

十堰市泰祥实业股份有限公司

关于对深圳证券交易所年报问询函回复的公告

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

十堰市泰祥实业股份有限公司（以下简称“公司”）于近期收到深圳证券交易所（以下简称“深交所”）下发的《关于对十堰市泰祥实业股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函（2023）第372号）（以下简称“《问询函》”），公司对此高度重视，组织相关部门和中介机构对问询函的问题进行逐项认真核查和落实。现将《问询函》回复情况公告如下：

问题 1、报告期内，公司实现营业收入 14,354.41 万元，归属于上市公司股东的净利润为 5,184.56 万元，同比分别下滑 10.50%、26.36%。一至四季度经营活动产生的现金流量净额分别为 1,215.46 万元、861.76 万元、-3,008.94 万元、6,283.05 万元，波动较大。

（1）请结合公司所属行业环境、业务模式、公司产品售价及成本变动等情况，量化分析公司业绩下滑的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在重大差异。

（2）请结合各季度业务开展情况、产销水平、收入确认及成本费用归集过程等，说明各季度经营活动产生的现金流量净额波动较大的原因及合理性，与公司各季度营业收入波动是否一致，相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定。

请年审机构核查并发表明确意见。

【问题回复】

（1）请结合公司所属行业环境、业务模式、公司产品售价及成本变动等情况，量化分析公司业绩下滑的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在重大差异。

1、公司所处行业环境

1) 2022 年全年汽车产销呈现稳中有增的发展态势，汽车产销数据同比略增长，其中新能源汽车的产销数据同比呈爆发式增长，燃油车的产销数据同比呈下降趋势。

据中国汽车工业协会统计分析，2022年，我国汽车产销量分别完成2,702.1万辆和2,686.4万辆，同比分别增长3.4%和2.1%，其中，乘用车产销量分别完成2,383.6万辆和2,356.3万辆，同比分别增长11.2%和9.5%。

2022年，新能源汽车产销量分别完成705.8万辆和688.7万辆，同比分别增长96.9%和93.4%，市场占有率达到25.6%，远高于2021年度新能源车的市占率13.4%。其中，纯电动汽车产销量分别完成546.7万辆和536.5万辆，同比分别增长83.4%和81.6%。传统燃油乘用车的销量则同比下降了13.4%。

2) 国产品牌的份额继续显著提升

2022年，我国国产品牌乘用车销售1,176.6万辆，同比增长22.8%，占乘用车销售总量的49.9%，高于2021年度国产品牌车占乘用车销售总量的44.4%。

2、业务模式

公司的客户为整车厂或发动机总成厂，均采用直销的销售模式。公司外销收入高于内销收入，公司2022年度、2021年度外销收入占总收入的比例分别为53.20%、59.67%，内销收入占总收入的比例分别为46.80%、40.33%。

3、公司产品售价及成本变动情况

公司主轴承盖产品的销售价格及单位成本波动情况如下表所示：

区域	产品平均售价（元）			产品平均成本（元）			销量（万套）		
	2022年度	2021年度	变动幅度	2022年度	2021年度	变动幅度	2022年度	2021年度	变动幅度
国内	59.35	59.78	-0.72%	24.21	23.48	3.14%	112.32	104.05	7.94%
国外	53.97	56.80	-4.98%	26.36	24.47	7.71%	141.49	167.53	-15.54%

1) 由上表可知：2022年度相较于2021年度国内产品平均售价下降了0.72%，国外产品平均售价下降了4.98%，2022年度相较于2021年度国内产品平均成本上升了3.14%，国外产品平均成本上升了7.71%。

2) 国内客户的合作时间较早，且供应国内客户的产品主要为第三代主轴承盖，量产时间主要在2015年以前，主要产品已过“年降”期，故国内产品的平均售价较上年度下降较小，国外客户合作时间较晚，且供应国外客户的产品主要为第四代主轴承盖，量产时间在2019至2021年间，正处于“年降”期，故国外产品的平均售价较上年度下降较大。

3) 在2022年较2021年产品总销量下降的情况下，国内产品销量上升了7.94%，国外产品销量下降了15.54%。销量不同的产品产生的规模效应不同，在公司固定成本一定

的情况下，国内产品销量增加会使国内产品每套分担的固定成本减少，而国外产品销量下降会使国外产品每套分担的固定成本增加。故 2022 年度公司的产品平均成本较 2021 年上升，但国内产品平均成本上升的幅度较国外产品平均成本上升的幅度要小。

4、公司业绩下滑的原因及合理性

1) 产品平均售价下降:2022 年度相较于 2021 年度国内产品平均售价下降了 0.72%，国外产品平均售价下降了 4.98%。

2) 产品平均成本上升:2022 年度相较于 2021 年度国内产品平均成本上升了 3.14%，国外产品平均成本上升了 7.71%。

3) 汇率变动的影响:2022 年度由于欧元汇率同比下降，导致以外币结算产品的人民币单价下降，国外产品的毛利率有所下降。2022 年度以欧元结算的外销客户奥迪匈牙利汽车（对该公司的销售额为 3,988.40 万元占以欧元结算外销收入的比例为 100%，占以外币结算外销收入的比例为 79.31%）受欧元汇率下降影响销售毛利-337.19 万元。

