

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  
天职业字[2023]46980号

目 录

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-1

**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**

天职业字[2023]46980号

**上海证券交易所：**

根据上海证券交易所（以下简称“上交所”）的要求，我们对关于河北英虎农业机械股份有限公司（以下简称“公司”或“发行人”）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）中涉及会计师事务所的相关问题进行了逐项核实，现将有关情况回复如下：

说明：本审核问询函回复中部分合计数与各数直接相加之和在尾数上存在差异，这些差异是因四舍五入造成的。

### 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	2023年 1-6月	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	<b>603.87</b>	2,335.24	-	-
	小计		<b>603.87</b>	<b>2,335.24</b>	<b>3,014.37</b>	<b>1,312.11</b>
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	<b>71.58</b>	261.17	294.29	-
	小计		<b>71.58</b>	<b>261.17</b>	<b>346.45</b>	-
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	<b>543.29</b>	2,058.39	1,836.49	-
	小计		<b>543.29</b>	<b>2,058.39</b>	<b>1,836.49</b>	<b>1,059.28</b>
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	<b>432.17</b>	1,318.72	1,296.68	-
	小计		<b>432.17</b>	<b>1,318.72</b>	<b>1,296.68</b>	<b>812.35</b>
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	<b>633.35</b>	1,872.73	1,266.00	348.20
	小计		<b>633.35</b>	<b>1,872.73</b>	<b>1,266.00</b>	<b>923.76</b>
6	原主体	甘肃农丰农乐农机销售有限公司	-	115.72	-	-

序号	主体性质	经销商名称	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
	新主体	平凉众鑫农机销售有限公司	-	-	-	-
		小计	-	115.72	-	-
		合计	2,284.26	7,961.97	7,759.99	4,107.50
		合计占主营业务收入比例	3.23%	4.48%	4.90%	5.12%

注：2023年1-6月发行人与平凉众鑫农机销售有限公司未发生交易，双方第一笔交易发生于2023年7月。

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9家经销商中，8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		
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	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、海兴县
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
甘肃农丰农乐农机销售有限公司	2021/10/13	2023/9/6	2022年2月-2022年7月	该经销商实际控制人出于集中管理和规范运作考虑，将甘肃农丰农乐农机销售有限公司注销，并由其控制的平凉众鑫农机销售有限公司继续与发行人合作。	平凉众鑫农机销售有限公司	2014/12/30	2022年7月至今	马塞军：自2014年前开始从事农机销售业务，同时经销多家农机品牌。	定西市

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		
6	原主体	马奎军	甘肃农丰农乐农机销售有限公司	2023/9/6	马奎军	甘肃省定西市安定区交通南路 256	甘肃省平凉市崆峒区仁河汽配城 B 区 C17-18	马奎军	甘肃农丰农乐农机销售有限公司	银行转账	本人
	新主体	马奎军	平凉众鑫农机销售有限公司	-	马奎军	甘肃省平凉市崆峒区仁河汽配城 B 区 C17-18			平凉众鑫农机销售有限公司		

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	2023年1-6月销售额	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	482.23	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	447.94	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路口路南
	保定市英虎农机销售有限公司	404.63	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	792.59	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 **2023 年 6 月末** 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	2023年1-6月交易金额	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	307.68	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	5,640.18	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	625.54	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	432.08	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	2023年 1-6月	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	<b>21.98</b>	18.77	17.76	16.65
		宁晋县正伟农业机械销售有限公司	<b>21.33</b>	18.99	17.70	16.89
		<b>发行人平均价格</b>	<b>21.50</b>	<b>18.69</b>	<b>17.67</b>	<b>16.83</b>
	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	-	-	-	-
		<b>发行人平均价格</b>	<b>14.62</b>	<b>13.52</b>	<b>13.44</b>	<b>12.75</b>
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	<b>28.20</b>	25.91	24.68	-
		<b>发行人平均价格</b>	<b>28.23</b>	<b>25.68</b>	<b>24.25</b>	<b>22.79</b>
	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	-	-	-	-
		<b>发行人平均价格</b>	<b>19.04</b>	<b>17.92</b>	<b>17.84</b>	<b>16.63</b>

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、0 万元，占发行人对该供应商采购金额的 99.95%、99.39%、0%、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表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	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
三行	辛集市呈坤农机配件有限公司	4,619.47	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	5,704.64	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公司	4,974.24	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、5,560.79 万元，占发行人全部剥皮机总成采购金额的 53.92%、53.24%、

61.20%、**69.71%**。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	2023年 1-6月	2022年	2021年	2020年
三行	原阳县伟凡农机有限公司	<b>13,544.25</b>	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	<b>16,479.64</b>	16,578.06	16,327.87	15,327.25
	邢台浩邦机械制造有限公司	<b>15,938.82</b>	16,350.00	16,365.14	15,318.00
	邢台广陆田源农业机械有限公司	<b>15,929.20</b>	16,309.73	16,327.43	15,442.48
	顺平县澳斯特机械加工厂	<b>15,774.48</b>	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、645.21万元和**432.08万元**，占发行人全部粉碎机采购金额的0%、18.82%、24.67%和**26.42%**。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	2023年 1-6月	2022年	2021年	2020年
三行	河北圣和农业机械有限公司	<b>4,541.28</b>	4,541.28	4,678.90	3,670.52
	宁晋县驰沃农业机械有限公司	<b>4,403.67</b>	-	-	-
	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	<b>4,776.88</b>	5,038.53	5,116.71	4,292.38
	宁晋县驰沃农业机械有限公司	<b>4,778.81</b>	5,021.06	5,121.25	-
	故城县瀚宇通用设备有限公司	<b>4,769.09</b>	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

项目	供应商名称	2023年 1-6月	2022年	2021年	2020年
	德州青金农业机械制造有限公司	4,806.65	-	-	-
五行	河北圣和农业机械有限公司	-	8,807.34	-	-
	德州青金农业机械制造有限公司	8,073.39	-	-	-

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。截至 2020-2022 年各期末，经销商产品库存数量分别为 7 台、3 台、0 台，库存台数较少。

2023 年 1-6 月，发行人向经销商共计销售产品 3,218 台。截至 2023 年 6 月 30 日，经销商产品库存数量为 2,657 台，库存数量较高。主要原因系：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。用户对玉米收获机的需求主要集中在玉米播种期结束之后、收获作业期来临之前，通常 6-9 月才是用户购机的高峰期，截至 2023 年 9 月 17 日，经销商仅有 653 台尚未实现终端销售。

(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 9-10 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，2020-2022 年，第二、三季度销售台数占全年比重分别为 97.10%、91.31%、73.60%。2023 年 1-6 月，第二季度销售台数比重为 80.61%。2020-2022 年度，第二、三季度主营业务收入占全年比重分别为 97.15%、92.36%、74.80%。2023 年 1-6 月中第二季度主营业务收入比重为 82.84%。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 2020-2022 年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 $\Sigma$ 各台整机终端销售周期/ $\Sigma$ 整机销售数量；

3、总计= $\Sigma$ 各台整机终端销售周期/ $\Sigma$ 整机销售数量。

由上表可知，2020-2022 年，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

公司产品的终端客户主要为农民、农机手等自然人，2020-2022 年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

2020-2022 年各年末，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
<b>合计</b>	<b>259</b>	<b>3,003.46</b>	<b>2,168.14</b>	<b>5,171.60</b>	-	-	-

