河北英虎农业机械股份有限公司

Hebei Yinghu Agricultural Machinery Co.,Ltd.

（河北省保定市顺平县王家关村东、永平路东侧）

关于河北英虎农业机械股份有限公司

首次公开发行股票并在沪市主板上市申请

文件的第二轮审核问询函的回复

保荐人（主承销商）

德邦证券股份有限公司
Topsperity Securities Co.,Ltd.

（上海市普陀区曹杨路 510 号南半幢 9 楼）

上海证券交易所：

河北英虎农业机械股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“英虎机械”）收到贵所于 2023 年 6 月 21 日下发的《关于河北英虎农业机械股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件的第二轮审核问询函》（上证上审[2023]480 号）（以下简称“《问询函》”），公司已会同德邦证券股份有限公司（以下简称“德邦证券”、“保荐机构”）、天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）、北京市中伦律师事务所（以下简称“发行人律师”）进行了认真研究和落实，并按照《问询函》的要求对所涉及的事项进行了资料补充和问题回复，现提交贵所，请予以审核。

除非文义另有所指，本问询函回复中的简称与《河北英虎农业机械股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义具有相同涵义。

本问询函回复的字体说明如下：

黑体	**问询函所列问题**
宋体（加粗）	**回复之标题**
宋体（不加粗）、Times New Roman	回复正文
楷体（加粗）	**对招股说明书之修改**

本问询函回复中若出现总数与各分项值之和尾数不符的情况，均系四舍五入原因造成。

目录

目录.....2
1.关于经销商 3
2.关于原材料采购 60
3.关于资金流水核查 91
4.关于销售及用户 117
5.关于应收应付票据 143
6.关于发行人业务与行业地位 161
7.关于行业政策 202
8.关于关联方与关联交易 225
9.关于历史沿革 238
10.关于其他 246

1.关于经销商

根据申报材料，（1）报告期内有盐山昌农农机经销处等 8 家经销商存在注销情形，分别涉及 2020 年及 2021 年销售收入 4,508.49 万元及 3,066.52 万元，注销原因主要为通过另外控制的经销商与发行人开展业务，上述部分经销商成立时间较长；报告期各期发行人存在新设当年或次年即成为发行人经销商情形，涉及经销收入分别为 2,722.30 万元、7,832.63 万元以及 6,500.66 万元，问询回复解释主要原因系原有客户将业务转设新主体承接；（2）报告期各期末，经销商整体库存分别为 7 台、3 台、0 台，发行人产品主要应用于每年的 8-10 月，2022 年第四季度销售额 14,252.93 万元；（3）发行人经销商付款主要为全款预付形式，报告期各期发行人预付款优惠金额分别为 1,854.50 万元、3,707.71 万元以及 4,318.72 万元；（4）报告期内存在经销商之间转售商品以及合作经销商向其下级经销渠道转售情况，报告期各期对应的产品数量及金额约占 10%；发行人报告期内非法人实体经销商销售收入占比分别为 14.81%、15.34%以及 13.97%；报告期各期发行人中介机构对经销商走访金额约占 78%，数量占比约 50%；保荐机构主要获取发行人 2020 年至今的员工花名册，比对经销商中是否存在交叉任职情况；（5）发行人对客户的货物配送方式包括自提以及运输至指定地点；根据销售合同约定，相关运费由客户自行承担，即对经销商的两种配送方式，均由经销商承担运费。

请发行人：（1）进一步说明报告期内部分经销商注销并通过其他主体与发行人开展业务的商业合理性，发行人对该类业务客户及后续主体销售收入的发货地址、付款对象及方式是否发生改变；列示报告期内同一主体控制多家经销商的全部情形，并对发行人与经销商之间、发行人经销商与供应商之间是否存在关联关系情形予以说明；（2）说明发行人对各级经销商产品库存情况掌握方式和掌握数据；结合发行人产品使用的季节性因素以及四季度终端用户提前近一年购置装备的合理性、保管储存的主要方式，说明经销商报告期各期末经销商销售设备实现库存基本清零的合理性；（3）列示报告期各期发行人各主要类型玉米收获机经销商销售价格、终端市场销售价格对比数据、经销商利润水平，结合终端客户主要付款方式及付款周期，说明经销商对发行人采用全款预付形式的商业合理性和必要性、预付款优惠金额与销售额的匹配关系，是否符合行

业惯例；（4）进一步解释发行人合作经销商之间转售以及向其下级经销渠道转售的商业合理性，是否违反发行人经销商管理规定，是否符合行业惯例，是否存在经销商囤货未实现终端销售的风险；发行人非法人实体经销商是否符合发行人经销商管理制度要求，其是否具备向终端用户销售农业机械设备的相关资质、满足销售发行人产品的相关条件；（5）说明发行人报告期非法人实体经销商的核心人员是否为/曾经为发行人员工或为发行人董事和高管亲属；针对其他经销商中是否存在发行人员工或曾经为发行人员工，仅比对发行人报告期内员工名单是否充分；（6）具体说明发行人对货物产品的运输方式、不同运输方式对应经销商及收入比重，由经销商承担运费是否符合行业惯例。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，发表明确核查意见，并：（1）完善说明经销商核查程序，包括核查经销商与发行人关联关系、货物/票据流与资金流匹配关系、涉及注销经销商收入真实性、经销商预付款支付资金来源合理性等情况的核查方法、主要结论，涉及经销商走访数量及金额的，应具体说明是否逐笔核查走访经销商对应的订单；（2）进一步说明针对非法人实体经销商核心人员与发行人是否存在潜在关联关系的核查方法、核查程序；非法人实体经销商经销收入的核查方法、核查程序及核查比例；（3）扩大获取发行人员工名册及其主要亲属关系，核查报告期内发行人经销商及供应商是否为发行人前员工及其主要亲属设立或投资；（4）说明针对发行人货物运输所执行的审计核查程序，包括核查方法、获取的凭证单据、取得的核查结论。

回复：

一、进一步说明报告期内部分经销商注销并通过其他主体与发行人开展业务的商业合理性，发行人对该类业务客户及后续主体销售收入的发货地址、付款对象及方式是否发生改变；列示报告期内同一主体控制多家经销商的全部情形，并对发行人与经销商之间、发行人经销商与供应商之间是否存在关联关系情形予以说明

（一）进一步说明报告期内部分经销商注销并通过其他主体与发行人开展业务的商业合理性，发行人对该类业务客户及后续主体销售收入的发货地址、付款对象及方式是否发生改变

报告期内，发行人对注销经销商和继续合作主体的销售金额情况如下：

单位：万元

序号	主体性质	经销商名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
1	原主体	盐山县英虎农机经销处	-	-	424.10
	原主体	盐山县瑞民农机经销处	-	-	888.01
	原主体	盐山昌农农机经销处	-	3,014.37	-
	新主体	盐山县昊田农机经销处	2,335.24	-	-
	小 计		**2,335.24**	**3,014.37**	**1,312.11**
2	原主体	修武县锐诚农机有限公司	-	52.16	-
	新主体	修武县丰硕农机销售有限公司	261.17	294.29	-
	小 计		**261.17**	**346.45**	**-**
3	原主体	蠡县驰达农机销售有限公司	-	-	1,059.28
	新主体	蠡县永盛南大街鸿发农机销售服务部	2,058.39	1,836.49	-
	小 计		**2,058.39**	**1,836.49**	**1,059.28**
4	原主体	枣强县双天农机销售有限公司	-	-	812.35
	新主体	枣强县九方农机经销处	1,318.72	1,296.68	-
	小 计		**1,318.72**	**1,296.68**	**812.35**
5	原主体	隆尧县太行路成阳农机城	-	-	575.56
	新主体	隆尧县旭阳农业机械销售有限公司	1,872.73	1,266.00	348.20
	小 计		**1,872.73**	**1,266.00**	**923.76**
合 计			**7,846.25**	**7,759.99**	**4,107.50**
合计占主营业务收入比例			**4.41%**	**4.90%**	**5.12%**

如上表所示，报告期内发行人对注销经销商及继续合作主体的销售金额占主营业务收入的比例较小。

1、进一步说明报告期内部分经销商注销并通过其他主体与发行人开展业务的商业合理性

报告期内注销的 8 家经销商中，7 家经销商注销并通过其他主体与发行人开展业务，具体情况如下：

经销商名称	成立日期	注销日期	原主体合作期间	注销原因	继续合作主体	成立日期	新主体合作期间	实际控制人及相关背景或资源	经销范围
盐山县英虎农机经销处	2019/5/27	2020/7/20	2019 年 7 月-2020 年 6 月	盐山县英虎农机经销处为个体工商户，是小规模纳税人。为降低管理成本，不用独立建账，避免触发一般纳税人认定条件，故该经销商实际控制人将原主体注销，并由其控制的盐山县瑞民农机经销处继续与发行人合作。	盐山县瑞民农机经销处	2018/4/12	2020 年 6 月-2020 年 11 月	李世明：自 2005 年开始从事农机销售业务，同时经销多个农机品牌。	盐山县、海兴县
盐山县瑞民农机经销处	2018/4/12	2021/1/26	2020 年 6 月-2020 年 11 月	盐山县瑞民农机经销处为个体工商户，是小规模纳税人。为降低管理成本，不用独立建账，避免触发一般纳税人认定条件，故该经销商实际控制人将原主体注销，并由其控制的另一家公司盐山昌农农机经销处继续与发行人合作。	盐山昌农农机经销处	2020/7/1	2020 年 11 月-2021 年 11 月		
盐山昌农农机经销处	2020/7/1	2023/2/26	2020 年 11 月-2021 年 11 月	盐山昌农农机经销处为个体工商户，是小规模纳税人。为降低管理成本，不用独立建账，避免触发一般纳税人认定条件，故该经销商实际控制人将原主体注销，并由其控制的另一家公司盐山县昊田农机经销处继续与发行人合作。	盐山县昊田农机经销处	2021/10/21	2021 年 11 月至今		
修武县锐诚农机有限公司	2014/7/3	2022/12/27	2014 年-2021 年 5 月	报告期内，该经销商实控人同时控制修武县锐诚农机有限公司和修武县丰硕农机销售有限公司，因其自身发展需要，为方便集中管理而注销了修武县锐诚农机有限公司，并将业务转移至修武县丰硕农机销售有限公司，继续与发行人合作。	修武县丰硕农机销售有限公司	2019/3/4	2021 年 5 月至今	韩军红：在农机行业从事十余年，同时参股修武县众鑫种植专业合作社、修武县禾硕家庭农场、修武县众锐农机专业合作社等公司，经营农机相关业务。	修武县
蠡县驰达农机销售有限公司	2015/4/3	2022/8/16	2015 年-2020 年 11 月	蠡县驰达农机销售有限公司由张小涛与王英伦合作成立。王英伦因个人原因退出公司，为理顺其债权债务关系，故将蠡县驰达农机销售有限公司注销，并由张小涛控制的蠡县永盛南大街鸿发农机销售服务部继续与发行	蠡县永盛南大街鸿发农机销售服务部	2019/4/22	2020 年 11 月至今	张小涛：自 2012 年开始从事农机销售业务，参股蠡县谷丰粮食农民专业合作社，同时经销多家农机品牌。	蠡县

经销商名称	成立日期	注销日期	原主体合作期间	注销原因	继续合作主体	成立日期	新主体合作期间	实际控制人及相关背景或资源	经销范围
				人合作。					
枣强县双天农机销售有限公司	2011/4/2	2022/7/15	2011年-2020年12月	该经销商实际控制人出于集中管理和规范运作考虑，将枣强县双天农机销售有限公司注销，并由其控制的枣强县九方农机经销处继续与发行人合作。	枣强县九方农机经销处	2018/12/25	2021年1月至今	宫玉平：自1995年开始从事农机销售业务，同时经销多个农机品牌。	枣强县
隆尧县太行路成阳农机城	2016/2/4	2022/4/7	2016年-2020年8月	该经销商日常经营规模逐渐扩大，由于个体工商户具有一定的局限性，出于日常经营需要，为方便开展业务，实际控制人将个体工商户隆尧县太行路成阳农机城注销，并将业务整合至隆尧县旭阳农业机械销售有限公司继续与发行人合作。	隆尧县旭阳农业机械销售有限公司	2020/7/29	2020年8月至今	张骞：自2000年前开始从事农机销售业务，同时经销多家农机品牌。	隆尧县、邢台经济开发区

前述经销商实际控制人注销原主体，并通过其控制的其他主体与发行人合作，具有商业合理性，具体分析如下：

（1）前述经销商符合发行人管理制度或准入政策

上述经销商实际控制人控制的前主体与发行人合作多年，建立了良好的合作关系，其在合作过程中，符合发行人经销商管理制度。上述经销商实际控制人将原主体与发行人相关的业务、债权债务关系转移至其控制的新主体，继承了原主体与发行人的合作关系，符合发行人对经销商的管理要求或准入政策。

（2）前述经销商实际控制人具备农机销售行业背景或资源

上述经销商的实际控制人均从事农机销售行业多年，在其所在经销区域内具有一定销售能力和影响力，具备农机销售行业背景或资源。新主体继承了原主体的经销区域，保留了实际控制人相关行业资源。

（3）注销原因具有合理性

上述经销商实际控制人已办理了注销原主体的相关手续，注销的主要原因系：

1）上述注销经销商的企业类型多数为个体工商户，由于其设立和注销便捷、经营形式灵活，因此会存在经销商因其自身发展或降低其管理成本等原因而变更经营主体的情形。

2）经销商因日常经营变化或战略调整，将原主体注销，设立新主体或将业务转移至同一控制下的另一主体。

3）因合作股东退出，为理顺债权债务关系而注销。

综上，上述经销商实际控制人注销其控制的原主体之前，与发行人已建立良好的业务合作基础。主体变更前后，实际控制人、业务没有发生变化，变更主体的债权债务、业务和合作关系具有承接关系。报告期内，部分经销商实际控制人注销原合作主体并通过其控制的其他主体与发行人开展业务，具有商业合理性。

2、说明发行人对该类业务客户及后续主体销售收入的发货地址、付款对象及方式是否发生改变

序号	主体性质	实际控制人	经销商名称	注销时间	经营者姓名/法定代表人	经营场所	收货地址	收货人	付款对象	付款方式	经营者/法定代表人与实际控制人的关系
1	原主体	李世明	盐山县英虎农机经销处	2020/7/20	王绍坡	盐山县盐山镇老农机公司院内	河北省沧州市盐山县南环路 66 号	李世文	盐山县英虎农机经销处	银行转账、银行承兑汇票	王绍坡为李世明控制的公司员工，李世文与李世明为兄弟关系
	原主体	李世明	盐山县瑞民农机经销处	2021/1/26	孙浩民	盐山县盐山镇沧庆路 45 号			盐山县瑞民农机经销处		孙浩民为李世明控制的公司员工，李世文与李世明为兄弟关系
	原主体	李世明	盐山昌农农机经销处	2023/2/26	王昌同	盐山县沧庆路老农机公司院内			盐山昌农农机经销处		王昌同为李世明控制的公司员工王绍坡之父，李世文与李世明为兄弟关系
	新主体	李世明	盐山县昊田农机经销处	-	李世明	盐山县徐福路农机公司院内 66 号			盐山县昊田农机经销处		李世文与李世明为兄弟关系
2	原主体	韩军红	修武县锐诚农机有限公司	2022/12/27	王彩霞	修武县丰收路北（南台村）	焦作市修武县青龙大道天运集团	王浩	修武县锐诚农机有限公司	银行转账	王彩霞与韩军红为夫妻关系，王浩为其外甥
	新主体	韩军红	修武县丰硕农机销售有限公司	-	王彩霞	修武县城关镇天运集团院内 001			修武县丰硕农机销售有限公司		
3	原主体	张小涛	蠡县驰达农机销售有限公司	2022/8/16	王英伦	河北省保定市蠡县永盛南大街西侧（蠡县中学南 200 米）	河北省保定市蠡县永盛南大街西侧（蠡县中学南 200 米）	张小涛	蠡县驰达农机销售有限公司	银行转账	王英伦与张小涛为合伙关系
	新主体	张小涛	蠡县永盛南大街鸿发农机销售服务部	-	张小涛	河北省保定市蠡县永盛南大街地表水厂南 50 米			蠡县永盛南大街鸿发农机销售服务部		本人
4	原主体	宫玉平	枣强县双天农机销售有限公司	2022/7/15	宫玉平	枣强县南环路南	枣强县南环路南棉麻十字路口南行 500 米路西	宫玉平	枣强县双天农机销售有限公司	银行转账	本人
	新主体	宫玉平	枣强县九方农机经销处	-	郭政	河北省衡水市枣强县建设南路			枣强县九方农机经销处		宫玉平与郭政为母子关系

序号	主体性质	实际控制人	经销商名称	注销时间	经营者姓名/法定代表人	经营场所	收货地址	收货人	付款对象	付款方式	经营者/法定代表人与实际控制人的关系
5	原主体	张骞	隆尧县太行路成阳农机城	2022/4/7	张骞	河北省邢台市隆尧县太行路	河北省隆尧县太行西路（唐城加油站东邻）	张骞	隆尧县太行路成阳农机城	银行转账	本人
	新主体	张骞	隆尧县旭阳农业机械销售有限公司	-	张骞	河北省邢台市隆尧县隆尧镇官庄村村北			隆尧县旭阳农业机械销售有限公司		

如上表所示，上述经销商的前后合作主体销售收入的发货地址、付款方式均未发生改变，付款对象与合作主体一致。

（二）列示报告期内同一主体控制多家经销商的全部情形，并对发行人与经销商之间、发行人经销商与供应商之间是否存在关联关系情形予以说明

1、列示报告期内同一主体控制多家经销商的全部情形

报告期内，同一主体控制多家经销商与发行人同时合作的情形如下：

单位：万元

序号	经销商	2022 年销售额	2021 年销售额	2020 年销售额	股权结构	法定代表人	主要人员	实际控制人	注册地址
1	顺平县英虎农业机械销售有限公司	1,673.13	1,720.39	1,671.86	李臭丫持股 67.00%，刘新增持股 33.00%	刘亚雷	执行董事：李臭丫；经理：刘亚雷；监事：刘新增	刘新增（李臭丫、刘全占、刘亚涛均为名义持股人，均为刘新增亲戚）	顺平县常庄大村
	望都县英虎农机销售有限公司	1,290.92	1,425.00	239.60	刘全占持股 100%	刘全占	执行董事兼经理：刘全占；监事：刘新增		河北省保定市望都县朝阳路与阳光北大街丁字口路南
	保定市英虎农机销售有限公司	1,230.32	-	-	刘亚涛持股 100%	刘亚涛	执行董事兼经理：刘亚涛；监事：刘新增		河北省保定市清苑区中心中路 141 号
2	菏泽市仁达农业机械有限公司	1,698.79	1,650.79	513.14	刘迎军持股 35.00%，高新法持股 35.00%，张永定持股 30.00%	高新法	执行董事：高新法；经理：张永定；监事：刘迎军	高新法、刘迎军（双方为合伙关系）	菏泽市人民路菏泽高速路口南 200 米宏伟汽车公司院内中间车间
	菏泽恒瑞农业机械有限公司	323.01	-	-	刘迎军持股 50.00%，高新保持股 50.00%	刘迎军	执行董事兼经理：刘迎军；监事：高新保		山东省菏泽市定陶区天中街道办事处人民路农业机械安全监理站

如上表所示，部分经销商由于经营良好，其实际控制人成立新的主体，申请在原有的经销区域基础上，扩展至临近的区域，继续与发行人产生业务合作关系。公司与顺平县英虎农业机械销售有限公司的合作时间始于 2010 年，与菏泽市仁达农业机械有限公司的合作时间始于 2014 年，与前述两家经销商均保持良好合作关系，因而扩大其经销范围。

2、发行人与经销商之间、发行人经销商与供应商之间是否存在关联关系

（1）发行人与经销商之间是否存在关联关系

针对发行人与经销商之间是否存在关联关系，主要核查程序如下：

1）获取发行人 2018 年至 2022 年的员工花名册、报告期内在职员工的主要亲属、中高层离职员工的主要亲属，将其与发行人报告期内的经销商控股股东、实际控制人、主要人员进行比对，核查是否存在关联关系的情形；

2）走访发行人报告期内的主要经销商，向其确认是否与发行人存在关联关系；

3）获取发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员的关联关系调查表，核查发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与发行人经销商是否存在关联关系；

4）获取发行人控股股东、实际控制人及其父母和配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，查询其是否与发行人经销商存在资金往来，了解资金往来的内容与性质。

经核查，发行人与所有经销商之间不存在关联关系。

（2）发行人经销商与供应商之间是否存在关联关系

1）发行人经销商与供应商之间的关联关系

报告期内，部分供应商与发行人合作良好，其实际控制人决定利用其对农机行业的经验及资源优势，以其控制的其他公司与发行人合作并成为发行人经销商；或者部分经销商与发行人合作良好，其实际控制人为加强合作关系，以其控制的其他公司与发行人合作并成为公司供应商。

虽然上述情况的经销商和供应商具有关联关系，但发行人与前述供应商、经销商及其实际控制人、控股股东、主要人员均不存在关联关系，具体情况如下：

单位：万元

序号	名称	身份	2022 年交易金额	2021 年交易金额	2020 年交易金额	股权结构	经营者/法定代表人	主要人员	实际控制人	注册地址
1	顺平县鸿旭农业机械销售部	经销商	-	507.99	190.38	-	苏良流	经营者：苏良流	苏良流、苏迎新（苏良流与苏迎新为父子关系）	河北省保定市顺平县白云乡南店村
	顺平县鸿旭机械设备有限公司	供应商	-	1,209.72	970.01	苏良流持股 51.00%，王红瑞持股 49.00%	王红瑞	执行董事兼经理：王红瑞；监事：苏良流		河北省保定市顺平县白云乡南店村
	河北英鑫机械制造有限公司	供应商	-	293.10	215.41	苏迎新持股 70.00%，王红瑞持股 30.00%	苏迎新	执行董事兼经理：苏迎新；监事：王红瑞		河北省邯郸市临漳县邺都工业园区
2	新乡市广兴汽贸有限公司	经销商	1,566.07	815.44	315.77	杜兴广持股 90.00%，张玉青持股 10.00%	杜兴广	执行董事：杜兴广；监事：张玉青	杜磊华（杜兴广与杜磊华为父子关系）	原阳县城关镇东街
	原阳县伟凡农机有限公司	供应商	8,756.45	10,145.49	5,422.00	杜磊华持股 100%	杜磊华	执行董事：杜磊华；监事：张前进；财务负责人：胡封珍		原阳县城关镇东街
3	宁晋县正伟农业机械销售有限公司	经销商	2,299.12	1,886.31	1,249.68	曹计仁持股 100%	曹计仁	执行董事兼经理：曹计仁；监事：王拴峰	曹计仁、曹计辰（曹计仁与曹计辰为兄弟关系，曹计仁与曹磊为父子关系）	宁晋县大陆村镇大陆村一村
	宁晋县驰沃农业机械有限公司	供应商	645.21	627.35	-	曹计辰持股 51.00%，曹磊持股 49.00%	曹计辰	执行董事兼经理：曹计辰；监事：曹玉玉		河北省邢台市宁晋县大陆村镇大陆村一村村东

2）发行人对上述涉及的经销商的销售单价公允性分析

单位：万元/台

类型	收获行数	经销商	2022 年	2021 年	2020 年
摘穗剥皮型	四行	顺平县鸿旭农业机械销售部	-	17.95	17.31
		新乡市广兴汽贸有限公司	18.77	17.76	16.65
		宁晋县正伟农业机械销售有限公司	18.99	17.70	16.89
		发行人平均价格	**18.69**	**17.67**	**16.83**
	三行	顺平县鸿旭农业机械销售部	-	13.49	-
		新乡市广兴汽贸有限公司	13.78	13.53	12.81
		宁晋县正伟农业机械销售有限公司	-	-	-
		发行人平均价格	**13.52**	**13.44**	**12.75**
茎穗兼收型	四行	顺平县鸿旭农业机械销售部	-	24.90	-
		新乡市广兴汽贸有限公司	26.46	23.02	22.47
		宁晋县正伟农业机械销售有限公司	25.91	24.68	-
		发行人平均价格	**25.68**	**24.25**	**22.79**
	三行	顺平县鸿旭农业机械销售部	-	-	-
		新乡市广兴汽贸有限公司	-	-	-
		宁晋县正伟农业机械销售有限公司	-	-	-
		发行人平均价格	**17.92**	**17.84**	**16.63**

如上表所示，发行人向顺平县鸿旭农业机械销售部、新乡市广兴汽贸有限公司、宁晋县正伟农业机械销售有限公司销售产品的单价与发行人平均单价差异不大，差异的原因主要系公司向其销售的产品具体型号不同。

2021 年，发行人对新乡市广兴汽贸有限公司销售茎穗兼收型四行玉米收获机的单价低于发行人平均单价，主要原因系：发行人向新乡市广兴汽贸有限公司销售的茎穗兼收型四行玉米收获机全部为潍柴 4YZBQ-4A1 型 21 款，该产品销售单价低于发行人销售茎穗兼收型四行玉米收获机的平均单价。将发行人对该型号产品销售单价与第三方经销商比较如下：

单位：台、万元、万元/台

产品	经销商	数量	金额	单价
潍柴 4YZBQ-4A1 型 21 款	新乡市广兴汽贸有限公司	2	46.04	23.02
	第三方经销商	196	4,512.98	23.03

发行人向其销售的潍柴 4YZBQ-4A1 型 21 款玉米收获机的单价为 23.02 万元/台，向第三方经销商销售相同产品的单价为 23.03 万元/台，销售单价差异不大，具有公允性。

3）发行人对上述涉及的供应商采购价格的公允性分析

①顺平县鸿旭机械设备有限公司、河北英鑫机械制造有限公司

报告期内，发行人主要向顺平县鸿旭机械设备有限公司、河北英鑫机械制造有限公司采购驾驶室总成，各期对该供应商采购驾驶室总成的金额分别为 1,184.85 万元、1,493.65 万元、0 万元，占发行人对该供应商采购金额的 99.95%、99.39%、0%。由于其 2021 年向公司提供的驾驶室总成出现了质量问题，且售后不及时，公司自 2022 年起不再与其合作。

报告期内，各供应商按收获行数列示的驾驶室总成采购单价比较如下：

单位：元/台

项目	供应商名称	2022 年	2021 年	2020 年
三行	辛集市呈坤农机配件有限公司	4,680.96	4,628.54	4,513.27
	大名县科农农业机械有限公司	4,469.03	-	-
	顺平县鸿旭机械设备有限公司	-	4,645.01	4,467.56
四行	辛集市呈坤农机配件有限公司	4,683.81	4,641.01	4,513.27
	大名县科农农业机械有限公司	4,480.01	4,537.29	-
	河北森漳机械制造有限责任公司	4,469.03	-	-
	顺平县鸿旭机械设备有限公司	-	4,628.23	4,430.11

注：顺平县鸿旭机械设备有限公司、河北英鑫机械制造有限公司同受苏良流、苏迎新父子控制，其采购情况已合并披露。

报告期内，发行人主要向上述四家供应商采购驾驶室总成，其中对顺平县鸿旭机械设备有限公司采购驾驶室总成的采购价格与其他供应商差异较小，采购价格是公允的。

②原阳县伟凡农机有限公司

报告期内，发行人主要向原阳县伟凡农机有限公司采购剥皮机总成，各期对该供应商采购剥皮机总成金额分别为 4,211.27 万元、8,304.03 万元、7,919.06 万元，占发行人全部剥皮机总成采购金额的 53.92%、53.24%、61.20%。报告期内对各供应商按不同行数列示的剥皮机总成采购单价比较如下：

单位：元/台

项目	供应商名称	2022 年	2021 年	2020 年
三行	原阳县伟凡农机有限公司	13,544.25	13,013.27	12,858.41
	邢台广陆田源农业机械有限公司	13,472.98	13,041.58	-
	顺平县澳斯特机械加工厂	-	13,303.83	12,687.70
四行	原阳县伟凡农机有限公司	16,578.06	16,327.87	15,327.25
	邢台浩邦机械制造有限公司	16,350.00	16,365.14	15,318.00
	邢台广陆田源农业机械有限公司	16,309.73	16,327.43	15,442.48
	顺平县澳斯特机械加工厂	16,229.17	16,226.54	15,153.05
	顺平县鸿旭机械设备有限公司	-	16,327.43	-

如上表所示，报告期内，公司向不同供应商采购相同收获行数剥皮机总成的单价差异较小，对原阳县伟凡农机有限公司采购剥皮机总成的价格是公允的。

③宁晋县驰沃农业机械有限公司

报告期内，发行人向宁晋县驰沃农业机械有限公司采购的原材料全部为粉碎机，采购金额分别为 0 万元、627.35 万元、645.21 万元，占发行人全部粉碎机采购金额的 0%、18.82%、24.67%。报告期内对各供应商按不同行数列示的粉碎机采购单价比较如下：

单位：元/个

项目	供应商名称	2022 年	2021 年	2020 年
三行	河北圣和农业机械有限公司	4,541.28	4,678.90	3,670.52
	河北双天机械制造有限公司	-	4,423.71	3,761.29
	山东华运农机设备有限公司	-	4,412.84	3,738.64
四行	河北圣和农业机械有限公司	5,038.53	5,116.71	4,292.38
	宁晋县驰沃农业机械有限公司	5,021.06	5,121.25	-
	故城县瀚宇通用设备有限公司	5,145.09	5,229.36	-
	河北双天机械制造有限公司	5,917.43	5,901.74	5,412.77
	山东华运农机设备有限公司	-	-	5,362.08

如上表所示，报告期内公司向河北圣和农业机械有限公司、宁晋县驰沃农业机械有限公司、故城县瀚宇通用设备有限公司采购粉碎机的单价差异不大。公司向山东华运农机设备有限公司、河北双天机械制造有限公司采购四行粉碎机单价较其他供应商高，主要原因系其供应的粉碎机均为高档型，性能和质量

较好，价格也较高。

综上所述，发行人向前述供应商采购的单价或经销商销售的单价不存在较大差异。发行人与前述供应商、经销商及其实际控制人、主要人员均不存在关联关系，其定价均依照发行人的相关制度与前述供应商、经销商协商确认，其定价具有公允性。

二、说明发行人对各级经销商产品库存情况掌握方式和掌握数据；结合发行人产品使用的季节性因素以及四季度终端用户提前近一年购置装备的合理性、保管储存的主要方式，说明经销商报告期各期末经销商销售设备实现库存基本清零的合理性

（一）说明发行人对各级经销商产品库存情况掌握方式和掌握数据

1、发行人对各级经销商产品库存情况掌握方式

发行人对经销商的交易为买断式销售，发行人未建立与经销商联通的信息管理系统，未对经销商实行进销存管理，不实时获取经销商的库存信息，由经销商自行承担存货管理风险。

但是，在日常销售管理过程中，公司销售人员与经销商保持沟通，通过了解各经销商的销售及库存情况、区域市场动态等方式确认经销商的终端销售和库存情况，保证销售渠道畅通、避免经销商产品断货或积压。

另外，为方便公司售后回访和售后服务，公司要求经销商不定期提供终端用户的购机信息。发行人对经销商提供的终端用户购机信息进行登记、统计形成终端销售台账。

2、发行人对各级经销商产品库存情况掌握数据

发行人根据各年度终端销售台账和销售出库数据，对经销商产品库存情况进行统计，并对相关经销商进行确认。报告期各期末，经销商产品库存数量分别为 7 台、3 台、0 台，库存台数较少。

（二）结合发行人产品使用的季节性因素以及四季度终端用户提前近一年购置装备的合理性、保管储存的主要方式，说明经销商报告期各期末经销商销售设备实现库存基本清零的合理性

1、发行人产品使用的季节性因素

由于玉米具有固定的播种、生产和收获季节性周期，我国玉米成熟、收获时间主要集中在 8-10 月，时间跨度大约 1 个多月，因此，发行人产品使用也具有很强的季节性特征。

受上述农业生产季节性影响，第二、三季度为销售旺季。报告期内，第二、三季度销售台数占全年比重分别为 97.10%、91.31%和 73.60%，主营业务收入占全年比重分别为 97.15%、92.36%和 74.80%。公司产品在第一、四季度销售数量及收入占比较低。

2、四季度终端用户提前近一年购置装备的合理性

发行人报告期各季度销售产品的终端销售周期具体数据如下：

单位：台、天

季度	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销售数量	平均终端销售周期	销售数量	平均终端销售周期	销售数量	平均终端销售周期
第一季度	1,700	150.21	737	90.65	1	193.00
第二季度	2,265	47.65	2,722	37.70	1,324	35.85
第三季度	4,551	13.38	5,040	7.15	3,231	7.37
第四季度	745	8.43	1	1.00	135	10.29
总计	**9,261**	**46.50**	**8,500**	**24.18**	**4,691**	**15.53**

注：1、终端销售周期为终端用户购机日期减去发行人销售出库日期；
2、各季度平均终端销售周期=该季度Σ各台整机终端销售周期/Σ整机销售数量；
3、总计=Σ各台整机终端销售周期/Σ整机销售数量。

由上表可知，报告期内，总体上公司产品在第一、四季度销售数量占比较低，四季度销售的产品平均终端销售周期较短，主要原因如下：

（1）2020 年四季度终端用户提前购置的合理性

2020 年第四季度发行人销售数量为 135 台，其中 128 台于当年完成终端销售，7 台于次年完成终端销售，整体终端销售周期为 10.29 天，主要原因系随着

发行人产品质量提升、销售规模扩大，用户口碑逐年提升，竞争优势逐年增强，以及受产能限制影响，产品在销售旺季呈现出供不应求的局面，部分经销商、终端用户在销售旺季难以购机，导致经销商及用户的购机需求提前，因此发行人从 2020 年第四季度开始加大了销售淡季小改款机型的生产力度，并在当期及次年一季度获得了良好的销售效果。

四季度生产的机型主要为小改款机型，系在当年售后期结束后将售后服务过程中用户反馈的问题进行针对性改进，与当年主要机型相比每台售价约低 3,000 元，同时较当年主要机型性能更优，质量更稳定，因此用户具备购买小改款机型的需求和动力，提前购置具备合理性。

（2）2021 年四季度终端用户提前购置的合理性

2021 年第四季度发行人仅销售一台玉米收获机，经销商验收日期为 2021 年 10 月 14 日，终端用户也于当天完成购机，购机日期仍处于玉米收获作业季节，用户购置具备合理性。

（3）2022 年四季度终端用户提前购置的合理性

2022 年第四季度发行人销售数量为 745 台，均于当年完成终端销售，终端销售周期为 8.43 天，主要原因系：受“国三”排放标准升“国四”排放标准政策影响，由于“国四”排放标准发动机的采购成本约增加 15,000 元/台，增幅较大，终端用户预期 2023 年玉米收获机产品的市场售价将会上涨，为节约购机成本，部分对购机价格敏感的用户赶在 2022 年 12 月 1 日之前购买“国三”排放标准的玉米收获机，因此，该部分用户在四季度提前购置具备合理性。

3、保管储存的主要方式

（1）经销商保管储存的主要方式

发行人合作的经销商主要为在农机销售行业经营多年的企业，通常经销商经营地址位于县级区域，且靠近广大的农村地区，自有保管储存场地面积较大，或能以较低价格租赁场地，用于保管储存农机。

（2）终端用户保管储存的主要方式

报告期内，公司产品的终端客户主要为农民、农机手等自然人，占发行人

销量的比例分别为 97.51%、97.86%和 96.44%。通常情况下，一名农机手购买一台玉米收获机对外作业。

与发达国家农场主购置农机以自用为主不同，我国现阶段农业依然是小农户为主体，主要依托提供农机生产作业的农机手进行农业生产。用户购买农机是一种经营性行为，其对农机的投资回报率和作业收益最为看重。

玉米收获机的终端用户所处地域主要为广大的农村地区，玉米收获机作为终端用户拥有的重要生产设备和盈利工具，终端用户通常会选择自建车棚或车库，购车后通常将机器储存在自建的车棚或车库中并妥善保管。

4、说明经销商报告期各期末经销商销售设备实现库存基本清零的合理性

报告期各期末，经销商产品库存数量分别为 7 台、3 台、0 台，库存台数较少。经销商报告期各期末销售设备实现库存基本清零，主要原因如下：

（1）发行人产品性能优良、口碑好，销售旺季呈现供不应求的状态

发行人研发生产的玉米收获机具有车身短、操作灵活舒适，可靠性强，收获速度快、作业效率高，作业性能好、适应性强等特点，深受经销商和终端用户的青睐，在行业内拥有较高的品牌知名度和用户口碑。

受产能限制影响，产品在销售旺季呈现出供不应求的状态，因此发行人报告期内加大了淡季生产力度，但报告期内整体的产能利用率及产销率仍然处于较高水平。

（2）经销商采购发行人产品通常系用户订单驱动，采销量均衡

通常终端用户需要交纳 5 万元/台左右的订金款以确定购机意向和提机时间，经销商根据用户的购机需求，向发行人确认所需产品的具体型号和发货数量，因此经销商销售发行人产品通常系根据终端用户订单驱动，以销定采，总体上采销量是均衡的。

另外，由于发行人要求经销商于发车前支付全款，对于经销商而言，终端用户交纳的订金款为 5 万元/台左右，向发行人采购一台整机需垫付近二十万元的资金，因此经销商为了降低自身资金占用压力，通常不存在大量备货的动机。

2022 年第一季度发行人整机销售数量为 1,700 台，将发行人向单家经销商

销售数量区间按 10 台以下、10-30 台以及超过 30 台进行划分，具体情况如下：

单家经销商（台）	经销商数量（家）	总销售台数（台）	平均销售台数（台）
＞30	5	259	52
(10, 30]	51	831	16
≤10	120	610	5
合计	**176**	**1,700**	**10**

由上表可知，2022 年第一季度发行人向 5 家经销商销售数量超过 30 台，具体销售台数、2021 年末发行人对经销商的预收款余额（含税）、2022 年一季度信用销售金额（含税）、终端销售周期、经销商实际控制人开始从事农机销售业务的时间、经销商储存场地情况如下：

经销商名称	销量（台）	2021 年末预收款（万元）	2022 年一季度信用销售（万元）	合计（万元）	终端销售周期（天）	开始从事农机销售业务时间（年）	经销商储存场地情况
汶上县首创农业机械有限公司	78	1,035.79	486.75	1,522.54	222	2006	储存场地面积约 3,500 平方米，能够同时存放 140 余台玉米收获机
曹县昌发农机销售有限公司	55	567.59	546.85	1,114.44	158	2009	储存场地面积约 2,000 平方米，能够同时存放 80 余台玉米收获机
萧县鑫浩农机汽配有限公司	51	509.11	503.54	1,012.65	181	2012	储存场地面积约 3,000 平方米，能够同时存放 120 余台玉米收获机
夏津县程鑫农机有限公司	39	425.62	390.80	816.42	161	2009	储存场地面积约 1,000 平方米，能够同时存放 40 余台玉米收获机
淮北大迈农机销售服务有限公司	36	465.35	240.20	705.55	114	2015	储存场地面积约 1,000 平方米，能够同时存放 40 余台玉米收获机
合计	**259**	**3,003.46**	**2,168.14**	**5,171.60**	-	-	-

注：1、终端销售周期为经销商 2022 年第一季度采购整机的平均终端销售周期；

2、开始从事农机销售业务的时间为各经销商的实际控制人开始从事农机销售业务的年份。

上述经销商于 2022 年一季度采购数量较多，主要原因系：①上述经销商向发行人采购前，其已有部分用户预订整机并支付订金；②上述经销商采购的整机基本为小改款机型。小改款机型系发行人在上年售后期结束后将售后服务过程中用户反馈的问题进行针对性改进，较上年同类机型性能更优，质量更稳定，同时，与上年同类机型相比每台售价约低 3,000 元，用户具备购买小改款机型的需求和动力，因此上述经销商根据当地用户需求特点，预期当年销售该等小改款机型不存在较大障碍。

上述经销商于 2022 年一季度采购的整机主要集中于当年 7-8 月实现终端销售，终端销售周期较长。用户向经销商支付订金订机后，通常于提机时支付全款，在用户提机前经销商需垫付购机款，上述经销商垫付资金的主要来源如下：①用户交纳 5 万元/台左右的订金款，用户的订金款可以构成经销商向发行人支付购机款的一部分；②上述经销商的实际控制人开始从事农机销售业务的时间较早，均为当地知名的农机销售商，其凭借自身经营积累，已具备一定的资金实力；③上述经销商与发行人建立了良好的长期合作关系，均符合发行人信用政策，2022 年一季度对其信用销售金额相对较高。

综上，经销商采购发行人产品通常系用户订单驱动，以销定采，总体上采销量是均衡的。

（3）玉米收获机体积较大，需妥善维护保养，经销商为降低产品存储、保管压力亦不会大量备货

玉米收获机体积较大，经销商为降低产品存储压力亦不会大量备货。考虑到玉米收获的季节性特征，非收获季节，尤其是冬季长期停用期间，需妥善保管和封存，以防止机件锈蚀、老化，因此，经销商为降低产品保管、保养压力亦不会大量备货。

综上，报告期内，终端用户对发行人产品需求较为旺盛，经销商通常根据用户需求进行采购。出于降低自身资金、产品储存、保管保养压力的考虑，通常不会大量备货，而是以销定采，总体上采销量均衡，因此经销商报告期各期末销售发行人产品实现库存基本清零具备合理性。

三、列示报告期各期发行人各主要类型玉米收获机经销商销售价格、终端市场销售价格对比数据、经销商利润水平，结合终端客户主要付款方式及付款周期，说明经销商对发行人采用全款预付形式的商业合理性和必要性、预付款优惠金额与销售额的匹配关系，是否符合行业惯例

（一）报告期各期发行人各主要类型玉米收获机经销商销售价格、终端市场销售价格对比数据和经销商利润水平

经销商利润水平与其终端市场销售价格、经销商采购成本、运输成本、资金成本等因素有关。本次测算所考虑的主要因素如下：

1、终端市场销售价格

报告期内，发行人的销售模式为买断式经销模式，发行人不直接掌握相关产品的终端市场销售价格。但是，发行人可通过农机购置补贴系统查询终端用户的购买价格，故终端市场销售价格采用农机购置补贴系统所查询的用户购买价格。

2、经销商承担的直接成本

经销商承担的直接成本主要有采购成本、运输成本和资金成本等。具体测算如下：

（1）采购成本

经销商承担的采购成本系发行人与经销商之间的交易结算价格（含税）。

（2）运输成本

报告期内，发行人产品的运输费用均由经销商承担。其运输成本与发行人和经销商之间的距离相关，本次测算采用经销商和物流公司之间结算的发行人产品的运输费用。

（3）资金成本

经销商购买发行人产品的资金来源主要为自有资金、用户预付的订机款和借贷资金。为方便测算，假设经销商购买发行人产品的资金均系贷款资金，借款期限按发行人产品出库时间到经销商实现终端销售的天数测算，贷款利率按报告期各期的同期银行贷款基准利率水平测算。

报告期内，发行人各类型玉米收获机经销商的平均经销商利润水平如下表所示：

单位：万元/台

项目		摘穗剥皮型玉米收获机三行	摘穗剥皮型玉米收获机四行	茎穗兼收型玉米收获机三行	茎穗兼收型玉米收获机四行
2022年	终端销售平均单价	16.72	22.86	21.58	30.30
	发行人销售平均单价	14.74	20.37	19.55	27.98
	资金成本	0.10	0.10	0.07	0.06
	运输成本	0.13	0.15	0.16	0.20
	经销商利润水平	**1.75**	**2.24**	**1.80**	**2.05**
2021年	终端销售平均单价	16.08	20.99	21.48	30.18
	发行人销售平均单价	14.65	19.26	19.46	26.43
	资金成本	0.03	0.05	0.06	0.05
	运输成本	0.11	0.14	0.16	0.14
	经销商利润水平	**1.29**	**1.54**	**1.80**	**3.56**
2020年	终端销售平均单价	15.50	20.01	19.51	26.06
	发行人销售平均单价	13.91	18.37	18.13	24.85
	资金成本	0.04	0.03	0.02	0.03
	运输成本	0.15	0.14	0.14	0.14
	经销商利润水平	**1.40**	**1.48**	**1.21**	**1.04**

注：1、经销商利润水平=终端销售价格-发行人销售价格-资金成本-运输成本。

报告期内，发行人产品的运输成本占经销商承担的直接成本的比例较低，主要原因系：运输成本主要与经销商和发行人之间的距离相关，距离越远，运输成本越高。发行人销售区域主要集中在黄淮海区域，与发行人生产经营地的距离较近，故产生的运输费用较低。

从发行人主要产品的终端售价与经销商承担的直接成本情况来看，两者之间具有较为合理的差额空间，经销商具有合理的利润水平。

（二）结合终端客户主要付款方式及付款周期，说明经销商对发行人采用全款预付形式的商业合理性和必要性、预付款优惠金额与销售额的匹配关系，是否符合行业惯例

1、终端客户主要付款方式及付款周期

（1）终端客户向经销商付款过程

通常终端用户需要向经销商交纳 5 万元/台左右的订金款以确定购机意向和提机时间，经销商结合用户需求确定所需产品的具体型号后向发行人进行采购，在发行人发出货物、经销商验收完成后，经销商通知用户机器已经到货，用户购机提车时需要支付购机全款，即将尾款补齐。

（2）终端客户向经销商主要付款方式

公司产品的终端客户主要为农民、农机手等自然人，终端用户主要通过微信、支付宝、银行转账等方式向经销商支付购机款，由于资金使用习惯的因素，也存在部分使用现金支付的情形。

（3）终端客户向经销商付款周期

根据上文所述，终端用户购机提车时需支付全款，通常情况下经销商不存在赊销情形，在此情况下，终端客户向经销商不存在付款周期。

2、说明经销商对发行人采用全款预付形式的商业合理性和必要性

（1）发行人采用全款预付形式的原因及合理性

农业机械制造业属于资金密集型行业，在设备购置、人才引进、研发投入等方面均需要以充足的资金作为基础。发行人自其前身英虎有限成立以来，即专注于玉米收获机领域，业务较为单一，资本实力较弱，为控制回款风险，发行人一直采取严格的销售信用政策，对整机销售主要采取全款发货的结算政策，即经销商付全款后，公司才安排发货。

同时，发行人在经营方针上，致力于以持续的产品创新、稳定的产品质量和及时的售后服务，赢得市场认可和用户口碑。发行人凭借优异的产品性能、良好的用户口碑和较强的竞争优势，产品呈现出销售旺季供不应求的状态，因而，发行人在报告期内延续了全款发货的销售模式，控制销售回款风险，确保

资金满足原材料采购需要，保证产品质量的稳定性和售后服务的及时性。

（2）经销商亦能接受全款预付形式的原因及合理性

报告期内，发行人整机销售主要采用全款发货的结算方式，整机销售前需确保经销商整机货款已全额支付，报告期内，发行人全款发货的结算模式未发生变化，经销商数量由 2020 年末的 209 家扩展至 2022 年末的 257 家，经销商能够接受全款预付形式，主要原因如下：

1）经销商通常以销定采，提前备货数量较少，无需占用大量资金

根据上文所述，通常终端用户需要交纳 5 万元/台左右的订金款以确定购机意向和提机时间，用户的订金款可以构成经销商向发行人支付预付款的一部分。同时，经销商销售发行人产品通常系根据终端用户订单驱动，以销定采，提前备货数量较少。

总体而言，虽然经销商需要向发行人支付全款，但由于用户也需全款提机，因此大部分经销商无需长期占用大量资金。

2）主要经销商从事农机销售业务时间较长，具备一定的资本实力

报告期内，发行人前十大经销商的销售金额、其实际控制人开始从事农机销售业务的时间及员工人数规模情况如下：

单位：万元、年、人

期间	序号	客户名称	销售额	开始从事农机销售业务的时间	员工人数
2022 年度	1	天津市增先农业机械销售有限公司	6,626.02	1999	20
	2	顺平县英虎农业机械销售有限公司	1,673.13	2009	9
		望都县英虎农机销售有限公司	1,290.92	2009	9
		保定市英虎农机销售有限公司	1,230.32	2009	9
		小计	**4,194.37**		
	3	保定市徐水区新长兴农机销售有限公司	2,820.54	2001	10
	4	萧县鑫浩农机汽配有限公司	2,759.60	2012	8
	5	汶上县首创农业机械有限公司	2,708.06	2006	20
	6	安阳市盛龙农业机械有限公司	2,691.06	2003	7
	7	太康县华盛农机销售有限公司	2,452.03	2018	5
	8	石家庄农辉农业机械销售有限公司	2,405.70	2016	6

期间	序号	客户名称	销售额	开始从事农机销售业务的时间	员工人数
	9	盐山县昊田农机经销处	2,335.24	2005	12
	10	宁晋县正伟农业机械销售有限公司	2,299.12	2012	7
	合计		**31,291.74**		
2021年度	1	天津市增先农业机械销售有限公司	7,218.87	1999	20
	2	汶上县首创农业机械有限公司	3,312.66	2006	20
	3	顺平县英虎农业机械销售有限公司	1,720.39	2009	9
		望都县英虎农机销售有限公司	1,425.00	2009	9
		小计	**3,145.39**		
	4	萧县鑫浩农机汽配有限公司	3,132.89	2012	8
	5	盐山昌农农机经销处	3,014.37	2005	12
	6	安阳市盛龙农业机械有限公司	2,532.31	2003	7
	7	无棣县神农机械化发展有限公司	2,309.46	2014	6
	8	山东伟民农机有限公司	2,232.60	2010	16
	9	淮北大迈农机销售服务有限公司	2,197.99	2015	8
	10	临沂万成农机有限公司	1,906.94	2008	8
	合计		**31,003.48**		
2020年度	1	天津市增先农业机械销售有限公司	2,326.23	1999	20
	2	顺平县英虎农业机械销售有限公司	1,671.86	2009	9
		望都县英虎农机销售有限公司	239.60	2009	9
		小计	**1,911.46**		
	3	汶上县首创农业机械有限公司	1,412.35	2006	20
	4	涡阳县丰顺农机有限公司	1,378.02	2007	9
	5	河北泰丽汽车贸易有限公司	1,375.82	2003	70
	6	盐山昌农农机经销处	1,312.11	2005	12
	7	南皮县恩顺机械设备销售有限公司	1,300.63	2011	9
	8	聊城市凯运汽车销售服务有限公司	1,276.91	2011	130
	9	宁晋县盛丰农业机械销售有限公司	1,249.68	2012	7
	10	武强县领航农机贸易有限公司	1,157.93	2012	10
	合计		**14,701.14**		

注：1、报告期各期前 10 大客户以同一控制下合并口径列示，同一控制下客户的开始从事农机业务的时间取各主体孰早；

2、宁晋县盛丰农业机械销售有限公司后更名为宁晋县正伟农业机械销售有限公司，因此开始从事农机销售业务时间、员工人数相同。

由上表可知，报告期内发行人的主要经销商均为从事农机销售行业多年的企业，随着玉米收获机市场需求的不断扩大，主要经销商凭借自身经营积累，已具备一定的资金实力。

（3）同行业可比公司经销模式下通常也存在全款预付的情形

根据公开披露的信息，暂无法获取其他同行业可比上市公司报告期各期的经销商信用政策情况。故选择潍柴雷沃、威马农机股份有限公司和新疆钵施然智能农机股份有限公司等三家 IPO 在审农机企业公开披露的相关信息进行对比，具体情况如下：

1）潍柴雷沃

潍柴雷沃主要从事农业装备的研发、生产和销售。其主营业务覆盖拖拉机、轮式谷物收获机械、履带式谷物收获机械、玉米收获机械、特种收获机械、播种机械、牧草机械等多个领域。

根据其公开披露的招股说明书，报告期内，潍柴雷沃主要通过经销模式销售产品，各期占比均达 98%以上。潍柴雷沃应收账款占营业收入比例较低，主要系其注重经销商回款管理，通过给予经销商一定折让比例等方式鼓励经销商全款提货，对于非全款订单，潍柴雷沃要求经销商每年 6 月 30 日前需付清 70%的货款、每年 12 月 31 日前需付清 100%的货款，使得每年年末应收账款余额较低。

2）威马农机股份有限公司

威马农机股份有限公司主要从事山地丘陵农业机械及其他动力机械产品的研发设计、生产制造和销售。其中，山地丘陵农业机械主要包括耕整地机械、田间管理机械、农用搬运机械、收获机械、排灌机械、内燃机等；其他动力机械产品主要包括扫雪机、发电机组等。

根据其公开披露的招股说明书，威马农机股份有限公司境内经销模式下，一般在收到经销商全额货款后发货，对于部分市场口碑较佳或合作历史良好的经销商，公司会给予一定的信用额度。

3）新疆钵施然智能农机股份有限公司

新疆钵施然智能农机股份有限公司是一家集研发、生产、销售和服务为一体的现代化高端智能农机制造企业。其产品以棉花收获机为核心，同时包括液压翻转犁、联合整地机、精量铺膜播种机、喷杆喷雾机、残膜回收机等棉花种植机械，涵盖了棉花种植“耕、种、管、收”全产业链环节。

根据其公开披露的招股说明书，报告期内经销模式前五大客户中，仅 2021 年存在新疆华智鑫源科技有限责任公司、阿克苏科硕农机销售有限责任公司两家采用“全款+分期”结算方式，其余主要客户均采用全款结算方式。

综上，报告期内，发行人采用全款发货的销售模式，旨在为确保资金满足原材料采购需要，保证产品质量的稳定性和售后服务的及时性，因而能够持续生产出性能优良的产品、赢得良好的用户口碑和较强的竞争优势；经销商通常以销定采，提前备货数量较少，无需占用大量资金，发行人主要经销商从事农机销售业务时间较长，具备一定的资本实力，能够接受全款预付的形式；同行业可比公司经销模式下通常也存在全款预付情形，因此发行人采用全款预付形式具备商业合理性和必要性。

3、预付款优惠金额与销售额的匹配关系，是否符合行业惯例

（1）预付款优惠金额与销售额的匹配关系

报告期内，经销商享受的预付款优惠（不含税）及占主营业务收入比例如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
预付款优惠金额	4,318.72	3,707.71	1,854.50
主营业务收入	177,904.37	158,316.32	80,302.54
占主营业务收入比例	2.43%	2.34%	2.31%

如上表所示，报告期内，经销商享受的预付款优惠金额占主营业务收入的比例较为稳定，预付款优惠金额与销售额匹配度较高，发行人不存在提高优惠条件以扩大销售的情形。

（2）下游客户预付款购机形式、发行人采用销售优惠政策是否符合行业惯例

根据公开披露的信息，暂无法获取其他同行业可比上市公司报告期各期的销售优惠情况。故选择潍柴雷沃、威马农机股份有限公司和新疆钵施然智能农机股份有限公司等三家 IPO 在审农机企业公开披露的相关信息进行对比，具体情况如下：

1）潍柴雷沃

根据其公开披露的审核问询函回复，2020-2022 年，潍柴雷沃农业装备业务中针对境内市场整机销售，主要采用经销模式，通过给予经销商一定折让比例等方式鼓励经销商全款提货，全款奖励政策分为月度全款和年度全款，年度内每月达到全款进货标准的经销商，享受折扣 2.2%；月度达到全款进货标准的经销商给予当月回款优惠政策，享受折扣 1.8%。2020-2022 年，潍柴雷沃农业装备业务的返利比例分别为 7.00%、5.10%和 5.83%。

2）威马农机股份有限公司

根据其公开披露的招股说明书，威马农机股份有限公司针对境内经销商，在经销合同中约定其达到一定销售额的情况下，对境内经销商予以一定比例的返利，返利款项用于次年抵消采购同类产品货款。

威马农机股份有限公司对不同的经销商根据其上年的销售情况及《年度国内销售政策》制定不同的返利政策，如旺季定货、年度商务政策、当年新增客户商务政策、销量阶梯返利政策等。2020-2022 年，威马农机股份有限公司返利金额占境内经销收入比例分别为 1.03%、0.50%和 0.53%。

3）新疆钵施然智能农机股份有限公司

根据其公开披露的招股说明书，报告期内，新疆钵施然智能农机股份有限公司在生产模式上采取“订单+合理预测”的方式，为了制定更为科学、合理的排产计划，新疆钵施然智能农机股份有限公司需要摸清相对准确的市场需求，而产品的预订情况是市场需求的具体反映之一，也是其制定排产计划的重要参考。2021 年，新疆钵施然智能农机股份有限公司针对打包式棉花收获机推出了新的销售政策，对于预订来年新款机型时间较早的客户，除了享受赠送代金券

等优惠外，还在合同售价上作了区分，早订机的客户享受更低的合同价格，因此较多客户选择在 2021 年末支付定金预订产品。

由上文可知，潍柴雷沃通过给予客户优惠以鼓励经销商全款提货，即经销商提前支付货款，能够享受相应优惠；新疆钵施然智能农机股份有限公司通过给予客户优惠以鼓励客户提前支付定金订机，一方面有助于其预估市场需求，另一方面经销商通过提前支付定金，能够享受相应优惠；发行人通过预付款优惠政策鼓励经销商提前订机，一方面系为了更好地预估市场需求，另一方面经销商提前支付订机款，也能够享受相应优惠。

综上，发行人设置预付款优惠政策，主要系为了更好地预估市场需求以及通过优惠促进销售，三家 IPO 在审农机企业也存在相关情形，因此发行人下游客户预付款购机形式、发行人采用销售优惠政策符合行业惯例。

四、进一步解释发行人合作经销商之间转售以及向其下级经销渠道转售的商业合理性，是否违反发行人经销商管理规定，是否符合行业惯例，是否存在经销商囤货未实现终端销售的风险；发行人非法人实体经销商是否符合发行人经销商管理制度要求，其是否具备向终端用户销售农业机械设备的相关资质、满足销售发行人产品的相关条件

（一）进一步解释发行人合作经销商之间转售以及向其下级经销渠道转售的商业合理性，是否违反发行人经销商管理规定，是否符合行业惯例，是否存在经销商囤货未实现终端销售的风险

1、进一步解释发行人合作经销商之间转售的商业合理性

公司在每个区县原则上仅设立一家经销商，并规定经销商原则上不得跨区销售。由于部分地区玉米收获机市场发生变化，或者经销商对市场需求或机型配置把握不准确，导致部分地区玉米收获机市场供需不平衡。

为解决当地市场的供求不平衡问题，由合作经销商之间互相协商，将玉米收获机转售至短缺地区。因此，合作经销商之间转售具有商业合理性。

2、进一步解释发行人向其下级经销渠道转售的商业合理性

玉米收获机应用市场具备地域性、分散化特点，发行人部分经销区域较大

的经销商通过发展其下级经销渠道，能够将销售渠道下沉，更贴近终端市场，有利于扩大产品销量和及时提供服务。因此，合作经销商向其下级经销渠道转售的行为，具有商业合理性。

3、是否违反发行人经销商管理规定

公司销售政策规定，经销商存货无法销售的，可以由经销商之间协商一致后互相转售，其车辆货款和运费由双方自行解决。经销商之间的转售关系到上传终端用户购机信息和经销商销售信息，因此在双方转售后须书面通知公司，以免耽误上传补贴系统。

公司不存在对经销商进行层级设置，也未限制合作经销商自发设立下级经销渠道情形。合作经销商自发发展下级经销渠道，与发行人不存在关系，是发行人合作经销商为了更好地满足市场需求而产生的自发行为，经销商自身对所辖下级经销渠道的市场行为和经济后果负全部责任。

因此，合作经销商之间转售，以及合作经销商向其下级经销渠道转售，未违反公司经销商管理规定。

4、是否符合行业惯例

目前，潍柴雷沃、威马农机股份有限公司和新疆钵施然智能农机股份有限公司等三家 IPO 在审的农机企业公开披露合作经销商之间转售以及向其下级经销渠道转售的情形如下：

（1）潍柴雷沃

潍柴雷沃境内整机市场主要面向经销商进行销售，经销商为“区域代理+县级代理”相结合的模式。经销商会设置二级渠道进行合作，经销商负责与合作二级渠道签订《年度销售目标及返利协议》，明确双方合作模式、年度销售目标及销售政策返利等。除少量配件业务外，二级渠道不与公司直接发生业务往来。

（2）威马农机股份有限公司

威马农机股份有限公司向经销商销售均为买断式销售，经销商采购产品后，直接向终端消费者或者通过分销商进行销售。经销商自行发展其下游客户，自

行定价、供货和收款。

（3）新疆钵施然智能农机股份有限公司

新疆钵施然智能农机股份有限公司未披露其报告期内的合作经销商之间转售以及向其下级经销渠道转售的情形。

综上，发行人合作经销商之间转售以及向其下级经销渠道转售，符合行业惯例。

5、是否存在经销商囤货未实现终端销售的风险

公司产品经过合作经销商直接销售给终端用户，或合作经销商之间转售，或由合作经销商向其下级经销渠道转售，最终均由终端用户购买。

终端用户购买农机后会申请农机购置补贴，通过农机购置补贴系统可以查询到公司所销售的玉米收获机、经销商、终端用户相关信息，因此通过农机购置补贴申请情况可以印证玉米收获机是否实现终端销售。其次，玉米收获机在作业过程中，可能由于车辆出现故障问题向公司提出维修请求，从而出现维修记录，可以确认玉米收获机实现终端销售并已作业。另外，通过分析玉米收获机工作时长的方式，验证农机是否实际使用，进而可以验证农机产品是否已经实现最终销售。

结合以上三种方式，报告期内发行人整机产品未申请农机购置补贴，且不存在维修记录、工作时长低于 10 小时的数量如下表所示：

单位：台

项目	2022 年	2021 年	2020 年
销售数量	9,261	8,500	4,691
未申请农机补贴的整机台数	212	99	63
其中：未获取维修记录的台数	68	12	54
工作时长小于十小时的台数	50	97	63
上述三项均无记录的整机台数	39	12	54
占比	**0.42%**	**0.14%**	**1.15%**

注：1、占比=上述三项均无记录的整机台数/销售数量；
2、售后服务系统的作业工作时长和维修记录数据截止日为 2023 年 4 月 10 日；
3、农机购置补贴系统的数据截止日为 2023 年 4 月 11 日。

从上表可以看出，农机购置补贴系统的数据、售后服务系统的工作时长低

于十小时和维修记录数据均未覆盖的数量分别为 54 台、12 台和 39 台，未覆盖的比例较低。

发行人根据各年终端销售台账和销售出库数据，对经销商期末产品库存情况进行统计。同时，通过实地走访主要经销商，访谈了解经销商库存情况，获得其期末库存数量情况。报告期各期末，经销商库存数量分别为 7 台、3 台、0 台，期末库存较少。

综上所述，报告期内发行人整机产品未申请农机购置补贴，且不存在维修记录、工作时长低于 10 小时的数量较低，各期末经销商库存数量较少，不存在经销商囤货未实现终端销售的风险。

（二）发行人非法人实体经销商是否符合发行人经销商管理制度要求，其是否具备向终端用户销售农业机械设备的相关资质、满足销售发行人产品的相关条件

1、发行人非法人实体经销商符合发行人经销商管理制度要求

根据《河北英虎农业机械股份有限公司内部控制系列文件之经销商管理》之“5.0 经销商开发管理流程”之“（2）经销商调查、甄选标准及原则”，发行人经销商甄选硬件标准要求经销商为“依法成立且独立经营的实体，营业执照等相关证照齐全，合法经营”。

因此，发行人选用非法人实体经销商符合发行人经销商管理制度要求。

2、发行人非法人实体经销商具备向终端用户销售农业机械设备的相关资质、满足销售发行人产品的相关条件

2012 年 3 月 26 日，原农业部曾颁布《农业部办公厅关于进一步规范农机购置补贴产品经营行为的通知》（农办机〔2012〕19 号）对农机购置补贴产品企业的资质条件进行了详细规定，要求经销农机购置补贴产品的企业应经工商行政管理部门注册登记，具有企业法人资格。该通知已于 2016 年 5 月 30 日被废止。

2014 年 2 月 11 日，农业部办公厅、财政部办公厅发布《关于印发<2014 年农业机械购置补贴实施指导意见>的通知》，2015 年 1 月 27 日，农业部办公厅、

财政部办公厅发布《关于印发<2015-2017 年农业机械购置补贴实施指导意见>的通知》，均明确由农机生产企业自主确定补贴产品经销商。

2018 年 2 月 22 日，农业农村部办公厅、财政部办公厅发布《关于印发<2018-2020 年农机购置补贴实施指导意见>的通知》，2021 年 3 月 12 日，农业农村部办公厅、财政部办公厅发布《关于印发<2021-2023 年农机购置补贴实施指导意见>的通知》，均未对农业机械购置补贴产品经销商资质条件作出规定。

综上，发行人非法人实体经销商具备向终端用户销售农业机械设备、销售发行人产品的相关资质，满足销售发行人产品的相关条件。

五、说明发行人报告期非法人实体经销商的核心人员是否为/曾经为发行人员工或为发行人董事和高管亲属；针对其他经销商中是否存在发行人员工或曾经为发行人员工，仅比对发行人报告期内员工名单是否充分

报告期内，发行人不存在非法人实体经销商的核心人员为/曾经为发行人员工或为发行人董事和高管亲属的情形，其他经销商也不存在为发行人员工或曾经为发行人员工的情形。

发行人已扩大获取 2018 至 2022 年的员工花名册、发行人中高层离职员工及其主要亲属关系、报告期内发行人员工主要亲属关系，将其与发行人报告期内的经销商工商信息（包括股东、实际控制人、主要人员）进行比对，确认是否存在上述人员设立或投资发行人经销商的情形，具体详见本题回复之“十、扩大获取发行人员工名册及其主要亲属关系，核查报告期内发行人经销商及供应商是否为发行人前员工及其主要亲属设立或投资”的相关情况。

六、具体说明发行人对货物产品的运输方式、不同运输方式对应经销商及收入比重，由经销商承担运费是否符合行业惯例

（一）具体说明发行人对货物产品的运输方式、不同运输方式对应经销商及收入比重

1、发行人对货物产品的运输方式

报告期内，发行人对货物产品的运输方式及运费的承担方式具体如下表所示：

产品类型	主要销售模式	运输方式	运费的承担方式
玉米收获机	买断式经销	运输至指定地点	经销商承担
	买断式经销	自提	经销商承担

发行人与经销商之间关于运输方式的约定如下：在需方自提的情况下，交货地点在供方工厂，由需方或其代表在销售出库单上签字确认；在需方要求供方送货的情况下，交货地点在需方公司或需方指定送货地点，且由需方或其代表在销售出库单上签字确认并将复印件以电子邮件、微信等供方认可的方式传回供方，同时将签收的所有销售出库单原件邮寄至供方。运费由需方承担，由供方和需方商议决定具体的运输公司、运输路线及运输工具。

2、不同运输方式对应经销商及收入比重

报告期内，发行人不同运输方式对应的经销商数量及销售金额占比如下：

单位：万元、%、家

年份	自提				运输至指定地点			
	销售金额	销售占比	经销商数量	数量占比	销售金额	销售占比	经销商数量	数量占比
2022 年	13,576.18	7.63	56	21.79	164,328.18	92.37	246	95.72
2021 年	9,156.99	5.78	49	21.59	149,159.33	94.22	212	93.39
2020 年	7,264.46	9.05	45	21.53	73,038.08	90.95	176	84.21

