



关于新疆钵施然智能农机股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的
审核问询函之回复报告

保荐人（主承销商）



申万宏源证券承销保荐有限责任公司
SHENWAN HONGYUAN FINANCING SERVICES CO., LTD

新疆乌鲁木齐市高新区（新市区）北京南路358号
大成国际大厦20楼2004室

二〇二〇年九月

深圳证券交易所上市审核中心：

根据贵中心于 2020 年 7 月 30 日下发的《关于新疆钵施然智能农机股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函（2020）010197 号）（以下简称“问询函”）的要求，新疆钵施然智能农机股份有限公司，已会同保荐机构申万宏源证券承销保荐有限责任公司、审计机构天健会计师事务所（特殊普通合伙）和发行人律师北京市君合律师事务所，本着勤勉尽责和诚实信用的原则，就审核问询函所提问题逐条进行了认真核查及落实，现将贵中心审核问询函的具体问题落实情况回复如下。

本回复说明中的简称与《新疆钵施然智能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说明书》（以下简称“招股说明书”）相同。

本回复报告的字体：

黑体（加粗）	审核问询函所列问题
宋体（不加粗）	对审核问询函所列问题的回复
宋体（加粗）	对审核问询函回复中涉及问题的标题部分
楷体（加粗）	对招股说明书的补充及修改

目 录

问题 1、关于同业竞争	4
问题 2、关于关联方	11
问题 3、关于关联交易	18
问题 4、关于独立性	44
问题 5、关于子公司、孙公司	46
问题 6、关于历史沿革	56
问题 7、关于核心技术	69
问题 8、关于合作研发	78
问题 9、关于产业政策	79
问题 10、关于员工持股平台	84
问题 11、关于经营资质	91
问题 12、关于诉讼	96
问题 13、关于收入确认	98
问题 14、关于为客户提供按揭担保的销售模式	107
问题 15、关于担保余额	120
问题 16、关于营业收入	127
问题 17、关于第三方回款	147
问题 18、关于收入季节性	154
问题 19、关于下游客户	162
问题 20、关于营业成本	175
问题 21、关于采购和主要供应商	190
问题 22、关于产能、产量及固定资产	201
问题 23、关于毛利率	211
问题 24、关于期间费用	219
问题 25、关于应收账款	234
问题 26、关于存货	245
问题 27、关于定制零部件采购、外协采购、委托加工。	255
问题 28、关于应付账款	264

问题 29、关于预收款项/合同负债	273
问题 30、关于审计截止日后财务信息及经营状况	279
其他问题、关于招股说明书部分表述内容的修正.....	288

问题 1、关于同业竞争

招股说明书披露，发行人控股股东为亚特投资，实际控制人为陈勇。2018 年 10 月 29 日，发行人原控股股东亚特电器将其持有发行人 100%的股权转至亚特投资。截至目前，除发行人及其控股子公司外，发行人控股股东、实际控制人控制或担任董监高的企业共 20 家，亚特电器持股 100%的企业 10 家，其中多家主营业务显示为“电动工具、园林工具的研发、生产、销售”；实际控制人陈勇近亲属控制或担任董监高的企业 11 家，经查询公开资料，嘉兴市南湖区平凡电器厂、浙江精伦模具科技有限公司、嘉兴波图贸易有限公司的经营范围为“电动工具、割草机的研发、生产、销售”。

请发行人：（1）披露上述企业的实际经营业务，发行人是否简单依据经营范围对同业竞争做出判断，是否仅以经营区域、细分产品或服务、细分市场不同来认定不构成同业竞争；（2）披露上述企业资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，采购销售渠道、客户、供应商等方面是否影响发行人的独立性，是否与发行人存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，是否存在为发行人分担成本费用情形；（3）如认定上述企业与发行人不存在同业竞争关系，是否已经审慎核查并完整披露发行人控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的全部企业；（4）如认定存在同业竞争，请结合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等相关要求，补充披露是否构成重大不利影响的同业竞争，以及未来对相关构成同业竞争的资产、业务的安排；（5）披露发行人是否存在未披露的严重影响独立性的关联交易。

请保荐人、发行人律师对上述事项进行核查，说明核查过程，就相关企业是否对发行人构成重大不利影响的同业竞争发表明确意见，并提供充分的认定依据和理由。

回复：

一、发行人说明及补充披露情况

1、披露上述企业的实际经营业务，发行人是否简单依据经营范围对同业竞争做出判断，是否仅以经营区域、细分产品或服务、细分市场的不同来认定不构成同业竞争

发行人控股股东、实际控制人及其近亲属控制或担任董事、高级管理人员的企业情况如下：

序号	公司名称	出资或任职情况	主营业务
1	亚特投资	发行人实际控制人陈勇持股 100%	投资、控股型企业，未开展实际生产经营业务
2	炬亚投资	发行人实际控制人陈勇担任执行事务合伙人	
3	甬亚投资	发行人实际控制人陈勇担任执行事务合伙人	
4	木棉树国际	发行人实际控制人陈勇持股 100%	
5	亚特工业	发行人实际控制人陈勇持股 100%	
6	亚特花农	发行人实际控制人陈勇持股 100%	
7	亚特国际	发行人实际控制人陈勇担任董事	
8	上海励语庭投资管理有限公司	发行人实际控制人陈勇的弟弟陈杰之配偶罗必芬持股 75%	
9	香港威博特	发行人实际控制人陈勇持股 100%	园林工具、电动工具及其零部件的生产、销售
10	亚特电器	香港威博特持股 100%	
11	亚特美国	亚特电器持股 100%	
12	宁波亚特	亚特电器持股 100%	
13	上海宜园	亚特电器持股 100%	
14	亚特园林	亚特电器持股 100%	
15	盛钜塑胶	亚特电器持股 100%	
16	特康电子	亚特电器持股 100%	
17	旭扬机电	亚特电器持股 100%	
18	昌荣机械	亚特电器持股 100%	
19	亚越电子	亚特电器持股 66%	
20	亚特贸易	宁波亚特持股 100%	
21	嘉兴木德木作智能家居有限公司	发行人实际控制人陈勇担任董事	智能家居设备研发、销售
22	浙江酷菲尔电器有限公司	发行人实际控制人陈勇的妹妹陈敏持股 85%	咖啡机生产、销售
23	嘉兴市南湖区平凡电器厂	发行人实际控制人陈勇的弟弟陈杰持股 100%	连接线等加工销售
24	浙江精伦模具科技有限公司	发行人实际控制人陈勇的弟弟陈杰及其配偶罗必芬合计持股 100%	注塑件的生产、销售

序号	公司名称	出资或任职情况	主营业务
25	嘉兴启琛电子商务有限公司	上海励语庭投资管理有限公司持股 90%	面食产品销售
26	浙江扣一口社群网络科技有限公司	发行人实际控制人陈勇的父亲陈世风持股 38%（系第一大股东）	未实际开展经营活动或现已停止经营
27	嘉兴楚兴信息科技有限公司	实际控制人陈勇的父亲陈世风担任董事	
28	嘉兴波图贸易有限公司	发行人实际控制人陈勇的弟弟陈杰及其配偶罗必芬合计持股 100%	
29	武汉面锦记企业管理有限公司	嘉兴启琛电子商务有限公司持股 100%	
30	嘉兴台大生物科技有限公司	发行人实际控制人陈勇的弟弟陈杰之配偶罗必芬持股 80%	
31	深圳市酷菲尔制冷科技有限公司	浙江酷菲尔电器有限公司持股 100%	

公司报告期内的主营业务为棉花种植机械化设备的研发、生产、销售和服务，与上述第 1-8 项、21-31 项企业的主营业务存在显著差异，不存在竞争关系或利益冲突。发行人与上述 9-20 项企业（以下简称“亚特体系”）虽同为专用设备制造企业，但报告期内双方在主要产品、目标客户、采购销售、商标字号、技术要点、未来发展战略等方面均存在显著差异，具体如下：

项目	发行人	亚特体系
主要产品及应用领域	主要产品为采棉机及播种机等农业机械，主要应用于棉花采摘作业以及作物种子播种相关领域	主要产品为电链锯、手推式割草机、高枝锯、电钻、电刨等常规园林工具和电动工具，主要应用于家庭园艺、公共绿化、建筑装潢等领域
目标客户	主要客户为新疆地区的农户、农业合作社及农机经销商	主要客户为境外的园林工具品牌商、工具类超市以及少量的境内园林工具、电动工具经销商
采购内容	主要采购的原材料为发动机、液压马达、行走变速箱总成、车架总成、冷却器总成、控制器、棉箱钣金件等	主要采购的原材料为漆包线、定转子、塑胶粒、电池、电池板、气缸等
销售渠道	直销为主、少量经销、辅以代销	主要向境外的园林工具品牌商及工具类超市进行直销，少量产品销售给境内的园林工具、电动工具经销商
商标及字号	主要使用的商标及字号为“钵施然”	主要使用的商标为“亚特”、“YAT”、“博捷”，主要使用的字号为“亚特”

项目	发行人	亚特体系
技术要点及改进方向	技术要点主要系采棉头制造技术、采棉头动态检测系统、自动对行控制技术、采棉机自动化控制等，并以不断优化其采净率、含杂率等关键指标为技术改进方向	技术要点主要系工业设计、机械设计与制造、发动机设计与制造、电机工程、锂电池管理系统等，并以不断优化其美观性、环保性、安全性等为技术改进方向
未来发展战略	不断丰富现有采棉机产品，努力打通棉花从种植到收获的全产业链产品。同时，加大对麻类作物种植全程机械化产品的研发，不断丰富高端智能农机产品类型	改善生产工艺、提升自动化水平、提高生产效率，同时从外观、功能、效率、客户体验等方面不断优化升级现有园林工具及电动工具相关产品，从而满足不同层次、不同类别的消费者

综上，报告期内发行人控股股东、实际控制人及其近亲属控制或担任董事、高级管理人员的企业与发行人在主营业务、主要产品、目标客户、采购销售、商标字号、发展战略等方面均不相同，不存在利益冲突的情形，不构成同业竞争，不存在仅以经营区域、细分产品或服务、细分市场不同来认定不构成同业竞争的情况。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“六、（一）公司与控股股东、实际控制人不存在同业竞争”中补充披露。

2、披露上述企业资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，采购销售渠道、客户、供应商等方面是否影响发行人的独立性，是否与发行人存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，是否存在为发行人分担成本费用情形

发行人自设立以来，严格按照《公司法》、《证券法》等有关法律、法规及公司章程的要求规范运作，在资产、人员、财务、机构、业务和技术、采购渠道及供应商、销售渠道及客户等方面均独立于公司控股股东、实际控制人及其近亲属控制或担任董事、高级管理人员的其他企业，具有完整的业务体系以及面向市场独立经营的能力。

（1）资产完整

发行人拥有开展生产经营所必备的独立完整的资产，具备与经营有关的业务体系及相关资产，发行人合法拥有与生产经营有关的专利、商标、非专利技术、生产研发系统和配套设备、房屋、土地等资产的所有权或使用权。

发行人资产权属清晰、完整，对所拥有的资产具有完全的控制支配权，不存

在以资产、权益或信誉为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业债务提供担保的情形，不存在资产、资金被控股股东、实际控制人**及其近亲属控制或担任董事、高级管理人员的其他企业**占用而损害公司利益的情况。

（2）人员独立

发行人董事、监事及高级管理人员均严格按照《公司法》、《公司章程》规定的程序推选和任免，不存在股东超越公司股东大会和董事会做出人事任免决定的情况。报告期末，发行人总经理、副总经理、财务负责人和董事会秘书等高级管理人员未在控股股东、实际控制人**及其近亲属控制或担任董事、高级管理人员的其他企业**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**及其近亲属控制或担任董事、高级管理人员的其他企业**领薪；发行人财务人员未在控股股东、实际控制人**及其近亲属控制或担任董事、高级管理人员的其他企业**兼职。

（3）财务独立

发行人设立独立的财务部门及内部审计部门，配备专门的财务人员和内部审计人员，建立独立的会计核算体系，并制订完善的财务会计制度、内部审计工作制度，能够独立进行财务决策。发行人开设有独立的银行账户，作为独立的纳税人进行纳税申报及履行纳税义务，不存在与控股股东、实际控制人**及其近亲属控制或担任董事、高级管理人员的其他企业**共用银行账户，或者与发行人股东及其他关联方混合纳税的情形。

（4）机构独立

发行人已经建立健全内部经营管理机构，独立行使经营管理职权，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业机构混同的情形。发行人严格按照《公司法》及相关法律、法规的有关规定，设立股东大会、董事会、监事会等机构，建立相应的议事规则，建立了规范的法人治理结构和完善的内部规章制度。发行人不存在与控股股东、实际控制人**及其近亲属控制或担任董事、高级管理人员的其他企业**共用管理机构、混合经营、合署办公之情形，也不存在股东及其他任何单位或个人干预发行人机构设置和生产经营活动的情况。

（5）业务独立

公司是一家以采棉机为核心产品，集棉花种植机械化设备的研发、生产、销售和服务为一体的高新技术企业。发行人拥有独立完整的业务经营体系和直接面

向市场独立经营的能力。发行人业务独立于控股股东、实际控制人及其近亲属控制或担任董事、高级管理人员的其他企业，不存在依赖控股股东、实际控制人及其近亲属控制或担任董事、高级管理人员的其他企业进行生产经营活动的情况，与控股股东、实际控制人及其近亲属控制或担任董事、高级管理人员的其他企业间不存在同业竞争或者显失公平的关联交易。

(6) 采购渠道及供应商方面

报告期内，发行人设立了采购管理部门，具备健全、独立的采购体系，独立开展相关采购业务；发行人采购的主要原材料与控股股东、实际控制人及其近亲属控制或担任董事、高级管理人员的企业存在显著差异，不存在发行人与上述企业的主要供应商发生重合的情况，也不存在发行人通过上述企业开展采购业务或与上述企业共同采购的情况。

(7) 销售渠道及客户方面

报告期内，发行人设立了销售管理部门，具备健全、独立的销售体系，独立开展相关销售业务；发行人主要产品为采棉机、播种机等农业机械产品，采用“直销为主、少量经销、辅以代销”的销售模式，主要客户为新疆地区的农户、农业合作社及农机经销商，不存在发行人与控股股东、实际控制人及其近亲属控制或担任董事、高级管理人员的企业客户发生重合的情况，也不存在发行人通过上述企业开展销售业务的情况。

发行人已经严格按照《公司法》、《证券法》等有关法律法规和《公司章程》的要求规范运作，在资产、人员、财务、机构、业务和技术、采购渠道及供应商、销售渠道及客户与控股股东、实际控制人及其近亲属控制或担任董事、高级管理人员的其他企业均相互独立。发行人与上述企业在主要原材料、主要产品及客户等方面均存在显著差异，不存在主要供应商发生重合、共同生产或共用销售渠道的情况，不存在上述企业为发行人提供外协的情形，也不存在上述企业为发行人分担成本费用的情形。发行人具有独立完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力。发行人的独立性不存在缺陷，前述有关发行人独立性的内容真实、准确、完整。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“五、（一）发行人独立运行情况”中补充披露。

3、如认定上述企业与发行人不存在同业竞争关系，是否已经审慎核查并完整披露发行人控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的全部企业

发行人已审慎核查并完整披露了公司控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的全部企业，上述企业与公司不存在同业竞争的情况。

4、如认定存在同业竞争，请结合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等相关要求，补充披露是否构成重大不利影响的同业竞争，以及未来对相关构成同业竞争的资产、业务的安排

发行人控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的企业与公司之间不存在同业竞争。

5、披露发行人是否存在未披露的严重影响独立性的关联交易

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方及关联关系”中完整披露了关联交易情况。公司不存在未披露的严重影响独立性的关联交易的情形。

二、保荐人、发行人律师核查情况

1、保荐人、发行人律师主要履行了如下核查程序：

（1）取得发行人控股股东、实际控制人陈勇填写的《股东调查表》，核查陈勇及其近亲属的对外投资及任职情况；

（2）登录国家企业信用信息公示系统、“企查查”、“天眼查”查询陈勇及其近亲属陈世风、陈杰、罗必芬、陈敏的对外投资及任职情况；

（3）取得报告期内发行人及发行人控股股东、实际控制人陈勇及其近亲属陈世风、陈杰、罗必芬、陈敏控制或担任董监高的开展生产经营企业的采购、销售明细表；

（4）取得了报告期各期末发行人以及发行人控股股东、实际控制人陈勇控制或担任董监高的企业的员工花名册；

（5）登录中国及多国专利审查信息系统（<http://cpquery.sipo.gov.cn/>）查询发行人以及控股股东、实际控制人陈勇控制或担任董监高的企业的专利情况；

（6）取得实际控制人陈勇出具的关于避免同业竞争的承诺函；

(7) 取得了报告期内发行人关联交易协议、关联交易价款支付凭证。

2、核查意见

保荐人、发行人律师认为：

(1) 发行人与陈勇及其亲属控制的其他企业的主要产品、客户范围、核心技术均不相同，不存在简单依据经营范围、经营区域、细分产品或服务、细分市场的不同来认定不构成同业竞争的情况；

(2) 发行人在资产、人员、业务和技术等方面均独立于控股股东、实际控制人及其近亲属直接或间接控制或担任董事、高级管理人员的企业，具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力，公司与控股股东、实际控制人及其近亲属直接或间接控制或担任董事、高级管理人员的企业之间不存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料的情况，不存在为公司提供外协或分担成本费用的情况；

(3) 发行人完整披露了发行人控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的全部企业情况；

(4) 发行人完整披露了关联交易情况，公司不存在未披露的严重影响独立性的关联交易的情形。

问题 2、关于关联方

招股说明书披露，报告期内发行人的“其他关联方”36 家，均已转让或注销，与实际控制人或其近亲属相关的关联方共 13 家。其中，实际控制人陈勇曾经持股 24%、董事黄新成配偶张胜荣曾经持股 20%并担任经理的内蒙古兴天地智能农业装备有限公司的相关股权于 2019 年 9 月 4 日对外转让，亚特电器曾经持股 100%的珠海巧力林业机械科技有限公司的相关股权于 2020 年 6 月 10 日全部对外转让，实际控制人陈勇的配偶张娜持股 100%的嘉兴市火龙电器科技有限公司于 2020 年 5 月 7 日注销。此外，与发行人子公司天天施曾经少数股东的“其他关联方”共 9 家/人。

请发行人：(1) 与发行人实际控制人陈勇或其近亲属相关的关联方（以下简称“上述关联方”）转让或注销前的主营业务、最近一期的主要财务数据，注销的具体原因，注销后资产、业务、人员的去向，注销程序及债务处置的合

规性，存续期间是否存在重大违法违规行为或行政处罚，是否属于破产清吊销营业执照的情形；（2）上述关联方在注销前或转让前后，是否与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形；（3）子公司天天施曾经少数股东的基本情况，是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商之间存在资金和业务往来，是否存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排；（4）披露报告期内上述关联方与发行人的关联交易情况，是否公允、必要。

请保荐人和申报会计师、发行人律师核查，说明核查过程并发表明确意见，并将披露的关联方与《公司法》《企业会计准则》和深交所业务规则中的有关规定进行比对，以确保完整、准确地披露所有关联方和关联交易。

回复：

一、发行人说明及补充披露情况

1、与发行人实际控制人陈勇或其近亲属相关的关联方（以下简称“上述关联方”）转让或注销前的主营业务、最近一期的主要财务数据，注销的具体原因，注销后资产、业务、人员的去向，注销程序及债务处置的合规性，存续期间是否存在重大违法违规行为或行政处罚，是否属于破产清吊销营业执照的情形

上述与发行人实际控制人陈勇或其近亲属相关的关联方在转让或注销前的基本情况

序号	关联方名称	转让或注销时间	转让或注销前的主营业务	转让或注销原因	转让或注销后资产、业务、人员情况	转让或注销前最近一期的主要财务数据		
						总资产 (万元)	净资产 (万元)	净利润 (万元)
1	珠海巧力林业机械科技有限公司	2020.6.10	园林机械设备的研发、生产、销售、服务	一直处于亏损状态，为剥离亏损业务将其转让	转让后资产、业务及人员由受让方承接，继续开展经营	截至2020年5月底总资产为121.59万元	截至2020年5月底净资产为-1.14万元	2020年1-5月净利润为-191.25万元

序号	关联方名称	转让或注销时间	转让或注销前的主营业务	转让或注销原因	转让或注销后资产、业务、人员情况	转让或注销前最近一期的主要财务数据		
						总资产 (万元)	净资产 (万元)	净利润 (万元)
2	内蒙古兴天地智能农业装备有限公司	2019.9.4	导航及农业机械销售、服务	未开展实际经营，无继续持股的必要	未开展实际经营，无资产、业务及人员	/	/	/
3	珠海巧力智能装备研究院有限公司	2020.6.10	智能化林业机械设备的研发、生产、销售、服务	因亚特电器对外转让其母公司珠海巧力林业机械科技有限公司 100%的股权，该公司作为全资子公司一并从亚特电器剥离	未开展实际经营，无资产、业务及人员	/	/	/
4	杭州弘亚电子商务有限责任公司	2019.3.6	园林工具、电动工具及配件的销售	已有亚越电子作为电商平台，弘亚电子未实际经营，无存续的必要	未开展实际经营，无资产、业务及人员	/	/	/
5	嘉兴市丽恩投资有限公司	2018.4.17	实业投资、投资管理	未实际开展经营，无存续的必要	未开展实际经营，无资产、业务及人员	/	/	/
6	浙江中楚投资管理有限公司	2017.6.28	实业投资；投资管理	未实际开展经营，无存续的必要	未开展实际经营，无资产、业务及人员	/	/	/
7	嘉兴元康生物科技有限公司	2019.6.5	生物技术开发	未实际开展经营，无存续的必要	未开展实际经营，无资产、业务及人员	/	/	/
8	嘉兴市火龙电器科技有限公司	2020.5.7	养生能量板，能量垫研发及销售	未实际开展经营，无存续的必要	未开展实际经营，无资产、业务及人员	/	/	/

序号	关联方名称	转让或注销时间	转让或注销前的主营业务	转让或注销原因	转让或注销后资产、业务、人员情况	转让或注销前最近一期的主要财务数据		
						总资产 (万元)	净资产 (万元)	净利润 (万元)
9	浙江乐优节能环保科技有限公司	2018.1.22	环保设备的研发及销售	未实际开展经营，无存续的必要	未开展实际经营，无资产、业务及人员	/	/	/
10	嘉兴兴煜园林机械有限公司	2019.10.24	园林工具及电动工具的销售	未实际开展经营，无存续的必要	未开展实际经营，无资产、业务及人员	/	/	/
11	嘉兴识果茶叙信息技术有限公司	2020.5.19	茶叶销售	未开展实际经营，无存续的必要	未开展实际经营，无资产、业务及人员	/	/	/
12	浙江工一链电子商务有限公司	2019.5.24	园林工具及电动工具的销售	一直处于亏损状态，业务发展不及预期，无存续的必要	向股东分配剩余资产，原有业务停止经营并与员工解除劳动关系	截至2019年2月底总资产为8.18万元	截至2019年2月底净资产为-1307.34万元	2019年1-2月净利润为0元
13	中应安全科技（嘉兴）有限公司	2020.4.27	安全防护系统、安防工程技术、消防技术开发，安全与应急管理培训服务，应急装备物资的销售	一直处于亏损状态，业务发展不及预期，无存续的必要	向股东分配剩余资产，原有业务停止经营并与员工解除劳动关系	截至2020年2月底总资产为5.98万元	截至2020年2月底净资产为-195.74万元	2020年1-2月净利润为0.04万元

上述关联方中，第2-11项公司未提供转让或注销前一期的财务数据，第4-13项公司均已注销，其解散注销事项已经股东会决议通过，依法通知、公告债权人并清偿相关债务。该等已注销的关联方在存续期间不存在因重大违法违规行为受

到行政处罚的情形，其注销原因系决议解散，不属于破产清算或被吊销营业执照的情形。

2、上述关联方在注销前或转让前后，是否与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形

(1) 上述关联方在注销前或转让前后，与发行人及其实际控制人、董监高、核心技术人员、主要客户、供应商及主要股东之间的资金、业务往来的情况

1) 资金往来情况

报告期内，上述关联方在注销前或转让前后，与发行人实际控制人陈勇存在资金往来，具体情况如下：

关联企业	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年 1-3 月
	往来情况	往来情况	往来情况	往来情况
中应安全科技（嘉兴）有限公司	/	收到陈勇 100 万元	收到陈勇 70 万元，支付陈勇 81.87 万元	/

中应安全科技（嘉兴）有限公司与陈勇的资金往来系借款及代垫代收投资款，该等资金往来与发行人无关，不存在为发行人承担成本费用或利益输送的情形。

除上述情况之外，报告期内，上述关联方在注销前或转让前后，与发行人及其实际控制人、董监高、核心技术人员、主要客户、供应商及主要股东之间不存在其他资金往来的情况。

2) 业务往来情况

报告期内，上述关联方在注销前或转让前后，与发行人及其实际控制人、董监高、核心技术人员、主要客户、供应商及主要股东之间不存在业务往来，不存在为发行人承担成本费用或利益输送的情形。

(2) 不存在关联交易非关联化情形

相关股权转让的具体情况如下：

序号	具体事项	转让原因	转让价格	定价依据
1	2019 年 9 月，发行人实际控制人陈勇将持有内蒙古兴天地智能农业装备有限公司 24% 的 240 万元股权转让给卞	未开展实际经营，无继续持股的必要	1 元	内蒙古兴天地智能农业装备有限公司未开展实际经营且该等转让的股权对应实缴出资为 0 元，故以象征性的 1 元

序号	具体事项	转让原因	转让价格	定价依据
	秀丽			对价转让
2	2019年9月,发行人董事黄新成的配偶张胜荣将持有内蒙古兴天地智能农业装备有限公司20%的200万元股权转让给卞秀丽	未开展实际经营,无继续持股的必要	1元	内蒙古兴天地智能农业装备有限公司未开展实际经营且该等转让的股权对应实缴出资仅为4万元,故以象征性的1元对价转让
3	2020年6月,亚特电器将持有珠海巧力林业机械科技有限公司74%的370万元股权转让给姜春林,将持有珠海巧力林业机械科技有限公司26%的130万元股权转让给姜珊	一直处于亏损状态,为剥离亏损业务将其转让	0元	截至2020年5月底,珠海巧力林业机械科技有限公司净资产为-1.14万元,故以0元对价转让
4	因亚特电器将珠海巧力林业机械科技有限公司100%的股权对外转让,珠海巧力智能装备研究院有限公司作为全资子公司一并从亚特电器剥离	/	/	/

上述股权转让系交易双方真实意思表示且定价公允,不存在受让方为转让方代持股权的情形。

综上,除中应安全科技(嘉兴)有限公司在报告期内与陈勇发生资金往来的情况之外,上述关联方在注销前或转让前后,与发行人及其实际控制人、董监高、核心技术人员、主要客户、供应商及主要股东之间不存在其他资金、业务往来,不存在为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。上述股权转让系各方真实意思表示且定价公允,不存在关联交易非关联化的情形。

3、子公司天天施曾经少数股东的基本情况,是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商之间存在资金和业务往来,是否存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排

天天施曾经少数股东的基本情况如下:

天天施曾经的少数股东	身份证号	住址	曾经持有新疆天天施股权情况
黄锋静	32112119821118****	嘉兴市南湖区	2019年1月至7月,黄锋静

天天施曾经的少数股东	身份证号	住址	曾经持有新疆天天施股权情况
			持有新疆天天施 39%的 390 万元股权
吴桐	42100219840713****	武汉市武昌区	2019 年 1 月至 7 月，吴桐持有新疆天天施 10%的 100 万元股权
罗必彬	50022519860625****	重庆市大足区	2019 年 8 月至 11 月，罗必彬持有新疆天天施 49%的 490 万元股权

报告期内，天天施曾经少数股东与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商之间不存在资金和业务往来，不存在为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排的情形。

天天施曾经的少数股东向沙雅钵施然转让天天施股权，具体情况如下：

具体事项	转让原因	转让价格	定价依据
2019 年 12 月，罗必彬将持有天天施 49% 的 490 万元股权转让给沙雅钵施然	为了完善治理机制，减少关联交易	1.1 元/注册资本	参考罗必彬实缴出资金额，并加算其持股比例对应的天天施截至 2019 年 11 月底账面未分配利润金额（扣除 10%盈余公积金）

上述股权转让系交易双方真实意思表示且定价公允，不存在受让方为转让方代持股权的情形。

4、报告期内上述关联方与发行人的关联交易情况及其必要性、公允性

报告期内，除因报告期前发行人向浙江工一链电子商务有限公司采购而形成的 0.02 万元应付账款以外，陈勇或其近亲属相关的 13 家关联方与发行人不存在关联交易情况。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、（二）、4、（3）应付账款”中补充披露。

二、保荐人和申报会计师、发行人律师核查情况

1、核查程序

保荐人、申报会计师、发行人律师主要履行了如下核查程序：

(1) 查阅了上述与发行人实际控制人陈勇或其近亲属相关的关联方的工商资料、与发行人之间的业务合同、财务报表；

(2) 通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等网站进行网络检索并取得上述公司实际控制人出具的声明；

(3) 查阅了发行人及其实际控制人、董监高、核心技术人员报告期内的银行卡流水；

(4) 查阅了天天施工商资料及转让前的财务报表；

(5) 取得了天天施少数股东出具的相关说明；

(6) 与陈勇及其相关近亲属的访谈。

2、核查意见

保荐人、申报会计师、发行人律师认为：

(1) 发行人实际控制人陈勇或其近亲属相关的关联方注销程序及债务处置合法合规，存续期间不存在因重大违法违规行为而受到行政处罚的情况，不属于破产清算或被吊销营业执照的情形；

(2) 上述关联方在注销前或转让前后不存在关联交易非关联化的情况，不存在为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排的情况；

(3) 子公司天天施曾经少数股东转让其持有的天天施股权，不存在关联交易非关联化的情况，与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商之间不存在资金和业务往来，不存在为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排的情况；

(4) 发行人报告期内与实际控制人陈勇或其近亲属相关的关联方之间不存在关联交易的情况。

问题 3、关于关联交易

招股说明书披露，报告期内关联采购金额分别为 61.18 万元、1,063.82 万元、2,885.50 万元、60.18 万元，占采购总额的比例分别为 1.89%、5.54%、7.81%、1.33%，关联采购的主要对象为浙江新悦机械制造有限公司、嘉兴市汉克五金有限公司、嘉兴凡思机械制造有限公司，均系发行人子公司天天施曾经少数股东吴桐的配偶刘学实际控制的企业，而发行人实际控制人之弟陈杰曾于 2018 年 12

月至 2019 年 1 月期间持有浙江新悦机械制造有限公司 50%的股权并担任监事。

请发行人补充披露：（1）关联方浙江新悦机械制造有限公司、嘉兴市汉克五金有限公司、嘉兴凡思机械制造有限公司、嘉兴伟士铂机械制造有限公司、嘉兴瑞丰电器有限公司的历史沿革，各阶段控股股东、实际控制人情况，实际从事的业务及与发行人业务的关系，上述关联方现有控股股东、实际控制人受让该等关联方股权的情况，资金来源及合法合规性，股权转让是否真实，上述关联方现有控股股东、实际控制人是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商之间存在资金和业务往来，是否存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形；（2）浙江亚嘉采棉机配件有限公司的基本情况、主营业务、股权结构实际控制人、与发行人的合作历史，发行人主要客户、供应商中是否存在应披露而未披露的关联方；（3）报告期内发行人向各关联方采购商品的主要内容、采购金额逐年上升的原因；（4）报告期内各关联交易的交易背景、相关交易与发行人主营业务之间的关系、履行程序是否合法合规，结合可比市场公允价格、第三方市场价格、关联方与其他交易方的价格等，披露关联交易的公允性，是否存在对发行人或关联方的利益输送；（5）发行人持股 5%以上的股东、董监高及关系密切的家庭成员控制或任职的公司实际从事的业务，与发行人是否存在重叠的客户、供应商，是否存在为发行人承担成本费用、利益输送或存在利益安排等情形；（6）为控股股东提供关联担保的原因，是否收取担保费用，同类担保费用的市场价格情况；（7）关联方资金拆入的原因，资金占用费的公允性；（8）2019 年以 540.88 万元受让陈勇之近亲属罗必彬持有天天施 49%股权的背景、原因及定价公允性；（9）发行人针对上述关联交易履行的决策程序，减少关联交易相关措施的执行情况。

请保荐人、申报会计师、发行人律师核查，说明核查程序、核查过程，并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明及补充披露情况

1、关联方浙江新悦机械制造有限公司、嘉兴市汉克五金有限公司、嘉兴凡思机械制造有限公司、嘉兴伟士铂机械制造有限公司、嘉兴瑞丰电器有限公司

的历史沿革，各阶段控股股东、实际控制人情况，实际从事的业务及与发行人业务的关系，上述关联方现有控股股东、实际控制人受让该等关联方股权的情况，资金来源及合法合规性，股权转让是否真实，上述关联方现有控股股东、实际控制人是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商之间存在资金和业务往来，是否存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形

(1) 部分关联方历史沿革情况

1) 浙江新悦机械制造有限公司（以下简称“新悦机械”）

①历史沿革

新悦机械成立于 2018 年 12 月 5 日，性质为有限责任公司，成立时注册资本为 1,000 万元，住所为浙江省嘉兴市南湖区凤桥镇三星路 793 号 1 幢，经营范围为：采棉机配件、汽车配件、其他钣金生产、加工、销售（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。

新悦机械设立时的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	刘学	500.00	50.00
2	陈杰	500.00	50.00
合计		1,000.00	100.00

A. 2019 年 1 月，第一次股权转让

2019 年 1 月 2 日，新悦机械召开股东会并作出决议，同意：陈杰将其持有新悦机械 50% 的 500 万元股权转让给钱秀英。同日，陈杰与钱秀英签署《股权转让协议》，陈杰将其持有新悦机械 50% 的 500 万元股权以 0 元转让给钱秀英。

本次转让完成后，新悦机械的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	刘学	500.00	50.00
2	钱秀英	500.00	50.00
合计		1,000.00	100.00

②各阶段控股股东、实际控制人情况

阶段	控股股东	实际控制人
2018 年 12 月至 2019 年 1 月	刘学、陈杰	刘学、陈杰
2019 年 1 月至今	刘学、钱秀英	刘学、钱秀英

③实际从事的业务及与发行人业务的关系

新悦机械的主营业务为钣金件的生产及加工。报告期内，新悦机械系发行人的供应商，主要为公司提供钣金件。

2) 嘉兴市汉克五金有限公司（以下简称“汉克五金”）

①历史沿革

汉克五金成立于2017年3月2日，性质为有限责任公司，成立时注册资本为50万元，住所为浙江省嘉兴市南湖区凤桥镇凤篁公路东侧1幢1层（嘉兴市舒帕斯五金皮具有限公司内），经营范围为：五金配件、冲压件、紧固件、汽车配件、家用电力器具、机械配件、塑料零件的制造、加工；金属板材的压延加工；五金制品、塑料制品、家用电器、金属板材的销售。

汉克五金设立时的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	王利翔	50.00	100.00
	合计	50.00	100.00

A. 2018年5月，第一次增资

2018年5月，汉克五金召开股东会并作出决议，同意：汉克五金注册资本由50万元增至200万元，其中王利翔认缴新增注册资本10万元，刘学认缴新增注册资本60万元，钱佳超认缴新增注册资本80万元。

本次增资完成后，汉克五金的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	钱佳超	80.00	40.00
2	刘学	60.00	30.00
3	王利翔	60.00	30.00
	合计	200.00	100.00

B. 2018年7月，第一次股权转让

2018年7月23日，汉克五金召开股东会并作出决议，同意：王利翔将持有汉克五金20%的40万元股权转让给刘学，将持有10%的20万元股权转让给钱秀英；钱佳超将持有汉克五金40%的80万元股权转让给钱秀英。

2018年7月23日，王利翔与刘学签署《股权转让协议》，王利翔将持有汉克五金20%的40万元股权（实缴出资0元）以0元转让给刘学。

2018年7月23日，王利翔与钱秀英签署《股权转让协议》，王利翔将持有汉克五金10%的20万元股权（实缴出资0元）以0元转让给钱秀英。

2018年7月23日，钱佳超与钱秀英签署《股权转让协议》，钱佳超将持有汉克五金40%的80万元股权（实缴出资0元）以0元转让给钱秀英。

本次变更完成后，汉克五金的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	刘学	100.00	50.00
2	钱秀英	100.00	50.00
合计		200.00	100.00

②各阶段控股股东、实际控制人情况

阶段	控股股东	实际控制人
2017年3月至2018年5月	王利翔	王利翔
2018年5月至2018年7月	钱佳超	钱佳超
2018年7月至今	刘学、钱秀英	刘学、钱秀英

③实际从事的业务及与发行人业务的关系

汉克五金的主营业务为钣金件的生产及加工。报告期内，汉克五金系发行人的供应商，主要为公司提供钣金件。

3）嘉兴凡思机械制造有限公司（以下简称“凡思机械”）

①历史沿革

凡思机械成立于2019年11月19日，性质为有限责任公司，成立时注册资本为800万元，住所为浙江省嘉兴市南湖区余新镇姜贤路977号1幢1楼，经营范围为：农业机械、园林机械配件的制造及销售（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。

凡思机械设立时的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	吴古文	408.00	51.00
2	张静逸	392.00	49.00
合计		800.00	100.00

凡思机械自设立后未发生任何股权变动。

②各阶段控股股东、实际控制人情况

凡思机械自设立后未发生过股权变动，其控股股东为吴古文，实际控制人为吴古文、张静逸夫妇。

③实际从事的业务及与发行人业务的关系

凡思机械的主营业务为钣金件的生产及加工。报告期内，凡思机械系发行人的供应商，主要为公司提供钣金件。

4) 嘉兴伟士铂机械制造有限公司（以下简称“伟士铂机械”）

①历史沿革

伟士铂机械成立于 2018 年 7 月 20 日，性质为有限责任公司，成立时注册资本为 800 万元，住所为浙江省嘉兴市南湖区余新镇姜贤路 977 号 01 幢三层，经营范围为：农业机械、园林机械配件生产、销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。

伟士铂机械设立时的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	黄锋静	720.00	90.00
2	陈浩	80.00	10.00
合计		800.00	100.00

伟士铂机械自设立后未发生任何股权变动。

②各阶段控股股东、实际控制人情况

伟士铂机械自设立后未发生过股权变动，其控股股东、实际控制人为黄锋静。

③实际从事的业务及与发行人业务的关系

伟士铂机械的主营业务为五金件及轴类产品的生产及加工。报告期内，伟士铂机械系发行人的供应商，主要为发行人提供轴类产品。

5) 嘉兴瑞丰电器有限公司（以下简称“瑞丰电器”）

①历史沿革

瑞丰电器成立于 2011 年 3 月 24 日，性质为有限责任公司，成立时注册资本为 40 万元，住所为嘉兴市南湖区余新镇栖溪路东侧，经营范围为：电动工具、家用电器配件、汽车零部件的制造、加工。

瑞丰电器设立时的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	吴桐	20.00	50.00
2	王力	16.00	40.00
3	龚小炎	4.00	10.00
合计		40.00	100.00

瑞丰电器自设立后未发生任何股权变动。

②各阶段控股股东、实际控制人情况

瑞丰电器自设立后未发生过股权变动，其控股股东、实际控制人为吴桐。

③实际从事的业务及与发行人业务的关系

瑞丰电器的主营业务为五金件的生产及加工。报告期内，瑞丰电器系发行人的供应商，主要为公司提供五金件。

上述关联方现有控股股东、实际控制人受让该等关联方股权的情况如下：

具体事项	转让原因	转让价格及作价依据	资金来源	是否履行内部决策程序及办理工商变更登记
2019年1月，陈杰将持有新悦机械50%的500万元股权转让给钱秀英	因陈杰拟专注于精伦模具的业务及发展，不再参与新悦机械的后续经营管理	因该等转让的股权对应实缴出资为0元，故以0元对价转让	不存在支付资金的情况	是
2018年7月，王利翔将持有汉克五金20%的40万元股权转让给刘学，将持有汉克五金10%的20万元股权转让给钱秀英；钱佳超将持有公司40%的80万元股权转让给钱秀英	因王利翔另有发展计划，不再参与汉克五金的后续经营管理；钱佳超与钱秀英系母子关系，其股权转让系家庭成员内部股权调整	因该等转让的股权对应实缴出资均为0元，故以0元对价转让	不存在支付资金的情况	是

上述股权转让系各方真实意思表示，不存在受让方为转让方代持股权的情况。

报告期内，上述关联方与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商之间的资金和业务往来情况¹如下：

关联方	2017年度	2018年度	2019年度	2020年1-3月
	往来情况	往来情况	往来情况	往来情况
钱秀英	/	/	收到潘艾华40万元	/

钱秀英与潘艾华系亲家关系，其资金往来系亲属间借款，与发行人无关。

除上述情况以外，报告期内，上述关联方现有控股股东、实际控制人与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商之间不存在其他

¹ 不包括上述关联方现有控股股东、实际控制人与其控制的企业之间发生的资金或业务往来。

资金和业务往来，不存在为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、（一）关联方与关联关系”中补充披露。

2、浙江亚嘉采棉机配件有限公司的基本情况、主营业务、股权结构实际控制人、与发行人的合作历史，发行人主要客户、供应商中是否存在应披露而未披露的关联方

发行人自 2015 年起与浙江亚嘉汽车零部件有限公司开始发生业务往来，由浙江亚嘉汽车零部件有限公司为发行人提供摘锭总成、脱棉盘等采棉机配件。因该公司业务结构调整，自 2018 年起由浙江亚嘉采棉机配件有限公司承接原有合作业务为发行人提供相关采棉机配件。上述公司的相关情况如下：

序号	企业名称	设立日期	住所	注册资本 (万元)	股权结构	实际控制人	经营范围	主营业务
1	浙江亚嘉汽车零部件有限公司	2006. 7. 21	诸暨市店口镇朱家站二村	500	朱志海持股 80%，朱天亚持股 20%	朱志海	制造销售：汽车零部件、五金机械及配件；从事货物及技术的进出口业	汽车零部件的生产及销售
2	浙江亚嘉采棉机配件有限公司	2014. 5. 4	诸暨市店口镇朱家站村（朱二自然村）	1000	朱武传持股 100%	朱武传	制造、销售：棉花收获机及配件，五金配件，塑料制品；从事货物及技术的进出口业务	采棉机配件的生产及销售
注：朱志海与朱天亚系夫妻关系，朱志海与朱武传系父子关系。								

浙江亚嘉采棉机配件有限公司与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高不存在任何关联关系，发行人主要客户、供应商中不存在应披露而未披露的关联方。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、（二）、1、公司报告期各期向前五名供应商采购情况如下：”中补充披露。

3、报告期内发行人向各关联方采购商品的主要内容、采购金额逐年上升的

原因

(1) 关联采购的具体内容和金额

单位：万元

项 目	采购商品内容	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
浙江亚特电器有限公司	电动装配工具	-	4.80	38.61	1.16
上海汉可模塑科技有限公司	出风管等	-	3.84	5.45	0.90
浙江精伦模具科技有限公司	孔盖、种轮等	-	16.46	18.50	2.73
浙江双誉金属制品有限公司	大圆盘、 铆钉等	-	0.40	5.90	0.98
嘉兴市昌荣林业机械有限公司	芯盘、齿轮箱内 侧箱体等	-	-	20.68	33.68
嘉兴普诺赛模具制造有限公司	分水盘、 封板等	-	12.83	41.79	20.69
浙江盛钜塑胶有限公司	后滚轮、滑动轴 套等	-	14.59	3.64	-
嘉兴亚特贸易有限公司	电锯链、 修枝剪等	-	0.32	1.27	-
浙江特康电子科技有限公司	智能拓展 模块等	-	17.80	-	-
浙江新悦机械制造有限公司	钣金件	-	2,051.12	-	-
嘉兴市汉克五金有限公司	钣金件	-	164.37	898.78	-
嘉兴凡思机械制造有限公司	钣金件	28.13	270.63	-	-
嘉兴伟士铂机械制造有限公司	轴类产品	32.05	171.71	-	-
嘉兴门马包装材料有限公司	包装材料	-	6.27	-	-
嘉兴瑞丰电器有限公司	五金类产品	-	150.36	29.21	1.05
合计	—	60.18	2,885.50	1,063.82	61.18
占营业成本的比例	—	11.46%	9.84%	6.63%	2.02%
占采购总额的比例	—	1.33%	7.81%	5.54%	1.89%

2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-3 月，公司向关联方采购商品的金额分别 61.18 万元、1,063.82 万元、2,885.50 万元及 60.18 万元，占当期营业成本的比例分别为 2.02%、6.63%、9.84%及 11.46%，占当期采购总额的比

例分别为 1.89%、5.54%、7.81%及 1.33%，占比较小。

（2）采购金额逐年上升的原因

2017 年至 2019 年，随着发行人业务规模的扩大，相应材料采购需求增加，2018 年新增向嘉兴市汉克五金有限公司采购钣金件，2019 年新增向浙江新悦机械制造有限公司采购钣金件、向嘉兴凡思机械制造有限公司采购钣金件、向嘉兴伟士铂机械制造有限公司采购轴类产品，从而带动关联采购金额逐年上升。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、（二）、2、经常性关联交易”中补充披露。

4、报告期内各关联交易的交易背景、相关交易与发行人主营业务之间的关系、履行程序是否合法合规，结合可比市场公允价格、第三方市场价格、关联方与其他交易方的价格等，披露关联交易的公允性，是否存在对发行人或关联方的利益输送

关于关联交易的交易背景、公允性的相关情况：

（1）经常性关联交易

1) 采购商品

①关联交易的交易背景

亚特电器为公司原控股股东，公司向其采购的主要是电动工具，2018 年公司沙雅厂区建成投产，需要一批生产用电动工具，因此向亚特电器采购，总体金额较小。

上海汉可模塑科技有限公司为公司高管曾持股 40%的公司，并于 2017 年 8 月将股权全部对外转让，成为非关联方，后续交易比照关联交易进行披露，公司向其采购的是出风管，金额较小。

报告期内，发行人采棉机等农机产品订单需求量大幅上升，由于采棉机销售季节性较强，为保证按订单及时完成生产，材料供货的及时性尤为重要，同时为形成良性的价格竞争，发行人一般对同一类材料选择两家以上的供应商，而相关关联方正好生产上述棉箱钣金件、钣金件、轴类产品、五金类产品等材料，因此向其采购在当时业务背景下具有合理性和必要性。

关联采购的材料、生产工具等均是发行人生产经营所需，相关交易与发行人主营业务密切相关。

②关联交易公允性

A. 嘉兴市汉克五金有限公司

发行人向嘉兴市汉克五金有限公司采购的是钣金件，2018 年、2019 年关联采购金额分别为 898.78 万元、164.37 万元，采购主要发生在 2018 年，2019 年采购系 2018 年业务合同的延续，且发生金额较小，因此主要对 2018 年关联采购价格公允性进行对比分析。2018 年，主要采购材料品种价格与第三方市场价格的对比情况如下：

单位：元/个

品名	关联采购价格	第三方市场价格	差异率
顶板顶部网板	181.14	185.11	-2.15%
顶板骨架-1	243.25	249.06	-2.33%
刮棉板	80.03	83.34	-3.97%
棉箱底板-4	1,023.65	1,046.69	-2.20%
棉箱底板-6	992.40	1,014.72	-2.20%
棉箱底板-7	992.40	1,014.72	-2.20%
棉箱顶部焊接网组件	552.42	566.41	-2.47%
棉箱门板焊接件 18	1,223.30	1,254.94	-2.52%
棉箱门板焊接件 21	1,223.25	1,254.94	-2.53%
内棉箱左右网板	176.08	180.69	-2.55%

由于发行人关联采购的钣金件种类繁多，达 300 多种，因此仅列示上述主要品种的价格对比。从上表可见，关联采购价格与第三方市场价格差异率较小，同时，其他品种价格差异也基本在 5%以内，因此关联交易公允，不存在对发行人或关联方的利益输送。

B. 浙江新悦机械制造有限公司

发行人向浙江新悦机械制造有限公司采购的是棉箱钣金件，2019 年关联采购金额为 2,051.12 万元，主要采购材料品种价格与第三方市场价格的对比情况如下：

单位：元/个

品名	关联采购价格	18 年第三方市场价格	19 年第三方市场价格	较 18 年第三方市场价格差异率	较 19 年第三方市场价格差异率
顶板顶部网板	175.35	185.11	151.05	-5.27%	16.08%
顶板骨架-1	236.41	249.06	204.20	-5.08%	15.77%
刮棉板	75.98	83.34	70.48	-8.83%	7.80%
棉箱底板-4	988.11	1,046.69	859.98	-5.60%	14.90%

棉箱底板-6	934.98	1,014.72	833.71	-7.86%	12.15%
棉箱底板-7	934.98	1,014.72	833.71	-7.86%	12.15%
棉箱顶部焊接网组件	523.72	566.41	436.52	-7.54%	19.98%
棉箱门板焊接件 18	1,173.61	1,254.94	1,031.05	-6.48%	13.83%
棉箱门板焊接件 21	1,171.78	1,254.94	1,031.05	-6.63%	13.65%
内棉箱左右网板	170.97	180.69	147.45	-5.38%	15.95%

由于发行人关联采购的钣金件种类繁多，达 500 多种，因此仅列示上述主要品种的价格对比，其他品种价格差异总体与上述主要品种一致。从上表可见，关联采购价格处于 2018 年和 2019 年第三方市场价格区间内，低于 2018 年第三方市场价格，高于 2019 年第三方市场价格，主要原因如下：发行人向浙江新悦机械制造有限公司的采购业务是从嘉兴市汉克五金有限公司转移而来，采购合同主要在 2019 年初签订，当时采购价格制定主要考虑在 2018 年价格基础上下浮一定比例，而第三方市场价格在 2019 年进行了几次下调，下调幅度约 20%，虽然 2019 年后签订的关联采购合同价格也进行了下调，但由于上市要求需减少关联交易，后来签订合同的金额不大，因此 2019 年关联采购价格总体高于同期第三方市场价格。

综上，2019 年关联采购价格的制定符合当时的业务背景，具有商业合理性，因此关联交易是公允的，不存在对发行人或关联方的利益输送。

C. 嘉兴凡思机械制造有限公司

发行人向嘉兴凡思机械制造有限公司采购的钣金件主要用于残膜回收机，2019 年、2020 年 1-3 月关联采购金额分别为 270.63 万元、28.13 万元，总体采购金额较小；由于是定制件，且独家供货，因此没有可比市场公允价格、第三方市场价格及关联方与其他交易方的价格。但根据发行人核价的料、每道工艺的人工及制费估算，嘉兴凡思机械制造有限公司的毛利率大致在 20%左右，符合五金加工的常规毛利率水平，因此关联交易总体是公允的，不存在对发行人或关联方的利益输送。

D. 嘉兴伟士铂机械制造有限公司

发行人向嘉兴伟士铂机械制造有限公司采购的主要是轴类产品，2019 年、2020 年 1-3 月关联采购金额分别为 171.71 万元、32.05 万元，总体采购金额较小；采购主要发生在 2019 年，2020 年 1-3 月采购系 2019 年业务合同的延续，

且发生金额较小，因此主要对 2019 年关联采购价格公允性进行对比分析。2019 年，主要采购材料品种价格与第三方市场价格的对比情况如下：

单位：元/个

品名	关联采购价格	第三方市场价格	差异率
法兰轴焊合	166.66	173.19	-3.77%
从链轮安装轴	179.32	188.44	-4.84%
法兰轴	82.34	86.48	-4.79%
花键轴	58.02	60.50	-4.10%
三合一油路块	189.63	191.84	-1.15%

由于发行人关联采购的轴类产品种类繁多，将近 100 种，因此仅列示上述主要品种的价格对比。从上表可见，关联采购价格与第三方市场价格差异率较小，同时，其他品种价格差异也基本在 5%以内，因此关联交易公允，不存在对发行人或关联方的利益输送。

E. 嘉兴瑞丰电器有限公司

发行人向嘉兴瑞丰电器有限公司采购的主要是五金类产品，2017 年、2018 年、2019 年关联采购金额分别为 1.05 万元、29.21 万元、150.36 万元，总体采购金额较小，主要发生在 2019 年。发行人关联采购的五金类产品主要是垫片、垫圈、压片、调整垫、调整垫片、挡圈等，种类、规格繁多，且单价较低，定价总体参照市场价格，因此关联交易公允，不存在对发行人或关联方的利益输送。

F. 其他关联方

发行人向其他关联方采购的是农机配件、生产工具，金额较小，按市场价格采购，关联交易公允，不存在对发行人或关联方的利益输送。

综上，报告期内，公司向关联方的采购金额占比总体较小，且公司均按市场价格向关联方采购，定价公允，不会影响公司的经营独立性，不构成对关联方的依赖，不存在通过关联交易调节公司收入利润或成本费用，不存在利益输送的情形。为避免和减少关联交易，且相关材料均有替代供应商，公司已逐步对关联采购进行清理，因此预计上述关联采购交易将不再持续。

(2) 偶发性关联交易

1) 关联担保

①为关联方提供担保

A. 交易背景

亚特电器因自身业务需要而开展售后回租业务，基于融资租赁机构的要求，亚特电器安排当时的子公司即发行人为其售后回租事宜提供担保。

B. 公允性

发行人为亚特电器提供担保时系亚特电器的子公司，亚特电器因融资租赁业务需要而安排子公司免费为其提供担保具备合理性。截至本招股说明书出具日，发行人上述担保责任均已解除，且不存在因上述担保事项承担任何担保责任的情况。

②接受关联方担保

A. 交易背景

报告期内，发行人向相关银行申请融资授信，银行为降低违约风险，要求陈勇、张娜及潘艾华等关联方为发行人及其子公司提供连带责任担保。

B. 公允性

报告期内发行人接受关联方提供上述担保时并未支付任何对价或提供反担保措施，系发行人纯受益的事项，不存在损害发行人利益的情形。

2) 关联方资金拆借

报告期内，发行人向关联方拆入资金，系基于日常经营的资金需求。拆入资金系按照银行同期贷款利率上浮 30%计息，关联交易（资金占用费）的定价具备公允性。

3) 股权受让

①交易背景

为了完善治理机制、减少关联交易，双方协商一致由沙雅钵施然收购罗必彬持有新疆天天施 49%的 490 万元股权。

沙雅钵施然收购罗必彬持有天天施 49%的股权的背景、原因及定价公允性情况如下：

具体事项	转让原因	转让价格	定价依据
2019 年 12 月，罗必彬将持有天天施 49% 的 490 万元股权转让给沙雅钵施然	为了完善治理机制，减少关联交易	1.1 元/注册资本	参考罗必彬实缴出资金额并加算其持股比例对应的天天施截至 2019 年 11 月底账面未分配利润金额（扣除 10%盈余公积金）

②公允性

本次股权转让的定价方式，系参考罗必彬实缴出资额并加算其持股比例对应的新疆天天施截至 2019 年 11 月底账面未分配利润金额（扣除 10%盈余公积金），上述股权转让系交易双方真实意思表示且定价公允，不存在受让方为转让方代持股权的情形。

4) 专利权/专利申请权转让

①交易背景

报告期内，发行人曾为亚特电器的全资子公司，存在亚特电器、亚特园林及发行人共同申请或以亚特电器名义申请农业机械相关专利的情况。

上述专利申请时，发行人及亚特园林均为亚特电器的全资子公司，故存在亚特电器、亚特园林与发行人共同或单独申请专利权的情况。为了消除潜在的同业竞争，亚特电器、亚特园林将与采棉机、播种机相关的专利权或专利申请权全部转让与发行人，发明人主要为发行人员工，经各方协商一致为无偿转让，转让价格公允。亚特电器、亚特园林在拥有上述专利权期间，不存在自用或授权他人使用上述专利进行生产经营的情况，不存在将专利申请权转让与他人情况。上述专利/专利申请权中除第 6 项发行人已不再使用，第 18 和 19 项不属于发行人核心专利技术外，其余专利权或专利申请权均为发行人生产经营所使用，系发行人核心专利技术，上述专利权/专利申请权的核心发明人员主要为发行人员工，不存在专利技术来源于曾任职单位的职务发明的情况，不存在发行人核心技术依赖于关联方的情况，不存在侵权的情况。公司设有技术研发中心，具备独立的研发团队、研发体系及持续创新能力。发行人从亚特电器剥离后，自主研发并取得了 36 项专利权。发行人核心技术的来源及权属清晰，具备完善的研发服务体系和持续创新能力。除招股说明书中披露的资金往来外，发行人与亚特电器、亚特园林之间不存在其他利益安排或资金往来的情况。

亚特电器、亚特园林的主营业务为园林机械、电动工具的生产、销售及研发，与农业机械无关。发行人从亚特电器剥离后，为确保发行人资产完整性及经营独立性，亚特电器、亚特园林将农业机械相关专利权及专利申请权转让给发行人。

②公允性

上述专利权及专利申请权的发明人主要系实际控制人陈勇及发行人当时的员工，且主要应用于农业机械产品，与亚特电器的主营业务、主要产品无关。因此，上述专利权及专利申请权按照零对价进行转让，该等定价具备公允性。

5) 其他关联交易

①交易背景

报告期内，亚特电器曾为发行人控股股东，因发行人部分员工要求在嘉兴缴纳社保，故由亚特电器为发行人代垫了上述员工的工资、社保及零星费用。发行人嘉兴分公司于2019年3月成立后，上述员工的工资、社保由嘉兴分公司支付、缴纳，截至报告期末，未发生亚特电器及其他关联方为发行人代垫费用的情况。发行人设立独立的财务部门，开设独立的银行账户，作为独立的纳税人进行纳税申报及履行纳税义务，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户，或者与发行人股东及其他关联方混合纳税的情形，发行人具有独立的财务核算体系。

②公允性

报告期内亚特电器为发行人代垫工资、社保公积金和零星费用相关事项已经审计调整，且发行人已将相关费用足额支付给亚特电器，上述关联交易具备公允性。

6) 关联租赁

①基本情况

序号	承租人	出租人	座落	建筑面积 (m²)	租赁期限	年租金(元)
1	发行人	浙江精伦模具科技有限公司	嘉兴市南湖区余新镇工业功能区姜贤路977号1幢203室	80	2019.1.20 至 2019.9.20	无偿

②交易背景

报告期内，因发行人嘉兴分公司需办理工商注册登记，考虑便利性，租赁了浙江精伦模具科技有限公司位于嘉兴市南湖区余新镇工业功能区姜贤路977号1幢203室的房屋。

③公允性

报告期内发行人租赁该等房屋仅用于嘉兴分公司办理工商注册登记，且租赁期间嘉兴分公司并未实际使用该房屋，故未支付相关房屋租金。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、（二）、2、经常性关联交易”中补充披露。

关于关联交易履行的决策程序：

发行人已就报告期内的关联交易事项履行的程序如下：

日期	决议机构	决议内容	关联方回避情况
2020年5月22日	独立董事关于第一届董事会第五次会议相关议案的独立意见	关于确认2017年至2020年1-3月关联交易的议案	不存在关联方
2020年5月22日	第一届董事会第五次会议		关联董事已回避
2020年5月22日	第一届监事会第二次会议		不存在关联方
2020年6月11日	2019年年度股东大会		关联股东已回避
注：发行人系2019年10月整体变更为股份有限公司，有限公司时期的公司章程并未规定关联交易决策程序，也未单独建立关联交易公允决策制度。			

发行人已根据《公司章程》、《关联交易公允决策制度》的相关规定履行必要的关联交易决策程序，且审议关联交易事项时均已严格执行关联方回避制度，决策程序合法合规。

上述楷体加粗部分，发行人已在已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、二、（二）、关联交易”中补充披露。

5、发行人持股 5%以上的股东、董监高及关系密切的家庭成员控制或任职的公司实际从事的业务，与发行人是否存在重叠的客户、供应商，是否存在为发行人承担成本费用、利益输送或存在利益安排等情形

（1）控股股东、实际控制人及其关系密切的家庭成员控制或担任董事、高管的公司实际从事的业务，与发行人重叠的客户、供应商情况

1) 截至报告期末，除发行人及其子公司之外，控股股东、实际控制人及其关系密切的家庭成员控制或担任董事、高管的公司实际从事的业务情况如下：

序号	公司名称	出资或任职情况	主营业务
1	亚特投资	发行人实际控制人陈勇持股 100%	投资、控股型企业，未开展具体的生产经营业务
2	炬亚投资	发行人实际控制人陈勇担任执行事务合伙人	

序号	公司名称	出资或任职情况	主营业务
3	甬亚投资	发行人实际控制人陈勇担任执行事务合伙人	
4	木棉树国际	发行人实际控制人陈勇持股 100%	
5	亚特工业	发行人实际控制人陈勇持股 100%	
6	亚特花农	发行人实际控制人陈勇持股 100%	
7	亚特国际	发行人实际控制人陈勇担任董事	
8	上海励语庭投资管理有限公司	发行人实际控制人陈勇的弟弟陈杰之配偶罗必芬持股 75%	
9	香港威博特	发行人实际控制人陈勇持股 100%	
10	亚特电器	香港威博特持股 100%	园林工具、电动工具及其零部件的生产、销售
11	亚特美国	亚特电器持股 100%	
12	宁波亚特	亚特电器持股 100%	
13	上海宜园	亚特电器持股 100%	
14	亚特园林	亚特电器持股 100%	
15	盛钜塑胶	亚特电器持股 100%	
16	特康电子	亚特电器持股 100%	
17	旭扬机电	亚特电器持股 100%	
18	昌荣机械	亚特电器持股 100%	
19	亚越电子	亚特电器持股 66%	
20	亚特贸易	宁波亚特持股 100%	
21	嘉兴木德木作智能家居有限公司	发行人实际控制人陈勇担任董事	智能家居的研发及销售
22	浙江酷菲尔电器有限公司	发行人实际控制人陈勇的妹妹陈敏持股 85%	咖啡机生产、销售
23	嘉兴市南湖区平凡电器厂	发行人实际控制人陈勇的弟弟陈杰持股 100%	连接线等加工销售
24	浙江精伦模具科技有限公司	发行人实际控制人陈勇的弟弟陈杰及其配偶罗必芬合计持股 100%	注塑件的生产、销售
25	嘉兴启琛电子商务有限公司	上海励语庭投资管理有限公司持股 90%	面食产品销售
26	浙江扣一口社群网络科技有限公司	发行人实际控制人陈勇的父亲陈世风持股 38%（系第一大股东）	未实际开展经营或现已停止经营
27	嘉兴楚兴信息科技有限公司	实际控制人陈勇的父亲陈世风担任董事	

序号	公司名称	出资或任职情况	主营业务
28	嘉兴波图贸易有限公司	发行人实际控制人陈勇的弟弟陈杰及其配偶罗必芬合计持股 100%	
29	武汉面锦记企业管理有限公司	嘉兴启琛电子商务有限公司持股 100%	
30	嘉兴台大生物科技有限公司	发行人实际控制人陈勇的弟弟陈杰之配偶罗必芬持股 80%	
31	深圳市酷菲尔制冷科技有限公司	浙江酷菲尔电器有限公司持股 100%	

报告期内，上述企业与发行人的客户及供应商的重叠情况如下：

①与发行人供应商的重叠情况

发行人前十大供应商与上述企业的前十大供应商之间，不存在重叠的情况，不存在为发行人承担成本费用、利益输送或利益安排等情形。

②与发行人客户的重叠情况

报告期内，上述企业与发行人的前十大客户不存在重叠情况，不存在为发行人承担成本费用、利益输送或存在利益安排等情形。

(2) 发行人持股 5%以上的股东及其关系密切的家庭成员控制或担任董事、高管的公司实际从事的业务，与发行人不存在重叠的客户、供应商，不存在为发行人承担成本费用、利益输送或存在利益安排等情形

截至报告期末，除控股股东亚特投资、实际控制人陈勇及其控制的炬亚投资以外，直接或间接持有发行人 5%以上股份的股东为佳源创盛、沈玉兴。

报告期内佳源创盛直接或间接控制的企业、佳源创盛的实际控制人沈玉兴及其近亲属直接或间接控制以及担任董事、高管的企业主要从事房地产开发、文化旅游、健康养老、市政园林、商业管理、酒店管理、物业服务、化工等业务，与发行人不存在重叠的客户、供应商，不存在为发行人承担成本费用、利益输送或存在利益安排等情形。

(3) 截至报告期末，除控股股东、实际控制人及其关系密切的家庭成员控制或担任董事、高管的公司以外，发行人董监高及关系密切的家庭成员控制或担任董事、高管的公司实际从事的业务情况如下：

序号	公司名称	出资或任职情况	主营业务
1	嘉兴兼济信息技术合伙企业（有限合伙）	发行人董事黄新成的姐姐黄凤美持股 66.67%并担任	投资、控股型企业，未开展实际生产经

序号	公司名称	出资或任职情况	主营业务
		执行事务合伙人	营业务
2	浙江省浙创启元创业投资有限公司	发行人董事胡永祥担任董事兼总经理	
3	杭州浙文投资有限公司	发行人董事胡永祥担任总经理	
4	上海金倍得园林工具有限公司	发行人董事黄新成的配偶张胜荣的弟弟张志望持股 50%	园林工具及配件的销售
5	浙江联辉智能科技有限公司	嘉兴兼济信息技术合伙企业（有限合伙）持股 60%，发行人董事黄新成的配偶张胜荣持股 40%	导航驾驶系统等软件的开发及销售
6	嘉兴市汉克五金有限公司	发行人董事潘艾华女儿的配偶的母亲钱秀英持股 50%，新疆天天施曾经的少数股东吴桐的配偶刘学持股 50%并担任经理	钣金件的生产及加工
7	浙江新悦机械制造有限公司	发行人董事潘艾华女儿的配偶的母亲钱秀英持股 50%，新疆天天施曾经的少数股东吴桐的配偶刘学持股 50%并担任经理	
8	澧县荣友建筑制品有限责任公司	发行人董事潘艾华的妹妹的配偶刘友双担任经理	建筑工程施工
9	普定县志旭建筑工程有限公司	发行人董事魏远俊的兄弟魏远良持股 20%并担任执行董事	建筑材料的生产及销售
10	中建材中岩科技有限公司	发行人董事胡永祥担任董事	
11	浙江深大智能科技有限公司	发行人董事胡永祥担任董事	数字化景区与智慧景区系统的研发及推广
12	浙江普迪恩环境设备有限公司	发行人董事胡永祥担任董事	中央空调设备的销售
13	杭州安鸿科技股份有限公司	发行人董事胡永祥担任董事	粮食仓储行业信息化产品的研发和销售
14	中国建材检验认证集团股份有限公司	发行人董事胡永祥担任董事	建筑材料及建设工程的质检技术服务
15	深圳华来建筑装饰工程有限公司	发行人董事宁学贵担任董事	建筑装饰服务
16	上海甬晨精密五金有限公司	发行人董事黄新成的配偶张胜荣持股 100%	未实际开展经营或现已停止经营

序号	公司名称	出资或任职情况	主营业务
17	科左中旗兴天地农机种植专业合作社	发行人董事黄新成的配偶张胜荣持股 1%并担任法定代表人	
18	上海弘道机电有限公司	发行人董事黄新成的配偶张胜荣持股 60%	
19	深圳经济特区汇华集团有限公司	发行人董事宁学贵担任董事	
20	深圳市汇凯进出口有限公司	发行人董事宁学贵担任董事	

报告期内，上述企业与发行人的客户及供应商的重叠情况如下：

1) 与发行人主要供应商的重叠情况

发行人前十大供应商与上述企业前十大供应商重叠情况如下：

单位：万元

重叠供应商名称	报告期内与重叠供应商交易总额	
	发行人	浙江联辉智能科技有限公司
无锡卡尔曼导航技术有限公司	794.34	911.34

发行人向重叠供应商采购的主要是北斗农机导航系统，系公司代理产品。除前述情况之外，发行人与上述关联方不存在向相同重要供应商采购商品的情形，不存在为发行人承担成本费用、利益输送或存在利益安排等情形。

2) 与发行人主要客户的重叠情况

发行人前十大客户与上述企业前十大客户重叠情况如下：

单位：万元

重叠客户名称	报告期内与重叠客户交易总额	
	发行人	浙江联辉智能科技有限公司
库车汇邦商贸有限公司	180.54	144.23

上述企业向重叠客户销售的主要是北斗农机导航系统。除前述情况之外，发行人与上述企业不存在其他主要客户重叠的情形，不存在为发行人承担成本费用、利益输送或存在利益安排等情形。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、（二）对主要供应商采购情况”中补充披露。

6、为控股股东提供关联担保的原因，是否收取担保费用，同类担保费用的市场价格情况

根据《中国投融资担保股份有限公司 2020 年面向专业投资者公开发行公司债券募集说明书》，中国投融资担保股份有限公司一般依据担保项目类型、被担保人情况及行业惯例与被担保方协商担保费率。其中，银行间接融资性担保费率区间集中为 1.35%-2.50%。

（1）交易背景

亚特电器因自身业务需要而开展售后回租业务，基于融资租赁机构的要求，亚特电器安排当时的子公司即发行人为其售后回租事宜提供担保。

（2）公允性

发行人为亚特电器提供担保时系亚特电器的子公司，亚特电器因融资租赁业务需要而安排子公司免费为其提供担保具备合理性。截至本招股说明书出具日，发行人上述担保责任均已解除，且不存在因上述担保事项承担任何担保责任的情况。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、（二）、3、（1）、1）为关联方提供担保”中补充披露。

7、关联方资金拆入的原因，资金占用费的公允性

报告期内，发行人向关联方拆入资金，系基于日常经营的资金需求。拆入资金系按照银行同期贷款利率上浮 30%计息，关联交易（资金占用费）的定价具备公允性。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、（二）、3、（2）关联方资金拆借”中补充披露。

8、2019 年以 540.88 万元受让陈勇之近亲属罗必彬持有天天施 49%股权的背景、原因及定价公允性

（1）交易背景

为了完善治理机制、减少关联交易，双方协商一致由沙雅钵施然收购罗必彬持有新疆天天施 49%的 490 万元股权。

沙雅钵施然收购罗必彬持有天天施 49%的股权的背景、原因及定价公允性情况如下：

具体事项	转让原因	转让价格	定价依据
2019 年 12 月，罗必	为了完善治理机制，	1.1 元/注册资本	参考罗必彬实缴出资

彬将持有天天施 49% 的 490 万元股权转让给沙雅钵施然	减少关联交易		金额并加算其持股比例对应的天天施截至 2019 年 11 月底账面未分配利润金额（扣除 10% 盈余公积金）
--------------------------------	--------	--	--

(2) 公允性

本次股权转让的定价方式，系参考罗必彬实缴出资额并加算其持股比例对应的新疆天天施截至 2019 年 11 月底账面未分配利润金额（扣除 10% 盈余公积金），上述股权转让系交易双方真实意思表示且定价公允，不存在受让方为转让方代持股权的情形。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、二、3、（3）股权受让”中补充披露。

