



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
第三轮审核问询函之回复报告

保荐人（主承销商）



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

二〇二〇年十一月

深圳证券交易所上市审核中心：

根据贵中心于 2020 年 11 月 6 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第三轮审核问询函》（审核函〔2020〕010741 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

问题 1.关于股权转让

前次审核问询回复显示，2019 年 7 月 29 日，甬亚投资以 7.17 元/股价格将发行人 18.12%股权转让给佳源创盛，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，本次增资价格为 7.17 元/股。2019 年 8 月 18 日，甬亚投资以 15 元/股价格将发行人 3%、2%、1.65%和 0.23%股权分别转让给浙江深改、浙江创投、朱国民、马万荣。佳源创盛与浙江深改等 6 位股东受让时间相近，但价格差异巨大，转让给佳源创盛的价格甚至低于 2018 年 12 月炬亚入股时的公允价格 7.524483 元/股。

请发行人补充披露：

(1) 低价转让给佳源创盛的原因和合理性，转让价格的定价依据，是否存在利益输送的情形或其他利益安排；

(2) 甬亚投资对历次股权转让款的用途，是否存在与发行人客户、居间商、供应商的资金往来，是否存在为发行人分担成本费用的情形，是否存在关联方资金占用、是否存在资金体外循环，是否存在商业贿赂的情形。

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、低价转让给佳源创盛的原因和合理性，转让价格的定价依据，是否存在利益输送的情形或其他利益安排

(1) 佳源创盛入股的原因

佳源创盛全称为佳源创盛控股集团有限公司，注册资本 15 亿元，系注册在嘉兴的一家集房地产开发、电器零售、医疗养老、商业管理、物业服务、智能家居、文化旅游、矿产开发、园林绿化、金融、化工等产业为一体的大型控股集团型企业，在浙江、江苏、上海、安徽等均有大量房地产开发业务，2019 年中国房地产 50 强企业。佳源创盛目前系深交所上市公司美丽生态（000010.SZ）的控股股东，同时佳源创盛实际控制人沈玉兴（又名：沈天晴）还拥有香港联交所上市公司佳源国际控股（HK2769）及澳大利亚上市公司博源控股（BHL）、联合锡矿等。沈玉兴与发行人实际控制人陈勇均系深耕嘉兴发展的企业家，相识多年，有良好的合作交往基础。

2017年发行人实际控制人陈勇控制的韩国 KOSDAQ 上市公司香港威博特（亚特电器的控股股东）拟从韩国 KOSDAQ 的私有化并退市，并计划将相关产业（主要为亚特电器）转到国内 A 股或香港主板上市，亟需资金支持，沈玉兴、佳源创盛及其关联方具有较好的资金实力及融资渠道，为香港威博特上述私有化退市行为提供了融资支持，并希望投资参与其后续的国内或香港上市活动，发行人实际控制人陈勇表示原则同意。最终香港威博特于 2017 年 7 月 25 日从韩国 KOSDAQ 成功退市。

2018 年下半年，由于亚特电器上市条件尚不成熟，而亚特电器子公司钵施然业务发展较快，陈勇决定先行筹划发行人的上市事宜，并启动引进外部投资事项。发行人实际控制人陈勇基于沈玉兴、佳源创盛及其关联方对香港威博特私有化退市的融资支持及当时双方达成的原则性共识，决定引入佳源创盛作为投资人，以股权转让的方式由佳源创盛入股发行人，并以股权转让款偿还佳源创盛及其关联方的相关融资款项。

（2）转让价格的定价依据和定价合理性

1）佳源创盛受让价格低于浙江深改等六名股东的原因及合理性

①交易意向达成的时间不同

2018 年下半年发行人开始筹划上市事宜，并启动引进外部投资事项。发行人实际控制人陈勇基于沈玉兴、佳源创盛及其关联方对港威博特私有化退市的融资支持，向佳源创盛发出投资合作要约，而佳源创盛亦有进行股权投资的意向，并看好农机行业发展前景及发行人的经营情况，故双方于 2018 年底即开始协商投资入股并达成交易意向，包括入股方式、入股价格、入股比例。但因部分条款细节未确定，迟至 2019 年 7 月 29 日才正式签订股权转让协议。

浙江深改等 6 名股东系专业投资人，因看好农机行业发展前景及发行人的经营情况，浙江深改等 6 名股东于 2019 年 6 月与发行人实际控制人陈勇协商股权转让相关事宜，并于 2019 年 8 月最终确定投资意向并签订股权转让协议。

②估值依据不同

佳源创盛对发行人的投资意向于 2018 年底形成，双方在确认投资意向时，入股价格以发行人 2018 年预计净利润 6,000 万元为基础，结合对发行人 2019

年净利润 9,000 万元的预期，以 7.2 亿元的总估值（2018 年度预计净利润的 12 倍 PE）作为估值基础协商确定转让价格，确定转股价格为 7.17 元/注册资本。

浙江深改等六名股东对发行人的投资意向于 2019 年 6 月形成，各方在确认投资意向时，由于新疆地区采棉机需求旺盛且发行人产品经 2018 年度采棉季的大批量实际使用，体现出了性能出色、稳定性好、故障率低的特点，在用户端获得了较好的口碑，购机订单踊跃。在 2019 年 6 月时，发行人已获取 2019 年度的大部分采棉机订单，当年度的经营情况已基本确定且有较好的业绩成长，预计净利润远超年初预期。在与浙江深改等六名投资人谈判时，当时发行人预计 2019 年度净利润为 1.5 亿元，远超年初时预计的 9000 万元，最终各方以发行人 2019 年度预计净利润的 10 倍 PE（即 15 亿元的公司总估值）作为估值基础协商确定转让价格，确定转股价格为 15 元/注册资本。

综上，佳源创盛投资入股意向的确定时间较浙江深改等六名股东早六个月以上，且二者的估值基础和依据有较大差异。因此，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六名股东具有合理性。

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

2018 年 12 月，甬亚投资将其持有钵施然有限 10%的 1000 万元股权转让给炬亚投资。炬亚投资系发行人员工持股平台，本次股权转让考虑员工股权激励的因素，确定股权转让价格为 3 元/注册资本。

为确认股份支付费用，坤元资产评估有限公司于 2019 年 4 月出具了《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，折合每注册资本的评估值为 7.52 元。根据前述评估报告，发行人涉及股份支付金额为 3617.31 万元，发行人已经相应做了财务处理。

佳源创盛受让价格为 7.17 元/出资额，而为确认股份支付费用进行评估并确定的公允价格为 7.52 元/出资额，二者差异的原因如下：

①估值时间不同

佳源创盛受让价格的确定时间早于为确认股份支付费用之目的股权评估时间。佳源创盛受让价格系转让双方于 2018 年底协商谈判确定；但发行人为确定员工股权激励涉及的股份支付费用，聘请坤元资产评估有限公司进行股权评估系在 2019 年 4 月。

②估值方法不同

佳源创盛受让价格系基于股权 PE 投资的市场化估值方法，即预测净利润乘以 PE 倍数；基于确认股份支付费用而进行的评估采用收益法的评估方法，采用企业自由现金流折现模型确定企业自由现金流价值，并分析公司溢余资产、非经营性资产（负债）的价值，确定公司的整体价值，并扣除公司的付息债务确定公司的股东全部权益价值。

③估值目的不同

基于佳源创盛受让价格的估值，是为股权转让交易进行合理定价，是市场化的谈判结果。而发行人聘请坤元进行股权评估，是由于炬亚投资以 3 元/出资额的价格受让股权是员工股权激励性质，为确认股份支付费用而作出。

综上，佳源创盛受让价格低于炬亚投资入股涉及的评估公允价格 7.52 元/出资额（为确认股份支付费用之目的），原因真实合理。

（3）本次股权转让不存在利益输送的情形或其他利益安排

本次股权转让系双方的真实意思表示，由双方进行市场化的商业谈判及合理作价，股权转让对价亦已经支付完毕，交易真实、合法、有效，不存在利益输送的情形或其他利益安排。

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“二、（四）、6、2019 年 8 月，第四次股权转让”中补充披露。

2、甬亚投资对历次股权转让款的用途，是否存在与发行人客户、居间商、供应商的资金往来，是否存在为发行人分担成本费用情形，是否存在关联方资金占用、是否存在资金体外循环，是否存在商业贿赂的情形

甬亚投资历次股权转让款的用途如下：

股权变动事项	股权转让款	股权转让款主要用途
--------	-------	-----------

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。	3,900万元(其中陈勇作为炬亚投资持股50.05%的股东, 出资1,500万元)	1、向佳源创盛及其关联方偿还融资款项15,140万元;
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	13,000万元	2、用于偿还亚特投资尚未向亚特电器支付的发行人股权转让款4,500万;
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	10,320万元	3、代扣代缴股权转让个人所得税合计4,700万;
		4、向员工持股借款1,475万元
		5、炬亚投资(陈勇占50.5%)支付给甬亚投资的股权转让款3,000万中, 来源于员工的款项为1,500万元, 其余1,500万元实际系陈勇自买自卖, 因此将陈勇出资款1,500万扣除个人所得税后的余款1,200万元归还本人
注: 甬亚投资系陈勇及其配偶张娜合计持股100%的有限合伙企业, 其中陈勇担任执行事务合伙人并持股97.14%		

甬亚投资不存在与发行人客户、居间商、供应商的资金往来的情况, 不存在为发行人分担成本费用情形, 不存在关联方资金占用、资金体外循环的情况, 不存在商业贿赂的情形。

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、(四)、7、2019年8月, 第五次股权转让”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、发行人律师主要实施了以下核查程序:

(1) 查阅佳源创盛与陈勇、甬亚投资、亚特投资、钵施然有限签署的《股权投资合作协议》; 发行人、陈勇、甬亚投资与佳源创盛的投资入股有关的协议, 陈勇与佳源创盛及其关联方之间的融资及还款协议; 查阅了浙江创投、浙江深改、通元优博、通泰信、朱国民、马万荣分别与陈勇、甬亚投资、钵施然有限签署的《股权转让协议之补充协议》; 查阅了《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);

(2) 查阅甬亚投资、发行人实际控制人陈勇报告期内的银行流水;与佳源创盛及发行人实际控制人陈勇进行访谈;与发行人主要客户、居间商、供应商访谈;查阅发行人采购、销售合同及对应的银行流水、凭证;

(3) 取得实际控制人陈勇所在地公安机关出具的无犯罪记录证明,取得甬亚投资及发行人实际控制人陈勇出具的声明,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/>)、信用中国(<https://www.creditchina.gov.cn/>)的检索查询。

2、核查意见

经核查,保荐人、发行人律师认为:

(1) 甬亚投资将发行人 18.12%股权转让给佳源创盛系双方真实意思表示,入股原因合理,转让价格定价基础合理,价格公允,股权转让对价支付完毕,交易真实、合法、有效,不存在利益输送的情形或其他利益安排;

(2) 甬亚投资对历次股权转让款的用途合理,不存在与发行人客户、居间商、供应商进行资金往来的情形,不存在为发行人分担成本费用情形,不存在关联方资金占用以及资金体外循环的情形,不存在商业贿赂的情形。

问题 2.关于行业数据

前次审核问询回复显示:

(1) 2017 年度、2018 年度、2019 年度,公司在新疆地区的主营业务收入分别为 5,087.12 万元、28,186.94 万元和 53,410.67 万元,占主营业务收入的比例分别为 100.00%、100.00%及 99.12%。新疆作为我国棉花种植主产区,2019 年新疆棉花种植面积占全国的 76.1%。2019 年我国采棉机保有量约为 4,850 台,2019 年新疆地区采棉机保有量 4,810 台,占我国采棉机保有量的比重为 99.17%;

(2) 报告期内发行人收入和净利润、销售数量的增幅显著高于同行业可比公司,报告期内人均产出大幅上升,显著高于同行业可比公司;

(3) 发行人主要产品的销售单价高于同行业可比公司;

(4) 2020 年 1-9 月,发行人营业收入同比下滑 3.01%,净利润同比下滑 8.07%。

请发行人：

(1) 补充披露新疆地区棉花种植主产区的具体分布、采棉机的数量分布、每亩棉花生产基地的采棉机数量和采摘作业时长、新疆地区采棉作业机械化水平,量化分析新疆棉花种植面积占全国的 76.1%,而采棉机保有量的比重为 99.17% 的原因和合理性,是否符合行业惯例和商业逻辑;

