件生产商一般通过扩大生产规模、开发其他配套的新产品（新产品毛利率往往较高）来保持毛利率水平和单价的稳定，但是在降价幅度较大或新产品开发不及预期的情况下，为整车配套的零部件生产商的销售单价和毛利率水平存在较大的下降压力。

在售后市场，汽车整车厂商采购零配件后，以“原厂配件”形式加上一定的利润空间销售给其经销商，经销商再加上一定的利润之后销售给终端消费者。因此，在4S店等售后渠道，经过整车厂的加价以及授权经销体系的约束，原厂零配件价格非常高昂。从市场实际情况来看，终端消费者在维修车辆时选择的原厂件价格一般都会高于非原厂件。

（2）售后市场模式

在售后市场模式下，非汽车整车厂商授权经销商无法从整车厂商的配套零配件供应商处采购原厂零配件。售后市场的客户群体以境内外品牌商、贸易商、跨境电商企业为主，客户数量众多，大多数客户规模相对较小；同时售后市场客户在采购上具有“多品种、小批量”的特点，产品起订量偏低，以发行人为代表的面向汽车售后市场的零配件生产商，形成了成熟的“多品种、小批量”的柔性化生产体系，往往具备上千种型号产品的生产能力，能满足下游客户的“多品种、小批量”一站式采购需求，因此具有一定的定价能力，能够保持合理的毛利率水平。

综上，在“整车厂商+4S店”的授权经销体系下，其他面向售后市场的零配件销售商无法从整车厂配套厂商采购原厂配件，并且由于渠道加价和授权经销体系约束的原因，终端消费者使用原厂配件付出的成本往往较高，此时非原厂件凭借较高的性价比，能够降低终端消费者的维修成本。虽然面向售后市场的零配件生产商其产品销售价格略高于整车厂配套厂商销售给整车厂商的价格，但面向售后市场的零配件生产商往往产品型号齐全、新型号开发及时、柔性生产能力强，能够有效降低售后市场客户的采购门槛，并减少售后市场客户技术沟通和谈判时间等采购成本，因此面向售后市场的零配件生产商在全球汽车售后市场中占据了重要的市场份额。

（四）量化分析在“降低成本及零部件再制造需求”、原材料占比接近 70% 的背景下，机械液压泵售前、售后市场毛利率远高于同行业可比公司的合理性

1、关于“降低成本及零部件再制造需求”

公司招股说明书中“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“（二）公司主要经营模式”之“4、研发模式”之“（1）成熟车型对标开发”披露的“降低成本及零部件再制造需求”，是指针对已经批量使用的成熟车型售后市场中原厂配件售价较高的现状，通过对标开发出与原厂件产品性能相当的零配件，满足零部件再制造需求，提供高性价比的产品

供消费者选择，以降低消费者维修成本。

2、公司机械液压泵售前、售后市场毛利率与同行业可比公司的比较情况

同行业可比公司中仅德尔股份、耐世特涉及机械液压泵相关业务，其中耐世特仅披露其机械液压泵的收入，未披露机械液压泵相关成本，无法计算其机械液压泵毛利率；德尔股份除 2019 年之前披露了机械液压泵的毛利率外，2020 年以后将机械液压泵、电动液压泵、自动变速箱油泵、其他机械泵毛利率合并为电机、电泵及机械泵类产品毛利率披露。

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”及历年定期报告显示，2017 年至 2019 年其机械液压泵毛利率及平均单价情况如下：

单位：元/台

项目	2019年度	2018年度	2017年度
机械液压转向泵毛利率	38.11%	39.03%	42.87%
平均单价	228.69	227.98	227.63

由上表可见，德尔股份机械液压转向泵 2017 年至 2019 年的毛利率处于较高水平，毛利率及平均价格变动幅度较小。

(1) 估算的德尔股份机械液压泵毛利率

2020 年至 2022 年德尔股份电机、电泵及机械泵类产品毛利率分别为 28.39%、23.52%、19.31%，呈下降趋势。由于德尔股份未单独披露报告期内机械液压泵的毛利率，无法就其机械液压泵毛利率变化与公司机械液压泵毛利率变化做直接对比分析。

1) 根据其披露的 2019 年数据，其机械液压泵毛利率为 38.11%、销售占比为 43.73%，其他机械泵类产品（自动变速箱油泵及其他泵）毛利率为 14.05%、销售占比为 17.16%；

2) 2020 年至 2022 年，德尔股份机械液压泵、自动变速箱油泵及其他液压泵类产品销售额分别为 71,669.39 万元、79,090.33 万元、68,359.34 万元，与其

2020年至2022年其电机、电泵及机械泵类产品境内销售额70,719.00万元、78,480.00万元、68,666.00万元大体相当；

3) 2020年至2022年，德尔股份电动液压泵销售额分别为31,010.38万元、32,274.68万元、51,470.21万元，与其电机、电泵及机械泵类产品境外销售额31,961.00万元、32,885.00万元、51,164.00万元大体相当；

4) 同时结合德尔股份2023年5月18日在《关于对深圳证券交易所年报问询函的回复公告》中的相关表述：“电机、电泵及机械泵类产品中境外销售主要系出口至美国的电液转向泵产品；境内销售的产品以机械液压转向泵和自动变速箱油泵为主，两者合计销售比例为82.94%”。

根据以上信息，可以合理推断和分析如下：

1) 德尔股份2020年至2022年电机、电泵及机械泵类产品境内销售额基本上为机械液压泵及其他机械泵类的销售额，境外销售额基本上为电动液压泵的销售

2) 以德尔股份2020年至2022年电机、电泵及机械泵类产品境内销售毛利率27.48%、23.61%、16.22%为基础，作为2020年至2022年德尔股份机械液压泵及其他机械泵类的毛利率，同时假设2020年至2022年德尔股份其他机械泵类产品毛利率与2019年相当；按照2020年至2022年德尔股份机械液压泵与其他泵类销售收入情况，以及德尔股份2022年度机械液压泵的毛利率下降7.72个百分点、自动变速箱油泵的毛利率下降7.48个百分点等信息，估算出德尔股份机械液压泵2020年至2022年毛利率分别为33.21%、30.72%、23.00%左右。

具体估算过程如下：

单位：万元

年度	项目	销售收入	销售成本	毛利率
2020年度	机械液压泵	50,232.77	33,550.56	33.21%
	其他机械泵类	21,436.62	18,424.08	14.05%
	合计	71,669.39	51,974.64	27.48%
2021年度	机械液压泵	45,344.48	31,416.35	30.72%

	其他机械泵类	33,745.86	29,003.47	14.05%
	合计	79,090.33	60,419.81	23.61%
2022年度	机械液压泵	32,186.26	24,784.62	23.00%
	其他机械泵类	36,173.08	32,486.83	10.19%
	合计	68,359.34	57,271.45	16.22%

注 1：2020 年度、2021 年度各销售收入、其他机械泵类毛利率、合计毛利率为已知数；以其他机械泵类的收入与其 2019 年毛利率测算出其他机械泵类的成本；以泵类产品总成本减去其他机械泵类的成本，得出机械液压泵的成本；以机械液压泵的收入与成本，计算机械液压泵的毛利率。

注 2：2022 年度各销售收入、合计毛利率为已知数，机械液压泵由 2021 年度估算毛利率下降 7.72 个百分点计算所得。

(2) 公司机械液压泵售前、售后市场毛利率与估算的德尔股份机械液压泵毛利率比较情况

公司机械液压泵售前、售后市场毛利率与估算的德尔股份机械液压泵毛利率比较情况如下：

项目	2022年度	2021年度	2020年度
估算的德尔股份机械液压泵毛利率	23.00%	30.72%	33.21%
公司机械液压泵产品毛利率	31.84%	30.37%	33.20%
公司机械液压泵售前市场毛利率	17.26%	24.74%	28.35%
公司机械液压泵售后市场毛利率	32.02%	30.46%	33.31%

从上表数据可以看出：

1) 公司机械液压泵售前市场毛利率低于“估算的德尔股份机械液压泵毛利率”。德尔股份机械液压泵主要为整车厂配套，属于售前市场，公司机械液压泵售前市场毛利率变动趋势与德尔股份一致，但低于德尔股份毛利率，主要系德尔股份在国内整车厂市场知名度较高；

2) 2020 年、2021 年公司机械液压泵售后市场毛利率与“估算的德尔股份机械液压泵毛利率”基本一致，2022 年度高于“估算的德尔股份机械液压泵毛利率”。

根据德尔股份公开披露的信息，其 2022 年度毛利率下降的原因为整车厂客户的降价需求。公司机械液压泵售后市场毛利率高于“估算的德尔股份机械液压泵 2022 年毛利率”，具体原因如下：

①公司与德尔股份面向的市场与客户不同，所在的领域经营模式不同，对毛利率产生影响

德尔股份产品主要为整车厂商配套，面临的降价压力较大；公司产品主要面向售后市场，可以满足客户多品种、小批量一站式采购需求，具有一定的议价能力，能够保持合理、稳定的利润水平。具体原因见本题回复之“一/（三）/2、汽车零配件整车配套模式与售后市场模式”内容。

②公司与德尔股份报告期内产能利用率差异，对毛利率产生影响

根据德尔股份公开披露的信息，其 2020 年至 2022 年机械液压泵产能利用率分别为 62.47%、61.04%、65.23%。假设按照德尔股份产能利用率与公司产能利用率的比例估算，2022 年度公司机械液压泵的毛利率下降到 24.28%，具体估算过程如下：

单位：万元

项目	2020 年	2021 年	2022 年
1、德尔股份 2022 年机械液压泵类产能利用率	62.47%	61.04%	65.23%
2、估算的德尔股份机械液压泵毛利率	33.21%	30.72%	23.00%
3、公司液压泵产品产能利用率	67.56%	87.83%	101.37%
4、公司机械液压泵产品收入	12,847.82	17,626.03	21,842.32
5、公司机械液压泵产品成本	8,581.93	12,272.59	14,888.00
其中：5-1 直接材料	5,383.94	7,958.78	10,020.52
5-2 直接人工	1,237.41	1,584.73	1,886.82
5-3 制造费用	1,960.58	2,729.08	2,980.66
6、公司机械液压泵产品毛利率	33.20%	30.37%	31.84%
7、按照德尔股份产能利用率与公司产能利用率的比例估算公司机械液压泵产品收入（7=（1/3）*4）	11,879.86	12,249.72	14,055.19
8、按照德尔股份产能利用率与公司产能利用率的比例估算公司机械液压泵产品成本合计	8,083.07	9,361.62	10,642.85

其中：8-1 直接材料 (8-1= (1/3) *5-1 直接材料)	4,978.31	5,531.18	6,448.05
8-2 直接人工 (8-2= (1/3) *5-2 直接人工)	1,144.18	1,101.35	1,214.14
8-3 制造费用 (保持不变)	1,960.58	2,729.08	2,980.66
9、按照德尔股份产能利用率估算公司机械液压 泵产品毛利率 (= (7-8) /7)	31.96%	23.58%	24.28%

因此，公司与德尔股份产能利用率的差异对毛利率的影响较大。

③公司与德尔股份出口与内销比例差异，对毛利率产生影响

根据本题回复之一/（四）/2/“（1）估算的德尔股份机械液压泵毛利率”的相关内容，德尔股份机械液压泵产品基本上在境内销售，而 2020 年至 2022 年公司机械液压泵境内销售占比仅分别为 24.04%、20.72%、22.96%，因境外销售定价高于境内且受人民币汇率的影响，公司机械液压泵境外销售毛利率较高使整体毛利率提高。如公司机械液压泵基本为境内销售，2020 年至 2022 年公司机械液压泵境内销售毛利率为 28.33%、28.21%、22.96%，低于经“估算的德尔股份机械液压泵（其机械液压泵基本为内销）”同期毛利率 33.21%、30.72%、23.00%，变动趋势相符。

由此可以看出，公司外销比例高于德尔股份，是公司毛利率高于德尔股份的原因之一。

综上，公司机械液压泵售前市场毛利率低于德尔股份；售后市场毛利率高于德尔股份整体毛利率，主要受面向市场经营模式与竞争地位不同、产能利用率差异、内外销结构差异等影响，具有合理原因。

3、公司机械液压泵售后市场销售价格与下游公开市场价格比较情况

通过查询机械液压泵售后市场下游公开市场销售价格，与公司机械液压泵售后市场销售价格对比分析。

（1）国内机械液压泵售后市场下游销售价格

根据阿里巴巴批发网的公开销售信息（2023 年 11 月），国内机械液压泵售后市场下游销售价格具体如下：

序号	产品名称	销售价格	销售方
1	转向助力泵, 适用奔驰汽车	298.01 (10个起)	广州浦协汽车零部件有限公司
2	奔驰M级W164助力转向泵	290.00 (2个起)	河北日盛月世汽车零部件有限公司
3	适用于铃木汽车转向助力泵	280.00 (2个起)	广州丰鸣汽车配件有限公司
4	适用于福特RANGER、马自达BT50皮卡转向助力泵	300.00 (10个起)、290.00 (30-49个)、280.00 (50个以上)	广州市汉锐师汽车配件有限公司
5	适用于新款丰田海拉克斯REVO转向助力泵	290.00 (10个起)、280.00 (20-49个)、270.00 (50个以上)	广州市汉锐师汽车配件有限公司
6	助力泵总成, 适用丰田凯美瑞	285.00 (2个起)	广州市孚驰汽车零部件有限公司
7	适用奔驰 W164、X164、W251、W203转向助力泵	320.00 (2个起)、300.00 (2-23个)、280.00 (24个以上)	广州市特通商贸有限公司
8	适配江淮MPV转向助力泵	305.00 (2个起)、285.00 (30个以上)	广州步锐汽车配件有限公司
9	适用丰田、雷克萨斯汽车的转向助力泵	300.00 (2个起)、290.00 (50个以上)	广州赛鼎汽车配件有限公司
10	适用丰田海拉克斯汽车转向助力泵	260.00 (10个起)、230.00 (50个以上)	广州亮兴汽车配件有限公司
11	汽车转向助力泵适用丰田兰德酷路泽	280.00 (2个起)、265.00 (10-49个)、245.00 (50个以上)	广州市力丰汽车配件有限公司
12	适用于丰田UCF30 3UZ LS430转向助力泵	240.00 (2千起)、230.00 (10千以上)	广州安雷仕汽配贸易有限公司
13	汽车配件助力转向泵	259.00 (5个起)	广州万欣贸易有限公司
14	适用三菱蓝瑟2007-2017、欧蓝德2005-2013	280.00 (2个起)、250.00 (10个以上)	广州市九业汽车零部件有限公司
15	适用于丰田海狮转向助力泵	260.00 (10个起)、255.00 (50个以上)	广州丰华汽车配件有限公司

(2) 美国地区机械液压泵售后市场下游销售价格情况

eBay是美国知名电子商务平台, 根据该平台上的销售信息(2023年11月), 美国地区面向售后市场的机械液压泵销售价格情况如下:

序号	产品名称	销售价格(元)	销售方
1	动力转向泵, 适合本田 CRV、Accord、讴歌 RSX 2.0 2.4L DOHC 2002 - 2011	356.10	plantcareful
2	动力转向泵总成, 适用于2006/2007/2008/2009/2010/2011年本田思域 1.8L	562.64	Detroit Axle
3	2001/2002年福特Escape、马自达 Tribute动力转向泵组件	415.84	Detroit Axle
4	全新动力转向泵带滑轮, 适用于2003 - 2013年本田Odyssey	546.25	New-PSP

序号	产品名称	销售价格（元）	销售方
5	动力转向泵带油壶，适用于1998 - 2002 雪佛兰科迈罗庞蒂克	487.24	kyrie-autoparts
6	动力转向泵带滑轮，适用于02-06讴歌RSX 06-11、本田Element CR-V	713.16	AUTO FUTR
7	动力转向泵，适用于本田 Pilot 05-08、本田 Odyssey 05-10、Acura MDX 03-13	356.91	happy19star
8	动力转向泵，适合别克 Enclave、雪佛兰 GMC Acadia Saturn 3.6L	502.61	buymachineryparts
9	动力转向泵带滑轮，丰田塔科马2005 - 2016 4.0L	557.32	all4trade
10	动力转向泵带滑轮，适用于三菱 Montero Sport 1999 - 2004 3.0L 3.5L	546.32	autoparts_premium
11	全新动力转向泵带滑轮 00-04 Outback、00-04 Legacy	568.25	newpartstone
12	全新动力转向泵带滑轮，2007-2013 日产 Altima 2.5I I4 21-5478	480.68	New-PSP
13	动力转向泵油壶，适用于Silverado Sierra	602.71	Detroit Axle
14	动力转向泵，适用于别克 Enclave 所有型号、2008 - 2013 雪佛兰 Traverse GMC	435.66	PerfectMatch-autoparts
15	全新动力转向泵，适用于丰田塔科马 95-04 4Runner 96-02 T100 96-98	604.53	psp-premium

（3）俄罗斯地区机械液压泵售后市场下游销售价格情况

公司主要客户俄罗斯 ATM 公司通过官方网站（<https://voltag.ru/>，查询日期2023年11月）展示销售的产品，根据该平台上的信息，俄罗斯地区面向售后市场的机械液压泵销售价格情况如下：

序号	产品名称	销售价格（元）	销售方
1	液压动力转向泵HPQ9032XQ	560.92	https://voltag.ru/
2	液压动力转向泵HPQ1036XQ	448.74	https://voltag.ru/
3	液压动力转向泵HPQ9320XQ	560.92	https://voltag.ru/
4	液压动力转向泵HPQ1066XQ	617.01	https://voltag.ru/
5	液压动力转向泵HPQ1023XQ	673.10	https://voltag.ru/
6	液压动力转向泵HPQ1009XQ	504.83	https://voltag.ru/
7	液压动力转向泵HPQ1478XQ	504.83	https://voltag.ru/
8	液压动力转向泵HPQ9627XQ	673.10	https://voltag.ru/
9	液压动力转向泵P1034HG	489.60	https://voltag.ru/
10	液压动力转向泵P1035HG	500.02	https://voltag.ru/
11	液压动力转向泵P1011HG	541.69	https://voltag.ru/

12	液压动力转向泵HPQ1042XQ	673.10	https://voltage.ru/
13	液压动力转向泵P1047HG	760.45	https://voltage.ru/
14	液压动力转向泵HPQ1033XQ	560.92	https://voltage.ru/
15	液压动力转向泵HPQ9032XQ	560.92	https://voltage.ru/

根据上述公开信息，2023年1-6月公司机械液压泵售后市场销售的平均价格与下游公开销售价格对比如下：

项目	国内下游销售价格	美国地区销售价格	俄罗斯地区销售价格
公开市场销售均价	230元-320元	356.10元-713.16元	448.74元-760.45元
公司在对应地区的销售均价	211.35元	237.07元	245.40元

由上表可见，对比公开市场的下游销售价格，在公司保持适当毛利的情况下，公司售后市场客户仍有较好的利润空间，公司机械液压泵售后市场销售价格及毛利率水平具有合理性。

4、公司机械液压泵售后市场毛利率高于售前市场符合行业一般规律

(1) 公司机械液压泵售后市场毛利率高于售前市场符合行业一般规律

公司机械液压泵售后市场毛利率高于售前市场符合行业一般规律，根本原因详见本题回复之一/“（四）量化分析在‘降低成本及零部件再制造需求’、原材料占比接近70%的背景下，机械液压泵售前、售后市场毛利率远高于同行业可比公司的合理性”。

