潍柴雷沃智慧农业科技股份有限公司

山东省潍坊市坊子区北海南路 192 号

关于潍柴雷沃智慧农业科技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第二轮审核问询函的回复

保荐人（主承销商）

北京市朝阳区建国门外大街 1 号国贸大厦 2 座 27 层及 28 层

深圳证券交易所：

贵所于 2023 年 7 月 11 日出具的《关于潍柴雷沃智慧农业科技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第二轮审核问询函》〔审核函〔2023〕010236 号〕（以下简称“审核问询函”）已收悉。潍柴雷沃智慧农业科技股份有限公司（以下简称“潍柴雷沃”、“公司”、“发行人”）与保荐人中国国际金融股份有限公司（以下简称“保荐人”或“保荐机构”）、发行人律师北京市通商律师事务所（以下简称“发行人律师”）和发行人审计机构安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关各方对审核问询函所列问题认真进行了逐项落实、核查，现回复如下，请予审核。

除另有说明外，本回复报告中的简称或名词的释义与《潍柴雷沃智慧农业科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》中的含义相同。

本问询函回复中的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题	**黑体、加粗**
对问题的回答	宋体
对招股说明书等申请文件的修改	**楷体、加粗**

目 录

目 录.....2
问题 1：关于发行人业务、行业发展.....3
问题 2：关于资产重组.....21
问题 3：关于与潍柴动力、雷沃、阿波斯欧洲及潍柴重机的关联交易.....76
问题 4：关于与关联方汇银租赁产生的融资租赁业务.....134
问题 5：关于分拆上市的必要性及合规性.....181
问题 6：关于业务合规性.....187
问题 7：关于收入确认时点准确性、销售真实性及经销核查的充分性.....221
问题 8：关于成本核算的完整性.....300
问题 9：关于研发费用归集准确性.....329
问题 10：关于应收账款涉诉及坏账计提的充分性.....356
问题 11：关于原材料库龄较长及存货核查情况.....387
问题 12：关于信息披露质量.....408

问题 1：关于发行人业务、行业发展

根据申报材料及审核问询回复：

（1）2023 年 1 季度，履带式谷物收获机械市场占有率存在变动，如久保田的市场占有率由 2022 年的 10.72%上升为 26.35%，上升后与发行人产品的市场占有率基本一致。问询回复中未说明相关趋势变化的原因及对发行人的影响，且未说明发行人产品整体的市场空间。

（2）因质保和售后维护要求，发行人持有部分国三产品专用零部件，问询回复中未明确相关零部件的金额及后续使用情况，仅描述为“库存占比较低”。截至 2022 年末，发行人持有包括国二、国三、欧五等在内的各类非国四排放标准农业机械存货余额为 14,175.22 万元，相关存货因境内标准变化无法在境内销售，发行人表示将持续向海外市场销售。

（3）报告期内，发行人存在委托阿波斯欧洲进行研发的情形，主要涉及 P5000、P6000 和 P7000 三个产品平台的开发工作，发行人存在 9 项专利基于委托阿波斯欧洲研发的相关初步成果，并持续投入研发形成成果、申请为专利。

（4）发行人存在 1 起侵犯原告实用新型专利权的涉诉案件，原告请求法院判令被告停止侵害原告实用新型专利权，停止销售、许诺销售、制造侵害该实用新型专利权的产品。

请发行人说明：

（1）可比公司履带式谷物收获机械市场占有率变动的原因，对发行人相关产品未来销售及市场占有率的影响；量化分析农机产品整体市场空间及未来发展趋势。

（2）持有国三产品专用零部件的金额及后续使用情况，非国四排放标准农机产品向海外市场的后续销售计划及其实现情况，发行人海外销售原有区域市场对排放标准的要求，截至目前最新的消化情况，前述零部件及相关产品存货跌价准备计提的充分性。

（3）基于阿波斯欧洲研发成果的 P 平台拖拉机产品的具体销售金额及占比，相关研发成果对发行人核心技术及经营业绩的贡献情况。

（4）实用新型专利侵权案的具体情况及进展，停止销售、许诺销售、制造侵害该实用新型专利权的产品对发行人的具体影响。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）可比公司履带式谷物收获机械市场占有率变动的原因，对发行人相关产品未来销售及市场占有率的影响；量化分析农机产品整体市场空间及未来发展趋势。

1、可比公司履带式谷物收获机械市场占有率变动的原因，对发行人相关产品未来销售及市场占有率的影响

（1）可比公司履带式谷物收获机械市场占有率变动的原因

根据中国农业机械工业协会统计，2022 年和 2023 年 1-6 月，行业内主要公司的履带式谷物收获机械市场占有率情况具体如下：

序号	公司	2022 年市场占有率	公司	2023 年 1-6 月市场占有率
1	沃得农机	50.33%	沃得农机	44.24%
2	发行人	27.06%	发行人	21.96%
3	久保田	10.72%	久保田	20.55%
4	中联重科	5.91%	洋马农机（中国）有限公司	4.34%
5	洋马农机（中国）有限公司	2.88%	江苏常发	3.62%
2022 年前五名合计		96.90%	2023 年 1-6 月前五名合计	94.71%

数据来源：中国农业机械工业协会。
注：履带式谷物收获机械市场占有率统计口径为履带式水稻收获机。

2022 年和 2023 年 1-6 月，沃得农机、发行人、久保田持续为市场占有率前三名，同时久保田在 2023 年 1-6 月的市场占有率有所提升。久保田系国际知名的农业装备龙头企业，其产品质量在市场中信赖度较高、品牌影响力强，同时定价水平通常高于国内品牌。

久保田公司用户群体主要为跨区作业农机手，该部分用户主要在上半年购机，因此久保田产品上半年市场占有率通常高于全年水平，具体如下：

期间	久保田上半年市场占有率	久保田全年市场占有率
2020 年	18.95%	11.84%
2021 年	15.03%	9.25%
2022 年	16.85%	10.72%

数据来源：中国农业机械工业协会。
注：履带式谷物收获机械市场占有率统计口径为履带式水稻收获机。

（2）对发行人相关产品未来销售及市场占有率的影响

整体上看，发行人近年来通过持续提升产品技术水平、优化产品质量控制、丰富产品组合、完善售后服务、加强经销渠道管理等多种方式促进农机产品的终端销售，在履带式谷物收获机械市场中占有率有所提升，从 2020 年的 15.41%增长至 2022 年的 27.06%。2023 年 1-6 月，久保田市场占有率实现大幅提升，挤占了包括发行人在内的国内农机企业的市场份额，发行人市场占有率与 2022 年相比有所下降，但市场占有率仍高于 2020 年和 2021 年水平。

履带式谷物收获机械市场占有率				
公司	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
沃得农机	44.24%	50.33%	62.73%	62.83%
发行人	21.96%	27.06%	17.07%	15.41%
久保田	20.55%	10.72%	9.25%	11.84%

数据来源：中国农业机械工业协会。
注：履带式谷物收获机械市场占有率统计口径为履带式水稻收获机。

针对履带式谷物收获机械产品，发行人 2023 年主销机型产品为新推出的金刚 II 代，终端客户对升级后的新产品存在一定的观望态度，使得 2023 年 1-6 月市场份额有所下降。2023 年下半年，客户需求群体以属地作业客户为主，该部分客户群体对产品性价比关注度较高，国产品牌优势较为明显。此外，发行人主销产品经过 2023 年三夏作业和早稻作业，产品的作业效率、质量等得到客户充分的认可，同时售后服务保障体系更加完善，争取提升未来在终端市场的综合竞争力。

综上，久保田 2023 年 1-6 月市场占有率的提升预计不会对发行人相关产品销售和市场占有率造成重大不利影响。

2、量化分析农机产品整体市场空间及未来发展趋势

（1）农机产品市场规模

根据中国农业机械工业协会统计，口径为中国农业机械工业协会统计范围内全部骨干企业的销售台套数量计算合计数，主要农机产品的销量规模情况如下：

项目		2022 年	2021 年	2020 年
主要农机产品销售数量（万台/套）	拖拉机	37.50	31.26	30.66
	轮式谷物收获机械	3.68	2.45	2.24
	履带式谷物收获机械	6.28	7.18	5.96
	玉米收获机械	4.22	3.59	2.58

数据来源：中国农业机械工业协会，销量系中国农业机械工业协会统计范围内全部骨干企业的销售台套数量计算合计数，其中拖拉机市场占有率统计口径为大中型拖拉机（马力大于等于 25），轮式谷物收获机械市场占有率统计口径为自走轮式谷物收获机，履带式谷物收获机械市场占有率统计口径为履带式水稻收获机，玉米收获机械市场占有率统计口径为自走式玉米收获机（其中摘穗型>2 行）。

2019 年以来，由于我国土地流转进程加快推动规模化种植比例提升，同时国家及各地方的补贴政策均向大马力拖拉机和大喂入量收获机械以及智能化产品倾斜，推动相关农机产品销量持续增长。

2022 年，履带式谷物收获机械市场整体销量有所下滑，主要系受到 2022 年夏季长江流域持续高温干旱气候，东北区域水田改旱田等影响，抑制了终端用户群体对履带式谷物收获机械的需求。在该等情况下，发行人在 2022 年通过推出新产品、增强市场推广力度等方式促使履带式谷物收获机械销量增长，市场占有率从 2021 年的 17.07%提升至 2022 年的 27.06%。

根据农业农村部农机购置补贴公开专栏公开披露的各省市农业机械购置补贴数据整理情况，2020-2022 年申请农机购置补贴的各类农机具市场销售规模如下：

项目		2022 年	2021 年	2020 年
销售数量（万台/套）	各类农机具合计	323.23	268.40	326.81
	其中：拖拉机	51.97	36.56	45.10
	轮式谷物收获机械	3.88	2.56	2.18
	履带式谷物收获机械	8.04	7.89	7.28
	玉米收获机械	7.29	5.92	4.17

项目		2022 年	2021 年	2020 年
销售金额（亿元）	各类农机具合计	1,237.45	1,058.00	1,208.02
	其中：拖拉机	100.23	75.43	145.30
	轮式谷物收获机械	15.43	10.52	8.17
	履带式谷物收获机械	22.91	22.67	20.87
	玉米收获机械	36.10	29.13	18.93

数据来源：各省市农机购置补贴系统，**为截至 2023 年 7 月 31 日统计数据**；归属年份按照申请补贴提交的购机日进行归集，但由于生产厂商通过经销商卖给终端用户需要一定期间，因此上述市场销售数据与行业内农机生产商销售数据存在跨年的情形。

（2）农机产品国内市场空间及未来发展趋势

1）粮食播种面积和产量稳中有增，是农机产品市场需求的基本盘

农业机械是现代农业发展的重要支撑，对促进农业增产增效、农民持续增收和新农村建设起着至关重要的作用，是推进农业现代化和可持续发展不可或缺的工具。国家高度重视粮食生产，持续加大对粮食生产的支持力度，压实粮食生产责任，强化耕地用途管制，通过退林还田、间套复种、农田连片整治等方式，挖掘面积潜力。2022 年全国粮食总产量 68,653 万吨，较上年增长 0.5%，粮食产量连续 8 年稳定在 1.3 万亿斤以上。

项目	2022 年	2021 年	2020 年
粮食播种面积（千公顷）	118,332	117,631	116,768
粮食总产量（万吨）	68,653	68,285	66,949

数据来源：国家统计局。

2023 年 1 月，中共中央、国务院印发《关于做好 2023 年全面推进乡村振兴重点工作的意见》，确保全国粮食产量保持在 1.3 万亿斤以上。根据 2023 中国农业展望大会发布的《中国农业展望报告（2023—2032）》，未来十年粮食产量预计年均增长 1.2%。在国家政策的大力支持下，未来粮食播种面积和粮食总产量预计均将保持稳中有增的趋势，保证农机产品市场需求基本盘。

2）农机保有量规模较大，更新迭代需求带来广阔市场空间

根据国家统计局和农业农村部数据，截至 2021 年末，我国谷物联合收割机保有量达到 223.78 万台，较上年度增长 1.95%，大中型拖拉机保有量为 498.07 万台，较上年增长 4.36%，产品结构趋向大型化、专业化发展。

单位：万台

项目	2021 年		2020 年		2019 年	
	保有量	变动	保有量	变动	保有量	变动
大中型拖拉机	498.07	4.36%	477.27	7.53%	443.86	5.18%
联合收割机	223.78	1.95%	219.51	3.15%	212.80	3.34%
玉米收获机	61.06	3.79%	58.83	5.37%	55.83	5.32%

数据来源：国家统计局；联合收割机包括小麦和水稻谷物收获机械。

参考同行业可比公司沃得农机招股说明书披露，根据市场调查结果显示，同一用户购买拖拉机产品的时间间隔短则 2-3 年，长则 5-6 年，整体来看，拖拉机的实际平均更换周期在 4-5 年左右；同一用户购买联合收割机的时间间隔短则 2-3 年，长则 4-5 年，整体来看，联合收割机的实际平均更换周期在 3-4 年左右。对于以跨区作业为主的联合收割机，由于需要在农忙季节进行高负荷作业并保持较高的作业效率，用户经常在使用 1-2 年后即置换新机。

根据农业农村部农机购置补贴公开专栏公开披露的各省市农业机械购置补贴数据，2022 年拖拉机、轮式谷物收获机械、履带式谷物收获机械和玉米收获机械的申请农机购置补贴的销量分别为 51.97 万台、3.88 万台、8.04 万台和 7.29 万台，2020 年至 2022 年拖拉机每年销量占其上年末保有量的比例为 7%-10%左右，轮式谷物收获机械和履带式谷物收获机械每年合计销量占联合收割机上年末保有量的比例在 4%-5%左右，玉米收获机械每年销量占其上年末保有量的比例为 7%-12%左右，具体如下：

项目		2022 年	2021 年	2020 年
当年申请农机购置补贴的销量/上年末保有量的比例	拖拉机	10.43%	7.66%	10.16%
	轮式谷物收获机械和履带式谷物收获机械	5.33%	4.76%	4.45%
	玉米收获机械	11.94%	10.06%	7.47%

注：销量口径为根据农业农村部农机购置补贴公开专栏公开披露的各省市农业机械购置补贴数据整理，归属年份按照购机日进行归集，轮式谷物收获机械和履带式谷物收获机械的销量合计对应联合收割机保有量。

根据中国农业机械工业协会统计数据，以中国农业机械工业协会统计范围内全部骨干企业的销售台套数量计算合计数为口径，2022 年拖拉机、轮式谷物收获机械、履带式谷物收获机械和玉米收获机械的销量分别为 37.50 万台、3.68 万台、6.28 万台和 4.22 万台，2020 年至 2022 年各年销量占上年末农机保有量的比

例在 4%-7%左右，具体如下：

项目		2022 年	2021 年	2020 年
当年销量/上年末保有量的比例	拖拉机	7.53%	6.55%	6.91%
	轮式谷物收获机械和履带式谷物收获机械	4.45%	4.39%	3.85%
	玉米收获机械	6.92%	6.11%	4.63%

注：销量口径为中国农业机械工业协会统计范围内全部骨干企业的销售台套数量计算合计数，轮式谷物收获机械和履带式谷物收获机械的销量合计对应联合收割机保有量。

由此可见，拖拉机和收获机械市场保有量规模较大，更新迭代需求导致农机产品存在较为广阔的市场空间。

3）农机产品高端化、智能化升级需求趋势明显

国内农业机械行业高端化、智能化升级趋势明显，大马力拖拉机产品和大喂入量收获机械产品市场规模增长高于整体水平。

2019 年至 2022 年，大中型拖拉机销量年均复合增长率为 25.11%，其中 100 马力以上的大马力拖拉机销量复合增长率为 33.21%，增速更快。

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年	2019 年
拖拉机销量（台）	**189,348**	374,977	312,571	306,623	191,501
其中：100 马力以上销量（台）	**58,173**	115,450	86,981	80,816	48,842
大马力拖拉机占比	**30.72%**	30.79%	27.83%	26.36%	25.50%

数据来源：中国农业机械工业协会，拖拉机销量口径为大中型拖拉机（马力大于等于 25）。

2019 年至 2022 年，全国轮式谷物收获机械销量年均复合增长率为 25.14%，其中 10 公斤/秒喂入量以上的大喂入量轮式谷物收获机械销量复合增长率为 165.86%，远超大类产品增长幅度，数量占比从 1.77%增长至 16.95%，**2023 年 1-6 月大喂入量轮式谷物收获机械销量占比进一步提升**。

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年	2019 年
轮式谷物收获机械（台）	**19,276**	36,809	24,543	22,394	18,781
其中：喂入量 10 公斤/秒以上销量（台）	**7,793**	6,239	2,234	677	332
大喂入量轮式谷物收获机械占比	**40.43%**	16.95%	9.10%	3.02%	1.77%

数据来源：中国农业机械工业协会。

4）政策促进农业装备产业加速升级

2023 年 1 月，中共中央、国务院印发《关于做好 2023 年全面推进乡村振兴重点工作的意见》明确指出，在农机装备方面，提出要加快先进农机研发推广。加紧研发大型智能农机装备、丘陵山区适用小型机械和园艺机械。支持北斗智能监测终端及辅助驾驶系统集成应用。2023 年 4 月，中央网信办等五部门《2023 年数字乡村发展工作要点》中明确，要加快农业全产业链数字化转型。实施数字农业建设项目，继续推进国家数字农业创新应用基地建设。加快无人农业作业试验区建设，推进先进适用智能农机与智慧农业、云农场建设等协同发展。强化农业科技和智能装备支撑。持续开展智能农机装备、大田智慧农场等关键技术研究。2016 年 12 月，工信部、原农业部、发改委联合印发了《农机装备发展行动方案（2016-2025）》，提出产业上形成 3-5 家具有国际影响力和较强国际竞争力的农机行业领军企业。

为更好地贯彻落实《中共中央国务院关于做好 2022 年全面推进乡村振兴重点工作的意见》关于农业机械产品“优机优补”的决策部署，推动《国务院关于加强质量认证体系建设促进全面质量管理的意见》关于“发挥自愿性认证‘拉高线’作用”的工作落实，农业农村部农业机械化管理司、农业农村部农业机械化总站积极推动出台了 200-220 马力轮式拖拉机自愿性产品认证暨升级工厂审查的工作方案，并先行委托北京东方凯姆质量认证有限公司开展相关认证及工厂审查实施工作。发行人于 2022 年 9 月经过认证机构北京东方凯姆质量认证有限公司的全面工厂审查，并获得通过。

综上，结合我国粮食耕种面积和产量、主要农机保有量、主要农机产品销量等数据分析，我国农机产品市场空间广阔，未来预计保持稳中有增的趋势，产品结构趋向高端化、智能化发展。

（二）持有国三产品专用零部件的金额及后续使用情况，非国四排放标准农机产品向海外市场的后续销售计划及其实现情况，发行人海外销售原有区域市场对排放标准的要求，截至目前最新的消化情况，前述零部件及相关产品存货跌价准备计提的充分性。

1、持有国三产品专用零部件的金额及后续使用情况

农业机械产品国四机型整体结构是在原国三机型基础上，选用满足国四排放

标准要求的发动机，新增发动机后处理模块等零部件结构，对整机的底盘、车身、液压等核心部分均无影响。

农机产品发动机的三包服务一般由发动机生产厂家直接向终端客户提供，因此发行人无需大规模持有国三发动机及其配件，发行人针对用于质保和售后服务的配件，绝大多数为通用型配件，专用于国三标准的配件占比较低。截至 **2023 年 6 月末**，发行人配件库存中国三产品专用零部件存货余额仅为 **784.25 万元**，主要为发动机零部件及相关线束等。发行人 **2023 年 6 月末**配件和产成品库存的余额分别为 **28,641.55 万元**和 **270,109.34 万元**，国三产品专用配件在全部配件库存中仅占比 **2.74%**，在产成品库存中仅占比 **0.29%**，比例较低。发行人持有一定数量的国三专用配件存货能够在未来数年内更好地履行质保责任和提供售后服务，保障售后服务的全面性和稳定性，具有必要性。

截至 **2023 年 8 月末**，发行人 **2023 年 6 月末**持有的国三专用配件中已销售或消耗的比例为 **0.96%**；该等配件规模较小，专用性较强，随着发行人提供质保和售后服务逐渐消耗，因此领用消耗速度较慢，符合公司保障未来数年售后服务稳定的需要，具有合理性。

2、非国四排放标准农机产品向海外市场的后续销售计划及其实现情况，发行人海外销售原有区域市场对排放标准的要求，截至目前最新的消化情况

（1）发行人海外销售市场的排放标准要求

公司自成立以来大力拓展海外业务，主要出口 25-240 马力大中型拖拉机、履带式谷物收获机械和轮式谷物收获机械等产品，产品已经出口至全球 **130 余**个国家和地区。发行人海外市场销售的大多数国家或地区无强制性排放标准要求，少量市场存在排放标准要求，具体情况如下：

1）欧盟地区报告期内涉及欧三 A 和欧五标准产品销售，按照欧盟排放法规（EU） No 167/2013 要求，其排放标准于 2022 年 1 月 1 日由欧三 A（类似国三排放标准）切换至欧五（整体上高于国四排放标准），发行人在欧盟地区出口销售涉及的主要国家包括德国、波兰、瑞典、荷兰等；此外，英国市场亦参照欧盟地区排放标准要求实施；

2）加拿大**和美国**实施排放标准为 EPA4，根据法规 EPA 40CFR part 1039 要

求，美国、加拿大从 2015 年开始执行 EPA4（Tir4Final）排放要求，EPA4 标准与欧五标准类似；

3）其他国家或地区在环保排放方面存在类似于欧三、国三排放标准及其以下水平排放标准、或者无强制性排放标准要求，同时存在部分国家或地区依照当地认证文件实施农机产品进口的情形，如巴西市场针对超过 25 马力段以上农机实施 MAR1 排放标准（类似于国三标准），俄语区部分国家依照农机整机 CU 认证文件进行通关放行等。

综上所述，在发行人海外销售市场中，除欧盟地区、英国、加拿大、**美国**等国家或地区外，其他大部分国家或地区实施排放标准类似或低于国三标准、或不存在具体排放标准要求。

（2）海外市场销售情况

基于上述各海外市场排放标准要求，发行人按照出口市场当地排放标准和法规要求进行出口销售。报告期内，发行人在欧盟地区、英国、加拿大**及美国市场**合计销售占发行人海外市场出口销售总额的比例分别为 23.54%、28.23%、13.53%**和 7.79%**，在其他排放标准类似或低于国三标准、或不存在具体排放标准要求的海外市场销售比例分别为 76.46%、71.77%、86.47%**和 92.21%**。在欧盟地区，受到环保排放标准在 2022 年 1 月 1 日切换实施的影响，市场消费需求前移，发行人销售金额在 2021 年增幅较大并在 2022 年回落。**农业装备业务境外销售根据不同排放标准的**具体情况如下：

单位：万元

销售区域	排放标准	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
		销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
欧盟地区和英国	欧三 A/欧五	**4,880.84**	**7.77%**	9,903.65	10.35%	26,511.92	26.85%	12,506.38	21.74%
加拿大**和美国**	EPA4	**9.58**	**0.02%**	3,048.41	3.18%	1,359.09	1.38%	1,035.42	1.80%
其他	其他	**57,908.27**	**92.21%**	82,770.48	86.47%	70,851.60	71.77%	43,987.80	76.46%
合计		**62,798.69**	**100.00%**	**95,722.54**	**100.00%**	**98,722.61**	**100.00%**	**57,529.60**	**100.00%**

注：其他国家或地区排放存在类似于欧三、国三排放标准及其以下水平排放标准、或者无强制性排放标准要求，同时存在部分国家或地区依照当地认证文件实施农机产品进口的情形。

基于上表，欧盟和英国市场 2022 年起实施的欧五标准以及加拿大**和美国市**

场 EPA4 标准总体上高于国四排放标准，欧盟和英国市场于 2020 年和 2021 年实施欧三 A 标准与国三标准类似，其他市场实施类似、低于国三标准或无强制性排放标准要求。因此，发行人海外销售市场以排放标准类似或低于国三标准、或不存在具体排放标准要求为主，该部分区域销售金额在整个海外市场销售中占比超过 70%。

（3）海外市场非国四标准农机产品 **2023 年 6 月末**库存的消化情况

由于海外市场存在多种排放标准要求，发行人持有包括国二、国三、欧五等在内的各类非国四排放标准农业机械。截至 **2023 年 6 月末**，发行人拟海外销售的整机产品存货余额为 **17,953.97 万元**，截至 2023 年 **8 月**末已实现销售的比例为 **29.10%**，库存消化情况良好，尚未销售农机产品**主要**系由于**正常备产和销售周期导致**，发行人已制定销售计划并处于持续消化中。

（4）发行人单独制定海外销售和排产计划，与国内市场国三升级国四无关

针对海外市场需求，发行人通常根据海外经销商或贸易商销售订单或出口销售计划下达生产订单，即在排产时已经预期该批产品向海外市场销售。

生态环境部于 2020 年 12 月 28 日发布国三升级国四相关标准和技术要求，并提出自 2022 年 12 月 1 日起全面实施的预期时间表。发行人提前规划国内市场国三产品的销售和排产计划，不存在原计划向国内市场销售而生产国三产品、但由于排放标准升级无法继续销售并改为向海外市场出口销售的情形。

综上，发行人海外销售涉及多项排放标准，发行人根据海外销售订单或意向进行排产，海外市场农机整机库存期后销售情况良好。

3、前述零部件及相关产品存货跌价准备计提的充分性

针对用于质保和售后服务的配件，绝大多数为通用型配件，专用于国三标准的配件占比较低。截至 **2023 年 6 月末**，发行人配件库存中国三产品专用零部件余额为 **784.25 万元**，在全部配件库存中仅占比 **2.74%**，在产成品库存中仅占比 **0.29%**，比例较低。该类存货随着发行人提供质保和售后服务消耗，可以满足客户售后维护需求，不存在大量滞销的情况，公司针对配件整体按照单项和库龄方式计提跌价准备，截至 **2023 年 6 月末**该部分国三专用零部件计提存货跌价准备 **682.06 万元**，跌价计提比例为 **86.97%**，存货跌价准备计提充分。

针对海外销售相关整机库存，截至**2023 年 6 月末**拟海外销售相关整机产品的存货余额为**17,953.97 万元**，截至**2023 年 8 月末**已实现销售的比例为**29.10%**，期后库存消化情况良好，**尚未销售农机产品主要系正常备产和销售周期导致**。公司针对海外销售整机产品按照库龄方式计提跌价准备，截至**2023 年 6 月末**该部分海外市场整机计提存货跌价准备 **746.81 万元**，跌价计提比例为 **4.16%**，存货跌价准备计提充分。

综上，国三产品专用零部件及海外市场农机整机库存的存货跌价准备计提具有充分性。

（三）基于阿波斯欧洲研发成果的 P 平台拖拉机产品的具体销售金额及占比，相关研发成果对发行人核心技术及经营业绩的贡献情况。

1、发行人产品平台的具体含义，“平台+模块”研发管理架构的具体形式

（1）发行人产品平台的具体含义

发行人按照平台进行产品矩阵管理，各平台包括一系列具体产品型号。例如发行人拖拉机产品主要根据技术路线差异分为 M 平台和 P 平台两大类，其中 M 平台以机械换挡技术路线为主、兼顾部分动力换挡技术路线产品，P 平台为动力换挡和 CVT 技术路线产品；根据技术路线和马力段配置等差异，M 平台和 P 平台可进一步细分为 M3000、M5000、P5000、P7000 等 10 余个产品平台，通常平台名称中数值越高、对应拖拉机马力段越大；发行人轮式谷物收获机械主要根据技术路线、喂入量等配置差异分为 GE、GM、GR 等多个产品平台，履带式谷物收获机械主要根据喂入量配置差异分为 RG、RM 等多个产品平台，玉米收获机械主要根据技术路线、行数等配置差异分为 CE、CC 等多个产品平台，其他农业机械产品中播种机械、耕整机械等产品根据技术路线、行数或行距等配置差异区分多个产品平台，插秧机、花生收获机、青贮机等产品仅有单一的产品平台。发行人农机产品各平台产品系列的具体情况参见招股说明书“第五节 业务与技术”之“一、发行人的主营业务、主要产品及其变化情况”之“（二）发行人提供的主要产品及服务”之“1、农业装备”。

（2）发行人“平台+模块”研发管理架构的具体形式

针对“平台+模块”研发管理架构，发行人已在招股说明书“第五节 业务与

技术”之“十、发行人核心技术与研发情况”之“（五）发行人的研发体系”中以楷体加粗形式补充披露如下：

“公司始终坚持以市场需求为导向，以自主研发为基石，产学研合作为重要补充，采用“平台+模块”的研发管理架构，驱动产品和服务全生命周期商业价值的实现。

公司平台开发团队对整机产品全生命周期的产品竞争力负责，持续优化本平台各型号产品、延展新的型号；公司亦根据市场需求或技术进步情况开发新的产品平台。公司平台式研发管理系以终端市场需求为导向设置，不同产品平台能够针对性地适配不同种植作物、地域、作业环境等外部因素对农机产品配置的需求；例如 M5000（80-200 马力）拖拉机能够满足较大面积地块旱田多种作业需求，具有较为广泛的适用性；M3000（50-100 马力）拖拉机轴距短，转向半径小，操作灵活方便，同时配置全密封水田前驱动桥，能够适用于中小块水田、旱田作业；在研产品 P8000（280-340 马力）拖拉机采用 CVT 技术路线，动力强劲，智能化水平高，更适用于东北、西北区域大型农场等开阔地形的机械化作业需求。

公司模块开发团队对模块核心技术的竞争力负责，推进模块功性能、质量、成本、模块化、通用化等目标达成。公司根据各类农业机械的重要组成部件设置模块开发团队：拖拉机产品包括动力、传动、车身、液压、电子电控、工作装置等模块；收获机械包括动力、驱动、车身、液压、电子电控等通用型模块，以及与特定收获机械相关的模块，如轮式谷物收获机械或履带式谷物收获机械的割台、脱粒分离、清选、输送集粮模块，玉米收获机械的割台、果穗处理、茎秆处理、输送集粮、物料处理等模块；其他农业机械包括动力、传动、电子电控、液压、车身等通用型模块，以及与特定其他农业机械相关模块，如花生收获机的捡拾喂入、摘果分离、清选、集粮模块，青贮机的割台、物料处理模块，插秧机的插植模块等。

公司采用项目制开发模式，以项目经理（通常由平台经理或模块主管工程师担任）为主导，研发、规划、市场、制造、采购、财务等项目子工程组为基础，组成核心团队，强调跨职能开发。针对新产品平台的开发或已有产品平台的系统性升级，由平台经理牵头、模块主管工程师配合实施。产品开发流程设置“概念开发”、“设计工程”、“工程开发与产品验证”、“生产准备”、“试销批产”

五个阶段，研发产品经过多轮台架及田间试验测试，确保产品功性能满足用户使用需求。针对已有产品平台的特定模块升级或与特定模块相关前沿技术研发，由模块主管工程师牵头实施。”

2、基于阿波斯欧洲研发成果的 P 平台拖拉机产品的具体销售金额及占比，相关研发成果对发行人核心技术及经营业绩的贡献情况

报告期内，发行人曾委托阿波斯欧洲进行 P5000、P6000 和 P7000 三个产品平台的开发工作，系拖拉机产品、动力换挡技术路线相关研发，以 P5000 和 P7000 产品平台开发为主。报告期内，发行人针对上述平台产品的销售金额分别为 5,167.57 万元、332.61 万元、240.61 万元**和 0 万元**，占发行人农业装备业务营业收入比例低于 1%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
P5000 动力换挡拖拉机	-	131.62	332.61	5,167.57
P7000 动力换挡拖拉机	-	108.99	-	-
销售金额合计	-	**240.61**	**332.61**	**5,167.57**
农业装备业务营业收入	**757,357.19**	1,575,038.67	1,125,272.86	731,419.35
占比	**0%**	0.02%	0.03%	0.71%

2020 年发行人 P5000 平台产品销售金额较高，主要系由 140-150 马力段动力换挡产品贡献。2021 年和 2022 年，由于市场趋势向 180 及以上马力段大型拖拉机发展，同时发行人其他同类产品市场反响优于动力换挡技术路线 P 平台产品，发行人策略性降低 P5000 动力换挡拖拉机的市场推广，因此相关销售收入**逐步**降低；**2023 年 1-6 月，发行人销售动力换挡拖拉机均为 M 平台产品，不存在与阿波斯委托研发项目的 P5000 平台动力换挡产品销售收入**。报告期内，发行人 P7000 产品平台动力换挡拖拉机产品尚未形成大规模销售，2022 年销售收入系小规模试销产生。

综上，发行人基于阿波斯欧洲研发成果的 P 平台拖拉机产品占农业装备业务营业收入比例较低，相关研发成果对发行人核心技术及经营业绩的贡献相对较小。

（四）实用新型专利侵权案的具体情况及进展，停止销售、许诺销售、制造侵害该实用新型专利权的产品对发行人的具体影响。

1、实用新型专利侵权案的具体情况及进展

报告期内发行人**曾**存在作为被告的实用新型专利权纠纷案件（（2023）鲁 02 知民初 426 号），原告张涵请求判令发行人停止侵害原告实用新型专利权（实用新型名称：空气预净化系统和作业机械，专利号：ZL202122107398.7），停止销售、许诺销售、制造侵害该实用新型专利权的产品（雷沃谷神领航 RG80^{H}、超越 RG60^{H}、CE04、GM100、GR80 小麦收割机上安装的空气预净化系统），并请求判令发行人赔偿原告经济损失及合理开支 100 万元等。

该案件所涉产品为发行人向供应商石家庄欧亚惠通滤清器有限公司（以下简称“欧亚惠通”）采购的空气预净化系统，该产品属于农业机械的配套通用零部件滤清器，不属于农业机械产品核心零部件。根据发行人供应商欧亚惠通出具的说明，该零部件由供应商欧亚惠通生产并出售给发行人，非发行人自行研发生产的零部件。因此，该纠纷非因发行人拥有的核心技术或自有知识产权侵犯第三方合法权益而产生纠纷，系因使用供应商存在侵权风险的产品引致的纠纷。

根据发行人与欧亚惠通签署的《配套产品采购合同》，双方约定供方（即欧亚惠通）承诺其提供使用的产品和服务（包括部分使用），不会产生因第三方提出侵犯其专利权、著作权、商标权等知识产权而引起法律和经济纠纷，如供方产品或服务因侵犯第三方专利权、著作权、商标权等知识产权而引起法律和经济纠纷，由供方自行解决，若因此给需方造成损失的，供方应赔偿需方所有的损失，并承担相应的赔偿责任，责任范围包括但不限于给需方造成的一切损失、损失金额 30%的违约金、资金占用费、律师费、差旅费、诉讼费以及需方实现债权所支付的其他相关费用。

2023 年 5 月 31 日，发行人向国家知识产权局提起针对涉案专利的专利权无效申请并经国家知识产权局受理，目前处于审查阶段。2023 年 6 月 25 日，原被告双方应法院要求出庭完成庭前证据交换。2023 年 7 月 12 日，山东省青岛市中级人民法院通知欧亚惠通作为案件第三人参加诉讼。**2023 年 8 月 24 日，山东省青岛市中级人民法院作出《民事裁定书》（（2023）鲁 02 知民初 426 号），裁定**

准许原告撤回对发行人的起诉。

2、停止销售、许诺销售、制造侵害该实用新型专利权的产品对发行人的具体影响

上述案件所涉空气预净化系统为发行人向供应商采购产品，非发行人生产，且不属于农业机械产品的核心零部件，具有可替代性，置换成本可控，**停止销售、许诺销售、制造相关产品**预计不会对发行人生产经营构成重大不利影响。**截至本回复出具之日，法院已经裁定准许原告撤回起诉，不影响发行人继续销售、许诺销售、制造相关产品。**

二、中介机构的核查

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、查阅中国农业机械工业协会、农业农村部农机购置补贴公开专栏、国家统计局等来源的行业相关统计数据资料；获取农业机械行业政策、行业报告、同行业公司信息公开资料等，了解行业政策对未来发展预期的影响；向发行人了解市场占有率变动原因以及公司未来市场开拓计划；

2、获取发行人国三专用配件截至**2023 年 6 月末**存货明细以及期后出库消耗情况；了解发行人海外出口销售涉及国家或地区的环保排放标准要求；获取发行人海外市场销售明细，截至**2023 年 6 月末**海外销售农机整机库存情况以及期后销售情况；了解发行人存货跌价准备相关会计政策和会计估计，复核发行人存货跌价准备计提明细表并评估存货跌价准备计提的充分性；

3、获取发行人与阿波斯欧洲签署的委托研发协议；获取发行人基于阿波斯欧洲研发成果的 P 平台拖拉机产品在报告期内的销售明细并向发行人了解相关产品销售收入变动的原因、研发进展以及未来趋势；

4、获取发行人实用新型专利权纠纷案件的法院传票、原告起诉状、证据材料、**法院裁判文书**；获取国家知识产权局无效宣告请求受理通知书及相关证据材料；获取欧亚惠通参加诉讼通知书等开庭材料以及欧亚惠通出具的关于预滤器生产销售情况的说明；取得发行人欧亚惠通签署的《配套产品采购合同》及报告期

内发行人采购涉诉空气预净化系统的金额数据；取得专利代理机构北京慧智兴达知识产权代理有限公司出具的相关意见及其营业执照和《专利代理机构执业许可证》；取得诉讼代理律师康桥（青岛）律师事务所出具的《案件情况说明》；取得欧亚惠通产品的现有技术专利证书；获取发行人出具的《实用新型专利权纠纷案件对公司相关影响的说明》，并向发行人相关负责人了解可选替代方案。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、国三升级国四后，可比公司久保田由于产品、品牌、市场定位等方面优势，在 2023 年 1-6 月市场占有率有所提升，对发行人市场占有率带来一定负面影响，发行人将持续提升技术、加强新产品市场推广、完善售后服务保障体系，争取提升未来在终端市场的综合竞争力，久保田 2023 年 1-6 月市场占有率的提升预计不会对发行人相关产品销售和市场占有率造成重大不利影响；结合我国粮食耕种面积和产量、主要农机保有量、主要农机产品销量等数据分析，农机产品市场空间广阔，产品结构趋向高端化、智能化发展；

2、发行人提供售后服务持有的零部件中，国三产品专用零部件金额较小，并随着质保和售后服务的提供处于持续消化中；在发行人海外销售市场中，除欧盟地区、英国、加拿大等国家或地区外，其他大部分国家或地区实施排放标准类似或低于国三标准、或不存在具体排放标准要求；发行人海外市场非国四排放标准农机产品期后销售情况良好；国三产品专用零部件及海外市场出口产品存货跌价准备计提具有充分性；

3、基于委托阿波斯欧洲研发成果的 P 平台拖拉机产品具体为动力换挡技术路线 P5000、P6000 和 P7000 拖拉机，报告期内销量较少，占发行人农业装备业务收入的比例低于 1%，相关研发成果对发行人核心技术及经营业绩的贡献相对较小；

4、截至本回复出具之日，**针对上述**发行人实用新型专利权纠纷案件，**法院已裁定准许原告撤回起诉，不影响发行人继续销售、许诺销售、制造相关产品，未**对发行人生产经营构成重大不利影响。

基于申报会计师执行的上述核查工作，就申报财务报表整体公允反映而言，

申报会计师认为：

1、发行人陈述的国三升级国四后，可比公司久保田由于产品、品牌、市场定位等方面优势，在 2023 年 1-6 月市场占有率有所提升，对发行人市场占有率带来一定负面影响，发行人将持续提升技术、加强新产品市场推广、完善售后服务保障体系，争取提升未来在终端市场的综合竞争力，久保田 2023 年 1-6 月市场占有率的提升预计不会对发行人相关产品销售和市场占有率造成重大不利影响；结合我国粮食耕种面积和产量、主要农机保有量、主要农机产品销量等数据分析，农机产品市场空间广阔，产品结构趋向高端化、智能化发展与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

2、发行人陈述的其由于提供售后服务持有的零部件中，国三产品专用零部件金额较小，并随着质保和售后服务的提供处于持续消化中；在发行人海外销售市场中，除欧盟地区、英国、加拿大等国家或地区外，其他大部分国家或地区实施排放标准类似或低于国三标准、或不存在具体排放标准要求；发行人海外市场非国四排放标准农机产品期后销售情况良好；国三产品专用零部件及海外市场出口产品存货跌价准备计提具有充分性与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

3、发行人陈述的基于委托阿波斯欧洲研发成果的 P 平台拖拉机产品具体为动力换挡技术路线 P5000、P6000 和 P7000 拖拉机，报告期内销量较少，占发行人农业装备业务收入的比例低于 1%，相关研发成果对发行人核心技术及经营业绩的贡献相对较小与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

4、发行人陈述的截至本回复出具之日，发行人**上述**实用新型专利权纠纷案件**已经法院裁定准许原告撤回起诉，不影响发行人继续销售、许诺销售、制造相关产品，未**对发行人生产经营构成重大不利影响与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

问题 2：关于资产重组

根据申报材料及审核问询回复：

（1）2021 年，发行人转让雷沃工程机械 100%股权，产生处置收益 56,619.74 万元，主要系固定资产和无形资产评估增值 49,047.74 万元所致。其中房屋建筑物评估增值率为 113.89%，土地所有权评估增值率 973.23%，差异较大。问询回复中未说明前述两者评估增值率差异较大的原因及合理性，未说明其他无形资产（如表外专利及专有技术资产等）增值的具体情况及合理性。

（2）2021 年，因发行人子公司天津发动机经营不善，发行人申请将其破产清算。经破产管理人审查确认，截至 2023 年 4 月底，确认和暂缓确认债权总额合计约 87,140.33 万元，其中含发行人向其资金拆出款项本息合计 62,250.38 万元。2021 年，发行人向天津发动机资金拆出 5,290.77 万元。问询回复仅说明相关资金拆借主要用于天津发动机日常经营业务，未说明对于相关资金流向的核查情况及支撑性依据。

（3）2022 年，发行人通过派生分立设立启星机械与五星车辆公司。根据《分立方案》，启星机械主要承接发行人部分瑕疵房产、参股子公司股权和雷沃北大荒股权等；五星车辆公司主要承接发行人的三轮车辆业务相关资产及负债。其中，五星车辆公司仍以发行人名义对外经营三轮车业务。2023 年 5 月，五星车辆公司为拟发布新增车辆生产企业。

请发行人说明：

（1）雷沃工程机械的资产评估中，房屋建筑物和土地所有权的评估增值率差异较大的原因、测算依据及合理性；列表说明其他无形资产评估增值的具体情况，相关专利及技术资产评估增值的测算依据、参数选择的合理性，是否符合行业惯例；该交易形成的投资收益与评估增值额存在差异的具体原因及合理性。

（2）在 2021 年底天津发动机已进行破产清算的情况下，2022 年仍对其进行资金拆借的商业合理性，发行人向其累计拆出资金的去向及支撑性依据，是否存在资金体外循环的情形；截至目前天津发动机的破产清算进展，相关债务清偿情况；结合相关法律法规规定及可比案例，分析说明发行人是否需对相关

债务承担连带赔偿责任，未计提预计负债的准确性。

（3）以表格形式列示派生分立方案的具体交割情况及对应的评估情况，分立方案中提及的部分瑕疵房产的取得、后续使用情况及合规性；派生分立的会计处理及税务处理的合规性；截至目前五星车辆公司三轮车业务相关资质的取得情况及业务开展情况。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，并说明向天津发动机累计拆出资金流向及用途的核查情况、核查比例、核查结论。

回复：

一、发行人说明

（一）雷沃工程机械的资产评估中，房屋建筑物和土地所有权的评估增值率差异较大的原因、测算依据及合理性；列表说明其他无形资产评估增值的具体情况，相关专利及技术资产评估增值的测算依据、参数选择的合理性，是否符合行业惯例；该交易形成的投资收益与评估增值额存在差异的具体原因及合理性。

1、雷沃工程机械的资产评估中，房屋建筑物和土地所有权的评估增值率差异较大的原因、测算依据及合理性

根据山东中评恒信资产评估有限公司出具的《潍柴控股集团有限公司拟股权转入所涉及的雷沃工程机械集团有限公司股东全部权益价值项目资产评估报告》（中恒鲁评报字（2021）第 230 号），以 2021 年 10 月 31 日为基准日，按资产基础法，雷沃工程机械于评估基准日的净资产账面价值为-48,069.74 万元，评估价值为 978.00 万元，增值额为 49,047.74 万元，其中固定资产中的房屋建筑物评估增值 16,040.87 万元，无形资产中土地使用权评估增值 13,632.58 万元，其他无形资产评估增值 17,845.79 万元，上述三项资产评估增值合计 47,519.24 万元。

（1）房屋建筑物评估增值率较高的原因、测算依据和合理性

雷沃工程机械的资产评估中，房屋建筑物的评估结果如下表所示：

单位：万元

序号	项目	账面净值	评估值	评估增值	增值率
1.1	工业房屋建筑物	13,283.35	27,223.56	13,940.22	104.94%

序号	项目	账面净值	评估值	评估增值	增值率
1.2	构筑物	2,267.34	2,603.38	336.03	14.82%
1.3	管道沟槽	869.44	189.42	-680.02	-78.21%
1	**小计**	**16,420.13**	**30,016.36**	**13,596.23**	**82.80%**
2	商业房屋建筑物	1,223.65	3,668.29	2,444.64	199.78%
合计		**17,643.78**	**33,684.65**	**16,040.87**	**90.92%**

1）工业房屋建筑物、构筑物和管道沟槽

①评估方法

对于工业厂区内生产相关的工业房屋建筑物、构筑物和管道沟槽本次采用重置成本法进行评估，基于此评估方法：评估值=重置成本×综合成新率。

②评估过程

A、确定重置成本

重置成本（不含税）=建安工程造价（含税）+前期费用及其他费用（含税）+资金成本-可抵扣增值税进项税；具体而言：

项目	具体评估过程
建安工程造价（含税）	评估师通过查勘待估建（构）筑物的各项实物情况和调查工程施工合同、竣工图纸、工程结算资料齐全情况，采取不同评估方法分别确定待估建（构）筑物的建安工程造价。本次评估采用了重编预算法、类比系数调整法、单方造价指标估算法等三种方法，确定工业房屋建筑物的建安工程造价（含税）。
前期费用及其他费用（含税）	前期费用及其他费用主要包括建设单位管理费、工程勘察设计费、工程建设监理费等。建设单位管理费参照财政部《基本建设项目建设成本管理规定》（财建[2016]504 号）测算费率为 1%，其他费率参照发改价格[2015]299 号文执行市场调节价进行测算，前期费用及其他费用（含税）的总费率为 5.33%。
资金成本	资金成本=（建安工程造价+前期费用及其他费用）*正常建设期*正常建设期贷款利率*1/2； 根据 2021 年 10 月 20 日全国银行间同业拆借中心受权公布贷款市场报价利率（LPR）公告：“2021 年 10 月 20 日贷款市场报价利率（LPR）为：1 年期 LPR 为 3.85%，5 年期以上 LPR 为 4.65%。以上 LPR 在下一次发布 LPR 之前有效。”本次评估建设项目的合理工期为 1 年，评估选用的建设期贷款利率按 1 年期 LPR 计算。
可抵扣增值税进项税	建安工程造价可抵扣的增值税进项税=含税建安工程造价÷（1+9%）×9% 前期费用及其他费用可抵扣的增值税进项税=含税前期费用及其他费用÷（1+6%）×6%； 建设单位管理费属企业自身发生的费用，不征税；资金利息支出，其进项税额不得从销项税中抵扣。

经上述测算，工业房屋建筑物、构筑物和管道沟槽三项资产重置成本金额分别为 35,132.50 万元、4,195.46 万元和 631.40 万元。

B、确定综合成新率

本次评估中，评估师对不同工业建筑物采取不同方法确定综合成新率：

a、对于价值大、重要的建（构）筑物采用勘察成新率和年限成新率综合确定，其计算公式为：

综合成新率=勘察成新率×60%+年限成新率×40%

其中：

年限成新率=尚可使用年限/（已使用年限+尚可使用年限）×100%

现场勘察成新率是对主要建（构）筑物逐项查阅其竣工资料，了解其历年维修改造、管理情况，并经现场勘查后，分别对其结构、装修、设备三部分进行评分，填写现场勘查成新率表，逐一算出其勘查成新率。

b、对于单方造价价值较小、结构相对简单的建（构）筑物，其成新率依据年限法并根据实物具体情况进行修正后确定，其计算公式为：

成新率（%）=（经济耐用年限-已使用年限）/经济耐用年限×100%

雷沃工程机械对大多数工业房屋建筑物按 20 年期限计提折旧，评估师按房屋建筑物的经济耐用年限结合现场勘查确定综合成新率，房屋建筑物的经济耐用年限一般为 40-50 年，构筑物及附属设施的经济耐用年限一般为 20-35 年，远大于会计折旧年限。经测算，工业房屋建筑物、构筑物和管道沟槽三项资产的综合成新率分别为 77.49%、62.05%和 30.00%。

C、计算评估值

评估值=重置成本*综合成新率。工业房屋建筑物、构筑物和管道沟槽三项资产重置成本金额分别为 35,132.50 万元、4,195.46 万元和 631.40 万元，综合成新率分别为 77.49%、62.05%和 30.00%，三项以重置成本法评估的房屋建筑物资产合计重置成本金额为 39,959.36 万元，评估值为 30,016.36 万元。

③评估增值的原因及合理性

单位：万元

项目		账面价值	评估价值	评估增值	评估增值率
工业房屋建筑物	原值	27,710.42	35,132.50	7,422.08	26.78%
	成新率	47.94%	77.49%	-	-
	净值	**13,283.35**	**27,223.56**	**13,940.21**	**104.94%**
构筑物	原值	4,606.37	4,195.46	-410.91	-8.92%
	成新率	49.22%	62.05%	-	-
	净值	**2,267.34**	**2,603.38**	**336.04**	**14.82%**
管道沟槽	原值	2,903.06	631.40	-2,271.66	-78.25%
	成新率	29.95%	30.00%	-	-
	净值	**869.44**	**189.42**	**-680.02**	**-78.21%**
合计	原值	35,219.85	39,959.36	4,739.51	13.46%
	成新率	46.62%	75.12%	-	-
	净值	**16,420.13**	**30,016.36**	**13,596.23**	**82.80%**

本次评估中管道沟槽不涉及评估增值，工业房屋建筑物和构筑物的评估增值原因包括：

A、工业房屋建筑物资产建成时间较早，主要集中于 2007 年、2010 年和 2013 年，考虑到建造原材料、相关费用等成本提升，评估中建安工程造价与实际建成耗费成本相比更高，导致评估原值增值 7,422.08 万元，评估增值率为 26.78%；

B、房屋建筑物的经济耐用年限高于会计折旧年限。具体而言，雷沃工程机械对大多数工业房屋建筑物按 20 年期限计提折旧，但工业房屋建筑物的经济耐用年限一般为 40-50 年，构筑物及附属设施的经济耐用年限一般为 20-35 年，远大于会计折旧年限。评估师在现场勘查后对工业房屋建筑物和构筑物分别确定的综合成新率水平为 77.49%和 62.05%，高于其账面原值和累计折旧计算的成新率 47.94%和 49.22%，结合上述由于建安工程造价成本上升导致的资产原值评估增值，导致工业房屋建筑物和构筑物评估净值相比账面净值存在评估增值。

2）商业房屋建筑物

①评估方法

对于商品房（住宅）本次采用市场比较法进行评估，基于此评估方法，评估值=房地产比准价格×房屋建筑物面积。

②评估过程

A、确定房地产比准价格

本次对商品房（住宅）采用市场比较法进行评估，首先参考被评估商品房的性质，考虑其位置、面积、用途、周围环境、交通条件、交易日期、交易情况等，选取市场类似的房地产出售实例，其次对交易实例考虑其交易因素（如特殊情况导致交易价格明显异常）、交易时间（即考虑实例交易日期至评估基准日房价波动情况）、区域因素（位置、环境、交通状况等）、个别因素（如面积、楼层、装修标准）、权益状况（如涉及质押、抵押）等对选取出售实例的房地产价格进行修正，并确认以单位面积计量的房地产比准价格。

本次评估共涉及商品房（住宅）共 34 套，均位于青岛市黄岛开发区，根据上述方法确定的房地产比准价格在 9,200 元/平方米-13,000 元/平方米之间，由于商品房位置、建造时间、面积、楼层等因素不同，各套商品房评估单价水平存在一定差异。

B、以比准价格和面积计算评估值

本次评估商品房（住宅）合计 34 套，合计面积为 3,320.02 平方米。其中，每套商品房评估值=评估单价×面积，全部商品房评估值合计金额为 3,668.29 万元。

③评估增值的原因及合理性

本次评估商品房（住宅）账面净值 1,223.65 万元，评估值 3,668.29 万元，评估增值 2,444.64 万元，增值率为 199.78%，具体原因分析如下：

A、商品房评估单价与市场价格匹配，具有合理性

本次评估涉及的商品房（住宅）均位于青岛市黄岛开发区，根据市场比较法确定的评估单价在 9,200 元/平方米-13,000 元/平方米之间，整体上平均单价为 11,049 元/平方米。

经查询安居客网站公开信息，青岛市黄岛开发区 2021 年住宅均价 14,247 元/平方米，本次评估商品房所在小区的市场公开价格在 9,000 元/平方米-13,000 元/平方米之间，考虑被评估商品房具体区位、交通条件、楼龄、楼层、生活配套

设施、交易的折扣等因素，本次评估单价基于黄岛开发区 2021 年住宅均价存在一定折扣，与被评估商品房相关小区的市场价格具有一致性，因此本次评估确定的商品房评估单价具有合理性。

B、商品房账面金额为建造成本折旧后净值，相对较低

本次评估共涉及商品房（住宅）账面净值 1,223.65 万元，主要系 2006 年-2013 年期间建造，账面原值为 1,522.19 万元，按照其合计面积计算取得成本为 4,585 元/平方米。考虑建造成本较低、同时已计提部分折旧，商品房资产的单位面积账面净值为 3,686 元/平方米，与可比商品房市场参考价格差异较大。

综上，本次房屋建筑物评估中，以重置成本法评估的工业房屋建筑物和构筑物评估增值主要系其建造时间早、造价成本较低以及经济耐用年限高于会计折旧年限导致，以市场比较法评估的商品房（住宅）评估增值，主要系商品房市场参考价格高于评估资产账面净值导致，均具有合理性。

（2）土地使用权的增值原因及分析

雷沃工程机械土地使用权的评估结果如下表所示：

单位：万元

项目	账面净值	评估价值	评估增值	评估增值率
无形资产-土地使用权	1,400.75	15,033.33	13,632.58	973.23%

本次对土地使用权的评估采用了基准地价系数修正法、市场法两种方法进行，具体评估过程如下：

1）确定宗地地价

①基准地价系数修正法

基准地价系数修正法是利用城镇基准地价和基准地价系数修正表等评估成果，按照替代原则，就待估宗地的区域条件和个别条件等与所处区域的平均条件相比较，并对照修正系数表选取相应的修正系数对基准地价进行修正，进而求取待估宗地在评估基准日的价格的方法。

项目	具体评估过程
确定基准地价	本次评估对象的用途为工业用地，对照《黄岛区基准地价表》及基准地价级别范围说明，确定评估对象用途为工业类Ⅱ级用地，基准地价水平为 360

项目	具体评估过程
	元/平方米，基准地价的基准日为 2019 年 1 月 1 日
区位修正系数	工业用地影响因素包括临路类型、对外交通便利度、产业集聚规模、宗地面积与形状、环境状况、城市规划限制、供水状况、排水状况等，对评估对象对照打分表确定的修正系数为 1.0365
期日修正	黄岛区基准地价基准日为 2019 年 1 月 1 日，根据地价监测系统公布的青岛市地价增长率，期日修正系数为（1+3.81%）×（1+0.58%）×（1+0.38%）=1.0481
使用年限修正	年期修正系数＝ $\frac{1-\left[\frac{1}{(1+r)^n}\right]}{1-\left[\frac{1}{(1+r)^m}\right]}$ 其中：r --土地还原利率；n--宗地剩余使用年限；m--法定最高出让年限 评估对象用途为工业用地，基准地价工业用地的最高出让年限为 m＝50 年，评估对象剩余使用年限为 32.67，土地还原利率取 6%，年期修正系数为 0.8998
容积率修正	根据黄岛区基准地价文件，工业用地不需要进行容积率修正，容积率修正系数为 1
开发程度修正	黄岛区基准地价工业用地标准开发程度为五通一平，评估对象实际开发程度为五通一平，与基准地价内涵一致，不需进行修正

综上，宗地地价=（适用的基准地价+开发程度修正）×期日修正系数×年期修正系数×容积率修正系数×因素修正系数=（360+0）×1.0481×0.8998×1×1.0365 = 351.90（元/平方米）。

②市场比较法

市场比较法系选取在评估基准日近期的类似交易进行比较，对交易所涉及土地使用权的价格根据交易因素、交易时间、区域因素、个别因素等进行适当修订，并因此确定评估对象的合理价格或价值。

A、选择比较实例

通过调查，评估师选择了与评估对象用途相同（即均为工业用地）、在同一供需圈（均坐落于青岛市黄岛区、且位置临近）的 3 个比较案例，比较实例均系 2020 年 12 月挂牌出让方式交易，使用年限为 50 年，出让价格分别为 364.30 元/平方米、364.46 元/平方米和 360.69 元/平方米。

B、交易价格修正

可比实例与本次评估土地在土地用途、配套设施等区域因素等方面具有可比性，因此仅考虑交易时间从 2020 年 12 月至 2021 年 10 月 31 日的修正因素，对

比较实例的地价进行交易日期修正：

2021 年第一、二季度地价增长率分别为 0.58%、0.38%，2021 年第三季度地价无变动，比较案例均成交于 2020 年 12 月，则交易日期修正系数=1/[（1+0.58%）*（1+0.38%）]*100=99.05

经测算，三个比较案例修正后的价格分别为 367.79 元/平方米、367.96 元/平方米和 364.15 元/平方米，结果相近，因此以三个比较案例价格的简单算术平均数作为待估宗地评估单价，即待估宗地 50 年完整价格为 366.63 元/平方米。

C、考虑耕地占用税和耕地开垦费

评估师基于可比实例土地挂牌相关出让公告文件中内容，“本次拍卖出让建设用地使用权出让金总额即成交总额为成交土地单价与公告土地面积的乘积，出让金中不含契税、城市基础设施配套费、土地登记费、耕地占用税、耕地开垦费、土地复垦费、征地管理费、水土保持（设施补偿）费等费用”，考虑到可比成交案例挂牌出让的土地价格不包括其他费用，尤其是耕地占用费及耕地开垦费，因此需要在市场比较法评估价格基础上加上耕地占用税、耕地开垦费。

根据《山东省人民代表大会常务委员会关于山东省耕地占用税适用税额的决定》（山东省第十三届人民代表大会常务委员会第十三次会议通过），青岛市黄岛区耕地占用税为 35 元/平方米。

根据《青岛西海岸新区管委办公室关于印发青岛西海岸新区耕地开垦费收缴管理办法的通知》（青西新管办发〔2017〕126 号），青岛市耕地开垦费为 15 万元/亩，折合 225 元/平方米。

D、根据评估土地使用权年限进行修正

待估宗地剩余土地使用年限为 32.67 年，需要进行年期修正，根据基准地价年期修正系数 0.8998 计算。

E、市场比较法评估宗地地价结果

基于上述评估过程，评估单价=（修正后可比实例单价+耕地占用税+耕地开垦费）*土地使用权年限修正系数=（366.63+35+225）×0.8998=563.84（元/平方米）

2）分析不同方法宗地地价评估结果并确定本次评估之依据

综上，根据土地估价技术规程及待估宗地的具体情况，分别采用了基准地价系数修正法和市场比较法测算待估宗地价格。运用基准地价系数修正法测算的评估结果为351.90元/平方米，运用市场比较法测算的评估结果为563.84元/平方米。

两种方法评估结果差异较大，主要是因为市场比较法单独加计耕地占用税和耕地开垦费所致。黄岛区基准地价中未明确基准地价内涵中是否包含该两项费用，因此未进行加计计算。评估师认为市场比较法成交案例与基准日贴近，各计费标准依据充分，而基准地价中无法明确获知是否为包含耕地占用税和耕地开垦费的完整地价，因此本次评估取市场比较法结果为最终结果。

3）土地使用权评估结果

本次评估土地使用权基本情况为：

土地权证编号	宗地面积	座落	宗地性质	开发程度	权属期限
鲁（2020）青岛市黄岛区不动产权第0111730号、鲁（2020）青岛市黄岛区不动产权第0111733号、鲁（2020）青岛市黄岛区不动产权第0111814号	266,624.00平方米	青岛市黄岛开发区黄河东路75号	出让	五通一平	取得日期为2004年7月5日，权属期限50年

根据上述评估过程，宗地单价为563.84元/平方米，因此：

宗地总价=563.84×266,624.00=150,333,300.00（元）（百位取整）。

4）土地使用权评估增值的原因

本次土地使用权评估增值情况如下：

单位：万元

项目	账面原值	账面净值	评估价值	增值额	增值率
土地使用权	2,157.05	1,400.75	15,033.33	13,632.58	973.23%

土地评估增值原因较大系由于评估对象土地使用权于2004年取得，时间较早。截至评估基准日，当地征地区片综合地价标准、耕地开垦费已更新多次，综合地价和耕地开垦费等其他成本持续增长。

根据山东省征地片区综合地价的标准（参考鲁政字[2012]288号、鲁政字[2015]286号、鲁政字[2020]74号），青岛市黄岛开发区征地区片综合地价标准从

2012 年的 7.20 万元/亩增长至 2020 年的 9.60 万元/亩。同时青岛市黄岛区耕地开垦费收缴标准持续提升，根据《青岛西海岸新区管委办公室关于印发青岛西海岸新区耕地开垦费收缴管理办法的通知》（青西新管办发〔2017〕126 号），耕地开垦费标准提高至每亩 15 万元，此前《青岛市黄岛区耕地开垦费收缴管理办法》（青黄政办发〔2014〕23 号）规定标准为每亩 5 万元。

因此，土地使用权评估增值主要系相关权属取得较早、且市场地价和其他成本增长导致，具有合理性。

2、列表说明其他无形资产评估增值的具体情况，相关专利及技术资产评估增值的测算依据、参数选择的合理性，是否符合行业惯例

（1）其他无形资产的增值情况

雷沃工程机械评估基准日其他无形资产评估增值主要系账外专利及专有技术资产采用收益法评估增值导致，主要包括雷沃工程机械持有的 604 项专利权、430 项专有技术、软件著作权 6 项。上述资产成本已计入以前年度损益，因此账面价值为零。根据雷沃工程机械的实际情况，采用收入分成法能较为合理地测算其专利及专有技术等无形资产的价值。综合考虑未来预期无形资产产品收入、无形资产产品技术综合分成率和折现率等参数，上述账外技术资产组评估价值为 17,900.00 万元，具体情况如下：

单位：万元

内容及名称	账面价值	评估价值	增值额
专利及专有技术	-	17,900.00	17,900.00
合计	**-**	**17,900.00**	**17,900.00**

专利及技术资产的取得成本已于发生时计入以前年度费用。本次评估按照技术类资产是通过测算销售收入分成率后采用收益法评估，经对未来销售收入预测，测算的专利及技术类资产评估值增值较大。

此外，雷沃工程机械账面各项服务系统及软件等按照成本法评估共计评估减值 54.21 万元。上述事项累计导致无形资产评估增值 17,845.79 万元。

（2）相关专利及技术资产评估增值的测算依据、参数选择的合理性

1）专利及技术资产的概况

本次纳入评估范围的表外资产是雷沃工程机械持有的专利权 604 项（其中发明专利 34 项，实用新型 343 项，外观设计 227 项）、专有技术 430 项及软件著作权 6 项。

2）专利及技术资产对应的产品情况

专利及技术资产为雷沃工程机械产品生产的核心技术，结合其他公知技术，共同形成产品。其中，专利及技术资产是雷沃工程机械产品能够在市场中取得竞争优势的关键，配套技术也是雷沃工程机械产品生产环节不可或缺的部分。

专利及技术资产形成的产品为：（微型、小型、中型）履带式液压挖掘机、中型履带式液压挖掘机（加长臂、鹰嘴剪）、大型履带式液压挖掘机（打桩机、抓料机）、挖掘装载机、（紧凑型、小型、中型）轮胎式装载机、旋挖钻。

3）评估方法

根据《资产评估执业准则——无形资产》，确定无形资产价值的评估方法包括市场法、收益法和成本法三种基本方法及其衍生方法。资产师根据评估目的、评估对象、价值类型、资料收集等情况，认为采用收益法较能合理测算被评估企业专利及技术资产等无形资产的价值，选择收益法作为本次评估的方法。

收益法是通过估算待估无形资产技术资产组在未来的预期收益，并采用适宜的折现率折算成现值，然后加总求和得出该组无形资产价值的一种评估方法。其基本公式如下：

$$P=\sum_{i=1}^{n}\left(R_i\times k\right)\cdot\left(1+r\right)^{-i}$$

式中：P：委估无形资产技术资产组的评估价值；

R_i：基准日后第 i 年预期无形资产产品收入；

K：无形资产产品技术综合分成率；

n：待评估无形资产产品的未来收益期；

i：折现期；

r：折现率。

4）评估测算过程

①预测期的确定

无形资产的寿命分自然寿命、法律寿命和经济寿命。自然寿命是指该科技成果被新技术替代的时间，法律寿命是法律保护期限或者合同规定的期限，经济寿命是指技术能够带来超额经济收益的期限。专利及技术资产的收益期限取决于其经济寿命，即能带来超额收益的时间。通常，影响经济寿命的因素是多种多样的，主要有法规（合同）年限、产品更新周期、可替代性、市场竞争情况、技术资产传播面等。确定技术的经济寿命期可以根据技术资产的更新周期评估剩余经济年限。

本次评估收益年限确定的原则主要考虑两方面的内容：法定保护年限和剩余经济寿命，评估师依据本次评估对象的具体情况和资料分析，按孰短原则来确定评估收益期限。按照国家知识产权法对专利的期限规定：专利权在有效期内受法律保护。针对本次评估涉及雷沃工程机械的专利和专有技术，发明专利权期限为 20 年，实用新型专利权期限为 10 年，外观设计专利权期限为 10 年，软件著作权期限为 50 年，专有技术的使用年限为 5-15 年。

评估师分析本次评估范围内专利、专有技术及软件著作权的特点，并结合与被评估单位有关部门负责人访谈，考虑技术开发、储备情况、技术的升级换代较快，结合同行业技术领域内一般技术的实际经济寿命年限和特殊性，确定此次委估对象的受益期约 7 年左右，即本次账外无形资产组合收益期限为 2021 年 11 月至 2028 年。

②无形资产对应产品销售收入预测

对于委估的无形资产，其对应的收入是雷沃工程机械的主营业务收入，基于历史财务报表数据，并结合外部市场环境、管理层对该业务的规划情况，对雷沃工程机械的销售数量进行预测。工程机械产品历史期单价表现较为平稳，从 2018 年-2021 年单价为 31.17 万元、30.73 万元、32.67 万元和 30.09 万元，基于谨慎性按照上述较低的 30.09 万元/台对未来收入进行预测。评估师对销售销量和销售金额的预测如下：

单位：台、万元

项目	未来预测				
	2021 年 11-12 月	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年-2028 年
销售数量	1,976	15,800	16,400	17,000	18,200
销售金额	59,485.44	475,498.32	493,555.22	511,612.12	547,725.91

注：2025 年至 2028 年预测期内每年销售数量和金额稳定，上表为每年销售数据。

③产品技术综合分成率 a 的确定

技术分成率主要是根据企业持有的专有技术的技术水平、技术成熟度、技术实施条件、获利能力、政策吻合度、技术保密程度等方面进行分析评价后，根据委估专有技术分成率的取值范围及调整系数而最终得出。

计算公式如下：a=m+（n-m）*r

式中：a：待估专利、专有技术及软件著作权的分成率；

m：分成率的取值下限；

n：分成率的取值上限；

r：分成率的调整系数。

评估师根据雷沃工程机械所处的机械制造行业技术提成率取值范围的市场惯例，同时考虑了行业及产品的销售净利润水平，综合确定分成率的取值区间范围为[1.5%，3.0%]，并根据技术法律状况及保护状况、技术应用范围、是否有替代技术、技术先进性、成熟度、市场竞争情况、获利能力、保密程度、实施条件以及政策吻合度，对技术分成率进行评分，确定调整系数 r 为 20%，因此：

a＝1.5%+（3.0%-1.5%）×20.00%=1.80%，则委估无形资产的提成率为 1.80%。

在科技进步和技术升级的进程中，原有技术先进性逐渐降低，因而基准日纳入本次评估范围的无形资产对应的超额收益逐渐减少，即分成率逐渐减少。通过对该等无形资产对应的技术先进程度、产品经济效益及市场前景、替代技术或产品发展状况等方面的综合分析，本次评估对该无形资产产品分成率考虑 25%的年衰减比率。

根据无形资产产品收入分成率、年衰减率计算无形资产相关分成收入见下表：

单位：万元

项目	2021 年 11-12 月	2022 年	2023 年	2024 年	……	2028 年
收入	59,485.44	475,498.32	493,555.22	511,612.12	……	547,725.91
年衰减率	0%	25%	25%	25%	……	25%
分成率	1.80%	1.35%	1.01%	0.76%	……	0.24%
分成收入	1,070.74	6,419.23	4,997.25	3,885.05	……	1,316.03

④折现率的确定

本次采用折现率为=无风险报酬率+风险报酬率计算。

本次折现模型中有关参数的选取过程如下：

A、确定无风险收益率（Rf）

根据中评协网站所披露的信息，2021 年 10 月 31 日评估基准日中国 10 年期国债到期收益率为 2.97%，评估师选取上述国债到期收益率 2.97%作为本次评估的无风险收益率。

B、风险报酬率计算

本次评估需对折现率根据本次委估专利、专有技术及软件著作权的技术风险、市场风险、资金风险和管理风险进行调整。

根据评估惯例，4 个风险各取值范围在 0%-8%之间。评估师结合行业和企业自身情况确定各类风险的取值，其中技术风险取值 7%、市场风险取值 7%、资金风险取值 6%、管理风险取值 6%，合计 26%，最终计算得出风险收益率 12.04%。

无形资产折现率=无风险收益率+风险收益率=2.97%+12.04%=15.01%

⑤计算评估结果

经评估，截至评估基准日，委托评估的雷沃工程机械的账外无形资产的公允市场价值为人民币 17,900.00 万元。

单位：万元

项目	2021 年 11-12 月	2022 年	2023 年	2024 年	……	2028 年
分成收入	1,070.74	6,419.23	4,997.25	3,885.05	……	1,316.03
折现期	0.08	0.67	1.67	2.67	……	6.67

项目	2021 年 11-12 月	2022 年	2023 年	2024 年	……	2028 年
折现率	15.01%	15.01%	15.01%	15.01%	……	15.01%
折现系数	0.99	0.91	0.79	0.69	……	0.39
折现	1,058.33	5,847.68	3,958.06	2,675.46	……	517.93
评估值						**17,900.00**

5）评估方法和参数符合行业惯例

收入分成法是市场普遍采用对无形资产进行评估的方法，其中关键参数为收入分成率、每期衰减率，部分制造业领域的可比上市公司案例如下：

上市公司	交易标的	标的公司主营业务	评估基准日	收入分成率	每期衰减率
柳工（000528.SZ）	广西柳工集团机械有限公司吸收合并	工程机械制造	2020/12/31	1.22%	14.90%
徐工机械（000425.SZ）	大连日牵电机有限公司	电机及电机零部件	2021/3/31	1.20%	21.05%
中材国际（600970.SH）	合肥固泰自动化有限公司股权	智能化装备	2022/3/31	1.17%	10%-30%
楚天科技（300358.SZ）	楚天飞云制药装备（长沙）有限公司股权	固体制剂制药装备制造	2021/12/31	3.00%	5%-20%
中航电测（300114.SZ）	成都飞机工业（集团）有限责任公司股权	航空装备整机及部附件制造	2023/1/31	2.11%	5%-20%
可立克（002782.SZ）	中车时代电动汽车股份有限公司	电动客车研发与制造	2020/12/31	2.42%	30%
许继电气（000400.SZ）	珠海许继电气有限公司股权	变配电设备制造	2020/11/30	1.37%	5%-15%
安泰科技（000969.SZ）	昆山安泰美科金属材料有限公司股权	精密金属零件制造	2019/12/31	1.45%	30.00%

本次无形资产评估的收入分成率为 1.80%，每期衰减率为 25%，与上述可比案例相比在合理范围内。

综上，针对雷沃工程机械其他无形资产的评估方法以及各项参数的选取合理，均符合行业惯例。

3、该交易形成的投资收益与评估增值额存在差异的具体原因及合理性

（1）该交易形成的投资收益

《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》第十七条规定：“处置长期股权投资，其账面价值与实际取得价款之间的差额，应当计入当期损益。”

《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》应用指南规定：“在报告期内，如果母公司处置子公司或业务，失去对子公司或业务的控制，被投资方从处置日开始不再是母公司的子公司，不应继续将其纳入合并财务报表的合并范围，在编制合并资产负债表时，不应当调整合并资产负债表的期初数；在编制合并利润表时，应当将该子公司或业务自当期期初至处置日的收入、费用、利润纳入合并利润表；在编制合并现金流量表时，应将该子公司或业务自当期期初至处置日的现金流量纳入合并现金流量表。”

雷沃工程机械原系发行人全资子公司。2021 年 12 月 27 日，发行人与潍柴集团签订股权转让协议，潍柴集团以现金 978 万元购买发行人持有的雷沃工程机械的全部股权，过渡期间（评估基准日至交易完成日）损失 4,169.46 万元由潍柴雷沃承担。2021 年 12 月 29 日，发行人收到全部股权转让款，自该日起，发行人失去对雷沃工程机械的控制，不再将雷沃工程机械纳入合并范围。处置对价 978 万元与雷沃工程机械处置日账面净资产-59,811.20 万元（发行人合并报表层面对雷沃工程机械持续计算的净资产，为雷沃工程机械自身合并报表净资产-58,158.38 万元扣除雷沃工程机械其他综合收益及专项储备 1,652.82 万元后得到）之间差额确认处置收益 60,789.20 万元，此外由于发行人承担过渡期间损失 4,169.46 万元，合计产生处置收益 56,619.74 万元。

于雷沃工程机械处置日，发行人合并报表层面确认投资收益的计算过程如下：

单位：万元

项目	金额
处置对价（A）	978.00
雷沃工程机械处置日账面净资产（B=B1-B2）	-59,811.20
其中包括：截至 2021 年末雷沃工程机械合并层面经审计净资产（B1）	-58,158.38
与原有子公司股权投资相关的其他综合收益及专项储备，当在丧失控制权时转为当期投资收益（B2）	1,652.82
约定由发行人承担的过渡期损失（C）	4,169.46
投资收益（A-B-C）	56,619.74

注：处置日的财务数据参考 2021 年 12 月 31 日的财务数据，发行人从 2022 年 1 月 1 日将雷沃工程机械不再纳入合并范围，并按 2021 年末净资产计算投资收益；根据协议约定，由发行人承担的过渡期损失为从 2021 年 11 月 1 日至 2021 年 12 月 27 日。

（2）投资收益与评估增值额存在差异的具体原因

根据资产基础法评估情况，雷沃工程机械于评估基准日的净资产账面价值为-48,069.74 万元，评估价值为 978.00 万元，增值额为 49,047.74 万元。该净资产账面金额系出于股权转让评估目的由和信会计师事务所（特殊普通合伙）进行审计，未经本次 IPO 申报会计师安永华明审计，且为母公司报表口径财务数据。

该交易形成的投资收益与评估增值额存在差异的原因系评估报告中记载的评估基准日雷沃工程机械净资产金额与处置日雷沃工程机械账面净资产存在差异。上述雷沃工程机械处置日账面净资产-59,811.20 万元为发行人合并报表层面对雷沃工程机械持续计算的净资产，系雷沃工程机械自身合并报表净资产-58,158.38 万元扣除雷沃工程机械其他综合收益及专项储备 1,652.82 万元后得到。评估报告中记载的评估基准日雷沃工程机械净资产数据（-48,069.74 万元）与雷沃工程机械处置日自身合并报表净资产（-58,158.38 万元）的差异主要系受到母公司与合并报表层面差异、过渡期间合并报表综合收益变动以及申报会计师审计调整等因素导致，具有合理原因，具体金额差异情况如下：

上述具体差异的具体情况如下：

单位：万元

项目	金额
评估基准日（2021 年 10 月 31 日）雷沃工程机械未经申报会计师审计净资产（母公司）（A）	-48,069.74
企业合并的影响（B）	-378.04
评估基准日（2021 年 10 月 31 日）雷沃工程机械未经申报会计师审计净资产（合并）（C=A+B）	-48,447.78
2021 年 11 月-12 月综合收益（合并）（D）	-4,379.95
审计调整事项（E）	-5,330.65
2021 年 12 月 31 日雷沃工程机械经申报会计师审计净资产（合并）（F=C+D+E）	-58,158.38

注 1：2021 年 11 月-12 月的合并层面综合收益变动（D）系发行人原始报表层面确认金额，不包含上表相关审计调整涉及事项归属于 2022 年 11 月-12 月的影响；
注 2：2021 年 11 月-12 月的合并层面综合收益变动为-4,379.95 万元，系截至 2021 年末财务数据；过渡期间损益金额为-4,169.46 万元，涵盖期间为 2021 年 11 月 1 日至 2021 年 12 月 27 日，因此存在一定差异。

1）企业合并的影响

评估师出具评估报告所依据雷沃工程机械财务数据系母公司报表口径，截至

2021 年 10 月 31 日雷沃工程机械母公司报表净资产为-48,069.74 万元；在合并报表口径，截至 2021 年 10 月 31 日雷沃工程机械净资产为-48,447.78 万元，企业合并对净资产的影响金额为-378.04 万元，主要系雷沃工程机械部分子公司净资产低于雷沃工程机械母公司报表长期股权投资账面金额导致。

2）2021 年 11-12 月综合收益

2021 年 11-12 月，雷沃工程机械综合收益（包含净损失以及其他综合收益、专项储备变动）为-4,379.95 万元，导致 2021 年末净资产金额较 2021 年 10 月末相比进一步下降。

3）审计调整影响

评估报告中记载的财务数据系出于股权转让评估目的由和信会计师事务所（特殊普通合伙）进行审计，申报会计师安永华明在本次 IPO 审计中，对雷沃工程机械 2021 年 12 月 31 日的财务报表部分科目的核算进行审计调整，主要调整包括针对雷沃工程机械在融资租赁模式下承担的回购责任按照谨慎性原则计提预计负债、针对抵债资产进行重新核算计量等，相关审计调整导致雷沃工程机械 2021 年末经申报会计师审计后的合并层面净资产减少 5,330.65 万元。

综上所述，发行人处置雷沃工程机械形成的投资收益与评估增值额差异具有合理性，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（二）在 2021 年底天津发动机已进行破产清算的情况下，2022 年仍对其进行资金拆借的商业合理性，发行人向其累计拆出资金的去向及支撑性依据，是否存在资金体外循环的情形；截至目前天津发动机的破产清算进展，相关债务清偿情况；结合相关法律法规规定及可比案例，分析说明发行人是否需对相关债务承担连带赔偿责任，未计提预计负债的准确性。

1、在 2021 年底天津发动机已进行破产清算的情况下，2022 年仍对其进行资金拆借的商业合理性

（1）发行人 2022 年向天津发动机拆借金额较小，主要为满足天津发动机支付人员遣散费和社保公积金的资金需求

在 2021 年 12 月天津发动机破产清算以前，发行人作为母公司向天津发动机

拆出资金主要用于满足其日常经营所需，截至 2021 年末累计拆借资金 62,223.78 万元。2022 年，发行人仅对天津发动机拆借资金 26.60 万元，主要为满足天津发动机用于支付人员遣散费和社保公积金的资金需求。

报告期内，发行人向天津发动机拆出资金的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
其他应收款期初余额	**62,250.38**	62,223.78	-	-
拆出资金	-	26.60	-	-
合并报表范围变化	-	-	62,223.78	-
其他应收款期末余额	**62,250.38**	**62,250.38**	**62,223.78**	-

（2）为破产子公司垫付人员遣散费产生资金拆借具有合理性

发行人作为天津发动机的母公司在子公司破产后为其垫付人员遣散费等款项，系为了履行社会责任，具有合理性。

参考广州浪奇（000523.SZ）相关市场案例，根据《广州市浪奇实业股份有限公司关于对深圳证券交易所年报问询函的回复公告》（2023 年 6 月 13 日）披露，广州浪奇对其破产子公司的下属公司广州奇化有限公司存在资金拆借的情形，其中在 2021 年 10 月 21 日广州市中级人民法院受理债权人对广州奇化有限公司申请破产清算申请后，2022 年新增资金拆借 53.46 万元，系“为履行社会责任，垫付的员工相关款项”。

综上，2022 年，发行人对天津发动机拆借资金 26.60 万元，主要为满足天津发动机用于支付人员遣散费和社保公积金的资金需求，具有合理性。

2、发行人向其累计拆出资金的去向及支撑性依据，是否存在资金体外循环的情形

（1）发行人向其累计拆出资金的去向及支撑性依据

天津发动机成立于 2012 年 10 月，自 2013 年以来，发行人向天津发动机累计拆出资金以及取得还款的具体情况如下：

单位：万元

年份	资金流出（拆出）	资金流入（偿还）	累计拆出资金余额
2013 年	33,503.95	27,503.95	6,000.00

年份	资金流出（拆出）	资金流入（偿还）	累计拆出资金余额
2014 年	-	-	6,000.00
2015 年	4,084.00	10,000.00	84.00
2016 年	35,266.70	12,183.38	23,167.32
2017 年	29,042.98	15,603.19	36,607.11
2018 年	24,142.44	15,099.89	45,649.65
2019 年	10,032.43	3,865.71	51,816.38
2020 年	9,284.46	4,167.82	56,933.01
2021 年	6,657.72	1,366.95	62,223.78
2022 年	26.60	-	62,250.38

1）根据天津发动机资金流水，拆借资金主要用于日常经营

发行人与天津发动机之间的资金拆借，主要用于天津发动机的日常经营业务周转。根据天津发动机银行账户流水，其日常经营业务周转的资金主要用于工资薪金支出、研发支出和技改相关的资本性支出等用途。

2013 年至 2022 年，发行人累计向天津发动机拆借余额 62,250.38 万元，天津发动机主要用于工资薪金支出、研发支出和技改相关的资本性支出等用途，累计共发生金额为 83,515.96 万元。具体情况如下：

单位：万元

期间	工资薪金	研发支出	技改相关资本性支出	合计	当年净拆出资金
2013 年	4,016.17	736.78	842.91	5,595.86	6,000.00
2014 年	5,768.50	716.25	889.85	7,374.59	-
2015 年	9,514.93	238.03	1,080.95	10,833.91	-5,916.00
2016 年	8,454.73	252.69	690.57	9,397.99	23,083.32
2017 年	8,629.64	263.53	1,163.62	10,056.80	13,439.79
2018 年	9,743.19	1,063.81	863.17	11,670.15	9,042.55
2019 年	9,532.55	627.32	1,272.35	11,432.22	6,166.72
2020 年	12,530.98	1,201.72	237.36	13,970.06	5,116.64
2021 年	3,085.31	99.07	-	3,184.38	5,290.77
2022 年	-	-	-	-	26.60
合计	**71,276.00**	**5,199.20**	**7,040.78**	**83,515.96**	**62,250.38**

注：技改资本性支出包括购置固定资产和新增在建工程；研发支出已经剔除研发人员薪酬和折旧摊销费用，为其他现金性研发支出。

根据和信会计师事务所（特殊普通合伙）潍坊分所就天津发动机与发行人资金往来情况出具的《专项审计报告》，2018 年至 2020 年天津发动机所需资金主要来源于发行人，发行人按照天津发动机年度及经营需求，有偿提供给天津发动机日常所需流动资金。

2）根据天津发动机财务报表，由于持续亏损以及投资需求存在资金缺口

2013 年至 2021 年，天津发动机主要财务数据情况如下：

单位：万元

项目	营业收入	营业利润	净利润	未分配利润
2013 年	34,756.75	-5,361.12	-5,208.29	-5,279.95
2014 年	80,526.39	-7,899.16	-7,914.96	-13,194.91
2015 年	111,101.85	-164.74	-96.92	-13,291.83
2016 年	93,475.82	-429.20	229.48	-13,064.59
2017 年	64,035.00	-9,704.31	-9,389.12	-22,346.51
2018 年	32,121.12	-18,598.10	-18,611.54	-55,734.90
2019 年	**31,135.51**	-17,153.65	-16,879.73	-76,678.48
2020 年	**27,248.99**	-20,233.15	-20,158.39	-96,836.87
2021 年	**6,909.60**	-5,233.08	-5,236.59	-102,073.46

注：上述 2013 年至 2018 年数据未经本次申报会计师审计，2019-2021 年财务数据经本次申报会计师在发行人合并范围内审计。

天津发动机由于持续亏损导致资金紧缺，尤其是自 2017 年以来亏损进一步扩大，主要原因如下：

①产品竞争力减弱

天津发动机成立以来主要经营农业装备领域发动机业务，前期技术路线主要适用于国一及国二排放标准，自 2015 年 10 月起农业装备升级为国三排放标准，天津发动机的技术改良升级未达预期，用户对发动机质量水平满意度较低，导致天津发动机产品竞争力减弱，进而对经营业绩造成不利影响。

②收入规模降低

天津发动机与国内主流的潍柴动力、广西玉柴、安徽全柴等发动机相比在技术和产品上存在差距；同时受新产品升级投放不成熟影响，产品质量不及预期，

导致市场认可度及品牌口碑下降，在发动机市场中竞争力不足，随着行业竞争加剧、产品无法满足客户需求。从 2017 年开始市场对天津发动机的需求下滑，营业收入从 2016 年的 93,475.82 万元持续下降到 2020 年的 27,248.99 万元。

③运营成本高

运营成本体现在员工薪酬、研发及技改支出、生产成本。天津发动机员工人数较多，管理人员薪酬及办公运营成本负担较重；新产品开发升级需持续投入研发资金；此外在产能设施上，由于天津发动机生产线较为老旧、技改投入较大，同时受销量下滑影响造成产能过剩，单位生产成本增加，进一步挤压其利润空间。

综上，天津发动机由于业务持续亏损，为满足日常经营需求并争取扭转业务下滑局面，向母公司拆借资金用于日常经营和技改支出，具有合理性。

（2）天津发动机的主要客户和供应商变动情况及与发行人客户、供应商重合情况

发行人与天津发动机累计资金拆借主要形成于 2016 年及之后，对于 2016 年及之后天津发动机主要客户、供应商情况如下：

1）天津发动机的主要供应商

天津发动机 2016 年至 2021 年各期前五大供应商采购金额、占当期采购总额的比例及变动情况如下：

供应商名称	进入前五大供应商的年份、采购金额及占比	供应商主营业务
山东浩信浩德精密机械有限公司	2016 年：4,465.99 万元；占比：6.72% 2017 年：4,698.27 万元；占比：9.30% 2018 年：1,654.13 万元；占比：6.93% 2019 年：2,663.92 万元；占比：10.78% 2020 年：2,519.34 万元；占比：10.22% 2021 年：619.86 万元；占比：13.07%	汽车发动机缸体、缸盖、曲轴箱、转向器壳体等精密铸件的生产和开发
天长缸盖有限公司	2016 年：5,454.96 万元；占比：8.21% 2017 年：3,374.62 万元；占比：6.68% 2018 年：1,687.27 万元；占比：7.06% 2019 年：1,718.75 万元；占比：6.95% 2020 年：1,676.04 万元；占比：6.80% 2021 年：232.55 万元；占比：4.90%	内燃机气缸盖、汽车配件、衡器及配件、机电产品及配件制造、销售
辽宁五一八内燃机配件有限公司	2016 年：4,242.95 万元；占比：6.38% 2018 年：810.94 万元；占比：3.40% 2019 年：987.72 万元；占比：4.00% 2020 年：1,093.94 万元；占比：4.44% 2021 年：239.67 万元；占比：5.05%	生产大马力发动机曲轴和锻件

供应商名称	进入前五大供应商的年份、采购金额及占比	供应商主营业务
南岳电控（衡阳）工业技术股份有限公司	2016 年：3,414.19 万元；占比：5.14% 2017 年：3,066.29 万元；占比：6.07%	生产汽车柴油机燃油喷射系统及其配件、铝铸件和出口零配件产品
北京亚新科天纬油泵油嘴股份有限公司	2016 年：3,019.12 万元；占比：4.54%	燃油喷射系统制造
博世动力总成有限公司	2017 年：1,677.34 万元；占比：3.32% 2018 年：3,126.5 万元；占比：13.09% 2019 年：1,129.38 万元；占比：4.57% 2020 年：2,147.1 万元；占比：8.71%	柴油燃油喷射系统、尾气后处理系统、燃气/双燃料系统、燃料电池及其组件的开发、制造、应用和销售以及其它相关服务
南皮县益源五金有限公司	2017 年：1,843.48 万元；占比：3.65% 2018 年：636.08 万元；占比：2.66%	钣金、机加工、风力发电、水泵电机、发电机械部件加工
北油电控燃油喷射系统（天津）有限公司	2019 年：1,084.72 万元；占比：4.39% 2021 年：170.58 万元；占比：3.60%	燃油喷射系统制造
莱州龙生汽车零部件有限公司	2020 年：813.08 万元；占比：3.30% 2021 年：187.76 万元；占比：3.96%	蠕墨铸铁、球墨铸铁、灰铸铁、铝合金、旋压产品等发动机零部件的开发、生产和销售

天津发动机主要供应商均为发动机相关的机械设备制造商，其中仅莱州龙生汽车零部件有限公司与报告期内发行人（剔除天津发动机）供应商重叠。该公司除了向天津发动机销售排气管及齿轮盖等铸造件产品外，还向发行人（剔除天津发动机）销售张紧轮等旋压件产品。报告期内，发行人（剔除天津发动机）向其采购金额分别为 0 万元、111.28 万元、417.99 万元及 205.70 万元，采购金额较低，采购产品主要作为轮式谷物收获机械和履带式谷物收获机械配件，相关采购具有合理性。

2）天津发动机的主要客户

天津发动机 2016 年至 2021 年各期前五大客户销售金额、占当期营业收入比例及变动情况如下：

客户名称	进入前五大客户的年份、销售金额及占比	客户主营业务
潍柴雷沃	2016 年：73,729.98 万元；占比：66.07% 2017 年：44,548.31 万元；占比：44.29% 2018 年：19,504.86 万元；占比：34.72% 2019 年：17,515.33 万元；占比：61.21% 2020 年：17,624.13 万元；占比：71.23% 2021 年：5,937.2 万元；占比：91.43%	农业装备的研发、生产和销售
海力伟业机电设	2016 年：1,745.17 万元；占比：1.56%	销售机械设备、汽车（不

客户名称	进入前五大客户的年份、销售金额及占比	客户主营业务
备（北京）有限公司	2017 年：1,935.29 万元；占比：1.92% 2018 年：1,410.49 万元；占比：2.51% 2019 年：1,962.5 万元；占比：6.86% 2020 年：1,464.91 万元；占比：5.92% 2021 年：109.69 万元；占比：1.69%	含九座及九座以下乘用车）、汽车零配件、摩托车零配件等
北京福田戴姆勒汽车有限公司	2016 年：2,580.73 万元；占比：2.31% 2017 年：1,829.67 万元；占比：1.82% 2018 年：354.41 万元；占比：0.63%	研究开发、设计、装配、制造中型卡车和重型卡车
天津港保税区伊润国际贸易有限公司	2016 年：1,385.58 万元；占比：1.24% 2019 年：1,354.79 万元；占比：4.73%	通用机电产品制造商及经销
EI GENERATING SET PLC.	2016 年：713.1 万元；占比：0.64%	发电机和水泵制造
北京和伊华国际贸易发展有限责任公司	2017 年：1,907.86 万元；占比：1.9% 2019 年：933.53 万元；占比：3.26% 2020 年：742.59 万元；占比：3.00% 2021 年：65.49 万元；占比：1.01%	国际贸易、国内贸易、技术开发、产品生产和投资、服务
济南摩泰国际贸易有限公司	2017 年：1,053.06 万元；占比：1.05%	货物及技术进出口
成都天地直方发动机有限公司	2018 年：591.9 万元；占比：1.05%	电控防爆柴油机的研发、生产
THE GENERATOR KING （PTY） LTD	2018 年：643.36 万元；占比：1.15% 2019 年：880.21 万元；占比：3.08%	发电设备供应
Power Vision System （Pvt） Limited	2020 年：537.67 万元；占比：2.17%	发动机组装
天津天发发电设备制造有限公司	2020 年：519.33 万元；占比：2.1%	生产柴油发电机组和拖车电站
PT. VOLTONA INDO PERKASA	2021 年：91.74 万元；占比：1.41%	海外出口贸易
内蒙古必选机械制造有限公司	2021 年：130.34 万元；占比：2.01%	煤矿机械设备产品的研发设计、生产及升级，工程机械方案设计和系统集成

天津发动机各期第一大客户均为发行人（2019 年至 2021 年期间发行人为天津发动机母公司），其他前五大客户主要为整车生产商、机械设备制造商和贸易商，上述客户处于天津发动机的下游行业，天津发动机对主要客户的销售内容具有合理性；且上述客户未出现与报告期内发行人（剔除天津发动机）的客户相互重合的情形。

综上，天津发动机各期前五大客户、供应商变动情况具有合理性，除莱州龙生汽车零部件有限公司同时向发行人销售农机配件外，天津发动机各期前五大客

户、供应商与报告期内发行人（剔除天津发动机）客户、供应商不存在重合情况。

（3）是否存在资金体外循环的情形

报告期内，天津发动机破产清算前为发行人全资子公司，发行人向天津发动机累计拆出资金主要用于天津发动机的日常经营、技改支出以支持其经营发展，不存在体外循环或虚构业务的情形。

3、截至目前天津发动机的破产清算进展，相关债务清偿情况

天津发动机的破产清算进展具体参见发行人首轮问询回复“问题 4：关于资产重组的定价公允性及合规性”之“一/（三）/4、天津发动机破产清算的进展情况，破产过程中引发的诉讼纠纷、债务违约等情况”。

截至本回复出具之日，天津发动机破产清算仍处于资产拍卖阶段，尚未进入债权清偿阶段。

4、结合相关法律法规规定及可比案例，分析说明发行人是否需对相关债务承担连带赔偿责任，未计提预计负债的准确性

（1）相关法律法规规定

《最高人民法院关于适用<中华人民共和国企业破产法>若干问题的规定（二）》第二十三条第一款：“破产申请受理后，债权人就债务人财产向人民法院提起本规定第二十一条第一款所列诉讼的，人民法院不予受理。”第二十一条第一款：“破产申请受理前，债权人就债务人财产提起下列诉讼，破产申请受理时案件尚未审结的，人民法院应当中止审理：.....（三）以债务人的股东与债务人法人人格严重混同为由，主张债务人的股东直接向其偿还债务人对其所负债务的.....”