9、发行人针对上述关联交易履行的决策程序，减少关联交易相关措施的执行情况

关于关联交易履行的决策程序如下：

发行人已就报告期内的关联交易事项履行的程序如下：

日期	决议机构	决议内容	关联方回避情况
2020年5月22日	独立董事关于第一届董事会第五次会议相关议案的独立意见	关于确认2017年至2020年1-3月关联交易的议案	不存在关联方
2020年5月22日	第一届董事会第五次会议		关联董事已回避
2020年5月22日	第一届监事会第二次会议		不存在关联方
2020年6月11日	2019年年度股东大会		关联股东已回避
注：发行人系2019年10月整体变更为股份有限公司，有限公司时期的公司章程并未规定关联交易决策程序，也未单独建立关联交易公允决策制度。			

发行人已根据《公司章程》、《关联交易公允决策制度》的相关规定履行必要的关联交易决策程序，且审议关联交易事项时均已严格执行关联方回避制度，决策程序合法合规。”

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、二、（二）关联交易”中补充披露。

减少关联交易相关措施的执行情况如下：

发行人承诺如下：

(1) 发行人及附属公司将尽量减少、避免与关联方之间发生关联交易；对于能够通过市场方式与独立第三方之间发生的交易，将由发行人及附属公司与独立第三方进行；发行人及附属公司不会以拆借、代垫款项、代偿债务等方式向关联方提供资金。

(2) 发行人及附属公司与关联方之间必须的一切交易行为，均将严格遵守市场原则，本着公平互利，等价有偿的一般原则，公平合理的进行。

(3) 发行人及附属公司与关联方所发生的关联交易将以签订书面合同或协议等形式明确约定，并严格遵守有关法律、法规以及公司章程，关联交易决策制度等规定，履行各项批准程序和信息披露义务。

公司实际控制人陈勇做出承诺如下：

(1) 本人及本人控制的企业将尽量减少、避免与公司之间发生关联交易；对于能够通过市场方式与独立第三方之间发生的交易，将由公司与独立第三方进行。

(2) 对于本人及本人控制的企业与公司之间必须的关联交易，均将严格遵守市场原则，本着公平互利，等价有偿的原则，公平合理的进行。

(3) 本人及本人控制的企业与公司所发生的关联交易将严格遵守有关法律、法规以及公司章程，关联交易决策制度等规定，履行各项批准程序和信息披露义务。

(4) 本人及本人控制的企业不会通过关联交易损害公司以及其他股东的合法权益，如因关联交易损害公司及其他股东合法权益的，本人自愿承担赔偿责任。

发行人董事、监事和高级管理人员承诺如下：

(1) 本人将充分尊重发行人的独立法人地位，保障发行人独立经营、自主决策，确保发行人的业务独立、资产完整、人员独立、财务独立、机构独立，以避免、减少不必要的关联交易。

(2) 本人及本人控制的其他企业承诺不以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用发行人资金或资产，也不要求发行人为本人及本人控制的其他企业进行违规担保。

(3) 如果发行人在今后的经营活动中必须与本人或本人控制的其他企业发生不可避免的关联交易，本人将促使此等交易严格按照国家有关法律法规、发

行人的公司章程等履行相关程序，严格遵守有关关联交易的信息披露规则，并保证遵循市场交易的公开、公平、公允原则及正常的商业条款进行交易，本人及本人控制的其他企业将不会要求或接受发行人给予比在任何一项市场公平交易中第三者更优惠的条件，保证不通过关联交易损害发行人及其他股东的合法权益。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、（四）规范关联交易的承诺”中补充披露。

二、保荐人、申报会计师、发行人律师核查情况

1、核查程序

保荐人、申报会计师、发行人律师主要履行了如下核查程序：

（1）查阅了浙江新悦机械制造有限公司、嘉兴市汉克五金有限公司、嘉兴凡思机械制造有限公司、嘉兴伟士铂机械制造有限公司、嘉兴瑞丰电器有限公司的工商资料、与发行人之间的业务合同，并与上述公司实际控制人进行访谈；

（2）通过天眼查等网络核查方式核查了浙江亚嘉汽车零部件有限公司、浙江亚嘉采棉机配件有限公司的工商登记情况，取得了该公司出具的情况说明，查阅发行人与浙江亚嘉采棉机配件有限公司业务合同，取得了该公司实际控制人出具的与发行人不存在关联关系的声明；

（3）查阅报告期内发行人及其控股股东、实际控制人、董监高及核心技术人员的银行流水并于相关关联方的实际控制人进行访谈；

（4）查阅发行人报告期内关联交易协议，取得发行人出具的关于关联交易的情况说明；获取同类产品第三方采购价格，与发行人关联采购价格进行对比；

（5）查阅发行人报告期内的销售明细表、关联交易合同及书面说明，查阅发行人工商档案及三会资料；

（6）取得发行人持股 5%以上股东、实际控制人及董监高出具的《调查表》，取得上述人员出具的声明，通过国家企业信用信息公示系统(www.gsxt.gov.cn)、天眼查(<https://www.tianyancha.com>)等网站进行网络检索；

（7）查阅天天施工商档案，与天天施少数股东进行访谈，取得天天施少数股东将其持有的天天施股权转让与沙雅钵施然前的财务报表。

2、核查意见

保荐人、申报会计师、发行人律师认为：

（1）关联方浙江新悦机械制造有限公司、嘉兴市汉克五金有限公司、嘉兴凡思机械制造有限公司、嘉兴伟士铂机械制造有限公司、嘉兴瑞丰电器有限公司历次股权转让系各方真实意思表示且资金来源合法，相关股权转让事宜均已履行必要的内部决策程序并办理工商变更登记，合法有效；不存在受让方为转让方代持股权的情况或其他关联交易非关联化的情形；上述关联方中除浙江新悦机械制造有限公司以及嘉兴市汉克五金有限公司的实际控制人之一钱秀英与发行人董事、总经理潘艾华之间存在借款外，现有控股股东、实际控制人与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商之间不存在资金和业务往来，不存在关联交易非关联化，不存在为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排的情形；

（2）浙江亚嘉采棉机配件有限公司与发行人无关联关系，发行人已在招股说明书中完整披露了关联方情况，主要客户、供应商中不存在应披露而未披露的关联方；

（3）关联采购在当时业务背景下具有合理性和必要性，与发行人主营业务之间关系密切，采购金额逐年上升原因合理，关联交易定价公允，不存在对发行人或关联方的利益输送；

（4）发行人持股 5%以上的股东、董监高及关系密切的家庭成员控制或任职的公司与发行人之间，与发行人前十大客户、前十大供应商重叠的情况，公司向该重叠客户、供应商销售、采购的为代理产品北斗农机导航系统，采购金额占比较小，不存在为发行人承担成本费用、利益输送或存在利益安排等情形；

（5）亚特电器在与远东国际租赁有限公司签订《售后回租赁合同》时，发行人系亚特电器的全资子公司，发行人为亚特电器提供担保系远东国际租赁有限公司要求所致，本次担保未收取担保费用；

（6）报告期内，发行人因生产经营资金紧张，向关联方拆入资金，并按照一年期银行贷款利率上浮 30%计付利息，资金占用费价格公允；

（7）沙雅钵施然受让陈勇之近亲属罗必彬持有天天施 49%股权定价公允；

(8) 发行人已就报告期内的关联交易履行了必要的关联交易决策程序，相关决策程序合法合规；发行人以及发行人的实际控制人、董监高均出具了关于避免和规范关联交易的承诺函，发行人已就减少关联交易采取了必要措施。

问题 4、关于独立性

招股说明书披露，报告期内关联方亚特电器、亚特园林共向发行人无偿转让 35 项专利权或专利申请权。此外，报告期内还存在亚特电器为发行人代垫工资、社保公积金和零星费用的情况，金额分别为 69.98 万元、104.12 万元、40.81 万元和 0 元。

请补充披露：(1) 亚特电器、亚特园林无偿向发行人转让专利权或专利申请权的原因，上述专利权或专利申请权对发行人生产经营的重要性，是否属于发行人核心专利技术，发行人核心技术是否依赖于关联方，发行人核心技术的来源及权属是否清晰，发行人是否具备完善的研发服务体系和持续创新能力，发行人是否与亚特电器、亚特园林存在其他利益安排或资金往来；(2) 亚特电器为发行人代垫费用的原因和背景，发行人是否具有独立的财务核算体系。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明及补充披露情况

1、亚特电器、亚特园林无偿向发行人转让专利权或专利申请权的原因，上述专利权或专利申请权对发行人生产经营的重要性，是否属于发行人核心专利技术，发行人核心技术是否依赖于关联方，发行人核心技术的来源及权属是否清晰，发行人是否具备完善的研发服务体系和持续创新能力，发行人是否与亚特电器、亚特园林存在其他利益安排或资金往来。

上述专利申请时，发行人及亚特园林均为亚特电器的全资子公司，故存在亚特电器、亚特园林与发行人共同或单独申请专利权的情况。为了消除潜在的同业竞争，亚特电器、亚特园林将与采棉机、播种机相关的专利权或专利申请权全部转让与发行人，发明人主要为发行人员工，经各方协商一致为无偿转让，转让价格公允。亚特电器、亚特园林在拥有上述专利权期间，不存在自用或授权他人使用上述专利进行生产经营的情况，不存在将专利申请权转让与他人情

况。上述专利/专利申请权中除第 6 项发行人已不再使用，第 18 和 19 项不属于发行人核心专利技术外，其余专利权或专利申请权均为发行人生产经营所使用，系发行人核心专利技术，上述专利权/专利申请权的核心发明人员主要发行人员工，不存在专利技术来源于曾任职单位的职务发明的情况，不存在发行人核心技术依赖于关联方的情况，不存在侵权的情况。公司设有技术研发中心，具备独立的研发团队、研发体系及持续创新能力。发行人从亚特电器剥离后，自主研发并取得了 36 项专利权。发行人核心技术的来源及权属清晰，具备完善的研发服务体系和持续创新能力。除招股说明书中披露的资金往来外，发行人与亚特电器、亚特园林之间不存在其他利益安排或资金往来的情况。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、（二）、3、（4）专利权/专利申请权转让”中补充披露。

2、亚特电器为发行人代垫费用的原因和背景，发行人是否具有独立的财务核算体系

报告期内，亚特电器曾为发行人控股股东，因发行人部分员工要求在嘉兴缴纳社保，故由亚特电器为发行人代垫了上述员工的工资、社保及零星费用。发行人嘉兴分公司于 2019 年 3 月成立后，上述员工的工资、社保由嘉兴分公司支付、缴纳，截至报告期末，未发生亚特电器及其他关联方为发行人代垫费用的情况。发行人设立独立的财务部门，开设独立的银行账户，作为独立的纳税人进行纳税申报及履行纳税义务，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户，或者与发行人股东及其他关联方混合纳税的情形，发行人具有独立的财务核算体系。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、（二）、3、（5）其他关联交易”中补充披露。

二、保荐人、发行人律师核查情况

1、核查程序

保荐人、发行人律师主要履行了如下核查程序：

- （1）查阅发行人专利权属证书；
- （2）走访国家知识产权局并取得了其出具的专利登记簿副本；

(3) 查阅了发行人、亚特电器、亚特园林就相关专利的转让协议；

(4) 与发行人研发负责人进行访谈，了解相关专利的研发及使用情况；

(5) 查阅发行人拥有及正在申请的全部专利的发明人情况，并与发行人期末员工花名册进行比对，核查发行人是否具有完善的研发体系；取得公司出具的关于亚特电器为发行人代垫费用的原因和背景声明；

(6) 查阅发行人银行开户许可证、财务会计制度，核查发行人财务部门设置及财务人员的配备情况。

2、核查意见

保荐人、发行人律师认为：

(1) 为消除潜在的同业竞争，亚特电器、亚特园林将与采棉机、播种机相关的专利权或专利申请权全部无偿转让与发行人。上述专利/专利申请权中除第 6 项发行人已不再使用，第 18 和 19 项不属于发行人核心专利技术外，其余专利权或专利申请权均为发行人生产经营所使用，系发行人核心专利技术。公司设有技术研发中心，独立开展产品、技术研发工作，上述专利权/专利申请权的核心发明人员主要发行人员工，不存在发行人核心技术依赖于关联方的情况，发行人核心技术的来源及权属清晰，具备完善的研发服务体系和持续创新能力。除招股说明书中披露的资金往来外，发行人与亚特电器、亚特园林之间不存在其他利益安排或资金往来的情况；

(2) 发行人设立独立的财务部门，开设独立的银行账户，作为独立的纳税人进行纳税申报及履行纳税义务，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户，或者与发行人股东及其他关联方混合纳税的情形，发行人具有独立的财务核算体系。

问题 5、关于子公司、孙公司

招股说明书披露，发行人设立了沙雅钵施然等 7 家全资子公司，沙雅农机销售等 2 家孙公司。

请补充披露：(1) 发行人新设子公司、孙公司的背景和原因，子公司、孙公司的历史沿革、各阶段控股股东、实际控制人情况、主营业务，子公司、孙公司的设立、存续是否依法履行相关程序，报告期内经营运作是否合法合规；(2)

子公司、孙公司在发行人业务体系中的定位和作用，乌鲁木齐钵施然等 5 家子公司，孙公司沙雅农机销售尚未实际开展经营活动的原因，开展经营的相关计划。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明及补充披露情况

1、发行人新设子公司、孙公司的背景和原因，子公司、孙公司的历史沿革、各阶段控股股东、实际控制人情况、主营业务，子公司、孙公司的设立、存续是否依法履行相关程序，报告期内经营运作是否合法合规

报告期内，发行人新设子公司、孙公司的背景和原因情况如下：

序号	公司名称	设立的背景及原因
1	乌鲁木齐钵施然	因新疆地域较广，各个区域之间距离较远，而棉花的采摘季节性较强，为了提高服务效率，延长服务半径，有效辐射和服务当地客户，发行人在主要业务区域设立子公司作为生产基地。
2	沙雅钵施然	
3	阿拉尔钵施然	
4	双河钵施然	为了能够在采收期提供最及时、可靠的机器维修、零配件更换等实时全面的服务，在非采收期提供更方便、快捷、优质的机械保养服务，从而向客户提供从整车销售、零配件供应到检修保养的全面、综合服务，发行人在主要业务区域设立子公司；同时，该等服务体系的构建有利于提高用户忠诚度、提升企业品牌形象和影响力，从而扩大市场份额。
5	伽师钵施然	
6	尉犁钵施然	
7	沙湾钵施然	
8	沙雅农机销售	为了能够丰富产品线，为客户提供各类农业机械，发行人设立沙雅农机销售，除销售自有品牌产品以外，代理销售其他优质农机产品
9	新疆天天施	由于采棉机生产、销售季节性较强，为确保原材料供应并及时完成生产计划，发行人设立新疆天天施开展采棉机配件（五金件）生产。

报告期内，发行人新设子公司、孙公司符合其业务布局及发展规划的需要，具有必要性及合理性。

发行人报告期内新设子公司相关历史沿革情况如下：

（1）沙雅钵施然

1) 历史沿革

沙雅钵施然成立于 2018 年 3 月 13 日，性质为有限责任公司，成立时注册资本为 10,000 万元，住所为新疆阿克苏地区沙雅县托依堡南路以东，人民南路以西，神威服饰以北区域。

2018 年 3 月 12 日，钵施然有限出具股东决定，同意设立沙雅钵施然。

2018 年 3 月 13 日，沙雅钵施然办理了工商设立登记。

沙雅钵施然设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	钵施然有限	10,000.00	100.00
	合计	10,000.00	100.00

沙雅钵施然自设立后未发生任何股权变动。

2) 各阶段控股股东、实际控制人情况

沙雅钵施然自设立后至今控股股东均为发行人，实际控制人均为陈勇。

3) 主营业务

沙雅钵施然的主营业务为棉花种植机械化设备的研发、生产、销售和服务。

4) 设立、存续已依法履行必要的内外部决策、审批程序

沙雅钵施然的设立已履行必要的内部决策程序并办理工商登记手续。

5) 报告期内经营运作合法合规

报告期内，沙雅钵施然不存在因重大违法行为而受到行政处罚的情形。

(2) 阿拉尔钵施然

1) 历史沿革

阿拉尔钵施然成立于2018年1月5日，性质为有限责任公司，成立时注册资本为5,000万元，住所为新疆阿拉尔市十二团工业园区东扩区（原23连）。

2017年12月25日，钵施然有限出具股东决定，同意设立阿拉尔钵施然。

2018年1月5日，阿拉尔钵施然办理了工商设立登记。

阿拉尔钵施然设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	钵施然有限	5,000.00	100.00
	合计	5,000.00	100.00

阿拉尔钵施然自设立后未发生任何股权变动。

2) 各阶段控股股东、实际控制人情况

阿拉尔钵施然自设立后至今控股股东均为发行人，实际控制人均为陈勇。

3) 主营业务

阿拉尔钵施然的主营业务为棉花种植机械化设备的研发、生产、销售和服务。

4) 设立、存续已依法履行必要的内外部决策、审批程序

阿拉尔钵施然的设立已履行必要的内部决策程序并办理工商登记手续。

5) 报告期内经营运作合法合规

报告期内，阿拉尔钵施然不存在因重大违法行为而受到行政处罚的情形。

(3) 乌鲁木齐钵施然

1) 历史沿革

乌鲁木齐钵施然成立于 2018 年 6 月 29 日，性质为有限责任公司，成立时注册资本为 20,000 万元，住所为新疆乌鲁木齐高新技术开发区（新市区）四平路 2288 号创新广场 D 座 805 室。

2018 年 6 月 26 日，钵施然有限出具股东决定，同意设立乌鲁木齐钵施然。

2018 年 6 月 29 日，乌鲁木齐钵施然办理了工商设立登记。

乌鲁木齐钵施然设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	钵施然有限	20,000.00	100.00
	合计	20,000.00	100.00

乌鲁木齐钵施然自设立后未发生任何股权变动。

2) 各阶段控股股东、实际控制人情况

乌鲁木齐钵施然自设立后至今控股股东均为发行人，实际控制人均为陈勇。

3) 主营业务

乌鲁木齐钵施然系本次募投项目智能农机研发和生产基地建设项目的实施主体。截至报告期末，乌鲁木齐钵施然尚未开展生产经营活动。

4) 设立、存续已依法履行必要的内外部决策、审批程序

乌鲁木齐钵施然的设立已履行必要的内部决策程序并办理工商登记手续。

5) 报告期内经营运作合法合规

报告期内，乌鲁木齐钵施然不存在因重大违法行为而受到行政处罚的情形。

(4) 双河钵施然

1) 历史沿革

双河钵施然成立于 2020 年 4 月 28 日，性质为有限责任公司，成立时注册资本为 500 万元，住所为新疆双河市 89 团荆楚工业园区双创孵化基地办公楼 314 室。

2020 年 4 月 27 日，发行人出具股东决定，同意设立双河钵施然。

2020 年 4 月 28 日，双河钵施然办理了工商设立登记。

双河钵施然设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	钵施然	500.00	100.00
	合计	500.00	100.00

双河钵施然自设立后未发生任何股权变动。

2) 各阶段控股股东、实际控制人情况

双河钵施然自设立后至今控股股东均为发行人，实际控制人均为陈勇。

3) 主营业务

双河钵施然系本次募投项目农机销售及售后服务中心建设项目的实施主体之一。截至报告期末，双河钵施然尚未开展生产经营活动。

4) 设立、存续已依法履行必要的内外部决策、审批程序

双河钵施然的设立已履行必要的内部决策程序并办理工商登记手续。

5) 报告期内经营运作合法合规

双河钵施然系报告期后成立，截至本招股说明书出具日，双河钵施然不存在因重大违法行为而受到行政处罚的情形。

(5) 伽师钵施然

1) 历史沿革

伽师钵施然成立于 2020 年 4 月 29 日，性质为有限责任公司，成立时注册资本为 500 万元，住所为新疆喀什地区伽师县工业园区佛伽路 15 号。

2020 年 4 月 28 日，发行人出具股东决定，同意设立伽师钵施然。

2020 年 4 月 29 日，伽师钵施然办理了工商设立登记。

伽师钵施然设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	钵施然	500.00	100.00
	合计	500.00	100.00

伽师钵施然自设立后未发生任何股权变动。

2) 各阶段控股股东、实际控制人情况

伽师钵施然自设立后至今控股股东均为发行人，实际控制人均为陈勇。

3) 主营业务

伽师钵施然系本次募投项目农机销售及售后服务中心建设项目的实施主体之一。截至报告期末，伽师钵施然尚未开展生产经营活动。

4) 设立、存续已依法履行必要的内外部决策、审批程序

伽师钵施然的设立已履行必要的内部决策程序并办理工商登记手续。

5) 报告期内经营运作合法合规

伽师钵施然系报告期后成立，截至本招股说明书出具日，伽师钵施然不存在因重大违法行为而受到行政处罚的情形。

(6) 尉犁钵施然

1) 历史沿革

尉犁钵施然成立于 2020 年 4 月 29 日，性质为有限责任公司，成立时注册资本为 500 万元，住所为新疆巴音郭楞蒙古自治州尉犁县达西针织家纺园标准化厂房 17 栋。

2020 年 4 月 28 日，发行人出具股东决定，同意设立尉犁钵施然。

2020 年 4 月 29 日，尉犁钵施然办理了工商设立登记。

尉犁钵施然设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	钵施然	500.00	100.00
	合计	500.00	100.00

尉犁钵施然自设立后未发生任何股权变动。

2) 各阶段控股股东、实际控制人情况

尉犁钵施然自设立后至今控股股东均为发行人，实际控制人均为陈勇。

3) 主营业务

尉犁钵施然系本次募投项目农机销售及售后服务中心建设项目的实施主体之一。截至报告期末，尉犁钵施然尚未开展生产经营活动。

4) 设立、存续已依法履行必要的内外部决策、审批程序

尉犁钵施然的设立已履行必要的内部决策程序并办理工商登记手续。

5) 报告期内经营运作合法合规

尉犁钵施然系报告期后成立，截至本招股说明书出具日，尉犁钵施然不存在因重大违法行为而受到行政处罚的情形。

(7) 沙湾钵施然

1) 历史沿革

沙湾钵施然成立于 2020 年 5 月 27 日，性质为有限责任公司，成立时注册资本为 200 万元，住所为新疆塔城地区沙湾县金沟河镇开发区（乌鲁木齐东路淮南机电市场 26 幢 17 号楼 105 室）。

2020 年 5 月 18 日，发行人出具股东决定，同意设立沙湾钵施然。

2020 年 5 月 27 日，沙湾钵施然办理了工商设立登记。

沙湾钵施然设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	钵施然	200.00	100.00
	合计	200.00	100.00

沙湾钵施然自设立后未发生任何股权变动。

2) 各阶段控股股东、实际控制人情况

沙湾钵施然自设立后至今控股股东均为发行人，实际控制人均为陈勇。

3) 主营业务

沙湾钵施然未来拟作为发行人农机销售及售后服务中心。截至本招股说明书出具之日，沙湾钵施然尚未开展生产经营活动。

4) 设立、存续已依法履行必要的内外部决策、审批程序

沙湾钵施然的设立已履行必要的内部决策程序并办理工商登记手续。

5) 报告期内经营运作合法合规

沙湾钵施然系报告期后成立，截至本招股说明书出具日，沙湾钵施然不存在因重大违法行为而受到行政处罚的情形。

(8) 沙雅农机销售

1) 历史沿革

沙雅农机销售成立于 2019 年 1 月 17 日，性质为有限责任公司，成立时注册资本为 500 万元，住所为新疆阿克苏地区沙雅县人民南路 28 号。

2019 年 1 月 17 日，沙雅钵施然出具股东决定，同意设立沙雅农机销售。

2019 年 1 月 17 日，沙雅农机销售办理了工商设立登记。

沙雅农机销售设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	沙雅钵施然	500.00	100.00
	合计	500.00	100.00

沙雅农机销售自设立后未发生任何股权变动。

2) 各阶段控股股东、实际控制人情况

沙雅农机销售自设立后至今控股股东均为沙雅钵施然，实际控制人均为陈勇。

3) 主营业务

沙雅农机销售未来拟销售自有品牌并代理销售其他品牌的优质农机产品，截至报告期末，尚未开展生产经营活动。

4) 设立、存续已依法履行必要的内外部决策、审批程序

经核查，沙雅农机销售的设立已履行必要的内部决策和外部审批程序。

5) 报告期内经营运作合法合规

报告期内，沙雅农机销售不存在因重大违法行为而受到行政处罚的情形。

(9) 天天施

1) 历史沿革

天天施成立于 2019 年 1 月 17 日，性质为有限责任公司，成立时注册资本为 1000 万元，住所为新疆阿克苏地区沙雅县人民南路 48 号。

2019 年 1 月 2 日，天天施召开股东会并作出决议，同意设立天天施。

2019 年 1 月 17 日，天天施办理了工商设立登记。

天天施设立时的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	沙雅钵施然	510.00	51.00
2	黄锋静	390.00	39.00
3	吴桐	100.00	10.00
合计		1,000.00	100.00

①2019 年 6 月，第一次股权转让

2019 年 6 月 13 日，天天施召开股东会并作出决议，同意黄锋静将其持有天天施 39% 的 390 万元股权转让给罗必彬，吴桐将其持有天天施 10% 的 100 万元股权转让给罗必彬。

2019 年 6 月，黄锋静与罗必彬签署了《股权转让协议》，黄锋静将其持有天天施 39% 的 390 万元股权（其中未实缴出资 390 万元）以 0 元的价格转让给罗必彬。

2019 年 6 月，吴桐与罗必彬签署了《股权转让协议》，吴桐将其持有天天施 10% 的 100 万元股权以 100 万元的价格转让给罗必彬。

2019年8月8日，天天施就上述变更办理了工商变更登记。

本次转让完成后，天天施的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	沙雅钵施然	510.00	51.00
2	罗必彬	490.00	49.00
合计		1,000.00	100.00

②2019年11月，第二次股权转让

2019年11月30日，天天施召开股东会并作出决议，同意：罗必彬将其持有天天施49%的490万元股权转让给沙雅钵施然。

2019年11月30日，罗必彬与沙雅钵施然签署《股权转让协议》，罗必彬将其持有天天施49%的490万元股权以540.88万元转让给沙雅钵施然。

2019年12月16日，天天施就上述变更办理了工商变更登记。

本次转让完成后，天天施的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	沙雅钵施然	1,000.00	100.00
合计		1,000.00	100.00

2) 各阶段控股股东、实际控制人情况

天天施自设立后至今控股股东均为沙雅钵施然，实际控制人均为陈勇。

3) 主营业务

天天施的主营业务为农业机械配件的加工、生产、销售。

4) 设立、存续已依法履行必要的内外部决策、审批程序

天天施的设立及历次股权变动均已履行必要的内部决策程序并办理工商登记手续。

5) 报告期内经营运作合法合规

报告期内，天天施不存在因重大违法行为而受到行政处罚的情形。

上述楷体加粗部分，发行人已在《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“七、子公司、参股公司和分公司情况”中补充披露。

2、子公司、孙公司在发行人业务体系中的定位和作用，乌鲁木齐钵施然等5家子公司，孙公司沙雅农机销售尚未实际开展经营的原因，开展经营的相关计划

(1) 子公司、孙公司在发行人业务体系中的定位和作用

序号	公司名称	业务定位及作用
1	乌鲁木齐钵施然	作为智能农机研发和生产基地，主要从事棉花种植机械的研发及生产，不断提升企业技术、研发实力，实现公司规模扩大化发展，提升市场供给能力和综合实力
2	沙雅钵施然	
3	阿拉尔钵施然	
4	双河钵施然	作为农机销售及售后服务中心，集中一站式提供从整车销售、零配件供应到检修保养的全面、综合服务，从而更好的辐射地方周边市场，提供更专业、更及时、更优质的农机营销及售后服务
5	伽师钵施然	
6	尉犁钵施然	
7	沙湾钵施然	
8	沙雅农机销售	销售自有产品的同时代理销售其他品牌的优质农机产品，丰富公司产品线，扩大公司市场份额
9	新疆天天施	主要负责生产公司采棉机配件（五金件），以确保相关原材料的及时和充足供应

（2）乌鲁木齐钵施然等5家子公司，孙公司沙雅农机销售尚未实际开展经营的原因，开展经营的相关计划

序号	公司名称	未开展实际经营的原因及后续计划
1	乌鲁木齐钵施然	本次募投项目实施主体之一，未来拟运用本次募集资金，开展智能农机的研发及生产
2	双河钵施然	本次募投项目实施主体之一，未来拟运用本次募集资金，开展农机销售及售后服务中心项目
3	伽师钵施然	
4	尉犁钵施然	
5	沙湾钵施然	报告期后新设子公司，尚未开展实际经营活动；未来拟以自有资金投入，开展农机销售及售后服务中心项目
6	沙雅农机销售	因前期自有资金不足，尚未开展实际经营活动；未来拟以自有资金投入，销售自有产品及代理销售棉花产业化全程机械化的相关产品

上述公司未开展实际经营活动主要系自有资金不足所致，发行人拟以本次募集资金或自有资金投入，开展相关农机研发、生产、销售、服务等经营项目。

上述楷体加粗部分，发行人已在《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“七、子公司、参股公司和分公司情况”中补充披露。

二、保荐人、发行人律师核查情况

1、核查程序

保荐人、发行人律师主要履行了如下核查程序：

（1）查阅了发行人子公司、孙公司的工商资料、业务合同、相关政府主管部门出具的证明；

(2) 网络检索国家企业信用信息公示系统、信用中国、裁判文书网等；

(3) 与发行人实际控制人进行访谈。

2、核查意见

保荐人、发行人律师认为：

(1) 发行人子公司、孙公司的设立及股权变动均已依法履行必要的内部决策程序并办理工商登记手续，合法、有效；报告期内上述公司不存在因重大违法行为而受到行政处罚的情形；

(2) 发行人子公司业务均围绕发行人主营业务展开，部分子公司未开展实际经营活动主要系自有资金不足所致，发行人拟以本次募集资金或自有资金投入，开展相关农机研发、生产、销售、服务等经营项目。

问题 6、关于历史沿革

招股说明书披露，2015 年 5 月 20 日、2018 年 8 月 1 日，发行人前身股东亚特电器分别以其享有的对发行人前身 5,600 万元债权和 3,400 万元债权向发行人前身有限增资。2018 年 12 月，炬亚投资、卢敏受让价格为 3 元/出资额，2019 年 8 月，佳源创盛受让价格为 7.17 元/出资额，浙江深改等 6 名股东受让价格为 15 元/出资额，2019 年 11 月，央企贫困地区产投基金等 3 名股东增资价格为 17 元/股。

请补充披露：(1) 亚特电器以债权出资的背景和原因，相关债权的内容及形成过程，相关债权出资是否履行了必要的法律程序，出资是否真实、有效，是否侵犯其他股东利益，用于增资的债权评估依据，是否构成虚假出资、出资不实，是否存在纠纷或潜在纠纷；(2) 发行人历次增资和股权转让的背景、原因、价格、定价依据及公允性、资金来源及合法合规性，款项是否支付完毕，是否存在违法违规情形，是否双方真实意思表示，是否存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，是否存在纠纷或者潜在纠纷；(3) 佳源创盛受让价格低于同期受让发行人股权的浙江深改等 6 名股东，以及低于炬亚投资入股时的公允价格 7.52 元/出资额的原因及合理性；(4) 历次股权转让、增资、分红、整体变更等过程中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴情况，是否存在违反税收法律法规等规范性文件的情况，是否构成重

大违法行为；（5）发行人股东与发行人实际控制人、董监高、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员是否存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排。

请保荐人、申报会计师、发行人律师核查，说明核查程序、核查过程，并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明及补充披露情况

1、亚特电器以债权出资的背景和原因，相关债权的内容及形成过程，相关债权出资是否履行了必要的法律程序，出资是否真实、有效，是否侵犯其他股东利益，用于增资的债权评估依据，是否构成虚假出资、出资不实，是否存在纠纷或潜在纠纷

钵施然有限自有资金较为紧张且融资渠道较少。为保证原材料的及时供应及正常开展经营，由当时钵施然有限的唯一股东亚特电器代为采购相关原材料，再销售给钵施然有限，并向钵施然有限拆入资金以支持其业务发展。因钵施然有限当时现金流紧张，并不具备以货币方式归还上述拆借款或支付货款的能力，故采取债转股的方式处理。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、（四）发行人历次增资和股权转让的背景、原因等情况”中补充披露，具体详见本题（2）之相关回复。

2、发行人历次增资和股权转让的背景、原因、价格、定价依据及公允性、资金来源及合法合规性，款项是否支付完毕，是否存在违法违规情形，是否双方真实意思表示，是否存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，是否存在纠纷或者潜在纠纷

（1）2015年5月，第一次增加注册资本

1）基本情况

2015年5月，钵施然有限注册资本由1,000万元增至6,600万元，其中亚特电器以其对钵施然有限享有的债权认缴新增注册资本5,600万元。

本次增资完成后，钵施然有限的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	亚特电器	6,600.00	100.00
	合计	6,600.00	100.00

2) 背景、原因及债权形成过程

钵施然有限设立时注册资本仅为 1,000 万元，自有资金较为紧张且融资渠道较少。为保证原材料的及时供应及正常开展经营，由当时钵施然有限的唯一股东亚特电器代为采购相关原材料，再销售给钵施然有限，并向钵施然有限拆入资金以支持其业务发展。因钵施然有限当时现金流紧张，并不具备以货币方式归还上述拆借款或支付货款的能力，故采取债转股的方式处理。

3) 履行的相关法律程序

2015 年 5 月 20 日，钵施然有限的唯一股东亚特电器作出股东决定，同意亚特电器以享有钵施然有限的 5,600 万元债权向钵施然有限增资。

4) 价格、定价依据及公允性

本次增资系钵施然有限唯一股东亚特电器进行增资，故增资价格确定为 1 元/注册资本。亚特电器以对钵施然有限享有的债权认购新增注册资本，该等债权经坤元评估并出具《新疆钵施然农业机械科技有限公司进行债转股涉及的相关债务价值评估项目资产评估报告》（坤元评报[2019]513 号），确认其价值为 5,600 万元。

5) 资金来源及合法合规性，相关款项支付情况

本次增资系债转股，不存在现金支付的情况，钵施然有限已将上述债权转为实收资本，本次增资方式符合《公司法》、《公司章程》的规定，不存在违法违规情形。

6) 本次增资系双方真实意思表示，履行了必要的法律程序，出资真实有效，不存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，不存在侵犯其他股东权益或构成虚假出资、出资不实的情形，也不存在因此导致的纠纷或潜在纠纷。

(2) 2018 年 8 月，第二次增加注册资本

1) 基本情况

2018 年 8 月，钵施然有限注册资本由 6,600 万元增至 10,000 万元，其中亚特电器以其对钵施然有限享有的债权认缴新增注册资本 3,400 万元。

2) 背景、原因及债权形成过程

钵施然有限自有资金较为紧张且融资渠道较少。为保证原材料的及时供应及正常开展经营，由当时钵施然有限的唯一股东亚特电器代为采购相关原材料，再销售给钵施然有限，并向钵施然有限拆入资金以支持其业务发展。因钵施然有限当时现金流紧张，并不具备以货币方式归还上述拆借款或支付货款的能力，故采取债转股的方式处理。

3) 履行的相关法律程序

2018年5月25日，钵施然有限的唯一股东亚特电器作出股东决定，同意亚特电器以享有钵施然有限的3,400万元债权向钵施然有限增资。

4) 价格、定价依据及公允性

本次增资系钵施然有限唯一股东亚特电器进行增资，故增资价格确定为1元/注册资本。亚特电器以对钵施然有限享有的债权认购新增注册资本，该等债权经坤元评估并出具《新疆钵施然农业机械科技有限公司进行债转股涉及的相关债务价值评估项目资产评估报告》（坤元评报[2019]512号），确认其价值为3,400万元。

5) 资金来源及合法合规性，相关款项支付情况

本次增资系以债权认购，不存在现金支付的情况，且钵施然有限已将上述债权转为实收资本，本次增资方式符合《公司法》、《公司章程》的规定，不存在违法违规情形。

6) 本次增资系双方真实意思表示，履行了必要的法律程序，出资真实有效，不存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，不存在侵犯其他股东权益或构成虚假出资、出资不实的情形，也不存在因此导致的纠纷或潜在纠纷。

(3) 2018年10月，第一次股权转让

1) 基本情况

2018年10月，亚特电器将其持有钵施然有限100%的10,000万元股权以9,932.9652万元的价格转让给亚特投资。

2) 背景及原因

2009年，发行人实际控制人陈勇拟在亚特体系的园林工具及电动工具业务以外另行发展农机板块业务，故由亚特电器设立全资子公司钵施然有限开展相关农机业务。随着上述两块业务的不断发展，发行人与亚特体系在产品结构、

经营地域、目标客户、销售渠道、技术要点及改进方向、发展战略等方面的存在显著差异，也无法产生明显的协同效应。2018 年，发行人实际控制人陈勇决定将钵施然从亚特体系剥离，从而确保两块业务在研发、生产、销售和管理等方面均能独立运行，使其均能得到良性、快速的发展，因此亚特电器将其持有钵施然有限的股权转让给亚特投资。

3) 价格、定价依据及公允性

本次股权转让价格系以坤元出具《浙江亚特电器有限公司拟转让股权涉及的新疆钵施然农业机械科技有限公司股东全部权益价值评估项目资产评估报告》（坤元评报[2018]384 号）为准，以 2018 年 5 月 31 日为评估基准日，钵施然有限股东全部权益的评估价值为 9,932.9652 万元。

4) 资金来源及合法合规性，相关款项支付情况

本次股权转让受让方的资金来源系自有资金，本次股权转让符合《公司法》、《公司章程》的规定，已履行必要的内部决策程序，并办理工商变更登记手续，转让双方不存在任何纠纷或争议，不存在违法违规情形。

根据股权转让协议的约定，相关股权转让款须在协议签署后 36 个月内支付完毕，截至报告期末，交易款项已支付 4,500 万元，剩余 5,432.9652 万元尚未支付，目前不存在逾期或违约的情形。

5) 本次股权转让系双方真实意思表示，不存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，不存在纠纷或者潜在纠纷。

(4) 2018 年 12 月，第二次股权转让

1) 基本情况

2018 年 12 月，亚特投资将其持有钵施然有限 38% 的 3,800 万元股权转让给甬亚投资，将其持有钵施然有限 10% 的 1,000 万元股权转让给陈勇。

2) 背景及原因

为优化持股方式并减少后续持股及股权转让的税费负担，亚特投资将部分股权转让给甬亚投资及陈勇。

3) 价格、定价依据及公允性

本次股权转让与亚特电器向亚特投资转让钵施然有限 100%股权的时间较为接近，因此本次股权转让价格系参照前次股权转让时经评估的价格确定为 0.9933 元/注册资本。

4) 资金来源及合法合规性，款项支付情况

本次股权转让受让方支付的股权转让款均为自有资金，资金来源合法合规，相关股权转让款项均已支付完毕，不存在违法违规情形。

5) 本次股权转让系各方真实意思表示，不存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，不存在纠纷或者潜在纠纷。

(5) 2018 年 12 月，第三次股权转让

1) 基本情况

2018 年 12 月，甬亚投资将其持有钵施然有限 10%的 1,000 万元股权转让给炬亚投资，将其持有钵施然有限 3%的 300 万元股权转让给卢敏。

2) 背景及原因

炬亚投资系发行人员工持股平台，发行人以员工通过炬亚投资间接持股的方式实现股权激励之目的；卢敏曾系发行人的董事，历史上为发行人的经营发展作出过较大贡献，因此实际控制人陈勇通过甬亚投资向其转让部分发行人的股权。

3) 价格、定价依据及公允性

本次股权转让的价格系参考发行人市场估值情况，并兼顾员工股权激励的因素，确定股权转让价格为 3 元/注册资本。

4) 资金来源及合法合规性，款项支付情况

本次股权转让受让方支付的股权转让款均为自有资金，资金来源合法合规，且相关股权转让款项均已支付完毕，不存在违法违规情形。

5) 本次股权转让系各方真实意思表示，不存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，不存在纠纷或者潜在纠纷。

(6) 2019 年 8 月，第四次股权转让

1) 基本情况

2019 年 8 月，甬亚投资将其持有钵施然有限 18.12%的 1,812 万元股权转让给佳源创盛。

2) 背景及原因

因看好农机行业发展前景及发行人的经营情况，佳源创盛与发行人实际控制人陈勇协商以股权转让方式入股。

3) 价格、定价依据及公允性

①佳源创盛受让价格低于同期受让发行人股权的浙江深改等 6 名股东的原因及合理性

本次股权转让双方于 2018 年底即开始沟通并形成初步意向，转让价格以 2018 年发行人的预计净利润为基础，综合考虑发行人所处行业、经营情况以及 2019 年业绩对赌等相关因素，协商确定股权转让价格为 7.17 元/注册资本

浙江深改等 6 名股东系于 2019 年 6 月与发行人实际控制人陈勇协商确定股权转让相关事宜，因发行人 2019 年上半年经营情况较好，各方确定以 2019 年度公司预计净利润为基础，综合考虑发行人所处行业、经营情况以及 2019 年及 2020 年业绩对赌等相关因素，协商确定股权转让价格为 15 元/注册资本。

综上，佳源创盛与陈勇协商确定股权转让事宜的时间早于浙江深改等 6 名股东，且发行人 2019 年上半年经营情况良好，各方协商的对赌条件也存在差异。因此，佳源创盛受让发行人股权的价格低于浙江深改等 6 名股东受让发行人股权的价格具有合理性。

②佳源创盛受让价格低于炬亚投资入股时的公允价格 7.52 元/出资额的原因及合理性

根据坤元出具的《新疆钵施然农业机械科技有限公司以财务报告为目的涉及的全部权益价值评估项目资产评估报告》(坤元评报[2019]441 号)，截至 2018 年 12 月 31 日，钵施然有限的评估价值为 752,448,300.00 元。本次资产评估系为确定股份支付费用而采用收益法对钵施然有限进行评估，与佳源创盛及发行人实际控制人陈勇之间关于发行人估值的确定依据和谈判逻辑存在差异，不具备参考性。

综上，炬亚投资入股时发行人的公允价值系为确定股份支付费用而按照收益法进行评估的结果，与佳源创盛及发行人实际控制人陈勇之间关于发行人估值的确定依据和谈判逻辑存在差异，不具备参考性。

4) 资金来源及合法合规性，款项已支付完毕

本次股权转让受让方支付的股权转让款均为自有资金，资金来源合法合规，且相关股权转让款项均已支付完毕，不存在违法违规情形。

5) 本次股权转让系各方真实意思表示，不存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，不存在纠纷或者潜在纠纷。

(7) 2019 年 8 月，第五次股权转让

1) 基本情况

2019 年 8 月，甬亚投资将其持有公司 3% 的 300 万元股权转让给浙江深改；甬亚投资将其持有公司 2% 的 200 万元股权转让给浙江创投；甬亚投资将其持有公司 1.65% 的 165 万元股权转让给朱国民；甬亚投资将其持有公司 0.23% 的 23 万元股权转让给马万荣；陈勇将其持有公司 0.42% 的 42 万元股权转让给马万荣；陈勇将其持有公司 1.6% 的 160 万元股权转让给通元优博；陈勇将其持有公司 1.1% 的 110 万元股权转让给通泰信。

2) 背景及原因

因看好农机行业发展前景及发行人的经营情况，浙江创投、浙江深改等 6 名股东与发行人实际控制人陈勇协商以股权转让方式入股。

3) 价格、定价依据及公允性

本次股权转让于 2019 年 6 月开始沟通，并以 2019 年度公司预计净利润为基准，综合考虑发行人所处行业、经营情况及 2019 年及 2020 年业绩对赌，协商确定股权转让价格为 15 元/注册资本。

4) 资金来源及合法合规性，款项支付情况

本次股权转让受让方支付的股权转让款均为自有资金，资金来源合法合规，且相关股权转让款项均已支付完毕，不存在违法违规情形。

5) 本次股权转让系双方真实意思表示，不存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，不存在纠纷或者潜在纠纷。

(8) 2019 年 11 月，第三次增资

1) 基本情况

2019 年 11 月，发行人注册资本由 10,000 万元增至 10,587 万元，其中央企贫困地区产投基金认缴新增 294 万股，伽德投资认缴新增 176 万股，源祺投资认缴新增 117 万股。

2) 背景及原因

因看好农机行业发展前景及发行人的经营情况，央企贫困地区产投基金、伽德投资、源祺投资与发行人实际控制人陈勇协商以增资方式入股。

3) 价格、定价依据及公允性

本次增资以公司 2019 年度净利润以及 2020 年预期净利润为基础，综合考虑发行人所处行业、经营情况及 2019 年及 2020 年业绩对赌等相关因素，协商确定增资价格为 17 元/股。

4) 资金来源及合法合规性，款项支付情况

本次增资方支付的增资款均为自有资金，资金来源合法合规，且相关增资款均已支付完毕，不存在违法违规情形。

5) 本次增资系各方真实意思表示，不存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，不存在纠纷或者潜在纠纷。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立及报告期内股本和股东变化情况”中补充披露。

3、佳源创盛受让价格低于同期受让发行人股权的浙江深改等 6 名股东，以及低于炬亚投资入股时的公允价格 7.52 元/出资额的原因及合理性

(1) 佳源创盛受让价格低于同期受让发行人股权的浙江深改等 6 名股东的原因及合理性

本次股权转让双方于 2018 年底即开始沟通并形成初步意向，转让价格以 2018 年发行人的预计净利润为基础，综合考虑发行人所处行业、经营情况以及 2019 年业绩对赌等相关因素，协商确定股权转让价格为 7.17 元/注册资本

浙江深改等 6 名股东系于 2019 年 6 月与发行人实际控制人陈勇协商确定股权转让相关事宜，因发行人 2019 年上半年经营情况较好，各方确定以 2019 年度公司预计净利润为基础，综合考虑发行人所处行业、经营情况以及 2019 年及 2020 年业绩对赌等相关因素，协商确定股权转让价格为 15 元/注册资本。

综上，佳源创盛与陈勇协商确定股权转让事宜的时间早于浙江深改等 6 名股东，且发行人 2019 年上半年经营情况良好，各方协商的对赌条件也存在差异。因此，佳源创盛受让发行人股权的价格低于浙江深改等 6 名股东受让发行人股权的价格具有合理性。

(2) 佳源创盛受让价格低于炬亚投资入股时的公允价格 7.52 元/出资额的原因及合理性

根据坤元出具的《新疆钵施然农业机械科技有限公司以财务报告为目的涉及的全部权益价值评估项目资产评估报告》(坤元评报[2019]441 号),截至 2018 年 12 月 31 日,钵施然有限的评估价值为 752,448,300.00 元。本次资产评估系为确定股份支付费用而采用收益法对钵施然有限进行评估,与佳源创盛及发行人实际控制人陈勇之间关于发行人估值的确定依据和谈判逻辑存在差异,不具备参考性。

综上,炬亚投资入股时发行人的公允价值系为确定股份支付费用而按照收益法进行评估的结果,与佳源创盛及发行人实际控制人陈勇之间关于发行人估值的确定依据和谈判逻辑存在差异,不具备参考性。

上述楷体加粗部分,发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、(四)、6、2019 年 8 月,第四次股权转让”中补充披露。

4、历次股权转让、增资、分红、整体变更等过程中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴情况,不存在违反税收法律法规等规范性文件的情况,不存在重大违法行为

发行人实际控制人已就历次股本变动依法履行相关个税纳税义务,具体情况如下:

完成时间	具体事项	纳税义务人	应缴个税 (万元)	缴纳情况
2019 年 4 月	2018 年 12 月,甬亚投资将其持有钵施然有限 3%的 300 万元股权以 900 万元的对价转让给卢敏,将其持有钵施然有限 10%的 1,000 万元股权以 3,000 万元的对价转让给炬亚投资	陈勇	506.05	根据国家税务总局嘉兴市南湖区税务局出具的《税收电子缴款书》,转让方已缴纳该等税费
2020 年 2 月	2019 年 8 月,甬亚投资将其持有钵施然有限 18.12%的 1,812 万元股权以 13,000 万元的对价转让给佳源创盛	陈勇	2187.45	根据国家税务总局嘉兴市南湖区税务局出具的《税收完税证明》,转让方已缴纳该等税费
2020 年 2 月	2019 年 8 月,甬亚投资将其持有钵施然有限 3%的 300 万元股权以 4,500 万元的对价转让给浙江深改,将其持有钵施然有	陈勇	1983.24	根据国家税务总局嘉兴市南湖区税务局出具的《税收完税证明》,转让方已缴纳该等税费

完成时间	具体事项	纳税义务人	应缴个税 (万元)	缴纳情况
	限 2%的 200 万元股权以 3,000 万元的对价转让给浙江创投, 将其持有钵施然有限 1.65%的 165 万元股权以 2,475 万元的对价转让给朱国民, 将其持有钵施然有限 0.23%的 23 万元股权以 345 万元的价格转让给马万荣; 陈勇将其持有钵施然有限 0.42%的 42 万元股权转让给 630 万元的对价转让给马万荣, 将其持有钵施然有限 1.6%的 160 万元的 2,400 万元的对价转让给通元优博, 将其持有 1.1%的 110 万元股权以 1,650 万元的对价转让给通泰信	陈勇	873.37	根据乌苏市税务局第一税务分局出具的《税收完税证明》, 转让方已缴纳该等税费

发行人整体变更为股份公司前后注册资本均为 10,000 万元, 各股东的持股数量及持股比例亦未发生变化, 不涉及以盈余公积或未分配利润转增股本, 相关股东未取得《中华人民共和国个人所得税法》(根据 2018 年 8 月 31 日第十三届全国人民代表大会常务委员会第五次会议《关于修改〈中华人民共和国个人所得税法〉的决定》第七次修正) 第二条中的“利息、股息、红利所得”。因此, 发行人整体变更设立股份公司过程中, 相关股东不涉及个人所得税事宜。

发行人自成立之日起至本招股说明书签署日, 未发生分红事宜。

发行人及其控股股东、实际控制人不存在因发行人的历次股权转让、增资、分红及整体变更相关事项违反税收法律法规而受到处罚的情形。

上述楷体加粗部分, 发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、(五) 历次股权转让、增资、分红、整体变更等过程中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴情况”中补充披露。

5、发行人股东与发行人实际控制人、董监高、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员是否存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排

(1) 发行人股东与发行人实际控制人存在的关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排

1) 关联关系或代持关系

发行人实际控制人陈勇直接持有发行人 6.5%的股权，同时发行人股东亚特投资系发行人实际控制人陈勇持股 100%的企业，炬亚投资系发行人实际控制人陈勇持有 50.05%出资份额并担任执行事务合伙人的企业。

除上述情况之外，发行人股东与发行人实际控制人不存在其他关联关系或代持关系。

2) 对赌协议或其他利益安排

对赌协议相关情况详见本《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“九、发行人有关股本情况”之“(九) 业绩对赌等特殊约定及终止情况”

(2) 发行人股东与董监高存在的关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排

1) 关联关系或代持关系

发行人董事长系实际控制人陈勇，其与发行人股东之间的关联关系如上所述；发行人董事胡永祥系发行人股东浙江创投的总经理；发行人董事潘艾华、黄新成、蔡永晖、魏远俊，监事钱兴桂、曾晓文、吕彦飞，高级管理人员郭加飞系发行人股东炬亚投资的合伙人。

除上述情况之外，发行人股东与发行人董监高不存在其他关联关系或代持关系。

2) 对赌协议或其他利益安排

除已披露的情况之外，发行人股东与发行人董监高之间不存在其他对赌协议或其他利益安排。

(3) 发行人股东与发行人主要客户、供应商及主要股东存在的关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排

发行人股东与发行人各期前十大客户、前十大供应商及其主要股东不存在其他关联关系或代持关系。

(4) 发行人股东与本次发行中介机构相关人员存在的关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排

发行人股东与本次发行中介机构相关人员不存在任何关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“九、（六）本次发行前各股东间的关联关系及关联股东各自持股比例”中补充披露。

二、保荐人、申报会计师、发行人律师核查情况

1、核查程序

保荐人、申报会计师、发行人律师主要履行了如下核查程序：

（1）查阅了发行人工商档案，查阅了坤元评报[2019]512 号和坤元评报[2019]513 号《资产评估报告》，查阅了天健验[2019]362 号、天健验[2019]363 号《验资报告》，网络检索裁判文书网、执行信息公开网，查阅发行人是否因债转股事宜存在纠纷；

（2）查阅发行人报告期内的《审计报告》、《评估报告》、《验资报告》、《股权转让协议》、股权转让款支付凭证、税收缴款凭证，查阅发行人与股东之间签署的《对赌协议》，与发行人股东进行访谈；

（3）查阅发行人采购、销售明细表，查阅发行人股东、董监高出具的调查表，与发行人主要客户及供应商的进行访谈，通过国家企业信用信息公示系统的检索查询。

2、核查结论

保荐人、申报会计师、发行人律师认为：

（1）亚特电器以债权出资履行了必要的法律程序，出资真实、有效，不存在侵犯其他股东利益的情况；用于增资的债权已经评估、验资，不存在虚假出资、出资不实的情况，不存在纠纷或潜在纠纷；

（2）除亚特投资尚未向亚特电器支付完毕股权转让款以外，发行人历次增资及股权转让款项均已支付完毕；亚特投资、亚特电器均为陈勇持有 100%权益的企业，且亚特投资系按照股权转让协议的约定分期支付股权转让款项，不存在逾期或纠纷的情况，相关股权转让事项的工商登记也已办理完毕，不存在任何违法违规的情形。发行人历次增资和股权转让均系各方真实意思表示且定价公允，且相关增资或股权转让款项均为自有资金，资金来源合法合规。发行人历次增资和股权转让不存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，也不存在纠纷或者潜在纠纷的情形；

(3) 佳源创盛与陈勇协商确定股权转让事宜的时间早于浙江深改等 6 名股东，且发行人 2019 年上半年经营情况良好，各方协商的对赌条件也存在差异。因此，佳源创盛受让发行人股权的价格低于浙江深改等 6 名股东受让发行人股权的价格具有合理性。炬亚投资入股时发行人的公允价值系为确定股份支付费用而按照收益法进行评估的结果，与佳源创盛及发行人实际控制人陈勇之间关于发行人估值的确定依据和谈判逻辑存在差异，不具备参考性；

(4) 发行人实际控制人在历次股权转让时均已履行个人所得税纳税义务；发行人整体变更设立股份公司过程中，不涉及以盈余公积或未分配利润转增股本，无须缴纳相关个人所得税；发行人自成立之日起至本回复出具日未发生分红事宜。发行人及其控股股东、实际控制人不存在股权转让、增资、分红及整体变更相关事项违反税收法律法规而受到行政处罚的情形；

(5) 发行人实际控制人陈勇与佳源创盛、浙江创投、浙江深改、通元优博、通泰信、朱国民、马万荣、央企贫困地区产投基金、伽德投资、源祺投资签署的对赌条款或特殊股东权利条款在发行人向中国证监会（或证券交易所）递交上市申请时已自动终止，该等事项不会构成本次发行上市的法律障碍。发行人股东与发行人实际控制人、董监高、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员不存在应披露而未披露的关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排。

问题 7、关于核心技术

招股说明书披露，发行人副总经理魏远俊、郭加飞曾在同行业企业贵州平水机械有限责任公司任职。发行人 7 项专利来源于受让取得。

请补充披露：(1) 发行人产品相对于国外同类产品主要技术优势，快速占领国内市场的主要原因；(2) 发行人的产品研发历程，发行人技术是否来源于魏远俊、郭加飞曾任职企业，魏远俊、郭加飞是否存在违反竞业禁止业务的情形，是否存在侵犯其他企业知识产权的情形，是否存在纠纷或潜在纠纷；(3) 发行人技术的先进性是否仅体现为外购零部件的先进性，是否对供应商技术存在重大依赖以及发行人的应对措施；(4) 报告期内发行人合作研发项目的进展情况，针对研发成果归属的相关约定，是否存在纠纷或潜在纠纷；(5) 受让取

得的相关专利是否属于发行人核心专利技术，相关专利的转让方、转让价格及其定价公允性，转让的背景、原因，发行人核心技术、专利、软件著作权等无形资产的来源，是否来源于曾任职单位的职务发明，是否存在侵权行为，是否对第三方存在依赖，发行人的技术是否独立。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明及补充披露情况

1、发行人产品相对于国外同类产品主要技术优势，快速占领国内市场的主要原因

公司自2009年起，经过多年研发，取得了40余项与采棉机相关的专利技术，其中发明专利4项，并在采摘头、风力输棉系统、车身车架系统等方面形成了自身独有的核心技术，发行人的技术优势具体体现在以下方面：

（1）采摘头方面

1）采摘头为采棉机最重要的部件，设计和装配能力决定了其在持续作业过程中的稳定性、可靠性并决定了最终的采摘质量。公司通过使用新型高强度材料、镭射激光热加工、激光焊接技术以及空间定位工装进行组装定位使得采摘头传动顺畅、负载轻、能耗消耗低、工作平稳；同时，融入了公司的采摘头升降控制技术专利技术，解决了采棉过程中因地势不平导致的采头触地造成的采头损坏情况，保证了采摘过程中的平稳运行。

2）公司特有的组装调校技术进一步确保了采摘头的作业质量。公司在曲率规参数、脱棉盘等距参数、座管等高参数、传动同轴度参数、侧隙参数、摆角参数、窜动参数、间距参数、压紧力参数等均有独特的指标，比如独有的采摘切入角及脱棉交角设计确保采净率及棉绒损伤度等关键指标。通过一系列的调校，使得采摘头各部分零件在具体应用过程中能够完美配合，确保采摘质量更优、使用更平稳、可靠性更高、故障率更低。

（2）风力系统

风力系统是将已采棉输入采棉箱的关键，风力系统的优劣，极大地影响了采棉机的工作效率和工作安全。

1）公司具有业内独创的风机传动技术，通过风机与液压马达的弹性连接以

及稳定衍架相结合的整体设计方式，使得风力系统的结构简单，空间简洁，传动平稳，使用可靠；通过独有的风动布局技术，采用直吹风的风路布局，特有的平直流道设计大大降低了风阻及风损，从而大幅降低了采棉机田间作业堵棉次数，减少因堵棉而造成的机械损伤，从而大幅提高了采棉机工作的可靠性和连续性，大幅提升采棉机的作业效率。

2) 公司的风管升降技术，很好的解决在空间不足的情况下实现风管升降，从而实现采棉机棉箱扩容需要，能够降低采棉机泄棉频次，提升采棉机作业效率。

(3) 车身车架系统

1) 公司采棉机产品运用了行业内首创的全液压传动技术，包括采摘单元、控制单元、润滑单元、风力系统、行走系统等。通过液压匹配技术及液压分配技术，使得整车设计更加简洁、布局更加合理、可靠性更高、故障的判定和维修更加快捷；特别在车身、发动机、底盘匹配设计上，大幅阻断了发动机的振源，大幅降低了整机的噪音、振动，提高了舒适性。

2) 在动力输出环节，公司与目前多数采棉机厂商对常见分动箱进行匹配动力设计不同，而是根据整机性能及各单元工况需求进行系统性匹配设计后，自行研发了分动箱，使得车架空间布局更加合理，简洁，在更好的满足使用工况的同时摆脱匹配产品的技术限制。通过更加高效的动力分配技术，使得采棉机的行走速度、座管公转速度、摘锭自转速度三者间的配合更加合理、高效、稳定，确保摘锭在切入棉铃缠绕抓取吐絮棉的时机和力度更加合理、采摘作业遗留的挂枝棉及落地棉减少，进而减少了含杂率、提高了采净率，提高了采棉机的整体采摘质量。

3) 采棉机车架，通过公司的高地隙转向后桥技术，大幅减小了整机的转弯半径，更好的适应狭小空间和复杂地块掉头转弯的需要，从而大大降低了因地头转向等无效作业造成作业效率损失；同时，通过底盘的提升，有效降低棉杆对后桥附件摩擦而导致的元件损害。

公司上述核心技术在采棉机产品中应用，使得公司批量生产的采棉机能够稳定、高效的运转，并且在采净率、含杂率、棉绒损伤率等方面能够媲美外资品牌，这是公司在同行业采棉机生产企业中脱颖而出关键因素。

核心技术是发行人采棉机产品保持核心竞争力并快速占领国内市场的核心

因素。除此之外，发行人采棉机产品迅速占领国内市场主要还包含以下因素：

(1) 选择差异化的三行采棉机作为市场切入口

随着劳动力短缺带来的劳动力成本上涨以及土地流转政策的持续推进使得原本微小、不适合使用采棉机的棉田通过土地流转的方式化零为整，新疆地方农户尤其是中小规模种植户对采棉机具有强烈的购买意愿，但是市场上并没有对应的质优价美、小巧灵活的采棉机产品，因此，公司决定以新疆地方中小种植户的需求为切入点，选择三行采棉机为发展方向，与现有六行采棉机等产品形成差异化竞争。

(2) 先人一步的市场导入促进了产品的成熟

发行人在 2014 年产品初步研发完成后即进行了市场导入工作。采棉机作为大型智能农机，其结构复杂、零件众多；同时采棉机实际工作棉田的地况千差万别，工作时的工况条件也较为恶劣；另外，棉花的采摘季节也较为短暂，一年通常只有 9 月底到 11 月初的一个半月。因此，稳定性、高效性、采净率、含杂率等都是决定一款采棉机能否推向市场并进而被广大用户所接受的关键因素。针对采棉机的研发一方面需要在实验室中进行产品结构和组装工艺的研发，更重要的一方面是采集并分析采棉机在各种地况下实际采摘过程中收集的各种数据并有针对性地进行系统化改进，并在来年的实地采摘过程中进行验证，如此往复并最终实现产品定型。

较早的市场导入有利于公司通过不断地与农户进行经验反馈、采摘验证，不断进行技术创新、结构工艺改进，不断优化系统参数，从而更快促进成品的成熟。到 2017 年，经过 3 年的市场导入，公司三行采棉机产品领先于同行业进入成熟状态，这也为 2018 年、2019 年销售爆发，迅速占领国内市场打下坚实基础。

(3) 高效的销售服务体系是公司产品市场拓展的重要保障

公司目前已建立起了涵盖售前、售后，并以乌苏、沙雅两个生产基地为核心覆盖全疆的销售服务体系，公司销售服务优势主要包括：

1) 使用前的免费培训

采棉机是技术含量高，结构复杂的高端采收机械，集成了行走、采摘、梳脱、清选、收集等复杂功能。即使公司采棉机产品已经极大的优化了使用的便

捷性，但由于采棉机的最终用户都是农民群体，产品前期的使用培训服务显得尤为重要。

公司经过多年的客户反馈，不断积累了采棉机使用者在使用过程中可能存在的问题，并与农机管理部门合作，首创性地开设了针对采棉机驾驶员的免费培训课程，通过公司技术人员体系化的教学，方便使用者能够熟练操作采棉机。

2) 快速迅捷的售后服务

棉花采摘季较短，一般每年只有 45 天左右，因此，采棉机的实际使用效率对于棉花种植户至关重要。采摘季开始后采棉机每天工作时间大约 18 个小时，在如此高负荷的运转状态下，采摘季时的维保至关重要。

公司长期在新疆发展，熟悉终端用户需求，经过多年的发展，组建了以技术人员为核心的售后服务团队，建立了完善的贴近终端市场的售后服务体系。采用以点到面的方式，以北疆乌苏工厂和南疆沙雅工厂为中心，辐射周边市场，实现了本地化 24 小时服务，为用户提供了从棉花收获机调试、棉花收获机零配件更换、棉花收获机故障维修等一系列服务。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“八、（一）、3、核心技术先进性及其表现”中补充披露。

2、发行人的产品研发历程，发行人技术是否来源于魏远俊、郭加飞曾任职企业，魏远俊、郭加飞是否存在违反竞业禁止业务的情形，是否存在侵犯其他企业知识产权的情形，是否存在纠纷或潜在纠纷

公司主营业务的发展历程可以分为以下阶段：

第一阶段（2009 年-2013 年）：该阶段为公司产品研发阶段。该阶段公司分别研发了背负式、手推式等个人便携采棉机以及牵引式单行、自走式三行等机械式采棉机产品。根据各种产品的使用效果，公司决定以自走式采棉机作为产品发展方向。

第二阶段（2014 年-2016 年）：该阶段为公司产品定型阶段。在决定以自走式采棉机作为公司产品发展方向后，公司着力于对此类采棉机产品的研发，先后推出了三行、五行自走式采棉机。同时，针对机采棉在种植时对行距存在一定的要求，公司亦针对性的研发完成了精量铺膜播种机并投向市场。至此，公司完成了棉花种植、收获相关农机产品的战略布局。

第三阶段（2017 年至今）：该阶段为公司产品推广阶段。该阶段公司不断对三行采棉机进行技术更新，包括半液压驱动到全液压驱动、高位翻转式卸棉到低位倾斜式卸棉、风力传输系统的不断优化，使得三行采棉逐步向智能化、便捷化、高效化演进，不断满足用户需求。2017 年，公司研发的六行机取得了新疆自治区农机站颁发的首张国产六行机《农业机械推广鉴定证书》，标志着该产品长期被国外品牌垄断的局面被打破，填补了国产品牌的空白。同时针对中亚市场，公司亦于 2019 年研发成功四行采棉机并实现出口销售。公司采棉机产品线逐步完善，成为了国内唯一一家能够同时生产三行、四行、五行和六行自走式采棉机的企业，产品质量可以媲美国外品牌，形成了良好的进口替代效应。同时，针对棉花采摘后的田间管理，公司亦于 2019 年推出了残膜回收机产品。至此，公司已打通了棉花种植“耕、种、管、收”中的“种、收”环节，未来随着公司系列喷杆式打药机、联合耕地机的推出，公司产品将彻底打通棉花从种植到收获的全产业链。

公司所拥有的技术均为自行研发取得，不存在通过合作研发取得的情况。魏远俊曾于 2011 年 5 月至 2013 年 12 月任贵州平水机械责任有限公司技术员，现任公司董事、副总经理，负责产品研发；郭加飞曾于 1986 年 6 月至 2014 年 3 月任职于贵州平水机械有限责任公司，历任生产部部长、市场部部长，现任公司副总经理，负责产品生产，魏远俊、郭加飞与贵州平水机械责任有限公司不存在违反竞业禁止业务的情形。公司所拥有的技术均为自行研发取得，不存在通过合作研发取得的情况，不存在技术来源于贵州平水机械有限责任公司的情况。截至报告期末，贵州平水机械有限责任公司与钵施然未因专利等知识产权问题产生过诉讼或者纠纷，公司核心技术不存在纠纷或潜在纠纷的情况。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“八、（一）、1、主要产品的核心技术及技术来源、技术特点及技术水平”中补充披露。

3、发行人技术的先进性是否仅体现为外购零部件的先进性，是否对供应商技术存在重大依赖以及发行人的应对措施

采棉机自面世以来，经过百余年的发展，其运行原理已完全成熟且为业内共识，针对采棉机的技术创新主要是围绕结构部件更新、传动升级、调校优化等方面进行，除进行产品结构和组装工艺的研发外，还需要在实验室中进行产品结构

和组装工艺的研发,并在各种地况下实际采摘过程中收集的各种数据并有针对性地进行系统化改进。除了采棉机零部件自身的强度、耐用度等方面需要满足复杂、高强度的采摘作业需求外,采棉机作为大型、智能农业机械,零部件众多,整机各零部件之间的传动配合、整机运行等调校方法显得尤为重要。因此,一款采棉机的研发必然需要在积累大量的实验数据之后,才能找到最适合的产品结构、工艺以及装配和调校数据,以应对各种复杂的采摘环境。公司采棉机产品的核心技术主要体现在各部件的研发设计、整机装配和产品调校能力,公司将包含技术要求和技术参数的图纸交给核心零部件供应商并由其按图纸生产。公司在签订《采购协议》的同时签订《供应商保密协议》,对保密范围、保密条款、保密期限以及泄密措施进行了严格的规定,防止定制零部件技术泄露的风险。报告期内,公司与供应商合作良好,未发生技术泄露的情况。针对核心零部件,除目前的供应商外,公司亦选择了 2 到 3 家供应商作为备选,不存在核心零部件依赖的情况。公司高度重视技术研发,自成立之日起,经过多年的积累,在采摘头、传动系统、风力输棉系统、采棉箱和车身车架等核心部件均形成了独有的核心技术。

上述楷体加粗部分,发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“八、(一)、1、主要产品的核心技术及技术来源、技术特点及技术水平”中补充披露。

4、报告期内发行人合作研发项目的进展情况,针对研发成果归属的相关约定,是否存在纠纷或潜在纠纷

(1) 2018 年 11 月 10 日,钵施然有限与上海大学签订了《采棉机火灾预警系统》,约定由上海大学协助乙方完成“采棉机火灾预警”嵌入式系统的研发,约定钵施然与上海大学共同拥有专利申请权,该技术成果测试合格后,钵施然享有专利有限转让权,相关技术秘密的使用权及转让权归上海大学所有。该项目研发产品未能满足发行人的实际需要,未形成可供发行人生产经营使用的研发成果。截至本招股说明书签署之日,该项目已履行完毕,研发费用共计 8 万元。发行人与上海大学之间不存在纠纷或潜在纠纷。

(2) 2018 年 12 月 25 日,钵施然有限与江苏科技大学签订了《技术开发(委托)合同》及《补充协议》,约定由江苏科技大学开发“基于物联网的采棉机远程数据透传系统”,产生的研发成果、知识产权以及取得的相关利益由钵施然有

限享有，该项目合作期间为 3 年，具体模式为发行人支付开发经费和报酬，江苏科技大学接受委托并进行相关研究开发工作，合同主要内容包括：（1）技术目标为通过物联网技术实现采棉机的远程数据透传及监控。（2）技术方法和路线为设计物联网模块，采集采棉机本地工况数据；通过物联网协议与云端服务器通信，将数据存入云端数据库；服务器支持数据下载，可发出远程控制指令。

（3）技术内容包括：1）物联网模块具有 GPS 定位功能、数据上传功能；2）数据传输过程需要加密；3）物联网数据模块自带 16M 存储空间，保证数据临时储存；4）物联网平台与售后服务平台对接，将售后服务平台上的锁机和解锁指令，通过 CAN2.0 总线传给采棉机控制系统等；5）受托方需将物联网模块的电路图和软件、服务器端软件源代码以及硬件样品交付发行人。（4）研发成果及相关知识产权以及相关收益由发行人所有。截至本反馈意见回复签署之日，该项目尚在履行过程中，尚未产生研发成果。

