



中倫律師事務所
ZHONG LUN LAW FIRM

北京市中倫律師事務所
關於威馬農機股份有限公司
首次公開發行股票並在創業板上市的
補充法律意見書（三）

二〇二二年九月



北京市朝阳区金和东路20号院正大中心3号楼南塔22-31层，邮编：100020
22-31/F, South Tower of CP Center, 20 Jin He East Avenue, Chaoyang District, Beijing 100020, P. R. China
电话/Tel: +86 10 5957 2288 传真/Fax: +86 10 6568 1022/1838
网址: www.zhonglun.com

北京市中伦律师事务所 关于威马农机股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市的 补充法律意见书（三）

致：威马农机股份有限公司

北京市中伦律师事务所（以下简称“本所”）依法接受委托，担任威马农机股份有限公司（以下简称“发行人”、“威马农机”、“股份公司”或“公司”）首次公开发行股票并在创业板上市（以下简称“本次发行上市”）的专项法律顾问，为发行人本次发行上市提供法律服务并出具法律意见。

根据有关法律、法规和规范性文件的规定，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，本所已为发行人本次发行上市出具了《北京市中伦律师事务所关于威马农机股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的法律意见书》（以下简称“《法律意见书》”）和《北京市中伦律师事务所关于威马农机股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的律师工作报告》（以下简称“《律师工作报告》”），《北京市中伦律师事务所关于威马农机股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（一）》（以下简称“《补充法律意见书（一）》”）以及《北京市中伦律师事务所关于威马农机股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（二）》（以下简称“《补充法律意见书（二）》”）。

根据深圳证券交易所出具的《关于威马农机股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2022〕010885号）（以下简称“《意见落实函》”）和相关法律法规及规范性文件的规定，本所律师就《意见落实函》所涉及的相关事项进行了核查，现出具本补充法律意见书。

在核查验证过程中，基于专业分工及归位尽责的原则，本所律师对境内法律事项履行了证券法律专业人士的特别注意义务；对财务、会计、评估等非法律事项履行了普通人一般的注意义务。

对于制作、出具本补充法律意见书需依赖保荐机构、其他证券服务机构等的基础工作或者专业意见的，本所律师保持了职业怀疑，并按照《律师事务所从事首发法律业务执业细则》第四条的规定履行了必要的调查、复核工作，形成合理信赖。

本补充法律意见书是对《法律意见书》《律师工作报告》《补充法律意见书（一）》和《补充法律意见书（二）》的补充，并构成其不可分割的一部分。《法律意见书》《律师工作报告》《补充法律意见书（一）》和《补充法律意见书（二）》中与本补充法律意见书不一致的内容，以本补充法律意见书所述为准。

本补充法律意见书中使用的简称、缩略语、术语等，除特别说明外，与其在《法律意见书》《律师工作报告》《补充法律意见书（一）》和《补充法律意见书（二）》中的含义相同。本所在《法律意见书》《律师工作报告》《补充法律意见书（一）》和《补充法律意见书（二）》中发表法律意见的前提、假设和声明同样适用于本补充法律意见书。

本所同意将本补充法律意见书作为发行人本次发行上市申请所必备的法定文件，随其他申报材料一起上报，并依法对本补充法律意见书承担法律责任。

根据有关法律、法规和规范性文件的规定，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，本所律师出具补充法律意见如下：

一、《意见落实函》问题 1

关于竞争力、市场空间及成长性。根据申报材料及审核问询回复：（1）欧美主要以生产大型通用农机设备为主，对山地丘陵农业机械存在持续的市场需求；出于节省制造费用、人工成本的长远考虑，全球山地丘陵农业机械制造产业向具有比较优势的国家进行转移。产业转移的加快和国际市场需求的增长，将持续推动我国山地丘陵农业机械产品出口市场的扩大。（2）我国农机市场规模出现放缓，但我国农作物耕种收综合机械化率近年来仍处于逐年上升趋势，且未来仍有较大发展空间。（3）富世华从最初采购微耕机单一品种耕整地机械，

到 2019 年开始向发行人采购多品种耕整地机械、田园管理机、发电机组、水泵、扫雪机、内燃机等产品）。（4）山地丘陵农机的更替周期比较快，有的 2-3 年，有的 3-5 年。请发行人：（1）说明山地丘陵农机更替周期的准确性及权威性，结合我国山地丘陵农业机械的渗透率及发展趋势、同行业可比公司收入增速、国家在农机领域的政策、内外销客户的拓展情况、新冠疫情的影响、在手订单的实施及进展情况等进一步论证发行人的市场空间及成长性情况。（2）说明拓展境外 ODM 客户的渠道及具体过程，相关客户的认证过程、要求及发行人对应的核心竞争优势，在 ODM 厂商中细分产品的供应商梯队情况，相关 ODM 厂商替换发行人的风险。（3）说明发行人各期境内销售收入、补贴产品收入增长较少的原因，同时结合上述问题（2）的相关内容，进一步论述发行人的竞争力。请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【核查过程】

就题述事项和问题，本所律师进行了包括但不限于如下核查：

（一）对法律专业范围内的“国家在农机领域的政策”问题，本所律师基于特别注意义务实施了如下核查：

1. 查阅国家在农机领域的主要相关政策文件。

（二）对法律专业范围之外的其他事项和问题，本所律师基于一般注意义务实施了如下核查：

1. 查阅相关产品行业标准，获取相关产品作业时间；

2. 查阅《“十四五”全国农业机械化发展规划》等文件，获取我国农业机械化率进程相关数据；

3. 查阅同行业可比公司披露文件，获取同行业可比公司业绩数据；

4. 获取发行人在手订单，了解在手订单的执行和进展情况；

5. 访谈发行人外销业务负责人，了解公司主要 ODM 客户的拓展情况及认证过程；

6. 访谈主要 ODM 客户，获取发行人相关产品在其采购体系中的情况；

7. 查阅中国农业机械工业协会的统计数据，获取公司在细分行业的市场占有率。

【核查内容】

（一）说明山地丘陵农机更替周期的准确性及权威性，结合我国山地丘陵农业机械的渗透率及发展趋势、同行业可比公司收入增速、国家在农机领域的政策、内外销客户的拓展情况、新冠疫情的影响、在手订单的实施及进展情况等进一步论证发行人的市场空间及成长性情况。

发行人包括国内和国外两个市场。

国内市场，一方面，机械化率持续提高，在国家政策大力扶持下，提高丘陵山区农业机械化水平，山地丘陵农机随着“耕种管收”多环节产品品类的增加，市场容量未来将持续快速增加；另一方面是原有设备保有量的更新换代，存量机械化农业作业环节，存在持续更新需求。

国外市场，我国农机企业在产业链、人工成本等方面具备一定优势，有利于拓展国外市场。一方面，发展中国家山地丘陵农业机械化率提升，发展中国家山地丘陵农业机械化程度亦在不断提高，市场容量将持续扩容；另一方面，原有设备保有量的更新换代，发达国家原有设备的更新换代为发达国家市场提供了空间。

结合相关内容论证如下：

1. 说明山地丘陵农机更替周期的准确性及权威性

以发行人主要产品微耕机为例，行业标准《JB/T 10266-2013 微型耕耘机》第 5.2.1.4 条，“生产试验累积负荷下的作业时间应不少于 300h，其中旋耕作业时间应不少于 200h，负荷下的作业时间包括负荷性能试验时间，耕整地、地头转弯、倒车时间，但不包括发动机空转和地块转移时间”要求。行业内微耕机产品的设计使用寿命普遍参考该标准。结合产品的设计使用寿命，根据终端用户的使用频次和维修保养习惯，频次低且维护保养习惯好的情况下，能使用 5 年左右；使用频次高且未及时维护保养的情况下，会缩短使用年限，严重的会低于 3 年的正常使用寿命。一般情况使用寿命在 3 至 5 年。因此，山地丘陵农机更替周期有

的 2-3 年，有的 3-5 年，与相关行业标准规定的情况相符，相关行业标准已经工业和信息化部批准，具备权威性。

山地丘陵农机产品属于中小型农业机械，相较于大型农业机械其更新换代周期较快，用户在重复购买时更倾向于选择品质好、品牌影响力高的产品，在产品更新换代周期短的背景下，发行人作为行业领先企业，其山地丘陵农机产品在国内外市场均具备了广阔的拓展空间。

2. 我国山地丘陵农业机械的渗透率及发展趋势

（1）我国山地丘陵农业机械的渗透率

我国山地丘陵地区农业机械化进程任重道远，受限于丘陵山区地形复杂多变，山高坡陡、道路崎岖、耕地条件差等环境因素，大中型农业机械多数难以通行及作业，机具进地难、作业难，当前我国丘陵山区机械化普及正面临发展瓶颈，农业农村部在 2021 年 12 月印发的《“十四五”全国农业机械化发展规划》中指出我国丘陵山区农作物耕种收综合机械化率接近 50%。推进丘陵山区农业机械化全程全面和高质量发展，还有较大的市场空间。

（2）我国山地丘陵农业机械的发展趋势

随着我国农业各领域全面全程机械化的推进，以及原设备保有量的更新换代，我国农业机械化水平将不断提升，农业机械市场将持续扩容。我国丘陵山区不足 50%的综合机械化率，相较于农作物耕种收综合机械化率 72%，以及发达国家普遍 90%左右的农业机械化水平，仍有较大提升空间。

我国人均耕地面积小，耕地质量较差，农业发展和粮食安全的压力较大，同时城镇化带来的农村人口的减少和农业劳动力的老龄化，发展农机产业，尤其是山地丘陵农机产业，用技术弥补土地的不足，提高农业机械化水平和单位产出效率需求迫切。根据《“十四五”全国农业机械化发展规划》，我国将积极发展丘陵山区农业生产高效专用农机，加快丘陵山区适用农机装备创新和机械化技术的推广应用，大力推进丘陵山区适用农机专项鉴定，落实农机新产品购置补贴试点政策，同时推介农田的宜机化改造，到 2025 年，丘陵山区县（市、区）农作物耕种收综合机械化率目标达到 55%，农业机械化进入全程全面和高质量发展时期。随着我国城市化进程的不断推进，从事农业生产的劳动力数量在不断下降，

机械化的农业生产是大势所趋，下游终端对定制化的中、高端山地丘陵农业机械有着较大的需求，公司在山地丘陵农业机械类产品领域竞争优势较为明显。发行人作为国内领先的山地丘陵农业机械厂商，依靠研发制造优势，在全程全面机械化的背景下，完善和拓展产品覆盖“耕种管收”各环节的产品序列，将进一步提高市场竞争力，扩大市场渗透率。

3. 同行业可比公司收入增速

发行人各期收入变动与可比公司比较情况如下：

单位：万元

公司名称	2022年 1-6月	2021年 1-6月	变动率	2021年度		2020年度		2019年度
	金额	金额		金额	变动率	金额	变动率	金额
一拖股份	655,072.65	557,510.16	17.50%	920,913.58	23.10%	748,072.99	30.40%	573,694.40
大叶股份	110,263.85	91,216.30	20.88%	160,700.42	60.52%	100,111.55	1.36%	98,768.77
神驰机电	139,613.70	115,186.28	21.21%	243,758.68	56.10%	156,160.47	22.90%	127,062.58
绿田机械	75,939.55	78,458.17	-3.21%	160,545.01	31.04%	122,513.34	16.71%	104,972.69
君禾股份	43,651.51	41,558.25	5.04%	97,536.54	32.15%	73,809.72	9.72%	67,271.32
平均值	204,908.25	176,785.83	15.91%	316,690.85	31.88%	240,133.61	23.55%	194,353.95
发行人	33,310.65	37,821.35	-11.93%	77,319.81	20.09%	64,382.53	26.87%	50,744.99

数据来源：可比公司招股说明书或定期报告

注：截至本补充法律意见书出具之日，发行人 2022 年半年度财务报表尚在审计中。

2020 年度、2021 年度发行人营业收入分别较上年度增长 26.87%、20.09%，持续保持增长趋势，与同行业可比公司变动趋势一致。2022 年上半年国际环境更趋复杂严峻，受俄乌冲突、国内外疫情等因素影响，对全球经济带来超预期扰动，海内外需求低于预期，公司生产经营受到了一定影响。2022 年 1-6 月，发行人营业收入较上年同期下降 11.93%，同行业可比公司增速放缓或出现下降，发行人营业收入较上年同期下降主要系以下原因所致：受 2022 年 2 月爆发的俄乌冲突影响，部分客户取消了发往俄罗斯及乌克兰的微耕机、发电机组、水泵等产品订单；2022 年上半年受国内疫情反复影响，子公司威马农机（无锡）为配合防疫存在暂停生产经营的情形；受长三角地区上游配件供应链短缺的影响，以及国内部分地区受疫情影响，公司上半年内销经销收入出现下滑。