《公司法》第三条规定，公司是企业法人，有独立的法人财产，享有法人财产权。公司以其全部财产对公司的债务承担责任。有限责任公司的股东以其认缴的出资额为限对公司承担责任；股份有限公司的股东以其认购的股份为限对公司承担责任。公司人格独立和股东有限责任是《公司法》的基本原则。

根据相关法律法规，发行人不存在需对天津发动机相关破产债务承担连带赔偿责任的情形，具体分析如下：

1）发行人不存在滥用公司法人独立地位和股东有限责任的情形

《公司法》第二十条第三款规定，公司股东滥用公司法人独立地位和股东有限责任，逃避债务，严重损害公司债权人利益的，应当对公司债务承担连带责任；《全国法院民商事审判工作会议纪要》（四）关于公司人格否认规定，实践中常见的情形有人格混同、过度支配与控制、资本显著不足等。

根据北京大道政通（天津）律师事务所出具的《法律意见书》，依据发行人提供的采购合同、借款协议、债转股协议、人员流动通知单等材料及和信会计师事务所（特殊普通合伙）潍坊分所就天津发动机与发行人资金往来情况出具的《专项审计报告》，北京大道政通（天津）律师事务所认为发行人与天津发动机不构成人格混同。因此，发行人不存在该项需承担连带赔偿责任的情形。

2）发行人不存在未履行清算义务人应尽责任的情形

《最高人民法院关于适用<中华人民共和国公司法>若干问题的规定（二）》第十八条第二款规定，有限责任公司的股东、股份有限公司的董事和控股股东因怠于履行义务，导致公司主要财产、账册、重要文件等灭失，无法进行清算，债权人主张其对公司债务承担连带清偿责任的，人民法院应依法予以支持。

结合天津发动机破产清算的进展情况，发行人作为曾经的控股股东已积极履行清算义务，配合破产管理人完成相关工作。因此，发行人不存在该项需承担连带赔偿责任的情形。

结合上述，发行人报告期内曾作为天津发动机控股股东，不存在相关法律法规规定的需对控股子公司相关破产债务承担连带赔偿责任的情形。

（2）相关可比案例

破产制度是指在债务人无力偿还债务的情况下，以其全部财产对债权人进行公平清偿的法律制度。根据公开信息披露显示，部分上市/在审公司存在子公司破产情况，具体如下：

公司	披露文件	披露内容
华东数控（002248.SZ）	《关于控股子公司破产清算的进展公告》等系列公告（公告编	威海华东重工有限公司（下称“华东重工”）为上市公司控股子公司。 上市公司为维护公司及股东的合法权益，以债权人身份申请华东重工进行破产清算。 上市公司近日收到华东重工管理人送达的《通知书》，华东

公司	披露文件	披露内容
	号：2020-031、2018-076、088、094、2019-001、017、053、055）	重工破产财产最后分配已完结。威海经济技术开发区人民法院认为管理人制作的破产财产分配方案已经裁定认可，管理人执行完毕后，向法院提交《关于破产财产分配执行情况的报告》，并申请终结华东重工的破产程序。 本次收到的清偿款预计将增加2020年度收益约1,212万元，具体金额尚需审计机构审计确认，以《2020年年度报告》为准。
中水渔业（000798.SZ）	《关于控股子公司厦门新阳洲水产品工贸有限公司终结破产程序的公告》等系列公告（公告编号：2022-045、2019-021、2017-073、084）	厦门新阳洲水产品工贸有限公司（下称“新阳洲公司”）为上市公司控股子公司。 申请人以新阳洲公司不能清偿到期债务，并且资产不足以清偿全部债务为由，向厦门市翔安区人民法院提出申请，请求宣告新阳洲公司破产。 2017年12月27日，新阳洲公司被破产管理人接管。2018年3月6日，召开第一次债权人会议。2019年5月10日，厦门市翔安区人民法院宣告新阳洲公司破产。2022年6月1日，法院认为阳洲公司破产财产已分配完毕，裁定终结破产程序。 在新阳洲公司进入破产程序前，上市公司已按照会计准则规定对其长期股权投资及债权全额计提减值准备。本次新阳洲公司破产程序终结不会对上市公司2022年度及后续经营业绩造成重大影响。
田中精机（300461.SZ）	《关于子公司被法院受理破产申请的公告》（公告编号：2020-112）	上市公司对深圳市远洋翔瑞机械有限公司（下称“远洋翔瑞”）持股比例为55%。 申请人以被申请人远洋翔瑞不能清偿到期债务，明显缺乏清偿能力为由，向广东省深圳市中级人民法院申请对远洋翔瑞进行破产清算。2020年11月6日广东省深圳市中级人民法院受理破产清算申请。 远洋翔瑞将进入破产清算程序，远洋翔瑞依旧不纳入上市公司合并报表范围。 上市公司2020年半年度报告已对远洋翔瑞股权投资余额全额计提损失，同时对龚伦勇夫妻预计可赔付的业绩补偿款公允价值中与远洋翔瑞 35%的股权公允价值相关部分计提损失。 截至上市公司2022年度报告出具日，该案例破产清算尚在进行中。
卓朗科技（600225.SH）	《天津卓朗信息科技股份有限公司关于全资子公司破产程序终结的公告》等系列公告（公告编号：2023-044、042、004、2022-092、090）	天津松江智慧城市运营管理有限公司（下称“智慧城市”）为上市公司全资子公司。 申请人以智慧城市不能清偿到期债务，明显缺乏清偿能力为由向天津市第二中级人民法院申请对智慧城市进行破产清算。2022年12月6日天津市第二中级人民法院受理破产清算申请。 2023年1月9日、2023年5月10日智慧城市案召开两次债权人会议，表决通过财产分配方案。 2023年5月26日，上市公司发布公告，因智慧城市案执行完毕、分配完结，法院裁定终结智慧城市破产程序。 智慧城市自正式进入破产程序，不再纳入上市公司合并报表范围，法院已经裁定终结智慧城市破产程序。智慧城市的破产清算不会影响上市公司现有主营业务的生产经营，不会对上市公司的持续经营造成影响。

公司	披露文件	披露内容
中航石油（在审）	《中国航油集团石油股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市招股说明书（申报稿）》	一、与发行人有关的风险（六）诉讼风险 2019 年 5 月 7 日，原中国航油集团石油股份有限公司子公司上海石油公司向上海铁路运输法院提起破产申请。2019 年 5 月 20 日，上海铁路运输法院根据上海石油公司的申请，作出（2019）沪 7101 破 29 号民事裁定书，受理了债务人上海石油公司的破产清算一案。2019 年 5 月 24 日，上海铁路运输法院指定普华永道中天会计师事务所（特殊普通合伙）为破产管理人。截至招股说明书签署日，上海铁路运输法院已组织两次债权人会议但暂未形成有效决议，正在等待上海铁路运输法院对上海石油公司破产的裁决。

上述案例中子公司破产仅涉及控股股东计提减值损失或不再对子公司合并报表的不利影响，均未直接涉及上市公司因其控股股东身份而被要求或被裁定承担破产子公司连带赔偿责任的情形。

（3）相关诉讼的最新进展情况

天津发动机拖欠部分供应商货款存在债务违约情形，故破产清算过程中，天津发动机部分供应商作为债权人向破产管理人申报债权。2023 年 1 月，南皮县益源五金有限公司等十家天津发动机供应商作为原告，以天津发动机控股股东潍柴雷沃干涉子公司经营、使得子公司人格混同为由，分别以其已经债权人会议认定的债权金额向天津市第二中级人民法院提起诉讼，要求天津发动机原控股股东潍柴雷沃承担连带责任。

2023 年 5 月 29 日，天津市北辰区人民法院作出裁定，驳回南皮县益源五金有限公司等十家天津发动机供应商的起诉；上述供应商提出上诉申请后，2023 年 6 月 29 日及 2023 年 7 月 17 日，天津市第二中级人民法院分别作出终审裁定，驳回南皮县益源五金有限公司等十家天津发动机供应商上诉，维持原裁定。

（4）未计提预计负债的准确性

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》（财会〔2006〕第 3 号），与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：1）该义务是企业承担的现时义务；2）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；3）该义务的金额能够可靠地计量。

履行该义务很可能导致经济利益流出企业通常是指履行与或有事项相关的现时义务时，导致经济利益流出企业的可能性超过 50%；结合诉讼律师估计的判

决金额、发行人的判断及诉讼律师出具的专业意见，发行人承担连带责任系小概率事件。因此，发行人未针对该案计提预计负债，符合《企业会计准则》的要求。

综上所述，鉴于发行人不存在相关法律法规规定的需对天津发动机相关破产债务承担连带赔偿责任的情形、人民法院亦未认定发行人存在法律法规规定的需对天津发动机相关破产债务承担连带赔偿责任的情形，截至本回复出具之日，发行人对天津发动机相关破产债务承担连带赔偿责任系小概率事件，无需计提预计负债。

（三）以表格形式列示派生分立方案的具体交割情况及对应的评估情况，分立方案中提及的部分瑕疵房产的取得、后续使用情况及合规性；派生分立的会计处理及税务处理的合规性；截至目前五星车辆公司三轮车业务相关资质的取得情况及业务开展情况。

1、以表格形式列示派生分立方案的具体交割情况及对应的评估情况

（1）派生分立方案的具体交割情况及对应的评估情况

2022 年 8 月，根据公司分立方案，潍柴雷沃以 2022 年 5 月 31 日为基准日采用派生分立方式进行公司分立，在潍柴雷沃存续的基础上，分立出新设的启星机械及五星车辆公司。分立后存续潍柴雷沃专注于运营农业装备业务，五星车辆公司主要承接三轮车辆业务相关资产及负债，启星机械主要承接部分土地房产及非主业股权投资等资产。本次分立方案及评估情况如下：

分立后主体	资产保留或剥离情况	评估值（万元）
存续潍柴雷沃	保留了农业装备业务相关资产	419,648.37
五星车辆公司	承接了发行人诸城分公司从事的三轮车辆业务相关资产及负债，已交割完毕	34,247.12
启星机械	承接了发行人原部分土地房产及非主业股权投资等资产，已交割完毕	40,850.09

注：上述评估值取自天健兴业出具的以 2022 年 5 月 31 日为评估基准日的分立评估报告。

本次分立后，存续潍柴雷沃即发行人保留了农业装备业务相关资产，不涉及相关资产的权属变更，发行人持有相关资产情况具体参见招股说明书“第五节 业务与技术”之“六、与发行人经营相关的主要固定资产及无形资产”。

针对分立新设的五星车辆公司及启星机械，发行人与新设公司五星车辆公司、启星机械的交割情况及资产评估情况具体如下表所示：

公司名称	分立后承接的股权/资产	分立前发行人持股比例	剥离原因	交割情况	资产评估情况
五星车辆公司	发行人诸城分公司从事的三轮车辆业务相关资产及负债	系分公司，不适用	三轮车辆业务独立运营，且与农业装备主营业务关联度低，剥离后发行人专注于经营农业装备业务	发行人与五星车辆公司已完成全部资产、负债等交割工作；合计约20 万平方米土地使用权及9万平方米房屋已完成交割并由五星车辆公司自行管理及使用，其中有证土地/房产已完成不动产权证书证载权利人变更登记	采用成本法评估后净资产账面价值4,500.00 万元，评估值为34,247.12 万元
启星机械	雷沃北大荒股权	67.00%	雷沃北大荒系当地政府招商引资项目，因历史原因房产瑕疵率较高，且未来有出售雷沃北大荒控股权或关停工厂意向，因此进行剥离	已完成股权交割及工商变更登记	采用资产基础法评估后净资产账面价值-2,134.72 万元，评估值为-1,139.06 万元，对雷沃北大荒的投资按0 元计入长期股权投资评估价值
	贵州长利房地产开发有限公司股权	7.52%	该公司涉及房地产开发业务，因此进行剥离	已完成股权交割及工商变更登记	系抵债股权，评估报告中按账面价值 0 元计入评估价值
	内蒙古神东天隆集团股份有限公司股权	0.02%	该公司主要从事煤炭生产和销售业务，与发行人主业无关，因此进行剥离	已完成股权交割及股份公司股权登记变更	系抵债股权，评估报告中按账面价值60 万元计入评估价值
	雷沃俄罗斯股权	100.00%	该公司已无实际运营业务，因此进行剥离	已完成股权交割；已完成企业境外投资变更登记	采用资产基础法评估后净资产账面价值为-891.09 万元，评估值为-878.33 万元，对雷沃俄罗斯的投资按 0 元计入长期股权投资评估价值
	部分土地房产及构筑物	不适用	主要系部分瑕疵房产及其所在土地，因此进行剥离	合计约 27 万平方米土地使用权、10 万平方米房屋及部分构筑物等已完成交割并由启星机械自行管理及使用，其中有证土地/房产已完成不动产权证书证	土地房产及构筑物评估值为35,088.05 万元

公司名称	分立后承接的股权/资产	分立前发行人持股比例	剥离原因	交割情况	资产评估情况
				载权利人变更登记	

注 1：发行人原子公司天津发动机 2021 年 12 月进行破产清算，资产、债务由破产管理人清算处置，自 2021 年 12 月 25 日起发行人不再将天津发动机纳入合并财务报表合并范围；2022 年 6 月 17 日法院裁定宣告天津发动机破产；2022 年 8 月，发行人通过公司分立形式将天津发动机 100%股权从法律形式上分立至启星机械；
注 2：除承接上述资产外，为了维系其日常经营，启星机械同时承接了发行人货币资金等流动资产及流动负债，启星机械合计评估值为 40,850.09 万元。

根据发行人与五星车辆公司、启星机械签署的《关于派生分立交割情况的确认函》，潍柴雷沃、五星车辆公司、启星机械确认三方已完成全部分立资产、负债交割及人员划拨等工作。

参考北京天健兴业资产评估有限公司出具的《潍柴雷沃重工股份有限公司拟派生分立项目所涉及的拟新设公司山东五星车辆股份有限公司模拟净资产市场价值资产评估报告》（天兴评报字[2022]第 1460 号）、《潍柴雷沃重工股份有限公司派生分立项目所涉及的拟新设公司山东启星机械制造股份有限公司模拟净资产市场价值资产评估报告》（天兴评报字[2022]第 1461 号），以 2022 年 5 月 31 日评估基准日为基础，发行人与五星车辆公司、启星机械具体交割情况及对应的评估情况如下：

1）五星车辆公司

交割项目名称	评估价值（元）	相关资产负债是否交割完毕
流动资产		
货币资金	166,687,511.33	是
应收账款	2,780,249.53	是
预付款项	10,519,544.69	是
其他应收款	158,455,067.71	是
存货	127,936,715.64	是
其他流动资产	3,116,218.93	是
非流动资产		
固定资产	156,178,693.00	是
无形资产	267,749,968.84	是
递延所得税资产	10,498,885.96	是
流动负债		

交割项目名称	评估价值（元）	相关资产负债是否交割完毕
应付账款	370,800,266.76	是
合同负债	88,165,861.30	是
应付职工薪酬	9,425,309.54	是
应交税费	2,491,780.23	是
其他应付款	74,363,892.23	是
其他流动负债	11,461,561.97	是
非流动负债		
长期应付职工薪酬	4,743,010.49	是

2）启星机械

交割项目名称	评估价值（元）	相关资产负债是否交割完毕
流动资产		
货币资金	50,416,122.00	是
应收票据	1,100,000.00	是
预付款项	93,711.05	是
其他流动资产	159,315.90	是
非流动资产		
其他权益工具投资	600,000.00	是
固定资产	216,413,091.00	是
在建工程	11,565,852.11	是
无形资产	163,663,025.78	是
递延所得税资产	3,931,688.56	是
流动负债		
应付账款	37,264,175.87	是
应付职工薪酬	486,490.76	是
应交税费	527,375.09	是
其他应付款	1,163,824.33	是

结合上述，截至本回复出具之日，发行人与派生分立企业五星车辆公司、启星机械已完成全部资产、负债等交割工作。

（2）发行人曾持有贵州长利房地产开发有限公司 7.52%股权的取得和剥离情况

1）股权的取得情况

发行人曾持有贵州长利房地产开发有限公司 7.52%股权，系因经销商及其保证人拖欠发行人货款，发行人向法院提起诉讼后执行法院裁判所得。自 2011 年开始，发行人经销商贵州雷沃工程机械设备有限公司经销发行人生产的装载机产品。同时，贵州临工机械设备有限公司、贵州盛宇工程机械设备有限公司、贵州黔涌工程机械设备有限公司及张勇、谢桂兰等 14 名自然人与发行人签订担保协议，为合同履行承担连带保证责任。因贵州雷沃工程机械设备有限公司拖欠发行人货款，发行人作为原告将贵州雷沃工程机械设备有限公司及其保证人诉至法院。山东省潍坊市中级人民法院于 2013 年 12 月 11 日作出《民事调解书》（（2013）潍商初字第 189 号），原被告自愿达成和解并就合计约 2,383.57 万元欠款达成新的还款安排，和解协议确认被告贵州临工机械设备有限公司、贵州盛宇工程机械设备有限公司、贵州黔涌工程机械设备有限公司及张勇、谢桂兰等 14 名自然人对欠款承担连带还款责任。

因《民事调解书》确定的还款义务被告未予执行，发行人向法院申请强制执行。执行过程中，法院查明张天悦系连带责任保证人张勇、谢桂兰之子女，在张勇、谢桂兰夫妇已就贵州雷沃工程机械设备有限公司债务承担连带保证责任的情况下，将拥有的贵州长利房地产开发有限公司股权转让给张天悦（张天悦未提供充分、有效证据证实其实际支付股权转让的对价）具有恶意逃避执行的嫌疑，该等股权等财产应认定为张勇、谢桂兰家庭财产，因此裁定查封张天悦名下包括在贵州长利房地产开发有限公司的股权等财产。后张天悦提起上诉、提出再审申请，山东省高级人民法院 2016 年 12 月 17 日作出《民事判决书》（（2016）鲁民终 2367 号）驳回上诉维持原判，中华人民共和国最高人民法院 2019 年 8 月 28 日作出《民事判决书》（（2019）最高法民再 184 号）维持山东省高级人民法院（2016）鲁民终 2367 号民事判决。

2017 年 9 月 16 日，山东省潍坊市中级人民法院作出《执行裁定书》（（2014）潍执字第 46-17 号），裁定将张天悦在贵州长利房地产开发有限公司享有的股权等财产交付给申请执行人潍柴雷沃以抵偿生效法律文书确定的被执行人承担的部分义务。

经查询国家企业信用信息公示系统，2017 年 11 月 21 日，贵州长利房地产

开发有限公司完成股东变更的工商变更登记程序，发行人登记成为贵州长利房地产开发有限公司股东，持有其 7.52%股权。

2）股权的剥离情况

发行人以 2022 年 5 月 31 日为基准日采用派生分立的方式实施公司分立。在存续潍柴雷沃的基础上，剥离了与农业装备业务关联性较低、业务协同作用较小的业务和资产及部分瑕疵土地房产等，分立出新设的启星机械及五星车辆公司。根据分立方案，贵州长利房地产开发有限公司 7.52%股权剥离至启星机械。潍柴雷沃、启星机械与五星车辆公司于 2022 年 8 月 29 日完成分立工商变更登记程序，具体分立过程参见发行人首轮问询回复“问题 4：关于资产重组的定价公允性及合规性”之“一/（二）/1、派生分立启星机械及五星车辆公司的原因、背景、具体过程及合规性”。

2023 年 5 月，贵州长利房地产开发有限公司法定代表人签署《贵州长利房地产开发有限公司章程修正案》，章程修正案载明股东由潍柴雷沃变更为启星机械。经查询国家企业信用信息公示系统，贵州长利房地产开发有限公司已于 2023 年 5 月完成股东变更的工商变更登记程序，启星机械登记为贵州长利房地产开发有限公司股东，持有其 7.52%股权。

（3）相关涉房业务及资产是否已完整剥离及依据。

结合上述，发行人公司分立完成后，发行人已不再持有贵州长利房地产开发有限公司股权，贵州长利房地产开发有限公司已完成股东变更的工商变更登记程序，发行人通过法院诉讼、执行取得的该等涉房业务公司股权已完整剥离。

截至本回复出具之日，发行人及其参控股公司证载经营范围及实际经营业务中均不涉及房地产业务；根据发行人及其参控股公司提供的资料并经检索中国住房和城乡建设部等网站，发行人及其参控股公司均未持有房地产开发资质。

综上，截至本回复出具之日，发行人及其参控股公司均不涉及房地产开发相关业务。具体参见发行人首轮问询回复“问题 16：关于其他事项”之“一/（一）/1/（2）发行人是否涉及房地产开发相关业务及判断依据”。

除贵州长利房地产开发有限公司股权外，发行人已取得权属证书的位于坊子区龙泉街 778 号雷沃花苑小区的商品房为发行人员工宿舍。因经销商或融资租赁

业务的承租方拖欠发行人货款或融资租赁公司租金，发行人取得的抵债房产系经销商或融资租赁业务的承租方与发行人协商以房屋抵债，或发行人向法院提起诉讼后法院执行所得，该等资产不属于涉房业务资产。具体参见发行人首轮问询回复“问题 16：关于其他事项”之“一/（一）/1 /（1）商品房取得过程、用途”以及“问题 16：关于其他事项”之“一/（一）/2、抵债房产的取得过程，交易对手方、涉及的债务金额、抵债房产价值的确定依据，是否涉及权属纠纷”。

综上所述，截至本回复出具之日，发行人相关涉房业务及资产已完整剥离。

2、分立方案中提及的部分瑕疵房产的取得、后续使用情况及合规性

（1）分立方案中提及的部分瑕疵房产的取得、后续使用情况及合规性

2022 年 8 月，发行人采用派生分立方式，在潍柴雷沃存续的基础上，分立出新设的启星机械及五星车辆公司，2022 年 8 月底潍柴雷沃、启星机械与五星车辆公司完成分立工商变更登记程序，发行人与启星机械、五星车辆公司签署交接交割清单，分立方案中提及的部分瑕疵房产已交割至启星机械，该等瑕疵房产已由启星机械自行管理及使用。

该等瑕疵房产的取得、后续使用情况如下：

序号	建筑物名称	座落	对应已取得的土地权属证书	面积（㎡）	取得方式	目前房屋实际用途
1	传达室	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以东	鲁（2022）潍坊市奎文区不动产权第 0140463 号	42.00	受让	传达室
2	东区办公室	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以东	鲁（2022）潍坊市奎文区不动产权第 0140463 号、鲁（2022）潍坊市奎文区不动产权第 0140466 号	2,020.00	自建	办公室、档案室等
3	油漆稀料库	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以东	鲁（2022）潍坊市奎文区不动产权第 0140466 号	116.00	自建	闲置
4	奎文电力增容开关站	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以东		114.00	自建	电力增容开关站
5	装配车间	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以东		10,339.00	自建	生产车间
6	仓库（试制车间）	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以东		7,702.00	自建	仓库
7	联合厂房（焊接车间）	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以东		9,073.00	自建	生产车间
8	配件仓库（培训教室、外检、仓库）	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以东		4,703.00	自建	发行人租赁使用
9	海外包装车间整机库仓储大棚	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以东		2,170.00	受让	发行人租赁使用
10	海外包装车间	潍坊市奎文区金山街以北、文化路以东		9,504.00	受让	发行人租赁使用
11	总装车间（含涂装车间）	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以西	鲁（2022）潍坊市奎文区不动产权第 0140467 号、鲁（2022）潍坊市奎文区不动产权第 0140469 号	9,900.00	受让	仓库
12	焊接车间（西区涂装车间）	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以西		1,980.00	受让	发行人子公司雷沃国贸租赁使用
13	西区仓库	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以西		6,208.00	受让	闲置
14	空压机房欧力	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以西	鲁（2022）潍坊市奎文区不动产权第 0140467 号	120.00	受让	闲置
15	保卫科平房/外检办公室	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以西		400.00	受让	闲置

序号	建筑物名称	座落	对应已取得的土地权属证书	面积（㎡）	取得方式	目前房屋实际用途
16	锅炉房	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以西		357.00	受让	闲置
17	配电室	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以西		225.00	受让	配电室
18	调漆房	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以西		36.00	自建	闲置
19	西院发动机大棚（仓库）	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以西		2,387.00	受让	闲置
20	餐厅	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以西		1,749.00	受让	闲置
21	精饰车间	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以西		998.00	自建	闲置
22	精饰车间调漆房	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以西		17.50	自建	闲置
23	公寓浴室	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以西	鲁（2022）潍坊市奎文区不动产权第 0140460 号	1,760.00	自建	发行人租赁使用
24	油漆辅料库	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以西		280.00	自建	发行人租赁使用
合计				**72,200.50**	-	-

启星机械该等瑕疵房产为无证房产，系由于建设手续不齐备无法办理不动产权属证书，包括发行人自建房屋 37,158.50 平方米以及发行人于 2008 年 9 月从原控股股东马特马克处受让取得房屋 35,042.00 平方米。发行人已召开董事会、股东大会审议通过受让马特马克前述资产的事项，该等资产已经北京永拓会计师事务所有限责任公司山东分公司评估并出具《资产评估报告书》（京永鲁评字（2008）第 004 号）。启星机械已取得该等房屋所在土地的不动产权属证书，启星机械合法拥有该等土地使用权。

截至本回复出具之日，上述房屋由启星机械根据实际需要用于生产、办公、出租或暂时闲置，其中发行人租赁启星机械瑕疵房屋面积为 20,397 平方米，占启星机械瑕疵房屋面积的比例为 28.25%。发行人租赁启星机械相关房产的用途、定价公允性、与关联租赁金额勾稽等具体情况参见本问题回复之“一/（三）/2/（2）发行人租赁启星机械房产建筑等情况”。

潍坊市自然资源和规划局奎文分局于 2023 年 7 月 19 日出具了《证明》，证明启星机械自成立至今，严格遵守国家关于土地管理方面的法律法规、规章、规范性文件的要求，未发现该公司有违反国家有关土地管理方面的法律、法规、政策的行为和记录，也不存在因违反国家有关土地管理方面的法律、法规、规章规范性文件而受到任何行政处罚的情形；潍坊市奎文区住房和城乡建设局于 2023 年 7 月 18 日出具《证明》，证明启星机械自成立至今，不存在因违反国家和地方有关房屋建设管理方面的法律法规而受到任何处理、处罚的情形。

潍坊市自然资源和规划局奎文分局于 2023 年 7 月 19 日出具了《证明》，证明潍柴雷沃自 2020 年 1 月 1 日至今，严格遵守国家关于土地管理方面的法律法规、规章、规范性文件的要求，未发现该公司有违反国家有关土地管理方面的法律、法规、政策的行为和记录，也不存在因违反国家有关土地管理方面的法律、法规、规章规范性文件而受到任何行政处罚的情形；潍坊市奎文区住房和城乡建设局于 2023 年 7 月 18 日出具《证明》，证明潍柴雷沃自 2019 年 1 月 1 日至今，不存在因违反国家和地方有关房屋建设管理方面的法律法规而受到任何处理、处罚的情形。

综上，启星机械因发行人派生分立取得该等资产并使用上述房屋，启星机械

已取得该等房屋所在土地的不动产权属证书，合法拥有对应土地使用权，启星机械、潍柴雷沃均未因该等瑕疵房屋情况受到主管机关的行政处罚。

（2）发行人租赁启星机械房产建筑等情况

分立完成后，发行人除向启星机械租赁上述瑕疵房屋外，亦向启星机械租赁部分有证房产及其他场地等，发行人根据实际需要租赁使用启星机械部分房屋建筑、场地的具体情况如下表所示：

租赁性质分类	序号	建筑物/场地名称	坐落	承租方	对应已取得的土地权属证书	2022 年租赁面积（㎡）	截至本回复出具之日租赁面积（㎡）	2022 年月租金（万元）	自 2023 年 5 月始月租金（万元）	2022 年度租赁金额合计（万元）	2023 年 1-6 月租赁金额合计（万元）
瑕疵房屋	1	配件仓库（培训教室、外检、仓库）	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以东	潍柴雷沃	鲁（2022）潍坊市奎文区不动产权第 0140466 号	4,968	4,703	7.41	**7.01**	29.63	**43.66**
	2	海外包装车间整机库仓储大棚	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以东			1,440	2,170	2.15	**3.24**	8.59	**15.06**
	3	海外包装车间	潍坊市奎文区金山街以北、文化路以东			9,180	9,504	13.69	**14.17**	54.75	**83.09**
	4	公寓浴室	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以西		鲁（2022）潍坊市奎文区不动产权第 0140460 号	1,760	1,760	与序号 17、27、28 合计月租金为 63.96 万元	**与序号 17、27、28 合计月租金为 63.96 万元**	与序号 17、27、28 合计租金为 255.84 万元	**与序号 17、27、28 合计租金为 383.76 万元**
	5	油漆辅料库	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以西			260	280	0.39	**0.42**	1.55	**2.39**
	6	焊接车间（西区涂装车间）	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以西	发行人子公司雷沃国贸	鲁（2022）潍坊市奎文区不动产权第 0140467 号、鲁（2022）潍坊市奎文区	1,944	1,980	2.90	**2.95**	11.59	**17.50**

租赁性质分类	序号	建筑物/场地名称	坐落	承租方	对应已取得的土地权属证书	2022 年租赁面积（㎡）	截至本回复出具之日租赁面积（㎡）	2022 年月租金（万元）	自 2023 年 5 月始月租金（万元）	2022 年度租赁金额合计（万元）	2023 年 1-6 月租赁金额合计（万元）
					不动产权第 0140469 号						
	7	第三方配件物流库 2 号、8 号	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以西，位于瑕疵房产序号 13 西区仓库区域内	原潍柴雷沃承租	鲁（2022）潍坊市奎文区不动产权第 0140467 号、鲁（2022）潍坊市奎文区不动产权第 0140469 号	1,536	不再租赁	2.29	不适用	9.16	9.16
	8	海外配件库 2（1 号、5 号、6 号）				2,304	不再租赁	3.44	不适用	13.74	13.74
	9	拖拉机备件库（3 号）				768	不再租赁	1.15	不适用	4.58	4.58
	10	校企合作培训场地（室内）	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以西，对应瑕疵房产序号 19 西院发动机大棚（仓库）	原潍柴雷沃承租	鲁（2022）潍坊市奎文区不动产权第 0140467 号	2,160	不再租赁	3.22	不适用	12.88	12.88
	11	第三方旧件库	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以东，位于瑕疵房产序号 6 仓库（试制车间）区域内	原潍柴雷沃承租	鲁（2022）潍坊市奎文区不动产权第 0140466 号	1,260	不再租赁	1.88	不适用	7.52	7.52
	12	第三方物流库				2,016	不再租赁	3.01	不适用	12.02	12.02
	13	物流公司仓库	潍坊市奎文区宝通街以	原潍柴雷沃承租	鲁（2022）潍坊市奎文区	68	不再租赁	0.10	不适用	0.41	0.41

租赁性质分类	序号	建筑物/场地名称	坐落	承租方	对应已取得的土地权属证书	2022 年租赁面积（㎡）	截至本回复出具之日租赁面积（㎡）	2022 年月租金（万元）	自 2023 年 5 月始月租金（万元）	2022 年度租赁金额合计（万元）	2023 年 1-6 月租赁金额合计（万元）
		（112-113 室）	南、文化路以东，位于瑕疵房产序号 2 东区办公室区域内		不动产权第 0140463 号、鲁（2022）潍坊市奎文区不动产权第 0140466 号						
	14	其他办公室（档案室、仓库）				977	不再租赁	1.46	**不适用**	5.83	**5.83**
有证房屋	15	抢修大队用房	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以西	潍柴雷沃	鲁（2022）潍坊市奎文区不动产权第 0140460 号	768	768	1.15	**1.15**	4.58	**6.87**
	16	拖拉机海外 SKD 包装库				6,696	6,696	9.98	**9.98**	39.94	**59.91**
	17	奎文公寓				17,997	17,997	与序号 4、27、28 合计月租金为 63.96 万元	**与序号 4、27、28 合计月租金为 63.96 万元**	与序号 4、27、28 合计租金为 255.84 万元	**与序号 4、27、28 合计租金为 383.76 万元**
	18	海外配件库		雷沃国贸		3,552	3,552	5.30	**5.30**	21.19	**31.78**
其他（如构筑物/露天场地）	19	三包旧件库（室外）	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以东	潍柴雷沃	鲁（2022）潍坊市奎文区不动产权第 0140466 号	6,379	4,579	9.51	**6.83**	38.05	**51.70**
	20	履带机整机停车场地（室外）				14,000	9,300	20.88	**13.87**	83.50	**111.23**
	21	拖拉机整机库 1（室外）	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以西		鲁（2022）潍坊市奎文区不动产权第 0140467 号	3,600	3,600	5.37	**5.37**	21.47	**32.21**
	22	拖拉机整	潍坊市奎文		鲁（2022）潍	11,800	8,300	17.59	**12.38**	70.38	**95.13**

租赁性质分类	序号	建筑物/场地名称	坐落	承租方	对应已取得的土地权属证书	2022 年租赁面积（㎡）	截至本回复出具之日租赁面积（㎡）	2022 年月租金（万元）	自 2023 年 5 月始月租金（万元）	2022 年度租赁金额合计（万元）	2023 年 1-6 月租赁金额合计（万元）
		机库 1（室外）	区宝通街以南、文化路以东		坊市奎文区不动产权第 0140466 号						
	23	拖拉机整机库 2（室外）	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以东		鲁（2022）潍坊市奎文区不动产权第 0140466 号	2,500	2,500	3.73	**3.73**	14.91	**22.37**
	24	拖拉机整机库 2（室外）	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以西		鲁（2022）潍坊市奎文区不动产权第 0140469 号	9,100	9,100	13.57	**13.57**	54.28	**81.41**
	25	三包旧件库（大棚）	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以东		鲁（2022）潍坊市奎文区不动产权第 0140466 号	2,121	2,160	3.16	**3.22**	12.65	**19.09**
	26	三包旧件库（其他）	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以东		鲁（2022）潍坊市奎文区不动产权第 0140466 号	-	216	-	**0.32**	-	**0.64**
	27	运动场	潍坊市奎文区宝通街以南、文化路以西		鲁（2022）潍坊市奎文区不动产权第 0140460 号	2,550	2,550	与序号 4、17、28 合计月租金为 63.96 万元	**与序号 4、17、28 合计月租金为 63.96 万元**	与序号 4、17、28 合计租金为 255.84 万元	**与序号 4、17、28 合计租金为 383.76 万元**
	28	公寓楼停车场				765	765	与序号 4、17、27 合计月租金为 63.96	**与序号 4、17、27 合计月租金为 63.96**	与序号 4、17、27 合计租金为 255.84 万	**与序号 4、17、27 合计租金为 383.76 万**

租赁性质分类	序号	建筑物/场地名称	坐落	承租方	对应已取得的土地权属证书	2022 年租赁面积（㎡）	截至本回复出具之日租赁面积（㎡）	2022 年月租金（万元）	自 2023 年 5 月始月租金（万元）	2022 年度租赁金额合计（万元）	2023 年 1-6 月租赁金额合计（万元）
								万元	万元	元	元
合计	—					112,469	92,480	197.26	167.45	789.04	1,123.93

注：因发行人 2022 年 8 月底完成分立，根据租赁协议，上述房产、建筑 2022 年内租赁期间为 2022 年 9-12 月；上述租金价格为含税价格；**基于启星机械业务规划，启星机械与发行人于 2023 年 5 月新签署租赁协议，故自 2023 年 5 月始部分建筑物/场地面积及月租金相应变化（2023 年 1-4 月价格适用于原租赁协议约定，2023 年 5-6 月适用新租赁协议约定，每平方米租赁单价未变化）**。

发行人租赁启星机械房屋的用途主要为厂房、场地及公寓，厂房及场地用于办公及整机、零部件的仓储运转；公寓楼用于安置员工。对于厂房及场地（上表中除 4、17、27、28 以外其余部分），租赁单价约为 0.497 元/平方米/天（含税），经参考查询 58 同城等网站记录的周边厂房及场地等类似性质的大面积租赁厂房价格均值，租赁定价与市场价格均值（含税）差异幅度约为 1%，定价具有公允性；对于安置员工的公寓及相关配套建筑，由上表中序号 4、17、27、28 共同组成并确定租赁价格，租赁单价为 1,300 元/间/月（含税，公寓共 492 间），经参考查询周边市场公寓出租价格并考虑水电费、物业费、停车位等费用，租赁定价与市场价格均值（含税）差异幅度约为 3%，定价具有公允性。

综上，发行人租赁启星机械上述房屋建筑、场地的租金价格具备公允性。

2022 年，发行人租赁启星机械房产建筑等产生的关联租赁金额为 789.04 万元（含税），对应不含税金额为 723.89 万元，此外，发行人租赁启星机械设备金额（不含税）为 97.55 万元，合计金额为 821.44 万元（不含税），与招股说明书“第八节公司治理与独立性”之“八、关联交易”之“**（二）重大经常性关联交易**”之“3、关联方租赁”披露的发行人与启星机械于 2022 年产生的租赁费用 821.44 万元一致，具备勾稽关系。

2023 年 1-6 月，发行人租赁启星机械房产建筑等产生的关联租赁金额为 1,123.93 万元（含税），对应不含税金额为 1,031.13 万元，此外，发行人租赁启星机械设备金额（不含税）为 130.78 万元，合计金额为 1,161.92 万元（不含税），与招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“八、关联交易”之“（二）重大经常性关联交易”之“3、关联方租赁”披露的发行人与启星机械于 2023 年 1-6 月产生的租赁费用 1,161.92 万元一致，具备勾稽关系。

3、派生分立的会计处理及税务处理的合规性

（1）派生分立相关会计处理符合《企业会计准则》的规定

《企业会计准则》中并未对企业分立的会计处理进行明确规定。根据《企业会计准则-基本准则》第四十三条的规定：“企业在对会计要素进行计量时，一般应当采用历史成本”。

根据《财政部、国家税务总局关于企业重组业务企业所得税处理若干问题的

通知》（财税〔2009〕59 号）的规定，“被分立企业所有股东按原持股比例取得分立企业的股权，分立企业和被分立企业均不改变原来的实质经营活动，且被分立企业股东在该企业分立发生时取得的股权支付金额不低于其交易支付总额的 85%，可以选择按以下规定处理：1、分立企业接受被分立企业资产和负债的计税基础，以被分立企业的原有计税基础确定。2、被分立企业已分立出去资产相应的所得税事项由分立企业承继”。

基于以上规定，公司按照账面价值终止确认了本次分立涉及的资产和负债，按照分立方案母公司报表会计处理如下：

借：负债 93,549.53 万元

实收资本 8,000.00 万元

盈余公积 16,918.41 万元

贷：资产 118,467.94 万元

公司结合分立方案、实际执行情况，按照账面价值确认分立涉及的资产、负债，减少实收资本和盈余公积，相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

（2）派生分立相关税务处理符合相关税务规定

根据《财政部、国家税务总局关于企业重组业务企业所得税处理若干问题的通知》（财税〔2009〕59 号）中关于特殊性税务处理的规定：

第五条：“企业重组同时符合下列条件的，适用特殊性税务处理规定：（一）具有合理的商业目的，且不以减少、免除或者推迟缴纳税款为主要目的。（二）被收购、合并或分立部分的资产或股权比例符合本通知规定的比例。（三）企业重组后的连续 12 个月内不改变重组资产原来的实质性经营活动。（四）重组交易对价中涉及股权支付金额符合本通知规定比例。（五）企业重组中取得股权支付的原主要股东，在重组后连续 12 个月内，不得转让所取得的股权。”

第六条中第五项：“企业重组符合本通知第五条规定条件的，交易各方对其交易中的股权支付部分，可以按以下规定进行特殊性税务处理：

（五）企业分立，被分立企业所有股东按原持股比例取得分立企业的股权，分立企业和被分立企业均不改变原来的实质经营活动，且被分立企业股东在该企

业分立发生时取得的股权支付金额不低于其交易支付总额的 85%，可以选择按以下规定处理：

1、分立企业接受被分立企业资产和负债的计税基础，以被分立企业的原有计税基础确定。

2、被分立企业已分立出去资产相应的所得税事项由分立企业承继。

3、被分立企业未超过法定弥补期限的亏损额可按分立资产占全部资产的比例进行分配，由分立企业继续弥补。

4、被分立企业的股东取得分立企业的股权（以下简称“新股”），如需部分或全部放弃原持有的被分立企业的股权（以下简称“旧股”），“新股”的计税基础应以放弃“旧股”的计税基础确定。如不需放弃“旧股”，则其取得“新股”的计税基础可从以下两种方法中选择确定：直接将“新股”的计税基础确定为零；或者以被分立企业分立出去的净资产占被分立企业全部净资产的比例先调减原持有的“旧股”的计税基础，再将调减的计税基础平均分配到“新股”上。”

第六条中第（六）项：“重组交易各方按本条（一）至（五）项规定对交易中股权支付暂不确认有关资产的转让所得或损失的，其非股权支付仍应在交易当期确认相应的资产转让所得或损失，并调整相应资产的计税基础”。

鉴于公司派生分立启星机械与五星车辆公司的行为具有合理的商业目的，且不以减少、免除或者推迟缴纳税款为主要目的；派生分立时潍柴雷沃的相关股东（潍柴动力、潍柴集团以及中信机电）按原持股比例取得启星机械与五星车辆公司的股权；潍柴雷沃、启星机械及五星车辆公司连续 12 个月内均未改变原来的实质经营活动；潍柴雷沃股东在派生分立发生时取得的股权支付金额不低于其交易支付总额的 85%；相关股东在重组后连续 12 个月内，没有转让所取得的股权。

综上所述，潍柴雷沃派生分立启星机械与五星车辆公司的行为符合《财政部、国家税务总局关于企业重组业务企业所得税处理若干问题的通知》（财税〔2009〕59 号）中关于特殊性税务处理的规定，不涉及所得税缴纳义务。

4、截至目前五星车辆公司三轮车业务相关资质的取得情况及业务开展情况

五星车辆公司的车辆业务资质取得情况如下：

2023 年 6 月 8 日，工信部发布《道路机动车辆生产企业及产品（371 批）》，五星车辆公司为新设立摩托车生产企业。

2023 年 7 月 17 日，工信部发布《道路机动车辆生产企业及产品（372 批）》，潍柴雷沃的摩托车和三轮汽车生产资质注销，五星车辆公司完成三轮摩托车产品公告变更。

截至本回复出具之日，发行人已与五星车辆公司完成全部资产、负债等交割工作，五星车辆公司已完成产品强制性认证变更，后续由五星车辆公司开展三轮车辆生产经营活动。

二、中介机构的核查

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、查阅山东中评恒信资产评估有限公司出具的《潍柴控股集团有限公司拟股权转入所涉及的雷沃工程机械集团有限公司股东全部权益价值项目资产评估报告》（中恒鲁评报字（2021）第 230 号）、评估说明、相关评估工作底稿及评估结果与账面价值比较变动情况及说明，并与评估师进行访谈，了解评估过程中使用的评估方法、评估模型及重要参数的选取；

2、查阅天津发动机案网络拍卖记录及发行人提供的关于破产进展的说明；查阅《公司法》《中华人民共和国企业破产法》《全国法院民商事审判工作会议纪要》《最高人民法院关于适用中华人民共和国企业破产法若干问题的规定（二）》《最高人民法院关于适用<中华人民共和国公司法>若干问题的规定（二）》（《最高人民法院关于适用<中华人民共和国公司法>若干问题的规定（三）》等相关法律法规的规定；获取发行人与天津发动机之间的往来明细账、天津发动机银行流水，查看资金往来的真实性，对比天津发动机主要财务数据及经营活动开支，分析发行人资金拆借的合理性；获取天津发动机主要客户、供应商清单并了解其主营业务，对比发行人客户、供应商清单查看是否存在重叠的情形；查阅北京大道政通（天津）律师事务所出具的《法律意见书》；通过公开信息披露渠道查阅部分上市公司公告及在审案例公开披露文件；获取发行人出具的《关于不存在需对子公司破产债务承担连带赔偿责任情形的说明》；

3、获取发行人、启星机械、五星车辆公司出具的《关于派生分立交割情况的确认函》；查阅北京天健兴业资产评估有限公司出具的《潍柴雷沃重工股份有限公司拟派生分立项目所涉及的拟新设公司山东五星车辆股份有限公司模拟净资产市场价值资产评估报告》（天兴评报字[2022]第 1460 号）《潍柴雷沃重工股份有限公司派生分立项目所涉及的拟新设公司山东启星机械制造股份有限公司模拟净资产市场价值资产评估报告》（天兴评报字[2022]第 1461 号）；查阅山东省潍坊市中级人民法院《民事调解书》（（2013）潍商初字第 189 号）、山东省高级人民法院《民事判决书》（（2016）鲁民终 2367 号）、山东省潍坊市中级人民法院《执行裁定书》（（2014）潍执字第 46-17 号）、中华人民共和国最高人民法院《民事判决书》（（2019）最高法民再 184 号）；通过国家企业信用信息公示系统查询贵州长利房地产开发有限公司工商变更登记记录；获取并查阅贵州长利房地产开发有限公司提供的《贵州长利房地产开发有限公司章程修正案》；查阅发行人及其参控股子公司《营业执照》证载经营范围及实际经营业务；并检索中国住房和城乡建设部网站，核查发行人及其参控股子公司是否持有房地产开发资质；获取启星机械对瑕疵房产基本情况、用途、取得方式及对应土地权属证书情况的说明；实地查看启星机械的房屋建筑及场地等情况；查阅启星机械已取得的土地权属证书；查阅潍坊市不动产登记中心调取的启星机械不动产查档信息；**查阅发行人与启星机械的租赁合同等**；查阅发行人关于 2008 年从控股股东马特马克处受让资产的董事会决议、股东大会决议、《资产转让协议书》以及北京永拓会计师事务所有限责任公司山东分公司出具的《资产评估报告书》（京永鲁评字（2008）第 004 号）；查阅潍坊市自然资源和规划局奎文分局、潍坊市奎文区住房和城乡建设局出具的《证明》；查阅《公司分立协议》、五星车辆公司三轮车辆业务资质申请及审核相关文件资料、工信部发布的产品公告等文件。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、雷沃工程机械的房屋建筑物以资产重置法评估的工业房屋建筑物和构筑物评估增值主要系其建造时间早、造价成本较低以及经济耐用年限高于会计折旧年限导致，以市场比较法评估的商品房评估增值主要系商品房市场参考价格高于评估资产账面净值导致，具有合理性；土地使用权评估增值主要系相关权属取得

较早、且市场地价和其他成本增长导致，具有合理性；发行人对雷沃工程机械的专利及技术资产评估增值的测算依据、参数选择具有合理性，符合行业惯例；发行人处置雷沃工程机械产生的投资收益与评估增值额存在差异的原因为评估报告净资产金额为截至评估基准日发行人母公司净资产值，与雷沃工程机械处置日账面净资产的差异主要系受到母公司与合并报表层面差异、过渡期间归属于母公司所有者综合收益变动以及申报会计师审计调整等因素导致，具有合理性；

2、天津发动机 2021 年底破产清算后，发行人 2022 年未再新增对天津发动机的大额资金拆借，少量资金拆借系为了满足其破产清算中支付人员遣散费、社保公积金等资金需求，具有合理性，天津发动机主要客户与发行人客户不存在重叠的情形，主要供应商存在与发行人供应商重叠的情形，相关采购内容对应独立业务，占比极低，不存在异常情形；经核查天津发动机银行流水等依据，发行人向天津发动机累计资金拆借主要用于天津发动机的日常经营、补充流动资金以支持其经营发展，不存在体外循环或虚构业务的情形。截至本回复出具之日，天津发动机破产清算仍处于资产拍卖阶段，尚未进入债权清偿阶段；鉴于发行人不存在相关法律法规规定的需对天津发动机相关破产债务承担连带赔偿责任的情形、人民法院亦未认定发行人存在法律法规规定的需对天津发动机相关破产债务承担连带赔偿责任的情形，发行人无需对天津发动机相关破产债务承担连带赔偿责任，无需计提预计负债；

3、发行人与派生分立企业五星车辆公司、启星机械已完成全部资产交割工作；发行人原持有的贵州长利房地产开发有限公司 7.52%股权系法院裁判取得，后续于 2022 年 8 月公司派生分立后剥离至启星机械；截至本回复出具之日，发行人及其参控股公司均不涉及房地产开发相关业务，发行人相关涉房业务及资产已完整剥离；发行人派生分立方案中的瑕疵房产已交割至启星机械并由启星机械自行管理及使用，启星机械已取得该等房屋所在土地的不动产权属证书，合法拥有对应土地使用权，启星机械、潍柴雷沃均未因该等瑕疵房屋情况受到主管机关的行政处罚；发行人租赁启星机械建筑、场地的租金价格具备公允性；派生分立的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定，相关税务处理符合《财政部、国家税务总局关于企业重组业务企业所得税处理若干问题的通知》（财税〔2009〕59 号）的相关规定；截至本回复出具之日，发行人已与五星车辆公司完成全部

资产、负债等交割工作，五星车辆公司已取得三轮车业务相关资质，后续由五星车辆公司自行开展三轮车辆生产经营活动。

基于申报会计师执行的上述核查工作，就申报财务报表整体公允反映而言，申报会计师认为：

1、发行人陈述的雷沃工程机械的房屋建筑物以资产重置法评估的工业房屋建筑物和构筑物评估增值主要系其建造时间早、造价成本较低以及经济耐用年限高于会计折旧年限导致，以市场比较法评估的商品房评估增值主要系商品房市场参考价格高于评估资产账面净值导致，及土地使用权评估增值主要系相关权属取得较早、且市场地价和其他成本增长导致，具有合理性的分析与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；发行人陈述的雷沃工程机械的专利及技术资产评估增值的测算依据、参数选择具有合理性，符合行业惯例与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；发行人处置雷沃工程机械产生的投资收益与评估增值额存在差异的原因为评估报告净资产金额为截至评估基准日发行人母公司净资产值，与雷沃工程机械处置日账面净资产的差异主要系受到母公司与合并报表层面差异、过渡期间归属于母公司所有者综合收益变动、以及申报会计师审计调整等因素导致，具有合理性；

2、发行人陈述的天津发动机 2021 年底破产清算后，发行人 2022 年未再新增对天津发动机的大额资金拆借，少量资金拆借系为了满足其破产清算中支付人员遣散费、社保公积金等资金需求，具有合理性，天津发动机主要客户与发行人客户不存在重叠的情形，主要供应商存在与发行人供应商重叠的情形，相关采购内容对应独立业务，占比极低，不存在异常情形；经核查天津发动机银行流水等依据，发行人向天津发动机累计资金拆借主要用于天津发动机的日常经营、补充流动资金以支持其经营发展，不存在体外循环或虚构业务的情形与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；发行人陈述的截至本回复出具之日，天津发动机破产清算仍处于资产拍卖阶段，尚未进入债权清偿阶段；鉴于发行人不存在相关法律法规规定的需对天津发动机相关破产债务承担连带赔偿责任的情形、人民法院亦未认定发行人存在法律法规规定的需对天津发动机相关破产债务承担连带赔偿责任的情形，发行人无需对天津发动

机相关破产债务承担连带赔偿责任与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致，无需计提预计负债；

3、发行人陈述的其与派生分立企业五星车辆公司、启星机械已完成全部资产交割工作；发行人原持有的贵州长利房地产开发有限公司 7.52%股权系法院裁判取得，后续于 2022 年 8 月公司派生分立后剥离至启星机械；截至本回复出具之日，发行人及其参控股公司均不涉及房地产开发相关业务，发行人相关涉房业务及资产已完整剥离；发行人派生分立方案中的瑕疵房产已交割至启星机械并由启星机械自行管理及使用，启星机械已取得该等房屋所在土地的不动产权属证书，合法拥有对应土地使用权，启星机械、潍柴雷沃均未因该等瑕疵房屋情况受到主管机关的行政处罚；发行人租赁启星机械建筑、场地的租金价格具备公允性与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；派生分立的会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定，相关税务处理符合《财政部、国家税务总局关于企业重组业务企业所得税处理若干问题的通知》（财税〔2009〕59 号）的相关规定。发行人陈述的截至本回复出具之日，发行人已与五星车辆公司完成全部资产、负债等交割工作，五星车辆公司已取得三轮车业务相关资质，后续由五星车辆公司自行开展三轮车辆生产经营活动的情形，与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

三、向天津发动机累计拆出资金流向及用途的核查情况、核查比例、核查结论的说明

（一）核查程序和核查比例

针对向天津发动机拆借资金的流向和用途，中介机构执行以下核查程序：

1、查阅发行人与天津发动机之间资金往来的交易流水凭证，特别是交易流水的去向以及天津发动机归还发行人资金的交易流水，核实资金往来的真实性、准确性、完整性；

2、取得天津发动机的银行开立户清单、银行资金流水明细、银行日记账、序时账，依据银行开立户清单确保资金流水获取的完整性，并根据银行资金流水明细和银行日记账双向核对评估资金往来记账的完整性和准确性；

3、查阅和信会计师事务所（特殊普通合伙）潍坊分所出具的《关于雷沃发动机公司与潍柴雷沃公司资金往来的专项审计报告》（和信专字（2021）第 050099 号），了解天津发动机经营所需资金来源以及发行人与天津发动机资金往来的主要用途；

4、选取天津发动机单笔金额在 100 万元以上（其中 2019 年-2021 年由于天津发动机业务规模收缩，贷方核查选取单笔金额 50 万元以上）的资金流水进行核查，并重点关注：

（1）资金流水对手方与序时账交易描述的匹配性，资金流水是否与天津发动机的经营情况和财务情况匹配；

（2）相关交易性质是否异常，非经营性资金往来是否存在合理性；

（3）是否存在向发行人经销商付款或收到发行人供应商款项且无真实交易的异常情形，以核实发行人是否存在体外资金循环等情形。

发行人与天津发动机累计资金拆借主要形成于 2016 年及之后，对于 2016 年及之后天津发动机流水的具体核查比例如下：

单位：万元

年份	借方金额	核查借方金额	核查比例	贷方金额	核查贷方金额	核查比例
2016 年	91,043.14	79,990.05	87.86%	92,928.20	69,921.99	75.24%
2017 年	73,850.51	60,096.95	81.38%	73,339.26	54,777.21	74.69%
2018 年	45,342.05	34,211.33	75.45%	45,735.65	29,687.76	64.91%
2019 年	29,543.56	20,612.43	69.77%	28,800.87	20,392.65	70.81%
2020 年	30,135.69	23,688.11	78.60%	29,017.68	19,605.98	67.57%
2021 年	6,781.09	6,092.51	89.85%	9,933.77	6,265.48	63.07%
总计	**276,696.03**	**224,691.39**	**81.21%**	**279,755.43**	**200,651.06**	**71.72%**

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师、申报会计师认为：

发行人向天津发动机拆出资金，天津发动机主要用于薪酬支出、研发支出、技改支出等与日常经营相关的合理用途。在 2016 年至 2021 年之间，天津发动机大额资金支出主要包括支付供应商采购款项、支付员工薪酬等用途，具有合理性，

不存在导致发行人存在体外循环或虚构业务的情形。

问题 3：关于与潍柴动力、雷沃、阿波斯欧洲及潍柴重机的关联交易

根据申报材料及审核问询回复：

（1）报告期内，发行人对关联方存在大额关联采购的情形，且同类产品采购金额及占比呈逐年增加趋势，如农业装备业务向潍柴动力采购发动机占比由 2020 年的 4.3%上升至 2022 年的 51.16%。问询回复中未充分说明相关采购的定价公允性。

（2）2022 年，发行人收购“雷沃”、“LOVOL”系列商标，交易金额为 53,018.87 万元（不含税），计入无形资产。发行人认为自身有意且有能力不断重续该商标，且预计该商标将可永久为公司产生现金流入净额，将其作为使用寿命不确定的无形资产，报告期各期末采用收益法对商标执行减值测试，未进行摊销。申报材料未说明该等商标现行有效期情况。

（3）2019 年 3 月，发行人以现金 690 万欧元和债权 3,400 万欧元对阿波斯欧洲增资，增资后发行人持股比例为 48.28%。2019 年末，阿波斯欧洲经营困难，发行人对其股权和债权全额计提减值准备。2020 年，发行人向阿波斯欧洲提供资金拆借，金额约为 1.2 亿元。2020 年 12 月，发行人将其对于阿波斯欧洲及其子公司的全部股权、债权以 0 元的价格转让给阿波斯科技（即发行人原控股股东）。

（4）2022 年 9 月，发行人以现金形式收购潍柴重机零部件分公司之业务，交易对价为 7,198.90 万元。潍柴重机零部件分公司的核心业务为生产发动机配套零部件产品。收购后，潍柴雷沃零部件分公司（承接原潍柴重机零部件分公司资产）的主要客户仍然为潍柴动力。

（5）报告期内，发行人存在向关联方销售农机及配件、提供担保服务等情形。申报材料未充分说明相关交易的定价公允性，部分交易仅描述为“参考市场化水平定价”。发行人存在向前员工持股的经销商销售的情形，发行人根据前员工离职时间界定，将离职当年和次年的交易披露为关联交易。

（6）截至 2022 年末，发行人存在对关联方的大额应收及应付款项，如应收雷沃北大荒账面余额为 5,552.23 万元，应收潍柴动力 2,615.04 万元，应付潍柴动力 89,407.00 万元（应付账款及应付票据余额合计）等。申报材料未说明上述应收及应付账款的形成原因及后续还款计划安排。

请发行人：

（1）说明报告期内农业装备业务向潍柴动力采购发动机占比大幅上升的合理性，是否对其存在重大依赖；结合向潍柴动力采购劳务的具体情况、向潍柴重机采购原材料的具体情况等，进一步量化分析相关采购定价的合理性。

（2）列表说明发行人相关商标的具体情况（包括有效期等信息），模拟测算若按照现行有效期进行摊销对发行人财务数据的影响；结合可比公司案例，说明发行人商标相关会计处理的合规性。

（3）结合阿波斯欧洲的经营情况，说明 2019 年 3 月向阿波斯欧洲进行大额增资的合理性，增资当年即对相关股权及债权全额计提坏账准备的合理性；在对阿波斯欧洲股权及债权已全额计提减值准备的情况下，2020 年仍对其进行大额资金拆借的商业合理性，相关资金去向；结合相关法律法规，进一步说明前述交易中涉及外汇业务的合规性；2020 年 12 月（潍柴集团取得发行人控制权当月）以 0 元价格向阿波斯科技转让相关股权及债权的原因，相关会计处理及报表列示情况，与潍柴集团取得发行人控制权相关交易的关联性及判断依据。

（4）说明 2022 年 9 月收购潍柴重机零部件分公司之业务而非股权的原因及考量因素，发行人未从事发动机生产业务但仍进行相关业务收购的合理性，相关交易及评估定价公允性，收购完成后仍以潍柴动力为主要客户的合理性及未来规划实施情况。

（5）结合同类产品向关联方及非关联方销售的毛利率及差异情况，进一步说明关联销售定价的公允性；结合可比公司案例，说明前员工持股经销商相关关联交易信息披露的准确性和完整性。

（6）逐一说明对雷沃北大荒、潍柴动力等关联方往来余额的形成原因及后续清偿情况，结合相关关联公司的经营情况，说明应收款项坏账准备计提政策及计提的充分性；截至 2022 年末发行人对潍柴动力同时存在大额应收及应付款项的合理性及报表列示的准确性（是否需以净额列示）。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，并说明对于完整识别前员工持股经销商及相关信息披露的核查情况、核查比例和核查结论。

回复：

一、发行人说明

（一）说明报告期内农业装备业务向潍柴动力采购发动机占比大幅上升的合理性，是否对其存在重大依赖；结合向潍柴动力采购劳务的具体情况、向潍柴重机采购原材料的具体情况等，进一步量化分析相关采购定价的合理性。

1、说明报告期内农业装备业务向潍柴动力采购发动机占比大幅上升的合理性，是否对其存在重大依赖

（1）报告期内农业装备业务向潍柴动力采购发动机占比大幅上升的合理性

报告期内，发行人农业装备业务向潍柴动力采购发动机及占同类产品采购金额的比例情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
农业装备业务发动机采购总额	**166,489.81**	242,573.47	206,512.19	108,564.63
其中：向潍柴动力采购总额	**100,799.02**	124,104.10	62,456.50	4,666.15
向潍柴动力采购发动机占比	**60.54%**	51.16%	30.24%	4.30%

潍柴动力长期以来均系国内发动机领域知名厂商，在农业机械领域发动机供应市场具有较强的市场地位，根据公开信息检索，潍柴动力长期为发行人同行业可比公司供应发动机产品，例如潍柴动力为沃得农机 2019 年发动机前五大供应商、英虎机械 2020 年至 2022 年前五大供应商、新研股份 2021 年前五大供应商。

发行人向潍柴动力采购发动机是基于各自商业利益与未来发展战略的综合考量。2020 年发行人向潍柴动力采购发动机金额较小的主要原因系 2020 年潍柴集团与发行人原控股股东就收购发行人股权事宜进行协商谈判，且 2020 年 7 月潍柴集团与发行人存在股东知情权纠纷（具体参见发行人首轮问询回复“问题 3：关于控制权的稳定性及投资者入股定价公允性”之“一/（一）/5、潍柴集团与雷沃重工存在股东知情权纠纷的原因、背景及后续进展”），在此背景下，发行人主要向其他厂家采购发动机，具备商业合理性。2020 年 12 月，潍柴集团与发行人签署《和解协议》，就股东知情权纠纷案达成和解，双方就案涉事实和法律问题不再存在任何争议和纠纷；同时 2020 年底发行人纳入潍柴集团体系内后，充分利用潍柴动力在发动机动力总成领域的技术优势，提升产品竞争力，进一步提升

向潍柴动力采购发动机的比例。潍柴动力为国内发动机生产销售的龙头企业，用户认可度较高，存在部分客户在购买发行人农机时倾向选择配置潍柴动力发动机的情形。因此，2021 年以来，在发行人与潍柴集团达成良好合作关系的前提下，发行人提升采购潍柴动力发动机比例，主要系为了更好的满足市场需求、提升产品竞争力，具备商业合理性。

发行人的主要发动机供应商为潍柴动力、广西玉柴机器股份有限公司（以下简称“广西玉柴”）和安徽全柴动力股份有限公司（以下简称“安徽全柴”），潍柴动力在发动机领域具有较强的竞争优势，且相比于广西玉柴和安徽全柴，潍柴动力经营规模更大，市场占有率更高，具体情况对比如下：

公司	2022 年业务规模（亿元）		多缸柴油机市场占有率（2022 年）	柴油重卡发动机市场占有率（2021 年）
	营业收入	归母净利润		
潍柴动力	1,751.58	49.05	14.55%	20.69%
广西玉柴	160.31	2.19	10.96%	11.39%
安徽全柴	49.36	1.03	9.47%	-

数据来源：Wind 资讯、上市公司公告、中国内燃机工业协会。

根据同行业可比公司公开披露，亦存在发动机采购集中度较高的情形，如英虎机械在其报告期内主要向潍柴动力、广西玉柴采购发动机，2020 年至 2022 年英虎机械向潍柴动力的发动机采购占比分别为 73.66%、54.47%和 40.31%，均保持较高占比，也反映出潍柴动力在农业机械发动机领域具备较强竞争力。

此外，潍柴动力与发行人生产地址均位于潍坊市，潍柴动力主厂区与发行人厂区距离约 10 公里，相较于其他发动机供应商，双方在技术交流、运输交付、服务和商务交流等方面较为便利，潍柴动力可以更好的服务于发行人。广西玉柴厂区距离发行人约 2,300 公里，安徽全柴厂区距离发行人约 650 公里，发行人从潍柴动力采购发动机相比从广西玉柴或安徽全柴采购发动机可节约一定运输成本。

综上，发行人向潍柴动力采购发动机占比大幅上升具有商业合理性。

此外，发行人向潍柴动力采购发动机的定价公允性情况参见本问询函回复“问题 8：关于成本核算的完整性”之“一/（一）结合潍柴动力的发动机功率、适配产品、规格、参数配置等因素，说明其发动机采购价格高于其他供应商的合

理性，与潍柴动力向其他客户的销售价格的差异情况，分析向其采购发动机的公允性”。

（2）发行人是否对潍柴动力存在重大依赖

装备制造行业是产业链高度分工化合作的行业，拖拉机、收获机械等农机产品性能受到其装配发动机的影响，但农机生产厂商可以从技术、市场、公司战略等角度评估自主选择发动机供应商。国内发动机供应商包括潍柴动力、广西玉柴、安徽全柴、上海新动力汽车科技股份有限公司等，国际发动机供应商包括 FPT 菲亚特动力科技、德国道依茨（Deutz）、日本洋马株式会社、康明斯、MTU 公司（戴姆勒-奔驰集团下属）等。

目前发行人发动机供应商并非仅潍柴动力一家，发行人基于成本、服务、市场需求等综合考量亦与其它国内非道路发动机供应商建立了良好的业务合作关系，包括安徽全柴、广西玉柴、上海新动力汽车科技股份有限公司、浙江新柴股份有限公司等。该等供应商在国内市场综合实力较强，均能够较好的满足发行人的需求。

综上，报告期内发行人农业装备业务向潍柴动力采购发动机占比大幅上升具有合理性，发行人不存在对潍柴动力的重大依赖。

2、结合向潍柴动力采购劳务的具体情况、向潍柴重机采购原材料的具体情况等，进一步量化分析相关采购定价的合理性

（1）向潍柴动力及其子公司采购劳务的具体情况

报告期内，发行人向潍柴动力及其子公司采购劳务的金额分别为 2.83 万元、0.32 万元、2,537.64 万元**及 760.52 万元**，其中 2022 年采购金额上涨主要系发行人通过共享用工形式采购潍柴动力劳务。报告期内，发行人向潍柴动力采购劳务涉及发行人和潍柴动力及其子公司等多个公司主体，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
①向潍柴动力采购劳务	119.70	1,746.20	-	-
其中：农业装备业务采购劳务	96.88	1,700.75	-	-
潍柴雷沃零部件分公司采购劳务	22.83	45.45	-	-
②向潍柴（潍坊）材料成型制造中	-	499.19	-	-

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
心有限公司采购劳务				
③向潍柴（安丘）材料成型有限公司采购劳务	-	148.20	-	-
④向潍柴动力其他子公司采购劳务	**640.82**	144.03	0.32	2.83
合计	**760.52**	**2,537.64**	**0.32**	**2.83**

注：2022 年金额为开票结算口径，因此农业装备业务 2022 年采购劳务金额中包含实际于 2021 年发生并已在 2021 年财务报表中预提的劳务费 504.66 万元，向潍柴（潍坊）材料成型制造中心有限公司采购劳务金额中包含实际于 2021 年发生并已在 2021 年财务报表中预提的劳务费 391.38 万元。

上表所列向潍柴动力及其子公司采购劳务中，发行人 2022 年基于共享用工的采购劳务合计金额为 2,348.14 万元，包括序号①项下农业装备业务采购劳务的 1,700.75 万元、序号②向潍柴（潍坊）材料成型制造中心有限公司采购劳务的 499.19 万元以及序号③向潍柴（安丘）材料成型有限公司采购劳务的 148.20 万元，**2023 年 1-6 月上表所列发行人向潍柴动力及其子公司采购劳务金额主要系支付专家咨询费、技术开发款项等，不存在基于共享用工的采购劳务金额**。

根据本问询函回复“问题 6：关于业务合规性”之“一/（一）/1、列表说明各期劳务派遣、劳务外包、实习生、共享用工的人数及占比、涉及金额及占比，各期劳务派遣、实习生用工人数变动较大的原因及合理性”，报告期内，发行人共享用工成本金额分别为 0.00 万元、942.25 万元、2,105.95 万元**及 87.63 万元**。

由于上表向潍柴动力及其子公司采购劳务关联交易所列示金额系开票结算口径，且未包含发行人向其他山东重工下属子公司（不属于潍柴动力及其子公司）基于共享用工采购劳务的部分，因此与本问询函回复“问题 6：关于业务合规性”中共享用工成本存在一定差异，具有合理性。两者勾稽匹配的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
①农业装备业务采购劳务	-	1,700.75	-	-
②向潍柴（潍坊）材料成型制造中心有限公司采购劳务	-	499.19	-	-
③向潍柴（安丘）材料成型有限公司采购劳务	-	148.20	-	-
关联交易中农业装备业务向潍柴动力采购共享用工合计（④=①+②+③）	-	**2,348.14**	-	-
共享用工成本金额（⑤）	**87.63**	2,105.95	942.25	-
差异（⑥=④-⑤）	**-87.63**	**242.19**	**-942.25**	-

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
其中：⑦结算跨期的影响	-	-891.44	896.04	-
⑧发行人向其他山东重工下属子公司采购共享用工劳务金额	87.63	649.25	46.21	-
经解释后差异（⑨=⑥+⑦+⑧）	-	-	-	-

注：序号⑦结算跨期影响，包括实际发生在 2021 年、已于 2021 年预提但在 2022 年结算的 896.04 万元，具体情况参见前表附注内容，此外还包括实际发生在 2022 年、已于 2022 年预提但尚未在 2022 年结算的劳务费 4.60 万元，系发行人向雷沃工程机械采购共享用工劳务产生。

综上，发行人向相关关联公司采购共享用工支付的劳务费金额与发行人共享用工成本金额具有勾稽关系。

1）发行人向潍柴动力采购劳务

报告期内，发行人向潍柴动力采购劳务主要为农业装备业务采购劳务。2022 年，发行人农业装备业务向潍柴动力采购劳务 1,700.75 万元，系支付共享用工薪酬，该等共享用工人员平均薪酬为 25.15 元/时/人，2022 年发行人正式生产人员的平均薪酬为 29.05 元/时/人，具体情况参见发行人首轮问询回复“问题 7：关于劳务用工合规性及核算完整性”之“一/（二）/1/（3）报告期各期各类劳务用工的平均薪酬情况，与正式员工薪酬的差异情况及合理性”。共享用工与发行人正式员工同工同酬，福利待遇、考核方式等与正式员工基本一致，但由于社保公积金由原单位承担，因此共享用工平均薪酬整体略低于正式员工，定价具有合理性。**2023 年 1-6 月，发行人农业装备业务向潍柴动力采购劳务 96.88 万元，系支付技术开发款项。**

此外，2022 年**和 2023 年 1-6 月**，潍柴雷沃零部件分公司向潍柴动力**分别**采购劳务 41.56 万元**、19.89 万元**和检测服务 3.90 万元**、2.94 万元**，其中采购劳务系原潍柴重机零部件分公司作为潍柴重机的分支机构分摊潍柴动力部分车间员工工资性费用，按照实际成本定价。发行人并未直接参与该笔劳务采购。2022 年 9 月，发行人向潍柴重机购买潍柴重机零部件分公司（现为“潍柴雷沃零部件分公司”）业务，并基于同一控制下企业合并会计处理视同自最终控制方开始控制时点开始合并其财务报表，形成该笔从关联方采购劳务的交易。**2023 年 1-6 月，因潍柴雷沃零部件分公司仍位于潍柴动力铸锻园区内，并继续使用潍柴动力提供的水电、维修、污水处理等服务，因此仍延续前期标准根据实际成本向**

潍柴动力支付劳务费用，具有合理性。

2）发行人向潍柴（潍坊）材料成型制造中心有限公司采购劳务

2022 年，发行人向潍柴（潍坊）材料成型制造中心有限公司（以下简称“潍坊材料成型”）采购劳务 499.19 万元，主要系支付共享用工薪酬，该等共享用工人员平均薪酬为 26.69 元/时/人，2022 年发行人正式生产人员的平均薪酬为 29.05 元/时/人，具体情况参见发行人首轮问询回复“问题 7：关于劳务用工合规性及核算完整性”之“一/（二）/1/（3）报告期各期各类劳务用工的平均薪酬情况，与正式员工薪酬的差异情况及合理性”。

3）发行人向潍柴（安丘）材料成型有限公司采购劳务

2022 年，发行人向潍柴（安丘）材料成型有限公司（以下简称“安丘材料成型”）采购劳务 148.20 万元，主要系支付共享用工薪酬，该等共享用工人员平均薪酬为 27.21 元/时/人，2022 年发行人正式生产人员的平均薪酬为 29.05 元/时/人，具体情况参见发行人首轮问询回复“问题 7：关于劳务用工合规性及核算完整性”之“一/（二）/1/（3）报告期各期各类劳务用工的平均薪酬情况，与正式员工薪酬的差异情况及合理性”。

4）发行人向潍柴动力其他子公司采购劳务

除上述外，发行人 2022 年向潍柴动力其他子公司采购劳务 144.03 万元，包括代为采购阿里云服务器相关服务及支付咨询费用等，相关交易参考市场价格并依据双方签订的协议执行，定价具有合理性。**发行人 2023 年 1-6 月向潍柴动力其他子公司采购劳务 640.82 万元，包括专家咨询服务等费用 309.71 万元、售后服务费用 134.22 万元和信息、维修服务等费用 196.89 万元，相关交易参考市场价格并依据双方签订的协议执行，定价具有合理性。**

（2）向潍柴重机采购原材料的具体情况

2021 年、2022 年**及 2023 年 1-6 月**，发行人向潍柴重机采购商品金额分别为 14,492.42 万元、5,993.68 万元**和 27.20 万元**，主要系潍柴雷沃零部件分公司（原潍柴重机零部件分公司）**2021 年、2022 年分别**向潍柴重机采购原材料 9,127.15 万元、3,097.35 万元。

2022 年 8 月及之前，潍柴重机从外部市场采购钢材等原材料，并向其分公司潍柴重机零部件分公司销售，后者将原材料用于生产加工标准件、精铸件等。发行人并未直接参与上述交易，仅在 2022 年 9 月收购潍柴重机零部件分公司（现为“潍柴雷沃零部件分公司”）业务后，基于同一控制下企业合并会计处理视同自最终控制方开始控制时点开始合并其财务报表，从而形成该关联采购。

潍柴重机零部件分公司的采购价格为潍柴重机每年初参考其从市场采购的价格及合理毛利率水平制定的标准价。2021 年和 2022 年 1-8 月，潍柴重机零部件分公司从潍柴重机采购原材料的种类和型号较多，选取各期采购金额占原材料采购总金额比例为前五大的物料进行比较分析，具体情况如下：

单位：万元

原材料	物料编码	2022 年 1-8 月		2021 年	
		采购金额	占比	采购金额	占比
定尺冷轧板 DC06 1.75mm	19900055	526.44	17.00%	1,009.23	11.06%
	10601043	123.75	4.00%	519.06	5.69%
	10601044	117.05	**3. 78%**	494.13	5.41%
薄板	10601014	224.28	7.24%	519.67	5.69%
	10601033	141.39	4.56%	359.87	3.94%
无缝管	10801168	133.78	4.32%	421.57	4.62%
合计		**1,266.68**	**40. 90%**	**3,323.53**	**36.41%**

所选物料对应的采购价格与潍柴重机向市场采购价格对比如下：

原材料	物料编码	2022 年 1-8 月			2021 年		
		采购价	市场价	差异率	采购价	市场价	差异率
定尺冷轧板 DC06 1.75mm（元/张）	19900055	108.00	99.48	8.56%	93.42	98.27	-4.93%
	10601043	99.00	94.00	5.32%	83.76	90.56	-7.51%
	10601044	122.00	115.17	5.93%	97.01	112.25	-13.58%
薄板（元/kg）	10601014	7.77	8.71	-10.80%	7.22	8.94	-19.29%
	10601033	7.36	8.66	-15.01%	7.36	8.40	-12.38%
无缝管（元/kg）	10801168	8.15	8.86	-8.01%	7.77	8.54	-9.01%

根据“我的钢铁网”统计数据，冷板 2021 年平均价格与 2020 年平均价格相比增长 35.44%，与 2021 年初价格相比增长 10.31%。2021 年，潍柴重机零部件

分公司向潍柴重机采购价格低于市场采购价格，主要系采购潍柴重机向其分公司销售各类原材料物料的价格为年初确定的标准价，后续价格调整具有滞后性，但2021 年钢材市场价格相比年初价格水平涨幅较大，符合市场价格趋势。该交易发生在潍柴重机与其分公司之间，为同一法人主体内部交易，相关采购定价整体具有合理性。

综上，报告期内发行人向潍柴动力及其子公司采购劳务主要系农业装备业务共享用工导致，向潍柴重机采购原材料系发行人收购潍柴重机零部件分公司以前发生在潍柴重机及其分公司之间的交易，均具有合理的商业原因，关联采购交易定价具有合理性。

（二）列表说明发行人相关商标的具体情况（包括有效期等信息），模拟测算若按照现行有效期进行摊销对发行人财务数据的影响；结合可比公司案例，说明发行人商标相关会计处理的合规性。

1、列表说明发行人相关商标的具体情况（包括有效期等信息）

发行人无形资产中商标系收购所得，2020 年 12 月 24 日，潍柴集团与阿波斯科技签署股权转让协议，由潍柴集团收购阿波斯科技持有的发行人 39.16%股份。根据股权转让协议约定，阿波斯科技将促使马特马克与潍柴雷沃于股权转让协议签署日（即 2020 年 12 月 24 日）签订雷沃商标转让协议，由马特马克向潍柴雷沃转让全部雷沃商标，具体约定及商标范围已于 2020 年 12 月 24 日签订的《马特马克工业集团有限公司与雷沃重工股份有限公司之商标转让协议》中进行约定。

报告期内，发行人收购的“雷沃”、“LOVOL”系列商标共 581 项，按有效期不同统计如下：

单位：个

到期年份	境内商标数量	境外商标数量	商标数量合计
2021	-	2	2
2022	-	2	2
2023	-	18	18
2024	5	7	12
2025	4	2	6

到期年份	境内商标数量	境外商标数量	商标数量合计
2026	40	97	137
2027	55	25	80
2028	20	53	73
2029	56	30	86
2030	25	23	48
2031	11	1	12
2032	80	4	84
2033	9	6	15
2034	-	5	5
2035	-	1	1
合计	**305**	**276**	**581**

注：上述有效期为相关商标现行有效期，由于部分境外商标尚处于续展或重新申请过程中，因此存在有效期早于 2023 年的情形。

上述商标自购买日起至各商标的现行有效期止，平均使用年限为 7.87 年。发行人在购买上述商标前，已在日常经营、宣传中使用多年，相关商标已经形成企业形象的代言商标，成为企业文化的一部分。发行人拥有上述商标能够保持经营的稳定性，持续打造品牌价值。

2、模拟测算若按照现行有效期进行摊销对发行人财务数据的影响

由于商标能够办理续展手续，发行人预计“雷沃”、“LOVOL”系列商标永续为公司所拥有并使用，并能够给公司带来持续的收益，故在会计上作为使用寿命不确定的无形资产，未计提摊销。

发行人购买“雷沃”相关商标并确认无形资产 53,018.87 万元，假设按照其现行有效期限 7.87 年进行直线法摊销，该模拟测算对发行人报告期内财务数据的影响如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
利润总额	**50,818.13**	84,857.96	104,417.60	20,242.86
净利润	**45,564.79**	77,349.69	123,477.91	8,178.36
利润总额（模拟商标摊销）	**47,449.72**	78,121.13	97,680.77	19,681.46
净利润（模拟商标摊销）	**42,701.64**	71,623.38	117,751.60	7,701.17

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
模拟利润总额差异率	**-6.63%**	-7.94%	-6.45%	-2.77%
模拟净利润差异率	**-6.28%**	-7.40%	-4.64%	-5.83%

3、结合可比公司案例，说明发行人商标相关会计处理的合规性

根据《企业会计准则第 6 号——无形资产》，估计无形资产使用寿命应以该项无形资产有关的经济利益的预期实现方式为基础。无形资产的使用寿命包括法定寿命和经济寿命两个方面，有些无形资产的使用寿命受法律、规章或合同的限制，称为法定寿命。经济寿命是指无形资产可以为企业带来经济利益的年限。在估计无形资产的经济使用寿命时，应当综合考虑各方面相关因素的影响，合理确定无形资产的使用寿命。

此外，对于使用寿命不确定的无形资产，应根据可获得的情况判断，有确凿证据表明无法合理估计其使用寿命的无形资产，才能作为使用寿命不确定的无形资产。企业不得随意判断使用寿命不确定的无形资产。按照无形资产准则规定，对于使用寿命不确定的无形资产，在持有期间内不需要摊销，如果期末重新复核后仍为使用寿命不确定的，应当在每个会计期间进行减值测试，严格按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，需要计提减值准备的，相应计提有关的减值准备。账务处理为：借记“资产减值损失”科目，贷记“无形资产减值准备”科目。

根据《中华人民共和国商标法》第四十条规定：注册商标有效期满，需要继续使用的，商标注册人应当在期满前十二个月内按照规定办理续展手续；在此期间未能办理的，可以给予六个月的宽展期。每次续展注册的有效期为十年，自该商标上一届有效期满次日起计算。期满未办理续展手续的，注销其注册商标。商标局应当对续展注册的商标予以公告。因此，商标本身无法定寿命，其经济寿命应以为企业带来经济利益的年限来决定。

考虑到发行人相关商标续期不存在实质性障碍，且发行人是国内规模最大、产品矩阵最完备的农业装备企业，多项产品市场份额位居行业前列，发行人预计“雷沃”、“LOVOL”系列商标永续为公司所拥有并使用，并能够给公司带来持续的收入，故在会计上作为使用寿命不确定的无形资产，未计提摊销具备合理

性。

市场上亦存在部分（拟）上市公司未对商标计提摊销的情况，具体情况如下：

公司名称	商标权作为寿命不确定的无形资产未进行摊销的具体情况
先正达（主板已过会）	根据《先正达集团股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函之回复报告》（2023 年 3 月 22 日）披露，无形资产中的商标权主要来自于中国化工之子公司 2017 年 6 月收购瑞士先正达时根据会计准则要求识别并按照公允价值计量形成的合并日可辨认的商标权。瑞士先正达的商标权是和先正达整体品牌相关，没有固定受益年限，因此瑞士先正达的商标权不摊销。
中集天达（已过会）	根据《中集天达控股有限公司创业板首次公开发行股票招股说明书（上会稿）》（2023 年 5 月 19 日）披露，在企业合并中收购的商标按收购日的公允值确认。由于商标到期可自动续期，为使用寿命不确定的无形资产。因此，直至确定其可使用年限为有限之前，商标不计提摊销。其将每年或于有减值迹象时进行减值测试。
硅数股份（在审）	根据《硅谷数模（苏州）半导体股份有限公司科创板首次公开发行股票招股说明书（申报稿）》（2023 年 5 月 31 日）披露，报告期各期末，硅数股份无形资产中商标账面价值均为 28,415.53 万元，未进行摊销。该商标来源是硅数股份收购硅数美国时非同一控制下企业合并按照公允价值辨认的无形资产，硅数股份根据北京中企华资产评估有限责任公司出具的《因企业合并报表涉及的 Analogix Semiconductornc 部分可辨认无形资产公允价值项目评估报告书》（中企华评报字（2018）1055-01 号）评估结果确认了专利及专有技术、商标。报告期各期末，硅数股份按照企业会计准则的规定对无形资产进行减值测试，经测试，无形资产未发生进一步减值，无需额外计提无形资产减值准备。
老百姓（603883.SH）	根据《老百姓大药房连锁股份有限公司首次公开发行股票招股说明书》（2015 年 1 月 15 日）披露，老百姓于 2013 年因合并安徽百姓缘大药房连锁有限公司新增商标权 1,605.62 万元，未进行摊销。
黑芝麻（000716.SZ）	根据《2022 年度报告》披露，“本公司从控股股东广西黑五类食品集团有限责任公司购买取得的“南方”系列商标使用权期末余额 124,386,742.00 元，归类为使用寿命不确定的无形资产，账面未进行摊销。公司期末对“南方”系列商标采用未来收益法进行了减值测试，折现率采用 14.11%，测试结果“南方”系列商标未减值。”
南极电商（002127.SZ）	根据《2022 年度报告》披露，“本公司期初商标权是收购 CARTELO 和 UNIVERSAL 取得‘卡帝乐鳄鱼 Cartelo’、‘精典泰迪’系列商标使用权，本期新增商标权是购买的‘BASICHOUSE’系列商标使用权，均归类为使用寿命不确定的无形资产，账面未进行摊销。”
君亭酒店（301073.SZ）	根据《浙江君亭酒店管理股份有限公司关于深圳证券交易所关注函的回复》（2022 年 2 月 8 日）披露，“本次收购‘君澜’系列商标合计 63 项，收益法下评估值 6,100 万元，评估基准日为 2021 年 9 月 30 日。”针对收购商标后续计量的会计处理经其保荐机构核查并出具意见，“经核查，保荐机构认为：本次收购‘君澜’系列商标的评估作价具有合理性，收购后形成的无形资产不会产生摊销费用，但可能存在无形资产减值的风险。”
迪瑞医疗（300396.SZ）	根据《迪瑞医疗科技股份有限公司创业板向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书》（2020 年 8 月 19 日）披露，“2015 年 8 月，公司收购宁波瑞源生物科技有限公司，经评估后，确认商标资产价值 8,457.07 万元，公司在合并层面增加该部分商标资产，该商标使用年限不确定，因此未进行摊销。”

综上，发行人将相关商标作为使用寿命不确定的无形资产未计提摊销具备合理性，市场上亦存在类似案例。

（三）结合阿波斯欧洲的经营情况，说明 2019 年 3 月向阿波斯欧洲进行大额增资的合理性，增资当年即对相关股权及债权全额计提坏账准备的合理性；在对阿波斯欧洲股权及债权已全额计提减值准备的情况下，2020 年仍对其进行大额资金拆借的商业合理性，相关资金去向；结合相关法律法规，进一步说明前述交易中涉及外汇业务的合规性；2020 年 12 月（潍柴集团取得发行人控制权当月）以 0 元价格向阿波斯科技转让相关股权及债权的原因，相关会计处理及报表列示情况，与潍柴集团取得发行人控制权相关交易的关联性及判断依据。

1、结合阿波斯欧洲的经营情况，说明 2019 年 3 月对阿波斯欧洲进行大额增资的合理性，增资当年即对相关股权及债权全额计提坏账准备的合理性

（1）结合阿波斯欧洲的经营情况，说明 2019 年 3 月对阿波斯欧洲进行大额增资的合理性

2019 年 3 月发行人对阿波斯欧洲增资前，阿波斯欧洲系发行人原控股股东阿波斯科技控制的企业，经营地位于意大利。阿波斯欧洲初始设立时主要从事动力换挡、大马力拖拉机研发，后于 2014 年和 2016 年分别收购了马特马克精量播种机和高登尼果园型拖拉机业务，进一步拓展了产品业务范围。

阿波斯欧洲于 2016 年收购高登尼时，曾向发行人共计借款 4,094 万欧元。但由于高登尼在被收购后的发展不及预期，2018 年高登尼盈利能力下滑。同时随着欧盟排放标准升级，阿波斯欧洲发动机采购对资金的要求更高，经营性资金压力增大。2018 年，阿波斯欧洲营业收入 9,475.17 万欧元，产生净亏损 1,672.41 万欧元，其财务压力持续增加，资产负债率较高，偿债能力较弱，融资难度较大。

2019 年 3 月发行人对阿波斯欧洲增资前，发行人与阿波斯欧洲均系原控股股东阿波斯科技控制的企业，考虑到阿波斯科技控制的企业中发行人资金实力较强，因此，为降低阿波斯欧洲的资产负债率及满足其运营资金需求，拟由发行人对阿波斯欧洲提供资金支持。在同受阿波斯科技控制的背景下，发行人对阿波斯欧洲提供资金支持具有合理性，一方面，阿波斯欧洲及其子公司高登尼聘请了较

多当地员工，如无集团内资金支持，可能难以继续经营，易引发当地员工等利益相关方的不满，进而可能影响中国企业在当地的形象；另一方面，阿波斯欧洲具有较强的研发能力，为发行人 P 平台动力换挡技术路线拖拉机的开发提供委托研发服务，维系阿波斯欧洲的正常经营对发行人海外市场开拓及研发亦有一定帮助。

2019 年 3 月，发行人召开董事会审议通过了对阿波斯欧洲的债权 3,400 万欧元“债转股”及现金增资 690 万欧元的议案，入股价格为 1.46 欧元/股，系参考意大利评估机构出具的评估报告评估值确定。增资完成后，阿波斯欧洲的运营资金需求得到缓解。

综上，发行人在 2019 年 3 月向阿波斯欧洲进行增资具有商业合理性。

（2）说明增资当年即对相关股权及债权全额计提坏账准备的合理性

自 2018 年以来，阿波斯欧洲及子公司高登尼经营情况不佳，此外，考虑到欧盟市场自 2021 年起实施欧五排放标准，完成相关研发及升级还需持续加大投入，阿波斯欧洲及其子公司高登尼的经营情况预期难以扭转。因此，基于阿波斯欧洲及其子公司高登尼经营困难的情况，发行人申报财务报表中将发行人 2019 年初对阿波斯欧洲的其他应收款于 2019 年初即已全额计提坏账准备，2019 年当年新增的资金拆借于当年全额计提坏账准备，2019 年新增长期股权投资亦于当年全额计提资产减值。发行人与阿波斯欧洲之间相关往来款、投资款的会计处理情况具体参见本问题回复之“一/（三）/4/（2）相关会计处理及报表列示情况”。

发行人对阿波斯欧洲 2019 年的增资、资金拆借等资金支持行为系同受发行人原控股股东阿波斯科技控制背景下作出的决策，在当时背景下，对阿波斯欧洲的资金支持具有一定必要性。从发行人会计处理角度，截至 2019 年末阿波斯欧洲经营状况依旧不及预期，且其子公司高登尼发生严重经营困难，亏损金额持续扩大。因此，发行人申报财务报表中于 2019 年末将对阿波斯欧洲当年新增的长期股权投资及资金拆借金额全额计提减值/坏账准备，具有合理性和谨慎性。

2、在对阿波斯欧洲股权及债权已全额计提减值准备的情况下，2020 年仍对其进行大额资金拆借的商业合理性，相关资金去向

在设立阿波斯欧洲之前，发行人农业装备业务的海外市场主要面向非洲、东南亚、中亚等发展中国家和地区，对以欧洲、北美为代表的发达国家市场缺乏了

解。阿波斯欧洲成立后，发行人通过与阿波斯欧洲的合作对以欧洲市场为代表的农业装备一类市场进行了包括市场、产品、企业、竞争对手、供应链体系、技术配套体系等较为完整的研究，为公司后续向全球主要农机企业发展奠定了基础。

2020 年底潍柴集团取得发行人控股权前，发行人与阿波斯欧洲系同一实际控制人控制的企业，2020 年，发行人向阿波斯欧洲拆出资金明细如下：

单位：万元

项目	金额
拆出资金总额	**12,189.62**
其中：借款	1,151.90
偿还内保外贷贷款及罚息	9,015.47
资金占用费	443.74
汇兑损益	1,578.52

2020 年，发行人向阿波斯欧洲新增拆出 12,189.62 万元，其中包括借款 1,151.90 万元（150.00 万欧元）、偿还内保外贷贷款及罚息 9,015.47 万元（1,113.90 万欧元）、资金占用费 443.74 万元和汇兑损益 1,578.52 万元。

2020 年 1 月，发行人向阿波斯欧洲拆出资金 150 万欧元，主要系阿波斯欧洲的子公司马特马克股份与高登尼经营不善，存在资金缺口，其中 100 万欧元支付给马特马克股份用于维持其正常运营和向其供应商支付货款，剩余 50 万欧元作为应急款项支付给高登尼备用。相关款项由发行人转账给阿波斯欧洲后，阿波斯欧洲支付给马特马克股份和高登尼。

2019 年 6 月 6 日，阿波斯欧洲与意大利汇丰银行签署 1,487.25 万欧元的借款合同，借款期限为 1 年。2020 年 2 月 28 日，发行人向意大利汇丰银行开具受益人为阿波斯欧洲的 1,500 万欧元的保函，系阿波斯欧洲经营性贷款，到期日为 2021 年 2 月 28 日。2020 年 6 月 3 日，阿波斯欧洲与意大利汇丰银行签署展期协议，延长前述 1,487.25 万欧元借款期限至 2020 年 8 月 27 日。借款到期后，因阿波斯欧洲无力偿还内保外贷款项，意大利汇丰银行向中国汇丰银行发函电索偿，中国汇丰银行收到函电后要求发行人履行担保义务。在索偿的有效期内，中国汇丰银行向意大利汇丰银行的有效索偿进行了垫款，并于 2020 年 9 月 14 日在发行人账户扣除了索赔款 1,112.97 万欧元和违约利息 0.93 万欧元偿还了代垫款项。

综上，发行人 2020 年向阿波斯欧洲的大额资金拆借主要系为履行前期担保义务而向银行支付的担保款，150 万欧元的借款系支付给阿波斯欧洲用于其子公司马特马克股份和高登尼维持正常运营，具有商业合理性，且该笔借款发生于 2020 年初，此后发行人未再向阿波斯欧洲进行资金拆借。

3、结合相关法律法规，进一步说明前述交易中涉及外汇业务的合规性

经检索国家外汇管理局山东省分局行政处罚信息公示，报告期内，发行人及其控股子公司不存在外汇业务相关的行政处罚。前述交易涉及的外汇业务程序合法合规，结合相关法律法规说明如下：

（1）对阿波斯欧洲增资

根据《国家外汇管理局关于境内企业境外放款外汇管理有关问题的通知》（汇发[2009]24 号）规定，境外放款是指境内企业（金融机构除外，以下简称“放款人”）在核准额度内，以合同约定的金额、利率和期限，为其在境外合法设立的全资附属企业或参股企业（以下简称“借款人”）提供直接放款的资金融通方式。放款人所在地外汇管理分局（外汇管理部）负责对境外放款涉及的额度核准、登记、专用账户及资金汇兑、划转等事项实施监督管理。

根据《国家外汇管理局关于印发<跨国公司跨境资金集中运营管理规定>的通知》（汇发[2019]7 号）规定，跨国公司是以资本联结为纽带，由母公司、子公司及其他成员企业或机构共同组成的联合体。跨境资金集中运营业务，是指集中运营管理境内外资金，办理外债和境外放款额度集中管理、经常项目资金集中收付和轧差净额结算等业务。跨国公司开展跨境资金集中运营业务，应通过主办企业所在地国家外汇管理局分支局向所属外汇分局、管理部备案。

根据《国家外汇管理局关于发布<境内机构境外直接投资外汇管理规定>的通知》（汇发[2009]30 号）规定，境外直接投资是指境内机构经境外直接投资主管部门核准，通过设立（独资、合资、合作）、并购、参股等方式在境外设立或取得既有企业或项目所有权、控制权或经营管理权等权益的行为。国家外汇管理局及其分支机构（以下简称外汇局）对境内机构境外直接投资的外汇收支、外汇登记实施监督管理。境内机构境外直接投资获得境外直接投资主管部门核准后，到所在地外汇局办理境外直接投资外汇登记。

根据《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发[2015]13 号），由银行直接审核办理境外直接投资项下外汇登记，国家外汇管理局及其分支机构通过银行对直接投资外汇登记实施间接监管。

发行人以现金及对阿波斯欧洲享有的债权对阿波斯欧洲进行增资，基于上述规定，发行人于 2019 年 4 月 28 日、2019 年 4 月 29 日在国家外汇管理局潍坊市中心支局办理了相应对外债权注销、变更登记手续；于 2019 年 6 月 4 日取得了关于增资事项的《业务登记凭证》（业务编号：35370700201304160593），经办外汇局为国家外汇管理局潍坊市中心支局，经办银行为交通银行股份有限公司天津市分行，业务类型为 ODI 中方股东对外义务出资，境外主体为阿波斯欧洲。

综上，发行人已就增资阿波斯欧洲事宜办理了外汇业务相关手续，相关程序合法合规。

（2）对阿波斯欧洲拆借

根据《国家外汇管理局关于境内企业境外放款外汇管理有关问题的通知》（汇发[2009]24 号）规定，境外放款是指境内企业（金融机构除外，以下简称“放款人”）在核准额度内，以合同约定的金额、利率和期限，为其在境外合法设立的全资附属企业或参股企业（以下简称“借款人”）提供直接放款的资金融通方式。放款人所在地外汇管理分局（外汇管理部）负责对境外放款涉及的额度核准、登记、专用账户及资金汇兑、划转等事项实施监督管理。

根据《国家外汇管理局关于印发<跨国公司跨境资金集中运营管理规定>的通知》（汇发[2019]7 号）规定，跨国公司是以资本联结为纽带，由母公司、子公司及其他成员企业或机构共同组成的联合体。跨境资金集中运营业务，是指集中运营管理境内外资金，办理外债和境外放款额度集中管理、经常项目资金集中收付和轧差净额结算等业务。跨国公司开展跨境资金集中运营业务，应通过主办企业所在地国家外汇管理局分支局向所属外汇分局、管理部备案。

基于上述规定，发行人以境外放款的方式将资金拆借给阿波斯欧洲，已于 2019 年 8 月 28 日取得国家外汇管理局山东省分局出具的《国家外汇管理局山东省分局关于雷沃重工股份有限公司开展跨境资金集中运营业务的备案通知书》（鲁汇备[2019]17 号），同意发行人作为阿波斯科技开展跨境资金集中运营业务

的主办企业，开展外债额度集中、境外放款额度集中、经常项目资金集中收付业务。可集中调配的外债额度 1,233,623,991 美元；可集中调配的境外放款额度 208,080,386 美元。2019 年 9 月 17 日，公司根据前述备案通知书核准的境外放款业务额度在国家外汇管理局潍坊市中心支局办理了本次对阿波斯欧洲放款的备案登记。

综上，发行人已对阿波斯欧洲拆借资金事宜办理了跨境资金集中运营业务备案、登记手续，相关程序合法合规。

（3）对阿波斯欧洲担保履约

根据《国家外汇管理局关于发布<跨境担保外汇管理规定>的通知》（汇发[2014]29 号）规定，境内机构提供或接受除内保外贷和外保内贷以外的其他形式跨境担保，在符合境内外法律法规和本规定的前提下，可自行签订跨境担保合同。除外汇局另有明确规定外，担保人、债务人不需要就其他形式跨境担保到外汇局办理登记或备案。境内机构办理其他形式跨境担保，可自行办理担保履约。担保项下对外债权债务需要事前审批或核准，或因担保履约发生对外债权债务变动的，应按规定办理相关审批或登记手续。

2020 年 11 月 2 日，发行人就对阿波斯欧洲担保履约形成的债权在国家外汇管理局潍坊市中心支局办理登记，债权金额为 11,129,735.56 欧元，债权到期日为 2030 年 9 月 30 日，年利率为 5.78%。

综上，发行人已对阿波斯欧洲担保履约事宜办理了对外债权登记手续，相关程序合法合规。

4、2020 年 12 月（潍柴集团取得发行人控制权当月）以 0 元价格向阿波斯科技转让相关股权及债权的原因，相关会计处理及报表列示情况，与潍柴集团取得发行人控制权相关交易的关联性及判断依据

（1）2020 年 12 月（潍柴集团取得发行人控制权当月）以 0 元价格向阿波斯科技转让相关股权及债权的原因

根据原控股股东阿波斯科技 2020 年 12 月 1 日与潍柴集团签订的《关于雷沃重工股份有限公司战略合作框架协议》，同意潍柴集团及阿波斯科技以发行人作为高端农机装备产业整合平台进行合作，并重组整合与发行人相关的业务资产。

由于阿波斯欧洲经营亏损影响，阿波斯欧洲决定于 2020 年 2 月 13 日推动其子公司高登尼进行意大利法律下的破产清算程序。截至 2020 年 12 月，阿波斯欧洲、高登尼经营能力仍存在较大的不确定性并面临一定诉讼风险。基于此，为减少相关不确定性对潍柴集团的负面影响，潍柴集团及发行人原控股股东阿波斯科技双方同意，在永拓会计师事务所（特殊普通合伙）山东分所于 2020 年 12 月 14 日出具的《雷沃重工股份有限公司 2020 年 1-9 月财务报表审计报告》及山东天健兴业资产评估有限公司在前述报告的基础上于 2020 年 12 月 20 日出具的《天津雷沃重工集团股份有限公司拟转让股权涉及的雷沃重工股份有限公司股东权益价值项目资产评估报告》，确认发行人对阿波斯欧洲及其子公司的全部股权和债权已减值为 0 元的基础上，将发行人对阿波斯欧洲及其子公司的全部股权和债权以 0 元的价格转让/转移给阿波斯科技享有/承担，将阿波斯欧洲变更为阿波斯科技的全资子公司，阿波斯科技保证阿波斯欧洲及其子公司不向发行人主张任何债务清偿。

2020 年 12 月 22 日，发行人与阿波斯科技签署《关于 Arbos Group S.P.A 股权债权债务重组及其持股 100%子公司 Goldoni S.P.A 进行 CP 清算相关问题之框架协议》及《补充协议》，发行人将其对于阿波斯欧洲及其子公司的全部股权、债权以 0 元的价格转让给阿波斯科技。

2020 年 12 月 24 日，潍柴集团与阿波斯科技签署《关于雷沃重工股份有限公司之股份转让协议》，约定由潍柴集团受让阿波斯科技持有的发行人 39.16%股份。

综合上述分析，发行人 2020 年 12 月以 0 元价格向阿波斯科技转让相关股权及债权具有合理性。

（2）相关会计处理及报表列示情况

于 2020 年 12 月 22 日，发行人对阿波斯欧洲股权和债权包括对阿波斯欧洲的其他应收款项 50,372.10 万元以及对阿波斯欧洲的长期股权投资 5,354.77 万元。

1）截至转让当日会计处理

截至转让当日，发行人已对阿波斯欧洲的其他应收款 50,372.10 万元全额计提减值准备，其他应收款账面净值为 0 元，其中 2019 年初已计提 38,182.48 万元

减值准备，2019 年、2020 年分别计提 16,712.74 万元和 12,189.62 万元信用减值损失，相应会计分录为：

借：信用减值损失

贷：其他应收款-坏账准备

截至转让当日，发行人已于 2019 年对阿波斯欧洲的长期股权投资 5,354.77 万元全额计提减值准备，长期股权投资净额为 0 元，会计分录为：

借：资产减值损失　5,354.77 万元

贷：长期股权投资-减值准备　5,354.77 万元

2）转让当日会计处理

由于发行人账面相应股权、债权已经减记为 0，因此于转让当日，只需将相应股权及减值准备、债权及坏账准备同时转出/转销，对转让日损益不构成影响。具体会计处理如下：

借：其他应收款-坏账准备　50,372.10 万元

贷：其他应收款-原值　50,372.10 万元

借：长期股权投资-减值准备　5,354.77 万元

贷：长期股权投资-原值　5,354.77 万元

上述相关会计处理已反映在发行人申报财务报表中，相关列示摘录如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年	2019 年
1）其他应收款					
其他应收款期初余额（A1）	-	-	-	38,182.48	47,203.67
其他应收款期末余额（A2）	-	-	-	-	38,182.48
当期计提信用减值损失（C）	-	-	-	12,189.62	16,712.74
期末坏账准备余额（D）	-	-	-	-	38,182.48
其他应收款期末账面价值（A3=A2-D）	-	-	-	-	-
2）长期股权投资					
长期股权投资期初余额（E1）	-	-	-	5,354.77	-

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年	2019 年
长期股权投资期末余额（E2）	-	-	-	-	5,354.77
当期计提资产减值损失（G）	-	-	-	-	5,354.77
期末长期股权投资减值准备余额（H）	-	-	-	-	5,354.77
长期股权投资期末账面价值（E3=E2-H）	-	-	-	-	-
3）对利润表累计影响[H=-（C+G）]	-	-	-	-12,189.62	-22,067.51

注：上述其他应收款余额中已包含因外币拆借形成的汇兑损益金额。

（3）与潍柴集团取得发行人控制权相关交易的关联性及判断依据

由于阿波斯欧洲、高登尼存在较大的不确定性并面临一定诉讼风险，为减少不确定性对潍柴集团的负面影响，经潍柴集团与发行人原控股股东阿波斯科技协商一致，在收购发行人控股权前先将阿波斯欧洲相关股权、债权从发行人处剥离，具体参见本问题回复之“一/（三）/4/（1）2020 年 12 月（潍柴集团取得发行人控制权当月）以 0 元价格向阿波斯科技转让相关股权及债权的原因”。

综上，潍柴集团取得发行人控制权与阿波斯欧洲相关股权、债权的转让之间存在关联性，但由于发行人账面已对阿波斯欧洲相应资产全额计提减值准备，因此 0 元转让未对发行人财务数据产生实质影响，该交易亦具有商业合理性。

（四）说明 2022 年 9 月收购潍柴重机零部件分公司之业务而非股权的原因及考量因素，发行人未从事发动机生产业务但仍进行相关业务收购的合理性，相关交易及评估定价公允性，收购完成后仍以潍柴动力为主要客户的合理性及未来规划实施情况。

1、说明 2022 年 9 月收购潍柴重机零部件分公司之业务而非股权的原因及考量因素

2022 年 9 月，发行人通过业务收购形式整合原潍柴重机零部件分公司（现为“潍柴雷沃零部件分公司”），主要原因及考量因素包括：

（1）发行人基于发展战略需求收购原潍柴重机零部件分公司生产设备、人员团队等整体业务

原潍柴重机零部件分公司制造业务与发行人契合协同度较高，通过整体收购

该业务，发行人能明显提升对收获机械的核心零部件掌控力度及工装制造水平，符合发行人的发展战略要求。其中：

1）在生产设备方面，原潍柴重机零部件分公司拥有冲压、焊接、机加工等各类加工工艺，配套设备齐全。其生产设备改造以后可用于发行人农业装备业务切碎器、还田机、压扁辊、提升辊、逐稿器曲轴、青贮机部分管件等零部件生产，提升发行人在大型收获机械、插秧机等高端产品核心零部件领域的竞争力；同时，原潍柴重机零部件分公司生产厂区与发行人地理距离较近，运输成本较低，存在加工效率优势；

2）在管理和生产人员方面，原潍柴重机零部件分公司人员素质及工艺水平较高，收购前 90%以上产品供应潍柴动力及权属公司，在冲压、焊接等业务具有技术优势，收购业务后吸纳其员工能够帮助发行人高效扩充管理和生产团队。

因此，发行人收购原潍柴重机零部件分公司制造业务在发展战略上具有合理性。

（2）分公司不具有独立法人资格，无法以股权形式交易

发行人收购原潍柴重机零部件分公司之业务而非股权，主要原因系分公司不具备法人资格，无法以股权形式进行交易。原潍柴重机零部件分公司于 2012 年由潍柴重机设立，是潍柴重机的分公司。根据《公司法》第十四条，“公司可以设立分公司。设立分公司，应当向公司登记机关申请登记，领取营业执照。分公司不具有法人资格，其民事责任由公司承担”。原潍柴重机零部件分公司不具备法人资格，不存在收购转让的股权标的物，但其具有相对独立的资产及人员，故发行人采取收购其业务的方式。

（3）由于原潍柴重机零部件分公司业务转型需要一定过渡期，业务收购的方式能够维持其过渡期内生产设备和生产人员的运营效率

发行人收购原潍柴重机零部件分公司系为了满足农业机械产品重要零部件的产能需求，在投入批量生产以前需要经过至少一个作业季的市场可靠性验证。发行人 2022 年 9 月收购原潍柴重机零部件分公司后，于 2022 年 10 月正式启动切碎器、还田机等零部件试生产，预计将于 2024 年开始实现量产。因此，发行人收购原潍柴重机零部件分公司之业务而非资产，短期内保留其原有业务并开发

新的产品，能够在过渡期内提高其生产设备和人员的运营效率，具有商业合理性。

综上，发行人基于发展战略需求收购原潍柴重机零部件分公司，由于收购标的作为分公司不具有法人资格、且为了在收购后过渡期内提升收购标的资产和人员运营效率，发行人收购原潍柴重机零部件分公司之业务而非股权，具有合理性。

2、发行人未从事发动机生产业务但仍进行相关业务收购的合理性，相关交易及评估定价公允性

（1）发行人未从事发动机生产业务但仍进行相关业务收购的合理性

发行人收购原潍柴重机零部件分公司制造业务，系为提升对收获机械的核心零部件掌控力度及工装制造水平，原潍柴重机零部件分公司生产设备和生产人员在其原有业务和发行人农业机械零部件之间具有关联性：

1）原潍柴重机零部件分公司生产设备具有通用性，能够改造后投入农业装备零部件生产制造

原潍柴重机零部件分公司拥有冲压、焊接、机加工等各类加工工艺，配套设备齐全。其生产设备可用于潍柴动力发动机产品的油底壳、管类件等零部件生产，在改造后可用于发行人切碎器、还田机、压扁辊、提升辊、逐稿器曲轴、青贮机部分管件等零部件生产。具体情况如下：

设备类型	具体设备内容	发动机零部件生产的用途	农机产品零部件的用途
下料类设备	激光切割机、火焰切割机、带锯床、圆锯机等	通用设备，激光切割机进行小部分油底壳板下料生产； 通用设备，圆锯机用于部分管类零件的下料切断。	通用设备，激光切割机、火焰切割机进行全部发行人农业机械产品板材切割下料生产； 通用设备，带锯床、圆锯机用于发行人农业机械产品各类型材零件下料。
冲压设备	折弯机、油压机、压力机、弯管机	通用设备，油压机主要用于发动机油底壳成型； 通用设备，部分压力机生产发动机小型零件冲压成型； 通用设备，弯管机用于发动机管类零件弯曲成型。	通用设备，折弯机用于发行人农业机械产品钣金类零件折弯成型； 通用设备，压力机用于农业机械产品板类零件落料、冲压成型等； 通用设备，弯管机用于农机管件弯曲成型。
焊接设备	手工焊机、焊接机器人	通用设备，发动机零件焊接。	通用设备，农业机械产品焊接。
加工设备	车床、钻床、加工中心	通用设备，发动机小型管、轴、套类零件加工成型。	通用设备，用于发行人农业机械产品加工成型。

设备类型	具体设备内容	发动机零部件生产的用途	农机产品零部件的用途
表面处理设备	电泳喷粉线、水旋喷漆房、硅烷线	硅烷线用于油底壳表面处理；喷漆房进行部分发动机产品表面喷漆。	电泳喷粉线用于发行人农业机械产品表面喷漆防锈处理； 喷漆房进行部分管、板零件喷漆。

2）原潍柴重机零部件分公司原有团队的生产经验能够延展利用于农机零部件制造领域

在管理和生产人员方面，原潍柴重机零部件分公司人员素质及工艺水平较高，收购前 90%以上产品供应潍柴动力及权属公司，在焊接业务等方面具有技术优势，收购业务后吸纳其员工能够帮助发行人高效扩充管理和生产团队。

截至报告期末，潍柴雷沃零部件分公司有工程技术人员 15 人，包括研究员级高级工程师 1 人，副高级工程师 5 人，工程师 7 人，助理工程师 2 人。高级工程师人员占比 40%，中级工程师人员占比 46.7%。其中研究生学历 2 人，工程硕士 2 人，本科学历 11 人。多年来全体工程技术人员熟练掌握产品零件的冲压、焊接、机加工、涂装、总装等工艺设计及工装模具设计制作能力、产品线自动化改造设计制作能力，为潍柴雷沃零部件分公司工艺创新、制造过程自动化提升提供了坚实的保证。

3）发行人可以利用原潍柴重机零部件分公司的工艺技术优势巩固在农机产品生产制造的优势，提升保障产品质量和提高产品开发能力

从技术方面，原潍柴重机零部件分公司在质量保证体系和零部件工艺流程上积累了丰富的经验，其生产的发动机零件在产品结构复杂性、加工难度等方面均有较高的门槛，能够较为快速地延展应用于相似工艺的农机产品零部件生产，提升发行人主要自制焊接总成件的质量，降低市场故障率，提高产品的市场口碑。发行人将逐步完成切碎器、还田机等常规产品工艺开发并形成批量生产能力，逐步增加大型收获机械、插秧机等高端新产品核心零部件生产，利用内部协同优势缩短新产品开发周期、降低制造成本、提升新产品的竞争力。

综上，发行人未从事发动机生产业务但仍进行相关业务收购，主要系原潍柴重机零部件分公司的设备、人员、生产工艺和经验能够用于发行人农机零部件生产，提升发行人在大型收获机械、插秧机等高端产品核心零部件领域的竞争力，

具有合理性。

（2）相关交易及评估定价公允性

1）交易定价的公允性

根据山东正源和信资产评估有限公司出具的《资产评估报告》（鲁正信评报字（2022）第 Z020 号），收购潍柴重机零部件分公司相关业务资产包以潍柴重机股份有限公司零部件分公司相关资产及负债市场价值为评估对象，评估范围是截至评估基准日 2021 年 12 月 31 日评估对象的相关资产和负债，评估结果为 7,198.90 万元。对于本次业务资产包转让，资产评估结果已经山东重工同意予以备案，山东重工已出具《山东重工集团有限公司关于潍柴重机股份有限公司转让零部件分公司整体资产负债方案的批复》。

2022 年 8 月 27 日，发行人与潍柴重机签订协议，根据上述评估结果，按照 7,198.90 万元交易价格购买其持有的潍柴重机零部件分公司资产及负债，于实际交割日，考虑过渡期间损益后，发行人向潍柴重机支付转让对价及过渡期损益合计 7,243.68 万元。

因此，本次交易定价以评估值为基础并经交易双方协商确定，定价公允。

2）评估定价的公允性

①评估方法选取的合理性

根据山东正源和信资产评估有限公司出具的《资产评估报告》（鲁正信评报字（2022）第 Z020 号），潍柴重机零部件分公司各项资产负债的会计核算健全，主要资产历史资料保存完好，且各项资产具备持续使用条件，运用资产基础法所需要的经济技术参数都能获得充分的数据资料，具备采用资产基础法进行评估的条件。

本次收购中，对潍柴重机零部件分公司主要资产，如应收账款、存货及机器设备等，主要负债如应付账款、应付职工薪酬及租赁负债等，以经和信会计师事务所（特殊普通合伙）潍坊分所审计的账面价值为基础，采用资产基础法进行评估。以资产负债表为基础，对各单项资产及负债的现行公允价格进行评估，并在各单项资产评估值加和基础上扣减负债评估值，从而得到潍柴重机零部件分公司

净资产价值。

②评估结果的公允性

山东正源和信资产评估有限公司在此基础上以 2021 年 12 月 31 日为基准日对潍柴重机零部件分公司相关资产、负债的市场价值进行了评估，并出具了相应的《资产评估报告》（鲁正信评报字（2022）第 Z020 号），评估价值 7,198.90 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	账面价值	评估价值	增减值	增值率
银行存款	1,390.77	1,390.77	-	-
应收票据	134.66	134.66	-	-
应收账款	8,470.65	8,470.70	0.05	0.00%
预付账款	1.35	1.35	-	-
存货	852.38	1,047.55	195.18	22.90%
流动资产合计	**10,849.80**	**11,045.03**	**195.23**	**1.80%**
固定资产	2,301.40	3,128.12	826.72	35.92%
在建工程	192.59	196.26	3.67	1.91%
使用权资产	831.85	831.85	-	-
递延所得税资产	264.07	193.16	-70.91	-26.85%
非流动资产合计	**3,589.91**	**4,349.39**	**759.48**	**21.16%**
资产总计	**14,439.71**	**15,394.42**	**954.71**	**6.61%**
流动负债	**7,084.08**	**6,611.42**	**-472.66**	**-6.67%**
非流动负债	**1,584.10**	**1,584.10**	**-**	**-**
负债合计	**8,668.18**	**8,195.52**	**-472.66**	**-5.45%**
净资产	**5,771.53**	**7,198.90**	**1,427.37**	**24.73%**

主要资产和负债的评估过程具体情况如下：

项目	评估过程
应收账款	应收账款主要为产品销售款，评估机构采取函证、审核财务账簿及抽查原始凭证等程序对应收账款进行了评估，根据可能收回的数额确定评估值。应收账款主要为产品销售款，账面余额和评估值均为 8,470.70 万元，相应的应收账款坏账准备评估值为零。
存货	存货包括原材料、委托加工物资、产成品、在产品，账面价值 852.38 万元。其中：原材料账面值 387.47 万元，委托加工物资账面值 36.50 万元、产成品账面值 270.01 万元，在产品账面值 158.41 万元。 A、原材料由购价加购进费用等构成，对日常用量较大，出入库频繁的原材

项目	评估过程
	料，按基准日市价加购进费用与账面价值基本一致，以账面值确认评估值； B、委托加工物资。根据复核加工协议，参考其条款确定评估价值； C、产成品。以评估基准日不含税销售单价，扣除销售费用、全部税金后作为评估单价，评估单价与实际库存数量的乘积扣减部分利润及所得税作为评估值； D、在产品。鉴于在产品的周转速度较快，尚未进行深度加工，因此评估时以其审计后账面价值作为评估值。 存货类资产账面值 852.38 万元。评估值为 1,047.55 万元，评估增值 195.18 万元，增值率 22.90%。增值主要原因：由于产成品市场较好且被评估单位对成本的有效控制，存在产成品加工利润；资产评估师及评估专业人员对产成品类存货采用市场售价扣除营业税金及附加、营业费用、所得税、适当利润进行评估，评估结果包含部分加工利润及已费用化支出的补偿金额，因而造成产成品类存货与账面成本相比表现为评估增值。
固定资产	固定资产审计后账面原值 5,848.14 万元，账面净值 2,301.40 万元。其中：机器设备审计后账面原值 5,714.97 万元，账面净值 2,259.20 万元；电子及其他设备审计后账面原值 133.16 万元，账面净值 42.19 万元。固定资产主要为机器设备。 委估机器设备为生产用工艺设备，属非独立经营且不可单独计算获利资产，并且无市场交易实例可比较，无法采用收益法和市场比较法评估，故对该类资产采用重置成本法进行评估。 重置成本法是现时条件下被评估资产全新状态的重置成本减去该项资产的实体性贬值、功能性贬值和经济性贬值后估算资产价值的一种方法。其计算公式一般表述为：机器设备评估值=重置成本-实体性贬值-功能性贬值-经济性贬值或机器设备评估值=重置成本*综合成新率 机器设备市场现行价格已经考虑由于新工艺、新材料、新技术出现的一般影响，故本次评估不再计取机器设备功能性贬值；外部经济环境条件未发生明显变化、其价值能得到实现，本次评估不再计取经济性贬值。本次评估主要考虑实体性贬值，又称有形磨损贬值，主要根据机器设备的各组成部分，参考已使用年限、对勘察的各部分现状及其它因素恰当的综合评定。 机器设备类资产审计后账面原值 5,714.97 万元，评估原值为 7,151.56 万元，评估增值 1,436.59 万元，增值率为 25.14%；增值原因为部分资产为内部转账，入账时以账面净值入账，其次材料及人工费较构建年度有所增长。 机器设备类资产审计后账面净值 2,259.20 万元，评估净值 3,071.19 万元，评估净值较审计后账面净值增加 811.98 万元，评估增值率 35.94%，主要系资产账面耗损快于实际耗损，部分资产成新率高于账面残值率。
递延所得税资产	递延所得税资产账面值 264.07 万元，评估值为 193.16 万元，评估增值-70.91 万元，增值率-26.85%。减值原因为应收账款未形成坏账损失，已计提未支付的职工教育经费不需偿付，以上两项形成递延所得税的差异原因已经不存在。
负债	负债账面金额为 8,668.18 万元，评估值为 8,195.52 万元，评估减值 472.66 万元，减值率为 5.45%，减值原因为职工教育经费为不需偿付的负债，评估值为零。

结合上述资产和负债评估价值与账面金额的变动分析，潍柴重机零部件分公司截至评估基准日净资产为 5,771.53 万元，评估值为 7,198.90 万元，评估增值 1,427.37 万元，增值率为 24.73%，主要原因系按照重置成本法并考虑成新率对生产设备进行评估增值导致，由于生产设备本身经济使用年限高于会计折旧年限，

因此固定资产评估值高于账面价值，具有合理性。

此外，本次评估基准日为 2021 年 12 月 31 日，评估对象潍柴重机零部件分公司在 2020 年和 2021 年净利润金额分别为 1,082.35 万元和 1,199.51 万元。本次评估值为 7,198.90 万元，按照 2021 年净利润计算对应市盈率为 6.00 倍，本次交易定价的市盈率水平较为合理。

综上，本次评估方法选取合理，评估结论具备合理性，交易双方参考评估结论确定的交易定价具备公允性。

3、收购完成后仍以潍柴动力为主要客户的合理性及未来规划实施情况

（1）收购完成后仍以潍柴动力为主要客户的合理性

原潍柴重机零部件分公司被收购后，承担的业务主要为农业机械产品重要零部件，此类产品的量产交付需要经过市场的可靠性验证，潍柴雷沃零部件分公司于 2022 年 10 月正式启动切碎器、还田机等农机零部件的工艺验证工作，预计在 2024 年至 2025 年实现规模化生产。在过渡期间，通过保留原有向潍柴动力提供发动机零部件加工生产的业务，能够维持相关生产设施和人员的运营效率。

因此，收购完成后潍柴雷沃零部件分公司仍以潍柴动力为主要客户，主要系其暂处于业务转型的过渡期，具有合理性。

（2）潍柴雷沃零部件分公司未来规划实施情况

潍柴雷沃零部件分公司未来定位主要是打造成农业机械产品重要零部件的生产制造基地，涉及产品主要有切碎器、还田机、压扁辊/提升辊、GVT 逐稿器曲轴及风机、大型收获机械割台、清选筛等零部件。

在 2022 年 9 月完成收购后，潍柴雷沃零部件分公司于 2022 年 10 月正式启动农机零部件的工艺验证工作。截至本回复出具之日，潍柴雷沃零部件分公司已完成部分型号切碎器、还田机、割草压扁机压扁辊/提升辊、GVT 逐稿器曲轴及青贮机部分管件等零部件的制造开发，对应零部件产品均处于市场验证阶段，初步具备切碎器 20 台/天、还田机 10 台/天产能。在现有生产设备的基础上，潍柴雷沃零部件分公司计划增加数控车床、双头车床、打标机、激光切割机、外圆磨床、铣打机等其他生产设备，将生产能力提升至切碎器 30 台/天、还田机 20 台/

天，并计划于 2024 年正式投入生产。

根据其长期工艺规划，潍柴雷沃零部件分公司下阶段将进一步拓展开发 GK150 切碎器、RG80 切碎器、CE4D 还田机等，同步开发风机、大型收获机械割台及清选筛等产品，预计于 2025 年完成风机 80 台/天和割台 10 台/天的产能建设，满足发行人对农业机械产品重要零部件的产能需求。

（五）结合同类产品向关联方及非关联方销售的毛利率及差异情况，进一步说明关联销售定价的公允性；结合可比公司案例，说明前员工持股经销商相关关联交易信息披露的准确性和完整性。

1、结合同类产品向关联方及非关联方销售的毛利率及差异情况，进一步说明关联销售定价的公允性

报告期内，发行人的重大经常性关联销售情况如下：

单位：万元

关联方	关联交易类型	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
潍柴重机及其子公司	销售商品	90.74	5,360.13	14,681.69	22,557.55
潍柴动力及其子公司	销售商品	8,969.39	11,918.24	6,851.82	977.17
雷沃工程机械	销售商品	3,438.56	8,644.41	-	-
汇银租赁	提供服务	-	108.21	1,419.24	1,971.25
依兰县丰源农机销售有限公司	销售商品	-	-	817.42	1,315.41
昆明春石贸易有限公司	销售商品	1,872.56	3,070.83	3,676.49	-
合计		**14,371.25**	**29,101.82**	**27,446.67**	**26,821.38**
占发行人营业收入比例		1.88%	1.70%	1.59%	1.96%

（1）发行人向潍柴重机、潍柴动力等关联方销售柴油机配件的公允性

关于发行人向潍柴重机、潍柴动力等关联方销售柴油机配件的公允性，发行人已在招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“八、关联交易”之“（二）重大经常性关联交易”之“1、向关联方销售商品或提供劳务”之“（2）向关联方销售商品或提供劳务的具体内容及分析”进行补充披露并以楷体加粗方式列示，具体如下：

“报告期内，发行人向潍柴重机及其子公司和潍柴动力及其子公司销售商品

主要系潍柴重机零部件分公司向潍柴动力和潍柴重机销售柴油机配件。潍柴重机零部件分公司向潍柴动力和潍柴重机销售的产品重合度较高，均主要为支架类、管类、分离器、集滤器、喷嘴、油底壳类柴油机零部件，且存在潍柴重机零部件分公司生产相关产品后销售至潍柴重机并由潍柴重机销售给潍柴动力的模式。