注：由于存在同一经销商同时采用运输至指定地点和自提的方式，故两者经销商数量占比合计超过 100%。

由上表可知，报告期内，自提的经销商数量分别为 45 家、49 家、56 家，占当年经销商数量的比重为 21.53%、21.59%、21.79%。涉及销售金额分别为 7,264.46 万元、9,156.99 万元、13,576.18 万元，占当年销售收入的比重为 9.05%、5.78%、7.63%。

报告期内，通过第三方物流运输至指定地点方式的经销商数量分别为 176 家、212 家、246 家，占当年经销商数量的比重为 84.21%、93.39%、95.72%。涉及销售金额分别为 73,038.08 万元、149,159.33 万元、164,328.18 万元，占当年销售收入的比重为 90.95%、94.22%、92.37%。

发行人对货物产品的运输方式主要采用运输至指定地点，仅少部分经销商采用自提的方式，两种运输方式下运费均由经销商承担。发行人 2020 年至

2022 年销售收入规模不断扩大，经销商数量逐年增加，两种运输方式的销售收入占比及经销商数量占比均保持稳定。

3、不同运输方式对应的运输费用金额情况

报告期内，发行人销售产品的运输费用均由经销商承担，不同运输方式下对应的运输费用金额情况如下：

单位：万元

年份	自提		运输至指定地点	
	运费	运费占比	运费	运费占比
2022 年度	57.53	3.89%	1,420.21	96.11%
2021 年度	34.08	2.93%	1,130.91	97.07%
2020 年度	63.36	9.66%	592.33	90.34%

由上表可知，报告期内运输至指定地点产生的运输费用金额占比均达 90%以上，与运输至指定地点方式下销售金额占比相近。

（1）运输至指定地点方式

运输至指定地点方式下单台整车运费取决于经销商所处地区与英虎机械或昊瑞机械的距离，不同地区单台运费存在差异，具体情况如下：

单位：万元

区域	省份	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		运费	单位运费	运费	单位运费	运费	单位运费
东北地区	辽宁省	7.39	0.41	-	-	-	-
	内蒙古	46.11	0.36	0.60	0.30	1.44	0.36
黄淮海地区	安徽省	172.25	0.22	139.21	0.20	59.28	0.22
	河北省	388.81	0.11	352.40	0.10	208.23	0.10
	河南省	290.12	0.20	185.38	0.17	69.72	0.18
	江苏省	2.20	0.22	1.41	0.20	0.77	0.19
	山东省	257.15	0.14	306.35	0.15	188.34	0.16
	山西省	51.68	0.22	24.95	0.23	8.63	0.24
	天津市	67.95	0.25	41.74	0.14	16.54	0.16
南方地区	湖北省	3.10	0.31	-	-	-	-
西北地区	甘肃省	100.61	0.46	63.58	0.46	24.72	0.48
	宁夏	2.85	0.48	0.55	0.55	-	-

区域	省份	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		运费	单位运费	运费	单位运费	运费	单位运费
	陕西省	30.00	0.36	14.74	0.25	14.67	0.31
合计		**1,420.21**	**0.17**	**1,130.91**	**0.14**	**592.33**	**0.14**

由上表可知，黄淮海地区单台运费金额较低，西北地区、东北地区、南方地区单台运费金额较高。其中，天津市单台运费变动较大，主要原因系天津市仅有一家经销商天津市增先农业机械销售有限公司，其距离英虎机械 275.64 公里，距离昊瑞机械 558.63 公里，2020 年和 2021 年该经销商均从英虎机械采购产品，2022 年从昊瑞机械采购产品的数量占比为 67.50%，故 2022 年天津市单台运费有所增加。

（2）自提方式

报告期内，自提方式下运费金额小，主要原因系：1）部分河北省内经销商与发行人距离较短，可自行驾驶玉米收获机至其经营场所，或部分经销商携手其终端用户一道在发行人处提机后由终端用户驾驶至其住所；2）部分经销商自身拥有运输车辆，无需委托第三方运输。

（二）说明由经销商承担运费是否符合行业惯例

同行业可比上市公司及 IPO 在审企业经销模式下主要运输方式及运费承担方式具体情况如下表所示：

公司名称	主要运输方式	运费承担方式
一拖股份	-	一拖股份承担
星光农机	运输至买方所在地或买方指定送货地	经销商承担
新研股份	-	-
潍柴雷沃	在经销商点报实销确认前，负责将机器运输至经销商处	潍柴雷沃承担
新疆钵施然智能农机股份有限公司	上门自提	经销商承担
威马农机股份有限公司	经销商/客户上门自提或委托物流运输	经销商承担
发行人	主要运输至买方指定送货地，少量上门自提	经销商承担

注：1、同行业可比上市公司及 IPO 在审企业的信息来源于其公开披露的年报、半年报、招股说明书、公司官网；新研股份未公开披露运费承担方式相关信息；一拖股份 2020 年报中销售费用中运输费为 16,427.54 万元，同时根据其 2021 年报中披露运输费从销售费用中分

类至营业成本中核算，可知一拖股份承担销售运费；
2、为保持可比性，仅对比国内市场的运输方式、运费承担方式。

由上表可知，行业内企业主要采用经销商承担运输费用的模式，发行人相关运费由客户自行承担，运费承担方式与同行业可比上市公司及 IPO 在审企业相类似，符合行业惯例。

七、核查情况

（一）核查程序

针对上述核查事项，保荐机构、申报会计师履行如下核查程序：

1、取得报告期内经销商销售明细表及注销经销商的名单，网络核查注销经销商的实际控制人、股东、主要人员等工商信息，访谈发行人销售部门负责人和主要注销经销商实际控制人，了解报告期内部分经销商注销并通过其他主体与发行人开展业务的情况及商业合理性；取得该类业务客户及后续主体销售收入的发货地址和发行人资金流水，了解付款对象及方式是否发生改变；

2、取得报告期内所有经销商销售明细表及经销商的名单、采购明细表及供应商名单，核查报告期内同一主体控制多家经销商的全部情形；网络核查所有经销商、供应商的实际控制人、股东、主要人员等工商信息，核查发行人与经销商之间、发行人经销商与供应商之间是否存在关联关系；

3、通过查阅发行人内部控制流程文件，访谈业务部门相关负责人员，了解发行人是否掌握各级经销商产品库存情况；获取发行人报告期各期终端销售台账，及销售出库数据，对经销商产品库存情况进行核查；

4、获取发行人报告期内销售明细表，分析发行人产品使用的季节性因素，分析各期四季度终端用户提前近一年购置装备的合理性；对主要经销商进行问卷调查，了解终端用户购机情况，以及保管储存的主要方式，分析经销商资金来源合理性、全款支付购机款过程中资金占用情况，核查经销商报告期各期末销售设备实现库存基本清零的合理性；

5、获取全国各省市农机购置补贴系统数据，查询终端用户的购买价格，核查报告期各期发行人各主要类型玉米收获机经销商销售价格、终端市场销售价格对比数据和经销商利润水平；对主要经销商进行问卷调查，了解终端客户向

经销商付款过程、主要付款方式及付款周期，从发行人、经销商、以及同行业可比公司的角度分别对全款预付模式的商业合理性和必要性进行分析；

6、非法人实体经销商符合发行人《河北英虎农业机械股份有限公司内部控制系列文件之经销商管理》中经销商甄选的主体资格标准，符合发行人经销商管理制度要求；根据相关规定，农机生产企业可自主确定补贴产品经销商。发行人非法人实体经销商具备向终端用户销售农业机械设备、销售发行人产品的相关资质，满足销售发行人产品的相关条件；

7、扩大获取发行人 2018 至 2022 年的员工花名册、发行人中高层离职员工及其主要亲属关系、报告期内发行人员工主要亲属关系，将其与发行人报告期内的经销商、供应商工商信息（包括股东、实际控制人、主要人员）进行比对，确认发行人报告期非法人实体经销商的核心人员是否为/曾经为发行人员工或为发行人董事和高管亲属，是否存在上述人员设立或投资发行人经销商或供应商的情形；

8、走访发行人报告期内的主要经销商，向其确认是否与发行人存在关联关系；获取发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员的关联关系调查表，核查发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与发行人经销商是否存在关联关系；

9、获取发行人及其控股股东、实际控制人及其父母和配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，查询其是否与发行人经销商存在资金往来，了解资金往来的内容与性质；

10、查阅报告期内发行人与经销商签署的经销合同，了解发行人对货物产品的运输方式，获取报告期内销售明细表，统计不同运输方式下对应经销商及收入的比重，分析其变化情况；查阅同行业可比上市公司及在审企业公开披露文件，核查由经销商承担运费是否符合行业惯例。

（二）核查意见

1、经销商实际控制人注销原主体，并通过其控制的其他主体与发行人合作，主要原因系：1）上述注销经销商的企业类型多数为个体工商户，由于其设立和注销便捷、经营形式灵活，因此会存在经销商因其自身发展或降低其管理成本

等其他原因而变更经营主体的情形；2）经销商因日常经营变化或战略调整，将原主体注销，设立新主体或将业务转移至同一控制下的另一主体；3）因合作股东退出，为理顺债权债务关系而注销。主体变更前后，实际控制人、业务没有发生变化，变更主体的债权债务、业务和合作关系具有承接关系，具有商业合理性；上述经销商的前后合作主体销售收入的发货地址、付款方式均未发生改变，付款对象与合作主体一致；

2、报告期内同一主体控制多家经销商的情形，主要原因系部分经销商由于经营良好，申请在原有的经销区域基础上，扩展至临近的区域，由其实际控制人成立新的主体，继续与发行人产生业务合作关系。公司与前述经销商均保持良好合作关系，因而扩大其经销范围；

3、部分供应商因与公司的良好合作关系继而将其实际控制人控制的其他公司成为公司经销商、或者部分经销商因与公司的良好合作关系继而将其实际控制人控制的其他公司成为公司供应商。虽然上述情况的经销商和供应商具有关联关系，但发行人与前述供应商、经销商及其实际控制人、主要人员均不存在关联关系，其定价均依照发行人的相关制度与前述供应商、经销商协商确认，其定价具有公允性；

4、发行人对经销商的交易为买断式销售，不对经销商实行进销存管理，不实时获取经销商的库存信息，由经销商自行承担存货管理风险；发行人为了解市场动态以及出于便利售后服务的考虑，要求经销商提供其终端用户的购机信息，并据以登记、统计形成终端销售台账；报告期各期末，经销商产品库存数量分别为 7 台、3 台、0 台，库存台数较少；

5、发行人产品使用具有很强的季节性特征；2020 年四季度终端用户提前购置性价比较高的小改款机型，2022 年四季度部分对购机价格敏感的用户为节约购机成本，赶在 2022 年 12 月 1 日之前购买“国三”排放标准的玉米收获机，因此，在四季度提前购置具备合理性；

6、报告期内，发行人产品性能优良、用户口碑良好，终端用户对发行人产品需求较为旺盛，经销商通常根据用户需求进行采购；出于降低自身资金、产品储存、保管保养压力的考虑，通常不会大量备货，而是以销定采，总体上采

销量均衡，因此经销商报告期各期末销售发行人产品实现库存基本清零具备合理性；

7、从公司的主要产品的售价和终端售价情况来看，两者之间具有较为合理的差额空间，经销商具有合理的利润水平；报告期内，发行人采用全款发货的销售模式，旨在为保证产品质量和售后服务的稳定性和及时性，以持续生产出性能优良的产品、赢得良好的用户口碑和较强的竞争优势；经销商通常以销定采，无需占用大量资金，发行人主要经销商从事农机销售业务时间较长，具备一定的资本实力，能够接受全款预付的形式；同行业可比公司经销模式下通常也存在全款预付情形，因此发行人采用全款预付形式具备商业合理性和必要性；发行人设置预付款优惠政策，主要系为了更好地预估市场需求，不存在强制要求经销商订机打款的情况，经与同行业 IPO 在审企业对比发现，此类销售政策具备商业合理性，符合行业惯例；

8、为解决当地市场的供求不平衡问题，由合作经销商之间互相协商，将玉米收获机转售至短缺地区，从而产生合作经销商之间的转售，具有商业合理性；部分合作经销商通过发展下级经销渠道，能够将销售渠道下沉，更贴近终端市场，有利于扩大产品销量和及时提供服务。前述两种情况未违反发行人经销商管理规定，符合行业惯例；

9、非法人实体经销商不违背发行人《河北英虎农业机械股份有限公司内部控制系列文件之经销商管理》中经销商甄选的标准，符合发行人经销商管理制度要求；同时，非法人实体经销商具备向终端用户销售农业机械设备、销售发行人产品的相关资质，满足销售发行人产品的相关条件；

10、报告期内，发行人不存在非法人实体经销商的核心人员为/曾经为发行人员工或为发行人董事和高管亲属的情形，其他经销商也不存在为发行人员工或曾经为发行人员工的情形；保荐机构、申报会计师已扩大获取发行人 2018 至 2022 年的员工花名册、发行人中高层离职员工的主要亲属关系、报告期内发行人员工的主要亲属关系，将其与发行人报告期内的经销商工商信息（包括股东、实际控制人、主要人员）进行比对，不存在上述人员设立或投资发行人经销商的情形；

11、发行人对货物产品的运输方式主要采用运输至指定地点，仅少部分经销商采用自提的方式，发行人 2020 年至 2022 年销售收入规模不断扩大，经销商数量逐年增加，两种运输方式的销售收入占比及经销商数量占比均保持稳定；同行业可比上市公司及在审企业，经销模式下相关运费均由客户承担，可见经销商承担运费符合行业惯例。

八、完善说明经销商核查程序，包括核查经销商与发行人关联关系、货物/票据流与资金流匹配关系、涉及注销经销商收入真实性、经销商预付款支付资金来源合理性等情况的核查方法、主要结论，涉及经销商走访数量及金额的，应具体说明是否逐笔核查走访经销商对应的订单

保荐机构、申报会计师履行如下核查程序：

（一）核查经销商与发行人关联关系

1、获取发行人 2018 年至 2022 年的员工花名册、报告期内在职员工主要亲属及中高层离职员工主要亲属名单，将其与发行人报告期内的经销商及其控股股东、实际控制人、主要人员进行比对，查询是否存在交叉任职或关联关系的情形；

2、走访发行人报告期内的主要经销商、经销商的终端客户，向其确认是否与发行人存在关联关系；

3、获取发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员的关联关系调查表，核查发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与发行人经销商是否存在关联关系；

4、获取发行人及其控股股东、实际控制人及其主要亲属、发行人主要关联方、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，查询其是否与发行人经销商存在资金往来，了解资金往来的内容与性质，是否存在异常资金流水的情形。

经核查，发行人与所有经销商之间不存在关联关系。

（二）货物/票据流与资金流匹配关系

1、获取发行人报告期内主要客户的销售出库明细、销售开票明细，与应收

账款借方即收入确认核对一致；

2、获取发行人报告期银行对账单、票据台账、银行回款凭证，与应收账款贷方即销售收款核对一致；（1）通过销售收款内控测试，确认销售收款流程内控执行的有效性；（2）通过大额货币资金流水检查，核查经销商货款支付的真实性；

3、通过函证应收账款的期末余额、销售收入，确认销售收入、应收账款的真实性和准确性。

《关于河北英虎农业机械股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件的审核问询函的回复》之“21.关于其他”之“21.6 请保荐机构自查与发行人本次公开发行相关的媒体质疑情况，并就相关媒体质疑发表明确核查意见”之“二、保荐机构核查情况”之“（四）自称整机销售“全款发货”但收现比不足九成”所涉报告期内收到的应收票据相关发生额数据，因统计口径和母子公司之间合并抵消等原因，导致发行人数据统计存在错误，经发行人对应收票据台账进一步梳理后，现将收到的应收票据金额修订如下：

报告期内，公司销售货物与资金流的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	136,739.52	140,004.76	70,310.82
收到的应收票据	44,622.37	49,213.92	27,057.01
总收款金额合计	181,361.89	189,218.68	97,367.83
主营业务收入（含税）	193,915.76	172,564.79	87,529.77
销售回款比	93.53%	109.65%	111.24%

注：销售回款比=总收款合计/主营业务收入（含税）。

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金以及票据合计金额分别为 97,367.83 万元、189,218.68 万元及 181,361.89 万元，销售回款比分别为 111.24%、109.65%及 93.53%，销售回款较好，产品销售的货物/票据流与资金流具有匹配性。

（三）涉及注销经销商收入真实性

1、对注销经销商的销售进行了抽查测试，查阅复核了注销经销商报告期内

的产品验收单、发票、收入明细表金额，并进行交叉核验；

2、取得发行人全部银行资金流水，针对注销经销商客户的销售回款，就其银行流水时间、金额、对方账户，与账面记录进行比对，验证注销客户回款与账面记录是否一致，核查对应销售收入的真实性；

3、获取农机购置补贴系统的终端用户信息，检查发行人报告期内对注销经销商销售的产品是否实现了终端销售，是否存在未申请农机购置补贴的终端用户，分析其未申请农机购置补贴的原因及合理性；

4、获取发行人售后服务系统中终端用户的维修记录、运行记录，检查发行人报告期内对注销经销商客户销售的产品是否实现了终端销售并存在维修记录、运行记录，分析不存在维修记录或运行记录的原因及合理性；

5、针对注销经销商进行关联关系网络核查，查询其股权结构、董监高信息，与发行人股东、董监高及其亲属、员工等相互核对印证，查看其是否与发行人存在关联关系；

6、访谈发行人销售部门负责人和主要注销经销商实际控制人，了解报告期内部分经销商注销并通过其他主体与发行人开展业务的情况、真实性及商业合理性。

综上，所获取的核查证据能证明注销经销商销售收入的真实性。

（四）经销商预付款支付资金来源合理性

1、通过问卷调查了解经销商预付款支付资金的主要来源是终端用户购车款以及自身经营积累；

2、获取发行人及其控股股东、实际控制人及其主要亲属、发行人主要关联方、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，查询其是否与发行人经销商存在资金往来，了解资金往来的内容与性质，发行人及其关联方与经销商之间不存在体外资金循环。

经核查，保荐机构、申报会计师认为，经销商预付款支付资金的主要来源是终端用户购车款以及自身经营积累，经销商通常以销定采，提前备货数量较少，无需占用大量资金，发行人主要经销商从事农机销售业务时间较长，具备

一定的资本实力，因此经销商预付款支付资金来源具备合理性。

综上，所获取的核查证据能证明经销商预付款支付资金来源合理性。

（五）涉及经销商走访数量及金额的，应具体说明是否逐笔核查走访经销商对应的订单

通过查阅订单及收款记录，走访经销商等方式，对各期末经销商订机台数及走访经销商对应的订机台数进行逐笔核查，核查结果如下：

单位：家、台

项目	2022 年	2021 年	2020 年
经销商数量①	257	227	209
走访经销商数量②	128	118	109
占比③=②/①	49.81%	51.98%	52.15%
经销商期末订机台数④	11,829	14,185	8,458
走访经销商期末订机台数⑤	7,862	9,493	6,214
占比⑥=⑤/④	66.46%	66.92%	73.47%

经核查，保荐机构、申报会计师认为，走访经销商下达订单台数及金额真实、准确。

九、进一步说明针对非法人实体经销商核心人员与发行人是否存在潜在关联关系的核查方法、核查程序；非法人实体经销商经销收入的核查方法、核查程序及核查比例

（一）进一步说明针对非法人实体经销商核心人员与发行人是否存在潜在关联关系的核查方法、核查程序

1、核查方法、核查程序

（1）获取发行人 2018 年至 2022 年的员工花名册、报告期内在职员工主要亲属及中高层离职员工主要亲属名单，将其与发行人报告期内的非法人实体经销商经营者/投资人/股东、实际控制人、主要人员进行比对，核查是否存在关联关系的情形；

（2）走访发行人报告期内的主要经销商，向其确认是否与发行人存在关联关系；

（3）获取发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员的关联关系调查表，核查发行人董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与发行人非法人实体经销商是否存在关联关系；

（4）获取发行人及其控股股东、实际控制人及其父母和配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，查询其是否与发行人非法人实体经销商存在资金往来，了解资金往来的内容与性质，是否存在异常资金流水的情形。

2、核查意见

经核查，发行人与所有非法人实体经销商之间不存在关联关系。

（二）非法人实体经销商经销收入的核查方法、核查程序及核查比例

1、核查方法、核查程序

针对非法人实体经销商，保荐机构和申报会计师采取了走访、函证、收入截止性测试、穿行测试及真实性测试、终端用户走访、农机购置补贴系统核查、作业记录和售后维修记录查验等核查方法。具体如下：

（1）访谈公司财务部门负责人及销售部门负责人、查阅公司销售相关制度，了解、评估并测试了与收入确认相关的内部控制，对识别出的关键控制点进行了控制测试；

（2）访谈了报告期内非法人实体主要经销商，了解非法人实体经销商相关背景及其主营业务情况、与公司的业务合作过程、定价情况、物流安排及运费承担、退换货、期末库存、公司对其销售占其同类产品采购比重、是否存在关联关系等情况，了解销售收入的真实性；

（3）选取非法人实体经销商样本，对销售收入发生额和应收账款、合同负债余额实施函证程序；对未回函的客户实施替代程序，检查相应的销售合同、验收单据、回款银行回单等；

（4）通过企查查等渠道检索查阅公司非法人实体经销商经营者/投资人/股东、主要人员是否与发行人存在关联关系；

（5）对非法人实体经销商收入、成本、毛利率等执行实质性分析程序，包

括非法人实体主要经销商及主要产品的收入、成本、毛利率波动的分析及比较等；

（6）实施销售控制测试，获取报告期各期销售明细清单，查阅销售合同、产品签字验收单据、发票、经销商回款银行回单等原始单据，核对日期、数量、金额一致性，关注收入确认的真实性，同时关注收入确认时点相关内控是否有效执行，收入确认期间是否准确；

（7）就资产负债表日前后记录的收入交易选取样本，核对产品签字验收单据等，查验收入是否被记录于恰当的会计期间；

（8）按照重要性水平，对公司资金流水执行核查程序，并查验非法人实体主要经销商的回款，查验经销商回款的记账凭证和银行回单，核对回款方与经销商名称是否一致，回款时间是否超出信用期限；

（9）核查非法人实体经销商的终端用户通过农机购置补贴系统申请补贴情况，检查终端用户是否均申请了农机购置补贴，是否存在利用经销商囤货且未实现终端销售并申请补贴情况；

（10）了解公司售后服务系统，获取其维修记录和作业记录，检查非法人实体经销商的终端用户维修情况和作业情况，是否存在年末未实现终端销售，从而无维修记录或作业记录的情形；

（11）通过走访方式对非法人实体经销商进行核查。

2、核查比例

（1）保荐机构、申报会计师通过函证方式对非法人实体经销商进行核查的收入金额及占比情况

1）发函、回函的数量、金额及比例情况

报告期各期，保荐机构对非法人实体经销商执行函证程序的具体情况如下：

单位：家、万元

项目		2022 年	2021 年	2020 年
函证数量	非法人实体经销商发函家数	22	26	22
	非法人实体经销商数量	29	28	24

项目		2022 年	2021 年	2020 年
	发函数量比例	75.86%	92.86%	91.67%
函证金额	发函金额	21,934.07	22,066.21	11,579.47
	非法人实体经销商主营业务收入	24,861.60	24,290.45	11,896.08
	金额比例	88.22%	90.84%	97.34%
回函家数	非法人实体经销商回函家数	22	25	21
	非法人实体经销商发函家数	22	26	22
	回函数量比例	100.00%	96.15%	95.45%
回函金额	回函金额	21,934.07	21,558.22	11,389.09
	发函金额	21,934.07	22,066.21	11,579.47
	回函金额比例	100.00%	97.70%	98.36%

注：1、数量比例=非法人实体经销商发函家数/非法人实体经销商数量；
2、金额比例=发函金额/非法人实体经销商主营业务收入；
3、回函数量比例=非法人实体经销商回函家数/非法人实体经销商发函家数；
4、回函金额比例=回函金额/发函金额。

报告期各期，保荐机构对发行人经销商执行的函证程序的回函金额比例均达到 80%以上，以确保销售收入真实性和准确性。

2）回函不符的具体原因

报告期各期末，对非法人实体经销商的函证不存在回函不符情形。

3）未回函的替代核查程序及占比

针对未回函的经销商，保荐机构全部执行了替代程序，以确定销售的真实性、准确性，具体包括：获取并检查未回函客户签订的销售合同、出库单、销售发票、经验收人员签字的出库单、回款银行单据、收入确认凭证等资料，确定发行人销售收入确认时点、金额、记录是否准确恰当，未回函的情况如下：

单位：家、万元

项目		2022 年	2021 年	2020 年
未回函数量	非法人实体经销商未回函家数	-	1	1
	非法人实体经销商发函家数	22	26	22
	未回函数量比例	-	3.85%	4.55%
未回函金额	未回函金额	-	507.99	190.38
	发函金额	21,934.07	22,066.21	11,579.47
	未回函金额比例	-	2.30%	1.64%

注：1、未回函数量比例=非法人实体经销商未回函家数/非法人实体经销商发函家数；
2、未回函金额比例=未回函金额/发函金额。

经核查，发行人非法人实体经销商的回函比例较高，针对未回函的客户，保荐机构履行了替代程序，发行人销售收入真实、准确、完整。

（2）保荐机构、申报会计师通过实地走访方式对非法人实体经销商进行核查的收入金额及占比情况

报告期内，保荐机构、申报会计师对非法人实体经销商执行了实地走访程序，具体情况如下：

单位：家、万元

项目		2022 年	2021 年	2020 年
核查数量	走访数量	23	23	19
	非法人实体经销商数量	29	28	24
	走访数量比例	79.31%	82.14%	79.17%
核查金额	走访金额	23,516.40	22,592.05	9,959.36
	非法人实体经销商主营业务收入	24,861.60	24,290.45	11,896.08
	走访金额比例	94.59%	93.01%	83.72%

注：1、走访数量比例=走访数量/非法人经销商数量；
2、走访金额比例=走访金额/非法人实体经销商主营业务收入。

（3）保荐机构、申报会计师通过实地走访、视频访谈方式对终端用户进行访谈的数量、金额占比情况

保荐机构、申报会计师访谈涉及非法人经销商销售台数 991 台，获取了非法人经销商销售的终端用户对发行人产品采购和作业情况的签字确认文件，对应的报告期各期销售金额占比分别为 25.20%、24.94%和 38.54%。

单位：台、万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
访谈数量	495	321	175
销售数量	1,294	1,311	688
访谈数量比例	38.25%	24.49%	25.44%
访谈金额	9,581.87	6,056.88	2,998.00
销售金额	24,861.60	24,290.45	11,896.08
访谈金额比例	38.54%	24.94%	25.20%

（4）非法人实体经销商销售明细清单的核查情况

保荐机构、申报会计师对非法人实体经销商出具的销售明细清单进行了核对，对应报告期各期销售数量、金额占比情况如下：

单位：台、万元

项目		2022 年	2021 年	2020 年
数量情况	核查数量	1,225	1,220	579
	销售数量	1,294	1,311	688
	核查数量占比	94.67%	93.06%	84.16%
金额情况	核查金额	23,516.40	22,592.05	9,959.36
	非法人实体经销商主营业务收入	24,861.60	24,290.45	11,896.08
	核查金额占比	94.59%	93.01%	83.72%

注：1、核查数量占比=核查数量/销售数量；
2、核查金额占比=核查金额/非法人实体经销商主营业务收入。

报告期内，保荐机构、申报会计师获取非法人实体经销商出具的销售明细清单的金额占非法人实体经销商主营业务收入比例分别为 83.72%、93.01%、94.59%。

（5）保荐机构、申报会计师结合农机购置补贴系统、发行人售后服务系统，核查了终端用户的维修记录、运行记录、购机信息

保荐机构、申报会计师对公司报告期内非法人实体经销商销售整机的终端销售情况进行核查，未申请农机购置补贴，且不存在维修记录、工作时长低于 10 小时的整机数量如下表所示：

单位：台

项目	2022 年	2021 年	2020 年
销售数量	1,294	1,311	688
已申请农机补贴的整机台数	1,271	1,291	673
未申请农机补贴的整机台数	23	20	15
其中：未获取维修记录的台数	8	5	13
工作时长小于十小时的台数	4	19	15
上述三项均无记录的整机台数	4	5	13
占比	**0.31%**	**0.38%**	**1.89%**

注：占比=上述三项均无记录的整机台数/销售数量。

从上表可以看出，未覆盖的比例低，可以满足保荐机构、申报会计师对终端用户核查的要求。

3、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人的非法人实体经销商经销收入真实、准确、完整。

十、扩大获取发行人员工名册及其主要亲属关系，核查报告期内发行人经销商及供应商是否为发行人前员工及其主要亲属设立或投资

（一）核查程序

1、获取发行人 2018 至 2022 年员工花名册、报告期内发行人在职员工的主要亲属关系和中高层离职员工的主要亲属关系，将其与发行人报告期内的经销商、供应商工商信息（包括股东、实际控制人、主要人员）进行比对，确认是否存在上述人员设立或投资发行人经销商或供应商的情形：

（1）报告期内，经销商不存在为发行人员工/前员工及其主要亲属设立或投资的情况。

（2）报告期内，由发行人在职或离职员工及其主要亲属设立或投资供应商的情形如下：

单位：万元

企业名称	主要采购内容	2022 年采购金额	2021 年采购金额	2020 年采购金额	注册地址	股东情况	实际控制人	主要人员	关系
顺平县森洋机械制造有限公司	箱体、电瓶线	309.01	296.92	-	河北省保定市顺平县安阳乡永胜村	崔致富持股 100%	崔致富、刘玉风（夫妻关系）	执行董事兼经理：崔致富；监事：刘玉风	刘玉风、崔致富分别为昊瑞机械在职员工刘占虎的女儿、女婿
顺平县森虎机械制造厂	拨禾轮轴芯、箱体、电瓶线	4.96	64.10	164.96	河北省保定市顺平县安阳乡永胜村	-		经营者：刘玉风	
顺平县世朋机械制造有限公司	箱体、前切碎总成等	347.79	-	14.65	河北省保定市顺平县蒲阳镇小城北村	刘文余持股 80%，董玉琴持股 20%	刘文余	执行董事，法定代表人：刘文余；监事：董玉琴	刘文余为公司前员工，曾于 2020 年 4 月入职公司，并于 2021 年 10 月离职

企业名称	主要采购内容	2022 年采购金额	2021 年采购金额	2020 年采购金额	注册地址	股东情况	实际控制人	主要人员	关系
顺平县鑫顺达机床加工维修部	边减总成、割台总成等	31.67	78.23	46.96	河北省保定市顺平县东下叔村	-	韩超	经营者：韩超	韩超为公司在职员工吕彬之配偶

1）顺平县森洋机械制造有限公司、顺平县森虎机械制造厂

顺平县森洋机械制造有限公司、顺平县森虎机械制造厂均为公司子公司昊瑞机械员工刘占虎的女儿刘玉风、女婿崔致富控制的企业。顺平县森虎机械制造厂与公司合作关系始于 2017 年，由刘玉风、崔致富独立经营，其父亲/岳父刘占虎不参与顺平县森洋机械制造有限公司、顺平县森虎机械制造厂的经营管理。刘占虎于 2018 年 9 月入职昊瑞机械。顺平县森洋机械制造有限公司、顺平县森虎机械制造厂仅为公司提供简单的机械加工业务，提供的原材料主要为拨禾轮轴芯、箱体、电瓶线，符合公司合格供应商的标准。

报告期内，公司与顺平县森洋机械制造有限公司（包含顺平县森虎机械制造厂）之间的交易情况如下：

单位：件、万元、元/件

项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价
电瓶线	43,392	235.31	54.23	58,707	236.68	40.32	26,888	70.65	26.28
涨紧轮芯	51,853	17.94	3.46	98,184	33.27	3.39	58,918	18.96	3.22
中箱箱体	6,302	15.76	25.00	11,995	29.99	25.00	6,863	21.42	31.22
侧箱箱体	8,600	12.90	15.00	18,795	28.19	15.00	14,769	24.70	16.73
其他	52,546	32.07	6.10	87,148	32.88	3.77	58,362	29.23	5.01
总计	**162,693**	**313.97**	**19.30**	**274,829**	**361.02**	**13.14**	**165,800**	**164.96**	**9.95**

如上表所示，报告期内发行人主要向顺平县森洋机械制造有限公司采购电瓶线、涨紧轮芯、中箱箱体、侧箱箱体，采购总金额分别为 164.96 万元、361.02 万元、313.97 万元，其中电瓶线采购单价逐年上升，主要受上游原材料的价格上升以及单条电瓶线的平均采购长度变长所影响；涨紧轮芯、中箱箱体、侧箱箱体的采购单价变化不大。

将顺平县森洋机械制造有限公司（包含顺平县森虎机械制造厂）采购金额较大的电瓶线、涨紧轮芯单价与同类供应商比较情况如下：

单位：元/件

原材料类型	供应商	2022 年采购单价	2021 年采购单价	2020 年采购单价
电瓶线	顺平县森洋机械制造有限公司	54.23	40.32	26.28
	第三方供应商	-	-	29.00
	平均采购单价	-	-	26.74
涨紧轮芯	顺平县森洋机械制造有限公司	3.39	3.39	3.22
	第三方供应商	3.15	3.49	3.72
	平均采购单价	3.27	3.44	3.41

注：1、第三方系指除顺平县森洋机械制造有限公司外，采购同类原材料的其他所有供应商；2、平均采购单价系指采购同类原材料的所有供应商平均单价。

如上表所示，发行人向顺平县森洋机械制造有限公司和第三方供应商采购电瓶线的单价差异，主要系采购电瓶线的长度和材质有所不同。其中 2020 年发行人向顺平县森洋机械制造有限公司采购的电瓶线长度以 180mm、220mm、350mm 为主，2021 年向其采购的电瓶线长度以 350mm、650mm 为主，2022 年向其增加了 1700mm、2650mm 电瓶线的采购，因此采购单价逐年上升。顺平县森洋机械制造有限公司和第三方供应商采购涨紧轮芯的单价差异，主要系向第三方供应商采购不同规格的涨紧轮芯所致。

发行人与顺平县森洋机械制造有限公司及其实际控制人、股东、主要人员均不存在关联关系，其采购定价均依照发行人的采购制度与顺平县森洋机械制造有限公司协商确认，其定价具有公允性。

2）顺平县世朋机械制造有限公司

顺平县世朋机械制造有限公司为公司前员工刘文余控制的企业，于 2016 年开始即与公司有合作关系。由于日常经营压力较大，刘文余无法兼顾照顾其父亲。因此，刘文余为平衡工作与家庭，于 2020 年 4 月入职公司并担任总装二部班长，并将顺平县世朋机械制造有限公司交由其儿子经营管理。在其父亲离世后，刘文余于 2021 年 10 月从公司离职并重新开始管理顺平县世朋机械制造有限公司。2020 年、2021 年在刘文余儿子的经营管理下，其提供的产品质量一般，与公司的交易金额为 14.65 万元、0 万元。公司与顺平县世朋机械制造有限公司交易情况如下：

单位：件、万元、元/件

项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价
前切碎总成	999	287.32	2,876.11	-	-	-	-	-	-
前粉总成	200	53.98	2,699.12	-	-	-	-	-	-
其他	3,349	6.48	19.36	-	-	-	4,868	14.65	30.09
总计	**4,548**	**347.79**	**764.71**	-	-	-	**4,868**	**14.65**	**30.09**

如上表所示，报告期内发行人主要向顺平县世朋机械制造有限公司采购前切碎总成、前粉总成，采购总金额分别为 14.65 万元、0 万元、347.79 万元，将顺平县世朋机械制造有限公司采购金额较大的前切碎总成、前粉总成单价与同类型原材料供应商比较情况如下：

单位：元/台

原材料类型	供应商	2022 年采购单价	2021 年采购单价	2020 年采购单价
前切碎总成	顺平县世朋机械制造有限公司	2,876.11	-	-
	第三方供应商	2,876.11	-	-
	平均采购单价	2,876.11	-	-
前粉总成	顺平县世朋机械制造有限公司	2,699.12	-	-
	第三方供应商	2,671.72	-	-
	平均采购单价	2,673.84	-	-

注：1、第三方系指除顺平县世朋机械制造有限公司外，采购同类原材料的其他所有供应商；2、平均采购单价系指采购同类原材料的所有供应商平均单价。

如上表所示，发行人向顺平县世朋机械制造有限公司和第三方供应商采购前切碎总成、前粉总成的单价差异较小，价格公允。

发行人与顺平县世朋机械制造有限公司及其股东、实际控制人、主要人员均不存在关联关系，其采购定价均依照发行人的采购制度与顺平县世朋机械制造有限公司协商确认，其定价具有公允性。

3）顺平县鑫顺达机床加工维修部

顺平县鑫顺达机床加工维修部的经营者韩超为公司员工吕彬的配偶。吕彬原为顺平县鑫顺达机床加工维修部的经营者，2017 年即与公司产生合作和交易关系。吕彬技术能力和管理能力较强，但其经营管理的顺平县鑫顺达机床加工维修部自成立以来规模一直较小。公司看重吕彬的生产管理和技术能力，于

2020 年 10 月将其招揽入职并担任装备部副部长。吕彬在入职公司后，将顺平县鑫顺达机床加工维修部的生产经营交由其配偶进行管理。公司在生产忙季时，利用顺平县鑫顺达机床加工维修部的加工技术为公司加工边减总成和割台总成等零部件。

报告期内，公司与顺平县鑫顺达机床加工维修部交易情况如下：

单位：件、万元、元/件

项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价
边减总成	9,940	25.92	26.08	10,952	28.83	26.33	5,730	15.12	26.40
割台总成	134	5.75	429.00	1,139	49.40	433.73	757	30.41	401.73
其他	-	-	-	-	-	-	13,967	1.42	1.02
总计	**10,074**	**31.67**	**31.44**	**12,091**	**78.23**	**64.70**	**20,454**	**46.96**	**22.96**

如上表所示，报告期内发行人主要向顺平县鑫顺达机床加工维修部交易采购边减总成、割台总成，采购总金额分别为 46.96 万元、78.23 万元、31.67 万元，采购金额较小。

发行人与顺平县鑫顺达机床加工维修部及其实际控制人、主要人员均不存在关联关系，其采购定价均依照发行人的采购制度与顺平县鑫顺达机床加工维修部协商确认，其定价具有公允性。

2、走访发行人报告期内的主要经销商、主要供应商，向其确认是否与发行人存在关联关系，核查发行人 2018 年至 2022 年的员工、报告期内在职员工主要亲属及中高层离职员工主要亲属是否曾持有经销商或供应商股权。

（二）核查意见

经核查，发行人存在部分供应商为发行人员工或前员工及其主要亲属设立或投资的情形，但发行人与前述供应商及其控股股东、实际控制人、主要人员均不存在关联关系，其采购定价均依照发行人的采购和销售制度与其协商确认，其定价具有公允性。

十一、说明针对发行人货物运输所执行的审计核查程序，包括核查方法、获取的凭证单据、取得的核查结论

（一）核查程序

1、访谈发行人销售负责人，了解发行人的销售模式及采用相关模式的原因；发行人对经销商的管理措施，包括但不限于终端销售管理、信用及收款管理、配送方式、运费分担机制、库存管理、退换货、返利折扣、结算、对账等管理制度及机制；

2、对经销商进行了实地走访，观察其经营环境、了解其经营情况；访谈经销商负责人，了解经销商与发行人业务往来中对交货地点、交货方式及货物运输的规定，以及运费的分担机制，并获取了相关访谈记录；

3、获取货物运输协议书，核对协议双方，货物名称、托运人、收货人、卸货地址、装卸货日期、落款、条款内容等重要信息，核查产品运输信息与出库信息是否一致；

4、获取发行人与经销商的销售合同，核查销售合同中对于交货地点、交货方式及运输费用的相关条款规定；对于自提的经销商，获取发行人报告期内销售出库单，检查销售出库单是否由需方或其代表在销售出库单上签字确认；对于送货至指定地点的经销商，获取发行人报告期内销售出库单、货物运输协议书，检查销售出库单是否由需方或其代表在销售出库单上签字确认，检查货物运输协议书信息是否完整；

5、查阅营业成本明细，分析其具体构成情况，询问财务及销售部人员是否存在发行人支付销售货物运费或发行人为经销商承担运费的情形。

（二）核查意见

1、发行人已建立了终端销售管理、信用及收款管理、配送方式、运费分担机制等与行业和发行人规模相适应的经销商管理体系和管理制度，报告期内执行良好；

2、通过对经销商实地走访与访谈确认，产品货物的相关运费均由经销商承担，与销售合同约定一致，且符合行业惯例；

3、公司向经销商销售产品涉及自提的，销售出库单均由需方或其代表在销售出库单上签字确认；

4、公司向经销商销售产品涉及运输配送的，公司作为托运人与承运人签订了运输协议书，由承运人将产品运输至经销商指定地点，运费由经销商承担，公司保留产品运输所涉及的运输协议书、承运人驾驶证、承运人车辆行驶证复印件、经承运人签字的销售出库单等凭证；

5、发行人销售合同中关于运输条款约定为“运输费由需方承担”，发行人报告期内营业成本中均不存在销售货物运输费用。报告期内，公司不存在为经销商承担费用的情形。

2.关于原材料采购

根据申报材料，（1）发行人报告期各期直接材料金额分别为 62,841.75 万元、119,825.01 万元以及 136,153.29 万元，占营业成本比重约 95%，高于同行业可比公司；发行人直接材料构成分散，除发动机及剥皮机总成合计占比约 30%外其他单一原材料基本不超过 3%；（2）报告期各期，发行人主要零部件获取方式包括自制、外购、外协；其中外协件、外购件采购金额合计分别为 72,773.55 万元、146,623.01 万元以及 118,572.36 万元；（3）报告期各期注册地址相同或受同一自然人或主体控制的外协供应商对应采购金额占比超过 20%，问询回复解释主要系外协供应商在办理工商登记时注册地址没有精确至门牌号；（4）发行人除对发动机主要供应商广西玉柴机器股份有限公司以及潍柴动力股份有限公司存在信用付款周期外，对其他主要零部件厂商主要采用现款结算或收到发票后支付 80%货款形式，该部分零部件厂商营收规模远小于上述发动机厂商；包括原阳县伟凡农机有限公司、天津汇宇供应链管理有限公司等供应商各年末应付账款余额占比均小于其采购占比。

请发行人：（1）结合营业成本明细，列示报告期各期单位产品产量耗用材料、人员工时、能源的数量及金额（如有），并对各期单位产品成本结构变动趋势进行分析说明；（2）列示报告期各期自制件成本发生金额；说明报告期各期直接材料与总采购金额的测算勾稽关系，两者金额不匹配的原因及合理性；（3）列示发行人全部供应商、经销商中存在注册地址相同或物流地址相同的全部情形及对应采购/销售金额情况，并说明是否受同一自然人或主体控制；（4）按信用政策类型分类列示报告期各期供应商数量及采购金额；列示报告期各期对前十大供应商的实际平均付款周期；说明对大型供应商付款周期长于中小型供应商的原因及合理性，是否符合行业惯例。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，发表明确核查意见，并：（1）说明对发行人供应商、原材料采购的核查情况，包括但不限于核查方法、过程、范围、比例、取得的证据、核查结果；（2）详细说明针对发行人外协厂商执行的核查程序，包括但不限于函证、访谈、现场走访企业数量及金额占比；针对注册地址相同或受同一主体控制的外协厂商执行的核查程序，能否保证外协供应商真实存在且与发行人及相互间不存在关联关系；针对外协件定价公允

性采取的核查程序及核查结论；（3）说明对发行人自制件核查方法、核查程序及核查结论，说明自制件零部件成本归集是否完整准确。此外，请将发行人直接材料核算明细账目、供应商采购名录、主要材料采购合同上传备案。

回复：

一、结合营业成本明细，列示报告期各期单位产品产量耗用材料、人员工时、能源的数量及金额（如有），并对各期单位产品成本结构变动趋势进行分析说明

（一）结合营业成本明细，列示报告期各期单位产品产量耗用材料、人员工时、能源的数量及金额

报告期各期，发行人主营业务成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	136,153.29	95.07%	119,825.01	93.63%	62,841.75	94.72%
人工成本	3,828.01	2.67%	4,329.99	3.38%	1,502.46	2.26%
能耗费用	802.89	0.56%	762.90	0.60%	261.67	0.39%
其他费用	2,431.53	1.70%	3,061.14	2.39%	1,743.85	2.63%
合计	**143,215.72**	**100.00%**	**127,979.04**	**100.00%**	**66,349.73**	**100.00%**

注：直接材料系生产中直接领用的物料；人工成本系分摊的生产人员薪酬；能耗费用系生产分摊的电费、天然气费用支出；其他费用系除电费、天然气费用外的折旧、机物料消耗、专项储备等其他制造费用支出。

发行人玉米收获机主要由车身及行走系统、动力系统、驾驶系统、收获系统、升运系统、剥皮系统、果穗集箱系统、还田系统和其他系统等组成，可实现一次性完成摘穗、剥皮、果穗集箱、茎秆切碎还田或回收等多种功能。

车身及行走系统主要由车架焊接总成、驱动桥总成、转向桥总成、轮胎总成、变速箱、边减总成等配件构成，该系统的作用为将发动机动力通过变速箱传导至驱动桥带动驱动轮，实现车辆行走。

动力系统主要由发动机总成及散热器等配件构成，该系统的作用为将发动机动力由动力输出主轴通过链条、皮带将动力传输给割台、升运器、剥皮机和秸秆切碎装置等工作部件。

驾驶系统主要由上车梯总成、驾驶平台焊接总成和驾驶室组装总成等配件构成，该系统的作用为通过操纵机构、灯具的正确操作和使用，实现自走式玉米收获机的行进和作业。

收获系统由割台总成、茎穗兼收装置等配件构成，该系统的作用为通过摘穗装置将玉米果穗从秸秆上摘下并通过小升运器上的升运板把果穗送到大升运器，以及通过喂入机构、切碎机构、送料风机和喷桶、草仓等实现秸秆收集。

升运系统主要由大升运器总成等配件构成，该系统的作用为采用链条传动，将收获系统摘穗装置摘下的果穗经升运器抛落到剥皮装置。

剥皮系统主要由剥皮机总成等配件构成，该系统的作用为将升运系统传送的果穗，在星轮的压送下用剥皮辊剥下玉米苞叶，并将剥去苞叶的果穗通过抛送辊抛入粮仓。

果穗集箱系统主要由粮仓组装总成等配件构成，该系统的作用为储存剥去苞叶的果穗，当粮仓集满后，扳动卸粮操纵杆，粮仓翻转卸粮。

还田系统主要由前切碎总成或前粉碎总成和中置还田机等配件构成，该系统的作用为将玉米茎秆切碎还田，实现秸秆快速降解。

其他系统主要由电气类、液压类、气动类、传动类、润滑类等配件构成，电气类系为保证玉米收获机驾驶室内监控、发动机启动、照明、行车电脑等各辅助设备的供电和信号传递；液压类系通过泵、阀、油缸、马达等部件，为行走、卸粮、转向等提供动力或助力；气动类系为制动系统提供助力，为散热器风扇提供换向辅助；传动类包括轴承、皮带、链条、连接杆、拉线等，将发动机动力传送到车身各个功能部件或手动实现某个功能操作；润滑类系为轴承、链条等传动部件提供润滑作用，确保各部件稳定运行。

2020-2022 年度，发行人玉米收获机销量分别为 4,691 台、8,500 台、9,261 台，报告期各期发行人单位产品耗用材料、人员工时、能源的数量、金额及金额占比情况如下：

单位：种、小时、立方米、万元

单位成本	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	数量	金额	金额占比	数量	金额	金额占比	数量	金额	金额占比
直接材料	2,839	14.70	95.07%	2,878	14.10	93.63%	2,586	13.40	94.72%
其中：车身及行走系统	426	1.82	11.80%	386	1.74	11.56%	365	1.55	10.97%
动力系统	63	4.52	29.20%	56	3.57	23.74%	53	3.29	23.23%
驾驶系统	351	1.26	8.18%	363	1.33	8.81%	289	1.08	7.65%
收获系统	673	1.81	11.74%	834	1.98	13.13%	708	1.59	11.26%
升运系统	137	0.46	2.98%	128	0.43	2.86%	127	0.35	2.48%
剥皮系统	1	1.62	10.51%	1	1.60	10.63%	1	1.49	10.55%
果穗集箱系统	141	0.25	1.61%	130	0.28	1.87%	129	0.14	0.96%
还田系统	41	0.78	5.06%	29	0.76	5.06%	34	0.68	4.78%
其他系统	1,006	2.18	14.01%	951	2.41	15.97%	880	3.23	22.83%
人工成本	167.64	0.41	2.67%	200.26	0.51	3.38%	163.19	0.32	2.26%
能耗费用	-	0.09	0.56%	-	0.09	0.60%	-	0.06	0.39%
其中：单机用电量	765.73	0.04	0.27%	1,021.89	0.05	0.35%	852.72	0.05	0.30%
单机天然气耗用量	67.54	0.05	0.29%	108.58	0.04	0.25%	96.20	0.01	0.09%
其他费用	-	0.26	1.70%	-	0.36	2.39%	-	0.37	2.63%
合计	**-**	**15.46**	**100.00%**	**-**	**15.06**	**100.00%**	**-**	**14.15**	**100.00%**

注：1、直接材料中物料种类系根据各类产品（茎穗兼收型四行、茎穗兼收型三行、摘穗剥皮型四行、摘穗剥皮型三行）生产所需物料种类数量，按照各类产品销量加权平均计算得出；
2、单机工时系加工、组装各道工序所耗用工时之和；
3、单机用电量及单机天然气耗用量系加工、组装一台整机所耗用电量、天然气量。

1、单位产品耗用材料的变动分析

2021 年发行人玉米收获机所需物料种类数量较上年增加较多，主要原因系：随着整机配置增加，所需物料种类数量增多；2022 年所需物料种类数量较上年稍有下降，主要原因系：物料配置种类相对较多的茎穗兼收机型产销量占比有所降低。

各大系统金额占比总体上与直接材料总额变化趋势一致，2021 年度收获系统材料成本金额占当期主营业务成本比重较高，主要原因系当期茎穗兼收机型销量占比较高，茎穗兼收装置增加成本较多；2022 年度动力系统材料成本金额占当期主营业务成本比重较高，主要原因系当期机型结构改进，所用柴油机马力值加大，散热性能要求相应有所提升。

2、单位产品产量耗用人员工时、能源数量的变动分析

单机工时 2020 年-2022 年先上升后下降，主要原因系工艺更为复杂的茎穗兼收机型产销量占比先上升后下降；报告期内单机用电量及天然气耗用量变动趋势与单机工时耗用情况相同，变化原因一致，主要系与茎穗兼收机型产销量占比变化有关。

（二）并对各期单位产品成本结构变动趋势进行分析说明

为增强成本可比性，将 2020 年放弃抵扣的增值税进项税额从主营业务成本中扣除，扣除后，报告期各期发行人单位产品产量耗用材料、人员工时、能源的金额情况如下：

单位：万元/台

单位成本	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	14.70	95.07%	14.10	93.63%	12.71	94.44%
人工成本	0.41	2.67%	0.51	3.38%	0.32	2.38%
能耗费用	0.09	0.56%	0.09	0.60%	0.06	0.41%
其他费用	0.26	1.70%	0.36	2.39%	0.37	2.76%
合计	**15.46**	**100.00%**	**15.06**	**100.00%**	**13.46**	**100.00%**

报告期各期，各单位产品成本的变动趋势情况如下：

单位：万元/台

项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度
	金额	变动金额	变动比例	金额	变动金额	变动比例	金额
直接材料	14.70	0.60	4.26%	14.10	1.39	10.94%	12.71
人工成本	0.41	-0.10	-19.61%	0.51	0.19	59.38%	0.32
能耗费用	0.09	-	-	0.09	0.03	50.00%	0.06
其他费用	0.26	-0.10	-27.78%	0.36	-0.01	-2.70%	0.37
合计	**15.46**	**0.40**	**2.66%**	**15.06**	**1.60**	**11.89%**	**13.46**

由以上表格可知，2020-2022 年度发行人单位产品成本中直接材料成本占比先下降后上升，单位金额逐年增加；单位人工成本及能耗费用占比、单位金额均呈先上升后下降趋势；其他费用占比及单位金额均逐年下降。

1、直接材料成本变动分析

报告期内，发行人单位直接材料逐年增加主要原因系茎穗兼收型产品销量占比变动和产品配置逐年改进导致。

报告期各期，茎穗兼收机型与摘穗剥皮机型销量占比情况如下：

单位：台

销量	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销量	占比	销量	占比	销量	占比
茎穗兼收型	1,212	13.09%	1,827	21.49%	853	18.18%
摘穗剥皮型	8,049	86.91%	6,673	78.51%	3,838	81.82%
合计	**9,261**	**100.00%**	**8,500**	**100.00%**	**4,691**	**100.00%**

茎穗兼收机型较摘穗剥皮机型工艺和结构更加复杂，增加了茎穗兼收装置、草仓等配件，并对剥皮机、割台、粮仓等配置进行了改进升级，导致茎穗兼收机型销量占比的提高会增加直接材料成本金额及其比重。

茎穗兼收机型与摘穗剥皮机型的主要配置对比情况如下：

单位：万元/台

茎穗兼收机型配置	单位价格	摘穗剥皮机型配置	单位价格	差异金额
四行茎穗兼收装置总成 21 款	2.75	-	-	2.75
四行草仓总成 21 款	0.70	-	-	0.70

茎穗兼收机型配置	单位价格	摘穗剥皮机型配置	单位价格	差异金额
四行青储型剥皮机总成 21 款 4Q06	1.64	四行剥皮机总成 21 款 4Q06	1.63	0.02
四行青储割台总成 21 款 4Q36	1.53	四行普通型割台总成 21 款 4Q03	1.44	0.09
四行青储型粮仓组装总成 21 款 4Q02A	0.32	四行粮仓组装总成 21 款 4Q02	0.29	0.02

注：上表所选茎穗兼收机型为“潍柴 4YZBQ-4E1 型 21 款”，摘穗剥皮机型为“潍柴 4YZB-4J21 型 21 款”。

2022 年度，发行人茎穗兼收机型销量及占比有所下降，单位直接材料成本增幅有所下降，但仍呈上升趋势，主要原因系发行人各期产品逐年改进，配置升级所致。

报告期内，发行人主要销售机型配置变动情况如下：

单位：万元/台

2022 款机械型	单位价格	2021 款机械型	单位价格	2020 款机械型	单位价格
四行潍柴普通型发动机总成 21 款	4.12	四行潍柴发动机总成 20 款	3.93	玉柴 J8ROYM 柴油机	3.45
四行剥皮机总成 21 款	1.64	四行剥皮机总成 21 款	1.63	四行剥皮机总成 20 款	1.54
四行潍柴机械型驾驶室组装总成 22 款	1.01	四行潍柴普通型驾驶室组装总成 21 款	1.04	四行玉柴普通型驾驶室组装总成 20 款	0.70
粉碎机 2270 型（普通）20 款	0.50	粉碎机 2270 型（普通）20 款	0.51	粉碎机 2270 型（普通）20 款	0.43
四行潍柴机械型车架焊接总成 22 款	0.40	四行潍柴普通型车架焊接总成 21 款	0.38	四行玉柴普通型车架焊接总成 20 款	0.20
四行普通型大升运器总成 21 小改款	0.50	四行普通型大升运器总成 21 款	0.47	四行普通型大升运器总成 20 款	0.39
四行粮仓组装总成 22 款	0.26	四行粮仓组装总成 21 款	0.29	四行粮仓组装总成 20 款	0.17
YH-ZK100 行车电脑（22 款）	0.17	YH-ZK100 行车电脑（21 款）	0.17	-	-

注：示例收获机型号分别为“潍柴 4YZ-4A1/61 型 22 款”、“潍柴 4YZB-4J21 型 21 款”、“玉柴 4YZB-4J1 型 20 款”；单价取自发行人存货收发存配件平均入库单价。

2、人工成本变动分析

报告期内，发行人单位产品人工成本及其占比均呈先上升后下降趋势，主要原因与茎穗兼收机型产销量占比变动、生产人员人数和薪酬的变动相关。

报告期各期，发行人生产人员薪酬、生产人员人数及生产人员平均薪酬情况如下：

单位：万元、人、万元/人

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
生产人员薪酬	5,222.53	4,749.88	1,892.76
生产人员人数	854	762	462
生产人员平均薪酬	6.12	6.23	4.51

注：1、人员数量取当年度各月领薪人数平均值；
2、2021、2022 年度平均薪酬=生产人员薪酬总额/各年度各月领薪人数平均值；2020 年度平均薪酬=（英虎机械生产人员薪酬总额+昊瑞机械生产人员薪酬总额/9*12）/各月领薪人数平均值。

2021 年度，主营业务成本中单位产品人工成本占比及金额均有较大幅度提升，主要原因系：（1）当期发行人购买大量数控车床、加工中心、焊机等生产设备，提高了配件自制率，生产人员数量、薪酬大幅上涨；（2）如本题“1、直接材料成本变动分析”所示，2021 年度茎穗兼收机型销量占比提升，而该机型较摘穗剥皮机型多了茎穗兼收装置总成、草仓等配置，单机生产耗用工时增加，人工成本提升。

2022 年度，主营业务成本中单位产品人工成本占比及金额均有所下降，主要原因系随着昊瑞机械产能释放，2022 年度产量增加，人工利用率有所提高；另外茎穗兼收机型销量占比下降，整体工时耗用量减少，导致当期发行人整体单机人工成本有所下降。

3、能耗费用变动分析

发行人能耗费用主要为电费及天然气费用，主营业务成本中单位产品能耗费用占比及金额呈先上升后下降趋势，主要原因系发行人茎穗兼收机型销量占比变动及配件自制率变动的影响。

报告期内，发行人主要能源消耗量与主要产品产量变化情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
电（万度）a	1,139.44	1,162.64	498.45
天然气（万方）b	88.83	117.36	30.39
玉米收获机产量（台）c	9,190	8,405	4,786
单机用电量（万度/台）d=a/c	0.12	0.14	0.10
单机天然气用量（方/台）e=b/c×10,000	96.66	139.63	63.50

报告期内，发行人茎穗兼收机型及摘穗剥皮机型产量情况如下：

单位：台

产量	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	产量	占比	产量	占比	产量	占比
茎穗兼收型	1,394.00	15.17%	1,835.00	21.83%	852.00	17.80%
摘穗剥皮型	7,796.00	84.83%	6,570.00	78.17%	3,934.00	82.20%
合计	**9,190.00**	**100.00%**	**8,405.00**	**100.00%**	**4,786.00**	**100.00%**

由上表可知，2021 年度发行人单位产品能耗费用占比及金额均有较大幅度的提升，主要原因系：1）当期茎穗兼收机型销量及占比增幅较大，茎穗兼收机型较摘穗剥皮机型结构和加工工艺更加复杂，增加了茎穗兼收装置、草仓等配置，进而单位产品生产会消耗更多的电费及天然气费用；2）自 2020 年下半年开始至 2021 年，发行人购买了大量的数控机床、加工中心、焊接等设备，构建了喷粉房、喷漆室等设施，故 2021 年发行人配件自制率有所提高，电费及天然气耗用量大幅增加。

2022 年度，发行人单位产品能耗费用占比及金额均略有下降，主要原因系当期茎穗兼收机型的产销量及占比减少、昊瑞机械电泳线进行停工改造，电泳工艺能源耗用减少，综合导致 2022 年度单位产品电费及天然气耗用量下降。

4、其他费用变动分析

报告期内，发行人单位产品其他费用占比及金额逐年下降，主要原因系 2020 年度昊瑞机械尚处于投产初期，全年仅生产 350 台玉米收获机，单位产品分摊的人工成本及费用成本较高，扣除 2020 年度昊瑞机械产销量影响后，报告期内单位产品营业成本结构情况如下：

单位：万元/台

单位成本	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	14.70	95.07%	14.10	93.63%	12.10	96.03%
人工成本	0.41	2.67%	0.51	3.38%	0.23	1.83%
能耗费用	0.09	0.56%	0.09	0.60%	0.04	0.32%
其他费用	0.26	1.70%	0.36	2.39%	0.23	1.83%
合计	**15.46**	**100.00%**	**15.06**	**100.00%**	**12.60**	**100.00%**

如以上表格所示，扣除 2020 年度昊瑞机械产销量影响后，报告期内发行人

单位产品其他费用占比及金额均呈现上升后下降趋势。其变动趋势及原因与人工成本、能耗费用变化相同，主要系茎穗兼收机型销量占比变化及整体产量变动所导致。

二、列示报告期各期自制件成本发生金额；说明报告期各期直接材料与总采购金额的测算勾稽关系，两者金额不匹配的原因及合理性

（一）列示报告期各期自制件成本发生金额

报告期内，发行人主营业务成本根据物料来源可分为采购件成本（包括外购件和外协件成本）和自制件成本，各期采购件成本、自制件成本金额及其占比情况如下：

单位：万元、%

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务成本	**143,215.72**	**100.00**	**127,979.04**	**100.00**	**66,349.73**	**100.00**
其中：采购件成本	123,743.06	86.40	108,319.74	84.64	58,914.37	88.79
自制件成本	19,472.66	13.60	19,659.31	15.36	7,435.36	11.21

如上表所示，报告期内发行人主营业务成本中自制件成本占比较低，主要原因系发行人场地、设施等有限，厂区以设计、研发及整机装配为主，发动机、剥皮机总成等主要零部件以外购、外协为主，零部件自制率相对较低。

2020-2022 年度，发行人主营业务成本中自制件成本占比呈先上升后下降趋势，其变动情况与发行人人工成本、费用成本变动趋势相同。

（二）说明报告期各期直接材料与总采购金额的测算勾稽关系，两者金额不匹配的原因及合理性

报告期各期，主营业务成本中直接材料与总采购金额存在较大差异，主要原因系当期采购物料并非全部结转至当期主营业务成本中，存在研发领用、期末结存等情况。报告期内，主营业务成本直接材料与总采购金额的具体勾稽关系如下：

单位：万元

序号	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
1	原材料期初余额	20,533.92	12,599.92	6,961.46
2	本期采购总额	118,572.36	146,623.01	72,773.55
3	原材料期末余额	20,212.39	20,533.92	12,599.92
4=1+2-3	**原材料减少金额**	**118,893.89**	**138,689.01**	**67,135.09**
5	毁损报废减少的原材料	54.78	37.79	-
6	售后服务领用原材料	1,389.62	1,490.53	453.85
7	研发活动领用原材料	841.07	1,957.74	1,796.28
8	直接出售的原材料	995.62	1,717.66	1,624.66
9	构建长期资产领用	-	191.02	31.06
10=4-5-6-7-8-9	**生产领用原材料金额**	**115,612.80**	**133,294.27**	**63,229.24**
11	生产成本直接人工	5,222.53	4,749.88	1,892.76
12	生产成本制造费用	4,568.06	4,396.58	2,594.61
13=10+11+12	**生产成本增加金额**	**125,403.39**	**142,440.73**	**67,716.61**
14	期初在产品余额	19,499.39	4,225.00	794.69
15	期末在产品余额	2,683.87	19,499.39	4,225.00
16	放弃抵扣进项税额	-	-	3,211.33
17=13+14-15+16	**库存商品增加金额**	**142,218.91**	**127,166.34**	**67,497.63**
18	库存商品期初余额	1,106.50	1,721.07	235.06
19	库存商品期末余额	289.08	1,106.50	1,721.07
20	存货跌价准备转回	179.39	198.14	338.11
21=17+18-19+20	**销售的库存商品金额**	**143,215.72**	**127,979.04**	**66,349.73**
22	**主营业务成本**	**143,215.72**	**127,979.04**	**66,349.73**
23	其中：直接材料	136,153.29	119,825.01	62,841.75
24	直接人工	3,828.01	4,329.99	1,502.46
25	制造费用	3,234.42	3,824.04	2,005.52
26=21-22	**差异**	**-**	**-**	**-**

如上表所示，扣除研发领用、存货期末结存及其他各项费用的影响后，报告期各期主营业务成本直接材料与总采购金额测算勾稽一致。

三、列示发行人全部供应商、经销商中存在注册地址相同或物流地址相同的全部情形及对应采购/销售金额情况，并说明是否受同一自然人或主体控制

（一）发行人全部经销商中存在注册地址相同或物流地址相同的全部情形及对应销售金额情况，并说明是否受同一自然人或主体控制

1、发行人全部经销商中存在注册地址相同的全部情形及对应销售金额情况，并说明是否受同一自然人或主体控制

保荐机构、申报会计师取得报告期内全部经销商的名单，并通过国家企业信用信息公示系统、企查查取得经销商的工商信息，核查发行人全部经销商是否存在注册地址相同的情形。

经核查，发行人全部经销商中不存在注册地址相同的情形。

2、发行人全部经销商中存在物流地址相同的全部情形及对应销售金额情况，并说明是否受同一自然人或主体控制

保荐机构、申报会计师取得报告期内全部经销商的名单、发货记录、经销商基础信息，核查发行人全部经销商是否存在物流地址相同的情形。

经核查，除本问询函回复中“1.关于经销商”之“一、进一步说明报告期内部分经销商注销并通过其他主体与发行人开展业务的商业合理性，发行人对该类业务客户及后续主体销售收入的发货地址、付款对象及方式是否发生改变”中存在注销经销商实际控制人变更合作主体而存在物流地址相同的情形，发行人其他经销商中不存在物流地址相同的情形。