公司 2022 年上半年经营业绩受国内疫情和海外俄乌冲突的叠加影响下，仍

然保持稳健经营。上海及周边疫情好转后，子公司威马农机（无锡）已恢复正常生产经营，长三角地区上游配件供应链也已恢复正常；2022年5月以来，俄乌冲突的影响逐渐弱化，原取消订单正逐步恢复。截至本补充法律意见书出具之日，上海及周边地区疫情防控、俄乌冲突相关不利影响因素已经基本消除。

4. 国家在农机领域的政策

近年来国家陆续出台产业政策鼓励农业生产全程机械化水平的提升和提档升级，充分发挥农业机械在集成技术、节本增效、推动规模经营等方面的重要作用，实现农业现代化，重点支持突破山地丘陵机械化制约瓶颈，推进农机深耕深松作业，进一步推动农业机械行业发展，以“丘陵山区农田宜机化改造”政策为例，发行人针对宜机化改造即便于机械作业的机械改造，而土地宜机化整治，就是连通田块、对陡坡进行缓坡化改造、对不规则田块进行条状田块改造，公司为此开发的作业效率更高的乘坐式的中型农机产品将迎来广阔的市场空间，且产品技术含量和附加值将大幅提高，产品售价从手扶式产品的几千元提高到几万元。国家在农机领域的鼓励和支持政策，将有利于提升山地丘陵农机产品渗透率。近年来重点政策如下表：

时间	名称	颁布部门	内容简介
2018年1月	《中共中央国务院关于实施乡村振兴战略的意见》（“一号文件”）	中共中央、国务院	“加快研发经济作物、丘陵山区农林机械，发展高端农机装备制造”
2020年1月	《中共中央、国务院关于抓好“三农”领域重点工作确保如期实现全面小康的意见》（“一号文件”）	中共中央、国务院	“支持丘陵山区农田宜机化改造”
2021年2月	《中共中央国务院关于全面推进乡村振兴加快农业农村现代化的意见》（“一号文件”）	中共中央、国务院	“支持丘陵山区农机装备研发制造，加大购置补贴力度，开展农机作业补贴”
2021年3月	《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》	全国人大	“发展丘陵山区农业生产高效专用农机”
2022年2月	《中共中央、国务院关于关于做好2022年全面推进乡村振兴重点工作的意见》（“一号文件”）	中共中央、国务院	“加快丘陵山区和设施园艺小型机械研发制造并纳入国家重点研发计划予以长期稳定支持”

5. 内外销客户的拓展情况

报告期内，公司以境外销售为主，境外销售收入占主营业务收入的比重分别为72.30%、75.38%和78.24%，ODM定制销售与自主品牌销售均呈现稳步增长

趋势，报告期内境外销售收入及占比逐年增加。具体如下：

项目		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
ODM	境内	1,397.54	1.81%	852.51	1.33%	817.94	1.62%
	境外	49,724.37	64.50%	38,521.72	60.03%	29,065.92	57.46%
自主品牌	境内	15,376.40	19.95%	14,946.88	23.29%	13,192.25	26.08%
	境外	10,589.94	13.74%	9,854.00	15.35%	7,508.80	14.84%
合计		77,088.24	100.00%	64,175.10	100.00%	50,584.92	100.00%

针对境外市场，公司制定了全球化营销渠道策略，公司境外业务主要以 ODM 定制销售为切入点，同时加大自主品牌的推广，实现了快速开拓海外销售市场。公司分析重点销售国家及区域，借助自身的配件自制能力和技术研发团队，采取差异化产品定制推广，发展新客户，提升产品在对应国家区域的市场占有率；安排驻外业务人员实地走访国外空白市场国家，调研产品需求，深挖产品在国外市场的销售潜力；同时公司适时分析现有存量客户销售产品结构，寻找新品合作机会，增加客户合作产品品类。

我国山地丘陵农机企业在产业链、人工成本等方面具备一定优势，生产制造的农业机械性价比较高，不管是发达国家市场的产品更新换代还是发展中国家市场的机械化率的提升，市场需求均较大。发行人凭借可靠的产品质量、先进的工艺技术、持续优化的产品结构和良好的信誉等，发行人与境内外主要客户保持长期合作，并建立起了较强的客户粘性，合作关系较为稳固。

由于亚洲、非洲等主要农业种植地区较为落后，农作物种植尚未实现规模化，农业机械化率低，为我国农业机械的国际化提供了较大的市场空间。此外，由于欧美等发达国家农业机械化水平已达较高水平，其主要以生产大型通用农机设备为主，由于该类设备对特殊地形地貌的适用性较低，使得欧美等发达国家对如山地丘陵等细分市场下的农业机械设备存在持续需求。为此，发行人在泰国设立子公司，系公司面向东南亚市场和美国市场布局的生产基地。目前处于运营初期，未来 1—2 年将为公司在东南亚市场和美国市场的业绩拓展做出贡献。

针对国内市场，公司销售网络已覆盖全国大多数城市和地区，聚集了一批具有忠诚度和信任度的客户。发行人作为国内山地丘陵农业机械行业的领先企业，

随着我国城市化进程的不断推进，从事农业生产的劳动力数量在不断下降，机械化的农业生产是大势所趋，下游终端对定制化的中、高端山地丘陵农业机械有着较大的需求，发行人在山地丘陵农业机械类产品领域竞争优势较为明显。发行人新设无锡子公司，利用江浙地区产业链优势为山地丘陵动力产品建设的研发生产基地，目前亦处于运营初期，未来将为公司提供充足的研发和产能支撑。

6. 新冠疫情的影响

当前，虽然国内疫情防控已取得阶段性成果，但防疫形势依然严峻，国内疫情呈现局部零星反复散发态势。2022年3月至6月上海及周边地区疫情，子公司威马农机（无锡）为配合疫情防控暂停生产经营，随着上海及周边疫情防控的胜利，已经恢复正常生产经营；2022年8月发行人所在地重庆出现局部疫情，公司部分生产经营人员被封控，对公司的生产也产生一定的影响，导致生产经营出现短期受阻。虽然前述影响目前都已经消除，但未来如国内外疫情反复，仍可能对发行人正常生产及销售造成冲击，从而对发行人的经营业绩造成不利影响。但结合发行人报告期内面对疫情影响的业绩表现和我国针对新冠疫情的有效控制措施，整体风险可控。

7. 在手订单的实施及进展情况

截至2022年8月31日，公司最新在手订单情况如下：

截止日期	订单数量（万台）	订单金额（万元、不含税）
2022年8月31日	6.47	8,759.64
2022年3月31日	5.96	8,372.24

注：以外币计量的订单金额选取该截止日期末外币兑人民币中间价进行折算。

2022年8月末在手订单数量较2022年3月末增加0.51万台，订单金额增加387.10万元，公司目前在手订单金额较为充足，执行情况良好，在手订单涉及的采购、生产、发货等流程进展有序进行。

8. 发行人市场空间广阔、具备成长性

综上，受益于国家政策的大力扶持，农机装备产业未来将持续加大研发及生产的力度，随着国内山地丘陵农业机械化率在未来的持续提升，行业规模仍将持续扩大。作为农业机械化全方位高质量发展中的重要参与企业，发行人亦将在相

关政策推动的大环境影响下，迎来乐观向好的经营发展环境。

国际市场方面，我国农机企业在产业链、人工成本等方面具备一定优势，生产制造的农业机械性价比较高，不管是发达国家市场的产品更新换代还是发展中国家市场的机械化率的提升，市场需求均较大。国内市场，随着我国农业各领域全面全程机械化的推进，以及原设备保有量的更新换代，农业机械市场持续扩容。

虽然新冠疫情仍在持续，未来对发行人的经营业绩造成不利影响的风险依旧存在，但结合发行人报告期内面对疫情影响的业绩表现和我国针对新冠疫情的有效控制措施，整体风险可控。

发行人在手订单充足，实施及进展情况良好。同时，一方面，随着我国对山地丘陵地区的宜机化改造，公司为此开发的作业效率更高的乘坐式的中型农机产品将迎来广阔的市场空间。另一方面，公司布局的无锡和泰国子公司将在未来一至两年为公司带来业绩贡献，无锡子公司系公司利用江浙地区产业链优势为山地丘陵动力产品建设的研发生产基地；泰国子公司系公司面向东南亚市场和美国市场布局的生产基地。上述两家公司目前处于运营初期，未来将贡献业绩。

结合前述分析，发行人未来市场空间广阔，具备成长性。

（二）说明拓展境外 ODM 客户的渠道及具体过程，相关客户的认证过程、要求及发行人对应的核心竞争优势，在 ODM 厂商中细分产品的供应商梯队情况，相关 ODM 厂商替换发行人的风险。

1. 拓展境外 ODM 客户的渠道及具体过程

相较于发达国家如欧美地区形成了约翰·迪尔公司、凯斯纽荷兰公司、爱科公司、克拉斯公司和赛迈道依兹公司五大农机集团，日本则形成了以久保田株式会社为首的四大农机生产巨头在农业机械化进程上的领先，该等农机企业在品牌和市场上较我国企业具有先发优势，为了拓展海外市场，公司制定了全球化营销渠道策略，以 ODM 业务为切入点，实现了快速开拓海外市场销售。

发行人拓展境外 ODM 客户主要渠道有参加行业展会、主动拜访客户等。公司主要参加的展会包括中国进出口商品交易会、中国国际农业机械展览会、中国国际五金博览会、意大利博洛尼亚国际农机展、俄罗斯国际五金工具展览会、埃

及国际农业展会等，通过参加行业展会，公司能直观地向客户展示产品特点，取得潜在客户的联系方式，进一步建立商业合作。此外，公司通过展会、网络、行业协会等途径获取客户信息，有针对性地进行主动拜访并促成业务合作。同时公司经过多年的发展与沉淀，得益于老客户基于良好用户体验形成的市场口碑，再通过客户口碑带动更多的新客户进行购买。

发行人在与客户成功接洽并完成客户的认证程序后，开始达成合作。

报告期内，发行人境外主要 ODM 客户业务拓展情况如下：

序号	客户名称	合作历史	订单获取方式及周期	所属国家	合作模式
1	富世华集团	2012 年	通过展会获取接洽途径，完成客户的认证程序后，开始达成合作，自启动认证程序到达成合作周期约 9 个月至一年左右。	瑞典	ODM
2	KISANKRAFT LIMITED.	2013 年	通过拜访接洽途径，完成客户的认证程序后，开始达成合作，自启动认证程序到达成合作周期约 6 个月。	印度	ODM
3	Miralbueno Products S.L	2009 年	通过展会接洽途径，完成客户的认证程序后，开始达成合作，自启动认证程序到达成合作周期约 6 个月。	西班牙	ODM
4	百力通集团	2009 年	通过展会接洽途径，完成客户的认证程序后，开始达成合作，自启动认证程序到达成合作周期约 1 年。	总公司在美国，和发行人合作的主要为澳大利亚公司	ODM
5	MILLASUR,S.L.	2010 年	通过展会获取接洽途径，完成客户的认证程序后，开始达成合作，自启动认证程序到达成合作周期约 6 个月。	西班牙	ODM
6	OOO SNV KARGO	2017 年	通过展会获取接洽途径，完成客户的认证程序后，开始达成合作，自启动认证程序到达成合作周期约 1 年。	俄罗斯	ODM
7	Ruris Impex S.R.L	2010 年	通过展会获取接洽途径，完成客户的认证程序后，开始达成合作，自启动认证程序到达成合作周期约 6 个月。	罗马尼亚	ODM
8	PISHROSAZANE ARAK COP, CO.	2009 年	通过展会获取接洽途径，完成客户的认证程序后，开始达成合作，自启动认证程序到达成合作周期约 3 个月。	伊朗	ODM