潍柴集团于 2020 年末取得发行人控制权，发行人未直接参与收购潍柴重机零部件分公司相关资产包前（即 2021 年、2022 年 1-8 月）的关联销售，仅因发行人 2022 年 9 月收购潍柴重机零部件分公司业务，基于同一控制下企业合并会计处理视同自最终控制方开始控制时点开始合并其财务报表，从而形成该关联交易。2021 年、2022 年**和 2023 年 1-6 月**，潍柴重机零部件分公司销售柴油机配件的毛利率分别为 9.36%、9.14%**和 14.77%**。发行人报告期内并未开展同类业务，无同类业务可比毛利率水平。

收购后，2022 年 9-12 月、**2023 年 1-6 月**潍柴雷沃零部件分公司销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年 9-12 月	
	销售金额	占比	销售金额	占比
潍柴动力及其子公司	**5,266.63**	**98.31%**	2,126.32	68.46%
潍柴重机及其子公司	**90.74**	**1.69%**	979.59	31.54%
总计	**5,357.38**	**100.00%**	**3,105.90**	**100.00%**

潍柴雷沃零部件分公司向潍柴动力销售发动机配套零部件产品具有较强的定制化属性。潍柴雷沃零部件分公司的主要产品冲压油底壳，在发动机中主要作为贮油槽使用，其结构及尺寸的设计需依据储油量要求、整车布置要求、发动机内部结构要求及其他工艺性要求定制化生产。对于冲压油底壳等潍柴雷沃零部件分公司独家定制化产品，没有公开可比市场价格，其定价采用一般的成本加成法，即：潍柴动力提出零部件采购需求后，潍柴雷沃零部件分公司综合评估其研发制造难度，制造成本和所需时间等因素向采购方报价，即将原材料成本加人工工时成本与不高于 10%的合理利润向采购方报价；采购方收到报价后，根据自身生产需求，通过产品通用零部件性价比对比，再经过双方议价，最终对价格达成一致。

除独家供应产品外，由于潍柴雷沃零部件分公司仅向潍柴集团内的企业销售

同类产品，且定制化零部件的市场参考价值相对有限，无法比较潍柴雷沃零部件分公司向其他单位销售的价格或活跃交易市场中的市场价格，故使用潍柴动力向其他第三方采购单价进行价格比较。潍柴动力向潍柴雷沃零部件分公司采购及向第三方采购的代表性产品价格对比情况如下：

单位：元/个

期间	序号	零件名称	参数	潍柴雷沃零部件分公司售价	第三方售价	差异	差异率
2023 年 1-6 月	**1**	**水管总成**	**尺寸：355*110*105**	**44.53**	**44.53**	**-**	**0.00%**
	2	**活塞喷嘴组件**	**总重量：0.06KG**	**8.31**	**8.10**	**0.21**	**2.60%**
2022 年 9-12 月	1	大支架	尺寸：16*38.1*148mm	14.78	14.21	0.57	4.00%
	2	消声器支架	尺寸：172*248*341mm	101.88	101.88	-	0.00%
	3	活塞喷嘴总成	总重量：0.06KG	7.57	7.57	-	0.00%

对于可比较价格的材料，潍柴雷沃零部件分公司向潍柴动力的售价与第三方向潍柴动力的售价差异率在 5%以内，价格差异较小。

综上所述，潍柴雷沃零部件分公司与潍柴动力之间采用成本加合理利润的定价方式，对于相关可比价的材料潍柴雷沃零部件分公司向潍柴动力销售价格与潍柴动力向第三方采购价格不存在显著差异，定价具有公允性。”

（2）发行人向山东潍柴进出口有限公司销售配件

关于发行人向山东潍柴进出口有限公司销售配件的合理性与公允性，发行人已在招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“八、关联交易”之“（二）重大经常性关联交易”之“1、向关联方销售商品或提供劳务”之“（2）向关联方销售商品或提供劳务的具体内容及分析”进行补充披露并以楷体加粗方式列示，具体如下：

“2）发行人向山东潍柴进出口有限公司销售农业装备配件

①交易背景、合理性及必要性

报告期内，发行人子公司雷沃国际贸易向山东潍柴进出口有限公司（以下简称“潍柴进出口”）销售金额分别为 0.00 万元、0.00 万元、4,924.59 万元**和 3,167.78 万元**，销售产品为农业装备配件。潍柴进出口自身经营国际贸易业务，在海外有较多客户资源和渠道的积累，因此其向发行人采购相关产品后销售至有农业装备

配件采购需求的海外客户，相关交易符合商业逻辑，具有合理性与必要性。

②公允性

2022 年**和 2023 年 1-6 月**，发行人子公司雷沃国际贸易向潍柴进出口销售相关产品的毛利率**分别**为 19.07%**和 20.60%**，发行人农业装备业务境外销售毛利率**分别**为 20.57%**和 20.72%**，毛利率水平较为接近，不存在重大差异，具有公允性。”

（3）发行人向雷沃工程机械销售配件的公允性

报告期内，发行人向雷沃工程机械销售配件主要系子公司雷沃传动向雷沃工程机械销售工程机械产品配件。2022 年**及 2023 年 1-6 月**，雷沃传动向雷沃工程机械销售的毛利率**分别**为 6.65%**和 9.27%**，除向雷沃工程机械销售外发行人未有开展其他工程机械配件批量销售业务。

发行人向雷沃工程机械销售配件的公允性分析参见招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“八、关联交易”之“（二）重大经常性关联交易”之“1、向关联方销售商品或提供劳务”之“（2）向关联方销售商品或提供劳务的具体内容及分析”相关内容。

（4）汇银担保向汇银租赁融资租赁业务提供担保服务

报告期内，发行人原子公司汇银担保向汇银租赁提供担保服务系为开展融资租赁业务的终端客户提供担保并收取担保费，由汇银租赁向终端用户收取后支付给汇银担保，实际执行中，汇银担保未因提供担保业务而实际承担担保责任，汇银担保向汇银租赁提供担保服务的毛利率为 100%，经公开检索，在全国股转系统挂牌的从事担保业务的中投保 2022 年毛利率为 100%，均信担保 2022 年毛利率为 99.68%，符合行业惯例。报告期内，发行人未向其他主体提供同类服务。

关于汇银担保向汇银租赁提供担保服务的公允性，发行人已在招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“八、关联交易”之“（二）重大经常性关联交易”之“1、向关联方销售商品或提供劳务”之“（2）向关联方销售商品或提供劳务的具体内容及分析”进行补充披露并以楷体加粗方式列示，具体如下：

“部分上市公司及拟上市公司存在关联方为其提供担保并支付担保费的情形，具体费率情况如下：

公司	担保费率情况
星邦智能（在审）	湖南联保融资担保集团有限公司：年担保费率 2.00%
	湖南省农业信贷融资担保有限公司：担保期限 3 个月（含）以内为 0.25%，3-6 个月（含）为 0.5%，6-9 个月（含）为 0.75%，9-12 个月（含）为 2%
润阳股份（在审）	平均担保费率 1.30%
长光卫星（在审）	保证担保年费率 0.50%，质押担保年费率 2.00%
中科环保（301175.SZ）	1.20%
中迪投资（000609.SZ）	不超过 1.00%

经查询公开信息，上市公司或拟上市公司支付担保费用的费率区间通常在0.50%至2.50%，发行人担保费率1.00%处于合理范围内，具有公允性。”

（5）对视同对关联方销售的情况

1）关联经销商背景及销售情况

报告期内，发行人存在向关联方销售农机及配件、提供担保服务等情形。其中，向关联方销售农机及配件，主要系公司将涉及前员工持股或任职的经销商诸城市丰荣农机销售服务有限公司（以下简称“诸城丰荣”）、依兰县丰源农机销售有限公司（以下简称“依兰丰源”）及昆明春石贸易有限公司（以下简称“昆明春石”）比照关联方进行披露，相关人员从发行人处离职前均为普通员工，均不属于中高层管理人员，具体背景如下：

经销商名称	关联关系识别情况
诸城丰荣	该经销商原监事为王洪福，为公司前员工，为公司供应商质量工程师，该员工于 2019 年 12 月离职
依兰丰源	该公司股东周驰为公司原控股子公司雷沃北大荒工厂拖拉机制造总装班装配工，该员工于 2020 年 8 月离职
昆明春石	该公司总经理及持股 10%的股东吕伟原为公司销售人员，该员工于 2021 年 11 月离职，于 2022 年 9 月任昆明春石贸易有限公司执行董事兼总经理

报告期内，发行人向上述三家经销商的具体交易情况如下：

单位：万元

前员工持股/任职经销商	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
诸城丰荣	**270.39**	1,439.60	1,062.63	527.44
依兰丰源	**1,051.44**	831.30	817.42	1,315.41
昆明春石	**1,872.56**	3,070.83	3,676.49	3,284.60
合计	**3,194.39**	**5,341.73**	**5,556.54**	**5,127.45**

前员工持股/任职经销商	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
农业装备业务收入	**757,357.19**	1,575,038.67	1,125,272.86	731,419.35
占比	**0.42%**	**0.34%**	**0.49%**	**0.70%**

报告期内，发行人对上述三家前员工持股/任职经销商的合计销售收入占农业装备收入的比例分别为 0.70%、0.49%、0.34%**及 0.42%**，占比较低。

2）发行人向视同关联方经销商的销售毛利率及同类产品对比情况

①诸城丰荣

关于发行人向诸城丰荣销售农机产品的公允性，发行人已在招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“八、关联交易”之“（四）一般关联交易”之“1、向关联方销售商品或提供劳务”中进行补充披露并以楷体加粗方式列示，具体如下：

“因诸城丰荣系发行人2019年12月离职的前员工曾担任监事的企业，发行人将对诸城丰荣2020年的销售视为关联交易进行披露。报告期内，发行人向诸城丰荣销售不同类型产品的具体情况如下：

单位：万元

产品类型	2023 年 1-6 月			2022 年			2021 年			2020 年		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
轮式谷物收获机械	**174.27**	**64.45%**	**15.46%**	569.40	39.55%	13.30%	373.10	35.11%	18.60%	199.57	37.84%	19.09%
拖拉机	**72.36**	**26.76%**	**10.86%**	440.42	30.59%	25.62%	295.09	27.77%	24.07%	213.02	40.39%	20.43%
玉米收获机械	**21.77**	**8.05%**	**11.75%**	281.68	19.57%	13.25%	279.06	26.26%	16.16%	85.65	16.24%	8.75%
其他农业机械及配件	**1.99**	**0.74%**	**14.21%**	148.11	10.29%	15.49%	115.38	10.86%	16.30%	29.19	5.53%	7.72%
合计	**270.39**	**100.00%**	**13.92%**	**1,439.60**	**100.00%**	**17.28%**	**1,062.63**	**100.00%**	**19.23%**	**527.44**	**100.00%**	**17.32%**

报告期内，发行人向诸城丰荣销售不同类型产品的毛利率与公司同类产品毛利率差异情况如下：

产品类型	2023 年 1-6 月			2022 年			2021 年			2020 年		
	毛利率	公司平均	差异率	毛利率	公司平均	差异率	毛利率	公司平均	差异率	毛利率	公司平均	差异率
轮式谷物收	**15.46%**	**15.67%**	**-0.22%**	13.30%	12.88%	0.42%	18.60%	15.25%	3.35%	19.09%	12.35%	6.74%

产品类型	2023 年 1-6 月			2022 年			2021 年			2020 年		
	毛利率	公司平均	差异率	毛利率	公司平均	差异率	毛利率	公司平均	差异率	毛利率	公司平均	差异率
获机械												
拖拉机	**10.86%**	**13.35%**	**-2.49%**	25.62%	14.09%	11.53%	24.07%	15.84%	8.23%	20.43%	14.10%	6.33%
玉米收获机械	**11.75%**	**14.23%**	**-2.48%**	13.25%	11.05%	2.20%	16.16%	14.30%	1.86%	8.75%	8.72%	0.03%
整体毛利率	**13.92%**	**14.13%**	**-0.22%**	**17.28%**	**13.49%**	**3.79%**	**19.23%**	**16.00%**	**3.23%**	**17.32%**	**13.97%**	**3.35%**

注：差异率=对该经销商销售毛利率-公司同类产品平均毛利率，下同；整体毛利率包含其他农业机械及配件业务的毛利率，下同。

报告期内，诸城丰荣与公司农业装备业务整体毛利率不存在显著差异，拖拉机产品毛利率高于公司平均水平，主要受产品结构因素影响。

2020年至2022年，公司向诸城丰荣销售的拖拉机产品包括M6000、M5000、M3000、M2000等平台，其中M6000平台销售占比均超过40%，M6000平台系大马力拖拉机产品，毛利率水平较高，导致诸城丰荣拖拉机产品毛利率高于发行人拖拉机毛利率整体水平。**2020年至2022年，**公司M6000平台拖拉机的平均毛利率分别为32.48%、32.75%和31.03%，公司向诸城丰荣销售M6000平台拖拉机的毛利率分别为25.43%、30.62%和35.97%，与公司M6000平台拖拉机平均毛利率不存在重大差异。**2023年1-6月，公司向诸城丰荣销售的拖拉机产品中M6000平台占比有所下滑，使得毛利率水平偏低，具备合理性。**

2020年，公司向诸城丰荣销售轮式谷物收获机械199.57万元，因整体规模较小，毛利率略高于公司整体水平。综上，发行人向诸城丰荣销售农机产品、尤其是拖拉机产品毛利率高于公司整体水平，主要系产品结构导致，具有合理性。”

②依兰丰源

关于发行人向依兰丰源销售农机产品的公允性，发行人已在招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“八、关联交易”之“（二）重大经常性关联交易”之“1、向关联方销售商品或提供劳务”之“（2）向关联方销售商品或提供劳务的具体内容及分析”之“4）发行人向依兰县丰源农机销售有限公司（简称“依兰丰源”）销售农机”中进行补充披露并以楷体加粗方式列示，具体如下：

“报告期内，发行人向依兰丰源销售不同类型产品的具体情况如下：

单位：万元

产品类型	2023 年 1-6 月			2022 年			2021 年			2020 年		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
拖拉机	**1,009.73**	**96.03%**	**16.75%**	560.56	67.43%	23.77%	641.79	78.51%	16.82%	1,039.66	79.04%	34.30%
轮式谷物收获机械	**-**	**-**	**-**	217.52	26.17%	27.83%	81.50	9.97%	27.61%	164.86	12.53%	25.89%
其他农业机械及配件	**41.71**	**3.97%**	**11.40%**	53.21	6.40%	22.77%	94.13	11.52%	9.60%	110.88	8.43%	11.41%
合计	**1,051.44**	**100.00%**	**16.54%**	**831.30**	**100.00%**	**24.76%**	**817.42**	**100.00%**	**17.06%**	**1,315.41**	**100.00%**	**31.31%**

报告期内，发行人向依兰丰源销售不同类型产品的毛利率与公司同类产品毛利率差异情况如下：

产品类型	2023 年 1-6 月			2022 年			2021 年			2020 年		
	毛利率	公司平均	差异率	毛利率	公司平均	差异率	毛利率	公司平均	差异率	毛利率	公司平均	差异率
拖拉机	**16.75%**	**13.35%**	**3.39%**	23.77%	14.09%	9.68%	16.82%	15.84%	0.98%	34.30%	14.10%	20.20%
轮式谷物收获机械	**-**	**-**	**-**	27.83%	12.88%	14.95%	27.61%	15.25%	12.36%	25.89%	12.35%	13.54%
整体毛利率	**16.54%**	**14.13%**	**2.40%**	**24.76%**	**13.49%**	**11.27%**	**17.06%**	**16.00%**	**1.06%**	**31.31%**	**13.97%**	**17.34%**

公司对依兰丰源销售的农机产品的毛利率整体偏高，主要受产品结构及返利规模影响。具体分析如下：

A、拖拉机产品毛利率对比

公司对依兰丰源所在地黑龙江省销售的拖拉机产品以大马力产品为主，产品结构与其他地区存在一定差异，公司对依兰丰源销售的拖拉机产品主要系M3000、M5000、M6000系列产品，公司对依兰丰源销售的拖拉机产品中各平台系列与公司在黑龙江区域销售的同平台产品的毛利率对比情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
依兰丰源 M3000 平台毛利率	**10.69%**	20.63%	9.68%	12.02%
公司黑龙江区域 M3000 平台毛利率	**8.35%**	18.37%	12.65%	15.32%
毛利率差异	**2.34%**	2.26%	-2.97%	-3.30%
依兰丰源 M5000 平台毛利率	**10.55%**	25.70%	16.61%	24.41%
公司黑龙江区域 M5000 平台毛利率	**10.86%**	20.69%	20.22%	21.65%
毛利率差异	**-0.31%**	5.01%	-3.61%	2.76%

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
依兰丰源 M6000 平台毛利率	**32.34%**	39.87%	30.06%	37.65%
公司黑龙江区域 M6000 平台毛利率	**27.89%**	37.46%	33.72%	35.64%
毛利率差异	**4.45%**	2.41%	-3.66%	2.01%

2021年公司对该经销商毛利率相较公司对黑龙江区域销售的同平台拖拉机产品毛利率较低，主要系公司对该经销商出台较多销售激励政策，计提较多返利。由于2021年该经销商拖拉机产品销售规模下滑，且2021年末未全部回款，2022年公司对其促销返利政策较少，毛利率有所提升。**2022年末该经销商按照公司回款政策要求及时回款，2023年上半年正常开展业务合作，销售规模有所增加且毛利率水平与公司黑龙江区域同类产品整体毛利率水平接近。**整体来看，发行人对依兰丰源销售拖拉机产品毛利率与公司对黑龙江区域销售的同平台拖拉机产品未有明显差异。

B、轮式谷物收获机械产品毛利率对比

报告期内，公司对依兰丰源销售的轮式谷物收获机械产品以GK系列为主，GK产品销售占比分别为100.00%、100.00%及63.63%，2022年同时销售部分GM系列产品。GK系列产品单价高，毛利率较高。公司对依兰丰源销售GK及GM系列轮式谷物收获机械与公司黑龙江区域GK及GM系列产品毛利率差异情况如下：

项目	2022 年	2021 年	2020 年
依兰丰源 GK 系列毛利率	31.60%	27.72%	25.89%
GK 系列黑龙江区域毛利率	30.51%	31.64%	25.30%
GK 系列毛利率差异	1.09%	-3.92%	0.59%
依兰丰源 GM 系列毛利率	21.94%	-	-
GM 系列黑龙江区域毛利率	22.77%	-	-
GM 系列毛利率差异	-0.83%	-	-

注：2023 年 1-6 月，公司对依兰丰源未销售轮式谷物收获机械。

公司GK系列产品系公司推出的大喂入量收获类机械产品，主要在黑龙江市场销售，公司对依兰丰源GK产品及GM产品的销售毛利率与黑龙江区域市场整体毛利率不存在显著差异。”

③昆明春石

关于发行人向昆明春石销售农机产品的公允性，发行人已在招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“八、关联交易”之“（二）重大经常性关联交易”之“1、向关联方销售商品或提供劳务”之“（2）向关联方销售商品或提供劳务的具体内容及分析”之“5）发行人向昆明春石贸易有限公司（简称“昆明春石”）销售农机”中进行补充披露并以楷体加粗方式列示，具体如下：

“报告期内，发行人向昆明春石销售不同类型产品的具体情况如下：

单位：万元

产品类型	2023 年 1-6 月			2022 年			2021 年			2020 年		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
拖拉机	**1,754.09**	**93.67%**	**10.82%**	2,753.19	89.66%	17.36%	3,280.84	89.24%	19.51%	3,133.47	95.40%	18.22%
履带式谷物收获机械	**107.04**	**5.72%**	**12.55%**	172.90	5.63%	12.95%	191.80	5.22%	13.37%	110.73	3.37%	13.82%
其他农业机械及配件	**11.42**	**0.61%**	**7.02%**	144.75	4.71%	21.35%	203.85	5.54%	11.11%	40.39	1.23%	25.65%
合计	**1,872.56**	**100.00%**	**10.90%**	**3,070.83**	**100.00%**	**17.30%**	**3,676.49**	**100.00%**	**18.72%**	**3,284.60**	**100.00%**	**18.17%**

报告期内，发行人向昆明春石销售不同类型产品的毛利率与公司同类产品毛利率差异情况如下：

产品类型	2023 年 1-6 月			2022 年			2021 年			2020 年		
	毛利率	公司平均	差异率	毛利率	公司平均	差异率	毛利率	公司平均	差异率	毛利率	公司平均	差异率
拖拉机	**10.82%**	**13.35%**	**-2.53%**	17.36%	14.09%	3.27%	19.51%	15.84%	3.67%	18.22%	14.10%	4.12%
履带式谷物收获机械	**12.55%**	**10.25%**	**2.29%**	12.95%	10.46%	2.49%	13.37%	15.37%	-2.00%	13.82%	11.46%	2.36%
整体毛利率	**10.90%**	**14.13%**	**-3.24%**	**17.30%**	**13.49%**	**3.81%**	**18.72%**	**16.00%**	**2.72%**	**18.17%**	**13.97%**	**4.20%**

2020年至2022年，公司向昆明春石销售毛利率略高于整体水平，主要系向昆明春石销售部分毛利率水平较高的M5000平台拖拉机产品导致。**2020年至2022年，**公司向昆明春石销售的拖拉机产品中M5000平台占比均超过40%。**2020年至2022年，**公司M5000平台拖拉机的平均毛利率分别为20.06%、20.74%和17.17%。公司向昆明春石销售M5000平台拖拉机的毛利率分别为20.20%、26.58%和24.26%，存在差异的主要原因是公司2021年及2022年对昆明春石销售的拖拉机中140、200马力产品占比较多，公司M5000平台中140和200马力的平均毛利率分别为19.76%、23.08%和21.62%。**2023年1-6月，公司向昆明春石销售的拖拉机产品**

以M5000平台和M3000平台为主，M5000平台和M3000平台合计销售占比超过80%，由于未销售M6000平台等毛利率较高的大马力产品，使得公司对昆明春石销售拖拉机产品毛利率略低于公司拖拉机产品整体毛利率。2023年1-6月，公司向昆明春石销售M5000平台和M3000平台拖拉机的毛利率分别为14.29%和7.58%，公司M5000平台和M3000平台拖拉机产品的平均毛利率分别为15.04%和8.21%，公司向昆明春石销售的拖拉机产品毛利率与公司同平台类产品不存在显著差异。因此，公司向昆明春石销售农机产品毛利率**与**公司整体水平**存在一定差异**，主要系产品结构导致，具有合理性。”

综上，公司与前员工持股/任职的经销商的交易的毛利率具有合理性，相关关联销售定价具有公允性。

2、结合可比公司案例，说明前员工持股经销商相关关联交易信息披露的准确性和完整性

根据《监管规则适用指引-发行类第 4 号》中，“4-11 关联交易”中规定，“中介机构在尽职调查过程中，应当尊重企业合法合理、正常公允且确实有必要的经营行为，如存在关联交易的，应就交易的合法性、必要性、合理性及公允性，以及关联方认定，关联交易履行的程序等事项，基于谨慎原则进行核查，同时请发行人予以充分信息披露”。

根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》：“7.2.6 具有下列情形之一的法人或者自然人，视同为上市公司的关联人：（一）因与上市公司或者其关联人签署协议或者作出安排，在协议或者安排生效后，或者在未来十二个月内，具有本规则第 7.2.3 条或者第 7.2.5 条规定情形之一的；（二）过去十二个月内，曾经具有第 7.2.3 条或者第 7.2.5 条规定情形之一的。”

针对公司前员工离职后持股或任职客户视同关联方披露方式，经市场公开检索，类似可比案例情况如下：

公司名称	具体情况
沃得农机（在审）	沃得农机员工刘福瑞持有其70.00%的股权、发行人员工瞿丁持有其30.00%的股权的印度企业；沃得农机前员工张强持有其99.00%的股权的印度企业，均视同关联方进行披露。
山外山（688410.SH）	山外山前员工王益勇的兄弟、楼外楼股东王益贤担任其执行董事兼经理，并持有其100%的股权的公司；山外山员工肖开宏父亲肖复兵担任监事，肖开宏母亲武华平担任执行董事并持有其100%的股权的公司，均视同关联方

公司名称	具体情况
	进行披露。
威高骨科（688161.SH）	将相关前员工于离职后设立的企业作为“根据实质重于形式确定”的关联方列示。
蔚蓝生物（603739.SH）	沈阳凯奥生物科技有限公司为原前员工设立的公司，上述公司关联关系已于 2017 年 5-6 月解除关联关系，至 2018 年 6 月本公司将其视同关联方，本公司与上述公司关联交易数据仅包含 2018 年 1-6 月交易额。

综上，发行人基于谨慎性原则，将报告期内员工持股/任职的经销商比照关联方进行披露，并将其离职当年和次年的交易披露为关联交易（涵盖了离职后 12 个月的期间），此外，发行人已于招股说明书关联交易章节补充披露对报告期内员工持股/任职经销商的销售金额和公允性情况，信息披露准确、完整。

（六）逐一说明对雷沃北大荒、潍柴动力等关联方往来余额的形成原因及后续清偿情况，结合相关关联公司的经营情况，说明应收款项坏账准备计提政策及计提的充分性；截至 2022 年末发行人对潍柴动力同时存在大额应收及应付款项的合理性及报表列示的准确性（是否需以净额列示）。

1、逐一说明对雷沃北大荒、潍柴动力等关联方往来余额的形成原因及后续清偿情况，结合相关关联公司的经营情况，说明应收款项坏账准备计提政策及计提的充分性

（1）发行人应收账款、应收票据和其他应收款的坏账准备计提政策

发行人以预期信用损失为基础，对以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资、财务担保合同确认损失准备。对于不含重大融资成分的应收款项以及合同资产，发行人运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。

除上述采用简化计量方法以外的金融资产及财务担保合同，发行人在每个资产负债表日评估其信用风险自初始确认后是否已经显著增加，如果信用风险自初始确认后未显著增加，处于第一阶段，按照相当于未来 12 个月内预期信用损失的金额计量损失准备，并按照账面余额和实际利率计算利息收入；如果信用风险自初始确认后已显著增加但尚未发生信用减值的，处于第二阶段，按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备，并按照账面余额和实际利率计算利息收入；如果初始确认后发生信用减值的，处于第三阶段，按照相当于整个存

续期内预期信用损失的金额计量损失准备，并按照摊余成本和实际利率计算利息收入。对于资产负债表日只具有较低信用风险的金融工具，发行人假设其信用风险自初始确认后未显著增加。

发行人基于单项和组合评估金融工具的预期信用损失。发行人考虑了不同客户的信用风险特征，以账龄组合为基础评估应收款项的预期信用损失。

（2）对雷沃北大荒、潍柴动力等关联方往来余额的形成原因及后续清偿情况，相关公司经营情况以及坏账准备计提的充分性

报告期内，发行人与关联方往来及余额形成具体情况如下：

单位：万元

序号	关联方名称	科目名称	相关交易性质	关联关系	备注	账面余额				截至 2023 年 8 月末回款	回款比例
						2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末		
1	雷沃北大荒	应收账款	销售 SKD 整机、零部件和提供物流服务	原发行人之子公司，于 2022 年 8 月派生分立后与发行人受同一实际控制人控制	①	**4,809.58**	5,552.23	-	-	**275.59**	**5.73%**
2	雷沃工程机械	应收账款	销售驱动桥零部件	原发行人之子公司，于 2021 年 12 月剥离后，与发行人受同一实际控制人控制	①	**2,556.00**	2,477.22	689.35	-	**1,406.78**	**55.04%**
3	潍柴动力	应收账款	提供柴油机零部件加工生产服务	发行人之控股股东	②	**1,697.29**	2,615.04	5.11	1.03	**119.86**	**7.06%**
4	山东潍柴进出口有限公司	应收账款	销售驱动桥零部件	与发行人受同一实际控制人控制	③	**905.08**	2,144.91	-	-	**905.08**	**100.00%**
5	雷沃俄罗斯	应收账款	销售工程机械产品	原发行人之子公司，于 2022 年 8 月派生分立后，与发行人受同一实际控制人控制	①	**870.51**	870.51	-	-	-	-
6	Shandong Heavy Industry India Pvt.L（以下简称“山重印度”）	应收账款	销售水稻机及零部件产品	与发行人受同一实际控制人控制	③	**498.51**	381.79	-	-	**195.79**	**39.28%**
7	**昆明春石**	**应收账款**	**销售拖拉机及零部件产品**	**发行人离职员工持有股权公司**	**⑦**	**253.94**	**-**	**-**	**-**	**253.94**	**100.00%**
8	五星车辆公司	应收账款	提供物流服务	发行人 2022 年 8 月派生分立三轮车辆业务后新设公司，与发行人受同一实际控制人控制	①	**79.11**	282.34	-	-	**79.11**	**100.00%**

序号	关联方名称	科目名称	相关交易性质	关联关系	备注	账面余额				截至 2023 年 8 月末回款	回款比例
						2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末		
9	潍柴重机	应收账款	销售船用发动机配件	与发行人受同一实际控制人控制	②	61.29	63.44	8,465.36	9,234.38	46.18	75.35%
10	潍柴动力扬州柴油机有限责任公司	应收账款	销售柴油机配件产品	与发行人受同一实际控制人控制	②	39.26	96.88	0.23	2.24	31.00	78.96%
11	潍柴新能源商用车有限公司	应收账款	租赁会展展位	与发行人受同一实际控制人控制	--	14.71	-	-	-	14.71	100.00%
12	启星机械	应收账款	销售总成及配件产品	与发行人受同一实际控制人控制	--	7.11	-	-	-	-	-
13	博杜安（潍坊）动力有限公司	应收账款	销售支架类、管类等发动机配件	与发行人受同一实际控制人控制	②	6.05	26.66	-	-	-	-
14	潍柴动力（新加坡）有限公司	应收账款	销售整机配件	与发行人受同一实际控制人控制	③	0.02	-	-	-	-	-
15	潍柴电力设备有限公司	应收账款	销售支架类、管类等发动机配件	与发行人受同一实际控制人控制	②	-	23.40	-	-	23.40	100.00%
16	潍坊材料成型	应收账款	销售废钢材	与发行人受同一实际控制人控制	②	-	0.17	-	-	0.17	100.00%
17	汇银租赁	应收账款	融资租赁	与发行人受同一实际控制人控制	④	-	-	359.14	-	359.14	100.00%
18	北汽福田汽车股份有限公司时代领航卡车工厂	应收账款	提供车辆底板和车身的涂装服务	与发行人拥有同一关键管理人员	⑤	-	-	12.54	30.45	12.54	100.00%
19	北汽福田汽车股份有限公司	应收账款	销售材料	与发行人拥有同一关键管理人员	⑤	-	-	0.82	16.35	0.82	100.00%
20	林德液压	应收账款	销售材料	与发行人受同一实际控制人控制	②	-	-	-	0.03	0.03	100.00%
21	天津发动机	其他应收款	拆借资金	原发行人之子公司，已进入破产清算阶段	--	62,250.38	62,250.38	62,223.78	-	-	-

序号	关联方名称	科目名称	相关交易性质	关联关系	备注	账面余额				截至 2023 年 8 月末回款	回款比例
						2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末		
22	**雷沃俄罗斯**	**其他应收款**	**母公司向子公司增资金额汇率差异**	**原发行人之子公司，于 2022 年 8 月派生分立后，与发行人受同一实际控制人控制**	**—**	**21.13**	**21.13**	**-**	**-**	**-**	**-**
23	汇银担保	其他应收款	应收分红款	原发行人之子公司，于 2022 年 6 月剥离后，与发行人受同一实际控制人控制	--	-	1,219.47	-	-	1,219.47	100.00%
24	雷沃工程机械	其他应收款	拆借资金	原发行人之子公司，于 2021 年 12 月剥离后，与发行人受同一实际控制人控制	--	-	-	139,042.22	-	139,042.22	100.00%
25	汇银租赁	其他应收款	拆借资金、保证金等	与发行人受同一实际控制人控制	--	-	-	100,129.06	151,754.48	100,129.06	100.00%
26	潍柴集团	其他应收款	预付服务款	与发行人受同一实际控制人控制	--	-	-	13,567.54	14,800.00	13,567.54	100.00%
27	雷沃工会委员会	其他应收款	员工激励资金	发行人工会	--	-	-	1,237.69	1,223.46	1,237.69	100.00%
28	易田科技	其他应收款	资金拆借	曾同受原实际控制人控制的公司，于 2021 年 10 月被发行人收购，现为发行人之子公司	--	-	-	-	2,707.97	2,707.97	100.00%
29	中国重汽集团国际有限公司	应收票据	与第三方交易收取承兑汇票	与发行人受同一实际控制人控制	⑥	-	-	94.89	-	94.89	100.00%
30	中国重汽集团成都王牌商用车有限公司	应收票据	与第三方交易收取承兑汇票	与发行人受同一实际控制人控制	⑥	-	-	20.00	-	20.00	100.00%
31	中国重汽集团	应收票据	与第三方交易收	与发行人受同一实际	⑥	-	-	6.50	-	6.50	100.00%

序号	关联方名称	科目名称	相关交易性质	关联关系	备注	账面余额				截至 2023 年 8 月末回款	回款比例
						2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末		
	济南商用车有限公司		取承兑汇票	控制人控制							
32	山东潍柴进出口有限公司	应收款项融资	销售驱动桥、零部件	与发行人受同一实际控制人控制	③	3,109.07	1,814.30	-	-	1,261.04	40.56%
33	雷沃工程机械	应收款项融资	销售驱动桥、变速箱及零部件	原发行人之子公司，于 2021 年 12 月剥离后，与发行人受同一实际控制人控制	①	2,395.11	2,102.05	-	-	723.20	30.19%
34	潍柴动力扬州柴油机有限责任公司	应收款项融资	销售柴油机配件产品	与发行人受同一实际控制人控制	②	62.99	14.52	-	-	58.10	92.24%
35	山推股份	应收款项融资	销售总成、配件	与发行人受同一实际控制人控制	——	7.11	-	-	-	-	-
36	潍柴重机	应收款项融资	销售支架类、管类、集滤器和分离器等产品	与发行人受同一实际控制人控制	②	-	10.16	-	-	10.16	100.00%

注：截至 2023 年 8 月 31 日，发行人对雷沃北大荒的应收账款无实际现金流回款。但 2023 年发行人对其业务模式有所调整，由销售产品改为委托加工模式，发行人将向雷沃北大荒支付加工费，2023 年 1-8 月累计冲减应收账款 1,018.24 万元。

1）应收账款、应收票据及应收账款融资往来余额

发行人对关联方的应收账款、应收票据及应收账款融资系经营性业务形成，主要包括以下情形（对应上表备注序号）：

①发行人报告期内剥离工程机械和三轮车辆业务，使得原发行人之子公司雷沃工程机械、雷沃北大荒、雷沃俄罗斯和五星车辆公司（即原三轮车辆业务）不再纳入合并范围，发行人（含雷沃传动等子公司）与已剥离子公司之间因销售驱动桥、农机整机等经营性往来，从原合并报表范围内抵消的内部往来新增为关联方往来；

②发行人于 2022 年 9 月收购潍柴重机零部件分公司，由于潍柴重机零部件分公司（现为“潍柴雷沃零部件分公司”）与潍柴动力或山东重工下属多家公司存在业务往来，新增对博杜安（潍坊）动力有限公司（以下简称“博杜安动力”）、潍柴动力扬州柴油机有限责任公司（以下简称“动力扬州柴油机”）、林德液压、潍柴电力设备有限公司（以下简称“潍柴电力设备”）、潍柴动力、潍柴重机、潍坊材料成型等 7 家公司的应收账款；

③通过关联方山东潍柴进出口有限公司**（以下简称“潍柴进出口”）**、山重印度**、潍柴动力（新加坡）有限公司（以下简称“潍柴动力（新加坡）”）**等关联方开展农业装备或驱动桥零部件出口业务；

④与关联方汇银租赁由于合作开展融资租赁业务产生应收款项，2021 年末应收款项系工程机械融资租赁业务产生的往来余额；

⑤向关联方北汽福田汽车股份有限公司时代领航卡车工厂、北汽福田汽车股份有限公司提供三轮车辆业务相关的涂装服务或销售材料，金额较小；

⑥对关联方的应收票据，系发行人从第三方客户收取的经背书转让、由关联方开具的银行承兑汇票导致，发行人与关联方不存在直接交易；

⑦对发行人前员工离职后任职/持股经销商在该员工离职当年及次年的销售视同关联交易。

上述应收账款、应收票据及应收融资款项中，发行人对雷沃北大荒、雷沃俄罗斯单项计提坏账，对其他关联公司以账龄组合为基础评估应收款项的预期信用

损失。截至 2023 年 **8 月 31 日**，除**雷沃工程机械、潍柴动力**、山重印度、**潍柴重机**、动力扬州柴油机、**启星机械、博杜安动力、潍柴动力（新加坡）、潍柴进出口和山推股份**外，其余以账龄组合为基础考虑其坏账风险的关联公司的应收账款已 100%收回。对发行人单项计提坏账以及其他关联公司中尚未 100%回款的进一步分析如下：

①雷沃北大荒

雷沃北大荒原系发行人控股子公司，发行人于 2022 年 8 月通过派生分立剥离雷沃北大荒，并因此不再将其纳入合并范围。截至 2022 年末，发行人对雷沃北大荒的应收账款余额为 5,552.23 万元，主要系发行人向其销售 SKD 整机、零部件和提供物流服务导致的应收款项。

雷沃北大荒经营情况不佳，但还款意愿较强，2023 年 **1-8 月**通过向发行人提供加工服务，以应收发行人加工费冲减发行人应收账款 **1,018.24** 万元。考虑其盈利能力和偿债能力情况较差，发行人出于谨慎性将对雷沃北大荒的应收账款单项计提信用减值损失。截至 **2023 年 6 月末**，发行人对雷沃北大荒应收账款的坏账准备计提比例为 **40.22%**。

针对雷沃北大荒应收账款的形成过程、经营状况及对应收账款坏账准备计提充分性的详细内容，参见本问询函回复“问题 10：关于应收账款涉诉及坏账计提的充分性”之“一/（三）说明对雷沃北大荒销售的具体情况；应收账款账龄和逾期情况，坏账计提的原因及充分性。”

②雷沃俄罗斯

雷沃俄罗斯原系发行人子公司，发行人于 2022 年 8 月通过派生分立将其剥离至启星机械，并不再将其纳入合并范围。截至 **2023 年 6 月末**，发行人对雷沃俄罗斯应收账款 870.51 万元，系 2018 年以前雷沃俄罗斯向发行人采购工程机械产品用于对外出口销售形成。

由于市场环境变化，雷沃俄罗斯经营亏损，不具有偿付能力。针对该笔应收账款，发行人已于报告期初以前期间全额计提坏账准备。

③山重印度

报告期各期末，发行人对山重印度的应收账款余额分别为 0 万元、0 万元、381.79 万元**和 498.51 万元**，主要系发行人子公司雷沃国际贸易向其销售水稻机及零部件产生。

山重印度系发行人实际控制人山东重工下属子公司，处于正常经营状态。截至 2023 年 **8 月末，2023 年 6 月末**应收账款 **498.51 万元**已回款 **195.79 万元**。

④动力扬州柴油机

报告期各期末，发行人对动力扬州柴油机的应收账款余额分别为 2.24 万元、0.23 万元、96.88 万元**和 39.26 万元**，系由潍柴雷沃零部件分公司（原潍柴重机零部件分公司）向其销售油底壳等柴油机配件产品产生。动力扬州柴油机系潍柴动力控股公司，经营情况良好，**截至 2023 年 8 月末，2023 年 6 月末应收账款 39.26 万元已回款 31.00 万元。**

⑤雷沃工程机械

报告期各期末，发行人对雷沃工程机械的应收账款余额分别为 0 万元、689.35 万元、2,477.22 万元和 2,556.00 万元，系雷沃传动向其销售驱动桥等零部件产生。雷沃工程机械于 2021 年 12 月剥离后为发行人实际控制人山东重工下属子公司，处于正常经营状态。截至 2023 年 8 月末，2023 年 6 月末应收账款 2,556.00 万元已回款 1,406.78 万元，雷沃工程机械账期一般为 3 个月，部分应收账款仍在账期内因此尚未完全回款。

⑥潍柴动力

报告期各期末，发行人对潍柴动力的应收账款余额分别为 1.03 万元、5.11 万元、2,615.04 万元和 1,697.29 万元，系潍柴雷沃零部件分公司（原潍柴重机零部件分公司）向其提供柴油机零部件加工生产服务产生。截至 2023 年 8 月末，2023 年 6 月末应收账款已回款 119.86 万元，未全额回款主要因潍柴动力按季度回款，2023 年第二季度形成的应收账款尚未回款，将于三季度末回款。

⑦潍柴重机

报告期各期末，发行人对潍柴重机的应收账款余额分别为 9,234.38 万元、8,465.36 万元、63.44 万元和 61.29 万元，系潍柴雷沃零部件分公司（原潍柴

重机零部件分公司）向其销售配件产生。截至 2023 年 8 月末，2023 年 6 月末应收账款已回款 46.18 万元，未全额回款主要因潍柴重机按季度回款，2023 年第二季度形成的应收账款尚未回款，将于三季度末回款。

⑧启星机械

报告期末，发行人对启星机械的应收账款余额为 7.11 万元，系发行人向其销售总成和配件等产品产生。截至 2023 年 8 月末尚未回款，主要系仍在账期内，将于三季度末回款。

⑨博杜安动力

报告期各期末，发行人对博杜安动力的应收账款余额分别为 0.00 万元、0.00 万元、26.66 万元和 6.05 万元，系潍柴雷沃零部件分公司（原潍柴重机零部件分公司）向其销售柴油机配件产品产生。截至 2023 年 8 月末尚未回款，主要因博杜安动力按季度回款，应收款项系 2023 年 6 月形成，将于三季度末回款。

⑩潍柴动力（新加坡）

报告期末，发行人对潍柴动力（新加坡）的应收账款余额为 0.02 万元，系雷沃国际贸易向其销售水稻机零部件产生。截至 2023 年 8 月末尚未回款，主要系对方暂未收到发票。

⑪潍柴进出口

报告期末，发行人对潍柴进出口的应收款项融资余额为 3,109.07 万元，系雷沃国际贸易向其销售驱动桥等零部件产生。报告期末存在应收款项融资主要系潍柴进出口支付给发行人的银行承兑汇票尚未到期。

⑫山推股份

报告期末，发行人对山推股份的应收款项融资余额为 7.11 万元，系雷沃传动向其销售总成、配件等产生，报告期末存在应收款项融资主要系山推股份支付给发行人的银行承兑汇票尚未到期。

2）其他应收款往来余额

发行人其他应收款主要由于关联方资金拆借等原因产生，截至 2023 年 8 月

31 日，除天津发动机和雷沃俄罗斯外，报告期各期末其他关联公司的其他应收款余额已 100%收回。

报告期期初，天津发动机即为发行人全资子公司。因天津发动机经营困难，为满足其经营资金需求，发行人曾向天津发动机提供拆借资金，具体情况参见本问询函回复“问题 2：关于资产重组”之“一/（二）在 2021 年底天津发动机已进行破产清算的情况下，2022 年仍对其进行资金拆借的商业合理性，发行人向其累计拆出资金的去向及支撑性依据……”。2021 年 12 月，天津市第二中级人民法院受理天津发动机的破产申请，发行人不再将天津发动机纳入合并范围，由于该合并报表范围变化导致2021年末及2022年末发行人存在对天津发动机的关联方拆借资金。

截至 2021 年及 2022 年末，发行人向天津发动机的累计拆借资金余额分别为 62,223.78 万元和 62,250.38 万元，均已于各期末全额计提坏账准备。

报告期期初，雷沃俄罗斯即为发行人全资子公司，发行人报告期以前期间向雷沃俄罗斯出资时使用美元向境外汇款，雷沃俄罗斯注册币种为卢布，受汇率变动影响的差异金额计入其他应收款，因雷沃俄罗斯于 2022 年 8 月分立，导致 2022 年末及 2023 年 6 月末新增关联方往来，相关款项已于各期末全额计提坏账准备。

综上，发行人与相关关联方往来余额的形成具有合理原因，结合后续清偿情况，相关应收款项坏账准备计提充分。

2、截至 2022 年末发行人对潍柴动力同时存在大额应收及应付款项的合理性及报表列示的准确性（是否需以净额列示）

（1）会计准则相关要求

根据《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》第五章第二十八条的规定，金融资产和金融负债应当在资产负债表内分别列示，不得相互抵销。但同时满足下列条件的，应当以相互抵销后的净额在资产负债表内列示：1）企业具有抵销已确认金额的法定权利，且该种法定权利是当前可执行的；2）企业计划以净额结算，或同时变现该金融资产和清偿该金融负债。不满足终止确认条件的金融资产转移，转出方不得将已转移的金融资产和相关负债进行抵销。

（2）截至 2022 年末发行人对潍柴动力同时存在大额应收及应付款项的合理性及报表列示的准确性（是否需以净额列示）

报告期各期末，发行人与潍柴动力的应收账款及应付账款的账面价值如下：

单位：万元

往来性质	发行人主体	潍柴动力主体	业务类型	2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
应收账款	潍柴雷沃零部件分公司	潍柴动力	销售零部件及加工服务	**1,697.29**	2,615.04	5.06	1.02
应付账款	潍柴雷沃	潍柴动力	采购发动机	**14,293.49**	8,929.07	1,396.67	0.25

潍柴雷沃零部件分公司系发行人 2022 年 9 月收购的业务主体，基于同一控制下企业合并会计处理，视同自最终控制方开始控制时点起即纳入合并范围。报告期内，发行人对潍柴动力的应收款项主要系潍柴雷沃零部件分公司向潍柴动力销售柴油机配件。潍柴雷沃零部件分公司为独立核算主体，该款项由潍柴动力向潍柴雷沃零部件分公司结算。

报告期内，发行人对潍柴动力的应付账款主要为发行人农业装备业务向潍柴动力采购农业机械产品配套发动机所致，该款项由发行人向潍柴动力进行结算。

发行人对潍柴动力的应收账款和应付账款分属发行人及潍柴动力下不同分支机构，且发行人与潍柴动力双方就应收账款及应付账款分别独立结算而非以净额方式结算，故不满足金融资产和金融负债在列报时应当相互抵消的条件，因此发行人对潍柴动力应收账款及应付款项余额分别单独列示，更能体现金融工具列报的合理性与准确性。

于 2022 年末潍柴雷沃零部件分公司对潍柴动力的 2,615.04 万元应收款项截至 2023 年 6 月 30 日全额收回，发行人对潍柴动力的 8,929.07 万元应付账款截至 2023 年 6 月 30 日已全额支付。

综上，截至 2022 年末，发行人对潍柴动力同时存在大额应收及应付款项具有合理性，相关报表列示具有准确性。

二、中介机构的核查

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、向发行人采购人员了解采购潍柴动力发动机占比上升的主要原因，查阅行业公开信息及安徽全柴、广西玉柴的年度报告，对比分析与潍柴动力的经营规模及市占率差异；获取报告期内发行人向潍柴动力采购劳务的明细表，查阅潍柴动力共享用工出勤及薪资明细，分析其定价合理性；获取报告期内发行人向潍柴重机的采购明细，了解潍柴重机零部件分公司与潍柴重机采购的定价机制，对比主要产品采购价格与市场价格的差异情况，分析其定价合理性；

2、查阅连城资产评估有限公司对商标出具的《评估报告》及山东中评恒信资产评估有限公司出具的《潍柴雷沃智慧农业科技股份有限公司拟进行减值测试所涉及的潍柴雷沃智慧农业科技股份有限公司商标资产组可收回金额评估项目资产评估报告》（中恒鲁评报字（2023）第 009 号）；获取发行人收购商标的有效期情况并模拟测算按照有效期摊销对相关财务数据的影响；查阅公开资料及可比公司公开披露的信息，了解可比公司对商标的会计处理的情况；

3、查阅与阿波斯欧洲重组相关的协议、债转股方案及相应董事会决议；获取发行人与阿波斯欧洲的资金拆借明细，查阅发行人与意大利汇丰银行签署的保函文件、阿波斯欧洲与意大利汇丰银行签订的借款协议与展期协议、索偿的相关函电文件及银行回单，查阅发行人内部关于阿波斯欧洲资金拆借的相关报告及审批文件，并了解拆出资金的用途；查阅境外投资、境外放款等外汇业务相关法律法规；查阅发行人增资阿波斯欧洲、对阿波斯欧洲拆借资金、履约担保于外汇管理主管部门办理相关外汇手续所取得的备案通知书、业务登记凭证等文件；检索国家外汇管理局山东省分局行政处罚信息公示信息；查阅阿波斯科技与潍柴集团签署的相关协议，了解 0 元转让阿波斯欧洲相关股权和债权的原因；

4、获取发行人收购潍柴重机零部件分公司可研报告，了解收购背景及合理性；获取潍柴雷沃零部件分公司资产清单，分析主要生产设备的通用性；查阅山东正源和信资产评估有限公司出具的《资产评估报告》，分析收购潍柴重机零部件分公司相关业务资产包评估依据、评估参数选择的合理性和相关交易价格的公

允性及收购的合理性；了解潍柴雷沃零部件分公司的未来产能规划情况；

5、通过公开渠道查询了发行人农业装备板块全部经销商的工商信息，与报告期内发行人离职员工、在职员工花名册进行匹配，并核实确认存在员工持股/任职经销商的名单；核查公司对识别出的前员工持股/任职经销商的销售明细，了解产品结构与公司其他同类产品毛利率差异原因分析其合理性；查阅报告期内其他主要关联销售的定价原则并分析公允性；

6、获取发行人与关联方往来明细，了解关联方往来的形成原因及后续清偿情况，判断关联方应收款项坏账准备计提政策及计提的充分性；了解发行人与潍柴动力应收账款及应付款项余额形成原因，查阅相关会计准则并评估发行人应收账款和应付账款列报的准确性。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、报告期内，发行人农业装备业务向潍柴动力采购发动机占比大幅上升，主要系考虑战略规划、地理位置、市场需求及供应商市场地位后的调整，具有商业合理性，除潍柴动力外发行人亦与其他发动机供应商保持业务合作关系等，对潍柴动力不存在重大依赖；报告期内发行人向潍柴动力及其子公司采购劳务主要系农业装备业务共享用工导致，向潍柴重机采购原材料系发行人收购潍柴重机零部件分公司以前发生在潍柴重机及其分公司之间的交易，均具有合理的商业原因，关联采购交易定价具有合理性；

2、发行人已列表说明相关收购商标的具体情况；假设发行人按照现行有效期对商标进行摊销，导致报告期内各期净利润减少的差异率在 10%以内；由于商标能够办理续展手续，持续为公司所有且带来收益，发行人将其作为使用寿命不确定的无形资产，未计提摊销，相关会计处理符合《企业会计准则》规定，与市场可比案例相符；

3、2019 年 3 月，发行人向阿波斯欧洲进行大额增资具有合理性，增资当年即对相关股权及债权全额计提坏账准备具有合理性；2020 年，发行人向阿波斯欧洲进行资金拆借主要系为履行前期担保义务而向银行支付的赔款，以及基于战略发展考虑拆借少量资金用于阿波斯欧洲子公司马特马克股份和高登尼维持其

正常运营，具有商业合理性；发行人已就增资阿波斯欧洲、对阿波斯欧洲拆借资金、履约担保事宜办理了外汇业务相关手续，相关程序合法合规；2020 年 12 月发行人以 0 元价格向阿波斯科技转让相关股权及债权与潍柴集团取得发行人控制权相关交易存在关联性，但 0 元转让未对发行人财务数据产生实质影响，相关交易具有商业合理性；发行人 0 元价格向阿波斯科技转让相关股权及债权相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定；

4、发行人基于发展战略需求收购潍柴重机零部件分公司，由于收购标的作为分公司不具有法人资格、且为了在收购后过渡期内提升收购标的资产和人员运营效率，发行人收购潍柴重机零部件分公司之业务而非股权，具有合理性；潍柴重机零部件分公司生产设备和生产人员在其原有业务和发行人农业机械零部件之间具有关联性，该业务收购具有合理性；收购完成后潍柴雷沃零部件分公司仍以潍柴动力为主要客户，主要系其暂处于业务转型的过渡期，其将逐步向农业装备业务转型；

5、公司与前员工持股/任职的经销商的交易的毛利率具有合理性，相关关联销售定价具有公允性；发行人基于谨慎性原则，将报告期内前员工持股/任职的经销商比照关联方进行披露，并将其离职当年和次年的交易披露为关联交易，信息披露准确、完整；

6、发行人对关联方往来余额形成原因具有合理性，应收款项坏账准备计提充分；发行人对潍柴动力同时存在大额应收账款及应付款项具有合理性，应收账款和应付账款的列报准确，相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

基于申报会计师执行的上述核查工作，就申报财务报表整体公允反映而言，申报会计师认为：

1、发行人陈述的其报告期内，农业装备业务向潍柴动力采购发动机占比大幅上升，主要系考虑战略规划、地理位置、市场需求及供应商市场地位后的调整，具有商业合理性，除潍柴动力外发行人亦与其他发动机供应商保持业务合作关系等，对潍柴动力不存在重大依赖；报告期内发行人向潍柴动力及其子公司采购劳务主要系农业装备业务共享用工导致，向潍柴重机采购原材料系发行人收购潍柴重机零部件分公司以前发生在潍柴重机及其分公司之间的交易，均具有合理的商

业原因，关联采购交易定价具有合理性与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

2、发行人列表说明的相关收购商标的具体情况，陈述其假设按照现行有效期对商标进行摊销，导致报告期内各期净利润减少的差异率在 10%以内与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；由于商标能够办理续展手续，持续为公司所有且带来收益，发行人将其作为使用寿命不确定的无形资产，未进行摊销，相关会计处理符合企业会计准则的相关规定，与市场可比案例相符；

3、发行人以下陈述与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致：2019 年 3 月，发行人向阿波斯欧洲进行大额增资具有合理性，增资当年即对相关股权及债权全额计提坏账准备具有合理性；2020 年，发行人向阿波斯欧洲进行资金拆借主要系为履行前期担保义务而向银行支付的赔款，以及基于战略发展考虑拆借少量资金用于阿波斯欧洲子公司马特马克股份和高登尼维持其正常运营，具有商业合理性；发行人已就增资阿波斯欧洲、对阿波斯欧洲拆借资金、履约担保事宜办理了外汇业务相关手续，相关程序合法合规；2020 年 12 月发行人以 0 元价格向阿波斯科技转让相关股权及债权与潍柴集团取得发行人控制权相关交易存在关联性，但 0 元转让未对发行人财务数据产生实质影响，相关交易具有商业合理性。发行人 0 元价格向阿波斯科技转让相关股权及债权相关会计处理符合企业会计准则的相关规定；

4、发行人陈述的其基于发展战略需求收购潍柴重机零部件分公司，由于收购标的作为分公司不具有法人资格、且为了在收购后过渡期内提升收购标的资产和人员运营效率，发行人收购潍柴重机零部件分公司之业务而非股权，具有合理性；潍柴重机零部件分公司生产设备和生产人员在其原有业务和发行人农业机械零部件之间具有关联性，该业务收购具有合理性；收购完成后潍柴雷沃零部件分公司仍以潍柴动力为主要客户，主要系其暂处于业务转型的过渡期，其将逐步向农业装备业务转型与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

5、发行人与前员工持股/任职的经销商的交易的毛利率具有合理性，相关关联销售定价具有公允性；发行人基于谨慎性原则，将报告期内前员工持股/任职

的经销商比照关联方进行披露，并将其离职当年和次年的交易披露为关联交易，信息披露准确、完整；

6、发行人对关联方往来余额形成原因具有合理性，应收款项坏账准备计提充分；发行人对潍柴动力同时存在大额应收账款及应付款项具有合理性，应收账款和应付账款的列报准确，相关会计处理符合企业会计准则规定。

三、中介机构对于完整识别前员工持股经销商及相关信息披露的核查情况、核查比例和核查结论的说明

（一）核查情况及核查方式

报告期内，发行人农业装备业务经销商数量超过 1,000 家，中介机构通过以下步骤对前员工经销商进行识别：

1、获取报告期内完整的经销商清单，通过企查查等第三方公开系统对发行人报告期内经销商的股东、董监高等主要人员情况进行查询；

2、将报告期内经销商股东、董监高名单与发行人报告期内在职、离职员工名册进行交叉核对，经核对，发行人存在部分员工姓名形式上与经销商部分股东、主要人员姓名相同的情形，通过进行专项核查，如获取对方身份证号、与员工进行确认或出具说明等，进一步对重名情况进行识别与剔除，最终识别确认员工或前员工持股/任职经销商清单；

3、在与主要经销商（覆盖报告期内经销收入的 70%以上）的访谈过程中，问询经销商的实际控制人、股东、董监高、与发行人开展业务的经办人员及其关系密切的家庭成员是否在或曾在发行人或发行人关联方处任职的情形；

4、与识别出来的前员工持股/任职经销商进行访谈，了解发行人与该经销商的交易背景，确认发行人经销商中不存在其他可能输送不当利益的特殊关系；

5、对发行人的董监高、核心岗位人员的资金流水进行核查，查看是否存在与经销商的非经营性资金往来。

（二）核查比例及核查结论

中介机构获取了公司农业装备业务报告期内全部的经销商名单，覆盖公司境内经销销售收入的比例为 100%。通过前述核查程序，共计识别出前员工持股或

任职经销商共 3 家，具体情况如下：

经销商名称	关联关系识别情况
诸城丰荣	该经销商原监事为王洪福，为公司前员工，为公司供应商质量工程师，该员工于 2019 年 12 月离职
依兰丰源	该公司股东周驰为公司原控股子公司雷沃北大荒工厂拖拉机制造总装班装配工，该员工于 2020 年 8 月离职
昆明春石	该公司总经理及持股 10%的股东吕伟原为公司销售人员，该员工于 2021 年 11 月离职，于 2022 年 9 月任昆明春石贸易有限公司执行董事兼总经理

经核查，发行人经销商中除诸城丰荣、依兰丰源及昆明春石外，不存在其他与发行人、发行人在职、离职员工、股东存在关联关系的经销商。公司与上述识别出来的前员工持股/任职的经销商的交易及披露情况参见本问题回复之“一/（五）结合同类产品向关联方及非关联方销售的毛利率及差异情况，进一步说明关联销售定价的公允性；结合可比公司案例，说明前员工持股经销商相关关联交易信息披露的准确性和完整性。”

问题 4：关于与关联方汇银租赁产生的融资租赁业务

根据申报材料及审核问询回复：

（1）报告期内，发行人农业装备板块融资租赁业务以售后回租模式开展，工程机械板块融资租赁业务以售后回租、直接租赁两种模式开展。同时，发行人存在为融资租赁业务模式下的承租方提供连带保证或回购责任。截至 2022 年 12 月 31 日，公司于该等融资租赁业务模式下的回购担保余额为 91,457.54 万元，公司仅将相关事项披露为或有事项，未进行会计处理。

（2）报告期内，发行人农业装备板块通过汇银租赁相关业务模式产生的收入为 4.46 亿元、11.81 亿元和 33.84 亿元，收入占比为 6.10%、10.49%和 21.48%，收入增幅远高于发行人农业机械板块收入增幅。发行人通过汇银租赁收到的回款金额分别为 183,932.90 万元、200,661.64 万元和 157,028.67 万元。报告期内，发行人与汇银租赁存在大额资金拆借行为，招股说明书显示为该公司因营运资金缺乏向发行人拆入资金。

（3）报告期内，由发行人原子公司汇银担保为通过汇银租赁开展融资租赁业务的客户提供担保并收取担保费，同时存出保证金，2022 年 6 月，公司已剥离汇银担保。

（4）报告期内，雷沃工程机械部分销售采用融资租赁业务模式，业务合同约定如终端客户发生逾期，由雷沃工程机械及经销商承担担保责任。报告期内雷沃工程机械于汇银租赁处回购整机系由于终端用户发生逾期事项。

（5）2020 年公司同意对汇银租赁回购担保业务提供 40 亿元担保额度，2021 年公司同意为汇银租赁设置最高保证责任额度为 8.5 亿元，2023 年公司同意为汇银租赁提供的每日最高担保金额不超过 20 亿元。

请发行人：

（1）说明汇银租赁的基本情况（包括但不限于成立时间、注册资本、股本结构、经营范围）、主要财务数据，汇银租赁向发行人大额拆入营运资金的合理性，其为发行人提供相关融资服务的资金来源，汇银担保剥离后为发行人业务提供存出保证金的主体，发行人大幅提高为该公司担保金额的合理性，是否存

在非发行人相关业务的担保情形，相关内控的有效性。

（2）说明该公司是否主要为发行人提供融资租赁服务业务，发行人主要通过该公司以融资租赁模式销售的原因，市场其他同类公司较少与发行人合作相关业务的合理性，发行人与其合作规模大幅提升且增幅远高于农机业务收入的合理性。

（3）说明汇银租赁融资租赁相关费率、担保与市场其他主体同发行人合作规定的差异、与汇银租赁与其他市场客户合作规定的差异，相关交易定价公允性。

（4）列表说明报告期各期不同业务板块融资租赁业务的收入、毛利率、回款情况（区分回款对象，如经销商、汇银租赁等）及与回款政策的匹配情况，说明各期主要客户、各期末应收账款主要单位采用融资租赁模式的比例，相关应收账款以融资租赁回款的情况，逾期款项中融资租赁模式的比例，对期间发生逾期的融资租赁款项后续期间的坏账计提/减值测试比例及其充分性。

（5）该业务不同流程节点的会计处理情况（如销售、收款、回购整机、租金逾期及追偿、贴息等）；发行人回购担保余额的核算准确性，对外担保债权的实现及追偿情况，报告期内终端客户逾期情况、未来逾期风险评估情况，发行人的风险敞口，相关担保义务未进行会计处理的合理性及合规性。

（6）说明其是否存在类金融业务，相关业务是否合法合规。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，并说明：

（1）对于融资租赁业务真实性、必要性、公允性的核查方式、核查比例和核查结论，说明相关融资租赁业务大幅增长的合理性，与同行业公司类似业务模式贡献收入比例的差异情况。

（2）结合财政部相关规定及《企业会计准则》，充分论述发行人相关业务会计核算的合规性。

（3）说明发行人相关业务的内控程序及其有效性，发行人担保风险评估情况及风险敞口、风险的可控性、坏账计提/减值测试的充分性。

回复：

一、发行人说明

（一）说明汇银租赁的基本情况（包括但不限于成立时间、注册资本、股本结构、经营范围）、主要财务数据，汇银租赁向发行人大额拆入营运资金的合理性，其为发行人提供相关融资服务的资金来源，汇银担保剥离后为发行人业务提供存出保证金的主体，发行人大幅提高为该公司担保金额的合理性，是否存在非发行人相关业务的担保情形，相关内控的有效性。

1、说明汇银租赁的基本情况（包括但不限于成立时间、注册资本、股本结构、经营范围）、主要财务数据

截至本回复出具之日，汇银租赁的具体情况如下：

公司名称	汇银融资租赁有限公司
成立时间	2009 年 9 月 22 日
注册资本	50,000 万元
股权结构	山重融资租赁有限公司持有 100%股权
实际控制人	山东重工集团有限公司
经营范围	许可项目：融资租赁业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）
主营业务	开展融资租赁业务
简要历史沿革	2009 年由发行人设立；2013 年 7 月发行人将 51%股份转让给阿波斯科技；2018 年 12 月，发行人将剩余 49%股份转让给阿波斯科技；2021 年山重融资租赁有限公司向阿波斯科技收购其全部股权

报告期内，汇银租赁的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	**2023 年 6 月 30 日/2023 年 1-6 月**	**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**
总资产	**206,779.02**	261,943.26	253,561.29	269,619.54
净资产	**61,151.72**	59,123.59	57,499.41	59,978.26
营业收入	**7,632.30**	16,367.17	18,151.03	16,072.82
净利润	**2,028.13**	2,794.78	2,521.15	679.71

注：汇银租赁 **2020-2022 年**财务数据经和信会计师事务所（特殊普通合伙）潍坊分所审计，**2023 年 1-6 月财务数据未经审计**。

2、汇银租赁向发行人大额拆入营运资金的合理性，其为发行人提供相关融资服务的资金来源

（1）汇银租赁向发行人大额拆入营运资金的合理性

汇银租赁自 2016 年起为发行人农业装备和工程机械整机销售提供融资租赁服务，2016 年至 2020 年期间，发行人与汇银租赁均属于发行人原控股股东阿波斯科技控制的企业；2020 年底发行人实际控制人变更为山东重工后，2021 年 4 月山东重工从阿波斯科技收购汇银租赁 100%股权，发行人与汇银租赁均属于山东重工控制的企业。

汇银租赁经营的融资租赁业务需要较强的资金实力，通过债务融资满足业务经营资金需求属于行业惯例（例如同样从事融资租赁业务的江苏金融租赁股份有限公司（以下简称“江苏金租”，600901.SH），其 2022 年末有息负债高达 854.43 亿元，占总资产比例为 78.39%）。报告期内实际控制人变更前后，发行人与汇银租赁基本持续属于同一实际控制人控制的企业，由于汇银租赁自有资金不足，且从外部金融机构融资授信规模较低，无法满足其融资租赁业务的资金需求，因此向发行人拆入资金作为营运的流动资金，拆借利率参考同期贷款基准利率并适当浮动，报告期内利率范围为 3.50%-5.50%，以实际资金占用情况计算利息。截至 2022 年 5 月，发行人对汇银租赁的拆出资金和相关利息均已全部收回。

报告期各期末，发行人对汇银租赁的其他应收款分别为 151,073.70 万元、100,129.06 万元、0 万元**和 0 万元**，包括发行人向其拆借资金、发行人原子公司汇银担保（已于 2022 年 6 月剥离）向其支付保证金以及发行人原子公司雷沃工程机械（已于 2021 年 12 月剥离）与汇银租赁在融资租赁业务合作中产生的往来款项，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
发行人向汇银租赁拆借资金	-	-	48,615.00	68,615.00
汇银担保向汇银租赁支付保证金余额	-	-	51,514.06	51,514.06
汇银租赁应付雷沃工程机械融资租赁业务往来款项	-	-	-	30,944.64
合计	-	-	**100,129.06**	**151,073.70**

其中，报告期内发行人向汇银租赁拆借资金的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
拆出资金期初余额	-	48,615.00	68,615.00	66,110.00
拆出资金	-	4.74	207.91	31,906.72
计提利息	-	618.65	3,465.09	2,926.39
收到还款	-	-49,238.39	-23,673.00	-32,328.11
拆出资金期末余额	-	-	**48,615.00**	**68,615.00**
利率	-	5.50%/3.50%	5.50%	4.35%/5.50%

综上，汇银租赁由于营运资金不足向发行人拆入资金具有合理性，相关资金拆借截至2022年5月已全部清理，且截至本回复出具之日未产生新的资金拆借。

（2）汇银租赁为发行人提供相关融资服务的资金来源

根据汇银租赁各期末资产负债表及其明细，汇银租赁提供融资服务的资金来源主要包括股东权益投资、从外部金融机构借款、从关联方（含发行人）拆借资金、收取租赁业务保证金等。具体情况如下：

单位：万元

项目		2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
融资租赁业务存量规模	农业装备	**87,526.59**	91,457.54	48,337.04	18,998.71
	工程机械	**115,021.68**	148,181.40	189,082.11	250,793.10
	合计	**202,548.27**	**239,638.94**	**237,419.15**	**269,791.81**
融资租赁业务的主要资金来源	1）股东权益	**61,151.72**	59,123.59	57,499.41	59,978.27
	2）有息负债				
	其中：从外部金融机构借款	**47,170.86**	64,699.94	16,804.39	-
	票据融资	-	3,000.00	16,000.00	
	从发行人拆借资金	-	-	48,615.00	68,615.00
	从汇银租赁控股股东山重租赁融资有限公司拆借资金	**46,610.78**	65,208.73	4,517.17	-
	从其他关联方（发行人合并范围以外）拆借资金	**14,889.00**	14,889.00	14,889.00	24,300.00
	3）保证金				
	其中：汇银担保支付保证金	-	-	51,514.06	51,514.06
	农业装备业务经销商保证金	**370.93**	534.30	747.04	1,540.62

项目		2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
	工程机械业务经销商保证金	10,267.12	12,862.68	2,982.74	4,180.15
	合计	180,460.41	220,318.24	213,568.81	210,128.10
主要资金来源对业务规模的覆盖比例		89.10%	91.94%	89.95%	77.89%

上述主要资金来源对融资租赁业务规模的覆盖比例为 77.89%、89.95%、91.94%和 89.10%，其他资金需求由汇银租赁其他经营性负债满足，其中 2020 年末包括对雷沃工程机械因融资租赁业务产生的往来款项 30,944.64 万元。

2021 年和 2022 年，汇银租赁逐步偿还从发行人拆借资金的全部款项，汇银担保也不再向其支付保证金，汇银租赁增加了从山重租赁融资有限公司拆借资金及从其他金融机构取得的借款以弥补该资金缺口。截至 2023 年 6 月末，汇银租赁从山重租赁融资有限公司和其他金融机构取得借款合计金额为 93,781.64 万元。

针对农业装备业务融资租赁的资金来源，截至 2023 年 6 月末，发行人农业装备融资租赁存量业务规模为 87,526.59 万元，汇银租赁的自有资金、从控股股东拆借资金、从外部金融机构借款等融资渠道能够覆盖相关资金需求。

汇银租赁开展融资租赁业务的资金来源符合行业惯例，例如 A 股上市公司江苏金租（600901.SH）亦主要从事融资租赁业务，截至 2022 年末，其总资产为 1,089.92 亿元，其中应收租赁款 1,004.00 亿元，占比 92.12%。从负债和权益构成来看，其股东权益 159.70 亿元，占总资产比例 14.65%；负债 930.22 亿元，占总资产比例 85.35%，其中有息负债（短期借款+拆入资金+长期借款+应付债券）合计 854.43 亿元，占总资产比例 78.39%；风险金及保证金 44.21 亿元，占总资产比例 4.06%。因此江苏金租主要以有息负债及股东权益投入作为其业务运营的资金来源，与汇银租赁类似。

3、汇银担保剥离后为发行人业务提供存出保证金的主体，发行人大幅提高为该公司担保金额的合理性，是否存在非发行人相关业务的担保情形，相关内控的有效性

（1）汇银担保剥离后为发行人业务提供存出保证金的主体

汇银担保主要围绕发行人上下游产业链开展供应链金融业务及融资租赁担

保业务，其担保服务的对象为发行人的终端客户。

发行人于 2022 年 6 月向山东重工转让汇银担保的 100%股权。剥离汇银担保后，发行人与汇银租赁在农业装备领域合作开展的融资租赁业务未新增其他保证金支付主体。2022 年以来，汇银租赁向发行人终端用户贷款，由发行人经销商和发行人对融资租赁业务模式下销售的设备承担回购或担保责任。

综上，汇银担保剥离后，不存在其他新增主体为发行人业务提供存出保证金。

（2）发行人大幅提高为该公司担保金额的合理性

1）融资租赁模式下，发行人为终端客户提供担保

公司在农业机械和工程机械设备销售过程中与汇银租赁开展融资租赁业务合作，并通过与汇银租赁签署《融资租赁业务合作协议》的方式约定公司为其及经销商推荐的承租方在融资租赁业务合同项下的租赁项目提供连带保证或回购责任。

根据《融资租赁业务合作协议》，公司及其经销商推荐的承租方具体承办融资租赁业务，由汇银租赁与前述承租方签订一系列融资租赁合同。若承租方在履行融资租赁合同过程中出现违约行为，汇银租赁有权要求公司及其经销商承担连带保证责任，或在符合回购条件下履行回购责任。对于保证责任，公司为其及经销商推荐的每个承租方在融资租赁合同项下的全部债务向汇银租赁提供连带责任保证。对于回购责任：①经销模式下，经销商在回购条件达成时，承诺履行回购义务；若经销商不能按约定履行回购义务的，公司承诺按照协议约定履行回购义务；②直销模式下，公司在回购条件达成时承诺按照协议约定履行回购义务。

2）发行人为终端客户提供担保的额度变动及合理性

就上述对外担保，公司履行了如下程序：①2019 年 8 月 28 日，公司召开股东大会，审议通过了《关于 2019-2020 年度银行综合授信及对外担保的股东大会议案》，同意公司对外担保额度 63 亿元；②2020 年 10 月 12 日，公司召开 2020 年第一次临时股东大会，审议通过了《关于 2020-2021 年度银行综合授信、对外担保、金融业务及关联借款的议案》，同意对汇银租赁回购担保业务提供 40 亿元担保额度；③2021 年 3 月 9 日，公司召开 2021 年第三次股东大会，审议通过了《关于向汇银融资租赁公司出具回购/保证责任承诺的议案》，同意设置最高保证

责任额度为 8.5 亿元（该额度仅针对农业装备板块业务，此外，针对工程机械业务的担保责任，公司于 2021 年 6 月 3 日召开 2021 年第五次股东大会，审议通过了《关于 2021 年度关联借款、回购担保额度等事宜的股东大会议案》，同意设置工程机械业务最高保证责任额度为 26.2 亿元）；④2022 年 1 月 12 日，公司召开 2022 年第一次股东大会，审议通过了《关于 2022 年度潍柴雷沃重工综合授信、回购担保等事宜的股东大会议案》，授权公司承担回购担保额度 10 亿元；⑤2023 年 1 月 30 日，公司召开 2023 年第一次股东大会，审议通过了《关于向汇银融资租赁有限公司提供担保额度上限的议案》，同意公司为无关联关系的客户在融资租赁合同项下全部债务提供的每日最高担保金额不超过 20 亿元。

报告期各期末，公司于该等融资租赁业务模式下的回购担保余额的具体情况如下：

单位：万元

项目		2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
发行人承担回购担保余额	农业装备	**87,526.59**	91,457.54	48,337.04	18,998.71
	工程机械	**-**	-	189,082.11	250,793.10
	合计	**87,526.59**	**91,457.54**	**237,419.15**	**269,791.81**

发行人与汇银租赁合作过程中对终端客户提供的担保金额变动主要受融资租赁业务增幅影响，2020 年发行人最高担保额度为 40 亿元，2021 年发行人农业装备业务和工程机械业务合计最高担保额度为 34.7 亿元，主要受外部环境对工程机械销售的负面影响，从业务实际出发，发行人相应调减担保额度。针对农业装备业务，2022 年以来农业装备板块融资租赁业务大幅增长，2021 年末及 2022 年末回购担保余额增长较快，因此发行人相应提高了 2022 年和 2023 年的担保额度，符合业务实际需求。

（3）是否存在非发行人相关业务的担保情形，相关内控的有效性

根据发行人与汇银租赁签署《融资租赁业务合作协议》约定，发行人为其及经销商推荐的承租方在融资租赁业务合同项下的租赁项目提供连带保证或回购责任，不存在非发行人相关业务的担保情形。

发行人对融资租赁的主要内部控制制度情况如下：

项目	具体内容
经销商准入流程及资质要求	发行人推荐经销商与汇银租赁合作开展融资租赁业务，对经销商建立了准入要求，原则上经销商应满足以下标准：1）与潍柴雷沃合作 1 年以上且经营正常稳定；2）企业成立或实际控制人从事农机行业 3 年以上；3）年度销售额 200 万元以上；4）在发行人处办理相应抵押担保手续；5）企业及法定代表人/实际控制人信用状况良好。
客户资质及要求	潍柴雷沃的经销商在向汇银租赁推荐客户前，先行考核该客户的资信、资产状况、履约能力。
担保资质及要求	根据客户单笔融资额不同，对担保人数量、年龄、婚姻状态、工作性质、户籍地、农机操作经验等做出要求。
贷后管理	租后管控环节固定化、流程化；建立风险预警机制，提前介入，月度对融资业务存量、逾期情况进行监控、调度、通报，对即将出现逾期或已出现逾期的协助金融平台进行催收，确保贷款回收。
内部管理	通过业务计划管理、融资销售管理和非融资款管理，控制融资租赁规模、确保融资租赁车辆及时提报销售和开具发票。

报告期内，发行人针对融资租赁业务过程中产生的担保事项均召开股东大会进行了审议。发行人对与汇银租赁合作的金融业务规范了经销商、终端客户准入要求和担保资质要求，明确终端客户进入的负面清单。对于股东大会通过的融资租赁业务担保额度，发行人建立了预警机制，定期监测担保额度的使用情况，对担保额度进行跟踪，相关内控有效。

综上，发行人以融资租赁方式销售及提供连带保证或回购责任的相关内控合理有效。

（二）说明该公司是否主要为发行人提供融资租赁服务业务，发行人主要通过该公司以融资租赁模式销售的原因，市场其他同类公司较少与发行人合作相关业务的合理性，发行人与其合作规模大幅提升且增幅远高于农机业务收入的合理性。

1、说明该公司是否主要为发行人提供融资租赁服务业务

报告期内，汇银租赁定位产业金融，主要服务于“雷沃”品牌，为发行人和雷沃工程机械的终端客户提供农业机械设备、工程机械设备的融资租赁服务。发行人占汇银租赁业务规模的比例如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
汇银租赁营业收入	**7,632.30**	16,367.17	18,151.03	16,072.82
其中：来自发行人相关业务的收入	**2,820.52**	5,730.73	18,151.03	16,072.82

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
来自发行人相关业务收入占汇银租赁营业收入比例	**36.96%**	35.01%	100.00%	100.00%

注：2021 年 12 月，发行人剥离雷沃工程机械，故 2022 年**起**汇银租赁营业收入中来自发行人收入比例不再是 100%。

报告期内，汇银租赁来自发行人有关业务的收入分别为 16,072.82 万元、18,151.03 万元、5,730.73 万元**和 2,820.52 万元**，占汇银租赁营业收入的比例分别为 100.00%、100.00%、35.01%**和 36.96%**。报告期内，汇银租赁的业务收入主要来源于农业机械设备和工程机械设备融资租赁，除 2022 年**和 2023 年 1-6 月**向雷沃工程机械的终端客户提供服务外，其他服务的客户均为发行人的终端客户。

综上，除发行人剥离工程机械业务的影响外，汇银租赁主要为发行人提供融资租赁服务。

2、发行人主要通过该公司以融资租赁模式销售的原因，市场其他同类公司较少与发行人合作相关业务的合理性

报告期内，发行人农业装备板块合作的融资租赁公司情况如下：

融资租赁公司	成立时间	注册资本	股权结构		控股股东或实际控制人
			股东名称	持股比例	
汇银租赁	2009年9月22日	50,000万元	山重融资租赁有限公司	100.00%	山东重工
哈银金融租赁有限责任公司	2014年6月11日	200,000万元	哈尔滨银行股份有限公司	80.00%	哈尔滨银行股份有限公司
			东宁丽致建筑装饰工程有限公司	15.00%	
			哈尔滨运通汽车销售服务有限公司	5.00%	

发行人农业装备板块合作的融资租赁公司有汇银租赁和哈银金融租赁有限责任公司（以下简称“哈银金租”）。其中，发行人的主要合作单位为汇银租赁，主要出于以下考虑：

（1）汇银租赁经营合规

汇银租赁系经国家商务部和国家税务总局批准，取得融资租赁业务资质的融资租赁公司，注册资本 5 亿元。汇银租赁是潍坊市仅有两家产业背景的融资租赁公司之一，是潍坊市融资租赁资产规模最大的融资租赁公司。

从业务合规而言，作为山东省属重点国企山东重工体系内的控股子公司，汇银租赁在融资租赁业务中对承租方的资信进行严格的尽职调查、信用评估、信贷审核和持续性风险管控，对于发行人筛选客户、防范风险亦是保障，与汇银租赁开展业务合作风险较小、业务规范。

（2）合作时间久，地域相近，沟通便捷

汇银租赁成立于 2009 年，经过十余年的运营，积累了丰富的业务操作及风险控制经验，储备了一支专业化的运营团队，与发行人合作时间较久。从地域而言，汇银租赁系潍坊市坊子区唯一的融资租赁公司，发行人选取汇银租赁进行合作，在业务操作、沟通的便捷性、及时性、有效性较其他融资租赁公司均有明显优势。

（3）与发行人需求的匹配性

通过多年合作，汇银租赁从金融产品设计、组织架构设置、业务模式、业务流程等均与发行人业务需求匹配度较高，市场对于汇银租赁业务具有较高的习惯性和认可度；同时，汇银租赁提供了同行业内“低利率、高效率”的金融产品支持，同时在终端业务区域布局了信用经理，能够为发行人的经销商和终端客户提供更加便捷和高效的服务。

（4）与体系内融资租赁公司合作符合行业惯例

由于融资租赁公司在业务开展中与销售团队密切合作，农业机械、工程机械等专用设备制造公司普遍与体系内融资租赁公司进行合作，在协同中促进销售目标实现和保障终端服务质量与效率。在农业机械领域，约翰迪尔、久保田、一拖股份（601038.SH）均存在体系内融资租赁公司，包括约翰迪尔融资租赁有限公司、久保田（中国）融资租赁有限公司、中国一拖集团财务有限责任公司（以下简称“一拖财务公司”）等。在工程机械领域，发行人工程机械业务同行业可比公司三一重工、中联重科、徐工集团工程机械股份有限公司等均采用融资租赁业务模式，且通过体系内融资租赁公司开展业务。

综上，由于汇银租赁经营合规、与发行人合作时间久，地域相近，沟通便捷，能够与发行人需求高度匹配，发行人主要通过与汇银租赁合作以融资租赁模式销售，此外专用设备制造企业与其体系内融资租赁公司合作符合行业惯例，因此具

有商业合理性。

3、发行人与其合作规模大幅提升且增幅远高于农机业务收入的合理性

报告期内，发行人农业装备板块通过汇银租赁相关业务模式实现的销售收入分别为 44,891.73 万元、122,732.64 万元、346,106.64 万元**和 136,635.27 万元**，占当年农业装备板块销售收入的比例分别为 6.14%、10.91%、21.97%**和 18.04%**，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
通过汇银租赁实现的收入	**136,635.27**	346,106.64	122,732.64	44,891.73
农业装备业务收入	**757,357.19**	1,575,038.67	1,125,272.86	731,419.35
占比	**18.04%**	**21.97%**	**10.91%**	**6.14%**

报告期内，发行人农业装备业务与汇银租赁通过融资租赁模式合作产生的收入大幅提升具有合理的业务背景，具体如下：

（1）在国家和行业政策支持下，农业机械行业融资租赁渗透率持续提升

2015 年 8 月，国务院办公厅印发了《关于加快融资租赁业发展的指导意见》，鼓励融资租赁公司支持现代农业发展，积极开展面向种粮大户、家庭农场、农业合作社等新型农业经营主体的融资租赁业务，解决农业大型机械、生产设备、加工设备购置更新资金不足问题。2015 年 9 月，国务院办公厅印发了《关于促进金融租赁行业健康发展的指导意见》，明确提出支持设立面向“三农”、中小微企业的金融租赁公司，鼓励金融租赁公司发挥融资便利、期限灵活、财务优化等优势，开发适合“三农”特点、价格公允的产品和服务，积极开展大型农机具金融租赁试点，支持农业大型机械、生产设施、加工设备更新。

农机融资租赁让农民由“直接购买”变为“先租后买”，减轻一次性投入压力，成为缓解农民购机难、贷款难的一条可行路径。近年来，行业内主要农机生产厂商以及农业机械领域的融资租赁公司均大力推广金融业务，融资租赁模式在农业机械终端销售市场的渗透率越来越高。

以江苏金租（600901.SH）为代表，根据其年度报告披露，在农业机械业务板块取得融资租赁业务收入增幅较大且高于公司整体业务增幅，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年		2021 年		2020 年
	金额	变动	金额	变动	金额
融资租赁业务收入	684,520.16	4.72%	653,657.65	12.97%	578,587.70
其中：农业机械板块	31,581.47	65.96%	19,029.47	52.54%	12,475.11

（2）发行人顺应行业发展趋势通过融资租赁方式销售比例提升具有合理性

一方面，融资租赁方式能够缓解经销商和终端用户资金压力，提升发行人回款效率。融资租赁模式中，汇银租赁等融资租赁公司向终端用户提供融资服务，可以一定程度上缓解终端用户购机时资金紧张的压力，也可以通过融资租赁公司与终端客户签订协议的方式更好地约束终端客户，实现对终端用户回款的有效管控，相比经销商直接对终端用户的管控力度更强，减少终端用户向经销商的赊销，减轻经销商的回款压力，进而提升发行人的回款效率。

另一方面，发行人实施贴息政策在终端市场有较好的营销效果。2020 年以来，发行人在农业装备业务中实施“金融贴息”促销政策，终端用户可以低息或免息分期付款购买农机，购机意愿提升，有效挖掘了终端市场需求。贴息的促销政策帮助发行人提升在终端市场的营销竞争力，公司的促销方式由传统促销方式向传统促销与金融贴息结合的方式倾斜，促进了终端客户采用融资租赁方式购机比例的提升。

综上，发行人通过融资租赁模式销售实现收入大幅增长具有合理性。

（3）发行人通过融资租赁模式进行销售与行业可比公司具有一致性

报告期内，发行人通过融资租赁等金融模式回款金额占农业装备业务收入的比例为 3.32%、7.75%、12.27%**和 11.44%**，与可比公司沃得农机趋势一致，具体情况如下：

单位：万元

项目		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
发行人	融资租赁公司回款金额	**86,671.60**	193,202.02	87,214.92	24,296.56
	农业装备营业收入	**757,357.19**	1,575,038.67	1,125,272.86	731,419.35
	占比	**11.44%**	**12.27%**	**7.75%**	**3.32%**
沃得农机（在审）	客户信贷受托支付机构回款金额	**未披露**	142,143.93	103,688.63	27,409.50

项目		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
	营业收入	**未披露**	1,121,512.10	988,378.15	698,892.94
	占比	**未披露**	**12.67%**	**10.49%**	**3.92%**

注：沃得农机的数据来源为《江苏沃得农业机械股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（注册稿）》，**沃得农机尚未披露 2023 年 1-6 月数据**。

发行人和沃得农机均处于融资租赁回款比例较低（2020 年-2022 年通过融资租赁公司或客户信贷受托支付机构回款占销售收入比例均在 15%以下），且增长速度较快（均在 3 年内从约 3%增长至接近 15%）的阶段，主要系国内市场农机市场融资租赁等信贷购买方式的渗透率绝对水平较低，在国家和行业政策的支持下，融资租赁渗透率提升，并由于规模较小而呈现出较大增幅的情形。国内农业机械融资租赁渗透率低于工程机械等其他专用设备领域、也低于国际市场水平。例如徐工机械（000425.SZ）和柳工（000528.SZ）在 2022 年融资租赁模式的销售占当年营业收入的比例分别为 56.56%和 37.09%，高于发行人融资租赁模式实现收入的比例。对标国际一流农机公司约翰迪尔，根据其年度报告披露，截至 2020 财年度、2021 财年度和 2022 财年度末，约翰迪尔应收融资款项（含已证券化部分）占当期销售收入的比例分别达到 110.17%、96.78%和 88.84%；可见约翰迪尔所在国际市场农业机械渗透率远高于我国市场的水平。因此，国内农机企业通过融资租赁方式销售呈现快速增长趋势、且高于公司整体销售收入增长具有合理性。

在专用设备制造行业，融资租赁是常见的销售模式之一。部分专用设备行业（拟）上市公司采用融资租赁模式进行销售的案例如下：

公司	融资租赁模式进行销售的情况	融资租赁销售金额情况
一拖股份（601038.SH）	利用子公司一拖财务公司开展融资租赁业务，对融资租赁业务具有较强的控制能力	2021 年末，长期应收款中应收融资租赁款、应收销售款（具有融资性质）合计 6.27 亿元，占当年收入的比例为 6.71%（2022 年一拖财务公司因重组整合出售了融资租赁业务，未再披露相关数据）
沃得农机（在审）	存在客户信贷受托支付机构回款金额的第三方回款方式，根据市场公开信息与哈银金租等公司合作开展融资租赁业务进行销售	2022 年客户信贷受托支付机构回款金额为 142,143.93 万元，占营业收入比例为 12.67%
花溪科技（872895.BJ）	为更好的促进公司产品销售、提高市场占有率及改善公司现金流，与江苏金融租赁股份有限公司进行客户融	2023 年 6 月审议承担回购担保的金额不超过人民币 4,000 万元，其 2022 年营业收入金额为 13,847.95 万元，

公司	融资租赁模式进行销售的情况	融资租赁销售金额情况
	资租赁业务的合作，并向终端客户承担回购担保责任	经审议的担保责任上限占营业收入比例为 28.89%
约翰迪尔	通过自有融资租赁平台为终端客户提供融资（根据其他公开信息，在中国市场以约翰迪尔融资租赁有限公司为主体，存在应收账款保理等具体方式）	根据年度报告披露，截至 2020 财年度、2021 财年度和 2022 财年度末，应收融资款项（含已证券化部分）占当期销售收入的比例分别为 110.17%、96.78%和 88.84%
久保田	通过自有融资租赁平台久保田（中国）融资租赁有限公司为终端客户提供融资服务	未披露
大族数控（301200.SZ）	与融资租赁公司合作	未披露
三一重工（600031.SH）	设立融资租赁公司为客户提供融资	2022 年末，因厂家提供担保而承担担保义务的余额为 171.29 亿元
徐工机械（000425.SZ）	与融资租赁公司合作	2022 年融资租赁模式的销售金额 530.62 亿元，占当年营业收入的比例为 56.56%
中联重科（000157.SZ）	利用自有融资租赁平台或第三方融资租赁机构为客户提供融资	截至 2022 年末，账面应收融资租赁金额为 119.72 亿元，占 2022 年主营业务收入的比例为 28.76%，对应利用自有融资租赁平台开展业务的部分；2022 年工程机械业务融资租赁模式的销售金额为 99.49 亿元，占工程机械板块收入比例为 25.7%
柳工（000528.SZ）	通过自有融资租赁平台或第三方融资租赁机构为客户提供融资	2022 年融资租赁模式的销售金额约为 98.21 亿元，占公司营业收入的比例为 37.09%

注：根据吉峰三农科技服务股份有限公司（300022.SZ）2022 年年度报告，吉峰三农科技服务股份有限公司与约翰迪尔、久保田下属融资租赁公司合作，可以推断约翰迪尔、久保田涉足融资租赁业务

（4）汇银租赁作为发行人主要合作融资租赁机构具有合理性

综合考虑汇银租赁公司资质、管理规范、风险控制、合作基础以及与发行人业务匹配性等原因，发行人与汇银租赁建立了长期合作关系，并将其作为主要融资租赁合作机构，具体原因参见本问题回复之“一/（二）/2、发行人主要通过该公司以融资租赁模式销售的原因……”相关内容。发行人主要通过汇银租赁进行融资租赁模式销售，且报告期内融资租赁模式销售增长幅度较高，因此报告期内与汇银租赁合作规模大幅提升且增幅远高于农机业务收入。

综上，公司与汇银租赁合作规模大幅提升且增幅远高于农机业务收入，系公司在业务发展过程中顺应行业发展趋势以及为提升终端市场竞争力进行业务决策的结果，与行业发展以及可比公司业务情况相符，具有商业合理性。

（三）说明汇银租赁融资租赁相关费率、担保与市场其他主体同发行人合作规定的差异、与汇银租赁与其他市场客户合作规定的差异，相关交易定价公允性。

1、说明汇银租赁融资相关费率、担保与市场其他主体同发行人合作规定的差异

（1）汇银租赁与发行人合作其他融资租赁公司的费率差异

报告期内，发行人在农业装备的融资租赁业务中与汇银租赁、哈银金租合作，在工程机械的融资租赁业务中与汇银租赁、浙江中大元通融资租赁有限公司（以下简称“浙江中大”）合作，合作融资租赁公司对终端客户收取的费用差异情况如下：

业务类型	融资租赁公司	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
农业装备	汇银租赁	7.2%-7.7%	7.7%	8.4%-8.7%	8.5%-9.0%
	哈银金租	7.2%-8.7%	7.7%-8.7%	8.7%	--
工程机械	汇银租赁	--	--	7.0%-7.5%	6.9%
	浙江中大	--	--	8.7%	--

报告期内，汇银租赁的费率水平低于哈银金租、浙江中大等其他融资租赁公司，系由各方各自考虑其市场竞争策略、业务规划和资本成本等因素后市场化定价产生，主要原因包括：

1）哈银金租、浙江中大与发行人合作时间短、业务规模较小，费率水平高

哈银金租和浙江中大均系自 2021 年开始为发行人终端用户提供融资租赁业务，整体业务规模较小。发行人引入哈银金租、浙江中大等合作方，能够补充发行人终端用户对融资租赁业务的需求。由于合作尚在初期阶段，业务规模较小，哈银金租、浙江中大向发行人终端用户收取的费率水平较高。

2）金融产品特点影响费率的制定

在农业装备领域，汇银租赁倾向于操作“短平快”金融产品，对于终端用户的融资期限控制的较为严格，业务以中原地区中型、小型农机产品为主，而哈银金租倾向于操作融资期限长的金融产品，且终端操作以高价值设备为主。2022 年，汇银租赁向发行人终端用户单笔放款金额在 8 万元以上的数量约占汇银租赁

与发行人合作业务总数量的 28%，与之相比，哈银金租在发行人终端用户中开展业务单笔放款 8 万元以上占比约为 47%。此外，中诚信国际信用评级有限责任公司出具的《哈银金融租赁有限责任公司 2020 年度跟踪评级报告》披露，“2019 年公司农机零售租赁业务实现较快发展，年内农机零售融资租赁业务实现投放 2.14 亿元，涉及业务 641 笔，笔均金额 33.40 万元”，可见哈银金租农机业务融资租赁单笔放款金额较大，因此其农机业务板块制定的费率水平较高。

在工程机械领域，汇银租赁倾向于操作直租及中小型挖掘机产品，对于大型挖掘机产品的终端用户的融资期限控制及准入标准较为严格，而浙江中大倾向于操作以租代售等特色金融产品，终端操作以高价值设备为主。雷沃工程机械与浙江中大尚未形成长期的合作历史，浙江中大在合作初期制定费率水平较高，具有合理性。

3）回购担保责任存在差异

在与汇银租赁的业务合作中，经销商、发行人承担终端回购责任，但在与哈银金租、浙江中大的合作中，发行人未承担担保或回购责任，因此导致融资租赁公司面临的风险不同。融资租赁业务的回款风险越高，费率水平相应越高。

综上，汇银租赁与发行人合作的其他融资租赁公司哈银金租和浙江中大收取的融资费率存在差异具有合理性，不存在重大异常差异。

（2）汇银租赁与发行人合作其他融资租赁公司的担保规定的差异情况

根据相关合作协议约定，发行人向与汇银租赁合作开展的融资租赁模式下的终端用户承担连带担保责任，发行人向哈银金租、浙江中大开展的融资租赁模式下的终端用户无需承担连带担保责任。发行人与不同租赁公司的合作规定差异的具体情况如下：

融资租赁公司	发行人担保	担保期间	其他担保责任	担保顺位
汇银租赁	发行人需承担回购责任	至承租人还款完毕	经销商需承担回购责任	发行人在经销商之后
哈银金租	无	无	经销商需承担回购责任	无
浙江中大	无	无	经销商需承担回购责任	无

注：发行人担保顺位在经销商之后，即如终端客户违约，汇银租赁应首先要求经销商承担担保责任；此外，如发行人承担回购责任，有权利向经销商追偿。

发行人向汇银租赁开展的融资租赁模式下的终端用户承担回购责任的原因主要为汇银租赁系山东重工体系内企业，根据山东重工关于融资租赁业务与实体产业合作的要求，山东重工下属融资租赁业务均需实体厂家提供回购义务。如山东重工下属的山重融资租赁有限公司在与中国重汽（000951.SZ）、陕西重型汽车有限公司、山重建机、山推股份（000680.SZ）等厂商合作中，均由合作厂商提供回购担保责任，具体情况如下：

根据中国重汽（000951.SZ）2022 年度报告披露，“根据本集团与山重融资租赁有限公司签订的合作协议，双方约定山重融资租赁有限公司为信誉良好的自然人及法人客户提供融资租赁业务，本集团为融资租赁的承租方未能支付的融资租赁分期付款及利息提供见物回购担保责任。”

根据潍柴动力（000338.SZ）2022 年度报告披露，“对于本公司之子公司陕西重型汽车有限公司现金销售卖断给经销商的产品，陕西重型汽车有限公司与山重融资租赁签订合作协议，双方约定山重融资租赁为陕西重型汽车有限公司的经销商及其终端客户提供融资租赁服务，融资租赁的承租方（终端客户）未能支付融资租赁分期付款及利息、且相关经销商不能履行回购义务的，陕西重型汽车有限公司在满足约定的产品质量条件下履行见物回购义务……截至本财务报告批准报出日，本集团从未收到过此类业务下的回购要求，本集团认为陕西重型汽车有限公司后续实际履行回购义务的可能性较小，因此未确认预计负债。”

根据山推股份（000680.SZ）在 2023 年 4 月 29 日的《关于与山重融资租赁有限公司开展融资租赁业务的公告》披露，“……在上述授信额度内，符合条件的用户，可按有关规定办理融资租赁业务，公司承担本协议项下用户办理融资租赁业务产生的回购担保责任。授信期限届满，公司对已在授信期内发生的业务仍有回购担保责任，直到所担保的综合授信业务余额还清为止。”

此外，由于发行人报告期内，农业装备板块并无实际发生回购责任，发行人对融资租赁公司开展的融资租赁模式下的终端用户是否承担担保责任未对发行人实际经营产生影响。

综上，汇银租赁在融资相关费率、担保等方面与市场其他主体同发行人合作规定存在差异，但具有合理原因。

2、汇银租赁融资租赁相关费率、担保与汇银租赁与其他市场客户合作规定的差异

报告期内，除与发行人和雷沃工程机械合作、向发行人和雷沃工程机械终端客户提供融资租赁服务外，汇银租赁不存在其他市场合作方。

3、相关交易定价公允性

（1）融资租赁费率系由融资租赁公司自主定价

融资租赁公司费率系由融资租赁公司向终端用户收取的费用。发行人自身并不直接开展售后回租、直接租赁形式的融资租赁销售业务，融资租赁业务在经销商、终端用户与融资租赁公司之间展开，基于此，融资租赁相关费率亦由融资租赁公司自主定价。

（2）根据融资租赁业务市场情况，相关交易费率符合市场整体水平

融资租赁公司在确定费率时，综合考虑其业务策略、资金成本、风险敞口等因素，由于外部宏观经济环境、利率水平、融资租赁业务相关行业发展趋势等情形影响，以及不同融资租赁公司在自有资金规模、有息负债资金成本、业务规模、风险控制、与合作厂商的议价能力等各方面存在差异，融资租赁公司的费率水平存在差异或变动的情形。

农业装备领域开展融资租赁业务费率水平主要在 6%-11%之间，商业银行针对农机购买者推出的贷款利率略低，主要在 4%-6%之间，可参考市场案例如下：

1）融资租赁公司农机装备业务费率

融资租赁公司	参考费率	具体情况
江苏金租（600901.SH）	8%-11%	根据江苏金租（600901.SH）年度报告披露财务数据，按照融资租赁费率=融资租赁业务收入/（上年末应收融资租赁款余额+本年末应收租赁款余额）*2 计算，2020 年、2021 年和 2022 年，江苏金租融资租赁业务的整体费率为 7.83%、7.52%和 6.93%；其中农、林、牧、渔业领域的费率为 10.41%、8.82%和 8.56%。
哈银金租	约 7%	根据《哈银金融租赁有限责任公司 2020 年度报告》披露财务数据，按照融资租赁费率=融资租赁业务收入/（上年末应收融资租赁款余额+本年末应收租赁款余额）*2 计算，2020 年哈银金租的整体利率为 6.83%；
约翰迪尔融资租赁有限公司	6.00%-10.50%	根据裁判文书网约翰迪尔融资租赁有限公司相关判决书，包括（2021）津 03 民终 7985 号、（2020）津 0116 民初 16685 号、（2020）津 03 民终 2363 号等，约翰迪尔融资租赁有

融资租赁公司	参考费率	具体情况
		限公司通过签署保理合同等模式向终端用户提供融资租赁服务，参考裁判文书所述合同条款对购机款项和延期付款费的约定，其融资租赁费率包括 6.00%、10.50%等具体情形。
久保田融资租赁（中国）有限公司	6%	2021 年 1 月上海市租赁行业协会举行“第五届第四次会员大会暨融资租赁年会线上直播会议”，发布融资租赁案例中包括久保田融资租赁（中国）有限公司“直接服务农户的农业机械融资租赁项目”，根据公开信息披露，“久保田融资租赁（中国）有限公司目前主要针对农业机械的融资租赁采用低利率（年平均 IRR 仅为 6%）、手续简便……”由此可见，久保田融资租赁（中国）有限公司的融资租赁费率在 6%左右。

2）商业银行农机贷款金融产品利率

贷款主体	参考利率	具体情况
河南省西平农商银行	4.25%	根据 2023 年 2 月公开信息披露，河南省西平农商银行二郎支行和沃得农机公司西平分公司针对购买农机客户，推出一款专项“农机贷”产品，年息 4.25%，月息为 0.35%。
农业银行农行阿克苏分行	不高于 5.5%	根据 2023 年 6 月公开信息，农业银行农行阿克苏分行与天农农机签订“农机贷款”战略合作协议，向天农农机推荐的购机客户提供“农机 e 贷”融资、理财、结算等全方面金融服务，并分别制定了 1-5 年期优质低息的融资政策，年平均综合利率不高于 5.5%。
中国银行临汾分行	3.95%-4.20%	根据 2022 年 7 月公开信息，中国银行临汾分行推行“农机贷”服务方案，授信贷款金额不超过 50 万元，贷款利率一年期 3.95%，一年期以上 4.20%。
贵州省“农机贷”合作银行	不高于 6%	根据黔东南州人民政府网微信公众号《政策百事通|贵州省“农机贷”的额度和利率是多少？》披露，“合作银行贷款利率原则上执行不高于 6%/年……可以向以下银行申请：中国邮政储蓄银行省级分行、中国工商银行省级分行、中国建设银行省级分行、中国银行省级分行、中国民生银行省级分行、贵阳银行、省农村信用联社各分社以及其他有意向合作的银行。”

综上，参考市场案例信息，农业装备领域融资租赁公司开展融资租赁业务费率水平主要在 6%-11%之间，商业银行针对农机购买者推出的贷款利率略低，主要在 4%-6%之间。报告期内，汇银租赁开展融资租赁业务的费率在 7%至 9%之间，与市场费率相比具有合理性，相关交易定价公允。

（四）列表说明报告期各期不同业务板块融资租赁业务的收入、毛利率、回款情况（区分回款对象，如经销商、汇银租赁等）及与回款政策的匹配情况，说明各期主要客户、各期末应收账款主要单位采用融资租赁模式的比例，相关应收账款以融资租赁回款的情况，逾期款项中融资租赁模式的比例，对期间发生逾期的融资租赁款项后续期间的坏账计提/减值测试比例及其充分性。

1、列表说明报告期各期不同业务板块融资租赁业务的收入、毛利率、回款情况（区分回款对象，如经销商、汇银租赁等）及与回款政策的匹配情况

报告期内，发行人农业装备板块及工程机械板块存在采用融资租赁销售模式的情形，具体情况如下：

（1）农业装备业务板块

1）销售收入和回款情况以及与回款政策的匹配性

在发行人与融资租赁公司合作开展农业装备融资租赁业务的模式下，购销关系的双方为经销商和终端用户，借贷关系的双方系终端用户与融资租赁公司，发行人从融资租赁公司收取款项（即以融资租赁业务模式实现收入的部分款项）后，冲销对应经销商的应收账款。以融资租赁模式实现收入的其余款项由经销商另行向发行人回款，且与该经销商其他不涉及融资租赁模式的销售收入共同进行滚动结算，无法区分经销商回款是否对应融资租赁相关的终端销售。

报告期内，发行人农业装备业务板块通过融资租赁方式实现的销售收入，以及公司通过融资租赁公司回款的情况如下：

单位：万元

项目		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
销售收入	以融资租赁模式实现收入	**169,510.19**	468,778.00	151,657.00	44,891.73
	农业装备业务收入	**757,357.19**	1,575,038.67	1,125,272.86	731,419.35
	融资租赁模式销售占比	**22.38%**	29.76%	13.48%	6.14%
销售回款	农业装备业务经销商回款	**675,677.43**	1,479,344.69	1,227,559.61	848,274.19
	融资租赁公司回款	**86,671.60**	193,202.02	87,214.92	24,296.56
	农业装备业务销售回款合计	**762,349.03**	1,672,546.71	1,314,774.53	872,570.75
农业装备业务回款比例		**92.35%**	**97.42%**	**107.19%**	**109.45%**

注 1：农业装备业务回款比例=农业装备业务销售回款合计/（农业装备业务收入*1.09），即考虑 9%增值税率；未区分配件部分适用 13%的增值税率；

注 2：公司注重经销商回款管理，鼓励经销商全款提货，经销商回款执行效果良好；发行人

报告期内收到较多的预收款项。

根据农业装备板块经销商的回款政策，发行人原则上要求经销商在每年 6 月 30 日前对上半年销售的 70%**（2023 年变更为 75%）**回款，在每年 12 月 31 日前对全年销售均回款。由上表可见，农业装备业务的全部销售回款（含通过融资租赁业务由融资租赁公司回款部分）占公司农业装备业务收入比例较高，分别为 109.45%、107.19%、97.42%**和 92.35%**，反映出发行人回款情况良好，与发行人回款政策要求具有匹配性。

2）毛利率

报告期内，发行人通过融资租赁模式销售的毛利率水平与整体毛利率接近，各期差异均不超过 **0.30%**，差异较小，具体情况如下：

项目		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
毛利率	融资租赁模式	**13.83%**	13.29%	15.87%	13.93%
	农业装备业务	**14.13%**	13.49%	16.00%	13.97%
	差异	**-0.30%**	-0.20%	-0.13%	-0.04%

（2）工程机械业务板块

1）销售收入和回款情况以及与回款政策的匹配性

报告期内，发行人工程机械业务板块通过融资租赁方式实现的销售收入，以及公司通过融资租赁公司回款的情况如下：

单位：万元

项目		2021 年	2020 年
销售收入	以融资租赁模式实现收入	155,031.58	176,359.33
	工程机械业务收入	324,852.78	364,196.84
	融资租赁模式销售占比	47.72%	48.42%
销售回款	工程机械业务经销商直接回款	120,934.25	155,456.69
	融资租赁公司回款	142,087.92	159,641.34
	工程机械业务销售回款合计	263,022.17	315,098.04
工程机械业务回款比例		**71.65%**	**76.57%**

注：工程机械业务回款占收入比例=工程机械业务回款金额/（工程机械业务销售金额*1.13），即考虑 13%增值税率。

根据工程机械板块经销商的回款政策，主要向经销商提供全款、分期收款、

融资租赁等信用模式，经销商销售的设备需在当月完成 CRM 系统录入并实现回款，对于采用分期收款的，需要支付分期首付款并制定回款计划，还款日一般为每月 15 日；对于采用融资租赁方式的，经销商需要支付融资首付款，其余款项由金融机构放款后将款项支付至公司。

由上表可见，受到分期收款业务向客户提供较长信用期的影响，2020 年和 2021 年发行人工程机械业务销售回款占收入比例分别为 76.57%和 71.65%。

2）毛利率

报告期内，发行人通过融资租赁模式销售的工程机械产品毛利率水平与整体毛利率接近，各期差异均不超过 0.10%，差异较小，具体情况如下：

项目		2021 年	2020 年
毛利率	融资租赁模式	6.11%	11.28%
	工程机械业务	6.20%	11.29%
	差异	-0.09%	-0.01%

综上，报告期内各业务板块客户回款情况与信用政策具有匹配性，以融资租赁模式销售的毛利率与整体毛利率基本一致。

2、说明各期主要客户、各期末应收账款主要单位采用融资租赁模式的比例，相关应收账款以融资租赁回款的情况

（1）主要客户采用融资租赁模式和由融资租赁公司回款的情况

报告期内，发行人农业装备板块和工程机械板块前五大客户采用融资租赁模式销售以及从融资租赁公司回款的具体情况如下：

1）农业装备板块

单位：万元

期间	序号	主要客户	销售收入			当年销售回款		
			总金额	其中：融资租赁模式	融资租赁模式占比	该经销商回款金额	其中：通过融资租赁公司回款金额	融资租赁公司回款占比
2023年1-6月	1	渭南市福康农机汽贸有限公司	11,509.59	2,575.45	22.38%	11,726.66	770.44	6.57%
	2	密山市北方沃土经贸有限公司	9,290.52	3,173.21	34.16%	10,035.81	1,850.92	18.44%
	3	Agromash Holding KZ JSC	7,912.72	-	-	4,907.36	-	-
	4	新疆隆皖商贸有限公司	7,599.22	671.21	8.83%	8,404.90	351.84	4.19%
	5	安徽省沃丰农业机械有限公司	7,536.67	1,607.39	21.33%	7,120.80	734.90	10.32%
	合计		43,848.71	8,027.26	18.31%	42,195.53	3,708.10	8.79%
2022年	1	渭南市福康农机汽贸有限公司	18,226.55	6,079.48	33.36%	20,132.13	1,996.34	9.92%
	2	正阳县兴业商贸有限公司	17,803.19	3,771.87	21.19%	14,337.94	1,391.00	9.70%
	3	南京苏欣福沃农机有限公司	17,387.40	607.94	3.50%	19,249.66	304.52	1.58%
	4	江苏吉田农机有限公司	16,884.39	9,388.51	55.60%	18,191.92	4,385.02	24.10%
	5	密山市北方沃土经贸有限公司	16,699.37	8,344.18	49.97%	17,321.39	5,869.35	33.88%
	合计		**87,000.90**	**28,191.98**	**32.40%**	**89,233.04**	**13,946.23**	**15.63%**
2021年	1	密山市北方沃土经贸有限公司	17,510.51	3,067.24	17.52%	17,410.17	2,305.75	13.24%
	2	安徽汇天汽贸有限公司	15,588.09	182.51	1.17%	15,395.08	102.90	0.67%
	3	正阳县兴业商贸有限公司	12,594.49	1,910.87	15.17%	12,307.46	1,171.31	9.52%
	4	江苏吉田农机有限公司	12,243.48	1,850.92	15.12%	13,533.98	1,032.18	7.63%
	5	Agromash Holding KZ JSC	11,048.34	-	-	8,985.92	-	-