4) 本期交易性金融资产公允价值变动损益亏损较上期增加 1,066.38 万元。

5) 因转板上市导致中介咨询费、转板费用合计数较上年度增加 437.81 万元。

5、公司业绩变动与同行业可比公司是否存在重大差异

公司净利润、扣非后净利润与同行业可比上市公司对比如下：

单位：亿元

序号	公司简称	证券代码	净利润		本期比上年同期增减	扣非后净利润		本期比上年同期增减
			2022 年度	2021 年度		2022 年度	2021 年度	
1	中原内配	002448.SZ	1.672	2.111	-20.80%	1.369	1.715	-20.17%
2	飞龙股份	002536.SZ	0.8413	1.419	-40.71%	0.5927	0.9386	-36.85%
3	科华控股	603161.SH	0.1953	-0.4676	不适用	0.2622	-0.8456	不适用
4	湘油泵	603319.SH	1.696	1.908	-11.11%	1.579	1.536	2.80%
行业平均(扣除科华控股后)			1.4031	1.8127	-22.59%	1.1802	1.3965	-15.49%
泰祥股份			0.5185	0.704	-26.35%	0.5414	0.6149	-11.95%

1) 2022 年，公司的净利润、扣非后净利润较 2021 年下降，变动趋势与同行业可比上市公司平均趋势一致，下降幅度与同行业可比上市公司不存在重大差异。

2) 2022 年，公司的净利润、扣非后净利润变动趋势与科华控股相反，主要原因是：2021 年度，因海运费大幅增加、主要原材料镍等有色金属价格持续上涨以及客

户销售价格调整滞后等原因，科华控股在资产负债表日按照成本与可变现净值孰低原则一次性计提存货跌价准备 5,886.88 万元导致 2021 年净利润为负值。

(2) 请结合各季度业务开展情况、产销水平、收入确认及成本费用归集过程等，说明各季度经营活动产生的现金流量净额波动较大的原因及合理性，与公司各季度营业收入波动是否一致，相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定。

1、各季度业务开展情况

2022 年度公司的收入确认政策和成本费用核算政策未发生变化，各季度收入、净利润、扣非后净利润变化情况如下表：

各季度收入、净利润、扣非后净利润变化明细表

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	变动差异率		
					2 季度与 1 季度	3 季度与 2 季度	4 季度与 3 季度
营业收入	3,726.45	3,118.08	3,553.78	3,956.10	-16.33%	13.97%	11.32%
归属于上市公司股东的净利润	1,348.53	1,551.24	1,448.08	836.71	15.03%	-6.65%	-42.22%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,238.27	1,214.15	1,401.98	1,559.30	-1.95%	15.47%	11.22%

由上表可以看出公司各季度扣非后净利润波动与收入波动总体相符。

2、产销水平

公司各季度产销量情况如下表：

单位：套

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	变动差异		
					2 季度与 1 季度	3 季度与 2 季度	4 季度与 3 季度
产量	574,596.00	526,480.80	688,043.00	766,937.00	-48,115.20	161,562.20	78,894.00
销量	608,981.80	510,473.00	714,223.00	704,431.20	-98,508.80	203,750.00	-9,791.80

公司的产成品生产完成后形成库存商品，库存商品按批次发货，在取得客户签收单（国内客户）或报关单和装运提单（国外销售）后确认收入，故公司的产品的销售量较产量存在一段期间的时间差。

3、收入确认

2022 年度公司的收入确认政策未发生变化。

1) 公司收入确认的具体方法如下：

①国内销售：产品直接发至客户的，在客户验收合格、获得产品的控制权时公司确认销售收入；产品通过中转仓库发送给客户的，公司在收到客户签收的凭据，客户取得产品的控制权时确认收入的实现。

②国外销售：对以FOB方式进行交易的客户，公司按照合同约定的运输方式发运，产品在完成出口报关手续经海关放行并取得报关单和装运提单，公司完成合同履约义务，客户获得产品的控制权时公司确认收入；对以FCA方式进行交易的客户，公司将货物装运至客户指定的承运人，发票和装运单同时提交给承运人，货物离场，产品在完成出口报关手续经海关放行并取得报关单和装运提单，此时公司完成合同履约义务，客户获得产品的控制权时公司确认收入。

4、成本费用归集过程

2022 年度公司的成本费用核算政策未发生变化。

公司采用实际成本法对生产成本及存货进行核算。公司每一个产品都有唯一的规格型号作为标识，公司针对各类不同产品按生产工单核算产品成本，各类产品的直接材料、直接人工、制造费用归集及分配的方法如下：

直接材料归集为公司生产产品耗用的各种原材料。原材料按购入的实际成本入账，包括购买价款、相关税费、运输费、装卸费、运输途中的合理损耗等。原材料领用时，生产部门参考生产工单的物料清单，进行实际领料，按月末一次加权平均法确定领用材料的实际成本。