(2) 补充披露我国除新疆地区外棉花产地、采棉机数量分布、与新疆地区每亩棉花生产基地的采棉机数量和采摘作业时长、机械化水平等是否存在显著差异,除新疆外其他地域采棉机保有量仅有 40 台,是否符合我国棉花种植行业生产经营的实情,是否和对应地区农机所备案的数据相一致;

(3) 结合主要产品的销售单价高于同行业可比公司、客户价格敏感程度,补充披露下游农户或合作社购买发行人产品的原因和合理性,量化分析并披露发行人采棉机的性能、采净率、含杂率和同行业可比公司同类产品之间的差异;报告期内人均产出大幅上升,收入和净利润、销售数量的增幅显著高于同行业可比公司的原因和合理性,是否符合商业合理性,发行人高速成长的模式是否可持续(高速增长不可持续),是否存在被替代的风险(存在被替代的风险);请补充进行风险提示;

(4) 补充披露同行业可比公司 2020 年前三季度的业绩情况,分析发行人 2020 年前三季度业绩同比变动幅度是否符合行业惯例。

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、补充披露新疆地区棉花种植主产区的具体分布、采棉机的数量分布、每亩棉花生产基地的采棉机数量和采摘作业时长、新疆地区采棉作业机械化水平,量化分析新疆棉花种植面积占全国的 76.1%,而采棉机保有量的比重为 99.17% 的原因和合理性,是否符合行业惯例和商业逻辑

(1) 新疆地区棉花种植主产区的具体分布、采棉机的数量分布、每亩棉花生产基地的采棉机数量

1) 新疆地方(不含新疆生产建设兵团)

根据新疆维吾尔自治区农牧业机械管理局统计数据显示¹，2018 年新疆地方（不含新疆生产建设兵团）棉花种植及采棉机分布主要集中在塔城地区、喀什地区、昌吉回族自治州、阿克苏地区、博尔塔拉蒙古自治州和巴音郭楞蒙古自治州等地区，其中阿克苏地区、喀什地区和塔城地区棉花种植面积位居前三位，种植面积分别为 793.44 万亩、631.62 万亩和 364.80 万亩；其中塔城地区、喀什地区和昌吉回族自治州采棉机保有量位居前三位，分别为 425 台、365 台和 258 台。

由于各地区采棉机普及程度不同，所以各棉花种植地区每万亩采棉机保有量存在一定差距，以塔城地区和喀什地区为例，2018 年塔城地区每万亩采棉机保有量为 1.17 台，而喀什地区仅为 0.58 台，这使得两地棉花机采率存在一定差距。

2018 年²新疆重点地区（不含新疆生产建设兵团）棉花种植、采棉机分布情况

区位	地级市/州/地区	2018 年棉花种植面积（万亩）	2018 年采棉机保有量（台）	每万亩采棉机保有量（台）
南疆	阿克苏地区	793.44	244	0.31
	喀什地区	631.62	365	0.58
	巴音郭楞蒙古自治州	345.31	124	0.36
小计		1,770.37	733	0.41
北疆	塔城地区	364.80	425	1.17
	昌吉回族自治州	229.19	258	1.13
	博尔塔拉蒙古自治州	172.01	237	1.38
	哈密市	52.27	11	0.21
	伊犁哈萨克自治州	13.18	6	0.46
	克拉玛依市	10.04	7	0.70
	乌鲁木齐市	0.72	3	4.17
小计		842.21	947	1.12
合计		2,612.58	1,680	0.64

数据来源：新疆维吾尔自治区农牧业机械管理局

¹新疆农机网 <http://220.171.42.66/tjzb/queryOpenByDept.jsp>

² 新疆维吾尔自治区农牧业机械管理局尚未公布 2019 年度新疆维吾尔自治区（不含新疆生产建设兵团）棉花种植面积及采棉机分布情况，本处采用 2018 年度相关数据

2) 新疆生产建设兵团

根据新疆生产建设兵团发布的《2019 年新疆生产建设兵团统计年鉴》，2018 年新疆生产建设兵团棉花种植总面积为 854.03 千公顷（1,281.05 万亩），位居前三的兵团师为第八师、第一师和第七师，棉花种植面积分别为 252.01 千公顷、148.68 千公顷和 124.18 千公顷。具体情况如下：

2018 年³新疆生产建设兵团棉花种植分布情况

十四个兵团师	驻地	2018 年棉花播种面积（千公顷）
第一师	阿拉尔市	148.68
第二师	铁门关市	46.29
第三师	图木舒克市	73.17
第四师	可克达拉市	9.36
第五师	双河市	50.28
第六师	五家渠市	123.06
第七师	胡杨河市	124.18
第八师	石河子市	252.01
第九师	塔城地区额敏县	0.00
第十师	北屯市	6.00
第十一师	乌鲁木齐市	0.25
第十二师	乌鲁木齐市	1.73
第十三师	哈密市	18.17
第十四师	昆玉市	0.87
合计		854.03

数据来源：新疆生产建设兵团

根据《新疆生产建设兵团 2018 年国民经济和社会发展统计公报》，2018 年新疆生产建设兵团采棉机保有量为 2,350 台⁴，但未披露各兵团师的采棉机保有量分布数据。2018 年新疆生产建设兵团每万亩采棉机保有量为 1.83 台。

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、（四）棉花种植机械市场分析”中补充披露。

（2）采摘作业时长及新疆地区采棉作业机械化水平

根据采棉机采收速度以及作业强度不同，在连续采摘作业不停机的情况下，一台三行采棉机每小时可采收 8-12 亩，单亩所需采摘时长为 5-8 分钟。

根据新疆维吾尔自治区农牧业机械管理局统计，2018 年新疆棉花机采率为

³ 新疆生产建设兵团尚未发布《2020 年新疆生产建设兵团统计年鉴》，本处采用 2018 年度相关数据

⁴ 新疆生产建设兵团 2018 年国民经济和社会发展统计公报
<http://tjj.xjbt.gov.cn/c/2019-03-22/7227966.shtml>

37.97%（不含新疆生产建设兵团）⁵，同比2017年增长10.78个百分点。根据新疆生产建设兵团统计，2018年新疆生产建设兵团棉花机采率为80.40%⁶，同比2017年增长0.4个百分点。

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、（二）、（1）采棉机”中补充披露。

（3）量化分析新疆棉花种植面积占全国的76.1%，而采棉机保有量的比重为99.17%的原因和合理性，是否符合行业惯例和商业逻辑

1）新疆地区棉花种植特点决定了采棉机保有量高

我国棉花重点分布产区主要为新疆、河北、山东和湖北地区，其他地区种植规模较小，相比新疆地区广泛的机采棉种植和棉花机械化采收的快速发展，黄河流域和长江流域棉花产区因棉花种植品种、种植规模等因素影响，导致采棉机应用较少，具体原因如下：

第一，新疆以外地区的棉花品种不适宜于机采

机采棉和传统手工采收棉存在品种差异，新疆地区经过多年机械化棉花采收的发展，培育出了适应机采的棉花品种。机采棉相较于黄河流域和长江流域棉花种植品种，具有棉株矮、产量高、抗病虫害、抗倒伏、棉株中部结铃多、棉絮集中、铃壳开裂性好、纤维较长、果枝稍短、株形紧凑、对脱叶剂敏感等特点，以上机采棉品种特征都决定了其可以较好地实现机械化采收。

第二、新疆以外地区的棉花种植模式不适宜机采

实现机械化采棉必须要按照采棉机要求的行距进行棉花种植，并对棉花株型和高度进行管理，确保机采棉种植要求的“矮、密、早”（打顶控制株高、高密度种植、早播早熟）。适宜机采棉的田行距主要为66cm+10cm、64cm+12cm或68cm+8cm的带状种植模式。新疆地区机采棉种植模式有66cm+10cm、64cm+12cm、72cm+4cm等，南疆种植密度17.25万-22.5万株/平方公里，北疆种植密度20.25万-24万株/平方公里，适合使用采棉机进行采收。黄河流域和长江流域多采用76cm等行距种植，密度7.5万-8.25万株/平方公里，且多为油（麦）棉连作的

⁵ 新疆维吾尔自治区农牧业机械管理局 <http://220.171.42.66/tjzb/queryOpenByDept.jsp>

⁶ 新疆生产建设兵团历年国民经济和社会发展统计公报 <http://tjj.xjbt.gov.cn/sjzx/tjgb/>

种植模式，黄河流域和长江流域的棉花种植模式不适宜进行机采⁷，这是制约相关地区采棉机推广的重要因素之一。

第三、新疆以外地区土地集约化发展不足，规模化棉花种植较少

新疆地区的南疆、北疆、东疆三大棉花产区地势平坦、光照充分，有利于棉花的生长并且实现了大规模种植，适合采棉机的使用。黄河流域及长江流域土地较为分散，棉花种植多以棉农自发种植为主，自有小片土地种植较多，呈现规模小、种植分散的特点，这为机械化规模采收带来了一定难度并使得棉花机械化采收效益降低，这是制约相关地区采棉机推广的另一重要因素。

2) 量化分析新疆棉花种植面积和采棉机保有量的匹配性

2018年，新疆地方和新疆生产建设兵团机采面积（棉花种植面积×机采率=机采面积）分别为922万亩和1,030万亩，合计为2,022万亩。

分类	棉花种植面积（万亩）	机采率（%）	机采面积（万亩）
新疆地方	2,612.58	37.97	992.00
新疆生产建设兵团	1,281.05	80.40	1,030.00
合计	3,893.63	—	2,022.00

根据采棉机采收效率，结合每天作业时长、采收季可采收天数，计算得出2018年新疆地区（含新疆生产建设兵团）单台三行采棉机可实现年平均采收面积（年采收面积=每小时采收量×每天采收时长×采收季采收天数）为5,000亩左右。

单台三行采棉机平均采收情况			
每小时平均采收量（亩）	每天理论可用采收时长（小时）	采收季平均采收天数（天）	年均采收面积（亩）
10	12.5	40	5,000

在现有机采率水平情况下，2018年新疆地区（含新疆生产建设兵团）所需采棉机（所需采棉机数量=机采面积/单台棉采棉机年采收面积）数量为4,044台。

机采面积（万亩）	单台采棉机年采收面积（亩）	所需采棉机数量（台）
2,022	5,000	4,044

综上，在现有机采率水平情况下，2018年新疆地区（含新疆生产建设兵团）所需采棉

⁷ 见《我国采棉机发展历程与研究现状》，中国农机化学报，2020年2月第41卷第2期。《中国农机化学报》创刊于1957年，是农业农村部主管、农业农村部南京农业机械化研究所主办的我国农业机械化领域指导性和权威性学术刊物，是全国中文核心期刊、中国科技核心期刊、中国农业核心期刊。

机数量和实际保有量基本吻合，如下表所示。

所需采棉机数量（台）	采棉机保有量（台）
4,044	4,030

综上所述，新疆是我国棉花种植核心区，已经形成规模化棉花种植，采棉机作为重要的棉花采收机械，目前在新疆地区已被集中应用。新疆之外的黄河流域及长江流域棉花种植区，因棉花种植品种差异、种植模式不同、规模化种植不足等因素影响，造成不适宜使用采棉机进行采收。通过量化分析亦可以看出，新疆棉花种植面积占全国的 76.1%，而采棉机保有量的比重为 99.17% 属于我国棉花种植及采收实际情况，具有合理性，符合行业惯例和商业逻辑。

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、（四）、3、（2）、2）、②保有量”中补充披露。

2、补充披露我国除新疆地区外棉花产地、采棉机数量分布、与新疆地区每亩棉花生产基地的采棉机数量和采摘作业时长、机械化水平等是否存在显著差异，除新疆外其他地域采棉机保有量仅有 40 台，是否符合我国棉花种植行业生产经营的实情，是否和对应地区农机所备案的数据相一致

（1）我国除新疆地区外棉花产地、采棉机数量分布情况

根据国家统计局发布的《国家统计局关于 2019 年棉花产量的公告》⁸，2019 年中国棉花种植主要分布在全国 16 个省市地区（北京、内蒙古、辽宁、上海、福建、贵州、云南的棉花产量因不足 0.1 万吨，未列出；吉林、黑龙江、广东、海南、重庆、西藏、青海、宁夏等省（区、市）没有棉花生产）。其中新疆地区种植面积为 2,540.5 千公顷（3,810.8 万亩），比重为 76.1%。我国棉花重点分布产区主要为新疆、河北、山东和湖北地区，其他地区种植规模均较小。

