目　　录

一、关于主营及补贴政策……第 1—46 页

二、关于同业竞争及关联交易……第 46—76 页

三、关于采购模式……第 76—89 页

四、关于现金分红、公积金及房产……第 89—99 页

五、关于营业收入……第 99—117 页

六、关于第三方回款……第 117—140 页

七、关于经销模式……第 140—186 页

八、关于自主品牌与 ODM 模式……第 186—197 页

九、关于外销收入……第 197—217 页

十、关于营业成本……第 217—251 页

十一、关于客户……第 251—279 页

十二、关于采购和供应商……第 279—290 页

十三、关于毛利率……第 290—321 页

十四、关于期间费用……第 321—358 页

十五、关于应收账款与合同资产……第 358—375 页

十六、关于存货……第 375—396 页

十七、关于货币资金与交易性金融资产……第 396—412 页

十八、关于非流动资产……第 412—426 页

十九、关于流动负债……第 426—435 页

二十、关于执行新租赁准则……第 435—439 页

二十一、关于财务内控弄……第 439—440 页

二十二、关于资金流水核查……第 440—449 页

二十三、关于营业业绩……第 449—455 页

关于威马农机股份有限公司
IPO 审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2023〕8-49 号

深圳证券交易所：

我们已对《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申请文件的审核问询函》（审核函〔2022〕010127 号，以下简称审核问询函）所提及的威马农机股份有限公司（以下简称威马农机或公司）财务事项进行了审慎核查，并出具了《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申请文件的审核问询函中有关财务事项的说明》（天健函〔2022〕8-64 号、天健函〔2022〕8-167 号）。因威马农机补充了最近一期财务数据，我们为此作了追加核查，现汇报如下。

本说明中，除有特别说明外，报告期为 2020 年至 2022 年。

一、关于主营业务及补贴政策

根据申报材料：(1)公司主要产品为山地丘陵农业机械，主要应用于山地丘陵地区，我国山地、丘陵和平地各占三分之一。境外销售方面，报告期内亚洲、欧洲地区市场销售量呈现稳步增长趋势，同时公司积极开拓美洲、非洲等市场。(2)当前国内农业机械化率相比海外较低，且国内市场以低端农机为主，高端农机市场主要为国外品牌主导。而发行人称自身产品主要定位于行业中高端市场。(3)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。(4)公司产品外包装一般有合格证或条码。(5)公司主要产品通过欧盟 CE 认证、EMC 认证、MD 认证、LVD 认证、欧 V 认证，美国 EPA 认证、cTUVus 认证、CARB 认证，尼日利亚 SONCAP 认证等多项国际认证。发行人经营主营业务无需取得任何前置审批许可或其他特殊业务资质。(6)国家对农业机械

的相关补贴政策极大程度地释放了农机购置需求。(7)发行人自产的大部分内燃机被直接用于山地丘陵农业机械及其他动力机械产品的生产，部分对外销售。

请发行人：(1)说明各类产品的应用场景、应用时间段、应用耕地类型，区分不同类型产品分析收入季节性分布与产品应用时间段的匹配性；报告期各期境内主要省份、境外主要国家或地区的销售金额及占比、耕地类型与农作物品类特征，不同地域收入与发行人产品特点、销售类型的匹配性，对于收入增长较快地域充分分析原因及合理性；发行人产品是否具有区域性特点，是否存在销售半径。(2)对比发行人与境内境外主要农业机械生产商产品在技术、性能、品牌、价位等方面的差异，客观分析发行人产品的优劣势，说明发行人产品定位行业中高端依据的充分性及准确性。(3)结合生产模式、供应链管理和柔性生产的具体情况，说明小批量生产情况下合理控制成本的具体措施及其有效性、可持续性。(4)说明各类产品是否具有唯一识别标志及所在位置(机械部位上或外包装上)，包括车架号(机器号)、编码、合格证或条码等，相关识别标志记录的销售量及与财务记账销售量的一致性。(5)说明取得相关国家或地区认证是否为产品销售的前置条件，取得认证与销售产品的关系，报告期各期各类未获得认证产品的销售金额及占比，是否存在合规性风险及影响；发行人无需取得任何前置审批许可或其他特殊业务资质依据的充分性及准确性，获取各项认证的必要性。(6)说明与发行人产品相关的农业机械补贴政策的具体情况，包括补贴类型、补贴地域、不同类型产品单台补贴金额、补贴政策变动情况，量化分析整体补贴金额与销售量的匹配性，补贴政策变动对发行人产品销售的具体影响，如若影响较大，请充分提示风险；发行人产品是否存在被调出补贴范围的情形，如有，请充分揭示风险。(7)说明报告期内，发行人或相关主体是否存在违反农机补贴的法律法规规定及监管政策要求的情形，是否因此被采取暂停或取消补贴资格、退缴相应补贴、列入黑名单、被出具行政处罚决定等情形，请结合实际情况补充揭示风险。(8)说明发行人推广的农机产品是否符合国家颁布的相关标准和行业技术规范，是否通过农业机械试验鉴定机构的鉴定。(9)说明内燃机的生产及销售策略，生产量的确定方式，是否优先满足自身需求，主要销售对象的基本情况，包括客户名称、成立时间、注册资本、股权结构、主营业务、销售金额及占比、毛利率、是否为竞争对手、是否为关联方或潜在关联方(包括

与发行人存在共同股东，、发行人前员工为主要股东或管理层）、发行人销售金额占其采购金额的比例，分析发行人与相关客户交易价格的公允性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 2）

（一）说明各类产品的应用场景、应用时间段、应用耕地类型，区分不同类型产品分析收入季节性分布与产品应用时间段的匹配性；报告期各期境内主要省份、境外主要国家或地区的销售金额及占比、耕地类型与农作物品类特征，不同地域收入与公司产品特点、销售类型的匹配性，对于收入增长较快地域充分分析原因及合理性；公司产品是否具有区域性特点，是否存在销售半径

1. 说明各类产品的应用场景、应用时间段、应用耕地类型，区分不同类型产品分析收入季节性分布与产品应用时间段的匹配性

（1）公司各类产品的应用场景、应用时间段、应用耕地类型及收入季节性分布情况：

项 目	产品	应用场景	应用时间段	应用耕地类型
山地丘陵农业机械	耕整地机械	主要用于山地丘陵地区的粮食和经济作物作业	全年	大棚、旱地、水田、果园等
	内燃机	主要为山地丘陵农业机械、其他动力机械提供动力支持	全年	不适用
	田间管理机械	主要用于实现山地丘陵地区的粮食和经济作物的耕、管、转运的功能，包括旋耕、开沟、起垄、培土、除草、施肥、打药、挖坑、覆膜等	全年	大棚、旱地、水田、果园等
	排灌机械	主要用于山地丘陵地区的农业灌溉、消防、给排水及排污作业	全年	大棚、旱地、水田、果园等
	农用搬运机械	主要用于山地丘陵地区的田间搬运工作	全年	大棚、旱地、水田、果园等
	新能源电动农业机械	市政园林、果园、苗圃、园艺、花卉、茶树等领域的修枝、整形、除草、采收、伐木、造材、枝条粉碎等功能	全年	果园、花圃、苗圃
	收获机械及其他	主要用于山地丘陵地区的水稻、小麦的收割以及菜地 、花卉、果园、杂草丛生的荒地的碎草及秸秆还田	全年	菜地、果园、荒地、花圃
其他动力机械	发电机组	家用，户外、野外工地施工作业，基站等提供备用电源	全年	不适用

项 目	产品	应用场景	应用时间段	应用耕地类型
	扫雪机	各种环境的道路积雪清扫	秋、冬季	不适用

(2) 不同类型产品分析收入季节性分布与产品应用时间段的匹配性

1) 耕整地机械

报告期内，耕整地机械产品分区域收入季节性情况如下：

① 2022 年度

单位：万元

区 域	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合 计	占比
境外	4,779.17	5,493.59	2,980.76	4,052.95	17,306.47	73.75%
境内	1,737.90	2,158.73	453.15	1,810.02	6,159.80	26.25%
合 计	6,517.08	7,652.32	3,433.91	5,862.97	23,466.27	100%
占比	27.77%	32.61%	14.63%	24.98%	100.00%	

② 2021 年度

单位：万元

区 域	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合 计	占比
境外	6,359.32	7,203.36	5,009.30	6,650.66	25,222.64	70.58%
境内	4,347.03	2,456.68	495.84	3,212.90	10,512.44	29.42%
合 计	10,706.34	9,660.04	5,505.13	9,863.56	35,735.08	100.00%
占比	29.96%	27.03%	15.41%	27.60%	100.00%	

③ 2020 年度

单位：万元

区 域	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合 计	占比
境外	3,300.69	7,899.91	5,154.79	7,035.09	23,390.48	71.36%
境内	4,223.30	2,378.21	1,053.76	1,734.20	9,389.47	28.64%
合 计	7,523.99	10,278.12	6,208.55	8,769.29	32,779.95	100.00%
占比	22.95%	31.35%	18.94%	26.75%	100.00%	

公司耕整地机械产品主要用于山地丘陵地区的粮食和经济作物作业，主要应用场景包括大棚、旱地、水田、果园等，产品适用耕地类型及农作物类型覆盖广泛。报告期内，公司耕整地机械产品境外销售占比分别为 71.36%、70.58%和 73.75%，2021 年及 2022 年耕整地机械产品境外销售各季度间占比差异较小，收

入不存在明显季节性分布，主要原因系该产品境外销售客户覆盖地区广泛，下游客户根据其所在地区的气候及地形特点下达订单。对于外销订单，公司通常在收到订单后再行安排采购及生产，而公司境内销售主要以经销模式为主，公司每年末均与经销商签订旺定合同，以及针对来年春耕备有一定库存。2020 年第一季度境外销售占比较低，一方面当期受外部环境变化的影响，相关生产及物流暂时停滞，生产及发货周期较以往有所延长，同行业小规模企业库存不足，出现短期供需紧张；另一方面，一季度公司下游终端客户积极响应国家号召，努力降低变化带来的影响，抢抓农时，做好春耕备耕工作，采购需求有所提升，因此一季度内销收入较上年同期有明显增长。

公司耕整地机械产品在国内主要用于水稻及蔬菜的小农耕地作业，受国内气候及地势等因素影响，该产品销售主要集中在西南、华南和华东等地区。报告期内，公司耕整地机械产品境内销售主要集中于 1、2、4 季度，与主要销售地区耕种时间密切相关。通常我国南方春耕季节主要集中在 2-4 月，而第二轮的秋耕一般是在秋收季节后即 10-11 月，下游客户根据产品应用季节性进行相应备货。

综上所述，耕整地机械产品收入季节分布情况与产品应用时间实际情况基本一致，具有匹配性。

2) 内燃机

报告期内，内燃机产品分区域收入季节性情况如下：

① 2022 年度

单位：万元

区域	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合　计	占比
境外	915.61	1,224.79	728.83	1,104.37	3,973.60	57.41%
境内	437.52	773.97	538.24	1,197.67	2,947.40	42.59%
合　计	1,353.14	1,998.75	1,267.07	2,302.04	6,921.00	100.00%
占比	19.55%	28.88%	18.31%	33.26%	100.00%	

② 2021 年度

单位：万元

区域	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合　计	占比
境外	1,010.98	1,330.50	1,220.10	1,511.13	5,072.70	66.26%
境内	667.40	731.26	644.94	538.87	2,582.47	33.74%

合　计	1,678.38	2,061.75	1,865.04	2,050.00	7,655.17	100.00%
占比	21.92%	26.93%	24.36%	26.78%	100.00%	

③ 2020 年度

单位：万元

区域	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合　计	占比
境外	771.58	1,334.72	1,167.01	1,624.41	4,897.72	64.58%
境内	623.12	777.56	626.20	659.05	2,685.93	35.42%
合　计	1,394.70	2,112.28	1,793.21	2,283.45	7,583.64	100.00%
占比	18.39%	27.85%	23.65%	30.11%	100.00%	

公司内燃机产品主要为山地丘陵农业机械、其他动力机械提供动力支持，该类产品应用时间覆盖全年。报告期内，从内燃机销售区域、季节分布及相关收入情况表可知，内燃机产品销售除 2020 年一季度以及 2022 年三季度外其余各季度间占比差异较小，收入分布较为均匀，不存在明显季节性分布。公司内燃机产品 2020 外销占比在 60%以上，2020 年一季度销售占比较低主要系受外部环境变化影响，相关生产及物流暂时停滞，对于外销订单，公司通常在收到订单后再行安排采购及生产，当期生产及发货周期较以往有所延长。2022 年三季度内燃机销售占比较低主要系 2022 年 8 月，受重庆区域持续高温、限电等不确定因素影响，公司依照主管部门规定暂停了生产经营活动，致使该季度整体产量较往年有所下滑。

综上所述，内燃机产品收入季节分布情况与产品应用时间实际情况基本一致，具有匹配性。

3) 田间管理机械

报告期内，田间管理机械产品分区域收入季节性情况如下：

① 2022 年度

单位：万元

区域	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合　计	占比
境外	531.34	770.09	451.24	789.63	2,542.30	71.27%
境内	412.10	321.46	117.90	173.28	1,024.74	28.73%
合　计	943.44	1,091.55	569.13	962.91	3,567.04	100.00%
占比	26.45%	30.60%	15.96%	26.99%	100.00%	

② 2021 年度

单位：万元

区域	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合　计	占比
境外	546.47	982.38	1,304.88	1,220.97	4,054.70	78.11%
境内	387.14	257.53	181.05	310.53	1,136.24	21.89%
合　计	933.61	1,239.91	1,485.93	1,531.50	5,190.94	100.00%
占比	17.99%	23.89%	28.63%	29.50%	100.00%	

③ 2020 年度

单位：万元

区域	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合　计	占比
境外	197.33	850.48	818.22	1,061.06	2,927.09	63.46%
境内	386.40	395.70	378.41	524.72	1,685.23	36.54%
合　计	583.73	1,246.19	1,196.62	1,585.78	4,612.32	100.00%
占比	12.66%	27.02%	25.94%	34.38%	100.00%	

公司田间管理机械产品主要用于实现山地丘陵地区的粮食和经济作物的耕、管、转运的功能，包括旋耕、开沟、起垄、培土、除草、施肥、打药、挖坑、覆膜等，该类产品应用时间覆盖全年。报告期内，从田间管理机械销售区域、季节分布及相关收入情况表可知，田间管理机械产品 2020 年一季度销售占比较低主要原因系受外部环境变化影响，相关生产及物流暂时停滞，生产及发货周期较以往有所延长，相比于境外订单式生产，境内销售产品公司一般留有备货库存，且国内一季度终端客户为保证春耕正常作业，需求稳定；此外 2022 年第三季度销售占比较低主要原因系 2022 年 8 月，受重庆区域持续高温、限电等不确定因素影响，公司依照主管部门规定暂停了生产经营活动，致使该季度整体产量较往年有所下滑。其余各季度间占比差异较小，收入分布较为均匀，不存在明显季节性分布。

综上所述，田间管理机械产品收入季节分布情况与产品应用时间实际情况基本一致，具有匹配性。

4）排灌机械

报告期内，排灌机械产品分区域收入季节性情况如下：

① 2022 年度

单位：万元

区域	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合　计	占比
境外	735.24	891.95	669.29	522.14	2,818.62	81.46%
境内	97.61	273.42	192.75	77.79	641.56	18.54%
合　计	832.86	1,165.37	862.03	599.92	3,460.18	100.00%
占比	24.07%	33.68%	24.91%	17.34%	100.00%	

② 2021 年度

单位：万元

区域	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合　计	占比
境外	934.03	825.12	889.06	857.71	3,505.92	85.92%
境内	138.76	217.82	159.37	58.71	574.66	14.08%
合　计	1,072.79	1,042.94	1,048.43	916.42	4,080.58	100.00%
占比	26.29%	25.56%	25.69%	22.46%	100.00%	

③ 2020 年度

单位：万元

区　域	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合　计	占比
境外	484.50	778.05	659.50	672.38	2,594.43	84.38%
境内	109.66	213.31	77.40	79.87	480.24	15.62%
合　计	594.16	991.36	736.89	752.26	3,074.67	100.00%
占比	19.32%	32.24%	23.97%	24.47%	100.00%	

公司排灌机械主要用于山地丘陵地区的农业灌溉、消防、给排水及排污作业，该类产品应用时间覆盖全年。报告期内，从排灌机械销售区域、季节分布及相关收入情况表可知，排灌机械产品销售各季度间占比差异较小，收入分布较为均匀，不存在明显季节性分布。由于排灌机械与发电机组共用产线，公司能够根据订单情况合理安排生产。

综上所述，排灌机械产品收入季节分布情况与产品应用时间实际情况基本一致，具有匹配性。

5）发电机组

报告期内，发电机组产品分区域收入季节性情况如下：

① 2022 年度

单位：万元

区域	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合　计	占比
境外	2,324.72	3,586.13	2,245.51	3,495.63	11,651.98	82.37%
境内	267.75	307.25	300.11	1,618.24	2,493.35	17.63%
合　计	2,592.47	3,893.37	2,545.62	5,113.86	14,145.33	100.00%
占比	18.33%	27.52%	18.00%	36.15%	100.00%	

② 2021 年度

单位：万元

区域	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合　计	占比
境外	2,101.60	2,692.87	3,303.38	3,614.34	11,712.20	91.54%
境内	163.79	287.57	493.88	137.33	1,082.56	8.46%
合　计	2,265.39	2,980.44	3,797.26	3,751.67	12,794.76	100.00%
占比	17.71%	23.29%	29.68%	29.32%	100.00%	

③ 2020 年度

单位：万元

区域	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合　计	占比
境外	909.20	2,554.88	1,793.74	2,053.19	7,311.01	91.87%
境内	60.36	240.70	156.50	189.14	646.71	8.13%
合　计	969.56	2,795.58	1,950.25	2,242.34	7,957.73	100.00%
占比	12.18%	35.13%	24.51%	28.18%	100.00%	

公司发电机组产品主要用于为家用，户外、野外工地施工作业，基站等提供备用电源，该类产品应用时间覆盖全年。报告期内，从发电机组销售区域、季节分布及相关收入情况表可知，发电机组产品销售除 2020 年一季度及 2022 年三季度外其余各季度间占比差异较小，收入分布较为均匀，不存在明显季节性分布。2020 年一季度销售占比较低主要原因系受外部环境变化影响，相关生产及物流暂时停滞，当期生产及发货周期较以往有所延长。2022 年三季度销售占比较低主要系 2022 年 8 月，受重庆区城持续高温，限电等不确定因素影响，公司依照主管部门规定暂停了生产经营活动，致使该季度整体销量较往年有所下滑。

综上所述，发电机组产品收入季节分布情况与产品应用时间实际情况基本一致，具有匹配性。

6）扫雪机

公司扫雪机销售境外客户各年度占比在 99%以上，且所有客户均位于北半球，扫雪机应用时间段主要集中在北半球雪季的 9 月至次年 3 月。

报告期内，扫雪机产品外销收入季节性情况分析如下：

① 2022 年度

单位：万元

区　域	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合　计
境外	105.57	1,640.94	6,701.57	832.35	9,280.43
占比	1.14%	17.68%	72.21%	8.97%	100.00%

② 2021 年度

单位：万元

区　域	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合　计
境外	48.90	1,277.05	4,538.48	420.47	6,284.90
占比	0.78%	20.32%	72.21%	6.69%	100.00%

③ 2020 年度

单位：万元

区　域	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合　计
境外	0.28	716.19	3,414.40	400.57	4,531.44
占比	0.01%	15.80%	75.35%	8.84%	100.00%

报告期内，公司外销扫雪机产品销售收入主要集中在第三季度，2020、2021 年和 2022 年第三季度收入占比分别为 75.35%、72.21%和 72.21%。公司扫雪机产品下游客户主要集中于高纬度欧美发达国家，降温降雪集中在 9 月至次年 3 月，通常从产品发货到客户收货间隔约为 1-2 个月，为满足下游客户销售及备货需求，公司于每年三季度集中发货，因此公司扫雪机产品实际应用时间段与公司产品收入确认时点相比存在一定的滞后性。

综上所述，扫雪机产品收入季节分布情况与产品应用时间实际情况存在一定差异，具有合理性。

7）农用搬运机、新能源电动农业机械、收获机械及其他

报告期内，公司农用搬运机械、新能源电动农业机械、收获机械及其他产品销售收入占各期主营业务收入比例分别为 2.90%、2.86%和 3.18%，整体占比较小，上述产品 2020 年至 2022 年销售收入合计并按季节性划分如下：

单位：万元

产品类型	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合　计	占比
农用搬运机	793.87	1,342.74	1,224.11	1,278.17	4,638.89	2.23%
占比	17.11%	28.95%	26.39%	27.55%	100.00%	
新能源电动农业机械	91.48	208.16	168.98	115.72	584.33	0.28%
占比	15.65%	35.62%	28.92%	19.80%	100.00%	
收获机械及其他	159.64	219.17	407.14	173.44	959.39	0.46%
占比	16.64%	22.84%	42.44%	18.08%	100.00%	

结合上表可见，上述产品不具备应用时间段上的限制，因此个别客户采购量变动对于收入季节性分布影响较大。

综上，公司农用搬运机、新能源电动农业机械、收获机械及其他收入季节性分布情况与产品应用时间段存在一定差异，具有合理性。

2. 报告期各期境内主要省份、境外主要国家或地区的销售金额及占比、耕地类型与农作物品类特征，不同地域收入与公司产品特点、销售类型的匹配性，对于收入增长较快地域充分分析原因及合理性

(1) 报告期各期境内主要省份、境外主要国家或地区的销售金额及占比、耕地类型与农作物品类特征

报告期各期，公司境内销售前五大省份、境外主要地区的销售金额及占比情况如下：

单位：万元、%

境内	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入	占内销收入比例	收入	占内销收入比例	收入	占内销收入比例
云南	1,097.39	7.43	2,580.73	15.39	1,708.26	10.81
重庆	3,936.39	26.67	2,143.24	12.78	2,137.40	13.53
广东	1,733.45	11.74	1,865.55	11.12	274.57	1.74
广西	698.23	4.73	1,348.55	8.04	1,170.48	7.41

江苏	1,398.30	9.47	1,056.90	6.30	799.10	5.06
河南	645.71	4.37	934.06	5.57	1,121.84	7.10
贵州	361.59	2.45	359.69	2.14	1,100.20	6.96
浙江	748.12	5.07	791.33	5.36	780.16	5.29
小计	10,619.18	71.93	11,080.05	66.70	9,092.01	57.90
境外	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入	占外销收入比例	收入	占外销收入比例	收入	占外销收入比例
欧洲	24,487.33	47.35	28,964.88	48.02	20,278.90	41.92
亚洲	20,446.26	39.53	21,655.05	35.90	20,615.17	42.61
小计	44,933.59	86.88	50,619.93	83.93	40,894.07	84.53

报告期内，公司以境外销售为主，外销区域主要集中在亚洲和欧洲地区，亚洲和欧洲地区的销售收入占外销主营业务收入的比例超过 80%；公司内销区域主要集中在西南、华南和华东地区，包括广西、重庆、广东、云南、江苏等省市。

公司山地丘陵农业机械产品主要应用的耕地类型和农作物品类特征如下：

项　目		耕地类型	农作物品类特征
境内	广西	山地、丘陵、旱地、水田	水稻、甘蔗等
	重庆	丘陵、山地	水稻、玉米、小麦、红薯四大类，油菜、花生、茶叶、烤烟等
	广东	丘陵、山地、平原	水稻、蔬菜、花生、甜玉米、马铃薯等
	云南	丘陵、山地、高原	水稻、小麦、玉米、甘蔗、马铃薯等
	江苏	丘陵、平原	水稻、小麦、油菜、葡萄、桃子等
	河南	丘陵、平原	玉米、小麦、药材、蔬菜等
	贵州	丘陵、山地、高原、盆地	水稻、玉米、小麦、烤烟、柑子等
	浙江	丘陵、平原	水稻、油菜、花生、核桃、竹笋、蔬菜等
境外	欧洲	花园、果园、丘陵、平原	大豆、玉米、小麦、葡萄、橄榄等
	亚洲	平原、丘陵	水稻、小麦、油棕等
	美洲	农场，果园、丘陵，盆地	大豆、玉米、小麦、葡萄、橄榄等
	非洲	灌木丛、大棚	蔬菜、瓜果等
	大洋洲	丘陵、山地、高原、平原	薯类、玉米、大米、小麦等

公司生产的耕整地机械、田间管理机械、农用搬运机械、收获机械等山地丘陵农业机械产品，对于不同地域的地型、土壤和气候条件，具有较强的适应性，实现传统粮食、经济作物的耕、种、管、收等功能，在山地丘陵地区适用性尤为突出。

(2) 不同地域收入与公司产品特点、销售类型的匹配性

1) 与产品特点相匹配

公司生产的山地丘陵农业机械产品可满足山区、丘陵地带的果园、菜地及大棚等耕、种、管、收一系列功能需求，同时对于不同地域的地型、土壤和气候条件，均具有较强的适应性。

根据《全国丘陵山区农业机械化检测报告（2020）》，目前我国丘陵山区主要集中在云贵川渝等西南丘陵山区、湘鄂赣浙闽粤桂琼等南方低缓丘陵区和晋陕甘宁青藏等西北高原地区，这三个区域坡度 2°以上耕地面积占比分别为 89.06%、52.49%和 69.40%，远高于其他地区。这三个区域粮食播种面积合计占比 42.27%，其中水稻播种面积合计占比 66.10%、薯类播种面积合计占比 77.62%、油料作物播种面积合计占比 57.43%、糖料作物播种面积合计占比 89.64%、蔬菜播种面积合计占比 59.93%，是我国重要的粮、油、糖、蔬菜生产基地和重要的乡村振兴区域。

公司境外销售区域主要集中在亚洲及欧洲，其中亚洲地区主要客户位于东南亚、南亚地区，所在国家包括印度、菲律宾、印尼、越南等。大部分东南亚及南亚地区以热带季风气候和热带雨林气候为主，其主要农业地域类型为季风水田农业，农作物品类以水稻种植业以及油棕等油料种植物为主。由于东南亚及南亚地区机械化和科技水平较低，且人均耕地面积较少，当地农民一般从事手工劳动，小农经营为主要耕种形式，公司山地丘陵农业机械产品具有适用性强、方便耐用的产品特征，很好地匹配了该类型地区个体农户的需求。欧洲西部地区主要以温带海洋性气候为主而南部主要以地中海气候为主，西欧的南部临地中海，受地中海气候夏季高温少雨，冬季温和的影响，主要农作物包括小麦、橄榄、葡萄、番茄等。例如葡萄的种植特点要求地形整齐且支架间间距要求较为精细便于管理，因此公司山地丘陵农业产品小巧、精细的特性很好的符合了农户的需求。

公司生产的其他动力机械产品外销占比约为90%，其中发电机组主要用于家用，户外、野外工地施工作业，以及为基站等提供备用电源，无特定使用时间限制，应用场景较为广泛，且发电机组作为一种常备的消费品，预计在未来仍有着相对稳定的出口需求；扫雪机产品主要用于各种环境的道路积雪清扫，目前市场需求主要集中于高纬度欧美发达国家，与国外品牌相比，国产扫雪机较欧美同类产品价格上具有一定优势，但性能水平相差不大，近年来国产扫雪机在欧美市场占有率不断提高。

综上，公司不同地域收入与公司产品特点相匹配。

2）与销售类型相匹配

公司在境内主要采用经销模式，原因系公司所生产的山地丘陵农业机械产品主要应用于山地丘陵地区，下游客户群体地域高度分散、分布范围较广。为尽可能覆盖更多省份客户，节省营销和管理成本，通过经销商可以有效扩大产品覆盖的地区，有效推动销售增长，同时符合行业经营特点。现阶段公司内销市场已在全国20多个省市建立了县乡级经销及维修网点，经销商覆盖云南、重庆、四川、贵州等农机应用条件较差的多个山地丘陵地区，相较于采用直销方式直接在各个省市搭建营销网络，采用经销模式的成本更低、成效更快。各省市经销商在所属经营地拥有良好的销售资源，更熟悉当地销售环境，业务开展也更为专业。公司与经销商合作，可以快速借助经销商在当地已建立的完善销售渠道，实现产品的快速推广与应用，提升市场份额。

公司在境外主要采用ODM销售模式，原因系境外知名厂商如富世华集团、百力通集团等在境外市场的渗透程度较高，已经占据了市场主要份额，公司通过借其品牌价值，迅速开拓海外销售市场，扩展境外销售网络，凭借可靠的产品质量和良好的信誉提高产品在境外的知名度，为公司与其他潜在客户合作以及在境外布局自有品牌销售打下良好的基础。

综上，公司不同地域收入与公司销售类型具有匹配性。

(3) 对于收入增长较快地域充分分析原因及合理性

报告期各期，公司主营业务收入按销售区域划分收入变动情况如下：

单位：万元、%

项　目	2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率

项　目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率
境内						
云南	1,097.39	-57.48	2,580.73	51.07	1,708.26	34.27
重庆	3,936.39	83.67	2,143.24	0.27	2,137.40	39.18
广东	1,733.45	-7.08	1,865.55	579.44	274.57	-21.68
广西	698.23	-48.22	1,348.55	15.21	1,170.48	26.81
江苏	1,398.30	32.30	1,056.90	32.26	799.10	55.58
河南	645.71	-30.87	934.06	-16.74	1,121.84	0.77
贵州	361.59	0.53	359.69	-67.31	1,100.20	-9.99
浙江	748.12	-5.46	791.33	1.43	780.16	-14.89
小　计	10,619.18	-4.16	11,080.05	21.87	9,092.01	15.86
境外						
欧洲	24,487.33	-15.46	28,964.88	42.83	20,278.90	40.50
亚洲	20,446.26	-5.58	21,655.05	5.04	20,615.17	28.33
小　计	44,933.59	-11.23	50,619.93	23.78	40,894.07	34.09

报告期内，公司境内销售集中在云南、重庆、广东等省市，境外销售主要以亚洲和欧洲地区为主，上述主要区域收入变动原因如下：

1）公司一方面通过对品牌客户的推广扶持，推动自有品牌产品销量增加，另一方面通过稳定的产品质量逐步取得市场认可，如 2020 至 2021 年度云南地区收入增长较快原因主要系 2021 年新增客户河口玉发进出口有限公司(以下简称河口玉发)当年采购额达 940.13 万元，占云南地区当期收入增长的 107.75%;2020 至 2021 年度广东地区收入增长较快原因主要系广州市发电固升设备有限公司(以下简称广州固升)2021 年度内销采购额较 2020 年度增长 1,323.68 万元，占广东地区当年销售收入增长的 83.20%。

2）下游市场需求不断增长，公司与现有存量客户合作产品品类的增加，如公司第一大客户 HUSQVARNA AB 于 2019 年开始向公司采购发电机组、水泵等产品，报告期内相关产品交易额逐年增加，带动外销收入逐年增长；2020 年度云南地区收入增长较快原因主要系文山市无极农机经贸有限责任公司（以下简称文山无

极）2020 年采购额较 2019 年增长 404.05 万元，占云南地区当期收入增长的 92.66%；2020 年度江苏地区收入增长较快原因主要系江苏神驰机电有限公司（以下简称江苏神驰）2020 年度采购额较 2019 年增长 270.18 万元，占江苏地区当期收入增长的 94.64%；2021 至 2022 年度重庆地区收入增长较快原因主要系重庆大江动力设备制造有限公司(以下简称重庆大江)2022 年采购额较 2021 年增长 968.68 万元，占重庆地区当期收入增长的 54.02%。

3）公司多渠道获取新增客户，扩大销售市场，如 2019 年通过展会形式开始与摩尔多瓦客户 SRL "RADU-PROMO"合作，当期实现销售额 395.64 万元；

4）公司新开发产品上市带来销售额提升，报告期内公司在 2018 年推出扫雪机产品后于 2019 年开始加大对欧洲市场的开发力度，欧洲地区扫雪机销售收入占比逐年增加，报告期各期欧洲地区扫雪机占欧洲地区销售收入的比例分别为 13.13%、15.41%和 15.71%，带动欧洲市场销售额逐年提升。

综上，公司不同地域收入与公司产品特点、销售类型具有匹配性，部分区域销售收入增长具有合理性。

3. 公司产品是否具有区域性特点，是否存在销售半径

报告期内，公司主营业务收入按销售区域划分情况如下：

单位：万元、%

项　目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境外						
欧洲	24,487.33	47.35	28,964.88	48.02	20,278.90	41.92
亚洲	20,446.26	39.53	21,655.05	35.90	20,615.17	42.61
美洲	4,860.30	9.40	5,919.56	9.81	5,501.76	11.37
非洲	1,555.58	3.01	2,854.63	4.73	1,629.40	3.37
大洋洲	368.56	0.71	920.18	1.53	350.49	0.72
小　计	51,718.04	100.00	60,314.30	100.00	48,375.72	100.00
境内						
西南	5,809.22	39.36	4,706.25	28.06	5,837.78	36.95
华南	2,435.10	16.50	4,160.47	24.80	1,452.55	9.19

项　目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
华东	3,436.84	23.28	3,657.40	21.80	3,380.12	21.39
华中	1,117.75	7.57	1,499.89	8.94	1,813.76	11.48
华北	654.99	4.44	1,044.86	6.23	917.15	5.80
西北	726.94	4.92	1,022.89	6.10	1,868.26	11.82
东北	579.93	3.93	682.18	4.07	529.77	3.35
小　计	14,760.75	100.00	16,773.94	100.00	15,799.39	100.00

报告期内，公司产品境外销售区域主要集中在亚洲和欧洲地区，亚洲和欧洲地区的销售收入占外销收入的比例超过 80%；境内销售主要集中在西南和华东地区。

公司产品结构紧凑，运输过程不易受损，公司不存在明显销售半径的问题。

（二）对比公司与境内境外主要农业机械生产商产品在技术、性能、品牌、价位等方面的差异，客观分析公司产品的优劣势，说明公司产品定位行业中高端依据的充分性及准确性

1. 公司与境内境外主要农业机械生产商产品在技术、性能、品牌、价位等方面的差异

(1) 技术差异

为保证产品稳定且具备安全性、舒适性和轻便性特征，公司对技术进行持续优化升级，对产品进行持续研发改进，高度重视研发团队建设，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，获得多项发明专利，在技术上形成了差异化优势。例如直连微耕机的常开离合技术，在常开离合器后端设置增大阻力的摩擦装置，释放离合手柄后，通过摩擦装置对传动系统进行制动，达到了 CE 规定的释放离合手柄后，耕刀 2 秒内从最大旋转速度停止的要求，而国内外生产商主要采用传统的常闭离合技术或无法解决摩擦片附着力不足的常开离合技术，安全性相对较差；高低速档位切换技术解决了普通微耕机行走速度太快不适合带附加机具进行多功能作业的问题，可以增加直联多种附加机具，满足不同的工种需求以及运用于不同耕地类型，而大部分国内外生产商生产的机械只能使用单一机具；田园管

理机的轻量化技术实现扶手部分左右旋转和上下调节，能够满足各种工况的使用条件，轻便易操作，而国内外生产商田园管理机生产技术参差不齐，有铸铁箱体结构，整机较笨重，有采用钣金箱体结构，制造工艺落后，通常达不到轻量化使用要求。

(2) 性能差异

公司多年深耕山地丘陵和经济作物农业机械化，熟知山地丘陵地区的地质、土壤、气候等条件对农业耕作的影响，对水田、旱地的实际田间作业情况有着深入的了解，在产品设计过程中注重解决实际问题，根据不同的使用场景调整核心部件的规格和型号等指标，提升产品的适配性和一致性。此外，公司通过持续优化核心工艺，提升产品性能，达到作业速度相同的情况下，产品作业小时生产率、单位作业面积燃油消耗量等指标上均优于同行业平均水平，例如耕作档位转速较快，提高了作业小时生产率；变速箱传动效率较高，实现低油耗耕作。

(3) 品牌差异

公司山地丘陵农业机械主要定位于行业中高端，产品品类齐全、操作舒适、安全性高、耕作效果好。主要产品微耕机、汽油发电机组获得“重庆名牌产品”、“市场领先奖”、“第十届全国农机用户满意品牌”等多项荣誉。公司国内市场主要采用经销模式，并已形成相对完善的营销网络，国内市场覆盖全国 20 余个省市自治区，2018 年起连续三年微耕机全国销量第一，曾获得农机工业协会颁布的“最受农户欢迎品牌奖”。国际市场方面，公司产品出口至 70 多个国家和地区，通过与富世华集团、百力通集团等国际知名客户合作，为威马品牌进一步渗透海外市场打下基础。

(4) 价格差异

公司产品对标境内外品牌产品，在产品的技术、工艺和性能方面均不存在明显差异。与国内厂商同种产品价格相比，公司产品价格较高，主要原因系公司产品质量可靠、品牌知名度较高；对于境外厂商而言，公司主要产品价格显著低于其价格水平，不足境外主要厂商同类型产品价格的 50%。

公司主要产品与国内主要生产商可比同类产品在技术、性能、价位方面的对比如下：

序号	国内同类产品对比

序号	国内同类产品对比		
1	公司名称	同行业其他公司	公司
	产品型号	微耕机	WM990 系列（微耕机）
	技术	变速箱多级传动，结构复杂，易发生故障；行走箱六方输出轴六方圆角过大，刀具损耗大，使用寿命相对较短	变速箱单级传动，结构简单，故障率低；行走箱六方输出轴加强型设计，减小六方圆角，延长刀具使用寿命
	性能	传动效率低，油耗高，润滑油路相对较窄，整机润滑效果一般	传动效率高，油耗低，润滑油路已做优化改良，整机润滑效果好
	价格	1,500 元~1,650 元	1,800 元~1,900 元
2	公司名称	同行业其他公司	公司
	产品型号	微耕机	WM450C（微耕机）
	技术	传动部件及皮带护罩及底板是塑料件，容易老化及变形；传动箱润滑采用锂基脂润滑，容易导致链条变长	传动部件采用旋压皮带轮，耐久性强，皮带护罩采用钣金冲压件，不易变形；传动箱润滑方式机油润滑，性能更加稳定
	性能	可用于旋耕、除草，负荷较大时传动部件容易变形	可用于旋耕、除草，可联结简易开沟机具，可承受更强的工况
	价格	1,200 元~1,400 元	1,300 元~1,600 元
3	公司名称	同行业其他公司	公司
	产品型号	微耕机	WM500 系列（微耕机）
	技术	档位布置为“倒快空慢”，倒挡与前进档位无空挡布置，档位排布不满足 CE 认证要求	档位布置为“倒空快慢”，倒挡与前进档位设计有空挡，提高安全性，档位排布能满足 CE 认证要求
	性能	旱地旋耕作业，档位结构布置安全性不足，不适用水田作业	可用于旱地及水田旋耕作业，安全性高
	价格	1,000 元~1,400 元	1,100~1,800 元

公司主要产品与境外主要生产商可比同类产品在技术、性能、价位方面的对比如下：

序号	境外同类产品对比		
1	国家	意大利	中国
	公司名称	同行业其他公司	公司
	产品型号	微耕机	WM1100 系列（微耕机）
	技术	片式离合器直联技术传输动力到传动箱，采用常闭离合和反拉技术控制机器行走耕地作业	片式离合器直联技术传输动力到传动箱，采用更为安全可靠的常开离合控制技术，离合器后端设计增大阻力的摩擦技术使得整机工作性能更加稳定；升级变速箱结构增加低速挡和简易连接的后输出端设

序号	境外同类产品对比		
			计技术目前为全球独有
	性能	耕作档位转速设计为每分钟 120 转左右；只针对旱地作业使用	耕作档位转速设计为每分钟 140 转左右，耕地作业更加高效；可以增加直联多种附加机具（如开沟机，旋耕机，水泵，喷雾泵，打草机，割晒机等），实现一机多用；可用于旱地和水田耕作
	价格	1000 美元以上	350 美元~700 美元
2	国家	日本	中国
	公司名称	同行业其他公司	公司
	产品型号	微耕机	WM900 系列（微耕机）
	技术	设置 2 个前进挡或 1 个前进挡和 1 个倒档；采用铝合金箱体及 44 节链条皮带传动技术	设置 2 个前进挡（包括一个低速档）1 个倒挡，行走耕地作业更加灵活；采用铸铁箱体同时加长箱体长度采用 56 节链条设计传动技术
	性能	只针对旱地作业使用，扶手操作总成仅上下高度可调	可匹配旱地，水田耕作作业相关刀具和水田轮，用于旱地和水田耕作；扶手操作总成上、下、左、右可调；槽皮带轮设计，方便附加其他机具如打草机，剪草机机具，实现多功能作业
	价格	600 美元~800 美元	240 美元~350 美元
3	国家	意大利	中国
	公司名称	同行业其他公司	公司
	对比产品	田园管理机	WMX620 系列机型（（田园管理机））
	技术	片式离合器直联技术传输动力到传动箱，采用常闭离合和反拉技术控制机器行走耕地作业；前置行走箱和后置耕耘箱的双传动箱机构技术	片式离合器直联技术传输动力到传动箱，采用更为安全可靠的常开离合控制技术，离合器后端设计增大阻力的摩擦技术使得整机工作性能更加稳定；前置行走箱和后置耕耘箱的双传动箱结构技术；针对行走箱设计行走转向技术，耕耘箱设计一轴正反转技术
	功能	旱地旋耕，可以选配多种附加机具（如开沟，培土，剪草，扫地等）	旱地旋耕，可以选配多种刀具（开沟刀，培土刀）；设置行走铁轮，提高整行走抓地能力
	价格	1000 美元~2000 美元	450 美元~700 美元

2. 公司产品的优劣势

(1) 产品优势

公司产品的优势主要体现为产品的性能、设计及质量等方面。

在产品性能方面，作业速度相同的情况下，公司产品作业小时生产率、单位作业面积燃油消耗量等指标优异且拥有更大的作业宽幅，威马 1WGCZ6.3-135C 等微耕机产品在 2021 年由重庆市农业机械鉴定站出具的农业机械推广鉴定报告中鉴定通过，可靠性评价有效度为 100%。

在产品设计方面，公司产品具有安全性、舒适性、轻便性特征。公司在进行产品设计时，始终坚持产品安全性原则，通过研发常开离合器、耕耘箱一轴正反转等技术，最大程度降低农机伤人概率，同时产品设计符合人体工学，具有较高的操作舒适度，可减轻使用者因高强度田间作业造成的身体负荷。公司产品系专门为山地丘陵等复杂地形的耕种作业设计，机具可同时应用于多种作业场景，匹配不同工况、土质，可操作性强。此外，在保证性能的情况下，公司将产品整机体积缩小、重量降低，极大地提高了农机使用的轻便性。

在产品质量方面，公司重视质量管理和体系建设，已通过 ISO9001 质量管理体系认证及多项国际认证，主要产品通过欧盟 CE 认证，汽油发动机达到美国直连 EPA3、CARB 直连以及欧直连 V 直连排放标准，柴油发动机达到国四、欧 V 排放标准。公司不断优化物料配件质量，提升精细化生产水平，持续进行生产工艺改造升级，产品使用寿命长、返修率低，广泛得到客户信任。

(2) 产品劣势

公司产品在海外市场及国内市场体现出不同的竞争劣势，在海外市场主要体现为自身品牌的知名度低，导致产品不具备较强品牌效应，在相同产品中，境外购买者会优先考虑世界知名厂商的产品。虽然近年来公司通过 ODM 与国际知名厂商建立合作来开拓海外市场，但自身品牌的市场份额仍然较小，与世界知名厂商相比，产品认可度及普及度受品牌局限较为明显。

从国内市场看，山地丘陵农业机械产品市场集中度较低，下游用户对价格敏感度较高，公司同类产品价格高于大部分同行业厂商的产品价格，价格方面不具备较强市场竞争优势。

3. 公司产品符合行业中高端定位

公司产品在国内市场属于技术领先、性能质量稳定可靠、价格水平较高的产品，品牌优势明显；在境外市场，一方面，公司凭借自主品牌打开国际市场，并

以 ODM 方式与富士华集团、百力通集团等国际知名企业开展合作，公司产品对标上述品牌产品，在产品的技术、工艺和性能方面均不存在明显差异，贴牌后销售价格与境外中高端产品差异不大。另一方面，公司产品在安全性、稳定性和易操作性上优于部分境外市场高端定位厂商的产品。综上，公司产品符合行业中高端定位。

（三）结合生产模式、供应链管理和柔性生产的具体情况，说明小批量生产情况下合理控制成本的具体措施及其有效性、可持续性

公司采用“以销定产为主、适量备货为辅”的生产模式：（1）以销定产。公司主要根据客户订单需求，以客户需求为导向，进行生产计划、调度、管理和控制。公司根据不同地形、不同土壤特点、不同作物的农艺要求不断提高产品细分程度以满足不同农作物不同地区的耕作需求，并且持续推出更新换代的新产品，使得产品型号类愈加丰富。在产品丰富多样且市场需求不易预测的情况下，为保证及时响应客户订单需求，尽快组织安排发货，公司具备了根据实际情况进行小批量生产的能力；（2）适量备货。由于国内经销商于每年末需对次年旺季采购量进行预订，因此公司会在经销商预定量的基础上对公司相关产品进行适量备货，以应对次年内销旺季客户采购量的增加。

公司建立了完整的采购体系和供应商管理体系，制定了《供应商管理手册》、《采购管理办法》等管理制度，从品质、服务、交付和成本等方面综合考虑选择合格供应商，同时定期对供应商交付、供应商质量控制、供应商售后服务进行考核和管理，确保供应体系能够满足公司经营需要。公司制造部对营销中心提供的销售订单进行评审、执行 LRP 运算并生成物料需求，公司制造部下属采购部根据物料需求形成采购计划组织采购，采购人员根据材料规格、数量等情况向合格供应商下达采购单，由采购人员及时跟踪物料交付情况。物料采购入库前，品质部对物料进行严格检测，检验合格后办理入库手续。为进一步加强原材料采购和供应链的精细化管理，提高采购的及时性，公司针对主要原材料采用 VMI 模式（供应商管理库存）的方式。在 VMI 模式下，供应商根据公司下单的采购需求组织送货至公司指定 VMI 物资存放区域，公司按生产需求领用并按照领用量每月与供应商进行结算。

公司采用柔性化生产方式，通过定制化开拓新产线及改良优化原有产线，实

现多产品共线生产。多产品共线生产使得企业可以根据实际订单情况合理安排生产计划，解决产品订单不饱满状态下该产品生产线闲置问题，平滑产品需求周期，提升资源利用效率。目前，能实现共线生产的产品包括耕整地机械、扫雪机、田间管理机械、发电机组及排灌机械在内的公司主要产品类型。

通过配合以“以销定产”生产策略、供应链管理下 VMI 模式及柔性生产方式，公司已实现在小批量生产的情况下仍能保证合理控制成本的目标：（1）共线生产提升厂房、产线等资源利用率，优化生产节奏，降低生产成本；（2）在不影响产品功能及性能的基础上，公司对核心零部件进行设计和调整，增大通用零部件比重。由于通用零部件主要以 VMI 方式采购，生产车间可根据实际生产需求小批多次适时领用，有效控制原材料采购成本；（3）公司采用经济批量进行自制件生产，根据测算的经济批量生产规模合理安排生产计划，并在实践中不断调整、检验，目前已形成一套相对成熟的生产体系，同时提高零部件自制比率，实现山地丘陵农业机械产品核心零部件的自制，掌握产业链的核心环节，以自制替代采购，达到节约成本的目的。

（四）说明各类产品是否具有唯一识别标志及所在位置，包括车架号、编码、合格证或条码等，相关识别标志记录的销售量及与财务记账销售量的一致性

公司产品均具有唯一识别标志，丘陵山地农用机械产品于扶手架上印有出产铭牌，铭牌包含产品名称、型号、主要参数、制造日期及出厂编号等信息，出厂编号为产品的唯一识别标志，除此之外，产品的重要部件上刻有该部件的唯一识别标志，如发动机编号、传动箱编号；扫雪机、排灌机械、内燃机、发电机组产品的唯一识别标志号为发动机号。公司所有产品均附产品说明书、合格证。

产品唯一识别标志主要用于为内销终端客户申请农机购置补贴，产品包装箱上印有条码，在产品出库环节，通过扫描条码记录包括产品代码、出厂编号等在内的申请农机购置补贴时需要提供的产品信息。从收入确认角度看，内销收入在公司已根据合同约定将产品交付并签收后确认；外销收入在公司已根据合同约定将产品报关，取得报关单、提单后确认；保税区销售收入在公司已根据合同约定将产品报关、交付并签收后确认。财务记账不以产品识别标志为依据。

（五）说明取得相关国家或地区认证是否为产品销售的前置条件，取得认证与销售产品的关系，报告期各期各类未获得认证产品的销售金额及占比，是否

存在合规性风险及影响；公司无需取得任何前置审批许可或其他特殊业务资质依据的充分性及准确性，获取各项认证的必要性

1. 说明取得相关国家或地区认证是否为产品销售的前置条件，取得认证与销售产品的关系，报告期各期各类未获得认证产品的销售金额及占比，是否存在合规性风险及影响

报告期内，公司产品销往全球 70 多个国家和地区，并已根据该等国家或地区的法律法规要求，办理了欧盟 CE 认证、EMC 认证、MD 认证、LVD 认证、欧 V 认证，美国 EPA 认证、美国/加拿大 cTUVus 认证、CARB 认证，尼日利亚 SONCAP 认证等多项国际认证，不存在公司应取得所在国家或地区强制认证而未取得认证的情形，不存在相关合规性风险及不利影响。

2. 公司无需取得任何前置审批许可或其他特殊业务资质依据的充分性及准确性，获取各项认证的必要性

截至本说明出具日，公司及其子公司已取得以下生产经营资质或证书：

(1) 对外贸易经营资质

公司	海关进出口货物收发货人报关注册登记证书	对外贸易经营者备案
威马农机	编号：5081960460 有效期至：长期 核发单位：西永海关	备案登记表编号：03101612 备案日期：2017 年 12 月 01 日
重庆威马新能源科技有限公司(以下简称威马新能源)	编号：508196053F 有效期至：长期 核发单位：西永海关	备案登记表编号：03101998 备案日期：2018 年 01 月 16 日
威马农机（无锡）有限公司(以下简称威马农机(无锡))	编号：3202969AHP 有效期至：长期 核发单位：无锡海关	备案登记表编号：03361489 备案日期：2021 年 04 月 28 日

(2) 体系认证证书

序号	取得主体	认证标准及证书	证书编号	首次签发日期	有效期限	认证范围
1	威马农机	GB/T 19001-2016/ ISO 9001:2015 质量管理体系认证证书	00621Q30779R3M	2012 年 6 月 11 日	2021.06.08-2024.05.31	通用汽油机、中小功率柴油机及以其为动力(或以电池为能源)的发电机组、水泵、扫雪机、农用机械(微耕机、田园管理机、园林工具、收割机、搬运机及其附加机具)及配部件的设计、生产、销售

序号	取得主体	认证标准及证书	证书编号	首次签发日期	有效期限	认证范围
2	威马农机	GB/T 24001-2016/ ISO 14001:2015 环境管理体系认证证书	00621E30589ROM	2021 年 6 月 15 日	2021.06.15-2024.06.14	通用汽油机、中小功率柴油机及以其为动力(或以电池为能源)的发电机组、水泵、扫雪机、农用机械(微耕机、田园管理机、园林工具、收割机、搬运机及其附加机具)及配部件的设计、生产、销售
3	威马农机	GB/T 45001-2020/ ISO 45001:2018 职业健康安全管理体系认证证书	00621S30574ROM	2021 年 6 月 15 日	2021.06.15-2024.06.14	通用汽油机、中小功率柴油机及以其为动力(或以电池为能源)的发电机组、水泵、扫雪机、农用机械(微耕机、田园管理机、园林工具、收割机、搬运机及其附加机具)及配部件的设计、生产、销售
4	诺威斯动力	GB/T 19001-2016/ ISO 9001:2015 质量管理体系认证证书	ARES/TW/I230202 9Q	2023 年 2 月 9 日	2023.2.9-2026.2.8	扫雪机、草坪机的制造

(3) 境外产品认证证书

如前所述，公司取得了欧盟 CE 认证、EMC 认证、MD 认证、LVD 认证、欧 V 认证、美国 EPA 认证、美国/加拿大 cTUVus 认证、CARB 认证，尼日利亚 SONCAP 认证等多项产品销售国家或地区所要求的认证，该等认证为相关国家或地区产品销售的强制性认证，为公司产品销售的必要前置条件。

根据《中华人民共和国工业产品生产许可证管理条例》和《国务院关于调整工业产品生产许可证管理目录加强事中事后监管的决定》（国发[2019]19 号），公司及其子公司的产品不属于实施生产许可证管理目录范围的产品，无需取得相应的工业产品生产许可证。

综上，公司生产经营已取得境内法律法规所要求的必要资质，以及出口国家或地区所必需的认证，除此之外无需其他前置审批许可或其他特殊业务资质。

（六）说明与公司产品相关的农业机械补贴政策的具体情况，包括补贴类型、补贴地域、不同类型产品单台补贴金额、补贴政策变动情况，量化分析整体补贴金额与销售量的匹配性，补贴政策变动对公司产品销售的具体影响，如

若影响较大，请充分提示风险；公司产品是否存在被调出补贴范围的情形，如有，请充分揭示风险

1. 农业机械补贴政策的具体情况，包括补贴类型、补贴地域、不同类型产品单台补贴金额、补贴政策变动情况

(1) 补贴类型

农业部、财政部联合发布的《2021-2023 年农机购置补贴实施指导意见》对农机购置补贴的补贴范围做出明确的规定和说明，中央财政资金全国农机购置补贴机具种类范围为 15 大类 44 个小类 172 个品目。除进入补贴名录之外，农机产品还应具备以下资质之一：（1）获得农业机械试验鉴定证书（包括尚在有效期内的农业机械推广鉴定证书）；（2）获得农机强制性产品认证证书；（3）列入农机自愿性认证采信试点范围，获得农机自愿性产品认证证书。公司按规则要求为符合中央补贴范围的农业机械产品申请《农业机械试验鉴定证书》或《农业机械推广鉴定证书》，并在有效期结束前对未来会继续投入生产之产品的鉴定证书进行重新申请。公司生产的微耕机和田园管理机等部分机型满足补贴政策要求，均已申请农业机械试验鉴定证书，其余不在补贴政策覆盖范围内的机型不具备申请农业机械试验鉴定证书资格。截至本说明出具日，公司及其子公司获得农业机械试验鉴定机构鉴定的产品情况如下：

序号	产品名称	证书产品型号	证书编号	有效期
1	微耕机	1WGCZ6.3-135C	T202150500454	2021.12.30-2026.12.29
2	微耕机	1WGCZ6.3-135D		
3	微耕机	1WGCZ6.3-135E		
4	微耕机	1WGCZ4.1-100B		
5	微耕机	1WG6.3-135FC-Z	T202150500461	2021.12.30-2026.12.29
6	微耕机	1WGQD4.0-81	T202150500368	2021.11.19-2026.11.18
7	微耕机	1WGQD4.0-98		
8	微耕机	1WGQD4.0-98A		
9	微耕机	1WGQZ4.0-100C	T202150500365	2021.11.19-2026.11.18
10	微耕机	1WGQZ4.0-100D		
11	微耕机	1WG4.0-80FQ-DL	T202150500258	2021.08.20-2026.08.19

序号	产品名称	证书产品型号	证书编号	有效期
12	微耕机	1WG4.0-95FQ-DL		
13	微耕机	1WGQZ4.0-100A	T202150500239	2021.08.20-2026.08.19
14	微耕机	1WGQZ4.0-100B		
15	微耕机	1WGQZ2.6-100		
16	微耕机	1WG4.0-100FQ-ZC	T202150500259	2021.08.20-2026.08.19
17	微耕机	1WGCZ6.3-135A	T202150500145	2021.05.17-2026.05.16
18	微耕机	1WGCZ6.3-135		
19	微耕机	1WGCZ6.3-135B		
20	微耕机	1WGCZ4.1-100		
21	微耕机	1WG5.1-110FQ-ZC	T202050500453	2020.12.28-2025.12.27
22	微耕机	1WG4.0-95FQ-ZC	T202050500452	2020.12.28-2025.12.27
23	微耕机	1WGQZ4.0-100	T202050500336	2020.11.23-2025.11.22
24	微耕机	1WGQD2.6-33C	T202050500131	2020.06.22-2025.06.21
25	微耕机	1WG2.6-60FQ-ZC	渝 2019077	2019.04.01-2023.12.31
26	微耕机	1WG4.0-60FQ-ZC	渝 2018130	2018.11.08-2022.12.31
27	微耕机	1WG4.0-96FQ-ZC	T202250500258	2020.12.30-2027.12.29
28	微耕机	1WG1.6-33FQ-DL	T202250500257	2020.12.30-2027.12.29
29	田园管理机	3TG-5Q	T202050500462	2021.12.30-2026.12.29
30	田园管理机	3TGQ-4D	T202150500366	2021.11.19-2026.11.18
31	田园管理机	3TGQ-5.1	T202150500367	2021.11.19-2026.11.18
32	田园管理机	3TGQ-4.5	T202150500203	2021.07.08-2026.07.07
33	田园管理机	3TG-6B	T202150500139	2021.05.17-2026.05.16
34	田园管理机	3TGQ-4C	T202050500330	2020.11.23-2025.11.22
35	田园管理机	3TGQ-4B2	T202050500267	2020.09.30-2025.09.29
36	田园管理机	3TG-4Q	T202250500247	2022.12.30-2027.12.29
37	田园管理机	3TGQ-4A	T202250500255	2020.12.30-2027.12.29
38	小型收割机	4LZ-1.0	T202150500173	2021.07.08-2026.07.07
39	枝条切碎机	3ZQ-5QA	T202150500225	2021.08.20-2026..08.19

序号	产品名称	证书产品型号	证书编号	有效期
40	枝条切碎机	3ZQ-5QB	T202150500226	2021.08.20-2026..08.19
41	枝条切碎机	3ZQ-8QA	T202150500227	2021.08.20-2026..08.19
42	田园管理机	3TG-4.1D	T202250500111	2022.05.27-2027.05.26
43	田园管理机	3TG-4.1E	T202250500112	2022.05.27-2027.05.26
44	田园管理机	3TG-6.3D	T202250500113	2022.05.27-2027.05.26
45	田园管理机	3TG-6.3E	T202250500114	2022.05.27-2027.05.26
46	微耕机	1WGQD4.0-100	T202250500126	2022.07.01-2027.06.30
47	微耕机	1WGQZ4.0-100E	T202250500127	2022.07.01-2027.06.30
48	田园管理机	3TGQ-4.5A	T202250500145	2022.08.10-2027.08.09
49	小型收割机	4LZ-1.0A	T202250500146	2022.08.10-2027.08.09
50	小型收割机	4LZ-1.0D	T202250500147	2022.08.10-2027.08.09
51	电动果树修剪机	ES25A	T202150500364	2021.11.19-2026.11.18
52	电动果树修剪机	ES25	T202150500265	2021.09.18-2026.09.17
53	电动果树修剪机	ES28	T202150500266	2021.09.18-2026.09.17
54	电动果树修剪机	ES28A	T202150500267	2021.09.18-2026.09.17
55	电动果树修剪机	ES45	T202150500268	2021.09.18-2026.09.17
56	电动果树修剪机	ES30	T202050500318	2020.12.23-2025.12.22
57	田园管理机	3TGQ-4B	T202250500256	2020.12.30-2027.12.29

注：一个鉴定证书可以覆盖多个产品型号

在中央补贴机具种类范围内，各省可根据农业生产需要和资金供需实际，从全国补贴范围中选取本省补贴机具品目，规定补贴产品的型号、参数等信息，遂各地方实际补贴类型存在一定差异。公司根据各省不同政策要求，于各省相关系统申请农机购置补贴，具体流程如下：登录“农机购置与应用补贴产品自主投档平台”查询各省发布的本年度补贴机具品类，在规定的时间将符合中央及地方补贴要求的产品进行投档，经平台审核无误后，公司补贴产品信息将自动同步到各省补贴申请办理服务系统，产品一经销售，公司可以在该系统内为农机购买者申请农机购置补贴。

(2) 补贴地域

《全国 2018-2020 年农业机械购置补贴实施指导意见》和《2021-2023 年农机购置补贴实施指导意见》明确补贴对象为全国从事农业生产的个人和农业生产经营组织，补贴区域为全国（含各省、自治区、直辖市及计划单列市、新疆生产建设兵团、广东省农垦总局、北大荒农垦集团有限公司）。地方根据农业生产需要和资金供需实际，从全国补贴范围中选取本省补贴机具品目，所选取的机具品目存在一定差异。报告期内，公司产品申请农机购置补贴数量合计前十的省份如下：

单位：台

省　份	2022 年	2021 年	2020 年	合 计
浙江	2,208	1,880	2,217	6,305
陕西	2,007	198	3,380	5,585
四川	1,123	1,390	2,401	4,914
河南	2,589	40	2,282	4,911
湖南	1,158	1,366	1,606	4,130
重庆	1,653	10	2,431	4,094
山西	1,525	347	1,875	3,747
广西	1,336	670	1,704	3,710
山东	928	689	1,117	2,734
福建	1,510	111	1,285	2,906

(3) 不同类型产品单台补贴金额

中央财政农机购置补贴实行定额补贴，各省依据同档产品上年市场销售均价测算确定各档次的补贴金额，各省补贴金额存在一定差异，大部分省份以额定功率作为划分产品档次的依据，2022 年各省补贴档次及单台补贴金额如下：

单位：元

序号	省份	分档名称	补贴金额
1	重庆	功率 2kW—4kW 汽油机微耕机	550
		功率 4kW 及以上汽油机微耕机	700
		功率 4kW 及以上柴油机微耕机	800
		双轴柴油机田园管理机	1600
		双轴汽油机田园管理机	960

序号	省份	分档名称	补贴金额
2	四川	汽油机功率 4kW 及以上微耕机/田园管理机	660
		柴油机功率 4kW 及以上微耕机/田园管理机	800
3	安徽	功率 4kW 以下微耕机	580
		功率 4kW 及以上微耕机	800
		功率 4kW 及以上田园管理机	800
4	浙江	功率 1kW-4kW 微耕机	600
		功率 4kW 及以上微耕机	800
		功率 4kW 及以上田园管理机	800
5	山西	功率 4kW 以下微耕机	650
		功率 4kW 及以上微耕机	800
		功率 4kW 及以上田园管理机	840
6	河南	功率 4kW 以下微耕机	510
		功率 4kW 及以上微耕机	700
		功率 4kW 及以上田园管理机	700
7	云南	功率 2kW—4kW 微耕机	400
		功率 4kW 及以上汽油机微耕机/田园管理机	700
		功率 4kW 及以上柴油机微耕机/田园管理机	800
8	广西	手持式微耕机	500
		双轴田园管理机	800
9	湖南	功率 2.2kW—4kW 微耕机	640
		汽油机功率 4kW 及以上微耕机	700
		柴油机功率 4kW 及以上微耕机	900
		功率 4kW 及以上田园管理机	800
10	江西	功率 4kW 以下微耕机	600
		功率 4kW 及以上微耕机	780
		功率 4kW 及以上田园管理机	800
11	福建	功率 4kW 以下微耕机	600
		功率 4kW 及以上微耕机(汽油机)	790

序号	省份	分档名称	补贴金额
		功率 4kW 及以上微耕机(柴油机)	1100
		功率 4kW 及以上田园管理机(双轴,柴油机)	1300
		功率 4kW 及以上田园管理机(双轴,汽油机)	1100
12	广东	功率 4kW 以下微耕机	600
		功率 4kW 及以上微耕机	710
		功率 4kW 及以上田园管理机	800
13	湖北	功率 2.2kW—4kW 微耕机	550
		功率 4kW 及以上微耕机	780
		功率 4kW 及以上田园管理机	780
14	陕西	功率 2.2kW—4kW 微耕机	600
		功率 4kW 及以上微耕机	800
		功率 4kW 及以上田园管理机	800
15	山东	功率 4kW 以下微耕机	490
		功率 4kW 及以上微耕机	560
		功率 4kW 及以上田园管理机	560
16	江苏	功率 4kW 及以上田园管理机	700
17	甘肃	功率 4kW 以下微耕机	600
		功率 4kW 及以上微耕机	800
		功率 4kW 及以上田园管理机	800
18	贵州	功率 2.5kW 以下汽油微耕机	300
		功率 2.5kW—4kW 微耕机	500
		功率 4kW 及以上汽油机微耕机/田园管理机	600
		功率 4kW 及以上柴油机微耕机/田园管理机	800
19	青海	功率 4kW 以下微耕机	600
		功率 4kW 及以上微耕机	800
		功率 4kW 及以上田园管理机	800
20	宁夏	功率 4kW 以下微耕机	600
		功率 4kW 及以上微耕机	700

序号	省份	分档名称	补贴金额
		功率 4kW 及以上田园管理机	700
21	河北	功率 4kW 及以上微耕机	700
		功率 4kW 及以上田园管理机	700
22	天津	功率 4kW 以下微耕机	550
		功率 4kW 及以上微耕机	650
		功率 4kW 及以上田园管理机	650
23	辽宁	功率 4kW 以下微耕机	500
		功率 4kW 及以上微耕机	600
		功率 4kW 及以上田园管理机	600
24	新疆	功率 4kW 及以上微耕机	800
		功率 4kW 及以上田园管理机	800
25	海南	功率 4kW 以下微耕机	600
		功率 4kW 及以上微耕机	800
		功率 4kW 及以上田园管理机	800
26	上海	功率 4kw 及以上田园管理机	800
27	北京	功率 4kW 以下微耕机	490
		功率 4kW 及以上微耕机	560
		功率 4kW 及以上田园管理机	560
28	内蒙古	功率 4kW 以下微耕机	500
		功率 4kW 及以上微耕机	600
		功率 4kW 及以上田园管理机	600
29	西藏	功率 2.5kW—4kW 微耕机	750
		功率 4kW 及以上微耕机汽油	850
		功率 4kW 及以上微耕机柴油油	1040
		功率 4kW 及以上田园管理机汽油	850
		功率 4kW 及以上田园管理机柴油	1040
30	吉林	功率 4kW 及以上微耕机	800

注 1：以上数据不含港澳台地区

注 2：黑龙江补贴范围未覆盖公司产品

(4) 补贴政策变动情况

2018 年至 2020 年中央财政资金全国农机购置补贴机具种类范围为 15 大类 42 个小类 137 个品目，2021 年至 2023 年中央财政资金全国农机购置补贴机具种类范围增加至为 15 大类 44 个小类 172 个品目。在符合农业部、财政部办公厅规定的补贴范围大类、小类及品目的基础上，各省级单位根据农业生产实际需要和补贴资金规模选取确定本省补贴机具品目，优先保证粮食等主要农产品生产所需机具及环保型、资源利用型机具的补贴需要，逐步将区域内保有量明显过多、技术相对落后、需求量小的机具品目剔除补贴范围。公司被纳入补贴范围的产品品目为微耕机、田园管理机及果树修剪机，其中，微耕机及田园管理机受补贴情况较为稳定，各省补贴清单中均覆盖上述两种产品；对于果树修剪机，各省根据自身实际情况对其实用性判断存在一定差异，不同省份政策亦存在一定差异。

报告期内各省微耕机、田园管理机及果树修剪机补贴机具品目的变化情况如下：

序号	省份	补贴机具品目变化			
		2022 年	2021 年度	2020 年度	2019 年度
1	重庆	无变化	无变化	无变化	微耕机、田园管理机、果树修剪机
2	四川	无变化	无变化	增加果树修剪机	微耕机、田园管理机、果树修剪机
3	安徽	无变化	无变化	增加果树修剪机	微耕机、田园管理机
4	浙江	无变化	无变化	无变化	微耕机、田园管理机、果树修剪机
5	山西	无变化	无变化	增加果树修剪机	微耕机、田园管理机
6	河南	无变化	取消果树修剪机	增加果树修剪机	微耕机、田园管理机
7	云南	无变化	无变化	无变化	微耕机、田园管理机、果树修剪机
8	广西	无变化	无变化	增加果树修剪机	微耕机、田园管理机

序号	省份	补贴机具品目变化			
		2022 年	2021 年度	2020 年度	2019 年度
9	湖南	无变化	无变化	无变化	微耕机、田园管理机
10	江西	无变化	无变化	增加果树修剪机	微耕机、田园管理机
11	福建	无变化	无变化	增加果树修剪机	微耕机、田园管理机
12	广东	无变化	无变化	无变化	微耕机、田园管理机、果树修剪机
13	湖北	无变化	无变化	增加果树修剪机	微耕机、田园管理机
14	陕西	无变化	无变化	增加果树修剪机	微耕机、田园管理机
15	山东	无变化	无变化	无变化	微耕机、田园管理机、果树修剪机
16	江苏	无变化	无变化	增加果树修剪机	微耕机、田园管理机
17	甘肃	无变化	无变化	增加果树修剪机	微耕机、田园管理机
18	贵州	无变化	无变化	增加果树修剪机	微耕机、田园管理机
19	青海	无变化	无变化	增加果树修剪机	微耕机、田园管理机
20	宁夏	无变化	无变化	增加果树修剪机	微耕机、田园管理机
21	河北	无变化	取消果树修剪机	增加果树修剪机	微耕机、田园管理机
22	天津	无变化	无变化	无变化	微耕机、田园管理机
23	辽宁	增加果树修剪机	无变化	无变化	微耕机、田园管理机
24	新疆	无变化	无变化	增加果树修剪机	微耕机、田园管理机
25	西藏	增加果树修剪机	无变化	无变化	微耕机、田园管理机
26	吉林	无变化	取消田园管理机	无变化	微耕机、田园管理机
27	内蒙古	无变化	无变化	无变化	微耕机、田园管理机、果树修剪机

序号	省份	补贴机具品目变化			
		2022 年	2021 年度	2020 年度	2019 年度
28	海南	无变化	无变化	无变化	微耕机、田园管理机
29	上海	无变化	无变化	无变化	微耕机、田园管理机
30	北京	无变化	无变化	无变化	微耕机、田园管理机

注 1：以上数据不含港澳台地区

注 2：公司产品不在黑龙江省农机购置补贴范围

2. 量化分析整体补贴金额与销售量的匹配性，补贴政策变动对公司产品销售的具体影响，如若影响较大，请充分提示风险

公司农机购置补贴的报补数量占补贴产品销售数量的匹配情况如下：

单位：台

项　目	2022 年	2021 年	2020 年	2019 年
补贴产品销售数量	20,882	31,819	32,869	29,407
报补数量	22,675	8,293	27,817	18,518
报补数量占补贴产品销售数量比例	108.59%	26.06%	84.63%	62.97%

注 1：报补数据来源于各省农机购置补贴系统导出数据，为各省报补数据之和

注 2：补贴产品销售数量的统计口径为公司当年销售的符合中央补贴范围的产品型号

注 3：受国家政策调整影响，2021 年上半年各地报补政策尚未出台，因此 2021 年度的报补数量占补贴产品销售数量比例较低，2021 年销售的相当数量的产品存在递延至往后年度报补的情况，再加之存在 2021 年以前年度销售于 2022 年报补的产品，故 2022 年报补数量占补贴产品销售数量比例较高

经测算分析，公司产品报补数量与补贴产品销售数量存在一定差异，造成差异的原因主要有：(1)各年报补情况受政策影响明显。各地方政府每年编制补贴预算，根据产品品目分不同批次开展补贴工作，通用类农机设备补贴通道通常早于公司产品在内的专用类农机设备补贴通道开放。受地方财政预算限制，公司销售的产品不一定于当年报补，存在递延的情况。(2)补贴产品销售数量的统计口

径为公司当年销售的符合中央补贴范围的产品型号，但各省补贴机型有所差异，部分机型不在地方补贴明细范围内，所以补贴产品销售数量大于各省份报补数据之和具有合理性；(3)因农机购置补贴申请时间不受限制，部分农机购买者未在报告期内办理补贴申请，其中存在农机购买者认为申请流程繁琐复杂而未进行报补的情况。综上，公司产品报补数量与补贴产品销售数量的差异具有合理性。

农机补贴政策变动具有市场引导作用，吸引农户采购相应规格型号的产品。报告期内，补贴政策变动主要体现为纳入补贴范围的农机型号增加，补贴金额总体呈现上升趋势。补贴范围扩大使得公司符合补贴范围的产品数量增加，从一定程度上提高该产品销售规模。但政策本身的影响系间接的，主要原因系农机补贴针对所有符合要求的所有产品，补贴对象为农机使用者，农机厂商按照要求履行相关登记责任后方可为购买者申请农机补贴，因政策引导而产生的增量市场被全行业农机生产商吸收，最终落脚于产品质量性能及品牌的竞争。农机补贴政策对公司产品销售的影响有限，不对公司生产经营构成重大影响。

3. 公司产品是否存在被调出补贴范围的情形，如有，请充分揭示风险

中央政策层面，公司符合中央财政资金全国农机购置补贴机具种类范围的产品类别为微耕机、田园管理机和果树修剪机，近年来，中央持续扩大补贴范围，由 15 大类 42 个小类 137 个品目扩充到 15 大类 44 个小类 172 个品目，调整后的补贴范围仍覆盖公司上述产品类别，不存在被调出补贴范围的情形。若中央持续通过施农机购置补贴政策促进农业机械化改革，公司产品未来被调出补贴范围的风险较小。

地方政策层面，各省以优化资源配置、发挥政策效益为目的在中央补贴范围的基础上对农机购置补贴的补贴范围进行调整，调整内容主要为补贴机具品目、主要参数指标及补贴金额，被调出补贴范围的农机产品多为技术相对落后、环保指标较低、市场需求小的机具品目。公司产品技术先进，产品生产率高、单位作业面积燃油消耗量小，市场需求呈增长趋势，符合政策扶持范围，主要产品微耕机、田园管理机不存在被调出地方性政策补贴范围的情形。各省对果树修剪机的补贴政策不稳定，个别省份存在将果树修剪机调出补贴范围的情形，但果树修剪机销售收入占公司销售收入比重较小，针对果树修剪机的补贴调整对公司不构成重大影响。

（七）说明报告期内，公司或相关主体是否存在违反农机补贴的法律法规规定及监管政策要求的情形，是否因此被采取暂停或取消补贴资格、退缴相应补贴、列入黑名单、被出具行政处罚决定等情形，请结合实际情况补充揭示风险

2022 年 1 月 24 日，宁夏回族自治区农业农村厅出具《关于对潍坊恒大农业装备有限公司等 12 家企业农机购置补贴违规投档行为处理的通报》，认定公司子公司威马新能源在农机购置补贴机具投档过程中的电动果树修剪机（产品型号 ES25A）存在“参数不符，非补贴产品”的情形，根据《农业部办公厅 财政部办公厅关于印发<农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）>的通知》（农办财〔2017〕26 号）和《农业农村部办公厅、财政部办公厅关于进一步加强农机购置补贴政策监管强化纪律约束的通知》，认定相关行为属于较重违规行为，决定取消威马新能源电动果树修剪机（产品型号 ES25A）产品补贴资格。

上述事项发生后，一方面，公司管理层高度重视，认真完成了整改，并将整改说明文件在暂停期内及时报送了宁夏回族自治区农业农村厅；另一方面，公司积极组织开展农机投档政策和涉及产品分类要求的自主学习培训，督促相关业务人员加强市场调查和政策学习，主动与政府主管部门充分沟通，确保业务开展的合法合规。同时，公司积极组织开展农机投档政策和涉及产品分类要求的自主学习培训，并补贴政策专项学习。

在吸取此次农机投档违规事项教训的基础上，公司制定了《农机购置补贴投档控制程序》，具体如下：

1. 职责分工

销售部负责定期收集国家、各个省(市)的相关政策法规并通报相关部门，执行具体投档工作平台的投档报补操作；技术质量部负责准备相关投档需要的技术资料；装配车间负责按报补要求进行产品生产；品质部负责产品/过程按报补要求进行检验控制。

2. 产品报补投档工作流程

政策法规收集→通报→研讨→报补资料填写→审核（不合格则返回至“报补资料填写”步骤）→投档（不合格则返回至“报补资料填写” 步骤）→完成。

3. 工作程序

(1) 相关政策法规收集

相关政策法规范畴包括：

1)农业农村部颁布的有关农机品目、鉴定、试验、补贴、监督等法规政策；

2) 各省(市)颁布的有关农机品目、鉴定、试验、补贴、监督等法规政策；

3) 各省(市)对相关政策法规的宣贯文件；

4) 各省(市)对相关政策法规的培训安排；

5) 重庆市农机推广总站、农机鉴定站、农机化处等部门颁发的部门政策、文件和通知；

6) 各省(市)农机购置补贴投档平台相关部门或人员的联系方式。

(2) 相关政策法规的查询通告及学习

销售部每月第一周向公司各相关部门发布收集整理后的有关政策法规情报，对有更新的法规摘取变化点予以通报，涉及条款较多须下载完整版相关法规通报；对重大政策法规，组织公司各相关部门人员进行学习研讨、制定应对措施。

(3) 投档工作

销售部设专人负责（可指定内勤兼任）进行投档资料的填写工作；填写完成后，在正式投档前，须经销售负责人审核通过后方能投档；投档网上申报时实行双人确认制度，由投档专员进行具体填报，由指定负责人进行复核无误后方可提交。

上述内控制度制定后，公司相关部门和人员在实际工作中严格依规操作，能够有效确保农机购置补贴工作的合法合规运行。

根据原《深圳证券交易所创业板上市公司证券发行上市审核问答》，“相关规定或处罚决定未认定该行为属于情节严重”的，可不认定为重大违法行为。鉴于《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》（农办财〔2017〕26号）规定，农机购置补贴违规行为分为轻微、较重和严重三类，而根据宁夏回族自治区农业农村厅的认定，威马新能源上述行为属于“较重违规行为”而非 “严重违规行为”，因此，威马新能源上述行为不属于重大违法行为，不会构成本次发行上市的法律障碍。

威马新能源“电动果树修剪机（产品型号 ES25A）产品”2020 年度、2021 年度和 2022 年度在全国的销售金额分别为 69.30 万元、3.22 万元和 0 万元，占公司当年营业收入的比例分别为 0.11%、0%和 0%，占比小。据此，威马新能源“电

动果树修剪机（产品型号 ES25A）产品”被取消补贴资格不会对公司经营业绩和持续经营能力构成重大不利影响。

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“（三）政策风险”中对相关风险补充披露如下：

“公司属于山地丘陵农业机械行业，受到国家行业与产业政策的影响。近年来，国家给予本行业诸多政策支持，农业农村部、国家发改委、工信部等主管机关先后颁布的一系列政策法规，行业主要法律法规及政策对公司所处行业的支持，营造了有利于公司发展的产业环境。公司及公司所属行业近年来的快速发展与国家产业政策息息相关，若今后山地丘陵农业机械行业的产业政策发生不利变化或公司发生违反相关政策的违规行为，例如农机购置补贴政策被取消或公司因违反相关农机购置补贴政策而被暂停或取消补贴资格、退缴相应补贴、列入黑名单等，将会对公司业务经营产生不利影响。”

除上述情况外，公司及其子公司报告期内不存在其他违反农机补贴的法律法规规定及监管政策要求的情形，也不存在其他因此被采取暂停或取消补贴资格、退缴相应补贴、列入黑名单、被出具行政处罚决定等情形。

（八）说明公司推广的农机产品是否符合国家颁布的相关标准和行业技术规范，是否通过农业机械试验鉴定机构的鉴定

根据《农业机械试验鉴定办法》，农机鉴定由农业机械生产者或者销售者自愿申请，农业机械试验鉴定机构通过科学试验、检测和考核，对农业机械的适用性、安全性和可靠性作出技术评价，为农业机械的选择和推广提供依据和信息。通过农机鉴定的产品，可以依法纳入国家促进农业机械化技术推广的财政补贴、优惠信贷、政府采购等政策支持的范围。公司报告期内推广的农机产品符合国家颁布的相关标准和行业技术规范，并已根据相关法律规定就部分产品自愿申请并通过了农业机械试验鉴定机构的鉴定。

截至本说明出具日，公司及其子公司获得农业机械试验鉴定机构鉴定的产品情况具体参见本说明一（六）1 之所述。

（九）说明内燃机的生产及销售策略，生产量的确定方式，是否优先满足自身需求，主要销售对象的基本情况，包括客户名称、成立时间、注册资本、股权结构、主营业务、销售金额及占比、毛利率、是否为竞争对手、是否为关联

方或潜在关联方(包括与公司存在共同股东，公司前员工为主要股东或管理层)、公司销售金额占其采购金额的比例，分析公司与相关客户交易价格的公允性

1. 说明内燃机的生产及销售策略，生产量的确定方式，是否优先满足自身需求

公司内燃机生产及销售策略以优先满足自产山地丘陵农业机械及其他动力机械产品所需为主，剩余产能用于满足外部订单需求，对外销售部分主要面向国内下游通机厂商。生产量的确定方式为自用量加上外销量综合确定。报告期内，公司内燃机的产销率分别为 98.65%、98.04%和 98.70%。

综合上述，公司内燃机的生产及销售策略为优先满足自身需求，生产量的确定方式为自用量加上外销量综合确定。

2. 主要销售对象的基本情况，包括客户名称、成立时间、注册资本、股权结构、主营业务、销售金额及占比、毛利率、是否为竞争对手、是否为关联方或潜在关联方(包括与公司存在共同股东，公司前员工为主要股东或管理层)、公司销售金额占其采购金额的比例，分析公司与相关客户交易价格的公允性

(1) 主要销售对象的基本情况，包括客户名称、成立时间、注册资本、股权结构、主营业务、销售金额及占比、毛利率、是否为竞争对手、是否为关联方或潜在关联方(包括与公司存在共同股东，公司前员工为主要股东或管理层)、公司销售金额占其采购金额的比例

报告期内，公司内燃机产品前五大客户的收入金额分别为 1,772.35 万元、2,260.08 万元和 2,136.43 万元，占各期内燃机产品收入的比例分别为 23.37%、29.52%和 30.87%，前五大客户综合毛利率分别为 16.45%、15.49%和 18.47%。由于内燃机产品主要客户未公开披露其采购数据，无法获取公司销售金额占其采购金额的比例。公司与内燃机产品主要客户均不存在关联关系。具体情况如下：

期间	序号	客户名称	成立时间	注册资本	股权结构（5%以上）	主营业务	销售金额（万元）	占当期营业收入的比例（%）	毛利率（%）	是否为竞争对手	是否为关联方或潜在关联方	公司销售金额占其采购金额的比例（%）
2022年度	1	江苏神驰机电有限公司	2009.03.02	人民币6,000万元	神驰机电股份有限公司持股100%	发电机及发电机组制造和销售	723.60	10.46	17.47	是	否	0.43

	2	Limited liability company «Belagro Bel»	1996	白俄罗斯卢布5,000	karneichik pavel vladimirvich	工具类产品	491.80	7.11	24.96	否	否	
	3	重庆市凯米尔动力机械有限公司	2002.08.29	人民币5,100万元	重庆神驰科技有限公司持股100%	生产和销售柴油机、拖拉机、农用机械及其零部件	383.78	5.55	14.78	否	否	
	4	Jerton Industrial Sales Corporation	2013.06.09	PHP 50,000,000	Edward Chu, Richard Chu, Kenneth Dy, Margaret Chu, Antonio Dy, Corazon Dy	谷物加工设备销售	298.98	4.32	11.2	否	否	
	5	POWER POLAND LTD	2016	50万波兰兹罗提	KOROST,VASYL	批发进口机械类、工具类产品	238.28	3.44	23.95	否	否	
	小计						2,136.43	30.87	18.47			
2021年度	1	BRIGGS & STRATTON AUSTRALIA PTY. LIMITED	1986.06.02	AUD 12,800,002	BRIGGs & STRATTON CORPORATION	生产和销售汽油风冷发动机	844.55	11.03	17.67	是	否	
	2	重庆大江	2004.02.12	人民币1,200万元	重庆宗申动力机械股份有限公司持股100%	通用汽油机的生产和销售	417.92	5.46	16.28	是	否	0.05
	3	SEMAK MAKINA TİCARET VE SANAYI A.S.	1993.03.10	TL 24,000,000	Suleyman Keles,Selim Keles	农业及园林机械贸易	349.20	4.56	10.32	否	否	
	4	BARBAROS MOTOR MAKINA SANAYI I	1997.04.25	USD50,000	Barbaros Ozer	农业和园艺设备的生产和销售	324.53	4.24	14.99	否	否	

	5	Miralbuen o Products S.L	1993.09 .08	EURO 980,23 3.28	Pontaquep Gracia Jose Maria, Pontaque Gracia Oscar	农业机械、设备和用品的批发	323.87	4.23	14.84	否	否	
	小计						2,260.08	29.52	15.49			
2020年度	1	BRANCO MOTORES LTDA	1936	R$ 122 .368.4 86,00	KPS Group	水泵、微耕机、发电机和发动机的生产和销售	452.62	5.97	24.29	否	否	
	2	江苏神驰	2009.03 .02	人民币 6,000 万元	神驰机电持股 100%	发电机及发电机组制造和销售	388.10	5.12	12.47	是	否	0.35
	3	BARBAROS MOTOR MAKINA SANAYI I	1997.04 .25	USD50, 000	Barbaros Ozer	农业和园艺设备的生产和销售	355.14	4.68	16.06	否	否	
	4	Jerton Industria l Sales Corporati on	2013.06 .09	PHP 50,000 ,000	Edward Chu, Richard Chu, Kenneth Dy, Margaret Chu, Antonio Dy, Corazon Dy	谷物加工设备销售	289.73	3.82	7.41	否	否	
	5	BRIGGS & STRATTON AUSTRALIA PTY. LIMITED	1986.06 .02	AUD 12,800 ,002	BRIGGs & STRATTON CORPORATIO N	生产和销售汽油风冷发动机	286.76	3.78	19.06	是	否	
	小计						1,772.35	23.37	16.45			

注 1：由于内燃机产品主要客户未公开披露其采购数据，无法获取公司销售金额占其采购金额的比例

注 2：由于重庆大江未公开披露其采购金额，故选取其母公司重庆宗申动力机械股份有限公司当期采购总额进行计算；由于江苏神驰未公开披露其采购金额，故选取其母公司神驰机电当期采购总额进行计算

(2) 分析公司与相关客户交易价格的公允性

1) 从交易定价机制的角度

公司综合考虑内燃机产品的成本、销售目标、汇率变化、市场供求以及市场同类产品价格等因素，确定内燃机最终销售价格，对最终客户的销售价格遵循差异化市场定价，交易定价方式具有公允性。

2）从毛利率水平的角度

报告期内，公司内燃机产品前五大客户综合毛利率分别为 16.45%、15.49%和 18.47%。2021 年，受原材料价格上涨及人民币对美元升值影响，内燃机产品毛利率均较 2020 年有所下降。SEMAK MAKINA TİCARET VE SANAYI A.Ş.和 Jerton Industrial Sales Corporation 均为公司品牌客户，为鼓励其在所在地区销售及提高品牌知名度，公司对销售给上述两家公司的产品进行差异化定价，因此销售毛利率略低于其他客户。BRANCO MOTORES LTDA 系公司南美地区客户，该客户在南美市场议价能力较强，故公司对该客户销售毛利率略高于其他客户。

综上，从交易定价机制的角度、毛利率水平的角度来看，公司与报告期各期内燃机产品主要客户的交易价格具有公允性。

（十）核查程序及结论

1. 核查程序

(1) 访谈公司销售负责人，了解公司各类产品的应用场景、应用时间段、应用耕地类型，公司产品销售的区域性特点，以及境内外主要国家或地区的耕地类型与农作物品类特征；获取报告期内公司销售明细，分析不同类型产品收入季节性分布与产品应用时间段的匹配性，分析不同地域收入与公司产品特点、销售类型的匹配性，以及收入增长较快地域的原因及合理性；

(2) 访谈公司销售负责人，了解公司产品技术、性能、价格等信息，了解公司产品与竞争对手同类产品的对比情况；

(3) 查阅公司的研发项目、专利证书、荣誉奖项等研发成果、技术奖项等，了解公司产品在技术、性能、品牌方面的定位及优劣势；

(4) 查阅公司《供应商管理手册》、《采购控制制度》等管理制度，了解公司供应链管理具体内容以及操作流程；

(5) 访谈公司副总经理，了解公司柔性生产的具体实施情况；

(6) 实地察看公司仓库内成品机，查看机器上的铭牌、发动机编号、传动箱编号等信息；

(7) 获取并查阅公司所取得的产品认证明细表、认证证书、报告文件和公司出具的说明，核查其有效性及合规性；

(8) 查阅公司及其子公司已取得的生产经营资质或证书，核查是否满足补贴政策要求；

(9) 视频询问报告期内的主要境外客户；

(10) 查阅《全国 2018-2020 年农业机械购置补贴实施指导意见》及《2021-2023 年农机购置补贴实施指导意见》等农机购置补贴相关政策文件，了解农机购置补贴要求、产品类型、补贴地区及操作流程等；登录各省农机补贴系统查看各省补贴政策及各年变动情况；

(11) 获取公司报告期各期报补数据，分析报补数据与销售数据匹配情况；

(12) 查阅《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法(试行)》(农办财〔2017〕26 号)等政策文件，了解农机购置补贴申领过程中农机制造企业、经销商及购机者的责任和义务；

(13) 登录“农业农村部农机购置补贴信息公开专栏”(http://www.amic.agri.cn/subsidy/index)“信用中国”(https://www.creditchina.gov.cn/)等网站查询，查阅公示的“黑名单”和“违规通报”中是否涉及公司及其子公司、经销商；

(14) 查阅公司及其子公司相关主管部门开具的证明，核查公司及其子公司报告期内不存在因生产、销售的产品不符合国家颁布的相关标准和行业技术规范而被处罚的情况；

(15) 查阅《农业机械试验鉴定办法》，了解相关标准和行业技术规范；

(16) 统计公司内燃机生产、销售数量以及收入成本情况，分析公司与相关客户交易价格的公允性；

(17) 获取公司内燃机销售明细，分析与相关客户交易价格的公允性；针对境内主要客户，通过企查查等公开渠道查询相关工商信息；针对境内客户，通过企查查等网站查询工商等信息；针对境外客户，取得境外主要客户的中信保报告，核查公司存续状态、成立时间、注册国家、注册资本等信息。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司农用搬运机、新能源电动农业机械、收获机械及其他收入季节性分布情况与产品应用时间段存在一定差异，具有合理性；公司不同地域收入与公司产品特点、销售类型具有匹配性，部分区域销售收入增长具有合理性；公司产品具有区域性特点，不存在明显销售半径；

(2) 公司产品在国内外市场具有技术领先、性能质量稳定可靠等特点，符合行业中高端定位；

(3) 公司通过配合以“以销定产”生产策略、供应链管理下 VMI 模式及柔性生产方式，已实现在小批量生产的情况下仍能保证合理控制成本的目标；

(4) 公司各类产品均具有唯一识别标志，财务记账不以产品识别标志为依据；

(5) 公司出口产品已取得相关国家或地区所必需的认证，该等认证为产品销售的前置条件，公司不存在应取得认证而未取得认证的情形，不存在相关合规性风险及不利影响；公司生产经营已取得境内法律法规所要求的必要资质，以及出口国家或地区所必需的认证，除此之外无需其他前置审批许可或其他特殊业务资质；

(6) 公司整体补贴金额与销售量的差异具有合理性，补贴政策变动对公司产品销售的影响有限，不对公司生产经营构成重大影响；公司不存在产品被调出中央财政资金全国农机购置补贴机具种类范围的情形，主要产品微耕机、田园管理机不存在被调出地方补贴范围的情形；存在果树修剪机被个别省份调出地方补贴范围，但果树修剪机销售收入占公司营业收入比重较小，不构成重大影响；

(7) 报告期内，公司子公司存在 1 起因违反农机补贴的法律法规规定及监管政策要求被取消补贴资格的行为，该等情形不属于重大违法行为，不会对公司经营业绩和持续经营能力构成重大不利影响，不会构成本次发行上市的实质性法律障碍，公司已在招股说明书中对相关潜在风险进行了补充披露；除上述情况外，公司及其子公司报告期内不存在其他违反农机补贴的法律法规规定及监管政策要求的情形，也不存在其他因此被采取暂停或取消补贴资格、退缴相应补贴、列入黑名单、被出具行政处罚决定等情形；

(8) 公司报告期内推广的农机产品符合国家颁布的相关标准和行业技术规范，并已根据相关法律规定就部分产品自愿申请并通过了农业机械试验鉴定机构的鉴定；

(9) 公司内燃机的生产及销售策略为优先满足自身需求，生产量的确定方式为自用量加上外销量综合确定，公司与相关客户的交易价格公允。

二、关于同业竞争及关联交易

根据申报材料：(1)发行人实际控制人控制的多个主体与发行人之间存在上下游关系，为同一产业链上不同环节。发行人认为相关企业与发行人不存在同业竞争。(2)1994 年 3 月至今，发行人实际控制人夏峰一直担任吉力芸峰总经理、集团总裁。吉力芸峰为发行人重要供应商。夏峰在发行人处仅担任董事，不担任高管。(3)发行人通过对比关联交易单价与发行人向无关联第三方采购单价或关联方对无关联第三方销售单价来论证关联采购价格的公允性，但针对独家采购和供应产品未能进行比价，且发行人部分比价产品差异较大，导致单价差异率超过 30%。(4)重庆和佳机械部件制造有限公司股权发生多次变更，由关联方转让至非关联方，发行人根据实质重于形式原则将重庆和佳比照关联方披露。重庆和佳与发行人同处一个工业园区，双方共用水电费缴费账户，由发行人代收代付水电费，并加收部分手续费。(5)报告期内，发行人向重庆和佳采购变速箱体、传动箱体、行走箱体、齿轮轴类等原材料。2021 年 1-6 月，变速箱体采购单价同比大幅上升，而 2020 年该种原材料无比价数据。(6)报告期各期，关联租赁金额分别为 144.76 万元、115.80 万元、115.80 万元和 72.38 万元，2019 和 2020 年租赁金额下降，发行人未分析关联租赁价格的公允性。(7)2019 年 12 月 23 日，公司收到重庆市江津区财政划拨的上市扶持补助资金 63.64 万元，因理解错误，公司于 2020 年 1 月 3 日将该补助资金分别划款给严华、夏峰。严华、夏峰于 2020 年 6 月 24 日退回上述相应款项，公司也将该补助资金调整入 2019 年度其他收益。(8)报告期内，发行人多个关联方注销。

请发行人：(1)结合实际控制人控制企业的历史沿革、资产、人员、主营业务(包括但不限于产品服务的具体特点、技术、商标商号、客户、供应商等)等方面与发行人的关系，以及业务是否有替代性、竞争性、是否有利益冲突、是否在同一市场范围内销售等，论证相关企业是否与发行人构成同业竞争，相关依据的充分性；相关产业链上下游企业未整合进入上市主体的原因，未将其纳入发行人是否对发行人资产完整性和业务独立性构成重大影响。(2)说明实际控

制人夏峰在发行人处未担任高管却在重要供应商处担任高管的背景及原因。(3)说明各类关联采购比价产品是否均为相同或相似型号产品，对于存在明显差异的产品，请予以调整后再比价；对比市场价格说明独家采购和供应产品采购单价的公允性；结合上述情况进一步说明关联交易价格的公允性；关联采购的付款及信用政策，与无关联供应商的差异情况及合理性。(4)说明重庆和佳机械部件制造有限公司的历史沿革、历次股权转让的背景和原因，该公司目前是否仍由发行人实际控制人或关联方控制，发行人对水电费加收部分手续费的具体情况、定价依据及合理性；通过比价分析其他关联方关联销售价格的公允性。(5)说明 2021 年 1-6 月重庆和佳变速箱体采购单价同比大幅上升的原因及合理性，是否与行业价格趋势相符，2020 年采购单价的公允性及相关成本的真实性、准确性、完整性。(6)对比关联方租赁单价、相同区域非关联方租赁单价(或市场租金单价)分析关联租赁价格的公允性。(7)说明公司将补助资金划给严华、夏峰是否构成关联方资金占用，防范关联方资金占用的具体措施及其有效性；补助资金划给严华、夏峰及严华、夏峰返还补助资金的会计处理方式，是否符合《企业会计准则》规定，偿还资金是否计息及其合理性。(8)逐个分析关联方注销的背景和原因，说明发行人与关联方(含注销关联方)在采购、销售渠道上的关联性，是否存在共同的供应商、客户，上述关联方与发行人主要供应商、客户在资金、业务上的往来情况，发行人与上述关联方之间是否存在成本、费用分担或混同的情形，发行人在业务、资产、技术、人员等方面是否与关联方完全独立。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 3)

(一) 结合实际控制人控制企业的历史沿革、资产、人员、主营业务(包括但不限于产品服务的具体特点、技术、商标商号、客户、供应商等)等方面与公司的关系，以及业务是否有替代性、竞争性、是否有利益冲突、是否在同一市场范围内销售等，论证相关企业是否与公司构成同业竞争，相关依据的充分性；相关产业链上下游企业未整合进入上市主体的原因，未将其纳入公司是否对公司资产完整性和业务独立性构成重大影响

1. 结合实际控制人控制企业的历史沿革、资产、人员、主营业务（包括但不限于产品服务的具体特点、技术、商标商号、客户、供应商等）等方面与公司

的关系，以及业务是否有替代性、竞争性、是否有利益冲突、是否在同一市场范围内销售等，论证相关企业是否与公司构成同业竞争，相关依据的充分性

（1）公司实际控制人控制的其他企业的主营业务情况

截至本说明出具日，除公司及其子公司外，公司实际控制人夏峰和严华控制的其他企业共有 13 家，该等企业的主营业务情况如下：

序号	企业名称	主营业务
1	重庆吉力芸峰实业(集团)有限公司(以下简称吉力芸峰)	研发、生产及销售摩托车发动机用磁电机、起动电机，摩托车电器五小件；动力用通机起动电机，通机发电机定转子，通机飞轮，通机电器件；汽车发动机用汽车起动电机和汽车发电机；漆包线等。
2	无锡欣吉力电机技术有限公司(以下简称欣吉力电机)	研发、生产及销售发电励磁机用励磁定转子、永磁定转子
3	重庆吉力科宁机电有限公司 （以下简称吉力科宁）	研发、生产及销售柴油汽车发动机用起动电机
4	无锡吉力芸峰电机制造有限公司(以下简称芸峰电机)	研发、生产及销售电动摩托车用电机
5	重庆创坤机电有限公司（以下简称创坤机电）	研发、生产及销售摩托车发动机用电机铝件，汽车发动机用电机铝件，通机电机用电机铝件，通机飞轮用铝件；通机发电机定转子用铁芯；摩托车发动机用磁电机定子
6	重庆吉力芸峰电机有限公司（以下简称重庆芸峰电机）	研发、生产及销售摩托车发动机用磁电机、起动电机，摩托车电器五小件；动力用通机起动电机，通机发电机定转子，通机飞轮，通机电器件；汽车发动机用汽车起动电机和汽车发电机；漆包线；电池与控制器的研发、制造、销售等
7	重庆芸峰药业有限公司（以下简称芸峰药业）	研发、生产及销售处方与非处方用药和保健药品
8	重庆市巴南区吉力电装品厂(以下简称吉力电装)	厂房租赁
9	重庆亿超置业发展有限公司(以下简称亿超置业)	房地产开发，出租房产
10	重庆嘉飞置业有限公司（以下简称嘉飞置业）	房地产开发，物业管理
11	重庆亿图实业有限公	房地产开发，物业管理

	司(以下简称亿图实业)	
12	重庆市江津区岭寓物业服务有限公司(以下简称岭寓物业)	物业管理，房产出租
13	重庆神鹿动力机械有限公司(以下简称重庆神鹿)	房屋租赁业务

上述企业中，吉力芸峰、欣吉力电机、吉力科宁、芸峰电机、创坤机电、重庆芸峰电机主要从事电机产品及其相关零配件产品的研发、生产、销售，属于公司内燃机产品的上游企业；芸峰药业、吉力电装、亿超置业、嘉飞置业、亿图实业、岭寓物业、重庆神鹿主要从事药品、保健品、房地产开发、物业管理等业务，与公司业务不同，且不存在上下游关系。

2. 公司与实际控制人控制的其他企业相互独立，不存在同业竞争

公司与实际控制人控制的其他企业相互独立，主营业务不同，且在产品和服务的具体特点、技术、商标商号等方面不同，不存在共用采购或销售渠道的情形，该等企业的业务与公司不存在替代性、竞争性，不存在利益冲突，与公司不构成同业竞争，具体分析如下：

(1) 历史沿革独立

截至本说明出具日，公司实际控制人夏峰和严华控制的其他企业的主要历史沿革情况如下：

序号	企业名称	主要历史沿革
1	吉力芸峰	(1)1994 年 1 月设立，吴鑫焱出资 15 万元(持股 30%)、夏峰出资 18 万元(持股 36%)、曾崇芸出资 10 万元(持股 20%)、李钟莉出资 7 万元(持股 14%)； (2)2003 年 7 月，吉力芸峰增资至 500 万元，曾崇芸出资 260 万元(持股 52%)、夏峰出资 218 万元(持股 43.6%)、吴鑫焱出资 15 万元(持股 3%)、李钟莉出资 7 万元(持股 1.4%)； (3)2004 年 2 月，吉力芸峰增资至 1,000 万元，曾崇芸出资 510 万元(持股 51%)、夏峰出资 468 万元(持股 46.8%)、吴鑫焱出资 15 万元(持股 1.5%)、李钟莉出资 7 万元(持股 0.7%)； (4)2011 年 4 月，吉力芸峰增资至 3,000 万元，曾崇芸出资 1,530 万元(持股 51%)、夏峰出资 1,404 万元(持股 46.8%)、吴鑫焱出资 45 万元(持股 1.5%)、李钟莉出资 21 万元(持股 0.7%)； (5)2015 年 12 月，吉力芸峰增资至 5,000 万元，曾崇芸出资 1,530 万元(持股 51%)、夏峰出资 1,404 万元(持股 46.8%)、吴鑫焱出资 75 万元(持股 1.5%)、李钟莉出资 35 万元(持股 0.7%)；

		(6)2016 年 8 月，曾崇芸将其持有吉力芸峰 2,550 万元出资额(持股 51%)转让给夏峰，转让后夏峰出资 4,890 万元(持股 97.8%)、吴鑫焱出资 75 万元(持股 1.5%)、李钟莉出资 35 万元(持股 0.7%)； (7)2016 年 11 月，吉力芸峰增资至 8,000 万元，夏峰出资 7,824 万元(持股 97.8%)、吴鑫焱出资 120 万元(持股 1.5%)、李钟莉出资 56 万元(持股 0.7%)； (8)2019 年 10 月，吴鑫焱将其持有吉力芸峰 1.5%股权转让给夏宇，李钟莉将其持有吉力芸峰 0.7%股权转让给曾崇佳，转让后夏峰出资 7,824 万元持股 97.8%、夏宇出资 120 万元(持股 1.5%)、曾崇佳出资 56 万元(持股 0.7%)。
2	欣吉力电机	2011 年 11 月设立，吉力芸峰出资 500 万元(持股 100%)。
3	吉力科宁	2012 年 4 月设立，吉力芸峰出资 600 万元(持股 100%)。
4	芸峰电机	2008 年 3 月设立，吉力芸峰出资 395 万元(持股 79%)、苗临冬出资 50 万元(持股 10%)、郑选德出资 20 万元(持股 4%)、张昕出资 10 万元(持股 2%)、夏宇出资 10 万元(持股 2%)、吴鸿出资 5 万元(持股 1%)、莫洪斌出资 5 万元(持股 1%)、唐盛林出资 5 万元(持股 1%)，2008 年 10 月办理税务注销登记，2010 年 3 月被吊销(未注销)。
5	创坤机电	(1)2008 年 4 月设立，张昕出资 2,250 万元(持股 75%)、夏俐出资 750 万元(持股 25%)； (2)2015 年 12 月，张昕将其持有创坤机电 75%股权转让给张俊，转让后张俊出资 2250 万元(持股 75%)、夏俐出资 750 万元(持股 25%)； (3)2017 年 5 月，夏俐将其持有创坤机电 25%股权转让给夏虹，转让后张俊出资 2,250 万元(持股 75%)、夏虹出资 750 万元(持股 25%)； (4)2018 年 7 月，吉力芸峰增资 10,266.6667 万元，增资后张俊出资 2,250 万元(持股 16.96%)、夏虹出资 750 万元(持股 5.65%)、吉力芸峰出资 10,266.6667 万元(持股 77.39%)。
6	重庆芸峰电机	2022 年 8 月设立，吉力芸峰出资 9,000 万元（持股 90%）、夏峰出资 1,000 万元（持股 10%）。
7	芸峰药业	(1)2002 年 5 月设立,夏峰出资 320 万元(持股 53.33%)、曾崇芸出资 280 万元(持股 46.67%)； (2)2004 年 5 月，曾崇芸将其持有芸峰药业 280 万元出资额(持股 46.67%)转让给吉力芸峰，夏峰将其持有芸峰药业 36 万元出资额(6%股权)转让给吉力芸峰，转让后吉力芸峰出资 316 万元(持股 52.67%)、夏峰出资 284 万元(持股 47.33%)； (3)2005 年 9 月，夏峰将其持有芸峰药业 142 万元出资额(持股 23.665%)转让给曾训楷，夏峰将其持有芸峰药业 112 万元出资额(持股 18.665%)转让给夏竞先，吉力芸峰分别将其持有芸峰药业 158 万元出资额(持股 26.335%)转让给曾训楷和夏竞先，转让后夏竞先出资 270 万元(持股 45%)、曾训楷出资 300 万元(持股 50%)、夏峰出资 30 万元(持股 5%)； (4)2005 年 9 月,夏峰将其持有芸峰药业 30 万元出资额(持股 5%)转让给夏竞先，转让后夏竞先出资 300 万元(持股 50%)、曾训楷出资 300 万元(持股 50%)； (5)2018 年 6 月，夏竞先将其持有芸峰药业 300 万元出资额(持股 50%)转让给夏峰，转让后夏峰出资 300 万元(持股 50%)、曾训楷出资 300 万元(持股 50%)； (6)2018 年 7 月，吉力芸峰增资 13,800 万元，增资后夏峰出资 300 万元(持股 2.1%)、曾训楷出资 300 万元(持股 2.1%)、吉力芸峰出资 13,800 万元(持股 95.8%)；

		(7)2019 年 10 月，曾训楷将其持有芸峰药业 1.05%股权转让给夏宇，曾训楷将其持有芸峰药业 1.05%股权转让给曾崇佳，转让后夏峰出资 300 万元(持股 2.1%)、夏宇出资 150 万元(持股 1.05%)、曾崇佳出资 150 万元(持股 1.05%)、吉力芸峰出资 13,800 万元(持股 95.8%)。
8	吉力电装	(1)1999 年 4 月设立，曾崇芸出资 50 万元，持股 100%； (2)2000 年 3 月，曾崇芸增资至 407 万元，持股 100%； (3)2001 年 9 月，曾崇芸增资至 807 万元，持股 100%； (4)2020 年 10 月，曾崇芸将其持有的吉力电装 100%股权(对应注册资本 807 万元)转让给夏峰，转让后夏峰持有该公司 100%股权。
9	亿超置业	(1)2007 年 9 月设立，曾崇佳出资 1,000 万元(持股 50%)、夏宁出资 1,000 万元(持股 50%)； (2)2011 年 2 月，曾崇佳和夏宇各增资 1,500 万元，增资后曾崇佳出资 2,500 万元(持股 50%)、夏宇出资 2,500 万元(持股 50%)； (3)2014 年 9 月，夏宇增资 2,000 万元，增资后曾崇佳出资 2,500 万元(持股 35.71%)、夏宇出资 4,500 万元(持股 64.29%)； (4)2014 年 10 月，夏宇增资 3,000 万元、曾崇佳增资 5,000 万元，增资后曾崇佳出资 7,500 万元(持股 50%)、夏宇出资 7,500 万元(持股 50%)； (5)2014 年 11 月，芸峰药业增资 13,800 万元，增资后曾崇佳出资 7,500 万元(持股 26.04%)、夏宇出资 7,500 万元(持股 26.04%)、芸峰药业出资 13,800 万元(持股 47.92%)。
10	嘉飞置业	(1)2013 年 6 月设立，重庆卫东实业有限公司出资 900 万元(持股 45%)、亿超置业出资 1,100 万元(持股 55%)； (2)2014 年 9 月，重庆卫东实业有限公司将其持有嘉飞置业 100 万元出资额(5%股权)转让给亿超置业，转让后重庆卫东实业有限公司出资 800 万元(持股 40%)、亿超置业出资 1,200 万元(持股 60%)； (3)2014 年 10 月，重庆卫东实业有限公司将其持有嘉飞置业 800 万元出资额(40%股权)转让给创坤机电，转让后创坤机电出资 800 万元(持股 40%)、亿超置业出资 1,200 万元(持股 60%)； (4)2015 年 4 月，亿超置业增资 14,200 万元、创坤机电增资 9,466.6667 万元，增资后亿超置业出资 15,400 万元(持股 60%)、创坤机电出资 10,266.6667 万元(持股 40%)。
11	亿图实业	(1)2009 年 7 月设立，重庆出版集团公司出资 510 万元(持股 51%)、重庆海业实业有限公司出资 490 万元(持股 49%)； (2)2015 年 4 月，重庆海业实业有限公司将其持有亿图实业 49%的股权转让给重庆出版集团公司，转让后重庆出版集团公司持股 100%； (3)2016 年 3 月，重庆出版集团公司将持有亿图实业 100%股权无偿划转给重庆瀚墨资产经营管理有限责任公司，划转后重庆瀚墨资产经营管理有限责任公司持股 100%； (4)2018 年 10 月，重庆瀚墨资产经营管理有限责任公司将持有亿图实业 100%股权转让给嘉飞置业，转让后嘉飞置业持股 100%； (5)2019 年 7 月，亿图实业增资至 33,000 万元，嘉飞置业持股 100%。
12	岭寓物业	(1)2021 年 4 月设立，重庆市锦添域洲商业管理有限公司出资 100 万元，持股 100%； （2）2022 年 9 月，重庆市锦添域洲商业管理有限公司将持有岭寓物业 60 万元

		出资额（60%股权）转让给亿超置业，将持有岭寓物业 40 万元出资额（40%股权）转让给创坤机电，转让后亿超置业出资 60 万元（持股 60%）、创坤机电出资 40 万元（持股 40%）。
13	重庆神鹿	2007 年 11 月设立，夏梦丽出资 100 万元(持股 50%)、严华出资 100 万元(持股 50%)。

经核查，公司成立至今不存在由上述企业投资持股，亦不存在公司曾投资持股上述企业的情况，公司与上述企业的历史沿革相互独立。

(2) 资产独立

截至本说明出具日，公司租赁重庆神鹿位于重庆市江津区珞璜工业园 B 区的厂房，租赁面积 8,042 平方米。公司租赁实际控制人控制的其他企业的上述厂房用于生产、办公对公司资产完整和独立性不构成重大不利影响。

除上述情形外，公司不存在房产、商标、专利、主要技术等资产来自于实际控制人控制的其他企业的授权使用的情形。公司与实际控制人控制的其他企业不存在资产混同的情况，资产相互独立。

(3) 人员独立

截至本说明出具日，公司员工与实际控制人控制的其他企业的人员不存在混同的情形，公司的总经理、副总经理、董事会秘书、财务负责人等高级管理人员，没有在实际控制人控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，公司的财务人员没有在实际控制人控制的其他企业中兼职。因此，公司与实际控制人控制的其他企业的人员相互独立。

(4) 业务独立，主营业务与公司不同，且在产品和服务的具体特点、技术、商标商号等方面与公司不同，不存在与公司共用采购或销售渠道的情形，业务与公司不存在替代性、竞争性和利益冲突。

1) 主营业务、商标商号、产品服务的具体特点、技术、主要销售市场

如上所述，芸峰药业、吉力电装、亿超置业、嘉飞置业、亿图实业、岭寓物业、重庆神鹿主要从事的药品、保健品、房地产开发、物业管理等业务，与公司业务明显不同，且不存在上下游关系，与公司业务相互独立，不存在替代性、竞争性和同业竞争。吉力芸峰、欣吉力电机、吉力科宁、芸峰电机、创坤机电、重庆芸峰电机主要从事电机产品及其相关零配件产品的研发、生产、销售，属于公司内燃机产品的上游企业，该等企业的业务、商标商号、产品服务的具体特点、技术、主要销售市场等与公司的关系如下：