直接人工归集直接从事生产人员的工资、奖金等薪酬支出。人事部门每月核算生产工人工资薪金并归集计入生产成本中心。公司对每张生产工单下的产品均制定了标准合格重量（铸造车间人工及制造费用分配依据）和标准工时（机加车间人工及制造费用分配依据），并以此为基础计算直接人工分配率。每月月末，财务部门将实际直接人工总额除以当月所有生产工单下产品消耗的标准合格重量总额或标准工时总额，计算得出单位重量人工费率或单位小时人工费率，再乘以各张生产工单下的产品消耗的标准合格重量或标准工时，将直接人工分配计入各生产工单下的产品中。

制造费用归集为生产产品而发生的各项间接费用，包括生产部门中非直接生产人员的工资薪金、生产用固定资产的折旧费、低值易耗品、水电燃气费等间接支出。财务部

门每月核算制造费用并归集计入制造中心。公司对每张生产工单下的产品均制定了标准合格重量（铸造车间人工及制造费用分配依据）和标准工时（机加车间人工及制造费用分配依据），并以此为基础计算制造费用分配率。每月月末，财务部门将实际制造费用总额除以当月所有生产工单下产品消耗的标准合格重量总额或标准工时总额，计算得出单位重量制造费率或单位小时制造费率，再乘以各张生产工单下的产品消耗的标准合格重量或标准工时，将制造费用分配计入各生产工单下的产品中。

当月本工序发生的直接人工和制造费用全部分配至完工产品上，月末在制品成本包括投入的直接材料成本及前面工序的人工及制造费用。公司按生产工单归集、分配生产成本，各生产工单均可归属至对应的产品，故不同产品成本归类清晰。月末，加权平均计算得每种产品的月度成本。

5、各季度经营活动产生的现金流量净额波动较大的原因

1) 2022 年度公司的收入确认政策和成本费用核算政策未发生变化，公司各季度扣非后净利润波动与收入波动总体相符。

2) 公司第三季度经营活动产生的现金流量中，包含了支付给并购对象江苏宏马科技股份有限公司实际控制人的股权转让保证金，导致了各季度经营活动产生的现金流量净额波动较大。

3) 剔除收购宏马股权转让保证金的影响后各季度经营活动产生的现金流量净额与营业收入及净利润核对表如下：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	变动差异率		
					2 季度与 1 季度	3 季度与 2 季度	4 季度与 3 季度
营业收入	3,726.45	3,118.08	3,553.78	3,956.10	-16.33%	13.97%	11.32%
经营活动产生的现金流量净额	1,215.46	861.76	-3,008.94	6,283.05	-29.10%	-449.16%	-308.81%
经营活动产生的现金流量净额（剔除三季度收购宏马股权转让保证金影响）	1,215.46	861.76	1,991.06	1,283.05	-29.10%	131.05%	-35.56%

4) 剔除第三季度支付收购宏马股权转让保证金的影响后，公司第二、第三季度经营活动产生的现金流量净额波动与营业收入及扣非后净利润的波动方向一致。第四季度经营活动产生的现金流量净额波动与营业收入及扣非后净利润的波动不一致的原因主要是奥迪匈牙利汽车因年底财务结算系统更新延迟付款，导致在正常结算政策下本应于第

四季度回款的 791.01 万元，推迟至 2023 年 1 月 10 号才回款，减少了第四季度的经营活动产生的现金流量净额，若将该款项调整增加后，第四季度的经营活动产生的现金流量净额为 2,074.07 万元，则第四季度经营活动产生的现金流量净额波动与营业收入及扣非后净利润的波动方向一致。

会计师回复：

1、对于该事项，我们已执行的审计程序包括但不限于：

1) 了解收入确认相关的内部控制并执行内部控制测试，评价内部控制制度设计的合理性以及执行的有效性；

2) 了解公司成本费用核算过程并执行穿行测试，检查成本费用核算的正确性及合理性；

3) 对公司报表进行分析，了解业绩下滑的原因并对合理性进行复核；

4) 对公司汇兑损益计算过程进行复核，并向管理层了解针对汇率波动风险拟采取的措施；

5) 获取同行业上市公司近两年数据，分析医疗服务产品毛利率与同行业水平趋势是否相同；

6) 了解公司现金流量表的编制过程，检查经营性现金流量发生额与收入、利润发生额的匹配性；

2、经核查,年审会计师认为：

1) 公司业绩下滑主要是因为受到传统燃油车销量下滑、欧元汇率下降导致产品毛利率下滑、交易性金融资产公允价值变动损益亏损较上期大幅增加等多种因素影响；

2) 剔除第三季度支付收购宏马股权转让保证金及第四季度奥迪匈牙利汽车因年底财务结算系统更新延迟付款的影响后，公司各季度经营活动产生的现金流量净额波动与营业收入及扣非后净利润的波动方向一致。

3) 未发现公司对上述交易的会计处理存在不符合企业会计准则的相关规定的情形。

问题 2、报告期内，公司国外销售实现营业收入 7,636.32 万元，占比 53.20%，同比

下降 6.47 个百分点；国内外销售的毛利率分别为 59.26%、51.16%，均有不同程度下滑。请结合国内外传统燃油车的行业发展周期、公司主要客户的生产经营情况，销售合同有关价格条款约定等，说明公司销售区域结构是否发生重要变化，毛利率下滑的原因及合理性，与同行业可比公司相关变动趋势是否一致。