2019 年中国棉花分地区种植情况

地区	种植面积（千公顷）
新疆	2,540.50
河北	203.90
山东	169.30
湖北	162.80
湖南	63.00
安徽	60.30

⁸ 国家统计局关于 2019 年棉花产量的公告

http://www.stats.gov.cn/tjsj/zxfb/201912/t20191217_1718007.html

江西	42.60
河南	33.80
甘肃	19.30
天津	14.10
江苏	11.60
浙江	5.60
陕西	5.50
四川	2.90
山西	2.30
广西	1.10

数据来源：国家统计局

根据中国农业机械工业协会发布的 2019 年《中国农业机械工业年鉴》，2018 年我国采棉机保有量为 0.49 万台，除了新疆外，山东、湖南、甘肃、河北、湖北、内蒙古等地也拥有少量采棉机。具体如下：

2018 年⁹中国采棉机各地区分布情况

省市地区	采棉机保有量 (万台)	采棉机功率 (万千瓦)	单台功率 (KW)
新疆生产建设兵团	0.24	52.51	218.8
新疆	0.17	24.13	141.9
山东	0	0.28	—
湖南	0.06	0.19	3.2
甘肃	0	0.14	—
河北	0.02	0.06	3.0
湖北	0	0.02	—
内蒙古	0	0.02	—
总计	0.49	77.35	—

数据来源：中国农业机械工业协会

河北、湖南地区采棉机平均单台功率仅为 3.0kw 左右，与 3 行采棉机普遍在 150kw 以上的功率差距甚远。因此，河北地区 0.02 万台、湖南地区 0.06 万台采棉机不属于大型采棉机，将其剔除后可以看出我国 2018 年度采棉机分布情况如下：

2018 年中国采棉机各地区分布情况

省市地区	采棉机保有量 (万台)	采棉机功率 (万 kW)	单机功率 (KW)
新疆生产建设兵团	0.24	52.51	218.8
新疆	0.17	24.13	141.9
山东	0	0.28	—
甘肃	0	0.14	—
湖北	0	0.02	—

⁹ 2020 年《中国农业机械工业年鉴》尚未发布，本处引用 2019 年《中国农业机械工业年鉴》相关数据

内蒙古	0	0.02	—
总计	0.41	77.10	—

由此可以看出，我国采棉机除了在新疆地区有大规模分布外，山东、甘肃、湖北、内蒙古等4个省市只有少量分布。根据三行采棉机平均功率150KW计算，2018年我国除了新疆地区外，山东、甘肃、湖北和内蒙古等其他地区采棉机保有量约为33台左右。

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、（四）棉花种植机械市场分析”中补充披露。

（2）与新疆地区每亩棉花生产基地的采棉机数量和采摘作业时长、机械化水平等是否存在显著差异，除新疆外其他地域采棉机保有量仅有40台，是否符合我国棉花种植行业生产经营的实情，是否和对应地区农机所备案的数据相一致

根据中国农业机械工业协会发布的相关资料¹⁰，2019年新疆地方采棉机保有量约为2,310台，2019年新疆生产建设兵团采棉机保有量约为2,500台，合计约4,810台，2019年我国采棉机保有量为4,850台¹¹，因此，新疆外我国其他地区采棉机保有量为40台、每万亩采棉机保有量为0.03台。

由于我国新疆以外地区采棉机使用尚不普遍，具体采摘作业时长无具体统计数据，相关省市农机部门亦未公布采棉机保有量数据以及备案数据。

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、（四）棉花种植机械市场分析”中补充披露。

3、结合主要产品的销售单价高于同行业可比公司、客户价格敏感程度，补充披露下游农户或合作社购买发行人产品的原因和合理性，量化分析并披露发行人采棉机的性能、采净率、含杂率和同行业可比公司同类产品之间的差异；报告期内人均产出大幅上升，收入和净利润、销售数量的增幅显著高于同行业可比公司的原因和合理性，是否符合商业合理性，发行人高速成长的模式是否可持续，是否存在被替代的风险；请补充进行风险提示

（1）结合主要产品的销售单价高于同行业可比公司、客户价格敏感程度，补充披露下游农户或合作社购买发行人产品的原因和合理性

¹⁰ <http://www.caamm.org.cn/%E7%BB%9F%E8%AE%A1%E6%95%B0%E6%8D%AE/2530.htm>

¹¹ <http://www.caamm.org.cn/%E7%BB%9F%E8%AE%A1%E6%95%B0%E6%8D%AE/2527.htm>

通过查询新疆农机购置补贴公示系统,发行人主要产品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
发行人	121.92	2.20%	119.29	2.04%	116.91

报告期内发行人每年均会对采棉机产品进行技术升级,使得产品销售单价稳中有升。从上表可知,发行人三行采棉机销售单价变动趋势与同行业公司基本保持一致。

采棉机属于大型、高端、智能化棉花采收工具,使用过程中田间作业工况较差且作业强度高,因此对采棉机工作的稳定性具有很高的要求。由于采棉季时间短,一旦采棉机发生故障导致不能正常工作,会直接影响用户的经济利益。相较于人工采棉,使用采棉机采摘每亩可以节省约 525 元,按照采棉机每小时平均采摘 10 亩、每天有效采摘时间 12.5 小时来计算,每天可以节约 65,625 元。如采棉机因为质量原因导致不能正常工作或者出现问题不能得到及时的售后维修,将极大的影响用户的经济利益。因此,采棉机工作的稳定性、快速响应的售后服务和用户口碑是客户选择一款采棉机的首要因素,价格因素并不是影响客户选择的首要因素。

公司经过十余年的研发实践和技术积累,在采摘头、风力输棉系统、车身车架系统等方面运用的核心技术,确保了采棉机具备高稳定性、高可靠性的优点。其中,采摘头升降控制技术确保了在采摘过程中能够智能感应每株棉花大小、高低、位置,解决了采棉过程中因地势不平而造成的采头触地损坏情况,确保在高精度、高效率采摘的同时能够平稳运行;通过风机与液压马达的弹性连接、稳定衍架相结合的整体设计方式以及直吹风的风路布局,降低了作业时的堵棉次数,减少因堵棉而造成的机械损伤,提高了采棉机工作的可靠性和连续性;在车身车架方面,通过使用全液压传动技术,使得整车设计简洁、布局合理、可靠性更高。通过上述核心技术的应用,使得批量生产的采棉机能够稳

定运行。同时，公司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，为用户提供从采棉机调试、零配件更换、故障维修在内的一系列服务。

综上，发行人批量生产的采棉机具有稳定、可靠的优点，公司建立的覆盖新疆南疆、北疆的售后服务体系能够及时响应用户需求。虽然发行人采棉机产品售价高于同行业公司，但价格因素并不是影响客户选择的首要因素，下游农户或合作社购买发行人采棉机具有合理性。

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、（四）、2、（2）、1）③采棉机单位销售成本变动具体分析”中补充披露

（2）量化分析并披露发行人采棉机的性能、采净率、含杂率和同行业可比公司同类产品之间的差异

发行人与同行业可比公司三行采棉机相关参数对比如下：

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)	采净率	含杂率	撞落棉率
1	钵施然	I 档 ≤6.0	260/2200	28	3	1,296	400	≥93%	≤10%	≤2.5%
2	东风农机	I 档 ≤5.8	160/2200	30	3	1,296	400	—	—	—
3	现代农装	I 档 ≤5.8	160/2200	21.7	3	1,296	380	≥94%	≤10%	—
4	星光农机	I 档 ≤6.3	125/2200	22	3	1,296	350	—	—	—
5	天鹅股份	I 档 ≤5.5	179/2200	34	3	1,296	400	≥93%	≤11%	≤2.5%

资料来源：各企业官网、农机通

注：1、根据农村农业部于 2013 年 3 月颁布额《NY-T 2201-2012 采棉机质量评价技术规范》，采棉机质量技术标准要求为采净率≥93%、籽棉含杂率≤11%、撞落棉率≤2.5%。

2、东风农机、星光农机未披露采净率、含杂率、撞落棉率；现代农装未披露撞落棉率。

由上表可以看出，发行人与同行业公司三行采棉机产品在技术指标上不存在较大差异。发行人在同行业企业中能够脱颖而出，采棉机销量远高于其他企

业的原因在于批量生产的采棉机具有稳定性、可靠性的优点以及公司建立的覆盖新疆南疆、北疆的完善的售后服务体系。

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）、1、（5）、3）三行采棉机相关参数对比”中补充披露。

（3）报告期内人均产出大幅上升，收入和净利润、销售数量的增幅显著高于同行业可比公司的原因和合理性，是否符合商业合理性

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。

新疆大量地方农户尤其是中小规模种植户，由于自身种植面积及国外品牌产品过于昂贵的限制，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棉花采摘的需求。报告期初，发行人采棉机产品尚处于市场开拓阶段，由于订单较少导致人均产出较小。经过2017年的市场推广后，公司采棉机产品凭借优秀的性能、优质的价格、优良的服务，获得了广大用户的赞誉和信赖，形成了良好的品牌知名度和市场口碑，使得公司采棉机销售在2018、2019年度呈现了爆发式增长，收入和净利润、销售数量的增幅显著高于同行业可比公司，订单数量的大幅增长导致人均产出大幅增加，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、（一）、1、主要产品的产能、产量及销量情况”中补充披露。

（4）发行人高速成长的模式是否可持续，是否存在被替代的风险；请补充进行风险提示

1) 高速成长模式存在不可持续的风险

国内机采棉种植面积不变的情况下，采棉机增量市场的高速发展存在保有量限制的瓶颈。在国内市场饱和、国外市场未能成功开拓的情况下，发行人的高速成长模式存在不可持续的风险。

2) 主要产品替代风险

公司是国内较早开展采棉机研发并实现量产和销售的企业，经过十余年的

研发实践和技术积累，成为国内唯一一家能够同时生产自走式三行、四行、五行和六行采棉机的龙头企业。经过多年的发展，公司在采棉机产品技术、服务、市场口碑等多方面均具有先发竞争优势。但未来如果公司不能继续保持在技术研发、产品及服务质量、市场口碑等方面的优势，公司将面临主要产品被竞争对手替代的风险。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“重大提示”之“二、特别提醒投资者关注的风险”以及“第四节 风险因素”之“三、经营风险”中补充披露。

4、补充披露同行业可比公司 2020 年前三季度的业绩情况，分析发行人 2020 年前三季度业绩同比变动幅度是否符合行业惯例

同比上市公司中，天鹅股份、星光农机以及 ST 现代前三季度未披露采棉机产品的销售收入情况，无法进行对比。

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农牧业机械管理局网站、《2019 年新疆生产建设兵团统计年鉴》、新疆维吾尔自治区以及新疆生产建设兵团国民经济和社会发展统计公报、《中国农机化学报》，了解我国新疆地区的棉花种植主产区分布、采棉机数量分布情况、新疆地区棉花机采率水平；

（2）查阅国家统计局发布的《国家统计局关于 2019 年棉花产量的公告》、中国农业机械工业协会发布的《2018 年中国农业机械工业年鉴》，了解我国新疆及新疆以外地区的采棉机分布情况；

（3）查阅新疆农机购置补贴公示系统，了解同行业公司采棉机销售价格；查阅同行业公司网站，了解同行业公司三行采棉机产品的性能指标；

（4）查阅同行业上市公司 2020 年季报、半年报，了解同行业公司采棉机产品 2020 年前三季度的业绩情况。

2、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

（1）新疆棉花种植面积占全国的 76.1%而采棉机保有量的比重为 99.17%具

有合理性，符合行业惯例和商业逻辑；

（2）我国新疆地区与新疆地区外，棉花种植品种、种植方式等存在显著差别，我国除新疆外其他地域采棉机保有量仅有 40 台，符合我国棉花种植行业生产经营的实际情况；我国新疆外地区采棉机使用尚不普遍，相关省市农机部门亦未公布采棉机保有量数据以及备案数据；

（3）采棉机属于大型、高端、智能化棉花采收工具，由于采棉季时间短，田间的作业工况较差且作业强度高，因此相对于价格因素，用户更加重视采棉机的稳定性、高效性、采净率、含杂率以及售后服务和市场口碑，下游农户或合作社购买发行人产品具有合理性；报告期内人均产出大幅上升，收入和净利润、销售数量的增幅显著高于同行业可比公司具有商业合理性；发行人高速成长模式存在不可持续的风险，产品存在被替代的风险。