2. 相关客户的认证过程、要求及发行人对应的核心竞争优势

（1）相关客户的认证过程、要求

发行人境外主要 ODM 客户的认证过程如下：

序号	客户名称	销售内容	认证过程和要求
1	富世华集团	发电机组、水泵机组、微耕机及配件等	（1）市场调研阶段，了解发行人相应产品的市场终端销售情况；（2）工厂审核阶段：①生产制造能力、供应链管理能力和产品品控能力、研发支持能力等公司基本情况；②产品结构及产品售价；③零部件的环保审核等；（3）样机测试阶段：通过前述程序后，公司发运样机，客户针对样机进行性能测试，了解用户反馈等；（4）市场验证阶段：下达小批量订单进行小批次推广，后续达成持续合作。富世华集团针对新的产品及新的销售国家或地区均会重新进行验证和审核。自工厂审核至小批量订单周期约 9 个月至 12 个月。
2	KISAN KRAFT LIMITE D.	微耕机、水泵机组、田园管理机及配件等	（1）工厂审核阶段：①生产制造能力、供应链管理能力和产品品控能力、研发支持能力等公司基本情况；②产品结构及产品售价等；（2）市场调研阶段，了解相应产品的市场终端销售情况；（3）样机测试阶段：通过前述程序后，公司发运样机，客户针对样机进行性能测试，了解用户反馈等；（4）市场验证阶段：小批量订单进行小批次推广，后续达成持续合作。自工厂审核至小批量订单周期约 6 个月。
3	Miralbueno Products S.L	微耕机、发电机组、通用发动机及配件等	（1）工厂审核阶段：①生产制造能力、供应链管理能力和产品品控能力、研发支持能力等公司基本情况；②产品结构及产品售价等；（2）市场调研阶段：了解相应产品在欧美市场上与其它公司合作的大概情况；（3）样机测试阶段：通过前述程序后，公司发运样机，客户针对样机进行性能测试，了解用户反馈等；（4）市场验证阶段：小批量订单进行小批次推广，后续达成持续合作。自工厂审核至小批量订单周期约 6 个月。
4	MILLASUR, S.L.	微耕机、发电机组、水泵机组及配件等	（1）工厂审核阶段：了解公司基本情况包括生产制造能力，供应链管理等、产品品控能力、研发支持能力等；（2）样机测试阶段：公司发运样机，客户针对样机进行性能测试，了解用户反馈等；（3）市场验证阶段：下订单达成持续合作。自工厂审核至达成持续合作周期约 6 个月。
5	百力通集团	微耕机、通用发动机、水泵机及配件等	（1）工厂审核阶段：①生产制造能力、供应链管理能力和产品品控能力、研发支持能力等公司基本情况；②产品结构及产品售价等；（2）市场调研阶段：了解相应产品的市场终端销售情况；（3）样机测试阶段：通过前述程序后，公司发运样机，客户针对样机进行性能测试，了解用户反馈等；（4）市场验证阶段：小批量订单进行小批次推广，后续达成持续合作。自工厂审核至小批量订单周期约 1 年。
6	OOO SNV KARGO	微耕机、扫雪机、通用发动机等	（1）工厂审核阶段：①生产制造能力、供应链管理能力和产品品控能力、研发支持能力等公司基本情况；②产品结构及产品售价等；（2）市场调研阶段：了解相应产品的市场终端销售情况；（3）样机测试阶段：通过前述程序后，公司发运样机，客户针对样机进行性能测试，了解用户反馈等。自工厂审核至小批量订单周期约 1 年左右。
7	Ruris Impex	微耕机、通	（1）工厂审核阶段：①生产制造能力、供应链管理能力和产品品

序号	客户名称	销售内容	认证过程和要求
	S.R.L	用发动机等	控能力、研发支持能力等公司基本情况；②产品结构及产品售价③运输和售后服务等；（2）市场调研阶段：了解相应产品的市场终端销售情况；（3）样机测试阶段：通过前述程序后，公司发运样机，客户针对样机进行性能测试，了解用户反馈等；（4）市场验证阶段：小批量订单进行小批次推广，后续达成持续合作。自工厂审核至小批量订单周期约6个月。
8	PISHRO SAZAN E ARAK COP, CO.	微耕机、通用发动机、发电机等	（1）工厂审核阶段：①生产制造能力、供应链管理能力和产品品控能力、研发支持能力等公司基本情况；②产品结构及产品售价；③运输和售后服务等；（2）市场调研阶段：了解相应产品的市场终端销售情况；（3）样机测试阶段：公司通过前述程序后，公司发送样机，客户针对样机进行性能测试、用户反馈等；（4）市场验证阶段：小批量订单进行小批次推广，后续达成持续合作。自工厂审核至小批量订单周期约3个月。

（2）发行人对应的核心竞争优势

公司在开展 ODM 业务过程中，客户重点关注公司的生产制造能力、供应链管理能力和产品品控能力以及研发支持能力。

①生产制造能力

发行人已掌握动力系统、传动系统和整机设计三大核心关键技术，具有全产业链体系优势，为发行人在山地丘陵农业机械领域持续保持国内领先地位和扩大国际市场份额奠定了基础。根据中国农业机械工业协会统计数据，发行人在国内微耕机、田园管理机的主要制造商市场容量中，占有率分别为 30.70%、31.61%、30.96%，位列市场第一，持续保持领先。此外，发行人设计团队根据不同的使用场景调整核心部件的规格和型号等指标，提升终端产品的适配性和一致性，实现与同行业产品的差异化，打造公司核心竞争力。

②供应链管理能力和

公司凭借突出的供应链管理能力和为客户提供品类丰富、满足不同地区不同农作物需求的产品。公司零部件自制比率高，能够实现山地丘陵农业机械产品核心零部件的开模和自制，掌握产业链的核心环节，产品更新换代较快。同时，公司设计团队根据不同的使用场景调整核心部件的规格和型号等指标，提升终端产品的适配性和一致性，实现与同行业产品的差异化。

③产品品控能力

发行人具有产品优势，公司牢固树立质量意识，建立了严格的质量管理体系、

质量文化，形成了全员、全过程的质量管理体系，在设计、采购、生产和检测等环节全流程把控产品质量，保证产品质量的一致性、连续性和可靠性；同时，以强大的研发实力和快速升级能力，通过丰富的产品品类加大市场渗透，持续推出更新换代的新产品，提高用户粘性。

④研发支持能力

发行人具有技术研发优势，并高度重视研发团队建设，并专注于山地丘陵农业机械及其他动力机械的研发，根据产品板块设立研发体系，能够快速响应市场需求，进行针对性研发，获取产品竞争优势，同时结合农艺需求变化不断推出新产品。

3. 在 ODM 厂商中细分产品的供应商梯队情况

发行人在主要 ODM 厂商中细分产品的供应商梯队情况如下：

序号	客户名称	销售内容	细分产品的供应商梯队情况
1	富世华集团	发电机组、水泵机组、微耕机及配件等	占采购总金额比例较小，但属于细分产品的重要供应商。
2	KISANKRAFT LIMITED.	微耕机、水泵机组、田园管理机及配件等	主要供应商，该客户针对不同产品质量等级仅与单一或少量供应商进行合作，向发行人采购的产品占该客户某一特定质量等级范围总采购量的 90% 左右。
3	Miralbueno Products S.L	微耕机、发电机组、通用发动机及配件等	重要供应商，采购金额占其经营规模比例约 6%—8%。
4	MILLASUR, S.L.	微耕机、发电机组、水泵机组及配件等	重要供应商，采购金额占其经营规模比例约 6%-12%。
5	百力通集团	微耕机、通用发动机、水泵机及配件等	占采购总金额较小，但属于细分产品的重要供应商。
6	OOO SNV KARGO	微耕机、扫雪机、通用发动机等	占采购总金额较小，但属于细分产品的重要供应商。
7	Ruris Impex S.R.L	微耕机、通用发动机等	主要供应商，微耕机产品占采购总金额的 30%-40%，所有种类产品采购额占总采购额的比例为 10%—15%。
8	PISHROSAZANE ARAK COP, CO.	微耕机、通用发动机、发电机等	重要供应商，采购规模占其经营规模比例约 12%。

4. 相关 ODM 厂商替换发行人的风险

发行人与主要 ODM 客户未来合作稳定性不存在重大不利变化的风险：

（1）发行人与主要 ODM 客户合作时间较长，客户粘性较强

发行人与主要 ODM 客户合作时间较长，与发行人关系较为稳固，如富世华

集团、百力通集团、KISANKRAFT LIMITED 等均系发行人合作五年以上的长期合作客户。同时，主要 ODM 客户对发行人的产品种类、质量较为了解，双方合作具有较高信任感与较强的粘性。

（2）发行人产品质量过硬、服务全面，保持了良好合作关系

发行人通过多年来的技术积淀与市场实践形成了完整、独特的产品解决方案，能够研发生产出符合山地丘陵地区特点、满足国内外客户差异化需求且灵活轻便、安全性高、耕作效果好的山地丘陵农业机械和其他动力机械产品，发行人凭借过硬的产品质量和工艺技术、良好的品牌形象、快速的市场反应能力与下游主要客户均保持了良好、稳定的合作关系。

（3）发行人产品结构持续优化，企业知名度持续提升

发行人通过市场调研，不断了解、发掘市场需求，通过进行自主创新研发和技术改造，不断提升针对客户个性化需求的快速响应能力。发行人不断更新产品功能，完善产品性能，持续推出操作灵活、使用寿命长的不同型号的产品，并在报告期内推出新能源电动农业机械及扫雪机等新产品，从而优化了发行人整体的产品结构，为客户提供了更多产品选择权；随着产品创新、结构优化，发行人在相关市场销售规模逐步扩大，企业知名度持续提升。

（三）说明发行人各期境内销售收入、补贴产品收入增长较少的原因，同时结合上述问题（二）的相关内容，进一步论述发行人的竞争力。

1. 说明发行人各期境内销售收入、补贴产品收入增长较少的原因

报告期各期，发行人境内销售收入、补贴产品收入情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
内销收入	16,773.94	6.17%	15,799.39	12.77%	14,010.19
补贴产品收入	5,518.75	-0.97%	5,572.74	18.22%	4,713.93

发行人符合中央财政资金全国农机购置补贴机具种类范围、产品类别包括微耕机、田园管理机和果树修剪机，报告期内不存在被调出补贴范围的情形。

报告期内内销收入、补贴产品收入增长较少的原因主要为：境内市场仍然处

于成长期，尤其是补贴产品范围内的微耕机、田园管理机属于山地丘陵农机的典型代表。一方面，当前我国丘陵山区机械化普及化程度不高，农业农村部在 2021 年 12 月印发的《“十四五”全国农业机械化发展规划》中指出：“当前我国丘陵山区农作物耕种收综合机械化率仍不足 50%。推进丘陵山区农业机械化全程全面和高质量发展，仍需经历一段时间。另一方面，境内终端用户相较于欧美发达国家的终端用户对于山地丘陵农用机械的购买力仍有所不足，因此境内外终端用户的购买能力不同也造成对于农用机械产品的需求有所不同。

根据《“十四五”全国农业机械化发展规划》，加快补齐丘陵山区农业机械化短板，到 2025 年，丘陵山区农作物耕种收综合机械化率要达到 55%。未来国内的市场在我国丘陵山区农业机械化率的加快提升下，具有广阔前景。

2. 发行人的竞争力体现

公司所在行业竞争充分，公司经过多年深耕发展，已成为山地丘陵农业机械行业的领先企业，形成了稳定的业务模式以及多项成熟的核心专利技术，产品成熟度高。根据中国农业机械工业协会统计数据，2018 年至今，发行人微耕机、田园管理机等产品销量连续 4 年位列全国第一，发行人的核心竞争力主要体现在五方面：

（1）核心技术均源于发行人自主研发，产品技术性能具备竞争优势

公司以技术创新驱动自身发展，凭借多年来的技术积累与市场实践形成了 15 项核心技术，能够研发生产出符合山地丘陵地区特点、满足客户差异化需求且灵活轻便、安全性高、耕作效果好的农业机械。公司经多年的技术积累，在行业领域形成了技术先进性和先发优势。