期间	序号	主要客户	销售收入			当年销售回款		
			总金额	其中：融资租赁模式	融资租赁模式占比	该经销商回款金额	其中：通过融资租赁公司回款金额	融资租赁公司回款占比
	合计		**68,984.91**	**7,011.54**	**10.16%**	**67,632.61**	**4,612.14**	**6.82%**
2020年	1	密山市北方沃土经贸有限公司	15,614.60	110.05	0.70%	9,809.26	50.90	0.52%
	2	安徽汇天汽贸有限公司	7,918.11	29.83	0.38%	11,027.42	-	-
	3	驻马店市福田农机有限公司	7,085.16	47.80	0.67%	8,046.22	16.50	0.21%
	4	南京苏欣福沃农机有限公司	6,320.77	-	-	8,536.62	-	-
	5	湖南德沃农业机械销售有限公司	6,256.45	735.11	11.75%	6,788.64	359.80	5.30%
	合计		**43,195.09**	**922.79**	**2.14%**	**44,208.16**	**427.20**	**0.97%**

2）工程机械业务

单位：万元

期间	序号	主要客户	销售收入			当年销售回款		
			总金额	其中：融资租赁模式	融资租赁模式占比	该经销商回款金额	其中：通过融资租赁公司回款金额	融资租赁公司回款占比
2021 年	1	无锡锐马机械设备有限公司	26,969.33	23,341.42	86.55%	27,416.91	19,179.39	69.95%
	2	山东壹路通工程机械有限公司	20,726.79	12,908.50	62.28%	18,755.14	10,942.95	58.35%
	3	南京鑫宏昌机械有限公司	13,619.11	10,892.05	79.98%	13,997.73	8,907.17	63.63%
	4	江西星恒工程机械有限公司	12,080.20	-	-	6,686.43	-	-
	5	广东博新工程机械有限公司	11,023.90	4,224.04	38.32%	7,785.90	3,001.75	38.55%
	合计		**84,419.33**	**51,366.01**	**60.85%**	**74,642.11**	**42,031.26**	**56.31%**
2020 年	1	无锡锐马机械设备有限公司	**36, 624. 35**	31,716.79	**86. 60%**	37,852.14	33,487.12	88.47%

期间	序号	主要客户	销售收入			当年销售回款		
			总金额	其中：融资租赁模式	融资租赁模式占比	该经销商回款金额	其中：通过融资租赁公司回款金额	融资租赁公司回款占比
	2	山东壹路通工程机械有限公司	**24,662.34**	18,518.32	**75.09%**	24,692.46	17,034.03	68.98%
	3	江西驰恒实业有限公司	**17,931.42**	935.40	**5.22%**	18,135.79	803.46	4.43%
	4	山东和沃机械设备有限公司	**15,921.54**	12,245.84	**76.91%**	15,833.96	10,723.21	67.72%
	5	南京鑫宏昌机械有限公司	**13,147.07**	10,080.80	**76.68%**	12,768.61	8,261.44	64.70%
	合计		**108,286.72**	**73,497.15**	**67.87%**	**109,282.96**	**70,309.26**	**64.34%**

（2）主要应收账款单位用融资租赁模式和由融资租赁公司回款的情况

报告期内，发行人农业装备板块和工程机械板块前五大应收账款客户多数为涉诉经销商，采用融资租赁模式销售的情况较少，相关客户采用融资租赁模式销售以及报告期后从融资租赁公司回款的具体情况如下：

1）农业装备板块

单位：万元

期间	序号	主要应收账款客户	应收账款	销售收入			截至 2023 年 8 月末期后回款		
				总金额	融资租赁模式	融资租赁模式占比	该经销商期后回款金额	其中：通过融资租赁公司回款金额	融资租赁公司期后回款占比
2023 年 1-6 月	1	Agromash Holding KZ JSC	8,396.71	7,912.72	-	-	2,977.15	-	-
	2	雷沃北大荒	4,809.58	-	-	-	275.59	-	-
	3	邯郸市永盛农机有限公司	4,088.47	-	-	-	-	-	-
	4	连云港市雷沃农机销售有限公司	3,146.59	-	-	-	-	-	-

期间	序号	主要应收账款客户	应收账款	销售收入			截至 2023 年 8 月末期后回款		
				总金额	融资租赁模式	融资租赁模式占比	该经销商期后回款金额	其中：通过融资租赁公司回款金额	融资租赁公司期后回款占比
	5	**鹰潭市福神汽贸有限公司**	**2,867.16**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
	合计		**23,308.51**	**7,912.72**	**-**	**-**	**3,252.74**	**-**	**-**
2022 年	1	雷沃北大荒	5,552.23	2,221.42	-	-	**1,018.24**	-	-
	2	邯郸市永盛农机有限公司	4,088.47	-	-	-	-	-	-
	3	Agromash Holding KZ JSC	3,825.48	10,296.98	-	-	3,825.48	-	-
	4	连云港市雷沃农机销售有限公司	3,146.59	-	-	-	-	-	-
	5	鹰潭市福神汽贸有限公司	2,869.46	-	-	-	2.31	-	-
	合计		**19,482.24**	**12,518.40**	-	-	**4,846.03**	-	-
2021 年	1	邯郸市永盛农机有限公司	4,141.55	-	-	-	53.08	-	-
	2	连云港市雷沃农机销售有限公司	3,146.59	-	-	-	-	-	-
	3	鹰潭市福神汽贸有限公司	2,869.46	-	-	-	2.31	-	-
	4	河南恒顺农业机械有限公司	2,205.83	-	-	-	58.70	-	-
	5	Tropic Agro-Chem	1,903.89	3,411.56	-	-	1,903.89	-	-
	合计		**14,267.32**	**3,411.56**	-	-	**2,017.98**	-	-
2020 年	1	邯郸市永盛农机有限公司	5,091.61	-	-	-	1,003.14	-	-
	2	连云港市雷沃农机销售有限公司	3,146.59	-	-	-	-	-	-
	3	鹰潭市福神汽贸有限公司	2,869.46	-	-	-	2.31	-	-
	4	The Agricultural Bank of Sudan	2,868.00	-	-	-	2,868.00	-	-
	5	鄂尔多斯市和鑫农机有限责任公司	2,508.27	-	-	-	1,827.78	-	-

期间	序号	主要应收账款客户	应收账款	销售收入			截至 2023 年 8 月末期后回款		
				总金额	融资租赁模式	融资租赁模式占比	该经销商期后回款金额	其中：通过融资租赁公司回款金额	融资租赁公司期后回款占比
	合计		**16,483.93**	-	-	-	**5,701.23**	-	-

注：**2021 年末，**发行人对河南恒顺农业机械有限公司的应收账款金额 2,205.83 万元系农业装备业务应收账款，不含发行人母公司曾从事工程机械业务对应的应收账款 562.74 万元。

2）工程机械板块

2020 年及 2021 年末工程机械主要应收账款单位采用融资租赁模式回款的情况如下：

单位：万元

期间	序号	主要应收账款客户	应收账款	销售收入			截至 2023 年 8 月末期后回款		
				总金额	融资租赁模式	融资租赁模式占比	该经销商期后回款金额	其中：通过融资租赁公司回款金额	融资租赁公司期后回款占比
2021 年	1	内蒙古星光煤炭集团有限责任公司	2,101.47	4,028.12	-	-	2,101.47	-	-
	2	中铁隧道股份有限公司	1,617.46	-	-	-	126.24	-	-
	3	通辽市顺达汽车贸易有限公司	1,286.58	3.26	-	-	535.73	80.00	14.93%
	4	中铁隧道集团三处有限公司	1,236.83	-	-	-	185.00	-	-
	5	绵阳市怡和机械设备有限公司	1,247.48	-	-	-	6.71	-	-
	合计		**7,489.82**	**4,031.38**	-	-	**2,955.15**	**80.00**	**2.71%**
2020 年	1	绵阳市怡和机械设备有限公司	13,170.96	-	-	-	558.63	-	-
	2	南宁市路贵通机电有限公司	11,553.41	-	-	-	227.32	-	-
	3	无锡锐马机械设备有限公司	10,710.65	36,619.86	31,716.79	86.61%	**49,694.93**	**34,979.94**	**70.39%**

期间	序号	主要应收账款客户	应收账款	销售收入			截至 2023 年 8 月末期后回款		
				总金额	融资租赁模式	融资租赁模式占比	该经销商期后回款金额	其中：通过融资租赁公司回款金额	融资租赁公司期后回款占比
	4	宁波嘉钰工贸有限公司	8,258.96	7,670.33	4,758.23	62.03%	**5,397.83**	**4,190.21**	**77.63%**
	5	云南易旭工程机械有限公司	5,122.62	-	-	-	**677.49**	-	-
	合计		**48,816.60**	**44,290.19**	**36,475.02**	**82.35%**	**56,556.20**	**39,170.15**	**69.26%**

注：上表“该经销商期后回款金额”口径为该经销商期后的全部回款金额，即存在超过对应期末应收账款余额的情形，与本问询函回复“问题 10：关于应收账款涉诉及坏账计提的充分性”之“一/（二）/2/（2）工程机械业务”中前五大工程机械客户期后回款金额存在口径差异。

3、逾期款项中融资租赁模式的比例，对期间发生逾期的融资租赁款项后续期间的坏账计提/减值测试比例及其充分性

报告期内，发行人逾期应收账款均系对客户（主要为经销商）的应收账款。经销商无论是否采取融资租赁模式销售，发行人对经销商的回款政策要求均保持一致。由于发行人对经销商的往来款项系滚动结算，无法将某一时点经销商尚未支付的款项区分为是否涉及终端销售为融资租赁模式。报告期各期末，发行人应收账款余额较高的客户主要系涉诉经销商，较少存在采用融资租赁模式的情况，具体参见本问题回复之“一/（四）/2、说明各期主要客户、各期末应收账款主要单位采用融资租赁模式的比例，相关应收账款以融资租赁回款的情况”。

根据法定财务报表，截至 2023 年 **8 月末**，公司应收账款的期后回款比例情况如下：

单位：万元

账龄	2023/6/30	2022/12/31	2021/12/31	2020/12/31
应收账款原值合计	**119,644.86**	103,792.95	96,318.22	241,511.62
其中：涉诉纠纷的应收账款	**37,728.34**	38,813.45	39,743.43	96,698.19
应收账款期后回款	**38,800.39**	**52,739.54**	**57,881.45**	**158,599.38**
期后回款比例	**32.43%**	**50.81%**	**60.09%**	**65.67%**
剔除涉诉纠纷款项的回款比例	**46.41%**	**78.65%**	**92.37%**	**94.16%**

根据模拟财务报表，截至 2023 年 **8 月末**，公司应收账款的期后回款比例情况如下：

单位：万元

账龄	2023/6/30	2022/12/31	2021/12/31	2020/12/31
应收账款原值合计	**119,644.86**	103,792.95	106,131.06	140,906.13
其中：涉诉纠纷的应收账款	**37,728.34**	38,813.45	37,483.92	44,373.48
应收账款期后回款	**38,800.39**	**52,739.54**	**70,136.73**	**106,196.96**
期后回款比例	**32.43%**	**50.81%**	**66.09%**	**75.37%**
剔除涉诉纠纷款项的回款比例	**46.41%**	**78.65%**	**94.04%**	**96.03%**

剔除涉诉纠纷部分的影响后，截至 2023 年 **8 月末**，公司 2020 年末及 2021 年末的应收账款期后回款比例均在 90%以上，2022 年末应收账款期后回款比例

较低主要系期后时间较短。整体来看，公司应收账款回收稳定且坏账风险已经得到合理计量和管控。

参考应收账款期后回款情况，报告期各期末，发行人应收账款坏账准备计提具有充分性，具体情况如下：

项目	2023/6/30	2022/12/31	2021/12/31	2020/12/31
应收账款坏账准备计提比例	**39.55%**	45.62%	50.14%	41.73%
应收账款期后回款比例（截至2023年8月31日）	**32.43%**	**50.81%**	**60.09%**	**65.67%**
应收账款坏账准备计提比例（模拟）	**39.55%**	45.62%	46.96%	29.21%
应收账款期后回款比例（模拟）（截至2023年8月31日）	**32.43%**	**50.81%**	**66.09%**	**75.37%**

综上，发行人逾期的应收账款均为应收客户的款项，剔除涉诉部分的影响后期后回款情况较好，坏账准备计提具有充分性。

（五）该业务不同流程节点的会计处理情况（如销售、收款、回购整机、租金逾期及追偿、贴息等）；发行人回购担保余额的核算准确性，对外担保债权的实现及追偿情况，报告期内终端客户逾期情况、未来逾期风险评估情况，发行人的风险敞口，相关担保义务未进行会计处理的合理性及合规性。

1、融资租赁业务不同流程节点的会计处理情况（如销售、收款、回购整机、租金逾期及追偿、贴息等）

发行人农业装备业务，以及报告期内曾从事的工程机械业务，开展的融资租赁业务销售模式区别于传统意义上与融资租赁公司直接合作的销售模式，融资租赁公司并非发行人的直接客户。发行人自身并不直接开展售后回租、直接租赁形式的融资租赁销售业务，融资租赁业务在经销商、终端用户、融资租赁公司之间展开。与正常的经销业务模式相比，融资租赁模式除回款方式上存在区别外，其余会计处理与正常经销业务模式一致。就融资租赁业务不同流程节点的会计处理分析如下：

（1）销售环节相关会计处理

设备由公司发送至经销商处或经销商自提，作为场外寄售库存货核算，公司采用经销商点报实销时点的买断式销售模式，由经销商在销售系统中点报实销，

同时经销商取得相关商品控制权时，发行人确认收入。具体分录为：借记应收账款-经销商，贷记主营业务收入。

终端用户通过融资租赁方式购买设备时，对公司收入确认等会计处理无影响。

（2）收款环节相关会计处理

终端用户通过融资租赁方式购买设备，通常将首付款支付给经销商，经销商将该部分购机款回款至发行人账户（考虑经销商的利润，实际回款金额少于终端用户向经销商支付的首付款），除首付款之外的剩余款项（即终端客户从融资租赁公司取得的融资款，后续以协议约定的租金还款表，向融资租赁公司还款）由融资租赁公司向发行人直接支付。具体会计处理如下：

1）针对经销商将货款（部分首付款）支付至发行人账户，具体分录如下：

借：银行存款

　　贷：应收账款-经销商

同时，该笔款项与经销商其他对发行人欠款合并后进行滚动结算，经销商回款时并不指定对应至特定终端销售车辆，亦不指定是否对应至融资租赁模式收到的部分首付款；

2）针对除首付款之外的剩余款项，由融资租赁公司向发行人直接支付，同时，发行人根据融资租赁公司提供的融资租赁放款明细表进行对账，将款项对应至相应经销商，并冲减该经销商的应收账款，具体分录如下：

借：银行存款

　　贷：应收账款-经销商

（3）回购整机环节相关会计处理（仅针对与汇银租赁合作的工程机械融资租赁业务）

报告期内，发行人仅在工程机械融资租赁业务中存在实际承担回购责任的情形，若发行人实际承担了回购责任，在向融资租赁公司支付回购款项后，融资租赁公司将车辆合格证、车辆所有权转移证明开具给发行人。发行人再向经销商进行追偿，并计入对该经销商的应收账款，若经销商不支付该部分款项，则回购欠款纳入渠道欠款管理并对经销商进行专项诉讼。经销商向发行人支付回购款项后，

一般将对标的车辆进行二次处置，如将车辆从承租方处收回进行二次销售、出租等，经销商将所得款项用于弥补回购款项支出。发行人具体会计处理如下：

1）发行人实际承担融资租赁业务回购责任，向融资租赁公司支付回购款，并将在回购后向经销商进行追偿，具体分录如下：

①借：应付账款-融资租赁公司

贷：银行存款

②借：应收账款-经销商

贷：应付账款-融资租赁公司

上述对经销商的应收账款，按照应收账款坏账政策计提信用减值损失。

2）针对发行人对外担保余额，因担保责任而承担的回购义务构成发行人的一项现时义务，公司结合每期末融资租赁业务担保余额、历史上实际履行担保义务的比例、履行担保义务后实际发生坏账损失比例等数据，于期末计算预计负债余额，并根据与账面已计提预计负债的金额轧差调整，具体分录如下：

借：信用减值损失

贷：预计负债

（4）贴息费相关会计处理

为减轻终端用户购机压力促进实现终端销售，尤其对特定机型在特定销售区域进行推广，发行人联合经销商开展终端用户低息或免息购机促销活动，相关贴息费用由发行人承担。具体会计处理方式为：

1）发行人将贴息促销政策与其他促销政策共同在其他应付款-销售返利中核算，并冲减收入，具体分录如下：

借：主营业务收入

贷：其他应付款-销售返利

2）贴息促销实际兑现时，报告期内存在两种方式：

①针对发行人直接向融资租赁公司支付贴息款项的情形，具体分录如下：

借：应付账款-融资租赁公司

贷：银行存款

借：其他应付款-销售返利

贷：应付账款-融资租赁公司

②针对发行人将贴息款项对应到经销商的返利，抵减经销商的应收账款，并由经销商向融资租赁公司支付的情形，发行人将确认兑付的返利冲减对经销商的应收账款，具体分录如下：

借：其他应付款-销售返利-经销商

贷：应收账款-经销商

2、发行人回购担保余额的核算准确性，对外担保债权的实现及追偿情况，报告期内终端客户逾期情况、未来逾期风险评估情况，发行人的风险敞口，相关担保义务未进行会计处理的合理性及合规性

（1）发行人回购担保余额的核算准确性

发行人与融资租赁公司合作的融资租赁模式下，终端客户的融资款项由融资租赁公司直接支付至公司账户，财务部门依据融资租赁公司提供的放款明细（含融资设备整机编号、融资放款金额、经销商信息）完成融资租赁业务的账务处理。而针对用户按期向汇银租赁支付的租金，因发行人与汇银租赁合作融资租赁模式下的业务承担回购义务，基于此，发行人内部建立风险预警机制，结合汇银租赁月度对融资业务存量余额、逾期情况等贷后事项的监控，采取调度、通报、对账等措施确保担保余额的准确性，对即将出现逾期或已出现逾期的协助金融平台进行催收。

（2）对外担保债权的实现及追偿情况

报告期内，发行人不存在与汇银租赁合作开展农业装备融资租赁业务并实际承担回购责任的情形，但存在工程机械融资租赁业务实际承担回购责任的情形，该部分回购责任后续经向经销商追偿取得部分回款，具体情况如下：

单位：万元

工程机械业务	2021 年	2020 年
发行人实际回购金额	6,945.39	3,614.56
截至 2023 年 8 月末向经销商追偿取得回款	**4,458.75**	**380.97**

（3）报告期内终端客户逾期情况、未来逾期风险评估情况

1）农业装备融资租赁业务

报告期各期末，发行人农业装备业务融资租赁模式下承担回购担保责任的融资租赁债权余额、相关债权的逾期情况以及逾期后汇银租赁催收并取得终端用户还款（截至 2023 年 8 月末）的具体情况如下：

单位：万元

农业装备业务	2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
融资租赁债权余额	**87,526.59**	91,457.54	48,337.04	18,998.71
其中：未逾期	**87,277.75**	91,318.82	48,188.73	18,722.92
其中：逾期	**248.84**	138.72	148.31	275.79
逾期率	**0.28%**	0.15%	0.31%	1.45%
截至 2023 年 8 月末，逾期租金中经催收已由终端用户还款的金额	**182.30**	**134.77**	148.31	275.79

农业装备融资租赁业务终端客户逾期金额较小，逾期率较低。针对农业装备融资租赁业务终端客户逾期的情况，截至 2023 年 8 月 31 日，融资租赁公司截至 2020 年末和 2021 年末逾期租金在后续期间经催收已得全部回款，2022 年末及 2023 年 6 月末逾期的租金已经部分清偿。

2）工程机械融资租赁业务

发行人于 2021 年 12 月剥离工程机械业务，截至 2022 年末，发行人不再承担对工程机械业务融资租赁的回购担保责任。

截至 2020 年末和 2021 年末，工程机械业务融资租赁模式存量业务规模、相关债权的逾期情况以及逾期后汇银租赁催收并取得终端用户还款：

单位：万元

工程机械业务	2021 年末	2020 年末
融资租赁债权余额	189,082.11	250,793.10

工程机械业务	2021 年末	2020 年末
其中：未逾期	186,784.98	243,881.35
其中：逾期	2,297.13	6,911.75
截至 2023 年 8 月末，逾期租金中经催收已由终端用户还款的金额	**2,297.13**	**6,909.75**

注：上述融资租赁债权余额不包含发行人已实际承担回购责任的部分，以上表数据计算逾期率对工程机械融资租赁业务的逾期情况不具有代表性，因此未列示。

针对工程机械融资租赁业务终端客户逾期的情况，除发行人已承担回购责任部分外，截至 2023 年 8 月 31 日，融资租赁公司截至 2020 年末和 2021 年末逾期租金在后续期间还款比例较高。

（4）发行人的风险敞口

发行人已于 2021 年 12 月剥离工程机械业务，截至 2022 年末不存在相关风险敞口。截至 2023 年 6 月末，发行人因与汇银租赁合作开展农业装备融资租赁业务承担回购责任的风险敞口为 87,526.59 万元，该业务报告期内未实际承担回购责任、且终端逾期金额较小、逾期租金经催收还款情况良好，未来发行人因终端客户逾期并承担回购责任的风险较低。

（5）相关担保义务未进行会计处理的合理性及合规性

发行人因对融资租赁业务模式下销售的设备承担回购或担保责任，构成一项现时义务，需要对可能承担的回购损失进行估计，对应计提负债。公司结合每期末融资租赁业务担保余额、历史上实际履行担保义务的比例、履行担保义务后实际发生坏账损失比例等数据于期末针对报告期内已经剥离的工程机械业务计提预计负债。

根据上述原则，截至 2020 年 12 月 31 日，发行人在工程机械融资租赁业务对外担保余额为 182,343.30 万元，根据实际回购情况等历史数据匡算的预计负债计提比例为 1.88%，计提与回购担保相关的预计负债 3,434.41 万元。

农业装备业务的终端用户多为农户，农业装备单机价值低于工程机械设备，报告期内，发行人农业装备业务并未发生过实际回购的情况。同时，融资租赁公司对农业装备融资租赁业务终端客户逾期后的催收回款情况良好，截至 2023 年 8 月 31 日，融资租赁公司截至 2020 年末和 2021 年末逾期租金在后续期间经催

收已得全部回款，2022 年末及 2023 年 6 月末逾期的租金已经部分清偿。报告期内农业装备领域融资租赁业务逾期金额较小、逾期率呈下降趋势，整体业务风险受控。发行人制定了《金融服务管理流程》《关于规范个贷业务资金管控的报告》《关于规范融资车辆实销提报的请示》等制度，对融资租赁业务开展、监控预警、跟踪管理建立了完善的内部控制流程，持续加强相关风险管控。因此，发行人因对外担保而需承担回购责任的相应风险较小，未计提预计负债。

参考可比案例，存在上市公司承担融资租赁业务相关回购或担保责任，但由于业务开展良好、实际承担回购责任的概率较小，因此未计提预计负债的情形，具体情况如下：

公司名称	具体情况
徐工机械（000425.SZ）	根据《徐工集团工程机械股份有限公司吸收合并徐工集团工程机械有限公司暨关联交易报告书（修订稿）》（2022 年 7 月 8 日）披露，“2021 年因客户违约，徐工有限（剔除上市公司）在融资租赁和按揭贷款销售模式下履行承诺回购义务，发生赔付的金额为 22,420.84 万元，徐工有限（剔除上市公司）累计承诺回购义务/担保余额为 3,786,891.29 万元，赔付金额占担保余额的比例为 0.59%，低于可比上市公司平均水平。综上，徐工有限赔付/垫资金额占承诺回购义务/担保余额比例低于上市公司平均水平，徐工有限实际发生赔付的概率较低，承诺回购义务发生赔付的金额对公司的经营业绩影响较小，基于重要性原则，徐工有限未确认预计负债。”
山推股份（000680.SZ）	根据 2022 年度报告披露，“融资租赁方式是指公司与租赁公司签订《业务合作协议书》，租赁公司与代理商推荐的终端客户签订融资租赁合同专项用于购买公司各类工程机械；当终端客户在贷款期限内发生 3 次或 3 次以上迟延支付租金的，代理商承担回购义务；如回购义务发生，且代理商未能承担回购义务，公司承担回购义务。报告期内公司代理商通过融资租赁方式的销售金额约为 25,746.42 万元，占公司 2022 年营业收入的比例为 2.58%。截至 2022 年 12 月 31 日，融资租赁业务余额 23,041.45 万元，其中山重融资租赁有限公司 19,248.45 万元，广州越秀融资租赁有限公司 3,793.00 万元，其中存在逾期余额 891.58 万元，均为与山重融资租赁有限公司开展的业务，尚未达到合同回购条件。”同时，截至 2022 年末，山推股份不存在由于承担回购或担保责任计提预计负债的情形。

发行人对回购担保责任的相关会计处理符合会计准则的要求，参见本问题回复之“三/（二）/3、关于担保义务会计处理的合规性”相关内容。

（六）说明其是否存在类金融业务，相关业务是否合法合规。

1、汇银租赁及发行人是否存在类金融业务

（1）汇银租赁存在类金融业务

根据《监管规则适用指引——发行类第 7 号》，除人民银行、银保监会、证监会批准从事金融业务的持牌机构为金融机构外，其他从事金融活动的机构均为类金融机构。类金融业务包括但不限于：融资租赁、商业保理和小贷业务等。

汇银租赁的经营范围为“许可项目：融资租赁业务”，汇银租赁的主营业务为提供融资租赁服务。因此，汇银租赁存在类金融业务。

（2）发行人不存在类金融业务

截至本回复出具之日，发行人的主营业务为农业装备的研发、生产和销售，不存在直接从事融资租赁、商业保理和小贷业务等类金融业务的情形；发行人及下属子公司的经营范围中不存在该等类金融业务许可范围，发行人及下属子公司未持有许可从事该等类金融业务的许可资质。因此，发行人不存在类金融业务。

2、汇银租赁相关业务是否合法合规

2011 年 1 月 19 日，国家商务部、国家税务总局发布《商务部 税务总局关于确认山东山工租赁有限公司等企业为第七批融资租赁试点企业的通知》（商建函[2011]23 号），同意汇银租赁等 8 家企业作为第七批内资融资租赁业务试点企业。汇银租赁符合《商务部 国家税务总局关于从事融资租赁业务有关问题的通知》（商建发[2004]560 号）中关于从事融资租赁业务试点企业的规定。

根据中国银行保险监督管理委员会于 2020 年 5 月 26 日发布的《中国银保监会关于印发融资租赁公司监督管理暂行办法的通知》（银保监发[2020]22 号），对接受并配合监管、在注册地有经营场所且如实完整填报信息的企业，省级地方金融监管部门要在报银保监会同意后及时纳入监管名单。2021 年 2 月 8 日，山东省地方金融监督管理局发布《关于将 29 家融资租赁公司纳入监管名单的公告》，汇银租赁被列入第一批 29 家纳入监管名单的融资租赁公司。汇银租赁符合《中国银保监会关于印发融资租赁公司监督管理暂行办法的通知》（银保监发[2020]22 号）中对融资租赁公司的要求。

潍坊市地方金融监督管理局于 2023 年 7 月 14 日出具《证明》：“自 2020 年 1 月 1 日至今，经核查，该公司不存在因违反融资租赁方面的金融监管法律法规而受到我局处理、处罚的情况”；经网络公开信息检索，汇银租赁不存在受到相关金融管理主管机关行政处罚的情形。

综上所述，汇银租赁开展融资租赁业务已取得主管部门的批准，未受到相关金融管理主管机关的行政处罚。此外，汇银租赁非发行人子公司，发行人于销售模式中引入融资租赁公司促进终端销售具有合理的商业逻辑，发行人不存在类金融业务。

二、中介机构的核查

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、查阅汇银租赁工商资料、审计报告，分析其资金来源及其向发行人拆入资金的合理性；计算行业内其他融资租赁公司的资产负债结构，了解发行人与汇银租赁之间的合作情况，了解双方的合作历史及基础，获取股东大会会议文件、融资租赁业务规模，分析相关担保金额的合理性；查阅发行人与汇银租赁签署的《融资租赁业务合作协议》；了解发行人融资租赁业务相关的业务流程，获取发行人《关于规范金融业务开展的通知》等内部控制文件；

2、获取汇银租赁的收入结构，了解发行人合作的融资租赁公司，访谈汇银租赁业务人员，了解主要通过该公司以融资租赁模式销售的原因，分析汇银租赁实现的收入和农业装备业务收入；查阅同行业其他公司通过融资租赁销售的情况以及与体系内融资租赁公司开展合作的情况；查阅国家支持融资租赁发展的政策文件；

3、获取发行人与汇银租赁、哈银金租、浙江中大签订的融资合作协议，了解合同中与担保回购义务条款的相关约定，了解各融资租赁公司开展业务的经营特点和差异情况，包括费率、放款期限等信息；公开渠道查询同行业其他公司农业装备融资租赁费率情况，分析汇银租赁相关费率定价的公允性；

4、获取不同业务板块融资租赁业务收入、毛利率、回款情况，分析各期主要客户、各期末应收账款主要单位采用融资租赁模式的比例，相关应收账款以融资租赁回款的情况等；

5、了解发行人在融资租赁业务流程中的相关会计处理；基于发行人在与汇银租赁合作开展融资业务时向终端客户提供担保的情形，获取汇银租赁的融资租赁业务明细数据、租金逾期及催收情况、了解发行人的风险敞口及承担回购责任

的风险程度，并基于此结合会计准则判断发行人会计处理的合理性及合规性；

6、查阅汇银租赁《营业执照》及《公司章程》；查阅发行人及下属子公司《营业执照》及《公司章程》；查阅《商务部 国家税务总局关于从事融资租赁业务有关问题的通知》（商建发[2004]560 号）《商务部 税务总局关于确认山东山工租赁有限公司等企业为第七批融资租赁试点企业的通知》（商建函[2011]23 号）《中国银保监会关于印发融资租赁公司监督管理暂行办法的通知》（银保监发[2020]22 号）《关于将 29 家融资租赁公司纳入监管名单的公告》；查阅潍坊市地方金融监督管理局出具的《证明》；通过网络公开信息检索汇银租赁受到金融管理主管机关行政处罚的情形；获取汇银租赁出具的《关于业务合规性的说明》；查阅汇银租赁《营业执照》及《公司章程》；查阅发行人及其子公司的经营范围及实际经营业务。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、汇银租赁提供融资服务的资金来源主要包括股东权益投资、从外部金融机构借款、从关联方（含发行人）拆借资金、收取租赁业务保证金等。汇银租赁向发行人拆入资金主要系满足日常经营需要，相关资金拆借截至 2022 年 5 月已全部清理；汇银担保剥离后，不存在新增为发行人业务提供保证金的主体；发行人向其终端客户提供担保，担保金额和与汇银租赁合作开展业务规模匹配，具有合理性；不存在发行人向非发行人相关业务提供担保的情形；发行人以融资租赁方式销售及承担提供连带保证或回购责任的相关内控合理有效；

2、除发行人剥离工程机械业务的影响外，汇银租赁主要为发行人提供融资租赁服务业务；发行人与汇银租赁具有良好的合作基础，专用设备制造企业与其所属集团体系内融资租赁公司合作符合行业惯例，发行人主要通过与汇银租赁合作以融资租赁模式销售具有商业合理性；发行人与汇银租赁合作规模大幅提升且增幅远高于农机业务收入，系发行人在业务发展过程中顺应行业发展趋势以及为提升终端市场竞争力进行业务决策的结果，与行业发展以及可比公司业务情况相符，具有商业合理性；

3、除发行人及雷沃工程机械外，汇银租赁与其他市场客户不存在合作关系；

汇银租赁融资租赁相关费率、担保与市场其他主体同发行人合作规定不存在重大异常差异，发行人与汇银租赁的相关交易定价具有公允性；

4、发行人不同业务板块融资租赁业务的收入、毛利率、应收账款余额中融资租赁模式的比例、回款情况等与发行人回款政策具有匹配性，发行人对其承担的回购义务计提的预计负债具有充分性；发行人与融资租赁公司合作开展业务，并从融资租赁公司取得回款，其自身财务报表不涉及应收融资租赁款项坏账或减值的计提；

5、发行人对其融资租赁业务模式销售、收款等节点的会计处理、回购义务相关预计负债的计提符合《企业会计准则》的相关规定；发行人回购担保余额核算准确；发行人结合实际承担回购责任、终端客户逾期等情况，认为与农业装备融资租赁业务相关的担保义务相关风险较小，未确认预计负债具有合理性，符合会计准则的要求；

6、汇银租赁存在类金融业务，汇银租赁开展融资租赁业务已取得主管部门的批准，未受到相关金融管理主管机关的行政处罚；发行人不存在类金融业务。

基于申报会计师执行的上述核查工作，就申报财务报表整体公允反映而言，申报会计师认为：

1、发行人陈述汇银租赁提供融资服务的资金来源主要包括股东权益投资、从外部金融机构借款、从关联方（含发行人）拆借资金、收取租赁业务保证金等。汇银租赁向发行人拆入资金主要系满足日常经营需要，相关资金拆借截至 2022 年 5 月已全部清理；汇银担保剥离后，不存在新增为发行人业务提供保证金的主体；发行人向其终端客户提供担保，担保金额和与汇银租赁合作开展业务规模匹配，具有合理性；不存在发行人向非发行人相关业务提供担保的情形；发行人以融资租赁方式销售及承担提供连带保证或回购责任的相关内控合理有效与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

2、发行人陈述的除剥离工程机械业务的影响外，汇银租赁主要为发行人提供融资租赁服务业务；发行人与汇银租赁具有良好的合作基础，专用设备制造企业与其所属集团体系内融资租赁公司合作符合行业惯例，发行人主要通过与汇银

租赁合作以融资租赁模式销售具有商业合理性；发行人与汇银租赁合作规模大幅提升且增幅远高于农机业务收入，系发行人在业务发展过程中顺应行业发展趋势以及为提升终端市场竞争力进行业务决策的结果，与行业发展以及可比公司业务情况相符，具有商业合理性与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

3、发行人陈述的除发行人及雷沃工程机械外，汇银租赁与其他市场客户不存在合作关系；汇银租赁融资租赁相关费率、担保与市场其他主体同发行人合作规定不存在重大异常差异，发行人与汇银租赁的相关交易定价具有公允性与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

4、发行人不同业务板块融资租赁业务的收入、毛利率、应收账款余额中融资租赁模式的比例、回款情况等与发行人回款政策具有匹配性，发行人对其承担的回购义务计提的预计负债具有充分性；发行人与融资租赁公司合作开展业务，并从融资租赁公司取得回款，其自身财务报表不涉及应收融资租赁款项坏账或减值的计提；

5、发行人对其融资租赁业务模式销售、收款等节点的会计处理、回购义务相关预计负债的计提符合企业会计准则的相关规定；发行人回购担保余额核算准确；发行人结合实际承担回购责任、终端客户逾期等情况，认为与农业装备融资租赁业务相关的担保义务相关风险较小，未确认预计负债具有合理性，符合企业会计准则的相关规定；

6、发行人陈述的汇银租赁存在类金融业务，汇银租赁开展融资租赁业务已取得主管部门的批准，未受到相关金融管理主管机关的行政处罚；发行人不存在类金融业务与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

三、中介机构的其他说明与相关核查

（一）对于融资租赁业务真实性、必要性、公允性的核查方式、核查比例和核查结论，说明相关融资租赁业务大幅增长的合理性，与同行业公司类似业务模式贡献收入比例的差异情况。

1、对于融资租赁业务真实性、必要性、公允性的核查方式、核查比例和核查结论

（1）核查方式及核查比例

保荐人、发行人律师、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1）访谈汇银租赁，询问双方融资租赁合作模式，与发行人的业务合作开展情况，询问终端客户基本情况、租赁款支付情况、是否存在违约风险等事项；同时，通过汇银租赁取得终端客户清单及违约情况，了解终端客户的信用风险情况；

2）查阅行业相关公开资料，查阅同行业可比上市公司公开披露信息，了解行业发展趋势、了解装备制造行业及融资租赁模式的相关发展情况；

3）询问发行人财务部门、销售部门相关人员，了解发行人报告期主要设备的应用领域、客户群体的分布及其经营特点、各类销售模式下收入增长趋势等情况；询问融资租赁销售流程、销售模式，查阅内部控制制度等，对融资租赁销售循环的主要业务活动流程和内部控制环节进行了解；

4）获取并检查融资租赁模式下涉及的各项合同条款，包括公司与融资租赁公司签订的《融资租赁业务合作协议》、公司与经销商签订的《产品买卖合同》中关于融资租赁业务的约定，融资租赁公司和终端客户签订的《融资租赁合同》，公司、融资租赁公司、经销商和终端客户四方签订的《〈融资租赁合同〉补充协议》中关于融资租赁模式的回款方式，经销商出具的对回购义务不可撤销承诺函，检查产品控制权转移、定价政策、回购义务等相关条款；对比直接销售与融资租赁在合同约定的权利义务上的异同；

5）通过走访、函证对发行人经销商收入金额进行确认，核实收入数据的真实性及合理性。报告期内，农业装备板块走访经销商 266 家、272 家、269 家**和 287 家**，走访覆盖经销收入比例 73.46%、75.67%、74.64%**和 72.70%**；**函证**金额

覆盖收入比例分别为 88.61%、89.87%、73.28%和 76.10%。2020 年和 2021 年，工程机械板块走访经销商 49 家和 52 家，走访覆盖收入比例分别为 68.57%和 70.35%；函证金额覆盖收入比例分别为 73.19%和 83.06%；

6）获取报告期内通过融资租赁购机的承租人清单，将农业装备销售整机明细与国家农机购置补贴清单进行匹配，验证该部分机型的销售真实性；报告期内核查比例为 99.03%、99.09%、99.44%和 69.42%；

7）核查发行人及其控股子公司、发行人董监高和主要业务主体关键岗位人员资金流水，关注是否存在与融资租赁公司无真实交易背景的资金流水等异常情形；

8）获取报告期内主要经销商通过汇银租赁、哈银金租回款的农业装备整机确认明细，覆盖报告期各期融资租赁公司回款金额的 50%以上。

（2）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师及申报会计师认为：

1）发行人与融资租赁公司合作开展的融资租赁交易具有真实性和必要性；

2）融资租赁业务是终端客户基于自身财务状况选择的结果，发行人终端客户采用融资租赁的方式进行融资用途合理；

3）融资租赁业务下相关产品与普通销售模式下产品定价不存在差异，相关业务具有公允性。

2、说明相关融资租赁业务大幅增长的合理性，与同行业公司类似业务模式贡献收入比例的差异情况

发行人以融资租赁模式实现收入的规模增长较大，具有合理性，与同行业公司具有可比性。融资租赁业务大幅增长的合理性分析以及与同行业公司类似业务模式贡献收入比例的差异情况请参见本问题回复之“一/（二）/2、发行人主要通过该公司以融资租赁模式销售的原因……”及“一/（二）/3、发行人与其合作规模大幅提升且增幅远高于农机业务收入的合理性”。

（二）结合财政部相关规定及《企业会计准则》，充分论述发行人相关业务会计核算的合规性。

1、关于融资租赁会计处理的合规性

由于发行人自身并不直接作为出租方参与融资租赁业务，只是通过融资租赁形式回款，因此该业务模式下不受《企业会计准则第 21 号——租赁》规范。

2、关于贴息会计处理的合规性

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第十九条规定：“企业应付客户（或向客户购买本企业商品的第三方）对价的，应当将该应付对价冲减交易价格，并在确认相关收入与支付（或承诺支付）客户对价二者孰晚的时点冲减当期收入，但应付客户对价是为了向客户取得其他可明确区分商品的除外。”发行人向融资租赁公司支付的贴息视为支付给终端客户（即“向客户购买本企业商品的第三方”）的对价，因此应当作为应付客户对价并冲减交易价格。

3、关于担保义务会计处理的合规性

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的规定，企业作为财务担保合同发行方的，应当在初始确认后按照依据该准则所确定的损失准备金额以及初始确认金额扣除依据收入准则所确定的累计摊销额后的余额孰高进行计量。

发行人农业装备业务报告期未发生过回购情况，且未来发生回购的概率极小。发行人工程机械业务报告期及历史期间均有大额回购发生，公司实际承担了相应的现实义务且该金额可以结合每期末融资租赁业务担保余额、历史上实际履行担保义务的比例、履行担保义务后实际发生坏账损失比例等数据对该义务的金额进行可靠计量，因此确认相应信用减值损失及预计负债。

综上，公司针对融资租赁业务的会计处理，符合相关会计准则相关规定。

（三）说明发行人相关业务的内控程序及其有效性，发行人担保风险评估情况及风险敞口、风险的可控性、坏账计提/减值测试的充分性。

1、说明发行人相关业务的内控程序及其有效性

发行人针对融资租赁业务过程中产生的担保事项相关内控有效性参见本问

题回复之“一/（一）/3、汇银担保剥离后为发行人业务提供存出保证金的主体，发行人大幅提高为该公司担保金额的合理性，是否存在非发行人相关业务的担保情形，相关内控的有效性”。

依据发行人与汇银租赁签订的《融资租赁合作协议》，约定汇银租赁为发行人的购机用户提供融资支持，融资租赁合作协议中约定了双方的权利义务以及基本业务的操作流程。

基于内部金融业务管控，发行人制定了《金融服务管理流程》，明确金融业务管理内容，规范金融业务管理要素，理顺了金融业务推进各个环节的过程管理注意事项。同时针对于首付款管理、融资车辆实销提报等形成《关于规范个贷业务资金管控的报告》《关于规范融资车辆实销提报的请示》等内部管理文件，确保融资设备及时点报实销并完成开票，实现全价值链的管控。

贷后管理方面，发行人月度针对汇银租赁公司的逾期客户进行分类管理，新增逾期用户、存量逾期用户逐一核查，高逾期用户制定单台处置措施，单笔订单租金余额超 50 万元用户重点监控，不同类别的用户对应不同的风险等级，制定不同的清收措施，协助金融平台进行租金的清收，以防患因终端用户逾期未能偿还款项而导致发行人承担回购责任。

综上，发行人与合作开展融资租赁业务相关的内控措施具有有效性。

2、发行人担保风险评估情况及风险敞口、风险的可控性、坏账计提/减值测试的充分性

参见本问题回复之“一/（五）/2/（2）对外担保债权的实现及追偿情况及（3）报告期内终端客户逾期情况、未来逾期风险评估情况及（4）发行人的风险敞口”中相应的量化分析及上述对发行人相应内控的了解，公司的担保风险可控。

融资租赁业务由发行人合作的融资租赁公司开展，应收融资租赁款项在融资租赁公司核算，不涉及发行人计提坏账准备或者减值准备的情形。经销商无论是否采取融资租赁模式销售，发行人对经销商的回款政策要求均保持一致。发行人对经销商应收账款按照应收账款坏账政策充分计提信用减值损失，具体参见本问题回复之“一/（四）/3、逾期款项中融资租赁模式的比例，对期间发生逾期的融资租赁款项后续期间的坏账计提/减值测试比例及其充分性”。

发行人为融资租赁业务模式下的承租方提供连带保证或回购责任，针对该部分回购担保责任，参见本问题回复之“一/（五）/2/（5）相关担保义务未进行会计处理的合理性及合规性”，发行人工程机械业务预计负债计提具有充分性，发行人农业装备业务未计提预计负债具有合理性。

问题 5：关于分拆上市的必要性及合规性

根据公开信息，发行人控股股东潍柴动力曾公告拟分拆火炬科技至创业板上市。

请发行人说明：

（1）控股股东潍柴动力拟分拆多个子公司进行上市融资的必要性。

（2）潍柴动力扣除拟分拆上市子公司（将拟分拆子公司合并计算）相关指标后，是否仍满足《分拆规则》的相关要求。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）控股股东潍柴动力拟分拆多个子公司进行上市融资的必要性。

1、潍柴动力分拆多个子公司上市具有必要性

截至本回复出具之日，潍柴动力分拆子公司上市进展情况如下：

上市公司	子公司	目前进展	分拆预案 首次披露日期	上市申请 受理日期	上市日期
潍柴动力（000338.SZ）	潍柴雷沃	在审	2022-11-24	2023-03-23	-
	火炬科技	分拆预案	2021-02-26	-	-

国家高度重视国有企业混合所有制改革、聚焦主业、优化国资布局。国务院国资委提出要稳妥探索符合条件的多板块上市公司分拆上市，发挥好国有控股上市公司稳定资本市场的作用。分拆子公司上市是深化国企改革的重要举措，可激发拟分拆子公司内生动力、切实提高主业发展水准、实现国有资产保值增值。2020 年 10 月国务院印发《关于进一步提高上市公司质量的意见》，明确提出将加强资本市场基础制度建设，大力提高上市公司发展质量，推动上市公司做优做强，完善分拆上市制度，激发市场活力。潍柴动力分拆子公司上市有利于借助资本市场全面深化改革的政策机遇，实现与资本市场的直接对接，拓宽融资渠道，推动经营能力提升，为广大股东带来稳定的投资回报，促进上市公司持续高质量发展。

潍柴动力已成功构筑动力总成（发动机、变速箱、车桥、液压）、整车整机、

智能物流、农业装备等产业板块协同发展的格局，目前各项业务保持良好的发展趋势。潍柴雷沃主营业务为智能农机及智慧农业业务，其业务领域、运营方式与潍柴动力其他业务之间保持较高的独立性。潍柴火炬科技股份有限公司（以下简称“火炬科技”）主营业务为火花塞及部件、点火线圈及部件和汽车水封及水泵等产品的设计、研发、制造和销售，与保留在潍柴动力及其他下属企业的产品和业务在产品类别、工艺技术、产品用途方面都存在较大差异。

关于潍柴动力分拆潍柴雷沃上市的必要性具体参见发行人首轮问询回复“问题 2：关于分拆上市的必要性及合规性”之“一/（二）/2/（2）本次分拆上市的原因”及“一/（二）/3、本次分拆在‘突出主业、增强独立性’方面的必要性及商业合理性”。

根据 2022 年 6 月披露的《潍柴动力股份有限公司关于分拆所属子公司潍柴火炬科技股份有限公司至创业板上市的预案（修订稿）》，潍柴动力分拆火炬科技上市的必要性具体如下：

（1）巩固核心竞争力，深化产业布局

火炬科技长期深耕火花塞等产品相关领域，已成为目前我国知名的火花塞制造厂家。分拆上市有利于提升火炬科技的品牌知名度及社会影响力，强化火炬科技在专业领域的竞争地位和竞争优势，增强火花塞业务综合竞争力，加大对火炬科技核心及前沿技术的进一步投入与开发，保持业务创新活力，促进其持续健康发展。火炬科技核心竞争力的提升将有助于强化上市公司行业地位、市场份额以及盈利能力，有效深化上市公司在火花塞及点火系统产业链的战略布局，进一步提升上市公司资产质量和风险防范能力，促进公司持续、健康的长远发展。

（2）提升子业务板块融资效率，打造子公司上市平台

分拆上市后，火炬科技将实现与资本市场的直接对接，发挥资本市场直接融资的功能和优势，拓宽融资渠道、提高融资灵活性、提升融资效率，从而有效降低资金成本，为火炬科技核心及前沿技术的进一步投入与开发提供充足的资金保障。未来火炬科技可借助资本市场平台进行产业并购等各项资本运作，进一步拓展业务范围、丰富产品线，实现跨越式发展。

2、潍柴动力拟分拆潍柴雷沃及火炬科技分别独立上市已履行相关程序

（1）对于《分拆规则》规定相关程序的履行情况及合规性

潍柴动力已根据《上市公司分拆规则（试行）》（以下简称“《分拆规则》”）相关规定，对于拟分拆潍柴雷沃及火炬科技上市分别履行了相关程序。其中，对于拟分拆潍柴雷沃上市相关程序的履行情况及合规性说明，具体参见发行人首轮问询回复“问题 2：关于分拆上市的必要性及合规性”之“一/（一）/2/（1）对于《分拆规则》规定相关程序的履行情况及合规性”；对于拟分拆火炬科技上市，潍柴动力于 2021 年 2 月经董事会审议通过分拆预案等相关议案并发布公告，并于 2021 年 5 月履行了股东大会审议程序，后于 2022 年 6 月经董事会审议通过分拆预案（修订稿）等相关议案并发布公告，截至目前火炬科技尚处于辅导过程中。

综上，潍柴动力已根据《分拆规则》的相关要求履行了现阶段所需的决策程序，符合相关规定。

（2）对于 PN15 规定相关程序的履行情况及合规性

潍柴动力已根据 PN15 相关规定，对于拟分拆潍柴雷沃及火炬科技上市分别履行了相关程序。其中，对于拟分拆潍柴雷沃上市相关程序的履行情况及合规性说明，具体参见发行人首轮问询回复“问题 2：关于分拆上市的必要性及合规性”之“一/（一）/2/（2）对于 PN15 规定相关程序的履行情况及合规性”；对于拟分拆火炬科技上市，潍柴动力于 2022 年 7 月 4 日取得了香港联交所基于火炬科技截至 2021 年 12 月 31 日三个财政年度财务数据的分拆上市申请的批复函件（以下简称“批复函件”），其中就保证配额要求给予了豁免，该豁免受限于潍柴动力需出具包含以下指定内容的公告作为条件：

1）不向股东提供保证配额的原因；

2）向股东提供保证配额在中国法律法规项下的法律障碍；

3）潍柴动力董事会确认有关分拆上市及保证配额豁免属公平合理，并符合潍柴动力及其股东的整体利益。

截至本回复出具之日，由于火炬科技尚未向深交所递交上市申请，并未触发香港上市规则 PN15 第 3（g）段项下关于公告有关分拆上市递交申请的要求，因

此，潍柴动力尚无需出具符合批复函件中关于保证配额豁免要求的公告。

另外，根据批复函件，如火炬科技分拆上市业绩纪录期将覆盖任何超过截至 2021 年 12 月 31 日的财政年度的期间，则潍柴动力需向香港联交所再次递交潍柴动力及其子公司（除火炬科技及其子公司）（以下简称“余下集团”）的财务数据，以显示在火炬科技分拆上市完成后余下集团能够满足香港上市规则第 8.05 条项下有关上市发行人财务方面的基本要求。由于火炬科技分拆上市的具体计划尚未确定，潍柴动力暂不涉及向联交所递交更新业绩纪录期后的财务数据。

综上，潍柴动力已根据 PN15 的相关要求履行了现阶段所需的决策程序，后续待火炬科技分拆上市的具体计划确定后，还需根据 PN15 及批复函件的相关要求进一步履行相关后续程序。

3、其他上市公司分拆多家子公司上市情况

截至本回复出具之日，其他上市公司分拆多家子公司上市情况具体如下：

序号	上市公司	子公司	进展	分拆预案首次披露日期	上市申请受理日期	上市日期
1	大族激光（002008.SZ）	大族数控（301200.SZ）	已上市	2020-11-11	2021-05-20	2022-02-28
		大族封测	在审	2022-03-09	2022-09-28	-
		上海富创得	分拆预案	2022-11-19	-	-
2	中集集团（000039.SZ）	中集天达	已过会	2021-06-01	2021-09-28	-
		中集世联达	分拆预案	2022-07-16	-	-
3	海康威视（002415.SZ）	萤石网络（688475.SH）	已上市	2021-01-09	2021-12-13	2022-12-28
		海康机器人	在审	2022-06-11	2023-03-07	-

综上，控股股东潍柴动力拟分拆发行人及火炬科技分别进行上市融资具有必要性，潍柴动力已根据《分拆规则》及 PN15 的相关要求履行了现阶段所需的决策程序，市场上亦存在其他上市公司同步推进多家子公司分拆上市的案例。

（二）潍柴动力扣除拟分拆上市子公司（将拟分拆子公司合并计算）相关指标后，是否仍满足《分拆规则》的相关要求。

发行人本次发行上市及火炬科技拟发行上市均分别构成发行人控股股东潍柴动力分拆上市的行为，潍柴动力扣除发行人及火炬科技合并计算后的相关指标

仍具备《分拆规则》规定的分拆上市条件，相关指标具体分析如下：

法规要求	潍柴动力符合情况分析
上市公司最近三个会计年度扣除按权益享有的拟分拆所属子公司的净利润后，归属于上市公司股东的净利润累计不低于人民币六亿元（本规则所涉净利润计算，以扣除非经常性损益前后孰低值为依据）。	根据潍柴动力最近三年的审计报告以及安永华明为本次发行出具的《专项审计报告》（**安永华明（2023）专字第 70049810_B01 号**），潍柴动力 2020 年度、2021 年度以及 2022 年度扣除按权益享有的潍柴雷沃的净利润后，归属于母公司股东的净利润累计为 196.80 亿元，不低于 6 亿元（净利润以扣除非经常性损益前后孰低值计算）。 此外，结合火炬科技 2020-2022 年度管理层财务报表，潍柴动力 2020 年度、2021 年度以及 2022 年度扣除按权益享有的潍柴雷沃及火炬科技的净利润合计后，归属于母公司股东的净利润累计为 194.36 亿元，不低于 6 亿元（净利润以扣除非经常性损益前后孰低值计算）。
上市公司最近一个会计年度合并报表中按权益享有的拟分拆所属子公司的净利润不得超过归属于上市公司股东的净利润的百分之五十；上市公司最近一个会计年度合并报表中按权益享有的拟分拆所属子公司的净资产不得超过归属于上市公司股东的净资产的百分之三十。	潍柴动力于 2022 年 6 月实现对潍柴雷沃的控制，自 2022 年 6 月开始将潍柴雷沃纳入合并报表范围。根据德勤华永会计师事务所（特殊普通合伙）出具的 2022 年度审计报告、潍柴动力披露的 2022 年度报告及安永华明为本次发行出具的《专项审计报告》（**安永华明（2023）专字第 70049810_B01 号**），潍柴动力 2022 年度归属于母公司股东的净利润（扣除非经常性损益前后孰低值）为 32.83 亿元，2022 年合并报表中按权益享有的潍柴雷沃的净利润为 4.34 亿元，未超过归属于母公司股东的净利润的 50%；潍柴动力 2022 年末归属于公司股东的净资产为 731.84 亿元，2022 年合并报表中享有的潍柴雷沃净资产为 12.65 亿元，未超过归属于母公司股东的净资产的 30%。 此外，结合火炬科技 2022 年度管理层财务报表，潍柴动力 2022 年合并报表中按权益享有的潍柴雷沃及火炬科技的净利润合计为 5.23 亿元，未超过归属于母公司股东的净利润的 50%；潍柴动力 2022 年合并报表中享有的潍柴雷沃及火炬科技净资产合计为 22.04 亿元，未超过归属于母公司股东的净资产的 30%。

二、中介机构的核查

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师、发行人律师主要履行了以下核查程序：

1、查阅潍柴动力披露的《潍柴动力股份有限公司关于分拆所属子公司潍柴火炬科技股份有限公司至创业板上市的预案（修订稿）》；取得潍柴动力出具的《潍柴动力对于拟分拆多个子公司进行上市融资的必要性的说明》；查阅潍柴动力关于分拆子公司上市披露的相关公告；查阅香港联交所 PN15 的规定；查阅香港联交所就发行人及火炬科技分拆上市分别出具的批复及保证配额的豁免同意函；查阅礼德齐伯礼律师行有限法律责任合伙就发行人及火炬科技分拆上市分别出具的香港法律备忘录；查阅其他上市公司分拆子公司上市相关公告；

2、查阅潍柴动力 2020-2022 年度年报及审计报告、发行人 2020-2022 年度专项审计报告及火炬科技 2020-2022 年管理层报表。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、潍柴动力拟分拆潍柴雷沃及火炬科技分别进行上市融资具有必要性，并已根据《分拆规则》及 PN15 的相关要求履行了现阶段所需的相关程序；

2、潍柴动力扣除潍柴雷沃及火炬科技合并计算后的相关指标仍满足《分拆规则》的相关要求。

基于申报会计师执行的上述核查工作，就申报财务报表整体公允反映而言，申报会计师认为：

1、发行人陈述的潍柴动力拟分拆潍柴雷沃及火炬科技分别进行上市融资具有必要性，发行人已根据《分拆规则》及 PN15 的相关要求履行了现阶段所需的相关程序与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

2、发行人对潍柴动力扣除潍柴雷沃及火炬科技合并计算后的相关指标仍满足《分拆规则》的相关要求的说明与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

问题 6：关于业务合规性

根据申报材料及审核问询回复：

（1）报告期内，发行人存在劳务派遣、劳务外包、实习生、共享用工等多种用工形式，部分期间存在用工形式超过规定比例的情形，且整改完成后劳务派遣用工人数占比仍较高（9.87%）。问询回复中未充分说明相关整改措施的有效性及相关用工形式人均薪酬的合理性。

（2）发行人已于 2022 年 8 月停止运营“保丰金麦穗”二手农机交易平台，且截至目前正在申请办理《增值电信业务经营许可证》。问询回复未充分说明停止运营二手农机交易平台后发行人仍申请办理相关增值电信业务经营许可证的原因。

（3）报告期内，发行人所售农机产品涉及补贴申请人与实际情况不匹配的情形。根据相关规定，农机产销企业应当承担违反政策规定所引起的纠纷和经济损失等后果，发行人对经销企业的违规行为承担连带责任。问询回复中未量化分析相关情形的具体金额及影响。

请发行人：

（1）列表说明各期劳务派遣、劳务外包、实习生、共享用工的人数及占比、涉及金额及占比，各期劳务派遣、实习生用工人数变动较大的原因及合理性，报告期内大量聘用实习生且实习生时薪显著低于其他用工形式的合理性，是否存在利用聘用实习生降低成本费用的情形；部分期间用工形式超过规定比例的整改措施及有效性，2022 年整改完成后，发行人劳务派遣人数占比仍较高的合理性及整改的有效性。

（2）说明停止运营二手农机交易平台后仍申请办理相关增值电信业务经营许可证的原因，相关许可证拟申请的许可业务范围，与发行人现行业务的关联（是否属于储备资质），许可证办理进展，发行人是否存在开展其他经营性互联网信息服务的情形。

（3）量化分析相关补贴申请与实际情况不一致情形的具体金额及影响，分析论述相关行为是否构成违规，对于收入真实性的影响；结合法律法规要求及

可比公司案例，说明相关主体被处罚的风险，若发行人承担连带责任是否对其持续经营构成重大不利影响。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）列表说明各期劳务派遣、劳务外包、实习生、共享用工的人数及占比、涉及金额及占比，各期劳务派遣、实习生用工人数变动较大的原因及合理性，报告期内大量聘用实习生且实习生时薪显著低于其他用工形式的合理性，是否存在利用聘用实习生降低成本费用的情形；部分期间用工形式超过规定比例的整改措施及有效性，2022 年整改完成后，发行人劳务派遣人数占比仍较高的合理性及整改的有效性。

1、列表说明各期劳务派遣、劳务外包、实习生、共享用工的人数及占比、涉及金额及占比，各期劳务派遣、实习生用工人数变动较大的原因及合理性

报告期各期，公司劳务派遣、劳务外包、实习生、共享用工的人数及占比、涉及金额及占比，各期劳务派遣、实习生用工人数变动较大的原因及合理性如下：

项目	2023.6.30/2023 年 1-6 月	2022.12.31/2022 年	2021.12.31/2021 年	2020.12.31/2020 年
劳务派遣				
劳务派遣人数（人）	**523**	959	1,354	897
劳务派遣人数占比（注 1）	**5.81%**	9.87%	13.77%	8.43%
劳务派遣金额（万元）	**3,884.31**	7,156.54	7,818.15	4,095.21
劳务派遣金额占比（注 3）	**6.30%**	5.37%	5.95%	3.57%
各期劳务派遣人数变动原因及合理性	2021 年末发行人劳务派遣人数增加主要系 2021 年下半年市场需求旺盛，发行人产量规模上升，生产用工存在缺口，相应增加劳务派遣员工以满足生产要求所致；2022 年末**及 2023 年 6 月末**发行人劳务派遣人数降低主要系发行人按照《劳务派遣暂行规定》的有关规定加强对劳务派遣用工的规范，逐步降低劳务派遣用工占比。			
劳务外包				
劳务外包人数（人）	**89**	81	117	70
劳务外包人数占比（注 2）	**1.05%**	0.92%	1.38%	0.72%
劳务外包金额（万元）	**217.44**	453.92	402.76	229.47
劳务外包金额占比（注 3）	**0.35%**	0.34%	0.31%	0.20%

项目	2023.6.30/2023年1-6月	2022.12.31/2022年	2021.12.31/2021年	2020.12.31/2020年
实习生				
实习生人数（人）	**562**	548	1,355	1,869
实习生人数占比（注2）	**6.62%**	6.26%	15.98%	19.18%
实习生金额（万元）	**1,761.32**	3,728.14	6,298.29	4,235.59
实习生金额占比（注3）	**2.86%**	2.80%	4.80%	3.69%
各期实习生人数变动原因及合理性	报告期各期末，发行人实习生人数**整体**呈下降趋势，主要系发行人按照《职业学校学生实习管理规定》的有关规定加强对实习生用工的规范，逐步降低实习生用工占比。			
共享用工				
共享用工人数（人）（注5）	-	65	197	-
共享用工人数占比（注2）	-	0.74%	2.32%	-
共享用工金额（万元）（注5）	**87.63**	2,105.95	942.25	-
共享用工金额占比（注3、注4）	**0.14%**	1.58%	0.72%	-

注1：人数为各**期**末数据；劳务派遣人数占比=劳务派遣人数/用工总人数，其中用工总人数=员工人数+劳务派遣人数；

注2：劳务外包、实习生和共享用工人数占比=劳务外包、实习生和共享用工人数/员工人数；

注3：金额为**期间**数据；各类用工形式的金额占比=该类用工形式的金额/用工总成本；用工总成本包括计入销售费用、管理费用和研发费用的人员薪酬及计入直接人工和制造费用的人员薪酬；

注4：截至2023年6月末，发行人已不存在共享用工情形；

注5：上表中共享用工金额为**期间**合计数据，共享用工人数为各**期**末数据，由于共享用工人数每月均会发生一定变动，且**各期**发生共享用工的月份数量存在差异，因此**各期**共享用工金额和**期**末共享用工人数之间无直接匹配关系。2021年共享用工金额较低主要系发行人共享用工自2021年9月开始，2021年9-12月共享用工月度平均出勤人数为481人，对应的月度平均共享用工金额为942.25/4=235.56万元；2022年共享用工月度平均出勤人数为348人，对应的月度平均共享用工金额为2,105.95/12=175.50万元；**2023年1-6月共享用工金额较低主要系发行人仅2023年1-2月与五星车辆公司存在少量共享用工情形，共享用工月度平均出勤人数为80人，对应的月度平均共享用工金额为87.63/2=43.81万元，**共享用工人均薪酬具有匹配性；

注6：由于发行人共享用工流动性较大，为准确测算共享用工人均薪酬，发行人首轮问询回复“问题7：关于劳务用工合规性及核算完整性”之“一/（二）/1/（3）报告期各期各类劳务用工的平均薪酬情况，与正式员工薪酬的差异情况及合理性”采用出勤工时计算共享用工人均时薪，共享用工人均时薪=共享用工年度薪酬总额/根据出勤天数计算的年度出勤总工时。

2、报告期内大量聘用实习生且实习生时薪显著低于其他用工形式的合理性，是否存在利用聘用实习生降低成本费用的情形

（1）报告期内大量聘用实习生的合理性

1）国家政策鼓励聘用实习生

目前产教融合、校企合作是当前职业院校发展的必经之路，发行人与很多职业学院已经连续多年都建立了良好的合作关系，发行人在实习就业方面为职业院校提供了大力的支持。

另外，国家及山东省出台了大量的政策鼓励企事业单位接纳学生实习，发行人积极响应国家法律法规和政策的规定，承担相应的社会责任。相关法律法规内容如下：

序号	文件名称	发布时间	发布单位	相关内容
1	《中华人民共和国职业教育法》（2022 年修订）	2022 年 4 月	全国人大常委会	国家鼓励企业、事业单位安排实习岗位，接纳职业学校和职业培训机构的学生实习。
2	《职业学校学生实习管理规定》（教职成[2021]4 号）	2021 年 12 月	教育部等八部门	鼓励企（事）业单位安排实习岗位、接纳职业学校学生实习。地方政府和行业相关部门应当鼓励和引导企（事）业单位等按岗位总量的一定比例，设立实习岗位并对外发布岗位信息。
3	《国务院关于加快发展现代职业教育的决定》（国发[2014]19 号）	2014 年 5 月	国务院	规模以上企业要有机构或人员组织实施职工教育培训、对接职业院校，设立学生实习和教师实践岗位。企业因接受实习生所实际发生的与取得收入有关的、合理的支出，按现行税收法律规定在计算应纳税所得额时扣除。
4	《国务院关于大力发展职业教育的决定》（国发[2005]35 号）	2005 年 10 月	国务院	中等职业学校在校学生最后一年要到企业等用人单位顶岗实习，高等职业院校学生实习实训时间不少于半年。建立企业接收职业院校学生实习的制度。
5	《关于推动现代职业教育高质量发展的意见》	2021 年 10 月	中共中央办公厅、国务院办公厅	支持企业接收学生实习实训，引导企业按岗位总量的一定比例设立学徒岗位。
6	《关于做好企业接收职业院校学生实习实训工作的通知》	2022 年 5 月	山东省教育厅等八部门	落实企业接收学生实习实训责任，规模以上企业原则上按职工总数的 2%安排实习岗位接纳职业院校学生实习；国有资产监督管理部门要支持国有企业接纳职业院校学生实习实训，并发挥示范带头作用。
7	《山东省就业促进条例》（2016 修正）	2016 年 3 月	山东省人大常委会	建立就业实习制度，鼓励尚未毕（结）业的在校学生参加就业实习，提高其就业能力。

2）发行人招聘实习生储备未来员工及加强人才梯队建设

发行人高度重视人才梯队建设和自主培养，招聘实习生进行前期的培养，有利于实习生正式入职前对公司形成正确的了解和认知，也有利于熟悉工作环境、掌握相应的工作技能，正式入职后可以更快的适应工作。公司通过定期到职业院

校进行实习生招聘，有利于公司提前进行人员储备，有利于公司的经营发展。

3）实习生用工可以提高招聘效率，满足公司业务发展需要

发行人与很多职业学校建立了业务合作关系，可以实现分批次、批量的招聘，从而缓解用工高峰期劳动用工短缺和社会招工难的问题，满足业务发展的需要。

同时，通过灵活的用工方式满足企业经营需求、提高经营效率、降低经营风险是现代企业的通行做法，也是制造业企业常用的人力资源政策。实习生用工本质上属于灵活用工方式，工作安排充分考虑实习生的特点，发行人招聘实习生主要从事简单零部件分装等辅助类制造工作，具备合理性。

4）市场上存在已上市或拟上市公司大量聘用实习生的情况

部分已上市或已过会公司在 IPO 申报期内亦存在较多使用实习生的情况，实习生用工占比情况如下：

公司简称	审核状态	报告期 T+3	报告期 T+2	报告期 T+1	报告期 T
国子软件（872953.BJ）	已上市	未披露	40.85%	49.92%	26.95%
菲菱科思（301191.SZ）	已上市	未披露	30.69%	7.46%	5.73%
巨能股份（871478.BJ）	已上市	截至 2022 年 12 月末及 2022 年 6 月末，巨能股份实习生人数分别为 25 人和 75 人，占正式员工人数的比例分比为 6.85%和 23.81%。			
经纬恒润（688326.SH）	已上市	20.45%	11.41%	10.66%	10.58%
福尔达	已过会	0.41%	7.82%	15.21%	10.68%
发行人	**在审**	**6.62%**	**6.26%**	**15.98%**	**19.18%**

注 1：报告期列示为“报告期 T、T+1、T+2 和 T+3”，为各公司 IPO 报告期内最近三年及一期末数据，发行人为 2020-2022 年及 2023 年 6 月末，国子软件为 2020-2022 年末，菲菱科思为 2019-2021 年末；福尔达为 2019-2021 年末及 2022 年 6 月末，经纬恒润为 2018-2020 年及 2021 年 6 月末；

注 2：实习生人数占比=实习生人数/正式员工人数。

（2）报告期内实习生时薪显著低于其他用工形式的合理性

报告期内，发行人实习生与其他用工形式的平均时薪情况如下：

单位：元/时/人

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
实习生	25.21	22.31	19.09	15.88
劳务派遣	30.25	29.89	28.28	25.08

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
劳务外包（注 1）	-	-	29.35	27.66
共享用工（注 2）	29.10	25.70	24.42	-
正式生产人员	29.06	29.05	28.14	23.84

注 1：考虑到保安、保洁人员平均薪酬与正式员工平均薪酬不具有可比性，劳务外包人员平均薪酬中剔除了保安、保洁人员。因报告期内发行人生产型劳务外包人员主要存在于原子公司雷沃工程机械，因此，劳务外包人员平均薪酬仅统计雷沃工程机械 2020 年及 2021 年劳务外包人员平均薪酬；
注 2：发行人 2020 年不存在共享用工的情形。

报告期内，发行人支付给实习生的薪酬主要参考了公司相同岗位的薪酬标准，并结合实习生的工作量、工作强度、工作时间等因素后确定，实习生薪酬核算公式为：实习生薪酬=车间平均工资*岗位系数*出勤率。实习生薪酬低于其他用工形式的原因主要系：1）在薪酬制度方面，实习生新入职首月执行 0.8 的岗位系数，次月执行 0.9 的岗位系数，自第三月起执行同岗位正式员工对应岗位系数；2）在工作任务、工作质量及工作效率方面，由于实习生工作经验、工作技能熟练度及工作效率较正式员工和其他劳务用工形式较低，从而导致相同的时间内实习生完成的工作量和工作质量低于正式员工和其他劳务用工形式；3）在其他福利待遇方面，正式员工平均薪酬包括奖金、社保、公积金、各项福利费用等，实习生无法缴纳社保、公积金，且其他福利和奖金较少。

部分已上市或已过会公司在 IPO 申报期内亦存在实习生薪酬低于正式员工等用工形式的情况，实习生与正式员工薪酬差异率具体如下：

公司简称	审核状态	报告期 T+3	报告期 T+2	报告期 T+1	报告期 T
国子软件（872953.BJ）	已上市	未披露	-67.79%	-72.75%	-74.24%
联赢激光（688518.SH）	已上市	-67.42%	-74.30%	-68.95%	-69.53%
可孚医疗（301087.SZ）	已上市	未披露	-51.96%	-62.58%	-61.65%
雅葆轩（870357.BJ）	已上市	未披露	-48.04%	-43.87%	-47.76%
壹连科技	已过会	未披露	-43.39%	-34.16%	-22.31%
瑜欣电子（301107.SZ）	已上市	瑜欣电子聘用实习生发生在 2020 年 9 月-12 月四个月，各月实习生与对应岗位正式员工薪酬差异率分别为-59.22%、-34.87%、-40.46%和-43.80%。			
发行人	在审	-15.88%	-23.19%	-32.17%	-33.38%

注 1：报告期列示为“报告期 T、T+1、T+2 和 T+3”，为各公司 IPO 报告期内最近三年及一期数据，发行人为 2020-2022 年度及 2023 年 1-6 月、国子软件及壹连科技为 2020-2022 年

度，雅葆轩为 2019-2021 年度，可孚医疗为 2018-2020 年度，联赢激光为 2016-2018 年度**及 2019 年 1-9 月**；
注 2：实习生与正式员工薪酬差异率=（实习生平均薪酬-正式员工平均薪酬）/正式员工平均薪酬；
注 3：可孚医疗为管理人员和销售人员合计数据，其中管理类实习生与正式员工薪酬差异率分别为-85.66%、-86.44%和-81.87%，销售类实习生与正式员工薪酬差异率分别为-56.73%、-58.75%和-45.59%。

综上，发行人实习生的平均薪酬低于正式员工及其他用工形式具有合理性。

（3）是否存在利用聘用实习生降低成本费用的情形

报告期内，公司制定了明确的薪酬政策，且对正式员工和实习生分别进行规定，公司为实习生发放薪酬均按照已制定的薪酬制度统一执行，实习生实际薪酬低于正式员工的原因主要为实习生主要从事辅助性、替代性工作，其工作效率及质量低于正式员工，相应的岗位系数低于正式员工，以及公司为正式员工缴纳社保、公积金而无法为实习生缴纳等因素导致，具备合理性，公司不存在利用聘用实习生降低成本费用的情形。

公司使用实习生用工主要目的在于为合作职业院校学生提供实习平台，为学生毕业后增加择业机会并完善公司人才梯队建设，同时根据生产经营的需要缓解用工高峰期的劳动用工短缺问题。报告期前，公司即已结合公司的业务特点情况采用了实习生用工的方式，并在报告期内一贯执行，实习生用工是公司常年执行的人力资源政策；报告期内，公司实习生薪酬占用工总成本的比例分别为 3.69%、4.80%、2.80%**和 2.86%**，占比较低，公司不存在主观增聘大量实习生以降低成本费用的情形。此外，公司已积极采取措施降低实习生用工占比，截至报告期末，公司实习生用工占比为 **6.62%**。

3、部分期间用工形式超过规定比例的整改措施及有效性，2022 年整改完成后，发行人劳务派遣人数占比仍较高的合理性及整改的有效性

（1）部分期间用工形式超过规定比例的整改措施及有效性

1）部分期间用工形式超过规定比例的具体情况

发行人 2021 年末存在劳务派遣人数占比超过 10%的情形，主要系 2021 年下半年市场需求旺盛，发行人产量规模上升，生产用工存在缺口，相应增加劳务派遣员工以满足生产要求所致。

2020 年末及 2021 年末，发行人存在实习生人数占比超过 10%的情形。发行人使用实习生用工主要目的在于为合作职业院校学生提供实习平台，为学生毕业后增加择业机会并完善公司人才梯队建设，同时根据生产经营的需要缓解用工高峰期的劳动用工短缺问题。

2）整改措施及有效性

发行人逐步加强对劳务派遣和实习生用工的规范，降低劳务派遣和实习生用工占比，采取的主要措施如下：

①与部分专业性较强、用工需求较为稳定岗位的劳务派遣人员签署劳动合同转为正式员工；②加大相关岗位正式员工招聘力度，从源头降低劳务派遣和实习生人数；③加大工艺投入以提高设备自动化水平，并加强现有技能人才熟练操作技能培训；④持续提高均衡生产能力，加强对销售需求的跟踪预测，以“削峰填谷”的均衡生产方式组织生产，优化生产安排，大力平衡销售淡旺季对生产的影响，实现设备和人力资源效率最大化；⑤科学、合理设置员工岗位，减少不必要的临时用工；⑥对于必要的劳务派遣用工，对劳务派遣单位进行事前资质审查，对拟签署的劳务派遣协议进行合规性审核，对劳务派遣单位提供的被派遣人员进行基本情况审查并做好岗位培训。

通过实施上述整改措施，截至 2022 年末、2023 年 6 月末，发行人劳务派遣用工占比分别为 9.87%和 5.81%，实习生用工占比分别为 6.26%和 6.62%，已不存在劳务派遣和实习生用工占比超过 10%的情形，相关劳务派遣和实习生用工情况符合《劳务派遣暂行规定》和《职业学校学生实习管理规定》的有关规定。

同时，发行人制定了《劳务派遣用工管理流程》和《实习人员管理流程》，规定了公司使用劳务派遣和实习生用工数量必须严格遵守《劳务派遣暂行规定》和《职业学校学生实习管理规定》的有关规定，使用劳务派遣和实习生用工数量不得超过其用工总量的 10%。

发行人已出具《关于保证劳务用工合法合规的承诺函》，承诺将积极推进保持规范用工行为，遵守劳动和社会保障方面的法律法规，严格控制劳务派遣、实习生用工等劳务用工比例，确保不同劳务用工形式和行为符合法律、法规等规范性文件要求。

2023 年 1 月，潍坊市坊子区人力资源和社会保障局出具《关于潍柴雷沃智慧农业科技股份有限公司劳动人事相关情况的专项证明》，确认发行人已经规范其劳务派遣用工及实习生用工行为，劳务用工行为符合劳务派遣及实习生用工相关规定。

综上所述，发行人对报告期内曾存在的劳务派遣用工及实习生用工占比超过规定比例的规范整改具有有效性。

（2）2022 年整改完成后，发行人劳务派遣人数占比仍较高的合理性及整改的有效性

发行人按照《劳务派遣暂行规定》的有关规定加强对劳务派遣用工的规范，降低劳务派遣人数占比，截至 2022 年末，发行人劳务派遣人数为 959 人，较 2021 年末下降 395 人，降幅为 29.17%，劳务派遣人数占比亦从 13.77%下降至 9.87%，整改工作取得明显成效。2022 年整改完成后，发行人劳务派遣人数占比仍相对较高，主要系：1）发行人因派生分立出五星车辆公司及启星机械，部分员工转移至新设公司，导致 2022 年末发行人员工人数较 2022 年 9 月末减少 856 人（主要系 2022 年 11 月发行人向五星车辆公司转移 1,061 名员工，相关人员的劳动合同转签情况参见本问题回复之“一/（一）/4/（1）相关人员是否已转签劳动合同”），劳务派遣用工占比有所上升；2）农业机械生产旺季集中在 11 月至次年 5 月，发行人一般自 11 月开始为次年销售产品进行备货，且受 2022 年 12 月国家实施国三升级国四政策影响，发行人为提高市场竞争力，提前储备了部分国四机型，年末生产任务较重，但受外部环境因素影响自主招工困难，因此发行人在符合劳务派遣用工规定的前提下，适当增加部分劳务派遣人员以满足生产经营需要，具有合理性。

为进一步加强对劳务派遣用工占比的严格管控，发行人采取了一系列有效措施，具体情况参见本问题回复之“一/（一）/3/（1）部分期间用工形式超过规定比例的整改措施及有效性”。截至 2023 年 6 月末，发行人劳务派遣用工占比为 5.81%，符合《劳务派遣暂行规定》中关于劳务派遣用工比例的相关规定。

根据发行人及其境内子公司所在地人力资源和社会保障部门出具的合规证明，报告期内，发行人及其子公司均不存在因违反劳动及社会保障的法律、法规

而受到行政处罚的情形。

发行人控股股东潍柴动力已出具承诺：潍柴动力将督促发行人及其子公司、分公司严格按照法律法规的规定规范公司用工，如发行人及其子公司、分公司因首次公开发行报告期内劳动用工瑕疵被任何第三方或债权人主张赔偿，或被相关主管部门处以罚款或要求承担相应的经济损失，或产生相关纠纷对发行人造成损失的，由潍柴动力予以承担相应责任。

综上所述，发行人 2022 年整改完成后劳务派遣人数占比相对较高具备商业合理性，符合相关法规要求，截至 2023 年 6 月末发行人劳务派遣用工人数占比已进一步下降，整改工作具备有效性。

4、相关人员是否已转签劳动合同，是否存在发行人与其他关联方人员混同以及关联方为发行人承担相关成本费用的情形，请说明具体核查情况

（1）相关人员是否已转签劳动合同

发行人于 2022 年 8 月完成派生分立，将原三轮车辆业务由派生分立后的新设主体五星车辆公司全部承接。五星车辆公司需取得经营三轮车辆业务所需的企业准入及产品公告准入资质。在五星车辆公司取得该等资质前的过渡期内，发行人分两批将原三轮车辆业务人员转移至五星车辆公司：2022 年 11 月及 2023 年 6 月，发行人分别将 1,061 人和 567 人转移至五星车辆公司。

根据《中华人民共和国劳动合同法》第三十四条“用人单位发生合并或者分立等情况，原劳动合同继续有效，劳动合同由承继其权利和义务的用人单位继续履行”。截至本回复出具之日，发行人转移至五星车辆公司的人员中，累计 403 人完成劳动合同转签，其余劳动合同未到期的人员由五星车辆公司承继并继续履行劳动合同相关权利义务，无需重新签订劳动合同。

（2）是否存在发行人与其他关联方人员混同的情形

发行人已建立独立的劳动人事制度和独立的工资管理制度，在劳动、人事、工资管理等方面独立于关联方。报告期内，发行人总经理王桂民曾担任潍柴集团副总经理职务，后已不再担任该职务。截至本回复出具之日，发行人的总经理、副总经理、财务总监和董事会秘书等高级管理人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，未在控股股东、实际控

制人及其控制的其他企业领薪；发行人的财务人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。

因此，发行人的人员独立，与其关联方不存在人员混同的情形。

保荐机构、发行人律师和申报会计师履行了如下核查程序：

1）查阅发行人的员工花名册、工资表、社会保险、住房公积金缴纳明细、发行人的人力资源管理制度文件、发行人董事、监事、高级管理人员填写的调查问卷，取得并查阅发行人与关联方互相代缴社保、公积金的明细及支付相关费用的凭证，核查发行人是否存在与关联方人员混同的情况；

2）取得发行人向五星车辆公司和启星机械转移人员的名单及内部审批证明，取得该等转移人员在五星车辆公司和启星机械的社保公积金开户证明及抽样核查已完成换签的人员的劳动合同，核查确认该等人员是否已转移至五星车辆公司和启星机械；

3）访谈发行人人力资源部门负责人，确认发行人是否与关联方存在人员混同的情形。

（3）是否存在关联方为发行人承担相关成本费用的情形

报告期内，发行人共享用工与正式员工同工同酬，福利待遇、考核方式等与正式员工基本一致，定价具有合理性，不存在共享用工合作单位为发行人承担相关成本费用的情形，具体参见发行人首轮问询回复“问题 7：关于劳务用工合规性及核算完整性”之“一/（二）/1/（3）报告期各期各类劳务用工的平均薪酬情况，与正式员工薪酬的差异情况及合理性”。针对发行人报告期内的共享用工情况，中介机构履行了如下核查程序：

1）获取发行人报告期各期的共享用工人员的花名册及薪酬明细表，计算共享用工人员平均薪酬并与发行人正式人员薪酬进行比对，分析共享用工人员薪酬水平与发行人正式人员薪酬差异的合理性；

2）获取发行人与共享用工合作单位签订的《共享共用合作协议》，取得借调员工签署的《知情同意书》。

报告期内，发行人与关联方的关联交易系基于业务开展的实际需求发生的关

联交易，关联交易价格公允，不存在关联方为发行人承担相关成本费用或其他利益输送的情形。报告期内，发行人与关联方的关联交易情况参见招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“七、关联方及关联关系”及“八、关联交易”。

中介机构履行了如下核查程序：

1）获取发行人关联交易明细表，抽样核查发行人关联交易协议和财务凭证等相关资料；

2）向发行人及关联方了解关联交易的定价机制，获取并对比市场价格，判断关联交易的公允性、关联交易定价的合理性；

3）查阅发行人《公司章程》及报告期内发行人的股东大会、董事会会议资料，获取发行人关联交易相关制度文件；

4）取得发行人控股股东潍柴动力和间接控股股东潍柴集团的《机构股东问卷调查表》，对是否存在主要关联方为发行人垫付资金、承担费用和成本或与发行人进行利益输送的情形进行核查；

5）取得发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员出具的《关于规范和减少关联交易和避免资金占用的承诺函》，确认主要关联方与发行人之间不存在严重影响发行人独立性或者显失公允的关联交易，不存在以借款、代偿债务、代垫垫款或者其他方式占用发行人资金的情况。

（二）说明停止运营二手农机交易平台后仍申请办理相关增值电信业务经营许可证的原因，相关许可证拟申请的许可业务范围，与发行人现行业务的关联（是否属于储备资质），许可证办理进展，发行人是否存在开展其他经营性互联网信息服务的情形。

1、停止运营二手农机交易平台后仍申请办理相关增值电信业务经营许可证的原因

发行人二手农机平台是针对农机用户、二手车商、经销商的二手农机信息共享平台。二手农机平台仍为发行人未来业务规划拟开展运营的项目之一，通过推广二手农机平台可以加速二手农机流通，增强购机用户粘性，与发行人现有农业装备销售业务具有协同性。因此，发行人于 2022 年 7 月发布“保丰金麦穗”二

手农机交易平台。

根据《中华人民共和国电信条例（2016 年修订）》《电信业务经营许可管理办法》《互联网信息服务管理办法（2011 年修订）》等相关法律法规的规定，为符合增值电信业务开展的资质要求，发行人于 2022 年 8 月停止运营该平台并同时启动申请办理《增值电信业务经营许可证》的各项准备工作。

2、相关许可证拟申请的许可业务范围

根据《电信业务分类目录（2015 年版）》及发行人已取得的《增值电信业务经营许可证》（经营许可证编号：合字 B2-20230276），发行人申请办理的《增值电信业务经营许可证》的许可业务范围包括“在线数据处理与交易处理业务（仅限经营类电子商务）”及“信息服务业务（仅限互联网信息服务）”。

3、与发行人现行业务的关联（是否属于储备资质）

结合上述，根据发行人实际业务规划，为满足发行人未来运营二手农机平台的相关业务需求，发行人申请办理《增值电信业务经营许可证》，属于发行人对未来开展业务的资质储备工作，亦有利于促进发行人农业装备销售业务的发展。

4、许可证办理进展

2023 年 7 月 19 日，工信部向发行人颁发《增值电信业务经营许可证》（经营许可证编号：合字 B2-20230276），证载业务种类为“在线数据处理与交易处理业务（仅限经营类电子商务）”及“信息服务业务（仅限互联网信息服务）”，有效期限至 2028 年 7 月 19 日。发行人可按照《增值电信业务经营许可证》载明的内容经营增值电信业务。

5、发行人是否存在开展其他经营性互联网信息服务的情形

除发行人二手农机交易平台外，发行人全资子公司易田科技曾于 2023 年 3 月开发牧草供需信息平台“牧草邦”。“牧草邦”是牧草供需信息发布平台，仅为牧草供、需双方提供信息展示、查看服务，该等参与方不直接通过该平台交易，发行人不收取费用，该平台不盈利。该平台未正式上线运营，易田科技未实际开展相关业务，其暂未办理《增值电信业务经营许可证》，未来将视易田科技业务战略需求办理相关证书及开展相关业务。

除上述情况外，截至本回复出具之日，发行人不存在涉及“在线数据处理与交易处理业务”及“信息服务业务”等需办理《增值电信业务经营许可证》的其他互联网相关业务。

（三）量化分析相关补贴申请与实际情况不一致情形的具体金额及影响，分析论述相关行为是否构成违规，对于收入真实性的影响；结合法律法规要求及可比公司案例，说明相关主体被处罚的风险，若发行人承担连带责任是否对其持续经营构成重大不利影响。

1、量化分析相关补贴申请与实际情况不一致情形的具体金额及影响，分析论述相关行为是否构成违规，对于收入真实性的影响

（1）量化分析相关补贴申请与实际情况不一致情形的具体金额及影响

1）补贴申请中产品型号、产品配置等机具信息与实际情况的一致性

发行人对补贴申请过程履行监督和指导责任，定期与农机购置补贴系统中数据校核，筛查机具实物信息、补贴机具信息、经销商等信息是否相符相适，确保上传信息与产品实际信息一致。用户购机过程中，发行人向经销商销售的产品型号需要符合推广鉴定相关要求，产品供货型号配置与推广鉴定定型参数的一致性是购机补贴机具核验的重要标准，也是发行人设计研发、资源定型、依规生产的基本依据。

按照机具核验要求，农机购置补贴申报人必须与购置发票的开具主体一致才能通过补贴办理审核，享受购置补贴。经销商按照购机人身份信息开具发票并完整供货，可符合购机补贴有关要求，为用户供货并开具发票后，补贴的申请由用户自身负责。报告期内，发行人严格按照相关法规组织生产，报告期内不存在补贴申请的农机型号、产品配置与实际情况不匹配的情形。

2）农机购置补贴申请人与交机验收单等终端单据中人名不一致的情形

农机购置补贴的申请人均为购买农机从事农业生产的个人和农业生产经营组织，其中农业生产经营组织包括农村集体经济组织、农民专业合作经济组织、农业企业和其他从事农业生产经营的组织。

在农机用户实际申报补贴过程中，可能存在补贴申报人与实际使用人不一致

的情形，由于发行人不直接与终端用户发生业务往来，且终端用户群体数量庞大，发行人难以逐一核实报告期内境内整机业务超过 **34** 万名终端用户的实际身份。

针对终端销售单据抽样及终端用户走访核查，存在部分农机购置补贴系统中补贴申请人名与交机验收单等终端单据中提机人名不一致的情况，具体情况如下：

单位：台

项目	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比	数量	占比
1.补贴系统人名与终端单据一致	**1,210**	**83.22%**	2,857	85.87%	1,694	81.48%	1,204	76.49%
2.补贴系统人名与终端单据不一致	**244**	**16.78%**	470	14.13%	385	18.52%	370	23.51%
其中：2.1 亲属委托提机	**2**	**0.14%**	18	0.54%	5	0.24%	8	0.51%
2.2 终端用户归属于农业生产经营组织	**193**	**13.27%**	388	11.66%	344	16.55%	301	19.12%
2.3 朋友、合作伙伴等其他原因	**49**	**3.37%**	64	1.92%	36	1.73%	61	3.88%
总样本量	**1,454**	**100.00%**	**3,327**	**100.00%**	**2,079**	**100.00%**	**1,574**	**100.00%**

注：该部分样本为终端单据抽样及终端走访中能够匹配农机补贴样本。

报告期内，针对终端核查抽样，农机购置补贴系统中补贴申报人名与交机验收单等终端单据中提机人名不一致的情况占比分别为 23.51%、18.52%、14.13% **和 16.78%。**

上述情形存在的具体原因情况包括：1）用户存在委托自己的亲属来代为购置机具、开具发票并申领补贴，实际使用主体仍为用户本人；2）农机合作社或家庭农场的农业生产组织，实际在合作社购机时，存在部分合作社社员通过自身身份购置机具并申报补贴，实际机具所有权为合作社集体所有、社员按需使用的情况，从而出现机具申报人与使用人不符的情况；3）部分机具因整机价值较高、单一购置用户自筹资金不足，存在多名用户如合作伙伴合伙购机的情形，由其中一人申请农机补贴，但提机时由另一名合伙人提机；或者农机补贴人购机并申请农机补贴，由朋友代为提机等。

（2）分析论述相关行为是否构成违规，对于收入真实性的影响

1）分析论述相关行为是否构成违规

根据《2021－2023 年农机购置补贴实施指导意见》规定：“购机者自主选择购买机具，按市场化原则自行与农机产销企业协商确定购机价格与支付方式，

并对交易行为真实性、有效性和可能发生的纠纷承担法律责任。购机行为完成后，购机者自主向当地农业农村部门提出补贴资金申领事项，签署告知承诺书，承诺购买行为、发票购机价格等信息真实有效，按相关规定申办补贴。”

因此，购机者自主选择购买机具，并对交易行为真实性、有效性和可能发生的纠纷承担法律责任。且购机人未本人提机，而是委托亲属、合作社其他成员、朋友、合作伙伴等其他人代为提机具有合理性。

基于相关法规分析、农机主管部门出具的证明及对农机主管部门的访谈，上述相关行为不构成农机生产厂家的违规事项，具体分析参见本问题回复之“一/（三）/2、结合法律法规要求及可比公司案例，说明相关主体被处罚的风险，若发行人承担连带责任是否对其持续经营构成重大不利影响”。

2）对收入真实性的影响

公司经销模式下的直接客户为经销商，公司采用经销商于点报实销时点买断的模式，点报实销由经销商于 CRM 系统中自主填报提交。公司不直接与终端用户发生业务往来，经销商终端销售过程中出现上述终端单据人与补贴申请人不一致的情况不影响公司收入确认的准确性及真实性。关于经销模式下终端销售真实性的核查情况，具体参见本问询函回复“问题 7：关于收入确认时点准确性、销售真实性及经销核查的充分性”之“三/（一）/2、各期实际核查的终端销售单据样本对应的收入金额及占比、样本选择的充分性”。

2、结合法律法规要求及可比公司案例，说明相关主体被处罚的风险，若发行人承担连带责任是否对其持续经营构成重大不利影响

（1）农机产销企业违规行为处罚的相关法律法规

根据《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》的规定，该办法适用于查处农业机械生产企业、经销企业（以下简称“农机产销企业”）在参与农业机械购置补贴政策（以下简称“补贴政策”）实施中所发生的违规经营补贴产品的行为，以及申请农机购置补贴的购机者（以下简称“购机者”）参与违规经营补贴产品的行为。补贴产品违规经营行为（以下简称“违规行为”），是指农机产销企业在补贴产品投档、补贴产品信息上传农机购置补贴辅助管理系统、补贴产品经营、参与补贴申领等过程中发生的违规行为，以及购机者参与违规经

营以申领补贴的行为。

违规行为分轻微、较重和严重三类：1）轻微违规行为。主要指无主观故意，在补贴产品投档、信息上传、公示宣传、资料归集等方面履行承诺事项不到位，对补贴政策实施带来较轻影响的行为，且积极配合调查和整改。2）较重违规行为。主要指涉嫌主观故意，违背承诺，对补贴政策实施带来较大影响的行为，包括使用伪造、变造的补贴产品铭牌、合格证、鉴定证书，误导购机者购置补贴产品，销售的补贴产品配置与检验报告主参数配置不符，未主动报告所发现的影响补贴政策实施的异常情况并采取防范补救措施，未按规定程序办理补贴产品退（换）或未及时报告相关情况等。3）严重违规行为。主要指存在明显主观故意，采用未购报补、一机多补、重复报补等非法手段骗套补贴资金而对补贴政策实施带来严重影响的行为，以及有组织煽动购机者闹事、制造群体性事件等。

农机化、财政部门应针对不同性质的违规行为，对违规农机产销企业和购机者采取相应的处理措施，不同措施可独立或合并实施。1）对轻微违规行为的处理。县级及以上农机化主管部门可视情况对违规农机产销企业，采取警告、通报、暂停相关产品补贴资格、暂停经销相关补贴产品资格等措施，并限期整改。2）对较重违规行为的处理。省级及以上农机化主管部门可视情况对违规农机产销企业，采取或授权采取暂停相关或全部产品补贴资格、暂停或取消经销补贴产品资格、取消相关或全部产品补贴资格等措施。对参与较重违规行为的购机者，3 年内不得享受农机购置补贴。同时，要求违规农机产销企业和购机者限期整改。3）对严重违规行为的处理。省级及以上农机化主管部门应对违规农机产销企业，采取取消经销补贴产品资格、取消全部产品补贴资格的措施，要求限期整改，并将违规农机产销企业及其法定代表人和购机者等相关人员列入补贴产品经营黑名单，禁止再参与补贴政策实施工作。上述行为涉嫌犯罪的，依法移送司法机关处理。

（2）结合相关法规及具体案例说明相关主管部门如何发现并界定骗补行为

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）、《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》（农办机〔2019〕6 号）的相关规定，骗取补贴资金行为主要表现为存在明显主

观故意，采用未购报补、一机多补、重复报补、虚开发票、虚购报补等非法手段骗套补贴资金。

根据相关法律法规及案例检索，通常农机相关主管部门对农机购置补贴产品违规经营行为进行监督管理的具体方式主要包括补贴机具核验、第三方抽查核验（数据分析、实地核验、调查处理等）等专项核查、多部门联动及省际联动查处等；农机购置补贴产品违规问题线索来源主要包括群众反映/举报投诉、上级机关转办或其他部门转交、监督检查发现等。

（1）相关法律法规的规定

相关法律法规中规定的农机相关主管部门对农机购置补贴产品违规经营行为进行监督管理的具体方式主要如下：

序号	法规名称	发布时间	相关内容
1	《农业农村部办公厅、财政部办公厅关于印发<2021-2023 年农机购置补贴实施指导意见>的通知》（农办计财〔2021〕8 号）	2021 年 3 月 12 日	各省要认真落实风险防控责任和异常情形主动报告制度，严格信用管理和农机产销企业承诺制，充分发挥专业机构的技术优势和大数据的信息优势，有效开展违规行为全流程分析排查，强化农财两部门联合查处和省际联动处理，从严整治突出违规行为，有效维护政策实施良好秩序。
2	《农业农村部农业机械化管理司关于开展农机购置补贴第三方抽查核验工作的通知》（农机政〔2020〕142 号）	2020 年 11 月 23 日	通过引入第三方抽查核验，完善丰富农机购置补贴政策实施监管手段，强化事中、事后监管，加强违规行为的筛查处理。主要包括以下工作内容：（1）数据分析：农机化司会同农业农村部农机试验鉴定总站、农机化技术推广总站组织第三方单位，对各省农机购置补贴辅助管理系统补贴数据、违规处理信息进行梳理分析，确定年度抽查核验补贴机具品目、数量；（2）实地核验：第三方单位按照农机化司、总站要求制定抽查核验工作方案、收集整理基础信息，在被抽查省份农业农村部门的协助配合下，深入购机户家中、经销商处开展核验工作，主要通过与购机户、经销商交流和现场测量机具参数等方式进行核验，形成核验记录，出具核验报告；（3）调查处理：有关省份根据第三方单位提供的抽查核验报告，对涉及的违规行为线索，按照相关法律法规要求开展调查处理；对有关整改建议予以研究落实。
3	《农业农村部办公厅关于进一步做好农机购置补贴机具投档与核验等工作的通知》（农办机〔2019〕7 号）	2019 年 4 月 11 日	（1）各地要按照《农机购置补贴机具核验工作要点（试行）》的精神和要求，组织县级农机化主管部门制定完善补贴机具核验制度，并加强备案审核。重点要指导基层农机化主管部门建立健全补贴机具核验内部控制流程，加强内部监督制约；充分发挥县级农机购置补贴领导小组对补贴机具核验等重大事项的决策、指导、监督作用，加强对异常申请补贴情形的监管。鼓励、支持省级及以下农机化、财政部门探索开展补贴机具第三方独立抽查核验。提高补贴机具核验信息化水平，加快农机试验鉴定、补贴机具投档、牌证管理、补贴资金申领等环节信息系统的互联互通，推动补贴机具由人工核验向信息化核验转变； （2）对核验中发现的补贴申请违规行为线索，由核机工作人员逐条书面登记，并及时报告分管领导。开展违规线索集体研究，对违规嫌疑较大或反复出现的应启动调查程序，对违规嫌疑较小的留存材料备查。对补贴机具核验争议处理等重大事项，及时报请县级农机购置补贴领导小组研究决策。
4	《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》（农办机〔2019〕6 号）	2019 年 3 月 28 日	（1）加强省际联动处理，对在一个省份发生较重、严重违规行为或被采取暂停全部产品补贴资格及以上处理措施的农机产销企业，其他各省份应及时联动，直接采信有关处理决定，对生产企业和涉及的经销企业作出同等处理，并结合实际进一步深入调查处理。建立省际补贴机具信息联查机制，探索利用大数据技术进行对比分析，在全国范围内排查可疑线索，支持和指导各地做好违规行为查处工作；

序号	法规名称	发布时间	相关内容
			（2）强化联合查处，加强县级农机化、财政部门对违规行为的联合调查处理工作，涉嫌较重或严重的违规行为，及时报请县级农机购置补贴领导小组或上级主管部门给予处理，必要时省级农机化、财政部门应及时采取措施，直接组织调查。
5	《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）	2017 年 5 月 19 日	（1）各级农机化、财政部门接到群众举报投诉、上级机关转办或其他部门转交的违规行为线索后，按照规定程序启动查处工作，全程留痕； （2）根据农机购置补贴违规通报及黑名单数据库发布的信息，省级农机化、财政部门对在其他省份发生较重或严重违规行为而被处理的农机产销企业，可联动处理，处理措施宜与违规行为发生地的系列措施总体保持一致。

（2）可比公司案例情况

经检索可比公司案例，部分上市/拟上市公司存在农机购置补贴产品违规经营行为，具体情况如下：

序号	公司名称	披露文件	处罚时间	处罚机关	处罚内容
1	威马农机（301533.SZ）	《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招股意向书》	2022 年 1 月 24 日	宁夏回族自治区农业农村厅	威马农机子公司重庆威马新能源动力设备有限公司（以下简称“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。
2	联适技术（在审）	《上海联适导航技术股份有限公司科创板首次公开发行股票招股说明书（申报稿）》	2021 年 3 月 19 日	新疆维吾尔自治区农业农村厅	经调查核实，41 家企业投档的 75 个产品属于新疆补贴范围内产品，但是存在填报上传技术参数有误、上传铭牌张冠李戴、降档投送等情况，且企业积极参加约谈，积极配合调查，经研究，对上述 41 企业给予警告处理，责令立即整改。其中涉及联适技术的具体情况为：联适技术投档的机具型号分别为 12PW-200B、12PW-250B、12PW-300B 和 12PW-350B 的北斗卫星平地机以及联适技术子公司上海适星导航技术有限公司投档的机具型号分别为 12PW-400B 和 12PW-450B 的北斗卫星平地机涉及上述情况，被给予警告处理，责

序号	公司名称	披露文件	处罚时间	处罚机关	处罚内容
					令立即整改。
			2021 年 11 月 30 日	内蒙古自治区农牧厅	联适技术投档的机具型号分别为 12PW-200B、12PW-250B、12PW-300B 和 12PW-350B 的北斗卫星平地机以及联适技术子公司上海适星导航技术有限公司投档的机具型号分别为 12PW-400B 和 12PW-450B 的北斗卫星平地机存在非该区补贴范围产品投档的违规行为，上述产品被取消补贴资格。
3	瑜欣电子（301107.SZ）	《重庆瑜欣平瑞电子股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》	2021 年 1 月 5 日	湖北省农业农村厅农机化管理处	瑜欣电子在湖北省 2020 年农机购置补贴产品（第三批）自主投档中，自主将 4LZ-1.05 小型收割机向湖北省投档，存在低档高投违规行为，违背了投档承诺，给补贴政策实施造成了不良影响。按照《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》第七条和第八条规定，属较重违规行为，湖北省农业农村厅农机化管理处采取取消瑜欣电子投档违规产品的补贴资格处理措施，并限期整改。
4	一拖股份（601038.SH）	《关于第一拖拉机股份有限公司非公开发行 A 股股票申请文件反馈意见的回复》	2019 年 8 月 1 日	四川省农业农村厅、四川省财政厅	依据 2018 年凉山州纪委监委在“一卡通”清理中发现的农机购置补贴系统性违纪违法案件线索，按照农财两部《2015-2017 年农业机械购置补贴实施指导意见》《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》，经过四川省农业农村厅与凉山州农业农村部门联合调查，一拖股份在凉山州销售 LX804 拖拉机补贴产品，授权的德昌县恒洋农机有限公司存在借用、收集农户身份信息购买 38 台机具，并在申请补贴后转卖的情形，对补贴政策实施带来严重影响。生产企业未尽指导监督其授权经销商遵守补贴政策各项规定的责任和义务，对经销商的违规行为承担连带责任。2019 年 8 月 1 日，四川省农业农村厅、四川省财政厅对一拖股份 LX804 拖拉机暂停 3 个月的补贴资格，责成一拖股份与其授权经销商将骗取的国家补贴资金在暂停期内退缴到当地财政部门。

根据《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第二轮审核问询函之回复报告》，威马农机上述违规投档行为系其投档工作人员操作失误，对产品配置不熟悉，投档工作中未能认真分析和理解该类别产品分档要求所致，不存在骗取农机补贴的主观故意，不属于以骗取农机补贴为目的骗补行为。根据《重庆瑜欣平瑞电子股份有限公司首次公开发

行股票并在创业板上市招股说明书》，瑜欣电子首次在湖北省内进行农机补贴投档，工作人员根据过往农机销售其他省份均为水稻收割的经验，未能及时、审慎地了解湖北省稻麦双产的客观情况，导致误判投档条件，但不属于主观故意的情形，瑜欣电子本次违规投档行为不属于《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》认定的情节严重行为。根据《上海联适导航技术股份有限公司科创板首次公开发行股票招股说明书（申报稿）》，联适技术上述投档违规行为系员工未能准确理解各地政策的差异而导致填报信息有误，不存在故意违规，且上述处罚根据《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》等法律法规不属于严重处罚。

根据上述及可比公司案例披露的处罚内容，上述可比公司案例中，1-3 项违规投档行为未被处罚机关认定为骗取补贴资金情形，第 4 项被认定为骗取补贴资金情形，具体表现为一拖股份授权的经销商存在借用、收集农户身份信息购买农机具，并在申请补贴后转卖的情形，对补贴政策实施带来严重影响。一拖股份作为生产企业未尽指导监督其授权经销商遵守补贴政策各项规定的责任和义务，对经销商的违规行为承担连带责任。

（3）经公开查询，报告期内发行人及主要经销商不存在相关违规记录

发行人根据补贴政策及相关法律法规对农机生产企业的要求，履行了农机生产企业的各项责任和义务，包括但不限于指导监督经销商遵守补贴政策各项规定等。经查阅“农业农村部农机购置补贴信息公开专栏”中的“黑名单”和“违规通告”公示信息，报告期内发行人及每期前 150 大经销商均不存在补贴申请与实际情况不一致情形相关的违规记录，未因此被暂停或取消补贴资格、退缴相应补贴、列入黑名单或受到其他行政处罚。

（4）发行人主要销售地的农机购置补贴主管部门出具了合规证明

发行人报告期每期前十大销售省份（包括河南省、山东省、安徽省、河北省、黑龙江省、内蒙古自治区、吉林省、江苏省、陕西省、湖北省、江西省**、新疆维吾尔自治区**，上述 **12 个**省份报告期内合计销售额每期占比均超过 70%）农机购置补贴主管单位均就发行人及辖区内经销商的合规情况出具合规证明，具体情况如下：

序号	主要省份/单位	出具单位	出具时间	情况说明
1	安徽省	安徽省农业农村厅农机装备处	2023 年 7 月 17 日	潍柴雷沃及其经销商遵守《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》等农机补贴相关法律法规规定，依法依规履行农机产销企业、农机经销企业的责任与义务。 自 2020 年 1 月 1 日至今，潍柴雷沃及其经销商不存在《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》列示的违规行为，不存在因补贴申请人、型号、产品配置与实际情况不匹配而实际承担或应承担法律责任或受到我单位处理、处罚的情形。
2	河北省	河北省农业机械化管理局	2023 年 7 月 21 日	潍柴雷沃及其经销商遵守《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》等农机补贴相关法律法规规定，依法依规履行农机产销责任与义务。 自 2020 年 1 月至 2023 年 7 月，未接到潍柴雷沃及其经销商在本单位辖区内有关农机购置与应用补贴违规举报，未对潍柴雷沃及其经销商有关农机购置与应用补贴进行违法行为查处。
3	河南省	河南省农机农垦发展中心产业发展处	2023 年 7 月 21 日	潍柴雷沃及其经销商遵守《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》等农机补贴相关法律法规规定，依法依规履行农机产销企业、农机经销企业的责任与义务。 自 2020 年 1 月 1 日至今，潍柴雷沃及其经销商不存在《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》列示的违规行为，不存在因补贴申请人、型号、产品配置与实际情况不匹配而实际承担或应承担法律责任或受到我单位处理、处罚的情形。

序号	主要省份/单位	出具单位	出具时间	情况说明
4-1	黑龙江省	黑龙江省农业农村厅农业机械化管理处	2023 年 7 月 27 日	潍柴雷沃及其经销商遵守《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》等农机补贴相关法律法规规定，依法依规履行农机产销企业、农机经销企业的责任与义务。 自 2020 年 1 月 1 日至今，潍柴雷沃及其经销商不存在被我单位下发违规通报的情形。
4-2	黑龙江农垦	北大荒农垦集团有限公司农业发展部	2023 年 7 月 20 日	潍柴雷沃及其经销商遵守《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》等农机补贴相关法律法规规定，依法依规履行农机产销企业、农机经销企业的责任与义务。 自 2020 年 1 月 1 日至今，潍柴雷沃及其经销商不存在《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》列示的违规行为，不存在因补贴申请人、型号、产品配置与实际情况不匹配而实际承担或应承担法律责任或受到我单位处理、处罚的情形。
5	湖北省	湖北省农业农村厅农业机械化管理处	2023 年 7 月 18 日	潍柴雷沃及其经销商遵守《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》等农机补贴相关法律法规规定，依法依规履行农机产销企业、农机经销企业的责任与义务。 自 2020 年 1 月 1 日至今，潍柴雷沃及其经销商不存在《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》列示的违规行为，不存在因补贴申请人、型号、产品配置与实际情况不匹配而实际承担或应承担法律责任或受到我单位处理、处罚的情形。
6	吉林省	吉林省农业农村厅农业机械化管理处	2023 年 7 月 18 日	潍柴雷沃及其经销商遵守《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》等农机补贴相关法律法规规定，依法依规履行农机产销企业、农机经销企业的责任与义务。 自 2020 年 1 月 1 日至今，潍柴雷沃及其经销商不存在因补贴申请人、型号、产品配置与实际情况不匹配而实际承担或应承担法律责任或受到我单位处理、处罚的情形。
7	江苏省	江苏省农业农村厅农机行业发展处	2023 年 7 月 20 日	经系统查询，自 2020 年 1 月 1 日至今，潍柴雷沃及其经销商在我省不存在《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》列示的违规行为的情形。
8	江西省	江西省农业农村厅农业机械化管理处	2023 年 7 月 24 日	潍柴雷沃及其经销商遵守《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》等农机补贴相关法律法规规定，依法依规履行农机产销企业、农机经销企业的责任与义务。 自 2020 年 1 月 1 日至今，潍柴雷沃及其经销商不存在《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》列示的违规行为，不存在因补贴申请人、型号、产品配置与实际情况不匹配而实际承担或应承担法律责任或受到我单位处理、处罚的情形。
9	内蒙古自治区	内蒙古自治区农牧厅农牧业机械化管理局	2023 年 7 月 21 日	自 2020 年 1 月 1 日至今，潍柴雷沃及其经销商销售的潍柴雷沃农机产品不存在《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》列示的违规行为，未接到潍柴雷沃及其经销商销售的潍柴雷沃农机产