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
2023年1-6月	终端销售平均单价	17.37	25.14	22.80	34.25
	发行人销售平均单价	15.94	23.47	20.75	30.75
	资金成本	0.15	0.13	0.02	0.15
	运输成本	0.14	0.17	0.09	0.23
	经销商利润水平	1.14	1.37	1.94	3.12
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
2023 年 1-6 月	1	天津市增先农业机械销售有限公司	3,391.34	1999	20
	2	顺平县英虎农业机械销售有限公司	482.23	2009	9
		望都县英虎农机销售有限公司	447.94	2009	9
		保定市英虎农机销售有限公司	404.63	2009	9
		小计	1,334.80		
	3	安阳市盛龙农业机械有限公司	1,326.29	2003	7
	4	临沂万成农机有限公司	1,064.82	2008	7
	5	东明县翔龙农机有限公司	982.88	1999	15
	6	通辽市鼎亿农机有限公司	977.60	2015	12
	7	涡阳县丰顺农机有限公司	974.97	2007	9
8	张掖市三环农机物资有限责任公司	964.50	2001	20	

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	唐河县大田农机有限公司	913.32	2018	12
	10	菏泽市仁达农业机械有限公司	792.59	2013	8
	总计		12,723.10		
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
	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

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
		望都县英虎农机销售有限公司	239.60	2009	9
		<b>小计</b>	<b>1,911.46</b>		
	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
		<b>合计</b>	<b>14,701.14</b>		

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	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
预付款优惠金额	1,596.90	4,318.72	3,707.71	1,854.50
主营业务收入	70,811.59	177,904.37	158,316.32	80,302.54
占主营业务收入比例	2.26%	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国内市场整机销售，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**通常**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、进一步解释发行人合作经销商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，其车辆贷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	2023年 1-6月	2022年	2021年	2020年
销售数量	3,218	9,261	8,500	4,691
未申请农机补贴的整机台数	1,523	119	91	60
其中：未获取维修记录的台数	768	24	12	51
工作时长小于十小时的台数	1,060	12	88	60
上述三项均无记录的整机台数	661	7	12	51
占比	20.54%	0.08%	0.14%	1.09%

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 9 月 13 日；

3、农机购置补贴系统的数据截止日为 2023 年 9 月 13 日。

从上表可以看出，2020-2022 年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 51 台、12 台、7 台，未覆盖的比例较低。2023 年 1-6 月未覆盖的比例较高，主要原因系：受农业生产季节性影响，玉米收获机销售和作业均表现出较为明显的季节性特征。通常 6-9 月才是用户购机的高峰期，9-11 月系玉米收获机作业高峰期，故 2023 年 1-6 月的未覆盖比例较高。

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。2020-2022 年各期末，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 2023 年 6 月末的员工花名册、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
2023年1-6月	5,799.89	8.19	30	11.24	65,011.70	91.81	240	89.89
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、**30 家**，占当年经销商数量的比重为 21.53%、21.59%、21.79%、**11.24%**。涉及销售金额分别为 7,264.46 万元、9,156.99 万元、13,576.18 万元、**5,799.89 万元**，占当年销售收入的比重为 9.05%、5.78%、7.63%、**8.19%**。

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、**240 家**，占当年经销商数量的比重为 84.21%、93.39%、95.72%、**89.89%**。涉及销售金额分别为 73,038.08 万元、149,159.33 万元、164,328.18 万元、**65,011.70 万元**，占当年销售收入的比重为 90.95%、94.22%、92.37%、**91.81%**。

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
2023年1-6月	27.59	4.88%	538.25	95.12%
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	2023年1-6月		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	运费	单位运费
东北地区	辽宁省	1.09	0.55	7.39	0.41	-	-	-	-
	内蒙古	45.09	0.41	46.11	0.36	0.60	0.30	1.44	0.36
黄淮海地区	安徽省	59.25	0.23	172.25	0.22	139.21	0.20	59.28	0.22
	河北省	109.99	0.10	388.81	0.11	352.40	0.10	208.23	0.10
	河南省	104.97	0.17	290.12	0.20	185.38	0.17	69.72	0.18
	江苏省	2.43	0.22	2.20	0.22	1.41	0.20	0.77	0.19
	山东省	109.63	0.15	257.15	0.14	306.35	0.15	188.34	0.16
	山西省	22.25	0.22	51.68	0.22	24.95	0.23	8.63	0.24
	天津市	26.56	0.22	67.95	0.25	41.74	0.14	16.54	0.16
南方地区	湖北省	2.61	0.26	3.10	0.31	-	-	-	-
西北地区	甘肃省	44.72	0.42	100.61	0.46	63.58	0.46	24.72	0.48
	宁夏	1.83	0.46	2.85	0.48	0.55	0.55	-	-
	陕西省	7.85	0.33	30.00	0.36	14.74	0.25	14.67	0.31
合计		538.25	0.17	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 **2023 年 6 月末**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；**2020-2022 年各年末**，经销商产品库存数量分别为 7 台、3 台、0 台，库存台数较少。**截至 2023 年 6 月 30 日经销库存数量较高，主要原因系：受农业生产季节性影响，玉米收获机销售和作业均表现出较为明显的季节性特征。通常 6-9 月才是用户购机的高峰期，9-11 月系玉米收获机作业高峰期；**

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年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 **2023 年 6 月末**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 **2023 年 6 月末**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。

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	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
销售商品、提供劳务收到的现金	<b>46,617.93</b>	136,739.52	140,004.76	70,310.82
收到的应收票据	<b>13,824.53</b>	44,622.37	49,213.92	27,057.01
总收款金额合计	<b>60,442.46</b>	181,361.89	189,218.68	97,367.83
主营业务收入（含税）	<b>77,184.63</b>	193,915.76	172,564.79	87,529.77
销售回款比	<b>78.31%</b>	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、181,361.89万元和**60,442.46万元**，销售回款比分别为111.24%、109.65%、93.53%和**78.31%**，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	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
经销商数量①	267	257	227	209

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
走访经销商数量②	137	128	118	109
占比③=②/①	51.31%	49.81%	51.98%	52.15%
经销商期末订机台数④	3,406	11,829	14,185	8,458
走访经销商期末订机台数⑤	1,941	7,862	9,493	6,214
占比⑥=⑤/④	56.99%	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 2023 年 6 月末的员工花名册、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，申报会计师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		2023年 1-6月	2022年	2021年	2020年
函证数量	非法人实体经销商发函家数	22	22	22	19
	非法人实体经销商数量	29	29	28	24
	发函数量比例	75.86%	75.86%	78.57%	79.17%
函证金额	发函金额	7,176.15	22,742.34	22,500.57	11,281.31
	非法人实体经销商主营业务收入	8,700.38	24,861.60	24,290.45	11,896.08
	金额比例	82.48%	91.48%	92.63%	94.83%
回函家数	非法人实体经销商回函家数	22	21	21	19
	非法人实体经销商发函家数	22	22	22	19
	回函数量比例	100.00%	95.45%	95.45%	100.00%
回函金额	回函金额	7,176.15	22,239.60	21,203.89	11,281.31

项目		2023年 1-6月	2022年	2021年	2020年
	发函金额	7,176.15	22,742.34	22,500.57	11,281.31
	回函金额比例	100.00%	97.79%	94.24%	100.00%

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，申报会计师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，申报会计师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		2023年 1-6月	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	22	22	19
	未回函数量比例	-	4.55%	4.55%	-
未回函 金额	未回函金额	-	502.74	1,296.68	-
	发函金额	7,176.15	22,742.34	22,500.57	11,281.31
	未回函金额比例	-	2.21%	5.76%	-