（4）同比上市公司中，天鹅股份、星光农机以及 ST 现代前三季度未披露采棉机产品的销售收入情况，无法进行对比。

问题 3.关于商业模式

前次审核问询回复显示，发行人直销模式下采取居间服务模式，报告期内居间服务模式收入大幅上升，居间服务模式下第三方回款金额大幅上升。发行人的播种机、其他农机产品销售主要采用经销模式，同行业可比公司主要采用经销模式，招股说明书未披露发行人同行业可比公司是否存在居间服务模式。

请发行人：

（1）补充披露直销模式下采取居间服务模式的原因和必要性，报告期内居间商的主要情况、性质（个人、合作社或法人单位）及数量，居间商的权利义务，居间商回款的具体来源，代为支付第三方回款的原因和合理性，居间商从事居间业务的年限，报告期内发行人向居间商支付的费用占居间商收入的比重，是否对发行人存在重大依赖；

（2）进一步补充披露并量化分析直销居间模式各期业务费金额、费率、内容及对应的项目情况，不同居间商费率的差异，是否与公司直销业务规模相匹配，业务费资金相关内部控制制度是否有效，请结合可比上市公司情况，说明并披露同行业可比上市公司是否存在居间服务模式，如有，请补充披露金额及

占比，发行人居间服务模式的收入、毛利率、居间业务费率是否公允，如不存在，请补充披露发行人存在直销居间模式的原因和合理性，不符合同行业惯例的原因和合理性；

(3) 补充披露居间商是否存在开票资质，如不存在，说明并披露居间服务费的税收处理；

(4) 补充披露销售收入的回款情况，包括现金回款比例、银行账户收款比例、赊销比例等，2017 和 2018 年第三方回款较高的原因和合理性，第三方回款比例是否符合行业惯例；

(5) 进一步补充披露报告期内发行人是否存在与公司、控股股东、实际控制人、董监高控制的银行账户存在资金收付的情形；发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、甬亚投资、佳源创盛及其关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排，第三方回款的资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

请保荐人、申报会计师根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 进行资金流水核查，说明核查的具体账户范围、资金核查重要性水平、是否发现异常情形，并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明及补充披露情况

1、补充披露直销模式下采取居间服务模式的原因和必要性，报告期内居间商的主要情况、性质（个人、合作社或法人单位）及数量，居间商的权利义务，居间商回款的具体来源，代为支付第三方回款的原因和合理性，居间商从事居间业务的年限，报告期内发行人向居间商支付的费用占居间商收入的比重，是否对发行人存在重大依赖

(1) 直销模式下采取居间服务模式的原因和必要性

公司采棉机客户主要为直接的农户使用者，虽然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方式向农户进行售前推介工作，并直接获取客户，但考虑到新疆地域广阔，公司积极发展各区域代理商，代理商凭借在当地的客户资源，由其对公司产品进行推介，并由其向公司介绍客户，有利于

快速开拓客户。行业内对农机销售普遍采用经销或代理的模式，公司为了能直接掌握客户的信息，便于更好的为客户提供售后服务，也为将来发展农机 4S 店打下基础，因此主要采用居间代理模式，所以直销模式下采取居间服务模式具有合理性和必要性。

(2) 报告期内居间代理商的主要情况

报告期内，居间代理商主要是新疆各市县区域从事农机销售服务的个体工商户、合作社及法人单位，2017 年至 2019 年居间代理商的性质和数量情况如下：

性 质	2019 年度	2018 年度	2017 年度
个人	1	2	5
个体工商户	8	7	
合作社	1	1	
法人单位	13	5	
合 计	23	15	5

注：2020 年 1-3 月采棉机尚未开始销售，因此未进行列示

2017 年，居间代理商主要以个人名义从事居间服务；2018 年开始，公司从居间服务费开票、税务等方面考虑，要求居间代理商减少以个人名义从事居间服务，因此居间代理商以个体工商户及法人单位为主。

居间代理商的义务为凭借在当地的客户资源，为发行人提供农机销售服务，包括对发行人产品进行宣传推广、市场调研、销售回款及其它售前、售后服务等；居间代理商的权利为根据介绍客户促成的采棉机销售数量获取相应的居间服务费。

由于新疆地区广阔，公司在南北疆设立多个居间代理商进行采棉机推广、销售，并负责贷款的催收。一方面，部分客户在有购机意向时，会将订金支付给居间代理商，再由居间代理商转付给公司，形成第三方回款；另一方面，由于客户大多为居间代理商所在区域的农户，客户与居间代理商较为熟悉，对居间代理商较为信任，因此客户在支付货款时也存在通过居间代理商转付给公司的情形。因此，居间代理商的回款均来源于公司客户，代为支付第三方回款的原因合理。

居间代理商从事居间业务的年限不长，其在代理公司采棉机销售前主要从事农机销售服务，由于公司采棉机居间代理服务费较高，报告期内逐步有居间代理商加入公司采棉机销售的队伍，同时，公司要求居间代理商进行独家代理，

即代理了公司的采棉机，不能再代理其他品牌的采棉机，因此报告期内发行人向居间代理商支付的费用占居间代理商收入的比重较高，居间代理商对发行人存在较大依赖。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第六节 业务及技术”之“一、（四）、3、销售模式”中补充披露。

2、进一步补充披露并量化分析直销居间模式各期业务费金额、费率、内容及对应的项目情况，不同居间商费率的差异，是否与公司直销业务规模相匹配，业务费资金相关内部控制制度是否有效，请结合可比上市公司情况，说明并披露同行业可比上市公司是否存在居间服务模式，如有，请补充披露金额及占比，发行人居间服务模式的收入、毛利率、居间业务费率是否公允，如不存在，请补充披露发行人存在直销居间模式的原因和合理性，不符合同行业惯例的原因和合理性；

（1）量化分析直销居间模式各期业务费金额、费率、内容及对应的项目情况，不同居间商费率的差异，是否与公司直销业务规模相匹配

报告期内，直销居间模式应用在采棉机销售业务，各期业务费金额如下：

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

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

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

报告期内，不同居间代理商的服务费率总体保持一致，但为了激励居间代理商开拓市场，公司会给予一些特殊政策，如 2017 年初期公司为拓展北疆市场，有 8 台三行采棉机给予 10 万/台代理居间费用，2018 年为开拓南疆市场，部分区域代理销售的三行采棉机给予 7 万/台代理居间费用。

报告期内，代理居间费用与代理销售数量、居间代理销售收入规模的匹配情况如下：

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
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

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。

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

综上，公司采棉机代理居间费用与直销居间业务规模相匹配。

（2）业务费资金相关内部控制制度是否有效

居间代理商在介绍完成采棉机销售业务后，发行人先预提需支付的代理居间费用，待居间代理商完成全部货款的催收后，居间代理商开具发票向发行人申请支付代理居间费用，发行人销售部、财务部确认居间代理商介绍的客户已全部支付货款后，再向居间代理商支付代理居间费用。因此，业务费资金相关内部控制制度是有效的。

（3）同行业上市公司比较

同行业可比上市公司中，星光农机、ST 现代主要采用经销模式，天鹅股份

主要采用直销模式，但三家同行业可比公司均未披露是否存在居间服务模式。

考虑到新疆地域广阔，公司积极发展各区域代理商，代理商凭借在当地的客户资源，由其对公司产品进行推介，并由其向公司介绍客户，有利于快速开拓客户。行业内对农机销售普遍采用经销或代理的模式，公司为了能直接掌握客户的信息，便于更好的为客户提供售后服务，也为将来发展农机 4S 店打下基础，因此主要采用居间代理模式；另外，从价款考虑，采棉机直销价减去居间费用，与经销价基本一致，因此居间服务模式和经销模式没有本质区别。综上，直销模式下采取居间服务模式具有合理性和必要性。

上述楷体加粗部分，发行人已在招股说明书“第六节 业务及技术”之“一、（四）、3、销售模式”中补充披露。

3、补充披露居间商是否存在开票资质，如不存在，说明并披露居间服务费的税收处理

除个人居间商不存在开票资质，个体工商户、合作社、法人单位居间商均存在开票资质。个人居间商的居间服务费由税务局代开发票进行税收管理。

4、补充披露销售收入的回款情况，包括现金回款比例、银行账户收款比例、赊销比例等，2017 和 2018 年第三方回款较高的原因和合理性，第三方回款比例是否符合行业惯例

（1）销售收入的回款情况

报告期各期的销售收入，截至 2020 年 9 月末的回款情况如下：

单位：万元

项目	销售收入	现金回款比例	银行账户收款比例	赊销比例	合计
2020 年 1-3 月	700.75	0.88%	96.89%	2.23%	100.00%
2019 年度	54,008.95	0.66%	97.19%	2.16%	100.00%
2018 年度	28,223.79	1.99%	96.62%	1.39%	100.00%
2017 年度	5,097.65	1.28%	96.31%	2.41%	100.00%

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。

（2）2017 和 2018 年第三方回款较高的原因和合理性

报告期内，发行人第三方回款情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-3 月	2019 年	2018 年	2017 年
第三方回款金额	95.00	8,197.13	11,746.68	1,159.70
营业收入	700.75	54,008.95	28,223.79	5,097.65
第三方回款金额占营业收入的比例	13.56%	15.18%	41.62%	22.75%

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%，2017 年和 2018 年占比较高，2019 年及 2020 年 1-3 月有所下降。

发行人第三方回款金额较大，主要是由销售产品性质和客户性质决定的。发行人销售的采棉机属于大型农业机械，单台价格较高，一台三行采棉机含税售价约 115-125 万元，而公司的主要客户为中小棉花种植农户，除了通过家庭约定由直系亲属代为支付货款外，面对高昂的采棉机价格，往往采取向亲戚朋友借款或合伙购买的形式支付货款。向亲戚朋友借款情况下，客户往往与亲戚朋友一同至公司刷卡付款，或由亲戚朋友直接打款至公司账户，因此形成第三方回款；合伙购买方式下，一般以合作社名义签订合同或其中一人出面签订合同，而货款由合作社法定代表人支付或合伙人各自支付，因此形成第三方回款；另外，由于新疆地区广阔，公司在南北疆设立多个居间代理商进行采棉机推广、销售，并负责货款的催收，客户在支付货款时存在通过居间代理商转付给公司的情形，因此形成第三方回款。

由于上述原因，导致 2017 年和 2018 年第三方回款较高，具有合理性；2019 年，在中介机构辅导下，发行人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，因此使得发行人第三方回款比例快速下降，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）、10、第三方回款情况”中补充披露。

（3）第三方回款比例是否符合行业惯例

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发行人第三方回款比例是否符合行业惯例。

5、进一步补充披露报告期内发行人是否存在与公司、控股股东、实际控制人、董监高控制的银行账户存在资金收付的情形；发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、甬亚投资、佳源创盛及其关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排，第三方回款的资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致

（1）报告期内，发行人因生产经营资金紧张，向原控股股东亚特电器拆入资金，并参照同期银行贷款利率计付利息。报告期各期，发行人与亚特电器的资金拆借情况如下：

①2017 年度

单位：万元

项 目	期初余额	本期拆入	本期偿还	资金占用费	期末余额
亚特电器	3,311.23	3,159.63	3,834.82	219.24	2,855.29
合计	3,311.23	3,159.63	3,834.82	219.24	2,855.29

②2018 年度

单位：万元

项 目	期初余额	本期拆入	本期偿还	资金占用费	债转股转出	期末余额
亚特电器	2,855.29	14,055.54	11,141.50	328.89	3,400.00	2,698.22
合计	2,855.29	14,055.54	11,141.50	328.89	3,400.00	2,698.22

③2019 年度

单位：万元

项 目	期初余额	本期拆入	本期偿还	资金占用费	期末余额
亚特电器	2,698.22	950.56	3,711.43	97.66	35.00
合计	2,698.22	950.56	3,711.43	97.66	35.00

④2020 年 1-3 月

单位：万元

项 目	期初余额	本期拆入	本期偿还	资金占用费	期末余额
亚特电器	35.00	-	-	0.49	35.49
合计	35.00	-	-	0.49	35.49

上述 35.49 万元款项已于 2020 年 6 月份归还，此后未再发生关联方资金拆

借的情形。

报告期内，发行人与现控股股东亚特投资控制的银行账户不存在资金收付的情形。

报告期内，发行人与实际控制人、董监高之间除正常的工资薪金发放、备用金领取、费用报销外，还存在以下资金收付情形：

发行人于 2017 年收到董事潘艾华的个人银行账户转付代收货款 30 万元，收到高管郭加飞的个人银行账户转付代收货款 1 万元；于 2018 年收到董事潘艾华的个人银行账户转付代收货款 90 万元，收到高管郭加飞的个人银行账户转付代收货款 70 万元，收到高管陈军的个人银行账户转付代收货款 2 万元。发行人于 2017 年支付 80 万元居间服务费至高管郭加飞的个人银行账户，由其转付给居间代理商；于 2018 年支付 8.84 万元装修材料款至监事吕彦飞的个人银行账户，由其转付给阿拉尔生产基地电线电缆等装修材料的供应商。