（3）2019 年 11 月 19 日，沙雅钵施然与新疆理工学院签订了《产教融合人才培养协议书》，约定新疆理工学院在项目调查、可研开发、技术推广等方面与沙雅钵施然进行相关合作，沙雅钵施然为新疆理工学院提供专业实习场地。该项目合作期间为 3 年，具体模式为形成以社会需求和学生就业需要为导向，以行业、企业为依托的校企合作、产学研结合的联合办学机制，并使之成为高素质应用型人才培养、人力资源开发、学术研究、技术服务和可研成果转化的载体，推进校企合作办学、合作育人、合作就业、合作发展。合同主要内容包括：在新疆理工学院、沙雅钵施然分别挂牌对方署名的“产教融合人才培养基地”，开展管理、实习、培训、科研合作；通过双方参与的、不定期的产教融合工作会议、技术经验交流、科技项目研发、师生实践教学、就业指导与人才招聘等方式，简历交流互访合作机制；双方商定的科技协作项目、实习安排和人员培训，另行签订专项协议或合同。截至本反馈意见回复签署之日，双方尚未开展合作研发项目。

发行人具有独立的研发机构，核心技术通过自主研发形成，公司核心技术对合作研发不存在依赖，发行人持续经营能力不依赖于合作研发或相关单位，合作研发事宜不存在纠纷或潜在纠纷。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“八、

（四）合作开发与研究情况” 中补充披露。

5、受让取得的相关专利是否属于发行人核心专利技术，相关专利的转让方、转让价格及其定价公允性，转让的背景、原因，发行人核心技术、专利、软件著作权等无形资产的来源，是否来源于曾任职单位的职务发明，是否存在侵权行为，是否对第三方存在依赖，发行人的技术是否独立。

相关回复详见本反馈意见回复第4题之（1）相关回复。

二、保荐人、发行人律师核查情况

1、核查程序

保荐人、发行人律师主要履行了如下核查程序：

（1）与发行人采购负责人、研发负责人进行访谈，与魏远俊、郭加飞进行访谈，登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网、天眼查、中国及多国专利审查信息查询系统进行网络检索，查询公司涉诉情况以及魏远俊、郭加飞曾任职企业的专利权情况，查阅相关资料了解发行人所处行业的发展趋势；

（2）查阅发行人签署的相关合作开发协议及付款凭证，取得发行人关于合作研发情况的说明；

（3）查阅发行人相关专利权证书，走访国家知识产权局并取得其出具的相关证明文件，取得亚特电器、亚特园林出具的与专利权转让相关的声明。

2、核查意见

保荐人、发行人律师认为：

（1）发行人采棉机产品快速占领市场，一方面与发行人坚持技术研发和创新、持续投入销售服务，使得公司产品性能、质量、服务能够满足使用者需求所致，另一方面与采棉劳动力短缺、农村土地流转加速、国家产业政策支持等外部政策、市场环境因素密切相关，是内因和外因多种因素合力的结果，采棉机产品销量的快速增长具有合理性；

（2）发行人技术不存在来源于魏远俊、郭加飞曾任职企业的情况，魏远俊、郭加飞不存在违反竞业禁止业务的情形，发行人不存在侵犯其他企业知识产权的情形，不存在纠纷或潜在纠纷；

（3）发行人技术的先进性体现在采棉机结构部件更新、传动升级、调校优

化、组装工艺等多个方面，不存在核心技术依赖于外购零部件的先进性的情况，对供应商技术不存在重大依赖；

（4）发行人具有独立的研发机构，核心技术通过自主研发形成，公司核心技术对合作研发不存在依赖，发行人持续经营能力不依赖于合作研发或相关单位，合作研发事宜不存在纠纷或潜在纠纷；

（5）发行人受让的专利/专利申请权中除第 6 项发行人已不再使用，第 18 和 19 项不属于发行人核心专利技术外，其余专利权或专利申请权均为发行人生产经营所使用，系发行人核心专利技术，上述转让均由转让双方协商确定，价格公允；公司设有技术研发中心，独立开展产品、技术研发工作，上述专利权/专利申请权的核心发明人员主要为发行人员工，不存在发行人核心技术依赖于关联方的情况，发行人核心技术的来源及权属清晰，不存在来源于曾经任职单位职务发明的情况，不存在侵权情况。

问题 8、关于合作研发

报告期内，发行人有 3 个合作开发项目。

请补充披露：（1）发行人与上海大学的“采棉机火灾预警系统”合作研发项目履行完毕但未产生研发成果的原因，该项目的研发费用；（2）发行人正在履行合作研发项目的具体模式、主要合同约定、截至目前的研发成果、研发成果所有权归属等；（3）发行人核心技术对合作研发是否存在依赖，发行人持续经营能力是否依赖于合作研发或相关单位，是否存在纠纷或潜在纠纷。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明及补充披露情况

1、发行人与上海大学的“采棉机火灾预警系统”合作研发项目履行完毕但未产生研发成果的原因，该项目的研发费用

详见问题 7（4）相关回复。

2、发行人正在履行合作研发项目的具体模式、主要合同约定、截至目前的研发成果、研发成果所有权归属等

详见问题 7（4）相关回复。

3、发行人核心技术对合作研发是否存在依赖，发行人持续经营能力是否依赖于合作研发或相关单位，是否存在纠纷或潜在纠纷

发行人具有独立的研发机构，核心技术通过自主研发形成，公司核心技术对合作研发不存在依赖，发行人持续经营能力不依赖于合作研发或相关单位，合作研发事宜不存在纠纷或潜在纠纷。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“八、（四）合作开发与研究情况”中补充披露。

二、保荐人、发行人律师核查情况

1、核查程序

保荐人、发行人律师主要履行了如下核查程序：

（1）与发行人研发部门负责人、财务部门负责人以及进行访谈，了解发行人与其他单位开展合作研发的情况、合作研发的主要工作内容及项目进展情况，了解双方在履行合同过程中是否出现过纠纷或者存在潜在纠纷的情况并取得发行人出具的说明；

（2）查阅了发行人与合作方签署的相关技术合作协议以及支付凭证，了解发行人合作研发项目主要协议内容以及对权利义务、费用承担与成果权利归属等事项的约定；

（3）访谈发行人的诉讼律师，网络检索中国裁判文书网、中国执行信息公开网，核查发行人是否与合作方就合作研发事宜产生过纠纷。

2、核查意见

保荐人、发行人律师认为：

发行人具有独立的研发机构，核心技术通过自主研发形成，发行人核心技术对合作研发不存在依赖，发行人持续经营能力不依赖于合作研发或相关单位，合作研发事项不存在纠纷或潜在纠纷。

问题 9、关于产业政策

招股说明书披露，发行人目前生产并在国内销售的三行、五行、六行采棉

机均已取得农业机械推广鉴定证书，合格的购机者可享受农机购置补贴，采棉机购置补贴对购机者降低购买成本作用较为明显。

请补充披露：（1）发行人采棉机取得农业机械推广鉴定证书需要满足的条件及履行的程序，目前取得的证书是否存在到期不能续期的风险；（2）同行业可比公司生产的采棉机取得农业机械推广鉴定证书的情况；（3）目前国家和地方的采棉机购置补贴政策是否存在取消或退坡的可能性，量化分析如补贴取消对发行人产品销售可能产生的影响，补充有针对性的风险提示。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明及补充披露情况

1、发行人采棉机取得农业机械推广鉴定证书需要满足的条件及履行的程序，目前取得的证书是否存在到期不能续期的风险

根据《农业机械试验鉴定办法》（农业农村部令 2018 年第 3 号）的相关规定，发行人采棉机产品取得农业机械推广鉴定证书需要满足的条件及履行的程序如下：

鉴定机构	鉴定条件	鉴定程序	续期程序
新疆维吾尔自治区农业机械产品质量监督检验站	①属合格产品；②有一定的生产批量；③列入农机鉴定产品种类指南；④实行强制性认证或者生产许可管理的产品，还应当取得相应的证书；⑤申请前五年内，不存在产品出现重大质量问题，或出现集中的质量投诉后生产者未在规定期限内解决的；通过欺诈、贿赂等手段获取鉴定结果或者证书的；涂改、转让、超范围使用农机鉴定证书和标志的；存在侵犯专利的；伪造、冒用或使用过期的农机鉴定证书和标志的	①申请农机鉴定的农业机械生产者或者销售者应当向农机鉴定机构提交相关申请材料；②农机鉴定机构应当在受理申请后与申请者确定试验鉴定时间，组织人员按鉴定大纲抽取或确认样机，并审核必需的技术文件；③鉴定用样机由申请者提供，并按期送到指定试验地点；④农机鉴定机构应当在鉴定结束之日起 15 日内向申请者出具鉴定报告；⑤申请者对鉴定结果有异议的，可以在收到鉴定报告之日起 15 日内向原鉴定机构申请复验一次	有效期满仍符合现行鉴定大纲要求的，实行注册管理

发行人目前所持有的农机推广鉴定证书均在有效期内，已取得的农机鉴定证书在有效期满后，在继续符合现行鉴定大纲要求的情况下，实行注册管理，

故无需再次履行农机鉴定程序。因此，发行人目前取得的农机鉴定证书不存在到期不能续期的重大风险。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、（二）、1、行业主管部门”补充披露。

2、同行业可比公司生产的采棉机取得农业机械推广鉴定证书的情况

截至本反馈意见回复签署之日，其他同行业公司取得采棉机农机推广鉴定证书的情况如下：

序号	证书编号	产品名称	产品型号	制造商名称	有效期 截止日
1	新 2015021	牵引式采棉机	4MQ-1 (CP20)	约翰迪尔（宁波）农业机械有限公司	2019/12/31
2	新 2015033	自走式采棉机	4MZ-3	星光正工（江苏）采棉机有限公司	2019/12/31
3	新 2016104	自走式采棉机	4MZ-5A	石河子贵航农机装备有限责任公司	2020-12-31
4	新 2017062	自走式采棉机	4MZ-3	常州东风农机集团有限公司	2021/12/31
5	新 2018147	自走式采棉机	4MZ-5 (9970)	约翰·迪尔（佳木斯）农业机械有限公司	2022/12/31
6	新 2018262	自走式采棉机	4MZ-3A	山东天鹅棉业机械股份有限公司	2022/12/31
7	新 2018264	自走式采棉机	4MZ-3	星光农机股份有限公司	2022/12/31
8	新 2018165	自走式采棉机	4MZ-6 (630)	凯斯纽荷兰工业（哈尔滨）机械有限公司	2022/12/31
9	新 2018185	自走式采棉机	4MZ-5 (420)	凯斯纽荷兰工业（哈尔滨）机械有限公司	2022/12/31
10	新 2018091	自走式采棉机	4MZ-3	现代农装科技股份有限公司	2022-12-31
11	新 2019005	自走式采棉机	4MZ-3A	常州东风农机集团有限公司	2023/12/31
12	新 2019006	自走式采棉机	4MZ-6	常州东风农机集团有限公司	2023/12/31
13	部 20190350	自走式采棉机	4MZ-5 (9970)	约翰·迪尔（佳木斯）农业机械有限公司	2023/12/31
14	新 2019286	自走式采棉机	4MZ-6	铁建重工新疆有限公司	2024-12-24
15	T202065650082	自走式采棉机	4MZ-3B	现代农装科技股份有限公司	2025-06-21

序号	证书编号	产品名称	产品型号	制造商名称	有效期 截止日
16	T202065650083	自走式采棉机	4MZ-3A	现代农装科技股份有限公司	2025-06-21
17	T202065650091	棉花收获机	4MZ-3A	星光正工（江苏）采棉机有限公司	2025-06-21

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、（二）主要竞争对手”中补充披露。

3、目前国家和地方的采棉机购置补贴政策是否存在取消或退坡的可能性，量化分析如补贴取消对发行人产品销售可能产生的影响，补充有针对性的风险提示

《中共中央国务院关于促进农民增加收入若干政策的意见》【中发（2004）1号】明确提出：“提高农机机械化水平，对农民、农场职工、农机专业户和直接从事农业生产的农机服务组织购置和更新大型农机具给予一定补贴”。随着一系列农机购置补贴法律法规、政策的制定，我国农机购置补贴政策逐步建立。

农机购置补贴政策可以直接降低购机者购买成本，对鼓励和支持农民使用先进适用的农业机械，加快推进农业机械化进程起到重要促进作用。享受购置补贴政策的农业机械，除属于农机购置补贴机具种类范围外，还需具备下列资质之一：

（1）获得农业机械试验鉴定证书（农业机械推广鉴定证书）；（2）获得农机强制性产品认证证书；（3）列入农机自愿性认证采信试点范围，获得农机自愿性产品认证证书。

发行人核心产品为采棉机，目前生产并在国内销售的三行、五行、六行自走式采棉机均已取得农业机械推广鉴定证书，购机者可享受农机购置补贴。其中，报告期内占发行人主要收入来源的采棉机单价较高，采棉机购置补贴对购机者降低购买成本作用较为明显。

采棉机研发难度大、产业附加值高，是我国农机工业“十三五”规划中大力扶持、需重点突破发展的产品，因此，国家出台了大量政策以扶持采棉机等棉花种植全程机械化的发展：《中国制造2025》配套规划将大型智能采棉机列入农机装备主机产品重点发展目录；《农机装备发展行动方案（2016-2025）》、《全国农业机械化发展第十三个五年规划》、《农机装备发展行动方案（2016-2025）》

等政策文件中明确提出，大力发展以采棉机为代表的高效能收获机械。由此可见，采棉机是国家大力发展的高端智能农业机械，国家对于采棉机的补贴政策在近期不存在取消或退坡的情况。但是，如果因政策变化取消补贴或补贴退坡，将对公司的经营产生重大影响。假设补贴取消的情况下，公司为维持销量，通过等额降价的方式进行产品销售，对报告期公司采棉机销售收入的影响测算如下：

单位：万元

项目	2019 年	2018 年	2017 年
实际取得的农机购置补贴总额 (不含税)	12,421.10	6,669.09	1,081.08
实际不含税销售收入	51,124.32	26,604.93	4,212.97
假定不能取得补贴情形下的不含 税销售收入	38,703.22	19,935.84	3,131.89

由上可见，补贴取消将极大影响公司的销售收入。综上，如果由于发行人自身原因导致相关产品不能持续获得农业机械推广鉴定证书而无法进入农机补贴目录，或者国家取消目前现行的农机购置补贴政策或大幅度缩小补贴金额，将可能导致发行人销量、产量和价格的下降，从而对公司的收入及利润造成不利影响。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“二、（六）农机购置补贴政策变化风险”以及“第四节 风险因素”之“三、（六）农机购置补贴政策变化风险”中补充披露。

二、保荐人、发行人律师核查情况

1、核查程序

保荐人、发行人律师主要履行了如下核查程序：

- （1）查阅了与农业机械推广鉴定证书取得相关的法律法规；
- （2）与新疆维吾尔自治区农牧业机械试验鉴定站相关人员进行访谈，了解农机推广鉴定证书相关情况；
- （3）与新疆维吾尔自治区农牧业机械管理局相关人员进行访谈，了解农机补贴政策情况；
- （4）登录全国农业机械试验鉴定管理服务信息化平台（202.127.42.49）查询同行业企业采棉机产品取得的农机推广鉴定证书情况。

2、核查意见

保荐人、发行人律师认为：

- (1) 发行人目前取得的农机推广鉴定证书不存在到期不能续期的风险；
- (2) 目前国家和地方的采棉机购置补贴政策取消或退坡的可能性较小。

问题 10、关于员工持股平台

招股说明书披露，炬亚投资为发行人员工持股平台。

请补充披露：（1）员工持股平台的人员构成及确定标准、人员变动情况、管理模式、决策程序、存续期及期满后所持有股份的处置办法和损益分配办法、股份锁定期、变更和终止的情形，是否履行登记备案程序，是否存在发行人或第三方为员工参加持股提供奖励、资助、补贴等安排；（2）员工持股平台中各出资人出资资金来源及合法合规性，是否存在委托持股、信托持股或其他利益安排；（3）员工持股平台采用股权转让入股而未采用增资入股的原因；（4）发行人是否建立相关流转、退出机制以及股权管理机制；（5）报告期内员工持股平台各股东股份的增减变动情况，涉及增资及退出的，请补充披露增资及退出的背景、价格公允性以及股份支付确认情况，是否存在应确认股份支付未确认情形。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明及补充披露情况

1、员工持股平台的人员构成及确定标准、人员变动情况、管理模式、决策程序、存续期及期满后所持有股份的处置办法和损益分配办法、股份锁定期、变更和终止的情形，是否履行登记备案程序，是否存在发行人或第三方为员工参加持股提供奖励、资助、补贴等安排

炬亚投资系发行人员工持股平台，相关情况如下：

（1）持股平台具体人员构成

炬亚投资的合伙人共 36 名，选择标准为公司中层以上管理人员及业务骨干且自愿投资持股平台。炬亚投资设立时，为工商设立登记的便利性，将合伙人设置为陈勇和卢敏二人。2018 年 12 月，发行人为实施股权激励而调整炬亚投资的

合伙人及出资情况，卢敏减少其全部出资额并退伙，同时引进发行人相关员工作为合伙人。该等出资情况调整完毕后，炬亚投资通过股权转让方式成为发行人股东。持股平台人员自炬亚投资成为发行人股东后未发生变动。

（2）权益定价

甬亚投资于2018年12月将其持有的发行人10%的股权(1,000万元出资额)转让给炬亚投资，转让价格为3,000万元。根据坤元资产评估有限公司出具的坤元评报[2019]441号《评估报告》，以2018年12月31日为评估基准日，发行人按收益法评估的净资产价值为752,448,300元。发行人已按照相关股权经评估的公允价值与上述股权转让价款的差额确认股份支付费用。本次股权转让系以股权激励为目的，经双方协商确认。

（3）持股平台管理模式、决策程序、合规运营等相关情况

炬亚投资的管理模式、决策程序、存续期及期满后所持有股份的处置办法和损益分配办法、股份锁定期、变更和终止相关情况如下：

管理模式	炬亚投资全体合伙人将法律、法规允许合伙企业自行约定的事项（包括但不限于办理入伙、退伙、增加、减少、转让对合伙企业的出资事务及所涉及的财产份额的处置，代表全体合伙人签署包括但不限于合伙协议、入伙协议、退伙协议、变更决定书、合伙人会议决议等相关文书、文件等事项），全面授权执行事务合伙人自行决定。
决策程序	2018年12月，钵施然有限召开股东会并作出决议，同意：甬亚投资将其持有钵施然有限10%的1,000万元股权转让给炬亚投资。
存续期及期满后所持有股份的处置办法和损益分配办法	（1）炬亚投资取得来自于发行人的分红，经执行事务合伙人书面决定，向全体合伙人按权益比例进行分配； （2）发行人上市且炬亚投资所持发行人股票锁定期届满后，有限合伙人可要求执行事务合伙人出售其间接持有的发行人股票，并将出售所得净收益以现金方式分配给该有限合伙人，并相应减少该有限合伙人在炬亚投资的出资额。
股份锁定期	炬亚投资不在发行人首次公开发行股票时转让股份，且自发行人股票上市之日起36个月内，不转让或委托他人管理其持有的发行人首次公开发行股票前已发行的股份。
变更和终止	炬亚投资的合伙期限为2018年11月29日至长期，除《合伙企业法》规定的解散情形之外，不存在关于变更、终止或有效期的其他约定。

炬亚投资系依法设立并有效存续的有限合伙企业，按照《中华人民共和国合伙企业法》规定及合伙协议的约定合法运行，除持有钵施然股份以外，未开展其

他经营活动。截至本反馈意见回复签署之日，炬亚投资不存在因违法、违规而受到重大行政处罚的情况，不存在诉讼、仲裁情况。

炬亚投资《合伙协议》及《补充协议》约定，合伙企业指定普通合伙人陈勇担任执行事务合伙人，执行合伙事务。合伙事项中，法律、行政法规、规章允许合伙协议自行约定的事项（包括但不限于办理入伙、退伙、增加、减少、转让对合伙企业的出资事务及所涉及的财产份额的处置，代表全体合伙人签署包括但不限于合伙协议、入伙协议、退伙协议、变更决定书、合伙人会议决议等相关文书、文件等事项），全体合伙人均全面授权执行事务合伙人自行决定。

（4）持股平台的股份锁定及员工离职后的持股处理情况

炬亚投资承诺，自公司股票上市之日起 36 个月内，不转让或委托他人管理直接或间接持有的公司首次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该等股份。

炬亚投资《合伙协议》及《补充协议》约定：如果员工离职的，应当将持有的在合伙企业中的财产份额转让给钵施然（包括其下属公司）的正式员工。

（5）持股平台备案情况

炬亚投资系公司实施股权激励的持股平台，不存在在中国境内以非公开方式向合格投资者募集资金以及接受委托进行资产管理的情形，其能够严格按照合伙协议经营，不存在聘请管理人管理其日常经营及对外投资等经营性事务的情形，不属于《私募投资基金监督管理暂行办法》规定的私募投资基金，无需按照《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》等规定办理私募投资基金备案。

（6）发行人或第三方为员工参加持股提供奖励、资助、补贴等安排

炬亚投资的合伙人向炬亚投资出资的资金来源系自有、自筹资金，除炬亚投资的合伙人黄新成、潘艾华、蔡永晖、魏远俊、钱兴桂、曾晓文因资金不足，存在向实际控制人陈勇借款并用于向炬亚投资出资的情形外，其余合伙人不存在由发行人或第三方为其参加持股提供奖励、资助、补贴的情况。

炬亚投资合伙人均出具书面声明，确认其持有炬亚投资的财产份额均系真实持有，不存在接受他人委托/信托或任何股权代持的情况。

（7）相关流转、退出机制以及股权管理机制

炬亚投资已建立相关流转、退出机制以及股权管理机制，具体情况如下：

流转、退出机制	(1) 经执行事务合伙人批准，有限合伙人可以将部分或全部的炬亚投资财产份额进行转让，但不得转让给发行人（包括其下属公司）正式员工以外的其他人； (2) 合伙人与发行人（或子公司）解除劳动关系的，由执行事务合伙人或其指定的主体回购该合伙人所持炬亚投资的财产份额。
股权管理机制	(1) 合伙人从发行人（或子公司）离职的，或执行事务合伙人按合伙人要求出售该合伙人通过炬亚投资所间接持有的全部发行人权益的，该合伙人同时从炬亚投资自动退伙； (2) 发行人上市且炬亚投资所持发行人股票锁定期届满后，有限合伙人可要求执行事务合伙人出售其间接持有的发行人股票，并将出售所得净收益以现金方式分配给该有限合伙人，并相应减少该有限合伙人在炬亚投资的出资额； (3) 国家相关规定对于出售发行人股票或对出售所得进行分配有其他额外规定或限制的，或退伙人因退伙时担任发行人的董事、监事、高级管理人员致使退伙人的股票出售有数量比例限制的，执行股票出售事项时不得与该等规定相抵触。

保荐机构认为：炬亚投资系发行人员工自愿、依法成立；持股平台取得发行人股份的价格公允；承诺公司股票上市之日起 36 个月内不转让或委托他人管理持有的公司首次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该等股份。炬亚投资不属于私募投资基金，无需办理私募基金备案。发行人员工持股计划的实施合法合规，不存在损害发行人利益的情况。实际控制人为实施员工股权激励向部分资金紧张的激励对象出借资金具备合理性，该等借款事宜不涉及股权代持的情况，不会对发行人本次发行上市造成法律障碍。

发行人律师认为：炬亚投资系发行人员工自愿、依法成立；持股平台取得发行人股份的价格公允；承诺公司股票上市之日起 36 个月内不转让或委托他人管理持有的公司首次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该等股份。炬亚投资不属于私募投资基金，无需办理私募基金备案。发行人员工持股计划的实施合法合规，不存在损害发行人利益的情况。实际控制人为实施员工股权激励向部分资金紧张的激励对象出借资金具备合理性，该等借款事宜不涉及股权代持的情况，不会对发行人本次发行上市造成法律障碍。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、（一）、3、炬亚投资”中补充披露。

2、员工持股平台中各出资人出资资金来源及合法合规性，是否存在委托持

股、信托持股或其他利益安排

详见本题（1）相关回复。

3、员工持股平台采用股权转让入股而未采用增资入股的原因

发行人以股权转让方式引进员工持股平台的原因主要为：（1）发行人当时自有资金相对充裕，且已有引进外部投资人增资入股的初步规划；（2）亚特投资须向亚特电器支付收购发行人 100%股权的交易款项，股权转让方式可减轻实际控制人陈勇的资金筹措压力。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、（三）、4、2018 年 12 月，有限公司第三次股权转让”中补充披露。

4、发行人是否建立相关流转、退出机制以及股权管理机制

详见本题（1）相关回复。

5、报告期内员工持股平台各股东股份的增减变动情况，涉及增资及退出的，请补充披露增资及退出的背景、价格公允性以及股份支付确认情况，是否存在应确认股份支付未确认情形

（1）炬亚投资历史沿革情况

1) 设立情况

炬亚投资成立于 2018 年 11 月 29 日，性质为有限合伙企业，成立时出资总额为 1,000 万元，住所为浙江省嘉兴市南湖区南江路 1856 号基金小镇 1 号楼 131 室-81，经营范围为：实业投资（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）。

炬亚投资设立时的出资结构如下：

序号	合伙人姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	陈勇	950	95
2	卢敏	50	5
合计		1,000	100

2) 2018 年 12 月，第一次合伙人及出资额变动情况

2018 年 12 月 21 日，炬亚投资全体合伙人作出决定：（1）炬亚投资的认缴出资额由 1,000 万元增至 3,000 万万元，其中新增合伙人黄新成认缴新增出资

额 240 万元，潘艾华认缴新增出资额 180 万元，钱兴桂认缴新增出资额 150 万元，蔡永晖认缴新增出资额 135 万元，魏远俊认缴新增出资额 135 万元，曾晓文认缴新增出资额 77.31 万元，郭加飞认缴新增出资额 60 万元，张飞认缴新增出资额 59.49 万元，刘钧天认缴新增出资额 59.49 万元，吴永丞认缴新增出资额 53.52 万元，朱全生认缴新增出资额 42.48 万元，宋宜平认缴新增出资额 30 万元，王运动认缴新增出资额 30 万元，贺志瑾认缴新增出资额 26.52 万元，许敏琚认缴新增出资额 26.52 万元，薛玉景认缴新增出资额 26 万元，梁定义认缴新增出资额 24 万元，李宏黔认缴新增出资额 20 万元，胡社军认缴新增出资额 20 万元，周少刚认缴新增出资额 18 万元，吕彦飞认缴新增出资额 15 万元，陈军认缴新增出资额 15 万元，石其虎认缴新增出资额 13.26 万元，摆俊清认缴新增出资额 6 万元，张秋红认缴新增出资额 6 万元，仇丽丽认缴新增出资额 5.1 万元，陆信同认缴新增出资额 3 万元，李伟认缴新增出资额 3 万元，刘永红认缴新增出资额 3 万元，郭远认缴新增出资额 3 万元，马丽认缴新增出资额 3 万元，张胜认缴新增出资额 3 万元，王建虎认缴新增出资额 3 万元，陈先镇认缴新增出资额 2 万元，罗国军认缴新增出资额 1.8 万元；（2）原有限合伙人卢敏减少 50 万元出资额并退伙，陈勇认缴出资额变更为 1,501.51 万元。

本次变更完成后，炬亚投资的出资结构如下：

序号	合伙人姓名	认缴出资额（万元）	出资比例
1	陈勇	1,501.51	50.05
2	黄新成	240.00	8.00
3	潘艾华	180.00	6.00
4	钱兴桂	150.00	5.00
5	蔡永晖	135.00	4.50
6	魏远俊	135.00	4.50
7	曾晓文	77.31	2.58
8	郭加飞	60.00	2.00
9	张飞	59.49	1.98
10	刘钧天	59.49	1.98
11	吴永丞	53.52	1.78
12	朱全生	42.48	1.42
13	宋宜平	30.00	1.00
14	王运动	30.00	1.00
15	贺志瑾	26.52	0.88
16	许敏琚	26.52	0.88
17	薛玉景	26.00	0.87

序号	合伙人姓名	认缴出资份额（万元）	出资比例
18	梁定义	24.00	0.80
19	李宏黔	20.00	0.67
20	胡社军	20.00	0.67
21	周少刚	18.00	0.60
22	吕彦飞	15.00	0.50
23	陈军	15.00	0.50
24	石其虎	13.26	0.44
25	摆俊清	6.00	0.20
26	张秋红	6.00	0.20
27	仇丽丽	5.10	0.17
28	陆信同	3.00	0.10
29	李伟	3.00	0.10
30	刘永红	3.00	0.10
31	郭远	3.00	0.10
32	马丽	3.00	0.10
33	张胜	3.00	0.10
34	王建虎	3.00	0.10
35	陈先镇	2.00	0.07
36	罗国军	1.80	0.06
合计		3,000.00	100.00

本次出资额及合伙人变动完成后，炬亚投资通过股权转让方式成为发行人股东。自炬亚投资成为发行人股东之后，未再发生任何合伙人或出资额变动的情况，不存在应确认股份支付而未确认的情形。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、（一）、3、炬亚投资”中补充披露。

二、保荐人、发行人律师核查情况

1、核查程序

保荐人、发行人律师主要履行了如下核查程序：

- （1）查阅炬亚投资的合伙人协议及缴款凭证；
- （2）取得炬亚投资合伙人出具的不存在委托、信托持股或其他利益安排的承诺；
- （3）取得炬亚投资出具的关于股份锁定的说明；
- （4）与炬亚投资执行事务合伙人陈勇访谈，了解炬亚投资以转让方式取得发行人股权的原因。

2、核查意见

保荐人、发行人律师认为：

(1) 炬亚投资已在《合伙协议》及《补充协议》中对管理模式、决策程序、所持股份的处置办法和损益分配办法等事项进行约定，并承诺自发行人上市之日起 36 个月内不转让其持有的发行人股份，该等约定及承诺的内容合法有效。炬亚投资的合伙期限为长期，除《合伙企业法》规定的解散情形之外，不存在关于变更、终止或有效期的其他约定。炬亚投资不属于《证券投资基金法》、《私募投资基金监督管理暂行办法》、《私募投资基金管理人登记和基金备案办法(试行)》规定的私募投资基金或私募基金管理人，无需按照相关规定履行登记或备案程序。炬亚投资存在实际控制人为实施员工股权激励向部分资金紧张的激励对象出借资金的情况，该等借款事宜不涉及股权代持的情况，不会对发行人本次发行上市造成法律障碍；

(2) 炬亚投资全体合伙人向炬亚投资出资的资金来源系自有、自筹资金，资金来源合法、合规。实际控制人为实施员工股权激励向部分资金紧张的激励对象出借资金具备合理性，该等借款事宜不涉及股权代持的情况，不会对发行人本次发行上市造成法律障碍；

(3) 炬亚投资已在合伙协议及补充协议中对合伙企业财产份额的内部流转、退出机制及所持发行人股份的管理机制等事项进行约定，该等约定内容合法有效；

(4) 报告期内，炬亚投资成为发行人股东前存在合伙人变动的情况，炬亚投资成为发行人股东后，未发生合伙人或其持有的合伙份额发生变动的情况，不存在应确认股份支付而未确认的情况。

问题 11、关于经营资质

招股说明书披露，发行人拥有采棉机、播种机、残膜回收机等产品的推广鉴定证书、对外贸易相关资质证书、排污许可证等。

请补充披露：(1) 发行人是否具备生产经营所需的全部资质、认证、许可，取得过程是否合法合规，相关资质、认证、许可的有效期及是否覆盖报告期；(2) 发行人的产品是否符合相关国家标准、行业标准，报告期内是否存在产品质量纠纷或存在潜在纠纷。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明及补充披露情况

1、发行人是否具备生产经营所需的全部资质、认证、许可，取得过程是否合法合规，相关资质、认证、许可的有效期及是否覆盖报告期

(1) 农业机械试验鉴定证书

序号	企业名称	鉴定类型	产品名称	产品型号	涵盖型号	证书编号	发证日期	有效期至	发证机构
1	钵施然	推广鉴定	自走式采棉机	4MZ-3A	/	新2018157	2018.6.12(首次发证日为:2013.12.6)	2022.12.31	新疆维吾尔自治区农牧业机械产品质量监督站
2	钵施然	推广鉴定	自走式采棉机	4MZ-5A	/	新2019274	2019.9.27	2024.9.26	新疆维吾尔自治区农牧业机械产品质量监督站
3	钵施然	推广鉴定	自走式采棉机	4MZ-6A	/	新2017061	2017.2.23	2021.12.31	新疆维吾尔自治区农牧业机械产品质量监督站
4	钵施然	推广鉴定	自走式采棉机	4MZ-6B	/	T202065650016	2020.4.17	2025.4.16	新疆维吾尔自治区农牧业机械产品质量监督站
5	钵施然	推广鉴定	气吸式精量铺膜播种机	2MBQ-4/8	2MBQ-1/2、2MBQ-2/4、2MBQ-3/6	新2016076	2016.3.10	2020.12.31	新疆维吾尔自治区农牧业机械产品质量监督站
6	钵施然	推广鉴定	机械式精量铺膜播种机	2MBJ-4/8	2MBJ-1/2、2MBJ-2/4、2MBJ-3/6	新2016077	2016.3.10	2020.12.31	新疆维吾尔自治区农牧业机械产品质量监督站
7	钵施然	推广鉴定	气吸式精量铺膜播种机	2MBQ-3/12	2MBQ-1/4、2MBQ-2/8	新2016078	2016.3.10	2020.12.31	新疆维吾尔自治区农牧业机械产品质量监督站
8	钵施然	推广	机械式精量	2MBJ-3/1	2MBJ-1/4、	新	2019.6	2024.6	新疆维吾尔自治区

序号	企业名称	鉴定类型	产品名称	产品型号	涵盖型号	证书编号	发证日期	有效期至	发证机构
	然	鉴定	铺膜播种机	2	2MBJ-2/8	2019254	.19	.18	治区农牧业机械产品质量监督站
9	钵施然	推广鉴定	机械式精量铺膜播种机	2MBJ-3/18	2MBJ-1/6、2MBJ-2/12	新2019255	2019.6.19	2024.6.18	新疆维吾尔自治区农牧业机械产品质量监督站
10	钵施然	推广鉴定	耕层残膜回收机	4CM-150Q	/	新2019271	2019.8.15	2024.8.14	新疆维吾尔自治区农牧业机械产品质量监督站
11	钵施然	推广鉴定	秸秆还田残膜回收一体机	4JM-205Q	/	新2019272	2019.8.15	2024.8.14	新疆维吾尔自治区农牧业机械产品质量监督站
12	沙雅钵施然	推广鉴定	自走式采棉机	4MZ-6A	/	T202065650021	2020.4.17	2025.4.16	新疆维吾尔自治区农牧业机械产品质量监督站
13	沙雅钵施然	推广鉴定	自走式采棉机	4MZ-6B	/	T202065650022	2020.4.17	2025.4.16	新疆维吾尔自治区农牧业机械产品质量监督站
14	沙雅钵施然	推广鉴定	自走式采棉机	4MZ-3A	/	T202065650023	2020.4.17	2025.4.16	新疆维吾尔自治区农牧业机械产品质量监督站
15	钵施然	推广鉴定	自走式采棉机	自走式棉花收获机4MZ-4A	/	T202065650089	2020.6.22	2025.6.21	新疆维吾尔自治区农牧业机械产品质量监督站
16	沙雅钵施然	推广鉴定	自走式采棉机	自走式棉花收获机4MZ-4A	/	T202065650088	2020.6.22	2025.6.21	新疆维吾尔自治区农牧业机械产品质量监督站
17	沙雅钵施然	推广鉴定	自走式采棉机	自走式棉花收获机4MZ-5A	/	T202065650090	2020.6.22	2025.6.21	新疆维吾尔自治区农牧业机械产品质量监督站

根据《农业部办公厅、财政部办公厅关于印发<2018—2020年农机购置补贴实施指导意见>的通知(2018)》(农办财[2018]13号)的规定:“补贴机具必须是

补贴范围内的产品，同时还应具备以下资质之一：（1）获得农业机械试验鉴定证书（农业机械推广鉴定证书）；（2）获得农机强制性产品认证证书；（3）列入农机自愿性认证采信试点范围，获得农机自愿性产品认证证书”。

根据《农业机械试验鉴定办法(2018)》（中华人民共和国农业农村部令 2018 年第 3 号）的规定：“农机鉴定由农业机械生产者或者销售者自愿申请。

因此，农业机械试验鉴定证书不属于发行人开展农业机械生产、销售的行业准入资质或门槛。

（2）对外贸易相关资质证书

公司已取得《对外贸易经营者备案登记表》，备案登记表编号为 03750940，进出口企业代码为 91654202693406774K。

公司已取得《中华人民共和国海关报关单位注册登记证书》，海关注册编码为 6510967048，企业经营类别为进出口货物收发货人，有效期为长期。

公司已取得《出入境检验检疫报检企业备案表》，编号为：18052316091400001814，备案号码：6512300002，企业类别为有自营权的生产企业。

（3）质量体系认证

公司已通过的质量管理体系认证情况如下：

序号	认证标准	证书号码	认证机构	有效期至
1	GB/T19001-2016/ISO9001:2015	0350119Q30261ROM	兴原认证中心有限公司	2022/4/7

（4）高新技术企业证书

序号	企业名称	证书号码	发证时间	有效期
1	钵施然	GR201865000164	2018.11.12	三年

（5）排污许可证

序号	企业名称	证书号码	发证单位	有效期
1	钵施然	91654202693406774K001Q	乌苏市环境保护局	2020. 5. 9 至 2023. 5. 8

沙雅县环境保护局于 2020 年 5 月 11 日出具证明，因目前对各行业公司轮候发排污许可证，沙雅钵施然暂时无需申领排污许可证。

根据《国务院办公厅关于印发控制污染物排放许可制实施方案的通知》（国办发[2016]81号）的规定：“分步实现排污许可全覆盖。排污许可证管理内容主要包括大气污染物、水污染物，并依法逐步纳入其他污染物。按行业分步实现对固定污染源的全覆盖，率先对火电、造纸行业企业核发排污许可证，2017年完成《大气污染防治行动计划》和《水污染防治行动计划》重点行业及产能过剩行业企业排污许可证核发，2020年全国基本完成排污许可证核发”。

根据《固定污染源排污许可分类管理名录(2019年版)》（生态环境部令第11号）的规定：“现有排污单位应当在生态环境部规定的实施时限内申请取得排污许可证或者填报排污登记表”。

根据《生态环境部办公厅关于做好固定污染源排污许可清理整顿和2020年排污许可发证登记工作的通知》（环办环评函[2019]939号）的规定：“2020年9月底前基本完成排污许可发证和登记工作”。

综上，报告期内，除开展外贸业务需取得对外贸易相关资质证书外，发行人所取得的其他资质均不属于开展生产经营所必须的资质，但是会对发行人生产经营造成重大影响。上述资质的取得过程合法合规，有效期覆盖报告期。

上述楷体加粗部分，发行人在招股书“第六节 业务与技术”之“六、（四）、“5、公司持有的资质证书”中补充披露。

2、发行人的产品是否符合相关国家标准、行业标准，报告期内是否存在产品质量纠纷或存在潜在纠纷

公司产品符合国家标准及行业标准，除招股说明书已披露的质量纠纷外，不存在其他产品质量纠纷或潜在纠纷。

报告期后，发行人涉及的产品质量纠纷情况如下：

序号	基本情况	解决过程
1	2020年7月，1名客户向沙雅县人民法院起诉，请求法院判令沙雅钵施然对其采棉机采头进行维修，并赔偿采棉作业损失67.6万元	沙雅县人民法院已立案但尚未判决

报告期内发行人涉及的产品质量纠纷事件均已妥善解决，不存在因此受到相关主管部门行政处罚的情况，也未对发行人当年的经营业绩造成重大不利影响。报告期后发生的产品质量纠纷案件已在法院立案但尚未判决，且相关诉讼

请求金额较小，不会对发行人的持续经营能力造成重大不利影响，也不构成本次发行的实质性障碍。公司产品符合国家标准及行业标准。除招股说明书已披露的质量纠纷外，不存在其他产品质量纠纷或潜在纠纷。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、（九）、3、产品质量纠纷”中补充披露。

二、保荐人、发行人律师核查情况

1、核查程序

保荐人、发行人律师主要履行了如下核查程序：

（1）查阅公司取得的资质证书，登录商务部业务系统统一平台（iecms.mofcom.gov.cn/）、全国农业机械实验鉴定管理服务信息化平台（<http://202.127.42.49:8080/nongji/front/main/serach.do>）、新疆维吾尔自治区生态环境厅（sthjt.xinjiang.gov.cn）进行网络核查；

（2）取得乌苏市、沙雅市质量技术监督局出具的说明，与新疆维吾尔自治区农业机械管理局相关人员进行访谈，登录中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）、信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn/>）、中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn/>）、新疆农机网（<http://www.xjnj.gov.cn/>）进行网络核查，与发行人销售负责人、财务负责人进行访谈。

2、核查意见

保荐人、发行人律师认为：

（1）除开展外贸业务需取得对外贸易相关资质证书外，发行人所取得的其他资质均不属于开展生产经营所必须的资质，但是会对发行人生产经营造成重大影响。上述资质的取得过程合法合规，有效期覆盖报告期；

（2）发行人的产品符合相关国家标准、行业标准，报告期内发行人及子公司涉及的产品存在质量纠纷的情况，相关质量纠纷事件均已妥善解决，上述产品质量纠纷不会对发行人持续经营能力造成影响。

问题 12、关于诉讼

招股说明书披露，发行人存在 2 起未决诉讼。

请补充披露：（1）上述诉讼的基本情况，案由、诉讼请求、截至目前的进展；（2）是否存在应披露而未披露的重大诉讼或仲裁，如是请披露案件的基本情况，诉讼或仲裁请求，财产保全、判决、裁定/决结果及及其执行情况，对发行人的具体影响，是否计提预计负债等。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明及补充披露情况

1、上述诉讼的基本情况，案由、诉讼请求、截至目前的进展

除《招股说明书》中披露的两起诉讼案件之外，截至本反馈意见回复签署之日，发行人新增三起尚未了结的诉讼案件，公司正在进行的诉讼或仲裁情况如下：

序号	原告	被告	案由	诉讼请求	判决情况	进展情况
1	新疆天诚农机具制造有限公司	发行人	侵害实用新型专利权纠纷	请求法院判令发行人停止侵权行为，并赔偿损失50万元	一审法院判决发行人停止侵权行为，并赔偿原告经济损失18万元	发行人已提起上诉，尚待二审法院判决
2	钵施然	李海文、蒋志军	买卖合同纠纷	请求法院判令被告支付购机款30万元	尚未判决	被告提起管辖权异议，尚待法院裁定
3	钵施然	田伟臣、李志杰	买卖合同纠纷	请求法院判令被告支付购机款30万元	尚未判决	已立案，等待开庭通知
4	钵施然	田伟臣、贾瑞峰	买卖合同纠纷	请求法院判令被告支付购机款160万元	尚未判决	已立案，等待开庭通知
5	杜游	沙雅钵施然	买卖合同纠纷	请求法院判令沙雅钵施然对采棉机采头进行维修，并赔偿采棉作业损失67.6万元	尚未判决	已收到传票，尚待开庭审理及判决

上述第1项案件争议产品为“15穴尖嘴穴播器”，该播种机产品并非发行人报告期内的核心产品且上述案件涉案金额很小，即便二审败诉导致发行人赔偿损失，也不会对发行人当年的经营业绩或持续经营能力造成重大不利影响。

其余 2-5 项均为买卖合同纠纷，尚在审理过程中，对公司影响较小。截至本招股说明书签署之日，发行人不存在任何可能对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项。发行人不存在应披露而未披露的重大诉讼或仲裁情况。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“三、（一）本公司及控股子公司的重大诉讼或仲裁事项”中补充披露。

2、是否存在应披露而未披露的重大诉讼或仲裁，如是请披露案件的基本情况，诉讼或仲裁请求，财产保全、判决、裁定/决结果及及其执行情况，对发行人的具体影响，是否计提预计负债等

除已披露的诉讼情况之外，发行人不存在其他尚未了结的重大诉讼或仲裁事项。发行人补充披露情况详见本问题（1）相关回复。

二、保荐人、发行人律师核查情况

1、核查程序

保荐人、发行人律师主要履行了如下核查程序：

（1）通过在中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn/>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）、天眼查（<https://www.tianyancha.com>）进行网络查询；

（2）与发行人诉讼律师进行访谈，查阅相关诉讼文件。

2、核查意见

保荐人、发行人律师认为：

（1）发行人尚未了结的决诉讼案件不会对发行人当年的经营业绩或持续经营能力造成重大不利影响，也不会对本次发行构成实质性障碍；

（2）除发行人招股说明书已披露的诉讼情况之外，发行人不存在其他尚未了结的重大诉讼或仲裁事项。

问题 13、关于收入确认

招股说明书披露，发行人内销收入确认以签收单或代销单为主要依据，外单销售收入确认以取得报关单及提单为主要依据。

请发行人补充披露以下事项：（1）结合退换货对农机购置补贴领取的影响，补充披露报告期各期是否存在退换货情况，包括但不限于客户名称、原因，退换货内容、金额，退还条款及会计处理方式；（2）2018 年及 2019 年，发行人存在产品质量纠纷且涉及农户损失与投诉，赔偿损失共计 424.49 万元，请结合销售模式、收入确认时点、质量纠纷发生时点、收入确认金额、赔偿或维修金额、会计处理等，分析并披露发行人收入确认政策的合理性；（3）发行人向客户销售采棉机等产品，是否需提供技术指导或使用培训服务，上述服务对发行人收入确认的影响；（4）结合主要产品的销售模式、交货时点、验收程序、质量缺陷赔偿责任、退换货政策、款项结算条款、其他履约义务等因素，详细分析并披露发行人收入确认政策是否符合《企业会计准则》的要求；（5）发行人收入确认政策与同行业可比公司的比较情况，与同行业相比差异较大的，请披露差异原因及对发行人的具体影响；（6）结合上述内容，补充披露执行新收入准则与发行人现行收入确认是否存在重大差异，测算实施新收入准则对公司收入确认的结果及财务报表数据产生的影响；（7）2019 年发行人海关出口数据、免抵退计算及金额、境外客户应收账款情况，分析并披露上述数据与发行人境外销售收入、现金流的匹配情况，境外销售是否实现真实销售、最终销售。

请保荐人、申报会计师核查，说明核查过程并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明及补充披露情况

1、结合退换货对农机购置补贴领取的影响，补充披露报告期各期是否存在退换货情况，包括但不限于客户名称、原因，退换货内容、金额，退还条款及会计处理方式

根据《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》规定，退换货时要求购机者需将已领取的农机补贴退回财政部门。公司在办理退换货时会先确认购机者是否已领取农机补贴，并要求对已领取的农机补贴退回财政部门后方能为其办理退换货手续。

报告期内公司退换货情况如下：

单位：万元

客户名称	原因	退换货内容	是否已领取 农机补贴	金额	退货时间
------	----	-------	---------------	----	------

孟召侠	产品质量瑕疵，协商退货	六行采棉机	否	241.18	2019/1/21
朱维军	无补贴资格，协商退货	三行采棉机	否	106.64	2019/11/15

公司销售合同中未约定退货条款，但在公司和客户认定有质量问题的情况下或者客户不具备农机补贴资格无法申领农机补贴的情况下，可协商退货。公司对退货的会计处理方式：孟召侠退货按照资产负债表日后事项准则冲减销售当期的收入，并转回已结转的成本；朱维军退货按照收入准则冲减退货当期收入，并转回已结转的成本。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、7、退换货情况”中补充披露。

2、2018 年及 2019 年，发行人存在产品质量纠纷且涉及农户损失与投诉，赔偿损失共计 424.49 万元，请结合销售模式、收入确认时点、质量纠纷发生时点、收入确认金额、赔偿或维修金额、会计处理等，分析并披露发行人收入确认政策的合理性

2018 年，公司因销售的播种机存在质量纠纷且涉及农户损失与投诉，赔偿损失共计 424.49 万元。上述播种机的销售，公司主要采用代销模式，在公司取得代销商的代销清单时确认收入，少部分采用直销模式，在客户签收确认后确认收入；上述与赔偿相对应的播种机收入金额为 317.03 万元；共计发生赔偿金额 424.49 万元、维修金额 7.97 万元；会计处理方面，代销模式下公司在取得代销商确认的代销清单时确认收入，直销模式下公司发货并由客户签收确认后确认收入，并结转销售成本，发生的赔偿损失计入当期营业外支出，维修费用计入销售费用-售后服务费。

2019 年 2 月，公司 2018 年销售的三行采棉机因存在电磁阀故障、变速箱脱档、漏采以及液压系统渗油等问题接到客户投诉。上述采棉机的销售，公司采用直销模式，在客户签收确认后确认收入，对应的收入确认金额为 1,983.64 万元，维修金额为 4.98 万元；会计处理方面，公司发货并由客户签收确认后确认收入，并结转销售成本，维修费用计入销售费用-售后服务费。

公司上述销售的播种机虽因质量纠纷对涉及的农户进行了赔偿，但经过维修后，农户继续使用公司产品并未进行退货，销售的采棉机经过维修后农户继

续使用也均未退货。因此，相关播种机、采棉机产品的销售，公司产品经客户签收确认或者在取得代销商确认的代销清单时确认收入，符合“将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方”条件，公司不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，也不再对已售出的商品实施有效控制，收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量，上述播种机、采棉机产品收入确认符合《企业会计准则》的规定，具有合理性。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、（九）、3、产品质量纠纷”中补充披露。

3、发行人向客户销售采棉机等产品，是否需提供技术指导或使用培训服务，上述服务对发行人收入确认的影响

根据公司与客户签订的《销售合同》的约定，在公司向客户交付商品前需在公司现场对客户进行必要的培训，在交付产品后公司需在操作现场为客户培训上机操作和必要的指导。该等培训是为履行合同而开展的初始活动或辅助活动，与合同中转让商品的承诺具有高度关联性，与公司向客户转让该商品的承诺不可单独区分，不构成一项单独履约义务，也不影响商品控制权的转移。该等培训服务不影响公司的收入确认。

对于上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、（一）、3、发行人收入确认政策分析”之“（1）提供技术指导或使用培训服务对收入确认的影响”中补充披露。

4、结合主要产品的销售模式、交货时点、验收程序、质量缺陷赔偿责任、退换货政策、款项结算条款、其他履约义务等因素，详细分析并披露发行人收入确认政策是否符合《企业会计准则》的要求

报告期公司主要产品为采棉机，不同销售模式下采棉机的销售政策如下：

销售模式	交货时点	验收程序	质量缺陷赔偿责任	退货政策	其他履约义务
内销直销、经销	以验货签收为交货时点	交货时买方对产品型号进行查验，并上机进行试驾操作	买方发现产品存在质量缺陷，由公司进行返修，1年内免费维修	重大质量瑕疵，返修无果的情况下协商退货	提供技术指导或使用培训服务

外销	海关报关出口并取得提单为交货时点	交货时买方对产品型号进行查验,并上机进行试驾操作	买方发现产品存在质量缺陷,由公司派人维修,1年内免费维修	重大质量瑕疵,维修无果的情况下协商退货	提供技术指导或使用培训服务
----	------------------	--------------------------	------------------------------	---------------------	---------------

报告期内,采棉机主导机型三行采棉机的款项结算条款如下:

付款方式	款项结算条款		
	2017年(合同价为X)	2018年(合同价为X)	2019年(合同价为X)
按揭	签订合同时支付定金不少于10万元,提机前,合计支付金额不少于X-30万元(其中贷款金额不超过50万元);剩余30万元当年领取购机补贴后5个工作日支付,不晚于12月31日;如果按揭贷款未得到银行批准,客户又未支付原拟贷款部分金额的,公司与客户补签协议,采取分期付款方式,每期付款本金与付款利息按照补签协议进行,并于次年12月20日前付清	签订合同时支付定金不少于10万元,提机前,合计支付金额不少于X-30万元(其中贷款金额不超过50万元);剩余30万元不晚于12月31日支付;如果按揭贷款未得到银行批准,客户又未支付原拟贷款部分金额的,公司与客户补签协议,采取分期付款方式,每期付款本金与付款利息按照补签协议进行,并于次年12月20日前付清	签订合同时支付定金不少于10万元,提机前合计支付金额不少于X-75万元,按揭贷款金额支付不超过75万元
非按揭	签订合同时支付定金不少于10万元,提机前,合计支付金额不少于X-30万元;剩余30万元当年领取购机补贴后5个工作日支付,不晚于12月31日	签订合同时支付定金不少于10万元,提机时,合计支付金额不少于X-30万元;剩余30万元,不晚于当年12月31日支付(有11月10日、11月20日、12月10日、12月20日等多种情形)	签订合同时支付定金不少于10万元,提机前合计支付金额不少于X-30万元;剩余款项(不超过30万元)于当年12月20日(11月10日、11月20日、12月10日、12月20日等均有)前支付

对于六行采棉机,报告期内尚处于初步推广阶段,销量很少,一般采用一机一议的信用政策,提机前支付一定比例货款,剩余货款提机后分期支付;2019年,公司尝试开拓海外市场,制定了相对较为宽松的信用政策,可在交货后分期付款,最长给予1年的信用期。

公司采棉机内销直销和经销模式的收入确认时点为公司已根据合同订单约定将产品交付给购货方,且经客户签收确认,其主要理由基于:客户经过验货后签收交货,公司已将货物交由客户并获取客户签收确认单,符合“将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方”和“客户取得相关商品或服务的控制权”条件;同时,根据采棉机销售的付款结算政策,公司在提机交货前已收取了全部或部分款项,相关的经济利益很可能流入企业;而质量缺陷赔偿责任、提供技术指导或使用培训服务等属于公司销售产品出具的承诺或提供的服务,

不构成一项单独履约义务，也不影响商品控制权的转移；另外，在退换货方面，由于退换货情况很少，个别产品退货情况并不影响公司在收入确认时点对收入金额的确认。综上，公司收入确认政策符合《企业会计准则》的要求。

公司采棉机外销产品收入确认时点为公司根据合同约定发出商品，并取得出口相关报关单、提单。公司外销结算模式为 FOB 或 CIF，根据《国际贸易术语解释通则》对各种贸易方式的主要转移风险时点的规定，在 FOB 和 CIF 结算模式下，卖方将货物装箱上船并货物越过船舷后货物的灭失或损失的一切风险由买方承担。因此，公司发出商品并取得出口相关报关单、提单时，货物已满足“将货物装箱上船并货物越过船舷”的条件，符合“将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方”和“客户取得相关商品或服务的控制权”条件，且收入确认其他条件也已满足。因此，公司外销产品收入确认政策和确认时点符合《企业会计准则》的规定。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、（一）、3、发行人收入确认政策分析”之“（2）发行人收入确认政策具体分析”中补充披露。

5、发行人收入确认政策与同行业可比公司的比较情况，与同行业相比差异较大的，请披露差异原因及对发行人的具体影响

公司可比上市公司销售商品收入确认具体方法主要为：内销收入为货物交由客户并获取客户签收确认；外销收入为出口报关、装船、取得提单。公司可比上市公司收入确认政策及收入确认时点与公司无重大差异，具体如下：

同行业可比公司	收入确认政策
星光农机	1. 销售商品 本公司在买方公司所在地或指定送货地交货，待买方在送货单上签字确认后即满足了收入确认条件。根据公司的主要业务情况，本公司产品交货验收具体情况如下：①对于国内经销商（不包括部分自行提货的经销商），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。产品一经经销商验收合格并在送货单上签字确认，即视为公司已经完成产品的交付并转移产品毁损、灭失等风险，经销商自行负责产品的保管、销售等事项。②对于外贸公司及部分自行提货的经销商，产品交付地点为公司所在地，购买方在整机交付当日对产品进行清点验收，则视为销售方已经完成产品的交付并转移产品毁损、灭失等风险，购买方自行负责产品保管、销售等事项。 2. 提供劳务

	提供劳务交易的结果在资产负债表日能够可靠估计的,采用完工百分比法确认提供劳务的收入,并按已经提供劳务占应提供劳务总量的比例确定提供劳务交易的完工进度。提供劳务交易的结果在资产负债表日不能够可靠估计的,若已经发生的劳务成本预计能够得到补偿,按已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入,并按相同金额结转劳务成本;若已经发生的劳务成本预计不能够得到补偿,将已经发生的劳务成本计入当期损益,不确认劳务收入。
天鹄股份	1. 销售商品 公司主要从事棉花加工成套设备的生产与销售业务,具体收入确认原则为:成套设备发出后现场安装调试完成,双方共同验收并签署书面验收证明后作为收入确认的依据和时点;非成套设备(包括轧花机、剥绒机、辅机、配件和其他产品)待货物发出,客户验收或签收后作为收入确认的依据和时点(如涉及代理商结算,需最终用户提供验收证明)。 2. 提供劳务 在资产负债表日,提供劳务交易的结果能够可靠估计的,按完工百分比法确认相关的劳务收入。
ST 现代	1. 销售商品 国内销售收入需要安装验收项目于项目验收后确认收入,不需要安装验收项目于客户签收后确认收入,国外销售项目于报关出口后确认收入。 2. 提供劳务 在资产负债表日,提供劳务交易的结果能够可靠估计的,按完工百分比法确认相关的劳务收入。

上述楷体加粗部分,发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、(一)、3、发行人收入确认政策分析”之“(3) 发行人收入确认政策与同行业可比公司的比较情况”中补充披露。

6、结合上述内容,补充披露执行新收入准则与发行人现行收入确认是否存在重大差异,测算实施新收入准则对公司收入确认的结果及财务报表数据产生的影响

新收入准则与公司现行收入确认政策对比情况如下:

业务类型	新收入准则	现行收入确认
销售商品	公司销售产品属于在某一时刻履行的单项履约义务,公司根据合同约定的控制权转移时点,在客户取得相关商品控制权时确认收入。公司商品控制权转移的时点:1. 内销:1) 直销或经销按发货并取得客户签收单时确认收入;2) 代销按取得代销清单时确认收入;2. 外销:按报关并取得提单时确认收入	1. 内销:1) 直销或经销按发货并取得客户签收单时确认收入;2) 代销按取得代销清单时确认收入 2. 外销:按报关并取得提单时确认收入
提供维修服务	公司提供维修服务属于在某一时刻履行的单项履约义务,公司根据合同约定的控制权转移	按完成维修服务时确认收入

	时点, 在客户取得完成维修服务的产品控制权时确认收入。客户取得控制权的时点为客户对完成维修服务的产品	
--	--	--

经比较, 公司现行收入确认与执行新收入准则不存在差异。实施新收入准则对公司收入确认的结果及财务报表数据无影响。

上述楷体加粗部分, 发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、(一)、3、发行人收入确认政策分析”之“(4) 新收入准则对公司收入确认的影响”中补充披露。

7、2019 年发行人海关出口数据、免抵退计算及金额、境外客户应收账款情况, 分析并披露上述数据与发行人境外销售收入、现金流的匹配情况, 境外销售是否实现真实销售、最终销售

公司 2019 年境外销售的海关出口数据、免抵退计算及金额情况如下:

单位: 万元

项目	2019 年度
海关出口数据①	USD66.96
免抵退出口销售额 (②=①*发生日即期汇率)	473.46
退税率③	9%
免抵退税 (④=②*③)	42.61
期末留抵税额⑤	42.61
期末应退税额 (应收出口退税款) ⑥=④与⑤孰低	42.61

公司已于 2020 年 4 月份收到上述 42.61 万元应退税额。

公司 2019 年境外销售客户的应收账款及回款情况如下:

单位: 万元

客户名称	销售收入	报告期末 应收账款余额	报告期内 回款金额	期后回款 金额
Research Institute of Cotton Breeding, Seed Production and Agriculture Technologies	314.79	311.74		
Navbahor Tekstil LLC	158.67	148.48	13.82	59.57
合计	473.46	460.22	13.82	59.57

注: 因受汇率折算的影响, 上述表格中 (销售收入-报告期内回款金额) 与报告期末应收账款余额存在差异

公司 2019 年境外销售截至目前的回款金额较小, 主要原因分析如下:

境外客户 **Research Institute of Cotton Breeding, Seed Production and Agriculture Technologies** 系乌兹别克斯坦一家棉花育种农业技术研究所，其采购的两台采棉机用于棉花种植技术的研究并为农户提供采摘服务，为公司最终客户。公司与其签订的采棉机销售条款约定：买方承诺在 2020 年 10 月 1 日之前将全部货款付给卖方指定账户。货款处于信用期内，未出现违约情况。

境外客户 **Navbahor Tekstil LLC** 系乌兹别克斯坦一家农业生产企业，经营棉花种植及采收业务，其采购的一台采棉机用于棉花采摘，为公司最终客户。公司与其签订的采棉机销售条款约定：买方承诺不迟于 2019 年 10 月 31 日将 50% 货款付给卖方指定账户，剩余 50% 的货款不迟于 2019 年 12 月 31 日付款给卖方指定账户。货款已逾期，主要系受发货报关时间延迟影响，已过当地棉花采摘旺季，采摘业务量受到影响，同时受外汇管制及新冠疫情的影响，导致货款逾期。

综上，虽然公司境外客户销售回款金额较小，但客户真实、销售真实，并已实现最终销售。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、8、境外销售收入情况”中补充披露。

二、保荐人、申报会计师核查情况

1、核查程序

保荐人、申报会计师实施了以下核查程序：

- （1）检查公司销售退货相关内控制度，确定其设计是否有效并得到执行；
- （2）获取报告期内公司退换货情况，了解退换货原因及退换货金额；
- （3）查阅农机购置补贴相关政策，了解公司是否严格执行；
- （4）查阅销售合同、销售明细表，访谈销售负责人、财务负责人，结合销售模式、收入确认时点、质量纠纷发生时点、收入确认金额、赔偿或维修金额、会计处理等，分析发行人收入确认政策的合理性；
- （5）访谈销售负责人，分析提供技术指导或使用培训服务对发行人收入确认的影响；
- （6）查阅主要产品销售合同，结合销售模式、交货时点、验收程序、质量缺陷赔偿责任、退换货政策、款项结算条款、其他履约义务等因素，分析发行人

收入确认政策是否符合《企业会计准则》的要求；

(7) 查阅同行业可比公司年度报告，了解同行业可比公司的收入确认政策，并与发行人进行对比；

(8) 结合新收入准则的相关规定，分析执行新收入准则与发行人现行收入确认的差异情况；

(9) 获取公司出口相关的海关数据，并与公司境外销售金额进行对比；获取报告期内公司免抵退税申报表，将免抵退税申报表中出口销售额与公司境外销售收入进行对比；

(10) 针对公司报告期内境外销售收入进行独立函证，向境外客户函证收入的发生额和应收账款余额，境外客户回函可确认金额占境外销售收入的比例为100%；

(11) 获取境外客户基本情况调查表，对境外客户执行访谈程序；

(12) 执行细节测试：对于境外销售，获取电子口岸信息并与账面记录核对，检查销售合同、出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件；对于境外收款，检查与销售回款相关的支持性文件，包括银行回单、银行对账单、收款收据信息等。

2、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

(1) 发行人退换货披露准确、完整，会计处理准确；

(2) 发行人收入确认政策合理，符合《企业会计准则》的要求，与同行业可比公司不存在重大差异；

(3) 提供技术指导或使用培训服务不影响发行人的收入确认；

(4) 公司现行收入确认与执行新收入准则不存在差异；实施新收入准则对公司收入确认的结果及财务报表数据无影响；

(5) 2019 年发行人境外销售回款较小，原因合理，发行人境外销售是真实的，并实现最终销售。

问题 14、关于为客户提供按揭担保的销售模式

招股说明书披露，发行人为部分采棉机客户通过银行贷款方式购机提供担

保。

请发行人补充披露：（1）按时间顺序，披露客户农机购置补贴申请及发行人按揭担保销售模式的流程，二者先后关系及因果关系等，按揭担保模式所涉及的具体环节、时间节点，为客户提供按揭担保销售模式的销售、回款及承担担保责任的流程，以及购机定金、提机首付款、购机尾款、机器抵押、担保保证金、按揭垫付、抵押及担保实现、债务追索等要求；（2）补贴发放单位与贷款单位是否需实际查看农机，核验特定农机唯一性的标准、方法和过程，农机和标识（如编码、GPS 等）如何实现一一对应；（3）结合责任及义务、商品风险和报酬的转移，补充披露按揭担保销售收入确认原则的合规性和收入确认时点的合规性；（4）结合上述内容，补充披露按揭担保服务本身是否构成单项履约义务，执行新收入准则与执行发行人现行收入确认方法是否存在重大差异，测算实施新收入准则对发行人收入确认的结果及财务报表数据产生的具体影响；（5）报告期各期通过为客户提供按揭担保实现销售的总金额及占当期营业收入的比例，分析并披露规模、占比变动原因及其合理性；（6）按揭担保销售模式是否符合行业惯例，同行业可比公司通过按揭担保或其他类信贷方式实现的销售收入占比情况，与发行人是否存在差异；（7）招股说明书披露，如果按揭贷款未得到银行批准，客户又未支付原拟贷款部分金额的，发行人与客户补签协议，采取分期付款方式。关于上述情形，补充披露报告期各期因此形成的分期付款方式的收入金额、占当期营业收入的比例，分期付款回款情况、农机购置补贴发放情况，分期付款销售收入与相应长期应收款的会计处理，是否符合《企业会计准则》规定，新收入准则的执行情况；（8）报告期各期末申请按揭、直接按照分期付款方式分别实现销售的金额、占当期营业收入的比例，未申请按揭的原因，分期付款回款情况，农机购置补贴发放情况；（9）主要贷款机构的情况，包括名称、成立时间、注册资本、股权结构、控股股东或实际控制人、关联关系、合作历史、开展金融租赁的业务资质等；（10）与按揭担保销售有关的内部控制是否健全，是否得到一贯执行，整体运行是否有效；（11）按揭担保销售与普通销售模式在产品定价、回款时间及方式、验收、售后服务等方面的差异；（12）结合报告期内发行人销售增长情况及具体信用政策（如：可贷款金额由 50 万提升至 75 万），分析并披露发行人是否存在放宽或变相放宽信用政策

刺激销售的情形。

请保荐人、申报会计师核查，说明核查过程并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明及补充披露情况

1、按时间顺序，披露客户农机购置补贴申请及发行人按揭担保销售模式的流程，二者先后关系及因果关系等，按揭担保模式所涉及的具体环节、时间节点，为客户提供按揭担保销售模式的销售、回款及承担担保责任的流程，以及购机定金、提机首付款、购机尾款、机器抵押、担保保证金、按揭垫付、抵押及担保实现、债务追索等要求

农机购置补贴政策为自主购机、定额补贴、先购后补、县级结算、直补到卡（户），具体流程为农机购买者提供包括身份证、购机发票等相关申请资料并自行向各县/乡农机管理部门申请农机补贴；乡（镇、场）负责农机购置补贴机具核实工作，对重点机具的核验要做到“见人、见机、见票”，核实结束后对核实情况进行汇总并公示，公示无异议后，汇总上报县（市、区）农机、财政部门审批；审核通过后，由财政部门分期分批将补贴资金及时发放与农机购买者。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、（七）1、有利因素”中补充披露。

发行人按揭担保销售模式流程如下：

客户资信调查——客户交款、签订合同——公司担保、提交资料——银行调查、审批——抵押登记——银行放贷——客户提机

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、9、按揭担保销售情况”之“（1）按揭担保销售模式流程”中补充披露。

二者先后关系为客户先采用银行按揭方式完成购机，再申请农机购置补贴，但无论客户是否采用银行按揭方式购机，只要完成购机，符合农机购置补贴申请要求，均可申请农机购置补贴，因此二者没有因果关系。

按揭担保模式所涉及的具体环节、时间节点及相应流程如下：

客户资信调查——客户交款、签订合同——公司担保、提交资料——银行调查、审批——抵押登记——银行放贷——资料归档——贷后管理——贷款偿

还——保证金退回

（1）客户资信调查

提供担保前，公司销售部进行客户资信调查，获取客户个人资信、银行流水，资产证明等，对经济实力较好的客户，在支付购机首付款后才批准采用按揭贷款方式购买采棉机，并为其进行担保。

（2）客户交款、签订合同

客户订机时交购机定金，并签订合同，后续按合同约定支付提机首付款。

（3）公司担保、提交资料

对于采用按揭担保模式的，在客户支付完毕提机首付款后，公司开始准备按揭担保资料。第一，公司同银行就按揭相关事项洽谈，包括贷款额度、利息、还款方式、保证金及银行审批进程等；第二，公司同农机局、保险公司沟通安排相关事项，就客户购买保险事宜、农机局挂牌入户及农机抵押事宜做出相关安排；第三，公司开具销售发票并向银行提供客户发票复印件，协助客户办保险并确定保险第一受益人为银行，协助客户到农机局办理车辆挂牌落户；第四，公司出具保证函及签订担保协议、补充协议。

（4）银行调查、审批

银行通过实地走访、审阅按揭担保资料等方式进行审批。

（5）抵押登记

通过银行审批的客户在农机局办理农机抵押登记。

（6）银行放贷

按揭担保通过银行审批后，公司开立结算账户及保证金户，并缴纳保证金，然后银行进行放款，公司收到相应按揭购机款。

（7）贷后管理

提供担保后，公司对采棉机按揭贷款客户进行还款追踪：①按照客户同银行签订的《个人借款合同》中按揭贷款金额、到期日、还款时间及还款金额，登记台账，做好信息记录；②还款日，同银行确认客户的还款情况，是否有逾期，是否欠款欠息；③棉花采摘季结束后，客户是否及时还款；④销售部及时反馈客户个人的经济情况信息，如客户因意外变故产生的经济困难状况，销售人员及时上报公司。另外，公司定期就还款情况与银行、客户进行核对，并在

还款日前一个月，或棉花采摘季结束一个月内，联系客户及时还款；若有客户出现逾期欠款欠息情况，公司催促其在三日之内付清，如三日之内未还清，公司将进行锁机处理，如其仍不配合银行及公司解决其欠款欠息行为，公司将按照合同约定终止为其提供服务（包括免费服务和收费服务），永久加入公司黑名单，同时配合银行按照合同约定通过法律手段对采棉机的抵押权强制执行。

在客户归还按揭贷款后，银行将保证金退回给公司。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、9、按揭担保销售情况”之“（2）按揭担保模式所涉及的具体环节、时间节点及相应流程”中补充披露。

2、补贴发放单位与贷款单位是否需实际查看农机，核验特定农机唯一性的标准、方法和过程，农机和标识（如编码、GPS 等）如何实现一一对应

补贴发放单位需实际查看农机，并进行人机合影；贷款单位一般不实际查看农机，但会与客户一起在农机局办理农机抵押登记。核验特定农机唯一性的标准是发动机号和车架号，通过比对采棉机发动机号、车架号和采棉机登记证书上的发动机号、车架号，可验证采棉机的唯一性。

公司在生产采棉机时，会在采棉机内部加装 GPS 定位器，并在汽车在线购买定位、监测服务，开展在线管理服务，以便对采棉机进行实时监测，提高客户售后服务效率及后续智能农机业务的开展。公司对每年生产销售的采棉机进行统一编码，匹配发动机号、车架号等信息，同时汽车在线上采棉机编号与采棉机发动机号、车架号一一对应，从而保证采棉机和标识实现一一对应。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、9、按揭担保销售情况”之“（3）核验特定农机唯一性的标准、方法和过程”中补充披露。

3、结合责任及义务、商品风险和报酬的转移，补充披露按揭担保销售收入确认原则的合规性和收入确认时点的合规性

项 目	按揭担保销售模式下
责任及义务	按揭担保销售模式下公司的责任是为客户的贷款进行担保，同时公司需向银行缴纳担保保证金。若客户发生无力偿还贷款的，则公司需承担连带责任

商品风险和报酬的转移情况	公司将商品交由客户并获取客户签收确认单，公司已失去对商品的控制权，商品风险和报酬即发生了转移
收入确认原则	销售商品收入在同时满足下列条件时予以确认：1)将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；2)公司不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，也不再对已售出的商品实施有效控制；3)收入的金额能够可靠地计量；4)相关的经济利益很可能流入；5)相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量
收入确认时点	内销：按发货并取得客户签收单时确认收入； 外销：按报关并取得提单时确认收入

按揭担保销售收入确认原则为商品交付客户，取得客户签收单时确认收入。在公司交付商品后，公司已失去了相关商品的控制权，客户能主导该商品的使用并从中获得几乎全部经济利益，公司已完成转让商品的承诺，并有权取得的对价很可能收回。因此公司对按揭担保销售收入确认原则和收入确认时点符合《企业会计准则》的规定。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、9、按揭担保销售情况”之“（4）按揭担保销售收入确认原则和方法”中补充披露。

4、结合上述内容，补充披露按揭担保服务本身是否构成单项履约义务，执行新收入准则与执行发行人现行收入确认方法是否存在重大差异，测算实施新收入准则对发行人收入确认的结果及财务报表数据产生的具体影响

按揭担保销售下公司与客户签订了《商品销售合同》和《担保合同》，该两份合同是两份完全独立并先后签署的合同。公司与客户签订的《商品销售合同》在合同开始日并未包含提供按揭担保的服务承诺，公司也未通过其他明确或隐含的方式承诺向客户提供该项服务，因此，公司在该合同下的承诺只有销售商品一项履约义务，公司向客户提供按揭担保服务产生的义务应当按照《企业会计准则第13号—或有事项》进行会计处理。

因此，执行新收入准则与执行公司现行收入确认方法不存在重大差异，实施新收入准则对公司收入确认的结果及财务报表数据不产生影响。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、9、按揭担保销售情况”之“（5）执行新收入准则的影响”中补充披露。

5、报告期各期通过为客户提供按揭担保实现销售的总金额及占当期营业收入的比例，分析并披露规模、占比变动原因及其合理性

报告期各期通过为客户提供按揭担保实现销售的总金额及占当期营业收入的比例如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
按揭方式购机产生的营业收入	-	21,465.32	3,889.73	-
营业收入	700.75	54,008.95	28,223.79	5,097.65
占比	0.00%	39.74%	13.78%	0.00%

2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-3 月，发行人为客户提供按揭担保实现销售的总金额分别为 0 万元、3,889.73 万元、21,465.32 万元及 0 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.00%、13.78%、39.74%及 0.00%，其中 2017 年至 2019 年按揭担保方式实现销售金额和占比逐年上升，主要是因为发行人采棉机通过前期市场导入，深受广大中小农户的青睐，但由于采棉机单价昂贵，较多中小农户难以承受一次性付款，公司经过几年的实践，认为采取银行按揭模式进行销售较原有的赊销模式更有优势。首先银行作为金融机构对客户的信用及背景调查更为完善，调查结果优于公司自己进行调查评估；其次，大部分按揭客户除购机外，还需要在银行系统贷款购买种子化肥等农资，一旦出现购机按揭违约，将会影响其在银行体系的信用，情况严重的会导致其他贷款也无法申请。因此客户一般不会对银行违约；最后，假设出现违约的情形，银行采取法律手段较公司更为便利。

综上，报告期公司逐步加大按揭担保销售规模，同时随着业务规模扩大，银行也更愿意同公司进行担保业务合作，从而使得 2017 年至 2019 年按揭担保方式实现销售金额和占比逐年上升；2020 年 1-3 月采棉机尚未开始销售，而其他农机销售不采用按揭担保方式，因此无按揭担保方式实现销售金额。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、9、按揭担保销售情况”之“（6）报告期各期通过为客户提供按揭担保实现销售情况”中补充披露。

6、按揭担保销售模式是否符合行业惯例，同行业可比公司通过按揭担保或其他类信贷方式实现的销售收入占比情况，与发行人是否存在差异

2019 年中国采棉机行业中只有 8 家企业有采棉机量产销售，其中销量排名前 2 位的发行人和约翰迪尔均有采取客户融资支持服务模式，其他 6 家企业未发现有采取客户融资支持服务模式；农业机械行业上市公司中，一拖股份（股票代码：601038）对购买农机产品的客户，提供融资支持服务，另外，对于大型机械装备来说，由于单价高，客户资金压力较大，为促进销售，采取客户融资支持服务模式是一种比较常见的促销手段，比如中联重科（股票代码：000157）、三一重工（股票代码：600031）、雷沃重工，均有为客户购买设备提供融资服务。

因此，由于采棉机单价较高，农户一次性付款资金压力较大，发行人采用按揭担保销售模式，是一种常见的促销手段，具有商业合理性。

因同行业可比公司未披露通过按揭担保或其他类信贷方式实现的销售收入占比情况，所以与发行人无法进行比较。而农业机械行业及大型机械装备行业中采取客户融资支持服务的公司中，仅中联重科在年度报告中披露了按揭销售和融资租赁销售的金额，其销售收入占比与发行人对比情况如下：

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中联重科	39.89%	40.82%	20.96%
发行人	39.74%	13.78%	0.00%

从上表可见，中联重科通过按揭和融资租赁方式实现的销售收入占比较高，其中 2017-2018 年高于发行人，2019 年与发行人较为接近。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、9、按揭担保销售情况”之“（7）同行业可比公司对比情况”中补充披露。

7、招股说明书披露，如果按揭贷款未得到银行批准，客户又未支付原拟贷款部分金额的，发行人与客户补签协议，采取分期付款方式。关于上述情形，补充披露报告期各期因此形成的分期付款方式的收入金额、占当期营业收入的比例，分期付款回款情况、农机购置补贴发放情况，分期付款销售收入与相应长期应收款的会计处理，是否符合《企业会计准则》规定，新收入准则的执行情况

如果按揭贷款未得到银行批准，客户又未支付原拟贷款部分金额的，发行人与客户补签协议，采取分期付款方式。报告期采用上述方式对应的收入金额及占比、相应回款情况、农机购置补贴发放情况如下：

单位：万元

年度	收入金额	收入占比	分期付款回款情况	农机购置补贴发放情况
2017 年	-	-	-	-
2018 年	2,459.05	8.71%	已全部回款	已全部发放
2019 年	-	-	-	-

公司上述方式实现的销售，本质上是公司向客户销售采棉机时在客户按揭未获银行批准的情况下，公司以自身企业信用替代银行信用，扩大对客户应收账款额度，并约定客户分期偿还应收账款的一种销售方式。这种销售并不属于分期收款销售商品，主要原因如下：首先，该模式下客户的分期付款金额 45 万元，占合同总金额 125 万元的比例较小；其次，付款期限较短，相关应收账款均在次年进行了收回，付款期限均在 1 年以内；另外，客户可根据自身偿还能力提前随时支付全部或部分款项，合同中不存在重大融资成分，不属于分期收款方式销售商品。同时，因上述方式实现的销售不属于分期收款方式销售商品，因此，其所形成的应收账款不属于长期应收款，不按长期应收账款进行核算，符合《企业会计准则》规定。

由于上述方式实现的销售与公司国内其他方式下采棉机销售政策基本一致，包括合同价格一致，付款期限较短，同时客户可根据自身偿还能力提前随时支付全部或部分款项，合同中不存在重大融资成分，因此相关收入确认与其他模式采棉机销售收入确认政策一致，在产品交付、取得客户签收确认时确认收入实现，公司严格执行了新收入准则的规定。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、9、按揭担保销售情况”之“（8）按揭贷款未得到银行批准的处理情况”中补充披露。

8、报告期各期末申请按揭、直接按照分期付款方式分别实现销售的金额、占当期营业收入的比例，未申请按揭的原因，分期付款回款情况，农机购置补贴发放情况

报告期内公司不存在未申请按揭、直接按照分期付款方式实现销售的情况。客户未申请按揭原因主要系部分客户资金充足，提机时可支付完毕除 30 万元信用额度的其他货款，无需采用按揭方式付款。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、9、按揭担保销售情况”中补充披露。

9、主要贷款机构的情况，包括名称、成立时间、注册资本、股权结构、控股股东或实际控制人、关联关系、合作历史、开展金融租赁的业务资质等

报告期内，主要贷款机构的基本情况如下：

贷款机构名称	成立时间	注册资本	股权结构	控股股东或实际控制人	合作历史
新疆乌苏农村商业银行股份有限公司（总行）	2016. 04. 25	39,219.601 万元	新疆友邦宏业国际贸易有限公司等 198 个股东合计持股 100%	无	2018 年开始合作
沙雅县农村信用合作联社	1989. 03. 22	25,468.209 6 万元	田欣等 255 个股东合计持股 100%	无	2018 年开始合作
新疆轮台农村商业银行股份有限公司青年路支行	2019. 05. 08	-	新疆轮台农村商业银行股份有限公司分支机构	喻世红	2019 年开始合作
岳普湖县农村信用合作联社	1996. 11. 01	5,081.2 万元	岳普湖县农村信用联社持股 100%	岳普湖县农村信用联社	2019 年开始合作
新疆乌苏农村商业银行股份有限公司新区支行	2016. 05. 13	-	新疆乌苏农村商业银行股份有限公司分支机构	无	2018 年开始合作
库车市农村信用合作联社杏花西路信用社	2001. 09. 25	-	库车市农村信用社持股 100%	库车市农村信用社	2019 年开始合作
中国建设银行股份有限公司乌苏市支行	2005. 04. 28	-	中国建设银行股份有限公司分支机构	中央汇金投资有限责任公司	2019 年开始合作
中国农业银行股份有限公司乌苏供销支行	1994. 05. 19	-	中国农业银行股份有限公司分支机构	中央汇金投资有限责任公司	2018 年开始合作

注：2020 年 4 月，沙雅县农村信用合作联社改制组建为新疆沙雅农村商业银行股份有

限公司

上述主要贷款机构与发行人均不存在关联关系，且均已取得开展按揭贷款的业务资质。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、9、按揭担保销售情况”之“（9）主要贷款机构的情况”中补充披露。

10、与按揭担保销售有关的内部控制是否健全，是否得到一贯执行，整体运行是否有效

发行人制定了《采棉机按揭贷款管理办法》，与按揭担保销售有关的内部控制健全，并得到一贯执行，整体运行有效。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、9、按揭担保销售情况”中补充披露。

11、按揭担保销售与普通销售模式在产品定价、回款时间及方式、验收、售后服务等方面的差异

按揭担保销售与普通销售模式在产品定价、回款方式、验收、售后服务等方面不存在差异，但在回款时间上，如果采用除提机首付款外的购机款全部按揭贷款的方式，则客户原来可在收到农机补贴款再支付的尾款部分，全部以银行按揭的方式先行支付，因此该按揭担保销售模式下回款时间一般要早于普通销售模式。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、9、按揭担保销售情况”之“（10）按揭担保销售与普通销售模式在产品定价、回款时间及方式、验收、售后服务等方面的差异”中补充披露。

12、结合报告期内发行人销售增长情况及具体信用政策（如：可贷款金额由 50 万提升至 75 万），分析并披露发行人是否存在放宽或变相放宽信用政策刺激销售的情形

报告期内，2017 年、2018 年、2019 年采棉机销售量分别达 40 台、243 台、

452 台，呈爆发式增长态势，其中通过按揭担保销售的数量分别为 0 台、35 台、189 台，也呈大幅增长态势，且占比逐年提升，因此发行人为客户购机提供按揭担保作为一种销售策略，对发行人销售增长起到一定推动作用。但从具体信用政策看，比如可贷额度从 50 万元提升至 75 万元，仅是将原来客户可在收到农机补贴款再支付的尾款部分，全部采用银行按揭的方式先行支付，客户需支付的提机首付款（三行机为 50 万元）没有发生变化，而且如把银行贷款作为银行对客户的信用额度，发行人和银行相加对客户的总体信用额度没有发生变化，因此发行人不存在放宽或变相放宽信用政策刺激销售的情形。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、9、按揭担保销售情况”之“（11）按揭担保额度变化的影响”中补充披露。

二、保荐人、申报会计师核查情况

1、核查程序

保荐人、申报会计师主要实施了以下核查程序：

（1）查阅《新疆维吾尔自治区 2018-2020 年农业机械购置补贴实施方案》，了解农机购置补贴申请流程；查阅发行人《采棉机按揭贷款管理办法》，了解采棉机按揭担保销售的流程及所涉及的具体环节、时间节点；

（2）实地查看农机，检查采棉机的发动机号和车架号；

（3）查阅《商品销售合同》和《担保合同》，结合按揭担保销售责任及义务、商品风险和报酬的转移，对按揭担保销售收入确认原则和收入确认时点的合规性进行分析；

（4）对照新收入准则，分析执行新收入准则对发行人收入确认的影响；

（5）获取按揭担保销售明细表，计算按揭担保销售占比，分析波动情况及合理性；

（6）查询同行业可比公司、农机行业上市公司、大型机械装备公司网站、年报等公开资料，分析是否存在按揭担保或其他类信贷方式实现销售的情况；

（7）统计按揭贷款未得到银行批准、采取分期付款方式对应的收入金额、占比及回款情况，通过新疆农机购置补贴管理信息系统查询相关客户农机补贴发放情况，分析采取上述方式的会计处理；

(8) 检查报告期各期末应收账款余额, 询问财务及销售负责人, 是否存在未申请按揭、直接按照分期付款方式实现销售的客户;

(9) 查阅主要贷款机构《采棉机按揭贷款合同》、《担保合同》, 查询主要贷款机构公开资料, 了解其基本情况;

(10) 了解与按揭担保销售有关的内部控制, 评价这些控制的设计, 确定其是否得到执行, 并测试相关内部控制的运行有效性;

(11) 取得分客户产品的销售清单, 并对比报告期内按揭担保销售与普通销售模式的采棉机销售合同, 检查其定价、回款时间及方式、验收、售后服务等方面是否存在差异;

(12) 查阅报告期内采棉机销售合同, 了解具体信用政策情况;

(13) 访谈公司销售负责人、财务负责人, 询问报告期各期客户按揭担保情况;

(14) 取得主要贷款机构提供的按揭担保清单, 结合担保合同条款, 与账面保证金进行勾稽;

(15) 对报告期各期末未结清银行按揭担保情况向银行进行函证, 回函确认比例为 100%。

2、核查意见

经核查, 保荐人、申报会计师认为:

(1) 补贴发放单位需实际查看农机, 贷款单位一般不实际查看农机, 但会与客户一起在农机局办理农机抵押登记, 核验特定农机唯一性的标准是发动机号和车架号;

(2) 按揭担保销售收入确认原则和收入确认时点合规;

(3) 按揭担保服务本身不构成单项履约义务, 执行新收入准则与执行发行人现行收入确认方法不存在重大差异, 实施新收入准则对公司收入确认的结果及财务报表数据不产生影响;

(4) 按揭担保销售规模、占比变动原因合理;

(5) 发行人采用按揭担保销售模式, 是一种常见的促销手段, 具有商业合理性;

(6) 因按揭贷款未得到银行批准、采取分期付款方式实现的销售不属于分

期收款方式销售商品，其所形成的应收账款不属于长期应收款，不按长期应收账款进行核算，符合《企业会计准则》规定，严格执行了新收入准则的规定；

（7）报告期内发行人不存在未申请按揭、直接按照分期付款方式实现销售的情况；

（8）主要贷款机构与发行人不存在关联关系；

（9）发行人与按揭担保销售有关的内部控制健全，并得到一贯执行，整体运行有效；

（10）按揭担保销售与普通销售模式在产品定价、回款方式、验收、售后服务等方面不存在差异，但按揭担保销售模式下回款时间一般要早于普通销售模式；

（11）发行人不存在放宽或变相放宽信用政策刺激销售的情形。

问题 15、关于担保余额

招股说明书披露，发行人为客户按揭提供担保合计 10,744.11 万元。

请发行人补充披露：（1）上述数据的统计标准，未办理完毕或拟办理的按揭担保是否统计在内；（2）报告期各期按揭担保余额、担保余额分别占净资产、营业收入的比例，分析并披露前述数据变动情况；（3）发行人担保余额占净资产及营业收入的比例，与同行业可比公司相比是否存在差异；（4）按自然人客户、非自然人客户分类，补充披露两类客户对应担保余额及占总担保余额的比例，平均销售规模与担保规模是否匹配；（5）结合客户历史逾期情况、担保损失与预期信用损失等，补充披露发行人针对预计担保损失的会计处理，是否符合《企业会计准则》相关规定；（6）按揭违约对客户农机购置补贴领取的影响；（7）担保余额及逾期或违约是否可能进一步扩大，是否对发行人的经营业绩、现金流量、偿债能力、可持续经营能力造成影响；（8）截至问询函回复日，发行人为客户按揭提供担保合计数，已出现逾期或违约的具体情况。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明及补充披露情况

1、上述数据的统计标准，未办理完毕或拟办理的按揭担保是否统计在内

截至报告期末，发行人及子公司为非关联方提供的担保事项如下：

被担保单位	贷款金融机构	担保借款金额 (万元)	担保到期日	期末保证金/定期存单质押金额(万元)
李燕辉等 86 名自然人客户	新疆乌苏农村商业银行股份有限公司(总行)	5,019.61	2022/7/22-2022/9/19	661.25
梁昌民等 52 名自然人客户及 5 个合作社	新疆沙雅农村商业银行股份有限公司	2,891.50	2021/10/15-2022/12/13	202.10
林楠等 25 名自然人客户	新疆轮台农村商业银行股份有限公司青年路支行	1,353.34	2022/9/3-2022/11/12	386.80
纪连清等 8 名自然人客户	岳普湖县农村信用合作联社	584.00	2021/10/20-2021/11/2	32.77
白冬冬等 18 名自然人客户	新疆乌苏农村商业银行股份有限公司新区支行	269.00	2020/12/20-2021/1/17	84.30
张斌等 2 名自然人客户	库车县农村信用合作联社杏花西路信用社	261.00	2022/10/16-2022/11/2	14.25
刘振海等 3 名自然人客户	中国建设银行股份有限公司乌苏市支行	225.00	2022/9/16	22.54
范新生等 5 名自然人客户	中国农业银行股份有限公司乌苏供销支行	140.65	2021/12/4	22.78
	总 计	10,744.11		1,426.79

上述担保事项均系公司为采棉机客户按揭贷款提供担保所致，统计标准为已办理完毕的按揭担保，不包含未办理完毕或拟办理的按揭担保。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、（二）或有事项”中补充披露。

2、报告期各期按揭担保余额、担保余额分别占净资产、营业收入的比例，分析并披露前述数据变动情况

报告期各期按揭担保余额、担保余额占净资产，担保发生额、担保发生额占营业收入的比例如下：

项 目	2020 年 1-3 月 /2020-3-31	2019 年 /2019-12-31	2018 年 /2018-12-31	2017 年 /2017-12-31
按揭担保余额(万元)	10,744.11	11,276.08	1,595.00	-
担保余额占净资产比例	32.48%	32.55%	15.00%	-
按揭担保发生额(万元)	-	13,839.50	1,595.00	-
担保发生额占营业收入比例	-	25.62%	5.65%	-

发行人为客户购机提供按揭担保作为一种销售策略，对发行人销售增长起

到一定推动作用，2018年、2019年通过按揭担保销售的采棉机数量分别为35台、189台，因此2019年按揭担保发生额较2018年大幅增长，相应2019年末按揭担保余额较2018年末大幅增长，同时担保余额占净资产的比例、担保发生额占营业收入的比例相应也大幅增长，但总体而言，相关比例控制在合理范围之内。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、（二）或有事项”中补充披露。

3、发行人担保余额占净资产及营业收入的比例，与同行业可比公司相比是否存在差异

由于同行业可比公司未披露担保余额占净资产及营业收入的比例情况，或不存在按揭担保情形，因此无法与同行业可比公司进行比较。

而农业机械行业及大型机械装备行业中采取客户融资支持服务的公司，在年度报告中披露担保余额的有一拖股份、中联重科、三一重工，其担保余额占净资产及营业收入的比例与发行人的对比情况如下：

项 目	公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
担保余额占净资产的比例	一拖股份	2.61%	4.40%	3.25%
	中联重科	11.49%	9.11%	5.75%
	三一重工	51.29%	48.10%	32.93%
	平均	21.80%	20.54%	13.98%
	发行人	32.55%	15.00%	—
担保余额占营业收入的比例	一拖股份	2.18%	3.69%	2.45%
	中联重科	10.49%	12.31%	9.45%
	三一重工	30.86%	28.01%	22.66%
	平均	14.51%	14.67%	11.52%
	发行人	20.88%	5.65%	—

从上表可见，发行人担保余额占净资产及营业收入的比例2017-2018年低于平均水平，2019年高于平均水平，主要是因为发行人2019年按揭担保模式销售的采棉机数量增长较多所致。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、（二）或有事项”中补充披露。

4、按自然人客户、非自然人客户分类，补充披露两类客户对应担保余额及占总担保余额的比例，平均销售规模与担保规模是否匹配

截至报告期末，按自然人客户、非自然人客户分类的担保余额情况如下：

单位：万元

项 目	担保余额	担保余额占比	对应销售规模	对应销售规模占比
自然人客户	9,950.11	92.61%	23,599.07	93.07%
非自然人客户	794.00	7.39%	1,755.98	6.93%
合计	10,744.11	100.00%	25,355.05	100.00%

从上表可见，公司担保客户以自然人客户为主，报告期末担保余额占比达 92.61%，对应销售规模占比达 93.07%，非自然人客户均为农民专业合作社，担保余额及对应销售规模占比相对较小，因此销售规模与担保规模是匹配的。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、（二）或有事项”中补充披露。

5、结合客户历史逾期情况、担保损失与预期信用损失等，补充披露发行人针对预计担保损失的会计处理，是否符合《企业会计准则》相关规定

公司按揭担保销售模式开始于 2018 年。2018 年至今，公司为客户通过银行贷款方式购机提供担保未发生过逾期情况，也未产生任何担保损失。公司经过几年的实践，认为采取银行按揭模式进行销售较原有的赊销模式更有优势。首先银行作为金融机构对客户的信用及背景调查更为完善，调查结果优于公司自己进行调查评估；其次，大部分按揭客户除购机外，还需要在银行系统贷款购买种子化肥等农资，一旦出现购机按揭违约，将会影响其在银行体系的信用，情况严重的会导致其他贷款也无法申请。因此客户一般不会对银行违约；最后，假设出现违约的情形，银行采取法律手段较公司更为便利。

公司目前执行的按揭购机方式下，客户需要先支付 50 万元的购机首付款，银行贷款 75 万元，农户在考虑 30 万元农机补贴的情况下，实际贷款额度仅有 45 万元，考虑到农户使用公司采棉机产生的经济效益，还款风险不大；另外，一旦发生违约情况，公司与银行也可通过远程锁机方式及时进行扣押或处置。因此，公司上述担保事项或有风险较小，未对该担保事项计提预计负债。

发行人于 2017 年末曾计提预计负债 529.10 万元的事宜，是 2015 年发行人

为 13 位农户以售后回租的方式向狮桥融资租赁（中国）有限公司融资租赁进行担保所引起。2015 年，发行人采棉机销售处于推广初期，对客户的资信调查不够深入，狮桥融资租赁（中国）有限公司对融资客户的信用及背景调查也不及银行全面，在客户尚未支付首期款时就进行放款，且后续在客户出现违约情况时，未及时通知发行人协商处理，最后双方达成和解，根据各自过错承担相应损失。而目前在银行按揭担保情况下，发行人和银行对客户都进行了深入全面的资信调查，发行人建立了完善的风险控制措施，加强了对客户和贷款的管理，客户在银行发生违约的可能性较小，且 2018 年至今发行人为客户通过银行贷款方式购机提供担保未发生任何担保损失，预期信用损失发生概率较小，故未对该担保事项计提预计担保损失，符合《企业会计准则》相关规定。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、（二）或有事项”中补充披露。

6、按揭违约对客户农机购置补贴领取的影响

根据农业部办公厅、财政部办公厅关于印发《2018-2020 年农机购置补贴实施指导意见》的通知，农机购置补贴对象为从事农业生产的个人和农业生产经营组织，只要客户属于农机购置补贴对象，且购买中央财政资金全国农机购置补贴机具种类范围内的农机，即可申领农机购置补贴，而与客户是否按揭违约无关，因此按揭违约对客户农机购置补贴领取没有影响。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、（二）或有事项”中补充披露。

7、担保余额及逾期或违约是否可能进一步扩大，是否对发行人的经营业绩、现金流量、偿债能力、可持续经营能力造成影响

截至 2020 年 6 月 30 日，客户向银行按揭贷款未发生过逾期或违约的情形；未来，随着按揭担保销售模式的继续推广，担保余额存在进一步扩大的可能，但鉴于客户发生逾期或违约的可能性较小，发行人担保事项或有风险较小，因此不会对发行人的经营业绩、现金流量、偿债能力、可持续经营能力造成重大影响。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理

层分析”之“十三、（二）或有事项”中补充披露。

8、截至问询函回复日，发行人为客户按揭提供担保合计数，已出现逾期或违约的具体情况

由于新疆地区受新冠肺炎疫情影响，发行人主要贷款机构处于暂停营业状态，因此无法获取截至目前发行人为客户按揭担保合计数。但是发行人已获取截至2020年6月末为客户按揭提供担保的合计数。

截至2020年6月30日，发行人为客户按揭提供担保的合计数为9,830.87万元，未出现客户逾期或违约的情况。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、（二）或有事项”中补充披露。

二、保荐人、申报会计师核查情况

1、核查程序

保荐人、申报会计师主要实施了以下核查程序：

（1）对公司高管进行了访谈，了解公司报告期内按揭担保的相关情况和担保的规模等；

（2）取得了报告期内公司的销售合同和担保协议，查明截至报告期末担保明细和余额情况；抽查相关贷款担保合同，查明担保的真实性；

（3）对截至报告期末的担保余额向银行进行了函证确认；

（4）获取发行人为客户购机按揭担保金额统计表，计算各期按揭担保余额占净资产的比例、按揭担保发生额占营业收入的比例，并分析变动情况；

（5）向公司高管进行访谈，了解同行业是否存在担保的情况，是否与同行业不存在明显差异；

（6）查询同行业可比公司、农机行业上市公司、大型机械装备上市公司年度报告，查明同行业是否存在担保的情况，计算担保余额占净资产及营业收入的比例，并与发行人进行对比；

（7）按自然人客户、非自然人客户分类统计担保余额、销售规模，并分析平均销售规模与担保规模的匹配情况；

（8）对公司高管进行访谈，了解公司报告期内客户是否存在逾期情况、担

保损失等；

（9）结合客户历史逾期情况、担保损失与预期信用损失等，分析预计担保损失的会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定；

（10）对公司高管进行访谈，了解公司报告期内农机购置补贴的具体情况；

（11）查阅农业部办公厅、财政部办公厅关于印发《2018-2020 年农机购置补贴实施指导意见》的通知等相关政策文件，了解按揭违约对客户农机购置补贴领取的影响；

（12）访谈财务负责人，了解发行人未来按揭担保政策，并分析其对发行人的影响；

（13）获取主要贷款银行出具的截至 2020 年 6 月末的担保清单，统计担保余额，查看贷款状态，分析是否已出现逾期或违约情形。

2、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

（1）上述担保事项均系公司为采棉机客户按揭贷款提供的担保，统计标准为已办理完毕的按揭担保，不包含未办理完毕或拟办理的按揭担保；

（2）各期按揭担保余额占净资产的比例、按揭担保发生额占营业收入的比例变动符合发行人按揭担保销售政策；

（3）同行业可比公司未披露担保余额或不存在按揭担保模式，因此发行人无法与其进行比较，但是从农机行业及大型机械装备上市公司存在担保的情况看，发行人担保余额占净资产及营业收入的比例 2017-2018 年低于其平均水平，2019 年高于其平均水平，主要是因为发行人 2019 年按揭担保模式销售的采棉机数量增长较多所致；

（4）按自然人客户、非自然人客户分类，销售规模与担保规模相匹配；

（5）发行人针对预计担保损失的会计处理符合《企业会计准则》相关规定；

（6）按揭违约对客户农机购置补贴领取没有影响；

（7）公司担保余额存在进一步扩大的可能，但担保事项逾期或违约风险较小，不会对公司的经营业绩、现金流量、偿债能力、可持续经营能力造成重大影响；

（8）截至 2020 年 6 月末，客户向银行按揭贷款未发生过逾期或违约的情形。

问题 16、关于营业收入

报告期内,发行人营业收入为 5,097.65 万元、28,223.79 万元、54,008.95,较去年同期分别增长 453.66%、91.36%;主营业务收入分别为 5,087.12 万元、28,186.94 万元及 53,884.13 万元,三年复合增长率 225.46%。2020 年 1-3 月营业收入为 700.75 万元。

请发行人补充披露以下事项:(1)报告期各期不同种类采棉机销售数量、销售金额,分析变动的原因及合理性;(2)按直接销售、居间代理、经销、代销分类,补充披露报告期内发行人营业收入变动情况、各类销售占当期营业收入的比例,结合上述内容披露营业收入整体增长较快的合理性;(3)结合报告期各期通过为客户提供按揭担保实现销售的总金额、占当期营业收入的比例,分析并披露该模式对营业收入增长的贡献程度;(4)结合单位产品农机购置补贴金额变化情况,补充披露报告期内各类产品销售数量、金额变化情况,并进一步量化分析并披露农机购置补贴政策变化对发行人销量、收入的具体影响;(5)发行人不能持续获得农业机械推广鉴定证书、无法进入农机补贴目录的具体情形,以及对发行人业绩、持续经营能力的具体影响;(6)结合销售价格、农机购置补贴、终端用户、具体参数等,披露发行人主要产品与国内外品牌的差异,发行人营业收入增长趋势是否可持续;(7)按对发行人的重要性,为按揭担保额、农机购置补贴排序,结合按揭担保额、农机购置补贴分别占产品单价的比例等,披露报告期内按揭担保额、农机购置补贴对发行人营业收入的贡献程度,以及按揭担保额、农机购置补贴刺激销售的可持续性,量化分析并披露担保额与补贴额的变化对营业收入的具体影响;(8)结合报告期内同行业可比公司经营业绩、上下游等因素,补充披露报告期各期营业收入变动的原因及合理性;(9)补充披露棉花价格补贴变化情况,及其对发行人经营业绩及可持续经营能力的影响,并进行充分风险提示;(10)结合下游客户、自然人客户、非自然人客户数量,单位客户采购产品数量,在手订单情况等,补充披露报告期各期发行人营业收入及各类产品销售收入的变动原因、合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。请中介机构说明 GPS 轨迹核查的具体过程,未能完全核查的原因,GPS 轨迹核查架数、实地核查架数,GPS 轨迹所在地与实地核查所在地是否一致,是否存在异常 GPS 轨迹(如未作业轨

迹、重叠轨迹等)。

回复：

一、发行人说明及补充披露情况

1、报告期各期不同种类采棉机销售数量、销售金额，分析变动的原因及合理性

报告期各期不同种类采棉机销售数量、销售金额如下：

单位：台，万元

项 目	2020 年 1-3 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	销量	金额	销量	金额	销量	金额	销量	金额
三行采棉机	-	-	446	49,886.21	241	26,134.65	40	4,212.97
四行采棉机	-	-	3	471.69	-	-	-	-
六行采棉机	-	-	3	766.42	2	470.27	-	-
合计	-	-	452	51,124.32	243	26,604.93	40	4,212.97

2017 年以来，随着以发行人为代表的国产采棉机生产企业的崛起，其研发的三行采棉机产品填补了市场空白并逐渐成熟，以较为低廉的价格满足了新疆大量地方棉花种植户对棉花机械化采摘的需求，使棉花种植户买得起、用得起，从而迅速带动了以三行机为代表的国产采棉机市场销售。公司的三行采棉机由于市场导入早，有利于公司通过不断地与农户进行经验反馈、采摘验证，不断进行技术创新、结构工艺改进，不断优化系统参数，从而更快促进成品的成熟。到 2017 年，经过 3 年的市场导入，公司三行采棉机产品领先于同行业进入成熟状态，深受广大中小农户的青睐，产品供不应求。对此，公司 2018 年新建南疆生产基地，并增加生产人员，扩大产能产量，从而使得 2018 年、2019 年三行采棉机销量和销售收入呈现爆发式增长。

在大力发展三行采棉机的同时，公司也在积极投入力量研发、生产其他机型。报告期内，公司生产的六行采棉机、四行采棉机尚处于市场导入期，因此总体销量及销售收入较少。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、2、主营业务收入按产品类别构成分析”中补充披露。

2、按直接销售、居间代理、经销、代销分类，补充披露报告期内发行人营业收入变动情况、各类销售占当期营业收入的比例，结合上述内容披露营业收入整体增长较快的合理性

报告期内发行人营业收入按销售模式分类情况如下：

单位：万元，%

项 目	2020 年 1-3 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接销售	40.51	5.78	19,163.13	35.48	9,130.13	32.35	3,324.19	65.21
居间代理	-	-	33,174.24	61.42	17,578.58	62.28	1,394.55	27.36
经销	653.36	93.24	1,504.31	2.79	1,024.18	3.63	-	-
代销	6.88	0.98	167.27	0.31	490.90	1.74	378.91	7.43
合计	700.75	100.00	54,008.95	100.00	28,223.79	100.00	5,097.65	100.00

报告期内，采棉机以直销为主，少量经销，播种机直销、经销、代销三种模式均有，残膜回收机以直销为主，其他农机产品以经销为主。

2017-2019 年，直接销售和居间代理销售收入合计占比分别为 92.57%、94.63%、96.90%，占比较高，从营业收入的增长贡献来看，也主要来自于直接销售和居间代理销售收入的贡献。从收入构成来看，直接销售和居间代理销售收入主要为采棉机销售收入，公司采棉机客户主要为直接的农户使用者，公司在新疆的南疆和北疆地区均设有工厂，更加贴近市场，可以直接向消费者推广产品；同时，通过直销的方式可以更好地控制回款、降低风险。考虑到新疆地域广阔，公司积极在当地发展代理商，由其对公司产品进行推介，并向公司介绍客户，因此，在直销方式中采用居间代理的方式，符合公司产品的实际销售情况。

综上，随着采棉机销售收入的快速增长，直接销售和居间代理销售收入亦快速增长，因此发行人营业收入整体增长较快具有合理性。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、1、营业收入构成分析”中补充披露。

3、结合报告期各期通过为客户提供按揭担保实现销售的总金额、占当期营业收入的比例，分析并披露该模式对营业收入增长的贡献程度

报告期各期通过为客户提供按揭担保实现销售的总金额及占当期营业收入的比例、及按揭方式对营业收入增长的贡献情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年	2017 年
按揭方式购机产生的营业收入	-	21,465.32	3,889.73	-
营业收入	700.75	54,008.95	28,223.79	5,097.65
占比	0.00%	39.74%	13.78%	0.00%
按揭方式购机产生的营业收入增长①	-	17,575.59	3,889.73	-
营业收入增长②	-	25,785.16	23,126.14	-
贡献程度=①/②	-	68.16%	16.82%	-

2017 年、2018 年、2019 年，发行人为客户提供按揭担保实现销售的总金额分别为 0 万元、3,889.73 万元、21,465.32 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.00%、13.78%、39.74%，通过按揭担保方式实现的销售金额和占比均逐年上升，主要是因为发行人采棉机通过前期市场导入，深受广大中小农户的青睐，但由于采棉机单价昂贵，较多中小农户难以承受一次性付款，公司经过几年的实践，认为采取银行按揭模式进行销售较原有的赊销模式更有优势，同时随着业务规模扩大，银行也更愿意同公司进行担保业务合作。因此，公司逐步加大按揭担保销售规模，从而使得 2017 年至 2019 年按揭担保方式实现销售金额和占比逐年上升，该模式对营业收入增长的贡献程度也逐年增加，从 2018 年的 16.82%增长至 2019 年的 68.16%。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、1、营业收入构成分析”中补充披露。

4、结合单位产品农机购置补贴金额变化情况，补充披露报告期内各类产品销售数量、金额变化情况，并进一步量化分析并披露农机购置补贴政策变化对发行人销量、收入的具体影响

（1）农机购置补贴金额变化对采棉机销售影响分析

报告期内，采棉机单位产品农机购置补贴变化情况如下：

项 目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
三行、四行自走式	30 万元	30 万元	30 万元	30 万元
五行及以上自走式	53 万元	53 万元	53 万元	60 万元

从上表可见，报告期内三行、四行采棉机农机购置补贴没有发生变化，均为 30 万元/台，五行、六行采棉机农机购置补贴 2017 年为 60 万元/台，2018 年

开始降为 53 万元/台。

报告期内，三行采棉机农机购置补贴没有发生变化，对发行人三行采棉机销量、收入的变化没有影响；发行人 2019 年销售的 3 台四行采棉机全部出口，购机者无法申领农机购置补贴，因此不受农机购置补贴变化的影响；报告期内，发行人六行采棉机尚处于市场导入期，总体销售规模较小，虽然六行采棉机农机购置补贴 2018 年开始下降为 53 万元/台，但 2018 年和 2019 年仍总共实现 5 台的销售，因此六行采棉机农机购置补贴下降对发行人六行采棉机销量、收入没有重大影响。

（2）农机购置补贴金额变化对播种机销售影响分析

报告期内，播种机单位产品农机购置补贴变化情况如下：

项 目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
一膜四行	2100 元	2100 元	2100 元	2160/4150 元
一膜六行	3400 元	3400 元	3400 元	4050/6300 元
二膜十二行	7800 元	7800 元	7800 元	6300 元
三膜十二行	8290 元	8290 元	8900 元	6300 元

从上表可见，一膜四行、一膜六行的播种机已不属于国家重点推广的机型，农机购置补贴 2018 年开始有所下降，而二膜十二行、三膜十二行的播种机属于国家重点推广的机型，农机购置补贴 2018 年开始有所上升。

报告期内，播种机销售数量、金额情况如下：

单位：台，万元

项 目	2020 年 1-3 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	销量	金额	销量	金额	销量	金额	销量	金额
播种机	125	190.22	641	1,298.15	618	945.24	417	655.04

报告期内，虽然各机型播种机农机购置补贴有降有升，但 2017-2019 年播种机总体销量、收入呈上升态势，考虑播种机销售收入占发行人总体销售收入的比例较小，因此播种机农机购置补贴变化对发行人营业收入总体变化不产生重大影响。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、1、营业收入构成分析”之“（3）农机购置补贴变化对发行人营业收入的影响”中补充披露。

5、发行人不能持续获得农业机械推广鉴定证书、无法进入农机补贴目录的具体情形，以及对发行人业绩、持续经营能力的具体影响

关于发行人不能持续获得农业机械推广鉴定证书、无法进入农机补贴目录的具体情形的相关回复详见本问询函回复“问题9之（1）”的相关回复。

关于对发行人业绩、持续经营能力的具体影响的相关回复详见本问询函回复“问题9之（3）”的相关回复。

6、结合销售价格、农机购置补贴、终端用户、具体参数等，披露发行人主要产品与国内外品牌的差异，发行人营业收入增长趋势是否可持续

发行人主要产品为三行采棉机，报告期内在我国销售三行采棉机的厂家除发行人外还有常州东风、现代农装、星光农机和天鹅股份，发行人与上述品牌相比，情况如下：

（1）销售均价

单位：万元/台，含税

项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
常州东风	121.77	117.32	99.58
现代农装	112.44	107.50	101.00
星光农机	117.81	110.43	111.13
天鹅股份	119.17	-	-
发行人	121.92	119.29	116.91

数据来源：农机购置补贴公示系统，同行业公司销售均价根据公示年度统计。

（2）农机购置补贴及终端用户

截至报告期末，常州东风、现代农装、星光农机、天鹅股份以及发行人的三行采棉机产品均取得了农业机械推广鉴定证书，终端使用者主要为农户或农民专业合作社。根据新疆维吾尔自治区农机购置补贴相关政策，报告期内，取得农机推广鉴定证书的三行采棉机的补贴最高额均为30万元。

（3）三行采棉机相关参数对比

序号	企业名称	产品技术指标参数					
		采摘速度 (km/h)	功率/转速 (kW)	棉箱最大容 积 (m³)	采头数 量/采摘 行数	摘锭总数 量 (个)	燃油箱 (L)
1	钵施然	I 档≤	260/2200	28	3	1,296	400

		6.0					
2	东风农机	I 档 $\leq$ 5.8	160/2200	30	3	1,296	400
3	现代农装	I 档 $\leq$ 5.8	160/2200	21.7	3	1,296	380
4	星光农机	I 档 $\leq$ 6.3	125/2200	22	3	1,296	350
5	天鹅股份	I 档 $\leq$ 5.5	179/2200	34	3	1,296	400

资料来源：各企业官网、农机通

综上，从销售价格上来看，发行人三行采棉机产品销售均价逐年上升，且均高于同行业同类产品；从农机购置补贴和终端用户来看，包括发行人在内的各企业均取得了农机购置补贴且补贴金额一致，销售客户均为农户或农民专业合作社；从技术参数上来看，发行人产品亦排名同行业前列。

公司自 2009 年成立后便着手采棉机产品的研发，经过十余年的研发实践和技术积累，在采摘头、风机传动和风动布局、车身车架等核心部件形成了多项核心技术，在产品功能上，智能感应每株棉花大小、高低、位置，用机械及电子仿生调节采摘角度力度，实现了高精度；采用自动脱壳采摘一体化、智能化远程控制、智能化卫星导航、智能防走失等，实现了智能化；采棉机工作强度高、零件强度工艺水准满足了高可靠要求，具备高性能、高精度、智能化和高可靠性的特点。同时，在售后服务方面，公司根植新疆，熟悉终端用户需求，组建了以技术人员为核心的售后服务团队，建立了完善的、贴近终端市场的售后服务体系，在用户中形成了良好的口碑，拥有较高的市场知名度、美誉度和品牌认可度。

公司产品凭借过硬的质量、优质的服务，赢得了广大用户的信任和认可，在销售均价逐年上涨且高于同行业绝大多数产品的情况下，仍实现了销量的爆发式增长，报告期内三行机产品销量和保有量均远高于同行业企业。

随着劳动力短缺、劳动力成本上涨，农村土地流转的推进以及国家政策的扶持，机采棉已经成为未来发展趋势，棉花种植户对采棉机的需求将持续增加；随着采棉机保有量的增加，在从“增量市场”向“存量市场”转变的过程中，亦将释放大量的采棉机更新换代的需求。同时，伴随着我国“一带一路”战略的实施，沿线棉花种植大国也将带来巨大商机。随着农业机械化率的逐步提高，

农机售后服务业务也会成为公司新的业绩增长点。综上，公司产品市场前景广阔，营业收入增长具有可持续性。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、1、营业收入构成分析”之“（5）营业收入增长持续性分析”中补充披露。

7、按对发行人的重要性，为按揭担保额、农机购置补贴排序，结合按揭担保额、农机购置补贴分别占产品单价的比例等，披露报告期内按揭担保额、农机购置补贴对发行人营业收入的贡献程度，以及按揭担保额、农机购置补贴刺激销售的可持续性，量化分析并披露担保额与补贴额的变化对营业收入的具体影响

报告期内，由于公司主要产品采棉机的单价较高，公司为下游客户采购采棉机提供银行按揭担保以及合格购机者可享受农机购置补贴，这对解决下游购机者的资金需求、购机成本，推动公司产品的销售起到了积极的促进作用。以报告期内公司主要产品三行采棉机为分析对象，按揭担保额、农机购置补贴分别占三行采棉机产品单价（含税）的比例为：

单位：万元

期间	三行机平均含税单价	按揭担保		购置补贴	
		单机平均按揭担保额	占单价比例（%）	单机购置补贴	占单价比例（%）
2017 年	116.91	—	—	30	25.66
2018 年	119.29	45.57	38.20	30	25.15
2019 年	121.92	72.28	59.29	30	24.61

由上表可见，公司单机平均按揭担保额占单机价格的比例 2019 年较 2018 年提高 21.09%，主要原因在于公司 2019 年信用政策进行了调整，将原 2018 年销售时给予客户的 30 万企业信用（对应 30 万元购机补贴）在 2019 年销售时全部转为银行按揭贷款所致；由于公司三行机单机购置补贴报告期未发生变化，因此，购置补贴占单价的比例未发生较大变化。

由于农机购置补贴相对比较稳定，因此，公司购机按揭担保政策的推进和执行对公司产品销售和营业收入增长的重要性更强。报告期内，公司采棉机产品各期按揭担保发生额、农机购置补贴（指对应销售产品可享受的补贴）对应折算为公司不含增值税收入，对公司营业收入的贡献程度如下：

期间	营业收入	按揭担保		购置补贴	
		折算不含税收入	占营业收入比例 (%)	折算不含税收入	占营业收入比例 (%)
2017 年	5,097.65	—	—	1,081.08	21.21
2018 年	28,223.79	1,450.00	5.14	6,669.09	23.63
2019 年	54,008.95	12,696.79	23.51	12,421.10	23.00

由上表可见，公司的购机按揭担保政策及农户农机购置补贴政策对公司产品的销售和营业收入的增长起到了较强的推动作用。同时，上述政策对公司产品销售的推动作用具有可持续性，具体如下：

公司的购机按揭担保政策将长期保持存在。首先，以银行按揭担保的方式解决客户购机资金需求，更有利于公司控制客户违约风险：金融机构对客户的信用及背景调查更为完善；大部分按揭客户除购机外，还需要在银行系统贷款购买种子化肥等农资，一旦出现购机按揭违约，将会影响其在银行体系的信用，情况严重的会导致其他贷款也无法申请，因此客户一般不会对银行违约；假设出现违约的情形，银行采取法律手段较公司更为便利。其次，上述购机按揭贷款信贷质量较佳，截至 2020 年 6 月 30 日未发生逾期欠息情况，而且一旦发生违约情况，公司与银行也可通过远程锁机方式及时进行扣押或处置，因此银行愿意提供按揭合作；第三，通过银行按揭，使得公司提前收回了贷款，有利于公司加快资金周转，提高资金利用效率。

公司主要产品的农机购置补贴在可预见的未来不会发生较大变化。首先，公司主要产品采棉机的购机补贴政策不会发生较大变化：我国从 2004 年开始出台了《农业机械化促进法》以及《农业机械购置补贴专项资金使用管理办法（试行）》等一系列配套政策，开始实施农机购置补贴政策，相关补贴着力向国家支持推广的先进、适用的农机具倾斜；而采棉机研发难度大、产业附加值高，是我国农机工业“十三五”规划中大力扶持、需重点突破发展的产品，《中国制造 2025》配套规划将大型智能采棉机列入农机装备主机产品重点发展目录，《农机装备发展行动方案（2016-2025）》、《全国农业机械化发展第十三个五年规划》、《农机装备发展行动方案（2016-2025）》等政策文件中明确提出大力发展以采棉机为代表的高效能收获机械；因此，采棉机作为国家大力发展的高端智能农业机械，国家对于采棉机的补贴政策在近期不会发生较大变化。其次，公司采棉机产品具备持续保持购机者获取农机购置补贴的资质：公司目前生产并在国

内销售的三行、五行、六行自走式采棉机均已取得农业机械推广鉴定证书并进入农机补贴目录，购机者可享受农机购置补贴；且公司所持有的农机推广鉴定证书均在有效期内，根据《农业机械试验鉴定办法》的规定，公司已取得农机推广鉴定证书的产品，在有效期满后，在符合鉴定大纲的情况下，无需再次认证；随着公司产品的不断进行技术迭代升级，不断提升产品的适用性、可靠性和安全性，公司目前已取得农机推广鉴定的产品不存在到期无法取得认证及无法进入农机补贴目录的障碍，公司采棉机购买者可持续获得农机购置补贴。

综上，公司现有的购机按揭担保政策及国家的农机购置补贴政策将长期持续，将长期推动公司产品的销售和营业收入的增长，具有可持续性。

公司以报告期内主要产品三行采棉机为分析对象，对按揭担保额变化对营业收入影响的分析如下：

单位：万元

期间	单机平均按揭担保额	按揭担保对应营业收入	
		金额	较上年增长额
2017 年	-	-	-
2018 年	45.57	3,889.73	3,889.73
2019 年	72.28	21,465.32	17,575.59

注：按揭担保对应营业收入是指办理按揭的产品所对应产生的营业收入

由上表可见，公司 2017 年末提供按揭担保，因此，公司 2018 年因提供按揭担保带动 2018 年营业收入较上年增长 3,889.73 万元。公司 2019 年单机平均按揭担保额较 2018 年增长 26.71 万元，同时，按揭担保对应营业收入 2019 年较 2018 年增长 17,575.59 万元，虽然 2019 年较 2018 年按揭担保对应营业收入出现了增长，但这与 2019 年单机平均按揭担保额的增长无关，具体原因为：公司 2019 年信用政策进行了调整，将原 2018 年销售时给予客户的 30 万企业信用（对应 30 万元购机补贴）在 2019 年销售时全部转为银行按揭贷款。这种情况下，对公司来讲风险敞口没有发生变化，只是将 2018 年对客户的企业信用和银行按揭信用全部转为 2019 年的银行按揭信用；同时，对客户来讲购买产品的负债也没发生变化，只是将 2018 年的对企业的信用负债和对银行负债全部转为 2019 年的对银行负债。因此，2019 年单机平均按揭担保额的增长不是公司 2019 年按揭担保对应营业收入增长的影响因素。

公司报告期内主要产品三行采棉机的农机购置补贴未发生变化，因此，报告期农机购置补贴变化不是公司营业收入增长的影响因素。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、1、营业收入构成分析”之“（4）按揭担保额、农机购置补贴对发行人营业收入的影响”中补充披露。

8、结合报告期内同行业可比公司经营业绩、上下游等因素，补充披露报告期各期营业收入变动的原因及合理性

2017 年度、2018 年度及 2019 年度，发行人主营业务收入分别为 5,087.12 万元、28,186.94 万元及 53,884.13 万元，呈逐年大幅增长态势，其中采棉机销售占比分别达 82.82%、94.39%及 94.88%，主营业务收入增长主要来源于采棉机销售收入的增长。因此，发行人结合同行业可比公司经营业绩、上下游等因素，对报告期各期营业收入变动的原因及合理性分析如下：

2017 年度、2018 年度及 2019 年度，采棉机销售收入分别为 4,212.97 万元、26,604.93 万元及 51,124.32 万元，占主营业务收入的比例分别为 82.82%、94.39%及 94.88%，占比较高。报告期内，发行人采棉机销售收入呈逐年大幅增长态势。与发行人坚持技术研发和创新、持续投入销售服务，使得公司产品质量、性能、服务能够满足因采棉劳动力短缺、农村土地流转加速等原因带来的棉花种植户的内发性需求，以及国家政策支持等外部因素密切相关。具体分析如下：

（1）下游需求的快速增长是报告期内公司营业收入快速增长的主要原因

1) 劳动力短缺、成本上涨推动采棉机市场需求

过去相当长的一段时期，新疆棉花主要依靠人工采摘。在新疆本地劳动力不能满足市场需求的情况下，每年 8 月下旬至 11 月的棉花收获期间，大量来自河南、湖北、陕西、四川、甘肃、山东等地区的农村劳动力向棉花主产区新疆聚集。仅在 2008 年，便有约 60 多万名劳动力来到新疆从事棉花采摘工作。近十余年来，新疆季节性采棉工数量在逐年下降，由 2008 年最高的 65.60 万人下降至 2018 年的不足 10 万人。导致新疆采棉工下降的主要原因是农村劳动力短缺、劳动力成本上涨带来的人力采摘成本压力使然。农村劳动力短缺、劳动力成本不断上升促进了采棉机的大面积推广普及。

2019 年新疆地区人工采棉成本和机采棉成本比较情况如下：

项目	每公斤成本（元）	单亩成本（元）
人工采棉	2.5	875

机采棉	1.0	350
成本节约	1.5	525

资料来源：新疆维吾尔自治区农牧业机械管理局

通过对新疆地区棉花采摘成本综合分析可知，在人工采棉方面，2019 年，新疆地区单独人工费为 2 元/公斤左右，通常会包吃住，综合后的人工采棉成本在 2.5 元/公斤左右，以单亩产棉 350 公斤计，人工采棉单亩成本约为 875 元。在机采棉方面，2019 年棉花收获机作业每亩收费在 120-150 元/亩，以 140 元/亩、单亩产棉 350 公斤计，单纯机采成本仅为 0.4 元/公斤，但除此之外需考虑机采浪费和机采涉及到的前期脱叶剂作业、机采棉清理、机采棉等级带来的价格降低问题，均摊后的机采棉成本约为 1.0 元/公斤左右，机采棉单亩成本约为 350 元。对比可以看出，机采棉相比人工采棉每公斤成本可降低 1.5 元，单亩成本可降低 525 元，大幅提升了棉农经济效益。

因此，在不断增长的人工采棉成本和日趋严重的采棉劳动力短缺问题面前，棉花种植户更倾向于选择经济效益更佳的采棉机进行采收，极大推动了对采棉机的市场需求。

2) 土地流转政策的持续推进也是采棉花机市场需求提升的重要原因

近年来国家相继出台了《农村土地承包经营权流转管理办法》、《中共中央关于推进农村改革发展若干重大问题的决定》、《中共中央、国务院关于加快发展现代农业，进一步增强农村发展活力的若干意见》、《关于引导农村土地经营权有序流转发展农业适度规模经营的意见》等土地承包经营、农村土地流转的相关政策，鼓励和引导农村土地承包经营权有序流转，鼓励和支持承包土地向专业大户、家庭农场、农民合作社流转，发展多种形式的适度规模经营。近年来，随着新疆农村土地流转政策的持续推进，农村土地流转形成适度的规模经营，使得原本微小、不适合使用采棉机的棉田通过土地流转的方式化零为整，并进而推动了大量中小规模棉花种植户对采棉机的需求

3) 国产采棉机的成熟极大释放了机械化采棉的市场需求

综上所述，随着劳动力短缺、成本上涨，农村土地流转的推进以及国家政策的扶持，近年来新疆棉花种植地区积累了对棉花采摘机械的大量需求，对棉花机械化采摘的愿望空前强烈。但是由于长期以来国产采棉机在研发、生产、销售等方面存在研发能力弱、投入不足、产品品质欠佳、产品服务欠优的情况，

导致国内采棉机市场基本被国外农机生产巨头约翰迪尔、凯斯纽荷兰所垄断，国产进口替代情况不佳。约翰迪尔、凯斯纽荷兰的采棉机产品主要为五行机、六行机产品，价格昂贵（以约翰迪尔的产品为例，六行机国内售价 400 余万元，六行加打包一体机国内售价 600 余万元），操作复杂、灵活性较差且对地面平整度要求较高，主要适用于大面积棉田的采摘作业，大多为具有较大种植规模和较强购买力的新疆生产建设兵团、大型棉花种植企业等购买和使用。但对新疆大量地方农户尤其是中小规模种植户而言，由于自身种植面积及国外品牌产品过于昂贵的限制，对采棉机的需求长期处于压抑状态，迫切需要一种单价较低、相对小巧灵活的产品以满足其机械化采摘的需求。近年来尤其是 2017 年以来，随着以发行人为代表的国产采棉机生产企业的崛起，其研发的三行采棉机产品填补了市场空白并逐渐成熟，以较为低廉的价格满足了新疆大量地方棉花种植户对棉花机械化采摘的需求，使棉花种植户买得起、用得起，从而迅速带动了以三行机为代表的国产采棉机市场销售。

同行业可比公司报告期的经营业绩如下：

排名	企业名称	2017 年		2018 年		2019 年	
		销量(台)	市场占比	销量(台)	市场占比	销量(台)	市场占比
1	钵施然	40	9.3%	243	32.9%	452	45.2%
2	星光农机	0	0.0%	55	7.5%	116	11.6%
3	现代农装	30	7.0%	40	5.4%	50	5.0%
4	铁建重工	0	0.0%	0	0.0%	50	5.0%
5	东风农机	30	7.0%	50	6.8%	40	4.0%
6	天鹄股份	0	0.0%	0	0.0%	12	1.2%

资料来源：中国农业机械工业协会

由上表可见，同比公司报告期内大部分均获得了较快发展。

另外，在上游方面，国内已经形成了采棉机及其他棉花种植机械关键核心部件的完善供应体系，采棉头、发动机、变速箱、车桥等关键部件都实现了国产化，完整的供应体系有助于公司降低制造成本。行业上游原材料及零部件市场发展比较成熟、市场供应充足，不是公司报告期影响采棉机营业收入的主要因素。

(2) 较早的市场导入促进了产品的成熟。公司在 2014 年产品初步研发完成后即进行了市场导入工作。针对采棉机的研发一方面需要在实验室中进行产

品结构和组装工艺的研发，更重要的一方面是采集并分析采棉机在各种地况下实际采摘过程中收集的各种数据并有针对性的进行系统化改进，并在来年的实地采摘过程中进行验证，如此往复并最终实现产品定型。公司的三行采棉机由于市场导入早，有利于公司通过不断地与农户进行经验反馈、采摘验证，不断进行技术创新、结构工艺改进，不断优化系统参数，从而更快促进成品的成熟。到 2017 年，经过 3 年的市场导入，公司三行采棉机产品领先于同行业进入成熟状态，这也为 2018 年、2019 年销售爆发打下坚实基础。

(3) 公司一直以研发为长远发展的基石，以差异化的三行采棉机为切入口，通过十年如一日的研发投入，不断的技术创新，厚积薄发。公司自 2009 年起，经过多年研发，取得了 40 余项与采棉机相关的专利技术，其中发明专利 4 项，并在采摘头、风力输棉系统、车身车架系统等方面形成了自身独有的核心技术。公司上述核心技术在采棉机产品中应用，使得公司批量生产的采棉机能够稳定、高效的运转，并且在采净率、含杂率、棉绒损伤率等方面领先国内厂家、媲美外资品牌，这是公司在同行业采棉机生产企业中脱颖而出的关键因素。

(4) 公司十分重视销售服务体系的建设，依托乌苏、沙雅两大生产基地，辐射新疆北疆与南疆地区，初步建立了覆盖新疆范围的销售服务体系。在售前服务方面，公司销售人员通过参加农机产品展示会、产品下乡实地展示等多种方式向最终用户展开售前推介工作；同时公司经过多年的客户反馈，不断积累了采棉机使用者在使用过程中可能存在的问题，并与农机管理部门合作，首创性地开设了采棉机驾驶员的免费培训课程，通过公司技术人员体系化的教学，方便使用者能够熟练采棉机操作。在售后服务方面，公司组建了以技术人员为核心的售后服务团队，建立了完善的贴近终端市场的售后服务体系，采用以点到面的方式，以北疆乌苏工厂和南疆沙雅工厂为中心，辐射周边市场，实现了本地化 24 小时服务，为用户提供了从采棉机调试、采棉机零配件更换、采棉机故障维修等一系列服务。

(5) 国家政策层面对棉花生产全程机械化发展及提高棉花机采率的要求，以及采棉机直接补贴政策的实施，推动了采棉机市场的发展，极大带动了采棉机的市场需求。公司在国内销售的采棉机产品均取得了《农机推广鉴定证书》，符合要求的购机人可以申领相应的农机补贴，对公司采棉机产品的市场销售起到了

推动作用。

综上，随着下游市场需求的快速提升，公司凭借良好的产品质量和优质的销售服务赢得了市场口碑，站到了行业发展的风口，随着公司采棉机产能的不断提升，报告期内采棉机销售量快速增长，2017年、2018年、2019年采棉机销售量分别达40台、243台、452台，呈爆发式增长态势，从而带动采棉机销售收入快速增长。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、2、主营业务收入按产品类别构成分析”中补充披露。

9、补充披露棉花价格补贴变化情况，及其对发行人经营业绩及可持续经营能力的影响，并进行充分风险提示

新疆地区棉花实行棉花目标价格补贴，种植前公布棉花目标价格，当市场价格低于目标价格时，国家根据目标价格与市场价格的差价对试点地区生产者给予补贴；当市场价格高于目标价格时，不发放补贴。2017年3月16日，国家发展改革委、财政部联合印发了《关于深化棉花目标价格改革的通知》（发改价格〔2017〕516号），确定棉花目标价格水平由一年一定改为三年一定，2017-2019年新疆棉花目标价格水平为每吨18600元；2020年3月25日，国家发展改革委、财政部联合印发了《关于完善棉花目标价格政策的通知》（发改价格〔2020〕474号），从2020年起，新疆棉花目标价格水平为每吨18600元，同步建立定期评估机制，每三年评估一次，根据评估结果视情况调整目标价格水平。如遇棉花市场发生重大变化，报请国务院同意后可及时调整目标价格水平。

由上可见，报告期内及2020年起的未来三年，新疆地区补贴目标价格均为每吨18600元，保持稳定，这有助于稳定棉农的种植预期、提高种棉积极性、确保棉农收益，从而保证国内棉花种植面积，稳定国内棉花产量。

虽然目前新疆地区棉花补贴目标价格水平保持稳定，但未来经评估进行调整或者棉花市场发生重大变化，报请国务院同意后调整目标价格水平，如果相关棉花补贴目标价格调整后低于棉农的预期，将会影响棉农棉花种植积极性和预期收益，同时对新疆地区总体棉花种植面积可能产生不利影响，这些均会直接影响农户购买采棉机的采购能力和市场对采棉机的总需求，给公司采棉机产品在新疆地区的销售和收入增长带来不利影响。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（七）棉花价格补贴政策变化风险”中补充披露。

10、结合下游客户、自然人客户、非自然人客户数量，单位客户采购产品数量，在手订单情况等，补充披露报告期各期发行人营业收入及各类产品销售收入变动原因、合理性

（1）主营业务收入按客户情况分析

报告期内，公司按下游客户、自然人客户、非自然人客户数量，单位客户采购产品数量对营业收入及各类产品销售收入变动情况如下：

采棉机产品客户情况（数量：个）：

期间	客户数量	自然人客户数量	非自然人客户数量	单位客户采购产品数量
2017 年	40	40	-	1.00
2018 年	227	213	14	1.07
2019 年	430	411	19	1.05

由上表可见，公司报告期内客户主要以自然人客户为主，且客户数量报告期内呈现快速增加的状态；同时，单位客户采购产品数量保持稳定，其采购数量与下游客户主要为农户的采购能力和使用需求相适应。2017 年度、2018 年度及 2019 年度，公司采棉机销售收入分别为 4,212.97 万元、26,604.93 万元及 51,124.32 万元；而同期公司下游客户数量分别为 40 个、227 个、430 个，其中自然人客户的数量分别为 40 个、213 个、411 个，公司报告期各期采棉机销售收入与各期下游客户尤其是自然人客户的数量相匹配。因此，在单位客户采购产品数量保持稳定情况下，公司各期下游客户尤其是自然人客户数量的快速增长带来了各期采棉机销售收入的大幅增加，收入增长的原因合理。

由于公司营业收入中采棉机收入占据绝大部分，因此，公司营业收入增长也主要源自报告期各期采棉机客户数量的快速增长。

播种机产品客户情况（数量：个）：

期间	客户数量	自然人客户数量	非自然人客户数量	单位客户采购产品数量
2017 年	150	131	19	2.78
2018 年	263	248	15	2.35
2019 年	508	474	34	1.26

播种机产品 2019 年的客户数量及单位客户采购产品数量与 2017 年、2018

年相比变化较大，主要是 2017 年、2018 年公司播种机销售以代销为主，2019 年改为直销为主，由此导致客户数量和单位客户采购产品数量发生较大变化。2017 年度、2018 年度及 2019 年度，公司播种机销售收入分别为 655.04 万元、945.24 万元及 1,298.15 万元，保持一定幅度的增长，因销售模式的变化，上述增长情况与播种机客户数量变化不相关。

公司残膜回收机产品只在 2019 年实现销售，共实现 9 台销售，下游客户 8 个，其中，自然人客户 7 个，非自然人客户 1 个。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、5、主营业务收入按客户情况分析”中补充披露。

（2）主营业务收入按在手订单情况分析

公司主要产品中采棉机以订单方式进行销售，当年销售的采棉机订单绝大部分在上一年度的第四季度至当年的第三季度之间获得。因此报告期内公司采棉机各期销售收入与上一年度第四季度至当年第三季度之间获得的在手订单匹配情况如下：

项目	2017 年	2018 年	2019 年
采棉机销售收入（万元）	4,212.97	26,604.93	51,124.32
采棉机订单（台）	40	243	445

由上表可见，公司各期实现的采棉机销售收入与各期采棉机在手订单密切相关，采棉机各期快速增长的订单支撑了报告期采棉机销售收入的快速增长。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、6、主营业务收入按在手订单情况分析”中补充披露。

二、保荐人、申报会计师核查情况

1、核查程序

保荐人、申报会计师实施了以下核查程序：

- （1）检查报告期各期采棉机分种类销售明细表，分析变动原因；
- （2）获取报告期内按销售模式分类的营业收入明细表，计算各销售模式销售占比，并分析营业收入整体增长较快的合理性；
- （3）查阅按揭担保销售收入明细表，分析按揭担保模式对销售收入的贡献程度；
- （4）通过农机 360 网（<http://www.nongji360.com/>），查询报告期单位产

品农机购置补贴金额变化情况，分析农机购置补贴政策变化对发行人销量、收入的影响；

（5）查阅了与农业机械推广鉴定证书取得相关的法律法规；

（6）与新疆维吾尔自治区农牧业机械试验鉴定站相关人员进行访谈，了解农机推广鉴定证书相关情况；

（7）与新疆维吾尔自治区农牧业机械管理局相关人员进行访谈，了解农机补贴政策情况；

（8）登录全国农业机械试验鉴定管理服务信息化平台（202.127.42.49）查询同行业企业采棉机产品取得的农机推广鉴定证书情况；

（9）登录新疆维吾尔自治区农机购置补贴辅助管理系统 2015（<http://220.171.42.69/>）查询报告期内发行人及同行业企业的三行机销售均价及补贴情况；

（10）登录同行业企业官方网站、农机通（<https://www.nongjitong.com>）查询三行采棉机技术参数；

（11）分析按揭担保额、农机购置补贴对发行人营业收入的具体影响；

（12）通过中国农业机械工业协会公开资料，查询报告期内同行业可比公司经营业绩，通过访谈采购负责人、销售负责人、财务负责人，了解上下游因素；

（13）查询国家发展改革委、财政部联合印发的关于棉花价格补贴政策；

（14）获取发行人报告期各期分客户分产品销售明细表，各季度在手订单统计表。

2、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为，报告期各期发行人营业收入及各类产品销售收入变动原因合理，营业收入整体增长较快具有合理性，营业收入增长趋势可持续；如果发行人不能持续获得农业机械推广鉴定证书、无法进入农机补贴目录，会对发行人业绩、持续经营能力造成重大影响。

三、中介机构 GPS 轨迹核查的具体过程

1、中介机构在对公司业务流程进行梳理及对公司售后服务部门相关人员进行访谈时，了解到公司在生产采棉机时，会为采棉机加装 GPS 定位器，并向深圳谷米科技有限公司（以下简称“谷米科技”）购买定位、监测服务，开展在线售

后管理服务，提高客户售后服务效率及为后续智能农机业务的开展做准备。报告期内，发行人主要将 GPS 定位服务应用于售后服务业务：1）售后服务部门根据 GPS 定位，可以实时掌握公司所销售采棉机的主要分布区域，合理统筹、动态布局各区域售后服务力量；2）售后服务人员接收到客户服务需求时，通过 GPS 能够精确定位车辆所在位置，第一时间追踪赶赴现场，提供售后维护服务。

2、公司通过登陆谷米科技提供的应用服务平台（网址：<http://www.gpsoo.net>），根据谷米科技分配的管理权限，对公司购买的定位设备及服务进行在线管理。公司信息管理部门在系统内为每台定位设备设定名称，并与所售采棉机车架号一一对应。售后服务人员亦可在移动端登陆谷米科技“汽车在线”APP，随时获取采棉机位置信息，提升售后服务效率。

3、实地核查汽车在线 GPS 定位设备编号与采棉机车架号对应关系有效性

中介机构对发行人进行现场辅导时，正值 2019 年棉花采收季，中介机构手机安装“汽车在线”APP，并获取发行人登陆账号及密码，根据公司提供的汽车在线定位设备编号与采棉机车架号对应关系表，随机抽取 6 台正在作业设备，根据汽车在线显示的设备位置，进行定位追踪导航。根据导航行进，中介机构准确找到了对应采棉机所在位置，实际位置与定位位置一致，所追踪核查采棉机均在棉田进行实际采收作业。中介机构人员还实地核查了所追踪采棉机的车架号，与公司提供的“汽车在线设备编号-采棉机车架号对应关系”均保持一致。

汽车在线 GPS 定位设备编号与采棉机车架号对应关系抽查表

汽车在线设备编号	公司提供采棉机车架号	核查方法	GPS 位置与实际位置是否一致	公司提供采棉机车架号与实际是否一致	是否正常作业	核查时间
19 款沙雅 359 号	YB79271905359	定位追踪走访	是	是	是	2019-11-19
19 款沙雅 381 号	YB79271905381	定位追踪走访	是	是	是	2019-11-19
19 款沙雅 383 号	YB79271905383	定位追踪走访	是	是	是	2019-11-19
19 款沙雅 470 号	YB79271905470	定位追踪走访	是	是	是	2019-11-19
19 款乌苏 138 号	B79271905138	定位追踪走访	是	是	是	2019-11-19
19 款乌苏 224 号	B79271905224	定位追踪走访	是	是	是	2019-11-19

4、2019 年棉花采收季节，报告期内所售采棉机 GPS 轨迹核查

由于在发行人购买的服务范围内，谷米科技汽车在线应用平台只能最长回放 180 天内连续 60 天定位设备的运行轨迹信息，而新疆的棉花采收季为 9 月中下旬至 11 月中上旬，故待 2019 年棉花采摘季节结束后，中介机构人员登陆谷米科技汽车在线应用平台，回放了 2017-2019 年所销售并安装 GPS 定位设备的采棉机在 2019 年棉花采收季 60 天左右的运行信息，包括运行轨迹、运行时间、运行里程等，并截图留存。经过对采棉机的运行信息进行分析，发现 2017 年、2018 年、2019 年销售采棉机中分别有 39 台、237 台、445 台运行轨迹正常：轨迹主要分布在新疆产棉区、农田区域；运行轨迹规则有序，符合采棉机采收作业轨迹路线特点；采棉机运行时间、运行里程均匀分布在棉花采收季，不存在异常情形。

报告期，由于 2018 年业务量大幅度提升，部分采棉机漏装 GPS 定位设备，导致中介机构未能完全核查。针对报告期销售的并安装 GPS 定位设备的采棉机，中介机构均回放了其 2019 年棉花采收季的运行信息，核查情况如下表：

单位：台

销售年度	2017 年	2018 年	2019 年	合计
销售数量	40	243	453	736
未安装 GPS 数量	0	4	0	4
安装 GPS 数量	40	239	453	732
其中：轨迹信息正常数量	39	237	445	721
其中：轨迹信息异常数量	1	2	8	11
轨迹正常数量占销售数量比例	97.50%	97.53%	98.23%	97.96%

注：此处 2019 年销售数量 453 台，为当年销售出库数量，未扣除因销售退回冲减当年收入的 1 台采棉机

针对 2017-2019 年销售的安装 GPS 定位设备的采棉机，2019 年棉花采收季节，GPS 轨迹信息正常的台数分别为 39 台、237 台、445 台，占当年销售总台数的比例分别为 97.50%、97.53%、98.23%。

5、GPS 轨迹异常情况

GPS 轨迹信息异常的采棉机数量及原因如下表：

单位：台

销售年度	2017 年	2018 年	2019 年	合计
采棉机损毁	1			1
退货		1		1
GPS 定位设备损坏或故障		1	4	5
出口			3	3
实际使用时间较短			1	1

合计	1	2	8	11
----	---	---	---	----

报告期内，2017 年销售的采棉机 GPS 异常的有 1 台，系采棉机于 2019 年棉花采收季之前，由于客户管理不慎失火毁损。2018 年销售的采棉机有 2 台 GPS 轨迹异常，其中退货 1 台，为客户 2018 年购买，2019 年棉花采收季之前退货；GPS 定位设备损坏或故障 1 台，GPS 处于离线状态或不能正常显示设备运行轨迹，而采棉机实际正常运行。2019 年销售的采棉机有 8 台 GPS 轨迹异常，其中 GPS 定位设备损坏或故障 4 台，GPS 处于离线状态或不能正常显示设备运行轨迹，而采棉机实际正常运行；有 3 台采棉机出口到乌兹别克斯坦，公司不能获取其位置信息；实际使用时间较短的有 1 台，主要系公司 2019 年客户疏勒县忠兴精诚机采棉农民专业合作社合计购买 5 台三行采棉机，其中 4 台实际使用采收时间较长，基本满足 2019 年棉花采摘需求，1 台作为补充，实际运行时间较短。

针对未安装 GPS 和 GPS 轨迹异常的采棉机，中介机构通过获取销售合同、发票、签收单、报关单等资料，查询农机购置补贴公示、客户访谈及走访、采棉机售后维保记录查询等核查方式，认为采棉机销售是真实的。

问题 17、关于第三方回款

2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-3 月，发行人通过第三方回款的金额分别为 1,159.70 万元、11,746.68 万元、8,197.13 万元及 95.00 万元，占当期营业收入的比例分别为 22.75%、41.62%、15.18%及 13.56%。

请发行人补充披露以下事项：（1）按直接销售、居间代理、经销、代销分类，补充披露各类销售模式下各报告期内第三方回款金额、占该模式下收入的比例，是否存在特定销售模式第三方回款占比更高的情形；（2）补充披露报告期各期自然人客户第三方回款金额、占向自然人客户销售的比例，非自然人客户第三方回款金额、占向非自然人客户销售的比例；（3）补充披露报告各期具有法人资格的终端及非终端客户第三方回款的金额、必要性、商业合理性及真实性；（4）同一客户重复购买公司产品的，补充披露是否存在更换付款模式的情形及其原因；（5）补充披露各期已获取代付款确认函或说明的第三方回款的金额，占第三方回款金额的比例，未能获取外部凭证的原因，相关销售的真实性；（6）报告期内单笔第三方回款的各类单证匹配情况，资金流、实物流与合

同是否一致，第三方回款与销售收入勾稽是否一致，是否存在回款与销售无法一一对应的情形；（7）补充披露相关内部控制执行情况，制度是否有效、是否得到一贯执行，是否存在执行例外。

请保荐人、申报会计师：（1）说明针对发行人第三方回款实施的核查程序、核查方法、样本选取情况、具体结果及核查范围占营业收入比例；（2）说明相关内控措施如何有效实现减少、杜绝第三方回款；（3）按照《首发业务若干问题解答》第54条相关内容，对发行人相关银行账户资金流水进行核查，并说明核查的可靠性、全面性、充分性。

回复：

一、发行人说明及补充披露情况

1、按直接销售、居间代理、经销、代销分类，补充披露各类销售模式下各报告期内第三方回款金额、占该模式下收入的比例，是否存在特定销售模式第三方回款占比更高的情形

报告期内，第三方回款金额按销售模式分类情况如下：

单位：万元

项目	销售模式	2020年1-3月	2019年	2018年	2017年
各销售模式 第三方回款	直接销售	-	2,658.91	3,182.58	492.20
	居间代理	80.00	5,480.22	8,564.10	667.50
	经销	15.00	58.01	-	-
	代销	-	-	-	-
	合计	95.00	8,197.13	11,746.68	1,159.70
各销售模式 营业收入	直接销售	40.51	19,163.13	9,130.13	3,324.19
	居间代理	-	33,174.24	17,578.58	1,394.55
	经销	653.36	1,504.31	1,024.18	-
	代销	6.88	167.27	490.90	378.91
	合计	700.75	54,008.95	28,223.79	5,097.65
各销售模式 下第三方回 款金额占收 入的比例	直接销售	0.00%	13.88%	34.86%	14.81%
	居间代理	-	16.52%	48.72%	47.86%
	经销	2.30%	3.86%	0.00%	-
	代销	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
	合计	13.56%	15.18%	41.62%	22.75%

从上表可见，直接销售和居间代理模式下第三方回款占比相对较高，主要是直接销售和居间代理均为向下游客户的直销模式，销售的主要产品为采棉机，由于采棉机属于大型农机，单台价格较高，而相关下游客户为中小棉花种植农

户，资金有限，因此通过借款等方式的第三方回款较多。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、10、第三方回款情况”之“（2）第三方回款按销售模式分类情况”中补充披露。

2、补充披露报告期各期自然人客户第三方回款金额、占向自然人客户销售的比例，非自然人客户第三方回款金额、占向非自然人客户销售的比例

报告期各期，第三方回款金额按自然人客户、非自然人客户分类情况如下：

单位：万元

项目	客户性质	2020年1-3月	2019年	2018年	2017年
按客户性质 第三方回款	非自然人	45.00	736.01	1,147.30	-
	自然人	50.00	7,461.13	10,599.38	1,159.70
	合计	95.00	8,197.13	11,746.68	1,159.70
按客户性质 营业收入	非自然人	665.41	5,157.31	3,649.34	331.05
	自然人	35.34	48,851.64	24,574.45	4,766.59
	合计	700.75	54,008.95	28,223.79	5,097.65
按客户性质 第三方回款 金额占收入 的比例	非自然人	6.76%	14.27%	31.44%	0.00%
	自然人	141.47%	15.27%	43.13%	24.33%
	合计	13.56%	15.18%	41.62%	22.75%

从上表可见，报告期第三方回款主要来自于自然人客户，同时非自然人客户第三方回款占收入的比重略低于自然人客户。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、10、第三方回款情况”之“（3）第三方回款按自然人客户、非自然人客户分类情况”中补充披露。

3、补充披露报告各期具有法人资格的终端及非终端客户第三方回款的金额、必要性、商业合理性及真实性

报告期各期，具有法人资格的终端及非终端客户第三方回款的金额如下：

单位：万元

项目	代付情形	2020年1-3月	2019年	2018年	2017年
终端法人	合作社法定代表人及其家庭成员	30.00	235.00	166.00	-
	合伙人及合作社社员	-	395.00	285.00	-

	合作社法定代表人的朋友	-	40.00	317.00	-
	居间商	-	8.00	319.30	-
	其他	-	-	60.00	-
	合计	30.00	678.00	1,147.30	-
非终端法人	经销商法定代表人及其家庭成员	5.00	-	-	-
	经销商股东	10.00	53.01	-	-
	其他	-	5.00	-	-
	合计	15.00	58.01	-	-

报告期内，具有法人资格的终端客户主要为农民专业合作社，2018年、2019年及2020年1-3月，农民专业合作社第三方回款金额分别为1,147.30万元、678.00万元及30.00万元，金额较小且逐年下降，第三方回款的形式主要包括合作社法定代表人及其家庭成员代付、合伙人及合作社社员代付、合作社法定代表人的朋友代付、居间商代付等；农民专业合作社成员以农民为主，因其资产与合作社成员密切相关，因此由合作社成员代为支付货款，及居间代理模式下由居间商代收货款并转付给发行人，具有必要性和商业合理性，第三方回款真实。

报告期内，具有法人资格的非终端客户主要为经销商，2019年、2020年1-3月，经销商第三方回款金额分别为58.01万元、15.00万元，金额较小，第三方回款的形式主要包括经销商法定代表人及其家庭成员代付、经销商股东代付等；公司经销商主要为农机产品经销商，经营规模相对较小，股权结构简单，一般为个人或少数股东投资的企业，治理结构较为简单，存在个人财产与法人财产界限不清的情况，因此存在由经销商的法定代表人及其家庭成员的账户或经销商股东的账户回款，具有其商业合理性，第三方回款真实。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、10、第三方回款情况”之“（4）第三方回款按具有法人资格的终端及非终端客户分类情况”中补充披露。

4、同一客户重复购买公司产品的，补充披露是否存在更换付款模式的情形及其原因

报告期内，同一客户重复购买公司产品的，其付款模式变化情况如下：

客户名称	2019年	2018年	2017年
------	-------	-------	-------

	购买产品	第三方回款情况	购买产品	第三方回款情况	购买产品	第三方回款情况
范新生	-	-	三行采棉机 1 台	存在/亲属代付	三行采棉机 1 台	存在/亲属代付
荆春俊	三行采棉机 1 台	不存在	-	-	三行采棉机 1 台	存在/亲属及朋友代付
苏志彪	-	-	三行采棉机 1 台	存在/居间商代付	三行采棉机 1 台	存在/合伙购机人代付
赵齐云	三行采棉机 1 台	存在/亲属代付	-	-	三行采棉机 1 台	存在/合伙购机人代付
高飞	三行采棉机 1 台	不存在	三行采棉机 1 台	存在/合伙购机人及朋友代付	-	-
呼图壁县兴丰农机销售有限公司	三行采棉机 3 台	不存在	三行采棉机 9 台	存在/法定代表人代付	-	-

从上表可见，报告期内重复购买公司采棉机产品的客户共有 6 个，其中 5 个客户存在更换付款模式的情形，分别为荆春俊、苏志彪、赵齐云、高飞、呼图壁县兴丰农机销售有限公司。其中，荆春俊 2017 年购买采棉机时因资金紧张，存在亲属及朋友代付的情形，2019 年再次购买时资金充裕，均由其自己支付；苏志彪、赵齐云、高飞首次购买采棉机时均是与他人合伙购买，因此存在合伙购机人代付的情形，再次购买时均是自己购买，由自己及亲属代付款，因此付款模式发生变化；呼图壁县兴丰农机销售有限公司为公司经销商，2018 年首次购买采棉机存在法定代表人代付的情形，2019 年再次购买时公司要求由经销商直接支付货款，因此更换付款模式（包括三方付款的方式）的原因合理。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、10、第三方回款情况”之“（5）同一客户重复购买公司产品的，付款模式变化情况”中补充披露。

5、补充披露各期已获取代付款确认函或说明的第三方回款的金额，占第三方回款金额的比例，未能获取外部凭证的原因，相关销售的真实性

报告期内发行人对于第三方回款，要求客户必须对涉及的第三方回款出具

书面确认，或者要求第三方付款方出具代付款确认函或说明，明确代付关系、回款金额等。报告期内，发行人的第三方回款均取得了相应的客户书面确认；另一方面，第三方付款方出具代付款确认函或说明的第三方回款的金额及占比情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年	2017 年
已获取代付款确认函或说明的第三方回款金额	95.00	7,537.23	9,492.58	1,009.68
第三方回款合计	95.00	8,197.13	11,746.68	1,159.70
占比	100.00%	91.95%	80.81%	87.06%

从上表可见，2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-3 月，已获取代付款确认函或说明的第三方回款的金额分别为 1,009.68 万元、9,492.58 万元、7,537.23 万元及 95.00 万元，占第三方回款金额的比例分别为 87.06%、80.81%、91.95%及 100.00%，部分第三方付款方代付款确认函或说明未取得的主要原因在于，相关第三方付款方以个人为主，人数较多且金额较分散，加之新疆地域广阔、交通联系不便，由此导致全部获取第三方确认函或说明存在较大难度。由于客户对相关第三方回款均已书面确认，且相关采棉机产品通过查看其 GPS 轨迹的方式在采棉季节均处于运行状态，相关销售真实。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、10、第三方回款情况”之“（6）已获取代付款确认函或说明的第三方回款情况”中补充披露。

6、报告期内单笔第三方回款的各类单证匹配情况，资金流、实物流与合同是否一致，第三方回款与销售收入勾稽是否一致，是否存在回款与销售无法一一对应的情形

报告期内单笔第三方回款的各类单证相匹配，资金流、实物流与合同一致，第三方回款与销售收入勾稽一致，不存在回款与销售无法一一对应的情形。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、5、第三方回款情况”中补充披露。

7、补充披露相关内部控制执行情况，制度是否有效、是否得到一贯执行，是否存在执行例外

公司针对第三方回款情况建立并完善了相关内控管理制度，并要求客户尽量减少第三方回款的情形，确需通过第三方进行货款支付的，采取以下内部控制措施：(1) 公司第三方回款要求客户必须对涉及的第三方回款出具书面确认，或者要求第三方付款方出具代付款确认函或说明，明确代付关系、回款金额等；(2) 公司就第三方回款情形履行由销售部门、财务部门、各部门主管领导签批的内部审批程序；(3) 财务部对银行汇款单进行逐笔登记，出纳在收到货款时结合对账单信息向业务人员确认归属，并在单据摘要中记录回款单位名称以及对应的客户名称；(4) 每月财务部联合各业务部门与相关客户进行对账；(5) 内审部门加强对第三方回款的日常检查。

报告期内，公司关于第三方回款的内控制度有效，执行情况良好，并得到一贯执行，不存在执行例外情形。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、(二)、5、第三方回款情况”之“(7) 第三方回款内部控制情况”中补充披露。

二、保荐人、申报会计师核查情况

1、针对第三方回款，保荐人、申报会计师根据发行人提供的第三方回款统计资料，通过对应收账款回款的收据、刷卡小票、银行回单、代付款协议的分析，访谈销售负责人和财务负责人，核实第三方回款的真实性和完整性；同时，由于涉及第三方人数和回款笔数较多，保荐人、申报会计师随机抽查部分第三方，选取现场访谈、电话访谈、获取第三方声明等方式对第三方回款的原因、真实性等进行核查，2017年、2018年、2019年及2020年1-3月核查的金额占当年第三方回款金额的比例分别为54.16%、63.04%、67.46%及68.42%，占当年营业收入的比例分别为12.32%、26.24%、10.24%及9.28%。经核查，保荐人及申报会计师认为发行人第三方回款真实、完整，原因合理，第三方回款所对应的营业收入真实。

2、公司制定了关于三方回款的内控管理制度，对第三方回款进行了有效的管理，保证了相关营业收入记录真实、完整及相关应收账款、现金流的准确记录。公司将进一步采取措施，通过与客户持续沟通、要求客户尽可能使用自有账户付款等措施，努力减少第三方回款情况的发生。

3、保荐人、申报会计师已按照《首发业务若干问题解答》第 54 条相关内容，对发行人相关银行账户资金流水进行核查，核查范围除发行人银行账户资金流水以外，还包括控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员等开立或控制的银行账户资金流水。保荐人、申报会计师亲自前往发行人开户银行获取银行账户资金流水，或由发行人开户银行将银行账户资金流水直接快递给保荐人、申报会计师，同时，保荐人及申报会计师获取了控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员等向银行直接拉取的银行账户资金流水，对法人单位单笔 20 万元以上、自然人单笔 5 万元以上的资金流水进行逐笔核查，并通过比对法人单位银行开立账户清单、获取自然人已提供全部银行账户资金流水的承诺函，因此保荐人及申报会计师认为对发行人相关银行账户资金流水的核查是可靠的、全面的、充分的；保荐人及申报会计师通过核查发行人相关银行账户资金流水，除发行人及高管与第三方回款的居间代理商存在正常销售推广费支付外，未见其他与第三方有关的资金往来，因此保荐人及申报会计师认为发行人不存在通过体外资金循环形成第三方销售回款的情形。

问题 18、关于收入季节性

申报材料显示，发行人主营业务收入存在明显的季节性波动，主要是因为农机销售往往具有明显的季节性，每年第三季度是采棉机的销售旺季，实现销售收入较多。2017 年至 2019 年，发行人第三季度营业收入占全年营业收入的比例分别为 81.85%、87.17%、84.06%。

请发行人补充披露以下事项：（1）报告期各期第一季度主要财务数据的对比情况，是否存在显著差异、差异产生的原因；（2）2018 年度至 2019 年度，发行人第四季确认收入金额及占比逐年升高的原因及其合理性；（3）结合 2019 年第一季度收入及占比下滑的情况，披露是否存在提前确认收入的情形；（4）结合棉花成熟采摘期，补充披露报告期各期第一季度、第四季度确认收入的具体产品类型，是否存在非棉花成熟采摘期确认采棉机收入的情形；（5）报告期各期第二季度及第三季度在手订单金额，及占全年营业收入的比例；（6）结合生产、运输、收入确认、销售周期等平均时长，补充披露订单当季确认收入的比例，

以及跨季度确认收入的比例，是否存在周期异常订单；（7）农机购置补贴、按揭担保办理的发放是否存在季节性，与收入实现季节性是否一致；（8）发行人业务季节波动性是否与产品结构过于单一有关；（9）“业务季节性波动的风险”部分披露，发行人“采棉机订单主要集中在第二、第三季度”，“偿债能力、流动性与持续经营能力分析”部分披露，发行人“采棉机的订单主要集中在第一、二季度”。请披露是否存在前后矛盾，并具体披露报告期各期分季度订单获取情况及其合理性。

请保荐人、申报会计师核查，说明核查过程，并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明及补充披露情况

1、报告期各期第一季度主要财务数据的对比情况，是否存在显著差异、差异产生的原因

报告期各期，发行人第一季度主要财务数据如下：

单位：万元

项 目	2020-3-31 /2020年1-3月	2019-3-31 /2019年1-3月	2018-3-31 /2018年1-3月	2017-3-31 /2017年1-3月
总资产	52,959.50	47,306.30	19,766.41	10,421.30
净资产	33,077.55	14,320.77	7,215.71	6,237.20
营业收入	700.75	262.08	1,132.37	533.63
净利润	-1,709.61	-1,303.09	-212.52	-135.89

从上表可见，报告期各期第一季度末总资产、净资产呈逐年大幅上升态势，主要是因为报告期内公司经营情况良好，业务规模快速增长，流动资产和非流动资产均大幅增加，加之增资扩股，资本金逐步提高所致。

营业收入方面，受农机销售季节性因素影响，公司第一季度销售的产品主要为播种机，2018年第一季度营业收入较2017年第一季度增加598.75万元，增幅112.20%，主要是因为播种机销量大幅增加所致；2019年第一季度营业收入出现大幅下滑，主要是由于2018年公司生产并在南疆销售的播种机，因不能完全适应当地较为潮湿的土壤性质，与客户出现质量纠纷并进行了赔偿，由此使得公司2019年第一季度播种机销售较以往年度出现下滑所致；2020年第一季度，公司新增北斗农机导航系统销售，使得营业收入较2019年第一季度出现大

幅回升。

净利润方面，2017 年第一季度和 2018 年第一季度差异不大，2019 年第一季度和 2020 年第一季度净利润出现大幅下降，主要是因为随着公司经营规模的不断扩大，各季度固定经营成本相应增加，而 2019 年第一季度营业收入较 2018 年第一季度大幅下滑，由此导致 2019 年第一季度净利润大幅下降；2020 年第一季度虽然营业收入得到大幅回升，但由于固定经营成本进一步增加，加之受新冠疫情影响，产生停工损失 198.81 万元，以及计提存货跌价准备 266.54 万元，因此导致 2020 年第一季度净利润较 2019 年第一季度进一步出现下降。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、4、主营业务收入按季节性构成分析”之“（1）报告期各期第一季度主要财务数据的对比情况”中补充披露。

2、2018 年度至 2019 年度，发行人第四季确认收入金额及占比逐年升高的原因及其合理性

公司 2018 年、2019 年第四季度确认收入的金额和占比呈逐年升高的趋势，主要原因如下：（1）新疆北疆的棉花成熟采摘期为 9 月中旬至 10 月底，新疆南疆的棉花成熟采摘期为 9 月底至 11 月底，因此，客户尤其是棉花采摘期较长的南疆客户，在第四季度 10 月份仍会向公司采购并提货采棉机。2018 年公司第四季度共销售采棉机 17 台，全部在 10 月份由公司南疆生产基地沙雅钵施然向南疆客户销售；2019 年公司第四季度共销售采棉机 35 台，均在 10 月份销售，其中 30 台由沙雅钵施然向南疆客户销售，4 台由发行人北疆生产基地向北疆客户销售，1 台出口至乌兹别克斯坦。（2）2018 年以来，随着公司南疆生产基地沙雅钵施然的建成投产，公司在南疆地区的产能和销售能力大幅提升，由于南疆的采棉季较长，使得公司第四季度增加产品销量成为可能，2018 年以来，公司下属子公司沙雅钵施然在各年 10 月份的销量连续出现提升。综上，公司报告期内第四季确认收入金额及占比逐年升高有其合理性。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、4、主营业务收入按季节性构成分析”之“（2）2018 年度至 2019 年度，发行人第四季确认收入金额及占比逐年升高的原因”中补充披露。

3、结合 2019 年第一季度收入及占比下滑的情况，披露是否存在提前确认收入的情形

公司报告期内一季度销售的主要产品为播种机，2019 年一季度销售收入及占比下降的主要原因在于：2018 年公司生产并在南疆销售的播种机，因不能完全适应当地较为潮湿的土壤性质，与客户出现质量纠纷并进行了赔偿，由此使得公司 2019 年一季度播种机销售较以往年度出现下滑。公司严格按会计准则的规定确认各期收入，不存在因 2018 年度提前确认收入导致 2019 年一季度收入及占比下滑的情况。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、4、主营业务收入按季节性构成分析”之“（3）2019 年第一季度收入及占比下滑情况分析”中补充披露。

4、结合棉花成熟采摘期，补充披露报告期各期第一季度、第四季度确认收入的具体产品类型，是否存在非棉花成熟采摘期确认采棉机收入的情形

棉花成熟采摘期北疆为 9 月中旬至 10 月底，南疆为 9 月底至 11 月底，公司报告期各期第一季度，第四季度确认收入的主要产品为：

期间	第一季度	第四季度
2017 年度	播种机	播种机
2018 年度	播种机	采棉机、播种机
2019 年度	播种机	采棉机、播种机、残膜回收机
2020 年第一季度	播种机、经销的导航仪	

其中，公司第四季度销售的采棉机均在 10 月份完成销售，因此公司不存在在非棉花成熟采摘期确认采棉机收入的情形。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、4、主营业务收入按季节性构成分析”之“（4）报告期各期第一季度、第四季度确认收入的具体产品类型”中补充披露。

5、报告各期第二季度及第三季度在手订单金额，及占全年营业收入的比例

公司报告期各期一、二、三季度分别获取的采棉机订单金额及与各期采棉机营业收入的占比情况如下：

单位：万元

期间	采棉机营	第一季度	第二季度	第三季度
----	------	------	------	------

	业收入	订单金额	占比	订单金额	占比	订单金额	占比
2017 年度	4,212.97	1,605.00	38.10%	1,307.00	31.02%	1,560.00	37.03%
2018 年度	26,604.93	11,136.00	41.86%	1,320.00	4.96%	-	
2019 年度	51,124.32	17,958.80	35.13%	16,983.00	33.22%	11,470.14	22.44%

注：订单金额为含税金额

由上表可见，公司各期采棉机销售收入绝大部分是由当期一、二、三季度获得的采棉机订单所转化形成。其中，2018 年第一、二、三季度订单金额相对较少，主要原因是由于市场需求旺盛、公司产能有限，较多客户于 2017 年第四季度提早确定了 2018 年销售订单。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、4、主营业务收入按季节性构成分析”中补充披露。

6、结合生产、运输、收入确认、销售周期等平均时长，补充披露订单当季确认收入的比例，以及跨季度确认收入的比例，是否存在周期异常订单

公司的销售周期较长，从上一年度棉花采摘季结束即联系客户进行意向订单的洽谈及签订；从当年度的一季度春节后，公司开始大规模地推广销售，联系意向客户进行业务交流、谈判，并签署订单；销售订单的洽谈和签订到 8 月份底棉花采摘开始前基本结束。因此，公司的销售订单绝大部分在当年的一、二、三季度获取。而在销售实现方面，公司采棉机客户大部分在棉花采摘季开始前集中提货，主要集中在三季度尤其是 8、9 月份，因此，公司产品的销售周期长短不一，从订单签署到销售实现，短则一个季度内，长则三个季度以上。

公司根据“订单+合理预测”的方式组织生产，并制定生产计划。公司采棉机产品的生产期与产品订货和提货期相匹配，通常为当年度的 3 月份至 9 月份，根据销售订单及合理预测分批次投料下单生产，单一批次通常不少于 30 台，单一批次根据生产台数的数量和是否有批次叠加，通常生产周期为 20 天-30 天。公司生产的采棉机大部分在 8、9 月份棉花采摘季开始前实现提货。

公司采棉机在客户验收提货当天确认收入，主要集中在 8、9 月份，收入确认时间较短；同时，公司不负责采棉机提货后的运输，不存在产品运输周期。

综上，公司采棉机销售主要在三季度实现，而订单主要在一、二、三季度获得，因此存在大量订单跨季度确认收入的情况，公司报告期内各期采棉机订单当季确认及跨季度确认收入的比例情况如下：

单位：万元

期间	采棉机营业收入	当季确认收入		跨季度确认收入	
		金额	占比	金额	占比
2017 年	4,212.97	1,405.41	33.36%	2,807.56	66.64%
2018 年	26,604.93	-	-	26,604.93	100.00%
2019 年	51,124.32	10,494.61	20.53%	40,629.71	79.47%

由上表可见，公司采棉机收入大部分为前期跨季度的订单在三季度销售实现的，这与公司销售订单获取周期、销售实现主要期间、产品生产组织方式及生产周期等相适应，报告期内公司不存在三季度大量签署订单三季度大量实现销售等订单周期异常的情况。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、4、主营业务收入按季节性构成分析”之“（6）订单周期分析”中补充披露。

7、农机购置补贴、按揭担保办理的发放是否存在季节性，与收入实现季节性是否一致

公司产品的农机购置补贴不存在发放季节性，由客户在购买农机后组织相关材料自行申请，农机管理部门经人机实地核验、张榜公示等一系列流程审核通过后，由相关财政部门直接补贴与农机购买者，通常为上、下半年各发放一次。

公司产品的按揭担保办理与产品提机同步进行，通常公司在银行向客户办理完毕按揭手续发放银行贷款，公司收到相关银行按揭款项后才允许客户提机。因此，公司产品的按揭担保办理与公司销售收入实现一致，具有明显的季节性。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、4、主营业务收入按季节性构成分析”之“（7）农机购置补贴、按揭担保办理的季节性情况”中补充披露。

8、发行人业务季节波动性是否与产品结构过于单一有关

由于公司主要产品为采棉机，而采棉机销售收入实现存在明显的季节性，因此，公司业务季节波动性与产品结构单一有密切关系。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、4、主营业务收入按季节性构成分析”中补充披露。

9、“业务季节性波动的风险”部分披露，发行人“采棉机订单主要集中在第二、第三季度”，“偿债能力、流动性与持续经营能力分析”部分披露，发行人“采棉机的订单主要集中在第一、二季度”。请披露是否存在前后矛盾，并具体披露报告期各期分季度订单获取情况及其合理性

公司采棉机主要从3月份开始进行大规模地推广和销售，订单的获取主要集中在各年度的3月份至8月份，因此，相关表述调整为“采棉机订单主要集中在第一、第二、第三季度”更为合适，发行人已对招股说明书相关表述进行了调整披露。

公司采棉机产品报告期各期分季度订单金额及占当年订单总额比例情况如下：

单位：万元

期间	订单总额	一季度		二季度		三季度		四季度	
		订单金额	占比	订单金额	占比	订单金额	占比	订单金额	占比
2017年度	21,512.00	1,605.00	7.46%	1,307.00	6.08%	1,560.00	7.25%	17,040.00	79.21%
2018年度	22,081.00	11,136.00	50.43%	1,320.00	5.98%	-	-	9,625.00	43.59%
2019年度	52,798.35	17,958.80	34.01%	16,983.00	32.17%	11,470.14	21.72%	6,386.41	12.10%

注：订单金额为含税金额

由上表可见，公司订单获取时间与公司采棉机产品销售推广期和产品销售实现期总体相匹配，销售订单在各期各季度的分布情况合理。其中，2018年第一、二、三季度订单金额相对较少，主要原因是由于市场需求旺盛、公司产能有限，较多客户于2017年第四季度提早确定了2018年销售订单。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（二）、4、主营业务收入按季节性构成分析”之“（5）报告期各期在手订单情况”中补充披露。

二、保荐人、申报会计师核查情况

1、核查程序

保荐人、申报会计师实施了以下核查程序：

（1）对公司高管进行访谈，了解公司收入季节性的基本情况、公司报告期内农机购置补贴的具体情况按按揭担保情况；

- (2) 获取报告期各期第一季度财务报表，并对主要财务数据进行比对分析；
- (3) 获取分季度收入明细表，分析构成及变动情况；
- (4) 了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；
- (5) 检查销售合同，识别与商品所有权上的主要风险和报酬转移相关的条款，评价收入确认时点是否符合企业会计准则的规定；
- (6) 获取采棉机分季度在手订单统计表，与采棉机分季度收入进行对比分析；
- (7) 与新疆维吾尔自治区农牧业机械管理局相关人员进行访谈，了解农机补贴政策情况；
- (8) 查阅农业部办公厅、财政部办公厅关于印发《2018-2020 年农机购置补贴实施指导意见》的通知；
- (9) 查阅《新疆维吾尔自治区 2018-2020 年农业机械购置补贴实施方案》，了解农机购置补贴申请流程；查阅公司《采棉机按揭贷款管理办法》，了解采棉机按揭担保销售的流程及所涉及的具体环节、时间节点。

2、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

- (1) 报告期各期第一季度主要财务数据存在差异，但差异产生原因合理；
- (2) 2018 年度至 2019 年度，发行人第四季度确认收入金额及占比逐年上升，主要是因为 2018 年以来，公司下属子公司沙雅钵施然在各年 10 月份的销量连续出现提升，原因合理；
- (3) 发行人严格按会计准则的规定确认各期收入，不存在因 2018 年度提前确认收入导致 2019 一季度收入及占比下滑的情况；
- (4) 发行人不存在在非棉花成熟采摘期确认采棉机收入的情形；
- (5) 报告期内公司不存在三季度大量签署订单三季度大量实现销售等订单周期异常的情况；
- (6) 公司产品的农机购置补贴不存在发放季节性，按揭担保办理与公司销售收入实现一致，具有明显的季节性；
- (7) 由于公司主要产品为采棉机，而采棉机销售收入实现存在明显的季节

性，因此，公司业务季节波动性与产品结构单一有密切关系；

（8）公司订单获取时间与公司采棉机产品销售推广期和产品销售实现期总体相匹配，销售订单在各期各季度的分布情况合理。

问题 19、关于下游客户

报告期内，发行人前五大客户销售占比分别为 11.38%、8.15%、4.57%、48.78%。

请发行人补充披露以下事项：（1）按销售规模进行分层，补充披露客户结构及数量；（2）按销售规模分类，补充披露终端客户数量与非终端客户数量、结构合理性；（3）直接销售、居间代理、经销、代销的自然人客户与非自然人客户的数量，自然人客户从事居间代理、经销、代销的基本情况及其商业合理性；（4）按销售模式分类，补充披露终端客户与非终端客户的数量、结构合理性；（4）将产品销售至非终端客户的产品名称、用途，数量、金额、占营业收入比例，相关客户的主营业务情况、对应终端客户情况、是否实现最终销售；（5）向非终端客户销售的收入确认依据，单价与同期直接销售至终端客户的同类产品相比，是否存在差异及原因；（6）关于农机购置补贴，补充披露合格购机者的判断标准，非终端客户能否领取农机购置补贴；（7）结合产品使用寿命和更新换代频率，补充披露报告期各期同一客户重复购买公司产品的情形，包括但不限于购买数量、金额以及是否具有商业实质；（8）发行人报告期各期前五大居间代理的合作历史、业务的获取方式、合作的连续性和持续性，居间代理销售收入及占当期直销收入的比例，是否存在居间代理垫付购机款或按揭款的情形；（9）报告期内发行人前五大新增客户中有 7 名客户为经销商。补充披露发行人报告期内前五大新增客户主要为经销商的原因及商业合理性；（10）报告各期合作社客户占客户数量、销售收入的比例，合作社客户使用农机经营的具体模式、是否为租赁或多人共用；（11）结合同行业可比公司报告期内相关业务客户集中度情况、发行人业务性质与特征等，补充披露发行人客户集中度是否符合行业特征。

请保荐人、申报会计师核查，说明核查过程，并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明及补充披露情况

1、按销售规模进行分层，补充披露客户结构及数量

报告期内，采棉机产品按销售规模进行分层，客户结构及数量如下：

销售规模	客户数量（个）			
	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1 台	-	420	222	40
1 台以上	-	10	5	-
合计	-	430	227	40

从上表可见，采棉机客户结构以购买 1 台的客户为主。

报告期内，播种机产品按销售规模进行分层，客户结构及数量如下：

销售规模	客户数量（个）			
	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1 台	18	463	217	124
2-3 台	3	32	27	11
3 台以上	7	13	19	15
合计	28	508	263	150

从上表可见，播种机客户结构以购买 1 台的客户为主。

报告期内，残膜回收机产品按销售规模进行分层，客户结构及数量如下：

销售规模	客户数量（个）			
	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1 台	-	7	-	-
1 台以上	-	1	-	-
合计	-	8	-	-

从上表可见，残膜回收机客户结构以购买 1 台的客户为主。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、（二）报告期内主要客户的销售情况”中补充披露。

2、按销售规模分类，补充披露终端客户数量与非终端客户数量、结构合理性

报告期内，采棉机产品按销售规模分类，区分终端客户与非终端客户的数量如下：

销售规模	客户性质	客户数量（个）			
		2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1 台	终端	-	420	221	40
	非终端	-	-	1	-

1 台以上	终端	-	7	4	-
	非终端	-	3	1	-
合计		-	430	227	40

从上表可见，采棉机销售规模为 1 台及 1 台以上的，均以终端客户为主，这与发行人采棉机销售以直销为主的销售模式相匹配，非终端客户均为经销商，数量较少，客户结构合理。

报告期内，播种机产品按销售规模分类，区分终端客户与非终端客户的数量如下：

销售规模	客户性质	客户数量（个）			
		2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1 台	终端	18	458	216	120
	非终端	-	5	1	4
2-3 台	终端	-	27	27	8
	非终端	3	5	-	3
3 台以上	终端	-	2	3	-
	非终端	7	11	16	15
合计		28	508	263	150

从上表可见，播种机销售规模 3 台以下的以终端客户为主，销售规模 3 台以上以非终端客户为主，这与发行人播种机的销售模式相匹配。发行人播种机采用直销、代销、经销相结合的销售模式，其中直销对应终端客户，客户数量较多，但单个客户购买数量相对较少，代销、经销对应非终端客户，客户数量较少，但单个客户购买数量相对较多。因此，播种机客户结构合理。

报告期内，残膜回收机按销售规模分类，区分终端客户与非终端客户的数量如下：

销售规模	客户性质	客户数量（个）			
		2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1 台	终端	-	7	-	-
1 台以上	终端	-	1	-	-
合计		-	8	-	-

从上表可见，残膜回收机销售规模为 1 台及 1 台以上的，均为终端客户，这与发行人残膜回收机销售以直销为主的销售模式相匹配，客户结构合理。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、（二）报告期内主要客户的销售情况”中补充披露。

3、直接销售、居间代理、经销、代销的自然人客户与非自然人客户的数量，自然人客户从事居间代理、经销、代销的基本情况及其商业合理性

报告期内，公司的销售模式包括直销模式、经销模式和代销模式，其中，公司直销模式下向客户实现销售有两种方式，包括直接销售方式和居间商介绍的居间代理方式，因此居间代理并非公司客户。公司按照直销模式、经销模式和代销模式下自然人客户与非自然人客户的数量统计如下：

销售模式		客户性质	客户数量（个）			
			2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
直 销 模 式	直 接 销售	自 然 人	19	498	276	147
		非 自 然 人	—	21	3	—
	居 间 代理	自 然 人	—	275	141	13
		非 自 然 人	—	13	11	—
经销模式		自 然 人	1	—	—	—
		非 自 然 人	26	3	2	—
代销模式		自 然 人	—	6	4	3
		非 自 然 人	1	15	13	19

注：相关客户数量包括采棉机、播种机、残膜回收机、导航仪客户

从上表可见，直销模式下客户以自然人为主，经销和代销模式下发行人客户以非自然人为主。

从事经销、代销的自然人客户主要是个体工商户。考虑到新疆地域广阔，发行人积极发展各区域经销商、代销商，由于报告期期初发行人产销规模较小，因此与发行人合作的经销商、代销商以新疆各地的农机销售个体工商户为主，具有商业合理性。随着销售规模的不断扩大，发行人已要求自然人经销商、代销商设立公司，开展经销、代销业务。

公司居间代理商报告期期初存在自然人或个体工商户的情况，主要是相关人员接触公司产品后，由于公司产品质量较好，愿意进行居间介绍。2018年起，为进一步规范，公司居间代理商基本改为法人。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、（二）报告期内主要客户的销售情况”中补充披露。

4、按销售模式分类，补充披露终端客户与非终端客户的数量、结构合理性

公司按照直销模式、经销模式和代销模式下终端客户与非终端客户的数量

统计如下：

销售模式		客户性质	客户数量（个）			
			2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
直 销 模式	直 接 销售	终端	19	519	279	147
		非终端	-	-	-	-
	居 间 代理	终端	-	288	152	13
		非终端	-	-	-	-
经销模式		终端	-	-	-	-
		非终端	27	3	2	-
代销模式		终端	-	-	-	-
		非终端	1	21	17	22

注：相关客户数量包括采棉机、播种机、残膜回收机、导航仪客户

从上表可见，直销模式下客户均为终端客户，经销模式和代销模式下客户均为非终端客户，客户结构合理。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、（一）、2、（3）主营业务按销售模式分类情况”中补充披露。

4、将产品销售至非终端客户的产品名称、用途，数量、金额、占营业收入比例，相关客户的主营业务情况、对应终端客户情况、是否实现最终销售

报告期内，销售至非终端客户的产品具体情况如下：

（1）2017 年度

产品名称	用途	数量（台）	金额（万元）	占营业收入比例
播种机	播种	262	378.91	7.43%

2017 年，公司播种机通过代销商进行销售的数量为 262 台，销售金额为 378.91 万元，占营业收入的比例为 7.43%。公司播种机代销商主要为新疆各地的农机销售公司，其主营业务为农机销售，对应终端客户为农户，均实现最终销售。

（2）2018 年度

产品名称	用途	数量（台）	金额（万元）	占营业收入比例
采棉机	采摘棉花	10	1,024.18	3.63%
播种机	播种	336	490.90	1.74%

2018 年，公司采棉机通过经销商进行销售的数量为 10 台，销售金额为

1,024.18 万元，占营业收入的比例为 3.63%。公司采棉机经销商主要为新疆各地的农机销售公司，其主营业务为农机销售，对应终端客户为农户、农民合作社及当地政府，均实现最终销售。

2018 年，公司播种机通过代销商进行销售的数量为 336 台，销售金额为 490.90 万元，占营业收入的比例为 1.74%。公司播种机代销商主要为新疆各地的农机销售公司，其主营业务为农机销售，对应终端客户为农户，均实现最终销售。

(3) 2019 年度

产品名称	用途	数量(台)	金额(万元)	占营业收入比例
采棉机	采摘棉花	14	1,504.31	2.79%
播种机	播种	99	162.27	0.31%

2019 年，公司采棉机通过经销商进行销售的数量为 14 台，销售金额为 1,504.31 万元，占营业收入的比例为 2.79%。公司采棉机经销商主要为新疆各地的农机销售公司，其主营业务为农机销售，对应终端客户为农户、农民合作社及当地政府，均实现最终销售。

2019 年，公司播种机通过代销商进行销售的数量为 99 台，销售金额为 162.27 万元，占营业收入的比例为 0.31%。公司播种机代销商主要为新疆各地的农机销售公司，其主营业务为农机销售，对应终端客户为农户，均实现最终销售。

(4) 2020 年 1-3 月

产品名称	用途	数量(台)	金额(万元)	占营业收入比例
播种机	播种	112	171.59	24.49%
导航系统	拖拉机播种 导航	227	488.64	69.73%

2020 年 1-3 月，公司播种机通过经销商、代销商进行销售的数量为 112 台，销售金额为 171.59 万元，占营业收入的比例为 24.49%。公司播种机经销商、代销商主要为新疆各地的农机销售公司，其主营业务为农机销售，对应终端客户为农户，均实现最终销售。

公司导航系统产品均通过经销商进行销售，2020 年 1-3 月经销数量为 227 台，销售金额为 488.64 万元，占营业收入的比例为 69.73%。公司导航系统产品经销商主要为新疆各地的农机销售公司，其主营业务为农机销售，对应终端客

户为农户，均实现最终销售。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、（二）报告期内主要客户的销售情况”中补充披露。

5、向非终端客户销售的收入确认依据，单价与同期直接销售至终端客户的同类产品相比，是否存在差异及原因

向非终端客户销售的模式包括经销、代销，其中经销模式下收入确认依据为产品发出并经客户签收，公司对经销商按经销价销售，因此单价低于同期直接销售至终端客户的同类产品价格；代销模式下收入确认依据为取得代销商确认的代销清单，代销商按公司确定的价格清单进行代销，并根据代销清单收取代销佣金，因此单价与同期直接销售至终端客户的同类产品一致。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、（二）报告期内主要客户的销售情况”中补充披露。

6、关于农机购置补贴，补充披露合格购机者的判断标准，非终端客户能否领取农机购置补贴

根据《中华人民共和国农业机械化促进法》（2018年10月26日修正）第二十七条规定：“中央财政、省级财政应当分别安排专项资金，对农民和农业生产经营组织购买国家支持推广的先进适用的农业机械给予补贴。补贴资金的使用应当遵循公开、公正、及时、有效的原则，可以向农民和农业生产经营组织发放，也可以采用贴息方式支持金融机构向农民和农业生产经营组织购买先进适用的农业机械提供贷款。具体办法由国务院规定”。因此，能够领取农机购置补贴的合格购机者为农民和农业生产经营组织，除以上合格购机者外的非终端客户不能领取农机购置补贴。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、（七）、1、（4）、2）农机购置补贴政策直接促进农机行业的快速发展”中补充披露。

7、结合产品使用寿命和更新换代频率，补充披露报告期各期同一客户重复购买公司产品的情形，包括但不限于购买数量、金额以及是否具有商业实质

公司采棉机产品的使用寿命在 8 年左右，产品相较上年都会有部分改进，一般 3 年会推出换代款型。

报告期内，公司采棉机产品主要以直销为主，报告期各期同一客户重复购买公司采棉机产品的情况如下：

序号	客户名称	2019 年		2018 年	
		购买产品	数量（台）	购买产品	数量（台）
1	呼图壁县兴丰农机销售有限公司	3 行采棉机	3	3 行采棉机	9
2	新疆华智鑫源科技有限公司	3 行采棉机	6		
3	石河子市慧洋农机商贸有限公司	3 行采棉机	5		
4	阿克苏春风利民农业农机服务专业合作社			3 行采棉机	2
5	阿瓦提县久鼎农机服务农民专业合作社			3 行采棉机	2
6	库车德聚人和棉花种植农民专业合作社			3 行采棉机	6
7	尉犁县利华棉业有限责任公司			3 行采棉机	2
8	阿克苏云惠农业机械服务农民专业合作社	3 行采棉机	2		
9	伽师富皖种植专业合作社	3 行采棉机	2		
10	库车百盛畜牧养殖专业合作社	3 行采棉机	2		
11	库车弘祥农机作业服务专业合作社	3 行采棉机	3		
12	疏勒县忠兴精诚机采棉农民专业合作社	3 行采棉机	5		
13	新和县吉丰农机农民专业合作社	3 行采棉机	3		
14	Research Institute of Cotton Breeding, Seed Production and Agriculture Technologies	4 行采棉机	2		

2017年度，不存在同一客户重复购买采棉机产品的情况，2020年1季度公司未销售采棉机。

上述客户中1-3项为经销商，4-14项为最终客户，最终客户主要为农民专业合作社，采购多台采棉机系合作社自用需要。上述客户在同一年度购买多台采棉机具有商业合理性。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、（二）报告期内主要客户的销售情况”中补充披露。

8、发行人报告期各期前五大居间代理的合作历史、业务的获取方式、合作的连续性和持续性，居间代理销售收入及占当期直销收入的比例，是否存在居间代理垫付购机款或按揭款的情形

报告期各期，发行人与前五大居间代理的合作情况如下：

（1）2019年度

序号	居间代理商名称	合作时间	业务获取方式	合作的连续性和持续性
1	阿克苏科硕农机销售有限责任公司（马兵文）	2016年	凭借居间代理商在当地的客户资源，对发行人产品进行宣传推广、市场调研获取客户	合作连续、持续
2	乌苏市新天力商贸有限公司（胥博）	2014年		合作连续、持续
3	轮台县钵施然农业机械设备销售店（王志华）	2018年		合作连续、持续
4	库车汇邦商贸有限公司（李浩）	2019年		合作连续、持续
5	阿拉尔市勇丹农业机械设备销售有限公司（谢永军）	2019年		合作连续、持续

（2）2018年度

序号	居间代理商名称	合作时间	业务获取方式	合作的连续性和持续性
1	库车县昌盛农机有限公司（高文）	2018年	凭借居间代理商在当地的客户资源，对发行人产品进行宣传推广、市场调研获取客户	合作连续、持续
2	巴州大润农业科技开发有限公司（尹纯福）	2017年		合作连续、持续
3	阿克苏科硕农机销售有限责任公司（马兵文）	2016年		合作连续、持续
4	轮台县钵施然农业机械设备销售店（王志华）	2018年		合作连续、持续
5	库车顺发农业机械设备经营部/沙雅县顺发农业机械设备经营部（袁永	2017年		合作连续、持续

	生)			
--	----	--	--	--

(3) 2017 年度

序号	居间代理商名称	合作时间	业务获取方式	合作的连续性和持续性
1	胥博	2014 年	凭借居间代理商在当地的客户资源,对发行人产品进行宣传推广、市场调研获取客户	合作连续、持续
2	尹纯福	2017 年		合作连续、持续
3	袁永生	2017 年		合作连续、持续
4	马兵文	2016 年		合作连续、持续
5	王明华	2017 年		合作连续、持续

报告期各期,居间代理销售收入及占当期直销收入的比例如下:

单位:万元

项 目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
居间代理销售收入	-	33,174.24	17,578.58	1,394.55
直销收入	40.51	52,337.37	26,708.71	4,718.74
占比	-	63.39%	65.82%	29.55%

从上表可见,2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-3 月居间代理销售收入分别为 1,394.55 万元、17,578.58 万元、33,174.24 万元及 0 万元,占当期直销收入的比例分别为 29.55%、65.82%、63.39%及 0%,其中 2018 年和 2019 年通过居间代理商销售的采棉机数量较多,从 2017 年的 13 台分别增至 160 台和 295 台,因此 2018 年和 2019 年居间代理销售收入增长较快,占当期销售收入的比例较 2017 年大幅上升;2020 年 1-3 月,由于采棉机尚未开始销售,因此居间代理模式下未实现销售收入。

报告期内,存在客户通过居间代理商转付货款的情况,但不存在居间代理商垫付购机款或按揭款的情形。

上述楷体加粗部分,发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、(二)报告期内主要客户的销售情况”补充披露。

9、报告期内发行人前五大新增客户中有 7 名客户为经销商。补充披露发行人报告期内前五大新增客户主要为经销商的原因及商业合理性

报告期内发行人前五大新增客户中有 7 名为经销商,其中 4 名系因 2020 年 1 季度销售公司播种机及北斗农机导航系统所致,其余三名分别为 18 年度、19

年度新增客户，经销产品均为采棉机、播种机，采棉机产品单价较高，虽然为新增前五大客户但销售占比较小，具有商业合理性。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、（二）、2、报告期各期内前五名客户中的新增客户如下”中补充披露。

10、报告期各期合作社客户占客户数量、销售收入的比例，合作社客户使用农机经营的具体模式、是否为租赁或多人共用

报告期各期，合作社客户占客户数量、销售收入的比例如下：

项 目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
合作社客户数量 (个)	1	19	12	-
占客户数量比例	2.13%	3.23%	3.22%	-
合作社客户销售收入 (万元)	11.64	2,780.66	1,943.09	-
占营业收入比例	1.66%	5.15%	6.88%	-

从上表可见，报告期各期发行人合作社客户数量、销售收入占比较低。合作社客户使用采棉机经营的具体模式通常为合作社成员多人共用，首先采摘合作社成员自己种植的棉花，然后帮助合作社以外的农户进行采摘，赚取采摘费用。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、（二）报告期内主要客户的销售情况”中补充披露。

11、结合同行业可比公司报告期内相关业务客户集中度情况、发行人业务性质与特征等，补充披露发行人客户集中度是否符合行业特征

同行业可比公司的客户集中度情况如下：

序号	公司名称	销售模式	客户集中度			
			2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1	星光 农机	经销为主	—	相对集中，前五 大客户销售占 比合计 38.29%	相对集中， 前五大客 户销售占 比合计 24.06%	前五大客户 销售占比合 计 28.10%
2	天鹅 股份	棉花加工机械 成套设备以直	—	相对集中，前五 大客户销售占	相对集中， 前五大客	前五大客户 销售占比合

		销为主、经销补充 网络安全业务 为直销经销相结合		比合计 23.17%	户销售占比合计 27.13%	计 45.72%
3	ST 现代	经销为主	—	集中,前五大客户销售占比合计为 50.70%	集中,前五大客户销售占比合计为 50.99%	前五大客户销售占比合计为 49.31%
4	钵施然	直销为主、经销为辅	前五大客户销售占比合计为 48.78%	极度分散,前五大客户销售占比合计为 4.57%	极度分散,前五大客户销售占比合计为 8.15%	极度分散,前五大客户销售占比合计为 11.38%

公司销售模式以直销为主、经销为辅。2020 年第 1 季度,公司销售产品主要为播种机、北斗农机导航系统,上述产品主要采用经销方式,导致前五大客户合计销售占比相对集中;2017 年、2018 年、2019 年,公司前五大客户为采棉机的最终使用者或者经销商,采棉机单价较高且经销商销售台数较少,除经销商外的绝大多数直接客户采购数量均为 1 台,因此,导致前五大客户极度分散。同比上市公司中,星光农机和 ST 现代以经销为主,与公司不同;天鹅股份以直销为主、经销补充,根据其 2016 年披露的招股说明书,天鹅股份的主要客户为新疆生产建设兵团下辖各师及相关企业,单一客户采购占比较小,与发行人销售情况基本相同,其前五大客户占比较高系与其他产品合并计算导致。综上,公司客户集中度较为分散的情况主要与公司采取直销为主的销售模式密切相关,并不是行业惯例,但与下游客户为农户,购买和使用较为分散的行业特征相符。

上述楷体加粗部分,发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、(二)、1、公司报告期各期前五名销售客户具体情况如下”中补充披露。

二、保荐人、申报会计师核查情况

1、核查程序

保荐人、申报会计师主要实施了以下核查程序:

- (1) 获取发行人报告期各期分客户、分产品销售收入明细表,并进行分析;
- (2) 访谈销售负责人,了解自然人客户从事经销、代销的情况,以及自然人从事居间代理的情况;

(3) 通过访谈经销商客户，查阅经销商对外销售合同、发票等资料，了解最终销售情况；

(4) 询问财务负责人并查看财务账会计处理，确认向非终端客户销售的收入确认依据是否符合规定，比较同类产品单价是否存在差异；

(5) 查阅了与农机购置补贴的相关法律法规，与新疆自治区农机局、新疆自治区农机质量监督管理站相关人员进行访谈；

(6) 查阅报告期内发行人采棉机销售合同、发票、出库单、签收单，核查销售收入的真实性；与重复购买客户进行访谈，与发行人销售负责人、研发负责人进行访谈；

(7) 获取报告期各期前五大居间代理商名单，访谈销售负责人，了解合作情况；获取分模式销售收入统计表；

(8) 获取公司报告期各期主要新增客户名单，访谈公司相关业务人员，了解业务背景及其商业合理性；

(9) 访谈合作社客户，了解其使用农机的具体模式；

(10) 获取公司报告期各期前五大客户情况，统计其销售占比并与同行业可比公司进行比较，访谈公司销售人员，了解公司客户集中度是否符合行业特点。

2、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

(1) 按销售规模、销售模式分类，终端客户数量与非终端客户数量结构合理；

(2) 报告期期初，公司产销规模较小，因此与公司合作的经销商、代销商以新疆各地的农机销售个体工商户为主，具有商业合理性；公司居间代理商报告期期初存在自然人或个体工商户的情况，主要是相关人员接触公司产品后，由于公司产品质量较好，愿意进行居间介绍，具有商业合理性；

(3) 将产品销售至非终端客户的产品均实现最终销售；

(4) 向非终端客户销售的收入确认依据合理，经销模式下单价低于同期直接销售至终端客户的同类产品价格，代销模式下单价与同期直接销售至终端客户的同类产品一致；

(5) 能够领取农机购置补贴的合格购机者为农民和农业生产经营组织，除

以上合格购机者外的非终端客户不能领取农机购置补贴；

(6) 报告期各期存在同一客户重复购买公司采棉机产品的情形，上述采购行为真实，具有商业合理性；

(7) 报告期内，不存在居间代理垫付购机款或按揭款的情形；

(8) 报告期内发行人前五大新增客户中有 7 名为经销商，其中 4 名系因 2020 年 1 季度销售公司播种机及北斗农机导航系统所致，其余三名分别为 18 年度、19 年度新增客户，经销产品均为采棉机、播种机，采棉机产品单价较高，虽然为新增前五大客户但销售占比较小，具有商业合理性；

(9) 报告期各期合作社客户占客户数量、销售收入的比例较低，合作社客户使用农机经营的模式主要为多人共用；

(10) 发行人销售模式为直销为主、经销为辅，客户以直接使用者为主，客户集中度极度分散，符合发行人产品和业务模式相符，符合行业惯例。

问题 20、关于营业成本

2017 年度、2018 年度及 2019 年度，发行人营业成本分别为 3,032.87 万元、16,037.73 万元及 29,310.74 万元，增长率为 428.80%、82.76%，营业收入增长率为 453.66%、91.36%。

请发行人补充披露以下事项：(1) 结合报告期各期发行人各类产品销售数量、单位成本变动情况，补充说明并披露营业成本变化原因、与营业收入变动的匹配情况；(2) 报告期内营业成本性质结构发生变化的原因，与主要产品单位成本性质构成是否具有一致性；(3) 报告期各期直接材料、制造费用明细情况，并分析披露各项成本明细要素占比变动的原因及合理性；(4) 各产品主要原材料单位耗用变化情况，主要原材料采购、领用数量与产量的匹配情况；(5) 报告期内生产人员数量的具体变动情况，结合生产人员的数量、薪酬政策，补充披露直接人工变动原因；(6) 结合主要原材料的采购价格与生产流程中主要原材料的单位价值的差异情况、结转至主营业务成本中的主要原材料单位价格与存货中的主要原材料单位价格的差异情况，及人工成本、制造费用的归集情况，披露生产成本归集及结转主营业务成本的完整性，报告期成本与费用归集、分配、结转的依据是否充分、合规，核算是否正确，相关会计政策是否一致。

请保荐人、申报会计师核查，说明核查过程，并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明及补充披露情况

1、结合报告期各期发行人各类产品销售数量、单位成本变动情况，补充说明并披露营业成本变化原因、与营业收入变动的匹配情况

报告期各期发行人各类产品主营营业收入、主营业务成本、销售数量、单位成本变动情况如下：

单位：万元、台、万元/台

分类	产品	2020 年 1-3 月				2019 年度			
		主营业务 收入	主营业务 成本	销售 数量	单位 成本	主营业务收 入	主营业务成 本	销售 数量	单位 成本
采棉机	采棉机					51,124.32	27,249.07	452	60.29
播种机	播种机	190.22	232.22	125	1.86	1,298.15	978.32	641	1.53
残膜回收 机	残膜回收 机					136.24	76.54	9	8.50
其他农机	拖拉机					72.73	67.41	1	67.41
	导航	491.56	286.19	228	1.26				
配件及维 修	配件及维 修	16.36	6.80			1,252.70	935.28		
合计		698.13	525.21			53,884.13	29,306.62		

(续上表)

分类	产品	2018 年度				2017 年度			
		主营业务 收入	主营业务 成本	销售 数量	单位 成本	主营业务 收入	主营业务成 本	销售 数量	单位 成本
采棉机	采棉机	26,604.93	14,896.63	243	61.30	4,212.97	2,420.20	40	60.51
播种机	播种机	945.24	718.20	618	1.16	655.04	482.28	417	1.16
残膜回收 机	残膜回 收机								
其他农机	拖拉机								
	导航								
配件及维 修	配件及 维修	636.78	416.80			219.11	129.20		
合计		28,186.94	16,031.63			5,087.12	3,031.69		

从上表可见，公司主营业务成本主要为采棉机产品的成本，2017 年度、2018

年度、2019 年度采棉机主营业务成本分别为 2,420.20 万元、14,896.63 万元、27,249.07 万元，占主营业务成本的比例分别为 79.83%、92.92%及 92.98%，因此报告期主营业务成本变动主要由采棉机的成本变动所引起。

2017 年度、2018 年度、2019 年度，采棉机主营业务成本分别为 2,420.20 万元、14,896.63 万元、27,249.07 万元，呈大幅增长态势，其中采棉机单位成本分别为 60.51 万元/台、61.30 万元/台、60.29 万元/台，变动较小，而销售数量分别为 40 台、243 台、452 台，呈爆发式增长，因此采棉机成本变化主要是因为销售数量增长所引起。同时，随着销售数量大幅增加，采棉机主营业务收入也呈大幅增长态势，主营业务成本变动与主营业务收入变动相匹配。

2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-3 月，播种机主营业务成本分别为 482.28 万元、718.20 万元、978.32 万元及 232.22 万元，其中销售数量分别为 417 台、618 台、641 台及 125 台，单位成本分别为 1.16 万元/台、1.16 万元/台、1.53 万元/台及 1.86 万元/台。由此可见，播种机 2018 年销售成本增加主要是销售数量增加所致；2019 年，公司销售的播种机中单价较高机型占比较高，因此单位成本有所上升，同时销售数量略有增加，带动销售成本进一步上升；2020 年一季度，由于播种机产量下降，单位固定成本上升，加之 2019 年末及 2020 年初对部分库存播种机进行翻新、改造，单位材料成本上升，因此单位成本上升较多。2017-2020 年 1-3 月，播种机销售收入分别为 655.04 万元、945.24 万元、1,298.15 万元及 190.22 万元，总体随着播种机销售成本变动相应变动。

综上，报告期营业成本变动与营业收入变动是相匹配的。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（三）、2、主营业务成本构成分析”之“（1）主营业务成本按产品分类分析”中补充披露。

2、报告期内营业成本性质结构发生变化的原因，与主要产品单位成本性质构成是否具有 consistency

报告期内，公司主营业务成本按性质构成如下：

单位：万元，%

项 目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
-----	--------------	---------	---------	---------

	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	352.69	67.15	27,203.91	92.83	14,750.54	92.01	2,654.05	87.54
其中：自制材料			896.42	3.06	328.40	2.05	55.85	1.84
直接人工	38.66	7.36	916.44	3.13	586.98	3.66	179.52	5.92
制造费用	133.87	25.49	1,186.27	4.05	694.10	4.33	198.12	6.54
合计	525.21	100.00	29,306.62	100.00	16,031.63	100.00	3,031.69	100.00

从主营业务成本构成来看，公司主营业务成本由直接材料、直接人工和制造费用构成，其中直接材料占主营业务成本的比例较高，直接人工和制造费用占主营业务成本的比例较低。因此，本公司主营业务成本变化主要受原材料采购成本的影响，报告期内随着采棉机产销量大幅增加，原材料采购成本大幅增长，从而带动主营业务成本逐年大幅增长。制造费用主要包括车间管理人员工资、折旧费、机物料消耗、电费、暖气费等。

公司主要产品采棉机、播种机、残膜回收机中，采棉机的材料成本占比最高。2017-2019年，随着采棉机销售占比的逐年提高，使得主营业务成本中直接材料占比逐年升高；而随着生产效率提高，采棉机单台生产耗用工时下降，同时随着生产规模不断扩大，单位固定成本下降，因此直接人工和制造费用占主营业务成本的比例逐年下降。

2020年1-3月，由于采棉机尚未开始销售，主营业务成本主要为播种机及北斗农机导航系统的成本。受新冠疫情的影响，公司2020年一季度生产的播种机数量有所下降，导致播种机单位成本中的人工和制造费用有所上升，相应材料成本占比有所下降。

2017-2019年，公司主要产品采棉机的单位成本性质构成如下：

单位：万元，%

项 目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	57.05	94.63	56.77	92.60	54.86	90.67
直接人工	1.44	2.39	1.99	3.24	2.63	4.35
制造费用	1.80	2.98	2.55	4.16	3.01	4.98
合计	60.29	100.00	61.30	100.00	60.51	100.00

从上表可见，主营业务成本性质构成与采棉机单位成本性质构成基本一致。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理

层分析”之“九、（三）、2、主营业务成本构成分析”之“（2）主营业务成本按性质构成分析”中补充披露。

3、报告期各期直接材料、制造费用明细情况，并分析披露各项成本明细要素占比变动的原因及合理性

（1）主营业务成本直接材料分析

报告期各期，主营业务成本中直接材料明细情况如下：

单位：万元、%

项 目	2020 年 1-3 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
采头类	-	-	6,861.27	25.22	3,872.86	26.26	628.30	23.67
车架类	-	-	9,953.19	36.59	5,146.73	34.89	813.88	30.67
电器类	-	-	963.83	3.54	385.23	2.61	59.96	2.26
液压类	-	-	5,231.82	19.23	2,706.87	18.35	424.06	15.98
棉箱类	-	-	2,775.67	10.20	1,682.51	11.41	268.19	10.11
播种机类	59.69	16.93	624.75	2.30	539.54	3.66	330.45	12.45
其他	292.99	83.07	793.36	2.92	416.80	2.83	129.20	4.87
合 计	352.69	100.00	27,203.91	100.00	14,750.54	100.00	2,654.05	100.00

从上表可见，2018 年度较 2017 年度，采棉机主要材料采头类、车架类、电器类、液压类、棉箱类成本占比均略有上升，主要是因为采棉机销售成本占主营业务成本的比例从 2017 年的 79.83% 上升至 2018 年的 92.92% 所致。2019 年，采头类、棉箱类材料成本占比略有下降，主要是因为材料采购价格进一步下降所致；车架类、电器类、液压类材料成本占比略有上升，主要是因为 2019 年采棉机改型升级，更换使用了部分成本较高的材料所致。

2017-2019 年，随着采棉机材料成本占比逐年上升，播种机材料成本占比相应逐年下降；2020 年 1-3 月，由于采棉机尚未开始销售，因此播种机材料成本占比有所上升，但由于一季度销售的主要是公司代理的导航系统产品，均为直接外购，所以播种机材料成本占比相对较低。

（2）主营业务成本制造费用分析

报告期各期，主营业务成本中制造费用明细情况如下：

单位：万元、%

项 目	2020 年 1-3 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	53.55	40.00	524.69	44.23	203.30	29.29	36.87	18.61
折旧与摊销	33.91	25.33	304.04	25.63	227.04	32.71	68.95	34.80
机物料消耗	14.47	10.81	194.55	16.40	198.86	28.65	72.16	36.42
水电气	28.74	21.47	107.60	9.07	41.51	5.98	13.65	6.89
其他	3.20	2.39	55.40	4.67	23.39	3.37	6.50	3.28
合 计	133.87	100.00	1,186.27	100.00	694.10	100.00	198.12	100.00

从上表可见，职工薪酬、折旧与摊销、机物料消耗是制造费用的主要构成部分，2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-3 月，上述三项费用明细占比分别达 89.83%、90.65%、86.26%及 76.14%。报告期内，随着生产规模的不断扩大，车间管理人员逐年增加，加之薪酬水平逐年提高，因此职工薪酬占比逐年上升；随着公司新建厂房和新购设备陆续投入使用，折旧与摊销金额逐年增加，同时随着生产规模的扩大，机物料消耗金额有所上升，但由于折旧与摊销、机物料消耗增长幅度低于职工薪酬增长幅度，因此随着职工薪酬占比逐年上升，折旧与摊销及机物料消耗占比相应呈不同幅度的下降。

水电气系公司支付的水费、电费、暖气费，由于公司生产以设备组装、调试检测等工序为主，对于水电气的耗用不大，因此水电气金额及占比总体较小。2020 年一季度，公司以生产播种机为主，且受新冠疫情影响，总体产量较少，计件结算工资及物料消耗较少，而暖气费主要用于车间供暖，发生相对均衡，因此一季度水电气支出占比相对较高。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（三）、2、主营业务成本构成分析”中补充披露。

4、各产品主要原材料单位耗用变化情况，主要原材料采购、领用数量与产量的匹配情况

报告期各期，各产品主要原材料单位耗用变化情况，主要原材料采购、领用数量与产量的匹配情况如下：

产品	主要原材料	2020 年 1-3 月				
		领用材料完工 产品数量 a	领用材料未完工 产品数量 b	采购材料数 量	生产领用材 料数量 c	单位耗用量 $d=c/(a+b)$
三行机	发动机	8 台	12 台		20 个	1 个/台
	串泵 1	8 台	12 台	85 个	20 个	1 个/台
	串泵 2	8 台	12 台	45 个	20 个	1 个/台
	行走变速箱 总成	8 台	12 台	30 个	20 个	1 个/台
	飞轮壳分动 箱	8 台	12 台	57 个	20 个	1 个/台
	车架焊接总 成	8 台	12 台	15 个	20 个	1 个/台
播种机	方管	219 台	33 台	2.56 吨	55.27 吨	0.22 吨/台

(续上表)

产品	主要原材 料	2019 年度				
		领用材料完工 产品数量 a	领用材料未完 工产品数量 b	采购材料数 量	生产领用材 料数量 c	单位耗用 $d=c/(a+b)$
三行机	发动机	460 台	10 台	489 个	470 个	1 个/台
	串泵 1	460 台	10 台	496 个	470 个	1 个/台
	串泵 2	460 台	10 台	499 个	473 个	1.01 个/台
	行走变速 箱总成	460 台	10 台	531 个	473 个	1.01 个/台
	飞轮壳分 动箱	460 台	10 台	590 个	475 个	1.01 个/台
	车架焊接 总成	460 台	10 台	490 个	470 个	1 个/台
四行机	发动机	5 台	5 台	10 个	10 个	1 个/台
	串泵 1	5 台	5 台	10 个	10 个	1 个/台
	串泵 2	5 台	5 台	10 个	10 个	1 个/台
	行走变速 箱总成	5 台	5 台	10 个	10 个	1 个/台
	飞轮壳分 动箱	5 台	5 台	10 个	10 个	1 个/台
	车架焊接 总成	5 台	5 台	10 个	10 个	1 个/台
五行机	发动机	1 台	1 台	7 个	2 个	1 个/台
	串泵 1	1 台	1 台	2 个	2 个	1 个/台

	串泵 2	1 台	1 台	2 个	2 个	1 个/台
	行走变速箱总成	1 台	1 台	2 个	2 个	1 个/台
	飞轮壳分动箱	1 台	1 台	2 个	2 个	1 个/台
	车架焊接总成	1 台	1 台	2 个	2 个	1 个/台
六行机	发动机总成	11 台	12 台	24 个	23 个	1 个/台
	行走液压油泵	11 台	12 台	24 个	23 个	1 个/台
	变速箱	11 台	12 台	21 个	24 个	1.04 个/台
	分动箱装配	11 台	12 台	24 个	23 个	1 个/台
	主机架焊合	11 台	12 台	31 个	27 个	1.17 个/台
播种机	方管	591 台	21 台	223.88 吨	143.63 吨	0.23 吨/台
残膜回收机	传送带组件	25 台	50 台	81 个	75 个	1 个/台

(续上表)

产品	主要原材料	2018 年度				
		领用材料完工产品数量 a	领用材料未完工产品数量 b	采购材料数量	生产领用材料数量 c	单位耗用 d=c/(a+b)
三行机	发动机	241 台		243 个	241 个	1 个/台
	串泵 1	241 台		256 个	241 个	1 个/台
	串泵 2	241 台		251 个	241 个	1 个/台
	行走变速箱总成	241 台		244 个	41 个	1 个/台
	飞轮壳分动箱	241 台		248 个	241 个	1 个/台
	车架焊接总成	241 台		241 个	241 个	1 个/台
六行机	发动机总成	4 台		11 个	4 个	1 个/台
	行走液压油泵	4 台		10 个	4 个	1 个/台
	变速箱	4 台		16 个	4 个	1 个/台
	分动箱	4 台		4 个	4 个	1 个/台

	装配					
	主机架 焊合	4 台		4 个	4 个	1 个/台
播种机	方管	231 台	116 台	79.43 吨	55.16 吨	0.16 吨/台

(续上表)

产品	主要原材料	2017 年度				
		领用材料完工产品数量 a	领用材料未完工产品数量 b	采购材料数量	生产领用材料数量 c	单位耗用 d=c/(a+b)
三行机	发动机	40 台		40 个	40 个	1 个/台
	串泵 1	40 台		40 个	41 个	1.03 个/台
	串泵 2	40 台		41 个	40 个	1 个/台
	行走变速箱总成	40 台		40 个	40 个	1 个/台
	飞轮壳分动箱	40 台		41 个	40 个	1 个/台
	车架焊接总成	40 台		40 个	40 个	1 个/台
播种机	方管	155 台	265 台	77.89 吨	83.22 吨	0.20 吨/台

报告期内，采棉机主要原材料采购量、领用量与产量基本匹配，部分材料耗用略大于产量主要原因系生产过程中的正常损耗。播种机主要原材料单位耗用量波动较大，主要原因系产品型号规格较多，各期规格构成不同导致；2017 年、2019 年、2020 年 1-3 月单位耗用量较大，2018 年单位耗用量较低，主要原因系 2018 年生产低规格的一模六行播种机占比较大所致。残膜回收机主要原材料采购量、领用量与产量匹配。

上次楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（三）、2、主营业务成本构成分析”中补充披露。

5、报告期内生产人员数量的具体变动情况，结合生产人员的数量、薪酬政策，补充披露直接人工变动原因

报告期内，发行人生产人员数量及主营业务成本直接人工变动情况如下：

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
----	--------------	---------	---------	---------

生产人员月均人数(人)	262	224	123	42
直接人工(万元)	38.66	916.44	586.98	179.52

注：生产人员月均人数根据全年各月末在册生产人员人数统计

从上表可见，报告期内随着生产规模的不断扩大，生产人员数量逐年增加，带动直接人工逐年增长。报告期内公司生产人员主要采用基本保底加计件激励的薪酬体系，2018 年度随着生产人员月均人数增长 192.86%，带动直接人工增长 226.97%；2019 年度随着生产人员月均人数增长 82.11%，带动直接人工增长 56.13%，直接人工增长幅度低于生产人员月均人数增长幅度，主要是因为随着采棉机产量大幅增加，生产效率提升，生产人员计件工资标准有所下降，同时 2019 年第四季度提前生产备货的采棉机尚未销售所致；2020 年 1-3 月，采棉机尚未开始销售，结转主营业务成本直接人工的主要是播种机，因此直接人工金额相对较小。

综上，直接人工增加主要是生产人员数量增加所致。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（三）、2、主营业务成本构成分析”中补充披露。

6、结合主要原材料的采购价格与生产流程中主要原材料的单位价值的差异情况、结转至主营业务成本中的主要原材料单位价格与存货中的主要原材料单位价格的差异情况，及人工成本、制造费用的归集情况，披露生产成本归集及结转主营业务成本的完整性，报告期成本与费用归集、分配、结转的依据是否充分、合规，核算是否正确，相关会计政策是否一致

（1）报告期内，公司各类主要材料采购价格与生产流程中主要原材料的单位价值的差异情况、结转至主营业务成本中的主要原材料单位价格与存货中的主要原材料单位价格的差异情况

报告期内，发行人一般根据客户的签收单确认收入并结转成本，鉴于公司采棉机业务在采购、生产、销售环节具有较强的季节性特征，且采购、生产按批次进行，会存在当年结转成本的单位价格与当年领用产品的单位价格、期末结存单位价格存在差异的情况。报告期内，主要原材料平均采购价格在生产流程、结转主营业务成本过程及期末结存中的差异情况如下：

1) 2020 年 1-3 月

单位：元/个

材料名称	规格	采购单价	领用单价	期末结存单价	结转成本单价
发动机	三行机		56,930.86	56,831.96	
发动机	四、五行机			68,053.10	
发动机总成	六行机			124,654.95	
串泵 1	风 机 泵 90L100PJ+控制 泵 JRL045PC+阀 组	24,525.66		24,525.66	
串泵 1	风 机 泵 90L75DD+ 控 制 泵 JRL045PC	20,176.99		20,176.99	
串泵 1	风 机 泵 90L100PJ+控制 泵 JRL060PC	22,566.37	25,245.17	24,639.65	
串泵 1	风 机 泵+控制 泵;含分动箱螺 丝			22,947.41	
串泵 2	行 走 泵 90L075PJ+采摘 泵 90L075PJ	29,061.55	32,228.73	30,295.72	
串泵 2	行走泵+采摘 泵;含分动箱螺 丝			25,161.41	
行走变速箱总成	总成,含马达连 接套、刹车钳固 定螺栓	17,256.64	19,876.41	18,012.94	
行走变速箱总成	总成,含制动分 泵及马达连接 套			12,009.44	
飞轮壳分动箱	一分二	8,557.68	10,546.61	9,696.64	
车架焊接总成	焊 接 总 成,PT1797C 红	9,326.55	10,749.37	9,326.55	
行走液压油泵	丹佛斯			50,628.08	
变速箱	CLAAS 0766 561.4			73,044.68	
分动箱装配	组件			22,797.38	

注：公司原材料具体型号规格众多，以上仅列示主要物料号，下同。

2020 年一季度，采棉机尚未开始销售，因此无结转成本单价。由上表可知，2020 年 1-3 月，发行人主要原材料采购均价与生产流程中单位价值、存货中的单位价格不存在重大差异。

2) 2019 年度

单位：元/个

材料名称	规格	采购单价	领用单价	期末结存单价	结转成本单价
发动机	三行机	57,124.41	56,856.84	56,926.15	57,097.09
发动机	四、五行机	68,053.10	68,053.10	68,053.10	68,053.10
发动机总成	六行机	124,654.88	124,654.95	124,654.95	124,654.95
串泵 1	风机泵 90L100PJ+控制泵 JRL045PC	21,855.64	21,855.64	-	21,855.64
串泵 1	风机泵 90L100PJ+控制泵 JRL060PC	24,975.40	24,916.94	25,124.38	24,337.16
串泵 1	风机泵+控制泵；含分动箱螺丝	21,180.61	22,631.56	22,947.41	22,631.56
串泵 2	行走泵 90L075PJ+采摘泵 90L075PJ	32,067.47	31,965.00	32,731.99	31,800.19
串泵 2	行走泵+采摘泵；含分动箱螺丝	25,746.36	27,718.34	25,161.41	27,718.34
行走变速箱总成	总成，含马达连接套、刹车钳固定螺栓	19,504.62	19,483.62	19,776.42	19,582.29
行走变速箱总成	总成，含制动分泵及马达连接套	12,019.64	12,021.24	12,009.44	12,021.24
飞轮壳分动箱	一分二	10,790.09	10,978.83	10,596.86	11,003.46
车架焊接总成	焊接总成，PT1797C 红	10,259.20	10,184.58	10,749.37	10,183.50
行走液压油泵	丹佛斯	49,260.21	49,010.63	49,275.22	49,010.63
变速箱	CLAAS 0766 561.4	70,756.21	71,588.90	71,770.83	71,588.90
分动箱装配	组件	19,457.63	19,305.82	19,917.98	19,305.82

主机架焊合	焊接件 钵施然红	14,877.41	14,877.42	-	14,877.42
-------	----------	-----------	-----------	---	-----------

由上表可知，2019 年度，发行人主要原材料采购均价与生产流程中单位价值、结转主营业务成本的单位价格与存货中的单位价格不存在重大差异。

3) 2018 年度

单位：元/个

材料名称	规格	采购单价	领用单价	期末结存单价	结转成本单价
发动机	三行机	55,473.18	56,694.53	55,882.32	56,694.53
发动机总成	六行机	124,655.17	124,655.17	124,655.17	124,655.17
串泵 1	风机泵+控制泵；含分动箱螺丝	21,794.87	22,203.69	22,024.86	22,203.69
串泵 2	行走泵+采摘泵；含分动箱螺丝	26,551.61	26,993.01	26,891.34	26,993.01
行走变速箱总成	总成，含制动分泵及马达连接套	11,443.00	11,786.93	11,776.35	11,786.93
飞轮壳分动箱	一分二	10,272.80	10,366.47	10,419.70	10,366.47
车架焊接总成	焊接总成，PT17970 红	10,157.87	10,157.87		10,157.87
行走液压油泵	丹佛斯	50,683.62	50,683.62	50,683.62	50,683.62
变速箱	CLAAS 0766 561.4	74,137.93	74,137.93	74,137.93	74,137.93
分动箱装配	组件	23,275.86	23,275.86		23,275.86
主机架焊合	焊接件 钵施然红	15,517.24	15,517.24		15,517.24

由上表可知，2018 年度，发行人主要原材料采购均价与生产流程中单位价值、结转主营业务成本的单位价格与存货中的单位价格不存在重大差异。

4) 2017 年度

单位：元/个

材料名称	规格	采购单价	领用单价	期末结存单价	结转成本单价
发动机	三行机	56,837.61	56,837.61		56,837.61
串泵 1	风机泵+控制泵；含分动箱螺	21,794.87	22,051.28		22,051.28

材料名称	规格	采购单价	领用单价	期末结存单价	结转成本单价
	丝				
串泵 2	行走泵+采摘泵；含分动箱螺丝	26,495.73	26,782.13	26,551.61	26,782.13
行走变速箱总成	总成，含制动分泵及马达连接套	11,446.15	11,446.15		11,446.15
飞轮壳分动箱	一分二	10,256.41	10,307.69	10,256.41	10,307.69
车架焊接总成	焊接总成，PT1797C 红	10,964.10	10,964.10		10,964.10

由上表可知，2017 年度，发行人主要原材料采购均价与生产流程中单位价值、结转主营业务成本的单位价格与存货中的单位价格不存在重大差异。

（2）公司生产成本的归集和结转情况

公司的生产成本包括直接材料、直接人工和制造费用，直接材料按照生产工单实际领用的原材料成本归集，原材料出库时采用月末一次加权平均法计价；直接人工按照当月实际发生的生产人员薪酬归集，制造费用按照当月实际发生的费用归集，直接人工和制造费用根据各产品耗用工时进行分摊。公司在所销售产品达到收入确认条件时，确认收入同时结转该产品的成本。

基于上述各流程中主要原材料单位价格差异情况及公司生产成本的实际归集情况，公司生产成本归集及结转主营业务成本完整，报告期成本与费用归集、分配、结转的依据充分、合规，核算正确，相关会计政策一致。

公司制定了健全的生产成本核算制度，设置了生产成本的核算方法、完工产品入库管理、月末在产品成本分摊等内部控制环节。公司的内部控制能够有效保证材料领用、成本归集、费用分摊、存货入库、成本结转等环节按企业会计准则和公司会计政策的规定进行核算，相关内部控制制度可以保证产品成本计算、费用分摊的准确性和及时性。

综上所述，公司生产成本归集及结转主营业务成本是完整的，报告期成本与费用归集、分配、结转的依据充分、合规，核算正确，相关会计政策保持一致。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（三）、2、主营业务成本构成分析”之“（3）生产成本归集及

结转主营业务成本情况分析”中补充披露。

二、保荐人、申报会计师核查情况

1、核查程序

保荐人、申报会计师主要实施了以下核查程序：

- （1）检查了公司采购台账、采购合同、入库单、发票等，查明材料采购的真实性和完整性；
- （2）抽查成本计算单，检查直接材料、直接人工、制造费用计算和分配是否正确；
- （3）获取固定资产卡片账，复核折旧计提是否准确；
- （4）获取主要产品单位耗用表，分析主要原材料采购、领用数量与产量的匹配性；
- （5）查阅了公司员工花名册，统计公司员工人数，并检查了员工工资发放情况；
- （6）结合材料价格、人工和制造费用的变动趋势对公司成本波动情况进行了分析性复核，分析报告期内公司成本波动的原因；
- （7）对存货进行发出计价测试，复核成本结转是否准确；
- （8）检查报告期内主要产品的单位成本是否有异常变动，是否存在调节成本现象；
- （9）对主要供应商进行了函证、走访，检查采购的真实性和完整性。

2、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

- （1）报告期各期公司营业成本变动合理、与营业收入变动相匹配；
- （2）报告期内营业成本性质结构变动合理，与主要产品单位成本性质构成具有一致性；
- （3）报告期各期各项成本明细要素占比变动合理；
- （4）各产品主要原材料采购、领用数量与产量相匹配；
- （5）报告期内直接人工变动合理；
- （6）公司生产成本归集及结转主营业务成本是完整的，报告期成本与费用归集、分配、结转的依据充分、合规，核算正确，相关会计政策一致。

问题 21、关于采购和主要供应商

报告期各期,发行人采购金额为 3,233.11 万元、19,205.38 万元、36,941.40 万元、4,508.26 万元,各期采购额占营业成本的比例为 106.60%、119.75%、126.03%、858.37%,2017 至 2019 年,采购增长率为 494.02%、92.35%。

请发行人补充披露以下事项:(1)报告期内采购总额及其变动幅度,与经营规模、营业成本和存货等科目的变动幅度,是否匹配,营业成本占采购总额比例不断降低的原因及合理性;(2)结合报告期内主要产品单位耗用情况,补充披露主要原材料采购数量与生产数量的匹配关系;(3)报告期内发行人共新增六名主要供应商。补充披露更换供应商的原因、更换供应商对发行人产品质量控制的影响;(4)报告期内发行人采购的主要原材料包括采头类、车架类、棉箱类等钣金件。结合主要原材料重量、运费、新疆地区及邻近省份是否存在相关材料生产厂商等,补充披露发行人前五大供应商主要在江浙地区经营的原因及商业合理性;(5)量化分析报告期各期采购能源数量与产品产量之间的对应关系。

请保荐人、申报会计师核查,说明核查过程,并发表明确意见。

回复:

一、发行人说明及补充披露情况

1、报告期内采购总额及其变动幅度,与经营规模、营业成本和存货等科目的变动幅度,是否匹配,营业成本占采购总额比例不断降低的原因及合理性

报告期内,发行人采购总额、营业收入、营业成本和存货的变动情况如下:

单位:万元

项 目	2020-3-31/ 2020 年 1-3 月	2019-12-31/ 2019 年度	2018-12-31/ 2018 年度	2017-12-31/ 2017 年度
采购总额	4,509.35	36,938.55	19,207.01	3,233.39
营业收入	700.75	54,008.95	28,223.79	5,097.65
营业成本	525.21	29,310.74	16,037.73	3,032.87
存货余额	20,543.32	16,779.34	6,926.18	2,896.56

发行人采购总额 2018 年度较 2017 年度增加 15,973.62 万元,增长幅度 494.02%,2019 年度较 2018 年度增加 17,731.54 万元,增长幅度 92.32%,采购总额增长速度较快,这与发行人业务规模快速增长密切相关。报告期内,发行人采购总额增长幅度与营业收入、营业成本和存货余额的增长幅度对比如下:

项 目	2019 年较 2018 年	2018 年较 2017 年
采购总额增长率	92.32%	494.02%
营业收入增长率	91.36%	453.66%
营业成本增长率	82.76%	428.80%
存货余额增长率	142.26%	139.12%

从上表可见，报告期内随着发行人采购总额的快速增长，发行人营业收入、营业成本及存货余额也出现了大幅增长，总体趋势保持一致。

从分年度的情况来看，2018 年较 2017 年采购总额的增长率与营业收入、营业成本的增长率基本匹配，但远高于存货余额的增长率，这主要与公司主要产品生产的季节性因素密切相关：公司的主要产品为采棉机，其销售旺季为每年二、三季度，生产季通常为每年 3 月至 9 月，10 月后不再进行采棉机的生产，只从事业务规模、单位成本均较小的播种机的生产，这使得期末与采棉机生产相关的在产品、库存商品等存货余额金额较小，其变动趋势与采购总额变动趋势不完全相关。在产品、库存商品等存货余额 2018 年末较 2017 年末增幅仅 35.20%，从而拉低了存货余额的增长率；但是在原材料备货方面，随着公司业务规模不断扩大，采棉机产品市场销售前景看好，为保证第二年生产的需要，公司相应增加原材料备货，2018 年末较 2017 年末增长达 328.47%，与采购总额增长更为相关。

2019 年较 2018 年采购总额的增长率与营业收入、营业成本的增长率基本匹配，但低于存货余额的增长率，这主要与公司主要产品季节性生产规划的调整密切相关：随着公司业务规模的扩大，公司采棉机产品季节性的生产规划越来越难以满足销售旺季日益增长的下游订单的需求，而且集中式季节性的生产方式，也给公司生产的组织、人员的招聘、材料的备货、资金的储备、品质的控制等形成越来越大的压力。因此 2019 年公司作为对生产规划改变的尝试，根据对 2020 年产品市场需求的预测，在传统采棉机生产季外，提前安排部分采棉机在 2019 年 10 月后进行批量生产，由此导致 2019 年期末在产品和库存商品余额出现大幅增长，较上年末增长幅度达 266.08%，这是公司 2019 年末存货余额增幅高于采购总额增幅的主要因素。

综上，报告期内采购总额及其变动幅度，与经营规模、营业成本的变动幅度基本匹配，与存货余额的变动趋势相同，但变动幅度存在一定差异。

报告期内，营业成本占采购总额的比例如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业成本	525.21	29,310.74	16,037.73	3,032.87
采购总额	4,509.35	36,938.55	19,207.01	3,233.39
占比	11.65%	79.35%	83.50%	93.80%

从上表可见，报告期内营业成本占采购总额的比例总体呈下降态势，主要是因为当年采购原材料尚未全部转化为产成品对外销售，体现为存货余额逐年增加；其中 2020 年 1-3 月营业成本占采购总额的比例较低，主要是因为 2020 年 1-3 月采购料件生产的采棉机尚未对外销售所致。综上，营业成本占采购总额的比例不断降低，具有合理性。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、（二）对主要供应商采购情况”中补充披露。

2、结合报告期内主要产品单位耗用情况，补充披露主要原材料采购数量与生产数量的匹配关系

详见本问询函回复“问题 20 之（4）”的相关回复。

3、报告期内发行人共新增六名主要供应商。补充披露更换供应商的原因、更换供应商对发行人产品质量控制的影响

（1）无锡卡尔曼导航技术有限公司

项 目	内 容
公司名称	无锡卡尔曼导航技术有限公司
法定代表人	吴飞
统一社会信用代码	91320206346344169U
成立时间	2015 年 7 月 23 日
注册资本	1,111.1112 万人民币
注册地	无锡市滨湖区绣溪路 50 号（K-PARK 商务中心 3 号楼 15 楼东南）
经营范围	导航、气象及海洋专用仪器的技术研发、技术咨询、技术服务、制造、加工；农业机械服务；软件开发；信息系统集成服务；集成电路设计；通用设备、专用设备、电子产品、五金产品、仪器仪表的研发和销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

主营业务	导航、气象及海洋专用仪器的技术研发、技术咨询、技术服务、制造、加工
股权结构	吴飞持股 46.54%，无锡太湖慧谷创业投资有限公司持股 10%，王浩持股 9.98%，王烁持股 9.98%，潍坊浚源股权投资中心合伙企业（有限合伙）持股 9%，无锡杰盟投资管理合伙企业（有限合伙）持股 6.06%，张家港涌源铨能股权投资合伙企业（有限合伙）持股 5.71%，陈艺东持股 2.29%，苏通持股 0.45%
与发行人及其主要股东、董监高、核心人员关联关系	无
与发行人主要客户及供应商关联关系	无
经营规模	无公开资料、无法取得
实际控制人盈利情况	无公开资料、无法取得
与发行人合作时间	2020 年 1 月
采购和结算方式	根据实际采购情况通过银行转账方式结算
与该供应商订单的连续性和持续性	具有连续性和可持续性
新增原因	2020 年代理该公司北斗农机导航系统产品

(2) 苏州荣科精密机械有限公司

项 目	内 容
公司名称	苏州荣科精密机械有限公司
法定代表人	张亚建
统一社会信用代码	91320506797411404A
成立时间	2007 年 1 月 12 日
注册资本	1,000 万元
注册地	苏州市吴中区木渎镇谢村路 50 号钣金 2 号车间
经营范围	研发、生产、加工、销售：机械设备及配件、机柜、钣金件、五金零件，并提供所售产品的售后服务；自营和代理各类商品及技术的进出口业务；道路普通货物运输。（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）
主营业务	钣金件生产、销售
股权结构	张亚建持股 51%、彭仁华持股 41%，郑映飞持股 8%
与发行人及其主要股东、董监高、核心人员关联关系	无
与发行人主要客户及供应商关联关系	无

项 目	内 容
经营规模	无公开资料、无法取得
实际控制人盈利情况	无公开资料、无法取得
与发行人合作时间	2016 年
采购和结算方式	根据实际采购情况通过银行转账、银行票据方式结算
与该供应商订单的连续性和持续性	具有连续性和可持续性
新增原因	与该公司自 2016 年即开始合作，不属于新增供应商

(3) 上海宝栋贸易有限公司

项 目	内 容
公司名称	上海宝栋贸易有限公司
法定代表人	刘黎黎
统一社会信用代码	913101153208662928
成立时间	2014 年 10 月 30 日
注册资本	100 万元
注册地	中国（上海）自由贸易试验区富特北路 181 号 2 层 201 部位
经营范围	从事货物及技术的进出口业务，转口贸易、区内企业间的贸易及贸易代理，五金交电、机电设备及配件、仪器仪表、建筑装潢材料、木材及制品、化工产品及其原料（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品）、计算机、软件及辅助设备（除计算机信息系统安全专用产品）、轴承、压缩机及配件的销售，机械设备的租赁（除金融租赁）；投资咨询，商务咨询（除经纪）；从事机械科技、建筑科技、农业科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让。【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】
主营业务	销售变速箱
股权结构	刘黎黎持股 50%，李敏持股 50%
与发行人及其主要股东、董监高、核心人员关联关系	无
与发行人主要客户及供应商关联关系	无
经营规模	无公开资料、无法取得
实际控制人盈利情况	无公开资料、无法取得
与发行人合作时间	2018 年
采购和结算方式	根据实际采购情况通过银行转账方式结算

与该供应商订单的连续性和持续性	具有连续性和可持续性
新增原因	购买行走变速箱总成

(4) 嘉兴市汉克五金有限公司

项 目	内 容
公司名称	嘉兴市汉克五金有限公司
法定代表人	刘学
统一社会信用代码	91330402MA28BP022D
成立时间	2017 年 3 月 2 日
注册资本	200 万元
注册地	浙江省嘉兴市南湖区凤桥镇凤篁公路东侧 1 幢 1 层（嘉兴市舒帕斯五金皮具有限公司内）
经营范围	五金配件、冲压件、紧固件、汽车配件、家用电力器具、机械配件、塑料零件的制造、加工；金属板材的压延加工；五金制品、塑料制品、家用电器、金属板材的销售。
主营业务	钣金件生产、销售
股权结构	刘学持股 50%，钱秀英持股 50%
与发行人及其主要股东、董监高、核心人员关联关系	有
与发行人主要客户及供应商关联关系	与客户不存在关联关系，与发行人供应商浙江新悦机械制造有限公司、嘉兴凡思机械制造有限公司存在关联关系
经营规模	无公开资料、无法取得
实际控制人盈利情况	无公开资料、无法取得
与发行人合作时间	2018 年
采购和结算方式	根据实际采购情况通过银行转账方式结算
与该供应商订单的连续性和持续性	作为关联方，公司未来将逐渐减少与其交易金额
新增原因	为保证及时供货，增加备选供应商，并形成良性价格竞争

(5) 嘉兴凡思机械制造有限公司

项 目	内 容
公司名称	嘉兴凡思机械制造有限公司
法定代表人	吴古文
统一社会信用代码	91330402MA2CXNEC1J
成立时间	2019 年 11 月 19 日

注册资本	800 万元
注册地	浙江省嘉兴市南湖区余新镇姜贤路 977 号 1 幢 1 楼
经营范围	农业机械、园林机械配件的制造及销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务	钣金件生产、销售
股权结构	吴古文持股 51%，张静逸持股 49%
与发行人及其主要股东、董监高、核心人员关联关系	有
与发行人主要客户及供应商关联关系	与客户不存在关联关系，与发行人供应商嘉兴市汉克五金有限公司、浙江新悦机械制造有限公司存在关联关系
经营规模	无公开资料、无法取得
实际控制人盈利情况	无公开资料、无法取得
与发行人合作时间	2019 年
采购和结算方式	根据实际采购情况通过银行转账方式结算
与该供应商订单的连续性和持续性	作为关联方，公司未来将逐渐减少与其交易金额
新增原因	为保证及时供货，增加备选供应商，并形成良性价格竞争

(6) 浙江新悦机械制造有限公司

项 目	内 容
公司名称	浙江新悦机械制造有限公司
法定代表人	刘学
统一社会信用代码	91330402MA2BCG093L
成立时间	2018 年 12 月 5 日
注册资本	1,000 万元
注册地	浙江省嘉兴市南湖区凤桥镇三星路 793 号 1 幢
经营范围	采棉机配件、汽车配件、其他钣金生产、加工、销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务	钣金件生产、销售
股权结构	刘学持股 50%，钱秀英持股 50%
与发行人及其主要股东、董监高、核心人员关联关系	有
与发行人主要客户及供应商关联关系	与客户不存在关联关系，与发行人供应商嘉兴市汉克五金有限公司、嘉兴凡思机械制造有限公司存在关联关系
经营规模	无公开资料、无法取得

实际控制人盈利情况	无公开资料、无法取得
与发行人合作时间	2019 年
采购和结算方式	根据实际采购情况通过银行转账方式结算
与该供应商订单的连续性和持续性	作为关联方，公司未来将逐渐减少与其交易金额
新增原因	为保证及时供货，增加备选供应商，并形成良性价格竞争

(7) 浙江亚嘉采棉机配件有限公司

项 目	内 容
公司名称	浙江亚嘉采棉机配件有限公司
法定代表人	朱武传
统一社会信用代码	91330681098643572F
成立时间	2014-05-04
注册资本	1,000 万
注册地	诸暨市店口镇朱家站村（朱二自然村）
经营范围	制造、销售：棉花收获机及配件，五金配件，塑料制品；从事货物及技术的进出口业务。
主营业务	采棉机摘锭、座管的生产、销售
股权结构	朱武传持股 100%
与发行人及其主要股东、董监高、核心人员关联关系	无
与发行人主要客户及供应商关联关系	无
经营规模	无公开资料、无法取得
实际控制人盈利情况	无公开资料、无法取得
与发行人合作时间	2018 年
采购和结算方式	根据实际采购情况通过银行转账方式结算
与该供应商订单的连续性和持续性	具有连续性和可持续性
新增原因	浙江亚嘉汽车零部件有限公司因业务结构调整，由浙江亚嘉采棉机配件有限公司承接其采棉机配件相关业务。浙江亚嘉汽车零部件有限公司股东朱志海与朱天亚系夫妻关系，朱志海与浙江亚嘉采棉机配件有限公司股东朱武传系父子关系

(8) 康明斯（中国）投资有限公司乌鲁木齐分公司

项 目	内 容
公司名称	康明斯（中国）投资有限公司乌鲁木齐分公司
负责人	王子辉
统一社会信用代码	91650000718900083C
成立时间	1999-09-15
注册资本	—
注册地	新疆乌鲁木齐市米东区开源街 713 号
经营范围	在公司经批准的经营范围內，销售康明斯公司生产的产品，并提供包括维修、培训和商务咨询等在内的服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务	销售康明斯公司生产的产品
股权结构	康明斯电力新加坡有限公司持股 100%
与发行人及其主要股东、董监高、核心人员关联关系	无
与发行人主要客户及供应商关联关系	无
经营规模	集团公司为世界知名的发动机、发电机组、滤清器及其他相关的动力产品的生产商
实际控制人盈利情况	盈利
与发行人合作时间	2018 年
采购和结算方式	根据实际采购情况通过银行转账方式结算
与该供应商订单的连续性和持续性	具有连续性和可持续性
新增原因	采购发动机相关配件

公司制定了《供应商管理制度》，供应商均严格按照该制度规定的标准选择，新增供应商不会对发行人产品质量构成影响。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、（二）、2、报告期各期内前五名供应商中的新增供应商”中补充披露。

4、报告期内发行人采购的主要原材料包括采头类、车架类、棉箱类等钣金件。结合主要原材料重量、运费、新疆地区及邻近省份是否存在相关材料生产厂商等，补充披露发行人前五大供应商主要在江浙地区经营的原因及商业合理性

发行人采购的包括采头类、车架类、棉箱类在内的主要原材料并非标准件，而是供应商根据发行人提供的图纸，按照相关技术要求生产的定制件，对供应商的生产设备、生产工艺及生产经验具有较高的要求。在选择供应商时，发行人将江浙地区与新疆地区及邻近省份的供应商进行对比，虽然在运输价格上新疆及邻近省份稍有优势，但江浙地区凭借多年积累的机加工产业优势，形成了完善的机加工产业链，供应商在产品精度、强度、良品率以及供货时效性上能够更好地满足发行人的需要，因此选择江浙地区供应商具有合理性。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、（二）、1、公司报告期各期向前五名供应商采购情况如下”中补充披露。

5、量化分析报告期各期采购能源数量与产品产量之间的对应关系

报告期内，公司生产用电力耗用的数量与产品产量的对应关系如下：

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
用电总量（万度）	42.30	144.85	53.50	24.26
采棉机产量（台）	8	477	246	40
播种机产量（台）	240	707	496	251
残膜回收机（台）	-	25	-	-

从上表可见，公司用电总量与主要产品采棉机、播种机、残膜回收机的产量均呈大幅增长态势，变动趋势基本匹配。公司采棉机、残膜回收机以组装为主，生产设备耗电量较少，主要为车间公用耗电量；生产设备用电量较大的主要是播种机生产。

报告期内，公司分产品用电量情况如下：

单位：万度、万度/台

项目	2020 年 1-3 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	用电量	单台用电量	用电量	单台用电量	用电量	单台用电量	用电量	单台用电量
采棉机	1.60	0.20	55.13	0.12	19.49	0.08	8.78	0.22
播种机	30.00	0.13	86.52	0.12	34.01	0.07	15.48	0.06
残膜回收机			3.20	0.13				
合计	31.60		144.85		53.50		24.26	

注：2020 年 1-3 月用电量合计与用电总量差异 10.70 万度，主要是因为一季度使用钣金车间自制棉箱钣金件生产的采棉机较多尚未完工入库，因此统计采棉机用电量时将其剔除。

从采棉机单位产品用电量分析，采棉机单台用电量 2018 年度较 2017 年度下降较多，主要是因为随着采棉机产量大幅提升，车间公用耗电量分摊减少；采棉机单台用电量 2019 年度较 2018 年度有所回升，主要是因为 2019 年开始发行人自制部分棉箱钣金件，生产所用机器设备较多，耗电量较高；2020 年 1-3 月，采棉机单台用电量上升较多，主要是因为沙雅厂区车间冬春季采用电锅炉供暖，车间公用耗电量较高，而一季度采棉机产量较少所致。

从播种机单位产品用电量分析，在 2018 年产量增加的情况下，播种机单台用电量 2018 年度较 2017 年度保持相对稳定，主要是因为 2018 年播种机生产设备有所增加；播种机单台用电量 2019 年度较 2018 年度大幅上升，主要是因为播种机生产在第一、第四季度进行，2019 年一季度沙雅厂区开始生产播种机，而沙雅厂区车间冬春季采用电锅炉供暖，车间公用耗电量较高，导致播种机分摊的用电量较多；2020 年 1-3 月，因产量有所下降，播种机单台用电量有所上升，但变动幅度相对较小。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、（一）、2、能源采购及价格变动情况”中补充披露。

二、保荐人、申报会计师核查情况

1、核查程序

保荐人、申报会计师主要履行了如下核查程序：

（1）通过访谈财务负责人，分析采购总额及其变动幅度，与经营规模、营业成本和存货等科目变动幅度的匹配性，分析营业成本占采购总额比例不断降低的原因及合理性；

（2）获取主要产品单位耗用表，分析主要原材料采购数量与生产数量的匹配性；

（3）查阅了发行人报告期内的《采购合同》、《供应商管理制度》、《采购管理制度》，访谈发行人采购负责人；

(4) 复核了报告期各期主要供应商明细及采购情况，对大额采购合同、付款凭证、入库单等执行了抽查程序；

(5) 对主要供应商进行了函证与访谈；

(6) 查阅用电量统计资料，及主要产品产量统计表，并分析用电量与产量之间的对应关系。

2、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

(1) 报告期内采购总额及其变动幅度，与经营规模、营业成本的变动幅度基本匹配，与存货余额的变动趋势相同，但变动幅度存在一定差异；营业成本占采购总额的比例不断降低，具有合理性；

(2) 报告期内主要原材料采购数量与生产数量相匹配；

(3) 报告期内供应商变化不会对发行人产品质量控制产生影响；

(4) 发行人采购的包括采头类、车架类、棉箱类在内的主要原材料并非标准件，而是供应商根据发行人提供的图纸，按照相关技术要求生产的定制件，对供应商的生产设备、生产工艺及生产经验具有较高的要求。在选择供应商时，发行人将江浙地区与新疆地区及邻近省份的供应商进行对比，虽然在运输价格上新疆及邻近省份稍有优势，但江浙地区凭借多年积累的机加工产业优势，形成了完善的机加工产业链，供应商在产品精度、强度、良品率以及供货时效性上能够更好地满足发行人的需要，因此选择江浙地区供应商具有合理性；

(5) 报告期各期，用电量与产量之间的对应关系合理。

问题 22、关于产能、产量及固定资产

2017-2019 年，发行人产能利用率分别为 116.15%、88.51%、88.12%，机器设备类原值分别为 362.32 万元、1,056.74 万元、1,952.35 万元。

请发行人补充披露以下事项：（1）按产能（台）进行折算，补充披露报告期内发行人产能、单位产品平均耗用工时、限制公司产能的关键指标是否为工时；（2）生产人员变动与产量及产能是否匹配，结合人均产出数量与金额、同行业可比公司人均产出，披露差异原因以及发行人人均产出变动的合理性；（3）保有量与销量总和存在差距的原因，是否与前期销售有关；（4）对比分析同行

业可比公司的营业成本构成，结合生产工艺、平均耗用工时、发行人实际投入自产原材料成本、内部生产人员加工成本占产品总成本的比例，补充披露发行人主要产品生产过程中发行人实际发挥的作用和贡献；（5）单位固定资产产值变动的合理性，固定资产原值、通用及专用设备原值与发行人经营规模的匹配性；（6）报告期内发行人固定资产原值增加较多，但在建工程期初、期末余额较小。结合厂区施工难易、厂区施工难度与生产工艺的匹配性、施工时长，披露固定资产、在建工程期末余额的合理性；（7）结合上述情况，补充披露产能、产量大幅增长的合理性，募投项目与现有经营效率的匹配性，新增产能是否会被下游充分消化。请保荐人、申报会计师核查，说明核查过程，并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明及补充披露情况

1. 按产能（台）进行折算，补充披露报告期内发行人产能、单位产品平均耗用工时、限制公司产能的关键指标是否为工时

公司核心产品采棉机的生产以设备组装、调试检测等工序为主，对生产设备要求不高，生产人员是制约公司产能的主要因素，限制公司产能的关键指标为工时。因此，以生产设备台数为产能统计标准无法真实反映公司的生产能力，而以生产工时数为产能标准更为客观、准确。

从生产工时数来看，公司各年度的产能、产量及产能利用率情况如下：

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
理论可用工时 (小时)	132,048.00	452,088.00	217,056.00	85,008.00
实际利用工时 (小时)	59,520.98	398,385.50	192,126.90	98,739.95
产能利用率 (%)	45.08	88.12	88.51	116.15

注：理论可用工时=Σ 每位员工在该年度工作月份*当月工作天数*8 小时；实际利用工时=Σ 每位员工在该年度实际付出的生产工时；此处员工为生产部门员工。

公司 2018、2019 年度产能利用率较 2017 年度较低，主要原因在于：一是发行人 2018 年、2019 年较 2017 年生产工人人数大幅增加，导致以生产工人人数为基础计算的理论工时总数大幅增长，但新招募工人需要进行培训后才能进行实际生产，相关培训工时挤占了生产工时，使得 2018 年、2019 年实际生产工

时的增长比例小于理论工时的增长，导致产能利用率（实际利用工时/理论可用工时）较 2017 年度均有所下降；二是发行人 2017 年、2018 年和 2019 年生产效率逐年提升，单台采棉机的实际生产耗用工时分别为 1,449 小时、650 小时和 589 小时，但生产效率与产能利用率成反比关系，具体分析如下：假定生产人员人数不变的情况下理论总工时不变，实际生产产品数量也不变，由于生产效率提高、单台产品实际耗用工时下降，使得生产相同数量产品需要的实际生产总工时反而降低，而理论总工时不变，由此导致产能利用率下降；三是公司核心产品为采棉机，生产人员的增加主要以满足采棉机生产为主，由于 2018、2019 年度公司采棉机产品销量大幅增加，为满足生产需要导致生产工人人数大幅增长，但采棉机产品受季节性因素影响，生产时间主要集中在每年的 3-9 月，由此导致公司 2018 年度、2019 年度生产人员大幅增长的情况下，公司非采棉机生产季节的实际生产工时较少，并进而影响公司整体的产能利用率。

发行人针对核心产品采棉机的产能利用率单独分析如下：

按照工时计算的产能利用率			
项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
理论可用工时（小时）	251797	135744	44352
实际利用工时（小时）	280769	159928	57978
产能利用率（%）	111.51	117.82	130.72
按照产能（台）计算的产能利用率			
单台实际生产工时（小时）	589	650	1449
理论产量（台）	428	209	31
实际产量（台）	477	246	40
产能利用率（%）	111.51	117.82	130.72

注：1、理论工时和实际工时均按照每年 3 至 9 月采棉机生产期间，每月末在册生产员工人数测算和统计。2、因 2020 年 1 季度采棉机尚未大规模产出，产能及产能利用率较前年度不具有可比性，未进行测算。3、理论产量与实际产量测算的产能利用率与本处产能利用率的差异系产量台数取整去尾差所致。

从单台产品实际耗用的生产工时来看：2017 年度因采棉机产品刚进行大批量生产，尚未实现流水线作业且工人熟练度较低，导致单台采棉机实际耗用工时较高；2018、2019 年度，随着流水线模块化作业方式的逐步成熟以及工人熟练度的逐步增加，单台实际耗用工时逐步降低。

从产能利用率来看：2017、2018 及 2019 年度，公司产能利用率均大于 100%。

随着生产工人数量的增加以及工人熟练程度的不断提高，2019 年度产能利用率较前年度有所下降，但仍处于产能利用率饱和的状态。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、（一）、1、主要产品的产能、产量及销量情况”中补充披露。

2、生产人员变动与产量及产能是否匹配，结合人均产出数量与金额、同行业可比公司人均产出，披露差异原因以及发行人人均产出变动的合理性

报告期内公司的主要产品为采棉机，公司生产人员的配置主要是为了满足采棉机生产的需求，报告期内公司与采棉机生产相关的生产人员变动与采棉机产能及产量的匹配情况如下：

项目	2019 年		2018 年		2017 年
	数量	同比	数量	同比	数量
生产人员（人）	224	83.61%	122	221.05%	38
产能（台）	428	104.78%	209	574.19%	31
产量（台）	477	93.90%	246	515.00%	40

注：1、生产人员为每年3至9月采棉机生产季节，各月末在册生产人员人数统计的月均生产人员。2、2020年一季度采棉机尚未大规模生产，不具可比性，未进行测算。

由上表可见，报告期内公司与采棉机生产相关的生产人员变动趋势与产能、产量变动趋势一致。

报告期内公司生产人员的人均采棉机产出数量与金额如下：

项目	2019 年	2018 年	2017 年
人均产出数量（台）	2.13	2.02	1.05
人均产出金额（万元）	228.23	218.07	110.87

注：1、生产人员为每年3至9月采棉机生产季节，各月末在册生产人员人数统计的月均生产人员。2、2020年一季度采棉机尚未大规模生产，不具可比性，未进行测算。

国内同行业可比上市公司与发行人人均产出金额的对比如下（同行业可比公司产品结构与公司不同，人均产出数量无法对比）：

单位：万元、人

公司名称	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	生产 员工	营业收入	人均 产出	生产 员工	营业收入	人均 产出	生产 员工	营业收入	人均 产出
天鹄股份	276	46,153.66	167.22	251	33,229.67	132.39	215	30,714.46	142.86
星光农机	411	70,548.08	171.65	366	59,580.67	162.79	317	63,839.47	201.39
ST 现代	666	95,159.90	142.88	828	112,802.33	136.23	890	117,160.07	131.64
公司	224	51,124.32	228.23	122	26,604.93	218.07	38	4,212.97	110.87

注：同行业生产员工未披露月均人数，因此按期末人数计算。

2017 年度因公司规模较小，销售金额较少导致人均产出少于同行业可比上市公司；随着公司销售规模逐步扩大，生产工人熟练度逐步提高，生产效率逐渐提高，人均产出逐年增加。发行人生产人员变动情况与产能、产量相匹配。”

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、（一）、1、主要产品的产能、产量及销量情况”中补充披露。

3、保有量与销量总和存在差距的原因，是否与前期销售有关

发行人采棉机产品保有量大于报告期内的销量，系报告期前销售所致。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、（五）、2、保有量排名”中补充披露。

4、对比分析同行业可比公司的营业成本构成，结合生产工艺、平均耗用工时、发行人实际投入自产原材料成本、内部生产人员加工成本占产品总成本的比例，补充披露发行人主要产品生产过程中发行人实际发挥的作用和贡献

报告期内，公司主营业务成本按性质构成如下：

单位：万元，%

项 目	2020 年 1-3 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	352.69	67.15	27,203.91	92.83	14,750.54	92.01	2,654.05	87.54
其中：自制材料	--	--	896.42	3.06	328.40	2.05	55.85	1.84
直接人工	38.66	7.36	916.44	3.13	586.98	3.66	179.52	5.92
制造费用	133.87	25.49	1,186.27	4.05	694.10	4.33	198.12	6.54
合计	525.21	100.00	29,306.62	100.00	16,031.63	100.00	3,031.69	100.00

从主营业务成本构成来看，公司主营业务成本由直接材料、直接人工和制造费用构成，其中直接材料占主营业务成本的比例较高，直接人工和制造费用占主营业务成本的比例较低。因此，本公司主营业务成本变化主要受原材料采购成本的影响，报告期内随着采棉机产销量大幅增加，原材料采购成本大幅增长，从而带动主营业务成本逐年大幅增长。制造费用主要包括车间管理人员工资、折旧费、机物料消耗、电费、暖气费等。

同比上市公司中，天鹅股份、星光农机 2020 年一季报以及 ST 现代年度报告中未披露具体营业成本构成情况，故选取天鹅股份、星光农机 2017 至 2019 年年报中的相关数据进行对比。

根据天鹅股份 2017 年、2018 年及 2019 年年报，其农机产品营业成本构成如下：

单位：万元、%

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	本期金额	本期占总成本比例	本期金额	本期占总成本比例	本期金额	本期占总成本比例
直接材料	854.33	88.24	13,754.29	82.33	11,891.92	82.20
辅助材料	31.80	3.28	184.93	1.11	175.48	1.21
直接人工	47.73	4.93	1,560.60	9.34	1,339.82	9.26
燃料及动力	12.73	1.31	147.12	0.88	126.28	0.87
制造费用	21.65	2.24	1,058.99	6.34	934.21	6.46

注：2019 年年度报告中单独列示了采棉机营业成本，其余年度均为棉机产品。

根据星光农机 2017 年、2018 年及 2019 年年报，其农机产品营业成本构成如下：

单位：万元、%

项目		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		本期金额	本期占总成本比例	本期金额	本期占总成本比例	本期金额	本期占总成本比例
联合收割机	直接材料	27,353.31	86.13	25,652.84	83.83	32,076.91	84.33
	直接人工	961.74	3.03	896.94	2.93	1,201.38	3.16
	制造费用	3,441.52	10.84	4,052.75	13.24	4,757.80	12.51
压捆机	直接材料	7,234.95	78.19	6,850.77	76.38	3,871.03	70.47
	直接人工	831.04	8.98	713.11	7.95	591.11	10.76
	制造费用	1,186.77	12.83	1,405.59	15.67	1,031.09	18.77

由上可见，公司与天鹅股份、星光农机的农机类产品的营业成本构成情况相似，均以材料成本为主。但与同行业可比公司相比，公司材料成本的占比更高，这与公司产品以装配为主密切相关：2017 年、2018 年、2019 年公司自制材料占主营业务成本的比例分别为 1.84%、2.05 %、3.06%，而直接人工占主营业务成本的比例分别为 5.92%、3.66%、3.13%，占比均较低，体现了公司自制件较少，生产工艺以装配为主，单位产品平均耗用工时较少，人工成本占比较低的特点。公司在产品生产过程中的作用主要体现在核心零部件的设计、产品的装配以及产品的调校测试能力，而不体现为关键零部件的自制能力。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（三）、2、主营业务成本构成分析”中补充披露。

5、单位固定资产产值变动的合理性，固定资产原值、通用及专用设备原值与公司经营规模的匹配性

公司报告期内单位固定资产产值情况如下：

单位：万元

年份	期初固定资产	期末固定资产	平均固定资产原值	营业收入	单位固定资产产值（注）
2017 年	896.97	973.14	935.05	5,097.65	5.45
2018 年	973.14	10,818.05	5,895.60	28,223.79	4.79
2019 年	10,818.05	15,409.77	13,113.91	54,008.95	4.12
2020 年 1-3 月	15,409.77	15,448.77	15,429.27	700.75	0.05

注：单位固定资产产值 = 营业收入/平均固定资产原值

由上表可见，除 2020 年 1-3 月份不可比外，2017 年度、2018 年度、2019 年度，公司的单位固定资产产值保持稳定并呈略有下降的趋势，主要原因如下：2017 年公司主要生产经营用厂房均为租赁，自身固定资产较少，使得单位固定资产产值较高；2018 年起公司房屋及建筑物大幅增加，其中沙雅厂区主体工程和室外工程 2018 年下半年完工转固，导致固定资产增加 7,274.27 万元，乌苏厂区宿舍、库房、食堂、消防、绿化地平整及道路等工程完工转固，导致 2019 年房屋及建筑物增加 3,562.35 万元。因此，固定资产投入的大幅增加使得公司单位固定资产产值在保持基本稳定的情况下略有下降，变动情况合理。

公司报告期内固定资产原值、通用及专用设备原值与公司经营规模的匹配性如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-3 月		2019 年		2018 年		2017 年
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
平均固定资产原值	15,429.27	17.66%	13,113.91	122.44%	5,895.60	530.51%	935.05
其中：通用及专用设备原值	1,979.99	1.42%	1,952.35	84.75%	1,056.73	191.65%	362.32
营业收入	700.75	-98.70%	54,008.95	91.36%	28,223.79	453.66%	5,097.65

由上表可见，公司固定资产原值、通用及专用设备原值与营业收入的变动趋势基本一致。其中，通用及专用设备原值的变动幅度小于营业收入的增长幅

度，主要原因在于：公司主要产品采棉机的生产主要以人工装配为主，相关通用及专用设备的使用较少，公司产能的增加主要依靠人员的投入。因此，报告期内公司通用及专用设备投入不大，各期末原值金额较小，其规模与公司的生产经营和营业收入的变化虽趋势一致但不完全匹配。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（一）、3、（1）固定资产”中补充披露。

6、报告期内发行人固定资产原值增加较多，但在建工程期初、期末余额较小。结合厂区施工难易、厂区施工难度与生产工艺的匹配性、施工时长，披露固定资产、在建工程期末余额的合理性

公司报告期各期在建工程的增减变动情况如下：

单位：万元

期间	期初数	本期增加	转入固定资产	其他减少	期末数
2017 年度	0.73	15.89	0.73	-	15.89
2018 年度	15.89	9,832.13	8,990.06	-	857.96
2019 年度	857.96	1,876.39	1,951.14	22.68	760.52
2020 年 1-3 月	760.52	86.59	0.86	-	846.25

公司在建工程通常在当期增加，当期建设完成后即转入固定资产，由此导致报告期各期公司固定资产原值增加较多，但在建工程期初、期末余额较小。

公司报告期内主要建设工程的相关情况如下：

项目名称	沙雅钵施然智能农业机械项目		乌苏公司新建厂房项目	自走式棉花收获机智能设备生产线—库房工程	乌苏公司宿舍、门卫室工程	自走式棉花收获机智能设备生产线（食堂）	自走式棉花收获机智能装备生产线
	室内工程	室外工程					
施工难易	容易	容易	容易	容易	容易	容易	容易
厂区施工难度与生产工艺的匹配性	房屋结构为轻钢结构/钢结构，施工难度低，与生产工艺相匹配		房屋结构为混合结构/钢结构，施工难度低，与生产工艺相匹配				
开工时间	2018 年 3 月	2018 年 6 月	2018 年 5 月	2018 年 10 月	2018 年 9 月	2018 年 10 月	2019/9/26-2020/7/15
工程结算金额	6,437.27	1,049.99	1,060.77	414.50	485.00	172.04	截止 2020 年 7 月 31 日，尚未完
工程实际验	2018 年 7	2018 年	2018 年 8	2019 年 1	2019 年 1	2019 年 5 月	

收日期	月	10月	月	月	月		工
工程实际施工时长	150天	150天	60天	60天	85天	190天	

由上表可见，公司报告期内各期建设工程主要以厂房建设为主，厂区施工难度不大，公司产品以装配为主，项目建设与生产工艺相关性不高，建设工期较短，因此，大部分建设项目可实现当年投入建设当年即可竣工验收转固。综上，公司报告期固定资产、在建工程的期末余额合理。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（一）、3、（2）在建工程”中补充披露。

7、结合上述情况，补充披露产能、产量大幅增长的合理性，募投项目与现有经营效率的匹配性，新增产能是否能被下游充分消化

发行人产品生产主要以设备组装、调试检测等工序为主，生产人员是制约公司产能的主要因素。报告期内，发行人生产工人逐年增加，与产能、产量的增长趋势相匹配，产能、产量的增长具有合理性。

2017年度、2018年度和2019年度，发行人核心产品采棉机的产能利用率均超过100%，且历年新增产能均在当年全部消化。随着公司产品销量的逐步增加，公司迫切需要新建现代化、智能化的生产线以解决市场对公司采棉机产品日益增长的需求与现有产能不足的矛盾。本次募投项目中的智能农机研发和生产基地建设项目位于乌鲁木齐，在增加公司产能的同时，亦能够吸引当地技术人才进行技术研发，因此，本次募投项目与现有经营效率是相匹配的。

采棉机行业属于我国棉花种植全程机械化的短板和薄弱行业，长期以来被外资品牌占据，近年来伴随国内企业实现技术突破，取得突飞猛进的发展，已经成为可以抗衡外资品牌的重要力量。尤其是在公司实现六行采棉机环节国产化零的突破后，国产高端大型采棉机的发展也更有自信。随着不断增长的人工采棉成本、日趋严重的采棉劳动力短缺以及土地流转政策的深入发展，同时，国家对发展作为高端、大型智能农机的采棉机的政策支持，对棉花收购价格由“一年一定”改为“三年一定”，进一步稳定了棉农的信心，推动了农户对采棉机的需求。

根据中国农业机械工业协会、新疆维吾尔自治区农牧业机械管理局、新疆生产建设兵团和约翰迪尔、凯斯纽荷兰等行业企业发布的相关数据综合统计分

析，2019 年我国采棉机销量约为 1,000 台，同比 2018 年增长 35.60%。未来我国采棉机销量将保持良好增长势头，预计到 2022 年，新疆地区采棉机销量将达到 1,614 台，未来三年年均增长率 17.60%。除了国内市场需求旺盛之外，“一带一路”沿线国家大都是传统的棉花种植区域，中亚、南亚、西亚、西非等发展中国家占全球棉花种植面积超过 50%，由于这些地区大多经济欠发达，农业大多还未完成现代化，机械化水平较低，棉花机采率同样处于较低水平，因此，存在巨大的市场。

综上，本次募投项目具有合理性，产能消化具有可行性。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、（一）、1、主要产品的产能、产量及销量情况”中补充披露。

二、保荐人、申报会计师核查情况

1、核查程序

保荐人、申报会计师主要履行了如下核查程序：

- （1）查阅了公司报告期内的生产工时表，与公司财务负责人、生产负责人、销售负责人进行访谈，查阅和同行业上市公司报告期内历次年度报告；
- （2）向公司了解主要产品的生产工艺、主要生产设备的用途及其使用情况，了解公司的固定资产规模、构成、技术性能、主要生产设备的产能等情况；
- （3）获取并核查公司产量情况，获取报告期内公司的新增固定资产的清单，了解新增固定资产的原因及用途，分析新增设备与产能、产量变化的关系；
- （4）了解报告期固定资产及在建工程循环的内部控制，对公司固定资产及在建工程流程的有关内部控制执行测试；
- （5）检查在建工程预算的支持性文件和建设工程施工合同；
- （6）取得公司主要在建工程转固的验收报告，检查在建工程项目转固的范围、条件、时点、依据、开始计提折旧的时间的准确性；
- （7）取得公司主要在建工程转固的验收报告，检查账面在建工程转固定资产时点的准确性；
- （8）对报告期内的大型工程项目，于转固期间对项目进行现场盘点，检查账面在建工程转固定资产时点的准确性；
- （9）取得公司主要在建工程转固的决算报告，检查账面在建工程转固定资

产金额的准确性；

(10)通过检查现金流量表中购建长期资产所支付的现金与相关资产负债表科目的勾稽关系；

(11)实地检查报告期各期末重要的固定资产和在建工程，通过抽查盘点核实固定资产是否均在正常运行中，是否标签整齐、摆放良好，是否存在毁损、陈旧过时或已不可使用的情形；实际监盘在建工程，查看在建工程的实际建造进度，并获取监理报告，与账面入账情况进行核对，确认是否相符。

2、核查意见

保荐人、申报会计师认为：

(1) 发行人生产主要以装配为主，限制公司产能的关键指标为工时；

(2) 发行人生产人员的变动与产能及产量趋势匹配，发行人人均产出变动具有合理性；

(3) 保有量与销售总和存在差距系报告期前销售所致；

(4) 报告期内公司在建工程不存在延迟转固的情况；固定资产、在建工程的期末余额准确，不存在多结转或少结转的情况；报告期各期购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金、长期资产增加额和应付款项之间勾稽相符；公司报告期内固定资产不存在闲置、废弃、损毁的情况，不存在减值风险；

(5) 公司产能、产量大幅增长与产品销量的大幅增长相匹配，具有合理；公司募投项目与现有经营效率相匹配，新增产能能够被下游需求充分消化。

问题 23、关于毛利率

2017 至 2019 年，发行人综合毛利率逐年上升，分别为 40.50%、43.18%、45.73%。2020 年 1-3 月，综合毛利率为 25.05%。

请发行人补充披露以下事项：(1) 结合相关数据，具体分析并补充披露采棉机改良升级、增值税率变化对销售均价的影响及其合理性；(2) 对比分析报告期内同地区相同或类似采棉机产品的销售均价、及其变动趋势，披露发行人产品销售均价、销售均价变动趋势与市场价格是否存在显著差异；(3) 结合相关数据，具体分析并补充披露采棉机改良升级、采购价格变化及原因，返工率降低对单位成本的影响及其合理性；(4) 结合主要产品销售均价、单位成本变动的合理性，以及两者变动幅度差距的可持续性，分析并披露发行人综合毛利

率逐年上升的合理性、可持续性；（5）招股说明书披露，2019 年度，发行人因生产熟练度的增加，采棉机各道生产工序的返工率有所下降，成本有所降低。但根据产能利用率的相关披露，发行人 2019 年度产能利用率较以前年度较低的原因，系沙雅钵施然投产后生产工人人数大量增加，熟练工人相对较少，导致培训时间较多所致。请补充披露两处披露是否存在矛盾；（6）补充披露 2020 年第一季度播种机毛利为负的原因，播种机采用代理销售的原因。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明及补充披露情况

1、结合相关数据，具体分析并补充披露采棉机改良升级、增值税率变化对销售均价的影响及其合理性

报告期内，采棉机不含税销售均价分别为 105.32 万元/台、109.49 万元/台、113.11 万元/台，保持逐年小幅上升，主要原因是因为采棉机改良升级，包括性能升级和型号升级，使得销售单价有所上升，同时销售农机的增值税率自 2018 年 5 月 1 日、2019 年 4 月 1 日起分别下降 1 个百分点所致。具体分析如下：

单位：万元/台

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
不含税销售均价	113.11	109.49	105.32
不含税销售均价同比变动额	3.62	4.17	-
其中：性能提升引起的售价同比提升	1.97	2.15	-
型号增加引起的售价同比提升	0.61	1.03	-
增值税率变化对售价的影响	1.04	0.99	-

从上表可见，采棉机不含税销售均价 2018 年度较 2017 年度上升 4.17 万元/台、2019 年度较 2018 年度上升 3.62 万元/台，主要原因如下：一是发行人每年通过不断地与农户进行经验反馈、采摘验证，不断进行技术创新、工艺改进，不断优化系统参数，对采棉机进行改良升级，并在售价上有所提升，使得 2018 年度、2019 年度不含税销售均价提升 2.15 万元/台、1.97 万元/台；二是发行人产品结构发生变化，推出新款售价较高的四行、六行采棉机，使得 2018 年度、2019 年度不含税销售均价提升 1.03 万元/台、0.61 万元/台；三是随着 2017-2019 年采棉机销售增值税率分别下降 1 个百分点，分别带动 2018 年度、2019 年度不

含税销售均价提升 0.99 万元/台、1.04 万元/台。

综上，采棉机改良升级、增值税率变化均提升了采棉机不含税销售均价，报告期内采棉机不含税销售均价变动合理。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（四）、2、毛利率分析”中补充披露。

2、对比分析报告期内同地区相同或类似采棉机产品的销售均价、及其变动趋势，披露发行人产品销售均价、销售均价变动趋势与市场价格是否存在显著差异

通过查询新疆农机购置补贴公示系统，发行人三行采棉机销售均价与同行业公司公示的三行采棉机销售均价对比情况如下：

单位：万元/台，含税

项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
常州东风	121.77	117.32	99.58
现代农装	112.44	107.50	101.00
星光农机	117.81	110.43	111.13
天鹅股份	119.17	-	-
同行业平均	118.16	113.10	103.56
发行人	121.92	119.29	116.91

注：同行业公司销售均价根据公示年度统计

从上表可知，发行人三行采棉机的销售均价呈上升态势，变动趋势与同行业公司保持一致。发行人三行采棉机销售单价总体略高于同行业公司，主要是由发行人采棉机性能、市场占有率、客户口碑、定价策略等因素所决定。

综上，报告期内发行人三行采棉机销售均价、销售均价变动趋势与市场价格不存在显著差异。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（四）、2、毛利率分析”中补充披露。

3、结合相关数据，具体分析并补充披露采棉机改良升级、采购价格变化及原因，返工率降低对单位成本的影响及其合理性

2017-2019 年，采棉机单位销售成本分别为 60.51 万元/台、61.30 万元/台、

60.29 万元/台，保持相对稳定，具体分析如下：

单位：万元/台

项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
直接材料	57.05	56.76	54.87
直接人工	1.44	1.99	2.63
制造费用	1.80	2.55	3.01
合计	60.29	61.30	60.51

从上表可见，采棉机单位销售成本 2018 年度较 2017 年度上升 0.79 万元/台，其中单位材料成本上升 1.89 万元/台、单位人工成本和单位制造费用分别下降 0.64 万元/台、0.46 万元/台。其中：A、单位材料成本方面，公司 2018 年度较 2017 年度上升 1.89 万元/台，主要受以下因素综合影响：一是 2017 年公司生产采棉机领用了以前年度采购的价值较低的采摘头，从而拉低公司 2017 年单位材料成本 2.46 万元/台；二是随着材料采购量增加，2018 年采购价格有所下降，带动 2018 年单位材料成本下降约 2.85 万元/台；三是发行人 2018 年新增销售 2 台六行采棉机，一台六行采棉机材料成本比三行采棉机高约 90 万元，因此带动采棉机 2018 年单位材料成本上升约 0.74 万元/台；四是 2018 年新疆生产基地刚投入生产，部分生产工人尚未完全掌握采棉机的组装、调校技能，导致生产过程中材料损耗相对较多，从而使得 2018 年单位材料成本上升。B、单位人工成本方面，2018 年公司随着采棉机销售订单增加，单批次投产数量增加，为保证产品的规模化生产，公司改进了生产工艺流程，采用流水线模块化作业方式来进行生产，大幅提高了生产效率，单台采棉机耗用生产工时从 2017 年的 1449 小时下降至 2018 年的 650 小时，因此带动 2018 年单位人工成本下降 0.64 万元/台。C、单位制造费用方面，2018 年随着采棉机产量从 2017 年的 40 台增加至 246 台，产量的大幅增加带动单位产品固定成本分摊金额的减少，使得 2018 年采棉机单位制造费用较 2017 年下降 0.46 万元/台。综合上述因素的影响，公司 2018 年度采棉机单位销售成本较 2017 年度总体上升 0.79 万元/台，变动合理。

采棉机单位销售成本 2019 年度较 2018 年度下降 1.01 万元/台，其中单位材料成本上升 0.28 万元/台、单位人工成本下降 0.55 万元/台、单位制造费用下降 0.75 万元/台。其中，A、单位材料成本方面，2019 年度较 2018 年度上升

0.28 万元/台，主要受以下因素综合影响：一是 2019 年发行人对三行采棉机进行了改良升级，包括变速箱由机械变速箱改为电控变速箱、风机总成改为直吹风、串泵组件改为电控泵、水路系统改为电控隔膜泵控制、后桥由拼接型改为整体焊接型等，带动 2019 年单位材料成本上升约 2.56 万元/台；二是随着采购规模的扩大，主要原材料采购价格进一步下降，带动 2019 年单位材料成本下降约 1.35 万元/台；三是随着生产熟练度增加，2019 年材料损耗总体下降，使得 2019 年单位材料成本有所下降。B、单位人工成本方面，2019 年随着采棉机销售订单进一步增加，发行人可更加合理的安排生产计划，以及随着生产熟练度增加，使得包含返工率降低在内的生产效率进一步提高，单台采棉机耗用生产工时从 2018 年的 650 小时下降至 2019 年的 589 小时，同时单台采棉机计件工资有所下降，因此带动 2019 年单位人工成本下降 0.55 万元/台。C、单位制造费用方面，随着采棉机产量进一步增加，减少单位产品的固定成本分摊金额，带动 2019 年采棉机单位制造费用较 2018 年下降 0.75 万元/台。综合上述因素的影响，公司 2019 年度采棉机单位销售成本较 2018 年度总体下降 1.01 万元/台，变动合理。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（四）、2、毛利率分析”中补充披露。

4、结合主要产品销售均价、单位成本变动的合理性，以及两者变动幅度差距的可持续性，分析并披露发行人综合毛利率逐年上升的合理性、可持续性

2017 年度、2018 年度、2019 年度，发行人综合毛利率分别为 40.50%、43.18%、45.73%，逐年上升。公司的主要利润源自主营业务，主营业务的利润贡献均在 98.50%以上，因此综合毛利率变动主要受主营业务毛利率变动影响。而主要产品采棉机的毛利率变动对主营业务毛利率变动的影响最大，因此通过分析采棉机销售均价、单位成本变动的合理性，以及两者变动幅度差距的可持续性，来分析发行人综合毛利率逐年上升的合理性、可持续性。

采棉机销售均价变动的合理性分析详见本题第 1 小题之回复，单位成本变动的合理性分析详见本题第 3 小题之回复。

2018 年度较 2017 年度，采棉机销售均价同比上升 3.96%，而单位成本同比仅上升 1.31%，因此带动采棉机毛利率同比上升 1.46 个百分点；2019 年度较 2018

年度，采棉机销售均价同比上升 3.31%，而单位成本同比下降 1.65%，因此带动采棉机毛利率同比上升 2.69 个百分点。

从采棉机销售均价变动的可持续性来看，公司主打机型三行采棉机的性能已较为成熟，市场需求较为稳定，加之存在市场竞争，公司预计短期内不会进行售价的调整，同时产品增值税率目前也没有再次下调的预期，因此采棉机不含税销售均价预计未来将保持相对稳定。从采棉机单位成本变动的可持续性来看，单位材料成本方面，随着采棉机改良升级，单位材料成本会略有上升，但若采购量保持稳定或有所增加，材料采购单价总体会有所下降，因此单位材料成本将总体保持稳定；单位人工成本方面，在现有产销规模下，单位人工成本将保持相对稳定，若生产规模进一步扩大，由于公司目前采棉机生产效率已处于较高水平，在单台采棉机计件工资不变的情况下，生产规模扩大对单位人工成本变动的的影响将逐步减小，因此单位人工成本将总体保持稳定；单位制造费用方面，在现有产销规模下，单位制造费用将保持相对稳定，若生产规模进一步扩大，单位固定成本分摊将进一步减少，但变动成本可能相应增加，生产规模扩大对单位制造费用变动的的影响逐步减少，因此单位制造费用将总体保持稳中略有下降。

综上，报告期内，随着采棉机销售均价上升幅度大于单位成本变动幅度，使得采棉机毛利率逐年上升，从而带动综合毛利率逐年上升，变动合理；未来，采棉机销售均价、单位成本预计将保持相对稳定的状态，综合毛利率将保持在目前较为稳定的水平。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（四）、2、毛利率分析”中补充披露。

5、招股说明书披露，2019 年度，发行人因生产熟练度的增加，采棉机各道生产工序的返工率有所下降，成本有所降低。但根据产能利用率的相关披露，发行人 2019 年度产能利用率较以前年度较低的原因，系沙雅钵施然投产后生产工人人数大量增加，熟练工人相对较少，导致培训时间较多所致。请补充披露两处披露是否存在矛盾

2018 年度以来，随着公司生产工艺流程的改进，采用流水线模块化作业方式来进行生产，特别是 2019 年后发行人因生产熟练度的增加，采棉机各道生产

工序的返工率有所下降，使得公司生产效率大幅提高。以公司主要产品采棉机为例，2017、2018 和 2019 年度，单台采棉机的实际生产耗用工时分别为 1449 小时、650 小时和 589 小时，单位产品生产工时逐年下降，由此导致单位产品人工成本逐年降低。因此，招股说明书相关披露准确。

原招股说明书披露，发行人 2019 年度产能利用率较以前年度较低的原因，系沙雅钵施然投产后生产工人人数大量增加，熟练工人相对较少，导致培训时间较多所致。实际上，公司 2018、2019 年度产能利用率较 2017 年度较低，主要原因在于：一是发行人 2018 年、2019 年较 2017 年生产工人人数大幅增加，导致以生产工人人数为基础计算的理论工时总数大幅增长，但新招募工人需要进行培训后才能进行实际生产，相关培训工时挤占了生产工时，使得 2018 年、2019 年实际生产工时的增长比例小于理论工时的增长，导致产能利用率（实际总工时/理论总工时）较 2017 年度均有所下降；二是发行人 2017 年、2018 年和 2019 年生产效率逐年提升，单台采棉机的实际生产耗用工时分别为 1449 小时、650 小时和 589 小时，但生产效率与产能利用率成反比关系，具体分析如下：假定生产人员人数不变的情况下理论总工时不变，实际生产产品数量也不变，由于生产效率提高、单台产品实际耗用工时下降，使得生产相同数量产品需要的实际生产总工时反而降低，而理论总工时不变，由此导致产能利用率下降；三是公司核心产品为采棉机，生产人员的增加主要以满足采棉机生产为主，由于 2018、2019 年度公司采棉机产品销量大幅增加，为满足生产需要导致生产工人人数大幅增长，但采棉机产品受季节性因素影响，生产时间主要集中在每年的 3-9 月，由此导致公司 2018 年、2019 年度生产人员大幅增长的情况下，公司非采棉机生产季节的实际生产工时较少，并进而影响公司整体的产能利用率。

综上，原招股说明书中披露的 2019 年年度发行人因生产熟练度增加、生产效率提高等原因导致的生产成本降低与产能利用率降低之间不存在冲突。但鉴于原招股说明书关于发行人 2019 年及 2018 年产能利用率下降的原因披露不够全面，为便于理解，发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、（一）、1、主要产品的产能、产量及销量情况”中对上述楷体加粗部分进行了补充披露。

6、补充披露 2020 年第一季度播种机毛利为负的原因，播种机采用代理销售的原因

(1) 2020 年第一季度播种机毛利为负的原因分析

受新冠疫情的影响，公司 2020 年一季度生产的播种机数量有所下降，导致播种机单位成本中的人工和制造费用有所上升；同时，公司 2019 年末及 2020 年初对部分库存播种机进行翻新、改造，也增加了播种机的单位成本，上述因素导致 2020 年一季度销售的播种机单位成本较 2019 年上升 21.72%，而销售均价较 2019 年下降 24.86%，由此导致 2020 年第一季度播种机销售毛利率较 2019 年度的 24.64%大幅下降 46.72 个百分点，毛利率为-22.08%。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（四）、2、2）播种机”中补充披露。

(2) 播种机采用代理销售的原因分析

公司播种机的客户为广大农户，考虑到新疆地域辽阔，与当地代理商合作有利于公司整合利用代理商在当地的资源，能够迅速占领市场、提升产品的市场占有率和品牌影响力、强化公司的市场推广能力，更加及时有效的获取市场信息并为终端客户提供快速、周到的服务。同时，考虑到公司播种机单价较低，单台价格一般为几千到几万不等，总体销售规模较小，因此对播种机主要采取代理销售的模式。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、（四）、3、销售模式”中补充披露。

二、保荐人、申报会计师核查情况

1、核查程序

保荐人、申报会计师主要履行了以下核查程序：

- （1）分析、测算采棉机改良升级、增值税率变化对销售均价的影响；
- （2）通过新疆农机购置补贴信息管理系统查询报告期内新疆地区三行采棉机的销售均价，分析其变动趋势，并与发行人销售均价及变动趋势进行对比分析；
- （3）获取采棉机改良升级的具体资料，测算对单位材料成本的影响；根据主要原材料采购价格变化情况，测算对单位材料成本的影响；获取每年采棉机生产工时统计表，计算单台采棉机平均生产工时，并分析其变动情况；
- （4）结合采棉机销售均价、单位成本变动的合理性，及两者变动幅度差距的可持续性，分析发行人综合毛利率逐年上升的合理性、可持续性；

(5) 通过访谈发行人生产部门负责人, 了解 2018 年、2019 年产能利用率下降的原因;

(6) 访谈财务负责人, 结合 2020 年一季度播种机销售均价、单位成本变动分析其毛利率变动原因; 访谈销售负责人, 了解播种机采用代理销售的原因。

2、核查意见

经核查, 保荐人、申报会计师认为:

(1) 采棉机改良升级、增值税率变化对销售均价的影响合理;

(2) 发行人三行采棉机销售均价、销售均价变动趋势与市场价格不存在显著差异;

(3) 采棉机改良升级、采购价格变化, 包含返工率降低在内的生产效率提高对单位成本的影响合理;

(4) 发行人综合毛利率逐年上升合理, 综合毛利率将保持在目前较为稳定的水平;

(5) 发行人 2018 年、2019 年产能利用率下降的原因已在招股说明书进行相应修改;

(6) 2020 年第一季度播种机毛利率为负的原因合理, 播种机采用代理销售的原因合理。

问题 24、关于期间费用

2017 年度、2018 年度及 2019 年度期间费用占营业收入的比例分别为 35.10%、29.83%及 15.11%, 2020 年第一季度该数据为 204.98%。

请发行人补充披露以下事项:(1) 结合销售合同相关条款, 补充披露售后服务费的性质, 是否应作为单项履约义务, 费用发生额与收入规模配比情况;(2) 结合居间合同的相关条款、服务费率, 补充披露销售推广费与销售数量、居间代理销售收入规模、营业收入规模配比情况;(3) 向关联方亚特电器采购园林工具并退货的原因, 退货运费计入销售费用是否合理;(4) 发行人乌苏厂区和沙雅厂区互相调拨采棉机的原因及必要性;(5) 2018 年发行人一次性确认股份支付费用 3,372.59 万元计入管理费用、178.36 万元计入销售费用。补充披露股份支付的形成原因、确认股份支付金额的计算过程、会计处理方式。(6) 不考

考虑股份支付费用的影响，披露报告期各期销售费用率、管理费用率、期间费用率，与同行业可比公司的对比情况、差异原因及合理性；（7）报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人数，是否存在人员大幅波动的情况，相关工资与同地区、同行业比较情况，职工薪酬变动的合理性；（8）销售提成适用销售模式、计提方法，报告期各期计提比率及计提金额，与特定销售收入规模、营业收入规模配比情况；（9）新增管理人员薪资水平相对较高的原因及必要性；（10）报告期内发行人研发费用占营业收入的比率分别为 9.50%、2.90%、2.91%。补充披露研发费用占营业收入的比例对发行人高新技术企业认定的影响；（11）结合销售模式、管理模式等业务特点，与同行业上市公司报告期内期间费用率的变动情况进行对比分析，披露期间费用率逐年下降的合理性、是否存在体外主体承担成本及代垫费用的情况。

请保荐人、申报会计师核查，说明核查过程，并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明及补充披露情况

1、结合销售合同相关条款，补充披露售后服务费的性质，是否应作为单项履约义务，费用发生额与收入规模配比情况

根据公司与客户签订的《销售合同》约定，公司承诺产品售后三包期为一年，按《采棉机保修条款》对客户进行售后服务，主要服务内容：为客户提供更换易损件、提供技术支持和故障排除等服务。公司的售后服务费用即是公司提供上述售后服务所发生的支出，主要为与上述服务相关差旅费及材料支出。公司在《销售合同》中约定的三包承诺是一种质量保证，属于国家的法定要求，是销售商品的辅助义务，客户不能选择单独购买三包服务，且该三包承诺义务只有在出现非因客户原因导致的商品问题时才会履行，并不必然发生。因此，售后服务不作为单项履约义务。公司向客户提供三包服务的承诺应当按照《企业会计准则第 13 号—或有事项》进行会计处理。

公司售后服务费费用发生额与收入规模配比情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
售后服务费	12.90	478.45	144.61	10.14
营业收入	700.75	54,008.95	28,223.79	5,097.65

占 比	1.84%	0.89%	0.51%	0.20%
-----	-------	-------	-------	-------

报告期内售后服务费占营业收入的比重逐年增加，主要系自 2018 年开始公司为了更好地满足客户的需要和提高服务客户水平，公司完善了售后服务的相关政策，加强了售后服务支持力度，导致售后服务费用占比增加。其中，2019 年公司对 2018 年销售的采棉机提供了额外一年免费维保服务，使得公司 2019 年度的售后服务用大幅增加。

综上，报告期内售后服务费用发生额与收入规模是匹配的。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（五）、1、（1）、1）售后服务费分析”中补充披露。

2、结合居间合同的相关条款、服务费率，补充披露销售推广费与销售数量、居间代理销售收入规模、营业收入规模配比情况

公司的销售推广费的构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
采棉机代理居间费用	-	1,655.85	1,100.00	105.00
其他	83.57	287.48	211.27	162.38
合计	83.57	1,943.33	1,311.27	267.38

注：其他主要系广告费及播种机市场推广费，与采棉机销售情况不存在直接关系。

由上表可见，公司销售推广费中销售采棉机的代理居间费用是主要构成成份。公司报告期内与代理商之间的居间合同相关条款及服务费率约定如下：

产品类别	居间代理销量	采棉机代理居间费用标准		
		2019 年度	2018 年度	2017 年度
三行采棉机	总销量<20 台	5 万元/台	5 万元/台 7 万元/台	5 万元/台 10 万元/台
	20 台≤总销量≤50 台	5.50 万元/台		
	总销量>50 台	6 万元/台		
六行采棉机	不适用	20 万元/台	8 万元/台	不适用

注：2020 年 1-3 月非采棉机销售季节，尚未产生采棉机销售收入及其销售推广费

（1）代理居间费用与销售数量的匹配情况如下：

单位：万元、台

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
采棉机代理居间费用	1,655.85	1,100.00	105.00

居间代理销售数量	295.00	160.00	13.00
平均每台采棉机的代理居间费用	5.61	6.88	8.08

注：2020年1-3月非采棉机销售季节，尚未产生采棉机销售收入及代理居间费用

由上表可见，居间代理平均每台采棉机的代理居间费用总体与居间合同约定的费率保持一致，并呈逐年降低的趋势，具体分析如下：2017年度公司每台采棉机居间平均代理居间费用最高主要系2017年初期公司为拓展北疆市场，有8台采棉机给予10万/台代理居间费用所致；2018年每台采棉机居间平均代理居间费用略高的原因系公司为激励代理商开拓市场，在合同约定居间代理费外，额外发放263万元居间商奖励款所致；2019年每台采棉机居间平均代理居间费用较为平稳，但仍较合同约定5万元略高，主要系2019年公司为激励代理商开拓市场，在合同约定居间代理费外，额外发放104.05万元居间商奖励款所致。

(2) 代理居间费用与居间代理销售收入规模的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2019年度	2018年度	2017年度
采棉机代理居间费用	1,655.85	1,100.00	105.00
居间代理销售收入	33,174.24	17,578.58	1,394.55
居间代理费占居间代理收入比例(%)	4.99	6.26	7.53

注：2020年1-3月非采棉机销售季节，尚未产生采棉机销售收入及代理居间费用

公司报告期内采棉机代理居间费用占居间代理收入比率与平均每台采棉机的代理居间费用一致，也是呈现逐年稳步降低的趋势，其变动原因也与平均每台采棉机代理居间费用报告期内的变动原因一致。

(3) 代理居间费用与营业收入规模的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2019年	2018年	2017年
采棉机代理居间费用	1,655.85	1,100.00	105.00
营业收入	54,008.95	28,223.79	5,097.65
销售推广费占营业收入比例(%)	3.07	3.90	2.06

注：2020年1-3月非采棉机销售季节，尚未产生采棉机销售收入及代理居间费用

公司报告期内采棉机代理居间费用占营业收入比例有所波动，其中2017年占比最低，主要原因系2017年度公司采棉机销售中采用居间代理销售方式的情

况较少；2018 年占比最高，主要系公司为激励代理商开拓市场，对居间代理商进行了大额销售奖励所致。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（五）、1、（1）、2）销售推广费分析”中补充披露。

3、向关联方亚特电器采购园林工具并退货的原因，退货运费计入销售费用是否合理

2016 年公司系关联方亚特电器的全资子公司，地处新疆乌苏市，位于北疆的交通要道，地理位置优越，同时公司有着较为完善的营销网络。为了利用公司的独特优势，帮助母公司亚特电器开拓新疆园林工具市场，公司于 2016 年向亚特电器采购了一批割草机、扫雪机等园林工具，但因该批园林工具无法适用于新疆的土质，导致市场无法打开。因此公司 2017 年与亚特电器协商，亚特电器同意将该批园林工具予以退回，但新疆退回至亚特电器的运费需由公司承担。由于相关运费金额较小，总计 12.57 万元，公司在其发生当期归入销售费用进行核算，上述核算方式对公司总体费用未产生影响，不影响费用核算金额的准确性。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（五）、1、（1）、4）运费分析”中补充披露。

4、发行人乌苏厂区和沙雅厂区互相调拨采棉机的原因及必要性

报告期内乌苏厂区和沙雅厂区互相调拨采棉机情况如下：

单位：台

采棉机类型	2018 年度		2019 年度	
	乌苏调给沙雅	沙雅调给乌苏	乌苏调给沙雅	沙雅调给乌苏
三行机	1	3	53	1
五行机	1			1
六行机	1	1		2

公司 2018 年乌苏厂区和沙雅厂区互相调拨采棉机的主要原因是：各个厂区之间由于产品排产原因出现临时短缺，为了满足销售需要而进行产品调拨；2019 年主要为乌苏厂区向沙雅厂区调拨三行采棉机，主要系南疆地区采棉机市场快速扩大，市场需求较大，但受沙雅厂区产能影响，生产量不能满足销售量，故从乌苏厂区调拨。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（五）、1、（1）、4）运费分析”中补充披露。

5、2018 年发行人一次性确认股份支付费用 3,372.59 万元计入管理费用、178.36 万元计入销售费用。补充披露股份支付的形成原因、确认股份支付金额的计算过程、会计处理方式

2018 年 12 月 20 日，根据公司股东会决议及股权转让协议，甬亚投资将其 10% 公司股权计 1,000 万元、3% 公司股权计 300 万元，分别转让给炬亚投资和卢敏。炬亚投资为员工持股平台，注册资本 3,000.00 万元，其中陈勇出资 1,501.51 万元，占比 50.05%，其他员工合计出资 1,498.49 万元，占比 49.95%，因此本次授予的各项权益工具总额为 799.4967 万股（包括卢敏直接持有的 300 万股，以及其他公司员工通过炬亚投资间接持有的 499.4967 万股）。

鉴于炬亚投资和卢敏受让股权的价格为 3 元/股，低于经坤元资产评估有限公司按收益法评估的公允价格 7.524483 元/股，适用股份支付。对于受让股权的价格差异乘以员工直接和间接持有公司的股份数确认股份支付费用，公司一次性计入发生当期 2018 年，并作为偶发事项计入非经常性损益。具体计算过程如下：

单位：万元

炬亚投资和卢敏出资额（万元）	A	3,900.00
其中：员工和卢敏出资额（万元）	B	2,398.49
员工直接和间接出资比例	$C=B/A$	61.50%
甬亚投资转让公司股权（万元）	D	1,300.00
甬亚投资转让公司股权金额（万元）	E	3,900.00
员工间接持有公司股权（万元）	$F=C*D$	799.50
每一出资额价格（元/股）	$G=E/D$	3.00
评估值（元/股）	H	7.524483
应计入股份支付（万元）	$I=F*(H-G)$	3,617.31

在会计核算处理时，公司将激励对象中属于管理人员的股份支付金额计入管理费用；属于销售人员的股份支付金额计入销售费用；属于生产人员的股份支付金额计入生产成本。具体如下：

单位：万元

说明	核算科目	借方金额	贷方金额
股份支付	销售费用	178.36	-
	管理费用	3,372.59	-
	主营业务成本	66.36	-
	资本公积-其他资本公积	-	3,617.31

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、（三）、6、其他符合非经常性损益定义的损益项目”中补充披露。

6、不考虑股份支付费用的影响，披露报告期各期销售费用率、管理费用率、期间费用率，与同行业可比公司的对比情况、差异原因及合理性

（1）销售费用同行业对比

报告期内，公司与同行业可比上市公司销售费用占营业收入的比率对比如下：

指标	公司名称	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
销售费用率	星光农机	4.51%	4.74%	6.85%	4.31%
	天鹅股份	7.84%	11.86%	10.15%	8.61%
	ST现代	未披露	5.53%	5.13%	6.28%
	平均值	6.18%	7.38%	7.38%	6.40%
	发行人	51.81%	7.51%	8.77%	11.18%
	发行人（不考虑股份支付）	51.81%	7.51%	8.14%	11.18%

数据来源：可比上市公司定期报告，ST现代未披露一季报

2017-2019年，公司销售费用率分别为11.18%、8.77%、7.51%，剔除2018年股份支付的影响，销售费用率分别为11.18%、8.14%、7.51%，总体高于同行业可比上市公司平均水平，主要是因为报告期公司采棉机产品尚处于推广发展阶段，采棉机销售主要采用直销模式，且居间代理销售模式占比较高，支出较多销售推广费用，同时公司在销售方面上投入较多人力、物力所致；随着销售收入增长，销售费用率逐步接近于同行业平均水平。2020年1-3月，受农机产

品销售季节性和新冠疫情因素影响，公司实现销售收入较低，因此销售费用率较高。

从销售费用率变动情况看，2017-2019 年公司销售费用率逐年下降，主要是因为公司采棉机销售收入呈爆发式增长，而各项销售费用明细金额虽不同程度增长，但增长幅度不及销售收入增长幅度所致。

综上，公司销售费用率与同行业可比公司对比差异情况合理，且销售费用率逐年下降的原因合理，不存在体外主体承担成本及代垫费用的情况。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（五）、1、（2）销售费用同行业对比”中补充披露。

（2）管理费用同行业对比

报告期内，公司与同行业可比上市公司管理费用占营业收入的比率对比如下：

指 标	公司名称	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
管理费 用率	星光农机	18.07%	6.46%	9.06%	6.76%
	天鹅股份	16.47%	13.30%	15.63%	13.95%
	ST 现代	未披露	7.62%	6.52%	10.39%
	平均值	17.27%	9.13%	10.40%	10.37%
	发行人	99.07%	4.56%	16.57%	10.10%
	发行人（不考虑 股份支付）	99.07%	4.56%	4.63%	10.10%

数据来源：可比上市公司定期报告，ST 现代未披露一季报

2017-2019 年，公司管理费用率分别为 10.10%、16.57%、4.56%，剔除 2018 年股份支付的影响，管理费用率分别为 10.10%、4.63%、4.56%。2017 年公司管理费用率与同行业可比上市公司平均水平较为接近，2018 年和 2019 年公司管理费用率低于同行业可比上市公司平均水平，一方面是因为公司以北疆、南疆两大生产基地为中心，采用工厂为核心的管理模式，管理费用中除了职工薪酬，其他费用占比相对较少，而公司主要经营所在地塔城地区和阿克苏地区属于新疆较为偏远的地区，当地平均工资水平较低，而同行业上市公司主要经营地在东部较为发达的地区，工资薪酬水平较高，因此本公司管理人员薪酬低于同行业上市公司员工平均薪酬；另一方面，2018 年和 2019 年公司销售收入大幅增长，也是公司管理费用率较低的重要原因。2020 年 1-3 月，公司管理费用率高于同行业可比上市公司平均水平，主要是因为受农机产品销售季节性和疫情影响，公司实现销售收入相对较少所致。

从管理费用率变动情况看，剔除 2018 年股份支付的影响，2017-2019 年公司管理费用率逐年下降，主要是因为公司采棉机销售收入呈爆发式增长，而各项管理费用明细金额虽不同程度增长，但增长幅度不及销售收入增长幅度所致；其中 2019 年管理费用率较 2018 年下降较少，主要是因为 2019 年管理人员增加较多，且新增管理人员薪资水平相对较高所致。

综上，公司管理费用率与同行业可比公司对比的差异情况合理，且管理费用率逐年下降的原因合理，不存在体外主体承担成本及代垫费用的情况。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（五）、2、（2）管理费用同行业对比”中补充披露。

（3）期间费用率同行业对比

报告期内，公司期间费用率与同行业可比上市公司对比如下：

指 标	公司名称	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期间费用率	星光农机	36.54%	17.22%	21.28%	16.43%
	天鹅股份	31.87%	33.07%	31.30%	27.86%
	ST 现代	未披露	24.01%	20.91%	10.79%
	平均值	34.20%	24.77%	24.49%	18.36%
	发行人	204.98%	15.11%	29.83%	35.10%
	发行人（不考虑股份支付）	204.98%	15.11%	17.24%	35.10%

2017-2019 年，公司期间费用率分别为 35.10%、29.83%、15.11%，剔除 2018 年股份支付的影响，期间费用率分别为 35.10%、17.24%、15.11%，呈逐年下降，变动情况与同行业可比公司不一致，主要是因为公司 2018 年、2019 年销售收入呈爆发式增长，期间费用金额虽相应增长，但增长幅度不及销售收入增长幅度所致；2020 年 1-3 月，受农机产品销售季节性及其疫情影响，公司实现销售收入较少，而期间费用发生相对较多，因此期间费用率高于同行业平均水平。

综上，公司期间费用率逐年下降合理，不存在体外主体承担成本及代垫费用的情况。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（五）期间费用情况”中补充披露。

7、报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人数，是否存在人员大幅波动的情况，相关工资与同地区、同行业比较情况，职工薪酬变动的合理性

(1) 销售人员职工薪酬情况分析

报告期内，销售人员平均薪酬水平与同行业、同地区水平对比如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
本公司销售人员薪酬	201.70	988.45	580.31	162.53
本公司销售人员平均人数	99	45	29	9
本公司销售人员平均薪酬	2.04	21.97	20.01	18.06
星光农机销售人员平均薪酬	未披露	9.48	9.00	8.15
天鹄股份销售人员平均薪酬	未披露	20.14	13.03	11.76
ST 现代销售人员平均薪酬	未披露	26.84	21.90	16.49
同行业销售人员平均薪酬	未披露	18.82	14.64	12.14
新疆在岗职工年平均工资	未披露	2.32	2.20	2.07
塔城在岗职工年平均工资	未披露	5.72	6.85	6.87
阿克苏在岗职工年平均工资	未披露	未披露	3.81	3.48

注：同行业销售人员平均薪酬数据取自可比上市公司年报。

报告期内，公司销售人员平均薪酬水平高于同地区平均薪酬水平。新疆地域辽阔，本公司主要经营地跨越南北疆两大区域，销售人员的薪资主要由基本工资、佣金及业务员提成组成，报告期内，公司逐渐拓宽销售市场，并且公司的经营状况取得很大进展，效益良好，因此公司业务人员薪酬水平高于同地区的情况与实际相吻合。公司销售人员平均薪酬水平高于与同行业销售人员平均水平，主要是报告期内，公司产销量显著增长，经营效益大幅提升，同时公司注重增强对销售人员的激励效力，对销售人员结合销售数量给予销售业务提成的激励方式，因此公司销售人员薪酬保持较高水平。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（五）、1、（1）、3）销售人员职工薪酬情况”中补充披露。

(2) 管理人员职工薪酬情况分析

报告期内，管理人员平均薪酬水平与同行业、同地区水平对比如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
本公司管理人员薪酬	391.90	1,235.87	540.72	233.13
本公司管理人员平均人数	91	85	51	22
本公司管理人员平均薪酬	4.31	14.54	10.60	10.60
星光农机管理人员平均薪酬	未披露	15.77	14.75	15.69
天鹄股份管理人员平均薪酬	未披露	23.57	18.25	14.64

同行业管理人员平均薪酬	未披露	19.67	16.50	15.16
新疆在岗职工年平均工资	未披露	2.32	2.20	2.07
塔城在岗职工年平均工资	未披露	5.72	6.85	6.87
阿克苏在岗职工年平均工资	未披露	未披露	3.81	3.48

注：同行业管理人员平均薪酬数据取自可比上市公司年报。因 ST 现代管理人员薪酬显著高于同行业管理人员薪酬，数据不具备可比性，因此上表平均薪酬统计过程中已将该公司数据剔除。

报告期内，公司管理人员平均薪酬高于新疆地区人均薪酬，低于同行业可比上市公司管理人员薪酬。主要原因是：公司主要经营所在地塔城地区和阿克苏地区属于新疆较为偏远的地区，因此当地平均工资水平较低；而同行业上市公司星光农机主要经营地在浙江省湖州市，天鹅股份主要经营地山东省济南市，均属于东部较为发达的地区，平均工资水平较高，因此，公司管理人员薪酬高于新疆地区人均薪酬而低于同行业上市公司员工平均薪酬。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（五）、2、（1）、1）管理人员职工薪酬情况”中补充披露。

（3）研发人员职工薪酬情况分析

报告期内，研发人员平均薪酬水平与同行业、同地区水平对比如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
本公司研发人员薪酬	184.54	588.60	336.85	140.47
本公司研发人员平均人数	35	35	20	11
本公司研发人员平均薪酬	5.27	16.82	16.84	12.77
星光农机研发人员平均薪酬	未披露	14.67	8.26	9.69
天鹅股份研发人员平均薪酬	未披露	11.43	7.14	10.29
同行业研发人员平均薪酬	未披露	13.05	7.70	9.99
新疆地区在岗职工年平均工资	未披露	2.32	2.20	2.07
塔城地区在岗职工年平均工资	未披露	5.72	6.85	6.87
阿克苏地区在岗职工年平均工资	未披露	未披露	3.81	3.48

注：同行业管理人员平均薪酬数据取自可比上市公司年报。由于 ST 现代未披露研发人员薪酬，上表平均薪酬统计过程中已将该公司数据剔除。

报告期内，公司研发人员平均薪酬水平高于地区在岗职工平均工资和同行业研发人员平均薪酬水平。主要原因是：随着公司的发展，公司对项目改型、

升级、智能化改造等研发人员的需求逐年提高，而公司地处新疆，吸引研发人才较为困难，公司采取提升研发人员薪酬的方式来吸引相关人才，由此使得公司研发人员的平均薪酬随之逐年上升。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（五）、3、（3）研发人员职工薪酬情况”中补充披露。

8、销售提成适用销售模式、计提方法，报告期各期计提比率及计提金额，与特定销售收入规模、营业收入规模配比情况

公司销售提成主要由公司业务员的采棉机销售提成构成。2017-2019 年度业务员采棉机的销售提成政策如下：

单位：万元

产品类型	2019 年度			2018 年度		2017 年度	
	总销量	提成金额 (个人销售)	提成金额 (代理商销售)	提成金额 (个人销售)	提成金额 (代理商销售)	提成金额 (个人销售)	提成金额 (代理商销售)
三行机	总销量<30 台	1.90	0.45	2.00	0.5	1.6	0.5
	30 台≤总销量≤70 台	2.00	0.50				
	总销量>70 台	2.10	0.55				
六行机		10.00	3.00	4.00	1.00	—	—

注 1、提成金额（个人销售）指业务员依靠自身能力销售产品获得的提成额度；提成金额（代理商销售）指通过代理商、经销商实现的产品销售，业务员因提供销售服务获得的提成额度。

注 2、2017 年公司实际按照销售回款情况向业务员支付提出，不完全按照政策执行。

注 3、2019 年起公司董事、高管、销售部门经理、副经理不参与销售提成。

注 4：2020 年 1-3 月非采棉机销售季节，尚未产生采棉机销售收入及销售提成，下同。

公司报告期各期销售提成计提比率及计提金额，与特定销售收入规模、营业收入规模配比情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售提成金额	350.00	232.00	65.65
特定销售收入	45,487.71	26,604.93	4,212.97
营业收入	54,008.95	28,223.79	5,097.65
销售提成与特定销售收入占比 (%)	0.77	0.87	1.56
销售提成与营业收入占比 (%)	0.65	0.82	1.29

注：特定销售收入是指存在销售提成的采棉机销售金额

由上表可见，采棉机销售提成与特定销售收入占比、销售提成与营业收入占比均呈逐年下降趋势。其中，2017 年比例最高，主要是 2017 年采棉机销售以业务员个人销售为主，通过居间代理销售的采棉机数量较少，而个人销售提成金额较高，使得相应占比较高；2019 年较 2018 年占比有所下降，主要是 2019 年开始，公司董事、高管、销售部门经理、副经理参与公司整体绩效考核不再参与产品销售提成，而相关人员实现的产品销售均为个人销售，导致 2019 年少计提的销售提成较多，从而使得采棉机销售提成与特定销售收入占比、销售提成与营业收入占比均较 2018 年出现下降。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（五）、1、（1）、3）销售人员职工薪酬情况”中补充披露。

9、新增管理人员薪资水平相对较高的原因及必要性

公司报告期内新增管理人员薪资水平相对较高，主要是新增部分高管人员其相应工资薪酬水平相对较高所致。相关新增高管人员报告期内的薪酬情况如下：

单位：万元

新增管理人员	现任职位	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年	2017 年
黄新成	董事、副总经理、财务总监、董事会秘书	15.74	119.87	43.56	—
陈军	副总经理	8.39	76.01	17.23	—
王义仁	副总经理	12.02	36.80	—	—

注：陈军、王义仁的相关薪资包括成为高管前后在公司领取的薪酬

上述新增高管人员中，黄新成主要负责财务及董秘工作，是公司为筹备上市而聘用的核心人员；陈军主要负责销售工作，入职后对提升公司市场开拓能力、促进产品销售作出了突出贡献；王义仁主要负责乌苏厂区的生产管理工作，入职后进一步细化了乌苏厂区人生产线管理，对优化生产流程、提升产品品质起到了较强作用。综上，公司报告期内引入上述薪资水平相对较高的高管人员有其合理性。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（五）、2、（1）、2）新增管理人员薪酬情况”中补充披露。

10、报告期内发行人研发费用占营业收入的比率分别为 9.50%、2.90%、2.91%。补充披露研发费用占营业收入的比例对发行人高新技术企业认定的影响

发行人于 2018 年 11 月 12 日被认定为高新技术企业，有效期 3 年，发行人可于 2018 年、2019 年、2020 年享受高新技术企业的税收优惠。根据高新技术企业认定规则，发行人将于 2021 年重新申请认定高新技术企业资质，虽然发行人(母公司)2018 年、2019 年研发支出占营业收入的比例分别为 2.53%、2.92%，低于高新技术企业认定的标准，但发行人 2020 年新产品研发项目较多，预计 2020 年研发费用将有较大幅度上升，三年平均研发费用能达到高新技术企业相应的标准，因此发行人未来仍将符合高新技术企业认证的条件。另外，发行人即使无法保持高新技术企业资质，也仍可享受西部大开发所得税税收优惠，按 15% 税率计缴企业所得税。综上，发行人不存在税收优惠风险。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（五）、3、（4）研发费用占营业收入的比例对发行人高新技术企业认定的影响”中补充披露。

11、结合销售模式、管理模式等业务特点，与同行业上市公司报告期内期间费用率的变动情况进行对比分析，披露期间费用率逐年下降的合理性、是否存在体外主体承担成本及代垫费用的情况

相关回复详见本题回复之（6）。

二、保荐人、申报会计师核查情况

1、核查程序

保荐人、申报会计师主要履行了以下程序：

（1）检查销售合同中与售后服务相关的条款，计算分析售后服务费与收入的配比情况；

（2）访谈公司财务负责人、销售负责人，了解公司采棉机居间代理费用相关内控制度，检查确认其设计是否有效并得到执行；

（3）检查居间合同、公司销售管理办法，获取采棉机居间代理销售明细表，分析销售推广费与销售数量、居间代理销售收入、营业收入的匹配性；

（4）访谈财务负责人，了解向亚特电器采购园林工具并退货的原因；

(5) 访谈销售负责人，了解公司乌苏厂区和沙雅厂区互相调拨采棉机的原因；

(6) 查阅炬亚投资工商档案、入伙协议等资料，结合评估报告确定的公允价值，计算股份支付的金额，检查相关会计处理方式；

(7) 获取销售费用、管理费用、研发费用、财务费用明细表，计算发行人期间费用率并分析变动情况；查阅同行业上市公司年度报告，结合销售模式、管理模式等业务特点，与同行业上市期间费用率的变动情况进行对比分析；查阅报告期主要关联方资金流水，核查是否存在关联方承担成本及代垫费用的情况；

(8) 获取公司员工花名册，统计报告期各部门人员的平均人数；查阅并分析了报告期内员工工资表、社保缴纳凭证、相关业务提成计提明细等数据；计算报告期内销售人员、管理人员和研发人员的平均薪酬，并分析波动原因；

(9) 查阅了阿克苏政府网 2017-2019 年阿克苏地区统计年鉴、塔城市人民政府网国民经济和社会发展统计公报、新疆维吾尔自治区统计局在岗职工工资总额和平均工资，查阅同行业上市公司年度报告，并与公司各期销售人员、管理人员、研发人员平均薪酬进行比较，分析波动的原因；

(10) 访谈公司财务负责人、销售负责人，了解公司业务员销售提成内控制度，检查确认其设计是否有效并得到执行；

(11) 取得报告期内公司采棉机销售提成明细，查阅发行人销售管理办法，了解销售提成适用销售模式及计提方法，分析计提金额与特定销售收入、营业收入的匹配性；

(12) 访谈财务负责人，获取主要新增管理人员名单及薪资水平，了解薪资水平相对较高的原因及必要性；

(13) 访谈研发部门负责人，了解公司研发项目的情况和进程；获取公司报告期内研发费用项目明细表，核对研发费用的真实性和完整性；

(14) 获取公司高新技术企业证书，查阅高新技术企业认定相关政策，核查公司是否符合高新技术企业的相关规定；查阅西部大开发所得税税收优惠政策，判断公司无法保持高新技术企业资质的情形下对公司业绩的影响。

2、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

(1) 售后服务不作为单项履约义务，报告期内售后服务费用发生额与收入规模是匹配的；

(2) 销售推广费与销售数量、居间代理销售收入、营业收入相匹配，符合公司业务发展需要和实际经营情况；

(3) 向关联方亚特电器采购园林工具退货运费总计 12.57 万元，金额较小，公司在其发生当期归入销售费用进行核算，该核算方式对公司总体费用未产生影响，不影响费用核算金额的准确性；

(4) 发行人乌苏厂区和沙雅厂区互相调拨采棉机具有必要性；

(5) 对于员工持股平台嘉兴炬亚投资合伙企业（有限合伙）和卢敏的股份支付会计处理符合《企业会计准则》的规定；

(6) 不考虑股份支付费用的影响，发行人期间费用率与同行业可比公司对比存在差异，原因合理；

(7) 报告期发行人销售人员、管理人员、研发人员数量大幅增加，职工薪酬相应大幅增长，总体变动合理；

(8) 销售提成计提与特定销售收入规模、营业收入规模相匹配，符合公司业务发展需要和实际经营情况；

(9) 新增管理人员薪资水平相对较高原因合理，具有必要性；

(10) 研发费用占营业收入的比例对发行人高新技术企业认定不产生重大影响；

(11) 发行人期间费用率逐年下降合理，不存在体外主体承担成本及代垫费用的情况。

问题 25、关于应收账款

2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 3 月末，公司的应收账款净额分别为 2,028.79 万元、6,494.64 万元、4,226.22 万元及 3,774.21 万元。

请发行人补充披露以下事项：(1) 按尾款、分期款等款项性质进行分类，补充披露各期应收账款余额结构；(2) 结合销售数量、单机尾款等，分析并披露各期应收账款余额变动的合理性。与销售数量、营业收入的整体配比情况；(3) 2018 年按揭方式购机客户中，部分客户因按揭贷款未得到银行批准，发行人对

其增加信用额度，改为分期付款方式。补充披露应收账款余额相应增加额、未计入长期应收款的原因、对应账款回款情况；（4）招股说明书披露个别逾期客户信用状况不佳，发行人已提起诉讼。补充披露诉讼的基本情况、案由、诉讼请求，发行人应收金额、未按照单项计提坏账准备的原因及合理性；（5）2019年起使用预期信用损失法对应收账款进行减值测试的具体计算过程，进一步分析发行人计提政策、实际计提比例与同行业相比是否合理；（6）是否存在坏账准备冲回的情形，如是，补充披露相应客户的信用状况，冲回的具体原因、合理性及对各期财务数据的影响。

请保荐人、申报会计师核查，说明核查过程，并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明及补充披露情况

1、按尾款、分期款等款项性质进行分类，补充披露各期应收账款余额结构

公司报告期各期末应收账款余额按款项性质分类如下：

单位：万元、%

款项性质	2020-3-31		2019-12-31		2018-12-31		2017-12-31	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
采棉机尾款	3,628.34	84.90	4,193.56	87.89	6,509.20	87.24	2,442.73	89.37
采棉机分期款	5.00	0.12	10.00	0.21	592.30	7.94		
播种机应收款	377.39	8.83	398.55	8.35	358.61	4.81	290.64	10.63
残膜回收机应收款	107.65	2.52	117.50	2.46				
导航应收款	105.95	2.48						
拖拉机应收款	40.00	0.94	40.00	0.84				
其他应收款	9.06	0.21	11.74	0.25	1.10	0.01		
合计	4,273.39	100.00	4,771.35	100.00	7,461.21	100.00	2,733.37	100.00

由上表可见，公司报告期内主营产品为采棉机，各期期末应收账款余额主要系采棉机应收尾款。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（一）、2、（2）、2）应收账款变动分析”中补充披露。

2、结合销售数量、单机尾款等，分析并披露各期应收账款余额变动的合理性。与销售数量、营业收入的整体配比情况

公司报告期内主营产品为采棉机，各期末应收账款余额主要系采棉机应收尾款。公司报告期各期末采棉机应收账款余额与销售数量、营业收入的情况如下：

单位：万元

项目	2020-3-31/ 2020 年 1-3 月	2019-12-31/ 2019 年度	2018-12-31/ 2018 年度	2017-12-31/ 2017 年度
采棉机应收账款余额	3,633.34	4,203.56	7,101.50	2,442.73
采棉机营业收入	-	51,124.32	26,604.93	4,212.97
采棉机销售数量	-	452.00	243.00	40.00
采棉机应收账款余额与营业收入占比	-	8.22%	26.69%	57.98%
单位采棉机平均应收账款余额	-	9.30	29.22	61.07

由上表可见，除 2020 年 1-3 月因未销售采棉机，不具有可比性外，公司 2017 年至 2019 年采棉机应收账款余额与营业收入的占比及单位采棉机平均应收账款余额，均呈逐年下降趋势。主要原因分析如下：

2017 年公司用采棉机应收账款余额与营业收入占比较高，单位采棉机平均应收账款余额较大，主要系 2017 年度公司采棉机产品日趋成熟，公司为了扩大采棉机销量并占据市场，未严格执行信用政策，采用较为宽松的信用政策；同时 2017 年公司尚未开展银行按揭担保业务所致。

2018 年公司采棉机应收账款余额较 2017 年末大幅增长，但应收账款余额占营业收入的比重以及单位采棉机平均应收账款余额均较 2017 年出现大幅下降，主要原在于：应收账款余额大幅增长主要系公司采棉机销量从 2017 年的 40 台大幅增加至 2018 年 243 台，2018 年采棉机营业收入同比大幅增长 531.50%，因此随着销售规模扩大应收账款相应增加；但公司为控制回款风险，2018 年严格执行了应收款信用政策，同时加强与合作银行办理按揭贷款业务，客户的相关银行按揭款项及时作为回款转入公司，减少了公司应收账款的产生，使得公司 2018 年销售货款的回款情况良好，应收账款余额占营业收入的比重以及单位采棉机平均应收账款余额均出现了大幅降低。

2019 年公司采棉机应收账款余额占营业收入的比重以及单位采棉机平均应

收账款余额较低，主要原因：一是 2019 年为控制回款风险，公司调整了按揭方式购机下的信用政策，取消了公司给予客户的 30 万元信用额度，除提机前应支付的贷款外，剩余贷款全部进行按揭，进一步减少了公司应收账款的产生，同时取消了客户无法办理银行按揭情况下可以分期付款的支付方式；二是 2019 年度采用按揭方式销售采棉机的比例较 2018 年度有较大幅度的提高，公司按揭方式采棉机销售收入占营业收入的比重由 2018 年的 13.78%提高至 2019 年的 39.74%。

综上，各期采棉机应收账款余额变动具有合理性，与销售数量、营业收入整体配比。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（一）、2、（2）、2）应收账款变动分析”中补充披露。

3、2018 年按揭方式购机客户中，部分客户因按揭贷款未得到银行批准，发行人对其增加信用额度，改为分期付款方式。补充披露应收账款余额相应增加额、未计入长期应收款的原因、对应账款回款情况

2018 年按揭方式购机客户中，部分客户因按揭贷款未得到银行批准，发行人对其增加信用额度，改为分期付款方式，因上述原因使得发行人 2018 年末应收账款余额相应增加 592.30 万元。上述应收账款期后已经全部收回，具体回款期间如下：

2018 年末余额	2019 年回款金额	2020 年 1-3 月回款金额	2020 年 3 月后回款
592.30 万元	582.30 万元	5.00 万元	5.00 万元

因按揭贷款未得到银行批准，发行人对其增加信用额度，改为分期付款方式，该种方式实现的销售本质上是公司向客户销售采棉机时在客户按揭未获银行批准的情况下，公司以自身企业信用替代银行信用，扩大对客户应收账款额度，并约定客户分期偿还应收账款的一种销售方式。这种销售不属于分期收款销售商品，主要原因如下：首先，该模式下客户的分期付款金额 45 万元，占合同总金额 125 万元的比例较小；其次，付款期限较短；另外，客户可根据自身偿还能力提前随时支付全部或部分款项，合同中不存在重大融资成分，不属于分期收款方式销售商品。

因上述方式实现的销售不属于分期收款方式销售商品，因此，其所形成的应

收账款不属于长期应收款，不按长期应收账款进行核算，符合《企业会计准则》规定。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（一）、2、（2）、2）应收账款变动分析”中补充披露。

4、招股说明书披露个别逾期客户信用状况不佳，发行人已提起诉讼。补充披露诉讼的基本情况、案由、诉讼请求，发行人应收金额、未按照单项计提坏账准备的原因及合理性

截至目前，公司应收账款诉讼的基本情况、案由、诉讼请求及应收金额如下：

原告	被告	基本情况	案由	诉讼请求	报告期末应收账款金额
公司	张小平、马国龙、王建新	2014年9月，公司与客户张小平签订《采棉机购销合同》，约定采棉机销售价格为98万元一台，公司交付了采棉机，但采棉机货款未全部支付，因到期未偿还，公司申请诉讼。2016年9月6日新疆维吾尔自治区乌苏市人民法院做出民事判决书（（2016）新4202民初1686号），判决马国龙、王建新向公司偿还采棉机款38万元及利息6.27万元，张小平承担连带清偿责任。	买卖合同纠纷	请求法院判令张小平支付采棉机购机款38万元及利息6.27万元，马国龙、王建新承担连带清偿责任	33.66万元
公司	王玉忠、李建成	2014年10月，公司与客户王玉忠签订《采棉机购销合同》，约定采棉机销售价格为98万元一台，公司交付了采棉机，客户王玉忠首付30万元，余款68万元承诺在2014年11月30日前支付30万元，剩余38万元于2015年3月15日前付清，李建成作为担保人承担连带清偿责任，因到期未偿还，公司申请诉讼。2016年9月6日新疆维吾尔自治区乌苏市人民法院做出民事判决书（（2016）新4202民初1687号），判决王玉忠向公司偿还采棉机款38万元，李建成承担连带清偿责任。	买卖合同纠纷	请求法院判令王玉忠支付采棉机购机款38万元，李建成承担连带清偿责任	25.45万元
公司	梅庆良、	2014年8月，公司与客户梅庆良	买卖合同纠纷	请求法院判令	3.00万元

原告	被告	基本情况	案由	诉讼请求	报告期末应收账款金额
	梅庆伦、王志新	签订《采棉机购销合同》，约定采棉机销售价格为98万元一台，公司交付了采棉机，但采棉机货款未全部支付，因到期未偿还，公司申请诉讼。2017年5月24日新疆维吾尔自治区乌苏市人民法院做出民事调解书（(2017)新4202民初1400号），要求梅庆良分期支付采棉机款36万元。	纠纷	梅庆良支付采棉机购机款36万元，梅庆伦、王志新承担连带清偿责任	
公司	闫召才、蒋利华、张守峰	2017年初，公司与客户闫召才、蒋利华签订《播种机订购合同》，共计订购16台播种机，每台单价23,000.00元，合计368,000元，2018年1月，因客户延期并拒付货款，公司起诉债务人闫召才、蒋利华，要求偿还所欠货款。2018年3月新疆生产建设兵团芳草湖垦区人民法院做出民事判决书（(2018)兵0603民初68号），判决闫召才向公司支付31.9万元播种机款，张守峰承担连带清偿责任。	买卖合同纠纷	请求法院判令闫召才、蒋利华支付播种机欠款36.8万元，张守峰承担连带清偿责任	28.95万元
公司	新疆金驰农机有限责任公司	2016年6月，公司与新疆金驰农机有限责任公司签订《合作协议》，新疆金驰农机有限责任公司作为代销商有权在昌吉市、六师共青团、102团、103团、军户农场区域代销公司生产的精良播种机，截止2019年12月31日，新疆金驰农机有限责任公司欠款493,788.00元货款暂未支付，2020年1月15日，公司起诉新疆金驰农机有限责任公司。2020年6月11日，新疆维吾尔自治区乌苏市人民法院做出民事调解书（(2020)新4202民初618号），要求新疆金驰农机有限责任公司分期支付货款37.75万元。	买卖合同纠纷	请求法院判令被告支付货款49.6818万元及利息1.4904万元	49.38万元
公司	李海文、蒋志军	2018年6月，公司与客户李海文签订《采棉机购销合同》，约定采棉机销售价格为120万元一台，公司交付了采棉机，尾款30万元尚	买卖合同纠纷	请求法院判令被告支付购机款30万元及逾期利息4.2552	30万元

原告	被告	基本情况	案由	诉讼请求	报告期末应收账款金额
		未支付, 因到期未偿还, 2020 年 5 月公司申请诉讼。被告提起管辖权异议, 尚待法院裁定。		万元	
公司	田伟臣、贾瑞峰	2018 年 7 月, 公司与客户贾瑞峰签订《采棉机购销合同》, 约定采棉机销售价格为 260 万元一台, 公司交付了采棉机, 尾款 160 万元尚未支付, 因到期未偿还, 2020 年 6 月公司申请诉讼。法院已立案, 待开庭。	买卖合同纠纷	请求法院判令被告支付购机款 160 万元	160 万元
公司	田伟臣、李志杰	2018 年 7 月, 公司与客户李志杰签订《采棉机购销合同》, 约定采棉机销售价格为 120 万元一台, 公司交付了采棉机, 尾款 30 万元尚未支付, 因到期未偿还, 2020 年 6 月公司申请诉讼。法院已立案, 待开庭。	买卖合同纠纷	请求法院判令被告支付购机款 30 万元	30 万元

上述已提起诉讼的应收账款报告期末账龄及坏账准备计提情况如下:

单位: 万元

客户名称	应收账款余额	账龄	计提坏账准备金额
张小平	33.66	4 年以上	33.66
王玉忠	25.45	4 年以上	25.45
梅庆良	3.00	4 年以上	3.00
闫召才	28.95	2-3 年	14.48
新疆金驰农机有限责任公司	49.38	1-2 年、2-3 年	11.59
李海文	30.00	1-2 年	3.00
贾瑞峰	160.00	1-2 年	16.00
李志杰	30.00	1-2 年	3.00
合计	360.44		110.17

由上表可见, 上述已提起诉讼并胜诉的客户张小平、王玉忠、梅庆良、闫召才、新疆金驰农机有限责任公司的应收账款, 由于账龄较长, 公司已按照账龄组合已全额或计提较高的坏账比例, 同时上述应收账款公司均已处于胜诉执行阶段, 存在收回的可能性, 故公司未按照单项计提坏账准备具有合理性。

报告期后公司对客户李海文、贾瑞峰、李志杰提起诉讼, 目前均尚未判决。

根据以往公司诉讼判决的情况，公司胜诉的可能性较大，同时根据合同及相关协议约定，若客户在违反付款等相关条款的情况下，公司可以采取强制锁机及收回采棉机等措施，以保全公司利益不受损害。由于上述客户购买的采棉机时间在 1-2 年内，采棉机成新率高，市场价值较大，可覆盖所欠公司采棉机款，因此，公司预计发生坏账损失的可能性较小，故公司未按照单项计提坏账准备具有合理性。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（一）、2、（2）、5）应收账款逾期情况”中补充披露。

5、2019 年起使用预期信用损失法对应收账款进行减值测试的具体计算过程，进一步分析发行人计提政策、实际计提比例与同行业相比是否合理

公司从 2019 年起使用预期信用损失法对应收账款进行减值测试。公司以账龄为依据划分应收账款组合，相同账龄的客户具有类似预期损失率，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过迁徙率计算预期信用损失率。具体过程如下：

（1）收集与分析应收账款的历史回收率

账龄	2018 年末应 收账款余额 (万元) (A)	2018 年末应 收账款于 2019 年实际 收回金额 (万元) (B)	实际收回率 (C=B/A)	2017 年末应 收账款余额 (万元) (A)	2017 年末应 收账款于 2018 年实际 收回金额 (万元) (B)	实际收回率 (C=B/A)
1 年以内	6,314.54	5,556.80	88.00%	1,827.78	1,368.80	74.89%
1-2 年	458.99	256.31	55.84%	217.76	87.02	39.96%
2-3 年	130.73	57.58	44.04%	113.02	26.19	23.17%
3-4 年	86.83	17.29	19.91%	199.50	104.69	52.48%
4 年以上	94.81	35.30	37.23%	-	-	0.00%
合计	7,085.90	5,923.28	83.59%	2,358.06	1,586.70	67.29%

（2）计算迁徙率及逾期损失率

以 2017-2019 年应收账款数据为基础计算迁徙率与逾期信用损失率，具体如下表：

账龄	2018 年实 际收回率	2017 年实 际收回率	预期收回 率 (注 1)	迁徙率 (注 2)	预期损 失率	预期损失率 计算方式	原账龄分析法 下的计提比例
1 年以	88.00%	74.89%	81.45%	18.55% a	3.59%	a*b*c*d*e	5.00%

账龄	2018年实际收回率	2017年实际收回率	预期收回率(注1)	迁徙率(注2)		预期损失率	预期损失率计算方式	原账龄分析法下的计提比例
内								
1-2年	55.84%	39.96%	47.90%	52.10%	b	19.37%	$b*c*d*e$	10.00%
2-3年	44.04%	23.17%	33.61%	66.39%	c	37.18%	$c*d*e$	50.00%
3-4年	19.91%	52.48%	30.00%	70.00%	d	56.00%	$d*e$	80.00%
4年以上	37.23%	0.00%	20.00%	80.00%	e	80.00%	e	100.00%

注1: 3年以内账龄预期收回率选择两年实际收回率的平均值, 3年以上应收账款因金额较小, 笔数少, 运用实际收回率可参考性较低, 难以反映以后年度预期回收率, 故对3-5年的应收账款预期收回率予以重新估计;

注2: 迁徙率=1-预期收回率。

按照上述预期损失率计算 2019 年末预期信用损失金额为 496.00 万元, 远低于按照账龄分析计算确认坏账准备 545.12 万元, 故公司基于谨慎性和一贯性原则, 仍以原账龄分析法下的计提比例来确认预期损失率。

公司与同行业可比公司坏账准备的计提政策对比如下:

项目	星光农机(%)	天鹅股份(%)	ST 现代(%)	本公司(%)
1年以内	5	5	1	5
1-2年	10	10	3	10
2-3年	50	30	10	50
3-4年	100	50	50	80
4-5年	100	80	80	100
5年以上	100	100	100	100

公司按账龄组合计提坏账准备的应收账款, 坏账准备的计提比例与同行业可比公司不存在重大差异, 具有合理性。

上述楷体加粗部分, 发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、(一)、2、(2)、4) 应收账款种类及坏账准备情况”中补充披露。

6、是否存在坏账准备冲回的情形, 如是, 补充披露相应客户的信用状况, 冲回的具体原因、合理性及对各期财务数据的影响

报告期内公司原已确认损失核销的应收账款收回导致坏账准备冲回的情况如下:

客户名称	坏账准备核销时间	坏账转回时间	客户信用状况	冲回具体原因及合理性	对财务数据的影响
莎车县凯旋农机有限责任公司	2016 年度	2020 年 1-3 月	客户信用状况较差	公司加强了逾期应收账款的催收力度，专人跟踪管理，必要时采取诉讼程序进行催收，使得该等应收账款予以了回款	增加 2020 年 1-3 月利润总额 12.67 万元
呼图壁恒裕丰机械设备有限公司	2016 年度	2020 年 1-3 月			增加 2020 年 1-3 月利润总额 1.94 万元
强业农机有限公司	2016 年度	2020 年 1-3 月			增加 2020 年 1-3 月利润总额 1.00 万元
石河子铁马机械设备有限公司	2016 年度	2020 年 1-3 月			增加 2020 年 1-3 月利润总额 0.32 万元
额敏新成农机裕民分公司	2016 年度	2020 年 1-3 月			增加 2020 年 1-3 月利润总额 0.31 万元

2019 年开始，公司修订和完善应收账款管理相关的考核制度，要求销售部门加大对应收账款的管理工作，尤其对账龄较长、逾期的应收账款指定专人跟踪管理，必要时采取诉讼程序进行催收，使得 2020 年 1-3 月收回原已核销的部分应收款项，具有合理性。上述坏账准备的冲回对财务数据的影响具体为 2020 年 1-3 月信用减值损失减少 16.24 万元，利润总额增加 16.24 万元。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（一）、2、（2）、4）应收账款种类及坏账准备情况”中补充披露。

二、保荐人、申报会计师核查情况

1、核查程序

保荐人、申报会计师主要履行了以下程序：

- （1）对公司高管进行了访谈，了解公司应收账款的信用政策和催款政策；了解分期款产生的原因；
- （2）按尾款、分期款等核对相关应收账款划分的准确性；
- （3）检查报告期各期末应收账款余额的性质，与销售合同台账和销售合同主要条款进行比对，查明按性质分类的各应收账款的准确性和波动的合理性；
- （4）对公司高管进行了访谈，了解公司应收账款余额波动的原因和合理性；
- （5）核实公司报告期内采棉机应收账款余额、销售数量和单机尾款的准确

性；

（6）结合销售合同的主要条款和公司信用政策分析应收账款与销售数量及单机尾款占比波动的原因及合理性；

（7）访谈公司销售负责人、财务负责人，了解按揭贷款未得到银行批准、采取分期付款方式基本情况；

（8）统计按揭贷款未得到银行批准、采取分期付款方式对应的收入金额、占比及回款情况，分析采取上述方式的会计处理是否恰当；

（9）获取应收账款相关的诉讼资料，了解诉讼基本情况、案由、诉讼请求，并与应收账款明细表进行匹配；

（10）对公司代理律师进行访谈，了解诉讼案件的基本情况、诉讼案件胜诉的可能性；

（11）复核预期信用损失法对应收账款进行减值测试的具体计算过程，查阅同行业可比公司年度报告，分析发行人计提政策、实际计提比例与同行业可比公司的差异情况；

（12）通过查阅应收账款明细账、访谈财务负责人，了解是否存在坏账准备冲回的情形。

2、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

（1）发行人报告期内主营产品为采棉机，各期末应收账款余额主要系采棉机应收尾款，余额结构合理；

（2）发行人各期采棉机应收账款余额变动具有合理性，与销售数量、营业收入整体配比；

（3）2018 年按揭方式购机客户中，部分客户因按揭贷款未得到银行批准，公司对其增加信用额度，改为分期付款方式，该方式实现的销售不属于分期收款方式销售商品，因此，其所形成的应收账款不属于长期应收款，不按长期应收款进行核算，符合《企业会计准则》规定；

（4）对于报告期内提起诉讼的应收账款，由于账龄较长，发行人已按照账龄组合已全额或计提较高的坏账比例，同时上述应收账款公司均已处于胜诉执行阶段，存在收回的可能性，故公司未按照单项计提坏账准备具有合理性；对于报

告期后提起诉讼的应收账款，预计发生坏账损失的可能性较小，故发行人未按照单项计提坏账准备具有合理性；

（5）发行人应收账款坏账准备计提政策、实际计提比例与同行业相比，不存在重大差异，是合理的；

（6）发行人存在坏账准备冲回的情形，冲回原因合理，对各期财务数据不产生重大影响。

问题 26、关于存货

2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 3 月末，存货余额分别为 2,896.56 万元、6,926.18 万元、16,779.34 万元、20,543.32 万元，原材料、在产品和库存商品合计占存货余额的比例分别为 100%、100%、98.37%及 97.93%。发行人材料采购大多发生在前三季度。

请发行人补充披露以下事项：（1）各季末原材料余额、与采购季节性是否匹配；（2）报告期各期平均生产时长、采购时长等，在采棉季过后提前进行采购、生产的必要性和合理性；（3）库存商品台数、单位成本，与单位产品销售成本是否存在差异；（4）结合 2019 年全年销售产品类型（三行、四行、五行、六行机）的构成、单位成本，补充披露 2019 年库存商品数量及金额的合理性；

（5）发行人存货占营业成本比例，是否与同行业可比公司存在差异、差异产生的原因；（6）报告期各期末在手订单对发行人库存商品、发出商品的支持率；（7）存货跌价测试和可变现净值的具体计算过程，存货跌价准备、跌价准备计提比例，与同行业可比公司的对比情况；（8）列示期末各项存货的库龄及对应的存货跌价准备金额，存货库龄超过一年的原因，存货跌价准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

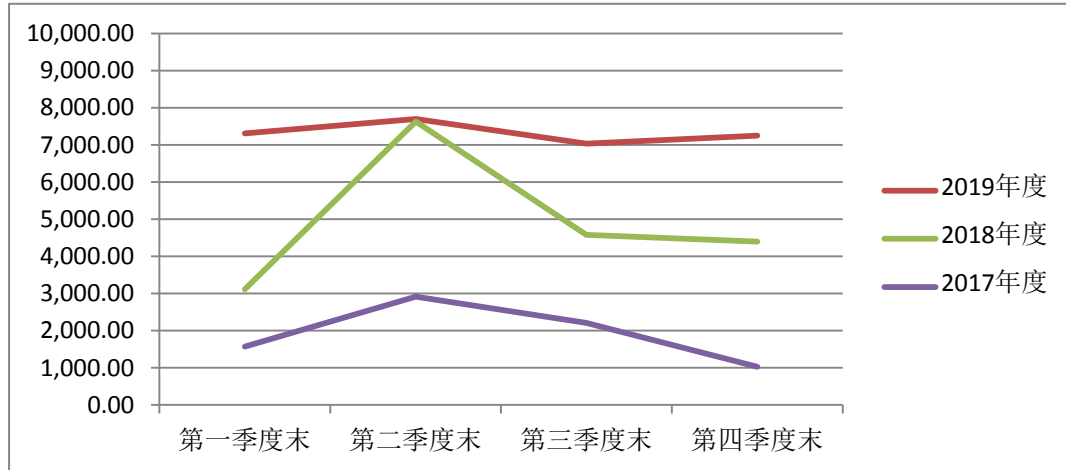
一、发行人说明及补充披露情况

1、各季末原材料余额、与采购季节性是否匹配

报告期内，各季末原材料余额情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
第一季度末	9,512.70	7,312.21	3,110.39	1,575.21
第二季度末		7,698.66	7,626.44	2,913.58
第三季度末		7,036.62	4,580.22	2,207.36
第四季度末		7,248.96	4,397.72	1,026.38



报告期内，公司的生产规模、产能和产量逐年扩大。每年的 3 月至 9 月是公司的生产旺季，公司的原材料备货均较高，当年棉花采摘季结束后，公司原材料主要为播种机及下年采棉机的生产备货及售后维修服务等领料备货。

2019 年整年原材料备货均维持在较高的水平，其中，第一季度、第二季度、第三季度保持较高的主要原因是公司 2019 年采棉机订单保持快速增长，计划投产三行机 490 台，五行机 12 台，六行机 24 台，为了满足生产供货的需要，公司从第一季度即开始大量采购备货，由此导致从第一季度开始原材料备货即达到较高水平；2019 年第四季度末结存的原材料较高，系为 2020 年公司生产采棉机备货，提前从供应商处采购原材料。

2020 年第一季度末，原材料较 2019 年第四季度末大幅上升，原因系受疫情影响，为保证后期生产原材料供应，提前备货所致。

综上，各季末原材料余额与采购季节性基本匹配。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（一）、2、（5）、4）、①原材料”中补充披露。

2、报告期各期平均生产时长、采购时长等，在采棉季过后提前进行采购、生产的必要性和合理性

生产方面，公司根据“订单+合理预测”的方式组织生产，并制定生产计划；公司采棉机产品的生产期通常为当年度的3月份至9月份，根据销售订单及合理预测分批次投料下单生产，单一批次通常不少于30台，单一批次根据生产台数的多少和是否有批次叠加，通常生产周期为20天-30天。采购方面，公司根据生产计划，结合采购周期，制定采购计划；主要原材料中，注塑类、油脂类、辅材类材料采购周期一般为30天，电器类、钣金类、组件类材料采购周期一般为60天，精加工类、铸件类、液压类材料采购周期一般为75天-90天。因此为保证次年3月能按时开工生产，加之春节放假因素，公司一般会在每年年底根据生产计划提前进行采购，尤其是采购周期相对较长的主要原材料。

但是随着公司业务规模的扩大及季节性产能的限制，公司季节性的产品生产规划越来越难以满足销售旺季日益增长的下游订单的需求，而且集中式季节性的生产方式，也给公司生产的组织、人员的招聘、材料的备货、资金的储备、品质的控制等形成越来越大的压力，公司迫切需要逐步改变之前季节性的生产方式。因此，2019年公司作为对生产规划改变的尝试，根据2020年销售预测，在采棉季过后提前进行生产，以减轻生产旺季的生产压力。

因此，公司在采棉季过后提前进行采购、生产，具有必要性和合理性。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（一）、2、（5）、2）在采棉季过后提前进行采购、生产的必要性和合理性”中补充披露。

3、库存商品台数、单位成本，与单位产品销售成本是否存在差异

报告期各期末，公司主要产品采棉机库存商品台数、单位成本与单位产品销售成本的比较情况如下：

单位：万元、台

项目	2019 年末			2018 年末			2017 年末		
	库存台数	库存单位成本	当期单位产品销售成本	库存台数	库存单位成本	当期单位产品销售成本	库存台数	库存单位成本	当期单位产品销售成本
三行机	14	60.94	59.57				2	70.45	60.51
四行机	2	73.61	74.42						
五行机	1	78.22							
六行机	10	151.12	152.06	2	152.35	153.06			

注：由于2020年一季度未发生采棉机销售，故未进行比较

由上可见，公司采棉机各期末库存单位成本与当期单位产品销售成本基本匹配，其中，2017 年末 2 台三行机库存单位成本较当期单位产品销售成本偏高，主要是相关库存商品系结存以前年的老款机型，单位成本偏高所致。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（一）、2、（5）、4）、③库存商品”中补充披露。

4、结合 2019 年全年销售产品类型（三行、四行、五行、六行机）的构成、单位成本，补充披露 2019 年库存商品数量及金额的合理性

公司 2019 年全年销售产品类型的构成、单位成本，及与 2019 年库存商品数量及金额匹配情况如下：

单位：万元、台

项目	2019 年度销售情况		2019 年末结存情况		
	台数	单位销售成本	台数	金额	库存单位成本
三行机	446.00	59.57	14.00	853.19	60.94
四行机	3.00	74.42	2.00	147.22	73.61
五行机	—	—	1.00	78.22	78.22
六行机	3.00	152.06	10.00	1,511.22	151.12

由上表可见，公司 2019 年销售各类型采棉机的单位销售成本与相应的期末库存商品单位成本基本一致，相关库存商品的金额具有合理性。从 2019 年销售的采棉机产品数量结构与期末库存商品的品种数量结构来看，销售数量中六行机、四行机的销售数量占比较小，而库存商品中四、五、六行机的数量占比较高，尤其是六行机在 2019 年销售 3 台的情况下，期末库存数量达到 10 台，主要原因：一是 2019 年销售季，公司由于六行机相关原材料备货不足，使得公司无法生产足够的六行机以满足客户的产品需求，且六行机属于公司未来力推的主要机型，公司需要生产部分六行采棉机向客户展示公司具备生产六行机的技术能力和生产能力；二是公司基于主要产品季节性生产规划的调整以及对相关六行机产品 2020 年市场需求的预期，提前在 2019 年 10 月份以后提前进行了批量生产。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（一）、2、（5）、4）、③库存商品”中补充披露。

5、发行人存货占营业成本比例，是否与同行业可比公司存在差异、差异产生的原因

发行人存货占营业成本比例与同行业可比公司的对比情况如下：

存货占营业成本比例	2019 年度	2018 年度	2017 年度
星光农机	30.43%	43.09%	22.71%
天鹄股份	98.38%	82.24%	68.61%
ST 现代	27.77%	29.00%	34.11%
可比公司均值	52.19%	51.44%	41.81%
本公司	56.00%	42.01%	77.04%

注：公司销售存在明显季节性，2020 年一季度存货占营业成本比例可比性不足，故不再进行比较

从上表可见，发行人存货占营业成本的比例 2017 年度高于同行业可比公司平均水平，主要是因为 2017 年销售规模较小，营业成本较低，但发行人三行采棉机产品 2017 年投入市场后，深受广大中小农户青睐，2017 年底销售订单较多，发行人提前采购备料导致 2017 年末存货余额相对较大所致；发行人存货占营业成本的比例 2018 年度略低于同行业可比公司平均水平，2019 年度略高于同行业可比公司平均水平，但总体差异不大。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（一）、2、（5）、3）存货占营业成本比例与同行业可比公司的对比分析”中补充披露。

6、报告期各期末在手订单对发行人库存商品、发出商品的支持率

报告期内，发行人采棉机产品主要根据订单生产，而播种机、残膜回收机等不按照订单生产，因此库存商品中只有采棉机有订单支持；发行人发出商品主要为存放于经销商处代销或展示的拖拉机、播种机、残膜回收机等，没有订单支持。

报告期各期末，采棉机库存数量和在手订单数量如下：

项 目	2020-3-31	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
采棉机库存数量（台）	20	27	2	2
在手订单数量（台）	86	44	77	142

从上表可见，报告期各期末采棉机在手订单均能覆盖库存商品数量，2020 年 3 月末采棉机库存数量小于 2019 年末，主要是库存产品领出返工所致。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（一）、2、（5）、5）报告期各期末在手订单对发行人库存商品、

发出商品的支持率”中补充披露。

7、存货跌价测试和可变现净值的具体计算过程，存货跌价准备、跌价准备计提比例，与同行业可比公司的对比情况

公司存货跌价测试和可变现净值的具体计算过程，及存货跌价准备、跌价准备计提比例如下：

(1) 2020 年 3 月末

单位：万元

项目	账面余额 ①	预计销售 收入②	预计销售 费用③	预计销售 税金 ④	可变现净值 ⑤=②-③-④	存货跌价 准备⑥= ①-⑤	跌价准备 计提比例 ⑦=⑥/①
原材料	9,512.70	10,153.32	764.30	0.66	9,388.36	124.34	1.31%
在产品	7,516.23	8,060.86	606.79	0.52	7,453.55	62.68	0.83%
库存商品	3,090.02	2,972.71	223.77	0.19	2,748.74	341.27	11.04%
发出商品	424.37	427.16	32.15	0.03	394.98	29.39	6.93%
合计	20,543.32	21,614.05	1,627.02	1.40	19,985.64	557.68	

(2) 2019 年末

单位：万元

项目	账面余额①	预计销售收 入②	预计销售 费用③	预计销售 税金④	可变现净值⑤ =②-③-④	存货跌价 准备⑥= ①-⑤	跌价准备 计提比例 ⑦=⑥/①
原材料	7,248.96	7,736.63	582.38	0.50	7,153.75	95.21	1.31%
在产品	5,434.85	5,744.68	432.44	0.37	5,311.87	122.98	2.26%
库存商品	3,821.37	3,973.69	299.12	0.26	3,674.31	147.06	3.85%
发出商品	274.16	296.50	22.32	0.02	274.16		
合计	16,779.34	17,751.50	1,336.26	1.15	16,414.09	365.24	

(3) 2018 年末

单位：万元

项目	账面余额 ①	预计销售 收入②	预计销售 费用③	预计销售 税金 ④	可变现净值 ⑤=②-③-④	存货跌价 准备⑥= ①-⑤	跌价准备 计提比例 ⑦=⑥/①
原材料	7,248.96	7,907.31	694.70	0.19	7,212.42	36.55	0.50%
在产品	5,434.85	5,916.89	519.83	0.14	5,396.92	37.93	0.70%
库存商品	3,821.37	4,065.09	357.14	0.10	3,707.85	113.52	2.97%
发出商品	274.16	300.58	26.41	0.01	274.16		
合计	16,779.34	18,189.86	1,598.08	0.44	16,591.35	187.99	

(4) 2017 年末

单位：万元

项目	账面余额 ①	预计销售 收入②	预计销售 费用③	预计销售 税金④	可变现净值 ⑤=②-③-④	存货跌价 准备⑥= ①-⑤	跌价准备 计提比例 ⑦=⑥/①
原材料	1,026.38	784.75	87.95		696.80	329.57	32.11%
在产品	1,024.17	1,110.71	124.48		986.23	37.93	3.70%
库存商品	846.01	735.87	82.47		653.40	192.61	22.77%
发出商品							
合计	2,896.56	2,631.33	294.89		2,336.43	560.12	

上述表格测算中相关项目具体说明如下：

(1) 预计销售收入

1) 原材料

需要经过加工的原材料，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。报告期内，公司对于账龄较长且不常用的配件：如预计可对外出售，则参考公司同期对外售价或市场价格确定预计销售收入；如预计无法对外出售，则全额计提跌价准备。

2) 库存商品

报告期内，公司存在减值的库存商品主要系生产过程中产生的老款采棉机、采摘头和配件等，客户退换货等形成的待处理产品，参考公司同期对外销售相同或类似产品的价格确定预计销售收入。

(2) 预计销售费用和销售税费

1) 公司与销售业务直接相关的费用主要系员工薪酬和销售推广费等，报告期内预计的销售费用率情况：

单位：万元

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
销售费用	363.06	4,056.17	2,476.38	570.12
主营业务收入	698.13	53,884.13	28,186.94	5,087.12
销售费用率	52.00%	7.53%	8.79%	11.21%

注：公司销售具有季节性，当计算公司2020年1-3月可变现净值时，采用2019年度的销售费用率

2) 与销售直接相关的税费主要系城市维护建设税、教育费附加、地方教育附加，报告期内税费率情况：

单位：万元

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
城市维护建设税		1.74	0.11	

教育费附加		1.05	0.34	
地方教育附加		0.70	0.23	
税费合计		3.48	0.68	
主营业务收入	698.13	53,884.13	28,186.94	5,087.12
税费率		0.01%	0.00%	

注：公司销售具有季节性，当计算公司 2020 年 1-3 月可变现净值时，采用 2019 年度的税费率

2017 年末至 2019 年末，公司存货跌价准备、跌价准备计提比例与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元

资产负债表日	项目	公司	星光农机	天鹅股份	ST 现代
2019.12.31	存货账面余额①	16,779.34	16,692.90	26,716.40	27,765.90
	存货跌价准备②	365.24	608.94	220.93	7,172.53
	存货跌价准备计提比例③=②/①	2.18%	3.65%	0.83%	25.83%
2018.12.31	存货账面余额①	6,926.18	20,383.34	17,405.28	33,228.07
	存货跌价准备②	187.99	253.91	189.20	6,862.04
	存货跌价准备计提比例③=②/①	2.71%	1.25%	1.09%	20.65%
2017.12.31	存货账面余额①	2,896.56	11,225.57	12,947.49	42,264.58
	存货跌价准备②	560.12	259.33	144.05	9,742.90
	存货跌价准备计提比例③=②/①	19.34%	2.31%	1.11%	23.05%

由上表可见，公司报告期内存货跌价准备实际计提比例与星光农机基本持平，高于同行业可比公司天鹅股份，低于同行业可比公司 ST 现代。

综上，公司已充分考虑存货库龄、可变现净值确认、同行业可比公司存货跌价准备的计提情况等，报告期内存货跌价准备计提充分。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、（一）、2、（5）、7）存货跌价准备情况”中补充披露。

8、列示期末各项存货的库龄及对应的存货跌价准备金额，存货库龄超过一年的原因，存货跌价准备计提是否充分

报告期末，公司各类存货库龄分布及存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	1 年以内		1-2 年		2 年以上	
		账面余额	存货跌价准备	账面余额	存货跌价准备	账面余额	存货跌价准备

原材料	9,512.70	8,742.03	-	600.59	61.07	170.08	63.27
在产品	7,516.23	7,262.90	-	108.87	10.89	144.47	51.79
库存商品	3,090.02	2,743.85	224.38	181.25	19.73	164.92	97.16
发出商品	424.37	150.19	1.97	274.18	27.42	-	-
合计	20,543.32	18,898.97	226.35	1,164.88	119.11	479.46	212.22

原材料和在产品库龄超过一年的主要原因，系公司按订单采购时，会根据生产正常损耗率来进行原材料采购，或根据客户对各种型号播种机新功能的需要，对生产中的在产品进行技术改进升级，因实际损耗率和预测的差异会结余少量的原材料或在产品，部分结余未能及时应用适用产品，故库龄较长。

报告期末公司原材料账面余额 9,512.70 万元，其中库龄超过 1 年的原材料金额为 770.67 万元，占比 8.10%，主要是用于采棉机、播种机生产的原材料，以及用于采棉机售后服务的配件等。公司采棉机销售毛利率较高，且库龄超过 1 年以上原材料可继续用于生产或售后，因此采棉机相关原材料不存在跌价的情形；2020 年一季度播种机销售毛利率为负，因此已根据播种机销售价格确定相关原材料的可变现净值，并相应计提存货跌价准备。同时，公司根据存货库龄对 1 年以上的原材料按照一定比例计提存货跌价准备，截至报告期末，原材料已提跌价准备 124.34 万元，计提充分。

报告期末公司在产品账面余额 7,516.23 万元，其中库龄超过 1 年的在产品金额为 253.34 万元，占比 3.37%，占比较低；公司库龄超过 1 年的在产品可继续用于生产或售后，截至报告期末，已根据库龄计提跌价准备 62.68 万元，计提充分。

报告期末库存商品账款余额 3,090.02 万元，其中库龄超过 1 年的库存商品金额为 346.17 万元，占比 11.20%，主要是滞销及代销退回的播种机及组件。由于播种机更新换代相对较快，库存播种机一般需更新改造才能再次出售，因此导致库龄较长且销售成本高于销售价格，公司已根据播种机销售价格确定其可变现净值，并相应计提存货跌价准备。同时，公司根据存货库龄对 1 年以上的库存商品按照一定比例计提存货跌价准备，截至报告期末，库存商品已提跌价准备 341.27 万元，计提金额基本覆盖库龄超过 1 年的库存商品金额，计提充分。

报告期末，库龄超过 1 年的发出商品为存放于经销商处代销的拖拉机，已根据库龄相应计提存货跌价准备 27.42 万元，计提充分。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理

层分析”之“十、（一）、2、（5）、6）存货账龄情况”中补充披露。

二、保荐人、申报会计师核查情况

1、核查程序

保荐人、申报会计师主要履行了以下程序：

（1）通过查阅原材料明细账，访谈采购负责人、财务负责人，分析各季末原材料余额与采购季节性的匹配性；

（2）通过访谈生产负责人、采购负责人，了解生产时长、采购时长，分析在采棉季过后提前进行采购、生产的必要性和合理性；

（3）获取库存商品清单，分析库存商品单位成本与单位产品销售成本的差异；

（4）通过获取 2019 年采棉机分机型收入成本明细表及库存商品明细表，访谈生产负责人、销售负责人、财务负责人，分析 2019 年库存商品数量及金额的合理性；

（5）通过查阅同行业可比公司年度报告，计算存货占营业成本的比例，并与发行人进行对比分析；

（6）获取各期末在手订单统计表，与发行人库存商品、发出商品数量进行对比分析；

（7）对主要财务人员进行访谈，了解存货跌价准备计提过程，了解存货跌价准备计提方法及可变现净值的确认过程，相关的会计估计及会计处理方法；

（8）结合公司报告期内销售情况，检查公司报告期各期末存货跌价准备计算所使用的预计售价、预计销售税费率等关键参数的估计是否恰当、合理；

（9）获取公司报告期各期末存货跌价准备计算表，了解公司整体存货跌价情况；检查公司报告期各期末存货跌价计算表计算是否正确；

（10）查阅同行业可比公司年度报告，了解存货跌价准备、跌价准备计提比例情况，并与发行人进行对比分析；

（11）获取期末存货分类库龄表，访谈财务负责人，了解存货库龄超过一年的原因，分析存货跌价准备计提是否充分。

2、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

- (1) 各季末原材料余额与采购季节性基本匹配；
- (2) 公司在采棉季过后提前进行采购、生产，具有必要性和合理性；
- (3) 公司采棉机各期末库存单位成本与当期单位产品销售成本基本匹配；
- (4) 公司 2019 年销售类型采棉机的单位销售成本与相应的期末库存商品单位成本基本一致，相关库存商品的金额具有合理性；
- (5) 发行人存货占营业成本的比例与同行业可比公司存在一定差异，差异原因合理；
- (6) 报告期各期末采棉机在手订单均能覆盖库存商品数量；
- (7) 公司报告期末存货库龄分布主要在 1 年以内，存货周转情况良好，可变现净值的确认及存货跌价准备计提的过程确认符合《企业会计准则》的规定，存货跌价准备计提充分。

问题 27、关于定制零部件采购、外协采购、委托加工。

招股说明书显示，发行人存在定制零部件。

请发行人补充披露以下事项：(1) 定制零部件无法直接购买或自制的原因；(2) 通用零部件、定制零部件、自制零部件占单位产品成本的比例，报告期内三类零部件采购金额及各自占采购总额的比例、营业成本的比例；(3) 报告期各期定制零部件定价方式、价格公允性，与市场价格及可比公司采购价是否存在较大差异；(4) 定制零部件的主要内容是否为发行人核心生产环节，发行人对定制零部件厂商是否存在重大依赖；(5) 主要定制零部件厂商的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、注册地、主营业务、经营规模、股权结构、实际控制人盈利情况等，是否与发行人及其主要股东、董监高、核心人员、主要客户或供应商等存在关联关系；(6) 控制定制零部件质量的具体措施，关于产品质量责任分摊的具体安排；(7) 报告期内是否存在外协采购（或委托加工），如是，披露其交易背景、具体内容、金额及占采购总额、营业成本的比例。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明及补充披露情况

1、定制零部件无法直接购买或自制的原因

公司定制零部件均为非标准件无法在市场上直接购买，生产厂家需要按照公司提供的图纸并按照相关技术要求生产。由于公司资金制约，无法购买部分高精度、效率高的加工设备，并且直接向专业供应商采购定制件也可以减少公司设备及人员投入，具有经济性。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、（四）、1、（1）与定制零部件相关的情况说明”中补充披露。

2、通用零部件、定制零部件、自制零部件占单位产品成本的比例，报告期内三类零部件采购金额及各自占采购总额的比例、营业成本的比例

通用零部件、定制零部件、自制零部件的占比分析

2017 年度、2018 年度和 2019 年度，发行人主要产品采棉机通用零部件、定制零部件、自制零部件占单位营业成本的比例如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
通用件	22.39%	21.28%	22.33%
定制件	69.30%	69.56%	66.87%
自制件	2.94%	1.76%	1.47%
合计	94.63%	92.60%	90.67%

注：2020 年一季度未发生采棉机销售，无相应营业成本，故未进行测算

报告期内，公司全部产品三类零部件采购金额及各自占采购总额的比例、营业成本的比例如下：

单位：万元、%

项目	2020 年一季度			2019 年度		
	采购金额	占采购总额比例	占营业成本比例	采购金额	占采购总额比例	占营业成本比例
通用零部件	850.69	18.87	161.97	7,826.78	21.19	26.70
定制零部件	3,252.28	72.12	619.23	27,945.35	75.65	95.34
自制零部件	406.38	9.01	77.37	1,166.42	3.16	3.98
合计	4,509.35	100.00	858.58	36,938.55	100.00	126.02
项目	2018 年度			2017 年度		
	采购金额	占采购总额比例	占营业成本比例	采购金额	占采购总额比例	占营业成本比例
通用零部件	3,756.63	19.56	23.42	508.63	15.73	16.77
定制零部件	15,043.12	78.32	93.80	2,658.59	82.22	87.66
自制零部件	407.26	2.12	2.54	66.17	2.05	2.18
合计	19,207.02	100.00	119.76	3,233.39	100.00	106.61

公司产品中通用件及定制件占比较高，自制零部件占比较少，与公司产品生产过程主要以装配为主的情况相匹配。2020 年一季度占营业成本的比重较高，主要原因是一季度公司产品尚未大规模销售，营业成本结转较少所致。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、（四）、1、采购模式”中补充披露。

3、报告期各期定制零部件定价方式、价格公允性，与市场价格及可比公司采购价是否存在较大差异

报告期各期定制零部件的定价方式均为成本加合理利润并经双方协商确定，价格公允。定制件无法取得市场价格及可比公司采购价格，无法进行对比。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、（四）、1、（1）与定制零部件相关的情况说明”中补充披露。

4、定制零部件的主要内容是否为发行人核心生产环节，发行人对定制零部件厂商是否存在重大依赖

采棉机产品的技术创新主要是围绕结构部件更新、传动升级、调校优化等方面进行，除进行产品结构和组装工艺的研发外，还需要分析在各种地况下实际采摘过程中收集到的各种数据，进而有针对性的进行整机系统优化改进。除了采棉机零部件自身的强度、耐用度等方面需要满足复杂、高强度的采摘作业需求外，采棉机作为大型、智能农业机械，零部件众多，整机各零部件之间的传动配合、整机运行等调校方法显得尤为重要。因此，一款采棉机的研发必然需要在积累大量的实验数据之后，才能找到最适合的产品结构、工艺以及装配和调校数据，以应对各种复杂的采摘环境。在定制件生产环节，公司将包含技术要求和技术参数的图纸交给核心零部件供应商并由其按相应的规格进行生产。

针对定制零部件供应商，公司除执行上述《供应商管理规定》外，在与其签订《采购协议》的同时签订《供应商保密协议》，对保密范围、保密条款、保密期限以及泄密措施进行了严格的规定，防止定制零部件技术泄露的风险。报告期内，公司与供应商合作良好，未发生技术泄露的情况。公司采棉机产品的核心技术主要体现在各部件的研发设计和整机装配能力，定制零部件提供商仅按照公司提供的图纸生产相应的零部件，定制零部件的生产不属于发行人的核心生产环节，

但与定制零部件相关的设计和研发，则属于公司的核心技术。除目前的供应商外，公司亦选择了 2 到 3 家供应商作为备选，公司对供应商不存在重大依赖的情况。

上述楷体加粗部分，发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、（四）、1、采购模式”中补充披露。

5、主要定制零部件厂商的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、注册地、主营业务、经营规模、股权结构、实际控制人盈利情况等，是否与发行人及其主要股东、董监高、核心人员、主要客户或供应商等存在关联关系

公司主要定制零部件供应商如下：

序号	公司名称
1	苏州市利瑞莱精密钣金制造有限公司
2	宁波兆通液压技术有限公司
3	上海辛金路流体技术有限公司
4	浙江亚嘉采棉机配件有限公司
5	苏州荣科精密机械有限公司
6	上海宝栋贸易有限公司
7	浙江新悦机械制造有限公司
8	嘉兴凡思机械制造有限公司
9	嘉兴市汉克五金有限公司

其中第 4-9 项公司基本情况详见招股说明书第六节之“五、（二）、2、报告期各期内前五名供应商中的新增供应商如下”，1-3 项公司基本情况如下：

（1）苏州市利瑞莱精密钣金制造有限公司

项 目	内 容
公司名称	苏州市利瑞莱精密钣金制造有限公司
法定代表人	吕俊
统一社会信用代码	91320506055151383W
成立时间	2012 年 10 月 29 日
注册资本	500 万元
注册地	苏州市吴中区东山镇凤凰山路四巷 1 号
经营范围	钣金加工；生产、加工、销售：机械零配件、五金、模具；电器装配；销售塑料制品；自营和代理各类商品及技术的进出口业务。（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）
主营业务	钣金加工
股权结构	吕俊持股 80%，徐美芳持股 20%

与发行人及其主要股东、董监高、核心人员关联关系	无
与发行人主要客户及供应商关联关系	无
经营规模	无公开资料、无法取得
实际控制人盈利情况	无公开资料、无法取得
与发行人合作时间	2016 年
采购和结算方式	根据实际采购情况通过银行转账方式结算
与该供应商订单的连续性和持续性	具有连续性和可持续性

(2) 宁波兆通液压技术有限公司

项 目	内 容
公司名称	宁波兆通液压技术有限公司
法定代表人	尤建能
统一社会信用代码	91330206744981083K
成立时间	2003 年 01 月 16 日
注册资本	100 万元
注册地	北仑新碶恒阳小区一期 4 幢 330 室
经营范围	液压设备的研发、技术咨询服务；液压系统集成；液压产品、气动产品、普通机械设备、金属材料及制品、化学原料及产品、建筑材料的批发、零售
主营业务	液压系统的研发、生产和销售
股权结构	尤建能持股 70%，吴延辉持股 30%
与发行人及其主要股东、董监高、核心人员关联关系	无
与发行人主要客户及供应商关联关系	无
经营规模	无公开资料、无法取得
实际控制人盈利情况	无公开资料、无法取得
与发行人合作时间	2013 年
采购和结算方式	根据实际采购情况通过银行转账方式结算
与该供应商订单的连续性和持续性	不再合作，不具有可持续性

(3) 上海辛金路流体技术有限公司

项 目	内 容
-----	-----

公司名称	上海辛金路流体技术有限公司
法定代表人	李维刚
统一社会信用代码	9131011476428076XR
成立时间	2004 年 06 月 29 日
注册资本	200 万元
注册地	嘉定区安亭镇墨玉路 185 号 485
经营范围	从事液压系统技术领域内的技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让，机电设备及配件、橡塑制品、工程机械及配件、五金交电的销售
主营业务	液压系统的研发、生产和销售
股权结构	李维刚持股 87.5%，李贤余持股 12.5%
与发行人及其主要股东、董监高、核心人员关联关系	无
与发行人主要客户及供应商关联关系	无
经营规模	无公开资料、无法取得
实际控制人盈利情况	无公开资料、无法取得
与发行人合作时间	2015 年
采购和结算方式	根据实际采购情况通过银行转账方式结算
与该供应商订单的连续性和持续性	具有连续性和可持续性

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、（二）对主要供应商采购情况”中补充披露。

6、控制定制零部件质量的具体措施，关于产品质量责任分摊的具体安排

公司控制定制零部件质量的具体措施包括：

（1）乙方（供应商，下同）提供的产品应符合甲方（钵施然，下同）的技术要求，应符合国家相关法律、法规、甲方工厂标准或行业标准或国家标准要求。

（2）乙方提供的产品的质量保证期限应符合国家相关法律、法规、规定、标准（含国家和行业标准）中与采棉机质量保证期相关条款的要求。在产品的质量保证期内，乙方应对提供给甲方的产品免费实行包修、包换、包退的售后服务。

(3) 甲方定期对配套产品质量按国家相关规定、国家标准或行业标准或企业标准进行验证，验证的样品必须是乙方在正常供货状态中的抽样产品。

(4) 乙方向甲方提供的每批产品必须自检合格并附合格证，关重件应按批次提供产品的出厂检验报告和材料理化性能分析报告。

(5) 乙方应建立和保持完整有效的质量保证体系，并主动申请或接受甲方对其质量体系进行的第二方审核。乙方应取得相应的质量体系第三方认证，并及时将认证证书复印件寄给甲方。

(6) 乙方承诺严格按照质量管理体系要求每年进行不少于 1 次内部质量管理体系审查，并记录内审结果；同时按照质量管理体系要求每季度进行不少于 1 次生产过程质量审核，并记录过程质量审核结果；在产品质量下降或用户索赔增加时，乙方应增加生产过程质量审核次数，并记录结果；以上结果应以书面报告的形式，在审查结束后 15 个工作日内，通报甲方质量管理部门。

公司与供应商就定制零部件的产品质量责任分摊的具体安排如下：

(1) 批量进货阶段的质量责任及索赔方法

1) 甲方对检验不合格的产品进行质量索赔时，最低索赔金额不低于 500 元人民币；

2) 经甲方检验不合格的产品第一次按拒收处理，并按“ $0.2 \times \text{单价} \times \text{不合格品件数}$ ”质量索赔；

3) 若该产品的同一特性在一年内第二次出现不合格，按“ $0.4 \times \text{单价} \times \text{不合格品件数}$ ”向乙方质量索赔。

4) 经甲方同意的让步接受产品具体降价幅度为：

①重要件为 5%~10%；

②一般件为 2%~5%；

③退货或返修件不在降价处理；

5) 甲方在向乙方进行产品质量信息反馈后，乙方没有立即采取纠正措施或已采取纠正措施，但经甲方验证没有达到整改目的或整改效果不佳而造成甲方停产的，乙方按规定承担违约金。

6) 若第二次整改还不能满足甲方要求的，甲方将拒收该批产品，造成甲方停产的按规定由乙方承担违约金。

7) 甲方若在乙方正常供货产品中抽样检验不符合相关的国家、行业、企业标准要求的等同发生质量问题, 从发现问题之日起往前到上次抽样检验期限内的所有产品按规定由乙方承担违约金。

8) 批量进货检验阶段出现的乙方产品质量问题, 按照乙方产品月度考核指标进行考核。

9) 乙方在供应甲方产品生产过程中出现人、机、料、法、环、测 (5M1E) 出现变动时, 必须向甲方提出申请。若发现未申请导致质量事故时, 由乙方对造成的损失进行全额赔偿的情况下, 追加 1 万元的质量索赔。

(2) 甲方生产阶段的质量责任及索赔方法

1) 在装配、调试、检验等出厂前的生产过程中, 因乙方零部件产品质量问题 (包括因乙方责任造成的自己和其它乙方零部件报废, 即料废) 造成换件的违约金 (含相关产品报废) 计算方法如下:

(排故件单件合同价×排故件数+相关产品报废件单件合同价×相关产品报废数) ×1.4+辅助材料费+工时费

2) 因乙方提供产品的质量问题的质量问题造成甲方停产, 每小时按 0.3 万元支付违约金。

3) 甲方生产阶段出现的乙方产品质量问题, 按照乙方产品年度考核指标厂内不合格率对乙方进行月度考核。

(3) 后服务阶段的质量责任及索赔方法

1) 因乙方产品质量问题, 致使甲方设备出现一级、二级、三级、三级、四级故障, 按乙方产品考核指标对乙方进行处罚。一级, 致命故障: 危及行车安全, 导致人、车损伤, 引起主要总成报废, 造成重大经济损失, 按 5000 元/起考核; 二级, 严重故障: 可能导致主要零部件、总成严重损坏, 影响行驶安全, 而且难以用随车工具与配件在 60 分钟内排除, 超出目标部分按 3000 元/起考核; 三级, 一般故障。使车辆停驶或性能下降, 但一般致使主要零部件、总成严重损坏, 并且可用随车工具与配件在 30 分钟内排除, 超出目标部分按 1.2 规定进行考核; 四级, 轻微故障。不会导致车辆停驶或性能下降, 不需更换零件, 用随车工具能在 15 分钟内轻易地排除, 超出目标部分按 1.2 规定进行考核, 该处罚不含质量索赔款。

2) 甲方将根据维修换件质量损失情况, 对乙方进行质量损失索赔。

(4) 即使在质量保证期内, 以下条款, 乙方不承担质量保证的责任:

不良或故障原因被认定为 a) 使用上的疏忽 b) 保管不善; 故障的原因认定为非乙方产品所致; 不可抗力或改造等因素导致的故障; 故障原因被认定为: 因甲方设计原因导致的故障; 甲乙双方共同认定故障原因归结为使用者责任; 甲方在没有得到乙方的许可进行改造或变更而导致的故障; 上述以外的甲方责任导致的故障。

(5) 对产品质量责任发生争议时, 由双方协商解决, 如协商无效, 可以通过相关法律解决。

上述楷体加粗部分, 发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、(四)、1、(1) 与定制零部件相关的情况说明”中补充披露。

7、报告期内是否存在外协采购(或委托加工), 如是, 披露其交易背景、具体内容、金额及占采购总额、营业成本的比例

发行人报告期内不存在外协采购或委托加工的情况。

上述楷体加粗部分发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、(二) 对主要供应商采购情况”中补充披露。

二、保荐人、申报会计师核查情况

1、核查程序

保荐人、申报会计师主要履行了如下核查程序:

(1) 查阅公司的采购合同, 通过天眼查等网络核查方式查询供应商工商登记情况, 与供应商进行访谈了解其业务情况, 经营情况以及与发行人的关联关系;

(2) 查阅公司《采购管理制度》、《供应商质量协议》, 与发行人采购负责人、研发负责人进行访谈。

2、核查意见

保荐人、申报会计师认为:

(1) 发行人定制零部件均为非标准件无法在市场上直接购买, 生产厂家需要按照公司提供的图纸并按照相关技术要求生产。由于公司资金制约, 无法购买

部分高精度、效率高的加工设备，并且直接向专业供应商采购定制件也可以减少公司设备及人员投入，具有经济性；

（2）报告期各期定制零部件的定价方式为成本加合理利润并经双方协商确定，价格公允，不存在市场价格或可比公司采购价格，无法进行对比；

（3）发行人采棉机产品的核心技术主要体现在各部件的研发设计和整机装配能力，定制零部件提供商仅按照公司提供的图纸生产相应的零部件，定制零部件的生产不属于发行人的核心生产环节，发行人对定制零部件厂商不存在重大依赖；

（4）主要定制零部件厂商中，除浙江新悦机械制造有限公司、嘉兴凡思机械制造有限公司和嘉兴市汉克五金有限公司之间以及与发行人及其主要股东、董监高存在关联关系外，其余主要定制零部件厂商之间以及其与发行人及其主要股东、董监高、核心人员、主要客户之间不存在关联关系；

（5）发行人与供应商签订《供应商质量协议》，对定制零部件质量控制措施及质量责任分摊进行了明确约定；

（6）发行人报告期内不存在外协采购、委托加工的情况。

问题 28、关于应付账款

2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 3 月末，公司应付账款分别为 871.37 万元、8,165.88 万元、6,380.14 万元及 6,474.21 万元。

请发行人补充披露以下事项：（1）报告期各期应付账款前五名情况、采购内容，与采购前五名是否存在不一致的情形；（2）按应付尾款或质保金等性质划分，补充披露报告期各期应付账款构成；（3）结合尾款或质保金比例约定、应付账款账龄，补充披露与供应商结算信用政策是否发生变化；（4）招股说明书披露，年底应付款主要为当年最后几个批次合同的应付尾款或质保金，因此应付材料款余额与当年采购总额的关系并非密切正相关。结合各年“最后几个批次”采购金额及数量，分析并披露应付账款余额变动的合理性，与发行人采购额、存货余额的匹配关系，发行人采购政策是否发生了重大变化；（5）报告期各期购买商品、接受劳务支付的现金，购建固定资产支付的现金，经营性应付项目的增加等与应付账款各项目之间存在的勾稽关系。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明及补充披露情况

1、报告期各期应付账款前五名情况、采购内容，与采购前五名是否存在不一致的情形

公司报告期内应付账款包括应付材料款和应付长期资产购置款等，而采购额是按材料采购额进行统计的，公司报告期各期应付材料款前五名情况、采购内容与采购前五名的对比情况如下：

（1）2020 年 1-3 月

序号	期末应付材料款		前五大供应商
	供应商	采购内容	
1	上海辛金路流体技术有限公司	液压马达及相关配件	上海辛金路流体技术有限公司
2	无锡卡尔曼导航技术有限公司	导航系统	无锡卡尔曼导航技术有限公司
3	浙江亚嘉采棉机配件有限公司	摘锭座管、脱棉盘、刷盘等采摘头配件	浙江亚嘉采棉机配件有限公司
4	苏州市利瑞莱精密钣金制造有限公司	采棉箱等钣金件	苏州市利瑞莱精密钣金制造有限公司
5	嘉兴凡思机械制造有限公司、浙江新悦机械制造有限公司、嘉兴市汉克五金有限公司	采棉箱等钣金件	苏州荣科精密机械有限公司

（2）2019 年度

序号	期末应付材料款		前五大供应商
	前五大应付款供应商	采购内容	
1	上海辛金路流体技术有限公司	液压马达及相关配件	上海辛金路流体技术有限公司
2	嘉兴凡思机械制造有限公司、浙江新悦机械制造有限公司、嘉兴市汉克五金有限公司	采棉箱等钣金件	浙江亚嘉采棉机配件有限公司
3	苏州市利瑞莱精密钣金制造有限公司	采棉箱等钣金件	康明斯发动机（上海）有限公司、康明斯（中国）投资有限公司乌鲁木齐分公司
4	浙江亚嘉采棉机配件有限公司	摘锭座管、脱棉盘、刷盘等采摘头配件	嘉兴凡思机械制造有限公司、浙江新悦机械制造有限公司、嘉兴市汉

			克五金有限公司
5	滕州市星睿机械有限公司	驾驶室	上海宝栋贸易有限公司

(3) 2018 年度

序号	期末应付材料款		前五大供应商
	前五大应付款供应商	采购内容	
1	苏州市利瑞莱精密钣金制造有限公司	采棉箱等钣金件	上海辛金路流体技术有限公司
2	嘉兴市汉克五金有限公司	采棉箱等钣金件	浙江亚嘉采棉机配件有限公司
3	上海辛金路流体技术有限公司	液压马达及相关配件	康明斯发动机（上海）有限公司、康明斯（中国）投资有限公司乌鲁木齐分公司
4	上海宜园电器销售有限公司	企业自用园林工具	嘉兴市汉克五金有限公司
5	浙江亚嘉采棉机配件有限公司	摘锭座管、脱棉盘、刷盘等采摘头配件	上海宝栋贸易有限公司

(4) 2017 年度

序号	期末应付材料款		前五大供应商
	前五大应付款供应商	采购内容	
1	上海宜园电器销售有限公司	企业自用园林工具	浙江亚嘉采棉机配件有限公司
2	贵州平水机械有限责任公司	采头料件及五金件	上海辛金路流体技术有限公司
3	嘉兴市昌荣机械有限公司	齿轮箱相关部件	苏州市利瑞莱精密钣金制造有限公司
4	奎屯赫达机电	扳手等辅助类生产工具	康明斯发动机（上海）有限公司
5	温岭市盛伟机械厂	车用轴承类产品	宁波兆通液压技术

从上述表格可见，2018 年、2019 年、2020 年 1-3 月，公司应付材料款前五名与采购前 5 名基本一致，略有差异主要是康明斯、上海宝栋贸易等供应商较为强势，采购预付款金额较高，同时要求在年底前结清采购款项所致。2017 年差异较大，主要是 2017 年公司规模较小，相关供应商要求年底前及时结清采购款项所致。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（一）、2、（2）、3）报告期各期应付材料款前五名情况与采购前五名的对比情况”中补充披露。

2、按应付尾款或质保金等性质划分，补充披露报告期各期应付账款构成

公司应付尾款是指供应商相关采购合同中尚未支付的货款，即期末应付款余额本身；而质保金方面，公司绝大部分供应商的采购合同中没有约定质保金条款，产品质量保证只是公司考虑付款进度及应付余额的重要因素，无法在应付款余额中进行明确划分。综上，公司无法按照应付尾款或质保金等性质划分并补充披露报告期各期末应付账款的构成。为避免歧义，公司对招股说明书中“应付尾款或质保金”等表述调整为“应付款余额”。

3、结合尾款或质保金比例约定、应付账款账龄，补充披露与供应商结算信用政策是否发生变化

公司报告期主要供应商合同约定的付款信用政策如下：

供应商名称	17 年付款政策	18 年付款政策	19 年付款政策
上海辛金路流体技术有限公司	预付 30%、发货前 70%	预付 30%、发货前 60%/50%、开票后 1 个月 10%/20%	预付 30%、发货前 60%、验收后 10%
浙江亚嘉采棉机配件有限公司	-	预付 30%、发货前 60%、尾款 10%	预付 30%、发货前 60%、尾款 10%
苏州市利瑞莱精密钣金制造有限公司	预付 30%、开票 3 个月 50%、收到产品 6 个月 20%	预付 30%、开票 3 个月 50%、收到产品 6 个月 20%	票到 60 天 100%
康明斯发动机（上海）有限公司	提货前 100%	提货前 100%	提货前 100%
嘉兴市汉克五金有限公司	-	预付 30%、开票 3 个月 65%、收到产品 6 个月 5%	-
浙江新悦机械制造有限公司	-	-	票到 30 天 100%
苏州荣科精密机械有限公司	预付 30%、验收 40%、尾款 30%	预付 30%、货到 50%、票到 3 个月 20%	票到 60 天 100%
宁波兆通液压技术有限公司	预付 30%、发货前 50%、开票后 3 个月 20%	预付 30%、发货前 50%、开票后 3 个月 20%	-
滕州市星睿机械有限公司	预付 30%、发货前 50%、验收票到 3 个月 20%	预付 30%、发货前 50%、验收票到 3 个月 20%	预付 30%、验收票到 1 个月 60%，尾款 10%
上海宝栋贸易有限公司	-	预付 100%	预付 100%

公司报告期各期应付账款账龄情况如下：

单位：万元、%

项目	2020/3/31		2019/12/31		2018/12/31		2017/12/31	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
1 年以内	6,310.08	97.46	6,203.92	97.24	7,680.16	94.05	444.71	51.04
1-2 年	24.14	0.37	39.01	0.61	63.05	0.77	30.61	3.51
2-3 年	7.92	0.12	9.72	0.15	29.68	0.36	107.37	12.32
3-4 年	9.18	0.14	6.32	0.10	107.37	1.31	275.13	31.57
4-5 年	107.83	1.67	107.37	1.68	272.06	3.33	13.55	1.56
5 年以上	15.07	0.23	13.82	0.22	13.55	0.17	-	-
合计	6,474.21	100.00	6,380.14	100.00	8,165.88	100.00	871.37	100.00

由上可见，公司报告期各个主要供应商合同信用政策保持不动或略有变化，但除康明斯发动机和宝贸栋易外，公司并不严格按照合同信用政策实际执行付款，而是根据资金宽裕程度调整付款节奏。从各期应付款的账龄来看，公司除 2017 年末有两笔长账龄应付款项外，其他各期末公司 1 年以内的应付账款均达到 94%以上，公司对供应商的货款基本在一年以内能够付清，体现了公司较好的付款信用和实际付款情况。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（一）、2、（2）、1）应付账款付款信用政策分析”中补充披露。

4、招股说明书披露，年底应付款主要为当年最后几个批次合同的应付尾款或质保金，因此应付材料款余额与当年采购总额的关系并非密切正相关。结合各年“最后几个批次”采购金额及数量，分析并披露应付账款余额变动的合理性，与发行人采购额、存货余额的匹配关系，发行人采购政策是否发生了重大变化

报告期内，随着公司业务规模不断扩大，公司加大了原材料的采购规模，从而增加了应支付给供应商的货款，因此应付材料款呈逐年上升态势，但 2019 年末应付账款增幅较小，低于采购规模增幅。

报告期各期末公司应付材料款余额及其对应的尚未付清款项的采购合同金额，以及与各期采购总额、期末存货余额的匹配情况分析如下：

单位：万元

项目	2019 年/2019 年 12 月 31 日	2018 年/2018 年 12 月 31 日	2017 年/2017 年 12 月 31 日
应付材料款	4,699.72	4,361.51	827.44

对应采购合同金额	10,453.91	8,561.71	1,267.61
当年采购额	36,938.55	19,207.01	3,233.39
期末存货余额	16,779.34	6,926.18	2,896.56

注 1：2020 年 1-3 月由于公司主要产品采棉机尚未开大规模生产销售，上述相关数据可比性较差，因此不再纳入比较。

注 2：对应采购合同由于采购品种、规格繁多，因此不再逐一系列示采购数量。

由上表可见，各期末应付材料款主要与各期末未付清款项的采购合同金额密切相关，而与当年度采购额、期末存货余额的变动虽方向一致但增幅大幅落后，并不完全匹配。

公司各期末应付材料款余额变动的主要原因：由于棉花种植、采摘存在季节性因素，公司采棉机的订单主要集中在第一、二、三季度，公司生产安排与订单获取时间一致，且第三季度为生产和发货旺季，因此材料采购大多发生在前三季度；而公司采棉机料件系根据生产计划分批次采购，并根据每批次合同金额进行付款，年底应付款主要为当年最后尚未付清款项的相关采购合同的应付款余额所形成，与当期采购总额不完全相关。其次，年底应付款余额也与公司根据资金紧张程度调整付款进度相关：2018 年公司资金较为紧张，应付材料款支付相对迟缓；而 2019 年公司引入资本后，资金较为充裕，应付材料款支付相对及时，使得期末应付款余额在采购额、产量大幅增加的情况下增幅相对较少。另外，虽然公司各期采购总额与期末应付款余额不完全相关，但公司报告期采购规模大幅增加，从而增加了应支付给供应商的货款，使得应付材料款余额总体还是呈逐年上升态势。而应付款余额与存货余额不匹配，主要是存货余额主要与公司期末原材料备货和产品备货有关，而应付款余额主要与尚未支付的合同金额与支付进度有关，因此变动幅度不完全匹配。

报告期内，公司在采购模式、对供应商的付款政策等采购政策方面均未发生重大调整。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书第八节之“十一、（一）、2、（2）、2）应付账款变动分析”中补充披露。

5、报告期各期购买商品、接受劳务支付的现金，购建固定资产支付的现金，经营性应付项目的增加等与应付账款各项目之间存在的勾稽关系

报告期各期购买商品、接受劳务支付的现金，购建固定资产支付的现金，

经营性应付项目的增加的现金流量主要项目如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
购买商品、接受劳务支付的现金	4,823.17	42,142.98	15,624.01	3,491.94
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	677.38	7,888.50	9,915.27	3.09
经营性应付项目的增加	-181.98	3,861.53	7,931.35	3,057.80

(1) 报告期各期，购买商品、接受劳务支付的现金与应付账款各项目之间的勾稽关系如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业成本 A	525.21	29,310.74	16,037.73	3,032.87
减：生产成本及制造费用中计提的折旧/摊销 B	78.88	446.93	155.98	43.03
减：生产成本及制造费用中计提的工资 C	273.33	2,204.16	981.23	359.67
减：生产成本及制造费用中计提的股份支付 D	-	-	66.36	-
减：生产成本及制造费用中计提的厂房免租租金 E	-	-	88.75	80.00
加：本期购买商品、接受劳务进项税 F	418.91	5,341.50	3,232.33	435.54
加：向狮桥融资租赁公司支付采棉机处置款 G	-	88.07	403.54	-
减：进项税额转出 H	19.62	33.52	10.76	7.12
加：存货本期增加 I	3,763.98	9,853.16	4,029.62	73.70
加：在建工程领用存货 J	43.99	-	123.68	108.14
加：存货跌价准备的转销 K	74.10	35.29	550.03	120.78
加：研发及机物料消耗领用材料 L	173.14	1,105.61	413.82	186.64
减：专项储备增加 M	146.65	25.88	-	-
减：应付账款余额增加 N(减少以“-”号填列)	94.07	-1,785.73	7,294.51	115.60
加：应付账款中应付费用类款项净增加额 O	-47.45	27.85	21.61	35.28
加：应付账款中应付长期资产购置款净增加额 P	-569.81	-2,151.80	3,738.83	-
减：无需支付的应付账款 Q	-	0.36	6.33	4.75
加：预付款项余额增加 R	1,051.67	-528.13	-548.09	1,225.62

项 目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
加：预付款项中预付费用类款项净减少 S	-0.33	-4.57	-6.52	-1.46
加：其他 T	2.30	-9.62	1.35	-
减：应收票据背书转让支付应付货款 U	-	-	3,770.00	1,115.00
购买商品、接受劳务支付的现金 W=A-B-C-D-E+F+G-H+I+J+K+L-M-N+O+P-Q+R+S+T-U	4,823.17	42,142.98	15,624.01	3,491.94

(2) 报告期各期，购建固定资产支付的现金与应付账款各项目之间的勾稽关系如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
加：固定资产原值增加 A	46.42	4,639.93	9,920.39	89.87
加：在建工程增加 B	85.73	-97.44	842.07	15.16
加：无形资产原值增加 C	-	312.92	2,445.27	-
加：长期资产购入相关进项税 D	19.41	290.03	608.55	6.20
加：应付账款-工程及设备款的减少 E	569.81	2,151.80	-3,738.83	-
减：资本化的利息 F	-	-	38.49	-
加：购买固定资产冲抵应收款项 G	-	591.25	-	-
减：在建工程领用存货 H	43.99	-	123.68	108.14
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金 I=A+B+C+D+E-F+G-H	677.38	7,888.50	9,915.27	3.09

(3) 报告期各期，经营性应付项目的增加与应付账款各项目之间的勾稽关系如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
加：应付账款本期增加 A	94.07	-1,785.73	7,294.51	115.60
减：应付账款中长期资产购置款净增加数 B	-569.81	-2,151.80	3,738.83	-

加：预收款项本期增加 C	-869.34	-1,379.57	87.47	2,180.16
加：合同负债本期增加 D	1,724.81	-	-	-
加：应交税费本期增加 E	-648.90	269.78	651.03	-0.57
加：本期购买长期资产进项税 F	19.41	300.73	608.55	6.20
加：应付职工薪酬本期增加 G	-822.74	781.09	514.33	180.79
加：其他应付款本期增加 H	-225.56	-2,340.97	828.11	-409.41
减：其他应付款中收到筹资性质的拆借款 I	-	985.56	14,105.54	2,009.63
减：收到关联方筹资性质的应收票据 J	-	-	3,760.00	1,150.00
加：其他应付款中归还筹资性质的拆借款 K	30.00	4,455.09	14,951.50	3,834.82
加：其他应付款中债转股 L	-	-	3,400.00	-
减：支付收购天天施少数股权的款项 M	-	540.88	-	-
减：筹资相关的中介机构费用 N	-	170.00	-	-
减：企业间资金拆借利息支出 O	-	97.66	356.67	219.24
加：预计负债本期增加 P	-	18.00	-529.10	529.10
加：递延收益本期增加 Q	-53.31	3,175.79	2,085.99	-
加：其他 R	-0.21	9.62	-	-
经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列) O=A-B+C+D+E+F+G+H-I-J+K+L-M-N-O+P+Q+R	-181.98	3,861.53	7,931.35	3,057.80

综上，报告期内，公司购买商品、接受劳务支付的现金、购建固定资产支付的现金与应付账款各项目的勾稽相符；公司经营性应付项目与资产负债表“应付账款”、“预收款项”、“合同负债”、“应交税费”、“其他应付款”等科目的勾稽相符。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（一）、2、（2）、4）报告期各期购买商品、接受劳务支付的

现金，购建固定资产支付的现金，经营性应付项目的增加等与应付账款各项目之间存在的勾稽关系”中补充披露。

二、保荐人、申报会计师核查情况

1、核查程序

保荐人、申报会计师主要履行了以下程序：

- (1) 查阅报告期各期应付账款明细表、采购明细表；
- (2) 查阅采购合同关于结算信用政策的约定；
- (3) 访谈财务负责人，统计期末应付材料款对应的采购金额情况，分析应付账款余额变动与采购额、存货余额的匹配关系；
- (4) 检查现金流量表主要项目与资产负债表、利润表相关项目的调整过程，分析现金流量表项目变动的合理性；查看资产负债表、利润表相关科目明细账，并与现金流量表进行勾稽。

2、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

- (1) 2018 年、2019 年、2020 年 1-3 月，公司应付材料款前五名与采购前 5 名基本一致，2017 年差异较大，主要是 2017 年公司规模较小，相关供应商要求年底前及时结清采购款项所致；
- (2) 发行人与供应商结算信用政策没有发生重大变化；
- (3) 应付账款余额变动合理，发行人采购政策没有发生重大变化；
- (4) 报告期内，购买商品、接受劳务支付的现金，购建固定资产支付的现金，经营性应付项目的增加等与应付账款各项目的勾稽相符。

问题 29、关于预收款项/合同负债

2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 3 月末，发行人预收账款/合同负债分别为 2,345.42 万元、2,432.89 万元、1,053.31 万元及 1,908.78 万元。

请发行人：(1) 区分各年度提前支付的定金与当年未完成订单定金，披露预收款项/合同负债余额构成；(2) 按照定金支付时间，披露预收款项/合同负债余额构成、预收款项/合同负债期间发生额构成、与主要产品的订单季节性是否匹配；(3) 补充披露各期预收款项与当期收入变动的匹配性，2019 年末是否

存在账龄超过 1 年的大额预收款项；(4) 补充披露报告期各期预收款项金额对在手订单金额的覆盖率，是否与发行人合同中关于预收款项的条款一致；(5) 补充披露报告期内是否存在客户取消合同或者收回其预付款的情形。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明及补充披露情况

1、区分各年度提前支付的定金与当年未完成订单定金，披露预收款项/合同负债余额构成

报告期各期末公司预收款项/合同负债余额按照定金性质分类，构成如下：

单位：万元

定金性质	预收款项/合同负债余额		
	2019 年末	2018 年末	2017 年末
提前支付的定金	1,004.32	2,252.63	2,293.81
未完成订单定金	49.00	180.26	51.60
合计	1,053.31	2,432.89	2,345.42

注：2020 年 3 月末既属于提前支付的定金，又属于当期未完成订单定金，故不再进行区分列示。

公司提前支付的定金系本年为次年订单支付的定金，当年未完成订单定金系因各种原因未出货的本年订单定金，以前年度未完成订单定金系以前年度未出货的订单定金。由上表可见，公司报告期各期末预收款项/合同负债余额绝大部分系提前支付的定金。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（一）、2、（3）、1）预收款项/合同负债余额按照定金性质分类情况”中补充披露。

2、按照定金支付时间，披露预收款项/合同负债余额构成、预收款项/合同负债期间发生额构成、与主要产品的订单季节性是否匹配

（1）预收款项/合同负债余额构成及与订单季节性的匹配性

按照定金支付时间，公司报告期各期末预收款项/合同负债余额构成如下：

单位：万元

定金支付时间	预收款项/合同负债余额
--------	-------------

	2020 年 3 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
上一年度	780.42	1.45		0.36
第一季度	1,128.36	10.64	3.65	0.05
第二季度		35.28	1.45	0.45
第三季度		18.41	158.00	44.61
第四季度		987.53	2,269.79	2,299.95
合 计	1,908.78	1,053.31	2,432.89	2,345.42

由上表可见，除 2020 年 3 月末仅统计至当年第一季度较为特殊外，报告期各期末预收款项/合同负债余额均主要由当年第四季度支付的下一年度订单定金所致，而当年度公司采棉机的采购订单绝大部分在当年四季度前签订并执行完成，因此，各期末预收款项/合同负债余额与采棉机订单的季节性不完全相关。

(2) 预收款项/合同负债期间发生额构成及与订单季节性的匹配性

按照定金支付时间，公司报告期预收款项/合同负债期间发生额及合同订单金额季度获取情况如下：

单位：万元

时间	2020 年 1-3 月		2019 年度	
	预收款项/合同负债期间发生额	订单获取金额	预收款项/合同负债期间发生额	订单获取金额
第一季度	1,771.57	5,214.53	5,926.74	17,958.80
第二季度			7,920.16	16,983.00
第三季度			27,717.68	11,470.14
第四季度			4,234.49	6,386.41
合计	1,771.57	5,214.53	45,799.06	52,798.35
时间	2018 年度		2017 年度	
	预收款项/合同负债期间发生额	订单获取金额	预收款项/合同负债期间发生额	订单获取金额
第一季度	2,113.83	11,136.00	650.88	1,605.00
第二季度	8,354.12	1,320.00	506.38	1,307.00
第三季度	8,764.78	—	2,142.72	1,560.00
第四季度	3,361.56	9,625.00	2,669.36	17,040.00
合计	22,594.29	22,081.00	5,969.33	21,512.00

由上表可见：

1) 公司各年度生产销售的采棉机，其合同订单获取和预收款项获取在总体时间区间上基本一致，即上年度第四季度至当年度第三季度，但是，在各季度间的获取分布并不完全一致。主要原因是：公司在客户支付首笔预付定金后即

签署采购合同，完成订单的获取；而在提机确认收入前，客户会陆续支付提机前的预付款项，这使得公司预收款项的获取通常会滞后于合同订单金额的确定。

2) 公司订单获取、预收款项收取通常在当年一、二、三季度，但 2017 年四季度公司获取的订单金额和预收款项金额较大，主要原因在于公司 2017 年采棉机产品开始大规模市场销售后，客户经过一个采摘季的使用，使用情况良好，形成了较大的采购需求，加之公司当时产能有限，客户为保证第二年能够顺利提机，在 2017 年四季度大量下单采购，使得公司 2018 年生产销售的采棉机订单很大一部分在 2017 年四季度即已获取所致。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（一）、2、（3）预收款项/合同负债”中补充披露。

3、补充披露各期预收款项与当期收入变动的匹配性，2019 年末是否存在账龄超过 1 年的大额预收款项

报告期各期预收款项发生额和当期营业收入金额的配比情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
预收款项发生额	1,771.57	45,799.06	22,594.29	5,969.33
当期营业收入（不含税）	700.75	54,008.95	28,223.79	5,097.65
占比（%）	252.81	84.80	80.05	117.10

由上表可见，除 2020 年 1-3 月份由于预收款项订单尚未转化为收入导致不可比外，2017 年度、2018 年度、2019 年度公司预收款项发生额占当期营业收入的匹配总体匹配。其中，2017 年预收款项发生额占当期营业收入金额的比例为 117.10%，占比较高的原因，主要系 2017 年销售规模较小，而四季度签订的下一年度订单较大，使得 2017 年四季度收到的提前支付次年订单定金金额较大所致。

2019 年末预收款项余额的账龄如下：

单位：万元

预收款项/合同负债	2019 年末
1 年以内	1,051.86
1-2 年	1.45
合 计	1,053.31

由上表可以看出，2019 年末不存在账龄超过 1 年的大额预收款项。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（一）、2、（3）、4）各期预收款项与当期收入变动的匹配性”中补充披露。

4、补充披露报告期各期预收款项金额对在手订单金额的覆盖率，是否与发行人合同中关于预收款项的条款一致

由于公司各年度生产销售的采棉机，其订单及预收款项获取时间绝大部分在上年度四季度至当年度三季度，因此，对比上年度四季度至当年度三季度期间预收款项发生额和合同订单获取金额，公司各期预收款项金额对在手订单金额的覆盖率分析如下：

单位：万元

项目	2019 年 10 月 -2020 年 3 月	2018 年 10 月 -2019 年 9 月	2017 年 10 月 -2018 年 9 月	2016 年 10 月 -2017 年 9 月
预收款项发生额	6,006.06	44,926.13	21,902.09	3,300.38
合同订单金额	11,600.94	56,036.94	29,496.00	4,697.00
覆盖率	51.77%	80.17%	74.25%	70.27%

由上表可见，除 2019 年 10 月-2020 年 3 月因客户在采棉机产品提机前仍需按合同约定继续支付预付款项，使得预收款项金额与合同订单金额在此期间不完全可比外，2016 年 10 月-2017 年 9 月、2017 年 10 月-2018 年 9 月、2018 年 10 月-2019 年 9 月期间，公司各期预收款项发生额对合同订单获取金额的覆盖率基本匹配，与合同中关于预收款项的条款基本一致。其中，各期覆盖率逐年上升的主要原因如下：2017 年由于公司采棉机产品处于推广期，公司对部分客户放大了信用额度，使得相关订单的预收款项金额相应减少所致；2019 年公司对于银行按揭客户需要在提机前全额收取货款，包括银行按揭款在内的款项均需提机前支付，由此导致预收款项发生额占合同订单金额的覆盖率出现了一定幅度的提升。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（一）、2、（3）、5）报告期各期预收款项金额对在手订单金额的覆盖率”中补充披露。

5、补充披露报告期内是否存在客户取消合同或者收回其预付款的情形

公司报告期内客户取消合同或者收回其预付款的情形如下：

时间	退款金额（万元）	退款客户数量（个）
2017 年度	32.05	6
2018 年度	538.19	19
2019 年度	1,219.43	31
2020 年 1-3 月	—	—

由上表可见，报告期内存在个别客户取消合同或收回其预付款的情形，但退款客户数量较少，退款金额较小。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（一）、2、（3）、6）客户取消合同或者收回其预付款的情形”中补充披露。

二、保荐人、申报会计师核查情况

1、核查程序

保荐人、申报会计师主要实施了以下核查程序：

（1）询问销售人员报告期内合同签订及完成情况，是否存在当年未完成订单定金、是否存在客户取消合同或收回其预付款的情形；

（2）了解公司应收账款和预收款项相关的关键内部控制制度以及主要客户的结算模式及信用政策，核查了相关控制程序运行的有效性以及主要客户结算是否与信用政策相符；

（3）取得预收款项/合同负债明细表，检查报告期末预收款项/合同负债余额大额合同，核对其中关于预收款项的条款是否与实际情况保持一致，并与销售合同台账进行核对，确保预收款项入账及时准确；

（4）检查报告期采棉机收入对应的销售合同、销售发票、出库单、客户签收单等支持性文件，核查报告期各期主要客户的应收账款/预收账款期末余额、账龄分布、大额长账龄及期后回款情况；

（5）根据定金支付时间，分析预收款项/合同负债余额构成、发生额构成，与主要产品订单季节性的匹配性；

（6）计算分析各期预收款项与当期收入变动的匹配性，获取 2019 年末预收款项账龄明细表并进行分析；

(7) 获取订单统计表, 计算预收款项对在手订单的覆盖率, 检查销售合同, 并与预收款项条款对比分析;

(8) 检查预收款项明细账, 对报告期内客户收回其预付款的情况进行统计。

2、核查意见

经核查, 保荐人、申报会计师认为:

(1) 报告期各期末预收款项/合同负债余额构成合理, 符合公司的实际情况;

(2) 报告期各期末预收款项/合同负债余额与主要产品采棉机的订单季节性不完全相关, 预收款项/合同负债期间发生额与主要产品采棉机的订单季节性相匹配的;

(3) 报告期各期预收款项与当期收入变动匹配, 2019 年末不存在账龄超过 1 年的大额预收款项;

(4) 报告期内预收款项发生额对在手订单金额的覆盖率与公司合同中关于预收款项的条款保持一致;

(5) 报告期内存在个别客户取消合同或者收回其预付款的情形, 占比较小, 与企业经营实际相符。

问题 30、关于审计截止日后财务信息及经营状况

请发行人补充披露:(1) 本次疫情对公司整体生产经营的影响, 包括影响的具体方面、经营业绩等财务数据、持续经营等;(2) 2020 年 1-6 月的业绩情况, 2020 年 1-6 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况, 如变动幅度较大的, 请分析变动原因以及由此可能产生的影响, 相关影响因素是否具有持续性;(3) 如 2020 年 1-6 月经营业绩下滑的, 请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况, 是否具有持续影响, 披露由此可能带来的风险。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复:

一、发行人说明及补充披露情况

1、本次疫情对公司整体生产经营的影响, 包括影响的具体方面、经营业绩等财务数据、持续经营等

新冠肺炎疫情”对发行人生产经营的影响情况说明如下:

（1）春节期间疫情对发行人生产经营的影响

公司的生产经营具有明显的季节性，公司的主要产品为采棉机，其销售与棉花的播种、收获时间密切相关，采棉机订单主要集中在第一、第二、第三季度，第三季度为生产和发货旺季。因此，春节期间的疫情对公司上半年生产经营的影响较小，具体分析如下：

公司的核心产品采棉机在生产方面，由于主要原材料供应商均在湖北以外地区且目前均已复工，并且发行人 2019 年底原材料备货较足，因此，春节期间的疫情对发行人原材料供应的影响较小；同时，公司采棉机的生产、交付主要集中在三季度且公司三月份已全面复产，因此，春节期间的疫情对公司上半年采棉机产品的原材料采购和生产未产生重大影响。在销售方面，客户以终端使用者农户为主，公司通常在春节后即开始大规模的市场推广、农户拜访、业务洽谈等销售活动，但受今年春节期间的疫情影响使得人员流动受到限制，导致公司相关销售活动无法如期进行，迟至四月初春耕春种完成、疫情缓解后才得以大规模开展；同时，因疫情原因棉花种植补贴发放有所推迟，使得农户资金紧张，也延后了采棉机订单的落实。上述情况均对发行人采棉机产品今年的销售进度造成一定影响。

公司播种机、残膜回收机的生产和销售主要集中在春耕前的二、三月份，由于疫情原因导致春节后复工延期，因此本次疫情对发行人播种机、残膜回收机产品的生产、销售造成一定影响，但播种机、残膜回收机目前不属于发行人核心产品，对发行人收入、利润影响较小。

综上，春节期间疫情对发行人生产经营的影响主要体现在采棉机订单的延后和播种机、残膜回收机等产品生产、销售的影响，总体来说对发行人生产经营未构成重大影响。

（2）夏季疫情对发行人生产经营的影响

2020 年 7 月 15 日，新疆维吾尔自治区卫生健康委公开通报新一例新冠肺炎确诊病例，自此新疆爆发了第二波新冠疫情。为控制新冠疫情的发展，新疆自治区、兵团、各地州市采取了严格的管控措施，包括采取社区封闭、限制人员流动等手段。由于三季度为公司的生产及销售发货旺季，上述管控措施的实施和继续将对公司的生产经营造成较大不利影响。具体如下：

1) 原材料供应方面

公司通常按照订单和合理预计安排生产计划，并据此提前安排原材料采购，公司总体上原材料备货充分；同时，疫情爆发后，在疫情防控部门的总体管控下，新疆地区物流仍有序进行，未受到较大影响。因此，公司生产所需原材料的运输和供应未受到较大影响。

2) 生产方面

疫情爆发后，在当地疫情防控部门的指导下，公司采取了封闭式的生产方式，严格实施发热检测、分发口罩、要求员工佩戴口罩等防护措施，并按照防控部门的要求进行核酸检测。目前员工身体状态均正常，未出现确诊、疑似或密切接触者案例，未因疫情爆发而发生停工停产的情况。

3) 销售方面

由于人员流动管控，本次新疆夏季疫情爆发对公司销售及收入的实现带来重大影响，具体体现在：①影响意向订单转化为在手订单。由于受春节期间疫情影响，公司采棉机销售推广较往年有所延后，同时疫情原因棉花种植补贴发放有所推迟，对公司采棉机产品今年的销售进度造成一定影响。公司经过努力，截至7月底签约的在手订单达到301台，同时意向订单104台，两者合计与2019年同期在手订单基本持平。但由于受疫情期间人员流动限制的影响，客户无法签约、付款，极大影响了意向订单向在手订单的转化。②影响新增订单的获取。同样受到疫情期间人员流动限制的影响，销售人员无法外出，无法有效地接触、发展新客户，从而影响新订单的获取和落实。③影响境外销售的开拓。公司原本规划今年大力开拓中亚地区等境外市场，在去年境外初步推广试销的基础上，通过前期努力，公司已获取在手订单14台，但疫情打乱原有出口计划，使得公司更高销售目标无法实现。④影响提机发货和销售收入的实现。公司采棉机销售的提货旺季通常从8月中旬开始，虽然新疆地区在做好防控措施的前提下，物流运输总体仍可有序进行，但是公司采棉机产品在提货前，需要对客户进行驾驶培训、客户提机前要进行现场验货、公司技术人员要在现场进行技术指导，在疫情期间限制人员流动的情况下，上述操作无法实地进行；同时，银行按揭客户在提机前要办理完毕银行按揭手续，而疫情期间相关银行处于暂停营业状态，无法办理银行按揭。由于新疆地区9月中下旬开始将进入棉花采摘季，疫

情防控影响了公司采棉机产品的提货和销售收入的实现。

综上，新疆本次夏季新冠疫情对公司的生产经营造成较大不利影响。由于公司采棉机产品的提货旺季通常为8月中旬至10月上旬，对于公司产品的销售提货而言存在时间缓冲，目前新疆疫情已得到控制，防控措施也已基本取消，但由于新疆地区已逐步进入棉花采摘季，而提货进度存在不确定性，因此目前尚无法评估本次新冠疫情对公司今年经营业绩的最终影响，公司今年经营业绩存在下滑的风险，敬请投资者关注。

（3）疫情对发行人持续经营的影响

新冠疫情的发生尤其是夏季疫情的发生和持续，对公司生产经营产生了较大影响，但这种影响更多是短期影响，对公司的持续经营不会产生重大影响。

1) 国家、新疆自治区对农业、棉花产业的扶持政策不会发生改变

由于农业生产关系国计民生，党中央、国务院均将农业生产作为经济活动的头等大事来抓，每年中央1号文件均聚焦“三农”领域重点工作，确保如期实现全面小康。在棉花领域，我国从2014年起，启动了新疆棉花目标价格补贴试点，并建立了由中国储备棉管理有限公司管理的棉花国家储备库，对棉花进行收储，以保证棉农的种棉积极性和棉花作为国家重要战略物资的安全储备。同时，棉花作为新疆自治区的主要经济作物，保持其健康稳定发展对促进新疆地区的安定团结、扶贫脱困、经济发展具有重要作用，因此上述对棉花领域的扶持政策不会发生重大改变。

2) 下游应用领域的需求不会发生改变

在需求方面，棉花采摘机采趋势不可逆转。面对不断增长的人工采棉成本和日趋严重的采棉劳动力短缺问题，棉花种植户更倾向于选择经济效益更佳的采棉机进行采收；同时，近年来随着新疆农村土地流转政策的持续推进，农村土地流转形成适度的规模经营，使得原本微小、不适合使用采棉机的棉田通过土地流转的方式化零为整，进而推动了大量中小规模棉花种植户对采棉机的需求。2018年，新疆地区棉花机采率为37.97%，根据《全国农业机械化发展第十三个五年规划》、《关于加快推进农业机械化和农机装备产业转型升级的指导意见》提出的到2020年我国棉花机采率达到30%、2025年我国棉花机收率达到60%；新疆地区根据《新疆维吾尔自治区乡村振兴战略规划（2018-2022年）》提出的

到 2022 年全区棉花机采率达到 45%，都可以看出，未来棉花机采率将逐步大幅提升，棉花机采率依然有较大的提升空间。另外，从今年的需求来看，由于农业生产关系国计民生，全国各级政府均将统筹做好疫情防控和春季农业生产作为首要大事进行部署。在党中央、各级政府的重视下，作为新疆地区主要的经济作物，棉花的春耕春种未受到较大影响，未造成棉花播种面积的重大变化。因此，今年受疫情人员流动限制的影响，棉花采摘反而更需要机械化采摘方式，未来将进一步强化农户机械采摘的意识，推动采棉机市场的进一步发展。

3) 对采棉机的产业扶持政策不会发生重大变化

采棉机属于大型、高端、智能化棉花采收工具，由于田间的作业工况较差且作业强度高，因此对采棉机的稳定性、高效性、采净率、含杂率关键指标提出了较高要求，由于其技术含量高、结构复杂，长期以来被外资品牌约翰迪尔和凯斯纽荷兰所垄断。采棉机研发难度大，产业附加值高，且具有“进口替代”效应，是我国农机工业“十三五”规划中大力扶持、需重点突破发展的产品，因此，国家出台了大量政策以扶持采棉机等棉花种植全程机械化的发展：《中国制造 2025》配套规划将大型智能采棉机列入农机装备主机产品重点发展目录；《农机装备发展行动方案（2016-2025）》、《全国农业机械化发展第十三个五年规划》、《农机装备发展行动方案（2016-2025）》等政策文件中明确提出，大力发展以采棉机为代表的高效能收获机械。上述对采棉机的产业扶持政策不会发生重大变化。

4) 公司的产品竞争优势不会发生重大变化

公司自 2009 年成立后便着手采棉机产品的研发，经过十余年的研发实践和技术积累，公司在采棉机领域取得了 40 余项专利技术，其中发明专利 4 项。在采摘头、风机传动和风动布局、车身车架等核心部件形成了多项核心技术，其中采摘头升降控制技术确保了在采摘过程中智能感应每株棉花大小、高低、位置，用机械及电子仿生调节采摘角度和力度，实现了采摘的高精度；风机传动和风动布局技术，确保了已采棉输入采棉箱的高效性和安全性；自动脱壳采摘一体化、智能化远程控制、智能化卫星导航、智能防走失等技术，实现了整机操作的智能化；十余年生产和制造经验所形成的标准化车身车架布局、装配流程和丰富的检验检测手段，保证了整机运行的稳定性和可靠性。公司采棉机产

品具备了高性能、高精度、智能化和高可靠性的优势，其采净率、含杂率、棉绒损伤率等关键性能指标均可与国际一流品牌相媲美。公司已在北疆的乌苏市和南疆的沙雅县建设了“一南一北”两大生产基地，产品销售和服务完美覆盖南疆、北疆。公司采棉机产品凭借优秀的性能、优质的价格、优良的服务，形成了良好的品牌知名度和市场口碑。公司采棉机产品的上述竞争优势不会发生变化。

5) 新产品的持续研发将增强公司的持续经营能力

技术创新是公司发展的内在动力，是公司产品保持竞争力的关键。公司在不断丰富现有采棉机产品的同时，加大对残膜回收机、系列喷杆式打药机、联合耕地机的研发，努力打通棉花从种植到收获的全产业链产品；同时，加大对麻类作物种植全程机械化产品的研发，不断丰富高端智能农机产品类型。公司争取在今明两年在残膜回收机等新产品领域的研发和生产销售方面取得突破，从而改变目前公司采棉机单一产品、单一市场的经营现状，提高公司抗风险能力和持续经营能力。

综上，新冠疫情对公司的影响是短期的，并不会影响公司的长期发展能力和持续经营能力。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“重大事项提示”中补充披露。

2、2020年1-6月的业绩情况，2020年1-6月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性

2020年1-6月的业绩情况，2020年1-6月主要会计报表项目与上年末或同期（未经审计）相比情况如下：

(1) 利润表主要项目对比

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年1-6月	变动金额	变动比例	变动原因
营业收入	4,899.45	3,122.51	1,776.94	56.91%	2020年6月公司向经销商销售并交付的采棉机增加所致
营业成本	3,265.76	2,060.76	1,205.00	58.47%	随着销售规模增加营业成本相应增加

税金及附加	121.60	106.62	14.98	14.05%	
销售费用	811.67	654.93	156.74	23.93%	销售人员增加
管理费用	1,383.34	926.35	456.98	49.33%	管理人员增加;新增子公司费用增加
研发费用	922.09	493.72	428.37	86.76%	研发投入增加
财务费用	112.24	118.40	-6.16	-5.21%	
信用减值损失	-248.15	-91.29	-156.86	171.82%	应收账款余额及账龄变长,导致计提的坏账准备增加
资产减值损失	-192.44	-	-192.44	-	存货跌价准备计提增加
营业利润	-2,157.84	-1,329.57	-828.27	62.30%	
营业外收入	94.68	57.73	36.95	64.02%	政府补助增加
营业外支出	395.84	72.83	323.01	443.52%	疫情影响,对外捐赠增加,非正常的停工损失增加
利润总额	-2,459.00	-1,344.67	-1,114.32	82.87%	
所得税费用	-162.23	18.16	-180.40	-993.25%	确认的递延所得税资产增加所致
净利润	-2,296.76	-1,362.84	-933.93	68.53%	

从上表可见,2020年6月公司向经销商销售采棉机增加,带动2020年1-6月在营业收入同比增长56.91%,而毛利率同比变动不大,因此使得2020年1-6月营业毛利同比增加571.94万元;但随着经营规模不断扩大,公司在2019年下半年新增较多的销售、管理、研发人员,使得2020年1-6月销售、管理、研发部门人数较上年同期出现较大幅度增长,职工薪酬支出相应增加,加之2020年上半年子公司筹建期费用增加,新产品研发投入增加,导致2020年1-6月期间费用同比增加1,035.93万元;同时由于应收账款余额增加及账龄变长,导致计提的坏账准备增加,使得信用减值损失同比增加156.86万元,存货跌价准备计提增加导致资产减值损失增加192.44万元,另外,受春节新冠疫情影响,新增捐赠支出及非正常停工损失使得营业外支出同比增加323.01万元,加之所得税费用同比减少180.40万元,因此导致2020年1-6月净利润较2019年1-6月同比下降933.93万元。

因受夏季新冠疫情的影响,有较大可能对发行人2020年采棉机的销售产生不利影响,加之公司由于销售、管理、研发等人员增加,新产品研发投入增加,

将使得 2020 年期间费用持续增加，因此，公司 2020 年经营业绩存在较大的下滑风险。

(2) 资产负债表主要项目对比

单位：万元

项目	2020 年 6 月末	2019 年 12 月末	变动金额	变动比例	变动原因
货币资金	7,632.72	12,850.51	-5,217.79	-40.60%	主要系支付采购款增加所致
应收账款	4,382.64	4,226.22	156.42	3.70%	
预付款项	1,675.48	178.71	1,496.77	837.54%	采购规模扩大，预付采购款增加
其他应收款	238.47	99.51	138.96	139.64%	领用备用金增加
存货	29,604.41	16,414.09	13,190.32	80.36%	采棉机生产备货增加
其他流动资产	3,590.98	2,230.37	1,360.61	61.00%	采购增加，待抵扣增值税增加
固定资产	13,787.05	13,988.38	-201.32	-1.44%	
在建工程	1,595.79	760.52	835.27	109.83%	乌苏采棉机车间、展厅、办公楼工程建设支出增加
无形资产	3,902.38	3,504.03	398.36	11.37%	
短期借款	5,493.40	1,483.40	4,010.00	270.33%	流动资金需求增加，借款增加
应付票据和应付账款	12,145.88	6,380.14	5,765.74	90.37%	采购规模增加，应付材料款增加
预收款项/合同负债	5,503.42	1,053.31	4,450.10	422.49%	在手订单增加，预收采棉机款项增加
应付职工薪酬	856.30	1,529.29	-672.99	-44.01%	19 年末年终奖在 2020 年上半年支付所致
应交税费	42.30	920.91	-878.61	-95.41%	应交所得税在 2020 年上半年缴纳所致
其他应付款	1,806.34	1,420.50	385.84	27.16%	
长期借款	4,325.60	2,325.60	2,000.00	86.00%	资金需求增加，新增借款 2000 万元

从上表可见，2020 年上半年，公司采棉机尚处于生产阶段，根据销售订单和销售预测安排生产计划，制定相应采购计划，随着材料采购增加，预付款项、应付票据和应付账款相应增加，材料采购款支付增加导致货币资金减少；由于采棉机销售旺季主要在第三季度，因此采棉机生产备货增加导致存货大幅增加，在手订单增加使得预收采棉机款项增加；而同时因销售现金流入较少，采购大

幅增加，公司营运资金不足，导致借款增加。

2020年6月末资产负债表主要科目变动主要是由公司采棉机生产、销售季节性因素所引起，采棉机提货季来临后，相关影响因素将逐步消失，不会对公司生产经营产生重大影响。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、审计截止日后财务信息及经营状况”中补充披露。

3、如2020年1-6月经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，披露由此可能带来的风险

随着经营规模不断扩大，公司在2019年下半年新增较多的销售、管理、研发人员，使得2020年1-6月销售、管理、研发部门人数较上年同期出现较大幅度增长，职工薪酬支出相应增加，加之2020年上半年新产品研发投入增加，导致2020年1-6月期间费用同比增加1,035.93万元；另外，受春节新冠疫情影响，新增捐赠支出及非正常停工损失使得营业外支出同比增加323.01万元，因此导致2020年1-6月净利润较2019年1-6月同比出现下降。

因受夏季新冠疫情影响，有较大可能对发行人2020年采棉机的销售产生不利影响，加之公司由于销售、管理、研发等人员增加，新产品研发投入增加，将使得2020年期间费用持续增加，因此，公司2020年经营业绩存在较大的下滑风险。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“九、经营业绩下滑的风险”中补充披露。

二、保荐人、申报会计师核查情况

1、核查程序

保荐人、申报会计师主要实施了以下核查程序：

（1）访谈采购负责人、销售负责人、生产负责人、财务负责人，了解新冠疫情对公司原材料供应、生产及销售等各方面的影响；

（2）访谈公司的管理层人员，了解公司目前的经营现状及行业发展情况，未来管理层针对提高抗风险能力采取的措施；

(3) 查阅相关网站和新闻，了解国家、新疆自治区对农业、棉花产业的扶持政策；

(4) 审阅了 2020 年 1-6 月和 2019 年 1-6 月合并财务报表；

(5) 对 2020 年 6 月合并资产负债表主要项目与上年年末进行比较分析，对 2020 年 1-6 月合并利润表主要项目与上年同期进行比较分析，分析变动幅度较大的原因及影响。

2、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

(1) 新冠疫情对公司的影响是短期的，并不会影响公司的长期发展能力和持续经营能力；

(2) 发行人存在经营业绩下滑的风险，已进行充分披露。

其他问题、关于招股说明书部分表述内容的修正

一、关于产量

招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、（一）、1、主要产品的产能、产量及销量情况”原表述为

“报告期内，公司主要产品采棉机的产能、产量及销量情况如下：

年度	项目	采棉机
2017 年度	实际产量（台）	40
	实际销量（台）	40
	产销率（%）	100.00
2018 年度	实际产量（台）	246
	实际销量（台）	243
	产销率（%）	98.78
2019 年度	实际产量（台）	477
	实际销量（台）	452
	产销率（%）	94.76

注：产销率=实际销量/实际产量。

2020 年 1 季度未生产及销售采棉机。”

因 2020 年 1 季度存在采棉机的生产，原披露有误。现修改为

“报告期内，公司主要产品采棉机的产能、产量及销量情况如下：

年度	项目	采棉机
2017 年度	实际产量（台）	40
	实际销量（台）	40
	产销率（%）	100.00
2018 年度	实际产量（台）	246
	实际销量（台）	243
	产销率（%）	98.78
2019 年度	实际产量（台）	477
	实际销量（台）	452
	产销率（%）	94.76
2020 年 1 季度	实际产量（台）	8
	实际销量（台）	0
	产销率（%）	0

注：产销率=实际销量/实际产量。”

二、关于董监高薪酬

招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十五、（二）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员报告期内薪酬总额占发行人利润总额的比例情况”

原披露如下：

“.....

序号	姓名	职务	在公司领取薪酬（万元）	在公司关联方领取薪酬（万元）	备注
1	陈勇	董事长	64.99	120.54	陈勇担任亚特电器执行董事
2	潘艾华	董事、总经理	140.84	--	--
3	黄新成	董事、副总经理、财务总监、董事会秘书	119.87	--	--
4	蔡永晖	董事、副总经理	60.32	--	--
5	魏远俊	董事、副总经理	42.45	--	--
6	胡永祥	董事	--	在浙江创投领取薪酬	外部董事，不在公司领薪
7	潘煜双	独立董事	1.50	--	2019 年 10 聘任，19 年度领取 3 个月薪酬

序号	姓名	职务	在公司领取薪酬 (万元)	在公司关联方领 取薪酬 (万元)	备注
8	宁学贵	独立董事	--	--	不领取薪酬
9	傅羽韬	独立董事	1.50	--	2019年10聘任,19年度领取3个月薪酬
10	钱兴桂	监事会主席	30.40	--	--
11	曾晓文	监事	12.64	--	--
12	吕彦飞	职工代表监事	12.66	--	--
13	郭加飞	副总经理	40.60	--	--
14	陈军	副总经理	64.79	--	--
15	王义仁	副总经理	14.41	--	--
16	刘钧天	核心技术人员	20.99	--	--
17	梁定义	核心技术人员	22.38	--	--

”

招数说明书中披露的董监高及核心技术人员薪酬,均自其选聘为董监高或被认定为核心人员之日起计算,为减少歧义,现修改为:

“.....

序号	姓名	职务	在公司领取薪酬 (万元)	在公司关联方领 取薪酬 (万元)	备注
1	陈勇	董事长	64.99	120.54	陈勇担任亚特电器执行董事
2	潘艾华	董事、总经理	140.84	--	--
3	黄新成	董事、副总经理、财务总监、董事会秘书	119.87	--	--
4	蔡永晖	董事、副总经理	60.32	--	--
5	魏远俊	董事、副总经理	42.45	--	--
6	胡永祥	董事	--	在浙江创投 领取薪酬	外部董事,不在公司领薪
7	潘煜双	独立董事	1.50	--	2019年10聘任,19年度领取3个月薪酬
8	宁学贵	独立董事	--	--	不领取薪酬
9	傅羽韬	独立董事	1.50	--	2019年10聘任,19年度领取3个月薪酬

序号	姓名	职务	在公司领取薪酬（万元）	在公司关联方领取薪酬（万元）	备注
10	钱兴桂	监事会主席	30.40	--	--
11	曾晓文	监事	12.64	--	--
12	吕彦飞	职工代表监事	12.66	--	--
13	郭加飞	副总经理	40.60	--	--
14	陈军	副总经理	64.79	--	--
15	王义仁	副总经理	14.41	--	--
16	刘钧天	核心技术人员	20.99	--	--
17	梁定义	核心技术人员	22.38	--	--

注：上述董监高及核心人员的薪酬，自其选聘为董监高或被认定为核心人员之日起计算。”

（本页无正文，为新疆钵施然智能农机股份有限公司《关于新疆钵施然智能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审核问询函之回复报告》之盖章页）



新疆钵施然智能农机股份有限公司

2020年9月17日

发行人董事长声明

本人已认真阅读新疆钵施然智能农机股份有限公司本次审核问询回复报告的全部内容，确认本次审核问询回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对审核问询函回复内容的真实性、准确性、完整性担相应法律责任。

发行人董事长：



陈 勇



新疆钵施然智能农机股份有限公司

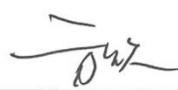
2020 年 9 月 17 日

（本页无正文，为申万宏源证券承销保荐有限责任公司《关于新疆钵施然智能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审核问询函之回复报告》之签字盖章页）

保荐代表人：



叶强



方欣

申万宏源证券承销保荐有限责任公司

2020年9月17日



保荐机构执行董事、总经理声明

本人已认真阅读新疆钵施然智能农机股份有限公司本次审核问询函的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,审核问询函的回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构总经理:



朱春明

保荐机构执行董事:



张 剑

申万宏源证券承销保荐有限责任公司

2020年9月17日