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，申报会计师履行了替代程序，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		2023年 1-6月	2022年	2021年	2020年
核查 数量	走访数量	23	23	23	19
	非法人实体经销商数量	29	29	28	24
	走访数量比例	79.31%	79.31%	82.14%	79.17%
核查 金额	走访金额	8,129.92	23,516.40	22,592.05	9,959.36
	非法人实体经销商主营业收入	8,700.38	24,861.60	24,290.45	11,896.08
	走访金额比例	93.44%	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 **1,079** 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%、38.54%和 **22.40%**。

单位：台、万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
访谈数量	88	495	321	175
销售数量	391	1,294	1,311	688
访谈数量比例	22.51%	38.25%	24.49%	25.44%
访谈金额	1,948.78	9,581.87	6,056.88	2,998.00
销售金额	8,700.38	24,861.60	24,290.45	11,896.08
访谈金额比例	22.40%	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		2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
数量	核查数量	301	1,225	1,220	579

项目		2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
情况	销售数量	391	1,294	1,311	688
	核查数量占比	76.98%	94.67%	93.06%	84.16%
金额情况	核查金额	6,713.93	23,516.40	22,592.05	9,959.36
	非法人实体经销商主营业务收入	8,700.38	24,861.60	24,290.45	11,896.08
	核查金额占比	77.17%	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%和 77.17%。

**(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	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
销售数量	391	1,294	1,311	688
已申请农机补贴的整机台数	172	1,279	1,291	673
未申请农机补贴的整机台数	219	15	20	15
其中：未获取维修记录的台数	136	3	5	13
工作时长小于十小时的台数	154	1	19	15
上述三项均无记录的整机台数	108	-	5	13
占比	27.62%	-	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，2020-2022 年未覆盖的比例低，可以满足保荐机构、申报会计师对终端用户核查的要求。2023 年 1-6 月未覆盖的比例较高，主要原因系：受农业生产季节性影响，玉米收获机销售和作业均表现出较为明显的季节性特征。通常 6-9 月才是用户购机的高峰期，9-11 月系玉米收获机作业高峰期，

故 2023 年 1-6 月的未覆盖比例较高。

### 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 2023 年 6 月末员工花名册、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	2023 年 1-6 月采购金额	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	240.89	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	381.34	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	2023年1-6月采购金额	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、总台等	0.53	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	2023年1-6月			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	数量	金额	单价
电瓶线	28,560	151.31	52.98	43,392	235.31	54.23	58,707	236.68	40.32	26,888	70.65	26.28
涨紧轮芯	28,272	8.81	3.11	51,853	17.94	3.46	98,184	33.27	3.39	58,918	18.96	3.22
中箱箱体	411	1.03	25.00	6,302	15.76	25.00	11,995	29.99	25.00	6,863	21.42	31.22
侧箱箱体	1,362	2.04	15.00	8,600	12.90	15.00	18,795	28.19	15.00	14,769	24.70	16.73
其他	30,513	77.70	25.46	52,546	32.07	6.10	87,148	32.88	3.77	58,362	29.23	5.01
总计	89,118	240.89	27.03	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、240.89 万元，其中 2020 年至 2022 年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。2023 年主要

向顺平县森洋机械制造有限公司采购的主要原材料单价变化不大。

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	2023年1-6月采购单价	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	52.98	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	3.11	3.39	3.39	3.22
	第三方供应商	3.25	3.15	3.49	3.72
	平均采购单价	3.21	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。

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。报告期内，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	2023年1-6月			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	数量	金额	单价
前切碎总成	749	202.81	2,707.74	999	287.32	2,876.11	-	-	-	-	-	-
前粉总成	662	169.48	2,560.16	200	53.98	2,699.12	-	-	-	-	-	-
其他	8,039	9.05	11.25	3,349	6.48	19.36	-	-	-	4,868	14.65	30.09
总计	9,450	381.34	403.53	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、**381.34万元**，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	2023年1-6月采购单价	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	2,707.74	2,876.11	-	-
	第三方供应商	2,701.26	2,876.11	-	-
	平均采购单价	2,703.97	2,876.11	-	-
前粉总成	顺平县世朋机械制造有限公司	2,560.16	2,699.12	-	-
	第三方供应商	2,533.81	2,671.72	-	-
	平均采购单价	2,542.77	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。**2023年1-6月，前切碎总成、前粉总成采购价格下降原因主要系钢材市场价格有所下降。**

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	2023年1-6月			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	数量	金额	单价
边减总成	200	0.53	26.73	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	200	0.53	26.73	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、0.53万元，采购金额较小。2023年1-6月的采购单价有所上升，主要原因系液压型边减总成较机械型边减总成采购比例上升，液压型边减总成价格更高。

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2023年6月末的员工、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、人工工时、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、人工工时、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、人工工时、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	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	52,125.75	93.02%	136,153.29	95.07%	119,825.01	93.63%	62,841.75	94.72%
人工成本	2,022.76	3.61%	3,828.01	2.67%	4,329.99	3.38%	1,502.46	2.26%
能耗费用	318.05	0.57%	802.89	0.56%	762.90	0.60%	261.67	0.39%
其他费用	1,571.57	2.80%	2,431.53	1.70%	3,061.14	2.39%	1,743.85	2.63%
合计	56,038.13	100.00%	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秸秆切碎还田，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。

**报告期内**，发行人玉米收获机销量分别为 4,691 台、8,500 台、9,261 台、**3,218 台**，报告期各期发行人单位产品耗用材料、人工工时、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	2023年1-6月			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	数量	金额	金额占比
直接材料	3,075	16.20	93.02%	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	447	1.98	11.39%	426	1.82	11.80%	386	1.74	11.56%	365	1.55	10.97%
动力系统	65	6.52	37.45%	63	4.52	29.20%	56	3.57	23.74%	53	3.29	23.23%
驾驶系统	285	1.42	8.12%	351	1.26	8.18%	363	1.33	8.81%	289	1.08	7.65%
收获系统	776	2.05	11.79%	673	1.81	11.74%	834	1.98	13.13%	708	1.59	11.26%
升运系统	206	0.41	2.36%	137	0.46	2.98%	128	0.43	2.86%	127	0.35	2.48%
剥皮系统	1	1.58	9.07%	1	1.62	10.51%	1	1.60	10.63%	1	1.49	10.55%
果穗集箱系统	140	0.22	1.24%	141	0.25	1.61%	130	0.28	1.87%	129	0.14	0.96%
还田系统	34	0.72	4.13%	41	0.78	5.06%	29	0.76	5.06%	34	0.68	4.78%
其他系统	1,121	1.30	7.44%	1,006	2.18	14.01%	951	2.41	15.97%	880	3.23	22.83%
人工成本	182.73	0.63	3.61%	167.64	0.41	2.67%	200.26	0.51	3.38%	163.19	0.32	2.26%
能耗费用	-	0.10	0.57%	-	0.09	0.56%	-	0.09	0.60%	-	0.06	0.39%
其中：单机用电量	972.53	0.06	0.34%	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	79.52	0.04	0.23%	67.54	0.05	0.29%	108.58	0.04	0.25%	96.20	0.01	0.09%
其他费用	-	0.49	2.80%	-	0.26	1.70%	-	0.36	2.39%	-	0.37	2.63%
合计	-	17.42	100.00%	-	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；2023 年 1-6 月所需物料种类数量较上年有所上升，主要原因系物料配置种类较多的茎穗兼收机型产销量占比有所上升。