上述公司员工代收代付情况均发生在公司股改之前，股改后已完善资金管理制度，并按相关制度严格执行，此后未再发生类似情形。

（2）发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、甬亚投资、佳源创盛及其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，第三方回款的资金流、实物流与合同约定及商业实质一致。

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）访谈销售负责人，了解直销模式下采取居间服务模式的原因；获取居间商名单，查阅居间合同，对主要居间商进行访谈；

（2）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，分析居间业务费用与销售数量、居间代理销售收入的匹配性；访谈财务负责人，了解业务费资金相关内部控制；查阅同行业可比上市公司定期报告；

（3）访谈财务负责人，查阅居间商开具的发票；

（4）结合销售收入回款情况，按现金回款比例、银行账户收款比例、赊销比例进行分析；访谈财务负责人，分析 2017 年和 2018 年第三方回款较高的原因和合理性；查阅同行业可比上市公司定期报告；

(5) 查阅发行人及其控股股东、实际控制人、董监高的银行资金流水，核对发行人与控股股东、实际控制人、董监高控制的银行账户是否存在资金收付情形；获取董监高关联关系调查表、第三方回款的支付方清单，并进行比对，获取发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、甬亚投资、佳源创盛出具的与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排的声明，对第三方回款的支付方进行访谈。

2、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

(1) 直销模式下采取居间服务模式具有合理性和必要性；居间代理商的回款均来源于公司客户，代为支付第三方回款的原因合理；报告期内发行人向居间代理商支付的费用占居间代理商收入的比重较高，居间代理商对发行人存在较大依赖；

(2) 公司采棉机代理居间费用与直销居间业务规模相匹配；业务费资金相关内部控制制度是有效的；三家同行业可比公司均未披露是否存在居间服务模式；

(3) 除个人居间商不存在开票资质，个体工商户、合作社、法人单位居间商均存在开票资质。个人居间商的居间服务费由税务局代开发票进行税收管理；

(4) 2017 年和 2018 年第三方回款较高，具有合理性；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发行人第三方回款比例是否符合行业惯例；

(5) 报告期内发行人与公司原控股股东亚特电器、部分董监高的个人银行账户存在资金收付的情形；发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、甬亚投资、佳源创盛及其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，第三方回款的资金流、实物流与合同约定及商业实质一致。

三、保荐人、申报会计师根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 进行资金流水核查的情况

回复：

保荐人、申报会计师具体核查情况如下：

1、核查具体账户范围

保荐人、申报会计师取得了发行人及其子公司，发行人实际控制人及其配偶、实际控制人控制的除发行人外的其他企业，发行人董监高（不含独立董事）、财务部人员（财务总监、财务经理、出纳）报告期内的征信报告及银行账户资金流水，取得了发行人及发行人董监高（不含独立董事）、财务部人员（财务总监、财务经理、出纳）出具的关于提供账户完整性、不存在异常资金往来的承诺函。

2、资金核查重要性水平

（1）发行人及发行人子公司：选取 200,000 元作为资金流水的核查标准，对于部分发生额较小的账户，按照发生额的大小分别选取 10,000、50,000、100,000 元金额作为资金流水的核查标准。

（2）实际控制人控制的除发行人外的其他企业：选取 200,000 元作为大额流水核查标准。

（3）关联自然人银行流水核查：选取 50,000 元作为大额流水核查标准。

3、资金流水核查具体情况

（1）报告期内发行人及其子公司银行开户数量及核查情况如下：

核查对象		钵施然				沙雅钵施然			
核查账户数量（个）		19				16			
重要性水平（万元）		20	10	1	小计	20	10	5	小计
核 查 的 资 金 流 水 数 量 （ 笔 ）	2020 年度 1-3 月	67.00	--	--	67.00	61.00	32.00	--	93.00
	2019 年度	758.00	32.00	--	790.00	959.00	--	13.00	972.00
	2018 年度	729.00	132.00	56.00	917.00	189.00	--	--	189.00
	2017 年度	250.00	--	--	250.00	--	--	--	--
核 查 金 额（ 资 金 流 入 ）（ 万 元 ）	2020 年度 1-3 月	3,685.05	--	--	3,685.05	764.36	470.00	--	1,234.36
	2019 年度	52,082.84	399.27	--	52,482.11	38,836.22	--	426.80	39,263.02
	2018 年度	33,506.01	10,266.00	377.58	44,149.59	11,787.35	--	--	11,787.35
	2017 年度	8,671.05	--	--	8,671.05	--	--	--	--
核 查 比 例（ 资 金 流 入 ）	2020 年度 1-3 月	80.02%	--	--	80.02%	61.45%	99.28%	--	--
	2019 年度	87.82%	83.86%	--	87.79%	72.34%	--	100.00%	72.55%

	2018 年度	86.61%	94.51%	94.72%	88.39%	95.17%	--	--	95.17%
	2017 年度	76.75%	--	--	76.75%	--	--	--	--
核查金额（资金流出）（万元）	2020 年度 1-3 月	5,693.85	--	--	5,693.85	2,507.52	1,429.08	--	3,936.59
	2019 年度	46,033.21	224.61	--	46,257.82	41,541.76	--	14.25	41,556.01
	2018 年度	33,977.20	9,734.05	449.61	44,160.87	10,312.41	--	--	10,312.41
	2017 年度	8,826.94	--	--	8,826.94	--	--	--	--
核查比例（资金流出）	2020 年度 1-3 月	72.67%	--	--	72.67%	64.50%	99.75%	--	73.99%
	2019 年度	83.52%	38.12%	--	83.04%	89.81%	--	100.00%	89.81%
	2018 年度	88.55%	89.79%	79.35%	88.72%	85.76%	--	--	85.76%
	2017 年度	79.89%	--	--	79.89%	--	--	--	--

（续）

核查对象	阿拉尔钵施然	天天施	合计
核查账户数量（个）	1	1	37

重要性水平（万元）		5	1	小计	20	1	小计	合计
核查的资金 流水数量 （笔）	2020 年度 1-3 月	--	1.00	1.00	--	10.00	10.00	171.00
	2019 年度	--	33.00	33.00	33.00	--	33.00	1,828.00
	2018 年度	49.00	--	49.00	--	--	--	1,155.00
	2017 年度	--	--	--	--	--	--	250.00
核 查 金 额 （ 资 金 流 入）（万元）	2020 年度 1-3 月	--	--	--	--	363.00	363.00	5,282.41
	2019 年度	--	553.00	553.00	1,586.00	--	1,586.00	93,884.13
	2018 年度	4,382.40	--	4,382.40	--	--	--	60,319.34
	2017 年度	--	--	--	--	--	--	8,671.05
核 查 比 例 （ 资 金 流 入）	2020 年度 1-3 月	--	--	--	--	100.00%	100.00%	79.01%
	2019 年度	--	99.98%	99.98%	98.39%	--	98.39%	80.89%
	2018 年度	99.86%	--	99.86%	--	--	--	90.41%
	2017 年度	--	--	--	--	--	--	--

核 查 金 额 (资 金 流 出)(万 元)	2020 年度 1-3 月	--	50.00	50.00	--	374.03	374.03	10,054.47
	2019 年度	--	511.27	511.27	1,166.03	--	1,166.03	89,491.13
	2018 年度	4,134.92	--	4,134.92	--	--	--	58,608.20
	2017 年度	--	--	--	--	--	--	8,826.94
核 查 比 例 (资 金 流 出)	2020 年度 1-3 月	--	99.99%	99.99%	--	99.99%	99.99%	74.04%
	2019 年度	--	99.00%	99.00%	72.88%	--	72.88%	85.97%
	2018 年度	94.62%	--	94.62%	--	--	--	88.57%
	2017 年度	--	--	--	--	--	--	79.89%

注：报告期内子公司乌鲁木齐钵施然、双河钵施然、尉犁钵施然、伽师钵施然、沙湾钵施然、沙雅农机销售尚未开展经营。

(2) 发行人实际控制人控制的除发行人外的其他企业银行开户数量及核查情况如下:

核查对象		亚特 电器	嘉兴亚 特贸易 有限公 司	亚特投 资	上海宜 园电器 销售有 限公司	嘉兴市昌 荣林业机 械有限公 司	浙江盛 钜塑胶 有限公 司	甬亚投资	炬亚投资	宁波亚特 电器有限 公司	浙江特康 电子科技 有限公司	浙江旭阳 机电有限 公司	珠海巧力 林业机械 科技有限 公司	杭州亚越 电子商务 有限公司	嘉兴亚特 园林机械 研究所	香港威博特 有限公司
核查账户数量(个)		10	11	1	4	2	5	1	1	7	7	9	3	3	2	1
重要性水平(万元)		20														
核查的 资金流 水数量 (笔)	2020年1-3 月	846	41	--	--	2	28	--	--	50	51	78	--	11	--	54
	2019年度	4,833	255	21	4	11	126	60	13	566	335	386	87	57	3	165
	2018年度	4,462	503	20	8	31	45	13	11	492	217	384	--	36	5	385
	2017年度	4,263	427	--	2	86	89	--	--	461	148	198	--	--	7	486
核查金 额(资 金流)	2020年1-3 月	16,394.69	2,724.84	--	--	500.00	2,319.00	--	--	8,321.18	4,904.5	12,618.26	--	782.59	--	9,163.41
	2019年度	803,614.9	16,228.00	9,130.6	307.11	644.06	12,640.8	80,596.36	1,213.14	68,012.48	44,633.83	54,406.97	2,667.56	992.62	20	29,187.77

入)(万元)		8		0			3									
	2018 年度	766,645.42	72,499.71	5,510.00	305.00	1,255.07	4,527.96	3,845.47	2,621.42	110,668.83	19,918.25	51,581.85	--	696.20	820.00	45,413.65
	2017 年度	775,075.61	75,936.15	--	500.00	2,192.70	3,473.43	--	--	96,947.24	8,158.10	13,275.00	--	--	1,350.00	46,137.11
核查比例(资金流入)	2020 年 1-3 月	99.41%	81.03%	--	--	98.61%	97.81%	--	--	98.64%	98.43%	99.40%	--	86.97%	--	99.60%
	2019 年度	99.31%	81.33%	100.00%	89.45%	95.70%	97.80%	100.00%	100.00%	90.75%	88.19%	99.47%	59.19%	65.94%	61.82%	70.78%
	2018 年度	99.30%	95.51%	100.00%	86.76%	93.30%	98.38%	99.99%	99.65%	99.45%	83.41%	99.62%	--	50.12%	92.04%	98.83%
	2017 年度	99.13%	97.55%	--	81.79%	89.63%	93.99%	--	--	99.69%	93.82%	98.74%	--	--	97.57%	98.26%
核查金额(资金流入)	2020 年 1-3 月	187,349.48	2,265.00	--	--	500.00	2,136.40	--	--	9,018.71	4,534.15	12,269.10	--	352.12	--	8,122.54
	2019 年度	792,984.4	19,386.76	9,130.0	285.00	677.87	11,645.6	80,608.32	1,205.00	67,139.04	41,805.49	52,864.80	2,902.69	985.60	40.00	37,545.28

出)(万元)		5		0			6									
	2018 年度	758,688.01	67,730.96	5,495.47	288.70	1,279.34	3,885.30	3,810.00	2,620.00	104,412.37	17,219.44	50,837.5	--	637.38	820.00	47,947.79
	2017 年度	760,718.61	67,870.07	--	500.00	1,342.64	3,579.36	--	--	94,630.68	5,305.95	11,859.51	--	--	1,350.00	44,830.32
核 查 比 例(资金 流出)	2020 年 1-3 月	98.40%	95.58%	--	--	99.85%	88.03%	--	--	84.23%	92.00%	96.85%	--	72.01%	--	99.80%
	2019 年度	98.38%	96.68%	99.84%	88.74%	95.81%	90.22%	99.99%	99.16%	89.73%	85.06%	96.59%	63.10%	65.54%	78.97%	91.85%
	2018 年度	98.19%	99.10%	100.00 %	82.30%	90.90%	93.09%	100.00%	100.00%	98.42%	77.39%	97.56%	--	43.91%	93.91%	99.88%
	2017 年度	98.21%	99.42%	--	82.53%	72.02%	86.45%	--	--	98.44%	80.53%	90.85%	--	--	98.01%	99.76%