(2) 同时面向售前、售后市场的上市公司/拟上市公司毛利率比较情况

根据公开披露信息，同时面向售前、售后市场销售的汽车零部件上市公司/拟上市公司，其售后市场毛利率一般高于售前市场毛利率，具体比较如下：

公司	售前售后市场具体毛利率情况
宏鑫科技 (创业板注册阶段)	根据其首轮问询回复数据，2020年至2022年售前市场毛利率分别为19.85%、11.64%、17.38%，售后市场毛利率分别为27.78%、25.91%、23.95%，售后市场毛利率高于售前市场毛利率。

公司	售前售后市场具体毛利率情况
华原股份 (838837.BJ)	根据其招股说明书数据, 2020 年至 2022 年机油滤清器售前市场毛利率分别为 22.78%、16.78%、15.87%, 售后市场毛利率分别为 30.41%、23.61%、29.38%, 售后市场毛利率高于售前市场毛利率。
东来股份 (688129.SH)	根据其首轮问询回复数据, 2017 年至 2019 年售前市场毛利率分别为 45.76%、41.32%、41.00%, 售后市场毛利率分别为 51.30%、51.16%、50.51%, 售后市场毛利率高于售前市场毛利率。

从上表信息可以看出, 同时面向售前和售后销售的汽车零部件行业上市公司/拟上市公司, 售后市场毛利率均高于售前市场毛利率。公司机械液压泵售后市场毛利率高于售前市场毛利率与上述上市公司/拟上市公司特点相符。

(3) 主要面向售前或售后市场的上市公司毛利率比较情况

根据公开披露信息, 主要面向售后市场销售的上市公司毛利率一般高于面向售前市场的毛利率, 具体比较如下:

公司	售前售后市场具体毛利率情况
邦德股份 (838171.BJ)	该公司产品以境外售后市场为主, 根据其招股说明书披露, 2019 年至 2021 年毛利率分别为 42.04%、39.07%、31.05%。同行业上市公司腾龙股份(603158.SH)、银轮股份(002126.SZ)、松芝股份(002454.SZ)以售前市场为主, 平均毛利率分别为 28.51%、25.22%、21.07%。
冠盛股份 (838171.BJ)	该公司产品以境外售后市场为主, 根据其定期报告, 2020 年至 2022 年毛利率分别为 22.12%、20.16%、22.97%。同行业上市公司光洋股份(002708.SZ)以售前市场为主, 汽车产品的毛利率分别为 18.69%、16.43%、9.06%。
正裕工业 (603089.SH)	该公司产品以售后市场为主, 根据其定期报告, 2020 年至 2022 年毛利率分别为 24.29%、21.06%、21.25%。同行业上市公司隆基机械(002363.SZ)以售前市场为主, 毛利率分别为 10.10%、9.35%、6.99%。售后市场毛利率高于售前市场毛利率。
迪生力 (603335.SH)	该公司主要产品车轮以售后市场为主, 根据其定期报告, 2020 年至 2022 年车轮毛利率分别为 39.34%、33.46%、30.22%。同行业上市公司今飞凯达(002863.SZ)以售前市场为主, 其车轮毛利率分别为 16.84%、14.94%、14.64%。
雷迪克 (300652.SZ)	该公司主要产品以售后市场为主, 根据其定期报告, 2020 年至 2022 年毛利率分别为 30.88%、30.89%、29.47%。同行业上市公司万向钱潮(000559.SZ)以售前市场为主, 其汽车零部件业务毛利率分别为 21.16%、20.20%、18.11%。

从上表信息可以看出, 主要面向售后市场的上市公司毛利率水平一般高于主要面向售前市场的上市公司。公司机械液压泵售后市场毛利率高于主要面向售前市场的上市公司毛利率水平, 与行业特点相符。

综上所述，德尔股份机械液压泵以整车厂配套为主，公司机械液压泵售前市场毛利率与德尔股份的毛利率变动趋势一致，低于德尔股份，主要系德尔股份在国内整车厂市场知名度较高；公司机械液压泵售后市场毛利率高于德尔股份整体毛利率主要受面向市场的经营模式与竞争地位不同、产能利用率差异、内外销结构差异等影响，具有合理原因；与公开的机械液压泵售后市场销售价格相比，公司机械液压泵销售价格具有合理性；公司机械液压泵售后市场毛利率高于售前市场毛利率与汽车零部件行业上市公司/拟上市公司情况相符。因此，公司机械液压泵售前、售后市场毛利率合理，与同行业可比公司的毛利率差异具有合理原因。

二、列表比较各期机械液压泵耗用的各细分原材料采购价格变动趋势与公开市场价格或铝铜铁等有色金属价格变动趋势差异情况，说明采购价格变动趋势与单位材料成本变动趋势是否匹配及差异原因。

（一）列表比较各期机械液压泵耗用的各细分原材料采购价格变动趋势与公开市场价格或铝铜铁等有色金属价格变动趋势差异情况

公司机械液压泵所需原材料种类较广，规格型号较多，其中占比较高的包括泵体泵盖、定子、转子、叶片、泵轴、配油盘、皮带轮、油壶等。其中泵体泵盖以铝材为主，采购定价以长江现货 A00 铝价的走势为基础；其他材料材质包括合金钢、高速钢、铁基粉末冶金等，采购定价以双方协商为主。因公司采购的主要原材料品类规格较多、不同技术参数价格差异较大，难以取得公开市场价格。

1、泵体泵盖采购价格变动趋势与有色金属价格变动趋势

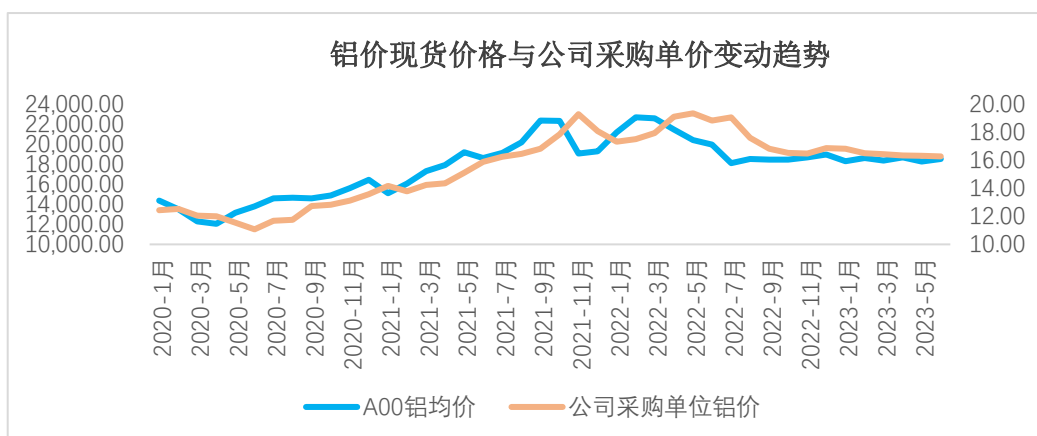
公司机械液压泵泵体泵盖的定价方式为采购协议/订单签署当天或前一天长江现货A00铝价加上加工费。

报告期各期，公司机械液压泵泵体泵盖采购价格中铝价部分与长江现货A00铝均价的比较如下表：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
泵体泵盖采购价中的加工费部分(元/KG)	12.05	12.10	12.11	12.23
泵体泵盖采购价中的铝价部分(元/KG)	16.42	17.99	16.50	12.25
铝价部分较上期变动比例	-8.73%	9.03%	34.69%	-
长江现货 A00 铝均价(元/吨)	18,671.26	19,936.07	18,898.11	14,190.00
较上期变动比例	-6.34%	5.49%	33.18%	-

注：加工费部分含温岭市正宏机械有限公司的加工费。

报告期各月，公司机械液压泵泵体泵盖采购价格中铝价部分与长江现货 A00 铝均价进行比较，具体如下图：



数据来源：A00 铝均价来源 Wind

2021年至2023年1-6月，长江现货 A00 平均铝价变动比例分别为 33.18%、5.49%和-6.34%，公司泵体泵盖采购价格中铝价部分变动比例分别为 34.69%、9.03%和-8.73%，公司的采购均价与长江现货 A00 平均铝价存在较高关联性。因公司采购从下单到材料入库需要一定时间，因此各月采购均价较之市场铝价存在一定滞后性，其总体采购价格变动趋势与长江现货 A00 平均铝价变动趋势的匹配性较高。

2、其他材料采购价格变动趋势与有色金属价格变动趋势

公司其他材料包括叶片、定子、转子、泵轴、配油盘、皮带轮、油壶等，根据机械液压泵的技术要求不同，其材质包括低碳钢、高速钢、铁基粉末冶金

等。低碳钢、高速钢、铁基粉末冶金不属于大宗有色金属，其规格型号众多，难以取得公开市场价格。

整体来看，报告期内公司其他材料采购价格变动情况如下：

单位：元/个

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
	采购单价	变动比例	采购单价	变动比例	采购单价	变动比例	采购单价
叶片	0.76	-1.30%	0.77	-1.28%	0.78	0.00%	0.78
定子	7.41	-5.73%	7.86	18.44%	6.63	4.58%	6.34
转子	5.87	-7.16%	6.32	7.69%	5.87	10.98%	5.29
泵轴	6.43	0.16%	6.42	1.74%	6.31	-1.87%	6.43
配油盘	4.89	5.44%	4.64	-1.64%	4.72	0.73%	4.69
皮带轮	15.78	-3.57%	16.36	3.69%	15.78	-0.75%	15.90
油壶	20.40	-2.53%	20.93	0.08%	20.91	-2.35%	21.41
泵芯组件	40.69	5.55%	38.56	-1.32%	39.07	2.69%	38.05

由上表可见，公司其他材料之间采购价格变动各有特征。2022年度定子采购价格增长较多，主要系本期适用于压力较大机械液压泵的定子采购量增长较多，该类型定子价格较高；2021年度转子采购价格增长较多，主要系供应商玉环市海通汽车部件股份有限公司调价所致。除此之外，报告期内其他材料采购价格较受不同供应商、不同材质以及不同型号的影响，采购价格有小幅度波动，具体采购价格变动分析见本回复问题4之“三/（二）同类或相似规格型号原材料在不同供应商（特别是关联方）之间的采购价格差异情况及原因，若存在不可比的情况，请剔除干扰因素后再进行定量分析，比如发行人泵体、泵盖毛坯采购价格与A00铝价（长江有色现价）变动趋势是否匹配、剔除A00铝价（长江有色现价）后关联方瑞帆金属加工费与非关联方加工费差异情况及原因等，请避免‘存在一定差异’‘规格型号不同’等内容简单概括”之相关内容。

公司采购的其他材料与泵体泵盖不同，其体积小、重量轻、加工程度较高，且并非由大宗有色金属直接加工而成，如公司叶片供应商系根据其上游供应商提供的叶片毛坯再次精加工为叶片成品。较长的供应链加工流程及较多的精加

工程序，使公司采购的其他材料中受有色金属价格变动的直接影响程度较小、受供应商加工成本影响较大。公司与供应商采购亦未按照大宗有色金属价格为基础进行定价，因此铝铜铁有色金属价格变动与叶片、定子、转子等材料采购价格关联性不高。

以粉末冶金材质的材料为例，报告期内公司其他材料中粉末冶金材质的采购额占 35%左右，根据公司供应商山西东睦华晟粉末冶金有限公司的母公司东睦股份（600114.SH）公开披露数据，其 2020 年至 2022 年原材料成本占主营业务成本的比例为 40.46%、43.38%、45.10%，因此可以推测东睦股份的原材料价格变动对其成本的影响不大。同时根据东睦股份（600114.SH）定期报告，2020 年至 2022 年其粉末冶金制品对外销售价格与公司粉末冶金材质材料采购价格比较如下：

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
东睦股份粉末冶金制品销售价格（元/吨）	37,948.96	5.42%	35,996.65	9.62%	32,838.79
公司粉末冶金材质的其他材料采购单价（元/个）	5.50	3.19%	5.33	4.10%	5.12

由上表可见，2020 年至 2022 年东睦股份粉末冶金制品销售价格有小幅上涨，同期公司采购的铁基粉末冶金材质产品价格变化幅度较小，与东睦股份粉末冶金制品销售价格变动趋势不存在明显差异。

综上，公司机械液液泵泵体泵盖采购价格与长江现货 A00 平均铝价变动趋势一致；叶片、定子、转子等材料因较长的供应链加工流程及较多的精加工程序，公司采购价格与有色金属价格变动趋势关联性较弱。

（二）采购价格变动趋势与单位材料成本变动趋势是否匹配及差异原因

报告期各期，公司机械液压泵单位材料成本与主要材料采购价格比较如下：

单位：元/个

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
机械液压泵单位材料成本	104.31	105.05	100.33	96.24
较上期变动比例	-0.70%	4.70%	4.25%	-

主要材料采购价格	81.12	85.19	82.55	76.94
较上期变动比例	-4.77%	3.20%	7.29%	-

注：主要材料采购价格由泵体泵盖、叶片、定子、转子、泵轴等合计组成。

由上表可见，公司采购价格变动趋势与单位材料成本变动趋势基本一致。

虽然公司机械液压泵的泵体泵盖采购价格中铝价部分与长江现货 A00 平均铝价存在较高关联性，2021 年至 2023 年 1-6 月公司泵体泵盖采购价格中铝价部分变动比例分别为 34.69%、9.03%和-8.73%，变动比例较大，但由于加工费变动比例分别仅为-0.98%、-0.08%和-0.41%，且加工费占泵体泵盖采购价格的 40%-50%之间，占比较高，因此公司泵体泵盖整体采购价格变动幅度缩小为 16.87%、5.17%、-5.38%。报告期内公司叶片、定子、转子等材料因供应链加工流程及加工程序较长，与大宗有色金属的价格关联性较弱，报告期内采购价格变动幅度较小。同时公司机械液压泵所需原材料品类较为分散，泵体泵盖价格约占直接材料成本的 30%左右、其他材料价格约占直接材料成本的 45%左右，泵体泵盖单一原材料价格的上涨不会对公司机械液压泵单位材料成本产生较大影响。

因此，公司主要原材料采购价格变动幅度较小，2021 年度至 2023 年 1-6 月较上期变动比例分别 7.29%、3.20%、-4.77%，与公司机械液压泵单位材料成本变动趋势基本一致。

三、定量说明“产量及生产效率提高”的具体原因、与产量等业务信息是否匹配，结合生产人员、设备各期创收情况及制造费用具体构成、核算依据等，分别量化分析机械液压泵单位人工、制造费用先降后升的原因。

（一）定量说明“产量及生产效率提高”的具体原因、与产量等业务信息是否匹配

1、公司液压泵产品产量、销量及产能利用率情况

报告期各期，公司液压泵产品（机械液压泵、电动液压泵）销量、产量及产能利用率变动情况如下：

期间	产品类别	产量（万台）	销量（万台）	产能利用率
2023年1-6月	液压泵产品	41.63	46.78	83.26%
2022年度	液压泵产品	101.37	96.05	101.37%
2021年度	液压泵产品	87.83	83.81	87.83%
2020年度	液压泵产品	67.56	65.27	67.56%

注：报告期内液压泵产品主要为机械液压泵，电动液压泵产销量约 2000 套，占比较小。

由上表可见，2020 年至 2022 年，随着公司销量及产量的增长，公司产能利用率得以提升。

2、产量及生产效率提高的具体原因

公司产量提高主要基于销量的增长，2020 年至 2023 年 1-6 月公司液压泵产品销量分别为 65.27 万台、83.81 万台、96.05 万台、46.78 万台，产量与产能利用率亦处于较高水平。

2020 年 10 月，公司启动精益生产改造，开展工艺技术改善和流程优化，配合 PLM、WMS、ERP 等业务相关信息系统的应用，公司改进了生产计划、完善了生产流程、提升了生产过程信息化水平，提高了生产效率，进一步提高了公司的产能利用率水平。

3、与产量等业务信息的匹配情况

2020 年至 2023 年 1-6 月，公司液压泵产品的产量分别为 67.56 万台、87.83 万台、101.37 万台、41.63 万台。公司在订单量逐渐增加的过程中，通过优化生产流程提高了生产效率，产量保持增长趋势，产能利用率得到较大提升。因此，公司生产效率提高与产量、产能利用率等业务信息相匹配。

综上，报告期内公司订单量保持增长，在此基础上，公司通过精益生产改造，提高了生产效率，进而提升了产能利用率，使公司产销量保持在较高水平。

（二）结合生产人员、设备各期创收情况及制造费用具体构成、核算依据等，分别量化分析机械液压泵单位人工、制造费用先降后升的原因

报告期各期，公司机械液压泵单位人工、单位制造费用变动情况如下：

单位：元/个

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
单位人工	20.39	19.78	19.98	22.12
较上期变动比例	3.08%	-1.00%	-9.67%	-
单位制造费用	32.36	31.25	34.40	35.05
较上期变动比例	3.55%	-9.16%	-1.85%	-

公司产品的人工、单位制造费用与产量有密切关系，单位产品分摊的成本随着产能利用率的提升而降低。

1、制造费用具体构成、核算依据

报告期各期，公司制造费用具体构成如下：

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
职工薪酬	463.53	30.12%	819.02	25.75%	710.79	22.72%	558.23	24.51%
低值易耗品	374.39	24.33%	926.10	29.12%	927.80	29.65%	585.00	25.69%
折旧与摊销	329.31	21.40%	666.06	20.94%	652.04	20.84%	580.82	25.50%
水电费	106.09	6.89%	261.72	8.23%	196.36	6.28%	158.30	6.95%
加工费	121.66	7.91%	276.21	8.68%	196.08	6.27%	178.42	7.83%
其他	143.90	9.35%	231.64	7.28%	445.70	14.25%	216.72	9.52%
合计	1,538.88	100.00%	3,180.75	100.00%	3,128.78	100.00%	2,277.48	100.00%

公司制造费用以职工薪酬、低值易耗品、折旧与摊销为主，报告期内占制造费用总额的比例分别为 75.70%、73.21%、75.81%和 75.85%。

核算依据如下：

项目	核算依据
职工薪酬	不直接从事生产的车间管理人员的工资薪金、奖金以及社会保险费和公积金等，根据当月的薪酬总额计入制造费用。
低值易耗品	生产过程中耗用的非产品原材料的物料，根据当月实际领用的机物料金额计入制造费用。
折旧与摊销	生产过程中使用的机器设备所产生的折旧费用、用于生产的非设备长期资产的摊销费用，按照既定的折旧与摊销计提政策，计算当月的折旧与摊销金额计入制造费用。

项目	核算依据
水电费	车间耗用的水电费，按照电力部门和供水部门的实际结算金额计入制造费用。
加工费	部分产品委外加工产品的加工费用，按照当期实际发生的金额计入制造费用。
其他	其他核算的是与生产活动直接相关的其他费用，如劳保费、修理费、搬运费等，按照当期实际发生金额计入制造费用。