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；2023 年 1-6 月动力系统材料成本金额占比提升较大，主要原因系“国四”发动机较“国三”发动机采购成本涨幅较大。

## 2、单位产品产量耗用人工工时、能源数量的变动分析

单机工时报告期内先上升后下降再上升，主要原因系工艺更为复杂的茎穗兼收机型产销量占比变动相关；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、人工工时、能源的金额情况如下：

单位：万元/台

单位成本	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	16.20	93.02%	14.70	95.07%	14.10	93.63%	12.71	94.44%
人工成本	0.63	3.61%	0.41	2.67%	0.51	3.38%	0.32	2.38%
能耗费用	0.10	0.57%	0.09	0.56%	0.09	0.60%	0.06	0.41%

单位成本	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
其他费用	0.49	2.80%	0.26	1.70%	0.36	2.39%	0.37	2.76%
合计	17.42	100.00%	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	2023年1-6月			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	变动金额	变动比例	金额
直接材料	16.20	1.50	10.20%	14.70	0.60	4.26%	14.10	1.39	10.94%	12.71
人工成本	0.63	0.22	53.66%	0.41	-0.10	-19.61%	0.51	0.19	59.38%	0.32
能耗费用	0.10	0.01	11.11%	0.09	-	-	0.09	0.03	50.00%	0.06
其他费用	0.49	0.23	88.46%	0.26	-0.10	-27.78%	0.36	-0.01	-2.70%	0.37
合计	17.42	1.96	12.68%	15.46	0.40	2.66%	15.06	1.60	11.89%	13.46

由以上表格可知，报告期内发行人单位产品成本中直接材料成本占比先下降后上升再下降趋势，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再上升趋势；其他费用占比及单位金额呈下降趋势。

### 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	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	销量	占比	销量	占比	销量	占比	销量	占比
茎穗兼收型	549	17.06%	1,212	13.09%	1,827	21.49%	853	18.18%
摘穗剥皮型	2,669	82.94%	8,049	86.91%	6,673	78.51%	3,838	81.82%
合计	3,218	100.00%	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
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。

2023 年 1-6 月发行人玉米收获机单位直接材料成本金额增幅较大，主要原

因系：①2023 年发行人玉米收获机全面改款为“国四”机型，柴油机采购成本增加，同时改进了割台总成、驾驶室总成等配置；②茎穗兼收机型销量占比上升。机型较上年主要配置变化明细如下：

单位：万元/个

2023 款配置	单位价格	2022 款配置	单位价格	差异金额
玉柴柴油机（国四）	5.37	玉柴柴油机	4.17	1.20
四行双收型割台总成	3.80	四行双收型割台总成	3.52	0.28
四行双收型剥皮机总成	1.67	四行双收型剥皮机总成	1.65	0.02
四行双收型车架焊接总成	0.58	四行双收型车架焊接总成	0.54	0.04
四行双收型 280 马力散热器	0.58	四行双收型 260 马力散热器	0.44	0.14
五联电磁控制多路阀总成	0.19	四联电磁控制多路阀总成	0.16	0.03

注：所选示例机型为“玉柴 4YZJ-4(G4) 101 型 23 款（液压）”、“玉柴 4YZJ-4/1 型 22 款（液压）”；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	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
生产人员薪酬	2,654.70	5,222.53	4,749.88	1,892.76
生产人员人数	779	854	762	462
生产人员平均薪酬	3.41	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 年度、2022 年度、2023 年 1-6 月平均薪酬=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。

2023 年 1-6 月，年化后主营业务成本中单位人工成本金额有所上升，占比也较上年有所增加，主要原因系：当期茎穗兼收机型销量占比提升，单位机型工时耗用量增加，单位直接人工成本上升。另外，本期配件自制率提高，人工薪酬增长，进一步增加了人工成本比重。

### 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	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
电（万度）a	747.09	1,139.44	1,162.64	498.45
天然气（万方）b	59.73	88.83	117.36	30.39
玉米收获机产量（台）c	3,632	9,190	8,405	4,786
单机用电量（万度/台）d=a/c	0.21	0.12	0.14	0.10
单机天然气用量（方/台） e=b/c×10,000	164.45	96.66	139.63	63.50

注：表中单机用电量及天然气用量高于本题营业成本中单机耗用量，系本表测算值仅在完工入库产量中分摊，未包含在产整机数量。

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	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	产量	占比	产量	占比	产量	占比	产量	占比
茎穗兼收型	682	18.78%	1,394	15.17%	1,835	21.83%	852	17.80%
摘穗剥皮型	2,950	81.22%	7,796	84.83%	6,570	78.17%	3,934	82.20%
合计	3,632	100.00%	9,190	100.00%	8,405	100.00%	4,786	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。

2023 年 1-6 月，发行人单位产品能耗费用金额及占比较上年均有增加，其变动原因与当期人工成本变动一致，主要系茎穗兼收机型比重增加及配件自制率上升所致。

#### 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	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	16.20	93.02%	14.70	95.07%	14.10	93.63%	12.10	96.03%
人工成本	0.63	3.61%	0.41	2.67%	0.51	3.38%	0.23	1.83%
能耗费用	0.10	0.57%	0.09	0.56%	0.09	0.60%	0.04	0.32%
其他费用	0.49	2.80%	0.26	1.70%	0.36	2.39%	0.23	1.83%
合计	17.42	100.00%	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，2020-2022 年度，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。2023年1-6月其他费用金额及占比均有所上升，主要原因系：根据《企业安全生产费用提取和使用管理办法》财资〔2022〕136号“第五十条相关规定，2022年度英虎机械专项储备款项无需计提，而本期需要重新计提。

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	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务成本	56,038.13	100.00	143,215.72	100.00	127,979.04	100.00	66,349.73	100.00
其中：采购件成本	47,282.45	84.38	123,743.06	86.40	108,319.74	84.64	58,914.37	88.79
自制件成本	8,755.68	15.62	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。

报告期内，发行人主营业务成本中自制件成本占比呈先上升后下降再上升趋势，其变动趋势与发行人主要销售的摘穗剥皮机型自制物料工时耗用和钢材市场价格变动趋势基本一致。发行人各期畅销的摘穗剥皮型生产所需工艺工时情况如下：

单位：分钟

工艺工时	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
摘穗剥皮型	7,990.84	6,733.75	6,841.64	6,102.49