(3) 发行人实际控制人及其配偶、发行人董监高（不含独立董事）、财务部人员（财务总监、财务经理、出纳）银行开户数量及核查情况如下：

核查对象		陈勇	张娜	潘艾华	黄新成	蔡永晖	魏远俊	胡永祥	郭加飞	王义仁	陈军	钱兴桂	曾晓文	吕彦飞	胡申	李笑丽	张秋红	雷绍芳	杨慧	李琼
核查账户数量（个）		3	7	5	4	2	4	1	2	4	7	5	2	2	2	1	3	1	3	2
重要性水平（万元）		5																		
核 查 的 资 金 流 水 数 量（笔）	2020 年 1-3 月	10	--	5	18	2	6	44	2	2	13	5	1	1	--	1	--	--	--	--
	2019 年度	96	3	17	28	5	8	52	8	--	28	3	2	--	--	--	2	--	--	--
	2018 年度	64	3	22	41	11	8	--	13	--	12	10	3	3	--	--	1	--	1	--
	2017 年度	44	19	31	29	17	2	--	1	--	2	--	--	--	--	--	18	--	--	--
核 查 金 额 （ 资 金 流 入）（万元）	2020 年 1-3 月	65.98	--	101.75	126.76	37.75	40	1446.72	30	5	61.75	17.75	5	5.45	--	--	--	--	--	--
	2019 年度	24,547.33	57	105.98	174.82	48.50	37.50	1,697.68	26.45	--	122.59	--	38.31	--	--	--	18	--	--	--
	2018 年度	4,356.63	23	655.05	237.66	81.02	81	--	74	--	81.80	140.70	30	27	--	--	5	--	5	--
	2017 年度	1,793.93	148.85	229.73	440.12	17.69	20	--	80	--	11.18	--	--	--	--	--	60.04	--	--	--
核 查 比 例	2020 年 1-3	67.31%	--	85.98%	85.91%	80.17%	86.18%	98.95%	73.67%	21.34%	80.05%	63.57%	42.93%	37.02%	--	--	--	--	--	--

(资金流入)	月																			
	2019 年度	99.58%	40.54%	80.64%	62.94%	68.00%	56.71%	96.87%	44.35%	--	66.93%	--	66.11%	--	--	--	75.63%	--	--	--
	2018 年度	99.31%	23.95%	96.35%	80.40%	83.40%	89.68%	--	56.19%	--	57.81%	66.90%	57.60%	63.54%	--	--	16.53%	--	83.33%	--
	2017 年度	98.74%	49.19%	86.97%	85.44%	69.27%	88.93%	--	85.08%	--	29.52%	--	--	--	--	--	49.91%	--	--	--
核 查 金 额 (资金流出)(万元)	2020 年 1-3 月	259.17	--	30	129	17.5	36.5	1,207.24	31	5	58	20	--	--	--	5	--	--	--	--
	2019 年度	24,449.42	52	170.50	233	67.50	106	954.75	15	--	110.51	42	38.31	--	--	--	17.63	--	--	--
	2018 年度	4,148.44	--	492.15	285.88	67.50	72.50	--	121.77	--	70.05	125	39	8.84	--	--	--	--	--	--
	2017 年度	2,044.82	126.46	168.50	105.41	22.70	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	64.52	--	--	--
核 查 比 例 (资金流)	2020 年 1-3 月	94.45%	--	75.00%	86.44%	100.00%	86.85%	98.55%	85.64%	40.32%	79.63%	79.37%	--	--	--	100.00%	--	--	--	--

出)	2019 年度	99.69%	44.53%	93.02%	68.84%	87.10%	83.35%	92.29%	33.18%	--	85.19%	27.14%	66.61%	--	--	--	73.76%	--	--	--
	2018 年度	98.14%	--	97.04%	82.56%	62.38%	81.64%	--	66.65%	--	55.92%	71.31%	97.50%	39.04%	--	--	--	--	--	--
	2017 年度	97.30%	47.74%	96.67%	61.63%	66.94%	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	47.23%	--	--	--

4、核查结论

(1) 发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

为了规范公司的财务行为，加强财务管理和经济核算，防范财务风险，确保资金安全，加强公司资金管理水平，公司制定了《财务管理制度》、《资金管理制度》、《财务支付管理制度》、《财务专用章、支票及网上银行 U 盾、密码管理实施细则》，对财务部门的岗位职责、授权与审批等方面做出了明确规定。经核查，报告期内，发行人资金管理严格按照《公司章程》、《财务管理制度》、《资金管理制度》、《财务支付管理制度》、《财务专用章、支票及网上银行 U 盾、密码管理实施细则》等相关规定执行，不存在违规情形。

(2) 是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况

经核查，发行人不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，不存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况

(3) 发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

单位：万元

项 目	2020-3-31	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
库存现金	5.18	3.06	45.05	1.81
银行存款	4,766.44	11,602.32	852.76	245.50
其他货币资金	1,236.19	1,245.14	156.75	78.19
合计	6,007.81	12,850.51	1,054.55	325.50

2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 3 月末，公司货币资金余额分别为 325.50 万元、1,054.55 万元、12,850.51 万元及 6,007.81 万元，占流动资产的比例分别为 4.82%、6.44%、35.70%及 17.81%，主要为银行存款。其他货币资金主要为发行人为客户贷款提供担保的保证金。

报告期内，发行人资金使用情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	2,155.80	60,501.98	27,085.87	7,118.04
收到的税费返还	-	-	-	-
收到其他与经营活动有关的现金	87.01	4,024.43	2,568.92	32.36
经营活动现金流入小计	2,242.81	64,526.41	29,654.79	7,150.41
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
支付给职工以及为职工支付的现	2,043.52	4,201.69	1,924.78	715.62

金				
支付的各项税费	675.89	2,740.09	885.28	50.89
支付其他与经营活动有关的现金	754.11	4,915.97	2,587.89	881.65
经营活动现金流出小计	8,296.69	54,000.73	21,021.96	5,140.11
经营活动产生的现金流量净额	-6,053.88	10,525.68	8,632.83	2,010.30

经核查，发行人资金流向主要用于日常经营，发行人不存在大额资金往来存在重大异常，不存在与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配的情况

(4) 发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来

保荐人、申报会计师查阅了发行人及其子公司的银行账户清单及银行流水，公司实际控制人及其配偶，公司董监高（不含独立董事）、财务部人员（财务总监、财务经理、出纳）的银行流水并取得上述人员出具的关于提供账户完整、不存在异常资金往来的承诺函。

经核查，发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等不存在异常大额资金往来的情况。

(5) 发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释

保荐人、申报会计师中介机构查阅了发行人及其子公司的银行账户清单及银行流水，核查资金流是否存在真实的交易背景，针对部分大额银行流水取得相关的记账凭证和原始单据等资料。

经核查，发行人及其子公司不存在大额或频繁取现且无合理解释的情形；发行人同一账户或不同账户之间，不存在金额、日期相近的异常大额资金进出且无合理解释的情形。

(6) 发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问

保荐人、申报会计师查阅了发行人无形资产明细及相关购买合同，查阅了发行人签署的相关服务合同。

经核查，发行人不存在大额购买无实物形态资产或服务的情形。

(7) 发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形

保荐人、申报会计师查阅了发行人实际控制人及其配偶的银行流水，取得了其出具的关于提供账户完整、不存在异常资金往来的承诺函。

经核查，报告期内，公司实际控制人及其配偶个人账户大额资金往来均具有合理性，未频繁出现大额存现、取现情形。

（8）控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常

保荐人、申报会计师查阅了发行人审计报告（天健审〔2020〕8308号），查阅了发行人及其公司自成立之日起至报告期末的工商登记资料，查阅了发行人实际控制人及其配偶报告期内的银行流水。

经核查，1）报告期内，发行人及其子公司不存在向控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员进行分红的情况。

2）报告期内，发行人董事监事、高管、关键岗位人员从发行人处领取的薪酬与其职务相匹配，不存在薪酬过高且无合理解释的情形。

3）报告期内，除发行人实际控制人陈勇及其实际控制的甬亚投资将持有的发行人股权进行对外转让外，不存在发行人董事、监事、高管、关键岗位人员转让发行人股权的情况，不存在转让发行人资产的情况。上述股权转让款的主要用途包括缴纳个人所得税、偿还个人借款、支付亚特投资从亚特电器处受让股权的股权转让款、向员工持股平台部分员工提供借款等，不存在主要资金流向或用途存在重大异常的情况。

（9）控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

保荐人、申报会计师取得了发行人及其子公司，发行人实际控制人及其配偶、实际控制人控制的除发行人外的其他企业，发行人董监高（不含独立董事）、财务部人员（财务总监、财务经理、出纳）银行流水，取得了其出具的不存在异常资金往来的承诺函。

经核查，除招股说明书已披露的关联交易情况外，发行人控股股东、实际控制人及其配偶、发行人董监高（不含独立董事）、财务部人员（财务总监、财务经理、出纳）与发行人关联方、客户、供应商之间不存在异常大额资金往来的情

况。

(10) 是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形

保荐人、申报会计师查阅了发行人实际控制人控制的除发行人及其子公司以外的其他正常经营公司的银行流水,取得了发行人董监高出具的是否存在代收客户款项或支付供应商款项的说明,实地走访发行人主要供应商及客户并取得了其出具的不存在发行人关联方代为收付货款的说明,查阅了发行人采购销售合同及对应的发票及银行流水。

经核查,发行人董监高存在下列代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形:发行人于 2017 年收到董事潘艾华的个人银行账户转付代收货款 30 万元,收到高管郭加飞的个人银行账户转付代收货款 1 万元;于 2018 年收到董事潘艾华的个人银行账户转付代收货款 90 万元,收到高管郭加飞的个人银行账户转付代收货款 70 万元,收到高管陈军的个人银行账户转付代收货款 2 万元。发行人于 2017 年支付 80 万元居间服务费至高管郭加飞的个人银行账户,由其转付给居间代理商;于 2018 年支付 8.84 万元装修材料款至监事吕彦飞的个人银行账户,由其转付给阿拉尔生产基地电线电缆等装修材料的供应商。

除此之外,报告期内发行人及其子公司不存在其他关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形。

问题 4.关于客户

前次审核问询回复显示:

(1) 发行人最终客户为农户和农民合作社,2018 年、2019 年按揭担保实现销售对应的客户数量分别为 30 个、185 个;

(2) 发行人未对按揭担保余额计提预计担保损失;

(3) 招股说明书及反馈意见回复多处存在客户数量前后披露不一致的情形;

(4) 2019 年新增前五大客户中多家为 2019 年成立的公司,成立当年即和发行人产生交易。

请发行人:

(1) 补充披露报告期各期客户成立当年或成立不久后即和发行人产生交易的原因和合理性,交易金额和占比,相关客户的详细情况,包括成立时间、注

册资本、经营数据、实际控制人等；

(2) 补充披露报告期内发行人对客户的管理机制，包括开展合作、商务考察、确定货品、签署合同、授信额度、货品交付、资金交割等，量化分析并披露客户还款能力，购买采棉机后用于自用还是租赁给其他方，对应的金额和比例，客户的盈利能力和对应的盈利金额，是否足以归还银行贷款，发行人未对按揭担保余额计提预计担保损失的合理性，是否谨慎、合理反映该业务的风险敞口，是否符合行业惯例，是否符合《企业会计准则》的相关规定；

(3) 针对招股说明书及反馈意见回复多处存在客户数量前后披露不一致的情形，请及时补充更正，做好信息披露质量

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、补充披露报告期各期客户成立当年或成立不久后即和发行人产生交易的原因和合理性，交易金额和占比，相关客户的详细情况，包括成立时间、注册资本、经营数据、实际控制人等

报告期各期，成立当年或者次年即与发行人产生交易的客户情况如下：

序号	客户名称	2018 年 收入（万元）	2019 年收 入（万元）	成立时间	注册资 本	实际控制人
1	新疆华智鑫源科技有限责任公司	-	645.87	2019-3-25	1000 万人民币	马兵文
2	阿克苏春风利民农业农机服务专业合作社	216.00	-	2018-5-11	500 万人民币	王敏、王玉清、马新平、王春峰
3	阿克苏云惠农业机械服务农民专业合作社	-	224.40	2019-7-25	200 万人民币	谭春华、谭正军、郎秀红
4	阿瓦提县久鼎农机服务农民专业合作社	218.14	-	2018-4-10	400 万人民币	冉万超
5	阿瓦提县万禾农机服务农民专业合作社	-	112.20	2018-2-10	2000 万人民币	吕培付、朱保林、成仕昌、卢延军、热孜亚木艾木都拉、阿玛古丽吾甫力
6	巴州群丰棉花	-	112.20	2018-10-1	200 万人	刘钦远