（二）发行人全部供应商中存在注册地址相同或物流地址相同的全部情形及对应采购金额情况，并说明是否受同一自然人或主体控制

1、发行人全部供应商中存在注册地址相同的全部情形及对应采购金额情况，并说明是否受同一自然人或主体控制

报告期内，发行人全部供应商（包括外协和外购供应商）中存在注册地址相同的全部情形如下：

单位：万元

企业名称	采购内容	2022年采购金额	2021年采购金额	2020年采购金额	注册地址	股东情况	实际控制人	主要人员	是否受同一主体控制	供应商类型
辛集市呈坤农机配件有限公司	驾驶室总成	2,818.39	2,560.62	946.16	辛集市新垒头镇南小陈村村西	谢信猛持股100%	谢信猛	执行董事兼总经理：谢信猛；监事：赵国栋	是，同受谢信猛控制（谢信猛与谢藏奎为父子关系）	外协
辛集市呈远农机配件有限公司	驾驶室总成	-	172.45	106.51		谢藏奎持股100%		执行董事兼经理：谢藏奎；监事：谢信猛		外协
宁晋县腾飞农机配件厂	铸件类	1,213.36	2,232.10	1,517.07	宁晋县大陆村镇周家庄村	-	马彦秋	经营者：马彦秋	否	外协
宁晋县威康机械配件厂	粉碎机地轮轴承盖	14.27	17.95	1.14		-	贾云龙	经营者：贾云龙		外协
任丘市凌云机械配件有限公司	链轮、齿轮等	831.01	1,237.67	829.85	任丘市石门桥镇北石门桥村	孔德彬持股100%	孔德彬	执行董事兼经理：孔德彬；监事：孔德智	否	外协
任丘市军浩齿轮厂	链轮、齿轮、拨禾轮等	727.61	1,169.34	406.71		-	潘海军	经营者：潘海军		外协
顺平县鸿旭机械设备有限公司	驾驶室总成	-	1,209.72	970.01	河北省保定市顺平县白云乡南店村	苏良流持股51.00%，王红瑞持股49.00%	苏良流	执行董事兼经理：王红瑞；监事：苏良流	否	外协
顺平县王凯机械配件加工有限公司	割台壳体焊接总成、草料仓侧挡板焊接总成等	15.27	122.43	55.41		王凯持股100%	王凯	执行董事兼经理：王凯；监事：宋玉环		外协
顺平县高会永机械加工部	摘穗辊等各类压盖	242.45	400.15	234.24	河北省保定市顺平县东下叔村	-	高会永	经营者：高会永	否	外协
顺平县鑫耕耘农机制造有限公司	大升运器壳体焊接总成、小上盖等	56.57	275.22	134.14		郑和平持股100%	郑和平	执行董事：郑和平；监事：汪秀荣		外协

企业名称	采购内容	2022年采购金额	2021年采购金额	2020年采购金额	注册地址	股东情况	实际控制人	主要人员	是否受同一主体控制	供应商类型
顺平县鑫顺达机床加工维修部	边减总成、割台总成等	31.67	78.23	46.96		-	韩超	经营者：韩超		外协
顺平县同宇机械制造有限公司	各类焊接总成	211.94	409.14	233.85	河北省保定市顺平县安阳乡永胜村	田松茂持股100%	田松茂	执行董事兼 经理：田松茂；监事：刘云飞	顺平县森洋机械制造有限公司与顺平县森虎机械制造厂同受崔致富、刘玉风夫妇控制，但与顺平县同宇机械制造有限公司无关系	外协
顺平县森洋机械制造有限公司	箱体、电瓶线	309.01	296.92	-		崔致富持股100%	崔致富、刘玉风（夫妻关系）	执行董事兼经理：崔致富；监事：刘玉风		外协
顺平县森虎机械制造厂	拨禾轮轴芯、箱体、电瓶线	4.96	64.10	164.96		-		经营者：刘玉风		外协
保定德屹机械制造有限公司	大升运器清杂风机总成、割台搅龙总成等	467.62	281.65	-	河北省保定市顺平县蒲阳镇东下叔村	张志铎持股50.00%，解金凤持股50.00%	张志铎	执行董事兼经理：张志铎；监事：张海哲	否	外协
顺平县宇捷配件销售部	中箱通孔等各类压盖	20.90	-	-		-	赵红莲	经营者：赵红莲		外协
定州市万泰汽车零部件有限公司	各类焊接总成	79.27	396.70	205.46	定州市长安工业园区	沙亚卿持股55.00%，高小英持股45.00%	沙亚卿	执行董事：沙亚卿；监事：高小英	否	外协
定州市安泰汽车零部件制造厂	粮仓焊接总成等	-	41.29	-		杜亚东持股100%	杜亚东	投资人：刘亚东		外协
顺平县潘涛机械制造有限公司	大升运器壳体焊接总等	104.21	260.56	-	河北省保定市顺平县安阳乡西安阳村	潘二涛持股100%	潘二涛	执行董事，经理：潘二涛；监事：李立新	是，同受潘二涛控制	外协
顺平县二涛电动车销售处	侧箱总成、中箱总成等	-	21.34	26.87		-		经营者：潘佳曼		外协

企业 名称	采购内容	2022 年采购金额	2021 年采购金额	2020 年采购金额	注册 地址	股东情况	实际控制人	主要 人员	是否受同一主体控制	供应商类型
河北臻业金属制品制造有限公司	各类焊接总成	5.35	63.67	-	河北省保定市竞秀区富昌乡富昌村	谢佳楠持股 100%	谢佳楠	执行董事，经理：谢佳楠；监事：陈雪娇	否	外协
保定航威新能源科技有限公司	电瓶	201.57	72.89	-		李娜持股 50.00%，李更臣持股 50.00%	李更臣	执行董事：李更臣；经理：李娜；监事：李宝军		外购
磁县长城物资经销部	百叶轮、打包膜等	45.55	51.68	8.40	磁县磁州镇中山西街	-	常振生	经营者：常振生	否	外购
磁县金涛建材批发门市	铜水龙头、PVC 管、阀门等	13.63	9.75	8.51		-	肖金涛	经营者：肖金涛		外购
磁县金行五金工具批发部	防尘网等	-	1.27	1.14		-	陈金行	经营者：陈金行		外购
保定立兴钢结构制造有限公司	各类焊接总成	-	58.70	-	保定市新市区富昌乡大祝泽村	徐树武持股 90.00%，徐龙庆持股 10.00%	徐树武	执行董事兼总经理：徐树武；监事：徐龙庆	否	外协
保定市晨光电器厂	风机主轴扇叶焊接总成	-	2.48	-		韩天彪持股 100%	韩天彪	投资人：韩天彪		外协
其他注册地址相同的 17 家供应商	-	1.39	4.91	9.15	-	-	-	-	-	外购
合计	-	**7,416.00**	**11,512.92**	**5,906.54**	-	-	-	-	-	

如上表所示，报告期内，公司供应商注册地址相同的情况，主要系供应商在办理工商登记的时候，注册地址没有精确至门牌号，导致出现一定数量的供应商注册地址相同。其中，注册地址相同的外购供应商报告期内采购金额分别为 27.19 万元、140.49 万元、262.13 万元，注册地址相同的外协供应商报告期内采购金额分别为 5,879.35 万元、11,372.43 万元、7,153.87 万元。

上述注册地址相同的供应商中，辛集市呈坤农机配件有限公司和辛集市呈远农机配件有限公司同为谢信猛控制，顺平县森洋机械制造有限公司和顺平县森虎机械制造厂同为刘玉风、崔致富夫妇控制，顺平县潘涛机械制造有限公司和顺平县二涛电动车销售处同为潘二涛控制，除此之外的其他注册地址相同的供应商之间无关联关系。

上述供应商及其股东、主要人员、实际控制人与发行人及其实际控制人、主要股东、董监高之间不存在关联关系。

2、发行人全部供应商中存在物流地址相同的全部情形及对应采购金额情况

报告期内，发行人全部供应商（包括外协和外购供应商）中存在物流地址相同的全部情形如下：

单位：万元

企业名称	采购内容	2022 年采购金额	2021 年采购金额	2020 年采购金额	物流地址	股东情况	实际控制人	主要人员	是否受同一主体控制	供应商类型
辛集市呈坤农机配件有限公司	驾驶室总成	2,818.39	2,560.62	946.16	河北省辛集市新垒头镇南小陈村村西	谢信猛持股 100%	谢信猛（谢藏奎与谢信猛为父子关系）	执行董事兼总经理：谢信猛；监事：赵国栋	是	外协
辛集市呈远农机配件有限公司	驾驶室总成	-	172.45	106.51		谢藏奎持股 100%		执行董事兼经理：谢藏奎；监事：谢信猛		外协
天津宝升钢铁贸易有限公司	方管	671.30	857.71	331.07	天津市静海区大邱庄镇陈大公路东段	蔡新贤持股 40.00%，刘忠祥持股 30.00%，钦蓓持股 21.00%，宗志平持股 9.00%	蔡新贤	执行董事：蔡新贤；监事：刘忠祥	是	外购
宝升（天津）钢铁销售有限公司	方管	-	128.91	-		蔡新贤持股 40.00%，刘忠祥持股 30.00%，钦蓓持股 21.00%，宗志平持股 9.00%		执行董事：范幸根；经理：刘忠祥；监事：宗志平		外购
天津源泰德润钢管销售有限公司第二分公司	方管	1,100.48	-	-	天津市静海区大邱庄镇崔家庄开发区	天津源泰德润钢管销售有限公司	高树成	负责人：高树成	是	外购
天津市源泰建丰钢管制造有限公司	方管	-	1,368.73	303.07		天津源泰德润钢管制造集团有限公司持股 100%		执行董事兼法定代表人：高树成；监事：于刚		外购
天津源泰德润钢管制造集团有限公司	方管	-	-	807.91		高树成持股 94.5833%，张风茹持股 5.4167%		执行董事：高树成；监事：张风茹		外购
大名县科农农业机械有限公司	驾驶室总成、大升	767.62	486.40	-	邯郸市临漳县邯钢工业	蔡良持股 100%	蔡良	执行董事：蔡良；监事：王坤	否	外协

企业名称	采购内容	2022 年采购金额	2021 年采购金额	2020 年采购金额	物流地址	股东情况	实际控制人	主要人员	是否受同一主体控制	供应商类型
	运器壳体等				园 9-23 车间					
河北森漳机械制造有限责任公司	驾驶室总成等	476.87	-	-		王成持股 51.00%，朱格萍持股 49.00%	王成	执行董事兼总经理：王成；执行董事：江思杰；监事：朱格萍		外协
顺平县森洋机械制造有限公司	电瓶线	309.01	296.92	-	河北省保定市顺平县安阳乡永胜村 2 队 25 号	崔致富持股 100%	崔致富、刘玉风（夫妻关系）	执行董事兼经理：崔致富；监事：刘玉风	是	外协
顺平县森虎机械制造厂	拨禾轮轴芯、箱体、电瓶线	4.96	64.10	164.96		-		经营者：刘玉风		外协
顺平县潘涛机械制造有限公司	大升运器相关配件	104.21	260.56	-	河北省保定市顺平县安阳乡西安阳村	潘二涛持股 100%	潘二涛（与潘佳曼为夫妻关系）	执行董事兼经理：潘二涛；监事：李立新	是	外协
顺平县二涛电动车销售处	侧箱总成	-	21.34	26.87		-		经营者：潘佳曼		外协
其他物流相同的 18 家供应商		124.31	61.83	12.60	-	-	-	-	-	外协、外购
合计		**6,377.16**	**6,279.57**	**2,699.15**	-	-	-	-	-	-

多数供应商因受同一自然人或主体控制而物流地址相同。除此之外，大名县科农农业机械有限公司和河北森漳机械制造有限责任公司均向公司供应驾驶室总成，为靠近上游原材料供应商，均租用邯钢工业园车间，而使得物流地址相同，但其不属于受同一自然人或主体控制的情形。

上述供应商及其股东、主要人员、实际控制人与发行人及其实际控制人、主要股东、董监高之间不存在关联关系。

四、按信用政策类型分类列示报告期各期供应商数量及采购金额；列示报告期各期对前十大供应商的实际平均付款周期；说明对大型供应商付款周期长于中小型供应商的原因及合理性，是否符合行业惯例

（一）按信用政策类型分类列示报告期各期供应商数量及采购金额

单位：家、万元

信用政策类型	2022 年		2021 年		2020 年	
	供应商数量	金额	供应商数量	金额	供应商数量	金额
收到发票后付一定比例的货款，同时保留一定比例的质保金，并在售后结束后结算	281	74,590.06	283	89,028.27	259	46,576.28
单独商务谈判后确认信用政策	2	26,993.18	2	32,236.78	2	16,734.56
货到付款/现款	48	10,252.49	62	12,154.22	54	4,583.93
先款后货	141	3,539.24	285	5,325.60	194	2,151.29
预付一定比例货款并在货到之后支付尾款	16	2,282.54	15	6,629.28	12	2,325.53
其他付款方式	66	914.84	75	1,248.87	46	401.96
合计	**554**	**118,572.36**	**722**	**146,623.01**	**567**	**72,773.55**

如上表所示，公司在综合考虑供应商的业务规模、采购需求、原材料特性、合作时间、原材料市场特征等多种因素，经双方协商后确定信用政策。

对于多数需要定制的外协件和部分重要的外购零部件供应商，为确保其产品质量符合公司技术要求且不影响公司售后服务，公司要求其保留一定比例的货款作为质保金。因此，公司对该类型的供应商，协商并确定收到发票后付一定比例的货款，同时保留一定比例的质保金并在售后结束后结算的信用政策。为确保技术和质量的稳定性，公司较少更换该类供应商。随着 2021 年采购规模

与销售规模的增长，公司新增了部分该类供应商，采购规模较 2020 年增长较快。

对于发动机供应商，其业务规模大，财务状况较好，能够给到大客户更好的信用政策。公司与广西玉柴机器股份有限公司、潍柴动力股份有限公司通常每年与其单独商务谈判后确认当年的信用政策。发动机作为生产玉米收获机的重要零部件，其准入合格供应商需要经历较长的验证周期。报告期内，公司的发动机供应商较为稳定，主要系广西玉柴机器股份有限公司和潍柴动力股份有限公司。

报告期内，铁板、方管等钢材市场的价格波动较大，公司为确保采购价格稳定，锁定供应量，对该类供应商采取了货到付款/现款的信用政策。随着 2021 年采购规模与销售规模的增长，公司新增了部分该类供应商，采购规模较 2020 年增长较快。公司于 2022 年与子公司昊瑞机械共享了部分优质供应商，使得部分该类供应商退出，数量下降。

对于部分供应国外知名品牌、或因合作期间较短而未建立长期信任关系、或零星采购的供应商，其一般会要求先款后货。昊瑞机械于 2021 年大幅投产后，增加较多新供应商，从而使得该类供应商数量和采购金额大幅上升。由于该类型付款方式对公司资金压力较大，公司于 2022 年与子公司昊瑞机械共享了部分优质供应商，减少该类型供应商数量和采购金额。

对于部分上游原材料市场供应较为紧张、或资金压力较大的供应商，一般会要求公司预付一定比例的货款，待货到后要求公司在一定期间内付完尾款。由于该类型付款方式对公司资金压力较大，公司于 2022 年与子公司昊瑞机械共享了部分优质供应商，减少该类型供应商的采购金额。

对于少部分供应商，公司在考虑采购规模、原材料特点、合作情况等方面，与其协商后，采取了其他付款方式。

（二）列示报告期各期对前十大供应商的实际平均付款周期

单位：天

序号	供应商	2022 年	2021 年	2020 年	信用政策	执行情况分析
1	广西玉柴机器股份有限公司	92.70	115.92	144.57	3 个月	该供应商与公司合作良好，对公司付款周期也较为宽容

序号	供应商	2022 年	2021 年	2020 年	信用政策	执行情况分析
2	潍柴动力股份有限公司	61.76	58.30	57.41	1-2 个月	付款周期与信用政策较匹配
3	原阳县伟凡农机有限公司	37.63	36.12	16.30	收到发票后支付 80%货款，其余 20%为质保金，并在售后结束后结算	公司与供应商合作良好，随着公司规模增长，公司适当延长了付款周期，其付款周期与信用政策较匹配
4	天津汇宇供应链管理有限公司	1.15	2.43	7.07	现款结算	该供应商为铁板供应商，其要求货到后付款，与信用政策较匹配
5	辛集市呈坤农机配件有限公司	35.82	18.54	6.72	收到发票后支付 80%货款，其余 20%为质保金，并在售后结束后结算	公司与供应商合作良好，随着公司规模增长，适当延长了付款周期，与信用政策较匹配
6	莱阳市同辉散热器有限公司	41.14	50.62	44.76		公司在收到其发票后，经审批并在一定期间内根据当时资金状况进行付款，付款周期与信用政策较匹配
7	圣邦集团有限公司	41.38	62.75	-	收到发票后支付 90%货款，其余 10%为质保金，并在售后结束后结算	该供应商在合作之初，对公司实际付款周期较为宽容，随着采购规模增加，该供应商为减轻资金压力，加快了催款。公司付款天数与信用周期较匹配
8	邢台浩邦机械制造有限公司	69.93	44.23	26.78	收到发票后支付 80%货款，其余 20%为质保金，并在售后结束后结算	公司与供应商合作良好，随着规模增长，公司适当延长了付款天数，其与信用政策较匹配
9	石家庄市民鑫机械设备有限公司	49.83	77.24	30.97		公司在收到其发票后，经审批并在一定期间内根据当时资金状况进行付款，付款周期与信用政策较匹配
10	山东拓达智控科技有限公司	61.40	79.01	44.60		公司在收到其发票后，经审批并在一定期间内根据当时资金状况进行付款，付款周期与信用政策较匹配
11	北京伟江源科技发展有限公司	先款后货	先款后货	先款后货	先款后货	其代理国际知名品牌的液压泵等液压件，要求公司先款后货，与信用政策匹配
12	河北圣和农业机械有限公司	61.59	6.72	21.41	收到发票后支付 90%货款，其余 10%为质保金，并在售后结束后结算	该供应商要求收到发票后支付货款的比例较高，且其服务良好，因此报告期前 2 年公司付款较快，付款周期与信用政策较匹配
13	宁晋县腾飞农机配件厂	42.80	18.50	18.63	收到发票后支付 80%货款，其余 20%为质保金，并在售后结束后结算	该供应商服务良好，且产品质量佳，因此报告期前 2 年公司付款较快，付款周期与信用政策较匹配
14	顺平县澳斯特机械加工厂	42.28	78.05	82.36		公司在收到其发票后，经审批并根据当时资金状况付款，付款周期与信用政策较匹配

如上表所示，广西玉柴机器股份有限公司、潍柴动力股份有限公司系柴油发动机供应商，其规模实力通常较大，财务状况较好，能够为优质客户提供较长的付款信用政策，因此付款周期较长。天津汇宇供应链管理有限公司、北京伟江源科技发展有限公司的信用政策为预付或现款，因此其付款周期较短。其他前十大供应商采取类似的信用政策，其实际平均付款周期受到供货时间、开具发票时间、供应商视资金紧张程度对公司的付款时间要求、质保金支付时间等因素的影响，从而对该等供应商的付款周期存在一定差异。

（三）说明对大型供应商付款周期长于中小型供应商的原因及合理性，是否符合行业惯例

1、对大型供应商付款周期长于中小型供应商的原因及合理性

公司主要根据采购产品的不同特征、采购规模、市场供求情况和供应商的规模实力，确定不同的付款周期。

（1）对于广西玉柴机器股份有限公司、潍柴动力股份有限公司等大型供应商，公司与其的支付结算方式、信用政策均系经商务谈判后确定。由于该等供应商的规模实力通常较大，财务状况较好，能够为优质客户提供较长的付款信用政策，为保持优质客户的合作关系，其给予公司的付款周期较长。

（2）对于天津汇宇供应链管理有限公司等钢材供应商，由于报告期钢材价格较高且供应较为紧张，因此要求现款结算方能供货，付款周期较短。

（3）对于大部分外协供应商，其提供的原材料主要系定制件，生产过程需要按照公司提供的图纸或技术要求进行生产，形成的库存不能对公司之外的第三方出售，因此其要求公司在收到货物及发票之后，支付一部分货款；且外协供应商生产计划受公司生产计划安排的影响较大，特别是在生产旺季时供货期较为急迫，同时还可能在生产过程中受公司临时需求变更的影响。结合多种因素，公司向外协供应商提供较好的付款政策具有合理性。另外，由于该部分原材料定制化程度较高，为确保其产品质量符合公司技术要求且不影响公司售后服务，公司要求其保留一定的货款作为质保金，待售后服务结束后再支付结算。

（4）对于一些零星采购的供应商，由于采购量较小，采购频率较低，双方未建立长期信用关系，一般要求先款后货，因而付款周期较短。

综上，公司根据采购产品的不同特征、采购规模、市场供求情况、供应商的规模实力和信用，与供应商协商付款周期，对大型供应商付款周期长于中小型供应商的原因具有商业合理性。

2、是否符合行业惯例

同行业在审 IPO 农机企业，未披露其对大型供应商的付款周期与中小型供应商付款周期的对比情况，但其披露了前五大供应商的相关信用政策。

根据新疆钵施然智能农机股份有限公司招股说明书披露，其 2022 年 1-9 月前五大供应商的信用政策如下：

单位：万元

序号	供应商	采购内容	2022 年 1-9 月采购金额	业务规模	信用政策
1	上海辛金路流体技术有限公司	液压马达及相关配件	12,151.13	2 亿元	票到付款
2	浙江亚嘉采棉机配件有限公司及其关联公司	摘锭、摘锭座管、脱棉盘、刷盘等采摘头配件	8,964.70	1.6 亿元	预付 20%，票到 15 天 70%，票到 30 天 10%
3	上海宝栋贸易有限公司	变速箱、后桥等部件	3,530.80	3,400 万元	发货前需预付全款
4	康明斯发动机（上海）贸易服务有限公司及其关联公司	发动机及相关配件	3,239.62	32 亿美元	授予一定信用额度，超过额度的部分发货前需预付
5	诸城市义和车桥有限公司	车架及大结构件	2,997.34	28 亿元	票到 30 天内付款

如上表所示，新疆钵施然智能农机股份有限公司前五大供应商的信用政策存在较大差异，其付款周期与采购业务规模的相关性较小，其信用政策的确定，一般会综合考虑采购产品的不同特征、采购规模、市场供求情况、合作历史等因素，与公司确定信用政策的机制较为类似。

五、核查情况

（一）核查程序

针对上述核查事项，保荐机构、申报会计师履行如下核查程序：

1、取得发行人各产品 BOM 清单、工艺路线明细表、电费及天然气耗用明细表；了解发行人单位机型物料消耗情况、工时耗用情况及能源耗用数量情况；并结合各机型销售情况对各期单位产品成本结构变动趋势进行分析；

2、了解发行人各环节生产情况，确认自制件物料明细，核查自制件成本金额；

3、对发行人原材料采购至主营业务成本直接材料结转各环节进行梳理，检查报告期各期主营业务成本直接材料与原材料总采购金额的测算勾稽关系；

4、取得发行人全部供应商、经销商名单及其物流地址，并通过查询企查查等方式核查发行人全部供应商、经销商的基本工商信息，检查是否存在注册地址相同或物流地址相同的情形；

5、取得发行人采购明细表、销售明细表，列示发行人全部供应商、经销商中存在注册地址相同或物流地址相同的全部情形及对应采购/销售金额情况；

6、取得报告期各期发行人前十大供应商名单及其明细账，并计算其实际平均付款周期；访谈发行人采购部负责人，了解发行人对大型供应商付款周期长于中小型供应商的原因及合理性；并通过网络查询同行业案例，核查其付款周期是否符合行业惯例。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、通过对发行人物料耗用情况、工时耗用情况及能源耗用情况的核查，报告期各期单位产品成本结构变动趋势具有合理性；

2、通过对原材料采购至生产销售各环节的梳理，报告期各期主营业务成本直接材料与总采购金额测算勾稽一致；

3、发行人原则上在每个区县仅设立一家经销商，报告期内除注销经销商实际控制人因变更合作主体而存在物流地址相同的情形外，发行人经销商中不存在物流地址相同或注册地址相同的情形；报告期内，公司存在供应商注册地址相同的情况，主要系供应商在办理工商登记的时候，注册地址没有精确至门牌号，导致出现一定数量的供应商注册地址相同；同时部分供应商因为存在同一实际控制人，而存在注册地址相同或物流地址相同的情形；

4、由于付款政策和结算时点不同，报告期各期发行人前十大供应商实际平均付款周期有所差异；公司根据采购产品的不同特征、采购规模、市场供求情

况和供应商的规模实力等情况，对大型供应商付款周期长于中小型供应商的原因具有合理性，符合行业惯例。

六、说明对发行人供应商、原材料采购的核查情况，包括但不限于核查方法、过程、范围、比例、取得的证据、核查结果

1、获取并复核发行人报告期各期的采购明细台账，按照采购原材料类别对发行人报告期内主要原材料价格进行不同供应商之间的横向对比分析，以及相同供应商不同年份的纵向对比分析；

2、对发行人报告期内主要供应商的采购额及往来余额进行函证，确认报告期内发行人向主要供应商的采购是真实的、准确的，具体情况如下：

单位：万元、%

内容	项目	2022 年	2021 年	2020 年
采购额	发函采购额	105,880.71	142,104.05	67,889.28
	采购额	118,572.36	146,623.01	72,773.55
	发函比例	89.30	96.92	93.29
	回函金额	105,880.71	130,114.05	65,052.07
	回函比例	100.00	91.56	95.82
应付账款	发函应付账款余额	10,682.37	14,088.91	7,444.16
	应付账款余额	12,720.90	15,225.39	9,903.02
	发函余额比例	83.97	92.54	75.17
	回函余额	10,681.20	12,852.38	7,009.48
	回函余额比例	99.99	91.22	94.16

注：1、发函比例=发函采购额/采购额，发函余额比例=发函应付账款余额/应付账款余额；
2、回函比例=回函金额/发函采购额，回函余额比例=回函余额/发函应付账款余额。

3、访谈发行人主要供应商，了解双方合作年限、合作背景、具体的合作情况、与公司是否存在关联关系等，以及发行人向其采购的交易金额和采购价格的变动、采购价格公允性情况，报告期各期发行人的访谈金额、比例情况如下：

单位：万元、家、%

项目	2022 年	2021 年	2020 年
走访数量	51	45	40
供应商数量	554	722	567
走访家数比例	9.21	6.23	7.05

项目	2022 年	2021 年	2020 年
走访金额	91,208.22	108,761.51	51,743.69
采购额	118,572.36	146,623.01	72,773.55
走访比例	76.92	74.18	71.10

注：1、走访家数比例=走访数量 /供应商数量；
2、走访比例=走访金额/采购额。

4、获取发行人报告期内与主要供应商签署的合同或订单，查阅其主要的合同条款和结算方式，并结合与主要供应商的交货付款进度，分析发行人与主要供应商的合同履约情况，确认发行人与供应商的采购交易是否真实、完整；

5、获取发行人 2018 年至 2022 年的员工花名册、报告期内在职员工主要亲属及中高层离职员工主要亲属与发行人报告期内的供应商控股股东、实际控制人、主要人员进行比对，核查是否存在关联关系的情形；

6、查询发行人报告期内供应商的工商基本信息、股东及主要人员等情况，取得发行人实际控制人、董事、监事、高管出具的调查表，对比发行人报告期内的关联方名单与供应商的相关资料，确认发行人、实际控制人及其关联方与供应商不存在关联关系；

7、了解和评价采购与付款流程内部控制的相关设计是否合理，并在报告期内测试相关关键控制的运行有效性；

8、以抽样的方式对报告期内公司的采购业务进行测试，选取样本检查至合同、送货单、入库单、银行回单、发票等支持性依据；

9、获取并核查公司及实际控制人、主要关联方、董监高的银行流水，检查该等银行流水中是否存在与供应商及其股东、董监高之间存在大额异常资金往来。

经核查，发行人主要原材料采购价格公允，采购与付款流程内部控制有效，与供应商不存在关联关系。

七、详细说明针对发行人外协厂商执行的核查程序，包括但不限于函证、访谈、现场走访企业数量及金额占比；针对注册地址相同或受同一主体控制的外协厂商执行的核查程序，能否保证外协供应商真实存在且与发行人及相互间不存在关联关系；针对外协件定价公允性采取的核查程序及核查结论

（一）详细说明针对发行人外协厂商执行的核查程序，包括但不限于函证、访谈、现场走访企业数量及金额占比

1、获取并复核发行人报告期各期的外协采购明细台账，按照外协采购原材料类别对发行人报告期内主要原材料价格进行不同外协供应商之间的横向对比分析，以及相同外协供应商不同年份的纵向对比分析；

2、对发行人报告期内主要外协供应商的采购额及往来余额进行函证，确认报告期内发行人向主要外协供应商的采购是真实的、准确的，具体情况如下：

单位：万元、%

内容	项目	2022 年	2021 年	2020 年
外协采购	发函采购额	44,842.99	61,747.94	32,473.47
	外协采购额	50,186.64	67,167.95	35,715.12
	发函比例	89.35	91.93	90.92
	回函金额	44,842.99	59,079.93	30,305.72
	回函比例	100.00	95.68	93.32
应付账款	发函应付账款余额	7,352.11	9,021.66	4,457.13
	应付账款余额	8,398.22	9,725.13	5,471.48
	发函余额比例	87.54	92.77	81.46
	回函余额	7,352.11	8,238.42	4,052.21
	回函余额比例	100.00	91.32	90.92

注：1、发函比例=发函采购额/外协采购额，发函余额比例=发函应付账款余额/应付账款余额；
2、回函比例=回函金额/发函采购额，回函余额比例=回函余额/发函应付账款余额。

3、访谈发行人主要外协供应商，了解双方合作年限、合作背景、具体的合作情况、与公司是否存在关联关系等，以及发行人向其采购的交易金额和采购价格的变动、采购价格公允性情况，报告期各期发行人的访谈金额、比例情况如下：

单位：万元、%

项目	2022 年	2021 年	2020 年
走访外协供应商数量	23	21	19
外协供应商数量	186	197	185
走访家数比例	12.37	10.66	10.27
走访金额	33,968.38	41,752.92	22,196.08
外协采购额	50,186.64	67,167.95	35,715.12
走访金额比例	67.68	62.16	62.15

注：1、走访家数比例=走访外协供应商数量 /外协供应商数量；
2、走访金额比例=走访金额/外协采购额。

4、获取发行人报告期内与主要外协供应商签署的合同或订单，查阅其主要的合同条款和结算方式，并结合与主要外协供应商的交货付款进度，分析发行人与主要外协供应商的合同履约情况，确认发行人与供应商的采购交易是否真实、完整；

5、获取发行人 2018 年至 2022 年的员工花名册、报告期内在职员工主要亲属及中高层离职员工主要亲属，并将其与发行人报告期内的外协供应商控股股东、实际控制人、主要人员进行比对，核查是否存在关联关系的情形；

6、查询发行人报告期内外协供应商的工商基本信息、股东及主要人员等情况，取得发行人实际控制人、董事、监事、高管出具的调查表，对比发行人报告期内的关联方名单与外协供应商的相关资料，确认发行人、实际控制人及其关联方与外协供应商不存在关联关系；

7、了解和评价采购与付款流程内部控制的相关设计是否合理，并在报告期内测试相关关键控制的运行有效性；

8、以抽样的方式对报告期内公司的外协采购业务执行检查测试，选取样本检查至合同、送货单、入库单、银行回单、发票等支持性依据；

9、获取并核查公司及实际控制人、主要关联方、董监高的银行流水，检查该等银行流水中是否存在与外协供应商及其股东、董监高之间存在大额异常资金往来。

（二）针对注册地址相同或受同一主体控制的外协厂商执行的核查程序，能否保证外协供应商真实存在且与发行人及相互间不存在关联关系

1、核查程序

（1）查询发行人报告期内外协供应商的工商基本信息、股东及主要人员等情况，取得发行人实际控制人、董事、监事、高管出具的调查表，对比发行人报告期内的关联方名单与外协供应商的相关资料，确认发行人、实际控制人及其关联方与外协供应商是否存在关联关系；

（2）获取发行人 2018 年至 2022 年的员工花名册、报告期内在职员工主要亲属及中高层离职员工主要亲属，将其与发行人报告期内的外协供应商控股股东、实际控制人、主要人员进行比对，核查是否存在关联关系的情形；

（3）取得报告期内外协供应商的名单，并通过国家企业信用信息公示系统、企查查取得外协供应商的基础工商信息，核查发行人全部外协供应商是否存在注册地址相同的情形；

（4）对主要外协供应商进行了实地走访，了解主要外协供应商的基本情况、合作历史、经营情况，确认与发行人及其关联方不存在关联关系；对主要外协供应商的主要生产车间进行了实地走访和察看，确认主要外协供应商具备和生产能力相对应的生产车间、机器设备、人员等。

2、核查意见

经核查，发行人的主要外协供应商真实存在、合作真实，具备提供相应业务的设备、场地、人员。发行人与所有外协供应商之间不存在关联关系；针对注册地址相同或受同一主体控制的外协厂商，具体详见 “2.关于原材料采购”之“三、列示发行人全部供应商、经销商中存在注册地址相同或物流地址相同的全部情形及对应采购/销售金额情况，并说明是否受同一自然人或主体控制”的相关内容。

（三）针对外协件定价公允性采取的核查程序及核查结论

1、核查程序

（1）访谈发行人采购部门负责人，了解发行人外协采购的内容和背景，了

解相应的市场是否为充分竞争的市场；了解发行人的采购策略，对同种外协件，是否选择多家供应商同时采购，以增加谈判筹码，并降低供货风险；

（2）通过实地走访发行人供应商、访谈发行人采购部门负责人，了解外协采购的定价方式，了解发行人采购的流程和方式，了解发行人如何确保采购价格的公允性；

（3）通过对同类主要外协件不同供应商的采购单价进行比较，复核发行人外协件采购价格的公允性；

（4）取得发行人采购明细表，核查发行人是否存在对单个外协供应商采购比例较高的情形；

（5）获取发行人 2018 年至 2022 年的员工花名册、报告期内在职员工主要亲属及中高层离职员工主要亲属，并将其与发行人报告期内的外协供应商控股股东、实际控制人、主要人员进行比对，核查是否存在关联关系的情形。

2、核查意见

从市场供给方面，发行人外协生产系常规的机械加工，工艺相对成熟、替代性强，发行人周边从事机械加工业务的企业数量较多，市场供给充足，发行人可选外协企业较多，不存在对相关外协供应商的依赖。报告期内，对于主要外协件，发行人均有不少于 2 家供应商同时供货，不存在对单一外协供应商依赖的情形。发行人采购外协零部件采用成本加成法确定价格，即在直接材料的基础上，根据外协零部件的材料、重量、加工难度、技术含量、人工、设备投入和运费高低等因素加成一定比例的利润协商确定外协零部件的采购价格，定价具有合理性。同时，发行人在采购外协件时，规定了采购订单询价、比价等采购流程来确保采购价格的公允性。发行人与报告期内所有外协供应商均不存在关联关系，不存在外协供应商为发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员控制的企业。

综上所述，发行人与所有外协供应商均不存在关联关系，发生的业务交易及价格确定均系真实的、市场化的、择优选择，定价具备公允性。

八、说明对发行人自制件核查方法、核查程序及核查结论，说明自制件零部件成本归集是否完整准确

（一）核查程序

1、对公司采购、生产、人事、财务等部门及管理层进行访谈，了解公司的采购模式、生产模式和销售模式，了解发行人产品配件成本归集、核算及结转的方法、过程以及内部控制的关键环节；

2、核查自制件 BOM，检查自制件生产、领料流程，确保领料的完整性；

3、核查自制件成本与采购成本的对应关系，确保成本归集的完整性；

4、了解自制件定额工时的制定方式，核查工时分配的准确性。

（二）核查意见

发行人自制件领料完整，定额工时制定准确，可以保证发行人自制件材料成本及工、费归集的完整准确性。

3.关于资金流水核查

根据申报材料，（1）报告期内，公司存在个人卡用于公司收付款项的情形，主要为收取货款、废料物资销售款和支付员工薪酬；中介机构目前对涉及公司使用的个人卡（李侠 7748 卡、李衡 8015 卡、霍庆功（6098 卡、6260 卡、3609 卡、2350 卡）、王士斌 6020 卡、张瑜 2775 卡、刘占虎 4240 卡）的资金往来逐笔进行核查，发现存在与部分发行人供应商、发行人供应商实际控制人的资金往来情况；（2）中介机构核查显示，报告期内，发行人存在使用个人卡进行销售回款、代垫成本费用等情形。发行人与发行人供应商之股东吴栋、张广营存在资金拆借往来；发行人实际控制人配偶赵美玲、李倩与发行人供应商之实际控制人汪秀荣、郑和平存在频繁资金拆借往来。

请发行人：（1）说明在报告期内使用霍庆功、张瑜、王士斌、刘占虎银行卡的原因及合理性，报告期内对应的收付款项金额，双方是否存在关联关系或其他利益往来；中介机构是否完整核查上述个人拥有的全部银行账户流水，并具体说明核查程序及结论；（2）说明报告期内存在代垫成本费用的具体情形及对应业务规模，报告期内发生该情形的原因及合理性，发行人内部控制是否健全；（3）说明发行人就上述情形报告期内的整改措施及整改情况。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，发表明确核查意见，并针对上述发行人实际控制人与多个供应商实际控制人资金往来频繁情况，说明执行的审计核查程序，取得的结论；结合资金流水核查存在的异常情形，就发行人内部控制是否健全有效、资金流水核查对象是否完整、是否存在体外资金循环形成销售回款发表明确核查意见，说明核查程序及证据是否足够支持核查结论。

回复：

一、说明在报告期内使用霍庆功、张瑜、王士斌、刘占虎银行卡的原因及合理性，报告期内对应的收付款项金额，双方是否存在关联关系或其他利益往来；中介机构是否完整核查上述个人拥有的全部银行账户流水，并具体说明核查程序及结论

（一）说明在报告期内使用霍庆功、张瑜、王士斌、刘占虎银行卡的原因及合理性，报告期内对应的收付款项金额，双方是否存在关联关系或其他利益往来

1、说明在报告期内使用霍庆功、张瑜、王士斌、刘占虎银行卡的原因及合理性

由于大型商业银行机构存在对公业务营业时间（周一至周五）及对公转账、跨行转账到账时间不及时等诸多限制，公司为提高业务便捷性、收付款项灵活性等考虑，报告期期初公司存在使用霍庆功、张瑜、王士斌、刘占虎银行卡进行收取配件货款、支付员工工资薪酬、支付费用、支付采购款的情形。

随着公司管理层内控规范意识的增强，公司已于 2021 年 4 月停止使用个人卡，并主动对个人卡事项进行规范并予以注销。

2、报告期内对应的收付款项金额

报告期内，霍庆功、张瑜、王士斌、刘占虎等个人卡对应的收付款项金额为：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度	
	流入	流出	流入	流出
与公司账户之间的往来	-	27.97	579.93	469.28
购买和赎回银行理财产品	-	-	419.01	379.00
公司货款收入、支出	-	-	155.02	129.60
费用支出	-	5.00	-	66.72
工资薪酬支出	-	-	-	137.67
利息收入及其他收支业务	0.02	-	0.28	1.56
其他个人支出	-	-	-	1.25
合计	**0.02**	**32.97**	**1,154.24**	**1,185.09**

报告期内，发行人使用霍庆功、张瑜、王士斌、刘占虎个人卡代为收付款的情况已在申报财务报表中如实反映，涉及的代收代付资金余额已经转入公司，涉及的工资薪酬支出均已补缴个人所得税。

自 2021 年 4 月之后，公司不存在个人卡代收代付的情形。

3、双方是否存在关联关系或其他利益往来

霍庆功系发行人员工，与发行人实际控制人李侠、李衡为表兄弟关系。刘占虎系发行人员工，与发行人实际控制人李侠、李衡为叔侄关系。张瑜系昊瑞机械前员工，王士斌系发行人实际控制人李侠的朋友。根据霍庆功、王士斌、刘占虎的专项说明，并查阅发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员分别填写的调查表，对上述四人涉及个人卡的银行交易进行逐笔核对，对霍庆功、王士斌、刘占虎等人员其他全部个人账户报告期内单笔 5 万元以上的银行交易记录进行比对核查，并通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网络查询方式对上述四人的对外投资情况。

经核查，除霍庆功与发行人实际控制人李侠、李衡为表兄弟关系，刘占虎与发行人实际控制人李侠、李衡为叔侄关系外，霍庆功、张瑜、王士斌、刘占虎等四人与发行人及其董事、监事、高级管理人员、其他核心人员不存在其他关联关系。除霍庆功、刘占虎系发行人员工，张瑜系昊瑞机械前员工外，双方不存在其他利益往来。

（二）中介机构是否完整核查上述个人拥有的全部银行账户流水，并具体说明核查程序及结论

1、中介机构是否完整核查上述个人拥有的全部银行账户流水

对于霍庆功、刘占虎、王士斌，保荐机构、申报会计师已完整核查上述三人拥有的全部银行账户流水。

张瑜曾于 2019 年 1 月在发行人子公司昊瑞机械任职，并于 2019 年 12 月离职，基于个人隐私原因未提供其个人其他银行账户流水。因此保荐机构、申报会计师仅取得其一张银行卡的资金流水（即昊瑞机械使用的张瑜 2775 个人卡）。

2、具体说明核查程序及结论

保荐机构、申报会计师履行如下程序：

（1）陪同霍庆功、王士斌、刘占虎等三人前往银行打印银行流水以及核实其账户开立情况。因自然人无账户清单等能够确认其银行账户数量的证明材料，为进一步验证其提供的银行流水的完整性，保荐机构和申报会计师陪同上述相

关人员前往公司所在地的中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、邮储银行、中国银行、交通银行、光大银行、民生银行、平安银行、中信银行、兴业银行等主流的商业银行及河北银行、保定银行、邯郸银行、沧州银行、河北农信社、唐县汇泽银行等地方银行，确认上述人员的银行账户开立情况，现场查询上述人员是否存在遗漏的个人账户，同时获取上述人员相应账户报告期完整的银行流水；对于微信、支付宝账户，由核查范围内的主体和保荐机构一同在现场，将流水文件直接发送至保荐机构人员的邮箱；

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

（3）通过登录云闪付，查询自然人开立的个人银行卡情况，核对已经打印的银行账户，验证是否完整打印银行流水；

（4）取得霍庆功、王士斌、刘占虎等三人针对银行账户完整性的承诺函；

（5）针对公司使用的霍庆功、王士斌、刘占虎、张瑜等四人的个人卡流水，逐笔进行核查，核查其是否恰当地进行了会计记录，是否纳入财务报表核算，是否恰当地进行了披露；

（6）针对未能获取张瑜其他银行账户流水的情形，保荐人、申报会计师采取了如下替代核查措施：

1）取得昊瑞机械使用张瑜的 2775 个人卡银行流水，逐笔核查张瑜 2775 个人卡在报告期内的银行流水，确认是否存在大额异常资金流入流出的情形；

2）结合对发行人及其子公司、主要关联方报告期内银行流水、现金日记账、银行日记账等的核查，关注张瑜在报告期内与发行人及其子公司、主要关联方是否存在异常资金往来；

3）通过张瑜与发行人客户、供应商名单及其股东、实际控制人、主要人员进行比对，核查是否存在关联关系；

4）对发行人及其主要经销商、供应商进行确认，确认张瑜与发行人及其子公司、发行人实际控制人、发行人董监高及关键岗位人员、发行人主要经销商、供应商之间是否存在大额异常资金往来、是否为发行人代垫成本和费用等情形。

综上，保荐机构、申报会计师已完整核查霍庆功、王士斌、刘占虎拥有的全部银行账户流水，针对未能获取张瑜其他银行账户流水的情形，也采取了替代核查措施。经核查，霍庆功、王士斌、刘占虎、张瑜等四人除公司使用的个人卡外，在报告期内与发行人及其子公司、发行人实际控制人、发行人董监高及关键岗位人员、发行人主要经销商和主要供应商之间不存在大额异常资金往来。

二、说明报告期内存在代垫成本费用的具体情形及对应业务规模，报告期内发生该情形的原因及合理性，发行人内部控制是否健全

（一）说明报告期内存在代垫成本费用的具体情形及对应业务规模

报告期内，公司存在利用李侠、霍庆功、王士斌、张瑜、李衡、李俊爱等人的个人卡进行代垫成本费用的情形，主要为支付采购款、报销费用和支付员工工资薪酬，具体情形如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
采购款支出	-	-	129.60
费用支出	-	5.00	66.72
工资薪酬支出	-	-	326.75
其他支出	-	-	1.56
合计	-	**5.00**	**524.03**

报告期内，公司存在利用个人卡进行代垫成本费用的情况，主要发生在 2020 年。公司在 2020 年 10 月起对个人卡代垫成本费用的事项进行整改和规范。自 2021 年 4 月之后，公司不存在代垫成本费用的情形。

公司根据个人卡代垫成本费用的实际发生日期，计入当期的财务报表，其相关会计处理具体如下：

1、采购款支出

借：原材料/固定资产/在建工程/营业成本

应交税费-应交增值税（进项税额）

贷：其他应付款/其他应收款（贷方）

2、费用支出

借：管理费用/销售费用（根据费用所属部门计入相关科目）

应交税费-应交增值税（进项税额）

贷：其他应付款/其他应收款（贷方）

3、工资薪金支出

（1）薪酬计提及发放

借：管理费用/销售费用/营业成本（根据费用所属部门计入相关科目）

贷：应付职工薪酬—工资

借：应付职工薪酬—工资

贷：其他应付款/其他应收款（贷方）

（2）计提薪酬个税

借：管理费用/销售费用/营业成本（根据费用所属部门计入相关科目）

贷：应付职工薪酬—工资

借：应付职工薪酬—工资

贷：应交税费—应交个人所得税

借：应交税费—应交个人所得税

贷：其他应付款/其他应收款（贷方）

报告期内，公司利用个人卡进行代垫成本费用的情况，均已如实反映在业务实际发生的当期财务报表中，涉及的工资薪酬支出均已缴纳个人所得税。公司个人卡的上述会计处理符合《企业会计准则》的规定，使用个人卡的情形不影响报告期内公司财务报表的真实性和完整性，不存在通过个人卡产生体外资金循环的情形。自 2021 年 4 月之后，公司不存在代垫成本费用的情形。

（二）报告期内发生该情形的原因及合理性

报告期初，由于大型商业银行机构存在对公业务营业时间（周一至周五）及对公转账、跨行转账到账时间不及时等诸多限制，因此公司从提高业务便捷

性、收付款项灵活性等方面考虑，存在使用个人卡支付费用、支付采购款等代垫成本费用相关情形。

同时，报告期期初，出于员工薪酬保密等公司管理因素，公司存在使用个人卡对部分员工进行薪酬激励的情形。

随着公司管理层内控规范意识的增强，公司已于 2021 年 4 月停止使用个人卡代垫成本费用，并主动对个人卡事项进行规范并予以注销。

（三）发行人内部控制是否健全

报告期内，发行人存在的代垫成本费用的金额分别为 524.03 万元、5 万元、0 万元，主要发生在报告期第一年。发行人自 2020 年 10 月对相关情形进行了整改和规范。发行人按照《企业内部控制基本规范》及相关要求，完善了《资金及银行账户管理制度》等相关内控制度，并严格执行。自 2021 年 4 月之后，公司不存在代垫成本费用的情形。

保荐机构和申报会计师查阅了公司内控制度。针对发行人内控制度的执行情况，并执行了穿行测试与控制测试；针对银行存款、应收账款、主营业务收入、主营业务成本、管理费用、销售费用等主要会计科目通过抽样检查，实施了分析、检查测试、函证走访以及截止测试等程序。

对于报告期内存在的代垫成本费用等内控不规范情况，发行人已于 2021 年 6 月前进行了全面的整改和规范，并采取了相应的防范措施，整改之后不存在《监管规则适用指引—发行类第 5 号》之“5-8 财务内控不规范情形”、“5-10 现金交易核查”、“5-11 第三方回款核查”等涉及的对财务内控不规范情形。

申报会计师对公司截至报告期末的内部控制进行了鉴证，出具了天职业字[2023]8563-3 号《关于河北英虎农业机械股份有限公司内部控制鉴证报告》，认为：英虎机械按照《企业内部控制基本规范》及相关规定 2022 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人内部控制健全有效。

三、说明发行人就上述情形报告期内的整改措施及整改情况

针对报告期存在利用个人卡进行代垫成本费用的情况，公司采取了以下整

改措施：（1）停止代垫成本费用的行为。公司自 2020 年 10 月对相关情形进行了整改和规范，并于 2021 年 4 月底前全部停止了利用个人卡代垫成本费用的行为，自 2021 年 4 月之后，公司不存在代垫成本费用的情形；（2）代垫成本费用的相关款项，均已纳入公司账务核算，涉及的企业所得税、个人所得税等均已完成税务处理；（3）公司及昊瑞机械分别于 2021 年 1 月、2021 年 3 月开立了银行收款码等方式，用于满足非工作日收款及零星收款需求；（4）公司建立了完善的资金管理内控制度，在资金授权、批准、审验、责任追究等方面的管理更为严格和完善，保证不再使用非公司账户进行代垫成本费用的情形；（5）公司实际控制人出具承诺，保证不利用作为公司实际控制人的地位，要求公司或者协助公司通过本人或本人指定的其他人名下银行账户收付款或进行其他资金往来。

四、核查情况

（一）请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，发表明确核查意见，并针对上述发行人实际控制人与多个供应商实际控制人资金往来频繁情况，说明执行的审计核查程序，取得的结论

1、保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，发表明确核查意见

（1）核查程序

1）陪同相关自然人前往银行打印银行流水以及核实其账户开立情况。因自然人无账户清单等能够确认其银行账户数量的证明材料，为进一步验证提供的银行流水的完整性，保荐机构和会计师陪同上述相关人员前往公司所在地的中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、邮储银行、中国银行、交通银行、光大银行、民生银行、平安银行、中信银行、兴业银行等主流的商业银行及河北银行、保定银行、邯郸银行、沧州银行、河北农信社、唐县汇泽银行等地方银行，确认上述人员的银行账户开立情况，现场查询上述人员是否存在遗漏的个人账户，同时获取上述人员相应账户报告期完整的银行流水；对于微信、支付宝账户，由核查范围内的主体和保荐机构一同在现场，直接发送至保荐机构和会计师人员的邮箱；

2）通过交叉核对已经取得的银行流水的对方账户和交易对手方，验证获取

银行流水的完整性；

3）通过登录云闪付，查询相关自然人开立的个人银行卡情况，核对已经打印的银行账户，验证是否完整打印银行流水；

4）取得公司及子公司、主要关联方、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的信用报告，核查是否存在受限资金或大额借贷资金；

5）访谈发行人财务负责人，了解个人卡的实际归属和用途，核查相关资金收付涉及的业务，取得相关业务发生的依据和会计记录，核查相关金额是否真实、准确、完整；

6）针对个人卡逐笔进行核查，核查其是否存在收付公司款项的情形，是否存在为公司代垫成本费用的情形，是否存在体外循环或虚构业务情形，是否恰当地进行了会计记录，是否纳入财务报表核算，是否恰当地进行了披露；

7）核查主要个人卡交易对象，了解其基本情况，核查其是否为公司关联方。对部分个人卡涉及金额较大的客户或供应商进行走访、函证，验证交易的真实性和准确性；

8）取得公司实际控制人出具承诺：保证不利用作为公司实际控制人的地位，要求公司或者协助公司通过本人或本人指定的其他人名下银行账户收付款或进行其他资金往来；

9）查阅发行人实际控制人、股东、董监高的关联方调查表，比对发行人客户、供应商名单及其股东、实际控制人、主要人员，核查霍庆功、张瑜、王士斌、刘占虎等相关方与发行人及其关联方、客户、供应商是否存在关联关系或利益往来；

10）获取报告期内主要关联法人、控股股东、实际控制人及其父母和配偶、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及关键岗位人员（包括技术部负责人、销售部门负责人、采购部门负责人）、部分敏感岗位人员（发行人银行出纳、发行人现金出纳、昊瑞机械财务负责人、昊瑞机械出纳）的银行流水，检查代垫成本费用的具体情形及对应业务规模，了解发生该情形的原因及合理性；

11）对发行人报告期内的货币资金进行测试，检查其内控执行情况，并获得天职国际出具的《内部控制鉴证报告》，复核发行人截至 2022 年 12 月 31 日是否存在内控缺陷；

12）对报告期内存在的相关内控不规范情形，检查其整改措施及整改情况；并对照《监管规则适用指引—发行类第 5 号》之“5-8 财务内控不规范情形”、“5-10 现金交易核查”、“5-11 第三方回款核查”等涉及的对财务内控不规范情形的要求，对报告期内财务内控不规范的情形进行了逐条比对，检查发行人是否存在相关内控不规范的情形，是否得到了整改；

13）针对核查范围内人员的异常资金流水，核查资金往来的性质及合理性，取得相关客观证据并予以核实，并复核是否需要扩大资金流水核查范围；

14）针对发行人、实际控制人及其关联方与供应商或其实际控制人存在的资金拆借情况，取得相关的说明文件、借条、偿还银行流水等文件，了解其发生资金拆借的背景，并核查相关情形是否整改完毕，是否存在其他利益安排；

15）将异常资金流水涉及的供应商的采购价格与同类型原材料的采购价格作比较，复核其采购价格是否公允。

（2）核查意见

1）报告期初，由于大型商业银行机构存在对公业务营业时间（周一至周五）及对公转账、跨行转账到账时间不及时等诸多限制，公司为提高业务便捷性、收付款项灵活性等考虑，存在使用个人卡进行支付员工工资、支付费用、支付采购款等代垫成本费用款项。随着公司管理层内控规范意识的增强，公司已于 2021 年 4 月停止代垫成本费用的行为，并将代垫成本费用涉及的相关个人账户予以注销；

2）霍庆功、张瑜、王士斌、刘占虎等四人与发行人不存在关联关系。除霍庆功、刘占虎系发行人员工，张瑜系昊瑞机械前员工外，双方不存在其他利益往来；

3）针对报告期存在的代垫成本费用等不规范情形，发行人已于 2021 年 4 月前整改完毕，并采取了相应的防范措施，后续未发生相关内控不规范情形；

4）发行人、实际控制人及其关联方与供应商或其实际控制人存在的资金拆借情况，已整改完毕，不存在其他利益安排；

5）将异常资金流水涉及的供应商的采购价格与同类型原材料的采购价格作比较，其采购价格具有公允性；

6）申报会计师对公司截至报告期末的内部控制进行了鉴证，出具了天职业字[2023]8563-3 号《关于河北英虎农业机械股份有限公司内部控制鉴证报告》，认为：英虎机械按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2022 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

2、针对上述发行人实际控制人与多个供应商实际控制人资金往来频繁情况，说明执行的审计核查程序，取得的结论

（1）发行人实际控制人及其主要亲属与多个供应商实际控制人资金往来的情况

报告期内，发行人实际控制人及其主要亲属与多个供应商实际控制人资金往来情况如下：

单位：万元

账户主体	交易对手方	对手方身份	资金用途	2022 年度		2021 年度		2020 年度		发生背景及偿还情况
				偿还	拆出	偿还	拆出	偿还	拆出	
发行人	吴栋	发行人供应商之股东	资金拆借	-	-	-	-	230.00	230.00	因经营需要，其股东向发行人借款，用于企业资金周转。该笔借款已于当年偿还完毕
	张广营	发行人供应商之股东	资金拆借	-	-	-	-	230.00	230.00	
李俊爱	汪秀荣	发行人供应商之实际控制人	资金拆借	-	-	-	-	173.33	173.33	因其从事农业种植和农产品销售，通常需要灵活的资金向农民收购农产品。该笔借款已于当年全部偿还
李侠	孔德彬	发行人供应商之实际控制人	天津铭盛份额转让款	-	-	-	527.50	-	-	李侠受让孔德彬持有的天津铭盛的出资份额，并向其支付出资份额转让款
赵美玲	汪秀荣	发行人供应商之实际控制人	资金拆借	-	-	22.41	-	50.95	70.00	因其从事农业种植和农产品销售，通常需要灵活的资金向农民收购农产品。该笔借款已分别于当年和次年向赵美玲全部偿还本金及利息
	郑和平	发行人供应商之实际控制人	资金拆借	60.00	-	-	-	-	60.00	因其从事农业种植和农产品销售，通常需要灵活的资金向农民收购农产品。该笔借款已于 2022 年向赵美玲全部偿还
李衡	孔德彬	发行人供应商之实际控制人	天津铭盛份额转让款	-	-	-	527.50	-	-	李衡受让孔德彬持有的天津铭盛的出资份额，并向其支付出资份额转让款
李倩	郑和平	发行人供应商之实际控制人	资金拆借	34.00	-	129.13	84.00	95.27	70.00	因其从事农业种植和农产品销售，通常需要灵活的资金向农民收购农产品。2020 年初汪秀荣、郑和平对李倩欠款 91 万元，已于 2020 年偿还利息和本金 95.27 万元；2020 年 11 月郑和平继续向李倩借款 70 万元，已于 2021 年将本金和利息 79.13 万元全部偿还；2021 年 11 月郑和平继续向李倩借款 84 万元，并于 2021 年 12 月、2022 年 2 月分别偿还 50 万元、34 万元，相应的欠款已还清

如上表所示，发行人实际控制人及其主要亲属与多个供应商的实际控制人之间的资金往来系天津铭盛出资份额转让款或朋友之间正常的临时拆借。

报告期内，发行人与上述相关供应商的交易情况如下：

单位：万元

企业名称	主要采购内容	2022 年采购金额	2021 年采购金额	2020 年采购金额	备注
任丘市凌云机械配件有限公司	齿轮、链轮、拨禾轮等	831.01	1,237.67	829.85	孔德彬为实际控制人
顺平县鑫耕耘农机制造有限公司	大升运器等相关零部件	56.57	275.22	134.14	郑和平、汪秀荣夫妇控制的公司
保定陆发钢结构工程有限公司	钢结构等工程材料	7.39	24.96	-	吴栋与张广营为其股东
合计		**894.97**	**1,537.85**	**963.99**	

1）对任丘市凌云机械配件有限公司的采购情况

单位：件、万元、元/件

项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价
链轮	70,421	214.48	30.46	113,502	335.70	29.58	75,065	203.73	27.14
齿轮	59,300	176.44	29.75	83,075	168.02	20.23	56,520	150.27	26.59
拨禾轮	45,860	69.46	15.15	103,837	155.85	15.01	105,554	144.19	13.66
边减输出轴	2,282	67.74	296.83	1,408	39.96	283.81	2,880	81.07	281.49
齿轮轴	10,718	36.04	33.63	7,875	26.07	33.11	6,760	20.34	30.09
花键立轴	24,512	34.62	14.12	49,782	69.92	14.05	-	-	-
大联轴器	9,673	22.85	23.62	8,804	20.45	23.23	1,632	3.61	22.14
边减输入轴	2,436	21.20	87.04	1,208	10.05	83.20	2,886	24.52	84.96
花键过载离合套	5,944	8.53	14.35	16,854	26.31	15.61	6,092	9.25	15.19
涨紧轮	3,411	7.53	22.07	13,656	30.21	22.12	8,337	18.58	22.29
其他	62,140	172.12	27.70	196,779	355.12	18.05	92,757	174.30	18.79
总计	**296,697**	**831.01**	**28.01**	**596,780**	**1,237.67**	**20.74**	**358,483**	**829.85**	**23.15**

如上表所示，报告期内发行人向任丘市凌云机械配件有限公司采购齿轮、链轮、拨禾链等多种原材料，采购金额分别为 829.85 万元、1,237.67 万元、831.01 万元，其中链轮、拨禾轮、边减输出轴、花键立轴等采购单价变化较小。将对任丘市凌云机械配件有限公司采购金额较大的齿轮、链轮、拨禾轮单价与

同类型原材料供应商比较情况如下：

单位：元/个

原材料类型	供应商	2022 年采购单价	2021 年采购单价	2020 年采购单价
链轮	任丘市凌云机械配件有限公司	30.46	29.58	27.14
	第三方供应商	26.64	27.88	26.32
	平均采购单价	**27.33**	**28.20**	**26.51**
齿轮	任丘市凌云机械配件有限公司	29.75	20.23	26.59
	第三方供应商	41.58	24.56	22.74
	平均采购单价	**39.59**	**24.07**	**23.32**
拨禾轮	任丘市凌云机械配件有限公司	15.15	15.01	13.66
	第三方供应商	17.21	15.43	13.21
	平均采购单价	**16.77**	**15.28**	**13.47**

注：1、第三方系指除任丘市凌云机械配件有限公司外，采购同类原材料的其他所有供应商；2、平均采购单价系指采购同类原材料的所有供应商平均单价。

①链轮采购单价的比较

报告期内，发行人向任丘市凌云机械配件有限公司采购链轮的单价较第三方供应商略高，主要原因系单价较高的 6 分 21 齿 45 孔双排链轮 20 款、6 分 40 齿 32 孔小升运器主动轴单排链轮等链轮的采购金额占比较高所致。

发行人向任丘市凌云机械配件有限公司采购的前三大（按 2022 年采购金额排行）链轮情况如下：

单位：万元、%、元/个

项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	金额	占比	单价	金额	占比	单价	金额	占比	单价
L14A 6 分 16 齿 62 孔涨紧轮双排链轮	21.82	10.17	21.81	38.39	11.44	21.45	5.75	2.82	23.01
6 分 21 齿 45 孔双排链轮 20 款	20.62	9.61	60.42	46.66	13.90	56.44	33.07	16.23	70.80
6 分 40 齿 32 孔小升运器主动轴单排链轮	18.55	8.65	57.07	20.38	6.07	58.05	3.36	1.65	60.18
前三大小计	**61.19**	**28.53**	**36.50**	**105.63**	**31.47**	**35.53**	**42.38**	**20.80**	**54.57**
链轮合计	**214.48**	**100.00**	**30.46**	**335.70**	**100.00**	**29.58**	**203.73**	**100.00**	**27.14**

将发行人向任丘市凌云机械配件有限公司采购的前三大（按 2022 年采购金额排行）链轮与第三方的采购单价进一步比较如下：

单位：元/个

原材料类型	供应商	2022 年采购单价	2021 年采购单价	2020 年采购单价
L14A 6 分 16 齿 62 孔涨紧轮双排链轮	任丘市凌云机械配件有限公司	21.81	21.45	23.01
	第三方供应商	22.26	21.84	21.37
	平均采购单价	**22.14**	**21.74**	**21.50**
6 分 21 齿 45 孔双排链轮 20 款	任丘市凌云机械配件有限公司	60.42	56.44	70.80
	第三方供应商	58.99	58.32	52.28
	平均采购单价	**59.25**	**57.93**	**57.15**
6 分 40 齿 32 孔小升运器主动轴单排链轮	任丘市凌云机械配件有限公司	57.07	58.05	60.18
	第三方供应商	57.33	56.00	55.63
	平均采购单价	**57.23**	**56.33**	**55.86**

注：1、第三方系指除任丘市凌云机械配件有限公司外，采购同类原材料的其他所有供应商；2、平均采购单价系指采购同类原材料的所有供应商平均单价。

如上表所示，2021 年、2022 年发行人向任丘市凌云机械配件有限公司、第三方供应商采购上述三种链轮的单价差异不大。2020 年发行人向任丘市凌云机械配件有限公司采购上述三种链轮的单价较高，主要系该产品需要供应商外协生产，由于采购量较小，单价也较高，随着 2021、2022 年发行人向任丘市凌云机械配件有限公司的采购量上升，采购单价逐渐与第三方采购单价差异不大。

②齿轮采购单价的比较

2022 年，发行人向第三方供应商采购齿轮的单价逐年上升较快，主要原因系发行人向浙江大液汽车零部件有限公司采购液压型变速箱齿轮的金额和占比上升较快。液压型变速箱齿轮的采购单价较普通型变速箱高，从而使得 2022 年第三方供应商采购齿轮的单价较任丘市凌云机械配件有限公司高。

发行人向任丘市凌云机械配件有限公司采购的前三大（按 2022 年采购金额排行）齿轮情况如下：

单位：万元、%、元/个

项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	金额	占比	单价	金额	占比	单价	金额	占比	单价
齿轮 5M70Z 20 款（花键 ϕ72）4Q28.2-10C 液压型专用	49.02	27.78	328.34	26.13	15.55	323.01	19.38	12.90	323.01

项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	金额	占比	单价	金额	占比	单价	金额	占比	单价
3 号齿轮 2.5M26Z	23.87	13.53	13.27	32.23	19.18	12.52	11.52	7.66	10.62
齿轮 5M60Z 20 款（花键 ϕ72）4Q28.2-10B	22.63	12.83	283.57	14.40	8.57	252.21	35.59	23.68	257.52
前三大小计	**95.72**	**54.25**	**47.12**	**72.96**	**43.43**	**26.82**	**66.69**	**44.38**	**51.83**
齿轮合计	**176.44**	**100.00**	**29.75**	**168.02**	**100.00**	**20.23**	**150.27**	**100.00**	**26.59**

将发行人向任丘市凌云机械配件有限公司采购的前三大（按 2022 年采购金额排行）齿轮与第三方的采购单价进一步比较如下：

单位：元/个

原材料类型	供应商	2022 年采购单价	2021 年采购单价	2020 年采购单价
齿轮 5M70Z 20 款（花键 ϕ72）4Q28.2-10C 液压型专用	任丘市凌云机械配件有限公司	328.34	323.01	323.01
	第三方供应商	349.99	348.56	323.01
	平均采购单价	**346.40**	**345.72**	**323.01**
3 号齿轮 2.5M26Z	任丘市凌云机械配件有限公司	13.27	12.52	10.62
	第三方供应商	12.73	12.78	11.41
	平均采购单价	**12.89**	**12.70**	**11.23**
齿轮 5M60Z 20 款（花键 ϕ72）4Q28.2-10B	任丘市凌云机械配件有限公司	283.57	252.21	257.52
	第三方供应商	285.78	277.28	257.32
	平均采购单价	**285.00**	**276.06**	**257.35**

注：1、第三方系指除任丘市凌云机械配件有限公司外，采购同类原材料的其他所有供应商；2、平均采购单价系指采购同类原材料的所有供应商平均单价。

如上表所示，2020 年发行人向任丘市凌云机械配件有限公司、第三方供应商采购齿轮 5M70Z 20 款（花键 ϕ72）4Q28.2-10C 液压型专用的单价差异不大。2021 年发行人向任丘市凌云机械配件有限公司、第三方供应商采购的单价存在一定差异，主要系由于采购时点存在差异所致。由于上游基础材料钢材的价格上涨较大，供应商对该产品进行了调价，导致发行人于第一季度向任丘市凌云机械配件有限公司采购价格，和于第二、第三季度向第三方供应商采购的价格出现差异。2022 年发行人向任丘市凌云机械配件有限公司、第三方供应商采购的单价存在一定差异，同样由于采购时点存在差异所致。发行人向第三方采购该产品的时间主要在上半年，而向任丘市凌云机械配件有限公司采购的时间主

要在 6-8 月，此时上游基础材料钢材的单价已回落，相应地该产品的价格也出现了回落。

报告期内，发行人向任丘市凌云机械配件有限公司、第三方供应商采购 3 号齿轮 2.5M26Z 的单价差异不大。

2020 年、2022 年，发行人向任丘市凌云机械配件有限公司、第三方供应商采购齿轮 5M60Z 20 款（花键 ϕ72）4Q28.2-10B 的单价差异不大。2021 年发行人向任丘市凌云机械配件有限公司、第三方供应商采购的单价存在一定差异，主要系由于采购时点存在差异所致。由于上游基础材料钢材的价格上涨较大，供应商对该产品进行了调价，导致发行人于 1 月向任丘市凌云机械配件有限公司采购价格，和于第二、第三季度向第三方供应商采购的价格出现差异。

③拨禾轮采购单价的比较

2022 年，发行人向任丘市凌云机械配件有限公司采购拨禾轮的单价较第三方供应商略低，主要原因系发行人向浙江博盟精工轴承有限公司采购的 7 齿从动拨禾轮总成、向任丘市康尔健塑胶制品有限公司采购的板式割台箱橡胶拨禾轮的金额、占比、采购单价较高所致。