(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	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
1	原材料期初余额	20,212.39	20,533.92	12,599.92	6,961.46
2	本期采购总额	86,284.17	118,572.36	146,623.01	72,773.55
3	原材料期末余额	18,951.09	20,212.39	20,533.92	12,599.92
<b>4=1+2-3</b>	<b>原材料减少金额</b>	<b>87,545.47</b>	<b>118,893.89</b>	<b>138,689.01</b>	<b>67,135.09</b>
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	174.76	1,389.62	1,490.53	453.85
7	研发活动领用原材料	805.43	841.07	1,957.74	1,796.28
8	直接出售的原材料	1,430.20	995.62	1,717.66	1,624.66
9	构建长期资产领用	161.88	-	191.02	31.06
<b>10=4-5-6-7-8-9</b>	<b>生产领用原材料金额</b>	<b>84,973.20</b>	<b>115,612.80</b>	<b>133,294.27</b>	<b>63,229.24</b>
11	生产成本直接人工	2,654.70	5,222.53	4,749.88	1,892.76
12	生产成本制造费用	2,625.11	4,568.06	4,396.58	2,594.61
<b>13=10+11+12</b>	<b>生产成本增加金额</b>	<b>90,253.01</b>	<b>125,403.39</b>	<b>142,440.73</b>	<b>67,716.61</b>
14	期初在产品余额	2,683.87	19,499.39	4,225.00	794.69
15	期末在产品余额	29,036.51	2,683.87	19,499.39	4,225.00
16	放弃抵扣进项税额	-	-	-	3,211.33
<b>17=13+14-15+16</b>	<b>库存商品增加金额</b>	<b>63,900.37</b>	<b>142,218.91</b>	<b>127,166.34</b>	<b>67,497.63</b>
18	库存商品期初余额	289.08	1,106.50	1,721.07	235.06
19	库存商品期末余额	8,220.71	289.08	1,106.50	1,721.07
20	存货跌价准备转回	69.38	179.39	198.14	338.11
<b>21=17+18-19+20</b>	<b>销售的库存商品金额</b>	<b>56,038.13</b>	<b>143,215.72</b>	<b>127,979.04</b>	<b>66,349.73</b>
<b>22</b>	<b>主营业务成本</b>	<b>56,038.13</b>	<b>143,215.72</b>	<b>127,979.04</b>	<b>66,349.73</b>
23	其中：直接材料	52,125.75	136,153.29	119,825.01	62,841.75
24	直接人工	2,022.76	3,828.01	4,329.99	1,502.46
25	制造费用	1,889.61	3,234.42	3,824.04	2,005.52
<b>26=21-22</b>	<b>差异</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

注：表中库存商品包含发出商品。

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	2023年1-6月采购金额	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	1,877.85	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	686.36	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	7.16	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	458.87	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	364.50	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	7.85	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	65.86	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	15.04	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
顺平县鑫顺达机床加工维修部	边减总成、割台总成等	0.53	31.67	78.23	46.96		-	韩超	经营者：韩超		外协

企业名称	采购内容	2023年1-6月采购金额	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
顺平县同宇机械制造有限公司	各类焊接总成	172.44	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	240.89	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	173.12	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
顺平县字捷配件销售部	中箱通孔等各类压盖	83.40	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	13.23	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	22.15	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
河北臻业金属制品	各类焊接总成	-	5.35	63.67	-	河北省保定	谢佳楠持股	谢佳楠	执行董事，经	否	外协

企业名称	采购内容	2023年1-6月采购金额	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	
制造有限公司						市竞秀区富昌乡富昌村	100%		理：谢佳楠；监事：陈雪娇			
保定市昭宇机械制造有限公司	油箱支架、尿素罐支架	10.81	-	-	-		翟博持股60%，储博征持股40%	翟博	执行董事，总经理：翟博；监事：储博征			外协
保定航威新能源科技有限公司	电瓶	101.12	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	16.53	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	7.95	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16家供应商	-	1.18	1.39	4.91	9.15	-	-	-	-	-	外购	
合计	-	4,326.85	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、**126.78 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、**4,200.07 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	2023年1-6月采购金额	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	1,877.85	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	409.08	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	649.45	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、大升运器壳体等	74.34	767.62	486.40	-	邯郸市临漳县邯钢工业园 9-23 车间	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	2023年1-6月采购金额	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
河北森漳机械制造有限公司	驾驶室总成等	734.57	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	240.89	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	22.15	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22家供应商		80.45	147.65	188.43	68.01	-	-	-	-	-	外协、外购
合计		4,088.77	6,400.50	6,406.15	2,754.57	-	-	-	-	-	-

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	2023年1-6月		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	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	256	50,309.52	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	25,503.32	2	26,993.18	2	32,236.78	2	16,734.56
货到付款/现款	36	7,174.01	48	10,252.49	62	12,154.22	54	4,583.93
先款后货	109	1,005.73	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	12	1,400.51	16	2,282.54	15	6,629.28	12	2,325.53
其他付款方式	72	891.08	66	914.84	75	1,248.87	46	401.96
合计	487	86,284.17	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。**2023 年上半年合作的供应商有所减少的原因系公司提高自制件的比重，导致外协外购的零部件比例下降，部分供应商退出。**

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，**并在 2023 年对该类供应商进一步筛选，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	2023年 1-6月	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	118.84	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
2	潍柴动力股份有限公司	39.45	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	42.60	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	4.80	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	31.55	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	66.86	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	61.66	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	81.75	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	74.17	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	58.66	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。 <b>2023年1-6月未发生交易</b>
12	河北圣和农业机械有 限公司	77.65	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

序号	供应商	2023年 1-6月	2022年	2021年	2020年	信用政策	执行情况分析
13	宁晋县腾飞农机配件厂	57.63	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	76.28	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
15	邯郸市永年区段庄小薛紧固件厂	67.45	113.49	115.05	36.97		公司在收到其发票后支付款项，因2023年1-6月交易金额较大，供应商为减小资金压力，加快了催款进度

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企业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企业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	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
采购额	发函采购额	77,975.42	112,480.49	138,069.94	66,520.68
	采购额	86,284.17	118,572.36	146,623.01	72,773.55
	发函比例	90.37	94.86	94.17	91.41
	回函金额	76,367.62	104,348.71	134,385.88	65,251.27
	回函比例	97.94	92.77	97.33	98.09
应付账款	发函应付账款余额	47,356.51	11,042.49	14,136.88	8,093.94
	应付账款余额	52,786.07	12,720.90	15,225.39	9,903.02
	发函余额比例	89.71	86.81	92.85	81.73
	回函余额	46,779.78	10,077.00	13,803.97	7,957.26

内容	项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
	回函余额比例	98.78	91.26	97.65	98.31

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	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
走访数量	50	51	45	40
供应商数量	487	554	722	567
走访家数比例	10.27	9.21	6.23	7.05
走访金额	65,177.81	91,208.22	108,761.51	51,743.69
采购额	86,284.17	118,572.36	146,623.01	72,773.55
走访比例	75.54	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2023年6月末的员工花名册、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	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
外协采购	发函采购额	26,414.40	44,370.07	60,382.02	32,097.64
	外协采购额	32,555.02	50,186.64	67,167.95	35,715.12
	发函比例	81.14	88.41	89.90	89.87
	回函金额	25,999.42	44,370.07	59,845.71	31,641.14
	回函比例	98.43	100.00	99.11	98.58
应付账款	发函应付账款余额	13,813.42	7,271.28	9,071.62	5,139.34
	应付账款余额	18,280.31	8,398.22	9,725.13	5,471.48
	发函余额比例	75.56	86.58	93.28	93.93
	回函余额	13,532.47	7,271.28	8,814.39	5,026.75
	回函余额比例	97.97	100.00	97.16	97.81

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	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
走访外协供应商数量	23	23	21	19
外协供应商数量	186	186	197	185
走访家数比例	12.37	12.37	10.66	10.27
走访金额	19,961.07	33,968.38	41,752.92	22,196.08
外协采购额	32,555.02	50,186.64	67,167.95	35,715.12
走访金额比例	61.31	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2023年6月末的员工花名册、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 **2023 年 6 月末** 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 2023 年 6 月末的员工花名册、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
<b>合计</b>	<b>0.02</b>	<b>32.97</b>	<b>1,154.24</b>	<b>1,185.09</b>

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、申报会计师一同在现场，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	2023年1-6月	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
<b>合计</b>	-	-	<b>5.00</b>	<b>524.03</b>

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、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]42996-3 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 2023 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

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 2023 年 6 月 30 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]42996-3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2023年6月30日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