序号	名称	主营业务	商标商号	产品服务的特点、技术	主要销售市场	是否与公司业务有替代性、竞争性、是否有利益冲突	是否构成同业竞争
1	吉力芸峰	研发、生产及销售摩托车发动机用磁电机、起动电机，摩托车电器五小件；动力用通机起动电机，通机发电机定转子，通机飞轮，通机电器件；汽车发动机用汽车起动电机和汽车发电机；漆包线等。与公司不同。	与公司不同	电机产品主要运用电磁感应原理实现电能向机械能的转变，系公司内燃机产品的配件。公司主要产品内燃机主要运用柴油或汽油燃烧的热能向机械能的转变，发电机组主要将动能转换为电能，实现发电。电机、内燃机、发电机组产品有本质区别，技术方面也存在明显区别	该公司主要销售地与公司注册地均在重庆，其销售市场与公司有重合，具有合理性	否	否
2	欣吉力电机	研发、生产及销售发电励磁机用励磁定转子、永磁定转子，与公司不同。	与公司不同		该公司主要销售地与公司子公司威马农机(无锡)均在无锡市，其销售区域与公司有重合，具有合理性	否	否
3	吉力科宁	研发、生产及销售柴油汽车发动机用起动电机，与公司不同。	与公司不同		该公司主要销售地与公司注册地均在重庆，其销售市场与公司有重合，具有合理性	否	否
4	芸峰电机	研发、生产及销售电动摩托车用电机，与公司不同。	与公司不同		该公司主要销售地与公司子公司威马农机(无锡)均在无锡，其销售区域与公司有重合，具有合理性	否	否
5	创坤机电	研发、生产及销售摩托车发动机用电机铝件，汽车发动机用电机铝件，通机电机用电机铝件，通机飞轮用铝件；通机发电机定转子用铁芯；摩托车发动机用磁电机定子。与公司不同。	与公司不同		该公司主要销售地与公司注册地均在重庆，其销售市场与公司有重合，具有合理性	否	否
6	重庆芸峰电机	研发、生产及销售摩托车发动机用磁电机、起动电	与公司不同		截至本说明出具之日，该公司注册	否	否

序号	名称	主营业务	商标商号	产品服务的特点、技术	主要销售市场	是否与公司业务有替代性、竞争性、是否有利益冲突	是否构成同业竞争
		机，摩托车电器五小件；动力用通机起动电机，通机发电机定转子，通机飞轮，通机电器件；汽车发动机用汽车起动电机和汽车发电机；漆包线；电池与控制器的研发、制造、销售等			地与公司注册地均在重庆，该公司暂未有销售情况。		

由上表可知，吉力芸峰、欣吉力电机、吉力科宁、芸峰电机、创坤机电、重庆芸峰电机的主营业务与公司不同，该等企业主要从事电机产品及其相关零配件产品的研发、生产和销售，处于公司内燃机产品的产业链上游，生产的产品主要为公司内燃机产品的配件，与公司产品不存在替代性和竞争性，不构成同业竞争。此外，该等企业的商标商号、产品服务的具体特点、技术等与公司存在差异，主要销售市场与公司存在部分地域重合具有合理性，该等企业与公司不具有业务替代性、竞争性、不存在利益冲突。

2）客户和供应商重叠情况

公司已在招股书“第七节 公司治理与独立性”之“八、同业竞争”之“（一）发行人与控股股东、实际控制人控制的其他企业不存在同业竞争”之“1、发行人控股股东、实际控制人之一夏峰控制的企业”之“（5）客户与供应商”披露客户和供应商重叠情况。

报告期内，公司与吉力芸峰存在重叠客户情况。2020 至 2022 年吉力芸峰与公司的重叠客户为重庆帝勒金驰通用机械股份有限公司、重庆大江、左师傅连锁销售服务有限公司和百力通集团等公司，吉力芸峰向上述公司销售的产品为起动电机、电机、摩托车发动机用磁电机、通机电机、通机定子等，与公司销售的产品具有明显差异。上述客户重叠系双方基于自身业务需求的独立交易，是各方市场选择的结果，不存在共用销售渠道的情况。

报告期内，公司与创坤机电、吉力芸峰、吉力科宁、欣吉力电机存在重叠供应商情况，其中：①创坤机电、吉力科宁、欣吉力电机与公司的重叠供应商主要为吉力芸峰，创坤机电等三家公司向吉力芸峰采购系子公司向母公司的关联采购，采购内容不同；②吉力芸峰向重叠供应商的主要采购内容与公司亦不同。上述供应商重叠系双方基于生产需求的独立交易，是各方市场选择的结果，不存在共用采购渠道的情况。

综上，公司与实际控制人控制的其他企业相互独立，主营业务不同，且在产品和服务的具体特点、技术、商标商号等方面不同，不存在共用采购或销售渠道的情形，该等企业的业务与公司不存在替代性、竞争性，不存在利益冲突，与公司不构成同业竞争。

3. 公司未将产业链上游企业吉力芸峰、欣吉力电机、吉力科宁、芸峰电机、创坤机电整合进入上市主体具有合理性，不会对公司资产完整性和业务独立性构成重大影响主要理由如下：

(1) 业务关联性不强

吉力芸峰、欣吉力电机、创坤机电所生产产品主要用于通机产品，吉力科宁生产的电机产品主要用于柴油汽车发动机，芸峰电机生产的电机产品主要用于电动摩托车，而公司所生产产品主要用于内燃机和发电机组，该等企业虽然与公司存在少量供应商、客户的重叠，但产品用途的差异较大。因此，吉力芸峰、欣吉力电机、创坤机电、吉力科宁、芸峰电机与公司业务关联性不强，不构成同业竞争，无需将相关企业整合纳入上市主体。

(2) 资产和业务等方面相对独立

如前所述，吉力芸峰、欣吉力电机、吉力科宁、芸峰电机、创坤机电在历史沿革、资产、人员、业务等方面相互独立，经营关联性不强，未将其纳入上市范围不影响公司的资产完整性和业务独立性。1)不影响资产完整性：公司拥有独立的开展主营业务的各项厂房、设备等资产，可以基于其资产独立开展生产经营，不存在主要依赖于上述产业链上游相关企业的情形；2)不影响业务独立性：公司具有完整的产、供、销体系，公司与上述产业链上游相关企业虽然有上下游关系，并存在关联交易，但双方发生的关联交易占双方各自营业收入的比例较小，且双方不存在共用采购、销售渠道或生产设施等情形。

(3) 产品差异较大

吉力芸峰、欣吉力电机、创坤机电、吉力科宁和芸峰电机产品主要运用电磁感应原理实现电能转化为机械能。公司的主要产品内燃机主要运用柴油或汽油燃烧的热能转化为机械能；发电机组主要将动能转化为电能。电机、内燃机、发电机组产品在功能原理和技术特点上有本质区别。

综上所述，公司与吉力芸峰、欣吉力电机、创坤机电、吉力科宁和芸峰电机业务关联性不强、资产和业务等方面相互独立、产品差异较大，未将吉力芸峰、欣吉力电机、创坤机电、吉力科宁、芸峰电机等企业整合进入上市主体具有合理性，不会对公司资产完整性和业务独立性构成重大影响。

（二）说明实际控制人夏峰在公司处未担任高管却在重要供应商处担任高管的背景及原因

公司实际控制人之一夏峰自1994年3月至今一直担任公司供应商吉力芸峰总经理、集团总裁，在公司处仅担任董事，不担任高级管理人员的背景及原因如下：

1. 夏峰长期投资、经营、管理多家企业，公司仅是其控制的企业之一。 截至本说明出具日，夏峰实际控制吉力电装、吉力芸峰、欣吉力电机、吉力科宁、芸峰药业、芸峰电机、创坤机电、亿超置业、嘉飞置业、亿图实业等企业，相关情况详见本说明二(一)1之所述。吉力芸峰成立于1994年1月，公司成立于2009年5月，吉力芸峰是公司成立以前夏峰就一直长期经营、管理的重要企业之一，因此其一直担任该公司总经理、集团总裁。公司设立后，基于时间、精力分配等原因，夏峰未在公司担任高级管理人员。

2. 共同实际控制人之一严华创立公司前具有多年相关行业经验，专业背景及管理能力较强，与夏峰系多年朋友，双方基于各自优势在公司创立之初就有明确的分工。自公司成立开始，公司的日常经营管理主要由共同实际控制人之一严华负责，夏峰主要通过董事会和股东（大）会参与公司的重大经营决策，二人互有分工，职责不同，该等情况具有一贯性。

综上，公司实际控制人之一夏峰自1994年3月至今一直担任公司供应商吉力芸峰总经理、集团总裁，在公司处仅担任董事，不担任高级管理人员具有合理性。

（三）说明各类关联采购比价产品是否均为相同或相似型号产品，对于存在明显差异的产品，请予以调整后再比价；对比市场价格说明独家采购和供应产

品采购单价的公允性；结合上述情况进一步说明关联交易价格的公允性；关联采购的付款及信用政策，与无关联供应商的差异情况及合理性

1. 说明各类关联采购比价产品是否均为相同或相似型号产品，对于存在明显差异的产品，请予以调整后再比价；对比市场价格说明独家采购和供应产品采购单价的公允性；结合上述情况进一步说明关联交易价格的公允性

(1) 说明各类关联采购比价产品是否均为相同或相似型号产品，对于存在明显差异的产品，请予以调整后再比价

由于公司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、特色化的表征，因此公司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。同类型号进行比价工作量繁多且存在某些型号产品在个别年度无对应可比第三方供应商，因此针对某类型的产品将相似的型号的产品划分同一系列，针对同一系列进行比价，故导致存在因产品型号结构差异导致比价存在明显差异的情形。通过比价发现，关联采购产品比价存在明显差异主要系产品用料、产品工艺、市场策略及产品结构差异导致，具体情况如下：

单位：万元、元

关联方	公司向关联方采购情况					公司向无关联可比第三方采购或关联方向无关联第三方销售情况			单价差异率	差异原因
	产品类别	具体系列	期间	采购金额	采购单价	公司名称	金额	单价		
吉力芸峰	起动电机总成/起动电机组件	W210FS/P系列	2022年度	127.95	106.80	吉力芸峰向无关联第三方销售	952.95	130.64	-18.25%	威马农机向吉力芸峰采购的W210FS/P系列产品采购均价较低系由于威马农机与苏美达合作，未来相关配件采购会随着与苏美达合作的顺利推进，相关配件采购需求

关联方	公司向关联方采购情况					公司向无关联可比第三方采购或关联方向无关联第三方销售情况			单价差异率	差异原因
	产品类别	具体系列	期间	采购金额	采购单价	公司名称	金额	单价		
										量会持续增加，吉力芸峰与威马农机展开竞争性谈判，参考品质不存在明显差异的竞争供应商的价格进行磋商，结果为吉力芸峰降低前期供应价格，降低后的价格与竞价供应商价格不存在明显差异
	电器元件	WM177F/P	2021年度	11.91	9.04	重庆力华自动化技术有限责任公司（以下简称重庆力华）	0.67	9.48	7.24%	产品用料差异。重庆三木华瑞机电有限公司WM177F/P系列产品系小本体点火器组件，灌封用料较少，价格较低
						求精电子	7.87	8.85		
						重庆三木华瑞机电有限公司	6.97	7.93		
						小　计	15.51	8.43		
		WM178F系列电启动不带灯	2021年度	14.56	12.67	常州市明健电子有限公司	14.64	11.59	9.32%	产品工艺差异。系在满足技术指标的前提下，

关联方	公司向关联方采购情况					公司向无关联可比第三方采购或关联方向无关联第三方销售情况			单价差异率	差异原因
	产品类别	具体系列	期间	采购金额	采购单价	公司名称	金额	单价		
			2020年度	22.76	13.26	常州市明健电子有限公司	12.69	11.21	18.29%	吉力芸峰产品在使用过程中泄漏电流更小，对电瓶保护效果好，产品质量稳定可靠
		WM2.0GF	2022年度	12.19	11.14	重庆力华	3.80	11.55	5.69%	2022年，威马农机向吉力芸峰采购WM2.0GF系列电器元件采购单价差异率较高，系可比第三方供应商结构调整所致，降低对价格较高的供应商的采购导致平均价格降低
						求精电子	11.98	10.00		
						重庆宗申电器有限公司	0.17	10.08		
						小计	15.95	10.54		
	飞轮发电机组件	WM178F系列	2022年度	5.19	26.55	常州市明健电子有限公司	9.62	25.21	5.32%	产品工艺差异。向吉力芸峰采购的飞轮发电机组件主要是WM178F系列产品，采购均价较高系吉力芸峰产品采用三对极方案，线圈绕铜线数量较多且带防尘罩，产品质量较高、性能较

关联方	公司向关联方采购情况					公司向无关联可比第三方采购或关联方向无关联第三方销售情况			单价差异率	差异原因
	产品类别	具体系列	期间	采购金额	采购单价	公司名称	金额	单价		
										好
			2021年度	46.59	30.53	常州市明健电子有限公司	46.64	24.07	26.84%	
			2020年度	39.08	32.42	常州市明健电子有限公司	63.61	23.41	38.49%	
	飞轮发电机线圈	WM168FA/P系列	2022年度	1.56	6.67	求精电子	9.57	7.60	-12.24%	产品结构差异。系威马农机向吉力芸峰采购飞轮发电机线圈和威马农机向重庆求精电子科技有限公司采购的飞轮发电机线圈产品结构不一致
			2021年度	1.42	6.67	求精电子	4.23	7.83	-14.81%	
			2020年度	1.90	6.67	求精电子	0.91	7.83	-14.81%	
重庆和佳机械部件制造有限公司（以下简称重庆和佳）	传动箱体	500系列	2022年度	34.45	75.31	重庆皇腾	43.36	71.24	6.19%	产品工艺差异。系威马农机向重庆和佳采购的传动箱体和威马农机向重庆皇腾和重庆炀烨机械有限公司采购的传动箱体结构不一致
						重庆炀烨机械有限公司	24.90	70.60		
						小计	68.26	70.92		
	行走箱体	1000N（T26）	2021年度	199.22	72.20	重庆皇腾	93.46	68.86	5.31%	产品工艺差异。主要系重庆和佳所用毛坯模具
						重庆市淳信机	17.50	67.00		

关联方	公司向关联方采购情况					公司向无关联可比第三方采购或关联方向无关联第三方销售情况			单价差异率	差异原因
	产品类别	具体系列	期间	采购金额	采购单价	公司名称	金额	单价		
						械制造有限公司				工艺为内外覆膜砂翻砂工艺，该模具工艺对传动箱箱体加工工艺难度系数大，工艺成本较高；重庆皇腾毛坯模具工艺为内外槽砂翻砂工艺，加工质量控制一致性较不稳定
						小　计	110.96	68.56		
			2020年度	299.89	75.15	重庆皇腾	17.51	68.89	9.09%	
	传动箱总成	WM900M-3L	2022年度	39.90	252.56	重庆和佳向无关联第三方销售		268.14	-5.81%	市场策略。主要系威马农机向重庆和佳采购的上述系列产品为经济款，生产成品用于扩大俄罗斯市场耕整地机械占有率，重庆和佳向无关联第三方销售的为正常款产品，故导致威马农机采购上述系列产品价格较低
			2020年度	104.05	264.09	重庆和佳向无关联第三方销售	36.4	280.00	-5.68%	
		WM900ML	2022年度	32.86	213.63	重庆和佳向无关联第三方销售		225.66	-5.33%	市场策略。主要系威马农机向重庆和佳采购的上述系列产

关联方	公司向关联方采购情况					公司向无关联可比第三方采购或关联方向无关联第三方销售情况			单价差异率	差异原因
	产品类别	具体系列	期间	采购金额	采购单价	公司名称	金额	单价		
			2021年度	112.30	213.75	重庆和佳向无关联第三方销售	1.13	225.66	-5.28%	品为经济款，生产成品用于用于扩大俄罗斯市场耕整地机械占有率，重庆和佳向无关联第三方销售的为正常款产品，故导致威马农机采购上述系列产品价格较低
			2020年度	134.72	221.14	重庆和佳向无关联第三方销售	43.71	235.00	-5.90%	
	齿轮、轴	1100A（12小件-1套套件）	2020年度	130.83	107.42	重庆市璧山汇泰机械有限责任公司	215.16	113.17	-5.08%	产品工艺差异。主要系该套件内的主动伞齿轮单价较低
	法兰盘	1000NA	2020年度	23.10	28.26	重庆升恒	10.69	25.62	6.24%	产品工艺差异。系重庆和佳生产的法兰盘加工精度较高，故采购均价略高
						重庆正磊机械厂	3.66	29.91		
						小计	14.35	26.6		

由上表可知，WM168FA/P 系列飞轮发电机线圈价格差异系产品结构导致，调整后按同一规格进行比价情况如下：

单位：万元、元/个

具体规格	公司向吉力芸峰采购情况			公司向无关联可比第三方采购或吉力芸峰向无关联第三方销售情况		
	期间	采购金额	采购单价	公司名称	采购金额	采购单价
WM168FA/P/单线圈	2022 年	1.56	6.67			
	2021 年	1.42	6.67			

	2020 年	1.90	6.67			
WM168FA/P_AC17V-19V/10W_端子型号DJ7021-2.8-21/白色尼龙_单线圈	2022 年			求精电子	9.57	7.60
	2021 年			求精电子	4.23	7.83
	2020 年			求精电子	0.91	7.83

由上表可知，报告期内，公司向吉力芸峰采购“WM168FA/P/单线圈”规格的飞轮发电机线圈采购单价为 6.67 元/个，针对该规格的产品，公司不存在向无关联可比第三方采购，为进行比价 2020 年至 2022 年，采用相似规格“WM168FA/P_AC17V-19V/10W_端子型号 DJ7021-2.8-21/白色尼龙_单线圈”进行比价，上述两种规格“WM168FA/P/单线圈”、“WM168FA/P_AC17V-19V/10W_端子型号 DJ7021-2.8-21/白色尼龙_单线圈”因产品材料、线圈带线束长度存在差异，故导致采购单价存在差异。

(2) 对比市场价格说明独家采购和供应产品采购单价的公允性

报告期内，公司对同一系列产品进行关联采购比价时，存在该产品系公司向关联方独家进行采购且关联方独家供应给公司情形，故不存在无关联第三方采购价格或关联方向第三方销售价格。该类产品与市场价格进行比较分析如下：

单位：元/个

威马农机向重庆和佳采购情况					威马农机向无关联可比第三方采购或重庆和佳向第三方销售情况	市场价格
产品类别	具体系列	期间	采购金额	采购单价		
变速箱体	1000N(T26)	2020 年	301.95	75.88	威马农机向重庆和佳独家采购 1000N（T26）系列变速箱体，且重庆和佳独家向威马农机供应 1000N（T26）系列变速箱体，故不存在无关联第三方采购价格或重庆和佳向第三方销售价格	72-79
	1100A/1100	2020 年	220.84	92.99	威马农机向重庆和佳独家采购 1100A/1100 系列变速箱体，且重庆和佳独家向威马农机供应 1000A/11001 系列变速箱体，故不存在无关联第三方采购价格或重庆和佳向第三方销售价格	88-97
齿轮、	1100A-6（T33）（17	2022 年	197.04	138.03	威马农机未向其他供应商采购 1100A-6（T33）（17 小件-1 套套	132-146

轴	小件-1 套套件）	2021 年	215.76	139.23	件）系列齿轮、轴，且重庆和佳向威马农机独家供应 1100A-6（T33）（17 小件-1 套套件）系列齿轮、轴，故不存在无关联可比第三方采购价格或重庆和佳向第三方销售价格	
		2020 年	223.26	134.66		

注：由于上述零部件主要为定制化非标配件，在市场上无直接的可比产品价格，因此采用公司向同类供应商询价价格作为市场价格

由上表可知，公司独家采购且关联方独家供应的产品采购单价处于市场价格区间内，采购价格具有公允性。

2. 关联采购的付款及信用政策，与无关联供应商的差异情况及合理性

报告期内，公司向主要无关联供应商的付款及信用政策为：以当月 1 日至 30（31）日为一周期进行扎帐，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。同时根据当期生产领用量挂账，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。报告期内，公司向吉力芸峰和重庆和佳的付款及信用政策同上。

综上，关联采购的付款及信用政策与无关联供应商不存在差异，具有合理性。

（四）说明重庆和佳的历史沿革、历次股权转让的背景和原因，该公司目前是否仍由公司实际控制人或关联方控制，公司对水电费加收部分手续费的具体情况、定价依据及合理性；通过比价分析其他关联方关联销售价格的公允性

1. 重庆和佳的历史沿革、历次股权转让的背景和原因，该公司目前并未由公司实际控制人或关联方控制

(1) 重庆和佳的历史沿革

1）设立（2009 年 2 月）

2009 年 2 月，吴美莲、周砚、魏忠、徐筱兴、重庆神鹿约定各方出资 200 万元设立重庆和佳。其中，吴美莲出资 16 万元，占注册资本的 8.00%；周砚出资 44 万元，占注册资本的 22.00%；魏忠出资 20 万元，占注册资本的 10.00%；徐筱兴出资 30 万元，占注册资本的 15.00%；重庆神鹿出资 90 万元，占注册资本的 45.00%。

2009 年 2 月 19 日，重庆普天会计师事务所有限公司出具重普天会验[2009]第 0296 号《验资报告》，确认截至 2009 年 2 月 19 日，重庆和佳已收到全体股东

缴纳的注册资本（实收资本）共 200 万元，其中重庆神鹿实缴 90 万元，徐筱兴实缴 30 万元，魏忠实缴 20 万元，吴美莲实缴 16 万元，周砚实缴 44 万元，均为货币出资。

2009 年 2 月 27 日，重庆市工商局江津区分局核准重庆和佳的设立登记。

重庆和佳设立时股权结构如下：

序　号	股东	注册资本（万元）	持股比例（%）
1	重庆神鹿	90.00	45.00
2	周砚	44.00	22.00
3	徐筱兴	30.00	15.00
4	魏忠	20.00	10.00
5	吴美莲	16.00	8.00
合　计		200.00	100.00

2）增加注册资本至 500 万元（2015 年 12 月）

2015 年 11 月 1 日，重庆和佳股东会通过决议，同意公司新增注册资本 300 万元，其中重庆神鹿增资 135 万元，徐筱兴增资 45 万元，魏忠增资 30 万元，吴美莲增资 34 万元，周砚增资 56 万元，增资后公司注册资本为 500 万元。

2015 年 12 月 1 日，重庆市工商局江津区分局核准本次变更。

本次变更完成后，重庆和佳的出资结构如下：

序　号	股东	认缴出资额（万元）	出资比例
1	重庆神鹿	225.00	45.00%
2	周砚	100.00	20.00%
3	徐筱兴	75.00	15.00%
4	魏忠	50.00	10.00%
5	吴美莲	50.00	10.00%
合　计		500.00	100.00%

3）第一次股权转让（2016 年 5 月）

2016 年 5 月 12 日，重庆和佳股东会作出决议，同意重庆神鹿将其持有的重庆和佳 45.00%的股权转让给龙治勇，徐筱兴将其持有的重庆和佳 15.00%的股权转让给周琰。

同日，重庆神鹿与龙治勇签订《股权转让协议》，约定重庆神鹿将其持有的重庆和佳 45.00%股权以 225 万元的价格转让给龙治勇；徐筱兴与周琰签订《股权转让协议》，约定徐筱兴将其持有的重庆和佳 15.00%的股权以 75 万元的价格转让给周琰。

2016 年 5 月 15 日，重庆市工商局江津区分局核准本次变更。

本次转让后，重庆和佳的股权结构如下：

序　号	股东	注册资本（万元）	持股比例（%）
1	龙治勇	225.00	45.00
2	周砚	100.00	20.00
3	周琰	75.00	15.00
4	魏忠	50.00	10.00
5	吴美莲	50.00	10.00
合　计		500.00	100.00

4) 第二次股权转让（2020 年 12 月）

2020 年 12 月 30 日，重庆和佳股东会作出决议，同意龙治勇将其持有的重庆和佳 40.00%的股权转让给魏忠，同意龙治勇将其持有的重庆和佳 5.00%的股权转让给周砚，同意周琰将其持有的重庆和佳 15.00%的股权转让给周砚。

同日，龙治勇与魏忠签订《股权转让协议》，约定龙治勇将其持有的重庆和佳 40.00%的股权以 265.34 万元的价格转让给魏忠，龙治勇与周砚签订《股权转让协议》，约定龙治勇将其持有的重庆和佳 5.00%的股权以 33.1675 万元的价格转让给周砚。周琰与周砚签订《股权转让协议》，约定周琰将其持有的重庆和佳 15.00%的股权以 99.5025 万元的价格转让给周砚。本次股权转让后，魏忠持股 50.00%，周砚持股 40.00%，吴美莲持股 10.00%。

2020 年 12 月 30 日，重庆市江津区市场监督管理局核准本次变更。

本次转让后，重庆和佳的股权结构如下：

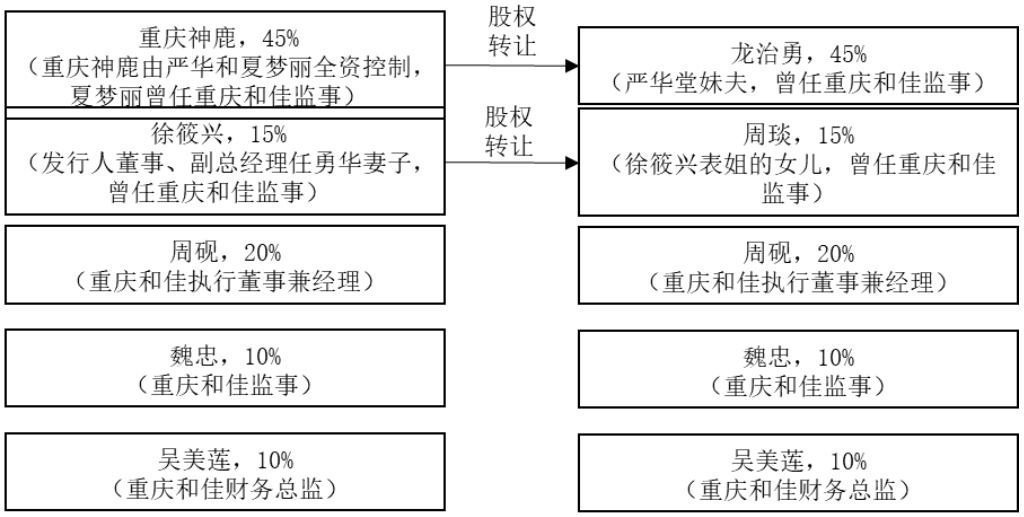
序　号	股东	注册资本（万元）	持股比例（%）
1	魏忠	250.00	50.00
2	周砚	200.00	40.00
3	吴美莲	50.00	10.00

合　计	500.00	100.00

(2) 重庆和佳两次股权转让的背景原因

1) 第一次股权转让（2016 年 5 月）

本次股权转让双方的身份背景、转让情况如下图：

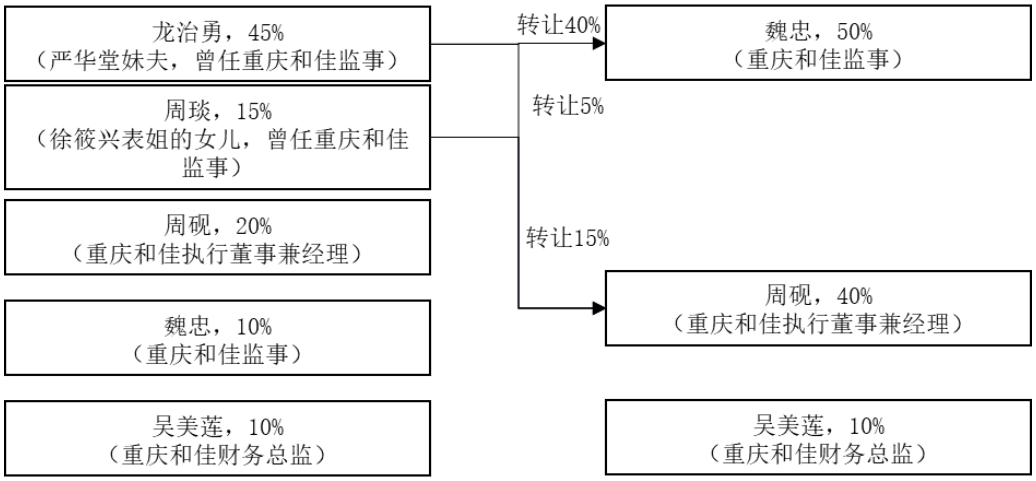


注：严华和夏梦丽系夫妻关系，龙治勇系严华堂妹夫，徐筱兴系公司董事副总经理任勇华妻子，魏忠、周砚系重庆和佳原始股东和管理层，魏忠、周砚与严华、夏梦丽、龙治勇、任勇华、徐筱兴不存在关联关系

2016 年 5 月，重庆神鹿将其持有的重庆和佳 45%股权转让给龙治勇，系 2016 年威马农机规划上市解决关联交易问题，同时龙治勇长期从事机械制造行业并在主动寻找创业机会，故受让相关股权。徐筱兴将持有的重庆和佳 15%股权转让给周琰，系徐筱兴基于资金周转需要，将股权转让给其具有资金实力的远房亲戚周琰。本次股权转让定价为 1 元/注册资本，系参考重庆和佳当时的净资产值（截至 2015 年末净资产值约 475 万元）由双方协商确定，定价合理。上述股权转让均系双方真实意思表示，不存在特殊利益安排。

2) 第二次股权转让（2020 年 12 月）

本次股权转让双方的身份背景、转让情况如下图：



2020 年 12 月，龙治勇将其持有 40%股权转让给魏忠，将其持有 5%股权转让给周砚，周琰将其持有 15%股权转让给周砚的背景原因为：(1)龙治勇此前长期从事采购业务，并不擅长技术研发、生产管理；重庆和佳自设立以来的经营管理长期由周砚、魏忠负责，龙治勇受让上述股权后，与重庆和佳的原有经营管理团队在经营理念上存在一定分歧；（2）因前述经营理念问题导致，重庆和佳 2016 年以来盈利规模较小，与龙治勇、周琰受让股权时的期望不符；(3)周砚、魏忠作为重庆和佳的创始股东、长期负责重庆和佳的经营管理，希望能够进一步扩大股权比例、掌控重庆和佳的控制权，提出收购龙治勇、周琰所持重庆和佳的全部股权。

本次股权转让参考中资资产评估有限公司出具的《资产评估报告》（中资评报字[2021]564 号），以 2020 年 10 月 31 日为评估基准日，重庆和佳评估值为 614.15 万元。经各方协商，重庆和佳 100%股权按 663.35 万元交易价格进行转让，其中龙治勇转让的 45%股权作价 298.51 万元，周琰转让的 15%股权作价 99.50 万元，定价公允、合理。上述股权转让，均基于双方真实意思表示，不存在特殊利益安排。

(3) 重庆和佳目前是否仍由公司实际控制人或关联方控制

根据重庆和佳工商档案显示，原股东重庆神鹿曾委派夏梦丽担任重庆和佳监事，夏梦丽未实际参与重庆和佳实际经营。此外重庆和佳的生产经营及管理主要由以魏忠、周砚、吴美莲为代表的管理团队负责。重庆神鹿系重庆和佳财务投资人，仅履行股东职责，未实际参与重庆和佳的日常生产经营管理。

截至本说明出具日，魏忠持有重庆和佳 50.00%股权并担任该公司监事，分

管供应链采购和财务管理；周砚持有重庆和佳 40.00%股权，由于其本人在该行业深耕多年，并掌握相关产品生产技术，经魏忠、吴美莲、周砚三人协商推举周砚担任重庆和佳执行董事兼经理，负责该公司日常经营管理；吴美莲持有重庆和佳 10.00%股权，担任技术与品质部门负责人。根据重庆和佳内部制度的签发情况及审批文件，公司实际控制人或关联方未参与重庆和佳的生产经营管理。魏忠、周砚、吴美莲与公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系，亦不存在股权代持安排或特殊利益安排。

综上所述，重庆和佳目前不属于公司实际控制人或关联方控制。

2. 公司对水电费加收部分手续费的具体情况、定价依据及合理性

报告期内，公司向重庆和佳销售水电气费收入情况如下：

单位：万元

项　目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
重庆和佳	60.81	65.56	57.62
合　计	60.81	65.56	57.62

公司以总表缴纳电费，公司各分表和总表之间存在电损差异，重庆和佳单独使用其中一个变压器，该变压器的电损由其承担，故加价 0.1 元/度具有合理性，报告期内收取的电损手续费为 8.27 万元、8.90 万元和 6.55 万元，金额较小；公司因整体缴纳水费，收取重庆和佳水费价格为供水公司价格加上 0.6 元/吨，加价部分作为手续费，报告期内收取水费手续费为 0.05 万元、0.06 万元和 0.08 万元，金额较小，公司不存在通过手续费来进行利益输送，定价合理。

综上所述，公司对重庆和佳收取水电费时加收部分手续费具有合理性。

3. 通过比价分析其他关联方关联销售价格的公允性

报告期内公司出售商品和提供劳务的关联交易金额合计为 9.04 万元、0 万元和 0 万元，金额较小。具体交易情况如下表：

关联方	关联交易内容	2022 年度	2021 年度	2020 年度	价格确定方法
四川颈鹿农机销售有限公司（以下简称四川颈鹿）	商品				市场价格
严杰	商品			9.40	市场价格
合　计				9.40	

四川颈鹿为实际控制人严华之弟严杰控制的企业，四川颈鹿在其注销前系公司的经销商，公司向四川颈鹿销售的商品主要是田间搬运机。报告期内，公司向四川颈鹿（包括向严杰个人）销售的金额分别为 9.40 万元、0 万元和 0 万元，销售金额及占比较小。报告期内，公司对四川颈鹿、严杰销售的主要产品与无关联第三方相同型号产品含税单价对比情况如下：

期　间	客 户	单 价(万元/台)	价格差异
2020 年度	四川颈鹿、严杰	0.45	0.01
	无关联第三方	0.44	

由上表可知， 2020 年度，公司销售给四川颈鹿、严杰的价格高于其他无关联第三方单价，主要系公司销售给无关联第三方的部分产品不包含货厢，该产品单价略低含货厢产品，致使关联方销售均价略高于无关联第三方。

（五）说明 2021 年 1-6 月重庆和佳变速箱体采购单价同比大幅上升的原因及合理性，是否与行业价格趋势相符，2020 年采购单价的公允性及相关成本的真实性、准确性、完整性

报告期内，公司向重庆和佳采购 1000N(T26)系列、1100A/1100 系列变速箱体情况如下：

单位：万元、元/个

具体系列	期间	采购金额	采购单价
1000N(T26)	2021 年 1-6 月	177.09	83.31
	2020 年度	301.95	75.88
	2019 年度	258.10	79.41
	2018 年度	194.29	83.62
1100A/1100	2021 年 1-6 月	102.16	101.89
	2020 年度	220.84	92.99
	2019 年度	187.04	96.79
	2018 年度	244.06	102.30

由上表可知，2021 年 1-6 月公司向重庆和佳采购 1000N（T26）系列变速箱体单价为 83.31 元/个，同比上升 9.79%；采购 1000N（T26）系列变速箱体单价为 101.89 元/个，同比上升 9.57%。由于公司采购的变速箱体主要为定制化非标

配件，细分品类、规格较多，在市场上没有直接的可比产品价格，同时，变速箱体不属于大宗交易商品，难以获得公开的市场价格，故结合报告期内的主要上游原材料即铝的大宗商品价格变动走势进行对比分析变速箱体采购单价的变动。报告期内，变速箱体采购单价上升的原因系原材料铝价大幅上涨导致，与行业价格趋势相符。2020 年采购单价的公允性及相关成本的真实性、准确性、完整性，具体详见本说明二(三)1(2)之所述。

报告期内，铝价波动情况如下：

（六）对比关联方租赁单价、相同区域非关联方租赁单价(或市场租金单价)分析关联租赁价格的公允性

报告期内，公司作为承租方，与关联方发生的关联租赁情况如下表所示：

出租方	租赁资产种类	租赁期限	租金(万元)	租金(元/平方米/天)
重庆神鹿	房屋建筑物	2020.01.01-2020.12.31	115.80	0.4
重庆神鹿	房屋建筑物	2021.01.01-2021.12.31	144.76	0.5
重庆神鹿	房屋建筑物	2022.01.01-2022.12.31	143.03	0.5

公司已在招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“八、关联交易”之“（三）关联交易具体内容”之“2、一般关联交易”之“（2）关联租赁情况”之“④关联租赁的公允性”中对相关内容补充披露如下：

“通过网络查询，与发行人位于同一产业园区的建筑面积为 1500 平方米的标准厂房租赁价格为 2.25 万元/月，即 0.5 元/平方米/天，具体地址为江津区珞璜新区珞璜工业园 B 区；另一位于同一产业园区的标准厂房建筑面积为 12000 平方

米的标准厂房租赁价格为 18 万元/月，即 0.5 元/平方米/天，具体地址为江津区珞璜新区珞璜工业园 B 区。

公司租赁重庆神鹿面积为 8042 平方米的厂房，2018 年租金为 144.76 万元，即 0.5 元/平方米/天，与市场价格一致。2018 年底，2019 年底因公司对租赁厂房进行大修，产生的维修费用由公司承担，故 2019 年和 2020 年的租赁价格有所下调，租赁费为每年 115.80 万元，即 0.4 元/平方米/天。2021 年租赁价格又恢复为 0.5 元/平方米/天。

综上可知，关联方租赁单价与相同区域非关联方租赁单价不存在明显差异，关联租赁价格公允。”

（七）说明公司将补助资金划给严华、夏峰是否构成关联方资金占用，防范关联方资金占用的具体措施及其有效性；补助资金划给严华、夏峰及严华、夏峰返还补助资金的会计处理方式，是否符合《企业会计准则》规定，偿还资金是否计息及其合理性

1. 关联方资金往来

关联方	向关联方划出金额	划出时间	关联方划入金额	划入时间
夏峰	331,230.00	2020 年 1 月 3 日	331,230.00	2020 年 6 月 24 日
严华	305,170.00	2020 年 1 月 3 日	305,170.00	2020 年 6 月 24 日

2019 年 12 月 23 日，公司收到重庆市江津区财政划拨的上市扶持补助资金 63.64 万元，该项目补助资金是根据《重庆市江津区人民政府关于鼓励扶持企业挂牌上市的意见》（江津府发[2017]7 号）扶持政策中的“企业改制后，从工商登记变更当年起 3 年培育期内，上缴的企业所得税、高级管理人员缴纳的个人所得税，比上年增长增量部分，给予企业区级留成等额资金扶持”所获得。公司在前期账务处理过程中，将该部分补助资金理解为应属于股东严华、夏峰所享有，故公司于 2020 年 1 月 3 日将该补助资金分别划款给严华、夏峰，并通过其他应付款-代收款，其中：向严华划款 305,170.00 元，向夏峰划款 331,230.00 元。2020 年 1 月 3 日，经办人员申请，财务经理、财务总监、总经理审批后将资金转出，辅导进场时我们获取补助文件《重庆市江津区人民政府关于鼓励扶持企业挂牌上市的意见》（江津府发〔2017〕7 号），确认补助资金属于公司所有，股东

于 2020 年 6 月 24 日将资金转回公司，关联方资金往来实质系公司对补助款理解错误导致，相关行为不构成关联方资金占用。

2. 防范关联方资金占用的具体措施及其有效性

公司已在公司章程及《关联交易管理制度》等规定中明确了关联交易的决策程序，并制定了《防范控股股东及其他关联方资金占用制度》，明确了控股股东、实际控制人行为规范、违反内部规定侵占公司财产时的责任。报告期内关联方的资金往来均已清理完毕，公司相关部门、责任人均严格执行公司现行规范关联交易、防范资金占用的规定，有效杜绝公司与控股股东及关联方的资金占用等行为。公司自 2020 年 6 月 24 日以来，未向关联方拆借资金，公司内控措施得到了有效执行。

3. 会计处理及其合理性

公司根据《重庆市江津区人民政府关于鼓励扶持企业挂牌上市的意见》（江津府发[2017]7 号）扶持政策中的“企业改制后，从工商登记变更当年起 3 年培育期内，上缴的企业所得税、高级管理人员缴纳的个人所得税，比上年增长增量部分，给予企业区级留成等额资金扶持”所获得。在前期账务处理过程中，公司收到政府补助时，将该部分补助资金理解为应属于股东严华、夏峰所享有，会计处理为借计银行存款，贷计其他应付款，2020 年 1 月将资金转入股东严华、夏峰账户，会计处理为借记其他应付款，贷记银行存款。2020 年 6 月股东严华、夏峰将资金转回，会计处理为借记银行存款，贷记其他应付款，将收到的补助资金确认为政府补助，借记其他应付款，贷记其他收益，由于上述事项系非主观占用，时间较短且金额较小，因此未计提利息，以上处理符合企业会计准则的相关规定。

（八）逐个分析关联方注销的背景和原因，说明公司与关联方(含注销关联方)在采购、销售渠道上的关联性，是否存在共同的供应商、客户，上述关联方与公司主要供应商、客户在资金、业务上的往来情况，公司与上述关联方之间是否存在成本、费用分担或混同的情形，公司在业务、资产、技术、人员等方面是否与关联方完全独立

1. 关联方注销的背景和原因

序号	关联方	关联关系	注销背景和原因

1	山东颈鹿动力机械有限公司（以下简称山东颈鹿）	公司原持股 100%，于 2019 年 1 月注销	生产经营不及预期，公司综合考虑成本收益及未来发展前景，决定注销
2	四川颈鹿	严华之弟严杰曾控制的企业，严华之弟严杰持股 60%，弟媳杜小琴持股 40%，于 2019 年 8 月注销	市场未拓展开，经营不善，业绩较差
3	吉力铭欣商贸	夏峰原持股 100%并任执行董事、总经理，于 2018 年 7 月注销	设立后未实际经营，决定注销
4	吉力赛洋	吉力芸峰原持股 60.5%，夏峰原任执行董事，于 2020 年 10 月注销	自 2008 年 7 月以来无实际经营，决定注销
5	吉力铭扬	公司财务总监杨琳持股 50%，于 2021 年 4 月注销	设立后未实际经营，决定注销

2. 公司与部分关联方(含注销关联方)在采购、销售渠道上的关联性

除本说明二(一)披露的关联方与公司存在部分客户、供应商重叠的情形外，报告期内，公司与关联方(含报告期内注销的关联方)不存在其他客户、供应商重叠的情况；公司与关联方在采购、销售渠道上相对独立，经营关联性不强，公司具有完整的产、供、销体系，公司虽与部分关联方存在产业链上下游关系，并存在关联交易，但双方发生的关联交易占双方各自营业收入的比例较小，且双方不存在共用采购、销售渠道或生产设施等情形。公司与关联方(含报告期内注销的关联方）在采购、销售渠道上不具有关联性。

3. 公司与上述关联方之间不存在成本、费用分担或混同的情形

根据公司报告期内银行流水及关联自然人银行流水显示，公司全资子公司山东颈鹿、公司经销商四川颈鹿与公司有正常业务往来及资金往来。报告期内，公司与上述关联方交易按市场价格进行，销售价格具有合理性。吉力赛洋在报告期内未开展业务，不存在与公司成本、费用分担或混同的情形；吉力铭扬自设立以来实际未开展业务，亦不存在与公司成本、费用分担或混同的情形；公司银行流水显示，公司与吉力赛洋及吉力铭扬不存在交易行为。此外，在对客户及供应商的访谈中未发现客户和供应商存在通过公司关联方进行利益倾斜等特殊利益安排得情形。综合上述，公司与上述关联方之间不存在成本、费用分担或混同的情形。

4. 公司在业务、资产、技术、人员等方面与关联方完全独立

公司与实际控制人控制的其他企业的独立性情况详见本说明二(一)之所述。

综上，除公司子公司外，公司与关联方（含报告期内注销的关联方）在业务、资产、技术、人员等方面完全独立。

（九）核查程序及结论

1. 核查程序

(1) 获取公司实际控制人控制企业的工商档案和企业信用信息报告，核查历史沿革情况；

(2) 查阅公司及实际控制人控制企业的商标、专利、主要技术等资产资料；

(3) 查阅公司报告期各期的员工花名册；查阅公司高级管理人员分别出具的兼职相关声明文件；查阅夏峰出具的《关于避免同业竞争的承诺函》；

(4) 访谈实际控制人夏峰，了解其未在公司处担任高管的原因；

(5) 对比关联方采购价格与非关联方同类型产品交易的价格，核查交易价格的公允性；

(6) 获取关联方采购合同，查阅付款及信用政策，并对无关联供应商进行比对；

(7) 了解重庆和佳历史背景，获取重庆和佳的工商档案、《审计报告》和《评估报告》，查阅 2016 年 5 月、2020 年 12 月重庆和佳《股权转让合同》，关注其是否仍存在由公司实际控股制人控制的情况；

(8) 获取公司销售水电相关文件，查阅有关条款，分析与公司向电力部门、水利部门采购单价差异是否合理；

(9) 针对公司租赁重庆神鹿位于重庆市江津区珞璜工业园 B 区的厂房情况进行核查，核查相关资产的具体用途、对公司的重要程度、未投入公司的原因、租金的公允性、能否保证公司长期使用、今后的处置方案等情况；

(10) 查询周边区域可比租赁价格情况，比较租赁价格的公允性；

(11) 查阅公司章程、《防范控股股东及其他关联方资金占用制度》等相关制度文件，检查公司关联交易的决策程序及实际执行情况；

(12) 了解公司将补助资金划给严华、夏峰的原因，检查对应的政府补助文件，公司的资金往来凭证及对应的审批记录；

(13) 了解注销关联方相关背景，查阅公司报告期注销的关联方工商档案。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司与实际控制人控制的其他企业的历史沿革、资产、人员、主营业务等方面相互独立，不存在替代性、竞争性或利益冲突，部分企业的销售地域与公司存在一定地域重合具有合理性，该等企业与公司不构成同业竞争；公司未将实际控制人控制的其他相关产业链上下游企业整合进入上市主体具有合理性，不会对公司资产完整性和业务独立性构成重大影响；

(2) 公司实际控制人之一夏峰自 1994 年 3 月至今一直担任公司供应商吉力芸峰总经理、集团总裁，在公司处仅担任董事，不担任高级管理人员具有合理性；

(3) 公司关联采购比价部分产品存在明显差异主要是由产品用料、产品工艺、市场策略造成，除上述原因外，公司关联采购价格公允。对比市场价格，独家采购和供应的产品采购单价具有公允性。关联采购的付款及信用政策与无关联供应商不存在明显差异；

(4) 重庆和佳历次股权转让的背景和原因合理；截至本说明出具日，重庆和佳不属于公司际控制人或关联方控制的企业；公司对重庆和佳代收代付水电费并加收一定相关手续费具有合理性。通过比价分析，价格公允；

(5) 2021 年 1-6 月重庆和佳变速箱体采购单价同比大幅上升主要系原材料铝的价格大幅上涨，与行业价格趋势相符，2020 年采购单价具有公允性，相关成本真实性、准确性、完整性；

(6) 经比对相同区域非关联方租赁单价，关联方租赁单价具有公允性；

(7) 公司将补助资金划给严华、夏峰不构成关联方资金占用，公司制定了《防范控股股东及其他关联方资金占用制度》等相关措施，自 2020 年 6 月 24 日以来，未向关联方拆借资金，公司内控措施执行有效；公司与严华、夏峰的资金往来会计处理正确，公司因股东占用资金不存在主观故意，占用时间较短且金额较小，因此未计提利息，以上处理符合《企业会计准则》的相关规定；

(8) 报告期内，公司与关联方(含报告期内注销的关联方)不存在共用采购、销售渠道的情形，不存在成本、费用分担或混同的情形，除公司子公司外，公司与关联方(含报告期内注销的关联方)在业务、资产、技术、人员等方面完全独立。

三、关于采购模式

根据申报材料(1)公司针对主要原材料采用 VMI 模式(供应商管理库存)的方式。在 VMI 模式下，供应商根据公司下单的采购需求组织送货至公司指定 VMI 物资存放区域，公司按生产需求领用并按照领用量每月与供应商进行结算。(2)报告期内，重庆亚庆机械制造有限公司(以下简称亚庆机械)和神驰机电股份有限公司(以下简称神驰机电)系前五大新增供应商，且均为 VMI 模式。2019 年重庆天盛金属制造有限公司(以下简称天盛金属)提出原材料涨价，因此发行人将其替换为亚庆机械。2021 年 1-6 月份重庆吉力芸峰实业(集团)有限公司(以下简称吉力芸峰)因订单较多，产能受限，导致向发行人无法及时供货，发行人将部分订单转移至神驰机电。(3)发行人的知名客户(富世华、百力通)会对发行人关键零部件供应商进行审核，原则上同一关键零部件仅审核一家供应商，如需更换供应商，发行人须向客户提出申请。

请发行人：(1)说明 VMI 模式的采购金额及占比、采购内容、供应商数量、定价模式，发行人与供应商如何确定送货量或设置需求量的上下限，供应商的补货周期，该种模式是否符合行业惯例；报告期内 VMI 模式前五大供应商的基本情况，包括供应商名称、成立时间、注册资本、股权结构、主营业务、采购金额及占比、平均采购单价、是否与发行人存在实质或潜在的关联关系(包括与发行人存在共同股东、发行人前员工为主要股东或管理层)、发行人采购金额占其销售金额的比例，对比市场价格或无关联第三方价格分析采购价格的公允性。(2)说明天盛金属、吉力芸峰与发行人的具体合作模式、是否为 VMI 模式，新增前五大供应商亚庆机械和神驰机电均为 VMI 模式的原因及合理性；对比不同类型产品亚庆机械与天盛金属，神驰机电与吉力芸峰的采购单价，分析相关供应商采购单价的公允性，天盛金属提出涨价而亚庆机械未涨价的原因及合理性；吉力芸峰作为发行人关联方未优先保障发行人原材料供应的原因及合理性，一般情况下 VMI 模式是否仅有一个供应商，如是，发行人既向神驰机电又向吉力芸峰采购的合理性；结合上述情况说明发行人与相关供应商是否存在利益安排，前述供应商是否为发行人承担成本费用。(3)说明客户审核(认证)关键零部件供应商产品的主要过程及具体情况，报告期内经主要客户审核通过的关键零部件供应商的具体情况，发行人对相关供应商是否存在依赖。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 4)

（一）说明 VMI 模式的采购金额及占比、采购内容、供应商数量、定价模式，公司与供应商如何确定送货量或设置需求量的上下限，供应商的补货周期，该种模式是否符合行业惯例；报告期内 VMI 模式前五大供应商的基本情况，包括供应商名称、成立时间、注册资本、股权结构、主营业务、采购金额及占比、平均采购单价、是否与公司存在实质或潜在的关联关系(包括与公司存在共同股东、公司前员工为主要股东或管理层)、公司采购金额占其销售金额的比例，对比市场价格或无关联第三方价格分析采购价格的公允性

1. 说明 VMI 模式的采购金额及占比、采购内容、供应商数量、定价模式，公司与供应商如何确定送货量或设置需求量的上下限，供应商的补货周期，该种模式是否符合行业惯例

公司大部分原材料采购按 VMI 模式进行结算，部分原材料采购采用送货模式结算，钢材类原材料采购采用现购结算模式。因此，公司采购模式存在 VMI 模式、送货模式、现购模式情形。

报告期内，公司 VMI 模式采购占总采购金额的比例分别为 87.57%、84.30%和 82.89%，具体情况如下表：

单位：万元

项　目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
VMI 模式采购	40,205.14	51,390.35	43,893.77
总采购额	48,502.38	60,962.63	50,124.69
占比	82.89%	84.30%	87.57%

公司采用 VMI 模式主要采购曲轴箱体、齿轮轴类、电机/电机组件、气缸头、飞轮、曲轴部件、曲轴箱盖等部件。报告期内，VMI 模式供应商数量分别为 255 家、281 家和 271 家。VMI 按市场价格进行定价。针对标件采购，公司按生产需求设置合理的安全库存确定送货量，补货周期一般为 10-30 天；针对特定部件采购，公司按自身排产计划下达采购订单，供应商按订单需求进行送货，补货周期由公司的排产安排决定，公司位于重庆市，重庆企业多采用 VMI 模式进行采购，同行业神驰机电也采用 VMI 模式进行采购，故该种模式符合行业惯例。

2. 报告期内 VMI 模式前五大供应商的基本情况，包括供应商名称、成立时间、注册资本、股权结构、主营业务、采购金额及占比、平均采购单价、是否与公司存在实质或潜在的关联关系(包括与公司存在共同股东、公司前员工为主要

股东或管理层)、公司采购金额占其销售金额的比例，对比市场价格或无关联第三方价格分析采购价格的公允性

报告期内 VMI 模式前五大供应商的基本情况如下：

单位：万元、元/个、件

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	股权结构	主营业务	是否与公司存在关联关系	采购金额及占比	采购价格是否公允
1	重庆和佳	2009.02	500	魏忠持股 50%，周砚持股 40%，吴美莲持股 10%	研发、生产及销售变速箱体、传动箱体、行走箱体、传动箱总成、齿轮、轴类、法兰盘、其他配件	是[注 1]	因神驰机电系上市公司，公开披露销售收入，2020-2022 年度，公司采购金额占其销售金额比例分别为 0.52%、0.77%和 0.71%。除此外，供应商销售总额数据为非公开信息，无法获取，故而“公司采购金额占其销售金额的比例”指标无法计算得到	参见招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“八、关联交易”之“(三)关联交易具体内容”之“1、重大关联交易”
2	神驰机电	1993.04	20,945.064	艾纯 35.07% 重庆神驰投资有限公司 13.36% 重庆神驰实业集团有限公司 12.99% 艾利 5.38% (注：股权列示 5%以上股东)	研发、生产及销售电机/电机组件、起动电机总成/起动电机组件	否		参见招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“八、关联交易”之“(三)关联交易具体内容”之“1、重大关联交易”
3	吉力芸峰	1994.01	8,000	夏峰持股 97.8%，夏宇持股 1.5%，曾崇佳持股 0.7%	研发、生产及销售摩托车发动机用磁电机、起动电机，摩托车电器五小件；动力用通机起动电机，通机发电机定转子，通机飞轮，通机电器件；汽车发动机用汽车起动电机和汽车发电机；漆包线等	是[注 2]		参见招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“八、关联交易”之“(三)关联交易具体内容”之“1、重大关联交易”
4	亚庆机械	2008.03	300	张庆 93.3333% 张建明 6.6667%	研发、生产及销售	否		参见本说明三（二）1 之所述
5	廊坊津锡农业	2006.04	500	冯铎持股 90%，宋晓艺持	研发、生产及销售白坯刀片、刀片	否		公司主要采购白坯刀片、刀片，

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	股权结构	主营业务	是否与公司存在关联关系	采购金额及占比	采购价格是否公允
	机械股份有限公司（以下简称廊坊津锡）			股 10%				考虑大宗原料价格基础上按该部件的市场价格确定采购价格，采购价格公允
6	天盛金属	1989.03	2,260	向光宪持股 67.53%，向远志持股 32.47%	减速箱盖、曲轴箱盖、曲轴箱体、电机支架、气缸盖	否		参见本说明三（二）1 之所述
7	重庆万顺机械有限公司	2012.08	550	蒋大芬持股 60%；万正春持股 40%	研发、生产及销售支架、扶手架	否		公司主要采购支架、扶手架，考虑大宗原料价格基础上按该部件的市场价格确定采购价格，采购价格公允
8	重庆秉宪机械制造有限公司	2011.02	2,000	曾德兵持股 95%；曾懿持股 5%	研发、生产及销售曲轴箱体、曲轴箱盖	否		公司主要采购曲轴箱体、曲轴箱盖，考虑大宗原料价格基础上按该部件的市场价格确定采购价格，采购价格公允

（续上表）

序号	供应商	2022 年			2021 年度		
		VMI 采购金额[注 3]	占总采购比例	VMI 平均采购均价	VMI 采购金额[注 3]	占总采购比例	VMI 平均采购均价
1	重庆和佳	2,164.45	4.46%	20.62	3,590.48	5.89%	26.18
2	神驰机电	1,375.85	2.84%	385.61	1,874.03	3.07%	356.96
3	吉力芸峰	2,094.35	4.32%	53.87	2,605.54	4.27%	54.51
4	亚庆机械	1,576.75	3.25%	40.29	1,574.52	2.58%	35.32
5	廊坊津锡[注 4]	0.32	0.00%	3.20	186.25	0.31%	2.26
6	天盛金属[注 5]				113.85	0.19%	63.29

7	重庆万顺机械有限公司	565.21	1.17%	6.12	1,012.76	1.66%	7.35
8	重庆秉宪机械制造有限公司	909.95	1.88%	61.48	946.26	1.55%	48.23

(续上表)

序号	供应商	2020 年度		
		VMI 采购金额[注 3]	占总采购比例	VMI 平均采购均价
1	重庆和佳	3,906.38	7.79%	21.27
2	神驰机电	816.75	1.63%	262.33
3	吉力芸峰	1,863.05	3.72%	39.77
4	亚庆机械	1,382.94	2.76%	32.35
5	廊坊津锡[注 4]	976.11	1.95%	2.10
6	天盛金属	759.86	1.52%	42.20
7	重庆万顺机械有限公司	898.98	1.79%	6.88
8	重庆秉宪机械制造有限公司	422.28	0.84%	89.24

[注 1]详见本说明二(四)1

[注 2]吉力芸峰系夏峰持股 97.80%并担任经理，夏峰之妹妹夏宇持股 1.50%并担任执行董事，夏峰配偶曾崇芸之妹妹曾崇佳持股 0.70%的公司

[注 3]上述仅统计供应商 VMI 采购金额情况，未包括该供应商的返利金额

[注 4]廊坊津锡自 2020 年 12 月采购模式由 VMI 转变为送货量结算，2021 年和 2022 年仍有少量 VMI 采购系该部分物资在 2020 年已发货至公司，公司于以后年度进行生产领用，故仍按照 VMI 模式结算

[注 5] 天盛金属自 2021 年 3 月采购模式由 VMI 转变为送货量结算

(二) 说明天盛金属、吉力芸峰与公司的具体合作模式、是否为 VMI 模式，新增前五大供应商亚庆机械和神驰机电均为 VMI 模式的原因及合理性；对比不同类型产品亚庆机械与天盛金属，神驰机电与吉力芸峰的采购单价，分析相关供应商采购单价的公允性，天盛金属提出涨价而亚庆机械未涨价的原因及合理性；吉力芸峰作为公司关联方未优先保障公司原材料供应的原因及合理性，一般情况下 VMI 模式是否仅有一个供应商，如是，公司既向神驰机电又向吉力芸

峰采购的合理性；结合上述情况说明公司与相关供应商是否存在利益安排，前述供应商是否为公司承担成本费用

1. 说明天盛金属、吉力芸峰与公司的具体合作模式、是否为 VMI 模式，新增前五大供应商亚庆机械和神驰机电均为 VMI 模式的原因及合理性

报告期内，公司主要向天盛金属采购曲轴箱体、曲轴箱盖，公司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、飞轮部件、飞轮发电机组件、飞轮发电机线圈等。公司对天盛金属、吉力芸峰的采购主要以 VMI 模式。具体合作模式为采购时公司向供应商发出采购订单，供应商根据订单要求进行送货，供应商货物到达公司后进入公司 VMI 物资存放区域，公司根据实时生产需要发出领料需求，从 VMI 物资存放区域领用至生产车间进行生产。每月末公司对 VMI 物资存放区域进行盘点并将盘点结果与供应商进行核对。结算时，公司于次月初与 VMI 供应商就当月从 VMI 物资存放区域实际领用的原材料进行对账，并于对账后的次月就当月实际领用的原材料进行付款结算。

亚庆机械和神驰机电于 2009 年开始和公司合作，自合作以来一直采用 VMI 模式，因 2020 年度、2021 年度公司向亚庆机电、神驰机电采购量较大，成为公司的新增前五大供应商，亚庆机械和神驰机电成为前五大供应商后仍采用 VMI 模式具有合理性。

2. 对比不同类型产品亚庆机械与天盛金属，神驰机电与吉力芸峰的采购单价，分析相关供应商采购单价的公允性，天盛金属提出涨价而亚庆机械未涨价的原因及合理性，吉力芸峰作为公司关联方未优先保障公司原材料供应的原因及合理性

(1) 亚庆机械与天盛金属采购单价及公允性比较

公司向亚庆机械与天盛金属主要采购曲轴箱体、曲轴箱盖。报告期内，曲轴箱体、箱盖采购单价公允性分析如下：

单位：万元、元/个

期间	供应商名称	曲轴箱盖		曲轴箱体	
		采购额	单价	采购额	单价
2022 年度	天盛金属	58.37	38.20	205.81	138.94
	亚庆机械	377.70	20.04	1,235.11	65.50

2021 年度	天盛金属	106.34	34.53	334.53	125.82
	亚庆机械	405.34	17.44	1,182.23	59.92
2020 年度	天盛金属	156.41	18.19	622.95	70.38
	亚庆机械	306.96	14.56	1,070.77	52.32

从上表可知，各年曲轴箱体、曲轴箱盖采购平均价格变动较大，各期天盛金属价格高于亚庆机械价格，主要系各期采购产品型号占比差异导致，因不同型号曲轴箱体、曲轴箱盖大小不同，且重量差异较大，而箱体、箱盖价格差异主要受重量差异影响。2021 年天盛金属公司采购价格明显高于亚庆公司，系 2021 年公司向天盛金属采购“WM192F/P_机组用”曲轴箱体 161.70 万元，平均单价 146.48 元/个，占 2021 年公司总体向天盛金属采购曲轴箱体比例约 50%，导致平均采购价格较高，亚庆公司各种型号采购量均有。由于公司向亚庆机械和天盛金属主要采购曲轴箱体，进一步分析各年同型号曲轴箱体原材料采购价格公允性。

1）2022 年

单位：万元、元/个

型　号	天盛金属		亚庆机械	
	采购额	平均单价	采购额	平均单价
WM190F/P_有孔_手启动_喷丸	2.04	134.93	35.64	125.44
WM188F/P_有孔_电启动_喷丸	1.24	123.93	9.14	126.79
WM188F/P_有孔_手启动_喷丸	1.24	123.93	53.37	125.79

2022 年同型号原材料价格差异较小，略有差异系不同月份采购价格差异影响，价格公允。

2）2021 年

单位：万元、元/个

型号	天盛金属		亚庆机械	
	采购额	平均单价	采购额	平均单价
WM168FA/P_有孔_喷丸	0.49	52.39	21.18	53.45
WM168FB/P_无孔_喷丸	5.27	53.84	13.00	59.09
WM188F/P_无孔_电启动_喷丸	0.63	115.24	1.79	125.93
WM190FE/P_有孔_电启动_喷丸	1.82	131.18	4.05	126.41

型号	天盛金属		亚庆机械	
	采购额	平均单价	采购额	平均单价
WM190F/P_无孔_手启动_喷丸	1.64	114.77	3.70	126.80
WM170F/P_有孔_不带油箱支耳_喷丸_满足环保管理协议要求	1.34	56.28	67.94	54.47
WM188F/P_有孔_手启动_不带油箱支耳_喷丸	2.36	120.46	12.62	120.66
WM190F/P_有孔_手启动_不带油箱支耳_喷丸	0.21	114.60	2.09	121.79

2021 年相同型号价格差异较小，略有差异系不同月份采购价格差异影响，价格公允。

3）2020 年

单位：万元、元/个

型号	天盛金属		亚庆机械	
	采购额	平均单价	采购额	平均单价
WM168FA/P_无孔_喷丸	12.34	49.40	0.66	47.23
WM168FB/P_有孔_喷丸	31.60	49.17	61.96	47.90
WM168FB/P_无孔_喷丸	39.16	49.48	50.68	47.48
WM170F/P_无孔_喷丸	20.47	50.55	14.22	47.55
WM188F/P_无孔_手启动_喷丸	10.35	105.96	9.47	104.43
WM188F/P_有孔_手启动_喷丸	25.84	108.99	26.11	104.07
WM190F/P_有孔_手启动_喷丸	33.16	108.04	40.16	104.18
WM168FB/P-2_有孔_喷丸_满足环保管理协议要求	20.09	49.47	61.02	48.45
WM188F/P_有孔_电启动_不带油箱支耳_喷丸_满足环保管理协议要求	19.55	111.28	43.11	103.27

2020 年同型号原材料价格差异较小，略有差异系不同月份采购采购价格差异影响，价格公允。

(2) 神驰机电与吉力芸峰采购单价及公允性分析

报告期内，神驰机电与吉力芸峰的采购单价公允性比较参见招股说明书“第八节公司治理与独立性”之“八、关联交易”之“（三）关联交易具体内容”之

“1、重大关联交易”之“（1）重大经常性关联交易”之“①公司自吉力芸峰的采购交易”之“D、关联采购的公允性”之“a、电机/电机组件产品”。

(3) 天盛金属提出涨价而亚庆机械未涨价的原因及合理性

公司已在招股说明书“第五节 业务与技术”之“四、公司主要产品的采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”之“2、报告期内前五大供应商新增情况”中对相关内容补充披露如下：

“2019 年 10 月，天盛金属其下游客户垂直轴动力箱体箱盖订单大幅增加，天盛金属由于其自身产能受限，决定优先保障其垂直轴动力箱体箱盖订单生产，减少其与所供发行人类似的常规水平轴动力箱体箱盖产量，并通过上调相应产品价格以实现其经营策略转变。

亚庆机械所供箱体箱盖与天盛金属属同类产品，自身产能充足，同时其自身有快速扩张业务需求，此外，亚庆机械与公司属于同一区县，距离较近，其运输成本较天盛金属更具优势，因此在产品价格上较天盛金属更具竞争优势。”

综上所述，天盛金属提出涨价而亚庆机械未涨价具有合理性。

(4) 吉力芸峰作为公司关联方未优先保障公司原材料供应的原因及合理性

公司已在招股说明书“第五节 业务与技术”之“四、公司主要产品的采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”之“2、报告期内前五大供应商新增情况”中对相关内容补充披露如下：

“吉力芸峰系重庆宗申动力机械股份有限公司（以下简称宗申公司）通机用电机重要供应商，宗申公司为吉力芸峰第一大客户，2021 年全球订单增加，宗申公司订单量暴涨，电机需求增大，吉力芸峰在产能受限情况下为保证第一大客户供货需求，及时与公司友好协商，提出 2021 年 4、5 月无法及时供货要求，公司提前与电机供应商神驰机电订货，保证公司正常经营。”

综上，吉力芸峰作为独立法人主体，为保证第一大客户产品需求而未优先保障公司原材料供应符合商业逻辑，具有合理性。

3. VMI 模式是否仅有一个供应商

公司主要采用 VMI 模式采购，针对同一原材料有两个及以上供应商。公司综合考虑供应商合作情况，对供应商提供原材料的质量、价格、交货及时性、供货

条件及其资信、经营状况等进行评估，对合适供应商下订单进行采购，并非仅向唯一供应商进行采购。因此公司既向神驰机电又向吉力芸峰采购具备合理性。

4. 结合上述情况说明公司与相关供应商是否存在利益安排，前述供应商是否为公司承担成本费用

通过核查报告期内公司及其子公司银行流水，公司董事、监事、高管及财务人员个人银行流水，获取公司采购明细表进行比价分析，对相关供应商进行访谈，核查相关供应商工商资料、股权结构及主要人员，核查供应商主要人员是否与公司存在关联关系。经核查，公司与相关供应商不存在利益安排，前述供应商不存在为公司承担成本费用情形。

（三）说明客户审核(认证)关键零部件供应商产品的主要过程及具体情况，报告期内经主要客户审核通过的关键零部件供应商的具体情况，公司对相关供应商是否存在依赖。

公司的知名客户（富世华集团、百力通集团）会对公司关键零部件供应商进行审核，关键零部件包括传动箱、齿轮、离合器、传动轴、电机组件、调压器等。审核过程为客户对整机产品进行性能测试或耐久性测试，如通过测试，客户再对整机产品的可靠性、稳定性产生影响的关键零部件供应商进行评分考察，供应商评分从其拥有的质量认证体系、质量控制过程等角度进行考核，评分合格后认可该供应商。

报告期内主要客户通过审核的关键零部件供应商包括吉力芸峰、重庆力华、瑜美机械、重庆万博橡塑制品有限公司、宁波市鄞州永龙汽摩配件有限公司、杭州天丰电源股份有限公司、廊坊津锡、重庆和佳等。上述供应商生产的原材料品质较好，产品质量性能可靠。上述供应商具体情况如下：

公司名称	注册资本	成立时间	经营范围
吉力芸峰	8,000 万元人民币	1994 年	研发、制造、销售：电动装备部件、通用电机、特种电机、发电机、电路控制系统、电缆组件、汽车零部件（不含发动机）、摩托车零部件（不含发动机）、电动机、电动自行车、漆包圆绕阻线、铜线、电线、电缆及技术服务；销售：建筑材料（不含危险化学品）、机电产品（不含汽车 ）；货物及货物技术进出口；房屋出租；摩托车配件检测；普通货运（须取得相关行政许可或审批后方可从事经营）
重庆力华	300 万元	1989 年	自动化设备、化工产品、电子计算机、机电一体化产品

公司名称	注册资本	成立时间	经营范围
	人民币		技术开发及自销(国家有专项管理规定的除外)和技术服务，开发、制造、加工、销售汽车零部件（不含发动机）、摩托车零部件（不含发动机）、电动车零部件（不含发动机），销售计算机及配件、汽油机零部件、柴油机零部件；货物进出口、技术进出口；电机、控制器、转换器、充电机的开发、设计、制造、销售以及技术咨询、技术交流
瑜美机械	50 万元人民币	2003 年	制造、加工、销售：机械零部件、汽车配件（不含发动机）、摩托车配件（不含发动机）、电器配件；销售普通机械设备、电器、化工产品（不含化学危险品和易制毒化学物品）；普通货运(取得相关行政许可后方可经营)
重庆万博橡塑制品有限公司	310 万元人民币	2011 年	许可项目：货物进出口（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准） 一般项目：加工销售：塑料制品、橡塑制品、摩托车配件、汽车配件(不含发动机)、机械零配件
宁波市鄞州永龙汽摩配件有限公司	200 万元人民币	2003 年	汽车及摩托车配件、五金件、橡塑件、机械配件的制造、加工；自营或代理货物和技术的进出口，但国家限制经营或禁止进出口的货物和技术除外
杭州天丰电源股份有限公司	6,469 万元人民币	2002 年	高性能聚合物锂离子电池的生产。 销售本公司生产的产品
廊坊津锡	500 万元人民币	2006 年	一般项目：农业机械制造；农业机械销售；农林牧渔机械配件制造；农林牧渔机械配件销售；货物进出口；汽车零部件及配件制造；通用零部件制造
重庆和佳	500 万元人民币	2009 年	许可项目：特种设备制造；普通货运。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准） 一般项目：机械设备研发；通用设备制造（不含特种设备制造）；通用设备修理；农业机械制造；农业机械销售；发电机及发电机组制造；泵及真空设备制造；泵及真空设备销售；发电机及发电机组销售；模具制造；模具销售；农业机械服务；机械电气设备制造；电机制造；机械电气设备销售；机械零件、零部件加工；机械零件、零部件销售；风动和电动工具制造；电气设备修理；新能源原动设备销售；新能源原动设备制造；风动和电动工具销售；技术进出口；进出口代理；货物进出口；会议及展览服务；电力测功电机销售；制造、销售：通用机械零部件、汽车零部件、摩托车零部件；销售：仪器仪表、电线电缆、工业电器；货物及技术进出口业务

注：宁波市鄞州永龙汽摩配件有限公司已于 2017 年 8 月名称变更为宁波市永龙汽摩配件有限公司、廊坊津锡农业机械有限公司已于 2019 年 10 月名称变更为廊坊津锡农业机械股份有限公司

原则上同一关键零部件仅审核一家供应商，如需更换供应商，公司向客户提出申请，整机产品经客户性能测试或耐久性测试且供应商通过评分考核后可进行替换，因此公司对相关供应商不存在依赖。

（四）核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 现场实地检查了公司 VMI 物资存放区域，了解 VMI 模式基本情况；获取了报告期 VMI 模式前五大供应商的工商资料核查相关供应商股权结构及主要人员，核查供应商主要人员是否与公司存在关联关系；抽取了报告期各期 VMI 模式下的采购合同、银行回单和记账凭证；获取公司报告期内采购明细表，对 VMI 模式采购进行比价分析；

(2) 获取亚庆机械与天盛金属，神驰机电与吉力芸峰的采购合同，了解其与公司的具体合作模式；获取公司报告期内采购明细表，分析比较亚庆机械与天盛金属，神驰机电与吉力芸峰的采购单价；获取亚庆机械与天盛金属，神驰机电与吉力芸峰的工商资料；获取报告期内公司及其子公司银行流水，核查公司董事、监事、高管及财务人员个人银行流水，核查前述供应商是否存在为公司承担成本费用情形；

(3) 对公司财务负责人进行访谈，了解客户审核（认证）关键零部件供应商产品情况；获取客户审核（认证）关键零部件供应商的工商资料，了解其基本信息。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司 VMI 模式的采购金额分别为 443,893.77 万元、51,390.35 万元和 40,205.14 万元，占总采购金额的比例分别为 87.57%、84.30%和 82.89%，VMI 模式符合行业惯例；报告期内 VMI 模式前五大供应商与公司不存在实质或潜在的关联关系，采购价格具备公允性；

(2) 天盛金属、吉力芸峰与公司合作模式主要为 VMI 模式,新增前五大供应商亚庆机械和神驰机电均为 VMI 模式具有合理性；公司向亚庆机械与天盛金属，以及向神驰机电、吉力芸峰的采购单价公允；天盛金属提出涨价而亚庆机械未涨价具有合理性；吉力芸峰作为独立法人主体，为保证第一大客户产品需求而未优先保障公司原材料供应符合商业逻辑，具有合理性；

(3) 客户审核(认证)关键零部件供应商产品过程合理，公司对相关供应商不存在依赖。

四、关于现金分红、公积金及房产

根据申报材料(1)报告期各期，发行人现金分红金额分别为 1,434.60 万元、2,151.90 万元、2,211.90 万元和 0 万元。(2)报告期内，发行人存在未为员工足额缴纳社会保险及住房公积金的情况，其中各期自愿放弃住房公积金缴纳的人数分别为 198 人、244 人、192 人和 181 人。(3)发行人存在一处面积合计为 696.28 ㎡的办公楼已竣工并投入使用，但发行人未办理建设工程手续，也未取得相关产权证书。重庆市江津区珞璜工业园发展中心于 2021 年 3 月 2 日出具《说明》，确认："针对该等建筑，我中心同意你公司按现状使用上述建筑，在申请上市期间暂不予处罚。"(4)报告期内，公司及子公司部分办公经营场所通过租赁方式取得，均未办理租赁备案登记。

请发行人：(1)说明现金分红的背景和原因，决策程序及履行的内部审议程序，是否符合《公司章程》等企业内部规定；对照《公司章程》中现金分红需满足的条件，结合公司报告期现金流量及资产负债状况，分析现金分红的合理性；现金分红的资金流向及用途，是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。(2)说明各期自愿放弃住房公积金缴纳人数较多的原因及合理性。(3)说明针对未办理建设工程手续和产权证书的房产"申请上市期间暂不予处罚"是否意味着该房产合规性存在问题，相关处罚风险、处罚金额及对发行人的影响，是否构成发行上市障碍，该房产是否存在减值风险。(4)说明发行人生产经营场所租赁面积占总生产经营场地面积的比例，是否主要依赖租赁场地开展生产经营；租赁合同尚未办理租赁登记备案对发行人的影响，无法续租对发行人生产经营的影响。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，说明确认未缴纳住房公积金人员为自愿放弃的依据。（审核问询函问题 6）

（一）说明现金分红的背景和原因，决策程序及履行的内部审议程序，是否符合《公司章程》等企业内部规定；对照《公司章程》中现金分红需满足的条件，结合公司报告期现金流量及资产负债状况，分析现金分红的合理性；现金分红的资金流向及用途，是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形

1. 说明现金分红的背景和原因，决策程序及履行的内部审议程序，是否符合《公司章程》等企业内部规定

报告期内，公司现金分红相关情况如下：

序号	利润分配时间	股东大会审议时间	分配方案及金额	背景和原因	决策/审议程序	是否符合公司章程等规定
1	2020 年 3 月	2019 年 12 月 30 日	以截至 2019 年 6 月 30 日的可供股东分配的净利润，实施利润分配，对公司全体股东以现金形式每股分配利润 0.3 元（含税），合计分红 2,151.90 万元（含税）	结合公司财务状况，并根据《公司章程》对于利润分配保持连续性、稳定性，并注重投资回报的分红政策而实施利润分配	公司第一届董事会第六次会议、2019 年第二次临时股东大会审议通过，独立董事发表同意意见	是
2	2020 年 11 月	2020 年 11 月 16 日	以截至 2020 年 6 月 30 日的可供股东分配的净利润，实施利润分配，对公司全体股东以现金形式每股分配利润 0.3 元（含税），合计分红 2,211.90 万元（含税）		公司第一届董事会第九次会议、2020 年第二次临时股东大会审议通过，独立董事发表同意意见	是
3	2021 年 8 月	2021 年 07 月 23 日	以截至 2020 年 12 月 31 日的可供股东分配的净利润，实施利润分配，对公司全体股东以现金形式每股分配利润 0.2 元（含税），合计分红 1,474.60 万元（含税）		公司第二届董事会第五次会议、2021 年第四次临时股东大会审议通过，独立董事发表同意意见	是
4	2022 年 05 月	2022 年 03 月 28 日	以截至 2021 年 12 月 31 日的可供股东分配的净利润，实施利润分配，对公司全体股东以现金形式每股分配利润 0.2 元（含税），合计		公司第二届董事会第八次会议、2022 年第一次临时股东大会审议通	是

			分红1,474.60万元(含税)。		过，独立董事发表同意意见	

2. 对照《公司章程》中现金分红需满足的条件，结合公司报告期现金流量及资产负债状况，分析现金分红的合理性

(1) 公司《公司章程》关于分红政策的规定

公司报告期内实施分红时的《公司章程》关于实施现金分红的相关规定如下：

《公司章程》第一百五十条规定："公司分配当年税后利润时，应当提取利润的 10%列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的 50%以上的，可以不再提取。公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配，但全体股东另有约定的除外。股东大会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。"

《公司章程》第一百五十三条规定："公司利润分配政策如下：

1) 公司应重视对投资者的合理投资回报，利润分配政策应保持连续性和稳定性。

2) 公司分配股利应坚持以下原则：①遵守有关的法律、法规、规章和公司章程，按照规定的条件和程序进行；②兼顾公司长期发展和对投资者的合理回报。

3) 公司可以采取现金、股票以及现金和股票相结合的方式分配股利。"

由上可知，公司报告期内实施现金分红时，《公司章程》并未明确规定需满足的具体财务指标。

(2) 公司现金流量及资产负债状况

截至分红基准日，公司的资产负债状况（合并口径）如下：

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日（2021 年度分红）	2020 年 12 月 31 日（2020 年度分红）	2020 年 6 月 30 日（2019 年度分红）	2019 年 6 月 30 日（2018 年度分红）
流动资产	40,386.44	34,202.92	33,327.29	25,747.00
非流动资产	12,304.03	9,226.87	8,893.44	8,728.38
资产总计	52,690.47	43,429.79	42,220.73	34,475.38

流动负债	17,731.58	15,740.07	14,981.69	11,804.02
非流动负债	1,621.14	48.39	39.92	44.92
负债合计	19,352.73	15,788.46	15,021.61	11,848.93
净资产	33,337.74	27,641.33	27,199.12	22,626.45
未分配利润	11,484.81	6,595.05	6,906.15	3,838.02

注：2019 年 6 月 30 日、2020 年 6 月 30 日数据未经审计

2019 年至 2022 年 6 月，公司的现金流量（合并口径）如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
经营活动产生的现金流量净额	3,122.36	4,488.65	4,066.88	6,083.95

2019 年至 2022 年 6 月，公司负债以流动负债为主，且均为无息负债，分红基准日资产负债率分别为 34.37%、35.58%、36.35%和 36.73%，流动比率分别为 2.18、2.22、2.17 和 2.28。分红基准日公司资产负债情况较好，偿债能力较强。

2019 年至 2022 年 6 月，公司持续盈利，经营活动现金流量净额分别为 6,083.95 万元、4,066.88 万元、4,488.65 万元和 3,122.36 万元，经营现金流较好。

(3) 报告期内的现金分红具有合理性

如上所述，公司报告期内实施的分红在时间、金额上均具有一贯性和稳定性，公司截至分红基准日的现金流量及资产负债状况良好，符合《公司章程》规定的分红政策，具有合理性。

针对报告期内的分红事项，公司独立董事均发表了同意的独立意见，并认为：“上述利润分配方案符合公司目前的财务资金结构，以及《公司章程》对于利润分配保持连续性、稳定性、注重投资回报的政策，我们同意该等利润分配方案。”

3. 现金分红的资金流向及用途，是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形

根据公司股东提供的银行流水并经访谈确认，公司报告期内现金分红的资金流向及用途情况如下：

序号	利润分配时间	股东及分配金额		资金流向及用途	是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形
		股东	金额(万元,不含税)		

序号	利润分配时间	股东及分配金额		资金流向及用途	是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形
		股东	金额(万元,不含税)		
1	2020.03	夏峰	832.32	投资理财及日常开支	否
		严华	799.68	基本全部转给配偶夏梦丽主要用于购买理财、借款和日常开支	
		重庆威创	93.90	主要用于合伙人分红	
		任勇华	9.60	主要转给配偶用于家庭日常开支	
		詹英士	4.80	主要用于配偶进行家庭储蓄、理财等	
2	2020.11	夏峰	832.32	主要用于购买基金	否
		严华	799.68	基本用于购买理财、给弟弟借款 200 万元和家庭日常开支	
		重庆威创	93.90	主要用于合伙人分红	
		重庆宝厚	60.00	主要用于合伙人分红	
		任勇华	9.60	转给配偶，夫妻之间资金往来	
		詹英士	4.80	主要用于配偶存钱、理财等。	
3	2021.08	夏峰	554.88	主要用于非关联企业财务投资	否
		严华	534.72	基本用于购买理财、日常消费开支、女儿生活费、备用现金	
		重庆威创	62.60	主要用于合伙人分红	
		重庆宝厚	40.00	主要用于合伙人分红	
		任勇华	6.40	主要用于理财，夫妻之间资金往来	
		詹英士	3.20	主要用于配偶存钱、理财等	
4	2022.05	夏峰	554.88	截至 2022 年 6 月底仍留存于个人账户	否
		严华	534.72	基本用于购买理财、日常消费开支、亲友借款、备用现金	
		重庆威创	62.60	主要用于合伙人分红	
		重庆宝厚	40.00	主要用于合伙人分红	
		任勇华	6.40	主要用于理财，夫妻之间资金往来	
		詹英士	3.20	主要用于配偶存钱、理财等	

公司报告期内现金分红的资金流向及用途主要为购买银行理财产品、投资、银行存款、家庭日常开支、借款，不存在大额且异常取现的情况，不存在无合理解释的大额资金往来，亦不存在直接或间接流向公司客户、供应商及其关联方的情况，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

（二）说明各期自愿放弃住房公积金缴纳人数较多的原因及合理性。说明确认未缴纳住房公积金人员为自愿放弃的依据

公司报告期内住房公积金缴纳情况如下：

项　目		2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
员工总人数		768	773	738
已缴纳人数		573	520	516
当月已离职人数		21		
未缴纳人数		186	253	222
覆盖比例		75.43%	67.27%	69.92%
未缴纳原因	退休返聘	39	39	30
	自愿放弃	146	214	192

注：当月已离职人员不在公司期末花名册内，但公司已为其缴纳该月住房公积金，故在计算覆盖比例时需扣除，覆盖比例=(实际缴纳人数-当月已离职人数)/员工人数

公司报告期内自愿放弃缴纳住房公积金缴纳的人员主要为生产一线农村户籍员工，流动性较大，因其在户籍所在地已有自有住房，或因短期内无购房意愿/能力，其缴纳公积金意愿不强，因此自愿放弃缴纳住房公积金，具有合理性。

（三）说明针对未办理建设工程手续和产权证书的房产“申请上市期间暂不予处罚”是否意味着该房产合规性存在问题，相关处罚风险、处罚金额及对公司的影响，是否构成发行上市障碍，该房产是否存在减值风险。

公司未办理建设工程手续和产权证书的房产面积为 696.28㎡，主要用于存放少量样机及部分人员临时办公。上述建筑物的面积占公司自有房屋建筑物（含未取得产权证的建筑物）总面积比例约 1.35%，不属于公司的重要生产经营场所，如公司不能继续使用该等建筑物，公司的生产经营不会因此受到重大不利影响。

公司上述建筑物在建设阶段已费用化处理，未转入固定资产或在建工程，因

此无账面价值和资产减值风险。如被监管部门要求拆除，对公司不会造成较大经济损失或其他重大不利影响。

公司的控股股东、实际控制人已作出承诺，公司如因未办理建设工程手续、未取得相关产权证书受到相关处罚、罚款或者遭受其他损失，公司的控股股东、实际控制人将在该等损失确定后的三十日内向威马农机作出补偿。

公司的违规建筑物违反了《中华人民共和国城乡规划法》的相关规定，存在一定的法律瑕疵，但相关主管部门已出具证明文件，确认该等情形不构成重大违法行为，不会对公司进行处罚，具体如下：

2021 年 3 月 2 日，重庆市江津区珞璜工业园发展中心出具《说明》，确认：“针对该等建筑，我中心同意你公司按现状使用上述建筑，在申请上市期间暂不予处罚。”

2022 年 2 月 21 日，重庆市江津区珞璜工业园发展中心出具《证明》，确认公司“在所属生产基地红线内，你公司有一个占地约 212.04 平方米的建筑（建筑面积为 696.28 平方米），该建筑面积较小，且非你公司生产相关的核心建筑，不构成违反城市规划、建设管理等相关法律、法规规定的重大违法违规行为。为支持企业上市相关工作，针对该等建筑，本单位同意你公司按现状使用上述建筑，不对你公司进行行政处罚；该等建筑后续如被本单位纳入拆除范围，你公司需无条件配合拆除工作。”2021 年 2 月 7 日和 2021 年 8 月 26 日，重庆市江津区住房和城乡建设委员会分别出具《证明》：“威马农机股份有限公司位于重庆市江津区珞璜工业园区 B 区的办公楼及厂房建设过程中未被住建部门行政处罚。”2022 年 3 月 15 日，重庆市江津区住房和城乡建设委员会出具《证明》：“经查，威马农机股份有限公司、重庆威马新能源动力设备有限公司，注册地址为：重庆市江津区珞璜工业园区 B 区。上述两家公司的生产厂房于 2011 年 4 月开工建设，2012 年 4 月竣工投入使用。总建筑面积 54,871.62 平方米。在建设过程中未因违反建设相关法律、法规受到我委处罚。”

综上，公司上述未办理建设工程手续和产权证书的房产不符合《中华人民共和国城乡规划法》等相关法律法规规定，存在合规性瑕疵；公司主管部门已出具证明，确认公司相关违规建筑物不构成重大违法行为，且不会因此对公司进行处罚，该等情形不会构成本次发行上市的障碍。

（四）说明公司生产经营场所租赁面积占总生产经营场地面积的比例，是否主要依赖租赁场地开展生产经营；租赁合同尚未办理租赁登记备案对公司的影响，无法续租对公司生产经营的影响。

1. 说明公司生产经营场所租赁面积占总生产经营场地面积的比例，是否主要依赖租赁场地开展生产经营

截至 2022 年 12 月 31 日，公司及其子公司租赁的用于生产、经营的房产情况如下：

序号	承租方	出租方	租赁物业位置	租赁面积(m^2)	租赁用途	租赁期限	是否备案
1	公司	重庆神鹿	重庆市江津区珞璜工业园 B 区	8,042.00	冲压件(挡泥板、皮带罩壳等)、焊接件(机架、扶手架、支架)等零部件的生产、办公	2022.01.01-2022.12.31	否
2	威马新能源	重庆美凯龙金属铸造有限公司	重庆市江津区珞璜工业园 B 区园区大道 13 号 9 幢厂房部分房屋	3,314.58	仓储	2021.05.01-2023.04.30	否
3	威马农机(无锡)	无锡惠山欧美智造产业园发展有限公司	无锡市惠山经济开发区玉祁配套区祁北路 160 号	8,185.00	生产、办公	2021.04.01-2031.03.31	否
4	诺威斯动力	WHA Industrial Leasehold Real Estate Investment Trust	Kaokansong Sub-District, Sriracha District, Chonburi Provin Kaokansong Sub-District, Sriracha District, Chonburi Provincece	4,700.00	生产、办公	2022.3.1-2024.2.29	否

综上，公司生产经营场所租赁面积(24,241.58㎡)占总生产经营场地面积(72,495.14㎡)的比例为 33.44%，未超过 50%。因此，公司不存在主要依赖租赁的场地开展生产经营的情形。

2. 租赁合同尚未办理租赁登记备案对公司的影响

《中华人民共和国民法典》第七百零六条规定：“当事人未依照法律、行政法规规定办理租赁合同登记备案手续的，不影响合同的效力。”

《商品房屋租赁管理办法》(住房和城乡建设部令第 6 号)第十四条规定:“房屋租赁合同订立后三十日内,房屋租赁当事人应当到租赁房屋所在地直辖市、市、县人民政府建设（房地产）主管部门办理房屋租赁登记备案。”第二十三条规定：“违反本办法第十四条第一款、第十九条规定的，由直辖市、市、县人民政府建设（房地产）主管部门责令限期改正；个人逾期不改正的，处以一千元以下罚款；单位逾期不改正的，处以一千元以上一万元以下罚款。”

公司的控股股东、实际控制人已作出书面承诺：“公司及其下属公司自有或通过租赁等方式取得的土地、房屋所有权或使用权目前均不存在任何争议或纠纷，如因该等土地、房屋权属发生争议或纠纷或利用土地、房屋不符合相关法律、法规规定等事由，导致公司及其下属公司无法正常使用该等土地、房屋，或受到相关处罚、罚款等，承诺人承诺将代公司及其下属公司承担相应责任并全额补偿公司及其下属公司由此所导致的一切损失。”

根据上述规定，公司相关租赁房产未备案不影响租赁合同的效力，公司可在主管部门责令改正时及时进行备案，不会因此受到重大行政处罚，且公司控股股东、实际控制人已出具兜底补偿承诺，因此该等情形不会对公司构成重大不利影响，不会构成本次发行上市的障碍。

3. 无法续租对公司生产经营的影响

公司上述租赁房产均具有产权证，且租赁合同合法有效，均在有效期内，不存在短期内无法续租的风险。

此外，上述租赁房产占比相对较小，除威马农机(无锡)和诺威斯动力租赁的房产外，不涉及公司及其子公司生产经营的核心环节，如公司及其子公司无法续租该等房产，公司可找到其他替代租赁物，不会对公司产生重大不利影响。

（五）核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 查阅《公司章程》，了解与现金分红相关的内部规定；查阅了历次现金分红相关的董事会文件、股东大会文件等会议文件，核实其合法合规性；

(2) 查阅公司历次分红基准日相关财务报表，分析现金分红的合理性；

(3) 访谈公司股东，了解其分红款的用途；获取了报告期内股东的银行流水，对报告期内分红资金流向及用途进行了确认；

(4) 查阅公司出具的公司员工自愿放弃缴纳住房公积金等情况的相关说明文件，以确认未缴纳住房公积金人员为自愿放弃的依据；

(5) 查阅公司员工放弃住房公积金缴纳的相关声明文件，并对部分员工进行了访谈核实，以确认未缴纳住房公积金人员为自愿放弃的依据；

(6) 查阅公司及其控股股东、实际控制人出具的相关说明或确认文件，以确认或说明公司未办理建设工程手续和产权证书的房产的相关情况，对公司不动产相关事项的做出承诺等；

(7) 查阅公司相关主管部门出具的证明文件，确认公司相关违规建筑物不构成重大违法行为，且不会因此对公司进行处罚。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司报告期内的现金分红系基于公司财务状况以及《公司章程》规定的分红政策而实施，已履行相应的内部审议程序，符合《公司章程》等企业内部规定，符合《公司章程》规定的实施现金分红需满足的条件，分红时现金流量及资产负债状况良好，现金分红具有合理性；公司报告期内现金分红的资金流向及用途合理，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形；

(2) 公司报告期内自愿放弃缴纳住房公积金缴纳的人员主要为生产一线农村户籍员工，流动性较大，因其在户籍所在地已有自有住房，或因短期内无购房意愿/能力，其缴纳公积金意愿不强，因此自愿放弃缴纳住房公积金，具有合理性；针对自愿放弃缴纳住房公积金的情形，我们查阅了公司出具的说明，抽查了该等员工出具的自愿放弃缴纳住房公积金声明，并对部分员工进行了访谈核实，并据此确认相关员工为自愿放弃缴纳住房公积金；

(3) 公司未办理建设工程手续和产权证书的房产面积较小，且不属于公司的重要生产经营场所，该房产建设阶段已费用化，无资产减值风险，不会对公司的生产经营产生重大不利影响；公司主管部门已出具证明，确认公司相关违规建筑物不构成重大违法行为，且不会因此对公司进行处罚，该等情形不会构成本次发行上市的障碍；

(4) 公司生产经营场所租赁面积占总生产经营场地面积的比例为 33.44%，并非主要依赖租赁场地开展生产经营；公司相关租赁房产未备案不影响租赁合同的效力，不会对公司构成重大不利影响，不会构成本次发行上市的障碍；如无法续租相关房产，不会对公司产生重大不利影响。

五、关于营业收入

根据申报材料：(1)报告期内，发行人主营业务收入分别为 49,724.75 万元、50,584.92 万元、64,175.10 万元和 37,712.85 万元。公司主要收入来源于山地丘陵农业机械及其他动力机械产品。发行人称农业机械产品及动力机械产品全球市场需求的平稳增长是公司业务发展的推动力。(2)报告期内，山地丘陵农业机械产品销售收入分别为 43,257.47 万元、41,336.40 万元、49,914.68 万元和 29,596.83 万元，占主营业务收入的比例分别为 86.99%、81.72%、77.78%和 78.48%。其中 2019 年耕整地机械、内燃机收入金额有所下降。(3)报告期内，其他动力机械产品销售收入分别为 5,084.86 万元、7,891.30 万元、12,528.89 万元和 6,572.66 万元，占主营业务收入比例分别为 10.23%、15.60%、19.52%和 17.43%，经过多年技术积累和市场开拓，销售收入及占比逐年上升，其中扫雪机收入增速及占比增长较快。(4)报告期各期内燃机的销售单价分别为 669.49 元、676.50 元、666.56 元、626.45 元，先上升后下降。(5)发行人内销产品收入根据合同约定将产品交付并签收时确认；外销产品收入在公司已根据合同约定将产品报关，取得报关单、提单时确认；保税区销售产品公司已根据合同约定将产品报关、交付并签收时确认。(6)报告期内，公司其他业务收入分别为 158.95 万元、160.07 万元、207.42 万元和 108.50 万元，主要为水电气费收入及报废件、边角余料处置收入。

请发行人：(1)结合市场需求、疫情影响、存量及新增客户情况、发行人核心竞争力及市场占有率等因素，分析说明山地丘陵农业机械、其他动力机械收入增长的原因，2019 年耕整地机械、内燃机收入金额有所下降的原因；发行人 2020 年收入增长速度高于可比公司平均值的原因及合理性，收入变动幅度与可比公司是否存在明显差异，相关增长速度是否具有可持续性。(2)说明报告期内内燃机销售单价先上升后下降的原因，该类产品的市场竞争激烈程度，分析相关产品单价下降对发行人持续经营能力的影响。(3)说明内销销售收入持续增长的原因，内销主要客户的收入金额及毛利率情况，发行人与内销客户的合作模式及各合作模式的收入金额。(4)说明公司国内销售商品相关验收流程，相关收入确认的内外部证据，相关单据是否表明客户已正式验收且无异议，是否均有客户签章或签字，收入确认依据是否充分、确认时点是否准确。(5)说明外销业务是否仅有 FOB 模式销售，除 FOB 交货方式以外的交货方式、金额及占比，各类模式取得的内外部证据及具体收入确认时点，外销业务收入确认时点是否准确，是否符合《企业会计准则》的规定。(6)结合销售合同中约定的质保服务，说明发行人是否计提质保费用，具体计提政策、计提金额，与实际发生费用的匹配性，是否符合《企业会计准则》的规定。(7)说明报告期内废料重量、收入是否与发行人产量、废料率等相匹配。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对各类收入真实性、截止性的核查方法、核查程序、核查比例及核查结论。(审核问询函问题 8)

(一) 结合市场需求、疫情影响、存量及新增客户情况、公司核心竞争力及市场占有率等因素，分析说明山地丘陵农业机械、其他动力机械收入增长的原因，2019 年耕整地机械、内燃机收入金额有所下降的原因；公司 2020 年收入增长速度高于可比公司平均值的原因及合理性，收入变动幅度与可比公司是否存在明显差异，相关增长速度是否具有可持续性

1. 结合市场需求、疫情影响、存量及新增客户情况、公司核心竞争力及市场占有率等因素，分析说明山地丘陵农业机械、其他动力机械收入增长的原因，2019 年耕整地机械、内燃机收入金额有所下降的原因

(1) 山地丘陵农业机械、其他动力机械收入增长的原因

报告期内，公司山地丘陵农业机械、其他动力机械产品收入变动情况如下：

单位：万元、%

项　目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
山地丘陵农业机械	39,531.13	-27.95	54,863.66	9.91	49,914.68
其他动力机械	23,825.97	24.71	19,104.58	52.48	12,528.89

报告期内，公司山地丘陵农业机械产品收入及其他动力机械产品收入呈逐年增长趋势，变动的主要原因如下：

1）全球市场需求持续增长系公司业务发展的推动力

国际市场方面，农业机械产品及动力机械产品全球市场需求的平稳增长是公司业务发展的推动力。随着发展中国家工业化和城镇化的快速发展，劳动力短缺和人口老龄化的提升使得农业生产对农业机械的需求越来越明显。欧洲、美洲等相对发达地区虽然农业机械化水平已达较高水平，但其主要以生产大型通用农机设备为主，对山地丘陵特殊地形地貌的适用性较低，使得山地丘陵农业机械存在持续的市场需求。

国内市场方面，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。

2）外部环境多变对公司业绩影响存在一定不确定性

2020 年初，外部环境多变致使我国大多数行业遭受到不同程度的影响。受益于国内对于变化应对迅速，第一季度末已基本控制，工厂陆续开工生产，而境外应对措施推进缓慢，导致无法组织起有效的复工生产，境外市场无法有效满足在作物收获对于农机的需求，因此公司扩大境外市场销量，境外收入迅速增长。另一方面，全球各地外部环境多变且多次出现反复、影响范围深远、延续时间尚不明朗，可能会直接或者间接地对公司未来经营业绩造成不利影响。如受到环境变化持续累计影响，导致国际航线运力较为紧张，出口海运市场价格呈现持续上升趋势，报告期内公司出口方式主要以 FOB 为主，若未来海运市场价格仍持续上升或处于高位不下，海外客户因运费大幅上涨导致采购成本过高，则将对公司海外市场销售产生不利影响；此外，报告期内，全球大宗商品价格波动较大，若未

来原材料价格仍大幅上升导致的产品成本上升，可能导致未来公司产品毛利率下降。

3）存量客户持续放量，新增客户稳定增长

报告期各期，与公司发生交易往来的客户数量分别为 782 家、704 家和 729 家，其中新增客户分别为 155 家、108 家和 157 家。报告期内公司交易往来客户呈下降趋势主要系交易金额 50 万元以下的客户数量逐年下降，由于该部分客户下游市场拓展能力相对较弱，受其自身规模、下游市场需求及所在地域的限制，价格敏感性较高，抗风险能力相对较弱，在报告期内受到外部环境多变的影响较大所致。公司主要客户包括较大规模的经销商、整机厂商及境外 ODM 客户等，该部分客户对于公司产品的需求较高，且其下游市场开拓能力强，双方合作关系稳定。公司业务覆盖境内及境外市场，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。同时，公司制定了全球化营销渠道策略，客户网络已覆盖了上百个国家和地区，公司境外业务主要以 ODM 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。凭借可靠的产品质量和良好的信誉，公司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，交易额在报告期内持续增长，报告期各期，公司存量客户的收入分别为 62,645.68 万元、73,970.97 万元和 63,585.24 万元。公司每年新增客户量保持稳定，报告期各期，新增客户的收入分别为 1,529.42 万元、3,117.27 万元和 2,893.55 万元。

4）核心竞争力不断增强，市场占有率持续保持领先

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，具有全产业链体系优势，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。公司具有技术研发优势，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。公司具有产品优势，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，根据中国农业机械工业协会统计数据，2019-2021 年度，公司在国内微耕机、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，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，打造公司核心竞争力。

2022 年度，公司实现营业收入 66,660.35 万元，较上年同期下降 13.79%，变动原因如下：

受俄乌冲突影响，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，受国内不确定因素多发影响，长三角地区上游配件供应链出现短缺，子公司威马农机（无锡）暂停生产经营；以及部分客户所在地受外部环境制约，经营受到影响。2022 年 8 月，受重庆区域持续高温、限电等不确定因素影响，公司依照主管部门规定暂停了生产经营活动。2022 年 11 月，受全国各地不确定因素多发影响，公司的生产经营、物流运输等均受到不同程度的影响。受该等不可控因素的出现，致使公司营业收入较 2021 年度出现暂时性下滑。

(2) 2019 年耕整地机械、内燃机收入金额有所下降的原因

2018-2019 年，耕整地机械、内燃机产品收入情况如下：

单位：万元

项　目	2019 年度			2018 年度
	金额	变动额	变动率	金额
耕整地机械	27,555.12	-1,712.04	-5.85%	29,267.16
内燃机	6,917.18	-501.18	-6.76%	7,418.35

2019 年，耕整地机械收入为 27,555.12 万元，较 2018 年减少 1,712.04 万元，下降 5.85%；内燃机收入 6,917.18 万元，较 2018 年减少 501.18 万元，下降 6.76%，上述产品收入变动主要系部分客户当期采购需求变动影响，具体情况列示如下：

单位：万元

产品类别	客户名称	所在国	2019 年度	2018 年度	变动原因

			金额	变动额	变动率	金额	
耕整地机械	George Maijo Industries Pvt.Ltd	印度	145.58	-285.73	-66.25%	431.31	该客户 2019 年内部经营调整，部分销售人员离职，在客户销售端当期产品销量出现下滑
	LLC Ladoga	俄罗斯	292.14	-427.88	-59.43%	720.02	受客户所在国海关监管政策调整影响，客户采购量下降
	Miralbueno Products S.L	西班牙	338.90	-487.55	-58.99%	826.45	该客户内部经营调整，客户采购量下降
	SABZ KOOSH NEGIN CO.,LTD	伊朗	426.27	-395.60	-48.13%	821.86	该客户内部经营调整，客户采购量下降
	URALOPTINSTRUMENT, LTD	俄罗斯	140.33	-427.11	-75.27%	567.44	受客户所在国海关监管政策调整影响，客户采购量下降
内燃机	SILVERMAX, INC.	菲律宾	691.23	-500.27	-41.99%	1,191.50	该客户受当地市场需求变化影响，调整其自有产品结构，采购量下降

2019 年，公司耕整地机械和内燃机产品收入变动主要系部分客户当期采购需求变动影响。与此同时，公司不断发掘现有客户潜力，加强下游新增客户的开拓力度，主要大客户如富世华集团、百力通集团、KISANKRAFT LIMITED 等系公司长期合作客户，且对其销售收入在报告期内持续增长，每年新增客户量保持稳定，公司与下游客户建立了较为稳固客户关系，客户粘性不断增强。

2. 公司 2020 年收入增长速度高于可比公司平均值的原因及合理性，收入变动幅度与可比公司是否存在明显差异，相关增长速度是否具有可持续性

公司 2020 年收入变动与可比公司比较情况如下：

单位：万元

公司名称	2020 年度		2019 年度
	金额	变动率	金额
一拖股份	748,072.99	30.40%	573,694.40
宁波大叶园林设备股份有限公司(以下简称大叶股份)	100,111.55	1.36%	98,768.77

公司名称	2020 年度		2019 年度
	金额	变动率	金额
神驰机电	156,160.47	22.90%	127,062.58
绿田机械股份有限公司（以下简称绿田机械）	122,513.34	16.71%	104,972.69
君禾泵业股份有限公司（以下简称君禾股份）	73,809.72	9.72%	67,271.32
平均值	240,133.61	23.55%	194,353.95
公司	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

公司 2020 年营业收入较 2019 年增长 26.87%，增速高于可比公司平均值的原因主要为：

(1) 专注于山地丘陵农业机械细分市场，下游市场需求增长带动收入增长

目前公司在山地丘陵农业机械领域有着显著的发展与竞争优势，现阶段公司内销市场已在全国 20 多个省市建立了近千个县乡级经销及维修网点，经销商覆盖陕西、云南、四川、贵州等农机应用条件较差的多个山地丘陵地区，2018-2020 年山地丘陵专用微耕机系列产品销量连续三年全国第一。对于国际市场，山地丘陵农业机械存在持续的市场需求，同时，全球产业转移促进我国山地丘陵农业机械市场的持续发展，公司主要采用定向开发 ODM 方式和发展自主品牌模式并举的模式开展产品经营，产品远销亚洲、欧洲、美洲等 70 余个国家地区。

(2) 持续完善产品结构体系，增强产品市场竞争力

公司通过市场调研，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，针对客户个性化需求的快速响应；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。公司不断推进产品结构的多样化及积极提升其他动力机械产品的市场占有率，随着扫雪机等新产品的陆续上市，公司整体产品结构持续优化，2020 年其他动力机械产品收入较 2019 年增长 58.77%。

(3) 产品质量及服务能力得到客户认可，客户粘性提升

公司境外销售采用 ODM 模式，主要客户包括富世华集团、百力通集团等在境外知名厂商，公司借助其品牌价值，迅速开拓海外销售市场，扩展境外销售网络，凭借可靠的产品质量和良好的信誉提高公司产品在境外的知名度，为公司与其他

潜在客户合作打下良好的基础。富世华集团、百力通集团等在境外知名厂商与公司保持长期合作，且双方交易额在报告期内持续增长，公司与客户关系较为稳固，客户粘性较强。

(4) 相较于可比公司，公司规模较小，成长空间更大

相较于可比公司，公司营业收入规模较小，基数较低。随着其在山地丘陵农业机械细分领域逐渐形成较强的竞争力，并得益于下游市场的增长，公司主要产品获得的项目订单稳步增加，销售收入持续增长，因而成长空间更大。但总体来看，公司 2020 年营业收入增速处于可比公司收入增速的区间内。

(5) 具备细分赛道竞争优势，行业发展空间广阔

由于国内上市公司中，尚无主营业务与公司完全一致的企业，公司在选取可比上市公司时，主要以相关行业、相似产品作为选取可比上市公司的标准。自成立以来，公司始终把研发创新作为自身发展的重要环节，深耕山地丘陵农业机械行业，围绕着主营业务逐渐形成了一系列核心技术体系。随着公司进一步优化产品结构，创新产品设计研发，向专业化、精细化、特色化、新颖化方向转换，形成细分赛道竞争优势。

近年来随着国家加快推进农业机械化政策及乡村振兴政策的推出，为山地丘陵及经济作物小型农业机械行业带来了广阔的市场空间。同时，随着“一带一路”政策的实施，沿线国家多为发展中国家和农业生产大国，农业机械普及度较低，为我国农机企业带来了良好的发展机遇。随着公司生产技术持续改进和产品更新迭代，未来的市场份额将得到进一步增加。

（二）说明报告期内内燃机销售单价先上升后下降的原因，该类产品的市场竞争激烈程度，分析相关产品单价下降对公司持续经营能力的影响

1．说明报告期内内燃机销售单价先上升后下降的原因

报告期内，公司内燃机销售平均单价分别为 666.56 元/台、665.83 元/台和 758.71 元/台，其中 2021 年平均单价较 2020 年下降 0.11%，2022 年平均单价较 2021 年增加 13.95%。

报告期内，内燃机销售单价变动主要原因系产品结构变化及汇率变动所致。公司内燃机产品包括柴油发动机和汽油发动机，报告期内按类型划分情况如下：

单位：万元、元/台

2022 年度

分　类	销售收入	销售占比	单位价格
柴油发动机	3,508.73	50.70%	1,298.09
汽油发动机	3,412.27	49.30%	531.58
总　计	6,921.00	100.00%	758.71

2021 年度

分　类	销售收入	销售占比	单位价格
柴油发动机	3,612.46	47.19%	1,304.65
汽油发动机	4,042.72	52.81%	463.18
总　计	7,655.17	100.00%	665.83

2020 年度

分　类	销售收入	销售占比	单位价格
柴油发动机	3,449.30	45.48%	1,251.01
汽油发动机	4,134.35	54.52%	479.62
总　计	7,583.64	100.00%	666.56

由于柴油发动机对制造工艺和使用材料的要求较高，销售单价高于汽油发动机。2022 年，公司为应对原材料价格上涨对相关产品价格进行调整，另外从产品结构看，177 系列、188 系列、192 系列等单位售价较高的汽油发动机产品及单位售价较高的柴油发动机产品销售占比均较上年有所提升，带动汽油发动机产品与内燃机产品整体平均单价较 2021 年度有所提升。对于柴油发动机产品，公司通过差异化的产品销售策略积极参与市场竞争，给予亚洲、南美市场主要客户一定程度的价格优惠，2022 年柴油发动机产品平均单价较 2021 年变动较小。报告期内，公司内燃机产品外销占比超过 60%，其中汽油发动机产品外销占比在 80%左右。2021 年受人民币兑美元升值影响，汽油发动机产品销售单价较 2020 年下降 3.43%，2021 年内燃机产品销售单价较 2020 年下降 0.11%。同时，公司柴油发动机和汽油发动机细分型号众多，且受不同客户需求因素影响各期产品结构存在一定差异，因此公司内燃机整体销售单价具有波动性。

2. 该类产品的市场竞争激烈程度

从全球市场来看，通用动力机械市场主导品牌为百力通集团、GENERAC、意大利 PRAMAC、日本雅马哈、本田等大型跨国公司。随着经济全球化的发展、中

国制造业的不断升级以及成本优势的凸显，中国正逐渐成为通用动力产品的主要生产制造基地之一。但整体上，国内通用动力行业市场集中度较低，行业内企业多是按国外品牌客户的产品技术要求贴牌生产或代工生产，自主品牌较少，且少数自主品牌的品牌认知度及用户对品牌的忠诚度也都远不如国际知名品牌。国内企业中，江苏苏美达集团有限公司、重庆润通科技有限公司、神驰机电以及公司等在国际市场上已拥有一定的品牌知名度及市场份额。随着欧美对通用动力产品排放标准的趋严，未来订单将会向研发能力强、市场知名度高的优势企业聚集，行业集中度逐渐提高。整体上，公司通用动力产品与国际领先企业仍存在一定差距，但近年来通过不断的研发升级，公司的小型风冷柴油机技术已达到行业领先水平。公司正积极布局北美市场，不断提升公司产品的市场份额及品牌知名度。

3. 相关产品单价下降对公司持续经营能力的影响

报告期内，公司内燃机产品销售单价下降主要原因系产品结构变化及汇率变动所导致。由于公司生产的内燃机产品主要为其他自产产品提供动力支持，所生产的内燃机产品将优先满足于山地丘陵农业机械、其他动力机械产品需求，报告期内，随着公司其他主要产品销量和销售收入的增长，内燃机产品收入占公司营业收入的比例总体呈逐年下降趋势，分别为 11.82%、9.93%和 10.38%。随着全球市场需求持续增长，以及公司持续完善自身产品结构体系以及不管扩展的销售网络，公司的产品竞争力将得到不断增强，销售规模持续扩大，内燃机产品销售单价下降预计不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。

（三）说明内销销售收入持续增长的原因，内销主要客户的收入金额及毛利率情况，公司与内销客户的合作模式及各合作模式的收入金额

1. 说明内销销售收入持续增长的原因

报告期内，公司内销销售收入如下：

单位：万元

项　目	内销销售收入	变动金额	变动比例
2022 年度	14,760.75	-2,013.18	-12.00%
2021 年度	16,773.94	974.55	6.17%
2020 年度	15,799.39	1,789.19	12.77%

报告期内，影响公司内销销售收入的主要因素包括下游市场需求和市场开拓能力。

从下游市场需求方面看，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，但目前我国农业机械化发展在耕地类型、作物品类等环节存在的不平衡、不协调和不充分问题，具体体现为山地丘陵地区受制于地形、地貌、交通条件以及经济作物受制于田间精细化管理要求等因素导致二者耕种收综合机械化率较低。在上述大环境下，国内市场对公司山地丘陵农业机械的需求较为旺盛。

从市场开拓能力方面看，公司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，公司凭借先进的工艺技术、良好的品牌形象、快速的市场反应能力与下游客户保持了良好、稳定的合作关系，公司在维护现有客户的同时，也在不断加强市场开拓力度，并将扩大产能，提高产品供给能力。另外，公司产品主要应用于山地丘陵地区，该等客户群体地域高度分散，为尽可能覆盖更多省份客户，节省营销和管理成本，公司通过经销商有效扩大产品覆盖的地区，有效推动了销售增长。

2022 年内销销售收入较 2021 年有所下降，主要原因系 2022 年上半年，受国内不确定因素多发影响，长三角地区上游配件供应链出现短缺，子公司威马农机（无锡）暂停生产经营；以及部分客户所在地受外部环境制约，经营受到影响。2022 年 8 月，受重庆区域持续高温、限电等不确定因素影响，公司依照主管部门规定暂停了生产经营活动。受该等不可控因素的出现，致使公司营业收入在短期内出现暂时性下滑。2022 年底，国内各地不确定因素多发，公司的生产经营、物流运输等均受到不同程度的影响。