例如，直连微耕机的常开离合技术，满足产品释放离合手柄后，耕刀 2 秒内从最大旋转速度停止下来，保障了农业机械产品的安全性；公司对产品进行持续研发改进，如对内燃机点火时机进行优化，对部件进行反复测试修正以提高燃烧效率、调节缸压，并结合终端产品应用场景对内燃机性能进行提升，设计研发耐低温、防水、耐震动、静音、低排放的动力产品；单缸风冷柴油发动机机内净化及尾气净化排放技术，保证了整机尾气有害物排放达到国家环保部最新国四排放标准，具有结构和操作简单、成本低、维护方便等特点，系单缸立式风冷柴油机

的国内首个国四信息公开编号，属于行业领先水平。

（2）发行人已建立全产业链研发和生产体系

公司已掌握动力系统、传动系统和整机设计三大核心关键技术体系，形成全产业链研发和生产体系优势。

动力系统即农业机械及其他动力机械的发动机系统，公司能够自主生产满足中国、欧洲等地排放标准的小型汽油、柴油发动机及美国排放标准的小型汽油发动机，掌握小型汽油、柴油发动机领域多项核心技术。其中在国内具有重要影响力的技术，包括：发动机多重过滤进气净化技术可以有效解决山地丘陵农机多尘使用环境下发动机故障率高的问题；单缸风冷柴油发动机机内净化及尾气净化排放技术保证了整机尾气有害物质排放达到国家生态环境部最新“国四”标准，系单缸立式风冷柴油机的国内首个“国四”信息公开编号。

传动系统即传动总成系统，公司掌握了农业机械用多档位齿轮传动技术和链条皮带传动技术，具备传动箱总成设计和研发能力，拥有传动箱总成装配车间，并创新设计了在业内具有影响力的离合控制机构技术，有效避免了离合器打滑造成的故障以及离合故障产生的安全问题。传动系统是整机产品使用过程中故障高发部件，公司通过优化的传动箱结构设计，与优质零配件供应商的长期合作，结合公司严苛的极限负载测试体系，确保了公司整机产品具有可靠的品质，为公司整机产品积累了良好的市场口碑。

在整机设计方面，公司凭借十多年的经验积累，目前公司整机产品均系自主创新设计。从全新设计一款农业机械产品到最终量产，通常需要一年以上的时间，业内技术水平落后的厂家通常不具备新产品研发能力。目前，国内山地丘陵农业机械正朝着精细化、专业化、定制化的方向发展，终端用户需求越来越多样化，这要求厂家能够为用户提供定制化开发在特定功能上发挥极致功效的专业化农业机械产品。公司在整机设计方面具有较强的竞争优势，其国内首创的同轴正反转技术，有效提高了山地丘陵农机耕作的安全性和舒适性。

三大领域核心技术的掌握为公司在山地丘陵农业机械领域持续保持国内领先地位和扩大国际市场份额奠定了基础。

（3）供应链管理和柔性生产优势

公司凭借突出的供应链管理能力和柔性生产能力，在小批量生产的情况下仍能合理控制成本，为客户提供品类丰富、满足不同地区不同农作物需求的产品。山地丘陵农业机械产品根据使用场景，如耕整地、田间管理、田间搬运等划分系列，并根据不同地形、不同土壤特点、不同作物的农艺要求推出细分专用度更高的产品。公司以强大的研发实力和快速升级能力，通过丰富的产品品类加大市场渗透，持续推出更新换代的新产品，新进企业很难短时间建立成熟的供应链管理以及柔性生产能力。公司零部件自制比率高，能够实现山地丘陵农业机械产品核心零部件的开模和自制，掌握产业链的核心环节，产品更新换代较快。同时，公司设计团队根据不同的使用场景调整核心部件的规格和型号等指标，提升终端产品的适配性和一致性，实现与同行业产品的差异化。

（4）客户优势

通过多年积累和发展，发行人已经成为国际山地丘陵农业机械行业中具有较高知名度的生产制造商，在生产技术、产品品质、制造规模等方面具有较高的市场地位，产品销往瑞典、印度、巴西、菲律宾、俄罗斯、罗马尼亚、土耳其、伊朗、加拿大、美国等全球 70 多个国家和地区，积累了一批优质国际客户资源，其中包括世界园林机械龙头企业富世华集团、全球最大的户外动力设备汽油发动机制造商百力通集团等。同时，公司通过规模化的生产、快速的客户服务响应、稳定的产品质量赢得客户的信任，保证了公司持续经营能力。公司与客户大多已建立较高的合作默契度，产品质量保障、售后服务和技术支持长期稳定开展，公司凭借产品质量稳定可靠、操作舒适适应性强、性价比较高等特点形成了较强的客户粘性。品牌企业一旦得到客户认可，就更易获得相关领域的市场订单。

（5）“耕-种-管-收”全流程多品类覆盖优势

公司产品覆盖耕整地、田间管理、收获、运输、加工，实现全程的机械化，并且单流程有多种品类产品。发行人围绕着果园全程机械化已逐步实现耕整、枝条修剪、开沟、施肥喷药、枝条粉碎、运输等环节机械化作业，以及在山地农作物及经济作物领域将继续加大研发投入，逐步形成多种农作物的全程机械化。新进企业很难在短时间内具备足够的研发人员以及管理能力形成全流程多品类的覆盖。

【核查意见】

经核查，本所律师认为：

1. 发行人未来市场空间广阔，具备成长性；
2. 截至本补充法律意见书出具之日，发行人与境外主要 ODM 客户合作稳定性不存在重大不利变化的风险，相关 ODM 厂商替换发行人的风险较小；
3. 发行人各期境内销售收入、补贴产品收入增长较少的原因具有合理性，发行人具备核心竞争力。

二、《意见落实函》问题 2

关于农机补贴。报告期内，发行人产品申报补贴数量占补贴机型销售数量比例为 50.66%、82.23%和 48.70%。发行人表示，2021 年当年补贴数量相对较低的原因主要系各地政策出台时间较晚。请发行人说明：（1）2019 年、2021 年补贴数量较低的具体原因，未申报补贴产品对应的主要销售客户、地区，相关补贴政策，与同行业可比公司趋势是否一致，并说明原因及合理性。（2）截至目前发行人 2021 年当年销售产品的补贴数量及金额，同比是否存在较大差异。请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【核查过程】

（一）对法律专业范围内的农机“相关补贴政策”问题，本所律师基于特别注意义务实施了如下核查：

1. 查阅国家和地方在农机领域的相关主要补贴政策文件，如《关于启用四川省农机购置补贴辅助管理系统（2018-2020）的通告》。

（二）对法律专业范围之外的其他事项和问题，本所律师基于一般注意义务实施了如下核查：

1. 获取报告期内发行人产品申报补贴数量及其销售情况；
2. 访谈农业机械杂志社副社长，了解大型农机与小型农机在补贴情况上的差异等；

3. 访谈北京威马腾龙科技有限公司、广州市固升发电设备有限公司，了解2019年和2021年客户所在地区的农机补贴情况及限制因素；

4. 登录全国农机购置与应用补贴信息实时公开系统查询2019年未补贴产品集中省份的农机补贴实施资金情况及2022年湖北省一拖股份产品、星光农机股份有限公司产品及发行人产品的具体单台补贴金额；

5. 登录各省农机购置与应用补贴申请办理服务系统导出并统计发行人截至2022年9月12日的补贴数据。

【核查内容】

（一）2019年、2021年补贴数量较低的具体原因，未申报补贴产品对应的主要销售客户、地区，相关补贴政策，与同行业可比公司趋势是否一致，并说明原因及合理性。

1. 小型农用机械与大型农用机械在农机购置补贴方面的差异

（1）补贴金额差异导致补贴比例存在一定差异

发行人产品系面向山地丘陵以及经济作物作业而设计和开发的农业机械，属于小型农用机械，发行人产品与以拖拉机、旋耕机为主的大型农用机械在单台补贴金额上存在较大差异。大型农用机械单价较高，补贴金额远高于小型农用机械。以湖北省2022年的补贴金额为例，根据湖北省农机购置与应用补贴信息公开信息，一拖股份100马力以下轮式拖拉机MF904的单台补贴金额为99,000.00元，轮式拖拉机LY1404-1的单台补贴金额为38,800.00元；星光农机股份有限公司全喂入联合收割机4LZ-5.0Z的单台补贴金额为29,000.00元，自走履带旋耕机1GZL-230A的单台补贴金额为18,100.00元；发行人微耕机1WGQD2.6-33C单台补贴金额为550.00元，微耕机1WG4.0-100FQ-ZC单台补贴金额为780.00元。由于补贴流程不存在明显差异，均需付出一定时间成本及交通成本，若终端消费者所在地距离补贴受理部门较远，或存在无法一次性申请成功，从而需要多次往返的情形，较低的补贴金额难以覆盖申请流程中的时间和交通成本，因此，小型农机购买者的补贴意愿相对大型农机购买者的补贴意愿较低。

单台补贴金额较高对购机者补贴意愿的提升可以体现在发行人产品销售的

部分区域，例如福建省。福建省除了使用中央财政补贴资金外，还使用省级财政资金共同对农机补贴进行支持，购机者在获得中央补贴的基础上，额外获得一笔地方补贴，报告期内，福建省的单台合计补贴金额为 1,300 元左右，高于其他大部分省份，2019 年及 2020 年，发行人产品在福建省的申请比例分别为 76.21% 和 89.36%，高于发行人产品整体补贴比例。

综上，补贴金额较高在相当程度上可以提升购机者的申请补贴意愿，大型农用机械单台补贴金额远高于小型农用机械，是导致小型农用机械产品申请补贴比例低于大型农用机械产品申请补贴比例的一个重要原因。

（2）部分地区仍存在补贴资金向大型农用机械倾斜的情况，导致补贴申请无法保证时效性

各地农机补贴财政预算同时用于大型农机及小型农机的补贴，部分地区还存在资金向大型农机倾斜的情况。近年来，中央提升部分重点地区的丘陵山地农业机械补贴金额的趋势加强，小型农机在未来有望得到更多补贴资金的支持，但综合目前的实际情况看，用于小型农用机械的补贴资金仍存在一定缺口。补贴资金的缺口，导致终端用户无法及时申请补贴，随着时间的推移，即使在以后年份在规则上仍可以申请，但申请补贴的时效滞后也会在一定程度上影响用户申请补贴的意愿。

2. 2019 年补贴数量相对 2020 年较低的具体原因及相关补贴政策

（1）补贴资金规模较小

2019 年补贴数量较 2020 年补贴数量低的原因主要系全国大部分地区因不同程度的补贴资金短缺造成补贴环节存在堵点及制约因素。2019 年全国大部分地区出现补贴资金紧张的情况，甚至部分地区 2019 以前年度的资金缺口仍未完全弥补。因存在资金规模无法满足补贴需求的矛盾，地方农机补贴办理部门采取提前停止受理或延缓受理的方式，从一定程度上保证资金兑付。存在该情况时，往往购机者在购买环节即被告知暂时无法办理补贴并且无法预估开放时间，虽农机补贴申请无时间限制，但随着时效性降低，加之发行人产品单台补贴金额不高，使得购机者申请补贴的意愿降低。根据测算，发行人产品当年销售于当年报补的比例高于当年销售于往后年份报补的比例，地方补贴资金规模不足会对当年及往

后年份申报补贴的产品数量均造成较大影响。

以山西省和陕西省为例：（1）根据山西省农机购置补贴信息实时公开系统查询，2019 年全年补贴资金为 33,575.04 万元，而 2020 年的全年补贴资金增长至 59,916.80 万元。2019 年发行人产品申请补贴的数量为 1,175 台，而 2020 年补贴资金扩大后，发行人产品申请补贴的数量为 1,875 台。因补贴资金规模扩大，该省农机补贴申请数量呈现明显上升。（2）根据陕西省农机购置补贴信息实时公开系统查询，2019 年全年补贴资金为 37,605.51 万元，而 2020 年的补贴资金增长至 47,837.99 万元。2019 年发行人产品申请补贴的数量为 2,629 台，而 2020 年补贴资金扩大后，发行人产品申请补贴的数量为 3,370 台。因补贴资金规模扩大，该省农机补贴申请数量呈现明显上升。