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	2023年1-6月		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	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	2023年1-6月采购金额	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	458.87	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	15.04	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		473.91	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	2023年1-6月			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	数量	金额	单价
链轮	59,211	183.67	31.02	70,421	214.48	30.46	113,502	335.70	29.58	75,065	203.73	27.14
齿轮	8,759	53.04	60.55	59,300	176.44	29.75	83,075	168.02	20.23	56,520	150.27	26.59
拨禾轮	28,757	42.31	14.71	45,860	69.46	15.15	103,837	155.85	15.01	105,554	144.19	13.66
边减输出轴	787	30.44	386.74	2,282	67.74	296.83	1,408	39.96	283.81	2,880	81.07	281.49
齿轮轴	500	1.46	29.20	10,718	36.04	33.63	7,875	26.07	33.11	6,760	20.34	30.09
花键立轴	9,121	12.50	13.70	24,512	34.62	14.12	49,782	69.92	14.05	-	-	-
大联轴器	1,260	2.90	23.01	9,673	22.85	23.62	8,804	20.45	23.23	1,632	3.61	22.14
边减输入轴	760	7.15	94.12	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	3,973	5.37	13.51	5,944	8.53	14.35	16,854	26.31	15.61	6,092	9.25	15.19
涨紧轮	1,169	2.59	22.12	3,411	7.53	22.07	13,656	30.21	22.12	8,337	18.58	22.29
其他	42,449	117.45	27.67	62,140	172.12	27.70	196,779	355.12	18.05	92,757	174.30	18.79
总计	156,746	458.87	29.27	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、458.87 万元，其中链轮、拨禾轮、花键立轴等采购单价变化较小。2023 年 1-6 月，齿轮采购单价增加较大，主要系发行人采购了较多单价较高的

5M70Z 边减花键大齿轮，边减输出轴采购单价增加较大，主要系发行人采购了较多升级迭代后的四行边减输出轴（3M28Z）。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	2023年1-6月采购单价	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	31.02	30.46	29.58	27.14
	第三方供应商	24.03	26.64	27.88	26.32
	平均采购单价	25.55	27.33	28.20	26.51
齿轮	任丘市凌云机械配件有限公司	60.55	29.75	20.23	26.59
	第三方供应商	48.36	41.58	24.56	22.74
	平均采购单价	48.86	39.59	24.07	23.32
拨禾轮	任丘市凌云机械配件有限公司	14.71	15.15	15.01	13.66
	第三方供应商	21.14	17.21	15.43	13.21
	平均采购单价	19.98	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：报告期前三年单价较高的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；2023年1-6月，单价较高的5分61齿38孔大升运器双排链轮20款、6分23齿45孔割台短轴主动双排链轮、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	2023年1-6月			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	金额	占比	单价
L14A 6分	11.16	6.07	20.51	21.82	10.17	21.81	38.39	11.44	21.45	5.75	2.82	23.01

项目	2023年1-6月			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	金额	占比	单价
16齿62孔涨紧轮双排链轮												
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	12.28	6.69	53.20	18.55	8.65	57.07	20.38	6.07	58.05	3.36	1.65	60.18
前三大小计	23.44	12.76	30.25	61.19	28.53	36.50	105.63	31.47	35.53	42.38	20.80	54.57
链轮合计	183.67	100.00	31.02	214.48	100.00	30.46	335.70	100.00	29.58	203.73	100.00	27.14

注：2023年上半年发行人未向任丘市凌云机械配件有限公司采购6分21齿45孔双排链轮20款。

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	2023年1-6月采购单价	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	20.51	21.81	21.45	23.01
	第三方供应商	20.58	22.26	21.84	21.37
	平均采购单价	20.56	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	53.20	57.07	58.05	60.18
	第三方供应商	54.16	57.33	56.00	55.63
	平均采购单价	53.85	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、2023年1-6月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、

2023年1-6月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。2023年1-6月，发行人采购齿轮的单价较上年和第三方供应商高较多，主要原因系发行人采购了较多单价较高的5M70Z边减花键大齿轮，该型号齿轮平均单价为353.98元/个，从而拉高了整类齿轮的平均单价。

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	2023年1-6月			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	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
3号齿轮 2.5M26Z	2.65	4.99	11.50	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	2.65	4.99	11.50	95.72	54.25	47.12	72.96	43.43	26.82	66.69	44.38	51.83
齿轮合计	53.04	100.00	60.55	176.44	100.00	29.75	168.02	100.00	20.23	150.27	100.00	26.59

注：2023年上半年发行人未向任丘市凌云机械配件有限公司采购齿轮 5M70Z 20款（花键 φ72）4Q28.2-10C 液压型专用、齿轮 5M60Z 20款（花键 φ72）4Q28.2-10B。

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	2023年1-6月采购单价	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）	任丘市凌云机械配件有限公司	-	328.34	323.01	323.01

4Q28.2-10C 液 压型专用	第三方供应商	-	349.99	348.56	323.01
	平均采购单价	-	<b>346.40</b>	<b>345.72</b>	<b>323.01</b>
3号齿轮 2.5M26Z	任丘市凌云机械配 件有限公司	11.50	13.27	12.52	10.62
	第三方供应商	11.50	12.73	12.78	11.41
	平均采购单价	11.50	<b>12.89</b>	<b>12.70</b>	<b>11.23</b>
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	-	<b>285.00</b>	<b>276.06</b>	<b>257.35</b>

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。2023年 1-6 月公司未对该产品进行采购，主要原因系发行人对该齿轮产品升级迭代为 23 款。

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。2023

年 1-6 月，发行人未对该产品进行采购，主要原因系该产品为三行玉米收获机所需配件，2023 年 1-6 月发行人三行玉米收获机生产任务较小，原有库存充足，故未进行采购。

### 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	2023 年 1-6 月			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	金额	占比	单价
38P/7Z52 孔割台从动拨禾轮 3Q03.9-9	25.94	61.30	12.92	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	12.93	30.55	20.01	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)	2.76	6.53	15.78	19.73	28.41	14.27	37.58	24.11	14.32	-	-	-
前三大小计	41.62	98.38	14.72	68.85	99.12	15.15	148.81	95.48	15.06	123.71	85.79	13.67
拨禾轮合计	42.31	100.00	14.71	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	2023 年 1-6 月采购单价	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	12.92	12.77	13.76	12.94
	第三方供应商	12.39	13.52	13.86	12.83
	平均采购单价	12.64	13.35	13.83	12.90
38P/7Z28 孔割台	任丘市凌云机械配件有限公司	20.01	20.95	21.00	20.35

原材料类型	供应商	2023年1-6月采购单价	2022年采购单价	2021年采购单价	2020年采购单价
主动保险拨禾轮 19款 3Q03.4-2	第三方供应商	19.78	21.66	20.83	19.63
	平均采购单价	19.87	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	15.78	14.27	14.32	-
	第三方供应商	15.04	14.47	15.23	-
	平均采购单价	15.32	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	2023年1-6月			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	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	200	15.04	752.21	800	4.39	54.86	6,743	44.78	66.42	12,580	21.74	17.28
总计	200	15.04	752.21	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、15.04万元，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%、0%。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	2023年1-6月采购单价	2022年采购单价	2021年采购单价	2020年采购单价
-------	-----	---------------	-----------	-----------	-----------

原材料类型	供应商	2023年1-6月采购单价	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	979.72	1,108.79	1,340.53	1,045.26
	平均采购单价	979.72	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，2020年至2022年，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。2023年上半年发行人未再向顺平县鑫耕耘农机制造有限公司采购大升运器壳体焊接总成。