发行人向任丘市凌云机械配件有限公司采购的前三大（按 2022 年采购金额排行）拨禾轮情况如下：

单位：万元、%、元/个

项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	金额	占比	单价	金额	占比	单价	金额	占比	单价
38P/7Z52 孔割台从动拨禾轮 3Q03.9-9	26.63	38.34	12.77	78.14	50.14	13.76	105.34	73.06	12.94
38P/7Z28 孔割台主动保险拨禾轮 19 款 3Q03.4-2	22.28	32.07	20.95	32.88	21.10	21.00	18.17	12.60	20.35
38P/7Z24 孔割台主动花键拨禾轮 21 款 3Q03.3-1（3Q/4Q 通用）	19.73	28.41	14.27	37.58	24.11	14.32	-	-	-
前三大小计	**68.85**	**99.12**	**15.15**	**148.81**	**95.48**	**15.06**	**123.71**	**85.79**	**13.67**
拨禾轮合计	**69.46**	**100.00**	**15.15**	**155.85**	**100.00**	**15.01**	**144.19**	**100.00**	**13.66**

将发行人向任丘市凌云机械配件有限公司采购的前三大（按 2022 年采购金

额排行）拨禾轮与第三方的采购单价进一步比较如下：

单位：元/个

原材料类型	供应商	2022 年采购单价	2021 年采购单价	2020 年采购单价
38P/7Z52 孔割台从动拨禾轮 3Q03.9-9	任丘市凌云机械配件有限公司	12.77	13.76	12.94
	第三方供应商	13.52	13.86	12.83
	平均采购单价	**13.35**	**13.83**	**12.90**
38P/7Z28 孔割台主动保险拨禾轮 19 款 3Q03.4-2	任丘市凌云机械配件有限公司	20.95	21.00	20.35
	第三方供应商	21.66	20.83	19.63
	平均采购单价	**21.33**	**20.89**	**19.97**
38P/7Z24 孔割台主动花键拨禾轮 21 款 3Q03.3-1（3Q/4Q 通用）	任丘市凌云机械配件有限公司	14.27	14.32	-
	第三方供应商	14.47	15.23	-
	平均采购单价	**14.35**	**14.75**	**-**

注：1、第三方系指除任丘市凌云机械配件有限公司外，采购同类原材料的其他所有供应商；2、平均采购单价系指采购同类原材料的所有供应商平均单价。

报告期内，发行人向任丘市凌云机械配件有限公司、第三方供应商采购前三大（按 2022 年采购金额排行）拨禾轮的单价差异不大。

综上所述，发行人向任丘市凌云机械配件有限公司和第三方供应商采购单价的差异，主要系采购同类型原材料的规格型号和采购时点不同所致。发行人与任丘市凌云机械配件有限公司及其实际控制人、主要人员均不存在关联关系，其采购定价均依照发行人的采购制度与任丘市凌云机械配件有限公司协商确认，其定价具有公允性。

2）顺平县鑫耕耘农机制造有限公司采购情况

单位：件、万元、元/件

项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	数量	金额	单价	数量	金额	单价	数量	金额	单价
大升运器壳体焊接总成	445	52.19	1,172.71	1,855	230.44	1,242.25	1,100	112.40	1,021.82
其他	800	4.39	54.86	6,743	44.78	66.42	12,580	21.74	17.28
总计	**1,245**	**56.57**	**454.41**	**8,598**	**275.22**	**320.10**	**13,680**	**134.14**	**98.06**

如上表所示，报告期内发行人向顺平县鑫耕耘农机制造有限公司采购金额分别为 134.14 万元、275.22 万元、56.57 万元，其中大升运器壳体焊接总成采购金额占其采购金额比例分别为 83.79%、83.73%、92.26%。将顺平县鑫耕耘农机

制造有限公司采购金额较大的大升运器壳体焊接总成单价与同类型原材料供应商比较情况如下：

单位：元/件

原材料类型	供应商	2022 年采购单价	2021 年采购单价	2020 年采购单价
大升运器壳体焊接总成	顺平县鑫耕耘农机制造有限公司	1,172.71	1,242.25	1,021.82
	第三方供应商	1,108.79	1,340.53	1,045.26
	平均采购单价	**1,117.40**	**1,309.57**	**1,039.07**

注：1、第三方系指除顺平县鑫耕耘农机制造有限公司外，采购同类型原材料的其他所有供应商；
2、平均采购单价系指采购同类型原材料的所有供应商平均单价。

如上表所示，发行人向顺平县鑫耕耘农机制造有限公司和第三方供应商采购大升运器壳体焊接总成的单价差异不大，差异主要系采购时点不同，单价略有差异所致。

发行人与顺平县鑫耕耘农机制造有限公司及其实际控制人、主要人员均不存在关联关系，其采购定价均依照发行人的采购制度与顺平县鑫耕耘农机制造有限公司协商确认，其定价具有公允性。

3）保定陆发钢结构工程有限公司采购情况

发行人于 2021 年、2022 年因装修或验车区改造需要，分别向保定陆发钢结构工程有限公司采购 24.96 万元、7.39 万元的钢结构等工程材料，采购金额较小。

（2）执行的核查程序，取得的结论

1）核查程序

①取得实际控制人、董事、监事、高级管理人员等关联自然人填写的调查表，核查其与吴栋、张广营、汪秀荣、郑和平、孔德彬及其控制的公司、主要人员是否存在关联关系；

②比对发行人 2018 年至 2022 年的员工花名册、报告期内在职员工主要亲属及中高层离职员工主要亲属，确认是否存在发行人在职、离职员工、股东设立或任职于保定陆发钢结构工程有限公司、任丘市凌云机械配件有限公司、顺平县鑫耕耘农机制造有限公司的情形；

③对任丘市凌云机械配件有限公司、顺平县鑫耕耘农机制造有限公司进行访谈，了解其实际控制人、董监高、股东与发行人之间是否存在关联关系或其他利益安排，其交易是否真实，定价是否公允；

④对任丘市凌云机械配件有限公司、顺平县鑫耕耘农机制造有限公司进行函证，确认其与发行人之间的采购金额、各期末余额是否准确、真实；

⑤针对上述供应商进行关联关系网络核查，查询其股权结构、董监高信息，与发行人股东、董监高及其亲属、员工等相互核对印证，查看是否存在未获取的关联关系；

⑥通过核查发行人、实际控制人及其直系亲属、董监高、关键岗位人员和关键敏感人员等的银行账户，关注是否存在与保定陆发钢结构工程有限公司、任丘市凌云机械配件有限公司、顺平县鑫耕耘农机制造有限公司及其关联人的异常资金流动、资金往来是否具有真实商业背景，是否存在尚未识别的关联关系及关联交易，是否存在其他利益安排；

⑦将上述供应商的采购价格与同类型原材料的采购价格作比较，复核其采购价格是否公允。

2）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为，发行人实际控制人及其主要亲属与多个供应商实际控制人资金往来已结清或具有合理性。发行人与上述相关供应商的交易是真实的、定价是公允的，不存在其他未披露的利益关系或关联关系。

（二）结合资金流水核查存在的异常情形，就发行人内部控制是否健全有效、资金流水核查对象是否完整、是否存在体外资金循环形成销售回款发表明确核查意见，说明核查程序及证据是否足够支持核查结论。

1、发行人内部控制是否健全有效

保荐机构、申报会计师履行如下核查程序：

（1）对发行人资金管理执行穿行测试，发行人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；

（2）获取发行人及其子公司账面银行账户，并与《已开立银行结算账户清

单》核对一致，不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，发行人银行开户数量与现有业务相匹配；

（3）获取发行人采购合同、采购发票、付款单据等资料，对发行人采购循环执行穿行测试和内控测试程序，测试发行人采购内部控制的运行有效性；

（4）检查与客户签订的合同、订单、发货单据、发票、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，测试发行人销售内部控制的运行有效性；

（5）获取发行人生产计划、领料单、入库单等资料，对发行人生产循环执行穿行测试和内控测试程序，测试发行人生产内部控制的运行有效性；

（6）对报告期内存在相关内控不规范情形，检查其整改措施及整改情况；并对照《监管规则适用指引—发行类第 5 号》之“5-8 财务内控不规范情形”、“5-10 现金交易核查”、“5-11 第三方回款核查”、“5-15　资金流水核查”等涉及的对财务内控不规范情形的要求，对报告期内财务内控不规范的情形进行了逐条比对，检查发行人是否存在相关内控不规范的情形，是否得到了整改；

（7）获得天职国际出具的《内部控制鉴证报告》，复核发行人截至 2022 年 12 月 31 日是否存在内控缺陷。

经核查，报告期内资金流水核查存在的异常情形，发行人已整改完毕或具有合理性。保荐机构、申报会计师执行了必要的核查程序及获取充分的证据，认为：英虎机械按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2022 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

2、资金流水核查对象是否完整

保荐机构、申报会计师履行如下核查程序：

（1）陪同公司财务人员前往基本户开户银行打印已开立银行账户清单，并前往相应银行打印公司及主要关联方报告期完整的银行流水；

（2）陪同相关自然人前往银行打印银行流水以及核实其账户开立情况。因自然人无账户清单等能够确认其银行账户数量的证明材料，为进一步验证提供的银行流水的完整性，保荐机构和会计师陪同上述相关人员前往公司所在地的

中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、邮储银行、中国银行、交通银行、光大银行、民生银行、平安银行、中信银行、兴业银行等主流的商业银行及河北银行、保定银行、邯郸银行、沧州银行、河北农信社、唐县汇泽银行等地方银行，确认上述人员的银行账户开立情况，现场查询上述人员是否存在遗漏的个人账户，同时获取上述人员相应账户报告期完整的银行流水；对于微信、支付宝账户，由核查范围内的主体和保荐机构一同在现场，直接发送至保荐机构和会计师人员的邮箱；

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

（4）通过登录云闪付，查询自然人开立的个人银行卡情况，核对已经打印的银行账户，验证是否完整打印银行流水；

（5）控股股东、实际控制人及其父母和配偶、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员及部分敏感岗位人员针对银行账户完整性的承诺函。

保荐机构、申报会计师执行了必要的核查程序及获取充分的证据，已完整核查发行人、昊瑞机械、报告期内主要关联法人（保定瑞誉房地产开发有限公司、顺平县精锐机械制造有限公司、河北英宏农业科技有限公司、天津铭盛管理咨询合伙企业（有限合伙）等）、控股股东、实际控制人及其父母和配偶、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及关键岗位人员（包括技术部负责人、销售部门负责人、采购部门负责人）、部分敏感岗位人员（发行人银行出纳、发行人现金出纳、昊瑞机械财务负责人、昊瑞机械出纳）、霍庆功、王士斌、刘占虎拥有的全部银行账户流水。对于张瑜，由于其在发行人子公司昊瑞机械任职并在 2019 年 12 月已离职，因此保荐机构、申报会计师仅取得其一张银行卡的资金流水（即昊瑞机械使用的张瑜 2775 个人卡）。保荐机构、申报会计师通过对公司报告期内银行流水、现金日记账、上述自然人资金流水的核查，确认张瑜在报告期内与发行人及其关联方不存在大额异常资金往来。

3、是否存在体外资金循环形成销售回款发表明确核查意见

保荐机构、申报会计师履行如下核查程序：

（1）资金流水核查情况

1）资金流水覆盖情况

保荐机构、申报会计师核查了发行人及其子公司、主要法人关联方报告期内全部银行账户共 30 个，按重要性水平对发行人及其子公司、主要法人关联方大于 50 万元人民币以及异常的资金往来逐笔核查，同时获取了相关的财务和业务凭证，以验证资金流水的真实性；

保荐机构、申报会计师核查了发行人控股股东、实际控制人及其父母和配偶、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及关键岗位人员（包括技术部负责人、销售部门负责人、采购部门负责人）、部分敏感岗位人员的银行账户共计 281 个，按重要性水平对上述关联人员大于 5 万元人民币以及异常的资金往来逐笔核查，并获取相关资金流水的说明文件、购买车辆发票、借条等支撑证据，以验证资金流水的真实性。

2）获取的证据情况

针对发行人资金流水核查，获取对应的业务凭证，包括记账凭证、银行回单、发票、合同或订单、验收单等。针对异常事项，如涉及第三方回款、现金收付情况、个人卡使用情况、资金拆借等，已进行检查原始凭证、发送确认函、访谈等核查程序，获取了借条、确认函、访谈记录等文件。

针对个人资金流水核查，获取相关个人就资金流水出具的解释，并对部分资金收付获取必要的支撑证据，如购买车辆发票、借条等，同时，保荐机构、申报会计师获取了由相关个人针对其提供的银行账户完整性的承诺。

3）资金流水核查程序

①核查包括发行人、昊瑞机械、报告期内主要关联法人、控股股东、实际控制人及其父母和配偶、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及关键岗位人员（包括技术部负责人、销售部门负责人、采购部门负责人）、部分敏感岗位人员（发行人银行出纳、发行人现金出纳、昊瑞机械财务负责人、昊瑞机械出纳）等开立的银行账户流水，确认其是否存在异常；

②对发行人资金管理执行穿行测试，确认发行人现行资金管理相关内部控

制制度是否健全有效，是否存在重大缺陷；

③获取发行人及其子公司银行账户，并与《已开立银行结算账户清单》核对，确认是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，发行人银行开户数量与现有业务是否匹配；

④查看发行人流水，查看是否存在大额或频繁取现的情形，发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形；

⑤获取发行人主要关联自然人资金流水，查看其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支付给客户及其实际控制人以形成销售回款情形；

⑥根据银行流水中显示的交易对方的名称与发行人报告期内的客户、供应商及主要客户、供应商的实际控制人、股东、董监高进行交叉核对；

⑦对发行人的大额资金流水进行核查，确认是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，且相关交易的商业合理性存在疑问的情形；

⑧对相关自然人的资金流水进行核查，确认发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途是否存在重大异常；

⑨对相关自然人的资金流水进行核查，发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员与客户、供应商（含供应商、客户的实际控制人、董监高等主要人员）是否存在异常大额资金往来；

⑩将大额异常资金流水涉及供应商的采购价格与同类型原材料的采购价格作比较，复核其采购价格是否公允。

（2）客户核查情况

1）核查覆盖情况

保荐机构、申报会计师针对发行人报告期内主要客户，采取了函证和走访方式进行核查，关注客户的背景、合作历史、交易真实性、销售回款是否存在

异常、关联关系及资金往来、利益安排等；并进行穿行测试和控制测试，测试发行人销售内部控制的运行有效性。上述核查程序对应的金额，及占主营业务收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
函证	179,544.86	84.46%	160,646.56	93.26%	82,240.56	95.35%
走访	138,698.59	77.96%	124,226.61	78.47%	62,540.54	77.88%

2）获取的核查证据

针对函证，保荐机构、申报会计师进行独立发出客户函证，并保留发函原始单据，独立收取回函，保证对函证程序的控制。针对存在差异的回函，获取相关原因解释及必要资料支持；针对未回函客户，保荐机构和申报会计师采取替代程序。

针对客户走访，保荐机构和申报会计师在访谈过程中，了解有关客户的基本情况、与发行人合作背景、合作方式和销售定价、与发行人及关联方的关联关系等，并获取由客户签字或盖章确认的访谈问卷、受访人身份证明文件及名片、走访路线的导航截图、合影、营业执照、经销商向终端客户销售明细清单、经销商进销存数据等文件。

针对穿行测试和控制测试，保荐机构和申报会计师检查与客户签订的合同、订单、发货单据、发票、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，测试发行人销售内部控制的运行有效性。

（3）供应商核查情况

1）核查覆盖情况

保荐机构、申报会计师针对发行人报告期内的供应商，采取了函证和走访方式进行核查，关注供应商的背景、交易真实性、交易单据是否存在异常、款项支付是否存在异常等；并进行穿行测试和控制测试，测试发行人采购内部控制的运行有效性。上述核查程序对应的金额，及占采购总额的比例情况如下：

单位：万元、%

项目	2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
函证	105,880.71	89.30	142,104.05	96.92	67,889.28	93.29
走访	91,208.22	76.92	108,761.51	74.18	51,743.69	71.10

2）获取的核查证据

针对函证，保荐机构、申报会计师进行独立发出供应商函证，并保留发函原始单据，独立收取回函，保证对函证程序的控制。针对存在差异的回函，获取相关原因解释及必要资料支持；针对未回函客户，保荐机构和申报会计师采取替代程序。

针对供应商走访，保荐机构和申报会计师在访谈过程中，了解有关供应商的基本情况、与发行人合作背景、合作方式和定价、与发行人及关联方的关联关系等，并获取由供应商签字或盖章确认的访谈问卷、受访人身份证明文件及名片、走访路线的导航截图、合影、营业执照等文件。

针对采购穿行测试和控制测试，保荐机构和申报会计师获取的单据包括采购合同、入库验收单据、记账凭证、发票、付款银行回单等。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人报告期内存在使用个人账户代收代付等财务内控不规范情形，但相关情形均为与公司业务相关的收付行为，且发行人已纳入财务报表核算，因此未构成资金闭环回流、从而实现粉饰业绩、虚构收入或利润等情形，亦不形成体外资金循环形成销售回款的情形。

4.关于销售及用户

根据申报材料，（1）发行人根据“订单+合理预测”的方式组织生产，以经销商预付款的订机台数为基础，合理预测当年销售情况并安排生产；发行人 2021 年及 2022 年的产能规模在 9,000 台/年，产能利用率已趋于饱和；（2）2022 年第四季度占全年整机销售收入 8.01%，高于以往年度，回复解释称部分对购机价格敏感的客户赶在 2022 年 12 月 1 日之前购买“国三”排放标准的玉米收获机；（3）自 2022 年 1 月开始，发行人通过改进升级可以后台获取产品的工作时长，2022 年工作时长少于 10 小时的台数为 1,210 台，占比 13.07%，问询回复解释主要原因包括 723 台销售发生在玉米销售季节之后，以及 2022 年前三季度销售的整机中有 487 台于 2021 年 9 月之前激活、通信卡在有效期满 1 年后未续费；工作时长 10 小时至 200 小时之间的台数为 2,776 台，占比约 30%；2021 年末库存商品金额 1,048.98 万元；（4）法律规定自走式联合收割机的报废年限为 12 年，玉米收获机使用 4-5 年后作业效率降低，用户经常在使用 1-2 年后即置换新机；用户为获得报废更新补贴，一般会选择向当地农业农村部门申请报废补贴手续；（5）发行人 2020 年面向个人处理了 6 台旧机型，销售单价 4.31 万元显著低于其他产品售价。

请发行人：（1）以报告期各期为例，详细说明发行人预测全年订单、制定全年生产/销售计划、经销商预付款、供应商集中采购、装配整机、交付货物及产品等各生产经营主要环节时间节点以及生产销售周期；（2）结合现有各项资源，包括设备、厂房、人力等，说明当前制约发行人产品产能的主要因素；（3）列示对比同款机型适用“国三”标准及“国四”标准的销售价格，进一步说明终端用户提前购机的合理性；（4）说明 2022 年公司整机使用的内部通信卡有效期为 1 年、2023 年后调整为 5 年的原因及合理性；进一步细化工作时长 10 小时至 200 小时产品的工作时长分布，并结合产品销售时间，说明终端用户使用机器时长较短是否经济、合理；（5）说明发行人玉米收获机产品的生产时间周期、2021 年生产产品在 2022 年实现销售的数量规模，结合 2021 年末的库存商品规模，说明 487 台产品于 2021 年 9 月之前激活通信卡但于 2022 年实现销售的原因及合理性；（6）进一步说明发行人玉米收获机使用年限显著短于法律规定产品报废年限的原因及合理性、用户获取报废更新补贴产品是否需要满足

特定使用年限，发行人不同使用年份的二手机器产品平均市场价格水平；（7）说明 2020 年向个人处理 6 台旧机型对应的商品库龄、当年该机型销售数量及价格，是否存在对该个人利益输送的情形及风险。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，发表明确核查意见。

回复：

一、以报告期各期为例，详细说明发行人预测全年订单、制定全年生产/销售计划、经销商预付款、供应商集中采购、装配整机、交付货物及产品等各生产经营主要环节时间节点以及生产销售周期

（一）以报告期各期为例，详细说明发行人预测全年订单、制定全年生产/销售计划、经销商预付款、供应商集中采购、装配整机、交付货物及产品等各生产经营主要环节时间节点

1、经销商预付款、发行人预测全年订单的时间节点

发行人采用买断式经销模式进行销售，公司通常于年底与合作经销商签订销售合同，该销售合同一般为框架性协议，双方就产品质量、定价原则、运输及交货方式、结算方式、违约责任和预计销售数量等条款进行约定。

发行人在年底前出台下一年度的销售政策，根据销售政策规定，经销商结合其对所经销区域的市场需求的预估情况、自身资金实力等因素确定订机台数，并按照规定的预付款标准支付订机款。

公司以经销商订机台数及预付款金额作为参考，并根据玉米收获机行业动态预测全年订单。

2、制定全年整车生产、销售计划的时间节点

根据上文所述，发行人对全年订单进行预测后，结合产品库存量确定年度销售计划；生产部根据年度销售计划，先确定当年主销机型的整体生产计划，随着用户、经销商对机型配置的需求变化，陆续确定其他机型的生产计划。

发行人根据上述整体生产计划，制定月度生产计划并分解为日生产计划后组织生产，同时，销售部会将经销商临时的订单变动情况汇总反馈给生产部，以使生产部适时调整生产计划。

生产计划整体可分为整车生产计划和配件生产计划。

制定整车生产计划之前，发行人对一些通用配件提前进行生产，以满足产能需求。

制定整车生产计划之后，系统中执行“计划运算”，系统会根据 BOM 设定的物料自制或外购属性，分别根据 MPS 计算模块（即主生产计划，Master Production Scheduling）生成配件生产计划，根据 MRP 计算模块（即物资需求计划，Material Requirement Planning）生成采购需求。

3、供应商集中采购

（1）制定采购计划

根据上文所述，系统生成采购需求后，由于受到公司产能不足的影响，基于成本效益原则及当前机器设备的配置情况，公司对部分 BOM 物料清单设定的自制属性物料存在由自制转为外协采购方式的情况。

综上，公司采购部参考 MRP 模块测算出的所需采购数量并结合外协采购需要，制定采购计划。

（2）执行采购计划

公司采购部负责生产物料的采购，同时也负责执行非生产部门提出的各类采购需求，如研发用物料以及各类工具物料，该部分物料种类较多，但采购频次及金额较低，采购部安排专员负责此类采购需求，通常公司经营所在地供应充足。

扣除上述物料后，采购部部长填制生产物料需求表，具体可分为标准件物料、钢材、轴承、轴、齿轮、链轮、链条、密封件、铸件、液压件，胶皮、弹簧、尼龙件、电路元件、液压管路等若干类别，同一类别原材料通常包含多种规格型号，对于同一类物料的各种规则型号而言，通常公司合作的供应商均能生产供应。

根据上文所述，公司采购部部长将物料按同一类别进行归类、确定供应商后，结合不同物料生产周期等因素，将采购任务分配给采购部业务员，通常一个批次生产计划的采购需求，分配任务的时间一般 3-5 天，采购业务员一般 2

天内可以完成与供应商之间的采购需求沟通事宜，公司采购频次较高的供应商为四百家左右，公司采购部业务员共十五名，能够有序开展采购工作，完成采购任务。

4、装配整机

公司玉米收获机的生产流程主要为产品研发设计、材料准备、零部件生产、整机装配及检验，在完成采购件（包括外购、外协）采购和自制件生产后，组装车间根据整车 BOM 清单领用装配整机所需的一级子物料，按照装配生产线上排布的生产工位、将对应的整车各大系统依次进行组装，并进行检验。

发行人玉米收获机各大系统主要包括车身及行走系统、动力系统、驾驶系统、收获系统、升运系统、剥皮系统、果穗集箱系统、还田系统和其他系统等，通常而言，在一级子物料备料完成后，装配一台整机所需时间仅需 2 天。

5、交付货物及产品

经销商采购提货时，陆续确定所需产品的具体型号和发货数量，向公司确认发货需求。

发行人销售产品的发货方式为自行发货，具体分为两类：（1）自提：客户自行来发行人厂区提货并完成验收；（2）运输至指定地点：发行人根据客户要求将货物运送至客户指定地点并完成验收。自提或运输至指定地点乃是客户自行选择的结果，发行人系根据客户意愿确定具体的发货方式。

（二）报告期各期生产、销售周期

1、报告期各期生产周期

发行人的生产过程主要由下料、热处理、机加工、钣金、焊接、涂装、组装及试运行检验和成品检验等工序组成。一般而言，从下料到完成装配整机下线并检验入库大约为 20-30 天，具体生产周期会受到通用配件备料情况、机型配置不同而有所差异。

2、报告期各期销售周期

报告期内，发行人货物自完成生产下线，至经销商验收合格的平均周期约为 25-30 天，发行人整机生产下线后，根据经销商及用户的需要增减部分配置，

如前切刀或前粉碎机，因而实现销售的周期存在差异。

二、结合现有各项资源，包括设备、厂房、人力等，说明当前制约发行人产品产能的主要因素

（一）报告期内发行人的各项生产资源情况

报告期内，发行人机器设备原值、房屋建筑物原值、生产人员数量与产能变化情况具体如下：

项目	2022 年/2022 年 12 月 31 日		2021 年/2021 年 12 月 31 日		2020 年/2020 年 12 月 31 日
	金额/数量	变动	金额/数量	变动	金额/数量
机器设备原值（万元）	16,301.53	23.50%	13,199.50	38.38%	9,538.75
房屋建筑物原值（万元）	16,406.38	0.09%	16,391.61	35.95%	12,057.35
月均生产人员数量（人）	783.83	1.17%	774.75	65.12%	469.19
产能（台/年）	9,000	-	9,000	63.64%	5,500

注：2020 年 3 月发行人收购昊瑞机械，并于 2020 年 6 月完成年产 3,000 台玉米收获机生产线的改造，故 2020 年昊瑞机械产能折算为 1,500 台。

报告期内，为了满足日益增长的市场需求，发行人主要通过收购昊瑞机械、添置生产装备、对装配生产线进行改造、增加研发和生产人员数量、将零部件委托外协厂商生产等方式，提升了产品的产能、产量。

（二）发行人的产能测算依据及测算方法

截至本问询函回复出具日，发行人共有母公司英虎机械和子公司昊瑞机械两大生产基地，相关生产基地的备案项目及其产能如下表所示：

公司名称	项目名称	产能（台/年）
英虎机械	自走式玉米收获机技术改造项目	6,000
昊瑞机械	农机产业园项目（一期工程）	3,000

发行人产品为玉米收获机整机，前序零部件加工环节均是为整机装配服务，因此，计算产能以整机装配环节所耗用的单台工时为依据。发行人产能的测算依据及测算方法如下：

1、标准工作时间

根据行业规则，发行人按一年 250 天、一天 8 小时的标准工作时间，作为

计算备案产能的依据。

2、装配线生产效率

根据英虎机械 2020 年的装配工艺和装配线布局，每个装配工位完成安装的时间约为一小时，按每天工作 8 小时计算，每条生产线可同时在线安装 8 台，故单条装配生产线的产能为 8 台/天。英虎机械共有两条生产线，故英虎机械的产能为 16 台/天。

昊瑞机械装配生产线于 2020 年下半年开始正式投产，昊瑞机械建设了一条装配生产线，且通过工艺优化和工位的合理布局等措施提高了装配速度，每个装配工位完成其安装的时间约为 40 分钟，昊瑞机械一条装配生产线的产能提高为 12 台/天。

2021 年，英虎机械借鉴了昊瑞机械的装配生产经验，重新对原有的两条装配生产线进行了改造和优化布局，将每条整机装配线的生产能力提升至 12 台/天，故英虎机械的整体装配生产能力提升至 24 台/天。

3、发行人产品产能的测算过程

报告期内，发行人产品产能的测算过程及结果如下：

项目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
英虎机械	装配生产线（条）	2	2	2
	每条装配生产线的工序环节	16	16	16
	每个工序环节所需装配时间（分钟）	40	40	60
	每天工作时长（小时）	8.00	8.00	8.00
	单线每天装配台数（台）	12	12	8
	当期工作时间（天）	250	250	250
	当期产能（台）	6,000	6,000	4,000
昊瑞机械	组装生产线（条）	1	1	1
	每条生产线的工序环节	16	16	16
	每个工序环节所需装配时间（分钟）	40	40	40
	每天工作时长（小时）	8.00	8.00	8.00
	单线每天装配台数（台）	12	12	12
	当期工作时间（天）	250	250	125

项目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
	当期产能（台）	3,000	3,000	1,500
当期总产能（台）		**9,000**	**9,000**	**5,500**

注：昊瑞机械装配生产线于 2020 年下半年开始投产，故产能计算仅考虑半年。

（三）制约目前发行人产品产能的主要因素

在现有生产条件下，发行人产能提升的空间有限，制约发行人目前产能的主要因素如下：

1、目前的生产经营场地较难满足新增装配生产线布局以及日益增长的原材料、在产品和整机存储放置的场地空间需求

由于公司产品大型化、生产工艺复杂等特点，大型设备的安放，原材料、在产品及整机的存放、整机装配生产线的布局等均需占用较大面积的场地。

随着生产规模的不断扩大，发行人目前的生产场地已较为拥挤。受生产经营场地限制，发行人现有厂房内在下料、钣金、焊接、涂装、装配及调试等关键环节继续增加设备和人员受到了制约，致使车架、割台总成、喂入总成、切碎刀轴总成、抛料风机总成等零部件的生产能力、零部件的涂装能力以及整机装配能力的提升空间较为有限。

因此，公司目前的生产经营场地较难满足日益增长的原材料、在产品及整机的存储放置以及新增装配生产线布局的场地空间需求。

2、玉米收获机销售的季节性强，发行人不能提前大规模生产备货，从而制约了发行人销售淡季的生产能力

受农业生产季节性影响，玉米收获机销售表现出较为明显的季节性特征。通常情况下，第一、四季度为公司的销售淡季，第二、三季度为销售旺季，尤其是第三季度公司产品销售更为集中。因此，受用户对具体机型的差异化需求、发行人整机存储空间有限以及资金实力相对有限等因素影响，发行人不能在销售淡季进行大规模生产备货。

（1）发行人整机的具体型号较多，用户的差异化需求日趋明显，发行人只能在销售淡季提前生产主流机型

从产品大类来说，公司主要产品为摘穗剥皮型和茎穗兼收型自走式玉米收获机，收获行数主要为三行和四行。但是，报告期内发行人所生产销售的产品存在多种规格型号，且为满足终端用户的差异化需求，每种型号又衍生出不同的款式，每种款式在发动机品牌、发动机马力、粮仓二次提升、籽粒回仓装置、中置还田机的作业宽幅、轮胎型号、前置秸秆粉碎机构形式、空调配置、鲜食玉米收获覆件等功能和配置上也存在一定的差异。报告期内，发行人销售的产品所涉规格型号共计 105 个。

通常情况下，玉米收获机市场从第二季度开始逐步进入销售旺季，终端用户于提机时才会明确具体的规格型号需求。因此，除完成小改款机型的生产任务外，发行人从上年四季度至当年一季度尚无法根据市场具体机型需求开展规模生产，只能根据对市场的预判生产主流机型进行备货。因此，玉米收获机销售的季节性特征无法让发行人能够在销售淡季按照市场需求进行规模化生产备货，一定程度上制约了发行人在销售淡季的生产能力。

（2）发行人整机存储场地有限，制约了发行人在销售淡季大规模生产备货

截至本问询函回复出具日，发行人及其子公司的占地面积约 31.22 万平方米，其中：可用于停放玉米收获机整机的面积大约为 3 万平方米，一台玉米收获机的长度为 7-8.5 米，宽度为 2.5-3 米，整机存放时为方便后期取用需预留一定的空间，因此，存放一台整机占地面积大约为 25 平方米，按此计算，发行人及其子公司可停放玉米收获机的最大数量为 1,200 台。

因此，发行人现有的整机存储空间较小，制约了发行人在销售淡季大规模生产备货。

（3）发行人目前资本实力相对较弱，制约了发行人在销售淡季大规模生产备货

农业机械制造业属于资金密集型行业，在设备购置、人才引进、研发投入和生产备货等方面均需要以充足的资金作为基础。与大型农机制造企业相比，发行人自有资金相对较弱，融资渠道较为单一，在资本实力方面亦存在一定差

距。

由于经销商仅向发行人支付 3 万元/台的预付订机款，以发行人销售的玉米收获机 2022 年平均单位直接材料成本 16.61 万元/台（含税）为例，发行人在销售淡季备货一台玉米收获机仅直接材料成本就需要先行垫付资金 13.61 万元/台。

因此，发行人目前的资本实力相对较弱，制约了发行人在销售淡季大规模生产备货。

3、发行人每年均对产品进行更新改进，新机型的设计定型和生产准备时间较长，制约了发行人整机的生产时间和生产能力

产品研发设计关乎到玉米收获机的稳定性、收割效率、作业效果及操作舒适度，很大程度上直接决定了产品的指标性能，其最能体现不同厂商的技术水平差距。该环节需要公司基于对用户需求的深度理解，针对性地完成详细的产品设计及特定材料的选型工作，并形成满足技术要求的物料清单及设计图纸。

产品更新速度快是发行人的核心竞争优势之一。报告期内，发行人于每年 11 月售后季节结束后，将针对产品在当年售后服务过程中出现的问题进行汇总、分析和改进，确保销售产品每年都有改进、年年都有新卖点，使公司产品在市场竞争中保持优势地位。

发行人对产品更新改进工作主要为两类：一类为发行人生产销售的小改款机型，该类机型仅对当年售后服务过程中发现的产品问题进行针对性改进，不涉及产品新功能的增加、规格参数变化，改动较小；另一类为发行人研发设计的新机型，除对当年售后服务过程中发现的问题进行改进外，还会增加新的功能以及调整一些关键的规格参数，比如配套动力和行走速度等。对于小改款机型，发行人一般需要 1-2 个月的设计定型和生产准备时间；对于新机型，发行人需要在研发设计完成后，于每年 11 月之前进行样机试装试验并定型后，还需要对新设计的零部件重新开发生产模具、设计工艺路线和相关物料的准备工作，完成上述生产准备工作大约需要 3-5 个月。

基于上述原因，发行人通常在上年四季度和当年 1-2 月只能安排小改款机型的生产，新机型一般在当年 3 月及以后才能上线生产。但小改款机型并非发行人销售的主流机型，大多数终端用户更愿意购买当年新机型。因此，新机型

的生产准备时间较长一定程度上制约了发行人的整机生产时间和生产能力。

4、外协零部件的范围和数量继续增加的空间较为有限

报告期内，受场地和产能限制，发行人需要寻求外协配套厂商来为产能提供保障，从而使得公司得以专注于核心技术开发，核心零部件的生产和整机装配，进而提高市场竞争力，满足快速增长的市场需求。因此，发行人现阶段主要通过将更多的零部件委托外协厂商生产，使相关零部件产量在一定程度上有所增加，但是为了保证和控制产品质量以及发行人核心技术保密的要求，将零部件对外委托的范围和数量继续增加的空间较为有限。

综上所述，为满足持续增长的市场需求，发行人必须通过增加生产经营场地、新建厂房、增加装配生产线、加大研发力度和壮大资本实力等手段，才能从根本上解决发行人产能、产量瓶颈。

三、列示对比同款机型适用“国三”标准及“国四”标准的销售价格，进一步说明终端用户提前购机的合理性

2022 年第四季度发行人整机销售数量为 745 台，各类产品具体销售数量及占比如下：

单位：台、%

类别	销量	占比
摘穗剥皮型三行	4	0.54
摘穗剥皮型四行	727	97.58
茎穗兼收型三行	1	0.13
茎穗兼收型四行	13	1.74
合计	**745**	**100.00**

由上表可知，2022 年第四季度发行人主要销售四行机型，四行机型销售数量占比达到 99%以上，由于三行玉米收获机配置的柴油机较四行玉米收获机配置的柴油机马力值较小，因此三行和四行机型的“国四”排放标准柴油机的采购成本较“国三”排放标准分别增加约 10,000 元/台和 15,000 元/台。

2022、2023 年发行人主要机型价格（含税）对比如下：

单位：万元/台

类别	2023 具体机型（“国四”标准柴油机）	2023 出厂价	2022 年具体机型（“国三”标准柴油机）	2022 出厂价	价格增加额
摘穗剥皮型三行	玉柴 4YZ-3A（G4）型	17.15	玉柴 4YZB-3 型	16.05	1.10
摘穗剥皮型四行	玉柴 4YZ-4F（G4）型（机械）	23.65	玉柴 4YZ-4A1 型（机械）	20.45	3.20
摘穗剥皮型四行	玉柴 4YZ-4A1（G4）型（液压）	24.25	玉柴 4YZ-4A1 型（液压）	21.95	2.30
摘穗剥皮型四行	潍柴 4YZ-4A1（G4）型（液压）	24.45	潍柴 4YZ-4A1 型（液压）	22.15	2.30
摘穗剥皮型四行	玉柴 4YZ-4B（G4）型	25.25	玉柴 4YZ-4B 型	22.95	2.30
摘穗剥皮型四行	潍柴 4YZ-4B（G4）型	25.45	潍柴 4YZ-4B 型	23.15	2.30
茎穗兼收型三行	潍柴 4YZJ-3A（G4）型	22.25	潍柴 4YZJ-3 型	20.90	1.35
茎穗兼收型四行	玉柴 4YZJ-4（G4）型	32.04	玉柴 4YZJ-4 型	29.49	2.55
茎穗兼收型四行	玉柴 4YZJ-4HB 型	32.54	玉柴 4YZBQ-4C 型	27.99	4.55

注：上表中的出厂价均为标准配置下的各机型出厂价。

2022 年、2023 年发行人销售机型分别装用“国三”和“国四”排放标准的柴油机，同款机型下三行、四行柴油机马力值分别提高 10 马力和 20 马力，该部分价格差异分别为 1,000 元/台和 2,000 元/台。

剔除柴油机马力值提高的因素后，三行玉米收获机同款机型适用“国四”标准较“国三”标准的单台销售价格提高 1 万元左右，四行玉米收获机同款机型适用“国四”标准较“国三”标准的单台销售价格提高 2-3 万元左右。因此，2022 年第四季度部分价格敏感的终端用户提前购机具备合理性。

四、说明 2022 年公司整机使用的内部通信卡有效期为 1 年、2023 年后调整为 5 年的原因及合理性；进一步细化工作时长 10 小时至 200 小时产品的工作时长分布，并结合产品销售时间，说明终端用户使用机器时长较短是否经济、合理

（一）说明 2022 年公司整机使用的内部通信卡有效期为 1 年、2023 年后调整为 5 年的原因及合理性

1、2022 年公司整机使用的内部通信卡有效期为 1 年的原因及合理性

生态环境部于 2020 年 12 月 28 日发布了《非道路柴油移动机械污染物排放控制技术要求》（HJ1014-2020），规定了第四阶段非道路柴油移动机械及其装用的柴油机的污染物排放控制技术要求，明确自 2022 年 12 月 1 日起，所有生

产、进口和销售的 560kW 以下（含 560kW）非道路移动机械及其装用的柴油机应符合本标准要求，并装用额定净功率 37 kW 及以上柴油机的机械，出厂前应加装卫星导航精准定位系统。

在此背景下，为提升公司售后服务质量和水平的同时，提前适应上述政策要求，自 2021 年起，公司联合第三方南京烙印信息技术有限公司开发了售后服务 APP，并在玉米收获机的行车电脑中安装了定位模块，用户报修后服务人员可以根据 GPS 定位信息一键导航到故障车辆位置，方便售后服务的及时性和精准性，为公司后续生产智慧农机奠定基础。

为进一步提高售后服务、维修的便利性以及满足用户对产品的更新需求，公司 2021 年底将玉米收获机的行车电脑完成了改进升级，从 2022 年 1 月开始能够采集整机的工作时长。

考虑到公司生产销售产品的三包服务期限为一年，且上述政策于 2022 年 12 月 1 日才正式实施，公司在 2021 年、2022 年生产的玉米收获机行车电脑中的内部通信卡有效期确定为一年，可以有效满足公司的三包服务和提前适应政策的要求。

2、2023 年后公司整机使用的内部通信卡有效期调整为 5 年的原因及合理性

为满足《非道路柴油移动机械污染物排放控制技术要求》的政策要求，考虑到公司玉米收获机产品的更新换代周期大约为 4-5 年，自 2023 年起，公司整机使用的内部通信卡有效期调整为 5 年。

综上，公司基于相关政策要求，并结合售后服务需要、玉米收获机的使用寿命等因素，确定和调整内部通信卡有效期，其确定和调整的原因是合理的。

（二）进一步细化工作时长 10 小时至 200 小时产品的工作时长分布，并结合产品销售时间，说明终端用户使用机器时长较短是否经济、合理

从 2022 年 1 月开始，考虑进一步提高售后服务、维修的便利性以及满足用户对产品的更新需求，公司将玉米收获机的行车电脑进行了改进升级，能够采集整机的工作时长。

2022 年各季度销售整机的工作时长如下：

单位：台、%

工作时长	一季度	二季度	三季度	四季度	合计	占比
[0, 10）	178	135	174	723	1,210	13.07
[10, 50）	32	48	49	14	143	1.54
[50, 100）	85	89	145	3	322	3.48
[100, 150）	215	246	449	4	914	9.87
[150, 200）	315	350	731	1	1,397	15.08
[200, 500）	862	1,373	2,943	-	5,178	55.91
[500, +∞）	13	24	60	-	97	1.05
合计	**1,700**	**2,265**	**4,551**	**745**	**9,261**	**100.00**

注：上述为截止 2023 年 4 月 10 日的系统作业数据。

如上表所示，2022 年度工作时长在 100 小时以上的整机比例为 81.91%，该部分终端用户系以专业从事跨区作业并获取作业收益的农机手为主。

根据市场调查结果显示，目前我国玉米收获作业的市场价格约 80-100 元/亩，用户作业成本约 20-30 元/亩，用户作业毛利约 50-80 元/亩。以发行人四行玉米收获机平均 8 亩/小时的作业速度计算，全年工作时长 100 小时的作业毛利为 4-6.40 万元，扣除整机折旧和维修保养费用后，四年的累计作业净收益合计为 9.26-18.86 万元。用户 2019 年购买摘穗剥皮型四行玉米收获机的购机成本为 20.47 万元/台，扣除补贴款 5.6 万元/台，用户实际购机成本为 14.87 万元/台，考虑用户使用四年后处置二手机的收入 9.04 万元/台，用户完全可以覆盖其购机成本，因此每年工作时长只要在 100 小时以上的用户购买玉米收获机就具有经济性和合理性。

工作时长小于 10 小时的整机数量为 1,210 台，占 2022 年销售台数的 13.07%。其中公司于 2022 年四季度销售的玉米收获机中，有 723 台玉米收获机由于玉米收获季节已过使得工作时长小于 10 小时，该部分玉米收获机成新率较高，仍可于次年获取作业收益；487 台整机因内部通信卡到期未续费，导致发行人未能采集到其真实的工作时长，但不影响其获取作业收益。

从销售时间来看，2022 年作业时长在 10-100 小时之间的 465 台玉米收获机中：（1）有 17 台于 2022 年四季度实现销售，该部分玉米收获机成新率较高，

仍可于次年获取作业收益；（2）另外 448 台玉米收获机于前三季度销售，其中有 86 台于 2022 年四季度实现最终销售，导致工作时长低于 100 小时，该部分玉米收获机仍可次年获取作业收益。其余 362 台玉米收获机，主要原因系该部分玉米收获机以当地作业或用户为新机手为主，作业范围和面积较小，因此工作时长较短。但该部分整机作业强度较小，使用寿命较长，置换周期也较长，获取作业收益的周期也较长，因此其工作时长具有经济性、合理性。

五、说明发行人玉米收获机产品的生产时间周期、2021 年生产产品在 2022 年实现销售的数量规模，结合 2021 年末的库存商品规模，说明 487 台产品于 2021 年 9 月之前激活通信卡但于 2022 年实现销售的原因及合理性

（一）说明发行人玉米收获机产品的生产时间周期

发行人的生产过程主要由下料、热处理、机加工、钣金、焊接、涂装、组装及试运行检验和成品检验等工序组成。一般而言，从下料到完成装配整机下线并检验入库大约为 20-30 天，具体生产周期会受到通用配件备料情况、机型配置不同而有所差异。

（二）2021 年生产产品在 2022 年实现销售的数量规模

2021 年末，发行人期末下线整机数量列示如下：

单位：台

整机类型	2021 年 12 月 31 日
库存整机	73
已下线未入库的在产整机	1,075
合计	**1,148**

注：期末下线整机包含库存商品中的入库整机和期末已组装下线但尚未验收入库的在产品整机。

2021 年末，发行人库存商品的整机台数为 73 台，已组装下线但尚未验收入库的在产整机台数为 1,075 台，上述 1,148 台期末下线整机中，1,144 台已在 2022 年实现了销售，1 台用于研发，3 台为销售退货后进行报废处理。

（三）结合 2021 年末的库存商品规模，说明 487 台产品于 2021 年 9 月之前激活通信卡但于 2022 年实现销售的原因及合理性

公司玉米收获机的生产节奏和行车电脑的生产节奏并不完全同步，行车电

脑作为相对独立的零部件，通常先于玉米收获机整机进行生产。其中，行车电脑安装在玉米收获机上的时间节点为玉米收获机整机组装下线后、完工入库前。

行车电脑的生产流程主要为：阀门板程序及硬件安装、主控板硬件安装、4G 通信卡安装、整体组装、主控板软件程序安装、老化通电、测试功能和完工入库。在老化通电阶段，发行人应将通信卡激活并进行测试，即在行车电脑完工入库之前，其通信卡就已激活并开始计算有效期。

公司行车电脑的生产计划既需要满足整机的生产任务，还需要满足当年售后服务中更换行车电脑的需求。因此，公司通常会在每年 9 月的玉米收获季节来临前，提前生产出一定数量的用于生产和售后服务的库存行车电脑。

2021 年售后服务结束后，公司行车电脑仍有库存，公司便将该库存行车电脑继续用于 2021 年末和 2022 年玉米收获机的生产。因此，公司 2021 年末的下线整机和 2022 年生产的部分整机领用了 2021 年 9 月及之前激活通信卡的库存行车电脑，从而使得部分用户的玉米收获机内部通信卡有效期在满 1 年即 2022 年 9 月到期。

2022 年前三季度销售的整机中有 487 台玉米收获机产品，绝大多数并非于 2021 年 9 月及之前生产，而是其组装下线时领用了 2021 年 9 月及之前激活通信卡的库存行车电脑，并于 2022 年实现销售是合理的。其中，487 台玉米收获机产品的生产月份如下：

整机下线月份	生产数量（台）
2021-04	1
2021-07	1
2021-09	3
2021-11	8
2021-12	82
2022-01	104
2022-02	108
2022-03	180
合 计	**487**

如上表所示，发行人仅有 2 台玉米收获机于 2021 年 9 月之前生产，其中 1

台为当年年末经销商退货并经维修后于 2022 年销售，另外 1 台用为发行人试验鉴定机，试验鉴定结束后于 2022 年销售；其余玉米收获机均属于 2021 年 9 月底、2021 年四季度和 2022 年一季度的销售淡季提前生产备货。

综上，2021 年 9 月及之前激活通信卡主要与行车电脑的生产日期相关，与玉米收获机整机的生产周期、生产日期和销售日期关系较小。

六、进一步说明发行人玉米收获机使用年限显著短于法律规定产品报废年限的原因及合理性、用户获取报废更新补贴产品是否需要满足特定使用年限，发行人不同使用年份的二手机器产品平均市场价格水平

（一）发行人玉米收获机使用年限显著短于法律规定产品报废年限的原因及合理性

根据原农业部颁布的《联合收割机禁用和报废技术条件（NY/T1875-2010）》有关规定，自走式联合收割机的报废年限为 12 年，上述报废年限为国家规定的强制报废的最高年限。

对用户来说，玉米收获机的实际更换年限主要受玉米收获机产品迭代周期的影响，大多数玉米收获机的更新换代年限为 4-5 年，对于以跨区作业为主的玉米收获机，用户经常在使用 1-2 年后即置换新机，显著低于法律规定产品报废年限，主要原因系：

1、发行人玉米收获机产品的技术更新速度快，新老机型在产品功能、作业效率和舒适性差异较大，老用户更新换代的需求动力较强

由于玉米收获存在较强的季节性特征，在农忙“抢收”时期需争分夺秒，用户购买玉米收获机是以营利为目的，其对购机的投资回报率和作业收益最为看重，因此，用户对玉米收获机的作业效果、作业效率和可靠性要求高。

以发行人摘穗剥皮型四行玉米收获机为例，发行人 2023 年销售的新产品与 2019 年销售的产品在总损失率、籽粒破损率、果穗含杂率等性能方面的差异如下表所示：

性能指标	2023 年	2019 年
总损失率	1.68%	1.80%

性能指标	2023 年	2019 年
籽粒破损率	0.38%	0.50%
果穗含杂率	0.25%	0.26%
苞叶剥净率	98.70%	90.50%
最优收获效率	15.00 亩/小时	12.30 亩/小时

注：上述机型分别为 2019 年销售的 4YZB-4B 机型和 2023 年销售的 4YZ-4A1（G4）机型。

由上表可以看出，发行人产品技术更新速度快，每年推出的新产品均有新亮点，在产品性能、工作效率、适用性和舒适度等方面均有较大提升，新老机型在作业性能和效率等方面差异较大，系老用户置换产品的关键因素。同时玉米收获机使用 4-5 年后，卸粮速度、采净水平、剥皮效果和作业效率均有所下降。

新老机型在产品性能和作业效率的差异会促使用户产生更新换代的需求，用户为追求更优性能和更高效率的产品，愿意提前更换尚未满足报废年限的玉米收获机。因此，相关产品的更新换代年限短于法律规定的产品报废年限具有合理性。

2、发行人产品在二手机市场具有较好的流通价值，保值率高，老用户置换新机的成本较低，提高了老用户更新换代的频次

在现阶段，用户购买玉米收获机主要是为了从事经营获取收益，用户为了追求更高的作业收益，要不断地购买效率更高的玉米收获机产品，同时也会将手里的旧机出售进入二手机市场流通交易。

愿意购买发行人二手机的用户主要为有购机需求但资金实力不足的用户，以及新入行的农机手。在农村金融信贷等政策尚不完备的情况下，资金实力不足的用户选择价格更便宜的二手机是一种理性的消费行为。新入行的农机手对玉米机收市场尚不熟悉，选择价格较低的二手机开展作业，虽然收益可能会较低，但其承担的风险也低。

以发行人配置液压行走装置的摘穗剥皮型四行玉米收获机为例，根据市场调查，发行人产品在使用 4 年后，其目前二手机的市场价格约 9.04 万元/台，明显低于新产品的市场价约 25.36 万元/台，加之发行人在玉米收获机市场中较高的品牌影响力和用户口碑，这对购买力不足的用户和新机手来说无疑是有较强

的吸引力。

发行人是国内玉米收获机领域的领先企业，产品具有良好的作业性能、作业效率和用户口碑，产品在使用 4-5 年后，部分零部件存在磨损、产品性能和作业效率有所下降，虽然与发行人最新产品存在较大差距，但其正常收获作业不存在障碍，能够满足低购买力用户和新机手对购买玉米收获机对外作业盈利的基本需求。因此，发行人产品在二手机市场中也具有较好的流通价值。

3、用户使用发行人产品的实现经济效益测算

在现阶段，用户购买玉米收获机主要是为了从事经营获取收益，其使用发行人产品实现经济效益测算如下：

（1）经济效益假设

1）作业收益

玉米收获机作业价格主要受下游种植户所处区域、种植经济效益、交通便利程度、市场竞争程度等各项因素综合影响，由种植户与农机手点对点商谈价格确定。虽然各省份的玉米收获机作业价格存在差异，但整体分布在一定区间内。

根据市场调查，以 2022 年为例，摘穗剥皮型四行玉米收获机的作业价格大致在 80 元-100 元/亩。发行人以该作业价格作为本次测算的收益依据。

2）作业成本

玉米收获机作业的变动成本主要为油料、尿素等，上述成本主要系可变成本，与作业亩数呈线性关系。

玉米收获机作业的人工成本包含驾驶员以及随车工人的支出成本，一般情况下，一台玉米收获机作业配备两人，且大多为夫妻、亲属等关系，不再雇佣其他人员。若终端用户拥有多台玉米收获机并雇佣人员开展作业，雇佣成本大致为每人 500 元/天，作业面积约 100-130 亩/天，对单机的作业成本影响为 3.85-5.00 元/亩，影响较小。

根据市场调查，摘穗剥皮型四行玉米收获机的作业成本为 20-30 元/亩。

3）固定成本

发行人产品三包期为一年，在三包期内的保养维修成本为零，三包期外每年的保养维修成本大约为 3,000 元/台。

用户 2019 年购买摘穗剥皮型四行玉米收获机的购机成本为 20.47 万元/台，扣除补贴款 5.6 万元/台，用户购机实际成本为 14.87 万元/台，以工作 4 年计算，扣除二手机出售价格 9.04 万元，用户每年折旧费用为 1.46 万元/台。

4）作业面积

目前，根据国家统计局公布的数据，2021 年我国玉米种植面积为 64,986.39 万亩，考虑到西南、南方地区暂不适宜机械化作业，计算单机作业面积未予以考虑。2021 年我国东北、黄淮海和西北三大地区的玉米种植面积为 57,861.03 万亩，玉米收获机市场保有量为 61.06 万台，平均单机作业面积为 903.75 亩。

5）其他收益

根据二手机市场销售价格，假设目前发行人 2019 年销售的摘穗剥皮型四行玉米收获机在二手机市场的销售价格约为 9.04 万元/台。

（2）具体测算过程

基于上述假设，发行人单台玉米收获机每年实现的经济效益测算分别如下表所示：

类型	项目	最低收益	最高收益
单机作业收入	作业收入（元/亩）	80.00	100.00
单机变动成本	油料、尿素等（元/亩）	30.00	20.00
单机实现的毛利	实现毛利（元/亩）	50.00	80.00
	单机作业亩数（亩/年）	903.75	903.75
	单机作业实现收益（万元/年）	4.52	7.23
固定成本	单机折旧（万元/年）	1.46	1.46
	维修保养成本（万元/年）	0.30	0.30
单机实现收益	单机实现年净收益（万元/年）	2.76	5.47
	使用年限（年）	4.00	4.00

类型	项目	最低收益	最高收益
	使用 4 年单机实现净收益总计（万元）	11.34	22.18
	销售二手机所获取的收益（万元/台）	9.04	9.04

如上表所示，以摘穗剥皮型四行玉米收获机为例，发行人产品作业 4 年能够实现单机净收益约 11.34-22.18 万元，用户作业收益较好。尤其是，对于专门从事跨区作业的用户来说，其单机作业面积远高于市场平均水平，其购机作业效益会更高，甚至一年就能收回购机成本。

用户置换新机既能体验到发行人新产品带来的作业性能、效率和舒适度等综合性能的较大提升，还能享受发行人法定的三包服务。因此，老用户置换新机的动力较强，促使其对发行人产品的更新换代频率加快。

综上，发行人产品的技术更新速度快，新老机型在产品性能和作业效率上差异较大，同时发行人产品在二手机市场具有较好的流通价值，老用户作业收益较好，置换新机的成本较低，导致发行人产品的更新换代年限短于法律规定的产品报废年限。

（二）根据相关规定，用户获取报废更新补贴产品是否需要满足特定使用年限

根据《农业机械报废更新补贴实施指导意见》，报废农机的使用年限等技术条件由各省参照相关机械报废标准确定。对未达报废年限但安全隐患大、故障发生率高、损毁严重、维修成本高的农机，也可以申请报废补贴。

根据发行人主要产品销售区域的农机报废更新补贴政策，用户获取报废更新补贴产品是否需要满足特定使用年限如下表所示：

主要销售区域	使用年限要求	虽未达到使用年限要求但可以申请获取报废更新补贴的例外情形
河北省	12 年	1、使用年限或累计工作时间不足，经过检查调整或更换易损件后仍然达不到规定技术要求的；2、由于各种原因造成严重损坏、无法修复的；3、预计大修费用大于同类新产品 50%的；4、未达到报废年限，但技术状况差且无配件来源的；5、国家明令淘汰的。
山东省	12 年	1、未达报废年限，但安全隐患大、故障发生率高、损毁严重、维修成本高；2、国家明令淘汰的农机具。
河南省	12 年	1、使用年限或累计工作时间不足，经过检查调整或更换易损件后仍然达不到规定技术要求的；2、由于各种原因造成严重损坏、无法修复的；3、预计大修费用大于同类新产品 50%的；4、未达到报废年

主要销售区域	使用年限要求	虽未达到使用年限要求但可以申请获取报废更新补贴的例外情形
		限，但技术状况差且无配件来源的；5、国家明令淘汰的。
安徽省	12 年	1、安全隐患大、故障发生率高、技术状况差的；2、农机损毁严重、维修成本高、无法修复或无配件来源；3、国家明令淘汰的。
山西省	12 年	1、使用年限或累计工作时间不足，经过检查调整或更换易损件后仍然达不到规定技术要求的；2、由于各种原因造成严重损坏、无法修复的；3、预计大修费用大于同类新产品 50%的；4、未达到报废年限，但技术状况差且无配件来源的；5、国家明令淘汰的。
甘肃省	12 年	1、未达到报废年限，但安全隐患大、故障发生率高、技术状况差的；2、农机损毁严重、维修成本高、无法修复或无配件来源的；3、国家明令淘汰的。
内蒙古	12 年	对未达报废年限但安全隐患大、故障发生率高、损毁严重、维修成本高的农机，原则上也允许申请报废补贴，但需向旗县农机管理部门提出申请，报请盟市审核确认后给予办理。

综上所述，用户获取报废更新补贴产品需要满足一定的使用年限，但产品若存在未达报废年限但安全隐患大、故障发生率高、损毁严重、维修成本高或国家明令淘汰等情形，原则上也允许申请报废补贴。

（三）发行人不同使用年份的二手机器产品平均市场价格水平

玉米收获机的二手机市场不存在公开披露的市场价格，无法通过公开渠道获得发行人不同使用年份的二手机产品平均市场价格。因此，发行人通过向二手机中间商询价的方式，获得发行人不同使用年份的二手机产品平均市场价格，具体情况如下表所示：

单位：万元/台

产品类型	配置	发行人销售时间	经销商终端销售价格	补贴金额	实际支付成本	二手机市场销售平均价格	折价率
摘穗剥皮型三行玉米收获机	机械型	2022 年	16.06	4.07	11.99	10.13	15.49%
		2021 年	16.13	4.07	12.06	8.97	25.61%
		2020 年	15.29	4.23	11.06	7.47	32.49%
		2019 年	17.01	4.23	12.78	6.23	51.29%
		2018 年	16.60	4.23	12.37	5.31	57.04%
摘穗剥皮型四行玉米收获机	液压型	2022 年	21.58	5.58	16.00	14.21	11.17%
		2021 年	21.48	5.58	15.90	12.31	22.55%
		2020 年	20.27	5.62	14.65	10.62	27.51%
		2019 年	21.18	5.62	15.56	9.04	41.91%
		2018 年	-	-	-	-	-

产品类型	配置	发行人销售时间	经销商终端销售价格	补贴金额	实际支付成本	二手机市场销售平均价格	折价率
	机械型	2022 年	20.43	5.58	14.85	12.82	13.67%
		2021 年	20.43	5.58	14.85	10.94	26.33%
		2020 年	19.52	5.62	13.90	9.43	32.13%
		2019 年	20.40	5.62	14.78	7.86	46.79%
		2018 年	20.22	5.62	14.60	6.73	53.92%
茎穗兼收型三行玉米收获机	机械型	2022 年	21.08	4.57	16.51	13.70	17.02%
		2021 年	21.21	4.57	16.64	10.50	36.90%
		2020 年	19.63	4.23	15.40	9.25	39.94%
		2019 年	19.67	4.23	15.44	7.63	50.56%
		2018 年	20.40	4.23	16.17	6.96	56.96%
茎穗兼收型四行玉米收获机	机械型	2022 年	-	-	-	-	-
		2021 年	25.68	6.10	19.58	14.15	27.73%
		2020 年	21.33	5.62	15.71	10.89	30.69%
		2019 年	23.56	5.62	17.94	9.52	46.92%
		2018 年	24.25	5.62	18.63	8.47	54.53%

注：1、发行人产品终端销售价格数据来源于农机购置补贴系统；

2、2022 年发行人销售的茎穗兼收型四行玉米收获机均为液压型，无机械型产品。

从上表可以看出，发行人同类产品的二手机价格较其作为新机销售的价格，折价率较低，主要原因系：发行人产品性能稳定，质量过硬，虽然作业 4-5 年后其收获效率、功能等方面较新机型存在一定差异，但能够满足基本的玉米收获作业要求，受到了二手机市场的青睐。加上发行人由于产能瓶颈，产品在销售旺季处于供不应求的状态，一定程度上抬高了发行人产品在二手机市场的销售价格。

发行人所销售的不同机型在二手机市场销售价格存在差异，销售价格最高的为茎穗兼收四行玉米收获机，销售价格最低的为摘穗剥皮型三行玉米收获机，与发行人不同类型的产品的销售价格变化保持一致。同类机型中，发行人的产品使用年限越长，二手机市场的销售价格越低，但是，发行人不同年限的产品在二手机市场的价格变动幅度较小，保值率相对较高。

七、说明 2020 年向个人处理 6 台旧机型对应的商品库龄、当年该机型销售数量及价格，是否存在对该个人利益输送的情形及风险

（一）说明 2020 年向个人处理 6 台旧机型对应的商品库龄、当年该机型销售数量及价格

2020 年向个人处理的 6 台旧机型对应的商品库龄较长，其中 2 台于 2016 年生产，2 台于 2017 年生产，2 台于 2018 年生产，具体情况如下表：

单位：台、万元/台

机型	车架号	发动机号	库龄	2020 年该机型销售数量	2020 年该机型销售均价	向个人的处理价格
摘穗剥皮型玉米收获机三行	YH20170126	4P17C001592	4 年	605.00	12.75	5.50
摘穗剥皮型玉米收获机四行	YH20165005	6P16D008421	5 年	3,233.00	16.83	2.75
	YH20165003	6P16G015001	5 年			2.48
	YH20175006	6P17B009808	4 年			4.59
	YH20180885	6P18H043598	3 年			7.34
	YH20185002	6P18S046314	3 年			3.21

（二）说明是否存在对该个人利益输送的情形及风险

2020 年，发行人向个人处理 6 台旧机型主要原因系：一是用户购机后在使用过程中出现质量问题，导致用户退货，经发行人维修处理后对外出售；二是属于以前年度的试验鉴定机，成新度低，损耗率高，作为二手机进行处理。

机型	车架号	发动机号	销售情形
摘穗剥皮型玉米收获机三行	YH20170126	4P17C001592	因质量问题退货，经维修后销售
摘穗剥皮型玉米收获机四行	YH20165005	6P16D008421	因质量问题退货，经维修后销售
	YH20165003	6P16G015001	因质量问题退货，经维修后销售
	YH20175006	6P17B009808	试验鉴定机
	YH20180885	6P18H043598	试验鉴定机
	YH20185002	6P18S046314	试验鉴定机

针对上述情形，该 6 台旧机型销售价格明显低的原因系：1、销售机型均为旧款，库龄较长；2、销售机型属于销售退货或成新度低、损耗率高的试验鉴定

机，各台机器之间损耗率存在差异，销售价格显著低于当年相同机型的正常售价，具备合理性。

该 6 台旧机型销售对象均为二手车贩，销售对象与发行人及其关联方均无关联关系，主要系根据发动机的成新率、基础车况进行定价，销售出库、客户签收、款项收取均按照发行人相关内部控制要求执行，不存在对该个人利益输送的情形及风险。

八、核查情况

（一）核查程序

针对上述核查事项，保荐机构、申报会计师履行如下核查程序：

1、通过查阅发行人内部控制流程文件，访谈业务部门相关负责人员，查阅相关业务系统表单，了解发行人预测全年订单、制定全年生产/销售计划、经销商预付款、供应商集中采购、装配整机、交付货物及产品等各生产经营主要环节时间节点；

2、获取发行人报告期各期生产计划清单，了解、核查生产计划执行情况，对生产周期进行统计，并分析报告期各期变动趋势；查阅发行人整车销售经销商验收单，统计并分析报告期各期销售周期；

3、获取发行人报告期各期机型价格表，对比同款机型适用“国三”标准及“国四”标准的销售价格，分析终端用户提前购机的合理性；

4、查阅玉米收获机安装定位终端的相关政策，访谈发行人技术部门和销售部门，了解公司确定和调整内部通信卡有效期的原因和合理性；

5、通过发行人售后服务系统，查询 2022 年度整机的工作时长，访谈发行人销售部门，了解终端用户使用机器时长较短的经济性、合理性；

6、访谈发行人生产人员，了解玉米收获机生产周期等情况；

7、取得发行人报告期内存货明细表和销售明细表，了解发行人产品在2021年的期末库存以及在2022年的销售情况；

8、通过访谈发行人生产人员，了解玉米收获机的生产流程、行车电脑的生产流程、通信卡激活时点、行车电脑安装在玉米收获机的流程及节点；

9、访谈发行人销售人员和生产人员，了解 2022 年前三季度销售的整机中工作时长小于 10 小时的 487 台玉米收获机产品，其通信卡激活时间、玉米收获机于 2022 年实现销售的原因及合理性；

10、通过询价二手机经销商，了解发行人产品在二手机市场价格情况，访谈终端用户，了解用户更换产品的动机，比对发行人新老产品，了解新老机型的性能差异；通过经济效益测算，核查终端用户购机作业 4-5 年置换新机行为的合理性及可行性；通过上述行为，核查发行人玉米收获机使用年限显著短于法律规定产品报废年限的原因及合理性；

11、核查向个人处理 6 台旧机型的出入库信息，测算对应的商品库龄；询问销售部负责人员，了解向个人销售 6 台旧机型的具体情形，了解销售价格低的原因，了解个人与发行人及其关联方之间的关联关系，核查是否存在对该个人利益输送的情形及风险。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期各期，发行人将经销商期末订机台数的变化趋势作为市场需求、全年订单预测的参考，制定年度、月度生产计划并分解为日生产计划后组织生产；采购部参考 MRP 模块测算出的所需采购数量并结合外协采购需要，制定采购计划；经销商确定所需产品的具体型号和发货数量后，发行人交付货物及产品；

2、报告期内整车生产周期有所增长，主要原因系公司产品自制率提高，以及全新机型推出使得材料准备、零部件生产、整机装配及检验耗时有所增加；

3、同款机型适用“国三”标准及“国四”标准的销售价格通常相差 2-3 万元，2022 年第四季度部分价格敏感的终端用户提前购机具备合理性；

4、公司基于相关政策的要求，并结合售后服务需要、玉米收获机的使用寿命等因素，确定 2022 年公司整机使用的内部通信卡有效期为 1 年、2023 年后调整为 5 年的原因是合理的；发行人 2022 年一至三季度销售的玉米收获机，其工作时长的分布、结构和季节特征基本类似，主要与终端用户的结构特征和购买玉米收获机的目的相关，工作时长分布具有经济性和合理性；2022 年四季度销