序号	主要省份/单位	出具单位	出具时间	情况说明
				品在本单位辖区内有关农机购置与应用补贴违规举报。
10	山东省	山东省农业农村厅农业机械化管理处	2023 年 7 月 19 日	潍柴雷沃及其经销商遵守农机购置与应用补贴政策相关规定，依法依规履行农机生产企业、农机经销企业的责任与义务。 自 2020 年 1 月 1 日至今，潍柴雷沃及其经销商不存在《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》列示的违规行为，不存在因补贴申请人、型号、产品配置与实际情况不匹配而实际承担或应承担法律责任或受到我单位处理、处罚的情形。
11	陕西省	陕西省农业机械化发展中心	2023 年 7 月 20 日	潍柴雷沃及其经销商遵守《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》等农机补贴相关法律法规规定，依法依规履行农机产销企业、农机经销企业的责任与义务。 自 2020 年 1 月 1 日至今，潍柴雷沃及其经销商在陕西省不存在《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》列示的违规行为，不存在因补贴申请人、型号、产品配置与实际情况不匹配而实际承担或应承担法律责任或受到我单位处理、处罚的情形。
12-1	**新疆生产建设兵团**	**新疆生产建设兵团农业农村局农业机械化管理处**	**2023 年 9 月 15 日**	**潍柴雷沃及其经销商遵守《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》等农机补贴相关法律法规规定，依法依规履行农机产销企业、农机经销企业的责任与义务。 自 2020 年 1 月 1 日至今，潍柴雷沃及其经销商不存在《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》列示的违规行为，不存在因补贴申请人、型号、产品配置与实际情况不匹配而实际承担或应承担法律责任或受到我单位处理、处罚的情形。**
12-2	**新疆维吾尔自治区**	**新疆维吾尔自治区农业农村机械化发展中心**	**2023 年 9 月 18 日**	**潍柴雷沃及其经销商遵守《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》等农机补贴相关法律法规规定，依法依规履行农机产销企业、农机经销企业的责任与义务。 自 2020 年 1 月 1 日至今，潍柴雷沃及其经销商不存在《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》列示的违规行为，不存在因补贴申请人、型号、产品配置与实际情况不匹配而实际承担或应承担法律责任或受到我单位处理、处罚的情形。**

（5）访谈农机主管部门

补贴申请人与终端销售单据中提机人存在不一致的情况具有一定合理原因，且该种情形在农机行业中较为普遍，针对该事项的合规性，中介机构访谈了山东省农业农村厅农机化管理处，经访谈确认结论如下：

1）补贴机具购机者在购置机具过程中，可能存在多种情形，如合作社组织购买、夫妻、父子购买、朋友及合作伙伴购买等，导致用户在购买提机时签字的

个人信息与补贴系统内购机者姓名不一致，该情况不在农机主管部门核实、确认的范围内，也不属于农机主管部门管理范围；从农机购机补贴管理规定范畴，不能认为上述描述的情形违反政策法规而需要农机生产企业承担相关责任；

2）针对发行人未主动掌握终端购机用户的具体信息，未掌握全部终端客户是否与补贴申请人一致的情况，根据《2021—2023 年农机购置补贴实施指导意见》《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》等规定，未对农机生产企业需要“掌握全部终端客户是否与补贴申请人一致”做出规定，不能视同违反相关法律法规的规定；

3）根据《2021—2023 年农机购置补贴实施指导意见》，购机者为从事农业生产的个人和农业生产经营组织，其中农业生产经营组织包括：农村集体经济组织、农民专业合作经济组织、农业企业和其他从事农业生产经营的组织。上述农业生产经营组织在购置机具时，可以按照农业生产组织名称进行购置、办理牌证并申报补贴，也可由从事农业生产的个人进行购置并申报补贴。农业生产经营组织购置机具，必然由自然人使用，其发票开具给农业经营组织或其合作社成员，属于其组织自身的经营决策范畴；农机主管部门仅对购机者是否符合规定进行审查，不对购机者属于哪个农业生产组织进行审核，具体以购机发票为准；

4）用户在申请购机补贴时，需要提供整机购置的税控购机发票，农机主管部门认为购机发票的信息（如机具型号、整机编号、购机日期等）是用户购置机具的唯一依据。根据《2021—2023 年农机购置补贴实施指导意见》，购机者自主选择购买机具，按市场化原则自行与农机产销企业协商确定购机价格与支付方式，并对交易行为真实性、有效性和可能发生的纠纷承担法律责任。因此，农机主管部门的核验可以证明农机已经由农机购销企业销售给购机者，购机者自身对交易行为的真实性承担法律责任；

5）根据《2021—2023 年农机购置补贴实施指导意见》，购机者对其购置的补贴机具拥有所有权，自主使用，可依法处置。因此，补贴申请购机者在完成购机后，产权归购机者所有，购机者有权按照《物权法》等法律规定对机具进行处置，不违反农机购置补贴有关规定；

6）经查询，发行人不存在因上述农机补贴相关事宜受到山东省农机管理部

门行政处罚的情形。

（6）发行人制定了内控防范措施，确保补贴合规性

1）发行人制定内控防范措施，确保自身补贴合规性

为严格执行农机购置补贴政策及相关法律法规的要求，杜绝违规操作事件的发生，同时做好农机购置补贴相关的归档、申报、录入、结算工作，公司制定了《农机购置补贴工作规范化管理办法》（以下简称“《管理办法》”），并由公司营销管理部门的公共关系部负责落实《管理办法》中的相关预防措施。公司《管理办法》中明确要求：①公共关系与大客户部需严格按照目标省份投档、分档、通知要求完成数据完善，并经过投档申报小组、大区总监、公共关系与大客户部共同审核后提交，认真核对申报材料与相关鉴定资质、相关报告等信息的一致性、合规性、齐全性，保证产品投档通过率和准确率；②公共关系与大客户部需严格按照补贴系统直传要求，做好与实销产品的整机编号、发动机编号、生产日期等信息及历年来已办理补贴信息进行比对，确保上传补贴系统信息的准确性与一致性，严禁参与违规补贴编号分配，严禁将已办理补贴车辆明细再次录入补贴系统，骗取或套取国家补贴资金行为；③各市场大区总监及市场部经理，严禁参与补贴办理过程，严禁进行违规补贴办理，严禁组织进行补贴机具的倒买倒卖，严禁参与经销企业将已补贴车辆信息反馈公司，进行骗补或套补行为；严禁为用户代办补贴办理等。此外，《管理办法》还对上述事项的考核制度与处罚处理措施进行规定，确保责任到人。

关于农机购置补贴系统情况、补贴申请的具体流程及校验节点、相关销售信息和农机购置补贴系统如何互连以及补贴申请过程中各个主体的参与环节及责任义务，参见本问询函回复“问题 7：关于收入确认时点准确性、销售真实性及经销核查的充分性”之“一/（七）/1、针对已申请补贴的农机，说明相关部门对农机销售真实性的核查手段，论证该部分农机销售真实性情况”。

2）发行人要求所有参与购机补贴供货的经销商签署《经销商补贴操作规范承诺书》，承担相应法律责任

为确保整机在补贴供货过程中的合规性，发行人要求每一家参与补贴供货的经销商企业签署《经销商补贴操作规范承诺书》，其中针对补贴供货的完整性、

一致性进行了明确规定，如违反相关规定，经销商应承担相应法律责任。发行人要求经销商承诺内容具体如下：

“1、严格执行国家法律、法规及农业农村部、省、市（县）农机购置补贴政策相关要求。

2、如实向用户介绍产品及配置价格，与购机者本着“自主议价”原则共同商定成交价格，并如实、全额向购机者开具发票，及时主动就补贴比例畸高（50%）情况向贵司作出书面说明。

3、严格杜绝通过虚开、高开发票等方式获取购机补贴不当利益的行为，若因此导致贵司产品被降低补贴标准、暂停或取消补贴资格，给贵司及相关经销商造成的资金损失由本公司及本人承担。

4、严格按照整机完整配置为购机者提供合格产品，不减少、降低配置影响用户作业。

5、本公司在经营过程严格杜绝如下严重违规补贴办理行为：

5.1 通过虚构产品买卖信息套取农机购置补贴资金；

5.2 对补贴产品的侧标、铭牌、机架号、合格证信息进行改动；

5.3 参与补贴机具倒买、倒卖及补贴指标的倒卖；

5.4 为国家已明令禁止或其他无补贴资质产品申请导入补贴编号信息；

5.5 将已办理过补贴的车辆信息违规向公司申请进行二次导入分配。

6、积极配合农机主管部门提出的补贴办理信息核查、过程协调沟通等相关工作。

7、对于补贴系统中产品信息与实际供货信息不一致的，及时向农机主管部门申请，在补贴系统内退回修改。

8、发现影响补贴政策实施的异常情况，主动向贵司报告，及时采取防范补救措施并整改。

9、对购机者提出的符合规定的退（换）货要求，首先确认购机者尚未领取补贴或已将领取的补贴退回财政部门后，再为其办理退（换）货，并主动报告当

地农业农村部门、财政部门。

10、因我公司经销行为违反农机购置补贴相关规定，经查证落实给国家补贴资金和农民利益造成损失的，本人及本企业承诺配合主管部门要求追回相关补贴资金，并承担相应损失；同意视违法违规性质接受处罚，并承担由此带来的暂停或取消补贴资格损失和罚款损失。

本公司及本人违反上述任一条承诺，贵司有权取消本公司的补贴资质及产品经营权；本公司给贵司造成损失的（包含但不限于补贴资金损失、市场销售份额损失），本公司及本人赔偿给贵司造成的全部损失，并支付贵司 100 万元违约金，涉及司法程序的，本公司及本人承担全部法律责任。”

3）发行人持续加强对经销商的培训，保证补贴操作合规性

发行人高度重视补贴合规性，要求所有参与购机补贴供货的经销商都需按要求参加发行人组织的补贴操作培训。公司制定了《关于进一步重申经销商 CRM 补贴信息系统直传规范的通知》，要求经销商参与补贴从业人员需满足必要的工作素质，接受公司开展的补贴合规培训，保持工作稳定，并执行变更备案，公司每年度组织全国经销商补贴从业人员开展农机购置补贴规范性操作培训，并针对新加盟经销商建立了加盟培训制度。

公司农机补贴培训范围覆盖市场销售人员及经销商处补贴专职人员，针对公司市场销售人员，开展年度专项培训，针对经销商补贴专职人员，分批次组织专项培训，如 2021 年，公司针对经销商从业人员培训 15 场次，覆盖授权经销商 670 家、730 余人。

公司农机补贴培训内容方面，农机购置补贴操作专项培训属于固定培训内容，主要包括：①监理牌证办理机具实物核验要求和申办流程；②讲解经销商补贴准入及补贴从业人员规范，解读《关于进一步规范补贴管辅系统经销商信息导入管理的通知》相关要求；③CRM 系统补贴直传操作要求和补贴编号申请录入规范，对经销商如何准确开展补贴信息直传、如何向公司提出的补贴编号分配申请，提出准确性、合规性要求和避免出现人工操作失误的操作要点、注意事项；④手机 APP 线上补贴申请规范性操作流程与实操要点、注意事项；⑤三合一补贴实施政策解读与问题案例分析，包括整机溯源管理的原理机制，“真人、真机、真买、

真用”的制度要求等。

综上，根据《2021—2023 年农机购置补贴实施指导意见》《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》等相关规定，农机生产企业自主确定和公布补贴产品经销企业，指导监督其授权经销企业遵守补贴政策各项规定，并对经销企业的违规行为承担连带责任。如经销商在农机购置补贴政策实施过程中存在违规行为，可能导致经销商受到相应行政处罚，进而使公司承担连带责任，补贴资格存在被暂停或取消的风险。但鉴于报告期内发行人及其主要经销商不存在补贴申请与实际情况不一致情形相关的违规记录、发行人报告期内前十大销售省份的农机购置补贴主管单位已出具合规证明，经访谈农机主管部门确认不能因补贴申请人与终端单据人员不一致而认定发行人存在违规情形，发行人已制定相关内控防范措施并加强对经销商的培训管控，发行人因经销商出现违规行为而被农机主管部门追加连带责任的风险不会对发行人持续经营构成重大不利影响。

二、中介机构的核查

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、取得报告期各期各类劳务用工的人员明细和薪酬明细，计算各类劳务用工人数及金额占比，分析各期劳务派遣、实习生用工人数变动较大的原因及合理性；访谈发行人人力资源部门负责人，了解发行人聘用实习生的原因；查阅已上市及拟上市公司聘用实习生的情况及实习生与正式员工薪酬差异情况，并对发行人聘用大量实习生的合理性进行分析；查阅国家及山东省鼓励聘用实习生的相关法律、法规及规范性文件；取得报告期内实习生与其他用工形式的平均薪酬情况，并分析实习生平均薪酬低于其他用工形式的原因及合理性；取得发行人关于报告期内劳务派遣及实习用工超过规定比例的整改措施，并分析整改有效性；分析 2022 年整改完成后，发行人劳务派遣人数占比仍较高的合理性及整改的有效性；取得发行人及其境内子公司所在地人力资源和社会保障主管部门出具的合规证明及潍坊市坊子区人力资源和社会保障局出具的《关于潍柴雷沃智慧农业科技股份有限公司劳动人事相关情况的专项证明》；查阅发行人《劳务派遣用工管理流程》《实习人员管理流程》等内部管理制度文件；取得发行人出具的《关于保证

劳务用工合法合规的承诺函》及发行人控股股东潍柴动力出具的《关于劳动用工瑕疵事项的承诺函》；

2、获取发行人出具的关于二手农机平台业务的说明及是否开展其他经营性互联网信息服务业务的说明；查阅《电信业务分类目录（2015 年版）》及发行人取得的《增值电信业务经营许可证》（经营许可证编号：合字 B2-20230276）；

3、针对终端核查样本，通过终端客户访谈、终端单据中获取终端用户姓名，并与农机购置补贴中购机人信息进行比对，对于购机人信息不一致的通过专项说明、访谈等形式核实具体原因；了解农机购置补贴申请办理流程，核查农机部门对补贴的查验内容。针对补贴系统中人名与交机验收单等终端单据人名不一致的情形，获取经销商出具的说明、获取终端用户出具的说明及证明材料，如针对补贴申请人委托亲属提机的情形，取得补贴申请人的说明及户口簿、结婚证等亲属关系证明；针对补贴申请人归属于农业合作社等组织的情形，取得农业合作社出具的说明；针对补贴申请人委托朋友提机的情形，取得补贴申请人及被委托人双方出具的说明；针对合伙伙伴合伙购机的情形，取得补贴申请人及合伙伙伴出具的说明等。查阅《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》等农机购置补贴相关政策、法律、法规；查阅可比公司公开披露信息，了解其在农机购置补贴政策实施中的违规行为情况；查阅“农业农村部农机购置补贴信息公开专栏”中的“黑名单”和“违规通告”公示信息，确认报告期内发行人及每期前 150 大经销商均不存在补贴申请与实际情况不一致情形相关的违规记录；查阅发行人报告期每期前十大销售省份农机购置补贴主管部门出具的合规证明；访谈山东省农业农村厅农机化管理处，了解农机购置补贴申请人与终端单据人名不一致情形对发行人合规性的影响；查阅发行人关于规范农机购置补贴的相关规范要求，查阅经销商针对补贴合规性需出具的相关承诺，了解发行人针对经销商提供补贴培训的情况。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、报告期各期发行人劳务派遣、实习生用工人数变动较大主要系发行人根据市场需求变化相应调整劳动用工需求及按照《劳务派遣暂行规定》《职业学校

学生实习管理规定》的有关规定加强对劳务派遣和实习生用工的规范，逐步降低劳务派遣和实习生用工占比所致，具有合理性；发行人报告期内大量聘用实习生且实习生时薪低于其他用工形式具有合理性，不存在利用聘用实习生降低成本费用的情形；针对报告期内部分期间用工形式超过规定比例的情形，发行人采取了一系列整改措施，截至 2022 年末和 2023 年 6 月末，发行人劳务派遣用工占比分别为 9.87%和 5.81%，实习生用工占比分别为 6.26%和 6.62%，已不存在劳务派遣和实习生用工占比超过 10%的情形，整改措施有效；发行人 2022 年整改完成后劳务派遣人数占比相对较高具备商业合理性，符合相关法规要求，截至 2023 年 6 月末发行人劳务派遣用工人数占比已进一步下降，整改工作具备有效性；

2、二手农机平台仍为发行人未来业务规划拟开展运营的项目之一，为符合增值电信业务开展的资质要求，发行人于 2022 年 8 月停止运营该平台并同时启动申请办理《增值电信业务许可证》的各项准备工作；发行人申请办理许可业务范围包括“在线数据处理与交易处理业务（仅限经营类电子商务）”及“信息服务业务（仅限互联网信息服务）”，截至本回复出具之日，发行人已取得《增值电信业务经营许可证》，该资质属于发行人对未来业务开展的资质储备；截至本回复出具之日，除二手农机平台外，发行人经营业务中不存在其他涉及“在线数据处理与交易处理业务”及“信息服务业务”等需办理《增值电信业务经营许可证》的经营性互联网信息服务业务；

3、根据终端抽样检查，公司存在相关补贴申请与实际情况不一致情形，相关行为不构成违规，不影响公司收入确认的真实性；结合法律法规要求及可比公司案例，如存在补贴产品违规经营行为，相关主体将受到警告、暂停或取消补贴资格等相应行政处罚，农机生产企业对经销企业的违规行为承担连带责任；但鉴于报告期内发行人及其主要经销商不存在补贴申请与实际情况不一致情形相关的违规记录、发行人报告期内前十大销售省份的农机购置补贴主管单位已出具合规证明，经访谈农机主管部门确认不能因补贴申请人与终端单据人员不一致而认定发行人存在违规情形，发行人已制定相关内控防范措施并加强对经销商的培训管控，发行人因经销商出现违规行为而被农机主管部门追加连带责任的风险不会对发行人持续经营构成重大不利影响。

基于申报会计师执行的上述核查工作，就申报财务报表整体公允反映而言，

申报会计师认为：

1、发行人以下陈述与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致：报告期各期发行人劳务派遣、实习生用工人数变动较大主要系发行人根据市场需求变化相应调整劳动用工需求及按照《劳务派遣暂行规定》《职业学校学生实习管理规定》的有关规定加强对劳务派遣和实习生用工的规范，逐步降低劳务派遣和实习生用工占比所致，具有合理性；发行人报告期内大量聘用实习生且实习生时薪低于其他用工形式具有合理性，不存在利用聘用实习生降低成本费用的情形；针对报告期内部分期间用工形式超过规定比例的情形，发行人采取了一系列整改措施，截至 2022 年末和 2023 年 6 月末，发行人劳务派遣用工占比分别为 9.87%和 5.81%，实习生用工占比分别为 6.26%和 6.62%，已不存在劳务派遣和实习生用工占比超过 10%的情形，整改措施有效；发行人 2022 年整改完成后劳务派遣人数占比相对较高具备商业合理性，符合相关法规要求，截至 2023 年 6 月末发行人劳务派遣用工人数占比已进一步下降，整改工作具备有效性；

2、发行人以下陈述与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致：二手农机平台仍为发行人未来业务规划拟开展运营的项目之一，为符合增值电信业务开展的资质要求，发行人于 2022 年 8 月停止运营该平台并同时启动申请办理《增值电信业务许可证》的各项准备工作；发行人申请办理许可业务范围包括“在线数据处理与交易处理业务（仅限经营类电子商务）”及“信息服务业务（仅限互联网信息服务）”，截至本回复出具之日，发行人已取得《增值电信业务经营许可证》，该资质属于发行人对未来业务开展的资质储备；截至本回复出具之日，除二手农机平台外，发行人经营业务中不存在其他涉及“在线数据处理与交易处理业务”及“信息服务业务”等需办理《增值电信业务经营许可证》的经营性互联网信息服务业务；

3、发行人以下陈述与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致：根据终端抽样检查，发行人存在相关补贴申请与实际情况不一致情形，相关行为不构成违规，不影响发行人收入确认的真实性；结合法律法规要求及可比公司案例，如存在补贴产品违规经营行为，相关主体将受到警告、暂停或取消补贴资格等相应行政处罚，农机生产企业对经销企业的违

规行为承担连带责任；但鉴于报告期内发行人及其主要经销商不存在补贴申请与实际情况不一致情形相关的违规记录、发行人报告期内前十大销售省份的农机购置补贴主管单位已出具合规证明，经访谈农机主管部门确认不能因补贴申请人与终端单据人员不一致而认定发行人存在违规情形，发行人已制定相关内控防范措施并加强对经销商的培训管控，发行人因经销商出现违规行为而被农机主管部门追加连带责任的风险不会对发行人持续经营构成重大不利影响。

问题 7：关于收入确认时点准确性、销售真实性及经销核查的充分性

根据申报材料和问询反馈回复：

（1）发行人采用经销商在 CRM 系统中点报实销买断式销售模式，与部分同行业公司收入确认时点存在差异。如可比公司沃得农机为非买断式模式，经销商销售给终端客户后确认收入。中介机构执行的抽样核查显示，发行人存在部分经销商在未实现最终销售或提前锁定用户购机意向即提交点报实销。报告期内，中介机构对于经销商终端销售单据随机抽样样本数量分别为 365 台、359 台、833 台，涉及的经销商数量为 118 家、111 家、288 家。中介机构将各期随机抽样样本涉及的经销商总收入占比披露为终端抽样核查覆盖比例（超过 50%），并由此认为核查充分，未披露实际随机抽样样本对应的收入核查占比。

（2）报告期内，2022 年公司农业装备业务新增经销商数量 72 家，新增经销商收入占比为 3.63%，毛利占比为 4.64%。

（3）报告期内，公司农业装备板块返利比例分别为 7.00%、5.10%、和 5.83%，返利金额规模持续增长。公司返利政策包括促销返利、年度返利、专项返利，未说明各项政策下返利金额及其占比。

（4）报告期内，发行人存在未申请农机补贴的销售情况，主要系相关产品及客户不具备补贴资格及其他原因，其中其他原因对应的未申请补贴车辆分别为 218 台、930 台、5018 台。问询回复中未充分说明其他原因的合理性。

（5）公司向经销商发货时不进行结算，最终销售价格以经销商点报实销时点的销售结算价格为准，在经销商点报实销前，货物所有权仍归属于公司，公司具备调整销售价格以及在不同经销商之间调车的权利。

（6）报告期内，公司对渭南市福康农机汽贸有限公司的销售金额为 2,525.15 万元、10,432.98 万元和 18,226.55 万元，2022 年增长幅度较大并成为 2022 年度第一大客户，主要系 2022 年度针对小麦种植区域，轮式谷物收获机械销量大幅增长，该公司重点经营轮式谷物收获机械。

（7）保荐机构及申报会计师获取了车联网信息发动机数据时长，与公司报告期内实销车辆明细进行比对，其中拖拉机 GPS 系统安装数量占销售数量比例

较低，2020 和 2021 年仅为 30.09%和 35.07%；发动机有效时长占销售数量比例分别为 29.02%、32.78%和 41.12%。

（8）由于实销前会存在部分车辆因试车、转运等原因造成实销前留有发动机时长，根据 2021 年销售车辆样本，实销前发动机平均时长为 5.08 小时，中介机构选择将发动机时长 10 小时以上作为验证终端销售的依据。

（9）问询回复中，关于收入核查的函证及走访情况仅列示农业装备业务相关情况，未列示三轮车辆业务及工程机械业务的相关核查情况。

（10）经销核查报告显示，发行人存在部分经销商当期销售收入小于经销商当期对公司的采购金额，但未量化分析相关情形的具体金额及合理性。发行人存在向部分经销商的含税销售金额与经销商纳税申报的销售金额接近，申报材料未充分说明相关经销商的合理利润空间。

请发行人：

（1）结合合同约定、销售模式等差异情况，说明与同行业公司沃得农机在收入确认时点存在差异的原因及合理性，相关收入确认时点的准确性和合规性；论证未实际销售即点报实销的相关情形是否满足收入确认条件，说明提交点报实销后与经销商权利及义务的约定情况；未实现终端销售或锁定终端客户意向即点报实销的情况下，如何对客户意向进行综合评估，相关评估的客观性及判断依据，是否存在提前确认收入或收入调节情况。

（2）说明终端客户交由经销商代为管理整机的目的和原因，各期对应收入金额及占比，是否符合行业惯例；终端用户的定金缴纳情况；经销商代为管理整机是否需要终端客户缴纳定金，与未实际销售即点报实销的情形是否重复。

（3）说明新增经销商同类产品售价、结算政策和信用期限与存量经销商的差异，与发行人是否存在关联关系，是否存在交易及资金往来；说明新增经销商毛利占比较高的合理性。

（4）补充说明报告期各项返利政策下的返利数量及金额；返利金额前五大客户的销售情况，包括客户名称、销售内容、返利金额、销售金额及返利比例；对主要返利客户的金额与其销售金额的匹配性，分析主要返利客户与主要销售客户的差异。

（5）结合向经销商的销售价格和终端销售价格的差异，实际返利金额以及经销商承担运输费用的情况，说明报告期各期经销商的销售毛利率及其变动原因，是否存在经销商终端销售价格低于发行人向其销售价格的情形。

（6）结合向非涉农大客户销售数量及金额，说明与不具备补贴资质车辆数量的匹配性；2022 年因其他原因未申请补贴车辆对应的收入金额及占比，量化分析未申请补贴的合理性。

（7）针对已申请补贴的农机，说明相关部门对农机销售真实性的核查手段，论证该部分农机销售真实性情况；说明报告期各期主要销售地区的农机补贴款项结算及发放周期的情况及其变动原因，是否存在农机补贴款长期未发放或用户未及时将农机补贴款向经销商支付的情形。

（8）货物发给经销商后，调车和调整销售价格的具体情形和背景，是否存在通过调拨产品提前确认收入的情形。

（9）2021 年和 2022 年对渭南市福康农机汽贸有限公司销售金额增长较多的原因；结合销售价格、毛利率等情况与同类型其他收获机械和拖拉机客户对比，分析对其销售的公允性。

（10）量化分析报告期内经销商销售收入小于其对公司的采购金额的具体金额及合理性；结合可比公司情况，说明前述情形及销售商收入接近其采购成本的情形下，经销商是否具有合理的利润空间。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并：

（1）说明对于经销商未实现终端销售即点报实销确认收入的核查充分性，各期实际核查的终端销售单据样本对应的收入金额及占比、样本选择的充分性，以少量随机样本（如对前十大经销商，每家随机选取 5 笔终端用户）推断整体核查结论的恰当性。

（2）说明对新增经销商的核查情况、核查结论。

（3）按回函相符、回函不符、未回函经替代测试等情况列示农业装备业务的函证情况，说明回函不符及相关替代测试的具体情况；除农业装备业务以外其他业务的函证及走访情况，各类业务相关截止性测试及细节测试的核查情况、

核查比例和核查结论。

（4）以表格形式列示发动机使用时长的分布情况（如按照 0-10 小时、10-20 小时等标准进行分类），同时列示实销后相关发动机使用时长分布情况，进一步论证将发动机时长 10 小时以上作为验证终端销售的依据的合理性，补充说明同行业可比公司中介机构的辅助验证手段。

（5）说明拖拉机 GPS 系统安装数量比例和发动机有效时长比例占比较低的合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异。

（6）结合《监管规则适用指引——发行类第 5 号 5-14》的相关要求，补充完善信息系统专项核查报告的相关内容，包括 IT 系统控制、基础数据质量探查、业务财务数据一致性核查、多指标分析性复核、反舞弊场景分析、疑似异常数据跟进等内容；进一步说明专项核查发现的主要问题及整改规范情况。

一、发行人说明

（一）结合合同约定、销售模式等差异情况，说明与同行业公司沃得农机在收入确认时点存在差异的原因及合理性，相关收入确认时点的准确性和合规性；论证未实际销售即点报实销的相关情形是否满足收入确认条件，说明提交点报实销后与经销商权利及义务的约定情况；未实现终端销售或锁定终端客户意向即点报实销的情况下，如何对客户意向进行综合评估，相关评估的客观性及判断依据，是否存在提前确认收入或收入调节情况。

1、结合合同约定、销售模式等差异情况，说明与同行业公司沃得农机在收入确认时点存在差异的原因及合理性，相关收入确认时点的准确性和合规性

农机行业具有终端客户数量大、区域分布极度分散的特点（如发行人报告期内针对境内业务累计销售四大核心农机产品超过 34 万辆，终端客户群体规模巨大），因此农机生产企业主要通过经销模式进行销售，并通过与经销商之间签订经销协议约定销售区域、销售产品范围、销售计划等信息。日常业务运营实践中，农机生产企业通常直接面向经销商销售，难以完整收集并核实每一家经销商向每一名终端用户的销售时点，因此，大多数农机生产企业均采用买断式经销模式。根据同行业可比公司公开披露信息（具体情况参见本问题回复之“一/（一）/1/（2）与同行业可比公司的对比分析”相关内容），仅沃得农机一家企业明确披露

为非买断式经销模式。非买断式经销模式下将公司收入确认时点与经销商向终端用户的销售时点严格挂钩，要求农机生产企业需要准确掌握每一家经销商与每一名终端用户之间的销售时点，管理成本较高，除沃得农机外，其他同行业可比公司均未采用或未明确披露采用该种销售模式。公司与沃得农机的相关信息对比情况如下：

（1）与沃得农机的差异对比分析

结合合同约定、销售模式、商务政策等信息，针对境内农业机械整机销售业务，公司与沃得农机的差异情况如下：

项目	沃得农机	发行人	差异情况
销售模式	非买断式销售	经销商于 CRM 系统中提交点报实销时点的买断式销售	销售模式不同
运费承担方式	发货至经销商网点，主要由经销商承担运费	公司负责运输并承担运费（新疆、西藏、内蒙古、甘肃、青海向经销商单独收取运费）	运费承担方不同
收入确认依据	经销商需对终端客户就农机产品操作、技术特点进行讲解培训，并介绍三包政策和售后服务流程，终端客户在提机时需填写《沃得农机售中服务用户确认表》，对上述事项进行签字确认，经销商培训人员在该确认表上签署销售时间，经销商同时会在该确认表上加盖经销商公章，其中一联返回沃得农机。经销商根据用户填写的信息及时将销售信息登录至沃得农机销售系统，沃得农机根据经销商登录的销售信息及时确认收入	1）发货实物签收：发行人已经留存了向经销商发货后经销商到货签收的物流单据； 2）点报实销：经销商在 CRM 系统点报实销，代表控制权和风险报酬转移；点报实销不强制要求经销商额外提报其他单据、凭证等作为点报实销的前置条件； 3）经销商根据不同机型对终端用户进行交机培训、三包政策及售后服务讲解	发行人经销商到货签收后，于 CRM 系统中提交点报实销作为发行人收入确认依据，不强制要求经销商上传终端单据，不以实现终端提机作为收入确认前提； 沃得农机强制要求经销商提供《沃得农机售中服务用户确认表》，将实现终端销售作为收入确认的前提
收入确认时点	对于内销部分农机整机，沃得农机发货至经销商时不确认收入，待终端客户提货签字确认后，经销商在销售系统中登录销售信息，沃得农机根据销售信息确认收入	经销商于 CRM 系统中自主提交点报实销（不强制要求上传终端销售单据）	收入确认时点类似，但沃得农机经销商在销售系统中登录销售信息和发行人经销商提交点报实销的前提要求不同，即发行人允许经销商买断，但沃得农机不允许经销商买断

项目	沃得农机	发行人	差异情况
款项结算条件	销售合同约定销售后 3 天内付款，考虑到国家补贴发放的滞后性及沃得农机与经销商良好的合作关系，根据客户信用评级一般给予 6-12 个月信用期	经销商于 CRM 系统中提交点报实销时点，承担支付货款的义务，根据授信政策不同，分为全款与授信政策，针对全款经销商，公司收到全款后发货；针对授信经销商，公司会根据客户历史回款情况、抵押担保物价值、以前年度经营情况等给予其信用额度，在信用额度内发货，要求授信经销商对于点报实销货物，于每年 6 月 30 日之前回款 70%**（2023 年变更为 75%）**，每年 12 月 31 日前回款 100%	要求经销商付款时点基本类似

注：沃得农机信息取自其招股说明书与历次问询反馈回复信息披露内容。

公司采取的收入确认模式与沃得农机存在差异，符合业务经营的实际需求，具备商业合理性，具体如下：1）由于公司销售农机数量巨大，且种类较多，涵盖拖拉机、轮式谷物收获机械、玉米收获机械、履带式谷物收获机械等多种类型的机械，且不同的农业机械具有不同的作业季节，从公司内部管控出发，公司无法完全确保经销商于 CRM 系统中提交点报实销时点已经实现终端用户的实际提机，如公司准确核对每一家经销商对每一名终端用户实际销售的时点，将大幅提升管控成本、公司经营业绩无显著增益，且实际操作层面难度较大，因此，发行人与经销商在《产品买卖合同》中约定货物售出时间以经销商 CRM 管理系统中提交点报实销为准，并约定经销商在 CRM 系统中提交点报实销时即承担支付货款的义务，因此经销商在 CRM 系统中提交点报实销为农机产品控制权转移的条件；2）在经销模式中，经销商是公司的直接客户，公司在业务实践中允许经销商进行买断，赋予经销商更大的灵活度，发行人在经销商提交点报实销前具有调价权，经销商在没有实现终端销售或锁定终端意向前提交点报实销并同时锁定销售价格应属于经销商的自主权利；3）经销商提交点报实销后，除因质量问题外，不允许经销商向发行人主动申请退货；4）从同行业可比公司来看，除沃得农机外，大多数（拟）上市公司采取买断式销售模式，符合行业惯例；5）公司销售模式运行有效，经销商回款和终端整体销售情况良好，报告期内亦未发生大规模

退换货情形。

综上，发行人在经销商于 CRM 系统中自主填报点报实销时确认收入并取得对经销商的收款权符合商业逻辑，具有合理性。

（2）与同行业可比公司的对比分析

针对境内农业机械整机销售业务，公司与同行业可比公司农业机械产品主要销售模式对比如下：

公司	收入确认时点	销售模式
沃得农机（在审）	终端客户提货签字确认，经销商在销售系统中登录销售信息，沃得农机根据销售信息确认收入	非买断式经销
英虎机械（在审）	以产品经客户自提或运输至客户指定地点且经客户验收确认作为控制权转移时点，以客户验收合格签字确认的销售出库单作为收入确认依据	买断式经销
星光农机（603789.SH）	产品一经经销商验收合格并在送货单上签字确认	买断式经销
新研股份（300159.SZ）	已将产品交付给客户，客户验收合格后在交接验收单上签字盖章，取得交接验收单及收款权利时确认收入	买断式经销
一拖股份（601038.SH）	内销业务，根据合同约定获得对方取得该产品控制权的相关证据	未明确披露买断或者非买断式经销
发行人	经销商于 CRM 系统中提交点报实销时点	经销商点报实销时点买断式经销

综上，公司与同行业可比公司相比，仅沃得农机采用非买断式销售，而公司与其他同行业可比公司英虎机械、星光农机、新研股份等均采用买断式经销模式，而公司收入确认时点为经销商提交点报实销时点，相比同行业可比公司英虎机械、星光农机、新研股份在出库签收时点确认收入更为严谨。

（3）与发行人收入确认时点类似的市场案例

发行人同行业可比公司中英虎机械、星光农机、新研股份等均采取买断式销售模式，且以经销商到货签收为收入确认时点，符合传统买断式经销模式的定义。发行人销售模式亦为买断式经销模式，收入确认时点为经销商在 CRM 系统提交点报实销时点，与同行业可比公司收入确认时点存在一定差异，但其他行业（拟）上市公司案例存在类似模式，具体如下：

1）厦门思泰克智能科技股份有限公司（以下简称“思泰克”，**已注册生效**）

根据思泰克《发行人及保荐机构关于第二轮审核问询函的回复意见》披露，

其收入确认时点分析如下：

“思泰克对经销商的设备销售业务系对外销售思泰克自主生产的 3DSPI 和 3DAOI，根据合同约定，思泰克对经销商的销售均为买断式销售，思泰克在规定交期内将货物发送至经销商指定地址，通常经销商需要思泰克配合向终端客户提供安装调试服务，安装调试完毕后，思泰克销售人员向经销商询问设备运转情况并督促经销商尽快完成设备验收，经销商可结合设备运行情况及终端客户反馈情况，综合判断是否满足其需求，并申请内部验收流程，内部验收完成后，才能向思泰克出具经经销商盖章或签字确认的验收单，因此提供经销商验收单表明经销商已完成验收工作且无异议。配件销售均为思泰克采购的专用设备配件，公司将配件发送至经销商指定地点，经销商收到货物确认品名、型号、数量无误后签署签收单，经销商签收确认后视同该经销商无异议。

因此，结合经销商验收流程及相关收入确认的内外部证据，经销商签署验收单据（配件为签收单据），可表明经销商已正式验收且无异议，由于思泰克对经销商销售均系买断式销售，思泰克与经销商之间具有直接业务关系和法律责任，除配合经销商向终端客户提供安装服务外，思泰克不参与终端客户验收相关工作。但从商业角度来看，若无其他特殊事项发生，经销商向思泰克出具验收单时间通常不早于终端客户确认产品验收且无异议的时间。

思泰克以验收单签署日所列示的日期，作为风险报酬和控制权转移的时点，收入确认时点准确。”

2）北京天玛智控科技股份有限公司（以下简称“天玛智控”，688570.SH）

根据天玛智控《发行人及保荐人关于发行注册环节反馈意见落实函的回复》披露，其经销模式收入确认时点分析如下：

“2、经销商验收时点是否晚于终端客户验收时点，并结合经销商退换货情况，说明经销模式下以经销商验收作为收入确认时点的合理性

针对三大系统产品，天玛智控根据与经销商签订的销售合同，将产品交付后，配合经销商向终端客户提供安装调试服务，经销商判断是否满足合同约定的交付标准，并启动验收流程。产品验收完成后，经销商向天玛智控出具盖章的验收单。针对备件类产品销售业务、维修业务，天玛智控依据合同约定将产品交付至经销

商，经销商收到货物确认品名、型号、数量无误后签署签收单，经销商签收确认后视同该经销商无异议。

由于天玛智控对经销商的销售均系买断式销售，天玛智控与经销商之间具有直接业务关系和法律责任，经销商签署验收单表明经销商已正式验收且无异议。除配合经销商向终端客户提供安装服务外，天玛智控不直接参与终端客户验收相关工作，不知悉终端客户的具体验收时点。

综上所述，天玛智控在经销模式下产品不直接交付终端客户，相关调试、安装、维护等合同义务不由天玛智控直接对终端客户承担。在产品交付经销商并经验收后，天玛智控已将产品实物及法定所有权转移给经销商，经销商已取得所有权上的主要风险和报酬，且报告期内不存在经销商退换货情况，天玛智控以经销商验收作为收入确认时点具有合理性。”

3）对比分析

发行人与思泰克、天玛智控案例在收入确认时点方面的具体对比情况如下：

项目	发行人	思泰克	天玛智控
收入确认时点	经销商到货签收时不确认收入，在 CRM 系统提交点报实销时确认收入	经销商签收时不确认收入，经销商出具验收单时确认收入	经销商签收时不确认收入，经销商签署验收单时确认收入
收入确认需要的单据	货物运达后经销商签署物流单据，经销商在 CRM 系统提交点报实销代表经销商已经认可货物控制权的转移，其具有向发行人付款的义务	提供经销商验收单表明经销商已完成验收工作且无异议	经销商签署验收单表明经销商已正式验收且无异议
收入确认时点与终端销售时点的关系	经销商提交点报实销时通常已实现终端销售或已锁定终端意向	经销商出具验收单时间通常不早于终端客户确认产品验收且无异议的时间	天玛智控不直接参与终端客户验收相关工作，不知悉终端客户的具体验收时点

综上分析，发行人收入确认时点与思泰克、天玛智控案例具有一定类似性，在买断式经销模式下发行人以经销商提交点报实销作为收入确认时点具备商业合理性，相关收入确认时点准确。

（4）发行人对于经销商点报实销的内部控制，保证点报实销及时性的措施

公司采用经销商提交点报实销时点买断的销售模式，经销商是公司的直接客户，公司对经销商在 CRM 销售系统中销量的上报建立了严格的内控制度流程，

防止出现经销商延迟点报的情形。公司明确要求各经销商销售产品后 3 天内及时将销售信息录入 CRM 系统。由于经销商销售产品较多，业务繁忙，存在销售产品后 3 天内未将销售信息登入 CRM 销售系统进行点报实销的情形。为有效监督经销商及时将销售信息录入 CRM 销售系统，保证经销商提交点报实销的及时性，发行人建立了严格的内控制度，具体如下：

1）加强对经销商处寄售库存货的盘点

公司每年下发《关于终端库存盘点管理规范的通知》，针对经销商处寄售库存货实施月度固定盘点及不定期视频抽盘或后台现场抽盘制度，以保证寄售存货记录能够准确反映公司场外存货的真实情况。公司实施的月度固定盘点，公司销售管理部每月度下发库存盘点指令，覆盖全部市场库存，同时要求各个区域的销售经理参与盘点≥1 家经销商网点，确定盘点基准日后，由经销商或销售经理通过移动端软件扫码并拍摄整机铭牌照片（附有日期、位置等信息）完成库存盘点工作。根据盘点结果，公司后台人员执行复核经销商盘点上传整机铭牌照片的出厂编号与实际车辆出厂编号、智联云定位显示库存位置与盘点库存时显示位置等程序，并每月形成《市场终端库存盘点的通报》，并由销售管理部门进行确认，通过盘点，若发现经销商已经实现终端销售但未提交点报实销的情形后，将督促经销商及时提交点报实销且对经销商实施一定的处罚。

针对不定期视频抽盘和公司后台现场抽盘，主要由公司后台部门如财务部门、销售管理部门等主导，抽盘主要经销商，由销售经理在经销商现场通过与公司后台人员微信视频的形式盘点或者公司后台人员直接至经销商现场实地进行盘点。

通过上述对经销商处的寄售库库存进行盘点，查看公司存货的存在状态，核实存货结存数量与公司寄售库存货数量是否一致，保证公司账面库存账实相符。针对经销商处场外寄售库存货盘点，公司制定了严格的扣罚措施，如经销商在盘点周期内未实施盘点或延迟提交点报实销的，对经销商、销售经理进行罚款，如对经销商每台车罚款 1,000 元等。

2）车联网数据监测

公司部分车辆安装有 GPS 系统，公司定期将车联网中所有发动机工作时长≥5 小时的车辆全部导出，利用定位和轨迹回放进行检查，查看是否存在延迟点

报车辆，若存在延迟点报事项则对经销商进行罚款，如对经销商每台车罚款 1,000 元等。

3）关于农机补贴数据核对

针对农机销售，公司营销部门定期与农机购置补贴系统中已经申请农机购置补贴的车辆进行核对，若出现车辆已经申请农机购置补贴，但是经销商没有提交点报实销情形的，要求市场销售人员对经销商处存货及时进行查看是否存在延迟点报的情形，如果发现延迟点报的情形对经销商每台车罚款 1,000 元等。

4）关于超期车管理

公司向经销商发货后超过 180 天，经销商仍未提交点报实销的整机产品作为超期车进行管理，为提高经销商销售计划准确性，减少经销商因自身市场判断偏差造成产品库存积压，公司在与经销商的年度商务政策中明确“超期车管理考核方案”，对于经销商库存积压时间较长的主销机型收取资金占用费，鼓励经销商在考核期内促成销售，减少库存积压。公司建立了《整机库存管理办法》，结合年度业务计划，组织经销商、销售人员充分考虑市场销量、产品组合、现有库存结构及考虑新产品、重点推广产品的库存要求，设计合理的库存结构及数量，发行人针对设置的库存控制目标进行监控、评价、考核。公司通过超期车管理，设置了经销商的良性合理库存，促进了经销商实现终端销售后的及时点报实销。

关于超期车的具体管控内容参见本问询函回复“问题 11：关于原材料库龄较长及存货核查情况”之“一/（四）/2、报告期各期超期车的具体情况，超期车对经销商及相关销售区域考核的具体影响，是否存在为避免出现超期车而提前点报实销的情形及判断依据”。

综上，发行人通过上述盘点、车联网数据监测、农机补贴数据核验、超期车管理等内控手段，能够有效监督经销商在实现产品终端销售后及时提交点报实销。

（5）发行人向经销商开票及经销商向终端客户的发货、开票、回款时点

1）公司对经销商的发货、开票流程

针对国内整机经销业务相关流程为：公司向经销商发货→经销商提交点报实销→公司向经销商开票。经销商向发行人回款时点根据公司授信政策不同有所区

别，针对全款经销商，公司收到全款后发货；针对授信经销商，公司会根据客户历史回款情况、抵押担保物价值、以前年度经营情况等给予其信用额度，在信用额度内发货，要求授信经销商对于点报实销货物，于每年6月30日之前回款70%，每年12月31日前回款100%，**于2023年，该信用政策调整为于每年6月30日之前回款75%，每年12月31日前回款100%。**

2）经销商对终端用户的发货、开票流程

经销商向终端用户发货（提机）、回款与经销商向终端用户开票时间没有必然的前后关系，一般情况为：终端用户支付部分或全部购机款项→终端用户提机→终端用户支付完毕全部购机款项（如有）。经销商向终端用户开票时点存在不同情形，部分终端用户为提前锁定购机价格及申请农机补贴，经销商在终端用户提机前或者购机款项支付完毕前，即向终端用户开票；部分经销商在终端用户提机、支付完毕购机款项后，再向终端用户开具发票。

2、论证未实际销售即点报实销的相关情形是否满足收入确认条件，说明提交点报实销后与经销商权利及义务的约定情况

（1）论证未实际销售即点报实销的相关情形是否满足收入确认条件

公司针对境内农业机械整机销售采用经销商提交点报实销时点的买断式经销模式，根据企业会计准则要求，当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入，公司具体情况如下：

序号	准则要求	公司情况
1	合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务	公司与经销商已经签订《产品买卖合同》，双方会在合同中签字盖章以确认该合同的效力
2	该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务相关的权利和义务	双方约定，经销商货物出售时间，以经销商在CRM管理系统提报实销为准，若经销商未提报实销，以经销商实际销售数据为准。该条款则表明经销商提交点报实销时点为货物控制权转移的时点
3	该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款	合同约定了货款结算方式，包含预付款发货及全款发货的政策，经销商应在货物售出后3日内上报CRM系统并向公司支付货款，公司拥有全部收款权利。 该条款表明点报实销后公司拥有全部收款权，与货物控制权转移是一致的
4	该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额	该合同为产品买卖合同，交易内容为农机产品，履行该合同会改变公司未来现金流量的风险、时间分布或金额，即合同具有商业实质
5	企业因向客户转让商品	针对全款经销商，公司收到全款后发货；针对授信经销商，公

序号	准则要求	公司情况
	而有权取得的对价很可能收回	司会根据客户历史回款情况、抵押担保物价值、以前年度经营情况等给予其信用额度，并能够确保其依据合同转让的商品对价可以收回

此外，根据企业会计准则规定，对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：

序号	准则要求	公司情况
1	企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	1、订单提报：经销商在 CRM 系统内提报订单前需经经销商确认，上述订单对双方具有法律约束力； 2、经销商货物售出时间，以经销商在 CRM 管理系统提报实销为准，若经销商未提报实销，以经销商实际销售数据为准； 3、经销商应在货物售出后 3 日内上报 CRM 系统并向公司支付货款； 综上，经销商在 CRM 系统中提交点报实销后，公司拥有全部收款权利，在经销商提交点报实销前，公司不拥有收取全部货款的权利
2	企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品法定所有权	经销商在 CRM 系统中提交点报实销前，货物已经在经销商处并由经销商保管，但是公司仍有调货权、调价权等核心权利。经销商点报实销后公司不再拥有调车权、调价权
3	企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	经销商提交点报实销前，产品实物已经在经销商处存放
4	企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	经销商提交点报实销时，公司不再保留调货权、调价权等核心权利，产品价格以点报实销时点系统中维护的结算价格确定，产品所有权上的全部风险、报酬转移至经销商；除质量原因外，经销商不得主动向发行人申请退换货
5	客户已接受该商品	经销商提交点报实销前，已经完成对货物的到货签收，对产品检验合格后于物流单据上签字盖章并于 CRM 系统中确认货物验收，完成货物验收后方可提交点报实销
6	其他表明客户已取得商品控制权的迹象	-

综上，发行人对经销商的销售系买断式销售，发行人与经销商之间具有直接业务关系和法律责任，发行人不直接参与经销商向终端用户的销售过程，不能全面掌握经销商向终端用户的具体销售时点。因此，无论经销商点报实销前是否实现终端销售，经销商提交点报实销均代表了经销商对货物控制权转移的认可，发行人满足收入确认条件。

（2）提交点报实销后与经销商权利及义务的约定情况

经销商在点报实销后即产生向发行人支付货款的义务，且除质量问题外不能主动向发行人申请退换货，相关产品的控制权、风险与报酬均已转移至经销商；经销商提交点报实销后，发行人拥有对经销商的收款权利，对已经提交点报实销的车辆不再拥有任何调车、调价的权利。

针对经销商对发行人的回款时点，根据授信政策不同，分为全款与授信政策，针对全款经销商，公司收到全款后发货；针对授信经销商，公司会根据客户历史回款情况、抵押担保物价值、以前年度经营情况等给予其信用额度，在信用额度内发货，要求授信经销商对于点报实销货物，于每年 6 月 30 日之前回款 70%，每年 12 月 31 日前回款 100%，**于 2023 年，该信用政策调整为于每年 6 月 30 日之前回款 75%，每年 12 月 31 日前回款 100%**。

3、未实现终端销售或锁定终端客户意向即点报实销的情况下，如何对客户意向进行综合评估，相关评估的客观性及判断依据，是否存在提前确认收入或收入调节情况

发行人要求经销商在实现终端销售后及时提交点报实销，亦允许经销商在未实现终端销售前提交点报实销。在发行人业务实践中，存在少数情况下经销商未实现最终销售或提前锁定用户购机意向即在 CRM 系统中点报实销，经销商基于与潜在终端客户的充分沟通（包括未签署书面文件的口头或电话沟通、终端用户参加品鉴会表达定机意向但未签署正式协议或付款等情形），为提前锁定进货价及促销优惠政策额度，确保其商业利益，结合终端销售可实现性综合评估后进行点报实销，具有合理的商业原因。

发行人对经销商的销售系买断式销售，发行人与经销商之间具有直接业务关系和法律责任，发行人不直接参与经销商向终端用户的销售过程。根据对经销商的访谈了解，在未通过书面协议预定或收到首付款等方式锁定终端客户的情况下，经销商在评估终端销售可实现性时，主要结合与终端客户的口头沟通、往年销售情况、当地农机市场活跃度等多个因素进行判断，只要经销商判断该车辆未来能够最终实现终端销售，即可能提交点报实销。提交点报实销系经销商的自主权利，发行人不直接参与经销商对终端市场评估、判断及终端销售的过程，在经销商提交点报实销时点亦不具体掌握经销商对终端市场评估的客观性及判断依据。

由于发行人对经销商的销售系买断式销售，经销商提交点报实销均代表了经销商对货物控制权转移的认可，因此无论经销商点报实销前是否实现终端销售，经销商提交点报实销均代表了经销商对货物控制权转移的认可，发行人满足收入确认条件。且发行人相比英虎机械、星光农机、新研股份等可比公司采用的出库签收买断式销售模式，收入确认时点更为严谨，不存在提前确认收入或收入调节的情形。

关于发行人经销模式下终端销售真实性的核查具体参见本问题回复之“三/（一）说明对于经销商未实现终端销售即点报实销确认收入的核查充分性……”。

（二）说明终端客户交由经销商代为管理整机的目的和原因，各期对应收入金额及占比，是否符合行业惯例；终端用户的定金缴纳情况；经销商代为管理整机是否需要终端客户缴纳定金，与未实际销售即点报实销的情形是否重复。

1、说明终端客户交由经销商代为管理整机的目的和原因，各期对应收入金额及占比，是否符合行业惯例

发行人对经销商的销售系买断式销售，发行人与经销商之间具有直接业务关系和法律责任，发行人不直接参与经销商向终端用户的销售过程。终端客户从经销商处购机后，在一定时间内交由经销商代为管理整机是农机行业普遍存在的情况，主要由经销商与终端客户之间自主协商确定，发行人不参与亦不全面掌握该等情况，该情况对发行人对经销商的销售实现及收入确认均没有影响。通过对经销商的访谈了解，终端用户在非作业旺季可能倾向于由经销商在一定时间内代为管理整机，存在该情况的原因主要包括：

（1）经销商保管农机条件较为完善，部分经销商具备仓库存储条件，部分用户提机回家后家中不具备农机车辆保管条件，需要露天存储，若非作业旺季，终端用户提机后暂无作业需求，可能倾向存放于经销商仓库处；

（2）终端客户办理补贴需要，终端用户购机后需携所购农机实地完成补贴申请，由于农机购置补贴申请具有阶段性特征，根据各地农机局补贴安排，每年不定期放开农机购置补贴申请，终端客户购机后存在无法第一时间申请补贴的可能，且由于农机购置补贴主管单位（农机购置补贴办公室）多在城区或县城，部分终端客户所在地距离当地农机局较远，终端客户提机后需自行驾驶或雇用车辆

运输农机到农机补贴办理地，成本较高，在终端用户提机后尚无作业需求的情况下，倾向于将农机存放在经销商处，办理补贴时由经销商协助将农机运至农机补贴办理地，降低终端用户实地办理补贴的运输成本；

（3）终端客户如农机手、农民等在办理完购机手续后仍需要外出务工等，将农机存放于经销商处。

综上所述，终端用户交由经销商代为管理整机事项系终端用户与经销商自主协商约定，具有商业合理性，符合行业特性，发行人不参与亦不掌握该等情形，上述情形不影响发行人销售实现及收入确认。

2、终端用户的定金缴纳情况；经销商代为管理整机是否需要终端客户缴纳定金，与未实际销售即点报实销的情形是否重复

经销商代为管理整机是指经销商已经向终端用户完成销售后，终端用户暂未实际提机并将整机存放于经销商处的情形，系经销商与终端用户之间的自主协商约定，除融资租赁模式外，针对信用购机，通常终端用户购机时需向经销商支付整机价款的 70%左右的金额，具体视经销商与终端用户之间的商业协定。发行人对经销商的销售系买断式销售，发行人与经销商之间具有直接业务关系和法律责任，发行人不参与亦不全面掌握经销商与终端用户之间的结算政策。

终端用户支付购机定金主要指终端客户有购机计划或者为享受经销商提供的促销政策，提前锁定购机型号及价格，但尚未完成最终销售，终端用户支付的定金一般金额较低，具体规模取决于经销商与终端客户之间的商业协定，发行人不参与亦不掌握经销商与终端用户之间的定金缴纳情况。

经销商会基于自身向终端用户实际销售情况、终端销售意向锁定情况等，并结合发行人对经销商的要求及相关商务政策，自主进行点报实销。经销商代为管理整机情形意味着农机已经实现终端销售，与经销商未实现终端销售即点报实销不存在重复的情形。

经销商未实现最终销售或提前锁定用户购机意向即填报的原因及占比等具体情况参见发行人首轮问询回复“问题 9：关于营业收入及农机补贴”之“一/（七）/2、未实现最终销售或提前锁定用户购机意向即填报的情形、原因”以及本问题回复“三/（一）说明对于经销商未实现终端销售即点报实销确认收入的

核查充分性……”等情形。

（三）说明新增经销商同类产品售价、结算政策和信用期限与存量经销商的差异，与发行人是否存在关联关系，是否存在交易及资金往来；说明新增经销商毛利占比较高的合理性。

1、说明新增经销商同类产品售价、结算政策和信用期限与存量经销商的差异，与发行人是否存在关联关系，是否存在交易及资金往来

（1）发行人新增经销商和存量经销商在同类产品售价、结算政策和信用期限等方面不存在差异

发行人经销模式下的产品售价采取按照区域统一的定价政策，未区分新增或存量经销商；在结算政策和信用期限方面，针对是否为全款经销商、是否为专营经销商存在不同的政策，但对于新增经销商或存量经销商，在上述政策层面具有一致性，不存在相关政策的差异。

发行人对产品售价、结算政策和信用期限等方面的具体规定如下：

1）产品售价

产品售价方面，发行人对经销商结算价格以在 SAP 系统上正式发布的结算价格为依据。按价格管理办法和销售价格管理流程相关规定，由公司价格管理部门实时维护结算价格发布及更新。

同时，发行人农业装备业务对经销商制定有完善的返利政策，包括专营政策、全款政策、形象店、经销商评奖、销售目标激励、渠道培育、促销政策等具体的返利。发行人按照返利政策向经销商结算返利，与上述统一的产品价格发布共同构成对经销商实际销售价格的定价政策。

发行人在 CRM 系统中发布统一的返利政策，适用全部经销商。但由于新增经销商通常与发行人合作期限短、经营规模小，能够享受的返利与存量经销商、尤其是规模较大的存量经销商之间存在一定的差距。

2）结算政策

结算政策方面，经销商在销售系统提交点报实销后，对应的驻点销售人员对其销售信息进行审核，发行人价格管理部门对销售结算价格进行审核，原则上车

辆在提交点报实销月度内完成销售发票开具及结算。发行人对经销商结算方式为银行汇票、电汇、可转让的银行承兑汇票，原则上发行人只接受符合要求的银行开具的 6 个月内的银行承兑汇票。

3）信用期限

信用管理方面，发行人农业装备业务对经销商的信用政策主要分为全款经销商与授信经销商。发行人确定经销商年度授信额度时，关注客户历史回款情况、抵押担保物价值、区域市场率水平，确保风险受控。**2020 年至 2022 年，**根据公司商务政策规定，实际执行中一般要求在每年 6 月 30 日前实销的车辆，经销商需在 6 月 30 日前付清 70%的货款；在每年 12 月 31 日前实销的车辆，经销商需在 12 月 31 日前付清 100%的货款。**于 2023 年，该信用政策调整为于每年 6 月 30 日之前回款 75%，每年 12 月 31 日前回款 100%。**

（2）发行人新增经销商与发行人不存在关联关系，不存在交易及资金往来

报告期内，发行人与新增经销商不存在关联关系，除正常业务交易外，无其他特殊交易及资金往来情形。

2、说明新增经销商毛利占比较高的合理性

报告期内，发行人农业装备业务新增经销商情况如下：

单位：家、万元

变动情况	项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
新增经销商	家数	**28**	72	51	38
	收入金额	**15,957.09**	57,252.43	19,941.10	19,484.12
	收入占比	**2.11%**	3.63%	1.77%	2.66%
	成本金额	**13,695.11**	47,407.04	16,627.72	16,022.39
	毛利金额	**2,261.98**	9,845.39	3,313.38	3,461.73
	毛利占比	**2.11%**	4.64%	1.84%	3.39%
新增经销商毛利率		**14.18%**	17.20%	16.62%	17.77%
农业装备业务经销毛利率		**14.09%**	13.37%	15.90%	13.92%

注：新增经销商数据统计口径为收入规模大于100万的经销商。

报告期内，发行人新增经销商实现经销收入占当期农业装备业务收入的比例分别为 2.66%、1.77%、3.63%**和 2.11%**，且单一新增经销商占发行人农业装备业

务收入比例均不超过 0.5%，因此新增经销商对发行人整体收入贡献较小。

报告期内，发行人主要新增经销商毛利占比分别为 3.39%、1.84%、4.64%和 2.11%。2020 年至 2022 年，新增经销商毛利占比相对其收入占比较高，主要系新增经销商毛利率水平高于公司整体农业装备业务经销毛利率，具体原因包括：（1）部分新增经销商位于东北、华中等种植机械化程度较高的区域，且该区域市场对大马力拖拉机、大喂入量收获机械以及高端产品的需求较高，相关产品毛利率水平较高；（2）尽管发行人全部经销商适用一致的产品定价和返利政策，但由于新增经销商通常规模更小、与发行人合作年限较短，与存量经销商相比实际上获得返利比例更低，即发行人向其实际销售价格相对较高，因此毛利率水平较高。

报告期内，发行人前五大新增经销商毛利率水平以及 2020 年至 2022 年高于农业装备业务整体毛利率水平原因的具体情况如下：

单位：万元

2023 年 1-6 月					
序号	新增经销商名称	销售金额	占农业装备业务收入比例	毛利率	毛利率水平的说明
1	临汾市元浩农机有限公司	2,578.89	0.34%	12.13%	与发行人农业装备业务毛利率水平接近
2	天津蓟丰源农业机械销售有限公司	1,903.24	0.25%	14.85%	与发行人农业装备业务毛利率水平接近
3	阳信县智鼎农机有限公司	1,452.08	0.19%	14.41%	与发行人农业装备业务毛利率水平接近
4	SQ Trading & Engineering	1,233.44	0.16%	3.68%	该客户位于孟加拉国，该地区竞争激烈，发行人选择低价竞争以争取市场份额；同时，发行人拟在该市场投放性能更为先进的机型，为加快库存消化选择降低价格销售
5	上蔡县福瑞汽贸有限公司	1,140.88	0.15%	12.43%	与发行人农业装备业务毛利率水平接近
合计		8,308.53	1.10%	11.94%	-
2022 年					
序号	新增经销商名称	销售金额	占农业装备业务收入比例	毛利率	毛利率水平的说明
1	北大荒农业服务集团黑龙江农机	7,672.60	0.49%	26.78%	隶属于北大荒农垦集团有限公司，在农垦区域专销，大马力

	服务有限公司				和高端机型占比较高，毛利水平高
2	佳木斯中科凯迪农业机械有限公司	3,996.97	0.25%	23.31%	位于黑龙江省佳木斯市，主要销售拖拉机和履带式谷物收获机械，其中大马力拖拉机和高端机型占比较高，毛利水平高
3	鄢陵县大宇农机有限公司	2,655.31	0.17%	13.81%	与发行人农业装备业务毛利率水平接近
4	郸城兴华机械销售有限公司	2,593.83	0.16%	17.30%	位于河南省周口市郸城县，主要销售轮式谷物收获机械、拖拉机和玉米收获机械，其中轮式谷物收获机械以 10 公斤/秒和 9 公斤/秒的大喂入量产品为主，拖拉机以 150 马力以上产品为主，毛利水平较高
5	临清市福源农机销售有限公司	2,445.36	0.16%	12.72%	与发行人农业装备业务毛利率水平接近
合计		**19,364.07**	**1.23%**	**21.24%**	-
2021 年					
序号	**新增经销商名称**	**销售金额**	**占农业装备业务收入比例**	**毛利率**	**毛利率水平的说明**
1	新疆隆皖商贸有限公司	1,434.62	0.13%	26.38%	位于新疆维吾尔自治区昌吉回族自治州，主要销售大马力拖拉机等高端机型，毛利水平较高
2	唐山市富兴农业机械有限公司	1,128.24	0.10%	20.89%	位于河北省唐山市，兼营大马力拖拉机和轮式谷物收获机械，毛利水平较高
3	洪洞县连盛农机有限公司	888.65	0.08%	15.30%	与发行人农业装备业务毛利率水平接近
4	梅河口市莹达农机经销有限责任公司	866.39	0.08%	13.67%	与发行人农业装备业务毛利率水平接近
5	巴州弘皖商贸有限公司	860.00	0.08%	19.30%	位于新疆维吾尔自治区巴州库尔勒市，主营拖拉机，其中 50%以上拖拉机为 160-260 马力拖拉机，毛利率较高
合计		**5,177.91**	**0.46%**	**19.98%**	-
2020 年					
序号	**新增经销商名称**	**销售金额**	**占农业装备业务收入比例**	**毛利率**	**毛利率水平的说明**
1	宝清县金武农机销售有限公司	2,458.42	0.34%	22.23%	位于黑龙江省双鸭山市，主要销售大马力高端机型，毛利率较高
2	保定市鑫天泰农业机械销售有限	2,307.11	0.32%	14.54%	与发行人农业装备业务毛利率水平接近

	公司				
3	郓城圣达农机有限公司	1,155.88	0.16%	14.52%	与发行人农业装备业务毛利率水平接近
4	BATLY-GADAM INDIVIDUAL ENTERPRISE	1,073.14	0.15%	32.85%	位于土库曼斯坦，全部销售大马力拖拉机，毛利率较高
5	汉川华欣农机有限公司	958.48	0.13%	12.62%	与发行人农业装备业务毛利率水平接近
合计		**7,953.03**	**1.09%**	**19.15%**	-

综上，报告期内，发行人主要新增经销商毛利率较高具有合理原因。

（四）补充说明报告期各项返利政策下的返利数量及金额；返利金额前五大客户的销售情况，包括客户名称、销售内容、返利金额、销售金额及返利比例；对主要返利客户的金额与其销售金额的匹配性，分析主要返利客户与主要销售客户的差异。

1、补充说明发行人报告期各项返利政策下的返利数量及金额

报告期内，发行人农业装备板块对经销商制定有完善的返利政策，包括专营政策、全款政策、专项政策和促销政策等，具体各项政策的金额、销售数量情况如下：

单位：万元、台

返利政策	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	返利金额	数量	返利金额	数量	返利金额	数量	返利金额	数量
专营奖励	**5,458.67**	**40,883**	10,077.03	87,667	7,615.85	64,079	5,315.94	40,646
全款奖励	**10,388.89**	**35,790**	16,548.91	61,679	13,438.51	40,677	9,764.64	26,967
专项政策（注）	**1,129.52**	**-**	1,454.69	-	1,276.93	-	613.47	-
促销（含销售目标）	**48,978.24**	**52,727**	69,507.75	110,397	38,146.18	76,785	39,333.77	49,155
合计	**65,955.32**	**-**	**97,588.38**	-	**60,477.47**	-	**55,027.82**	-
返利比例	**8.01%**	**-**	**5.83%**	-	**5.10%**	-	**7.00%**	-

注 1：专项政策包含形象店、经销商评优、渠道培育等政策，不涉及具体销售数量；
注 2：返利比例=销售返利金额/（销售返利金额+农业装备板块收入）。

报告期内，发行人农业装备业务各期各项返利金额规模均呈上升趋势，其中 2022 年返利比例较 2021 年上升较多，主要原因系 2022 年为国三升级国四的关键年份，农业机械行业竞争激烈，公司为进一步扩大市场份额，提高了促销返利力度，**2023 年 1-6 月，国三升级国四后产品价格有所上涨，市场竞争激烈，公**

司为进一步提高市场份额，实施了较多的促销政策，返利计提比例有所上升。

2、返利金额前五大客户的销售情况，包括客户名称、销售内容、返利金额、销售金额及返利比例

报告期内，公司农业装备板块返利比例分别为7.00%、5.10%、5.83%**和8.01%，**返利金额规模持续增长。发行人基于年度商务政策条款、促销政策计提及支付客户返利，支付部分经销商返利的行为是发行人基于营销策略，综合考虑经销商的销售规模、区域覆盖范围、服务终端客户能力、运营资金实力、信用度、区域内竞争激励程序等因素，与经销商进行商业谈判的结果，根据经销商经营区域、主销产品机型、销售时间不同，公司对不同经销商的返利规模不同。

报告期内发行人农业装备业务返利金额规模前五大经销商的销售内容、返利金额、销售金额以及返利比例情况如下：

单位：万元

年份	序号	客户名称	主要销售内容	返利金额	销售金额	返利比例	毛利率
2023年1-6月	**1**	**渭南市福康农机汽贸有限公司**	**拖拉机、小麦机等**	**1,062.11**	**11,509.59**	**8.45%**	**12.06%**
	2	**安徽省沃丰农业机械有限公司**	**拖拉机、水稻机等**	**988.77**	**7,536.67**	**11.60%**	**9.49%**
	3	**密山市北方沃土经贸有限公司**	**拖拉机、小麦机、水稻机等**	**912.61**	**9,290.52**	**8.94%**	**16.68%**
	4	**江苏吉田农机有限公司**	**拖拉机、小麦机、玉米机、水稻机等**	**837.55**	**5,975.74**	**12.29%**	**10.58%**
	5	**南京苏欣福沃农机有限公司**	**拖拉机、水稻机等**	**762.58**	**5,016.27**	**13.20%**	**9.59%**
2022年	1	江苏吉田农机有限公司	拖拉机、小麦机、玉米机、水稻机等	1,594.10	16,884.39	8.63%	12.15%
	2	正阳县兴业商贸有限公司	拖拉机、小麦机、水稻机等	1,315.46	17,803.19	6.88%	10.72%
	3	密山市北方沃土经贸有限公司	拖拉机、小麦机、水稻机等	1,193.54	16,699.37	6.67%	16.07%
	4	安徽省沃丰农业机械有限公司	拖拉机、水稻机等	1,133.49	13,583.59	7.70%	11.57%
	5	连云港赣榆福田农业机械有限公司	水稻机、拖拉机等	844.81	6,866.70	10.96%	7.17%
2021年	1	密山市北方沃土经贸有限公司	拖拉机、小麦机、水稻机等	1,522.13	17,510.51	8.00%	25.32%
	2	江苏吉田农机有限公司	拖拉机、水稻机、小麦机等	1,132.19	12,243.48	8.46%	12.99%
	3	安徽汇天汽贸有限	拖拉机、小麦	1,063.43	15,588.09	6.39%	15.93%

年份	序号	客户名称	主要销售内容	返利金额	销售金额	返利比例	毛利率
		公司	机、玉米机等				
	4	正阳县兴业商贸有限公司	拖拉机、小麦机、水稻机等	868.35	12,594.49	6.45%	13.68%
	5	邢台邢福农业机械销售有限公司	拖拉机、小麦机、玉米机等	808.02	9,524.99	7.82%	12.39%
2020 年	1	安徽汇天汽贸有限公司	拖拉机、小麦机、玉米机等	988.21	7,918.11	11.10%	10.93%
	2	密山市北方沃土经贸有限公司	拖拉机、小麦机、水稻机等	827.98	15,614.60	5.04%	21.40%
	3	驻马店市福田农机有限公司	拖拉机、小麦机、水稻机等	740.88	7,085.16	9.47%	8.54%
	4	西安秀丽农业机械有限公司	拖拉机、小麦机、玉米机等	644.14	4,072.75	13.66%	7.84%
	5	邢台邢福农业机械销售有限公司	拖拉机、小麦机、玉米机等	611.51	5,276.84	10.39%	8.30%

注：上述客户中，密山市北方沃土经贸有限公司、佳木斯中科凯迪农业机械有限公司、佳木斯祥辰农业机械有限公司、虎林市升辉农业机械经销有限公司、密山市沃土农业机械经销有限公司、虎林市如盈农机销售有限公司已按照同一控制口径合并统计销售额，并披露为密山市北方沃土经贸有限公司；

注：返利比例=销售返利金额/（销售返利金额+销售金额）。

发行人返利金额规模前五大经销商比较稳定，各年的返利比例存在小幅差异，主要受经销商当年销售产品结构、数量规模、公司促销策略力度的影响。

3、对主要返利客户的金额与其销售金额的匹配性，分析主要返利客户与主要销售客户的差异

报告期内，公司返利金额规模前五大客户与公司销售规模前五大客户的排名比对情况如下：

年份	序号	客户名称	返利金额排名	销售金额排名
2023 年 1-6 月	**1**	**渭南市福康农机汽贸有限公司**	**1**	**1**
	2	**安徽省沃丰农业机械有限公司**	**2**	**5**
	3	**密山市北方沃土经贸有限公司**	**3**	**2**
	4	**江苏吉田农机有限公司**	**4**	**8**
	5	**南京苏欣福沃农机有限公司**	**5**	**14**
	6	**Agromash Holding KZ JSC**	**-**	**3**
	7	**新疆隆皖商贸有限公司**	**7**	**4**
2022 年	1	江苏吉田农机有限公司	1	4
	2	正阳县兴业商贸有限公司	2	2

年份	序号	客户名称	返利金额排名	销售金额排名
	3	密山市北方沃土经贸有限公司	3	5
	4	安徽省沃丰农业机械有限公司	4	6
	5	连云港赣榆福田农业机械有限公司	5	45
	6	渭南市福康农机汽贸有限公司	15	1
	7	南京苏欣福沃农机有限公司	10	3
2021 年	1	密山市北方沃土经贸有限公司	1	1
	2	江苏吉田农机有限公司	2	4
	3	安徽汇天汽贸有限公司	3	2
	4	正阳县兴业商贸有限公司	4	3
	5	邢台邢福农业机械销售有限公司	5	8
	6	Agromash Holding KZ JSC	-	5
2020 年	1	安徽汇天汽贸有限公司	1	2
	2	密山市北方沃土经贸有限公司	2	1
	3	驻马店市福田农机有限公司	3	3
	4	西安秀丽农业机械有限公司	4	20
	5	邢台邢福农业机械销售有限公司	5	12
	6	南京苏欣福沃农机有限公司	9	4
	7	湖南德沃农业机械销售有限公司	10	5

注：Agromash Holding KZ JSC 为公司境外经销商，未实施返利政策。

其中 2020 年、2022 年**及 2023 年 1-6 月**存在部分经销商销售规模和返利金额排序差异较大，具体原因如下：

（1）连云港赣榆福田农业机械有限公司

连云港赣榆福田农业机械有限公司主要销售履带式谷物收获机械，2022 年履带式谷物收获机械销售占比为 62.14%，江苏区域履带式谷物收获机械市场竞争激烈，公司为争取更高市场份额给予经销商更为优惠的返利政策，导致该经销商返利比例较高。发行人 2022 年向该经销商销售的毛利率为 7.17%，低于发行人 2022 年农业装备业务毛利率 13.49%，主要原因系发行人为提高对该地的市场占有率，对其销售的履带式谷物收获机械促销返利政策较多。

（2）渭南市福康农机汽贸有限公司

渭南市福康农机汽贸有限公司（以下简称“渭南福康”）主要销售轮式谷物

收获机械和拖拉机，该经销商主要覆盖陕西省渭南市和延安市，2021 年以来，渭南福康的销售规模快速扩张，公司在该区域市场占有率逐步提高，竞争激烈程度相对较小，收入规模持续增长。2022 年，渭南福康在发行人经销商中销售金额排名为第一、返利金额排名第十五，存在一定差异，主要系 2022 年该经销商在所在区域的市场占有率较高，公司给予的促销返利政策相对较小。2022 年返利较少导致对该经销商毛利率水平较高，发行人 2022 年向该经销商销售的毛利率为 14.88%，略高于发行人 2022 年农业装备业务毛利率 13.49%。针对发行人与渭南福康之间交易的详细情况，可进一步参见本问题回复之“一/（九）2021 年和 2022 年对渭南市福康农机汽贸有限公司销售金额增长较多的原因；结合销售价格、毛利率等情况与同类型其他收获机械和拖拉机客户对比，分析对其销售的公允性”相关内容。

（3）南京苏欣福沃农机有限公司

南京苏欣福沃农机有限公司主要销售履带式谷物收获机械及拖拉机，其中以履带式谷物收获机械销售收入为主，2022 年履带式谷物收获机械销售占对该经销商销售金额比例为 59.50%。2022 年，南京苏欣福沃农机有限公司在经销商中销售金额排名为第三、返利金额排名第十，差异较小。发行人 2022 年向该经销商销售的毛利率为 10.61%，低于 2022 年发行人农业装备业务毛利率 13.49%，与履带式谷物收获机械毛利率 10.46%接近，发行人向其销售毛利率具有合理性。**2023 年 1-6 月，由于履带式谷物收获机械的市场需求量整体下降，该经销商所在区域亦为竞争对手水稻机产品主要覆盖区域，发行人为提高在该经销商销售区域的市场占有率，针对履带式谷物收获机械产品实施了较多的促销政策，发行人对南京苏欣福沃农机有限公司的返利计提比例为 13.20%，高于公司整体返利计提比例，主要系对履带式谷物收获机械返利计提比例较高且高于公司整体履带式谷物收获机械返利计提比例。**

（4）西安秀丽农业机械有限公司和邢台邢福农业机械销售有限公司

2020 年，西安秀丽农业机械有限公司和邢台邢福农业机械销售有限公司的玉米收获机械、轮式谷物收获机械销量占比较高，由于陕西省西安市区域内轮式谷物收获机械市场竞争激烈、河北省邢台市区域内玉米收获机械市场竞争激烈，公司对经销商分别给予了相应匹配的竞争性返利政策，同等销售金额的返利标准

下，享受的促销返利激励程度较高，导致该两家经销商的收入规模与返利规模的排名存在一定的差异。发行人 2020 年向西安秀丽农业机械有限公司销售的毛利率为 7.84%，2020 年对邢台邢福农业机械销售有限公司销售的毛利率为 8.30%，均低于发行人 2020 年农业装备业务毛利率 13.97%。

综上，由于不同类型农作产品在不同区域面临差异化的竞争压力，公司对不同农机产品、不同区域的促销返利政策不同，不同区域的经销商销售农机产品结构的差异，导致了其享受促销政策的返利金额和发行人对其销售金额存在一定偏差，除此之外，报告期内发行人主要返利客户与主要销售客户不存在显著差异。

（五）结合向经销商的销售价格和终端销售价格的差异，实际返利金额以及经销商承担运输费用的情况，说明报告期各期经销商的销售毛利率及其变动原因，是否存在经销商终端销售价格低于发行人向其销售价格的情形。

1、结合向经销商的销售价格和终端销售价格的差异，实际返利金额以及经销商承担运输费用的情况，说明报告期各期经销商的销售毛利率及其变动原因

经销商的毛利来源于实际终端销售价格与发行人结算价格之间的差价及实际返利之和，其中经销商承担运输费用已包含在发行人结算价格中（偏远地区如新疆、西藏、青海、甘肃、内蒙古单独结算）。经销商对外销售产品，参考公司确定的指导价格区间，根据浮动比率确定与终端用户之间的最终销售价格，经销商具有自主权。

（1）实际终端销售价格

经销商对外销售产品，参考公司确定的指导价格区间，根据浮动比率确定与终端用户之间的最终销售结算价格，经销商具有自主权。

（2）与发行人结算价格

公司对经销商结算价格以在 SAP 系统上发布的结算价格为依据。按价格管理办法和销售价格管理流程相关规定，由发行人价格管理部门实时维护结算价格发布及更新。

（3）返利情况

报告期内，公司农业装备板块对经销商制定有完善的返利政策，主要返利政

策种类的变动情况如下：

年度	专营政策	全款政策	形象店	经销商评奖	销售目标激励	渠道培育	促销政策
2020年	√	√	√	√			√
2021年	√	√	√	√	√	√	√
2022年	√	√	√	√	√	√	√
2023年1-6月	**√**	**√**	**√**	**√**	**√**	**√**	**√**

报告期内，发行人农业装备业务的返利情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
农业装备板块销售返利金额	**65,955.32**	97,588.38	60,477.47	55,027.82
农业装备板块收入	**757,357.19**	1,575,038.67	1,125,272.86	731,419.35
返利比例	**8.01%**	5.83%	5.10%	7.00%

注：返利比例=销售返利金额/（销售返利金额+农业装备板块收入）。

（4）经销商自身销售毛利率情况

根据经销商自身财务报表，报告期内，发行人农业装备板块境内前十大经销商自身销售毛利率情况如下：

经销商	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年	备注
正阳县兴业商贸有限公司	**5.02%**	6.10%	6.83%	6.57%	经销商自身具有一定的盈利能力
江苏吉田农机有限公司	**5.26%**	3.46%	4.58%	4.29%	经销商自身具有一定的盈利能力
南京苏欣福沃农机有限公司	**3.79%**	1.12%	2.39%	1.92%	经销商与二级渠道建立合作关系，二级渠道直接面向终端客户，掌握终端客户资源，经销商让利给二级渠道
安徽汇天汽贸有限公司	**5.80%**	6.03%	5.53%	4.73%	经销商自身具有一定的盈利能力
驻马店市福田农机有限公司	**9.68%**	2.68%	2.99%	4.66%	经销商自身具有一定的盈利能力
渭南市福康农机汽贸有限公司	**6.21%**	3.70%	6.58%	4.81%	经销商自身具有一定的盈利能力
邢台邢福农业机械销售有限公司	**0.60%**	0.65%	0.96%	0.94%	经销商与二级渠道建立合作关系，二级渠道直接面向终端客户，掌握终端客户资源，经销商让利给二级渠道
新野县裕祥农机有限公司	**5.63%**	3.51%	6.22%	3.93%	经销商自身具有一定的盈利能力，2021年承接当地政府项目，毛利水平较高

经销商	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年	备注
安徽省沃丰农业机械有限公司	**2.64%**	1.99%	1.68%	1.62%	经销商与二级渠道建立合作关系，二级渠道直接面向终端客户，掌握终端客户资源，经销商让利给二级渠道
衡水迅达汽车销售服务有限公司	**0.02%**	0.67%	0.61%	0.77%	经销商与二级渠道建立合作关系，二级渠道直接面向终端客户，掌握终端客户资源，经销商让利给二级渠道
亳州市金山农机有限公司	**6.15%**	5.20%	5.08%	5.15%	经销商自身具有一定的盈利能力
湖南德沃农业机械销售有限公司	**10.66%**	10.95%	12.01%	7.88%	经销商自身具有一定的盈利能力
密山市北方沃土经贸有限公司	**7.36%**	6.10%	8.22%	5.60%	经销商自身具有一定的盈利能力
西安秀丽农业机械有限公司	**0.91%**	**5.32%**	**5.70%**	**5.78%**	**经销商自身具有一定的盈利能力；2023 年因当地农机市场规模下滑且竞争较为激烈，经销商选择低价竞争以争取市场份额；此外发行人 P 平台产品开始向当地投放，为加速推广经营成本提高**
运城市盛康农业机械有限公司	**4.28%**	**4.30%**	**4.40%**	**4.50%**	**经销商自身具有一定的盈利能力**
嫩江市东方农机有限责任公司	**5.24%**	**5.62%**	**8.40%**	**7.81%**	**经销商自身具有一定的盈利能力**
新疆隆皖商贸有限公司	**11.77%**	**4.88%**	**5.03%**	**7.90%**	**经销商自身具有一定的盈利能力，该经销商数据已合并宿州市诚信农业机械有限公司，由于 2023 年新疆销售金额较安徽宿州高，且毛利率水平高，故 2023 年 1-6 月该经销商毛利率水平较上一年度有较大增长**
平均值	**5.35%**	**4.24%**	**5.13%**	**4.64%**	-

公司经销商的毛利率水平主要受各经销商自身的运营模式、地区竞争环境、产品系列、其他经营业务内容、营销策略各有不同所致，除南京苏欣福沃农机有限公司、邢台邢福农业机械销售有限公司、安徽省沃丰农业机械有限公司和衡水迅达汽车销售服务有限公司主要通过二级渠道销售致使自身毛利率较低外，发行人经销商的毛利率主要分布在 3%-16%。上述主要通过二级渠道销售的经销商，为扩大经营规模自主开发了掌控终端客户资源的二级渠道，因此经销商对二级渠道让利较多，导致自身毛利率相对较低，具备商业合理性。开发二级渠道系发行人经销商结合当地市场容量、竞争环境及自身经营策略等因素独立做出的商业决策，发行人未与二级渠道建立直接合作关系。

针对二级渠道管控情况，发行人已在招股说明书“第五节 业务与技术”之“一、发行人的主营业务、主要产品及其变化情况”之“（四）主要经营模式”之“4、销售模式”中以楷体加粗形式补充披露如下：

“发行人经销商可以结合当地市场容量、竞争环境及自身经营策略等因素自主开发二级渠道，发行人未与二级渠道建立直接合作关系。针对二级渠道管理，公司制定有《分销网络管理办法》，明确二级渠道系公司经销商在协议区域范围内设立的二级网点，二级渠道设立需由经销商向公司提出申请，通过公司及经销商对拟进入二级渠道公司的资质、资信能力实地考察并备案后方可设立。公司不与二级渠道签订产品买卖合同，产品由经销商销售给二级渠道，二级渠道将进一步销售给终端客户，二级渠道非公司的直接客户也非公司的终端客户。公司仅向经销商授权 CRM 系统权限，车辆销售信息来自于经销商的上报。公司经销商负责对其开发的二级渠道进行管理，公司不参与二级渠道具体业务，但为保证对公司销售网络的有序管理，在经营区域范围、农机补贴方面存在与二级渠道相关的规范措施，具体如下：

①公司为明确二级渠道授权产品线、授权经营区域，公司、经销商和二级渠道三方签订年度《产品辐射协议》，公司要求所有二级渠道的经营区域不能延伸至所属经销商的经销区域范围之外；②若二级渠道销售产品通过二级渠道申请农机购置补贴，二级渠道需签订《补贴操作承诺书》。”

根据沃得农机《发行人与保荐机构关于第二轮审核问询函的回复》：“从经销商提供的财务资料来看，经销商整体毛利率处于 2%至 17%”，发行人经销商的利润水平与沃得农机经销商相当。毛利率的差异主要受各经销商地区竞争环境、运费金额、产品系列、其他经营业务各有不同所致。

综上，发行人经销商与同行业公司经销商毛利率具有相似的分布区间，经销商整体上具有合理的利润空间，符合实际情况。

2、是否存在经销商终端销售价格低于发行人向其销售价格的情形

对于申请农机购置补贴的车辆，农机购置补贴系统记录了经销商终端销售的开票价格。通过整机编号匹配终端销售价格与发行人向经销商销售结算价格，存在部分车辆经销商终端销售价格低于与发行人结算价格的情形。**2020 年至 2022**

年，经销商终端销售价格低于发行人向其销售价格的整机合计金额测算情况如下：

单位：台、万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
销量	3,316	6,517	4,817
发行人销售金额	40,843.92	78,730.81	56,349.54
经销商售价与发行人售价的结算差额	-3,467.30	-4,413.21	-3,984.83

注：经销商售价与发行人售价的结算差额=Σ（农机购置补贴系统中终端销售价格-农机购置补贴系统对应整机之发行人向经销商实际销售价格*（1+增值税税率））；**截至本回复出具之日，各省农机购置补贴公示系统中对 2023 年 1-6 月销售车辆的补贴覆盖率较低，故未予对比。**

经销商单台车辆低价销售并非代表经销商自身也为亏损状态。经销商在特定营销活动中对部分机型实施促销活动、针对大客户或有推介影响力的客户部分销售产品打折促销、与其他产品组合销售时对部分产品定价较低、或为快速回笼资金对部分产品进行促销等情形时，均可能导致上述统计终端销售价格低于发行人向其销售价格，但经销商整体上仍获取了合理的利润空间。

在涉及上述终端销售价格低于发行人销售价格情形的经销商范围内，根据该等经销商在农机购置补贴系统中的全部整机产品终端销售价格对经销商的毛利水平进行测算，具体测算方式为：

补贴系统口径经销商毛利率=Σ（农机购置补贴系统中终端销售价格-农机购置补贴系统对应整机之发行人向经销商实际销售价格*（1+增值税税率））/Σ农机购置补贴系统中终端销售价格（注：根据农机整机产品唯一编码匹配，统计口径为截至 2023 年 **8 月 31 日**已申请补贴的四大整机在 2020 年至 2022 年销售数据加总；未考虑未申请农机购置补贴产品对经销商毛利水平的影响）

经测算，绝大部分经销商具有合理的利润空间，少数经销商利润空间较小或为亏损状态；报告期内，向发行人采购金额累计超过 500 万元且经测算毛利率低于 5%的经销商具体情况如下：

序号	经销商	补贴系统测算口径经销商毛利率	经销商报表口径毛利率	报告期内对该经销商销售占发行人农业装备收入比例	具体情况说明
1	菏泽市凌峰机械有限公司	-3.13%	6.72%	0.14%	一方面由于当地农机市场竞争激烈，经销商选择低价竞争以争取市场份额；另一方面该经销商除销售农机外，同时经营农用汽车及灌溉设备等与农机销售具有协同性的其他业务，拟打

序号	经销商	补贴系统测算口径经销商毛利率	经销商报表口径毛利率	报告期内对该经销商销售占发行人农业装备收入比例	具体情况说明
					造农机销售及农事服务一体化产业链，该经销商整体业务具有盈利性。该经销商其他业务与发行人关联方不存在关联
2	江西双牛农业科技有限公司	-1.51%	1.72%	0.02%	一方面由于当地农机市场竞争激烈，经销商选择低价竞争以争取市场份额；另一方面该经销商除销售农机外，同时还提供农机具维修等农事服务，两者具有协同作用，农机销售业务虽暂时盈利能力不足但有一定程度上的引流作用。该经销商其他业务与发行人关联方不存在关联
3	南昌恒裕丰农机贸易有限公司	-0.91%	2.48%	0.35%	一方面，该经销商主要覆盖南昌及周边区域，当地农机市场竞争非常激烈，经销商选择低价竞争以争取市场份额；另一方面该经销商同时经营配套农机具、大疆无人机等其他业务，采取农机销售、农事服务、育秧中心为一体的多元化经营模式，与农机销售存在协同性，农机销售业务虽暂时盈利能力不足但有一定程度上的引流作用。该经销商其他业务与发行人关联方不存在关联
4	岳阳县瑞众农机有限责任公司	-0.62%	未获取	0.07%	该经销商已退出发行人经销渠道。由于其经营不佳，产品销量连年下降，已终止合作
5	京山华毅农业机械有限公司	-0.38%	7.56%	0.10%	该经销商除销售农机外，同时经营配套农机具如手扶式插秧机、微耕机、开沟机、打浆机等业务。经销商通过销售农机获取终端客户资源，带动配件、农机具销售和农事化服务业务的收入，提高多元化经营优势。该经销商其他业务与发行人关联方不存在关联
6	金溪县骏发实业有限公司	0.14%	2.43%	0.08%	市场竞争激烈，为争取客户，让利销售致使毛利水平较低
7	枣庄市恒旭农机销售有限公司	2.12%	2.51%	0.15%	因与竞品竞争市场导致毛利水平相对有限
8	邓州市佳霖农业机械销售有限公司	2.23%	12.13%	0.21%	经销商自身具有一定的盈利能力，经营发行人产品以外的其他业务
9	沧州市和顺农机销售有限公司	3.66%	4.31%	0.05%	该地区市场竞争激烈，当地农机品牌销售价格较低，为争取用户，让利销售，造成毛利水平相对有限
10	夏津县广茂农机有	3.83%	3.32%	0.15%	2020 年新建渠道，因市场竞争需要，为抢占市场低价竞争，毛利水平相对有限

序号	经销商	补贴系统测算口径经销商毛利率	经销商报表口径毛利率	报告期内对该经销商销售占发行人农业装备收入比例	具体情况说明
	限公司				
11	成安县天鑫农机销售有限公司	4.29%	3.93%	0.27%	该地区市场竞争激烈，当地农机品牌销售价格较低，为争取用户，让利销售，毛利水平相对有限
12	南皮县瑞丰农机商城	4.33%	1.83%	0.15%	该经销商已退出发行人经销渠道。由于该经销商资金流紧张，影响正常经营，已终止合作
13	齐河县伟民福沃农机有限公司	4.34%	1.75%	0.11%	市场竞争需要，为争取用户，适当让利销售，毛利水平相对有限
14	武城县洪顺农机有限公司	4.48%	6.04%	0.09%	经销商自身具有一定的盈利能力
15	新沂市新发农机有限公司	4.54%	未获取	0.02%	该经销商已退出发行人经销渠道。产品销量、占有率持续下滑，盈利能力较弱，已终止合作
16	枣庄恒福农机销售有限公司	4.61%	2.71%	0.13%	因与竞品竞争市场导致毛利水平相对有限
17	鱼台县农机销售总汇	4.64%	0.81%	0.02%	鱼台县存在众多价位较低的当地厂家，为争取用户，适当让利销售，经销商自身毛利水平相对有限
18	延津县润丰农机销售有限公司	4.73%	3.05%	0.18%	因与主要竞品竞争市场导致毛利水平相对有限
19	湘阴县金浪农机销售有限公司	4.75%	未获取	0.04%	该经销商已退出发行人经销渠道。产品销量连年下降，已终止合作
20	元氏县雨阳农机销售有限公司	4.76%	5.08%	0.31%	经销商自身具有一定的盈利能力

注：上述补贴系统测算的毛利率已考虑发行人对经销商的促销返利政策；上表中经销商报表口径毛利率为报告期内累计毛利率；通过农机购置补贴系统测算的毛利率不含配件及农机具业务；**截至本回复出具之日，各省农机购置补贴公示系统中对 2023 年 1-6 月销售车辆的补贴数据更新较少，故未予对比**。

针对经销商的盈利方式，发行人已在招股说明书“第五节 业务与技术”之“一、发行人的主营业务、主要产品及其变化情况”之“（四）主要经营模式”之“4、销售模式”中以楷体加粗形式补充披露如下：

“根据发行人的销售政策和合同约定，经销商对外销售产品，参考发行人确定的终端销售指导价格区间拥有定价自主权，盈利方式为赚取买卖价差（经销商采购成本为考虑发行人促销返利后的实际金额）。经销商销售农机产品的盈利能力受到市场竞争环境、经销商资金实力、客户资源、客户忠诚度、极端天气变化、农业补贴政策变化等因素影响。经销商能够及时掌握发行人的返利政策，综合考虑从发行人处获取返利后的实际采购成本及当地市场竞争环境等其他因素，与终端用户议价并确定终端销售价格。”

综上，报告期内，发行人存在少数经销商终端销售价格低于发行人向其销售价格的情形，主要系受到市场竞争环境、经销商经营能力等因素影响，具有商业合理性。

（六）结合向非涉农大客户销售数量及金额，说明与不具备补贴资质车辆数量的匹配性；2022 年因其他原因未申请补贴车辆对应的收入金额及占比，量化分析未申请补贴的合理性。

1、结合向非涉农大客户销售数量及金额，说明与不具备补贴资质车辆数量的匹配性

非涉农大客户包含地方政府招标类项目、农机扶贫政府采购项目、非农集团（如油田公司、机械设备公司）等情形，由于该等采购已申请其他项目资金或购买人非农业企业，不享受中央农机购置补贴。该类采购既可通过经销模式向经销商采购，也可以通过直销模式向发行人直接购买。

报告期内，发行人直销模式下对非涉农大客户的销售情况如下：

单位：台、万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
直销模式下非涉农大客户销售数量	**117**	400	215	158
直销模式下非涉农大客户销售金额	**1,143.53**	3,995.10	2,332.10	1,221.01
农业装备业务直销收入金额	**8,778.88**	24,001.11	14,250.74	12,431.76
占比	**13.03%**	**16.65%**	**16.36%**	**9.82%**

根据截至 2023 年 8 月 31 日的农机购置补贴系统数据以及发行人农机产品销售明细，存在非涉农大客户由于不具备补贴资质而未申请补贴的情形，包括向发行人直接采购以及通过经销商采购的情形，具体情况如下：

单位：台

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
因不具备补贴资质而未申请补贴的车辆	**756**	2,360	3,006	2,767
其中：非涉农大客户采购数量	**694**	1,389	1,714	1,685
其中：直销模式非涉农大客户采购数量	**117**	400	215	158
非涉农大客户向经销商采购数量	**577**	989	1,499	1,527

经比对申请农机购置补贴的产品信息清单和发行人直销模式下农机产品销售清单，报告期内，发行人以直销方式向非涉农大客户销售的农机产品均未申请农机购置补贴，因此具有匹配性。

2、2022 年因其他原因未申请补贴车辆对应的收入金额及占比，量化分析未申请补贴的合理性

根据截至 2023 年 **8 月 31 日**最新的农机购置补贴系统数据，2022 年发行人销售车辆申请补贴情况如下：

单位：台、万元

项目	数量	金额
已申请补贴	124,070	1,518,152.27
因不具备补贴资质而未申请补贴的车辆	2,360	25,392.70
因其他原因未申请补贴车辆	3,019	31,493.70
营业收入或销量	129,449	1,575,038.67
其他原因占比	**2.33%**	**2.00%**

注：产品统计范围为境内销售四大核心整机产品。

发行人农业机械产品因其他原因未申请补贴的主要情形有：①政府支持项目供合作社、村集体等使用已享受其他补助资金的车辆未做补贴（在其他原因中占比约 61%）；②购机者因自身原因未申请补贴，如车辆损毁、涉及诉讼、未在规定时间内操作补贴等（在其他原因中占比约 35%）；③部分车辆为发行人试制试验车辆、旧机等处理车而不办理补贴（在其他原因中占比约 3%）；④国四车辆试销无法办理补贴（在其他原因中占比约 1%）。

根据沃得农机《发行人与保荐机构关于第二轮审核问询函的回复》：“①部分地区存在补贴资金无法满足全部购机需求的情形，因此暂停接受相关产品的补贴申请；②政府项目招标购机，不申请补贴；③购机者因自身原因未申请补贴或自

愿放弃补贴资格等”。

根据英虎机械《发行人及保荐机构关于审核问询函的回复》，其未申请农机购置补贴的整机涉及原因主要有申请其他项目补贴、因个人原因未申请和旧机销售等。

对比同行业公司已披露农机购置补贴申请情况如下：

项目	发行人	英虎机械	沃得农机
未申请补贴车辆（台）	5,379	131	2,457
销量（台）	129,449	9,261	65,165
占比	**4.16%**	**1.41%**	**3.77%**

注 1：发行人和英虎机械为 2022 年销售农机的补贴情况，沃得农机因仅披露了 2020 年农机购置补贴申请情况，故表中沃得农机为 2020 年销售农机的补贴情况；
注 2：发行人为截至 2023 年 **8 月 31 日**数据，英虎机械为截至 2023 年 5 月 25 日数据；沃得农机数据来源于 2021 年 12 月 10 日披露的《发行人与保荐机构关于第二轮审核问询函的回复》。

发行人未申请补贴车辆占比与沃得农机相比较为接近，而高于英虎机械水平，主要系拖拉机中未申请补贴车辆占比一般高于收获机械。根据沃得农机披露，2020 年拖拉补贴匹配率 95.42%，联合收割机补贴匹配率 96.63%。英虎机械产品基本为玉米收获机械，且销量相对较小，未申请补贴的占比较低。

综上所述，发行人因其他原因未申请补贴车辆的收入占比相对较低，相关情形与同行业公司具有相似性，部分产品未申请补贴具有合理性。

（七）针对已申请补贴的农机，说明相关部门对农机销售真实性的核查手段，论证该部分农机销售真实性情况；说明报告期各期主要销售地区的农机补贴款项结算及发放周期的情况及其变动原因，是否存在农机补贴款长期未发放或用户未及时将农机补贴款向经销商支付的情形。

1、针对已申请补贴的农机，说明相关部门对农机销售真实性的核查手段，论证该部分农机销售真实性情况

（1）农机购置补贴系统基本情况

农机购置补贴系统是农业农村部农机化司为了更好、更方便的对农机购置补贴资金进行严格的管理和有效的实施，特开发的信息化支撑网络操作平台，农机购置补贴系统使用主体主要包括省及县（区）农业农村主管部门、县财政主管部

门、生产企业、用户，主要功能包括购机补贴申请、购机补贴资料核验、补贴资金结算管理、信息统计与分析、档案管理、用户管理、补贴产品管理等，各使用主体在农机购置补贴系统中的操作权限不同，详情如下：

涉及主体	操作权限
购机用户	购机补贴资料上传申报，补贴结算进度查询
生产企业	补贴产品信息上传，补贴经销商信息管理，投档产品信息维护，补贴结算进度查询
县（区）级农业农村主管部门	用户申报补贴资料核验、资金申请表打印、公示、申请结算资料生成等各环节的操作
县财政主管部门	审核申请结算资料无误后结算补贴资金
省级农业农村主管部门	导入生产企业投档通过的产品信息，监管下属农业农村主管部门已通过补贴的申报资料，农机购置补贴系统的维护及问题处理

通过使用农机购置补贴系统，可实现补贴政策的全流程网络化操作、网络化公开、网络化监管，保障数据的及时和精准性。

（2）发行人、经销商的销售信息和农机购置补贴系统的信息的互联情况

1）常规补贴录入

经销商向发行人所下订单车辆到货后，由经销商向发行人反馈到货车辆的补贴信息表及整机铭牌照片等资料以便发行人录入农机购置补贴系统。发行人收到反馈后，首先会核查经销商反馈上传信息与发行人生产系统车辆信息及 CRM 系统发货信息是否一致，信息核查无误后上传农机购置补贴系统。发行人定期复核农机购置补贴系统录入车辆信息准确性，避免出现车辆信息录入错误的情形。

2）补贴系统直传录入

经农业农村部农业机械化管理司批准，发行人开发 CRM 系统经销商到货验收直传至各省农机购置补贴系统的功能。该功能于 2022 年 6 月开始在部分省份试运行，至 2022 年 9 月发行人已在全国 38 个补贴系统全部启用经销商到货验收直传功能。CRM 系统直传功能能够更好地规避手动录入出现上传错误等问题，此外，发行人仍定期复核农机购置补贴系统录入车辆信息准确性。

（3）农机补贴申请流程

农机购置补贴的申请流程包括补贴产品信息上传、经销商销售车辆发票开具、用户购机信息监理入户、补贴资金申请、机具信息审验公示、补贴资金兑付等环

节，参与主体涉及生产企业、经销商、用户、县级监理部门、县级农业农村主管部门、县级财政部门等，具体情况如下：

序号	流程或节点	参与主体	各主体承担的责任或义务
1	补贴产品信息上传	生产企业	生产企业检查经销商提供的需办理补贴的车辆信息，确认无误后上传农机购置补贴系统。
2	经销商销售车辆发票开具	经销商	销售车辆开具发票，并将购机车辆合格证、整机编号拓印号等材料交付用户。
3	用户购机信息监理入户	用户	用户携带购机发票、车辆合格证、整机编号拓印号、身份证等材料，到乡镇、县级监理部门申请挂牌、入户等手续办理。
4	机具信息核验	乡镇（县）监理部门	通过机具的外观、技术参数、环保等信息核验确认机具是否符合入户挂牌要求，审核无误后给予发放车辆牌证。
5	补贴资金申请	用户	用户通过手机 APP 申请或自主到当地农业农村部门办理补贴申请手续。
6	资料待审核	县农业农村主管部门	逐一审核用户提交补贴申报资料，资料审核无误后，提交进入下一步流程。
7	资金申请表待生成	县农业农村主管部门	审核用户提交资料无误后生成资金申请表。
8	机具待核验	县农业农村主管部门	对购机用户申请补贴机具进行核查，审核无误后进入下一步“公示”。
9	公示	系统自动	补贴系统自动公示 7 天后，进入“公示通过待确认”。
10	公示通过待确认	县农业农村主管部门	公示到期后，县农业农村主管部门确认公示通过，提交进入“申请结算资料待生成”。
11	申请结算资料待生成	县农业农村主管部门	县农业农村主管部门分批次整理已通过公示用户购机申请资料。
12	申请结算资料待提交	县农业农村主管部门	县农业农村主管部门整理完成申请结算资料后，上报至县财政主管部门。
13	待结算	县农业农村主管部门	县农业农村主管部门补贴结算资料送至县财政部门后，提交下一步进入待结算状态。
14	已结算	县财政主管部门	县财政主管部门审核申请结算资料无误后，补贴系统点击下“已结算”并通过财政国库集中支付的方式兑付资金，将补贴款拨付至购机者账户。

（4）相关部门对农机销售真实性的核查手段

农机购置补贴审核主要由当地区县农机主管部门负责，主要包含用户监理牌证办理核查和补贴申报核查两大环节，同时核查方式也在不断进步，如物联网监控核查，具体情况为：

1）用户监理牌证办理核查

用户在购买农机产品后，携带发票、合格证、整机编号拓印号、身份证等材料，到县级农机监理站申请监理牌证，监理站工作人员通过机具的外观、技术参数、环保等信息核验机具是否符合入户挂牌要求，符合规定的给予用户发放车辆号牌及信息入户。

2）补贴申报核查

根据各省市要求，用户自主申请补贴分为线上/线下申请两种方式：

①线上申请：用户需下载当地农业农村部门指定的补贴申请 APP 系统，使用 APP 申请需根据录入要求上传相关信息并提交补贴申请材料。

②线下申请：用户携带所购机具及其产品合格证、身份证（农业生产经营组织为营业执照及法定代表人身份证）、户口本、购机发票和银行卡，以及当地农机购置补贴工作流程中明确要求的其他材料，自主到当地农业农村部门办理补贴申请手续。

提交资料后，当地区县主管部门会通过用户提交的申请资料逐份审核是否符合补贴申报条件，核对发票、补贴系统与机具铭牌信息三者之间信息的一致性：一是核验购机税控发票所显示的机具名称、生产企业、型号、发动机号、出厂编号与所购实物机具铭牌显示信息是否一致；二是机具铭牌显示的信息与农机购置与应用补贴系统内对应的机具信息是否一致；三是补贴系统与购机发票所显示的经销企业对应的经销信息是否一致。

资料审核无误后进入资金申请表待生成、机具待核验、公示阶段，公示期满进入申请结算资料生成节点，县区主管部门审核无误，进行打包审核上传县财政局结算岗位，由县财政局进行结算；财政部门对补贴资金结算材料审核无误后，按规定对符合要求的申请通过国库集中支付的方式兑付资金，将补贴款拨付至购机者账户。

3）物联网监控核查

为确保农机购置补贴办理后，整机真实用于农业生产，部分省份出台了在整机结算前必须具有一定的作业面积才可以正常拨付结算款的要求，比如江西省要求用户在申报购机补贴时必须满足整机北斗监控终端的作业面积不低于 20 亩，以此作为申报购机补贴的必要条件。目前，该类基于物联网作业数据开展申报补

贴或结算的政策尚未在全国推行。

整个流程从用户监理牌证办理到补贴申报系统比对、补贴申报各流程节点农机主管部门信息核验，主管部门均严格审查，如有申报过程中出现错误，农机主管部门会驳回重新申报，以保证农机终端销售的真实性。

农机主管部门对拟兑付补贴资金的购机者名单在官方网站进行信息公示，补贴信息公示期满后，进一步提交当地财政局审核结算。

此外，经中介机构访谈山东省农业农村厅农机化管理处确认，农机主管部门的核验可以证明农机已经由农机购销企业销售给购机者，购机者自身对交易行为的真实性承担法律责任。访谈具体情况参见本问询函回复“问题 6：关于业务合规性”之“一/（三）/2/（5）访谈农机主管部门”。

综上，相关部门对农机购置补贴进行审核的过程包括购机人身份信息、购机发票、补贴系统与机具铭牌信息的一致性，能够佐证农机的真实终端销售情况。

2、说明报告期各期主要销售地区的农机补贴款项结算及发放周期的情况及其变动原因

（1）农机购置补贴资金结算及发放周期的具体情况

农机购置补贴资金结算周期从用户在农机购置补贴系统中申报补贴时开始，至农业农村主管部门汇总结算材料提交给当地财政部门、财政部门点击结算时结束。上述补贴资金结算周期为农业农村主管部门和财政部门的审核时间，但：①由于农机购置补贴系统自用户提交申请信息时开始记录，故结算周期中不包含用户购机至用户在农机购置补贴系统提交补贴申请之间的时长；②由于补贴资金拨付环节由财政部门执行，在农业农村部门的农机购置补贴系统中无法记录资金发放的具体时间，因此无法精准的统计发放周期的具体时长。

2020 年至 2022 年，发行人主要销售省份的农机购置补贴结算周期如下：

单位：天

省份	2022 年		2021 年		2020 年
	天数	变动	天数	变动	天数
安徽	136.84	146.52%	55.51	-73.43%	208.89
河北	164.63	81.26%	90.82	-39.68%	150.58

省份	2022 年		2021 年		2020 年
	天数	变动	天数	变动	天数
河南	241.27	14.56%	210.62	-26.81%	287.76
黑龙江	134.85	-76.56%	575.25	-13.91%	668.17
山东	173.09	18.51%	146.05	-22.12%	187.52
全国平均	167.54	22.15%	137.16	-37.63%	219.91

注 1：上述数据来源于农机购置补贴系统，山东未包含青岛，黑龙江未包含农垦地区；
注 2：平均值=主要销售区域用户实际农机补助款结算天数合计数/用户总人数；
注 3：数据统计截至 2023 年 **8 月 31 日**，由于只有已结算车辆才能计算结算周期，**2023 年 1-6 月**申请车辆有**较高**比例未结算，故**未统计 2023 年 1-6 月结算天数；**
注 4：黑龙江报告期内因开展农机购置补贴专项检查，2020 年及 2021 年申请补贴车辆审核近乎停滞，致使结算周期较长**。**

（2）农机购置补贴资金结算周期变动原因

农机购置补贴的申报流程中包括补贴申请受理、申请确认、补贴公示、申请待结算、结算待提交、提交待结算、已结算等各个环节，每个环节的操作时长均会影响整体结算周期。从本质上来说，结算周期变动的核心影响因素是县级财政账户是否具备足够的资金用于兑付给购机用户，部分地区补贴资金紧张的情况下，农户当年申请的补贴可能在下年兑付，对结算周期影响相对较大。

从重点省区统计的结算时间来看，2021-2022 年补贴结算时间较 2020 年明显缩短，主要得益于《2021-2023 年中央财政农机购置补贴实施指导意见》要求推行补贴申报开展限时办理并纳入主管部门绩效考核。根据《2021-2023 年中央财政农机购置补贴实施指导意见》，“农业农村部门在收到购机者补贴申请后，应于 2 个工作日内做出是否受理的决定，对因资料不齐全等原因无法受理的，应注明原因，并按原渠道退回申请；对符合条件可以受理的，应于 13 个工作日内（不含公示时间）完成相关核验工作，并在农机购置补贴信息公开专栏实时公布补贴申请信息，公示时间为 5 个工作日（原公示期为 30 天）。县级财政部门审核农业农村部门提交的资金兑付申请与有关材料，于 15 个工作日内通过国库集中支付方式向符合要求的购机者兑付资金”。同时要求“县级农机购置补贴资金申请数量达到当年可用资金（含结转资金和调剂资金）总量 110%的，相关县应及时发布公告，停止受理补贴申请。”

报告期内发行人主要销售省区中，2021、2022 年农机购置补贴结算周期较

2020 年普遍缩短。2022 年，安徽、河北、河南、山东等省份农机购置补贴资金结算周期较 2021 年延长，主要原因为 2022 年农业农村部调整补贴系统，取消了资金不足时限制补贴申报的要求，新增加预登记功能（预登记是指销售机具已具备补贴资格，后期预登记将全部转成正式申请），导致部分 2021-2022 年未补贴车辆集中在当年预登记申报补贴，市场整体补贴申报数量增大，财政资金不足以支持补贴结算，导致结算周期整体延长。黑龙江地区 2022 年补贴资金结算周期较 2021 年大幅缩短，主要系黑龙江连续两年未实施补贴，2022 年 10 月份才正式启动补贴审核结算，导致 2022 年申请补贴车辆的整体结算进度显著较短。

3、是否存在农机补贴款长期未发放或用户未及时将农机补贴款向经销商支付的情形

（1）是否存在农机购置补贴款长期未发放情形

补贴款发放的进度主要受农业农村部门审核、财政部门兑付两方面影响，农业农村部门完成审核后，将提交当地财政部门审核结算。农机购置补贴款拨付是由县区财政部门负责。受中央财政转移支付制度和地方财政资金紧缺的影响，在部分经济困难财政收支紧张的地区，会存在农机购置补贴款跨年度拨付的情形。2021 年起，农业农村部和财政部对农机购置补贴实施限时办理，要求对补贴实施流程内各环节办理时限进行绩效考核，主管部门会通过各种方式促进补贴款结算。

因此，受农业农村部门审核与财政部门拨款等因素的综合影响，可能存在部分销售地区农机购置补贴款发放不及时的情况，但不存在无法支付的实质性违约风险，且随着国家主管部门对补贴时限的要求，预计各地农机购置补贴款发放不及时的情况将逐步减少。

（2）是否存在终端用户未及时将农机购置补贴款向经销商支付的情形

经销商与终端用户之间一般自行商议采取信用购机或全款购机。农机购置补贴款由政府向补贴申请人支付，而终端用户向经销商信用购机方式下的赊销金额是双方协商的结果，与农机购置补贴金额没有严格的对应关系，终端用户向经销商还款节奏与补贴款发放时点也不具有必然联系，对经销商向发行人的回款时点要求亦没有影响。由于经销商需在规定时限内向发行人及时回款，经销商出于资

金周转率和资金回收风险角度考虑，更希望终端用户采取全款购机或通过金融机构办理融资购机。

报告期内，未发生因终端用户未及时向经销商付款而对发行人业务造成重大不利影响的情形。

（八）货物发给经销商后，调车和调整销售价格的具体情形和背景，是否存在通过调拨产品提前确认收入的情形。

1、货物发给经销商后，调车和调整销售价格的具体情形和背景

（1）发行人调价的具体情形和背景

公司采用经销商点报实销时点的买断式销售模式，公司与经销商的结算价格按照点报实销时点 SAP 系统中维护的实时价格执行。公司向经销商发货后、经销商点报实销前，公司仍有权于 SAP 系统中调整车辆结算价格。

发行人调整车辆价格的主要原因为：

1）成本上涨：由于原材料价格上涨，使得公司产品成本上涨，为保证后续同类产品的销售并保证合理的利润空间，公司需对同机型同配置类产品进行价格调整；如 2021 年，铁、铝、橡胶等主要原材料价格提高，轮式谷物收获机械单台成本上涨约 3%，公司相应提高轮式谷物收获机械单台售价 2,000 元。

2）保持市场竞争力：购机用户对农机产品性价比、功能、性能的需求不断提升，公司为保证某主推机型产品的销售，会对同类产品采用差异化的定价策略；此外，为应对农机市场的竞争，与竞争对手推出的同类产品保持差异化竞争，亦对价格做相应调整；如公司轮式谷物收获机械市场占有率超过 50%，产品性能、适应性等较竞品有较大优势，结合市场竞争情况，公司 2022 年分别于 4 月份、7 月份和 8 月份主动提价。

（2）发行人调车的具体情形和背景

在经销商提交点报实销之前，发行人对经销商处的场外寄售库车辆具有调拨的权力。发行人在各经销商之间调拨产品的主要原因包括：1）某一区域内终端客户急需某一型号产品，在该区域经销商没有库存且发行人难以及时发货的情况下，需协调其他区域经销商调拨产品以满足客户需求；2）某一区域客户需求变

化等因素导致产品在本区域内销售进度缓慢，则该区域经销商可通过发行人调拨到其他有市场需求的区域。

经销商对产品提交点报实销前需调车的，须根据发行人要求进行调车审批，调车运费由调入方和调出方经销商协商承担；发行人安排需对经销商处车辆进行调车的，调车运费由公司承担。

发行人对各个区域、经销商建立合理库存并动态调整，避免出现经销商处库存量与市场销售预期不匹配的情形。如针对销售旺季即将结束时，发行人结合销售计划及生产管理计划，综合评估不同经销商处的库存，合理调剂经销商之间的库存情况使其处于合理库存量水平。通过一定的调拨机制有利于实现各经销商间库存的有效配置。

报告期内，发行人各经销商之间调拨产品的比例、金额及相关调拨产品调拨至点报实销的周期情况如下：

单位：万元

调拨至销售的周期	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
10 天以内	**6,509.28**	24,859.09	18,786.43	17,767.30
10-30 天	**1,680.93**	6,569.19	4,204.94	3,652.67
30 天以上	**574.79**	4,701.34	5,231.89	4,993.24
小计	**8,764.99**	**36,129.63**	**28,223.26**	**26,413.21**
农业装备销售收入	**757,357.19**	1,575,038.67	1,125,272.86	731,419.35
占比	**1.16%**	**2.29%**	**2.51%**	**3.61%**

注 1：调拨产品统计范围为拖拉机、轮式谷物收获机械、履带式谷物收获机械和玉米收获机械四种核心产品；
注 2：上述金额为调拨后经销商点报实销时发行人确认的收入金额。

报告期内，发行人主要整机产品于各经销商之间调拨产品金额分别为 26,413.21 万元、28,223.26 万元、36,129.63 万元**和 8,764.99 万元**，占农业装备各期销售收入的比例分别为 3.61%、2.51%、2.29%**和 1.16%**，占比较低，且呈现下降趋势。调拨产品调拨至销售的周期以 30 天以内为主。

2、是否存在通过调拨产品提前确认收入的情形

根据发行人收入确认政策，发行人在经销商提交点报实销时确认收入。经销商间调拨产品系发行人场外寄售库存货在不同经销商之间的转移，不改变点报实

销的状态，发行人不确认收入。且经销商提交点报实销后，公司不再拥有对车辆调拨的权力。因此，报告期内，发行人不存在通过经销商间调拨产品提前确认收入的情形。

（九）2021 年和 2022 年对渭南市福康农机汽贸有限公司销售金额增长较多的原因；结合销售价格、毛利率等情况与同类型其他收获机械和拖拉机客户对比，分析对其销售的公允性。

1、2021 年和 2022 年对渭南市福康农机汽贸有限公司销售金额增长较多的原因

报告期内，公司对渭南市福康农机汽贸有限公司（以下简称“渭南福康”）销售金额和不同产品收入占比的具体情况如下：

单位：万元

产品类型	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
轮式谷物收获机械	**8,252.09**	**71.70%**	9,683.81	53.13%	4,798.47	45.99%	786.66	31.15%
拖拉机	**2,427.26**	**21.09%**	5,790.87	31.77%	2,863.05	27.44%	693.14	27.45%
玉米收获机械	**495.73**	**4.31%**	2,450.61	13.45%	2,403.06	23.03%	997.97	39.52%
其他	**334.51**	**2.91%**	301.26	1.65%	368.39	3.53%	47.38	1.88%
合计	**11,509.59**	**100.00%**	**18,226.55**	**100.00%**	**10,432.98**	**100.00%**	**2,525.15**	**100.00%**

渭南福康作为公司在陕西销售区域的经销商，主要销售拖拉机、轮式谷物收获机械、玉米收获机械等产品。2021 年及 2022 年，公司对该经销商销售收入大幅提升主要原因如下：

1）渭南区域农机市场发展势头不断向好：2020 年以来，渭南市大力发展当地农机市场，为了更好的发展渭南市农业机械化水平，2021 年成立了渭南市农业机械协会，该经销商实际控制人姬有信担任该协会会长。根据渭南市农业农村局网站披露，“2021 年渭南市农机合作社达到 191 个，维修中心达到 20 个。鼓励当地区域内农机手跨区作业，2021 年“三夏”期间渭南市近 6,000 台农机奔赴河南、湖北、四川等全国十余省区开展跨区作业”，在渭南市农机市场的快速发展，带动了渭南福康在渭南市的农机销量大幅度增长；

2）公司在渭南区域的市场占有率提升：通过农机购置补贴系统公开检索数据，在渭南区域，该经销商销售雷沃品牌农机的市场占有率从 2020 年的 13.58%提升至 2022 年的 24.02%；渭南福康作为发行人在渭南区域的专营经销商，带动了 2021 年及 2022 年销量大幅提升；

3）渭南福康投入力度加大：2020 年及之前，渭南福康除经营农机产品外，还经营皮卡等车辆业务，且主要资金及人员侧重皮卡车辆业务。随着农机市场的快速发展，该经销商于 2021 年开始将主要资金、人力投入到农机产品的销售方面，提升经销商自身团队销售水平，建设直营店并加强直营店销售能力。2021 年，渭南福康陆续在渭南市（蒲城县、大荔县、澄县、合阳县）及延安市（甘泉县、洛川县）开发多家二级渠道，渠道的区域覆盖度、辐射能力得到大幅提升。此外，渭南福康搭建了完善的经销商团队，2022 年增加销售人员 5 名、服务人员 4 名，提高了经销商自身的销售及服务能力。渭南福康营销能力的提升带动了其销量、销售金额的上涨。

2、结合销售价格、毛利率等情况与同类型其他收获机械和拖拉机客户对比，分析对其销售的公允性

报告期内，公司对渭南福康的主要农业机械产品的销售价格、毛利率及其与公司农业装备业务分产品平均单价、毛利率对比情况如下：

单位：万元/台

期间	项目	向渭南福康销售均价	向渭南福康销售毛利率	与公司同类产品均价差异率	与公司同类产品毛利率差异
2023 年 1-6 月	**轮式谷物收获机械**	**18.14**	**12.38%**	**-5.27%**	**-3.29%**
	拖拉机	**8.58**	**11.35%**	**-6.74%**	**-2.00%**
	玉米收获机械	**22.53**	**12.07%**	**3.06%**	**-2.16%**
	向渭南福康销售合计	**-**	**12.06%**	**-**	**-2.07%**
2022 年	轮式谷物收获机械	14.58	11.34%	-6.81%	-1.54%
	拖拉机	10.38	21.69%	17.66%	7.60%
	玉米收获机械	19.15	12.93%	1.08%	1.88%
	向渭南福康销售合计	-	**14.88%**	-	**1.39%**
2021 年	轮式谷物收获机械	14.72	14.64%	-0.75%	-0.61%
	拖拉机	8.32	16.07%	0.28%	0.23%
	玉米收获机械	19.22	18.07%	3.80%	3.77%

期间	项目	向渭南福康销售均价	向渭南福康销售毛利率	与公司同类产品均价差异率	与公司同类产品毛利率差异
	向渭南福康销售合计	-	**15.69%**	-	**-0.31%**
2020 年	轮式谷物收获机械	11.40	4.20%	-16.11%	-8.15%
	拖拉机	6.66	8.21%	-14.99%	-5.89%
	玉米收获机械	14.68	10.77%	-15.02%	2.05%
	向渭南福康销售合计	-	**8.30%**	-	**-5.67%**

注：公司对渭南福康销售合计毛利率差异系与公司农业装备业务的毛利率差异。

2023 年 1-6 月，发行人对渭南福康销售轮式谷物收获机械价格及毛利率低于公司轮式谷物收获机械整体水平，主要系公司对渭南福康销售轮式谷物收获机械 GR 平台（喂入量低于 GE 及 GM 平台）产品占比较高达到 76.27%，该平台类产品毛利率为 10.92%,公司 GR 平台轮式谷物收获机械平均销售毛利率为 11.34%，不存在显著差异。2023 年 1-6 月，发行人对渭南福康销售拖拉机价格及毛利率均低于公司拖拉机整体水平，主要系公司对渭南福康销售以 M5000、M2000 平台为主，对该两个平台拖拉机的销售占比为 71.30%，毛利率较高的大马力拖拉机产品销售较少，使得公司对渭南福康销售拖拉机产品的毛利率略低于公司拖拉机产品整体毛利率，公司对渭南福康销售的拖拉机产品中 M5000 和 M2000 平台的平均毛利率为 11.54%,公司 M5000 和 M2000 平台产品的平均毛利率为 9.30%，不存在显著差异。

2022 年，发行人对渭南福康销售拖拉机价格高于公司拖拉机销售均价，毛利率水平亦高于发行人拖拉机整体销售毛利率 7.60 个百分点，主要系公司对其销售拖拉机以大马力拖拉机为主，100 马力以上拖拉机收入占发行人向渭南福康拖拉机销售收入的比例为 71.41%，对比公司整体上 100 马力以上拖拉机收入占全部拖拉机销售收入的比例为 57.84%。

2020 年，公司对渭南福康销售的轮式谷物收获机械价格低于公司轮式谷物收获机械销售均价，主要系 2020 年公司对其销售轮式谷物收获机械产品以 GE 平台为主，喂入量 9 公斤/秒，产品单价较低，同时毛利率亦低于公司轮式谷物收获机械整体毛利率 8.15 个百分点；2020 年，公司对渭南福康销售拖拉机的均价低于公司拖拉机销售均价，主要系 2020 年公司对其销售拖拉机产品以小马力产品为主；2020 年，公司对渭南福康销售玉米收获机械的均价低于公司玉米收

获机械的销售均价，主要系 2020 年公司对其销售玉米收获机械产品以 CD 系列产品为主，CD 系列产品主要为 3 行摘穗剥皮型玉米收获机械，产品单价及毛利率均较低。2020 年公司对渭南福康销售的轮式谷物收获机械、拖拉机、玉米收获机械与公司同类平台产品的单价及毛利率对比情况如下：

单位：万元/台

产品	单价	平均单价	价格差异率	毛利率	平均毛利率	毛利率差异
轮式谷物收获机械（公司平均为 GE 系列）	11.40	12.54	-9.08%	4.20%	12.58%	-8.38%
拖拉机（公司平均为99马力以下拖拉机产品）	6.66	5.43	22.72%	8.21%	6.72%	1.49%
玉米收获机械（公司平均为CD 系列）	14.68	13.66	7.41%	10.77%	9.55%	1.22%

2020 年公司对渭南福康销售轮式谷物收获机械产品毛利率较低，主要系公司为扩大在该地区的市场规模促进经销商销售，于 2020 年对经销商推出了较多促销政策加大返利额度，使得整体毛利率偏低。

综上，发行人对渭南福康的销售价格、毛利率与公司收获机械和拖拉机整体销售情况相比存在差异但具有合理原因，发行人对渭南福康销售具有公允性。

（十）量化分析报告期内经销商销售收入小于其对公司的采购金额的具体金额及合理性；结合可比公司情况，说明前述情形及销售商收入接近其采购成本的情形下，经销商是否具有合理的利润空间。

1、量化分析报告期内经销商销售收入小于其对公司的采购金额的具体金额及合理性

根据农机购置补贴系统数据，通过整机编号匹配终端销售价格与发行人向经销商销售结算价格，绝大部分经销商销售收入大于其对公司的采购金额，但存在少数经销商实销车辆中申请补贴的车辆的终端销售价格低于与发行人结算价格的情形。具体经销商销售收入、利润空间和亏损经销商原因具体参见本问题回复之“一/（五）/2、是否存在经销商终端销售价格低于发行人向其销售价格的情形”。

2、结合可比公司情况，说明前述情形及销售商收入接近其采购成本的情形下，经销商是否具有合理的利润空间

报告期内发行人农业装备业务主要经销商销售毛利率以及可比公司经销商

毛利率的相关情况，参见本问题回复之“一/（五）/1/（4）经销商自身销售毛利率情况”具体内容。

二、中介机构的核查

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、查阅公司农业装备业务与经销商签订的《产品买卖合同》及商务政策，与沃得农机收入确认相关的公开披露信息进行比对分析；查阅同行业可比公司的收入确认模式，分析公司农业装备业务收入确认时点的准确性和合规性；结合公司经销协议，查阅经销商提交点报实销后，公司与经销商权利及义务的约定，分析未实现终端销售即点报实销情形下收入确认的合理性；结合终端核查抽样，通过访谈经销商，了解经销商未实现终端销售或锁定终端客户意向即点报实销的原因及具体情形；

2、通过访谈经销商，了解并分析经销商为终端用户代管整机合理性、代管整机与终端客户定金缴纳的关系等；

3、通过工商信息系统获取发行人境内经销商的股东情况及董事、监事、高管情况，并与发行人员工花名册进行比对，访谈发行人报告期内主要客户、供应商，了解其是否与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管及其他关联方存在非经营性资金往来或其他异常情形；逐笔核查发行人大额流水的交易对手，并与发行人客户、供应商清单进行比对，核查是否存在异常大额资金往来；获取新增经销商销售明细，分析发行人对新增经销商的毛利情况及合理性；

4、获取公司商务政策，了解各项返利计提政策的开展情况；获取细分销售数量和金额的返利计提明细；获取返利金额规模前五大客户的销售及返利明细；对报告期内主要返利客户返利金额与向客户实现的销售收入进行匹配性分析，结合具体客户的销售产品结构、返利促销政策分析主要返利客户和主要销售客户差异的合理性；

5、获取农机购置补贴系统明细，通过匹配终端销售价格与发行人向经销商结算价格，分析是否存在经销商终端销售价格低于发行人向其销售价格的情形；获取利润空间较低经销商的财务报表及其出具的说明，访谈通过农机购置补贴系

统测算出的部分负毛利率经销商，结合发行人与经销商的合作情况，分析经销商是否具备合理的利润空间；查阅发行人《分销网络管理办法》，抽样获取发行人、经销商和二级渠道三方签订年度《产品辐射协议》，查看经销商与合作的二级渠道签订的《年度销售目标及返利协议》、二级渠道签订的《补贴操作承诺书》，了解发行人在经营区域范围、促销返利政策、农机补贴方面对二级渠道的管理；

6、获取报告期内全国各地农机购置补贴明细，根据发行人销售明细获取未申请农机购置补贴的产品明细；分析直销模式下非涉农大客户类的销售情况，分析销售情况与补贴情况的匹配性；分析未申请补贴车辆的具体原因，关注其未申请补贴是否具有合理性；获取经销商对未申请补贴原因的说明；

7、查阅《2021—2023 年农机购置补贴实施指导意见》等相关政策规定，了解农机购置补贴申领和发放流程、相关管理部门对销售真实性的核查手段；获取农业农村部、北京市、上海市、江西省等部门及地区开展农业机械“三合一”试点相关政策文件；计算农机购置补贴资金的结算周期，了解各年份农机购置补贴的主要变动因素；通过访谈经销商了解终端用户补贴款支付情况与经销商向终端用户收款进度的关系；

8、查阅发行人与经销商签订的《产品买卖合同》及商务政策文件，了解发行人有关销售内控制度；了解发行人报告期内调价情况；获取发行人报告期内的经销商之间产品调拨明细，查阅发行人库存管理及经销商管理的相关规定，了解发行人产品调拨的原因，分析是否存在通过调拨产品提前确认收入的情形；

9、获取公司与渭南福康农机汽贸有限公司的销售明细，统计渭南福康农机汽贸有限公司销量中产品结构占比情况及了解销量增长的原因；了解公司对渭南福康农机汽贸有限公司的定价、促销策略变动情况，对比分析毛利率与公司同类型产品的差异，了解差异原因；对渭南福康农机汽贸有限公司进行访谈及函证；

10、获取发行人报告期各期农业装备板块境内前十大经销商出具的说明、财务报表或销售清单，分析经销商是否具备合理的利润空间。

（二）核查结论

经核查，保荐人认为：

1、发行人与沃得农机的销售模式存在差异，收入确认时点不同具有合理性，

公司收入确认时点符合会计准则要求；发行人对经销商的销售系买断式销售，经销商提交点报实销均代表了经销商对货物控制权转移的认可，发行人满足收入确认条件；经销商在产品未实现终端销售或锁定终端客户意向即点报实销的，主要为提前锁定进货价及促销优惠政策额度，确保其商业利益，结合终端销售可实现性综合评估后进行点报实销，具有合理的商业原因，发行人不参与经销商对终端市场评估、判断及终端销售的过程，在经销商提交点报实销时点亦不具体掌握经销商对终端市场评估的客观性及判断依据；发行人不存在提前确认收入或收入调节情况；

2、终端用户交由经销商代为管理整机事项系终端用户与经销商自主协商约定，具有商业合理性，符合行业特性，发行人不参与亦不掌握该等情形，上述情形不影响发行人销售实现及收入确认；终端用户支付的定金一般金额较低，具体规模取决于经销商与终端客户之间的商业协定，发行人不参与亦不掌握经销商与终端用户之间的定金缴纳情况；经销商代为管理整机与经销商未实现终端销售即点报实销不存在重复的情形；

3、发行人新增经销商同类产品售价、结算政策和信用期限与存量经销商不存在差异；报告期内，新增经销商与发行人不存在关联关系，除正常业务交易外，无其他特殊交易及资金往来情形；报告期内，发行人对新增经销商毛利率较高主要系对其返利较少、产品毛利率水平较高和销售区域具有优势，具有合理性；

4、报告期内，发行人与经销商按照年度商务政策、促销政策计提返利金额，各类返利政策的金额计提合理；报告期内，由于市场竞争、区域、产品推广对促销返利政策的影响，发行人前五大返利客户与前五大销售客户存在差异，原因具有合理性；

5、报告期内，发行人经销商的销售毛利率变动具有合理原因；根据农机购置补贴系统终端销售价格测算，报告期内部分经销商存在终端销售价格低于发行人向其销售价格的情形，多数经销商具有合理的利润空间，少数经销商由于市场竞争激烈、经营能力欠缺等原因存在亏损的情形，但经销商公司整体为盈利状态，具有商业合理性；

6、发行人直销模式下非涉农大客户销售数量及金额与不具备补贴资质车辆

数量具有匹配关系；2022 年，发行人因其他原因未申请补贴车辆对应的收入金额及占比较小，与同行业可比公司相似，部分产品未申请农机补贴具有合理性；

7、各地农机主管部门对用户购机的真实性进行“见人见机见发票”等核查程序，并对拟兑付补贴资金的购机者名单在官方网站进行信息公示，且通过技术手段不断更新核查方式，能够佐证农机的真实终端销售情况；报告期内，发行人主要销售地区的农机补贴款项结算及发放周期主要受补贴政策和当地补贴资金是否充裕影响；报告期内，未发生因终端用户未及时向经销商付款而对发行人业务造成重大不利影响的情形；

8、发行人调价和调车主要根据生产成本、市场竞争环境和库存消化情况进行，根据发行人的收入确认政策，在经销商提交点报实销时确认相关收入，调拨产品仅改变场外寄售库存货存放位置，不影响点报实销的状态，因此不存在通过调拨产品提前确认收入的情形；

9、发行人 2021 年和 2022 年对渭南市福康农机汽贸有限公司销售金额增长主要系渭南农机市场规模快速提升及该经销商销售能力提升；发行人对该经销商的主要销售农机产品轮式谷物收获机械、拖拉机及玉米收获机械等产品定价公允，销售价格、毛利率与同类型产品不存在异常差异；

10、报告期内，经销商存在销售收入小于其对公司的采购金额的情形，但具有合理原因，发行人经销商利润与可比公司经销商利润分布情况具有相似性，发行人经销商整体上具有合理的利润空间。

基于申报会计师执行的上述核查工作，就申报财务报表整体公允反映而言，申报会计师认为：

1、发行人与沃得农机的销售模式存在差异，收入确认时点不同具有合理性；发行人收入确认时点符合企业会计准则的相关要求；发行人对经销商的销售系买断式销售，经销商提交点报实销均代表了经销商对货物控制权转移的认可，发行人满足收入确认条件；经销商在产品未实现终端销售或锁定终端客户意向即点报实销的，主要为提前锁定进货价及促销优惠政策额度，确保其商业利益，结合终端销售可实现性综合评估后进行点报实销，具有合理的商业原因，发行人不参与经销商对终端市场评估、判断及终端销售的过程，在经销商提交点报实销时点亦

不具体掌握经销商对终端市场评估的客观性及判断依据；发行人不存在提前确认收入或收入调节情况；

2、终端用户交由经销商代为管理整机事项系终端用户与经销商自主协商约定，具有商业合理性，符合行业特性，发行人不参与亦不掌握该等情形，上述情形不影响发行人销售实现及收入确认；终端用户支付的定金一般金额较低，具体规模取决于经销商与终端客户之间的商业协定，发行人不参与亦不掌握经销商与终端用户之间的定金缴纳情况；经销商代为管理整机与经销商未实现终端销售即点报实销不存在重复的情形；

3、发行人陈述的新增经销商同类产品售价、结算政策和信用期限与存量经销商不存在差异；报告期内，新增经销商与发行人不存在关联关系，除正常业务交易外，无其他特殊交易及资金往来情形；报告期内，发行人对新增经销商毛利率较高主要系对其返利较少、产品毛利率水平较高和销售区域具有优势，具有合理性与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

4、报告期内，发行人与经销商按照年度商务政策、促销政策计提返利金额，各类返利政策的金额计提合理；报告期内，由于市场竞争、区域、产品推广对促销返利政策的影响，发行人前五大返利客户与前五大销售客户存在差异，原因具有合理性与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

5、报告期内，发行人经销商的销售毛利率变动具有合理原因；根据农机购置补贴系统终端销售价格测算，报告期内部分经销商存在终端销售价格低于发行人向其销售价格的情形，多数经销商具有合理的利润空间，少数经销商由于市场竞争激烈、经营能力欠缺等原因存在亏损的情形，具有商业合理性与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

6、发行人陈述的直销模式下非涉农大客户销售数量及金额与不具备补贴资质车辆数量具有匹配关系；2022 年，发行人因其他原因未申请补贴车辆对应的收入金额及占比较小，与同行业可比公司相似，部分产品未申请农机补贴具有合理性；

7、发行人陈述的各地农机主管部门对用户购机的真实性进行“见人见机见发票”等核查程序，并对拟兑付补贴资金的购机者名单在官方网站进行信息公示，且通过技术手段不断更新核查方式，能够佐证农机的真实终端销售情况；报告期内，发行人主要销售地区的农机补贴款项结算及发放周期主要受补贴政策和当地补贴资金是否充裕影响；报告期内，未发生因终端用户未及时向经销商付款而对发行人业务造成重大不利影响的情形与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

8、发行人补充说明的调价和调车主要根据生产成本、市场竞争环境和库存消化情况进行，根据发行人的收入确认政策，在经销商提交点报实销时确认相关收入，调拨产品仅改变场外寄售库存货存放位置，不影响点报实销的状态，因此不存在通过调拨产品提前确认收入的情形；

9、发行人陈述的 2021 年和 2022 年对渭南市福康农机汽贸有限公司销售金额增长主要系渭南农机市场规模快速提升及该经销商销售能力提升；发行人对该经销商的主要销售农机产品轮式谷物收获机械、拖拉机及玉米收获机械等产品定价公允，销售价格、毛利率与同类型产品不存在异常差异与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

10、发行人陈述的报告期内，经销商存在销售收入小于其对发行人采购金额的情形，但具有合理原因，发行人经销商利润与可比公司经销商利润分布情况具有相似性，发行人经销商整体上具有合理的利润空间与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

三、中介机构的其他说明与相关核查

（一）说明对于经销商未实现终端销售即点报实销确认收入的核查充分性，各期实际核查的终端销售单据样本对应的收入金额及占比、样本选择的充分性，以少量随机样本（如对前十大经销商，每家随机选取 5 笔终端用户）推断整体核查结论的恰当性。

1、经销商未实现终端销售即点报实销确认收入的核查充分性

公司采用由经销商点报实销时点买断的模式，与常见的买断式经销模式下企业向经销商发货并经经销商签收后确认收入不同，公司向经销商发货时不确认收

入，发出货物仍作为公司存货存放于经销商处。根据发行人的商务政策要求及发行人与经销商之间的《产品买卖合同》，经销商在 CRM 系统点报实销时，货物实际控制权转移，发行人取得对经销商的全部收款权利。即，发行人确认收入的时点为 CRM 系统点报实销，该时间点不以经销商将产品销售至终端用户并由终端用户签字提机作为必要条件。

基于公司的销售模式，经销商未实现终端销售即点报实销不影响公司收入确认时点的准确性。对于公司收入终端销售的真实性，保荐机构及申报会计师已经通过农机补贴、发动机时长、报修维修记录、终端用户走访、人机合影照片获取等程序验证了收入的真实性，收入核查具有充分性。关于经销商终端销售真实性的整体核查情况参见本问题回复之“三/（一）/2、各期实际核查的终端销售单据样本对应的收入金额及占比、样本选择的充分性”。

首轮问询回复中，中介机构基于对总量 **1,982** 笔（对应销售整机 **1,982** 台）终端单据抽样核查，报告期内，经销商未实现最终销售或提前锁定用户购机意向即提交点报实销的样本占终端单据抽样总量的比例分别为 5.48%、2.79%、1.20%和 **0.71%**，占比较低。

为保证核查的充分性，通过进一步补充核查，中介机构新增核查报告期内样本总量 **13,716 笔**（对应销售整机 **13,716** 台），该新增核查样本中经销商未实现终端销售即点报实销的比例情况如下：

单位：台/笔

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
终端访谈样本量	**6,259**	3,567	2,286	1,604
其中：经销商提前点报实销数量	**157**	168	60	41
占比	**2.51%**	**4.71%**	**2.62%**	**2.56%**

注 1：上述终端访谈样本量为相比首轮审核问询函回复中新增访谈核查样本量；
注 2：部分终端访谈对象反馈的购机时间仅能精确到月份，如经销商提交点报实销时点所属月份早于终端访谈对象反馈的购机月份，则视为经销商提前点报实销。

综上，针对新增终端抽样核查中，经销商未实现最终销售即提交点报实销的占比分别为 2.56%、2.62%、4.71%和 **2.51%**，整体占比较低。

针对上述终端样本，就经销商未实现终端销售即点报实销确认收入的情况，保荐机构及申报会计师执行以下核查程序：

（1）访谈抽样中涉及的终端用户，验证终端用户购机时间与经销商反馈终端单据时间的差异，并了解经销商提前点报实销的原因，是否为其自主行为；

（2）访谈抽样中涉及的终端用户，并结合终端销售单据，验证其销售的真实性；

（3）通过农机购置补贴系统、报修维修记录信息、发动机有效时长等核查其终端销售的真实性。

2、各期实际核查的终端销售单据样本对应的收入金额及占比、样本选择的充分性

（1）终端销售真实性整体核查及重点样本的范围确定

考虑到农机行业的特性，保荐机构和申报会计师主要结合农机购置补贴系统匹配核查、发动机有效时长核查、发行人售后及客户服务系统中报修/维修记录和发动机厂商报修/维修记录对终端销售的真实性进行整体性核查，并基于上述三种核查方式确定重点样本的范围，具体核查程序如下：

1）农机购置补贴匹配性核查

获取我国各省市农机购置补贴系统的终端用户申请农机购置补贴信息，检查发行人报告期内销售的产品是否实现了终端销售，是否存在未申请农机购置补贴的终端用户，了解其未申请农机购置补贴的原因及合理性；

2）发动机有效时长核查

获取发行人车联网系统中终端用户的车辆运行记录，通过获取发动机时长检查发行人报告期内销售的产品是否实现了终端销售并存在运行记录，并了解不存在发动机时长、发动机时长不足 10 小时的原因及合理性；

3）报修维修记录匹配性核查

在获取发行人售后及客户服务系统中终端用户的维修、报修记录基础上，进一步获取了发行人整机所属发动机厂家潍柴动力、广西玉柴和安徽全柴记录的发动机保养及维修记录，检查发行人报告期内销售的农机产品是否实现了终端销售并存在维修、报修、索赔记录，并了解不存在维修等记录的原因及合理性；

通过上述三种方式对公司报告期内销售的农机整机的终端销售情况进行核

查，未申请农机购置补贴，且不存在维修及报修记录、发动机工作时长低于 10 小时的整机数量如下表所示：

单位：台

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
销售数量	**57,317**	129,449	91,762	65,427
①申请农机购置补贴的数量	**31,102**	124,070	87,933	62,447
申请农机购置补贴数量占比	**54.26%**	95.84%	95.83%	95.45%
②发动机工作时长超过 10 小时的数量	**43,344**	**84,984**	**52,454**	**33,979**
发动机有效时长数量占比	**75.62%**	**65.65%**	**57.16%**	**51.93%**
③获取维修、报修记录的数量	**34,676**	**103,804**	**71,817**	**49,916**
维修记录数量占比	**60.50%**	**80.19%**	**78.26%**	**76.29%**
上述三项均无记录的整机台数（即重点样本）	**10,201**	**1,515**	**1,030**	**1,085**
占比	**17.80%**	**1.17%**	**1.12%**	**1.66%**

注 1：发动机时长数据统计截止日为 2023 年 **8 月 31 日**，车联网平台发动机时长统计功能为 2020 年 5 月 17 日上线，发动机时长数据统计开始日为该功能上线时间；
注 2：补贴数据统计截止日为 2023 年 **8 月 31 日**；
注 3：报修、维修等记录数据统计截止日为 2023 年 **8 月 31 日**；
注 4：上述销量合计为针对农业装备业务境内四大整机数据；
注 5：因发动机时长、农机补贴、维修、报修记录数据更新，重点样本数量发生变化，下同。

（2）终端访谈核查

报告期内公司境内业务拖拉机、轮式谷物收获机械、履带式谷物收获机械及玉米收获机械四大整机境内业务累计销量超过 **34** 万台，考虑到终端客户数量庞大，保荐机构及申报会计师在终端样本的选取过程中充分结合统计学理论，采用“重点样本”非概率抽样+“非重点样本”分层随机抽样方式进行补充终端核查。

针对重点样本非概率选样，采取重点调查的方式，将无报修维修记录、系统未记录有效发动机时长且未申请农机购置补贴的整机销售确定为重点样本，在重点样本中抽取较高比例的终端用户进行访谈，重点样本在报告期内占农业装备境内四大整机合计销量的比例分别为 **1.66%、1.12%、1.17%和 17.80%（2023 年 1-6 月重点样本占整体销量比例上升主要系销售期后时间较短，部分车辆还未申请补贴、未有维修记录、未记录有效发动机时长等）**。

针对非重点样本分层随机抽样，结合发行人对经销商的销售规模进行分层，对不同层级规模的经销商设置不同的访谈样本数量，根据一定的样本间隔随机抽

取终端访谈对象，保证所有样本都有被选取的可能性，以保证样本选取的随机性。

通过上述选样方式，可较为充分地保证访谈样本的选取兼顾重要性和随机性，上述科学有效的统计学抽样方法具有客观明确的标准。对发行人境内经销商终端用户的访谈情况如下：

项目	经销商销售金额占比				访谈终端客户对应的销售金额占比			
	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
1-10 名经销商	**7.90%**	9.67%	9.41%	7.72%	**13.53%**	7.31%	9.32%	6.02%
11-50 名经销商	**18.62%**	20.12%	20.44%	19.03%	**28.61%**	40.52%	39.81%	41.12%
51-100 名经销商	**15.08%**	16.26%	15.99%	15.96%	**23.51%**	26.16%	28.61%	30.16%
100 名以外经销商	**58.40%**	53.94%	54.16%	57.30%	**34.35%**	26.01%	22.26%	22.69%
总计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

发行人经销商分布较为分散，境内前 100 名经销商收入占比在所有经销商收入占比低于 50%，保荐机构及申报会计师根据经销商的重要性，重点关注了境内前 100 名经销商，因此终端访谈样本中前 100 名经销商占比相对较高，整体分布合理。

保荐机构及申报会计师对终端客户访谈所执行的具体程序为：

1）获取发行人报告期内农业机械整机销售明细，根据整机编号随机抽取一定比例的终端用户，并结合重点样本，获取终端销售单据及终端用户身份信息；

2）通过实地走访、视频访谈等方式对终端用户进行核查，验证终端销售的真实性。针对实地走访，通过收集受访者签字的访谈问卷、访谈合影、身份信息等方式记录访谈情况；针对视频访谈，对部分终端用户使用线上视频等方式访谈。通过访谈确认其身份、对应终端用户名称、购买发行人产品的时间、型号、使用评价、是否申请农机购置补贴等信息，并将相关信息与销售信息相比对。

中介机构针对终端客户访谈情况及覆盖比例如下：

单位：台、万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
终端访谈销售数量	**6,309**	4,301	2,538	1,840
境内业务四大整机销售数量	**57,317**	129,449	91,762	65,427
终端访谈核查比例（按数量）	**11.01%**	3.32%	2.77%	2.81%

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
终端访谈销售金额	**70,104.71**	57,924.09	31,015.42	21,329.75
境内业务四大整机销售金额	**664,774.29**	1,414,418.40	971,323.26	626,827.02
终端访谈核查比例（按金额）	**10.55%**	4.10%	3.19%	3.40%
终端访谈覆盖经销商销售金额	**355,228.68**	1,180,700.62	804,283.96	493,161.15
终端访谈对农业装备业务收入核查比例（按金额）	**46.90%**	74.96%	71.47%	67.43%

注：销售数量口径为农业装备业务境内四大整机数据；境内农业装备销售金额未包含海外业务中销售给境内贸易商的部分；上述终端访谈数量为首轮问询访谈及本轮问询补充访谈合计数量。

考虑到发行人报告期内终端用户极度分散、数量巨大的特性，中介机构主要通过农机购置补贴匹配、报修维修记录匹配、发动机有效时长匹配等方式辅助验证终端销售真实性，并对上述方式无法覆盖的重点样本加大终端访谈比例。中介机构针对重点样本进行的终端客户访谈情况及覆盖比例如下：

单位：台

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
重点样本销售总数量	**10,201**	**1,515**	**1,030**	1,085
重点样本终端访谈数量	**3,993**	**656**	**467**	385
重点样本访谈核查比例（按数量）	**39.14%**	**43.30%**	**45.34%**	35.48%

（3）以获取终端销售照片形式核查

中介机构采用“重点样本+随机样本”抽样方式，获取车辆的终端用户与车辆的人机合影及车辆铭牌照片，要求拍摄的照片带有地点、拍摄日期水印信息，验证终端客户使用产品的真实性。

中介机构以获取终端销售照片形式核查终端销售情况及覆盖比例如下：

单位：台

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
销售数量	**57,317**	129,449	91,762	65,427
取得终端销售照片形式核查数量	**9,052**	14,763	11,859	7,612
取得终端销售照片形式核查比例	**15.79%**	11.40%	12.92%	11.63%

中介机构针对重点样本以获取终端销售照片形式核查终端销售情况及覆盖比例如下：

单位：台

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
重点样本销售数量	10,201	1,515	1,030	1,085
重点样本中取得终端销售照片核查数量	7,571	829	626	394
重点样本中取得终端销售照片核查比例	74.22%	54.72%	60.78%	36.31%

（4）终端核查比例的整体情况

1）综合核查比例

中介机构通过农机购置补贴匹配、发动机有效时长匹配、报修/维修记录匹配、终端客户访谈、获取终端客户人机合影等核查方式，对报告期内境内销售数量的综合核查覆盖比例分别为 99.34%、99.86%、99.85%及 97.47%，覆盖度较高。具体情况如下：

单位：台

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
总销量	57,317	129,449	91,762	65,427
各项核查证据覆盖数量	55,866	129,254	91,633	64,996
覆盖比例	97.47%	99.85%	99.86%	99.34%

注 1：发动机时长数据统计截止日为 2023 年 8 月 31 日，车联网平台发动机时长统计功能为 2020 年 5 月 17 日上线，发动机时长数据统计开始日为该功能上线时间；
注 2：补贴数据统计截止日为 2023 年 8 月 31 日；
注 3：报修、维修等记录数据统计截止日为 2023 年 8 月 31 日；
注 4：上述销量合计为针对农业装备业务境内四大整机数据。

2）重点样本核查比例

针对未申请农机购置补贴、无报修维修记录、且无发动机有效时长的重点样本，中介机构主要通过采用终端抽样访谈、获取终端用户人机合影照片及车辆铭牌照片、获取项目类车辆终端销售合同、发票或招投标文件等资料方式验证终端销售的真实性。报告期内，中介机构针对重点样本的终端核查比例分别为 60.28%、87.48%、87.13%及 85.78%，具体情况如下：

单位：台

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
重点样本数量	10,201	1,515	1,030	1,085
①终端访谈数量	3,993	656	467	385

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
重点样本终端访谈核查比例	**39.14%**	**43.30%**	**45.34%**	35.48%
②取得终端销售照片形式核查数量	**7,571**	**829**	**626**	394
重点样本以取得终端销售照片形式核查比例	**74.22%**	**54.72%**	**60.78%**	36.31%
③取得终端发票、合同等核查数量	**75**	**426**	**207**	176
重点样本以取得终端发票、合同等形式核查比例	**0.74%**	**28.12%**	**20.10%**	16.22%
④上述三项核查中至少有一项的数量	**8,750**	**1,320**	**901**	654
重点样本综合核查比例	**85.78%**	**87.13%**	**87.48%**	**60.28%**

3）不考虑农机购置补贴情形下的核查比例

即使在不考虑农机购置补贴匹配的情况下，通过上述核查手段亦可对报告期内境内终端销售真实性进行验证，核查覆盖比例分别为**92.58%、95.20%、97.23%及96.86%**，核查覆盖比例较高。具体情况如下：

单位：台

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
销售数量	**57,317**	129,449	91,762	65,427
①含有有效发动机时长	**43,344**	**84,984**	**52,454**	**33,979**
②含有报修、维修等记录	**34,676**	**103,804**	**71,817**	**49,916**
③上述两项均无的数量	**11,951**	**15,634**	**14,885**	**11,638**
④针对上述两项均无的走访数量	**4,571**	**885**	**574**	**439**
⑤针对上述两项均无的样本获取人机合影及车辆铭牌照片的数量	**8,920**	**11,758**	**10,272**	**6,650**
⑥上述各项核查均无的数量	**1,801**	**3,581**	**4,404**	**4,857**
已覆盖核查数量	**55,516**	**125,868**	**87,358**	**60,570**
整体核查比例	**96.86%**	**97.23%**	**95.20%**	**92.58%**

注 1：发动机时长数据统计截止日为 2023 年 **8 月 31 日**，车联网平台发动机时长统计功能为 2020 年 5 月 17 日上线，发动机时长数据统计开始日为该功能上线时间；
注 2：报修、维修等记录数据统计截止日为 2023 年 **8 月 31 日**；
注 3：上述销量合计为针对农业装备业务境内四大整机数据。

（5）经销商销售明细核查

除上述终端核查外，中介机构获取报告期内的主要经销商的终端销售明细表，获取经销商报告期内每年末的库存表，查看是否存在经销商点报实销后而未实际销售的农机整机，并核查期后销售情况。报告期内，通过获取经销商销售明细方

式核查的经销商收入占农业装备业务收入比例分别为 70.47%、73.08%、74.86%及 69.12%，覆盖比例较高。

3、以少量随机样本（如对前十大经销商，每家随机选取 5 笔终端用户）推断整体核查结论的恰当性

通过少量随机样本，主要为核查验证：①经销商提交点报实销时点与终端实际销售时点的差异情况，是否存在不一致的情况，对不一致的逐笔核实原因；②农机购机的实际提机人是否与农机购置补贴中的申请人存在不一致的情况，对不一致的逐笔核实原因；③经销商提交点报实销时点与农机购置补贴系统中购机时间是否存在不一致的情况，对不一致的逐笔核实原因；该终端抽样核查目的为了解公司对终端销售的内控管理，而非针对农机经销模式下终端销售的真实性核验。

此外，针对终端核查，中介机构进一步扩大了终端核查样本数量，增加核查比例，通过“重点样本+随机样本”的形式增加核查样本，具体终端访谈、抽样核查比例参见本问题回复之“三/（一）/2、各期实际核查的终端销售单据样本对应的收入金额及占比、样本选择的充分性”。

（二）说明对新增经销商的核查情况、核查结论。

1、核查程序

针对新增经销商，保荐人、申报会计师主要履行了以下核查程序：

（1）访谈发行人业务人员，了解公司对新增经销商的开拓方式及选取背景、定价原则、结算政策和信用政策；

（2）通过全国企业信用信息公示系统或第三方信息平台查询报告期内新增经销商的基本工商信息，了解经销商的主体资格及资信能力；重点核查和了解其成立时间、注册资本、注册地址、经营范围、法定代表人、股东结构及董监高等情况，与发行人是否存在关联关系；

（3）逐笔核查发行人、发行人董监高及关键岗位人员大额流水的交易对手，核查与新增经销商是否存在异常大额资金往来；

（4）获取新增经销商销售明细，分析发行人对新增经销商的毛利情况；结合新增经销商向发行人采购的产品结构，分析报告期内发行人对前五大新增经销

商销售毛利率水平的合理性；

（5）走访报告期内农业装备板块每期前三大新增客户，了解其基本情况及其经营状况、发行人与客户之间开展合作时间、合作模式，了解是否存在关联关系、是否存在发行人通过客户实现与关联方间的利益输送或资金拆借等情况；

（6）访谈部分新增经销商对应的终端客户；将新增经销商销售整机明细与国家农机购置补贴清单进行匹配；通过获取发动机时长检查新增经销商销售的产品是否实现了终端销售并存在运行记录，验证该部分机型的销售真实性。

2、核查结论

经核查，保荐人和申报会计师认为：

（1）经销商增长较快系公司不断加大经销网络拓展力度，拓展新经销商；公司严格按照《销售渠道管理制度》对新增经销商进行管理，综合考虑经营规模、管理能力、资金实力等因素后纳入经销商体系；对新增经销商信用政策、定价方式与存量经销商不存在显著差异；

（2）新增经销商不存在与发行人存在关联关系，除正常业务交易外，无其他特殊交易及资金往来情形。毛利率较高的新增经销商主要采购产品属于高端类型，发行人该类产品销售毛利率较高，因此发行人对新增经销商 2022 年毛利占比略高于收入占比具有合理性。

（三）按回函相符、回函不符、未回函经替代测试等情况列示农业装备业务的函证情况，说明回函不符及相关替代测试的具体情况；除农业装备业务以外其他业务的函证及走访情况，各类业务相关截止性测试及细节测试的核查情况、核查比例和核查结论。

1、按回函相符、回函不符、未回函经替代测试等情况列示农业装备业务的函证情况，说明回函不符及相关替代测试的具体情况

（1）农业装备业务的函证情况

针对农业装备业务保荐机构及申报会计师选择主要客户进行函证，针对未回函的部分执行替代测试。收入函证按回函相符、回函不符、未回函数量具体统计如下：

单位：万元、个

项目	2023 年 1-6 月			2022 年			2021 年			2020 年		
	数量	金额	比例	数量	金额	比例	数量	金额	比例	数量	金额	比例
农业装备收入		757,357.19			1,575,038.67			1,125,272.86			731,419.35	
发函情况	315	576,333.38	76.10%	256	1,154,196.79	73.28%	396	1,011,294.94	89.87%	331	648,125.37	88.61%
回函相符	303	570,056.80	75.27%	250	1,146,000.02	72.76%	383	992,656.72	88.21%	324	635,998.43	86.95%
回函不符，经公司确认后金额	5	5,311.81	0.70%	3	369.36	0.02%	1	806.81	0.07%	2	2,588.14	0.35%
未回函，执行替代程序后确认金额	7	964.76	0.13%	3	7,827.41	0.50%	12	17,831.41	1.58%	5	9,538.80	1.30%

（2）回函不符及未回函相关测试的具体情况

针对回函不符的销售收入，中介机构获取了发行人编制的差异调节表，检查所有调节事项相关的支持性文件，包括 CRM 系统中点报实销记录等。

针对未回函的销售收入，中介机构获取报告期内 CRM 系统中的点报实销清单，与 SAP 系统中的销售清单核对一致。通过查看 CRM 系统中经销商点报实销的截图，核对经销商名称、销售机型等信息，检查点报实销的时间和确认收入的时间是否一致。

2、除农业装备业务以外其他业务的函证及走访情况

除农业装备业务以外，针对报告期内已经剥离的工程机械业务和三轮车辆业务，保荐机构及申报会计师选择主要客户进行函证、客户访谈程序，针对未回函的部分执行替代测试。

（1）工程机械业务的函证及走访情况

1）工程机械业务收入函证情况

单位：万元、个

项目	2021 年			2020 年		
	数量	金额	比例	数量	金额	比例
工程机械业务收入		324,852.78			364,196.84	
发函情况	55	269,822.99	83.06%	75	266,557.05	73.19%
回函相符	42	216,917.14	66.77%	52	232,653.67	63.88%

项目	2021 年			2020 年		
	数量	金额	比例	数量	金额	比例
回函不符，经公司确认后金额	3	35,105.20	10.81%	7	24,999.98	6.86%
未回函，执行替代程序后确认金额	10	17,800.65	5.48%	16	8,903.41	2.44%

2）工程机械业务经销商走访情况

单位：万元、个

项目	2021 年	2020 年
走访家数	52	49
其中：实地走访数量	26	24
视频访谈数量	26	25
走访覆盖收入金额	228,527.07	249,746.97
工程机械业务收入	324,852.78	364,196.84
走访核查比例	70.35%	68.57%

（2）三轮车辆业务

1）三轮车辆业务收入函证情况

单位：万元、个

项目	2022 年 1-8 月			2021 年			2020 年		
	数量	金额	比例	数量	金额	比例	数量	金额	比例
三轮车辆业务收入		118,894.05			224,821.06			238,222.62	
发函情况	68	23,779.39	20.00%	37	39,429.83	17.54%	51	49,345.21	20.71%
回函相符	66	23,336.13	19.63%	36	38,644.61	17.19%	46	45,410.64	19.06%
回函不符，经公司确认后金额	0	-	-	0	-	0.00%	0	-	0.00%
未回函，执行替代程序后确认金额	2	443.26	0.37%	1	785.22	0.35%	5	3,934.57	1.65%

2）三轮车辆业务经销商走访情况

单位：万元、个

项目	2022 年 1-8 月	2021 年	2020 年
走访家数	37	43	42
其中：实地走访数量	17	19	19

项目	2022 年 1-8 月	2021 年	2020 年
视频访谈数量	20	24	23
走访覆盖收入金额	12,465.65	34,180.87	39,427.95
三轮车辆业务收入	118,894.05	224,821.06	238,222.62
走访核查比例	10.48%	15.20%	16.55%

针对公司曾从事的三轮车辆业务，由于产品货值单价较低，且主要应用于乡镇、农村等短距离货物运输及个人交通，下游群体主要为农户、个人经营者等，经销商非常分散且多为个体工商户、自然人等，因此函证及走访比例相对较低。上市公司新日股份（603787.SH）从事两轮电动车的生产与销售，与公司三轮车辆业务经营模式类似，根据其招股意向书披露，保荐机构核查了发行人销售收入明细，对报告期内前三十名主要客户（销售收入合计占当期营业收入的比重分别为 19.02%、18.83%和 18.69%）进行了函证或访谈，公司三轮车辆业务函证及走访比例与新日股份案例不存在重大差异。此外，公司针对三轮车辆业务主要采用全款发货方式，中介机构通过资金流水核查、细节测试等方式补充验证了三轮车辆业务的销售真实性。

经核查，针对报告期内公司已经剥离的工程机械和三轮车辆业务，发行人与经销商之间的交易真实，不存在异常情况。

3、各类业务相关截止性测试及细节测试的核查情况、核查比例和核查结论

（1）各类业务相关截止性测试情况、核查比例和核查结论

1）对于农业装备业务和工程机械业务，针对国内经销销售收入，获取发行人报告期各期资产负债表日前后 1 个月及报告期期初前后 1 个月的销售收入记录，检查销售系统中经销商点报实销的截图、经销商名称、销售机型、发票等信息是否一致，检查点报实销的时间和确认收入的时间是否一致。对于境外销售收入中合同条款约定为 FOB（“免费上船”）、CFR（“成本和运费”）、CIF（“成本，保险和运费”）的，取得资产负债表日前后 5 天及报告期期初前后 5 天的销售收入所对应的报关单及提单（由于公司从潍坊出库到青岛装船离岸通常不超过 3 天，故选择资产负债表日及报告期期初前后 5 天），与账面交易信息核对，并依据提单日期判断账面收入的确认时点是否存在跨期问题；合同条款约定为 EXW 的，

取得临近资产负债表日前后 3 天的销售收入所对应的出库单、提货单等，确定出库单、提货单已经签署，检查出库日期、提货日期与账面收入时间是否一致；

2）对于三轮车辆业务，由于三轮车辆业务的整机销售于公司将车辆交付于经销商，经销商取得相关商品控制权时确认收入，收入确认时点为出库签收时点，根据一般运输路线长短及外部环境因素考虑最长运输时间在 3-5 天内，故选择资产负债表日前后 5 天及报告期期初前后 5 天的销售收入所对应的出库单、送货回执单据，与账面交易信息核对，并依据签收日期判断账面收入的确认时点是否存在跨期问题。

报告期内，发行人各业务板块的收入截止性核查情况如下：

单位：万元

项目		2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末	2020 年初
农业装备业务	资产负债表日前 1 个月收入金额	**112,385.82**	9,955.57	50,501.29	15,169.13	39,920.10
	资产负债表日前 1 个月测试金额	**102,172.02**	9,955.57	41,332.98	10,928.75	37,180.92
	核查比例	**90.91%**	100.00%	81.85%	72.05%	93.14%
	资产负债表日后 1 个月收入金额	**117,983.06**	93,478.31	97,085.40	56,308.68	18,042.87
	资产负债表日后 1 个月测试金额	**114,801.72**	82,525.57	87,975.44	50,807.59	15,170.05
	核查比例	**97.30%**	88.28%	90.62%	90.23%	84.08%
工程机械业务	资产负债表日前 1 个月收入金额	**不适用**	不适用	26,559.92	27,518.64	19,866.81
	资产负债表日前 1 个月测试金额	**不适用**	不适用	24,211.08	26,036.09	17,696.50
	核查比例	**不适用**	不适用	91.16%	94.61%	89.08%
	资产负债表日后 1 个月收入金额	**不适用**	不适用	18,644.61	26,917.37	12,014.46
	资产负债表日后 1 个月测试金额	**不适用**	不适用	15,796.94	22,297.61	10,861.63
	核查比例	**不适用**	不适用	84.73%	82.84%	90.40%
三轮车辆业务	资产负债表日前 1 个月收入金额	**不适用**	12,885.53	15,245.04	5,273.78	14,522.46
	资产负债表日前 1 个月测试金额	**不适用**	8,722.38	5,151.56	1,515.37	4,405.21
	核查比例	**不适用**	67.69%	33.79%	28.73%	30.33%
	资产负债表日后 1 个月收入金额	**不适用**	14,858.77	21,652.94	23,343.02	12,202.53
	资产负债表日后 1 个月测试金额	**不适用**	4,592.78	6,759.42	7,194.64	3,663.78

项目		2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末	2020 年初
	核查比例	不适用	30.91%	31.22%	30.82%	30.02%

注：三轮车辆业务于 2022 年 8 月剥离，2022 年仅列示 2022 年 1-8 月三轮车辆业务数据，所列示 2022 年资产负债表日为 2022 年 8 月 31 日。

（2）各类业务相关细节测试情况、核查比例和核查结论

中介机构对各业务类型销售收入进行细节测试，以抽样方式检查与销售收入确认相关的支持性文件，例如销售合同或订单、销售发票、系统发货单、CRM 系统中点报实销的完整截图（针对农业装备业务和工程机械业务）、签收单（针对三轮车辆业务）等。各业务板块的收入细节测试核查情况如下：

单位：万元

项目		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
农业装备业务	农业装备业务收入	757,357.19	1,575,038.67	1,125,272.86	731,419.35
	细节测试覆盖经销商收入	565,757.54	1,252,767.06	841,918.63	556,148.96
	核查比例	74.70%	79.54%	74.82%	76.04%
工程机械业务	工程机械业务收入	不适用	不适用	324,852.78	364,196.84
	细节测试覆盖经销商收入	不适用	不适用	253,882.17	172,413.09
	核查比例	不适用	不适用	78.15%	47.34%
三轮车辆业务	三轮车辆业务收入	不适用	118,894.05	224,821.06	238,222.62
	细节测试覆盖经销商收入	不适用	35,295.23	65,054.41	73,806.65
	核查比例	不适用	29.69%	28.94%	30.98%

注：工程机械业务于 2021 年 12 月已处置，2022 年核查情况不适用；三轮车辆业务于 2022 年 8 月剥离，2022 年仅列示 2022 年 1-8 月三轮车辆业务数据。

综上核查程序，针对农业装备业务、工程机械业务、三轮车辆业务通过函证、走访、细节测试的核查比例情况如下：

单位：万元

项目		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
农业装备业务	农业装备业务收入	757,357.19	1,575,038.67	1,125,272.86	731,419.35
	走访核查比例	71.86%	73.50%	74.71%	72.21%
	函证核查比例	76.10%	73.28%	89.87%	88.61%
	执行细节测试比例	74.70%	79.54%	74.82%	76.04%
	合计核查比例（去重）	91.56%	91.17%	94.09%	92.77%

项目		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
工程机械业务	工程机械业务收入	不适用	不适用	324,852.78	364,196.84
	走访核查比例	不适用	不适用	70.35%	68.57%
	函证核查比例	不适用	不适用	83.06%	73.19%
	执行细节测试比例	不适用	不适用	78.15%	47.34%
	合计核查比例（去重）	不适用	不适用	89.89%	91.03%
三轮车辆业务	三轮车辆业务收入	不适用	118,894.05	224,821.06	238,222.62
	走访核查比例	不适用	10.48%	15.20%	16.55%
	函证核查比例	不适用	20.00%	17.54%	20.71%
	执行细节测试比例	不适用	29.69%	28.94%	30.98%
	合计核查比例（去重）	不适用	45.67%	41.27%	41.33%

注：工程机械业务于 2021 年 12 月已处置，2022 年核查情况不适用；三轮车辆业务于 2022 年 8 月剥离，2022 年仅列示 2022 年 1-8 月三轮车辆业务数据。

综上，保荐机构及申报会计师认为发行人农业装备、工程机械、三轮车辆业务的销售收入具有真实性，销售收入不存在跨期问题，收入确认准确、完整。

（四）以表格形式列示发动机使用时长的分布情况（如按照 0-10 小时、10-20 小时等标准进行分类），同时列示实销后相关发动机使用时长分布情况，进一步论证将发动机时长 10 小时以上作为验证终端销售的依据的合理性，补充说明同行业可比公司中介机构的辅助验证手段。

1、以表格形式列示发动机使用时长的分布情况（如按照 0-10 小时、10-20 小时等标准进行分类）

报告期内，发行人境内销售的核心整机车辆支持统计发动机时长的台数分别为 34,687 台、53,098 台、89,608 台和 57,284 台，占境内核心整机总销量分比例分别为 53.02%、57.86%、69.22%和 99.94%。相关车辆的发动机使用时长分布情况如下：

单位：台

工作时长（小时）	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	台数	占比	台数	占比	台数	占比	台数	占比
支持统计发动机时长的台数	57,284	100.00%	89,608	100.00%	53,098	100.00%	34,687	100.00%
其中：[0-5）	12,166	21.24%	3,769	4.21%	552	1.04%	671	1.93%

工作时长（小时）	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	台数	占比	台数	占比	台数	占比	台数	占比
[5-7）	905	1.58%	424	0.47%	45	0.08%	25	0.07%
[7-8）	347	0.61%	157	0.18%	20	0.04%	7	0.02%
[8-9）	263	0.46%	145	0.16%	18	0.03%	1	0.00%
[9-10）	259	0.45%	129	0.14%	10	0.02%	4	0.01%
[10-11）	194	0.34%	120	0.13%	10	0.02%	8	0.02%
[11-12）	197	0.34%	112	0.12%	7	0.01%	3	0.01%
[12-13）	153	0.27%	87	0.10%	12	0.02%	3	0.01%
[13-15）	268	0.47%	137	0.15%	9	0.02%	10	0.03%
[15-20）	640	1.12%	328	0.37%	26	0.05%	21	0.06%
[20-100）	10,687	18.66%	6,870	7.67%	550	1.04%	386	1.11%
[100,200）	13,557	23.67%	16,239	18.12%	2,647	4.99%	746	2.15%
[200,500）	16,032	27.99%	39,360	43.92%	18,857	35.51%	8,163	23.53%
[500,+∞）	1,616	2.82%	21,731	24.25%	30,335	57.13%	24,639	71.03%

注 1：数据统计截止日为 2023 年 8 月 31 日，车联网平台发动机时长统计功能为 2020 年 5 月 17 日上线，发动机时长数据统计开始日为该功能上线时间；

注 2：上述数据统计范围为农业装备板块境内四大整机产品；

注 3：2023 年 1-6 月发动机时长 5 小时以内占比上升主要系销售后时间较短导致。

2、实销后相关发动机使用时长分布情况，进一步论证将发动机时长 10 小时以上作为验证终端销售的依据的合理性

报告期内，发行人境内销售整机支持统计发动机时长的车辆实销后发动机使用时长分布情况如下：

单位：台

工作时长（小时）	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	台数	占比	台数	占比	台数	占比	台数	占比
支持统计发动机时长的台数	57,284	100.00%	89,608	100.00%	53,098	100.00%	34,687	100.00%
其中：[0-5）	13,323	23.26%	4,380	4.89%	650	1.22%	717	2.07%
[5-7）	758	1.32%	365	0.41%	28	0.05%	16	0.05%
[7-8）	285	0.50%	148	0.17%	6	0.01%	8	0.02%
[8-9）	243	0.42%	138	0.15%	12	0.02%	1	0.00%
[9-10）	202	0.35%	92	0.10%	7	0.01%	8	0.02%
[10-11）	210	0.37%	114	0.13%	12	0.02%	7	0.02%

工作时长（小时）	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	台数	占比	台数	占比	台数	占比	台数	占比
[11-12）	175	0.31%	76	0.08%	9	0.02%	6	0.02%
[12-13）	157	0.27%	76	0.08%	4	0.01%	7	0.02%
[13-15）	297	0.52%	161	0.18%	10	0.02%	11	0.03%
[15-20）	696	1.21%	353	0.39%	19	0.04%	19	0.05%
[20-100）	10,900	19.03%	7,452	8.32%	621	1.17%	388	1.12%
[100,200）	13,238	23.11%	16,678	18.61%	2,900	5.46%	810	2.34%
[200,500）	15,297	26.70%	38,605	43.08%	19,057	35.89%	8,344	24.06%
[500,+∞）	1,503	2.62%	20,970	23.40%	29,763	56.05%	24,345	70.18%

注 1：数据统计截止日为 2023 年 8 月 31 日，车联网平台发动机时长统计功能为 2020 年 5 月 17 日上线，发动机时长数据统计开始日为该功能上线时间；
注 2：上述数据统计范围为农业装备板块境内四大整机产品；
注 3：2023 年 1-6 月发动机时长 5 小时以内占比上升主要系销售后时间较短导致。

由上表可知，实销时间越早，车辆工作时长分布越集中于长时间作业的统计区间，具备合理性。报告期内，发行人销售车辆发动机使用时长 10 小时以内台数占比分别为 2.04%、1.21%、5.16%和 24.33%，点报实销后发动机使用时长（未计算点报实销前发动机时长）10 小时以内台数占比分别为 2.16%、1.32%、5.72%和 25.86%，两种数据统计口径的差异较小，不存在实销后发动机时长相比发动机总时长大范围缩短的情况。**2023 年 1-6 月销售车辆因销售后时间较短，可能因终端用户个人原因尚未开展密集作业，与以前年度暂不具备可比性。**由于实销前会存在部分车辆因试车、转运等原因造成实销前留有发动机时长，根据 2021 年销售车辆样本，点报实销前发动机平均时长为 5.08 小时，出于谨慎性考虑，中介机构选择将发动机时长 10 小时以上作为验证终端销售的依据，具有合理性。

3、补充说明同行业可比公司中介机构的辅助验证手段

结合同行业可比公司英虎机械公开披露的资料，英虎机械通过获取其在售后服务系统中终端用户作业工作时长及设备维护保养信息，以及农机购置补贴系统的补贴信息，确认该等数据能否匹配英虎机械产品销售数据。英虎机械 2020-2022 年度通过以上三种方式的核查情况如下表所示：

单位：台

项目	2022 年	2021 年	2020 年
销售数量	9,261	8,500	4,691

项目	2022 年	2021 年	2020 年
未申请农机购置补贴的整机台数	212	99	63
其中：未获取维修记录的台数	68	12	54
工作时长小于十小时的台数	50	97	63
上述三项均无记录的整机台数	39	12	54
占比	0.42%	0.14%	1.15%

注 1：占比=上述三项均无记录的整机台数/销售数量。

英虎机械选择是否申请农机购置补贴、是否存在维修记录和农机工作时长是否低于 10 小时来作为辅助验证手段。发行人同样采用农机购置补贴、维修记录及发动机工作时长作为终端销售核查手段，且在工作时长方面，英虎机械同样选择了 10 小时作为终端销售真实性核查的标准，与发行人一致。

结合同行业可比公司沃得农机公开披露的资料，沃得农机通过 GPS 回传的作业日期数据，将作业农机数量与该区域作业季节进行匹配，分析作业农机数量多的时点与该区域种植规律的匹配性，以作为终端销售的辅助验证手段。

综上，报告期内，英虎机械、沃得农机均使用了 GPS 回传的数据作为终端销售的辅助核查手段。其中英虎机械以作业时长 10 小时以上为终端销售的验证标准，沃得农机以是否有作业记录为验证标准，因此，中介机构选择发动机时长 10 小时以上作为验证终端销售的依据具有合理性。

（五）说明拖拉机 GPS 系统安装数量比例和发动机有效时长比例占比较低的合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异。

1、拖拉机 GPS 系统安装数量比例较低具有合理性，与同行业可比公司不存在重大差异

发行人拖拉机 GPS 系统安装主要受国家补贴政策引导。早期国家推行深松整地（100 马力以上机型进行深松整地作业）作业补贴政策，其中提出 GPS 系统安装要求，因此 100 马力以上拖拉机较早开始安装 GPS 系统。考虑到产品成本和客户需求有限等因素，发行人对 100 马力以下拖拉机未全面推广 GPS 系统安装，仅对客户需求的小部分车辆进行安装。随着国家农机购置补贴三合一政策大规模实施和国四排放法规的要求，拖拉机逐渐开始全面标配 GPS 系统。报告期内，发行人拖拉机马力段分布及其配置 GPS 系统的情况如下：

单位：台

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
100 马力以上销量	**13,789**	28,826	18,917	12,047
100 马力以上安装比例	**99.93%**	94.74%	90.89%	88.71%
100 马力以下销量	**26,744**	53,080	39,249	31,134
100 马力以下安装比例	**99.97%**	60.80%	8.17%	7.41%
合计销售数量	**40,533**	**81,906**	**58,166**	**43,181**
合计安装比例	**99.96%**	**72.75%**	**35.07%**	**30.09%**

注：统计范围为发行人境内市场销售，不包括出口外销部分。

目前同行业可比公司仅有沃得农机披露了拖拉机 GPS 系统的安装数量和安装比例。报告期内，沃得农机和发行人拖拉机 GPS 系统安装情况如下：

单位：台

公司	项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
沃得农机	安装数量	-	-	4,618	3,770
	销售数量	-	-	18,496	21,648
	安装比例	-	-	24.97%	17.42%
发行人	安装数量	**40,516**	59,584	20,401	12,994
	销售数量	**40,533**	81,906	58,166	43,181
	安装比例	**99.96%**	72.75%	35.07%	30.09%

注 1：统计范围为发行人境内市场销售，不包括出口外销部分；
注 2：沃得农机未披露 2022 年、**2023 年 1-6 月**数据，2021 年数据为 2021 年 1-6 月份数据。

沃得农机 2020 年和 2021 年 1-6 月份拖拉机 GPS 系统安装数量分别为 3,770 台和 4,618 台，安装比例分别为 17.42%和 24.97%；发行人报告期内拖拉机 GPS 系统安装数量分别为 12,994 台、20,401 台、59,584 台**和 40,516 台**，安装比例分别为 30.09%、35.07%、72.75%**和 99.96%**。发行人和沃得农机拖拉机 GPS 系统安装比例呈现上升趋势，且发行人 GPS 系统安装比例明显高于沃得农机。

2、拖拉机发动机有效时长比例占比较低具有合理性，与同行业可比公司不存在重大差异

报告期内，根据首轮问询回复中截至 2023 年 4 月 19 日发动机时长统计数据，发行人拖拉机发动机有效时长占 **2020 年至 2022 年**销售数量比例分别为 29.02%、32.78%和 41.12%；根据截至 2023 年 **8 月 31 日**发动机时长统计数据，发行人拖

拉机发动机有效时长占**报告期内**销售数量比例分别为 29.03%、**32.93%、48.77%和 71.17%**；占比较低的主要原因是拖拉机 GPS 系统安装比例较低、部分安装 GPS 系统的拖拉机并不支持回传发动机时长数据**以及 2023 年 1-6 月车辆销售后时间较短所致**。

GPS 系统作为卫星定位模块安装在 TBOX（远程通信终端）中。其中，TBOX 安装在整机上，除卫星定位模块外，还包含 CAN 通讯、无线通讯等模块，具备定位、网络传输、与整机及平台通讯等功能，是实现整车与网络连接的重要设备。因此，已安装卫星定位模块的车辆具备定位功能，但若未安装 CAN 通讯模块，则无法回传发动机时长数据。

TBOX 内卫星定位模块获取设备的定位信息，无线通信模块通过无线通讯实现数据网络传输，CAN 通讯模块实现与整机通信，获取到车辆状态信息，包括发动机电控单元、整机控制器、传感器等信息；TBOX 可将整车相关信息通过无线通讯传输至车联网平台，包括定位信息、发动机时长、联网状态、发动机油耗等（受产品配置不同，可回传信息存在差异），实现相关信息的监控。

报告期内，发行人销售拖拉机中 GPS 系统安装量分别为 12,994 台、20,401 台、59,584 台**和 40,516 台**，排除产品本身配置原因（未安装 CAN 通讯模块）致使不能回传发动机时长的因素外，报告期内能够回传发动机时长数据的分别为 12,876 台、19,556 台、42,473 台**和 40,516 台**，发动机有效时长数量占能够回传发动机时长数量的比例分别为 97.36%、**97.95%、94.05%和 71.20%，除 2023 年 1-6 月销售车辆因销售后时间较短，可能因终端用户个人原因尚未开展密集作业外，报告期内，发动机有效时长占比均**处于较高水平。

报告期内，发行人拖拉机产品发动机有效时长占比情况如下：

单位：台

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
GPS 系统安装数量	**40,516**	59,584	20,401	12,994
能够回传发动机时长数量	**40,516**	42,473	19,556	12,876
发动机有效时长数量（即发动机时长超过 10 小时的数量）	**28,848**	**39,947**	**19,155**	12,536
发动机有效时长数量占能够回传发动机时长数量的比例	**71.20%**	**94.05%**	**97.95%**	97.36%

注：数据统计截止日为 2023 年 **8 月 31 日**，车联网平台发动机时长统计功能为 2020 年 5 月 17 日上线，发动机时长数据统计开始日为该功能上线时间；此处发动机时长数据与本问题

回复之“三/（四）以表格形式列示发动机使用时长的分布情况……”中的发动机使用时长含义相同。

同行业可比公司中，仅英虎机械在其审核问询函回复中披露了终端用户作业时长记录情况。根据英虎机械披露，其 2020 年未在玉米收获机上安装行车电脑，因此未能掌握当年销售的玉米收获机终端用户作业使用记录；2021 年起在玉米收获机上开始安装行车电脑，但其功能主要为定位故障车辆位置，因此也未能掌握当年销售的玉米收获机终端用户作业时长记录；从 2022 年 1 月开始，考虑进一步提高售后服务、维修的便利性以及满足用户对产品的更新需求，英虎机械将玉米收获机的行车电脑进行了改进升级，能够采集整机的工作时长。

英虎机械 2022 年销量中工作时长超过 10 小时的占比 86.93%，工作时长小于 10 小时的占比 13.07%，主要原因系：（1）英虎机械于 2022 年四季度销售的玉米收获机，由于玉米收获季节已过，导致四季度销售的整机中有 723 台玉米收获机工作时长小于 10 小时；（2）英虎机械行车电脑在生产中做老化测试时，内部通信卡就已激活并开始计费，2022 年前三季度销售的整机中有 487 台存在 2021 年 9 月之前激活的情形，该部分用户的玉米收获机内部通信卡在有效期满 1 年后未续费，导致其在收获季节的作业时长记录无法上传至售后服务系统，故其工作时长小于 10 小时。

综上，发行人拖拉机有效时长占比较低主要系部分车辆未安装 GPS 系统或已安装但不支持回传发动机时长数据，剔除未安装 GPS 系统及不支持回传发动机时长的车辆后，拖拉机有效时长占比较高。沃得农机 GPS 系统安装比例低于发行人且未披露拖拉机工作时长情况；英虎机械不存在拖拉机产品，其玉米收获机械亦存在销售车辆未安装 GPS 系统或不支持回传作业时长记录的情形，发行人与同行业可比公司不存在较大差异。

（六）结合《监管规则适用指引——发行类第 5 号 5-14》的相关要求，补充完善信息系统专项核查报告的相关内容，包括 IT 系统控制、基础数据质量探查、业务财务数据一致性核查、多指标分析性复核、反舞弊场景分析、疑似异常数据跟进等内容；进一步说明专项核查发现的主要问题及整改规范情况。

1、结合《监管规则适用指引——发行类第 5 号 5-14》的相关要求，补充完善信息系统专项核查报告的相关内容，包括 IT 系统控制、基础数据质量探查、业务财务数据一致性核查、多指标分析性复核、反舞弊场景分析、疑似异常数据跟进等内容

申报会计师按照《监管规则适用指引——发行类第 5 号 5-14》的相关要求，补充并完善了 IT 信息系统专项核查报告的相关内容，并出具了《信息系统专项核查报告》，IT 信息系统核查报告的主要内容如下：

项目	内容
核查期间	2020 年 1 月 1 日至 **2023 年 6 月 30 日**
涉及信息系统	发行人 TMS 系统（运输管理系统）、MDM 系统（主数据管理系统）、CRM 系统（销售管理系统）、SAP 系统（财务管理系统）、SRM 系统（采购管理系统）、**新 MDM 系统（主数据管理系统）**
核查内容	1、信息科技治理和信息系统一般控制评估：通过对业务流程的梳理明确公司关键业务系统，并对关键业务系统进行信息技术一般控制的核查，主要包括：信息科技治理、信息系统变更管理、信息系统逻辑访问管理和信息系统运维管理； 2、信息系统应用控制评估：通过对业务流程的梳理识别业务流程中的关键系统应用控制； 3、运营数据质量检查：针对潍柴雷沃关键的基础运营数据，包括经销商数据、采购数据、生产数据、交货数据、实销订单数据以及财务部门收入确认的数据，通过既定的检查规则进行数据质量的检查，主要包括：数据量波动分析、数据间逻辑合理性检查、数据缺失检查和查重校验； 4、业务财务数据一致性核查：统计并比对 CRM 系统中记录的实销订单数据和 SAP 系统中记录的销售收入的财务数据，以检查上述两方的数据是否匹配； 5、运营数据和反舞弊场景分析：通过对业务流程的梳理识别出了潜在的运营数据风险，同时设计并执行了相对应的数据分析程序，主要包括：运营数据趋势分析、经销商分析和终端用户分析； 6、潜在异常实销订单汇总分析：根据运营数据和反舞弊场景分析部分的经销商分析程序所识别出的潜在异常实销订单，申报会计师结合农业装备的使用情况信息、农业装备报修记录、发动机维护/报修记录和补贴发放记录，对潜在异常实销订单进行进一步分析。
信息系统核查结论	发行人核查范围内 IT 信息系统真实、准确、完整地记录了境内农业装备业务相关的运营数据； 发行人的 CRM 系统中的业务数据与 SAP 系统中的财务数据具有一致性。

注：MDM 系统于 2023 年 2 月 27 日下线，新 MDM 系统于 2023 年 2 月 28 日启用。

报告期内，针对发行人业务运营中使用的 SAP 系统（财务管理系统）、TMS 系统（运输管理系统）、MDM 系统（主数据管理系统）、CRM 系统（销售管理系统）、SRM 系统（采购管理系统），均为发行人独立开发使用，与发行人控股股东、实际控制人的信息系统保持独立，不存在共用系统的情形，发行人控股股

东、实际控制人没有修改发行人系统的权限。**针对发行人业务运营中使用的新 MDM 系统（主数据管理系统），仅使用发行人控股股东系统生成主数据的唯一编号，不涉及具体主数据信息的维护或修改。此外，**公司财务系统与控股股东相互独立、无法串联，双方采用相互独立的服务器，访问权限不互通。

2、进一步说明专项核查发现的主要问题及整改规范情况

申报会计师执行了现场核查并汇总每一项核查内容所提示的核查发现和整改规范情况，具体如下表所示：

编号	核查领域	核查发现描述	整改规范情况
1	信息系统变更管理	自 2020 年 1 月 1 日至 2022 年 8 月 31 日期间内，外部系统软件供应商可同时对 CRM 系统和 SRM 系统的程序变更进行开发和上线部署，导致上述系统的开发和上线部署未实现职责分离。	截至 2022 年 12 月 31 日，潍柴雷沃已完成上述核查发现的整改。潍柴雷沃已针对外部供应商开发人员临时使用堡垒机账号进行日常程序变更上线建立流程，堡垒机账号的临时使用需经过企业运营与信息化部运维支持人员和企业运营与信息化部负责人的审批，且外部供应商的开发人员需要在 CRM 系统和 SRM 系统的系统管理员的陪同下将日常程序变更发布至生产环境。
2	信息系统逻辑访问管理	自 2020 年 1 月 1 日至 **2023 年 2 月 27 日**期间内，潍柴雷沃未针对 MDM 系统应用层面的密码策略进行适当设置。	通过与潍柴雷沃相关人员的访谈了解，潍柴雷沃自 2023 年 2 月 **28 日**已开始启用新 MDM 系统，不再进行原 MDM 系统的开发，潍柴雷沃判断上述核查发现的风险较小，因此不再对原 MDM 系统应用层面未设置任何密码策略进行整改；同时潍柴雷沃已针对新 MDM 系统设置了密码最小长度和密码复杂度的密码策略。此外，潍柴雷沃已针对 MDM 系统的账号密码设置规范作出要求，要求密码设置满足密码最小长度和密码复杂度，申报会计师对原 MDM 系统的各账号设置的密码进行了抽样检查，注意到各样本账号的密码设置均已满足潍柴雷沃对密码设置规范的要求。
3	信息系统逻辑访问管理	自 2020 年 1 月 1 日至 2022 年 8 月 31 日期间内，TMS 系统、MDM 系统、CRM 系统、SAP 系统和 SRM 系统的账号禁用执行频率为每月执行一次，无法保证离职人员的信息系统账号被及时禁用。	截至 2022 年 12 月 31 日，潍柴雷沃已完成上述核查发现的整改。潍柴雷沃已针对账号禁用的频率进行调整，由各信息系统的系统管理员在离职人员离职后及时禁用离职用户在对应信息系统中的账号。
4	信息系统运维管理	自 2020 年 1 月 1 日至 2022 年 7 月 31 日期间内，潍柴雷沃未设置针对支持 TMS 系统的应用服务器操作系统层面和数据库管理系统层面的定时任务运行情况的监控机制。自 2020 年 1 月 1 日至 2022 年 7 月 31 日期间内，潍柴雷沃未设置针对支持 CRM 系统、SAP 系统和 SRM 系统的应用服务器操作系统层面、数据库服务器操作系统层面和数据库管理系统层面的定时任务运行情况的监控机制。	截至 2022 年 12 月 31 日，潍柴雷沃已完成上述核查发现的整改。潍柴雷沃已针对支持 TMS 系统的应用服务器操作系统层面和数据库管理系统层面的定时任务运行情况设置了监控机制。潍柴雷沃已针对支持 CRM 系统、SAP 系统和 SRM 系统的应用服务器操作系统层面、数据库服务器操作系统层面和数据库管理系统层面的定时任务运行情况设置了监控机制。

综上，申报会计师认为，截至 2023 年 6 月 30 日，发行人已对信息系统核查范围内发现的主要内控不足情况进行整改，制定和实施了有效的与财务报表相关的信息系统一般控制。

针对报告期核查范围内部分信息系统存在部分内控不足的情况，中介机构针对报告期内发行人的财务报表重要科目在原来的抽样测试程序基础上增加了测试样本量或者转变为全量的实质性核查程序，以评估该等内控不足情况是否对财务报表产生重大影响。中介机构执行的核查程序具体如下所示：

（1）选择主要经销商就销售额及应收账款余额进行函证；对主要经销商执行实地走访和视频访谈程序，了解主要经销商的基本情况及其经营状况，包括股权结构、主要管理人员和主要财务数据等；了解公司与主要经销商之间交易情况，包括开展合作时间、合作模式、付款方式、退换货以及销售过程中的合法合规情况和纠纷情况；了解公司与主要经销商之间是否存在关联关系，是否存在公司通过经销商实现与关联方间的利益输送或者资金拆借等情况；抽取样本查看 CRM 系统中实销上报记录，核对 CRM 系统中的经销商名称、实销时间和实销机型等信息与抽样样本是否一致，检查销售合同、销售发票和回款单等原始单据与 CRM 系统中的实销上报记录是否一致等；

（2）收入截止性的核查程序：获取发行人报告期内各期资产负债表日及报告期初前后 1 个月的实销上报记录，检查 CRM 系统中的经销商实销上报的截图、经销商名称、实销机型和销售发票等信息是否一致，检查实销上报的时间和确认收入的时间是否一致；

（3）执行分析程序，检查主要农业装备业务在报告期内各期的销售收入和毛利率变动情况，了解其波动合理性；

（4）执行终端销售真实性核查程序，考虑到农机行业的特性，保荐机构和申报会计师主要结合农机购置补贴系统匹配核查、发动机有效时长核查、发行人售后及客户服务系统中报修/维修记录、发动机厂商报修/维修记录对终端销售的真实性进行整体性核查，具体核查程序如下：

1）农机购置补贴匹配性核查

获取我国各省市农机购置补贴系统的终端用户申请农机购置补贴信息，检查

发行人报告期内销售的产品是否实现了终端销售，是否存在未申请农机购置补贴的终端用户，了解其未申请农机购置补贴的原因及合理性

2）有效发动机时长匹配性核查：获取发行人车联网系统中终端用户的车辆运行记录，通过获取发动机时长检查发行人报告期内销售的产品是否实现了终端销售并存在运行记录，并了解不存在发动机时长、发动机时长不足 10 小时的原因及合理性；

3）报修维修记录匹配性核查：在获取发行人售后及客户服务系统中终端用户的维修、报修记录基础上，进一步获取了发行人整机所属发动机厂家潍柴动力、广西玉柴和安徽全柴记录的发动机保养及维修记录，检查发行人报告期内销售的农机产品是否实现了终端销售并存在维修、报修、索赔记录，并了解不存在维修等记录的原因及合理性；

上述终端销售真实性核查的具体情况参见本问题回复之“三/（一）/2、各期实际核查的终端销售单据样本对应的收入金额及占比、样本选择的充分性”。

综上，经核查，保荐人及申报会计师认为，发行人已对 IT 信息系统核查中发现的主要内控不足情况进行整改，对发行人财务报表未产生重大影响。

问题 8：关于成本核算的完整性

根据申报材料和问询反馈回复：

（1）潍柴动力的发动机采购价格高于其他供应商，主要系采购发动机的功率更高，以及受适配产品、规格、参数配置等因素影响。以 M 平台拖拉机用 50 马力段和 70 马力段发动机为例，潍柴动力的采购均价相比第三方供应商价格较高，主要原因系同马力的发动机潍柴动力带有额外的保养服务、带有空滤器或者燃油系统喷射压力不同。

（2）2021 年发动机平均采购单价同比上涨 5.56%，2022 年平均采购单价同比上涨 18.95%，主要原因系报告期内农机产品马力段升级和大马力产品销售占比逐步提升，使得采购不同马力段发动机结构发生变化。

（3）问询回复显示，发行人首次申报招股说明中披露轮胎采购数量仅包含轮胎总成数量，后续将轮胎采购数据修订为与整机数量进行直接匹配的轮胎数量口径（含轮胎总成及轮胎散件），相应的采购数量、金额都存在变化，但未说明修订前后数据的匹配关系。

（4）报告期内，发行人农业装备业务的生产人员数量分别为 4,681 人、5,181 人、5,521 人，生产人员增幅远低于农机装备销量增幅。发行人与关联方存在共享用工的情形。

请发行人：

（1）结合潍柴动力的发动机功率、适配产品、规格、参数配置等因素，说明其发动机采购价格高于其他供应商的合理性，与潍柴动力向其他客户的销售价格的差异情况，分析向其采购发动机的公允性。

（2）分别说明报告期内不同马力段农机销售数量、金额及其占比，与发动机采购单价上涨的匹配性，分析发动机采购价格未来变动趋势，对发行人利润的影响。

（3）量化分析直接材料成本的构成情况、单价变动情况及合理性；说明招股书修订前后相关数据的匹配关系，相关原材料（发动机、履带、轮胎等）与产品产量的匹配关系。

（4）量化分析生产人员增幅远低于农机装备销量增幅的合理性，各期产品产量对应的理论工时与实际工时情况，是否存在关联方代为承担相关成本、费用的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对于原材料采购真实性及完整性实施的核查程序、核查比例及核查结论。

回复：

一、发行人说明

（一）结合潍柴动力的发动机功率、适配产品、规格、参数配置等因素，说明其发动机采购价格高于其他供应商的合理性，与潍柴动力向其他客户的销售价格的差异情况，分析向其采购发动机的公允性。

1、结合潍柴动力的发动机功率、适配产品、规格、参数配置等因素，说明其发动机采购价格高于其他供应商的合理性：

报告期内，发行人农业装备业务向潍柴动力采购发动机的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
农业装备业务从潍柴动力采购发动机	100,799.02	124,104.10	62,456.50	4,666.15

（1）2020 年以来发行人农业装备业务发动机供应商的变化情况

报告期内，公司农业装备业务对发动机主要供应商的采购金额占发动机采购总金额的占比情况如下：

供应商	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
潍柴动力	60.54%	51.16%	30.24%	4.30%
安徽全柴	20.80%	25.15%	30.60%	34.23%
广西玉柴	6.78%	15.45%	28.40%	45.66%
其他供应商	11.87%	8.24%	10.75%	15.82%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内，公司农业装备板块业务采购发动机主要集中在潍柴动力、安徽全柴和广西玉柴，对该三家发动机供应商的采购占比分别为 84.18%、89.25%、91.76%

和 88.13%，对其他供应商发动机采购占比较低。2020 年，公司采购发动机主要集中在广西玉柴和安徽全柴，2020 年底发行人纳入潍柴集团体系内后，逐步加大对潍柴动力的发动机采购，对潍柴动力的发动机采购占比提升较快，对安徽全柴和广西玉柴的发动机采购占比逐步降低。整体看，公司发动机主要供应商保持稳定。

（2）向潍柴动力采购发动机占比大幅增长的合理性

公司向潍柴动力采购发动机占比大幅提升的原因及合理性分析内容参见本问询函回复“问题 3：关于与潍柴动力、雷沃、阿波斯欧洲及潍柴重机的关联交易”之“一/（一）/1、说明报告期内农业装备业务向潍柴动力采购发动机占比大幅上升的合理性，是否对其存在重大依赖”。

（3）对潍柴动力发动机采购单价的公允性情况

报告期内，发行人农业装备板块业务向不同供应商采购发动机的平均单价变化如下：

供应商	发动机采购均价（万元/台）			
	2023 年 1-6 月	**2022 年**	**2021 年**	**2020 年**
潍柴动力	**2.77**	2.41	2.52	2.46
安徽全柴	**1.65**	1.27	1.08	1.06
广西玉柴	**3.68**	2.37	2.24	2.30
其他供应商	**2.35**	1.67	1.29	1.21
合计	**2.44**	**1.91**	**1.61**	**1.52**

注：为保证价格可比性，上述数据为发行人与供应商开票结算口径，下同。

报告期内，潍柴动力的发动机采购价格**普遍**高于其他供应商，主要系采购发动机的功率更高，此外亦受到适配产品、规格、参数配置等其他因素的影响。安徽全柴的发动机价格各年均低于其他供应商，主要系发动机功率较小，此外安徽全柴的采购价格不含运费。**2020 年至 2022 年，**发行人向潍柴动力的采购均价与广西玉柴较为接近，且潍柴动力发动机在同等型号下，相比其他供应商会增加额外的质保以及功能，导致其采购单价较高。**2023 年 1-6 月，发行人向广西玉柴采购均价大幅上升，发行人向潍柴动力的采购均价低于广西玉柴，主要系公司对广西玉柴采购集中在大马力发动机产品所致，其中对广西玉柴 94%数量的发动**

机为 150 马力及以上，而公司对潍柴动力采购发动机覆盖 50-300 马力，其中 44%数量的发动机为 150 马力及以上，对 150 马力及以上发动机产品采购的集中度相比广西玉柴较低。

1）与对其他供应商发动机采购价格差异比较

由于发行人采购发动机适用于不同产品，且马力、规格等差异较大，不同马力或规格的发动机价格不存在可比性，同一马力段发动机因排量和系统配置差异等亦会使发动机价格存在一定的差异。

为保证发动机采购价格的可比性，在选取公司三个主要发动机马力段 50-99 马力、100-149 马力、150 马力及以上的基础上，选取每个马力段中发行人向潍柴动力采购金额排名前五的物料编码，并与向其他供应商采购的排放标准、气缸数、功率、转速、排量相对可比的发动机产品进行价格比较。考虑 2020 年发行人向潍柴动力采购发动机较少且主要集中于少数几个物料编码，共计选取 **34** 个物料编码类型的发动机，按照开票结算口径，该选取样本的发动机采购金额占发行人报告期内对潍柴动力发动机采购金额的比例分别为 99.96%、87.90%、55.05%**和 62.54%。**由于公司 2022 年对潍柴动力采购发动机类型较多，使得前五大物料编码类型的金额占比下降。

公司针对上述典型物料编码下的发动机采购单价与其他发动机供应商同类型的发动机进行公允性比较情况如下：

①50~99 马力段

2020 年，发行人未向潍柴动力采购 50-99 马力段发动机。2021 年、2022 年**和 2023 年 1-6 月**，发行人向潍柴动力采购 50-99 马力段发动机在各期采购前五大物料编码的规格型号、单价以及与其他供应商同类型号发动机（或发行人采购发动机中最接近产品，如无同类型）的对比情况如下：

单位：KW、转、L、万元/台

序号	发动机物料编码	排放标准	气缸数	额定功率/转速/排量	潍柴动力采购单价	其他供应商采购单价	差异率
2023 年 1-6 月							
1	潍柴 70 发动机 DH3.2T0199	国四	4	53/2400/3.2	1.69	1.65	2.55%
2	潍柴 50 发动机 DH3.2T0173	国四	4	36.8/2400/3.2	1.03	0.93	10.75%

序号	发动机物料编码	排放标准	气缸数	额定功率/转速/排量	潍柴动力采购单价	其他供应商采购单价	差异率
3	**潍柴 50 发动机 DH3.2T0174**	**国四**	**4**	**36.8/2400/3.2**	**1.01**	**0.91**	**10.96%**
4	**潍柴 70 发动机 DH3.2T0177**	**国四**	**4**	**53/2400/3.2**	**1.71**	**1.65**	**3.62%**
5	**潍柴 70 发动机 DH3.2T0189**	**国四**	**4**	**55.4/2400/3.1**	**1.74**	**1.73**	**0.26%**
2022 年							
1	潍柴 70 发动机 DH3.2T0176	国三	4	53/2400/3.2	1.20	1.12	7.00%
2	潍柴 50 发动机 DH3.2T0143	国三	4	36.8/2400/3.2	0.88	0.79	11.57%
3	潍柴 50 发动机 DH3.2T0144	国三	4	36.8/2400/3.2	0.87	0.78	11.77%
4	潍柴 70 发动机 DH3.2T0199	国四	4	53/2400/3.2	1.71	1.63	4.75%
5	潍柴 70 发动机 DH3.2T0154	国三	4	53/2400/3.2	1.22	1.14	6.89%
2021 年							
1	潍柴 50 发动机 DH3.2T0143	国三	4	36.8/2400/3.2	0.88	0.79	11.57%
2	潍柴 50 发动机 DH3.2T0144	国三	4	36.8/2400/3.2	0.87	0.78	11.77%

注：上述金额为开票结算口径，并按照各年度发动机物料采购金额由大到小排序；2021 年在农业装备业务 50-99 马力段，发行人从潍柴动力采购 2 个型号发动机；上表列示的物料编码对应采购金额占 2021 年、2022 年、**2023 年 1-6 月**发行人向潍柴动力采购 50-99 马力段发动机金额的比例分别为 100%、68.26%、**75.26%**（开票结算口径）。

根据上表，潍柴动力发动机价格高于其他供应商，但差异水平较小，采购单价存在差异的具体原因如下：

物料描述	差异率	差异原因分析
潍柴 50 发动机 DH3.2T0173	**10.75%**	①潍柴动力对该型号发动机提供免费的首次保养，市场价值约 750 元； ②潍柴发动机排量 3.2L，在该马力段发行人向其他供应商采购的类似产品发动机排量为 2.84L（发行人采购发动机中无其他更具可比性产品），潍柴动力发动机在同等马力下，具有更大的排量，效率更高，价格相对较高。
潍柴 50 发动机 DH3.2T0174	**10.96%**	
潍柴 70 发动机 DH3.2T0176	7.00%	
潍柴 70 发动机 DH3.2T0154	6.89%	
潍柴 50 发动机 DH3.2T0143	11.57%	①该型号潍柴动力发动机附带干式空滤器，成本更高，市场价值约 200 元； ②潍柴动力对该型号发动机提供免费的首次保养，市场价值约 750 元。
潍柴 50 发动机 DH3.2T0144	11.77%	

②100~149 马力段

2020 年，发行人未向潍柴动力采购 100-149 马力段发动机。2021 年、2022 年**和 2023 年 1-6 月**，发行人向潍柴动力采购 100-149 马力段发动机在各期采购前五大物料编码的规格型号、单价以及与其他供应商同类型号（或发行人采购发动机中最接近产品，如无同类型）发动机的对比情况如下：

单位：KW、转、L、万元/台

序号	发动机物料编码	排放标准	气缸数	额定功率/转速/排量	潍柴动力采购单价	其他供应商采购单价	差异率
2023 年 1-6 月							
1	**潍柴 120 发动机 DH4.1T0214**	**国四**	**4**	**96/2200/4.088**	**2.39**	**2.13**	**11.95%**
2	**潍柴 120 发动机 DH4.1T0226**	**国四**	**4**	**95/2400/4.088**	**2.39**	**2.13**	**11.95%**
3	**潍柴 140 发动机 DHN4.6T0074**	**国四**	**4**	**102.9/2200/4.58**	**3.17**	**3.09**	**2.72%**
4	**潍柴 120 国四发动机 DH4.1T0227**	**国四**	**4**	**102/2400/4.088**	**2.41**	**2.13**	**12.78%**
5	**潍柴 100 发动机 DHN3.6T0008-000**	**国四**	**4**	**78/2400/3.58**	**2.02**	**1.91**	**5.79%**
2022 年							
1	潍柴 140 发动机 DHP06T0923	国三	6	102.9/2200/6.75	2.79	2.93	-4.83%
2	潍柴 140 发动机 DHN4.6T0074	国四	4	102.9/2200/4.58	3.08	3.04	1.02%
3	潍柴 120 发动机 DH4.1T0226	国四	4	95/2400/4.088	2.53	2.13	18.59%
4	潍柴 120 发动机 DH4.1T0214	国四	4	88.2/2200/4.1	2.53	2.13	18.59%
5	潍柴 120 发动机 DH4.1T0216	国三	4	98/2400/4.088	1.85	1.84	0.48%
2021 年							
1	潍柴 140 发动机 DHP06T0939	国三	6	102.9/2200/6.75	2.79	2.94	-5.12%
2	潍柴 140 发动机 DHP06T0923	国三	6	102.9/2200/6.75	2.79	2.94	-5.12%

注：上述金额为开票结算口径，并按照各年度发动机物料采购金额由大到小排序，2021 年在农业装备业务 100-149 马力段，发行人从潍柴动力采购 2 个型号发动机；上表列示的物料编码对应采购金额占 2021 年、2022 年**、2023 年 1-6 月**发行人向潍柴动力采购 100-149 马力段发动机金额的比例分别为 100%、66.55%**、77.02%**（开票结算口径）。

根据上表，在 100-149 马力段，发行人采购潍柴动力发动机中物料编码为潍柴 140 发动机 DHP06T0923、潍柴 140 发动机 DHP06T0939 的采购价格略低于其他供应商同类产品的价格，主要系该型号发动机潍柴动力的制造平台发展已经比较成熟，由于其自身技术积累以及规模化效应显著，价格比其他供应商略低。

同时存在部分从潍柴动力采购的发动机相比其他供应商采购单价较高的情形，具体原因分析如下：

物料描述	差异率	差异原因分析
潍柴 120 国四发动机 DH4.1T0227	**12.78%**	①针对农业装备适配的发动机，产品本体强度越高，其可靠性越好，T0226、T0214 型号**和 T0227 型号**的潍柴动力发动机本体 460Kg，其他供应商发动机本体 375Kg，潍柴动力发动机重量高 23%； ②潍柴 **T0226、T0214** 发动机排量 4.1L，在该马力段发行人向其他供应商采购的类似产品发动机排量为 3.47L（发行人采购发动机中无其他更具可比性产品）；**潍柴 T0227 发动机排量 4.58L，在该马力段发行人向其他供应商采购的类似产品发动机排量为 3.6L（发行人采购发动机中无其他更具可比性产品）**；潍柴发动机在同等马力下，具有更大的排量，效率更高，因此价格较高； ③潍柴动力为该型号的发动机提供免费的首次保养，市场价值约 750 元； **④2023 年 1-6 月，公司向潍柴动力采购 T0226、T0214 发动机的价格下降，使得价格差异率由 2022 年 18.59% 降至 2023 年 1-6 月的 11.95%。**
潍柴 120 发动机 DH4.1T0226	18.59%/**11.95%**	
潍柴 120 发动机 DH4.1T0214	18.59%/**11.95%**	

③150 马力及以上

报告期内，发行人每年向潍柴动力采购 150 马力及以上发动机前五大物料编码的规格型号、单价以及与其他供应商同类型号（或发行人采购发动机中最接近产品，如无同类型）发动机的对比情况如下：

单位：KW、转、L、万元/台

序号	发动机物料编码	排放标准	气缸数	额定功率/转速/排量	潍柴动力采购单价	其他供应商采购单价	差异率
2023 年 1-6 月							
1	**潍柴 200 发动机 DHN4.6S0024-211**	**国四**	**4**	**147/2200/4.6**	**3.50**	**3.30**	**5.83%**
2	**潍柴 190 发动机 DHN4.6S0025-111**	**国四**	**4**	**140/2200/4.6**	**3.45**	**-**	**-**
3	**潍柴 160 发动机 DHH07T0003**	**国四**	**6**	**117.6/2200/6.8**	**4.91**	**4.64**	**5.66%**
4	**潍柴 240 发动机 DHP06S0037-800**	**国四**	**6**	**177/2300/6.75**	**4.77**	**-**	**-**
5	**潍柴 200 发动机 DHP06T1043-100**	**国四**	**6**	**147/2200/6.75**	**4.66**	**4.64**	**0.51%**
2022 年							
1	潍柴 200 发动机 WP6/DHP06T0796	国三	6	147/2200/6.75	3.11	3.19	-2.55%
2	潍柴 190 发动机 DHN4.6T0033	国三	4	140/2200/4.6	2.30	2.24	2.68%

序号	发动机物料编码	排放标准	气缸数	额定功率/转速/排量	潍柴动力采购单价	其他供应商采购单价	差异率
3	潍柴 240 发动机 DHP06T1003	国三	6	176/2300/6.75	3.31	-	-
4	潍柴 160 发动机 DHP06T0951	国三	6	117.6/2200/6.75	2.94	3.01	-2.35%
5	潍柴 220 发动机 DHP06T0982	国三	6	161.7/2200/6.75	2.88	2.96	-2.87%
2021 年							
1	潍柴 200 发动机 WP6/DHP06T0796	国三	6	147/2200/6.75	3.11	3.19	-2.55%
2	潍柴 220 发动机 DHP06T0902	国三	6	162/2200/6.75	3.19	3.05	4.84%
3	潍柴 210 发动机 DHP06T0901	国三	6	154/2200/6.75	3.10	3.17	-2.34%
4	潍柴 175 发动机 DHN4.1T0062	国三	4	129/2200/4.1	2.17	2.21	-2.09%
5	潍柴 160 发动机 DHP06T0949	国三	6	117.6/2200/6.75	2.94	3.01	-2.35%
2020 年							
1	潍柴 175 发动机 DHN4.1T0062	国三	4	129/2200/4.1	2.17	2.21	-2.09%
2	潍柴 200 发动机 DHP06T0796	国三	6	147/2200/6.75	3.11	3.19	-2.55%
3	潍柴 210 发动机 DHP06T0919	国三	6	154/2200/6.75	3.15	3.19	-1.16%
4	潍柴 240 发动机 DHP07T0083	国三	6	191/2200/7.47	4.03	3.70	8.89%

注：上述金额为开票结算口径，并按照各年度发动机物料采购金额由大到小排序，2020 年在农业装备业务 150 马力及以上马力段，发行人从潍柴动力采购 4 个型号发动机；上表列示的物料编码对应采购金额占报告期内发行人向潍柴动力采购 150 马力及以上发动机金额的比例分别为 99.96%、86.73%、51.80%**和 55.46%**（开票结算口径）。

根据上表，针对 150 马力以上发动机，潍柴动力发动机价格与其他供应商差异较小。潍柴 240 发动机 DHP07T0083 采购单价高于其他供应商可比发动机 8.89%，主要原因如下：

物料描述	差异率	差异原因分析
潍柴 200 发动机 DHN4.6S0024-211	**5.83%**	**①潍柴动力该型号发动机采用后取力结构，拥有四气门，经济效用更高； ②潍柴动力对该型号发动机提供免费的首次保养，市场价值约 750 元。**
潍柴 160 发动机 DHH07T0003	**5.66%**	**①潍柴发动机排量 6.8L，在该马力段发行人向其他供应商采购的类似产品发动机排量为 6.44L（发行人采购发动机中无其他更具可比性产品），潍柴发动机在同等马力下，具有更大的排量，效率更高，因此价格较高； ②潍柴动力对该型号发动机提供免费的首次保养，市场价值约 750 元。**

物料描述	差异率	差异原因分析
潍柴 240 发动机 DHP07T0083	8.89%	①潍柴动力该型号发动机采用博世燃油系统，经济效用更高； ②潍柴发动机排量 7.47L，在该马力段发行人向其他供应商采购的类似产品发动机排量为 6.44L（发行人采购发动机中无其他更具可比性产品），潍柴发动机在同等马力下，具有更大的排量，效率更高，因此价格较高； ③潍柴动力对该型号发动机提供免费的首次保养，市场价值约 750 元。

2）同类产品向潍柴动力采购历史价格变化

报告期内，发行人发动机采购均价上涨，主要系农业机械产品对大马力、高规格产品的需求增加导致，而非同一规格型号发动机涨价导致。发行人采购发动机种类、型号、规格众多，涉及上千个物料编号。为了纵向对比发行人向潍柴动力采购价格的变化，针对三个发动机马力段区间（50-99 马力、100-149 马力、150 马力及以上），选取每个马力段区间前五大物料编码中含有 2 个以上年份采购的物料编码类型，公司对潍柴动力针对同类物料编码（按照开票结算口径，该类物料编码发动机采购金额占公司采购潍柴动力发动机金额比例分别为 80.94%、45.35%、33.22%**及 12.97%，由于国三升级国四导致发动机升级的原因，2023 年 1-6 月采购发动机物料编码类型发生变动较大，导致可纵向对比价格的物料编码金额占比较低**）下采购价格变动情况如下：

单位：万元/台

马力段	物料号	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
50-99	潍柴 50 发动机 DH3.2T0143	-	0.88	0.88	-
50-99	潍柴 50 发动机 DH3.2T0144	-	0.87	0.87	-
50-99	**潍柴 70 发动机 DH3.2T0199**	**1.69**	**1.71**	-	-
100-149	潍柴 140 发动机 DHP06T0923	-	2.79	2.79	-
100-149	**潍柴 140 发动机 DHN4.6T0074**	**3.17**	**3.08**	-	-
100-149	**潍柴 120 发动机 DH4.1T0226**	**2.39**	**2.53**	-	-
100-149	**潍柴 120 发动机 DH4.1T0214**	**2.39**	**2.53**	-	-
150 及以上	潍柴 200 发动机 DHP06T0796	-	3.11	3.11	3.11
150 及以上	潍柴 190 发动机 DHN4.6T0033	**2.30**	2.30	2.30	-
150 及以上	潍柴 160 发动机 DHP06T0951	-	2.94	2.94	-
150 及以上	潍柴 175/WP4.1N/DHN4.1T0062	-	2.17	2.17	2.17

注：潍柴 190 发动机 DHN4.6T0033 系国三排放发动机，少量于 2023 年 1-6 月开票结算。

根据上表所述，针对单一型号、规格的发动机，发行人与潍柴动力达成首次采购后，采购价格通常保持稳定。

综上，发行人向潍柴动力采购各马力段发动机的价格与其他供应商相比整体差异较小，其中部分型号价格较高，系由于潍柴动力的发动机存在配置及售后维护等方面优势，对应成本更高导致。因此，发行人向潍柴动力采购发动机价格高于其他供应商具有合理性。

2、与潍柴动力向其他客户的销售价格的差异情况，分析向其采购发动机的公允性

针对 50-99 马力段、100-149 马力段以及 150 马力及以上马力段 3 个马力区间，发行人在报告期各期向潍柴动力采购金额最大的 5 个发动机型号（按照物料区分），潍柴动力向发行人销售以及向其他客户销售的价格对比分析如下：

单位：万元/台

马力段	物料号	潍柴动力平均售价		差异金额	差异率
		对发行人	对其他客户		
2023 年 1-6 月					
50-99	潍柴 70 发动机 DH3.2T0199	1.69	-	-	-
50-99	潍柴 50 发动机 DH3.2T0173	1.03	1.06	-0.03	-2.92%
50-99	潍柴 50 发动机 DH3.2T0174	1.01	1.06	-0.05	-4.58%
50-99	潍柴 70 发动机 DH3.2T0177	1.71	-	-	-
50-99	潍柴 70 发动机 DH3.2T0189	1.74	-	-	-
100-149	潍柴 120 发动机 DH4.1T0214	2.39	-	-	-
100-149	潍柴 120 发动机 DH4.1T0226	2.39	-	-	-
100-149	潍柴 140 发动机 DHN4.6T0074	3.17	-	-	-
100-149	潍柴 120 国四发动机 DH4.1T0227	2.41	-	-	-
100-149	潍柴 100 发动机 DHN3.6T0008-000	2.02	-	-	-
150 及以上	潍柴 200 发动机 DHN4.6S0024-211	3.50	3.69	-0.20	-5.30%
150 及以上	潍柴 190 发动机 DHN4.6S0025-111	3.45	3.61	-0.16	-4.41%
150 及以上	潍柴 160 发动机 DHH07T0003	4.91	-	-	-
150 及以上	潍柴 240 发动机 DHP06S0037-800	4.77	5.10	-0.33	-6.44%
150 及以上	潍柴 200 发动机 DHP06T1043-100	4.66	5.00	-0.34	-6.81%

马力段	物料号	潍柴动力平均售价		差异金额	差异率
		对发行人	对其他客户		
2022 年					
50-99	潍柴 70 发动机 DH3.2T0176	1.20	-	-	-
50-99	潍柴 50 发动机 DH3.2T0143	0.88	0.92	-0.04	-3.81%
50-99	潍柴 50 发动机 DH3.2T0144	0.87	0.92	-0.05	-5.73%
50-99	潍柴 70 发动机 DH3.2T0199	1.71	1.73	-0.02	-1.27%
50-99	潍柴 70 发动机 DH3.2T0154	1.22	-	-	-
100-149	潍柴 140 发动机 DHP06T0923	2.79	3.01	-0.22	-7.31%
100-149	潍柴 140 发动机 DHN4.6T0074	3.08	-	-	-
100-149	潍柴 120 发动机 DH4.1T0226	2.53	2.62	-0.09	-3.44%
100-149	潍柴 120 发动机 DH4.1T0214	2.53	-	-	-
100-149	潍柴 120 发动机 DH4.1T0216	1.85	-	-	-
150 及以上	潍柴 200 发动机 WP6/DHP06T0796	3.11	3.18	-0.07	-2.20%
150 及以上	潍柴 190 发动机 DHN4.6T0033	2.30	2.70	-0.40	-14.81%
150 及以上	潍柴 240 发动机 DHP06T1003	3.31	3.55	-0.24	-6.76%
150 及以上	潍柴 160 发动机 DHP06T0951	2.94	-	-	-
150 及以上	潍柴 220 发动机 DHP06T0982	2.88	-	-	-
2021 年					
50-99	潍柴 50 发动机 DH3.2T0143	0.88	0.92	-0.04	-3.81%
50-99	潍柴 50 发动机 DH3.2T0144	0.87	0.92	-0.05	-5.73%
100-149	潍柴 140 发动机 DHP06T0939	2.79	-	-	-
100-149	潍柴 140 发动机 DHP06T0923	2.79	3.01	-0.22	-7.31%
150 及以上	潍柴 200 发动机 WP6/DHP06T0796	3.11	3.18	-0.07	-2.20%
150 及以上	潍柴 220 发动机 DHP06T0902	3.19	3.39	-0.20	-5.90%
150 及以上	潍柴 210 发动机 DHP06T0901	3.10	3.45	-0.35	-10.14%
150 及以上	潍柴 175/WP4.1N/DHN4.1T0062	2.17	-	-	-
150 及以上	潍柴 160 发动机 DHP06T0949	2.94	-	-	-
2020 年					
150 及以上	潍柴 175 发动机 DHN4.1T0062	2.17	-	-	-
150 及以上	潍柴 200 发动机 WP6/DHP06T0796	3.11	3.18	-0.07	-2.20%
150 及以上	潍柴 210 发动机 DHP06T0919	3.15	3.18	-0.03	-0.94%
150 及以上	潍柴 240 发动机 DHP07T0083	4.03	-	-	-

根据上表，潍柴动力向发行人销售农业机械发动机的价格与其他客户价格相当。在 150 马力及以上发动机产品中，存在部分发动机产品向发行人销售价格低于其他客户的情形，主要原因系：

（1）根据客户需求，潍柴动力向其他客户销售该型号发动机额外带有接插件结构并含有空滤器组合等装置，由于配置存在差异，向其他客户销售发动机对应成本及价格更高；

（2）150 马力及以上产品主要适配于大马力拖拉机或大型收获类机械，发行人在农业装备领域市场占有率高，且积极布局大马力产品市场，相比其他客户对高价值的大力马发动机采购需求更大，并以商业谈判形式向供应商争取更高的商业折扣，具有合理性。

综上，潍柴动力向发行人及其他客户销售发动机的价格差异较小，其中 150 马力及以上发动机向发行人销售价格低于其他客户，系由于配置差异以及发行人采购量较大、对应商业折扣更高导致。因此，发行人向潍柴动力采购发动机的价格具有公允性。

（二）分别说明报告期内不同马力段农机销售数量、金额及其占比，与发动机采购单价上涨的匹配性，分析发动机采购价格未来变动趋势，对发行人利润的影响。

1、报告期内不同马力段农机销售数量、金额及其占比，与发动机采购单价上涨的匹配性

（1）不同马力段销量、金额及占比情况

报告期内，发行人四大整机产品在不同马力段的销量、销售金额和销售金额占比的具体情况如下：

1）拖拉机

发行人 150 及以上马力拖拉机产品的销售金额占比从 2020 年的 25.06%提升到 2022 年的 39.16%，99 及以下马力拖拉机销售金额占比从 2020 年的 52.05%下降到 2022 年的 42.16%。**2023 年 1-6 月，150 及以上大马力拖拉机销售占比有所下降，但仍高于 2020 年及 2021 年，**大马力拖拉机销售金额增长情况超过拖拉机

产品整体水平，具体如下：

单位：台、万元

拖拉机												
马力段	2023 年 1-6 月			2022 年			2021 年			2020 年		
	数量	销售金额	占比	数量	销售金额	占比	数量	销售金额	占比	数量	销售金额	占比
99 及以下	**30,833**	**184,299.47**	**43.71%**	59,672	334,896.11	42.16%	49,871	279,598.25	48.43%	37,446	203,373.23	52.05%
100-149	**8,525**	**98,750.29**	**23.42%**	13,311	148,440.50	18.69%	9,880	113,973.28	19.74%	7,672	89,432.91	22.89%
150 及以上	**6,493**	**138,630.72**	**32.88%**	17,036	311,037.42	39.16%	9,765	183,751.23	31.83%	4,740	97,909.20	25.06%
合计	**45,851**	**421,680.49**	**100.00%**	**90,019**	**794,374.02**	**100.00%**	**69,516**	**577,322.76**	**100.00%**	**49,858**	**390,715.34**	**100.00%**

2）轮式谷物收获机械

报告期内，发行人轮式谷物收获机械主销产品在 2020 年为 150-179 马力段产品，销售金额占比 96.32%，经逐步向更大马力产品过渡，2022 年主销机型为 180-219 马力段产品，销售金额占比为 78.13%，**并于 2023 年 1-6 月进一步提升至 87.28%**，具体情况如下：

单位：台、万元

轮式谷物收获机械												
马力段	2023 年 1-6 月			2022 年			2021 年			2020 年		
	数量	销售金额	占比	数量	销售金额	占比	数量	销售金额	占比	数量	销售金额	占比
99 及以下	-	-	-	-	-	-	32	256.66	0.13%	-	-	-
100-149	-	-	-	9	70.11	0.02%	3	25.68	0.01%	14	108.64	0.09%
150-179	**1,343**	**21,948.81**	**9.64%**	4,129	58,016.94	17.06%	10,311	134,063.27	70.45%	9,164	122,285.94	96.32%
180-219	**10,387**	**198,628.81**	**87.28%**	17,220	265,729.35	78.13%	2,146	41,281.40	21.69%	90	1,725.47	1.36%
220 及以上	**156**	**6,991.39**	**3.07%**	378	16,313.73	4.80%	342	14,656.54	7.70%	72	2,837.47	2.23%
合计	**11,886**	**227,569.01**	**100.00%**	**21,736**	**340,130.13**	**100.00%**	**12,834**	**190,283.55**	**100.00%**	**9,340**	**126,957.52**	**100.00%**

3）履带式谷物收获机械

2022 年，发行人 100-129 马力段履带式谷物收获机械销售占比从 2021 年的 95.40%下降到 33.93%，同时 130-149 马力段履带式谷物收获机械销售占比提升至 64.24%，**2023 年 1-6 月，各马力段销售占比较 2022 年基本保持稳定**，具体情况如下：

单位：台、万元

履带式谷物收获机械												
马力段	2023 年 1-6 月			2022 年			2021 年			2020 年		
	数量	销售金额	占比	数量	销售金额	占比	数量	销售金额	占比	数量	销售金额	占比
99 及以下	**113**	**1,057.96**	**1.99%**	393	3,649.51	1.78%	289	2,691.99	2.04%	406	3,800.20	5.07%
100-129	**1,699**	**17,847.80**	**33.60%**	6,995	69,704.95	33.93%	12,265	125,803.73	95.40%	7,833	70,867.36	94.53%
130-149	**2,587**	**34,176.28**	**64.33%**	10,795	131,959.94	64.24%	260	3,371.65	2.56%	7	75.76	0.10%
150 及以上	**4**	**41.81**	**0.08%**	7	100.44	0.05%	-	-	-	26	228.19	0.30%
合计	**4,403**	**53,123.85**	**100.00%**	**18,190**	**205,414.84**	**100.00%**	**12,814**	**131,867.37**	**100.00%**	**8,272**	**74,971.52**	**100.00%**

4）玉米收获机械

报告期内，发行人 220 及以上马力段的玉米收获机械的销售金额占比从 2020 年的 0.02%提升至 2022 年的 79.74%，**并于 2023 年 1-6 月进一步提升至 84.16%，**主销机型从 150-219 马力段产品发展至 220 马力及以上产品，具体情况如下：

单位：台、万元

玉米收获机械												
马力段	2023 年 1-6 月			2022 年			2021 年			2020 年		
	数量	销售金额	占比	数量	销售金额	占比	数量	销售金额	占比	数量	销售金额	占比
99 及以下	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
100-149	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	11.42	0.01%
150-219	**166**	**3,466.89**	**15.84%**	1,870	33,926.87	20.26%	4,638	86,287.81	51.82%	5,199	89,825.37	99.97%
220 及以上	**835**	**18,419.99**	**84.16%**	6,972	133,559.97	79.74%	4,352	80,231.23	48.18%	1	16.85	0.02%
合计	**1,001**	**21,886.88**	**100.00%**	**8,842**	**167,486.84**	**100.00%**	**8,990**	**166,519.04**	**100.00%**	**5,202**	**89,853.64**	**100.00%**

综上，报告期内发行人四大整机产品在不同马力段的销售金额占比，均体现出农机产品的大马力发展趋势，对应的发动机功率提升，采购单价也相应增长。

（2）与发动机采购单价上涨的匹配性

报告期内，公司农业装备业务发动机采购平均价格呈现上升趋势，2021 年平均采购单价同比上涨 5.56%，2022 年平均采购单价同比上涨 18.95%，**2023 年 1-6 月平均采购单价同比上涨 27.65%，**具体变动情况如下：

单位价格	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
均价（万元/台）	**2.44**	1.91	1.61	1.52

单位价格	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
价格变动率	**27.65%**	18.95%	5.56%	-

注：上述价格为发行人与供应商开票结算口径。

发动机采购单价提升主要原因系整机产品的大马力发展趋势，传导至对大马力发动机的采购需求。报告期内，各马力段发动机的采购金额占比及发动机采购均价的具体情况如下：

单位：万元/台

马力段	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	采购金额占比	平均单价	采购金额占比	平均单价	采购金额占比	平均单价	采购金额占比	平均单价
100 以下	**24.93%**	**1.40**	22.62%	1.12	30.93%	0.98	35.34%	0.97
100-150	**21.62%**	**2.19**	21.28%	1.73	21.64%	1.64	13.76%	1.45
150 及以上	**53.45%**	**4.03**	56.09%	2.82	47.44%	2.73	50.90%	2.54
合计	**100.00%**	**2.44**	**100.00%**	**1.91**	**100.00%**	**1.61**	**100.00%**	**1.52**

注：上述价格为发行人与供应商开票结算口径。

报告期内，四大整机主销产品马力段均有所提升，具体包括拖拉机 150 马力以上产品占比提升、轮式谷物收获机械从 150-179 马力段向 180-219 马力段发展、履带式收获机械从 100-129 马力段向 130-149 马力段发展、玉米收获机械从 150-219 马力段向 220 以上马力产品发展等。

上述四大整机主销产品马力段的提升对发行人采购发动机带来两方面影响：

1）100-150 马力和 150 及以上马力的采购金额占比在报告期内整体有所上升，其中 150 马力以上发动机采购金额占比从 2020 年的 50.90%提升到 2022 年的 56.09%；

2）各马力段区间内发动机单价呈现增长趋势，如 150 马力以上发动机采购均价从 2020 年的 2.54 万元/台增长至 2022 年的 2.82 万元/台，系受到轮式谷物收获机械和玉米收获机械在 150 马力以上区间内存在主销产品马力段提升的影响。

2023 年 1-6 月，受国三升级国四影响，同等马力段产品对应国四排放标准的发动机价格更高，使得 2023 年 1-6 月发动机采购价格普遍上涨。

综上，发行人报告期内主要农业机械产品不同马力段的销售情况变动与发动机采购单价上涨具有匹配性。

2、发动机采购价格未来变动趋势，对发行人利润的影响

基于农业机械的大马力发展趋势从农机产品需求端传导至发行人采购端，发动机采购价格预计未来仍将维持增长的趋势。此外，受 2022 年 12 月实施国四排放标准影响，在其他规格型号类似的情况下，国四排放标准发动机与国三发动机相比，受马力段不同，单台发动机价格通常提升几千到万元不等，导致发行人发动机采购价格在 2022 年和 2023 年有所上涨。

发行人发动机采购价格上涨主要受农业机械产品升级驱动，该采购价格上涨通常能够传导至农机整机产品定价中，因此对发行人利润不构成重大不利影响。具体分析如下：

（1）发行人采购均价提升主要系马力、规格型号等变化，单一型号发动机采购价格较为稳定

报告期内，发行人发动机采购均价上涨，主要系农业机械产品对大马力、高规格产品的需求导致，而非同一规格型号发动机涨价导致。发行人采购发动机种类、型号、规格众多，涉及上千个物料编号。针对单一型号、规格的发动机，发行人与供应商达成首次采购后，涉及向上调整价格的情形较少，通常保持稳定。发行人按照报告期内累计采购金额排名前十大、且至少在两个年度发生采购的发动机物料对比，在报告期内的采购价格变动情况如下：

单位：万元/台

序号	发动机物料	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年
		采购单价	变动	采购单价	变动	采购单价	变动	采购单价
1	潍柴 200 发动机 DHP06T0796	-	-	3.11	-	3.11	-	3.11
2	玉柴发动机 YC4A175-T300	-	-	2.20	-	2.20	-0.80%	2.21
3	潍柴 200 发动机 DHN4.6S0024-211	3.50	-2.95%	3.60	-	-	-	-
4	潍柴 190 发动机 DHN4.6S0025-111	3.45	-2.99%	3.56	-	-	-	-
5	玉柴 190 发动机 YCA05-A5Y2SE	-	-	2.24	-	2.24	--	--
6	潍柴 190 发动机 DHN4.6T0033	2.30	-	2.30	-	2.30	--	--
7	全柴发动机（4B5-50V32-B23-159）	0.81	0.55%	0.81	1.67%	0.79	-3.24%	0.82
8	玉柴 140 发动机 YC4A160-T302-A509TG	-	-	2.08	-0.42%	2.08	-2.48%	2.14

序号	发动机物料	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年
		采购单价	变动	采购单价	变动	采购单价	变动	采购单价
9	潍柴 160 发动机 DHP06T0951	-	-	2.94	-	2.94	--	--

从上表可以看出，发行人采购的发动机，对于同一型号，自首次购买后，通常很少涉及向上调价，各年采购单价较为稳定。

（2）发动机采购均价上涨的同时，整机销售均价亦有所提升

由于发动机采购均价提升系为了满足农业机械产品大马力的发展趋势，相应地整机产品销售均价也有所提升，能够全部或部分补偿发动机的采购成本上涨。报告期内，发行人四大整机产品销售均价的具体情况如下：

单位：万元/台

项目	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年
	销售均价	变动	销售均价	变动	销售均价	变动	销售均价
拖拉机	9.20	4.22%	8.82	6.26%	8.30	5.98%	7.84
轮式谷物收获机械	19.15	22.35%	15.65	5.54%	14.83	9.08%	13.59
履带式谷物收获机械	12.07	6.84%	11.29	9.74%	10.29	13.54%	9.06
玉米收获机械	21.87	15.43%	18.94	2.26%	18.52	7.24%	17.27

综上，受到未来农机产品逐步趋向高端化、智能化和国三升级国四排放标准的影响，发行人对发动机的采购价格未来存在一定程度的上涨趋势，但对发行人利润不构成重大不利影响。

（三）量化分析直接材料成本的构成情况、单价变动情况及合理性；说明招股书修订前后相关数据的匹配关系，相关原材料（发动机、履带、轮胎等）与产品产量的匹配关系。

1、量化分析直接材料成本的构成情况、单价变动情况及合理性

报告期内，发行人农业装备业务直接材料成本的主要构成如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
发动机	155,510.88	25.88%	263,261.46	20.98%	181,950.78	20.99%	119,996.40	21.04%

项目	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
轮胎	35,288.04	5.87%	72,727.03	5.79%	50,761.35	5.86%	35,245.25	6.18%
驱动桥	26,150.02	4.35%	50,508.97	4.02%	36,547.07	4.22%	26,043.14	4.57%
散热器	10,500.37	1.75%	18,175.68	1.45%	13,451.50	1.55%	7,723.05	1.35%
履带	2,544.31	0.42%	10,128.69	0.81%	6,391.65	0.74%	3,353.95	0.59%
其他	370,992.26	61.73%	840,317.16	66.95%	577,731.35	66.65%	378,082.61	66.28%
合计	600,985.87	100.00%	**1,255,118.99**	**100.00%**	**866,833.70**	**100.00%**	**570,444.40**	**100.00%**

由上表可见，发行人农业装备业务的直接材料成本中，主要为发动机、轮胎、驱动桥等，各期合计占比均在 30%以上，各主要原材料占直接材料成本的比例保持稳定，其中发动机占直接材料成本为 20%左右，占比较大。

根据各期农业装备整机产品的销量计算主要原材料单位成本，并对比主要原材料采购价格及其变动趋势，具体情况如下：

单位：万元/台整机

项目	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年
	单位成本	变动	单位成本	变动	单位成本	变动	单位成本
发动机	2.45	30.18%	1.88	9.11%	1.72	5.74%	1.63
轮胎	0.60	0.34%	0.60	9.11%	0.55	1.47%	0.54
驱动桥	0.44	7.06%	0.41	5.25%	0.39	-1.13%	0.40
散热器	0.17	27.32%	0.13	1.90%	0.13	21.46%	0.10
履带	0.55	-1.12%	0.56	11.63%	0.50	23.02%	0.41

注：发动机、散热器之单位成本=直接材料成本/当期销售农业机械整机数量；
轮胎、驱动桥之单位成本=直接材料成本/当期销售轮式农业机械数量（含拖拉机、轮式谷物收获机械、玉米收获机械和其他农机整机，**不含履带拖拉机**）；
履带之单位成本=直接材料成本/（当期销售履带式谷物收获机械数量**+当期销售履带拖拉机数量**）；
发动机单位成本约等于发动机采购单价之 1 倍，轮胎单位成本约等于轮胎采购单价之 4 倍，履带单位成本约等于履带采购单价之 2 倍；散热器和驱动桥由于整机配置存在差异且采购单价统计包含不同类型、规格产品，仅可对比变动趋势，单位成本与采购不具有直接匹配性。

除采购原材料外，发行人从原子公司天津发动机采购发动机，并在报告期内持续从子公司雷沃传动采购驱动桥零部件，综合考虑外购价格和自制成本，报告期内，发行人主要原材料的采购及自制单价变动情况如下：

单位：万元/（台/个/条原材料）

项目	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年
	采购及自制单价	变动	采购及自制单价	变动	采购及自制单价	变动	采购及自制单价
发动机	**2.47**	**21.35%**	2.03	20.10%	1.69	1.72%	1.66
轮胎	**0.16**	**1.49%**	0.16	9.66%	0.15	2.51%	0.14
驱动桥	**0.41**	**6.95%**	0.39	3.35%	0.37	-0.24%	0.37
散热器	**0.14**	**28.86%**	0.11	12.75%	0.10	5.99%	0.09
履带	**0.28**	**-1.84%**	0.28	17.91%	0.24	19.23%	0.20

注：采购单价系原材料入库或上线口径，而非向供应商结算口径，与招股说明书“第五节 业务与技术”之“五/（二）/1、主要原材料采购情况”模拟财务报表口径一致；其中发动机、驱动桥由于存在发行人子公司自制的情形，采购及自制单价与招股说明书披露的外购原材料单价存在差异。

对比发行人主要直接材料单位成本和主要原材料的采购及自制单价变动趋势，除驱动桥在 2021 年单位成本和单价均下降外，其余直接材料单位成本均有所上升，且整体趋势与采购及自制单价趋势一致。

2022 年，发行人发动机采购单价涨幅大于已销售整机结转成本对应的单位成本涨幅，主要系产品升级及国三升级国四影响，2022 年发动机采购价格增长较大，但该部分大马力或国四排放标准的整机产品销售滞后于发动机采购导致。**2023 年 1-6 月，发行人采购发动机单价涨幅小于已销售整机结转成本对应的单位成本涨幅，主要系发行人 2022 年即开始采购部分国四发动机，因此 2023 年 1-6 月采购发动机单价涨幅有限，但国四机型销售结转成本大部分发生于 2023 年 1-6 月，使得 2023 年 1-6 月单位成本涨幅超过同期发动机采购单价涨幅。**

报告期内，散热器单位成本和采购平均单价均呈现上涨趋势，与农机产品大马力发展趋势一致，但散热器单位成本（即单台农机整机匹配散热器成本）在 2021 年增长幅度高于散热器采购单价涨幅、在 2022 年低于采购单价涨幅。该单位成本与采购单价波动不匹配，主要系受到玉米收获机械散热器成本高于其他农机产品、以及玉米收获机械在报告期内销售占比波动的影响。散热器含有油型散热器及水型散热器，部分机型装有多个散热器，受到农机产品类型、马力段以及配置标准，不同散热器采购单价差异较大，尤其玉米收获机械和大马力拖拉机的散热器成本通常高于其他农机产品。报告期内散热器的平均采购单价在 800-**1,400 元/个**，其中 25-50 马力拖拉机配置散热器单价为 425-450 元/个，200

马力拖拉机配置散热器单价可达到约 4,000 元/个，玉米收获机械马力段高于其他收获机械（2022 年玉米收获机械、轮式谷物收获机械和履带式谷物收获机械的主销产品马力段分别为 220 及以上马力、180-219 马力和 130-149 马力，具体参见本问题回复之“一/（二）/1、报告期内不同马力段农机销售数量、金额及其占比，与发动机采购单价上涨的匹配性”相关内容），其散热器采购单价主要为 2,000-4,000 元/个。2021 年和 2022 年，玉米收获机械销售金额分别增长 85.32%和 0.58%，对比农业装备板块销售金额增长分别为 53.85%和 39.97%；可见，玉米收获机械在 2021 年销售占农业装备板块比例相对 2020 年明显提升并在 2022 年有所回落，导致散热器单位成本在 2021 年涨幅较大，因此散热器 2021 年和 2022 年单位成本变动及采购单价变动的差异存在合理原因。

2023 年 1-6 月，散热器的单位成本及散热器采购单价均有所上涨，主要系受国三升级国四的影响，匹配国四机型的散热器的采购均价均呈现上涨趋势。

综上，发行人直接材料成本构成情况及直接材料对应的单位成本变动合理，与原材料采购及自制单价匹配，具有合理性。

2、说明招股书修订前后相关数据的匹配关系，相关原材料（发动机、履带、轮胎等）与产品产量的匹配关系

（1）招股书修订前后相关数据的匹配关系

公司采购数据部分，主要针对 2020 年和 2021 年轮胎、驱动桥采购数量、金额、单价进行了修订，修订前后具体情况如下：

1）轮胎类采购相关数据修订前后对比

关于轮胎采购数量统计（法定财务报表）				
项目		2022 年	2021 年	2020 年
招股说明书修订前	采购量（个）	未披露	177,688	122,927
	采购金额（万元）	未披露	17,942.50	15,845.67
	采购单价（元/个）	未披露	1,009.78	1,289.03
招股说明书修订后	采购量（个）	403,888	459,398	299,455
	采购金额（万元）	64,648.93	70,245.74	47,224.34
	采购单价（元/个）	1,600.66	1,529.08	1,577.01
关于轮胎采购数量统计（模拟财务报表）				

项目		2022 年	2021 年	2020 年
招股说明书修订前	采购量（个）	未披露	159,471	98,153
	采购金额（万元）	未披露	12,093.15	7,732.55
	采购单价（元/个）	未披露	758.33	787.81
招股说明书修订后	采购量（个）	403,888	441,181	274,681
	采购金额（万元）	64,648.93	64,396.39	39,111.22
	采购单价（元/个）	1,600.66	1,459.64	1,423.88

2）驱动桥类采购相关数据修订前后对比

关于驱动桥采购数量统计（法定财务报表）				
项目		2022 年	2021 年	2020 年
招股说明书修订前	采购量（台）	未披露	43,251	22,733
	采购金额（万元）	未披露	24,536.13	13,756.47
	采购单价（元/台）	未披露	5,672.96	6,051.32
招股说明书修订后	采购量（台）	77,648	82,803	44,838
	采购金额（万元）	22,811.69	30,027.67	16,722.21
	采购单价（元/台）	2,937.83	3,626.40	3,729.47
关于驱动桥采购数量统计（模拟财务报表）				
项目		2022 年	2021 年	2020 年
招股说明书修订前	采购量（台）	未披露	36,523	18,384
	采购金额（万元）	未披露	14,751.28	7,475.81
	采购单价（元/台）	未披露	4,038.90	4,066.48
招股说明书修订后	采购量（台）	77,648	76,075	40,489
	采购金额（万元）	22,811.69	20,242.82	10,441.54
	采购单价（元/台）	2,937.83	2,660.90	2,578.86

报告期内，发行人针对生产任务订单下达、材料采购和入库、生产领料、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，存货及营业成本的核算确认具有完整性、准确性。

发行人作为农业机械整机生产企业，整机生产需要每个产品有明确的 BOM 明细表，并对 BOM 中涉及的每个原材料均有单独的物料编码。由于发行人采购及生产过程中涉及超过 14 万个物料编码，公司采购时会针对不同的物料以及结合不同的供应商，制定不同的物料图号名称，因此同一类别原材料存在多个物料

编码，在统计原材料采购金额时，发行人需要在全部物料编码中识别出归属该类别的物料编码。

发行人采购的轮胎类原材料主要由轮胎总成、内外胎、轮毂、轮毂盖等构成，由于公司农机种类繁多，针对轮胎类的采购类型多样，部分以轮胎总成形式采购，部分直接采购内外胎、轮毂、轮毂盖等轮胎散件，轮胎总成一般系一个完整的轮胎，而内外胎、轮毂、轮毂盖等轮胎散件需要经过加工组装成为一个完整轮胎。首次申报招股书中披露的轮胎采购情况系发行人梳理出轮胎总成类的物料编码后进行统计；首轮反馈问询阶段，发行人全面梳理识别出轮胎总成及内外胎、轮毂、轮毂盖等轮胎散件合计超过 2,100 个轮胎类物料编码，轮胎类采购信息真实、准确、完整。

发行人采购的驱动桥类原材料因种类不同分为桥体总成、前驱动桥分总成、前轴分总成、转向桥合件装配等，且不同类型整机所用驱动桥不同。首次申报招股书中披露的轮胎采购情况系发行人梳理出拖拉机驱动总成类的物料编码后进行统计；首轮反馈问询阶段，发行人全面梳理识别出拖拉机驱动总成、收获机械桥体总成、转向桥合件装配等合计超过 270 个驱动桥类物料编码，驱动桥类采购信息真实、准确、完整。

综上，该部分数据修订仅因物料编码统计问题影响了轮胎、驱动桥特定物料的采购数量和采购金额，不影响采购总金额的准确性。发行人首次申报招股说明书中轮胎、驱动桥采购数据系仅考虑了轮胎总成、驱动桥总成类物料编码的口径，修订后招股说明书采购数据主要系补充增加了其他非总成类散件物料编码后的口径，修订后相关采购数量及金额均高于首次申报披露数据，符合公司实际情况，具有匹配性。

（2）相关原材料（发动机、履带、轮胎等）与产品产量的匹配关系

报告期内，公司主要原材料实际使用数量与理论耗用量差异较小，配比具有合理性，具体参见发行人首轮问询回复“问题 11：关于营业成本完整性以及毛利率低于同行业可比公司的合理性”之“一/（二）/1、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，与理论比例的差异”。

（四）量化分析生产人员增幅远低于农机装备销量增幅的合理性，各期产品产量对应的理论工时与实际工时情况，是否存在关联方代为承担相关成本、费用的情形。

1、人员增幅远低于农机装备销量增幅的合理性分析

报告期内，发行人农业装备板块各期生产人员与产销量的变动情况如下表所示：

项目	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年
	数量	变动率	数量	变动率	数量	变动率	数量
生产人员（人）	**5,115**	**-7.36%**	5,521	6.56%	5,181	10.68%	4,681
产量（台）	**68,636**	**-**	115,967	-5.63%	122,881	62.64%	75,552
销量（台）	**63,141**	**-**	138,787	33.25%	104,154	43.32%	72,672

注：上述统计的产销量口径为发行人拖拉机、轮式谷物收获机械、履带式谷物收获机械、玉米收获机械四类核心产品；生产人员为农业装备业务生产人员。

由上表可见，发行人农机整机产品的销量与市场需求相关，在 2022 年国三升级国四之前的关键年农业机械产品销量增幅较大。为应对该预期市场需求增长，发行人于 2021 年开始扩充生产人员和增加产量。公司能够通过提前备产以应对销量增幅，在生产人员规模管理上亦倾向于稳步调整，匹配生产计划的同时亦需确保人员招聘、培训与考核的质量，并使工艺质量和生产安全得到保障，因此生产人员人数呈现整体上升的趋势，但与各年销量并不直接匹配，涨幅低于销量涨幅具有合理性。**2023 年 1-6 月生产人员数量下降，主要系：①公司 2023 年上半年进一步提高劳动生产效率，根据月度产量动态调整生产用工总量，用工人员更加优化，整体使得 2023 年上半年用工人数减少；②增加委托加工方式采购，通过对启星机械、雷沃北大荒的委托加工方式，减少部分用工需求；③通过自动化设备持续投入、提升零部件总成供货比例等，降低了部分生产用工人数。**

2、各期产品产量对应的理论工时与实际工时情况

报告期内，发行人农业装备板块稳步扩充生产人员以满足公司规模增长的需求，生产人员人数**整体有所**增长。按照生产人员人数计算理论工时、与实际工时和产量进行对比分析如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
生产人员（人）	**5,115**	5,521	5,181	4,681
理论工时（万小时）	**617.89**	1,333.87	1,251.73	1,130.93
实际工时（万小时）	**702.17**	1,317.93	1,293.69	862.86
工时利用率	**113.64%**	98.80%	103.35%	76.30%
产量（台）	**69,046**	117,077	124,325	76,512
单位产量实际工时（小时/台）	**101.70**	112.57	104.06	112.77

注：生产人员为农业装备业务生产人员；
理论工时=生产人员人数*8 小时*（365 天-法定节假日 11 天-周末 52 天，以法定节假日 11 天且每周单休计算）；**2023 年 1-6 月理论工时为全年理论工时的一半。**
实际工时根据考勤记录表将全部生产人员的工时进行加总；
工时利用率=实际工时/理论工时；
上述统计的产量的口径为发行人全部农业机械整机产品，包括拖拉机、轮式谷物收获机械、履带式谷物收获机械、玉米收获机械以及其他整机产品。

2020 年，发行人根据市场需求制定生产计划，生产人员相对比较充裕，同时受到外部市场环境对员工出勤的影响，工时利用率为 76.30%。2021 年，发行人考虑 2022 年市场需求旺盛，提前制定生产计划，且生产人员相对紧缺，存在部分生产人员于生产旺季加班的情形，工时利用率为 103.35%，与此同时由于通过改善生产工艺流程和制定更科学的生产计划，生产效率进一步提升，单位产量的实际工时从 2020 年的 112.77 小时/台减少至 2021 年的 104.06 小时/台。2022 年，公司进一步扩充了生产人员规模，2021 年人员紧缺情况得到缓解，工时利用率为 98.80%，仍处于较高水平；2022 年单位产量实际工时为 112.57 小时/台，较 2021 年有所提升，主要原因系由于产品平台升级，大马力拖拉机、大喂入量轮式谷物收获机械等产量占比增长，此外外部环境因素对员工出勤时间内工作效率有一定负面影响，因此单位产量所需工时有所增长。**2023 年 1-6 月，发行人主要销售国四产品，为了销售需求进行存货储备，存在部分生产人员于生产旺季加班的情形，工时利用率为 113.64%，同时更加科学制定生产计划，进一步提升生产效率，加之大马力拖拉机产量占比较上年有所下降，单位产量实际工时下降为 101.70 小时/台。**

综上，报告期内发行人农业装备板块生产人员人数、产品产量、理论工时与实际工时之间具有匹配性。

3、是否存在关联方代为承担相关成本、费用的情形

报告期内，发行人存在向关联方通过共享用工形式借调生产人员的情形。为响应国家保就业、促经济的号召，在符合各种规章制度的前提下，发行人于 2021 年 9 月至 **2023 年 2 月**期间，从山东重工下属公司借调员工从事农业机械的装配及零部件制造等工作，其中 2021 年末借调 197 人，2022 年末借调 65 人，**2023 年 2 月末借调 76 人,**分别占当**期**发行人农业装备业务线平均生产人数的 3.95%、1.19%**和 1.49%**，占比较低。在借调期间，发行人按照规定支付了对应的劳务薪酬，不存在代为承担相关成本、费用的情形。

综上，发行人员工人数、理论工时、实际工时和产量具有合理的匹配关系，与关联方共享用工已核算并支付相关薪酬成本。报告期内，不存在关联方代为承担相关成本、费用的情形。

二、中介机构的核查

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取发动机采购明细，分析报告期内从潍柴动力采购发动机的价格、数量及配置的差异；分析同配置下与其他供应商的发动机价格的差异原因；向潍柴动力销售部门获取潍柴动力对发行人以及其他农业机械类客户同类产品的销售价格情况，了解同配置下发动机销售价格的差异及原因；

2、获取报告期内按照马力段区分的农机整机销售明细，分析不同产品不同马力段的销售变化情况；获取不同马力段发动机采购明细，分析平均单价变动趋势与不同马力段区间农机整机销量变动趋势的合理性；

3、获取报告期内发行人销售产品对应的主要产品成本明细表，分析发行人主要产品中主要材料的价格变动差异；查阅主要农机产品机型的 BOM 表，分析整机产品成本中主要原材料的构成内容；获取发行人原材料采购明细，分析主要原材料的采购数量、采购金额、采购价格的波动情况；访谈发行人成本会计人员，了解发行人主要产品的组成情况以及主要原材料如发动机、轮胎、履带与不同机型产品产量的匹配关系；

4、了解农业装备板块生产人员增幅与农机装备销量增幅的合理性；了解发行人产品生产工艺流程，获取报告期内农业装备业务实际人工工时投入数据，与农业机械产量、生产人员数量、理论工时进行比对，了解单位产品工时变动原因；查阅发行人与关联方之间关于共享用工的协议、支付金额、用工明细等。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、发行人向潍柴动力采购各马力段发动机的价格与其他供应商相比整体差异较小，其中部分型号价格较高，主要系潍柴动力的发动机存在配置及售后维护等方面优势，对应成本更高导致，发行人向潍柴动力采购发动机平均价格高于其他供应商具有合理性；潍柴动力向发行人及其他客户销售发动机的价格差异较小，其中针对大马力发动机产品，潍柴动力向发行人销售价格低于其他客户，系由于产品配置差异以及发行人采购量较高、对应商业折扣更高导致，发行人向潍柴动力采购发动机的价格具有公允性；

2、报告期内，发行人农业机械四大整机产品在不同马力段的销售金额占比变动情况均体现出农业机械产品中大马力占比逐步提升的趋势，发动机平均采购单价也相应增长，具有合理性；发行人报告期内主要农业机械产品不同马力段的销售情况变动与发动机采购单价上涨具有匹配性；受到未来农机产品逐步趋向高端化、智能化和国三升级国四排放标准的影响，发行人对发动机的采购价格未来存在一定程度的上涨趋势，但对发行人利润不构成重大不利影响；

3、发行人直接材料成本中主要原材料的构成情况及主要原材料对应的单位成本变动具有合理性，与公司原材料采购及自制单价匹配，具有合理性；招股说明书修订后的发动机、轮胎、履带相关数据与公司产品产量具有匹配关系；

4、报告期内，发行人农业装备板块生产人员人数呈现整体上升的趋势，受销量和产量之间的差异、生产人员规模规划管理等因素影响，报告期内生产人员涨幅低于销量涨幅具有合理性；发行人员工人数、理论工时、实际工时和产量具有合理的匹配关系；发行人与关联方共享用工已核算并支付相关薪酬，不存在关联方向发行人代为承担相关成本、费用的情形。

基于申报会计师执行的上述核查工作，就申报财务报表整体公允反映而言，

申报会计师认为：

1、发行人陈述其向潍柴动力采购各马力段发动机的价格与其他供应商相比整体差异较小，其中部分型号价格较高，主要系潍柴动力的发动机存在配置及售后维护等方面优势，对应成本更高导致，发行人向潍柴动力采购发动机平均价格高于其他供应商具有合理性；潍柴动力向发行人及其他客户销售发动机的价格差异较小，其中针对大马力发动机产品，潍柴动力向发行人销售价格低于其他客户，系由于产品配置差异以及发行人采购量较高、对应商业折扣更高导致，发行人向潍柴动力采购发动机的价格具有公允性与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

2、发行人陈述的报告期内，发行人农业机械四大整机产品在不同马力段的销售金额占比变动情况均体现出农业机械产品中大马力占比逐步提升的趋势，发动机平均采购单价也相应增长，具有合理性；发行人报告期内主要农业机械产品不同马力段的销售情况变动与发动机采购单价上涨具有匹配性；受到未来农机产品逐步趋向高端化、智能化和国三升级国四排放标准的影响，发行人对发动机的采购价格未来存在一定程度的上涨趋势，但对发行人利润不构成重大不利影响与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

3、发行人陈述其直接材料成本中主要原材料的构成情况及主要原材料对应的单位成本变动具有合理性，与公司原材料采购及自制单价匹配，具有合理性；招股说明书修订后的发动机、轮胎、履带相关数据与公司产品产量具有匹配关系与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

4、发行人陈述其报告期内，农业装备板块生产人员人数呈现整体上升的趋势，受销量和产量之间的差异、生产人员规模规划管理等因素影响，报告期内生产人员涨幅低于销量涨幅具有合理性；发行人员工人数、理论工时、实际工时和产量具有合理的匹配关系；发行人与关联方共享用工已核算并支付相关薪酬，不存在关联方向发行人代为承担相关成本、费用的情形与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

三、对于原材料采购真实性及完整性实施的核查程序、核查比例及核查结论的说明

（一）对于原材料采购真实性及完整性实施的核查程序、核查比例

1、对供应商采购情况进行函证

保荐机构及申报会计师对报告期内发行人主要供应商的采购额进行函证，并对未回函金额执行替代程序。具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
采购金额	710,844.59	1,278,690.33	1,581,634.93	1,095,330.01
发函比例	75.67%	72.43%	81.49%	90.67%
回函相符比例	72.16%	69.55%	74.93%	83.87%
经差异调节或执行替代程序后相符比例	3.51%	2.88%	6.56%	6.80%

2、实地走访发行人的主要供应商，确认其与发行人交易的真实性，是否与发行人及关联方之间不存在关联关系，不存在非经营性资金往来、利益输送、代为承担成本费用等情形，针对供应商走访核查覆盖比例如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
各期采购总额	710,844.59	1,278,690.33	1,581,634.93	1,095,330.01
实地走访或视频访谈金额	466,675.67	856,520.65	1,132,073.46	772,100.41
核查比例	65.65%	66.98%	71.58%	70.49%

3、执行采购截止性测试及穿行测试，查阅报告期资产负债表日前后采购入库存货有关的合同、协议和凭证、入库单、货运单、验收单等资料，检查有无跨期现象；核查成本是否计入正确的会计期间，是否存在跨期的情形；

4、查阅发行人与主要供应商的交易合同，了解发行人与其合作历史、合作内容、业务背景、采购单价、信用期、供应商是否存在为发行人承担成本费用的情形；

5、针对 2022 年末及 2023 年 6 月末存货执行监盘程序，并复核发行人 2020 年末和 2021 年末存货盘点报告。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

报告期内，发行人原材料采购具有真实性、完整性。

基于申报会计师执行的上述核查工作，就申报财务报表整体公允反映而言，申报会计师认为：

报告期内，发行人原材料采购具有真实性、完整性。

问题 9：关于研发费用归集准确性

根据申报材料及审核问询回复：

（1）报告期内，发行人研发费用中职工薪酬分别为 17,129.62 万元、22,205.71 万元和 30,774.94 万元，呈现逐年上升趋势，主要系一方面报告期内研发人员数量持续上升，另一方面提高了研发人员的薪酬待遇水平。

（2）截至 2022 年末，公司拥有 6 名核心技术人员，研发人员 1,813 名，占总人数比例 20.70%。研发部门下设前沿技术研究院、收获机械研究院、拖拉机研究院、智慧农业研究院从事专业技术研发。

（3）发行人存在非研发人员从事辅助研发工作的情况，主要参与研发项目的非研发部门包括采购、质量等部门，涉及新产品定型量产前的工艺定额核定、质量检测、采购工程策划、目标成本控制等，相关人员薪酬按照参与研发项目的工时分配比例计入研发费用。

（4）报告期内，公司研发费用中咨询费分别为 45.69 万元、481.76 万元和 1,594.59 万元，呈现上升趋势，2022 年咨询费金额较高主要为购置软件安装实施、外聘专家等产生的费用。

请发行人：

（1）量化说明报告期内研发人员数量和平均薪酬待遇水平变化，研发人员薪酬与同行业可比公司的比较情况；分析研发人员工资薪金与其研发贡献的匹配性。

（2）说明各研究院等从事技术研发机构的研发人员配置情况，与研发项目及具体研发成果的匹配性，研发人员数量及占比与同行业可比公司的差异情况及合理性。

（3）说明非研发人员参与研发项目的工时测算依据，研发工时及研发费用占比；论证工艺定额核定、质量检测、采购工程策划、目标成本控制等工作属于研发工作的合理性，分析是否存在研发人员与生产人员混同的情形。

（4）说明报告期内咨询费的具体构成，软件安装实施、外聘专家等具体情况（包含购置对象和金额等）。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）量化说明报告期内研发人员数量和平均薪酬待遇水平变化，研发人员薪酬与同行业可比公司的比较情况；分析研发人员工资薪金与其研发贡献的匹配性。

1、量化说明报告期内研发人员数量和平均薪酬待遇水平变化

报告期内，发行人研发人员月度平均人数分别为 1,228 人、1,405 人、1,671 人和 1,804 人，农业装备板块研发人员月度平均人数分别为 767 人、1,072 人、1,579 人和 1,804 人，均呈现上升趋势，主要系 2021 年起发行人研发投入持续增加，扩招了部分研发人员以满足研发需求，研发人员数量对应增加。

根据法定财务报表，报告期内，发行人研发人员数量和平均薪酬情况如下：

单位：除特别标注外，万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
研发费用	26,781.64	58,058.37	42,077.89	32,546.11
研发人员薪酬	16,792.61	30,774.94	22,205.71	17,129.62
研发人员薪酬占研发费用比例	62.70%	53.01%	52.77%	52.63%
营业收入	765,173.56	1,716,422.32	1,721,557.72	1,365,405.90
研发人员薪酬占收入比例	2.19%	1.79%	1.29%	1.25%
研发人员数量（人）	1,804	1,671	1,405	1,228
研发人员人均薪酬（万元/人）	18.62（已年化）	18.42	15.80	13.95

注：研发人员数量为全年月均发薪人数。

根据模拟财务报表，报告期内发行人研发人员数量和平均薪酬情况如下：

单位：除特别标注外，万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
研发费用	26,781.64	55,817.63	34,064.07	22,134.13
研发人员薪酬	16,792.61	29,461.35	17,449.57	11,089.51
研发人员薪酬占研发费用比例	62.70%	52.78%	51.23%	50.10%
营业收入	765,173.56	1,593,169.60	1,168,323.72	870,940.23

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
研发人员薪酬占收入比例	**2.19%**	1.85%	1.49%	1.27%
研发人员数量（人）	**1,804**	1,579	1,072	767
研发人员人均薪酬（万元/人）	**18.62（已年化）**	18.66	16.28	14.46

注：研发人员数量为全年月均发薪人数。

报告期内，发行人的收入规模、研发投入和产出均持续增长，研发费用、研发人员平均人数及研发人员薪酬占收入的比例均相应增长；研发人员人均薪酬呈现上升趋势，主要系发行人重视研发投入，为吸引和留住优秀技术人才，于 2020 年底和 2022 年初对研发人员进行了薪资调整，提高了薪酬水平。

综上所述，报告期内发行人研发人员的数量和薪酬水平变动具备合理性。

2、研发人员薪酬与同行业可比公司的比较情况

报告期内，发行人与同行业可比公司研发人员平均薪酬水平对比情况如下：

单位：万元、人、万元/人

公司简称	项目	2022 年	2021 年	2020 年
一拖股份（601038.SH）	研发人员薪酬	19,314.28	18,444.03	13,393.30
	研发人员数量	1,145	1,172	1,193
	研发人员人均薪酬	16.87	15.74	11.23
沃得农机（在审）	研发人员薪酬	20,323.91	18,784.73	11,834.03
	研发人员数量	1,536	1,604	1,014
	研发人员人均薪酬	13.23	11.71	11.67
星光农机（603789.SH）	研发人员薪酬	816.41	823.01	809.17
	研发人员数量	57	53	60
	研发人员人均薪酬	14.32	15.53	13.49
新研股份（300159.SZ）	研发人员薪酬	1,533.91	1,782.31	1,793.20
	研发人员数量	70	92	204
	研发人员人均薪酬	21.91	19.37	8.79
英虎机械（在审）	研发人员薪酬	650.05	697.76	428.48
	研发人员数量	85	84	59
	研发人员人均薪酬	7.65	8.31	7.26
可比公司研发人员薪酬平均数		**8,527.71**	**8,106.37**	**5,651.64**
可比公司研发人员人均薪酬平均数		**14.80**	**14.13**	**10.49**

公司简称	项目	2022 年	2021 年	2020 年
可比公司研发人员平均人数		**579**	**601**	**506**
发行人	研发人员薪酬	30,774.94	22,205.71	17,129.62
	研发人员数量	1,671	1,405	1,228
	研发人员人均薪酬	**18.42**	**15.80**	**13.95**
发行人（模拟）	研发人员薪酬	29,461.35	17,449.57	11,089.51
	研发人员数量	1,579	1,072	767
	研发人员人均薪酬	**18.66**	**16.28**	**14.46**

注：上表中一拖股份人数、沃得农机 2022 年人数、星光农机人数和新研股份人数为各期末人员数量，其他均为全年月均人员数量，数据来源于可比公司招股说明书、年度报告等公开披露文件；**可比公司未披露 2023 年 1-6 月研发人员人数**。

报告期内，发行人研发人员人均薪酬高于同行业可比公司的平均值，一方面系英虎机械研发人员人均薪酬较低使得平均值偏低，发行人研发人员人均薪酬与一拖股份、沃得农机研发人员人均薪酬较为接近；另一方面发行人注重研发创新，为吸引行业内更多优秀的研发人员加入，为研发人员提供了行业内具有较强竞争力的薪酬水平。

综上，报告期内发行人研发人员数量和平均薪酬待遇水平变化具有合理性。

3、分析研发人员工资薪金与其研发贡献的匹配性。

（1）研发人员工资薪金与研发产出的匹配性

报告期内，发行人农业装备板块新增专利及软件著作权的情况如下：

单位：个、万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
新增专利	**179**	331	206	42
新增软著	**2**	16	7	7
新增专利及软著合计	**181**	347	213	49
变动	**4.32%**	62.91%	334.69%	-
研发人员薪酬	**16,792.61**	29,461.35	17,449.57	11,089.51
变动	**14.00%**	68.84%	57.35%	-

注：2023 年 1-6 月变动系年化后数据。

报告期内，发行人农业装备板块专利、软著逐年增长，2021 年新增专利及软著数量同比增长 334.69%，2022 年同比增长 62.91%，**2023 年 1-6 月年化后增**

长 4.32%；研发人员薪酬 2021 年同比增长 57.35%，2022 年同比增长 68.84%，**2023 年 1-6 月年化后增长 14.00%，**研发产出与研发人员薪酬同步提升，具有匹配性。

（2）研发人员工资薪金与其研发贡献的匹配性

发行人研发人员按研发贡献主要可以分为骨干人员、中层人员和基层人员三类。报告期内，发行人研发人员中各类人员的研发贡献情况如下：

人员类别	研发贡献
骨干人员	1、负责统筹研发工作全流程管理； 2、决策新产品规划和总体技术方向； 3、提供核心技术指导，带领团队突破新技术和新产品；培养选拔技术团队。
中层人员	1、负责管理各产品模块的具体开发，落实具体开发方案；把控设计成本和质量； 2、跟踪市场需求和竞品情况； 3、协调调度研发部门与其他部门。
基层人员	负责新产品建模，对研发成果跟踪验证及记录数据等各项具体细分工作。

报告期内，发行人研发人员中各业务板块各类人员的人均薪酬情况如下：

单位：万元/人

业务板块	人员类别	人均薪酬			
		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
农业装备	骨干人员	**41.39**	53.62	43.21	39.28
	中层人员	**27.21**	29.73	27.34	21.65
	基层人员	**17.03**	15.98	12.96	13.76
工程机械	骨干人员	-	-	38.99	38.56
	中层人员	-	-	15.22	14.84
	基层人员	-	-	8.44	8.91
三轮车辆	骨干人员	-	15.07	20.92	25.20
	中层人员	-	12.87	16.80	12.44
	基层人员	-	5.83	8.89	7.79

注：三轮车辆业务板块 2022 年人员人均薪酬为 2022 年 1-8 月数据；**2023 年 1-6 月为年化后数据**。

报告期内，发行人农业装备板块研发费用占研发费用总额的比例分别为 68.01%、80.95%、96.14%**和 100.00%**，工程机械板块和三轮车辆板块研发投入规模占比相对较低；各类别人员的研发贡献从基层人员、中层人员至骨干人员逐步提高，对应人员的人均薪酬水平也相应提升。**2023 年 1-6 月，发行人骨干人员**

和中层人员年化后人均薪酬较 2022 年降低，主要系上半年研发项目大部分仍处于开发过程中，已完成项目数量较少，因此项目完成奖金的发生金额较低；基层人员人均薪酬年化后较 2022 年增加，主要系 2023 年 4 月发行人对基层研发人员薪资进行了调整，基本工资和奖金基数得到提升。

综上，报告期内，发行人研发人员工资薪金与其研发贡献具有匹配性。

（二）说明各研究院等从事技术研发机构的研发人员配置情况，与研发项目及具体研发成果的匹配性，研发人员数量及占比与同行业可比公司的差异情况及合理性。

1、说明各研究院等从事技术研发机构的研发人员配置情况，与研发项目及具体研发成果的匹配性

（1）各研究院等从事技术研发机构的研发人员配置情况

发行人设置研究总院作为公司的研发机构，下设收获机械研究院、拖拉机研究院、智慧农业研究院、前沿技术研究院四个研究院，负责以市场需求为导向的拖拉机、轮式谷物收获机械、履带式谷物收获机械、玉米收获机械等全系列产品开发及精准作业、智能硬件、智慧农业管理决策系统的开发工作。发行人工艺工匠研究院研发人员（即工艺技术工程师）负责新产品工艺开发，其他从事技术研发的人员主要包括采购中心下属采购工程模块人员（即采购技术工程师），负责新开发零部件供应商选择及 QCD（质量、成本、交期）控制等。除此外，发行人各分子公司亦存在一定数量的研发人员，如发行人子公司雷沃传动的研发人员主要负责新产品铸件零部件和部分工装塑料模具、数模设计、新产品总成装配集成及试验测试等。

报告期各期末，发行人农业装备板块各研发部门的研发人员数量情况如下：

单位：人

机构	2023. 6. 30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
收获机械研究院	**641**	650	532	337
拖拉机研究院	**665**	671	452	259
智慧农业研究院	**126**	121	83	未成立
前沿技术研究院	**6**	-	未成立	未成立
工艺工匠研究院	**182**	172	116	113

机构	2023. 6. 30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
其他研发技术中心及研发支持岗位	**98**	82	50	6
分子公司研发人员	**74**	117	183	560
总计	**1, 792**	**1,813**	**1,416**	**1,275**

注：人数为各期末正式员工数量。

报告期内，因剥离雷沃工程机械、天津发动机破产清算和实施派生分立，发行人分子公司研发人员呈大幅下降趋势，2022 年末**及 2023 年 6 月末**分子公司研发人员为雷沃传动、诸城分公司和潍柴雷沃零部件分公司的相关人员。其他研发技术中心及研发支持岗位人员数量上涨主要系 2021 年起发行人优化研发组织架构，为满足研发需求增设了部分研发支持岗位及人员。

发行人研究总院岗位设置主要包括产品开发工程师、产品设计工程师、电控与软件工程师、技术支持技师、技术管理等岗位，其他从事技术研发的机构岗位设置主要为工艺技术工程师和采购技术工程师等，各岗位人员的工作内容如下：

岗位	主要工作内容
产品开发工程师	1、参与产品研究和规划，负责推进模块技术研究及平台模块化规划；2、负责系统开发工作、处理开发建议及制定系统方案并组织评审； 3、负责系统改进工作，处理外部输入的故障信息和改进信息，制定改进方案，推动方案落地； 4、负责产品技术文件的审核，参与开发项目总结分析以及标准转化运用及开发成本控制等。
产品设计工程师	1、负责产品整机方案布置，包括开发计划、整机三维数模、技术方案评审记录表； 2、负责产品验证跟踪； 3、负责新产品鉴定等工作。
电控与软件工程师	1、参与电控系统开发/逻辑框架/技术方案的制定和评审； 2、参与电控系统功能需求书的设计； 3、参与电控设计方案的设计与评审； 4、参与电子电控系统设计标准、测试标准、开发工具/仿真工具的开发与推广应用； 5、参与电控系统程序的设计与测试以及试验分析工作。
技术支持技师	1、依据相关试制试验计划，进行产品装配、调试试验车并按试验策划进行项目验证； 2、负责试验过程的数据采集记录、车辆状态调整，并按问题处理措施闭环整改； 3、协助试验车辆的拆检、维修。
技术管理岗	1、负责新产品开发/改进过程中的产品规划、开发流程、技术资源及标准的制定； 2、负责新产品/技术开发项目过程中所需资源的协调与沟通，为解决项目运行过程中存在的问题提供技术管理支持，推动新产品开发项目交付目标达成。
工艺技术工程师	1、负责新产品工艺性审查及工艺开发； 2、负责新产品工艺装备开发及改进；

岗位	主要工作内容
	3、负责新产品制造工程准备及验证； 4、负责新技术新工艺研究。
采购技术工程师	1、负责新产品采购工程开发，参与新产品概念开发、产品定义阶段可行性分析，新产品零部件开发过程的策划、反馈、总结； 2、负责新产品零部件目标成本控制与分析维护； 3、负责新产品零部件质量管理、改进及验收； 4、负责新产品零部件采购计划及采购订单管理。

（2）研发人员与研发项目及具体研发成果的匹配性

1）研发人员与研发项目、新增专利及软著的匹配性

报告期内，根据模拟财务报表，发行人研发人员人数与研发项目数量情况具体如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
研发人员人数（人）	**1,804**	1,579	1,072	767
研发项目数量（个）	**155**	139	94	68
平均每项目分配的人数（人/个）	**11.64**	11.36	11.40	11.28
新增专利、软著数量（个）	**181**	347	213	49
人均专利、软著贡献数量（个/人）	**0.20（已年化）**	0.22	0.20	0.06

注：为了更准确地反映研发人员人数与研发项目的匹配，上表中研发人员人数为全年月均发薪人数，与期末研发人员数量存在一定差异。

根据模拟财务报表，报告期内，发行人研发人员月度平均人数分别为 767 人、1,072 人、1,579 人**和 1,804 人**，研发项目数量分别为 68 个、94 个、139 个**和 155 个**，各期平均单个研发项目对应的研发人员人数为 11-12 人左右，基本保持稳定，研发人员配置与研发项目数量相匹配。发行人研发项目按照市场需求研究、产品开发验证与确认、过程开发验证与确认和市场验证与确认四个方面的基本开发流程和内容，设置项目经理和核心业务工程组。项目经理由项目发起人指定或竞聘产生，负责组建各业务工程组，充分发挥各工程组人员的专业优势。

报告期内，发行人农业装备板块各期新增专利及软著数量分别为 49 个、213 个、347 个**和 181 个**，各期研发人员人均贡献分别为 0.06 个/人、0.20 个/人、0.22 个/人**和 0.20 个/人（已年化）**，研发人员配置与具体研发成果相匹配。

2）研发人员与具体研发成果的匹配性

发行人农业装备板块通过持续投入研发实现了核心产品的不断更新与迭代升级。报告期内，发行人主要研发项目涉及的成果主要包括以下方面：

①在大马力高端农业机械产品领域的前沿型新产品开发，如 P8000CVT 产品开发项目对 CVT 技术路线 340 马力拖拉机产品的研发，从目前实现量产的最高 240 马力提升到 340 马力；GS180 双纵轴流产品开发项目对大型高端轮式谷物收获机械产品的研发，从目前实现量产的喂入量最高 12 公斤/秒提升到 18 公斤/秒；**水稻机 RH 平台开发项目对 RH120 平台产品的研发，从目前实现量产的喂入量最高 10 公斤/秒提升到 12 公斤/秒；**

②基于国三升级国四排放标准对已有产品平台的拓展型研发，如 P7000P2 国四产品开发、M3000 平台国四拓展机型开发项目集等项目；

③已有产品的优化或升级，如拖拉机 M5000/M6000 平台四代车身开发、**GM 升级机型开发项目**等项目；

④针对细分市场需求持续完善主要农机产品矩阵，如雷沃小型纵轴流轮式谷物收获机开发项目系为满足小地块作业市场的需求，**CH 平台开发系为适应山地丘陵作业开发的玉米收获机械新产品平台**；

⑤在其他农业机械产品领域扩充农机产品线，如自走式青贮机开发项目系发行人首次开发该品类农机产品、**电驱精量播种机、大型自走式喷杆喷雾机开发等**；

⑥在农业机械智能化和智慧农业领域的研发，包括农场管理平台开发项目、TBOX+作业质量监测系统与平台开发项目、**P7000CVT L3 级自动驾驶系统开发**等项目。

报告期内，发行人农业装备板块主要研发项目研发投入、人员配置情况、具体研发成果情况以及相关产品性能提升的具体情况如下：

单位：万元

序号	研发项目	研发投入				截至 2023 年 6 月末实施进度	项目组核心人员（人）	具体研发成果		
		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年			专利/软著（个）	研发产品	与已有产品相比的优势/差异
1	P8000CVT 产品开发	622.69	3,264.75	1,287.50	-	生产准备阶段	22	15	P8000（280-340 马力）CVT 技术路线拖拉机产品，如 TP8C3404005 机型	新产品平台的开发，CVT 技术路线进一步拓展至 340 马力拖拉机，采用 CVT 无级变速箱，提升力升级至 90KN（与之相比 P7000 平台 CVT 拖拉机的提升力为 42.5KN）
2	M5000 平台国四拓展机型开发项目集	19.24	2,086.02	-	-	TT0 验证	17	22	对已有 M5000 平台拖拉机产品的国四排放标准升级	为适应新的排放标准，对已有 M5000 平台拖拉机做系统化改进，以匹配国四标准发动机
3	P5000P1 重型国四产品开发（上柴）	-	2,047.61	11.02		已完成	17	26	P 系列拖拉机产品，如 TP5S1604101 机型	为适应新的排放标准，对已有 P5000 平台拖拉机做系统化改进，以匹配国四标准的上柴发动机
4	GS180 双纵轴流产品开发项目	1,132.38	2,041.71	-	-	试验验证阶段	43	102/7	GS 系列小麦机新产品的开发，如 GS180V1W-001 机型	新产品平台的开发，采用双纵轴流技术路线，喂入量 18 公斤/秒，具备过桥反转、割台左右仿形、作业损失监测、远程故障诊断、作业电控调整等功能，填补公司大型高端谷物收获机械产品空白
5	P7000P2 国四产品开发	-	1,823.42	1,313.77	124.99	已完成	17	25	对已有 P7000 动力换挡技术路线拖拉机的国四排放标准升级，如 TP7P1A2204-301 机型	为适应新的排放标准，开发国四标准产品，并拓展为 220 马力；同步优化动力换挡的传动系统性能
6	M3000 平台国四拓展机型开发项目集	1.86	1,636.93	-	-	用户确认阶段	18	32	对已有 M3000 平台拖拉机产品的国四排放标准升级	为适应新的排放标准，对已有 M3000 平台拖拉机做系统化改进，以匹配国四标准发动机
7	自走式青贮机开发项目	184.68	1,382.41	181.10	394.87	用户确认阶段	39	12	FA 系列青贮机产品，如 FA30A1-003、FA30A1-005 机型	全新产品开发，系公司首款青贮机产品，功率 338kW，4.5m 圆盘式割台，具备金属探测、自动磨刀、自动润滑、籽粒破碎功能

序号	研发项目	研发投入				截至 2023 年 6 月末实施进度	项目组核心人员（人）	具体研发成果		
		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年			专利/软著（个）	研发产品	与已有产品相比的优势/差异
8	M6000/M7000 平台国四拓展机型开发项目集	-	1,159.69	-	-	用户确认阶段	23	33	对已有 M6000、M7000 平台拖拉机产品的国四排放标准升级	为适应新的排放标准，对已有 M6000、M7000 平台拖拉机做系统化改进，以匹配国四标准发动机
9	农场管理平台开发项目	885.26	1,108.70	-	-	完成系统上线	34	无	农场管理平台分阶段上线	对农场管理平台在以下方面持续优化： ①辅助科学种地：数字地块、精准农业的大数据和农艺模型上线；支持地块级气象服务，地块分级、土壤成分分析、农情灾害预警、长势分析、冠层水分分析、巡田指导、卫星估产等； ②数字化农服：支持农服公司、农机合作社开展业务所需的各类系统和工作；服务大厅可以查看和发布农事作业需求，涵盖机手招募、作业调度、农机管理功能，支持农服公司和农机合作社信息化、智能化管理本组织； ③物联网：支持多种物联网设备的接入和远程管理； ④范田和区域农业监管：支持高标准示范田的样板和展示，大屏一张图综合管理本区域农事作业； ⑤持续技术优化：通过技术架构升级和持续优化，解决数据量大导致的卡顿、加载失败等问题
10	TBOX+作业质量监测系统与平台开发项目	53.95	972.55	55.54	-	用户确认阶段	46	5	收获机产量监测系统、收获机籽粒损失检测系统、收获机产量监测系统、条播机监控系统等具体应用形式	该研发项目通过自主设计 TBOX、控制器等核心零部件，并搭建软件平台，进行硬件测试、软件集成测试、软硬件联调、系统集成测试、田间测试等大量测试工作，以保证产品性能及可靠性，提升农业机械的智能化水平，对作业质量

序号	研发项目	研发投入				截至 2023 年 6 月末实施进度	项目组核心人员（人）	具体研发成果		
		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年			专利/软著（个）	研发产品	与已有产品相比的优势/差异
										进行监测
11	P7000CVT 产品开发	-	937.35	1,232.95	280.84	已完成	26	38	P7000（220-240 马力）CVT 技术路线拖拉机，如 TP7C1A2404-009 机型	系公司原有产品矩阵无法覆盖的技术路线及马力段；采用 CVT 无级变速箱，实现 0-40km/h 变速连续，根据作业负载自动匹配最佳速度，操作轻松简便；标配线控底盘、一体化智能操作平台、支持智能驾驶、标配悬浮静音驾驶室，驾乘更舒适；适用于东北、西北区域犁耕、耙地、播种等作业需求
12	拖拉机 M5000/M6000 平台四代车身开发项目	12.36	935.74	521.80	147.58	试销与批产阶段	32	24	对已有 M5000、M6000 系列拖拉机产品进行车身部件的升级，如 TM7R2A2404-003 机型	对拖拉机车身进行改造升级，具体包括：①室内耳旁噪声低，由 88-89dB 降到 80-81dB；②密封提升，正压驾驶室，室内外压差由 10-30Pa，增加到 150-180Pa；③前视野改善，遮挡半径由 10.7-11m 减小到 9.5-9.9m；④室内空间加宽 110mm；⑤方向管柱由前后调节升级为四向调节
13	甘蔗联合收获机 GB 平台开发项目	-	780.52	480.10	-	已完成	23	4	甘蔗收获机产品，如 4GQ-1B、4GQ-1C 机型	甘蔗收获机 GB 平台新产品开发，该小型甘蔗收获机平台适用种植行距大于 0.95m 的甘蔗收获，转弯半径 6.8m，选装四驱，适应性好
14	全新四行茎穗兼收玉米机开发-黄贮机型	-	594.64	16.20	1,066.41	已完成	30	7	CF 系列玉米机产品，如 CF4R1Q-001 机型	新产品平台的开发，采用卧辊式摘穗和滚刀切碎技术路线，相比摘穗剥皮型玉米机，增加玉米秸秆切碎回收功能，提升作业效率。匹配 4 行 580mm 行距卧辊式割台，静液压驱动，5 组槽辊剥皮机，切碎效果好，作业效率高
15	雷沃小型纵轴流	-	245.78	582.43	328.41	已完成	37	10	GR 系列小麦机产品，	新产品平台开发，采用单纵轴流技术路

序号	研发项目	研发投入				截至 2023 年 6 月末实施进度	项目组核心人员（人）	具体研发成果		
		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年			专利/软著（个）	研发产品	与已有产品相比的优势/差异
	轮式谷物收获机开发项目								如 GR80V1W-001 机型	线，喂入量 8 公斤/秒，填补公司小型纵轴流产品空白；小型纵轴流产品具备价格优势，且转向灵活、重心低，在地块较小区域适应性强
16	P7000 平台产品开发	-	106.69	222.46	3,334.08	已完成	25	25	P7000（220-240 马力）拖拉机，如 TP7P2404308、TP7P2404305 机型	动力换挡技术路线拖拉机产品开发，实现 4 个档位动力换挡及动力换向；具备电控 PTO，电控四驱，电控差速锁
17	农业装备匹配国四排放发动机产品开发（小麦机）	0.51	81.74	814.08	553.33	已完成	38	14	对已有 GE、GR、GM 平台轮式谷物收获机械的国四排放标准升级，如 GE90L4W-005 等机型	为适应新的排放标准，对已有 GE、GR、GM 平台轮式谷物收获机械产品做系统化改进，以匹配国四标准发动机，同时对部分机型的配置和作业效率进行优化
18	P5000 重型产品开发	-	-	2,646.10	350.96	已完成	21	26	P5000 系列拖拉机新产品开发，如 TP5S1604003 机型	在 P5000 产品平台上开发新的子系列产品，新增 160 马力产品，同步进行其他配置优化，牵引力和提升力均有所提高
19	甘蔗收获机业务开发项目	-	-	551.69	655.68	已完成	32	4	甘蔗收获机产品，如 4GQ-1 机型	甘蔗收获机 GA 平台新产品开发，该中型甘蔗收获机平台，整机采用电液智能控制，适应种植行距大于 1.1m 及大垄双行的甘蔗收获。转弯半径 7.2m，风机、切段等模块转速可调，驾乘舒适，可靠性好
20	**P7000CVT L3 级自动驾驶系统开发**	**1,238.10**	**230.52**	**-**	**-**	**产品验证阶段**	**33**	**-**	**自动驾驶系统**	**通过融合感知、卫星定位、作业路径规划和整机控制等技术，实现拖拉机自动执行田间作业任务，同时能对作业状态进行远程监控；配备 L3 自动驾驶系统的拖拉机能够节省劳动力，提高效率，作业任务高度一致和准确，同时收集和**

序号	研发项目	研发投入				截至2023年6月末实施进度	项目组核心人员（人）	具体研发成果		
		2023年1-6月	2022年	2021年	2020年			专利/软著（个）	研发产品	与已有产品相比的优势/差异
										分析作业数据,对农业生产管理提供决策支撑
21	CH平台开发	1,024.57	-	-	-	试销与批产阶段	38	18	CH系列玉米机产品，如CH4P1-002、CH4P1-003机型	新产品平台开发,采用板式摘穗技术路线，相比公司其它系列玉米机产品，整机重心低，割台倾角低，适应山地丘陵作业，收获倒伏玉米效果好。匹配4行板式割台，600mm宽升运器，四轮驱动，液压跑步机，籽粒提升，冷暖空调，整机作业效率、性能和舒适性高
22	GM升级机型开发项目	830.84	416.58	-	-	试验验证阶段	44	18	GM系列小麦机产品，如GM120V2W-003、GM120V2W-004机型	全新开发GM系列升级产品,采用切流+单纵轴流技术路线，脱粒滚筒加宽加长，清选室加宽，3.25m割台，新版Armrest，喂入量达到12公斤/秒，作业效率和舒适性显著提升,满足中原地区规模经营主体对产品效率提升的需求
23	电驱精量播种机	371.15	296.80	393.53	-	工程开发与产品验证阶段	18	7	电驱精量播种机产品	电驱精量播种机采用雷沃自主研发气吸式排种器和电驱控制系统，电驱播种、液压施肥，一键调节播种量和施肥量，通过ISOBUS连接拖拉机实现机具协同，支持TBOX作业数据实时上传云平台，播种单体采用品字形布局，适用于农垦地区垄上三行播种
24	大型自走式喷杆喷雾机开发	321.65	723.62	-	-	工程开发与产品验证阶段	41	-	自走式喷杆喷雾机产品，型号为W4H27-001	全新平台产品开发，全液压四轮驱动、四轮转向、轮距液压自动调节，自动变量喷雾系统，选装风幕防飘系统，视觉对行系统,填补国内大型自走式喷杆喷雾机空白

序号	研发项目	研发投入				截至2023年6月末实施进度	项目组核心人员（人）	具体研发成果		
		2023年1-6月	2022年	2021年	2020年			专利/软著（个）	研发产品	与已有产品相比的优势/差异
25	水稻机RH平台开发	188.96	534.80	141.90	189.52	产品验证阶段	23	32	RH系列水稻机产品，如RH120V1G-001机型	新产品平台开发，采用单纵轴流技术路线，喂入量达到12公斤/秒，满足东北地区规模经营主体对产品效率提升的需求。整车电控操纵，匹配220马力发动机、4.0m割台，采用双风机清选技术、双泵双马达驱动技术，整机作业高效、适应性强、舒适性高
合计		6,888.21	23,408.58	10,452.16	7,426.68	-	-	-	-	-

注：TTO验证指小批量试生产前按工艺文件使用批产装备在生产线上生产的方式验证工艺文件和装备。

综上，发行人各研究院等从事技术研发机构的研发人员配置合理，与研发项目及具体研发成果具有匹配性。

2、研发人员数量及占比与同行业可比公司的差异情况及合理性

报告期内，公司研发人员数量及占比与可比公司的对比情况如下：

单位：人

公司简称	2022 年		2021 年		2020 年	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
一拖股份（601038.SH）	1,145	16.03%	1,172	15.76%	1,193	15.89%
沃得农机（在审）	1,536	9.56%	1,600	9.92%	1,186	7.81%
星光农机（603789.SH）	57	11.49%	53	9.98%	60	10.54%
新研股份（300159.SZ）	70	4.96%	92	6.02%	204	11.44%
英虎机械（在审）	85	9.16%	84	9.10%	59	9.20%
平均值	**579**	**10.24%**	**600**	**10.16%**	**540**	**10.98%**
发行人	**1,813**	**20.70%**	**1,416**	**16.70%**	**1,275**	**13.09%**

注：上表中英虎机械人数为月平均人数，其他可比公司及发行人人数均为各期末数量，数据来源于可比公司招股说明书、年度报告等公开披露文件；**可比公司未披露 2023 年 1-6 月研发人员人数**。

截至 2022 年末，发行人研发人员中本科及以上学历人数占比 85.27%，高于同行业可比公司平均水平，具体对比情况如下：

单位：人

公司简称	研发人员数量	其中：本科及以上学历人数	研发人员中本科及以上学历人数占比
一拖股份（601038.SH）	1,145	1,028	89.78%
沃得农机（在审）	1,536	204	13.28%
星光农机（603789.SH）	57	31	54.39%
新研股份（300159.SZ）	70	47	67.14%
英虎机械（在审）	82	未披露	未披露
平均值	**578**	**328**	**56.15%**
发行人	**1,813**	**1,546**	**85.27%**

注：上表中可比公司及发行人人数均为各期末数量，数据来源于可比公司招股说明书、年度

报告等公开披露文件；**可比公司未披露 2023 年 6 月末研发人员相关情况**。

报告期内，发行人高度重视技术创新和研发，拖拉机研究院、收获机械研究院等主要研发部门均加大了对研发人员的招聘培养力度，研发人员占比呈现上升趋势，高于同行业可比公司平均水平，与一拖股份研发人员占比较为接近。

发行人研发人员占比相对较高的主要原因如下：

（1）同行业可比公司主要专注于某一类农机产品的研发、生产和销售（如沃得农机主要以水稻联合收割机为主，英虎机械主要以玉米收获机械为主等）；发行人业务范围涉及拖拉机、轮式谷物收获机械、履带式谷物收获机械、玉米收获机械、农机具、零部件等多个方面，研究总院承担全系列农机产品的设计研发工作；随着市场需求增加，发行人农业装备业务发展向好，研发项目逐年增加，对研发人才的需求亦快速增加；

（2）农业装备的使用场景较为复杂，不同地域、不同气候造就工况和作物的差异，为提升竞争力，发行人的拖拉机、收获机械等产品在各地区需要有差异化的主销产品，产品种类的复杂化导致对研发投入需求较多，因此对研发人才投入的要求也相应较高；

（3）发行人实施科技创新战略，加大了科技创新投入，重点是对研发人才的投入，通过校园招聘、社会招聘等大量吸纳人才，持续推动产品研发和技术创新，为公司快速、健康发展提供优质人才梯队保障。

（三）说明非研发人员参与研发项目的工时测算依据，研发工时及研发费用占比；论证工艺定额核定、质量检测、采购工程策划、目标成本控制等工作属于研发工作的合理性，分析是否存在研发人员与生产人员混同的情形。

1、说明非研发人员参与研发项目的工时测算依据，研发工时及研发费用占比

报告期内，发行人存在非研发人员从事辅助研发工作的情况，发行人制定了《研发费用归集流程及内部控制规范》等相关制度，对非研发人员从事研发活动的相关工时测算进行了规定，具体如下：

对于发行人研发项目使用非研发人员，由研发部门在 OA 系统提出开发计划，

经研发部门、业务部门领导分别审核和签字确认后，具体人员开始参与研发活动。非研发人员所属部门指派专人负责记录非研发人员在研发辅助工作上投入的工时，形成《研发项目人员工时记录表》，按月通过 OA 系统提报至人力资源部。人力资源部根据研发活动投入工时占比计算当月薪酬应计入研发费用的金额，填制《研发项目人员费用分配表》，财务部根据工资明细表进行账务处理。

报告期内，发行人非研发人员参与研发活动的工时及薪酬占比情况如下：

单位：万小时、万元

期间	从事研发活动		从事非研发活动		非研发人员从事研发活动的工时占其总工时的比例
	工时	薪酬	工时	薪酬	
2023 年 1-6 月	**3.26**	**142.48**	**8.23**	**389.93**	**28.40%**
2022 年	6.84	278.72	16.83	710.60	28.90%
2021 年	8.98	353.69	27.31	1,045.15	24.75%
2020 年	-	-	-	-	-

发行人 2020 年存在非研发人员参与研发活动的情形，但因非研发人员工时记录等相关制度流程不完善，未能准确记录非研发人员在研发辅助工作上投入的工时，因此未将相关人员薪酬按工时比例分摊计入研发费用。2020 年底纳入潍柴集团体系内后，发行人进一步完善非研发人员参与研发项目的工时测算流程和制度，并开始根据非研发人员实际参与研发项目的情况将其薪酬按比例计入研发费用。**报告期内**，发行人对于非研发人员的工时分配系根据项目需要及其实际工时进行分配，因此存在一定波动性。

报告期内，发行人参与研发活动的非研发人员薪酬在研发费用的占比情况如下：

单位：万元

研发费用中员工薪酬	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
专职研发人员	**16,650.13**	**99.15%**	29,182.63	99.05%	17,095.88	97.97%	11,089.51	100%
参与研发项目的非研发人员	**142.48**	**0.85%**	278.72	0.95%	353.69	2.03%	-	-
合计	**16,792.61**	**100%**	**29,461.35**	**100%**	**17,449.57**	**100%**	**11,089.51**	**100%**

报告期内，发行人参与研发项目的非研发人员薪酬占比分别为 0.00%、2.03%、

0.95%和 0.85%，整体占比较低，2022 年发行人增加了专职研发人员的数量，对非研发人员参与研发项目的需求减少。

综上，报告期内，发行人按照工时标准将非研发人员薪酬归集至研发费用和其他成本费用，划分标准清晰且分摊方法准确，符合企业会计准则要求。

2、论证工艺定额核定、质量检测、采购工程策划、目标成本控制等工作属于研发工作的合理性，分析是否存在研发人员与生产人员混同的情形

（1）论证工艺定额核定、质量检测、采购工程策划、目标成本控制等工作属于研发工作的合理性

发行人研发项目组内一般会设置制造工程（工艺）组、质量工程组、采购工程组及目标成本组开展工艺定额核定、质量检测、采购工程策划、目标成本控制等工作，各组具体负责的研发工作内容及人员情况如下：

制造工程（工艺）组人员来自工艺工匠研究院，负责新产品工艺开发、装配、焊接、冲压等工艺文件设计、工装模具设计、制造与验收、生产验证策划、生产验证组织与评价等与新产品工艺开发和新产品创制相关工作，不从事量产机型的工厂生产工作。发行人工艺工匠研究院中新产品工艺设计、工装设计和新产品项目管理模块员工负责新产品开发相关工作，其薪酬在研发费用中核算，其余工装制造、招标管理、工程建设管理等模块人员薪酬不在研发费用中核算。

质量工程组人员来自质量部的新产品质量管理模块，负责新开发零部件及产品的质量目标设定、过程质量控制、检验手段开发、质量控制手册、新产品质量控制要素开发及新产品零部件检验所用检具、检验文件编制、新产品零部件检验等新产品开发质量控制相关工作，其专注于负责新产品开发过程中的质量检测相关工作，不属于生产相关工作。发行人质量部仅新产品质量管理模块员工负责研发工作，其余负责生产相关质量管理工作的人员薪酬不在研发费用中核算。

采购工程组人员来自采购中心的采购工程模块，负责按照设计工程师下发的图纸进行供应商定点、新产品零部件生产过程技术开发与指导、新产品零部件组织过程管控、生产用工装模具验收、PPAP（生产件批准程序）批准等新产品所需零部件开发全过程，其专注于负责研发过程中的采购工作，不属于生产相关工作。发行人负责生产相关采购工作的人员隶属于采购中心的共享模块和采购订单

模块，其薪酬不在研发费用中核算。

目标成本组人员来自价值工程部的工艺价值模块，负责新产品从立项阶段的投入产出测算、经济性收益分析，以及后续开发过程中新开发零部件成本核算及新产品物料成本测算，按照不同开发阶段进行项目收益分析，用于开发过程决策，其专注于负责新产品开发过程中的测算分析工作，不属于生产相关工作。发行人价值工程部仅工艺价值模块员工负责新产品研发相关工作，其余未负责新产品研发工作的人员薪酬不在研发费用中核算。

综上，发行人研发项目中工艺定额核定、质量检测、采购工程策划、目标成本控制等工作与新产品开发紧密相关，属于研发工作具有合理性。

（2）分析是否存在研发人员与生产人员混同的情形

发行人研发人员与生产人员有明确的部门和岗位职责分工，研发人员均服务于公司研发相关活动，不存在研发人员与生产人员混同的情形，不存在研发人员从事生产相关工作的情形。发行人研发活动有完善的研发流程，和生产活动显著不同，属于研发活动的直接材料、人工、费用归集为研发费用，属于生产活动的直接材料、人工、费用归集为生产成本，不存在应计入生产成本而计入研发费用的情形。

（四）说明报告期内咨询费的具体构成，软件安装实施、外聘专家等具体情况（包含购置对象和金额等）。

1、说明报告期内咨询费的具体构成

根据法定财务报表，报告期内，发行人研发费用中咨询费分别为 45.69 万元、481.76 万元、1,594.59 万元**和 972.82 万元**，主要系发行人农业装备板块研发活动产生。根据模拟财务报表，报告期内，发行人研发费用中咨询费分别为 39.77 万元、475.38 万元、1,589.86 万元**和 972.82 万元**，咨询费主要为因研发活动产生的软件安装实施费、专家咨询费和技术咨询费，均为公司研发活动中实际发生的必要服务费用，具体构成如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
软件安装实施费	**428.53**	797.06	47.32	-

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
专家咨询费	**467.24**	289.97	173.55	7.37
技术咨询费	**77.05**	502.83	254.51	32.40
合计	**972.82**	**1,589.86**	**475.38**	**39.77**

2、软件安装实施、外聘专家等具体情况（包含购置对象和金额等）

（1）软件安装实施费用的具体情况

根据模拟财务报表，报告期内，发行人研发费用中软件安装实施费用分别为 0.00 万元、47.32 万元、797.06 万元**和 428.53 万元**，呈现上升趋势，主要系 2020 年底纳入潍柴集团体系内开始，特别是 2022 年以来，发行人加大研发投入，全面升级产品结构，对各类研发辅助软件系统的需求显著上升，对应的部署、实施、咨询等费用等同步增加，均为公司研发活动中实际发生的必要服务费用。

2023 年 1-6 月，发行人软件安装实施费的主要构成情况如下：

单位：万元

软件名称	供应商名称	金额	占总软件安装实施费用比例	软件用途
Teamcenter 系统	**上海坤德信息科技有限公司**	**156.60**	**36.54%**	**用于为产品提供生命周期管理**
阿里云服务器	**阿里云计算有限公司（由潍柴智能科技统一采购）**	**83.32**	**19.44%**	**用于部署农场管理平台，用于数字种植、农机管家、智能驾驶、农情监测、无人机管理、机手撮合、业财管理等功能**
LS-Dyna 软件	**上海迅仿工程技术有限公司**	**74.81**	**17.46%**	**用于研究结构动力学问题中涉及大变形、复杂材料模型和接触情况的物理现象。**
合计		**314.73**	**73.44%**	**-**

2022 年，发行人软件安装实施费的主要构成情况如下：

单位：万元

软件名称	供应商名称	金额	占总软件安装实施费用比例	软件用途
Romax 软件	中鼎联合（北京）科技有限公司	260.42	32.67%	用于变速箱、车桥、减速箱及精密传动部件开发
研发项目管理系统	上海汉得信息技术股份有限公司（300170.SZ）	137.51	17.25%	用于研发项目信息化管理，跟进项目进展、管理项目费用
实验数据管理系统	北京瑞风协同科技股份有限公司	91.51	11.48%	用于物理样机验证设计的数据管理平台，以业务管理和

软件名称	供应商名称	金额	占总软件安装实施费用比例	软件用途
				数据管理为核心，通过与专业的数据处理、分析工具进行整合，提高试验业务效率
EDEM 离散元分析软件	北京合工仿真技术有限公司	81.42	10.21%	用于颗粒级的固-液相系统的建模：对施加在机器零件的载荷进行仿真分析，并将结果直接导出到所选的结构分析工具中
亚马逊云服务器	杭州勤易科技有限公司	71.00	8.91%	用于支持农场管理平台卫星遥感服务，提供卫星数据及相关产品存储与处理服务
合计		**641.85**	**80.53%**	-

综上，发行人研发费用中软件安装实施等费用均因公司研发活动而发生，列入研发费用核算具有合理性。

（2）专家咨询费的具体情况

根据模拟财务报表，报告期内，发行人研发费用咨询费中专家咨询费分别为 7.37 万元、173.55 万元、289.97 万元**和 467.24 万元**，主要系公司聘用长期技术顾问、专家提供产品工艺和设计支持服务相关费用以及与公司技术和产品开发相关的专家鉴定或评审费用，该等费用均与日常研发活动密切相关。报告期内，发行人聘用长期技术顾问共涉及 **24** 名专家，具体情况如下：

单位：万元、人、万元/人/年

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
专家咨询费	**467.24**	289.97	173.55	7.37
其中：长期技术顾问费用	**457.04**	279.34	153.54	-
长期技术顾问人数	**21**	19	18	-
平均顾问费用	**21.76**	14.70	8.53	-

报告期内，发行人单年（期）支付长期技术顾问费用超过 20.00 万元的主要外聘专家情况如下：

单位：万元

序号	姓名	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	专家任职单位	专家背景
1	韩树丰	211.99	-	-	潍柴北美公司	美籍华人，2014 年被推选为美国农业与生物工程师协会精细农业学术委员会主席，在农业机械领域有 20 多年的工作经验，领导和参与了包括 GPS 导航、机器

序号	姓名	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	专家任职单位	专家背景
						视觉导航、激光导航、多传感器融合技术、导航路径规划、自动驾驶控制器的设计等项目；获得了 22 项发明专利
2	**平井正雄**	**65.27**	**-**	**-**	**潍柴鸿基科技株式会社**	**历任洋马株式会社拖拉机研发部担当、课长、高级专家；安跨株式会社技术课课长；在洋马株式会社工作多年，一直从事拖拉机整机传动系设计工作，专业经验丰富；获得了 21 项专利**
3	**古川浩二**	**30.74**	**-**	**-**	**潍柴鸿基科技株式会社**	**历任井关农机株式会社拖拉机技术部担当、课长、部长；井关农机（印尼）驻在董事；井关农机株式会社农业事业部（北海道）副部长、开发制造部部长；从小型到大型拖拉机研发经验丰富；获得了 10 项专利**
4	孙宜田	**20.53**	39.19	26.52	山东省农业机械科学研究院	正高级工程师，现任山东省农业机械科学研究院农业装备智能化技术创新团队主任。 主要从事智能农业装备、无人驾驶、传感器与物联网技术的研发和应用工作，主持或参与国家和省部级科研项目 15 项；获山东省科技进步奖等省部级奖励 10 余项；获得科技成果 20 余项，其中国际领先水平成果 2 项，国际先进水平成果 5 项；发表论文 30 余篇，授权国内外专利 70 件，获得软著 50 余件，牵头制定农业农村部推广鉴定大纲 1 项。
5	陈刚	**10.73**	21.46	14.28	山东省农业机械科学研究院	高级工程师，现任山东省农业机械科学研究院农业装备智能化技术创新团队成员。 主要从事农业装备智能化控制技术研究工作，主持或参与国家重点研发计划子课题 4 项，参与山东省重点研发计划 5 项；获得山东省科技进步奖二等奖 3 项，主持省主推技术 1 项，参与转化科技成果 2 项，发表论文 10 篇，参与制定山东省地方标准 2 项，获得专利 20 项、软件著作权 17 项。
6	李青龙	**10.73**	21.46	14.24	山东省农业机械科学研究院	高级工程师，现任山东省农业机械科学研究院农业装备智能化技术创新团队副主任。 主要从事智能农业装备技术研究开发工作。主持或参与国家和省部级课题 16 项；取得国际先进成果 3 项、国内领先成果 7 项；先后获山东省科技进步二等奖 2 项，中国商业联合会科学技术一等奖 1 项，中国机械工业科学技术二等奖 1 项，其他奖励 10 余项；发表论文 17 篇，授权各类专利 65 项，获得软件著作权 16 项，

序号	姓名	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	专家任职单位	专家背景
						制定山东省地方标准 4 项。
7	孙永佳	10.73	20.48	14.33	山东省农业机械科学研究院	高级工程师，现任山东省农业机械科学研究院农业装备智能化技术创新团队成员。 任职期间主要从事农业装备智能化控制技术研究，主持国家重点研发计划子课题 2 项，参与山东省重点研发计划 4 项；获得山东省科技进步奖二等奖 3 项，转化科技成果 2 项，发表论文 14 篇，制定山东省地方标准 2 项；获得专利 37 项、软件著作权 34 项。

注：向潍柴北美公司和潍柴鸿基科技株式会社专家支付的咨询费中含代缴增值税。

综上，发行人研发费用中外聘专家费均因发行人研发活动产生，列入研发费用核算具有合理性。

（3）技术咨询费的具体情况

根据模拟财务报表，报告期内，发行人研发费用咨询费中技术咨询费分别为 32.40 万元、254.51 万元、502.83 万元**和 77.05 万元**，主要系因研发项目需求发生的方案设计、可行性分析等咨询服务费用，该等费用与发行人研发项目实施密切相关。报告期内，发行人累计支付技术咨询费金额高于 100 万元的对象具体情况如下：

单位：万元

期间	供应商名称	金额	主要服务内容
2022 年	AVL List GmbH（李斯特公司）	426.45	完成悬浮前桥开发；分析 P7000CVT 拖拉机噪音主要原因并制定解决方案；提供相关分析方法、测试方法以及解决思路
2021 年	VDS Getriebe GmbH（VDS 公司）	116.55	P6000P3 机型传动系模块动力换挡系统结构分析、校核、润滑原理仿真、控制系统设计

AVL List GmbH（李斯特公司）成立于 1948 年，是全球规模最大的从事内燃机设计开发、动力总成研究分析以及有关测试系统和设备开发制造的公司，致力于动力总成系统以及大型发动机的开发、模拟和测试技术，具有领先的技术优势和丰富的研发经验。VDS Getriebe GmbH（VDS 公司）是一家专门从事车辆驱动系统开发的公司，在变速器、电控、液压等传动系统开发方面有着丰富的经验，根据《凯博易控车辆科技（苏州）股份有限公司科创板首次公开发行股票招股说明书》披露，其子公司苏州凯博易控驱动科技有限公司与 VDS 公司曾于 2016 年

签署《采购合同》，约定由 VDS 公司向苏州凯博易控驱动科技有限公司提供减速箱。发行人向 AVL List GmbH（李斯特公司）和 VDS Getriebe GmbH（VDS 公司）采购研发服务具有合理性。

综上，发行人研发费用中技术咨询费均因发行人研发活动产生，列入研发费用核算具有合理性。

二、中介机构的核查

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取发行人报告期各期员工花名册和工资表，查看报告期各期研发人员的数量及平均薪酬等情况，查询同行业可比公司公开资料，整理计算其研发人员人均薪酬，对比分析人员平均薪酬差异情况；了解报告期内研发人员职能分布情况，分析研发人员薪酬与其职能、研发贡献的匹配情况；

2、获取发行人研发部门组织架构及职能职责设置情况，获取报告期内研发人员明细、新增专利与软著明细，了解研发人员与研发项目对应情况，了解主要研发项目人员配置情况与成果转化情况；查阅同行业可比公司年度报告、招股说明书等公开资料，对比同行业可比公司研发人员数量及占比情况与发行人的差异；

3、了解发行人研发活动及研发人员的认定标准，获取研发项目人员工时记录表和人员花名册，复核发行人报告期内非研发人员从事研发活动以及非研发活动的工时及薪酬分配情况，检查相关会计核算情况；了解发行人研发费用中研发工时填报、薪酬管理等相关的内部控制，对研发业务循环执行穿行、控制测试，评价内部控制设计、运行的有效性；对发行人研发人员进行访谈，了解工艺定额核定、质量检测、采购工程策划、目标成本控制等岗位的具体工作内容；获取报告期各期人员明细，获取发行人研发项目明细表，并查阅发行人主要研发立项、研发实施及项目验收资料，结合工作岗位及实际工作内容核查是否从事研发工作，是否存在研发人员与生产人员混同的情形；

4、分析研发费用咨询费的具体构成，获取咨询费明细表进行分析复核，确认咨询费计入研发费用的合理性；对研发费用咨询费进行抽样测试，检查合同、发票、付款审批单等支持性文件，核查相关账务及会计处理是否准确。

（二）核查结论

经核查，保荐人认为：

1、报告期内发行人研发人员数量和平均薪酬水平均呈现上升趋势，变化具备合理性；发行人研发人员人均薪酬高于同行业可比公司的平均值，主要系发行人注重研发创新，为研发人员提供行业内具有较强竞争力的薪酬水平，具有合理性；发行人研发人员工资薪金与其研发贡献具有匹配性；

2、发行人研发机构及岗位设置、研发人员配置与研发项目及具体研发成果的数量与趋势具有匹配性；发行人研发人员数量及占比高于同行业可比公司的平均水平，主要系发行人业务范围广、产品种类复杂化及注重创新的需要，具有合理性；

3、发行人按照工时标准将非研发人员薪酬归集至研发费用和其他成本费用，划分标准清晰；发行人工艺定额核定、质量检测、采购工程策划、目标成本控制等均系围绕新产品开发开展的工作，不属于生产相关工作，属于研发工作具有合理性；发行人研发人员与生产人员有明确的部门和岗位职责分工，研发人员均服务于公司研发相关活动，不存在研发人员与生产人员混同的情形，不存在研发人员从事生产相关工作的情形；

4、发行人咨询费主要为因研发活动产生的软件安装实施费、专家咨询费和技术咨询费，列入研发费用核算具有合理性。

基于申报会计师执行的上述核查工作，就申报财务报表整体公允反映而言，申报会计师认为：

1、发行人陈述的报告期内研发人员数量和平均薪酬水平均呈现上升趋势，变化具备合理性；发行人研发人员人均薪酬高于同行业可比公司的平均值，主要系发行人注重研发创新，为研发人员提供行业内具有较强竞争力的薪酬水平，具有合理性；发行人研发人员工资薪金与其研发贡献具有匹配性与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

2、发行人陈述其研发机构及岗位设置、研发人员配置与研发项目及具体研发成果的数量与趋势具有匹配性；发行人研发人员数量及占比高于同行业可比公司的平均水平，主要系发行人业务范围广、产品种类复杂化及注重创新的需要，

具有合理性与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

3、发行人陈述其按照工时标准将非研发人员薪酬归集至研发费用和其他成本费用，划分标准清晰；发行人工艺定额核定、质量检测、采购工程策划、目标成本控制等均系围绕新产品开发开展的工作，不属于生产相关工作，属于研发工作具有合理性；发行人研发人员与生产人员有明确的部门和岗位职责分工，研发人员均服务于公司研发相关活动，不存在研发人员与生产人员混同的情形，不存在研发人员从事生产相关工作的情形与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

4、发行人陈述其咨询费主要为因研发活动产生的软件安装实施费、专家咨询费和技术咨询费，列入研发费用核算具有合理性，与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

问题 10：关于应收账款涉诉及坏账计提的充分性

根据申报材料及审核问询回复：

（1）报告期各期，发行人农业板块逾期应收账款期后回款比例分别为 74.76%、65.18%和 42.33%。报告期各期末，农业装备业务涉诉的应收账款金额分别为 44,373.48 万元、37,483.92 万元和 38,813.45 万元。

（2）报告期各期，应收账款前五大客户中，除 Agromash Holding KZ JSC 以外，均不是销售前五大客户，计提坏账金额较大，未对坏账计提原因进行说明。

（3）2022 年应收账款余额第一大客户雷沃北大荒为发行人关联方，应收账款期末余额为 5,552.23 万元，已计提坏账准备 1,985.12 万元。

（4）2021 年应收账款余额第一大客户邯郸市永盛农机有限公司应收账款期末余额为 3,251.67 万元，计提坏账准备 3,178.67 万元，2022 年应收账款期末余额为 4,088.47 万元，计提坏账准备 4,076.47 万元。在 2021 年坏账准备较大的情况下 2022 年仍然向该客户进行销售。

（5）公司仅披露模拟财务报表报告期各期末公司应收账龄账龄分布情况和截至 2023 年 4 月 30 日的期后回款情况，未披露完整财务报表各期末的相关情况。

请发行人：

（1）说明报告期内逾期应收账款主要客户的财务状况及信用风险，坏账准备计提的充分性；存在较多涉诉纠纷款项的情况及原因，诉讼纠纷的进展及后续款项清偿情况，坏账准备计提情况（是否已单项计提坏账准备）及其充分性，坏账计提政策与同行业的差异情况及合理性；截至 2023 年 6 月 30 日，逾期应收账款的回款比例。

（2）说明报告期内不同领域业务（如农业装备、工程机械及三轮车辆）的收款政策及变化情况，按业务领域分别列示应收账款主要客户情况，并说明其信用政策及变化情况、账龄分布、信用风险、回款周期、坏账计提等情况；应收账款前五大客户与销售前五大客户存在较大差异的原因。

（3）说明对雷沃北大荒销售的具体情况；应收账款账龄和逾期情况，坏账

计提的原因及充分性。

（4）说明在 2021 年坏账准备较大的情况下 2022 年仍然向邯郸市永盛农机有限公司进行销售的原因及商业合理性；该客户经营状况和信用风险。

（5）披露完整财务报表各期末公司应收账龄账龄分布情况和截至目前的最新期后回款情况。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明和补充披露

（一）说明报告期内逾期应收账款主要客户的财务状况及信用风险，坏账准备计提的充分性；存在较多涉诉纠纷款项的情况及原因，诉讼纠纷的进展及后续款项清偿情况，坏账准备计提情况（是否已单项计提坏账准备）及其充分性，坏账计提政策与同行业的差异情况及合理性；截至 2023 年 6 月 30 日，逾期应收账款的回款比例。

1、报告期内逾期应收账款主要客户的财务状况及信用风险，坏账准备计提的充分性

报告期各期末，发行人农业装备板块前五大逾期应收账款客户的具体情况如下：

单位：万元

2023 年 6 月末					
序号	客户名称	应收账款原值	坏账金额	坏账准备计提比例	经营情况
1	雷沃北大荒	4,809.58	1,934.22	40.22%	亏损
2	邯郸市永盛农机有限公司	4,088.47	4,076.47	99.71%	诉讼
3	连云港市雷沃农机销售有限公司	3,146.59	3,140.59	99.81%	诉讼
4	鹰潭市福神汽贸有限公司	2,867.16	2,713.16	94.63%	诉讼
5	河南恒顺农业机械有限公司	2,147.13	2,139.13	99.63%	诉讼
合计		17,058.93	14,003.57	82.09%	-
2022 年末					
序号	客户名称	应收账款原值	坏账金额	坏账准备计提比例	经营情况
1	雷沃北大荒	5,552.23	1,985.12	35.75%	亏损

2	邯郸市永盛农机有限公司	4,088.47	4,076.47	99.71%	诉讼
3	连云港市雷沃农机销售有限公司	3,146.59	3,140.59	99.81%	诉讼
4	鹰潭市福神汽贸有限公司	2,869.46	2,715.46	94.63%	诉讼
5	正阳县兴业商贸有限公司	2,602.23	130.11	5.00%	正常
合计		**18,258.98**	**12,047.75**	**65.98%**	-
2021 年末					
序号	**客户名称**	**应收账款原值**	**坏账金额**	**坏账准备计提比例**	**经营情况**
1	邯郸市永盛农机有限公司	4,141.55	4,129.55	99.71%	诉讼
2	连云港市雷沃农机销售有限公司	3,146.59	3,140.59	99.81%	诉讼
3	鹰潭市福神汽贸有限公司	2,869.46	2,715.46	94.63%	诉讼
4	河南恒顺农业机械有限公司	2,205.83	2,197.83	99.64%	诉讼
5	依安县犇鑫农机有限责任公司	1,842.45	1,762.45	95.66%	诉讼
合计		**14,205.90**	**13,945.90**	**98.17%**	-
2020 年末					
序号	**客户名称**	**应收账款原值**	**坏账金额**	**坏账准备计提比例**	**经营情况**
1	邯郸市永盛农机有限公司	5,091.61	3,662.91	71.94%	诉讼
2	连云港市雷沃农机销售有限公司	3,146.59	2,949.86	93.75%	诉讼
3	鹰潭市福神汽贸有限公司	2,869.46	2,715.46	94.63%	诉讼
4	The Agricultural Bank of Sudan	2,868.00	1,099.21	38.33%	正常
5	鄂尔多斯市和鑫农机有限责任公司	2,508.27	2,500.27	99.68%	诉讼
合计		**16,483.93**	**12,927.71**	**78.43%**	-

注：**截至 2023 年 6 月末及 2021 年末，**发行人对河南恒顺农业机械有限公司的应收账款金额**2,147.13 万元和** 2,205.83 万元系农业装备业务应收账款，不含发行人母公司曾从事工程机械业务对应的应收账款**562.74 万元和** 562.74 万元。

以上发行人主要逾期应收账款客户，除雷沃北大荒、正阳县兴业商贸有限公司以及 The Agricultural Bank of Sudan 外，其余均为涉诉客户。具体情况如下：

（1）雷沃北大荒

雷沃北大荒成立于 2010 年 12 月，报告期内曾为发行人控股子公司，原由发行人持股 67%，北大荒集团黑龙江松花江农场有限公司持股 33%，属于当地政府招商引资项目。因历史原因雷沃北大荒自身房产瑕疵率较高，为剥离瑕疵房产，2022 年 8 月发行人通过派生分立将雷沃北大荒剥离至启星机械，现为发行人关

联方。

截至**2023 年 6 月 30 日**，发行人对雷沃北大荒应收账款为**4,809.58 万元**，主要系雷沃北大荒通过 SKD（半散件组装）模式向发行人采购主要部件导致经营性欠款。雷沃北大荒从发行人采购零部件后自行生产、组装并销售中小型拖拉机，但由于其产品线较窄，尤其近年来市场需求逐渐向大马力拖拉机倾斜，使得雷沃北大荒持续亏损。因此，发行人将雷沃北大荒认定为风险类客户，并基于雷沃北大荒账面资产和负债情况对其单项计提坏账准备，具体参见本问题回复之“一/（三）说明对雷沃北大荒销售的具体情况；应收账款账龄和逾期情况，坏账计提的原因及充分性。”相关内容。

（2）正阳县兴业商贸有限公司

正阳县兴业商贸有限公司主营拖拉机、小麦机、水稻机产品，整体销售量较大，每年营业额约 2 亿元，负责经销区域为河南省驻马店市正阳县，是当地农业机械销售龙头企业，同类产品在当地市场占有率较高。为提升用户购买积极性，该客户对部分终端购机用户进行赊销，且系发行人授信经销商。

该客户整体运营质量良好，具有偿债能力，历史合作期间回款情况良好。发行人认为对该客户应收账款风险可控，按照组合计提方式进行坏账准备计提。截至 2022 年 12 月 31 日，发行人对正阳县兴业商贸有限公司应收账款金额为 2,602.23 万元，截至 2023 年 6 月 30 日发行人已收到全部回款。

（3）The Agricultural Bank of Sudan

The Agricultural Bank of Sudan 为苏丹政府项目相关的客户，发行人于 2017 年与其交易发货，其在苏丹财政部批准和苏丹央行开具保函的前提下，向发行人开具 2,006.57 万欧元的信用证（到期时间为 2018 年）。但受苏丹外汇短缺影响，信用证议付时出现困难，故 2018 年与客户签订回款协议，约定每月按照 50 万欧元回款。截至 2020 年末，发行人对该客户的应收账款计提坏账准备比例为 38.33%。截至**2023 年 6 月 30 日**，该客户应收账款已全部收回。

（4）其他诉讼经销商

报告期各期末，发行人主要应收账款客户中邯郸市永盛农机有限公司、连云港市雷沃农机销售有限公司、鹰潭市福神汽贸有限公司、河南恒顺农业机械有限

公司、依安县犇鑫农机有限责任公司、鄂尔多斯市和鑫农机有限责任公司等 6 家经销商，由于经营情况不佳、业务重心转移、营运资金紧张等原因，未按期偿还发行人欠款，发行人对上述经销商均提起诉讼进行欠款追缴。其中：

1）鄂尔多斯市和鑫农机有限责任公司与发行人达成还款协议，并已全部履行完毕，截至 **2023 年 8 月 31 日**该经销商 2020 年末的应收账款 2,508.27 万元已经回款 **2,500.93** 万元，回款比例 **99.71%**。发行人于 2020 年末对其应收账款计提坏账准备的比例为 99.68%，系根据应收账款原值与保证金的净额计提，因此坏账准备计提充分；

2）发行人针对鹰潭市福神汽贸有限公司相关诉讼判决生效，判决后截至 **2023 年 8 月 31 日**已回款 2.31 万元。此外对该客户的房产正处于执行程序中，发行人根据预计回款情况及扣除保证金余额后全额计提坏账准备，截至 **2023 年 6 月末**坏账准备计提比例为 **94.63%**，具有充分性；

3）发行人针对连云港市雷沃农机销售有限公司、邯郸市永盛农机有限公司、河南恒顺农业机械有限公司和依安县犇鑫农机有限责任公司的诉讼已判决生效，进入执行程序但缺少可供执行资产；发行人考虑经销商尚未回款金额以及已缴纳保证金的余额，根据预计回款情况计提坏账准备，截至 **2023 年 6 月末**坏账准备计提比例均在 95%以上，具有充分性。

综上，发行人对报告期内逾期应收账款主要客户的坏账准备计提具有充分性。

2、存在较多涉诉纠纷款项的情况及原因，诉讼纠纷的进展及后续款项清偿情况，坏账准备计提情况（是否已单项计提坏账准备）及其充分性

（1）存在较多涉诉纠纷款项的情况及原因

发行人农业装备业务主要以经销模式为主，经销商分散在全国各区域，单个经销商覆盖半径有限，通常为一个或若干县级区域，终端客户主要为农户、农业合作社等。发行人历史期间经销商数量较多，报告期内合作经销商超过 1,000 家，且经销商经营和回款情况取决于其销售所在区域的终端用户的资信情况，并进一步受到气候环境、种植作业状况、农机作业收益等因素对终端用户自身盈利能力、回款能力的影响。因此，由于下游农作物种植收益、农机作业收益风险的传导，

农机产品经销商存在一定的经营性风险，导致部分经销商无法及时向公司回款，公司通常会将诉讼作为收回欠款的重要措施之一。

截至**2023 年 6 月末**，发行人涉诉应收账款余额为**37,728.34 万元**，系历史期间（含报告期之前）由于诉讼累计尚未收到的经销商欠款金额，占**2023 年 1-6 月**主营业务收入的 **2.49%（已年化）**，发行人涉诉纠纷款项规模整体上较小，处于可控范围。同时，发行人持续加强对经销商信用风险管理，并通过诉讼方式追缴经销商欠款，维护公司经济利益。

综上，由于发行人所在农业装备行业的特性，存在部分涉诉纠纷款项具有合理性，对发行人业务经营不存在重大不利影响。

（2）诉讼纠纷的进展及后续款项清偿情况

根据模拟财务报表，报告期各期末发行人应收账款余额中涉及诉讼的金额分别为 44,373.48 万元、37,483.92 万元、38,813.45 万元**和 37,728.34 万元**，占应收账款余额的比例分别为 31.49%、35.32%、37.40%**和 31.53%**。诉讼进展以处于执行程序中为主，截至 2023 年**8 月末**，发行人报告期各期末涉诉应收账款回款比例分别为**30.42%、14.89%、4.20%和 2.08%**。具体情况如下：

单位：万元

项目		2023 年 6 月末		2022 年末		2021 年末		2020 年末	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
截至 2023 年 8 月末诉讼进展	未决诉讼	963.41	2.55%	1,010.43	2.60%	626.29	1.67%	626.29	1.41%
	执行程序中	34,236.98	90.75%	35,265.92	90.86%	32,425.51	86.51%	34,223.18	77.13%
	已完成执行或和解且收回全部或部分款项	680.49	1.80%	936.35	2.41%	3,370.75	8.99%	8,843.25	19.93%
	已执行但无回款	1,847.46	4.90%	1,600.75	4.12%	1,061.37	2.83%	680.76	1.53%
涉诉应收账款余额合计		37,728.34	100.00%	38,813.45	100.00%	37,483.92	100.00%	44,373.48	100.00%
截至 2023 年 8 月末涉诉应收账款回款		785.08	-	1,630.84	-	5,579.59	-	13,500.31	-
期后回款比例		2.08%	-	4.20%	-	14.89%	-	30.42%	-

注：上述涉诉应收账款中，为涉诉经销商各期末应收账款合计，包含如 2022 年经销商开始涉诉，但合并统计其 2020 年、2021 年末应收账款余额。

（3）坏账准备计提情况（是否已单项计提坏账准备）及其充分性

根据模拟财务报表，报告期内，发行人涉诉经销商的应收账款余额、坏账准

备计提情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
涉诉应收账款余额	**37,728.34**	38,813.45	37,483.92	44,373.48
计提坏账准备金额	**37,152.07**	37,418.03	33,708.10	25,567.19
计提坏账准备比例	**98.47%**	96.40%	89.93%	57.62%
涉诉应收账款期后回款比例（截至 2023 年 **8 月末**）	**2.08%**	**4.20%**	**14.89%**	**30.42%**

注：上述涉诉应收账款中，为涉诉经销商各期末应收账款合计，包含如 2022 年经销商开始涉诉，但合并统计其 2020 年、2021 年末应收账款余额。

报告期内，部分涉诉经销商在涉诉前期考虑可收回的金额较高，故涉诉前期单项坏账准备计提比例偏低。随着诉讼后周期变长，已被诉讼经销商的偿债能力基本确定，故单项坏账准备计提比例上升。根据模拟财务报表，报告期各期末，公司涉诉经销商的应收账款坏账准备计提比例分别为 57.62%、89.93%、96.40%**和 98.47%**，考虑涉诉经销商应收账款的期后回款比例，报告期内对涉诉经销商的应收账款坏账准备计提充分。

3、坏账计提政策与同行业的差异情况及合理性

发行人对有客观证据表明已发生减值的应收账款单独进行减值测试，并计提单项坏账准备，针对其余应收账款采用账龄组合计提的方式，与同行业可比公司的坏账准备计提政策对情况如下：

公司名称	新金融工具准则下坏账准备政策
一拖股份（601038.SH）	根据整个存续期内预期信用损失金额计提坏账：除单项计提应收账款坏账准备外，其他按照信用组合计提： ①按照账龄组合：其中，国内客户按账龄信用风险特征组合预计损失率；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； ②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
沃得农机（在审）	预期信用损失的简化模型：始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备（除单项计提外，以账龄组合为基础）
星光农机（603789.SH）	采用预期信用损失的简化模型，即始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备
新研股份（300159.SZ）	采用简化方法，即始终按整个存续期预期信用损失计量损失准备
英虎机械（在审）	预期信用损失的简化模型，即始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备
发行人	除单项计提外，运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备

根据模拟财务报表，发行人与同行业可比公司的应收账款坏账准备计提比例对比情况如下：

单位：%

公司名称	项目	账龄组合计提比例	单项计提比例/担保物等风险敞口组合计提比例	总坏账计提比例	单项计提/担保物等风险敞口组合计提占应收账款余额比例
一拖股份（601038.SH）	**2023 年 6 月**	**23.90**	**30.73**	**24.34**	**6.49**
	2022 年	49.01	61.89	49.89	9.26
	2021 年	61.49	47.14	60.16	11.53
	2020 年	52.26	40.51	50.91	12.18
	平均值	**46.67**	**45.07**	**46.33**	**9.87**
沃得农机（在审）	**2023 年 6 月**	**未披露**	**未披露**	**未披露**	**未披露**
	2022 年	8.16	100.00	8.91	0.82
	2021 年	11.05	100.00	12.07	1.14
	2020 年	9.76	100.00	10.47	0.79
	平均值	9.66	100.00	10.48	0.92
星光农机（603789.SH）	**2023 年 6 月**	**45.34**	**100.00**	**45.94**	**1.10**
	2022 年	45.74	100.00	46.27	0.98
	2021 年	31.63	94.35	32.21	0.91
	2020 年	20.01	92.48	20.70	0.92
	平均值	**35.68**	**96.71**	**36.28**	**0.98**
新研股份（300159.SZ）	**2023 年 6 月**	**90.81**	**-**	**90.81**	-
	2022 年	82.45	-	82.45	-
	2021 年	82.59	-	82.59	-
	2020 年	70.87	-	70.87	-
	平均值	**81.68**	**-**	**81.68**	-
英虎机械（在审）	**2023 年 6 月**	**未披露**	**未披露**	**未披露**	**未披露**
	2022 年	5.02	-	5.02	-
	2021 年	5.41	-	5.41	-
	2020 年	15.97	-	15.97	-
	平均值	**8.80**	**-**	**8.80**	-
行业可比公司各期末平均		**36.50**	**80.59**	**36.71**	**3.92**
发行人（模拟）	**2023 年 6 月**	**6.72**	**80.40**	**39.55**	**44.55**
	2022 年	**7.10**	**84.74**	**45.62**	**49.61**

公司名称	项目	账龄组合计提比例	单项计提比例/担保物等风险敞口组合计提比例	总坏账计提比例	单项计提/担保物等风险敞口组合计提占应收账款余额比例
	2021 年	**8.37**	**91.74**	**50.14**	**50.11**
	2020 年	**8.63**	**80.71**	**41.73**	**45.63**
	平均值	**7.71**	**84.40**	**44.26**	**47.48**

注 1：一拖股份存在账龄组合计提与担保物等风险敞口组合计提两种方式，其他可比公司及发行人均为账龄组合计提与单项计提两种方式；
注 2：新研股份为农机板块组合计提比例；
注 3：沃得农机及英虎机械未披露 2023 年 6 月末数据。

根据模拟财务报表，报告期各期末，发行人应收账款坏账准备计提比例分别为 41.73%、50.14%、45.62%和 **39.55%**，高于行业可比公司各期末平均比例 **36.71%**。由于英虎机械主要采用全款发货方式，应收账款占比较小，在剔除英虎机械影响后，行业平均坏账准备计提比例为 **43.69%**，与公司坏账准备计提比例基本一致。

发行人单项计提坏账准备的应收账款占比高于同行业可比公司，一方面系发行人与同行业公司针对经销商的信用政策存在一定差异，另一方面发行人针对经销商存在较长账龄应收账款的情形，通常积极采取诉讼等手段追回欠款，发行人对涉诉经销商以及其他存在一定回收风险的客户通常根据风险进行单项识别并计提坏账准备，而同行业可比公司一拖股份、新研股份等对长账龄应收账款仍主要采用账龄组合计提方式。

就同行业可比公司具体来看，沃得农机销售模式存在授信经销，应收账款余额基数较大，以 1 年以内账龄为主，其单项计提坏账准备的应收账款占应收账款余额比例较低，整体坏账准备计提比例较低；星光农机销售模式存在授信经销，应收账款余额基数较大，其单项计提坏账准备的应收账款占应收账款余额比例较低，2022 年末星光农机坏账准备计提比例与发行人水平接近；一拖股份以担保物风险敞口和账龄组合方式计提坏账准备，长账龄比例较高（截至 2022 年末全部应收账款中账龄 3 年以上占比为 48.57%），但仍以账龄组合方式计提为主，整体坏账准备计提比例较高；新研股份长账龄比例较高（截至 2022 年末农机板块全部应收账款中账龄 5 年以上占比为 67.63%），但其未作单项坏账准备计提，均采用账龄组合计提方式，整体坏账准备计提比例较高；英虎机械主要采用全款发货方式，应收账款占比较小，坏账准备计提比例较低。

发行人以经销模式为主进行销售，信用政策包括全款和授信方式，且在授信方式下原则上要求经销商于当年 12 月 31 日前全部回款，**每年 6 月 30 日前实销车辆应在 6 月 30 日前回款 70%（2023 年变更为 75%）**，因此截至**各期末**发行人应收账款基数较小，同时发行人针对经销商存在较长账龄应收账款的情形，通常积极采取诉讼等手段追回欠款，发行人对涉诉经销商以及其他存在一定回收风险的客户通常根据风险进行单项识别并计提坏账准备，因此单项计提坏账准备的应收账款占应收账款余额比例较高，具有合理性。根据模拟财务报表，报告期各期末发行人应收账款余额中涉及诉讼的金额分别为 44,373.48 万元、37,483.92 万元、38,813.45 万元**和 37,728.34 万元**，占应收账款余额的比例分别为 31.49%、35.32%、37.40%**和 31.53%**，占比较高，与发行人单项计提坏账准备的应收账款占应收账款余额比例较高具有匹配性。

综上所述，公司应收账款单项计提比例较高具有合理性，整体应收账款坏账准备计提比例与同行业平均水平基本一致，公司坏账准备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。

4、截至 2023 年 8 月 31 日，逾期应收账款的回款比例

根据模拟财务报表，截至 **2023 年 8 月 31 日**，公司应收账款的期后回款比例情况如下：

单位：万元

账龄	2023/6/30	2022/12/31	2021/12/31	2020/12/31
1 年以内	**74,721.44**	62,959.31	51,477.05	81,004.93
1 至 2 年	**5,344.23**	3,204.66	14,493.44	16,930.36
2 至 3 年	**5,077.66**	7,064.34	5,900.76	5,857.97
3 至 4 年	**4,992.57**	2,829.04	3,625.65	14,801.11
4 至 5 年	**2,423.39**	2,332.31	12,467.95	13,138.08
5 年以上	**27,085.57**	25,403.29	18,166.21	9,173.68
应收账款原值合计	**119,644.86**	**103,792.95**	**106,131.06**	**140,906.13**
其中：涉诉纠纷的应收账款	**37,728.34**	38,813.45	37,483.92	44,373.48
应收账款期后回款	**38,800.39**	**52,739.54**	**70,136.73**	**106,196.96**
期后回款比例	**32.43%**	**50.81%**	**66.09%**	**75.37%**
剔除涉诉纠纷款项的回款比例	**46.41%**	**78.65%**	**94.04%**	**96.03%**

根据模拟财务报表，报告期各期末，公司的应收账款于报告期后截至 **2023 年 8 月 31 日**的回款比例分别为 **75.37%、66.09%、50.81%和 32.43%**。逾期账龄超过一年以上而未回款部分中，主要为涉诉纠纷经销商的欠款，除已和解的经销商外，公司对该部分款项均已进行单项认定并足额计提减值准备。剔除涉诉纠纷部分的影响后，截至 **2023 年 8 月 31 日**，公司 2020 年末及 2021 年末的应收账款期后回款比例均在 90%以上，2022 年末应收账款期后回款**比例为 78.65%，2023 年 6 月末应收账款期后回款**比例较低主要系期后时间较短。整体来看，公司应收账款回收稳定且坏账风险已经得到合理计量和管控。

（二）说明报告期内不同领域业务（如农业装备、工程机械及三轮车辆）的收款政策及变化情况，按业务领域分别列示应收账款主要客户情况，并说明其信用政策及变化情况、账龄分布、信用风险、回款周期、坏账计提等情况；应收账款前五大客户与销售前五大客户存在较大差异的原因。

1、报告期内不同领域业务（如农业装备、工程机械及三轮车辆）的收款政策及变化情况

（1）农业装备业务

公司针对境内经销商的信用政策主要分为全款经销商与授信经销商。公司确定经销商年度授信额度时，关注经销商销售规模、计划完成度、销售回款情况，并设定业务上限，确保风险受控。

对于境内经销模式销售，公司对全款经销商要求其在公司发货前支付全款，并享受全款政策奖励；针对授信经销商，公司要求：1）对于每年 6 月 30 日前实销的车辆需在每年 6 月 30 日前付清 70%**（2023 年变更为 75%）**的货款，2）对于在每年 12 月 31 日前实销的车辆需在每年 12 月 31 日前付清 100%的货款。

对于境外出口销售，发行人根据出口国家或地区、销售客户的信用情况，在销售合同或订单中约定付款条款，包括“预付款+发货前付全款”、“预付款+发货后信用证付款”等方式，一般要求支付 5%-20%的预付款，并根据客户信用情况的不同，在发货前电汇方式支付全款或发货后在 30 至 360 天内支付剩余款项，对于延迟付款部分通常要求客户出具不可撤销的远期信用证。

报告期内，公司农业装备业务的收款管理政策未发生明显变化。

（2）工程机械业务

报告期内，公司曾从事的工程机械业务，主要向经销商提供全款、分期收款、融资租赁等信用模式，经销商销售的设备需在当月完成 CRM 系统录入并实现回款，对于采用分期收款的，需要支付分期首付款并制定回款计划，还款日一般为每月 15 日；对于采用融资租赁方式的，经销商需要支付融资首付款，其余款项由金融机构放款后将款项支付至公司。

公司工程机械业务的收款管理政策报告期内未发生明显变化。

（3）三轮车辆业务

报告期内，公司曾从事的三轮车辆业务，主要采用先收款再发货的方式。此外，存在部分授信情况，公司制定每年总体授信额度预算，分别制定淡季、旺季的授信额度，控制每月的应收账款规模，并于年底前结清。对于经销商不提供担保、有不良经营行为及不良记录、货款尚未结清、有往来欠款等情形的不予授信，对成熟主销渠道经销商、应收账款回款情况好、库存条件良好、有资金预付等情形的优先授信。

报告期内，公司三轮车辆业务的收款管理政策未发生明显变化。

2、不同业务板块应收账款主要客户及其信用政策及变化情况、账龄分布、信用风险、回款周期、坏账计提等情况

报告期内，公司农业装备业务和曾从事的工程机械业务、三轮车辆业务应收账款的主要客户、账龄分布、坏账准备计提比例、期后回款、信用风险等情况如下：

（1）农业装备业务

单位：万元

报告期	序号	客户名称	应收账款原值	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	坏账金额	计提比例	截至2023年8月末回款	经营情况
2023年6月末	1	AgromashHolding KZ JSC	8,396.71	8,396.71	-	-	-	1,259.51	15.00%	2,977.15	正常
	2	雷沃北大荒	4,809.58	3,174.97	1,634.61	-	-	1,934.22	40.22%	275.59	亏损
	3	邯郸市永盛农机有限公司	4,088.47	-	-	-	4,088.47	4,076.47	99.71%	-	诉讼
	4	连云港市雷沃农机销售有限公司	3,146.59	-	-	-	3,146.59	3,140.59	99.81%	-	诉讼
	5	鹰潭市福神汽贸有限公司	2,867.16	-	-	-	2,867.16	2,713.16	94.63%	-	诉讼
	合计		23,308.51	11,571.67	1,634.61	-	10,102.22	13,123.94	56.32%	3,252.74	-
2022年末	1	雷沃北大荒	5,552.23	5,552.23	-	-	-	1,985.12	35.75%	1,018.24	亏损
	2	邯郸市永盛农机有限公司	4,088.47	-	-	-	4,088.47	4,076.47	99.71%	-	诉讼
	3	Agromash Holding KZ JSC	3,825.48	3,825.48	-	-	-	382.55	10.00%	3,825.48	正常
	4	连云港市雷沃农机销售有限公司	3,146.59	-	-	-	3,146.59	3,140.59	99.81%	-	诉讼
	5	鹰潭市福神汽贸有限公司	2,869.46	-	-	-	2,869.46	2,715.46	94.63%	2.31	诉讼
		合计	19,482.24	9,377.71	-	-	10,104.52	12,300.19	63.14%	4,846.03	-
2021年末	1	邯郸市永盛农机有限公司	4,141.55	-	-	12.00	4,129.55	4,129.55	99.71%	53.08	诉讼
	2	连云港市雷沃农机销售有限公司	3,146.59	-	-	29.48	3,117.11	3,140.59	99.81%	-	诉讼
	3	鹰潭市福神汽贸有限公司	2,869.46	-	-	4.00	2865.46	2,715.46	94.63%	2.31	诉讼
	4	河南恒顺农业机械有限公司	2,205.83	-	40.95	30.38	2,134.50	2,197.83	99.64%	58.70	诉讼
	5	Tropic Agro-Chem	1,903.89	1,903.89	-	-	-	95.19	5.00%	1,903.89	正常
	合计		14,267.32	1,903.89	40.95	75.86	12,246.62	12,278.62	86.06%	2,017.98	-

报告期	序号	客户名称	应收账款原值	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	坏账金额	计提比例	截至2023年8月末回款	经营情况
2020年末	1	邯郸市永盛农机有限公司	5,091.61	-	12.00	61.91	5,017.70	3,662.91	71.94%	1,003.14	诉讼
	2	连云港市雷沃农机销售有限公司	3,146.59	-	29.48	5.00	3,112.11	2,949.86	93.75%	-	诉讼
	3	鹰潭市福神汽贸有限公司	2,869.46	-	4.00	144.35	2,721.11	2,715.46	94.63%	2.31	诉讼
	4	The Agricultural Bank of Sudan	2,868.00	-	-	-	2,868.00	1,099.21	38.33%	2,868.00	正常
	5	鄂尔多斯市和鑫农机有限责任公司	2,508.27	-	8.00	0.65	2,499.62	2,500.27	99.68%	1,827.78	诉讼
	合计		**16,483.93**	-	**53.48**	**211.91**	**16,218.54**	**12,927.71**	**78.43%**	**5,701.23**	-

注：2021年末，发行人对河南恒顺农业机械有限公司的应收账款金额为2,205.83万元，系农业装备业务应收账款，不含发行人母公司曾从事工程机械业务对应的应收账款562.74万元，因此与招股说明书披露前五大应收账款客户对该客户应收账款余额存在差异。

报告期内，公司对上述主要应收账款客户的信用风险变化情况参见本问题回复之“一/（一）/1、报告期内逾期应收账款主要客户的财务状况及信用风险，坏账准备计提的充分性”。除此以外，截至**2023年6月末**、2022年末和2021年末，发行人农业装备板块前五大应收账款客户中Agromash Holding KZ JSC 和Tropic Agro-Chem系海外业务客户，处于正常账期内，并未逾期，发行人对其应收账款按照账龄组合计提，期后已**按账期**回款，坏账准备计提充分。

（2）工程机械业务

单位：万元

报告期	序号	客户名称	应收账款原值	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	坏账金额	计提比例	截至2023年8月末回款	经营情况
2023年6月末	1	中铁隧道股份有限公司	1,491.22	-	52.87	540.51	897.83	557.32	37.37%	-	诉讼
	2	绵阳市怡和机械设备有限公司	1,240.77	-	-	1,106.39	134.37	1,240.77	100.00%	-	诉讼
	3	中铁隧道集团三处有限公司	1,206.21	44.16	301.22	860.83	-	278.63	23.10%	-	诉讼
	4	大连金钰工程机械销售中心	932.25	-	0.28	-	931.97	932.25	100.00%	-	诉讼

报告期	序号	客户名称	应收账款原值	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	坏账金额	计提比例	截至2023年8月末回款	经营情况
	5	**吕梁鼎扬电力装修服务有限公司**	**919.40**	**-**	**-**	**-**	**919.40**	**919.40**	**100.00%**	**-**	**诉讼**
	合计		**5,789.85**	**44.16**	**354.37**	**2,507.73**	**2,883.57**	**3,928.37**	**67.85%**	**-**	**-**
2022年末	1	中铁隧道股份有限公司	1,505.17	-	189.70	673.35	642.12	540.02	35.88%	13.95	诉讼
	2	中铁隧道集团三处有限公司	1,251.21	154.38	383.52	713.30	-	278.63	22.27%	45.00	诉讼
	3	绵阳市怡和机械设备有限公司	1,242.77	-	1.96	1,106.43	134.37	1,242.77	100.00%	2.00	诉讼
	4	大连金钰工程机械销售中心	932.25	-	0.28	520.56	411.41	932.25	100.00%	-	诉讼
	5	吕梁鼎扬电力装修服务有限公司	919.40	-	-	-	919.40	919.40	100.00%	-	诉讼
	合计		**5,850.80**	**154.38**	**575.46**	**3,013.64**	**2,107.30**	**3,913.07**	**66.88%**	**60.95**	**-**
2021年末	1	内蒙古星光煤炭集团有限责任公司	2,101.47	165.15	1,936.32	-	-	298.71	14.21%	2,101.47	正常
	2	中铁隧道股份有限公司	1,617.46	189.70	673.35	754.42	-	329.31	20.36%	126.24	诉讼
	3	通辽市顺达汽车贸易有限公司	1,286.58	27.11	270.17	989.31	-	1,286.58	100.00%	535.73	诉讼
	4	中铁隧道集团三处有限公司	1,236.83	383.52	853.30	-	-	147.17	11.90%	185.00	诉讼
	5	绵阳市怡和机械设备有限公司	1,247.48	1.96	1,111.15	-	134.37	1,247.48	100.00%	6.71	诉讼
	合计		**7,489.82**	**767.44**	**4,844.29**	**1,743.73**	**134.37**	**3,309.25**	**44.18%**	**2,955.15**	**-**
2020年末	1	绵阳市怡和机械设备有限公司	13,170.96	1,371.87	1,511.64	1,876.04	8,411.41	13,070.96	99.24%	558.63	诉讼
	2	南宁市路贵通机电有限公司	11,553.41	1,203.11	335.55	1,108.69	8,906.06	11,553.41	100.00%	227.32	诉讼
	3	无锡锐马机械设备有限公司	10,710.65	10,710.65	-	-	-	535.46	5.00%	10,710.65	正常
	4	宁波嘉钰工贸有限公司	8,258.96	8,258.96	-	-	-	4,492.87	54.40%	**5,397.83**	风险
	5	云南易旭工程机械有限公司	5,122.62	-	238.16	954.23	3,930.23	5,122.62	100.00%	**677.49**	诉讼

报告期	序号	客户名称	应收账款原值	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	坏账金额	计提比例	截至 2023 年 8 月末回款	经营情况
	合计		**48,816.60**	**21,544.59**	**2,085.35**	**3,938.96**	**21,247.70**	**34,775.33**	**71.24%**	**17,571.92**	-

注：发行人已于 2021 年 12 月剥离子公司雷沃工程机械，不再从事工程机械业务；2021 年末、2022 年末**和 2023 年 6 月末**工程机械业务应收账款，主要系公司母体历史上曾经从事工程机械业务中装载机业务存续的应收账款，其中截至 2022 年末**及 2023 年 6 月末**的 1 年以内应收账款系以前年度发生的存续租赁业务导致；

绵阳市怡和机械设备有限公司的应收账款，在 2020 年期末包括已剥离雷沃工程机械法人的部分，因此 2020 年大幅减少；同时，该客户 2021 年末和 2022 年末应收账款亦涉及发行人子公司不同法人主体，2022 年期间回款系针对 2021 年末账龄为 1-2 年（而非 3 年以上）的部分。

报告期内，公司曾从事的工程机械业务应收账款的主要客户情况如下：

①中铁隧道股份有限公司

中铁隧道股份有限公司主要与发行人合作工程机械设备租赁业务。报告期内，该客户受到其下游施工项目款项拖欠的影响，无法及时向发行人回款，因此账龄较长。发行人于 2023 年对该客户提起诉讼，双方于 2023 年 8 月达成和解，根据潍坊市坊子区人民法院出具的《民事调解书》（（2023）鲁 0704 民初 2332 号），预计该客户在 2024 年底清偿完毕。报告期内，该客户仍持续向发行人回款，发行人于报告期各期末对该客户的应收账款按账龄组合比例计提坏账准备。

②中铁隧道集团三处有限公司

中铁隧道集团三处有限公司主要与发行人合作工程机械设备租赁业务。报告期内，该客户受到其下游施工项目款项拖欠的影响，无法及时向发行人回款，因此账龄较长。发行人于 2023 年对其提起诉讼，**双方于 2023 年 9 月达成和解，根据双方签订的和解协议书，预计该客户在 2025 年初清偿完毕**。报告期内，该客户仍持续向发行人回款，发行人于报告期各期末对该客户的应收账款按账龄组合比例计提坏账准备。

③内蒙古星光煤炭集团有限责任公司

截至 2021 年末，发行人对内蒙古星光煤炭集团有限责任公司的应收账款余额为 2,101.47 万元，该经销商主营挖掘机和装载机产品，报告期内发行人与其正常开展业务合作，无重大逾期应收账款产生，发行人对该经销商应收账款均按照账龄标准计提坏账。截至 **2023 年 8 月末**，该经销商对 2021 年末应收账款已经全部回款。

④绵阳市怡和机械设备有限公司

截至 2020 年末，发行人（含雷沃工程机械）对绵阳市怡和机械设备有限公司的应收账款余额为 13,170.96 万元，坏账计提比例为 99.24%，截至 **2023 年 8 月末**回款金额为 558.63 万元；截至 2021 年末，剥离雷沃工程机械以后，发行人对该经销商的应收账款余额为 1,247.48 万元，于 2021 年末坏账准备计提比例为 100%，截至 **2023 年 8 月末**回款金额为 6.71 万元。该经销商主营装载机、挖掘机

产品，报告期以前期间由于经营不善拖欠款项，发行人自 2018 年起对其提起多笔诉讼，截至本回复出具之日，因无可供执行财产线索，相关案件均已终结执行。

⑤无锡锐马机械设备有限公司

截至 2020 年末，雷沃工程机械对无锡锐马机械设备有限公司应收账款的金额为 10,710.65 万元，账龄均为一年以内，发行人按照账龄组合法的坏账准备计提比例为 5%；截至 **2023 年 8 月末**，该经销商已经全部回款。

⑥宁波嘉钰工贸有限公司

截至 2020 年末，雷沃工程机械对宁波嘉钰工贸有限公司的应收账款余额为 8,258.96 万元，账龄均为一年以内。于 2020 年末，该经销商出现回款逾期的情形，雷沃工程机械了解到该经销商资金流较为紧张，对应收账款存在无法清偿的风险，出于谨慎性单项计提坏账准备，计提比例为 54.40%，截至 **2023 年 8 月末**，该经销商 2020 年末的应收账款已经回款 **5,397.83** 万元，回款比例为 **65.36%**。

工程机械业务板块，除上述客户外，其余主要应收账款客户均涉及诉讼，且发行人（含雷沃工程机械）于各期末均已全额计提坏账准备，坏账准备计提具有充分性。

（3）三轮车辆业务

单位：万元

报告期	序号	客户名称	应收账款原值	1 年以内	1-2 年	2 年以上	坏账金额	计提比例	截至 2023 年 6 月回款金额	经营情况
2021 年末	1	凌海市华跃农机有限责任公司	443.90	443.90	-	-	22.19	5.00%	443.90	正常
	2	侯东旭	13.23	13.23	-	-	13.23	100.00%	-	诉讼
	3	庆阳市西峰区农业农村局	8.00	-	8.00	-	8.00	100.00%	8.00	正常
	4	枣庄市台儿庄古城祥和庄园旅游发展有限公司	2.80	-	2.80	-	2.80	100.00%	-	诉讼
	5	北京建工集团有限责任公司	0.60	0.60	-	-	0.03	5.00%	0.60	正常
	合计		**468.53**	**457.73**	**10.80**	**-**	**46.25**	**9.87%**	**452.50**	**-**
2020 年末	1	通化龙达车行	19.47	19.47	-	-	0.19	1.00%	19.47	正常
	2	庆阳市西峰区农业农村局	8.00	8.00	-	-	0.08	1.00%	8.00	正常
	3	董晓兵	3.81	3.81	-	-	0.04	1.00%	3.81	正常
	4	安徽九华山金地旅游发展有限公司	3.12	3.12	-	-	0.03	1.00%	3.12	正常
	5	枣庄市台儿庄古城祥和庄园旅游发展有限公司	2.80	2.80	-	-	0.03	1.00%	-	诉讼
	合计		**37.20**	**37.20**	**-**	**-**	**0.37**	**1.00%**	**34.40**	**-**

注：五星车辆公司对枣庄市台儿庄古城祥和庄园旅游发展有限公司于 2021 年提起诉讼，2020 年末按账龄组合计提坏账准备。

报告期内公司曾从事三轮车辆业务，主要采用先收款再发货的方式进行销售，因此对客户的应收账款余额较小。截至 2020 年末和 2021 年末，除凌海市华跃农机有限责任公司外，发行人对其他三轮车辆业务客户应收账款金额较小，均低于 20 万元。凌海市华跃农机有限责任公司系三轮车辆业务于辽宁省凌海市的经销商，截至 2021 年末发行人对其应收账款金额为 443.90 万元，均系账龄 1 年以内。该经销经营多个三轮车辆品牌，发行人与其他三轮车辆厂商在争取该经销商渠道中存在竞争关系。2021 年，该客户获取当地大客户订单，发行人为争取五星车辆公司三轮车辆产品达成该笔订单销售，给予该经销商 6 个月授信期（而非先款后货形式销售），故于 2021 年末对该经销商的应收账款金额较大，相关款项已经于期后全额收回。

3、应收账款前五大客户与销售前五大客户存在较大差异的原因

（1）农业装备业务

报告期内及报告期各期末，发行人农业装备业务板块应收账款前五大客户和销售前五大客户的对比如下：

报告期	销售金额排序	农业装备业务 前五大销售客户	应收账款余额排序	农业装备业务 前五大应收账款客户
2023 年 1-6 月/月末	1	渭南市福康农机汽贸有限公司	1	Agromash Holding KZ JSC
	2	密山市北方沃土经贸有限公司	2	雷沃北大荒
	3	Agromash Holding KZ JSC	3	邯郸市永盛农机有限公司
	4	新疆隆皖商贸有限公司	4	连云港市雷沃农机销售有限公司
	5	安徽省沃丰农业机械有限公司	5	鹰潭市福神汽贸有限公司
2022 年度/年末	1	渭南市福康农机汽贸有限公司	1	雷沃北大荒
	2	正阳县兴业商贸有限公司	2	邯郸市永盛农机有限公司
	3	南京苏欣福沃农机有限公司	3	Agromash Holding KZ JSC
	4	江苏吉田农机有限公司	4	连云港市雷沃农机销售有限公司
	5	密山市北方沃土经贸有限公司	5	鹰潭市福神汽贸有限公司
2021 年度/年末	1	密山市北方沃土经贸有限公司	1	邯郸市永盛农机有限公司
	2	安徽汇天汽贸有限公司	2	连云港市雷沃农机销售有限公司
	3	正阳县兴业商贸有限公司	3	鹰潭市福神汽贸有限公司

报告期	销售金额排序	农业装备业务 前五大销售客户	应收账款余额排序	农业装备业务 前五大应收账款客户
	4	江苏吉田农机有限公司	4	河南恒顺农业机械有限公司
	5	Agromash Holding KZ JSC	5	Tropic Agro-Chem
2020年度/年末	1	密山市北方沃土经贸有限公司	1	邯郸市永盛农机有限公司
	2	安徽汇天汽贸有限公司	2	连云港市雷沃农机销售有限公司
	3	驻马店市福田农机有限公司	3	鹰潭市福神汽贸有限公司
	4	南京苏欣福沃农机有限公司	4	The Agricultural Bank of Sudan
	5	湖南德沃农业机械销售有限公司	5	鄂尔多斯市和鑫农机有限责任公司

除 Agromash Holding KZ JSC 系发行人 2021 年及 2023 年 1-6 月农业装备业务前五大销售客户和 2022 年末及 2023 年 1-6 月前五大应收账款客户以外，发行人农业装备业务报告期各期末应收账款前五大客户和报告期内销售金额前五大客户均无重叠。主要原因包括：

1）发行人国内经销信用政策系年底回款且存在全款销售相关激励，导致主要销售客户在年末通常不存在大额应收账款余额

发行人农业装备业务以境内市场经销为主，发行人通过采取全款返利等形式鼓励经销商通过先款后货方式进行采购，同时对授信经销商要求在年底之前回款，销售前五大客户通常规模较大、经营情况良好，因此通常在报告期各期末应收账款余额均较低或存在预付账款的情形，例如发行人对 2022 年农业装备业务第一大客户渭南市福康农机汽贸有限公司在 2022 年末的预收账款金额为 2,359.35 万元；此外亦存在少数例外情形，如正阳县兴业商贸有限公司系 2022 年农业装备业务前二大销售客户，系发行人赊销经销商，在当地经营情况较好，因此在 2022 年末应收账款余额为 2,602.23 万元，截至 2023 年 8 月末均已回款。

根据模拟财务报表，报告期各期末，发行人应收账款金额分别为 140,906.13 万元、106,131.06 万元、103,792.95 万元和 119,644.86 万元，占营业收入的比例为 16.18%、9.08%、6.51%和 7.82%（已年化）；剔除涉及诉讼应收账款后，其余应收账款占营业收入的比例分别为 11.08%、5.88%和 4.08%和 5.35%（已年化）。与之相比，根据模拟财务报表，报告期各期末，发行人合同负债金额分别为

124,860.60 万元、191,510.00 万元、151,534.14 万元**和 137,050.40 万元**，占营业收入的比例为 14.34%、16.39%、9.51%**和 8.96%（已年化）**。由此可见，报告期各期末，发行人应收账款比例较低，且存在一定比例的预收账款，符合其主要销售客户与主要应收账款客户不匹配的情形。针对发行人预收账款金额较高的合理性分析，参见本问询函回复“问题 11：关于原材料库龄较长及存货核查情况”之“一/（三）/1、结合收款政策，说明预收款项对场外库存的覆盖率超过 100%的合理性”相关内容。

2）发行人各期末前五大应收账款客户以长期欠款的涉诉经销商为主，不属于前五大销售客户具有合理性

根据发行人对经销商的信用政策，大多数正常业务往来的经销商在年底不存在大额欠款，发行人主要应收账款客户以涉诉经销为主。报告期各期末，除①雷沃北大荒系发行人剥离后形成关联方欠款；以及②Agromash Holding KZ JSC、Tropic Agro-Chem 等境外客户出口销售后在正常信用期内尚未回款等情况以外，其他报告期各期末前五大应收账款客户均存在经营风险或涉及诉讼，多数已经停止与发行人业务合作。

根据模拟财务报表，报告期各期末发行人应收账款余额中涉及诉讼的金额分别为 44,373.48 万元、37,483.92 万元、38,813.45 万元**和 37,728.34 万元**，占应收账款余额的比例分别为 31.49%、35.32%、37.40%**和 31.53%**。该等涉诉客户不属于发行人主要销售客户具有商业合理性。

综上，公司农业装备业务销售收入前五大客户与应收账款前五大客户不匹配的情况具有合理性。

（2）工程机械业务

2020 年和 2021 年，发行人工程机械业务板块期末应收账款前五大客户和销售前五大客户的对比如下：

报告期	销售金额排序	工程机械业务前五大销售客户	应收账款余额排序	工程机械业务前五大应收账款客户
2021 年度/年末	1	无锡锐马机械设备有限公司	1	内蒙古星光煤炭集团有限责任公司
	2	山东壹路通工程机械有限公司	2	中铁隧道股份有限公司

报告期	销售金额排序	工程机械业务前五大销售客户	应收账款余额排序	工程机械业务前五大应收账款客户
	3	南京鑫宏昌机械有限公司	3	通辽市顺达汽车贸易有限公司
	4	江西星恒工程机械有限公司	4	中铁隧道集团三处有限公司
	5	广东博新工程机械有限公司	5	绵阳市怡和机械设备有限公司
2020 年度/年末	1	无锡锐马机械设备有限公司	1	绵阳市怡和机械设备有限公司
	2	山东壹路通工程机械有限公司	2	南宁市路贵通机电有限公司
	3	江西驰恒实业有限公司	3	无锡锐马机械设备有限公司
	4	山东和沃机械设备有限公司	4	宁波嘉钰工贸有限公司
	5	南京鑫宏昌机械有限公司	5	云南易旭工程机械有限公司

由上表可见，除无锡锐马机械设备有限公司外，工程机械业务板块 2020 年和 2021 年的前五大销售客户和前五大应收账款客户不存在重叠。

发行人工程机械业务销售收入前五大客户与应收账款前五大客户基本差异较大，主要原因为公司工程机械业主要应收账款中大部分为涉诉经销商或央企客户，应收账款余额较大，且账龄较长，而发行人与其新增业务较少，不属于销售收入前五大客户。而销售收入前五大客户为公司长期合作的优质客户，交易规模大，且其回款能力较强，因此，公司工程机械业务销售收入前五大客户与应收账款前五大客户不匹配的情况具有合理性。

（3）三轮车辆业务

2020 年和 2021 年，发行人三类车辆业务板块期末应收账款前五大客户和销售前五大客户的对比如下：

报告期	销售金额排序	三轮车辆业务前五大销售客户	应收账款余额排序	三轮车辆业务前五大应收账款客户
2021 年度/年末	1	青州市雷沃福田车辆销售有限责任公司	1	凌海市华跃农机有限责任公司
	2	唐如顺	2	侯东旭
	3	泗阳县宇驰车辆经营部（普通合伙）	3	庆阳市西峰区农业农村局
	4	弥勒市豫杰摩托车行	4	枣庄市台儿庄古城祥和庄园旅游发展有限公司
	5	东港市金马农机有限公司	5	北京建工集团有限责任公司

报告期	销售金额排序	三轮车辆业务前五大销售客户	应收账款余额排序	三轮车辆业务前五大应收账款客户
2020年度/年末	1	青州市雷沃福田车辆销售有限责任公司	1	通化龙达车行
	2	曾晓毛	2	庆阳市西峰区农业农村局
	3	曲靖市建鑫摩托车销售有限公司	3	董晓兵
	4	济宁祥农环卫设备股份有限公司	4	安徽九华山金地旅游发展有限公司
	5	唐如顺	5	枣庄市台儿庄古城祥和庄园旅游发展有限公司

由上表可见，三轮车辆业务板块2020年和2021年的前五大销售客户和前五大应收账款客户不存在重叠。针对三轮车辆业务，发行人原则上采取全额预收的模式进行销售，故对经销商的应收账款余额较小，产生应收账款的客户一般为偶发性的未采取全款支付即发货的情况。销售收入前五大客户全部为公司长期合作的优质客户，通常不会产生长账龄及大金额的应收账款余额。因此，公司三轮车辆业务销售收入前五大客户与应收账款前五大客户不匹配的情况具有合理性。

（三）说明对雷沃北大荒销售的具体情况；应收账款账龄和逾期情况，坏账计提的原因及充分性。

1、说明对雷沃北大荒销售的具体情况

雷沃北大荒原系发行人控股子公司，设立目的为促进提高发行人产品在东北区域尤其是黑龙江区域的市场占有率，雷沃北大荒以SKD（半散件组装）模式向发行人采购主要部件，后在其工厂生产、组装并销售中小型拖拉机。2022年8月分立完成后，雷沃北大荒不再为发行人子公司，2023年起发行人与雷沃北大荒的业务模式有所调整，由销售产品改为委托加工模式。

发行人于2022年8月通过派生分立剥离雷沃北大荒，故于2022年12月31日，发行人合并财务报表中对雷沃北大荒不再并表，导致2022年末**及2023年6月末**雷沃北大荒成为发行人的应收账款余额第一大**及第二大**客户。

报告期内，发行人母体及其他子公司对雷沃北大荒的销售（含2022年8月剥离雷沃北大荒以前发生的部分）的具体情况如下：

单位：万元

销售主体	销售内容	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
发行人	SKD 整机和少量零部件	-	9,593.76	11,304.71	4,019.23
雷沃物流	运输服务	-	433.30	460.12	121.34
宝鼎农业	检测服务	-	16.74	7.66	-
合计		-	**10,043.80**	**11,772.49**	**4,140.57**

注：发行人于 2022 年 8 月剥离雷沃北大荒后，剩余期间向雷沃北大荒销售金额为 617.21 万元。

2、应收账款账龄和逾期情况，坏账计提的原因及充分性

截至 2022 年末及 2023 年 6 月末，发行人对雷沃北大荒应收账款余额分别为 5,552.23 万元和 4,809.58 万元，均系发行人 2022 年向其销售 SKD 整机和零部件的交易产生，账龄在 2 年以内。

报告期内，雷沃北大荒净利润分别为-1,435.34 万元、11.42 万元、1,013.84 万元和 7.68 万元，截至 2022 年末及 2023 年 6 月末净资产均为负数，系-1,985.12 万元和-1,934.22 万元，偿债能力较差。发行人基于其 2022 年末及 2023 年 6 月末净资产评估预计可回收金额，进行单项坏账准备的计提。截至 2022 年末及 2023 年 6 月末，雷沃北大荒净资产分别为-1,985.12 万元和-1,934.22 万元，剔除对发行人的应付账款后分别为 3,567.11 万元和 2,875.36 万元；假设对雷沃北大荒破产清算，发行人预计可获得的最终补偿金额分别为 3,567.11 万元和 2,875.36 万元，因此发行人对其应收账款计提坏账准备 1,985.12 万元和 1,934.22 万元。

综上，发行人基于谨慎性考虑对其单项计提坏账，具有充分性。

（四）说明在 2021 年坏账准备较大的情况下 2022 年仍然向邯郸市永盛农机有限公司进行销售的原因及商业合理性；该客户经营状况和信用风险。

1、说明在 2021 年坏账准备较大的情况下 2022 年仍然向邯郸市永盛农机有限公司进行销售的原因及商业合理性

2022 年公司实际未向邯郸市永盛农机有限公司（以下简称“邯郸永盛”）进行销售。邯郸永盛主要销售拖拉机、玉米收获机械、轮式谷物收获机械等产品，与发行人合作多年，前期经营及销售情况良好，与发行人保持着良好的贸易关系。2014 年至 2015 年期间，邯郸永盛在销售小麦机、玉米机的过程中，开始采用属

地用户购机赊欠模式，受此模式影响，该公司营运资金出现紧张。

考虑到邯郸永盛在过往与发行人一直拥有良好的合作关系，对发行人在冀南区域的销售影响较大，且邯郸永盛实际控制人同时经营魏县庆丰农机有限责任公司、邯郸市森美司通轮胎公司，邯郸永盛实际控制人及其控制的公司及若干保证人为邯郸永盛提供担保。发行人于 2016 年与邯郸永盛签订还款协议，邯郸永盛在后续合作中持续还款。

截至 2017 年，邯郸永盛经营情况未得到明显好转，逾期应收账款持续增加，发行人决定对邯郸永盛发起诉讼。对于邯郸永盛自 2017 年开始的销售，发行人虽确认相应的销售收入但出于谨慎考虑，未向其开具发票。2022 年，发行人将以前年度对邯郸永盛实现销售但尚未开具发票的金额 889.88 万元开具发票。

在会计处理方面，发行人原始报表以开具发票时点作为收入确认时点，申报会计师在 IPO 审计过程中，按照经销商在 CRM 系统中提交点报实销时确认收入的原则，在发行人申报报表中将邯郸永盛上述实际于报告期以前年度销售但未开具发票的收入确认时点调整为报告期以前年度，并于报告期期初即确认该部分应收账款，在报告期各期末充分计提坏账准备。在税务处理方面，发行人对于已确认收入但未开具增值税发票部分，已经按照税法规定履行了相应的增值税纳税义务，并根据本次申报报表审计调整更正了所得税纳税申报，发行人不存在因延迟开票受到相关主管机关处罚的情形。

报告期内，发行人对邯郸永盛根据与收入确认原则一致的口径确认的应收账款及坏账准备计提情况如下：

单位：万元

报告期	应收账款账面余额	坏账准备	坏账准备计提比例
2023 年 6 月 30 日	**4,088.47**	**4,076.47**	**99.71%**
2022 年 12 月 31 日	4,088.47	4,076.47	99.71%
2021 年 12 月 31 日	4,141.55	4,129.55	99.71%
2020 年 12 月 31 日	5,091.61	3,662.91	71.94%

截至 2020 年末及 2021 年末，发行人对邯郸永盛销售中已销售但未开具发票收入对应的应收账款余额均为 889.88 万元。发行人在 2022 年未再实际向邯郸永盛销售产品，发行人已于报告期前对邯郸永盛销售时确认收入。报告期各期末，

发行人考虑其尚未回款金额以及已缴纳保证金的余额、已查封资产的价值等因素，根据预计回款情况单项计提坏账准备。发行人对邯郸永盛应收账款坏账准备计提具有充分性。

报告期内，发行人对类似邯郸永盛等已经涉及诉讼的经销商的应收账款，根据风险进行单项识别，已经计提较高比例的坏账准备，针对此类已经发生诉讼并计提较高比例坏账准备的经销商，在未达成和解或经销商归还欠款前，发行人原则上不会再与该类经销商新增业务往来。

2、邯郸永盛经营状况和信用风险

根据公开检索，邯郸永盛面临多起诉讼，实际控制人处于被限制高消费状态，信用风险较高。

发行人于 2018 年向邯郸永盛提起诉讼，潍坊市中级人民法院于 2018 年 9 月 1 日作出一审判决，山东省高级人民法院于 2019 年 3 月 28 日裁定发回潍坊市中级人民法院重审并已于 2020 年 2 月作出一审判决，判决邯郸永盛向发行人支付欠款 5,224.35 万元及违约金。报告期内，邯郸永盛分别向发行人回款 44.08 万元、950.05 万元、53.08 万元**和 0 万元**。截至 **2023 年 6 月 30 日**，发行人尚未收到邯郸永盛全部回款，发行人于 **2023 年 6 月末**考虑其尚未回款金额以及已缴纳保证金的余额，根据预计回款情况单项计提坏账准备，计提比例为 99.71%。

（五）披露完整财务报表各期末公司应收账款账龄分布情况和截至目前的最新期后回款情况。

发行人已在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产状况及运营能力分析”之“（二）流动资产构成及变化分析”之“3、应收票据、应收账款及应收款项融资”之“（2）应收账款”中以楷体加粗形式补充披露如下：

“6）应收账款期后回款情况

根据法定财务报表，报告期各期末公司应收账款账龄分布情况和截至 **2023 年 8 月 31 日**的期后回款情况如下：

单位：万元

账龄	2023/6/30	2022/12/31	2021/12/31	2020/12/31
1 年以内	**74,721.44**	62,959.31	40,128.41	130,916.85
1 至 2 年	**5,344.23**	3,204.66	14,504.24	21,243.30
2 至 3 年	**5,077.66**	7,064.34	5,964.47	12,903.58
3 至 4 年	**4,992.57**	2,829.04	3,913.29	24,912.18
4 至 5 年	**2,423.39**	2,332.31	12,921.68	32,188.99
5 年以上	**27,085.57**	25,403.29	18,886.12	19,346.74
应收账款原值合计	**119,644.86**	**103,792.95**	**96,318.22**	**241,511.62**
其中：涉诉纠纷的应收账款	**37,728.34**	38,813.45	39,743.43	96,698.19
应收账款期后回款	**38,800.39**	**52,739.54**	**57,881.45**	**158,599.38**
期后回款比例	**32.43%**	**50.81%**	**60.09%**	**65.67%**
剔除涉诉纠纷款项的回款比例	**46.41%**	**78.65%**	**92.37%**	**94.16%**

根据模拟财务报表，报告期各期末公司应收账款账龄分布情况和截至 **2023 年 8 月 31 日**的期后回款情况如下：

单位：万元

账龄	2023/6/30	2022/12/31	2021/12/31	2020/12/31
1 年以内	**74,721.44**	62,959.31	51,477.05	81,004.93
1 至 2 年	**5,344.23**	3,204.66	14,493.44	16,930.36
2 至 3 年	**5,077.66**	7,064.34	5,900.76	5,857.97
3 至 4 年	**4,992.57**	2,829.04	3,625.65	14,801.11
4 至 5 年	**2,423.39**	2,332.31	12,467.95	13,138.08
5 年以上	**27,085.57**	25,403.29	18,166.21	9,173.68
应收账款原值合计	**119,644.86**	**103,792.95**	**106,131.06**	**140,906.13**
其中：涉诉纠纷的应收账款	**37,728.34**	38,813.45	37,483.92	44,373.48
应收账款期后回款	**38,800.39**	**52,739.54**	**70,136.73**	**106,196.96**
期后回款比例	**32.43%**	**50.81%**	**66.09%**	**75.37%**
剔除涉诉纠纷款项的回款比例	**46.41%**	**78.65%**	**94.04%**	**96.03%**

报告期各期末，公司的法定财务报表应收账款于报告期后截至 **2023 年 8 月 31 日**的回款比例分别为 **65.67%、60.09%、50.81%和 32.43%。**报告期各期末，公司模拟财务报表应收账款于报告期后截至 **2023 年 8 月 31 日**的回款比例分别为 **75.37%、66.09%、50.81%和 32.43%**。逾期账龄超过一年以上而未回款部分中，

主要为涉诉纠纷经销商的欠款，除已和解的情形外，公司对该部分款项均已进行单项认定并足额计提减值准备。剔除涉诉纠纷部分的影响后，截至 2023 年 8 月 31 日，公司 2020 年末及 2021 年末的应收账款期后回款比例均在 90%以上，2022 年末应收账款期后回款比例为 78.65%，2023 年 6 月末应收账款期后回款比例较低主要系期后时间较短。整体来看，公司应收账款回收稳定且坏账风险已经得到合理计量和管控。”

二、中介机构的核查

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、分析发行人主要应收逾期账款客户的信用风险情况及坏账准备计提情况；获取主要涉诉经销商的法院判决书等，了解主要涉诉纠纷款项的情况；查阅同行业可比公司信用减值损失计提政策及计提比例情况并与发行人进行对比分析；检查截至 2023 年 8 月 31 日发行人报告期各期末应收账款回款情况；获取发行人报告期各期末应收账款及账龄明细表，结合银行流水核查，分析应收账款期后累计回款情况；

2、获取发行人报告期内各业务板块的销售合同及商务政策，分析收款政策情况；获取发行人各业务板块应收账款明细表，分析主要客户账龄分布、坏账准备计提比例、信用风险，分析主要涉诉经销商坏账准备计提及回款情况；获取发行人各板块对应收账款前五大客户收入情况及对销售前五大客户各期末往来款项情况，分析发行人各业务板块对应收账款前五大客户与销售前五大客户匹配度，分析应收账款前五大客户与销售前五大客户差异较大的原因；

3、查阅报告期内发行人母体及其他子公司对雷沃北大荒的销售情况及应收账款情况；了解北大荒主营业务情况；取得雷沃北大荒 2020 年至 2022 年及 2023 年 1-6 月的财务数据，计算雷沃北大荒主要财务指标及净资产情况，分析发行人对其单项计提的原因及充分性；

4、了解邯郸永盛的合作背景及经营状况；公开查询邯郸永盛的经营状态；分析发行人对邯郸永盛的收入确认、应收账款及坏账准备计提情况；获取并查阅发行人与邯郸永盛相关的法律诉讼文件；

5、查阅截至 2023 年 **8 月 31 日**发行人法定财务报表报告期各期末应收账款逾期情况；获取发行人各期末应收账款及账龄明细表，结合银行流水核查，分析应收账款期后累计回款情况。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人对主要逾期客户根据其财务状况及信用风险，计提坏账准备具有充分性；由于发行人所在农业装备行业的特性，存在部分涉诉纠纷款项具有合理性，发行人对涉诉经销商的应收账款坏账准备计提充分；公司应收账款坏账准备计提政策与同行业公司具有一致性，坏账准备计提比例与可比公司平均水平相符；截至 2023 年 **8 月 31 日**，发行人逾期应收账款的回款情况稳定；

2、报告期内，发行人各板块业务收款政策未发生明显变化；发行人对各业务板块主要客户均计提了充分的坏账准备；公司各业务板块销售收入前五大客户与应收账款前五大客户不匹配的情况具有合理性；

3、雷沃北大荒原系发行人控股子公司，北大荒工厂以 SKD（半散件组装）模式向发行人采购主要部件，后在北大荒工厂生产、组装并销售中小型拖拉机，2022 年 8 月分立后发行人合并财务报表中对雷沃北大荒不再并表，导致 2022 年末**及 2023 年 6 月末**雷沃北大荒成为发行人的应收账款余额第一大**及第二大**客户；发行人根据雷沃北大荒经营情况基于谨慎性考虑对其单项计提坏账，具有充分性；

4、发行人在 2022 年未再实际向邯郸永盛销售产品，发行人对邯郸永盛的应收账款已依据邯郸永盛的经营状况及信用风险充分计提坏账准备；

5、发行人已经在招股说明书中补充披露法定财务报表各期末公司应收账款账龄分布情况和截至 2023 年 **8 月 31 日**的期后回款情况。

基于申报会计师执行的上述核查工作，就申报财务报表整体公允反映而言，申报会计师认为：

1、发行人对主要逾期客户根据其财务状况及信用风险，计提坏账准备具有充分性；由于发行人所在农业装备行业的特性，存在部分涉诉纠纷款项具有合理性，发行人对涉诉经销商的应收账款坏账准备计提充分；公司应收账款坏账准备

计提政策与同行业公司具有一致性，坏账准备计提比例与可比公司平均水平相符；截至 2023 年 **8 月 31 日**，发行人逾期应收账款的回款情况稳定；

2、报告期内，发行人各板块业务收款政策未发生明显变化；发行人对各业务板块主要客户均计提了充分的坏账准备；公司各业务板块销售收入前五大客户与应收账款前五大客户不匹配的情况具有合理性；

3、雷沃北大荒原系发行人控股子公司，北大荒工厂以 SKD（半散件组装）模式向发行人采购主要部件，后在北大荒工厂生产、组装并销售中小型拖拉机，2022 年 8 月分立后发行人合并财务报表中对雷沃北大荒不再并表，导致 2022 年末**及 2023 年 6 月末**雷沃北大荒成为发行人的应收账款余额第一大**及第二大**客户；发行人根据雷沃北大荒经营情况基于谨慎性考虑对其单项计提坏账，具有充分性；

4、发行人在 2022 年未再实际向邯郸永盛销售产品，发行人对邯郸永盛的应收账款已依据邯郸永盛的经营状况及信用风险充分计提坏账准备；

5、发行人已经在招股说明书中补充披露法定财务报表各期末公司应收账款账龄分布情况和截至 2023 年 **8 月 31 日**的期后回款情况。

问题 11：关于原材料库龄较长及存货核查情况

申报材料及问询回复显示：

（1）报告期各期末，发行人库龄 1 年以上的原材料占比分别为 36.08%、22.51%和 18.25%，主要考虑考虑采购的经济性、最低订购量以及未来生产的需求，一次性采购的数量规模相对较大；库龄 1 年以上的产成品占比分别为 5.36%、3.80%和 6.23%。

（2）发行人存在主要放置于公司的自有仓库以及外部的场外寄售库。中介机构 2022 年对于场外寄售库存的核查比例为 35.22%，且未披露 2020 年及 2021 年的核查比例及核查情况。

（3）报告期各期末，发行人预收款项对场外库存的覆盖率超过 100%。

（4）报告期内，发行人主要整机产品于各经销商之间调拨产品金额分别为 26,413.21 万元、28,223.26 万元和 36,129.63 万元。调拨产品调拨至销售的周期以 30 天以内为主。根据经销惯例政策，发行人产品向经销商发出 180 天以上仍未实现终端销售的产品视为超期车，超期车与相关业务部、销售区域的考核情况存在关联。

请发行人：

（1）补充说明报告期各期产成品、原材料的期后发出和结转成本情况，库龄一年以上的存货未能投入下一生产环节或发出的原因。

（2）说明对场外寄售存货的管理方式，是否定期进行盘点；场外寄售的存放场地及租金支付情况，是否存在经销商代为承担租金等成本的情形。

（3）结合收款政策，说明预收款项对场外库存的覆盖率超过 100%的合理性，是否符合行业惯例。

（4）说明各类存货的期后结转及期后销售情况，经销商之间的产品调拨是否属于行业惯例，对收入确认及存货盘点准确性的影响；报告期各期超期车的具体情况，超期车对经销商及相关销售区域考核的具体影响，是否存在为避免出现超期车而提前点报实销的情形及判断依据。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，并说明：

（1）对场外寄售库存的存货盘点方法、与场内存货监盘时间的差异，是否重复盘点；场外寄售库存核查比例较低（约为 35%）的合理性，如何确保未盘点和函证部分存货的真实性和完整性，相关核查工作的充分性。

（2）前次问询回复中未披露 2020 和 2021 年存货核查情况的原因，说明前述期间存货核查情况以及核查的充分性。

回复：

一、发行人说明

（一）补充说明报告期各期产成品、原材料的期后发出和结转成本情况，库龄一年以上的存货未能投入下一生产环节或发出的原因。

1、补充说明报告期各期产成品、原材料的期后发出和结转成本情况

根据模拟财务报表，截至 **2023 年 8 月末**，发行人报告期各期末产成品期后已结转成本的比例分别为 **98.32%、98.18%、92.48%和 74.29%**，产成品期后销售情况良好，具体情况如下：

单位：万元

项目		2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
产成品余额		**270,109.34**	195,478.93	336,074.10	179,499.53
期后结转成本情况	2021 年	**—**	--	--	166,511.55
	2022 年	**—**	--	323,888.25	7,794.93
	2023 年 1-6 月	**—**	177,278.33	5,677.64	1,612.93
	2023 年 7-8 月	**200,665.02**	**3,495.14**	**395.15**	**558.14**
	合计	**200,665.02**	**180,773.47**	**329,961.04**	**176,477.56**
	截至 2023 年 **8 月末**已结转成本比例	**74.29%**	**92.48%**	**98.18%**	**98.32%**

根据模拟财务报表，截至 2023 年 **8 月末**，发行人报告期各期末原材料期后领用的比例分别为 **91.96%、90.55%、77.01%和 39.20%**，原材料周转情况良好，具体情况如下：

单位：万元

项目		2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
原材料余额		**20,795.38**	26,838.04	24,489.84	13,985.82
期后领	2021 年	**—**	--	--	8,472.58

项目		2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
用情况	2022 年	--	--	19,592.17	3,933.36
	2023 年 1-6 月	--	19,674.82	2,458.16	421.43
	2023 年 7-8 月	**8,150.96**	**992.64**	**126.41**	**34.61**
	合计	**8,150.96**	**20,667.46**	**22,176.74**	**12,861.98**
	截至 2023 年 **8 月末**已领用比例	**39.20%**	**77.01%**	**90.55%**	**91.96%**

2、库龄一年以上的存货未能投入下一生产环节或发出的原因

（1）产成品

根据模拟财务报表，报告期各期末，发行人库龄一年以上的产成品金额分别为 9,483.58 万元、12,987.97 万元、12,185.85 万元**和 9,983.33 万元，**占产成品存货余额的比例分别为 5.28%、3.86%、6.23%**和 3.70%**。发行人库龄一年以上的产成品主要包括尚未对外销售的农业装备整机以及其他机械，以及为满足三包服务而储备的配件，具体情况如下：

单位：万元

库龄	产成品	2023 年 6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
		原值	占产成品比例	原值	占产成品比例	原值	占产成品比例	原值	占产成品比例
1 年以上	整机及其他机械	**1,884.81**	**0.70%**	4,901.33	2.51%	3,436.10	1.02%	3,950.11	2.20%
	其中：场内库存	**1,884.81**	**0.70%**	4,832.60	2.47%	1,605.24	0.48%	2,218.17	1.24%
	场外寄售库存	**-**	**-**	68.73	0.04%	1,830.86	0.54%	1,731.94	0.96%
	配件	**8,098.52**	**3.00%**	7,284.52	3.73%	9,551.87	2.84%	5,533.47	3.08%
	合计	**9,983.33**	**3.70%**	**12,185.85**	**6.23%**	**12,987.97**	**3.86%**	**9,483.58**	**5.28%**

发行人库龄一年以上的产成品未能实现销售的原因包括：

1）由于发行人各类农机产品型号、规格较多，受到上年度备货和本年度实际销售情况的影响，存在少量库龄一年以上的整机及其他机械，系处于动态的合理范围内，具有合理性；

2）针对场外寄售库存整机及其他机械，公司向经销商发出农机产品后，经销商由于前期订货预期偏差或需求市场波动，未能及时实现向终端销售和提交点报实销，导致 **2020 年至 2022 年末**存在库龄一年以上的场外寄售库存整机及其他机械；**报告期末，发行人不存在库龄一年以上的场外寄售库存整机及其他机械；**

3）针对发行人海外市场的出口销售，受到国际宏观政治经济环境、出口市场货币政策、外部环境对国际海洋运输等因素影响，存在发货和运输计划延迟或订单取消等情形，导致少量批次农机产品成为库龄一年以上产成品；

4）针对配件部分，发行人为满足履行质保责任和提供优质的售后服务，持有市场保有产品相关配件，配件的种类、型号、规格众多，单个配件价值较低，能够长期存放用于配套产品，发行人储备相关配件并存在部分库龄较长的情形，有利于保持售后服务的长期稳定，具有商业合理性。

综上，发行人库龄一年以上的产成品尚未实现销售并结转成本具有合理性。针对相关长库龄产成品，除维修配件将妥善保管和按需消耗外，发行人针对整机及其他机械，采取定期监督、考核经销商、积极开拓市场等措施积极促成市场消化，同时对长库龄存货充分考虑其减值风险，按照公司会计政策计提跌价准备。

（2）原材料

根据模拟财务报表，报告期各期末，发行人库龄 1 年以上的原材料占比分别为 36.08%、22.51%、18.25%**和 21.29%**，具体情况如下：

单位：万元

原材料库龄	2023 年 6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	原值	占比	原值	占比	原值	占比	原值	占比
1 年以内	**16,367.02**	**78.71%**	21,940.38	81.75%	18,976.60	77.49%	8,939.28	63.92%
1 年以上	**4,428.36**	**21.29%**	4,897.67	18.25%	5,513.23	22.51%	5,046.53	36.08%
其中：1 至 2 年	**2,932.13**	**14.10%**	3,317.79	12.36%	2,674.41	10.92%	3,000.78	21.46%
2 至 3 年	**431.59**	**2.08%**	558.19	2.08%	2,103.84	8.59%	1,632.86	11.67%
3 年以上	**1,064.65**	**5.12%**	1,021.69	3.81%	734.98	3.00%	412.89	2.95%
合计	**20,795.38**	**100.00%**	**26,838.04**	**100.00%**	**24,489.84**	**100.00%**	**13,985.82**	**100.00%**

公司原材料主要包括马达、阀、轴承、轮胎散件、驱动桥等零部件以及部分模块总成，种类众多且单一原材料占总金额比例较低。

发行人库龄一年以上的原材料未能实现领用的主要原因包括：

1）公司生产所需的原材料型号众多，由于综合考虑采购的经济性、最低订购量以及未来生产的需求，一次性采购的数量规模相对较大，在实际生产中，部分原材料未能及时全部领用；

2）部分零部件采购周期较长，尤其涉及进口零部件时，需提前较长周期采购和储备，导致存在长库龄原材料；

3）受市场需求变化或产品改型的影响，部分已提前采购和储备零部件不能在较短时间内消化完毕，但长期来看存在其他使用价值，未作报废处置；

4）针对部分老旧机型的零部件，在未来仍有持续需求，若进行报废处置则后期产生需求时再行采购会产生额外成本，因此形成了较长库龄的原材料。

综上，发行人库龄一年以上的原材料尚未领用具有合理性。发行人通过持续完善采购计划、根据市场需求及时调整生产和采购计划等措施，积极改善原材料的管理效率，同时对长库龄原材料充分考虑其减值风险，按照公司会计政策计提跌价准备。

（二）说明对场外寄售存货的管理方式，是否定期进行盘点；场外寄售的存放场地及租金支付情况，是否存在经销商代为承担租金等成本的情形。

1、场外寄售存货的管理方式，是否定期进行盘点

报告期内，公司制定了《整机库存管理办法》《关于终端库存盘点管理规范的通知》，对库存目标、库存结构、调车、库存盘点机制等做了规定，并依靠 CRM 系统、SAP 系统对库存信息进行管理。经销商针对整机提交点报实销后，销售经理对经销商提报的实销信息完成审核后 CRM 系统自动更新库存数量。

公司针对场外寄售库存货，实施月度固定盘点及不定期视频抽盘或后台现场抽盘制度，以保证寄售存货记录能够准确反映公司场外存货的真实情况。针对月度固定盘点，公司销售管理部每月度下发库存盘点指令，覆盖全部市场库存，同时要求销售经理参与盘点≥1 家经销商网点；确定盘点基准日后，由经销商或销售经理通过移动端软件扫码并拍摄整机铭牌照片完成库存盘点工作，整机铭牌照片要求带有日期、位置等信息。根据盘点结果，公司后台人员执行复核经销商盘点上传整机铭牌照片的出厂编号与实际车辆出厂编号、智联云定位显示库存位置与盘点库存时显示位置等程序，并每月形成《市场终端库存盘点的通报》，并由销售管理部进行确认，若发现异常库存，由市场人员反馈差异原因；针对不定期视频抽盘和后台现场抽盘，抽盘主要经销商，由销售经理在经销商现场通过与公司后台人员微信视频的形式盘点或者公司后台人员直接至经销商现场进行盘点。

综上，发行人建立了完善的场外寄售库存管理体系，并实施定期盘点。

2、场外寄售的存放场地及租金支付情况，是否存在经销商代为承担租金等成本的情形

根据模拟财务报表，报告期内，发行人存在向第三方或经销商租赁场地设立配件分中心库以及自控库的情形，基于租赁协议约定向经销商和第三方支付租赁费，相关租金的具体情况如下：

单位：万元

项目	租赁方	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
配件分中心库	经销商	**31.32**	69.72	64.97	45.55
	第三方	**18.16**	51.90	27.23	16.67
自控库	第三方	**24.31**	15.64	-	-
合计		**73.79**	**137.27**	**92.20**	**62.22**

针对配件分中心库，发行人在主要销售市场区域中心租赁场地存放配件，覆盖其周边区域市场，满足向农机用户履行质保责任及提供售后服务的需求，提高配件供应效率，系发行人常年租赁的场外库存。

针对自控库，发行人自 2022 年起为满足新疆、黑龙江等偏远地区的市场需求，考虑季节性需求，于当地阶段性租赁场地存放存货，系发行人临时租赁的场外库存场地。

除上述租赁场外库存场地外，发行人向经销商发出商品、经销商点报实销以前，该部分农机产品放于经销商处，并作为发行人的存货核算。经销商持有该部分存货，系为满足其经销区域内销售需求，应对农机销售的季节性需求旺季、节省物流运输时间并保证货源供应。在实操中，经销商在 CRM 系统中发起需求采购订单，发行人基于经销商需求订单运输相关农机产品至对应收货地点。针对该部分存货存放，发行人不存在与经销商签订仓储或租赁合同的情形，而是在双方签署的《产品买卖合同》中约定由经销商代为保管。该等在经销商处存放的库存，虽在点报实销前作为发行人存货核算，但商业实质上主要系为满足经销商自身的备货需求，因此发行人不与经销商签署租赁协议或支付租金，具有商业合理性。

综上，针对场外配件分中心库和临时性自控库，发行人已签署租赁协议并支付租金，针对存放于经销商用于其自身终端销售的库存，发行人未向经销商支付

租金，具有商业合理性，因此不存在经销商对发行人代为承担租金成本的情形。

（三）结合收款政策，说明预收款项对场外库存的覆盖率超过 100%的合理性，是否符合行业惯例。

1、结合收款政策，说明预收款项对场外库存的覆盖率超过 100%的合理性

根据模拟财务报表，报告期各期末公司场外库存原值、合同负债金额及覆盖率情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
场外寄售库存-整机及其他机械	**110,145.64**	96,652.24	181,546.85	108,041.54
场外寄售库存-配件	**20,463.78**	16,300.58	9,839.61	4,447.83
场外寄售库存①	**130,609.43**	**112,952.83**	**191,386.46**	**112,489.38**
合同负债②	**137,050.40**	**151,534.14**	**191,510.00**	**124,860.60**
预收款项库存覆盖率③=②/①	**104.93%**	**134.16%**	**100.06%**	**111.00%**

根据模拟财务报表，报告期各期末，公司预收款项对场外库存覆盖率分别为 111.00%、100.06%、134.16%**和 104.93%**。预收款项库存覆盖率超过 100%主要系公司收入确认政策及收款政策影响。

信用及收款政策方面，公司对经销商的信用政策主要分为全款经销商与授信经销商。对于全款经销商，公司要求对其发货前支付全款，并享受全款政策奖励；对于授信经销商，一般要求**每年 6 月 30 日前实销的车辆，需在每年 6 月 30 日前付清 70%（2023 年变更为 75%）的货款；**每年 12 月 31 日前实销的车辆，需在每年 12 月 31 日前付清当年 100%的货款。

报告期各期末，发行人对经销商主要以预收款项为主，具体原因如下：

（1）公司全款返利政策：公司全款返利政策约定当月达到全款进货标准，按月度开票的 1.8%进行返利预提，年度内每月达到全款进货标准的经销商，按全年回款金额补充计提 0.4%返利（与月度全款政策合计享受 2.2%返利）。公司对于全款进货的判断标准为经销商月末最后一天预付款项是否覆盖对经销商处的场外库存金额，若可以覆盖场外库存金额则可以享受月度全款政策。因此公司通过全款返利政策促进经销商积极回款。

（2）经销商锁定货源：农业作业旺季及农机销售旺季期间，终端用户对于农机需求旺盛，经销商对农机货源需求迫切，由于旺季期间公司生产工厂产能面临阶段性紧张，经销商为充实货源储备，会于销售淡季期间积极支付预付款提前锁定生产订单，形成公司在发货前收取的预收款项。

（3）公司销售促销政策：公司会根据制定的年度销售计划，阶段性的出台一些促进经销商货源锁定储备的政策，促进经销商积极回款。比如公司为促进次年销售，于年末制定次年促销政策并通知经销商，经销商可向公司提前预定次年的车辆，并根据预定农机产品情况预付一定比例或金额的定金，锁定公司销售优惠政策。以公司 2022 年上半年轮式谷物收获机械的提前定机政策为例：经销商预付每台 3 万元定金可享受每台 4,000 元差额定机优惠政策，预付每台 15 万元定金可享受 5,000 元全款定机优惠政策。

综上，从公司信用及收款政策、经销商自身销售需求方面考虑，公司预收款项对场外库存覆盖率超过 100%具有合理性。

2、同行业可比公司情况

同行业可比公司主要以发出商品科目核算场外库存，因此使用可比公司预收款项对发出商品的覆盖率和发行人进行对比，具体情况如下：

①英虎机械

英虎机械采用买断式经销模式，在经销商指定地交货，由经销商按英虎机械出厂标准验收，经销商验收合格并在销售出库单上签字确认后确认收入实现。英虎机械主要采取全款发货的结算模式，合同负债主要为经销商向公司预付下一年度的购机款。英虎机械预收款项对发出商品覆盖情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年末	2021 年末	2020 年末
发出商品①	-	-	14.05
合同负债②	24,774.54	37,675.23	20,937.37
预收款项发出商品覆盖率③=②/①	-	-	**149,020.43%**

注：英虎机械尚未披露 2023 年 6 月 30 日数据。

②一拖股份

一拖股份在国内市场采用经销模式，根据合同约定获得对方取得该产品控制权的相关证据，一拖股份完成合同履约义务确认收入。一拖股份预收款项对发出商品覆盖情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
发出商品①	**8,787.76**	8,797.36	32,219.73	21,355.72
合同负债②	**21,739.47**	84,646.47	58,038.55	39,885.04
预收款项发出商品覆盖率③=②/①	**247.38%**	**962.18%**	**180.13%**	**186.77%**

③星光农机

星光农机在国内市场采用买断式经销模式，在经销商所在地交货，由经销商按公司出厂标准验收，随机附件随主机发运，按交货单验收。经销商验收合格并在送货单上签字确认后确认收入实现。星光农机预收款项对发出商品覆盖情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
发出商品①	**11.25**	64.05	165.59	3.19
合同负债②	**1,893.71**	2,147.45	4,525.89	1,859.86
预收款项发出商品覆盖率③=②/①	**16,832.98%**	**3,352.77%**	**2,733.19%**	**58,302.82%**

④沃得农机

沃得农机在国内市场采用非买断式经销模式，发货至经销商时不确认收入，待终端客户提货签字确认后，经销商在销售系统中登录销售信息，根据销售信息确认收入。沃得农机预收款项对发出商品覆盖情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年末	2021 年末	2020 年末
发出商品①	105,245.25	130,050.80	73,792.44
合同负债②	29,710.37	32,930.85	37,224.32
预收款项发出商品覆盖率③=②/①	**28.23%**	**25.32%**	**50.44%**

注：沃得农机尚未披露 2023 年 6 月 30 日数据。

英虎机械、一拖股份及星光农机预收款项对发出商品覆盖率皆大于 100%，其中英虎机械及星光农机预收款项对发出商品覆盖率远高于 100%。沃得农机预

收款项发出商品覆盖率相对较低，主要系沃得农机对经销商销售以授信销售为主，合同负债规模较小，对经销商款项主要体现为应收账款。

综上，公司预收款项对场外寄售库存货覆盖率超过 100%具有商业合理性，与多数同行业可比公司类似，覆盖率水平具有合理的商业逻辑，与公司结算政策相匹配，具有合理性。

（四）说明各类存货的期后结转及期后销售情况，经销商之间的产品调拨是否属于行业惯例，对收入确认及存货盘点准确性的影响；报告期各期超期车的具体情况，超期车对经销商及相关销售区域考核的具体影响，是否存在为避免出现超期车而提前点报实销的情形及判断依据。

1、说明各类存货的期后结转及期后销售情况，经销商之间的产品调拨是否属于行业惯例，对收入确认及存货盘点准确性的影响

（1）各类存货的期后结转及期后销售情况

公司原材料的期后领用、产成品期后销售并结转成本的情况，参见本问题回复之“一/（一）补充说明报告期各期产成品、原材料的期后发出和结转成本情况，库龄一年以上的存货未能投入下一生产环节或发出的原因”相关内容。

（2）经销商之间的产品调拨属于行业惯例

经销商之间的产品调拨是为满足市场需求的常规做法。农机产品作业存在季节性，经销商为满足终端需求在销售旺季前进行适当储备，实践中由于当地气候条件、作业环境、种植作业状况、客户作业等方面影响，经销商储备机型的规格或数量与实际需求之间可能存在差异，通过经销商之间调拨产品能够满足终端用户的需求，避免经销商库存积压和损失的风险。

其他同行业可比公司中关于经销商之间产品调拨的规定如下：

可比公司	经销商之间产品调拨的情况
星光农机（603789.SH）	星光农机采用买断式销售模式，明确禁止不同区域经销商之间的串货行为，但在特殊情况下，经星光农机同意，两个不同区域的经销商之间可以进行调货。产品在两个经销商之间的转移由调货双方负责，调货发生时，星光农机会在物流系统中负数冲回被调货产品最初的出库记录，并重新办理出库。
沃得农机（在审）	存在经销商之间产品调拨的情形，主要系：1、为了缓解缺货情形，公司主动在经销商网点进行调拨；2、经销商对区域市场行情的预判与后期实际销售存在一定偏差时，会根据经销商实际销售情况，将相关产品调拨至销售情况较好的区域经销商。

可比公司	经销商之间产品调拨的情况
英虎机械（在审）	英虎机械采用买断式销售模式，由于英虎机械规定经销商原则上不得跨区销售，因此部分地区由于玉米收获机市场供需不平衡，从而出现经销商之间互相转售的情形。经销商之间互相转售系其自主经营行为，英虎机械不主导或参与其中。

综上，农业机械行业经销商之间的产品调拨符合行业惯例。

（3）经销商之间的产品调拨对收入确认及存货盘点准确性的影响

发行人整机产品均具有唯一整机编码及车辆铭牌信息，当经销商需要对产品进行调拨时，由经销商发起产品调拨申请（调入方和调出方均需盖章确认），由公司销售部门和调入方对所调车辆状态进行确认，经系统完成审批，公司同意调车并确定调车运费承担方后，经销商将《产品调拨单》原件邮寄回相应销售部门，销售部门和销售财务据此完成系统内调车和调账，由此完成经销商之间的产品调拨，并及时体现在公司的 CRM 系统中，保证 CRM 系统显示的场外寄售库存货中整机产品位置与产品的实际位置始终保持一致。公司在进行盘点时会首先从 CRM 系统中导出场外寄售库中存货清单，并依据车辆上的整机编码及车辆铭牌进行实地盘点，不会存在同一车辆被多次盘点的情况，因此对存货盘点准确性不产生不利影响。

针对农业机械整机，发行人收入确认的条件为经销商在 CRM 系统中提交点报实销，经销商点报实销前，经销商之间可以进行车辆调拨，车辆调拨时发行人不确认收入，只是公司场外寄售库存货在不同经销商存货地点之间的转移，仍需由调入方经销商于系统中提交点报实销后确认收入，点报实销后的产品不再反映在系统库存中，公司无法再对该车辆进行调拨，因此经销商之间调拨对收入确认不产生影响。

综上，由于发行人整机产品具有唯一整机编码及车辆铭牌信息，整机产品与经销商的对应关系在 CRM 系统进行记录和变更，因此产品调拨对存货盘点和销售收入确认的准确性不存在不利影响。

2、报告期各期超期车的具体情况，超期车对经销商及相关销售区域考核的具体影响，是否存在为避免出现超期车而提前点报实销的情形及判断依据

（1）报告期各期超期车的具体情况

为提高经销商销售计划准确性，减少经销商因自身市场判断偏差造成产品库存积压，公司在与经销商的年度商务政策中明确“超期车管理考核方案”，对于经销商库存积压时间较长的主销机型收取资金占用费，鼓励经销商在考核期内促成销售，减少库存积压。

发行人定义的“超期车”为向经销商发出后超过 180 天仍未提交点报实销的整机产品。报告期各期末，发行人农业装备业务中拖拉机、轮式谷物收获机械、履带式谷物收获机械和玉米收获机械涉及超期车的具体情况如下：

单位：台、万元

项目	2023/6/30		2022/12/31		2021/12/31		2020/12/31	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
拖拉机	167	1,362.17	60	729.11	875	5,239.06	1,047	5,660.67
轮式谷物收获机械	9	116.76	7	145.49	5	39.61	50	490.48
履带式谷物收获机械	-	-	-	-	65	482.23	25	195.46
玉米收获机械	1	15.67	1	18.90	1	8.42	2	3.38
合计	**177**	**1,494.60**	**68**	**893.50**	**946**	**5,769.32**	**1,124**	**6,349.99**

注：产品统计范围为境内销售四大核心整机产品。

公司 2022 年末存货中超期车大幅下降主要系 2022 年 12 月农业机械环保排放标准由国三升级为国四，升级后的国四车辆会有一定幅度涨价，终端用户存在消费需求前移的情况，同时经销商为提升业绩，推广力度较大，促进了国三车辆库存的消化，2022 年末存在的少量超期车为国四车辆。

（2）超期车对经销商及相关销售区域考核的具体影响

为提高经销商销售计划准确性，减少经销商因自身市场判断偏差造成产品库存积压，发行人建立了《整机库存管理办法》，结合年度业务计划，组织经销商、销售人员充分考虑市场销量、产品组合、现有库存结构及考虑新产品、重点推广产品的库存要求，设计合理的库存结构及数量。发行人针对设置的库存控制目标进行监控、评价、考核，鼓励经销商在考核期内促成销售，减少库存积压。

1）经销商考核

发行人制订了《整机库存管理办法》，并在年度商务政策中对经销商考核的资金占用费进行约定，具体如下：

项目	具体内容
考核经销商范围	仅针对授信经销商收取资金占用费，具体操作为每月比对经销商超期车结算金额与预付款余额，按照超期车结算金额与预付款余额差额部分收取资金占用费
考核产品/库存范围	整机产品
存放时间	车辆发出后超出 180 天，经销商仍未点报实销，即为超期车
资金占用费收取标准	按照银行一年期贷款基准利率的 0.5 倍按月计算，具体计算为： 当月占用费金额=SAP 结算价*银行一年期贷款基准利率（年度）*50%/12； 按照基准利率 4.35%计算，资金占用费标准为每年 2.175%或每月 0.18%
资金占用费的收取方式	按月计算经销商超期车资金占用费，并将其作为该经销商返利的扣减项

发行人仅对授信经销商设置资金占用费标准进行超期车考核，全款经销商库存不涉及超期车考核。针对授信经销商，如果车辆超出 6 个月仍未能提交点报实销，将按银行 1 年期贷款基准利率的 0.5 倍按月对经销商收取资金占用费。

发行人制定了《分销网络管理办法》及相关流程，规范分销网络开发、培育、管理、评价、调整等工作开展，加强农业装备分销网络的管理，规范经销商在日常运营中应遵守的基本准则，逐步将公司分销网络建设成为稳定、高效的网络体系，保证公司各业务可持续发展。公司从分销网络调整、分销网络共享管理、销售合同管理、品牌专营管理、市场纪律管理以及分销网络评价等方面规范经销商日常管理。超期车作为库存管理的一部分亦是公司对经销商综合评价的考虑因素之一。

2）发行人相关责任人考核

发行人激励区域销售人员随时记录和掌握准超期车、超期车销售动态以及库存情况，重点关注准超期车和超期车的销售情况，协助经销商提升其市场营销和终端服务的能力。

发行人将超期车纳入销售人员履职尽责考核，并建立了考核执行标准。发行人针对各业务部设置超期车控制目标（发行人业务人员考核范围同时包括全款经销商和授信经销商，不同于对经销商超期车考核仅针对授信经销商），并基于此对各业务部营销总监（即拖拉机、轮式机、履带机、农机具业务销售总监）进行业绩奖励扣罚处理，即扣减考核对象的其他营销绩效奖励金额，具体情况如下：

指标	超期车占比≤控制目标	超期车占比＞控制目标	业绩奖励扣罚上限	考核对象
超期车整体考核	不扣罚	每超目标1台扣罚50元	10,000元	各业务营销总监
1年以上超期车专项考核	按100元/台扣罚		10,000元	

（3）是否存在为避免出现超期车而提前点报实销的情形及判断依据

1）发行人超期车考核机制和标准具有合理性

发行人对超期车的考核，主要目的在于鼓励经销商在考核期内促成销售、并督促销售人员关注准超期车和超期车的销售情况，加强对经销商终端销售的控制和管理，而非引导经销商或销售人员避免出现超期车而提前点报实销。

①经销商层面，仅考核授信经销商且资金占用费标准较低

对于全款经销商，由于经销商已经支付全款，如存在超期车，发行人不收取经销商资金占用费。因此，在全款经销方式下，经销商不存在为避免出现超期车而提前点报实销的直接利益动机。

对于授信经销商，其点报实销后需对发行人支付产品价款，提前点报实销后将增加其回款资金压力，授信经销商缺乏足够的动机去提前点报实销以避免超期车的出现。同时，发行人收取资金占用费的标准仅为银行一年期贷款基准利率的0.5倍，即年化2.175%，该收费标准较低，目的在于鼓励经销商在考核期内促成销售，不存在惩罚性收取资金占用费的安排，具有合理性。

②销售人员考核对象范围较小，考核设置合理且对绩效奖励影响较小

发行人超期车考核仅针对各业务营销总监，在考核机制上设置超期车占比的控制目标，对达到目标的销售人员未设置正面销售激励，仅在未达到控制目标时进行销售激励的扣罚，且存在业绩奖励扣罚上限（1 万元/人/年）的安排，因此超期车相关业绩考核不存在对较大范围销售人员薪酬水平有重大影响的情形，具有合理性。

2）根据发行人点报实销时点判断是否存在避免超期车而提前点报实销

基于发行人销售明细，根据经销商提交点报实销时间和发行人发货时间可以计算出产品发出至提交点报实销的间隔时间。报告期各期点报实销的农业机械产

品中，销售时长（即发行人向经销商发货至经销商点报实销的周期）的时间区间分布情况如下：

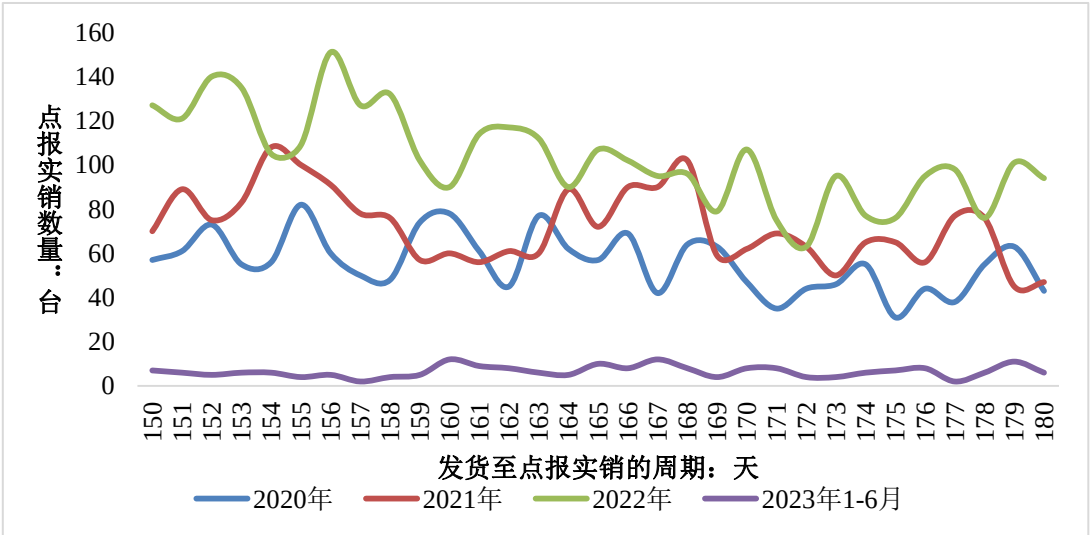
项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
30 天内	**59.73%**	52.65%	56.44%	54.93%
31-60 天	**24.73%**	19.62%	18.37%	15.08%
61-90 天	**9.77%**	10.59%	9.83%	8.82%
91-120 天	**4.06%**	6.53%	5.52%	6.79%
121-150 天	**0.89%**	4.12%	3.24%	4.23%
151-180 天	**0.34%**	2.31%	2.22%	2.38%
181-210 天	**0.28%**	1.57%	1.53%	1.78%
211-240 天	**0.13%**	0.86%	0.98%	1.21%
240 天以上	**0.06%**	1.74%	1.88%	4.79%
合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

注：统计范围为拖拉机、轮式谷物收获机械、履带式谷物收获机械和玉米收获机械四大整机产品。

根据上表，报告期内发行人车辆销售时长主要集中在 90 天内，其中 30 天内点报实销车辆占总销量的比例分别为 54.93%、56.44%、52.65%**和 59.73%**，达到一半以上。发行人不存在销售周期 150-180 天区间段点报实销比例显著较高的异常情形。

此外，就超期前 30 天内提交点报实销的车辆，进一步分析从发行人产品发出至提交点报实销的不同时间间隔分布情况如下：

图：临近超期前 30 天内（发货至销售 150-180 天区间）点报实销分布情况



注：2023 年 1-6 月销售的国四车辆主要在当年发货，故 2023 年 1-6 月销售的车辆从发货至点报实销周期分布在 150-180 天区间内的数量与以前年度相比较低。

根据上图，针对超期前 30 天内提交点报实销的车辆，发行人产品发出到提交点报实销的时间间隔在各年分布规律较为接近，且随着发出时间越长，点报实销的车辆越少，呈现下降趋势，未在临近发货后 180 天时出现点报实销高峰的情形，超期前 30 天内每天点报实销车辆数量分布均衡，未见明显异常。

二、中介机构的核查

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取发行人各期末存货库龄明细，测算并了解报告期各期末产成品、原材料的期后销售、领用和结转成本的情况；获取发行人库龄一年以上的存货的构成及未能投入下一生产环节或发出的原因，分析其合理性；

2、查阅发行人《整机库存管理办法》《关于终端库存盘点管理规范的通知》，了解发行人针对场外寄售库存货的管理模式；查阅销售管理部下发的《市场终端库存盘点的通报》，查看发行人针对场外库存盘点情况，分析盘点差异的合理性，核实盘点奖惩的执行情况；抽查发行人针对场外库存的盘点记录及盘点报告；了解发行人场外寄售库存货的业务模式，分析无需支付经销商场外寄售存放场地租金的合理性；

3、查阅发行人商务政策、促销政策，分析与发行人收款政策及对经销商回款产生影响相关的政策；查阅同行业可比公司预收款项对场外库存的覆盖率并与发行人进行对比，结合可比公司收入确认模式分析合理性；

4、查阅《整机库存管理方法》中的调车管理方法，查阅可比公司相关披露，分析针对农业机械行业经销商间的产品调拨是否属于行业惯例；获取超期车明细，分析超期车数量及规模变化的合理性；查阅发行人年度商务政策，分析发行人对经销商及发行人员工的考核方式，结合实销明细、发行人收入确认政策，分析是否存在为避免出现超期车而提前点报实销的情形。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人已补充说明报告期各期产成品、原材料的期后发出和结转成本情况；报告期内，库龄一年以上的原材料、产成品未能投入下一生产环节或发出具有合理原因；

2、发行人制定相关制度明确场外寄售存货的管理方式、盘点方式，并定期盘点，能够对场外存货实施有效管控；发行人针对不同的场外存货存放场地管理方式不同，针对配件分中心库、自控库根据实际使用情况支付租金，针对场外寄售库主要目的为满足经销商备货需求，未与经销商签署租赁合同、亦不向经销商支付租金，具有合理原因；报告期内，不存在经销商代为承担租金成本的情形；

3、公司根据对经销商的信用政策及促销政策激励经销商向发行人支付部分预付货款，预收款项对场外寄售库存覆盖率超过 100%，与多数同行业可比公司类似，覆盖率水平具有合理的商业逻辑，与公司结算政策相匹配，具有合理性；

4、经销商之间的产品调拨符合行业惯例，对发行人农业装备业务收入确认及存货盘点不存在不利影响；报告期各期超期车规模具备合理性，相关考核对经销商和具体销售人员的影响较小；报告期内，经销商超期前 30 天内每天点报实销车辆数量分布均衡，未见明显异常。

基于申报会计师执行的上述核查工作，就申报财务报表整体公允反映而言，申报会计师认为：

1、发行人陈述其报告期各期产成品、原材料的期后发出和结转成本情况；报告期内，库龄一年以上的原材料、产成品未能投入下一生产环节或发出具有合理原因与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

2、发行人陈述其制定相关制度明确场外寄售存货的管理方式、盘点方式，并定期盘点，能够对场外存货实施有效管控；发行人针对不同的场外存货存放场地管理方式不同，针对配件分中心库、自控库根据实际使用情况支付租金，针对场外寄售库主要目的为满足经销商备货需求，未与经销商签署租赁合同、亦不向经销商支付租金，具有合理原因；报告期内，不存在经销商代为承担租金成本的

情形，与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致；

3、发行人陈述其根据对经销商的信用政策及促销政策激励经销商向发行人支付部分预付货款，预收款项对场外寄售库存覆盖率超过 100%，与多数同行业可比公司类似，覆盖率水平具有合理的商业逻辑，与发行人结算政策相匹配，具有合理性与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致，符合行业惯例；

4、发行人陈述其与经销商之间的产品调拨符合行业惯例，对发行人农业装备业务收入确认及存货盘点不存在不利影响；报告期各期超期车规模具备合理性，相关考核对经销商和具体销售人员的影响较小；报告期内，经销商超期前 30 天内每天点报实销车辆数量分布均衡，未见明显异常，与申报会计师在审计申报财务报表及问询回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

三、中介机构的其他说明与相关核查

（一）对场外寄售库存的存货盘点方法、与场内存货监盘时间的差异，是否重复盘点；场外寄售库存核查比例较低（约为 35%）的合理性，如何确保未盘点和函证部分存货的真实性和完整性，相关核查工作的充分性。

1、对场外寄售库存的存货盘点方法、与场内存货监盘时间的差异，是否重复盘点

（1）对场外寄售库存的盘点方法

1）取得发行人报告期内各会计年度场外寄售库存自行盘点的相关资料，复核发行人报告期内场外寄售库存盘点结果；

2）对 2022 年末**及 2023 年 6 月**末场外寄售库存，中介机构根据《中国注册会计师审计准则第 1311 号——对存货、诉讼和索赔、分部信息等特定项目获取审计证据的具体考虑》，对发行人的场外寄售库存执行监盘，具体程序如下：

①获取并评估发行人对场外寄售库存的盘点计划以及发行人控制和记录盘点结果的程序；

②制定盘点计划；

③获取盘点日场外寄售库存清单，执行盘点表核对至实物及实物核对至盘点表的双向抽盘，检查车辆信息是否与盘点表中记录信息一致；对于盘点差异获取解释及支持性证据；

④将盘点日盘点样本倒推至资产负债表日，核对至资产负债表日的场外寄售库存清单。

（2）与场内存货监盘时间的差异，是否重复盘点

针对 2022 年 9 月 30 日、2022 年 12 月 31 日**和 2023 年 6 月 30 日**的场内存货与场外寄售库存货监盘，中介机构执行监盘程序的时间如下：

报告期末	场内库存实地监盘时间	场外寄售库存实地监盘时间
2022 年 9 月 30 日	2022 年 9 月 27 日-30 日	2022 年 10 月
2022 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 30 日-31 日	2023 年 3 月
2023 年 6 月 30 日	**2023 年 6 月 28 日-30 日**	**2023 年 7 月**

由于外部环境影响，且考虑到公司场外存货存放地点分散度高，无法实现与场内存货监盘同时进行，使得中介机构针对场外存货的实地盘点时间晚于场内存货盘点时间和资产负债表日。

由于农业机械整机均具有唯一的整机编码及车辆铭牌信息，对于每台整机的库存转移均可追溯查询，并结合场外整机产品进销存明细，将盘点结果前推至资产负债表日具有有效性。此外，场外寄售库存的盘点方法为采用盘点日当日的库存清单进行盘点，并根据资产负债表日至盘点日的出入库记录对盘点结果进行前推测试，最终与资产负债表日的存货清单核对一致。

此外，存货盘点比例以资产负债表日存货清单为基准统计，场内库存与场外库存不存在重复统计的情况。场外寄售库存的盘点日晚于场内库存盘点日，可能发生同一台整机分别都被盘点到的情况。但中介机构针对场外寄售库存执行的前推程序，前推至资产负债表日的场外寄售库存清单，且农业机械整机均具有唯一的整机编码及车辆铭牌信息，能够检查出整机是否在资产负债表日的场内库存和场外库存被重复确认。

2、场外寄售库存核查比例较低（约为 35%）的合理性，如何确保未盘点和函证部分存货的真实性和完整性，相关核查工作的充分性

针对 2022 年 12 月 31 日的场外寄售库存货核查比例为 35.22%，仅统计了通过实地盘点和存货函证完成核查工作的比例。除中介机构监盘外，公司要求区域经理及经销商对 2022 年 12 月 31 日存放于经销商处存货进行了全面盘点，通过移动端软件扫码并拍摄整机铭牌照片完成库存盘点工作，根据盘点结果，公司后台人员执行复核经销商盘点上传铭牌照片的出厂编号与实际车辆出厂编号、智联云定位显示库存位置与盘点库存时显示位置等程序。中介机构获取并核查了公司盘点结果中后台数据下载的车辆铭牌信息及盘点结果报告。

此外，中介机构执行了期后销售测试，具体情况如下：

单位：台、万元

场外整机	数量	金额
期末库存（2022 年 12 月 31 日）	10,634	96,652.24
期后销售（截至 2023 年 8 月 31 日）	10,506	95,765.41
覆盖比例	98.80%	99.08%
期末库存（2023 年 6 月 30 日）	12,950	110,145.64
期后销售（截至 2023 年 8 月 31 日）	7,257	65,542.66
覆盖比例	56.04%	59.51%

综上，中介机构在针对发行人场外库存的核查过程中，涵盖了各个经销区域的库存，盘点的经销商处样本具有代表性；结合复核公司盘点结果及期后销售情况核查，可以确保未盘点和函证部分存货的真实性和完整性，针对场外库存的核查工作具有充分性。

（二）前次问询回复中未披露 2020 和 2021 年存货核查情况的原因，说明前述期间存货核查情况以及核查的充分性。

发行人首次申报审计基准日为 2022 年 9 月 30 日，中介机构未对 2020 年 12 月 31 日和 2021 年 12 月 31 日的期末存货实施实地监盘程序。

针对 2020 年 12 月 31 日和 2021 年 12 月 31 日的存货核查，中介机构主要执行了以下核查程序：

1、获取盘点日至资产负债表日的存货进销存明细，抽样检查出入库单据及

原始单据；

2、对 2020 年末和 2021 年末存货的期后销售进行测试，检查 CRM 系统中期后点报实销记录，针对场外整机产品期后销售情况如下：

单位：万元、台

场外整机	2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	数量	金额	数量	金额
期末库存	24,983	181,546.85	15,934	108,041.54
期后销售（截至 2023 年 8 月 31 日）	24,967	181,428.00	15,929	108,023.97
覆盖比例	99.94%	99.93%	99.97%	99.98%

3、获取发行人对 2020 年末和 2021 年末的自盘结果报告并进行复核；

4、执行对 2020 年和 2021 年末场外寄售库存货的函证程序，函证情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
场外存货金额	191,386.46	112,489.38
场外函证金额	81,088.61	39,428.60
核查比例	42.37%	35.05%

综上所述，基于执行的上述核查程序，中介机构认为对 2020 年、2021 年末存货的核查具有充分性。

问题 12：关于信息披露质量

申报材料及问询回复显示：

（1）发行人主要原材料采购量存在招股书和问询回复信息披露不一致的情形。如问询回复 384 页显示 2022 年发动机采购量/自制数量为 119,266 台，招股书 208 页显示 2022 年发动机的采购数量为 215,666 台。

（2）招股书显示，天津发动机于 2021 年 12 月 25 日的账面净资产为-8,822.35 万元，问询回复显示其 2021 年末净资产为-65,755.37 万元，发行人未说明相关差异原因及合理性。

请发行人：

（1）说明主要原材料采购数量信息披露不一致且差异较大的原因及合理性，相关统计数据来源及准确性，对成本核算完整性、准确性的影响。

（2）说明 2021 年底天津发动机的净资产情况，招股书与问询回复相关差异形成原因及合理性。

（3）全面核查申报文件，说明是否存在其他需要更正的信息披露差异，切实提高信息披露质量。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请保荐人质控、内核部门说明相关质控、内核程序的执行情况及程序完备性。

回复：

一、发行人说明

（一）说明主要原材料采购数量信息披露不一致且差异较大的原因及合理性，相关统计数据来源及准确性，对成本核算完整性、准确性的影响。

1、招股说明书与审核问询函回复中主要原材料采购数量差异情况说明

发行人招股说明书同时披露了法定财务报表（农业装备板块+工程机械板块+三轮车辆板块）及模拟财务报表（农业装备板块）的原材料采购数量，工程机械业务及三轮车辆业务已于报告期内剥离，审核问询函回复中主要针对农业装备业务主要原材料采购数量进行分析。首轮问询回复 384 页显示 2022 年发动机采购

量/自制数量为 119,266 台为农业装备板块采购/自制数量（与招股说明书 209 页显示农业装备板块 2022 年发动机采购数量 119,266 台一致），招股说明书 208 页显示 2022 年发动机的采购数量为 215,666 台为法定报表口径采购数量，因此上述数据差异主要系统计口径差异，不存在信息披露不一致的情形。

2020 年至 2022 年，主要原材料采购数据具体对比情况如下：

单位：台、个、条

原材料种类	披露口径	2022 年	2021 年	2020 年
发动机	A、招股说明书披露采购数量（法定报表口径）	215,666	363,548	338,287
	B、招股说明书披露采购数量（农业装备业务）	119,266	122,231	68,791
	C、首轮问询回复披露采购/自制数量（农业装备业务）	119,266	125,453	76,780
	数据差异：A-B	96,400	241,317	269,496
	数据差异：C-B	-	3,222	7,989
履带	A、招股说明书披露采购数量（法定报表口径）	41,938	47,998	31,551
	B、招股说明书披露采购数量（农业装备业务）	41,938	31,897	18,754
	C、首轮问询回复披露采购/自制数量（农业装备业务）	41,938	31,897	18,754
	数据差异：A-B	-	16,101	12,797
	数据差异：C-B	-	-	-
轮胎	A、招股说明书披露采购数量（法定报表口径）	403,888	459,398	299,455
	B、招股说明书披露采购数量（农业装备业务）	403,888	441,181	274,681
	C、首轮问询回复披露采购/自制数量（农业装备业务）	403,888	441,181	274,681
	数据差异：A-B	-	18,217	24,774
	数据差异：C-B	-	-	-

由上表可见，针对数据差异 A-B，系报告期内，公司曾经从事工程机械业务及三轮车辆业务，使得公司法定报表口径下主要原材料采购数量与农业装备板块采购数量存在一定差异。例如针对发动机采购，招股说明书中披露法定报表口径发动机数量同时包含农业装备、三轮车辆、工程机械业务所采购的发动机；针对履带、轮胎采购数量差异，主要系工程机械业务生产挖掘机、装载机所需采购的履带、轮胎。

针对数据差异 C-B，仅存在于发动机采购方面，系报告期内公司原控股子公司天津发动机曾从事发动机制造业务，2020-2021 年，发行人除对外采购发动机外，亦通过天津发动机自制部分发动机供应于农业装备板块整机生产。2021 年底天津发动机正式进入破产清算程序，不再继续从事发动机生产业务，因此 2022 年不存在上述差异。

综上，因报告期内的工程机械、三轮车辆业务，以及报告期内曾从事的发动机制造业务，使得招股说明书与首轮问询回复中披露的主要原材料采购数量存在差异，主要系统计口径差异，具备合理性，不存在信息披露不一致的情形。

2、相关统计数据来源及准确性，对成本核算完整性、准确性的影响

发行人所使用统计数据来源于 SAP 财务系统，该系统主要用于销售、采购、生产等业务活动会计分录的登记和财务报告的编制。公司对生产任务订单下达、材料采购和入库、生产领料、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。针对原材料领用部分，实际执行中，公司根据各类产品的工艺流程，以各规格型号产品为成本核算对象，每月按照各成本核算对象下达生产订单，并根据实际消耗原材料，通过 SAP 系统按各个成本核算对象归集到对应的生产订单。原材料领用通过 SAP 系统按各个成本核算对象的生产订单进行归集，材料成本根据领用数量乘以原材料的标准单价，实际与标准的成本差异在每月末按照领用数量进行分配。

综上，上述数据统计未有发生遗漏，亦未有发生应计入存货成本而未计入的情况。公司营业成本相关系统内部控制有效，营业成本的核算确认具有完整性、准确性。

（二）说明 2021 年底天津发动机的净资产情况，招股书与问询回复相关差异形成原因及合理性。

发行人招股说明书披露的 2021 年底天津发动机的净资产-8,822.35 万元，与首轮问询回复披露的 2021 年底天津发动机的净资产-65,755.37 万元，其差异系由于数据披露的口径不同产生。

首轮问询回复披露的天津发动机的净资产-65,755.37 万元，是天津发动机法定财务报表账面的净资产金额，而招股说明书于“第六节 财务会计信息与管理

层分析”之“四、合并财务报表的编制基础、合并范围及变化情况”之“（三）报告期内合并范围变化情况”之“4、其他原因的合并范围变动”之“（2）天津发动机破产”中披露的净资产-8,822.35 万元，是潍柴雷沃合并层面的天津发动机净资产金额，两者的差异 56,933.02 万元，系发行人 2020 年度及以前为保障天津发动机的持续经营给予的资金拆借，该部分投资性质款项抵减合并报表层面净资产，因此申报会计师原列示的天津发动机净资产实际为天津发动机于发行人合并口径账面价值（已考虑直接扣减了天津发动机应付发行人 56,933.02 万元的资金拆借款）。

为免歧义，发行人已在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“四、合并财务报表的编制基础、合并范围及变化情况”之“（三）报告期内合并范围变化情况”之“4、其他原因的合并范围变动”之“（2）天津发动机破产”中以楷体加粗形式补充披露如下：

“天津发动机原系公司之全资子公司。2021 年 12 月 24 日，天津市第二中级人民法院以（2021 年）津 02 破申号 353 号民事裁定书受理天津发动机的破产申请。于 2022 年 1 月 17 日，天津市第二中级人民法院出具（2021 年）津 02 破 163 号决定书，指定天津四方君汇律师事务所担任天津发动机管理人。根据《中华人民共和国企业破产法》第十五条，自 2021 年 12 月 25 日起，公司不再控制天津发动机，公司不再将天津发动机纳入合并范围。天津发动机于该日的相关财务信息如下：

单位：万元

项目	天津发动机法定财务报表账面价值	天津发动机于发行人合并口径扣减认定为投资性质的天津发动机应付发行人资金拆借款后账面价值
流动资产	2,185.12	2,185.12
非流动资产	16,720.23	16,720.23
流动负债	82,085.92	25,152.89
非流动负债	2,574.80	2,574.80
净资产	-65,755.37	-8,822.35

注：上述口径差异，主要系发行人对天津发动机的其他应收款中 56,933.02 万元，系发行人 2020 年度及以前为保障天津发动机的持续经营给予的资金拆借，该部分投资性质款项抵减合并报表层面净资产，因此申报会计师原列示的天津发动机净资产实际为天津发动机于发行人合并口径账面价值（已考虑直接扣减了天津发动机应付发行人 56,933.02 万元的资金拆借款），为免歧义此处同时补充列示了天津发动机自身报表层面相关财务数据。”

综上，招股说明书与首轮问询回复中 2021 年底天津发动机的净资产披露差异系披露口径差异，具有合理性。

（三）全面核查申报文件，说明是否存在其他需要更正的信息披露差异，切实提高信息披露质量。

1、相关文件披露差异及更正情况

发行人及中介机构已全面核查申报文件，并将相关需要更正的信息披露差异以楷体加粗形式列示如下：

文件章节	修改前内容	修改后内容	修改原因
首轮问询回复问题 6：一/（二）/3/（2）向汇银租赁回购整机的必要性及合理性	发行人农业装备板块通过汇银租赁相关业务模式实现的销售收入分别为 44,606.37 万元、118,064.99 万元及 338,381.09 万元，占当年农业装备板块销售收入的比例分别为 6.10%、10.49%及 21.48%	发行人农业装备板块通过汇银租赁相关业务模式实现的销售收入分别为 **44,891.73** 万元、**122,732.64** 万元、**346,106.64** 万元**及 136,635.27 万元**，占当年农业装备板块销售收入的比例分别为 **6.14%**、**10.91%、21.97%及 18.04%**	数据粘贴错误
首轮问询回复问题 10：一/（六）/1、结合发行人售价及对产品的定价模式、相关产品补贴额度、产品运输费用、区域类似产品销售价格等因素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	农业机械业务经销模式毛利率表格内，2020 年-2022 年沃得农机毛利率列示为 31.45%、27.62%、未披露；星光农机列示为-20.33%、-9.92%、-13.23%；平均值列示为 14.30%、14.56%、12.60%	农业机械业务经销模式毛利率表格内，2020 年-2022 年沃得农机毛利率列示为 **31.76%**、**27.51%**、**26.57%**；星光农机列示为 **-2.95%**、**-4.09%**、**-4.68%**；平均值列示为 **17.84%**、**15.71%**、**17.11%**	可比公司沃得农机 2023 年 6 月更新的招股说明书（注册稿）中对其报告期内的相关财务数据进行了更正，对引用的相关数据进行更新；并更正星光农机的毛利率及平均值

2、信息披露差异说明

发行人已会同保荐人、申报会计师、发行人律师按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 58 号——首次公开发行股票并上市申请文件》等法律法规的要求，对招股说明书、审核问询函回复等披露文件进行了全面自查。经自查，除已说明的信息披露差异情况外，已披露信息不存在其他信息披露矛盾的内容。

二、中介机构的核查

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取发行人采购明细，分析主要原材料中发动机、驱动桥、轮胎采购数量及金额变动的原因；抽样检查公司 BOM 中不同物料的构成情况，了解公司成本核算方法；

2、查阅《监管规则适用指引——会计类第 3 号》及《2021 年上市公司年报会计监管报告》，查阅申报会计师出具的审计报告及天津发动机财务报表；

3、核查发行人招股说明书等申报文件信息披露情况，全面复核是否存在信息披露不一致的情形，核查信息披露差异部分的原因和合理性，核实是否存在实质性差异。

（二）核查结论

经核查，保荐人认为：

1、发行人主要原材料中发动机、轮胎、履带等采购数量信息披露不一致主要系公司报告期内曾经从事工程机械、三轮车辆生产销售业务，因统计口径不同使得主要原材料采购数量及金额存在差异，具有合理性，相关信息披露数据具有准确性，不影响发行人成本核算的完整性、准确性；

2、发行人招股说明书披露的 2021 年底天津发动机的净资产-8,822.35 万元系采用天津发动机于发行人合并口径扣减认定为投资性质的天津发动机应付发行人资金拆借款后账面价值披露，首轮问询回复披露的 2021 年底天津发动机的净资产-65,755.37 万元系采用天津发动机法定财务报表账面价值披露，其差异系由于数据披露的口径不同产生，具有合理性，发行人已在招股说明书中补充披露两个口径的数据及差异原因；

3、发行人已对招股说明书等申报文件进行相应修改，经全面自查，除已说明的信息披露差异情况外，不存在其他信息披露不一致的情形。

基于申报会计师执行的上述核查工作，就申报财务报表整体公允反映而言，申报会计师认为：

1、发行人主要原材料中发动机、轮胎、履带等采购数量信息披露不一致主要系公司报告期内曾经从事工程机械、三轮车辆生产销售业务，因统计口径不同使得主要原材料采购数量及金额存在差异，具有合理性，相关信息披露数据具有准确性，不影响发行人成本核算的完整性、准确性；

2、发行人《招股说明书》披露的 2021 年底天津发动机的净资产-8,822.35 万元系采用天津发动机于发行人合并口径扣减认定为投资性质的天津发动机应付发行人资金拆借款后账面价值披露，首轮问询回复披露的 2021 年底天津发动机的净资产-65,755.37 万元系采用天津发动机法定财务报表账面价值披露，其差异系由于数据披露的口径不同产生，具有合理性，发行人已在招股说明书中补充披露两个口径的数据及差异原因；

3、发行人更新后的招股说明书等申报文件与财务报告相关的财务数据部分信息披露真实、准确、完整。

三、保荐人质控、内核部门对相关质控、内核程序的执行情况及程序完备性的说明。

保荐人质控、内核部门严格按照《公司法》《证券法》《证券发行上市保荐业务管理办法》《证券公司投资银行类业务内部控制指引》等有关法律法规和保荐人相关内部制度的要求对本项目履行内部质控及内核程序。本项目立项后，保荐人投资银行部项目执行与质量控制委员会组建了质控小组，对项目执行进行日常审核和质量控制；内核部组建了内核工作小组，对项目进行出口管理和终端风险控制。项目执行期间，质控小组和内核工作小组密切关注和跟踪重要问题及其解决情况，内核委员会按程序对本项目进行了审核。具体如下：

（一）首次申报阶段

2022 年 8 月，对项目辅导备案申请文件进行审核；

2022 年 9 月-2022 年 12 月，对项目辅导过程文件进行跟踪审核；

2022 年 12 月 19 日-2022 年 12 月 23 日，对项目进行了现场核查，访谈发行人主要高管；参观发行人主要生产经营场所，查看发行人信息系统，了解发行人对进销存管理、订单管理、仓储及配送发货管理、财务结算管理、客户及经销商管理等经营全流程的监控情况，形成了现场核查报告；

2022 年 12 月，对项目辅导验收申请文件进行审核；

2022 年 12 月，向项目组反馈对全套申报材料的审核意见；

2023 年 1 月 9 日，投资银行部项目执行与质量控制委员会召开初审会讨论该项目，对项目尽职调查执业过程和质量控制过程中发现的风险和问题进行问核，形成问核书面记录；

2023 年 1 月，质控小组出具项目质量控制报告及尽职调查工作底稿验收意见；

2023 年 1 月，保荐人内核部组织召开内核会议，会议由 7 名内核委员参加，内核委员来自内核部、法律合规部、风险管理部、投资银行部、投资银行部项目执行与质量控制委员会等部门或团队，其中来自内部控制部门的内核委员人数不低于参会委员总人数的三分之一。经充分讨论，参会内核委员表决同意保荐发行人本次证券发行上市。

（二）首轮问询及 2022 年财务数据更新阶段

2023 年 4 月，保荐人项目组在收悉《关于潍柴雷沃智慧农业科技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〔2023〕010146 号）后，向保荐人质控及内核部门进行报备，就重点问题进行沟通。

2023 年 5 月，保荐人质控及内核部门对本项目首轮审核问询函回复及更新 2022 年度财务数据的招股说明书等相关申请文件、底稿文件等进行审核。

（三）二轮问询阶段

2023 年 7 月，保荐人项目组在收悉《关于潍柴雷沃智慧农业科技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第二轮审核问询函》（审核函〔2023〕010236 号）后，向保荐人质控及内核部门进行报备，就重点问题进行沟通。

2023 年 8 月，保荐人质控及内核部门对本项目第二轮审核问询函回复及招股说明书等相关申请文件、底稿文件等进行审核。

（四）2023 年上半年财务数据更新阶段

2023 年 9 月，对更新 2023 年半年度财务数据的申请文件、历次审核问询函

回复、底稿文件等进行审核。

（五）质控部门和内核部门的结论

保荐人质控部门和内核部门认为，保荐人质控、内核程序的执行情况符合相关法律法规和保荐人内部制度规定，程序完备。

（本页无正文，为潍柴雷沃智慧农业科技股份有限公司《关于潍柴雷沃智慧农业科技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第二轮审核问询函的回复》之盖章页）

潍柴雷沃智慧农业科技股份有限公司

2023年 9月 24日

发行人董事长声明

本人已认真阅读潍柴雷沃智慧农业科技股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，确认本次审核问询函回复报告的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长、法定代表人：_____

谭旭光

潍柴雷沃智慧农业科技股份有限公司

2022 年 9 月 26 日

（本页无正文，为中国国际金融股份有限公司《关于潍柴雷沃智慧农业科技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第二轮审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人：

党　仪　　祁长凯

中国国际金融股份有限公司

2023 年 9 月 24 日

保荐人法定代表人声明

本人已认真阅读潍柴雷沃智慧农业科技股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人：

沈如军

中国国际金融股份有限公司

2023 年 9 月 24 日