2、生产人员、设备各期创收情况

报告期各期，公司生产人员、设备的创收情况如下：

项目	公式	2023年 1-6月	2022年 度	2021年 度	2020年 度
主营业务收入（万元）	A	12,751.75	24,425.32	21,480.65	16,935.10
产能利用率	-	83.26%	101.37%	87.83%	67.56%
各期生产员工平均人数	B	326.50	326.50	310.50	305.50
各期末液压泵产品设备原值（万元）	C	5,886.64	5,881.99	5,464.58	5,191.64
生产员工人均创收（万元）	D=A/B	78.11	74.81	69.18	55.43
单位设备平均创收（万元）	E=A/C	4.33	4.15	3.93	3.26

注 1：2023 年 1-6 月 D 数据及 E 数据经过年化处理。

注 2：平均人员数量系年初与年末人数的算术平均值，下同。

由上表可见，2020 年至 2023 年 1-6 月，公司销售收入增长，公司通过优化生产流程、提升产能利用率可以满足生产经营要求，生产员工人数以及相关设备原值并未大幅增长，因此公司生产员工人均创收以及单位设备创收增长。

2020 年度至 2022 年度，公司产量、销售收入以及产能利用率提升，生产员工数量以及相关设备原值增长较小，因此规模效应得到体现，公司机械液压泵单位人工、制造费用有所下降。

2023 年 1-6 月，公司销售收入保持增长，公司生产员工及相关设备原值保持稳定，因此平均创收保持增长。但从产量来看，2023 年 1-6 月公司进一步优化产品库存，产量有所下降，分摊的单位人工及制造费用有所增加，因此同期单位人工及单位制造费用略有上涨。

综上，公司机械液压泵单位人工及单位制造费与产能利用率变动有关。

2020年度至2022年度，随着公司产能利用率的提高，规模效应得到体现，单位人工及单位制造费用随之下降；2023年1-6月产能利用率略有下降，单位人工及单位制造费用随之略有上涨。

四、说明发行人与同行业可比公司和竞争对手机械液压泵耗用原材料类型、原材料单耗是否存在差异及差异的原因及合理性。

（一）发行人与同行业可比公司和竞争对手机械液压泵耗用原材料类型是否存在差异

机械液压泵产品技术成熟，主要材料泵体泵盖在早期以铁铸件为主，随着技术的进步以及汽车轻量化的要求，铝铸件逐渐取代铁铸件，成为机械液压泵产品主要原材料类型，少量车型仍继续使用铁铸件。

根据同行业可比公司德尔股份招股说明书中披露的信息，其机械液压泵产品的主要原材料包括铝铸件、铁铸件、粉末冶金件、皮带轮、齿轮、阀轴等。报告期内，公司机械液压泵耗用的原材料主要为铝铸件（泵体泵盖）、粉末冶金件（定子、转子、配油盘）、叶片、皮带轮、泵轴等，与同行业可比公司和竞争对手一致。

（二）原材料单耗是否存在差异及差异的原因及合理性

报告期内，公司机械液压泵的主要原材料包括泵体泵盖、定子、转子、叶片、泵轴、配油盘。一个完整机械液压泵通常由一个泵体泵盖、一个泵轴、一个泵芯组件（由一套定子转子和叶片组装而成）、一个泵盖或者后盖（少量型号产品使用卡板代替）、一个前配油盘（少量型号产品使用后配油盘代替）组成。

公司生产过程包括多项工序，采购泵体泵盖及泵芯组件后需要不同车间单独加工，泵轴、配油盘等材料大多无需单独加工，然后在装配车间领用泵体泵盖、泵芯组件、泵轴、配油盘等材料，进行组装，最后测试并完工入库。因此装配环节是机械液压泵全部材料投入的环节。

报告期内，公司装配环节主要原材料投入量与机械液压泵产量比较情况如

下：

单位：万个

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	投入数量	材料单耗	投入数量	材料单耗	投入数量	材料单耗	投入数量	材料单耗
泵体	41.54	1.00	101.06	1.00	83.59	1.00	58.61	1.01
泵盖、后盖	38.61	0.93	94.88	0.94	78.32	0.94	53.29	0.92
泵轴	41.41	1.00	100.66	1.00	83.92	1.01	58.49	1.00
泵芯组件	42.34	1.02	100.70	1.00	83.78	1.01	58.87	1.01
前配油盘	40.09	0.97	96.25	0.95	80.61	0.97	56.22	0.97
机械液压泵产量	41.48	-	101.03	-	83.34	-	58.23	-

由上表可见，报告期各期，公司主要原材料的耗用比例基本稳定，差异主要系生产过程中的合理损耗以及不同产品的材料构成不同影响。

五、量化分析报告期内销售人员、行政管理人员、研发与技术人员等数量、平均薪资与订单金额、数量是否匹配，特别是报告期内销售、生产、技术人员人均创收金额或人均订单数量与同行业竞争对手的差异情况及原因。

（一）量化分析报告期内销售人员、行政管理人员、研发与技术人员等数量、平均薪资与订单金额、数量是否匹配

1、销售人员数量、平均薪资与订单金额、数量的匹配性

报告期各期，公司销售人员数量、平均薪资与订单金额、数量的匹配情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
销售人员平均数量	21.00	20.00	19.50	19.50
平均年薪（元）	75,477.70	173,263.44	152,042.22	143,005.01
平均年薪变动比例	-	13.96%	6.32%	-
销售数量（万台）	47.22	96.67	84.06	65.46
主营业务收入（万元）	12,751.75	24,425.32	21,480.65	16,935.10
主营业务收入变动比例	-	13.71%	26.84%	-

报告期内，公司销售人员平均数量稳定，未因销售收入而增加人员数量，

主要系公司以境外销售为主，与主要客户保持了良好的合作关系，新增客户主要通过网络、展会等渠道拓展，无需通过扩充销售人员数量开拓市场，故销售人员数量并未大幅增加。2020年以来公司营业收入保持增长，销售人员发放的奖金增加，平均薪酬上涨。

2、行政管理人员数量、平均薪资与订单金额、数量的匹配性

报告期各期，公司行政管理人员数量、平均薪资与订单金额、数量的匹配情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
行政管理人员平均数量	68.50	66.50	69.50	67.00
平均年薪（元）	72,406.30	145,831.84	127,565.36	112,300.07
平均年薪变动比例	-	14.32%	13.59%	-
销售数量（万台）	47.22	96.67	84.06	65.46
主营业务收入（万元）	12,751.75	24,425.32	21,480.65	16,935.10
主营业务收入变动比例	-	13.71%	26.84%	-

报告期内公司管理人员数量较为稳定，管理人员平均薪酬呈增长趋势，与公司经营状况保持一致。

3、研发与技术人员数量、平均薪资与订单金额、数量的匹配性

报告期各期，公司研发与技术人员数量、平均薪资与订单金额、数量的匹配情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
研发与技术人员平均数量	53.00	49.00	50.00	50.00
平均年薪（元）	71,729.20	149,242.44	138,516.80	120,428.42
平均年薪变动比例	-	7.74%	15.02%	-
销售数量（万台）	47.22	96.67	84.06	65.46
主营业务收入（万元）	12,751.75	24,425.32	21,480.65	16,935.10
主营业务收入变动比例	-	13.71%	26.84%	-

报告期内，公司研发人员平均薪酬增长；2023年以来公司加强了电动助力转向系统研发工作，研发人员有所增加。

综上，报告期内公司销售人员、行政管理人员、研发与技术人员等数量、平均薪资与公司经营情况相匹配。

（二）报告期内销售、生产、技术人员人均创收金额或人均订单数量与同行业竞争对手的差异情况及原因

报告期各期，公司销售、生产、技术人员人均创收金额与同行业公司比较如下：

项目	公司名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
销售人均创收金额（万元）	德尔股份	-	3,150.43	2,651.69	2,226.75
	浙江世宝	-	2,329.89	2,137.47	2,253.75
	邦德股份	1,586.49	2,960.28	2,013.09	1,568.01
	冠盛股份	-	1,562.23	1,200.35	819.53
	平均数	-	2,500.71	2,000.65	1,717.01
	本公司	607.23	1,221.27	1,101.57	868.47
生产人员人均创收金额（万元）	德尔股份	-	163.21	142.60	122.78
	浙江世宝	-	125.52	100.95	99.45
	邦德股份	43.27	92.25	78.94	54.56
	冠盛股份	-	180.18	151.74	116.41
	平均数	-	140.29	118.56	98.30
	本公司	39.06	74.81	69.18	55.43
技术人员人均创收金额（万元）	德尔股份	-	802.62	707.46	628.48
	浙江世宝	-	300.12	281.03	285.48
	邦德股份	246.79	508.80	363.02	242.21
	冠盛股份	-	1,247.13	1,153.00	847.85
	平均数	-	714.67	626.13	501.01
	本公司	240.60	498.48	429.61	338.70

注 1：除邦德股份外，上表所列其余公司 2023 年半年报中均未披露员工分类信息，因此未能在上表中列示其相应期间的人均创收数据。

注 2：耐世特未披露员工分类信息，因此未能在上表中列示耐世特的数据。

注 3：人均创收金额=主营业务收入/平均人数，平均人数为期初人数和期末人数的算术平均数。

公司销售人员人均创收金额略低于冠盛股份，与德尔股份、浙江世宝、邦

德股份差异较大。德尔股份、浙江世宝的客户以整车厂为主，客户群体集中度高，同时该等可比公司业务范围及收入规模要远大于公司。邦德股份同样以境外汽车售后市场为主，但其客户较为集中，2022年前五大客户销售额占比为48.39%，因此其销售人员较少，2020年末至2022年末分别为10人、12人、10人，其销售人员人均创收较高。

公司生产人员人均创收金额低于德尔股份、浙江世宝、冠盛股份，略低于邦德股份，主要系德尔股份、浙江世宝、冠盛股份经营规模大，机器设备投入大，生产标准化程度较高，规模效应更为显著，因此生产人员人均创收金额较高。

公司技术人员人均创收金额低于德尔股份、冠盛股份，高于浙江世宝，与邦德股份接近。通常情况下，技术人员数量与公司主要产品、发展战略与研发项目有关，与营业收入关联性不强，因此不同公司间会存在差异。

综上，报告期内，公司与同行业可比公司在销售、生产以及技术人员人均创收金额上的差异具有合理性，符合各公司业务特点及模式。

六、结合发行人成本加成幅度及议价空间、机械液压泵主要参与者和新进入者毛利率水平，说明机械液压泵毛利率较高的合理性，是否存在下滑风险。

（一）发行人成本加成幅度及议价空间

公司的产品定价以成本为基础，公司对新产品进行报价时，会综合考虑主要材料价格、市场竞争情况、适配车型信息、加工工艺难度、客户需求量以及客户合作关系等情况，不同的客户类型成本加成幅度存在一定差异。

1、对于外销客户，除考虑前述基本因素外，公司还会考虑客户合作历史、采购量、资信情况、汇率变化等因素来向国外客户进行报价。在后续供货过程中，公司与客户在原材料价格以及汇率大幅波动的情况下，不定期协商调整价格。

2、对于内销客户，公司整体定价会低于外销客户，主要由于市场竞争相对激烈，内销客户对价格相对敏感，公司报价时成本加成比例较低。

公司机械液压泵以汽车售后市场应用为主，售后市场的客户群体以境内外品牌商、贸易商、跨境电商企业为主，客户数量众多，且在采购上具有多品种、小批量、多批次的特点，部分中小型客户起订量较少，因此具有一定生产规模和技术实力的供应商会掌握一定的定价权。

（二）机械液压泵主要参与者和新进入者毛利率水平

根据公开市场信息，同行业可比公司仅有德尔股份披露了机械液压泵产品的相关信息，除此之外，未能通过公开渠道查询到其他未上市的机械液压泵主要参与者或新进入者的相关信息。

同行业可比公司德尔股份的机械液压泵毛利率水平及与公司机械液压泵毛利率水平差异的原因详见本问题回复一/（四）“量化分析在‘降低成本及零部件再制造需求’、原材料占比接近 70%的背景下，机械液压泵售前、售后市场毛利率远高于同行业可比公司的合理性”。

（三）机械液压泵毛利率较高的合理性，是否存在下滑风险

1、公司机械液压泵毛利率较高的合理性

公司的机械液压泵主要面向售后市场，且以出口为主，报告期内公司产能利用率提升、高于同行业可比公司，是公司毛利率较高的原因。详见问题回复一/（四）“量化分析在‘降低成本及零部件再制造需求’、原材料占比接近 70%的背景下，机械液压泵售前、售后市场毛利率远高于同行业可比公司的合理性”。

2、公司机械液压泵毛利率下滑风险较小

（1）机械液压泵售后市场具有稳定的较大市场空间

机械液压泵售后市场空间分析详见问题 3 回复之四/（一）之“2、境内外下游客户需求变动及备货情况”。

（2）公司具有面向售后市场的供应能力优势

公司自成立以来，在机械液压泵产品上具有十年以上的研发及生产经验积

累，通过生产技术的不断优化，目前已经形成成熟的多品种、小批量、柔性化生产体系，能满足汽车售后市场多品种、小批量、多批次的订单特点，能够接受客户较小的起订量。随着公司产能利用率的提高，规模效应得到有效释放，因此公司良好的生产技术和规模化的优势，可以一定程度上保证公司产品的供应能力优势。

（3）公司具有稳定的客户群体、产品存在合理的利润空间

公司经过十几年的经营积累了一批优质客户，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、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。

面向售后市场的汽车零配件产品具有较高的稳定利润空间。公司机械液压泵产品以较多的产品型号、良好的产品质量以及优秀的服务，在行业内建立了一定的技术优势、产品优势，成为各类客户重要的合作伙伴，在产品定价上能够保留较好的毛利空间；同时与阿里巴巴、eBay 上的销售价格相比，公司产品价格适中，下游仍然有较好的利润空间。

综上所述，公司机械液压泵由于所处售后市场的特点、产品系列丰富优势等因素，可以在一定时期内维持合理的毛利率水平。但是，如果未来原材料价格或人工成本长期大幅上涨，公司不能及时向下游转移成本压力，或者人民币大幅升值，公司不能及时提高产品售价，公司毛利率将会存在下滑的风险；同时，未来如果新进入者逐渐增多导致竞争激烈，亦会对公司的规模优势和业务开拓造成一定影响，最终影响公司的毛利率。

公司已在招股说明书“第三节 风险因素”之“二、经营风险”之“（三）原材料价格波动的风险”及“三、财务风险”之“（四）汇率波动风险”中披露了毛利率下滑或盈利下降的相关风险。

七、对上述事项核查并发表明确意见。

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

1、查询发行人同行业可比公司以及其他公开数据，获取其同类或相似产品的销售价格、毛利率情况，分析发行人售前市场、售后市场产品销售价格及毛利率是否存在差异及合理性；

2、获取发行人机械液压泵主要原材料的采购明细，了解主要原材料的种类、采购定价方式，计算各期主要原材料的采购单价，分析采购单价变动原因；查询大宗商品铝的价格走势，与发行人铝制材料采购单价对比分析变动趋势的差异原因及合理性；

3、访谈发行人生产负责人，了解发行人生产效率提高的具体原因及表现；统计发行人制造费用分类明细，获取发行人产能及产销量信息，对比分析发行人机械液压泵产品单位人工及单位制造费用的变动情况；

4、查询行业资料及发行人同行业可比公司耗用原材料的相关公开数据，计算分析发行人机械液压泵材料耗用情况；

5、获取发行人人员薪酬统计表，查询同行业可比公司销售、生产、管理以及技术人员人数及平均薪酬情况，分析发行人人均创收的合理性并与同行业可比公司进行比较，分析差异原因；

6、访谈发行人销售负责人，了解机械液压泵产品定价策略，查询行业信息以及同行业可比公司相关产品毛利率情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、同行业公司机械液压泵产品以整车厂配套为主，未公开披露机械液压泵售后市场毛利率情况，发行人向整车厂南京依维柯销售的机械液压泵毛利率低于德尔股份售前市场毛利率，主要系德尔股份单位产品成本较低所致。受市场客户群体以及合作模式的差异影响，发行人机械液压泵产品售后市场毛利率高于售前市场毛利率具有合理性；

2、发行人主要原材料中泵体泵盖系铝制品，采购价格与长江现货 A00 铝价变动趋势一致；其他主要原材料如叶片、定子、转子等，材质差异大，采购价

格与大宗商品整体趋势相符；

3、发行人机械液压泵单位材料成本 2021 年度、2022 年度有所增长，2023 年 1-6 月略有下降，与发行人主要原材料采购价格变动趋势一致；

4、报告期内发行人产量及生产效率提高的原因一方面系订单的提升，另一方面系通过精益生产改造优化了生产过程，与产量等业务信息相匹配；发行人制造费用核算正确，生产工人薪酬以及制造费用具有一定的规模效应，单位人工及单位制造费用随着产能利用率的变化而变化，具有合理性；

5、发行人与同行业可比公司和竞争对手机械液压泵耗用原材料类型一致，同行业可比公司未公开披露原材料单耗信息，报告期内发行人原材料单耗变动稳定，具有合理性；

6、报告期内发行人销售人员、行政管理人员、研发与技术人员等数量、平均薪资与销售规模相互匹配，与同行业可比公司在销售、生产以及技术人员人均创收金额上的差异具有合理性，符合各公司业务特点及模式；

7、发行人机械液压泵产品以售后市场为主，相对于整车厂客户而言发行人具有一定的议价空间。发行人业务规模逐渐扩大，机械液压泵内销毛利率呈下降趋势，外销毛利率受产品定价、汇率波动的影响保持在较高水平，具有合理性。发行人已在招股说明书中披露毛利率下滑风险。

八、说明对成本费用归集确认完整性、是否跨期及单位成本、毛利率核算准确性的核查程序及核查结论。

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈发行人财务负责人，了解发行人生产成本的核算方法、营业成本的结转方法以及单位成本变动情况，获取发行人产品 BOM 表及成本的料工费明细表；

2、获取发行人主要原材料的采购金额和数量明细，分析主要原材料采购价

格变动情况，与单位材料成本变动进行比较；对主要原材料的采购情况进行细节测试；

3、获取发行人生产人员名册，分析生产人员与产量的变动关系；获取生产人员薪酬明细表，分析生产人员薪酬变动情况；

4、获取发行人制造费用明细，分析制造费用核算内容，比较发行人用电量与产量的变动关系，对制造费用主要项目进行细节测试；

5、抽取发行人产品成本计算表，对发行人成本计算过程进行分析性复核。获取发行人产品的收发存明细表，并执行存货监盘程序，核查发行人已销售的产品与结转的成本是否相互匹配，并执行截止性测试；

6、对发行人收入执行函证、走访以及细节测试等程序，核查发行人收入的准确性。获取发行人收入成本明细表，复核发行人单位成本计算过程，分析发行人单位成本变动情况，与原材料采购价格进行比较；

7、根据发行人收入成本明细表，复核发行人产品毛利率计算过程，分析毛利率变动的原因，并与同行业可比公司毛利率进行对比分析。

（二）核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人成本费用归集确认完整准确，不涉及跨期，单位成本、毛利率核算准确。

九、说明对毛利率水平较高的真实性、合理性的核查程序和结论。

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

1、核查销售收入的真实性、准确性

（1）核查发行人的收入确认政策，分析其是否符合企业会计准则的规定，查询同行业可比公司的收入确认政策，分析与发行人的政策是否存在差异。结合收入细节测试，查验发行人是否按照收入确认政策核算收入；