售的玉米收获机，由于玉米收获季节已过，绝大部分玉米收获机的工作时长较短，但其成新率较高，仍可在次年获取作业收益，工作时长较短具有合理性；

5、2021 年年末库存商品整机的台数为 73 台，已组装下线但尚未验收入库的在产品整机台数为 1,075 台，均已在 2022 年实现了销售；发行人玉米收获机的生产节奏和行车电脑的生产节奏并不完全同步，2022 年前三季度销售的整机中工作时长小于 10 小时的 487 台玉米收获机产品，并非于 2021 年 9 月及之前生产，而是其组装下线时领用了 2021 年 9 月及之前激活通信卡的库存行车电脑，于 2022 年实现销售是合理的。该部分用户的玉米收获机内部通信卡在有效期满 1 年后未续费，导致其在收获季节的作业时长记录无法上传至售后服务系统，故其工作时长小于 10 小时；

6、发行人玉米收获机产品性能优化，终端用户更新换代的需求动力较强；发行人产品在二手机市场具有较好的流通价值，用户置换新机的成本较低，提高了老用户更新换代的频次；发行人通过 4-5 年的玉米收获机作业实现了经济效益，具备置换新机的动力。综上，发行人玉米收获机使用年限显著短于法律规定产品具有合理性；

7、2020 年向个人处理 6 台旧机型对应的商品库龄为 3-5 年，由于销售机型属于销售退货或成新度低、损耗率高的实验鉴定机，销售价格明显低具备合理性，不存在对该个人利益输送的情形及风险。

5.关于应收应付票据

根据申报材料，（1）发行人报告期各期信用销售占比在 8%左右，2022 年全年信用销售 14,420.77 万元；2022 年末发行人应收票据及应收款项融资金额合计 7,911.93 万元，较以往年度出现大幅增长；（2）发行人自 2021 年 7 月开始办理并使用银行承兑汇票向供应商支付采购货款，2022 年前五大应付票据金额合计 18,136.22 万元，较 2021 年明显降低；剔除应付票据影响因素后，发行人报告期内购买商品、接受劳务支付的现金分别为 4.76 亿元、10.42 亿元以及 9.41 亿元，较同期采购成本存在较大差异。

请发行人：（1）分季度列示报告期各期信用销售金额分布，并分析存在的差异情况；列示发行人 2022 年应收票据收取对象及发生销售规模情况，说明 2022 年票据及融资规模大幅增长的合理性；（2）列示 2022 年前二十大应付票据发生对象、对其采购规模占其销售规模的比重；说明剔除应付票据影响因素后，发行人报告期内购买商品、接受劳务支付的现金与采购成本存在较大差异的原因及合理性；（3）结合同行业可比公司票据使用情况，说明发行人采用应收票据、应付票据是否符合行业惯例。请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并说明针对发行人应收票据、应付票据执行的审计核查方法、核查程序，取得的核查证据及结论。

回复：

一、分季度列示报告期各期信用销售金额分布，并分析存在的差异情况；列示发行人 2022 年应收票据收取对象及发生销售规模情况，说明 2022 年票据及融资规模大幅增长的合理性

（一）分季度列示报告期各期信用销售金额分布，并分析存在的差异情况

报告期各期，发行人信用销售金额按季度列示如下：

单位：万元、%

年度	季度	销售总额 a	全款销售金额 b	占销售总额比重 c=b/a	信用销售金额 d	占销售总额比重 e=d/a	各季度占当年信用销售比重 f
2022 年	第一季度	30,709.65	27,599.43	89.87	3,110.22	10.13	21.57
	第二季度	42,241.73	36,861.76	87.26	5,379.97	12.74	37.31

年度	季度	销售总额 a	全款销售金额 b	占销售总额比重 c=b/a	信用销售金额 d	占销售总额比重 e=d/a	各季度占当年信用销售比重 f
	第三季度	91,139.59	87,658.20	96.18	3,481.39	3.82	24.14
	第四季度	15,453.90	13,004.70	84.15	2,449.19	15.85	16.98
合计		**179,544.87**	**165,124.09**	**91.97**	**14,420.77**	**8.03**	**100.00**
2021 年	第一季度	12,120.44	10,729.64	88.53	1,390.80	11.47	11.90
	第二季度	50,950.74	46,604.35	91.47	4,346.39	8.53	37.18
	第三季度	95,483.82	91,434.79	95.76	4,049.03	4.24	34.64
	第四季度	2,091.55	187.37	8.96	1,904.18	91.04	16.29
合计		**160,646.55**	**148,956.15**	**92.71**	**11,690.40**	**7.28**	**100.00**
2020 年	第一季度	22.45	22.45	100.00	-	-	-
	第二季度	21,698.96	20,920.11	96.41	778.85	3.59	11.37
	第三季度	56,385.25	52,367.51	92.87	4,017.73	7.13	58.67
	第四季度	4,133.90	2,082.94	50.39	2,050.97	49.61	29.95
合计		**82,240.56**	**75,393.01**	**91.67**	**6,847.55**	**8.33**	**100.00**

由上表可知，同一年度内各季度信用销售金额的占比情况与发行人销售季节性特征较为一致，报告期各期第二季度与第三季度信用销售合计分别占全年信用销售金额的 70.05%、71.81%、61.45%，是主要实现信用销售的时间，处于发行人的销售旺季，符合发行人销售的季节性特征。

第四季度系发行人的销售淡季，整机销售占全年销售的比重较小，但发行人配件销售主要采用先货后款的结算方式，通常与经销商于年末进行对账结算，导致第四季度信用销售金额较大，全年信用销售占比较高。报告期各季度，发行人整车、配件信用销售金额情况如下表所示：

单位：万元

年度	季度	整机信用销售金额	配件信用销售金额	信用销售总额
2022 年	第一季度	3,110.22	-	3,110.22
	第二季度	5,379.97	-	5,379.97
	第三季度	3,481.39	-	3,481.39
	第四季度	1,308.70	1,140.49	2,449.19
合计		**13,280.28**	**1,140.49**	**14,420.77**

年度	季度	整机信用销售金额	配件信用销售金额	信用销售总额
2021 年	第一季度	1,390.80	-	1,390.80
	第二季度	4,346.39	-	4,346.39
	第三季度	4,049.03	-	4,049.03
	第四季度	-	1,904.18	1,904.18
合计		**9,786.22**	**1,904.18**	**11,690.40**
2020 年	第一季度	-	-	-
	第二季度	778.85	-	778.85
	第三季度	4,017.73	-	4,017.73
	第四季度	248.12	1,802.85	2,050.97
合计		**5,044.70**	**1,802.85**	**6,847.55**

报告期各期，发行人信用销售前二十大经销商对应的信用销售金额（含税）、销售总额（含税）、票据支付金额（含税）情况如下表所示：

单位：万元

年度	客户名称	全年信用销售金额	全年销售总额	全年票据支付金额
2022 年	曹县昌发农机销售有限公司	1,828.28	2,434.14	-
	萧县鑫浩农机汽配有限公司	1,406.67	3,012.21	-
	夏津县程鑫农机有限公司	1,378.54	2,161.09	1,364.60
	汶上县首创农业机械有限公司	942.47	2,961.02	1,653.88
	饶阳县紫阳农机销售有限公司	737.80	2,397.51	2,173.91
	宁晋县正伟农业机械销售有限公司	716.28	2,506.04	2,201.73
	聊城市凯运汽车销售服务有限公司	630.29	1,131.59	770.00
	菏泽市仁达农业机械有限公司	628.18	1,852.39	-
	新乡市广兴汽贸有限公司	602.14	1,709.46	1,705.00
	涿州市弘海农机有限公司	468.57	801.99	-
	郓城迎朋农机有限公司	406.76	792.45	-
	泊头市惠兴农机销售有限公司	364.30	828.50	-
	滨州市昇鑫农机有限公司	318.97	1,197.85	-
	淮北大迈农机销售服务有限公司	291.09	1,807.76	1,528.20
	太和县先民农业装备有限公司	286.91	1,237.51	-
	邯郸市振峰农业机械销售有限公司	220.50	609.96	-
	景县树辉农业机械购销有限公司	196.27	1,283.89	-

年度	客户名称	全年信用销售金额	全年销售总额	全年票据支付金额
	馆陶县永泰农机销售有限公司	188.77	512.60	-
	茌平县玉龙农机有限责任公司	176.67	761.02	-
	隆尧县旭阳农业机械销售有限公司	173.70	2,041.82	-
	合计	**11,963.15**	**32,040.81**	**11,397.33**
2021年	曹县昌发农机销售有限公司	791.24	1,829.50	-
	泊头市惠兴农机销售有限公司	674.48	1,130.84	-
	高青捷顺农业机械销售有限公司	602.99	1,225.94	-
	南皮县恩顺机械设备销售有限公司	550.59	2,081.67	2,100.00
	夏津县程鑫农机有限公司	499.03	1,687.56	1,326.78
	萧县鑫浩农机汽配有限公司	494.20	3,415.01	-
	太和县先民农业装备有限公司	483.34	1,622.66	-
	聊城市凯运汽车销售服务有限公司	409.22	1,599.22	1,870.00
	顺平县英虎农业机械销售有限公司	408.38	1,875.41	-
	宁晋县正伟农业机械销售有限公司	368.69	2,069.21	330.22
	故城县郑口农发农机具经销处	329.59	1,137.01	-
	菏泽市仁达农业机械有限公司	286.85	1,800.67	-
	望都县英虎农机销售有限公司	278.21	1,553.25	-
	景县金田农机销售有限公司	236.14	1,273.67	-
	涿州市弘海农机有限公司	231.43	596.02	-
	天津市增先农业机械销售有限公司	221.76	7,896.98	-
	滨州市昇鑫农机有限公司	219.41	1,189.28	-
	鸡泽县旺农农业机械经销处	213.81	1,291.89	1,287.16
	东阿福民农机有限公司	201.93	864.70	836.74
	新乡市广兴汽贸有限公司	194.15	890.95	913.00
	合计	**7,695.46**	**37,031.45**	**8,663.90**
2020年	宁晋县盛丰农业机械销售有限公司	383.24	1,362.15	270.00
	武威市星光农机销售有限责任公司	335.41	335.41	-
	南皮县恩顺机械设备销售有限公司	251.01	1,418.21	1,540.70
	高青捷顺农业机械销售有限公司	231.74	767.18	-
	山东省广饶县亨通农业机械有限公司	208.78	956.65	-
	景县金田农机销售有限公司	198.78	840.46	-
	泊头市惠兴农机销售有限公司	195.36	826.18	-

年度	客户名称	全年信用销售金额	全年销售总额	全年票据支付金额
	曹县昌发农机销售有限公司	191.34	752.95	-
	临清市程鑫农机有限公司	187.82	888.91	870.56
	临西县国源农机销售有限公司	178.24	594.71	-
	郓城迎朋农机有限公司	178.17	689.96	-
	故城县郑口农发农机具经销处	171.70	819.08	-
	枣强县双天农机销售有限公司	168.08	886.32	-
	聊城市凯运汽车销售服务有限公司	158.45	1,393.19	1,015.00
	顺平县英虎农业机械销售有限公司	146.63	1,822.32	-
	涿州市弘海农机有限公司	137.15	400.49	-
	汶上县首创农业机械有限公司	135.36	1,542.71	1,806.39
	肃宁县金地农机经销处	130.82	1,264.31	-
	菏泽市仁达农业机械有限公司	130.49	560.13	-
	隆尧县旭阳农业机械销售有限公司	108.66	1,007.56	-
	合计	**3,827.22**	**19,128.86**	**5,502.65**

注：全年票据支付金额为发行人各期收到的票据金额。

由上表可知，报告期内信用销售前二十大经销商合计信用销售金额占其全年销售金额比例分别为 20.01%、20.78%、37.34%，信用销售占比较低，发行人信用风险较低。

报告期内信用销售前二十大经销商合计使用票据支付金额占其全年销售金额比例分别为 28.77%、23.40%、35.57%，票据结算占比较低，经销商主要采用银行转账的方式进行支付。

（二）列示发行人 2022 年应收票据收取对象及发生销售规模情况，说明 2022 年票据及融资规模大幅增长的合理性

1、发行人 2022 年应收票据收取对象及发生销售规模情况

发行人 2022 年前二十大应收票据收取对象及发生销售规模情况如下：

单位：万元

客户名称	收取应收票据票面金额	对其销售规模（含税）
安阳市盛龙农业机械有限公司	2,813.64	2,934.32
盐山县昊田农机经销处	2,349.00	2,549.63

客户名称	收取应收票据票面金额	对其销售规模（含税）
宁晋县正伟农业机械销售有限公司	2,201.73	2,513.60
饶阳县紫阳农机销售有限公司	2,173.91	2,397.51
唐河县大田农机有限公司	1,868.72	2,013.33
新乡市广兴汽贸有限公司	1,705.00	1,709.46
巨鹿县农业机械有限公司	1,677.00	1,730.90
汶上县首创农业机械有限公司	1,653.88	2,961.02
淮北大迈农机销售服务有限公司	1,528.20	1,807.76
南阳三禾农机有限公司	1,405.00	1,508.79
夏津县程鑫农机有限公司	1,364.60	2,160.84
武强县领航农机贸易有限公司	1,230.00	1,521.71
南皮县恩顺机械设备销售有限公司	1,150.00	1,289.61
封丘县丰硕汽贸有限公司	1,100.00	1,162.39
山东伟民农机有限公司	1,097.09	1,387.35
博野县恒运农机经销处	1,022.00	1,220.13
浚县天元农机销售中心	960.48	1,204.40
无棣县神农机械化发展有限公司	859.22	1,009.77
聊城市凯运汽车销售服务有限公司	770.00	1,131.64
鸡泽县旺农农业机械经销处	759.21	777.05
其他	14,933.69	19,517.63
合计	**44,622.37**	**54,508.86**

发行人 2022 年应收票据的收取对象均为发行人的客户，共计 49 家，收取票据的票面金额为 44,622.37 万元，相应客户对应销售规模共计 54,508.86 万元，销售规模可以覆盖收到的应收票据金额。

2、2022 年票据及融资规模大幅增长的合理性

发行人报告期内收到应收票据金额如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
应收票据期初余额	1,994.31	720.62	2,513.50
应收票据增加额	44,622.37	49,213.92	27,057.01
应收票据减少额	39,676.37	47,940.23	28,849.90
其中：背书转让	38,394.70	47,940.23	28,849.90

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
占比（%）	96.77	100.00	100.00
持有到期	1,281.67	-	-
占比（%）	3.23	-	-
应收票据期末余额	6,940.30	1,994.31	720.62

注：应收票据含期末重分类为应收款项融资的部分。

发行人 2022 年较 2021 年收到的应收票据金额有所下降，但 2022 年末较 2021 年末应收票据及应收款项融资规模大幅增长，主要原因如下：

2020 年、2021 年发行人将大部分应收票据背书转让至供应商以支付货款，导致期末应收票据余额较低。

2022 年起发行人改变应收票据使用方式，2022 年，发行人和兴业银行股份有限公司保定分行之间签订了《票据池业务合作协议》以及《最高额质押合同》，开展票据池业务，于 2022 年 11 月、12 月将 3,926.17 万元银行承兑汇票质押给银行，从而根据需要开具出新面值和到期时间的银行承兑汇票和供应商进行结算。

因此，比较 2020 年、2021 年直接将应收票据背书转让至供应商的结算方式，2022 年发行人实行票据池业务后，应收票据仅质押至银行而并未减少，因此年末应收票据与应收款项融资披露金额增加。

3、报告期前二十大应收票据背书转让发生对象、对其采购规模及背书转让金额占对其采购规模的比重

报告期各期前二十大应收票据背书转让发生对象、对其应收票据背书转让金额（含税），对其采购规模（含税）及背书转让金额（含税）占比如下：

（1）2022 年度

单位：万元

序号	背书转让发生对象	主要采购内容	背书转让金额	对其采购规模	背书转让金额占对其采购规模的比重
1	潍柴动力股份有限公司	柴油机	4,936.93	12,914.25	38.23%
2	广西玉柴机器股份有限公司	柴油机	3,504.33	17,587.72	19.92%
3	原阳县伟凡农机有限公司	剥皮机总成	3,467.44	9,895.26	35.04%

序号	背书转让发生对象	主要采购内容	背书转让金额	对其采购规模	背书转让金额占对其采购规模的比重
4	辛集市呈坤农机配件有限公司	驾驶室总成	1,709.59	3,184.78	53.68%
5	圣邦集团有限公司	变速箱液压马达、变速箱液压泵	1,215.86	2,875.56	42.28%
6	邢台浩邦机械制造有限公司	剥皮机总成	950.83	2,820.29	33.71%
7	莱阳市同辉散热器有限公司	散热器	932.07	3,126.76	29.81%
8	山东拓达智控科技有限公司	全车线路	878.85	2,683.18	32.75%
9	石家庄市民鑫机械设备有限公司	前切总成、前粉总成、清杂风机总成	790.78	2,807.64	28.17%
10	徐州徐轮橡胶有限公司	轮胎	692.12	2,335.74	29.63%
11	河北黑一橡胶有限公司	橡胶拨禾链	645.78	1,288.15	50.13%
12	河北圣和农业机械有限公司	粉碎机	598.00	1,982.74	30.16%
13	邯郸市永年区段庄小薛紧固件厂	销栓、螺栓、螺母等标准件	523.64	1,819.62	28.78%
14	江苏剑桥涂装工程股份有限公司	电泳线设备	500.14	1,207.34	41.42%
15	宁晋县驰沃农业机械有限公司	粉碎机	485.11	703.28	68.98%
16	石家庄中兴机械制造股份有限公司	钢圈	477.82	1,232.16	38.78%
17	顺平县澳斯特机械加工厂	剥皮机总成	458.42	1,503.35	30.49%
18	青岛征和工业股份有限公司	链条总成、拨禾链	400.00	709.94	56.34%
19	河北元正农业机械有限公司	输出轴、割台主轴	395.55	794.13	49.81%
20	河间市华大机械有限公司	发动机动力输出总成、带轮总成	345.32	1,132.92	30.48%
合计		-	**23,908.56**	**72,604.81**	-

（2）2021 年度

单位：万元

序号	背书转让发生对象	主要采购内容	背书转让金额	对其采购规模	背书转让金额占对其采购规模的比重
1	潍柴动力股份有限公司	柴油机	8,325.85	20,216.49	41.18%
2	原阳县伟凡农机有限公司	剥皮机总成	4,742.11	11,464.87	41.36%
3	邢台浩邦机械制造有限公司	剥皮机总成	2,135.69	4,954.18	43.11%
4	广西玉柴机器股份有限公司	柴油机	1,800.72	16,211.07	11.11%
5	辛集市呈坤农机配件有限公司	驾驶室总成	1,431.89	2,893.50	49.49%

序号	背书转让发生对象	主要采购内容	背书转让金额	对其采购规模	背书转让金额占对其采购规模的比重
6	石家庄市民鑫机械设备有限公司	前切总成、前粉总成、清杂风机总成	1,184.55	2,815.20	42.08%
7	莱阳市同辉散热器有限公司	散热器	1,156.71	2,376.71	48.67%
8	合肥协力液压科技有限公司	电磁控制多路阀	1,142.73	1,851.42	61.72%
9	河北圣和农业机械有限公司	粉碎机	1,042.64	2,683.19	38.86%
10	山东拓达智控科技有限公司	全车线路	929.28	2,970.08	31.29%
11	徐州徐轮橡胶有限公司	轮胎	914.55	2,780.08	32.90%
12	沂水县锦程液压机械有限公司	油缸	844.34	2,158.18	39.12%
13	保定市小巨人机械设备制造有限公司	搅龙总成、割台焊接总成	828.27	1,664.06	49.77%
14	石家庄聚博机械设备销售有限公司	轴承	802.24	1,544.31	51.95%
15	河北松林机械制造有限公司	齿轮、边减输出轴	743.38	1,132.80	65.62%
16	青州博信华盛液压科技有限公司	电磁控制多路阀	707.11	759.78	93.07%
17	漯河利通液压科技股份有限公司	油管	644.33	945.36	68.16%
18	广西南宁玉柴马石油润滑油有限公司	液压油、齿轮油	563.75	987.09	57.11%
19	河北元正农业机械有限公司	输出轴、割台主轴	535.08	1,122.22	47.68%
20	顺平县澳斯特机械加工厂	剥皮机总成	526.38	2,168.44	24.27%
合计		-	**31,001.60**	**83,699.02**	-

（3）2020 年度

单位：万元

序号	背书转让发生对象	主要采购内容	背书转让金额	对其采购规模	背书转让金额占对其采购规模的比重
1	潍柴动力股份有限公司	柴油机	5,466.72	13,929.41	39.25%
2	原阳县伟凡农机有限公司	剥皮机总成	2,658.62	6,126.86	43.39%
3	广西玉柴机器股份有限公司	柴油机	1,438.75	4,980.64	28.89%
4	河北圣和农业机械有限公司	粉碎机	1,264.03	1,558.47	81.11%
5	曲阜远大集团工程有限公司聊城开发区分公司	厂区工程建造	1,079.33	2,556.11	42.23%
6	石家庄市民鑫机械设备有限公司	前切总成、前粉总成、清杂风机总成	864.57	1,699.68	50.87%
7	徐州徐轮橡胶有限公司	轮胎	690.22	1,445.08	47.76%

序号	背书转让发生对象	主要采购内容	背书转让金额	对其采购规模	背书转让金额占对其采购规模的比重
8	山东拓达智控科技有限公司	全车线路	680.70	1,807.87	37.65%
9	青岛征和工业股份有限公司	链条总成、拨禾链	660.00	641.20	102.93%
10	沂水县锦程液压机械有限公司	油缸	631.34	1,000.40	63.11%
11	邢台浩邦机械制造有限公司	剥皮机总成	624.38	2,529.39	24.68%
12	辛集市呈坤农机配件有限公司	驾驶室总成	610.17	1,069.16	57.07%
13	合肥协力液压科技有限公司	电磁控制多路阀	575.67	1,401.03	41.09%
14	河北元正农业机械有限公司	输出轴、割台主轴	550.00	861.82	63.82%
15	保定市小巨人机械设备制造有限公司	搅龙总成、割台焊接总成	360.30	989.19	36.42%
16	莱阳市同辉散热器有限公司	散热器	350.00	977.70	35.80%
17	石家庄聚博机械设备销售有限公司	轴承	350.00	631.28	55.44%
18	石家庄中兴机械制造股份有限公司	钢圈	350.00	147.39	237.46%
19	大族激光智能装备集团有限公司	切管机、切割机等机器设备	320.00	474.43	67.45%
20	长葛市安丰机械有限公司	羊角轴总成	310.00	542.71	57.12%
合计		-	**19,834.77**	**45,369.83**	-

二、列示 2022 年前二十大应付票据发生对象、对其采购规模占其销售规模的比重；说明剔除应付票据影响因素后，发行人报告期内购买商品、接受劳务支付的现金与采购成本存在较大差异的原因及合理性

（一）列示 2022 年前二十大应付票据发生对象、对其采购规模占其销售规模的比重

《关于河北英虎农业机械股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件的审核问询函的回复》之“12.关于往来款项”之“四、发行人报告期各期应付票据发生额前五大对象基本情况，包括名称、注册资本、股权结构、采购内容及金额、合作历史等；列示剔除应付票据影响因素后报告期各期现金流量表数据情况”之“（一）发行人报告期各期应付票据发生额前五大对象基本情况，包括名称、注册资本、股权结构、采购内容及金额、合作历史等”中所涉 2021 年、2022 年应付票据发生额前五大对象的应付票据贷方发生额数据，因统计口径原因导致发行人数据统计存在错误，经发行人对应付票据台账进一

步梳理后，现将应付票据贷方发生额修订如下（同时，采购金额改按含税口径披露）：

单位：万元

名称	2022 年度					
	主要采购内容	应付票据贷方发生额	采购金额（含税）	注册资本	股权结构（主要股东）	合作历史
广西玉柴机器股份有限公司	柴油机	16,123.86	17,587.72	47,298.93	丰隆科技系统（英属）有限公司持股 22.26266%、广西玉柴机器集团有限公司持股 22.09006%、格斯特资产有限公司持股 21.44237%	2016 年至今
潍柴动力股份有限公司	柴油机	5,868.41	12,914.25	872,655.68	香港中央结算代理人有限公司持股 22.22%、潍柴控股集团有限公司持股 16.30%	2015 年至今
原阳县伟凡农机有限公司	剥皮机总成	4,538.87	9,895.26	2,000.00	杜磊华持股 100%	2017 年至今
邢台浩邦机械制造有限公司	剥皮机总成	1,898.87	2,820.29	50.00	李立娟持股 100%	2019 年至今
石家庄市民鑫机械设备有限公司	前切总成、前粉总成、清杂风机总成	1,396.10	2,807.64	500.00	张荣民持股 100%	2014 年至今
合计	-	**29,826.11**	**46,025.16**	-	-	-
名称	**2021 年度**					
	主要采购内容	**应付票据贷方发生额**	**采购金额（含税）**	**注册资本**	**股权结构**	**合作历史**
广西玉柴机器股份有限公司	柴油机	13,986.89	16,211.07	47,298.93	丰隆科技系统（英属）有限公司持股 22.26266%、广西玉柴机器集团有限公司持股 22.09006%、格斯特资产有限公司持股 21.44237%	2016 年至今
潍柴动力股份有限公司	柴油机	10,327.98	20,216.49	872,655.68	香港中央结算代理人有限公司持股 22.22%、潍柴控股集团有限公司持股 16.30%	2015 年至今
原阳县伟凡农机有限公司	剥皮机总成	4,000.00	11,464.87	2,000.00	杜磊华持股 100%	2017 年至今
邢台浩邦机械制造有限公司	剥皮机总成	800.00	4,954.18	50.00	李立娟持股 100%	2019 年至今
石家庄市民鑫机械设备有限公司	前切总成、前粉总成、清杂风机总成	800.00	2,815.20	500.00	张荣民持股 100%	2014 年至今
合计	-	**29,914.87**	**55,661.81**	-	-	-

2022 年前二十大应付票据发生对象、对其应付票据贷方发生额（含税）、对其采购规模（含税）及占其销售规模（含税）的比重如下：

单位：万元

序号	应付票据发生对象	主要采购内容	应付票据贷方发生额	对其采购规模	对其采购规模占其自身销售规模的比重
1	广西玉柴机器股份有限公司	柴油机	16,123.86	17,587.72	1.45%
2	潍柴动力股份有限公司	柴油机	5,868.41	12,914.25	0.07%
3	原阳县伟凡农机有限公司	剥皮机总成	4,538.87	9,895.26	68.04%
4	邢台浩邦机械制造有限公司	剥皮机总成	1,898.87	2,820.29	83.07%
5	石家庄市民鑫机械设备有限公司	前切总成、前粉总成、清杂风机总成	1,396.10	2,807.64	56.41%
6	莱阳市同辉散热器有限公司	散热器	1,380.00	3,126.76	40.82%
7	山东拓达智控科技有限公司	全车线路	1,380.00	2,683.18	69.35%
8	邢台广陆田源农业机械有限公司	剥皮机总成	1,330.00	1,469.36	24.42%
9	徐州徐轮橡胶有限公司	轮胎	1,321.07	2,335.74	0.76%
10	沂水县锦程液压机械有限公司	油缸	1,072.85	1,779.35	26.24%
11	邯郸市永年区段庄小薛紧固件厂	销栓、螺栓、螺母等标准件	977.00	1,819.62	80.51%
12	圣邦集团有限公司	变速箱液压马达、液压泵	814.98	2,875.56	4.98%
13	河北圣和农业机械有限公司	粉碎机	806.00	1,982.74	12.91%
14	任丘市军浩齿轮厂	从动拨禾轮、双排链轮、齿轮轴	717.65	822.20	36.38%
15	合肥协力液压科技有限公司	电磁控制多路阀	679.43	1,395.78	15.77%
16	石家庄聚博机械设备销售有限公司	轴承	636.00	1,072.96	20.52%
17	浙江大液汽车零部件有限公司	齿轮泵	597.00	1,166.81	26.37%
18	石家庄中兴机械制造股份有限公司	钢圈	583.00	1,232.16	4.44%
19	河北松林机械制造有限公司	齿轮、边减输出轴	520.30	862.85	15.51%
20	广西南宁玉柴马石油润滑油有限公司	液压油、齿轮油	519.66	983.46	1.36%
合计		-	**43,161.06**	**71,633.68**	-

报告期各期，发行人应付票据发生金额（含税）、采购金额（含税）及其占比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
应付票据发生金额	55,036.87	37,547.83	-

项目	2022 年	2021 年	2020 年
采购金额	133,613.03	164,933.32	81,978.96
占比	41.19%	22.77%	-

注：占比=应付票据发生金额/采购金额。

发行人为节约资金成本，依托与供应商之间良好的合作关系，从 2021 年开始办理并使用银行承兑汇票向供应商支付采购货款，2021 年和 2022 年发行人应付票据发生金额及其占采购金额的比例较大。

（二）说明剔除应付票据影响因素后，发行人报告期内购买商品、接受劳务支付的现金与采购成本存在较大差异的原因及合理性

发行人自 2021 年 7 月开始通过开具银行承兑汇票向供应商支付采购货款，发行人开具银行承兑汇票的形式有两种：1、通过向合作银行支付 100%比例的票据保证金开具；2、通过质押应收票据开具（2022 年开展的票据池业务）。

剔除应付票据影响的部分是报告期各期末时点账面应付票据余额中对应支付的 100%票据保证金的部分，作为支付其他与投资活动有关的现金，不作为购买商品、接受劳务支付的现金，故予以剔除。

剔除应付票据影响因素后，发行人报告期内购买商品、接受劳务支付的现金与采购成本的勾稽关系如下：

单位：万元

序号	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
1	原材料采购额	118,572.36	146,623.01	72,773.55
2	加：与生产有关的能耗采购	846.54	747.34	257.44
3	加：与生产有关的其他费用采购	488.21	498.24	258.20
4	加：与经营活动相关的应交税费-增值税（进项税额）	16,478.99	16,804.24	10,170.72
5	加：应付票据减少（期初-期末）	-3,925.03	-	-
6	加：应付账款减少（期初-期末）	536.30	-10,311.55	-8,054.06
7	加：预付款项增加（期末-期初）	-731.09	-2,003.24	22.88
8	减：营业外收入—无法支付的应付款项	141.22	224.98	0.00
9	减：应收票据-背书转让支付应付货款	37,994.56	47,920.23	27,838.93
合计		**94,130.50**	**104,212.85**	**47,589.81**
购买商品、接受劳务支付的现金		**94,130.50**	**104,212.85**	**47,589.81**

序号	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
（剔除应付票据影响因素后）				

注：1、应付票据的减少是剔除投资活动支出的部分（即为通过应收票据进行质押并开具应付票据，无票据保证金的部分）；
2、应付账款减少和预付账款增加均已抵减支付长期资产购置款后的金额。

由上表可知，发行人报告期各期购买商品、接受劳务支付的现金与原材料采购额差异较大，剔除应付票据影响因素后，主要原因系应收票据的影响：即发行人各期销售活动中均收到较多银行承兑汇票，发行人将部分票据背书以支付采购款项，使得该部分销售活动、采购活动未产生现金流量收支。

另外，当期采购并非全部当期完成支付，采购与支付存在时间性差异，以及采购成本为不含税金额，购买商品、接受劳务支付的现金包含采购进项税额。因此，应付账款、预付账款、应交税费-增值税进项税额等因素也是造成部分差异的原因。

综上，公司购买商品、接受劳务支付的现金与采购成本及相关资产负债表项目、利润表项目勾稽一致。

三、结合同行业可比公司票据使用情况，说明发行人采用应收票据、应付票据是否符合行业惯例

（一）同行业可比上市公司票据使用情况

同行业上市公司	是否采用票据结算	是否采用票据收款	是否采用票据付款
一拖股份	是	是	是
星光农机	是	是	是
新研股份	是	是	是

注：上述信息均来源于各上市公司定期报告。

如上表所示，同行业可比公司期末报表余额中都有应收票据或应收款项融资、应付票据，同行业可比上市公司都存在使用银行承兑汇票进行结算的情况。

（二）发行人采用应收票据、应付票据是否符合行业惯例

1、同行业可比上市公司应收票据、应收款项融资情况

报告期各期末，发行人及同行业可比上市公司应收票据、应收款项融资情况如下：

单位：万元

同行业上市公司	科目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
一拖股份	应收票据	7,676.93	6,275.76	89.21
	应收款项融资	24,608.47	21,649.51	37,491.64
新研股份	应收票据	16,132.15	11,991.92	14,270.58
	应收款项融资	1,577.00	952.40	877.77
星光农机	应收票据	-	-	-
	应收款项融资	505.00	297.00	274.00
发行人	应收票据	4,967.80	500.00	410.00
	应收款项融资	2,944.13	1,974.31	690.62

注：上述财务数据均摘自各上市公司定期报告。

2、同行业可比上市公司应付票据情况

报告期各期末，发行人及同行业可比上市公司应付票据情况如下：

单位：万元

同行业上市公司	科目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
一拖股份	应付票据	182,941.16	142,997.44	154,732.21
新研股份	应付票据	-	-	9,970.00
星光农机	应付票据	6,388.00	10,251.08	7,272.50
发行人	应付票据	39,314.57	34,004.26	-

注：上述财务数据均摘自各上市公司定期报告。

如上述两个表格所示，同行业可比上市公司期末均存在应收票据及应付票据余额。

因此，发行人从控制财务风险、提高资金流动性的角度出发，使用票据进行结算，符合发行人的实际情况，并且结合同行业可比上市公司来看，发行人采用应收票据、应付票据符合行业惯例。

四、核查情况

（一）核查程序

针对上述核查事项，保荐机构、申报会计师履行如下核查程序：

1、根据信用销售发生的时间，在报告期内按照季度进行划分，统计出报告期各期分季度的信用销售金额，分析季度之间的差异原因；根据应收票据台账

统计 2022 年收取应收票据的对象，并将前二十大客户列示，匹配其整机及配件的销售金额，对比报告期三年应收票据收取情况，分析 2022 年期末应收票据及应收款项融资大幅增长的原因；

2、根据 2022 年度应付票据开具情况，筛选出应付票据前二十大，并对前二十大应付票据发生对象查询其公开披露的财务报告、或获取其提供的 2022 年度营业收入规模说明确认函，分析发行人对其采购规模占其销售规模的比重；

3、编制公司购买商品、接受劳务支付的现金与采购成本的勾稽测算表，确认是否与相关资产负债表项目、利润表项目勾稽一致；

4、查询同行业可比上市公司年度财务报告及其他相关资料，分析发行人采用应收票据、应付票据是否符合行业惯例。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、信用销售发生的时间符合发行人销售季节的特征，报告期各期前三季度信用销售金额在当季度销售总额中的占比较低，第四季度占比较高，主要系年底配件结算导致；2022 年末应收票据及应收款项融资存在较大增幅的原因系应收票据持有方式的改变；

2、发行人报告期内购买商品、接受劳务支付的现金与采购成本存在较大差异的主要原因系：将收到的银行承兑汇票背书以支付采购款项，以及开具银行承兑汇票向供应商支付采购货款所致。公司购买商品、接受劳务支付的现金与采购成本及相关资产负债表项目、利润表项目勾稽一致；

3、结合同行业可比公司票据使用情况，发行人采用应收票据、应付票据符合发行人的实际情况且符合行业惯例。

（三）说明针对发行人应收票据、应付票据执行的审计核查方法、核查程序，取得的核查证据及结论

1、对应收票据的核查方法、核查程序，取得的核查证据及结论

（1）了解公司针对票据结算所采取的相关内部控制，检查相关内部控制是否得到有效执行；

（2）获取公司票据备查簿，核对其与账面记录是否一致；

（3）对期末应收票据实施监盘程序，各期监盘比例为 100.00%；

（4）检查应收票据的主要客户，对银行承兑汇票的期后到期兑付情况进行检查，检查是否存在违约以及到期无法收回的情况；

（5）检查应收票据的到期托收、背书和贴现情况；

（6）检查公司银行承兑汇票终止确认是否符合《企业会计准则》的规定，检查账务处理是否准确。

通过对公司应收票据实施上述核查程序，保荐机构和申报会计师认为：

发行人报告期内应收票据相关内部控制已得到有效执行，各期末应收票据金额准确、完整，不存在违约以及到期无法收回的情况，报告期内应收票据不存在贴现情形，应收票据与发行人实际业务相符，具有合理性。

2、对应付票据的核查方法、核查程序，取得的核查证据及结论

（1）了解公司针对票据结算所采取的相关内部控制，检查相关内部控制是否得到有效执行；

（2）取得应付票据明细表，复核其加计数是否准确，并与明细账、总账和财务报表的余额进行核对；

（3）获取应付票据台账，核对账实是否相符；

（4）检查企业征信报告，核对是否一致；

（5）对期末应付票据进行银行函证；

（6）对期末应付票据主要供应商进行往来函证；

（7）对质押开票的部分获取票据质押相关合同并检查，对存储保证金开票的部分获取银行提供的盖章版保证金账户详细信息并与账面核对。

通过对公司应付票据实施上述核查程序，保荐机构和申报会计师认为：

发行人报告期内应付票据相关内部控制已得到有效执行，发行人报告期各期末应付票据金额准确、完整，应付票据存在真实业务背景，具有合理性。

6.关于发行人业务与行业地位

根据申报材料，（1）随着近年来玉米机收率增长放缓、玉米收获机市场保有量增速放缓，未来玉米收获机市场的主要表现为新增需求逐步减少，并以更新换代需求为主；（2）发行人自成立以来主要将黄淮海地区作为目标市场；发行人已推出板式割台的玉米收获机，逐步拓展西北地区和东北地区；（3）发行人 2020 至 2022 年营业收入分别为 82,240.56 万元、160,646.56 万元以及 179,544.86 万元；（4）2004 年以来，我国开始施行农机购置补贴政策；申报材料中列示的报告期内发行人所涉产品的农机购置补贴金额占销售均价的比例为 20%以上；（5）按照有关规定，农业机械排放标准由“国三”升至“国四”；（6）玉米收获机实现或提升功能主要是依靠研发设计；公司形成的核心技术主要应用于零部件加工生产、零部件及整机的装配和检验环节。

请发行人：（1）结合西北地区、东北地区产品使用需求、主要玉米收获机生产销售企业等，分析发行人向西北地区、东北地区等拓展是否会面临地域壁垒或竞争壁垒；（2）结合报告期内收入增长的原因等分析发行人收入和经营业绩增长的可持续性；结合行业发展趋势、行业政策、发行人产品适用场景、竞争格局、公司在手订单等，说明发行人经营业绩是否稳定，是否面临经营业绩大幅下滑或显著波动的风险；（3）进一步说明发行人所处细分行业的竞争格局，发行人市场份额及行业地位；（4）说明发行人核心技术在生产过程中的应用和体现，并进一步说明发行人的核心竞争力，相较于竞争方的竞争优劣势。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、结合西北地区、东北地区产品使用需求、主要玉米收获机生产销售企业等，分析发行人向西北地区、东北地区等拓展是否会面临地域壁垒或竞争壁垒

（一）西北地区、东北地区的玉米收获机产品使用需求

从市场需求总量看，东北地区是我国最大的玉米种植区域，系我国第二大玉米收获机市场，根据全国农机购置补贴系统数据，报告期内该区域的市场销量分别为 1.74 万台、1.87 万台和 2.49 万台；西北地区为我国第三大玉米种植区

域和玉米收获机市场，根据全国农机购置补贴系统数据，报告期内该区域的市场销量分别为 0.22 万台、0.38 万台和 0.39 万台。

从市场需求结构看，报告期内，东北地区和西北地区的市场需求均以摘穗剥皮型玉米收获机为主，茎穗兼收型玉米收获机呈现一定的增长趋势。履带式玉米收获机在东北地区存在一定的需求，主要原因系：履带式玉米收获机大多为小型机械，适宜于山区、丘陵地区作业，在吉林省等部分丘陵地区的玉米种植区域存在一定的市场需求。

从摘穗方式看，玉米收获机分为板式割台和辊式割台两类。东北地区和西北地区种植习惯大多为一年一季，收获时玉米的含水量较低，收获过程中容易掉粒，因此东北、西北地区更适合板式割台的玉米收获机。

从收获行数结构看，东北地区和西北地区的玉米收获机市场需求主要以 4 行、5 行为主，且大型化趋势较明显。同时，在吉林省等部分丘陵地区对行数在三行及以下的玉米收获机存在一定数量的市场需求。

（二）西北、东北地区的主要玉米收获机生产销售企业情况

1、西北地区的主要玉米收获机生产销售企业、销量及占比

根据全国农机购置补贴系统数据，报告期内，我国西北地区的主要玉米收获机生产销售企业及其终端销售情况如下表所示：

单位：台

时间	序号	企业名称	销量	市场份额
2022 年	1	潍柴雷沃	1,040	26.53%
	2	新研股份	327	8.34%
	3	英虎机械	314	8.01%
	4	山东巨明	305	7.78%
	5	金大丰	174	4.44%
	合计		**2,160**	**55.10%**
时间	**序号**	**企业名称**	**销量**	**市场份额**
2021 年	1	潍柴雷沃	1,070	28.30%
	2	山东巨明	681	18.01%
	3	英虎机械	202	5.34%

	4	新研股份	184	4.87%
	5	石家庄天人农业机械装备有限公司	161	4.26%
	合计		**2,137**	**60.75%**
时间	**序号**	**企业名称**	**销量**	**市场份额**
2020 年	1	潍柴雷沃	635	29.01%
	2	山东巨明	381	17.41%
	3	石家庄天人农业机械装备有限公司	121	5.53%
	4	新研股份	114	5.21%
	5	英虎机械	113	5.16%
	合计		**1,364**	**62.31%**

注：1、英虎机械与昊瑞机械系同一控制，故报告期内英虎机械的销售数据包含昊瑞机械的销售数据；
2、报告期内新研股份同时控制新疆牧神机械有限责任公司、吉林牧神机械有限责任公司和山东牧神机械有限责任公司三家公司，故合并披露相关数据。

2、东北地区的主要玉米收获机生产销售企业、销量及占比

根据全国农机购置补贴系统数据，报告期内，我国东北地区的主要玉米收获机生产销售企业及实现终端销售情况如下表所示：

单位：台

时间	序号	企业名称	销量	市场份额
2022 年	1	辽宁辽拓大益农业机械有限公司	2,708	10.86%
	2	吉林顺昆电动车有限公司	2,679	10.74%
	3	九方泰禾国际重工（青岛）股份有限公司	2,589	10.38%
	4	新研股份	2,287	9.17%
	5	山东巨明	2,104	8.44%
	合计		**12,367**	**49.60%**
时间	**序号**	**企业名称**	**销量**	**市场份额**
2021 年	1	山东巨明	2,147	11.47%
	2	九方泰禾国际重工（青岛）股份有限公司	1,703	9.10%
	3	吉林顺昆电动车有限公司	1,638	8.75%
	4	新研股份	1,581	8.45%
	5	勇猛机械股份有限公司	1,363	7.28%
	合计		**8,432**	**45.04%**
时间	**序号**	**企业名称**	**销量**	**市场份额**
2020 年	1	山东巨明	3,587	20.56%

	2	道依茨法尔机械有限公司	1,336	7.66%
	3	吉林顺昆电动车有限公司	1,073	6.15%
	4	九方泰禾国际重工（青岛）股份有限公司	1,024	5.87%
	5	勇猛机械股份有限公司	916	5.25%
	合计		**7,936**	**45.48%**

注：1、英虎机械与昊瑞机械系同一控制，故报告期内英虎机械的销售数据包含昊瑞机械的销售数据；
2、报告期内新研股份同时控制新疆牧神机械有限责任公司、吉林牧神机械有限责任公司和山东牧神机械有限责任公司三家公司，故合并披露相关数据。

（三）分析发行人向西北地区、东北地区等拓展是否会面临地域壁垒或竞争壁垒

1、发行人已推出适合西北地区的板式割台新机型，并取得了良好的销售突破，市场销量及份额增速较快，发行人向西北地区拓展不存在地域壁垒或竞争壁垒

（1）报告期内，西北地区玉米收获机市场尚未形成稳定的市场竞争格局，为发行人进入西北市场提供了良好的契机

西北地区作为我国第三大玉米种植区域，亦是我国玉米收获机械的主要销售区域之一。根据全国农机购置补贴系统数据，报告期内，分别有 47 家、54 家和 57 家玉米收获机制造企业在西北地区实现销售。

报告期内，潍柴雷沃在西北地区的市场份额分别为 29.01%、28.30%和 26.53%，一直位居榜首，且明显高于其他其竞争对手，但其市场份额呈现出逐年下降的趋势。报告期内，山东巨明的销量均位居西北地区市场前五名，但其市场占有率分别为 17.41%、18.01%和 7.78%，2022 年市场占有率下滑明显。除此以外，西北地区的前五名企业市场份额及其排名变动较大。

由此可见，西北地区的玉米收获机市场尚未形成稳定的市场竞争格局，为发行人进入该地区提供了良好的契机，发行人凭借较强的产品竞争力和良好的品牌影响力，进入西北市场不存在较大的竞争壁垒。

（2）发行人已推出适应西北地区的板式割台新机型，并取得了良好的销售突破，市场份额逐年上升，展现出良好的竞争势头

发行人经过潜心研发，于 2022 年推出适应西北地区的板式割台新机型，发

行人推出的板式割台新机型配置高、功能全、作业效率较高，降低作业强度，还能够实现板式割台和辊式割台互换，增强了产品的适应性。新机型在西北地区一经推出便得到市场认可，提高了发行人在西北地区的市场份额，增强了发行人在西北地区的市场竞争力。在此基础上，发行人已研制出适应西北地区的板式割台六行新机型，并计划于2023年下半年向西北地区小批量推出。

报告期内，发行人在西北地区实现销量分别为113台、202台和314台，增幅较大。根据全国农机购置补贴系统数据，报告期内发行人在西北地区的市场份额分别为 5.16%、5.34%和 8.01%，市场份额增长较为迅速，展现出良好的竞争势头。

综上，发行人已推出适应西北地区的新机型，并在西北地区已拥有一定的市场份额，发行人在西北地区进行市场拓展不存在地域壁垒或竞争壁垒。

2、东北地区市场品牌分散，尚未形成稳定的市场竞争格局，发行人已研制出适应东北地区的新机型，拓展东北地区市场不存在较大地域壁垒或竞争壁垒

（1）东北地区市场品牌分散且变化较大，尚未形成稳定的市场竞争格局，为发行人进入东北地区提供了良好契机

目前，东北地区作为我国主要玉米种植区域，机械化收获的空间大，市场前景良好，吸引了大量玉米收获机生产企业。根据全国农机购置补贴系统数据，报告期内，分别 66 家、65 家和 72 家玉米收获机制造企业在东北地区实现销售。

根据全国农机购置补贴系统数据，报告期内，东北地区的前五名玉米收获机生产企业占有的市场总份额分别为 45.48%、45.04%和 49.60%，市场集中度较低，且2022年销量排名第一的品牌份额仅为10%左右。报告期内，山东巨明一直位居东北地区市场前五名，但其市场份额逐年下滑；九方泰禾报告期内的销量分别位居东北地区市场第四名、第二名和第三名，且市场份额有所增加，但其市场份额占比小，尚未形成竞争优势。除此以外，报告期内其他前五名企业变化较大，且市场份额及排名均呈现较大变动。

由此可见，东北地区市场品牌分散，尚未形成稳定的市场竞争格局，为发行人进入东北地区提供了良好契机。

（2）东北地区的玉米收获机品牌大多为中小企业，销售区域性明显，对发

行人进入东北地区市场不会形成竞争壁垒

根据全国农机购置补贴系统数据，报告期内，东北地区的前五名玉米收获机生产企业及销售情况如下表所示：

单位：台

企业名称	注册资本	销售区域	2022 年		2021 年		2020 年	
			总销量	东北销量占比	总销量	东北销量占比	总销量	东北销量占比
辽宁辽拓大益农业机械有限公司	1,000	东北、黄淮海	2,796	96.85%	1,472	90.49%	737	91.18%
吉林顺昆电动车有限公司	1,000	东北、黄淮海	3,184	84.14%	2,159	75.87%	1,312	81.78%
九方泰禾	20,000	东北、黄淮海	4,234	61.15%	3,251	52.38%	1,643	62.33%
勇猛机械股份有限公司	12,000	东北、黄淮海	2,215	79.50%	1,968	69.26%	1,544	59.33%
新研股份	149,036.02	东北、西北	2,847	80.33%	1,869	84.59%	976	81.25%
道依茨法尔机械有限公司	71,398	东北、黄淮海	1,883	57.09%	1,528	61.71%	1,852	72.14%
山东巨明	2,502.35	东北、黄淮海、西北	3,856	54.56%	4,940	43.46%	5,383	66.64%

上述企业的具体情况如下：

1）辽宁辽拓大益农业机械有限公司位于辽宁省抚顺市，注册资本为 1,000 万元，其主要生产销售产品为玉米收获机和自走式多功能整地机，该企业的玉米收获机主要为摘穗剥皮型玉米收获机，收割幅度主要集中在三行、四行，主要销售区域集中在东北地区。根据全国农机购置补贴系统数据，报告期内，辽宁辽拓大益农业机械有限公司的市场销量分别为 737 台、1,472 台和 2,796 台，其中：东北地区的销量占其全部销量的比例分别为 91.18%、90.49%和 96.85%。

2）吉林顺昆电动车有限公司位于吉林省吉林市，注册资本为 1,000 万元，其主要生产销售产品为自走履带式玉米收获机，该企业的玉米收获机主要为履带式玉米收获机，收割幅度集中在二行、三行、四行，主要销售区域集中在东北。根据全国农机购置补贴系统数据，报告期内，吉林顺昆电动车有限公司的市场销量分别为 1,312 台、2,159 台和 3,184 台，其中：东北地区的销量占其全部销量的比例分别为 81.78%、75.87%和 84.14%。

3）九方泰禾位于山东省青岛市，注册资本为 20,000 万元，其主要生产销售产品为自走式联合收割机、拖拉机，该企业的玉米收获机主要为摘穗剥皮型

和茎穗兼收型玉米收获机，收割幅度集中在四行、五行，主要销售区域集中在东北、黄淮海地区。根据全国农机购置补贴系统数据，报告期内，九方泰禾的市场销量分别为 1,643 台、3,251 台和 4,234 台，其中：东北地区的销量占其全部销量的比例分别为 62.33%、52.38%和 61.15%。

4）勇猛机械股份有限公司位于天津市宝坻区，注册资本为 12,000 万元，其主要生产销售产品为自走式玉米收获机和自走式青饲料收获机，该企业的玉米收获机主要为摘穗剥皮型玉米收获机，收割幅度集中在四行、五行，主要销售区域集中在东北、黄淮海地区。根据全国农机购置补贴系统数据，报告期内，勇猛机械股份有限公司的市场销量分别为 1,544 台、1,968 台和 2,215 台，其中：东北地区的销量占其全部销量的比例分别为 59.33%、69.26%和 79.50%。

5）新研股份位于新疆维吾尔自治区乌鲁木齐市，注册资本为 149,036.02 万元，下属子公司分别位于新疆、山东省和吉林省。其主要生产销售产品为摘穗剥皮型玉米收获机、青（黄）贮饲料收获机、穗茎兼收玉米收获机、玉米籽粒收获机、辣椒收获机等，该企业的玉米收获机主要为摘穗剥皮型玉米收获机，收割幅度集中在四行、五行、八行，主要销售区域为东北地区和西北地区。根据全国农机购置补贴系统数据，报告期内，新研股份的市场销量分别为 976 台、1,869 台和 2,847 台，其中：东北地区的销量占其全部销量的比例为 81.25%、84.59%和 80.33%。

6）道依茨法尔机械有限公司位于山东省临沂市，注册资本为 71,398 万元，其主要生产销售产品为拖拉机与玉米收获机，该企业的玉米收获机主要为摘穗剥皮型玉米收获机，收割幅度集中在二行、三行，主要销售区域集中在东北、黄淮海地区。根据全国农机购置补贴系统数据，报告期内，道依茨法尔机械有限公司的市场销量分别为 1,852 台、1,528 台和 1,883 台，其中：东北地区的销量占其全部销量的比例分别为 72.14%、61.71%和 57.09%。

7）山东巨明位于山东省淄博市，注册资本为 2,502.35 万元，其主要生产销售产品为自走式玉米收获机和自走式青饲料收获机，该企业的玉米收获机主要为摘穗剥皮型玉米收获机和茎穗兼收型玉米收获机，收割幅度集中在二行、三行、四行、五行，主要销售区域集中在东北、黄淮海和西北地区。根据全国农机购置补贴系统数据，报告期内，山东巨明的市场销量分别为 5,383 台、4,940

台和 3,856 台，其中：东北地区的销量占其全部销量的比例分别为 66.64%、43.46%和 54.56%。

综上，东北地区市场中小企业偏多，且主要以东北地区为主要销售区域，区域性较强。报告期内，东北地区市场份额排名前五的企业中，除山东巨明外，其余企业在东北地区销量均占其总销量比例超过 50%，2022 年，辽宁辽拓大益农业机械有限公司在东北地区的销量占比为 96.85%，吉林顺昆电动车有限公司在东北地区的销量占比为 84.14%。

发行人作为玉米收获机行业的领先企业，拥有覆盖主要玉米种植区域的产品体系、销售及售后服务网络，能够为终端用户提供优质的产品和服务，其品牌影响力强，能够满足用户的多元化需求，得到终端用户的青睐，发行人进入东北地区市场不存在较大竞争壁垒。

（3）发行人已研制出适应东北地区的新机型，并建立了相应的销售渠道，凭借良好的品牌影响力，发行人进入东北地区不存在较大地域壁垒

东北地区种植习惯大多为一年一季，收获时玉米的含水量较低，收获过程中容易掉粒，更适合板式割台的玉米收获机。另外，东北地区地势平坦，玉米收获机大多集中于行数在四行、五行及以上。

发行人针对东北地区玉米机械化收获特点，成功研制出适应于东北地区的五行板式玉米收获机新机型，并计划于 2023 年下半年实现小批量销售。同时，发行人正在积极研发板式割台的小八行玉米收获机并计划于 2024 年推向市场，丰富东北地区的相关产品储备。

发行人充分利用自身在玉米收获机市场的品牌影响力，积极开展东北市场推广，建立销售渠道。截至 2023 年 6 月末，发行人在东北地区拥有 25 家经销商，销售网点覆盖内蒙古、辽宁、吉林等省份。

发行人作为国内领先的玉米收获机生产企业，已具备生产和销售适应东北地区相关机型的能力。发行人积极研发，丰富产品品类，凭借发行人较强的产品竞争力和良好的品牌影响力，发行人进入东北地区不存在较大的地域壁垒。

（4）2023 年发行人在东北地区销售情况良好

2023 年 1-6 月，发行人已在东北地区实现销售 112 台，较上年同期增长 133.33%，形成了较好的市场开端。

发行人产品功能齐全、性能较好，售后服务及时，在东北地区市场已积累了一定的市场竞争力。

综上，发行人已研制出适应东北地区的新机型，并在东北地区建立了相应的销售渠道和形成了较好的销售开端，发行人在东北地区进行市场拓展不存在地域壁垒或竞争壁垒。

二、结合报告期内收入增长的原因等分析发行人收入和经营业绩增长的可持续性；结合行业发展趋势、行业政策、发行人产品适用场景、竞争格局、公司在手订单等，说明发行人经营业绩是否稳定，是否面临经营业绩大幅下滑或显著波动的风险

（一）结合报告期内收入增长的原因等分析发行人收入和经营业绩增长的可持续性

1、报告期内发行人销售收入增长的原因分析

报告期内，发行人各产品类型的销售收入、销售单价及销量如下表所示：

单位：万元、万元/台、台

产品类型		2022 年			2021 年			2020 年		
		销售收入	单价	销量	销售收入	单价	销量	销售收入	单价	销量
摘穗剥皮型玉米收获机	四行	138,793.70	18.69	7,425	108,119.62	17.67	6,118	54,418.90	16.83	3,233
	三行	8,438.51	13.52	624	7,459.22	13.44	555	7,712.06	12.75	605
	小计	**147,232.21**	**18.29**	**8,049**	**115,578.84**	**17.32**	**6,673**	**62,130.96**	**16.19**	**3,838**
茎穗兼收型玉米收获机	四行	29,632.72	25.68	1,154	38,365.53	24.25	1,582	14,745.65	22.79	647
	三行	1,039.44	17.92	58	4,371.94	17.84	245	3,425.93	16.63	206
	小计	**30,672.16**	**25.31**	**1,212**	**42,737.47**	**23.39**	**1,827**	**18,171.58**	**21.30**	**853**
合计		**177,904.37**	**19.21**	**9,261**	**158,316.32**	**18.63**	**8,500**	**80,302.54**	**17.12**	**4,691**

报告期内，发行人实现主营业务收入分别为 80,302.54 万元、158,316.32 万元和 177,904.37 万元，年均复合增长率为 48.84%，呈现出较快增长的良好态势。

报告期内，发行人主营业务收入快速增长的主要原因系：

（1）国家粮食安全、乡村振兴战略及农业现代化等政策支持及玉米收获机良好的市场空间，为报告期内发行人销售收入增长提供了坚实的基础

随着国家乡村振兴战略及农业现代化等政策的大力支持，我国农业机械化水平和农机装备水平逐步提升，玉米收获环节的机械化水平作为重要的支持方向，近年来我国玉米收获机的市场需求稳步提升。同时，我国玉米收获机保有量亦逐步提升，截至 2021 年末，我国玉米收获机的市场保有量达 61.06 万台，已拥有较大的市场保有量。根据全国农机购置补贴系统数据，报告期内玉米收获机的市场销量为 4.48 万台、6.09 万台和 6.95 万台，市场空间大且逐年增长，已形成持续的更新换代需求。

公司作为国内领先的玉米收获机制造企业，玉米收获环节的机械化水平提升及良好的市场空间为公司产品销量增长提供了坚实的市场基础。

（2）发行人产品竞争优势地位较为明显，销售单价和销售数量均逐年增长

报告期内，发行人各产品类型的销售收入、销售单价及销售数量变化如下表所示：

产品类型		2022 年 VS 2021 年			2021 年 VS 2020 年		
		销售收入变动比例	销售单价变动比例	销售数量变动比例	销售收入变动比例	销售单价变动比例	销售数量变动比例
摘穗剥皮型玉米收获机	四行	28.37%	5.77%	21.36%	98.68%	4.99%	89.24%
	三行	13.13%	0.60%	12.43%	-3.28%	5.41%	-8.26%
	小计	**27.39%**	**5.60%**	**20.62%**	**86.02%**	**6.98%**	**73.87%**
茎穗兼收型玉米收获机	四行	-22.76%	5.90%	-27.05%	160.18%	6.41%	144.51%
	三行	-76.22%	0.45%	-76.33%	27.61%	7.28%	18.93%
	小计	**-28.23%**	**8.21%**	**-33.66%**	**135.19%**	**9.81%**	**114.19%**
合计		**12.37%**	**3.11%**	**8.95%**	**97.15%**	**8.82%**	**81.20%**

报告期内，发行人销售收入分别增长 97.15%、12.37%，产品销量分别增长 81.20%、8.95%。

1）公司所生产的玉米收获机性能好、收获效率高，得到终端用户的认可，品牌影响力和市场竞争优势逐年增强，报告期内发行人销量逐年增长

发行人是国内领先的集自主研发、生产、销售、服务为一体的玉米收获机械专业制造商，研发的玉米收获机具有车身短、操作灵活舒适、可靠性强、收割速度快、投资回报期短等优势，深受经销商和终端用户的青睐，在行业内拥有较高的品牌知名度和行业地位。

报告期内，发行人实现玉米收获机销量分别为 4,691 台、8,500 台和 9,261 台，分别较上年增长 81.20%、8.95%。根据中国农业机械工业协会统计的全国 13 家玉米收获机行业骨干企业数据，报告期内，公司在国内玉米收获机市场的占有率分别为 16.20%、21.30%和 21.51%，分别位居国内自走式玉米收获机领域的第三名、第二名和第一名，市场占有率和排名逐年提升。

2）发行人销售单价逐年增长，导致销售收入增幅高于销量的增长幅度

报告期内，发行人持续进行产品改进和配置升级，提升产品的适应性和性能，并综合考虑产品竞争力、市场需求和用户接受程度等因素，适当提高了产品的销售单价。

报告期内，发行人产品销售单价较上年分别增长 8.82%和 3.11%。其中：茎穗兼收型玉米收获机平均单价分别增长 2.09 万元/台、1.92 万元/台，摘穗剥皮型玉米收获机平均单价增长 1.13 万元/台、0.97 万元/台。

3）单价较高的四行机型销量和单价增长明显，对发行人销售收入增长贡献较大

我国主要玉米种植区域为东北地区、黄淮海地区、西北地区、西南地区和南方地区。与东北地区的规模化农业经营相比，黄淮海地区大多仍以家庭承包为单位进行农业经营，尚未形成连片的规模化农业经营，大型农业机械难以有效开展作业。因此，该区域对农业机械的需求多以中型农业机械为主。

公司所处河北省属于黄淮海地区，亦是我国玉米种植的主要区域之一。公司因地制宜，生产的收割幅宽在三行、四行的玉米收获机属于中型农机装备，

适宜黄淮海区地区的玉米种植和收获特点。由于四行机型的收获幅宽大于三行机型，收获效率高于三行机型，故四行机型逐渐得到终端用户的青睐。

报告期内，发行人四行玉米收获机的销量分别为 3,880 台、7,700 台和 8,579 台，较上年分别增长 98.45%、11.42%，较三行玉米收获机增幅较大，且四行玉米收获机的销量占全部销量的比例为 82.71%、90.59%和 92.64%，呈现逐年上升的趋势。

报告期内，四行玉米收获机的单位售价为 17.83 万元、19.02 万元和 19.63 万元，分别较上年增长 6.72%和 3.20%，均高于当年三行玉米收获机的价格及涨幅。

公司整机销售收入主要来源于四行玉米收获机，其销量及占比均逐年增长。四行玉米收获机的销售单价均高于三行，且增幅亦高于三行，对发行人报告期销售收入增长贡献较大。

（3）随着发行人逐步推进“深耕黄淮海、拓展西北、布局东北”的战略布局，发行人在西北、东北地区实现了销售突破，销量及收入增幅较大

报告期内，公司不同区域的销售收入、占比及收入增速情况如下表所示：

单位：万元、%

项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度	
	销售收入	收入占比	收入增速	销售收入	收入占比	收入增速	销售收入	收入占比
黄淮海地区	168,365.61	94.64	8.87	154,649.84	97.68	97.51	78,299.55	97.51
西北地区	6,197.15	3.48	71.42	3,615.21	2.28	89.60	1,906.77	2.37
东北地区	3,159.33	1.78	6,062.62	51.27	0.03	-46.72	96.22	0.12
南方地区	182.28	0.10	-	-	-	-	-	-
合计	**177,904.37**	**100.00**	**12.37**	**158,316.32**	**100.00**	**97.15**	**80,302.54**	**100.00**

黄淮海地区作为发行人传统优势销售区域，报告期内的销量和销售收入占发行人全部销量及销售收入的比例均在 90%以上。报告期内，发行人在黄淮海地区的销售收入增幅分别为 97.51%和 8.87%，与发行人销售收入的增速基本一致。

报告期内，发行人逐步推进“深耕黄淮海、拓展西北、布局东北”的发展

战略，在西北地区的销量和销售收入增长明显。2021 年发行人产品在西北地区的销量增长 78.76%，销售收入增长 89.60%，2022 年发行人产品在西北地区的销量增长 55.45%，销售收入增长 71.42%，均呈现较大幅度的增长趋势。2022 年，发行人在东北地区实现销量和销售收入突破，形成了良好的销售开端。

黄淮海地区作为发行人传统优势区域，未来发行人将持续保持在该区域的竞争优势，维护发行人在该区域的市场份额。随着发行人逐步开拓西北和东北地区的市场并逐步得到用户认可，发行人在西北和东北市场的销量及销售收入将呈现增长趋势，黄淮海区域的销售占比将有所下降。

（4）报告期内发行人产能大幅提升，产量的增长促使发行人报告期内销量增幅较大

2020 年初，发行人玉米收获机的年产能仅为 4,000 台，随着公司产品在玉米收获机市场出现热销状态，加之玉米收获的季节性较强，公司产品的旺季产能瓶颈问题凸显。

为满足市场对公司产品的需求，使公司能够抓住玉米收获机发展的市场机遇，公司于 2020 年 3 月成功收购昊瑞机械，并于 2020 年 7 月完成年产能 3,000 台的昊瑞机械农机工业园项目（一期）工程的建设并投产；2021 年母公司英虎机械完成自走式玉米收获机技术改造，将母公司英虎机械的年产能从 4,000 台提升至 6,000 台。综上，发行人通过收购昊瑞机械和技术改造将整体年产能由 2020 年初的 4,000 台提升至 2021 年的 9,000 台，大幅提升了产能，产能瓶颈问题得到了缓解。

随着发行人产能瓶颈问题逐步缓解，报告期内发行人的产品产量和销量均呈现较大幅度的增长，发行人销售收入亦呈现较大幅度增长。

综上，发行人抓住玉米收获机良好政策环境和市场机遇，凭借产品性能好、收获效率高，得到经销商和广大用户的青睐，品牌影响力和市场竞争优势逐年增强，加之产能的逐步释放，带动了公司产品销售收入逐年增长。

2、发行人销售收入和经营业绩增长的可持续性分析

由于报告期期初公司的营业收入规模偏小、经营业绩基数较小，导致报告

期内发行人销售收入和经营业绩均呈现大幅增长的趋势，随着公司收入规模的扩大，公司预计将进入销售收入和经营业绩相对平稳的增长阶段。

（1）国家农业强国、粮食安全及乡村振兴战略等政策的大力支持，为公司收入和经营业绩增长创造了良好的政策环境

玉米作为我国重要的粮食作物，关系到国家粮食安全，具有较高的战略地位。根据国家统计数据，2021 年我国玉米种植面积达到 4,332.42 万公顷，占我国农作物总播种面积的 25.68%，居农作物首位。

随着国家农业强国、粮食安全、农业现代化和乡村振兴战略等政策的大力支持，我国农业机械化水平和农机装备水平逐步提升，玉米作为我国主要粮食作物，玉米收获环节的机械化水平作为重要的支持方向，玉米收获机作为提升玉米收获机械化水平的重要装备，一直以来中央及地方政府给予高度支持且从未间断。报告期内，国家出台的关于农业机械化相关主要政策如下表所示：