【问题回复】

一、国内外传统燃油车的行业发展周期

公司主营业务所处行业是汽车零部件制造业，且当前主力供应产品是发动机主轴承盖，汽车零部件行业的市场需求与汽车行业的整体发展息息相关，必然随整车的销售行情而变化。随着全球新能源汽车销量的大幅增长，新能源汽车渗透率快速增长，特别是国内新能源汽车发展势头也一直在全球领先，这必然对传统燃油车市场的挤压愈发严重，国内外传统内燃车行业发展周期明显进入下行通道。公司主力产品的供应量下行，也显现出确实受到了一定的冲击。

同时，受 2022 年汽车产业链市场变化、终端主机厂与整车厂所在城市（上海，长春等）因客观原因导致正常工作减少、俄乌局部战争爆发导致公司出口大众汽车俄罗斯工厂的产品在 2022 年度大幅下降等因素影响，公司整体销售数据有所下滑。

二、公司主要客户的生产经营情况

目前公司主要客户涉及奥迪匈牙利股份公司、大众一汽发动机（大连）有限公司长春分公司、大众汽车股份公司、大众一汽发动机（大连）有限公司、上汽大众动力电池有限公司等，因上述公司并未单独披露相关财务信息，故主要针对大众汽车集团生产经营情况进行分析。

大众汽车集团公布的业绩数据显示，2022 年，大众汽车集团全球销量出现了 7% 的下滑，车型交付量约为 830 万辆，跌至 11 年来的最低水平，大众汽车集团在 2022 年汽车交付量虽有所下滑，但营业收入、利润率实现增长，2022 年，大众汽车集团销售收入为 2,792 亿欧元，同比增长 11.6%，营业利润为 225 亿欧元，较 2021 年增长 25 亿欧元，主要原因系高配车型和高端品牌销量占比提高，单车利润更高的卡车销量增长，以及售价高于燃油车的电动汽车销量也出现了增长，故大众汽车集团依然实现了营收和利润的增加。

三、销售合同有关价格条款约定

公司主要客户销售合同有关价格条款约定如下表所示：

序号	客户名称	账期	结算方式	材料调差
1	奥迪匈牙利股份公司	收货 60 天后支付	国际电汇	有原材料价格补偿机制，季度价格随原材料波动而调整；2022 年价格居于高位；同时 2022 年执行新项目约定
2	大众一汽发动机（大连）有限公司长春分公司	开票后 60 天	电汇、银行承兑汇票	无原材料价格补偿机制，年度约定价格，执行整个自然年度
3	大众汽车股份公司	收货 60 天后支付	国际电汇	有原材料价格补偿机制，季度价格随原材料波动而调整；2022 年价格居于高位
4	大众一汽发动机（大连）有限公司	开票后 60 天	电汇、银行承兑汇票	无原材料价格补偿机制，年度约定价格，执行整个自然年度
5	上汽大众动力电池有限公司	开票后 60 天	电汇	2022 年开始执行原材料价格补偿机制；在 2022 年以前，无价格补偿机制，年度约定价格，执行整个自然年度。

四、公司销售区域结构是否发生重要变化，毛利率下滑的原因及合理性，与同行业公司可比公司相关变动趋势是否一致

（一）公司销售区域结构变化分析

单位：元

分地区	2022 年		2021 年	
	营业收入金额	占营业收入比重	营业收入金额	占营业收入比重
国内	67,180,898.84	46.80%	64,677,953.16	40.33%
国外	76,363,230.47	53.20%	95,700,094.68	59.67%

2022 年度，公司国外销售收入占比 53.20%，同比下降 6.47%，主要原因是 2022 年汽车产业链市场发生变化，全球芯片供应不足还未彻底解决，且受俄乌局部战争影响，公司出口大众汽车俄罗斯工厂的产品 2022 年度大幅下降，导致公司整体出口销售数据有所下滑。但国内外销售占比波动幅度相对较小，不存在销售区域结构发生重要变化的情形。

（二）毛利率下滑的原因及合理性，与同行业公司可比公司相关变动趋势是否一致

1、毛利率下滑的原因

（1）公司主轴承盖产品的平均价格及单位成本波动对毛利率的影响如下表所示：

单位：元/套

区域	产品平均售价	产品平均成本
----	--------	--------

	2022 年度	2021 年度	变动幅度	对毛利率影响	2022 年度	2021 年度	变动幅度	对毛利率影响
国内	59.35	59.78	-0.72%	-0.33%	24.21	23.48	3.14%	-1.18%
国外	53.97	56.80	-4.98%	-2.50%	26.36	24.47	7.71%	-3.50%

公司 2022 年国内毛利率同比下降 1.51%，国外毛利率下降 6.00%。由上表可知，国内产品平均售价下降对毛利率的影响为-0.33%，国内产品平均成本上升对毛利率的影响为-1.18%，故国内产品毛利率下降主要原因为产品平均成本的上升导致。

国外产品平均售价下降对毛利率的影响为-2.50%，国外产品平均成本上升对毛利率的影响为-3.50%，故国外产品毛利率下降为产品平均售价下降与产品平均成本上升共同影响导致。