(2) 访谈发行人销售负责人、财务负责人，了解发行人产品的销售区域、客户群体、销售定价策略、报告期内销售情况等；

(3) 通过函证、走访及细节测试等程序复核发行人收入核算的准确性，对发行人收入按照销售区域、季节分布、主要客户、产品类别等维度进行分类，分析收入变动原因及合理性；

(4) 计算发行人产品销售价格，结合发行人销售区域、汇率变动、同行业可比公司同类产品销售价格、公开市场销售价格等，复核发行人产品销售价格的准确性、合理性；

(5) 核查发行人、实际控制人、董监高、关键岗位人员等资金流水，核查是否存在私下向客户补偿利益以提高发行人销售收入的情形。

2、核查销售成本的真实性、准确性

(1) 复核发行人产品成本的料工费构成，分别分析单位材料、单位人工、单位费用变动趋势。结合原材料采购核查、工资薪酬核查以及制造费用核查，复核发行人产品成本核算的准确性；

(2) 获取发行人存货收发存，复核发行人产品成本结转是否准确；与收入成本明细表进行核对，复核发行人产品结转数量、类型与销售明细是否一致；

(3) 对存货执行监盘程序，将抽盘结果与账面记录进行核对，复核发行人产品收发存的准确性；

(4) 复核发行人产品单位成本变动情况，将单位材料、单位人员以及单位制造费用与原材料采购价格、产量等进行比较分析；

(5) 核查发行人、实际控制人、董监高、关键岗位人员等资金流水，核查是否存在代发行人支付成本或采用不公允的交易价格向发行人提供经济资源的情形；

3、核查毛利率的真实性和合理性

(1) 复核发行人毛利率计算过程，分析报告期内发行人毛利率变动原因；

(2) 对发行人毛利率按照不同产品、销售区域、销售模式、不同期间等维度进行分类，并分析各维度下毛利率波动情况；

(3) 查询同行业可比公司同类或相似产品的毛利率变动情况，了解毛利率变动的原因，与发行人毛利率变动原因相互印证。将同行业可比公司同类或相似产品的毛利率与发行人毛利率进行对比，分析存在差异的原因及合理性。

(二) 核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人收入、成本、毛利率核算准确，发行人产品以汽车售后市场应用为主，整体来看毛利率高于整车厂客户具有合理性，同时外销定价较高且人民币兑美元汇率保持在较高水平，使发行人整体毛利率较高；与同行业可比公司相比，发行人毛利率差异原因具有合理性。因此，发行人毛利率较高真实。

问题 6.市场前景及技术创新性的具体体现

根据申请文件及问询回复文件，（1）目前公司产品以面向汽车后市场的机械液压转向泵为主，报告期内机械液压泵收入占比分别为 75.38%、82.23%、88.96%和 85.70%。随着技术的发展，机械液压转向泵被电动液压转向泵和电动助力转向系统逐步替代，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。（2）报告期内，发行人专利核心技术涉及机械液压转向泵较少，研发费用分别为 906.67 万元、1,029.48 万元、974.59 万元和 487.60 万元，占营业收入的比例分别为 5.31%、4.75%、3.94%和 3.78%，其中职工薪酬占比分别为 66.41%、67.27%、75.04%和 77.97%。（3）公司生产及本次募投项目投向的电动助力转向系统和线控转向系统属于鼓励类产业之“十六、汽车”之“电制动、电动转向及其关键零部件”。

请发行人：（1）补充说明机械液压转向泵所对应的核心专利技术，报告期内的研发投入及合作研发情况，结合发行人机械液压转向泵的市场空间及技术优势、EPS 和 SBW 产品的发展情况进一步说明未来市场前景及技术成长性的具体体现。（2）结合发行人报告期各产品的创新投入占比、金额与投入效果，产品技术先进性，属于鼓励类产业的产能、收入及利润占比等依据内容，对发行人的创新性特征以及是否符合国家产业政策进行进一步补充说明，并视情况完善招股说明书信息披露内容。（3）结合研发费用归集相关内部控制措施、职工薪酬占比较高的原因、与同行业公司对比研发费用率是否存在差异等，补充说明报告期各期研发费用的会计核算是否准确、合规。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】：

一、补充说明机械液压转向泵所对应的核心专利技术，报告期内的研发投入及合作研发情况，结合发行人机械液压转向泵的市场空间及技术优势、EPS 和 SBW 产品的发展情况进一步说明未来市场前景及技术成长性的具体体现。

（一）机械液压转向泵所对应的核心专利技术

公司自成立以来始终聚焦于汽车转向系统的研发、生产和销售，经过在机械液压转向泵市场的多年积累，公司积累和储备了转向泵相关的技术，在此基础上，公司成功开发出电动液压助力转向泵、电动转向系统和线控转向系统。

自新三板挂牌以来，公司累计投入 933.80 万元研发费用进行机械液压转向泵的研发，其中自 2020 年以来投入相关研发费用 568.06 万元。通过持续不断的研发和投入，在机械液压转向泵领域，公司形成了自身的核心技术与工艺，可生产的产品型号多达 2,500 余种。但由于机械液压转向泵为成熟的产品，适配不同车型的产品存在一定的差异，公司相关技术被模仿的风险较小，且公司制订并执行严格的技术保密措施，故公司未就机械液压转向泵的核心技术申请相关专利。因此，公司机械液压转向泵的核心技术主要以非专利核心技术的形式予以保护，具体情况如下：

序号	核心技术名称	对应主要知识产权	产品应用	对产品性能提升的具体体现
1	阀孔和衬套孔精加工技术	非专利核心技术	机械液压助力转向泵	用特制刀具精加工阀孔和衬套孔，有效保证阀孔和衬套孔的圆柱度，尺寸及表面粗糙度，大大增加了阀孔尺寸的一致性，有效降低因阀孔圆柱度不合格导致的卡阀、压力波动、阀孔过早磨损、噪音偏大等质量问题。
2	定子一次成型技术	非专利核心技术	机械液压助力转向泵	采用铁基粉末冶金一次成型技术生产定子，即采用精制模具一次性将内曲面压制成型，无需对内曲面再次精加工，避免因刀具、检测设备，操作等因素造成的次品，提高效率，减少产品噪音。
3	转子叶片不等角分布技术	非专利核心技术	机械液压助力转向泵	采用 12 叶片，不等角分布，油泵噪音显著降低。
4	铁基粉末冶金配油盘表面处理技术	非专利核心技术	机械液压助力转向泵	在配油盘精加工后进行蒸汽处理，蒸汽处理后表面会形成一层致密的氧化层，该氧化层提高了表面硬度，提高了零件耐磨性。
5	铝合金配油盘表面强化处理技术	非专利核心技术	机械液压助力转向泵	采用两次研磨技术进行改进，半精加工端面后，用 CBN 砂轮进行精磨，使工作端面光滑、平整；然后再用研磨砂研磨，将配重加大，使工件在研磨过程中通过挤压、滚压，将工件表面进行强化处理；最后，进行表面抛光处理。改进后，该工序成本降低 80%。
6	变量泵改定量泵自主设计技术	非专利核心技术	机械液压助力转向泵	在外观及安装尺寸不改变的情况下，通过自主设计由变量泵改为定量泵，参数与变量泵参数保持一致，通过实车装配验证，开车方向手感相同的情况下噪音得到了改善，完全满足使用要求。经过改进后，制造成本平均一台下降 1.5 元人民币，材料成本平均一台下降 16 元人民币。
7	渐开线花键设计技术	非专利核心技术	机械液压助力转向泵	公司研发团队从泵轴和转子材料、花键齿形配合方式选用、花键配合间隙设计、花键加工精度等方面持续深入地研究和试验，根据不同类型和不同性能的转向泵，合理选用泵轴和转子材料，提高花键强度，通过选用合理的精度等级和配合方式，降低由于花键浮动所带来的较大附加磨损、冲击载荷及噪音；

序号	核心技术名称	对应主要知识产权	产品应用	对产品性能提升的具体体现
				通过降低花键配合间隙，又不断提高它的制造精度，通过改变刀具与零件的啮合中心距，来满足所需的配合要求；并且可以通过使用专用测量设备检验花键公法线长度，平行度以及花键齿面跳动值。全面控制因花键浮动所带来的噪音以及不稳定性，从而提高了转向泵操控的舒适度。
8	配油盘噪音控制技术	非专利核心技术	机械液压助力转向泵	通过重新设计配油盘上卸荷槽的型式和尺寸、配油窗以及同定子内曲线匹配设计，可以降低因吸、排油过程中因油液急剧压缩或膨胀引起的压力冲击和振动形成的噪音，确保压力平稳变化，降低了产品的噪音。

上述机械液压转向泵相关的非专利核心技术是公司在长期生产实践过程中不断探索开发形成的技术秘密，相关非专利技术在很大程度上决定了产品的质量性能、良品率、生产效率及生产成本，使公司在机械液压转向泵售后市场形成了一定的竞争优势，奠定了相应的市场地位，公司机械液压转向泵产品除了在售市场具有较强竞争力外，亦前装适配于南京依维柯商用车。

（二）报告期内的研发投入及合作研发情况

1、公司报告期内的研发投入情况

报告期各期，公司研发投入金额分别为 906.67 万元、1,029.48 万元、974.59 万元和 487.60 万元，占营业收入比例分别为 5.31%、4.75%、3.94%和 3.78%，研发投入对应的主要项目情况如下：

单位：万元

项目	2023年6月30日	2022年度	2021年度	2020年度
双源 EHPS	-	-	-	75.81
无刷 ECU 开发	-	-	-	49.38
无刷 DP-EPS 开发	-	-	-	119.23
商用车新产品 EPS 开发	-	-	-	273.85
变形产品 EPS 开发	-	-	-	88.52
新产品 HPS 开发	-	-	-	152.00
商用车 EPS 用 ECU 开发	-	-	-	82.30
无人驾驶独轮转向系统	-	-	-	15.67
P-EPS 无人驾驶微型转向系统	-	-	-	30.45
商用车 R-EPS 开发	-	-	-	19.46

项目	2023年6月30日	2022年度	2021年度	2020年度
商用车新产品 EPS 开发	-	-	311.06	-
24V 大功率一体机开发	-	-	151.07	-
DENA_P-EPS 产品开发	-	-	410.21	-
HPS 新产品开发	-	-	157.15	-
商用车新产品 EPS 开发	-	77.48	-	-
一体机开发	-	287.78	-	-
EPS 产品开发	-	432.09	-	-
HPS 新产品开发	-	177.23	-	-
新产品 HPS 开发	81.68	-	-	-
新产品 ECU 开发	134.51	-	-	-
新产品 EPS 开发	271.41	-	-	-
合计	487.60	974.59	1,029.48	906.67

从上表资料可以看出，报告期内公司研发投入主要围绕 HPS 新产品、双源 EHPS、EPS 新产品、无刷 ECU、无刷 DP-EPS、商用车新产品 EPS、变形产品 EPS、商用车 EPS 用 ECU、无人驾驶独轮转向系统、P-EPS 无人驾驶微型转向系统、商用车 R-EPS、商用车新产品 EPS、24V 大功率一体机、DENA_P-EPS 产品、一体机开发等项目进行。以上研发投入项目均与公司主营业务与主要产品密切相关，对于提高公司产品技术含量、提升公司核心竞争力，起到了重要的作用。

截至报告期末，公司正在从事的主要研发项目情况如下：

序号	项目名称	拟达到的目标	项目进展情况	预算金额	与行业技术水平比较
1	新产品 HPS 开发	定子曲线的设计与加工工艺： 1、定子曲线加工成品率 99%； 2、总成噪音波动指标≤5dB； 3、排量控制精度±0.3ml/r。	试制	132 万元	国内先进
2	新产品 ECU 开发	有刷线控 ECU 开发： 1、元器件 100%国产化； 2、支持控制最大 60A 电流的有刷电机； 3、工作温度：-40℃~+105℃； 4、工作电压平台：12VDC（9~16VDC）； 5、可实现 ECU 模块与 EPS 壳体、电机一体化设计方案；	样件试制	165 万元	国内先进

序号	项目名称	拟达到的目标	项目进展情况	预算金额	与行业技术水平比较
		6、可实现角度和角速度控制的线控转向功能； 7、ASILB 安全等级设计。			
		一体机开发： 1、可驱动电机功率≤750W； 2、工作温度:-40°C~+125°C； 3、相电流最大电流：150A； 4、暗电流：≤1mA； 5、工作电压平台：12VDC（9~16VDC）； 6、额定输出：4Nm/1100rpm@13.5V 和 6.5Nm/1100rpm@13.5V； 7、满足基本助力、主动回正等功能，支持无人线控模式下的主动转向。	小批量交付		国内先进
3	新产品 EPS 开发	右舵 DP-EPS 开发： 1、代替原车液压转向系统或电动液压转向系统的产品，相比原有转向系统可大幅降低能耗； 2、总成最大输出齿条力为 11KN，适用 1.65T 前轴载荷的车辆； 3、转向操纵的轻便性、精准性及转向回正性能等均需要优于搭载其它转向系统的该类型车辆。	小批量交付	600 万元	国内先进
		UTV-EPS 开发： 1、总成最大输出扭矩 54Nm（同平台可拓展至 61Nm），并可以通过置换动力和减速机构，调整最大输出； 2、IP67 防护，采用无刷电机电控方案，转向响应性好，转向控制精度高，特别支持客户无人驾驶转向场景需求； 3、安装连接部分标准化，易于客户进行组装和改装。	小批量交付		国内先进
		集成式线控底盘 EPS 开发： 1、集成度高，总成零部件尽可能少、组装性好； 2、结构设计优化以实现产品性价比高； 3、尽可能小型化、轻量化； 4、总成最大输出齿条力为 4KN，满足最大 550Kg 前轴载荷的小型车辆； 5、线束与元器件全部内置，使产品整体能满足至少 IP67 等级的防护。	样件试制		国内先进
		变形产品 EPS 开发： 1、可适应客户车辆搭载要求，如安装、连接及外观要求； 2、最大输出齿条力按客户车辆需求； 3、工作电压范围：12VDC 或 24VDC； 4、系统零部件成本≤电动液压转向系统；	按客户新项目节点需求进行		国内先进

序号	项目名称	拟达到的目标	项目进展情况	预算金额	与行业技术水平比较
		5、具备随速助力、方向盘主动回正、紧急工况下提供默认助力的功能，同时也具备由整车VCU 决策下执行的主动转向、车道保持、车道偏离报警功能，满足客户辅助驾驶功能和智能驾驶功能的智能化需求。			

截至报告期末，公司正在从事的研发项目，主要围绕新产品 HPS 开发、新产品 ECU 开发和新产品 EPS 开发，相关研发项目目标的达成，将有利于进一步提升公司产品的技术含量和市场竞争能力，为公司未来可持续发展奠定基础。

2、报告期内公司的合作研发情况

报告期内，公司的合作研发情况如下：

合作研发对象	合作时间	合作内容	合同金额(万元)	研发成果	知识产权归属	发行人参与的环节和作用
安徽工程大学	2020.08-2022.08	电动助力转向系统助力电机减速机构的研发	1.00	无	共同所有；未形成研发成果	主导作用，参与全部研发环节
日本 ARJ	2020.1-2020.12	商用车新产品电动助力转向系统（EPS）开发	215.11	协助公司完成了大型商用车电动助力转向系统的技术路线探索及设计验证，获取了宝贵的第一手基础数据,为后续改进提供了方向。 形成的知识产权如下： 一种大型商用车线控底盘用电动助力转向装置（发明专利 2020112872374，实审中）； 一种大型商用车线控底盘用电动助力转向装置（实用新型专利 2020226638490，已授权）； 一种大型商用车电动助力转向系统及控制方法（发明专利 2020112872321，实审中）； 一种大型商用车电动助力转向系统（实用新型专利 2020226638503，已授权）。	归德孚转向所有	主导作用，参与全部研发环节
日本 ARJ	2021.1-2021.12	新能源汽车 24V 大功率一体机电动助力转向系统（EPS）开发	167.65	协助公司开发完成了大型电动商用车（客车）纯电动转向 PP-EPS 产品。 形成的知识产权如下： 商用车电动助力转向装置（外观设计专利 2021302760819，已授权）； 汽车电动转向除冰装置（实用新型专利 2021209836461，已授权）； 汽车电动转向减速机间隙消除机构（实用新型专利 2021209855053，已授权）；	归德孚转向所有	主导作用，参与全部研发环节

合作研发对象	合作时间	合作内容	合同金额(万元)	研发成果	知识产权归属	发行人参与的环节和作用
				汽车电动助力转向系统用防护装置（实用新型专利2021225950189，已授权）； 中大型商用车电动助力转向系统（发明专利2021112668911，实审中）； 中大型商用车电动助力转向系统（实用新型专利2021226142752，已授权）。		
日本 ARJ	2022.1-2022.12	新能源（纯电动）汽车电动助力转向系统（EPS）ECU 开发	160.00	公司研发团队掌握了无刷电机电流控制方法、散热设计方法、控制策略验证方法、各种补偿功能实现方法等，开发出无刷控制单元（ECU），可用于控制 EPS 用无刷电机。 形成的知识产权如下： 汽车 EPS 驱动桥外部短路过流检测系统、汽车 EPS 及汽车（发明专利2022114925248，实审中）； 一种改装车的电动助力转向系统及其控制方法（发明专利2022115844712，实审中）； 一种电动助力转向控制单元的耐久试验方法及装置（发明专利2022115853088，实审中）。	归德孚转向所有	主导作用，参与全部研发环节

注：日本 ARJ 为公司控股子公司。

报告期内，公司的合作研发围绕电动助力转向系统助力电机减速机构的研发、商用车新产品电动助力转向系统（EPS）开发、新能源汽车 24V 大功率一体机电动助力转向系统（EPS）开发和新能源（纯电动）汽车电动助力转向系统（EPS）ECU 等方向进行，合作研发的开展情况较好，形成了相关研发成果，促进了公司近年来 EPS 业务的快速发展。

（三）未来市场前景和技术成长性

1、机械液压转向泵的市场空间和技术优势

（1）机械液压转向泵市场空间

目前，尚无权威机构统计国内外的机械液压转向泵产品市场数据，但公司机械液压泵以出口为主，通过查询海关进出口数据，公司机械液压泵出口金额与中国境内机械液压转向泵的出口金额情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
公司机械液压泵出口金额	8,660.65	16,827.29	13,974.31	9,759.76
中国境内机械液压泵出口金额	261,747.25	459,159.27	438,572.61	360,294.00
公司机械液压泵出口金额占中国境内机械液压泵出口金额的比例	3.31%	3.66%	3.19%	2.71%

数据来源：中国境内机械液压泵出口金额数据来自全国海关总署。

根据第三方数据测算，全球范围内使用 HPS 的车辆仍然存量巨大，2023 年-2035 年全球售后市场机械液压泵累计市场规模约为 667.41 亿元，年均市场规模超过 50 亿元。因此，未来 15 年内，机械液压泵售后市场发展空间仍然十分广阔。

由于机械液压泵成本仅为 EPS 成本的 10%-20%左右，价格优势明显，在部分汽车普及率较低的国家和地区，配置 HPS 的汽车仍存在较大的市场需求。根据耐世特（1316.HK）2022 年年报披露，耐世特 2022 年 HPS 收入为 16,615.10 万美元，折算为人民币金额超过 12 亿元。耐世特主要面向汽车整车配套市场，仅其一家 HPS 厂商的年营业收入即超过 12 亿元，相应的也能从侧面说明即便在整车配套市场，HPS 目前的市场规模也相当可观。

根据中国汽车工业协会 2023 年 11 月 27 日出具的《关于安徽德孚转向系统股份有限公司机械液压助力转向泵符合产业政策的说明》（中汽协函字【2023】564 号），从行业和技术的发展趋势来看，机械液压助力转向泵市场未来较长一段时间内仍能保持稳定增长。

综上，尽管目前 EPS 逐步替代 HPS，但全球范围内使用 HPS 的存量车辆仍然巨大，亦存在部分整车配套市场需求，HPS 的售后市场规模仍然可观。

（2）公司机械液压转向泵技术优势

机械液压转向泵的行业技术水平、技术发展趋势和公司技术水平、公司技术参数情况如下表：

项目	机械液压泵
机械液压转向泵行业技术水平	技术更新主要体现在液压泵和与之配套转向系统的额定压力提高；其重量功率比的减小以及对泵体噪音控制。 目前业内主要采用叶片泵，使用压力范围在 8MPa 到 18MPa 之间，排量不超过 28ml/r。 目前行业内变量泵（属于叶片泵）噪音 1000r/min 满载情况下≤86db。
机械液压转向泵技术发展趋势	乘用车售后市场 HPS 仍存量巨大，机械液压泵目前发展趋势如下： 1、轻量化：以铸造铝合金壳体替代铸铁壳体，不但可以减轻零件重量，同时也可以减少铸铁毛坯生产过程中能耗大、环境污染较大的问题。 2、低噪音化：通过不断优化定子曲线设计和改进零部件结构及提高产品生产一致性，从而降低总成工作噪音。 3、高输出化：在车辆现有规格品的基础上，通过提高额定压力和增加几何排量，以提供更大的产品输出能力。
公司机械液压转向泵技术水平	1、已掌握机械液压泵的铸造铝合金壳体结构设计开发技术，可全面替代铸铁壳体。 2、采用特制配方使用粉末冶金通过精密铸造一次成型技术生产定子，目前已开发完成 14MPa 压力以下的模压成型定子，节省了原有定子零件的生产成本，也保证了定子内曲线的轮廓一致性，再结合模压成型转子、改进配油盘油窗设计等技术，从而使产品噪音低且稳定在较优水平上。 3、结合铸造铝合金壳体的开发和应用，以及阀孔精加工工艺技术等，公司开发的大排量、大压力机械液压泵重量轻、散热好、噪音低、可靠性好，已处在较为先进的水平上。
公司机械液压转向泵技术参数	泵类型：叶片泵、滚柱泵。 使用压力范围：6MPa-20MPa。 排量：≤30ml/r。 变量泵噪音控制转速在 1000r/min 满载情况下≤80db。 滚柱泵噪音控制转速在 1000r/min 满载情况下≤76db。 相对行业平均水平具有较高使用压力范围以及排量等优势。

从上表数据可知，公司开发的大排量、大压力机械液压泵重量轻、散热好、噪音低、可靠性好，在行业内处于较为先进的水平；相对行业平均技术水平和参数，公司机械液压泵具有使用压力范围更广、排量更高的优势。因此，公司机械液压泵技术具有先进性，符合行业主流技术发展趋势。在机械液压泵售后市场未来较长一段时间内仍然可观的情况下，公司凭借先进的技术和产品，仍将保持可持续发展的态势。

2、公司 EPS 和 SBW 产品的发展情况

报告期内，公司 EPS 和 SBW 产品销售收入及占营业收入的比例如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
EPS	747.10	5.80%	524.45	2.12%	116.73	0.54%	198.40	1.16%
SBW	87.59	0.68%	369.95	1.50%	242.69	1.12%	80.10	0.47%
合计	834.70	6.48%	894.40	3.62%	359.42	1.66%	278.50	1.63%

从上表可知，公司 EPS 和 SBW 产品销售收入增速较快，发展趋势较好。EPS 和 SBW 产品属于公司重点发展的新产品，目前的产品主要以整车配套市场为主。公司 EPS 产品主要面向商用车整车配套市场，目前已成功在商用车领域实现量产。公司为厦门金旅、北汽福田配套开发的轻型商用车 EPS 及为中国公路车辆机械有限公司配套开发的大型商用车 EPS 均已实现了批量交付。公司的 SBW 产品主要应用于低速无人驾驶领域，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（PIX Moving）、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。

（1）公司 EPS 和 SBW 产品面向的售前市场情况

据中国汽车工业协会统计数据，2022年，我国商用车产销量分别为318.5万辆和330万辆；2023年1-6月，商用车产销量分别为196.7万辆和197.1万辆，同比分别增长16.9%和15.8%。2022年国内新能源商用车市场整体销量33.8万辆，较上年同期增长72.1%，新能源在商用车行业渗透率达到10.2%，新能源商用车销量增速较快。根据佐思汽研数据，2020年，中国商用车转向系统依旧以HPS和EHPS为主，其中EHPS占比40.1%。根据东吴证券研究报告（《智能化推动转向系统价值提升》，2021年8月5日），2025年商用车转向系统市场空间有望达到140亿元，2020-2025年复合年均增长率约为35%。

根据信达证券研究报告（《线控转向，迈向高阶智能驾驶，2023年迎量产元年》，2022年12月7日）测算，2025年、2030年线控转向市场规模分别为85亿元、239亿元，2025-2030年复合年均增长率23%，呈现出快速增长的态势。

（2）EPS 产品的售后市场情况

除整车配套市场外，公司 EPS 产品亦在积极储备售后市场业务，公司拓展

EPS 售后市场具有相应的优势：

1) 公司具有 EPS 技术优势和前装客户优势

公司具有开发 EPS 售后市场所需要的经验积累、技术积累、产品开发能力、客户优势和生产优势。公司的产品实力亦得到了北汽福田、厦门金旅、中国公路等主机厂的认可并批量供货。

随着公司配套整车厂商的车辆进入维修市场，公司作为直接供应主机厂的汽车零部件生产商，生产的产品属于原厂件，在售后市场具有品牌优势和议价能力。

2) 公司在售后市场具有客户优势

公司之前主要服务于售后市场，积累了大量的汽车转向系统售后市场客户。在售后市场初步产生 EPS 产品更换需求时，公司可以凭借开发的系列 EPS 产品，向现有客户进行推广和销售。报告期后，公司已立项开发售后 R-EPS 滚珠丝杠齿条总成开发项目，正在推进面向售后市场的 EPS 产品开发，EPS 的售后市场销售亦将成为公司未来的业务增长点。

综上，未来若干年内，在汽车后市场，公司机械液压泵销售与收入将保持可持续发展；在新能源整车配套市场，公司 EPS 在商用车应用领域的快速增长和 SBW 在低速无人驾驶领域的不断突破将成为公司新的利润增长点；凭借现有的售后市场渠道优势，公司将开发面向售后市场的 EPS 产品服务于现有客户。因此，通过持续的研发投入，公司的 HPS、EPS 和 SBW 产品技术具有先进性，公司产品和业务未来具有较好市场前景。

二、结合发行人报告期各产品的创新投入占比、金额与投入效果，产品技术先进性，属于鼓励类产业的产能、收入及利润占比等依据内容，对发行人的创新性特征以及是否符合国家产业政策进行进一步补充说明，并视情况完善招股说明书信息披露内容。

(一) 公司的创新投入及成果

1、创新投入

报告期各期，公司研发投入金额分别为 906.67 万元、1,029.48 万元、974.59 万元和 487.60 万元，占营业收入比例分别为 5.31%、4.75%、3.94%和 3.78%。报告期内，公司累计开发超过 900 款新产品，产生的收入超过 9,000 万元。

截至报告期末，公司研发人员共 52 人，占公司员工人数的比例为 11.30%。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。

2、创新成果

(1) 核心技术

① 专利核心技术

截至报告期末，公司所拥有的核心技术及其在主要产品中的应用情况如下：

序号	核心技术名称	技术来源	所处阶段	创新类型	产品应用	技术特征及其先进性	核心技术对应主要知识产权
1	电动助力转向系统噪音控制技术	自主研发	量产	原始创新	EPS、SBW	采用无刷电机，电机采用静音轴承设计，电机动作音小；蜗杆与电机采用热塑性弹性体材质的联轴器，降低了硬联结带来的换向的撞击噪音；同时降低了元件磨损情况，提升了零部件寿命；通过系统的平衡设计，在输出保证的前提下降低电机转速，以保证在快速驾驶操控方向盘进行转向操作时，电机能够迅速响应，同时能降低因电机转速过高带来的动作音。	电动助力转向系统的齿条定位装置、一种新型 EPS 主壳体轴承铆接机构、一种新型汽车电动助力转向装置主轴装配结构、一种新型汽车电动助力转向装置
2	轻型商用车的电动助力转向系统开发技术	自主研发	量产	原始创新	EPS	1.采用模块化设计，统一减速机构、扭矩检测机构、助力输出机构参数平台，缩短产品设计研发周期； 2.齿轮轴轴向定位结构通用化设计，低成本并快速应对各种变形产品需求； 3.转向机壳体的生产工艺采用分段式壳体结构，极大程度上方便了转向机壳体的加工制造，对加工设备、加工工艺的要求低，降低了制造成本，同时可以通过调整齿条长度灵活应用不同轮距的车辆平台； 4.通过增加齿条上的齿数，可同时与两个小齿轮进行啮合的方法，以减少开发内容，快速应用于各种平台，包括中型线控底盘的无人驾驶应用场景； 5.可迭代升级的控制单元，能够匹配不同车辆的通讯协议和调试标定助力曲线，快速进行车辆搭载应用。	电动助力转向系统控制器、汽车电动助力转向系统、轻型商用车用电动助力转向系统、轻型商用车用电动助力转向系统用转向机壳体的生产工艺、轻型商用车电动助力转向器
3	大型商用车电动助力转向系统开发技术	自主研发	量产	原始创新	EPS	现有中大型商用车转向系统基本是液压循环球助力转向系统或者电动液压循环球助力转向系统，这两种转向系统特别是在纯电动中大型商用车应用中存在动作噪音大的问题，同时油路布置与安装困难，后期维护成本高，需要使用液压油会造成一定的环境污染。另外，这两种	一种大型商用车线控底盘用电动助力转向装置、一种大型商用车电动助力转向系统、商用车电动助力转向装置、汽车电动转向除冰装

序号	核心技术名称	技术来源	所处阶段	创新类型	产品应用	技术特征及其先进性	核心技术对应主要知识产权
						<p>液压转向系统无法完全满足辅助驾驶或智能驾驶的转向功能需求。</p> <p>公司通过以下措施来改进：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.转向机构总成采用蜗杆斜齿轮增速减扭机构，可将方向盘操舵速度显著降低，为后段高输出时提高低速前提条件； 2.出力机构采用滚珠丝杠结构，丝杠旋转、丝杠螺母轴向移动，此结构可承载高轴向推力载荷； 3.系统采用大功率无刷一体机，通过蜗杆斜齿轮减速机构在丝杠上作用电机助力扭矩； 4.蜗杆斜齿轮采用专有啮合间隙控制技术，以保证无间隙传动，换向时平滑无撞击音和撞击感，提高驾驶者的操纵舒适性； 5.三导杆周向固定，使丝杠螺母轴向运动时不发生偏移，提高输出稳定性、降低其轴向动作音； 6.斜齿轮的齿形部分采用工程塑料，以减小摩擦音，同时可使系统结构紧凑、几何尺寸减小； 7.系统伸缩动作处采用三级防护结构，可以实现除覆冰和泥浆、防尘、防水作用，保护系统内部不受损坏，以提高系统使用寿命； 8.转向、助力、间隙补偿、轴承座、伸缩防护等各功能结构采用模块化设计，有利产品进行应用拓展； 9.运用性能与机能平衡设计，以促使总成高度集成，减少车辆安装内容，提升车辆上的组装便捷性； 10.通过结构单元的强度和刚度解析技术，缩短产品开发周期，同时也提高了产品开发成功率和使用可靠性。 	置、汽车电动转向减速机间隙消除机构、汽车电动转向扭杆机构、中大型商用车电动助力转向系统、汽车电动助力转向系统用防护装置
4	适用于车辆 ADAS 功能需求及低速无人驾驶场景下的电动助力转向系统应用与保障技术	自主研发	量产	原始创新	SBW	<p>现有低速物流转运场景，需要人工操作方向盘来驾驶，存在人工成本高、结构复杂、智能化程度低、使用不够便利的缺点。应用该技术开发出适用于车辆 ADAS 功能需求及低速无人驾驶场景下的电动助力转向系统。</p> <p>公司通过以下措施来改进：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.取消转向输入、齿轮箱长度方向尺寸减小，以提高在线控底盘上的空间布置能力； 2.主体结构模块化，通过调整拉杆长度或更换不同的拉杆，即可满足匹配不同车辆，以实现少开发、快速匹配的目的； 3.采用角度闭环控制，车辆 VCU 发出角度执行命令，转向 ECU 控制电机转动来进行操作，非接触式角度传感器采集实际动作角度并上报 ECU 进行闭环判断，以此实现了主动转向的动作内容； 4.通过转向电子控制单元故障检测功能模块，可以在车辆电源异常、电机异常、传感器异常、控制器内部异常等各种工况下及时识别故障并上报决策后采取措施，可设定继续提供安全助力。以此实现在自动驾驶发生异常时，转向助力系统用安全模式替代自动驾驶模式，保证驾驶安全性； 5.通过转向电子控制单元操控模块设计，可实现自动驾驶模式和手动驾驶模式自由切换，以 	无人驾驶汽车用电动助力转向系统、无人驾驶车辆用电动助力转向系统、无人驾驶独轮转向车辆用电动助力转向系统 ECU 调试软件、转向系统智能化标定检测系统 V1.0

序号	核心技术名称	技术来源	所处阶段	创新类型	产品应用	技术特征及其先进性	核心技术对应主要知识产权
						满足客户多样化需求。	
5	转向 ECU 开发与标定技术	自主研发	量产	原始创新	EPS、SBW	<p>同款 EPS 产品应用于不同车型上，或者不同的 EPS 应用在相应的车型上时，由于车型不同、前载载荷不同，EPS 的输出也不同，驾驶者操控方向盘的手感也会有所不同。</p> <p>公司根据上述情况，开发了相应的 ECU，在同一 ECU 平台上通过车辆匹配标定相应的参数即可满足不同车辆对于电动助力转向系统的功能与性能要求。主要技术要点如下：</p> <p>1、采用 PWM 或 SENT 信号与非接触式传感器交互，传感器具有精度高、机械特性强、尺寸小、可靠性高等优点；</p> <p>2、硬件方面：公司基于主流芯片架构，进行驱动电路设计、热设计、EMC 设计技术、供电系统等设计；</p> <p>3、软件方面：基于 AutoSAR 架构，进行基本助力、主动回正，欠过压保护、过流保护、阻尼补偿、摩擦补偿、惯性补偿、高温保护等功能和安全保障设计，而且支持 UDS 故障诊断功能；</p> <p>4、满足无刷电机驱动控制和主动转向，可满足智能辅助驾驶及低速无人驾驶场景的需求；</p> <p>5、与无刷电机一体化后，整体设计满足 IP67 防护。公司 ECU 产品和平台自主研发，产品针对性强，车辆标定时快速、便捷；可根据客户需求，升级软件版本即可满足客户不同的需求；通过开发系统调试软件和智能化标定检测系统，实现现场匹配调试与标定作业方便快捷，因其操作简单，技术人员上手快，提高工作效率；ECU 开发时，可根据需要开放相应界面和参数，防止修改底层程序，避免造成 BUG，安全可靠；针对公司 EPS 产品平台开发的配套 ECU 产品和平台，同样可根据 EPS 产品的升级而进行系统升级。</p>	P-EPS 助力电流的控制方法、转向系统智能化标定检测系统 V1.0、德孚电动助力转向系统 ECU 调试软件
6	EPS 生产工艺技术	自主研发	量产	原始创新	EPS、SBW	<p>通过改进主轴总成及定位销压装工艺与方法，实现工序一次装夹、自动送料完成作业；</p> <p>通过改造标准扭矩扳手，加装刻度盘和固定装置，操作人员在不重复使用扭矩扳手的前提下完成工序作业内容；</p> <p>通过专门设计制作出分段壳体的压装连接装备，保证一次装夹后即可完成工序作业，同时还能保证分段壳体的同轴度和平行度、轴向尺寸等产品要求；通过工艺方法和装备改进，在壳体装夹固定前，根据产品需要分别放入若干弹性阻尼元件，同时弹性阻尼元件放置在壳体下方，可实现一次组装到位，提高了生产效率；</p> <p>由以上等诸多自主研发 EPS 产品的工艺方法和工艺装备，实现质量、成本、效率方面的提升。</p>	汽车电动助力转向装置 齿条壳体组件压装工装、汽车电动助力转向装置齿条壳体组件滚动轴承压装工装、汽车电动助力转向装置齿条分壳体总成装配工装、汽车电动助力转向器弹性衬套压装工装、车辆转向系统齿条支撑座安装工装、车辆转向系统主轴拆解工装、汽车电动助力转向装置主轴总成 定位销压装装置