2. 内销主要客户的收入金额及毛利率情况，公司与内销客户的合作模式及各合作模式的收入金额

报告期内，公司主要内销客户的收入金额及毛利率如下表所示：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售模式	销售收入	毛利率
2022	1	广州固升	经销/自有品牌直销	1,613.41	16.02%

期间	序号	客户名称	销售模式	销售收入	毛利率
年度	2	重庆大江	自有品牌直销	1,397.73	19.93%
	3	神驰机电	自有品牌直销/ODM 直销	1,044.89	16.58%
	4	文山无极	经销	658.89	20.33%
	5	南宁市秋璐商贸有限公司(以下简称南宁秋璐)	经销	468.05	14.77%
	小 计			5,182.97	
2021 年度	1	广州固升	经销/自有品牌直销	1,862.85	18.08%
	2	文山无极	经销	1,023.86	16.17%
	3	河口玉发	自有品牌直销	940.13	20.70%
	4	南宁秋璐	经销	895.58	19.34%
	5	郑州田野机械销售有限公司(以下简称郑州田野)	经销	540.29	20.23%
	小 计			5,262.71	
2020 年度	1	文山无极	经销	917.62	15.87%
	2	南宁秋璐	经销	701.95	18.29%
	3	郑州田野	经销	670.98	19.22%
	4	陇南市腾飞农机商贸有限责任公司(以下简称陇南腾飞)	经销	602.46	17.53%
	5	神驰机电	自有品牌直销	601.46	12.98%
	小 计			3,494.47	

注：同一控制下企业合并计算，江苏神驰、重庆安来动力机械有限公司系神驰机电全资子公司，重庆晨晖机电有限公司系神驰机电股份有限公司全资子公司重庆神驰通用动力有限公司持股 90%的子公司；与广州固升交易额统计包括属同一实际控制人控制的广州固升、广州市骏泽汽车零件有限公司

报告期内，公司与内销客户的合作模式包括直销模式和经销模式，直销模式下分为 ODM 直销和自有品牌直销，不同合作模式各期销售收入金额如下：

单位：万元

期间	经销模式	直销模式

		ODM 直销	自有品牌直销
2022 年度	8,089.12	1,270.11	5,401.52
2021 年度	11,195.97	1,397.54	4,180.43
2020 年度	13,082.18	852.51	1,864.70

（四）说明公司国内销售商品相关验收流程，相关收入确认的内外部证据，相关单据是否表明客户已正式验收且无异议，是否均有客户签章或签字，收入确认依据是否充分、确认时点是否准确

公司国内销售商品收入确认时点为：产品出库并通过物流运至客户签收后或客户至公司自提并确认收货时，确认收入的实现。

报告期内，国内销售产品情况如下：

交付方式	客户签收/验收流程	收入确认的内外部证据	收入确认关键证据	盖章或签字
客户自提	公司将产品出库，客户至公司自提并确认收货	合同、出库记录、签收凭证、发票、收款凭证、月度确认表	签收凭证	是
运输至指定地点	公司将产品出库，通过物流运至客户指定地点并得到签收确认	合同、出库记录、签收凭证、发票、收款凭证、月度确认表	签收凭证	是

综上，公司国内销售收入确认依据充分，确认时点准确。

（五）说明外销业务是否仅有 FOB 模式销售，除 FOB 交货方式以外的交货方式、金额及占比，各类模式取得的内外部证据及具体收入确认时点，外销业务收入确认时点是否准确，是否符合《企业会计准则》的规定

1. 说明外销业务是否仅有 FOB 模式销售，除 FOB 交货方式以外的交货方式、金额及占比

报告期内，外销业务除 FOB 模式销售外，公司同时存在 CIF、CFR 和保税区模式销售。公司在向 HUSQVARNA AB 销售部分货物时，客户要求将货物运送至上海外高桥保税区指定货代，货代接收多家供应商货物后集中进行出口报关。报告期各期，外销业务不同模式销售收入金额及占比情况如下：

单位：万元

贸易模式	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比

FOB	45,066.96	87.16%	50,535.36	83.82%	41,249.14	85.29%
CFR	6,144.97	11.89%	7,876.00	13.06%	5,616.77	11.61%
CIF			1,487.74	2.47%	1,312.82	2.71%
保税区	492.97	0.95%	393.99	0.65%	183.97	0.38%
合 计	51,704.90	100.00%	60,293.09	100.00%	48,362.70	100.00%

注：合计金额与外销收入差异系快件通关金额

2. 各类模式取得的内外部证据及具体收入确认时点，外销业务收入确认时点是否准确，是否符合《企业会计准则》的规定

不同贸易模式下，内外部证据及具体收入确认时点如下：

项 目	收入确认时点	内外部证据
FOB	货物在报关离岸时完成风险及控制权转移，公司根据报关单、提单确认收入	合同、报关单、货运提单、发票、收款凭证
CIF		合同、报关单、货运提单、发票、收款凭证
CFR		合同、报关单、货运提单、发票、收款凭证
保税区销售	报关完成，货物交付并签收后确认收入	合同、报关单、签收单、发票、收款凭证

根据《国际贸易术语解释通则》的规定，在 FOB、CIF、CFR 贸易方式下，与货物所有权相关的毁损、灭失风险自货物交到指定的装运港口船上时转移给买方。公司主要采用海运方式出口货物，即货物办理报关手续并离港时，与货物所有权有关的毁损、灭失风险已转移给客户；陆运出口时，即货物办理报关手续并离开口岸时，与货物所有权有关的毁损、灭失风险已转移给客户。因此，公司根据合同约定将产品发出并向海关办理报关出口并取得提单时，视为将产品控制权转移至客户，收入确认时点符合《企业会计准则》的规定。

保税区销售模式下，公司根据合同约定将产品报关、交付并取得签收确认，视为客户已接受该商品并已拥有该商品的法定所有权，控制权已转移至客户，收入确认时点符合《企业会计准则》的规定。

上述内容已于招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入分析”中补充披露。

（六）结合销售合同中约定的质保服务，说明公司是否计提质保费用，具体计提政策、计提金额，与实际发生费用的匹配性，是否符合《企业会计准则》的规定

公司产品主要部件质保期 1 年，易损件质保期 3 个月，如出现产品质量问题时，客户通常将产品退回，公司冲减销售收入。报告期内，公司质保费用发生具有较大不确定性，且发生金额较小，分别为 57.22 万元、50.79 万元和 90.09 万元，故基于重要性原则未预提质保费用，在质保费用发生时直接计入当期损益。

公司相关会计处理与同行业可比上市公司对比如下：

公司名称	质保服务费计提政策
一拖股份	未计提
大叶股份	履行相关现时义务所需支出的最佳估计数对预计负债进行初始计量，并在资产负债表日对预计负债的账面价值进行复核
神驰机电	未计提
绿田机械	根据重要性原则未对售后服务费计提预计负债
君禾股份	进行维修时，将维修发生的支出记入当期损益

注：可比公司数据来源于定期报告或招股说明书

公司会计处理方式与可比公司对比，可比公司除大叶股份外均未预提质保费用，处理方式与同行业公司不存在显著差异。此外各期质保费用发生额较小，公司相关处理满足重要性原则要求，符合《企业会计准则》的规定。

（七）说明报告期内废料重量、收入是否与公司产量、废料率等相匹配

公司产品的生产过程如板材切割、零配件加工破损会产生废料，包括废铁、废铝等，同时供应商供货时提供的一次性包装箱会产生纸板及纸箱废料。公司对收集的废料分类处理，处置销售后产生废料收入，其中以废铁销售收入为主。

报告期内，公司废铁处置情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
废料重量（A）	17.24	19.58	20.45
废料销售收入（B）	43.77	53.47	38.91
产量（C）（万台）	70.53	87.59	74.69
钢材类原材料投入（D）	444.26	646.09	542.95

废料率（A/D）	3.88%	3.03%	3.77%
废料销售均价（B/A）	2.54	2.73	1.9

注：产量数据包括自用部分内燃机数量

报告期各期，公司废料率保持相对稳定。2021 年以来受上游大宗商品交易价格快速上涨影响，废料销售均价较 2020 年有所提高，2022 年受上游大宗商品交易价格回落影响，废料销售均价较 2021 年有所下降。

报告期内，除废铁外，公司其余废料收入为报废件或纸板及纸箱收入。报废件包括电机、电线等，主要为外购零配件加工破损形成的废料。报告期各期，报废件销售收入分别为 10.78 万元、17.16 万元和 19.94 万元，废纸销售收入分别为 7.94 万元、9.77 万元和 11.14 万元，与公司产量、废料率匹配情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
废料重量（A）	16.08	12.43	12.67
废料销售收入（B）	31.08	26.93	18.72
废料销售均价（A/B）	1.93	2.17	1.48
产量（C）（万台）	70.53	87.59	74.69
生产成本（D）	52,111.14	64,753.94	53,548.54
废料率（B/D）	0.06%	0.04%	0.03%

报告期内，公司废纸销售单价分别为 1.10 元、1.53 元和 1.52 元，受国家环保政策影响，废纸回收价格呈上升趋势。

综上，报告期内，公司废料重量、收入与公司产量、废料率相匹配。

（八）说明对各类收入真实性、截止性的核查方法、核查程序、核查比例及核查结论

公司营业收入包含内销收入、外销收入、保税区收入，各类别收入核查程序部分基本一致，对公司收入真实性、截止性的核查方法、核查程序、核查比例具体如下：

1. 了解与收入确认相关的关键内部控制，评价其设计和执行是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性；

2. 检查主要的销售合同，了解主要合同条款或条件，评价收入确认方法是否适当；

3. 对营业收入及毛利率按月度、产品、客户等实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

4. 结合应收账款函证，以抽样方式向主要客户函证销售额，具体函证情况如下：

单位：万元

项　目	2022 年度	2021 年度	2020 年 度
营业收入	66,657.22	77,319.80	64,382.53
函证金额	60,825.25	62,752.56	57,381.34
发函比例	91.25%	81.16%	89.13%
回函可确认金额[注 1]	50,516.82	56,617.37	56,056.00
回函比例[注 2]	83.05%	90.22%	97.69%

[注 1]回函可确认金额包含回函相符及已确认回函不符系时间性差异金额

[注 2]回函比例=回函可确认金额/发函金额

5. 对主要客户进行实地走访或视频询问，核实客户真实性、经营规模和报告期内的销售额等，具体核查情况如下：

单位：万元

项　目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	66,660.35	77,319.81	64,382.53
走访或视频询问客户覆盖的销售金额	45,355.55	51,356.20	44,903.01
走访或视频询问覆盖收入占比	68.04%	66.42%	69.74%

6. 对于内销收入，采取抽样方式，检查大额销售合同、发票、出库单、物流单及签收记录等；对于外销收入，获取国家外汇管理局出口电子数据或电子口岸数据并与账面记录核对、以抽样方式检查大额销售合同、出口报关单、货运提单等支持性文件；对保税区销售收入，以抽样方式检查报关单、签收记录等，具体核查情况如下：

单位：万元

项　目	2022 年度	2021 年度	2020 年

营业收入	66,660.35	77,319.80	64,382.53
细节测试金额	51 403.46	57,488.80	44,875.82
细节测试占比	77.11%	74.35%	69.70%

7. 对资产负债表日前后确认的营业收入实施截止测试，评价营业收入是否在恰当期间确认

针对内销截止性测试，获取并核查了主要客户的销售合同/订单、出库单、销售发票等原始单据，取得销售确认对应的签收单，核查签收日期与收入确认日期是否存在跨期，对收入确认进行截止性测试。

针对外销截止性测试，获取并核查了主要境外客户的销售合同/订单、出库单、报关单等原始单据，取得销售确认对应的报关单、提单，核查报关单、提单出口日期与收入确认日期是否存在跨期，对收入确认进行截止性测试。

针对保税区截止性测试，获取并核查了主要境外客户的销售合同/订单、出库单、报关单等原始单据，取得销售确认对应的报关单及签收单，核查报关单及签收单日期与收入确认日期是否存在跨期，对收入进行截止性测试。

经核查，公司报告期各期收入确认真实、完整。

（九）核查程序及结论

1. 核查程序

(1) 访谈公司财务负责人员，了解公司报告期内不同产品、不同地域收入变动情况及变动原因，并与可比公司进行比较分析；

(2) 了解内燃机市场的竞争情况，分析内燃机产品价格变动对公司持续经营能力的影响；

(3) 获取报告期内公司销售收入明细表，了解主要内销客户合作模式；访谈公司内销负责人，了解内销销售收入增长原因；

(4) 选取样本检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售订单、出库单、报关单、提单、物流单据、银行收款凭证等，分析收入确认依据是否充分，确认销售收入的真实性与准确性；

(5) 获取外销不同模式下的收入金额及占比，检查外销不同模式下收入确认时点是否合理，查验确认依据是否充分是否符合《企业会计准则》的规定；

(6) 查阅公司销售合同中关于质保服务的约定条款，检查相关处理是否符合《企业会计准则》相关规定，与可比公司相关会计政策进行比较；

(7) 查阅公司废料相关管理制度流程，了解各类型产品废料产生的原因，抽查废料收款单据等原始单据，计算分析废料重量与收入的配比关系。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司山地丘陵农业机械、其他动力机械收入增长具有合理性；2019 年，公司耕整地机械和内燃机产品收入变动主要系部分客户当期采购需求变动影响，公司 2020 年收入增长速度高于可比公司平均值具有合理性，收入变动幅度与可比公司不存在明显差异；

(2) 内燃机销售单价变动主要原因系产品结构变化及汇率变动所导致，对公司持续经营能力不存在重大影响；

(3) 公司内销销售收入 2020 年至 2021 年增长的主要原因包括下游市场需求增长和市场开拓能力不断增强，2022 年下降主要原因包括区域管控、重庆区域持续高温及限电影响；

(4) 公司国内销售商品收入确认依据充分、确认时点准确；

(5) 外销业务除 FOB 模式销售外，同时存在 CIF、CFR 和保税区模式销售，外销业务收入确认时点准确，符合《企业会计准则》的规定。

(6) 报告期内，因质保费发生具有较大不确定性，且金额较小，公司未进行预提，按照实际支出金额计入销售费用，符合其实际生产经营情况及《企业会计准则》的相关规定；

(7) 公司废料重量、收入与公司产量、废料率相匹配。

六、关于第三方回款

根据申报材料，报告期内，公司第三方回款占当期营业收入的比例分别为 31.93%、25.13%、24.96%和 23.91%。公司第三方回款的主要原因为：一是部分客户所在国家(如伊朗、乌克兰等)存在外汇管制或外汇限制，存在结算不便利、额度限制、周期长等问题，从而通过客户自身关联方或其他第三方付款机构代为支付货款；二是部分客户由其实际控制人代为支付货款，或者通过同一控制

下其他关联公司代付货款的情形；三是部分客户基于自身资金安排，通过指定相关方代为付款。

请发行人：(1)结合同行业公司第三方回款比例，说明发行人第三方回款规模的合理性。(2)说明签订合同时是否已经明确由其他第三方代付货款，该交易安排是否具有合理原因。(3)说明客户关联方代为付款、境外客户指定付款涉及的主要客户名称、付款金额、代付方名称及与客户关系、支付方式、所在地的外汇管制政策等，分析第三方付款的必要性以及交易是否具有商业实质。(4)说明客户与第三方关系的核实方式，不同核实方式对应第三方回款金额及占比，第三方回款的内部控制制度及执行情况，降低第三方回款的措施及其有效性。

请保荐人、申报会计师结合《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，并发表明确意见；结合第三方回款整体核查比例，说明相关收入是否具有可验证性，是否影响销售循环内部控制有效性认定。(审核问询函问题 9)

(一) 结合同行业公司第三方回款比例，说明公司第三方回款规模的合理性

1．同行业公司第三方回款比例

公司同行业公司在对外公告中披露的第三方回款占营业收入的比例情况如下：

项　目	上市日期	2022 年度	2021 年度	2020 年度
一拖股份	2012-8-8			
大叶股份	2020-9-1			
神驰机电	2019-12-31			
绿田机械	2021-6-15			7.41%
君禾股份	2017-7-3			
公　司		21.57%	18.88%	24.96%

数据来源：可比上市公司定期报告或招股说明书

注：同行业可比公司上市后，在日常对外公告中，未被要求披露第三方回款情形，故无法获取同行业可比公司上市后第三方回款情形

2. 公司第三方回款规模的合理性

公司部分客户由于商业习惯、自身资金安排等原因，存在客户通过第三方向公司付款的情形。报告期内，公司第三方回款形成原因及统计情况如下：

单位：万元

第三方回款性质	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比
(1)客户的关联方代为付款	2,727.31	4.09%	4,848.69	6.27%	6,734.52	10.46%
(2)境外客户指定付款	11,555.41	17.33%	9,749.68	12.61%	9,275.15	14.41%
(3)其他	97.77	0.15%			57.44	0.09%
合　计	14,380.49	21.57%	14,598.37	18.88%	16,067.11	24.96%

报告期内，公司第三方回款主要包括客户的关联方代为付款和境外客户指定付款等情形，上述情况占第三方回款金额的比例为 99.64%、100%和 99.32%。

客户的关联方代为付款形成的第三方回款，主要为客户通过其实际控制人、法定代表人、关联公司、亲属、员工等方式进行付款。为更好实现销售下沉和渠道网络布局，公司境内经销商渠道销售存在相当数量的中小规模经销商和个体工商户，普遍存在经营规模较小、员工人数较少、股权结构简单、家庭资产联系较为紧密等特点。由于该部分客户基于自身的经营习惯、结算方便和资金临时周转等因素，因此采取了通过其实际控制人、法定代表人、关联公司、亲属、员工等方式进行付款，符合上述客户的经营特点，具有合理性。

境外客户指定付款形成的第三方回款，主要原因为公司与客户主要采用美元进行结算，部分客户所在国家存在外汇管制或外汇限制，存在结算不便利、额度限制、周期长等问题，上述客户基于其长期形成的外贸交易习惯、自身外汇管理和支付的需要，通过其他第三方付款机构代为支付货款，符合外销交易的经营特点，具有合理性。

报告期内，公司存在第三方回款情况符合行业惯例，公司第三方回款占比较高符合公司自身经营情况。

（二）说明签订合同时是否已经明确由其他第三方代付货款，该交易安排是否具有合理原因

公司与内销客户签订的经销协议中，如客户需通过第三方回款则会在合同中对付款方信息进行约定。

报告期内，公司不断加强对第三方回款的管理力度，在签订销售合同时进一步向客户强调必须严格按照合同约定付款，对于客户确有不可克服的原因需要通过第三方付款的，必须提前通知并取得公司同意。公司境内经销商渠道销售存在相当数量的中小规模经销商和个体工商户，普遍存在经营规模较小、员工人数较少、股权结构简单、家庭资产联系较为紧密等特点。由于该部分客户基于自身的经营习惯、结算方便和资金临时周转等因素，因此采取了通过其实际控制人、法定代表人、关联公司、亲属、员工等方式进行付款。对于存在第三方付款需求的境内经销商，公司要求在合同签订时，须在合同中明确第三方付款方，该交易安排符合公司经营特点，具有合理原因。

（三）说明客户关联方代为付款、境外客户指定付款涉及的主要客户名称、付款金额、代付方名称及与客户关系、支付方式、所在地的外汇管制政策等，分析第三方付款的必要性以及交易是否具有商业实质

1. 客户关联方代为付款

报告期内，客户关联方代为付款主要客户情况如下：

(1) 2022 年度

单位：万元

序号	客户名称	代付方名称	付款金额	与客户关系	支付方式	是否存在外汇管制/限制
1	南宁秋璐	谭海秋	521.82	法定代表人	电汇	不适用
2	文山无极	李昌喜	297.84	法定代表人	电汇	不适用
3	郑州田野	孙国平	286.08	法定代表人	电汇	不适用
4	N,A,T,SH,"VALBONI"	SAMEDIN CANZIBA BI	185.35	客户关联方代为付款	电汇	否
5	丽水市兴兴农林机械经营部	雷剑鸣	76.87	经营者	电汇	不适用
6	曲靖闻氏农机有限公司	闻才	63.53	法定代表人	电汇	不适用
7	黎平县豪杰农机店	施红健	57.12	经营者	电汇	不适用
8	安顺顺通农机销售有限责任公司	程明松	53.51	法定代表人	电汇	不适用
9	蒙自鸣鹭刘跃农机店	刘传跃	48.50	经营者	电汇	不适用
10	N,T,SH,"VALBONI"-J	JETON CANZIBA BI	45.85	客户关联方代为付款	电汇	否

序号	客户名称	代付方名称	付款金额	与客户关系	支付方式	是否存在外汇管制/限制
合　计			1,636.47			

(2) 2021 年度

单位：万元

序号	客户名称	代付方名称	付款金额	与客户关系	支付方式	是否存在外汇管制/限制
1	南宁秋璐	谭海秋	874.90	法定代表人	电汇	不适用
2	文山无极	李昌喜	752.62	法定代表人	电汇	不适用
3	郑州田野	孙国平	400.09	法定代表人	电汇	不适用
4	曲靖闻氏农机有限公司	闻才	294.47	法定代表人	电汇	不适用
5	KHANG SEANG LY MACHINERY IMP AND EXP CO.,LTD	CHANG CHENG SHUNLI IMEX CO LTD	275.99	客户关联方代为付款	电汇	否
6	陇南腾飞	李彦荣	182.94	原法定代表人	电汇	不适用
		李武选	5.44	法定代表人	电汇	不适用
7	河池市现代农业装备有限公司	黄汉康	166.65	客户股东	电汇	不适用
8	Agrimat Limited	AGRIMAT USA LLC	159.66	集团内其他公司代付	电汇	否
9	盈江县岗勐万农农机经营部	黄云翠	107.87	经营者	电汇	不适用
10	丽水市兴兴农林机械经营部	雷剑鸣	104.08	经营者	电汇	不适用
合　计			3,324.71			

(3) 2020 年度

单位：万元

序号	客户名称	代付方名称	付款金额	与客户关系	支付方式	是否存在外汇管制/限制
1	郑州田野	孙高峰	554.19	关联方	电汇	不适用
		孙国平	95.34	关联方	电汇	不适用
2	南宁秋璐	谭海秋	629.54	关联方	电汇	不适用
3	陇南腾飞	李彦荣	446.39	关联方	电汇	不适用
4	文山无极	李昌喜	58.84	关联方	电汇	不适用
		马正焕	321.60	关联方	电汇	不适用

序号	客户名称	代付方名称	付款金额	与客户关系	支付方式	是否存在外汇管制/限制
5	河池市现代农业装备有限公司	黄汉康	314.01	关联方	电汇	不适用
6	贵州利群农业机械有限公司	庹必武	252.43	关联方	电汇	不适用
7	TOYAMA CHILE S.A	TOYAMA HONG KONG LIMITED	234.27	关联方	电汇	否
8	盈江县岗勐万农农机经营部	高林	167.85	关联方	电汇	不适用
		黄云翠	62.02	关联方	电汇	不适用
9	仁怀市威阳农机经营部	李元伦	207.76	关联方	电汇	不适用
10	RICH GODFREY & ASSOCIATES INC	SUNDANCE GS LLC	169.02	关联方	电汇	否
合 计			3,513.26			

2. 境外客户指定付款

报告期内，境外客户指定付款主要客户情况如下：

(1) 2022 年度

单位：万元

序号	客户名称	所在国	代付方名称	付款金额	与客户关系	支付方式	是否存在外汇管制/限制
1	SABZ KOOSH NEGIN CO.,LTD	伊朗	AEELEEN TRADING LIMITED	77.94	非关联方	电汇	是
			AOLONG TRADING COMPANY LIMITED	74.23	非关联方	电汇	
			BGT BILGISAYAR ELEKTRONIK INS SAN DIS TIC LDT STI	44.94	非关联方	电汇	
			DEVENTER TRADING FZE	362.81	非关联方	电汇	
			IBAT TRADING - FZCO	277.59	非关联方	电汇	
			LIDYA GEMI TASIMACILIGI VE LOJIST	423.10	非关联方	电汇	
			MANDARIN DIS TICARET GIDA KIMYA T EKSTIL LIMITED SIRKETI	297.17	非关联方	电汇	
			MANLEYCOLTD	76.13	非关联方	电汇	

			MELIKAL FOR MEDICAL ANDMEDICINE TRADING CO., LIMITED	117.14	非关联方	电汇	
			MINGO INDUSTRY CO LTD	445.49	非关联方	电汇	
			MULTI WELL TRADING CO.,LIMITED	68.30	非关联方	电汇	
			NANCY TRADING CO.,LIMITED	109.14	非关联方	电汇	
			POWER ASIA TRADE CO.,LIMITED	82.41	非关联方	电汇	
			TRIA IC VE DIS TICARET LOJISTIK INSAAT KIMYA SANAYI TICARET	742.91	非关联方	电汇	
			XIHUA TRADE CO., LIMITED	69.38	非关联方	电汇	
2	OOO SNV KARGO	俄罗斯	GT GROUP TRADE CO LIMITED	2,872.87	非关联方	电汇	是
			OOO FOKUS	4.00	非关联方	电汇	
3	SIMS NIGERIA LIMITED	尼日利亚	B TRANSFER SERVICES LIMITED	142.90	非关联方	电汇	是
			BREX TREASURY LLC	83.58	非关联方	电汇	
			DEVINE FLEET GLOBAL SERVICES LTD	104.09	非关联方	电汇	
			EMQ SINGAPORE PTE LTD	99.95	非关联方	电汇	
			EXCHANGE4FREE LTD	96.74	非关联方	电汇	
			METALLOID BUSINESS TRADING	255.70	非关联方	电汇	
4	POWER POLAND LTD.	波兰	AMG TRADE LLC	33.97	非关联方	电汇	是
			CBKI TRADE S R O	37.95	非关联方	电汇	
			NEMRUT COMPANY LIMITED	64.09	非关联方	电汇	
			OZELIO PTE LIMITED	19.36	非关联方	电汇	
			PROXI BUD SPOLKA Z OGRANICZONA	27.84	非关联方	电汇	
			RETOIL PTE LTD	44.94	非关联方	电汇	

			SIVANIA TRADE LTD	171.80	非关联方	电汇	
			SKABOT S R O	108.37	非关联方	电汇	
			TON OP DOO EOOD	57.34	非关联方	电汇	
5	PISHROSA ZANE ARAK COP, CO.	伊朗	ASIA SAKURA CO LIMITED	30.43	非关联方	电汇	是
			ETG GRUP TEKSTIL MAKINA LIMITED S	13.88	非关联方	电汇	
			HOWENDE TRADING LIMITED	218.98	非关联方	电汇	
			MIGHTY HEART CO LIMITED	9.99	非关联方	电汇	
			MINGO INDUSTRY CO LTD	269.07	非关联方	电汇	
6	SPART SISTEM Co.,Ltd	乌兹别克斯坦	EXBURG GENERAL TRADING FZC	32.01	非关联方	电汇	是
			GENERAL AMCENT LP	41.35	非关联方	电汇	
			LTD TEXELEKTROSTROY PRIBOR	12.75	非关联方	电汇	
			LTD UNIVERSAL POWER MACHINERY TRADE	57.83	非关联方	电汇	
			MAESANG GLOBAL CO LIMITED	59.19	非关联方	电汇	
			MCHJ COMFORT BUSINESS TRADE	189.83	非关联方	电汇	
			SIJANG CORP	26.07	非关联方	电汇	
			WORLD IMPORT EXPORT TRANSIT CO LT	43.80	非关联方	电汇	
7	Luc Nam Co.,LTD	越南	HONGKONG LISHI INDUSTRIAL DEVELOPMENT LIMITED	59.74	非关联方	电汇	是
			LINH ANH LS ONE MEMBERCOMPANY LIMITED	69.33	非关联方	电汇	
			PHAM HUNG LANG SON COMPANY LIMITED	109.13	非关联方	电汇	
			PHUONG DIEM COMPANY LIMITED	65.97	非关联方	电汇	
			VTIN INTERNATIONAL TELECOMMUNICATION INVESTMENT COMPANY LIMITE	55.21	非关联方	电汇	

8	KAYHAN MOTOR CO.	伊朗	AZARHK CO.,LIMITED	59.10	非关联方	电汇	是
			BURREN CO.,LIMITED	14.17	非关联方	电汇	
			DIFANG LIMITED	42.62	非关联方	电汇	
			FEI TENG XIN LIMITED	42.31	非关联方	电汇	
			GULAR CO.,LIMITED	100.22	非关联方	电汇	
			Shanghai Supply And Trading Co., Limited	22.25	非关联方	电汇	
			THERON INTERNATIONAL TRADECO.,LIMITED	41.94	非关联方	电汇	
			雪丝安有限公司	35.04	非关联方	电汇	
9	COMAGRO S.A	巴拉圭	OCEAN PACIFIC (HK) LTD	310.20	非关联方	电汇	否
10	Limited Liability Company TechTorg	俄罗斯	OOO FOKUS	103.99	非关联方	电汇	是
			OOO MATTERKHORN	111.48	非关联方	电汇	
合 计				9,742.02			

(2) 2021 年度

单位：万元

序号	客户名称	所在国	代付方名称	付款金额	与客户关系	支付方式	是否存在外汇管制/限制
1	SABZ KOOSH NEGIN CO., LTD	伊朗	ZEMHERI TEKSTIL KIMYA HIRDAVAT	38.84	非关联方	电汇	是
			SINO TRADE CO LTD	95.63	非关联方	电汇	
			NEYMAN TEKSTIL VE ENDUSTRIYEL MAK	92.98	非关联方	电汇	
			MINGO INDUSTRY CO LTD	75.53	非关联方	电汇	
			MIGA GIDA MEDIKAL ITHALAT	24.85	非关联方	电汇	
			MCT GROUP GUC MAKINE TEKSTIL INSAAT GIDA MEDIKAL VE DIS	38.58	非关联方	电汇	
			MANLEY CO LTD	13.99	非关联方	电汇	
			LINKWAY CO LTD	74.48	非关联方	电汇	
			LEA GEMICILIK VE TASIMACILIK LTD.	112.83	非关联方	电汇	

序号	客户名称	所在国	代付方名称	付款金额	与客户关系	支付方式	是否存在外汇管制/限制
			GLOBALDO DANISMANLIK HIZMETLERI D	177.27	非关联方	电汇	
			EXON PETROKIMYA URUNLERI ELEKTRONIK MAKINA SANAYI VE DIS	47.00	非关联方	电汇	
			DEVENTER TRADING FZE	1,432.99	非关联方	电汇	
2	OOO SNV KARGO	俄罗斯	GT GROUP TRADE CO LIMITED	794.45	非关联方	电汇	是
3	SPART SISTEM Co.,Ltd	乌兹别克斯坦	MCHJ COMFORT BUSINESS TRADE	124.10	非关联方	电汇	是
			MAESANG GLOBAL CO LIMITED	34.78	非关联方	电汇	
			LTD UNIVERSAL POWER MACHINERY TRADE	123.12	非关联方	电汇	
			LTD TEXELEKTROSTROYPRIBOR	165.14	非关联方	电汇	
			GENERAL AMCENT LP	172.97	非关联方	电汇	
			EXBURG GENERAL TRADING FZC	145.13	非关联方	电汇	
4	KAYHAN MOTOR CO.	伊朗	YUVAM IC VE DIS TICARET LIMITED S IRKETI	39.09	非关联方	电汇	是
			SINO ASIA INTERNATIONAL TRADING CO.,LIMITED	79.29	非关联方	电汇	
			SALITA TRADE LIMITED	53.4	非关联方	电汇	
			SACHIN INTERNATIONAL TRADECO., LIMITED	50.5	非关联方	电汇	
			NIRVANA ELEKTRONIK MAKINA TEKSTIL	35.39	非关联方	电汇	
			MCT GROUP GUC MAKINE TEKSTIL INSAAT GIDA MEDIKAL VE DIS	49.9	非关联方	电汇	
			IMPERIAL TARIM URUNLERI GIDA VE M	46.2	非关联方	电汇	
			HINSON INTERNATIONAL TRADECO.,LTMITED	36.1	非关联方	电汇	
			HENGJIU TRADE CO.,LIMITED	45.81	非关联方	电汇	

序号	客户名称	所在国	代付方名称	付款金额	与客户关系	支付方式	是否存在外汇管制/限制
			AZARHK CO.,LIMITED	38.4	非关联方	电汇	
			APDS CO.,LTD	47.04	非关联方	电汇	
5	COMAGRO S.A	巴拉圭	OCEAN PACIFIC （HK） LTD	478.12	非关联方	电汇	否
6	SIMS NIGERIA LIMITED	尼日利亚	JP SOLUTIONS INVESTMENT LIMITED	148.29	非关联方	电汇	是
			ETS OGO OLORUN	64.71	非关联方	电汇	
			B TRANSFER SERVICES LIMITED	237.59	非关联方	电汇	
7	Limited Liability Company TechTorg	俄罗斯	OOO MATTERKHORN	50.25	非关联方	电汇	是
			OOO FOKUS	268.21	非关联方	电汇	
			DAFENG ASIA CO FILLC	10.95	非关联方	电汇	
			ASIA TRADE COMPANY CO LTD	76.92	非关联方	电汇	
8	″ADVANCE″ CO.LTD	俄罗斯	OOO FOKUS	195.68	非关联方	电汇	是
			LIMITED LIABILITY COMPANY DINERO	16.43	非关联方	电汇	
			ASIA TRADE COMPANY CO LTD	53.52	非关联方	电汇	
			AKFA SEA TRANS CO LTD	92.67	非关联方	电汇	
			AKFA BROKER CO LTD	45.19	非关联方	电汇	
9	ELEKTROAVTOMATIKA Co.,Ltd.	乌克兰	WOOL FOOD KFT	37.39	非关联方	电汇	是
			SELKAT HOLDING PTE LTD	44.61	非关联方	电汇	
			OMADES TRADE LTD	46.37	非关联方	电汇	
			NISA . CO s.r.o.	19.89	非关联方	电汇	
			NIOTRADE PROM KFT	76.55	非关联方	电汇	
			JANDA TECHNOLOGIES KORL FEL TARS	34.16	非关联方	电汇	
			Desire catcher s.r.o.	28.9	非关联方	电汇	
			CHEKAN TRADING GMBH	57.87	非关联方	电汇	
			ARISIDA TRADING PTE LTD	39.23	非关联方	电汇	
10	PISHROSAZANE ARAK COP, CO.	伊朗	OYTUN TEKSTIL DIS TICARET LIMITED	3.82	非关联方	电汇	是
			MIMOZA MAKINE EKIPMANLARI DISTICARET LIMITED	3.78	非关联方	电汇	
			MANLEY CO LTD	77.77	非关联方	电汇	

序号	客户名称	所在国	代付方名称	付款金额	与客户关系	支付方式	是否存在外汇管制/限制
			CHERYSTARCO.,LIMITED	115.99	非关联方	电汇	
			CAIHUA TRADE CO.,LIMITED	15.32	非关联方	电汇	
合 计				6,645.96			

(3)2020 年

单位：万元

序号	客户名称	所在国	代付方名称	付款金额	与客户关系	支付方式	是否存在外汇管制/限制
1	SABZ KOOSH NEGIN CO.,LTD	伊朗	ALKAN GRUP ENDUSTRIYEL MAK TEKSV	53.03	非关联方	电汇	是
			DEMIRHAN GRUP DEMIR CELIK VE YAPI MALZEMELERI MAKINA KIMYA	47.20	非关联方	电汇	
			DEVENTER TRADING FZE	33.91	非关联方	电汇	
			DORUK GRUP TEKSTIL VE ENDUSTRIYEL	32.84	非关联方	电汇	
			HUI TONG COMPANY LIMITED	101.82	非关联方	电汇	
			KELS TRADE CO.,LIMITED	71.28	非关联方	电汇	
			M&M TRADING CO LTD	34.04	非关联方	电汇	
			MAIXIN CO.,LTD	22.87	非关联方	电汇	
			MILLER TRADING CO.,LTD	43.58	非关联方	电汇	
			MINGO INDUSTRY CO LTD	39.91	非关联方	电汇	
			OKTIQ LP	69.98	非关联方	电汇	
			RICH BRIGHT TRADING HK CO LTD	173.24	非关联方	电汇	
			SANEL GRUP ENDUSTRIYEL MAKINA DEM	34.80	非关联方	电汇	
			SINO ASIA INTERNATIONAL TRADING CO.,LIMITED	139.00	非关联方	电汇	
			ZERIL GIDA TEKSTIL	35.43	非关联方	电汇	

序号	客户名称	所在国	代付方名称	付款金额	与客户关系	支付方式	是否存在外汇管制/限制
			TICARET LIMITE				
2	SPART SISTEM Co.,Ltd	乌兹别克斯坦	ARI RANG CORP	108.53	非关联方	电汇	是
			EXBURG GENERAL TRADING FZC	94.48	非关联方	电汇	
			GENERAL AMCENT LP	44.67	非关联方	电汇	
			IP ABDYRAHMAN	121.87	非关联方	电汇	
			IP GAUKHAR	119.34	非关联方	电汇	
			IP SAFIA	195.71	非关联方	电汇	
			LTD TEXELEKTROSTROYPRIBOR	37.05	非关联方	电汇	
			LTD UNIVERSAL POWER MACHINERY TRADE	67.49	非关联方	电汇	
			NURDAULET IE	41.08	非关联方	电汇	
			TURKOCA IMPORT EXPORT TRANSIT CO L	15.37	非关联方	电汇	
3	OOO SNV KARGO	俄罗斯	GT GROUP TRADE CO LTD	576.27	非关联方	电汇	是
			OOO SEVERO ZAPADNAYA INSTRUMENTALNAYA COMPANIYA	6.83	非关联方	电汇	
			OOO SNV KARGO	111.02	非关联方	电汇	
4	"ADVANCE" CO.LTD	俄罗斯	AMIS-AUTO LTD	9.51	非关联方	电汇	是
			DAFENG ASIA CO FILLC	17.33	非关联方	电汇	
			FOUR-SEASONS LLC	31.68	非关联方	电汇	
			FREEDVTRANS LLC	28.35	非关联方	电汇	
			GOLDTIGER INDUSTRIES SDN BHD	15.26	非关联方	电汇	
			HANJIN TRADING LTD	30.20	非关联方	电汇	
			HONGKONG UNICORP HOLDING LIMITED	26.25	非关联方	电汇	
			LARCH OVERSEAS LIMITED	11.25	非关联方	电汇	
			LIMITED LIABILITY COMPANY DOMOTRADE	22.09	非关联方	电汇	
			LLC DRIVEIMPORT UL BORODINSKAIA	36.28	非关联方	电汇	

序号	客户名称	所在国	代付方名称	付款金额	与客户关系	支付方式	是否存在外汇管制/限制
			LLC GENERAL IMPORT	15.99	非关联方	电汇	
			LLC GT	91.84	非关联方	电汇	
			OCEAN LUX COMPANY LIMITED	61.74	非关联方	电汇	
			OOO FOKUS	59.41	非关联方	电汇	
			OOO R E D S	6.03	非关联方	电汇	
			PRIMCO CO LTD	26.36	非关联方	电汇	
			RG SOLUTIONS LIMITED	34.55	非关联方	电汇	
			TRADEROUT LLC	49.82	非关联方	电汇	
			YIWU DINA IMPORT AND EXPORT CO. LIMITD	26.20	非关联方	电汇	
5	ELEKTROAVTOMATIKA Co.,Ltd.	乌克兰	ATLASLINK MANAGEMENT SPOLKA Z OGRAN	35.19	非关联方	电汇	是
			CHARVESY TRADE CORP.	84.72	非关联方	电汇	
			CURIOUS FLAME S.R.O	61.89	非关联方	电汇	
			DELTA IMPORT AND EXPORT S.R.O.	15.64	非关联方	电汇	
			GENERAL RICH COMPANY SP Z O O	19.32	非关联方	电汇	
			IVANT CORP.	40.21	非关联方	电汇	
			ODEK HOLLAND LP	56.46	非关联方	电汇	
			OLK GROUP LLC	25.92	非关联方	电汇	
			PETERS & BURG LTD.	73.18	非关联方	电汇	
			POWER POLAND SPOLKA Z OGRANICZONA	56.06	非关联方	电汇	
			START GROUP LIMITED	24.72	非关联方	电汇	
			SYPATRADE LTD	28.34	非关联方	电汇	
6	KAYHAN MOTOR CO.	伊朗	FAIRFAX HEAVY EQUIPMENT HK LIMIFED	41.30	非关联方	电汇	是
			FENGMAO TRADING CO LIMITED	29.59	非关联方	电汇	
			HONGKONG XINTIANQI TRADING CO LIMIFED	48.83	非关联方	电汇	
			HUI TONG COMPANY LIMITED	29.83	非关联方	电汇	
			MAIXINCO LTD	22.26	非关联方	电汇	

序号	客户名称	所在国	代付方名称	付款金额	与客户关系	支付方式	是否存在外汇管制/限制
			MAOFA INTERNATIONAL INDUSTRIAL LIMITED	47.71	非关联方	电汇	
			SINO ASIA INTERNATIONAL TRADING CO.,LIMITED	56.40	非关联方	电汇	
			SKYLAND MACHINERY CO LIMITED	101.45	非关联方	电汇	
			YEDISU ACI MAKINE TEKSTIL	94.80	非关联方	电汇	
			晶浩科技有限公司	36.98	非关联方	电汇	
7	COMAGRO S.A.	巴拉圭	OCEAN PACIFIC (HK) LTD	481.43	非关联方	电汇	否
8	SIMS NIGERIA LIMITED	尼日利亚	B TRANSFER SERVICES LIMITED	313.00	非关联方	电汇	是
			DN AMERICA LLC	54.30	非关联方	电汇	
9	SRL "RADU-PROMO"	摩尔多瓦	ASFERO LTD	71.46	非关联方	电汇	否
			CONVIZIR-GRUP SRLUZINELOR 100 1 CHISINAU MD	69.85	非关联方	电汇	
			SELKAT HOLDING PTE LTD	112.07	非关联方	电汇	
			UNION WIN COMPANY LTD	37.46	非关联方	电汇	
			WE TRADE LTD	34.92	非关联方	电汇	
10	AL NIJOM	阿联酋	MALAK AL NUJOOM AGRICULTURAL EQUIPM	311.64	非关联方	电汇	否
合 计				5,589.70			

根据中国商务部编制的《对外投资合作国别(地区)指南》文件以及中国外汇管理局编制的《“一带一路”国家外汇管理政策概览(2018)》文件显示，上述客户所在国家的外汇管理相关规定具体如下：

客户名称	所在国	外汇管理政策
KHANG SEANG LY MACHINERY IMP AND EXP CO.,LTD	柬埔寨	根据柬埔寨《外汇法》规定：允许居民自由持有外汇。通过授权银行 进行的外汇业务不受管制，但单笔转账金额在 1 万美元（含）以上的，授权银行应向国家银行报告。 只要在柬埔寨商业主管部门注册的企业均可开立外汇账户。
TOYAMA CHILE S.A	智利	出口方面，智利对出口没有相应管制，出口收

客户名称	所在国	外汇管理政策
		益无强制汇回要求，也无强制结汇要求。进口方面，智利实行负面清单管理制度，二手机动车的进口受到管制。
Agrimat Limited	加纳	出口方面，除根据保留协议经营或获准经营离岸账户的出口商外，出口商须在货物装运之日起不超过 60 天的期限内，将全部出口收入汇回加纳境内银行。出口收汇应在汇回之日起 3 个工作日内结汇。出口金条必须向加纳银行报告。进口方面采用负面清单管理，禁止进口麻醉品，限制进口小型武器。出于监管目的，超过 5 万美元进口付汇，须提交相关基础性交易文件，填写相关表格。
SABZ KOOSH NEGIN CO.,LTD	伊朗	由于伊朗外汇汇率波动较大，政府认为有必要严格外汇管制，以确保其市场稳定。进口商应向政府部门提交详细的进口商品信息，只有经批准才能获得必要的外汇。进口商也必须保证将海关签发的进口商品文件在限定时间内提交给签发信用证的银行。任何不满足上述要求的行为将被伊朗中央银行起诉。 目前，外国居民及投资者不允许在伊朗当地银行开设外汇账户，必须兑换成当地货币方可进行储蓄，外国公民储蓄需获得当地合法居民身份。受以美国为首的金融制裁影响，现阶段美元等外汇无法自由出入。
KAYHAN MOTOR CO.		
PISHROSAZANE ARAK COP, CO.	伊朗	
SIMS NIGERIA LIMITED	尼日利亚	尼日利亚存在银行间外汇市场汇率、商业银行汇率与市场汇率等多重汇率。进口货物实行负面清单管理。进口付汇每季度、每客户不超过 20000 美元。进口货物须取得尼日利亚保险公司出具的适当保险证明。
"ADVANCE" CO.LTD	俄罗斯	俄罗斯境内禁止使用外币交易计价结算。具备真实贸易背景、不涉及洗钱等违法行为的进出口贸易均不受限制。俄罗斯居民（个人除外）与非居民之间签订贸易合同（交易价值超过 5 万美元时）须在授权银行开立交易护照。对货物贸易、服务贸易及收益有汇回要求的，收款方须在规定期限内将收入存入授权银行账户。
Limited liability company “AXIOMA-TRADE Co., LTD”		
Limited Liability Company TechTorg		
Ltd. "SD Group - Chernozemiye"		
"KALIBRUS"LLC		
OOO SNV KARGO		
Limited Liability Company TechTorg		
SPART SISTEM Co.,Ltd	乌兹别克斯坦	乌兹别克斯坦实行多重汇率操作，由于官方利率和平行的市场利率之间存在利差，因此外汇

客户名称	所在国	外汇管理政策
		交易存在额外成本。 境内进口企业购汇时必须提交申请和相关合同，且在换汇前，须由对外经济关系、投资和贸易部（以下简称外经贸部）对由政府预算支持、由国家担保贷款或国有控股超过 50%且没有自有外汇资金支持的进口合同进行审批。海关与外经贸部将持续对进口货物价格进行监测，进口合同须经授权银行登记。部分食品、酒精、烟草制品及机械设备进口须经装运前检验。进口武器、军备及其特殊零部件，贵金属及矿石以及使用铀及其他放射性物质的仪器和设备，须持有外经贸部许可证。境内小微型企业出口天然气所获得的外汇收入中，50%需结汇。
COMAGRO S.A.	巴拉圭	巴拉圭外汇管理政策较为宽松。外资企业可在当地开立美元账户接收美元账款，并提现。外汇汇进汇出自由。在当地银行开户，需要提供资金来源证明、账户信息、汇出行相关执照许可资质等材料方能办理。
ELEKTROAVTOMATIKA Co.,Ltd.	乌克兰	由于乌克兰政府性交易汇率和市场汇率存在一定差别，其汇率结构具有多重性质。乌克兰属外汇管制国家，外汇账户资金汇出境外需经乌克兰国家银行审核。 进口方面，除豁免情况外，进口商须在支付货款之日起 180 天之内收到货物或服务。超过等值 5 万美元的预付货款由经办银行进行审核，乌克兰国家银行开展事后抽样核查；超过等值 500 万美元的预付货款须通过信用证方式支付。境内企业在其经常项目外汇账户余额不超过等值 10 万美元的情况下才允许购汇。
BTL EPC Ltd	印度	根据相关法规，印度政府放开了外汇管制，经常账户下的卢比可以自由兑换。非居民的资本账户也几乎可以完全兑换卢比。但在实际操作中，政府对资本流动有很多具体的规定和限制。
SRL "RADU-PROMO"	摩尔多瓦	根据《摩尔多瓦企业注册法》、《摩尔多瓦外汇管理细则》和《摩尔多瓦海关法》的相关规定，在摩尔多瓦依法注册的外资企业可以在当地开立外汇账户，用于对外结算。1995 年 6 月 30 日，摩尔多瓦接受了 IMF 协议的有关条款，允许外汇业务的自由化。
AL NIJOM	阿联酋	在符合阿联酋政府反洗钱规定的前提下，阿联

客户名称	所在国	外汇管理政策
		酋允许外汇自由汇出入，且跨境收支无币种限制，但禁止与以色列进行结算。
SILVERMAX, INC.	菲律宾	1992 年开始，菲律宾进行外汇管理制度改革。主要内容是：解除外汇管制，实行浮动汇率；在银行体系之外，可以自由买卖外汇；外汇收入和所得可以出售给授权代理行，也允许在银行体系之外进行交易，还允许在菲律宾境内外自由存储外币，并且可以自由用于任何目的。服务贸易、收益和经常转移项下，通过授权代理银行或授权代理货币兑换机构购汇等值 12 万美元以上，或通过外汇交易机构、货币兑换机构单笔购汇等值 1 万美元以上，或按月累计购汇等值 5 万美元以上，须提交相关材料。
TRANS ENTERPRISES		
JERTON ENTERPRISES		
POWER POLAND LTD.	波兰	波兰《外汇法》规定，兹罗提为可自由兑换货币。在金融机构、兑换点（KANTOR），兹罗提与美元、欧元等自由兑换货币可互相买卖。在波兰注册的外国企业可以在波兰银行开设外汇账户，用于进出口和资本结算。外汇进出波兰需要申报。外汇交易金额超过 1 万欧元或等值的其他货币，无论居民还是非居民均须通过银行办理。银行对居民与非居民之间的涉及外汇交易的资金转移负有监管义务。
Luc Nam Co.,LTD	越南	越南实行外汇管制，人民币与越南盾不可直接兑换。 外汇管理方面，外国投资者可根据越南外汇管理规定，在越南金融机构开设越盾或外汇账户。居民组织如需在国外银行开设账户，需经越南国家银行批准。外国投资者可向从事外汇经营的金融机构购买外汇，以满足项目往来交易、资金交易及其他交易的需求。如外汇金融机构不能满足投资者的需要，政府将根据项目情况，解决其外汇平衡问题。此外，越南还存在金融机构以外的“自由市场”，提供小额外币兑换服务。

3. 第三方付款的必要性以及交易是否具有商业实质

报告期内，公司存在第三方回款的主要原因包括：

(1) 部分客户所在国家（如伊朗、乌克兰等）存在外汇管制或外汇限制，存在结算不便利、额度限制、周期长等问题，从而通过客户自身关联方或其他第三方付款机构代为支付货款；

(2) 部分客户基于支付习惯由其实际控制人代为支付货款，或者通过同一控制下其他关联公司代付货款的情形；

(3) 部分客户基于自身资金安排，通过指定相关方代为付款。

针对第三方回款，公司《产品销售及收款业务管理制度》规定：如无特殊情况，客户原则上不得通过第三方向公司支付货款。存在第三方回款情形，销售部建立客户及其回款单位档案，每收到一笔第三方支付货款，销售人员及时向客户确认。销售部门应会同财务部门定期与客户就货款回收情况进行对账确认、建立客户回款台账，内审部不定期对客户回款情况抽查。报告期内，公司第三方回款情况符合行业惯例和自身经营特点。为规范第三方回款情形，公司进一步强化了客户指定第三方支付的内部控制程序，避免不合理的第三方回款。

报告期内，公司建立了第三方回款的相关内控制度并有效执行，第三方回款比例整体呈波动下降趋势。公司第三方回款具有必要性且具有商业实质。

（四）说明客户与第三方关系的核实方式，不同核实方式对应第三方回款金额及占比，第三方回款的内部控制制度及执行情况，降低第三方回款的措施及其有效性

1．说明客户与第三方关系的核实方式，不同核实方式对应第三方回款金额及占比

公司通过查阅经销协议、查询工商信息系统、获取第三方付款确认函等方式核实第三方回款付款方与客户的关系，上述核实方式对应第三方回款金额占当期第三方回款总额的比例情况如下：

单位：万元、%

项　目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
查阅经销协议	2,291.93	15.94	3,913.75	26.81	5,269.44	32.80
查询工商信息系统	2,298.77	15.99	4,038.60	27.66	5,256.29	32.71
获取第三方付款确认函	12,534.31	87.16	11,982.24	82.08	9,170.17	57.07
累计核实付款方与客户的关系	13,378.50	93.03	13,396.01	91.76	9,676.05	60.22
第三方回款金额	14,380.49	100.00	14,598.37	100.00	16,067.11	100.00

注：累计核实付款方与客户关系的金额和比例为至少采用一种方式核实的金额和比例，由于部分客户存在通过两种或三种方式核实，因此累计金额和比例不等于三种核实方式对应金额和比例的简单加总

报告期各期，公司采用上述核实方式累计核实付款方与客户的关系占各期第三方回款金额的比例分别为 60.22%、91.76 和 93.03%。

2. 第三方回款的内部控制制度及执行情况，降低第三方回款的措施及其有效性

第三方回款的内部控制制度及执行情况参见本说明“问题九 关于第三方回款”之“(三)说明客户关联方代为付款、境外客户指定付款涉及的主要客户名称、付款金额、代付方名称及与客户关系、支付方式、所在地的外汇管制政策等，分析第三方付款的必要性以及交易是否具有商业实质。”

针对第三方回款情况，公司降低第三方回款的措施包括：

(1) 加强公司回款制度的宣导，根据公司相关制度要求，原则上不允许第三方代回款，后续公司将一方面进一步加强对自身销售人员的制度宣导培训；

(2) 要求业务人员在前期与客户接洽环节明确结算方式，同时与客户持续沟通、要求客户尽可能使用自有账户付款等措施，努力减少第三方回款情况的发生；

(3) 在签订销售合同时进一步向客户强调必须严格按照合同约定付款，对于客户确有不可克服的原因需要通过第三方付款的，必须提前通知并取得公司同意，针对每笔付款需及时提供第三方支付凭据交由公司销账，需配合公司针对第三方回款情况进行确认；

(4) 报告期内，公司加强了对第三方回款的控制，要求客户转账至公司账户，严禁公司员工代为收取款项，有效减少了非财政支付原因造成的第三方回款；

(5) 通过不断完善合同约定条款，与客户重申上述条款的重要性并严格予以执行，在公司相关银行账户收到货款后，财务部门相关人员将银行回款单据中的汇款单位名称等相关信息与业务合同进行比对，并对比对差异进行反馈和跟进。

报告期内，公司第三方回款内控制度执行情况良好，第三方回款比例整体呈波动下降趋势。

（五）核查程序及核查意见

1. 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，并发表明确意见

(1) 核查程序

针对公司存在第三方回款的情况，按照《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，主要实施了如下核查程序：

审核问答中中介机构核查要求	核查方法、核查程序、核查比例
1) 第三方回款的真实性，是否存在虚构交易或调节账龄情形	获取并核查了大额第三方回款的销售合同或订单、出库单、相关签收记录、报关单、提单及银行回单等原始凭证，并对报告期内主要客户各期交易额及往来余额执行函证程序，经核查，公司第三方回款具有真实性，不存在虚构交易或调节账龄的情形
2) 第三方回款形成收入占营业收入的比例	报告期各期，公司第三方回款金额分别为 16,067.11 万元、14,598.37 万元和 14,380.49 万元，占各期营业收入金额的比例分别为 24.96%、18.88%和 21.57%，整体呈波动下降趋势
3) 第三方回款的原因、必要性及商业合理性	(1)访谈公司销售负责人，了解公司销售市场区域、第三方回款总体情况及第三方回款的原因、背景及商业合理性等；(2)对主要第三方回款客户的公司业务人员及客户相关负责人进行访谈，了解客户采购产品的用途、结算方式、委托第三方付款的背景原因、相关各方是否存在关联关系等；(3)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；(4)获取同行业可比公司公开文件，核查同行业可比公司是否存在第三方回款情况，是否为行业特点
4) 公司及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排	(1)取得公司实际控制人及董监高的关联方调查表，核查公司实际控制人、董监高及其关联方与第三方回款支付方是否存在关联关系；(2)通过访谈部分公司客户，了解付款方和委托方之间的关系、付款方与公司及其关联方是否存在关联关系等；(3)核查公司实际控制人及主要亲属、董监高、主要财务人员银行流水，核查其是否与公司客户及第三方付款方存在资金往来
5) 境外销售涉及境外第三方的，其代付行为的商业合理性或合法合规性	(1)访谈公司第三方回款主要客户，了解其代付行为的背景及商业合理性。公司报告期内存在来自境外销售，符合《创业板审核问答》问题 26 规定的“企业在正常经营活动中存在的第三方回款，通常情况下应考虑是否符合以下条件：(1)与自身经营模式相关，符合行业经营特点，具有必要性和合理性，例如……；⑥境外客户指定付款，经中介机构核查无异常的”，具体原因主要包括：客户关联方代付、境外客户指定第三方付款(受外汇限制、交易习惯影响等)等原因，具有必要性和商业合理性；(2)查询第三方回款涉及的主要国家和地区的外汇管理政

审核问答中中介机构核查要求	核查方法、核查程序、核查比例
	策，分析第三方回款的必要性和合理性；(3)获取同行业可比公司公开文件，核查同行业可比公司是否存在第三方回款情况，是否为行业特点；(4)境外客户第三方回款均系基于真实的交易背景，公司所在地市场监督管理局、税务局、海关、外汇管理局等主管部门均已出具相关证明文件，报告期内公司未因境外第三方回款情形受到相关处罚
6) 报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷	(1)访谈公司第三方回款的主要客户，了解是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷的情形；(2)查阅国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、企查查、百度、公司住所地的相关政府部门网站等公开信息网站等；(3)实地走访公司住所地人民法院；(4)获取公司报告期内主要诉讼相关资料，以确认公司报告期内是否存在因第三方回款导致货款归属纠纷情况；(5)获取公司出具的与第三方回款客户、付款方不存在其他资金往来或利益安排、不存在既存或潜在的诉讼或仲裁事项的声明
7) 如签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款，该交易安排是否具有合理原因	经核查，公司存在签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款的情形，主要为部分经销商为自然人控制的企业或个体工商户，为方便回款约定由其法定代表人、实际控制人等第三方代为支付货款，该交易安排具有合理性
8) 资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致	经核查，公司第三方回款情形中，实物流与合同约定及商业实质一致，资金流存在第三方回款的情形，但具有合理的商业背景
9) 我们对实际付款人和合同签订方不一致情形的核查情况，包括但不限于：抽样选取不一致业务的明细样本和银行对账单回款记录，追查至相关业务合同、业务执行记录及资金流水凭证，获取相关客户代付款确认依据，以核实和确认委托付款的真实性、代付金额的准确性及付款方和委托方之间的关系，说明合同签约方和付款方存在不一致情形的合理原因及第三方回款统计明细记录的完整性，并对第三方回款所对应营业收入的真实性发表明确意见	获取并核查了大额第三方回款的销售合同或订单、出库单、相关签收记录、报关单、提单及银行回单等原始单据，获取第三方付款确认函，经核查，公司第三方回款具有真实性

(2) 核查意见

经核查，我们认为：

1）报告期内，公司第三方回款真实，不存在虚构交易或调节账龄情形；

2）报告期各期，公司第三方回款金额分别为16,067.11万元、14,598.37万元和14,380.49万元，占各期营业收入金额的比例分别为24.96%、18.88%和21.57%，整体呈波动下降趋势；

3）第三方回款真实、原因合理，符合行业经营特点，具有必要性和商业合理性；

4）报告期内，公司及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排；

5）境外销售涉及的境外第三方回款主要系客户关联方代为支付及境外客户指定付款所致，符合行业经营惯例，具有商业合理性，不存在违反法律法规的情形；

6）报告期内不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；

7）公司存在签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款的情形，主要为部分经销商为自然人控制的企业或个体工商户，为方便回款约定由其法定代表人、实际控制人等第三方代为支付货款，该交易安排具有合理性；

8）公司第三方付款对应的资金流、实物流与合同约定及商业实质一致；

9）报告期内，公司存在合同签约方和付款方不一致情形具有合理性，第三方回款统计明细记录完整，第三方回款所对应营业收入真实。

2. 结合第三方回款整体核查比例，说明相关收入是否具有可验证性，是否影响销售循环内部控制有效性认定

(1) 核查程序

我们实施了以下核查程序：

1）了解公司第三方回款的基本情况和相关流程，包括：访谈公司销售负责人，了解公司销售市场区域、第三方回款总体情况及第三方回款的原因、背景及商业合理性等；对主要第三方回款客户的公司业务人员及客户相关负责人进行访谈，了解客户采购产品的用途、结算方式、委托第三方付款的背景原因、相关各方是否存在关联关系等；

2）通过查阅经销协议、查询工商信息系统、获取第三方付款确认函等方式核实第三方回款付款方与客户的关系，上述方式累计核实对应第三方回款金额占当期第三方回款总额的比例分别为 60.22%、91.76%和 93.03%；

3）获取并核查了大额第三方回款的销售合同或订单、出库单、相关签收记录、报关单、提单及银行回单等原始单据，报告期各期核查比例分别为 46.58%、66.35%和 64.20%。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：

公司第三方回款情形与相关销售收入基本一致，具有可验证性，不存在影响销售循环内部控制有效性的认定。

七、关于经销模式

根据申报材料：(1)报告期内经销模式收入占主营业务收入分别为 35.86%、38.31%、35.74%和 36.68%，均为买断式销售。(2)报告期各期发行人境内经销商数量分别为 452 家、453 家、432 家和 378 家，境外经销商的数量分别为 38 家、41 家、45 家、38 家。公司对经销商销售区域进行了明确的约定，每一区域仅指定一家经销商，严格限制经销商将产品销售到指定经销区域之外的地区，一经发现存在窜货情况，公司有权予以处罚和取消经销商资格。(3)针对于境内经销商，公司一般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。(4)一般来说，公司在收到经销商全额货款后发货，但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。

请发行人：(1)说明报告期内前五大经销商(境内外)变动情况及原因，销售收入增长较大的经销商的情况及与其经营规模的匹配性；结合发行人行业特点、下游客户分布、同行业可比公司采用经销商模式的情况，说明发行人经销商模式的分类和定义，以及采用经销商模式的必要性和商业合理性。(2)说明经销商模式内控制度，包括但不限于经销商选取标准和批准程序、对不同类别经销商、多层级经销商管理制度、终端销售管理、新增及退出管理方法、定价考核机制(包括营销、运输费用承担和补贴、折扣和返利等)、退换货机制、物流管理模式(是

否直接发货给终端客户)、信用及收款管理、结算机制、库存管理机制、对账制度等制度建立及执行情况以及与经销商相关的信息管理系统的设计与执行情况。(3)列示不同类别、不同层级经销商数量、销售收入及毛利占比，发生变动的原因及合理性，报告期各期新增和退出的经销商(境内外)的名称、对应的收入、毛利率，新增或退出的原因、新增及退出的经销商对当期收入和利润的影响，2020 年和 2021 年 1-6 月境内经销商合作数量下降的原因，是否存在重要经销商流失，并结合该情况分析说明发行人经销商客户和经销模式的稳定性、经销商变动情况是否符合行业特征及同行业可比公司情况。(4)说明发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与经销商、经销商的终端客户是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在其他特殊关系或业务合作(如是否存在前员工、近亲属设立的经销商、是否存在经销商使用发行人名称或商标)，是否存在非经营性资金往来，包括对经销商或客户提供的借款、担保等资金支持等；是否存在公司和经销商共同进行推广的情况，若存在，请说明相关费用的承担及会计处理情况。(5)说明经销商是否存在个人等非法人实体，如存在，说明该类经销商数量、销售收入及毛利占比，与同行业可比公司是否存在显著差异。(6)说明发行人对经销商的返利比例及其公允性、相关会计处理方式、返利金额及与销售额的匹配关系，返利计提是否充分，是否存在通过调整返利政策调节经营业绩的情况。(7)列示各期主要经销商的基本情况，包括注册资本、注册地址、成立时间、经营范围、股东、核心管理人员、员工人数、与发行人合作历史、是否专门销售发行人产品、终端销售及期末存货情况，采购规模与其自身业务规模匹配性分析等。(8)说明报告期内经销商信用政策是否发生较大变化，给与经销商信用额度的情况，是否与直销客户存在较大差异。(9)结合发行人售价及对产品的定价模式，说明发行人经销模式毛利率的合理性，与同行业比较是否存在显著差异，对不同销售模式(直销、经销等)、不同区域(境内、境外等)和不同类别经销商销售的产品数量、销售价格、销售收入及占比、毛利及占比、毛利率情况；对不同模式、不同区域、不同类别经销商销售价格、毛利率存在显著差异的情况，说明产生差异的原因及合理性。(10)说明经销商的终端客户构成情况，经销商采购频率及单次采购量分布是否合理，与期后销售周期是否匹配，各层级经销商的定价政策，期末库

存及期后销售情况，各层级经销商是否存在压货以及大额异常退换货情况，各层级经销商回款情况，经销商回款方式、应收账款规模合理性，说明是否存在大量现金回款或第三方回款的情况，直销客户与经销商终端客户重合情况及合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，并按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 29 的要求，对发行人经销模式销售情况进行核查，实施充分适当的核查程序，获取经销商收入相关的可靠证据，以验证经销商收入实现的真实性，包括但不限于走访、函证、抽查监盘、细节测试、资金流水核查等，说明上述事项的核查程序、核查比例、核查证据及核查结论，并对经销商模式下收入的真实性发表明确核查意见。（审核问询函问题 10）

（一）说明报告期内前五大经销商(境内外)变动情况及原因，销售收入增长较大的经销商的情况及与其经营规模的匹配性；结合公司行业特点、下游客户分布、同行业可比公司采用经销商模式的情况，说明公司经销商模式的分类和定义，以及采用经销商模式的必要性和商业合理性

1. 报告期内前五大经销商(境内外)变动情况及原因

(1) 报告期内，境内前五大经销商变动情况如下表所示：

单位：万元

期间	序号	境内经销商名称	变动情况	销售金额
2022 年	1	文山无极	报告期内持续进入前五大境内经销商	658.89
	2	南宁秋璐	报告期内持续进入前五大境内经销商	468.05
	3	沈阳华睿机电设备销售有限公司（以下简称沈阳华睿）	2021 年进入前五大境内经销商	450.36
	4	郑州田野	报告期内持续进入前五大境内经销商	322.67
	5	重庆锐凌机械有限公司(以下简称重庆锐凌)	2022 年度进入前五大境内经销商	286.41
	小计			2,186.37
2021 年	1	文山无极	报告期内持续进入前五大境内经销商	1,023.86

期间	序号	境内经销商名称	变动情况	销售金额
	2	南宁秋璐	报告期内持续进入前五大境内经销商	895.58
	3	郑州田野	报告期内持续进入前五大境内经销商	540.29
	4	沈阳华睿	2021 年进入前五大境内经销商	359.24
	5	广州固升[注]	2021 年进入前五大境内经销商	356.52
	小计			3,175.49
2020 年	1	文山无极	报告期内持续进入前五大境内经销商	917.62
	2	南宁秋璐	报告期内持续进入前五大境内经销商	701.95
	3	郑州田野	报告期内持续进入前五大境内经销商	670.98
	4	陇南腾飞	2019 年进入前五大境内经销商	602.46
	5	赣州市腾威农机设备有限公司	2020 年进入前五大境内经销商	307.55
	小计			3,200.56

[注] 与广州固升交易额统计包括属同一实际控制人控制的广州固升、广州市骏泽汽车零件有限公司和 WELLKU POWER PTY LTD，此处只统计公司对广州固升在经销模式下的销售收入

(2) 境外前五大经销商变动情况如下表所示：

单位：万元

期间	序号	境外经销商名称	变动情况	销售收入
2022 年	1	Jerton Industrial Sales Corporation	报告期内持续进入前五大境外经销商	1,075.71
	2	POWER POLAND LTD.	2022 年度进入前五大境外经销商	780.00
	3	S.C DAKARD POWER SRL	2022 年度进入前五大境外经销商	572.20
	4	LLC "Belagro Bel"	2022 年度进入前五大境外经销商	506.98
	5	Ecotechproduct Ltd	2022 年度进入前五大境外经销商	452.13
	小 计			3,387.02
2021 年	1	Jerton Industrial Sales Corporation	报告期内持续进入前五大境外经销商	1,216.22
	2	SPART SISTEM Co.,Ltd	报告期内持续进入前五大境外经销商	807.48
	3	SEMAK MAKINA TİCARET VE SANAYI A.Ş.	2020 年进入前五大境外经销商	802.45

期间	序号	境外经销商名称	变动情况	销售收入
	4	EGYPCO IMPORT CO.,	报告期内持续进入前五大境外经销商	702.16
	5	Limited Liability company techtorg	2021 年进入前五大境外经销商	672.15
	小 计			4,200.46
2020 年	1	Jerton Industrial Sales Corporation	报告期内持续进入前五大境外经销商	1,089.60
	2	SPART SISTEM Co.,Ltd	报告期内持续进入前五大境外经销商	795.83
	3	SEMAK MAKINA TİCARET VE SANAYI A.Ş.	2020 年进入前五大境外经销商	650.35
	4	EGYPCO IMPORT CO.,	报告期内持续进入前五大境外经销商	613.77
	5	ELEKTROAVTOMATIKA Co.,Ltd.	2019 年进入前五大境外经销商	553.61
	小 计			3,703.15

报告期内，公司与主要经销商的合作关系保持稳定，上述境内外前五大经销商在报告期内的年销售额发生波动，属于正常商业经营的结果，经销商的排名变化符合实际情况，不存在前五大经销商停止合作或销售收入大幅下降的情况。

2. 销售收入增长较大的经销商的情况及与其经营规模的匹配性

对于销售收入增长较大的经销商，无公开渠道披露其财务报表等能够直接反应其经营规模的信息或数据，同时对方出于对其他供应商的隐私保护，无法提供全部的进销存数据，因此以其针对公司产品的进销存数据间接反应其经营规模。

报告期内，销售收入增长较大的主要经销商及其经营规模情况如下表所示：

单位：万元、台(件）

经销商名称	销售金额			销量			经销商对外销售数量			
	2022 年	2021 年	变动	2022 年	2021 年	变动	2022 年	2021 年	变动	是否匹配
POWER POLAND LTD.	780.00	310.71	469.29	6,199	1,819	4,380	4,582	1,759	4,127	是
LLC "Belagro Bel"	506.98	196.79	310.19	6,135	2,427	3,708	5,970	2,427	3,543	是
Luc Nam Co.,LTD	450.52	219.93	230.58	2,084	948	1,136	1,839	1,009	830	是
LLC " UNIVERSAL POWER MACHINERY TRADE "	130.23		130.23	438		438	415		415	是

重庆锐凌	286.41	183.21	103.20	1,557	1,238	319	1,519	1,098	421	是
经销商名称	2021 年	2020 年	变动	2021 年	2020 年	变动	2021 年	2020 年	变动	是否匹配
Limited Liability Company TechTorg	672.15	153.20	518.96	5,719	1,221	4,498	3,397	1,221	2,176	是
沈阳华睿	359.24	55.28	303.96	2,869	451	2,418	2,423	440	1,983	是
广州市骏泽汽车零件有限公司	279.38		279.38	987		987	986		986	是
曲靖闻氏农机有限公司	267.11	7.37	259.74	1,125	40	1,085	1,062	40	1,022	是
Ecotechproduct Ltd	454.68	240.72	213.96	3,589	1,983	1,606	3,045	1,779	1,266	是
经销商名称	2020 年	2019 年	变动	2020 年	2019 年	变动	2020 年	2019 年	变动	是否匹配
Jerton Industrial Sales Corporation	1,089.60	572.65	516.95	9,403	5,110	4,293	9,548	5,306	4,242	是
SEMAK MAKINA TİCARET VE SANAYI A.Ş.	650.35	185.46	464.89	6,160	3,344	2,816	6,080	3,317	2,763	是
文山无极	917.62	513.57	404.05	3,771	1,998	1,773	3,729	2,026	1,703	是
BAHLA TRADING & AGRICULTURAL SERVICE L.L.C	413.14	48.79	364.35	2,199	182	2,017	2,199	150	2,049	是
S.C DAKARD POWER SRL	323.57	65.03	258.54	2,061	375	1,686	1,939	498	1,441	是

由上表可知，公司主要经销商的经营规模(对外销售规模）与公司对其的销售情况匹配。

3. 结合公司行业特点、下游客户分布、同行业可比公司采用经销商模式的情况，说明公司经销商模式的分类和定义，以及采用经销商模式的必要性和商业合理性

报告期内，公司经销模式销售收入占主营业务收入比例分别为 35.74%、28.26%及 24.97%。从行业角度来看，国家对农业机械化进展高度重视，通过财政补贴等“三农”政策持续支持，农村农业部信息显示：农作物耕种收的综合机械化水平从 2010 年的 52%上升到 2020 年的 71%，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，我国农业机械行业发展迅速，农业机械化水平将不断提升，农业机械市场将持续扩容。同时，随着农村居民人均可支配收入的不断增加，农户对农业机械产品的价格敏感性下降，行业领先、产

业链条完整、技术先进的农业机械制造厂商持续扩生产，规模效应不断显现，并且拥有更多资源去完善和拓展销售网络，打造自主品牌。中小规模的农机企业难以实现规模经济，知名度和影响力弱，生产规模小和竞争能力弱的农机企业将逐渐退出市场，行业集中度将进一步提高。因此，公司在国内农业机械行业快速发展、市场需求不断增加、规模效应不断显现的背景下，采取经销模式，通过发展各地经销商迅速拓展销售网络，扩大市场份额，实现规模经济，提高和保持国内市场影响力和竞争力，具有商业合理性。

从下游客户分布情况来看，公司主要产品为山地丘陵农业机械，为小型农业机械，主要应用于山地丘陵地区，该等客户群体地域高度分散，为尽可能覆盖更多省份、地区客户，节省营销和管理成本，通过经销商可以有效扩大产品覆盖的地区，有效推动销售增长。

可比公司采用经销商模式的情况如下表：

可比公司	销售模式
一拖股份	在国内市场主要通过经销商进行销售，采用现款现货和一般信用销售方式
大叶股份	主要采用 ODM 销售模式，少量采用 OBM 模式销售
神驰机电	境内主要采取经销模式，境外主要采取 ODM 模式
绿田机械	产品的销售方式分为经销、直销和代销
君禾股份	外销主要采用 ODM 和 OEM 模式，内销主要采用经销模式

数据来源：可比公司招股说明书或定期报告

公司与同行业可比公司对于不同业务发展阶段的市场，采取的销售模式存在一定差异。在品牌知名度和成熟度较高的市场一般采用自主品牌经销模式，在尚未形成规模化的市场一般采用 ODM 直销模式，因此，在销售模式上，公司采取的销售模式符合自身主营产品产业发展阶段和自身经营特点。

公司向经销商销售均为买断式销售，经销商向公司采购产品后，直接向终端消费者或者通过分销商进行销售。不同区域经销商之间不得随意窜货。经销商自行发展其下游客户，自行定价、供货和收款，不存在二级或多级经销模式。

综上，公司在国内市场主要采取经销模式符合自身主营产品产业发展阶段和自身经营特点，具有必要性和商业合理性。

（二）说明经销商模式内控制度，包括但不限于经销商选取标准和批准程序、对不同类别经销商、多层级经销商管理制度、终端销售管理、新增及退出管理方法、定价考核机制(包括营销、运输费用承担和补贴、折扣和返利等)、退换货机制、物流管理模式(是否直接发货给终端客户)、信用及收款管理、结算机制、库存管理机制、对账制度等制度建立及执行情况以及与经销商相关的信息管理系统的设计与执行情况

报告期内，公司制定了合理的经销商内控制度并严格执行，主要情况如下：

1. 经销商选取标准和批准程序

对于经销商的选取，公司制定了严格的选取标准。公司根据年度市场开拓计划针对不同销售区域开发经销商，对其发展理念、资信情况、业务规模、行业经验、销售渠道、经营管理能力等方面进行综合评估，销售人员将上述信息报送公司审核，经审定合格后签订年度经销合同，并在合同中就经销区域、年度销售任务、款项结算、货物运输、售后服务等条款予以具体约定。

2. 对不同类别经销商、多层级经销商管理制度以及终端销售管理

公司向经销商销售均为买断式销售，分地域对经销商进行管理，经销商自行发展其下游客户，自行定价、供货和收款，不存在二级或多级经销模式。针对终端销售，公司要求各区域经销商只可在协议约定的代理区域实施产品的营销活动，禁止以任何方式将公司产品销售给代理区域以外的商家及用户；禁止通过网络推广、网店等形式实施网上跨代理区域销售，在代理区域内的网上销售，网上销售售价必须经过公司书面同意，且实际成交价格也不能低于公司书面同意的售价。

3. 新增及退出管理方法

新增经销商前，销售人员搜集经销商的经营资质、经营场所、业务规模等信息，获取经销商的营业执照、组织机构代码证和税务登记证，报送销售部部长进行审核，审核通过后销售人员与经销商进一步进行洽谈，并根据进展安排派送样机，并尽快签订经销合同。对于新增的经销商，销售人员填写《客户基本资料表》，并交付销售部档案内勤人员，以便维护与管理。建立客户数据档案后，对客户资料进行动态更新，以便更好地监控和了解客户行为，进行后续维护和退出管理。

经过审核授权的网点区域，严格实行独家代理制，其他单位或个人不能在该区域销售公司产品（政府招标采购除外），否则予以处罚和取消代理资格。

4. 定价考核机制(包括营销、运输费用承担和补贴、折扣和返利等)

公司综合考虑产品成本、销售目标、汇率变化、市场供求以及市场同类产品价格等因素，确定产品最终销售价格。除对“威马品牌形象店”提供不超过一定金额的广告招牌补贴外，不存在为经销商提供营销费用的情况。境内经销模式下，一般由经销商上门自提，如需委托运输，公司不承担货运费用，货物交付承运人后风险即转移至经销商；境外经销模式下，公司根据不同经销商分别约定FOB/CFR/CIF 贸易模式，海运费用由经销商承担。针对于境内经销商，公司一般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。

5. 退换货机制

公司产品按照经销合同的约定实行“包修、包换、包退”的三包政策，属于三包政策范围、期限内的产品，公司负责对配件实行以旧换新，经销商负责修理。

6. 物流管理模式(是否直接发货给终端客户)

经销模式下，货物一般由经销商自提，如需委托运输，公司将货物发到对应的经销商指定的物流仓库，不直接发货给终端客户；由经销商对终端消费者或客户的发货，相关的运费由经销商自行承担。

7. 信用及收款管理、结算机制、对账制度

境内经销模式下，一般来说，公司在收到经销商全额货款后发货，但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；境外经销模式下，结算方式主要有 L/C(信用证)、T/T(电汇)、D/P(付款交单)。

(1）公司的 L/C 结算方式分为即期 L/C 与远期 L/C。公司发货交单后，由信用证开证行在约定期限内支付货款；

(2）公司的 T/T 结算方式分为“前 T/T”与“后 T/T”方式。在“前 T/T”结算方式下，公司一般向其收取全部货款后发货，或收取一定比例的预付款作为定金，在发货后客户支付尾款，全部款项支付后寄送提单正本或者发出电放通知；在“后 T/T”结算方式下，根据不同客户的合作历史、交易规模、信用状况等情

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；

（3）在业务开拓过程中，为了满足部分境外客户所在地的政策要求，公司也允许其采用 D/P 方式付款；

（4）此外，除采用款到发货模式以及个别资信状况良好、合作历史较长的客户外，公司对其他国外客户向中信保进行了投保，若发生信用风险，中信保将提供最高比例为 90%的赔偿。

对于先款后货的经销商，无需进行月末对账；对于小部分授予信用期的经销商，财务部门定期与客户就货款回收情况进行对账确认，并督促业务人员催收回款。

8. 库存管理机制

公司采用“以销定产为主、适量备货为辅”的生产模式。公司主要根据客户订单需求，以客户需求为导向，进行生产计划、调度、管理和控制。由于国内经销商于每年末需对次年旺季采购量进行预订，因此公司会在经销商预定量的基础上对公司相关产品进行适量备货，以应对次年内销旺季客户采购量的增加。公司针对主要产品及原材料均设定安全库存量，与主要客户及供应商均保持长期良好的合作关系。公司根据销售订单筹备生产，报告期内随着公司规模增大，销售订单增加，生产线产量扩大，存货余额整体呈上升趋势。公司严格按照客户订单制定生产和采购计划，同时根据市场预期，为及时响应客户需求进行适当储备，以加强存货管理水平，提高存货周转能力，控制经营风险。针对经销商的库存，公司不掌握经销商的库存信息，由经销商自行承担存货管理风险。

9. 与经销商相关的信息管理系统

报告期内，公司使用 ERP 系统对经销商的相关信息进行管理。报告期内，公司的订单录入、存货管理、出货、确认收入、回款、经销商信息维护等均在 ERP 系统上执行，经销商主要通过邮件、传真等形式下达采购订单。公司已建立并完善了相关的经销业务管理制度及控制程序，以保证公司的经销销售活动能按照适当的授权进行。报告期内，公司内部控制健全并有效执行，不存在财务报告或非财务报告重大缺陷。我们对公司的内部控制制度进行了审核，并出具了《威马农机股份有限公司内部控制鉴证报告》（天健审〔2023〕8-74 号）。

（三）列示不同类别、不同层级经销商数量、销售收入及毛利占比，发生变动的原因及合理性，报告期各期新增和退出的经销商(境内外)的名称、对应的收入、毛利率，新增或退出的原因、新增及退出的经销商对当期收入和利润的影响，2020 年和 2021 年 1-6 月境内经销商合作数量下降的原因，是否存在重要经销商流失，并结合该情况分析说明公司经销商客户和经销模式的稳定性、经销商变动情况是否符合行业特征及同行业可比公司情况

1. 不同类别、不同层级经销商数量、销售收入及毛利占比，发生变动的原因及合理性

公司向经销商销售均为买断式销售，分地域对经销商进行管理，经销商自行发展其下游客户，自行定价、供货和收款，不存在二级或多级经销模式。按照地域可将经销商划分为境内经销商及境外经销商，报告期各期发生交易的经销商数量、收入及毛利情况列示如下：

单位：家、万元

境内经销商	数量	销售收入	占主营业务收入比例	毛利额	毛利率	毛利占比
2022 年	455	8,089.12	12.17%	1,242.62	15.36%	10.55%
2021 年	423	11,195.97	14.52%	1,993.61	17.81%	16.77%
2020 年	435	13,082.18	20.39%	2,158.77	16.50%	20.05%
境外经销商	数量	销售收入	占主营业务收入比例	毛利额	毛利率	毛利占比
2022 年	47	8,510.01	12.80%	1,683.43	19.78%	14.29%
2021 年	43	10,590.41	13.74%	1,616.60	15.26%	13.60%
2020 年	45	9,854.00	15.35%	1,712.15	17.38%	15.90%

报告期内，境内经销销售收入呈现下降的情形。2021 年境内经销收入较 2020 年所下降，主要原因为 2021 年下半年受到不确定因素多发等因素影响，经济下行压力较大，经济增速放缓，农业机械产品的国内市场需求受到了一定程度的影响，导致 2021 年整体境内销售收入有小幅下降，而境内主要采取经销模式，因此 2021 年经销收入有所下降；2022 年上半年，不确定因素多发，长三角地区上游配件供应链出现短缺，子公司威马农机（无锡）暂停生产经营；以及部分客户所在地受外部环境制约，经营受到影响。2022 年 8 月，受重庆区域持续高温、限电等不确定因素影响，公司依照主管部门规定暂停了生产经营活动。受该等不

可控因素的出现，致使公司营业收入在短期内出现暂时性下滑。2022 年底，国内各地不确定因素多发，公司的生产经营、物流运输等均受到不同程度的影响，因此 2022 年境内经销收入有一定程度的下降。在境外市场上，公司凭借优秀的研发设计能力、质量管理水平、生产制造规模，与富世华集团、百力通集团等国际知名厂商建立了稳定的合作关系，产品得到了国际知名厂商的认可，从而借此迅速扩展国际市场，扩展境外销售网络，凭借可靠的产品质量和良好的信誉提高公司产品和品牌在境外的知名度，带动了自有品牌产品在境外的销售，且境外农业机械行业发展成熟度较高，终端用户对于中高端农机产品的购买力和需求相对较强，因此 2021 年境外经销收入较 2020 年有所增长，2022 年度，由于俄乌冲突对欧洲经济发展造成的诸多不确定性，欧洲整体经济环境较差，农用机械用户的购买力有所下降，加之国内停产、供应链短缺、重庆高温限电及区域管控等因素，公司整体的生产经营、物流运输受到了影响，导致 2022 年度境外经销收入有所下降。

报告期内，对于境外经销商，2021 年受原材料价格上涨、人民币汇率升值等因素影响，主要产品单位成本较 2020 年均有不同幅度的提高，外销业务通常在接受客户订单后再行组织采购和生产，交付周期较长，外销客户价格调整较内销客户具有滞后性，导致外销毛利率下降，因此外销毛利额相较 2020 年有所降低；2022 年受美元兑人民币升值等因素影响，外销毛利额较上年同期基本保持稳定。对于境内经销商，2021 年受生产经营环境变化影响，主要经销商如陇南市腾飞农机商贸有限责任公司等在销售旺季暂停经营，对下游销售的影响较大，导致 2021 年境内经销收入及毛利额有所降低；2022 年因国内停产、供应链短缺、重庆高温限电等不确定因素，公司整体的生产经营、物流运输受到了影响，导致 2022 年境内经销收入及毛利额持续下降。

报告期内，从公司整体来看，经销毛利额的占比持续下降，主要原因为公司主要客户均为境外直销客户，在报告期内与此类客户合作不断加深，销售收入及毛利额占比持续增长，导致经销模式的毛利额占比在报告期内呈现波动下降的趋势。

2. 报告期各期新增和退出的经销商(境内外)的名称、对应的收入、毛利率，新增或退出的原因、新增及退出的经销商对当期收入和利润的影响

报告期内，新增的主要境内外经销商情况如下：

单位：万元

期间	新增境内经销商名称	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	新增原因
2022 年度	昆明悦盾商贸有限公司	销售金额	70.82			市场业务拓展
		毛利率	10.90%			
	合肥柏力机电设备有限公司	销售金额	55.24			市场业务拓展
		毛利率	12.07%			
	济南锦荣经贸有限公司	销售金额	47.87			朋友介绍
		毛利率	11.90%			
	澜沧吉祥农机有限公司	销售金额	36.23			市场业务拓展
		毛利率	1.83%			
	富平县苏迈农机经销部	销售金额	34.56			市场业务拓展
		毛利率	15.95%			
2021 年度	石家庄合晟祥机电商贸有限公司	销售金额	85.95	52.77		对方主动洽谈
		毛利率	15.07%	10.67%		
	乐山勇芳农机有限责任公司	销售金额	51.20	50.20		朋友介绍
		毛利率	21.29%	21.60%		
	台州市兴元农机有限公司	销售金额	40.44	48.71		朋友介绍
		毛利率	16.76%	16.43%		
	黎平县豪杰农机店	销售金额	50.99	37.56		朋友介绍
		毛利率	12.60%	17.03%		
	长汀县鑫田农业机械有限公司	销售金额	31.62	36.59		市场业务拓展
		毛利率	21.37%	25.78%		
2020 年度	沈阳华睿	销售金额	450.36	359.24	55.28	市场业务拓展
		毛利率	14.98%	12.91%	14.29%	
	中盛联科机电有限公司	销售金额		0.46	50.47	市场业务拓展
		毛利率		20.16%	14.80%	
	渭南市华州区鸿源车行	销售金额	0.89	39.89	44.60	市场业务拓展
		毛利率	11.21%	13.48%	13.96%	
	内蒙古锦丰源农林科技有限公司	销售金额	1.09	44.32	36.10	展会推广
		毛利率	21.67%	23.20%	20.21%	
	陕西众丰农业科技有限公司	销售金额			25.06	市场业务拓展
		毛利率			19.64%	

期间	新增境外经销商名称	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	新增原因
2022 年度	VJ MATERIALS MART	销售金额	103.12			市场业务拓展
		毛利率	9.77%			
	Joint stock company “ NMZ Energia”	销售金额	48.37			市场业务拓展
		毛利率	20.64%			
	YOSUF HASSAN CO LTD	销售金额	18.48			市场业务拓展
		毛利率	27.70%			
	VINAKA AGRICULTURAL MATERIALTRADING PTE LTD	销售金额	17.37			市场业务拓展
		毛利率	33.82%			
	TESU VN CO.,LTD	销售金额	7.68			市场业务拓展
		毛利率	3.22%			
2021 年度	Abdulhadi Ghanim Hussein	销售金额		37.54		朋友介绍
		毛利率		17.03%		
	MGM SNC dei F.lli Marconi	销售金额		0.50		市场业务拓展
		毛利率		29.63%		
2020 年度	New Al Mawared Co.	销售金额			41.39	展会推广
		毛利率			17.65%	
	KINWAN machinery SDN BHD	销售金额	60.51	52.00	25.61	市场业务拓展
		毛利率	16.19%	3.23%	17.10%	

报告期内，退出的经销商销售金额较小，退出前一年销售金额前五大境内外经销客户情况如下：

单位：万元

期间	退出境内经销商名称	项目	2021 年	2020 年度	2019 年度	退出原因
2022 年度	常州市武进区湖塘佳禾气动设备有限公司	销售金额	24.07	22.59		协议到期终止
		毛利率	15.35%	14.74%		
	常州杰研机电科技有限公司	销售金额	14.11			协议到期终止
		毛利率	11.70%			
	大田县满田春农业机械贸易有限公司	销售金额	10.71			区域调整
		毛利率	24.06%			
	贵阳永顺惠民机械设备有限责任公司	销售金额	9.85	23.23		区域调整
		毛利率	28.68%	22.53%		

	偃师市金中德车业有限公司	销售金额	7.79	22.12	2.00	区域调整
		毛利率	17.49%	11.40%	12.75%	
2021年度	喀什市华丰农机有限公司	销售金额		57.71	58.37	对方经营出现问题
		毛利率		17.36%	19.08%	
	陕西众丰农业科技有限公司	销售金额		25.06		协议到期终止
		毛利率		19.64%		
	巢湖市昌达机电经营部	销售金额		18.72	3.80	对方经营出现问题
		毛利率		19.86%	21.01%	
	西藏东红农机销售有限公司	销售金额		17.71		对方经营出现问题
		毛利率		18.35%		
	许昌森鑫机械有限公司	销售金额		16.30	11.57	对方经营出现问题
		毛利率		10.60%	11.33%	
2020年度	台州汉德进出口有限公司	销售金额			40.94	协议到期终止
		毛利率			21.69%	
	长葛市豫嘉机械制造有限公司	销售金额			31.41	对方经营出现问题
		毛利率			14.74%	
	都匀市利民农机经营部	销售金额			11.60	对方经营出现问题
		毛利率			20.64%	
	内蒙古鸿恩机电设备有限公司	销售金额			7.59	对方经营出现问题
		毛利率			17.06%	
	二道区思迪讴机械设备销售处	销售金额			7.28	对方经营出现问题
		毛利率			18.96%	
期间	退出境外经销商名称	项目	2021年度	2020年度	2019年度	退出原因
2022年度	FEROELEKTRO DOO	销售金额	56.75	39.72	55.57	对方经营出现问题
		毛利率	23.28%	23.27%	27.35%	
	Abdulhadi Ghanim Hussein	销售金额	37.54			市场冲突
		毛利率	17.03%			
2021年度	VAN DAT TRADING CO., LTD	销售金额		121.29	64.11	价格未达成一致
		毛利率		15.39%	11.79%	
	IVT Swiss SA.	销售金额		100.10	13.25	对方经营出现问题
		毛利率		25.56%	28.25%	
	XANDER	销售金额		47.05		价格未达成一致
		毛利率		20.44%		

	New Al Mawared Co.	销售金额		41.39		价格未达成一致
		毛利率		17.65%		
	SRL AXECOM PRIM	销售金额		41.09	62.34	需求未达成一致
		毛利率		27.74%	25.46%	
2020年度	Sarl Zatout ZGA	销售金额			45.53	价格未达成一致
		毛利率			23.30%	
	Nutrex Co., Ltd	销售金额			32.55	市场冲突
		毛利率			17.87%	
	Global Import Co., Ltd	销售金额			32.08	价格未达成一致
		毛利率			15.23%	
	Rand Establishment	销售金额			16.14	价格未达成一致
		毛利率			22.35%	
	VSK INTERNATION co.,LTD	销售金额			0.37	价格未达成一致
		毛利率			23.83%	

报告期内，交易金额 10 万元以上的新增经销商在当期的销售收入分别为 415.04 万元、521.74 万元和 654.10 万元，当期毛利额为 66.73 万元、94.57 万元和 84.15 万元；退出经销商在退出前一期的交易金额在 10 万元以上的，上期销售收入分别为 210.23 万元、595.25 万元和 153.74 万元，毛利额为 40.82 万元、110.10 万元和 36.17 万元。综上，报告期内新增和退出的经销商对收入及利润的影响金额较小。

3. 2020 年和 2021 年 1-6 月境内经销商合作数量下降的原因，是否存在重要经销商流失，并结合该情况分析说明公司经销商客户和经销模式的稳定性、经销商变动情况是否符合行业特征及同行业可比公司情况

2019 年度、2020 年度、2021 年 1-6 月及 2021 年度公司境内经销商合作数量情况如下：

单位：家

销售规模	2021 年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度
50 万元以下	376	350	379	399
50 万元至 250 万元	38	22	48	46
250 万元至 500 万元	6	4	4	4
500 万元以上	3	2	4	4

合　计	423	378	435	453

2020 年境内经销商较 2019 年有小幅下降，均为交易额为 50 万元以下的经销商，系正常的经销商终止合作，属于正常的商业行为，交易金额较大的主要经销商如 Jerton Industrial Sales Corporation、文山无极、南宁秋璐等合作关系稳定。2021 年 1-6 月境内经销商数量较 2020 年下降，主要原因为统计口径系当期发生过交易往来的经销商，从 2021 年全年来看，主要经销商数量保持稳定，变动幅度较小，整体变动系正常商业行为。公司与主要经销商合作关系稳定，持续保持交易往来，未发生重要经销商流失的情形。

可比公司对于经销商变动情况的披露信息较少。2019 年至 2020 年，绿田机械经销商数量分别为 751 家、712 家，有小幅下降，2019 年至 2021 年，公司经销商数量分别为 453 家、435 家、423 家同样呈现小幅度的下降，与绿田机械相比不存在显著差异。整体来看，公司经销商的变动幅度较小，具有稳定性和商业合理性，符合行业特征。

（四）说明公司及其控股股东、实际控制人、公司主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与经销商、经销商的终端客户是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在其他特殊关系或业务合作(如是否存在前员工、近亲属设立的经销商、是否存在经销商使用公司名称或商标)，是否存在非经营性资金往来，包括对经销商或客户提供的借款、担保等资金支持等；是否存在公司和经销商共同进行推广的情况，若存在，请说明相关费用的承担及会计处理情况

1. 说明公司及其控股股东、实际控制人、公司主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与经销商、经销商的终端客户是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在其他特殊关系或业务合作

报告期内，除四川颈鹿外，公司及其控股股东、实际控制人、公司主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与经销商、经销商的终端客户不存在关联关系或其他利益安排。报告期内，四川颈鹿为实际控制人严华之弟严杰，控制的企业，四川颈鹿在其注销前系公司的经销商，公司向四川颈鹿销售的商品主要是田间搬运机。报告期内，公司向四川颈鹿(包括向严杰个人）销售的金额分别为 9.40 万元、0 万元和 0 万元，销售金额及占比较小，且均为正常业务往来，关联交易定价公允，不存在利益输送等情形。

报告期内，公司存在前员工经销商的情形，相关情况如下：

（1）江津区燕伟五金经营部法人系公司前员工周伟，报告期内与公司的交易额为 107.39 万元、22.73 万元和 35.75 万元，交易金额较小。我们对其执行了函证及访谈程序，验证了其销售收入的真实性。

（2）北京腾龙法人刘晶与公司前员工陈林现系夫妻关系，陈林已于 2011 年从公司处离职。该经销商成立于 2009 年 10 月 30 日，注册资本为 1,000 万元人民币。陈林从公司离职前主要负责北京地区业务拓展，在业务拓展过程中结识刘晶，向其推荐公司产品，刘晶认为公司产品在北京及周边地区有较大的发展市场，因此成立北京腾龙并于 2010 年开始与公司开展业务合作。报告期内，北京腾龙与公司合作的主要产品为耕整地机械、田间管理机械等，交易金额为 250.41 万元、306.51 万元和 242.70 万元，毛利率为 18.62%、18.24%和 18.09%，报告期内交易额及毛利率均保持稳定。

报告期内不存在公司控股股东、实际控制人、公司主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员近亲属设立经销商的情形，不存在经销商使用公司名称或商标的情形。

2. 是否存在非经营性资金往来

报告期内，存在公司向经销商提供借款的情形。2020 年，重庆锐凌基于扩大市场销售区域经营网点规模需要，向公司借款 20 万元，借款期限为 2020 年 1 月 13 日至 2020 年 5 月 13 日，利息为 4,000 元，借款及利息已经于 2020 年 4 月 29 日归还。该事项具有合理的商业背景，借款及利息金额较小，对公司经营不构成重大影响，会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

除上述情况外，报告期内不在与经销商或客户的其他非经常性资金往来情形。

3. 是否存在公司和经销商共同进行推广的情况

报告期内，不存在公司与经销商共同推广的情形。

（五）说明经销商是否存在个人等非法人实体，如存在，说明该类经销商数量、销售收入及毛利占比，与同行业可比公司是否存在显著差异

报告期内，公司不存在大量个人等非法人实体经销商的情形，数量、金额及占比均较小。同行业可比公司仅绿田机械公开披露其“经销商不存在大量个人等

非法人实体”，与公司不存在显著差异。非法人经销商具体情况如下：

单位：家、万元

报告期/项目	数量	销售金额	占经销收入比例	毛利额	占经销毛利比例
2022 年度	118	966.95	5.83%	143.80	4.91%
个体工商户	97	853.29	5.14%	125.35	4.28%
个人	14	51.95	0.31%	6.75	0.23%
其他	7	61.72	0.37%	11.70	0.40%
2021 年度	107	1,129.24	5.18%	209.48	5.80%
个体工商户	83	896.98	4.12%	162.75	4.51%
个人	18	130.72	0.60%	22.54	0.62%
其他	6	101.54	0.47%	24.19	0.67%
2020 年度	103	2,030.99	8.85%	361.25	9.33%
个体工商户	87	1,581.80	6.90%	272.60	7.04%
个人	10	266.30	1.16%	56.55	1.46%
其他	6	182.89	0.80%	32.10	0.83%

报告期内，公司非法人经销商主要包括个体工商户、个人经销商、个人独资企业、农民专业合作社等，报告期内此类经销商销售收入分别为 2,030.99 万元、1,129.24 万元和 966.95 万元，占经销收入的比例分别为 8.85%、5.18%和 5.83%，金额及占比相对较大的非法人实体为个体工商户，其金额相对较大的原因为境内各省销售地区较为分散，终端用户主要为各乡镇农民，经销商采用个体工商户组织形式进行采购和销售的情况较多，符合实际商业背景。整体来看非法人实体的销售金额及占比较小，报告期内金额持续下降，具有合理性。

（六）说明公司对经销商的返利比例及其公允性、相关会计处理方式、返利金额及与销售额的匹配关系，返利计提是否充分，是否存在通过调整返利政策调节经营业绩的情况

1．对经销商的返利比例及其公允性、返利金额及与销售额的匹配关系，返利计提是否充分，是否存在通过调整返利政策调节经营业绩的情况

报告期内，公司与境外经销商之间不约定返利条款；针对境内销售，为有效激励经销商、支持经销商的经营活动、促进公司销售及业绩增长，公司每年度会

制订《年度国内销售政策》，确定当年经销策略。公司对不同的经销商根据其上年的销售情况及公司的《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。因经营需要，公司对一些经销商的返利政策存在一定差异，对单个经销商制定的返利标准在报告期内未发生重大变动。

公司返利金额与境内经销收入占比具体如下：

单位：万元

项　目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售返利金额	42.68	55.63	134.49
境内经销收入	8,089.12	11,195.97	13,082.18
销售返利金额占境内经销收入比例	0.53%	0.50%	1.03%

报告期内，返利金额占境内经销收入比例分别为 1.03%、0.50%和 0.53%，波动较小，2021 年返利比例下降主要系公司销售合同约定返利政策为采购额较上年增长，2021 年境内经销收入略有下降，较多经销商未达到返利政策约定条件，故公司 2021 年返利金额占境内经销收入比例略有下降；2022 年度，国内不确定因素多发，国内经销商及公司的生产经营、物流运输等受到了较大的影响，导致公司境内经销收入出现下滑，2022 年度返利金额占境内经销收入比例较上年同期基本保持稳定。公司每年末根据全年销售额和各经销商返利政策计算返利金额，与经销商电话或邮件确认，公司返利金额计提充分；报告期各期，公司严格根据经销协议约定对销售返利进行计提，销售返利金额占境内经销收入比例较低，不存在通过调整返利政策调节经营业绩的情况。

2．返利核算的具体会计处理方式

按照经销协议的返利政策，测算返利金额，对经销商的返利按冲减主营业务收入进行会计处理：

借：主营业务收入

　　应交税费

　贷：应收账款

报告期内，公司返利会计处理方式符合企业会计准则规定。

（七）列示各期主要经销商的基本情况，包括注册资本、注册地址、成立时间、经营范围、股东、核心管理人员、员工人数、与公司合作历史、是否专门销售公司产品、终端销售及期末存货情况，采购规模与其自身业务规模匹配性分析等

报告期内，公司主要经销商的基本情况如下：

单位：万元

主要经销商	注册资本	注册地	成立时间	开始合作时间	经营范围	股东	核心管理人员	员工人数	是否专门威马产品
文山无极	100 万元人民币	云南	2013 年	2013 年	内燃机及其零配件等的销售；农用机械、通用机械等的制造及销售；机械设备维修及技术服务；货物及技术进出口	李昌云	李昌云、李昌喜、李昌海	约 20 人	否
南宁秋璐	100 万元人民币	广西	2009 年	2011 年	农业机械销售及服务、机械设备销售、专用设备修理、五金产品批发等	谭海秋	谭海秋、谭国高	约 5 人	否
SPART SISTEM Co.,Ltd	10.7 万乌兹别克斯坦苏姆	乌兹别克斯坦	2005 年	2014 年	农用机械销售	Jalolid din Abdull aev	Jalolid din Abdulla ev	约 20 人	否
Jerton Industrial Sales Corporation	5,000 万菲律宾比索	菲律宾	2013 年	2015 年	农用机械销售	John Chu	John Chu	约 20 人	否
郑州田野	50 万元人民币	河南	2007 年	2011 年	农业机械销售	孙国平	孙国平、胡俊敏	约 10 人	否
POWER POLAND LTD.	50 万波兰兹罗提	波兰	2016 年	2016 年	批发进口机械类、工具类产品	KOROST ，VASYL	KOROST, DMYTRO	约 20 人	否
S.C DAKARD POWER SRL	1,000 欧元	罗马尼亚	2011 年	2017 年	微耕机等农业园林机械	LI GUANHO NG, DONG XUEDON	DONG XUEDONG	约 15 人	是

主要经销商	注册资本	注册地	成立时间	开始合作时间	经营范围	股东	核心管理人员	员工人数	是否专门威马产品
						G			
LLC "Belagro Bel"	5,000万白俄罗斯卢布	白俄罗斯	2000年	2017年	农用零配件及专用机械批发	Mr. Balabanovich, Vladimir Vladimirovich	Mr. Petrovskiy, Vladimir Stanislavovich	约30人	否
SEMAK MAKINA TİCARET VE SANAYI A.Ş.	2,400万土耳其里拉	土耳其	1993年	2010年	林业机械设备、农业机械设备及园林机械设备销售和批发	Suleyman Keles	Suleyman Keles	约92人	否

公司对经销商的销售为买断式销售，经销商自行发展其下游客户，自行定价、供货和收款，上述主要经销商的无公开数据披露其自身业务规模，且经销商出于对下游客户隐私的保护，不便透露其所有终端用户的详细销售数据，仅提供对于公司产品的进销存情况，因此使用其对于公司产品的终端销售及期末存货情况作为对于经销商业务规模的判断依据，上述主要经销商的采购规模与其自身业务规模匹配性情况如下：

单位：台

主要经销商	2022年向公司采购	2021年向公司采购	2020年向公司采购	2022年对外销售	2021年对外销售	2020年对外销售	2022年末库存	2021年末库存	2020年末库存
文山无极	2,819	4,063	3,771	2,920	3,839	3,729	290	391	167

主要经销商	2022年向公司采购	2021年向公司采购	2020年向公司采购	2022年对外销售	2021年对外销售	2020年对外销售	2022年末库存	2021年末库存	2020年末库存
南宁秋璐	1,929	3,896	3,522	2,329	3,642	3,496	25	425	171
SPART SISTEM Co.,Ltd	2,018	3,213	3,638	2,023	3,123	3,635	215	220	130
Jerton Industrial Sales Corporation	9,813	8,932	9.403	10,520	7.095	9.548	1,283	1,990	153
郑州田野	1,963	3,271	3,990	2,095	3,110	4,031	58	190	29
POWER POLAND LTD.	6,199	1,819	2,430	5,886	1,759	2,369	787	474	414
S.C DAKARD POWER SRL	3,231	3,541	2,061	3,370	3,220	1,939	341	480	159
LLC "Belagro Bel"	6,135	2,427	3,462	5,970	2,427	3,462	165		
SEMAK MAKINA TİCARET VE SANAYI A.Ş.	1,260	8,321	6,160	1,363	8,416	6,080	63	251	346

其中，POWER POLAND LTD.系波兰经销客户，该客户采购的产品主要为微耕机、发电机组和内燃机等，2022 年度，该客户向公司的采购数量较上年同期有较大幅度的增长，主要原因为受到俄乌战争影响，往年公司向乌克兰客户 ELEKTROAVTOMATIKA Co.,Ltd.运输货物的主要港口如敖德萨港等处于封闭状态，运输难度较大，因此该客户通过其关联方 POWER POLAND LTD.向公司进行采购，转道波兰运往乌克兰，导致 POWER POLAND LTD.2022 年向公司的采购量有所上升，二者合计来看，2022 年向公司的采购量较 2021 年增加 5.72%，属于正常波动；

LLC "Belagro Bel"系白俄罗斯经销客户，该客户采购的产品主要为内燃机、排灌机械等，2022 年度，该客户向公司的采购数量较上年同期有较大幅度的增长，主要原因为公司通过较高的产品性价比、完善的服务体系等特点，在与该客户主要供应商如本田动力

等的竞争中取得了优势，该客户 2022 年将其向本田动力等供应商的采购订单转移向公司，导致该客户 2022 年向公司的采购量有所上升；

Jerton Industrial Sales Corporation 系菲律宾经销客户，该客户采购的产品主要为微耕机、发电机组和内燃机等，2021 年末，该客户结存的公司产品数量相对较多，主要原因为该客户 2020 年对外销售情况良好，需求旺盛，因此该客户在 2021 年增加了向公司的采购量，但是由于原材料价格上升以及汇率的变动导致的成本增加，该客户相应调整对外售价，导致下游客户的采购意愿降低，2021 年末产品结存数量有所上升，具有合理性；

境内主要经销商文山市无极农机经贸有限责任公司、南宁市秋璐商贸有限公司、郑州田野机械销售有限公司 2022 年度向公司的采购量较上年同期有一定下降，主要原因为 2022 年上半年，受国内不确定因素多发影响，长三角地区上游配件供应链出现短缺，子公司威马农机（无锡）暂停生产经营；以及部分客户所在地受外部环境制约，经营受到影响。2022 年 8 月，受重庆区域持续高温、限电等不确定因素影响，公司依照主管部门规定暂停了生产经营活动。受该等不可控因素的出现，致使公司营业收入在短期内出现暂时性下滑。2022 年底，国内各地不确定因素多发，公司的生产经营、物流运输等均受到不同程度的影响。综合以上因素，2022 年公司境内主要经销商的销量有所下降；

SPART SISTEM Co.,Ltd 系乌兹别克斯坦经销客户，该客户向公司采购的主要产品为耕整地机械、发电机组等，该客户 2022 年向公司的采购量较上年同期有所下降，主要原因为该客户 2022 年将部分订单转移至其关联方 LLC ″ UNIVERSAL POWER MACHINERY TRADE ″进行采购，同时 2022 年 11 月有一批货物因物流原因，未能于 2022 年发出，因此未能在 2022 年确认收入。若考虑上述影响因素，则该客户 2022 年采购量较上年同期无大幅变动；

SEMAK MAKINA TİCARET VE SANAYI A.Ş.系土耳其经销客户，该客户向公司采购的主要产品为内燃机等，2022 年向公司的采购数量较 2021 年有所下降，主要原因系，由于土耳其的反倾销政策，该客户采购内燃机等散件后在当地进行组装并销售，2021 年该客户向公司采购大量散件，组装后在 2022 年陆续进行销售，另外该客户基于其经营压力，希望公司给予其一定的销售价格优惠，目前双方仍在协商中尚未达成一致，因此该客户 2022 年降低了向公司的采购量。

结合上述主要经销商的进销存情况，主要经销商的采购规模与其自身业务规模相匹配，不存在经销商压货的情况。

（八）说明报告期内经销商信用政策是否发生较大变化，给与经销商信用额度的情况，是否与直销客户存在较大差异

境内经销模式下，公司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；境外经销模式下，结算方式主要有 L/C（信用证）、T/T（电汇）、D/P（付款交单），具体情况详见本题第（2）问的相关回复。对于给予一定信用期和赊销额度的境外客户通常需由中国进出口信用保险有限公司提供担保并对赊销客户进行赊销审批和调整，报告期内公司的经销商信用政策未发生重大变化。

主要经销商的信用政策如下：

境内经销商名称	信用政策
广州固升	铺底流动资金 100 万元，年底结算，超出部分先款后货/订单结算，先款后货
文山无极	铺底流动资金 80 万元，年底结算，超出部分先款后货
南宁秋璐	铺底流动资金 105 万元，年底结算；授信额度 10 万元，次月 5 日前结算；超出部分先款后货
郑州田野	先款后货
沈阳华睿	铺底流动资金 30 万元，年底结算；授信额度 30 万元，次月 5 日前结算；超出部分先款后货
陇南腾飞	先款后货
赣州市腾威农机设备有限公司	铺底流动资金 40 万元，年底结算，超出部分先款后货
重庆锐凌	铺底流动资金 55 万元，年底结算；授信额度 30 万元，次月 5 日前结算；超出部分先款后货
境外经销商名称	信用政策
Jerton Industrial Sales Corporation	自提单日期 90 天内付全款
SPART SISTEM Co.,Ltd	发货前预付 30%定金，自提单日期 90 天内付 70%尾款
SEMAK MAKINA TİCARET VE SANAYI A.Ş.	自提单日期 180 天由开证行结算或到港前付清
EGYPCO IMPORT CO.,	100%付款交单
Limited Liability Company TechTorg	发货前预付 20%定金，自提单日期 120 天内付 80%尾款

境内经销商名称	信用政策
ELEKTROAVTOMATIKA Co.,Ltd.	发货前预付20%定金，自提单日期60天内付80%尾款，寄送提单
POWER POLAND LTD.	发货前预付20%定金，自提单日期55天内付80%尾款
S.C DAKARD POWER SRL	发货前预付20%定金，自提单日期120天内付80%尾款
LLC "Belagro Bel"	发货前预付30%定金，自提单日期90天内付70%尾款
Ecotechproduct Ltd	发货前预付20%定金，自提单日期35天内付80%尾款

报告期内，公司一般对于经销客户和直销客户采用先款后货的结算模式，不存在信用额度差异；对于存在信用期的部分经销客户和直销客户，经销客户的信用额度为铺底流动资金上限，直销客户的信用额度一般不做约定。对于给予一定信用期和赊销额度的境外客户通常需由中国进出口信用保险有限公司提供担保并对赊销客户进行赊销审批和调整，若发生信用风险，中信保将提供最高比例为90%的赔偿。因此，信用额度主要系考虑该客户是否为境外客户，是否在中信保进行了投保，并综合考虑其信用情况、经营规模、历史合作等因素后进行确定，与其是否为经销客户或直销客户无直接关系。

（九）结合公司售价及对产品的定价模式(公司)，说明公司经销模式毛利率的合理性，与同行业比较是否存在显著差异，对不同销售模式(直销、经销等)、不同区域(境内、境外等)和不同类别经销商销售的产品数量、销售价格、销售收入及占比、毛利及占比、毛利率情况；对不同模式、不同区域、不同类别经销商销售价格、毛利率存在显著差异的情况，说明产生差异的原因及合理性

1. 结合公司售价及对产品的定价模式(公司)，说明公司经销模式毛利率的合理性，与同行业比较是否存在显著差异

公司综合考虑产品成本、销售目标、汇率变化、市场供求以及市场同类产品价格等因素，确定产品最终销售价格。

报告期内，同行业可比公司中大叶股份未在公开信息中详细披露经销模式下毛利率情况。其他同行业可比公司相关公开信息披露如下：

同行业可比公司	与经销模式毛利率相关信息披露
一拖股份	2021年、2022年其经销模式毛利率分别为18.53%和17.06%

同行业可比公司	与经销模式毛利率相关信息披露
神驰机电	2021 年、2022 年其经销销售毛利率分别为 23.99%和 28.05%
绿田机械	2020 年、2021 年和 2022 年经销销售毛利率分别为 21.40%、20.62%和 21.03%
君禾股份	国内市场主要以自主品牌通过经销商买断式销售方式销售，2020 年、2021 年和 2022 年其国内市场销售毛利率分别为 29.10%、12.53%和 19.08%

数据来源：可比公司招股说明书或定期报告

注：一拖股份、神驰机电未披露 2020 年相关信息

公司报告期内经销毛利率分别为 16.88%、16.57%和 17.63%，与神驰机电和君禾股份的经销模式下毛利率存在一定差异。

根据神驰机电公开信息披露，其毛利率较高的原因主要系神驰机电子公司美国神驰直接面向当地市场，缩短了分销环节，更为贴近终端用户市场，并且需要自主承担较高的国内运输费用、海运费用、市场开拓费用及本地运营费用，因此在面向当地市场销售时毛利率水平较高，剔除该部分影响后经销毛利率在 25%左右。剔除其子公司美国神驰毛利率影响，其经销模式毛利率仍高于公司，主要系经销模式下销售产品类型不同导致，公司经销模式下主要销售的产品为微耕机、发电机组、内燃机和田间管理机械等产品，神驰机电在经销模式下主要销售的产品为汽油发电机组、高压清洗机、水泵、电焊机组等，产品结构的差异导致公司与神驰机电在经销模式下的毛利率有所不同，具有合理性。

根据君禾股份公开信息披露，其主营业务产品主要为潜水泵、花园泵、深井泵、喷泉泵等，与公司经销模式的产品结构差别较大，导致二者毛利率存在一定的差异，具有合理性。君禾股份 2021 年国内市场销售毛利率较低，根据其公开信息披露，主要受全年原材料价格上涨、人工工资及费用增加，制造费用折旧增加等因素影响。

综合考虑产品结构、定价政策、销售区域等因素，公司经销模式毛利率与同行业可比公司不存在显著差异，符合公司实际情况，具有合理性。

2. 不同销售模式(直销、经销等)、不同区域(境内、境外等)和不同类别经销商销售的产品数量、销售价格、销售收入及占比、毛利及占比、毛利率情况

(1) 不同销售模式(直销、经销)

报告期内，公司不同销售模式的销售数量、销售价格、销售收入及占比、毛利及占比、毛利率情况如下：

单位：台、元/台、万元

销售模式	2022 年度						
	销量	销售价格	销售收入	收入占比	毛利额	毛利占比	毛利率
直销	313,027	1,593.46	49,879.66	75.03%	8,853.58	75.16%	17.75%
经销	107,899	1,538.40	16,599.13	24.97%	2,926.04	24.84%	17.63%
销售模式	2021 年度						
	销量	销售价格	销售收入	收入占比	毛利额	毛利占比	毛利率
直销	343,647	1,609.26	55,301.87	71.74%	8,279.90	69.64%	14.97%
经销	155,307	1,402.79	21,786.37	28.26%	3,610.21	30.36%	16.57%
销售模式	2020 年度						
	销量	销售价格	销售收入	收入占比	毛利额	毛利占比	毛利率
直销	279,307	1,476.47	41,238.93	64.26%	6,897.25	64.05%	16.73%
经销	156,042	1,469.87	22,936.18	35.74%	3,870.92	35.95%	16.88%

报告期内，公司销售以直销为主，直销模式下游客户以主机厂商及境外 ODM 客户为主，主机厂商因配套需求主要向公司采购内燃机产品，公司根据 ODM 客户的要求对产品进行设计和生产，并直接向其销售，主要产品包括耕整地机械、发电机组和内燃机产品。公司经销模式下游客户为销售公司自主品牌的境内外经销商，以耕整地机械和内燃机产品为主。

经销以境内销售为主，直销以境外销售为主。报告期内经销销售收入持续下降，经销销售收入变动原因及分析详见本说明七（三）的相关回复。报告期内直销销售以境外销售为主，变动原因及分析详见本说明九（二）的相关回复。

报告期内，公司直销模式毛利率分别为 16.73%、14.97%和 17.75%，经销模式毛利率分别为 16.88%、16.57%和 17.63%，经销模式与直销模式毛利率整体不存在显著差异，整体来看直销模式下毛利率略低于经销模式毛利率。公司直销模式下游客户以主机厂商及境外 ODM 客户为主，主机厂商因配套需求主要向公司采购内燃机产品，公司根据 ODM 客户的要求对产品进行设计和生产，并直接向其销

售，主要产品包括耕整地机械、发电机组和内燃机产品。公司经销模式下游客户为销售公司自主品牌的境内外经销商，以耕整地机械和内燃机产品为主。

公司在定价策略方面，自有品牌业务主要根据公司自有品牌产品的终端售价、市场销售情况、竞争情况等因素由公司与客户协商定价，公司运营自有品牌相应承担的销售及管理成本也更高；ODM 业务主要采取成本加上合理利润率的方式由公司与客户采用市场化的方式协商定价。影响该合理利润率的主要因素包括市场同类产品销售价格、公司同类产品利润率水平、客户过往合作历史、重点客户开发与维护、合同规模、汇率变动、结算周期及比例等。公司综合考虑上述因素针对不同客户制定差异化定价策略，从而导致同类产品不同客户销售毛利率存在差异。

报告期内，公司直销业务境外 ODM 客户占比超过 90%，且报告期内呈增长趋势。在 ODM 业务模式下，公司不为客户提供售前售后服务，相关产品只能销售给 ODM 客户。公司以成本加上合理利润率的方式进行报价，与客户采用市场化的方式协商确定价格，议价能力较弱；同时为充分参与市场竞争，需要根据目标市场对产品性能、售价做出调整。公司经销业务下所售产品均为自有品牌产品，为提升自有品牌知名度，通常需要较长时间的人力、物力投入，以及客户积累，同时需要负责产品的品牌建设、市场营销及售后服务等，因此公司对自有品牌产品销售具有一定的自主定价权。

综上，公司直销毛利率整体低于经销毛利率具有合理性。

(2) 不同区域(境内、境外）

报告期内，公司不同销售区域的销售数量、销售价格、销售收入及占比、毛利及占比、毛利率情况如下：

单位：台、元/台、万元

区域	2022 年度						
	销量	销售价格	销售金额	收入占比	毛利额	毛利占比	毛利率
境内	96,021	1,537.24	14,760.75	22.20%	2,404.91	20.42%	16.29%
境外	324,905	1,591.79	51,718.04	77.80%	9,374.71	79.58%	18.13%
区域	2021 年度						
	销量	销售价格	销售收入	收入占比	毛利额	毛利占比	毛利率

境内	101,574	1,651.40	16,773.94	21.76%	2,954.72	24.85%	17.61%
境外	397,380	1,517.80	60,314.30	78.24%	8,935.39	75.15%	14.81%
区域	2020 年度						
	销量	销售价格	销售收入	收入占比	毛利额	毛利占比	毛利率
境内	101,516	1,556.34	15,799.39	24.62%	2,642.92	24.54%	16.73%
境外	333,833	1,449.10	48,375.72	75.38%	8,125.25	75.46%	16.80%

公司境内销售以经销为主，境外销售以直销为主。

境内销售收入在报告期内先升后降，影响公司内销销售收入的主要因素包括下游市场需求和市场开拓能力。

从下游市场需求方面看，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，但目前我国农业机械化发展在耕地类型、作物品类等环节存在的不平衡、不协调和不充分问题，具体体现为山地丘陵地区受制于地形、地貌、交通条件以及经济作物受制于田间精细化管理要求等因素导致二者耕种收综合机械化率较低。在上述大环境下，国内市场对公司山地丘陵农业机械的需求较为旺盛。

从市场开拓能力方面看，公司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，公司凭借先进的工艺技术、良好的品牌形象、快速的市场反应能力与下游客户保持了良好、稳定的合作关系，公司在维护现有客户的同时，也在不断加强市场开拓力度，并将扩大产能，提高产品供给能力。另外，公司产品主要应用于山地丘陵地区，该等客户群体地域高度分散，为尽可能覆盖更多省份客户，节省营销和管理成本，公司通过经销商有效扩大产品覆盖的地区，有效推动了销售增长。

2022 年境内销售收入有所下降，具体原因及分析详见本说明五（三）的相关回复。

境外销售收入在报告期内先升后降，变动原因如下：

1）全球市场需求稳步上涨

随着发展中国家工业化和城镇化的快速发展，劳动力短缺和人口老龄化的提升使得农业生产对农业机械的需求越来越明显。欧洲、美洲等相对发达地区虽然农业机械化水平已达较高水平，但其主要以生产大型通用农机设备为主，对特殊地形地貌的适用性较低，使得山地丘陵农业机械存在持续的市场需求。

2）外部环境变化导致国外停产，对国内生产需求旺盛

2020 年初外部环境变化，国内应对迅速，第一季度末已基本控制，工厂陆续开工生产，而境外应对措施推进缓慢，导致无法组织起有效的复工生产，境外市场无法有效满足在作物收获对于农机的需求，因此促进公司扩大境外市场销量，境外收入增长。

3）完善产品结构，拓展境外市场

公司通过市场调研，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，针对客户个性化需求的快速响应。报告期内，公司推出扫雪机产品以提升淡季产能利用率，扫雪机作为公司近年研发并投入市场的新产品，获得市场认可并逐步打开销量。2019 年扫雪机通过差异化的定价策略进入欧洲市场，并在欧美市场逐步放量，报告期内境外扫雪机销售金额分别为 4,531.44 万元、6,284.90 万元和 9,280.43 万元。目前，扫雪机系公司主营业务收入的增长点之一。

2022年境外销售收入较上年同期有所下降，变动原因分析详见本说明九（二）的相关回复。

报告期内，公司内销毛利率分别为 16.73%、17.61%和 16.29%，外销毛利率分别为 16.80%、14.81%和 18.13%，2019 年及 2020 年，内销毛利率与外销毛利率不存在较大差异；2021 年，外销毛利率变动趋势与内销毛利率不一致主要系当期受原材料价格上涨、人民币汇率升值等因素影响，主要产品单位成本较 2020 年均有不同幅度的提高，外销业务通常在接受客户订单后再行组织采购和生产，交付周期较长，外销客户价格调整较内销客户具有滞后性所致。2021 年，人民币兑美元汇率持续升值并维持在高位水平，受人民币对美元汇率升值影响及产品结构变动影响，外销产品销售均价有所下降；受单位材料价格、单位制造费用及单位运费因素上升影响，单位成本有所上升。结合以上因素，公司 2021 年境外

销售毛利率较 2020 年有所下降，2022 年公司境内外销售毛利率不存在较大的差异。

(3) 不同类别经销商(境内、境外）

公司向经销商销售均为买断式销售，分地域对经销商进行管理，经销商自行发展其下游客户，自行定价、供货和收款，不存在二级或多级经销模式。按照地域可将经销商划分为境内经销商及境外经销商。不同类别经销商的销售数量、销售价格、销售收入及占经销收入比例、毛利额及占经销毛利额比例、毛利率情况如下：

单位：台、元/台、万元

经销商类别	2022 年度						
	销量	销售价格	销售金额	收入占比	毛利额	毛利占比	毛利率
境内	47,779	1,693.03	8,089.12	48.73%	1,242.62	42.47%	15.36%
境外	60,120	1,415.50	8,510.01	51.27%	1,683.43	57.53%	19.78%
经销商类别	2021 年度						
	销量	销售价格	销售收入	收入占比	毛利额	毛利占比	毛利率
境内	71,754	1,560.33	11,195.97	51.39%	1,993.61	55.22%	17.81%
境外	83,553	1,267.51	10,590.41	48.61%	1,616.60	44.78%	15.26%
经销商类别	2020 年度						
	销量	销售价格	销售收入	收入占比	毛利额	毛利占比	毛利率
境内	81,451	1,606.14	13,082.18	57.04%	2,158.77	55.77%	16.50%
境外	74,591	1,321.07	9,854.00	42.96%	1,712.15	44.23%	17.38%

报告期内，经销收入变动的主要原因及分析详见本说明七（三）的相关回复。2021 年境外经销毛利率下降主要系受到人民币兑美元汇率升值、主要产品单位成本上升等因素影响，具体分析详见本说明七（九）2(2)之所述。

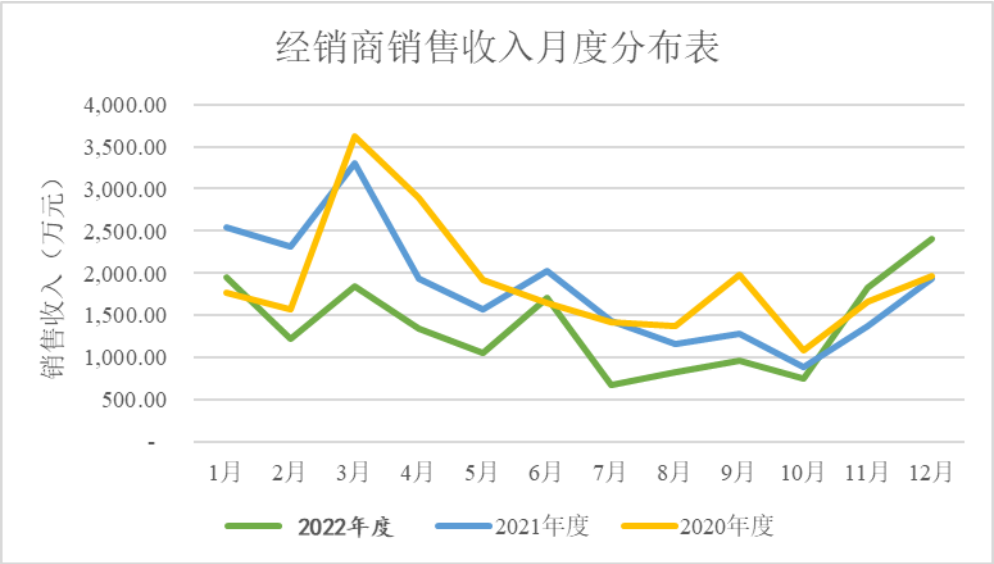
（十）说明经销商的终端客户构成情况，经销商采购频率及单次采购量分布是否合理，与期后销售周期是否匹配，各层级经销商的定价政策，期末库存及期后销售情况，各层级经销商是否存在压货以及大额异常退换货情况，各层级经销商回款情况，经销商回款方式、应收账款规模合理性，说明是否存在大量现金回款或第三方回款的情况，直销客户与经销商终端客户重合情况及合理性

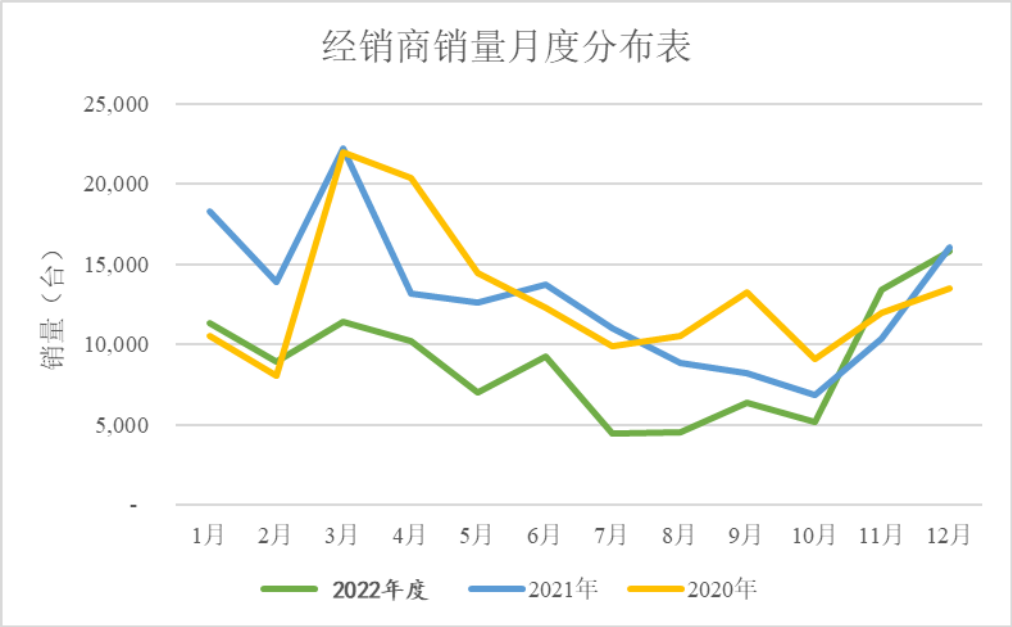
1. 经销商的终端客户构成情况

公司向经销商销售均为买断式销售，经销商出于对下游客户隐私的保护，不便透露终端用户的详细数据，因此无法按照销售金额对终端用户进行细化。终端客户根据不同的产品类型有所不同。耕整地机械、农用搬运机械、排灌机械、收获机械及田间管理机械主要终端用户为山地丘陵地区的农业生产者，用于农业生产中的耕种、搬运、排灌及收获等各个环节；内燃机的主要终端用户包括农业生产者、渔业生产者等，特征为有发动机使用需求的人群；扫雪机的主要终端用户为北半球存在雪季的地区的个人用户，如加拿大、俄罗斯等国家地区，主要应用于个人家庭积雪清理；发电机组的主要应用于电力供应不足时，其终端用户没有具体的特征，属于突发场景下的应用产品。

2. 经销商采购频率及单次采购量分布是否合理，与期后销售周期是否匹配

报告期内，经销商根据自身销售需求进行采购，采购频率及单次采购量没有特定规律，但结合公司主要产品终端需求的季节性特点、每月的经销商销售收入及销量变动情况，能在一定程度上客观反映经销商的采购量规律，整体分布情况如下：





经销模式下主要为境内销售，不同年度的月度收入分布呈现相似的规律。由于农作物的最佳种植与收获时间较短，单一农业机械品类往往呈现出较强的销售季节性。经销模式下，耕整地机械产品在境内主要用于水稻及蔬菜的小农耕地作业，受国内气候及地势等因素影响，该产品销售主要集中在西南、华南和华东等地区。公司耕整地机械产品境内销售主要集中于 1、2、4 季度，与主要销售地区耕种时间密切相关。通常我国南方春耕季节主要集中在 2-4 月，而第二轮的秋耕一般是在秋收季节后即 10-11 月，下游客户根据产品应用季节性进行相应备货；耕整地机械产品在境外销售不存在明显季节性分布，主要原因系该产品境外销售客户覆盖地区广泛，下游客户根据其所在地区的气候及地形特点下达订单。内燃机、田间管理机械、排灌机械、发电机组等产品应用场景受季节影响较小，销售在各月之间分布较为平均。扫雪机产品主要为境外销售，主要客户为北半球国家及地区，扫雪机应用时间段主要集中在北半球雪季的 12 月至次年 3 月，销售收入主要集中在第三季度，主要原因系境外客户从下达订单到收货间隔约为 3-5 个月，且扫雪机产品下游客户通常会在收到货物一至两个月后销售，因此公司扫雪机产品实际应用时间段与公司产品收入确认时点相比存在一定的滞后性。综上，公司经销模式下收入季节分布情况与产品应用时间实际情况相匹配，具有合理性。

总体来看，公司的经销收入不同年度各月之间的波动存在一定规律，与行业传统淡旺季及下游市场需求相匹配，与期后销售周期相匹配。

3. 各层级经销商的定价政策

公司向经销商销售均为买断式销售，分地域对经销商进行管理，经销商自行发展其下游客户，自行定价、供货和收款，不存在二级或多级经销模式。针对经销商的定价政策详见本说明七（二）之所述。

4. 经销商期末库存及期后销售情况、各层级经销商是否存在压货以及大额异常退换货情况

基于经销商对商业秘密的保护，经销商与公司之间没有可获取经销商实时进销存的业务管理系统。报告期内，对取得进销存的经销商销售收入分别为16,190.70万元、15,217.44万元和13,079.64万元，占经销收入的比例为70.59%、69.85%和78.80%。主要经销商对于公司产品的期末库存及销售情况如下：

单位：万元

主要经销商	项目	2022年度	2021年度	2020年度
文山无极	销售金额	658.89	1,023.86	917.62
	占经销收入比例	3.97%	4.70%	4.00%
	对外销售（台）	2,920	3,839	3,729
	期末库存（台）	290	391	167
南宁秋璐	销售金额	468.05	895.58	701.95
	占经销收入比例	2.82%	4.11%	3.06%
	对外销售（台）	2,329	3,642	3,496
	期末库存（台）	25	425	171
SPART SISTEM Co.,Ltd	销售金额	421.17	807.48	795.83
	占经销收入比例	2.54%	3.71%	3.47%
	对外销售（台）	2,023	3,123	3,635
	期末库存（台）	215	220	130
	期末库存（台）	1,075.71	2,924	3,324
Jerton Industrial Sales Corporation	销售金额	1,075.71	1,216.22	1,089.60
	占经销收入比例	6.48%	5.58%	4.75%

主要经销商	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
	对外销售（台）	10,520	7,095	9,548
	期末库存（台）	1,283	1,990	153
郑州田野	销售金额	322.67	540.29	670.98
	占经销收入比例	1.94%	2.48%	2.93%
	对外销售（台）	2,095	3,110	4,031
	期末库存（台）	58	190	29
POWER POLAND LTD.	销售金额	780.00	310.71	324.94
	占经销收入比例	4.70%	1.43%	1.42%
	对外销售（台）	5,886	1,759	2,369
	期末库存（台）	787	474	414
S.C DAKARD POWER SRL	销售金额	572.20	537.51	323.57
	占经销收入比例	3.45%	2.47%	1.41%
	对外销售（台）	3,370	3,220	1,939
	期末库存（台）	341	480	159
LLC "Belagro Bel"	销售金额	506.98	196.79	269.46
	占经销收入比例	3.05%	0.90%	1.17%
	对外销售（台）	5,970	2,427	3,462
	期末库存（台）	165		
SEMAK MAKINA TİCARET VE SANAYI A.Ş.	销售金额	135.16	802.45	650.35
	占经销收入比例	0.81%	3.68%	2.84%
	对外销售（台）	1,363	8,416	6,080
	期末库存（台）	63	251	346

报告期内，公司主要经销商期后销售情况与其向公司采购情况相匹配，除 Jerton Industrial Sales Corporation 外，其他主要经销商期末库存数量相对较小。Jerton Industrial Sales Corporation.在 2021 年期末存货库存数量相

对较大，主要原因为当地市场环境及其采购策略所致，具有合理性。具体分析详见本说明七（七）之所述。综合来看，公司主要经销商期末库存数量具有商业合理性，不存在经销商压货的情况。

报告期内，经销商退换货情况如下：

单位：万元

项　目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
经销商退换货金额	126.26	225.74	157.32
经销收入	16,599.13	21,786.37	22,936.18
经销商退换货金额/经销收入	0.76%	1.04%	0.69%

报告期内，经销商退换货金额占当期经销收入的比例分别为 0.69%、1.04%和 0.76%，整体占比较小，不存在大额异常退换货情况。

5. 各层级经销商回款情况，经销商回款方式、应收账款规模合理性

公司不对经销商的层级进行划分，对经销商主要采取先款后货的销售方式，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，经销商的付款方式详见本说明七（二）的相关回复。报告期各期末，经销模式下应收账款的规模及截至 2023 年 2 月 28 日期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日/2022 年度	2021 年 12 月 31 日/2021 年度	2020 年 12 月 31 日/2020 年度
经销商应收账款期末余额	1,440.87	1,411.25	1,447.79
应收账款账面余额	10,969.20	14,291.97	9,981.09
占比	13.14%	9.87%	14.51%
经销模式销售收入	16,599.13	21,786.37	22,936.18
经销商应收账款占经销收入比例	8.68%	6.48%	6.31%
经销商期后回款金额	722.52	1,408.43	1,447.79
回款比例	50.14%	99.80%	100.00%

报告期各期，经销商应收账款占经销收入的比例分别为 6.31%、6.48%和 8.68%，2020 年至 2021 年占比较小，2022 年末经销商应收账款占当期经销销售收入的比例有所上升，主要系 2022 年受外部生产经营环境多变，如文山市无极农机经贸有限责任公司等境内主要经销商资金受到一定影响，公司适当调整了对

部分经销商的铺底资金金额。综合来看，应收账款规模与公司的经销模式信用政策相匹配，具有合理性。

截至 2023 年 2 月末，经销商 2022 年 12 月 31 日的应收账款期后回款比例为 50.14%，期后回款情况良好，经销商 2021 年 12 月 31 日的应收账款期后回款比例为 99.80%，2020 年 12 月 31 日的应收账款已全部回款。

6. 现金回款、第三方回款的情况

报告期内，存在因销售商品存在零星业务现金收款的情况，具体如下：

单位：万元

项　目	2022 年	2021 年	2020 年
零星业务现金收货款金额	1.46	0.02	15.72
主营业务收入	66,478.79	77,088.24	64,175.10
现金收款金额占主营业务收入比例	0.00%	0.00%	0.02%

现金收款主要系少量客户在公司现金支付交易款形成，金额及占比较小，报告期内呈下降趋势，具有商业合理性。

关于经销商通过第三方回款的情况如下：

单位：万元

项　目	2022 年	2021 年	2020 年
经销商第三方回款金额	5,013.91	7,398.33	9,488.91
第三方回款金额合计	14,380.49	14,598.37	16,067.11
占比	34.87%	50.68%	59.06%
经销模式销售收入	16,599.13	21,786.37	22,936.18
经销商第三方回款占经销收入比例	30.21%	33.96%	41.37%

报告期内，经销模式下第三方回款的金额占第三方回款总金额的比例及占经销模式收入的比例逐年降低。

产生较大第三方回款的原因及合理性详见本说明六之所述。

7. 直销客户与经销商终端客户重合情况及合理性

报告期内，公司不存在直销客户与经销商终端客户重合的情况。

报告期各期，公司对主要直销客户的销售金额及占比如下：

单位：万元

客户名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
富世华集团	11,054.40	16.63%	11,385.46	14.77%	8,847.17	13.79%
KISANKRAFT LIMITED.	3,923.77	5.90%	3,980.24	5.16%	4,199.10	6.54%
OOO SNV KARGO	3,637.31	5.47%	1,667.99	2.16%	1,235.85	1.93%
SABZ KOOSH NEGIN CO.,LTD	3,342.39	5.03%	2,161.22	2.80%	1,131.95	1.76%
百力通集团	2,170.62	3.27%	2,501.36	3.24%	2,236.91	3.49%
Miralbueno Products S.L	1,514.74	2.28%	2,658.29	3.45%	810.60	1.26%
重庆大江	1,397.73	2.10%	429.05	0.56%	227.75	0.35%
广州固升	1,364.42	2.05%	1,226.95	1.59%		
TOOLS WORLD Ltd	1,136.83	1.71%	333.97	0.43%		
BTL EPC LTD	947.02	1.42%	1,158.18	1.50%	1,044.58	1.63%
AL NIJOM	870.53	1.31%	1,134.99	1.47%	971.07	1.51%
MILLASUR, S.L.	712.99	1.07%	2,189.21	2.84%	1,300.49	2.03%
PISHROSAZANE ARAK COP, CO.	500.50	0.75%	187.21	0.24%	1,068.42	1.66%
Ratnagiri impex Pvt.Ltd	362.07	0.54%	650.87	0.84%	870.52	1.36%
合　计	32,935.30	49.54%	31,665.00	41.08%	23,944.42	37.31%

注：与广州固升交易额统计包括属同一实际控制人控制的广州固升、广州市骏泽汽车零件有限公司和 WELLKU POWER PTY LTD，此处统计直销模式下销售收入

（十一）核查程序及结论

1. 核查程序

(1) 获取公司销售明细表，分析境内外前五大经销商的变动情况及原因；获取经销商进销存明细表，分析销售收入增长较大的经销商的情况及与其经营规模的匹配性；结合公司行业特点、下游客户分布、同行业可比公司采用经销商模式的情况，分析公司采用经销商模式的必要性和商业合理性；

(2) 了解公司的经销商管理制度以及执行情况，走访了公司主要经销商客户，核查经销商业务具体开展的模式、遴选流程、管理制度、销售结算政策、退换货机制、返利机制、物流方式、费用承担等事项；

(3) 获取公司销售明细表，分析报告期内不同类别经销商的数量、销售收入及毛利占比发生变动的原因及合理性；访谈公司业务员及相关销售负责人，了解各期主要新增和退出的境内外经销商新增或退出的原因，分析对当期收入和利润的影响，了解 2020 年和 2021 年 1-6 月境内经销商合作数量下降的原因，是否存在重要经销商流失，分析公司经销商客户和经销模式的稳定性、经销商变动情况是否符合行业特征及同行业可比公司情况；

(4) 通过查询国家企业信用信息公示系统、企查查、取得境外主要经销商的中信保报告等，获得经销客户的注册资本、股东、董监高、经营范围等基本情况，并结合对相关销售负责人的访谈，对经销商进行的实地走访和视频/电话询问，核查公司及其控股股东、实际控制人、公司主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与经销商、经销商的终端客户是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在其他特殊关系或业务合作；取得公司对与主要经销商关于交易真实性、价格公允性、与公司不存在关联关系或非经营性资金往来、其他利益安排、与公司不存在共同推广的确认；

(5) 根据公司销售明细表，分析非法人实体的情况以及是否与同行业可比公司存在显著差异；

(6) 查阅公司与经销商销售合同返利条款，获取返利明细表，测算返利金额的准确性；对主要经销商返利金额进行函证，确认返利金额的完整性；查阅《企业会计准则》，分析返利相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定；

(7) 获取报告期内主要经销客户的信用政策及变化情况，分析是否与直销客户存在较大差异；

(8) 根据公司售价及对产品的定价模式，分析公司经销模式毛利率与同行业可比公司是否存在显著差异；分析公司不同销售模式（直销、经销等）、不同区域（境内、境外等）和不同类别经销商销售的产品数量、销售价格、销售收入及占比、毛利及占比、毛利率情况；

(9) 结合经销商模式检查与公司的交易记录及银行流水记录、主要经销商进销存确认表、经销商退换货、经销商第三方回款情况；获取公司销售记录、银行流水，检查经销商客户与公司交易记录及相关销售协议或订单、出库单、报关单、提单、产品销售发票、签收单据、回款银行回单等资料，并与主要经销商客户进行访谈，了解产品终端销售情况；

(10) 对报告期内主要直销客户进行实地走访和视频/电话询问，了解其是否与公司的其他主要客户存在业务往来，核实是否存在公司主要直销客户与经销商终端客户重合的情况；

(11) 就各期产品库存情况向主要经销商获取进销存确认表，了解经销商的终端销售和库存情况，同时针对获取的进销存确认表，对终端消费者或下游分销商进行电话询问确认终端销售的实现情况。询问内容主要包括购买时间、购买渠道、产品类型、购买价格、购买用途、退换货情况、满意度等，核实其购买行为的真实性。经询问，询问成功的用户表示存在购买行为，无明显异常情况。

因下游或终端客户信息涉及经销商自身销售渠道、定价策略等商业秘密，以及下游或终端客户隐私，部分经销商不愿意提供下游或终端客户信息。此外，对经销商下游或终端客户的访谈，不仅需要征得经销商同意，也需要获得其下游或终端客户同意。因此，公司与可比上市公司对于经销商终端客户进行访谈均存在一定困难，部分经销商的下游或终端客户未能访谈具备合理性。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期内前五大经销商（境内外）变动属于正常商业经营结果，符合实际情况，不存在前五大经销商停止合作或销售收入大幅下降的情况；销售收入增长较大的经销商的变动情况及与其经营规模具有匹配性，公司在国内市场主要采取经销模式符合自身主营产品产业发展阶段和自身经营特点，具有必要性和商业合理性；

(2) 报告期内，公司内部控制健全并有效执行，不存在财务报告或非财务报告重大缺陷。我们对公司的内部控制制度进行了审核，并出具了《威马农机股份有限公司内部控制鉴证报告》（天健审〔2023〕8-74 号）；

(3) 报告期内，不同层级经销商数量、销售收入等发生变动具有合理性，主要经销商新增和退出的原因系正常市场开拓及协议到期自然终止，具有合理性，报告期内新增和退出的经销商对收入及利润的影响金额较小；2020 年和 2021 年 1-6 月境内经销商合作数量下降主要系协议到期终止合作及半年度统计口径所致，从 2021 年全年来看，主要经销商数量保持稳定，变动幅度较小，整体变动系正常商业行为，公司与主要经销商合作关系稳定，持续保持交易往来，未发生重要经销商流失的情形；公司经销商数量变动情况与上述可比公司不存在显著差异，在报告期内呈现出小幅度的增减波动，具有稳定性和商业合理性，符合行业特征；

(4) 报告期内，除四川颈鹿外，公司及其控股股东、实际控制人、公司主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与经销商、经销商的终端客户不存在关联关系或其他利益安排；不存在公司控股股东、实际控制人、公司主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员近亲属设立经销商的情形，不存在经销商使用公司名称或商标的情形；报告期内，公司存在前员工经销商的情形，其销售背景具有真实性和合理性；报告期内存在非经营性资金往来，该行为不会对公司的生产经营状况、财务状况和持续盈利能力产生重大不利影响，公司已积极进行整改，消除对内部控制有效性的影响；报告期内存在公司和经销商共同进行推广的情况，会计处理符合《企业会计准则》的相关规定；

(5) 报告期内存在个人等非法人实体经销商，符合实际商业背景。非法人实体的销售金额及占比较小，报告期内金额及占比持续下降，具有合理性；

(6) 公司依据历史销售情况和《年度国内销售政策》制定返利比例，在协议中进行约定，并根据全年销售额严格实施，充分计提和发放销售返利，具有公允性，返利金额变动与销售额变动一致，不存在通过调整返利政策调节经营业绩的情况；

(7) 报告期内主要经销商的采购规模与其自身业务规模具有匹配性；

(8) 报告期内经销商信用政策未发生较大变化，客户之间不同的信用政策与其是否为经销客户无直接关系；

(9) 综合考虑产品结构、定价政策等因素，公司经销模式毛利率与同行业可比公司不存在显著差异，符合行业惯例，具有合理性；不同模式、不同区域、不同类别经销商销售价格、毛利率存在差异，该差异产生的原因具有合理性；

(10) 基于买断式经销的销售模式，无法按照销售金额对终端用户进行细化拆分；经销商销售收入及销量波动合理，与期后销售周期具有匹配性；经销商不存在压货以及大额异常退换货情况，各层级经销商应收账款规模具有合理性；不存在大量现金回款的情况，存在第三方回款的情况，产生第三方回款的背景及原因符合公司商业逻辑，具有合理性；不存在直销客户与经销商终端客户重合情况。

综上，尽管核查方式和范围受到一定限制，但结合针对经销商终端销售实现情况所执行的多种核查程序，公司结合自身的经营特点和业务模式，已经为经销模式建立了合理的内部控制制度并能得到有效执行。公司采用经销模式具有合理性，公司经销模式下收入确认真实、准确、完整。

（十二）按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 29 的要求，对公司经销模式销售情况进行核查，实施充分适当的核查程序，获取经销商收入相关的可靠证据，以验证经销商收入实现的真实性，包括但不限于走访、函证、抽查监盘、细节测试、资金流水核查等，说明上述事项的核查程序、核查比例、核查证据及核查结论，并对经销商模式下收入的真实性发表明确核查意见

1. 核查程序

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 29 的要求，对公司经销模式进行了如下核查：

(1) 对报告期内主要经销商进行实地走访和视频/电话询问，访谈的主要经销客户覆盖经销收入比例分别为 68.31%、72.45%和 74.04%；

(2) 对报告期内主要经销商发送往来函证，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，报告期各期发送往来函证的主要经销客户覆盖经销收入比例分别为 78.55%、66.72%和 85.63%%；

(3) 对于报告期内各期销售金额 50 万元以上的境内经销商，通过查询国家企业信用信息公示系统及企查查等，获得经销客户的注册资本、股东、董监高、

经营范围等信息，核查客户经营范围是否与公司业务相关、客户规模是否与公司销售规模相符等；

(4) 取得境外主要经销商的中信保报告，主要核查了公司存续状态、成立时间、注册国家、注册资本、主要股东、员工人数和业务规模等信息(如有)；

(5) 取得主要经销商对关于交易真实性、价格公允性、与公司不存在关联关系或非经营性资金往来、其他利益安排的确认；

(6) 核查公司的经销商管理制度以及执行情况，走访了公司主要经销商客户，核查经销商业务具体开展的模式、遴选流程、管理制度、销售结算政策、退换货机制、返利机制、物流方式、费用承担等事项；

(7) 结合经销商模式检查与公司的交易记录及银行流水记录、经销商进销存确认表、经销商退换货、经销商第三方回款情况；获取公司销售记录、银行流水，检查经销商客户与公司交易记录及相关销售协议或订单、出库单、报关单、提单、产品销售发票、签收单据、回款银行回单等资料，并与主要经销商客户进行访谈，了解产品终端销售情况；

(8) 对报告期内主要直销客户进行实地走访和视频/电话询问，了解其是否与公司的其他主要客户存在业务往来，核实是否存在公司主要直销客户与经销商终端客户重合的情况；

(9) 就各期产品库存情况向主要经销商获取进销存确认表，了解经销商的终端销售和库存情况，同时针对获取的进销存确认表，对终端消费者或下游分销商进行访谈确认终端销售的实现情况。访谈内容主要包括购买时间、购买渠道、产品类型、购买价格、购买用途、退换货情况、满意度等，核实其购买行为的真实性。经访谈，访谈成功的用户表示存在购买行为，无明显异常情况。

因下游或终端客户信息涉及经销商自身销售渠道、定价策略等商业秘密，以及下游或终端客户隐私，部分经销商不愿意提供下游或终端客户信息。此外，对经销商下游或终端客户的访谈，不仅需要征得经销商同意，也需要获得其下游或终端客户同意。因此，公司与可比上市公司对于经销商终端客户进行访谈均存在一定困难，部分经销商的下游或终端客户未能访谈具备合理性。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

公司结合自身的经营特点和业务模式，已经为经销模式建立了合理的内部控制制度并能得到有效执行。公司采用经销模式具有合理性，公司经销模式下收入确认真实、准确、完整。

八、关于自主品牌与 ODM 模式

根据申报材料：(1)报告期内，直销模式收入占主营业务收入分别为 64.14%、61.69%、64.26%和 63.32%，占比较高，分为公司自主品牌销售和 ODM 定制销售。(2)自有品牌直销模式下，公司客户主要为与公司长期合作的下游整机厂商。(3)ODM 模式下，公司根据客户需求设计、生产，并贴牌销售。公司客户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国际知名客户。

请发行人说明：(1)ODM、自主品牌的销售渠道、销售区域、产品定位等差异情况，报告期内 ODM 和自主品牌前五大客户销售金额及占比、销售内容、客户基本信息、产品销售地、毛利率等情况。(2)与主要直销客户合作模式的稳定性情况，包括合作历史渊源、向发行人采购的原因、合作模式的历史变化情况，未来合作稳定性是否存在重大不利变化的风险。(3)对客户品牌、技术的保护措施，报告期内与客户是否存在争议纠纷。(4)发行人自主品牌进入 ODM 模式下的相关市场是否存在壁垒，发行人未来各类销售模式的布局，ODM 模式是否呈现扩大趋势，是否对发行人扩大品牌影响力、参与市场竞争构成重大不利影响。(5)与下游整机厂商合作的具体模式，相关厂商采购发行人自有品牌产品的用途，是否符合行业惯例。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 11)

(一) ODM、自主品牌的销售渠道、销售区域、产品定位等差异情况，报告期内 ODM 和自主品牌前五大客户销售金额及占比、销售内容、客户基本信息、产品销售地、毛利率等情况

1. ODM、自主品牌的销售渠道、销售区域、产品定位等差异情况

(1) 销售渠道

报告期内，ODM、自主品牌的销售渠道情况如下：

单位：万元

项　目	2022 年度	2021 年度	2020 年度

		金额	占比	金额	占比	金额	占比
ODM	直销	45,828.94	68.94%	51,121.91	66.32%	39,374.23	61.35%
自主品牌	经销	16,599.13	24.97%	21,786.37	28.26%	22,936.18	35.74%
	直销	4,050.72	6.09%	4,180.43	5.42%	1,864.70	2.91%
合　计		66,478.79	100.00%	77,088.24	100.00%	64,175.10	100.00%

报告期内，公司 ODM 产品采用直销模式，根据客户需求设计、生产，并贴牌销售。自主品牌产品主要通过经销模式，通过经销商扩大产品覆盖的地区，有效推动销售增长。

(2) 销售区域

报告期内，ODM、自主品牌的销售区域情况如下：

单位：万元

项　目		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
ODM	境内	2,620.91	3.94	1,397.54	1.81%	852.51	1.33%
	境外	43,208.03	65.00	49,723.90	64.50%	38,521.72	60.03%
自主品牌	境内	12,139.84	18.26	15,376.40	19.95%	14,946.88	23.29%
	境外	8,510.01	12.80	10,590.41	13.74%	9,854.00	15.35%
合　计		66,478.79	100.00	77,088.24	100.00%	64,175.10	100.00%

报告期内，公司 ODM 产品主要在境外市场销售，系公司境外业务拓展的切入点。公司自主品牌产品在境内与境外市场均有销售，目前以境内市场为主。

(3) 产品定位

报告期内，ODM、自主品牌的销售主要产品情况如下：

单位：万元、%

项　目		产品	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
ODM	山地丘陵农业机械产品	耕整地机械	13,382.44	29.20	20,503.14	40.11	18,000.71	45.72
		内燃机	2,208.44	4.82	2,989.62	5.85	3,250.97	8.26
		田间管理机械	2,453.63	5.35	4,086.29	7.99	2,894.71	7.35
		排灌机械	2,655.59	5.79	3,070.05	6.01	2,211.09	5.62

项　目		产品	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
		农用搬运机械	1,046.93	2.28	1,643.70	3.22	1,134.39	2.88
	其他动力机械产品	发电机组	11,564.58	25.23	10,336.15	20.22	6,002.48	15.24
		扫雪机	9,538.69	20.81	6,163.36	12.06	4,441.54	11.28
ODM 收入合计			42,850.31	93.50	48,792.32	95.44	37,935.89	96.35
自主品牌	山地丘陵农业机械产品	耕整地机械	10,083.84	48.83	15,231.94	58.66	14,779.24	59.59
		内燃机	4,712.56	22.82	4,665.55	17.97	4,332.68	17.47
		田间管理机械	1,113.41	5.39	1,104.65	4.25	1,717.60	6.93
		排灌机械	804.59	3.90	1,010.53	3.89	863.58	3.48
		农用搬运机械	224.63	1.09	260.39	1.00	328.85	1.33
	其他动力机械产品	发电机组	2,580.75	12.50	2,458.61	9.47	1,955.25	7.88
		扫雪机	141.94	0.69	146.45	0.56	129.63	0.52
自主产品收入合计			19,661.72	95.21	24,878.12	95.81	24,106.82	97.20

ODM 与自主品牌产品类型基本一致，产品结构略有不同。ODM 模式下，主要以山地丘陵农业机械产品中的耕整地机械和内燃机以及其他动力机械产品为主，报告期内销售收入占 ODM 产品收入的比例分别为 80.50%、78.23%和 80.07%。此外，由于 ODM 模式系公司根据客户需求设计、生产，并贴牌销售，同类产品因产品结构及配置因素的影响会略有不同。

自主品牌模式下包括直销、经销两种销售模式，山地丘陵农业机械产品中的耕整地机械和内燃机销售占比较高，报告期内销售收入占自主产品收入的比例分别为 77.06%、76.63%和 71.65%。

2. 报告期内 ODM 和自主品牌前五大客户销售金额及占比、销售内容、客户基本信息、产品销售地、毛利率等情况

(1) ODM 和自主品牌销售模式前五大客户销售情况

1) ODM 模式

单位：万元

期　间	序号	客户名称	销售金额	占当期主营业务收入的比例	毛利率

期　间	序号	客户名称	销售金额	占当期主营业务收入的比例	毛利率
2022 年度	1	富世华集团	11,054.40	16.63%	19.96%
	2	KISANKRAFT LIMITED.	3,923.77	5.90%	17.72%
	3	OOO SNV KARGO	3,637.31	5.47%	10.84%
	4	SABZ KOOSH NEGIN CO.,LTD	3,342.39	5.03%	17.91%
	5	百力通集团	2,170.62	3.27%	18.74%
	合　计		24,128.48	36.30%	
2021 年度	1	富世华集团	11,385.46	14.77%	16.39%
	2	KISANKRAFT LIMITED.	3,980.24	5.16%	12.13%
	3	Miralbueno Products S.L	2,658.29	3.45%	11.79%
	4	百力通集团	2,501.36	3.24%	18.69%
	5	MILLASUR, S.L.	2,189.21	2.84%	12.74%
	合　计		22,714.56	29.47%	
2020 年度	1	富世华集团	8,847.17	13.74%	20.62%
	2	KISANKRAFT LIMITED.	4,199.10	6.54%	12.69%
	3	百力通集团	2,236.91	3.47%	23.51%
	4	MILLASUR, S.L.	1,300.49	2.03%	20.14%
	5	OOO SNV KARGO	1,235.85	1.92%	-8.30%
	合　计		17,819.51	27.77%	

2) 自主品牌销售

单位：万元

期　间	序号	客户名称	销售金额	占当期主营业务收入的比例	毛利率
2022 年度	1	广州固升	1,613.41	2.43%	16.02%
	2	Jerton Industrial Sales Corporation	1,075.71	1.62%	11.51%
	3	POWER POLAND LTD.	780.00	1.17%	23.05%
	4	神驰机电	744.26	1.12%	17.62%
	5	文山无极	658.89	0.99%	20.33%
	合　计		4,872.27	7.33%	

期　间	序号	客户名称	销售金额	占当期主营业务收入的比例	毛利率
2021年度	1	广州固升	1,862.85	2.42%	18.08%
	2	Jerton Industrial Sales Corporation	1,216.22	1.58%	12.25%
	3	文山无极	1,023.86	1.33%	16.17%
	4	河口玉发	940.13	1.22%	20.70%
	5	南宁秋璐	895.58	1.16%	19.34%
	合　计		5,938.64	7.71%	
2020年度	1	Jerton Industrial Sales Corporation	1,089.60	1.70%	11.30%
	2	文山无极	917.62	1.43%	15.87%
	3	SPART SISTEM Co.,Ltd	795.83	1.24%	21.19%
	4	南宁秋璐	701.95	1.09%	18.29%
	5	郑州田野	670.98	1.05%	19.22%
	合　计		4,175.97	6.51%	

注：自主品牌销售统计金额中，与神驰机电交易额统计包括其全资子公司江苏神驰机电有限公司、重庆安来动力机械有限公司；与广州固升交易额统计包括属同一实际控制人控制的广州固升、广州市骏泽汽车零件有限公司

2. ODM和自主品牌销售模式前五大客户销售内容、客户基本信息、产品销售地、毛利率等情况

(1) ODM模式

序号	客户名称	销售内容	成立时间	主营业务	产品销售地
1	富世华集团	发电机组、水泵机组、微耕机及配件等	1689年	园林机械生产和制造	俄罗斯、印度、巴西、智利、南非等多个国家
2	KISANKRAFT LIMITED.	微耕机、水泵机组、田园管理机及配件等	2005年	农业机械进口商和分销商	印度

3	Miralbueno Products S.L	微耕机、发电机组、通用发动机及配件等	1993 年	批发农业机械、设备和用品	西班牙、秘鲁、智利、哥伦比亚、厄瓜多尔、哥斯达黎加、墨西哥、巴拿马、土耳其、葡萄牙
4	MILLASUR, S.L.	微耕机、发电机组、水泵机组及配件等	2000 年	农业机械批发	西班牙
5	百力通集团	微耕机、通用发动机、水泵机及配件等	1986 年	机器和设备的制造	菲律宾、土耳其、南非、韩国、马来西亚、美国、
6	OOO SNV KARGO	微耕机、扫雪机、通用发动机等	2007 年	园林机械生产和销售	俄罗斯
7	SABZ KOOSH NEGIN CO.,LTD	微耕机、通用发动机、发电机组、水泵等	2009 年	农业机械及园林设备销售	伊朗

(2) 自主品牌销售

序号	客户名称	销售内容	成立时间	主营业务	产品销售地
1	文山无极	微耕机、通用发动机、田园管理机等	2013 年	农业动力机械设备销售	云南省
2	南宁秋璐	微耕机、田园管理机、开沟机等	2009 年	农业机械设备销售	广西省
3	SPART SISTEM Co.,Ltd	微耕机、发电机组、收获机等	2005 年	气体设备和装置的生产、农用机械和建筑机械的销售	乌兹别克斯坦
4	Jerton Industrial Sales Corporation	微耕机、通用发动机、水泵机组等	2013 年	谷物加工设备和农用机械的进口和销售	菲律宾
5	郑州田野	微耕机、田园管理机、通用发动机等	2007 年	农业机械销售及货物、技术进出口	河北省
6	广州固升	微耕机、水泵	2007 年	机械化农业及园艺机具制造及销售	广东省
7	河口玉发	微耕机	2014 年	机械设备进口和销售	云南省
8	POWER POLAND LTD.	微耕机、内燃机、发电机组等	2016 年	批发进口机械类、工具类产品	波兰、乌克兰
9	江苏神驰	内燃机等	2009 年	制造、研制、销售机械类产品	江苏省

（二）与主要直销客户合作模式的稳定性情况，包括合作历史渊源、向公司采购的原因、合作模式的历史变化情况，未来合作稳定性是否存在重大不利变化的风险

1. 与主要直销客户合作模式的稳定性情况

公司直销模式以境外销售为主，报告期内境外销售占直销收入比例分别为93.41%、89.91%和 86.62%，主要面向下游 ODM 客户。主要直销客户与公司合作时间较长，对公司的产品种类、质量较为了解，有更强的意愿增加对公司产品的采购，主要大客户如富世华集团、百力通集团、KISANKRAFT LIMITED 等系公司长期合作客户，公司与客户关系较为稳固，客户粘性较强。

报告期内，公司与主要直销客户合作情况如下：

序号	客户名称	合作历史	订单获取方式	所属国家	合作模式
1	富世华集团	2012 年	通过展会获取	瑞典	ODM
2	KISANKRAFT LIMITED.	2013 年	通过拜访获得	印度	ODM
3	Miralbueno Products S.L	2009 年	通过展会获取	西班牙	ODM
4	百力通集团	2009 年	通过展会获取	总公司在美国,和公司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	西班牙	ODM
6	OOO SNV KARGO	2017 年	通过展会获取	俄罗斯	ODM
7	SABZ KOOSH NEGIN CO.,LTD	2009 年	通过展会获取	伊朗	ODM

2. 未来合作稳定性是否存在重大不利变化的风险

公司与主要直销客户未来合作稳定性不存在重大不利变化的风险：

(1) 公司与主要直销客户合作时间较长，客户粘性强

公司与主要直销客户合作时间较长，与公司关系较为稳固，如富世华集团、百力通集团、KISANKRAFT LIMITED 等均系公司合作五年以上的长期合作客户。同时，主要直销客户对公司的产品种类、质量较为了解，双方合作具有较高信任感与较强的粘性。

(2) 公司产品质量过硬、服务全面，保持了良好合作关系

公司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，公司凭借先进的工艺技术、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) 公司产品结构持续优化，品牌知名度持续提升

公司通过市场调研，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，针对客户个性化需求的快速响应。公司不断更新产品功能，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，从而优化了公司整体的产品结构，为客户提供了更多产品选择权。

(三) 对客户品牌、技术的保护措施，报告期内与客户是否存在争议纠纷

自有品牌直销模式下，公司客户主要为与公司长期合作的下游整机厂商。ODM模式下，公司根据客户需求设计、生产，并贴牌销售。公司 ODM 客户对公司技术及产品质量高度认可，通常采用公司现有产品规格型号及技术参数配置，主要系对产品的机械外观、包装设计等有定制化要求。ODM 业务中涉及的产品品牌名称、商标等，由 ODM 客户提供，归属于 ODM 客户所有。报告期内，公司不存在因 ODM 客户要求改变公司产品功能或技术水平的情形，公司不存在未经许可向第三方销售与 ODM 客户相同商标、名称产品的情形。除非合同明确约定，ODM 模式下外观形象、产品颜色等均由公司参照外销标准配置执行。

报告期内，公司对客户品牌、技术严格遵守合同约定，不存在与客户争议纠纷的情形。

(四) 公司自主品牌进入 ODM 模式下的相关市场是否存在壁垒，公司未来各类销售模式的布局，ODM 模式是否呈现扩大趋势，是否对公司扩大品牌影响力、参与市场竞争构成重大不利影响

1. 公司自主品牌进入 ODM 模式下的相关市场是否存在壁垒

公司 ODM 模式的市场主要为境外市场，公司自有品牌进入海外市场面临的壁垒主要包括品牌知名度宣传、海外营销体系建设、海外客户文化差异、售后服务壁垒等。公司已在国内市场形成了较强的“威马农机”品牌知名度和美誉度，境

外市场通过采取 ODM 模式，快速开拓海外销售市场，即通过与当地品牌厂商合作，充分利用自身的技术、研发、制造及产品质量优势，为当地品牌厂商提供符合质量要求的产品，并借助品牌厂商的客户资源、市场经验，实现双方互利共赢。公司通过与富世华集团、百力通集团等国际知名客户合作，进一步提高公司的海外知名度，为公司与其他潜在客户合作以打下良好的基础。

2. 公司未来各类销售模式的布局

公司将通过加大市场推广力度、完善营销网络、拓展自主品牌等措施不断提高在公司在山地丘陵农业机械领域的竞争力，培育更多优质客户，进一步扩大市场份额，最终将公司打造成为特色突出、优势明显，且具有国际竞争力、创新力、影响力的山地丘陵农业机械的领军企业。

境内市场方面，公司在未来的规划中将依然保持经销为主、直销为辅的销售模式，在现有营销体系基础上，围绕线上线下立体宣传、深度分销团队建设深化营销服务工作，以门店升级、线下推广、展会和经销商会议等传播形式强化公司品牌形象，加速产品推广，助力公司提高微耕机等主营产品的境内市场份额。

境外市场方面，公司将主要采用定向开发 ODM 方式和发展自主品牌模式并举的模式开展产品经营，通过 ODM 模式逐步建立品牌知名度及影响力，并积极采取措施拓展境外自主品牌市场。公司计划通过建设国外子公司(含中转仓）及商务处，精准响应当地客户需求；以户外推广、广告宣传、电商数字推广等形式开展品牌宣传活动，提高“威马品牌”海外认知度；开展境外营销渠道建设，加快公司产品海外市场渗透，实现自有品牌海外市场的拓展、布局。

3. ODM 模式是否呈现扩大趋势，是否对公司扩大品牌影响力、参与市场竞争构成重大不利影响

公司 ODM 模式以境外市场销售为主，境外销售中 ODM 模式与自主品牌销售情况如下：

单位：万元

项　目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
ODM	43,208.03	83.55%	49,723.90	82.44%	38,521.72	79.63%
自主品牌	8,510.01	16.45%	10,590.41	17.56%	9,854.00	20.37%

合　计	51,718.04	100.00%	60,314.30	100.00%	48,375.72	100.00%

公司在境外市场主要采用 ODM 模式拓展海外市场系经过市场验证、发挥双方比较优势而主动采取的战略选择，报告期内，ODM 模式呈现逐步扩大趋势，未来一段时间内公司仍将以 ODM 模式为主要销售模式。

报告期内，公司自主品牌业务在境外销售收入占比约 20%左右，目前规模相对较小。公司目前处于快速成长期，借助世界知名厂商的品牌优势，采用 ODM 销售模式，得到其对公司产品的认可，与其形成良好的合作关系，逐步拓展境外农业机械行业市场，深入了解境外市场需求并逐步建立自有品牌知名度及影响力，为后续自主品牌在境外推广销售打下了良好的基础。

因此，ODM 模式与自由品牌模式均呈现增长趋势，ODM 模式的扩大趋势对公司扩大品牌影响力、参与市场竞争不构成重大不利影响。

(五) 与下游整机厂商合作的具体模式，相关厂商采购公司自有品牌产品的用途，是否符合行业惯例

1. 与下游整机厂商合作的具体模式

向下游整机厂商属于自有品牌直销模式，具体模式如下：

(1) 款项结算与货物运输

自有品牌直销模式下，销售人员与客户洽谈产品需求与商务条款并最终达成合作意向，公司与客户签订年度销售合同，约定产品品种、价格、付款方式等主要条款，并将合同录入 ERP 系统，后续根据客户下达具体的采购订单安排生产、发货工作。公司根据订单的交货方式和地点，安排境内客户自提或委托物流运输，或由公司将货物运输至客户指定地点。公司按照合同约定的货款结算期限、结算方式收取货款。

(2) 售后服务

公司产品按照合同的约定实行“包修、包换、包退”的三包政策，在三包期内，属于产品重大质量问题的，经公司鉴定后更换新机。

2. 相关厂商采购公司自有品牌产品的用途，是否符合行业惯例

下游整机厂商采购公司自有品牌产品主要为内燃机，系出于产品配套需求，为其生产的动力机械产品提供动力支持用于组装、生产并销售动力机械产品。

根据可比上市公司公开披露信息，其销售给下游整机厂商的相关产品及用途

如下：

可比上市公司	主要产品	向下游整机厂商销售情况
一拖股份	动力机械及零部件产品	动力机械及零部件产品主要销售给配套主机厂商用于整机配套
神驰机电	小型发电机	小型发电机用于本公司通用汽油发电机组整机配套，其余向下游厂商销售。下游厂商采购小型发电机的目的主要是用于生产外销为主的通用汽油发电机组
绿田机械	发动机	发动机主用于公司发电机组、水泵机组以及高压清洗机配套

数据来源：可比公司招股说明书或定期报告

注：大叶股份和君禾股份未披露相关信息

一拖股份、神驰机电、绿田机械主营业务中均存在生产并销售与发电机组相关的核心部件产品，且均存在向下游整机厂商销售用作其配套的情形。

综上所述，下游厂商采购公司内燃机产品用于其整机配套，符合行业惯例。

(六) 核查程序及结论

1. 核查程序

(1) 核查公司 ODM、自主品牌的销售模式、区域、定位以及客户结构，并对结构变动情况进行分析复核；

(2) 获取公司主要客户的销售明细表，分析客户结构的变化情况以及主要客户报告期内交易金额变动情况；

(3) 取得境外主要客户的中信保报告，主要核查了公司存续状态、成立时间、注册国家、注册资本等信息；

(4) 取得并检查主要 ODM 销售合同，了解主要合同条款中对客户品牌及技术的保护措施、合同执行情况、是否存在争议纠纷；

(5) 对公司内销及外销负责人进行访谈，了解公司销售布局，销售壁垒及与客户合作模式等信息；了解公司与下游整机厂商的合作模式；

(6) 对报告期内主要客户进行实地走访或视频询问，了解其基本情况和经营状况、与公司之间的交易情况、合作模式等；

(7) 查阅同行业可比公司公开披露信息，比较并分析公司向下游整机厂商销售的合理性。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司 ODM、自主品牌的销售渠道、销售区域、产品定位差异具有合理性，销售渠道方面，ODM 产品采用直销模式，自主品牌产品主要通过经销模式销售；销售区域方面，ODM 产品主要在境外市场销售，自主品牌产品主要在境内市场销售；产品定位方面，ODM 与自主品牌产品类型基本一致，产品结构略有不同；

(2) 报告期内，公司与主要直销客户合作模式具有稳定性；

(3) 公司对客户品牌、技术严格遵守相关约定，不存在与客户争议纠纷的情形，报告期内与客户不存在争议纠纷；

(4) 公司自主品牌进入 ODM 模式下的相关市场存在品牌知名度宣传、海外营销体系建设、海外客户文化差异、售后服务等壁垒；境内市场未来规划中将依然保持经销为主、直销为辅的销售模式，境外市场公司将主要采用定向开发 ODM 方式和发展自主品牌模式并举的模式开展产品经营；ODM 模式呈现扩大趋势，对公司扩大品牌影响力、参与市场竞争不构成重大不利影响；

(5) 公司向下游整机厂商销售产品属于自有品牌直销模式；下游整机厂商采购公司产品主要系内燃机，下游整机厂商购买内燃机系出于组装产品的配套需求，符合行业惯例。

九、关于外销收入

根据申报材料：(1)报告期内，公司以境外销售为主，外销收入分别为 35,409.73 万元、36,574.72 万元、48,375.72 万元和 27,516.56 万元，占主营业务收入的比重分别为 71.21%、72.30%、75.38%和 72.96%，外销区域主要集中在亚洲和欧洲地区，亚洲和欧洲地区的销售收入占主营业务收入的比例超过 60%。(2)报告期内，公司确认的汇兑损益金额分别为-179.07 万元、-145.75 万元、907.05 万元和 137.75 万元。若未来人民币汇率发生较大波动，会使公司盈利水平面临一定的汇率波动风险。(3)报告期内前五大客户中 SABZ KOOSH NEGIN CO.,LTD 和 PISHROSAZANE ARAK COP, CO.由于在伊朗，无法获取中信保的投保，

故无法取得中信保报告。(4)从 2020 年 11 月开始中国出口集装箱运价综合指数上涨较快，从 2020 年 10 月的 1,125.02 点上升至 2021 年 6 月的 2,483.60 点，出口海运市场价格呈现持续上升趋势。报告期内公司出口方式主要以 FOB 为主，若未来海运市场价格仍持续上升或处于高位不下，海外客户因运费大幅上涨导致采购成本过高，则将对公司海外市场销售产生不利影响。

请发行人：(1)说明境外销售模式及流程，境外销售定价原则、信用政策、是否有资质认证要求。(2)说明外销的直销收入 2019 年下降，2020 年大幅上升的原因及合理性，疫情因素对外销收入的影响程度。(3)说明报告期内关税政策、反倾销政策情况、产品境外竞争格局及其是否发生重大不利变化，贸易摩擦及国际政治形势对发行人境外销售业务的影响。(4)对汇率波动进行敏感性分析，模拟测算汇率波动对发行人毛利率水平、汇兑收益和净利润的影响。(5)说明发行人出口退税情况是否与发行人境外销售规模相匹配，量化分析说明退税率下降对发行人经营业绩的影响。(6)结合海运价格变动情况、出口海运集装箱的运力情况等因素，分析说明发行人应对海运价格上涨、运力短缺采取的应对措施及有效性。

请保荐人、申报会计师对境外销售真实性的核查方法、过程、比例、结论，对无法投保中信保客户的核查情况，分析发行人物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关报关数据、中国出口信用保险公司数据、出口退税金额、汇兑损益等与发行人境外销售收入是否匹配。(审核问询函问题 12)

(一) 说明境外销售模式及流程，境外销售定价原则、信用政策、是否有资质认证要求

1. 境外销售业务模式

报告期内，公司境外销售模式分为直销和经销。直销模式主要面向下游 ODM 客户，公司根据 ODM 客户需求设计、生产，并贴牌销售。经销模式下公司向经销商销售均为买断式销售，经销商向公司采购产品后，直接向终端消费者或者通过分销商进行销售。

报告期内，公司主营业务收入中境外销售按销售业务模式划分，收入情况如下：

单位：万元、%

项　目	2022 年度	2021 年度	2020 年度

	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直销	43,208.03	83.55%	49,723.90	82.44	38,521.72	79.63
经销	8,510.01	16.45%	10,590.41	17.56	9,854.00	20.37
合　计	51,718.04	100.00%	60,314.30	100.00	48,375.72	100.00

境外销售以直销模式为主，报告期境外直销收入占比分别为 79.63%、82.44%和 83.55%。

2. 境外销售业务流程

报告期内，公司外销业务的一般流程如下：

序　号	业务流程
1	客户向公司下达采购订单或订货需求
2	公司业务员根据客户订单需求给予产品报价，经客户确认价格后，拟定形式发票(即 PI)、由客户和公司双方签字盖章确认，合同原件交公司内勤处审核备案，合同复印件交由跟单员编制订单计划
3	公司跟单员根据客户订单合同在 ERP 系统里面录入订单生产计划
4	公司生产部门根据订单要求安排产品生产办理成品入库
5	客户订单产品齐备后，仓库部门根据发货单，安排产品出库
6	产品报关出口，产品所有权转移
7	公司财务部门根据订单计划，发货单，报关单，提单等确认销售收入

3. 境外销售定价原则、信用政策、是否有资质认证要求

(1) 境外销售定价原则

公司综合考虑产品成本、销售目标、汇率变化、市场供求以及市场同类产品价格等因素，确定产品最终销售价格。

(2) 信用政策

公司对国外客户的结算方式主要有 L/C(信用证)、T/T(电汇)、D/P(付款交单)。

1) 公司的L/C结算方式分为“即期L/C”与“远期L/C”，公司发货交单后，由信用证开证行在约定期限内支付货款；

2) 公司的 T/T 结算方式分为“前 T/T”与“后 T/T”方式。在“前 T/T”结算方式下，公司一般向客户收取全款后发货，或收取一定比例的预付款作为定金，在公司发货后客户支付尾款，全部款项支付后寄送提单正本或者发出电放通知；

在“后 T/T”结算方式下，根据不同客户的合作历史、交易规模、信用状况等情况，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；

3）在业务开拓过程中，为了满足部分境外客户所在地的政策要求，公司也允许其采用 D/P 方式付款；

4）此外，除采用款到发货模式以及个别资信状况良好、合作历史较长的客户外，公司对其他国外客户向中信保进行了投保，若发生信用风险，中信保将提供最高比例为 90%的赔偿。

(3) 资质认证要求

公司主要产品在部分境外销售区域需要通过产品认证，具体情况如下：

市　场	标准类别	标准名称	标准/认证说明	产品类别
美国、加拿大	排放认证	EPA	美国环境保护署联合州及地方政府制定的系列商业和工业许可认证体系。第 III 阶段排放标准自 2012 年开始全部强制执行，是一种强制性认证	内燃机
美国	排放认证	CARB	美国加利福尼亚州空气资源委员会制定发布的尾气和蒸发排放标准认证。第二阶段标准自 2010 年开始实施，是一种强制性认证	内燃机
美国、加拿大	安全认证	cTUVus	为德国莱茵 TUV 公司的北美安全认证标志，具有该认证标志的产品表明其已符合美国及加拿大电子电器安全标准，属于自愿性认证	扫雪机、新能源电动农业机械等
欧盟	安全认证	CE	欧盟制定的统一强制性安全认证体系	耕整地机械、农用搬运机械、排灌机械、田间管理机械、新能源电动农业机械、发电机组、扫雪机等
欧盟	安全认证	RoHS	欧盟制定的强制性标准，主要用于规范电子电气产品的材料及工艺标准	耕整地机械、内燃机、农用搬运机械、排灌机械、田间管理机械、新能源电动农业机械、发电

市　场	标准类别	标准名称	标准/认证说明	产品类别
				机组、扫雪机等
欧盟	排放认证	EU-V	欧盟制定的排放标准，为第五代标准，2018 年开始实施，是一种强制性认证	内燃机
尼日利亚	安全认证	SONCAP	为机械产品、电器设备等在尼日利亚海关办理通关手续的法定必备认证	发电机组、微耕机

公司主要产品通过欧盟 CE 认证、欧 V 认证，美国 EPA 认证等多项国际认证，符合境外客户所在国家或地区的当地法规及进口政策。

（二）说明外销的直销收入 2019 年下降，2020 年大幅上升的原因及合理性，疫情因素对外销收入的影响程度

1. 外销的直销收入变动原因及合理性

2019 年外销直销收入较 2018 年下降 229.92 万元，下降幅度 0.78%，主要系公司受欧洲区域气候异常影响，呈现小幅度下滑。

报告期内，境外销售直销模式均为 ODM 业务，且为境外销售主要收入来源，分别为 38,521.72 万元、49,723.90 万元和 43,208.03 万元，占境外收入分别为 79.63%、82.44%和 83.55%，2021 年外销直销收入较 2020 年同期增加 11,202.18 万元，涨幅 29.08%。主要原因如下：

(1) 全球市场需求稳步上涨

随着发展中国家工业化和城镇化的快速发展，劳动力短缺和人口老龄化的提升使得农业生产对农业机械的需求越来越明显。欧洲、美洲等相对发达地区虽然农业机械化水平已达较高水平，但其主要以生产大型通用农机设备为主，对特殊地形地貌的适用性较低，使得山地丘陵农业机械存在持续的市场需求。

(2) 外部环境变化导致国外停产，对国内生产需求旺盛

2020 年初外部环境变化，国内应对迅速，第一季度末已基本控制，工厂陆续开工生产，而境外应对措施推进缓慢，导致无法组织起有效的复工生产，境外市场无法有效满足在作物收获对于农机的需求，因此促进公司扩大境外市场销量，境外收入增长。

(3) 完善产品结构，拓展境外市场

公司通过市场调研，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，针对客户个性化需求的快速响应。报告期内，公司推出扫雪机产品以提升淡季产能利用率，扫雪机作为公司近年研发并投入市场的新产品，获得市场认可并逐步打开销量。2019 年扫雪机通过差异化的定价策略进入欧洲市场，并在欧美市场逐步放量，报告期内扫雪机销售金额分别为 4,531.44 万元、6,284.90 万元和 9,280.43 万元。目前，扫雪机系公司主营业务收入的增长点之一。

2022 年，外销 ODM 销售收入较 2021 年下降 6,515.87 万元，主要系受俄乌冲突影响，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,同时俄乌冲突导致的能源供应问题为欧洲经济发展带来了诸多不确定性，2022 年欧洲整体经济环境较差，农用机械用户的购买力有所下降。2022 年上半年，受国内不确定因素多发影响，长三角地区上游配件供应链出现短缺，子公司威马农机（无锡）暂停生产经营；以及部分客户所在地受外部环境制约，经营受到影响。2022 年 8 月，受重庆区域持续高温、限电等不确定因素影响，公司依照主管部门规定暂停了生产经营活动。2022 年底，国内各地不确定因素多发，公司的生产经营、物流运输等均受到不同程度的影响。受该等不可控因素的出现，致使公司营业收入在短期内出现暂时性下滑。

综上，外销的直销收入变动具有合理性。

2. 对外销收入的影响程度

对公司境外销售收入的影响主要体现在销售、生产、财务指标等方面，具体影响情况如下：

(1) 销售方面

公司以境外销售为主，主要客户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国际知名客户等。2020 年初外部环境变化，境外无法组织起有效的复工生产导致农业机械供给短缺，一定程度上对公司外销收入起到带动作用。同时，外部环境变化以来受海运货柜排期紧张等因素对部分境外地区的销售造成一定影响，主要体现在外销海运费的增长及运输时效的延迟。公司抓住机遇，积极抢占市场，从而获取了更多的国际市场份额，2020年度，公司境外销售金额为48,375.72万元，同比增长32.27%，主要销售地欧洲及亚洲的销售增速分别为40.50%和28.33%。2021年度外部环境多变

情况得到缓解，公司境外销售金额为60,314.30万元，同比增长24.68%，整体呈现增长趋势。2022年度，公司境外销售金额为51,718.04万元，同比下降14.25%，主要原因为2022年上半年不确定因素多发，长三角地区上游配件供应链暂时性短缺，子公司威马农机（无锡）存在暂停生产经营的情形。不确定因素消除后，长三角地区上游配件供应链也已恢复正常，子公司威马农机（无锡）已恢复正常生产经营；2022年下半年，国内不确定因素多发，公司的生产经营、物流运输等均受到不同程度的影响。2022年底，公司的生产经营、物流运输等已陆续恢复正常。

(2) 生产方面

报告期内，公司主要产品的产量、销量情况如下：

单位：台

产　品	年度	产量(B)	销量(C)
耕整地机械、田间管理机械、农用搬运机械、新能源电动农业机械、收获机械、扫雪机等山地丘陵农业机械	2022 年	184,920.00	188,986.00
	2021 年	255,933.00	249,740.00
	2020 年	227,169.00	226,647.00
内燃机	2022 年	391,344.00	91,221.00
	2021 年	482,271.00	114,971.00
	2020 年	424,235.00	113,773.00
发电机组、水泵机组	2022 年	129,040.00	128,423.00
	2021 年	137,703.00	134,243.00
	2020 年	95,491.00	94,929.00

注：公司自产的大部分内燃机被直接用于山地丘陵农业机械及其他动力机械产品的生产，因此对外销售量占产量比例较低

受外部环境变化影响，公司结合当地防控政策及自身实际情况，公司于 2020 年 2 月 18 日开始部分进行复工，开工率逐步上升，随着环境变化逐步得到控制，公司全面恢复生产，2020 年 3 月上旬开工率已达到 100%。同时，根据上表可知，2020 年及 2021 年公司主要产品产量及销量均有不同幅度的提升，外部环境变化对公司生产情况影响不大。2022 年在俄乌冲突、重庆地区高温限电及不确定因素多发等背景下，公司原有的生产销售计划受到一定程度影响，当期产销量有所下降。。

(3)对财务状况的影响

报告期内，公司主要财务指标情况如下：

单位：万元、%

项　目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
外销收入	51,718.04	-14.25	60,314.30	24.68	48,375.72
营业收入	66,660.35	-13.79	77,319.81	20.09	64,382.53
归属于母公司所有者的净利润	6,994.74	-1.52	7,103.03	15.06	6,173.37
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	6,583.11	9.57	6,002.69	19.28	5,032.47

2020 年初外部环境变化，国内应对迅速，第一季度末已基本控制，工厂陆续开工生产。由于境外应对措施推进缓慢，导致无法组织起有效的复工生产，境外厂商相关产品供应无法满足境外市场需求，公司抓紧机遇，加强与下游客户的合作力度，扩大境外市场销量，2020 年度营业收入及净利润实现稳步增长。2021 年，公司继续积极扩大境外市场份额，外销收入金额较 2020 年同比持续增长。2022 年，在国内外环境多变及不确定因素多发的影响下，公司调整了原有的生产和销售计划，当期境外销售受到一定程度影响，营业收入及外销收入有所下滑。

综上，报告期内公司业务规模持续扩大，未对公司财务状况、经营成果造成重大不利影响。

（三）说明报告期内关税政策、反倾销政策情况、产品境外竞争格局及其是否发生重大不利变化，贸易摩擦及国际政治形势对公司境外销售业务的影响

1. 报告期内关税政策、反倾销政策情况

报告期内，除美国对公司部分产品加征关税，及美国、土耳其对公司部分产品实行反倾销、反补贴政策外，其他国家或地区对公司相关产品的关税政策并未出现重大不利变化。公司主要产品涉及的相关政策变更情况如下：

国家/地区	主要产品	关税政策变化情况	反倾销、反补贴政策
美国	汽油发动机	2018 年 8 月 23 日起加征 25%关税	
	扫雪机	2019 年 9 月 1 日起加征 10%关税；2020 年 2 月 14 日起加征关税减半至 7.5%	2022 年 3 月 22 日，美国商务部宣布对进口自中国的手扶式扫雪机及其零部件作出反倾销和反补贴终裁，裁定中国

国家/地区	主要产品	关税政策变化情况	反倾销、反补贴政策
			普遍企业倾销率为201.99%，补贴率为203.06%
	微耕机	2018年8月23日起加征25%关税	
	微耕机配件	2018年7月6日起加征25%关税	
	汽油机配件	2018年9月24日至2019年5月9日加征10%关税；2019年5月10日起加征25%关税；2020年5月4日起豁免加征关税	
土耳其	柴油机		2022年1月15日，土耳其贸易部发布公告，对原产于中国的功率不超过15千瓦的柴油发动机作出反倾销肯定性终裁，决定对涉案产品征收373美元/件的反倾销税，措施自公告发布之日起生效，有效期为5年
	微耕机		2015年4月17日终裁，征收49.49%～92.25%的反倾销税，并于2021年5月28日通过日落/期终复审终裁，维持涉案产品的反倾销税，有效期为5年

2. 产品境外竞争格局

我国农业生产地形地貌丰富多样，山地、丘陵和平地各占三分之一，囊括了世界主要农业种植分布地区的大部分地型特征。同时，作为主要农作物生产国家，我国农作物种类也囊括了全球范围内的大部分主要农作物种类，满足我国各种地形、各种农作物耕作所需的农业机械种类也较为丰富。因此，可适应于我国地貌、气候、土壤、植被特征和农作物种类的多样化农业机械，能够满足全球大部分地区和几乎所有农作物的机械作业需求，这使得我国农机制造企业在国际市场开拓方面具有先天优势。由于亚洲、非洲等主要农业种植地区的经济发展较为落后，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。综上，目前全球农业机械制造行业已经形成国际巨头规模化竞争和中小企业细分市场竞争并存的局面，应用于山地丘陵的农业机械是目前国际国内大型农机生产企业尚未形成优势的细分领域。其余中小企业专注细分市场、坚持自主产品特色、与国际巨头错位发展，两者形成互补的竞争格局。

报告期内，产品境外竞争格局并未发生重大不利变化。

3. 贸易摩擦及国际政治形势对公司境外销售业务的影响

通过多年积累和发展，公司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，产品销往全球 70 多个国家和地区，积累了一批优质国际客户资源。报告期内，除美国对公司部分产品加征关税，美国、土耳其对公司部分产品实行反倾销、反补贴政策外，其他国家对进口公司产品并未在贸易政策上采取加征关税、配额或其他限制性的政策。报告期内公司对美国出口销售金额占主营业务收入的比例为 2.44%、0.95%和 0.66%，公司对土耳其出口销售金额占主营业务收入的比例为 2.01%、1.89%和 0.62%，占比较小，对公司经营未造成重大不利影响。

2022 年 2 月 24 日，俄罗斯与乌克兰发生冲突，截至本说明日，俄乌冲突尚未结束。俄罗斯为公司扫雪机收入主要来源区域，报告期内收入占比分别为 5.84%、6.91%和 8.47%，公司在乌克兰的收入规模较小且呈现逐年降低趋势，报告期内收入占比分别为 1.07%、0.70%和 0.26%。因俄乌冲突，公司向俄罗斯客户的发货出现暂停，目前部分客户已恢复发货。目前公司对乌克兰客户已停止发货。若俄乌冲突长期持续，则有可能影响公司产品的终端消费，并进一步影响公司的经营业绩，进而对公司整体经营造成一定的影响。

若未来公司主要海外客户或主要海外市场的政治、经济、贸易政策等发生较大变化或经济形势恶化，我国出口政策产生较大变化或我国与这些国家或地区之间发生较大贸易摩擦等情况，均可能对公司经营产生不利影响。

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“四、公司特别提醒投资者注意有关风险因素”之“（三）国际业务拓展风险 ”中补充披露如下：

“2022 年 2 月 24 日，俄罗斯与乌克兰发生冲突，截至本问询函回复出具日，俄乌冲突尚未结束。俄罗斯为公司扫雪机收入主要来源区域，报告期内该区域收入占主营业务收入比例分别为 5.84%、6.91%和 8.47%，公司在乌克兰的收入规模

较小且呈现逐年降低趋势，报告期内该区域收入占主营业务收入比例分别为1.07%、0.70%和0.26%。因俄乌冲突，公司对乌克兰客户已停止发货，同时向俄罗斯客户的发货出现暂停，目前部分客户已恢复发货。若俄乌冲突长期持续，则有可能影响公司产品的终端消费，并进一步影响公司的经营业绩，进而对公司整体经营造成一定的影响。”

（四）对汇率波动进行敏感性分析，模拟测算汇率波动对公司毛利率水平、汇兑收益和净利润的影响

1. 汇率波动对毛利率的影响

公司外销收入占比超过 70%，其中美元结算比例超过 70%，因此以下仅对美元兑人民币的汇率波动进行敏感性分析。汇率波动对公司主营业务毛利率影响模拟测算如下：

项　目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
报告期内已实现数据	毛利率	17.72%	15.42%	16.78%
汇率下降 5%	毛利率	15.51%	12.88%	14.19%
	毛利率波动	-2.21%	-2.55%	-2.59%
	平均毛利率波动	-2.45%		
汇率下降 1%	毛利率	17.29%	14.93%	16.27%
	毛利率波动	-0.43%	-0.50%	-0.51%
	平均毛利率波动	-0.48%		
汇率上升 1%	毛利率	18.15%	15.92%	17.28%
	毛利率波动	0.43%	0.49%	0.50%
	平均毛利率波动	0.47%		
汇率上升 5%	毛利率	19.82%	17.83%	19.22%
	毛利率波动	2.10%	2.40%	2.44%
	平均毛利率波动	2.31%		

注 1：汇率采用各期公司外销实际汇率平均值

注 2：汇率上涨为人民币贬值，汇率下降为人民币升值

注 3：以汇率下降 5%为例，汇率下降后毛利率的计算方式如下：

汇率下降后毛利率=1-当期营业成本/（当期外销美元收入*当期平均汇率*(1-5%）+当期外销非美元收入+当期内销收入）

由于公司签订外销订单与收入确认处于不同时点，因此汇率波动影响公司的毛利率，根据汇率波动敏感性分析，当汇率波动时，公司毛利率出现波动，汇率波动对公司的毛利率存在一定的影响。若未来汇率下降，人民币升值，则公司的毛利率将降低，对公司的经营业绩产生不利影响。

2. 汇率波动对公司汇兑收益和净利润的影响

报告期内，公司外币货币性项目如下：

时　间	项　目	美元项目
2022 年度	外币资产项目	6,511.46
	外币负债项目	
	外币资产项目净额	6,511.46
2021 年度	外币资产项目	8,396.78
	外币负债项目	
	外币资产项目净额	8,396.78
2020 年度	外币资产项目	9,385.02
	外币负债项目	
	外币资产项目净额	9,385.02

注：外币资产项目净额指外币资产项目减外币负债项目

如上表所示，公司的外币项目基本为美元，因此仅对美元兑人民币的汇率波动进行敏感性分析。美元兑人民币汇率波动对汇兑损益和净利润影响具体如下：

单位：万元

项　目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
外币资产项目净额		6,511.46	8,396.78	9,385.02
净利润		6,994.74	7,103.03	6,173.37
汇率上涨 1%	对汇兑收益的影响金额	-65.11	-83.97	-93.85
	对净利润的影响金额	413.47	534.59	481.86
	对净利润影响的百分比	5.91%	7.53%	7.81%
	净利润影响平均值	7.08%		

汇率上涨 5%	对汇兑收益的影响金额	-325.57	-419.84	-469.25
	对净利润的影响金额	2,067.33	2,672.94	2,409.30
	对净利润影响的百分比	29.56%	37.63%	39.03%
	净利润影响平均值	35.40%		
汇率下降 1%	对汇兑收益的影响金额	65.11	83.97	93.85
	对净利润的影响金额	-413.47	-534.59	-481.86
	对净利润影响的百分比	-5.91%	-7.53%	-7.81%
	净利润影响平均值	-7.08%		
汇率下降 5%	对汇兑收益的影响金额	325.57	419.84	469.25
	对净利润的影响金额	-2,067.33	-2,672.94	-2,409.30
	对净利润影响的百分比	-29.56%	-37.63%	-39.03%
	净利润影响平均值	-35.40%		

注 1：对财务费用汇兑损益的影响金额=当期期末美元资产项目净额*汇率变动率

注 2：净利润波动百分比=（当期外销美元结算收入人民币金额×汇率变动率-财务费用汇兑损益的影响金额）/当期净利润

报告期内，公司因持有美元资产，汇率波动会对公司经营业绩产生一定的影响，假定人民币升值 1%或 5%，对净利润影响的平均值分别为 7.08%或 35.40%，若未来汇率下降，人民币升值，则将会对公司的经营业绩产生不利影响。

报告期内，公司以出口业务为主，且多数交易以美元进行结算，为应对人民币汇率波动风险，预防汇率变动对公司经营业绩产生较大影响，公司根据预期外汇收入情况，向银行申请办理远期结汇衍生金融交易业务。

（五）说明公司出口退税情况是否与公司境外销售规模相匹配，量化分析说明退税率下降对公司经营业绩的影响

1. 公司出口退税情况是否与公司境外销售规模相匹配

报告期各期外销收入与出口退税金额对比：

单位：万元

项　目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
申报出口退税收入(A)	46,337.35	59,537.19	47,188.43

项　目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
减：上期收入本期申报(B)	6,001.24	4,906.15	3,567.62
加：本期收入下期申报(C)	11,373.12	5,176.49	4,906.15
经调整后申报出口退税收入(D=A-B+C)	51,709.23	59,807.53	48,526.96
外销主营业务收入(E)	51,443.03	60,314.30	48,375.72
调整后差异(E-D)	-266.20	506.77	-151.24
差异率((E-D)/E)	-0.52%	0.84%	-0.31%
免抵退税金额(F)	5,280.32	6,506.00	5,064.21
占比(F/A)	11.40%	10.93%	10.73%

注 1：报告期内，公司外销收入与申报表免抵退出口销售额存在一定差异，主要系出口退税申报时点与收入确认时点差异所致。报告期内主要产品退税率包括 13%、9%，与各期出口免抵退税金额占出口销售额比重基本匹配

注 2：外销主营业务收入不含泰国子公司外销收入金额

报告期内，公司出口退税情况与境外销售规模相匹配。经调整后的申报出口退税收入与外销主营业务收入差异率分别-0.31%、0.84%和-0.52%，整体差异较小。

2. 退税率下降对公司经营业绩的影响

报告期内，公司销售商品的增值税税率和出口退税率相同，且二者保持同步变动，增值税税率和出口退税率同时变动时，不影响公司的经营业绩。

如果未来在增值税税率不调整的情况下，仅下调出口退税率，将导致出口货物征退税率差扩大，如公司不能将增加的税收成本转移给客户，将会增加营业成本，影响公司经营业绩。

假设在商品价格、增值税税率等因素不变的情况下，出口退税率分别下降 1%和 3%，对公司净利润的影响如下：

单位：万元

项　目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
净利润		6,994.74	7,103.03	6,173.37
出口退税率下降 1%	净利润影响额	-393.87	-506.07	-401.10
	变动幅度	-5.63%	-7.12%	-6.50%

出口退税率下降 3%	净利润影响额	-1,181.60	-1,518.20	-1,203.30
	变动幅度	-16.89%	-21.37%	-19.49%

注：出口退税率降低对净利润的影响额计算基数为申报出口退税销售额

综上所述，在增值税税率不变的情况下，出口退税率下降 1%、3%对公司 2022 年净利润影响幅度分别为-5.63%和-16.89%。

如果未来出口退税率出现大幅下调或者取消，将对公司的盈利能力产生不利影响。

（六）结合海运价格变动情况、出口海运集装箱的运力情况等因素，分析说明公司应对海运价格上涨、运力短缺采取的应对措施及有效性

2021年全球各经济体需求复苏，中国产业链率先恢复，各国对中国进出口贸易呈现一定的依赖，国际集装箱运输需求集中释放，而境外受不确定因素影响港口作业效率降低，大量空集装箱回运困难，全球海运呈现供需失衡格局。受此影响，我国出口海运周期大幅增长，出现“一箱难求” 等问题，全球海运价格亦大幅上涨。

公司境外业务占比较高，且在公司的境外业务中贸易条款以FOB为主，运费通常由客户承担。虽然海运价格上涨、运力短缺对公司成本并不产生直接影响，对于维护并拓展境外市场公司采取了相应措施：其一，公司加强与原有客户的合作，原有客户与公司合作时间较长，对公司的产品种类、质量较为了解，有更强的意愿增加对公司产品的采购，主要大客户如富世华集团、百力通集团、KISANKRAFT LIMITED等系公司长期合作客户，且对其销售收入在报告期内持续增长，公司与客户关系较为稳固，客户粘性较强；其二，公司持续扩展境外销售网络，凭借可靠的产品质量和良好的信誉提高公司产品在境外的知名度，为公司与潜在客户合作打下良好的基础，深挖亚洲、欧洲地区境外客户，并积极开拓美洲、非洲等市场；其三，公司不断挖掘市场需求并完善产品结构。公司通过市场调研，进行自主创新研发和技术改造，针对客户个性化需求的快速响应，拓展公司境外市场边界。

境外市场是公司销售的重要组成部分，公司山地丘陵农业机械及其他动力机械产品已销往亚洲、欧洲、美洲等地区。报告期内，公司境外销售收入分别为 48,375.72 万元、60,314.30 万元和 51,718.04 万元，占公司主营业务收入的比

重分别为75.38%、78.24%和77.80%，公司境外市场销售金额及占比在2020年至2021年期间整体呈增长趋势，2022年受到俄乌冲突影响，欧洲整体经济环境较差，导致2022年公司境外市场的销售情况有所下滑。

（七）请保荐人、申报会计师对境外销售真实性的核查方法、过程、比例、结论，对无法投保中信保客户的核查情况，分析公司物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关报关数据、中国出口信用保险公司数据、出口退税金额、汇兑损益等与公司境外销售收入是否匹配

针对公司境外销售收入真实性，我们主要执行了以下程序：

1. 中国出口信用保险公司投保情况

出口信用保险是承保出口商在经营出口业务的过程中防止因进口商的商业风险或进口国的政治风险而遭受的损失的一种信用保险，该保险并非外销业务中的强制险种。

公司销售以境外为主，为降低客户回款风险，公司充分利用专业保险机构进行信用风险管理，对给予信用期的客户进行了投保。公司选择与中国出口信用保险公司签订保险合同，报告期内公司在中信保投保情况如下：

项　目	2022年度	2021年度	2020年度	合　计
投保金额(万美元）	5,566.40	7,785.79	5,854.55	19,206.74
平均汇率	6.6824	6.4552	6.9334	
投保金额(万元）	37,196.91	50,258.78	40,592.23	128,047.92
外销金额(万元）	51,718.04	60,314.30	48,375.72	160,408.06
覆盖率	71.92%	83.33%	83.91%	79.83%

注：覆盖率=当年投保金额/当年确认收入的外销金额

由上表可知，公司向中信保投保的保险金额占当年外销收入的70%以上， 保险额度与公司账面外销收入基本匹配。

2. 无法在中国出口信用保险公司投保情况

根据公司与中信保的保险单内容，中信保明确不接受部分国家/地区的投保，覆盖范围如下：“以下国别(地区）不适用：古巴、伊朗、苏丹、南苏丹、利比亚、科特迪瓦、也门、叙利亚、阿富汗、伊拉克、索马里、布隆迪、乍得、科摩罗、

刚果民主共和国、厄立特里亚、几内亚比绍、利比里亚、卢旺达、塞拉利昂、津巴布韦、巴勒斯坦、朝鲜、委内瑞拉、安哥拉、中非共和国”。

报告期内，公司存在因客户属于上述国家或地区因而无法在中信保投保，占境外客户销售金额比例分别为6.62%、5.20%和8.59%，具体情况如下：

单位：万元

名　称	国家/地区	2022年度	2021年度	2020年度
SABZ KOOSH NEGIN CO.,LTD	伊朗	3,342.39	2,161.22	1,131.95
PISHROSAZANE ARAK COP,CO.	伊朗	500.50	187.21	1,068.42
KAYHAN MOTOR CO.	伊朗	448.11	503.20	618.96
GAFLAN MACHINE EHSAN Ltd,Co	伊朗		3.36	
Arsasia company	伊朗		4.97	
FATHI A. ESHAK TRADING CO	也门		191.50	176.39
ALZUBAIR STORE SANA'A KHOLAN STREET	也门		39.84	42.75
Albarzanji General Trading co.,	伊拉克			44.12
W&R Machinery Agricultural Products	伊拉克			78.20
saad altaib cmpany cargo.custom clearance	伊拉克	40.84		
New Al Mawared Co.	叙利亚			41.39
Aminullah Naimi	阿富汗	36.19	30.22	
FAWAD NOORZAI CO.LTD	阿富汗	53.52		
YOSUF HASSAN CO LTD	阿富汗	18.48		
Al Nawaa Al Olaa CO	利比亚		15.62	
合　计		4,440.03	3,137.14	3,202.17
占外销收入比例		8.59%	5.20%	6.62%

我们对无法在中信保投保的主要境外客户进行了核查，核查程序如下：

(1) 获取公司各期属于无法在中信保投保的国家或地区客户的销售明细，并核查与无法在中信保投保的主要境外客户签订的销售合同、报关单、提单、产品出库单、银行回单等内外部凭据，对公司境外销售与收款内部控制的运行有效性进行了穿行测试和细节测试；

(2) 取得公司海关报关数据、出口退税数据，取得公司外汇账户银行流水，将相关数据与公司境外销售金额对比，多方面验证公司与无法在中信保投保的主要境外客户销售收入的准确性、真实性；

(3) 对公司报告期内无法在中信保投保的主要境外客户进行视频询问，询问对象为客户主要负责人或采购业务负责人，询问内容为公司与主要客户的合作历史、销售内容、客户对所采购产品的使用情况以及是否存在关联关系；报告期内，被询问的境外客户销售收入总额占无法在中信保投保的客户收入的比例分别为88.04%、90.90%和96.64%；

(4) 获取期末应收账款明细表及期后回款统计表，检查无法在中信保投保的主要境外客户逾期应收账款期后回款情况。

3. 函证程序

独立向公司报告期内主要境外客户发送了询证函，函证中列示了公司与境外客户在报告期内的产品销售金额和各期末的往来款项余额。各期函证金额占各期境外销售收入的比例分别为95.95%、89.26%和96.34%，回函比例分别为98.56%、89.36%和 82.68%，回函内容基本相符。对于未回函或回函不符的客户，了解其原因及合理性，并实施了替代程序，包括检查相关客户的销售和收款原始凭证等支持性文件，未发现异常。函证统计情况如下表：

单位：万元

项　目	2022年度	2021年度	2020年度
总发函金额(A)	60,825.25	62,752.56	57,381.34
总回函金额(B)	50,516.82	56,617.37	56,056.00
总回函比例(B/A)	83.05%	90.22%	97.69%
外销收入金额(D)	51,718.04	60,314.30	48,375.72
外销发函金额(C)	49,918.22	53,836.61	46,417.23
外销回函确认金额(E)	41,274.62	48,108.72	45,749.93
外销发函占比(C/D)	96.52%	89.26%	95.95%
外销回函比例(E/C)	82.68%	89.36%	98.56%

4. 视频询问

对公司报告期内主要客户进行视频询问，询问对象为客户主要负责人或采购业务负责人，询问内容为公司与主要客户的合作历史、销售内容、客户对所采购

产品的使用情况以及是否存在关联关系；报告期内，被询问的境外客户销售收入总额占境外主营业务收入的比例分别为 72.19%、69.15%和 71.65%。询问统计情况如下表：

单位：万元

项　目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
外销收入金额(A)	51,718.04	60,314.30	48,375.72
外销询问金额(B)	37,056.90	41,708.17	34,921.73
外销询问占比(B/A)	71.65%	69.15%	72.19%

5. 海关出口数据与公司境外销售收入匹配性

报告期各期境外销售收入与海关出口数据对比情况如下：

单位：万元

期　间	公司外销收入 (A)	出口数据 (B)	差异金额 (C=A-B)	差异率(C/A)
2022 年度	51,443.03	51,377.28	65.76	0.13%
2021 年度	60,314.30	60,373.13	-58.83	-0.10%
2020 年度	48,375.72	48,060.09	315.63	0.65%
合　计	160,133.05	159,810.50	322.56	0.20%

注 1：2021 年度，外管局不再对外提供相关出口数据，出口数据系从电子口岸系统导出

注 2：公司外销收入（A）不含泰国子公司外销收入

2020 年至 2022 年，公司外销收入金额与外管局或电子口岸出口数据查询数据金额差异率分别为 0.65%、-0.10%和 0.13%，上述差异主要系外管局或电子口岸出口数据与公司确认销售收入数据存在时间性差异所致。报告期内，公司外销收入合计金额为 160,133.05 万元，出口数据合计金额为 159,810.50 万元，差异金额为 322.56 万元，差异率为 0.20%，差异较小，出口数据与外销收入匹配。

6. 出口退税金额与公司境外销售收入匹配性

出口退税金额与公司境外销售收入匹配性分析详见本说明九（五）1 之所述。

7. 汇兑损益数据与境外销售收入匹配性

单位：万元

项　目	2022 年度	2021 年度	2020 年
汇兑损益	-831.85	328.29	907.05

外销收入	51,718.04	60,314.30	48,375.72
汇兑损益占外销收入比例	-1.61%	0.54%	1.88%

公司境外销售的客户主要分布在亚洲和欧洲地区，出口贸易主要以美元定价和结算，报告期内公司出口主要结算货币汇率存在一定的波动，汇兑损益对公司的业绩有一定影响，整体与外销收入匹配。其中，2020 年汇兑损益占外销收入比例较高主要受汇率波动影响。2020 年人民币呈现先贬后升的趋势，人民币对美元汇率中间价升值幅度将近 7%，对汇兑损益以及公司收入均有较大影响。2022 年美元总体处于升值趋势，汇兑收益增加，对净利润产生积极影响。公司外销产品主要以美元计价，2022 年 1-3 月汇率相对稳定，自当年 4 月美联储加息后，美元兑人民币汇率大幅上升后保持平稳，公司 2022 年度财务费用中汇兑收益为-831.85 万元。

8. 财务核查

选取报告期各期主要外销客户，抽取公司与其签订的销售订单、报关单、提单、出库单、银行回单等内外部凭据，核查境外销售收入的真实性与准确性。

（八）核查程序及结论

1. 核查程序

(1) 对公司销售负责人、财务负责人访谈，了解公司境外销售模式、销售合同的签订过程及执行情况、境外销售收入的确认政策、境外销售产品资质认证等；

(2) 获取与境外客户签订的销售合同、报关单、提单、产品出库单、银行回单等内外部凭据，对公司境外销售与收款内部控制的运行有效性进行了穿行测试和细节测试；

(3) 选取报告期内的主要境外客户进行函证，对于未能回函的客户执行替代程序；

(4) 对报告期内主要境外客户进行视频询问，核查公司与主要客户的合作历史、销售内容、客户对所采购产品的使用情况以及是否存在关联关系；

(5) 取得公司海关报关数据、出口退税数据，取得公司外汇账户银行流水，将相关数据与公司境外销售金额对比，多方面验证公司境外销售收入的准确性、真实性；

(6) 取得境外主要客户的中信保报告，主要核查了公司存续状态、成立时间、注册国家、注册资本、主要股东、员工人数和业务规模等信息（如有）；

(7) 获取出口退税收入与公司外销收入，匹配出口退税情况与公司境外销售收入的匹配性，并量化分析退税率下降对公司经营业绩的影响；

(8) 结合公司汇兑损益数据与境外销售收入之间的配比情况，核实境外收入的真实性；

(9) 取得公司与中国出口信用保险公司的保险合同及投保明细，结合各期投保金额与境外销售收入之间的配比情况，核实境外收入的真实性；

(10) 查询针对公司主要产品的关税、反倾销政策，并访谈销售负责人了解对公司境外销售业务的影响；

(11) 根据汇率历史波动情况，模拟测算汇率波动对公司毛利率水平、汇兑收益和净利润的影响。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司境外销售模式分为直销和经销，境外销售流程、定价原则、信用政策符合商业逻辑，产品境外销售符合资质认证要求；

(2) 外销直销收入 2020 年大幅上升具有合理性，未对公司财务状况、经营成果造成重大不利影响；

(3) 报告期内，关税政策、反倾销政策、产品境外竞争格局没有发生重大不利变化，贸易摩擦及国际政治形势对公司境外销售业务无重大不利影响；

(4) 经测算，若未来汇率下降，将会对公司的经营业绩产生不利影响；

(5) 报告期内，公司的境外销售收入与出口退税数据相匹配；经测算，未来出口退税率出现大幅下调或者取消，将对公司的盈利能力产生不利影响；

(6) 海运价格上涨、运力短缺对公司成本虽不产生直接影响，但公司对于维护并拓展境外市场公司采取了相应措施，实现境外市场销售收入逐年增长；

(7) 报告期内，公司境外销售收入确认依据充分、收入确认时点恰当。

十、关于营业成本

根据申报材料：(1)报告期内，公司主营业务成本分别为 41,984.35 万元、41,642.26 万元、53,406.93 万元和 32,370.06 万元，主要为直接材料、人工成本、制造费用构成。(2)公司的直接材料主要包括用于自制生产制造零部件的基础原料、外购零部件原料等，报告期内，受主要原材料市场价格波动及不同类别产品结构变动等因素影响，直接材料占主营业务成本比例存在小幅波动。(3)报告期内，公司直接人工成本占主营业务成本比例分别为 4.12%、4.46%、4.61%和 4.40%，直接人工成本占主营业务成本的比例逐年上升，主要系平均工资上涨等因素影响。(4)2020 年公司产销量均较 2019 年有较大幅度增长，产量提高形成的规模效应从而导致制造费用占比有所下降。

请发行人：(1)结合业务模式、业务流程等，说明发行人不同类型产品成本归集、核算及结转的方法、过程，内部控制的关键环节，营业成本核算是否准确、完整，不同类型产品营业成本和营业收入的匹配性。(2)说明不同类别产品直接材料的主要构成，相关成本是否与营业收入匹配，结合原材料的市场报价、不同渠道的采购单价，分析说明主要直接材料采购价格的公允性。(3)结合报告期内发行人主要产品单位耗用情况，说明主要原材料采购数量、生产数量、结存量的匹配关系，重要部件与产量的各期配比关系及其合理性。(4)说明人工工时核算相关的内部控制制度及执行情况，相关成本费用如何划分及其准确性，报告期内生产人员薪酬与同行业、同地区可比公司的差异情况及差异原因。(5)说明制造费用的主要构成及分配方式。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对成本完整性的核查方法、核查程序、核查比例及核查结论，是否存在第三方为发行人承担成本费用情形。(审核问询函问题 13)

(一) 结合业务模式、业务流程等，说明公司不同类型产品成本归集、核算及结转的方法、过程，内部控制的关键环节，营业成本核算是否准确、完整，不同类型产品营业成本和营业收入的匹配性

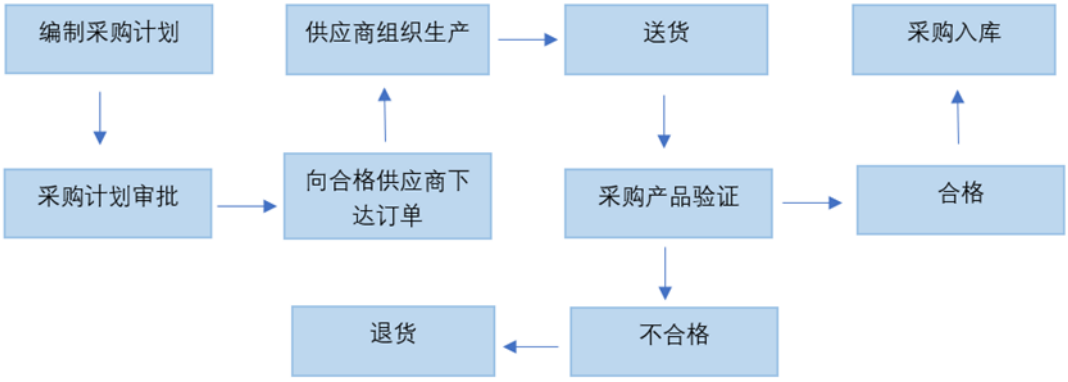
1. 结合业务模式、业务流程等，说明公司不同类型产品成本归集、核算及结转的方法、过程

(1) 业务模式及业务流程

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。

1）采购模式

公司采用“以产定购为主、适量储备为辅”的采购模式，公司建立了完整的采购体系和供应商管理体系，制定了《供应商管理手册》、《采购控制制度》等管理制度，从品质、服务、交付和成本等方面综合考虑选择合格供应商，同时定期对供应商交付、供应商质量控制、供应商售后服务进行考核和管理，确保供应体系能够满足公司经营需要。公司制造部对营销中心提供的销售订单进行评审、执行 LRP 运算并生成物料需求，制造部下属采购部根据物料需求形成采购计划组织采购，采购人员根据材料规格、数量等情况向合格供应商下达采购单，由采购人员及时跟踪物料交付情况。物料采购入库前，品质部对物料进行严格检测，检验合格后办理入库手续。具体采购流程如下：

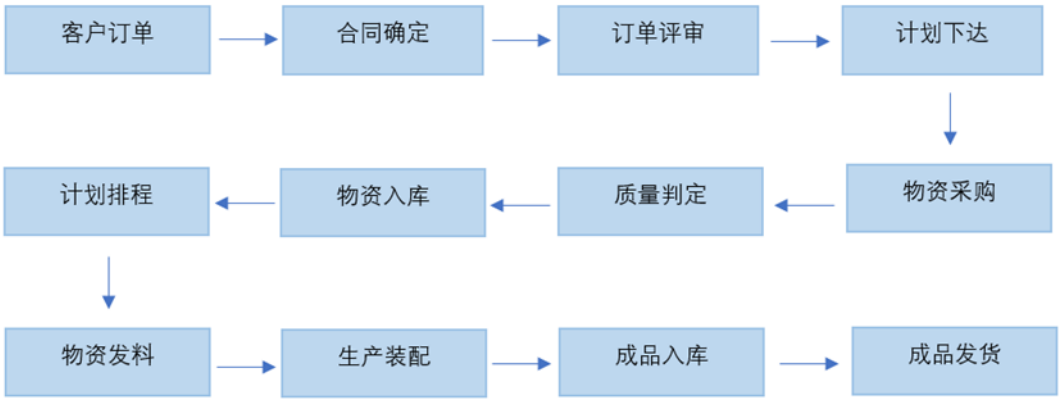


2）生产模式

公司采用“以销定产为主、适量备货为辅”的生产模式。公司主要根据客户订单需求，以客户需求为导向，进行生产计划、调度、管理和控制。由于国内经销商于每年末需对次年旺季采购量进行预订，因此公司会在经销商预定量的基础上对公司相关产品进行适量备货，以应对次年内销旺季客户采购量的增加。

公司的生产活动主要由业务部、制造部、品质部、物管部等共同完成，制造部根据业务部门提交的订单需求，结合公司的库存情况和现有产能情况负责制定生产出货计划，制造部结合市场需求变化和实际排产情况及时调整生产计划，并按照既定的产品设计和工艺流程进行生产，对生产过程实施管理，控制生产过程的质量，并随时反馈生产异常情况及生产进度；公司品质部负责生产全流程的质

量管理、质量检验、质量监督，确保产品质量符合要求；公司物管部负责成品的验收入库。公司生产组织过程如下：



3）销售模式

公司采用直销与经销相结合的销售模式。直销模式分为公司自主品牌销售和ODM 定制销售，收入占比较高；经销模式均为买断式销售，收入占比相对较低。在生产完成后，公司按照合同约定交付方式销售产品，并依据客户签收或海关报关单、提单确认收入。

(2) 不同类型产品成本归集、核算及结转的方法、过程

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，山地丘陵农业机械产品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。公司不同类型产品成本归集、核算及结转方法、过程不存在实质性差异。公司产品成本主要为直接材料、直接人工、制造费用，其归集、核算及结转方法、过程如下：

直接材料：公司根据生产订单的实际投料情况归集材料成本。本月发生的材料成本根据领用数量乘以当月领用材料的月末一次加权平均单价确定，当月完工设备的实际材料成本转至库存商品，当月未完工设备的实际材料成本作为在产品材料成本。

直接人工：直接人工是直接生产人员当月发生的人员工资、奖金等人工费用，每月末按照当月产成品入库的标准工时分配至具体产品。

制造费用：制造费用是为生产产品而发生的各项间接费用，每月末按照当月产成品入库的标准工时分配至具体产品。

每月末公司根据分摊的直接材料、直接人工和制造费用计算产品入库成本，根据月末一次加权平均法计算产品出库成本，并根据当月确认收入的产品品种及数量对应结转产品销售成本。自 2020 年 1 月 1 日起，公司执行新收入准则，实现销售发生的运输费用分类至营业成本列报。

2. 成本归集、核算的内部控制关键环节

公司根据《企业内部控制基本规范》、《企业内部控制应用指引》等相关规定，建立了与成本核算相关的内部控制管理流程，制定了《供应商管理手册》、《采购管理办法》和《生产过程成本管理办法》等规章制度，并依靠用友系统进行流程管控。公司设立了相应的成本核算岗位，明确相关岗位的职责和权限，确保不相容岗位相互分离、制约和监督，保证成本核算的规范性和准确性。

公司成本归集、核算的内部控制关键环节管理和控制情况如下：

成本类型	控制程序	财务核算要求
直接材料	材料采购：采购部根据物料需求在系统中编制采购计划，经审批后向供应商发出采购订单。物料到货后，由品质部验收后办理入库；采购部根据采购协议将物料价格录入系统；VMI 模式下，财务部在系统中对原材料价格进行审核，月末财务部与供应商就当月领用量进行对账后进行记账处理。非 VMI 模式下，财务会计在系统中结合采购合同、入库单、发票对原材料入库价格、入库数量进行复核后进行记账处理 材料领用：制造部根据生产订单形成生产计划及产品 BOM 表，库管员根据审核后的产品 BOM 表进行投料并在系统中进行记录；月末系统根据物料的投料数量，采用月末一次加权平均单价自动核算结转物料出库成本。财务部通过直接材料进行归集	VMI 模式：财务部审核原材料入库价格并于月末与供应商就当月领用量进行核对 非 VIM 模式：财务部审核采原材料入库价格、入库数量 财务根据领料单耗用对象直接计入对应产品
直接人工	车间内勤计算并生成工资表，经审批后交由财务部，财务部核对后发放薪酬并通过直接人工进行归集	财务部复核人员薪酬，按照当月产成品入库的标准工时分配至具体产品
制造费用	车间内勤计算并生成工资表，经审批后交由财务部，财务部门通过制造费用科目进行归集；财务部门将每月与生产相关的固定资产、无形资产摊销金额通过制造费用科目进行归	财务部复核辅助生产人员薪酬、与生产相关的折旧摊销金额、生产部门其他费用金额，按照产成品入库的标准

	集；财务部门根据每月生产部门提供的合同发票等凭据，将与生产相关的水费、电费、租赁费等其他费用通过制造费用科目进行归集	工时分配至具体产品

公司制定了完善的成本核算管理制度，对项目的立项、设计、生产指令下达、物料采购入库、采购结算、物资发料、生产装配、产品入库、成品发货等重要流程进行了详细的规范。报告期内，上述制度执行情况良好，公司以生产订单为单位，对产品成本进行准确的划分、归集和分摊。在确认产品销售收入的同时，将对应产品的成本结转至营业成本。综上，营业成本核算准确、完整，营业成本和营业收入相匹配。

（二）说明不同类别产品直接材料的主要构成，相关成本是否与营业收入匹配，结合原材料的市场报价、不同渠道的采购单价，分析说明主要直接材料采购价格的公允性

1. 不同类别产品直接材料的主要构成，相关成本是否与营业收入匹配

公司直接材料由自制生产制造零部件的基础原料及外购零部件原料构成，其中自制生产制造零部件的基础原料主要包括板材和管材，外购零部件原料主要包括曲轴箱体、齿轮、轴、电机/电机组件、标件与非标件、气缸头、飞轮、刀片、曲轴箱盖、消声器总成、曲轴部件、油箱部件、轮胎、变速箱、起动电机总成/起动电机组件、传动箱、启动器总成、化油器总成、行走箱体等。

由于公司产品型号、系列繁多，需要种类、规格较多的定制化非标配件，报告期各期，公司采购的主要直接材料及占当期采购总额的比例情况如下：

单位：万元、%

类别	材料名称	2022 年度		2021 年度	
		金额	占比	金额	占比
自制生产制造零部件的基础原料	板材	370.04	0.76	1,229.62	2.02
	管材	780.44	1.61	1,294.26	2.12
外购零部件原料	曲轴箱体	3,683.25	7.59	4,265.21	7.00
	齿轮、轴	2,048.60	4.22	2,902.56	4.76
	电机/电机组件	3,155.58	6.51	3,261.62	5.35
	深沟球轴承、油封等标准件	1,565.83	3.23	1,952.25	3.20

	标件与非标件	1,351.79	2.79	1,608.44	2.64
	气缸头	1,367.64	2.82	1,574.02	2.58
	飞轮	1,137.11	2.34	1,355.68	2.22
	刀片	931.31	1.92	1,226.73	2.01
	曲轴箱盖	1,138.99	2.35	1,287.99	2.11
	消声器总成	868.23	1.79	1,167.31	1.91
	曲轴部件	933.71	1.93	1,213.79	1.99
	油箱组件	967.79	2.00	1,028.66	1.69
	轮胎	569.88	1.17	754.89	1.24
	变速箱	560.71	1.16	792.69	1.30
	起动电机总成/起动电机组件	858.54	1.77	900.19	1.48
	传动箱	519.94	1.07	898.72	1.47
	启动器总成	771.41	1.59	935.27	1.53
	化油器总成	707.81	1.46	848.28	1.39
	行走箱体	413.74	0.85	679.53	1.11
小计		24,702.34	50.93	31,177.71	51.12

（续上表）

类别	材料名称	2020 年度	
		金额	占比
自制生产制造零部件的基础原料	板材	850.83	1.70
	管材	985.89	1.97
外购零部件原料	曲轴箱体	3,297.50	6.58
	齿轮、轴	2,582.98	5.15
	电机/电机组件	1,685.88	3.36
	深沟球轴承、油封等标准件	1,750.95	3.49
	标件与非标件	1,585.80	3.16
	气缸头	1,227.21	2.45
	飞轮	1,105.15	2.20

	刀片	539.42	1.08
	曲轴箱盖	958.91	1.91
	消声器总成	789.55	1.58
	曲轴部件	1,021.04	2.04
	油箱组件	908.92	1.81
	轮胎	1,051.75	2.10
	变速箱	628.99	1.25
	起动电机总成/起动电机组件	774.59	1.55
	传动箱	776.67	1.55
	启动器总成	825.60	1.65
	化油器总成	714.61	1.43
	行走箱体	619.04	1.24
小计		24,681.28	49.24

报告期各期，公司采购的主要直接材料及占当期采购总额的比例分别为49.24%、51.12%和 50.93%，公司产品生产过程中所需原材料种类、规格众多，且无占据绝对主导地位的直接材料类别。

报告期内，公司主营业务收入、主营业务成本、直接材料情况如下：

单位：万元、%

项　目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
主营业务收入	66,478.79	-13.76	77,088.24	20.12	64,175.10
主营业务成本	54,699.17	-16.10	65,198.13	22.08	53,406.93
直接材料	48,262.48	-18.49	59,211.15	21.94	48,558.67

报告期内，公司主营业务收入、主营业务成本、直接材料的变动呈现出同时增加或减少的趋势，其变动趋势一致，变动幅度相近。因此，公司产品直接材料、主营业务成本与主营业务收入相匹配。

2. 结合原材料的市场报价、不同渠道的采购单价，分析说明主要直接材料采购价格的公允性

(1) 自制生产制造零部件的基础原料

报告期内，公司采购的自制生产制造零部件的基础原料主要包括板材和管材，具体如下：

单位：元/公斤、%

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	平均单价	变动率	平均单价	变动率	平均单价
板材	4.88	-11.59	5.52	32.69	4.16
管材	5.32	-8.90	5.84	23.21	4.74

1）与市场价格比较

由于板材、管材等原材料不属于大宗交易商品，亦难以获得公开的市场报价，故结合报告期内板材、管材的主要上游原料，即冷轧薄板的大宗商品价格变动走势进行对比分析。

结合板材、管材的主要上游原料即冷轧薄板在报告期内的大宗商品价格变动走势对比分析如下：

数据来源：同花顺 iFind

2020 年上半年，板材、管材的上游大宗商品原料价格整体保持相对平稳，在 2020 年下半年出现上涨趋势；2021 年上半年承接 2020 年末的价格上涨，相关大宗商品价格整体保持波动上涨的趋势；2021 年 6 月末至 11 月，整体保持波动并在期末略有下降，但仍维持在高位。2022 年 1 季度国际有色金属价格整体上行，季末大幅震荡。电价上涨推动铜、铝价格上涨。同时，2022 年 1 季度末在俄乌冲突、国内宏观刺激以及钢厂复产预期相互交织影响下，铁矿石和钢材价

格上涨。随着 2022 年 3 月美国结束量化宽松货币政策，进入加息周期，全球环境变化趋于平稳，供需紧张逐步缓解，大宗商品价格呈现回落态势。

从大宗商品价格向下游传导来看，2020 年上半年大宗商品整体相对平稳的价格走势对于其下游板材、管材等原材料的供应商的原材料成本压力有限，大宗商品价格变动对原材料成本影响较小。2021 年度，受 2020 年下半年开始的价格波动上涨影响，上游大宗商品价格已在较长一段时期内处于高位，带动板材、管材等原材料采购单价有所增长。2022 年，受到上年末价格下降的影响，板材、管材等原材料采购单价相较于 2021 年有所降低。总体来看，公司采购的板材、管材价格走势与其上游大宗商品原材料价格走势趋势一致。

2) 向不同供应商采购价格比较

报告期内，公司向各主要供应商采购板材及管材的具体情况如下：

① 板材

单位：万元、万公斤、元/公斤、%

项目	2022 年度				2021 年度			
	金额	占比	数量	单价	金额	占比	数量	单价
重庆迈斯特贸易有限公司（以下简称重庆迈斯特）	312.42	84.43	63.97	4.88	1,098.50	89.34	196.71	5.58
重庆中舜物资有限公司（以下简称重庆中舜）	57.62	15.57	11.86	4.86	122.25	9.94	24.69	4.95
小　计	370.04	100.00	75.83		1,220.75	99.28	221.41	
合　计	370.04	100.00	75.83		1,229.62	100.00	222.83	

(续上表)

项目	2020 年度			
	金额	占比	数量	单价
重庆迈斯特贸易有限公司（以下简称重庆迈斯特）	759.27	89.24	182.37	4.16
重庆中舜物资有限公司（以下简称重庆中舜）	91.56	10.76	22.24	4.12
小　计	850.83	100.00	204.61	
合　计	850.83	100.00	204.61	

报告期内，公司采购板材的主要供应商为重庆迈斯特和重庆中舜。报告期内，公司向上述两家供应商采购的板材平均价格存在一定差异，主要系公司采购细分类别不同，公司向重庆迈斯特主要采购冷板和带钢，而向重庆中舜主要采购扁铁。具体如下：

单位：元/公斤、%

重庆迈斯特

规格	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价	采购占比	单价	采购占比	单价	采购占比
带钢	4.89	31.22	5.57	17.11	4.24	20.08
冷板	4.88	68.62	5.59	82.85	4.14	79.92
小计		99.84		99.96		100.00

重庆中舜

规格	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价	采购占比	单价	采购占比	单价	采购占比
扁铁	4.86	100.00	4.95	100.00	4.12	100.00
小计		100.00		100.00		100.00

报告期内，公司向重庆迈斯特主要采购冷板和带钢，向重庆中舜主要采购扁铁，由于上述材料材质、规格存在差异，因此采购价格出现一定差异。

② 管材

单位：万元、吨 、元/公斤、%

项目	2022 年度				2021 年度			
	金额	占比	数量	单价	金额	占比	数量	单价
重庆迈斯特	536.56	68.75	105.57	5.08	726.06	56.10	127.34	5.70
重庆市汇畅钢管制造有限公司（以下简称汇畅钢管）	223.31	28.61	37.33	5.98	493.95	38.16	80.21	6.16
小　计	759.88	97.36	142.90		1,220.01	94.26	207.55	
合　计	780.44	100.00	146.64		1,294.26	100.00	221.54	

(续上表)

项　目	2020 年度

	金额	占比	数量	单价
重庆迈斯特	461.19	46.78	100.89	4.57
重庆市汇畅钢管制造有限公司（以下简称汇畅钢管）	428.88	43.50	83.41	5.14
小　计	890.06	90.28	184.30	
合　计	985.89	100.00	208.08	

报告期内，公司采购管材的主要供应商为重庆迈斯特和汇畅钢管。报告期内，公司向上述两家供应商采购的管材平均价格存在一定差异，主要系公司采购细分类别不同，公司向重庆迈斯特主要采购焊管/圆管，而向汇畅钢管主要采购六方管。具体如下：

单位：元/公斤、%

重庆迈斯特

规　格	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价	采购占比	单价	采购占比	单价	采购占比
焊管/圆管	5.31	58.21	5.71	70.05	4.52	75.67
热板	4.50	27.21	5.34	14.33	3.88	5.72
小　计		85.42		84.38		81.4

汇畅钢管

规　格	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价	采购占比	单价	采购占比	单价	采购占比
六方管	5.97	96.43	6.13	97.74	5.14	99.09
小　计		96.43		97.74		99.09

报告期内，公司向重庆迈斯特主要采购焊管/圆管，向汇畅钢管主要采购六方管，由于上述材料材质、规格存在差异，因此采购价格出现一定差异。

综上，公司自制零部件原料在报告期各期的采购价格与上游原材料价格走势趋势一致，向不同供应商采购价格的差异具有合理性，相关采购价格具有公允性。

(2) 外购零部件原料

报告期内，公司采购的外购零部件原料主要包括曲轴箱体、曲轴箱盖、消声器总成、油箱组件、气缸头和飞轮，具体如下：

单位：元/公斤

主要原材料类别	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	单价	同比变动	单价	同比变动	单价
曲轴箱体	92.80	5.17%	88.24	15.97%	76.09
曲轴箱盖	28.67	7.38%	26.70	19.30%	22.38
消声器总成	22.19	-3.17%	22.92	16.23%	19.72
油箱组件	24.08	1.47%	23.73	8.85%	21.80
气缸头	34.80	5.18%	33.09	12.67%	29.37
飞轮	28.59	1.95%	28.04	7.60%	26.06

1）与市场价格比较

由于公司采购的零部件原料主要为定制化非标配件，细分品类、规格较多，在市场上没有直接的可比产品价格，同时，上述原材料不属于大宗交易商品，难以获得公开的市场价格，故结合报告期内的主要上游原材料即冷轧薄板、铝、铜在报告期内的大宗商品价格变动走势对比分析如下：

数据来源：同花顺 iFind

2020 年上半年，冷轧薄板、铝、铜价格整体保持相对平稳，2020 年下半年开始出现波动上涨趋势。由于上游主要大宗品价格涨跌不一，叠加向下游原材料供应商为代表的生产端传导的时滞，未对公司 2020 年平均采购价格造成显著涨

价压力。同时由于公司 2020 年采购量较 2019 年明显增加，对上游原材料采购的议价权有一定提升，导致 2020 年平均价格较 2019 年未发生异常波动。2021 年初，由于全球主要经济体政府出台大规模刺激方案，主要经济体中央银行实施超宽松货币政策，全球流动性环境持续处于极度宽松状态，再加上境外不确定因素多发，供给端仍存在制约因素，上游铜、铝等大宗商品持续上涨，并保持高位波动。大宗商品价格持续上涨趋势传导至下游生产端，导致上述主要原材料 2021 年采购单价较 2020 年呈现较大程度上涨。

2022 年 1 季度国际有色金属价格整体上行，季末大幅震荡。电价上涨推动铜、铝价格上涨。随着 2022 年 3 月美国结束量化宽松货币政策，进入加息周期，全球环境变化趋于平稳，供需紧张逐步缓解，大宗商品价格呈现回落态势。考虑到下游原材料供应商为代表的生产端传导的时滞因素，价格回落未对公司 2022 年平均采购价格造成显著降价影响，故原材料 2022 年采购单价较 2021 年仍有一定程度上涨。

总体来看，公司采购的上述材料平均单价与上游大宗商品原材料价格波动趋势不存在重大差异。

2）向不同供应商采购价格比较

公司原材料采购价格基于市场定价原则，向供应商询价并最终确定。报告期内，公司向各主要供应商采购上述原材料的具体情况如下：

① 曲轴箱体

单位：万元、万个、元/个、%

项目	2022 年度				2021 年度			
	金额	占比	数量	单价	金额	占比	数量	单价
亚庆机械	1,235.11	33.53	18.86	65.50	1,182.23	27.72	19.73	59.92
常州市豪健压铸件有限公司（以下简称常州豪健）	592.49	16.09	3.46	171.12	673.02	15.78	3.56	188.79
重庆森汇机械制造有限公司（以下简称重庆森汇）	240.50	6.53	1.51	159.47	472.10	11.07	3.08	153.15
天盛金属	205.81	5.59	1.48	138.94	334.53	7.84	2.66	125.82

小　计	2,273.91	61.74	25.31		2,661.89	62.41	29.03	
合　计	3,683.25	100.00	39.69		4,265.21	100.00	48.34	

（续上表）

项目	2020 年度			
	金额	占比	数量	单价
亚庆机械	1,070.77	32.47	20.47	52.32
常州市豪健压铸件有限公司（以下简称常州豪健）	545.35	16.54	3.57	152.99
重庆森汇机械制造有限公司（以下简称重庆森汇）	385.26	11.68	3.00	128.34
天盛金属	622.95	18.89	8.85	70.38
小　计	2,624.34	79.59	35.88	
合　计	3,297.50	100.00	43.34	

报告期内，公司采购曲轴箱体的主要供应商为亚庆机械、常州豪健、重庆森汇和天盛金属。报告期各期，公司向上述四家供应商采购的曲轴箱体金额合计占当期曲轴箱体采购总额的比例分别为 79.59%、62.41%和 61.74%。报告期各期，上述四家供应商之间的平均单价存在一定差异，主要系向各家供应商采购的曲轴箱体型号、规格尺寸存在差异。报告期各期，公司向以上各家供应商采购的曲轴箱体主要型号具体如下：

单位：元/个

亚庆机械						
规格	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价	采购占比	单价	采购占比	单价	采购占比
170 系列	56.82	34.04%	56.30	46.49%	48.21	46.36%
168 系列	56.98	21.41%	56.35	23.71%	48.11	25.08%
188 系列	125.84	15.03%	122.06	8.08%	103.69	8.63%
小　计		70.48%		78.27%		80.08%

常州豪健

规格	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价	采购占比	单价	采购占比	单价	采购占比
186 系列	196.53	25.99%	196.35	36.25%	163.62	30.21%
178 系列	170.62	27.22%	170.21	22.55%	141.06	20.29%
1100 系列	376.92	1.56%	373.26	17.57%	362.10	10.94%
小　计		54.78%		76.37%		61.44%

重庆森汇

规格	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价	采购占比	单价	采购占比	单价	采购占比
186 系列（分体式）	150.68	48.82%	139.95	29.02%	120.47	36.85%
186 系列	187.00	19.35%	193.55	25.24%	160.22	10.64%
173 系列	135.11	10.53%	128.17	23.72%	111.25	21.24%
小　计		78.69%		77.98%		68.73%

天盛金属

规格	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价	采购占比	单价	采购占比	单价	采购占比
192 系列	151.35	71.59%	146.45	58.23%	127.73	20.95%
168 系列			53.76	3.20%	49.37	22.75%
170 系列			56.26	0.39%	49.73	24.64%
小　计	151.35	71.59%		61.82%		68.34%

报告期内，公司向亚庆机械采购的曲轴箱体型号主要包括 170 系列、168 系列和 188 系列；向常州豪健采购的曲轴箱体型号主要包括 186 系列、178 系列和 1100 系列；向重庆森汇采购的曲轴箱体型号主要包括 186 系列和 173 系列；向天盛金属采购的曲轴箱体型号主要包括 192 系列、168 系列和 170 系列。公司不同型号的曲轴箱体存在应用产品、尺寸规格及重量等差异，亚庆机械和天盛金属系公司汽油发动机箱体主要供应商，常州豪健系公司柴油发动机箱体主要供应商。报告期内，公司向不同供应商采购同一系列曲轴箱体单位价格不存在显著差异。

② 曲轴箱盖

单位：万元、万个、元/个、%

项　目	2022 年				2021 年度			
	金额	占比	数量	单价	金额	占比	数量	单价
亚庆机械	377.70	33.16	18.85	20.04	405.34	31.47	23.24	17.44
常州豪健	192.00	16.86	3.57	53.75	242.24	18.81	4.22	57.43
重庆森汇	96.63	8.48	1.62	59.70	133.82	10.39	2.57	52.08
天盛金属	58.37	5.13	1.53	38.20	106.34	8.26	3.08	34.53
小　计	724.70	63.63	25.57		887.74	68.92	33.11	
合　计	1,138.99	100.00	39.73		1,287.99	100.00	48.23	

（续上表）

项　目	2020 年度			
	金额	占比	数量	单价
亚庆机械	306.96	32.01	21.08	14.56
常州豪健	174.47	18.19	3.78	46.19
重庆森汇	129.38	13.49	2.91	44.45
天盛金属	156.41	16.31	8.60	18.19
小　计	767.23	80.01	36.36	
合　计	958.91	100.00	42.84	

报告期内，公司采购曲轴箱盖的主要供应商为亚庆机械、常州豪健、重庆森汇和天盛金属。报告期各期，公司向上述四家供应商采购的曲轴箱体金额合计占当期曲轴箱盖采购总额的比例分别为 80.01%、68.92%和 63.63%。报告期各期，上述四家供应商之间的平均单价存在一定差异，主要系向各家供应商采购的曲轴箱盖型号、规格尺寸存在差异。报告期各期，公司向以上各家供应商采购的曲轴箱盖主要型号具体如下：

单位：元/个

亚庆机械			
规格	2022 年度	2021 年度	2020 年度

	单价	采购占比	单价	采购占比	单价	采购占比
168 系列	14.58	36.17%	14.31	54.04%	12.27	59.39%
168 系列（机组用）	27.48	24.50%	27.96	13.61%	23.10	11.83%
小　计		60.67%		67.65%		71.22%

常州豪健

规格	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价	采购占比	单价	采购占比	单价	采购占比
186 系列	63.52	40.68%	62.89	51.26%	51.53	39.63%
178 系列	56.62	29.98%	56.80	21.83%	46.64	21.87%
小　计		70.66%		73.09%		61.49%

重庆森汇

规格	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价	采购占比	单价	采购占比	单价	采购占比
186 系列	63.69	76.32%	60.26	61.54%	50.05	58.52%
170 系列	39.33	8.08%	36.57	21.44%	30.71	17.10%
小　计		84.40%		82.98%		75.62%

天盛金属

规格	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价	采购占比	单价	采购占比	单价	采购占比
192 系列（机组用）	49.18	56.41%	47.15	49.63%	39.61	16.34%
177 系列			27.20	18.98%	22.32	11.14%
188 系列			27.80	5.38%	24.88	11.08%
168 系列			12.88	1.89%	11.72	37.28%
小　计		56.41%		75.88%		75.84%

报告期内，公司向亚庆机械采购的曲轴箱盖型号主要为 168 系列；向常州豪健采购的曲轴箱盖型号主要包括 186 系列和 178 系列；向重庆森汇采购的曲轴箱盖型号主要包括 186 系列和 170 系列；向天盛金属采购的曲轴箱盖型号主要包括 192 系列、177 系列、188 系列和 168 系列。公司不同型号的曲轴箱盖存在应用产品、尺寸规格及重量等差异，机组用曲轴箱盖尺寸规格、重量与动力用曲轴箱

盖存在区别，因此采购单价存在一定差异。报告期内，公司向不同供应商采购同一系列曲轴箱盖单位价格不存在显著差异。

③ 消声器总成

单位：万元、万个、元/个、%

项　目	2022 年度				2021 年度			
	金额	占比	数量	单价	金额	占比	数量	单价
重庆凯罗尔机械股份有限公司（以下简称凯罗尔机械）	292.43	33.68	15.91	18.38	325.09	27.85	17.91	18.15
重庆浩歌机电有限公司（以下简称浩歌机电）	286.55	33.00	10.57	27.12	323.81	27.74	12.77	25.35
瑜美机械	110.71	12.75	6.47	17.12	168.00	14.39	8.21	20.46
小　计	689.70	79.44	32.95		816.90	69.98	38.89	
合　计	868.23	100.00	39.12		1,167.31	100.00	50.94	

（续上表）

项　目	2020 年度			
	金额	占比	数量	单价
重庆凯罗尔机械股份有限公司（以下简称凯罗尔机械）	14.86	1.88	1.07	13.89
重庆浩歌机电有限公司（以下简称浩歌机电）	253.32	32.08	11.82	21.43
瑜美机械	220.85	27.97	12.40	17.81
小　计	489.03	61.94	25.29	
合　计	789.55	100.00	40.03	

报告期内，公司采购消声器总成的主要供应商为凯罗尔机械、浩歌机电和瑜美机械。报告期各期，公司向上述三家供应商采购的消声器总成金额合计占当期消声器总成采购总额的比例分别为 61.94%、69.98%和 79.44%。报告期各期，上述三家供应商之间的平均单价存在一定差异，主要系向各家供应商采购的消声器总成型号、规格存在差异。报告期各期，公司向以上各家供应商采购的消声器总成主要型号具体如下：

单位：元/个

凯罗尔机械

规格	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价	采购占比	单价	采购占比	单价	采购占比
168 系列	10.35	21.55%	11.80	33.19%	10.43	61.50%
186 系列	34.39	20.48%	38.19	17.84%	35.40	24.46%
168 系列（带防烫网）	18.63	20.63%	20.25	16.33%		
小　计		62.66%		67.37%		85.96%

浩歌机电

规格	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价	采购占比	单价	采购占比	单价	采购占比
2500 系列	28.58	24.35%	31.36	23.24%	26.67	14.50%
8500 系列	36.70	12.01%	40.75	12.87%	32.72	8.36%
168 系列（带防烫网）	21.29	1.01%	22.06	12.30%	18.67	13.69%
168 系列	13.28	1.81%	12.69	7.62%	10.72	7.90%
186 系列	36.81	3.55%	36.65	1.92%	32.15	8.95%
小　计		42.72%		57.95%		53.39%

瑜美机械

规格	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价	采购占比	单价	采购占比	单价	采购占比
168 系列	10.84	37.28%	12.73	29.60%	10.78	27.92%
168 系列（带防烫网）	18.97	10.88%	20.31	18.81%	18.80	21.97%
188 系列	29.45	9.60%	33.78	10.40%	32.45	18.74%
小　计		57.76%		58.82%		68.63%

报告期内，公司向凯罗尔机械采购的消声器总成主要型号包括 168 系列和 186 系列；向浩歌机电采购的消声器总成主要型号包括 2500 系列、8500 系列、168 系列和 186 系列;向瑜美机械采购的消声器总成主要型号包括 168 系列和 188 系列。公司不同型号的消声器总成存在应用产品、尺寸规格等差异，浩歌机电系公司机组用消声器总成主要供应商，168 系列（带防烫网）系根据客户需求加装

防烫网。报告期内，公司向不同供应商采购同一系列消声器总成单位价格不存在显著差异。

④ 油箱组件

单位：万元、万个、元/个、%

项　目	2022 年度				2021 年度			
	金额	占比	数量	单价	金额	占比	数量	单价
瑜美机械	548.41	56.67	20.35	26.94	470.11	45.70	15.24	30.86
重庆浪尖尔机械制造有限公司（以下简称浪尖尔机械）	179.70	18.57	9.24	19.44	285.16	27.72	13.90	20.51
重庆创想众汇机电有限公司（以下简称创想众汇）	7.60	0.79	0.33	23.15	39.17	3.81	1.70	23.10
小　计	735.70	76.02	29.93		794.44	77.23	30.84	
合　计	967.79	100.00	40.19		1,028.66	100.00	43.36	

（续上表）

项　目	2020 年度			
	金额	占比	数量	单价
瑜美机械	344.06	37.85	12.17	28.28
重庆浪尖尔机械制造有限公司（以下简称浪尖尔机械）	279.18	30.72	14.99	18.63
重庆创想众汇机电有限公司（以下简称创想众汇）	225.12	24.77	11.47	19.62
小　计	848.36	93.34	38.63	
合　计	908.92	100.00	41.70	

报告期内，公司采购油箱组件的主要供应商为瑜美机械、浪尖尔机械和创想众汇。报告期各期，公司向上述四家供应商采购的油箱组件金额合计占当期油箱组件采购总额的比例分别为 93.34%、77.23%和 76.02%。报告期各期，上述三家供应商之间的平均单价存在一定差异，主要系向各家供应商采购的油箱组件型

号、规格存在差异。报告期各期，公司向以上各家供应商采购的油箱组件主要型号具体如下：

单位：元/个

瑜美机械

规格	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价	采购占比	单价	采购占比	单价	采购占比
5000 系列	52.61	22.66%	55.48	28.61%	51.18	24.34%
168 系列	17.68	26.31%	20.19	26.76%	18.27	25.91%
2500 系列	36.50	22.77%	38.77	20.25%	36.44	18.14%
188 系列	28.06	9.17%	29.57	13.53%	27.09	18.42%
小　计		80.90%		89.15%		86.82%

浪尖尔机械

规格	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价	采购占比	单价	采购占比	单价	采购占比
168 系列	18.15	80.64%	19.22	84.82%	17.24	82.73%
小　计		80.64%		84.82%		82.73%

创想众汇

规格	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价	采购占比	单价	采购占比	单价	采购占比
186 系列	21.93	12.29%	22.14	29.82%	21.08	19.96%
168 系列	22.80	57.37%	22.38	29.05%	16.78	28.51%
170 系列			18.51	3.56%	17.23	10.26%
小　计		69.66%		62.44%		58.74%

报告期内，公司向瑜美机械采购的油箱组件型号主要包括 5500 系列、168 系列、2500 系列和 188 系列；向浪尖尔机械采购的油箱组件型号主要为 168 系列；向创想众汇采购的油箱组件型号主要为 186 系列、168 系列和 170 系列。公司不同型号的油箱组件存在应用产品、尺寸规格等差异，瑜美机械系公司机组用油箱组件主要供应商。公司与创想众汇交易额逐年下降并陆续停止合作，2022 年上半年，公司向创想众汇结算的油箱组件产品主要系前期库存结余领用，且均

于 1 月份结算，由于 1 月份原材料价格仍处于高位，因此 168 系列油箱组件当期单价高于瑜美机械和浪尖尔机械。报告期内，公司向不同供应商采购同一系列油箱组件单位价格总体上不存在显著差异。

⑤ 气缸头

单位：万元、万个、元/个、%

项　目	2022 年度				2021 年度			
	金额	占比	数量	单价	金额	占比	数量	单价
浙江合达铝业有限公司（以下简称合达铝业）	472.36	34.54	9.27	50.95	507.14	32.22	10.03	50.54
重庆渝达六星动力机械有限公司（以下简称渝达机械）	345.24	25.24	9.16	37.70	454.00	28.84	13.13	34.58
重庆远博机械有限公司（以下简称远博机械）	310.30	22.69	11.22	27.66	378.21	24.03	15.08	25.08
小　计	1,127.90	82.47	29.65		1,339.36	85.09	38.24	
合　计	1,367.64	100.00	39.30		1,574.02	100.00	47.57	

（续上表）

项　目	2020 年度			
	金额	占比	数量	单价
浙江合达铝业有限公司（以下简称合达铝业）	426.34	34.74	9.40	45.36
重庆渝达六星动力机械有限公司（以下简称渝达机械）	395.17	32.20	14.23	27.78
重庆远博机械有限公司（以下简称远博机械）	258.06	21.03	10.96	23.55
小　计	1,079.57	87.97	34.58	

合　计	1,227.21	100.00	41.79	

报告期内，公司采购气缸头的主要供应商为合达铝业、渝达机械和远博机械。报告期各期，公司向上述三家供应商采购的气缸头金额合计占当期气缸头采购总额的比例分别为 87.97%、85.09%和 82.47%。报告期各期，上述三家供应商之间的平均单价存在一定差异，主要系向各家供应商采购的气缸头型号、规格存在差异。报告期各期，公司向以上各家供应商采购的气缸头主要型号具体如下：

单位：元/个

合达铝业

规格	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价	采购占比	单价	采购占比	单价	采购占比
186 系列	55.43	31.38%	55.05	36.39%	48.84	40.03%
178 系列	45.25	17.75%	44.47	18.89%	40.47	19.84%
173 系列	38.53	19.13%	38.01	16.68%	34.83	16.06%
小　计		68.27%		71.97%		75.92%

渝达机械

规格	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价	采购占比	单价	采购占比	单价	采购占比
170 系列	26.33	22.02%	25.75	26.95%	21.97	33.45%
168 系列	26.79	7.15%	25.50	11.37%	21.87	12.40%
188 系列	56.52	4.67%	55.49	7.20%	47.39	8.25%
192 系列	59.05	24.61%	57.82	19.32%	49.51	12.86%
小　计		58.45%		64.84%		66.96%

远博机械

规格	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价	采购占比	单价	采购占比	单价	采购占比
170 系列	24.26	43.21%	23.92	67.79%	20.21	53.77%
168 系列	24.57	7.66%	23.62	21.88%	20.60	20.36%
小　计		50.87%		89.67%		74.14%

报告期内，公司向合达铝业采购的气缸头主要型号包括 186 系列、178 系列和 173 系列；渝达机械采购的气缸头主要型号包括 170 系列、168 系列、188 系列和 192 系列；向远博机械采购的气缸头主要型号包括 170 系列和 168 系列。公司不同型号的气缸头存在应用产品、尺寸规格等差异，合达铝业系公司柴油动力用气缸头主要供应商，渝达机械系公司汽油动力用气缸头主要供应商。报告期内，公司向不同供应商采购同一系列气缸头单位价格不存在显著差异。

⑥ 飞轮

单位：万元、万个、元/个、%

项　目	2022 年度				2021 年度			
	金额	占比	数量	单价	金额	占比	数量	单价
重庆新炬鑫机械有限公司（以下简称新炬鑫机械）	139.57	12.27	6.08	22.94	446.15	32.91	18.72	23.83
重庆市笛林机械制造有限公司（以下简称笛林机械）	288.13	25.34	6.14	46.91	365.56	26.96	7.34	49.81
重庆五福科技有限公司（以下简称五福科技）	271.48	23.87	10.65	25.50	197.45	14.56	7.52	26.27
小计	699.18	61.49	22.87		1,009.16	74.44	33.58	
合计	1,137.11	100.00	39.78		1,355.68	100.00	48.35	

（续上表）

项　目	2020 年度			
	金额	占比	数量	单价
重庆新炬鑫机械有限公司（以下简称新炬鑫机械）	235.57	21.32	10.88	21.65
重庆市笛林机械制造有限公司（以下简称笛林机械）	318.48	28.82	6.50	49.00

重庆五福科技有限公司（以下简称五福科技）	275.00	24.88	14.88	18.48
小计	829.05	75.02	32.26	
合计	1,105.15	100.00	42.40	

报告期内，公司采购飞轮的主要供应商为新炬鑫机械、笛林机械和五福科技。报告期各期，公司向上述三家供应商采购的飞轮金额合计占当期飞轮采购总额的比例分别为 75.02%、74.44%和 61.49%。报告期各期，上述三家供应商之间的平均单价存在一定差异，主要系向各家供应商采购的飞轮型号、规格存在差异。报告期各期，公司向以上各家供应商采购的飞轮主要型号具体如下：

单位：元/个

新炬鑫机械

规格	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价	采购占比	单价	采购占比	单价	采购占比
168 系列	16.43	44.30%	18.46	48.84%	16.35	53.85%
188 系列（带齿圈/不带内磁）	48.07	16.21%	53.48	16.94%	48.70	15.81%
小　计		60.50%		65.78%		69.66%

笛林机械

规格	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价	采购占比	单价	采购占比	单价	采购占比
186 系列	59.91	54.12%	62.51	58.92%	57.67	57.27%
178 系列	37.50	17.78%	38.89	15.61%	36.21	15.63%
小　计		71.90%		74.53%		72.90%

五福科技

规格	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价	采购占比	单价	采购占比	单价	采购占比
168 系列	17.20	30.85%	18.11	41.54%	15.98	60.04%
188 系列（带齿圈/不带内磁）	49.57	27.01%	50.79	27.76%	47.88	9.22%

小　计		57.86%		69.31%		69.26%

报告期内，公司向新炬鑫机械采购的飞轮主要型号包括168系列和188系列；向笛林机械采购的飞轮主要型号包括186系列和178系列；向五福科技采购的飞轮主要型号包括168系列和188系列。2020年，为满足自身业务增长的需求，公司引进新炬鑫机械作为飞轮供应商。公司不同型号的飞轮存在应用产品、尺寸规格等差异，报告期内，公司向不同供应商采购同一系列气缸头单位价格不存在显著差异。

综上，报告期内，公司外购零部件原料在报告期内各期的采购价格与市场价格走势不存在重大差异，向不同供应商采购价格的差异具有合理性，相关采购价格具有公允性。

（三）结合报告期内公司主要产品单位耗用情况，说明主要原材料采购数量、生产数量、结存量的匹配关系，重要部件与产量的各期配比关系及其合理性

公司产品型号较多，不同产品所消耗的不同原材料种类、数量存在一定差异，且个别批次产品客户存在定制需求，型号与规格存在一定差异，无法具体统计其采购数量、生产数量及结存量。结合公司生产情况，公司山地丘陵农业机械(不含内燃机)和其他动力机械产品等终端产品均需要配置公司自制为主的内燃机，内燃机是终端产品的核心部件之一，故公司对内燃机产品主要原材料的采购数量、生产数量、结存量的匹配关系进行分析。

报告期内，内燃机产品主要原材料的采购数量、生产数量、结存量情况如下：

单位：件、台、件/台

2022年度

项　目	期初结存	当期采购	当期领用	期末结存	当期产量	单位耗用
曲轴箱体	3,300	399,503	400,608	2,195	391,344	1.02
曲轴箱盖	4,725	398,915	399,118	4,522	391,344	1.02
曲轴	52	401,342	401,300	94	391,344	1.03
气缸头	67	394,901	394,934	34	391,344	1.01
气缸头盖组件	428	399,744	399,672	500	391,344	1.02

飞轮	853	399,031	395,991	3,893	391,344	1.01
消声器总成	1,045	392,905	392,870	1,080	391,344	1.00
油箱组件	7,292	387,426	390,153	4,565	391,344	1.00
启动器总成	59	414,021	413,881	199	391,344	1.06
凸轮轴组合	789	398,469	398,917	341	391,344	1.02
活塞	33	408,666	408,643	56	391,344	1.04
活塞环组合	553	423,272	419,626	4,199	391,344	1.07

2021 年度

项　目	期初结存	当期采购	当期领用	期末结存	当期产量	单位耗用
曲轴箱体	2,976	484,910	484,586	3,300	482,271	1.00
曲轴箱盖	3,989	484,260	483,524	4,725	482,271	1.00
曲轴	92	488,137	488,177	52	482,271	1.01
气缸头	89	477,093	477,115	67	482,271	0.99
气缸头盖组件	941	484,295	484,808	428	482,271	1.01
飞轮	27	483,139	482,313	853	482,271	1.00
消声器总成	1,285	483,725	483,965	1,045	482,271	1.00
油箱组件	938	493,863	487,509	7,292	482,271	1.01
启动器总成	105	490,576	490,622	59	482,271	1.02
凸轮轴组合		484,073	483,284	789	482,271	1.00
活塞	548	493,330	493,845	33	482,271	1.02
活塞环组合	30	508,787	508,264	553	482,271	1.05

2020 年度

项　目	期初结存	当期采购	当期领用	期末结存	当期产量	单位耗用
曲轴箱体	1,240	428,951	427,215	2,976	424,235	1.01
曲轴箱盖	1,370	428,566	425,947	3,989	424,235	1.00
曲轴	44	432,209	432,161	92	424,235	1.02
气缸头	599	419,195	419,705	89	424,235	0.99
气缸头盖组件	708	428,745	428,512	941	424,235	1.01

飞轮	38	426,774	426,785	27	424,235	1.01
消声器总成	443	422,329	421,487	1,285	418,885	1.01
油箱组件	169	420,861	420,092	938	424,235	0.99
启动器总成	11	439,432	439,338	105	424,235	1.04
凸轮轴组合		427,113	427,113		424,235	1.01
活塞	30	439,095	438,577	548	424,235	1.03
活塞环组合	30	455,225	455,225	30	424,235	1.07

注 1：单位耗用=当期领用/当期产量

注 2：原材料领用量为直接材料领用扣除当期非生产领用及生产退料后的数量

报告期各期，内燃机产品主要原材料采购数量、生产数量及结存量基本匹配。部分材料耗用与产品产量存在略微差异，主要原因包括：(1)生产过程中的正常损耗；(2)部分型号产品因客户需求、产品功能设置差异，相应对主要原材料搭配进行调整。内燃机产品主要原材料与产量的各期配比具有合理性。

（四）说明人工工时核算相关的内部控制制度及执行情况，相关成本费用如何划分及其准确性，报告期内生产人员薪酬与同行业、同地区可比公司的差异情况及差异原因

1. 人工工时核算相关的内部控制制度及执行情况

公司建立了完善的工时考核管理制度和薪酬考核制度，制定了诸如《薪酬绩效管理制度》、《员工考勤制度》等规章制度，对工时核算的关键环节进行了严格的管理和控制，具体内部控制流程如下：

对于非生产部门的员工，公司按照其部门、职责情况核定薪酬方案，每月按照考勤以及绩效考评计算当月工资，不存在按照工时分配薪酬的情形。非生产部门员工上下班均需在门卫保安室打卡考勤，次月初由总经办根据人力资源部复核后的考勤情况计算薪酬生成工资表，总经办编制完成后，交由财务部审核，财务部审核后由分管领导、总经理审批签字，财务部根据审批后的工资表按照人员所在部门进行分摊归集人工费用，并发放薪酬。

对于生产部门的员工实施上下班门卫保安室打卡考勤及生产车间考勤的双考勤制度，考勤时间可随生产的需要进行临时调整。每月末车间内勤统计各完工

产品产量报表，依据产量报表计算计件工资总额，并提交财务部审核；车间内勤将审核后的计件工资总额分配至各车间班组，然后根据各班组提交的当月班组人员生产、工时信息台账及人力资源部复核后的人员考勤情况，分配至各班组形成工资表，由车间主任审核签字后，交由人力资源部主管审核签字，之后交由财务部审核签字，最终由分管领导审批签字，财务部根据审批后的工资表按照人员所在部门及参与生产情况进行分摊归集人工成本，并发放薪酬。

报告期内，公司严格按照内部控制制度实施人员工时的记录、统计和核算，确保人工工时核算流程符合内部控制相关规定及财务核算要求。

2. 相关成本费用如何划分及其准确性

非生产部门人员工资薪酬每月由总经办按照当月考勤情况计算生成工资表，财务部根据总经理审批签字的工资表按照员工所在部门划分员工薪酬，并分别计入管理费用、销售费用等费用中。

生产部门人员工资薪酬每月由车间内勤计算并生成工资表，财务部根据分管领导审批签字的工资表按照辅助生产人员、直接生产人员，并分别计入制造费用、生产成本（直接人工）等成本中。

3. 报告期内生产人员薪酬与同行业、同地区可比公司的差异情况及差异原因

报告期各期，公司生产人员平均工资与同行业、同地区可比公司平均工资水平对比情况列示如下：

单位：万元/人

项　目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
一拖股份	8.27	7.22	6.23
大叶股份	14.29	13.54	9.58
神驰机电	3.76	3.41	4.03
绿田机械	6.44	7.09	6.28
君禾股份	5.76	6.34	4.72
同行业可比公司平均薪酬	7.70	7.52	6.17
公司	5.55	5.93	5.53

数据来源：可比公司招股说明书或定期报告

注：由于无法完全取得可比公司不同岗位类别的员工平均薪酬的相关数据，可比公司生产人员人均薪酬根据各年年度报告公开的“直接人工”、各年度年末生产人员人数计算得出，绿田机械 2020 年度生产人员平均薪酬来源于其招股说明书

报告期内公司生产人员平均薪酬略低于可比公司生产人员平均薪酬，与神驰机电和绿田机械较为接近。神驰机电于 2020 年在越南建立生产基地，并于 2021 年收购重庆三华工业有限公司，期末生产人员分别增长 33.06%和 77.12%，导致其生产人员平均薪酬呈下降趋势。

2021 年，公司生产人员平均工资呈现上涨趋势，主要系生产人员工资主要系计件工资，随着公司销售规模的上升而上涨，与收入增长趋势相匹配。2022 年受俄乌冲突、重庆地区高温限电等不确定因素影响，公司产量下降，单位生产人员计件数量下降，导致相应单位人工成本同比下降。

（五）说明制造费用的主要构成及分配方式

1. 制造费用的主要构成及变动情况报告期内，公司制造费用的主要构成如下：

单位：万元、%

项　目	2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
机物料及低耗	393.69	12.37	376.33	15.68	478.48	25.64
折旧及摊销	1,044.84	32.82	760.55	31.69	560.57	30.04
薪酬福利及社保	1,392.66	43.75	1,053.76	43.91	573.72	30.74
动力消耗	231.30	7.27	141.70	5.90	118.73	6.36
其他	120.98	3.80	67.69	2.82	134.82	7.22
合　计	3,183.47	100.00	2,400.03	100.00	1,866.32	100.00

报告期内公司制造费用主要由机物料及低耗材料、厂房设备折旧费、人工工资、动力消耗等构成，前四项占当期制造费用的比例分别为 92.78%、97.18%和 96.20%，总体占比相对稳定。各个明细费用项目变动分析如下：

(1) 机物料及低耗

2020 年占比较高，主要原因系公司为满足扫雪机等产品生产需求新购置了一批存放产品的盛具所致。

(2) 折旧及摊销

2021 年发生额较 2020 年大幅增长，主要原因系 2020 年底以及 2021 年初扫雪机配件生产设备、装配生产设备和模具陆续完成安装投入使用以及新增租赁厂房所致。

(3) 薪酬福利及社保

2020 年占比较低的主要原因系 2020 年公司享受了社保减免政策；2021 年较 2020 年大幅增长的主要系公司不再享受社保缴纳减免政策；2022 年较 2021 年增长主要系 2022 年 5 月起，公司将主要白杯零部件的烤漆、喷塑加工由委托加工方式改为自行加工，人员增加，薪酬福利及社保随人员增加而增加。

2. 制造费用的分配方式

公司每月按照车间归集制造费用。制造费用明细中机物料及低耗、折旧及摊销、薪酬福利及社保、动力消耗属于直接成本，可直接按照车间归集；其他明细中部分费用属于各车间的共同成本，该部分成本按照各车间当月完工产品标准工时总额分配。制造费用各车间归集完毕后，按照当月该车间各生产订单完工产品的标准工时分配至具体生产订单，再将分配至具体生产订单中的制造费用分配至当月该生产订单的完工产品中。

(六)对成本完整性的核查方法、核查程序、核查比例及核查结论，及是否存在第三方为公司承担成本费用情形

1. 核查程序

(1) 访谈公司管理层，了解公司的采购模式、生产模式和销售模式，了解不同类型产品成本归集、核算及结转的方法、过程以及内部控制的关键环节，分析不同类型产品营业成本和营业收入的匹配性；

(2) 获取不同类别产品直接材料的主要构成，结合原材料不同渠道的采购价格，分析主要直接材料采购价格的公允性；

(3) 获取公司主要原材料的进销存信息，并分析主要原材料的采购、耗用情况与产品产量和销量的匹配关系及合理性；

(4) 访谈公司管理层，了解公司薪酬制度、人员工时记录过程及薪酬划分核算方法，分析人工分配的准确性及合理性；查阅同行业可比公司公开披露信息、当地平均工资水平，比较分析公司与同行业可比公司、公司所在地工资水平的差异原因及其合理性；

(5) 访谈公司财务部门负责人，了解制造费用的分配方式；获取公司制造费用构成情况，分析制造费用明细构成的合理性。

2. 核查结论

(1) 公司产品成本归集、核算及结转的方法、过程与实际经营状况相匹配；公司已建立了成本归集、核算及结转相关的有效内控制度，相关制度已严格执行；公司营业成本归集准确、完整，与营业收入相匹配；

(2) 报告期内，公司原材料采购单价波动具有合理性；原材料采购价格公允；

(3) 公司主要产品核心原材料使用量与产品产量匹配；

(4) 公司已建立人工工时核算相关的有效内控制度，相关制度已严格执行，人工薪酬依据人员所处部门进行划分，符合《企业会计准则》的相关规定；报告期内公司生产人员平均薪酬略低于可比公司生产人员平均薪酬，与神驰机电和绿田机械较为接近，主要系可比公司的销售规模、所处的区域经济水平不同所致，具有合理性；公司的平均职工薪酬高于经营所在地的平均水平，职工薪酬具有一定的竞争力；

(5) 报告期内，公司制造费用主要由机物料及低耗材料、厂房设备折旧费、人工工资、动力消耗等构成，总体占比相对稳定；制造费用的分配依据为产品工时，分摊方法符合《企业会计准则》的相关规定。

3. 说明对成本完整性的核查方法、核查程序、核查比例及核查结论，是否存在第三方为公司承担成本费用情形

(1) 获取并核查公司及其子公司、公司关联方（包括控股股东、实际控制人及其控制的企业、公司董监高及关键岗位人员）报告期内的银行流水，核查是否存在与供应商及其关联方发生异常资金往来；

(2) 取得公司报告期内采购入库明细，对各类原材料大类、明细以及供应商的采购内容、采购数量及采购均价进行了统计和对比分析，查看是否存在同类原材料价格差异较大的情况，并了解原因；

(3) 通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网络手段查询主要供应商的基本信息，确认供应商及其关联方与公司是否存在关联关系；

(4) 访谈公司采购业务负责人及财务负责人，了解同类原材料在不同供应商处的价格差异原因；

(5) 对公司原材料供应商进行实地走访或视频询问，核查其与公司的关联关系、业务的真实性、是否存在其他方代公司支付成本费用、是否代公司承担成本费用等情形，核查覆盖比例如下：

单位：万元

年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度
各期采购总额	48,502.38	60,962.63	50,124.69
实地走访或视频询问金额	24,412.67	33,667.02	27,745.29
核查比例（%）	50.33%	55.23	55.35

(6) 对公司主要供应商就采购额、应付账款余额进行函证，函证情况如下（下表数据均为含税金额）：

单位：万元

项　目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
各期采购金额	54,786.12	68,860.08	56,620.29
发函金额	45,025.43	50,639.02	50,885.09
发函比例（%）	82.18	73.54	89.87
回函确认金额	45.025.43	50,639.02	50,885.09
回函比例（%）	100.00	100.00	100.00
项　目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
应付账款余额	10,680.10	12,562.34	10,743.06
发函金额	8,808.96	10,188.80	9,327.68
发函比例（%）	82.48	81.11	86.83
回函确认金额	8,808.96	10,188.80	9,327.68
回函比例（%）	100.00	100.00	100.00

经核查，我们认为，公司营业成本完整，不存在第三方为公司承担成本费用情形。

十一、关于客户

根据申报材料：(1)报告期内，公司前五大客户销售金额分别为 11,542.77 万元、12,671.14 万元、17,819.51 万元、11,374.09 万元，占主营业务收入比例分别为 23.14%、24.97%、27.68%和 30.07%。(2)发行人存在部分客户与供应商重叠的情形，包括神驰机电股份有限公司、广州市固升发电设备有限公司、重庆华田浩犁机械有限责任公司等。(3)报告期内发行人存在向部分竞争对手销售产品的情况。一是发行人向富世华集团、百力通集团销售的原因系通过 ODM 模式在欧美等发达国家和地区拓展农业机械行业市场；二是神驰机电股份有限公司向发行人采购的内燃机与其自有产品型号不同，系丰富其产品系列并用于产品的配套装机。(4)发行人客户包括农民个人及农业生产组织等不同类型客户。

请发行人：(1)说明报告期各期内销和外销前五大客户的基本信息、合作渊源、销售模式、销售金额及占比、产品类别、毛利率、信用期限、期末欠款金额、期后回款金额、与发行人是否存在关联关系或非经营性资金往来、发行人销售金额占其采购金额的比例；报告期内是否存在成立当年或次年即成为发行人客户的情形及具体情况、原因及合理性。(2)说明报告期内富世华集团、百力通集团等前五大客户销售金额变动的原因及合理性，是否与客户需求相匹配，与主要客户交易的可持续性，发行人是否具有持续获取订单的能力；充分分析印度客户 KISANKRAFT LIMITED.收入逐年增加的原因及合理性。(3)说明报告期各期存量客户和新增客户整体销售收入金额及占比、毛利率、应收账款余额及期后累计回款情况(金额及比例)；分析新老客户销售金额变动原因，毛利率差异原因及合理性，各期内销、外销收入增长主要是来自原有客户还是新增客户。(4)对境内外客户按适当的销售金额标准进行分层，列示不同层级的客户数量、收入金额及占比，说明前五大客户基本为境外客户的原因，境内客户较为分散的原因，与同行业公司境内销售分散度的差异情况。(5)说明相关客户与供应商重叠的交易对方的基本情况，与发行人、控股股东实际控制人及其关联方是否存在关联关系，交易的具体合作模式、定价依据是否与同类可比交易存在差异，毛利率、定价是否合理公允。(6)结合同行业可比公司情况，说明客户与竞争对

手重叠是否属于行业惯例，富世华集团、百力通集团、神驰机电与发行人产生竞争关系的产品类型及其销售的主要地域，竞争对手向发行人采购的具体产品情况，未来是否存在因利益冲突导致主要客户流失的风险。(7)说明发行人客户集中度与同行业可比公司的差异情况及差异原因。(8)区分境内和境外客户说明报告期各期不同类型客户(农民、农业生产组织、经销商等)的收入金额及占比、毛利率、应收账款及期后回款情况，分析不同类型客户毛利率差异的合理性，中小客户应收账款可回收性及相关坏账准备计提的充分性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 14)

(一) 说明报告期各期内销和外销前五大客户的基本信息、合作渊源、销售模式、销售金额及占比、产品类别、毛利率、信用期限、期末欠款金额、期后回款金额、与公司是否存在关联关系或非经营性资金往来、公司销售金额占其采购金额的比例；报告期内是否存在成立当年或次年即成为公司客户的情形及具体情况、原因及合理性

1. 报告期内，公司各期内销前五大客户基本信息如下：

序号	内销客户名称	注册资本	注册地	成立时间	开始合作时间	建立联系方式	经营范围	销售模式	主要销售产品类别	信用期限
1	文山无极	100 万元人民币	云南	2013 年	2013 年	客户主动洽谈	内燃机及其零配件、五金工具、农具、农副产品、化工产品、不再分装的包装种子、化肥、农膜、饲料的销售；农用机械、拖拉机、三轮车、摩托车、电动车、助力自行车、通用机械、建筑机械、机电设备、电器设备的制造及销售；机械设备维修及技术服务；货物及技术进出口	经销	耕整地机械、内燃机、田园管理机械、排灌机械、农用搬运机械、发电机组、配件等	铺底流动资金80万元，年底结算，超出部分先款后货
2	南宁秋璐	100 万元人民币	广西	2009 年	2011 年	业务拓展	一般项目：农业机械销售；农业机械服务；机械设备销售；专用设备修理；电力电子元器件销售；电子专用设备销售；五金产品批发；金属制品销售；仪器仪表销售；电线、电缆经营；电气机械设备销售；照明器具销售；润滑油销售；日用百货销售；电子元器件零售；电子元器件批发；消防器材销售；办公设备销售；网络设备销售；金属密封件销售；阀门和旋塞销售；通用设备修理；仪器仪表修理；电气设备修理；	经销	耕整地机械、田间管理机械、内燃机、排灌机械、发现机组、新能源电动农业机械、配件等	铺底流动资金 105 万元，年底结算；授信额度 10 万元，次月 5 日前结算；超出部分先款后货

序号	内销客户名称	注册资本	注册地	成立时间	开始合作时间	建立联系方式	经营范围	销售模式	主要销售产品类别	信用期限
							农林牧副渔业专业机械的安装、维修；家具销售；日用品批发；五金产品零售；日用品销售许可项目：货物进出口			
3	郑州田野	50 万元人民币	河南	2007 年	2011 年	业务拓展	销售：农业机械；货物或技术进出口	经销	耕整地机械、田园管理机、内燃机、农业搬运机、排灌机械、配件等	先款后货
4	广州固升	3,000 万元人民币	广东	2007 年	2009 年	朋友介绍	发电机及发电机组制造;机械化农业及园艺机具制造;农林牧渔机械配件制造;汽车零部件及配件制造;农业机械批发;汽车零配件批发;五金产品批发;货物进出口;技术进出口	经销/直销	耕整地机械、发电机组、排灌机械、内燃机、农用搬运机械、田间管理机械、配件等	铺底流动资金 100 万元，年底结算，超出部分先款后货/订单结算，先款后货
5	广州市骏泽汽车零件有限公司	200 万元人民币	广东	2000 年	2016 年	朋友介绍	机械配件批发;摩托车零配件批发;汽车零配件批发;商品批发贸易;农业机械批发;电气机械设备销售;五金产品批发;货物进出口;技术进出口;通用机械设备销售	经销	耕整地机械、田间管理机械、配件等	先款后货
6	陇南腾飞	500 万元人民币	甘肃	2003 年	2017 年	业务拓展	农业动力机械、农副加工机械、农业耕作机械、农用车辆、农机电产品及配件销售和批发；农业新能源设备批发销售、维修服务；货物进出口。	经销	耕整地机械、田间管理机械、发电机组、内燃机、配件等	先款后货
7	神驰机电[注]	14,667 万元人民币	重庆	1993 年	2017 年	业务拓展	一般项目：生产、研制、销售：发电机，起动机，电机，逆变器，内燃机，发电机组，空压机，清洗机，园林机械设备，焊接设备，照明设备，不间断电源，电子元器件，微电子，机电一体化产品以及汽柴油机零部件，电动工具，电动车零部件，汽车零部件，摩托车零部件，通用机械，建筑机械设备；机器零部件表面处理；销售钢材、建材、五金、仪器仪	直销	内燃机、配件等	按月结算 重庆安来动力机械有限公司 2020 年：150 万元 2021 年：150 万元 2022 年：150 万元

序号	内销客户名称	注册资本	注册地	成立时间	开始合作时间	建立联系方式	经营范围	销售模式	主要销售产品类别	信用期限
							表及办公用品；货物进出口和技术进出口；通用机械技术转让、技术服务。			江苏神驰2020年：100万元-150万元 2021年：300万元 2022年：350万元 重庆晨晖机电有限公司：收货并开具发票后90天内付款
8	河口玉发	500万元人民币	云南	2014年	2021年	业务拓展	一般项目：化肥销售；非金属矿及制品销售；金属矿石销售；化工产品销售；五金产品批发；五金产品零售；电子产品销售；机械设备销售；建筑材料销售；橡胶制品销售；日用百货销售；针纺织品及原料销售；新鲜水果批发；新鲜水果零售；新鲜蔬菜批发；新鲜蔬菜零售；农副产品销售；食品销售；中草药收购；地产中草药购销；木材销售；销售代理；国内贸易代理；进出口代理；货物进出口；技术进出口；国内货物运输代理；国际货物运输代理；装卸搬运；普通货物仓储服务；采购代理服务；商务代理代办服务；财务咨询	直销	耕整地机械、配件等	预付30%定金，发货前支付尾款
9	重庆大江	1,200万元人民币	重庆	2004年	2011年	市场拜访	一般项目:通用设备制造;农业机械制造;农业机械销售;生产、销售:通用汽油机;生产、销售:普通机械、电器机械及器材、健身器材、家用电器、电子产品、新能源蓄能电源、电动工具;从事货物及技术进出口业务。	直销	发电机组、内燃机等	授信150万元，次月10日前付清

注：同一控制下企业合并计算，江苏神驰、重庆安来动力机械有限公司系神驰机电全资子公司，重庆晨晖机电有限公司系神驰机电全资子公司重庆神驰通用动力有限公司持股90%的子公司

上述内销前五大客户中，成立当年或次年即成为公司客户的文山无极，其情况说明如下：

统一社会信用代码	91532621083265927C	企业名称	文山无极
法定代表人	李昌喜	登记状态	存续（在营、开业、在册）
成立日期	2013 年 11 月 19 日	注册资本	100 万元人民币
股权结构	李昌云持股 36.60%；李昌海持股 24.39%；李昌喜持股 13.41%；李昌林持股 13.41%；李茂金持股 12.19%		

文山无极成立于 2013 年，该客户股东李昌云、李昌海等人在与公司合作前，主要经营摩托车维修、销售等业务，后经朋友推荐，其判断认为在文山州微耕机市场发展市场较大，通过市场调研后了解到公司产品，主动与公司业务人员进行接洽，成立文山无极与公司进行合作，同时以公司的形式发展更便于规范和拓展其原有业务。合作初期与公司交易金额较小，不构成公司主要客户。报告期内，文山无极与公司合作的主要产品为耕整地机械、田间管理机械等。

2. 报告期内，公司各期内销前五大客户具体情况如下：

单位：万元、%

序号	内销客户名称	销售收入			销售收入占比		
		2022 年	2021 年	2020 年	2022 年	2021 年	2020 年
1	文山无极	658.89	1,023.86	917.62	0.99	1.33	1.43
2	南宁秋璐	468.05	895.58	701.95	0.70	1.16	1.09
3	郑州田野	322.67	540.29	670.98	0.49	0.70	1.05
4	广州固升	1,649.85	1,862.85	259.79	2.48	2.42	0.40
5	陇南腾飞	209.49	169.77	602.46	0.32	0.22	0.94
6	神驰机电[注]	1,044.89	500.41	601.46	1.57	0.65	0.94
7	河口玉发		940.13			1.22	
8	重庆大江	1,397.73	429.05	227.75	2.10	0.56	0.35

(续上表)

序号	内销客户名称	毛利率			应收账款余额			期后回款金额（截至 2023 年
		2022 年	2021 年	2020 年	2022 年	2021 年	2020 年	

								2月28日）
1	文山无极	20.33	16.17	15.87	6.69	6.00		6.69
2	南宁秋璐	14.77	19.34	18.29		90.54	56.11	
3	郑州田野	17.62	20.23	19.22	0.10	4.16		0.10
4	广州固升	16.00	18.08	19.50	24.11		0.75	24.11
5	陇南腾飞	17.63	18.36	17.53		1.66	10.34	
6	神驰机电[注]	16.58	10.21	12.98	175.61	174.86	90.23	175.41
7	河口玉发		20.70					
8	重庆大江	19.93	16.53	18.90	1.96	63.80	41.24	

注：同一控制下企业合并计算，江苏神驰、重庆安来动力机械有限公司系神驰机电全资子公司，重庆晨晖机电有限公司系神驰机电全资子公司重庆神驰通用动力有限公司持股90%的子公司

上述客户中，销售收入或毛利率波动较大的客户情况分析如下：

(1) 郑州田野系公司报告期内主要经销客户，向公司采购的主要产品为耕整地机械等，2021年该客户的销售收入较2020年有所下降，主要系其下游市场需求发生变化所致，该客户主要销售区域位于河南地区，2021 年受河南不确定因素影响，向下游市场销售渠道受阻，另外，2021 年河南水灾对农田、大棚作物的持续影响较大，导致微耕机等产品销量有所降低。

(2) 广州固升系公司报告期内主要经销/自有品牌直销客户，向公司采购的主要产品为耕整地机械和发电机组等，2021年该客户向公司的采购金额较2020年及 2019 年有大幅上升，主要原因为该客户于 2021 年新增进出口业务。2021年之前，该客户作为公司的主要经销商，主要销售区域为广东地区，该客户在当地进行推广、销售公司产品的同时，寻求新的销售市场和渠道，经调研，了解到非洲市场对于公司产品有较大的市场需求空间，因此该客户于2021年起开拓了非洲的销售渠道，需求大量增加，导致2021年该客户向公司的采购有所上升。

(3) 陇南腾飞系公司报告期内主要经销客户，向公司采购的主要产品为耕整地机械等，主要销售区域位于甘肃地区。2021 年该客户的销售收入较前期有大幅降低，主要原因为2021年4月春耕时，甘肃生产经营环境变化，该客户应要求停业约 1 个月，对销售旺季的出货产生较大的影响；另外，2021 年 4 月当地

出现霜冻天气，对当地花椒等作物的耕种产生了较大的不利影响。综上导致了该客户 2021 年销售收入有较大幅度的下降。

(4) 神驰机电的全资子公司江苏神驰、重庆安来动力机械有限公司系公司报告期内直销客户，神驰机电全资子公司重庆神驰通用动力有限公司持股 90%的子公司重庆晨晖机电有限公司系公司报告期内的直销客户。该客户同时系公司在报告期内的供应商之一，对于公司与该客户的交易情况及背景详见本说明十一（五）之所述。

(5) 河口玉发系公司报告期内直销客户，向公司采购的产品主要为微耕机产品。该客户为 2021 年新增客户，主要从事进出口贸易，与公司合作前，该客户主要面向缅甸、老挝等国家进行化肥、五金零件等产品的出口，其下游市场用户与微耕机产品终端用户重合度较高。在其出口业务开展的过程中，注意到其下游客户对于小型微耕机产品的需求较高，有较大的可开拓市场空间，因此开始规划微耕机产品的出口业务，并在国内积极进行市场调研，寻求匹配需求的微耕机产品。而公司主要经销商文山无极的主要销售区域即位于云南地区，经调研，河口玉发认为公司的微耕机产品符合其下游市场的需求，随即与公司开展合作，基于其进出口业务积累的下游市场用户以及公司产品在云南市场常年积累的口碑，该客户在与合作初期即进行了较大规模的采购，具有合理的商业背景。该客户 2022 年未向公司进行采购，主要系河口县人民政府于 2022 年初发布通告，对当地全县域实施提级管控，除特定人群外，其他人员一律不准进出河口县，县域内的所有人员一律禁止跨乡镇（农场）流动，导致人员及货物流动受到较大影响，为配合当地政府政策，该客户的生产经营基本停滞，受影响较大。

(6) 重庆大江 2022 年度向公司采购金额较上年度同比增明显长，主要系公司为该客户定制开发柴油发电机组产品并成为该类产品供应商，当期双方发电机组产品交易额为 1,350.80 万元。

(7) 文山无极、南宁秋璐、郑州田野 2022 年度向公司的采购金额较上年同期有一定下降，主要原因为 2022 年上半年，受国内不确定因素多发影响，长三角地区上游配件供应链出现短缺，子公司威马农机（无锡）暂停生产经营；以及部分客户所在地受外部环境制约，经营受到影响。2022 年 8 月，受重庆区域持续高温、限电等不确定因素影响，公司依照主管部门规定暂停了生产经营活动。

受该等不可控因素的出现，致使公司营业收入在短期内出现暂时性下滑。2022年底，国内各地不确定因素多发，公司的生产经营、物流运输等均受到不同程度的影响。综合以上因素，2022年公司对上述客户的销售金额有所下降。

3. 报告期内，公司各期外销前五大客户基本信息如下：

序号	外销客户名称	注册资本	注册地	成立时间	开始合作时间	建立联系方式	经营范围	销售模式	主要销售产品类别	信用期限
1	富世华集团	1,153亿瑞典克朗	瑞典	1689年	2012年	展会	割草机及割草机器人、链锯、草坪机、扫雪机、割灌机、绿篱剪等园林机械产品和金刚石车刀等建筑机械	直销	耕整地机械，田园管理机，扫雪机，内燃机，水泵机组，发电机组等	2021年5月之前为自提单日期90天内付全款，2021年5月起调整为自提单日期120天内付全款
2	KISANKRAFT LIMITED.	1.5亿印度卢比	印度	2005年	2013年	业务拓展	农用机械及农产品种子进口及销售	直销	耕整地机械、内燃机、排灌机械、收获机械及其他、田间管理机械、配件等	发货后25天内付款，或实际到港前付款，付款后寄送提单，2022年6月起调整为自提单日期90天内付全款
3	Miralbueno Products S.L	98万欧元	西班牙	1993年	2009年	展会	农用机械销售	直销	耕整地机械、发电机组、农用搬运机械、内燃机、排灌机械、收获机械及其他、田间管理机械、配件等	自提单日期120天由开证银行结算
4	百力通集团	120万美元	美国	1908年	2009年	展会	制造和销售发电机、高压清洗机、扫雪机、割草机和草坪车及相关维修零配件	直销	内燃机，发电机组，水泵机组，扫雪机等	自提单日期30天内付全款
5	MILLASUR, S.L.	26万欧元	西班牙	2000年	2010年	展会	农用机械销售	直销	耕整地机械、发电机组、内燃机、农用搬运机械、田间管理机械、排	无变动

序号	外销客户名称	注册资本	注册地	成立时间	开始合作时间	建立联系方式	经营范围	销售模式	主要销售产品类别	信用期限
									灌机械、配件等	
6	OOO SNV KARGO	2.7 万俄罗斯卢布	俄罗斯	2007 年	2011 年	展会	园林工具、五金工具、农用机械产品销售	直销	耕整地机械、内燃机、扫雪机、配件等	自提单日期 120 天内付全款
7	Ruris Impex S.R.L	10 万罗马尼亚列伊	罗马尼亚	1993 年	2010 年	展会	农用机械销售	直销	耕整地机械、内燃机、配件等	发货前预付 30%定金，自提单日期 120 天内付 70%尾款
8	PISHROSA ZANE ARAK COP, CO.		伊朗	2006 年	2009 年	展会	农用机械销售	直销	耕整地机械、发电机组、内燃机、排灌机械、配件等	收取全款后发货
9	SABZ KOOSH NEGIN CO.,LTD	600 万美元	伊朗	2001 年	2009 年	业务拓展	农用机械销售	直销	耕整地机械、发电机组、排灌机械等	收取全款后发货

上述外销前五大客户中，不存在成立当年或次年即成为公司客户的情况。

4. 报告期内，公司各期外销前五大客户具体情况如下：

单位：万元、%

序号	外销客户名称	销售收入			销售收入占比		
		2022 年	2021 年	2020 年	2022 年	2021 年	2020 年
1	富世华集团	11,054.40	11,385.46	8,847.17	16.63	14.77	13.79
2	KISANKRAFT LIMITED.	3,923.77	3,980.24	4,199.10	5.90	5.16	6.54
3	Miralbueno Products S.L	1,514.74	2,658.29	810.6	2.28	3.45	1.26
4	百力通集团	2,170.62	2,501.36	2,236.91	3.27	3.24	3.49
5	MILLASUR, S.L.	712.99	2,189.21	1,300.49	1.07	2.84	2.03
6	OOO SNV KARGO	3,637.31	1,667.99	1,235.85	5.47	2.16	1.93
7	SABZ KOOSH NEGIN CO.,LTD	3,342.39	2,161.22	1,131.95	5.03	2.80	1.76

(续上表)

序	外销客户名称	毛利率	应收账款余额	期后回款

号		2022 年	2021 年	2020 年	2022 年	2021 年	2020 年	金额（截至 2023 年 2 月 28 日）
1	富世华集团	19.96	16.39	20.62	3,635.64	4,571.81	2,255.50	2,195.49
2	KISANKRAFT LIMITED.	17.72	12.13	12.69	563.16	717.53	3.77	273.44
3	Miralbueno Products S.L	17.08	11.79	16.71	489.35	931.90	320.05	139.85
4	百力通集团	18.74	18.69	23.51	203.39	317.48	727.82	102.98
5	MILLASUR, S.L.	20.10	12.74	20.14	207.41	705.53	387.39	104.68
6	OOO SNV KARGO	10.84	3.84	-8.30	789.68	693.84	550.31	2.65
7	SABZ KOOSH NEGIN CO.,LTD	17.91	13.88	17.17	146.18	19.90	18.43	131.12

注：期后回款统计截至 2022 年 2 月 28 日

除 OOO SNV KARGO 外，其他客户毛利率波动主要受到原材料价格上涨、人民币汇率升值等因素影响，具体分析详见本说明七（九）的相关回复。

西班牙客户 Miralbueno Products S.L、MILLASUR, S.L.2022 年向公司的采购金额有所下滑，主要原因包括：

(1) 西班牙极端天气导致农作物大幅减产

西班牙国家气象局 2023 年 1 月 2 日表示，2022 年是西班牙有记录以来最热的一年，平均气温接近 15.5 摄氏度，达到该国自 1916 年有记录以来的最高值。2022 年同样也是西班牙最干旱的年份之 一，截至 2022 年 12 月底，西班牙水库容量为 43%，低于十年来 53%的平均水平。极端的炎热天气带来的干旱和火灾导致西班牙 2022 年的农作物大幅减产，例如西班牙最大的谷物产地卡斯蒂利亚-莱昂大区，根据西班牙农作物组织统计，该大区的部分区域产量同比减少 50%以上。

(2) 西班牙农业机械市场下滑

根据西班牙农业、渔业和食品部官方网站数据显示，截至 2022 年 10 月西班牙当期已注册农业机械数量较 2021 年 10 月同比下降 12.2%，同期农业机械相关总投资金额较去年同比下降 8.0%。

伊朗客户 SABZ KOOSH NEGIN CO.,LTD 在报告期内向公司的采购金额持续增加，2022 年向公司的采购金额较上年同期增长 54.65%，主要原因为该客户近年

来持续进行伊朗当地市场开拓，依靠公司产品质量较好的优势，在当地形成了一定的品牌效应，其 2022 年市场规模进一步扩大，带动了其向公司的采购金额持续增加。

ODM 客户 OOO SNV KARGO 在 2019 年及 2020 年的毛利率为负，主要原因为公司向其销售的主要产品为扫雪机，公司为了大力推广扫雪机产品的销售，提高扫雪机产品在境外的市场占有率，通过降低售价的方式向主要客户进行销售，导致成本倒挂，毛利率呈现负数。随着产品认可度提升，销量增加，市场份额区域稳定，公司对该客户的毛利率逐步回升，向 OOO SNV KARGO 的销售毛利率已经于 2021 年转正。受下游市需求场规模增加影响，OOO SNV KARGO2022 年度加大对公司扫雪机产品采购。

综上，报告期内，除陇南腾飞外（详见本说明七（四）的相关回复），公司前五大客户与公司不存在关联关系或非经营性资金往来，因部分客户采购总额数据为非公开信息，无法获取，故而“公司销售金额占其采购金额的比例”指标无法计算得到；报告期内存在成立当年或次年即成为公司客户的情形，其交易背景与原因具有合理性，且其与公司合作初期合作金额较小，不构成公司主要客户。

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，公司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，未对公司的经营情况产生重大影响。

（二）说明报告期内富世华集团、百力通集团等前五大客户销售金额变动的原因及合理性，是否与客户需求相匹配，与主要客户交易的可持续性，公司是否具有持续获取订单的能力；充分分析印度客户 KISANKRAFT LIMITED.收入逐年增加的原因及合理性

1. 报告期内富世华集团、百力通集团等前五大客户销售金额变动的原因及合理性，是否与客户需求相匹配，与主要客户交易的可持续性，公司是否具有持续获取订单的能力

报告期内，前五大客户在各期的销售金额如下：

单位：万元

客户名称	销售收入

	2022 年	2021 年	2020 年
富世华集团	11,054.40	11,385.46	8,847.17
KISANKRAFT LIMITED.	3,923.77	3,980.24	4,199.10
Miralbueno Products S.L	1,514.74	2,658.29	810.60
百力通集团	2,170.62	2,501.36	2,236.91
MILLASUR, S.L.	712.99	2,189.21	1,300.49
OOO SNV KARGO	3,637.31	1,667.99	1,235.85
SABZ KOOSH NEGIN CO.,LTD	3,342.39	2,161.22	1,131.95

2022 年度，前五大客户中 Miralbueno Products S.L、MILLASUR, S.L.销售收入有较为明显的下降，OOO SNV KARGO、SABZ KOOSH NEGIN CO.,LTD 销售收入有较为明显的上升，主要原因及分析详见本说明十一(一)4 相关回复；KISANKRAFT LIMITED.在 2021 年销售收入有小幅下降，KISANKRAFT LIMITED.的收入变动原因详见本说明十一（二）2 的相关回复。

公司前五大客户均为境外客户，在农业机械行业发展时间较长，在欧洲、美洲、亚洲等市场有较高的品牌知名度，市场覆盖范围较大，有着较高的终端用户粘性，随着全球农业机械化程度的稳步提升，终端用户对于农业机械化产品的需求逐年增长，因此公司主要客户的下游市场需求逐年增加，客户与公司保持常年稳定的合作关系，导致客户向公司的采购增加。同时，随着公司近年来对产品性能的不断加强，提高了客户对公司产品的满意度和认可度，增加合作产品的品类，对于公司耕整地机械、发电机组、水泵、扫雪机的采购量持续上升，也导致公司主要客户的销售收入增长。因此，公司前五大客户的销量变动具有商业实质和合理性，与客户的需求相匹配，公司与客户关系保持稳定，能够持续与主要客户保持较好的合作关系，具有持续获取订单的能力，相关交易具有持续性。

2. 印度客户 KISANKRAFT LIMITED.收入逐年增加的原因及合理性

(1) 客户规模及采购策略

KISANKRAFT LIMITED.成立于 2005 年，为印度知名农用机械进口、生产及销售厂家，主要面向印度本土市场，在当地市场份额较大，其销售网络覆盖范围广，分布有约 3,000 家下游经销商或网点，公司体量大，资金流充足，因此其向公司采购的数量及金额较大。同时，该公司会提前一年左右对下游市场的需求进行评

估，制定相关采购计划。因此，结合 KISANKRAFT LIMITED.自身的规模、在当地市场的地位以及对于当地农用机械市场发展的评估，该客户向公司的采购量持续增长。

(2) 下游市场需求

印度作为农业大国，在 2020 年受到外部环境变化的冲击后，为提高农业生产者的积极性，保证农业生产的正常进行，降低环境变化对于印度农业的影响，印度政府积极扶持当地农业生产，提高补贴力度，导致下游市场的需求持续增长；同时，由于 KISANKRAFT LIMITED.规模较大，经销商数量多，其获取政府招标订单的能力较强，能够较大程度的享受到印度政府对于农业的扶持红利。因此，下游市场的需求带动了 KISANKRAFT LIMITED.在 2020 年向公司的采购量较 2019 年有明显增长。

综上，截至 2020 年，客户自身的规模、采购策略、下游市场需求等因素导致了公司向 KISANKRAFT LIMITED.的销售收入持续增长。

2021 年，公司向 KISANKRAFT LIMITED.的销售收入较 2020 年有小幅的下降，其原因主要在于印度部分地区要求农用机械需使用“印度制造”产品，因此 KISANKRAFT LIMITED.开始规划进行农用机械自主生产和自主组装，并在当地成立组装厂，开始小规模的进行生产和组装，因此向公司的采购有小幅下降。

2022 年度，该客户向公司的采购金额较上年同期基本保持一致。

(三) 说明报告期各期存量客户和新增客户整体销售收入金额及占比、毛利率、应收账款余额及期后累计回款情况(金额及比例)；分析新老客户销售金额变动原因，毛利率差异原因及合理性，各期内销、外销收入增长主要是来自原有客户还是新增客户

报告期各期存量客户和新增客户收入、毛利率、应收账款余额等情况如下所示：

单位：万元

项　目	期　间	存量客户	新增客户
销售收入	2022 年	63,585.24	2,893.55
	2021 年	73,970.97	3,117.27
	2020 年	62,645.68	1,529.42

项　目	期　间	存量客户	新增客户
占主营业务收入比例	2022 年	95.65%	4.35%
	2021 年	95.96%	4.04%
	2020 年	97.62%	2.38%
毛利率	2022 年	17.98%	11.95%
	2021 年	15.36%	16.94%
	2020 年	16.75%	17.93%
应收账款余额	2022 年	10,509.76	459.45
	2021 年	13,740.38	551.60
	2020 年	9,857.11	123.98
截至 2023 年 2 月 28 日期后累计回款	2022 年	5,405.28	242.73
	2021 年	13,735.14	551.60
	2020 年	9,857.11	123.98
期后回款占应收账款余额比例	2022 年	51.43%	52.83%%
	2021 年	99.96%	100.00%
	2020 年	100.00%	100.00%

报告期内，存量客户销售金额逐年增长，主要原因系存量客户与公司合作时间较长，对公司的产品种类、质量较为了解，有更强的意愿增加对公司产品的采购，主要大客户如富世华集团、百力通集团等系公司长期合作客户，对其销售收入在报告期内持续增长，公司与客户关系稳固，客户粘性较强。

报告期内，2020 年新增客户的各期收入分别为 1,529.42 万元、2.285.78 万元和 731.99 万元，2021 年新增客户的各期收入为 3,117.27 万元和 1,411.42 万元，2022 年新增客户的各期收入为 2,893.55 万元，销售收入稳定增长，新增客户主要为境内自主品牌业务客户，公司在已建立起相对完善的销售网络，覆盖了全国多个省市自治区，品牌知名度较高，因此新增用户的销售收入稳定增加。

从收入构成来看，公司收入增长主要由存量客户贡献，外销收入增长较大的客户 OOO SNV KARGO、SABZ KOOSH NEGIN CO.,LTD 等，内销收入增长较大的客户如广州固升、沈阳华睿等均为存量客户。

从毛利率角度来看，一般情况下存量客户的毛利率略低于新增客户的毛利率，主要原因为存量客户与公司的合作时间较长，整体采购量较大，其议价能力一般较强；而新增客户开展合作时间较晚，初期采购量相对较小，且公司已形成了一定的品牌效应，导致其议价能力相对存量客户较弱。

另外，新增客户主要为境内自主品牌业务客户，存量客户主要为富世华集团、KISANKRAFT LIMITED.等外销 ODM 客户，自有品牌业务直接面对下游经销商及主机厂商，同时需要负责产品的品牌建设、市场营销及售后服务等，具备一定的自主定价能力；而 ODM 销售模式下，公司以成本加上合理利润率的方式进行报价，与客户采用市场化的方式协商确定价格，议价能力较弱，且后端品牌运营相关费用由 ODM 品牌商承担并分享了部分毛利，同时为充分参与市场竞争，需要根据目标市场对产品性能、售价做出调整。此外，2021 年受原材料价格上涨、人民币汇率升值等因素影响，主要产品单位成本较 2020 年均有不同幅度的提高，外销业务通常在接受客户订单后再行组织采购和生产，交付周期较长，外销客户价格调整具有滞后性，导致公司外销 ODM 产品毛利率降幅高于自主品牌业务，因此存量客户毛利率略低于新增客户毛利率。

2022 年度新增客户毛利率较低，一方面因市场开拓需要给予部分客户一定程度价格优惠；另一方面当期新增部分配套客户，公司为配套客户生产的动力机械产品提供动力支持，无需负责产品的品牌建设、市场营销等，加之为参与市场竞争，通常给予一定程度的价格优惠。

综合来看，公司内外销收入增长均以原有客户持续放量为主，收入增长具有可持续性。

（四）对境内外客户按适当的销售金额标准进行分层，列示不同层级的客户数量、收入金额及占比，说明前五大客户基本为境外客户的原因，境内客户较为分散的原因，与同行业公司境内销售分散度的差异情况

1. 对境内外客户按适当的销售金额标准进行分层，列示不同层级的客户数量、收入金额及占比

结合境内外客户销售金额对客户按照销售金额进行分层，具体分为当年销售额“500 万元以上”、“250 万至 500 万元”、“50 万元至 250 万元”及“50 万元以下”四层。

（1）报告期内，境外不同层级客户的具体情况如下：

单位：家、万元

年度	销售规模	数量	数量占比	销售金额	占主营业务收入比例	毛利率
2022年度	50万元以下	67	37.22%	1,455.46	2.81%	24.33%
	50万元至250万元	73	40.56%	7,823.59	15.13%	21.14%
	250万元至500万元	19	10.56%	6,712.62	12.98%	17.71%
	500万元以上	21	11.67%	35,726.36	69.08%	17.29%
	合　计	180	100.00%	51,718.04	100.00%	18.13%
2021年度	50万元以下	73	37.63%	1,661.33	2.75%	18.26%
	50万元至250万元	69	35.57%	8,699.01	14.42%	18.80%
	250万元至500万元	22	11.34%	7,961.53	13.20%	14.47%
	500万元以上	30	15.46%	41,992.43	69.62%	13.92%
	合　计	194	100.00%	60,314.30	100.00%	14.81%
2020年度	50万元以下	80	41.24%	1,927.02	3.98%	21.02%
	50万元至250万元	68	35.05%	8,271.01	17.10%	18.85%
	250万元至500万元	24	12.37%	8,410.86	17.39%	16.71%
	500万元以上	22	11.34%	29,766.83	61.53%	15.97%
	合　计	194	100.00%	48,375.72	100.00%	16.80%

不同层级数量及销售金额的变动与公司的产品定位及客户的下游市场拓展能力有关。对于报告期各期的境外客户，交易金额“500万元以上”和“250万元至500万元”的客户数量及销售收入逐年增加，“50万元至250万元”和“50万元以下”客户数量基本保持稳定，销售收入逐年增加。公司产品具有技术领先、性能质量稳定可靠等特点，主打中高端山地丘陵农业机械产品，公司前期通过以ODM 直销模式打开境外市场，逐渐积累了如富世华集团、KISANKRAFT LIMITED.等高知名度客户，其市场推广能力较强，对中高端农机产品有较大的需求，如富世华集团对应的下游市场规模覆盖了全球多个国家和地区，KISANKRAFT LIMITED.为印度第一大农机厂商，公司凭借可靠的产品性能与大规模客户保持稳定的合作关系，并借此逐年拓展新的大规模客户，因此销售金额在250万元以上的客户呈现出增长趋势；对于销售金额250万元以下的客户，其对于中高端农机产品的需

求以及市场推广能力相比富世华集团等客户有所降低，因此其收入增速有所减缓。2022 年度，由于不确定因素多发、重庆高温限电等原因，公司生产经营、物流运输受到了一定的影响，加之欧洲经济形势的影响，境外客户的销售收入及销量较 2021 年有小幅下降。

（2）报告期内，境内不同层级客户的具体情况如下：

单位：家、万元

年度	销售规模	数量	数量占比	销售金额	占主营业务收入比例	毛利率
2022 年度	50 万元以下	502	91.44%	4,121.32	27.92%	15.42%
	50 万元至 250 万元	34	6.19%	3,209.51	21.74%	15.51%
	250 万元至 500 万元	9	1.64%	3,065.48	20.77%	15.60%
	500 万元以上	4	0.73%	4,364.45	29.57%	18.18%
	合　计	549	100.00%	14,760.75	100.00%	16.29%
2021 年度	50 万元以下	445	87.25%	3,372.32	20.10%	18.43%
	50 万元至 250 万元	50	9.80%	5,244.18	31.26%	17.34%
	250 万元至 500 万元	10	1.96%	3,174.10	18.92%	15.71%
	500 万元以上	5	0.98%	4,983.34	29.71%	18.57%
	合　计	510	100.00%	16,773.94	100.00%	17.61%
2020 年度	50 万元以下	517	87.93%	4,427.73	28.02%	17.85%
	50 万元至 250 万元	62	10.54%	6,966.00	44.09%	15.90%
	250 万元至 500 万元	5	0.85%	1,512.65	9.57%	15.64%
	500 万元以上	4	0.68%	2,893.01	18.31%	17.58%
	合　计	588	100.00%	15,799.39	100.00%	16.73%

对于报告期各期的境内客户，交易金额“500 万元以上”和“250 万元至 500 万元”的客户数量及销售收入逐年增加，“50 万元至 250 万元”和“50 万元以下”客户数量逐年下降，销售收入呈现先升后降的趋势。交易规模 250 万元以上的客户如较大规模的经销商及整机厂商等，对于公司产品的需求较高，下游市场开拓能力强，因此其销售收入逐年增长，合作关系稳定；交易规模 250 万元以下的客户，其下游市场拓展能力相对较弱，受其自身规模、下游市场需求及所在地域的限制，价格敏感性较高，抗风险能力相对较弱，在报告期内受到外部生产经营环

境多变的影响较大，因此其数量及销售收入在报告期内整体呈现下降的趋势。2022 年度，由于不确定因素多发、重庆高温限电等原因，公司生产经营、物流运输受到了一定的影响，境内客户的销售收入较 2021 年有小幅下滑。

综上，报告期内公司各层级客户数量及销售收入变动具有合理性。

2. 说明前五大客户基本为境外客户的原因

报告期内，公司各期前五大客户基本为境外客户，主要原因包括以下方面：

(1) 行业特点及发展阶段

全球农业机械制造行业呈现国际巨头规模化竞争和中小企业细分市场竞争并存的局面。在全球市场上，境外农业机械化发展较早，农业机械化水平较高，富世华集团、百力通集团等世界知名公司布局时间较长，在全球范围内建立了成熟的销售网络，具有较强的销售渠道和品牌影响力。公司处于快速成长期，需要借助世界知名厂商的品牌优势，采用 ODM 销售模式，得到其对公司产品的认可，与其形成良好的合作关系，逐步拓展境外市场，为公司形成品牌知名度、获取境内外市场份额打下良好的基础。

(2) 市场需求

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 75.38%、78.24%和 77.80%。相比于国内市场，农业机械化水平较高的境外市场对于农业机械的需求量较大，而基于境外主要农业机械厂商与公司稳定的合作关系和对公司产品的认可，现阶段境外客户对于公司产品的采购需求稳定在较高的水平，因此公司的境外销售占比较高。另外，境内市场仍然处于成长期，境内终端用户相较于欧美发达国家的终端用户对于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。

(3) 客户规模

从境内外客户的市场规模可见，公司境外客户包括富世华集团、百力通集团等世界范围内知名厂商，其销售规模和市场占有率相比境内主要客户如文山无极、南宁秋璐等有较大的优势，对于公司产品的采购需求相对较高，因此公司前五大销售客户基本为外销客户。

3. 境内客户较为分散的原因以及与同行业公司境内销售分散度的差异情况

报告期内，相比于境内市场，境外市场如欧洲、美洲等地区农用机械市场发展历史较长，市场相对成熟，农业机械化程度高，已形成若干大型品牌厂商，规模经济较为明显，市场格局整体相对集中，如富世华集团、百力通集团等较大规模的厂商占据较大的市场份额；而境内农用机械市场仍然处于发展阶段，发展历史较短，整体规模相对较小，经销商、终端用户数量较多且地区较为分散，市场集中度较低，因此境内客户较为分散是由下游市场格局情况所决定，具有合理性。

同行业可比公司在公开可查询信息中未披露其境内销售分散程度，因此无法直接就境内销售分散度进行比较。针对前五大客户集中度与同行业可比公司的差异，详见本说明十一(七）的相关回复。

（五）说明相关客户与供应商重叠的交易对方的基本情况，与公司、控股股东实际控制人及其关联方是否存在关联关系，交易的具体合作模式、定价依据是否与同类可比交易存在差异，毛利率、定价是否合理公允

报告期内，既是公司客户又是供应商且同一会计期间内销售金额和采购金额均超过 10 万元的交易对方基本情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户/供应商	销售金额	占主营业务收入比例	销售模式	销售内容	采购金额	占采购总额比	采购内容
2022年度	1	神驰机电	1,044.89	1.57%	直销	内燃机、扫雪机及配件	1,855.56	3.83%	电机/电机组件、起动电机总成/起动电机组件等
	2	重庆华田浩犁机械有限责任公司	10.63	0.02%	直销	内燃机及配件	181.7	0.37%	拨叉轴等
	小计		1,055.51	1.59%			2,037.27	4.20%	
2021年度	1	神驰机电	500.41	0.65%	直销	内燃机及配件	1,884.92	3.09%	电机/电机组件、起动电机总成/起动电机组件等
	2	重庆华田浩犁机械有限责任公司（以下简称重庆华田）	96.57	0.13%	直销	内燃机及配件	261.71	0.43%	拨叉轴等
	3	重庆浩正机	17.03	0.02%	直销	六方管等配	842.15	1.38%	白坯刀板、拖

年度	序号	客户/供应商	销售金额	占主营业务收入比例	销售模式	销售内容	采购金额	占采购总额比	采购内容
		械配件有限公司(以下简称重庆浩正）				件			挂体配件等
	小计		614.01	0.80%			2,988.78	4.90%	
2020年度	1	神驰机电	601.46	0.94%	直销	内燃机及配件	816.91	1.63%	电机/电机组件、起动电机总成/起动电机组件等
	2	广州固升	259.79	0.40%	经销	微耕机、内燃机、发电机组等	55.63	0.11%	发电机组
	3	重庆华田	148.46	0.23%	直销	内燃机及配件	204.66	0.41%	拨叉轴等
	4	台州宇洋机电有限公司(以下简称台州宇洋）	38.55	0.06%	经销	微耕机、内燃机	21.90	0.04%	喷雾泵
	5	重庆浩正	21.08	0.03%	直销	六方管等配件	661.12	1.32%	白坯刀板、拖挂体配件等
	小计		1,069.34	1.66%			1,760.22	3.51%	

注：受同一控制人控制的已合并计算，上表中神驰机电包括神驰机电股份有限公司、江苏神驰、重庆安来动力机械有限公司、重庆晨晖机电有限公司

公司部分客户与供应商重叠的原因主要为：

1. 神驰机电

神驰机电的主营业务为小型发电机、通用汽油机等核心部件的研发、制造和销售，神驰机电向公司采购的内燃机与其自有产品型号不同，系丰富其产品系列并用于配套装机；公司向神驰机电采购内容包括电机/电机组件、起动电机总成/起动电机组件等，主要用于生产发电机组。因此，公司向神驰机电的采购和销售内容不同，采购和销售行为系基于双方业务需求的独立行为，具有合理性。报告期内对该客户的平均销售毛利率为 13.25%。

2. 广州固升

广州固升的主营业务为大功率柴油发电机组、机电、农业机械等产品的研发、生产与销售，广州固升系公司的经销商客户，广州固升向公司采购微耕机、内燃

机、发电机组等用于对外销售。由于公司境外 ODM 客户 ENOW INTERNATIONAL LIMITED 有大功率发电机组的采购需求，该采购需求量较少且公司目前产品系列尚无客户所需的大功率发电机组，故公司向广州固升采购大功率发电机组。公司向广州固升的采购和销售内容不同，采购和销售行为系基于双方业务需求的独立行为，具有合理性。报告期内对该客户的平均销售毛利率为 17.78%。

3. 重庆华田

重庆华田的主营业务包含倒挡拨叉、离合拨叉、换挡轴等传动箱总成配件的生产与销售，是华田浩犁的合格供应商；同时华田浩犁的主营业务还包含微耕机整机的生产与出口销售，由于华田浩犁的自制产品缺乏微耕机整机配套所需的发动机，因此向公司采购柴油发动机及配件用于微耕机整机配套，具有合理性。报告期内对该客户的平均销售毛利率为 12.13%。

4. 重庆浩正

重庆浩正是公司的合格供应商，其主要供应白坯刀板、拖挂体侧板配件等配件，由于公司要求其供应的配件需要由公司技术要求所指定的六方管等配件进行组合焊接，因此重庆浩正向公司采购公司自制的六方管等配件具有合理性。报告期内对该客户的平均销售毛利率为 6.38%。

5. 台州宇洋

台州宇洋系公司的经销商之一，公司主要向其销售微耕机、内燃机，同时公司生产的 3WZ-220B 田间搬运机需与喷雾泵配套组装，由于喷雾泵的使用量较少，因此公司考虑采购成本及便利性后直接向该经销商采购。报告期内对该客户的平均销售毛利率为 13.20%。

公司综合考虑包括市场同类产品销售价格、公司同类产品利润率水平、客户过往合作历史、重点客户开发与维护、合同规模、结算周期及比例等因素，针对不同客户制定差异化定价策略，从而导致同类产品不同客户销售毛利率存在一定差异，具有合理性。

上述企业与公司、控股股东实际控制人及其关联方不存在关联关系。

从销售端的角度分析，公司采用直销与经销相结合的销售模式。广州固升、台州宇洋与公司签署经销协议，主要向公司采购微耕机等产品用于代理区域内的直接对下游市场的销售，采用经销模式；神驰机电、重庆华田、重庆浩正主要向

公司采购发电机组、配件等产品，用于其自身组装产品的配套需求，采用直销模式。公司综合考虑包括市场同类产品销售价格、公司同类产品利润率水平、客户过往合作历史、重点客户开发与维护、合同规模、结算周期及比例等因素，针对不同客户制定差异化定价策略。综上，上述客户/供应商的销售合作模式及定价依据与其他客户不存在差异。

从采购端的角度分析，公司采用“以产定购为主、适量储备为辅”的采购模式，从品质、服务、交付和成本等方面综合考虑选择合格供应商。针对基础原料，公司按市场价格进行采购；针对部件原材料，公司基于大宗原料的价格确定采购价格。综上，公司与上述客户/供应商的采购合作模式与其他供应商不存在差异。

综上所述，向上述企业同时销售与采购的交易具有真实的交易背景，销售及采购均为一般独立市场行为，公司客户与供应商重叠情况具有合理性。

（六）结合同行业可比公司情况，说明客户与竞争对手重叠是否属于行业惯例，富世华集团、百力通集团、神驰机电与公司产生竞争关系的产品类型及其销售的主要地域，竞争对手向公司采购的具体产品情况，未来是否存在因利益冲突导致主要客户流失的风险

1. 结合同行业可比公司情况，说明客户与竞争对手重叠是否属于行业惯例

同行业可比公司中，大叶股份、神驰机电存在客户与竞争对手重叠的情形。

大叶股份主要从事割草机、打草机、割灌机、包括微耕机在内的其他动力机械及配件的研发设计、生产制造和销售，产品以外销为主，主要采用 ODM 的销售模式，富士华集团系其主要 ODM 客户。富士华集团产品包括打草机、割灌机、微耕机等，上述产品与大叶股份主要产品重合。另外，大叶股份境外销售的主要区域为欧洲，与富士华集团主要销售区域重合，存在竞争关系。

神驰机电主要从事小型发电机、通用汽油机及其终端类产品的研发、制造和销售，百力通集团系其主要 ODM 客户，生产的发电机与神驰机电产品构成竞争关系，神驰机电的终端产品主要销往北美、欧洲等境外市场，与百力通集团主要市场重合，存在竞争关系。

通过参考同行业可比公司情况，公司存在客户与竞争对手重叠属于行业惯例，具有商业合理性。

2. 富世华集团、百力通集团、神驰机电与公司产生竞争关系的产品类型及其销售的主要地域，竞争对手向公司采购的具体产品情况，未来是否存在因利益冲突导致主要客户流失的风险

富世华集团、百力通集团、神驰机电与公司产生竞争关系的产品类型、其销售的主要地域及竞争对手向公司采购的具体产品情况如下：

竞争对手名称	竞争产品类型	竞争产品主要销售区域	向公司采购的产品类型	公司销售模式
富士华集团	微耕机	欧洲、北美、亚洲	微耕机，田园管理机，扫雪机，内燃机，水泵机组，发电机组等	ODM
百力通集团	发电机组、扫雪机	欧洲	内燃机，发电机组，水泵机组，扫雪机等	ODM
神驰机电	发电机组	北美、亚洲	柴油发动机及配件	直销

富士华集团产品为打草机、割灌机、绿篱剪、吹叶机、微耕机等林业、公园和园艺产品，与公司产生竞争关系的产品主要系微耕机。百力通集团产品为户外动力设备用发动机、高压清洗机、扫雪机、割草机、电动及气动工具等，与公司产生竞争关系的产品主要系发电机组、扫雪机。富士华集团和百力通集团均为公司 ODM 客户，采购内容主要为微耕机、通用发动机及发动机组。公司产品与其产品不存在明显的技术水平和生产工艺差距，但富士华集团和百力通集团具备明显的品牌优势，其价格显著高于公司产品价格，因此，公司产品具有性价比优势。富士华集团、百力通集团与公司之间形成差异化竞争，双方不存在利益冲突，亦不存在因利益冲突导致主要客户流失的风险。

神驰机电除生产通用汽油发电机组、数码变频发电机组与高压清洗机等产品外，还生产柴油发电机组，柴油发电机组的重要组成部件为柴油发动机，该部件由企业向外部供应商直接采购，公司作为其供应商，向其销售柴油发动机及配件，产品系其生产环节的重要补充并用于终端产品的配套装机，双方保持长期稳定的合作关系。神驰机电与公司产生竞争关系的主要产品为发电机组，神驰机电生产的通用汽油机组主要销售至北美、亚洲等境外市场，与公司销售市场大致重合。通用发电机组作为一种常备的消费品，有着相对稳定的出口需求，北美、欧洲市场为成熟市场，需求稳定，非洲、东南亚市场为新兴市场，需求呈增长态势。神驰机电及公司均基于市场化定价原则在竞争市场进行产品销售，双方保持良性竞

争关系，近年来境外销售收入均稳步增长，不存在利益冲突，亦不存在因利益冲突导致主要客户流失的风险。

综上所述，富士华集团、百力通集团、神驰机电与公司之间不存在利益冲突，亦不存在因利益冲突导致主要客户流失的风险。

（七）说明公司客户集中度与同行业可比公司的差异情况及差异原因

报告期内，公司前五大客户及同行业可比公司前五大客户收入金额及其占总销售收入比例如下所示：

单位：万元

项　目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
一拖股份	80,720.00	6.48%	68,500.00	7.44%	47,282.00	6.32%
大叶股份	111,864.31	76.02%	112,377.04	69.93%	66,502.39	66.43%
神驰机电	71,052.71	27.33%	62,812.52	25.77%	35,551.31	22.77%
绿田机械	38,661.37	23.88%	42,099.48	26.22%	30,676.41	25.04%
君禾股份	27,763.59	37.54%	36,826.51	38.50%	30,922.09	42.64%
平均值	66,012.40	34.25%	64,523.11	33.57%	42,186.84	32.64%
公　司	24,128.49	36.30%	22,714.56	29.47%	17,819.51	27.68%

数据来源：可比公司招股说明书或定期报告

2020-2022 年同行业可比公司前五大客户集中度的平均值分别为 32.64%、33.57%和 34.25%。公司前五大客户集中度与同行业可比公司前五大客户集中度平均值较为接近，说明公司客户集中度较为合理，符合行业规律。

（八）区分境内和境外客户说明报告期各期不同类型客户（农民、农业生产组织、经销商等）的收入金额及占比、毛利率、应收账款及期后回款情况，分析不同类型客户毛利率差异的合理性，中小客户应收账款可回收性及相关坏账准备计提的充分性

报告期内，境外客户全部为法人实体，不存在农民或农业生产组织的情形。

境内客户根据销售模式的不同分为经销客户和直销客户。经销客户按照其性质可以分为法人实体和非法人实体，非法人实体主要包括个体工商户、个人经销商、个人独资企业、农民专业合作社等，具体情况详见本说明七（五）的相关回复。直销客户按照其性质可以分为法人实体和非法人实体，法人实体主要为国内

整机厂商，非法人实体主要为个体工商户，报告期各期境内不同类型客户的销售收入及占比、毛利率、应收账款余额以及截至 2023 年 2 月 28 日期后回款情况如下：

单位：万元

项　目	经销商	直销客户		
		法人实体	个体工商户及个人	其他
2022 年度销售金额	8,089.12	6,620.31	47.59	3.72
2021 年度销售收入	11,195.97	5,516.30	55.97	5.70
2020 年度销售收入	13,082.18	2,610.10	96.38	10.73
2022年度销售收入占内销收入比例	54.80%	44.85%	0.32%	0.03%
2021年度销售收入占内销收入比例	66.75%	32.89%	0.33%	0.03%
2020年度销售收入占内销收入比例	82.80%	16.52%	0.61%	0.07%
2022 年度月毛利率	15.36%	17.33%	27.25%	54.62%
2021 年度毛利率	17.81%	17.20%	23.72%	-17.68%
2020 年度毛利率	16.50%	17.77%	18.75%	21.22%
2022 年末应收账款	291.50	718.92	0.01	
2021 年末应收账款	205.72	377.43	0.11	0.82
2020 年末应收账款	145.32	250.33	0.40	1.02
期后回款	108.51	404.16	0.01	

由上表可见，报告期内公司的内销销售客户主要为经销商，占比达 50%以上，2021 年直销销售收入增长幅度较大，主要系 2021 年新增直销客户河口玉发金额销售金额较大，以及广州固升下游市场需求增加带来的销售收入增长较大所致。直销客户主要为整机厂商等法人实体，其销售收入占境内直销业务的比例为 96.06%、98.89%和 99.23%，其次为个体工商户如各地区的农机营业部等，报告期内占境内直销业务的比例为 3.55%、1.00%和 0.71%，金额及占比均较小。其他包括农民专业合作社、盐城市蔬菜技术指导站等组织，销售金额较小，占境内直销业务的比例低于 1%。从毛利率角度来看，经销商与直销法人实体的毛利率相对接近，个体工商户的毛利率相对较高，农民专业合作社等其他组织的毛利率波

动比较大，主要原因为法人实体的采购数量、金额相比直销个体工商户较高且持续性和稳定性较强，其议价能力相对小规模个体工商户而言较强，因此毛利率相对较低；农民专业合作社、盐城市蔬菜技术指导站等其他组织的采购量少，受到产品结构的影响较大，导致此类客户毛利率波动比较明显，此类客户销售金额及占比极小，对公司的经营不构成重大影响。综合来看，不同类型客户毛利率存在一定差异具有合理性。个体工商户、农民专业合作社等组织期末应收账款余额较小，各期均不超过 5 万元。

对于大部分中小客户(交易金额 50 万元以下)，公司一般采取先款后货的结算模式，小部分期末存在应收账款挂账的中小客户，其应收账款金额较小，报告期各期交易金额 50 万元以下的客户情况如下：

单位：万元

项　目	2022 年度/2022 年 12 月 31 日	2021 年度/2021 年 12 月 31 日	2020 年度/2020 年 12 月 31 日
应收账款余额	256.58	279.77	221.57
销售收入	5,576.78	5,033.65	6,354.75
应收账款余额占销售收入比例	4.60%	5.56%	3.49%
2022 度销售收入 50 万元以下的客户期后回款			108.50
期后回款占 2022 年 12 月 31 日应收账款余额比例			42.30%

交易金额 50 万元以下的客户各期末应收账款余额占其当期销售收入的比例较低，同时，公司对于逾期的应收账款安排业务人员进行催收，截至 2023 年 2 月 28 日，2022 年度销售收入 50 万元以下的客户期末应收账款的回款金额为 108.50 万元，占该类客户 2022 年 12 月 31 日应收账款余额的比例为 42.30%。2022 年度销售金额 50 万元以下的客户在 2022 年 12 月末的应收账款余额占其销售金额的比例较上期无显著变动。公司严格执行应收账款坏账准备计提政策，管理层根据各项应收账款的信用风险特征，以单项应收账款或应收账款组合为基础，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量其损失准备。对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，管理层综合考虑有关过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息，估计预期收取的现金流量，据此确定应计提的坏账准备；对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，管理层以账

龄为依据划分组合，参照历史信用损失经验，并根据前瞻性估计予以调整，编制应收账款账龄与违约损失率对照表，据此确定应计提的坏账准备。公司分账龄应收账款坏账准备计提比例如下：

项　目	坏账准备计提比例(%)					
账龄	1 年以内(含)	1-2 年(含)	2-3 年(含)	3-4 年(含)	4-5 年(含)	5 年以上
比例	5	10	50	100	100	100

综上，公司中小客户应收账款期末余额及占其销售收入的比例较小，公司安排业务人员对应收账款金额催收，中小客户的应收账款具有可收回性；对于极小部分逾期无法收回的应收账款，公司严格执行坏账准备计提政策，充分计提了中小客户应收账款应计提的坏账准备。

（九）核查程序及结论

1. 核查程序

(1) 获取公司销售明细表，访谈公司业务员及财务负责人，了解公司对主要客户的销售内容及销售区域，从客户层级、客户性质、存量客户和新增客户等不同维度分析客户数量、销售收入、毛利率、应收账款及回款情况等，分析收入变动及毛利率差异的原因及合理性；

(2) 在国家企业信用信息公示系统、企查查等网站查询公司主要客户的工商登记信息；向中国出口信用保险公司取得主要外销客户海外资信报告等，查询公司主要外销客户的信息，检查主要外销客户经营是否存在异常、是否与公司及其关联方存在关联关系；

(3) 访谈公司业务员以及公司主要客户，了解主要客户与公司的合作历史、销售模式等，了解主要客户与公司是否存在关联关系或非经营性资金往来，采购价格是否公允，是否存在成立当年或次年即成为公司主要客户的情形以及原因、背景和合理性；

(4) 访谈公司主要客户负责人，获取主要客户在报告期内的主要合同或订单，结合主要客户所在区域、业务规模、市场需求、采购产品结构、汇率变动等因素，分析报告期内主要客户收入变动的原因、合理性以及交易的可持续性；

(5) 访谈公司印度客户 KISANKRAFT LIMITED.的负责人以及外贸部负责人，分析该客户报告期内收入变动的原因及合理性；

(6) 获取公司销售明细表及采购明细表，了解公司客户与供应商重叠的情况，包括交易模式、交易内容、交易金额及占比等信息，在国家企业信用信息公示系统、企查查等网站查询重叠客户/供应商的信息，检查是否与公司及其关联方存在关联关系；获取公司关联方清单及控股股东、实际控制人关联方调查表，访谈公司控股股东、实际控制人及高层管理人员，了解公司、控股股东、实际控制人或高层管理人员是否与重叠客户/供应商存在关联关系；分析销售及采购的背景、原因及定价模式等，检查是否与同类交易存在差异，检查毛利率及定价的公允性和合理性；

(7)了解农业机械行业的发展情况，分析不同层级的境内外客户收入变动的原因，前五大客户基本为境外客户的原因，结合同行业可比公司的客户集中度情况，分析公司境内客户较为分散的原因及合理性；

(8) 获取可比公司招股说明书、年度报告等公开资料，分析其客户集中度情况以及是否与公司存在差异，了解客户与竞争对手重叠是否属于行业惯例；通过富世华集团、百力通集团、神驰机电的公开资料如招股说明书或官方网站信息，了解公司与其产生竞争关系的产品类型以及其主要销售区域；获取销售明细表，结合其向公司向公司采购的具体产品，分析未来是否存在因利益冲突导致主要客户流失的风险；

(9) 根据不同类型客户的交易情况，访谈相关业务人员，结合不同类型客户的需求、规模等实际情况，分析毛利率差异的合理性；结合公司的信用政策及坏账准备计提政策，分析中小客户应收账款可回收性及相关坏账准备计提的充分性。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期内公司对主要客户的销售收入变动具有合理性，与其需求情况相匹配，与主要客户的交易具有可持续性，公司具有持续获取订单的能力；

(2) 主要客户与公司存在关联关系或非经营性资金往来，其具体情况以及公司采取的整改措施已在招股说明书及本说明中进行详细披露，该不规范行为已经完成整改，对内部控制有效性的影响已消除，相关内控制度有效运行；

(3) 报告期内存在成立当年或次年即成为公司客户的情形，原因具有合理性，合作初期交易金额较小，不构成公司主要客户；

(4) 报告期内从客户层级、客户性质、存量客户和新增客户等不同维度分析客户数量、销售收入、毛利率、应收账款及回款情况等，不同维度下数量变动、收入变动及毛利率差异的原因具有合理性；

(5) 报告期内境内客户较为分散具有合理性；

(6) 报告期内重叠客户/供应商与公司、控股股东实际控制人及其关联方不存在关联关系，交易的具体合作模式、定价依据与同类可比交易不存在差异，毛利率、定价具有合理性和公允性；

(7) 客户与竞争对手重叠属于行业惯例，不存在因利益冲突导致主要客户流失的风险；

(8) 不同层级的境内外客户收入变动的原因、前五大客户基本为境外客户、境内客户较为分散符合公司所处行业、公司所处阶段及客户特征，具有合理性；公司客户集中度水平与可比公司客户集中度水平较为接近，符合行业惯例；

(9) 报告期内境内外不同类型客户毛利率差异具有合理性，中小客户应收账款具有可回收性，相关坏账准备已充分计提。

十二、关于采购和供应商

根据申报材料：(1)报告期内发行人向前五大供应商采购金额占当年采购总金额的比例分别为 23.55%、20.77%、18.70%和 19.19%。(2)报告期内，公司委外加工的内容主要系委托外协供应商对公司白坯零部件进行表面烤漆、喷塑处理。喷塑工序为一般工序，公司提供原材料，由合格的受托加工供应商根据公司的要求完成喷塑加工。

请发行人说明：(1)报告期内不同供应商采购类似产品单价是否存在较大差异，如是，请说明差异原因。(2)报告期内前五大供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、合作渊源，报告期内前五大供应商及前五大新增供应商是否存在合作内容与其主营业务范围不相关、经营规模与其行业地位不相匹配、供应商注册资本较小但发行人向其大额采购的情形，如有，请说明相关事项、原因、合理性及公司向其采购的真实性。(3)报告期内主要外协供应商的

基本情况，主要外协加工工序的金额、单价、数量及其变化的合理性、各类外协加工工序数量与发行人产量、销量之间的匹配关系，发行人与主要外协供应商是否存在关联关系，相关交易定价是否公允。(4)是否存在主要供应商或新增供应商为发行人承担成本费用的情形。(5)是否存在客户指定的供应商，如有，说明交易的原因及商业合理性，价格的公允性，指定供应商和一般供应商对发行人产品毛利率的影响。(6)供应商较为分散的原因及商业逻辑，是否符合行业惯例。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 15)

(一) 报告期内不同供应商采购类似产品单价是否存在较大差异，如是，请说明差异原因

报告期内不同供应商采购类似产品单价情况详见本说明十（二）2 之所述。

(二) 报告期内前五大供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、合作渊源，报告期内前五大供应商及前五大新增供应商是否存在合作内容与其主营业务范围不相关、经营规模与其行业地位不相匹配、供应商注册资本较小但公司向其大额采购的情形，如有，请说明相关事项、原因、合理性及公司向其采购的真实性

报告期内前五大供应商及前五大新增供应商基本情况，包括供应商名称、注册资本、成立时间、注册地址、股权结构、合作渊源、合作内容如下：

序号	供应商名称	注册资本(万元)	成立时间	注册地址	股权结构	关联情况	合作渊源	合作内容	合作内容与其主营业务范围是否相关
1	重庆和佳	500.00	2009-2-23	重庆市江津区珞璜工业园 B 区	魏忠 50.00% 周砚 40.00% 吴美莲 10.00%	关联方	基于双方业务需要	变速箱体、传动箱体、行走箱体、传动箱总成、齿轮、轴类、法兰盘、其他配件	是
2	吉力芸峰	8,000.00	1994-1-28	重庆市巴南区李家沱陈家湾	夏峰 97.80% 夏宇 1.50% 曾崇佳 0.70%	关联方	供应商主动接洽	电机/电机组件、起动电机总成/起动电机组件、电器元件、飞轮部件、飞轮发电	是

序号	供应商名称	注册资本（万元）	成立时间	注册地址	股权结构	关联情况	合作渊源	合作内容	合作内容与其主营业务范围是否相关
				三村40号				组件、飞轮发电机线圈、其他配件	
3	神驰机电	20,945.064	1993-4-7	重庆市北碚区童家溪镇同兴北路200号	艾纯 35.07% 重庆神驰投资有限公司 13.36% 重庆神驰实业集团有限公司 12.99% 其余持股 38.58%	非关联方	基于双方业务需要	电机/电机组件、起动电机总成/起动电机组件、其他配件	是
4	重庆迈斯特	500.00	2014-9-12	重庆市巴南区花溪红光新村1号2幢	卢施伶 100.00%	非关联方	供应商主动接洽	冷板、带钢、六方轴等	是
5	亚庆机械	300.00	2008-3-13	重庆市江津区双福镇双福新区祥福路2号综合楼	张庆 93.33% 张小蓉 6.67%	非关联方	基于双方业务需要	曲轴箱盖、曲轴箱体、电机支架、其他配件	是
6	廊坊津锡	500.00	2006-04-03	河北省廊坊市大城县南赵扶	冯铎 90.00% 宋晓艺 10.00%	非关联方	公司主动接洽	刀片	是

序号	供应商名称	注册资本（万元）	成立时间	注册地址	股权结构	关联情况	合作渊源	合作内容	合作内容与其主营业务范围是否相关
				镇大留庄村东					
7	天盛金属	2,260.00	1989-03-07	重庆市北碚区歇马镇卫星村皂椑树	向光宪持67.53% 向远志持股32.47%	非关联方	供应商主动接洽	减速箱盖、曲轴箱盖、曲轴箱体、电机支架、气缸盖	是
8	重庆秉宪机械制造有限公司	2,000.00	2011-02-25	重庆市合川区草街街道春江路2号4幢	曾德兵持股95% 曾懿持股5%	非关联方	供应商主动接洽	曲轴箱体、曲轴箱盖、变速箱、法兰盘	是

公司基于业务需要向报告期各期前五大供应商及前五大新增供应商采购原材料及部件，报告期内前五大供应商及前五大新增供应商不存在合作内容与其主营业务范围不相关情形。

重庆和佳采购情况见招股书“第八节 公司治理与独立性”之“八、关联交易”之“（三）关联交易具体内容”之“1、重大关联交易”之“（1）重大经常性关联交易”之“1）采购商品、接受劳务情况”之“②公司自重庆和佳的采购交易”。

重庆迈斯特注册资本较小，成立于2014年9月，在2014年11月与公司建立合作，采购的主要产品为冷板、焊管、带钢等物料，由于重庆迈斯特系一家贸易公司，注册资本要求较低。公司向其大额采购的原因主要系：（1）重庆迈斯特提供的原材料具有价格优势且保证物料质量；（2）公司系其主要客户，对于采购的非标物料，其供货周期较同类产品供应商供货周期短，交付时效性好；（3）长期合作，双方合作融洽，对公司的采购需求理解程度好，易于沟通。

亚庆机械采购情况见招股书“第六节业务与技术”之“四、公司主要产品的采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”之“2、报告期内前五大供应商新增情况”。

廊坊津锡于 2006 年 4 月成立，在 2009 年与公司建立合作，采购的主要产品为刀片。公司与该供应商建立了长期的合作关系，且该供应商供货及时、供货质量较好，因此报告期内公司对其采购量随业务量增长而增长。

除上述情况外，公司报告期各期前五大供应商及前五大新增供应商不存在经营规模与其行业地位不相匹配、供应商注册资本较小但公司向其大额采购的情形。公司向供应商的采购价格均系双方按照公平、自愿原则确定合作，采购行为真实，具有商业合理性。

（三）报告期内主要外协供应商的基本情况，主要外协加工工序的金额、单价、数量及其变化的合理性、各类外协加工工序数量与公司产量、销量之间的匹配关系，公司与主要外协供应商是否存在关联关系，相关交易定价是否公允

1. 报告期内主要外协供应商的基本情况

报告期内，公司主要外协加工工序为对公司白坯零部件进行表面烤漆、喷塑处理，烤漆、喷塑外协加工工序金额占各报告期外协加工工序总金额比例为 97.74%、97.56%和 96.01%，主要同重庆柏孝机械配件有限公司（以下简称重庆柏孝）、重庆卓顺汽车配件有限公司（以下简称重庆卓顺）、重庆莱采汽车零部件有限公司（以下简称重庆莱采）和重庆合旺机械制造有限公司（以下简称重庆合旺）4 家开展合作。上述 4 家主要外协供应商基本情况，包括供应商名称、注册资本、成立时间、注册地址、股权结构如下：

序号	供应商名称	注册资本（万元）	成立时间	注册地址	股权结构
1	重庆柏孝	20.00	2010-6-22	重庆市江津区珞璜工业园 B 区	李忠校 60% 任志柏 40%
2	重庆卓顺	500.00	2015-7-21	重庆市江津区珞璜镇金源路 1 号	祝兰 38% 胡奉超 27% 齐长海 18% 代永洪 17%
3	重庆莱采	100.00	2021-1-11	重庆市江津区珞璜镇园区大道 26 号典雅温泉城 39 幢 3-5 号	杨先明 51% 彭贵吉 39% 夏世德 10%

4	重庆合旺	200.00	2020-8-25	重庆市铜梁区蒲吕街道云安路 8 号（铜梁高新技术产业开发区内）	陈八林 80% 代小军 20%

2021 年，随着公司加工采购需求量不断上升，主要外协供应商重庆柏孝加工产能趋于饱和，为保证外协加工正常供应，公司引进重庆莱采、重庆合旺作为外协备选供应商。2022 年，因不确定因素多发和俄乌冲突影响，公司订单量下滑，公司加工采购需求量减少，故 2022 年不再委托重庆卓顺和重庆合旺进行加工，同时基于保证供应链和成本优化考虑，公司从 2022 年 5 月起不再委托重庆柏孝进行加工，公司将主要白坯零部件的烤漆、喷涂加工由委托加工方式改为自行加工。

2. 主要外协加工工序的金额、单价、数量及其变化的合理性

报告期内，公司的外协加工金额分别为 930.35 万元、934.92 万元和 351.40 万元，其中主要外协加工工序烤漆、喷塑金额为 909.34 万元、912.15 万元和 328.23 万元，占总外协加工金额的 97.74%、97.56%和 93.41%。报告期内，公司主要对挡泥板、搅笼罩壳、刀筒总成、扶手架、机架等部件进行烤漆、喷塑加工工序，烤漆、喷塑工序外协加工费受加工部件类型、规格型号、颜色等因素的影响，具体金额、单价、数量情况如下：

单位：万元、万件、元/件

委托加工部件名称	2022 年度				2021 年度			
	金额	数量	单价	单价变动率	金额	数量	单价	单价变动率
挡泥板	25.20	9.47	2.66	-2.21%	93.08	34.20	2.72	2.64%
搅笼罩壳	29.21	1.55	18.81	-33.91%	68.92	2.42	28.46	3.76%
刀筒总成	47.73	31.77	1.50	10.29%	75.28	55.15	1.36	-4.23%
扶手架	19.17	5.29	3.63	2.83%	62.32	17.66	3.53	0.57%
机架部件	31.30	3.86	8.10	0.00%	59.24	7.31	8.10	6.86%
副挡泥板	10.70	5.60	1.91	4.37%	34.30	18.72	1.83	-0.54%
箱体焊接总成	1.53	0.03	53.26	-0.97%	32.79	0.61	53.78	0.94%
扶手座	10.28	4.01	2.56	10.82%	30.89	13.40	2.31	-1.70%
行走箱体	8.40	1.62	5.18	-4.60%	22.40	4.12	5.43	3.63%
车轮轴	5.59	8.75	0.64	4.92%	20.75	33.99	0.61	1.67%

发动机支架	5.16	1.79	2.88	0.70%	19.06	6.66	2.86	4.00%
立管	4.43	1.21	3.67	6.38%	17.87	5.18	3.45	0.58%

（续上表）

委托加工部件名称	2020 年度		
	金额	数量	单价
挡泥板	87.51	32.99	2.65
搅笼罩壳	75.36	2.75	27.43
刀筒总成	63.78	44.87	1.42
扶手架	58.91	16.77	3.51
机架部件	42.01	5.54	7.58
副挡泥板	32.22	17.52	1.84
箱体焊接总成	21.25	0.40	53.28
扶手座	28.51	12.14	2.35
行走箱体	21.96	4.19	5.24
车轮轴	22.45	37.37	0.60
发动机支架	16.61	6.05	2.75
立管	14.78	4.31	3.43

报告期内，2020 年至 2021 年公司外协加工数量及金额总体呈上升趋势，主要系公司产品产销量的持续增长所致。2022 年 5 月起，公司将主要白坯零部件的烤漆、喷涂加工由委托加工方式改为自行加工，故 2022 年外协加工数量及金额呈下降趋势。2020 年度搅笼罩壳和立管、2021 年机架部件及 2022 年扶手座和立管单价差异较大主要系内部各型号结构占比变化的影响。除上述几项外，公司外协加工单价变化较小。

3. 各类外协加工工序数量与公司产量、销量之间的匹配关系

单位：万件

委托加工部件名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单位产量耗用的外协数量	单位销量耗用的外协数量	单位产量耗用的外协数量	单位销量耗用的外协数量	单位产量耗用的外协数量	单位销量耗用的外协数量
挡泥板	0.66	0.64	1.81	1.85	1.86	1.86

搅笼罩壳	0.08	0.08	1.01	0.98	1.02	1.04
刀筒总成	2.34	2.26	2.87	2.92	2.42	2.42
扶手架	0.36	0.35	0.90	0.92	0.91	0.91
机架部件	0.67	0.67	0.62	0.64	0.61	0.61
副挡泥板	0.85	0.81	0.97	0.95	0.95	0.95
箱体焊接总成			0.97	0.97	1.03	1.03
扶手座	0.32	0.29	0.70	0.72	0.69	0.69
行走箱体	0.13	0.13	1.18	1.16	1.23	1.24
车轮轴	0.89	0.93	1.68	1.71	2.02	2.02
发动机支架	0.16	0.16	0.34	0.34	0.33	0.33
立管	0.26	0.23	0.26	0.26	0.23	0.23

由上表可知，2020 年至 2021 年公司各类部件的单位产量耗用的外协数量及单位销量耗用的外协数量基本稳定。2022 年度单位产量耗用的外协数量和单位销量耗用的外协数量相较于 2021 年度降低的主要原因系公司从 2022 年 5 月起将主要白坯零部件的烤漆、喷涂加工由委托加工方式改为自行加工导致。

除此外，各类部件外协加工工序数量与产量、销量基本匹配。

4. 公司与主要外协供应商是否存在关联关系，相关交易定价是否公允

报告期内，公司主要外协供应商为重庆柏孝、重庆卓顺、重庆莱采和重庆合旺 4 家，公司与上述外协供应商不存在关联关系，公司与主要外协供应商交易定价情况如下：

单位：万元、万件、元/件

主要外协加工厂商	2022 年度				2021 年度			
	金额	采购量	单价	单价变动率	金额	采购量	单价	单价变动率
重庆柏孝	255.51	113.77	2.25	23.63%	788.63	432.60	1.82	87.63%
其中：各型号刀片加工	0.10	0.43	0.22	0.00%	19.32	87.42	0.22	0.00%
挡泥板	25.20	9.47	2.66	-2.21%	91.09	33.50	2.72	2.64%
扶手架	19.17	5.29	3.63	2.25%	59.05	16.64	3.55	0.85%
搅笼罩壳（扫雪机各型号）	25.30	1.39	18.22	-38.03%	64.06	2.18	29.40	1.34%

箱体焊接总成(静音机箱用)	1.53	0.03	53.26	-0.97%	32.79	0.61	53.78	0.94%
重庆莱采	72.71	50.98	1.43	-8.92%	56.37	36.00	1.57	
其中：刀筒总成	45.98	30.77	1.49	6.43%	31.82	22.77	1.40	
重庆卓顺					66.05	47.35	1.39	-16.77%
其中：杆					11.20	7.75	1.44	5.11%
刀筒总成					42.01	31.55	1.33	-6.34%
重庆合旺					1.10	0.13	8.38	
其中：油箱					1.10	0.13	8.38	

（续上表）

主要外协加工厂商	2020 年度		
	金额	采购量	单价
重庆柏孝	839.65	861.54	0.97
其中：各型号刀片加工	107.16	484.5	0.22
挡泥板	84.18	31.82	2.65
扶手架	57.71	16.41	3.52
搅笼罩壳（扫雪机各型号）	65.95	2.27	29.01
箱体焊接总成(静音机箱用)	21.25	0.4	53.28
重庆莱采			
其中：刀筒总成			
重庆卓顺	69.69	41.66	1.67
其中：杆	16.45	11.98	1.37
刀筒总成	24.08	16.94	1.42
重庆合旺			
其中：油箱			

由上表可知，重庆柏孝、重庆卓顺、重庆莱采和重庆合旺各期外协加工定价变动差异较大主要原因系上述 4 家外协厂商加工部件内部结构不同，针对同一部件加工，除 2020 年重庆卓顺刀筒总成进行加工的单价变动较大外，其他无明显差异。

综上，就同一部件的外协加工单价各期无明显差异，交易定价公允。

（四）是否存在主要供应商或新增供应商为公司承担成本费用的情形

公司主要供应商的经营范围包括通用机械零部件、电动装备部件、通用电机的生产、销售及板材、管材等原料的生产、销售，均为公司主营业务生产所需，相关交易均具有真实性，具有合理业务背景。公司与主要供应商或新增供应商均系正常业务往来，主要供应商或新增供应商不存在为公司承担成本费用的情形。

（五）是否存在客户指定的供应商，如有，说明交易的原因及商业合理性，价格的公允性，指定供应商和一般供应商对公司产品毛利率的影响

公司不存在客户指定供应商。针对个别大客户基于产品质量控制的要求，会对公司关键零部件供应商进行审核，具体审核过程参见本说明三（三）之所述。

公司对供应商筛选、检验及管理制订了一系列全面、系统、规范制度。与公司建立长期合作关系的供应商均具备公司要求的资质，通过严格检验程序并持续正常供货；新进入供应商均通过公司考察、评定，提供满足公司生产经营所需材料、产品及服务，具备公司开发、制造产品所需工艺要求的设备、检测能力和供货能力。在同等生产水平、供货能力条件下，公司优先选择与产品价格优势一方或同等价格具备质量优势一方进行合作，公司判断具有独立性、客观性，不存在客户指定供应商的情形。

（六）供应商较为分散的原因及商业逻辑，是否符合行业惯例

报告期内，同行业可比公司的前五大供应商采购金额占当期采购总额比例如下：

可比公司	前五大供应商采购占比		
	2022 年度	2021 年度	2020 年度
一拖股份	21.92%	28.52%	20.10%
大叶股份	51.16%	41.87%	43.96%
神驰机电	23.14%	25.89%	23.04%
绿田机械	16.23%	15.25%	20.75%
君禾股份	27.43%	32.16%	12.77%
平均值	27.98%	28.74%	24.12%
公司	17.81%	18.78%	18.70%

数据来源：可比公司招股说明书或定期报告

公司生产过程中所需原材料涉及品种多、范围广，供应商较为分散。报告期内公司前两大供应商为重庆和佳和吉力芸峰，系公司关联方，报告期内公司持续减少关联交易，使得供应商分散程度逐年提高。大叶股份主要从事割草机、打草机、割灌机、其他动力机械及配件的研发设计、生产制造和销售，对发动机及其配件的需求较大，故向第一大供应商百力通集团采购发动机采购金额占当年采购总额比重较高，剔除该异常值后，可比公司平均值分别为 19.17%、25.46%和22.18%，公司前五大供应商采购金额占比与可比公司平均值较为接近，符合行业惯例。

（七）核查程序和核查意见

1. 核查程序

(1) 获取公司报告期内采购明细表，对不同供应商采购产品单价进行比较分析；

(2) 查阅报告期内前五大供应商的工商信息，核查其成立时间、注册资本、股东结构等情形；对主要供应商进行访谈；访谈财务总监，对前五大供应商及前五大新增供应商中注册资本小但公司向其大额采购的情形进行了解；

(3) 查阅报告期内主要外协供应商的工商信息，核查其成立时间、注册资本、股东结构等情形；获取公司外协加工明细表，对主要外协加工工序的金额、单价、数量及其变化进行分析，对各类外协加工工序数量与公司产量、销量进行匹配分析，对公司主要外协供应商交易定价进行分析；

(4) 核查公司流水及董事、监事、高管流水，核查主要供应商或新增供应商是否存在为公司承担成本费用的情形；

(5) 获取主要供应商采购合同及公司《供应商手册》，了解公司对供应商筛选、检验及管理制度；

(6) 查阅同行业可比公司定期报告或招股说明书，分析其供应商集中度。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期内不同供应商采购类似产品单价不存在较大差异，采购单价具有合理性；

(2) 报告期内前五大供应商的基本情况合理，报告期内前五大供应商及前五大新增供应商不存在合作内容与其主营业务范围不相关。除个别供应商外，公司报告期内前五大供应商及前五大新增供应商不存在经营规模与其行业地位不相匹配、供应商注册资本较小但公司向其大额采购的情形；

(3) 报告期内主要外协供应商的基本情况合理，主要外协加工工序的金额、单价、数量及其变化具有合理性、各类外协加工工序数量与公司产量、销量相互匹配关系，公司与主要外协供应商不存在关联关系，相关交易定价公允；

(4) 公司不存在主要供应商或新增供应商为公司承担成本费用的情形；

(5) 公司不存在客户指定的供应商；

(6) 供应商较为分散具有合理性及商业逻辑，符合行业惯例。

十三、关于毛利率

根据申报材料：(1)报告期内，公司山地丘陵农业机械产品毛利率分别为15.67%、18.34%、17.60%和 15.17%。报告期内山地丘陵农业机械产品的毛利率受原材料价格、汇率波动、单位成本上升等因素的影响。由于田间管理机械和农用搬运机械产品结构及设计复杂，销售单价及毛利率相对耕整地机械更高。(2)报告期内，公司其他动力机械产品毛利率分别为 11.04%、12.67%、11.93%和 7.41%。(3)报告期内，配件及其他产品毛利率分别为 29.12%、26.63%、28.19%和 23.77%，毛利率相对较高。(4)报告期内，公司内销毛利率分别为 15.29%、17.94%、16.73%和 17.68%，外销毛利率分别为 15.68%、17.58%、16.80%和 12.87%。2021 年 1-6 月，外销毛利率变动趋势与内销毛利率不一致主要系当期受原材料价格上涨、人民币汇率升值等因素影响，外销客户价格调整较内销客户具有滞后性所致。(5)报告期内，公司直销模式毛利率分别为 15.75%、17.29%、16.73%和 13.31%，经销模式毛利率分别为 15.24%、18.31%、16.88%和 15.65%。就相同品类产品而言一般是直销毛利率高于经销毛利率，但具体会受产品结构、定价政策等因素的综合影响。2019 年开始公司直销毛利率低于经销毛利率，主要系公司为拓展亚洲、欧洲等国外市场，针对目标市场进行差异化定价所致。(6)报告期内，公司直接材料占主营业务成本比例在 90%以上，原材料价格变动对公司经营成果影响较大。如 2021 年 1-6 月，假设其他因素不变的情况下，原材料采

购价格每上涨 1%，影响公司利润总额下降 7.63 个百分点，综合毛利率下降 0.78 个百分点。

请发行人：(1)说明各类型产品中不同系列、档次或价位产品的毛利率情况，与产业链价值、技术先进性、竞争情况的匹配性。(2)进一步结合山地丘陵农业机械产品的主要原材料采购价格及汇率变动情况、客户价格调整情况，分析说明山地丘陵农业机械产品毛利率变动的原因及合理性。(3)结合产品结构的具体构成、不同产品毛利金额及占比情况、原材料及汇率波动等因素，分析说明 2020 年及 2021 年 1-6 月其他动力机械产品毛利率下降的原因及合理性，外销客户价格调整对毛利率稳定性的影响，该类产品毛利率是否会持续下降。(4)结合可比公司配件产品销售的毛利率、定价模式等，分析说明配件及其他产品毛利率较高的原因及合理性。(5)进一步分析 2021 年 1-6 月外销产品毛利率下降的原因，结合 2021 年下半年人民币汇率变动、原材料价格变动等因素，分析外销产品毛利率变动的趋势，发行人应对毛利率下降所采取的措施。(6)结合主要产品的定价策略，分析说明 2019 年开始直销毛利率低于经销毛利率的原因及合理性。(7)分析报告期内自主品牌与 ODM 产品销售毛利率差异的原因及合理性。(8)说明发行人针对原材料价格上涨拟采取的应对措施，并结合期后主要原材料供需情况、价格变动趋势，分析并披露主要原材料价格是否存在进一步上涨的风险，如是，请充分披露风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 16)

(一) 说明各类型产品中不同系列、档次或价位产品的毛利率情况，与产业链价值、技术先进性、竞争情况的匹配性

1. 各类型产品中不同系列、档次或价位产品的毛利率情况

(1) 不同系列的产品情况

1) 各类别产品总体收入构成情况

报告期内，公司主营业务收入按产品类别构成情况如下：

单位：万元、%

项　目	产品	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
山地丘陵	耕整地机械	23,466.27	35.30	35,735.08	46.36	32,779.95	51.08

项　目	产品	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
农业机械	内燃机	6,921.00	10.41	7,655.17	9.93	7,583.64	11.82
	农用搬运机械	3,567.04	5.37	1,904.09	2.47	1,463.24	2.28
	排灌机械	3,460.18	5.20	4,080.58	5.29	3,074.67	4.79
	收获机械及其他	1,271.57	1.91	161.42	0.21	116.34	0.18
	田间管理机械	681.63	1.03	5,190.94	6.73	4,612.32	7.19
	新能源电动农业机械	163.43	0.25	136.37	0.18	284.53	0.44
	小　计	39,531.13	59.46	54,863.66	71.17	49,914.68	77.78
其他动力机械	发电机组	14,145.33	21.28	12,794.76	16.60	7,957.73	12.40
	扫雪机	9,680.63	14.56	6,309.82	8.19	4,571.16	7.12
	小　计	23,825.97	35.84	19,104.58	24.78	12,528.89	19.52
配件及其他	配件及其他	3,121.69	4.70	3,120.00	4.05	1,731.53	2.70
合　计		66,478.79	100.00	77,088.24	100.00	64,175.10	100.00

报告期内，公司主营业务收入分别为 64,175.10 万元、77,088.24 万元和 66,478.79 万元。报告期内，公司主要收入来源于山地丘陵农业机械及其他动力机械产品，该两类产品的销售收入合计占主营业务收入的比例分别为 97.30%、95.95%和 95.30%。

2）各系列产品收入构成情况

① 各系列产品的划分情况

公司主要产品根据功能和特征可以划分为不同系列，各主要产品不同系列产品的档次和价位存在区别，具体情况如下：

产品大类	产品	产品系列	主要价格区间（元）	功能和特征
山地丘陵农业机械	耕整地机械	WM450 系列	900-1,800	用于除草、行间开沟，结构简单，操作舒适、体积小、重量轻、便于搬运
		WM460 系列	1,200-1,400	用于山区、丘陵、果园、菜园、茶园、大棚等旱地的旋耕、除草作业，冲压变速箱，整机轻便，体积小，重量轻，结构紧凑，操

产品大类	产品	产品系列	主要价格区间（元）	功能和特征
				作简便舒适，便于转运，适应多种工况的作业需求
		WM500 系列	1100-1,700	用于水田、旱田的旋耕、除草等，铝合金变速箱，整机轻便，结构紧凑、操作简便灵活、适应性强
		WM550 系列	1,100-1,300	用于除草作业，结构简单，操作舒适、体积小、重量轻、便于搬运
		WM900 系列	1,100-2,200	用于水田、旱田的旋耕、除草等，球铁行走箱，轻便型直连机，结构紧凑、操作简便灵活
		WM1000N 系列	1,500-3,200	用于水田、旱田的旋耕、除草等，铸铁行走箱，结构紧凑、操作简便灵活、适应性强
		WM1100 系列	2,000-3,800	用于水田、旱田的旋耕、除草等，铸铁行走箱，结构紧凑、整机强度较高，能适应负荷较大的工况
	内燃机	汽油发动机	300-2,700	主要型号包括：WM168FB/P、WM170F/P、WM177F/P、WM188F/P、WM190F/P、WM192F/P 等； 涵盖排量范围：78.5cc-459cc； 涵盖功率范围：1-10kW 产品特点(适用范围）：适用于农林及小型工程机械、小型发电机组、扫雪机等终端产品
		柴油发动机	800-2,400	主要型号包括：WM173F、WM178F、WM186FB、WM188FE、WM192FE 等； 涵盖排量范围：247cc-667cc； 涵盖功率范围：3-9.5kW 产品特点(适用范围）：适用于农林及小型工程机械、小型发电机组等终端产品
	农用搬运机械	WM7B-220E 电动田园管理搬运机	5,300-5,900	用于农资果蔬转运，载重量 450 公斤，电机驱动、环保节能，噪声小，小巧灵活、操作简单、通过性强
		WM7B-320 田园管理搬运机	3,900-4,800	用于农资果蔬转运，载重量 320 公斤，小巧灵活、接地比压小、操作简单、通过性强。
	排灌机械	汽油水泵系列	300-1,200	主要型号包括：WMQGZ40-20、WMQGZ50-30 、 WMQGZ80-30 、

产品大类	产品	产品系列	主要价格区间（元）	功能和特征
				WMQBL65-55 等； 规格涵盖 1.5/2/3/4 寸 产品特点(适用范围）：适用于农林灌溉、工地给排水、消防等
		柴油水泵系列	900-3,400	主要型号包括：WMCGZ50-30、WMCGZ80-30 、 WMCGZ100-30 、WMCBL65-55 等； 规格涵盖 1.5/2/3/4/6 寸 产品特点(适用范围）：适用于农林灌溉、工地给排水、消防等
	收获机械及其他	WM4S-1.2 割晒机	800-5,000	用于水稻、小麦、牧草、杂草等收割作业，割幅 1200mm，操作轻松、安全可靠、抓地力更好
		WMX663 系列	3,400-4,300	适用于菜地、花卉、果园、杂草丛生的荒地的碎草作业，能够实现有机循环及保湿增产的效果
	田间管理机械	WMX620 系列	2,500-4,600	主要用于大葱、生姜、甘蔗、烟草等经济作物的旋耕、开沟及培土作业，整机操作轻便，扶手上下左右调节方便，铸铁耕耘箱，抗冲击性好
		WMX650 系列	2,200-5,000	主要用于大葱、生姜、甘蔗、烟草等经济作物的开沟及培土作业，整机操作轻便，扶手上下左右调节方便
		WMX680 系列	1,200-3,100	主要用于大棚、果园等工况开沟、旋耕、除草作业，整机操作轻便，扶手上下左右调节方便
		WMX720 系列	4,400-5,800	主要用于大棚、果园等工况的旋耕、除草作业，可匹配多种机具，功能多样，整机操作轻便，扶手上下左右调节方便
	新能源电动农业机械	ES25 电动果树修剪机系列	350-900	主要用于园林农场、家庭园艺、林木业、市政绿化的修枝剪切，效率是人工手动剪切的 8-10 倍，动力为锂电池环保
		ES28 电动果树修剪机系列	400-700	主要用于园林农场、家庭园艺、林木业、市政绿化的修枝剪切，效率是人工手动剪切的 8-10 倍，动力为锂电池环保
		ES45 电动果树修剪机系列	1,500-2,000	主要用于园林农场、家庭园艺、林木业、市政绿化的修枝剪切，

产品大类	产品	产品系列	主要价格区间（元）	功能和特征
				效率是人工手动剪切的 8-10 倍，动力为锂电池环保
其他动力机械	发电机组	汽油开架发电机组	600-2,500	主要型号包括：WM2500、WM3200、WM5500、WM7000、WM8500 等； 涵盖功率范围：0.8-8kW 产品特点(适用范围）：适用于家庭、工地、小型商超等多种环境及用电设备
		柴油开架发电机组	1,500-2,500	主要型号包括：WM3600C、WM5000C、WM6000C、WM7000C、WM9500C、WM10000C 等； 涵盖功率范围：2.8-7.5kW 产品特点(适用范围）：适用于工地、小型商超等多种环境及用电设备
		变频发电机组系列	1,400-2,200	主要型号包括：WM2300Is、WM4000I、WM6000I 等； 涵盖功率范围：1.8-5kW 适用于通讯、医疗、计算机等精密用电设备
		柴油静音发电机组系列	2,900-5,900	主要型号包括：WM5000CES 等； 涵盖功率范围：4.2-12kW 产品特点(适用范围）：适用于工地、小型商超等多种环境及用电设备
	扫雪机	大双步 WWS0722 系列	1,300-2,000	主要用于雪地、积雪道路、局部结冰路面清雪作业，作业宽度 22 英寸；具有操作简便，转向灵活，动力强劲，低温启动性好等特点
		大双步 WWS0724 系列	1,400-2,400	主要用于雪地、积雪道路、局部结冰路面清雪作业，作业宽度 24 英寸；具有操作简便，转向灵活，动力强劲，低温启动性好等特点
		小双步 WXS0722 系列	1,100-1,400	主要用于雪地、积雪道路、局部结冰路面清雪作业，作业宽度 22 英寸；具有操作简便，转向灵活，动力强劲，低温启动性好等特点

② 各系列产品的收入构成情况

报告期内，公司主营业务收入主要源自山地丘陵农业机械和其他动力机械产品，主营业务收入的构成各期未发生显著变化。公司山地丘陵农业机械和其他动力机械各系列产品的收入具体构成情况如下：

单位：万元、%

产品系列	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
A. 山地丘陵农业机械						
1、耕整地机械	23,466.27	100.00	35,735.08	100.00	32,779.95	100.00
WM500 系列	1,401.87	5.97	5,862.40	16.41	5,705.14	17.40
WM900 系列	3,996.50	17.03	6,387.36	17.87	5,794.11	17.68
WM1000N 系列	5,278.53	22.49	7,917.41	22.16	8,654.77	26.40
WM1100 系列	8,961.25	38.19	11,372.47	31.82	10,896.16	33.24
其他	3,828.12	16.31	4,195.45	11.74	1,729.77	5.28
2、内燃机	6,921.00	100.00	7,655.17	100.00	7,583.64	100.00
WM168FB/P 汽油发动机	368.41	5.32	877.57	11.46	1,029.79	13.58
WM170F/P 汽油发动机	1,369.72	19.79	1,796.05	23.46	1,348.82	17.79
WM190F/P 汽油发动机	403.65	5.83	551.58	7.21	649.39	8.56
WM178F 柴油发动机	544.62	7.87	710.26	9.28	735.10	9.69
WM186FB 柴油发动机	655.00	9.46	941.49	12.30	1,141.12	15.05
WM188FE 柴油发动机	352.65	5.10	557.22	7.28	336.48	4.44
其他	3,226.96	46.63	2,221.01	29.01	2,342.94	30.89%
3、农用搬运机械	1,271.57	100.00	1,904.09	100.00	1,463.24	100.00
WM7B-220E 电动田园管理搬运机	194.72	15.31	474.48	24.92	334.06	22.83
WM7B-320 田园管理搬运机	731.99	57.57	1,260.06	66.18	976.17	66.71
其他	344.86	27.12	169.55	8.90	153.01	10.46
4、排灌机械	3,460.18	100.00	4,080.58	100.00	3,074.67	100.00
WMQGZ40-20 汽油水泵机组	224.12	6.48	350.13	8.58	389.22	12.66
WMQGZ50-30 汽油水泵机组	748.32	21.63	1,001.48	24.54	647.63	21.06
WMQGZ80-30 汽油水泵机组	700.48	20.24	1,121.85	27.49	869.12	28.27
WMCGZ100-30 柴油	405.32	11.71	398.03	9.75	353.10	11.48

产品系列	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
水泵机组						
WMCGZ80-30 柴油水泵机组	429.25	12.41	477.27	11.70	347.95	11.32
其他	952.70	27.53	731.82	17.93	467.65	15.21
5、田间管理机械	3,567.04	100.00	5,190.94	100.00	4,612.32	100.00
WMX620 系列	1,712.78	48.02	2,214.93	42.67	1,486.84	32.24
WMX650 系列	1,220.21	34.21	1,982.08	38.18	1,951.06	42.30
WMX680 系列	79.27	2.22	252.24	4.86	226.19	4.90
WMX720 系列	129.35	3.63	409.34	7.89	283.64	6.15
其他	425.43	11.93	332.35	6.40	664.59	14.41
B. 其他动力机械						
1、发电机组	14,145.33	100.00	12,794.76	100.00	7,957.73	100.00
WM2500 汽油发电机组	985.40	6.97	795.19	6.21	515.06	6.47
WM3200 汽油发电机组	2,621.75	18.53	1,412.42	11.04	1,070.87	13.46
WM5500 汽油发电机组	1,873.68	13.25	1,822.52	14.24	1,388.91	17.45
WM7000 汽油发电机组	644.12	4.55	731.65	5.72	446.83	5.62
WM8500 汽油发电机组	3,156.94	22.32	2,795.15	21.85	1,416.68	17.80
WM5000CES 柴油静音发电机组	422.28	2.99	1,524.17	11.91	892.8	11.22
其他	4,441.17	31.40	3,713.66	29.02	2,226.59	27.98
2、扫雪机	9,680.63	100.00	6,309.82	100.00	4,571.16	100.00
大双步 WWS0722 系列	770.33	7.96	645.35	10.23	528.94	11.57
大双步 WWS0724 系列	4,161.61	42.99	3,688.61	58.46	2,807.66	61.42
小双步 WXS0722 系列	3,711.59	38.34	1,710.74	27.11	1,097.76	24.01
其他	1,037.11	10.71	265.11	4.20	136.80	2.99

(2) 各系列产品毛利率情况

1) 影响毛利率变动的主要因素

报告期内，影响公司产品毛利率变动的主要因素包括产品销售单价和单位成本。报告期内，公司主要系列产品的销售单价和单位成本情况如下：

单位：元

产品系列	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销售单价	单位成本	销售单价	单位成本	销售单价	单位成本
① 山地丘陵农业机械						
1、耕整地机械	2,010.82	1,639.62	1,879.01	1,570.67	1,854.52	1,535.17
WM500 系列	1,481.43	1,246.52	1,431.88	1,230.71	1,428.53	1,182.36
WM900 系列	1,653.84	1,325.41	1,506.17	1,264.53	1,494.75	1,238.51
WM1000N 系列	1,978.16	1,648.14	1,949.14	1,635.50	1,872.11	1,609.18
WM1100 系列	3,140.99	2,515.39	2,998.67	2,466.60	2,906.42	2,352.88
其他	1,374.16	1,140.68	1,483.28	1,227.33	1,206.51	943.18
2、内燃机	758.71	626.95	665.83	564.05	666.56	550.34
WM168FB/P 汽油发动机	401.50	329.45	385.39	339.95	368.56	318.87
WM170F/P 汽油发动机	420.87	348.31	386.30	341.64	376.69	328.23
WM190F/P 汽油发动机	846.75	662.09	815.83	680.94	758.10	623.92
WM178F 柴油发动机	1,141.04	973.39	1,163.78	959.10	1,160.93	933.75
WM186FB 柴油发动机	1,320.56	1,128.80	1,278.68	1,075.82	1,250.40	1,041.50
WM188FE 柴油发动机	1,314.87	1,119.36	1,335.29	1,080.88	1,277.44	1,028.95
其他	998.50	817.79	1,042.39	860.52	919.92	752.65
3、农用搬运机械	5,112.85	4,068.18	4,617.09	3,610.95	4,594.16	3,497.39
WM7B-220E 电动田园管理搬运机	6,123.21	4,600.82	5,857.79	4,436.69	5,789.58	4,387.28
WM7B-320 田园管理搬运机	4,236.02	3,261.90	4,097.76	3,175.44	4,091.25	3,060.91
其他	7,820.00	6,843.37	7,094.02	6,415.81	6,892.34	5,875.67
4、排灌机械	695.67	615.78	645.84	577.07	661.13	577.63
WMQGZ40-20 汽油水泵机组	462.67	387.93	429.24	388.10	438.11	371.17
WMQGZ50-30 汽油水泵机组	543.48	491.85	525.08	483.10	525.41	478.46
WMQGZ80-30 汽油水泵机组	590.78	531.08	568.28	523.54	555.74	501.78
WMCGZ100-30 柴油水泵机组	1,713.82	1,565.97	1,664.02	1,439.21	1,563.08	1,356.27
WMCGZ80-30 柴油水泵机组	1,452.62	1,305.44	1,333.90	1,119.05	1,276.40	1,091.09
其他	682.99	582.04	714.53	615.08	1,000.96	809.64
5、田间管理机械	3,222.84	2,437.94	3,094.64	2,390.99	2,944.35	2,325.87

产品系列	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销售单价	单位成本	销售单价	单位成本	销售单价	单位成本
WMX620 系列	3,372.27	2,526.51	3,232.06	2,484.24	3,201.63	2,460.39
WMX650 系列	3,210.24	2,377.11	3,035.35	2,282.36	3,001.17	2,267.54
WMX680 系列	2,461.84	2,093.32	2,348.59	2,031.45	2,255.15	2,120.46
WMX720 系列	4,918.37	3,753.73	4,543.12	3,570.37	4,567.43	3,573.59
其他	2,653.94	2,154.88	2,347.14	1,962.88	2,294.85	2,044.68
② 其他动力机械						
1、发电机组	1,797.74	1,506.28	1,800.56	1,625.74	1,643.38	1,419.62
WM2500 汽油发电机组	1,020.71	872.36	955.53	896.98	896.37	803.92
WM3200 汽油发电机组	1,153.48	943.20	1,053.18	979.91	1,009.02	903.54
WM5500 汽油发电机组	1,994.34	1,657.04	1,913.61	1,698.34	1,900.79	1,551.82
WM7000 汽油发电机组	2,203.61	1,704.01	2,083.29	1,804.10	1,987.70	1,644.93
WM8500 汽油发电机组	2,390.17	1,948.72	2,327.74	2,055.24	2,235.56	1,787.44
WM5000CES 柴油静音发电机组	3,427.60	3,419.72	3,384.04	3,226.30	3,161.47	3,020.60
其他	2,272.51	1,952.60	1,877.58	1,678.40	1,668.11	1,471.36
2、扫雪机	1,758.58	1,494.68	1,749.96	1,547.40	1,724.06	1,568.77
大双步 WWS0722 系列	1,627.22	1,438.83	1,553.93	1,468.56	1,443.99	1,489.51
大双步 WWS0724 系列	2,249.03	1,775.53	2,163.41	1,770.84	2,184.10	1,761.65
小双步 WXS0722 系列	1,375.27	1,273.56	1,293.37	1,307.02	1,163.75	1,312.73
其他	2,150.79	1,709.36	1,629.44	1,361.41	2,429.84	1,970.33

① 销售单价

公司的产品包括自有品牌产品和 ODM 产品，自有品牌产品主要根据终端售价、市场销售情况、竞争情况等因素由公司与客户协商定价；ODM 产品主要采取成本加上合理利润率的方式，由公司与客户采用市场化的方式协商定价。

报告期内，公司持续进行新产品的研发，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。同时，通过新产品的上市推广，使得公司整体的产品结构得到优化。总体来看，公司主要系列产品的销售价格波动幅度不大。公司各主要产品中的其他系列所包含型号丰富，价格差异相对

较大，各期销售均价主要受销售结构变动的影响。此外，新产品在上市推广初期，公司通常通过差异化的定价策略进入目标市场。鉴于 2021 年全球大宗商品交易价格上涨带动公司主要原材料采购价格上涨，2022 年公司调整主要产品售价，同时受美元兑人民币汇率波动影响，2022 年主要产品单位价格较 2021 年均有所上涨。

各期销售单价存在一定波动的产品系列主要为扫雪机大双步 WWS0724 系列和小双步 WXS0722 系列。进一步分析如下：

A. 大双步 WWS0724 系列

大双步 WWS0724 系列扫雪机主要用于雪地、积雪道路、局部结冰路面清雪作业，作业宽度 24 英寸，具有操作简便，转向灵活，动力强劲，低温启动性好等特点。公司根据市场销售情况对下游客户进行差异化定价，富世华集团采购的大双步 WWS0724 系列产品主要销往欧洲及北美发达国家，2019 年、2020 年公司对富世华集团大双步 WWS0724 系列产品销售均价分别高于该系列产品当期销售均价 23.43%和 7.87%，2020 年公司对富世华集团销售额较上年增长 318.32%，带动大双步 WWS0724 系列销售单价较上年增长 13.23%。

B. 小双步 WXS0722 系列

小双步 WXS0722 系列扫雪机主要用于雪地、积雪道路、局部结冰路面清雪作业，作业宽度 22 英寸，具有操作简便，转向灵活，动力强劲，低温启动性好等特点。2020 年小双步 WXS0722 系列产品销售均价较 2019 年下降 13.62%，主要系公司为进入俄罗斯市场采取差异化定价策略，当期同 OOO SNV KARGO、URALOPTINSTRUMENT, LTD 和 Individual Entrepreneur Felbush Dmitriy Yuryevich 等俄罗斯客户开始小双步 WXS0722 系列产品合作，该系列产品对俄罗斯客户销售占比为 99.24%。2021 年随着该系列产品逐步放量，当期销售单价有所回升，较 2020 年增长 11.14%。2022 年该系列产品销售单价较 2021 年增长 6.33%，一方面公司对俄罗斯市场客户售价陆续上调，另一方面当期新增扫雪机客户深圳市润森盛商贸有限公司、重庆晨晖机电有限公司和“TMK OptTorg” LLC 等客户，当期销售价格均高于 2021 年均价。

② 单位成本

报告期内，公司直接材料成本占主营业务成本的比例在 90%以上，原材料采购价格变动对公司产品单位成本有直接影响。2019 年和 2020 年，公司成本方面的经营环境基本未发生重大变化，主要产品系列单位成本保持稳定。2021 年，由于上游基础材料价格上涨，公司主要原材料采购价格呈增长趋势，公司主要产品系列单位成本较上年有所上升。2022 年，公司产品单位成本变动除受原材料价格变动影响外，在俄乌冲突、重庆地区高温限电等不确定因素影响下，公司产量下降导致单位产品分摊的制造费用有所上涨。

报告期内，公司多数主要产品系列的单位成本变动情况与上文所述成本变动趋势相符，受具体型号构成变动的影响，少部分产品系列单位成本存在逆波动。

2）各系列产品毛利率分析

报告期内，公司主要系列产品的毛利率情况如下：

产品系列	2022 年度	2021 年度	2020 年度
① 山地丘陵农业机械			
1、耕整地机械	18.46%	16.41%	17.22%
WM500 系列	15.86%	14.05%	17.23%
WM900 系列	19.86%	16.04%	17.14%
WM1000N 系列	16.68%	16.09%	14.04%
WM1100 系列	19.92%	17.74%	19.05%
其他	16.99%	17.26%	21.83%
2、内燃机	17.37%	15.29%	17.44%
WM168FB/P 汽油发动机	17.94%	11.79%	13.48%
WM170F/P 汽油发动机	17.24%	11.56%	12.86%
WM190F/P 汽油发动机	21.81%	16.53%	17.70%
WM178F 柴油发动机	14.69%	17.59%	19.57%
WM186FB 柴油发动机	14.52%	15.86%	16.71%
WM188FE 柴油发动机	14.87%	19.05%	19.45%
其他	18.10%	17.45%	18.18%
3、农用搬运机械	20.43%	21.79%	23.87%
WM7B-220E 电动田园管理搬运机	24.86%	24.26%	24.22%

产品系列	2022 年度	2021 年度	2020 年度
WM7B-320 田园管理搬运机	23.00%	22.51%	25.18%
其他	12.49%	9.56%	14.75%
4、排灌机械	11.48%	10.65%	12.63%
WMQGZ40-20 汽油水泵机组	16.15%	9.58%	15.28%
WMQGZ50-30 汽油水泵机组	9.50%	7.99%	8.94%
WMQGZ80-30 汽油水泵机组	10.11%	7.87%	9.71%
WMCGZ100-30 柴油水泵机组	8.63%	13.51%	13.23%
WMCGZ80-30 柴油水泵机组	10.13%	16.11%	14.52%
其他	14.78%	13.92%	19.11%
5、田间管理机械	24.35%	22.74%	21.01%
WMX620 系列	25.08%	23.14%	23.15%
WMX650 系列	25.95%	24.81%	24.44%
WMX680 系列	14.97%	13.50%	5.97%
WMX720 系列	23.68%	21.41%	21.76%
其他	18.80%	16.37%	10.90%
② 其他动力机械			
1、发电机组	16.21%	9.71%	13.62%
WM2500 汽油发电机组	14.53%	6.13%	10.31%
WM3200 汽油发电机组	18.23%	6.96%	10.45%
WM5500 汽油发电机组	16.91%	11.25%	18.36%
WM7000 汽油发电机组	22.67%	13.40%	17.24%
WM8500 汽油发电机组	18.47%	11.71%	20.05%
WM5000CES 柴油静音发电机组	0.23%	4.66%	4.46%
其他	14.08%	10.61%	11.79%
2、扫雪机	15.01%	11.57%	9.01%
大双步 WWS0722 系列	11.58%	5.49%	-3.15%
大双步 WWS0724 系列	21.05%	18.15%	19.34%
小双步 WXS0722 系列	7.40%	-1.06%	-12.80%

产品系列	2022 年度	2021 年度	2020 年度
其他	20.52%	16.45%	18.91%

① 耕整地机械、田间管理机械和农用搬运机械

2020 年耕整地机械、田间管理机械、农用搬运机械等主要产品单位成本均较 2019 年有所提高，主要系当年公司执行新会计准则，将运输费、报关费等作为合同履约成本调整为营业成本列示。

2021 年，受原材料价格上涨影响，主要产品成本均有不同幅度上涨，同时人民币对美元升值，外销客户价格调整具有滞后性，导致当期山地丘陵农业机械产品毛利率较 2020 年下降 2.43 个百分点。2021 年，田间管理机械毛利率较 2020 年度增长 1.73 个百分点，主要系产品销售结构变化，毛利率较高的 620 系列产品当期销售占比较上年提高了 10.43%。

受原材料价格波动及美元对人民币升值等因素影响，2022 年主要产品单位价格、单位成本及毛利率均有所上涨。2022 年农用搬运机械毛利率较 2021 年下降 1.36%，主要系毛利率较低的 7B-500 系列及其他系列产品销售占比较上年提高 18.22%所致。

② 内燃机

2021 年，受原材料价格上涨及人民币对美元升值影响，内燃机产品毛利率均较 2020 年有所下降。同时，2021 年单位成本较低的 170 系列内燃机产品销售占比较 2020 年提升 5.68 个百分点，带动当期内燃机单位成本同比下降。2022 年部分主要型号柴油发动机产品毛利率较 2021 年下降，主要系公司通过差异化的产品销售策略积极参与市场竞争，对于柴油发动机产品，给予亚洲、南美市场主要客户一定程度的价格优惠，当期直销柴油发动机产品对亚洲及南美地区客户销售占比较上年增加 19.69%，同时对于直销配套客户，公司调整部分新系列产品售价以争取扩大销售份额，当期境内直销客户销售占比较 2021 年提高 16.27%。

③ 排灌机械

公司排灌机械产品可以广泛应用于山地丘陵地区农业灌溉、消防、给排水及排污等领域。报告期内，排灌机械外销占比在 80%以上。2021 年，排灌机械毛利率较 2020 年下降，一方面当期原材料价格上涨和人民币对美元升值，但外销客户价格调整存在一定滞后性，另一方面当期单位成本和毛利率较低的汽油动力排

灌机械销售占比同比上升，导致当期毛利率同比下降 1.98 个百分点。子公司威马农机（无锡）系柴油动力排灌机械主要生产基地，2022 年 1-6 月受上海及周边地区不确定因素影响，威马农机（无锡）产量下降导致相关产品分摊的制造费用有所增加，当期柴油动力排灌机械单位成本较上年增长 13.39%，同时当期柴油动力排灌机械销售占比较上年增加5.41%,另一方面受人民币兑美元贬值影响，2022 年外销排灌机械产品毛利率有所提升，综合上述因素影响，2022 年排灌机械毛利率较 2021 年增加 0.84%。

④ 发电机组

报告期内，公司发电机组外销占比总体呈现增长趋势。2021 年，发电机组外销占比超过 90%，当期原材料市场价格上涨及人民币对美元汇率升值，同时，外销客户价格调整具有滞后性，导致当期发电机组毛利率低于 2020 年。2022 年发电机组单位价格与单位成本分别较 2021 年下降 0.16%和 7.35%，主要系单位售价与单位成本较低的 3200 系列汽油发电机组销售占比较 2021 年增加 7.50%，此外，2022 年公司对发电机组产品进行价格调整，同时受人民币对美元贬值影响，当期发电机组毛利率较上年有所提升。

⑤ 扫雪机

目前，扫雪机市场主要集中于高纬度欧美发达国家，前期扫雪机毛利率较低主要系公司通过差异化的定价策略进入欧洲市场，随着扫雪机产品在欧美市场逐步放量，报告期内扫雪机产品毛利率逐步回升。

综上，公司各类型产品、各系列产品毛利率波动与公司生产经营状况的变动情况相符，具有合理性。

2. 与产业链价值、技术先进性、竞争情况的匹配性

(1) 产业链价值

从产业链价值的角度看，公司田间管理机械和农用搬运机械毛利率较高，该两种产品相较于其他类别产品，对环境、场地适应能力较强，可应用场景广泛，田园管理机主要用于丘陵地形、大棚、旱地、水田、果园等领域，实现了传统粮食、经济作物的耕、管、转运的功能，农用搬运机械通过采用全履带式行走，配有湿式片式摩擦制动转向装置实现山地丘陵地区的田间搬运工作。因此，客户对

上述产品价格的接纳程度相对较高。

(2) 技术先进性

公司长期深耕山地丘陵和经济作物农业机械化，通过研发、创新产品填补该领域的空白，开发的相关产品适应多样性的山区丘陵地区，提高了农业机械化率。经多年的经验积累，具有研发安全可靠的农业机械产品的技术能力，通过研发创新安全性优良的产品，提高山地农机对农用户的安全保障。公司自主研发的产品具有较强的舒适性和可靠性，通过先进的、现代化的制造工艺，保证产品的一致性、耐久性。公司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，具有全程多品种机械化的优势。截至本说明出具日，公司拥有专利 132 项，其中发明专利 11 项，实用新型专利 67 项，外观设计专利 54 项。公司将对产品进行持续研发改进，并且结合农艺需求变化不断推出新产品。

(3) 竞争情况

目前全球农业机械制造行业已经形成国际巨头规模化竞争和中小企业细分市场竞争并存的局面。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。上述企业均是以生产大中型农业机械为主，部分企业生产的中小型农业机械大多无法顺利应用于国内山地丘陵地区。整体上，应用于山地丘陵的农业机械是目前国际国内大型农机生产企业尚未形成优势的细分领域。其余中小企业专注细分市场、坚持自主产品特色、与国际巨头错位发展，两者形成互补的竞争格局。

报告期各期，公司山地丘陵农业机械类产品销售收入占主营业务收入的比重均在 70%以上，是公司收入的主要来源。公司已经发展成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，公司在山地丘陵农业机械类产品领域竞争优势较为明显。

综上，公司产品在产业链具有重要地位，技术水平较高，具有一定的竞争优势及先进性，公司不同产品的毛利率与产业链价值、技术先进性、竞争情况的匹配性较好。

（二）进一步结合山地丘陵农业机械产品的主要原材料采购价格及汇率变动情况、客户价格调整情况，分析说明山地丘陵农业机械产品毛利率变动的原因及合理性

1. 主要原材料采购价格变动情况

报告期各期，公司山地丘陵农业机械产品主要原材料采购价格变动情况如下：

单位：元/件

主要原材料类别	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	单价	变动率	单价	变动率	单价
曲轴箱体	92.80	5.17%	88.24	15.97%	76.09
气缸头	34.80	5.18%	33.09	12.67%	29.37
飞轮	28.59	1.96%	28.04	7.60%	26.06
曲轴箱盖	28.67	7.38%	26.70	19.30%	22.38
消声器总成	22.19	-3.18%	22.92	16.23%	19.72
油箱组件	24.08	1.47%	23.73	8.85%	21.80

2021 年公司原材料整体呈增长趋势，其中，曲轴箱体、曲轴箱盖采购单价上涨主要系基础原料铝材涨价；消声器总成价格上涨主要系基础原料 ST12 冷板价格上涨。2022 年山地丘陵农业机械产品主要原材料采购单价变动参见本说明十（二）2 所述。

基于上述主要原材料采购价格变动情况，假设其他因素不变的情况下，测算报告期内主要原材料采购价格变动对山地丘陵农业机械产品毛利率影响情况，具体如下：

项　目	耕整地机械	内燃机	田园管理机械	排灌机械	农用搬运机械
2022 年较 2021 年	-0.42%	-1.11%	-0.26%	-1.21%	-0.16%
2021 年较 2020 年	-1.45%	-4.10%	-0.88%	-4.23%	-0.59%

注：主要原材料采购价格变动对毛利率的影响=(上期主要原材料单位采购成本-本期主要原材料单位采购成本）/本期单位销售价格

经测算，2021 年公司山地丘陵农业机械产品主要原材料采购价格变动对耕整地机械、内燃机、田间管理机械、排灌机械、农用搬运机械毛利率影响分别为-1.45%、-4.10%、-0.88%、-4.23%和-0.59%；2022 年公司山地丘陵农业机械产品主要原材料采购价格变动对耕整地机械、内燃机、田园管理机械、排灌机械、农用搬运机械毛利率影响分别为-0.42%、-1.11%、-0.26%、-1.21%和-0.16%。

2. 汇率变动情况

报告期内，公司外销收入占比超过 70%，产品销售市场集中于境外，与客户主要采用美元报价，且以美元作为收款货币，因此美元兑人民币汇率变动会对公司产品的人民币销售单价造成一定影响。报告期内，公司山地丘陵农业机械产品外销销售单价受汇率变动影响情况如下：

单位：元/台

项　目		2022 年	2021 年度	2020 年度
耕整地机械	产品销售单价	2,039.01	1,845.62	1,842.83
	各期平均汇率(美元兑人民币）	6.68	6.46	6.93
	以上年度平均汇率计算销售单价	1,969.72	1,982.32	1,826.16
	剔除汇率变动影响后销售单价变动率	6.72%	7.57%	-0.64%
内燃机	产品销售单价	665.59	604.13	606.99
	各期平均汇率(美元兑人民币）	6.68	6.46	6.93
	以上年度平均汇率计算销售单价	642.98	648.87	601.50
	剔除汇率变动影响后销售单价变动率	6.43%	6.90%	-7.96%
田间管理机械	产品销售单价	3,241.08	3,124.05	3,125.23
	各期平均汇率(美元兑人民币）	6.68	6.46	6.93
	以上年度平均汇率计算销售单价	3,130.95	3,355.43	3,096.96
	剔除汇率变动影响后销售单价变动率	0.22%	7.37%	-0.64%
排灌机械	产品销售单价	652.62	619.40	629.87
	各期平均汇率(美元兑人民币）	6.68	6.46	6.93
	以上年度平均汇率计算销售单价	630.45	665.28	624.17

项　目		2022 年	2021 年度	2020 年度
	剔除汇率变动影响后销售单价变动率	1.78%	5.62%	-5.16%
农用搬运机械	产品销售单价	5,053.14	4,624.50	4,684.59
	各期平均汇率(美元兑人民币）	6.68	6.46	6.93
	以上年度平均汇率计算销售单价	4,881.44	4,967.01	4,642.22
	剔除汇率变动影响后销售单价变动率	5.56%	6.03%	9.26%

注：公司主要面向海外市场销售，结算货币以美元为主，故上表中使用美元汇率进行测算分析

剔除汇率变动影响后，2021 年和 2022 年山地丘陵农业机械产品外销销售单价均较上年相比均有所上涨。

3. 客户价格调整情况

公司与主要客户建立了长期的合作关系，对于内销客户，公司会根据市场预测及历史交易情况进行部分备货；对于外销客户，公司根据客户订单组织原材料采购及安排生产。公司仅与部分客户在合同中就外汇汇率的波动约定销售价格调整机制，故将更多的承担原材料价格波动和外汇汇率波动的风险。

此外，在产品定价上，公司综合考虑产品成本、销售目标、汇率变化、市场供求以及市场同类产品价格等因素，确定产品最终销售价格。因此，尽管公司在向客户提供报价时会参考自身的产品成本，尤其是考虑原材料价格的波动，以及综合考虑未来外汇波动预期，但由于市场竞争、客户议价能力等因素，产品销售价格调整与原材料价格波动和外汇汇率波动不具有及时性和严格的匹配性。

综上，公司山地丘陵农业机械产品毛利率变动具有合理性。

（三）结合产品结构的具体构成、不同产品毛利金额及占比情况、原材料及汇率波动等因素，分析说明 2020 年及 2021 年 1-6 月其他动力机械产品毛利率下降的原因及合理性，外销客户价格调整对毛利率稳定性的影响，该类产品毛利率是否会持续下降

1. 结合产品结构的具体构成、不同产品毛利金额及占比情况、原材料及汇率波动等因素，分析说明 2020 年及 2021 年 1-6 月其他动力机械产品毛利率下降的原因及合理性

2019 年、2020 年及 2021 年 1-6 月，其他动力机械产品销售情况如下：

单位：万元

产品	2021 年 1-6 月			2020 年			2019 年		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
发电机组	5,246.71	79.83%	6.02%	7,957.73	63.52%	13.62%	6,360.54	80.60%	15.36%
扫雪机	1,325.95	20.17%	12.89%	4,571.16	36.48%	9.01%	1,530.76	19.40%	1.49%
合　计	6,572.66	100.00%	7.41%	12,528.89	100.00%	11.93%	7,891.30	100.00%	12.67%

2020 年，其他动力机械产品毛利率较 2019 年下降 0.74 个百分点，主要系公司为进一步扩大扫雪机产品的市场份额，相应调整部分区域产品售价，当期扫雪机产品销售占比较 2019 年显著提升。

2021 年 1-6 月，其他动力机械产品毛利率较 2020 年度下降，主要原因系当期发电机组毛利率较 2020 年下降，同时 2021 年 1-6 月发电机组销售收入占其他动力机械产品收入比例较 2020 年提升所致。2020 年及 2021 年 1-6 月，公司发电机组和扫雪机产品外销占比均在 90%以上。2021 年 1-6 月，受原材料市场价格上涨及人民币对美元汇率升值等因素影响，主要产品单位成本有所增加，外销产品价格调整周期较长，导致当期其他动力机械产品毛利率较 2020 年出现下降。

综上，2020 年及 2021 年 1-6 月其他动力机械产品毛利率下降具有合理性。

2. 外销客户价格调整对毛利率稳定性的影响，该类产品毛利率是否会持续下降

公司与主要外销客户建立了长期的合作关系，公司通常在收到客户订单后组织采购及安排生产。对于外销客户，公司在考虑成本加上合理利润率的基础上，与客户采用市场化的方式协商定价。公司与部分客户在合同中通常仅就外汇汇率的波动约定销售价格调整机制，即汇率波动超过具体比例，双方可以协商调整价格，并约定对原材料价格波动幅度的承担比例。在实际的商业往来中，公司的价格调整机制主要是公司或客户根据实际生产经营情况提出价格调整要求，双方通过商业谈判进行价格调整。公司在外销业务中，与客户按批次签订销售合同，单批次销售合同的销售价格主要根据商务谈判确定，一价一议，公司可视内外部情况变化及时与客户商讨调整定价，具有较强的应变性较强。调整报价后，公司与客户按新的价格签订销售合同，新的销售价格在合同审批流程中予以确认。当汇率及原材料价格等因素波动较大的时候，公司经与客户协商将一定比例的成本变

动反映至销售价格中从而传递给下游客户，公司具备一定传递成本上涨风险的能力。

报告期内，公司其他动力机械产品毛利率存在波动，随着扫雪机产品在欧美市场逐步放量，其毛利率已逐步回升、销售占比逐步提高。同时，公司已建立起针对汇率波动和原材料价格波动的应对措施，以应对上述因素对毛利率的影响。若未来下游市场发展不及预期，导致行业竞争持续加剧，或者公司根据市场竞争环境、客户合作战略需求等，通过调整报价的方式竞争订单，将导致该类产品毛利率水平有所下降。

（四）结合可比公司配件产品销售的毛利率、定价模式等，分析说明配件及其他产品毛利率较高的原因及合理性

报告期内，公司配件产品销售毛利率与可比公司比较情况如下：

单位：%

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
一拖股份			
大叶股份	27.39	31.46	31.10
神驰机电	11.50	14.25	14.32
绿田机械	35.92	28.79	31.52
君禾股份	22.84	22.61	18.69
平均值	24.41	24.28	23.91
公　司	27.17	24.76	28.19

注 1：可比公司信息来源于招股说明书或定期报告

注 2：一拖股份未披露相关信息

公司配件销售主要系下游客户对已采购设备的相应组件、物料的更新替换，对于存在配件采购需求的客户，公司综合考虑配件采购成本、配件材料类型等因素定价。报告期内，公司配件产品毛利率分别为 28.19%、24.76%和 27.17%，低于可比公司大叶股份和绿田机械，介于可比公司之间。

公司配件销售毛利率高于其他产品毛利率的合理性分析：（1）报告期内公司配件价格系综合考虑配件采购成本、配件材料类型等因素制定，配件价格不会因相关产品价格或毛利率变动而进行调整，配件毛利率和主要产品价格、毛利率无联动关系；（2）报告期内，配件销售金额分别占主营业务收入的 2.70%、4.05%

和 4.70%，配件销售金额占比较低，配件单位价值占产品价值较小，客户对于配件价格因素不够敏感，且部分客户在当地采购配件的价格比从公司处搭配采购成本高，公司综合考虑对配件报价较高；(3）客户采购产品的同时采购配件，主要系自公司处采购的配件与产品更具有适配性，有助于提高终端使用者的使用体验。

综上所述，公司配件销售毛利率高于其他产品毛利率具有合理性。

上述内容已于招股说明书之“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”之“3、毛利率分析”中补充披露。

（五）进一步分析 2021 年 1-6 月外销产品毛利率下降的原因，结合 2021 年下半年人民币汇率变动、原材料价格变动等因素，分析外销产品毛利率变动的趋势，公司应对毛利率下降所采取的措施

1. 公司 2021 年 1-6 月外销产品毛利率下降的原因

报告期内，公司外销占比较为稳定，公司在与富世华集团、百力通集团等世界知名公司的不断加深合作的同时，加大自主品牌的推广，积极开拓美洲、非洲等地市场。2021 年 1-6 月，公司外销毛利率为 12.87%，较 2020 年下降 3.93%，主要系当期受原材料价格上涨、人民币汇率升值等因素影响，主要产品单位成本较 2020 年均有不同幅度的提高，外销业务通常在接受客户订单后再行组织采购和生产，交付周期较长，外销客户价格调整较内销客户具有滞后性所致。具体原因分析如下：

(1) 汇率波动对毛利率的影响

假设 2021 年 1-6 月平均汇率较 2020 年平均汇率不发生波动，按照 2020 年平均的汇率模拟计算的外销产品毛利率情况如下所示：

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年度
境外销售收入(万元）	27,516.56	48,375.72
其中：用美元结算的境外收入(万元）	22,650.55	38,801.06
用美元结算的境外收入(万美元）	3,500.89	5,596.22
平均汇率	6.47	6.93
外销毛利率	12.87%	16.80%

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年度
以上年度平均汇率计算本期外销收入(万元）	29,139.22	
对毛利率的影响	5.57%	

注：对毛利率的影响=1-境外销售收入/以上年度平均汇率计算本期外销收入

2021 年 1-6 月，人民币兑美元汇率持续升值并维持在高位水平，对公司产品价格影响较大。在不考虑其他因素情况下，剔除汇率波动影响，公司 2021 年 1-6 月外销毛利率为 18.44%，与 2020 年相比不存在较大差异。

(2) 销售均价和单位成本对毛利率的影响

2020 年和 2021 年 1-6 月，公司外销产品(剔除配件）毛利率及变动情况，销售均价、单位成本及对毛利率变动影响情况如下：

单位：元/台

项　目	2021 年 1-6 月		2020 年度
	数值	毛利率变动贡献/幅度	数值
毛利率	12.25%	-4.18%	16.43%
销售均价	1,363.47	-2.60%	1,405.89
单位成本	1,196.43	-1.58%	1,174.85
其中：单位材料	1,084.05	-1.40%	1,064.97
单位人工	51.91	0.11%	53.45
单位制造费用	44.71	-0.28%	40.92
单位运输费	15.76	-0.02%	15.52

注：销售均价的影响=(本期销售均价-上期单位成本)/本期销售均价×100%-上期毛利率；单位成本的影响=(上期单位成本-本期单位成本）/本期销售均价×100%；毛利率变动幅度=本期毛利率-上期毛利率=单价的影响+单位成本的影响

2021 年 1-6 月，公司外销产品(不含配件）毛利率下降 4.18 个百分点，其中：销售均价下降贡献-2.60 个百分点，销售均价下降主要受人民币对美元汇率升值影响及产品结构变动影响；单位成本上升贡献-1.58 个百分点，单位成本上升主要受单位材料价格、单位制造费用及单位运费因素上升影响。

综上所述，2021 年 1-6 月公司外销产品毛利率下降，主要是因为人民币兑美元汇率升值、主要产品单位成本上升等因素导致。

2. 结合 2021 年下半年人民币汇率变动、原材料价格变动等因素，分析外销产品毛利率变动的趋势，公司应对毛利率下降所采取的措施

2021 年公司产品毛利率受汇率、原材料采购价格等因素的影响程度较大。

(1) 汇率变动

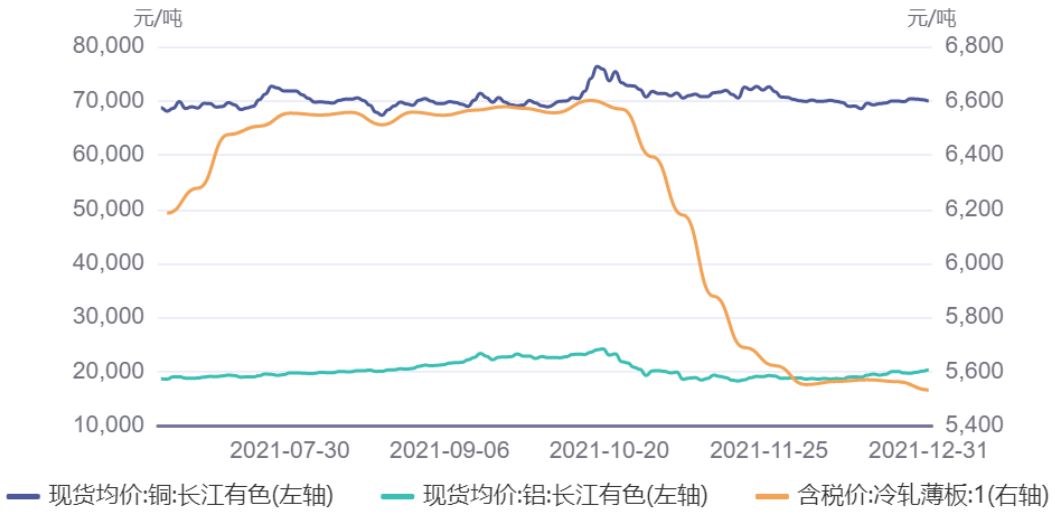
2021 年下半年，美元兑人民币中间价变动情况如下：

数据来源：同花顺 iFind

公司产品销售市场集中于境外，与客户主要采用美元定价，且以美元作为收款货币，因此美元兑人民币汇率变动会对公司产品的人民币单价造成一定影响。2021 年人民币与美元的汇率走势较 2020 年相比更为强劲，2021 年下半年美元兑换人民币汇率延续震荡下调态势。未来美元仍存在进一步贬值的可能性，将会对公司外销产品毛利率造成不利影响。针对汇率波动风险，报告期内，公司主要采取以下措施积极予以应对：①在与客户协商定价中考虑外汇波动因素；②在日常经营中实时跟踪外汇波动情况，并及时进行外汇汇兑；③根据预期外汇收入情况，向银行申请办理远期结售汇等外币衍生金融交易业务。

(2) 原材料价格波动

2021 年下半年，与公司主要原材料采购价格变动相关联的大宗商品交易价格走势如下：



数据来源：同花顺 iFind

2021 年以来，受市场行情影响，公司主要原材料平均采购价格整体呈上升趋势，对公司毛利率造成一定不利影响。2021 年下半年公司生产所需的主要原材料价格仍处于较高水平，可能会降低公司业务毛利率水平。公司针对原材料价格上涨拟采取的应对措施如下：①密切跟踪原材料供应和价格波动情况，结合原材料库存情况、资金状况、订单情况等，及时调整采购策略，建立适度原材料库存，增强自身的原材料价格波动的平抑能力及成本控制能力；②执行以成本加成为原则的定价策略，与下游客户保持积极沟通，与主要客户协商价格调整事宜，一定程度上向下游客户传导原材料价格波动的影响；③加强对主要原材料采购成本的控制，选择与有竞争力的供应商建立长期合作关系，同时不断开发符合质量与生产要求的新供应商，提高采购议价能力；④不断优化生产工艺，提高生产效率，提高原材料利用率，缓解原材料价格变动带来的成本压力。

（六）结合主要产品的定价策略，分析说明 2019 年开始直销毛利率低于经销毛利率的原因及合理性

报告期内，公司业务按业务模式可分为直销业务和经销业务。报告期各期，直销业务收入占比分别为 64.26%、71.74%和 75.03%，呈逐年增长趋势；经销业务收入占比分别为 35.74%、28.26%和 24.97%。报告期内，公司主营业务分模式毛利率情况如下：

单位：%

项　目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
直销	17.75	75.03	14.97	71.74	16.73	64.26
经销	17.63	24.97	16.57	28.26	16.88	35.74
主营业务	17.72	100.00	15.42	100.00	16.78	100.00

报告期各期，公司直销模式毛利率分别为 16.73%、14.97%和 17.75%，经销模式毛利率分别为 16.88%、16.57%和 17.63%，经销模式与直销模式毛利率整体不存在显著差异。

公司直销模式下游客户以主机厂商及境外 ODM 客户为主，主机厂商因配套需求主要向公司采购内燃机产品，公司根据 ODM 客户的要求对产品进行设计和生产，并直接向其销售，主要产品包括耕整地机械、发电机组和内燃机产品。公司经销模式下游客户为销售公司自主品牌的境内外经销商，以耕整地机械和内燃机产品为主。公司直销业务和经销业务按客户区域划分情况如下：

单位：%

项　目		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
直销	境内	17.42	13.38	17.23	10.09	17.82	6.59
	境外	17.80	86.62	14.72	89.91	16.65	93.41
经销	境内	15.36	48.73	17.81	51.39	16.50	57.04
	境外	19.78	51.27	15.26	48.61	17.38	42.96

公司在定价策略方面，自有品牌业务主要根据终端售价、市场销售情况、竞争情况等因素由公司与客户协商定价，公司运营自有品牌相应承担的销售及管理成本也更高；ODM 业务主要采取成本加上合理利润率的方式由公司与客户采用市场化的方式协商定价。影响该合理利润率的主要因素包括市场同类产品销售价格、公司同类产品利润率水平、客户过往合作历史、重点客户开发与维护、合同规模、汇率变动、结算周期及比例等。公司综合考虑上述因素针对不同客户制定差异化定价策略，从而导致同类产品不同客户销售毛利率存在差异。

报告期内，公司直销业务境外 ODM 客户占比超过 90%，且报告期内呈增长趋势。在 ODM 业务模式下，公司不为客户提供售前售后服务，相关产品只能销售给

ODM 客户。公司以成本加上合理利润率的方式进行报价，与客户采用市场化的方式协商确定价格，议价能力较弱；同时为充分参与市场竞争，需要根据目标市场对产品性能、售价做出调整。公司经销业务下所售产品均为自有品牌产品，为提升自有品牌知名度，通常需要较长时间的人力、物力投入，以及客户积累，同时需要负责产品的品牌建设、市场营销及售后服务等，因此公司对自有品牌产品销售具有一定的自主定价权。2022 年，受人民币对美元贬值等因素影响，当期直销模式毛利率较上年有所提升，略高于经销模式毛利率。

综上，公司直销、经销模式毛利率存在差异具有商业合理性。

（七）分析报告期内自主品牌与 ODM 产品销售毛利率差异的原因及合理性

报告期内，公司业务按品牌类型可分为自有品牌业务和 ODM 业务。自有品牌业务模式下，公司根据市场需要进行产品的研发、设计、生产和销售，负责产品的品牌建设、市场营销及售后服务等，拥有自主品牌，可销售给市场中的多个渠道客户。ODM 业务模式下，公司为全球知名的品牌商如富世华集团、百力通集团等提供设计和制造服务。相比于自有品牌业务，ODM 业务模式下，公司不为客户提供售前售后服务，相关产品只能销售给 ODM 客户。

报告期内，公司自主品牌与 ODM 产品销售毛利率情况如下：

单位：%

项　目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
自主品牌	17.27	31.06	16.62	33.68	16.86	38.65
ODM	17.92	68.94	14.82	66.32	16.73	61.35
主营业务	17.72	100.00	15.42	100.00	16.78	100.00

报告期内，公司自主品牌产品毛利率分别为 16.86%、16.62%和 17.27%，ODM 产品毛利率分别为 16.73%、14.82%和 17.92%，经销模式与直销模式毛利率整体不存在显著差异。报告期内，公司自主品牌产品销售毛利率略高于 ODM 产品，主要系自有品牌业务直接面对下游经销商及主机厂商，同时需要负责产品的品牌建设、市场营销及售后服务等，具备一定的自主定价能力；而 ODM 业务主要面向境外 ODM 品牌厂商，公司以成本加上合理利润率的方式进行报价，与客户采用市场化的方式协商确定价格，议价能力较弱，且后端品牌运营相关费用由 ODM 品牌商

承担并分享了部分毛利，同时为充分参与市场竞争，需要根据目标市场对产品性能、售价做出调整。此外，2021 年，受人民币汇率升值等因素影响，且 ODM 客户价格调整具有滞后性，公司 ODM 产品毛利率降幅高于自主品牌业务。2022 年，受人民币对美元贬值等因素影响，当期 ODM 产品毛利率略高于自主品牌产品。

综上，公司报告期内自主品牌与 ODM 产品销售毛利率差异具有合理性。

（八）说明公司针对原材料价格上涨拟采取的应对措施，并结合期后主要原材料供需情况、价格变动趋势，分析并披露主要原材料价格是否存在进一步上涨的风险，如是，请充分披露风险

1. 说明公司针对原材料价格上涨拟采取的应对措施

公司针对原材料价格上涨拟采取的应对措施详见本说明十三（五）1 所述。

2. 结合期后主要原材料供需情况、价格变动趋势，分析并披露主要原材料价格是否存在进一步上涨的风险，如是，请充分披露风险

公司直接材料占公司主营业务成本比重平均在 90%左右，主要原材料包括自制配件用钢材、外购曲轴箱体箱盖、变速箱箱体、传动箱箱体、曲轴部件、油箱、电机等配件。公司以铜材、铝材、钢材作为基础原料的主要原材料采购价格变动与大宗商品交易价格波动具有关联性。2022 年 1 月至 2023 年 2 月，上述大宗商品价格走势如下：

(1) 铜材

数据来源：同花顺 iFinD

(2) 铝材

数据来源：同花顺 iFinD

(3) 钢材

数据来源：同花顺 iFinD

2022 年 1 季度国际有色金属价格整体上行，季末大幅震荡。电价上涨推动铜、铝价格上涨。同时，2022 年 1 季度末在俄乌冲突、国内宏观刺激以及钢厂复产预期相互交织影响下，铁矿石和钢材价格上涨。由上图可见，铜材、铝材、钢材等原材料的价格受国家产业政策、市场供需变化等影响较大，其价格呈现一定波动性。2022 年 1-3 月，冷轧薄板、铝、铜价仍维持高位，随着 2022 年 3 月美国结束量化宽松货币政策，进入加息周期，全球环境变化趋于平稳，供需紧张逐步缓解，冷轧薄板、铝、铜价呈现回落态势。若未来上述大宗商品价格大幅上升，将不利于公司成本的控制，公司产品的销售价格调整也可能无法有效降低或消化原材料价格上升带来的不利影响，从而影响公司产品毛利率水平，进而影响公司盈利能力。

公司已在招股说明书“第三节、风险因素”之“二、与行业相关风险”补充披露如下：

“(三) 原材料价格波动风险 公司主要原材料包括自制配件用钢材、外购曲轴箱体箱盖、变速箱箱体、传动箱箱体、曲轴部件、油箱、电机等配件。报告期内，公司直接材料占主营业务成本比重平均在 90%左右，占比较高。2021 年以来， 由于全球主要经济体政府出台大规模刺激方案，主要经济体中央银行实施超宽松货币政策，全球流动性环境持续处于极度宽松状态，再加上境外环境变化，供给端仍存在制约因素，上游铜、铝等大宗商品持续上涨，并保持高位波动。2021 年上半年公司主要原材料采购价格较 2020 年均有不同幅度上涨。随着 2022 年 3 月美国结束量化宽松货币政策，进入加息周期，供需紧张逐步缓解，冷轧薄板、铝、铜价呈现回落态势。若未来公司主要原材料的价格大幅上涨，且公司难以通过成本管控措施以及产品价格调整消化上述影响，将会导致公司产品毛利率下滑，进而对公司经营业绩产生不利影响。”

（九）核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 获取公司销售明细表，分析不同系列产品的毛利率情况，与产业链价值、技术先进性、竞争情况的匹配性；

(2) 与公司管理层沟通，了解公司对主要产品的定价策略和价格调整情况，以及针对原材料价格上涨拟采取的措施；

(3) 获取山地丘陵农业机械产品的主要原材料构成情况，结合主要原材料的采购价格及汇率变动情况、客户价格调整情况，分析山地丘陵农业机械产品毛利率变动的原因及合理性；

(4) 获取可比公司配件产品的销售毛利率情况和定价模式，分析公司配件及其他产品毛利率较高的合理性；

(5) 获取报告期内公司外销产品的毛利率变动情况，结合人民币汇率变动、原材料价格变动等因素，分析外销产品毛利率变动的趋势；

(6) 分析公司主要产品直销与经销模式的毛利率差异情况、差异原因及合理性；自主品牌产品与 ODM 产品的毛利率差异情况、差异原因及合理性；

(7) 获取并分析公司期后主要原材料的价格变动趋势。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司产品型号众多，各产品系列销售均价、单位平均成本、毛利率变化主要系内部销售结构变化所致，具有合理性；公司产品在产业链具有重要地位，技术水平较高，具有一定的竞争优势及先进性，公司不同产品的毛利率与产业价值、技术先进性、竞争情况的匹配性较好；

(2) 公司山地丘陵农业机械产品毛利率变动与主要原材料采购价格及汇率变动情况、客户价格调整情况密切相关，具有合理性；

(3) 2020 年及 2021 年 1-6 月，公司其他动力机械产品毛利率波动与产品结构变化、原材料及汇率波动等因素相关，具有合理性；公司已建立起针对汇率波动和原材料价格波动的应对措施，公司能够有效应对上述因素对毛利率的影响；

(4) 公司配件价格系综合考虑配件采购成本、配件材料类型等因素制定，配件毛利率和主要产品价格、毛利率无联动关系；由于配件单位价值较低，客户对于配件价格因素不够敏感，且部分客户在当地采购配件的价格比从公司处搭配采购成本高，公司综合考虑对配件报价较高；同时客户采购产品的同时采购配件，主要系自公司处采购的配件与产品更具有适配性，有助于提高终端使用者的使用体验，因此公司配件及其他产品毛利率较高具有合理性；

(5) 2021 年 1-6 月，公司外销毛利率较 2020 年下降，主要受原材料价格上涨、人民币汇率升值等因素影响，主要产品单位成本较 2020 年均有不同幅度的提高，外销业务通常在接受客户订单后再行组织采购和生产，交付周期较长，外销客户价格调整较内销客户具有滞后性所致，具有合理性；

(6) 公司直销与经销模式的下游客户与定价策略存在一定差异，直销、经销模式毛利率存在差异具有商业合理性；

(7) 公司自主品牌产品销售毛利率略高于 ODM 产品，主要系自有品牌业务直接面对下游经销商及主机厂商，同时需要负责产品的品牌建设、市场营销及售后服务等，具备一定的自主定价能力；而 ODM 业务主要面向境外 ODM 品牌厂商，公司以成本加上合理利润率的方式进行报价，与客户采用市场化的方式协商确定价格，议价能力较弱，且后端品牌运营相关费用由 ODM 品牌商承担并分享了部分毛利，同时为充分参与市场竞争，需要根据目标市场对产品性能、售价做出调整。报告期内，公司自主品牌产品与 ODM 产品销售毛利率存在差异具有合理性。

十四、关于期间费用

根据申报材料：(1)报告期内，公司销售费用分别为 1,905.20 万元、1,930.35 万元、1,296.79 万元和 659.78 万元，主要由职工薪酬、运杂费、广告宣传费、保险费等构成。报告期内，公司销售人员平均薪酬低于同行业可比公司，销售费用率低于可比公司平均水平。(2)报告期内，公司管理费用分别为 1,888.60 万元、1,438.60 万元、1,550.69 万元和 830.79 万元，主要由职工薪酬、检测维修费、折旧摊销等构成。报告期内，公司管理费用率低于可比公司平均水平。(3)报告期内，公司研发费用分别为 1,013.16 万元、985.27 万元、915.80 万元和 441.24 万元，主要为研发人员职工薪酬、物料消耗、研发用长期资产折旧摊销等。报告期内，公司研发费用率低于可比公司平均水平。

请发行人：(1)说明期间费用的归集方法、依据，以及如何分配至不同项目，费用核算的准确性、完整性，是否符合《企业会计准则》相关规定。(2)对比同行业可比公司销售费用、管理费用和研发费用明细项目占比，分析并说明发行人销售、管理、研发费用率低于同行业可比公司的原因及合理性。(3)说明期间费用中人均薪酬与当地平均薪酬水平的对比情况，分析差异原因；结合销售人员数量、销售及推广模式、获取订单方式、人均创收等，分析销售人员薪酬低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性。(4)说明销售费用-售后服务费的收费标准，计提依据，售后服务费和销售收入之间的配比关系，将配件成本支出计入售后服务费是否符合行业惯例。(5)分析销售费用-保险费与外销收入、销量的匹配性，是否存在部分客户未投保或被拒保的情形。(6)说明销售费用-广告宣传费核算的具体内容、变动原因，销售过程中是否存在商业贿赂或不正当竞争情形。(7)说明股份支付的决策过程，股份支付确定权益工具公允价值的方法、对应 P/E 倍数，分期分摊的具体条款、分摊金额的计算依据、计算过程及其准确性、合理性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在应确认股份支付未确认的情形。(8)说明发行人研发费用归集方式、是否存在生产人员和研发人员共用的情形，如是，请说明相关人员薪酬在研发费用和其他科目之间的分配方式；研发费用—其他的明细构成情况；报告期内物料消耗金额下降的原因；研发费用加计扣除依据及计算过程，研发费用与所得税可加计扣除研发费用的差异情况及差异原因。(9)结合主要在研项目的情况，分析

说明报告期内研发费用逐年下降的原因，研发费用率低于同行业可比公司是否表明产品已趋于成熟或技术先进性不足，相关产品是否存在丧失核心竞争力或竞争优势的风险及对发行人持续经营的影响。

请保荐人、申报会计师结合资金流水核查情况对期间费用是否真实、完整发表明确意见，并对上述事项发表明确意见。（审核问询函问题 17）

（一）期间费用的归集方法、依据，以及如何分配至不同项目，费用核算的准确性、完整性，是否符合《企业会计准则》相关规定

1. 期间费用的归集方法、依据，以及如何分配至不同项目

报告期内，公司的期间费用包括销售费用、管理费用、研发费用和财务费用，具体如下：

销售费用科目核算公司提供商品服务过程中各销售部门发生的相关费用，即外贸部、市场部、销售部等部门发生的职工薪酬、销售提成、运杂费、广告宣传费、保险费、差旅费、办公费、售后服务费、中介机构服务费、其他零星支出等费用。

管理费用科目核算公司为组织和管理生产经营活动而发生的相关费用，即总经办、人力资源部、行政部等部门发生的职工薪酬、福利费、检测维修费、折旧摊销、办公费及行政费用、中介机构服务费、差旅费、其他零星支出等费用。

研发费用科目核算公司与研发活动相关的各项费用，即研发相关部门发生的职工薪酬、物料消耗（开发费、办公费、物耗、维修、工具费、工装模具、检测费等）、折旧摊销、专利认证费、其他零星支出等费用。

财务费用科目核算公司为筹集生产经营所需资金等而发生的筹资费用，包括利息收支、外币性项目产生的汇兑损失及相关手续费等费用。

根据《企业会计准则》相关规定，公司按费用实际归属期间，根据业务内容、费用性质确定核算科目并分配至相关项目。

2. 费用核算的准确性、完整性，是否符合《企业会计准则》相关规定

(1) 费用核算内控制度的制定情况

1) 员工薪酬制度

公司通过《管理手册》建立了完善的薪酬、绩效、考勤管理制度和内部审批流程，确保公司通过合理的内部控制流程保证各具体项目的核算真实、准确、完

整。不同部门、岗位的员工根据各自岗位职责从事相应工作，公司计入不同费用的人员薪酬依据员工所处的部门及岗位职责内容进行划分。

2）费用核算制度

公司建立了《费用报销管理办法》、《内销业务员差旅费报销标准及管理办法》、《出国人员费用报销标准和管理办法》、《驻俄罗斯商务处(或分公司）差旅费报销标准和管理办法》、《零星报销支付程序》《威马农机股份有限公司研发准备金制度(试行)》等一系列与费用核算相关的财务管理制度和内部审批流程，确保公司通过合理的内部控制流程保证费用的核算真实、准确、完整。

(2) 费用核算内控制度的执行情况

1）对于人员薪酬核算，公司各部门根据本部门人员职能、出勤等情况，按月编制工资薪酬数据，形成工资表并经人力资源室、财务部审核、分管副总经理、总经理审核批准后，财务部据此核算人员薪酬并计入恰当科目核算。

2）对于差旅费、广宣费、办公费、其他费用的报销及审批，由费用经办人发起，依据公司各类审批流程汇总表，经由部门负责人、成控中心主任、财务部、管理层审批后入账。经办部门对其所属项目的准确性、费用事项及票据的真实性、必要性、合理性予以初审，财务部负责审核费用单据及所填报信息是否准确、完整、合规，审核通过后将费用归集到对应的费用中。

综上，公司在费用核算方面建立了完善的内部控制制度且执行有效，日常费用核算准确、完整，符合《企业会计准则》相关规定。

（二）对比同行业可比公司销售费用、管理费用和研发费用明细项目占比，分析并说明公司销售、管理、研发费用率低于同行业可比公司的原因及合理性。

1. 销售费用

(1) 报告期各期销售费用各项目占营业收入比例与同行业可比公司对比如下：

1）2022 年度

单位：%

项　目	一拖股份	大叶股份	神驰机电	绿田机械	君禾股份	公司
职工薪酬	0.69	2.14	2.17	1.31	0.84	1.22
运杂费			2.15			
广告宣传费	0.11	1.03	0.39	0.18	0.07	0.14

项　目	一拖股份	大叶股份	神驰机电	绿田机械	君禾股份	公司
保险费	0.01	0.17		0.13	0.25	0.25
售后服务费	0.79	0.62	0.14	0.10		0.14
关税及出口费用			0.77			
佣金及服务费			0.24	0.93	1.59	
其他	0.18	1.58	1.65	0.19	0.42	0.61
销售费用率	1.78	5.53	7.51	2.84	3.17	2.36

数据来源：可比公司招股说明书或定期报告

注：其他项目主要包括保险费、差旅费、办公费、折旧费、租赁费、业务招待费等

2）2021 年度

单位：%

项　目	一拖股份	大叶股份	神驰机电	绿田机械	君禾股份	公司
职工薪酬	0.89	1.51	1.71	1.07	0.67	0.94
运杂费			2.71			
广告宣传费	0.11	0.28	0.20	0.17	0.02	0.21
保险费	0.01	0.11		0.12	0.18	0.22
售后服务费	0.95	0.42	0.15	0.09		0.07
关税及出口费用			2.16			
佣金及服务费			0.34	0.63	1.34	
其他	0.25	1.31	1.00	0.15	0.24	0.29
销售费用率	2.21	3.62	8.26	2.25	2.45	1.73

数据来源：可比公司招股说明书或定期报告

注：其他项目主要包括保险费、差旅费、办公费、折旧费、租赁费、业务招待费等

3）2020 年度

单位：%

项　目	一拖股份	大叶股份	神驰机电	绿田机械	君禾股份	公司
职工薪酬	0.93	1.68	2.14	1.04	0.78	1.04
运杂费	2.20		1.77			

项　目	一拖股份	大叶股份	神驰机电	绿田机械	君禾股份	公司
广告宣传费	0.10	0.27	0.44	0.16	0.03	0.26
保险费	0.04	0.22		0.11	0.24	0.23
售后服务费	1.14	0.51	0.26	0.10		0.09
关税及出口费用			4.73			
佣金及服务费			0.51	0.73	1.09	
其他	0.38	0.88	1.18	0.15	0.21	0.40
销售费用率	4.79	3.56	11.02	2.29	2.33	2.01

数据来源：可比公司招股说明书或定期报告

注 1：本公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，将销售费用中的运输费用调整至营业成本中核算

注 2：其他项目主要包括保险费、差旅费、办公费、折旧费、租赁费、业务招待费等

(2) 公司销售费用明细与同行业公司相比存在一定差异，对各个可比公司明细差异分析如下：

1) 一拖股份主要从事柴油机、轮式拖拉机、履带式拖拉机产品及关键零部件的研发、制造和销售，下游市场以国内销售为主，在国内的销售网络覆盖全部 31 个省、自治区、直辖市，物流运输费用通常由其自行承担，由于主要产品及零部件单位价值较高，相应运输费用及售后服务费支出占销售费用比例较高；

2) 大叶股份产品主要面向国际市场，外销占比 90%以上，其为保障售后服务质量统一通过专业售后服务机构来为境外客户提供售后服务，因此大叶股份售后服务费占比较高，此外大叶股份 2020 年度销售费用中包含了租赁费、2021 年和 2022 年度包含了资产使用权折旧费，本公司未对外设立独立销售公司或单独租赁销售用办公楼等，发生在销售费用中的折旧摊销较小；

3) 神驰机电通过境外子公司以拓展海外销售业务，境外子公司直接在当地销售的运营费用较高，在用工成本、与出口相关费用等方面体现较为明显。境外人员工资参照当地薪酬水平，用工成本高于国内销售人员；在与出口相关费用方面，神驰机电需承担从国内工厂发货至境外子公司仓库的海运费、公路运输费、国外征收的关税等。同时，境外子公司一般需借助第三方专业机构进入部分知名

零售渠道，佣金费用也较高；

4）绿田机械出口费用主要包括货物离境出口前发生的拖车费用和货代费用。其中，拖车公司费用主要包括运输费用、报关费等；货代费用主要包括码头或港口操作费、订舱费、文件费等，如客户选择离境后为航空运输的，公司还需承担离境前机场磁检费和地面服务费；绿田机械通过开设线上店铺对产品进行推广，并支付相应平台产品推广费，公司不存在相关费用；

5）君禾股份产品主要面向国际市场销售，外销收入占比在 98%以上，在开拓国外品牌商客户过程中，对于由第三方介绍开拓的客户，一般根据客户结算收入的一定比例向第三方支付佣金，因此各年度佣金及服务费支出占比较高，公司不存在相关费用。

(3) 报告期内，公司销售费用率与可比公司比较情况如下：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
一拖股份	1.78%	2.21%	4.79%
大叶股份	5.53%	3.62%	3.56%
神驰机电	7.51%	8.26%	11.02%
绿田机械	2.84%	2.25%	2.29%
君禾股份	3.17%	2.45%	2.33%
平均值	4.17%	3.76%	4.80%
公司	2.36%	1.73%	2.01%

数据来源：可比公司招股说明书或定期报告

公司销售费用率低于同行业可比公司平均水平，主要系业务规模、客户群体及销售人员数量等不同所致。报告期内，公司业务模式未发生变化，产品销售以外销为主，外销主要采取 ODM 模式，内销主要采取经销模式，外销所需的销售人员数量、销售网络建设与维护成本等较境内销售低；公司与境内外主要客户均保持长期友好的合作关系，主要客户群体较为稳定；与可比公司相比，公司整体规模相对较小，销售人员的数量相对较少。

2. 管理费用

(1) 报告期各期管理费用各项目占营业收入比例与同行业可比公司对比如下：

1）2022 年度

单位：%

项　目	一拖股份	大叶股份	神驰机电	绿田机械	君禾股份	公司
职工薪酬	1.64	1.36	2.34	1.86	4.07	1.76
折旧摊销	0.67	1.39	0.76	0.37	1.62	0.41
办公及行政费用	0.03	0.49	0.20	0.13	1.03	0.27
中介机构服务费	0.05	0.57	0.16	0.05	0.22	0.10
股份支付		0.35	0.36	0.08		0.04
其他	0.78	0.64	0.80	0.68	0.68	0.19
管理费用率	3.17	4.81	4.62	3.17	7.62	2.77

数据来源：可比公司招股说明书或定期报告

注：其他项目主要包括差旅费、租赁费、检测维修费、业务招待费等

2）2021 年度

单位：%

项　目	一拖股份	大叶股份	神驰机电	绿田机械	君禾股份	公司
职工薪酬	1.94	1.17	2.44	1.69	3.73	1.39
折旧摊销	0.89	0.93	0.68	0.32	0.64	0.20
办公及行政费用	0.03	0.44	0.27	0.08	0.56	0.17
中介机构服务费	0.04	0.52	0.18	0.09	0.15	0.16
股份支付		0.05	0.37	0.08	0.05	0.09
其他	1.05	0.42	0.66	0.64	0.54	0.15
管理费用率	3.95	3.54	4.60	2.90	5.68	2.71

数据来源：可比公司招股说明书或定期报告

注：其他项目主要包括差旅费、租赁费、检测维修费、业务招待费等

3）2020 年度

单位：%

项　目	一拖股份	大叶股份	神驰机电	绿田机械	君禾股份	公司
职工薪酬	2.24	1.48	2.60	1.83	2.94	1.74
折旧摊销	1.16	0.74	0.76	0.32	0.56	0.12
办公及行政费用	0.06	0.28	0.26	0.10	0.35	0.20

项　目	一拖股份	大叶股份	神驰机电	绿田机械	君禾股份	公司
中介机构服务费	0.10	0.63	0.13	0.03	0.24	0.09
股份支付				0.11	0.25	0.10
其他	1.18	0.80	0.71	0.63	0.45	0.16
管理费用率	4.74	3.92	4.45	3.02	4.79	2.41

数据来源：可比公司招股说明书或定期报告

注：其他项目主要包括差旅费、租赁费、检测维修费、业务招待费等

公司管理费用各项目占营业收入比例与同行业可比公司相比不存在显著差异，其中折旧摊销占营业收入比例低于可比公司主要系公司主要经营场所集中在重庆，分支机构较可比公司少，与日常管理相关的资产设备支出较小。同时，公司通过优化人员结构提高管理效率，报告期内公司管理人员结构及相应薪酬水平保持稳定，随着销售收入增长，计入管理费用的职工薪酬占营业收入的比例呈下降趋势。

(2) 报告期内，公司管理费用率与可比公司比较情况如下：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
一拖股份	3.17%	3.95%	4.74%
大叶股份	4.81%	3.54%	3.92%
神驰机电	4.62%	4.60%	4.45%
绿田机械	3.17%	2.90%	3.02%
君禾股份	7.62%	5.68%	4.79%
平均值	4.68%	4.13%	4.18%
公司	2.77%	2.17%	2.41%

数据来源：可比公司招股说明书或定期报告

报告期内，公司管理费用率整体低于可比公司平均水平，与绿田机械相当，主要系公司以外销为主，且与同行业上市公司相比规模较小，组织架构精简，同时公司对费用支出控制较为严格。管理费用的变化与公司生产经营变化、销售变化、实际业务发生情况一致，管理费用率波动合理。

3. 研发费用

(1) 报告期各期研发费用各项目占营业收入比例与同行业可比公司对比如

下：

1）2022 年度

单位：%

项　目	一拖股份	大叶股份	神驰机电	绿田机械	君禾股份	公司
职工薪酬	1.55	2.36	1.53	2.07	1.47	1.62
物料消耗	2.06	1.18	0.67	1.19	0.85	0.26
折旧摊销	0.35	0.28	0.08	0.06	0.34	0.36
其他	0.29	0.48	0.56	0.08	0.13	0.23
研发费用率	4.25	4.30	2.84	3.39	2.79	2.47

数据来源：可比公司招股说明书或定期报告

注：其他项目主要包括专利认证费、设计费、委外开发费、股份支付等

2）2021 年度

单位：%

项　目	一拖股份	大叶股份	神驰机电	绿田机械	君禾股份	公司
职工薪酬	2.00	1.62	1.42	1.99	1.01	1.20
物料消耗	1.68	0.95	0.49	1.40	1.80	0.18
折旧摊销	0.44	0.13	0.16	0.05	0.20	0.26
其他	0.38	0.37	0.52	0.06	0.10	0.13
研发费用率	4.45	3.07	2.58	3.50	3.10	1.76

数据来源：可比公司招股说明书或定期报告

注：其他项目主要包括专利认证费、设计费、委外开发费、股份支付等

3）2020 年度

单位：%

项　目	一拖股份	大叶股份	神驰机电	绿田机械	君禾股份	公司
职工薪酬	1.79	1.85	1.65	1.96	1.52	0.96
物料消耗	1.74	1.81	0.56	1.22	1.68	0.17
折旧摊销	0.56	0.26	0.12	0.05	0.20	0.17
其他	0.44	0.81	0.51	0.06	0.32	0.12
管理费用率	4.53	4.73	2.85	3.28	3.72	1.42

数据来源：可比公司招股说明书或定期报告

注：其他项目主要包括专利认证费、设计费、委外开发费、股份支付等

从研发费用项目结构看，公司与同行业可比公司均以职工薪酬、物料消耗、折旧摊销为主。报告期内，公司的研发项目均为内部自主研发，不存在委托外部研发的情况。

(2) 报告期内，公司研发费用率与可比公司比较情况如下：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
一拖股份	4.25%	4.51%	4.53%
大叶股份	4.30%	3.07%	4.73%
神驰机电	2.84%	2.58%	2.85%
绿田机械	3.39%	3.50%	3.28%
君禾股份	2.79%	3.10%	3.72%
平均值	3.51%	3.35%	3.82%
公司	2.47%	1.76%	1.42%

数据来源：可比公司招股说明书或定期报告

报告期内，公司研发费用率低于可比公司平均水平，主要系公司长期深耕山地丘陵农业机械领域。一方面，长期以来积累了经验丰富的稳定的研发团队，公司研发人员普遍具有多年研发从业经验，截至 2022 年 12 月 31 日，公司具有五年以上工作经验的研发人员 47.25%，有十年以上工作经验的研发人员占 25.27%；另一方面，公司已经成功掌握了包括动力系统、传动系统和整机设计在内的三大核心关键技术体系。在稳定且经验丰富的研发团队及成熟的三大核心技术体系的基础上，公司研发的效率和成功率能够得到充足保证。

综上，公司销售、管理、研发费用率低于同行业可比公司具有合理性。

（三）说明期间费用中人均薪酬与当地平均薪酬水平的对比情况，分析差异原因；结合销售人员数量、销售及推广模式、获取订单方式、人均创收等，分析销售人员薪酬低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性

1. 期间费用中人均薪酬与当地平均薪酬水平的对比情况分析

(1) 报告期内公司各岗位员工平均薪酬情况

单位：万元、人、万元/人

员工类别	项　目	2022 年度	2021 年度	2020 年度

员工类别	项　目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售人员	销售薪酬	811.09	726.13	668.05
	人员数量	62.00	56	61
	平均薪酬	13.08	12.97	10.95
管理人员	管理薪酬	1,170.45	1,079.87	1,120.10
	人员数量	89.00	82	83
	平均薪酬	13.15	13.17	13.50
研发人员	研发薪酬	1,082.38	924.06	619.95
	人员数量	87.00	87	66
	平均薪酬	12.44	10.62	9.39

注：人员数量取当年度各月领薪人数平均值

报告期各期，销售人员平均薪酬分别为 10.95 万元/人、12.97 万元/人和 13.08 万元/人。2020 年受销售规模增长及社保减免政策影响，销售人员平均薪酬较上年有小幅增加；2021 年销售规模增长使得当期销售人员平均薪酬较上年有所提高。

报告期内，公司管理人员平均薪酬整体保持平稳。2021 年管理人员平均薪酬较 2020 年略有下降，主要系当期存在高管王长海及部分管理人员离职，以及高管詹英士内部职责调整，除上述影响外，其他主要管理人员薪酬较 2020 年不存在下降的情形。

2021 年研发人员工资总额较 2020 年增加，一方面子公司威马农机(无锡）设立后积极开展新产品研发，研发人员较上年度相应增加；另一方面公司进行组织架构调整，将部分具有技术背景的员工调整至研发岗位，参与新产品的研究开发工作。

报告期内公司各岗位员工平均薪酬整体保持平稳，存在有一定波动，具有合理性。

(2) 与当地平均薪酬水平的对比情况

项　目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
公司员工人均薪酬(元/年)	91,074.21	90,010.73	81,015.06
公司所在地城镇单位就业人员平均工资(元/年)		63,753.00	58,555.00

数据来源：国家统计局

注:截至本说明出具日,2022年度重庆市城镇私营单位就业人员平均工资(制造业）尚未披露

结合上表可见，公司人均薪酬高于所在地平均薪酬水平，不存在工资明显偏低的情形。

2. 结合销售人员数量、销售及推广模式、获取订单方式、人均创收等，分析销售人员薪酬低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性

公司销售人员数量、销售及推广模式、获取订单方式、人均创收如下：

单位：人、万元

项　目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售人员	内销	29	28	33
	外销	33	28	28
主营业务收入	内销	14,760.75	16,773.94	15,799.39
	外销	51,718.04	60,314.30	48,375.72
人均创收	内销	508.99	599.07	478.77
	外销	1,567.21	2,154.08	1,727.70
推广模式和获取订单方式	内销	内销主要采取经销模式，通过参加各地行业展会、主动拜访客户、电视广告宣传、老客户介绍新客户等方式来获取订单		
	外销	外销主要采取直销模式，主要通过参加国际大型展会来获取订单，如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		

注：人员数量取当年度各月领薪人数平均值

报告期内，公司销售人员薪酬水平与可比公司对比情况如下：

单位：万元/年/人

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
一拖股份	13.66	13.38	12.31
大叶股份	44.90	43.21	27.95
神驰机电	25.05	26.33	27.79
绿田机械	17.03	14.99	14.21
君禾股份	10.76	14.94	13.96
平均值	22.28	22.57	19.24

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
公　司	13.08	12.97	10.95

数据来源：可比公司招股说明书或定期报告

注 1：由于无法完全取得可比公司不同岗位类别的员工平均薪酬的相关数据，可比公司销售人员人均薪酬根据定期报告中“销售费用-职工薪酬”及各年度年末销售人员人数计算得出，绿田机械 2020 年度销售人员平均薪酬来源于其招股说明书披露

报告期内，公司业务模式未发生变化，产品销售以外销为主，外销市场产品远销至 70 多个国家和地区。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，并与主要客户均保持长期友好的合作关系，主要客户群体较为稳定；同时经过长久的发展和沉淀，公司在市场上形成了良好的口碑，老客户带动更多的新客户进行购买，使得公司的获客成本进一步降低。

报告期内，公司销售人员平均薪酬低于同行业可比公司，与一拖股份、绿田机械相近。公司销售人员平均薪酬低于大叶股份和神驰机电，主要系大叶股份和神驰机电通过境外分支机构进行销售，其境外人员薪酬水平高于其国内销售人员，带动平均薪酬水平上涨，因此公司销售人员平均薪酬与其存在差异。

综上所述，公司销售人员薪酬低于同行业可比公司平均水平具有合理性。

（四）说明销售费用-售后服务费的收费标准，计提依据，售后服务费和销售收入之间的配比关系，将配件成本支出计入售后服务费是否符合行业惯例

公司根据《营销手册》约定，对三包期内的产品进行质保，三包期内产品出现质量问题，由公司免费提供配件，经销商对产品进行维修，质保期后由经销商单独负责维修。根据三包政策，公司产品主要部件质保期为 1 年，易损件质保期为 3 个月，如质保期内产品出现重大质量问题，客户将产品退回，公司冲减销售收入，因此公司售后服务费发生金额较小，且无法合理估计，售后服务费在发生时进入费用，未进行预提。公司将产品在质保期更换零配件发生的成本计入售后服务费符合实际情况，与行业惯例一致。

公司各期售后服务费和收入配比关系如下：

单位：万元

项　目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
售后服务费	90.09	50.79	57.22
营业收入	66,660.35	77,319.81	64,382.53
占比	0.14%	0.07%	0.09%

公司各期售后服务费发生额较小，占收入比例较低，整体波动较小。

（五）分析销售费用-保险费与外销收入、销量的匹配性，是否存在部分客户未投保或被拒保的情形

报告期内，公司保险费与外销收入、销量匹配情况如下：

单位：万元

项　目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
保险费	164.99	171.55	146.22
外销收入	51,718.04	60,314.30	48,375.72
销量(台）	324,905	397,380	333,833
保险费占外销收入比	0.32%	0.28%	0.30%

公司与中信保实行阶梯保费率，保费率处于 0.28%-0.38%之间。报告期内，公司投保金额及保费相关情况统计如下：

单位：万美元

项　目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
投保金额	5,566.40	7,785.79	5,854.55
保费金额	17.95	25.78	20.47
保费率	0.32%	0.33%	0.35%

公司对符合中信保投保标准的业务进行投保，未投保和无法在中信保投保的情况详见本说明九（七）1、2 之所述。

（六）说明销售费用-广告宣传费核算的具体内容、变动原因，销售过程中是否存在商业贿赂或不正当竞争情形

1. 销售费用-广告宣传费核算的具体内容、变动原因

按具体核算明细，列示主要项目如下：

单位：万元、%

明细项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
参展费	50.73	64.85	36.56

明细项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
广告费	44.83	83.01	127.72
其他零星支出		18.13	2.27
合计	95.56	165.99	166.55
占当期营业收入比例	0.14	0.21	0.26

报告期各期，公司广告宣传费占各期营业收入比例分别为 0.26%、0.21%和 0.14%，占比较低。广告宣传费系公司通过参加行业展会、电视广告宣传、赠送带有广告的纪念品等方式拓展业务、获取新的潜在客户、提升品牌及产品知名度而发生的相关费用。2022 年受国内不确定因素多发影响，相关展会转为线上举办，广告宣传费支出有所下降。

2. 销售过程中是否存在商业贿赂或不正当竞争情形

为规范销售行为，公司建立了《外贸营销手册》、《内销营销手册》、《费用报销管理办法》等销售管理制度和行为规范并按照相关内部控制制度的规定予以严格执行。

公司主要客户与公司除正常业务外，与公司及控股股东、董事、监事、高级管理人员不存在其他资金往来，主要客户与公司交易过程中不存在商业贿赂情形，包括为销售产品直接给予客户业务人员财物(现金或实物)、提供其他形式的不正当利益(如各种名义的旅游、考察等)、发货时附赠现金或者礼品等。

根据相关主管市场监督管理局出具的合规证明，公司没有因违反工商行政管理法律法规被工商行政主管部门处罚的记录；根据公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员取得无犯罪记录文件，报告期内公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员没有因商业贿赂行为而收到刑事处罚的记录；通过查询信用中国（https://www.creditchina.gov.cn/）、国家企业信用信息公示系统（http://www.gsxt.gov.cn/）、中国裁判文书网（https://wenshu.court.gov.cn/）、上述人员住所地的人民法院、人民检察院等网站，报告期内，公司及上述人员不存在因商业贿赂、不正当竞争等违法违规行为进而受到相应主管部门处罚或诉讼、仲裁的情形。

综上所述，公司的销售费用-广告宣传费主要包括参展费、广告费及其他零星费用，销售过程中不存在商业贿赂或不正当竞争。

（七）说明股份支付的决策过程，股份支付确定权益工具公允价值的方法、对应 P/E 倍数，分期分摊的具体条款、分摊金额的计算依据、计算过程及其准确性、合理性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在应确认股份支付未确认的情形

1. 股份支付的决策过程

为健全公司激励机制，稳定核心团队和业务骨干，充分调动中高层管理人员和核心骨干员工的积极性和凝聚力，2016年12月21日威马农业机械有限公司(以下简称威马农业）股东会做出决议，同意通过设立威创合伙持股平台增资以及部分员工直接增资的方式实施股权激励，2016 年 12 月任勇华、詹英士、重庆威创企业管理咨询合伙企业(有限合伙)(以下简称威创合伙)以每股 2.50 元对威马农业进行增资。

2. 股份支付确定权益工具公允价值的方法、对应 P/E 倍数

2021 年 10 月 27 日，重庆华康资产评估土地房地产估价有限责任公司(以下简称华康评估)评估出具重康评报字(2021)第 130-1 号《资产评估报告》，经评估，截至评估基准日 2016 年 12 月 31 日，威创合伙对威马农业长期股权投资评估值为 1,559.87 万元，计算出威马农业估值为 35,747.40 万元，每股价格为 4.98 元，公司以此价格作为 2016 年 12 月至 2017 年 6 月 30 日公允价格，对应 2016 年 12 月 31 日市盈率为 9.77 倍；2021 年 10 月 27 日，华康评估出具重康评报字(2021)第 130-2 号《资产评估报告》，经评估，截至评估基准日 2017 年 12 月 31 日，威创合伙对公司长期股权投资评估值为 1,277.77 万元，计算出公司估值为 29,282.45 万元，每股价格为 4.08 元，公司以此价格作为 2017 年 7 月至 2018 年 6 月 30 日公允价格对应 2017 年 12 月 31 日市盈率为 11.74 倍；2021 年 10 月 27 日，华康评估出具重康评报字(2021)第 130-3 号《资产评估报告》，经评估，截至评估基准日 2018 年 12 月 31 日，威创合伙对公司长期股权投资评估值为 1,307.31 万元，计算出公司估值为 29,959.46 万元，每股价格为 4.18 元，公司以此价格作为 2018 年 7 月至 2019 年 6 月 30 日公允价格对应 2018 年 12 月 31 日市盈率为 10.39 倍；公司 2020 年 3 月外部投资者入股价格为每股 5.35 元，公司以此价格作为 2019 年 7 月至 2020 年 12 月 31 日公允价格，对应 2019 年 12 月 31 日市盈率为 8.55 倍；公司 2021 年以 7.54 元/股作为公允价格，对应 2020 年

12 月 31 日市盈率为 9 倍；公司 2022 年以 8.67 元/股作为公允价格，对应 2021 年 12 月 31 日市盈率为 9 倍。

3. 分期分摊的具体条款、分摊金额的计算依据、计算过程及其准确性、合理性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在应确认股份支付未确认的情形

公司股份支付为立即行权的股份支付，不存在分期条款，因持股平台人员变动，报告期内确认股份支付金额计算过程如下：

时　间	受让方	说明	受让公司股份数（万股）	转让公司股份数（万股）	交易价格（元）	公司公允价(元)	确认股份支付金额（万元）
2020 年 5 月	张勇	2020 年 5 月，离职员工张勇、周智超、刘堂、舒元君、张长军将股份转让给指定的公司员工张继、严晓龙、熊琳、刘胡锋、王治勇、任娟		-4.00	3.08	5.35	
	周智超			-3.00	3.08	5.35	
	刘堂			-3.00	3.08	5.35	
	舒元君			-4.00	3.08	5.35	
	张长军			-3.00	3.08	5.35	
	张继		3.00		3.08	5.35	6.81
	严晓龙		3.00		3.08	5.35	6.81
	熊琳		3.00		3.08	5.35	6.81
	刘胡锋		3.00		3.08	5.35	6.81
	王治勇		3.00		3.08	5.35	6.81
	任娟		2.00		3.08	5.35	4.54
2020 年 9 月	赵果	2020 年 9 月，离职员工赵果、袁晓军、汪洋将股份转让给指定的公司员工穆秦、杨红、杨晓国、刘松		-3.00	3.18	5.35	
	袁晓军			-6.00	3.18	5.35	
	王长海		3.00		3.18	5.35	6.51
	汪洋			-3.00	3.18	5.35	
	穆秦		3.00		3.18	5.35	6.51
	杨红		3.00		3.18	5.35	6.51
	杨晓国		2.00		3.18	5.35	4.34
	刘松		1.00		3.18	5.35	2.17
2021 年 8 月	陈昶	合伙人陈昶因离职将其持有的 1.28%份额转让，其中 0.64%份额转让至幸小红，0.64%份额转让至李志恒，幸小红入伙，李志恒份额增加，陈昶退伙		-4.00	3.76	7.54	
	幸小红		2.00		3.76	7.54	7.56
	李志恒		2.00		3.76	7.54	7.56

	王长海	合伙人王长海因离职将其持有的 3.19%份额转让，其中 0.96%份额转让至卢园艳，0.96%份额转让至周厚川，0.96%份额转让至李桥，0.32%份额转让至幸小红，卢园艳、周厚川、李桥、幸小红入伙，王长海退伙		-7.00	3.76	7.54	
	卢园艳		2.00		3.76	7.54	7.55
	周厚川		2.00		3.76	7.54	7.55
	李桥		2.00		3.76	7.54	7.55
	幸小红		1.00		3.76	7.54	3.78
	王治勇	合伙人王治勇因离职将其持有的 0.96%份额转让至熊英，熊英入伙，王治勇退伙		-3.00	3.76	7.54	
	熊英		3.00		3.76	7.54	11.33
2021 年 11 月	邓茂祥	合伙人邓茂翔因离职将其持有的 1.28%份额转让至王帅，王帅份额增加		-4.00	3.76	7.54	
	王帅		4.00		3.76	7.54	15.10
2022 年 6 月	贾兵	合伙人贾兵因离职将其持有的 0.96%份额转让至向祖平，向祖平入伙，贾兵退伙		-3.00	4.53	8.67	
	向祖平		3.00		4.53	8.67	12.42
	何健	合伙人何健因离职将其持有的 1.28%份额转让，其中 0.96%份额转让至谷生伟，0.32%份额转让至严岑豪，谷生伟、严岑豪入伙，何健退伙		-4.00	4.53	8.67	
	谷生伟		3.00		4.53	8.67	12.42
	严岑豪		1.00		4.53	8.67	4.14
合　计							192.68

公司的股份支付属于授予后立即可行权换取职工服务的以权益结算的股份支付，在授予日按照权益工具的公允价值,借记“管理费用”等科目,贷记“资本公积”科目。针对该股权激励，公司 2020 年、2021 年和 2022 年分别确认股份支付费用 64.63 万元、67.98 万元和 28.98 万元，相关会计处理符合《企业会计准则第 11 号—股份支付》的规定，不存在应确认股份支付未确认的情形。

（八）说明公司研发费用归集方式、是否存在生产人员和研发人员共用的情形，如是，请说明相关人员薪酬在研发费用和其他科目之间的分配方式；研发费用—其他的明细构成情况；报告期内物料消耗金额下降的原因；研发费用加计扣除依据及计算过程，研发费用与所得税可加计扣除研发费用的差异情况及差异原因

1. 说明公司研发费用归集方式、是否存在生产人员和研发人员共用的情形，

如是，请说明相关人员薪酬在研发费用和其他科目之间的分配方式

公司根据《企业会计准则》及公司内部的《威马农机股份有限公司研发准备金制度(试行)》的相关规定，制定了研发费用支出核算的范围。研发费用科目核算范围为公司与研发活动相关的各项费用，包括职工薪酬、物料消耗、折旧摊销、专利认证费、其他费用等。

核算项目	研发项目归集方式
职工薪酬	主要核算各研发相关部门直接从事研发活动的研发、试验人员的薪酬、社保及各项奖金、津贴与补贴等费用，按照研发部门人员每月填报的具体工时进行归集
物料消耗	主要核算研发过程中直接消耗的材料、辅料、模具等费用、以及用于研发试制样品、样机、试生产等所产生的各项费用，按照各项目实际耗用的金额或项目实际投入的工时进行分摊并归集到具体项目中
折旧摊销	主要核算用于研发活动的设备、仪器的折旧费，按照项目实际投入的工时进行分摊并归集到具体项目中
专利认证费	为研发成果论证、鉴定、评审、验收的相关费用，按照各项目实际发生额，归集到对应项目
其他	主要核算与研究开发活动直接相关的其他费用，包括差旅费、办公费、业务招待费、车辆费、电话费、快递费、新产品的设计及工艺费等费用，按照报销单上填写的具体项目进行归集

报告期内，公司一般不存在研发人员与其他部门人员共用的情形，当研发项目需要其他部门协助时，会发布人员借调文件，相关人员在研发期间发生的薪酬费用按工时分配计入研发费用，项目结束后调回原部门。公司在 2020 年 7 月立项开发“4LZ-1.0 小型收割机”项目，2020 年下半年基于市场重新对该产品定位调研，在 2021 年 3 月公司决定重新启动研发，该项目研发过程中涉及相关配件的模具、工艺、工装、检具的设计与研发样件制作，其中部分可由公司配件车间自制研发，因此 2021 年 6 月底公司发出部分人员岗位职责调整通知文件，将总经办的 2 名管理人员、配件分厂的 3 名技术人员、配件分厂的 8 名工夹模制作人员调入技术开发中心-收割机开发项目组，协助该项目的研发工作，并在开发完成后对应调回原部门。除此之外，公司其余项目研发不存在研发人员与其他部门人员调用的情形。

2. 研发费用—其他的明细构成情况

单位：万元

项　目	2022 年度	2021 年度	2020 年度

差旅费	16.97	3.85	4.48
中介机构费	24.80	14.31	16.21
新产品设计及工艺费	10.68	13.07	0.77
物管费[注]	9.50	12.95	
零星费用	25.00	13.32	9.54
合　计	86.95	57.50	31.00

[注]物管费为威马农机(无锡）研发用厂房租赁所产生的费用，威马农机(无锡）于 2021 年 4 月成立，故 2020 年度无该项费用

报告期内，研发费用-其他明细项主要核算内容为研发人员的差旅费、中介机构费、新产品设计及工艺费、物管费、零星费用等；其中中介机构费主要是公司相关产品/技术认证的换证费和修改费，零星费用包括车辆费、业务招待费、电话费、快递费等小额支出。

3. 报告期内物料消耗金额变动的原因

报告期内，公司计入研发费用的物料消耗金额分别为 110.10 万元、139.66 万元和 174.66 万元，主要为从事研发活动直接消耗的材料、燃料和动力等费用。

报告期内，公司不同年度间物料消耗金额存在一定变动，主要原因为：

各个年度项目的数量不同、每个项目的研究重点、研究方向、研究方法、研究阶段不同，导致对材料的需求量不同。2020 年研发项目投入 16 个项目，截至 2020 年末在研项目 9 个；2021 年研发项目投入 19 个项目，截至 2021 年末在研项目 12 个;2022 年研发项目投入 28 个项目,截至 2022 年末在研项目 9 个；2021 年重新启动的“4LZ-1.0 小型收割机”项目，在各年度的物料消耗金额均高于其他项目。

4. 研发费用加计扣除依据及计算过程，研发费用与所得税可加计扣除研发费用的差异情况及差异原因

(1) 公司研发费用加计扣除依据及计算过程

根据财政部、国家税务总局、科技部《关于提高研究开发费用税前加计扣除比例的通知》(财税[2018]99 号)、财政部、国家税务总局《关于进一步完善研发费用税前加计扣除政策的公告》(公告 2021 年第 13 号)，公司 2020 年度、2021

年度及 2022 年度享受开发新技术、新产品、新工艺发生的研究开发费用加计扣除的税收优惠。具体过程如下：

单位：万元

项　目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
1）人员费用	1,082.38	924.06	619.95
2）直接投入费用	174.66	139.66	110.10
3）折旧摊销费用	227.47	159.57	110.92
4）研发成果的检索、分析、评议、论证、鉴定、评审、评估、验收费用	60.38	41.53	43.83
5）其他相关费用	79.68	57.50	31.00
6）委托外部机构或个人进行研发活动所发生的费用			
7）允许加计扣除的研发费用合计	1,624.58	1,322.33	915.80
8）当期费用化支出可加计扣除总额	1,624.58	1,322.33	915.80
9）研发项目形成无形资产当期摊销额			
其中：准予加计扣除的摊销额			
10）当期实际加计扣除总额 (8)+9)×加计扣除比例	1,624.58	1,322.33	686.85

注：2020 年加计扣除比例为 75%，2021 年、2022 年加计扣除比例为 100%

(2) 研发费用与所得税可加计扣除研发费用的差异情况及差异原因

单位：万元

项　目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
账面金额	1,647.00	1,360.34	915.80
申请加计扣除的金额	1,624.58	1,322.33	915.80
差异	22.42	38.01	

2021 年、2022 年研发费用与所得税可加计扣除研发费用的差异系研发场地分摊的租赁费，根据《关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》(国家税务总局公告 2017 年第 40 号）的相关规定，场地租赁费、与研发活动非直接相关的其他费用不属于研发费用可以加计扣除的范围。

（九）结合主要在研项目的情况，分析说明报告期内研发费用逐年下降的原因，研发费用率低于同行业可比公司是否表明产品已趋于成熟或技术先进性不

足，相关产品是否存在丧失核心竞争力或竞争优势的风险及对公司持续经营的影响

1. 结合主要在研项目的情况，分析说明报告期内研发费用逐年下降的原因

公司研发项目开展如下：

序号	研发项目	费用支出金额（万元）			各报告期末研发进度	产品特点
		2022 年度	2021 年度	2020 年度		
1	W420FS 扫雪机汽油发动机	32.23			在研	1.满足-25℃低温极寒环境使用需求，启动轻松； 2.精确匹配调速性能，突遇大负载运行平稳，特别适合扫雪机终端用途； 3.额定 8kW 持续输出,稳定可靠。
2	WM3500i 汽油开架变频发电机组	70.36			2022 年已完结	1、额定功率达到 3.0kW； 2、产品体积和重量小于同功率级汽油发电机组 30%以上； 3、电源质量：波形畸变率小于 3%。
3	WMFT516 锂电微耕机	16.81			在研	1、整机结构紧凑，重量轻，外观设计新颖独特； 2、加大行走轮，三级高度调节，通过性好； 3、扶手可折叠，方便直立存放； 4、透明电池仓盖，可实时观察电量； 5、双刃口刀片，碎土率高，可左右互换。
4	WMST518 抛雪机	125.97			在研	1、橡胶搅笼叶片，耐冲击，抗撞击； 2、旋转手柄远程控制抛雪转向，转向迅速省力； 3、扁平的塑料外框紧贴在搅笼叶片边缘，能有效减小破冰阻力； 4、前置高亮 LED 灯，照明无遮挡； 5、锂电池供电，环保静音，无线缆拖拽； 6、续航时间增至 35min,能清扫更大面积的积雪。

5	WMX520轻量化开沟后旋耕机	84.25			在研	1、整机重量轻，重心匹配合理，耕耘操作、转向、转场更轻松； 2、耕作部件配置正反转档位，可通过换挡手柄实现刀具的正反转，使其适合大多数类型的土壤，使不同土壤状况下的工况都处于最佳状态； 3、整机全齿轮传动，效率高，可靠性高；
6	2V95多缸内燃机	104.19			在研	1、结构紧凑，V型布置，振动小，重量轻，功率大，油耗低，经济性提升； 2、全新设计的轻量化铝合金机体和特色外观； 3、多种输出轴可匹配开架和静音发电机组，大功率水泵，建筑机械，农业机械等终端产品。
7	1000NH（TF440）微耕机	85.87			在研	1、市场主要的直联传动微耕机，能够旱地、水田的旋耕、除草等作业； 2、全新的外观设计，整体更加符合审美需求； 3、整机外观结构紧凑，重量轻，操作舒适性提高。
8	1.5寸汽油铸铁泵	63			2022年已完结	1、采用无机架设计，结构简洁，尺寸小重量轻； 2、性能参数满足客户需求。
9	WMS305/306碎枝机	56.01			2022年已完结	1、动力中置，重心居中，移动力方便； 2、鼓式双刀结构，粉碎效率高； 3、粉碎室侧面开口，方便维护刀辊，拆装简单； 4、可调出料口，出料远近调节方便； 5、实心轮，结构简单；使用维护方便； 6、配置急停开关，紧急情况下一键关闭。
10	2.5寸柴油铸铁泵	77.91			2022年已完结	1、采用无机架设计，结构简洁，尺寸小重量轻； 2、性能参数满足客户需求。
11	GS120割晒机	128.69			在研	1、两前一倒，行走带转向，操作灵活；

						2、动力直联，传动紧凑，重量轻；
						3、主机与割头采用直联传动接口，复装方便；
						4、留茬低，割幅宽，作业效率高；
						5、配置宽胎，抓地力更好，面对复杂地形更加轻松。
12	G15 履带旋耕机	132.02			在研	1、结构紧凑，整机尺寸小，适应丘陵山区的复杂路况；
						2、配置三角履带，接地比压小，适用于水田作业；
						3、六前二倒变速箱，满足多种作业需求；
						4、机器前方有操纵手柄，可在旁边操作机器，翻越陡坡更安全；
						5、采用拖拉机标准三点悬挂和输出接品，更换不同机具可实现多功能作业。
13	SDE180 单步锂电扫雪机	16.17			在研	1、可快取锂电池包供电，无拖拽线缆，环保且便捷；
						2、无刷电机驱动，动力强劲，噪声小；
						3、体积小，重量轻，老人小孩也能独立搬运使用；
						4、高亮 LED 灯照明，天黑也能扫雪；
						5、扬雪头转向 190°，转向手柄只需远程操作转动 80°，方便，省力；
						6、独特的搅笼破冰方式，助力抛雪机前进，操作省力。
14	SW800/SW600 抛扫一体快换型扫地机	74.7			2022 年已完结	1、多功能且易于使用的户外清扫机，可以清理积雪，树叶，割草和其他杂物；
						2、滚刷角度、高度可轻松快速调整；
						3、一机多用：扫雪、抛雪、推雪。
15	EVH12 电动振动耙	28.83	49.8		2022 年已完结	1、比传统油机振动耙整机重量轻，重量控制到 2.8Kg 内；
						2、7 档调速，不同的振动速度可

						以控制耗电量并避免同时损坏树枝。
16	B&S2/3/4 寸柴油水泵	13.6	43.58		2022 年已完结	设计达到客户对性能、外观及法规的要求。
17	WM180FS（E）/P 简易款扫雪机动力	19.37	45.67		2022 年已完结	1、额定功率达到 5.6kW 以上； 2、满足-25℃低温极寒环境，启动轻松 3、精确匹配调速性能，突遇大负载运行平稳，特别适合扫雪机终端用途。
18	186 系族柴油机国四项目（机械泵+后处理）	34.37	101.86		2022 年已完结	1、尾气排放满足环保部国四要求； 2、通过确认及型式试验，完成信息公开。
19	WM7BL-300 田园管理搬运机	38.3	25.2		2022 年已完结	1、四轮驱动通过能力强； 2、130mm 离地间隙，大离去角和接近角适用性强， 3、密封式货厢更适用于农资、混泥土、河沙等转运。
20	WM15000CES 柴油静音机组	22.75	70.45	4.13	2022 年已完结	1、额定功率达到 11kW 以上； 2、整体静音设计，匹配大型消音器，噪音低至 72 分贝； 3、特殊风道及冷却设计，40℃环境额定负载，箱内温度不超过 60℃，机油温度不超过 120℃。
21	WM7B-600E 电动田园管理搬运机	49.03	105.39	31.22	2022 年已完结	1、纯电驱动噪音低； 2、转向平稳灵活，转弯半径可控； 3、大功率电动液压翻转装置省时省力； 4、大容量电池续航长。
22	WM460 微耕机	47.23			2022 年已完结	1、专业的行间经济作物除草松土作业； 2、操作轻便、简单，高低速 2 个挡位适合各种复杂土壤作业，传动箱机油润滑，结构稳定耐用，维护成本低。
23	柴油发	35.99			2022	1、结构紧凑，整机尺寸收小，

	电机组15000CE（三项、等功率）系列				年已完结	重量较同类型机组轻； 2、发电机运行稳定可靠，后备功率大，单三相混合供电模式，适合不同用户需求，特别是大容量无人机充电使用； 3、加大油箱设计，50L 油箱超长使用时间。
24	柴油发电机组5000CE-9000CE 新款系列	50.61	63		2022年已完结	1、面板后置设计，燃油自动排空气，流线型设计，整机轻量化设计； 2、整机保护齐全（缺机油熄火保护、过载保护、过流保护、过压保护、过热保护）； 3、整体风道使整机在使用时温度更低，提升性能稳定性,延长使用寿命。
25	WWS0930A/WWS0930B/WWS0930C 履带扫雪机	40.21	9.27		2022年已完结	1、市场商用主要机型，适用于公路、广场、坡路等大面积积雪清扫； 2、动力强劲，行走平稳，能更快更好地清理积雪。
26	WM11001000NB 国四外观设计	28.87	25.48		2022年已完结	1、尾气排放满足环保部国四要求； 2、低碳环保，外观新颖，动力更强劲，振动更小，性能更稳定
27	30 寸扫雪机（轮式/履带式）	44.15	113.11		2022年已完结	1、市场商用主要机型，适用于公路、广场、坡路等大面积积雪清扫； 2、动力强劲，行走平稳，能更快更好地清理积雪。
28	4LZ-1.0 小型收割机	125.51	202.76	27.63	2022年已完结	1、小型乘坐式稻麦两用收割机，重量 550kg，平履带式底盘，喂入量 1.0，配动力 192FE 柴油动力，3 前 1 倒变速箱； 2、带快速正反转功能，采用负压自吸式风选系统，筛选谷物更干净，液压助力机构，实现一杆集成操控割台升降和左右转向。
29	柴油动力178-195 新款		150.63		2021年已完结	1、结合国四微耕机动力整体设计，外观独特新颖； 2、重新优化三级旋风空滤器，提升粗滤效果 2%；

	系列					3、功率提升 5%，重新匹配活塞燃烧室及压缩比，转换效率大幅提升。
30	WMX760 水田机		106.49	10.09	2021 年已完结	1、专业的水田前旋四驱田园管理机； 2、能进行旱地旋耕、除草作业；水田耕作比微耕机更轻松省力； 3、皮带传动部分的防溅水设计。
31	WM2300 iS 汽油静音变频机组		111.53	2.8	2021 年已完结	1、输出功率达到 1.8kw； 2、噪音低于 62 分贝； 3、整机重量不超过 18.5Kg。
32	WM195F 柴油机		32.59	43.67	2021 年已完结	1、额定功率达到 8.7kW； 2、整体式风道设计，强度好，冷却效率高； 3、精确匹配曲柄连杆配重，振动在 192F 基础上降低 20%。
33	WM300F S（E）/P 扫雪机动力		28.13	73.96	2021 年已完结	1、额定功率达到 5.6kW 以上； 2、整机封闭式设计，特别适用于冰雪环境； 3、满足-25℃低温极寒环境，启动轻松； 4、满足欧美市场苛刻尾气排放要求，如 EPA 及欧 V。
34	WM7B-1500 田园管理搬运机		45.91	64.32	2021 年已完结	1、高强度变速箱总成经久耐用，灵活可靠； 2、整体式底盘承载能力高； 3、无门柱货厢实用性强。
35	WM590 果园开沟机		29.49	70.59	2021 年已完结	1、行走轮带驱动，降低工作强度，开沟、培土作业时更轻松； 2、体积小、重量轻、功能多、操作简单、便于转运； 3、行走箱设置了一前一空两倒四个挡位，前进挡用于旋耕、锄草，倒挡用于开沟、培土； 4、行走箱带差速器，转向时更轻松、灵活； 5、扶手架高度采用四级齿盘调节，操作简单，方便快捷。
36	柴油 WM4000 Ci 变频			71.48	2020 年已完结	1、额定功率达到 3.2kW； 2、产品体积和容积小于同级柴油发电机组 35%；

	发电机组					3、电源质量：波形畸变率小于3%；
						4、实现并联发电功率，并联效率大于95%。
37	WM9000CES柴油静音发电机组			101.24	2020年已完结	1、额定功率达到7.5kW以上；
						2、二级大型消声器，整体静音设计，噪音低至75分贝；
						3、特殊风道及冷却设计，40℃环境额定负载，箱内温度不超过60℃，机油温度不超过120℃。
38	单步扫雪机			143.58	2020年已完结	1、整机27kg，小巧轻便，操作简单，油耗低，家庭扫雪适用性强。
						2、搅笼助力自走，扫雪干净，有局部破冰能力。
						3、出雪口拉索远程操控，扫雪转向快捷，提高了扫雪效率。
39	轻量化后旋耕机			55.78	2020年已完结	1、集开沟、培土、除草、后旋耕于一体的田园管理机；
						2、开沟作业用着前开沟、后开沟，二次开沟作业，开沟深度深；
						3、整机重量轻，比公司同类型产品重量轻20Kg，操作方便。
40	T57一体式割晒机			86.27	2020年已完结	1、既能割水稻，麦子，还能割牧草，既能割条播，又能割撒播；
						2、结构配置合理，操作轻松；
						3、双离合，安全可靠；
						4、外形结构紧凑、美观；
						5、配置宽胎，抓地力更好，面对复杂地形更加轻松。
41	玉米收获机			55.59	2020年已完结	1、机型小巧，适应性强，广泛用于丘陵山地等大型玉米收获机不能通过的零星地块；
						2、功能齐全，一次性完成摘穗装箱、秸秆粉碎还田，降低劳动强度；
						3、摘穗辊设计有防堵塞机构，可有效防止收获作业时摘穗辊卡滞；
						4、安装拆卸方便，拆卸后可挂接开沟机、旋耕机、剪草机等，真正做到一机多用。

42	7B-500田园管理搬运机			73.46	2020年已完结	1、转向平稳灵活，转弯半径可控； 2、机械液压翻转装置省时省力。
合计		1,647.00	1,360.34	915.81		

公司研发项目主要系市场为导向的应用型研发，以产品工艺、性能的改造升级为主，以保证产品差异化水平逐步提升。公司项目研发周期为 9-18 个月，研发投入具有阶段性，当年实际研发投入受整体研发节奏影响，公司根据研发进度适时安排资金投入，研发费用不平均分布于各年份。报告期内，公司持续加大研发投入，近三年研发费用呈现增长趋势，复合增长率为 34.11%。

2. 研发费用率低于同行业可比公司是否表明产品已趋于成熟或技术先进性不足

公司主要从事山地丘陵农业机械和其他动力机械产品的研发设计、生产制造和销售，由于国内上市公司中，尚无主营业务与公司完全一致的企业，公司与同行业可比公司在产品结构和主营产品细分市场也存在差异。

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。

公司研发费用及与同行业可比公司平均水平比较情况详见本说明十四（二）3 的相关表述。

公司与可比公司在技术实力、核心竞争力的关键数据对比情况如下表：

公司名称	研发人员、投入及占比情况	专利数量
一拖股份	2022 年末研发人员数量 1,145 人，占比 16.03%；2022 年研发费用 52,878.23 万元，占同期营业收入 4.25%	截至 2022 年末，拥有 1,249 项专利授权，其中发明专利 123 项，实用新型专利 931 项，外观专利 195 项
大叶股份	2022 年末研发人员数量 305 人，占比 21.82%；2022 年研发费用 6,327.00 万元，占同期营业收入 4.30%	截至 2022 年末，拥有 166 项专利授权
神驰机电	2022 年末研发人员数量 240 人，占比 8.70%；2022 年研发费用 7,387.43 万元，占同期营业收入 2.84%	截至 2022 年末，神驰机电拥有 271 项专利授权，其中发明专利 18 项，实用新型专利 160 项，外观专利 93 项
绿田机械	2022 年末研发人员数量 192 人，占比 10.87%；2022 年研发费用 5,485.04 万元，占同期营	截至 2021 年 5 月 28 日（绿田机械招股说明书签署日），绿田机械

	业收入 3.39%	拥有 209 项已获授权的专利，其中发明专利 8 项，实用新型专利 54 项，外观设计专利 147 项（含 3 项境外取得授权的专利）
君禾股份	2022 年末研发人员数量 140 人，占比 12.25%；2022 年研发费用 2,106.67 万元，占同期营业收入 2.79%	截至 2022 年末，拥有 208 项国内外专利
公司	2022 年末研发人员数量 91 人，占比 11.85%；2022 年研发费用 1,647.00 万元，占同期营业收入 2.47%。	截至本说明出具日，公司拥有授权专利 132 项，其中发明专利 11 项，实用新型专利 67 项，外观设计专利 54 项

数据来源：可比公司招股说明书、定期报告和环境、社会及管治报告

对比同行业公司可比上市公司，公司在研发投入占比和研发人员数量明显低于同行业可比公司的情况下，除一拖股份外，公司与神驰机电、绿田机械、君禾股份在专利数量上并不存在明显差异。因此可以看出，公司在研发效率上具有一定优势。

随着公司经营规模的逐步扩大，融资渠道的不断丰富，公司将逐步扩大研发投入，研发费用投入将得到显著提升。

公司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。因此，持续研发投入保证技术先进性是相关业内企业核心竞争力的重要体现。

3. 相关产品是否存在丧失核心竞争力或竞争优势的风险及对公司持续经营的影响

公司核心竞争力主要体现为核心关键技术，公司深耕于丘陵山地农业机械领域，始终坚持产品研发及技术创新，已掌握动力系统、传动系统和整机设计三大核心关键技术，具备较强的自主研发能力，其核心技术系长期积累形成，具有稳定性；同时，公司高度重视研发投入，不断推动技术迭代及领域扩展，具有持续性。此外，公司具有较强的市场开拓能力。公司已建立起相对完善的营销网络，在全国 20 余个省份建立了近千个县乡级经销及售后服务网点，产品销往境外 70 余个国家地区，与多家国际知名品牌富世华集团、百力通集团等企业建立了稳定的合作关系，公司凭借出色的品质和服务，得到国内外客户的一致认可，积累了大量稳定客户资源。

公司产品的技术具有一定的创新性和先进性，详细情况如下：

(1) 技术创新性

序号	核心技术	公司技术创新性	同行业公司情况
1	直连微耕机的常开离合技术	在常开离合器后端设置增大阻力的摩擦装置，释放离合手柄后，通过摩擦装置对传动系统进行制动，达到了 CE 规定的释放离合手柄后，耕刀 2 秒内从最大旋转速度停止的要求。同时摩擦装置也起到了转场时，在斜坡上的驻车制动作用，有效提高了安全性	A.欧洲部分厂家使用的液压离合方案，主要用于后旋耕等高价值机型，未用于微耕机 B.欧洲部分微耕机厂家使用的在拉索上增加反向装置，将常闭离合，从离合手柄的表象上变成常开离合。从规则上达到了 CE 要求，但是存在使用后如果拉索磨断，机器无法停机的严重的安全隐患 C.国内部分厂家在离合器臂上增加反向装置，将常闭离合，从离合手柄的表象上变成常开离合。从规则上达到了 CE 要求，但是存在如果拉簧挂钩断裂，机器无法停机的严重安全隐患 D.国内部分厂家使用常开离合器，但因摩擦片之间轻微的附着力，导致耕刀无法完全停止，更无法达到 2 秒停止的要求。当转场时，如果在斜坡上松开离合手柄，微耕机会由于没有驻车制动而溜车，存在安全隐患
		带刻度的离合拉索补偿装置	国内同行普遍采用在离合拉索上增加拉簧对离合器施加压力，但是调整全凭经验，无法施加可量化的稳定的压力
2	微耕机的转向功能技术	钢球离合结构，能够有效地避免卡滞等问题，通过分离拨盘对钢珠进行控制，能够轻松实现左右输出半轴的分别转向功能	现有的微耕机在转向过程中主要由人转动扶手进行转向，部分有转向功能的微耕机采用齿轮啮合的转向机构，分离摩擦阻力大，操作舒适性差
3	同轴正反转技术	耕刀同轴正反转	A.国内外同行普遍采用正转旋耕机，采用阻力杆避免机器前冲，只能耕松软土地，不能耕硬地 B.国外有少部分反转旋耕机，行走轮的牵引力略大于耕刀反转的力，机器不会往前冲，但是反转的耕刀将土往前抛，容易积土，并导致耕后的土不平 C 国外有少部分有正反转两个档的旋耕机。正转档耕松土，反转档耕硬地，但是耕后的土不平，需用正转档再耕一遍，效率低。且耕刀兼顾正反两个旋向，碎土效果差
4	微耕机的轻量化技术	①采用本技术的微耕机结构更紧凑，重量更轻，转场、耕作体验更轻松，疲劳度降低 ②采用本技术的微耕机阻力更小，能耗更低	A.市场微耕机一类是铸铁箱体结构，整机偏重，操作体验感较差，已不适合现阶段的用户 B.市场逐渐模仿公司轻量化设计理念，有类似机型，因加工配套体系参差不齐，产品一致性得不到保证，故障率较高，难以在轻量化和耐久度之间找到平衡点

序号	核心技术	公司技术创新性	同行业公司情况
5	微耕机的高低速档位切换技术	通过高低速切换，既保留微耕机耕地的功能，又有适用于附加机具的低转速档位	国内外普遍使用的微耕机采用两前一倒档位，即使低档 60~90r/min,也远远超过带机具作业比较合适的 20~30r/min
		微耕机与机具之间统一的动力传递接口，方便机具的快速装卸，并配备输出离合控制装置，以提高安全性	国内个别厂家在现有微耕机箱体后端另外增加传动箱、链条等方式实现向机具的动力传递，结构复杂，且只能用于专门的某种机具，无法用于其它机具，并且主机没有输出离合控制装置，当机具没有空档时，机具会一直运动，存在严重的安全隐患
		变速箱体设计为前后两部分，结构复杂的换档零件集成在可拆卸的后盖上，只需将后盖拆下，即可对换档相关零件进行维修，大幅降低售后工作	微耕机行业首创，其它离合器直联传动微耕机维修变速箱时，需将动力拆下，费时费力
6	田园管理机的轻量化技术	①传动箱采用钣金冲压箱体，行走部分采用全齿传动，行走、换挡过程更加平顺，耕作部分采用链条传动，大大降低了整机的重量 ②扶手部分采用左右旋转和上下调节，能够满足各种工况的使用条件，方便操作 ③整机重心布置合理，大大降低用户劳动强度，操纵舒适性得到提高 ④根据经济作物差异，可以调节耕作幅宽，能够满足多种经济作物的耕作需求	市场田园管理机参差不齐，有铸铁箱体结构，整机较笨重，有采用钣金箱体结构，制造工艺落后，达不到使用要求，故障率较高
7	田园管理搬运机转向技术	“摩擦片+钢球式结构转向”技术组合将公司微耕机的钢球式转向结构，移植组合运用于田园管理搬运机，有效解决搬运机转向手柄费力及转向不足、转向过度问题	A.小型搬运机普遍使用齿爪转向结构，存在握转向手柄费力，转向过度等，回位延迟等问题；B.中大型搬运机普遍使用“摩擦片+齿爪式转向结构”,存在握转向手柄费力，转向不足，回位延迟等问题
8	单缸风冷柴油发动机机内净化及尾气净化排放技术	①喷油泵采用工艺更先进的双斜槽柱塞结构并配置等压出油阀，解决二次燃油喷射的问题，喷油压力稳定可靠，喷射雾化效果得以提升 ②特殊六边形结构燃烧室配合大流量的 5 孔喷油器，优化了燃烧，实现有害气体机内净化，降低有害气体和颗粒物 PM 排放 ③结合运用柴油机尾气排放氧化催化技术(DOC),进一步的降低 CO 和 HC 等有害气体的排放	行业大部分公司尚未进行尾气排放升级,产品仅能满足国家非道路国二要求
9	单缸风冷柴油	①将燃油喷射压力的产生和喷射过程分开，使喷油压力不受发动机转速变化影	业内仅有三家单缸风冷柴油发动机企业应用此技术达到国三排放标准

序号	核心技术	公司技术创新性	同行业公司情况
	发动机燃油供给及排放控制技术	响 ②根据发动机不同工况及系统预设标定条件下，实现预喷射、主喷射等多次喷油且ECU自动精确调整喷油器喷油时间、喷油量及喷射速率，从而使柴油机的燃烧发生在发动机更有效的曲轴转角范围，输出功率得以提升，燃油消耗得以减少，NOx、CO、HC及烟度等有害气体得以降低，达到节能减排的目的	
10	发动机联动控制技术	该核心技术采用特殊联动机构设计，将发动机阻风门开关控制及发动机转速控制结合为一体，通过控制手柄联动控制不同档位，实现发动机风门开关及高转速与低转速的切换	行业内发动机阻风门控制及发动机转速控制往往采用多个机构分别控制，操作繁琐，用户体验差
11	发动机多重过滤进气净化技术	该技术的核心在于同时结合了旋风式过滤、油浴式过滤及半干式过滤等多重过滤技术以及多种过滤方式的合理布局及结构设计	行业内农机用途汽油发动机进气过滤多采用油浴式及半干式结构，在多尘恶劣环境下使用，灰尘极易进入化油器及燃烧室，造成发动机运行不稳，气门、气门座圈、活塞环及缸套过早磨损而失效
12	汽油发动机机内净化减排技术	①轻量化及特殊结构活塞、活塞环设计，有效降低发动机运行摩擦损耗，提升动力有效功率的同时，降低可燃物质高温分解产生的碳氢化合物 ②特殊燃烧室及进排气系统设计，使混合气充分混合，提升燃烧效率，进一步提升动力性能且使可燃混合气燃烧更加充分 ③精确匹配化油器及点火提前角，进一步确保可燃混合气充分燃烧利用及能量转化，有效降低了碳氢化合物及一氧化碳的排放 ④合理的压缩比及冷却流场，确保合理的燃烧温度，大幅降低氮氧化物产生	行业内大部分汽油机仍采用桶形活塞及厚活塞环结构，燃烧室结构普遍采用楔形结构，技术成旧，不利于功率及尾气排放升级
13	直立式轻量化发动机技术	①优化整机结构，将气缸头及曲轴箱体设计成一体，通过计算机辅助分析手段及试验验证，使发动机整体结构满足强度需求的情况下尽可能轻量化 ②直立式布局结构设计，油箱布置于顶部，解决小型农机使用过程中因机器大角度倾斜造成的机油窜入气缸燃烧及油箱中的燃油不能顺畅供应到化油器的缺陷	A行业内农机用发动机气缸与气缸头采用螺栓刚性连接，不利于重量降低 B行业内通用卧式发动机，在丘陵山地场景使用过程中易造成因地势倾斜，机油窜入燃烧室燃烧，从而造成发动机运行无力，积炭严重；另外，因油箱布置过低，斜坡耕作易造成燃油供给不畅

序号	核心技术	公司技术创新性	同行业公司情况
14	柴油发动机低润滑油位自动停机保护技术	设置合理压力值的压力传感器检测机油压力，当机油压力低于设置压力时触发欠压信号，控制系统接收到欠压信号后，发出燃油断开指令，从而终止柴油发动机在缺润滑油条件下的运行，从根本上保护发动机免受缺机油损害	行业内同类单缸风冷柴油发电机组，普遍采用低润滑油位报警灯提示，机器在缺少润滑油的情况下，除非人为停机，机器仍然处于运行状态，直至故障甚至报废，不能从根本上保护发动机
15	全封闭式静音发电机组箱内冷却技术	①设计独立风道利用离心风扇从机箱外部抽取冷空气单独对油冷器进行冷却后排出 ②设计独立风道从机箱外部抽取冷空气对发动机进行散热后排出，进一步降低发动机热负荷 ③各冷却风道独立设计，目的明确，流向清晰	行业内柴油发电机组大多使用排风扇对整个机组进行通风散热，散热效果不佳，损失功率；同时在对油冷器进行风冷散热时，进入机箱内部的冷空气易于和机箱内的热空气混合，使得油冷器的冷却效果不好，机组中各散热风道相互干扰，气流方向杂乱，整体散热效率较差

(2) 技术先进性

序号	核心技术	解决的技术难点	衡量核心技术先进性的关键指标	实现的具体功能或性能参数
1	直连微耕机的常开离合技术	CE 要求： 释放离合手柄后，耕刀 2 秒内从最大旋转速度停止下来	耕刀停止时间≤2 秒	CE 认证实测： 耕刀停止时间五次平均值 1.44 秒
2	微耕机的转向功能技术	①微耕机转向操作扶手费力 ②转向分离摩擦阻力大，耕地时不宜分开，分开不容易啮合等 ③分离的拨叉过于复杂支点过多，力的损耗过多，操作手柄力较大	A 通过分离拨盘对钢珠进行控制，能够实现左右输出半轴的分别转向，耕刀单边旋转，带动整机调头转向 B 采用钢珠传动，结构简单，结合分离过程平顺不卡滞 C 采用拨叉对分离拨盘进行移动，便于传导力，同时可降低输入端的操作力值	a 左右转向轻松实现 b 转向操作手柄使用过程不卡滞，平顺舒适 c 转向操作手柄力值小，舒适性好
3	同轴正反转技术	旋耕机耕硬地机器前冲，只能耕松土	耕硬地机器不前冲	耕硬地机器不前冲，碎土效果好，即使单手也能轻松操作。
4	微耕机的轻量化技术	①零部件的设计过程中需要完成各种工况下的强度计算分析，达到设计工况下的强度要求； ②传动系统的设计，需要在紧凑的	A 摩擦片式直连微耕机整机结构重量不大于 53.5kg； B 整机实现-1,0,1,2 的档位设计。	a 采用本技术的微耕机耕作体验更轻松，更适合于当前山地丘陵用户的实际需求； b 采用本技术的微耕机能完全满足用户不同工况下的耕作及转运的需求。

序号	核心技术	解决的技术难点	衡量核心技术先进性的关键指标	实现的具体功能或性能参数
		空间完成两前一倒档位的设计布局。		
5	微耕机的高低速档位切换技术	普通微耕机行走速度太快，不适合带附加机具进行多功能作业	普通微耕机： 2 前 1 倒共三个档	4 前 2 倒共六个档
			普通微耕机： 最低行走转速 60~90r/min	最低行走转速 20~30r/min
6	田园管理机的轻量化技术	①解决了传统铸造箱体不抗冲击的问题； ②自动化焊接生产解决了焊接工艺一致性问题。	整机匹配 4KW 发动机，整机重量 85kg，行走驱动两前两倒四个档位，耕耘四个档位。	整机能够满足多种经济作物的开沟、培土、旋耕、除草等功能。
7	田园管理搬运机转向技术	解决搬运机转向手柄费力及转向不足、转向过度问题。	钢球式结构有效解决了握转向手柄费力问题，及脱开回位的延迟问题，摩擦片通过相对柔和的制动，有效解决了转向过度问题，转向操作平顺舒适。	a 左右转向轻松实现； b 转向操作手柄使用过程不卡滞，平顺舒适； c 转向操作手柄力值小，舒适性好。
8	单缸风冷柴油发动机机内净化及尾气净化排放技术	整机尾气有害物排放达到国家环保部非道路柴油机最新第四阶段标准（GB20891-2014 及 HJ1014-2020）	尾气排放低于国家环保部对非道路柴油国四限值要求：CO,5.5g/kWh； CH+Nox,7.5g/kWh,颗粒物（PM），0.6g/kWh	CO＜5.5g/kWh；CH+Nox＜7.5g/kWh,颗粒物(PM）＜0.6g/kWh
9	单缸风冷柴油发动机燃油供给及排放控制技术	整机尾气有害物排放达到国家环保部非道路柴油机国三标准（GB20891-2014）	尾气排放低于国家环保部对非道路柴油第三阶段限值要求：CO,5.5g/kWh； CH+Nox,7.5g/kWh,颗粒物（PM），0.6g/kWh	CO＜5.5g/kWh；CH+Nox＜7.5g/kWh,颗粒物(PM）＜0.6g/kWh
10	发动机联动控制技术	特殊联动机构设计，将发动机阻风门开关控制及发动机转速控制结合为一体，简化用户操作。	先进性在于通过同一控制手柄的操作及联动控制，可根据用户需要实现风门关闭、风门打开、高速调节及低怠速调节。	通过同一控制手柄的操作及联动控制，简化了用户操作，改善了用户体验。
11	发动机多重过滤进气净化技术	发动机在多尘恶劣环境使用，灰尘极易进入化油器及燃烧室，造成发动机运行不稳，气门、气门座圈、活塞环及缸套过早磨损而	A 发动机多重过滤进气净化技术的研发及运用相较于常规过滤，同等环境下滤清效果提升 50%-70%； B 降低扬尘对化油器的污染，降低灰尘进入气缸造成的气缸及活塞环异常磨损风险，	相较于常规过滤，同等环境下滤清效果提升 50%-70%;发动机寿命提升 50%以上

序号	核心技术	解决的技术难点	衡量核心技术先进性的关键指标	实现的具体功能或性能参数
		失效。	小型农机用途的发动机寿命提升 50%以上。	
12	汽油发动机机内净化减排技术	发动机尾气排放升级，满足美国 EPA 第三阶段及欧盟第五阶段排放要求，为应对即将实施的国三排放标准奠定技术基础。	EPA 第三阶段(CFRPART1054）及 EU 第五阶段尾气排放限值（80cc~225cc）： CO,610g/kWh； CH+Nox,10g/kWh	W210F 及 W230F 尾气排放：CO＜610g/kWh；CH+Nox＜10g/kWh
13	直立式轻量化发动机技术。	①发动机重量降低，从而整机重量减轻，利于转运； ②解决小型农机使用过程中因机器大角度倾斜造成的机油窜入气缸燃烧及油箱中的燃油不能顺畅供应到化油器的缺陷。	A 同排量情况下，发动机重量可降低 20%； B 杜绝因整机倾斜造成的烧机油现象及燃油供给不畅的问题。	a 发动机重量控制在 10.5kg 以下； b 即便斜坡耕作，仍保证机油不会异常窜入燃烧室燃烧及燃油顺畅供给，提升农机终端复杂环境适应能力。
14	柴油发动机低润滑油位自动停机保护技术	机器缺乏润滑条件的情况下实现自动停机保护。	缺机油自动停机保护。	缺机油自动停机保护
15	全封闭式静音发电机组箱内冷却技术	更好的对油冷器进行风冷散热、独立风道设计、气流方向明确、散热效果更优。	满载持续运行，机油温度低于 110℃。	降低整机热负荷，满载持续运行，机油温度低于 110℃,提升整机寿命及可靠性。

公司产品具有较强的技术实力和竞争优势，随着行业及市场的发展，公司仍需要持续研发投入，保持自己核心竞争力及领先地位。截至目前，公司相关产品不存在丧失核心竞争力或竞争优势的风险响。

（十）核查程序及核查结论

1. 结合资金流水核查情况对期间费用是否真实、完整发表明确意见

我们执行了以下核查程序：

(1) 查阅公司相关银行账户资金流水；

(2) 对报告期内大额交易（50 万元及以上）进行了逐笔核对，了解交易的原因或用途；

(3) 通过与公司的账务记录、原始单据进行比对，检查是否存在异常交易和

记录，并验证相关资金流水的真实性，以及是否在公司财务记录中反映；

(4) 获取公司实际控制人及其控制的其他企业、董监高、其他关键人员的银行流水，按照重要性标准对相关自然人的银行账户交易流水进行核查，了解相关交易背景及合理性，重点关注交易对方是否为公司员工、客户、供应商及其他关联方的情况。

经核查，我们认为，公司期间费用真实、完整。

2. 核查程序

(1) 访谈公司管理层，了解公司期间费用的归集方法及依据，分析期间费用核算的准确性和完整性；

(2) 查询同行业可比公司费用构成及明细情况，对比分析与公司差异情况及公司期间费用率低于同行业可比公司的原因及合理性；

(3) 获取公司人员花名册；查询同行业可比公司销售人员、研发人员、管理人员数量、计算人均薪酬，对比分析与公司的差异情况；查询公司所在地平均薪酬水平，并与公司的员工薪酬水平进行对比分析；

(4) 了解公司售后服务费的收费标准和计提依据，计算售后服务费与销售收入的配比关系，分析相关处理是否符合行业惯例；

(5) 访谈公司销售部门相关人员，了解是否存在部分客户未投保或被拒保的情形，取得报告期内公司中信保投保合同及保费明细，分析保险费与外销收入、销量的匹配性；

(6) 获取广告宣传费明细账，分析具体核算内容及不同年度间的变动原因；

(7) 获取相关市场监督主管部门出具的合规证明，以及公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员的无犯罪证明记录文件，并通过查询信用中国(https://www.creditchina.gov.cn/)、国家企业信用信息公示系统(http://www.gsxt.gov.cn/)、中国裁判文书网(https://wenshu.court.gov.cn/)、上述人员住所地的人民法院、人民检察院等网站，查询公司及上述人员是否存在商业贿赂或不正当竞争的情形；

(8) 获取员工股权激励相关的股东大会决议、合伙协议、缴付出资凭证、增资协议、工商变更档案等资料，检查股份支付费用计提的依据和具体计算过程，检查相关会计处理是否准确以及是否符合企业会计准则规定；

(9) 访谈公司管理层，了解报告期内是否存在生产人员和研发人员共用的情形；获取公司报告期各年度的研发支出加计扣除明细，核查加计扣除金额与实际研发费用的差异情况，分析其合理性；

(10) 获取公司主要在研项目情况，查阅公司的发展规划及相关材料，了解技术发展方向和研发项目的相关情况。

3. 核查结论

(1) 公司期间费用的归集方法、依据，符合《企业会计准则》相关规定，期间费用核算准确、完整；

(2) 公司期间费用率与可比公司不存在无法解释的重大差异，具有合理性；

(3) 公司期间费用中的人均薪酬与同行业可比上市公司平均水平存在差异，主要系可比上市公司的规模、所处的区域经济水平不同所致；公司人均薪酬高于所在地平均薪酬水平，不存在工资明显偏低的情形；

(4) 公司各期售后服务费发生额较小，占收入比例较低，相关会计处理符合行业惯例；

(5) 公司销售费用-保险费与外销收入、销量相匹配；

(6) 公司销售费用-广告宣传费的核算完整、准确，销售过程中不存在商业贿赂或不正当竞争情形；

(7) 公司股份支付相关会计处理符合《企业会计准则》的规定；

(8) 公司的研发费用归集和核算准确，报告期内，2021 年度、2022 年公司研发费用加计扣除金额与实际发生的研发费用金额之间存在差异，为研发场地分摊的租赁费，除此之外，其余年度不存在差异；

(9) 公司不同年度间研发费用变动具有合理性；公司保持了持续稳定的研发投入，确保公司产品具备核心竞争力及先进性，增强公司持续经营能力。

十五、关注应收账款与合同资产

根据申报材料：(1)报告期各期末，应收账款账面余额分别为 6,043.18 万元、6,298.66 万元、9,981.09 万元和 9,914.09 万元，占营业收入比例分别为 12.11%、12.41%、15.50%及 13.11%。根据新收入准则的相关规定，公司于 2020 年开始将未到期的质保金在合同资产科目核算。2020 年末和 2021 年 6 月末，公司合同资产占流动资产的比例分别为 0.30%和 0.13%。(2)报告期各期末，公司

无需单项计提坏账准备的应收账款。报告期内，坏账准备占公司应收账款账面余额的比例分别为 5.05%、5.20%、5.01%和 5.06%。

请发行人：(1)结合信用政策等因素，说明报告期各期末应收账款余额占营业收入的比例变动原因，相关比例低于可比公司平均水平的原因，前五大客户和前五大新增客户的销售结算模式及信用政策、报告期内信用政策变动情况、新增客户与存量客户信用政策差异情况。(2)说明报告期各期末应收账款逾期情况及期后累计回款情况(金额及比例)、逾期应收账款的账龄分布情况，逾期的统计口径及其准确性，应收账款逾期比例变动原因，逾期款项期后回款付款方与交易对应的具体客户是否一致。(3)说明报告期各期末应收账款前五名客户期后累计回款金额及比例，相关客户是否存在需要单项计提坏账的情形。(4)结合合同条款，说明质保金相关的会计处理，包括收入确认政策(是否单独确认、收入确认时点、依据等)、在不同资产科目核算的方式及依据，是否符合《企业会计准则》规定；质保金的账龄结构，全部划入流动资产的合理性，是否符合《企业会计准则》规定。(5)说明应收账款账龄确定方法，报告期各期末应收账款账龄分布与营业收入和回款的匹配情况，是否存在调节应收账款账龄的情形。(6)结合逾期客户的资信情况等，说明未单项计提坏账准备的原因；并结合主要客户经营情况、偿债能力、期后回款情况、坏账计提政策与同行业公司的对比情况等，分析说明发行人应收账款坏账准备计提充分性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 18)

(一) 结合信用政策等因素，说明报告期各期末应收账款余额占营业收入的比例变动原因，相关比例低于可比公司平均水平的原因，前五大客户和前五大新增客户的销售结算模式及信用政策、报告期内信用政策变动情况、新增客户与存量客户信用政策差异情况

1. 结合信用政策等因素，说明报告期各期末应收账款余额占营业收入的比例变动原因，相关比例低于可比公司平均水平的原因

(1) 报告期各期末，公司应收账款余额及占营业收入比例的情况如下：

单位：万元

期　间	应收账款余额	营业收入	占比
2022 年 12 月 31 日/2022 年度	10,969.20	66,660.35	16.46%

2021 年 12 月 31 日/2021 年度	14,291.97	77,319.81	18.48%
2020 年 12 月 31 日/2020 年度	9,981.09	64,382.53	15.50%

报告期各期末，公司应收账款余额占营业收入的比例分别为 15.50%、18.48%和 16.46%，报告期内保持稳定，2021 年度占比增加的主要原因系富世华集团等境外主要客户的销售额增加所致。报告期内，公司对富世华集团、百力通集团、MILLASUR, S.L.等交易规模较大、信用较好、合作时间久的境外主要客户，以及如 AL-KO 等新增的知名度较高的境外客户，授予一定的信用期，而对于大部分交易规模较小的客户，一般采用先款后货的信用政策。随着公司与主要境外客户的合作不断加深，公司向其销售的金额持续上升，导致应收账款余额的增加，同时，由于公司的第一大客户富世华集团向公司采购额增加，向公司提出了放宽信用期的要求，经双方协商，为了维护与第一大客户富世华集团的良好关系，公司适当放宽了对富世华集团的信用期，从 2021 年 5 月起对富世华的信用期限从 90 天延长至 120 天，导致期末应收账款余额的增加。

(2) 报告期各期，同行业可比公司的应收账款余额占营业收入的比例如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日/2022 年度		2021 年 12 月 31 日/2021 年度		2020 年 12 月 31 日/2020 年度	
	应收账款余额	占营业收入比例	应收账款余额	占营业收入比例	应收账款余额	占营业收入比例
一拖股份	70,197.23	5.64%	75,719.18	8.22%	76,629.57	10.24%
大叶股份	25,141.21	17.08%	43,706.02	27.20%	19,710.02	19.69%
神驰机电	44,645.18	17.17%	46,832.21	19.21%	29,817.30	19.09%
绿田机械	24,404.28	15.07%	19,541.98	12.17%	13,247.17	10.81%
君禾股份	16,698.12	22.15%	22,833.86	23.41%	20,526.71	27.81%
平均值	36,217.20	15.42%	41,726.65	18.04%	31,986.15	17.53%
公司	10,969.20	16.46%	14,349.36	18.56%	9,981.09	15.50%

数据来源：可比公司招股说明书或定期报告

报告期内，公司应收账款余额占营业收入的比例与同行业可比公司的差异主要系信用政策不同所致。就该比例而言，公司平均水平整体低于大叶股份、神驰机电及君禾股份，略高于一拖股份和绿田机械，公司一般采用先款后货的结算模

式，收到客户货款后发出货物确认收入，仅对于少数合作历史久、交易规模大、信用较好的客户如富世华集团、百力通集团、Miralbueno Products S.L 等给予 30-180 天的信用期，应收账款余额集中度较高，因此公司应收账款余额占营业收入比例的平均水平整体与同行业可比公司保持一致。

2. 前五大客户和前五大新增客户的销售结算模式及信用政策、报告期内信用政策变动情况

报告期内，前五大客户及前五大新增客户的销售结算模式、信用政策如下：

前五大客户	销售结算模式	信用政策	报告期内信用政策变动情况
富世华集团	银行转账	自提单日期 120 天内付全款	2021 年 5 月之前为自提单日期 90 天内付全款，2021 年 5 月起调整为自提单日期 120 天内付全款
百力通集团	银行转账	自提单日期 30 天内付全款	无变动
Miralbueno Products S.L	银行转账	自提单日期 120 天由开证行结算	无变动
MILLASUR, S.L.	银行转账	自提单日期 60 天内付全款	2019 年为自提单日期 35 天内付全款，2020 年起调整为自提单日期 60 天内付全款
OOO SNV KARGO	银行转账	自提单日期 120 天内付全款	无变动
Ruris Impex S.R.L	银行转账	发货前预付 30%定金，自提单日期 120 天内付 70%尾款	无变动
PISHROSAZANE ARAK COP, CO.	银行转账	收取全款后发货，欠款较少时可以发货	无变动
KISANKRAFT LIMITED.	银行转账	自提单日期 90 天内付全款	2022 年 6 月前，发货后 25 天内付款，或实际到港前付款，付款后寄送提单；2022 年 6 月起调整为自提单日期 90 天内付全款
SABZ KOOSH NEGIN CO.,LTD	银行转账	先款后货	无变动
广州固升	银行转账	先款后货/铺底 100 万，年底结算，超出部分先款后货	无变动
前五大新增客户	销售结算模式	信用政策	报告期内信用政策变动情况

前五大客户	销售结算模式	信用政策	报告期内信用政策变动情况
重庆市凯米尔动力机械有限公司	银行转账	授信 150 万元,超出部分先款后货,月底挂账。挂账后 40 天内 100%回款	无变动
重庆晨晖机电有限公司	银行转账	30%预付，自发票日后 90 天内支付尾款	无变动
MEROTEC INC	银行转账	自提单日期 120 天内付全款	无变动
KRYSSPOL SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ	银行转账	预付 30%定金，发货前支付尾款	无变动
“TMK OptTorg” LLC	银行转账	自提单日期 60 天内付全款	无变动
河口玉发	银行转账	预付 30%定金，发货前支付尾款	无变动
AL-KO	银行转账	自提单日期 60 天内付全款	无变动
TOOLS WORLD Ltd	银行转账	收取全款后发货	无变动
Cedrus	银行转账	发货前预付 30%定金，发货后付 70%尾款，寄送提单	无变动
Kelan merchantile ventures	银行转账	发货前预付 30%定金，发货后付 70%尾款，寄送提单	无变动
RICH GODFREY & ASSOCIATES INC	银行转账	发货前预付 20%定金，发货后付 80%尾款，寄送提单	无变动
PMG TARAL Tarim Mak. San. Tic. A.S.	银行转账	发货前预付 20%定金，自提单日期 120 天内付 80%尾款	无变动
许昌市百力得机械制造有限公司	银行转账	先款后货	无变动
LIMITED LIABILITY COMPANY «INDUSTRIAL COMPANY «DTZ»	银行转账	发货前预付 20%定金，自提单日期 120 天内付 80%尾款	无变动
沈阳华睿	银行转账	铺底 30 万，年底结算；授信额度 30 万元，次月 5 日前结算;超出部分先款后货	2022 年起铺底 30 万，年底结算；授信额度 30 万元，次月 5 日前结算；超出部分先款后货

3. 新增客户与存量客户信用政策差异情况

报告期内，境内外新增客户与存量客户均沿用公司一贯的信用政策，即境内主要采用先款后货，少量信用较好或合作历史较长的客户给与一定的信用期；境外销售主要有 L/C(信用证)、T/T(电汇)、D/P(付款交单）等结算方式，详见本

说明九(1)之所述。对于新增客户，由于合作历史较短，主要采用先款后货或预付一定比例的定金，发货后支付尾款并寄送提单的信用政策，部分知名度较高、信用较好的客户如 AL-KO 等授予不超过 180 天的信用期限，并结合中信保进行保障；而对于存量客户，同样给予少量合作关系良好的一定的信用期，大部分客户仍然采用先款后货的信用政策。综合来看，新增客户与存量客户的信用政策不存在显著差异。

（二）说明报告期各期末应收账款逾期情况及期后累计回款情况(金额及比例)、逾期应收账款的账龄分布情况，逾期的统计口径及其准确性，应收账款逾期比例变动原因，逾期款项期后回款付款方与交易对应的具体客户是否一致

1. 应收账款逾期情况及期后累计回款情况(金额及比例)、逾期应收账款的账龄分布情况，逾期的统计口径及其准确性，应收账款逾期比例变动原因

公司通过综合评估客户历史信用状况、交易规模、与公司的合作情况等确定客户的账期。公司以信用期限到期后客户尚未支付的款项作为逾期款项，公司的逾期金额统计准确。

报告期内，公司逾期应收账款具体情况如下：

单位：万元

项 目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
应收账款余额	10,969.20	14,291.97	9,981.09
逾期余额	1,358.98	354.33	472.49
其中:1 年以内	1,358.36	321.62	466.70
1-2 年	0.62	31.79	4.31
2-3 年		0.89	1.27
3 年以上		0.03	0.21
逾期余额占比	12.39%	2.48%	4.73%
逾期账款期后回款金额	864.53	354.33	472.49
逾期账款期后回款比例	63.62	100.00	100.00

注：逾期应收账款期后回款金额截至 2023 年 2 月 28 日

报告期各期末，公司逾期应收账款金额分别为 472.49 万元、354.33 万元和 1,358.98 万元，占应收账款期末余额的比重分别为 4.73%、2.48%和 12.39%，逾

期账龄以 1 年以内为主。存在逾期原因主要为发票等单据未能及时流转、客户付款审批流程较长、部分客户受生产经营环境多变影响导致资金周转变慢等。截至 2023 年 2 月 28 日，公司报告期各期末逾期应收账款期后回款比例分别为 100.00%、100.00%和 63.62%，期后回收情况良好，不存在单项计提的情况。2021 年末逾期应收账款占比下降，主要原因系近年来公司不断加大应收账款催收力度，及时回笼资金，以减少应收账款逾期对公司的影响。

2. 逾期款项期后回款付款方与交易对应的具体客户是否一致

公司逾期款项期后回款付款方与交易对应的具体客户部分不一致。针对第三方回款，公司《产品销售及收款业务管理制度》规定：如无特殊情况，客户原则上不得通过第三方向公司支付货款。存在第三方回款情形，销售部建立客户及其回款单位档案，每收到一笔第三方支付货款，销售人员及时向客户确认。销售部门应会同财务部门定期与客户就货款回收情况进行对账确认、建立客户回款台账，内审部不定期对客户回款情况抽查。

报告期内公司关于第三方回款合理性详见本说明六（一）之所述。

（三）说明报告期各期末应收账款前五名客户期后累计回款金额及比例，相关客户是否存在需要单项计提坏账的情形

报告期各期末应收账款前五名客户期后累计回款金额及比例列示如下：

单位：万元

时 点	客户名称	应收账款余额	期后回款金额	期后回款比例(%)
2022 年末	富世华集团	3,635.64	2,195.49	60.39
	OOO SNV KARGO	789.68	2.65	0.34
	KISANKRAFT LIMITED.	563.16	273.44	48.55
	Miralbueno Products S.L	489.35	139.85	28.58
	BTL EPC Ltd	478.90	215.69	45.04
	合 计	5,956.74	2,827.11	47.46
2021 年末	富世华集团	4,571.81	4,571.81	100.00
	Miralbueno Products S.L	931.90	931.90	100.00
	KISANKRAFT LIMITED.	717.53	717.53	100.00
	MILLASUR, S.L.	705.53	705.53	100.00

	OOO SNV KARGO	693.84	693.84	100.00
	合　计	7,620.61	7,620.61	100.00
2020 年末	富世华集团	2,255.50	2,255.50	100.00
	百力通集团	727.82	727.82	100.00
	OOO SNV KARGO	550.31	550.31	100.00
	BTL EPC Ltd	542.84	542.84	100.00
	MILLASUR, S.L.	387.39	387.39	100.00
	合　计	4,463.87	4,463.87	100.00
	合　计	2,745.08	2,745.08	100.00

注 1:受同一控制人控制的客户已合并计算,其中富世华集团包括 HUSQVARNA AB、Husqvarna Professional Products, Inc.、Husqvarna Canada Corp.和富世华（上海）管理有限公司；百力通集团包括 BRIGGS & STRATTON LLC、BRIGGS & STRATTON AUSTRALIA PTY. LIMITED、BRIGGS & STRATTON （MALAYSIA）SDN. BHD.和 BRANCO MOTORES LTDA；OOO SNV KARGO 包括 OOO SNV KARGO、GT GROUP TRADE CO LTD、OOO HOUM GARDEN、OOO GREYT TULS、OOO PRO TULS 和 TULS PRODAKSHN LLC

注 2:Miralbueno Asientos y Componentes 于 2019 年 8 月更名为 Miralbueno Products S.L

注 3：期后回款金额统计截至 2023 年 2 月 28 日

报告期各期末，公司主要应收账款客户期后回款情况良好，预计不存在大额无法收回的应收账款，不存在需要单独计提坏账准备的情形。

（四）结合合同条款，说明质保金相关的会计处理，包括收入确认政策(是否单独确认、收入确认时点、依据等)、在不同资产科目核算的方式及依据，是否符合《企业会计准则》规定；质保金的账龄结构，全部划入流动资产的合理性，是否符合《企业会计准则》规定

1. 质保金相关的会计处理

公司主要从事山地丘陵农业机械及其他动力机械等产品的研发设计、生产制造和销售。公司在与部分国内整机厂商签订的合同中，存在约定挂账金额的一定比例作为质量保证金的条款，并根据季度滚动调整。

根据财政部 2017 年 7 月公布的《企业会计准则第 14 号—收入》〔财会〔2017〕22 号〕（以下简称新收入准则）第三十三条规定：“对于附有质量保证条款的销售，企业应当评估该质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务。企业提供额外服务的，应当作为单项履约义务，按照本准则规定进行会计处理”。公司提供的质保服务与产品销售具有高度关联性，不属于单项履约义务，因此质保金不单独确认收入符合企业会计准则的规定。

2. 质保金在不同资产科目核算的方式及依据，是否符合《企业会计准则》规定

质保金是公司为保证一定期限内的产品质量，根据合同约定保留的合同价款，待质保期结束后向客户收取的款项。

(1) 在新收入准则实施之前，质保金系公司因销售商品而应收的客户款项，属于合同价款的一部分。

(2) 在新收入准则实施之后，对公司质保金的核算与列报存在差异；新收入准则实施后，合同资产是指企业已向客户转让商品而有权收取对价的权利，且该权利取决于时间流逝之外的其他因素；因此应当将符合合同资产定义的款项从“应收账款”调整至“合同资产”中。同时，根据《企业会计准则第 30 号—财务报表列报》，对于重分类至“合同资产”的款项，如预计获得无条件收款权时间超过一年或一个正常营业周期的，通常应将该部分合同资产在财务报表列报于“其他非流动资产”项目。因此，2020 年 12 月 31 日、2021 年 12 月 31 日和 2022 年 12 月 31 日，保期到期期限在 1 年以内的质保金在合同资产核算及列报。

综上，报告期内公司质保金的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

3. 质保金的账龄结构，全部划入流动资产的合理性，是否符合《企业会计准则》规定

公司执行新收入准则后各期质保金账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2020 年 1 月 1 日
1 年以内	166.17	50.56	107.60	90.15
1 年以上				
合　计	166.17	50.56	107.60	90.15

公司 2020 年 1 月 1 日开始执行新收入准则后，公司质保金符合新收入准则中关于合同资产的定义，公司将质保金作为合同资产进行核算。根据《企业会计准则第 30 号—财务报表列报》的规定，资产项目应根据其流动性在“合同资产”或“其他非流动资产”项目中列报。2020 年末、2021 年末和 2022 年末，公司不存在质保期到期期限在 1 年以上的质保金，因此质保金均通过合同资产进行核算及列报。

综上，报告期内，公司质保金的核算及列报符合《企业会计准则》规定。

（五）说明应收账款账龄确定方法，报告期各期末应收账款账龄分布与营业收入和回款的匹配情况，是否存在调节应收账款账龄的情形

公司应收账款与销售收入确认时点一致，自销售收入确认时点开始计算应收账款账龄，每满 12 个月为 1 年，按先入账先回款的原则统计应收账款账龄，不足 1 年仍按 1 年计算，报告期各期末应收账款账龄分布与营业收入和回款的匹配情况如下：

单位：万元

项 目	2022.12.31 /2022 年度	2021.12.31 /2021 年度	2020.12.31 /2020 年度
应收账款余额：	10,969.20	14,291.97	9,981.09
其中：1 年以内	10,968.59	14,259.25	9,975.31
1 至 2 年	0.62	31.79	4.31
2 至 3 年		0.89	1.27
3 年以上		0.03	0.21
营业收入	66,660.35	77,319.81	64,382.53
应收账款余额占营业收入比例	16.46%	18.48%	15.50%
期后回款(截至2023年2月28日)	5,648.01	14,286.73	9,981.09
期后回款占应收账款余额占比	51.49%	99.96%	100.00%

由上表可见，报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 9,981.09 万元、14,291.97 万元和 10,969.20 万元，占营业收入比例分别为 15.50%、18.48%和 16.46%，应收账款账面余额占营业收入的比例整体较为稳定。截至 2023 年 2 月

28 日，公司报告期各期末应收账款期后回款比例分别为 100.00%、99.96%和51.49%，回款情况良好。报告期各期末应收账款账龄分布与营业收入和回款相匹配，不存在调节应收账款账龄的情形。

（六）结合逾期客户的资信情况等，说明未单项计提坏账准备的原因；并结合主要客户经营情况、偿债能力、期后回款情况、坏账计提政策与同行业公司的对比情况等，分析说明公司应收账款坏账准备计提充分性

1. 结合逾期客户的资信情况等，说明未单项计提坏账准备的原因

报告期内，各期末逾期应收账款主要客户情况如下：

单位：万元

时 点	客户名称	逾期金额	期后回款	期后回款率
2022 年末	BTL EPC Ltd	460.86	215.69	46.80%
	OOO SNV KARGO	236.45	2.65	1.12%
	George Maijo Industries Pvt.Ltd	217.59	212.80	97.80%
	Miralbueno Products S.L	121.04	121.04	100.00%
	富世华集团	108.21	108.21	100.00%
2021 年末	富世华集团	119.58	119.58	100.00%
	Ratnagiri impex Pvt.Ltd	82.03	82.03	100.00%
2020 年末	BTL EPC Ltd	115.48	115.48	100.00%
	富世华集团	91.16	91.16	100.00%
	SIN YUAN MACHINERY SDN. BHD	69.01	69.01	100.00%

注：逾期应收账款期后回款金额截至 2023 年 2 月 28 日

报告期各期末，应收账款存在逾期的原因主要为发票等单据未能及时流转、客户付款审批流程较长、部分客户受生产经营环境多变影响导致资金周转变慢等。报告期内，应收账款主要逾期客户期后回款能力良好，且公司与相关客户均建立了长期友好的合作关系且目前仍在持续合作中，上述逾期主要客户的资信情况如下：

客户名称	客户简介	收入情况
富世华集团	1689 年成立，斯德哥尔摩证交所上市公司，是世界领先的园林机械供应商，拥有 35 家工厂和 26 处仓库，拥	根据富世华集团 2021 年财报显示，2021 年营业收入为 57.46 亿瑞典克朗

客户名称	客户简介	收入情况
	有约 13,000 名员工，2018 年园林机械销售额排名世界第一。	
百力通集团	1908 年成立，是全球最大的户外动力设备用汽油发动机制造商，主要产品包括发动机、发电机、高压清洗机、割草机和草坪护理产品和施工现场产品，拥有约 5,000 余名员工	根据中国信保资信报告显示，百力集团于 2019 财年销售收入为 4.38 亿美元
Ratnagiri impex Pvt.Ltd	私人有限公司，成立于 1991 年，注册资本为 3000 万印度卢比	根据中国信保资信报告显示，Ratnagiri impex Pvt.Ltd 于 2018 财年销售收入为 6.13 亿印度卢比
BTL EPC Ltd	1958 年成立，注册于印度加尔各答，实收资本为 1921.9 万印度卢比	根据中国信保资信报告显示，BTL EPC Ltd 于 2019 财年销售收入为 32.53 亿印度卢比
SIN YUAN MACHINERY SDN. BHD	1983 年成立于马来西亚，注册资本为 1000 万马来西亚林吉特	根据中国信保资信报告显示，SIN YUAN MACHINERY SDN. BHD 于 2018 财年销售收入为 33,15.20 万马来西亚吉林特
George Maijo Industries Pvt.Ltd	2006 年成立于印度，注册资本为 5,000.00 万元印度卢比	根据中国信保资信报告显示，George Maijo Industries Pvt.Ltd 于 2019 财年销售收入为 11.99 亿印度卢比
Miralbueno Products S.L	1993 年成立于西班牙，注册资本 98.02 万欧元	根据中国信保资信报告显示，Miralbueno Products S.L 于 2020 财年销售收入为 1,242.87 万欧元
OOO SNV KARGO	2007 成立于俄罗斯，注册资本 27,000.00 俄罗斯卢布	根据中国信保资信报告显示，2020 财年销售收入为 51.63 亿俄罗斯卢布

综上所述，公司未对逾期客户应收账款按单项计提坏账准备具有合理性。

2. 结合主要客户经营情况、偿债能力、期后回款情况、坏账计提政策与同行业公司的对比情况等，分析说明公司应收账款坏账准备计提充分性

(1) 主要客户经营情况、偿债能力、期后回款情况

1) 报告期内，公司前五大主要客户经营情况、偿债能力如下：

单位：万元

主要客户名称	经营情况	偿债能力
富世华集团[注 1]	瑞典斯德哥尔摩证券交易所上市公司，股票代码 HUSQ-A.ST、HUSQ-B.ST，经营正常	已经中信保投保，并结合该客户历史合作情况，整体回款情况良好，不存在重大逾期情况
KISANKRAFT LIMITED.	注册资本 3000 万印度卢比，	已经中信保投保，并结合该客户历

	经营正常	史合作情况，整体回款情况良好，不存在重大逾期情况
Miralbueno Products S.L[注 2]	注册资本 98.02 万欧元，经营正常	已经中信保投保，并结合该客户历史合作情况，整体回款情况良好，不存在重大逾期情况
百力通集团	2020 年营业收入 16.9 亿美金，经营正常	已经中信保投保，并结合该客户历史合作情况，整体回款情况良好，不存在重大逾期情况
MILLASUR, S.L.	2018 年营业收入 1530 万欧元，经营正常	已经中信保投保，并结合该客户历史合作情况，整体回款情况良好，不存在重大逾期情况
OOO SNV KARGO	2020 年营业收入 51.63 亿俄罗斯卢布，经营正常	已经中信保投保，并结合该客户历史合作情况，整体回款情况良好，不存在重大逾期情况
SABZ KOOSH NEGIN CO.,LTD	2021 年度销售金额约 1,350 万美元，经营正常	结合该客户历史合作情况，整体回款情况良好，不存在重大逾期情况

注 1：富世华集团包括 HUSQVARNA AB、Husqvarna Professional Products, Inc.、Husqvarna Canada Corp.和富世华(上海)管理有限公司；百力通集团包括 BRIGGS & STRATTON LLC、BRIGGS & STRATTON AUSTRALIA PTY. LIMITED、BRIGGS & STRATTON (MALAYSIA)SDN. BHD.和 BRANCO MOTORES LTDA；OOO SNV KARGO 包括 OOO SNV KARGO、GT GROUP TRADE CO LTD、OOO HOUM GARDEN、OOO GREYT TULS、OOO PRO TULS 和 TULS PRODAKSHN LLC

注 2：本说明中，Miralbueno Asientos y Componentes 于 2019 年 8 月更名为 Miralbueno Products S.L

报告期内，公司主要客户经营情况良好，其中不乏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国际知名客户，结合中信保投保情况及历史合作情况，公司报告期内前五大客户偿债能力良好。

2) 截至 2023 年 2 月 28 日，报告期内前五大客户的回款情况如下：

① 2022 年度

客户名称	应收账款期末余额（万元）	期后回款金额（万元）	未回款金额（万元）
富世华集团	3,635.64	2,195.49	1,440.15
KISANKRAFT LIMITED.	563.16	273.44	289.72
OOO SNV KARGO	789.68	2.65	787.03

SABZ KOOSH NEGIN CO.,LTD	146.18	131.12	15.05
百力通集团	203.39	102.98	100.41
小　计	5,338.05	2,705.68	2,632.37

② 2021 年度

客户名称	应收账款期末余额（万元）	期后回款金额（万元）	未回款金额（万元）
富世华集团	4,571.81	4,571.81	
KISANKRAFT LIMITED.	717.53	717.53	
Miralbueno Products S.L	931.90	931.90	
百力通集团	317.48	317.48	
MILLASUR, S.L.	705.53	705.53	
小　计	7,244.25	7,244.25	

③ 2020 年度

客户名称	应收账款期末余额（万元）	期后回款金额（万元）	未回款金额（万元）
富世华集团	2,244.81	2,244.81	
KISANKRAFT LIMITED.	3.77	3.77	
百力通集团	727.82	727.82	
MILLASUR, S.L.	387.39	387.39	
OOO SNV KARGO	550.31	550.31	
小　计	3,914.10	3,914.10	

截至 2023 年 2 月 28 日，公司报告期各期末前五大客户应收账款的回款比例分别为 100.00%、100.00%和 50.69%，2022 年末前五大客户的应收账款存在未回款金额，主要原因系根据公司与客户签订的销售合同，信用期一般为提单日期之后的 1-4 个月内付款，具体信用政策参见说明十五（一）之所述，考虑单据流转时间，公司主要客户的实际回款时间一般为 2-5 个月，截至 2023 年 2 月 28 日，除 OOO SNV KARGO 外，公司主要客户货款仍在信用期内，尚未收回。

综上，公司与主要客户合作稳定，主要客户信用状况良好、偿债能力较强，公司应收账款质量较高、期后回款情况良好，未出现资金周转困难、重大经营不善导致逾期账款难以收回的情形，应收账款无法收回的风险较低。

(2) 坏账计提政策与同行业公司的对比

1) 坏账政策对比

公司名称	新金融工具准则下坏账准备政策
一拖股份	公司对应收票据、应收账款根据整个存续期内预期信用损失金额计提坏账准备。公司在单项工具层面无法以合理成本获得关于信用风险显著增加的充分证据，而在组合的基础上评估信用风险是否显著增加是可行的，所以公司在以前年度应收账款实际损失率、对未来回收风险的判断及信用风险特征分析的基础上，确定预期信用损失率并据此计提坏账准备结合 应收账款——账龄组合：按整个存续期内预计损失率计提 应收账款——国际业务客户：国际业务客户：扣除中信保担保金额后按账龄信用风险特征组合预计损失率 应收账款——存在抵押质押担保等的应收款项：原值扣除担保物可收回价值后的余额作为风险敞口预计信用损失
大叶股份	公司以单项金融工具或金融工具组合为基础评估预期信用风险和计量预期信用损失。当以金融工具组合为基础时，公司以共同风险特征为依据，将金融工具划分为不同组合 应收账款——账龄组合：参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收款项账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失 应收账款——合并范围内关联往来组合：参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
神驰机电	依据信用风险特征将应收票据、应收账款、其他应收款、应收款项融资及长期应收款等划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。 应收账款——信用风险特征组合：公司以账龄作为信用风险特征，按照应收账款连续账龄的原则计提坏账准备 应收账款——合并范围内关联往来：对于合并范围内的关联方往来不计提坏账准备
绿田机械	公司以单项金融工具或金融工具组合为基础评估预期信用风险和计量预期信用损失。当以金融工具组合为基础时，公司以共同风险特征为依据，将金融工 具划分为不同组合 应收账款——账龄组合：参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测， 编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失
君禾股份	按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。公司考虑有关过去事项、当前状况以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息，以发生违约的风险为权重，计算合同应收的现金流量与预期能收到的现金流量之间差额的现值的概率加权金额，确认预期信用损失
公司	公司以单项金融工具或金融工具组合为基础评估预期信用风险和计量预期信用损失。当以金融工具组合为基础时，公司以共同风险特征为依据，将金融工具划分为不同组合

	应收账款——账龄组合：参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失 应收账款——合并范围内关联方款项组合：参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失

如上表所示，公司应收账款坏账计提政策与同行业可比公司无重大差异。

2）坏账准备计提比例对比

公司应收账款的坏账准备计提比例与可比公司比较情况如下：

公司名称	坏账准备计提比例(%)					
	1 年以内（含）	1-2 年（含）	2-3 年（含）	3-4 年（含）	4-5 年（含）	5 年以上
一拖股份	1-15,5	50,10	100,10	100,30	100,60	100,100
大叶股份	3	10	20	30	50	100
神驰机电	5	10	20	30	80	100
绿田机械	5	10	30	100	100	100
君禾股份	5	10	30	100	100	100
公司	5	10	50	100	100	100

注：可比公司数据来源于定期报告或招股说明书

公司与可比公司绿田机械坏账准备计提比例基本相当，其中 2-3 年(含）应收账款坏账准备计提比例高于绿田机械;公司 2-3 年(含)、3-4 年(含)、4-5 年(含）的应收账款坏账准备计提比例均高于或等于可比上市公司。公司已根据自身实际经营情况足额计提坏账准备，应收账款坏账计提政策合理、谨慎。

综上，报告期内，公司主要客户经营情况良好，报告期末主要逾期客户信用较高、偿债能力较强、应收账款质量较高、期后回款情况良好；公司坏账计提政策与同行业公司不存在显著差异，应收账款坏账准备计提充分。

（七）核查程序及结论

1. 核查程序

(1) 获取公司销售明细表，结合公司信用政策，分析报告期各期末应收账款余额占营业收入的比例变动原因，获取同行业可比公司招股说明书、年度报告等公开资料，分析相关比例低于可比公司平均水平的原因；访谈公司管理层及相关业务人员，了解前五大客户和前五大新增客户的销售结算模式及信用政策、报告

期内信用政策变动情况，分析新增客户与存量客户信用政策是否存在重大差异；

(2) 检查公司报告期各期末应收账款逾期情况及期后累计回款情况、逾期应收账款的账龄分布情况，逾期的统计口径及其准确性，并分析应收账款逾期比例变动原因，通过核对应收账款的应收方及回款方，检查逾期款项期后回款付款方与交易对应的具体客户是否一致；

(3) 获取公司报告期各期末应收账款前五名客户期末余额和期后累计回款金额，分析是否存在需要单项计提坏账准备的情形；

(4) 了解公司的经营情况，结合相关的法律法规及会计政策，查阅公司销售合同，分析公司质保金会计处理的合理性；分析合同资产的流动性，检查合同资产列报是否准确；

(5) 了解公司应收账款账龄确定方法，分析报告期各期末应收账款账龄分布与营业收入和回款的匹配情况，以及是否存在调节应收账款账龄的情形；

(6) 了解公司应收账款坏账准备的会计政策，了解逾期客户经营状况，针对逾期客户，了解款项未收回的具体原因，通过公开网站、中信保资信报告查询主要客户基本情况，分析是否存在款项无法支付的风险；查询同行业公司会计政策并进行对比，分析坏账准备计提的充分性。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期各期末应收账款余额占营业收入的比例变动以及相关比例低于可比公司平均水平的原因具有合理性；前五大客户和前五大新增客户信用政策与公司整体信用政策一致，报告期内部分客户信用政策发生过变动，变动原因主要为维护客户关系，变动未导致公司信用政策发生重大变化，新增客户与存量客户信用政策不存在重大差异；

(2) 截至 2023 年 2 月 28 日，公司报告期各期末逾期应收账款期后回款比例分别为 100.00%、100.00%和 63.62%，期后回收情况良好，不存在单项计提的情况；公司存在逾期款项期后回款付款方与交易对应的具体客户不一致情况，经核查，第三方回款涉及的营业收入真实，不存在虚构交易或调节账龄的情形；

(3) 报告期各期末公司应收账款前五名客户期后累计回款情况良好，不存在需要单项计提坏账的情形；

(4) 报告期各期末，公司不存在质保期到期期限在 1 年以上的质保金，因此质保金均通过合同资产进行核算及列报，公司质保金相关会计处理符合《企业会计准则》规定；

(5) 公司报告期各期末应收账款账龄分布与营业收入和回款相匹配，不存在调节应收账款账龄的情形；

(6) 报告期内，公司主要客户经营情况良好，报告期末主要逾期客户信用较高、偿债能力较强、应收账款质量较高、期后回款情况良好；公司坏账计提政策与同行业公司不存在显著差异，应收账款坏账准备计提充分。

十六、关于存货

根据申报材料：(1)报告期各期末，公司存货账面价值分别为 5,161.81 万元、5,157.17 万元、6,533.47 万元和 7,419.73 万元，报告期各期，公司存货跌价准备计提金额分别为 143.15 万元、57.79 万元、75.33 万元和 21.25 万元，主要系公司根据样机产品的成本与可变现净值情况，对样机产品全额计提了存货跌价准备。(2)公司存货库龄主要在一年以内，少量原材料和库存商品因客户订单需求减少、变更等原因使得公司存在库龄在 1 年以上的存货，周转材料主要为包装物，公司不存在库龄在 1 年以上的发出商品。(3)报告期内由于公司外销订单增加，组织生产需要进行相应备货，以及近年来部分供应商变更采购结算模式，由 VMI 模式变更为送量结算，导致原材料余额呈逐年上升趋势。

请发行人：(1)结合各期末在手订单情况、存货订单覆盖率、生产周期、备货周期、发出商品确认周期等，分析原材料、库存商品、发出商品等各类存货变动的原因及合理性，存货结构的合理性，存货明细构成与同行业可比公司的差异情况及差异原因；2020 年末和 2021 年 6 月末原材料和库存商品账面价值增长较快的原因。(2)分析说明各类存货库龄超过 1 年的具体构成及库龄超过 1 年的原因，是否存在滞销或销售退回情形，是否与客户存在纠纷或潜在纠纷，库龄 1 年以上的存货跌价准备计提的充分性。(3)结合存货库龄、可比公司存货跌价准备的计提情况、存货跌价准备测试的具体过程，分析说明不同类别存货的跌价准备计提是否充分，说明存货余额与存货跌价准备计提金额变化趋势不一致的原因及合理性。(4)说明报告期各期末不同类别存货的期后结转情况。(5)

说明报告期各期末对 VMI 模式采购各供应商的采购金额、VMI 库存金额、存货周转周期及库龄情况，发行人与供应商合同中有关产品交付、保管、所有权及相应风险转移的具体约定；送量结算与 VMI 模式的具体差异，部分供应商变更结算模式的原因，对发行人资金使用效率、存货周转率的影响情况。(6)说明发行人对各类存货盘点的具体情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点比例、盘点差异数量和金额、盘点差异原因及影响。(7)说明发出商品与合同订单的匹配性，在产品的订单覆盖率。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明存货函证、存货监盘的具体情况，包括核查方法、核查程序、核查比例及核查结论；对存货跌价准备计提充分性是否采取了针对性核查措施，是否予以了重点关注。(审核问询函问题 19)

(一) 结合各期末在手订单情况、存货订单覆盖率、生产周期、备货周期、发出商品确认周期等，分析原材料、库存商品、发出商品等各类存货变动的原因及合理性，存货结构的合理性，存货明细构成与同行业可比公司的差异情况及差异原因；2020 年末和 2021 年 6 月末原材料和库存商品账面价值增长较快的原因

1. 各期末在手订单情况、存货订单覆盖率

报告期末在手订单情况如下：

单位：万元

项　目	2022 年末	2021 年末	2020 年末
在手订单	9,837.32	13,120.42	12,558.45

报告期各期末，公司在手订单分别为 12,558.45 万元、13,120.42 万元和 9,837.32 万元。

报告期末，库存商品、发出商品订单覆盖率情况如下：

单位：万元、%

时　间	类别	账面余额	有订单账面余额	订单覆盖率
2022 年末	库存商品	4,290.21	1,789.16	41.70
	发出商品	771.24	771.24	100.00
2021 年末	库存商品	5,084.98	3,070.06	60.37
	发出商品	401.41	401.41	100.00
2020 年末	库存商品	3,669.33	1,859.39	50.67

	发出商品	262.53	262.53	100.00

注：订单统计未包含国内经销商旺季订货数量

报告期各期末，发出商品均有对应订单，库存商品订单覆盖率分别为50.67%、60.37%和41.70%，订单覆盖比例较低的主要原因系公司每年末会根据国内经销商旺季定货数量及销售预测数量进行备货生产所致，根据合同约定，经销商需在每年5月30日前完成旺定提货。2020年末、2021年末订单覆盖率上升主要系外销客户订单数量增加，公司为如期完成订单交付产品，增加外销产品生产，2022年末受不确定因素多发影响，公司生产经营出现短期受阻，公司整体在手订单量下降，使得公司2022年末在手订单覆盖率下降。

2. 生产周期、备货周期、发出商品确认周期

报告期内，公司的生产周期、备货周期和发出商品的确认周期情况如下：

项　目	公司政策
生产周期	通常情况下，材料备库完成后从接受生产指令到产品完工入库按照产线划分： （1）山地丘陵农业机械类 一批次生产周期为5-10天 （2）其他动力机械 一批次生产周期为5天
材料备货周期	主要材料供应商备货周期为10-45天，主要为VMI模式结算
产品备货周期	外销：按照订单生产，接受订单到完工出库通常25-55天 内销：每年10月，国内经销商对部分产品次年上半年旺季采购量进行预订，公司会在每年11月开始根据经销商预定量对内销产品进行备货生产；剩余产品根据预测销售进行日常备货生产
发出商品确认周期	境内销售主要为厂区自提，送货到指定地点主要为重庆市内，当天可到达，不存在发出商品，境外销售由于运输、报关、装船的原因，通常情况下商品确认周期为3-6天

3. 分析原材料、库存商品、发出商品等各类存货变动的原因及合理性，存货结构的合理性

公司存货包括原材料、在产品、自制半成品、库存商品、发出商品、委托加工物资和周转材料。公司建立了完善的采购及生产模式，主要根据客户订单需求，进行采购生产安排。报告期各期末，公司各项存货的账面余额及其占比情况如下：

单位：万元、%

项　目	2022 年末		2021 年末		2020 年末	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	1,687.48	22.05	1,745.37	21.17	1,620.54	23.88
库存商品	4,290.21	56.05	5,084.98	61.69	3,669.33	54.07
发出商品	771.24	10.08	401.41	4.87	262.53	3.87
委托加工物资	52.01	0.68	190.05	2.31	138.69	2.04
周转材料	72.21	0.94	68.28	0.83	78.05	1.15
自制半成品	435.18	5.69	471.53	5.72	590.50	8.70
在产品	345.30	4.51	281.79	3.42	426.74	6.29
合　计	7,653.63	100.00	8,243.42	100.00	6,786.38	100.00

公司存货主要为原材料、库存商品、自制半成品、在产品；报告期内各期末主要存货合计余额的比例分别为 92.94%、92.00%和 88.30%，主要存货结构占比分析如下：

(1) 原材料

公司销售呈现小批量、多批次的特点，采用“以产定购为主、适量储备为辅”的采购模式，根据销售订单及销售计划制定生产计划并组织原材料采购，以避免原材料过多占用公司流动资金。随着报告期各期末销售订单增长，公司一方面按照订单采购原材料，另一方面根据市场预期进行适当备货，以确保能够及时响应客户需求。

报告期各期末，公司原材料账面余额分别为 1,620.54 万元、1,745.37 万元和 1,687.48 万元，占存货账面余额比例分别为 23.88%、21.17%和 22.05%，占比较为稳定。。

(2) 库存商品和发出商品

公司采用“以销定产为主、适量备货为辅”的生产模式，以客户需求为导向，结合公司的库存情况和现有产能情况进行生产管理和安排。国内经销商通常于每年末对次年旺季采购量进行预订，因此公司会在经销商预定量的基础上对公司常规产品进行适量备货，以应对次年旺季客户采购量的增加。

报告期各期末，公司库存商品账面余额分别为 3,669.33 万元、5,084.98 万元和 4,290.21 万元，占存货账面余额比例分别为 54.07%、61.69%和 56.05%，占比较为稳定。2020-2021 年末，公司库存商品账面余额呈增长趋势，一方面国内经销商预定次年采购量有所增加，公司于年末着手对该部分产品进行适量备货；另一方面当年四季度订单量较上年有所增长，公司根据订单安排产品生产。2022 年底受不确定因素影响，公司生产经营出现短期受阻，导致库存商品余额下降。

报告期内，公司将已出库但尚未取得提单或签收凭据的产品计入发出商品核算。报告期各期末，公司发出商品账面余额分别为 262.53 万元、401.41 万元和 771.24 万元，占存货账面余额比例分别为 3.87%、4.87%和 10.08%，整体占比较低。结合公司收入确认政策，通常在取得提单或签收凭据时确认收入并结转成本。

报告期内，公司库存商品和发出商品整体周转速度较快，不存在长期积压的情况。

(3) 自制半成品、在产品

公司自制半成品主要为已经前道工序加工、待后续完成组装的零部件，该部分零部件主要用于组装生产微耕机、扫雪机、发电机及发电机组等产成品。报告期各期末，公司自制半成品账面余额分别为 590.50 万元、471.53 万元和 435.18 万元，占存货账面余额比例分别为 8.70%、5.72%和 5.69%，不同年度间存在波动，主要系公司为应对年末订单增长需求，灵活管理自制半成品库存，以便于及时响应生产订单。

公司在产品主要为生产部门按照生产计划，完成领用的原材料或自制半成品。报告期各期末，公司在产品账面余额分别为 426.74 万元、281.79 万元和 345.30 万元，占存货账面余额比例分别为 6.29%、3.42%和 4.51%。公司按照相关物料的实时状态划分自制半成品和在产品，在某一时点，公司不存在可同时分类为自制半成品和在产品的物料。

(4) 委托加工物资

公司采取外协加工的方式，将产品外观喷漆等工序委托给外部具备相应资质和生产能力的厂商协助完成，并对应支付加工费，该工序存在技术含量低、单位成本低等特点，物料具体形态未发生。报告期各期末，委托加工物资账面余额分别为 138.69 万元、190.05 万元和 52.01 万元。公司基于保证供应链稳定和成本

优化考虑，将主要白坯零部件的烤漆、喷涂加工环节，自 2022 年 5 月起，由委托加工改为自行加工，故委托加工物资 2022 年末账面余额大幅下降。

报告期内，公司进行供应商库存管理，供应商根据公司的采购订单，组织送货至公司指定仓库，公司按生产需求领用并按照领用量与供应商进行结算，在生产上主要按照客户订单制定生产计划，该种库存管理方式和生产模式使得公司存货余额始终保持在合理范围。报告期各期末，公司各类存货变动具有合理性。

在产品生产与交付全流程中，公司产品生产周期和发出商品确认周期较短。从采购环节来看，公司在经营规模尤其是外销规模持续增长的情况下，为保证及时交付相应增加原材料安全库存量；从销售环节来看，公司根据产品销售情况，会储备一定规模的产品库存，以及时响应下游客户的采购需求，从而导致报告期各期末公司库存商品金额占比较高；从生产环节来看，由于公司产品生产周期相对较短，因此公司存货结构中在产品、自制半成品、委托加工物资均占比较低。综上，公司存货结构与生产周期、备货周期、发出商品确认周期相匹配，具有合理性。

4. 存货明细构成与同行业可比公司的差异情况及原因

报告期内，与同行业上市公司存货结构对比如下：

单位：%

时点	项　目	一拖股份	大叶股份	神驰机电	绿田机械	君禾股份	公司
2022 年末	原材料	46.10	28.99	16.58	37.83	22.96	22.05
	在产品与半成品	10.82	6.28	7.99	25.12	37.18	10.20
	库存商品	36.32	64.50	69.37	24.48	39.86	56.05
	发出商品	6.76		5.39	9.45		10.08
	其他		0.23	0.67	3.11		1.62
2021 年末	原材料	29.35	39.64	11.25	29.92	19.46	21.17
	在产品与半成品	12.55	15.10	6.44	23.52	44.87	9.14
	库存商品	40.06	44.24	82.02	37.96	35.67	61.69
	发出商品	18.04			6.51	7.29	4.87
	其他		1.01	0.28	2.08		3.13

2020 年末	原材料	33.58	50.30	10.94	31.24	22.95	23.88
	在产品与半成品	14.73	13.74	7.78	27.71	42.02	14.99
	库存商品	37.69	35.57	80.62	27.24	35.03	54.07
	发出商品	14.00			11.27		3.87
	其他		0.39	0.66	2.54		3.19

数据来源：可比公司招股说明书或定期报告

注：为便于与同行业上市公司进行对比，公司的自制半成品纳入在产品与半成品项目中进行统计

公司报告期各期末，存货明细主要构成与同行业可比公司一致，主要系库存商品、原材料、在产品与半成品。公司原材料、在产品与半成品占存货比例略低于同行业可比公司平均水平，主要系：(1)公司原材料采购以 VMI 模式为主，较多材料无需进行生产备货，总体金额较小，占比较低；(2)公司销售方式主要是以销定产，订单时间较紧且公司产品生产周期较短，公司在产品与半成品余额较小，占比略低于同行业公司。库存商品占存货比例略高于同行业可比公司平均水平，主要系公司以 VMI 采购模式为主，期末原材料余额较小，导致库存商品占比相对较高。

综上，公司存货明细结构与同行业公司相比，因经营模式、采购方式差异导致略有差异，但符合公司实际经营情况。

5. 2020 年末和 2021 年 6 月末原材料和库存商品账面价值增长较快的原因

报告期各期末，原材料和库存商品账面价值变动情况如下：

单位：万元、%

项　目	2021 年 12 月 31 日		2021 年 6 月 30 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日
	账面价值	变动比例	账面价值	变动比例	账面价值	变动比例	账面价值
原材料	1,637.46	8.33	1,912.09	26.50	1,511.49	45.22	1,040.81
库存商品	5,005.87	41.82	3,946.80	11.82	3,529.70	16.34	3,033.95

2020 年末，原材料账面价值较 2019 年末增长 45.22%，一方面是由于订单增加导致采购管材、轮胎、板材等原材料备货增加，另一方面是由于刀片和 V 带部分供应商结算模式由 VMI 结算变为送量结算；2021 年 6 月末和 2021 年 12 月末，

原材料账面价值分别较 2020 年末增长 26.50%和 8.33%，主要系公司结合在手订单，对刀片、V 带、曲轴箱体、管材、板材、喷油泵组件等原材料进行安全库存备料。2020 年末，库存商品账面价值较 2019 年末增长 16.34%，主要系受生产经营环境多变影响外销客户加大了备货采购量，公司为应对客户需求而积极备货；2021 年 6 月末和 2021 年 12 月末，库存商品余额较 2020 年末增长 11.82%和 41.82%，公司为应对客户订单需求而积极备货。

（二）分析说明各类存货库龄超过 1 年的具体构成及库龄超过 1 年的原因，是否存在滞销或销售退回情形，是否与客户存在纠纷或潜在纠纷，库龄 1 年以上的存货跌价准备计提的充分性

报告期各期末，公司库龄在 1 年以上的存货账面余额主要情况如下：

单位：万元、%

时间	项　目	期末余额	1 年以上			
			余额	余额占比	跌价准备	计提比例
2022 年 12 月 31 日	原材料	1,687.48	333.19	19.74	93.97	28.20
	库存商品	4,290.21	407.66	9.50	69.77	17.11
	发出商品	771.24				
	委托加工物资	52.01				
	周转材料	72.21	22.58	31.27		
	自制半成品	435.18	8.15	1.87	0.72	8.89
	在产品	345.30				
	合　计	7,653.63	771.58	10.08	164.46	21.31
2021 年 12 月 31 日	原材料	1,745.37	172.19	9.87	78.33	45.49
	库存商品	5,084.98	147.30	2.90	58.11	39.45
	发出商品	401.41				
	委托加工物资	190.05				
	周转材料	68.28	23.91	35.02		
	自制半成品	471.53	19.24	4.08	1.58	8.21
	在产品	281.79				
	合　计	8,243.42	362.64	4.40	138.02	38.06

2020 年 12 月 31 日	原材料	1,620.54	160.97	9.93	88.26	54.83
	库存商品	3,669.33	173.81	4.74	75.70	43.55
	发出商品	262.53				
	委托加工物资	138.69				
	周转材料	78.05	25.72	32.95		
	自制半成品	590.50	11.07	1.87	2.22	20.01
	在产品	426.74				
	合　计	6,786.38	371.57	5.48	166.18	44.72

报告期各期末，公司库龄在 1 年以上的存货账面余额占各期末存货余额的比例分别为 5.48%、4.40%和 10.08%。2022 年在俄乌冲突、重庆地区高温限电等不确定因素影响下，当期销售下降，导致 2022 年末库龄 1 年以上存货余额的比例有所上升，但整体占比仍较小，主要为原材料和库存商品，具体情况如下：

1. 原材料

公司库龄在 1 年以上的原材料主要系部分非 VMI 采购模式备货集采的原材料，库龄较长的原因主要为批量采购的价格优惠导致一次性采购数量较多，部分原材料受到订单结构变化、产品工艺要求等因素导致领用周期较长。由于公司产品种类较多原材料替代性较强，各期末期后结转领用比例较高。公司结合盘点中长库龄原材料实际状态、原材料通用类型以及对应产品计划生产情况进行评估，并对已发现后续可能无法继续在生产中使用的原材料全额计提跌价准备。报告期各期末，库龄超过 1 年以上的原材料存货跌价准备计提比例分别为 54.83%、45.49%和 28.20%，存货跌价准备计提充分。

2. 库存商品

报告期各期末，公司库龄超过 1 年以上的库存商品主要系内销产品备货和样机，库龄较长的原因主要为少量内销新产品投放市场过程中实际销售情况未达预期形成的少量滞销。公司后期通过加强销售渠道建设、销售区域调整等措施，各期末库存商品期后结转比例较高。对于正常销售的库存商品公司结合期末盘点实际状态以估计售价减去预计销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，对于不可出售的库存商品全额计提跌价准备。报告期各期末，库龄超过 1 年以上

的库存商品存货跌价准备计提比例分别为 43.55%、39.45%和 17.11%，存货跌价准备计提充分。

各期末库龄超过 1 年以上的库存商品存在少量产品暂时未能实现销售的情况，公司已根据预计销售情况计提存货跌价准备，与客户不存在纠纷或潜在纠纷，亦不属于销售退回产品。

（三）结合存货库龄、可比公司存货跌价准备的计提情况、存货跌价准备测试的具体过程，分析说明不同类别存货的跌价准备计提是否充分，说明存货余额与存货跌价准备计提金额变化趋势不一致的原因及合理性

1. 结合存货库龄、可比公司存货跌价准备的计提情况、存货跌价准备测试的具体过程，分析说明不同类别存货的跌价准备计提是否充分

(1) 存货库龄情况

报告期各期末，公司存货库龄及减值准备情况如下：

单位：万元

时点	项　目	1 年以内	1 年以上	合计	
		账面余额	账面余额	账面余额	跌价准备
2022 年 12 月 31 日	原材料	1,354.29	333.19	1,687.48	121.23
	库存商品	3,882.55	407.66	4,290.21	132.20
	发出商品	771.24		771.24	
	委托加工物资	52.01		52.01	
	周转材料	49.63	22.58	72.21	
	自制半成品	427.03	8.15	435.18	5.89
	在产品	345.30		345.30	
	合　计	6,882.05	771.58	7,653.63	259.33
2021 年 12 月 31 日	原材料	1,573.18	172.19	1,745.37	107.91
	库存商品	4,937.68	147.30	5,084.98	79.12
	发出商品	401.41		401.41	
	委托加工物资	190.05		190.05	
	周转材料	44.37	23.91	68.28	
	自制半成品	452.29	19.24	471.53	3.47

	在产品	281.79		281.79	
	合　计	7,880.78	362.64	8,243.42	190.49
2020 年 12 月 31 日	原材料	1,459.57	160.97	1,620.54	109.05
	库存商品	3,495.51	173.81	3,669.33	139.63
	发出商品	262.53		262.53	
	委托加工物资	138.69		138.69	
	周转材料	52.33	25.72	78.05	
	自制半成品	579.43	11.07	590.50	4.23
	在产品	426.74		426.74	
	合　计	6,414.80	371.58	6,786.38	252.91

报告期各期末，公司存货的库龄主要集中在 1 年以内。

(2) 可比公司存货跌价准备的计提情况

报告期各期末，公司与可比上市公司存货跌价准备的计提情况如下：

单位：%

可比公司	2022 年末	2021 年末	2020 年末
一拖股份	8.40	6.28	11.07
大叶股份	0.62	0.56	0.87
神驰机电	1.28	0.6	0.94
绿田机械	3.45	2.19	2.07
君禾股份	0.63	0.74	0.88
平均值	2.88	2.05	3.17
公司	3.39	2.31	3.73

数据来源：可比公司招股说明书或定期报告

报告期各期，公司存货跌价准备计提比例与可比公司平均水平相近。一拖股份存货跌价准备计提比例高于其他可比公司，主要系其部分拖拉机产品销售未达预期，且预计市场低迷的局面短期内不会扭转，故对库存商品及原材料计提较高的存货跌价准备；除一拖股份外，公司存货跌价准备计提比例略高于其他可比公司，主要系公司存货跌价计提政策较为谨慎，对部分长库龄存货可变现净值预估

为零，全额计提跌价准备，且公司存货余额较小，综合导致公司存货跌价准备计提比例略高于其他可比公司。

(3) 存货跌价准备测试的具体过程

报告期内，公司于每个会计期末对存货进行减值测试，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。公司存货跌价准备测试的具体过程如下：

直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

如果原材料在生产过程中正常领用，且其领用生产的产品不存在跌价，则原材料亦不存在跌价；如果原材料库龄较长且不再用于生产领用则全额计提跌价准备。

综上，公司存货的库龄主要集中在 1 年以内，存货跌价准备计提水平与可比公司相比不存在重大差异，存货跌价准备计提依据合理、计提充分。

2. 存货余额与存货跌价准备计提金额变化趋势不一致的原因及合理性

单位：万元

项　目	2022 年末	2021 年末	2020 年末
存货余额	7,653.63	8,243.42	6,786.38
期初存货跌价准备	190.49	252.91	229.24
本期转销	46.77	155.49	51.66
本期计提或转回	115.60	93.08	75.33
期末存货跌价准备	259.33	190.49	252.91

报告期内，存货跌价计提金额为已发生减值存货跌价准备应有余额与期初存货跌价准备余额扣减转销金额之后的差额。报告期内，公司严格执行企业会计准则的规定，对可变现净值低于成本的存货计提跌价准备。报告期内，公司存货与

存货跌价准备计提金额变化趋势基本保持一致，公司报告期内存货整体余额与存货跌价准备计提金额合理。

（四）说明报告期各期末不同类别存货的期后结转情况

公司报告期各期末存货期后结转情况具体如下：

单位：万元、%

时间	项　目	存货余额	期后结转金额	期后结转比例
2022 年 12 月 31 日	原材料	1,687.48	980.35	58.10
	库存商品	4,290.21	2,392.26	55.76
	发出商品	771.24	536.06	69.51
	委托加工物资	52.01	41.51	79.80
	周转材料	72.21	27.21	37.68
	自制半成品	435.18	350.35	80.51
	在产品	345.30	309.53	89.64
	合　计	7,653.63	4,637.26	60.59
2021 年 12 月 31 日	原材料	1,745.37	1,509.71	86.50
	库存商品	5,084.98	4,722.00	92.86
	发出商品	401.41	401.41	100.00
	委托加工物资	190.05	190.05	100.00
	周转材料	68.28	45.63	66.83
	自制半成品	471.53	462.30	98.04
	在产品	281.79	281.26	99.81
	合　计	8,243.42	7,612.36	92.34
2020 年 12 月 31 日	原材料	1,620.54	1,523.93	94.04
	库存商品	3,669.33	3,608.64	98.35
	发出商品	262.53	262.53	100.00
	委托加工物资	138.69	138.69	100.00
	周转材料	78.05	62.90	80.59
	自制半成品	590.50	586.93	99.40
	在产品	426.74	426.74	100.00

	合　计	6,786.38	6,610.37	97.41

注：期后结转情况统计截至 2023 年 2 月 28 日

公司各类存货期后结转情况良好，截至 2023 年 2 月 28 日，各期末存货期后结转金额分别为 6,610.37 万元、7,612.36 万元和 4,637.26 万元，结转比例分别为 97.41%、92.34%和 60.59%。

综上，公司报告期内的各类存货期后结转比例不存在异常情形。

（五）说明报告期各期末对 VMI 模式采购各供应商的采购金额、VMI 库存金额、存货周转周期及库龄情况，公司与供应商合同中有关产品交付、保管、所有权及相应风险转移的具体约定；送量结算与 VMI 模式的具体差异，部分供应商变更结算模式的原因，对公司资金使用效率、存货周转率的影响情况

1. 报告期各期末对 VMI 模式采购各供应商的采购金额、VMI 库存金额、存货周转周期及库龄情况

报告期内，公司 VMI 模式采购情况如下：

单位：万元、天

项　目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
VMI 采购金额	40,205.14	51,390.35	43,893.77
占总采购金额比例	82.89%	84.30%	87.57%
VMI 库存金额	2,196.17	2,140.30	3,009.42
VMI 库存物资存货周转期	14.19	14.18	18.13
VMI 库存物资一年内库龄占比	97.57%	98.21%	98.75%

注：VMI 库存物资存货周转期=360/(营业成本/平均 VMI 库存金额)

报告期内，公司 VMI 库存物资库龄主要为一年内库龄，占比超过 97%。存在一年以上库龄原因系供应商按最低配送量进行送货，公司个别机型生产存在季节性，公司对个别原材料的生产领用需求低于该配送量，导致部分原材料存在结余，于第二年才进行生产领用。因此 VMI 库存物资库龄存在一年以上情形。

2. 公司与供应商合同中有关产品交付、保管、所有权及相应风险转移的具体约定

报告期内，公司与供应商签订的《配套产品购销合同》中约定：“供方在需方的供货产品采取寄售方式，在需方未使用之前均为供方物资，由需方代为保管，

其所有权归供方，需方有妥善保管的义务，若因供方包装问题，以及防潮、防锈、防尘等措施不当和正常老化，造成霉烂、老化、变质、变形、失效、锈蚀引起的产品损失由供方承担。”

由上可知，双方约定以生产领用时点作为产品交付，由公司承担保管义务，所有权及相应风险于生产领用时转移。

3. 送量结算与 VMI 模式的具体差异，部分供应商变更结算模式的原因，对公司资金使用效率、存货周转率的影响情况

(1) 送量结算与 VMI 模式的具体差异

1) 送货量结算

公司向供应商发出采购订单，供应商根据订单要求进行送货，原材料运至公司厂区后对其质量、规格等方面进行验收，验收合格办理入库。公司按月根据验收入库的原材料与供应商进行结算。

2) VMI 模式

对于 VMI 模式采购，采购时公司向供应商发出采购订单，供应商根据订单要求进行送货，供应商货物到达公司后进入公司 VMI 物资存放区域，公司根据实时生产需要发出领料需求，从 VMI 物资存放区域领用至生产车间进行生产。每月末公司对 VMI 物资存放区域进行盘点，并将盘点结果与供应商进行核对。

公司于次月初与 VMI 供应商就当月从 VMI 物资存放区域实际领用的原材料进行对账，并于对账后的次月就当月实际领用的原材料进行付款结算。

(2) 部分供应商变更结算模式的原因，对公司资金使用效率、存货周转率的影响情况

因上游原材料市场供应紧张，部分供应商变更采购结算模式，由 VMI 模式变更为送量结算，导致公司原材料余额上升。报告期内，前五大供应商结算模式发生变更的供应商情况如下：

供应商名称	结算方式转变时间	结算方式转变	
		原结算方式	现结算方式
廊坊津锡	2020.12	VMI 模式	送货量模式
天盛金属	2021.03	VMI 模式	送货量模式

由上表可知，2020 年 12 月以来，前五大供应商中廊坊津锡和天盛金属模式发生变化，由 VMI 模式变更为送货量模式。在送货量模式下，为保证生产连续性及生产效率，采购时通常会考虑库存储备，会在一定程度上影响公司资金使用效率和存货周转率。

（六）说明公司对各类存货盘点的具体情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点比例、盘点差异数量和金额、盘点差异原因及影响

报告期内，公司每年组织一次全面盘点工作，报告期各期末，公司盘点的具体情况如下：

单位：万元、个

项　目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
盘点时间	2022 年 12 月 28 日、2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 30 日至 2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 29 日至 2020 年 12 月 31 日
盘点地点	公司生产厂区及仓库		
盘点人员	库管人员、财务人员		
盘点范围	原材料、在产品、库存商品、委托加工物资、周转材料、自制半成品		
期末存货金额	6,882.39	7,842.01	6,523.85
盘点金额	5,854.06	6,455.40	5,669.47
其中：原材料	1,280.25	1,051.08	1,106.82
库存商品	4,152.72	4,907.78	3,643.29
委托加工物资	52.01	90.60	62.42
周转材料	21.93	16.37	32.03
自制半成品	132.62	156.56	510.42
在产品	214.53	233.01	314.50
盘点比例	85.06%	82.32%	86.90%
盘点差异（数量）		4.00	-203.00
盘点差异金额[注]		0.01	-0.03

[注] 盘点差异正数表示盘盈，负数表示盘亏

注：期末存货金额已剔除发出商品

报告期各期，公司对在公司仓库保管的存货已进行全面盘点，盘点比例为 86.90%、82.32%和 85.06%。对期末不在公司仓库保管的存货，其中发出商品通

过核对销售出库单、期后报关单和提单来检查期末账面结存金额的准确性，委托加工物资主要通过实地盘点的方式来核对期末账面结存金额的准确性。

公司严格遵守存货的内部控制制度，在盘点前制定盘点计划；在盘点过程中，对各类原材料、库存商品和在产品进行清点，并与账面数据进行核对；各仓库保管员对存货的存放位置熟悉，财务部监盘情况较好，内控管理比较规范，除部分原材料及半成品因未及时出入库导致的零星差异外，无其他重大差异，不会对财务报表产生重大影响。

（七）说明发出商品与合同订单的匹配性，在产品的订单覆盖率

1. 发出商品与合同订单的匹配性

报告期各期末，公司发出商品与合同订单的匹配情况具体如下：

单位：万元、%

项　目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
发出商品	771.24	401.41	262.53
期末在手订单	771.24	401.41	262.53
发出商品订单覆盖率	100.00	100.00	100.00

报告期各期末，公司发出商品均有订单支持，不存在期后订单取消的情况。

2. 在产品的订单覆盖率

报告期各期末，公司在产品订单覆盖率情况如下：

单位：万元、%

项　目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
在产品	345.30	281.79	426.74
期末在手订单	127.91	99.57	248.12
在产品订单覆盖率	37.04	35.33	58.14

报告期各期末，公司在产品订单覆盖率分别为 58.14%、35.33%和 37.04%，公司每年末会根据国内经销商旺季订货数量及销售预测进行备货生产，同时根据当期外销客户订单组织安排生产，为保证生产及时性对相关配件进行备货。

（八）核查程序及结论

1. 核查程序

(1) 获得公司各期末在手订单情况，取得报告期各期末存货订单支持比例的统计表，分析了期末各类存货变动的原因及合理性；访谈公司财务人员，了解各产品生产周期，公司的备货政策，发出商品确认政策；查询同行业可比公司存货明细构成，分析与公司的差异情况及差异原因；了解并分析 2020 年末和 2021 年 6 月末原材料和库存商品账面价值增长较快的原因；

(2) 获取公司存货库龄情况，对库龄超过 1 年的主要存货项目进一步核查原因，检查有无纠纷或潜在纠纷，跌价计提是否充分；

(3) 获取存货跌价准备的明细表，复核存货跌价准备计提是否正确；查询可比公司存货跌价准备的计提情况，对不同类别存货的跌价准备计提充分性进行分析；分析存货余额与存货跌价准备计提金额变化趋势；

(4) 取得公司报告期内存货期后结转明细表，复核期后结转情况，结合成本结转情况分析各期存货结转比例是否存在异常；

(5) 获取公司报告期各期末对 VMI 模式采购各供应商的采购金额、VMI 库存金额、存货周转周期及库龄情况；获取公司与主要 VMI 供应商签署的供货合同，查阅有关产品交付、保管、所有权及相应风险转移的具体约定；获取报告期内结算模式变化的供应商情况，分析不同结算模式的差异情况、变更原因及对公司资金使用效率、存货周转率的影响；

(6) 获取并复核公司报告期各期末的存货盘点表、盘点计划及盘点结果；

(7) 分析发出商品与合同订单的匹配性、在产品的订单覆盖率。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期各期末，公司原材料、库存商品、发出商品等各类存货变动的原因具有合理性；公司存货明细构成与同行业可比公司差异具有合理性；公司 2020 年末和 2021 年 6 月末原材料和库存商品账面价值增长较快具有合理性；

(2) 公司报告期内库龄超过 1 年的存货主要由原材料和库存商品构成，占存货比例较低，期后结转情况良好，不存在滞销或销售退回情形，存货跌价准备计提充分；

(3) 公司存货的库龄主要集中在 1 年以内，存货跌价准备计提水平与可比公司相比不存在重大差异，存货跌价准备计提依据合理，存货跌价准备计提充分；

(4) 公司报告期内的各类存货期后结转情况不存在异常情形；

(5) VMI 模式下，双方约定以生产领用时点作为产品交付，由公司承担保管义务，所有权及相应风险转移按生产领用时进行转移；在送货量模式下，为保证生产连续性及生产效率，通常需进行库存储备，会在一定程度上影响公司资金使用效率和存货周转率；

(6) 公司存货内部控制制度执行情况良好，定期对各类存货进行盘点；公司期末仓库账、财务账和实物核对一致，存货发出记录准确、完整，发出商品真实存在；

(7) 报告期各期末，公司发出商品均有订单支持，不存在期后订单取消的情况；报告期各期末，公司在产品订单覆盖率分别为 19.30%、58.14%、35.33%和58.48%，公司每年末会根据国内经销商旺季订货数量及销售预测数量进行备货生产，同时根据当期外销客户订单组织安排生产，为保证生产及时性对相关配件进行备货。

3. 存货函证、存货监盘的具体情况，包括核查方法、核查程序、核查比例及核查结论

(1) 存货函证

1) 函证内容

① 发出商品函证

针对报告期各期末已发货尚未验收的销售订单，我们执行了函证程序，函证的具体内容包括客户名称、所属期间、产品名称、数量、合同金额、发货日期等。

② 采购金额函证

针对报告期各期的主要供应商，执行了函证程序，函证的具体内容包括供应商名称、所属期间、采购金额、应付账款余额及预付款项余额等。

2) 函证过程及函证结果

① 将询证函中列示的函证金额及其他信息与销售合同及其对应的出库单、发运单，采购合同及其对应的采购发票、送货单等进行核对；

② 取得公司提供的被询证者名称、办公地址、联系人、联系电话、电子邮箱等信息，通过查阅公开公示网站、客户官网、检查增值税发票的留存信息、拨打联系电话等方式核对公司提供的联系方式的真实性；

③ 通过邮寄发出的询证函，由项目组人员直接装袋并邮寄，全程对函证邮寄过程进行控制；通过电子邮寄发出的询证函，由项目组人员通过自己的企业邮箱进行发送；

④ 收到回函时，对回函执行相关检查程序，包括但不限于：A.回函信件是否为原件，若不是，与被函证单位落实不是原件的原因并重新补发；B.函证是否由被函证单位直接寄回或由原发函电子邮件接收人回复，检查回函地址及联系方式等是否与寄出的函证信息匹配、检查是否出现重复或相近的联系地址联系电话、地址非企业所在地等异常事项、检查签章是否与询证函中记载的被询证者名称一致等；

⑤ 登记函证信息，若函证出现限制性条款，则予以评估限制性条款对函证结果可确认的影响，是否对函证结果产生不利影响；若函证出现不符事项，则结合回函不符的原因落实不符事项是否恰当合理；

⑥ 对于未回函的询证函执行替代测试：A.针对发出商品，检查对应的销售合同/订单、出库单、销售发票、出口报关单、期后收入确认凭证等资料；B.针对采购金额，检查对应采购合同/订单、发票、入库单、期后付款凭证等资料。

报告期各期函证情况如下：

单位：万元、%

项　目	期间/时点	采购金额/期末余额	发函金额	发函比例	回函确认金额	回函比例
供应商采购	2022 年度	54,786.12	45,025.43	82.18	45.025.43	100.00
	2021 年度	68,860.08	50,639.02	73.54	50,639.02	100.00
	2020 年度	56,620.29	50,885.09	89.87	50,885.09	100.00
发出商品	2022 年 12 月 31 日	771.24	685.52	88.89	575.76	83.99
	2021 年 12 月 31 日	401.41	355.45	88.55	320.58	90.19
	2020 年 12 月 31 日	262.53	211.90	80.71	211.90	100.00

3)核查结论

经核查，我们已对公司存货执行了适当的函证程序。

(2) 存货监盘

1) 监盘情况和监盘比例

单位：万元、%

项　目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
监盘时间	2022 年 12 月 28 日、2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 30-31 日	2020 年 12 月 29-31 日
监盘地点	公司生产厂区及仓库		
监盘人员	保荐人、申报会计师	保荐人、申报会计师	保荐人、申报会计师
监盘范围	原材料、在产品、库存商品、委托加工物资、周转材料、自制半成品，发出商品执行函证程序		
监盘方法	公司执行盘点时，存货已停止收发，并已经适当整理和排列且标识清晰，我们对整个盘点过程实施恰当的监督，盘点结果与账面结果没有重大差异。存货数量真实完整，归属于公司，没有毁损、陈旧、残次和短缺等状况		
存货余额	7,653.63	8,243.42	6,786.38
监盘金额	5,565.59	6,097.67	5,419.28
监盘比例	72.72	73.97	85.91

2）监盘程序

① 计划存货监盘工作，了解和获取公司存货盘点制度及相关的内部控制制度，根据其存货盘点制度和内部控制的有效性，评价盘点时间是否合理；

② 获取公司仓库清单或存货存放地点清单，包括租赁的仓库以及第三方代保管存货的仓库等；复核租赁费用明细账，检查租用的仓库是否均已包括在仓库清单中，实地察看存货的存放场所，特别是金额较大或性质特殊的存货；

③ 编制存货监盘计划，并将计划传达给每一位监盘人员；

④ 观察管理层制订的盘点程序的执行情况、检查存货现场的摆放情况、观察存货盘点人员是否按照既定的盘点计划执行盘点程序、对整个盘点过程实施恰当的监督；关注存货的状况，观察公司是否已经恰当区分所有毁损、陈旧、过时及残次的存货；

⑤ 执行抽盘程序：从存货盘点记录中选取项目追查至存货实物，以测试盘点记录的准确性；从存货实物中选取项目追查至存货盘点记录，以测试存货盘点的完整性；

⑥ 获取盘点日前后存货收发及移动的凭证，检查库存记录与会计记录期末截止是否正确；

⑦ 存货盘点结束前，再次观察盘点现场，以确定所有应纳入盘点范围的存货是否均已盘点；取得并复核盘点结果汇总记录，完成存货监盘报告。

3）核查结论

经核查，我们认为：

① 公司存货内部控制制度执行情况良好，项目现场存货存放有序，不存在残次、积压或毁损破坏情况；

② 公司期末仓库账、财务账和实物核对一致，存货发出记录准确、完整，发出商品真实存在；

③ 报告期各期末监盘比例为 85.91%、73.97%和 72.72%，监盘比例充分。

4. 对存货跌价准备计提充分性是否采取了针对性核查措施，是否予以了重点关注

我们针对存货跌价准备计提的充分性予以了重点关注，并采取了针对性核查措施，具体核查情况如下；

(1) 访谈公司财务负责人员，了解公司存货结转模式、存货的具体构成、存货跌价准备计提方法等；

(2) 获取公司存货明细，结合库龄以及期后领用等情况判断是否存在需要计提跌价的情况；

(3) 复核各类存货估计售价的确定依据及可变现净值的确定方法，检查相关合同文件等资料，对比报告期各期末存货期后结转情况；

(4) 结合存货监盘，检查期末存货中是否存在库龄较长、产量下降、技术或市场需求变化等情形，评价管理层是否已合理估计可变现净值；

(5) 执行存货减值测试，复核管理层存货跌价准备计提是否准确；

(6) 对公司存货跌价政策与同行业可比公司对比分析，评估公司存货跌价政策是否合理和跌价准备计提是否充分。

经核查，我们认为，公司存货跌价准备计提政策合理，符合公司实际情况，存货跌价准备计提充分。

十七、关于货币资金与交易性金融资产

根据申报材料：(1)报告期其他货币资金净额分别为 458.01 万元、426.55 万元、1,157.33 万元和 1,372.29 万元。其他货币资金主要为银行承兑汇票保证金、保函保证金和远期结汇保证金。公司其他货币资金为使用权受到限制的货

币资金。(2)2019 年末、2020 年末和 2021 年 6 月末，公司交易性金融资产余额分别为 13,698.51 万元、4,073.15 万元和 1,660.62 万元，占流动资产比例分别为 47.65%、11.91%和 4.64%，主要为未到期的理财产品和开展远期结汇业务形成的衍生金融资产。公司购买的银行理财产品类型均为非保本浮动型理财产品；衍生金融资产主要由未交割的远期结汇合约约定汇率高于同期金融机构远期汇率报价形成。(3)2018 年购买银行的非保本浮动收益性理财产品，随时可赎回，分类为可供出售金融资产。

请发行人说明：(1)报告期各期末其他货币资金中银行承兑汇票保证金、保函保证金的构成情况，其他货币资金与应付票据、保函金额的匹配性。(2)远期结汇保证金与发行人相应的经营收入、结汇规模的匹配情况，远期结售汇的业务流程、会计处理及对经营业绩的影响，是否实现了有效的套期保值，是否符合企业会计准则规定。(3)银行理财产品的明细构成，包括产品名称、金额、期限、利率、收益等，不同理财产品计入不同会计科目的具体情况及是否符合《企业会计准则》规定。(4)购买大额理财产品的资金来源，是否履行内部决策程序，以及资金内部管理措施是否健全有效。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 20)

(一) 报告期各期末其他货币资金中银行承兑汇票保证金、保函保证金的构成情况，其他货币资金与应付票据、保函金额的匹配性

1. 报告期各期末其他货币资金中银行承兑汇票保证金、保函保证金的构成情况

单位：万元

项　目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
保函保证金	348.23	318.79	326.25

2. 其他货币资金与应付票据、保函金额的匹配性

(1) 银行承兑汇票保证金与应付票据余额的匹配性

报告期各期末，公司不存在已开立而尚未支付的银行承兑汇票。

(2) 保函保证金与保函余额匹配性

报告期各期末，公司保函保证金与保函金额的匹配情况如下：

单位：万元

时间	开具银行	保函金额（万美元）	期末汇率	保函保证金
2022年12月31日	中国工商银行股份有限公司重庆高科技支行	50.00	6.9646	348.23
2021年12月31日	中国工商银行股份有限公司重庆高科技支行	50.00	6.3757	318.79
2020年12月31日	中国工商银行股份有限公司重庆高科技支行	50.00	6.5249	326.25

因业务需要，公司与中国工商银行股份有限公司重庆高科技支行签订《开立非融资类保函/备用信用证总协议》，协议约定每笔保函/备用信用证保证金比例为100.00%，且最低不得少于50.00万美元，根据协议约定，公司于账户中存储保证金50.00万美元。报告期各期末，公司保函保证金与保函金额相匹。

（二）远期结汇保证金与公司相应的经营收入、结汇规模的匹配情况，远期结售汇的业务流程、会计处理及对经营业绩的影响，是否实现了有效的套期保值，是否符合企业会计准则规定

1. 远期结汇保证金与公司相应的经营收入、结汇规模的匹配情况

报告期各期，公司远期结汇保证金与公司相应的经营收入、结汇规模的匹配情况如下：

单位：万元

项　目	2022年度/2022年12月31日	2021年度/2021年12月31日	2020年度/2020年12月31日
期末远期结汇保证金		306.00	831.09
未到期远期结汇金额（万美元）		1,000.00	3,000.00
远期结汇金额	19,684.20	27,457.28	25,095.48
境外收入	51,718.04	60,314.30	48,375.72

报告期各期，公司综合考虑外币应收账款、货币资金规模及考虑汇率波动对经营情况的影响等因素，办理远期结汇交易。报告期各期末，公司远期结汇保证金余额与期末未到期远期结汇金额相关，与公司当期结汇规模、外销收入不直接相关。

2. 远期结售汇的业务流程、会计处理及对经营业绩的影响，是否实现了有效的套期保值，是否符合企业会计准则规定

(1) 远期结售汇的业务流程

1) 计划制定及审批

① 销售部门根据客户订单及订单预测，进行外币收(付)款预测，并于每月26日向财务部报送购买远期锁汇需求计划；

② 财务部结合销售部门的预测结果，根据人民币汇率的变动趋势以及各金融机构报价信息，汇总各部门计划并制订与实际业务规模相匹配的远期结汇方案提交财务总监审核；

③ 财务总监在授权范围内评估风险并审批交易方案，超出权限的报总经理批准。

2) 远期合约的签署及执行

由授权操作人员电话与银行联系确定具体远期锁汇事项，包括远期锁汇产品、金额、期限等进行确认交易，银行向公司财务总监确认相关交易内容，同时将交易资料以邮件形式知会公司，次日将收到银行出具的签署交易确认文件，一式两联，第二联为副本，由授权人签字确认后，扫描电邮给银行，原件寄回给银行留存。

3) 办理保证金

公司财务部向银行发出计划锁汇的指令，银行扣除锁汇金额对应的保证金。

4) 合约到期交割

由授权操作人员与银行联系确定交易，同时核实金额及价格，后续银行结算处会再次核实交易内容。银行将美元按锁定汇率兑换成人民币，存入公司外汇宝人民币账户。若当月美元回款不足以实盘交割时，由公司财务部向银行提报需要进行差额交割的准确金额并完成交割。

财务部对每笔远期结售汇业务交易进行登记，检查交易记录，及时跟踪交易变动状态，妥善安排交割资金，严格控制，杜绝交割违约风险的发生。

(2) 远期结售汇的会计处理

1) 购买远期外汇合约

无需账务处理。

2) 办理保证金

根据银行扣除的保证金金额，借记其他货币资金，贷记银行存款。

3）合约到期交割

根据锁定汇率与现汇买入价计算合约损益，扣除上期末未到期远期合约根据公允价值计入公允价值变动损益金额，计入投资收益。

4）资产负债表日公允价值变动

资产负债表日，根据银行提供的预计到期日的远期结汇报价，确认交易性金融资产/负债和公允价值变动损益，直至交割日合同到期，再将前期未到期远期合约累计确认的公允价值变动损益全部冲回。

综上，公司为应对外汇波动风险购买远期合约的相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

(3) 对经营业绩的影响，是否实现了有效的套期保值

公司远期结汇业务对经营业绩影响情况如下：

单位：万元

项　目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	累计影响数
投资收益	-532.63	616.18	353.99	437.54
公允价值变动收益	-681.81	-16.56	73.15	-625.22
影响利润总额	-1,214.44	599.62	427.13	-187.69

报告期内，远期结售汇业务对利润总额的累计影响为-187.69 万元，公司购买远期合约系综合考虑外币应收账款、货币资金规模及汇率波动对经营情况的影响，不属于套期业务。

(三) 银行理财产品的明细构成，包括产品名称、金额、期限、利率、收益等，不同理财产品计入不同会计科目的具体情况及是否符合《企业会计准则》规定

1. 银行理财产品的明细构成，包括产品名称、金额、期限、利率、收益等

(1) 中国银行股份有限公司

单位：万元

产品名称	产品金额	起始日	赎回日期	赎回金额	参考年化利率	收益
中银日积月累-日计划	80.00	2019/10/22	2020/1/8	10.00	3.00%	0.47
			2020/1/14	10.00	3.00%	
			2020/1/20	60.00	3.00%	

产品名称	产品金额	起始日	赎回日期	赎回金额	参考年化利率	收益
中银理财.欣享天添	300.00	2022/4/25	2022/6/28	268.00	2.00%-3.00%	1.52
			2022/6/29	15.00		
			2022/6/30	7.14		
			2022/7/1	4.00		
			2022/7/4	5.86		
	300.00	2022/7/20	2022/12/20	300.00		0.71
	100.00	2022/8/8	2022/12/20	100.00		

(2) 重庆农村商业银行股份有限公司

单位：万元

产品名称	产品金额	起始日	赎回日期	赎回金额	参考年化利率	收益
江渝财富“天添金”	4,000.00	2019/3/29	2020/11/7	2,000.00	4.25%	237.57
			2020/11/7	2,000.00		
	4,000.00	2020/11/10	2021/3/11	4,000.00	3.40%	44.71
	4,000.00	2021/3/12	2021/6/30	4,000.00	3.50%	41.81
	4,000.00	2021/7/9	2021/12/25	4,000.00	3.58%	75.23
	5,000.00	2022/6/30	2022/7/1	5,000.00	2.46%	1.73
	800.00	2022/9/21	2022/10/8	800.00	3.15%	
	1,000.00	2022/9/30	2022/10/10	1,000.00	3.15%	
益尊封闭式 2022 年第 31401 期	5,000.00	2022/1/12	2022/6/29	5,000.00	3.80%	86.74
益尊封闭式 2022 年第 31403 期	5,000.00	2022/7/1	2022/12/27	5,000.00	3.60%	21.15

(3) 中国光大银行股份有限公司

单位：万元

产品名称	产品金额	起始日	赎回日期	赎回金额	参考年化利率	收益
对公活期盈(EB4329)	500.00	2019/11/28	2020/1/15	500.00	3.00%	1.91

产品名称	产品金额	起始日	赎回日期	赎回金额	参考年化利率	收益
分段计息对公活期盈(EB4329)	300.00	2019/12/9	2020/1/7	300.00	4.50%	0.67
BTA 对公 84 天(EB4102)	800.00	2019/12/11	2020/3/4	800.00	3.90%	7.18
对公活期盈(EB4329)	700.00	2019/12/16	2020/1/6	700.00	3.00%	1.17
定活宝(机构)(EB4328)	600.00	2019/12/18	2020/2/20	600.00	5.0-5.8%	3.79
机构理财月月盈(EB4322)	1,000.00	2019/12/20	2020/1/20	1,000.00	3.5-3.7%	3.06
定活宝(机构)(EB4328)	1,600.00	2019/12/24	2020/1/6	1,600.00	5.0-5.8%	1.65
对公活期盈(EB4329)	700.00	2020/1/10	2020/1/15	700.00	3.00%	0.28
定活宝(机构)(EB4328)	1,800.00	2020/1/21	2020/2/20	1,800.00	5.0-5.8%	4.73
对公活期盈(EB4329)	600.00	2020/1/22	2020/2/20	600.00	3.00%	1.38
分段计息对公活期盈(EB4329)	700.00	2020/2/21	2020/2/27	500.00	4.50%	0.23
			2020/4/13	200.00	4.50%	0.21
定活宝(机构)(EB4328)	1,300.00	2020/3/5	2020/3/11	1,300.00	5.0-5.8%	0.60
	400.00	2020/3/10	2020/4/9	100.00	5.0-5.8%	0.08
			2020/4/9	100.00	5.0-5.8%	0.08
			2020/4/9	200.00	5.0-5.8%	0.74
定活宝(机构)(EB4328)	500.00	2020/3/16	2020/5/6	500.00	5.0-5.8%	1.94
	1,000.00	2020/3/18	2020/5/6	1,000.00	5.0-5.8%	4.16
	800.00	2020/3/23	2020/5/6	800.00	5.0-5.8%	2.99
对公活期盈(EB4329)	900.00	2020/3/30	2020/5/6	400.00	3.00%	1.42
			2020/6/9	500.00	3.00%	3.84
BTA 对公统发 14 天(EB4106)	400.00	2020/4/17	2020/5/6	400.00	3.40%	0.65
对公活期盈(EB4329)	200.00	2020/4/27	2020/6/9	200.00	3.00%	0.66

产品名称	产品金额	起始日	赎回日期	赎回金额	参考年化利率	收益
定活宝（机构)(EB4328)	1,200.00	2020/5/11	2020/6/29	1,200.00	5.0-5.8%	4.19
阳光碧机构盈（EB1669)机构盈	1,200.00	2020/7/9	2020/8/4	1,200.00	2.3-3.4%	2.53
	200.00	2020/7/8	2020/7/9	200.00	2.3-3.4%	0.02
	1,000.00	2020/7/10	2020/9/4	1,000.00	2.3-3.4%	4.40
	600.00	2020/7/15	2020/8/13	200.00	2.3-3.4%	0.45
			2020/9/3	400.00	2.3-3.4%	1.56
光银现金A(EB4395)	300.00	2020/7/21	2020/8/4	300.00	2.8-3.5%	0.35
阳光碧机构盈（EB1669)机构盈	2,000.00	2020/7/27	2020/8/4	2,000.00	2.3-3.4%	1.27
光银现金A(EB4395)	600.00	2020/8/24	2020/10/22	300.00	2.8-3.5%	1.48
			2020/11/4	300.00	2.8-3.5%	1.81
	700.00	2020/8/28	2020/11/4	700.00	2.8-3.5%	4.01
	2,000.00	2020/8/27	2020/9/4	2,000.00	2.8-3.5%	1.33
	500.00	2020/9/14	2020/10/12	500.00	2.8-3.5%	1.19
阳光碧机构盈（EB1669)机构盈	1,000.00	2020/9/28	2020/10/9	1,000.00	2.3-3.4%	0.77
光银现金A(EB4395)	1,000.00	2020/10/16	2020/11/4	1,000.00	2.8-3.5%	1.62
	600.00	2020/10/26	2020/11/25	600.00	2.8-3.5%	1.53
	1,200.00	2020/10/28	2020/11/4	1,200.00	2.8-3.5%	0.73
	1,300.00	2020/11/17	2020/12/3	1,300.00	2.8-3.5%	1.76
	400.00	2020/11/18	2020/12/8	400.00	2.8-3.5%	0.68
	500.00	2020/11/26	2020/12/10	500.00	2.8-3.5%	0.59
	2,000.00	2020/11/30	2020/12/3	2,000.00	2.8-3.5%	0.51
	600.00	2020/12/18	2020/12/28	600.00	2.8-3.5%	0.51
	2,000.00	2020/12/22	2020/12/28	2,000.00	2.8-3.5%	1.02
	2,500.00	2021/1/4	2021/2/4	1,500.00	2.8-3.5%	3.98
			2021/2/4	1,000.00	2.8-3.5%	2.57

产品名称	产品金额	起始日	赎回日期	赎回金额	参考年化利率	收益
	1,000.00	2021/1/5	2021/1/11	500.00	2.8-3.5%	0.30
			2021/1/12	500.00	2.8-3.5%	0.34
	1,400.00	2021/1/25	2021/3/3	1,400.00	2.8-3.5%	4.44
	300.00	2021/1/28	2021/2/4	300.00	2.8-3.5%	0.18
	500.00	2021/2/25	2021/3/3	500.00	2.8-3.5%	0.25
	1,400.00	2021/2/24	2021/3/3	1,400.00	2.8-3.5%	0.83
	500.00	2021/3/8	2021/5/6	500.00	2.8-3.5%	2.45
	700.00	2021/3/16	2021/5/6	700.00	2.8-3.5%	2.97
	700.00	2021/3/19	2021/5/6	700.00	2.8-3.5%	2.79
	400.00	2021/3/30	2021/5/6	400.00	2.8-3.5%	1.22
	200.00	2021/4/1	2021/5/6	200.00	2.8-3.5%	0.58
	2,400.00	2021/4/1	2021/4/6	2,400.00	2.8-3.5%	0.97
	500.00	2021/4/9	2021/5/6	500.00	2.8-3.5%	1.12
	1,500.00	2021/5/13	2021/6/25	1,500.00	2.8-3.5%	5.37
	400.00	2021/5/18	2021/6/25	400.00	2.8-3.5%	1.27
	1,600.00	2021/5/27	2021/6/3	1,600.00	2.8-3.5%	0.94
	700.00	2021/5/28	2021/6/3	700.00	2.8-3.5%	0.35
	200.00	2021/5/28	2021/6/25	200.00	2.8-3.5%	0.47
	1,100.00	2021/6/24	2021/6/25	1,100.00	2.8-3.5%	0.09
	2,300.00	2021/7/1	2021/7/5	1,500.00	2.8-3.5%	0.49
			2021/8/5	800.00	2.8-3.5%	2.30
	4,000.00	2021/7/2	2021/7/6	3,200.00	2.8-3.5%	1.05
			2021/8/5	800.00	2.8-3.5%	2.23
	700.00	2021/7/8	2021/8/5	700.00	2.8-3.5%	1.61
	1,000.00	2021/7/26	2021/8/5	1,000.00	2.8-3.5%	0.83
	600.00	2021/8/16	2021/9/6	600.00	2.8-3.5%	1.04
	500.00	2021/8/20	2021/9/6	500.00	2.8-3.5%	0.70

产品名称	产品金额	起始日	赎回日期	赎回金额	参考年化利率	收益
	700.00	2021/9/8	2021/9/24	700.00	2.8-3.5%	0.94
	400.00	2021/9/16	2021/9/24	400.00	2.8-3.5%	0.27
	1,100.00	2021/10/8	2021/11/4	1,100.00	2.8-3.5%	2.37
	1,000.00	2021/11/8	2021/12/3	1,000.00	2.8-3.5%	1.99
	1,000.00	2021/11/16	2021/12/3	1,000.00	2.8-3.5%	1.36
	700.00	2021/11/19	2021/12/3	700.00	2.8-3.5%	0.78
	1,100.00	2021/11/26	2021/12/27	1,100.00	2.8-3.5%	2.84
	5,000.00	2021/12/17	2021/12/27	5,000.00	2.8-3.5%	4.37
	500.00	2021/12/20	2021/12/27	500.00	2.8-3.5%	0.31
光银现金 A（EB4395）	4,000.00	2022/1/4	2022/1/17	3,200.00	3.03%	84.15
			2022/2/11	800.00	3.03%	
	2,000.00	2022/1/19	2022/2/10	800.00	2.87%	
			2022/3/3	1,200.00	2.87%	
	1,200.00	2022/1/28	2022/2/10	1,200.00	2.87%	
	800.00	2022/2/24	2022/3/3	800.00	2.87%	
	500.00	2022/2/28	2022/3/3	500.00	2.87%	
	1,700.00	2022/3/8	2022/6/28	1,700.00	2.65%	
	500.00	2022/3/14	2022/3/29	500.00	2.65%	
	900.00	2022/3/17	2022/6/28	900.00	2.78%	
	600.00	2022/3/22	2022/5/16	300.00	2.76%	
			2022/5/17	300.00	2.76%	
	600.00	2022/3/24	2022/5/6	600.00	2.81%	
	800.00	2022/4/1	2022/6/28	800.00	2.36%	
	500.00	2022/4/22	2022/5/6	500.00	2.76%	
	500.00	2022/5/20	2022/6/6	500.00	2.76%	
	500.00	2022/6/22	2022/6/28	500.00	2.76%	
	2,000.00	2022/7/1	2022/7/12	2,000.00	2.45%	

产品名称	产品金额	起始日	赎回日期	赎回金额	参考年化利率	收益
	800.00	2022/7/5	2022/7/12	800.00	2.45%	
	2,000.00	2022/7/13	2022/8/3	2,000.00	2.45%	
	1,000.00	2022/7/13	2022/9/5	1,000.00	2.45%	
	800.00	2022/7/20	2022/12/26	800.00	2.45%	
	500.00	2022/7/25	2022/9/5	500.00	2.45%	
	1,000.00	2022/8/22	2022/12/5	1,000.00	2.45%	
	600.00	2022/9/2	2022/12/26	600.00	2.45%	
	1,000.00	2022/9/8	2022/9/26	1,000.00	2.45%	
	1,000.00	2022/9/14	2022/10/21	1,000.00	2.45%	
	2,000.00	2022/9/28	2022/10/21	2,000.00	2.45%	
	800.00	2022/10/28	2022/12/26	800.00	2.25%	
	700.00	2022/11/16	2022/12/26	700.00	2.17%	
	1,200.00	2022/11/30	2022/12/5	1,200.00	2.15%	
阳光碧机构盈（EB1669）机构盈	4,500.00	2022/1/6	2022/1/11	2,700.00	2.84%	19.02
			2022/1/14	500.00	2.84%	
			2022/2/10	1,300.00	2.84%	
	300.00	2022/4/19	2022/5/6	300.00	2.76%	
	2,000.00	2022/6/2	2022/6/6	2,000.00	2.76%	
	800.00	2022/6/7	2022/6/16	200.00	2.76%	
			2022/6/27	600.00	2.76%	
	1,400.00	2022/6/14	2022/6/27	1,400.00	2.76%	
	2,000.00	2022/7/1	2022/7/12	2,000.00	2.15%	
	1,000.00	2022/8/8	2022/9/5	1,000.00	2.15%	
	3,000.00	2022/10/24	2022/11/3	3,000.00	2.15%	
	500.00	2022/11/7	2022/12/26	500.00	2.25%	
	800.00	2022/11/14	2022/12/26	800.00	2.25%	
	800.00	2022/12/9	2022/12/26	800.00	2.25%	

产品名称	产品金额	起始日	赎回日期	赎回金额	参考年化利率	收益
	2,000.00	2022/7/1	2022/7/12	2,000.00	2.15%	
	1,000.00	2022/8/8	2022/9/5	1,000.00	2.15%	

(4) 中国工商银行股份有限公司

单位：万元

产品名称	产品金额	起始日	赎回日期	赎回金额	参考年化利率	收益
“添利宝”净值型	200.00	2021/2/9	2021/3/29	500.00	2.2-2.8%	0.99
	300.00	2021/3/10			2.2-2.8%	
	1,300.00	2021/4/1	2021/4/7	1,300.00	2.2-2.8%	0.21
	1,400.00	2021/4/15	2021/6/3	1,700.00	2.2-2.8%	5.61
	300.00	2021/5/13			2.2-2.8%	
	300.00	2021/6/11	2021/7/5	2,400.00	2.2-2.8%	1.78
	800.00	2021/6/17			2.2-2.8%	
	300.00	2021/6/17			2.2-2.8%	
	1,000.00	2021/7/2			2.2-2.8%	
	300.00	2021/8/20	2021/9/6	500.00	2.2-2.8%	0.89
	200.00	2021/8/26			2.2-2.8%	
“添利宝”净值（TLB1801）	1,000.00	2022/2/22	2022/3/3	1,000.00	2.25%	3.27
	900.00	2022/3/17	2022/4/6	900.00	2.20%	
	1,000.00	2022/4/2	2022/4/6	1,000.00	2.20%	
	700.00	2022/4/18	2022/5/6	700.00	2.18%	
	600.00	2022/5/20	2022/6/6	600.00	2.15%	
	100.00	2022/5/20	2022/6/22	100.00	2.25%	
	200.00	2022/7/22	2022/8/10	200.00	2.25%	
“添利宝”2号 TLB1901	300.00	2022/3/1	2022/3/4	300.00	2.25%	3.65
	2,000.00	2022/7/4	2022/8/3	2,000.00	2.14%	

(5) 中国建设银行股份有限公司

单位：万元

产品名称	产品金额	起始日	赎回日期	赎回金额	参考年化利率	收益
乾元-安鑫(七天)固收类净值型理财产品	700.00	2019/5/15	2020/1/15	1,200.00	2.5-3.55%	24.56
	500.00	2019/7/24			2.5-3.55%	
乾元-安鑫(按日)现金管理类开放式净值产品	100.00	2019/8/12	2020/6/23	1,800.00	2.53%	9.52
	100.00	2019/8/12				
	1,200.00	2020/5/22				
乾元-私享(按日)开放式私人银行理财产品	400.00	2020/6/19			2.5-3.45%	
乾元-安鑫(按日)现金管理类开放式净值产品	100.00	2019/9/20	2020/6/9	900.00	2.53%	23.90
	100.00	2019/9/20			2.53%	
	100.00	2019/9/20			2.53%	
	100.00	2019/9/20			2.53%	
	100.00	2019/9/20			2.53%	
乾元-私享(按日)开放式私人银行理财产品	400.00	2019/9/24			2.5-3.45%	
乾元-安鑫(按日)现金管理类开放式净值产品	100.00	2019/9/4	2020/6/8	2,300.00	2.53%	21.58
乾元-私享净鑫净利(现金管理-按日)净值产品	500.00	2019/9/18			2.64%	
乾元-私享(按日)开放式私人银行理财产品	500.00	2019/9/18			2.5-3.45%	
乾元－建行龙宝(双周)净值型理财产品	1,000.00	2020/4/2			3.52-3.93%	
乾元-安鑫(按日)现金管理类开放式净值产品	100.00	2020/5/20			2.53%	
	100.00	2020/5/20			2.53%	
乾元-私享(按周)开放式私人银行理财产品	700.00	2019/12/13	2020/1/9	700.00	2.78-3.28%	1.91
乾元-安鑫(七天)固收类净值型理财	500.00	2020/5/20	2020/6/24	500.00	2.5-3.55%	1.52

产品名称	产品金额	起始日	赎回日期	赎回金额	参考年化利率	收益
产品						
乾元－建行龙宝(双周)净值型理财产品	800.00	2020/5/18	2020/6/29	2,700.00	3.52-3.93%	1.28
乾元-安鑫(按日)现金管理类开放式净值产品	100.00	2020/5/20			2.53%	
乾元-私享(按日)开放式私人银行理财产品	1,800.00	2020/6/23			2.5-3.45%	
	400.00	2020/6/24	2020/11/25	500.00	2.5-3.45%	18.52
	100.00	2020/6/24			2.5-3.45%	
乾元-安鑫(按日)现金管理类开放式净值产品	1,700.00	2020/7/1	2020/11/4	750.00	2.53%	1.88
			2020/11/25	950.00	2.53%	15.79
乾元－建行龙宝(双周)净值型理财产品	1,000.00	2020/7/2	2020/12/17	1,000.00	3.52-3.93%	15.15
乾元-私享(按周)开放式私人银行理财产品	1,000.00	2020/7/2	2020/12/16	1,000.00	2.78-3.28%	13.09
乾元-私享(按日)开放式私人银行理财产品	800.00	2020/8/27	2020/10/9	800.00	2.5-3.45%	2.73
乾元-私享净鑫净利(现金管理-按日)净值产品	500.00	2020/12/17	2020/12/28	500.00	2.64%	0.45
乾元-私享(按周)开放式私人银行理财产品	1,500.00	2020/12/18	2020/12/31	1,500.00	2.78-3.28%	1.49
乾元-私享净鑫净利(现金管理-按日)净值产品	500.00	2021/1/4	2021/6/25	500.00	2.64%	7.00
“乾元—日日鑫高”(按日)开放式资产组合型	300.00	2021/2/9	2021/5/6	1,500.00	2.00%	8.29
	500.00	2021/2/18			2.00%	
	350.00	2021/2/25			2.00%	
	350.00	2021/3/30			2.00%	
乾元-私享(按日)开放式私人银行理财产品	600.00	2021/4/29	2021/6/25	3,100.00	2.5-3.45%	5.60
	600.00	2021/5/27			2.5-3.45%	

产品名称	产品金额	起始日	赎回日期	赎回金额	参考年化利率	收益
	600.00	2021/6/9			2.5-3.45%	
	1,300.00	2021/6/15			2.5-3.45%	
	4,300.00	2021/7/1	2021/8/10	1,100.00	2.5-3.45%	3.50
	300.00	2021/7/16	2021/9/6	1,900.00	2.5-3.45%	10.11
	400.00	2021/8/26	2021/9/10	300.00	2.5-3.45%	1.69
	1,300.00	2021/9/16	2021/9/24	3,000.00	2.5-3.45%	9.99
	1,600.00	2021/10/8	2021/12/15	1,600.00	2.5-3.45%	8.40
	1,300.00	2021/10/14			2.5-3.45%	
	500.00	2021/10/22	2021/11/4	2,400.00	2.5-3.45%	2.71
	600.00	2021/10/29			2.5-3.45%	
	1,300.00	2021/11/18	2021/12/16	1,300.00	2.78-3.28%	3.30
乾元-安鑫(按日)现金管理类开放式净值产品	600.00	2022/4/8	2022/6/27	600.00	2.25%	3.11
“私享”(按周)开放式固定收益类净值型	600.00	2022/4/8	2022/6/27	600.00	2.25%	3.11
“天天利”按日开放式理财产品	2,000.00	2022/7/13	2022/12/22	2,000.00	3.25%	0.61
“私享”净鑫净利(现金管理类按日)开放式净值型	753.32	2022/8/24	2022/9/5	753.32	2.39%	0.54
“恒赢”(30 天)周期型开放式净值型人民币理财产品	2,000.00	2022/10/24	2022/12/27	2,000.00	2.19%	7.12

2. 不同理财产品计入不同会计科目的具体情况及是否符合《企业会计准则》规定

公司各期末理财产品明细如下：

单位：万元

时间	银行	产品名称	余额	类型	期限
2020 年 12 月 31 日	重庆农村商业银行股份有限公司	江渝财富“天添金”开放式 84 天 A 款	4,000.00	非保本浮动收益类	84 天
	合计		4,000.00		

2020 年末在交易性金融资产列报的理财产品均为非保本浮动型理财产品，公司管理此类金融资产的业务模式主要系短期持有并交易以获取收益，其合同现金流量特征与基本借贷安排不一致。根据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量(2017 年)》之相关规定，公司将该类理财产品分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，并列报为交易性金融资产。综上，公司对理财产品的会计处理符合《企业会计准则》规定。

（四）购买大额理财产品的资金来源，是否履行内部决策程序，以及资金内部管理措施是否健全有效。

1. 购买大额理财产品的资金来源，是否履行内部决策程序

公司购买大额理财产品的资金均来源于自有资金，并履行了相关的内部审批程序，具体如下：

项　目	审批流程
固定期限理财产品	由财务部门发起资金使用申请，经由财务负责人审批通过，总经理审核批准
无固定期限理财产品	为灵活使用资金，在考虑资金安全的前提下，由财务部门发起资金使用申请，经由财务负责人审核批准，用于购买安全性高、低风险、灵活稳健的理财产品

2. 资金内部管理措施是否健全有效

公司制定了《理财管理制度》，规定公司购买理财产品的资金必须为闲置资金，且只能购买安全性高、低风险、稳健性的理财产品，不得影响公司正常生产经营活动和投资需求。为了健全和规范资金的使用及管理，公司还制定了《资金及银行账户管理制度》，相关规定和执行情况如下：

(1) 职责分工财务部对货币资金业务应严格按照岗位职责分工，确保办理资金业务的不相容岗位相互分离、制约和监督；

(2) 分级授权货币资金使用按金额大小、业务性质及责任大小实行分级授权审批制度。业务部门的负责人及分管领导负责对经济事项的真实性、合法性、合理性、合规性进行确认、审批，财务部及财务负责人对支出的真实性、合法性、合理性、合规性进行确认、审批。财务部应严格执行公司的预算、支付标准和分级授权管理制度；

(3) 规范流程办理货币资金业务必须经过支付申请、支付审批、支付审核和办理支付四个环节；

(4) 监督检查监督范围包括货币资金业务相关岗位及人员的设置情况、货币资金支付授权。

（五）核查程序及核查结论

1. 核查程序

(1) 查阅保函开立协议、银行承兑协议等协议及相关会计凭证，分析其他货币资金与应付票据、保函金额的匹配性；对公司各期末其他货币资金中保证金余额执行函证程序；

(2) 获取并检查公司的外汇远期合约，了解远期结汇保证金与公司相应的经营收入、结汇规模的匹配情况；了解公司远期结售汇的业务流程、会计处理及对经营业绩的影响；

(3) 获取报告期内公司理财产品购买明细，抽查理财产品的相关合同，并对照会计准则的相关规定，确认公司理财产品的会计处理是否符合会计准则的相关规定；

(4) 查阅公司的资金管理制度、理财管理制度等内控制度文件；了解公司资金管理和对外投资的内部控制，获取理财产品的银行流水，抽查资金使用的凭证，判断是否严格按照公司规定进行职责分工和授权审批。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期各期末，公司其他货币资金中的保证金与应付票据和保函金额相匹配；

(2) 公司远期结汇保证金余额与期末未到期远期结汇金额相关，与公司当期结汇规模、外销收入不直接相关；公司远期结汇业务的会计处理符合《企业会计准则》规定；

(3) 公司理财产品的会计处理符合《企业会计准则》的规定；

(4) 公司购买大额理财产品的资金均来源于自有资金，并履行了相关的内部审批程序，资金内部管理措施健全有效。

十八、关于非流动资产

根据申报材料：(1)报告期各期末，公司固定资产账面价值分别为 7,839.17 万元、7,683.86 万元、7,671.51 万元和 7,751.05 万元，主要为房屋及建筑物和生产用设备。(2)2019 年末、2020 年末和 2021 年 6 月末，公司在建工程余额分别为 83.57 万元、58.65 万元和 63.46 万元，金额较小，主要为信息化改造项目支出。(3)2021 年 6 月末发行人的使用权资产金额为 1,597.84 万元。(4)报告期各期末，公司其他非流动资产余额分别为 160.99 万元、184.32 万元、133.18 万元和 1,423.12 万元，主要为预付的设备及模具采购款和土地购置款。

请发行人说明：(1)主要产品产能的影响因素、测算依据及测算过程，新增产线的难易程度、扩产周期及是否符合行业特点，报告期内生产设备的变动情况及与发行人产能产量的匹配性。(2)在建工程的开工建设时间、转入无形资产的时间及标准，是否存在延迟结转的情形。(3)2020 年末无形资产-软件余额大幅上升的原因，购买相关软件与发行人经营业务之间的匹配性。(4)预付设备款对应设备的具体名称、功能、截至目前的安装进展情况、该设备目前的减值状况、未转入固定资产核算的原因；预付工程款对应的具体项目情况及后续结转情况。(5)预付土地款的形成原因及主要内容，下一步的计划安排。(6)固定资产折旧、无形资产摊销政策的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明发行人固定资产盘点的具体情况，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。(审核问询函问题 21)

(一) 主要产品产能的影响因素、测算依据及测算过程，新增产线的难易程度、扩产周期及是否符合行业特点，报告期内生产设备的变动情况及与公司产能产量的匹配性

1. 主要产品产能的影响因素、测算依据及测算过程

公司主要产品为耕整地机械、田间管理机械、农用搬运机械、新能源电动农业机械、收获机械、扫雪机、内燃机、发电机组及水泵机组等。根据装配产线可将公司产品分为三个大类：山地丘陵农业机械、内燃机及发电机组、水泵机组。影响公司主要产品产能的因素系装配效率，包括生产节拍、停机时间、合格率、设备效率等。截至报告期期末，公司共有 12 条产线：4 条山地丘陵农业机械产线，1 条为新能源专用产线，4 条内燃机产线(2 条汽油机产线，3 条柴油机产线)，

3 条发电机组和水泵机组产线(因生产工艺流程相似，发电机组和水泵机组共用生产线)。

公司产能测算情况如下：

单位：天、台

年份	序号	项　目	投产时间	日均达产量	理论天数	测算产能
2020	1	汽油机产线 1	覆盖报告期	750	230	172,500
	2	汽油机产线 2	覆盖报告期	700	230	161,000
	3	柴油机产线 1	覆盖报告期	400	230	92,000
	4	发电机&水泵产线	覆盖报告期	380	252	95,760
	5	静音发电机组专线	覆盖报告期	40	252	10,080
	6	农机产线 1	覆盖报告期	400	230	92,000
	7	农机产线 2	覆盖报告期	300	164	49,200
	8	农机产线 3	2019 年 1 月	300	230	69,000
	9	农机产线 4	2020 年 7 月	300	66	19,800
	10	新能源产线	2019 年 7 月	300	230	69,000
	合计					830,340
2021	1	汽油机产线 1	覆盖报告期	750	259	194,250
	2	汽油机产线 2	2018 年 7 月	700	259	181,300
	3	柴油机产线 1	覆盖报告期	400	259	103,600
	4	发电机&水泵产线	覆盖报告期	380	317	120,460
	5	静音发电机组专线	覆盖报告期	40	317	12,680
	6	农机产线 1	覆盖报告期	400	259	103,600
	7	农机产线 2	覆盖报告期	300	146	43,800
	8	农机产线 3	2019 年 1 月	300	259	77,700
	9	农机产线 4	2020 年 7 月	300	113	33,900
	10	新能源产线	2019 年 7 月	300	259	77,700
	11	柴油机产线 2	2021 年 8 月	400	101	16,160
	12	柴油机机组线	2021 年 10 月	260	66	8,580
	合计					973,730
2022	1	汽油机产线 1	覆盖报告期	750	215	161,250
	2	汽油机产线 2	覆盖报告期	700	215	150,500
	3	柴油机产线 1	覆盖报告期	400	215	86,000
	4	发电机&水泵产线	覆盖报告期	380	216	82,080

年份	序号	项　目	投产时间	日均达产量	理论天数	测算产能
	5	静音发电机组专线	覆盖报告期	40	256	10,240
	6	农机产线 1	覆盖报告期	400	215	86,000
	7	农机产线 2	覆盖报告期	300	120	36,000
	8	农机产线 3	覆盖报告期	300	215	64,500
	9	农机产线 4	2020 年 7 月	300	95	28,500
	10	新能源产线	2019 年 7 月	300	215	32,250
	11	柴油机产线 2	2021 年 8 月	400	256	40,960
	12	柴油机机组线	2021 年 10 月	260	256	37,960
	合计					816,241

注 1：汽油机产线 2 及农机产线 3 在投产初期存在明显的产能爬坡期，故在投产初期产能低于达产产能

注 2：2020 年受不确定因素影响，实际生产天数减少；受不确定因素多变影响，2022 年部分时间停工停产，故实际生产天数减少

注 3：农机产线 2 于 2020 年起主要用于扫雪机生产；农机产线 4 为扫雪机及其他机械共用产线，主要用于扫雪机生产，扫雪机为季节性生产产品，理论生产天数较短

2. 新增产线的难易程度、扩产周期及是否符合行业特点

公司单个产线从定制到正式投入生产的大致周期为 4-5 个月(产线定制 2-3 个月，安装调试 1 个月，试产周期一般为 1 个月)，参考神驰机电首次公开发行股票招股说明书披露内容“新增生产线于 2018 年 3 月开始试运行，并于 2018 年下半年正式投产”以及行业实际情况可知扩产周期符合行业特点。因生产设备多为通用设备，流水线线体结构系行业通用，在场地充足的情况下，新增产线难度不高。

3. 报告期内生产设备的变动情况与公司产能产量的匹配性

报告期内，公司生产设备原值变动与公司产能、产量变动的匹配情况如下：

类　别	2022 年 12 月 31 日/2022 年度		2021 年 12 月 31 日/2021 年度		2020 年 12 月 31 日/2020 年度
	金额	增幅(%)	金额	增幅(%)	金额
生产设备原值(万元)	4,612.20	7.93%	4,273.23	8.68%	3,931.77

设计产能(台/件）	816,240.00	-16.17%	973,730.00	17.27%	830,340.00
产量(台）	705,304.00	-19.48%	875,907.00	17.27%	746,895.00
产能利用率	86.41%		89.95%		89.95%

2020 年、2021 年公司产能变化分解情况如下：

产能变化因素	2021 年 12 月 31 日/2021 年度	2020 年 12 月 31 日/2020 年度
新增产线导致产能增加（台/件）	24,740	19,800
汽油机产线 2 及农机产线 3 于 2020 年产能释放导致产能增加（台/件）		100,600
理论天数增加（减少）导致产能增加（减少）（台/件）	118,650	-55,960
合　计	143,390	64,440

报告期内，公司生产设备原值增长的主要原因系新增产线投入、现有产线及生产设备维护，属于正常的扩产及维护需要。

报告期内，公司生产设备原值变动与公司产能、产量变动趋势一致，但 2020 年产能增幅相对生产设备原值增幅较小，其原因系（1）因停产使得理论工作天数减少，产能相应下降；（2）新增产线“农机产线 4”于 2020 年 7 月投产，受季节性生产影响，仅 4、5、6 月份投入生产，从年度看新增产线产能较低。2021 年产能增幅相对生产设备原值增幅较大，其原因主要系（1）理论天数较 2020 年增加，产能相应增加；（2）2021 年投入的产线为柴油机产线及柴油机机组线，该产线与农机产线相比投入金额较低，对生产设备原值贡献较低。

公司以销定产，产量变动主要受下游市场需求影响，为满足下游市场日益增长的需求，公司报告期内产能逐步提升。

综上，公司生产设备原值变动与公司产能、产量变动情况相匹配。

（二）在建工程的开工建设时间、转入无形资产的时间及标准，是否存在延迟结转的情形

1. 在建工程基本情况

公司在建工程主要是信息化项目，2019 年 2 月 1 日，公司与重庆精耕企业管理咨询有限公司(以下简称精耕公司）签订的《信息化建设项目采购及实施合同》，合同中约定的信息化产品及服务内容，2019 年 4 月 15 日双方签订了《补充协议》，约定在原合同基础上将部分产品的税率由 16%变更为 13%，其余内容不

变，具体情况如下：

项目名称：	信息化建设项目具体情况
整体情况	为使各模块运营更加优化、高效，公司拟进行整体信息化改造，该项目整体规模 471.51 万元(446.51 万元为软件、咨询实施，开发费用；25 万元为验收后第二年的售后服务费），主要分为 ERP、MES、PLM、OA、精耕编码器等五大模块，签订总合同后，各模块分别签订单独的子合同，在完成验收可单独投入使用
开始时间	2019 年 5 月
改造期间	计划 2 年
完工时间	ERP 系统生产模块及 MES 系统正在进行安装、开发及测试，除此之外均已确认验收，投入使用并转入无形资产；ERP 系统和 MES 系统在 2022 年 10 月开始继续推进，预计 2023 年 8 月完成验收转入无形资产。具体转入无形资产的时间详见本说明十八（二）2 的相关表述
使用情况	除 ERP 系统生产模块、精耕生产智造执行管理系统(MES）以外，其他模块均已上线投入使用，并转入无形资产开始摊销

2. 转入无形资产的时间及标准，是否存在延迟结转的情形

根据《企业会计准则》，无形资产的确认应当同时满足以下 2 个条件：

(1) 与该资产有关的经济利益很可能流入企业。无形资产产生的未来经济利益可能包括在销售商品、提供劳务的收入中，或者包括在企业使用该项无形资产而减少或节约的成本中；

(2) 该无形资产的成本能够可靠计量。

报告期内，公司在建工程主要项目转入无形资产的情况如下：

单位：万元

系统名称	二级名称	转入无形资产时点	转入金额	备注
企业资源计划系统(ERP）	非生产模块	2020 年 12 月	117.38	相关功能已达到可使用状态
产品生命周期管理系统(PLM）	全模块	2020 年 10 月	62.12	相关功能已达到可使用状态
精耕物料编码生成器系统(精耕编码器）	基础模块	2019 年 9 月	8.83	相关功能已达到可使用状态

公司信息化改造项目的各项信息化产品中，ERP 系统覆盖了客户、项目、库存和采购供应生产等管理工作，通过优化企业资源达到资源效益最大化；MES 系统可以改善生产计划制定的准确性、部门之间的协同性、历史生产数据的可分析性，从而提高制造执行能力；PLM 生命周期管理系统可以缩短产品研发周期,提

高效率；OA 系统可以实现数字化办公，增加协同办公能力。使用这些无形资产可以提高整体工作效率，为公司减少/节约一定的成本。

《信息化建设项目采购及实施合同》中明确约定了各系统的金额；各个系统的具体功能模块也分别签订了子合同，各系统的成本可以可靠计量。公司以取得项目确认单作为转无形资产的条件，以项目确认单的签署时间作为转入无形资产的时间，并于当月开始摊销。

截至 2022 年 12 月 31 日，在建工程期末余额中，ERP 系统生产模块、MES 系统由于还在进行安装、开发及测试，未达到可使用状态，因此尚未转入无形资产。

综上，在建工程主要项目转入无形资产的时点合理，不存在延迟结转的情形。

（三）2020 年末无形资产-软件余额大幅上升的原因，购买相关软件与公司经营业务之间的匹配性

公司于 2019 年 5 月开始推进信息化改造项目，该项目主要分为五大模块，各模块各个节点推进情况不同。2020 年无形资产-软件余额大额增加，主要系外购 3D 设计软件、为实施信息化改造采购的各信息化产品达到可使用状态，满足无形资产确认的条件，转入无形资产所致，主要有 3D 设计软件 32.12 万元、PLM 管理系统 62.12 万元、ERP 系统 165.09 万元。

由于公司资产和收入规模呈逐步增长趋势，为进一步提升管理效率和信息化建设，结合经营、生产日常所需，适时购置相关软件与经营业务实际状况相匹配。

（四）预付设备款对应设备的具体名称、功能、截至目前的安装进展情况、该设备目前的减值状况、未转入固定资产核算的原因；预付工程款对应的具体项目情况及后续结转情况

1. 报告期各期末，主要预付设备款、模具费明细如下：

单位：万元、%

截至报告期各期末	设备名称	金额	占比	功能	截至当期末的安装、验收、转固情况	目前的减值状况	截至当期末未转固的原因
2022 年 12 月 31 日	小型轮胎自动化装配线	20.00	26.75	生产线设备	尚未验收	无	验收不合格，整改后二次验收
2022 年 12 月 31 日	WMBP55 电池包注塑件/WMBC54 充电器注塑件	15.96	21.34	产品配件模具	尚未验收	无	设备安装调试中

2022 年 12 月 31 日	机组线	11.48	15.35	生产线设备	尚未验收	无	验收不合格，整改后二次验收
2022 年 12 月 31 日	WM168F/P-2 箱体	8.25	11.03	产品配件模具	尚未验收	无	验收不合格，整改后二次验收
2022 年 12 月 31 日	液压闸式剪板机/钻床	7.45	9.96	生产设备	尚未验收	无	设备安装调试中
2022 年 12 月 31 日	WMBP55 电池包	3.35	4.48	产品配件模具	尚未验收	无	设备安装调试中
2022 年 12 月 31 日	产品外壳盖设计及模具	3.10	4.15	产品配件模具	尚未验收	无	设备安装调试中
2022 年 12 月 31 日	WM2300SA-DC 静音箱总成	2.64	3.53	产品配件模具	尚未验收	无	设备安装调试中
2022 年 12 月 31 日	扫雪机在线测试系统	2.55	3.41	生产检测设备	尚未验收	无	设备安装调试中
		74.78	100.00				
2021 年 12 月 31 日	隔音房设备	38.10	16.51	检测设备	期后已验收转固	无	/
2021 年 12 月 31 日	小型轮胎自动化装配线技术开发	20.00	8.67	生产线设备	尚未验收	无	验收不合格,整改后二次验收
2021 年 12 月 31 日	电动拧紧扳手	17.52	7.59	生产线设备	期后已验收转固	无	/
2021 年 12 月 31 日	四轴缸盖螺栓拧紧机	15.30	6.63	检测设备	期后已验收转固	无	/
2021 年 12 月 31 日	打标机、硬度计、卷板机、气密检测仪等	15.15	6.57	生产、检测设备	期后已验收转固	无	/
2021 年 12 月 31 日	数控钻床、冷冻式干燥系统储气罐及管道、22KW 测功机、全自动打包机	14.20	6.15	生产、检测设备	期后已验收转固	无	/
2021 年 12 月 31 日	压力机油压机	13.92	6.03	生产线设备	期后已验收转固	无	/
2021 年 12 月 31 日	微耕机耐久测试系统、通用动力智能测试系统、直流发电机组智能测试系统	12.56	5.44	检测设备	期后已验收转固	无	/
2021 年 12 月 31 日	全自动弯管机	9.60	4.16	生产设备	期后已验收转固	无	/

2021 年 12 月 31 日	信息安全设备	9.15	3.97	安全设备	期后已验收转固	无	/
2021 年 12 月 31 日	ECS58 外壳盖模具	8.85	3.84	产品配件模具	期后已验收转固	无	/
2021 年 12 月 31 日	柴油发动机测试台	8.64	3.74	生产线设备	期后已验收转固	无	/
2021 年 12 月 31 日	WM168F/P-2 箱体模具	8.25	3.58	产品配件模具	尚未验收	无	验收不合格,整改后二次验收
2021 年 12 月 31 日	WM2300i 油箱模具	8.19	3.55	产品配件模具	期后已验收转固	无	/
2021 年 12 月 31 日	Croma8106 型三坐标测量机	7.74	3.35	检测设备	期后已验收转固	无	/
2021 年 12 月 31 日	汽油机连杆螺栓电动拧紧机	7.48	3.24	检测设备	期后已验收转固	无	/
2021 年 12 月 31 日	收割机壳体配件模具	7.48	3.24	产品配件模具	期后已验收转固	无	/
2021 年 12 月 31 日	高周波塑胶熔接机货款	6.40	2.77	生产包装设备	期后已验收转固	无	/
2021 年 12 月 31 日	缸头拍打检漏机	2.19	0.95	检测设备	已退货	无	/
	合　计	230.71	100.00				
2020 年 12 月 31 日	立式加工中心	52.70	41.77	生产设备	期后已验收转固	无	/
2020 年 12 月 31 日	加工中心分度盘	9.35	7.41	生产设备	期后已验收转固	无	/
2020 年 12 月 31 日	微耕机耐久测试系统、柴油机线夹具、通用动力智能测试系统	8.44	6.69	检测设备	期后已验收转固	无	/
2020 年 12 月 31 日	H 款塑料面板注塑模具及扫雪机搅笼罩壳、发动机罩壳、搅笼罩壳盖板模具	7.35	5.83	产品配件模具	期后已验收转固	无	/
2020 年 12 月 31 日	1000N-2 变速法兰盘模具、E 型正反转开沟机模具	12.93	10.25	产品配件模具	期后已验收转固	无	/
2020 年 12 月 31 日	ECS58 外壳盖模具	8.85	7.01	产品配件模具	期后已验收转固	无	/

2020 年 12 月 31 日	焊机、叉车、堆垛车、耕刀装配链板线、电葫芦、气动抽液泵、工业激光打标机、扫雪机及电动果树修剪机模具	16.92	13.41	生产设备、生产用运输设备、产品配件模具	期后已验收转固	无	/
2020 年 12 月 31 日	缸头拍打检漏机、汽油机连杆螺栓电动拧紧机、卷板机	9.62	7.63	生产配件模具	期后已验收转固	无	/
	合　计	126.17	100.00				

2. 报告期各期末，预付工程款明细如下：

单位：万元、%

截至报告期各期末	工程名称	预付工程款余额	占比	结转情况
2021 年 12 月 31 日	持续维修、整改、修葺工程	7.23	66.03	已完结
2021 年 12 月 31 日	柴油机测试排烟管道设备改造工程	2.62	23.93	已完结
2021 年 12 月 31 日	岩棉板房搭建施工工程	1.10	10.05	已完结
	合　计	10.95	100.00	
2020 年 12 月 31 日	持续维修、整改、修葺工程	7.01	100.00	已完结
	合　计	7.01	100.00	

注：各期末预付工程款后续结转情况统计至 2023 年 2 月 28 日

（五）预付土地款的形成原因及主要内容，下一步的计划安排

1. 预付土地款的形成原因及主要内容

公司因企业发展的需要，计划在公司坐落地重庆市江津区珞璜工业园投资建设智能化柔性化生产基地及丘陵山区农用机械研发技术中心即公司募集资金投资项目。2021 年 5 月 19 日，公司与重庆市江津区规划和自然资源局签订了《国有建设用地使用权出让合同》，约定将位于珞璜镇玉观片区的 F6-01/01-02 号地块出让给公司，出让土地面积为 47,326.34 平方米，出让价格为人民币 1,189.00 万元，合同签订后，公司分别于 2021 年 4 月 29 日和 2021 年 5 月 11 日付款 260.00 万元和 929.00 万元，合计 1,189.00 万元。另按照缴款通知书的国有建设用地使

用权交易服务收费标准在2021年5月11日付款5.91万元，其中0.33万元计入应交税费-应交增值税-进项税额中。

2019年12月19日，公司与重庆市江津区珞璜工业园管理委员会签订《项目投资协议》、《补充协议》及《项目补充协议一》，协议中详细约定了珞璜工业园所交付的土地应达到的条件，即：承诺在投资协议签订之日起24个月内完成该地块范围内的征地拆迁工作、达到三通一平、场地平整坡度在5%以内等。

截至2023年2月28日，标的土地尚未达到三通一平、坡度要求等条件，因此重庆市江津区珞璜工业园管理委员会还未向公司交付土地。

2. 投资项目的下一步计划安排

重庆市江津区珞璜工业园管理委员会向公司交付土地后，公司将严格按照《投资协议》中的相关约定开始进行下一步计划：

(1) 双方签订交地备忘录的同时，珞璜工业园完成双方认可的地下车行通道土石方开挖工作后，交由公司进行后续设计、建设及维护工作，并在3个月内完成地下车行通道建设；

(2) 双方签订当期交地备忘录之日起4个月内完成地勘、施工图设计，确定施工单位、监理单位并启动厂房基础建设；

(3) 在20个月内基本完成厂房、办公楼及辅助设施建设；

(4) 在24个月内完成设备进场安装调试并投产。

(六) 固定资产折旧、无形资产摊销政策的合理性

1. 固定资产

公司采用直线法计提固定资产折旧，各类固定资产使用寿命、预计净残值率和年折旧率如下：

类　别	折旧方法	折旧年限(年)	残值率(%)	年折旧率(%)
房屋及建筑物	年限平均法	30	5	3.17
生产设备	年限平均法	5-10	5	9.50-19.00
办公设备	年限平均法	5	5	19.00
运输工具	年限平均法	5	5	19.00
其他设备	年限平均法	5-10	5	9.50-19.00

公司固定资产的折旧计提比例与可比公司相比情况如下：

公司名称	折旧年限(年）			
	房屋及建筑物	办公设备	生产设备	运输工具
一拖股份	10-30	5-8	10-14	8-12
大叶股份	10-20	5-10	5-10	4-10
神驰机电	20	3-10	10	4-10
绿田机械	20	3-5	10	4-5
君禾股份	10、20	3	3、10	5
公　司	30	5	5-10	5

数据来源：可比公司招股说明书或定期报告

注：办公设备折旧年限选取可比公司通用设备折旧年限作为对比，生产设备折旧年限选取可比公司专用设备折旧年限作为对比

公司根据自身实际生产经营情况制定折旧政策，与可比公司不存在显著差异。

2. 无形资产

公司对于使用寿命有限的无形资产，在使用寿命内按照与该项无形资产有关的经济利益的预期实现方式系统合理地摊销，无法可靠确定预期实现方式的，采用直线法摊销。

公司主要无形资产摊销年限及年摊销情况如下：

项　目	摊销年限(年)
土地使用权	50 年或土地使用权剩余使用年限
软件	5

公司无形资产摊销年限与同行业可比上市公司对比情况如下：

公司名称	摊销年限(年）	
	土地使用权	软件
一拖股份	30-50	2-10
大叶股份	34-50	3
神驰机电	未披露	未披露
绿田机械	50	3
君禾股份	50	5、10

公司名称	摊销年限(年）	
	土地使用权	软件
一拖股份	30-50	2-10
公　司	50 年或土地使用权剩余使用年限	5

注：可比公司数据来源于定期报告或招股说明书

报告期内，同业可比上市公司无形资产采用的折旧方法均为年限平均法，公司各类无形资产折旧年限与同业可比上市公司相比不存在重大差异，符合行业特征。

（七）固定资产盘点的具体情况，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施

公司报告期内盘点情况如下：

项　目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
盘点时间	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
盘点地点	重庆市江津区珞璜工业园 B 区、无锡惠山经济开发区玉祁配套区祁北路 160 号	重庆市江津区珞璜工业园 B 区、 无锡惠山经济开发区玉祁配套区祁北路 160 号	重庆市江津区珞璜工业园 B 区
盘点人员	财务部、设备部、各设备使用部门		
盘点范围	所有固定资产，包括房屋建筑物、生产设备、办公设备、运输工具、其他设备		
盘点方法	(1) 财务部门采用全盘方式手工盘点，将所有固定资产纳入盘点范围 (2) 根据盘点需求，财务部制定盘点计划提前发送到资产管理部门，资产管理部门提前清查并整理 (3) 执行盘点程序时，对于存放在公司的资产，财务人员与资产管理部门专职人员采用现场实地盘点方式，核查盘点数量、资产质量情况、核对资产编号、规格型号、存放地点等 (4) 盘点时若发现账实不符，详细查找原因并追究相关责任人员，报经公司领导审批后，做相关账务处理		
盘点比例	100%	100%	100%
盘点结果	账面数量与实物数量相符，无盘盈盘亏情况	账面数量与实物数量相符，无盘盈盘亏情况	账面数量与实物数量相符，无盘盈盘亏情况

我们对固定资产实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果如下：

盘点截止日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
盘点时间	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 29 日	2019 年 12 年 31 日
盘点地点	重庆市江津区珞璜工业园 B 区、无锡	重庆市江津区珞璜工业园 B 区	重庆市江津区珞璜工业园 B 区	重庆市江津区珞璜工业园 B 区

	惠山经济开发区玉祁配套区祁北路160号			
盘点人员	财务部、设备部、各设备使用部门			
监盘人员	申报会计师	申报会计师	申报会计师	申报会计师
盘点方法	从账面到实物，从实物到账面，双向			
监盘比例	77.01%	67.92%	83.00%	82.98%
监盘结果	经监盘，固定资产账实相符，不存在差异，固定资产运行情况良好，无资产毁损报废情况			
监盘程序	盘点开始前，获取固定资产盘点的管理规定、固定资产清单，评价公司盘点工作安排的合理性，并根据公司盘点小组安排相应监盘人员，制定监盘计划；盘点过程中，在盘点人员盘点时进行观察，确定公司盘点人员是否遵守盘点计划、确定盘点人员是否准确记录资产的数量和状况、关注所有资产是否均已盘点，关注盘点方法是否合适。在监盘过程中关注资产所处位置，外观及性能状况，关注是否存在闲置资产和报废资产			

综上，公司固定资产保管完好，无闲置损毁等情况，监盘结果账实相符，无虚构资产的情况。

（八）核查程序及核查结论

1. 核查程序

(1)获取公司各生产线单日产能数据及报告期内扩产情况，测算主要产品产能，分析生产设备的变动与公司产能产量的匹配性；

(2)访谈公司财务负责人，了解公司在建工程开工建设时间及预计竣工时间，了解公司期末在建工程进度，判断在建工程是否达到预定可使用状态；

(3) 了解报告期内公司无形资产余额变动的原因，分析购买相关软件与公司经营业务之间的匹配性；

(4) 获取公司预付设备款明细，对预付设备款相关的合同、支付资料等进行核查，了解对应设备的具体名称、功能、截至目前的安装进展情况、设备目前的减值状况以及部分设备未转入固定资产的原因；了解预付工程款对应项目后续结转情况；

(5) 获取公司其他非流动资产明细，检查土地出让合同，关注合同的履行情况，查阅公司对于与购买土地相关的项目审批文件等；

(6) 查阅公司固定资产和无形资产的折旧、摊销政策，并与同行业可比公司折旧、摊销政策进行对比，检查公司折旧、摊销政策是否合理；

(7) 获取并检查公司固定资产盘点记录，并对期末固定资产实施监盘程序，观察和了解长期资产的外观、维修、保养、使用，以及是否存在损坏、技术陈旧和长期闲置等情况，对监盘过程中发现的差异或异常情况，分析其形成原因并检查相关会计处理准确性。

2. 核查结论

(1) 公司产能测算过程符合公司实际情况；公司新增产线相对容易、扩产周期符合行业特点；报告期内生产设备的变动情况与公司产能产量的匹配性较好；

(2) 在建工程在达到预定可使用状态后转入固定资产，符合《企业会计准则》相关规定，在建工程转入无形资产不存在延迟结转的情形；

(3) 2020 年末无形资产-软件余额大幅上升具有合理性，购买相关软件与公司经营业务之间相匹配；

(4) 公司预付设备款未转入固定资产符合公司经营的实际情况，符合设备安装进度，不存在推迟转入固定资产的情形；

(5) 公司对于土地使用权的购买有明确的规划用途，与公司未来的发展方向一致；

(6) 公司固定资产和无形资产折旧、摊销政策与同行业可比公司不存在重大差异；

(7) 报告期内，公司对固定资产及在建工程的盘点不存在差异；报告期内，公司固定资产管理情况良好，主要固定资产不存在减值迹象。

十九、关于流动负债

根据申报材料：(1)报告期各期末，公司应付账款余额分别为 7,543.34 万元、8,551.85 万元、10,743.06 万元和 10,965.50 万元，占负债总额比例分别为 57.01%、56.06%、68.04%和 64.76%，主要为尚未支付的货款和工程设备款。(2)报告期各期末，公司预收款项(合同负债)余额分别为 1,416.67 万元、1,565.68 万元、1,632.67 万元和 1,236.73 万元。(3)报告期各期末，公司其他应付款余额分别为 3,206.37 万元、4,020.09 万元、1,949.18 万元和 2,018.52 万元，主要为押金保证金和预提费用。押金保证金主要为供应商质量保证金，预提费用主要为期末暂估的运输费及劳务费。

请发行人说明：(1)应付账款与采购金额的匹配性，前五大供应商给予发行人的信用政策和信用期，报告期内上述信用政策是否发生变化。(2)报告期各期末应付账款前五名对象的名称、应付账款金额、采购金额、采购内容、应付账款账龄、未付款的原因，发行人是否存在逾期付款的情形，逾期付款的原因(如有)。(3)报告期各期账龄 1 年以上应付账款金额、波动原因，是否存在纠纷或潜在纠纷。(4)各类型业务的收款政策，合同重要收款节点及收款比例，预收款项(合同负债)与相关业务收入、存货、订单的匹配性，预收款项或合同负债金额是否能够覆盖已发生的项目支出。(5)是否存在 1 年以上的预收款项，如有，说明 1 年以上预收款的主要对象及项目基本情况，相关项目收入确认时点的准确性。(6)运输费用的结算模式、各期未结算的运输费具体金额、与销售费用-运杂费的配比情况、未结算运输费用的测算方法，将该费用列入其他应付款核算的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 22)

（一）应付账款与采购金额的匹配性，前五大供应商给予公司的信用政策和信用期，报告期内上述信用政策是否发生变化

1. 应付账款与采购金额的匹配性

报告期内，公司应付账款与各期采购金额匹配情况如下：

单位：万元

项　目	2022 年年度/2022 年 12 月 31 日	2021 年度/2021 年 12 月 31 日	2020 年度/2020 年 12 月 31 日
期末应付账款	10,680.10	12,562.34	10,743.06
当期含税采购金额	54,786.12	68,860.08	56,620.29
应付账款余额占采购金额比例	19.49%	18.24%	18.97%

报告期各期末，公司各期末应付账款余额占比采购金额较为稳定，报告期内公司应付账款与采购金额匹配性较高。

2. 前五大供应商给予公司的信用政策和信用期，报告期内上述信用政策是否发生变化

报告期内，公司前五大供应商的信用政策及信用期，及报告期内变化情况如下：

期间	供应商名称	信用政策及信用期	是否

			变化
2022 年	重庆和佳	货到领用后次月挂账，再次月支付上期未付款金额加本期结算金额的 80%付货款	否
	吉力芸峰	货到领用后次月挂账，再次月支付上期未付款金额加本期结算金额的 80%付货款	否
	亚庆机械	货到领用后次月挂账，再次月支付上期未付款金额加本期结算金额的 80%付货款	否
	神驰机电	货到领用后次月挂账，再次月支付上期未付款金额加本期结算金额的 80%付货款	否
	秉宪机械	货到领用后次月挂账，再次月支付上期未付款金额加本期结算金额的 80%付货款	否
2021 年	重庆和佳	货到领用后次月挂账，再次月支付上期未付款金额加本期结算金额的 80%付货款	否
	神驰机电	货到领用后次月挂账，再次月支付上期未付款金额加本期结算金额的 80%付货款	否
	吉力芸峰	货到领用后次月挂账，再次月支付上期未付款金额加本期结算金额的 80%付货款	否
	重庆迈斯特	货到验收后次月付清货款	否
	亚庆机械	货到领用后次月挂账，再次月支付上期未付款金额加本期结算金额的 80%付货款	否
2020 年	重庆和佳	货到领用后次月挂账，再次月支付上期未付款金额加本期结算金额的 80%付货款	否
	吉力芸峰	货到领用后次月挂账，再次月支付上期未付款金额加本期结算金额的 80%付货款	否
	重庆迈斯特	货到验收后次月付清货款	否
	亚庆机械	货到领用后次月挂账，再次月支付上期未付款金额加本期结算金额的 80%付货款	否
	廊坊津锡	货到领用后次月挂账，再次月支付上期未付款金额加本期结算金额的 100%付货款	否

如上表所示，报告期内，公司前五大供应商与公司的信用政策和信用期未发生变化。

（二） 报告期各期末应付账款前五名对象的名称、应付账款金额、采购金额、采购内容、应付账款账龄、未付款的原因，公司是否存在逾期付款的情形，逾期付款的原因

单位：万元

报告期	供应商名称	期末余额	采购金额	采购内容	应付账款账龄	未付款的原因	是否逾期
2022 年	神驰机电	655.40	1,375.85	电机/电机组件	一年内	未到付款期	否

	亚庆机械	330.10	1,595.78	曲轴箱体、曲轴箱盖	一年内	未到付款期	否
	吉力芸峰	298.02	2,104.51	电机/电机组件、起动电机总成/起动电机组件、电器元件	一年内	未到付款期	否
	常州市豪健压铸件有限公司	296.46	802.81	曲轴箱体、曲轴箱盖	一年内	未到付款期	否
	重庆和佳	275.47	2,166.75	齿轮、轴、传动箱总成、变速箱、传动箱、行走箱体	一年内	未到付款期	否
2021年度	重庆和佳	635.71	3,608.10	变速箱体、传动箱体、行走箱体、蜗轮箱体、传动箱总成、离合器芯总成、齿轮、轴类、法兰盘、其他配件	一年内	未到付款期	否
	吉力芸峰	577.35	2,572.80	电机/电机组件、起动电机总成/起动电机组件、电器元件、飞轮部件、飞轮发电组件、飞轮发电机线圈、其他配件	一年内	未到付款期	否
	神驰机电	334.96	1,874.03	电机/电机组件、起动电机总成/起动电机组件	一年内	未到付款期	否
	重庆市璧山汇泰机械有限责任公司	260.37	990.30	齿轮、轴、其他配件	一年内	未到付款期	否
	廊坊津锡	232.95	1,075.06	白胚刀片、刀片	一年内	未到付款期	否
2020年度	重庆和佳	800.61	3,797.68	变速箱体、传动箱体、行走箱体、传动箱总成、齿轮、轴类、法兰盘、其他配件	一年内	未到付款期	否
	吉力芸峰	400.99	1,838.33	电机/电机组件、起动电机总成/起动电机组件、电器元件、飞轮部件、飞轮发电组件、飞轮发电机线圈、其他配件	一年内	未到付款期	否
	神驰机电	249.03	816.75	电机/电机组件、电机支架、扣款合计、其他配件、起动电机总成/起动电机组件	一年内	未到付款期	否
	精耕公司	198.53	208.77	软件产品及服务	一年内	未到付款期	否

	重庆天旬机械制造有限公司	182.25	766.52	齿轮、轴类、其他配件	一年内	未到付款期	否

报告期各期末，公司应付账款前五名的供应商账龄均在一年以内，尚未支付的主要原因系未到付款期，公司不存在逾期付款情形。

（三）报告期各期账龄 1 年以上应付账款金额、波动原因，是否存在纠纷或潜在纠纷

报告期内，公司应付账款账龄如下：

单位：万元

项　目	2022 年末		2021 年末		2020 年末	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）
1 年以内	10,494.26	98.26	12,502.50	99.52	10,657.86	99.21
1-2 年	153.35	1.44	50.75	0.40	26.21	0.24
2-3 年	32.48	0.30	9.09	0.07	13.20	0.12
3 年以上					45.79	0.43
合　计	10,680.10	100.00	12,562.34	100.00	10,743.06	100.00
其中：1 年以上	185.83	1.74	59.84	0.47	85.20	0.79

报告期各期末，公司应付账款账龄集中分布在 1 年以内，与公司付款政策相匹配。报告期各期末，公司 1 年以上应付账款余额分别为 85.20 万元、59.84 万元和 185.83 万元，占应付账款余额比例分别为 0.79%、0.47%和 1.74%，占比较低，不存在纠纷或潜在纠纷。公司 2022 年末 1 年以上应付账款余额较 2021 年末上升主要系信息化建设项目尚未验收，不满足支付条件。

（四）各类型业务的收款政策，合同重要收款节点及收款比例，预收款项(合同负债)与相关业务收入、存货、订单的匹配性，预收款项或合同负债金额是否能够覆盖已发生的项目支出

1. 各类型业务的收款政策，合同重要收款节点及收款比例

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。公司各类型业务的收款政策，合同重要收款节点及收款比例如下：

业务类型	收款政策、合同重要收款节点及收款比例
境内直销	一般情况先款后货，或当月挂账，次月结算；对于部分合作时间较长、信

	用较好、交易规模较大的直销客户，如有特殊情况可申请授予其一定的临时信用额度
境内经销	一般情况收取全部货款后发货；对于部分合作时间较长、信用较好、交易规模较大的客户采用铺底流动资金方式，年底一次结算，超过铺底部分先款后货。如有特殊情况可申请授予一定的临时信用额度
外销业务	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； 对于部分合作历史较长、信用较好、交易规模较大的非赊销客户，如有特殊情况可申请授予一定的临时信用额度

2. 各预收款项(合同负债)与相关业务收入、存货、订单的匹配性

报告期内，公司预收款项(合同负债)与相关业务收入、存货、订单的匹配情况如下：

单位：万元

项　目	2022 年 12 月 31 日 /2022 年度	2021 年 12 月 31 日 /2021 年度	2021 年 12 月 31 日 /2020 年度
预收款项/合同负债 A	1,829.71	1,141.74	1,632.67
营业收入 B	66,660.35	77,319.81	64,382.53
占营业收入的比例(A/B)	2.74%	1.48%	2.54%
存货 C	7,394.30	8,052.93	6,533.47
占存货的比例(A/C)	24.74%	14.18%	24.99%
期末在手订单的金额 D	9,837.32	13,120.42	12,558.45
占在手订单的比例(A/D)	18.60%	8.70%	13.00%

报告期各期末，公司预收账款(合同负债)占营业收入的比例相对平稳,2021 年预收款项(合同负债)减少主要系本期末境内销售旺季订货返利减少，客户未提前订货及预付货款，在次年实际需求时采购。预收款项(合同负债)与存货余额的比例分别为 24.99%、14.18%和 24.74%，公司预收账款(合同负债)与期末在手订单比例为 13.00%、8.70%和 18.60%，因为期末存在内销或外销订单，以及不同的

订单的收款比例存在一定的差异性，故预收账款（合同负债）与存货和在手订单不存在匹配关系。

3. 预收款项或合同负债金额是否能够覆盖已发生的项目支出

报告期各期末，公司预收款项(合同负债)与在产品、发出商品及库存商品的覆盖比例如下：

单位：万元

项 目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
在产品、发出商品及库存商品(A)	5,274.56	5,689.07	4,218.97
预收款项/合同负债(B)	1,829.71	1,141.74	1,632.67
预收款项覆盖比例(B/A)	34.69%	20.07%	38.70%

报告期各期末，公司预收款项或合同负债不能覆盖已发生的项目支出，主要原因为：

(1) 合同约定收款节点略滞后于生产成本投入进度。在成本投入进度尚未达到合同约定的付款节点前，公司预收款项不能覆盖进度成本。但考虑到合同仍在正常执行中，通常期后正常回款不存在重大障碍和风险；

(2) 公司给与部分客户一定信用额度，不存在预收款项。

（五）是否存在 1 年以上的预收款项，如有，说明 1 年以上预收款的主要对象及项目基本情况，相关项目收入确认时点的准确性

报告期各期末，公司 1 年以上的预收款项（合同负债）占当期营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 12 月 31 日 /2022 年度	2021 年 12 月 31 日 /2021 年度	2020 年 12 月 31 日 /2020 年度
一年以上预收款项/合同负债(A)	24.61	13.66	62.43
营业收入(B)	66,660.35	77,319.81	64,382.53
占营业收入的比例(A/B)	0.04%	0.02%	0.10%

报告期各期末，公司 1 年以上的预收款项（合同负债）占当期营业收入的比例分别为 0.10%、0.02%和 0.04%，占比较低，不会对公司营业收入的确认产生重大影响。

报告期各期末，1 年以上预收款项(合同负债)的主要对象及订单情况如下：

单位：万元

客 户	主要产品	2022 年末	2021 年末	2020 年末	期后结算情况
DE-DAMAK NIGERIA LIMITED	汽油机动力			44.78	2021 年发货验收确认收入

如上表可见，报告期各期末，公司 1 年以上预收款项（合同负债）主要订单均为期后发货签收后正常结算或待发货结算项目，各期末均未达到收入确认时点，相关销售业务收入确认时点准确。

（六）运输费用的结算模式、各期未结算的运输费具体金额、与销售费用-运杂费的配比情况、未结算运输费用的测算方法，将该费用列入其他应付款核算的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》的规定

1. 运输费用的结算模式

公司境内销售主要通过公路运输的方式，经销模式下由经销商上门提货，如需运输，公司不承担相应运费；直销模式下，根据合同约定，一般安排客户自提，重庆市内存在部分客户约定送到指定地点或代办托运的情况。

公司境外销售主要采用江海联运、铁海联运的运输方式，对于外销业务，公司主要承担起运港装船前的相关费用。

2. 各期未结算的运输费具体金额、与销售费用-运杂费的配比情况

报告期各期末，公司未结算的运输费具体金额、与运杂费的配比情况如下：

单位：万元

项　目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
未结算运输费 A	93.72	123.25	65.17
运杂费 B	582.60	747.08	546.75
配比情况 A/B	16.09%	16.50%	11.92%

报告期内，各期末未结算运输费与运杂费的配比情况具有一定的波动，主要受不同年度销售规模变动等因素影响。

3. 未结算运输费用的测算方法，将该费用列入其他应付款合算的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》的规定

公司各期末未结算运输费在其他应付款-预提费用里核算，预提费用主要包括运输费、码头费、报关费等。外贸部每月月初对上月出口费用进行统计测算，

提交数据给财务部进行账务处理。未结算运输费用主要根据不同的运输方式及具体的合同安排来进行测算。

公路运输的费用，由重量/体积乘以合同单价进行计算，到达目的地后产生的临时费用（如进仓费、卸货叉车费、压板费等）无法准确预计，以最终对账单的金额为准。

海运装船前的费用，主要有拖车费、码头费、报关费三部分构成。拖车费由箱型、单价、提箱还箱的地点距离进行计算；码头费由箱型、箱量、不同船运公司在不同时间的收费标准来计算；报关费根据报关票数来计算。

一般情况下，公司收到对账单后及时与对方核对相关费用，核对无误收到发票之后，每月集中 2 次进行付款，同时冲销预提费用。

根据《企业会计准则》，其他应付款科目核算企业除应付票据、应付账款、预收账款、应付职工薪酬、应付利息、应付股利、应交税费、长期应付款等以外的其他各项应付、暂收的款项。

根据新收入准则规定，相关运费作为合同履约成本，应付运费可在应付账款中进行核算。

未适用新收入准则之前，实务中一般将应付运费列入其他应付款，为保持报告期内核算科目的一致性，故将应付运费放入其他应付款中进行核算。

因此，公司将应付运费划分至其他应付款具有合理性，符合《企业会计准则》的规定。

（七）核查程序及核查结论

1. 核查程序

(1) 获取公司应付账款明细表及当期采购明细，分析应付账款与采购额匹配性；获取前五大供应商的采购合同，分析报告期内信用政策变化情况；

(2)获取公司报告期各期末应付账款余额前五名的具体情况，结合相应采购合同的执行情况分析是否存在逾期付款的情形；

(3) 获取公司应付账款账龄分析表，了解各期末账龄 1 年以上应付账款形成和变动原因，分析未结算的合理性；

(4) 获取公司收入明细表、预收账款明细表，查阅主要销售合同、销售订单，核对结算条款，将预收款项（合同负债）与当期收入、存货、订单等进行对比，

分析相关指标的合理性；

(5) 检查 1 年以上预收账款（合同负债）项目订单，关注订单约定的收款条款，分析账龄较长的原因及合理性；

(6) 访谈销售部的相关人员，了解公司采用的各种销售运输方式、不同运输方式下的运输费用承担问题；访谈财务部的相关人员，了解公司未结算运输费用的会计处理方式。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期内公司应付账款与采购金额匹配性较高，公司前五大供应商给予公司的信用政策和信用期未发生实质变化；

(2) 报告期各期末，公司应付账款前五名的供应商账龄均在一年以内，应付账款尚未支付的主要原因系未到付款期，不存在逾期付款情形；

(3) 公司 1 年以上应付账款尚未结算的原因为未达到约定结算条件等，不存在重大纠纷或潜在纠纷；

(4) 报告期内，公司各类型业务的收款政策依据合同执行，报告期各期末，公司预收账款（合同负债）占营业收入的比例相对平稳，由于期末存在内销或外销订单，以及不同的订单的收款比例存在一定的差异性，故预收账款（合同负债）与存货和在手订单不存在匹配关系；

(5) 公司 1 年以上预收款项（合同负债）主要订单均为期后发货签收后正常结算或待发货结算项目，各期末均未达到收入确认时点，相关销售业务收入确认时点准确；

(6) 公司将应付运费划分至其他应付款具有合理性，符合《企业会计准则》的规定。

二十、关于执行新租赁准则

根据申报材料，发行人自 2021 年 1 月 1 日起执行新租赁准则，资产负债表新增使用权资产、租赁负债、一年内到期的非流动负债科目余额。请发行人说明：(1)融资租赁、售后租回业务的具体情况，会计处理方法，适用新租赁准则后确认使用权资产、租赁负债、一年内到期的非流动负债的具体过程，相关会

计科目之间的勾稽关系，是否符合《企业会计准则》的规定。(2)相关资产具体使用情况、租赁合同主要条款(包括租赁期限、支付条款、租金等)，融资租赁资产账面原值、折旧年限、残值率、累计折旧、账面净值，采用租赁方式的原因及必要性。(3)各融资租赁公司与发行人是否存在关联关系。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 23)

(一) 融资租赁、售后租回业务的具体情况，会计处理方法，适用新租赁准则后确认使用权资产、租赁负债、一年内到期的非流动负债的具体过程，相关会计科目之间的勾稽关系，是否符合《企业会计准则》的规定

1. 融资租赁、售后租回业务的具体情况，会计处理方法

报告期内，公司不存在融资租赁、售后租回业务的情况。

2. 适用新租赁准则后确认使用权资产、租赁负债、一年内到期的非流动负债的具体过程，相关会计科目之间的勾稽关系，是否符合《企业会计准则》的规定

公司在 2019 年至 2020 年执行财政部 2006 年 2 月发布的《企业会计准则第 21 号——租赁》(财会〔2006〕3 号)；于 2021 年执行财政部于 2018 年 12 月 7 日发布《企业会计准则第 21 号——租赁(2018 修订)》(财会〔2018〕35 号，以下简称“新租赁准则”)，公司无融资租赁业务，在执行新租赁准则后，公司具体的租赁业务会计处理方法如下：

根据准则的相关规定，租赁开始日，公司将尚未支付的租赁付款额的现值确认为使用权资产。计算租赁付款额现值时采用租赁内含利率作为折现率，无法确定租赁内含利率的，应当采用公司增量借款利率作为折现率，公司申报期内无借款，采用金融机构同期借款利率作为折现率；公司租赁负债下设置“租赁付款额”“未确认融资费用”等科目，租赁付款额与其现值之间的差额作为未确认融资费用，在租赁期各个期间内按照确认租赁付款额现值的折现率确认利息费用，并计入当期损益；公司将资产负债表日后 12 个月内租赁负债预期减少的金额列示为一年内到期的非流动负债。

公司的相关会计处理方式和科目勾稽关系如下：

(1) 2021 年新租入固定资产在租赁开始日

借：使用权资产

租赁负债-未确认融资费用

贷：租赁负债-租赁付款额

(2) 每期支付租金时

借：租赁负债-租赁付款额

贷：银行存款等

同时，根据实际利率法摊销未确认融资费用时：

借：财务费用

贷：租赁负债-未确认融资费用

(3) 使用权资产每期计提折旧时

借：管理费用/制造费用

贷：使用权资产累计折旧

(二) 相关资产具体使用情况、租赁合同主要条款(包括租赁期限、支付条款、租金等)，融资租赁资产账面原值、折旧年限、残值率、累计折旧、账面净值，采用租赁方式的原因及必要性

1. 相关资产具体使用情况、租赁合同主要条款（包括租赁期限、支付条款、租金等），融资租赁资产账面原值、折旧年限、残值率、累计折旧、账面净值

公司无融资租赁资产，执行新租赁准则后租赁资产情况如下：

出租人	租赁资产	租赁期限	面积(㎡)	租金条款	支付条款
重庆神鹿[注 1]	厂房	2021.1.1-2022.12.31	8,042.00	每平米 15 元/月	按季度支付，每季度 10 日前支付
无锡惠山欧美智造产业园发展有限公司	厂房	2021.4.1-2031.3.31	8,185.00	[注 2]	按季度支付,每季度第一天单日或之前支付
重庆美凯龙金属铸造有限公司	厂房	2021.5.1-2023.4.30	3,314.58	第 1 年为每平米 10 元/月，以后每年增长 3%	按季度支付，季度末 10 日内支付租金
WHA Industrial Leasehold Real Estate Investment Trust	厂房	2022.3.1-2024.2.29	4,700.00	521,700 泰铢/月	按月支付，每月 5 日前支付

[注 1]公司租赁重庆神鹿厂房作为公司配件车间，合同期限为 1 年，但公司考虑到搬迁成本较高，在新厂房建设完成前会一直租用厂房，新建厂房建设期需要 2 年，厂房设备购置调整等需要 1 年，在执行新租赁准则时确认续租选择权期间为 3 年；公司已于 2022 年初将租赁期续租至 2022 年 12 月 31 日

[注 2]2021 年 6 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日每日每平米 0.4881 元，2021 年 11 月 1 日至 2022 年 9 月 30 日每日每平米 0.4881 元，2022 年 10 月 1 日至 2022 年 10 月 31 日每日每平米 0.5598 元，2022 年 12 月 1 日至 2023 年 11 月 30 日每日每平米 0.5822 元,2024 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日 0.6055 元，2025 年 2 月 1 日至 2026 年 1 月 31 日每日每平米 0.6297 元，2026 年 3 月 1 日至 2027 年 2 月 28 日每日每平米 0.6548 元，2027 年 4 月 1 日至 2028 年 2 月 29 日每日每平米 0.6810 元，2028 年 4 月 1 日至 2029 年 2 月 28 日每日每平米 0.7083 元，2029 年 4 月 1 日至 2030 年 2 月 28 日每日每平米 0.7367 元，2030 年 4 月 1 日至 2031 年 2 月 28 日每日每平米 0.7661 元，租赁期内剩余期间免费

2. 租赁的原因和必要性

公司因生产规模较大，需要足够的生产场地，重庆神鹿厂房与公司厂区相邻，租赁重庆神鹿厂房，既可以满足公司生产需求，又可以减少产品运输成本；同时为满足公司仓储存货周转需求，公司向厂区邻近的重庆美凯龙金属铸造有限公司租赁厂房；此外，公司因战略发展需要，于设立无锡子公司，因生产经营需要租赁无锡惠山欧美智造产业园发展有限公司厂房。综上，公司基于生产经营需要租赁上述厂房具有必要性。

（三）各融资租赁公司与公司是否存在关联关系

公司无融资租赁业务，公司租赁资产的出租人神鹿公司与公司存在关联关系，其他出租人与公司不存在关联关系。

（四）核查程序及核查结论

1. 核查程序

(1) 获取公司租赁合同，重点关注检查出租方名称、租赁期开始日、租赁期限、租金及租金的付款安排等条款；

(2) 结合公司实际经营情况，分析公司采用租赁方式的原因及必要性；

(3) 访谈公司财务负责人，了解公司适用新租赁准则后确认使用权资产、租赁负债、一年内到期的非流动负债的具体过程，相关会计科目之间的勾稽关系，是否符合《企业会计准则》的规定；

(4) 通过国家企业信用信息公示系统、企查查查阅出租人工商信息，获取公司关联方清单，取得控股股东、实际控制人关联方调查表，核实公司与出租人是否存在关联关系。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司与租赁相关的会计处理符合《企业会计准则》的规定；

(2) 公司采用租赁方式符合自身经营特点，具有必要性；

(3) 公司除与重庆神鹿存在关联关系外，与其他出租方不存在关联关系。

二十一、关于财务内控

根据申报材料，发行人报告期内存在转贷的财务内控不规范情形。

请发行人对照《首发业务若干问题解答》中关于财务内控的要求，逐项说明发行人是否存在其他财务内控不规范情形，发行人目前财务内控制度是否健全有效。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题 24）

（一）对照《首发业务若干问题解答》中关于财务内控的要求，逐项说明公司财务内控情况

根据《首发业务若干问题解答》问题 41 的要求，公司其他财务内控不规范的情形具体情况如下：

序号	《首发业务若干问题解答》相关要求	公司是否存在财务内控不规范行为
1	为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道(简称转贷行为)	否
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资	否
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	否
4	通过关联方或第三方代收货款	否

5	利用个人账户对外收付款项	否
6	出借公司账户为他人收付款项	否
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等	否

从上表可知，报告期内，公司不存在其他财务内控不规范的情况。

（二）公司目前财务内控制度是否健全有效

我们对公司内部控制有效性出具了《威马农机股份有限公司内部控制鉴证报告》（天健审〔2023〕8-74 号），认为公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2022 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了有效的内部控制，公司内控制度健全有效。

综上，公司报告期内不存在财务不规范情形，公司已建立有效的财务内控制度，财务内部控制制度健全且能有效执行。

（三）核查程序及核查结论

1. 核查程序

（1）对公司财务负责人和相关部门人员进行访谈，了解财务内控的建立和运行情况，并实施相应的内控测试；

（2）获取公司、实际控制人及亲属、关键管理人员报告期内全部银行资金流水，对大额交易进行核查确认，判断是否存在异常资金往来情况；

（3）取得公司与陇南腾飞之间交易明细账、财务凭证及银行回单，访谈公司及客户相关人员，了解转贷形成的原因，分析其对公司经营的影响。

2. 核查结论

（1）公司 2019 年与客户之间的转贷情况，已在报告期内整改完毕，对照《首发业务若干问题解答》问题 41 的要求，公司报告期内不存在财务内控不规范情形；

（2）目前，公司财务内控制度健全，运行有效。

二十二、关于资金流水核查

请保荐人、申报会计师结合中国证监会《首发业务若干问题解答(2020 年 6 月修订)》问题 54 的要求说明：(1)对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或

控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。(2)核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实。(3)结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持、实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。(审核问询函问题 25)

(一)对公司及其控股股东、实际控制人及其配偶、公司主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等

1. 资金流水核查的范围、核查账户数量

序号	与公司关系	核查主体	资料获取情况	检查账户数量
1	公司	威马农机	报告期内银行资金流水、公司《已开立银行结算账户清单》、企业征信报告、货币资金明细账、银行账户完整性承诺	24
2	公司子公司	威马农机(无锡)、威马新能源、山东颈鹿(已注销)	报告期内银行资金流水、公司子公司《已开立银行结算账户清单》、企业征信报告、银行账户完整性承诺	9
3	实际控制人控制的其他企业	创坤机电、吉力芸峰、吉力电机、吉力科宁、芸峰药业、吉力电装、重庆神鹿	报告期内银行资金流水、企业《已开立银行结算账户清单》	48

序号	与公司关系	核查主体	资料获取情况	检查账户数量
4	公司的实际控制人及其配偶、成年子女	严华、夏峰、夏梦丽、严悦、曾崇芸、夏铭鸿	报告期内资金流水、银行账户完整性核查结果、银行账户完整性承诺	65
5	公司非独立董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员(财务主管、出纳)	任勇华、詹英士、徐健、颜泽方、邢家勇（离任）、唐宇、刘兵、杨琳、王帅、夏俐、吴磊	报告期内资金流水、银行账户完整性核查结果、银行账户完整性承诺	108
核查账户数量合计			254	

2. 取得资金流水的方法及完整性核查

(1) 取得流水的方法

对于公司及其子公司、实际控制人控制的其他企业的资金流水，相关员工陪同我们到当地银行现场打印《已开立银行账户清单》和银行流水。由于不确定因素，我们不便亲自前往异地银行获取相关银行对账单，因此获取了实际控制人夏峰控制的创坤机电及吉力芸峰于厦门国际银行开设的银行账户网银对账单，对账单导出及发送过程均以视频方式记录，确保对账单系真实有效。获取对账单后对其进行审阅，未发现异常。

对于实际控制人及其配偶及成年子女、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等关联自然人，我们前往其各开户银行实地打印报告期内存续及注销的银行账户流水。

(2) 完整性核查

对于法人主体，根据所获取的《已开立银行结算账户清单》，我们前往《已开立银行结算账户清单》中所列示的报告期内存续及注销的银行获取账户交易流水，通过核验已开立银行结算账户清单、比对公司银行存款日记账记录、核查公司银行对账单交易对手方、向银行发函询证等核查手段，已确认公司银行存款账户的完整性。

对于自然人主体，我们前往中国银行、中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行、交通银行、中国邮政储蓄银行、招商银行、兴业银行、平安银行、中

国民生银行、浦发银行、中信银行、光大银行、华夏银行、浙商银行、恒丰银行、重庆银行、重庆农商银行 18 家主要银行取得开立账户清单或通过银行柜台工作人员查询账户开立情况，并对上述关联自然人各自名下银行互转情况和相互之间的银行转账记录进行了交叉核验，复核流水获取的完整性。我们取得了上述关联自然人提供的关于其提供的银行账户完整性承诺函。

3. 核查金额重要性水平

(1) 法人主体

报告期内，对于公司及其主要关联方的法人主体，综合考虑财务报表审计重要性水平以及内部控制的有效性等因素，确定以 50 万元作为资金流水重要性的核查标准。

(2) 自然人主体

报告期内，对于核查范围内的自然人，确定以 5 万元作为资金流水重要性的核查标准。

4. 核查程序

(1) 针对公司及其子公司银行账户资金流水的核查程序

1) 对公司资金管理相关内控制度进行测试，核查内控制度的设计和执行是否存在重大缺陷；

2) 对于公司及其子公司的银行账户，陪同企业人员到银行现场获取企业征信报告、已开立银行账户清单和报告期内银行流水，对账户完整性进行核实并获取公司出具的关于银行账户完整性的承诺函；

3) 对公司及其子公司报告期内各期末的银行账户余额、银行借款、注销账户、资金归集等信息进行函证；

4) 查看公司及其子公司已开立的银行账户资金流水，包括交易日期、交易发生额、交易对方账户名、交易摘要等内容；将银行流水与明细账进行双向核对，对报告期内的各银行账户流水超过重要性水平的收支及异常收支进行核查，关注是否存在大额取现情形，核查相关关联方在报告期内是否与公司及子公司有异常资金往来，是否存在体外资金循环的情形。

(2) 针对自然人银行账户资金流水的核查程序

1）陪同实际控制人及其配偶与成年子女、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员前往商业银行打印或查询个人账户清单、资金流水、个人征信报告；

2）对银行账户及资金流水完整性进行核查，将银行获取的个人账户清单、银行查询的账户信息与相关人员提供的银行账户进行核对，通过中国银联“云闪付”APP 查询核查范围内人员的账户清单核查是否有遗漏。通过对公司的银行账户与上述自然人个人账户之间的资金往来，以及上述自然人账户之间的资金往来交叉核对以验证银行账户是否齐备；获取相关人员出具的关于银行账户完整性的承诺函；

3）逐笔核查个人银行流水超过重要性水平的大额资金往来、频繁大额存取现情形，以及与公司及其子公司、关联企业、其他关联自然人之间的异常资金往来，并对相关自然人进行访谈，了解并记录资金流向及合理性；获取报告期内上述自然人主体从公司获得现金分红情况，核查是否存在股权代持的情形。

5. 异常标准及确定程序

(1) 公司及其子公司是否存在银行账户不受公司及子公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况，是否存在个人卡的情形；

(2) 公司及其子公司大额资金收支是否存在与经营活动、资产购置、对外投资等不匹配的异常情形；

(3) 公司及其子公司存在大额或频繁取现的情形，且无合理解释；

(4) 公司及其子公司与公司实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等存在除分红、薪酬、报销等正常资金往来以外的异常大额资金往来；

(5) 公司及其子公司与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等是否存在无合理解释的大额或频繁取现的情形；

(6) 公司实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与公司股东、公司员工或其他关联自然人存在大额频繁资金往来；

(7) 公司实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形；

(8) 公司实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与公司关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来，是否存在关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形。

6. 受限情况及替代措施

(1) 受限情况

公司独立董事贾滨、潘卫平、商华军不参与公司实际日常经营管理且与公司、公司的实际控制人、董监高、核心技术人员及本次申请发行的中介机构及其负责人、工作人员均不存在任何亲属关系或其他关联关系，因流水涉及个人隐私，未提供银行流水。

(2) 替代措施

1) 通过对公司报告期内银行流水、明细账等的核查，关注独立董事及其控制或任董事、高级管理人员的关联法人在报告期内与公司是否存在大额异常资金往来；

2) 通过对上述核查范围内人员报告期内的银行资金流水的核查，关注独立董事及其控制或任董事、高级管理人员的关联法人在报告期内与公司控股股东、实际控制人、非独立董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员是否存在大额异常资金往来；

3) 获取独立董事与公司、公司实际控制人、非独立董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员之间不存在利益往来、利益输送、为公司代支付成本和费用等情形的承诺。

(二)核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与公司客户及实际控制人、供应商及实际控制人、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实

1. 公司及其子公司资金流水核查情况

我们获取公司及其子公司 29 个银行账户的银行流水及银行日记账、明细账，选取单笔发生额金额超过人民币 50 万元的银行交易记录进行检查，核对交易账号、交易金额、交易对手方等信息是否账实相符，核查交易对手方与公司之间是否存在关联关系，交易是否存在商业实质，交易日期是否记录在恰当会计期间，并对银行流水中的大额取现、大额收付情形进行了逐笔核查。

经核查，报告期内，公司大额资金流入主要系公司收到的销售回款、银行账户内部互转等经营性资金流入，大额资金流出主要用于支付供应商采购款项、银行账户内部互转等经营性资金流出，公司不存在与经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配的情形，亦不存在无实际业务背景的大额取现、大额收付等异常交易情形。

2. 实际控制人控制的其他企业流水核查情况

我们获取实际控制人控制的其他企业共 47 个银行账户的银行流水，选取单笔金额超过人民币 50 万元的银行交易记录进行检查，核查与公司之间的交易是否真实存在，是否与公司财务记录一致。

经核查，报告期内，公司实际控制人控制的其他企业不存在大额或频繁取现的情形，大额资金往来不存在重大异常，不存在与公司非业务资金往来，不存在与公司主要客户及实际控制人、主要供应商及实际控制人、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来的情形。

3. 公司关联自然人流水核查情况

我们对公司实际控制人及其配偶、成年子女，公司非独立董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员(财务主管、出纳)17 个个人银行账户进行核查。报告期内，实际控制人及其配偶收支流水金额较大，主要系滚动购买理财产品或委托非关联自然人代为理财所致。经核查，除薪酬、购买及赎回理财产品、个人账户互转、家庭内部正常互转、日常消费、对外投资以及分红等收支情形外，公司关联自然人个人账户大额收支、大额取现异常情形如下：

(1) 大额取现情形

单位：万元

核查范围人员	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	大额取现合计金额	用途	大额取现合计金额	用途	大额取现合计金额	用途
严华	(1) 0.90（美元） (2) 5.00	用于海外出差日常开销及消费	475.36	主要用于亲属借款、日常消费开支、女儿出国留学相关费用及备用现	16.00	主要用于过年期间给老家亲戚发放红包、个人消费

				金		

经核查，严华上述取现款项中，2021 年度大额取现金额较大，其中：1)330.36 万元借予其弟弟用于投资开设酒厂，后投资计划未按预期实施，剩余 300.00 万元已分别于 2021 年 10 月 12 日、2021 年 10 月 14 日归还并存入严华账户，经获取该账户该笔交易的流水凭证，投资剩余款项已归还；2)140.00 万元日常消费开支、女儿生活费及备用现金。2020 年度大额取现主要系用于过年给亲戚发放红包，取现时间确系于每年春节前。

前述关联自然人银行取现均不存在与公司主要客户及实际控制人、主要供应商及实际控制人、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来情形。

(2) 大额收付情形

报告期内，核查范围内人员单笔达到或超过 5 万元的大额收支，主要为银行贷款借还款、本人不同账户间转账、证券与理财产品投资与赎回、直系亲属转账、亲戚朋友借贷往来、公司和员工持股平台历史沿革中的股权转让款、分红款及相关税费、年终奖金、购房及装修款项、个人其他日常支出等。我们查阅了被核查人员大额收支交易内容，访谈了相关人员，了解并记录了大额往来流水发生背景、资金去向等，获取房屋买卖协议、股权转让协议、个人所得税税收完税证明等资料，查验相关往来的真实性，未发现异常的大额收付情形。

核查范围人员个人银行账户不存在异常大额取现、大额收付情形，不存在与公司客户及实际控制人、供应商及实际控制人、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来的情形。

(三)结合上述情况，进一步说明针对公司是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持、实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就公司内部控制是否健全有效、公司财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见

1. 针对公司是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论

(1) 公司是否存在资金闭环回流、公司是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用

查阅公司流水，将公司银行流水中显示的交易对手方名称与公司报告期内的主要客户、供应商及其实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员关键岗位人员进行了交叉核对，逐笔检查记账凭证、银行转账凭证、银行对账单三者的金额、交易对方名称是否一致。若为销售收款，检查交易对方是否为公司真实客户或客户委托第三方支付，若交易对手方为第三方回款，则通过获取销售合同或订单、出库单、相关签收记录、报关单、提单及银行回单等原始单据等资料确认第三方回款真实性；若为采购付款，检查交易对方是否为公司真实供应商；若交易对方为个人，检查该个人是否为关联方或主要客户、供应商的实际控制人，检查交易性质是否具备合理性。

查阅公司子公司、控股股东、实际控制人控制的其他公司、实际控制人及其配偶及成年子女、董监高（不含独立董事）、关键岗位人员所提供的资金流水，对超过重要性水平的交易，逐笔核查交易发生的背景、合理性及真实性、相关账户的实际归属及资金来源，交易对手方是否为公司报告期内的主要客户及其实际控制人、主要供应商及其实际控制人，以及是否存在与公司之间的异常资金往来的情况。

对公司主要客户与供应商进行函证、视频询问及走访核查，确认其与公司是否存在除正常货款以外的资金拆借等资金往来情况、是否存在与公司的控股股东、实际控制人控制的其他公司、实际控制人及其配偶、董监高（不含独立董事）、关键岗位人员之间的资金往来。报告期内主要客户的发函比例分别为 89.41%、81.40%和 83.05%，视频询问或走访核查比例分别为 69.74%、66.42%和 68.04%。报告期内供应商的发函比例分别为 89.87%、73.54%和 82.18%，视频询问或走访核查比例分别为 55.35%、55.23%和 50.33%。

经核查，公司不存在资金闭环回流、体外资金循环形成销售回款或承担成本费用。

(2) 是否存在股份代持等情形

核查报告期内公司及其子公司、公司实际控制人控制的其他企业、公司关联自然人员的资金流水，确认是否存在大额异常情况；获取公司股东历年的增资入

股资料，包括增资协议、股权转让协议、银行回单、公司章程、验资报告等，核查其出资及获得现金分红情况；向主要股东进行访谈，核查公司报告期内是否存在股份代持情形。

经核查，我们认为公司不存在股份代持情形。

(3) 实际控制人是否存在大额未偿债务

我们获取了实际控制人及其配偶的个人征信报告，核查其是否存在大额银行贷款；查阅实际控制人及其配偶的大额银行流水，核查是否存在大额银行借款、异常资金往来等情形；获取实际控制人关于不存在大额未偿债务的声明。

经核查，我们认为实际控制人不存在大额未偿债务。

2. 公司内部控制是否健全有效、公司财务报表是否存在重大错报风险

我们查阅了公司《财务管理制度》《采购管理制度》《仓库管理制度》《销售管理制度》《供应商管理制度》《合同管理制度》和《质量管理制度》等内控制度。针对公司内控制度的执行情况，随机抽取样本执行了控制测试；针对银行存款、应收账款、主营业务收入、管理费用、销售费用、财务费用等主要会计科目通过抽样检查，实施了分析、函证走访以及截止性测试等程序。

我们出具了《威马农机股份有限公司内部控制鉴证报告》（天健审〔2023〕8-74 号），认为公司按照《企业内部控制基本规范》和相关规定于 2022 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。我们出具《审计报告》（天健审〔2023〕8-73 号），认为公司财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了公司 2020 年 12 月 31 日、2021 年 12 月 31 日和 2022 年 12 月 31 日的合并及母公司财务状况以及 2020 年度、2021 年度和 2022 年度的合并及母公司经营成果和现金流量。

经核查，公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定，在所有重大方面保持了有效的内部控制，报告期内公司财务报表不存在重大错报风险。

二十三、关于经营业绩

报告期内，发行人扣非后净利润分别为 2,475.17 万元、4,051.07 万元、5,032.47 万元和 2,750.80 万元。

请发行人说明：(1)2021 年全年业绩情况及同比变动情况，发行人收入和利润变动趋势是否与同行业可比公司存在显著差异、是否符合行业特征及趋势。(2)2021 年全年主要会计报表项目与上年相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并说明变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性。(3)最新在手订单情况，包括但不限于订单数量、金额、预计可确认收入的时间和金额，结合在手订单情况，补充说明发行人业务的持续性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 26)

(一) 2021 年全年业绩情况及同比变动情况，公司收入和利润变动趋势是否与同行业可比公司存在显著差异、是否符合行业特征及趋势

1. 2021 年全年业绩情况及同比变动情况

公司 2021 年度业绩情况（收入、归母净利润、扣非后归母净利润、经营活动产生的现金流量净额）及同比变动情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年度	2020 年度	变动率
营业收入	77,319.81	64,382.53	20.09%
毛利	11,946.97	10,801.54	10.60%
归母净利润	7,103.03	6,173.37	15.06%
扣非后归母净利润	6,002.69	5,032.47	19.28%
经营活动产生的现金流量净额	4,408.54	4,066.88	8.40%

2021 年度，公司营业收入为 77,319.81 万元，同比增长 20.09%；归属于母公司股东的净利润为 7,103.03 万元，同比增长 15.06%；扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 6,002.69 万元，同比增长 19.28%。2021 年公司经营活动产生的现金流量净额为 4,408.54 万元。

2. 公司收入和利润变动趋势是否与同行业可比公司存在显著差异、是否符合行业特征及趋势

公司与同行业可比公司的收入和利润变动趋势情况如下：

单位：万元、%

公司名称	项　目	2021 年度	2020 年度	变动率
一拖股份	营业收入	920,913.58	748,072.99	23.10
	归母净利润	43,334.32	28,096.23	54.24

大叶股份	营业收入	160,700.42	100,111.55	60.52
	归母净利润	5,552.29	7,670.16	-27.61
神驰机电	营业收入	243,758.68	156,160.47	56.09
	归母净利润	19,400.65	10,584.62	83.29
绿田机械	营业收入	160,545.01	122,513.34	31.04
	归母净利润	15,916.99	11,599.98	37.22
君禾股份	营业收入	97,536.54	73,809.72	32.15
	归母净利润	9,236.67	9,730.60	-5.08
公司	营业收入	77,319.81	64,382.53	20.09
	归母净利润	7,103.03	6,173.37	15.06

数据来源：可比公司招股说明书或定期报告

2021 年，全球经济陆续迎来复苏，同时在国家持续夯实农业生产基础，促进提高农业综合生产能力等各项政策措施的引领下，各地高度重视农业生产和粮食增产，带动国内农业机械行业市场需求实现增长。2021 年可比公司营业收入均较 2020 年呈增长趋势，公司收入和利润变动趋势与同行业可比公司不存在显著差异，符合行业特征及趋势。

(二)2021 年全年主要会计报表项目与上年相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并说明变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性

我们已对公司 2019 至 2021 年财务报表进行了审计，并出具了《审计报告》(天健审〔2022〕8-366 号)。2021 年度，公司实现净利润 7,103.03 万元，较上年增长 15.06%。

1. 资产负债表主要项目变动情况及影响

公司 2021 年 12 月 31 日资产负债表主要项目与上年末相比变动金额超过 1,000 万元或变动率超过 30%的原因分析如下：

单位：万元

项　目	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	变动额	变动幅度
货币资金	17,427.71	12,416.85	5,010.86	40.36%
交易性金融资产		4,073.15	-4,073.15	-100.00%

应收账款	13,575.35	9,481.06	4,094.29	43.18%
存货	8,052.93	6,533.47	1,519.46	23.26%
使用权资产	1,550.94		1,550.94	
其他非流动资产	1,436.24	133.18	1,303.06	978.42%
应付账款	12,562.34	10,743.06	1,819.28	16.93%
租赁负债	1,415.74		1,415.74	

(1) 货币资金

2021 年末，公司货币资金余额为 17,427.71 万元，较 2020 年末增加 5,010.86 万元，增长 40.36%，主要系公司当期收入规模增加以及理财产品到期赎回所致。

(2) 交易性金融资产

2021 年末，公司无交易性金融资产，主要系 2021 年末将理财产品到期赎回。

(3) 应收账款

2021 年末，公司应收账款账面价值为 13,575.35 万元，较 2020 年末增加 4,094.29 万元，增长 43.18%，主要系公司外销规模逐年扩大，公司对于境外客户信用期一般为 0-180 天，第四季度尚在信用期内的未结算销售收入占当年营业收入的比例有所提高，导致报告期各期末应收账款账面余额占营业收入比例逐年增长。

(4) 存货

2021 年末，公司存货账面价值为 8,052.93 万元，较 2020 年末增加 1,519.46 万元，增长 23.26%，主要系公司业务规模快速增长，公司根据客户订单及市场预期，有针对性的进行产品生产和备货。

(5) 其他非流动资产

2021 年末，公司其他非流动资产余额为 1,436.24 万元，较 2020 年末增长 1,303.06 万元，增幅 978.42%，主要系公司因募投用地支付购置土地相关费用 1,194.58 万元，截至 2021 年末土地尚未交付，列示在其他非流动资产所致。

(6) 使用权资产、租赁负债

公司使用权资产、租赁负债产生主要原因系根据财政部 2018 年 12 月修订的《企业会计准则第 21 号—租赁》，从 2021 年 1 月 1 日开始执行新租赁准则，对除短期租赁和低价值资产租赁以外的租赁确认使用权资产和租赁负债。

(7) 应付账款

2021 年 12 月 31 日，公司应付账款余额为 12,562.34 万元，较 2020 年末增加 1,819.28 万元，增长 16.93%，主要系公司业务规模逐年增长，原材料采购规模逐年增加所致。

2. 利润表主要项目变动情况及影响

公司 2021 年利润表主要项目变动原因、可能产生的影响、相关影响因素是否具有持续性的分析具体如下：

单位：万元

项　目	2021 年度	2020 年度	变动额	变动幅度
营业收入	77,319.81	64,382.53	12,937.28	20.09%
研发费用	1,360.34	915.80	444.54	48.54%

(1) 营业收入

2021 年，公司实现营业收入 77,319.81 万元，较 2020 年增加 12,937.28 万元，增长 20.09%，主要系公司在自身产品技术、产品质量等方面的竞争优势基础上，对产品持续进行技术升级和创新，以满足客户需求，不断提高产品的市场认可度，同时加强对市场的开拓力度，凭借良好的市场口碑、产品质量和性价比优势，与富世华集团、百力通集团等国际知名公司合作进一步加深，国外订单持续增加所致。

(2) 研发费用

2021 年度，公司研发费用 1,360.34 万元，较 2020 年度增加 444.54 万元，增长 48.54%，主要系当期随着公司业务规模不断增长，为保证公司产品持续竞争力，公司持续加大新产品研发。

公司不存在影响正常运营的持续性重大不利因素，持续经营能力未发生重大变化。

(三)最新在手订单情况，包括但不限于订单数量、金额、预计可确认收入的时间和金额，结合在手订单情况，补充说明公司业务的持续性

截至 2023 年 2 月末，公司在手订单情况如下：

单位：万元

项　目	订单数量（万台）	订单金额（不含税）	预计 2023 年二季度末前可确认收入金

			额
在手订单情况	8.02	12,524.57	12,524.57

注：以外币计量的订单金额选取 2023 年 2 月 28 日外币兑人民币中间价进行折算

公司在手订单主要为既有客户的持续订单，客户一般根据其下游客户需求及自身的生产、销售计划向公司下发一定期间的产品订单及提货计划，公司根据客户的产品订单及提货计划安排公司的生产及发货计划。截至 2023 年 2 月末，公司在手订单金额充足，为公司未来营业收入增长打下较为良好的基础。预计可在 2023 年二季度末前确认收入的在手订单金额为 12,524.57 万元。公司主要在手订单预计收入确认情况如下：

单位：万元

客户名称	合同金额	预计收入金额	合同状态	预计确认收入时间
HUSQVARNA AB	2,567.49	2,567.49	履行中	2023 年二季度末前
TOOLS WORLD Ltd	1,294.89	1,294.89	履行中	2023 年二季度末前
KISANKRAFT LIMITED.	804.23	804.23	履行中	2023 年二季度末前
BRANCO MOTORES LTDA	736.70	736.70	履行中	2023 年二季度末前
DE-DAMAK NIGERIA LIMITED	691.12	691.12	履行中	2023 年二季度末前

注：以外币计量的订单金额选取 2023 年 2 月 28 日外币兑人民币中间价进行折算

公司根据与客户已签订合同金额预计可确认收入金额，根据原材料采购情况、产品生产计划、发货及交付周期等谨慎预计在手订单的收入确认时间。

截至目前，公司主要客户均持续向公司下发产品订单及提货计划，结合在手订单及对客户未来需求的分析，预计公司未来销售收入及业绩情况不会出现大幅下滑。

（四）核查程序及核查结论

1.核查程序

(1) 获取公司 2021 年全年业绩情况并同上年对比分析；查询同行业可比公司 2021 年年度报告，分析公司收入和利润变动趋势是否与同行业可比公司存在

显著差异、是否符合行业特征及趋势；

(2) 分析公司 2021 年主要会计报表项目与上年相比的变动情况及变动原因；

(3) 获取公司最新在手订单情况，对公司在手订单情况进行分析。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司收入和利润变动趋势与同行业可比公司不存在显著差异，符合行业特征及趋势；

(2) 公司 2021 年全年主要会计报表项目与上年相比不存在异常变动情况，公司不存在影响正常运营的持续性重大不利因素，持续经营能力未发生重大变化；

(3) 公司在手订单金额充足，为公司未来营业收入增长打下较为良好的基础。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）　　中国注册会计师：

中国·杭州　　中国注册会计师：

二〇二三年五月九日