	种植专业合作社			6	民币	
7	伽师富皖种植专业合作社	-	224.40	2019-6-20	500万人民币	王东标
8	伽师总场满仓农业农民专业合作社	-	112.20	2018-4-1	60万人民币	王宪法、王桂清、王宪辉、王现君、孟红旗、徐清科、阿不力克木·阿不力孜、艾克拜尔·吾斯曼、艾买江·阿不都克里木、艾尼·阿不都克日木、买合木提江·塔希、麦麦提依明·塞帕尔
9	库车百盛畜牧养殖专业合作社	-	224.40	2018-5-28	500万人民币	王水杰、徐胜龙、杜明强、李红厂、王胜阳、王太平
10	库车昌盛畜牧养殖专业合作社	-	112.20	2018-5-3	350万人民币	王彦军、王东平、李相超、李自超、王晓河 王锋伟、王锋雪
11	库车德聚人和棉花种植农民专业合作社	647.73	-	2017-12-1	500万人民币	钟新广、高雪峰
12	库车疆之美种养殖农民专业合作社	106.59	-	2018-3-1	2000万人民币	钞会华
13	库车县惠农聚鑫棉花种植农民专业合作社	-	112.20	2018-1-31	769万人民币	曹忠平、杜建新
14	库车鑫旺棉花种植农民专业合作社	-	112.20	2019-4-10	1000万人民币	徐纪率、徐群友、徐吉龙、徐纪广、金落落
15	库车梓昊农机服务专业合作社	106.59	-	2017-11-19	500万人民币	唐超、刘伟武
16	轮台县金源丰农业种植农民专业合作社	106.82	-	2017-1-17	150万人民币	安长立
17	且末县旭日农机农民专业合作社	107.95	-	2017-4-10	300万人民币	张海滨
18	疏勒县忠兴精诚机采棉农民专业合作社	-	-	2019-5-30	623万人民币	胡亚运
19	铁门关市农信	107.95	-	2018-1-15	10 万人	黄信、张伟、吴敏、陈和平、

	农机专业合作社				民币	王建国、杨宏 吴文强、赵明杰、李光和、华辛亥
20	尉犁县沃野农机农民专业合作社	108.45	-	2018-3-24	500 万人民币	马光西
21	岳普湖县亿鑫农机农民专业合作社	109.09	-	2018-7-20	500 万人民币	吴胜仗
收入金额合计		1,835.32	1,992.29			
收入金额占比		6.50%	3.69%			

注：上述客户的经营数据未公开披露

从上表可见，成立于 2018 年或 2017 年的客户在 2018 年与发行人产生交易的收入金额为 1,835.32 万元，占 2018 年营业收入的比例为 6.50%；成立于 2019 年或 2018 年的客户在 2019 年与发行人产生交易的收入金额为 1,992.29 万元，占 2019 年营业收入的比例为 3.69%。

因此，客户成立当年或成立不久后即和发行人产生交易的收入金额总体占比较低，产生交易的具体原因如下：上述客户中，新疆华智鑫源科技有限责任公司系马兵文实际控制的公司，马兵文同时为阿克苏科硕农机销售有限责任公司的实际控制人（该公司股东马兵文与李会云系夫妻关系），马兵文自 2016 年起便与公司开展业务合作。其他客户均为农民合作社，系农户为了合伙购买采棉机而专门成立。

综上，报告期各期客户成立当年或者成立不久后即和发行人产生交易具有合理性。

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“四、（二）报告期内主要客户的销售情况”中补充披露。

2、补充披露报告期内发行人对客户的管理机制，包括开展合作、商务考察、确定货品、签署合同、授信额度、货品交付、资金交割等，量化分析并披露客户还款能力，购买采棉机后用于自用还是租赁给其他方，对应的金额和比例，客户的盈利能力和对应的盈利金额，是否足以归还银行贷款，发行人未对按揭担保余额计提预计担保损失的合理性，是否谨慎、合理反映该业务的风险敞口，是否符合行业惯例，是否符合《企业会计准则》的相关规定

（1）发行人对客户的管理机制

虽然公司采棉机销售近年来呈现暴发式增长的态势，但由于公司采棉机在 2017 年产品成熟后才大幅推向市场，因此目前公司采棉机的市场保有数量并不大，2017 年-2019 年公司共销售采棉机 735 台，共涉及 690 名客户，客户数量规模较小。公司目前对客户的管理主要通过销售管理部 and 售后管理部进行，具体如下：

销售管理部对客户的管理贯穿售前、售中、售后，具体如下：售前阶段，销售管理部负责客户的市场推广管理工作，采用包括棉田现场演示、广告宣传、组织客户工厂考察等方式进行采棉机产品的推广；组织销售人员、居间商、经销商进行意向客户的挖掘工作；定期统计意向客户和签约客户信息供公司生产经营决策。售中阶段销售管理部负责包括合同签订、款项收取、授信按揭、产品提机、业务台账录入等客户管理工作：销售管理部负责与客户签订销售合同，并确定销售价格、付款方式、付款时间、赊销金额、银行按揭等合同条款；客户采用赊销或按揭方式的，销售管理部负责对客户资信状况进行调查，赊销金额由销售部门根据公司的信用政策提出申请，经财务部门复核后报总经理批准；在客户提机前，客户必须按照合同约定交付货款，或者客户采用银行按揭方式的，在银行放款或授信审批通过后，才能安排客户进行提机；客户提机前，由销售管理部牵头，安排客户与品质管理部、售后管理部对接，进行验机和驾驶培训；提机时销售管理部根据 ERP 生成的出库单，安排客户在收货证明上签字后完成提货。销售管理部在完成销售的同时，还要进行相关业务台账的录入工作，登记包括合同信息、客户信息、产品信息、回款信息在内的信息数据，并与账务部门每月进行复核，确保信息的准确性，以供企业生产经营和客户管理使用。售后阶段，销售管理部主要负责客户剩余款项的催收。

售后管理部主要负责客户的售后管理工作：售后管理部对客户的售后管理工作分为两个阶段：第一阶段为 2019 年 9 月份之前，由于公司产品保有量较小，客户数量较少，在客户提机销售后，售后管理部将客户信息、产品信息登记入台账，对客户的采棉机售后维保记录逐笔登入台账，以作售后管理。第二阶段为 2019 年 9 月份之后，随着公司采棉机销售的快速增加，客户数量不断增多，为加强售后管理，售后服务系统于 2019 年 9 月开发完成并进行试运行，于 2020 年 1 月正式上线，在完成客户提机销售后，信息管理部负责将客户信息、产品信

息等导入售后服务系统,售后管理部以售后服务系统为基础以产品编号(车架号)为核心对客户的采棉机售后维保需求进行管理,根据客户的维保需求根据产品编号生成相应的维修工单,记录客户信息、设备信息、维修地点、维修时间、维修内容等在内的信息,以供售后客户的管理。同时,售后服务系统对接了深圳谷米科技有限公司提供的公司采棉机产品 GPS 定位数据信息,可实时定位客户采棉机所在地,以为客户提供快速售后维修服务。

(2) 量化分析并披露客户还款能力, 购买采棉机后用于自用还是租赁给其他方, 对应的金额和比例, 客户的盈利能力和对应的盈利金额, 是否足以归还银行贷款, 发行人未对按揭担保余额计提预计担保损失的合理性, 是否谨慎、合理反映该业务的风险敞口, 是否符合行业惯例, 是否符合《企业会计准则》的相关规定

发行人客户主要为农户或农民合作社, 不存在客户为农机租赁公司的情况。发行人客户购买采棉机后主要用于自身种植棉花的采摘和为其他棉花种植户提供采摘服务, 不存在租赁给其他方使用的情况。以公司主要产品三行采棉机为例, 对客户购买三行采棉机产品的盈利能力大致测算如下: 目前采棉机作业每亩收费在 120-150 元/亩, 作业成本(包含燃料、耗材及人工费用)通常在 60 元/亩, 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, 以此测算一台三行采棉机一个采摘季客户正常可获利 30-45 万元。

公司目前执行的按揭购机方式下, 一台三行机银行通常贷款 75 万元, 还款期为三年, 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, 还款风险较小; 同时, 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; 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, 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; 另外, 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。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是合理、谨慎的, 能够合理反映该业务的风险敞口, 符合行业惯例, 符合《企业会计准则》的相关规定。

3、针对招股说明书及反馈意见回复多处存在客户数量前后披露不一致的情

形，请及时补充更正，做好信息披露质量

报告期各期发行人的实际客户数量分别为 182 个、373 个、588 个及 47 个，与招股说明书及反馈意见回复中不同分类标准下统计的客户数量存在差异的情况，主要是不同分类标准下进行客户数量统计时存在重复的情形，具体分析如下：一是在按产品分类统计客户数量时，由于存在同一客户同时购买 2 种产品的情形，因此导致按产品分类的客户数量重复统计，报告期各期按产品分类的客户数量合计数分别为 190 个、490 个、946 个及 54 个，剔除重复统计的客户数量（报告期各期分别为 8 个、117 个、358 个及 7 个），按产品分类的客户数量与实际客户数量一致；二是在按销售模式统计客户数量时，由于存在同一客户通过居间代理商介绍购买公司采棉机后，又直接向公司购买播种机的情形，同一客户购买采棉机采用居间代理模式、购买播种机采用直接销售模式导致按销售模式分类的客户数量重复统计，报告期各期按销售模式分类的客户数量分别为 182 个、450 个、831 个及 47 个，剔除重复统计的客户数量（报告期各期分别为 0 个、77 个、243 个及 0 个），按销售模式分类的客户数量与实际客户数量一致。

综上，各种分类条件下披露的客户数量均是准确的，为避免引起歧义，公司已在招股说明书中对各种分类条件下披露的客户数量情况进行注释和说明，具体如下：

（1）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”中注释说明如下：

“.....

3、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。

综上，加上 2020 年 1-3 月销售导航仪的客户数量 26 个，2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-3 月按产品分类的客户数量分别为 190 个、490 个、946 个及 54 个，剔除同一客户购买 2 种产品重复统计的客户数量，实际客户数量分别为 182 个、373 个、588 个及 47 个。

.....

5、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。

综上，加上 2020 年 1-3 月销售导航仪的客户数量 26 个，2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-3 月按产品分类的客户数量分别为 190 个、490 个、946 个及 54 个，剔除同一客户购买 2 种产品重复统计的客户数量，实际客户数量分别为 182 个、373 个、588 个及 47 个。

.....

6、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
合 计			47	831	450	182

注：1、相关客户数量包括采棉机、播种机、残膜回收机、导航仪客户；

2、报告期各期，按上述分类标准统计的客户数量合计分别为 182 个、450 个、831 个及 47 个，与实际客户数量存在差异，主要是因为同一客户购买采棉机采用居间代理模式、购买播种机采用直接销售模式导致按销售模式分类的客户数量重复统计，剔除重复统计的客户数量，按销售模式分类的客户数量与实际客户数量一致。

.....”

（2）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”中注释说明如下：

“.....

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
合计			47	831	450	182

注：1、相关客户数量包括采棉机、播种机、残膜回收机、导航仪客户

2、报告期各期，按上述分类标准统计的客户数量合计分别为 182 个、450 个、831 个及 47 个，与实际客户数量存在差异，主要是因为同一客户购买采棉机采用居间代理模式、购买播种机采用直接销售模式导致按销售模式分类的客户数量重复统计，剔除重复统计的

客户数量，按销售模式分类的客户数量与实际客户数量一致。

.....”