② 非专利核心技术

支撑公司赖以生存发展的技术，其体现形式除了已经或者正在申请的专利

外，还有长期研究开发探索形成的技术秘密，相关非专利技术在很大程度上决定了产品的质量性能、良品率、生产效率及生产成本，最终影响公司的市场地位和竞争力。

公司在各生产工序的关键工艺技术及其优化情况具体如下：

生产工序/工艺	生产工艺所对应的非专利核心技术		
	同行业内普遍应用技术	公司采用的优化技术	
		优化表现	优化效果
阀孔和衬套孔精加工技术	阀孔加工普遍采用珩磨机加工工艺；衬套孔普遍采用数控车床车加工工艺	用特制刀具精加工阀孔和衬套孔，有效保证阀孔和衬套孔的圆柱度，尺寸及表面粗糙度	大大增加了阀孔尺寸的一致性，有效降低因阀孔圆柱度不合格导致的卡阀、压力波动、阀孔过早磨损、噪音偏大等质量问题
定子一次成型技术	采用精度较高的机床进行加工，并采用三坐标等高端检测机器进行检测	采用铁基粉末冶金一次成型技术生产定子，即采用精制模具一次性将内曲面压制成型，无需对内曲面再次精加工	避免因刀具，检测设备，操作等因素造成的次品，提高效率，减少产品噪音
转子叶片不等角分布技术	油泵转子叶片普遍采用 10 叶片等角分布状态	采用 12 叶片，不等角分布	油泵噪音显著降低
铁基粉末冶金配油盘表面处理技术	配油盘表面抗磨磷化处理	在配油盘精加工后进行蒸汽处理，蒸汽处理后表面会形成一层致密的氧化层	该氧化层提高了表面硬度，提高了零件耐磨性
铝合金配油盘表面强化处理技术	铝合金配油盘表面硬质阳极氧化	采用两次研磨技术进行改进，半精加工端面后，用 CBN 砂轮进行精磨，使工作端面光滑、平整；然后再用研磨砂研磨，将配重加大，使工件在研磨过程中通过挤压、滚压，将工件表面进行强化处理；最后，进行表面抛光处理	改进后，该工序成本降低 80%
变量泵改定量泵自主设计技术	变量泵	在外观及安装尺寸不改变的情况下，通过自主设计由变量泵改为定量泵，参数与变量泵参数保持一致，通过实车装配验证，开车方向手感相同的情况下噪音得到了改善，完全满足使用要求。	经过改进后，制造成本平均一台下降 1.5 元人民币，材料成本平均一台下降 16 元人民币。
渐开线花键设计技术	在目前所有机械液压助力转向泵产品中，转子与泵轴都是采用渐开线花键传动，渐开线花键传动具有自动定中心，起动时承载力好，抗弯强度高以及容易获得不同配合精度等优点。但是花键啮合时的平稳性或者配合方式不合理所带来的花键振动甚至偏摆都会使得转向泵产生异响，噪音大甚至花键磨损严重，这就使得转向泵操控舒适度降低和使用寿命大大缩短。	公司研发团队从泵轴和转子材料、花键齿形配合方式选用、花键配合间隙设计、花键加工精度等方面持续深入地研究和试验，根据不同类型和不同性能的转向泵，合理选用泵轴和转子材料，提高花键强度，通过选用合理的精度等级和配合方式，降低由于花键浮动所带来的较大附加磨损、冲击载荷及噪音；通过降低花键配合间隙，又不断提高它的制造精度，通过改变刀具与零件的啮合中心距，来满足所需的配合要求；并且可以通过使用专用测量设备检验花键公法线长度，平行度以及花键齿面跳动值。	全面控制因花键浮动所带来的噪音以及不稳定性，从而提高了转向泵操控的舒适度。
配油盘噪音控制技术	-	通过重新设计配油盘上卸荷槽的型式和尺寸、配油窗以及同定子内曲线匹配设计，可以降低因吸、排油过程中因油液急剧压缩或膨胀引起的压力冲	降低了产品的噪音

生产工序/工艺	生产工艺所对应的非专利核心技术		
	同行业内普遍应用技术	公司采用的优化技术	
		优化表现	优化效果
		击和振动形成的噪音，确保压力平稳变化。	

（2）知识产权

截至报告期末，公司拥有专利和软件著作权共计 105 项，其中发明专利 11 项，除此以外，截至 2023 年 9 月 30 日，公司还有 29 项发明专利已进入了实质审查阶段。公司能够将自身积累的技术成果转化为经营成果，并持续投入进行技术研发，为公司业务规模和盈利能力的提升奠定基础。

（3）新产品

公司自成立以来专注于汽车助力转向产品的研发、生产与销售，成立早期聚焦于机械液压助力转向泵产品，为了不断突破公司的市场空间，公司通过成立研发团队、引进先进技术、与高校建立合作等方式来开发跨代的新产品：电动液压转向泵、电动助力转向系统（EPS）和线控转向系统（SBW）。

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，以面向整车配套市场为主。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，公司致力于开拓全球商用车 EPS 整车配套市场，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。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（PIX Moving）、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。

3、市场地位

公司获评**国家级专精特新“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）。

（二）公司的创新特征

公司自成立以来一直专注于研发、生产和销售汽车助力转向产品，始终坚持业务创新、技术创新与管理创新。

在业务创新方面，公司自成立以来一直聚焦于汽车助力转向产品的研发与生产，早期专注于机械液压助力转向泵在汽车售后服务市场的发展，通过不断开发新产品型号来满足客户的差异化、一站式采购需求，进而不断提升公司在售后市场的竞争优势。在此基础上，公司紧跟汽车助力转向行业的发展趋势，逐步研发电动液压助力转向泵、电动转向系统和线控转向系统，同时在汽车整车配套市场进行突破，持续扩大公司产品在汽车转向领域的应用范围。目前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。

在技术创新方面，公司技术创新主要围绕产品设计的优化创新、生产过程中的工艺优化创新展开，并以专利技术和非专利技术的形式积累公司的技术水平。经过多年技术应用方面的拓展研究，全面提升了公司产品的质量和性能。

在管理创新方面，公司通过信息化建设、精益生产提升结合生产线改造创新构建了符合高效、敏捷、透明的数字化精益生产体系。

（三）公司符合国家产业政策要求

公司主要从事汽车助力转向产品的研发、生产和销售，产品主要包括机械液压泵、电动液压泵、电动助力转向系统（EPS）及线控转向系统（SBW）。公司本次申请公开发行股票所募集的资金主要用于汽车转向系统柔性化生产线建设项目（机械液压泵 30 万套、电动助力转向系统 9 万套、线控转向系统 6 万套）、汽车转向系统研发中心建设项目和补充流动资金。

根据国家统计局《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司属于汽车制造业中的汽车零部件及配件制造，行业代码为 C3670；根据全国中小企业股份转让系统有限责任公司《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司属于汽车制造业中的汽车零部件及配件制造，行业代码为 C3660。

根据国家统计局《战略性新兴产业分类（2018）》，公司生产的电动助力转向系统和线控转向系统属于《战略性新兴产业分类（2018）》重点产品和服务之“新能源汽车用电动助力转向系统”。

根据《产业结构调整指导目录（2019 年本）》，公司的生产经营和募投项目不属于限制类、淘汰类产业；公司生产及本次募投项目投向的电动助力转向系统和线控转向系统属于鼓励类产业之“十六、汽车”之“1、汽车关键零部件”之“电制动、电动转向及其关键零部件”。

《产业结构调整指导目录（2023 年本，征求意见稿）》中明确“对不属于鼓励类、限制类和淘汰类，且符合国家有关法律、法规和政策规定的，为允许类”，允许类不列入目录。根据该目录，公司的生产经营和募投项目不属于限制类、淘汰类产业，相关项目均已获得发改委等有关部门的备案，即公司的生产经营和募投项目投向的机械液压泵和电动液压泵属于允许类项目；同时，公

公司生产及本次募投项目投向的电动助力转向系统和线控转向系统属于《产业结构调整指导目录（2023 年本，征求意见稿）》鼓励类产业之“十六、汽车”之“1、汽车关键零部件”之“电动助力转向系统、线控转向系统”。

2023 年 11 月 20 日，芜湖市发改委出具《关于安徽德孚转向系统股份有限公司产品符合产业政策的证明》，确认公司生产的所有产品，均不涉及限制类、淘汰类，符合国家产业政策；公司生产的电动助力转向系统、线控转向系统属于《产业结构调整指导目录（2019 年本）》《产业结构调整指导目录（2023 年征求意见稿）》中所列的鼓励类产品。

2023 年 11 月 27 日，中国汽车工业协会出具《关于安徽德孚转向系统股份有限公司机械液压助力转向泵符合产业政策的说明》（中汽协函字【2023】564 号），确认公司生产的机械液压助力转向泵符合国家产业政策要求。

2023 年 12 月 7 日，安徽省发改委出具《关于安徽德孚转向系统股份有限公司产品符合产业政策的说明》，确认公司生产的机械液压助力转向泵符合国家产业政策要求。

针对公司符合国家产业政策的情况，公司已在招股说明书“第二节 概览”之“九、发行人自身的创新特征”之“（五）符合国家产业政策情况”补充披露如下：

“根据国家统计局《战略性新兴产业分类（2018）》，公司生产的电动助力转向系统和线控转向系统属于《战略性新兴产业分类（2018）》重点产品和服务之“新能源汽车用电动助力转向系统”。

根据《产业结构调整指导目录（2019 年本）》，公司的生产经营和募投项目不属于限制类、淘汰类产业；公司生产及本次募投项目投向的电动助力转向系统和线控转向系统属于鼓励类产业之“十六、汽车”之“1、汽车关键零部件”之“电制动、电动转向及其关键零部件”。

《产业结构调整指导目录（2023 年本，征求意见稿）》中明确“对不属于鼓励类、限制类和淘汰类，且符合国家有关法律、法规和政策规定的，为允许

类”，允许类不列入目录。根据该目录，公司的生产经营和募投项目不属于限制类、淘汰类产业，相关项目均已获得发改委等有关部门的备案，即公司的生产经营和募投项目投向的机械液压泵和电动液压泵属于允许类项目；同时，公司生产及本次募投项目投向的电动助力转向系统和线控转向系统属于《产业结构调整指导目录（2023年本，征求意见稿）》鼓励类产业之“十六、汽车”之“1、汽车关键零部件”之“电动助力转向系统、线控转向系统”。

报告期内，公司生产的产品均为允许类与鼓励类，其中鼓励类电动转向产品（电动助力转向系统和线控转向系统）的产能、收入及毛利占比情况如下：

期间	产能（套）	收入金额（万元）	收入占比	毛利占比
2020年	100,000.00	278.50	1.63%	2.04%
2021年	100,000.00	359.42	1.66%	2.50%
2022年	100,000.00	894.40	3.62%	4.05%
2023年1-6月	50,000.00	834.70	6.48%	5.02%

注：电动转向产品产能是指公司的组装产能。

综上所述，公司的生产经营和募投项目符合国家产业政策的要求。

三、结合研发费用归集相关内部控制措施、职工薪酬占比较高的原因、与同行业公司对比研发费用率是否存在差异等，补充说明报告期各期研发费用的会计核算是否准确、合规。

（一）研发费用归集相关内部控制措施

为规范研发流程，及时、准确地核算研发支出，公司根据自身经营管理情况制定了《内部控制管理制度-研发管理》等内部管理制度，对研发的各个阶段，如研发立项、研发项目管理、研发审批流程、研发成果保护、研发费用核算、研发台账记录等内容进行规范，并严格按照制度规范执行。

《内部控制管理制度-研发管理》中对研发费用的核算范围、研发费用支出的审批流程以及研发费用的会计处理等做出了明确规定，确保研发费用归集准确、完整及合理。公司相关部门对研发活动所产生的各项费用支出进行审核，对已审批通过的各项研发支出，财务部根据费用性质和内容进行财务处理，并制作研发项目台账，将研发费用按照一定的分配原则分配至对应的研发项目，

以对研发项目费用情况进行监督。

报告期内，公司研发费用主要包括职工薪酬、直接投入、折旧摊销和其他费用，各项费用归集方式及相关内部控制措施具体如下：

项目	核算依据	归集核算方法	相关内部控制措施
职工薪酬	《工资表》、《五险一金申报表》、《考勤记录》、《研发中心人员研发工时汇总表》、《年终奖清单》等	研发项目人员薪酬包括基本工资、五险一金、年终奖。首先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；其次各研发项目根据研发人员实际参与各项目的工时占比情况，将职工薪酬分摊至对应的研发项目。	由研发中心、人事行政部、财务部等部门按各自权限，共同负责各研发项目人员及工时审核、分配，保证研发人员职工薪酬支出的准确性、完整性以及合理性。
材料费	《领料单》	研发材料由研发中心申领，根据各研发项目实际领用材料直接归集计入相应的研发项目。如形成样品，则账面按照产品 BOM 用料冲减相应研发项目研发领料支出；如研发退料经评估能够用于继续生产，则冲减账面研发领料支出并退料至仓库保管。	由研发中心、计划物控部、财务部等部门按各自权限，共同负责审核研发直接发生的材料耗用。
折旧与摊销	《固定资产卡片》及《折旧明细表》	根据研发中心使用的资产情况，每月计提相应的折旧和摊销，并按照研发项目工时占比将折旧和摊销分摊至研发项目。	由研发中心、财务部、设备部等部门按各自权限，保证折旧与摊销的费用按照研发中心使用资产的情况归集。
其他费用	合同、发票、报销单等	根据研发中心实际发生费用进行归集，并计入相对应的研发项目。	根据研发中心的实际发生列支，财务部根据费用发生的部门、费用性质和内容审核归集。

综上，报告期内，公司制定了《内部控制管理制度-研发管理》等内部管理制度，并严格按照制度规范执行，确保研发费用归集准确及完整、各研发项目之间分配合理。

（二）研发费用中职工薪酬占比较高的原因

报告期各期，公司研发费用中职工薪酬占比分别为 66.41%、67.27%、75.04% 和 77.97%，占比较高，主要原因系：公司研发活动以设计开发业务为主，主要依靠研发人员投入，所需材料投入相对较少；公司研发活动涉及各类新产品 ECU 的研发，ECU 的设计开发涉及硬件开发、软件开发等工作，其对研发人员的综合要求较高，相应的人员薪资待遇较高；公司聘请了日本转向系统专家团队，其从事转向系统开发多年，拥有丰富的行业经验，其薪资待遇较高。

综合以上因素，公司研发费用中职工薪酬占比相对较高。

（三）公司与同行业公司的比较情况

公司研发费用率与可比公司比较情况如下：

公司名称	2023年1月-6月	2022年度	2021年度	2020年度
德尔股份	4.35%	5.15%	4.93%	5.02%
浙江世宝	6.91%	7.19%	6.83%	5.99%
邦德股份	4.09%	4.03%	4.73%	6.00%
耐世特	-	-	-	-
冠盛股份	3.12%	3.29%	3.75%	4.06%
平均数	4.62%	4.92%	5.06%	5.27%
发行人	3.78%	3.94%	4.75%	5.31%

注 1：上述数据取自同行业可比公司披露的定期报告。

注 2：耐世特定期报告中未披露研发费用数据。

以 2022 年度为例，公司与同行业可比公司研发费用构成情况具体如下：

项目	德尔股份	邦德股份	冠盛股份	浙江世宝	耐世特	平均值	发行人
职工薪酬	84.24%	61.39%	39.81%	48.41%	未披露	58.46%	75.04%
材料费及动力	10.77%	36.44%	45.87%	26.56%		29.91%	10.20%
折旧与摊销	8.25%	2.17%	9.49%	12.18%		8.02%	7.78%
其他费用	15.98%	-	4.83%	12.85%		8.42%	6.98%
减：资本化金额	-19.23%	-	-	-		-4.81%	-
研发费用率	5.15%	4.03%	3.29%	7.19%		4.92%	3.94%

注：上述数据取自同行业可比公司披露的定期报告。

综合上述表格可知，同行业可比公司德尔股份、邦德股份职工薪酬占比较高，与公司情况类似。公司研发费用率与同行业可比公司存在差异，主要系各可比公司所处发展阶段、营业收入规模等不同所致，公司研发费用率低于同行业可比公司平均值，但与邦德股份、冠盛股份接近，处于行业中等水平。

综上，公司根据自身经营管理情况制定了《内部控制管理制度-研发管理》等内部管理制度，对研发费用会计核算进行规范并且有效执行，公司研发费用

会计核算准确、合规。公司研发费用职工薪酬占比较高，研发费用率处于行业平均水平，符合公司实际情况，具有合理性。

四、中介机构核查程序及意见

（一）核查程序

保荐机构和发行人律师履行了以下核查程序：

1、访谈发行人董事长、技术中心负责人并查阅发行人知识产权权属证书，了解发行人的知识产权情况、核心专利技术情况、合作研发情况、发行人的各项核心技术及发挥的作用、发行人技术的先进性体现及创新特征；

2、查阅报告期内发行人与相关主体签订的合作开发协议，核查合作开发项目内容；

3、查阅汽车转向系统行业相关产业政策文件、市场研究报告、行业数据、海关总署出口数据、同行业上市公司招股说明书及募集说明书、年报等公开文件，查阅了芜湖市发改委、中国汽车工业协会和安徽省发改委出具的相关证明文件，了解下游市场情况、未来发展趋势、同行业上市公司研发费用数据等，保荐机构测算发行人产品的未来市场空间；

4、访谈发行人董事长、财务负责人并查阅报告期内各期审计报告，了解发行人的研发投入、产品收入、职工薪酬等情况，保荐机构查阅发行人报告期收入的产品结构情况、同行业上市公司产品结构情况，了解发行人产品销售情况、发行人产品技术参数与同行业公司差异情况；

5、访谈发行人董事长、财务负责人并查阅公司的相关业务合同及部分发货凭证、收款凭证，了解发行人 EPS 及 SBW 的产品销售情况；

6、查阅发行人的各项荣誉及体系认证证书等文件，了解发行人的市场地位；

7、访谈发行人财务负责人，查阅发行人的《内部控制管理制度-研发管理》等内部管理制度，了解发行人研发投入情况、研发费用归集的内部控制措施；保荐机构了解研发费用的构成情况、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并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、费用分配的准确性并与同行业可比公司进行比较分析；

8、保荐机构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；

9、发行人律师查阅《招股说明书》，了解发行人在《招股说明书》就是否符合国家产业政策情况的信息披露内容的完善情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、发行人已补充说明机械液压转向泵所对应的核心专利技术，报告期内的研发投入及合作研发情况；发行人已补充说明公司的未来市场前景和技术成长性的具体体现，根据相关测算，HPS 售后市场仍有可观的市场规模，发行人的EPS 和 SBW 产品市场前景广阔；

2、发行人已对创新性特征及符合国家产业政策的情况进行了补充说明，发行人的生产经营和募投项目投向的机械液压泵和电动液压泵属于允许类项目，公司生产及本次募投项目投向的电动助力转向系统和线控转向系统属于《产业结构调整指导目录（2023 年本，征求意见稿）》鼓励类产业之“十六、汽车”之“1、汽车关键零部件”之“电动助力转向系统、线控转向系统”；发行人已在招股说明书中对公司符合国家产业政策的情况做了补充披露；

3、发行人已补充说明研发费用归集相关的内部控制措施，对研发费用中的职工薪酬进行了分析并与同行业可比公司进行了对比，发行人研发费用中职工薪酬占比较高主要是研发活动以设计为主、人员薪酬较高所致，具有合理性。保荐机构认为，报告期内，发行人研发费用的相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

问题 7.其他财务问题

(1) 废料销售收入入账完整性。请发行人：①结合废料销售具体信息（如废料来源、出入库等管理方式、销售去向、资金流向），量化分析废料的重量、金额变动（包括期初、增减及余额情况）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。②说明课题改善基金的具体内容、依据支付对象、入账依据，说明 2021 年、2022 年向合肥市蜀山区哲策企业管理咨询服务中心（2020 年 9 月成立、实缴资本和参保人数均为 0）分别支付 172.25 万元、64.00 万元的具体背景，管理咨询公司的股东背景、经营资质、业务的真实性，发行人及其关联方与外协采购商和管理咨询公司是否存在关联关系及其他资金往来，发行人及其实际控制人能否控制外协采购商，发行人与咨询管理公司之间是否存在商业贿赂、利益输送或其他利益安排。

(2) 应收账款期后回款情况。请发行人：①说明截至最新日期期末应收账款期后回收情况，并结合期后回款情况说明应收账款坏账准备计提合理性、准确性。②说明应收 HES 公司、BPS 公司账龄分布及坏账计提情况与申请文件披露是否一致，第三方回款对应的付款方为自然人或国内主体的原因及合理性。③量化分析与 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差异较大的原因，是否存在虚增收入的情形。

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、请发行人：①结合废料销售具体信息（如废料来源、出入库等管理方式、销售去向、资金流向），量化分析废料的重量、金额变动（包括期初、增减及余额情况）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。②说明课题改善基金的具体内容、依据支付对象、入账依据，说明 2021 年、2022 年向合肥市蜀山区哲策企业管理咨询服务中心（2020 年 9 月成立、实缴资本和参保人数均为 0）

分别支付 172.25 万元、64.00 万元的具体背景，管理咨询公司的股东背景、经营资质、业务的真实性，发行人及其关联方与外协采购商和管理咨询公司是否存在关联关系及其他资金往来，发行人及其实际控制人能否控制外协采购商，发行人与咨询管理公司之间是否存在商业贿赂、利益输送或其他利益安排。

（一）结合废料销售具体信息（如废料来源、出入库等管理方式、销售去向、资金流向），量化分析废料的重量、金额变动（包括期初、增减及余额情况）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、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生产及研发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，其回收铝屑废料主要用于其自身生产；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，其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对废料称重，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。收购方采用现金支付货款的，财务人员核对收到的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、量化分析废料的重量、金额变动（包括期初、增减及余额情况）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年度	2021年度	2020年度
期初结存废料① (KG)	6,538.88	6,457.33	2,637.00	1,206.67
本期新增废料② (KG)	46,332.44	95,782.15	71,310.69	41,606.33
本期销售废料③ (KG)	45,044.42	95,700.60	67,490.36	40,176.00
废料销售收入④ (元)	103,603.55	235,786.02	167,506.90	75,662.12
平均销售单价⑤=④/③ (元/KG)	2.30	2.46	2.48	1.88
期末结存废料⑥=①+②-③ (KG)	7,826.90	6,538.88	6,457.33	2,637.00
半成品铁制泵体泵盖等完工数量⑦ (KG)	159,130.51	335,856.68	279,055.70	174,912.67
不合格报废品数量⑧ (KG)	133.79	986.06	1,465.70	3,210.18
废料率⑨=②/ (⑦+⑧)	29.09%	28.44%	25.42%	23.36%
铝屑	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
期初结存废料① (KG)	5,132.00	10,755.80	8,365.31	5,669.50
本期新增废料② (KG)	42,859.74	119,119.93	90,941.97	67,719.77
本期销售废料③ (KG)	37,921.74	124,743.73	88,551.48	65,023.96
废料销售收入④ (元)	442,295.59	1,537,483.72	864,727.59	463,594.24
平均销售单价⑤=④/③ (元/KG)	11.66	12.33	9.77	7.13
期末结存废料⑥=①+②-③ (KG)	10,070.00	5,132.00	10,755.80	8,365.31
半成品铝制泵体泵盖等完工数量⑦ (KG)	315,604.66	802,457.29	622,695.49	430,237.36
不合格报废品数量⑧ (KG)	946.07	1,159.83	1,528.96	690.69
废料率⑨=②/ (⑦+⑧)	13.54%	14.82%	14.57%	15.71%

报告期各期，铁屑废料产生量及销售量随公司生产规模扩大而增长，铁屑废料率分别为 23.36%、25.42%、28.44%、29.09%。报告期内，公司铁屑废料率增长主要原因系 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，加工过程中产生的铁屑废料增多。

报告期各期，铝屑废料产生量及销售量随着生产规模扩大而增长，铝屑废料率分别为 15.71%、14.57%、14.82%、13.54%，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当期加工的主要型号挖空工艺减少，废料减少。

由于公司在处理废料时考虑根据铝价、铁屑价市场行情走势，不定期进行处置，废料销售收入与公司产量、废料率及废料处置时铝价、铁屑价走势存在一定相关性，其中 2021-2022 年以来铝价、铁屑价呈现上涨趋势，公司 2021 年及 2022 年废料处置金额有所上升。

3、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，实施过程中，生产、采购、财务等各部门相互监督、相互配合。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。公司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。

（二）说明课题改善基金的具体内容、依据支付对象、入账依据，说明 2021 年、2022 年向合肥市蜀山区哲策企业管理咨询服务中心（2020 年 9 月成立、实缴资本和参保人数均为 0）分别支付 172.25 万元、64.00 万元的具体背景，管理咨询公司的股东背景、经营资质、业务的真实性，发行人及其关联方与外协采购商和管理咨询公司是否存在关联关系及其他资金往来，发行人及其实际控制人能否控制外协采购商，发行人与咨询管理公司之间是否存在商业贿赂、利益输送或其他利益安排。

1、说明课题改善基金的具体内容、依据支付对象、入账依据

（1）课题改善基金的具体内容

为不断改善公司经营管理水平，激发员工生产创造性，提升公司综合实力及竞争力，公司设立了课题改善基金以奖励在质量管理、成本管控、效率提升、安全保障等方面作出改进贡献的员工。公司员工在工作过程中发现可以优化提升的流程或技术时，以课题改善小组的形式向公司提出改善课题并推动实施。课题改善结束后，经课题改善推进委员评估通过后，公司将课题改善基金发放给相关员工。

（2）依据及支付对象

课题改善基金的支付对象均为公司员工。课题改善推进委员认为改善取得一定效果的，则按照《课题改善管理办法》的规定或评审结果确定奖励金额。

（3）入账依据

公司课题改善基金的入账依据包括课题改善小组总结的《课题改善报告》、课题改善基金获得者签字确认的《月度课题基金使用申请表》。

2、说明 2021 年、2022 年向合肥市蜀山区哲策企业管理咨询服务中心（2020 年 9 月成立、实缴资本和参保人数均为 0）分别支付 172.25 万元、64.00 万元的具体背景，管理咨询公司的股东背景、经营资质、业务的真实性

（1）合肥市蜀山区哲策企业管理咨询服务中心的股东背景、经营资质

合肥市蜀山区哲策企业管理咨询服务中心（以下简称“合肥哲策”）成立于 2020 年 9 月，主要业务为企业管理信息咨询，经营者王露露系合肥松本精益生产管理顾问有限公司（以下简称“合肥松本”）的员工。合肥哲策系合肥松本控制的主体，合肥松本根据业务需要选择不同主体对外开展业务。合肥松本成立于 2009 年，主要业务系为企业提供精细化管理咨询服务，客户包括浙江戈尔德智能悬架股份有限公司、苏州中成新能源科技股份有限公司、安徽昊方机电股份有限公司等，根据其在国家企业信用信息公示系统公示的 2022 年度报告信息，其 2022 年员工人数为 22 人。

合肥哲策、合肥松本开展管理咨询服务无需取得特殊的经营资质许可。

(2) 与合肥哲策的合作背景及业务的真实性

随着公司业务规模的扩大，为进一步提升生产效率、挖掘降本增效潜力，公司计划全面推进精益生产改进。公司了解到合肥松本具有专业的精益管理服务团队，在与其接洽后，公司认可项目团队在其专业领域的经验，并根据合肥松本的要求于 2020 年 10 月与合肥松本控制企业合肥哲策签订了服务协议。

2020 年 10 月至 2022 年 6 月，公司在合肥松本精益生产团队的指导下开了三轮精细化生产改造。合肥松本精益生产团队从现场规划、现场管理、成本核算与控制、月度计划管理等方面为公司制定了精益生产改进计划。通过合肥松本精益生产团队的现场指导，公司对生产车间布局进行优化，生产线设置更加合理，空间利用效率大幅提升；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，构建了高效、敏捷、透明的数字化精益生产体系。报告期内，根据合肥松本精益生产团队辅导服务的交付成果，公司改善了生产管理体系、建立了生产现场管理的新标准，实现了生产内部质量的提升、在产品及库存商品占用面积的降低、生产空间的节约以及生产效率的提升。在此基础上，公司于 2021 年度、2022 年度向合肥松本控制企业合肥哲策分别支付 172.25 万元、64.00 万元的咨询服务费用。

综上，公司基于自身发展需要向合肥松本控制合肥哲策采购精益生产辅助服务，双方之间的交易具有商业合理性，业务真实，符合公司实际情况。

3、发行人及其关联方与外协采购商和管理咨询公司是否存在关联关系及其他资金往来，发行人及其实际控制人能否控制外协采购商，发行人与咨询管理公司之间是否存在商业贿赂、利益输送或其他利益安排。

(1) 报告期各期，公司前十名外协采购商采购情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	2023年1-6月			2022年度			2021年度			2020年度		
		金额	占比	排名	金额	占比	排名	金额	占比	排名	金额	占比	排名
1	玉环建丰机械厂	21.07	17.32%	2	58.5	20.76%	1	34.07	17.37%	1	16.83	9.43%	3
2	芜湖奥宏汽车配件有限公司	23.49	19.31%	1	48.27	17.13%	2	26.69	13.61%	2	-	-	-
3	玉环坎门南铁汽车配件厂	13.78	11.33%	3	28.66	10.17%	3	22	11.22%	3	14.92	8.36%	4
4	安徽合祖精密科技有限公司	8.17	6.71%	6	20.54	7.29%	5	9.38	4.79%	7	12.62	7.07%	5
5	山西瑞安森科技有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-	-	47.76	26.77%	1
6	台州科达热处理有限公司	9.52	7.82%	5	19.29	6.84%	6	9.49	4.84%	6	6.95	3.89%	6
7	芜湖华春金属加工有限公司	-	-	-	-	-	-	15.55	7.93%	4	29.68	16.63%	2
8	玉环县大麦屿开发区电镀有限公司	10.05	8.26%	4	21.15	7.51%	4	13.8	7.04%	5	-	-	-
9	玉环坤华齿轮厂	6.81	5.60%	7	8.25	2.93%	8	3.65	1.86%	13	2.96	1.66%	11
10	玉环泰森金属表面处理有限公司	3.01	2.47%	10	7.98	2.83%	9	4.84	2.47%	11	2.76	1.55%	12
11	玉环洪泰机械有限公司	4.02	3.30%	9	8.42	2.99%	7	2.98	1.52%	14	2.45	1.37%	13
12	台州宏喆机械制造有限公司	2.98	2.45%	11	6.08	2.16%	10	4.78	2.44%	12	1.77	0.99%	15
13	台州环城电镀有限公司	0.21	0.17%	12	4.71	1.67%	12	2.83	1.44%	15	4.75	2.66%	7
14	浙江永业表面处理有限公司	-	-	-	5.58	1.98%	11	1.78	0.91%	16	3.58	2.00%	9
15	玉环若轩机械有限公司	-	-	-	-	-	-	6.05	3.09%	9	1.94	1.09%	14

序号	公司名称	2023年1-6月			2022年度			2021年度			2020年度		
		金额	占比	排名	金额	占比	排名	金额	占比	排名	金额	占比	排名
16	芜湖世航平台车零部件有限公司	-	-	-	0.09	0.03%	13	6.4	3.26%	8	-	-	-
17	武汉锐和兴科技有限公司	6.42	5.28%	8	-	-	-	-	-	-	-	-	-
18	台州市出新镀业股份有限公司	-	-	-	-	-	-	5.91	3.01%	10	-	-	-
19	玉环亿超金属材料有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4.71	2.64%	8
20	玉环学俊金属切割加工厂	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3.19	1.79%	10
—	合计	109.53	90.04%	-	237.5	84.28%	-	170.19	86.80%	-	156.86	87.92%	-

报告期各期，公司向前10名外协供应商采购金额占各期外协采购总额的比例分别为87.92%、86.80%、84.28%、90.04%，外协采购较为集中。公司主要外协供应商分布在玉环、芜湖等地，位于公司生产工厂附近，为公司获取表面处理、热处理、雕刻等外协加工服务提供了便利。公司选择与距离较远的山西瑞安森科技有限公司、武汉锐和兴科技有限公司合作，主要原因系：距离较近的外协厂不能满足加工需求，其中山西瑞安森科技有限公司于2015年度与公司建立合作关系，主要为公司EHPS产品零部件提供加工服务；武汉锐和兴科技有限公司于2023年度与公司建立合作关系，主要为公司EPS产品提供PCB光板贴片加工服务。

(2) 报告期各期，公司前十外协采购商、管理咨询公司情况如下：

序号	公司名称	成立日期	注册资本	地址	股权结构/经营者	经营范围	合作历史	是否关联方
1	玉环建丰机械厂	2008-07-01	-	浙江省玉环市坎门街道水龙坎路	个体工商户经营者为庄庆芳	汽车配件、摩托车配件、机械零部件制造加工。	2017年开始合作	否

序号	公司名称	成立日期	注册资本	地址	股权结构/经营者	经营范围	合作历史	是否关联方
2	芜湖奥宏汽车配件有限公司	2017-01-06	300 万元	芜湖县安徽新芜经济开发区西次四路	方昌妹 100%	一般项目：汽车零部件及配件制造；金属材料制造；金属材料销售；钢压延加工；喷涂加工；金属表面处理及热处理加工	2021 年开始合作	否
3	玉环坎门南街汽车配件厂	2016-08-05	-	玉环市坎门街道厂区路 7 号	个体工商户经营者为吴琳琅	汽车配件、摩托车配件制造加工	2017 年开始合作	否
4	安徽合祖精密科技有限公司	2019-01-04	1000 万元	安徽省宣城经济技术开发区宛陵科创城	王娟 80% 许大林 10% 石领松 10%	金属表面处理及热处理的研发与加工；机电设备模具、五金工具、五金机械、通讯设备（不含大功率无绳电话及地面卫星接收设备）、安防配件的研发、加工、销售；电子元器件和电缆的销售；从事货物与技术的进出口业务。	2020 年开始合作	否
5	山西瑞安森科技有限公司	2011-04-22	350 万元	太原市小店区平阳路 128 号水龙盛大厦 913-1 号	权策 89% 孙金生 10% 薛晓丽 1%	计算机软硬件的开发与技术服务；工业自动化控制技术及其产品的开发与技术咨询；办公自动化设备、汽车零部件的销售；普通机械配件的设计、开发及销售；快速定量装车系统的研发、生产（仅限分支机构经营）、安装及销售	2015 年开始合作	否
6	台州科达热处理有限公司	2011-02-12	50 万元	浙江省玉环市滨港工业城	柯博文 69.57% 袁海林 13.04% 李俊芳 8.70% 柯寿景 8.70%	金属热处理加工，汽车配件、摩托车配件、紧固件、矿山机械、铁路机车车辆配件、船舶配件、第一类医疗器械、建筑及家具用金属配件制造及加工，货物进出口，技术进出口。	2017 年开始合作	否
7	芜湖华春金属加工有限公司	2017-11-20	100 万元	芜湖市湾沚区安徽新芜经济开发区西次三路 869 号 01 幢	郑露露 50% 杨咸华 50%	铸造件、机械配件、纸栈板、木托盘、工艺品（除金银）制造、加工、销售；金属材料（除贵金属）加工、销售	2019 年开始合作	否
8	玉环县大麦屿开发区电镀有限公司	1997-07-10	300 万元	玉环市大麦屿街道对台贸易加工区	金启标 25.00% 江克针 15.15% 金华平 8.33% 陈杰 6.67%	电镀加工	2017 年开始合作	否

序号	公司名称	成立日期	注册资本	地址	股权结构/经营者	经营范围	合作历史	是否关联方
					徐志成 6.67% 黄亦标 6.67% 黄杨文 6.67% 周珠钦 6.67% 何必书 6.06% 何广华 6.06% 何广平 6.06%			
9	玉环坤华齿轮厂	2015-08-14	-	玉环市坎门街道东风工业区	个体工商户经营者为祝坤华	齿轮、汽车配件、摩托车配件制造加工		否
10	玉环泰森金属表面处理有限公司	2016-03-31	50 万元	玉环市玉城街道塘河路 1 号（汽摩产业功能区）	吕斌斌 60% 姚章女 40%	金属表面处理及热处理加工	2017 年开始合作	否
11	玉环洪泰机械有限公司	2018-02-02	5 万元	浙江省玉环市玉城街道解放塘农场	周冬柳 99% 魏爱素 1%	汽车配件、摩托车配件加工，汽车配件、摩托车配件热处理加工	2017 年开始合作	否
12	台州宏喆机械制造有限公司	2020-03-06	50 万元	浙江省玉环市坎门街道科技工业园区	李俊芳 50% 柯博文 50%	一般项目：汽车零部件及配件制造；摩托车零配件制造；紧固件制造；液压动力机械及元件制造；农林牧渔机械配件制造；电力电子元器件制造；建筑、家具用金属配件制造；塑料制品制造；橡胶制品制造；模具制造（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：货物进出口；技术进出口	2017 年开始合作	否
13	台州环城电镀有限公司	1986-10-08	162 万元	玉环市滨港工业城	金洪波 50% 李祖英 40% 李加杰 10%	电镀加工	2017 年开始合作	否

序号	公司名称	成立日期	注册资本	地址	股权结构/经营者	经营范围	合作历史	是否关联方
14	浙江永业表面处理有限公司	2013-04-23	1000 万元	乐清市环保产业园区（乐清市环保产业园区投资有限公司内）	陈姚栋 48.43% 包光庆 21.67% 周晓慧 14.95% 张佰仁 14.95	电镀生产	2017 年开始合作	否
15	玉环若轩机械有限公司	2020-04-10	50 万元	浙江省玉环市玉城街道解放塘农场	黄菲云 80% 袁林平 20%	机械零部件、模具、汽车配件制造加工	2016 年开始合作	否
16	芜湖世航平台车零部件有限公司	2018-01-02	100 万元	芜湖县安徽新芜经济开发区外环路 888 号 1 幢 1 号厂房	徐千文 100%	机械零部件、机械配件、有色金属（除贵金属）、机械设备、标准件制造、加工、销售；自营或代理各类商品和技术的进出口业务，但国家限定或禁止的商品和技术除外	2021 年开始合作	否
17	武汉锐和兴科技有限公司	2022-07-05	550 万元	武汉东湖新技术开发区凤凰园三路 1 号 2 栋 1 层	湖北锐翰科技有限公司 60% 武汉汉既和电子科技有限责任公司 40%	许可项目：第二类增值电信业务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：机械设备租赁；电子、机械设备维护（不含特种设备）；机械设备研发；电子元器件零售；电力电子元器件销售；电子产品销售；电子元器件制造；电子测量仪器制造；电子测量仪器销售；集成电路制造；软件开发；信息系统集成服务；租赁服务（不含许可类租赁服务）；汽车零部件及配件制造；汽车零配件批发；汽车零部件研发；汽车零配件零售；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；移动终端设备制造；移动终端设备销售；通信设备制造；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；技术服务、技术开发、技术咨	2023 年开始合作	否

序号	公司名称	成立日期	注册资本	地址	股权结构/经营者	经营范围	合作历史	是否关联方
						询、技术交流、技术转让、技术推广；货物进出口		
18	台州市出新镀业股份有限公司	1995-07-31	1188 万元	浙江省台州市椒江区三甲农场路 1550 号第一幢、第二幢、车间管理楼	邱文伟 33.50% 蔡文辉 20.00% 邱慧敏 20.00% 邱德初 16.50% 邱志萍 10.00%	电镀（凭有效排放污染物许可证经营）	2017 年开始合作	否
19	玉环亿超金属材料有限公司	2010-11-17	50 万元	玉环市玉城街道解放塘农场	金作华 34% 丁洪 33% 朱建松 33%	金属材料批发、零售	2017 年开始合作	否
20	玉环学俊金属切割加工厂	2020-08-03	-	浙江省玉环市坎门街道科技工业园区（玉环索具有限公司）	个体工商户经营者为张俊	一般项目：金属切割及焊接设备、模具、汽车配件、摩托车配件、建筑及家具用金属配件制造加工	2017 年开始合作	否
21	合肥市蜀山区哲策企业管理咨询服务	2020-09-07	-	安徽省合肥市蜀山区长江西路乐客来商业中心上堤公寓 A1 栋 2 单元 1610 室	个体工商户经营者为王露露	企业管理信息咨询服务	2020 年开始合作	否

公司及关联方未持有外协供应商的股份，未出资或通过代持行为出资；公司及关联方不参与外协供应商的日常经营、管理决策；公司及关联方不存在与外协供应商共用员工，共用设备的情形。公司与外协供应商资产、人员、技术、客户、供应商独立，不存在重合。公司及关联方与外协供应商经营者或主要股东之间不存在关联关系。报告期内，公司及关联方与外协供应商不存在异常交易和其他资金往来，不存在为公司分摊成本、费用的情形。公司根据安徽省及浙江省居民人均可支配收入数据，并考虑招工难度、外协加工不同环节生产效率，综合测算制定不同外协工序的单价，以单价*加工数量作为与外协加工厂商费用结算依据。外协厂商根据自身成本、利润情况决定是否接受该笔订单，加工采购价格公允。

综上所述，公司及关联方与外协采购商和管理咨询公司不存在关联关系及其他资金往来，公司及其实际控制人不能控制外协采购商，公司与咨询管理公司之间不存在商业贿赂、利益输送或其他利益安排。

二、请发行人：①说明截至最新日期期末应收账款期后回收情况，并结合期后回款情况说明应收账款坏账准备计提合理性、准确性。②说明应收 HES 公司、BPS 公司账龄分布及坏账计提情况与申请文件披露是否一致，第三方回款对应的付款方为自然人或国内主体的原因及合理性。③量化分析与 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差异较大的原因，是否存在虚增收入的情形。

（一）说明截至最新日期期末应收账款期后回收情况，并结合期后回款情况说明应收账款坏账准备计提合理性、准确性。

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①	12,872.09	11,968.38	12,382.65	9,961.69
剔除伊朗 HES 公司和伊朗 BPS 公司后应收账款余额②	6,536.84	5,637.86	5,375.25	3,443.55
截至 2023 年 10 月 31 日的回款金额③	4,621.51	5,311.25	5,631.95	4,721.55

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
其中：剔除伊朗 HES 公司和伊朗 BPS 公司后期后回款金额④	4,621.51	5,311.25	4,955.08	3,063.33
期后回款比例⑤=③/①	35.90%	44.38%	45.48%	47.40%
剔除伊朗 HES 公司和伊朗 BPS 公司后期后回款比例⑥=④/②	70.70%	94.21%	92.18%	88.96%

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 公司和伊朗 BPS 公司等单项计提客户的应收账款未回款所致，公司已单项足额计提坏账准备。在不考虑伊朗 HES 公司和伊朗 BPS 公司单项计提客户影响的情况下，截至 2023 年 10 月 31 日，公司应收账款期后回款比例分别为 88.96%、92.18% 和 94.21% 和 70.70%，总体回款情况较好，尚未回款部分主要为账龄在 3 年以上应收账款，根据公司坏账准备计提政策，账龄 3 年以上的应收账款已经 100% 全额计提坏账准备。

综上，剔除伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司 2 家客户以后，公司回款情况良好。伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司等已单项足额计提坏账准备，账龄分布在 3 年以上客户应收账款已 100% 全额计提坏账准备，故公司应收账款坏账准备计提充分合理，准确。

（二）说明应收 HES 公司、BPS 公司账龄分布及坏账计提情况与申请文件披露是否一致，第三方回款对应的付款方为自然人或国内主体的原因及合理性。

1、说明应收 HES 公司、BPS 公司账龄分布及坏账计提情况与申请文件披露是否一致

在历史业务开拓过程中，公司曾看好伊朗市场发展，经与伊朗 HES 公司和伊朗 BPS 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。截至 2018 末公司，对伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公

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，要求其按照新增交易金额的 112%-113% 支付所欠公司货款。收紧信用政策以后，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较好执行，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，故公司以既定的收入确认政策确认相应期间的营业收入，按照业务发生时间记录伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司相应应收账款的账龄并按照应收账款账龄组合计提坏账准备。

2021 年，伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司回款不及时，出现不严格执行信用政策的情况。公司考虑到伊朗外汇管制及客户回款不及时等问题，决定终止与伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司的合作。终止合作后，伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司基本上停止偿付所欠公司货款，同时公司对伊朗客户 HES 公司提起仲裁。鉴于上述情况，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，因此公司对伊朗 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，在 2020 年度，公司给与伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司信用期仍然保持一年以上，并非调整为先款后货或现款现结。但是，为了能够实现应收账款总额有效管控，公司在与 HES 公司、BPS 公司谈判博弈过程中要求其支付货款至少能够超过当期交易额 112%-113% 的历史欠款，避免因交易的持续发

生而导致应收账款规模持续增长，信用风险增加，其支付货款的单据亦没有明确和销售收入逐笔对应，因此在 2020 年末，公司持续按照业务发生时间记录相应应收账款的账龄。保荐工作报告中“第二节 项目存在问题及其解决情况”之“四、内核委员会审核意见及具体落实情况”之“（三）、1、两家公司 2012-2021 年信用期变化情况以及历史上是否存在回款不及时及欠款情形，是否在当期计提坏账准备及原因”的表述不够准确，现修正如下：“公司于 2019 年开始实质上收紧了伊朗客户的信用期，双方框架协议仍然保留一年以上的信用期约定，在实务中公司要求伊朗客户必须支付超过当期交易额 112%-113%的历史欠款，逐步偿还前期拖欠的货款，作为继续合作的条件，2019 年-2020 年，伊朗客户基本能够按照上述要求回款。”

2、第三方回款对应的付款方为自然人或国内主体的原因及合理性

伊朗 HES 公司 2020 年度通过第三方国内主体深圳市正哲机电有限公司回款 23.42 万元、伊朗 BPS 公司 2020 年度通过第三方马丹丹回款 35.00 万元，主要原因系：伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司出于外汇管制无法直接向公司汇款，通过渠道委托其他第三方代为支付货款。公司基于回款的及时性及风险把控，接受客户委托自然人或国内主体回款要求。

因此，HES 公司、BPS 公司通过自然人或国内主体回款具体合理性。

（三）量化分析与 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差异较大的原因，是否存在虚增收入的情形。

公司主要向伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司销售机械液压泵配件，相关配件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 的配件价格与向其他客户销售的主要同类配件的价格进行比较。具体情况如下：

1、泵芯组件各类配件

单位：数量/万个、金额/万元、单价/元

客户名称	型号	规格	2021年度			2020年度			2019年度			2018年度			2017年度		
			数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价
伊朗HES公司	3-313-9100	7.2排量	10.00	394.20	39.42	13.80	543.59	39.39	13.60	532.36	39.14	9.40	363.61	38.68	23.66	906.28	38.30
	3-314-9100	8.5排量	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.30	14.40	47.99	0.50	24.05	48.10
伊朗BPS公司	3-318-9100	9排量	6.30	332.59	52.79	6.50	337.48	51.92	12.90	724.99	56.20	6.10	332.00	54.43	11.01	547.78	49.75
其他客户	多型号	多种排量	13.05	631.29	48.39	11.16	563.82	50.51	4.43	234.71	52.94	12.74	662.20	51.96	0.71	36.94	51.91
其中： 可比型号及主要型号	3-316-9100	7.2排量	-	-	-	0.03	1.75	64.13	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	301等 系列	8.5排量	0.17	8.55	50.82	0.11	6.11	54.26	0.06	2.95	46.96	0.05	2.01	43.67	-	-	-
	401等 系列	9排量	0.17	9.63	56.46	0.10	5.51	57.36	0.39	19.26	49.98	0.43	29.00	68.23	0.00	0.12	78.09
	123等 系列	11排量	1.78	88.87	50.01	1.39	66.66	47.88	0.63	33.60	53.58	2.12	106.22	50.18	0.23	11.38	50.27
	375等 系列	12排量	2.82	139.42	49.52	1.54	81.52	52.82	1.21	64.58	53.49	1.80	90.01	49.98	0.11	6.12	55.61
	102等 系列	14.5排量	6.69	318.15	47.53	7.11	354.38	49.82	1.63	84.19	51.81	6.83	350.89	51.38	0.36	18.70	51.62

2、配油盘各类配件

单位：数量/万个、金额/万元、单价/元

客户名称	型号	规格	2021年度			2020年度			2019年度			2018年度			2017年度		
			数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价
伊朗HES公司	1-313-2007	54*9	10.00	67.20	6.72	13.80	92.74	6.72	13.60	91.39	6.72	9.70	65.18	6.72	24.16	160.80	6.66
伊朗BPS公司	1-316-2007	58.5*4.5	6.30	41.45	6.58	6.50	41.89	6.44	13.10	89.55	6.84	6.10	41.57	6.81	11.01	86.24	7.83
	1-316-2008	58.5*10	6.30	45.63	7.24	6.50	46.44	7.14	13.10	99.41	7.59	6.10	46.08	7.55	11.01	94.84	8.61
其他客户	多型号	多规格	26.75	240.28	8.98	24.40	220.34	9.03	9.13	84.61	9.27	30.25	239.27	7.91	2.85	21.38	7.51
其中： 可比型号及主要型号	1-317-2008	55.4*10	5.49	48.35	8.80	4.80	42.18	8.78	2.19	18.50	8.45	5.99	49.81	8.31	0.99	8.50	8.61
	1-132-2007	51.5*14.5	5.10	44.73	8.78	4.60	43.54	9.46	2.23	21.41	9.60	4.37	40.40	9.23	0.22	2.09	9.46
	1-352-2254	74.3*14	1.91	32.21	16.85	1.86	33.31	17.93	0.59	10.67	18.11	0.76	13.58	17.94	-	-	-
	1-352-2253	77.4*10	2.07	32.06	15.49	1.49	24.52	16.41	0.20	3.18	16.31	1.31	21.72	16.63	-	-	-
	1-132-2008	55.8*14.5	5.34	31.35	5.87	4.49	27.77	6.19	0.71	4.43	6.22	1.13	7.26	6.41	-	-	-
	1-316-2007	58.5*4.5	0.20	1.87	9.33	0.41	2.23	5.52	0.02	0.21	9.31	3.44	14.24	4.14	0.52	2.25	4.30

3、滑阀总成各类配件

单位：数量/万个、金额/万元、单价/元

型号	规格	2021年度	2020年度	2019年度	2018年度	2017年度
----	----	--------	--------	--------	--------	--------

客户名称			数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价
伊朗 HES 公司	3-313-0010	14*4 7	10.00	75.80	7.58	13.80	104.60	7.58	13.60	103.09	7.58	9.70	74.13	7.64	24.16	181.26	7.50
伊朗 BPS 公司	3-316-0010	17*3 4.5	6.30	41.91	6.65	6.70	43.95	6.56	13.10	91.35	6.97	5.60	39.00	6.96	11.01	87.73	7.97
	3-318A-0010	17*5 0	-	-	-	0.30	1.95	6.51	1.90	12.82	6.75	1.15	8.41	7.31	-	-	-
其他客户	多型号	多规格	6.29	49.31	7.84	7.62	65.87	8.65	3.33	28.71	8.62	10.63	90.23	8.49	0.61	5.31	8.66
其中： 可比型号 及主要型号	3-352-2010	14*4 3	3.20	26.60	8.30	2.75	24.33	8.85	1.83	16.13	8.82	2.21	20.21	9.13	-	-	-
	1/3-352-2008	14*4 3	1.21	9.76	8.09	1.58	13.90	8.81	0.59	5.37	9.11	6.81	59.15	8.68	0.59	5.15	8.79
	3-410A-0010	16.95 *26.5	0.31	3.11	10.02	1.12	10.04	9.01	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	3-313-0010	14*4 7	0.01	0.11	9.02	0.02	0.20	9.42	-	-	-	-	-	-	-	-	-

4、皮带轮各类配件

单位：数量/万个、金额/万元、单价/元

客户名称	型号	规格	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
			数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价
伊朗 HES 公司	1-313-0220	118*22*4 槽	-	-	-	4.40	69.48	15.79	15.10	222.01	14.70
	1-314-0220	141.5*25*6 槽	-	-	-	0.30	5.25	17.50	0.50	10.54	21.08
	1-316-0220	137.1*25*6 槽	1.20	24.91	20.76	2.30	49.21	21.39	4.41	125.55	28.47

客户名称	型号	规格	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
			数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价
伊朗 BPS 公司	1-318-0220	141.5*25*6 槽	0.60	12.74	21.23	-	-	-	2.30	57.96	25.20
	1-318B-0220	141.5*21.64*5 槽	0.80	17.03	21.29	-	-	-	-	-	-
其他客户	多型号	多规格	6.08	159.96	26.33	10.47	258.49	24.68	0.18	4.74	26.08
其中：可比型号及主要型号	1-316-0220	143*26.7*6 槽	0.00	0.01	33.11	0.00	0.05	26.91	-	-	-
	1-352-2503	154*26*6 槽	1.43	35.18	24.64	4.62	111.66	24.17	-	-	-
	1-352-2504	143*34.5*8 槽	0.44	11.09	25.14	1.35	31.60	23.50	-	-	-
	1-352-2502	121.5*31.5*7 槽	2.46	63.72	25.91	1.52	39.66	26.02	0.06	1.58	28.24
	1-336-0220	143*26.7*6 槽	0.45	10.71	23.79	0.93	21.84	23.44	0.10	2.52	25.11

注：伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司 2021 年度、2020 年度未采购该型号配件。

5、油壶各类配件

单位：数量/万个、金额/万元、单价/元

客户名称	型号	规格	2020 年度			2019 年度			2018 年度			2017 年度		
			数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价
伊朗 BPS 公司	1-316-0100	177*143*134	2.20	47.01	21.37	3.70	88.60	23.95	2.30	55.24	24.02	4.51	119.84	26.57
其他客户	多型号	多规格	7.36	262.71	35.71	3.45	107.71	31.19	8.66	272.34	31.44	0.30	9.03	29.79
	1-103G-0100	206.5*123*116	3.24	99.67	30.79	1.35	41.83	31.07	4.94	145.76	29.49	0.20	6.13	30.14

其中：可比 型号及主要 型号	1-316-0100	177*143 *134	0.04	1.22	34.24	0.03	1.03	33.08	0.13	2.18	16.51	-	-	-
	1-352-2672	195.5×11 2.5×87.5	0.75	28.36	37.95	0.11	4.25	37.11	1.46	50.69	34.63	-	-	-

注：伊朗 HES 公司未采购该型号配件，伊朗 BPS 公司 2021 年度未采购该型号配件。

由上表可见，2017年至2021年伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司同型号的产品销售价格基本稳定，与向其他客户销售相同或相似产品的平均价格相比，其他客户的销售价格一般高于伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司的销售价格，主要受采购量的影响；伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司采购公司的配件产品，用于在伊朗当地组装生产机械液压泵产品，采购型号少，但采购量大，其他客户对同型号的产品需求较少，且采购型号比较分散。

从整体毛利率来看，2017-2021 年度，公司销售给 HES 公司、伊朗 BPS 公司的配件综合毛利率与其他客户配件综合毛利率比较如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
向伊朗 HES 公司销售	33.87%	31.15%	30.87%	28.42%	32.08%
向伊朗 BPS 公司销售	33.74%	28.75%	34.22%	32.69%	35.47%
向其他客户销售	29.40%	33.34%	38.95%	29.51%	33.48%

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的水平，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。

三、中介机构核查程序及意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

1、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；

2、对关键管理人员进行访谈，了解课题改善基金的具体内容、支付对象、考核要求；执行细节测试，检查相关支撑依据是否合理及完整；

3、对发行人管理层及合肥哲策进行访谈，获取了合肥松本社保缴费记录、

对其他同行业客户开具的发票，了解发行人与合肥哲策合作背景、合肥哲策实际运营情况及对发行人提供的具体服务内容等情况；

4、获取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；

5、对发行人、控股股东、实际控制人及关键岗位人员的资金进行核查，通过网络查询合肥哲策及外协供应商业务背景，关注发行人与合肥哲策及外协供应是否存在关联关系及其他异常资金往来；

6、结合应收账款期后回款检查，关注应收账款坏账计提充分性；

7、获取 2017-2021 年度收入明细表，将发行人销售给伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司配件的价格与销售给其他客户的主要同类配件价格进行比较，并关注单位售价差异及综合毛利率差异合理性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人废料的重量、金额变动与发行人产量、废料率等相匹配，发行人废料入账完整；

2、发行人发生的课题改善基金费用及与伊朗合作业务的真实性，发行人及其关联方与外协采购商和伊朗不存在关联关系及其他资金往来，发行人及其实际控制人不存在控制外协采购商的情况，发行人与伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司之间不存在商业贿赂、利益输送或其他利益安排。

3、在不考虑伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司的情况下，发行人期后回款情况良好，伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司已单项足额计提坏账准备，账龄分布在 3 年以上的应收账款已经 100% 全额计提坏账准备，发行人应收账款坏账准备计提充分合理，准确。

4、中介机构已对本次申请文件相关表述已经进行修改，结合公司的实际业务情况，应收 HES 公司、BPS 公司款项账龄分布准确，报告期各期应收账款坏

账准备计提充分。伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司出于外汇管制无法直接向发行人汇款，通过渠道委托其他第三方代为支付货款。发行人基于回款的及时性 & 风险把控，接受客户委托自然人或国内主体回款的要求具有合理性。

5、发行人销售给伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司的相关配件无可比市场公允价格、第三方市场价格。由于其他客户属于零星采购、采购配件型号分散，故同一类配件相同或类似规格型号产品，其他客户采购单价一般高于伊朗 HES 公司、伊朗 BPS 公司采购平均单价。2017-2021 年度，公司销售给 HES 公司、BPS 公司各类配件单价比较稳定，配件综合毛利率与其他客户配件综合毛利率相比差异处于合理水平，发行人不存在以前年度虚增收入的情形。

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，如存在涉及公开发行股票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】：

发行人向 ARBITRATION CENTER OF IRAN CHAMBER（伊朗商会仲裁中心）申请仲裁，请求伊朗商会仲裁中心裁决伊朗 BPS 公司偿还所欠货款合计金额人民币 2,034.02 万元。伊朗商会仲裁中心已于 2023 年 9 月 4 日受理仲裁。截至本问询回复签署日，本案正在审理过程中。

本次仲裁涉及的应收账款账面余额人民币 2,034.02 万元，是由 2021 年及以前年度的交易累积形成的，公司已于 2021 年末对该客户的应收款项足额计提坏账准备。截至报告期末，该应收账款账面余额为 2,034.02 万元，已全额计提坏账准备，期末账面价值为 0.00 万元，对公司日常生产经营不会产生较大不利影

响。

除上述问题和对伊朗 BPS 公司提起仲裁事项外，发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师已对照《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。

(本页无正文，为《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》之盖章页)

法定代表人：



刘世斌

安徽德孚转向系统股份有限公司



2023年12月8日

(本页无正文，为《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》之签章页)

保荐代表人（签名）：
宋井洋 刘传运
宋井洋 刘传运

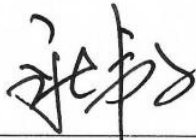


2023 年 12 月 8 日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读关于安徽德孚转向系统股份有限公司本回复的全部内容，了解本回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长：


章宏韬

华安证券股份有限公司



2023年 12月 8日