文件名称	颁发时间	颁发机构	相关内容
《中共中央国务院关于做好 2023 年全面推进乡村振兴重点工作的意见》	2023 年 1 月	国务院	逐步扩大稻谷小麦玉米完全成本保险和种植收入保险实施范围。加紧研发大型智能农机装备、丘陵山区适用小型机械和园艺机械。支持北斗智能监测终端及辅助驾驶系统集成应用。完善农机购置与应用补贴政策，探索与作业量挂钩的补贴办法，地方要履行法定支出责任。
《国务院关于印发“十四五”推进农业农村现代化规划》	2021 年 11 月	国务院	提高农机装备研发应用能力，加强农机装备薄弱环节研发，推进农业机械化全程全面发展，稳定实施农机购置补贴政策，强化农业科技和装备支撑。完善粮食生产扶持政策，稳定种粮农民补贴，完善稻谷、小麦最低收购价政策和玉米、大豆生产者补贴政策。适当扩大优势区玉米种植面积，鼓励发展青贮玉米等优质饲草饲料。
《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》	2021 年 3 月	国务院	加强大中型、智能化、复合型农业机械研发应用，农作物耕种收综合机械化率提高到 75%。

国家政策高度重视，扶持力度不断加大，为玉米收获环节的机械化水平提升提供了良好的政策环境。公司作为国内领先的玉米收获机制造企业，良好的政策环境为公司产品收入和经营业绩增长提供了相对持续、稳定的市场预期和保障。

（2）我国玉米收获机市场进入了新增需求和更新换代需求并存的阶段，为

公司未来销售收入和经营业绩增长提供了市场空间

1）玉米收获机械化水平较其他主要农作物的机械化水平仍较低，玉米收获机市场仍存在一定的增量空间

根据国家统计局公开披露的数据， 2021 年，我国玉米综合机械化水平为 90.00%，其中：机耕水平为 98.27%，机播水平为 90.02%，机收水平仅为 78.05%。相较于玉米其他作业环节的机械化水平，玉米在收获环节的机械化水平处于较低水平。作为我国三大粮食作物之一，我国玉米机收水平为 78.95%，相比于小麦机收水平 97.59%和水稻机收水平 94.43%，玉米的机收水平仍处于较低水平。

综上，较低的玉米机收水平导致未来我国玉米收获机市场仍存在一定的新增市场空间。

2）玉米收获机市场已形成持续的更新换代需求

随着我国玉米收获机械化水平逐年提升，我国玉米收获机市场保有量亦逐年增加，截至 2021 年末，我国玉米收获机的市场保有量达 61.06 万台，已形成较大的市场保有规模。

玉米收获机的市场保有量大，加上机器迭代、终端用户对产品性能、用途的需求变化等，大多数用户使用玉米收获机更新换代的时间间隔大致为 4-5 年，对于以跨区作业为主的玉米收获机，用户经常在使用 1-2 年后即置换新机，玉米收获机市场已形成持续的更新换代需求。

综上，玉米收获机市场的新增需求和更新换代需求为发行人未来销售收入和经营业绩的增长提供了市场空间。

（3）玉米收获机行业集中化趋势较为明显，为发行人未来销售收入和经营业绩的持续增长提供了竞争空间

随着 80 后、90 后逐渐成为玉米收获机市场的主要消费群体，用户对于玉米收获机产品的需求也不再仅仅停留于“性价比高、耐用”的层面，而是对产品的先进、适用、舒适、高效、环保提出了更高的要求，玉米收获机技术升级和更新换代的速度加快。未来具有规模优势、产品种类丰富、技术先进的大型

玉米收获机制造企业优势将进一步扩大，玉米收获机行业集中度将进一步提高。由此可见，我国大型玉米收获机制造企业发展前景良好，市场份额将不断扩大，玉米收获机行业集中度将逐步提高。

根据中国农业机械工业协会统计数据，2022 年小麦收获机销量排名第一的农机企业，其国内市场占有率为 58.94%；水稻收获机销量排名第一的农机企业，其国内市场占有率为 50.33%。在三大粮食作物收获机械中，小麦、水稻收获机械行业集中度均较高。而根据中国农业机械工业协会统计的全国 13 家玉米收获机行业骨干企业数据，2022 年发行人玉米收获机销量排名第一，市场占有率仅为 21.51%，行业集中度尚有较大提升空间。

公司作为国内玉米收获机行业的领先企业，制定了“深耕黄淮海、拓展西北、布局东北”的战略方向，目前西北地区的拓展已初见成效，且正在积极布局适合东北地区玉米收获机的新机型，销售区域有望实现我国三大玉米种植区域全覆盖。

发行人将充分把握我国玉米收获机行业集中度进一步提升的机遇，以较强的产品优势和良好品牌影响力，持续夯实并拓展市场空间，不断提升公司综合实力和盈利能力，能够保障收入和经营业绩的增长。

（4）公司已成为国内玉米收获机领域的领先企业，品牌影响力和市场竞争优势逐年增强，是公司收入和经营业绩增长的坚实基础

公司是国内领先的集自主研发、生产、销售、服务为一体的玉米收获机械专业制造商，研发的玉米收获机具有车身短、操作灵活舒适、可靠性强、收割速度快、投资回报期短等优势，深受经销商和终端用户的青睐，在行业内拥有较高的品牌知名度和行业地位。

2020-2022 年，公司实现玉米收获机销量分别为 4,691 台、8,500 台和 9,261 台，根据中国农业机械工业协会统计的全国 13 家玉米收获机行业骨干企业数据，发行人的销量分别位居国内自走式玉米收获机领域的第三名、第二名和第一名，位居行业前列。

2020-2022 年，根据中国农业机械工业协会统计的全国 13 家玉米收获机行业骨干企业数据，发行人国内市场占有率分别为 16.20%、21.30%和 21.51%，

市场占有率持续提升，竞争优势地位较为明显，是公司未来收入和经营业绩持续增长的坚实基础。

（5）本次募投项目的实施，能够有效解决公司产能瓶颈，是公司实现销售收入和经营业绩增长的保障

报告期内，由于公司产品销量增长较快，产能利用率已趋于饱和，现有的生产能力已不能满足公司业务增长的需求，对公司的长期发展形成制约。

本次募投项目建成后，公司将新增年产 5,000 台玉米收获机整机的生产产能，公司整机产能将从 9,000 台/年提升至 14,000 台/年，发行人通过充分利用新增产能实现产量、销量的增长，从而保障销售收入和经营业绩的增长。

综上所述，玉米收获机系国家产业政策支持的行业，市场集中度不高，有利于作为行业领先企业的发行人拓展市场空间。发行人针对不同的主要玉米种植区域研制了相应的产品，并制定了相应的市场拓展策略，发行人产品所处的细分市场空间未趋于饱和，公司未来收入和经营业绩仍有较大增长的空间。

（二）结合行业发展趋势、行业政策、发行人产品适用场景、竞争格局、公司在手订单等，说明发行人经营业绩是否稳定，是否面临经营业绩大幅下滑或显著波动的风险

1、玉米收获机的行业发展趋势

玉米收获机械行业的发展受到玉米市场价格、国家产业政策、产品更新换代需求等方面因素的影响较大。近年来，在国家对农机购置补贴、土地集约化经营、跨区作业经营等政策支持下，玉米收获机显现出智能化、自动化、舒适化、大型化、绿色节能的发展趋势，有效地推动玉米收获机行业的快速发展，进而带动发行人业绩增长。

作为国内领先的玉米收获机研制企业，发行人产品开发方向一直契合行业发展前沿，主要产品及技术储备符合行业主流发展方向，具体如下：

（1）发行人已拥有能够配备板式和辊式割台的摘穗剥皮型和茎穗兼收型两大产品体系，且持续跟进市场主流技术发展趋势，推进行走变速箱向液压型升级、装配农机智能化控制系统等，提高产品的舒适度、信息化和智能化水平，

保持产品的行业领先地位；

（2）发行人自主研发的橡胶拨禾链板式割台采用双层拨禾链喂入结构，将割台上的籽粒损失率降到最低，能够用于收割鲜食玉米、制种玉米和大田玉米，大大地延长了玉米收获作业时间，增加了用户收益，解决了传统玉米收获机不能跨品种、跨区域收割的难题；

（3）发行人已研发完成适应东北地区的五行机型、适应西北地区的六行机型，将于 2023 年下半年小批量推向市场，符合玉米收获机向大型化发展的长期趋势；

（4）发行人玉米收获机整车 PEMS 检测排气污染物排放水平符合“国四”相关法规的要求，使发行人产品实现节能减排目标的同时，能够继续保持产品的适应性和稳定性。

综上，发行人在产品储备、研发方向和技术储备等方面均符合市场发展的主流方向。

2、玉米收获机的相关行业政策

报告期内，国家出台关于玉米收获机械化的主要产业政策如下表所示：

文件名称	颁发时间	颁发机构	相关内容
《中共中央国务院关于做好 2023 年全面推进乡村振兴重点工作的意见》	2023 年 1 月	国务院	逐步扩大稻谷小麦玉米完全成本保险和种植收入保险实施范围。加紧研发大型智能农机装备、丘陵山区适用小型机械和园艺机械。支持北斗智能监测终端及辅助驾驶系统集成应用。完善农机购置与应用补贴政策，探索与作业量挂钩的补贴办法，地方要履行法定支出责任。
《国务院关于印发“十四五”推进农业农村现代化规划》	2021 年 11 月	国务院	提高农机装备研发应用能力，加强农机装备薄弱环节研发，推进农业机械化全程全面发展，稳定实施农机购置补贴政策，强化农业科技和装备支撑。完善粮食生产扶持政策，稳定种粮农民补贴，完善稻谷、小麦最低收购价政策和玉米、大豆生产者补贴政策。适当扩大优势区玉米种植面积，鼓励发展青贮玉米等优质饲草饲料。
《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》	2021 年 3 月	国务院	加强大中型、智能化、复合型农业机械研发应用，农作物耕种收综合机械化率提高到 75%。

文件名称	颁发时间	颁发机构	相关内容
《关于促进畜牧业高质量发展的意见》	2020 年 9 月	国务院办公厅	因地制宜推行粮改饲，增加青贮玉米种植，提高苜蓿、燕麦草等紧缺饲草自给率，开发利用杂交构树、饲料桑等新饲草资源。
《2021-2023 年农机购置补贴实施指导意见》	2021 年 3 月	农业农村部、财政部	将粮食、生猪等重要农畜产品生产所需机具全部列入补贴范围，在补贴资质方面着力突出农机科技自主创新，提升部分重点补贴机具补贴额，逐步降低区域内保有量明显过多、技术相对落后的轮式拖拉机等机具品目的补贴额。
《农业机械报废更新补贴实施指导意见》	2020 年 2 月	农业农村部、财务部、商务部	针对农机超期服役问题，出台报废更新补贴政策，引导各地加快老旧农业机械报废更新进度，优化农机装备结构，促进农机安全生产和节能减排。

玉米作为我国主要的粮食作物，其产出和供给对民生影响重大，关系我国粮食安全、农业强国和乡村振兴战略的实施。因此，国家对玉米收获机行业始终保持支持的政策，对发行人的持续经营提供了有利的政策环境。

3、发行人产品的适用场景

发行人是国内领先的集自主研发、生产、销售、服务为一体的玉米收获机械专业制造商。目前主要销售的产品为自走式摘穗剥皮型和茎穗兼收型玉米收获机，底盘行走方式为轮式，摘穗方式覆盖辊式和板式两种，收获行数主要为三行和四行。发行人已研制出了适应东北地区的板式五行和适应西北地区的板式六行的新机型，计划于 2023 年下半年向上述两大玉米种植区域进行小批量供货。

除西南地区、吉林省部分丘陵地区和西北地区的青海省外，发行人产品的适用场景覆盖了我国东北地区、黄淮海地区、西北地区和南方地区的绝大多数玉米种植区域，该等区域为发行人的目标市场，覆盖玉米种植面积约 57,861.03 万亩，占全国玉米种植面积的 89.04%，具有良好的市场空间。

4、玉米收获机市场竞争格局

根据全国农机购置补贴系统数据，截至 2022 年末，全国玉米收获机制造企业共计 103 家，并以中小企业居多，缺少具有明显优势的大型玉米收获机制造企业。随着玉米收获机行业逐步进入存量竞争，市场集中化趋势明显。

在自走式玉米收获机的市场竞争中，发行人的主要竞争对手为潍柴雷沃、金大丰、九方泰禾和山东巨明。根据中国农业机械工业协会统计的全国 13 家玉

米收获机行业骨干企业数据，2022 年发行人及上述主要竞争对手的市场占有率如下表所示：

企业名称	玉米收获机主要类型	市场份额	行业排名
发行人	三行、四行	21.51%	1
潍柴雷沃	三行、四行、五行、六行、八行	20.50%	2
金大丰	二行、三行、四行、五行	12.91%	3
九方泰禾	二行、三行、四行、五行、六行	12.36%	4
山东巨明	二行、三行、四行、五行、八行	12.30%	5

注：1、上述数据来源于中国农业机械工业协会的统计数据，仅覆盖了国内玉米收获机领域的 13 家骨干企业；
2、表中数据仅统计了自走式玉米收获机的销量，未包括市场销量极少的背负式玉米收获机。

发行人是国内领先的集自主研发、生产、销售、服务为一体的玉米收获机械专业制造商。产品作业性能、可靠性和作业效率处于行业前列，深受经销商和终端用户的青睐，在行业内拥有较高的品牌知名度和用户口碑。根据中国农业机械工业协会统计的全国 13 家玉米收获机行业骨干企业数据，2022 年发行人玉米收获机以 21.51%的市场占有率排名全国市场第一，在玉米收获机领域具有较强的竞争优势地位。

5、发行人在手订单情况

报告期内，发行人在年底前出台下一年度的销售政策，经销商结合其对所经销区域的市场需求的预估情况、自身资金实力等因素确定订机台数，并按照规定的预付款标准支付订机款。公司以经销商订机台数及预付款金额作为参考，制定年度生产计划。

截至 2022 年末，经销商的订机数量为 11,829 台，发行人期末在手订单相对充裕。

综上，结合行业发展趋势、行业政策、发行人产品适用场景、竞争格局、经销商订机台数等，发行人经营业绩较为稳定，不存在经营业绩大幅下滑或显著波动的风险。

6、针对经营业绩可能存在下滑或波动的风险，发行人已在招股说明书中充分揭示

我国玉米收获机市场已进入新增需求与更新换代需求相结合并以更新换代需求为主的发展阶段，更新换代需求为非刚性需求，受玉米市场价格波动、农机污染物排放标准由国三升级至国四、农机购置补贴调整等国家产业政策变化和用户更新换代周期等国家产业政策变化和用户更新换代周期等因素的影响较大，导致未来玉米收获机市场需求可能形成一定的周期性波动。在周期性波动的低谷阶段，玉米收获机市场存在需求减少、更替减缓的风险；或未来公司产品创新不及时，未能适应行业的发展；或主要原材料价格上涨，且公司无法有效及时地进行价格传导；或玉米收获机行业的市场竞争加剧，公司未能保持差异化竞争优势，则公司将面临经营业绩波动风险，甚至存在经营业绩较大幅度下滑的风险。

发行人已在《招股说明书》“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（一）经营风险”之“5、经营业绩下滑风险”对上述风险进行了充分揭示。

三、进一步说明发行人所处细分行业的竞争格局，发行人市场份额及行业地位

（一）市场份额数据来源和测算范围

我国玉米收获机市场的权威统计数据主要来源于：

1、中国农业机械工业协会统计的全国玉米收获机行业骨干企业数据

中国农业机械工业协会是全国农业机械行业的制造企业、科研设计单位、大专院校、经销服务、各类农机服务社、社团组织及其他有关单位等自愿组成的不受隶属关系和所有制限制的非营利性社会团体，是民政部核准登记的全国性社会团体法人，为我国农业机械制造行业的自律管理组织，在农业机械制造领域具有较强的权威性和影响力。

中国农业机械工业协会的统计数据能够及时反映行业骨干企业当期在全国范围内的产销量，但是，该统计数据仅覆盖了国内玉米收获机行业中 13 家骨干企业的产销量，不能较为完整的体现全国范围内玉米收获机市场规模以及各自的市场份额。

2、农业农村部公布的农机购置补贴系统数据

农机购置补贴系统系国家主管部门推出的用于用户申请、主管部门审核和结算农机购置补贴所使用的专业信息系统，农机购置补贴的申请、核验、结算等操作程序严谨，相关数据具有很强的准确性和权威性。农机购置补贴数据覆盖了全国范围内各省市的农机购置补贴相关数据，数据维度可覆盖省、市、区县、乡镇和行政村、具体用户，包括主要机具品目、分档名称、机具型号、数量、金额、生产企业、经销商等指标，可用于分析全国范围内玉米收获机行业的用户需求和市场竞争格局等。

农业农村部公布的农机购置补贴系统数据主要为终端用户购买玉米收获机后申请农机购置补贴的相关数据。考虑到绝大多数终端用户购买玉米收获机后会申请农机购置补贴，农机购置补贴系统数据能够完整体现用户购机的数量、金额、生产厂家等信息，从而能够较为全面反映全国玉米收获机市场规模、竞争格局及市场份额。但是，终端用户购机后申请农机购置补贴存在一定的滞后性，因此全国各省市农机购置补贴系统数据不能及时反映当年的市场销售情况，存在一定的跨期情形。

为较为全面、客观地展现全国玉米收获机市场规模、发行人的行业地位和市场份额，发行人通过上述两类统计数据分别进行比较分析。

（二）进一步说明发行人所处市场的竞争格局、发行人市场份额及行业地位

1、发行人所处市场的竞争格局分析

（1）按中国农业机械工业协会统计数据分析

按中国农业机械工业协会统计的全国 13 家玉米收获机行业骨干企业数据，报告期内，发行人所在全国范围内玉米收获机市场领域销量排名前五的生产企业及市场份额如下表所示：

行业排名	企业名称	2022 年市场份额
1	英虎机械	21.51%
2	潍柴雷沃	20.50%
3	金大丰	12.91%
4	九方泰禾	12.36%

5	山东巨明	12.30%
总计		**79.58%**
行业排名	**企业名称**	**2021 年市场份额**
1	潍柴雷沃	22.51%
2	英虎机械	21.30%
3	山东巨明	15.10%
4	金大丰	13.84%
5	九方泰禾	9.71%
总计		**82.45%**
行业排名	**企业名称**	**2020 年市场份额**
1	潍柴雷沃	21.04%
2	山东巨明	20.49%
3	英虎机械	16.20%
4	金大丰	15.29%
5	九方泰禾	6.28%
总计		**79.30%**

注：数据来源于中国农业机械工业协会统计的全国 13 家玉米收获机行业骨干企业销量统计数据。

（2）按农机购置补贴系统统计数据分析

1）按销量统计

按农机购置补贴系统统计数据分析，报告期内，发行人所在全国范围内玉米收获机市场领域销量排名前五的生产企业及市场份额如下表所示：

行业排名	企业名称	2022 年市场份额
1	英虎机械	13.52%
2	潍柴雷沃	12.91%
3	金大丰	6.52%
4	九方泰禾	6.18%
5	山东巨明	5.63%
总计		**44.76%**
行业排名	**企业名称**	**2021 年市场份额**
1	潍柴雷沃	14.77%

2	英虎机械	13.96%
3	山东巨明	8.12%
4	金大丰	7.87%
5	九方泰禾	5.34%
总计		**50.06%**
行业排名	**企业名称**	**2020 年市场份额**
1	山东巨明	12.02%
2	潍柴雷沃	11.61%
3	英虎机械	10.47%
4	金大丰	6.99%
5	道依茨法尔机械有限公司	4.13%
总计		**45.23%**

注：1、上述数据主要来源于农机购置补贴系统；
2、为更为准确反映英虎机械、潍柴雷沃当年的实际销量，故英虎机械、潍柴雷沃的销量数据来源于其公开披露的招股说明书。其他竞争企业的销量数据取自全国农机购置补贴系统数据。

2）按销售收入统计

按农机购置补贴系统统计数据，报告期内，发行人所在全国范围内玉米收获机市场领域销售收入排名前五的生产企业及市场份额如下表所示：

行业排名	**企业名称**	**2022 年市场份额**
1	英虎机械	13.48%
2	潍柴雷沃	12.69%
3	九方泰禾	9.57%
4	金大丰	6.79%
5	新研股份	6.43%
总计		**48.97%**
行业排名	**企业名称**	**2021 年市场份额**
1	潍柴雷沃	14.54%
2	英虎机械	13.82%
3	九方泰禾	7.96%
4	金大丰	7.81%
5	山东巨明	6.92%
总计		**51.05%**

行业排名	企业名称	2020 年市场份额
1	潍柴雷沃	12.96%
2	英虎机械	11.58%
3	山东巨明	10.62%
4	金大丰	6.72%
5	九方泰禾	6.10%
总计		47.97%

注：上述数据来源于农机购置补贴系统；
2、为更为准确反映英虎机械、潍柴雷沃当年的实际销售收入，故英虎机械、潍柴雷沃的销售收入数据来源于其公开披露的招股说明书。其他竞争企业的销售收入数据取自农机购置补贴系统终端销售数据；
3、报告期内新研股份同时控制新疆牧神机械有限责任公司、吉林牧神机械有限责任公司和山东牧神机械有限责任公司三家公司，故合并披露其相关数据。

根据全国农机购置补贴系统数据，报告期内，全国范围内的玉米收获机市场分别有 97 家、96 家和 103 家玉米收获机制造企业，市场较为分散。

根据农机购置补贴系统，报告期内，全国范围内玉米收获机市场销量排名前五的生产企业合计销量占市场总销量的比例分别为 45.23%、50.06%和 44.76%，作为三大粮食收获机械之一，相较于水稻、小麦收获机的市场集中度，玉米收获机主要生产企业所拥有的市场份额较低，行业集中度尚有较大提升空间。

同时，根据中国农业机械工业协会统计的全国 13 家玉米收获机行业骨干企业数据和农机购置补贴系统统计数据分析，无论是按照销量还是销售收入进行排名，报告期内玉米收获机行业的前五大企业的市场排名基本一致。

2、发行人市场份额及行业地位分析

根据中国农业机械工业协会统计的全国 13 家玉米收获机行业骨干企业数据，报告期内发行人的市场销量占市场总销量的比例从 16.20%增长至 21.51%。

根据全国农机购置补贴系统数据，报告期内发行人的市场销量占市场总销量的比例从 10.47%增长至 13.52%，销售收入占市场总额的比例从 11.58%增长至 13.48%，市场份额稳步提升。

根据中国农业机械工业协会统计的全国 13 家玉米收获机行业骨干企业数据和农机购置补贴系统统计数据分析，无论从销量或销售收入排名看，2022 年发

行人均亦享有较高的市场份额且位居玉米收获机行业第一。

四、说明发行人核心技术在生产过程中的应用和体现，并进一步说明发行人的核心竞争力，相较于竞争方的竞争优劣势

（一）发行人核心技术在生产过程中的应用和体现

发行人产品的生产过程主要分为下料、热处理、机加工、钣金、焊接、涂装、组装及检验等多道工序，形成相应的零部件应用于整机装配和调试。发行人的核心技术主要体现在整机的先进设计理念和生产过程中运用于机加工、装配和检验调试环节，具体应用情况如下：

核心技术	应用的工序环节	形成的零部件	核心技术属性	应用效果
玉米收获机摘穗机构的相关技术	体现于生产工艺中的下料、机加工、焊接、涂装、装配及检验环节	摘穗辊	针对玉米收获机收获作业系统的一种结构设计	主要应用于辊式割台，通过合理设计辊式割台摘穗辊的结构，提高其收获速度，保证高转速下不伤果穗。该技术适用于收获含水量适中的玉米收获
剪切式拉茎辊的相关技术		刀片式摘穗辊	针对玉米收获机收获作业系统的一种激光熔覆耐磨工艺，并结合斜刀的结构设计	主要应用于板式割台，通过合理设计板式割台摘穗辊的结构，提高其转速，保证高转速下不伤果穗。该技术适用的玉米含水率范围较大，从高含水率玉米到低含水率的均可使用，但其结构和加工工艺较复杂
玉米收获机变速箱的相关技术	体现于生产工艺中的机加工和装配、检验环节的“箱体装配”节点	底盘驱动变速箱	针对玉米收获机行走系统的一种齿轮传动和配比的布局	该技术通过合理匹配行走速度与输入转速的速比，能够增大负载能力和爬坡能力，提高操作舒适性和底盘的可靠性
玉米收获机液压行走变速箱的相关技术		底盘驱动变速箱及与其匹配的静液压行走系统	针对玉米收获机行走系统的一种齿轮传动和配比的布局	该技术通过与静液压行走系统匹配，可实现无级变速，优化作业效果，并且控制增加静液压行走系统所增加的成本
转速可调割台变速箱相关技术		割台驱动变速箱	针对玉米收获机收获作业系统的一种调节割台转速的布局	该技术应用在割台组装上，可实现通过档位变化，调整割台转速。通过本技术，在不改变车辆其他部件的转速条件下，满足当玉米性状发生改变时（含水率高低、茎秆直径大小、果穗大小等）对割台摘穗辊、拨禾链的最佳转速的需求，从而使得整机达到最佳作业效果
多功能茎穗兼收型自走式玉米收获机的 相关技术	体现于生产工艺中的焊接、机加工和装配、检验环节的“割台装配”节点	偏置风筒双层茎穗兼收割台（包括上割台、下割台、喂入总成、切碎刀轴总成、抛料风机总成等等零部件）	针对玉米收获机收获作业系统的一种集摘穗、草料喂入、草料切碎和抛送以及果穗剥皮集箱的整体布局	该技术通过摘穗上割台、秸秆收获下割台以及喂入切碎装置，实现了玉米果穗和秸秆的同步收获，并利用低收获作业技术，实现对低结穗玉米的收获作业
配置双层组合割台的穗茎兼收玉米收获机的相关技术		中置风筒大直径切碎机构双层茎穗兼收割台（包	针对玉米收获机收获作业系统的一种功能模块组合布局	该技术配置摘穗上割台、秸秆收获下割台以及中置大直径喂入切碎装置。在实现茎穗兼收及低收获作业技术的基础上，变更为中置大直径喂入切碎装置，进一

核心技术	应用的工序环节	形成的零部件	核心技术属性	应用效果
		括上割台、下割台、喂入总成、切碎刀轴总成等零部件）		步提高了作业效率
电动调节摘穗板间隙机构相关技术		可调节摘穗板间隙大小的割台	针对玉米收获机收获作业系统的一种机械联动结构设计	该技术可实现当玉米的性状（含水率高低、茎秆直径大小、果穗大小等）发生改变时，通过电动装置将摘穗板调节到需要的间隙，以达到满意的收获效果。该技术较大地缩短了调整时间
橡胶拨禾链相关技术		带橡胶拨禾链的割台	针对玉米收获机收获作业系统的一种新材料应用	该技术通过橡胶软材质拨禾链代替金属材质的拨禾链，减轻拨禾链对果穗的磕碰，减少籽粒脱落，从而实现对籽粒的保护，降低籽粒损失率
玉米收获机换挡手柄的相关技术	体现于装配及检验环节的“操控机构装配”节点	换挡手柄及相应的线束	针对玉米收获机驾驶系统的一种程序软件	该技术是将车速控制、功能模块的开关集成到一个手柄上，简化了操作方式，更符合人机工程学，使驾驶更舒适、简单，降低驾驶员的劳动强度，提高了工作效率
剥皮机分穗器装置的相关技术	体现于生产工艺中下料、焊接、机加工和装配、检验环节的“剥皮机分穗器装配”节点	带分穗器的剥皮机	针对玉米收获机剥皮系统的一种机械结构设计	该技术使用“换向器+偏心轮+拉杆”驱动摆臂装置往复摆动，实现对果穗的分流，使果穗在剥皮机内的分布更均匀，从而提高剥净率
粮仓卸粮升高系统的相关技术	体现于生产工艺中下料、焊接、机加工和装配、检验环节的“起仓支架装配”节点	粮仓可升降支架	针对玉米收获机果穗集箱系统的一种机械结构设计	该技术使用油缸驱动活动起仓支架升降，升高了粮仓的卸粮高度，从而实现不改变现有车辆的高度，不影响车辆通过性的前提下，根据各种运输车辆的高度，提高或降低粮仓卸粮高度
玉米收获机自动卸粮的籽粒箱装置的相关技术	体现于生产工艺中下料、焊接、机加工和装配、检验环节的“籽粒回收”节点	带自动卸粮籽粒箱的剥皮机	针对玉米收获机剥皮系统的一种籽粒输送结构设计	该技术通过发动机接通或断开离合直接驱动卸粮搅龙，实现自动卸粮。接通离合，卸粮搅龙开始工作；断开离合，卸粮搅龙停止工作
玉米收获机四轮静液压行走系统的相关技术	体现于生产工艺中下料、焊接、机加工和装配、检验环节的“底	静液压四驱底盘（包含车架、变速箱、驱动桥等	针对玉米收获机行走系统的一种四轮驱动布局	该技术采用“变量泵+双变量马达”方式进行驱动，前马达通过变速箱驱动前轮，后马达通过转向驱动桥驱动转向轮。当地况恶劣以致轮胎出现打滑时，马达

核心技术	应用的工序环节	形成的零部件	核心技术属性	应用效果
	盘、发动机装配”节点	零部件）		内置的转速控制单元会自动控制马达排量分配，增强了驱动力，减少了轮胎打滑的情况，从而提高了整机通过性
静液压行走系统		静液压两驱底盘（包含车架、变速箱、边减等零部件）	针对玉米收获机行走系统的一种驱动布局	该技术采用“1 个变量柱塞泵+1 个定量柱塞马达+变速箱+边减”的方式进行驱动，前马达通过变速箱、边减驱动前轮，既降低了成本，又实现了液压驱动操作简单、噪音低、舒适性高、布局灵活简便的优点
电液控制调速风机相关技术	体现于装配及检验环节的“大升运器风机装配”节点	带调速风机的大升运器	针对玉米收获机升运系统的一种驱动布局	该技术采用“齿轮泵+齿轮马达+调速阀”的方式进行驱动，当玉米的性状发生改变（含水率高低、茎秆直径大小、果穗大小等）、排杂所需风力发生改变时，可通过调速阀调节风机的转速，从而实现风力的变化。能够更好地达到排杂效果，减轻对果穗的伤害，降低籽粒损失
橡胶输送带小升运器	体现于生产工艺中下料、焊接、机加工和装配、检验环节的“小升运器装配”节点	安装橡胶输送带的小升运器	针对玉米收获机收获系统的一种新材料应用	该技术通过使用橡胶软材质输送带代替金属材质的链耙的方式，减轻输送链耙对果穗的磕碰，减少籽粒损失，并且降低了噪音。橡胶软材质输送带不需要使用润滑油，减少对果穗的污染

整机设计关乎到玉米收获机的稳定性、收割效率、作业效果及操作舒适度，很大程度上直接决定了产品的指标性能，其最能体现不同厂商的技术水平差距。公司拥有较多经验丰富的专业技术人员，通过多年持续的研发、试验，形成了玉米收获机摘穗机构、液压变速箱技术、静液压行走系统等 17 项核心技术，相关核心技术通过产业化应用于产品生产工艺流程中，提升了玉米收获机零部件和整机的性能，构成了公司产品的核心竞争力。

（二）相较于竞争方的竞争优劣势，进一步说明发行人的核心竞争力

1、发行人同行业竞争方基本情况

在国内自走式玉米收获机领域，公司的主要竞争对手为潍柴雷沃、金大丰、九方泰禾和山东巨明等。该等竞争对手及发行人的基本情况如下表所示：

企业名称	公司简介	玉米收获机主要类型	报告期内市场份额		
			2022 年	2021 年	2020 年
潍柴雷沃	成立于 2004 年，业务范围涵盖农业装备、工程机械及车辆的研发、制造和销售，其中农业装备主要包括拖拉机、玉米收获机、烘干机、打捆机等。	机型：摘穗剥皮型和茎穗兼收型等； 行数：三行、四行、五行、六行、八行。	20.50%	22.51%	21.04%
金大丰	成立于 1995 年，业务范围覆盖农业机械及配件的生产、制造及销售。目前，公司主导产品有玉米收获机、小麦机、水稻机、大豆机、花生机、拖拉机等。	机型：摘穗剥皮型、茎穗兼收型； 行数：二行、三行、四行、五行。	12.91%	13.84%	15.29%
九方泰禾	成立于 2011 年，以自走式联合收割机、大马力拖拉机的研发、生产和销售为主要业务。公司自主研发了中原型籽粒收获机、东北型籽粒收获机、茎穗兼收机等玉米收获机、大豆收获机等。	机型：摘穗剥皮型、茎穗兼收型； 行数：二行、三行、四行、五行、六行、八行。	12.36%	9.71%	6.28%
山东巨明	成立于 1997 年，致力于农业机械和拖拉机的研发、制造、销售、服务，其主要收获机械产品包括玉米收获机、花生收获机、辣椒收获机、饲料机、打捆机等。	机型：摘穗剥皮型、茎穗兼收型； 行数：二行、三行、四行、五行、八行	12.30%	15.10%	20.49%
发行人	成立于 2009 年，是国内领先的集自主研发、生产、销售和服务为一体的玉米收获机械专业制造商。	机型：摘穗剥皮型、茎穗兼收型； 行数：三行、四行。	21.51%	21.30%	16.20%

注：上述数据来源于中国农业机械工业协会统计的全国 13 家玉米收获机行业骨干企业数据。

2、发行人与同行业竞争方的竞争优劣势比较分析

（1）关于产品的竞争优劣势比较分析

衡量玉米收获机产品作业效果和效率的指标主要为作业性能指标和作业效率指标两方面。根据玉米收获机国家标准（GB/T 21962-2020），玉米收获机主要作业性能指标包括总损失率、籽粒破碎率、果穗含杂率、苞叶剥净率和秸秆

粉碎长度合格率等。其中，总损失率是指玉米在机械化收获过程中产生的粮食损失程度；籽粒破碎率是指机械化收获过程中玉米籽粒的损失程度；果穗含杂率指收获的玉米果穗中含有苞叶等杂质的比例；苞叶剥净率是指机械化收获过程中玉米苞叶的剥皮效果；秸秆粉碎长度合格率是指收获后对秸秆粉碎处理的合格程度。国家标准对上述指标均作出了强制性规定。作业小时生产率是指玉米收获机每小时的作业亩数，国家标准未作出强制性规定，但该项指标能够反映产品的作业速度和工作效率。

报告期内，发行人主要生产销售的产品类型为摘穗剥皮型四行玉米收获机。以 2022 年摘穗剥皮型四行玉米收获机市场的主要销售机型为例，发行人将 4YZ-4A1 型玉米收获机与潍柴雷沃 4YZ-4ER 型自走式玉米收获机、金大丰 4YZP-4FA 型自走式玉米收获机、山东巨明 4YZP-4M1 型自走式玉米收获机进行比较，具体情况如下表所示：

产品作业指标		潍柴雷沃	金大丰	山东巨明	发行人
作业性能	总损失率（%）	≤4	≤4	≤3.5	≤3.5
	籽粒破损率（%）	≤1	≤1	≤0.8	≤0.8
	果穗含杂率（%）	≤1.5	≤1.5	≤1	≤1
	苞叶剥净率（%）	≥85	≥85	≥85	≥85
	秸秆粉碎长度合格率（%）	≥85	≥85	≥85	≥85
作业效率	作业小时生产率（hm^2/h）	0.3-0.8	0.4-0.65	0.3-0.6	0.4-1.0

数据来源：1、全国农业机械试验鉴定管理服务信息化平台及其他公开信息渠道；
2、由于九方泰禾不存在类似产品，其主要生产立式割台和五行以上的产品，故上表中未将其产品进行比较。

从上述分析可以看出，发行人产品的适应性强、工作效率高，关键作业性能指标与同行业公司产品相比优于或等同于可比公司产品。发行人产品技术水平处于国内领先的水平，深受经销商和终端用户的青睐，产品拥有较强的竞争优势。

（2）关于技术方面的竞争优劣势比较分析

作为国内领先的玉米收获机研制企业，发行人一直专注于玉米收获机领域，一直以国家政策和市场需求为导向，积累了丰富的产品经验，拥有较强的技术储备。发行人与同行业竞争方从专利数量、首次取得农机鉴定证书时间等方面

的竞争优劣势分析如下：

1）核心技术方面

发行人核心技术的竞争优劣势分析如下表所示：

序号	核心技术名称	应用于整机的部位	技术优势
1	玉米收获机摘穗机构的相关技术	收获系统	收获效率高，收获时车辆行走速度＞10km/h；对果穗的损伤低，果穗损失率＜1%
2	玉米收获机液压行走变速箱的相关技术	车身及行走系统	解决了与液压系统的匹配问题；解决了纯静液压行走成本高的问题
3	多功能茎穗兼收型自走式玉米收获机的相关技术	收获系统	一次性解决果穗收获和茎秆收获；果穗损失率＜1%，茎秆粉碎效果符合标准要求
4	剥皮机分穗器装置的相关技术	剥皮系统	结构简单；分流效果好：经过分穗器的果穗被均匀地分流到剥皮机，增加了果穗通过效率，提高了剥净率；提高了剥皮辊的寿命
5	粮仓卸粮升高系统的相关技术	果穗集箱系统	在不增高或稍有增高的基础上，实现高位卸粮，满足各种高度运输车辆的卸粮要求；结构简单，可靠性高
6	玉米收获机自动卸粮的籽粒箱装置的相关技术	剥皮系统	减少一个籽粒仓，空间占用少；籽粒回收机构在收获机工作时不再处于工作状态；实现了自动卸粮，其动力直接来自于发动机，与收获机其他模块不再关联
7	玉米收获机换挡手柄的相关技术	驾驶系统	换挡、功能模块的开启集成到一个手柄上，操控简单，降低了驾驶员的驾驶疲劳强度
8	配置双层组合割台的穗茎兼收玉米收获机的相关技术	收获系统	采用模块式设计，整机结构简单；茎秆切碎机构可随时拆除，变成单一功能的玉米收获机
9	玉米收获机变速箱的相关技术	车身及行走系统	在保证可靠性的前提下，解决了纯静液压系统成本高的问题；增大了变速箱的输出扭矩，可匹配10吨级收获机
10	玉米收获机四轮静液压行走系统的相关技术	车身及行走系统	振动少、噪音低、操作灵活；传动布局灵活、简洁；整机布局灵活：发动机不再被局限在固定区域，可根据整机结构需要布置位置
11	剪切式拉茎辊的相关技术	收获系统	在拉茎时，拉茎辊上的斜刀产生剪切效果，果穗果蒂会被剪开一部分，摘穗时拉断的力量变小，减轻果穗与摘穗板的碰撞，减少籽粒脱落
12	电动调节摘穗板间隙机构相关技术	收获系统	电动调节，驾驶员在驾驶室内通过按键完成，时间只需 5 秒，驾驶员随时可以调整，节约了用户的时间，保证了机器的作业性能
13	电液控制调速风机相关技术	升运系统	根据秸秆含水率的不同，改变风机的转速，调速机构电液控制，驾驶员在驾驶室内通过按键即可进行调节，操作简便
14	转速可调割台变速箱相关技术	收获系统	通过变速箱调速，使割台具有不同的作业转速，可适应不同的玉米收获作业
15	橡胶拨禾链相关技术	收获系统	取消金属拨禾链，采用橡胶软材质拨禾链，减轻对果穗的磕碰，减少籽粒脱落

序号	核心技术名称	应用于整机的部位	技术优势
16	橡胶输送带小升运器	收获系统	用橡胶软材质输送带代替金属链耙，减轻对果穗的磕碰，减少籽粒脱落
17	静液压行走系统	车身及行走系统	（1）静液压行走，可靠性高，操控简便，车速可控，噪音低，极大的减轻了驾驶员的劳动强度； （2）与专门设计的变速箱配合，降低了对柱塞泵和柱塞马达的要求，增大了整个系统的负载能力，降低了系统成本。

2）专利数量方面

截至本问询函回复日，发行人已授权专利数量与同行业公司比较情况如下表所示：

单位：项

同行业公司	发明专利	实用新型	外观设计	合计
潍柴雷沃及子公司	96	1,085	376	1,557
金大丰	2	46	4	52
山东巨明及子公司	17	171	5	193
九方泰禾	5	71	7	83
发行人	2	108	34	144

数据来源：国家知识产权局，含合并范围内子公司所申请并授权的专利数量。

截至本问询函回复出具日，发行人拥有的专利数量为 144 项，其中：发明专利 2 项，实用新型 108 项，外观设计 34 项，与同行业竞争方存在一定的差异。

与发行人相比较，潍柴雷沃和山东巨明的专利数量较多，其主要原因系：①潍柴雷沃和山东巨明均为国有控股企业，其对知识产权的保护力度大，故申请的专利数量多；②潍柴雷沃的产品品类包括农机产品、工程机械及车辆等，其中农机产品包括动力机械、各类收获机械及智慧农业等。山东巨明的农机产品品类亦包括动力机械和各类收获机械，产品品类丰富。发行人专注于玉米收获机领域，产品较为单一。因此，产品品类的差异导致所需的技术类型存在较大差异，故潍柴雷沃和山东巨明申请的专利数量多。

作为玉米收获机行业的领先企业，一直以来，发行人注重产品研发和技术更新，积累了大量的技术储备。报告期内，逐步重视知识产权保护，积极申请专利，除潍柴雷沃和山东巨明外，发行人拥有的专利数量较其他竞争方具有一

定的竞争优势。

3）产品首次取得农机试验鉴定证书时间

发行人产品首次取得农机试验鉴定证书时间与同行业公司比较情况如下表所示：

同行业公司	摘穗剥皮型玉米收获机		茎穗兼收型玉米收获机		2022 年市场份额
	首次取得鉴定证书年份	时间长度	首次取得鉴定证书年份	时间长度	
潍柴雷沃	2015 年	7 年	2018 年	4 年	20.50%
金大丰	2015 年	7 年	2017 年	5 年	12.91%
九方泰禾	2015 年	7 年	2016 年	6 年	12.36%
山东巨明	2015 年	7 年	2017 年	5 年	12.30%
发行人	2014 年	8 年	2016 年	6 年	21.51%

数据来源：全国农业机械试验鉴定管理服务信息化平台，中国农业机械工业协会统计的全国 13 家玉米收获机行业骨干企业数据。

由于玉米收获存在较强的季节性特征，在农忙“抢收”时期需争分夺秒，用户购买玉米收获机是以营利为目的，其对购机的投资回报率和作业收益最为看重，因此，用户对玉米收获机的作业效果、作业效率和可靠性要求高。

作为技术密集型产品，玉米收获机可靠性主要取决于设备整体制造工艺、结构设计、参数细节设置、产品调校等多个方面，相关技术的成熟掌握和产品的可靠性运行依赖于长期的技术经验积累，产品适应性强、可靠性高和故障率低等竞争优势带来市场份额的增加。因此，产品的研发经验、首次取得农机试验鉴定证书时间、市场份额等亦是代表行业内企业技术优势的重要体现。

发行人作为最早进入玉米收获机行业的生产企业之一，经过十几年的积累和沉淀，在摘穗剥皮型和茎穗兼收型玉米收获机的研发方面积累了丰富的经验，并能够将研发成果迅速转化至产品中，使发行人产品能够持续更新改进，历年新款均有改进或卖点。丰富的研发经验和技术储备使公司产品的性能更加优越，适应性强，故障率低，形成了良好的产品竞争力，吸引大量的终端用户购买使用发行人所生产销售的玉米收获机。报告期内，发行人保持较高的市场份额并逐年增长。

（3）关于发行人售后服务能力的竞争优劣势分析

售后服务能力是反映企业核心竞争力的重要指标之一。作为玉米收获机行业的领先企业，发行人不仅通过提升产品性能和质量增强市场竞争力，还通过完善售后服务体系，优化产品服务的方式，提升发行人的竞争优势。通过对比同行业竞争方的售后服务模式分析发行人售后服务能力的竞争优劣势如下：

同行业公司	售后服务模式
潍柴雷沃	建立了以销服一体化服务渠道为主体、资源支持和社会化服务渠道相互配合、互为补充的售后服务网络，形成三方联合保障模式。 截至 2022 年 12 月 31 日，公司共拥有服务站 870 家，其中销服一体化服务站 579 家，社会化服务站 291 家。
金大丰	与经销商合作的方式向终端用户提供售后服务。
山东巨明	与经销商合作的方式向终端用户提供售后服务。
九方泰禾	与经销商合作的方式向终端用户提供售后服务。
发行人	发行人建立了在经销商驻点服务及与经销商合作等方式向终端用户提供售后服务的售后服务体系，公司挑选产品技术专家、熟练技术工人等组建专门的售后服务队伍，前往作业现场提供售后服务和经销商驻点服务； 公司建设 400 售后服务中心，按“就近安排解决问题”的原则，对售后服务进行统一协调安排，对售后服务全程监控； 公司开发了售后服务 APP，能够迅速定位故障地点，给用户提供及时、便捷、高效的售后服务。

注：除潍柴雷沃外，其余竞争方均不是公众公司，故无法从公开渠道获得关于售后服务相关的具体信息。

同行业竞争方均存在采用与经销商合作的模式提供售后服务。

发行人高度重视售后服务环节，通过设立 400 售后服务中心，对全程的售后服务进行监控；通过售后服务 APP 能够实现故障车辆的定位，提高服务效率；通过统计分析售后服务数据，作为产品研发改进的直接资料，为公司能够始终响应客户需求、持续提升产品质量奠定了基础。同时，发行人将售后服务能力作为公司对下一年度经销商考核的重要指标，保障用户能够持续获得高效、便捷的售后服务。

售后服务优势作为发行人的核心竞争优势之一，促使发行人的品牌知名度和产品竞争力逐年增强，发行人市场份额逐年增长。

（4）关于发行人在业务拓展方面的竞争优劣势比较分析

报告期内，发行人主要产品为配置辊式割台的玉米收获机（含茎穗兼收型），且割幅集中于三行、四行。由于产品结构较为单一，发行人与同行业竞

争对手在销售区域方面存在一定差异。

根据全国农机购置补贴系统数据，2022 年发行人与同行业竞争对手在三大主要玉米种植区域的市场份额如下表示：

同行业公司	黄淮海地区	西北地区	东北地区
潍柴雷沃	19.54%	26.53%	3.38%
金大丰	9.51%	4.44%	2.13%
山东巨明	3.62%	7.78%	8.44%
九方泰禾	4.03%	1.35%	10.38%
发行人	23.43%	8.01%	0.04%

由上表分析可以看出，相较于其他竞争方，由于发行人产品结构较为单一，导致重点市场相对集中，主要集中在黄淮海地区。发行人已逐步拓展产品体系，完善产品结构，推出适应西北、东北地区的机型，但相较于其他竞争方，发行人在东北、西北地区的市场份额仍较低，发行人产品的市场区域较为集中。

发行人已确立“深耕黄淮海、拓展西北、布局东北”的战略布局，积极完善产品结构，持续加大西北、东北地区的市场拓展力度，提升发行人在上述区域的市场份额，增强发行人应对市场环境变化的抗风险能力。

（5）关于发行人在业务规模、资本实力和营运能力的竞争优劣势比较分析

业务规模、资本实力是体现企业抗风险能力的重要因素，因无法从公开渠道获得其他主要竞争方的相关信息，故发行人仅选取潍柴雷沃的相关财务数据进行比较分析。分析情况如下：

指标名称	2022 年		2021 年		2020 年	
	潍柴雷沃	发行人	潍柴雷沃	发行人	潍柴雷沃	发行人
总资产（万元）	1,251,574.94	150,549.64	1,634,589.12	138,162.27	1,407,496.58	68,883.01
净资产（万元）	207,049.42	63,424.70	245,400.52	42,611.45	201,226.18	20,885.48
营业收入（万元）	1,575,038.67	177,904.37	1,125,272.86	158,316.32	731,419.35	80,302.54
流动比率（次）	0.96	1.35	0.99	1.11	0.90	0.81
速动比率（次）	0.74	1.08	0.71	0.67	0.65	0.42
资产负债率（%）	83.40	57.87	84.84	69.16	85.45	69.68
利息保障倍数	274.36	733.12	19.34	270.05	3.18	108.16

指标名称	2022 年		2021 年		2020 年	
	潍柴雷沃	发行人	潍柴雷沃	发行人	潍柴雷沃	发行人
应收账款周转率（次）	32.86	1,171.90	18.24	862.23	8.70	127.48
存货周转率（次）	4.90	4.48	4.42	4.35	4.12	5.12

注：潍柴雷沃的营业收入仅统计农业机械装备板块的销售收入。

报告期内，潍柴雷沃的业务模式及运营策略等方面相对成熟、稳定，由于其产品体系丰富、业务规模大、资本实力强，能够采用较为积极的销售策略进行市场推广，且能够拥有足够的资本实力开展研发工作，拓展产品条线，提升综合竞争能力。虽然其报告期内多次分红导致净资产减少，资产负债率高，但潍柴雷沃作为上市公司的控股子公司，可以通过分拆上市、增发等方式补充流动资金，降低资产负债率，提高抗风险能力。

发行人作为民营中小企业，与潍柴雷沃相比，发行人产品结构较为单一、业务规模相对较小、资本实力相对较弱，一直采取较为谨慎的经营策略。虽然发行人产品受到经销商和终端用户认可，在玉米收获机市场具有较高的品牌影响力，产品盈利能力强，且发行人制定了“全款销售、款到发货”的稳健经营策略，使发行人资产流动性和抗风险能力较强。但是，较为谨慎的经营策略导致发行人选择合作经销商的要求较高，一定程度上影响了发行人销售渠道的建设和市场推广，进而对发行人的业务规模扩张构成了一定制约。

3、发行人的核心竞争力分析

玉米收获机的使用具有较为明显的季节性特征，玉米收获机制造企业需要解决用户作业时段集中、作业环境恶劣且差异较大、用户操作水平相对有限等问题。因此，玉米收获机产品的作业性能、效率、可靠性和快速响应的售后服务能力对玉米收获机制造企业的发展至关重要。

虽然公司资本实力和业务规模较同行业规模领先的竞争对手存在差距，但公司自成立以来，始终致力于以持续的产品创新、稳定的产品质量和及时的售后服务，赢得市场认可和用户口碑，以求保持在产品和服务方面的竞争优势地位。具体情况如下：

（1）行业领先的技术水平

1）发行人产品技术水平处于国内领先，深受用户的青睐

公司生产的自走式玉米收获机可实现一次性完成摘穗、剥皮、果穗集箱、茎秆切碎还田或回收等多种功能，具有车身短、操作灵活舒适、可靠性强，收获速度快、作业效率高，作业性能好、适应性强等特点，产品性能、可靠性、作业效率处于行业前列，深受经销商和终端用户的青睐。

发行人产品的总损失率、籽粒破碎率、果穗含杂率、苞叶剥净率和秸秆粉碎长度合格率等关键作业性能指标和作业小时生产率等作业效率指标与同行业公司产品相比，优于或等同于可比公司产品。发行人产品技术水平处于国内领先的水平，深受经销商和终端用户的青睐，产品拥有较强的竞争优势。

2）持续创新的自主研发能力，产品研发始终以用户需求为导向，技术更新速度快，历年新款均有改进或卖点

发行人拥有丰富的技术储备，且拥有持续创新的研发实力，具有较强的技术竞争优势。截至 2022 年 12 月末，公司拥有研发人员 82 人，且多数人员均在农机领域深耕多年，拥有丰富的农机技术实践经验，对玉米收获机行业及产品的理解较为深刻。核心人员李侠拥有 10 年以上的玉米收获机从业经历；李衡拥有 15 年以上的玉米收获机从业经历，2022 年李衡荣获中国机械工业科技进步奖二等奖；杨香林拥有 20 年以上的玉米收获机从业经历，对玉米收获机行业及产品的理解较为深刻。

经过多年的发展和积累，公司拥有自主知识产权的不对行拨禾链强制喂入、静液压行走、高效剥皮、茎穗兼收和橡胶拨禾链板式玉米割台等多项核心技术，形成 144 项国家授权的专利。公司是玉米收获机械国家标准参与制定单位、国家高新技术企业、河北省农业科技小巨人企业、河北省专精特新中小企业、河北省科技型中小企业。2022 年，公司被中国机械工业联合会认定为农业机械工业龙头企业，被河北省科技厅认定为河北省玉米联合收获机技术创新中心，获得一项中国机械工业科技进步奖二等奖。

发行人产品持续改进并具有一定的前瞻性，引领用户需求，确保销售产品每年都有改进、年年都有卖点，使公司产品在市场竞争中保持优势地位。

（2）快速响应的售后服务能力

公司高度重视售后服务工作，设立 400 售后服务中心，按“就近安排解决问题”的原则，对售后服务进行统一协调安排，对全程的售后服务进行监控，根据提供售后服务的情况进行结算。

公司联合第三方开发了售后服务 APP，公司销售的玉米收获机都安装定位模块，用户报修后服务人员可以根据定位信息一键导航到故障车辆位置，从开工到完工都全程通过 APP 上传到服务系统后台，以便于对售后服务数据进行分析统计。

配件供应是售后服务的重要环节，公司提前规划配件的市场储备，将售后配件提前发送到经销商和服务站处。公司购置多辆配件流动车，售后服务中心会根据收获机的定位信息确定机群密度和动向，合理布局配件流动车，让配件车停留在机群周边，随时待命，及时运送所需配件，避免因配件短缺而无法提供售后服务，耽误用户作业。

（3）较高的品牌知名度和良好的用户口碑

公司品牌力强，深受市场欢迎。公司产品的性能优势突出，适应性强，舒适度高，获得了众多经销商和用户的好评。

大部分经销商与公司已合作多年，认可公司发展理念，建立了较为稳定的合作关系，能够高效协同公司产品销售，维护公司产品形象，在行业内有较高的品牌影响力。

根据中国农业机械工业协会统计的全国 13 家玉米收获机行业骨干企业数据，报告期内发行人的产品销量分别位居国内自走式玉米收获机领域的第三名、第二名和第一名，国内市场占有率分别为 16.20%、21.30%和 21.51%，均位居行业前列，具有较高的行业地位。

2020 年，公司所生产的“英虎”牌玉米收获机被评选为“全国农机用户满意品牌”。随着公司销售规模的增长和服务质量的提升，公司品牌影响力不断提高，客户基础持续扩大，在行业内拥有较高的品牌认可度和客户忠诚度。

综上，通过多年来的积累沉淀，公司逐步形成了自身的竞争优势，公司的

核心竞争力主要体现在行业领先的技术水平、及时响应的服务能力和良好的用户口碑等方面，具备较为突出的核心竞争力。

五、核查情况

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师针对上述事项，进行如下核查程序：

1、通过查阅公开披露的全国各省市农机购置补贴系统数据，访谈发行人相关人员等，核查东北、西北等地区玉米收获机市场需求、主要玉米收获机生产企业，分析发行人向西北、东北等地区拓展是否面临地域壁垒或竞争壁垒；

2、通过查阅报告期内销售明细表，访谈发行人，了解发行人报告期内销售收入和经营性业绩增长的原因，核查销售收入和经营性增长的可持续性。通过查阅相关资料，访谈发行人，了解玉米收获机行业发展趋势、行业政策、产品适用场景、竞争格局等，通过查阅发行人在手订单情况，核查发行人经营业绩是否稳定，是否面临经营业绩大幅下滑或显著波动的风险；

3、通过查阅公开披露的全国各省市农机购置补贴系统数据、行业骨干企业销售数据等，核查分析发行人所在细分市场的市场份额和行业地位；

4、通过访谈发行人相关人员，了解发行人核心技术在生产过程中的应用，通过查阅发行人及同行业公司公开披露的技术路线和产品信息并对比，核查发行人相较于竞争方的竞争优劣势，以及发行人的核心竞争力。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、东北地区、西北地区的玉米收获机市场需求大，市场前景较好，且未形成稳定的竞争格局，发行人作为行业领先企业，已拥有相关产品储备和经销渠道，发行人向西北、东北等地区进行业务拓展不存在地域壁垒或竞争壁垒；

2、发行人能够充分把握我国玉米收获机行业集中度进一步提升的机遇，以较强的产品优势和良好品牌影响力，持续夯实并拓展市场空间，不断提升公司综合实力和盈利能力，结合发行人所处行业发展趋势、竞争格局等方面，发行人经营业绩相对稳定，不存在业绩大幅下滑或显著波动的风险；

3、发行人在黄淮海地区市场排名领先，市场占有率高，具有较强的市场竞争优势，但部分省份仍属于发行人销售的薄弱区域。发行人在西北地区、东北地区尚不具备较强的竞争优势，市场份额和市场排名仍拥有较大的提升空间；

4、发行人核心技术均体现在产品生产过程中，生产的产品在市场中得到用户较高认可度，具有较高的产品优势，发行人核心竞争力较为明显。

7.关于行业政策

根据申报材料，（1）2020 年 3 月，农业农村部会同财政部、商务部共同出台《农业机械报废更新补贴实施指导意见》；（2）报告期内部分发行人产品未申请农机购置补贴，其中 247 台申请其他项目补贴；（3）报告期内已申请未取得农机购置补贴的产品数量逐年增长；（4）发行人农业机械试验鉴定证书发证日期主要在 2019 年至 2023 年之间。

请发行人说明：（1）发行人产品所涉及的国家和地方补贴政策或其他行业政策及其变化情况；（2）除农机购置补贴之外，申请其他项目补贴的具体情况，包括申请主体、补贴主体、补贴方式等；发行人农业机械试验鉴定证书发证日期为首次获得证书日期还是续期日期，报告期内发行人获取主要订单时间与农业试验鉴定证书时间的对比情况；结合前述问题，全面分析发行人产品所涉补贴或其他政策落地情况，进一步说明发行人是否对补贴等支持政策存在重大依赖，相关风险是否充分揭示；（3）报告期内已申请未取得农机购置补贴的产品数量逐年增长的原因。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人产品所涉及的国家和地方补贴政策或其他行业政策及其变化情况

发行人产品所涉及的国家和地方补贴政策或其他行业支持政策主要包括农机购置补贴政策、农机报废更新补贴政策和农机生产企业税收支持政策。

通常情况下，对于农机购置补贴和农机报废更新补贴中任意一类补贴而言，终端用户所获得的该类补贴资金系来源于中央财政资金，并由地方主管部门实施发放。

（一）发行人产品所涉及的国家补贴政策及其变化情况

1、农机购置补贴政策及其主要变化情况

自 2004 年出台《中华人民共和国农业机械化促进法》以及一系列配套政策开始，我国持续利用中央财政资金对农业机械购置采取补贴政策，至今已近二

十年，农机购置补贴政策对我国提高机械化水平起到了积极的作用。随着补贴力度逐年加大，中央补贴资金从 2004 年的 0.7 亿元增加至 2022 年的 212 亿元。

自 2004 年《中华人民共和国农业机械化促进法》出台并明确农机购置补贴政策以来，农机购置补贴政策主要变化情况如下：

（1）补贴机具范围变化

1）招标选型阶段（2004-2010 年）

2004 年 4 月，原农业部、财政部印发了《农业机械购置补贴专项资金使用管理办法（试行）》（农财发〔2004〕6 号，于 2005 年 2 月废止），根据该规定，省级农机主管部门会同省级财政部门，根据农业部批复，进行公开招标，确定年度补贴机具的种类、型号、价格及供应厂商。

2004 年 6 月，第十届全国人民代表大会常务委员会审议通过《中华人民共和国农业机械化促进法》，并于 2004 年 11 月 1 日起施行。根据该部法律第二十七条明确了中央财政、省级财政应当分别安排专项资金，对农民和农业生产经营组织购买国家支持推广的先进适用的农业机械给予补贴。

2005 年 2 月，财政部、原农业部印发了《农业机械购置补贴专项资金使用管理暂行办法》（财农〔2005〕11 号，于 2017 年废止），根据该规定，各省、自治区、直辖市、计划单列市和新疆生产建设兵团根据《农业机械购置补贴专项实施方案》，组织编制本辖区的年度《农业机械购置补贴资金使用方案》，确定实施县名单、资金配置、补贴机具种类、工作进度安排等，由省级财政部门、农机主管部门联合上报财政部、农业部。

2005 年 8 月，根据《中华人民共和国农业机械化促进法》的有关规定，农业部、财政部和国家发展和改革委员会制定、发布了《国家支持推广的农业机械产品目录管理办法》（农机发[2005]7 号，以下称《办法》），根据该《办法》，列入《国家支持推广的农业机械产品目录》的产品，可以按照有关规定，享受国家促进农业机械化的财政补贴、金融扶持等优惠政策支持。

2006 年 1 月，原农业部、财政部、国家发展和改革委员会发布了《2006-2008 年国家支持推广的农业机械产品目录》，并于 2007 年 2 月进行了增补。

2008 年 12 月，原农业部、财政部、国家发展和改革委员会发布了《2009-2011 年国家支持推广的农业机械产品目录》，穗茎兼收玉米收获机、自走式玉米收获机纳入了本次产品目录。

在列入《国家支持推广的农业机械产品目录》的基础上，由原农业部针对全国通用的农业机械进行部级招标选型，由各省针对其他机械组织本省的招标选型工作，并以此确定最终的补贴目录。

2）补贴机具资质认证阶段（2011 年至今）

2011 年 3 月，原农业部、财政部出台《2011 年农业机械购置补贴实施指导意见》，直接明确了补贴机具包括 12 大类 46 个小类 180 个品目，除此外，各地可以在 12 大类内自行增加不超过 30 个品目的其他机具列入中央资金补贴范围。农业部根据全国农业发展需要和国家产业政策确定全国补贴机具种类范围。农业部根据全国农业发展需要和国家产业政策确定全国补贴机具种类范围；各省（区、市、兵团、农垦）结合本地实际情况，确定具体的补贴机具品目范围。

在上述指导意见出台后，不再强制性的通过招标选型的方式确定补贴机具范围。

2015 年 1 月，原农业部、财政部出台《2015-2017 年农业机械购置补贴实施指导意见》，该指导意见明确补贴机具必须是在中华人民共和国境内生产的产品。除新产品补贴试点外，补贴机具应是已获得部级或省级有效推广鉴定证书的产品。继续选择个别省份开展补贴产品市场化改革试点，在补贴机具种类范围内，除被明确取消补贴资格的或不符合生产许可证管理、强制性认证管理的农机产品外，符合条件的购机者购置的农机产品，均可申请补贴。同时，该意见明确了中央财政资金补贴机具种类范围为 11 大类 43 个小类 137 个品目。

2018 年 2 月，原农业部、财政部出台《2018-2020 年农机购置补贴实施指导意见》，该指导意见将农机补贴资质修改为满足以下三个条件之一，即①获得农业机械试验鉴定证书（农业机械推广鉴定证书）；②获得农机强制性产品认证证书；③列入农机自愿性认证采信试点范围，获得农机自愿性产品认证证书。同时，该意见明确了中央财政资金全国农机购置补贴机具种类范围为 15 大类 42 个小类 137 个品目。

2021 年 3 月，农业农村部、财政部出台《2021-2023 年农机购置补贴实施指导意见》，继续沿用《2018-2020 年农机购置补贴实施指导意见》中关于农机补贴资质的相关规定。同时，该指导意见规定了 2021—2023 年全国农机购置补贴机具种类范围包括 15 大类 44 个小类 172 个品目。

从购置补贴品类范围来看，目前主要有如下趋势：在支持重点方面着力突出稳产保供，对于粮食、生猪等重要农畜产品生产所需机具全部列入补贴范围，应补尽补；在补贴资质方面着力突出农机科技自主创新，重点加快农机创新产品取得补贴资质条件步伐，尽快列入补贴范围；在补贴标准方面着力做到“有升有降”，提升部分重点补贴机具补贴额，逐步降低区域内保有量明显过多、技术相对落后的轮式拖拉机等机具品目的补贴额，部分低价值的机具退出补贴范围。

（2）补贴标准变化情况

1）从价补贴阶段（2004-2010 年）

2005 年 2 月财政部、原农业部印发了《农业机械购置补贴专项资金使用管理暂行办法》（财农〔2005〕11 号，于 2017 年废止），该规定明确了中央财政资金的补贴标准：按不超过机具价格的 30%进行补贴，具体补贴标准由各省（区、市）制定。

为了防止单机补贴额度过高，又额外规定了单机补贴绝对额上限。例如，2004-2006 年单机补贴绝对额上限是 3 万元；2007-2010 年单机补贴绝对额上限是 5 万元等。

2）定额补贴阶段（2011 年至今）

2011 年之后，我国农机购置补贴标准开始全面实施“定额补贴”制度，将补贴范围的农机具按所属种类品目及关键参数分成若干档次，同一档次的产品享受相同补贴额。

2011 年至 2014 年，原农业部及财政部每年发布农业机械购置补贴实施指导意见，明确定额补贴上限；2015 年以来，原农业部及财政部每三年发布一次《农机购置补贴实施指导意见》以及《中央财政农机购置补贴机具补贴额一览表》，明确了不同类型机具的中央财政最高补贴金额。

2011 年至 2014 年，各年度补贴数额上限分别为：

1）2011 年：定额补贴按不超过本省（区、市、兵团、农垦）市场平均价格 30%测算，单机补贴限额不超过 5 万元。汶川地震重灾区县、重点血防区补贴比例可提高到 50%。通用类农机产品补贴额由农业部统一确定，非通用类农机产品补贴额由各省（区、市、兵团、农垦）自行确定。

2）2012 年：通用类农机产品补贴额由农业部统一确定，非通用类农机产品补贴额由各省（区、市、兵团、农垦）自行确定，单机补贴限额不超过 5 万元。非通用类农机产品定额补贴不得超过本省（区、市、兵团、农垦）近三年的市场平均销售价格的 30%，重点血防区主要农作物耕种收及植保等大田作业机械补贴定额测算比例不得超过 50%。

3）2013 年：通用类农机产品最高补贴额由农业部统一确定；非通用类农机产品补贴额由各省自行确定，相邻省份应加强沟通、相互协调，防止出现同类产品补贴额差距过大。每档次农机产品补贴额按不超过此档产品在本省域近三年的平均销售价格的 30%测算，重点血防区主要农作物耕种收及植保等大田作业机械补贴定额测算比例不得超过 50%。一般机具单机补贴限额不超过 5 万元；挤奶机械、烘干机单机补贴限额可提高到 12 万元；100 马力以上大型拖拉机、高性能青饲料收获机、大型免耕播种机、大型联合收割机、水稻大型浸种催芽程控设备单机补贴限额可提高到 15 万元；200 马力以上拖拉机单机补贴限额可提高到 25 万元；甘蔗收获机单机补贴限额可提高到 20 万元，广西壮族自治区可提高到 25 万元；大型棉花采摘机单机补贴限额可提高到 30 万元，新疆维吾尔自治区和新疆生产建设兵团可提高到 40 万元。