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。2023年1-6月，发行人未向保定陆发钢结构工程有限公司进行采购。

#### (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2023年6月末的员工花名册、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**2023年6月30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**2023年6月30日**在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

## **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、申报会计师一同在现场，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 32 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	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
函证	<b>59,589.25</b>	<b>84.15%</b>	151,651.50	84.46%	141,336.34	87.98%	76,689.48	93.25%
走访	<b>54,416.38</b>	<b>76.85%</b>	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	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
函证	77,975.42	90.37	112,480.49	94.86	138,069.94	94.17	66,520.68	91.41
走访	65,177.81	75.54	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	2023年1-6月 /2023年6月30日		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	变动	金额/数量
机器设备原值 (万元)	16,713.10	2.52%	16,301.53	23.50%	13,199.50	38.38%	9,538.75
房屋建筑物原值 (万元)	16,415.35	0.05%	16,406.38	0.09%	16,391.61	35.95%	12,057.35
月均生产人员数量 (人)	779	-8.78%	854	12.07%	762	64.94%	462
产能(台/年)	9,000.00	-	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为为整机装配服务，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		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
英虎机械	装配生产线（条）	2	2	2	2
	每条装配生产线的工序环节	16	16	16	16
	每个工序环节所需装配时间（分钟）	40	40	40	60
	每天工作时长（小时）	8.00	8.00	8.00	8.00
	单线每天装配台数（台）	12	12	12	8
	当期工作时间（天）	125	250	250	250
	当期产能（台）	3,000	6,000	6,000	4,000
昊瑞机械	组装生产线（条）	1	1	1	1
	每条生产线的工序环节	16	16	16	16
	每个工序环节所需装配时间（分钟）	40	40	40	40

项目		2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
	每天工作时长（小时）	8.00	8.00	8.00	8.00
	单线每天装配台数（台）	12	12	12	12
	当期工作时间（天）	125	250	250	125
	当期产能（台）	1,500	3,000	3,000	1,500
当期总产能（台）		4,500	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)	113	74	99	310	596	6.44
[10, 50)	79	87	111	288	565	6.10
[50, 100)	95	101	164	102	462	4.99
[100, 150)	204	238	420	33	895	9.66
[150, 200)	301	336	686	8	1,331	14.37
[200, 500)	882	1,328	2,894	4	5,108	55.16
[500, +∞)	26	101	177	-	304	3.28
合计	1,700	2,265	4,551	745	9,261	100.00

注：上述为截止 2023 年 9 月 13 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 82.47%，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。

截至 2023 年 9 月 13 日，工作时长小于 10 小时的整机数量为 596 台，占 2022 年销售台数的 6.44%。其中：（1）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 2022 年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。截至 2023 年 9 月 13 日，该 723 台中有 413 台整机随着 2023 年收获季节的来临，已陆续开始作业，使得工作时长小于 10 小时的整机数量不断减少；（2）2022 年 1-3 季度销售的 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

2022 年的真实工作时长，但不影响其作业收益。发行人已于 2023 年主动为上述 487 台整机的通信卡续费，从而能够采集到上述整机在 2023 年的作业工作时长。截至 2023 年 9 月 13 日，尚有 286 台整机未开始作业。

从销售时间来看，2022 年作业时长在 10-100 小时之间的 1,027 台玉米收获机中：（1）有 390 台于 2022 年四季度实现销售，随着 2023 年的收获季节来临，已陆续开始作业，工作时长逐步增加；（2）另外 637 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。其余玉米收获机，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

整机下线月份	生产数量（台）
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%
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

类型	项目	最低收益	最高收益
	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
	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

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
		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%

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	-	-	-	-	-
	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	各季度占当期信用销售比重 f
2023 年 1-6 月	第一季度	12,535.43	9,640.90	76.91	2,894.53	23.09	16.06
	第二季度	59,763.47	44,637.78	74.69	15,125.69	25.31	83.94

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	各季度占当期信用销售比重 f
合计		72,298.90	54,278.68	75.08	18,020.22	24.92	100.00
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
	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当期信用销售金额的 70.05%、71.81%、61.45%、**83.94%**，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。**2020 至 2022 年度**，发行人整车、配件各季度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

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
	第四季度	1,308.70	1,140.49	2,449.19
	<b>合计</b>	<b>13,280.28</b>	<b>1,140.49</b>	<b>14,420.77</b>
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
	<b>合计</b>	<b>9,786.22</b>	<b>1,904.18</b>	<b>11,690.40</b>
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
	<b>合计</b>	<b>5,044.70</b>	<b>1,802.85</b>	<b>6,847.55</b>

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
2023年 1-6月	天津市增先农业机械销售有限公司	1,396.81	3,696.56	-
	临沂万成农机有限公司	760.02	1,160.65	-
	曹县昌发农机销售有限公司	750.37	847.78	-
	萧县鑫浩农机汽配有限公司	685.04	790.79	-
	菏泽市仁达农业机械有限公司	648.13	863.92	-
	宁晋县正伟农业机械销售有限公司	640.24	681.84	425.36
	保定市徐水区新长兴农机销售有限公司	553.89	766.34	-
	夏津县程鑫农机有限公司	536.40	535.65	467.13
	高碑店市民兴农业机械有限公司	385.86	590.39	-
	高青捷顺农业机械销售有限公司	363.94	550.96	-
	鄄城县重博农业机械有限公司	353.15	472.05	-
	深州市英虎农机经销处	304.30	808.60	-
	浚县天元农机销售中心	302.20	589.05	470.00
	亳州市汤王农机销售有限公司	291.74	405.16	-
滨州市昇鑫农机有限公司	289.72	307.22	-	

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
	武强县领航农机贸易有限公司	283.43	505.33	510.00
	河间市天元农用车销售有限公司	283.27	479.09	480.00
	易县常顺发农业机械有限公司	276.31	532.83	-
	唐河县大田农机有限公司	265.92	995.52	868.52
	蒙城县宏伟农机销售有限公司	262.19	523.16	-
	合计	9,632.93	16,102.80	3,221.01
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	-
	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

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
	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
	<b>合计</b>	<b>7,695.46</b>	<b>37,031.45</b>	<b>8,663.90</b>
	2020年	宁晋县盛丰农业机械销售有限公司	383.24	1,362.15
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	-
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	-	

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
	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%、**59.82%**，2020 至 2022 年信用销售占比较低。2023 年 1-6 月，前二十大客户信用销售金额占比较高的原因主要系：玉米收获机污染物排放标准由“国三”升至“国四”，销售单价提高，经销商和用户的购机成本上升，经销商从用户处回款周期较长，经销商资金压力有所加大，在发行人销售信用政策未发生变动的情形下，经销商申请信用销售的频率增加。

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%、**20.00%**，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
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

客户名称	收取应收票据票面金额	对其销售规模（含税）
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
<b>合计</b>	<b>44,622.37</b>	<b>54,508.86</b>

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
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) 2023 年 1-6 月

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	原阳县伟凡农机有限公司	剥皮机总成	670.00	6,373.41	10.51%
2	邯郸市永年区段庄小薛紧固件厂	销栓、螺栓、螺母等标准件	250.00	1,218.89	20.51%
3	石家庄正天商贸有限公司	轮胎	200.00	974.65	20.52%
4	河北森漳机械制造有限公司	驾驶室总成	100.00	830.06	12.05%
5	马鞍山恒诺机械有限公司	刮草刀	100.00	369.68	27.05%
6	宁晋县驰沃农业机械有限公司	粉碎机	100.00	470.97	21.23%
7	青岛豪润征洋工业科技有限公司	耙链总成	100.00	154.85	64.58%