(2) 2022 年度由于欧元汇率同比下降，导致以外币结算产品的人民币单价下降，国外产品的毛利率有所下降。2022 年度以欧元结算的外销客户奥迪匈牙利汽车（对该公司的销售额为 3,988.40 万元，占以欧元结算外销收入的比例为 100%，占以外币结算外销收入的比例为 79.31%）受欧元汇率下降影响销售毛利-337.19 万元，对综合毛利率的影响为-2.11%。

故公司毛利率下滑的主要原因是因为受到传统燃油车销量下滑导致单位成本上升及欧元汇率下降等外部因素导致，具有一定合理性。

2、与同行业可比公司相关变动趋势分析

公司	国内销售毛利率			国外销售毛利率		
	2022 年度	2021 年度	同比增减	2022 年度	2021 年度	同比增减
湘油泵	23.45%	25.18%	-1.73%	31.97%	24.77%	7.20%
中原内配	未披露	未披露	/	未披露	未披露	/
飞龙股份	20.24%	23.57%	-3.33%	15.75%	18.92%	-3.17%
科华控股	14.01%	12.12%	1.89%	13.05%	15.30%	-2.25%
泰祥股份	59.26%	60.77%	-1.51%	51.16%	57.16%	-6.00%

2022 年度，公司国内销售毛利率为 59.26%，同比下降 1.51%，出现小幅下滑，而同行业可比上市公司除科华控股报告期内其国内毛利率有小幅上升之外，其他可比上市公司的国内毛利率均出现小幅下降，与公司趋势一致。而国外销售毛利率则出现不同的趋势，2022 年度，公司国外销售毛利率为 51.16%，同比下降 6%，而同行业可比上市公司中，湘油泵的国外销售毛利率上升 7.20%，飞龙股份及科华控股的国外销售毛利率分别下降 3.17%和 2.25%。因国外销售环境差异较大，同行业可比上市公司的国外销售毛利

率不存在统一的变动趋势。

问题 3、报告期内，公司产品销售量、生产量和库存量分别较上年度下滑 6.54%、14.96%，增长 20.37%。报告期末，公司存货账面余额为 1,328.73 万元，本期未计提存货跌价准备。

(1) 请结合报告期内生产产品的成本、价格变化，产品销售、生产、库存量变化等，补充说明报告期末公司存货的构成明细、库龄、存放状况、是否与在手订单对应，本期未计提存货跌价准备的原因及合理性，与以前年度相关情况是否一致。

(2) 请补充说明报告期内公司产能利用情况，与以前年度是否存在较大差异，是否存在产能闲置风险，相关生产设备是否存在减值风险。

请年审机构核查并发表明确意见。

【问题回复】

(1) 请结合报告期内生产产品的成本、价格变化，产品销售、生产、库存量变化等，补充说明报告期末公司存货的构成明细、库龄、存放状况、是否与在手订单对应，本期未计提存货跌价准备的原因及合理性，与以前年度相关情况是否一致。

1、报告期内生产产品的成本、价格变化

2022 年度，公司国内产品平均售价较 2021 年下降了 0.72%，国外产品平均售价较 2021 年下降了 4.98%；同时，因本年度订单量减少，产量下降，固定成本摊销至单个产品的单位成本增加，导致 2022 年度国内产品平均成本较 2021 年上升了 3.14%，国外产品平均成本较 2021 年上升了 7.71%。生产产品的成本、价格变化详见问题 1 的回复“3、公司产品售价及成本变动情况”。

2、产品销售、生产、库存量变化

公司各季度产销量情况如下表：

单位：套

项 目	期初库存量	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	变动差异		
						1 季度与 2 季度	2 季度与 3 季度	3 季度与 4 季度

产量		574,596.00	526,480.80	688,043.00	766,937.00	-48,115.20	161,562.20	78,894.00
销量		608,981.80	510,473.00	714,223.00	704,431.20	-98,508.80	203,750.00	-9,791.80
库存量	190,375.00	155,989.20	171,997.00	145,817.00	208,322.80	16,007.80	-26,180.00	62,505.80

3、补充说明报告期末公司存货的构成明细、库龄、存放状况、是否与在手订单对应

1) 2022 年期末存货的构成明细库龄、存放状况明细表

单位：元

存货类别	期末余额	库龄	存放状况	是否有在手订单对应
原材料	5,021,984.74	1 年以上 970,346.85 元， 其中 3 年以上的 152,062.37 元	良好	是
库存商品	2,382,935.35	1 年以内	良好	是
发出商品	2,739,359.57	1 年以内	良好	是
在产品	3,142,985.78	1 年以内	良好	是
合计	13,287,265.44			

2) 公司的生产模式为订单式生产，公司根据客户提供的需求计划，在考虑库存和节假日等因素后，编制采购计划、生产计划和发货计划并执行。截至 2022 年 12 月 31 日，公司的库存商品和发出商品基本被在手订单覆盖，截至本回复披露日，在手订单覆盖的存货已全部出售。

3) 公司的原材料库龄 1 年以上的金额为 97.03 万元，其中 3 年以上的金额为 15.21 万元，库龄在 1 年以上的原材料主要为刀具、电控产品、水槽、压力表、夹爪等辅助材料，虽存放时间较长，但不影响使用效果，故不需要计提减值。

4、本期未计提存货跌价准备的原因及合理性

公司对存货成本与可变现净值进行比较，以确定存货成本是否高于可变现净值。

由于公司采用订单式生产，因此库存商品和发出商品的单位产品可变现净值为客户与公司约定的产品单价减去销售费用和相关税费。公司各产品的毛利率相对较高，公司将产品的单位成本与可变现净值进行比较，其可变现净值远高于存货成本，因此相关产品未发生减值。

公司原材料和半成品均为生产现有产品而持有，且不存在生锈变质等减值迹象。存

货中的库龄较长材料主要是用于车间生产设备的配件，不影响配件的使用功效，公司现有产品经过减值测试，可变现净值远高于存货成本，且未出现短期内价格可能大幅下跌等减值迹象。因此公司原材料和半成品未发生减值。

(2) 请补充说明报告期内公司产能利用情况，与以前年度是否存在较大差异，是否存在产能闲置风险，相关生产设备是否存在减值风险。

1) 报告期内公司产能利用情况如下：

主要产品	指标	2022 年度	2021 年度
主轴承盖	产能 (万套)	472	472
	产量 (万套)	255.61	272
	销量 (万套)	253.81	272
	产能利用率	54.15%	57.63%
	产销率	99.30%	99.83%

2) 公司的产能为 472 万套，包含了白班与晚班合计产能，当公司订单量减少时，公司可选择一个班次生产，不存在产能闲置风险，相关生产设备不存在减值风险。

会计师回复：

1、对于该事项，我们已执行的审计程序包括但不限于：

1) 了解公司的生产流程、生产计划、在手订单情况；

2) 获取库存商品明细表，与总账数、明细账进行核对，分析库存商品账龄及单位成本变动情况，对库存商品入库及出库进行截止性测试；

3) 取得发行人制定的《仓库标准作业指导书》，对年末库存商品、发出商品实施了监盘程序；

4) 检查了发行人存货跌价准备的计提方法以及测试过程，结合盘点情况对存货的状况进行了分析；

5) 将库存商品发出金额与对应的营业成本金额进行了勾稽；

6) 获取并核实公司期后存货销售情况；

7) 了解公司本年度及以前年度产能利用情况，观察车间是否存闲置的生产设备。

2、经核查,年审会计师认为:

1) 公司采用订单式生产,公司的库存商品和发出商品基本被在手订单覆盖,且公司产品的毛利率较高,公司期末的库存商品和发出商品不存在减值迹象;公司存货中的原材料均为生产现有产品的原材料,亦不存在减值迹象。

2) 本年度公司的产销量均高于一个班次可生产的最高量,不存在产能闲置风险,相关生产设备不存在减值风险

问题 4、报告期末,公司应收账款余额为 4,272.41 万元,较期初增长 49.41%,本期计提坏账准备 70.65 万元。请结合公司的信用政策、期后回款情况、同行业可比公司坏账准备计提情况等说明坏账准备计提是否充分,与以往年度是否存在较大差异。请年审机构核查并发表明确意见。请年审机构核查并发表明确意见。

【问题回复】

1、公司的信用政策

报告期内,发行人对客户销售结算模式和信用政策如下:

客户	信用政策	货款结算方式
境外客户	到货后 60 日(约为获取报关单后 120 日)	国际电汇
境内客户		
上汽大众动力电池有限公司	开票后 60 日	电汇
上汽大众汽车有限公司	开票后 60 日	电汇、银行承兑汇票
上海大众动力总成有限公司	开票后 60 日	电汇、银行承兑汇票
北汽福田汽车股份有限公司	开票后 90 日	电汇
东风汽车动力零部件有限公司	开票后 90 日	电汇、银行承兑汇票
北京智悦发动机有限公司	开票后 90 日	电汇
湖北星源科技有限公司	开票后 90 日	电汇
湖北普尔精密科技有限公司	开票后 90 日	电汇

2、期后回款情况及坏账准备计提情况

单位:元

客户	2022年12月31日期末余额	信用政策期内回款金额	信用政策期外回款金额	信用政策期外未回款金额	期后最后一笔款项回款日期	账龄	坏账计提金额(1年以内按5%计提)
奥迪匈牙利股份公司	18,056,953.84	18,056,953.84			2023-3-17	1年以内	902,847.69
大众汽车股份公司	6,951,055.55	6,951,055.55			2023-4-25	1年以内	347,552.78
大众一汽发动机(大连)有限公司长春分公司	5,519,739.80	5,519,739.80			2023-2-27	1年以内	275,986.99
墨西哥大众汽车股份公司	3,896,478.28	3,896,478.28			2023-4-25	1年以内	194,823.91
大众一汽发动机(大连)有限公司	4,250,514.73	4,250,514.73			2023-2-27	1年以内	212,525.74
上汽大众动力电池有限公司	1,181,921.24	1,181,921.24			2023-1-29	1年以内	59,096.06
斯柯达汽车大众印度私人有限公司	1,051,552.76	420,301.20	631,251.56		2023-6-16	1年以内	52,577.64
北汽福田汽车股份有限公司山东多功能汽车厂	739,560.28	739,560.28			2023-3-31	1年以内	36,978.01
上海大众动力总成有限公司	677,197.25	677,197.25			2023-2-28	1年以内	33,859.86
东风汽车动力零部件有限公司	181,376.01	181,376.01			2023-4-28	1年以内	9,068.80
湖北星源科技有限公司	166,724.40	166,724.40			2023-5-18	1年以内	8,336.22
湖北普尔精密科技有限公司	51,004.23			51,004.23	未回款	1年以内	2,550.21
合计	42,724,078.37	42,041,822.58	631,251.56	51,004.23			2,136,203.92
斯柯达汽车公司(单项计提坏账)	293,094.45				未回款,在以前年度已全额计提坏账	5年以上	293,094.45
总合计	43,017,172.82	42,041,822.58	631,251.56	51,004.23			2,429,298.37

注：2019年末，公司对斯柯达公司有一笔29.31万元的应收账款存在超期情况，该笔贷款确认于2013年，由于该笔贷款相关义务方破产清算，公司预计货款无法收回，于2019年全额计提坏账准备。

剔除单项计提坏账的应收账款后，期后客户在信用期内回款42,041,822.58元，占期末余额的比例为98.40%，在信用期外回款631,251.56元，占期末余额的比例为1.47%，在信用期外仍未回款51,004.23元，占期末余额的比例为0.13%，但账龄仍然在1年以内，客户生产经营正常，该款项不存在预期无法收回的情况。

由上可知，客户期后回款状况良好。

3、同行业可比公司坏账准备计提情况

序号	账龄	中原内配	飞龙股份	科华控股	湘油泵	泰祥股份
1	1年以内	5%	180天以内 1%、 180天以上 3%	5%	5%	5%
2	1至2年	10%	10%	20%	10%	20%
3	2至3年	30%	30%	50%	30%	50%
4	3至4年	50%				
5	4至5年	80%	100%	100%	100%	100%
6	5年以上	100%				

由上表可见，公司的应收账款坏账计提比例与同行业可比上市公司相比，相对谨慎。

4、公司坏账准备计提与以往年度比较

单位：元

类别	2022年12月31日				2021年12月31日			
	账面余额	账龄	坏账准备	计提比例(%)	账面余额	账龄	坏账准备	计提比例(%)
按单项计提坏账准备	293,094.45	5年以上	293,094.45	100.00	293,094.45	5年以上	293,094.45	100.00
按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	42,724,078.37	1年以内	2,136,203.92	5.00	28,594,256.81	1年以内	1,429,712.84	5.00
合计	43,017,172.82		2,429,298.37		28,887,351.26		1,722,807.29	

由上表可知：公司坏账准备计提与以往年度计提政策一致。

会计师回复：

1、对于该事项，我们已执行的审计程序包括但不限于：

1) 获取公司与主要客户签订的协议，核对协议约定的信用政策与实际执行的信用政策是否相符；

2) 获取公司应收账款明细表，查阅主要债务人名单，并向客户函证报告期期末的应收账款余额；

3) 获取公司应收账款账龄分布情况表，分析超期应收账款的合理性；

4) 执行了收入核查和大额银行流水核查，对应收款项的收回情况进行核查；

- 5) 检查应收账款期后回款情况，关注大额应收账款是否能按期收回；
- 6) 公司应收账款坏账准备计提情况与以前年度比较，检查是否存在异常。

2、经核查,年审会计师认为:

公司的应收账款基本均能在约定期限内收回，对于部分超期应收账款，发行人持续催收，除单项计提坏账准备的应收账款外，公司不存在超过 1 年以上的应收账款；公司应收坏账准备计提充分，与以往年度不存在较大差异。

问题 5、报告期内，公司向前五大客户合计销售金额 **12,028.97** 万元，占年度销售总额的 **84.10%**；向前五大供应商合计采购金额 **2,450.49** 万元，占年度采购总额的 **69.96%**。

(1) 请补充说明公司前五大客户名称、销售金额及占比，期后回款情况，与以前年度是否发生较大变化。

(2) 请补充说明报告期内前五大供应商的基本情况，包括成立时间、注册资本，控股股东及实际控制人，公司与前五名供应商的业务由来及合作情况，采购内容，定价模式，款项支付周期等，与同行业可比公司是否存在重大差异，是否存在资金占用或者提供财务资助情况。

请年审机构核查并发表明确意见。

【问题回复】

(1) 请补充说明公司前五大客户名称、销售金额及占比，期后回款情况，与以前年度是否发生较大变化。

1、公司前五大客户名称、销售金额及占比期后回款情况

单位：元

序号	客户所在集团名称	客户名称	销售收入	占营业收入的比例	期后回款情况
1	大众汽车股份公司	奥迪匈牙利股份公司	39,916,007.31	27.81%	在信用政策期内已全额回款
		大众汽车股份公司	20,613,830.87	14.36%	在信用政策期内已全额回款
		墨西哥大众汽车股份公司	9,707,737.60	6.76%	在信用政策期内已全额回款
		斯柯达汽车公司	2,746,733.31	1.91%	在信用政策期内已全额回款

		斯柯达汽车大众印度私人有限公司	2,680,472.36	1.87%	有 60%的款项在信用政策期外但未超过 1 年期限内全额回款
		巴西大众汽车工业有限公司	698,449.02	0.49%	在信用政策期内已全额回款
		合计	76,363,230.47	53.20%	
2	上汽大众汽车有限公司	大众一汽发动机（大连）有限公司长春分公司	26,759,335.15	18.64%	在信用政策期内已全额回款
		大众一汽发动机（大连）有限公司	19,841,619.86	13.82%	在信用政策期内已全额回款
		合计	46,600,955.01	32.46%	
3		上汽大众动力电池有限公司	13,158,905.40	9.17%	在信用政策期内已全额回款
4		上海大众动力总成有限公司	4,415,569.34	3.08%	在信用政策期内已全额回款
5		北汽福田汽车股份有限公司	1,656,020.24	1.15%	在信用政策期内已全额回款
		总计	142,194,680.46	99.06%	

2、2022 年度销售收入前五名与以前年度销售收入前五名对比表

单位：万元

序号	客户名称（合并后）	2022 年度		2021 年度	
		销售收入	占营业收入的比例	销售收入	占营业收入的比例
1	大众汽车股份公司	7,636.32	53.20%	9,570.01	59.67%
2	上汽大众汽车有限公司	4,660.10	32.46%	4,526.24	28.22%
3	上汽大众动力电池有限公司	1,315.89	9.17%	859.56	5.36%
4	上海大众动力总成有限公司	441.56	3.08%	449.43	2.80%
5	北汽福田汽车股份有限公司	165.60	1.15%	217.80	1.36%
	合计	14,219.47	99.06%	15,623.04	97.41%

由上表可知，公司本年度前五大客户与 2021 年度一致，前五大客户销售收入占整体销售收入比例较高。

(2) 请补充说明报告期内前五大供应商的基本情况，包括成立时间、注册资本，控股股东及实际控制人，公司与前五名供应商的业务由来及合作情况，采购内容，定价模式，款项支付周期等，与同行业可比公司是否存在重大差异，是否存在资金占用或者提供财务资助情况。

1、前五大供应商的基本情况，包括成立时间、注册资本，控股股东及实际控制人，

公司与前五名供应商的业务由来及合作情况，采购内容，定价模式，款项支付周期等，是否存在资金占用或者提供财务资助情况。

2、本公司采购与同行业可比公司是否存在重大差异

2022年度同行业可比公司前五大供应商采购占比情况如下：

序号	公司简称	证券代码	占年度采购总额比例
1	中原内配	002448.SZ	21.50%
2	飞龙股份	002536.SZ	32.06%
3	科华控股	603161.SH	51.42%
4	湘油泵	603319.SH	23.83%
	行业平均		32.20%
	泰祥股份		69.96%

由上表可知，公司前五大供应商采购额占当期总采购额的比例高于同行业上市公司，主要原因为：

① 公司的销售收入远低于同行业上市公司，导致本公司原材料采购额远低于同行业上市公司，公司对同一原材料挑选两家或两家以上的合格供应商，但单一原材料采购量相比同行业上市公司较小，在长期合作的供应商经营状况良好且无质量问题时，公司会倾向于向一家供应商进行采购，以尽可能降低采购成本。

② 公司的产品相比其他客户单一，仅生产传统燃油乘用车发动机主轴承盖，而同行业上市公司除中原内配外均同时生产传统燃油车及新能量车的零部件，产品更为丰富，本公司产品单一会导致采购的原材料较同行业上市公司更为集中。

序号	公司简称	证券代码	产品
1	中原内配	002448.SZ	气缸套、活塞、电控执行器
2	飞龙股份	002536.SZ	汽车发动机水泵、汽车发动机排气歧管、发动机涡轮增压器壳体
3	科华控股	603161.SH	涡轮壳及装配件、中间壳及装配件
4	湘油泵	603319.SH	机油泵、变速箱液压泵、冷却水泵、燃油泵、变速箱阀板

公司与主要供应商的合作情况良好，自合作至今未发生过纠纷或不诚信的情形。公司向该等供应商采购的价格由双方协商确定。鉴于公司与主要供应商的良好合作基础，双方合作关系较为稳定，未来公司与主要供应商无法续约的风险较小。

会计师回复：

1、对于该事项，我们已执行的审计程序包括但不限于：

1) 获取公司近两年客户明细，检查相应的销售合同、发票以及收款等记录，了解各期的主要客户变化情况

2) 查询主要客户的工商登记信息，检查客户期后回款情况；

3) 了解公司供应商采购流程以及主要供应商采购规模情况；

4) 查询主要供应商的工商登记信息，检查供应商管理相关内控制度；

5) 了解供应商开发流程，前五大供应商采购比例与同行业上市公司比较；

2、经核查,年审会计师认为：

1) 公司前五大客户期后回款情况良好，与以前年度不发生较大变化。

2) 公司前五大供应商的采购比例与同行业可比公司不存在重大差异，不存在资金占用或者提供财务资助情况。

特此公告

十堰市泰祥实业股份有限公司董事会

2023年7月28日