4）2014 年：测算每档次农机产品补贴额时，总体应不超过此档产品近三年的平均销售价格的 30%，重点血防区主要农作物耕种收及植保等大田作业机械和四川芦山、甘肃岷县漳县地震受灾严重地区补贴额测算比例不超过 50%。相邻省份应加强沟通、相互协调，防止出现同类产品补贴额差距过大。一般机具单机补贴限额不超过 5 万元；挤奶机械、烘干机单机补贴限额可提高到 12 万元；100 马力以上大型拖拉机、高性能青饲料收获机、大型免耕播种机、大型联合收割机、水稻大型浸种催芽程控设备单机补贴限额可提高到 15 万元；200 马力以上拖拉机单机补贴限额可提高到 25 万元；甘蔗收获机单机补贴限额可提

高到 20 万元，广西壮族自治区可提高到 25 万元；大型棉花采摘机单机补贴限额可提高到 30 万元，新疆维吾尔自治区和新疆生产建设兵团可提高到 40 万元。

经在公开渠道查询，2015 年以来，原农业部及财政部每三年公布一次农机购置补贴额，2015 年及以后主要三行及四行玉米收获机单机补贴金额如下：

单位：元

项目	2021-2023 年单机补贴金额	2018-2020 年单机补贴金额	2015-2017 年单机补贴金额
摘穗剥皮型三行玉米收获机	40,700	42,300	38,100
摘穗剥皮型四行玉米收获机	55,800	56,200	6,3500
茎穗兼收型三行玉米收获机	45,700	42,300	38,100
茎穗兼收型四行玉米收获机	61,000	56,200	6,3500

自 2015 年以来，从上述单机补贴金额变化情况来看，发行人产品的单机补贴金额呈现出“有升有降”的趋势。

（3）报告期内农机购置补贴政策变化情况

与 2018 年颁布的《2018-2020 年农机购置补贴实施指导意见》相比，2021 年颁布的《2021-2023 年农机购置补贴实施指导意见》主要发生了如下三方面的变化：

①补贴规模扩大

报告期内，中央财政补贴资金规模逐年增大，从 2020 年的 169.93 亿元增长至 2021 年 190 亿元和 2022 年的 212 亿元，累计增长 24.76%。

②对补贴机具种类范围和品目数量进行调整

2021-2023 年中央财政资金补贴机具种类范围在 2018-2020 年补贴范围的基础上进行了调整优化，重点增加了支持农业结构调整需求和绿色生态导向的品目，剔除了技术已明显落后的部分品目，最终确定补贴范围为 15 大类、44 个小类、172 个品目。

③进一步提高重点机具的补贴力度

2021 年起，各省可围绕粮食生产薄弱环节、丘陵山区特色农业生产急需机

具以及高端、复式、智能农机产品的推广应用，选择不超过 10 个品目的产品提高补贴额，其补贴额测算比例可提高至 35%。同时，各省对区域内保有量明显过多、技术相对落后的机具品目或档次降低补贴标准，确保到 2023 年将其补贴机具补贴额测算比例降低至 15%及以下。

针对发行人产品所涉的玉米收获机补贴情况，其调整情况如下：

单位：元

项目	2021-2023 年单机补贴金额	2018-2020 年单机补贴金额
摘穗剥皮型三行玉米收获机	40,700	42,300
摘穗剥皮型四行玉米收获机	55,800	56,200
茎穗兼收型三行玉米收获机	45,700	42,300
茎穗兼收型四行玉米收获机	61,000	56,200

与 2018 年-2020 年的补贴政策相比较，2021-2023 年摘穗剥皮型玉米收获机的单机补贴金额有所下降但降幅小。茎穗兼收型玉米收获机的单机补贴金额有所上升。可见国家对茎穗兼收型玉米收获机的支持力度逐渐加大。

2、农机报废更新补贴政策以及主要变化情况

2009 年 9 月，国务院出台《农业机械安全监督管理条例》，明确规定国家建立落后农业机械淘汰制度和危及人身财产安全的农业机械报废制度，并对淘汰和报废的农业机械依法实行回收。

2010 年 7 月，国务院下发《关于促进农业机械化和农机工业又好又快发展的意见》，该意见明确建立农机报废更新制度，抓紧研究以旧换新办法，加快淘汰老旧及高耗能农机，促进安全、节能、环保型农机的推广应用。

2012 年 9 月，原农业部、财政部、商务部印发《2012 年农机报废更新补贴试点工作实施指导意见》，开始实施农机报废更新补贴试点工作。

2018 年 9 月，农业农村部下发《关于进一步明确农机报废更新补贴工作有关要求的通知》，要求各地要抓紧组织实施农机报废更新补贴工作，已启动实施的省份要加强组织协调，加快实施进度，确保早见成效；尚未启动的省份要抓紧研究部署，制定实施方案，尽早启动农机报废更新补贴工作。

2018 年 12 月，国务院下发《关于加快推进农业机械化和农机装备产业转

型升级的指导意见》，进一步明确积极推进农机报废更新，加快淘汰老旧农机装备，促进新机具新技术推广应用。

2020 年 2 月，农业农村部、财政部、商务部印发《农业机械报废更新补贴实施指导意见》，对补贴对象、补贴种类、补贴标准等做了详细说明。

基于前述文件，从 2020 年起，中央层面正式确定了部分农机报废更新补贴的标准，根据报废补贴相关政策规定，2020 年度至 2022 年度，发行人产品所涉更新补贴标准部分按农机购置补贴政策相关规定执行，报废补贴的情况如下表所示：

单位：元/台

类别	2022年	2021年	2020年
3行	12,500	12,500	12,000
4行及以上	20,000	20,000	18,000

综上，从发展趋势上来看，未来农机购置补贴政策将重点支持优先保障粮食等重要农产品生产机具的需要，补贴机具范围“有升有降”，并向高端、复式、智能产品进行倾斜。

（二）地方主要补贴政策以及主要变化情况

地方补贴主要是包括农机购置补贴和报废更新补贴两部分。

1、地方农机购置补贴政策及主要变化情况

地方农机购置补贴政策主要根据中央出台的补贴政策精神，结合本地区实际情况制定或调整相关补贴标准等。

报告期内，发行人主要产品所涉销售区域的补贴政策变化如下：

（1）报告期内发行人产品所涉补贴品目变化情况

报告期内，根据发行人主要销售区域颁布的农机购置补贴机具补贴一览表，发行人产品所涉补贴品目未发生变化。

（2）报告期内发行人产品所涉补贴金额变化情况

在中央补贴政策确定的最高额补贴基础上，各省份可根据实际需求进行调整。报告期内，发行人产品的主要销售区域所涉补贴金额变化情况如下：

单位：元/台

补贴地区	补贴所属类型	2022年单机补贴金额	2021年单机补贴金额	2020年单机补贴金额
河北省	摘穗剥皮型三行玉米收获机	37,000	37,000	35,000
	摘穗剥皮型四行玉米收获机	55,800	55,800	56,000
	茎穗兼收型三行玉米收获机	40,000	40,000	35,000
	茎穗兼收型四行玉米收获机	56,200	56,200	56,000
山东省	摘穗剥皮型三行玉米收获机	40,700	40,700	42,300
	摘穗剥皮型四行玉米收获机	53,500	53,500	53,500
	茎穗兼收型三行玉米收获机	45,300	45,300	42,300
	茎穗兼收型四行玉米收获机	56,500	56,500	53,500
河南省	摘穗剥皮型三行玉米收获机	37,700	37,700	34,300
	摘穗剥皮型四行玉米收获机	53,500	53,500	53,500
	茎穗兼收型三行玉米收获机	37,700	37,700	34,300
	茎穗兼收型四行玉米收获机	56,200	56,200	53,500
安徽省	摘穗剥皮型三行玉米收获机	40,700	40,700	42,300
	摘穗剥皮型四行玉米收获机	53,500	53,500	51,000
	茎穗兼收型三行玉米收获机	43,700	43,700	42,300
	茎穗兼收型四行玉米收获机	56,500	56,500	51,000
山西省	摘穗剥皮型三行玉米收获机	40,200	40,200	42,300
	摘穗剥皮型四行玉米收获机	54,600	54,600	56,200
	茎穗兼收型三行玉米收获机	42,300	42,300	42,300
	茎穗兼收型四行玉米收获机	56,200	56,200	56,200
甘肃省	摘穗剥皮型三行玉米收获机	40,700	40,700	42,300
	摘穗剥皮型四行玉米收获机	55,800	55,800	56,200
	茎穗兼收型三行玉米收获机	45,700	45,700	42,300
	茎穗兼收型四行玉米收获机	61,000	61,000	56,200
内蒙古自治区	摘穗剥皮型三行玉米收获机	32,800	32,800	42,300
	摘穗剥皮型四行玉米收获机	45,900	45,900	56,200
	茎穗兼收型三行玉米收获机	32,800	32,800	42,300
	茎穗兼收型四行玉米收获机	45,900	45,900	56,200

2、农机报废更新补贴政策及主要变化情况

报告期内，发行人产品的主要销售区域所涉报废更新补贴政策及主要变化情况如下：

（1）农机报废更新补贴品目变化情况

报告期内，发行人产品主要销售区域所涉报废更新补贴的品目未发生变化。

（2）农机报废更新补贴金额变化情况

按照《农业机械报废更新补贴实施指导意见》等相关政策，目前，更新补贴部分标准按农机购置补贴政策相关规定执行。报告期内，发行人产品主要销售区域所涉报废更新补贴的金额变化如下：

单位：元/台

省份	类别	2022年	2021年	2020年
河北省	3行	12,500	12,500	1-4月：12,000； 5-12月：12,500
	4行及以上	20,000	20,000	1-4月：18,000； 5-12月：20,000
山东省	3行	12,500	12,500	1-3月：12,000； 4-12月：12,500
	4行及以上	20,000	20,000	1-3月：18,000； 4-12月：20,000
河南省	3行	12,500	12,500	1-5月：12,000； 6-12月：12,500
	4行及以上	20,000	20,000	1-5月：18,000； 6-12月：20,000
安徽省	3行	12,500	12,500	1-5月：12,000； 6-12月：12,500
	4行及以上	20,000	20,000	1-5月：18,000； 6-12月：20,000
山西省	3行	12,500	12,500	1-9月：12,000； 10-12月：12,500
	4行及以上	20,000	20,000	1-9月：18,000； 10-12月：20,000
甘肃省	3行	12,500	12,500	1-3月：12,000； 4-12月：12,500
	4行及以上	20,000	20,000	1-3月：18,000； 4-12月：20,000
内蒙古	3行	12,500	12,500	1-8月：12,000； 9-12月：12,500
	4行及以上	20,000	20,000	1-8月：18,000； 9-12月：20,000

注：由于各省市补贴调整时间点存在差异，故2020年补贴变化时间不一致。

综上，从趋势上来看，未来农机补贴政策将重点支持优先保障粮食等重要农产品生产机具的需要，并向高端、复式、智能产品进行倾斜。

（三）农业机械生产企业税收支持政策及变化情况

农业机械税收支持政策主要指增值税支持政策。

1993 年 12 月，国务院出台《增值税暂行条例》，纳税人所销售或者进口的适用税率为 13%的货物中包括农机。

2004 年 11 月，国家出台《中华人民共和国农业机械化促进法》，规定对农业机械的科研开发和制造实施税收优惠政策。

2017 年 7 月 1 日生效并实施的《关于简并增值税税率有关政策的通知》（财税〔2017〕37 号）规定销售农机适用的增值税税率由 13%降为 11%。同时 2017 年 11 月 19 日生效并实施的《中华人民共和国增值税暂行条例》规定销售农机适用 11%的增值税税率。

2018 年 5 月 1 日生效并实施的《财政部、国家税务总局关于调整增值税税率的通知》（财税[2018]32 号）规定销售农机适用 10%的增值税税率。

2019 年 4 月 1 日生效并实施的《关于深化增值税改革有关政策的公告》（财政部、税务总局、海关总署公告 2019 年第 39 号）规定销售农机适用 9%的增值税税率。

基于上述政策及变化情况，近年来，农机整机销售增值税税率总体呈下降趋势。

除上述补贴政策和增值税相关政策外，不涉及其他对发行人生产经营构成较大影响的行业支持政策。

二、除农机购置补贴之外，申请其他项目补贴的具体情况，包括申请主体、补贴主体、补贴方式等；发行人农业机械试验鉴定证书发证日期为首次获得证书日期还是续期日期，报告期内发行人获取主要订单时间与农业机械试验鉴定证书时间的对比情况；结合前述问题，全面分析发行人产品所涉补贴或其他政策落地情况，进一步说明发行人是否对补贴等支持政策存在重大依赖，相关风险是否充分揭示

（一）报告期内，除农机购置补贴之外，发行人产品申请其他项目补贴的具体情况

报告期内，发行人产品除申请农机购置补贴以外，还存在 247 台申请其他项目补贴的情形。相关补贴的申请主体、补贴主体、补贴方式如下表所示：

单位：台

补助方式	申请主体	补贴主体	台数
扶贫资金项目补助	家庭农场	地方农业农村局	1
	农业农机合作社	地方农业农村局	2
	镇人民政府	上级人民政府	1
	自然人	地方人民政府	3
秸秆回收专项项目补助	家庭农场	地方农业农村局	5
	农业农村局	地方人民政府	3
	农业农机合作社	地方农业农村局	24
	自然人	地方农业农村局	15
农机合作社（家庭农场）专项补助	家庭农场	地方农业农村局	16
	农业农机合作社	地方农业农村局	26
	镇人民政府	上级政府部门	3
农业扶持专项项目补助	村委会	上级政府部门	1
	农业农机合作社	地方农业农村局	19
		其他政府部门	2
	其他法人主体	地方事业单位	1
	农业农村局	地方人民政府	6
	自然人	地方农业农村局	10
		地方人民政府	11

补助方式	申请主体	补贴主体	台数
政府招标项目	村委会	地方农业农村局	7
		上级政府部门	9
	农业农机合作社	地方农业农村局	77
	镇人民政府	上级政府部门	5
总计	-	-	**247**

（二）发行人农业机械试验鉴定证书发证日期为首次获得证书日期还是续期日期，报告期内发行人获取主要订单时间与农业机械试验鉴定证书时间的对比情况

1、农业机械试验鉴定证书取得情况

近年来，发行人生产销售的玉米收获机每年均有改进，并在改进基础上每年均有申请并取得农业机械试验鉴定证书。截至本问询函回复出具日，发行人已经取得并在有效期内的农业机械试验鉴定证书中，除 4YZB-4F 的农业机械试验鉴定证书发证日期系续期日期外，其余均为首次取得，具体情况如下：

序号	持证主体	证书编号	产品名称	产品型号	发证机构	发证日期	有效期至	是否为首次取得证书	首次取得证书日期
1	英虎机械	T202213130016	自走式玉米穗茎收获机	4YZJ-3A	河北省农业机械鉴定总站	2022 年 1 月 12 日	2027 年 1 月 11 日	是	/
2	英虎机械	T202213130015	自走式玉米穗茎收获机	4YZJ-4A	河北省农业机械鉴定总站	2022 年 1 月 12 日	2027 年 1 月 11 日	是	/
3	英虎机械	T202013130256	茎穗兼收型玉米收获机	4YZBQ-4C	河北省农业机械鉴定总站	2020 年 12 月 30 日	2025 年 12 月 29 日	是	/
4	英虎机械	T202013130255	茎穗兼收型玉米收获机	4YZBQ-4D	河北省农业机械鉴定总站	2020 年 12 月 30 日	2025 年 12 月 29 日	是	/
5	英虎机械	T202013130254	茎穗兼收型玉米收获机	4YZBQ-4E	河北省农业机械鉴定总站	2020 年 12 月 30 日	2025 年 12 月 29 日	是	/
6	英虎机械	T202013130253	茎穗兼收型玉米收获机	4YZBQ-4F	河北省农业机械鉴定总站	2020 年 12 月 30 日	2025 年 12 月 29 日	是	/
7	英虎机械	T201913130313	茎穗兼收型玉米收获机	4YZBQ-3A	河北省农业机械鉴定总站	2019 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 30 日	是	/
8	英虎机械	T201900130394	自走式玉米收获机	4YZB-3D	农业农村部农业机械试验鉴定总站	2019 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 30 日	是	/
9	英虎机械	T202100131266	自走式玉米收获机	4YZ-4B	农业农村部农业机械化总站	2021 年 12 月 31 日	2026 年 12 月 30 日	是	/
10	英虎机械	T201913130393	自走式玉米收获机	4YZB-4J	农业农村部农业机械试验鉴定总站	2019 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 30 日	是	/
11	英虎机械	T202100121223	自走式玉米收获机	4YZ-4A1	农业农村部农业机械化总站	2021 年 12 月 31 日	2026 年 12 月 30 日	是	/
12	英虎机械	T201913130314	茎穗兼收型玉米收获机	4YZBQ-4A	河北省农业机械鉴定总站	2019 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 30 日	是	/
13	英虎机械	T201913130315	茎穗兼收型玉米收获机	4YZBQ-4B	河北省农业机械鉴定总站	2019 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 30 日	是	/

序号	持证主体	证书编号	产品名称	产品型号	发证机构	发证日期	有效期至	是否为首次取得证书	首次取得证书日期
14	英虎机械	T202000120787	自走式玉米收获机	4YZB-3E	农业农村部农业机械试验鉴定总站	2020 年 12 月 31 日	2025 年 12 月 30 日	是	/
15	英虎机械	T202000120794	自走式玉米收获机	4YZB-4K	农业农村部农业机械试验鉴定总站	2020 年 12 月 31 日	2025 年 12 月 30 日	是	/
16	英虎机械	T202000120788	自走式玉米收获机	4YZB-4L	农业农村部农业机械试验鉴定总站	2020 年 12 月 31 日	2025 年 12 月 30 日	是	/
17	英虎机械	T202000120789	自走式玉米收获机	4YZB-4M	农业农村部农业机械试验鉴定总站	2020 年 12 月 31 日	2025 年 12 月 30 日	是	/
18	英虎机械	T202100131265	自走式玉米收获机	4YZ-3A	农业农村部农业机械化总站	2021 年 12 月 31 日	2026 年 12 月 30 日	是	/
19	英虎机械	T202200130955	自走式玉米果穗收获机	4YZ-4B1	农业农村部农业机械化总站	2022 年 12 月 30 日	2027 年 12 月 29 日	是	/
20	英虎机械	T202200130956	自走式玉米果穗收获机	4YZ-4YB	农业农村部农业机械化总站	2022 年 12 月 30 日	2027 年 12 月 29 日	是	/
21	英虎机械	T202200130954	自走式玉米果穗收获机	4YZ-5YB	农业农村部农业机械化总站	2022 年 12 月 30 日	2027 年 12 月 29 日	是	/
22	英虎机械	T202313130168	自走式玉米穗茎收获机	4YZJ-4YB	河北省农业机械鉴定总站	2023 年 2 月 13 日	2028 年 2 月 12 日	是	/
23	英虎机械	T202200130318	自走式玉米收获机	4YZB-4F	河北省农业机械鉴定总站	2022 年 9 月 2 日	2027 年 9 月 1 日	否	2018 年 12 月 29 日
24	昊瑞机械	T202013130250	茎穗兼收型玉米收获机	4YZBQ-3A	河北省农业机械鉴定总站	2020 年 12 月 30 日	2025 年 12 月 29 日	是	/
25	昊瑞机械	T202013130251	茎穗兼收型玉米收获机	4YZBQ-4A	河北省农业机械鉴定总站	2020 年 12 月 30 日	2025 年 12 月 29 日	是	/
26	昊瑞机械	T202013130252	茎穗兼收型玉米收获机	4YZBQ-4B	河北省农业机械鉴定总站	2020 年 12 月 30 日	2025 年 12 月 29 日	是	/

序号	持证主体	证书编号	产品名称	产品型号	发证机构	发证日期	有效期至	是否为首次取得证书	首次取得证书日期
27	昊瑞机械	T202000130838	自走式玉米收获机	4YZB-3	农业农村部农业机械试验鉴定总站	2020 年 12 月 31 日	2025 年 12 月 30 日	是	/
28	昊瑞机械	T202000130837	自走式玉米收获机	4YZB-4	农业农村部农业机械试验鉴定总站	2020 年 12 月 31 日	2025 年 12 月 30 日	是	/
29	昊瑞机械	T202000130836	自走式玉米收获机	4YZB-4D	农业农村部农业机械试验鉴定总站	2020 年 12 月 31 日	2025 年 12 月 30 日	是	/
30	昊瑞机械	T202113130585	自走式玉米穗茎收获机	4YZJ-3	河北省农业机械鉴定总站	2021 年 10 月 22 日	2026 年 10 月 21 日	是	/
31	昊瑞机械	T202113130586	自走式玉米穗茎收获机	4YZJ-4	河北省农业机械鉴定总站	2021 年 10 月 22 日	2026 年 10 月 21 日	是	/
32	昊瑞机械	T202100121224	自走式玉米收获机	4YZ-4F	农业农村部农业机械试验鉴定总站	2021 年 12 月 31 日	2026 年 12 月 30 日	是	/
33	昊瑞机械	T202100130885	自走式玉米收获机	4YZ-4G	农业农村部农业机械试验鉴定总站	2021 年 11 月 3 日	2026 年 11 月 2 日	是	/
34	昊瑞机械	T202100130884	自走式玉米收获机	4YZ-3	农业农村部农业机械试验鉴定总站	2021 年 11 月 3 日	2026 年 11 月 2 日	是	/
35	昊瑞机械	T202313130014	自走式玉米穗茎收获机	4YZJ-4HB	河北省农业机械鉴定总站	2023 年 2 月 13 日	2028 年 2 月 12 日	是	/
36	昊瑞机械	部 20190669	自走式玉米收获机	4YZB-4A（注）	河北省农业机械鉴定监理站	2019 年 10 月 23 日	2023 年 12 月 31 日	是	/

注：该证书已遗失，经在全国农业机械试验鉴定管理服务信息化平台查询，该证书系由昊瑞机械取得并在有效期内。

上述发行人已经取得并在有效期内的农业机械试验鉴定证书，已经涵盖公司报告期内生产和销售的全部产品（即摘穗剥皮型自走式玉米收获机和茎穗兼收型自走式玉米收获机）。发行人通常在当年下半年申请农业机械试验鉴定，并在当年年底或次年年初取得该等证书后，推进相关产品的销售工作。上述鉴定证书中主要为首次取得鉴定证书的情况，系因为报告期内发行人生产销售的玉米收获机每年均有改进，因此，每年均会申请并取得农业机械试验鉴定证书。

2、发行人获取主要订单时间与农业机械试验鉴定证书时间对比情况

农业机械试验鉴定证书仅是用于申请农机购置补贴的必要条件，而非相关产品生产、销售的必要条件。因此，发行人产品取得农业机械试验鉴定证书时间与订单获取时间并无关联性。

产品研发关乎到玉米收获机的稳定性、收割效率、作业效果及操作舒适度，很大程度上直接决定了产品的指标性能，其最能体现不同厂商的技术水平差距。产品更新速度快是发行人的核心竞争优势之一，报告期内，发行人每年都将针对产品在售后服务过程中出现的问题进行汇总、分析和改进，并在原有机型基础上进行改进或推出全新机型，确保销售产品每年都有改进、年年都有新卖点，使公司产品在市场竞争中保持优势地位。因此，报告期内发行人每年申请鉴定并取得农机购置补贴资格的机型数量较多。

截至本问询函回复出具日，发行人已取得并在有效期内的农业机械试验鉴定证书共计 36 项，所涉机型在报告期内用于生产、销售的共计 18 项。报告期内，发行人主要产品的首次销售时间与农业机械试验鉴定证书时间对比情况如下表所示：

序号	发行人产品机型	首次销售时间	首次取得农业机械试验鉴定证书时间
1	4YZ-4B	2022 年	2021 年 12 月 31 日
2	4YZ-4F	2022 年	2021 年 12 月 31 日
3	4YZB-3	2021 年	2020 年 12 月 31 日
4	4YZB-3D	2020 年	2019 年 12 月 31 日
5	4YZB-3E	2021 年	2020 年 12 月 31 日
6	4YZB-4	2021 年	2020 年 12 月 31 日
7	4YZB-4D	2020 年	2020 年 12 月 31 日

序号	发行人产品机型	首次销售时间	首次取得农业机械试验鉴定证书时间
8	4YZB-4F	2020 年	2018 年 12 月 29 日
9	4YZB-4J	2020 年	2019 年 12 月 31 日
10	4YZBQ-3A	2020 年	2019 年 12 月 31 日
11	4YZBQ-4A	2020 年	2019 年 12 月 31 日
12	4YZBQ-4B	2020 年	2019 年 12 月 31 日
13	4YZBQ-4C	2022 年	2020 年 12 月 30 日
14	4YZBQ-4E	2021 年	2020 年 12 月 30 日
15	4YZBQ-4F	2021 年	2020 年 12 月 30 日
16	4YZJ-3	2022 年	2021 年 10 月 22 日
17	4YZJ-4	2022 年	2021 年 10 月 22 日
18	4YZ-4A1	2022 年	2021 年 12 月 31 日

报告期内，发行人均在相关机型取得农业机械试验鉴定证书后开展实际的销售工作。同时，发行人每年新申请鉴定的机型主要系在原有机型基础上，积极跟进鉴定政策实施情况，并结合《农业机械试验鉴定办法》《农业机械试验鉴定工作规范》及鉴定大纲要求，对相关机型进行更新换代，确保相关机型获得农业机械试验鉴定证书，具备补贴资质。

发行人作为国内领先的玉米收获机研制企业，具有较强的产品研发能力。自成立以来，发行人生产、销售的主要机型均取得了农业机械试验鉴定证书（农业机械推广鉴定证书），在国家农业机械试验鉴定政策和机具补贴资质相关政策未发生重大变化的情况，预计随着发行人产品持续更新换代，发行人新机型取得农业机械试验鉴定证书不存在实质性障碍。

（三）发行人产品所涉补贴或其他政策落地情况，进一步说明发行人是否对补贴等支持政策存在重大依赖，相关风险是否充分揭示

1、发行人产品所涉农机购置补贴的落地情况

我国从 2004 年开始实施农机购置补贴政策以来，很大程度上解决了农民具有强烈购买意愿而缺乏购买力的问题，促进了我国农机工业的发展。农机购置补贴政策作为提升我国农业机械化水平、保障粮食安全、实施乡村振兴的重要举措，一直以来中央及地方财政给予高度支持且从未间断。报告期内，农机购置补贴金额从 169.93 亿元增长至 212 亿元。

农机购置补贴政策实施过程中采取定期调整，在补贴品目上“有进有出”，在补贴金额上“有升有降”。通过调整农机购置补贴金额，增强农业机械化薄弱环节的支持力度，淘汰技术落后的机具，引领农业机械市场向大型化、智能化、绿色化等方向发展。

玉米作为我国主要粮食作物和经济作物，关系国家粮食安全，具有较高的战略地位。玉米收获机作为提升玉米收获机械化水平的重要装备，在农机购置补贴政策中享有重要的地位。

受财政资金有限的影响，部分地区存在未及时结算和发放农机购置补贴的情形，补贴资金到位时间虽有所延迟，但仍能够保证在后续年限发放，目前我国农机购置补贴政策执行的整体情况较好。

未来相关部门将进一步完善农机购置与应用补贴政策实施，突出重点机具推广应用，在用好用足中央投入基础上，推动地方切实落实法定支出责任，共同强化投入保障，持续提升政策实施效能。

2、增值税留抵退税政策落地情况

由于发行人增值税进项税率和销项税率存在差异，形成了一定金额的增值税留抵税额。近年来，国家积极推进大规模增值税留抵退税政策的实施，加大对地方财力支持，有力保障了留抵退税资金“施肥浇水”到根上，缓解了企业资金压力，助推了企业发展。

报告期内，发行人所辖地区的政府部门积极推动增值税退税事项， 2021 年和 2022 年，发行人已分别获得留抵退税金额为 3,847.99 万元和 5,437.10 万元，该部分资金补充了公司的日常流动资金，对公司的业务拓展起到了积极的影响。

3、发行人对补贴等支持政策不存在重大依赖，相关风险已充分揭示

农机购置补贴和增值税税收支持政策作为国家促进农业机械化的普惠性政策，若未来国家对农机行业的政策扶持力度减弱，出现农机购置补贴政策和税收优惠政策被取消、补贴金额减少、农机产品的单机补贴限额下调、补贴形式发生改变或者发行人销售的玉米收获机无法取得农业机械试验鉴定证书等情况，将抬高终端用户的购机成本。由于终端用户对购买价格差异存在敏感性，购机

成本的增加将在一定程度上影响终端用户购机的积极性，导致短期内农机装备市场需求减少，从而对公司的经营业绩造成一定的不利影响。

发行人作为国内领先的玉米收获机研制企业，具有较强的产品研发能力。自成立以来，发行人生产、销售的主要机型均取得了农业机械试验鉴定证书（农业机械推广鉴定证书）并具备补贴资质。近年来，在结合客户需求基础上，为了不断提升公司产品竞争力，发行人生产销售的玉米收获机每年均有改进，并在改进基础上每年均有申请并取得农业机械试验鉴定证书，所生产销售的相关机具具备补贴资质。在国家农业机械试验鉴定政策和机具补贴资质相关政策未发生重大变化的情况下，预计随着发行人机具持续更新换代，发行人申请新机型的农业机械试验鉴定证书不存在实质性障碍。

同时，我国农机购置补贴、税收支持等政策是针对整个农机行业出台的普惠政策，若上述政策发生不利变化，所产生的影响是针对整个农机行业的。同时，农机作为农业生产的重要装备，有效降低用户的工作强度，提高农业生产效率，因此购机成本仅作为用户购机时考虑的因素之一而非决定性因素，用户购机更关注产品性能、质量以及售后服务的及时性。发行人作为国内领先的玉米收获机研发生产企业，凭借良好的产品性能、稳定的产品质量和优质的售后服务，在玉米收获机市场赢得了较高的用户口碑。即使农机购置补贴和税收优惠政策减少或取消，亦不会对发行人的持续经营能力造成重大不利影响。因此，发行人不会对农机购置补贴等支持政策产生重大依赖。

发行人已在《招股说明书》“第三节 风险因素”之“二、与行业相关的风险”之“（一）行业政策变动及补贴调整风险”对补贴等支持政策的依赖风险进行了充分揭示。

三、报告期内已申请未取得农机购置补贴的产品数量逐年增长的原因

截至 2023 年 4 月 11 日，报告期内发行人销售的产品中已申请未完成结算的农机购置补贴的产品数量分别为 159 台、1,328 台和 7,835 台，呈现逐年增长的趋势。主要原因系：农业农村部门对补贴的审核周期相对较长，且财政资金紧张、拨付进度较慢所致，存在由于财政部门兑付较慢导致用户补贴款延迟取得的情形，从而导致用户从申请补贴到资金兑付的时间周期较长。因此，2022

年未结算补贴的产品数量大，主要系该等已申请补贴的产品尚未进入补贴资金兑付的时间。

（一）补贴款发放的进度受农业农村部门审核、财政部门兑付影响

补贴款发放的进度主要受农业农村部门审核、财政部门兑付两方面影响。具体分析如下：

1、农业农村部门审核的影响

农机购置补贴系统开放和补贴申请材料审核由农业农村部门负责，上述过程对补贴款发放进度存在影响。具体来看，一方面，农机补贴系统开放受到农业农村部门农机补贴政策和财政资金情况的影响，并非全年开放，存在因用户购机后错过农机补贴系统开放时间导致最终补贴发放偏晚的情况。因此，农机补贴系统开放情况一定程度上影响补贴款发放及时性。另一方面，农业农村部门在对补贴申请材料的审核完毕且信息公示结束后，将结算材料汇总至财政部门，若农业农村部门审核周期过长，可能导致补贴款未能及时发放。

针对农业农村部门对补贴款发放的影响情况，中介机构调查了河南、山东、安徽等补贴款发放相对较慢地区的主要经销商。经核查，各地农机补贴系统的开放时间由农业农村部门根据农机补贴政策和财政资金余额确定，若用户购机错过补贴系统开放时间，则需等待下一批次补贴开放后申请补贴，可能因此影响补贴款的最终发放，可能由此导致补贴款发放不及时的情形。

2、财政部门兑付的影响

财政部门在农业农村部门审核完毕后进行复核，并在复核无误后兑付补贴款。财政资金充裕程度会直接影响农机补贴款兑付进度，若财政资金不充裕，则可能导致补贴款兑付不及时。针对农机补贴款的兑付问题，农业农村部办公厅、财政部办公厅印发的《2021-2023 年农机购置补贴实施指导意见》（农办计财〔2021〕8 号）中明确强调切实稳定购机者补贴申领预期，并对延期兑付情况进行了规范，意见指出，因当年财政补贴资金规模不够、办理手续时间紧张等无法享受补贴的，可在下一个年度优先兑付。

针对财政部门兑付对补贴款发放的影响情况，中介机构调查了河南、山东、安徽等补贴款发放相对较慢地区的主要经销商。经核查，部分用户购买的发行

人产品通过农业农村部门的审核后，农业农村部门将补贴结算资料转交财政部门后仍未能收到补贴款主要系财政资金紧张、拨付进度较慢所致，存在由于财政部门兑付导致用户补贴款未及时发放的情形。

但由于补贴款来源于中央财政资金，通过国库集中支付方式向符合要求的购机者兑付，且《2021-2023 年农机购置补贴实施指导意见》等政策文件中也明确要求切实稳定购机者补贴申领预期并充分保障资金兑付，因此补贴款虽可能未及时发放，但并不存在不能兑付的实质信用风险。

综上，受农业农村部门审核与财政部门拨款等因素的综合影响，存在部分销售地区农机补贴款发放不及时的情况，未及时发放的补贴款将在以后年度优先兑付，且不存在不能兑付的实质信用风险。

（二）农机购置补贴资金兑付周期长已成行业现象，相关部门正在寻求解决方案，积极推动问题解决

农机购置补贴发放时间周期长已成行业现象。同行业 IPO 在审企业江苏沃得农业机械股份有限公司和潍柴雷沃在招股说明书中均披露了农机购置补贴资金兑付周期长的行业现象。

对此，相关部门正在积极寻求解决方案。全国人大代表、一拖股份董事长刘继国在 2023 年“两会”提出关于解决农机购置补贴结算资金缺口问题的议案，农业农村部会同财政部于 2023 年 6 月 22 日在回复中提到，将会同有关部门采取连续加大中央财政投入、督促地方履行支出责任、指导地方及时调整部分机具补贴额、督促地方加快补贴兑付等措施，积极推动问题解决。将进一步完善农机购置与应用补贴政策实施，突出重点机具推广应用，在用好用足中央投入基础上，推动地方认真落实“地方要履行法定支出责任”要求，共同强化投入保障，持续提升政策实施效能。

四、核查情况

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师针对上述事项，进行如下核查程序：

1、通过查阅发行人国家和地方的农机购置补贴、税收优惠等行业政策文件，

核查发行人产品涉及的相关行业政策及变化情况；

2、通过查阅其他补贴的政策文件，取得其他相关补贴的说明，核查除农机购置补贴之外发行人产品申请其他项目补贴的具体情况；

3、通过查阅发行人取得的农业机械试验鉴定证书，并访谈发行人相关人员，了解相关鉴定证书的取得时间，是否为首次取得及续期情况；

4、通过查阅相关资料，访谈发行人相关人员，了解农机相关政策的落地情况，核查发行人产品对农机补贴政策等是否存在重大依赖；

5、通过公开披露资料，调查发行人部分地区的经销商，核查已申请未结算补贴的数量逐年增长的原因；查询同行业公司的招股说明书，核查是否属于行业普遍现象。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、农机购置补贴及税收优惠等支持政策对农机工业的发展起到了良好的促进作用，农机补贴及税收优惠等政策具有较强的持续性。除此以外，不涉及其他对发行人自身造成重大影响的行业政策；

2、除农机购置补贴外，终端用户购买发行人产品后所申请取得的其他补贴系真实存在；

3、除 4YZB-4F 的农业机械试验鉴定证书发证日期系续期日期外，其余农业机械试验鉴定证书的发证时间均为首次取得的时间。报告期内，发行人均在相关机型取得农业机械试验鉴定证书后开展销售工作；

4、农机购置补贴等政策执行情况较好，对发行人的快速发展给予了良好的政策环境，但上述政策系行业普惠性政策，政策的变化对整个行业将造成影响，进而影响发行人，但不会对发行人造成重大影响。发行人对相关政策不存在重大依赖，发行人已在招股说明书中进行风险提示；

5、报告期内已申请未结算农机购置补贴的产品数量逐年增长的原因为财政资金有限，未能够及时发放农机购置补贴，但不存在不能兑付的实质信用风险。

8.关于关联方与关联交易

根据申报材料，

（1）保定瑞誉房地产开发有限公司之前由刘金坡控制，后李侠于 2015 年 7 月受让该公司 60%的股权、未实际支付对价；2019 年 6 月李侠将所持该公司股权转让给刘金坡侄子；（2）2020 年昊瑞机械向发行人采购发动机等零部件；2019-2020 年期间昊瑞机械与发行人存在资金拆借；（3）报告期内存在因注销、股权转让或任职变动而发生关联方变化的情形。

请发行人进一步说明：（1）李侠未支付对价即取得保定瑞誉 60%股权的原因及合理性，李侠是否曾在保定瑞誉任职；结合保定瑞誉合规情况，说明李侠是否存在因前期持有该公司股权等被处罚或承担相关责任的风险；（2）昊瑞机械向发行人采购的合理性及交易公允性；昊瑞机械拆借资金的具体用途，相关本金及利息的偿还情况；（3）上述原关联方的基本情况，关联方变化的背景和原因，从事业务是否与发行人存在竞争或潜在竞争关系，存续期间是否存在违法违规行为，是否影响发行人董监高等人员任职；报告期内原关联方与发行人及主要客户、供应商是否存在业务或资金往来，是否存在利益输送。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、李侠未支付对价即取得保定瑞誉 60%股权的原因及合理性，李侠是否曾在保定瑞誉任职；结合保定瑞誉合规情况，说明李侠是否存在因前期持有该公司股权等被处罚或承担相关责任的风险

（一）李侠未支付对价即取得保定瑞誉 60%股权的原因及合理性，李侠是否曾在保定瑞誉任职

保定瑞誉房地产开发有限公司（以下简称“保定瑞誉”）自 2013 年成立以来，一直由李侠父亲李应虎的朋友刘金坡实际控制，成立时刘援朝和刘贵禄为保定瑞誉的名义股东。2015 年，李应虎与刘金坡有合作开发房地产的意愿，李侠应其父亲李应虎的指派于 2015 年 7 月受让了刘援朝所持保定瑞誉 60%的股权，但李侠未实际支付对价。

前述股权受让李侠未支付对价的原因主要是：保定瑞誉系由刘金坡实际控制，相关权益实际系由刘金坡最终享有，自 2013 年 7 月成立以来，一直未开展业务，处于无实质业务的状态。李侠应其父亲李应虎指派受让刘援朝所持保定瑞誉的股权，考虑到当时保定瑞誉亦未开始实质开展房地产开发业务，故本次股权受让，李侠并未支付对价，具有一定的合理性。

同时，李侠在受让保定瑞誉股权后，名义上担任保定瑞誉执行董事、经理及法定代表人职务，并在 2019 年 6 月不再持有保定瑞誉股权后，也不再担任保定瑞誉执行董事、经理及法定代表人职务。

（二）结合保定瑞誉合规情况，说明李侠是否存在因前期持有该公司股权等被处罚或承担相关责任的风险

经公开检索并与保定瑞誉确认，在李侠持股或任职期间，保定瑞誉未受到相关行政处罚，也不存在相关诉讼等司法纠纷。截至本问询函回复出具日，保定瑞誉仍处于存续状态，不存在因违法被吊销营业执照或被关闭的情况。

截至本问询函回复出具日，李侠不再持有保定瑞誉股权及不再任职期限已超过四年，期间未因保定瑞誉相关事项受到处罚或承担相关法律责任。

另外，根据《中华人民共和国行政处罚法》第三十六条的规定，“违法行为在二年内未被发现的，不再给予行政处罚；涉及公民生命健康安全、金融安全且有危害后果的，上述期限延长至五年。法律另有规定的除外。”根据《中华人民共和国民法典》第一百八十八条的规定，“向人民法院请求保护民事权利的诉讼时效期间为三年。法律另有规定的，依照其规定。诉讼时效期间自权利人知道或者应当知道权利受到损害以及义务人之日起计算。法律另有规定的，依照其规定。但是，自权利受到损害之日起超过二十年的，人民法院不予保护，有特殊情况的，人民法院可以根据权利人的申请决定延长。”考虑到李侠退出保定瑞誉时间较久，根据《中华人民共和国行政处罚法》《中华人民共和国民法典》等关于诉讼时效的规定，即便是李侠持股保定瑞誉期间存在违法违规行为，李侠受到行政处罚或承担民事责任的风险较低。因此，李侠不存在因前期持有该公司股权等被处罚或承担相关责任的重大风险。

二、昊瑞机械向发行人采购的合理性及交易公允性；昊瑞机械拆借资金的具体用途，相关本金及利息的偿还情况

（一）昊瑞机械向发行人采购的合理性及交易公允性

1、昊瑞机械向发行人采购的合理性

2020 年 1-3 月昊瑞机械向发行人采购金额为 27.11 万元，采购内容为四行驱动桥大梁、方管、轮胎等零部件，用于玉米收获机样机研发试制。

玉米收获机样机研发试制需要原材料品种规格型号等种类众多，但单个用量较小，昊瑞机械自 2018 年 3 月设立以来，至被发行人收购之前，尚处于厂房建设和玉米收获机样机研制阶段，未正式投产，未构建起完整的采购渠道，独立对外采购较为困难。发行人是专业从事玉米收获机生产的企业，经过多年的深耕发展，拥有独立完整的原材料采购渠道。因此，为便于研发及试验，昊瑞机械向发行人采购玉米收获机零部件用于样机研发试制，采购具备合理性。

2、昊瑞机械向发行人采购交易的公允性

发行人除向昊瑞机械销售上述零部件外，未对其他企业销售上述零部件，因此昊瑞机械采购上述零部件的价格与发行人对其他企业销售同类零部件的价格不具备可比性。

2020 年 1-3 月，昊瑞机械向发行人采购的上述零部件品种规格型号等种类众多，以下选取交易金额超过 1 万元的可比规格型号零部件进行价格对比，核查金额占 2020 年 1-3 月英虎机械与昊瑞机械之间关联交易发生总金额的比例为 65.15%，具体情况如下：

单位：万元、件（kg）、元/件（kg）、元/件（kg）、%

规格型号	金额	数量	昊瑞机械采购平均单价	英虎机械采购平均单价	差异率
四行普通型驱动桥大梁总成 1 号 19 款	5.18	160	323.89	313.20	3.30
OM 阀（调幅翻转犁用）	3.68	15	2,450.44	2,168.14	11.52
轮胎（翻转犁用）	2.71	52	520.35	460.18	11.56
铁板 13.75-14mm	1.91	3,605	5.31	4.60	13.33
OM 阀（定幅翻转犁用）	1.70	25	680.53	601.77	11.57
铁板 16.0mm	1.27	2,864	4.42	4.42	0.00

规格型号	金额	数量	昊瑞机械采购平均单价	英虎机械采购平均单价	差异率
调幅液压翻转犁主梁19款	1.22	15	810.62	698.23	13.86
合计	**17.66**	-	-	-	-
占昊瑞机械关联交易金额比例（%）	**65.15**	-	-	-	-

昊瑞机械向发行人采购零部件仅用于样机研发试制，所需零部件品种规格型号等种类众多，单个数量较少，议价能力较弱。发行人可以批量采购上述零部件，议价能力相对昊瑞机械较强，采购成本相对较低，考虑发行人承担了上述零部件的运费、装卸费等，发行人向昊瑞机械销售上述零部件的价格与采购上述零部件的价格存在一定的差异，具备合理性，交易价格公允，不存在利益输送。

（二）昊瑞机械拆借资金的具体用途，相关本金及利息的偿还情况

昊瑞机械自 2018 年 3 月设立以来，至被发行人收购之前，一直处于厂房建设和样机试制阶段，尚未建成投产，亦未销售产品，且要达到可投产状态尚需较大的资金投入。

2019 年-2020 年 3 月，昊瑞机械存在向发行人拆入资金的情况，用于厂房建设、机器设备的采购、人员储备等，具体如下：

单位：万元

关联方	拆借金额	起始日	还款日	说明	资金用途
河北昊瑞机械制造有限公司	200.00	2020 年 03 月 09 日	2021 年 08 月 09 日	已收回	主要用于设备采购及租金、员工工资等
河北昊瑞机械制造有限公司	100.00	2020 年 02 月 24 日	2021 年 08 月 09 日	已收回	主要用于员工工资等
河北昊瑞机械制造有限公司	400.00	2020 年 01 月 17 日	2021 年 08 月 09 日	已收回	主要用于设备采购及租金、厂房建设等
河北昊瑞机械制造有限公司	100.00	2020 年 01 月 16 日	2021 年 08 月 09 日	已收回	主要用于设备采购
河北昊瑞机械制造有限公司	100.00	2020 年 01 月 14 日	2021 年 08 月 09 日	已收回	主要用于设备采购及租金、厂房建设等
河北昊瑞机械制造有限公司	200.00	2020 年 01 月 04 日	2021 年 08 月 09 日	已收回	主要用于设备采购、厂房建设、员工工资等
河北昊瑞机械制造有限公司	500.00	2019 年 12 月 09 日	2021 年 08 月 09 日	已收回	主要用于设备采购及租金、厂房建设、员工工资等

2019 年 12 月发行人已开始着手收购昊瑞机械事宜，上述资金拆借发生在

2019 年 12 月及以后，距离收购时间较短，发行人对上述借款均未收取利息。

针对上述拆借资金，按同期银行市场化利率水平模拟测算，2019 年、2020 年 1-3 月相关利息费用为 1.29 万元、12.34 万元，利息金额较小，对发行人业绩影响较小，未对发行人财务状况和经营成果造成重大影响。截至 2021 年 8 月 9 日，上述关联方拆借资金已全部清偿完毕。

三、上述原关联方的基本情况，关联方变化的背景和原因，从事业务是否与发行人存在竞争或潜在竞争关系，存续期间是否存在违法违规行为，是否影响发行人董监高等人员任职；报告期内原关联方与发行人及主要客户、供应商是否存在业务或资金往来，是否存在利益输送

（一）上述原关联方的基本情况，关联方变化的背景和原因，从事业务是否与发行人存在竞争或潜在竞争关系，存续期间是否存在违法违规行为，是否影响发行人董监高等人员任职

报告期内，因注销、股权转让或任职变动而发生关联方变化的企业为顺平县精锐机械制造有限公司、保定瑞誉房地产开发有限公司、河北英宏农业科技有限公司、昊瑞机械、衡水盛凯会计师事务所（普通合伙）以及现代农装科技股份有限公司，相关情况具体如下：

1、顺平县精锐机械制造有限公司

顺平县精锐机械制造有限公司曾系控股股东、实际控制人李侠曾经控制的企业，并于 2021 年 8 月 26 日注销, 其注销前基本情况如下：

名称	顺平县精锐机械制造有限公司 曾用名：顺平县精锐农业机械制造有限公司
类型	有限责任公司（自然人独资）
住所	河北省保定市顺平县王家关村东、永平路东侧
法定代表人	李侠
注册资本	500 万元人民币
成立时间	2017 年 2 月 22 日
营业期限	2017 年 2 月 22 日至 2021 年 8 月 26 日
经营范围	农业机械制造销售，农业机械配件销售。塑料机械制造销售。（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）

顺平县精锐机械制造有限公司设立初期主要从事农机零部件生产加工业务，

其目的主要为发行人提供部分农机零部件的生产、加工服务，与发行人系业务上下游关系。在从事一段期间的农机零部件生产加工业务后，从提升生产效率的角度，综合考虑到发行人可自制或对外采购相关零部件，不必由顺平县精锐机械制造有限公司单独进行生产加工。在此背景下，自 2018 年 5 月以后，顺平县精锐机械制造有限公司已无实质经营业务，也无其他业务经营计划，故予以注销，与发行人不存在竞争或潜在竞争关系。

顺平县精锐机械制造有限公司存续期间不存在因重大违法违规而受到处罚的情况，顺平县精锐机械制造有限公司系正常清算注销，不存在资不抵债并而导致破产的情况，不存在影响发行人董监高等人员任职的情形。

2、保定瑞誉

李侠于 2015 年 7 月 3 日至 2019 年 6 月 26 日持有保定瑞誉 60%股权，同时，李侠在持股期间名义上担任保定瑞誉执行董事、经理及法定代表人职务。李侠于 2019 年 6 月 26 日将其持有保定瑞誉全部股份转让给无关联第三方，并且不再担任相关职务。

李侠于 2019 年 6 月退出保定瑞誉前，保定瑞誉基本情况如下：

名称	保定瑞誉房地产开发有限公司
类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
住所	顺平县顺兴路东侧摩尔商城（北关村）
法定代表人	李侠（现为赵均安）
注册资本	500 万元人民币
成立时间	2013 年 7 月 23 日
营业期限	2013 年 7 月 23 日至 2023 年 7 月 23 日
经营范围	房地产开发。（经营范围中，法律、行政法规、国务院决定规定须报经专项审批或许可证审批的，需取得批准后方可生产经营）

李侠转让保定瑞誉股权的原因主要系，在持股期间，李侠未参与保定瑞誉的经营管理活动，考虑到当时房地产行业政策收紧，出于防范自身风险，2019 年 6 月，经与保定瑞誉房地产开发有限公司相关持股主体协商，李侠将其所持保定瑞誉股权转让予赵均安，并不再担任相关职务。

保定瑞誉主要从事房地产开发等相关业务，与发行人不存在竞争或潜在竞

争关系。

保定瑞誉目前仍在存续状态，李侠持有保定瑞誉股权期间不存在因违法违规而受到处罚的情况，也不存在保定瑞誉因违法被吊销营业执照、责令关闭的情况，不存在影响发行人董监高等人员任职的情形。

3、河北英宏农业科技有限公司

河北英宏农业科技有限公司系发行人控股股东、实际控制人李侠、李衡之父亲李应虎控制的企业，于 2022 年 4 月 24 日完成工商注销，其注销前基本情况如下：

名称	河北英宏农业科技有限公司
类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
住所	河北省邢台市临西县大刘庄镇大刘庄村
法定代表人	李应虎
注册资本	2,000 万元人民币
成立时间	2022 年 2 月 16 日
营业期限	2022 年 2 月 16 日至 2022 年 4 月 24 日
经营范围	机械化农业及园艺机具制造。工程机械、农业机械、农业设施、林业机械、园艺机械及其零部件的科技开发、设计、制造、销售及相关售后服务；从事与上述项目相关的进出口业务；仓储服务（不含危化品）。（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）

河北英宏农业科技有限公司成立时主要是由于李应虎计划未来将从事园艺等机具生产制造，其成立后并无实质经营业务，虽然与发行人不存在直接竞争关系，但为了避免潜在的同业竞争，故予以注销。

河北英宏农业科技有限公司注销前，未实际开展相关业务，与发行人不存在竞争关系，但为了避免潜在的竞争，成立后不久便予以注销。

河北英宏农业科技有限公司存续期间较短，未实际开展业务，不存在因重大违法违规而受到处罚的情况，河北英宏农业科技有限公司系正常清算注销，不存在资不抵债而导致破产的情况。其股东、执行董事等相关人员与发行人不存在重合的情况，故不存在影响发行人董监高等人员任职的情形。

4、昊瑞机械

昊瑞机械作为控股股东、实际控制人李侠、李衡之父亲李应虎曾经控制的

公司，发行人已于 2020 年 3 月 31 日完成对昊瑞机械的收购，收购完成后，发行人持有昊瑞机械 100%股权。

收购完成前，昊瑞机械基本情况如下：

名称	河北昊瑞机械制造有限公司
类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
住所	河北省邯郸市临漳县邺都工业园横一路与纵一街交叉口东南角
法定代表人	李应虎（现为李衡）
注册资本	5,000 万元人民币
成立时间	2018 年 3 月 22 日
营业期限	2018 年 3 月 22 日至无固定期限
经营范围	农业机械及配件、电叉车、电动车、塑料机械生产、制造、销售 电泳、喷涂、精密铸造。（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）

收购昊瑞机械的原因主要系，昊瑞机械自 2018 年 3 月设立以来，一直处于厂房建设和样机试制阶段，截至 2019 年底，昊瑞机械尚未建成投产，亦未销售产品，且要达到可投产状态尚需较大的资金投入。受国家房地产政策收紧影响，股东张建福所涉房地产业务资金压力较大，难以继续支持昊瑞机械的发展，拟收回对昊瑞机械的投资。同时，英虎机械经过多年的发展，业务规模增长较快，现有产能难以满足市场需求，拟寻找新的生产场地扩大产能。因此，张建福、李应虎与李侠、李衡协商一致，将昊瑞机械 100%股权转让至英虎机械。

收购完成前，昊瑞机械计划与发行人从事同类业务，但未实际开展玉米收获机的生产和销售。在 2020 年 1 月至收购完成前，昊瑞机械不存在因违法违规而受到处罚的情况，不存在影响发行人董监高等人员任职的情形。

5、衡水盛凯会计师事务所（普通合伙）

独立董事南丽敏于 2016 年 10 月 21 日至 2022 年 10 月 14 日持有衡水盛凯会计师事务所（普通合伙）合伙份额，并担任执行事务合伙人。南丽敏于 2022 年 10 月 14 日退伙，不再持有合伙份额，也不再担任执行事务合伙人。衡水盛凯会计师事务所（普通合伙）的基本情况如下：

名称	衡水盛凯会计师事务所（普通合伙）
类型	普通合伙企业

住所	河北省衡水市桃城区人民西路 818 号 E 区中心商业商场 4 楼 415 室
执行事务合伙人	谷云灿
注册资本	100 万元人民币
成立时间	2016 年 10 月 21 日
营业期限	2016 年 10 月 21 日至 无固定期限
经营范围	审查企业会计报表、出具审计报告;验证企业资本,出具验资报告;办理企业合并、分立;清算事宜中的审计业务,出具有关审计报告;基本建设年度财务决算审计;会计服务、税务服务、资产评估、清算服务、财务咨询服务。（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）

衡水盛凯会计师事务所（普通合伙）目前仍在存续状态，南丽敏持有合伙份额期间不存在因违法违规而受到处罚的情况，也不存在衡水盛凯会计师事务所（普通合伙）因违法被吊销营业执照、责令关闭的情况，不存在影响发行人董监高等人员任职的情形。

6、现代农装科技股份有限公司

独立董事宁学贵于 2017 年 6 月 13 日至 2021 年 8 月 11 日担任现代农装科技股份有限公司董事。宁学贵已于 2021 年 8 月 11 日辞去董事职务。现代农装科技股份有限公司的基本情况如下：

名称	现代农装科技股份有限公司
类型	其他股份有限公司（非上市）
住所	北京市昌平区科技园区中兴路 10 号 A208 房间
法定代表人	王玉荣
注册资本	12,000 万元人民币
成立时间	2001 年 7 月 13 日
营业期限	2001 年 7 月 13 日至 无固定期限
经营范围	技术开发;技术推广;销售农业机械设备及配件、汽车、棉花、机械配件、自动导航驾驶系统;经营本企业和成员企业自产产品及技术出口业务;本企业和成员企业生产所需的原辅材料、仪器仪表、机械设备、零配件及技术的进口业务（国家限定公司经营和国家禁止的进出口的商品除外）;经营进料加工和“三来一补”业务;生产农业机械设备及配件、系列喷、滴灌设备和 PVC/PE 管材管件、农用自动驾驶导航系统（限分支机构经营）;城市园林绿化;专业承包;出租办公用房、商业用房;工程设计。（市场主体依法自主选择经营项目,开展经营活动;工程设计以及依法须经批准的项目,经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动;不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

现代农装科技股份有限公司目前仍在存续状态，宁学贵现代农装科技股份

有限公司董事期间不存在因违法违规而受到处罚的情况，也不存在现代农装科技股份有限公司因违法被吊销营业执照、责令关闭的情况，不存在影响发行人董监高等人员任职的情形。

（二）报告期内原关联方与发行人及主要客户、供应商是否存在业务或资金往来，是否存在利益输送

上述原关联方中，报告期内，顺平县精锐机械制造有限公司、保定瑞誉房地产开发有限公司及昊瑞机械与发行人存在业务或资金往来，该等业务或资金往来系正常商业合作，具有合理性及公允性，不存在利益输送的情况。具体情况参见《关于河北英虎农业机械股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件的审核问询函的回复》“15.关于关联方与关联交易”回复部分内容。

报告期内，保定瑞誉存在向发行人拆入资金的情况，主要用于开发瑞誉·城尚城项目，具体如下：

单位：万元

关联方	拆借金额	借款日	还款日	说明	利率
保定瑞誉	1,000.00	2020 年 01 月 03 日	2020 年 05 月 11 日	已收回	3.91%
保定瑞誉	300.00	2018 年 11 月 13 日	2021 年 04 月 30 日	已收回	2020 年：3.91%；2021 年：3.85%
保定瑞誉	400.00	2018 年 08 月 31 日	2021 年 04 月 30 日	已收回	2020 年：3.91%；2021 年：3.85%
保定瑞誉	300.00	2018 年 07 月 02 日	2021 年 04 月 30 日	已收回	2020 年：3.91%；2021 年：3.85%
保定瑞誉	1,000.00	2017 年 12 月 29 日	2021 年 04 月 30 日	已收回	2020 年：3.91%；2021 年：3.85%
保定瑞誉	2,000.00	2017 年 12 月 04 日	2021 年 04 月 30 日	已收回	2020 年：3.91%；2021 年：3.85%

由上表可知，保定瑞誉于 2020 年 5 月 11 日归还前述资金拆借本金 1,000 万元及利息，2021 年 4 月 30 日归还前述资金拆借本金 4,000 万元及利息。截至 2021 年 4 月底，上述资金拆借本金及利息已全部清偿完毕，发行人与保定瑞誉未再发生关联方资金拆借行为。

经查询全国银行间同业拆借中心发布的贷款市场报价利率（LPR）（1 年期），2020 年、2021 年，贷款市场报价利率（LPR）（1 年期）平均利率分别

为 3.91%、3.85%，与发行人和保定瑞誉资金拆借利率一致，具备公允性。2020 年-2021 年，保定瑞誉前述资金拆借产生的利息分别为 169.75 万元、48.43 万元，占发行人报告期内利润总额的比例较低，上述关联交易的实施不会对公司独立性产生重大不利影响，上述交易不存在损害公司利益的情况，不存在对发行人或关联方的利益输送。

报告期内，顺平县精锐机械制造有限公司、保定瑞誉房地产开发有限公司、河北英宏农业科技有限公司、昊瑞机械（2020 年 1-3 月）、衡水盛凯会计师事务所（普通合伙）及现代农装科技股份有限公司与发行人主要客户、供应商不存在业务或资金往来，不存在利益输送的情况。

四、核查情况

（一）核查程序

针对上述核查事项，保荐机构、发行人律师履行如下核查程序：

1、访谈李侠及保定瑞誉刘金坡，了解未支付对价入股及退出保定瑞誉的原因及合理性，是否存在相关纠纷等；

2、查阅保定瑞誉房地产开发有限公司出具的说明等文件，了解公司与其之间关联交易（含资金往来）、是否存在纠纷或潜在纠纷等情况；

3、取得 2020 年 1-3 月昊瑞机械与发行人发生关联交易的明细表，抽查大额原始凭证，了解关联交易的内容；

4、取得发行人前述关联交易零部件的采购成本价格信息，比较关联交易的公允性；

5、查阅发行人与昊瑞机械 2019 年-2020 年 3 月资金往来明细表及相关主要交易凭证，了解昊瑞机械资金拆入的情况；

6、访谈李侠、李应虎、张建福等，了解报告期内因注销、转让或任职变动的关联方关联关系变化的背景原因等；

7、登录企查查、相关政府主管部门网站查询，了解报告期内因注销、转让或任职变动变化的关联方基本信息、是否存在重大处罚等违法违规的情况，是否存在影响发行人董监高等人员任职等情况；

8、查阅审计报告，走访报告期内的主要经销商、供应商，了解发行人与报告期内因注销、转让或任职变动变化的关联方之间存在的业务、资金往来等情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、李侠未支付对价即取得保定瑞誉 60%股权的原因合理，李侠曾在保定瑞誉担任保定瑞誉执行董事、经理及法定代表人职务；在李侠持有保定瑞誉股权期间，保定瑞誉无重大处罚等情形，不存在因前期持有该公司股权等被处罚或承担相关责任的重大风险；

2、2020 年 1-3 月昊瑞机械向发行人采购零部件主要用于样机研发试制，所需零部件种类较多，单个数量较小，昊瑞机械被发行人收购之前，一直处于厂房建设和样机试制状态，未构建起完整的采购渠道，独立对外采购较为困难。发行人是专业从事玉米收获机生产的企业，经过多年的深耕发展，拥有独立完整的原材料采购渠道，因此，为便于研发试制，昊瑞机械向发行人采购零部件，采购具备合理性。报告期内，昊瑞机械向发行人采购的零部件与发行人采购上述零部件不存在重大差异，相关差异具有合理性，交易价格公允，不存在利益输送；

3、2019 年至 2020 年 3 月，昊瑞机械存在向发行人拆入资金的情况。昊瑞机械自 2018 年 3 月设立，至被发行人收购前，一直处于建设状态，需要较大的资金投入。昊瑞机械向发行人拆入资金主要用于厂房建设、机器设备的采购、人员储备等日常生产营运资金需求。截至 2021 年 8 月 9 日，上述关联方拆借资金已全部清偿完毕；

4、报告期内因注销、转让或任职变动变化的关联方，变化原因合理，除河北英宏农业科技有限公司（存续时间较短，未实际开展业务，且已注销）与发行人业务存在潜在竞争关系外，其他关联方不存在与发行人存在竞争或潜在竞争关系；关联关系存续期间不存在重大违法违规行为而受到处罚的情况，也不存在影响发行人董监高等人员任职的情形；报告期内原关联方与发行人存在业务或资金往来的情况，该等往来具有商业合理性及公允性，不存在利益输送的

情况；报告期内原关联方与发行人主要客户、供应商不存在业务或资金往来的情况，不存在利益输送的情况。

9.关于历史沿革

根据申报材料，（1）2014 年 7 月公司增资时存在未实缴到位的情形，后 2017 年 4 月公司又进行增资；2014 年 7 月未实缴到位的资金于 2020 年 12 月进行补缴；（2）2020 年 12 月天津铭盛成立并向英虎有限出资；王彦明、孔德彬 2020 年 12 月出资天津铭盛，后将所持份额转给李侠、李衡；孔德彬是英虎机械供应商任丘市凌云机械配件有限公司的实控人，王彦明是保定绿城食品有限公司的股东；目前天津铭盛执行事务合伙人为发行人副总经理胡建辉。

请发行人说明：（1）目前公司是否存在资金未实缴到位的情形；（2）结合报告期内天津铭盛内部决策及行使股东权利的具体情形等，进一步说明天津铭盛实际是否由李侠、李衡控制，是否存在规避锁定期要求等情形；发行人是否存在客户、供应商入股的情形；（3）报告期内孔德彬、王彦明控制或持股、任职的企业与发行人及其主要客户、供应商之间的业务或资金往来情况，是否存在利益输送；（4）发行人自设立以来与其股东之间是否存在特殊权利条款约定；如有，请说明具体情况。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、目前公司是否存在资金未实缴到位的情形

截至本问询函回复出具日，目前公司涉及注册资本变动实缴情况如下：

序号	公司注册资本变动情况	实缴出资情况
1	2009 年 3 月英虎有限设立，李应虎出资 60.00 万元（持股 60%）、李俊爱出资 40.00 万元（持股 40%）	2009 年 3 月 9 日，保定永振出具《验资报告》（保定永振设验字（2009）030 号），经审验，截至 2009 年 3 月 9 日，顺平英虎机械已收到李应虎、李俊爱的投入资本合计人民币 100.00 万元，均为货币出资。
2	2009 年 11 月英虎有限第一次增资，增资完成后，李应虎出资 180.00 万元（持股 60%），李俊爱出资 120.00 万元（持股 40%）	2009 年 11 月 11 日，河北地天泰对本次增资出具《验资报告》（冀地变验字 2009（060）号），经审验，截至 2009 年 11 月 10 日，顺平英虎机械已收到李应虎、李俊爱的新增投入资本合计人民币 200.00 万元，均为货币出资。
3	2009 年 11 月英虎有限第二次增资，增资完成后，李应虎出资 300.00 万元（持股 60%），李俊爱出资 200.00 万元（持股 40%）	2009 年 11 月 12 日，河北地天泰对本次增资出具《验资报告》（冀地变验字 2009（064）号），经审验，截至 2009 年 11 月 11 日，顺平英虎机械已收到李应虎和李俊爱的新增投入资本合计人民币 200.00 万元，均为货币出资。

序号	公司注册资本变动情况	实缴出资情况
4	2010 年 9 月英虎有限第三次增资，增资完成后，李应虎出资 600.00 万元（持股 60%），李俊爱出资 400.00 万元（持股 40%）	2010 年 9 月 15 日，河北中翔宇对本次增资出具《验资报告》（中翔宇变验字（2010）第 136 号），经审验，截至 2010 年 9 月 15 日，公司已收到李应虎和李俊爱的投入新增注册资本合计人民币 500.00 万元，均为货币出资。
5	2014 年 7 月英虎有限第四次增资，增资完成后，李应虎出资 1,800.00 万元（持股 60%），李俊爱出资 1,200.00 万元（持股 40%）	2014 年增资时未实缴到位。就此情况，李侠于 2020 年 12 月 21 日以货币形式向公司补缴出资 1,000.00 万元，李衡于 2020 年 12 月 22 日以货币形式向公司补缴出资 1,000.00 万元，补缴完毕后，前述增资已实缴到位。天职国际已就上述事项出具天职业字[2022]11205 号《验资复核报告》予以复核确认。
6	2017 年 4 月英虎有限第五次增资，增资完成后，李应虎出资 4,200.00 万元（持股 60%），李俊爱出资 2,800.00 万元（持股 40%）	李应虎已于 2017 年 4 月缴足新增投资款 2,400.00 万元。李俊爱于 2017 年 4 月缴足新增投资款 1,600 万元。天职国际已就上述事项出具天职业字[2022]11205 号《验资复核报告》予以复核确认。
7	2020 年 12 月英虎有限第六次增资，增资完成后，李侠出资 3,500.00 万元（持股 48%）、李衡出资 3,500.00 万元（持股 48%）、天津铭盛出资 291.6667 万元（持股 4%）	天津铭盛已于 2020 年 12 月缴足新增投资款 4,000.00 万元，认购英虎有限 291.6667 万元注册资本。天职国际已就上述事项出具天职业字[2022]11205 号《验资复核报告》予以复核确认。
8	2021 年 6 月整体变更设立股份公司，李侠持股 3,600.00 万股（持股 48%）、李衡持股 3,600.00 万股（持股 48%）、天津铭盛持股 300.00 万股（持股 4%）	2021 年 6 月 23 日，天职国际出具了《验资报告》（天职业字[2021]33733 号），对本次整体变更设立为股份有限公司的发起人出资情况进行了审验。

综上，截至本问询函回复出具日，公司成立及历次注册资本增加均完成了实缴，并就相关股东实缴情况，验资机构已进行了验资或进行了验资复核确认，因此，目前公司注册资金已实缴到位。

二、结合报告期内天津铭盛内部决策及行使股东权利的具体情形等，进一步说明天津铭盛实际是否由李侠、李衡控制，是否存在规避锁定期要求等情形；发行人是否存在客户、供应商入股的情形

（一）结合报告期内天津铭盛内部决策及行使股东权利的具体情形等，进一步说明天津铭盛实际是否由李侠、李衡控制，是否存在规避锁定期要求等情形

1、报告期内天津铭盛主要内部决策及行使股东权利的具体情形

报告期内，天津铭盛自 2020 年 12 月设立以来，涉及其主要内部决策事项如下：

序号	时间	决策内容
1	2020 年 12 月	各合伙人委托胡建辉为合伙企业的执行事务合伙人，并作出了委托执行事务合伙人的委托书，同时，各合伙人签署了合伙协议。
2	2021 年 4 月	因王彦明、孔德彬将其所持天津铭盛财产份额转让予李侠、李衡，原合伙人签署天津铭盛变更决定书，同时，新入合伙人李侠、李衡与其他合伙人签署合伙协议、入伙协议书。本次财产份额转让期间，各合伙人再次确认委托胡建辉为合伙企业的执行事务合伙人。
3	2022 年 6 月	就利润分配事宜，天津铭盛执行事务合伙人作出决定，确定天津铭盛利润分配方案（按各合伙人实缴出资比例分配）。

报告期内，天津铭盛作为公司股东，行使其股东权利情况如下：

序号	时间	决策内容
1	2020 年 12 月	天津铭盛认购英虎有限 291.6667 万元注册资本，并与李侠、李衡及英虎有限签署增资协议，其中，胡建辉（天津铭盛执行事务合伙人）代表天津铭盛进行了签署。
2	2021 年 6 月至 2023 年 5 月	天津铭盛入股成为英虎有限股东后，主要于 2021 年参与了英虎有限股份制改造事项相关的股东会、公司创立大会暨 2021 年第一次临时股东大会、2022 年第一次临时股东大会、2021 年年度股东大会、2022 年第二次临时股东大会、2023 年第一次临时股东大会等股东（大）会，由胡建辉（天津铭盛执行事务合伙人）代表天津铭盛参与会议并签署相关会议文件（如表决票、会议记录等）或直接加盖天津铭盛公章。

综上，结合天津铭盛主要内部决策及行使股东权利事项，各合伙人共同确认胡建辉的执行事务合伙人身份，同时，由执行事务合伙人胡建辉代表天津铭盛对外行使股东权利。

2、进一步说明天津铭盛实际是否由李侠、李衡控制，是否存在规避锁定期要求等情形

基于天津铭盛内部决策制度等安排（具体可参见《关于河北英虎农业机械股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件的审核问询函的回复》“9.关于发行人股东与历史沿革”回复部分内容）以及天津铭盛主要内部决策及行使股东权利情况，由胡建辉作为执行事务合伙人代表天津铭盛参与相关重大事项决策，李侠、李衡未对天津铭盛实施控制，亦未主张对天津铭盛的控制权。

就天津铭盛所持公司股份锁定期事项，李侠及李衡已承诺其直接或间接持有发行人的股份自公司上市之日起 36 个月内不予转让，不存在规避锁定期要求等情形。

同时，为了更好地保持天津铭盛所持公司股份的稳定性，支持公司持续良性发展，2023 年 6 月 28 日，天津铭盛其他合伙人胡建辉、刘双辉、杨香林、刘保印已重新出具《关于流通限制和自愿锁定股份的承诺函》，承诺“自发行人上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理本人间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该等股份”；同时，天津铭盛亦重新出具《流通限制和自愿锁定股份的承诺函》，并承诺“自发行人上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理本单位直接和间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该等股份”。综上，天津铭盛不存在规避股份锁定期要求等情形。

（二）发行人是否存在客户、供应商入股的情形

截至本问询函回复出具日，发行人股权结构如下：

序号	股东名称	持股数量（万股）	持股比例（%）
1	李侠	3,600.00	48.00
2	李衡	3,600.00	48.00
3	天津铭盛	300.00	4.00
合计		**7,500.00**	**100.00**

上述股东中非自然人股东天津铭盛出资结构如下：

序号	合伙人类别	合伙人姓名	出资额（万元）	出资比例	于发行人处任职
1	普通合伙人	胡建辉	15.00	0.3750%	董事、副总经理
2	有限合伙人	刘双辉	15.00	0.3750%	职工董事、副总经理
3	有限合伙人	杨香林	15.00	0.3750%	职工监事
4	有限合伙人	刘保印	15.00	0.3750%	常务副总经理
5	有限合伙人	李侠	1,970.00	49.2500%	董事长
6	有限合伙人	李衡	1,970.00	49.2500%	董事、总经理
合计			**4,000.00**	**100.0000%**	-

基于上述，本问询函回复出具日，发行人目前直接及间接股东均为公司员工，已不存在客户或供应商入股的情形。

三、报告期内孔德彬、王彦明控制或持股、任职的企业与发行人及其主要客户、供应商之间的业务或资金往来情况，是否存在利益输送

1、报告期内孔德彬、王彦明控制或持股、任职的企业

（1）孔德彬控制或持股、任职的企业

报告期内，孔德彬控制或持股、任职的企业为任丘市凌云机械配件有限公司，其基本情况如下：

名称	任丘市凌云机械配件有限公司
类型	有限责任公司（自然人独资）
住所	任丘市石门桥镇北石门桥村
法定代表人	孔德彬
注册资本	35 万元人民币
成立时间	2015 年 10 月 12 日
营业期限	2015 年 10 月 12 日至 2065 年 10 月 11 日
经营范围	生产加工销售：金属材料、变速箱、齿轮、链轮、轴。（国家法律法规及国务院决定禁止和限制经营的项目除外；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）
股权结构	孔德彬持股 100%
主要人员	孔德彬担任执行董事，经理，法定代表人；孔德智担任监事

除上述企业外，报告期内，孔德彬无其他控制、持股或任职的企业。

（2）报告期内王彦明控制或持股、任职的企业

报告期内，王彦明控制或持股、任职的企业为保定绿城食品有限公司和河北宇晏矿业有限公司，其基本情况如下：

1）保定绿城食品有限公司

名称	保定绿城食品有限公司
类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
住所	河北省保定市顺平县经济开发区南园
法定代表人	王彦明
注册资本	300 万元人民币
成立时间	2005 年 6 月 23 日
营业期限	2005 年 6 月 23 日 至 2025 年 6 月 23 日

经营范围	一般项目：食用农产品初加工；低温仓储（不含危险化学品等需许可审批的项目）；货物进出口。（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：食品销售。（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）
股权结构	王彦明持股 60%，米凤菊持股 40%
主要人员	王彦明担任执行董事，经理，法定代表人；米凤菊担任监事

2）河北宇晏矿业有限公司

名称	河北宇晏矿业有限公司
类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
住所	河北省保定市易县同兴东路 115 号
法定代表人	周庆明
注册资本	6,000 万元人民币
成立时间	2018 年 9 月 13 日
营业期限	2018 年 9 月 13 日 至 2028 年 9 月 12 日
经营范围	石灰石、建筑装饰用石、铁矿开采；石子、石料加工、销售；矿山开采设备、建材、五金产品、化工产品、油漆（危险化学品除外）；建筑机械设备及零配件销售；信息技术咨询服务；普通货物运输；汽车修理与维护；工矿工程、机电安装工程施工。（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）。
股权结构	王彦明持股 5%，周庆明持股 40%，吕新山持股 40%，祁尚庶持股 10%，周宪明持股 5%
主要人员	周庆明担任执行董事、法定代表人等，周宪明担任监事

除上述企业外，报告期内，王彦明无其他控制、持股或任职的企业。

2、报告期内孔德彬、王彦明控制或持股、任职的企业与发行人及其主要客户、供应商之间的业务或资金往来情况，是否存在利益输送

报告期内，孔德彬控制的任丘市凌云机械配件有限公司系公司的外协供应商，公司向其采购机械配件，具体采购内容、金额等情况详见本问询函回复“3. 关于资金流水核查”之“四、核查情况”之“（一）请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，发表明确核查意见，并针对上述发行人实际控制人与多个供应商实际控制人资金往来频繁情况，说明执行的审计核查程序，取得的结论”之“2、针对上述发行人实际控制人与多个供应商实际控制人资金往来频繁情况，说明执行的审计核查程序，取得的结论”回复部分。除此之外，该企业未与发行人及其主要客户、供应商之间发生其他业务或资金往来。该等业

务往来，系发行人与丘市凌云机械配件有限公司的正常业务合作，不存在利益输送的情况。

报告期内，王彦明控制或持股、任职的企业保定绿城食品有限公司、河北宇晏矿业有限公司与发行人及其主要客户、供应商之间不存在业务或资金往来，也不存在相关利益输送的情况。

四、发行人自设立以来与其股东之间是否存在特殊权利条款约定；如有，请说明具体情况

发行人自设立以来，发行人与其股东之间不存在对赌协议、表决安排、其他协议安排等特殊权利条款约定；发行人股东之间亦不存在对赌协议、表决安排、其他协议安排等特殊权利条款约定。

五、核查情况

（一）核查程序

针对上述核查事项，保荐机构、发行人律师履行如下核查程序：

1、查阅公司历史注册资本变动涉及的验资报告或验资复核报告，了解公司实缴出资到位情况；

2、查阅天津铭盛工商档案，了解天津铭盛股权演变的情况；

3、查阅天津铭盛合伙协议，了解天津铭盛决策机制安排情况；

4、查阅天津铭盛主要内部决策及行使股东权利等文件，了解天津铭盛合伙人内部及对外权利行使情况；

5、访谈孔德彬、王彦明，了解其入股的原因背景以及其所持股、任职企业的情况；

6、查阅公司审计报告，了解孔德彬、王彦明控制或持股、任职的企业与发行人及其主要客户、供应商之间的业务或资金往来情况，是否存在利益输送；

7、取得发行人及股东出具的说明，了解发行人自设立以来与其股东之间，以及股东之间是否存在特殊权利条款的约定。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、目前公司股东出资资金均已实缴到位，并已经验资机构予以验资或验资复核；

2、基于报告期内天津铭盛内部决策及行使股东权利的具体情形，天津铭盛由胡建辉担任执行事务合伙人并对外代表天津铭盛行使股东权利，李侠、李衡未对天津铭盛实施控制。同时，就股份锁定期事项，天津铭盛合伙人已作出决议同意天津铭盛所持目标公司股份锁定期延长至 36 个月，不存在规避股份锁定期等情形。截至目前，发行人已不存在客户、供应商入股的情形；

3、报告期内孔德彬控制或持股、任职的企业与发行人存在正常业务合作，不存在利益输送的情况，除此外，孔德彬、王彦明控制或持股、任职的企业发行人及其主要客户、供应商之间不存在其他业务或资金往来情况，也不存在利益输送的情况；

4、发行人自设立以来，发行人与其股东之间不存在对赌协议、表决安排、其他协议安排等特殊权利条款约定；发行人股东之间亦不存在对赌协议、表决安排、其他协议安排等特殊权利条款约定。

10.关于其他

10.1 根据申报材料，发行人及其子公司部分房屋未办理产权证书。

请发行人：全面梳理未办理产权证书等房屋土地相关合规瑕疵，进一步说明对发行人生产经营的影响，及其合规风险。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、全面梳理未办理产权证书等房屋土地相关合规瑕疵，进一步说明对发行人生产经营的影响，及其合规风险

（一）发行人未办理产权证书等房屋土地相关合规瑕疵

发行人及子公司存在未取得产权证书的房产面积共计 5,801.37 平方米，占公司房屋总面积的比例为 2.94%，均位于其自有厂区内，不存在权属争议或潜在纠纷。具体情况如下：

序号	所有权人	坐落	建筑面积（m^2）	建筑名称/用途	状态
1	英虎机械	顺平县王家关村东、仙洲路西侧、纬四街南侧	4,072.68	钢结构库棚	因未办理规划、施工手续，未取得产权证书
			43.86	供水站房	
			80.80	厕所	
			35.25	门卫室	
			284.54	污水处理站	
			159.64	电工库房及配电室	
			113.40	泵站	
			12.00	废气在线检测室	
2	昊瑞机械	临漳县邺都工业园区纵二街和横一路交叉口西南角	39.20	门卫室	因未办理规划、施工手续，未取得产权证书
			640.00	临时办公与生活用房	
			320.00	临时存放间	正在办理产权证书
合计			**5,801.37**	-	-
占公司房屋总面积的比例			2.94%	-	-

（二）发行人未办理产权证书等房屋土地相关合规瑕疵对发行人生产经营的影响

如上表所示，昊瑞机械的临时存放间（320 平方米）已按照相关规定完成规划、施工手续的办理，目前正在竣工验收过程中，后续将按照相关手续办理不动产权证书。

除上述临时存放间之外，发行人及其子公司上述在厂区内搭建的其他房屋由于未办理规划、施工等相关报建手续而未能办理产权证书，且短期内亦难以补办相关产权手续。未能办理产权证书的建筑物面积约为 5,481.37 平方米，主要为钢结构库棚、临时用房和部分辅助性设施，用于存放杂物、废料和用作门卫室、厕所等，该等建筑物存在拆除的风险。

发行人控股股东、实际控制人李侠和李衡已出具承诺函，若发行人及子公司因该等房产未取得产权证书导致妨碍或影响发行人及子公司占有、使用该等无证房产，并使得发行人遭受任何财产损失的，其将向发行人承担全部补偿责任。

综上，发行人及子公司房产瑕疵问题，整体瑕疵占比较小，公司主要生产经营房产土地已取得产权证书，短期内难以办理或取得产权证书的建筑物属于公司生产经营辅助设施，可替代性较强，对发行人生产经营活动影响较小，不会对公司持续稳定生产经营构成重大不利影响。

（三）发行人未办理产权证书等房屋土地相关合规瑕疵的合规风险

根据《中华人民共和国城乡规划法》，建设单位或者个人未经批准进行临时建设的，临时建筑物、构筑物超过批准期限不拆除的，由所在地城市、县人民政府城乡规划主管部门责令限期拆除，可以并处临时建设工程造价一倍以下的罚款。根据《建筑工程施工许可管理办法》，对于未取得施工许可证擅自施工的，由有管辖权的发证机关责令停止施工，限期改正，对建设单位处工程合同价款 1%以上 2%以下罚款。因此，发行人上述未办理产证的房产存在被拆除和罚款的风险。

顺平县城市管理综合执法局已出具《证明》，除顺城执罚（决）字[2020]第 56 号《行政处罚决定书》和冀保（顺）城罚决字（2021）第 16 号《行政处

罚决定书》之外（发行人已缴纳罚款、按照规定补办相关手续并取得不动产权证书），发行人报告期内未出现其他因违反有关建设工程方面的法律、法规和规范性文件而被要求整改拆除或处罚的情形。顺平县住房与城乡建设局已出具《证明》，发行人厂区内存在少量的临时建（构）筑物，系其在厂区建设过程中用于日常生产、生活所需而临时搭建。这些临建对发行人总体规划不造成影响，不属于重大违法行为。

临漳县综合行政执法局已出具《证明》，昊瑞机械报告期内不存在涉及土地或房产事宜而被予以要求整改拆除或处罚的情形。临漳县住房与城乡建设局已出具《证明》，昊瑞机械厂区内面积为 320 平方米的危废临时存放间具备规划、开工等手续，现正在办理竣工验收，随后即可办理不动产权证书，企业发展过程中基于日常生产、生活便利需求有部分临时建（构）筑物，且在该企业整体建（构）筑物的总面积中占比极小，主要为门卫室、临时活动板房，不属于主要生产经营性用房，且未造成恶劣的社会影响，不构成重大违法情形。

综上，发行人及子公司上述存在未办理产权证书的房产均位于发行人或子公司自有厂区内，不存在权属争议或潜在纠纷，主管部门已就该事项出具不属于重大违法违规的证明，发行人及子公司未因上述未办理产权证书的房产受到行政处罚，且发行人控股股东、实际控制人李侠和李衡已就相关事项出具承诺函，该瑕疵不动产合规风险可控，不会对本次发行上市造成实质性障碍。

二、核查情况

（一）核查程序

针对上述核查事项，保荐机构、发行人律师履行如下核查程序：

1、核查发行人厂区内未办理产权证书的房屋土地情况，询问发行人管理人员，了解未办理产权证书的原因；

2、核查发行人控股股东、实际控制人出具的承诺函，了解报告期内发行人及昊瑞机械房产瑕疵情况；

3、查询《建筑工程施工许可管理办法》《中华人民共和国城乡规划法》等相关规定，核查发行人及其控股子公司主管住房和城乡建设局、城市综合行政执法局出具的合法合规证明，了解发行人及子公司报告期内房产的合法合规情

况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人及子公司房产瑕疵问题，整体瑕疵占比较小，公司主要生产经营房产土地已取得产权证书，短期内难以办理或取得产权证书的建筑物属于公司生产经营辅助设施，可替代性较强，对发行人生产经营活动影响较小，不会对公司持续稳定生产经营构成重大不利影响；

2、发行人未办理产权证书的房产存在被主管部门行政处罚的风险。由于发行人及子公司上述存在未办理产权证书的房产均位于发行人或子公司自有厂区内，不存在权属争议或潜在纠纷，主管部门已就该事项出具不属于重大违法违规的证明，且发行人控股股东、实际控制人已就因该等房产未取得产权证书导致妨碍或影响发行人及子公司占有、使用该等无证房产，并使得发行人遭受任何财产损失的补偿责任承担出具承诺函，未办理产权证书的房产的合规风险可控，不会对本次发行上市造成实质性障碍。

10.2 根据申报材料，（1）部分提供劳务外包服务的供应商成立于 2021 年或 2022 年；（2）部分劳务外包服务供应商对发行人的业务收入占其当年营业收入比例较高。

请发行人：结合劳务外包服务交易时间、金额等，说明是否存在供应商成立时间较短即为发行人提供劳务外包服务的情形，如有，请说明原因及合理性；进一步说明是否存在利益输送。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、结合劳务外包服务交易时间、金额等，说明是否存在供应商成立时间较短即为发行人提供劳务外包服务的情形，如有，请说明原因及合理性；进一步说明是否存在利益输送

（一）是否存在供应商成立时间较短即为发行人提供劳务外包服务的情形

报告期内，成立时间较短即为发行人提供劳务外包服务的供应商情况如下：

供应商名称	成立时间	外包服务交易时间	服务内容	劳务外包金额（万元）	占劳务外包公司总营业收入比例
鹿邑县昊业汽车配件有限公司	2021/3/18	2021/4-2021/7	粮仓、驾驶室平台等零部件加工	31.02	约 30%
望都质信共诚机械制造有限责任公司	2021/8/12	2021/8-2021/11	粮仓、驾驶室平台等零部件加工	51.87	约 80%
		2022/2-2022/9	粮仓、驾驶室平台等零部件加工	49.46	约 50%
顺平县聚贤人力资源有限公司	2021/12/21	2022/2-2022/12	驾驶室大顶等零部件加工	96.94	约 80%
赵县星源人力资源服务有限公司	2022/2/28	2022/3-2022/11	还田机制造加工	178.00	约 80%
保定敬安人力资源服务有限公司	2021/12/20	2022/7-2022/8	零部件组装工作和机加工作	13.65	10%-20%
邯郸顺金人力资源服务有限公司	2021/4/6	2022/8-2022/9	车间部分辅助性岗位	16.87	约 6%
合计	-	-	-	**437.81**	-

（二）成立时间较短即为发行人提供劳务外包服务的原因及合理性

1、鹿邑县昊业汽车配件有限公司

鹿邑县昊业汽车配件有限公司成立初期，出于业务拓展需要，其实际控制人经朋友介绍，与发行人达成合作，为发行人提供粮仓、驾驶室平台等零部件的外包加工服务。

鹿邑县昊业汽车配件有限公司仅于 2021 年为发行人提供劳务外包服务，因其业务重心不在发行人经营所在地，服务期结束后，双方未再继续合作。发行人提供的劳务外包业务收入占鹿邑县昊业汽车配件有限公司当年营业收入比例约为 30%，收入占比较低。

2、望都质信共诚机械制造有限责任公司

望都质信共诚机械制造有限责任公司实际控制人在其公司成立前曾长期在汽车行业从事劳务外包管理工作，后独立成立劳务外包公司。其公司成立初期，业务拓展需求较大，因发行人旺季有业务量较大的零部件外包加工需求，望都质信共诚机械制造有限责任公司实际控制人经发行人供应商江苏得润机械有限公司介绍，与发行人开展接触并协商一致达成合作。

望都质信共诚机械制造有限责任公司自 2021 年开始为发行人提供劳务外包服务，发行人提供的劳务外包业务收入占其 2021 年营业收入比例约为 80%，占

其 2022 年营业收入比例约为 50%。发行人业务收入占比较高的原因为望都质信共诚机械制造有限责任公司成立初期，客户量较少，随着其公司业务逐渐成熟，发行人提供的劳务外包业务收入在其总业务收入中的占比也在逐年下降。

3、顺平县聚贤人力资源有限公司

顺平县聚贤人力资源有限公司实际控制人在其公司成立前曾长期从事劳务外包相关工作，因发行人在顺平地区属于知名企业，一直有业务量较大且较为稳定的零部件外包加工需求，顺平县聚贤人力资源有限公司实际控制人主动向发行人寻求合作，并选择由其近期成立并持股的顺平县聚贤人力资源有限公司为发行人提供服务。

顺平县聚贤人力资源有限公司自 2022 年起为发行人提供劳务外包服务，发行人提供的劳务外包业务收入占其 2022 年营业收入比例约为 80%。发行人业务收入占比较高的原因为该劳务外包公司合作的其他客户外包的业务量较小且不稳定，而发行人的日常劳务外包需求较为稳定且业务量相对较大，该外包公司集中主要精力和人员为发行人提供劳务外包服务。

4、赵县星源人力资源服务有限公司

赵县星源人力资源服务有限公司实际控制人曾从事农机配件销售及设备维修行业，并基于此积累了人力资源储备和农机设备的装配经验。赵县星源人力资源服务有限公司实际控制人了解到发行人一直有业务量较大且较为稳定的零部件制造加工需求，而自身在农业机械设备的装配上也有一定的经验，便主动向发行人寻求合作，为发行人提供零部件制造外包加工服务。

赵县星源人力资源服务有限公司自 2022 年起为发行人提供劳务外包服务，发行人提供的劳务外包业务收入占其 2022 年营业收入比例约为 80%。发行人业务收入占比较高的原因为该劳务外包公司成立时间较短，业务量整体较小，发行人的日常劳务外包需求较为稳定且业务量相对较大，因此，该外包公司集中主要精力和人员为发行人提供劳务外包服务。

5、保定敬安人力资源服务有限公司

因发行人 2022 年业务发展迅速，生产需求增加，生产旺季需要快速的生产人员补给，经当地人力资源和社会保障局牵头引荐，与保定敬安人力资源服务

有限公司达成合作。除保定敬安人力资源服务有限公司之外，该劳务外包服务供应商实际控制人同时持有保定聚旋人力资源服务有限公司的股权（成立于2022 年），并曾持有顺平县万旭人力资源服务有限公司的股权（成立于 2016 年），拥有较为丰富的劳务外包业务经验。

保定敬安人力资源服务有限公司自 2022 年起为发行人提供劳务外包服务，发行人提供的劳务外包业务收入占其 2022 年营业收入比例约为 10%-20%，收入占比较低。

6、邯郸顺金人力资源服务有限公司

由于发行人子公司昊瑞机械在临漳地区生产规模较大，且用工需求量大。邯郸顺金人力资源服务有限公司成立后，其负责人主动向昊瑞机械询问是否有用工需求并达成合作。除邯郸顺金人力资源服务有限公司之外，该劳务外包服务供应商实际控制人同时持有河北锦硕人力资源服务有限公司（成立于 2021 年 8 月）的股权。

邯郸顺金人力资源服务有限公司于 2021 年 4 月成立，于 2022 年 8 月开始为发行人提供劳务外包服务。发行人提供的劳务外包业务收入占其 2022 年营业收入比例约为 6%，收入占比较低。

综上，上述 6 家劳务外包服务供应商成立时间较短即为发行人提供劳务外包服务具备业务合理性，不存在专门为服务发行人而设立的情形。

（三）发行人与成立时间较短即为发行人提供劳务外包服务的供应商之间不存在利益输送

1、劳务外包服务定价公允

上述 6 家成立时间较短即为发行人提供劳务外包服务的供应商的服务定价与发行人及发行人其他劳务外包供应商之间服务定价的对比情况的如下：

（1）通过计件结算劳务费用的定价情况

单位：元/件

项目	定价类别	2022 年	2021 年	2020 年
粮仓加工	鹿邑县昊业汽车配件有限公司	-	226	-

项目	定价类别	2022 年	2021 年	2020 年
	望都质信共诚机械制造有限责任公司	226	226	-
	发行人自制	200.01	196.03	-
还田机总成	赵县星源人力资源服务有限公司	603.96	-	-
	发行人自制	574.10	-	-
驾驶室平台	鹿邑县昊业汽车配件有限公司	-	95	-
	望都质信共诚机械制造有限责任公司	95	95	-
	发行人自制	59.34	58.01	-
还田机总成	赵县星源人力资源服务有限公司	603.96	-	-
	发行人自制	574.40	-	-

除上述情况外，顺平县聚贤人力资源有限公司自 2022 年起主要为发行人提供驾驶室大顶等零部件的加工服务，由于结构、规格、用料、尺寸等差异较大，缺少统一的公开市场价格进行对比，且该零部件非发行人自制件，难以进行内部成本价格比较，双方根据市场价格协商确定加工服务价格，2022 年累计劳务外包费用共计 96.94 万元，金额较小。

发行人上述通过计件结算劳务费用的劳务外包服务供应商均属于成立时间较短即为发行人提供劳务外包服务的供应商范围。对比发行人自制价格，劳务外包价格略高，主要原因系发行人需要支付劳务外包公司合理费用，其中包括其管理费用和合理利润等。同时，发行人产品生产具有季节性特征，需要劳务外包公司提供主要人工的时间主要为生产旺季，旺季招工相对困难。

发行人就同类项目每件的制造加工费用制定了较为统一的价格标准。根据上述存在为其他客户提供同类型劳务外包服务的供应商的说明，对比其提供同类型劳务外包服务的其他客户的服务价格，发行人的劳务外包定价不存在较大差异。

综上，上述成立时间较短即为发行人提供劳务外包服务的供应商劳务外包定价具备公允性，不存在因不规范运营向发行人低价销售劳务的情形。

（2）通过工时计算劳务费用的定价对比情况

单位：元/小时、元

服务项目	定价类别	服务提供地	2022 年	2021 年	2020 年
零部件组装等	隆尧县新天地信息咨询有限公司	顺平县	25	-	-
		临漳县	28		
	邯郸顺金人力资源服务有限公司	临漳县	28	-	-
	保定敬安人力资源服务有限公司	顺平县	24-25	-	-
发行人生产人员年平均薪酬			61,154	-	-
发行人生产人员平均小时薪酬			29.3		

注：发行人 2022 年生产人员年平均薪酬根据发行人 2022 年生产人员的薪酬总额除以 2022 年生产人员平均人数得出；发行人生产人员平均小时薪酬=发行人生产人员年平均薪酬÷12（月）÷21.75（天）÷8（小时）。

对比发行人当年生产人员的平均小时薪酬，上述劳务外包服务供应商的每小时服务标准略低，原因为上述辅助性岗位操作难度较低。对比发行人位于相同服务提供地的其他劳务外包服务供应商，成立时间较短的保定敬安人力资源服务有限公司与隆尧县新天地信息咨询有限公司相比，服务价格标准基本一致；成立时间较短的邯郸顺金人力资源服务有限公司与隆尧县新天地信息咨询有限公司相比，服务价格标准一致。

上述劳务外包服务定价标准参照当地人力资源市场对应工种的劳务人员人均成本，并结合发行人外包岗位工作量、内容和强度，以及劳务外包公司管理费用和合理利润等制定。发行人支付给成立时间较短即为发行人提供劳务外包服务的供应商的服务费用定价具备公允性，且与发行人其他劳务外包服务供应商的价格不具有较大差异。

根据上述劳务外包服务供应商的说明，对比其提供同类型劳务外包服务的其他客户，发行人的劳务外包定价不存在较大差异。

综上，上述成立时间较短即为发行人提供劳务外包服务的供应商劳务外包定价具备公允性，不存在因不规范运营向发行人低价销售劳务的情形。

2、劳务外包服务供应商与发行人之间不存在利益输送

上述成立时间较短即为发行人提供劳务外包服务的供应商不存在为发行人代垫成本、费用的情形，亦不存在其他特殊利益安排。其公司及公司股东、董

事、监事、高级管理人员与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益关系，除劳务外包之外与发行人不存在其他业务、资金往来。

综上，上述劳务外包服务供应商劳务外包价格定价公允，不存在因不规范运营向发行人低价销售劳务的情形，亦不存在为发行人及子公司代垫成本、费用的情形或其他特殊利益安排，劳务外包服务供应商及其股东、董事、监事、高级管理人员与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益关系，发行人与劳务外包服务供应商之间不存在利益输送。

二、核查情况

（一）核查程序

针对上述核查事项，保荐机构、发行人律师履行如下核查程序：

1、核查成立时间较短即为发行人提供劳务外包服务的供应商营业执照，并经公开渠道检索其工商登记信息，了解签署劳务外包服务供应商成立时间等基本信息；

2、核查发行人与成立时间较短即为发行人提供劳务外包服务的供应商签订的劳务外包合同及相关结算凭证，了解报告期内劳务外包工作内容、服务定价情况及外包服务交易时间等；

3、查阅发行人其他劳务外包服务供应商的劳务外包合同及发行人用工成本，对比成立时间较短即为发行人提供劳务外包服务的供应商的定价情况；

4、对成立时间较短即为发行人提供劳务外包服务的供应商进行访谈或取得相关说明，了解其业务情况、与发行人合作的原因及劳务外包定价情况等；

5、查阅发行人股东及相关人员的关联方调查表，核查成立时间较短即为发行人提供劳务外包服务的供应商与发行人及其关联方是否存在关联关系；

6、网络检索查询了解当地最低工资水平及劳务用工成本情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人劳务外包服务供应商成立时间较短即为发行人提供劳务外包服务

主要为通过第三方介绍或者劳务外包服务供应商基于其业务需求主动寻求合作，且前述劳务外包服务供应商在设立公司前大多已具有开展劳务外包业务的相关经验，该合作原因具备业务合理性，不存在专门为服务发行人而设立的情形；

2、发行人劳务外包服务供应商劳务外包价格定价公允，不存在因不规范运营向发行人低价销售劳务的情形，亦不存在为发行人及子公司代垫成本、费用的情形或其他特殊利益安排，劳务外包服务供应商及其股东、董事、监事、高级管理人员与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益关系，发行人与劳务外包服务供应商之间不存在利益输送。

10.3 根据申报材料，（1）玉米收获机扩产项目建成后，公司将新增 5,000 台玉米收获机整机的年产能，其中，新增适应于西北地区的玉米收获机型 1,500 台/年，新增适应于东北地区的玉米收获机型 1,000 台/年；（2）玉米收获机零配件项目建成后，将实现玉米收获机 18,200 套零配件产品的年产规模。

请发行人：进一步说明募投项目的产能消化安排，是否存在产能消化风险。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、进一步说明募投项目的产能消化安排

（一）玉米收获机扩产项目的产能消化安排分析

玉米收获机扩产项目总投资 41,343.95 万元，项目建成后，公司将新增年产 5,000 台玉米收获机整机的产能。项目达产后，该项目可从以下几方面实现产能消化：

1、国家对玉米收获机的政策支持为本次募投项目的产能消化提供了良好的政策环境

提高农业机械化水平作为提升我国农业现代化、保障粮食安全、实施乡村振兴的重要举措，是我国支持农业发展的一项基本国策，每年的“一号文件”均有所提及。玉米作为我国主要粮食作物和经济作物，关系我国的粮食安全，其战略地位高，玉米收获机作为提升玉米收获机械化水平的重要装备，一直以来中央及地方政府给予高度支持且从未间断。

报告期内，国家出台关于玉米收获机械化和提高玉米收获机装备水平的主要产业政策如下表所示：

文件名称	颁发时间	颁发机构	相关内容
《中共中央国务院关于做好2023年全面推进乡村振兴重点工作的意见》	2023年1月	国务院	逐步扩大稻谷小麦玉米完全成本保险和种植收入保险实施范围。加紧研发大型智能农机装备、丘陵山区适用小型机械和园艺机械。支持北斗智能监测终端及辅助驾驶系统集成应用。完善农机购置与应用补贴政策，探索与作业量挂钩的补贴办法，地方要履行法定支出责任。
《国务院关于印发“十四五”推进农业农村现代化规划》	2021年11月	国务院	提高农机装备研发应用能力，加强农机装备薄弱环节研发，推进农业机械化全程全面发展，稳定实施农机购置补贴政策，强化农业科技和装备支撑。完善粮食生产扶持政策，稳定种粮农民补贴，完善稻谷、小麦最低收购价政策和玉米、大豆生产者补贴政策。适当扩大优势区玉米种植面积，鼓励发展青贮玉米等优质饲草饲料。
《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》	2021年3月	国务院	加强大中型、智能化、复合型农业机械研发应用，农作物耕种收综合机械化率提高到75%。
《关于促进畜牧业高质量发展的意见》	2020年9月	国务院办公厅	因地制宜推行粮改饲，增加青贮玉米种植，提高苜蓿、燕麦草等紧缺饲草自给率，开发利用杂交构树、饲料桑等新饲草资源。
《2021-2023年农机购置补贴实施指导意见》	2021年3月	农业农村部、财政部	将粮食、生猪等重要农畜产品生产所需机具全部列入补贴范围，在补贴资质方面着力突出农机科技自主创新，提升部分重点补贴机具补贴额，逐步降低区域内保有量明显过多、技术相对落后的轮式拖拉机等机具品目的补贴额。
《农业机械报废更新补贴实施指导意见》	2020年2月	农业农村部、财务部、商务部	针对农机超期服役问题，出台报废更新补贴政策，引导各地加快老旧农业机械报废更新进度，优化农机装备结构，促进农机安全生产和节能减排。

玉米作为我国主要的粮食作物，其产出和供给对民生影响重大，关系我国粮食安全、农业强国和乡村振兴战略的实施。因此，国家对玉米收获机行业始终保持支持的政策，对发行人募投项目的产能消化提供了有利的政策环境。

2、玉米作为我国主要粮食作物，机械化收获系刚性需求，玉米收获机市场前景良好，为募投项目的产能消化提供了良好的市场空间

（1）玉米作为我国主要粮食作物，机械化收获水平较水稻、小麦低，尚存在一定的增量发展空间

2021 年，我国玉米机收水平为 78.95%，作为我国三大粮食作物，相比于小麦机收水平 97.59%和水稻机收水平 94.43%，玉米的机械化收获水平仍处于较低水平。

根据国家统计局数据，2021 年，我国玉米综合机械化水平为 90.00%，其中：机耕水平为 98.27%，机播水平为 90.02%，机收水平仅为 78.05%。相较于玉米的各项作业环节的机械化水平，玉米在收获环节的机械化水平亦处于较低水平。

玉米作为我国三大粮食作物之一。2021 年我国玉米种植面积达到 4,332.42 万公顷，占我国农作物总播种面积的 25.68%，据主要粮食作物的作业面积首位。随着农村剩余劳动力逐步减少和土地流转加快，加上农田宜机化改造等政策的逐步实施，提高玉米收获环节的机械化水平将加大玉米收获机的新增市场需求，能够为募投项目新增产能的消化给予发展空间。

（2）玉米收获机的市场保有量大，已形成持续的更新换代需求

随着我国农机购置补贴政策的持续实施和玉米收获机工业的持续发展，我国玉米收获机市场保有量持续增长。

年份	我国玉米机收水平		玉米收获机市场保有量		骨干企业市场销量	
	机收率	增长率	保有量（万台）	增长率	销量（台）	增长率
2017 年	70.89%	-	50.03	-	21,083	-
2018 年	75.85%	4.96%	53.01	5.96%	24,327	15.39%
2019 年	77.32%	1.47%	55.83	5.32%	22,129	-9.04%
2020 年	78.67%	1.35%	58.83	5.37%	28,966	30.90%
2021 年	78.95%	0.28%	61.06	3.79%	39,913	37.79%
2022 年	-	-	-	-	43,059	7.88%

注：1、机收率数据来源于农业农村部；
2、玉米收获机行业市场数据来源于中国农业机械工业协会统计的全国 13 家骨干企业销量。

2017-2021 年，我国玉米机收水平逐年提升，但增速呈逐年放缓趋势。

2021 年我国玉米收获机市场保有量为 61.06 万台，较上年增长 3.79%，同样呈现出增速放缓的趋势。

但从全国骨干企业的玉米收获机市场销量看，在机收率增速下降的背景下，除 2019 年玉米收获机市场因阶段性调整出现小幅下滑外，我国玉米收获机市场需求仍保持着较快增长速度。因此，我国玉米收获机市场需求进入了新增需求和更新换代需求并存，并以更新换代需求为主的阶段。

但随着市场需求不断多元化、产品技术更新速度加快，并在报废补贴政策的刺激下，现阶段我国玉米收获机用户的赚钱效应较好，用户更新换代需求动力较强，我国玉米收获机产品更新换代的周期逐渐缩短，较大规模的市场保有量催生了持续的更新换代需求。

本次募投项目新增玉米收获机的产能为 5,000 台/年，募投项目达产后，发行人玉米收获机总产能将达到 14,000 台/年。以中国农业机械工业协会统计的全国 13 家骨干企业 2022 年市场销量 43,059 台计算，募投项目达产后，发行人总产能在玉米收获机行业的市场占有率为 32.51%，新增产能占玉米收获机市场总量的比例小。

因此，玉米收获机市场空间大、前景良好，为募投项目的产能消化提供了良好的市场空间。

3、玉米收获机市场集中化趋势较为明显，发行人作为国内领先的玉米收获机企业，顺应集中化趋势，有效提高市场份额，为本次募投项目的产能消化提供了良好的竞争空间

（1）玉米收获机市场集中化趋势较为明显

根据全国农机购置补贴系统数据，报告期内，全国玉米收获机市场分别有 97 家、96 家和 103 家玉米收获机生产企业，并以中小企业居多。

随着玉米收获机市场保有量增速放缓，玉米收获机行业逐步进入存量竞争阶段，市场竞争日趋激烈。加上终端用户对玉米收获机的性能、舒适度、功能性及售后服务及时性等提出更高要求，相关企业对产品研发、售后服务等需要投入更多精力，因此，头部企业拥有较为雄厚的研发实力和服务力量，能够有效满足终端用户对产品的需求，市场认可度和品牌影响力逐步增加，在市场竞

争中逐步获得越来越多的市场份额，市场集中化趋势较为明显。

（2）作为玉米收获机行业的领先企业，发行人顺应集中化趋势，通过提高市场份额等方式，能够有效实现募投项目产能消化

根据中国农业机械工业协会统计的全国 13 家玉米收获机行业骨干企业数据，报告期内，三大粮食作物收获机市场销量排名第一的市场占有率如下表所示：

产品	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	市场占有率	位次	市场占有率	位次	市场占有率	位次
小麦收获机	58.92%	1	47.20%	1	51.60%	1
水稻收获机	50.33%	1	40.66%	1	66.27%	1
玉米收获机	21.51%	1	22.51%	1	21.04%	1

从上表可以看出，作为三大粮食收获机械之一，相较于水稻、小麦收获机的市场集中度，玉米收获机主要生产企业所拥有的市场份额较低。

截至目前，发行人玉米收获机的产能为 9,000 台/年，本次募投项目将新增产能 5,000 台/年，项目达产后，发行人将实现玉米收获机的产能为 14,000 台/年。若产能全部实现消化，按中国农业机械工业协会统计的全国 13 家玉米收获机行业骨干企业 2022 年玉米收获机市场销量数据，发行人市场占有率仅提升至 32.51%，与水稻、小麦收获机的行业集中度相比仍拥有较大空间，能够支撑发行人募投项目的产能消化。

4、发行人已制定“深耕黄淮海、拓展西北、布局东北”战略布局，有助于实现新增产能的有效消化

发行人将根据“深耕黄淮海、拓展西北、布局东北”的战略布局，针对不同区域市场的差异，采取不同的措施实现新增产能的有效消化：

（1）发行人已推出适合西北地区的板式割台新机型，并取得了良好的销售突破，随着发行人在西北地区市场份额的逐年提升，有助于消化募投项目新增产能

1）西北地区玉米收获机市场尚未形成稳定的竞争格局，为发行人提高市场份额提供了良好的契机，有助于实现产能消化

西北地区作为我国第三大玉米种植区域，2021 年西北地区（除青海省）

的玉米种植面积为 5,567.97 万亩，占全国玉米种植面积的比例为 8.57%，为我国第三大玉米种植区域。西北地区的玉米收获机市场保有量为 3.14 万台，占全国玉米收获机市场保有量的比例为 5.14%。根据全国农机购置补贴系统数据，报告期内，西北地区的市场销量分别为 0.21 万台、0.38 万台和 0.27 万台。

根据全国农机购置补贴系统数据，报告期内，分别有 47 家、54 家和 57 家玉米收获机制造企业在西北地区实现销售，按市场份额分层列示的具体销售情况及市场份额布局如下表所示：

单位：家、%

市场份额分层	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	企业数量	企业数量占比	市场份额占比	企业数量	企业数量占比	市场份额占比	企业数量	企业数量占比	市场份额占比
＞10%	1	1.75	26.53	2	3.70	46.31	2	4.26	46.41
(5%,10%]	3	5.26	24.14	1	1.85	5.34	3	6.38	15.89
≤5%	53	92.98	49.33	51	94.44	48.35	42	89.36	37.70
合计	**57**	**100.00**	**100.00**	**54**	**100.00**	**100.00**	**47**	**100.00**	**100.00**

注：1、英虎机械与昊瑞机械系同一控制，故报告期内英虎机械的销售数据包含昊瑞机械的销售数据；
2、报告期内新研股份同时控制新疆牧神机械有限责任公司、吉林牧神机械有限责任公司和山东牧神机械有限责任公司三家公司，故合并披露相关数据。

报告期内，西北地区市场份额占比超过 10%的玉米收获机生产企业仅为 2 家、2 家、1 家，市场份额占比合计为 46.41%、46.31%和 26.53%；市场份额在 5%-10%之间的企业仅有 3 家、1 家和 3 家，市场份额占比合计仅为 15.89%、5.34%和 24.14%；其他企业的市场份额均未超过 5%，市场竞争格局较为分散。

报告期内，西北地区玉米收获机市场排名前五的企业所享有的市场份额分别为 62.31%、60.75%和 55.10%，其余玉米收获机生产企业所享有的市场份额仅为 37.69%、39.25%和 44.90%。西北地区前五大销售企业中，潍柴雷沃在西北地区的市场份额分别为 29.01%、28.30%和 26.53%，一直位居榜首，且明显高于其他其竞争对手，但其市场份额呈现出逐年下降的趋势；山东巨明报告期内的销量均位居西北地区市场前五名，市场占有率分别为 17.41%、18.01%和 7.78%，其 2022 年市场占有率下滑明显。除此以外，西北地区的前五名企业的市场份额变化较大以及排名变动较为频繁。

由此可见，西北地区尚未形成稳定的市场格局，为发行人提高西北地区市

场份额提供了良好的契机。

2）发行人已推出适合西北地区的板式割台新机型，并已实现良好的销售开端，市场份额逐年增加，有助于本次募投项目的产能消化

发行人经过潜心研发，于 2022 年推出适应西北地区的板式割台新机型，新机型在西北地区一经推出便得到市场认可，提高了发行人在西北地区的市场份额，增强了发行人在西北地区的市场竞争力。在此基础上，发行人已研制出适应西北地区的板式割台六行新机型，并计划于 2023 年下半年向西北地区推出。

报告期内，发行人在西北地区的经销商数量分别为 8 家、9 家和 11 家，经销商数量逐年增长。根据全国农机购置补贴系统数据，报告期内发行人在西北地区的市场份额分别为 5.16%、5.34%和 8.01%，市场份额增长较为迅速，展现出良好的竞争势头。

因此，发行人已推出适应西北地区的新机型，并在西北地区已拥有一定的市场份额，发行人凭借较强的产品竞争力和良好的品牌影响力，持续提升西北地区市场占有率不存在较大的竞争壁垒，有助于消化募投项目新增产能。

（2）东北地区市场规模大，集中度较低，尚未形成稳定的市场竞争格局，发行人已研制出适应东北地区的新机型，且开拓东北地区市场初见成效，有助于消化募投项目新增产能

1）东北地区为我国主要玉米收获机销售区域，市场规模大

东北地区作为我国主要玉米种植区域，亦是我国玉米收获机市场的主要销售区域。2021 年，东北地区的玉米种植面积为 26,781.39 万亩，占全国玉米种植面积的比例为 41.21%；玉米收获机市场保有量为 18.94 万台，占全国玉米收获机市场保有量的比例为 31.02%。

根据全国农机购置补贴系统数据，报告期内，东北地区的玉米收获机销量分别为 1.75 万台、1.87 万台和 2.49 万台，东北地区市场规模较大且逐年提升，较大的市场规模为发行人募投项目的产能消化提供了良好市场空间。

2）东北地区玉米收获机市场集中度较低，尚未形成稳定格局

东北地区作为我国主要玉米种植区域，玉米收获机市场前景良好，吸引了

大多数玉米收获机企业在该地区开展销售，根据全国农机购置补贴系统数据，报告期内，东北地区分别有 66 家、65 家和 72 家企业实现产品销售。按市场份额分层列示的销售情况及市场份额如下表所示：

单位：家、%

市场份额分层	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	企业数量	企业数量占比	市场份额占比	企业数量	企业数量占比	市场份额占比	企业数量	企业数量占比	市场份额占比
＞10%	3	4.17	31.99	1	1.54	11.47	1	1.52	20.56
(5%,10%]	3	4.17	24.67	6	9.23	45.71	4	6.06	24.93
≤5%	66	91.67	43.34	58	89.23	42.82	61	92.42	54.52
合计	**72**	**100.00**	**100.00**	**65**	**100.00**	**100.00**	**66**	**100.00**	**100.00**

注：1、英虎机械与昊瑞机械系同一控制，故报告期内英虎机械的销售数据包含昊瑞机械的销售数据；
2、报告期内新研股份同时控制新疆牧神机械有限责任公司、吉林牧神机械有限责任公司和山东牧神机械有限责任公司三家公司，故合并披露相关数据。

报告期内，东北地区实现产品市场份额超过 10%的企业分别仅为 1 家、1 家和 3 家，仅占东北地区玉米收获机市场销量的比例为 20.56%、11.47%和 31.99%。2022 年销量排名第一的企业所占市场份额仅为 10.86%，市场集中度低。

虽然报告期内东北地区前五名企业的市场份额合计为 45.48%、45.04%和 49.60%，但是，除山东巨明、九方泰禾一直位于报告期内东北市场销量前五名，其他前五名企业市场份额及其排名变动频繁，尚未形成稳定的市场竞争格局。

因此，东北地区玉米收获机市场分散，竞争格局尚未稳定，为发行人提高东北地区的市场份额提供了良好的契机。

3）东北市场中小企业偏多，且销售区域性较强，有利于作为国内玉米收获机行业领先企业的发行人在市场竞争中逐步提升份额

根据全国农机购置补贴系统数据，报告期内，东北地区的前五名玉米收获机生产企业及其销售情况如下表所示：

单位：万元、台

企业名称	注册资本	销售区域	2022 年		2021 年		2020 年	
			总销量	东北销量占比	总销量	东北销量占比	总销量	东北销量占比
辽宁辽拓大益农业机械有限公司	1,000	东北、黄淮海	2,796	96.85%	1,472	90.49%	737	91.18%

企业名称	注册资本	销售区域	2022 年		2021 年		2020 年	
			总销量	东北销量占比	总销量	东北销量占比	总销量	东北销量占比
吉林顺昆电动车有限公司	1,000	东北、黄淮海	3,184	84.14%	2,159	75.87%	1,312	81.78%
九方泰禾	20,000	东北、黄淮海	4,234	61.15%	3,251	52.38%	1,643	62.33%
勇猛机械股份有限公司	12,000	东北、黄淮海	2,215	79.50%	1,968	69.26%	1,544	59.33%
新研股份	149,036.02	东北、西北	2,847	80.33%	1,869	84.59%	976	81.25%
道依茨法尔机械有限公司	71,398	东北、黄淮海	1,883	57.09%	1,528	61.71%	1,852	72.14%
山东巨明	2,502.35	东北、黄淮海、西北	3,856	54.56%	4,940	43.46%	5,383	66.64%

东北地区市场中小企业偏多，且以东北地区为主要销售地区，区域性较强。报告期内，东北地区市场份额排名前五的企业中，其玉米收获机整体销售规模较小，大多数企业 2022 年的市场销量集中为 2,000-3,000 台。除山东巨明外，其余企业在东北地区销量占其总销量比例均超过了 50%。2022 年，辽宁辽拓大益农业机械有限公司在东北地区的销量占比为 96.85%，吉林顺昆电动车有限公司在东北地区的销量占比为 84.14%，九方泰禾在东北地区的销量占比为 61.15%，勇猛机械股份有限公司在东北地区的销量占比为 79.50%，新研股份在东北地区的销量占比为 80.33%，道依茨法尔机械有限公司在东北地区的销量占比为 57.09%，山东巨明在东北地区的销量占比为 54.56%。

发行人作为玉米收获机行业的领先企业，拥有覆盖主要玉米种植区域的产品体系、销售及售后服务网络，能够为终端用户提供优质的产品和服务，其品牌影响力较强，能够满足用户的多元化需求。

因此，东北地区市场以中小企业为主，销售区域性较为明显，发行人作为玉米收获机行业的领先企业，凭借产品、服务及品牌优势，能够在市场竞争中逐步提高市场份额，实现募投项目新增产能的消化。

4）发行人已具备拓展东北市场的竞争实力，有助于募投项目的产能消化

发行人针对东北地区玉米机械化收获特点，成功研制出适应于东北地区的五行板式玉米收获机，并将于 2023 年下半年实现销售。同时，发行人正在积极研发板式割台的小八行玉米收获机并计划于 2024 年推向市场，以丰富东北地区的相关产品储备。

发行人充分利用自身在玉米收获机市场的品牌影响力，通过市场调研、品牌推介等方式，积极开展东北市场推广，建立销售渠道。截至 2023 年 6 月末，发行人在东北地区的经销商数量共计 27 家，销售网点覆盖内蒙古、辽宁、吉林等省份。2023 年 1-6 月，发行人已在东北地区实现销售 112 台，较上年同期增长 133.33%，形成了较好的市场开端。

因此，发行人作为国内领先的玉米收获机生产企业，已具备生产和销售适应东北地区相关机型的能力，并积极丰富产品品类。凭借发行人较强的产品竞争力和良好的品牌影响力，有助于消化募投项目新增产能。

（3）发行人将继续深耕黄淮海地区，重点开拓市场薄弱地区，有效实现新增产能的消化

发行人深耕黄淮海地区的玉米收获机市场多年，市场影响力强，是发行人的主要销售区域，市场份额较高。截至 2022 年末，发行人在黄淮海地区共拥有 219 家经销商，已形成较为密集的经销网络。根据全国农机购置补贴系统数据，2021 年发行人在黄淮海地区的市场占有率为 21.67%。

本次募投项目达产后，以 2021 年黄淮海地区的市场销量分析，新增产能对黄淮海地区所形成的市场占有率仅为 6.53%，据此推算，发行人在黄淮海地区的市场占有率也未超过 30%，新增产能的消化具有较为广阔的市场空间。

虽然发行人在黄淮海地区享有较高的市场占有率，但是按行政区域划分，除河北、天津外，发行人在其他市场区域仍有较大的提升空间，尤其是山西省、山东部分地区、安徽北部和河南驻马店仍是发行人的市场薄弱地区，也是未来业务发展的重点区域，能够为发行人新增产能的消化发挥积极的作用。

5、发行人顺应国家政策和用户需求，加大研发力度，完善产品系列，提升市场占有率，实现玉米收获机新增产能的有效消化

发行人紧跟国家政策和用户需求，针对三大主要玉米收获机市场的产品差异、竞争格局、销售布局等特点，充分发挥竞争优势，抓住良好发展机遇，完善产品系列，继续坚持差异化、精细化理念，通过以下措施实现新增产能消化：

（1）完善玉米收获机产品系列，形成拥有摘穗剥皮、茎穗兼收、籽粒直收、高湿玉米饲料机等全产品系列，覆盖我国三大主要玉米种植区域；

（2）依托国家全面实现乡村振兴战略和保障粮食安全的战略目标，以现有英虎系列玉米收获机为核心，加大研发投入，实现研发生产的玉米收获机能够“一机多用”，通过更换割台以适应不同品种玉米的收获，提高产品适应性和可靠性，满足用户的不同需求，进一步提高市场占有率；

（3）结合信息技术、人工智能，研发、生产信息化、智能化的玉米收获机，提升公司产品的信息收集、智能决策和精准作业能力，满足新型农业经营主体的专业化、精细化运营模式；

（4）通过召开产品推介会，让终端用户近距离感受产品性能优势；通过建设完善售后服务 APP 等多元化服务模式，提高售后服务能力，增强用户的体验感，加大终端用户与发行人产品的粘度，提升发行人在玉米收获机市场的品牌影响力；

（5）针对东北地区、西北地区及黄淮海地区的市场薄弱区域，深入了解该等区域的玉米种植特点、终端用户对玉米收获机的需求，提高产品的适应性；加大市场宣传力度，通过与当地有实力的经销商进行合作，让终端用户了解发行人产品，提高产品的认可度；针对跨区作业的终端用户，通过提供便捷、优质的售后服务，解决跨区售后服务的难点，提高其对发行人产品的认可度，增强用户购买积极性，并带动上述区域市场发展。

通过上述措施，发行人持续研发生产符合用户需求的产品及功能，提高产品性能和收获效率，加快产品更新速度，实现募投项目新增产能的消化。

综上，玉米收获机的市场空间和集中化趋势为发行人募投项目新增产能的消化提供了良好空间，发行人将充分把握市场机遇，以较强的产品优势和良好品牌影响力，持续夯实并拓展市场空间，通过提高市场占用率，实现募投项目新增产能的消化。

（二）玉米收获机零配件项目的产能消化安排分析

玉米收获机零配件项目总投资 25,441.05 万元，项目建成后，将实现年产玉米收获机 18,200 套零配件产品的产能规模。该项目主要配套发行人玉米收获机整机生产，增强零配件自制能力，保证零配件供给质量，提升产品品质和生产效率。

项目建成后，将实现年产玉米收获机 18,200 套零配件产品的产能规模（含“三包”配件 4,200 套），完全用于内部整机制造和三包服务使用，不对外进行销售。

截至目前，发行人玉米收获机的产能为 9,000 台/年，加上本次募投项目“玉米收获机扩产项目”所形成的整机产能，发行人能够形成 14,000 台/年的整机产能。发行人根据以往售后服务中零部件更换频率，按整机产能的 30%估算售后服务过程中所需零部件的数量。综上，为保证整机生产能力和售后服务的质量，玉米收获机零配件项目的产能安排为 18,200 套/年。

发行人通过统一进行零部件生产并提高零部件生产工艺水平，提高零部件生产质量，完善整机产品结构设计，增强玉米收获机整机产品性能和质量，积极拓展玉米收获机市场，提高市场份额，从而实现玉米收获机零配件项目的产能消化。

二、虽然发行人针对募投项目的产能消化已做出详细分析和合理安排，但仍存在产能消化风险，发行人已在招股说明书的相关章节进行详细披露

尽管公司已经针对本次募集资金投资项目的未来市场容量和产品销售趋势进行了详细而谨慎的论证，并已就市场开发进行了大量准备工作，但是，如果未来市场发展未能达到公司预期、市场环境发生重大不利变化，或者公司市场开拓未能达到预期等，导致新增的产能无法完全消化，公司将无法按照既定计划实现预期的经济效益，可能面临产能无法按预期消化的风险。

对此，发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（五）募集资金投资项目风险”对相关风险进行详细披露。

三、核查情况

（一）核查程序

针对上述核查事项，保荐机构、发行人律师履行如下核查程序：

1、通过查阅发行人农业机械购置补贴系统相关数据、研究报告等，了解东北地区、西北地区的市场前景和竞争格局，进一步核查发行人募投项目的产能所涉及的市场空间；

2、通过访谈发行人及经销商等，查阅相关资料，了解发行人所处行业发展情况及终端用户需求等，进一步核查募投项目中玉米收获机及零配件的产能消化安排。

（二）核查意见

通过上述核查， 保荐机构、发行人律师认为：

1、玉米收获机市场集中化趋势明显，发行人作为行业领先企业，具有较强的竞争地位，为本项目产能消化提供了良好的市场环境，发行人持续提升产品品质，完善产品系列，巩固并提升发行人玉米收获机领域的优势地位；

2、东北地区、西北地区拥有较大的市场空间，且市场竞争格局尚未稳定，发行人已研制出适应西北、东北地区的新机型，玉米收获机扩产项目达产后，发行人能够通过深耕黄淮海的薄弱区域，拓展西北、东北地区市场，实现募投项目产能的消化；

3、玉米收获机零配件项目主要用于提高发行人零部件的自制能力，新增产能与公司整机产量及三包服务用量相匹配，与发行人整机建设项目相配套，不存在单独消化新增产能的情形；发行人通过统一进行零部件生产并提高零部件生产工艺水平，提高零部件生产质量，完善整机产品结构设计，增强玉米收获机整机产品性能和质量，通过提高整机销量实现玉米收获机零配件项目的产能消化。

10.4 根据申报材料，发行人共有 3 名独立董事。

请发行人说明：公司独立董事是否符合独立董事任职相关规定要求。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、公司独立董事是否符合独立董事任职相关规定要求

（一）关于独立董事任职的相关规定

法律法规和规范性文件	关于任职资格的规定
《中华人民共和国公司法》	第一百四十六条 有下列情形之一的，不得担任公司的董事、监事、高级管理人员：（一）无民事行为能力或者限制民事行为能力；（二）

法律法规和规范性文件	关于任职资格的规定
	因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序，被判处刑罚，执行期满未逾五年，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾五年；（三）担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、经理，对该公司、企业的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算完结之日起未逾三年；（四）担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照之日起未逾三年；（五）个人所负数额较大的债务到期未清偿。
《首次公开发行股票注册管理办法》	第十三条 董事、监事和高级管理人员不存在最近三年内受到中国证监会行政处罚，或者因涉嫌犯罪正在被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规正在被中国证监会立案调查且尚未有明确结论意见等情形。
《上市公司独立董事规则》	第六条 独立董事必须具有独立性。 独立董事应当独立履行职责，不受上市公司主要股东、实际控制人或者其他与上市公司存在利害关系的单位或个人的影响。 独立董事原则上最多在五家上市公司兼任独立董事，并确保有足够的时间和精力有效地履行独立董事的职责。 第七条 下列人员不得担任独立董事： （一）在上市公司或者其附属企业任职的人员及其直系亲属、主要社会关系（直系亲属是指配偶、父母、子女等；主要社会关系是指兄弟姐妹、配偶的父母、子女的配偶、兄弟姐妹的配偶、配偶的兄弟姐妹等）； （二）直接或间接持有上市公司已发行股份百分之一以上或者是上市公司前十名股东中的自然人股东及其直系亲属； （三）在直接或间接持有上市公司已发行股份百分之五以上的股东单位或者在上市公司前五名股东单位任职的人员及其直系亲属； （四）最近一年内曾经具有前三项所列举情形的人员； （五）为上市公司或者其附属企业提供财务、法律、咨询等服务的人员； （六）法律、行政法规、部门规章等规定的其他人员； （七）公司章程规定的其他人员； （八）中国证券监督管理委员会（以下简称中国证监会）认定的其他人员。 第九条 担任独立董事应当符合下列基本条件： （一）根据法律、行政法规及其他有关规定，具备担任上市公司董事的资格； （二）具有本规则所要求的独立性； （三）具备上市公司运作的基本知识，熟悉相关法律、行政法规、规章及规则； （四）具有五年以上法律、经济或者其他履行独立董事职责所必需的工作经验； （五）法律法规、公司章程规定的其他条件。 独立董事及拟担任独立董事的人士应当依照规定参加中国证监会及其授权机构所组织的培训。
《中共中央纪委、教育部、监察部关于加强高等学校反腐倡廉建设的意见》（教监[2008]15号）	（九）加强对领导干部的管理和监督。学校党政领导班子成员应集中精力做好本职工作，除因工作需要、经批准在学校设立的高校资产管理公司兼职外，一律不得在校内外其他经济实体中兼职。确需在高校资产管理公司兼职的，须经党委（常委）会集体研究决定，并报学校上级主管部门批准和上级纪检监察部门备案，兼职不得领取报酬。学校党政领导班子成员不得在院系等所属单位违规领取奖金、津贴等；

法律法规和规范性文件	关于任职资格的规定
	除作为技术完成人，不得通过奖励性渠道持有高校企业的股份。要加强对领导干部遵守党的政治纪律、贯彻落实科学发展观、执行民主集中制、遵守廉洁自律规定和执行党风廉政建设责任制等情况的监督。
中共教育部党组《关于进一步加强直属高校党员领导干部兼职管理的通知》（教党[2011]22号）	三、直属高校校级党员领导干部原则上不得在经济实体中兼职，确因工作需要在本校设立的资产管理公司兼职的，须经学校党委（常委）会研究决定，并按干部管理权限报教育部审批和驻教育部纪检组监察局备案。六、直属高校处级（中层）党员领导干部原则上不得在经济实体和社会团体等单位中兼职，确因工作需要兼职的，须经学校党委审批。
中共中央组织部《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》（中组发[2013]18号）	一、现职和不担任现职但未办理退（离）休手续的党政领导干部不得在企业兼职（任职）；二、对辞去公职或者退（离）休的党政领导干部到企业兼职（任职）必须从严掌握、从严把关，确因工作需要到企业兼职（任职）的，应当按照干部管理权限严格审批。

（二）独立董事的任职符合相关规定要求

1、独立董事宁学贵主要任职情况

宁学贵目前担任中国农业机械工业协会执行副会长兼秘书长。目前，同时在深圳市汇凯进出口有限公司、深圳华来建筑装修工程有限公司、深圳经济特区汇华集团有限公司和东风井关农业机械有限公司担任董事，在山东帅克机械制造股份有限公司（非上市，未申报）、山东弘宇农机股份有限公司（股票代码 002890.SZ）和新疆钵施然智能农机股份有限公司（非上市，上交所主板在审）担任独立董事。

根据《上市公司独立董事管理办法（征求意见稿）》第八条，独立董事原则上最多在三家境内上市公司担任独立董事，并应当确保有足够的时间和精力有效地履行独立董事的职责。因此，即使《上市公司独立董事管理办法（征求意见稿）》生效，该独立董事任职也未违背“原则上最多在三家境内上市公司担任独立董事”的规定。

根据中国农业机械工业协会出具的《关于宁学贵同志有关情况的说明》，中国农业机械工业协会是经中华人民共和国民政部审批登记的非营利性全国性社会团体，不属于国家机关和参照《中华人民共和国公务员法》管理的事业单位。宁学贵在该单位任职不属于《中华人民共和国公务员法》和《中共中央组织部关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》规定的公务员、党政领导干部，不属于上述规范性文件调整、规范的人员。

因此，宁学贵担任独立董事符合中组部、教育部等部门关于党政领导干部在企业兼职（任职）的相关规定。

2、独立董事金浩主要任职情况

金浩目前担任河北工业大学应用经济学专业教授，非河北工业大学党政领导干部、党员领导干部，其任职独立董事符合高校教师相关法律法规和规范性文件的任职资格规定。

3、独立董事南丽敏主要任职情况

南丽敏目前担任中税网（北京）会计师事务所（特殊普通合伙）合伙人，不涉及中组部、教育部等部门关于党政领导干部在企业兼职（任职）的相关问题。

发行人独立董事不存在《公司法》《首发管理办法》及《上市公司独立董事规则》中不能担任独立董事的情形，且均已取得《上市公司独立董事资格证书》。发行人独立董事均已出具《独立董事候选人声明》，确认其具备独立董事任职资格。

综上，发行人独立董事的任职符合《公司法》《首发管理办法》《上市公司独立董事规则》等相关法律法规及中组部、教育部等部门关于党政领导干部在企业兼职（任职）问题的相关规定，具备担任发行人独立董事的资格。

二、核查情况

（一）核查程序

针对上述核查事项，保荐机构、发行人律师履行如下核查程序：

1、查询《公司法》《首发管理办法》《上市公司独立董事规则》《中共中央纪委、教育部、监察部关于加强高等学校反腐倡廉建设的意见》、中共教育部党组《关于进一步加强直属高校党员领导干部兼职管理的通知》、中共中央组织部《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》等与独立董事任职相关的法律法规及规范性文件；

2、查阅发行人股东及相关人员的关联方调查表，核查与独立董事是否存在关联关系；

3、查阅独立董事《独立董事调查问卷》《上市公司独立董事资格证书》《独立董事候选人声明》《关于宁学贵同志有关情况的说明》等文件，核查独立董事任职资格。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

发行人独立董事不存在《公司法》《首发管理办法》及《上市公司独立董事规则》中不能担任独立董事的情形，独立董事均已取得《上市公司独立董事资格证书》并出具《独立董事候选人声明》，确认其具备独立董事任职资格。发行人独立董事的任职符合《公司法》《首发管理办法》《上市公司独立董事规则》等相关法律法规及中组部、教育部等部门关于党政领导干部在企业兼职（任职）问题的相关规定，具备担任发行人独立董事的资格。

附：保荐机构总体意见

对本回复材料中的发行人回复（包括补充披露和说明的事项），本保荐机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（以下无正文）

（本页无正文，为《关于河北英虎农业机械股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页）

河北英虎农业机械股份有限公司

2023 年 8 月 1 日

发行人董事长声明

本人已认真阅读河北英虎农业机械股份有限公司本次审核问询函的回复的全部内容，确认本次审核问询函的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、及时性承担相应的法律责任。

发行人董事长签名：

李 侠

河北英虎农业机械股份有限公司

2023 年 8 月 1 日

（本页无正文，为《关于河北英虎农业机械股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人：

马 辉　　吕宵楠

德邦证券股份有限公司

2019年 8月 1日

保荐人法定代表人声明

本人已认真阅读河北英虎农业机械股份有限公司本次问询意见回复报告的全部内容，了解报告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，问询意见回复报告不存在虚假记载、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。

保荐人法定代表人：

武晓春

德邦证券股份有限公司

2025年8月1日