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	石家庄聚博机械设备销售有限公司	轴承	100.00	591.87	16.90%
9	石家庄中兴机械制造股份有限公司	钢圈	100.00	734.04	13.62%
10	辛集市呈坤农机配件有限公司	驾驶室总成	100.00	2,121.97	4.71%
11	辛集市腾源轴业有限公司	轴承	100.00	252.62	39.59%
12	邢台浩邦机械制造有限公司	剥皮机总成	100.00	1,325.80	7.54%
13	广西南宁玉柴马石油润滑油有限公司	液压油、齿轮油	50.00	724.61	6.90%
14	河间市华大机械有限公司	发动机动力输出总成、带轮总成	50.00	574.26	8.71%
15	徐州徐轮橡胶有限公司	轮胎	50.00	897.28	5.57%
16	河北圣和农业机械有限公司	粉碎机	39.90	1,011.02	3.95%
17	衡水乾源汽车配件有限公司	转向桥拉杆总成	39.30	118.40	33.19%
18	五莲县五星机械制造有限公司	边减箱	30.58	354.28	8.63%
19	上海屹实机械制造有限公司	胀紧套	20.24	48.00	42.17%
20	贵州轮胎股份有限公司	轮胎	18.15	821.84	2.21%
合计		-	2,318.18	19,968.51	-

(2) 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%
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%

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
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	-

### (3) 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%
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%

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
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	-

#### (4) 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	厂区工程建设	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%
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%

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
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

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%

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
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%
	<b>合计</b>	-	<b>43,161.06</b>	<b>71,633.68</b>	-

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	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
应付票据发生金额	<b>33,639.67</b>	55,036.87	37,547.83	-
采购金额	<b>86,284.17</b>	133,613.03	164,933.32	81,978.96
占比	<b>38.99%</b>	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、2022年和2023年1-6月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、2023年1-6月开展的票据池业务）。

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	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
1	原材料采购额	<b>86,284.17</b>	118,572.36	146,623.01	72,773.55
2	加：与生产有关的能耗采购	<b>667.85</b>	846.54	747.34	257.44
3	加：与生产有关的其他费用采购	<b>167.29</b>	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）	<b>10,202.49</b>	16,478.99	16,804.24	10,170.72
5	加：应付票据减少（期初-期末）	<b>-6,528.99</b>	-3,925.03	-	-
6	加：应付账款减少（期初-期末）	<b>-45,993.20</b>	536.30	-10,311.55	-8,054.06
7	加：预付款项增加（期末-期初）	<b>-536.48</b>	-731.09	-2,003.24	22.88
8	减：营业外收入—无法支付的应付款项	<b>81.80</b>	141.22	224.98	0.00
9	减：应收票据-背书转让支付应付货款	<b>584.22</b>	37,994.56	47,920.23	27,838.93
合计		<b>43,597.11</b>	<b>94,130.50</b>	<b>104,212.85</b>	<b>47,589.81</b>
购买商品、接受劳务支付的现金（剔除应付票据影响因素后）		<b>43,597.11</b>	<b>94,130.50</b>	<b>104,212.85</b>	<b>47,589.81</b>

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	2023年 6月30日	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	8,748.32	7,676.93	6,275.76	89.21
	应收款项融资	27,577.73	24,608.47	21,649.51	37,491.64
新研股份	应收票据	10,011.97	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	1,033.80	505.00	297.00	274.00
发行人	应收票据	9,058.74	4,967.80	500.00	410.00
	应收款项融资	3,895.61	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	2023年 6月30日	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	165,238.30	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	4,785.45	6,388.00	10,251.08	7,272.50
发行人	应付票据	33,819.67	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。

[以下无正文]

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（续）

天职业字[2023]46980号

[此页无正文]



二〇二三年九月二十一日

中国注册会计师  
(项目合伙人):



中国注册会计师:





姓 名 党小安  
 性别 男  
 出生日期 1975-12-  
 工作单位 德勤华永会计师事务所(特殊普  
 伙)上海分所  
 身份证号码 61213219751204435  
 Identity card No. 1101080212359

年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.



党小安(110002400097)  
您已通过2020年年检  
上海市注册会计师协会  
2020年08月31日



党小安(110002400097)  
您已通过2021年年检  
上海市注册会计师协会  
2021年10月30日

年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.



党小安  
2022.8

年 月 日  
/y /m /d



姓 名 黄晓曲  
 Full name  
 性 别 女  
 Sex  
 出生 日期 1985-04-02  
 Date of birth  
 工作 单位 天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)上海分所  
 Working unit  
 身份 证号码 421001198504020025  
 Identity card No.



年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。  
 This certificate is valid for another year after this renewal.

证书编号: 11010150463-5  
 No. of Certificate

批准注册协会: 上海市注册会计师协会  
 Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2014 年 03 月 25 日  
 Date of Issuance      /y      /m      /d



2014 年 3 月 25 日 黄晓曲

年 月 日  
 /y      /m      /d



# 营业执照

(副本) (15-1)



扫描市场主体身份码了解更多登记、备案、许可、监管信息, 体验更多应用服务。

统一社会信用代码  
911101085923425568

名称 天理国投会计师事务所(有限合伙)

类型 特殊普通合伙

执行事务合伙人 邱斌

经营范围 审查企业财务报表; 验证企业资本, 出具验资报告; 为合并、分立、清算事宜中的审计业务, 出具有关报告; 基本建设年度财务决算审计; 代理记账; 会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训; 法律、法规规定的其他业务; 技术开发、技术咨询、技术服务; 应用软件服务; 软件开发; 计算机系统服务; 软件咨询; 产品设计; 基础软件服务; 数据处理(数据处理中的银行卡中心、PUE值在1.4以上的云计算数据中心除外); 企业管理咨询; 销售计算机、软件及辅助设备。(市场主体依法自主选择经营项目, 开展经营活动; 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。)

出资额 15654万元

成立日期 2012年03月05日

主要经营场所 北京市海淀区车公庄西路19号68号楼A-1和A-5区域



登记机关

2022年 09月 18日

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过  
国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

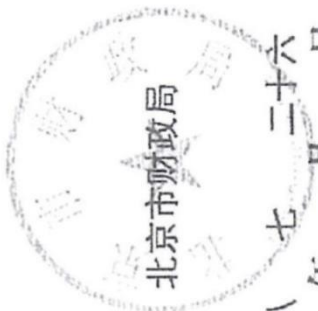
国家企业信用信息公示系统网址: <http://www.gsxt.gov.cn>

国家市场监督管理总局监制

证书序号:0000175

# 说明

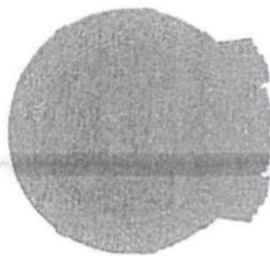
- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

二〇一八年七月二十六日

中华人民共和国财政部制



会计师事务所

# 执业证书

天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)



名称:

邱靖之

首席合伙人:

主任会计师:

经营场所:

北京市海淀区车公庄西路19号68号楼A-1和A-5区域

特殊普通合伙

组织形式:

11010150

执业证书编号:

京财会许可[2011]0105号

批准执业文号:

2011年11月14日

批准执业日期: