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
申请文件的第二轮审核问询函中
有关财务事项的说明

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
申请文件的第二轮审核问询函中
有关财务事项的说明

天健函〔2020〕1497号

深圳证券交易所：

由申万宏源证券承销保荐有限责任公司转来的《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第二轮审核问询函》（审核函〔2020〕010531号）（以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函所提及的新疆钵施然智能农机股份有限公司（以下简称新疆钵施然公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、关于担保余额。招股说明书披露：报告各期末发行人为客户按揭提供担保余额分别为0、1,595.00万元、11,276.08万元、10,744.11万元，占净资产比例分别为0、15.00%、32.55%、32.48%；报告期各期通过为客户提供按揭担保实现销售的总金额分别为0、3,889.73万元、21,465.32 万元、0，占当期营业收入比例分别为 0、13.78%、39.74%、0。审核问询回复显示：发行人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；发行人于2017年末计提预计负债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致。请发行人补充披露：（1）未对担保余额计提预计担保损失是否符合行业惯例，是否符合《企业会计准则》的相关规定，是否满足会计信息谨慎性要求；（2）报告期内发行人按揭担保实现销售对应的客户数量，主要客户的基本情况及对应销售金额，是否具备还款能力，是否与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人

诚信 公正 务实 专业

地址：杭州市江干区钱江路1366号华润大厦B座
Add: Block B, China Resources Building,
1366 Qianjiang Road, Hangzhou, China
网址：www.pccpa.cn

员之间存在关联关系或其他利益安排；（3）2018 年、2019 年为客户提供按揭担保实现销售大幅增长的商业合理性，发行人对按揭担保销售履行的相关业务流程和内部控制程序，报告期内发行人各类产品单机的平均按揭担保额及占单价比例；（4）补充披露按揭担保销售模式下发行人与银行、承租人三方之间的业务模式，包括三方的权利义务关系，发行人的担保方式及担保顺位情况，保证金收取方式、比例及金额、是否与同行业可比公司之间存在重大差异；（5）报告期内通过融资租赁业务实现销售收入及相关合同签署情况，发行人与融资租赁公司、客户三方之间的业务模式，该模式下收入确认时点、确认依据，收入确认是否符合《企业会计准则》，发行人在融资租赁业务中承担担保责任或回购义务是否是行业通行模式；（6）现有担保余额规模对发行人持续经营能力、偿债能力的影响，并进行有针对性的风险提示。请保荐人、申报会计师发表明确意见。（问询函第 2 题）

（一）未对担保余额计提预计担保损失是否符合行业惯例，是否符合《企业会计准则》的相关规定，是否满足会计信息谨慎性要求

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，一拖股份、中联重科未对担保余额计提预计担保损失，三一重工对担保余额计提了预计担保损失。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，上述担保事项或有风险较小，因此未对担保余额计提预计担保损失，符合行业惯例。

公司按揭担保销售模式开始于 2018 年。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，符合《企业会计准则》的相关规定，满足会计信息谨慎性要求。

（二）报告期内发行人按揭担保实现销售对应的客户数量，主要客户的基本情况及对应销售金额，是否具备还款能力，是否与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间存在关联关系或其他利益安排

报告期内，公司按揭担保实现销售对应的客户数量和销售金额如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
按揭担保实现销售对应的客户数量		185 个	30 个	
按揭担保实现销售对应的销售金额		21,465.32	3,889.73	

公司按揭担保销售主要客户为当地农户、农民合作社，拥有一定面积的棉花种植地，主要从事棉花种植，其购买的采棉机除了采摘自己种植的棉花外，在富余时间还会为其他棉花种植户采摘棉花，赚取采摘费用。按揭担保主要客户具体销售情况如下：

单位：台、万元

项　目	2020 年 1-3 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	销售数量	销售金额	销售数量	销售金额	销售数量	销售金额	销售数量	销售金额
农户			179	20,357.06	29	3,242.00		
农民合作社			10	1,108.26	6	647.73		
合计			189	21,465.32	35	3,889.73		

从上表可见，按揭担保销售主要客户以农户为主。

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，且其拥有棉花种植和棉花采摘两大收入来源，按揭款一般分三年偿还，因此按揭担保销售主要客户具备还款能力。

按揭担保销售主要客户与公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系或其他利益安排。

（三）2018 年、2019 年为客户提供按揭担保实现销售大幅增长的商业合理性，发行人对按揭担保销售履行的相关业务流程和内部控制程序，报告期内发行人各类产品单机的平均按揭担保额及占单价比例

1. 2018 年、2019 年为客户提供按揭担保实现销售大幅增长的商业合理性

2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-3 月，公司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 2018 年、2019 年为客户提供按揭担保实现销售大幅增长，销售占比逐年上升，主要是因为公司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，这对解决下游购机者的资金需求，推动公司产品的销售起到了积极的促进作用。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，因此 2018 年、2019 年为客户提供按揭担保实现销售大幅增长，销售占比逐年上升，具有商业合理性。

2. 公司对按揭担保销售履行的相关业务流程和内部控制程序

公司对按揭担保销售履行的相关业务流程如下：

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

公司制定了《采棉机按揭贷款管理办法》，对按揭担保销售在提供担保前和提供担保后等主要环节实施内部控制程序。

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。

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。

3. 报告期内公司各类产品单机的平均按揭担保额及占单价比例

报告期内，公司销售的三行采棉机和六行采棉机均有采取按揭担保模式。

2017 年、2018 年、2019 年，三行采棉机销量分别为 40 台、241 台、446 台，通过按揭担保销售的数量分别为 0 台、35 台、187 台，三行采棉机单机的平均按揭担保额及占单价比例如下：

单位：万元

期间	三行机平均含税单价	按揭担保	
		单机平均按揭担保额	占单价比例（%）
2017 年	116.91		
2018 年	119.29	45.57	38.20
2019 年	121.92	72.28	59.29

由上表可见，公司三行采棉机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。

公司六行采棉机于 2018 年开始销售，2018 年和 2019 年，六行采棉机销量分别为 2 台和 3 台，通过按揭担保销售的数量分别为 0 台和 2 台，六行采棉机单

机的平均按揭担保额及占单价比例如下：

单位：万元

期间	六行机平均含税单价	按揭担保	
		单机平均按揭担保额	占单价比例（%）
2017 年			
2018 年	258.65		
2019 年	278.47	161.25	57.91

由上表可见，2019 年公司六行采棉机单机平均按揭担保额占单机价格的比例与三行采棉机基本一致。

（四）补充披露按揭担保销售模式下发行人与银行、承租人三方之间的业务模式，包括三方的权利义务关系，发行人的担保方式及担保顺位情况，保证金收取方式、比例及金额、是否与同行业可比公司之间存在重大差异

按揭担保销售模式下，没有承租人，只有购机（贷款）人。

按揭担保销售模式下，公司与银行、购机（贷款）人三方之间的业务模式如下：

在购机（贷款）人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，就购机（贷款）人购买保险事宜、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购机（贷款）人发票复印件，协助购机（贷款）人办保险并确定保险第一受益人为银行，协助购机（贷款）人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。

银行通过实地走访、审阅按揭担保资料等方式进行审批。通过银行审批的购机（贷款）人在农机局办理农机抵押登记。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。

公司的担保方式为连带责任保证，保证合同下有多个保证人的，各保证人承担连带共同保证责任。如果购机（贷款）人不能按时履行还款责任，银行在分期还款日、结息日到期后 3 日内通知公司，共同履行催收贷款的义务，如在贷款到期后 30 日内仍不能还款、还息，则银行有权从公司的销售户或保证金户扣收购

机（贷款）人所欠银行的贷款本息、罚息等，公司账户余额不足时在收到银行通知之日起 3 日内务必补足。银行从公司账户扣款后，公司协助银行对抵押的采棉机进行处置，追偿贷款本息、归还公司扣款，价款超过债权（贷款本息、罚息等费用）数额的部分归购机（贷款）人所有。

保证金由公司将资金存于在贷款银行开立的保证金账户，或以定期存单质押的方式缴纳保证金；保证金比例一般为贷款金额的 5%至 30%不等，截至 2020 年 3 月 31 日，公司及子公司为客户购机提供的担保金额为 10,744.11 万元，相应的保证金和定期存单质押金额为 1,426.79 万元，保证金平均比例为 13%。由于同行业可比公司未披露担保余额及相应保证金，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，年度报告中仅披露了担保余额，没有披露相应的保证金金额，因此也无法进行比较。

（五）报告期内通过融资租赁业务实现销售收入及相关合同签署情况，发行人与融资租赁公司、客户三方之间的业务模式，该模式下收入确认时点、确认依据，收入确认是否符合《企业会计准则》，发行人在融资租赁业务中承担担保责任或回购义务是否是行业通行模式

报告期内，公司只存在通过为客户银行按揭提供担保实现销售收入的情形，不存在通过融资租赁业务实现销售收入的情形。报告期前，公司曾于 2015 年通过为 13 位农户以售后回租的方式向狮桥融资租赁（中国）有限公司融资租赁提供担保，以实现销售收入，具体流程如下：公司先将采棉机销售给 13 位农户，13 位农户以售后回租的方式向狮桥融资租赁（中国）有限公司进行融资租赁，并由公司对其融资租赁事项进行担保。2015 年，公司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，未及时通知公司协商处理，最后双方达成和解，根据各自过错承担相应损失。因此，报告期内公司未再采取通过为农户售后回租形式融资租赁进行担保的方式实现销售收入。

（六）现有担保余额规模对发行人持续经营能力、偿债能力的影响，并进行有针对性的风险提示

公司采棉机单价较高，报告期内，公司为部分采棉机客户通过银行贷款方式

购机提供担保。截至报告期末，公司为客户按揭提供担保余额为 10,744.11 万元，占净资产比例为 32.48%，总体担保规模处于可控范围；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。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，公司担保事项或有风险较小，现有担保余额规模不会对公司持续经营能力、偿债能力产生重大影响。

虽然公司及贷款银行均对借款人进行了严格的资信审查，并以所购置采棉机作为抵押物保障主债权的实现，且截至报告期末不存在借款人延期偿还贷款本息的情况，但仍不能排除未来存在部分借款人延期偿还贷款或者无法偿还贷款进而导致公司承担担保责任、影响公司持续经营能力、偿债能力的风险。

（七）核查程序和核查结论

1. 核查程序

(1) 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，是否对担保余额计提预计担保损失，了解同行业保证金收取方式、比例及金额；

(2) 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，是否满足会计信息谨慎性要求；

(3) 获取按揭担保销售明细表，查阅《采棉机按揭贷款合同》、《担保合同》及贷前审批相关资料，了解按揭担保客户是否具备还款能力，对主要客户进行访谈，并获取关联关系声明；

(4) 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履行的相关业务流程和内部控制程序；分析 2018 年、2019 年为客户提供按揭担保实现销售大幅增长的商业合理性；

(5) 访谈财务负责人，查阅《采棉机按揭贷款合同》、《担保合同》，了解按揭担保销售模式下公司与银行、购机（贷款）人三方之间的业务模式；

(6) 访谈销售负责人，了解报告期内是否存在通过融资租赁业务实现销售收入的情形；

(7) 访谈财务负责人，分析现有担保余额规模对公司持续经营能力、偿债能

力的影响。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 未对担保余额计提预计担保损失，符合行业惯例，符合《企业会计准则》的相关规定，满足会计信息谨慎性要求；

(2) 按揭担保销售主要客户具备还款能力，与公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系或其他利益安排；

(3) 2018 年、2019 年为客户提供按揭担保实现销售大幅增长具有商业合理性；公司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；

(4) 由于同行业可比公司未披露担保余额及相应保证金，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，年度报告中仅披露了担保余额，没有披露相应的保证金金额，因此也无法进行比较；

(5) 报告期内，公司不存在通过融资租赁业务实现销售收入的情形；

(6) 现有担保余额规模不会对公司持续经营能力、偿债能力产生重大影响，并已进行针对性的风险提示。

二、关于营业收入。审核问询回复显示：（1）报告期内，发行人三行采棉机销售均价为 116.91 万元、119.29 万元、121.92 万元，逐年上升且高于同行业常州东风、现代农装、星光农机和天鹅股份；（2）发行人三行采棉机市场占比为 9.3%、32.9%、45.2%，高于同行业星光农机、现代农装、铁建重工、东风农机、天鹅股份；（3）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；（4）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 至 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。请发行人：（1）结合同行业可比公司采棉机均价变动比率，披露发行人销售均价变动的合理性、售价高于可比公司的原因；（2）结合同行业可比公司市场销量变动比率，披露发行人销量变动与同行业对比的匹配性，市场

占比高于同行业的合理性；（3）补充披露发行人采棉机销售均价与销量均逐年上升的原因及合理性；（4）分析并披露 2017 年至 2020 年 6 月，各年新签订单总额与营业收入变动的匹配情况；（5）补充披露各期平均销售实现周期，各期时长发生变化的原因及合理性；（6）补充披露以前年度未出货订单的情况，产生的原因；（7）结合各期经销收入、代理收入主要内容，补充披露各期经销收入、代理收入变动原因及合理性，是否已实现最终销售、是否存在提前确认收入的情形；（8）部分机器漏装 GPS 的原因，是否已实现最终销售，以何种方式确认已实现最终销售；（9）报告期内采棉机的运行轨迹与具体客户所在地的匹配关系。请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见。请保荐人和申报会计师说明：（1）对发行人收入真实性的核查比例（占总收入或余额）、核查充分性、核查结论；（2）回函数据存在差异的比例（占总收入或余额，占核查金额）及存在差异的原因，采取的替代核查程序及替代程序的有效性、充分性；（3）针对 2020 年 1-6 月经营业绩所采取的核查方法、核查比例、核查充分性、核查结论；（4）2019 年棉花采收季 60 天左右的运行信息是否能支撑认定保荐人“发行人采棉机销售真实”的结论，截至目前针对报告期内所售采棉机进行的 GPS 轨迹的核查次数、核查充分性。（问询函第 3 题）

（一）结合同行业可比公司采棉机均价变动比率，披露发行人销售均价变动的合理性、售价高于可比公司的原因

通过查询新疆农机购置补贴公示系统，公司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	变动比率	2018 年度	变动比率	2017 年度
东风农机	121.77	3.79%	117.32	17.81%	99.58
现代农装	112.44	4.60%	107.50	6.44%	101.00
星光农机	117.81	6.68%	110.43	-0.63%	111.13
天鹅股份	119.17				
同行业平均	118.16	4.47%	113.10	9.21%	103.56
公司	121.92	2.20%	119.29	2.04%	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，公司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，销售均价变动合理。

公司三行采棉机销售单价总体略高于同行业公司，主要是由公司采棉机性能、品牌优势、售后服务、客户口碑、定价策略等因素所决定。

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，产品供不应求，采取了高于同行业公司的定价策略，因此售价总体略高于同行业可比公司。

（二）结合同行业可比公司市场销量变动比率，披露发行人销量变动与同行业对比的匹配性，市场占比高于同行业的合理性

2017-2019 年，公司采棉机销量与同行业公司的对比情况如下：

单位：台

项　目	2019 年度	变动比率	2018 年度	变动比率	2017 年度
星光农机	116.00	110.91%	55.00		
现代农装	50.00	25.00%	40.00	33.33%	30.00
铁建重工	50.00				
东风农机	40.00	-20.00%	50.00	66.67%	30.00
天鹅股份	12.00				
同行业合计	268.00	84.83%	145.00	141.67%	60.00
公司	452.00	86.01%	243.00	507.50%	40.00

从上表可知，公司采棉机销量呈大幅增长态势，总体变动趋势与同行业公司保持一致，但增长幅度高于同行业，主要原因一是公司较早的市场导入促进了产

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；二是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；三是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，作为新疆本地企业，公司在售前服务和售后服务方面较同行业均有明显的地域优势。

综上，使得公司 2018 年、2019 年采棉机销售呈爆发式增长，市场占比大幅提升，从 2017 年的 9.3%上升至 2019 年的 45.2%，市场占比高于同行业具有合理性。

（三）补充披露发行人采棉机销售均价与销量均逐年上升的原因及合理性

1. 采棉机销售均价逐年上升的原因

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：(1) 公司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；(2) 公司产品结构

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；(3) 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。

2. 采棉机销量逐年上升的原因

报告期内，公司采棉机销量逐年上升，这与公司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采棉机销售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，随着以公司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	天鹅股份	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，具有合理性，从而带动采棉机销售收入快速增长。

（四）分析并披露 2017 年至 2020 年 6 月，各年新签订单总额与营业收入变动的匹配情况

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 2017 年至 2020 年 6 月，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订单总额匹配情况如下：

单位：万元

项目	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年 1-6 月
采棉机销售收入	4,212.97	26,604.93	51,124.32	3,560.69
订单总额	4,697.00	29,496.00	56,036.94	27,441.31

注：采棉机销售收入为不含税金额，订单金额为含税金额

由上表可见，2017 年至 2019 年，公司实现的采棉机销售收入与采棉机订单总额密切相关，采棉机各年快速增长的订单支撑了采棉机销售收入的快速增长；2020 年 1-6 月，公司实现的采棉机销售收入低于订单总额，主要是因为采棉机销售具有较强的季节性，销售旺季主要集中在第三季度，较多订单尚未转化为销售收入所致。

（五）补充披露各期平均销售实现周期，各期时长发生变化的原因及合理性

报告期各期，采棉机从订单获取到提机实现销售的平均销售实现周期如下：

项目	2019 年	2018 年	2017 年
平均销售实现周期	143 天	252 天	124 天

从上表可见，公司采棉机的平均销售实现周期较长，这与采棉机订单在上年四季度至当年三季度期间逐步获取，而提机实现销售则集中在当年三季度密切相关。其中，2017 年采棉机平均销售实现周期相对较短，主要是因为 2017 年采棉机销售订单主要集中在第一、二、三季度，且分布较为均衡；2018 年采棉机平均销售实现周期相对较长，主要是因为公司三行采棉机产品经过 3 年的市场导入，在 2017 年领先于同行业进入成熟状态，深受广大农户青睐，由于产能有限，产品供不应求，较多农户于 2017 年第四季度进行提前订货，相应 2018 年第一、二、三季度订单金额相对较少所致；2018 年，随着公司生产人员增加，以及南疆生产基地的投产，采棉机产能得到大幅提升，较大程度缓解了采棉机产品供不应求

的局面，2018 年底前提前订货的客户相对较少，订单主要集中在 2019 年第一、二、三季度，因此 2019 年平均销售实现周期有所缩短。

（六）补充披露以前年度未出货订单的情况，产生的原因

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，未完成订单定金主要系当年度及以前年度因客户退机、取消合同等原因未出货且尚未退回的订单定金。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。

（七）结合各期经销收入、代理收入主要内容，补充披露各期经销收入、代理收入变动原因及合理性，是否已实现最终销售、是否存在提前确认收入的情形

1. 经销收入分析

报告期各期，经销收入主要内容及收入情况如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年	2017 年
采棉机		1,504.31	1,024.18	
播种机	164.72			
导航系统	488.64			
经销收入合计	653.36	1,504.31	1,024.18	

从上表可见，2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-3 月公司经销收入分别为 0 万元、1,024.18 万元、1,504.31 万元及 653.36 万元，其中 2018 年通过

经销方式销售采棉机 10 台，实现销售收入 1,024.18 万元；2019 年通过经销方式销售采棉机 14 台，实现销售收入 1,504.31 万元，从而带动经销收入同比增长 480.13 万元；2020 年 1-3 月，由于采棉机尚未开始销售，仅播种机和导航系统分别实现经销收入 164.72 万元和 488.64 万元，因此导致 2020 年 1-3 月经销收入较 2019 年下降 850.95 万元。

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，不存在提前确认收入的情形；公司播种机和导航系统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，不存在提前确认收入的情形。

2. 代理收入分析

报告期各期，代理收入主要内容及收入情况如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年	2017 年
采棉机		33,174.24	17,578.58	1,394.55
代理收入合计		33,174.24	17,578.58	1,394.55

从上表可见，2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-3 月公司代理收入分别为 1,394.55 万元、17,578.58 万元、33,174.24 万元及 0 万元，均为通过居间代理商销售采棉机所引起。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，2017 年、2018 年、2019 年，公司通过居间代理商销售的采棉机数量分别为 13 台、160 台、295 台，因此带动居间代理收入呈大幅增长态势；2020 年 1-3 月，由于采棉机尚未开始销售，因此无代理收入。

居间代理是直销模式下的一种销售方式，采棉机客户均为终端客户，均实现最终销售，不存在提前确认收入的情形。

（八）部分机器漏装 GPS 的原因，是否已实现最终销售，以何种方式确认已实现最终销售

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，深受广大中小棉花种植户的青睐，产品供不应求，因此 2018 年公司

业务量大幅度提升。由于客户临时订单较多，且要求尽快交货，而公司 GPS 定位设备备货不足，生产欠料，因此导致 2018 年有 4 台采棉机未安装 GPS 定位设备。

对于这 4 台未安装 GPS 定位设备的采棉机销售，有合同、发票、出库单、提货证明等内部单据，均在新疆农机补贴公示系统进行了公示，并进行了实地走访，因此可确认已实现最终销售。

（九）报告期内采棉机的运行轨迹与具体客户所在地的匹配关系

1. 关于采棉机运行轨迹与客户户籍地或住址地的匹配关系

公司采棉机的客户主要为从事棉花种植的农户和农业合作社，一个采摘季单台三行采棉机正常情况下可以采摘 5,000 亩左右的棉花，而通常购机农户自身棉花种植面积通常达不到上述面积，因此，农户购买采棉机后除了采摘自身种植的棉花外，还会为其它棉花种植户提供棉花采摘服务，并赚取棉花采摘服务费。这种在自用的同时为其他种植户提供服务的情形在其他大型收获类农机如小麦联合收割机、玉米联合收割机均普遍存在，也是大型农机行业的惯例，农户及合作社客户在购买决策时，已经充分考虑了自用和对外服务的双重收益。因此，在棉花收获作业期间，由于农户还将采棉机用于对外服务，因此其运行轨迹往往会与其户籍地或住址地不完全匹配。其中，以北疆地区农户的采棉机到南疆地区实施跨区作业最为典型。由于新疆北疆地区和南疆地区被天山山脉所分隔，形成了南北疆地区不同的气候，导致南北疆棉花的成熟期和采摘期有所差异，北疆地区棉花每年 9 月初左右陆续成熟，采摘季一般为 9 月中旬至 10 月底，11 月起由于北疆开始下雪，棉花采收作业停止；而南疆地区棉花比北疆成熟较晚，采摘季一般为每年 10 月初至 11 月底，南疆地区棉花采摘季通常要晚于北疆地区 1 个月左右；另外，南疆地区棉花机采率相对较低，2018 年南疆棉花机采率仅为 20%，采棉机保有数量相对较少，对棉花机采摘服务有比较大的需求，因此部分北疆客户会在北疆地区完成棉花采摘后，将采棉机运至南疆地区进行采摘，为南疆地区棉花种植房提供棉花采摘服务，并赚取棉花采摘服务费，形成在轨迹核查时出现北疆客户的采棉机在南疆作业的情形。综上所述，由于存在跨区域采摘棉作业的情况，报告期内客户所购采棉机的运行轨迹与该客户户籍所在地或住址所在地不完全匹配是合理的，符合行业惯例。

2. 关于运行轨迹与实际采棉作业区域的匹配情况

根据 GPS 实时定位轨迹信息，我们在 2019 年采摘季和 2020 年采摘季共随机

抽取了 33 台报告期内销售的正在作业的采棉机进行实地走访，核实其作业地点与 GPS 实时定位地点是否一致。经核查，相关采棉机的 GPS 实时定位地点与作业地点完全一致，采棉机的 GPS 运行轨迹所显示的地点信息与具体客户采棉作业所在地完全匹配。

（十）核查程序和核查结论

1. 核查程序

(1) 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同行业可比公司三行采棉机的销售均价，计算销售均价变动比率，分析公司销售均价变动的合理性；访谈销售负责人、财务负责人，了解售价高于可比公司的原因；

(2) 计算同行业可比公司市场销量变动比率，并与公司销量变动比率进行对比；访谈销售负责人，了解市场占比高于同行业的原因；

(3) 访谈销售负责人、财务负责人，了解公司采棉机销售均价与销量均逐年上升的原因；

(4) 获取各年新签订单统计表，分析与营业收入变动的匹配性；

(5) 计算各期平均销售实现周期，分析各期时长发生变化的原因；

(6) 访谈销售负责人，了解以前年度未出货订单产生的原因；

(7) 获取各期经销收入、代理收入明细表，分析其变动原因；对主要经销商经销访谈，获取经销商最终销售相关资料，核实是否已实现最终销售，是否存在提前确认收入的情形；

(8) 访谈生产负责人，了解部分机器漏装 GPS 的原因，通过查阅合同、发票、出库单、提货证明等内部单据，查询在新疆农机补贴公示系统的公示信息，并进行实地走访，核查是否已实现最终销售；

(9) 查看采棉机的运行轨迹，分析与具体客户所在地的匹配关系。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司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，销售均价变动合理；售价高于同行业可比公司的原因合理；

(2) 公司采棉机销量呈大幅增长态势，总体变动趋势与同行业公司保持一致，但增长幅度高于同行业，市场占比高于同行业具有合理性；

(3) 公司采棉机销售均价与销量均逐年上升的原因合理；

(4) 2017 年至 2019 年，公司实现的采棉机销售收入与采棉机订单总额密切相关，采棉机各年快速增长的订单支撑了采棉机销售收入的快速增长；2020 年 1-6 月，公司实现的采棉机销售收入低于订单总额，主要是因为采棉机销售具有较强的季节性，销售旺季主要集中在第三季度，较多订单尚未转化为销售收入所致；

(5) 各期平均销售实现周期发生变化的原因合理；

(6) 以前年度未出货订单产生的原因合理；

(7) 各期经销收入、代理收入变动原因合理，均已实现最终销售，不存在提前确认收入的情形；

(8) 部分机器漏装 GPS 的原因合理，均已实现最终销售；

(9) 由于存在跨区域采摘棉作业的情况，报告期内客户所购采棉机的运行轨迹与该客户户籍所在地或住址所在地不完全匹配是合理的，符合行业惯例。

(十一) 对发行人收入真实性的核查比例（占总收入或余额）、核查充分性、核查结论

我们实施了多种核查程序，从多个维度验证采棉机销售的真实性，具体如下：

1. 销售与收款穿行测试

我们查阅了公司销售与收款业务相关制度，取得关于公司销售与收款循环主要业务流程、对应记录文件及关键内部控制措施的说明，获取公司报告期内的销售明细账，选取各年度主要客户为样本，抽查公司的大额销售记录，进行销售与收款循环的穿行测试，核查销售合同、出库单、收货证明、发票、报关单、出口装箱单、货运单、保单等资料。

2. 客户访谈及走访

考虑到新疆地域广阔，客户分散，为提高走访效率，对于 2019 年新增客户，我们在客户到公司提机时进行现场访谈，对于 2017-2018 年的客户，一方面在客户来公司进行采棉机售后维保时进行现场访谈，另一方面随机选择部分客户进行实地走访。对于外销客户，我们通过视频访谈形式进行核查。客户访谈及走访时，我们通过查看访谈对象身份证信息、了解客户购机的背景和原因、比对发动机号及车架号、人机合影等方式，核实采棉机销售的真实性。2017 年、2018 年、2019 年我们通过客户访谈及走访核查的收入比例分别为 37.69%、42.59%、88.31%。

3. 补贴公示核查

公司销售的采棉机享受农机购置补贴，补贴信息会在新疆维吾尔自治区农机购置补贴辅助管理系统进行公示。我们通过登录补贴公示系统，查询采棉机购机者姓名、生产厂家、出厂编号等公示信息，并与客户信息进行比对，截至目前，公司 2017 年、2018 年、2019 年销售采棉机已进行补贴公示的台数分别为 40 台、239 台、337 台，占各年销售数量的比例分别为 100%、98.35%、74.56%，其中 2019 年补贴公示占比较低。根据《新疆维吾尔自治区 2018-2020 年农业机械购置补贴实施方案》规定，2018 年-2020 年“不设补贴申领有效期，补贴申领有效期原则上当年有效，因当年财政补贴资金规模不够、办理手续时间紧张等无法享受补贴的，可在下一个年度优先补贴，以稳定购机者补贴申领预期”；实际执行过程中，2018 年购机客户存在分别在 2018 年、2019 年、2020 年进行补贴公示情形，2019 年的购机客户存在分别在 2019 年、2020 年进行补贴公示情形，即 2018 年、2019 年农机购置补贴发放最晚可至 2020 年底，2019 年部分农户的农机购置补贴尚未发放，因此尚无公示信息。

4. 我们通过登陆谷米科技汽车在线应用平台，回放了 2017-2019 年公司所销售并安装 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，并以截图留存的方式进行核查。2017 年、2018 年、2019 年，我们通过 GPS 轨迹核查的采棉机数量分别为 39 台、237 台、445 台，占比分别为 97.50%、97.53%、98.45%。另外，根据 GPS 实时定位轨迹信息，我们在 2019 年采摘季和 2020 年采摘季共随机抽取了 33 台报告期内销售的正在作业的采棉机进行实地走访，核实其作业地点与 GPS 实时定位地点是否一致，经核查，相关采棉机的 GPS 实时定位地点与作业地点完全一致。

5. 维保记录核查

公司为销售的采棉机提供售后维保服务，且 2019 年开始维保记录存储于公司维保信息系统中。我们通过登录公司维保信息系统，获取 2019 年公司的采棉机维保记录清单，通过查看客户姓名、车架号、维修保养内容等信息，并与采棉机销售清单进行比对，2017 年、2018 年、2019 年销售采棉机在 2019 年进行维保的数量分别为 38 台、243 台、435 台，占各年销售数量的比例分别为 95%、100%、96.24%。

通过上述内部证据和外部证据的核查，并进行交叉比对，对于公司在报告期

内销售的每一台采棉机，我们至少通过客户访谈及走访、补贴公示查询、GPS 轨迹查询、维保记录查询中的一种核查方式进行了核查，对报告期内采棉机销售收入的核查比例达到 100%，核查充分，因此我们认为公司采棉机收入是真实的。

（十二）回函数据存在差异的比例（占总收入或余额，占核查金额）及存在差异的原因，采取的替代核查程序及替代程序的有效性、充分性

报告期内与客户的函证回函数据不存在差异情况。

（十三）针对 2020 年 1-6 月经营业绩所采取的核查方法、核查比例、核查充分性、核查结论

公司本次申报会计期间为 2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-3 月，第一轮审核问询函要求披露的 2020 年 1-6 月经营业绩为公司原始财务报表数据，未经审计，故未执行相关核查程序。根据本轮问询的要求，我们对公司 2020 年 1-9 月经营业绩进行了审阅，并出具了审阅报告，我们审阅采取了如下核查程序：

1. 获取了公司 2020 年 1-9 月的销售明细表，并以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、出库单、发货单、运输单及客户签收单等，收入检查比例为 94.48%，未发现异常；

2. 对公司 2020 年 1-9 月的采棉机主要客户进行了访谈，访谈客户的销售占比为 53.48%；在访谈的基础上，对 2020 年 1-9 月所售采棉机的 GPS 轨迹进行了核查；

3. 对公司 2020 年 9 月 30 日的存货进行了抽盘，抽盘比例为 33.66%，抽盘结果均账实相符；

4. 对 2020 年 1-9 月的营业收入和毛利率波动进行了分析性复核：

(1) 2020 年 1-9 月的营业收入与上年同期进行比较，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

(2) 对 2020 年 1-9 月毛利率按产品与上年同期进行比较，分析波动原因。

5. 获取资产负债表日后的销售退回记录，检查是否存在资产负债表日不满足收入确认条件的情况；

6. 对公司期间费用进行了分析性程序：

(1) 通过获取期间费用明细表，并与上年同期进行比较，分析波动的原因；

(2) 对销售费用中的运费和市场推广费，与销售规模进行匹配分析，是否存在异常情况。

7. 对公司投资收益、营业外收支进行了分析性程序，并查询了公司的账册，核查了相关内容和性质；

8. 对公司 2020 年 1-9 月的应纳税所得额进行了计算，并复核所得税计提是否准确。

根据我们的审阅，我们没有注意到任何事项使我们相信公司 2020 年 1-9 月财务报表没有按照企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映公司的经营业绩。

（十四）2019 年棉花采收季 60 天左右的运行信息是否能支撑认定保荐人“发行人采棉机销售真实”的结论，截至目前针对报告期内所售采棉机进行的 GPS 轨迹的核查次数、核查充分性

我们针对采棉机销售收入核查并未完全依赖 GPS 定位信息进行核查，只是将 GPS 轨迹核查作为公司产品销售真实性的有效核查手段之一，除此之外，我们还实施了其他多种核查程序，从多个维度验证采棉机销售的真实性，包括销售与收款穿行测试、客户访谈及走访、补贴公示核查、维保记录核查等。

通过上述内部证据和外部证据的核查，并进行交叉比对，对于公司在报告期内销售的每一台采棉机，我们至少通过客户访谈及走访、补贴公示查询、GPS 轨迹查询、维保记录查询中的一种核查方式进行了核查，对报告期内采棉机销售收入的核查比例达到 100%，因此我们认为公司采棉机销售是真实的。

截至目前，一方面，我们总共随机抽取报告期内所售 33 台正在作业的采棉机，根据汽车在线显示的设备位置进行定位追踪导航实地核查，核实 GPS 轨迹作为核查手段的可靠性；另一方面，在 2019 年末对报告期内所售采棉机进行 GPS 轨迹核查的基础上，我们于 2020 年 10 月初再次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 2020 年棉花采收季的运行信息，包括运行轨迹、运行时间、运行里程等，并以截图留存的方式进行核查。因此，截至目前针对报告期内所售采棉机进行的 GPS 轨迹核查次数为 2 次，包含 2019 年棉花采收季和 2020 年棉花采收季，核查充分。

三、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%。（1）请发行人补充披露发行人第三方回款比例快速下降的原因及合理性；（2）按照销售模式、客户性质分类，披露各分类下报告各期第三方回款比例变动的原因及合理性；（3）结合同行业第三方回款比例，披露发行人第三方回款规模的合理性；（4）补充披露 2020 年 1 至 3 月自然人客户第三方回款金额占收入的比例大于 100%的原因，是否符合行业惯例。请保荐人、申报会计师结合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关要求进行核查，并发表明确意见。（问询函第 4 题）

（一）请发行人补充披露发行人第三方回款比例快速下降的原因及合理性

2019 年，在我们辅导下，公司加强第三方回款的内部控制，积极与客户进行沟通，要求客户尽量减少第三方回款的支付方式，从而使得第三方回款金额得到控制，从 2018 年的 11,746.68 万元下降至 2019 年的 8,197.13 万元，同时营业收入快速增长，从2018年的28,223.79万元增长至2019年的54,008.95万元，因此使得公司第三方回款比例快速下降，具有合理性。

（二）按照销售模式、客户性质分类，披露各分类下报告各期第三方回款比例变动的原因及合理性

1. 按销售模式分类第三方回款比例变动的原因

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。

2018 年较 2017 年，第三方回款比例从 22.75%上升至 41.62%，主要是因为 2018 年公司采棉机销售收入快速增长，带动营业收入同比增加 23,126.14 万元，增幅 453.66%，同时直接销售和居间代理模式下第三方回款金额大幅增加，同比增加 10,586.98 万元，增幅 912.91%，直接销售和居间代理模式下第三方回款金额增幅高于营业收入增幅所致。

2019 年较 2018 年，第三方回款比例从 41.62%下降至 15.18%，主要是因为 2019 年公司采棉机销售收入进一步增长，带动营业收入同比增加 25,785.16 万元，增幅 91.36%，同时公司加强第三方回款管理，积极与客户进行沟通，要求客户尽量减少第三方回款，使得直接销售和居间代理模式下第三方回款金额同比减少 3,607.55 万元所致。

2020 年 1-3 月，采棉机尚未开始销售，实现营业收入规模较小，同时第三方回款金额也较小，第三方回款比例变动不大。

2. 按客户性质分类第三方回款比例变动的原因

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	非自然人	665.41	5,157.31	3,649.34	331.05

营业收入	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。

2018 年较 2017 年，第三方回款比例从 22.75%上升至 41.62%，主要是因为自然人客户第三方回款金额同比增加 9,439.68 万元，增幅 813.98%，高于同期营业收入增幅所致；2019 年较 2018 年，第三方回款比例从 41.62%下降至 15.18%，主要是因为 2019 年公司加强第三方回款管理，积极与客户进行沟通，要求客户尽量减少第三方回款，自然人客户第三方回款金额同比减少 3,138.25 万元，而营业收入同比增加 25,785.16 万元所致。

（三）结合同行业第三方回款比例，披露发行人第三方回款规模的合理性

由于同行业可比公司未披露第三方回款比例，因此无法通过与同行业的对比来分析公司第三方回款规模的合理性。

（四）补充披露 2020 年 1 至 3 月自然人客户第三方回款金额占收入的比例大于 100%的原因，是否符合行业惯例

2020 年 1-3 月，自然人客户第三方回款金额占收入的比例为 141.47%，大于 100%，主要原因如下：第三方回款比例=当期第三方回款金额/当期营业收入，其中当期第三方回款金额不仅包括当期销售引起的第三方回款金额，还包括前期销售引起的第三方回款金额，2020 年一季度由于自然人客户前期销售引起的第三方回款金额较大，而当期自然人客户销售收入相对较小，因此导致自然人客户第三方回款金额占收入的比例大于 100%。由于同行业可比公司未披露第三方回款比例，因此无法通过与同行业的对比来分析自然人客户第三方回款金额占收入的比例大于 100%是否符合行业惯例。

（五）核查程序和核查结论

1. 核查程序

(1) 审阅公司制定的关于三方回款的内控管理制度，访谈销售负责人和财务负责人，分析公司是否对第三方回款进行了有效的管理，第三方回款内控制度能否保证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；

(2) 针对第三方回款，我们根据公司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，核实第三方回款统计明细记录的真实性和完整性；针对每一笔第三方回款，追查至相关业务合同、业务执行记录及资金流水凭证，获取相关客户代付款确认依据，以核实和确认委托付款的真实性、代付金额的准确性及付款方和委托方之间的关系；同时，由于涉及第三方人数和回款笔数较多，我们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 84.26%、81.95%、85.10%及 100.00%。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 第三方回款真实，不存在虚构交易或调节账龄情形；

(2) 能够合理区分不同类别的第三方回款，相关金额及比例处于合理可控范围；

(3) 第三方回款的原因合理，具有商业合理性，符合行业经营特点，具备可验证性；

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

(5) 报告期内不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；

(6) 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。

综上，我们认为公司第三方回款所对应的营业收入真实。

四、关于营业成本与采购。申报材料显示：2017 年至 2019 年发行人营业收入增长率为 453.66%、91.36%，营业成本增长率为 428.80%、82.76%。请发行人：（1）结合主要原材料重量、运费、运费占成本的比例等，补充披露未在新疆地区及邻近省份采购的原因及合理性；（2）按通用件、定制件、自制件分类，结合主要原材料的采购价格、采购定价机制、公开市场价格对比分析等，披露发行人采购价格的公允性；（3）结合公开信息，与同行业可比公司进行对比，披露发行人单位成本与可比公司是否存在重大差异、供应商分布是否相似，进一步分析并披露发行人营业成本的合理性。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。（问询函第 5 题）

（一）结合主要原材料重量、运费、运费占成本的比例等，补充披露未在新疆地区及邻近省份采购的原因及合理性

报告期内，公司前五大供应商汇总情况如下：

序号	供应商名称	采购内容	新疆及邻近省份是否有同类产品供应商	备注
1	上海辛金路流体技术有限公司	液压马达及相关配件	否	丹麦丹佛斯（Danfoss）液压产品中国代理商
2	上海宝栋贸易有限公司	变速箱	否	意大利卡拉罗（carraro）变速箱产品中国总代理
3	康明斯发动机（上海）有限公司	发动机	否	康明斯发动机供应商
4	康明斯（中国）投资有限公司乌鲁木齐分公司			
5	无锡卡尔曼导航技术有限公司	导航系统	否	2020 年新增供应商，代理其北斗农机导航系统
6	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	否	国内较大的采棉机摘锭生产厂商之一，2015 年起便与公司进行合作
7	浙江亚嘉汽车零部件有限公司			
8	宁波兆通液压技术有限公司	软管总成、接头等	是	液压软管等符合公司当时的产品要求，随着公司产品的不断改进对其采购量逐步减少，自 2019 年起已不再合作
9	苏州市利瑞莱精密钣金制造有限公司	采棉箱、采棉头等钣金件	是	--
10	苏州荣科精密机械有限公司		是	--
11	浙江新悦机械制造有限公司		是	--

12	嘉兴凡思机械制造有限公司		是	--
13	嘉兴市汉克五金有限公司		是	--

由上表可见，报告期公司向前五大供应商采购的原材料及部件主要包括液压马达、发动机、变速箱、采摘头配件以及采棉箱等钣金件。其中，液压马达、发动机、变速箱、采摘头配件等产品的供应商均为国内外知名生产企业或其国内代理，采棉机用摘锭的供应商浙江亚嘉为国内较大的专业采棉机摘锭生产厂家且与公司合作时间较长，上述相关产品在新疆及邻近省份无同类、同规模的生产厂家，无法在新疆及周边地区进行采购。

棉箱、采棉头等钣金件产品方面，相关产品的精度、强度是保证采棉机稳定运行的关键因素之一，及时稳定的供货量是保证公司产品能够批量生产的另一关键因素，因此价格因素、产品质量的稳定性、产品供货的及时性是公司选取该类供应商的重点考虑因素。在上述钣金件产品方面，江浙地区凭借多年积累的机加工产业经验，形成了完善的机加工产业链，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公司的需要，同时规模化生产亦能降低产品成本；而包括新疆在内的西北地区，主要以石油、矿产等重工业产业集群为主，在机加工产品的设备投入、加工工艺、生产能力方面均与江浙沿海地区存在较大差距，虽然运费方面具有一定优势，但综合成本及产品品质方面仍有差距。公司报告期内曾经尝试过采购新疆地区企业生产的棉箱钣金件产品，希望可降低运费成本、替代江浙地区企业产品，但实际效果并未达到预期：2018 年向新疆地区企业采购采棉箱钣金件，实际整套采棉箱的采购加工成本约为 6.8 万元（含运费），而同期江浙地区的采购加工成本约为 6.2 万元（含运费），并未达到降低材料采购成本的目的。

报告期各期，公司发生的采购运费支出及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
公司采购运费支出	67.96	976.79	516.68	44.40
公司采购总额	4,509.35	36,938.55	19,207.01	3,233.39
运费占采购总额的比例	1.51%	2.64%	2.69%	1.37%

由上表可以看出，公司发生的采购运费占公司原材料采购总额的比例较小，

运费不是构成公司原材料成本的重要因素，也不是决定原材料采购地域的主要考虑因素。其中，2017 年运费占采购总额的比例较低，主要是 2017 年度公司刚开始规模化生产，采购规模较小，供应商承担较多运费并含在采购价格中无法区分所致；2018 年、2019 年运费占采购总额的比例较 2017 年高，主要是 2018 年、2019 年公司原材料采购主要由公司承担运费所致；2020 年一季度公司尚未大规模进行主要原材料的采购，因此导致一季度运费占比较低。

另外，虽然公司为国内采棉机行业的领先企业，但销售规模仍然不大，无法做到象汽车主机厂一样，相关零部件企业在主机厂附近设厂做配套。因此，出于降低材料成本的考虑，随着公司生产规模的逐步扩大，公司已逐步将部分钣金件由外购转为自制，如子公司天天施已开始进行棉箱钣金件的生产，未来随着公司募投项目智能农机研发和生产基地项目的建成，公司将进一步加大自制件的品种和数量，进一步降低采购成本。

综上，报告期内公司主要原材料未在新疆地区及邻近省份采购，具有商业合理性。

（二）按通用件、定制件、自制件分类，结合主要原材料的采购价格、采购定价机制、公开市场价格对比分析等，披露发行人采购价格的公允性

公司采棉机所使用的零部件可以分为定制零部件、通用零部件和自制零部件三类。

定制零部件按照产品性质不同主要可以分为钣金类和非钣金类两种，具体如下：

	主要产品内容
钣金类	采棉箱、车架总成等钣金件等
非钣金类	驾驶室、摘锭座管、减速器总成、冷却器总成等

通用零部件按照产品用途不同主要可以分为功能件类和辅材类两种，具体如下：

	主要产品内容
功能件类	发动机、串泵、液压马达、轮胎等
辅材类	螺丝、轴承等

自制零部件主要为灭火器托架等辅助零件。

为了规范采购核价作业流程，确保采购作业良性运作，公司制定了《采购核价管理规定》，根据该规定，公司进行新物料采购的流程如下：由采购部要求合格供应商予以书面报价，采购部在收到报价后经采购员进行价格核算并填写《定价单》由采购部负责人审核，如采购部负责人认为需要进一步议价时可退回重新议价或亲自与供应商议价；如采购部负责人认可定价的则签署《定价单》并交由供应商签字确认；供应商签字确认的《定价单》由总经理最终核准。新物料采购金额确定后，采购部根据原材料价格变动、工艺优化等因素在次年根据实际情况与供应商沟通调整采购价格。具体定价情况如下：

1. 关于定制件类

(1) 钣金类定制件的定价方式

钣金类定制件原材料主要为钢材，在综合考虑原材料（主要是钢材）重量、面积、体积的基础上计算出原材料成本，在此基础上根据生产加工所需的机器设备、工艺要求、工序数量、交货周期等，结合多家合格供应商的报价进行评比审议，最终确定采购价格。如采棉箱、车架焊接总成等主要采取以上方式定价。

(2) 非钣金类通用件的定价方式

非钣金类定制件主要结合产品零配件数量、工艺要求、工序复杂程度、交货周期等，参考市场类似产品价格，结合多家合格供应商的报价进行评比审议并最终确定采购价格。例如，驾驶室在定价过程中主要以各子料件的市场价格汇总为参考基础，同时结合公司定制化产品的工艺要求、工艺流程并结合交货周期和采购数量，经与供应商议价确认采购价格；对于摘锭座管、行走变速箱总成、冷却器总成则以多家供应商报价为基础，结合公司提出的工艺要求、交货周期等需求，同时参考类似产品市场价格，经与供应商议价确认采购价格。

由于定制零部件存在定制因素的特殊性，不同的工艺流程、数据指标、采购数量均会对采购价格造成影响，同行业可比公司亦未披露定制件材料采购价格，因此无法进行横向比较。公司采购定制零部件遵循市场询价机制，定制件提供厂家多为业内较为知名的国内企业或国际知名产品在国内的代理商，公司通过询价、比价后最终形成采购价格，采购价格公允，不存在与定制零部件供应商输送利益的情形。

2. 关于通用件类

通用件中的功能件类零部件主要为发动机、轮胎、串泵、液压马达等，辅材类零部件主要为螺丝、轴承等。为了保证公司产品质量的稳定性和可靠性，通用件选用的品牌多为国内或国际知名品牌，供应商多为国内知名厂商或国际知名厂商的国内代理商。例如，发动机选用的主要为康明斯产品，轮胎选用的主要为昆仑轮胎，串泵和液压马达选用的为丹麦丹佛斯（Danfoss）产品、供应商上海辛金路流体技术有限公司为该品牌的国内代理商，螺丝为上海上标集团紧固件有限公司产品，该公司为国内成立时间较早、业内较为知名的专业紧固件生产厂家，轴承选用的为瑞典斯凯孚（SKF）品牌 ，供应商南京鼎阳科技有限公司为该品牌的国内代理商。

通用件采购过程中，公司根据所需产品规格和购买数量向多家合格供应商进行产品询价，在收到供应商报价后结合品牌因素、质量因素、价格因素进行综合评比审议并最终确定供应商。

通用件多为国内或国际知名品牌，供应商根据不同的产品规格、购买数量制定了较为固定的定价体系，公司通用件产品采购价格与市场价格不存在较大差异，采购价格公允，不存在与通用零部件供应商输送利益的情形。

3. 关于自制件类

自制件所使用的原材料主要为圆钢、槽钢、扁钢等，对原材料无特殊要求且市场供应充足，使用的原材料在新疆本地采购，采购金额占比极小。公司自制零部件所需原材料通过比价后进行采购，采购价格公允，不存在与供应商输送利益的情形。

（三）结合公开信息，与同行业可比公司进行对比，披露发行人单位成本与可比公司是否存在重大差异、供应商分布是否相似，进一步分析并披露发行人营业成本的合理性

报告期内，公司采棉机主要产品为三行采棉机。公司三行采棉机产品单位成本与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元/台

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
天鹅股份	80.69	--	--

星光农机	55.01	53.42	--
公司	59.57	60.54	60.51

注：同行业可比上市公司中，星光农机在 2019 年年度报告披露了 2018 年和 2019 年三行采棉机的单位成本，天鹅股份在 2019 年年度报告中披露了 2019 年三行采棉机的单位成本

从三行采棉机单位成本来看，公司单位成本高于星光农机，一方面是因为公司为保证采棉机有过硬的质量和优越的性能，在产品设计和生产工艺中均选择较好的材料，并根据用户的反馈持续对采棉机进行改良升级，因此材料成本相对较高；另一方面，星光农机生产经营地在江苏，相比公司地处新疆，星光农机生产采棉机所用钣金件等材料采购成本可能低于公司。天鹅股份采棉机单位成本相对较高，主要是因为天鹅股份于 2019 年才完成采棉机的生产与销售，且产销规模较小，导致单位成本相对较高。

天鹅股份、星光农机的定期报告中未披露供应商情况，无法就供应商情况进行比较。

（四）核查程序和核查结论

1. 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，经营情况以及与公司的关联关系；

(2) 查阅公司《采购核价管理规定》、《供应商质量协议》，与公司采购负责人进行访谈；

(3) 抽查公司主要采购产品的报价、核价流程文件以及运输合同和运费支付凭证；

(4) 与公司供应商进行访谈，了解采购零部件的定价方式以及价格公允性情况；

(5) 查阅同行业公司定期报告，了解其供应商及采棉机单位成本情况。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司主要原材料未在新疆地区及邻近省份采购，具有商业合理性；

(2) 报告期各期公司采购原材料依照公司《采购核价管理规定》进行逐级审

批，与采购相关的内控流程执行有效；采购价格通过询价、比价的方式确定，采购定价公允。由于定制零部件存在定制因素的特殊性，不同的工艺流程、数据指标、采购数量均会对采购价格造成影响，同行业可比公司亦未披露定制件材料采购价格，因此无法进行横向比较。通用零部件供应商均有较为固定的定价体系，公司通用件产品采购价格与市场价格不存在较大差异，采购价格公允。自制零部件对原材料无特殊要求且市场供应充足，公司通过比价后选择合适的供应商进行采购，采购价格公允。我们与公司供应商进行访谈，供应商均认为销售定价公允。公司不存在通过供应商进行利益输送的情况；

（3）公司采棉机产品营业成本合理。

五、关于毛利率。申报材料显示：（1）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%；（2）采棉机性能提升引起的售价同比提升使得 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，采棉机型号增加引起的售价同比提升使得 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。请发行人：（1）结合发行人市场占有率、市场竞争情况，补充披露发行人毛利率较高的合理性，分析毛利率下滑的风险；（2）结合市场同型号产品价格、成本，补充披露发行人毛利率的合理性；（3）补充披露性能提升、型号增加分别引起的售价同比提升的具体计算过程。请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明：（1）与发行人客户的访谈情况、访谈比例，主要客户对发行人市场地位、产品质量、价格优势的认可情况；（2）对发行人销售价格真实性、营业收入变动趋势、发生额及截止性的核查方法、核查程序、核查比例、核查结论；（3）与发行人主要供应商的访谈情况、访谈比例，主要供应商对发行人采购成本的认可情况；（4）对发行人采购价格公允性、生产成本完整性的核查方法、核查程序、核查比例、核查结论；（5）根据同行业公司公开信息或访谈情况，进一步说明发行人经营业绩、毛利率的合理性。（问询函第 6 题）

（一）结合发行人市场占有率、市场竞争情况，补充披露发行人毛利率较高的合理性，分析毛利率下滑的风险

2017 年度、2018 年度、2019 年度，公司综合毛利率分别为 40.50%、43.18%、45.73%，毛利率较高。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对主营业务毛利率的贡献最大，因此通过分析采棉机毛利率较高的合理性和毛利率下滑风险，来分析公司综合毛利率较高的合理性和毛利率下滑风险。

1. 采棉机毛利率较高的合理性分析

报告期内，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，因此国产采棉机的成熟极大释放了机械化采棉的市场需求；加之公司较早的市场导入促进了产品的成熟，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，并且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。因此，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，销量在中国的市场占比分别为 9.3%、32.9%、45.2%，其中 2017 年和 2018 年销量市场占比在国内品牌中名列第一，2019 年销量市场占比在国内外品牌中名列第一。

市场竞争方面，公司作为国家高新技术企业，自创立以来一直致力于以采棉机为核心的棉花种植机械的技术研发和积累，公司将持续性研发和技术创新作为公司发展原生动力，具有较强的技术和研发优势；公司是国内较早进入采棉机领域并取得技术突破、形成科研成果和实现量产的企业，也是国内唯一一家能够同时生产三行、四行、五行和六行采棉机的企业，具有较高的行业地位优势；公司产品具有产品系列化优势、产品功能及性能优势、工艺及质控优势及品牌优势；在使用培训服务方面，公司已经形成了系统的采棉机驾驶员（面向新老机主）免费培训课程，由公司技术人员系统授课以方便使用者能够熟练操作，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，具有较强的服务优势和区位优势；公司创立时间较早，经过十余年的发展，已拥有一大批经验丰富、专业素质过硬的技术人才团队，在售后环节，同样已经形成了大量能力突出的售后服务技术人才团队，具有较好的人才团队优势。因此，公司具有较强的市场竞争优

势。

综上，公司采棉机较高的市场占有率和较强的市场竞争优势，使得采棉机保持较高的毛利率水平，具有合理性。

2. 采棉机毛利率下滑风险分析

近年来，我国采棉机行业市场发展较快，该行业已经成为一个开放的、市场化程度较高的行业，市场竞争较为激烈。采棉机行业属于技术密集型和资金密集型行业，行业的发展趋势决定了采棉机企业必须通过不断的技术升级创新以及市场占有率的提高，方能立足于未来日趋激烈的市场竞争。

未来，如果公司在技术和研发、行业地位、产品、服务、人才团队等方面不能持续保持较强的市场竞争优势，随着市场竞争加剧，将可能导致采棉机产品市场占有率出现下降。针对这种情况，公司为促进销售，保持市场占有率，可能采取降价的销售手段，由此可能导致采棉机毛利率出现下滑；另外，如果主要原材料采购价格出现上涨，也可能导致采棉机毛利率出现下滑。

从目前来看，公司采棉机市场占有率在国有品牌中遥遥领先，且公司未来将持续性进行研发投入，保持技术和研发优势；采棉机市场销量和保有量均处于国产采棉机行业龙头位置，领先于国内同行业企业，行业地位突出；产品方面，棉花种植机械化装备产品系列化将为公司未来发展带来更多发展机会，并将持续保持在产品功能及性能、工艺及质控、品牌等方面的优势；另外，公司将进一步加强售前售后服务，加强人才团队建设。因此，公司将保持在行业中的竞争优势，采棉机销售价格预计将保持相对稳定的状态。主要原材料方面，预计未来采购价格将保持相对稳定，出现大幅上涨的可能性较小，采棉机单位成本预计将保持相对稳定的状态。因此，采棉机毛利率将保持在目前较为稳定的水平，出现大幅下滑的风险较小。

（二）结合市场同型号产品价格、成本，补充披露发行人毛利率的合理性

报告期内，公司采棉机主要型号产品为三行采棉机。2017 年至 2019 年，公司三行采棉机销售均价、单位成本、毛利率与同行业可比上市公司情况对比如下：

单位：万元/台

公司	项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
星光农机	销售均价	98.30	97.61	

	单位成本	55.01	53.42	
	毛利率	44.04%	45.27%	
天鹅股份	销售均价	104.99		
	单位成本	80.69		
	毛利率	23.15%		
公司	销售均价	111.85	108.44	105.32
	单位成本	59.57	60.54	60.51
	毛利率	46.74%	44.17%	42.55%

注：同行业可比上市公司中，星光农机在 2019 年年度报告披露了 2018 年和 2019 年三行采棉机的销售均价、单位成本和毛利率，天鹅股份在 2019 年年度报告中披露了 2019 年三行采棉机的销售均价、单位成本和毛利率

从三行采棉机销售均价来看，公司销售均价高于同行业可比上市公司，这是由公司采棉机性能、市场占有率、品牌优势、售后服务、客户口碑、定价策略等因素所决定的。公司产品凭借过硬的质量、优质的服务，以及较好的品牌优势，赢得了广大用户的信任和认可，产品供不应求，三行采棉机市场占有率第一，因此采取了高于同行业公司的定价策略。其中星光农机销售均价相对较低，主要是因为星光农机采棉机全部通过经销商销售，经销价格相比销售给终端客户的价格较低所致。

从三行采棉机单位成本来看，公司单位成本高于星光农机，一方面是因为公司为保证采棉机有过硬的质量和优越的性能，在产品设计和生产工艺中均选择较好的材料，并根据用户的反馈持续对采棉机改良升级，因此材料成本相对较高；另一方面，星光农机生产经营地在江苏，相比公司地处新疆，星光农机生产采棉机所用钣金件等材料采购成本将会低于公司。天鹅股份采棉机单位成本相对较高，主要是因为天鹅股份于 2019 年才完成采棉机的生产与销售，且产销规模较小，导致单位成本相对较高。

综上，公司三行采棉机毛利率水平与星光农机基本处于同一水平，但高于天鹅股份三行采棉机毛利率，主要是因为天鹅股份于 2019 年才完成采棉机的生产与销售，且产销规模较小，单位成本相对较高所致。总体来说，公司采棉机毛利率处于合理水平。

（三）补充披露性能提升、型号增加分别引起的售价同比提升的具体计算过程

性能提升、型号增加分别引起的售价同比提升的具体计算过程如下：

单位：万元/台

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
①不含税销售均价	113.11	109.49	105.32
②不含税销售均价同比变动额	3.62	4.17	-
③含税销售均价	123.28	120.43	116.91
④增值税率	9%	10%	11%
⑤假设增值税率不变情况下的不含税销售均价	112.07	108.50	-
⑥增值税率变化对售价的影响=①-⑤	1.04	0.99	
⑦型号增加引起的售价同比提升	0.61	1.03	
⑧性能提升引起的售价同比提升=②-⑥-⑦	1.97	2.15	

第一步，计算增值税率变化对售价的影响。假设 2018 年增值税率不变，2018 年采棉机不含税销售均价=2018 年含税销售均价/（1+2017 年增值税率）=120.43/（1+11%）=108.50 万元/台，因此，2018 年增值税率变化对售价的影响=2018 年不含税销售均价-假设 2018 年增值税率不变情况下的不含税销售均价=109.49-108.50=0.99 万元/台；假设 2019 年增值税率不变，2019 年采棉机不含税销售均价=2019 年含税销售均价/（1+2018 年增值税率）=123.28/（1+10%）=112.07 万元/台，因此，2019 年增值税率变化对售价的影响=2019 年不含税销售均价-假设 2019 年增值税率不变情况下的不含税销售均价=113.11-112.07=1.04 万元/台。

第二步，计算型号增加引起的售价同比提升。2017 年至 2019 年，采棉机分型号销售情况如下：

单位：台，万元

项 目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	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

从上表可见，2018 年较 2017 年，新增 2 台六行采棉机的销售；2019 年较 2018 年，新增 3 台四行采棉机和 1 台六行采棉机的销售。2018 年，采棉机含税销售均价为 120.43 万元，假设没有新增 2 台六行采棉机销售，三行采棉机含税销售均价为 119.29 万元/台，因此不考虑 2018 年增值税率变化的情况下，2018 年型号增加引起的售价同比提升=（2018 年采棉机含税销售均价-2018 年三行采棉机含税销售均价）/（1+2017 年增值税率）=（120.43-119.29）/（1+11%）=1.03 万元/台；2019 年，采棉机含税销售均价为 123.28 万元/台，假设没有新增 3 台四行采棉机和 1 台六行采棉机销售，采棉机含税销售均价为 122.61 万元/台，因此不考虑 2019 年增值税率变化的情况下，2019 年型号增加引起的售价同比提升=（123.28-122.61）/（1+10%）=0.61 万元/台。

第三步，计算性能提升引起的售价同比提升。2018 年性能提升引起的售价同比提升=2018 年不含税销售均价同比变动额-2018 年增值税率变化对售价的影响-2018 年型号增加引起的售价同比提升=4.17-0.99-1.03=2.15 万元/台；2019 年性能提升引起的售价同比提升=2019 年不含税销售均价同比变动额-2019 年增值税率变化对售价的影响-2019 年型号增加引起的售价同比提升=3.62-1.04-0.61=1.97 万元/台。

（四）核查程序和核查结论

1. 核查程序

(1) 访谈销售负责人，分析公司采棉机市场占有率、市场竞争优势等情况；

(2) 访谈财务负责人，对影响毛利率变动的因素进行分析；

(3) 查阅同行业上市公司年报，对比分析同型号产品价格、成本。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 通过访谈销售负责人，分析公司采棉机市场占有率、市场竞争优势等情况，认为公司毛利率较高是合理的；通过访谈财务负责人，对影响毛利率变动的因素进行分析，认为公司毛利率下滑的风险较小；

(2) 通过查阅同行业上市公司年报，对比分析同型号产品价格、成本，访谈

销售负责人、采购负责人、财务负责人，认为公司毛利率是合理的。

（五）与发行人客户的访谈情况、访谈比例，主要客户对发行人市场地位、产品质量、价格优势的认可情况

考虑到新疆地域广阔，客户分散，为提高走访效率，对于2019年新增客户，我们在客户到公司提机时进行现场访谈，对于2017-2018年的客户，一方面在客户来公司进行采棉机售后维保时进行现场访谈，另一方面随机选择部分客户进行实地走访。对于外销客户，我们通过视频访谈形式进行核查。2017年、2018年、2019年我们通过客户访谈及走访核查的收入比例分别为37.69%、42.59%、88.31%。

客户访谈及走访时，我们通过查看访谈对象身份证信息、了解客户购机的背景和原因、付款方式和信用期、比对发动机号及车架号、人机合影等方式，核实采棉机销售的真实性，并获取客户就是否与公司存在关联关系出具的声明。同时，通过访谈主要客户，了解其对公司市场地位、产品质量、价格优势的认可情况，主要客户认为公司是新疆当地的采棉机制造商，在农户中的口碑较好，且售后服务及时，虽然采棉机价格比其他厂商略高一点，但是采棉机质量较好，性价比高。

（六）对发行人销售价格真实性、营业收入变动趋势、发生额及截止性的核查方法、核查程序、核查比例、核查结论

1. 核查方法、核查程序和核查比例

(1) 访谈公司管理层及销售部相关人员，了解收入确认原则及相关内部控制，并对公司销售循环执行穿行测试和内控测试程序，测试公司销售循环内部控制的运行有效性；

(2) 取得销售收入明细，获取主要产品的销售价格，检查公司产品销售价格与市场价格或第三方销售价格是否存在重大差异及差异原因；

(3) 选取各年度主要客户为样本，抽查公司的大额销售记录，核查销售合同、出库单、收货证明、发票、报关单、出口装箱单、货运单、保单等资料；

(4) 对客户进行访谈及走访，通过查看访谈对象身份证信息、了解客户购机的背景和原因、比对发动机号及车架号、人机合影等方式，核实采棉机销售的真实性。2017年、2018年、2019年我们通过客户访谈及走访核查的收入比例分别为37.69%、42.59%、88.31%；

(5) 补贴公示核查，公司销售的采棉机享受农机购置补贴，补贴信息会在新疆维吾尔自治区农机购置补贴辅助管理系统进行公示。我们通过登录补贴公示系

统，查询采棉机购机者姓名、生产厂家、出厂编号等公示信息，并与客户信息进行比对，截至目前，公司 2017 年、2018 年、2019 年销售采棉机已进行补贴公示的台数分别为40台、239台、337台，占各年销售数量的比例分别为100%、98.35%、74.56%；

(6) GPS 轨迹核查，随机抽取 33 台正在作业的采棉机，根据汽车在线显示的设备位置进行定位追踪导航实地核查；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，并以截图留存的方式进行核查。2017 年、2018 年、2019 年，通过 GPS 轨迹核查的采棉机数量分别为 39 台、237 台、445 台，占比分别为 97.50%、97.53%、98.45%；

(7) 维保记录核查，公司为销售的采棉机提供售后维保服务，且 2019 年开始维保记录存储于公司维保信息系统中。我们通过登录公司维保信息系统，获取 2019 年公司的采棉机维保记录清单，通过查看客户姓名、车架号、维修保养内容等信息，并与采棉机销售清单进行比对，2017 年、2018 年、2019 年销售采棉机在 2019 年进行维保的数量分别为 38 台、243 台、435 台，占各年销售数量的比例分别为 95%、100%、96.24%；

(8) 对营业收入执行截止性测试，对报告期各期末前后 30 天的收入发生额进行检查，检查销售合同、发票、出库单、收货证明等资料，检查是否存在跨期；

(9) 对营业收入变动趋势进行分析性复核，查看行业信息、政府部门发布的相关行业信息及行业研究报告等外部资料，分析营业收入变动的合理性。

2. 核查结论

(1) 公司产品销售价格是真实的，与市场价格或第三方销售价格不存在重大差异；

(2) 公司营业收入变动趋势具有合理性，与行业发展状况一致；

(3) 通过内部证据和外部证据的核查，并进行交叉比对，对于公司在报告期内销售的每一台采棉机，至少通过客户访谈及走访、补贴公示查询、GPS 轨迹查询、维保记录查询中的一种或多种核查方式进行了核查，对报告期内采棉机销售收入的核查比例达到 100%，核查充分，因此认为公司采棉机收入是真实、完整的。

（七）与发行人主要供应商的访谈情况、访谈比例，主要供应商对发行人采购成本的认可情况

我们对公司主要供应商进行了实地走访，查看访谈对象身份证信息，了解主要供应商基本情况，并对主要供应商与公司的业务往来情况进行访谈，包括业务合作起源、采购关系的稳定性、业务模式及流程，采购的主要产品种类、售价、定价模式，信用期情况，交易内容和金额，采购产品未来价格走势，是否存在质量纠纷或其他纠纷等，并获取主要供应商就是否与公司存在关联关系出具的声明。2017年、2018年、2019年我们通过供应商访谈的核查比例分别为62.95%、76.80%、81.08%。同时，我们向主要供应商就采购金额进行函证，2017年、2018年、2019年通过供应商函证确认的采购金额占比分别为66.07%、74.05%、76.99%。

综上，经访谈和函证确认，主要供应商对公司的采购成本均进行了认可。

（八）对发行人采购价格公允性、生产成本完整性的核查方法、核查程序、核查比例、核查结论

1. 核查方法、核查程序和核查比例

(1) 访谈公司管理层及采购部相关人员，了解成本核算方法及相关内部控制，并对公司采购循环、工薪循环执行穿行测试和内控测试程序，测试公司采购及人工循环内部控制的运行有效性；

(2) 取得材料入库明细，获取主要材料的采购价格，检查公司材料采购价格与市场价格或第三方供货价格是否存在重大差异；

(3) 获取报告期成本构成明细、主要材料价格变动情况；访谈公司管理层，了解主要材料价格行业供求情况、主要供应商变化原因，分析不同产品成本变动的原因以及与主要材料价格变动之间的关系，分析判断其合理性；

(4) 了解报告期内公司产品成本的具体核算流程和方法、共同费用的分摊方法，检查是否符合会计准则的相关规定，选取特定月份对公司的工时汇总以及成本在工单间的分配进行复核；

(5) 获取公司报告期内主营业务收入、主营业务成本明细表，检查成本是否与收入配比；

(6) 获取公司原材料、半成品、产成品等存货的收发存明细表，对存货入库单价的波动情况进行分析，对存货发出计价进行复核测试；

(7) 对主要供应商的采购额及往来余额进行函证，2017年、2018年、2019

年通过供应商函证确认的采购金额占比分别为 66.07%、74.05%、76.99%，通过供应商函证确认的应付账款余额占比分别为 58.68%、79.34%、83.50%；

(8) 对交易金额重大的供应商进行走访，检查业务真实性，详细了解供应商供货价格的确定方式，2017 年、2018 年、2019 年通过供应商访谈的核查比例分别为 62.95%、76.80%、81.08%；与其他同类型的供应商相比供货价格是否存在重大差异。

2. 核查结论

(1) 公司材料采购价格是合理、公允的，与市场价格或第三方供货价格不存在重大差异；

(2) 公司报告期内营业成本的核算流程和方法、共同费用的分摊方法符合企业会计准则的相关规定，报告期内得到一贯执行，与工时统计及核算相关的内部控制设计合理且得到有效执行；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，相关内部控制制度能够保证产品成本计算、费用分摊的准确性和及时性；

(3) 公司各类型产品成本的归集、分摊方法合理，报告期内均完整结转成本。

(九) 根据同行业公司公开信息或访谈情况，进一步说明发行人经营业绩、毛利率的合理性

根据同行业可比上市公司星光农机、天鹅股份、ST 现代披露的公开信息，目前没有一家以采棉机为主要业务，且没有披露采棉机相关的分部报告，因此无法根据同行业上市公司公开披露的采棉机经营业绩信息来分析公司的经营业绩。但是，同行业上市公司中，星光农机在 2019 年年度报告中披露了 2018 年和 2019 年采棉机的毛利率，天鹅股份在 2019 年年度报告中披露了 2019 年采棉机的毛利率。

报告期内，公司采棉机毛利率与同行业上市公司的对比情况如下：

公　司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
星光农机	44.04%	45.27%	未披露
天鹅股份	23.15%		
ST 现代	未披露	未披露	未披露
公司	46.70%	44.01%	42.55%

从上表可见，公司采棉机毛利率水平与星光农机处于同一水平，但高于天鹅股份采棉机毛利率，主要是因为天鹅股份于 2019 年才完成采棉机的生产与销售，且产销规模较小，单位成本相对较高所致。从采棉机产销规模看，星光农机与公司相对较为接近，因此两者毛利率基本处于同一水平，且星光农机采棉机销售以经销为主，而公司以直销为主，因此公司毛利率总体是合理的。

报告期内，公司采棉机毛利率总体处于较高水平，主要是因为公司采棉机拥有较高的市场占有率和较强的市场竞争优势。公司产品凭借过硬的质量、优质的服务，以及较好的品牌优势，赢得了广大用户的信任和认可，产品供不应求，三行采棉机市场占有率第一；同时，公司凭借在技术和研发、行业地位、产品、服务、人才团队等方面积累的市场竞争优势，保证公司采棉机毛利率处于较高水平，具有合理性。

报告期内，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，加之采棉机较高的毛利率水平，因此报告期内公司经营业绩出现大幅增长，具有合理性。

六、关于应收账款。根据申报材料，发行人 2017 年为扩大采棉机销量并占据市场，未严格执行信用政策。请发行人：（1）补充披露报告期各期发行人信用政策与实际执行的信用政策的具体差异，对发行人账龄的具体影响；（2）补充披露报告期期后回款金额及比例，与同期进行比较披露差异情况；（3）补充披露坏账准备整体计提比例与同行业可比公司的差异情况，结合回款情况，分析并披露发行人坏账准备计提的充分性。请保荐人、申报会计师发表明确意见。（问询函第 7 题）

（一）补充披露报告期各期发行人信用政策与实际执行的信用政策的具体差异，对发行人账龄的具体影响

报告期各期，公司信用政策与实际执行信用政策的具体差异主要为公司未严格执行信用政策，在客户尚未按合同付款约定支付完毕提机款之前，就同意客户进行提机，由此增加了应收账款发生额，使得报告期各期末公司应收账款金额相

应增加，具体影响金额如下：

单位：万元

项目	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
应收账款增加金额	368.31	190.43	584.01

注：2020 年 1-3 月采棉机尚未开始销售，因此不存在信用政策与实际执行信用政策的差异情况

从上表可见，2017 年末、2018 年末、2019 年末因未严格执行信用政策导致的应收账款增加金额较小，其中 2017 年金额相对较高主要是因为公司 2017 年为扩大采棉机销量并占据市场，未严格执行信用政策的情况相对较多所致。

上述公司因未严格执行信用政策而导致期末增加的应收账款，通常在次年收回，因此对公司应收账款账龄的影响较小。综上，公司未严格执行信用政策对应收账款的总体影响较小。

（二）补充披露报告期期后回款金额及比例，与同期进行比较披露差异情况

报告期各年末，应收账款期后回款具体情况如下：

单位：万元

时点	应收账款余额	2018 年		2019 年		2020 年 1-9 月	
		回款金额	回款比例	回款金额	回款比例	回款金额	回款比例
2017 年末	2,733.37	1,586.70	58.05%	366.48	13.41%	131.29	4.80%
2018 年末	7,461.21			5,923.28	79.39%	787.18	10.55%
2019 年末	4,771.35					3,057.39	64.08%

公司 2017 年末应收账款余额 2,733.37 万元，截至 2020 年 9 月底，回款 2,084.47 万元，回款比例 76.26%；2018 年末应收账款余额 7,461.21 万元，截至 2020 年 9 月底，回款 6,710.46 万元，回款比例 89.94%；2019 年末应收账款余额 4,771.35 万元，截至 2020 年 9 月底，回款 3,057.39 万元，回款比例 64.08%。因此，公司应收账款的回款情况总体良好，2019 年末期后回款情况与 2017 年末、2018 年末同期回款情况不存在重大差异。

（三）补充披露坏账准备整体计提比例与同行业可比公司的差异情况，结合回款情况，分析并披露发行人坏账准备计提的充分性

报告期各期末，公司坏账准备整体计提比例与同行业可比上市公司的对比情

况如下：

公司名称	2020-3-31	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
星光农机		10.75%	8.04%	7.73%
天鹅股份		20.01%	19.23%	19.65%
ST 现代		45.93%	39.85%	44.39%
公司	11.68%	11.42%	12.95%	25.78%

数据来源：根据同行业可比上市公司年度报告披露的坏账准备和应收账款余额计算所得，因同行业可比上市公司 2020 年一季报未披露坏账准备金额，因此无法进行对比分析

从上表可见，与星光农机相比，2017 年末、2018 年末、2019 年末公司坏账准备整体计提比例均高于星光农机；与天鹅股份相比，2017 年末公司坏账准备整体计提比例高于天鹅股份，2018 年末、2019 年末公司坏账准备整体计提比例低于天鹅股份，主要是因为公司与天鹅股份均存在单项计提坏账准备的应收账款，剔除此因素，2017 年末、2018 年末、2019 年末公司坏账准备整体计提比例分别为 13.96%、8.34%、11.42%，天鹅股份坏账准备整体计提比例分别为 12.13%、12.88%、13.59%，公司坏账准备整体计提比例与天鹅股份总体差异不大；与 ST 现代相比，2017 年末、2018 年末、2019 年末公司坏账准备整体计提比例均低于 ST 现代，主要原因一是 ST 现代单项计提坏账准备的应收账款金额占比较高，二是 ST 现代按账龄组合计提坏账准备的应收账款中账龄较长的应收账款金额占比较高。

从公司应收账款回款情况看，2017 年末、2018 年末、2019 年末应收账款截至 2020 年 9 月末的回款比例分别为 76.26%、89.94%、64.08%，回款情况总体良好。

综上，公司坏账准备计提较为充分。

（四）核查程序和核查结论

1. 核查程序

（1）查阅采棉机销售合同、各期末应收账款明细账，访谈销售负责人、财务负责人，了解公司信用政策与实际执行信用政策的具体差异，分析对公司账龄的具体影响；

（2）根据报告期各期末应收账款期后回款情况，统计期后回款金额及比例；

(3) 查阅同行业可比上市公司定期报告，对比分析公司坏账准备整体计提比例与同行业可比上市公司的差异情况，并结合回款情况，分析公司坏账准备计提的充分性。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司未严格执行信用政策对应收账款的总体影响较小；

(2) 公司期后回款情况总体良好；

(3) 公司坏账准备计提较为充分。

七、关于存货。申报材料显示：(1) 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%；(2) 发行人各期末存货跌价准备计提比例分别为 19.34%、2.71%、2.18%。请发行人补充披露：(1) 报告期各期在手订单金额对发行人原材料、在产品、库存商品的支持情况；(2) 2017 年发行人存货跌价准备计提比例较高的原因及合理性；(3) 发行人存货跌价准备计提比例与可比公司存在差异的原因及合理性。请保荐人、申报会计师发表明确意见。(问询函第 8 题)

(一) 报告期各期在手订单金额对发行人原材料、在产品、库存商品的支持情况

报告期各期，采棉机在手订单金额对公司原材料、在产品、库存商品的支持情况如下：

单位：万元

项　目	2020-3-31	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
原材料	9,512.70	7,248.96	4,397.72	1,026.38
在产品	7,516.23	5,434.85	1,586.35	1,024.17
库存商品	3,090.02	3,821.37	942.12	846.01
原材料、在产品和库存商品合计	20,118.95	16,505.18	6,926.18	2,896.56
在手订单金额	10,605.94	5,391.41	9,625.00	17,040.00

从上表可见，2017 年末、2018 年末采棉机在手订单金额大于原材料、在产品和库存商品合计金额，2019 年末和 2020 年 3 月末采棉机在手订单金额小于原材料、在产品和库存商品合计金额。这主要是因为报告期各期末存货余额与各期末在手订单不完全相关，而是与生产计划，尤其是次年 3 月份生产计划较为相关，具体分析如下：

由于采棉机销售具有较强的季节性，主要集中在每年的第三季度。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。

2017 年，公司三行采棉机产品经过 3 年的市场导入，领先于同行业进入成熟状态，产品供不应求，在当年完成 40 台产品销售的情况下，2017 年第四季度获取了 142 台的采棉机订单，公司基于 2018 年的销售预测，加之订单交货期尚早，故未在 2017 年末大量备货，因此 2017 年末在手订单金额远大于存货余额。

2018 年，随着采棉机销售的爆发式增长，公司对采棉机产品市场销售前景看好，为保证第二年，尤其是第二年 3 月份生产的需要，保证按时开工生产，公司相应增加原材料备货，因此导致存货余额增加较多；同时，随着公司产能的提升，采棉机产品供不应求的状况有所缓解，2018 年末采棉机在手订单数量为 77 台，但在手订单金额仍能覆盖存货余额。

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，根据新产品市场推广和 2020 年销售预测，在采棉季过后提前进行生产，包括 20 台三行机、22 台六行机、9 台四行、五行机，以减轻生产旺季的生产压力，由此导致 2019 年期末在产品和库存商品余额出现大幅增长。同时，公司根据生产计划，结合采购周期，制定采购计划，为保证次年 3 月能按时开工生产，加之春节放假因素，公司在 2019 年底前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，由此导致原材料余额增长较多。在手订单方面，随着公司生产人员增加，南疆生产基地的投产，采棉机产能得到大幅提升，较大程度缓解了采棉机产品供不应求的局面，年底前

订货的客户相对较少，因此2019年末在手订单数量相对较少，仅为44台，由此导致在手订单金额低于原材料、在产品和库存商品合计金额。

2020年1-3月，随着采棉机进一步的生产备货，原材料、在产品和库存商品合计金额进一步增加，但由于受新冠疫情影响，2020年一季度销售推广受到较大影响，使得在手订单仅增加42台，由此导致2020年3月末在手订单金额仍低于原材料、在产品和库存商品合计金额。

（二）2017年发行人存货跌价准备计提比例较高的原因及合理性

2017年末、2018年末、2019年末，公司存货跌价准备计提比例分别为19.34%、2.71%、2.18%，其中2017年末存货跌价准备计提比例较高，主要原因是公司在2017年对一批呆滞且无使用价值的存货合计418.67万元全额计提了存货跌价准备，该部分存货在2018年作为废品进行了处置；剔除此因素，2017年末存货跌价准备计提比例为5.71%，仍略高于2018年末和2019年末，主要是因为2017年末部分库龄较长的库存商品在2018年实现销售所致。因此，2017年公司存货跌价准备计提比例较高具有合理性。

（三）发行人存货跌价准备计提比例与可比公司存在差异的原因及合理性

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，剔除2017年末对一批呆滞且无使用价值的存货全额计提跌价

准备外，公司存货跌价准备计提比例与星光农机、天鹅股份相比差异较小，基本处于同一水平，但略有高低，主要是产品结构、存货库龄、可变现净值等有所差异所致；同行业公司中，ST 现代存货跌价准备计提比例相对较高，但其公开信息未披露具体原因，因此无法进行对比分析。

综上，公司已充分考虑存货库龄、可变现净值确认等因素，报告期内存货跌价准备计提充分，存货跌价准备计提比例与同行业可比公司存在差异具有合理性。

（四）核查程序和核查结论

1. 核查程序

（1）获取各期末在手订单统计表，与公司原材料、在产品、库存商品进行对比，分析报告期各期在手订单金额对公司原材料、在产品、库存商品的支持情况；

（2）获取公司 2017 年末存货跌价准备计算表，分析 2017 年公司存货跌价准备计提比例较高的原因；

（3）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，并与公司进行对比分析。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

（1）2017 年末、2018 年末在手订单金额对公司原材料、在产品、库存商品完全支持，2019 年末和 2020 年 3 月末在手订单金额对公司原材料、在产品、库存商品不能完全支持，主要是因为 2019 年开始公司为减轻生产旺季的生产压力，根据新产品市场推广和销售预测，在采棉季过后提前进行采购和生产；

（2）2017 年公司存货跌价准备计提比例较高具有合理性；

（3）报告期内公司存货跌价准备计提充分，存货跌价准备计提比例与同行业可比公司存在差异具有合理性。

八、关于审计截止日后的财务信息。请发行人：（1）补充提供最近一期经审阅的财务报告，并在招股说明书中补充披露相关经审阅的主要财务数据及同比变动情况；（2）结合发行人上述期间财务状况、同行业公司情况（如有）等，补充披露发行人金额变动较大的科目情况，变动原因及其合理性，相关主要财务指标变动是否符合行业趋势。请保荐人、申报会计师发表明确意见。（问询函第 10 题）

（一）补充提供最近一期经审阅的财务报告，并在招股说明书中补充披露相关经审阅的主要财务数据及同比变动情况

我们已补充提供最近一期（2020 年 1-9 月）经审阅的审阅报告，公司经审阅的主要财务数据如下：

单位：万元

项　目	2020-9-30/ 2020年1-9月	2019-12-31/ 2019年1-9月	变动金额	变动比例
总资产	72,785.92	55,323.17	17,462.75	31.56%
净资产	47,095.15	34,640.23	12,454.92	35.96%
营业收入	46,983.80	48,441.37	-1,457.57	-3.01%
净利润	12,412.37	13,501.44	-1,089.07	-8.07%

从上表可见，公司 2020 年 9 月末总资产较 2019 年末增加 17,462.75 万元，增幅 31.56%，主要原因：(1) 随着 2020 年第三季度采棉机销售旺季来临，货币资金和应收账款合计增加 13,789.92 万元；(2) 随着采棉机生产备货增加，同时受新冠疫情影响，客户提机时间推迟至 2020 年 9 月才开始，提机时间过于集中使得部分采棉机在 9 月末未完成提机，导致存货增加 1,988.87 万元；(3) 乌苏采棉机车间、展厅、办公楼工程建设支出增加，使得在建工程增加 1,221.28 万元。

公司 2020 年 9 月末净资产较 2019 年末增加 12,454.92 万元，增幅 35.96%，主要是因为 2020 年 1-9 月实现净利润 12,412.37 万元所致。

公司 2020 年 1-9 月实现营业收入 46,983.80 万元，较上年同期减少 1,457.57 万元，降幅 3.01%，总体变动较小，主要是因为 2020 年受新疆夏季新冠疫情影响，采棉机销售推广受到一定影响，采棉机销售收入同比下降 1,838.21 万元所致。

公司 2020 年 1-9 月实现净利润 12,380.84 万元，较上年同期减少 1,089.07 万元，降幅 8.07%，总体变动较小，主要是因为营业收入同比减少 1,457.57 万元使得营业毛利同比减少 413.05 万元，信用减值损失和资产减值损失合计同比增加 654.71 万元，营业外支出同比增加 237.39 万元，同时所得税费用同比减少 389.51 万元所致。

（二）结合发行人上述期间财务状况、同行业公司情况（如有）等，补充披露发行人金额变动较大的科目情况，变动原因及其合理性，相关主要财务指标变动是否符合行业趋势

2020 年 1-9 月经营业绩，2020 年 1-9 月主要会计报表项目与上年末或同期相比情况如下：

1. 利润表主要项目对比

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动金额	变动比例	变动原因
营业收入	46,983.80	48,441.37	-1,457.57	-3.01%	
营业成本	24,501.38	25,545.90	-1,044.52	-4.09%	
税金及附加	234.64	211.95	22.68	10.70%	
销售费用	2,652.73	2,764.81	-112.08	-4.05%	
管理费用	2,298.78	2,300.54	-1.76	-0.08%	
研发费用	1,582.41	1,351.78	230.63	17.06%	研发投入增加
财务费用	271.63	287.80	-16.17	-5.62%	
其他收益	270.44	347.74	-77.30	-22.23%	收到的政府补助减少
投资收益	9.78		9.78		
信用减值损失	-679.29	-122.10	-557.19	456.33%	坏账准备计提增加
资产减值损失	-310.07	-212.54	-97.53	45.88%	存货跌价准备计提增加
营业利润	14,733.10	15,991.68	-1,258.58	-7.87%	
营业外收入	28.92	11.53	17.39	150.81%	赔偿收入增加
营业外支出	337.79	100.40	237.39	236.44%	捐赠支出及非正常停工损失增加
利润总额	14,424.23	15,902.81	-1,478.58	-9.30%	
所得税费用	2,011.86	2,401.37	-389.51	-16.22%	
净利润	12,412.37	13,501.44	-1,089.07	-8.07%	

从上表可见，公司受夏季新冠疫情影响，采棉机销售推广受到一定影响，采

棉机销售收入同比下降 1,838.21 万元，使得 2020 年 1-9 月营业收入同比减少 1,457.57 万元，而毛利率同比变动不大，因此导致 2020 年 1-9 月营业毛利同比减少 413.05 万元；期间费用方面，随着新产品研发投入增加，研发费用同比增加 230.63 万元，而销售费用、管理费用和财务费用同比略有下降，使得期间费用同比增加 100.62 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 557.19 万元，存货跌价准备计提增加导致资产减值损失同比增加 97.53 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 237.39 万元，加之所得税费用同比减少 389.51 万元，综上导致 2020 年 1-9 月净利润较 2019 年 1-9 月同比下降 1,089.07 万元。

2. 资产负债表主要项目对比

单位：万元

项目	2020 年 9 月末	2019 年 12 月末	变动金额	变动比例	变动原因
货币资金	15,957.62	12,850.51	3,107.11	24.18%	
应收账款	14,909.04	4,226.22	10,682.82	252.77%	采棉机销售旺季来临，采棉机应收款增加
预付款项	871.01	178.71	692.30	387.39%	采购规模扩大，预付采购款增加
其他应收款	276.55	99.51	177.04	177.90%	领用备用金和出口退税增加
存货	18,402.97	16,414.09	1,988.87	12.12%	
其他流动资产	1,635.49	2,230.37	-594.89	-26.67%	
固定资产	13,569.67	13,988.38	-418.70	-2.99%	
在建工程	1,981.80	760.52	1,221.28	160.58%	乌苏采棉机车间、展厅、办公楼工程建设支出增加
无形资产	3,864.31	3,504.03	360.28	10.28%	
短期借款	1,313.05	1,483.40	-170.35	-11.48%	
应付票据和应付账款	11,267.65	6,380.14	4,887.51	76.61%	采购规模增加，应付材料款增加
预收款项/合同负债	960.19	1,053.31	-93.12	-8.84%	
应付职工薪酬	944.99	1,529.29	-584.30	-38.21%	2019 年末年终奖在 2020 年上半年支付所致

应交税费	2,353.74	920.91	1,432.84	155.59%	2020 年第三季度应交所得税尚未缴纳所致
其他应付款	1,664.61	1,420.50	244.11	17.18%	
一年内到期的非流动负债/长期借款	2,003.29	2,615.60	-612.31	-23.41%	

从上表可见，截至 2020 年 9 月末，随着采棉机销售旺季的来临，采棉机销售收入增加，带动应收账款增加，2020 年 9 月末应收账款较 2019 年 12 月末增加 10,682.82 万元，增幅 252.77%。主要原因如下：(1) 公司采棉机产品的提货旺季通常为 8 月中旬至 10 月上旬，而受新疆本次夏季新冠疫情影响，9 月初以来新疆疫情防控措施才基本取消，影响了采棉机按揭客户在银行办理按揭贷款的进度：银行在办理按揭时需要对客户进行资信调查、授信审批、抵押登记、财产保险、担保增信等一系列手续，由于受新冠疫情的影响，今年采棉季开始时仍有较多客户仅完成了银行按揭贷款审批手续，而农机抵押登记、公司结算账户及保证金户开立等尚未完成，使得部分银行按揭贷款尚未来得及完成放款，由于棉花采摘季已经开始，为了不耽误农时，公司同意客户在完成银行按揭贷款审批手续的情况下先行提机，导致 2020 年 9 月末因公司提机确认收入使得相应的应收账款增加较多；(2) 2020 年 1-9 月公司间接出口的部分四行采棉机产品，因有国内机构提供还款担保，公司适当增加了信用额度，使得 2020 年 9 月末应收账款相应增加 1,440.00 万元。剔除上述两个因素影响，2020 年 9 月末的应收账款与 2019 年 9 月末基本处在同一水平。截至 2020 年 10 月 15 日，公司 2020 年 9 月末的应收账款已回款 5,220.21 万元，主要为银行按揭贷款放款后的回款，回款比例达到 32.41%，期后回款情况良好。

同时，随着采购规模扩大，材料采购增加，预付采购款增加使得预付款项增加 692.30 万元，增幅 387.39%，尚未支付的应付票据和应付账款余额合计增加 4,887.51 万元，增幅 76.61%；领用备用金和出口退税增加，使得其他应收款增加 177.04 万元，增幅 177.90%；乌苏厂区采棉机车间、展厅、办公楼工程建设支出增加，使得在建工程增加 1,221.28 万元，增幅 160.58%；2019 年末年终奖在 2020 年上半年支付，导致应付职工薪酬减少 584.30 万元，降幅 38.21%；2020 年第三季度随着采棉机销售旺季来临，公司实现利润情况较好，应交所得税增加较多且 9 月末尚未缴纳导致应交税费增加 1,432.84 万元，增幅 155.59%。

综上，公司金额变动较大的科目变动原因合理。随着劳动力短缺、成本上涨以及农村土地流转加速带来的棉花种植户特别是中小种植户对价优物美的采棉机产品的内发性需求，以及国家对采棉机购置补贴政策的实施等因素影响，推动了采棉机市场的发展，极大带动了采棉机的市场需求，公司相关主要财务指标变动符合行业趋势。

（三）核查程序和核查结论

1. 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 1-9 月和 2019 年 1-9 月合并财务报表；

（5）结合公司的财务状况对 2020 年 9 月末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 1-9 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. 核查结论

经核查，我们认为：

（1）2020 年 1-9 月经审阅的主要财务数据同比变动情况合理；

（2）2020 年 1-9 月金额变动较大的科目，变动原因合理；

（3）公司相关主要财务指标变动符合行业趋势。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）　　中国注册会计师：

中国·杭州　　中国注册会计师：

二〇二〇年十月二十一日