（2）2019 年个别省份未将发行人产品纳入补贴范围

销售数量与补贴数量的统计口径不同，销售数量的统计口径大于补贴口径。各省根据自身实际情况，在中央补贴政策划定的机具大类、小类和品目的基础上进行调整，剔除部分不符合地方实际情况的机具类型。销售数据统计的系发行人符合中央补贴范围的产品的销售数量，其中包含了被地方调整出补贴范围的产品，而补贴数据系各个省份实际进行补贴申报的产品数量，该数据不包含被地方调整出补贴范围的产品。个别地区自 2020 年起才将发行人产品所属机具类别纳入地方补贴范围，因此 2019 年的补贴比例低于 2020 年。

以北京市为例：北京市自 2020 年起才对发行人产品所属机具类别施行补贴，2019 年发行人产品销售至北京的产品数量为 1,836 台，而当年补贴数量为零。由于购机者购买农机时，产品纳入地方补贴范围的相应政策尚未出台，存在购机者对补贴流程不了解、未保留申请农机补贴所需的资料、经销商未与其进行农机补贴相关事项沟通等情形，纳入补贴后，相当一部分购机者亦未办理农机补贴。

（3）部分省份受理通道开通时间晚

部分省份 2019 年补贴受理系统启用时间较晚，导致该省份当年申报补贴的数量低，虽 2019 年购买的产品可以于往后年度申请补贴，但随着时效性降低，跨期申请在一定程度上限制了购机者的补贴意愿。

以四川省为例：四川省于 2019 年 9 月 20 日发布《关于启用四川省农机购置

补贴辅助管理系统（2018-2020）的通告》称四川省农机购置补贴辅助管理系统（2018-2020）已部署完毕，将于 2019 年 10 月 22 日正式启用。受四川省受理农机购置补贴的受理时间的影响，发行人申请农机购置补贴的产品数量仅为 245 台，而 2020 年该数据上升至 2,369 台。

（4）补贴资金向大型农机倾斜

个别地区存在将补贴资金优先用于大型农机的情况。根据《2018—2020 年农机购置补贴实施指导意见》，中央财政农机购置补贴实行定额补贴，补贴额由各省农机化主管部门负责确定，依据同档产品上年市场销售均价测算，原则上测算比例不超过 30%。由于大型农用机械的市场销售均价高，产品的单台补贴金额也较高，大型农机占用了当年相当一部分补贴资金，在补贴资金规模不足的情况下，能够用于小型农用机械补贴的预算空间相对较小。

以广东省为例：2019 年，广东省将农机补贴资金优先用于大型农用机械，导致小型农机的补贴数量较低。

（5）受疫情因素影响

2020 年受疫情影响，一方面，进城务工人口返乡后受地区间人员流动性限制，农村务农人口增加，降低了家庭单位申请补贴流中多次往返农机受理部门产生的误工成本；另一方面，农户收入下降，补贴意愿提升。此外，2020 年中央助力农机制造行业纾困解难，加大了农机补贴资金支持力度，大部分地区农机补贴资金规模扩大。该等较为特殊的历史背景在一定程度上提升了 2020 年农机补贴的申请数量，相比之下，2019 年的申请数量较低。

3. 2021 年补贴数量相对 2020 年较低的具体原因及相关补贴政策

全国大部分省份于 2021 年下半年开启补贴受理通道，各地的补贴申请情况均在不同程度上受该因素的影响，导致发行人产品 2021 年申报补贴的数量与 2020 年存在较大差异。虽当年购买的产品可以于往后年度申请补贴，但随着时效性降低，跨期申请在一定程度上限制了购机者的补贴意愿。

2021 年各省补贴政策出台时间及相关政策文件如下：

序号	省份	出台时间	相关政策
----	----	------	------

序号	省份	出台时间	相关政策
1	重庆	2021-11-12	重庆市农业机械化技术推广总站《重庆市关于 2021 年农机购置补贴额一览表（第二批）公告范围的产品投档及第二批沿用产品确认的通知》
2	四川	2021-08-06	四川省农业农村厅《关于启用四川省农机购置补贴申请办理服务系统 2021-2023 的通知》
3	安徽	2021-10-29	安徽省农业农村厅《关于启用 2021—2023 年农机购置补贴申请办理服务系统的通知》
4	浙江	2021-8-19	浙江省农业农村厅办公室《浙江省农业农村厅办公室关于启用 2021-2023 年农机购置补贴申请办理服务系统的通知》
5	山西	2021-07-30	山西省农业机械发展中心《关于启用 2021-2023 年山西省农机购置补贴申请办理服务系统及办理有关事项的通知》
6	河南	2021-12-27	河南省农业机械技术中心《关于河南省 2021 年农机购置补贴归档机具（第三批）的公告》
7	云南	2021-07-19	云南省农业机械推广站《关于启用云南省 2021—2023 年农机购置补贴申请办理服务系统的通知》
8	广西	2021-08-30	广西壮族自治区农业机械化服务中心《关于正式启用广西 2021-2023 年农机购置补贴申请办理服务系统的通知》
9	湖南	2021-06-23	湖南省农业农村厅办公室《关于启用农机购置补贴申请办理服务系统的通知》
10	江西	2021-06-29	江西省农业农村厅农机化处《江西省农业农村厅农机化处关于启用农机购置补贴申请办理服务系统的通知》
11	福建	2021-09-08	福建省农业农村厅农机化处《关于启用福建省农机购置补贴申请办理服务系统（2021-2023）的通知》
12	广东	2021-08-31	广东省农业农村厅办公室《关于启用广东省 2021—2023 年农机购置补贴申请办理服务系统的通知》
13	湖北	2021-07-15	湖北省农业农村厅农机化管理处《关于启用湖北省 2021-2023 年农机购置补贴申请办理服务等系统的提示》
14	陕西	2021-12-23	陕西省农业机械化发展中心《陕西省 2021 年第三批农机购置补贴归档产品信息的公告》
15	山东	2021-06-25	山东省农业农村厅《关于启用农机购置补贴申请办理服务系统的通知》
16	江苏	2021-07-21	江苏省农业农村厅《关于启用江苏省农机购置补贴申请办理服务系统（2021-2023）的通知》
17	甘肃	2021-11-25	甘肃省农业农村厅《关于甘肃省 2021 年第二批农机购置补贴归档产品信息的公告》
18	贵州	2021-07-09	贵州省农业农村厅办公室《省农业农村厅办公室关于启用 2021-2023 年贵州省农机购置补贴申请办理服务系统的通知》
19	青海	2021-06-30	青海省农业农村厅《关于启用农机购置补贴申请办理服务系统的通知》
20	宁夏	2021-07-22	宁夏回族自治区农业农村厅《关于启用 2021-2023 年农机购置补贴申请办理服务系统的通知》

序号	省份	出台时间	相关政策
21	河北	2022-01-25	河北省农业机械化管理局《关于河北省 2021-2023 年农机购置补贴产品（第二批）投档形式审核结果的公示》
22	天津	2021-08-12	天津市农业农村委员会《关于启用 2021-2023 年农机购置补贴申请办理服务系统的通知》
23	辽宁	2021-08-11	辽宁省农业农村厅《关于启用辽宁省农机购置补贴申请办理服务系统（2021-2023）的通知》
24	新疆	2021-07-26	新疆维吾尔自治区农业农村厅《关于启用新疆维吾尔自治区 2021-2023 年农机购置补贴申请办理服务系统的通知》
25	西藏	2022-01-29	西藏自治区农业农村厅农机处《西藏自治区 2021-2023 年第一批农机购置补贴产品形式审核信息公示》
26	吉林	2021-07-16	吉林省农业机械化管理局《关于启用农机购置补贴申请办理服务系统的通知》
27	内蒙古	2021-08-11	内蒙古自治区农牧厅《关于启用内蒙古自治区 2021—2023 年农机购置补贴申请办理服务系统的通知》
28	海南	2021-07-27	海南省农业农村厅《关于启用海南省 2021—2023 年农机购置补贴申请办理服务系统的通知》
29	上海	2021-08-19	上海市农业农村委员会《上海市关于启用农机购置补贴申请办理服务系统（2021-2023 年）的通知》
30	北京	2021-12-10	北京市农业农村局农业机械化管理处《关于启用 2021—2023 年农机购置补贴申请办理服务系统的通知》
31	黑龙江	2022-03-15	黑龙江省农业农村厅农业机械化管理处《黑龙江省关于启用 2021-2023 年农机购置补贴申请办理服务系统的通知》

4. 2019 年、2021 年未申报补贴产品对应的主要销售客户、地区

2019 年补贴数量与 2020 年存在较大差异的省份对应的主要销售客户如下：

地区	客户名称	2019 年补贴数量较低的原因
北京	北京威马腾龙科技有限公司	北京市自 2020 年起才对发行人产品所属机具类别施行补贴
广东	广州市固升发电设备有限公司	广东省将农机补贴资金优先用于大型农用机械，导致小型农机的补贴数量较低
山西	山西佳享瑞农机设备有限公司、侯马市兴农友农机有限公司、柳林县春雨农机销售有限责任公司	补贴资金规模相对其他年份较小
陕西	城固县嘉禾农机有限责任公司、西咸新区凯拓农机有限公司、榆林源顺通农机有限公司	补贴资金规模相对其他年份较小
四川	宜宾翠屏区生友农机有限责任公司、四川合丰农机有限责任公司、广元市瑞杰天宇农机有限公司	补贴受理系统启用时间较晚，导致该地区当年申报补贴的数量低，虽 2019 年购买的产品可以于往后年度申请补贴，但随着时效性降低，跨期申请在一定程度上限制了购机者的补贴

	意愿。
--	-----

2021 年补贴数量与 2020 年存在较大差异的省份对应的主要销售客户如下：

地区	客户名称	2021 年补贴数量较低的原因
山西	山西佳享瑞农机设备有限公司、侯马市兴农友农机有限公司、柳林县春雨农机销售有限责任公司	补贴受理系统启用时间较晚，导致该地区当年申报补贴的数量低，虽 2019 年购买的产品可以于往后年度申请补贴，但随着时效性降低，跨期申请在一定程度上限制了购机者的补贴意愿。
重庆	江津区燕伟五金经营部、丰都县合盛农机销售有限公司、重庆市航旺农机有限公司	
陕西	子洲县惠农农机有限责任公司、城固县嘉禾农机有限责任公司、榆林源顺通农机有限公司	
四川	宜宾翠屏区生友农机有限责任公司、四川合丰农机有限责任公司、广元市瑞杰天宇农机有限公司	
河南	郑州田野机械销售有限公司	

针对上述客户，本所律师协同发行人保荐机构、审计机构主要执行了以下核查程序：

- （1）对上述主要客户进行现场走访，了解产品终端销售情况；
 - （2）对上述主要客户发送往来函证，函证内容包括各年度交易发生额、各期末应收账款余额、预收款项余额；
 - （3）就各期产品库存情况向上述主要客户获取进销存确认表，了解客户的终端销售和库存情况；
 - （4）获取发行人退换货明细，检查主要客户是否存在期后异常退货情况。
- 经核查，发行人对上述客户销售收入具有真实性。

5. 与同行业可比公司趋势是否一致，并说明原因及合理性

小型农用机械与大型农用机械在单台补贴金额上存在较大差异，小型农用机械购买者的补贴意愿相对大型农用机械购买者的补贴意愿较小。小型农用机械与大型农用机械在补贴数据方面不具备可比性。

无论小型农用机械产品或大型农用机械产品，在农机补贴数量方面，目前暂无公开的可比同行业数据，因此无法进行趋势比较。

（二）截至目前发行人 2021 年当年销售产品的补贴数量及金额，同比是否存在较大差异。

截至 2022 年 7 月 4 日及截至 2022 年 9 月 12 日发行人各年销售产品的补贴数量如下：

单位：台

时间	2021 年度	2020 年度	2019 年度
2022 年 7 月 4 日[注]	15,497	27,027	14,897
2022 年 9 月 12 日	16,368	27,304	14,932

注：此时点的数据已在《发行人及保荐机构关于第二轮审核问询函的回复意见》“2. 关于经营的合法合规性”之“五、（一）详细说明对发行人销售农机与申请购置补贴相关数据的匹配性及合规性”中披露，为 2022 年 7 月 4 日从补贴系统导出的时点数据。

截至该 2022 年 7 月 4 日，2021 年当年销售产品的补贴总数为 15,497 台，2020 年当年销售产品的补贴总数为 27,027 台，2019 年当年销售产品的补贴总数为 14,897 台。当前补贴数据系于 2022 年 9 月 12 日从补贴系统导出，截至该日期，2021 年当年销售产品的补贴总数为 16,368 台，同比增加 871 台；2020 年当年销售产品的补贴总数为 27,304 台，同比增加 277 台；2019 年当年销售产品的补贴总数为 14,932 台，同比增加 35 台。截至 2022 年 9 月 12 日，发行人 2021 年当年销售产品的补贴数量同比仍存在一定差异，2021 年补贴数量较 2020 年的原因如上文所述，该差异不存在异常。

2021 年当年销售产品的单台补贴金额主要集中于 600.00 元至 900.00 元之间，同比不存在较大差异。测算显示，随着时间推移，各年销售产品的补贴总数均呈现一定程度上升，但跨期越久，上升幅度越小，购机者申请补贴的意愿越低。

【核查意见】

经核查，本所律师认为：

1. 发行人 2019 年补贴产品数量相对 2020 年较低系补贴资金规模不足、2019 年个别省份未将发行人产品纳入补贴范围、2019 年部分省份受理通道开通时间较晚、补贴资金向大型农机倾斜以及受疫情影响等综合原因所致；

2. 发行人 2021 年补贴产品数量相对 2020 年较低的具体原因系全国补贴受理通道开启时间较晚；

3. 截至 2022 年 9 月 12 日，发行人 2021 年当年销售产品的补贴数量与 2020 年当年销售产品的补贴数量相比仍存在一定差异，该差异不存在异常。2021 年

当年销售产品的单台补贴金额主要集中于 600.00 元至 900.00 元之间，同比不存在较大差异。

三、《意见落实函》问题 3

关于关联交易。报告期内，发行人向吉力芸峰、重庆和佳进行关联采购的金额总计为 4,649.07 万元、5,636.01 万元、6,180.90 万元，占比为 12.22%、11.24%、10.14%。发行人实际控制人之一夏峰持有吉力芸峰 97.80% 的股份并担任经理。重庆和佳系重庆神鹿曾持股 45%，发行人董事、副总经理任勇华妻子徐筱兴曾持股 15% 的企业。重庆神鹿为发行人实际控制人之一严华及其配偶夏梦丽持股 100% 的公司。请发行人说明：（1）向吉力芸峰、重庆和佳进行采购的必要性，相关付款条件、信用期政策等，与其他第三方供应商是否存在差异。（2）2022 年上半年向上述两家关联方的采购情况，已制定的减少及消除关联交易的相关措施是否有效执行。请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【核查过程】

（一）对法律专业范围内的“已制定的减少及消除关联交易的相关措施”问题，本所律师基于特别注意义务实施了如下核查：

1. 查阅发行人公司章程、关联交易制度等制度文件；
2. 查阅发行人股东（大）会、董事会和监事会文件等相关会议资料；
3. 查阅发行人控股股东、实际控制人等出具的关于规范关联交易的相关承诺；
4. 查阅发行人出具的关于减少及消除关联交易的相关承诺。

（二）对法律专业范围之外的其他事项和问题，本所律师基于一般注意义务实施了如下核查：

1. 获取关联方的采购合同，查阅付款及信用政策，并与其他第三方供应商进行比对；
2. 查阅发行人报告期内的相关审计报告，获取报告期及 2022 年 1-6 月份关

联采购数据，了解关联交易采购情况；

3. 了解关联方同类供应商引入时间和供货情况。

【核查内容】

（一）向吉力芸峰、重庆和佳进行采购的必要性，相关付款条件、信用期政策等，与其他第三方供应商是否存在差异。

1. 向吉力芸峰、重庆和佳进行采购的必要性

（1）向吉力芸峰采购的必要性

吉力芸峰单体 2021 年实现销售收入 13.58 亿元，2022 年 1-6 月份，实现销售收入 6.25 亿元，已发展成为中国专业生产摩托车磁电机、起动电机主要生产基地之一。吉力芸峰主要客户包括宗申动力(001696.SZ)、隆鑫通用(603766.SH)、力帆科技(601777.SH)、庆铃汽车股份(1122.HK)等上市公司，其产品销往多个海外国家。

吉力芸峰业务规模大，研发能力强，产品种类齐全，且其配件产品质量的可靠性和稳定性、新品开发的及时性和保障性等方面能够较好满足发行人的采购需求，以发行人扫雪机产品为例，扫雪机主要配件之一起动电机主要采购自吉力芸峰，吉力芸峰长期给宗申动力、隆鑫通用供应扫雪机用内燃机动力用配件，在国内扫雪机起动电机市场占据前列。为保障发行人业务发展需求，发行人与吉力芸峰从 2009 年开始建立合作伙伴关系，系发行人的电机、起动电机等配件供应商，与发行人主营业务之间存在关系。故发行人向吉力芸峰采购产品符合产业链实际情况且亦具有商业合理性和必要性。

（2）向重庆和佳进行采购的必要性

重庆和佳成立于 2009 年 2 月，成立初期主要给发动机制造商康明斯公司供应配件，同时为一些配件厂商提供代工服务。重庆和佳与发行人的合作开始于 2010 年，当时发行人在俄罗斯市场销售的微耕机产品，因原供应商提供的传动箱总成内部配件拨叉和拨叉轴存在干涉与卡滞等质量问题，发行人改同重庆和佳达成合作，重庆和佳开始为发行人提供拨叉和拨叉轴，并逐步开始生产传动箱、齿轮等配件。

由于发行人所处的山地丘陵农业机械行业在耕地、耕种作物种类具有专业化、精细化、特色化的特征，因此发行人以耕整地机械为代表的山地丘陵农业机械产品往往需要种类型号较多的定制化非标配件，重庆和佳凭借其多年来深耕山地丘陵农业机械零配件行业的经验与技术实力，能够提供种类全、定制程度高、产品性能优的配件产品以保障发行人业务发展的需求，因此发行人自 2011 年起与重庆和佳建立业务合作，系发行人制造山地丘陵农业机械产品的原材料供应商，与发行人主营业务之间存在关系。故发行人向重庆和佳采购产品符合产业链实际情况且亦具有商业逻辑、必要性和合理性。

合作初期，重庆和佳产能饱和，基于前期双方的关联关系和良好的合作历史，重庆和佳会优先保障发行人的采购需求。随着重庆和佳的持续发展，开始逐步拓展其他客户，并为其他客户提供相应的定制化非标配件，如隆鑫通用（603766.SH）、宗申动力（001696.SZ）、重庆大江动力设备制造有限公司、重庆润通科技有限公司等行业内知名动力机械和山地丘陵农机客户，并开始拓展海外客户。

2. 相关付款条件、信用期政策等，与其他第三方供应商是否存在差异

报告期各期，发行人对前五大供应商的的付款条件、信用政策如下：

期间	序号	供应商名称	是否为关联方	当期采购金额（万元）	付款及信用政策
2021年	1	重庆和佳机械部件制造有限公司	是	3,608.10	以当月 1 日至 30（31）日为一周期进行扎账，次月 3 日至 4 日进行挂账，付款日期为挂账后次月 3 日至 4 日支付挂账货款。 结算方式：根据当期实际用量挂账，当月应付货款金额=（本月挂账金额+上月货款余额）*80%，以网银或电汇支付货款。
	2	重庆吉力芸峰实业（集团）有限公司	是	2,572.80	以当月 1 日至 30（31）日为一周期进行扎账，次月 3 日至 4 日进行挂账，付款日期为挂账后次月 3 日至 4 日支付挂账货款。 结算方式：根据当期实际用量挂账，当月应付货款金额=（本月挂账金额+上月货款余额）*80%，以网银或电汇支付货款。
	3	神驰机电股份有限公司	否	1,884.92	以当月 1 日至 30（31）日为一周期进行扎账，次月 3 日至 4 日进行挂账，付款日期为挂账后次月 3 日至 4 日支付挂账货款。 结算方式：根据当期实际用量挂账，当月应付货款金额=（本月挂账金额+上月货款余额）*80%，以网银或电汇支付货款。

期间	序号	供应商名称	是否为关联方	当期采购金额(万元)	付款及信用政策
	4	重庆迈斯特贸易有限公司	否	1,825.42	收货后，次月 10 日支付货款。
	5	重庆亚庆机械制造有限公司	否	1,559.57	以当月 1 日至 30（31）日为一周期进行扎账，次月 3 日至 4 日进行挂账，付款日期为挂账后次月 3 日至 4 日支付挂账货款。 结算方式：根据当期实际用量挂账，当月应付货款金额=（本月挂账金额+上月货款余额）*80%，以网银或电汇支付货款。
2020 年	1	重庆和佳机械部件制造有限公司	是	3,797.68	以当月 1 日至 30（31）日为一周期进行扎账，次月 3 日至 4 日进行挂账，付款日期为挂账后次月 3 日至 4 日支付挂账货款。 结算方式：根据当期实际用量挂账，当月应付货款金额=（本月挂账金额+上月货款余额）*80%，以网银或电汇支付货款。
	2	重庆吉力芸峰实业（集团）有限公司	是	1,838.33	以当月 1 日至 30（31）日为一周期进行扎账，次月 3 日至 4 日进行挂账，付款日期为挂账后次月 3 日至 4 日支付挂账货款。 结算方式：根据当期实际用量挂账，当月应付货款金额=（本月挂账金额+上月货款余额）*80%，以网银或电汇支付货款。
	3	重庆迈斯特贸易有限公司	否	1,374.44	收货后，次月 10 日支付货款。
	4	重庆亚庆机械制造有限公司	否	1,348.12	以当月 1 日至 30（31）日为一周期进行扎账，次月 3 日至 4 日进行挂账，付款日期为挂账后次月 3 日至 4 日支付挂账货款。 结算方式：根据当期实际用量挂账，当月应付货款金额=（本月挂账金额+上月货款余额）*80%，以网银或电汇支付货款。
	5	廊坊津锡农业机械股份有限公司	否	1,015.05	以当月 1 日至 30（31）日为一周期进行扎账，次月 3 日至 4 日进行挂账，付款日期为挂账后次月 3 日至 4 日支付挂账货款。 结算方式：根据当期实际用量挂账，当月应付货款金额=（本月挂账金额+上月货款余额）*100%，以网银或电汇支付货款。
2019 年	1	重庆和佳机械部件制造有限公司	是	3,010.29	以当月 1 日至 30（31）日为一周期进行扎账，次月 3 日至 4 日进行挂账，付款日期为挂账后次月 3 日至 4 日支付挂账货款。 结算方式：根据当期实际用量挂账，当月应付货款金额=（本月挂账金额+上月货款余额）*80%，以网银或电汇支付货款。
	2	重庆吉力芸峰实业（集	是	1,638.78	以当月 1 日至 30（31）日为一周期进行扎账，次月 3 日至 4 日进行挂账，付款日期为挂账后次月 3 日至 4 日支付挂账货款。

期间	序号	供应商名称	是否为关联方	当期采购金额(万元)	付款及信用政策
		团)有限公司			结算方式: 根据当期实际用量挂账, 当月应付货款金额= (本月挂账金额+上月货款余额) *80%, 以网银或电汇支付货款。
	3	重庆天盛金属制造有限公司	否	1,385.41	以当月 1 日至 30 (31) 日为一周期进行扎账, 次月 3 日至 4 日进行挂账, 付款日期为挂账后次月 3 日至 4 日支付挂账货款。 结算方式: 根据当期实际用量挂账, 当月应付货款金额= (本月挂账金额+上月货款余额) *100%, 以网银或电汇支付货款。
	4	重庆迈斯特贸易有限公司	否	974.49	收货后, 次月 10 日支付货款
	5	廊坊津锡农业机械股份有限公司	否	892.34	以当月 1 日至 30 (31) 日为一周期进行扎账, 次月 3 日至 4 日进行挂账, 付款日期为挂账后次月 3 日至 4 日支付挂账货款。 结算方式: 根据当期实际用量挂账, 当月应付货款金额= (本月挂账金额+上月货款余额) *100%, 以网银或电汇支付货款。

注 1: 受同一实际控制人控制的供应商已合并计算, 上表中神驰机电股份有限公司包括神驰机电股份有限公司和江苏神驰机电有限公司;

注 2: 重庆迈斯特贸易有限公司系发行人钢材供应商, 受大宗商品属性影响, 结算周期较其他原材料存在差异。

结合上表可见, 除重庆迈斯特贸易有限公司外, 发行人向其他主要无关联供应商的付款条件及信用政策为: 根据当期实际用量挂账, 以当月 1 日至 30 (31) 日为一周期进行扎账, 次月 3 日至 4 日进行挂账, 付款日期为挂账后次月 3 日至 4 日支付挂账货款。报告期内, 发行人向吉力芸峰和重庆和佳的付款条件及信用政策与其他主要无关联第三方供应商不存在差异。

综上, 发行人向吉力芸峰、重庆和佳进行采购的付款及信用政策与其他第三方供应商不存在差异。

(二) 2022 年上半年向上述两家关联方的采购情况, 已制定的减少及消除关联交易的相关措施是否有效执行。

1. 2022 年上半年向上述两家关联方的采购情况

2022 年上半年向两家关联方的采购情况如下表:

单位: 万元

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	关联采购金额	占总采购额比例	关联采购金额	占总采购额比例	关联采购金额	占总采购额比例	关联采购金额	占总采购额比例
重庆和佳	1,358.31	5.51%	3,608.10	5.92%	3,797.68	7.58%	3,010.29	7.91%
吉力芸峰	1,228.65	4.98%	2,572.80	4.22%	1,838.33	3.67%	1,638.78	4.31%
关联交易合计	2,586.96	10.49%	6,180.90	10.14%	5,636.01	11.24%	4,649.07	12.22%
当期采购总额	24,657.62	-	60,962.63	-	50,124.69	-	38,032.81	-

注：2022年1-6月数据未经审计。

由上表可知，发行人向上述两家企业采购的合计占比自2019年起呈现总体下降趋势。

（1）重庆和佳

发行人向重庆和佳采购1000N(T26)变速箱体、1100A/1100变速箱体、1000N(T26)行走箱体等独家定制化非标配件，随着多年的工艺积累和生产磨合，在产品参数、工艺指标要求等方面已经逐步成熟。报告期后期，随着发行人生产规模的扩大、并为了建立现代化的公司治理体系，发行人开始持续降低配件采购的关联交易比例，逐步引入具备与重庆和佳生产能力、产品品质处于同一水平的供应商。

发行人报告期内第一大供应商重庆和佳2022年1-6月份的采购占比较报告期内采购占比持续下降。

（2）吉力芸峰

吉力芸峰母公司2021年实现销售收入13.58亿元，2022年1-6月份，吉力芸峰母公司实现销售收入6.25亿元，发行人当期与吉力芸峰发生的关联交易金额占吉力芸峰的收入比例均不足2%，占比较低。

吉力芸峰2022年1-6月份的采购占比较2021年度采购占比出现小幅度上升，主要系2022年1-6月，吉力芸峰供应的起动电机应用的产品扫雪机、电机应用的产品汽油发电机组同比产量出现上涨所致。但整体采购金额仍处于稳定。

2. 已制定的减少及消除关联交易的相关措施是否有效执行

公司通过《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事议事规则》和《关联交易决策制度》对关联交易事项的决策权限和程序、关联

交易的回避表决制度作出明确规定，对关联交易的审批程序和管理进行严格规范，对关联交易实施有效监督，同时切实履行信息披露的有关规定，确保关联交易的公平，不损害全体股东特别是中小股东的合法权益。

与此同时，发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员已出具《关于规范和减少关联交易的承诺》，承诺严格规范和减少关联交易，保证不通过关联交易谋取不正当利益。

经核查，上述关联交易均履行了发行人对关联交易事项的决策程序，上述关联交易定价公允、合理，不存在损害公司及公司股东利益的情形。

此外，为减少关联交易，发行人持续引入同类供应商，扩大供应商体系，并随着与其他同类供应商的合作深入，持续提高采购比例，具体如下：

（1）重庆和佳

发行人向重庆和佳采购产品主要系变速箱体、传动箱体、行走箱体、齿轮轴类等原材料，报告期至今同类供应商引入情况如下表：

采购产品类别	引进第三方供应商名称	引入时间/状态
变速箱体	重庆炆焯机械有限公司	2021年3月已批量供货
	重庆秉宪机械制造有限公司	2020年10月引入，现批量供货
	重庆升恒机械制造有限公司	2021年2月引入，现批量供货
传动箱体	重庆炆焯机械有限公司	2021年11月已批量供货
	重庆市淳信机械制造有限公司	2021年5月引入，现批量供货
行走箱体	重庆市笛林机械制造有限公司	2021年7月引入，现批量供货
	重庆市淳信机械制造有限公司	2021年8月引入，现批量供货
齿轮、轴类	重庆湛氏机械制造有限公司	2021年3月引入，现已批量供货
	重庆通穗农用机械有限公司	2021年批量供货因质量不稳定，现暂未供货
法兰盘	重庆升恒机械制造有限公司	2021年2月引入，现批量供货
	重庆秉宪机械制造有限公司	2020年10月引入，现批量供货
	重庆市笛林机械制造有限公司	2020年12月引入，现批量供货
	重庆炆焯机械有限公司	2021年11月已批量供货

随着发行人陆续引进第三方供应商，从完成配件样品验证到小批量采购再到

批量采购，发行人与重庆和佳的关联采购金额和占比均呈现下降趋势。

（2）吉力芸峰

发行人向吉力芸峰采购产品主要为电机/电机组件、起动电机总成/起动电机组件、电器元件，报告期至今同类供应商引入情况如下表：

配件类别	引进第三方供应商名称	引入时间/状态
电机/电机组件	江苏神驰机电有限公司	2022年1月已批量供货
起动电机总成/起动电机组件	常州吉科传动设备有限公司	2022年1月已进入小批量供货
	重庆泰能机械有限公司	2022年3月已进入小批量供货
电器元件	福州汉晶电子科技有限公司	2022年1月已进入小批量供货
	重庆宗申电器有限公司	2022年4月已进入小批量供货

发行人自 2021 年起开始陆续引入吉力芸峰同类供应商，并完成了配件的样品验证，至 2022 年开始陆续完成小批量供货，随着后续开展批量供货，发行人与吉力芸峰的关联采购金额和占比将会呈现下降趋势。虽然 2022 年 1-6 月发行人与吉力芸峰的采购占比呈现小幅上升，但预计 2022 年全年，同吉力芸峰的关联采购占比会较 2021 年同比下降，关联交易持续减少。

发行人已就与重庆和佳、吉力芸峰的采购事宜出具如下承诺：“公司报告期内已经引入并将持续引入同类型的供应商，不断丰富供应商渠道，提高向非关联方供应商的采购比例，预计 2022 年度及以后会持续减少向重庆和佳和吉力芸峰的采购比例。与此同时，公司承诺将继续严格执行已制定的规范和减少关联交易的相关措施，切实维护公司和股东的利益。”

综上，发行人已制定的减少及消除关联交易的相关措施得到有效执行。

【核查意见】

经核查，本所律师认为：

1. 发行人向吉力芸峰、重庆和佳进行采购具有必要性，相关付款条件、信用期政策等与其他第三方供应商不存在差异；

2. 发行人向重庆和佳、吉力芸峰的采购定价合理、公允，不存在损害公司及股东利益的情形，发行人对重庆和佳、吉力芸峰不存在重大依赖；发行人已制定的减少及消除关联交易的相关措施得到有效执行。

四、《意见落实函》问题 5

关于第三方回款。请发行人说明外销回款中，受外汇管制/限制影响委托其他方付款的占比情况，相关客户持续合作情况，后续合作和回款的风险，客户的关联方代为付款和客户的商业合作伙伴代为付款的变化情况。请保荐人、发行人律师和申报会计师发表明确意见，说明对于第三方回款中如何判定支付方与客户的关系及其准确性。

【核查过程】

鉴于题述问题涉及境外相关事项及法律专业范围之外的事项，本所律师基于一般注意义务实施了如下核查：

1. 获取主要客户三方付款确认函，核查相关客户委托支付原因及与支付方之间的关系；
2. 查询支付方公开网站，了解其公司性质及基本信息；
3. 对三方确认函中覆盖的部分客户进行访谈/邮件确认，了解三方确认函真实性及准确性；
4. 获取发行人部分涉外收入申报单，确认境外支付方常驻国家（地区）及外汇收入真实性；
5. 查询第三方回款涉及的主要国家和地区的外汇管理政策，分析第三方回款的必要性和合理性；
6. 获取并核查了外销大额第三方回款的销售合同或订单、出库单、报关单、提单及银行回单等原始单据，核查发行人外销第三方回款的真实性；
7. 查阅发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员填写的调查，核查发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关联方与第三方回款支付方是否存在关联关系；
8. 核查发行人实际控制人及主要亲属、董事、监事、高级管理人员、主要财务人员银行流水，核查其是否与发行人客户及第三方付款方存在资金往来；

9. 通过网络查询，以确认发行人报告期内是否存在因第三方回款导致货款归属纠纷情况。

【核查内容】

（一）外销回款中，受外汇管制/限制影响委托其他方付款的占比情况

报告期内，外销回款中受外汇管制/限制影响委托其他方付款的占比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
外销第三方回款金额	10,411.50	10,462.05	7,329.88
外汇管制/限制影响委托其他方付款	8,679.51	7,690.69	6,388.24
占比	83.36%	73.51%	87.15%

报告期内，公司外销回款中受外汇管制/限制影响委托其他方付款的金额分别为 6,388.24 万元、7,690.69 万元和 8,679.51 万元，占各期外销第三方回款金额的比例分别为 87.15%、73.51% 和 83.36%。

（二）相关客户持续合作情况，后续合作及回款风险

1. 相关客户持续合作情况及目前合作情况

外销回款中受外汇管制/限制影响委托其他方付款主要客户报告期内持续合作情况及目前合作情况如下：

单位：万元

受外汇管制/限制影响委托其他方付款主要客户	国家	当期第三方回款金额			报告期内是否持续合作	2022 年 1-6 月是否合作
		2021 年度	2020 年度	2019 年度		
ELEKTROAVTOMATIKA Co.,Ltd.	乌克兰	384.96	521.64	899.44	是	是
SABZ KOOSH NEGIN CO.,LTD	伊朗	2,224.98	1,057.25	564.88	是	是
SPART SISTEM Co.,Ltd	乌兹别克斯坦	765.25	845.60	421.55	是	是
PISHROSAZANE ARAK COP, CO.	伊朗	216.68	-	418.75	是	是
OOO SNV KARGO	俄罗斯	794.45	694.13	316.86	是	是
ADVANCE CO.LTD	俄罗斯	479.59	600.15	-	是	是
KAYHAN MOTOR CO.	伊朗	521.11	509.15	332.17	是	是

注 1: PISHROSAZANE ARAK COP, CO. 2020 年未委托其他方付款主要系该客户当年通过昆仑银行股份有限公司向发行人付款；

注 2: ADVANCE CO.LTD 2019 年未委托其他方付款主要系该客户于当年 9 月份与发行人首次开展合作。

2. 后续合作和回款风险

发行人与主要客户均保持稳定、持续的合作关系，并建立良好有效的沟通机制。报告期内，发行人销售规模快速增长，且下游客户规模不一，较为分散，因此公司在市场开拓、销售过程中尤为重视回款的安全性和及时性，针对涉及第三方回款的销售业务，在合同订单评审、出库及报关出口、付款控制等环节均制定了较为完善的有效内部控制措施。

发行人外销结算方式主要包括 L/C（信用证）、T/T（电汇）、D/P（付款交单）。在 L/C 结算方式下，公司发货交单后由开证行在一定期限内进行付款；在 T/T 结算方式下，分为“前 T/T”和“后 T/T”，“前 T/T”下，一般收取全部货款后发货并寄送提单，或收取一定比例定金后发货，发货后支付尾款，全部款项支付后寄送提单；“后 T/T”下，根据不同客户情况，给予客户不超过 180 天的信用期，或在收取一定比例定金的基础上给予客户不超过 180 天的信用期，一般针对小部分合作历史较长、信用较好、交易规模较大的客户如富世华集团、百力通集团等；在 D/P 结算方式下，客户支付全款后由银行将提单交付客户。

对于处于外汇管制/限制国家或地区且属于中信保无法投保区域的客户，发行人通常采用 D/P（付款交单）或“前 T/T”方式与该客户进行结算，即先款后货。对于处于外汇管制国家或地区，但属于中信保可投保区域的客户，发行人通常采用 D/P（付款交单）、“前 T/T”或“后 T/T”等方式与该客户进行结算，对于可以在中信保进行投保的客户，给予一定时间的信用期。报告期内，部分先款后货的客户在期末有少量应收账款挂账，主要原因为其交易金额较大，发行人允许部分合作期限较长、交易规模较大、信用较好的客户因特殊情况申请临时信用额度，如年底码头集装箱数量较为紧张，为保证供应，在未付款时即装船发出，申请该临时信用额度需经过公司领导审批通过。此类情况产生的应收账款金额较小，对公司的经营情况不存在重大影响。此外，近年来，公司持续加强应收账款管理并严格执行内部考核制度，以降低应收账款坏账风险。报告期内，发行人应收账款回款情况良好，不存在重大逾期情况。

综上，发行人已建立起较为完善的有效内部控制措施，相关客户所在国或地区受外汇管制/限制影响对双方未来合作的回款质量不存在重大影响。

3. 客户的关联方代为付款和客户的商业合作伙伴代为付款的变化情况

报告期内，外销回款中客户存在使用关联方代为付款或商业合作伙伴付款的情况主要原因系：

1. 客户的关联方代为付款：付款方与客户间存在关联关系，如该客户与付款方为同一集团内公司、多名客户均由该付款方控制、多名客户属于同一实控人控制且该实控人与付款方存在关联关系等；

2. 客户的商业合作伙伴代为付款：部分客户因结算便捷性、临时性资金周转、汇率差异等原因，通过区域代理公司、专业清关公司、专业付款机构等商业合作伙伴支付货款。

报告期各期，外销第三方回款中客户的关联方代为付款和客户的商业合作伙伴代为付款的变化情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
客户的关联方代为付款	717.39	6.89%	1,186.90	11.34%	789.01	10.76%
客户的商业合作伙伴代为付款	1,014.60	9.74%	1,584.46	15.14%	152.63	2.08%
小计	1,731.99	16.64%	2,771.36	26.49%	941.64	12.85%
外销第三方回款金额	10,411.50	100.00%	10,462.05	100.00%	7,329.88	100.00%

报告期内，公司外销回款中客户的关联方代为付款的金额分别 789.01 万元、1,186.90 万元和 717.39 万元，占各期外销第三方回款金额的比例分别为 10.76%、11.34% 和 6.89%。

报告期内，公司外销回款中客户的商业合作伙伴代为付款的金额分别 152.63 万元、1,584.46 万元和占 1,014.60 万元，占各期外销第三方回款金额的比例分别为 2.08%、15.14% 和 9.74%。

4. 请保荐人、发行人律师和申报会计师发表明确意见，说明对于第三方回款中如何判定支付方与客户的关系及其准确性

报告期内，外销回款中客户存在使用关联方代为付款或商业合作伙伴付款的情况主要原因如下：

（1）客户的关联方代为付款：付款方与客户间存在关联关系，如该客户与付款方为同一集团内公司、多名客户均由该付款方控制、多名客户属于同一实控人控制且该实控人与付款方存在关联关系等；

（2）客户的商业合作伙伴代为付款：部分客户因结算便捷性、临时性资金周转、汇率差异等原因，通过区域代理公司、专业清关公司、专业付款机构等商业合作伙伴支付货款。

针对发行人外销第三方回款中，支付方与客户的关系，保荐人、发行人律师和申报会计师进行了如下核查：

（1）获取相关主要客户、付款方、发行人出具的关于委托付款事项的三方确认函，了解相关客户委托支付原因及与支付方之间的关系；

（2）查询客户、支付方公开网站，了解其公司性质及基本信息；

（3）对三方确认函中覆盖的部分客户进行访谈/邮件确认，了解三方确认函真实性及准确性；

（4）获取发行人部分涉外收入申报单，确认境外支付方常驻国家（地区）及外汇收入真实性；

（5）查询第三方回款涉及的主要国家和地区的外汇管理政策，分析第三方回款的必要性和合理性；

（6）获取并核查了外销大额第三方回款的销售合同或订单、出库单、报关单、提单及银行回单等原始单据，核查发行人外销第三方回款的真实性；

（7）查阅发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员填写的调查，核查发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关联方与第三方回款支付方是否存在关联关系；

（8）核查发行人实际控制人及主要亲属、董事、监事、高级管理人员、主要财务人员银行流水，核查其是否与发行人客户及第三方付款方存在资金往来；

（9）通过网络查询，以确认发行人报告期内是否存在因第三方回款导致货款归属纠纷情况。

基于上述核查，发行人律师认为：（1）发行人报告期内的上述第三方回款情形具有商业合理性，相关第三方回款真实，不存在虚构交易或调节账龄情形；（2）发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与发行人相关客户、支付方不存在异常资金往来，不存在关联关系或其他利益安排，也不存在法律纠纷；（3）发行人相关主要客户与支付方的关系能够得到合理确认/验证。

此外，关于第三方回款的相关情况参见《发行人及保荐机构回复意见》正文部分之“问题 9 关于第三方回款”之“（3）、（4）”部分，保荐人、申报会计师已结合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 26 条相关要求逐条进行核查，说明了确认第三方回款金额完整性的核查方法、核查程序、核查比例及核查结论，并发表了明确意见；结合第三方回款整体核查比例，说明相关收入具有可验证性，不影响销售循环内部控制有效性认定。另外，《发行人及保荐机构关于第二轮审核问询函的回复意见》正文部分之“问题 6 关于第三方回款”部分，保荐人和会计师也对第三方回款事项进行复核并发表明确意见，同时提供相关工作底稿供核查。

综上，鉴于发行人外销回款中客户委托第三方回款的原因具有合理性，且基于上述核查，发行人相关主要客户与支付方的关系能够得到合理确认/验证，因此上述第三方回款中，支付方与客户关系具有真实性及准确性。

【核查意见】

经核查，本所律师认为：

发行人外销第三方回款情形具有合理性，基于现有核查手段，相关支付方与客户关系具有真实性及准确性。

五、《意见落实函》问题 7

关于一致行动协议。申报材料显示，发行人控股股东、实际控制人为夏峰、严华，合计控制发行人 92.23% 股份的表决权。双方签署《一致行动协议》，为一致行动人。请发行人补充披露上述《一致行动协议》的主要条款，约定的协议期限及争议解决机制，是否可有效保障发行人控制权的稳定性。请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【核查过程】

就题述事项和问题，本所律师履行了证券法律专业人士的特别注意义务，进行了包括但不限于如下核查和验证工作：

1. 查阅严华和夏峰签署的《一致行动协议》；
2. 查阅严华和夏峰填写的调查问卷；
3. 查阅发行人的股东（大）会、董事会和监事会会议文件；
4. 查阅严华和夏峰出具的关于股份锁定的相关承诺函。

【核查内容】

（一）关于补充披露的说明

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人控股股东、实际控制人及其他股东基本情况”之“（一）控股股东、实际控制人情况”补充披露如下：

《一致行动协议》的主要条款如下：

“一、甲方、乙方共同确认：自公司于2009年5月设立至今，甲方、乙方均始终为公司的股东，并存在事实上的一致行动关系；甲方、乙方通过一致行动能够始终对公司形成实际控制；甲方、乙方中任何一方对公司不形成单方实际控制，且没有对公司形成单方实际控制的意图。

二、甲方、乙方共同承诺：在本协议有效期内，在处理有关需经公司董事会、股东（大）会审议批准的事项时，甲方、乙方应无条件保持一致行动，甲方、乙方保持一致行动的具体方式如下：

1. 在行使董事会、股东（大）会提案权时保持一致行动

任何一方拟向公司董事会、股东（大）会提出议案时，须与对方进行充分沟通协商，在就提出议案以及对议案行使何种表决权达成一致意见后，由甲乙双方共同向公司董事会、股东（大）会提出议案。如果甲乙双方不能达成一致意见，任何一方均不得独自或联合其他方向公司董事会、股东（大）会提出议案。

2. 在行使董事会、股东（大）会表决权时保持一致行动

公司董事会、股东（大）会召开前，甲乙双方应就董事会、股东（大）会拟进行表决的议案进行充分沟通协商，就行使何种表决权达成一致意见，并按照该一致意见在公司董事会、股东（大）会上对该议案行使表决权。如果经充分沟通协商，不能达成一致意见，甲乙双方应共同在董事会、股东（大）会上行使表决权先行否决该议案或推迟该议案的表决，直至甲乙双方就该议案行使何种表决权达成一致意见为止。

三、各方承诺将严格遵守中国证券监督管理委员会及证券交易所对其所持公司股份的锁定期的相关要求：

（1）自公司股票上市之日起三十六个月内，甲乙双方不得转让或者委托他人管理其直接或间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不得由公司回购其直接或间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份。

（2）除前述锁定期外，甲方、乙方在公司任职期间，每年转让的股份不超过其持有的公司股份总数的25%；离职后半年内，不转让其持有的公司股份。

（3）若按照法律法规或上市相关规则等有其他规定锁定期的，甲乙双方均须按规定执行。”

（二）约定的协议期限及争议解决机制

《一致行动协议》约定的协议期限及争议解决机制如下：

1. 协议有效期

根据《一致行动协议》，该协议的有效期为：“自甲乙双方共同签署本协议之日起至公司首次公开发行的股票上市交易满三十六个月之日止。”

2. 争议解决机制

（1）针对采取一致行动出现意见分歧时的解决机制

《一致行动协议》已对严华和夏峰采取一致行动的具体方式、出现意见分歧时的解决机制进行了明确约定，具体如下：①提案权：任何一方拟向公司董事会、股东（大）会提出议案时，须与对方进行充分沟通协商，在就提出议案以及对议案行使何种表决权达成一致意见后，由双方共同向公司董事会、股东（大）会提出议案。如果双方不能达成一致意见，任何一方均不得独自或联合其他方向公司董事会、股东（大）会提出议案；②表决权：公司董事会、股东（大）会召开前，双方应就董事会、股东（大）会拟进行表决的议案进行充分沟通协商，就行使何种表决权达成一致意见，并按照该一致意见在公司董事会、股东（大）会上对该议案行使表决权。如果经充分沟通协商，不能达成一致意见，双方应共同在董事会、股东（大）会上行使表决权先行否决该议案或推迟该议案的表决，直至双方就该议案行使何种表决权达成一致意见为止。

（2）针对《一致行动协议》履行出现争议的解决机制

根据《一致行动协议》，因履行该协议发生争议的解决方式为：“如因履行本协议时发生争议，各方应友好协商解决；协商不成，任何一方应向本协议签署地有管辖权的人民法院提起诉讼。”

（三）可有效保障发行人控制权的稳定性

如本题“（二）约定的协议期限及争议解决机制”部分所述，《一致行动协议》已对严华和夏峰采取一致行动的具体方式、针对采取一致行动出现意见分歧时的解决机制以及针对《一致行动协议》履行出现争议的解决机制进行了明确约定。自2017年11月《一致行动协议》签订以来，严华和夏峰严格遵守《一致行动协议》的相关约定，在行使历次董事会、股东（大）会提案权和表决权时保持一致行动，不存在任何纠纷或潜在纠纷。

根据《一致行动协议》，该协议的有效期为双方共同签署该协议之日起至公司首次公开发行的股票上市交易满三十六个月之日止。同时，严华和夏峰已根据《一致行动协议》约定和相关法律法规要求签署了股份锁定的相关承诺，上述一致行动协议有效期及股份锁定安排能够切实保障双方对发行人控制权的持续稳

定。

【核查意见】

经核查，本所律师认为：

夏峰、严华签署的《一致行动协议》对采取一致行动的方式、有效期、争议解决机制等进行了明确规定，可有效保障发行人控制权的稳定性。

（以下无正文）

（本页为《北京市中伦律师事务所关于威马农机股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（三）》的签署页，无正文）

北京市中伦律师事务所（盖章）



负责人： 张学兵
张学兵

经办律师： 陈益文
陈益文

经办律师： 刘佳
刘佳

经办律师： 李艳华
李艳华

2022年9月16日