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) 获取采棉机销售客户清单，通过天眼查查询非自然人客户的工商资料，比对客户成立时间和与发行人产生交易的时间，访谈主要客户，了解客户成立当年或成立不久后即和发行人产生交易的原因；

(2) 访谈销售管理部负责人、售后管理部负责人，了解发行人客户管理机制；

(3) 访谈财务负责人，了解客户购买采棉机的盈利能力并进行大致测算，分析还款风险；

(4) 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；

(5) 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；

(6) 获取发行人报告期各期分客户、分产品、分模式销售收入明细表，并进行统计分析。

2、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

(1) 报告期各期客户成立当年或者成立不久后即和发行人产生交易具有合理性；

(2) 报告期内，发行人根据自身发展情况，建立了合理的客户管理机制；

(3) 客户购买采棉机后均为自用，结合客户使用采棉机的盈利测算，足以归还银行贷款，还款风险不大；

(4) 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是合理、谨慎的，能够合理反映该业务的风险敞口，符合行业惯例，符合《企业会计准则》的相关规定；

(5) 各种分类条件下披露的客户数量均是正确的。

问题 5.关于子公司分布和货物流转

前次审核问询回复显示：

(1) 2019 年发行人合并净利润为 1.4 亿，母公司报表净利润为 8,369.48 万元；

(2) 公司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，子公司沙雅钵施然智能农机有限公司成立于 2018 年 3 月 13 日，位于新疆阿克苏地区沙雅县，2019 年度实现净利润 6,997.11 万元；

(3) 2018 年，新疆地区棉花机采率为 37.97%，且南北疆差异较大，北疆已经达到 92%，而南疆仅为 20%；

(4) 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；

(5) 根据 GPS 实时定位轨迹信息，中介机构在 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。

请发行人：

(1) 补充披露母公司和子公司沙雅钵施然智能农机有限公司的分工和定位，下游终端客户是否存在重叠的情形，沙雅钵施然智能农机有限公司报告期各期内主要财务数据，人员构成和占比，结合内部转移定价分析子公司成立第二年业绩高达 6,997.11 万元的原因和合理性，母子公司的毛利率是否存在较大差异；

(2) 补充披露母子公司的利润差异较小是否符合南北疆棉花机采率差异较大的生产经营环境；

(3) “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”是否符合行业惯例，报告期各期北疆客户将采棉机运至南疆地区的数量、对应销售金额和占比，运输服务提供方和对应的运输费用金额、运输天数，将采棉机运至南疆地区后采棉服务的提供方，是否是北疆客户，若不是，补充披露采棉服务的提供方，北疆客户和南疆采棉服务提供方的主要协议条款、收费标准，南疆采棉季节过后将采棉机运输回北疆的运输天数、对应的运输费用金额和运输服务提供方。

请保荐人、申报会计师：

(1) 对上述事项进行核查，说明核查过程、核查方法并发表意见；

(2) 对发行人运营数据系统执行 IT 审计程序并出具 IT 审计报告，结合各业务订单数据、运营指标、消费者信息（消费者身份证、车牌号、新车上牌地点、付款方和车主的匹配性、销售金额、消费频次、不同消费区间客户数量）等进行专项数据分析，详细说明对销售收入真实性核查采取的核查方式、标的选择方法、核查标的占比、核查结果等，说明相关核查是否充分；

(3) 对发行人收入的真实性、准确性、完整性发表明确核查意见，同时请保荐人、申报会计师核查发行人是否建立了合理的内部控制体系，说明核查程序，并对其内部控制的有效性发表核查意见，说明是否存在虚开销售发票骗取政府补贴的情形；

(4) 核实采棉机是否存在农机所重复备案的情形，不同农机所的备案数据是否统一联网，补充说明对采棉机盘点的时间、人员、地点、盘点比例、盘点范围、盘点方式，是否存在同一采棉机在南疆和北疆重复盘点的情形；

(5) 结合 GPS 只能保留 60 天数据的情形，券商的进场时间和具体核查工作开展时间，是否对报告期各期的采棉机 GPS 数据进行核查，补充说明轨迹信息正常的标准及该核查结论的依据；仅随机抽取了 33 台报告期内销售的正在作业的采棉机进行实地走访，是否足以支持“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”的结论，核查证据是否充分、合理、完整。

回复：

一、发行人说明及补充披露情况

1、补充披露母公司和子公司沙雅钵施然智能农机有限公司的分工和定位，下游终端客户是否存在重叠的情形，沙雅钵施然智能农机有限公司报告期各期内主要财务数据，人员构成和占比，结合内部转移定价分析子公司成立第二年业绩高达 6,997.11 万元的原因和合理性，母子公司的毛利率是否存在较大差异

(1) 母公司和子公司沙雅钵施然的分工和定位

母公司主要负责北疆地区采棉机等农机的生产和销售，并提供相应售后服务，同时在子公司采棉机产能不足的情况下，向南疆地区客户销售采棉机；子公司沙雅钵施然主要负责南疆地区采棉机等农机的生产和销售，并提供相应售后服务。

(2) 母公司和子公司沙雅钵施然的下游终端客户重叠情况

下游终端客户方面，母公司和子公司沙雅钵施然在 2019 年存在一个客户重叠的情形，即客户疏勒县忠兴精诚机采棉农民专业合作社（以下简称“忠兴精诚”）。具体原因如下：忠兴精诚住所为南疆喀什地区疏勒县，其原计划全部从沙雅钵施然购买采棉机，但由于南疆地区棉花机采率相对较低，采棉机需求旺盛，且其订购时间较晚（2019 年 7 月下旬），沙雅钵施然当时产能较为紧张，采棉机供不应求，而母公司当时库存较为充裕，为了尽早顺利锁定采棉机订单，忠兴精诚在 2019 年 7 月 24 日首先向母公司订购了 3 台三行采棉机；2019 年 9 月 1 日，沙雅钵施然采棉机供不应求的状况有所缓解，因此忠兴精诚又向沙雅钵施然订购了 2 台三行采棉机。

(3) 沙雅钵施然的主要财务数据

报告期各期，沙雅钵施然的主要财务数据如下：

单位：万元

项 目	2020-3-31/2020 年 1 季度	2019-12-31 /2019 年度	2018-12-31 /2018 年度
总资产	31,249.54	33,085.01	14,837.82
净资产	13,603.81	17,282.05	2,228.94
净利润	-749.37	6,997.11	1,684.94

上述数据已经天健会计师事务所在合并报表范围内审计，但未单独出具审计报告。

(4) 沙雅钵施然的人员构成和占比

报告期各期末，沙雅钵施然的员工人数分别为 135 人、282 人、339 人，人员构成和占比情况如下：

岗位类别	2020 年 3 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	员工人数 (人)	占比 (%)	员工人数 (人)	占比 (%)	员工人数 (人)	占比 (%)
研发及技术 人员	13	3.83	13	4.61	6	4.44
生产人员	151	44.54	146	51.77	67	49.63
物控、品保人 员	43	12.68	32	11.35	19	14.07
销售、采购、 售后人员	88	25.96	50	17.73	13	9.63
财务人员	7	2.06	6	2.13	3	2.22
行政管理人 员	37	10.91	35	12.41	27	20.00
合计	339	100.00	282	100.00	135	100.00

(5) 沙雅钵施然成立第二年业绩高达 6,997.11 万元的原因和合理性

沙雅钵施然成立第二年，即 2019 年的业绩情况如下：

单位：万元

项 目	2019 年度	2018 年度
一、营业收入	33,770.84	8,397.13
减：营业成本	21,575.60	5,029.12
税金及附加	96.66	39.66
销售费用	2,555.59	795.81
管理费用	768.70	276.18
研发费用	653.48	118.37
财务费用	-39.75	128.03
加：其他收益	221.91	44.91
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-109.39	-
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-31.17	-73.56
资产处置收益（损失以“-”号填列）	-65.83	-
二、营业利润（亏损以“-”号填列）	8,176.08	1,981.31
加：营业外收入	6.60	-
减：营业外支出	3.00	1.10
三、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	8,179.68	1,980.22

减：所得税费用	1,182.56	295.28
四、净利润（净亏损以“-”号填列）	6,997.11	1,684.94

从上表可见，2019 年沙雅钵施然实现净利润 6,997.11 万元，主要是因为 2019 年实现营业收入大幅增长所致，而营业收入中采棉机销售收入占比较高，因此 2019 年沙雅钵施然实现净利润较高是采棉机销售收入大幅增长所带动。

2018 年、2019 年，沙雅钵施然分别销售采棉机 74 台、280 台，2019 年销量大幅增加，具体原因如下：一是南疆地区由于棉花机采率相对较低，采棉机市场需求旺盛，加之发行人较早的市场导入促进了采棉机产品的成熟，通过不断的技术创新，厚积薄发，公司批量生产的采棉机能够稳定、高效的运转，且作为新疆本地企业，公司在售前服务和售后服务方面有着明显的优势，因此发行人的采棉机产品深受广大农户青睐，产品供不应求；二是采棉机生产以装配、调试为主，为满足旺盛的市场需求，沙雅钵施然一方面增加生产人员，生产人员陆续从 2018 年末的 67 人增加至 2019 年末的 146 人，同时从母公司直接购买装配好的采摘头（2019 年母公司在成本的基础上大致加价约 20%），使得产能得到大幅提高，另一方面，由于产品供不应求，沙雅钵施然还从母公司采购了 53 台采棉机（采购价为对外售价的 85%）直接对外进行销售。

综上，沙雅钵施然 2019 年在采棉机销量大幅增加的带动下，采棉机销售收入大幅增长，从而使得业绩高达 6,997.11 万元，具有合理性。

（6）母子公司毛利率的差异情况

报告期内，母公司和沙雅钵施然的毛利率对比情况如下：

毛利率	2019 年	2018 年	2017 年
母公司	39.72%	32.06%	40.50%
沙雅钵施然	36.11%	40.11%	-

注：2020 年 1-3 月因采棉机尚未开始销售，故不作对比

从上表可见，母子公司的毛利率存在一定差异，其中 2018 年母公司毛利率低于子公司沙雅钵施然 8.05 个百分点，主要是因为 2018 年 8 月沙雅厂区投产后，母公司将一批外采的生产采棉机用材料和配件约 9,000 万元以平价的方式转售给沙雅钵施然，因此拉低了母公司的总体毛利率；2019 年母公司毛利率高于子公司沙雅钵施然 3.61 个百分点，主要是因为母公司将采摘头加价约 20%销售给沙雅钵施然，以及沙雅钵施然按对外售价 85%的价格向母公司采购 53 台采

棉机，拉低了沙雅钵施然的总体毛利率。

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、（一）、1、沙雅钵施然”中补充披露。

2、补充披露母子公司的利润差异较小是否符合南北疆棉花机采率差异较大的生产经营环境

发行人注册地在北疆塔城地区乌苏市的母公司，2019 年实现的单体销售收入为 31,427.55 万元，净利润为 8,369.48 万元；注册地在南疆阿克苏地区沙雅县的子公司沙雅钵施然，2019 年实现的单体销售收入为 33,770.84 万元，净利润为 6,997.11 万元。2018 年，新疆地区棉花机采率为 37.97%，且南北疆差异较大，北疆已经达到 92%，而南疆仅为 20%。在北疆棉花机采普及率较高的情况下，注册在北疆的母公司 2019 年仍实现了较好的经营效益，主要原因如下：

（1）虽然北疆棉花机采普及率较高，但采棉机的市场空间仍未饱和。按照目前棉花机械化采摘每亩的采摘服务收入和耗用的平均成本测算，农户购买采棉机后每个采棉季将会收得较高的采摘收益，因此，虽然北疆的机采普及率较高，但北疆农户仍有较大的采棉机采购需求。但在 2017 年之前，新疆地区采棉机市场基本被约翰迪尔、凯斯纽荷兰等国外大型农机生产企业所垄断，且主要销售五行、六行机，价格昂贵、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，这压抑了北疆地区中小农户购机需求。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，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，从而释放了北疆地区中小农户的购机需求，带动了发行人采棉机北疆地区的销售。

（2）北疆购机者为南疆地区提供棉花采摘服务也带动了发行人北疆市场采棉机销售。由于北疆棉花机采的开展历史较早，渗透率较高，长期的棉花机械化采摘工作培养了一批懂机器、熟练掌握棉花机采技能的采棉机操作人员。而南疆地区棉花机采渗透率较低，但是近年来随着农村劳动力短缺、劳动力成本不断上升，加之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，使得南疆地区原本微小、不适合使用采棉机的棉田通过土地流转的方式化零为整，从而带动了南疆棉花种植户对棉花机械化采摘服务的需求。因此，北疆客户在购买采棉机后，除满足自身棉花采摘需求后，还可通过为南疆棉花种植户提供棉花机械化采摘服务而获利。公司 2017 年-2019 年向北疆客户销售的采棉机中有 140 台在 2019 年采棉季中为南疆棉花种植户提供采摘服务。由此，也带动了母公司采棉机在北疆地区的销售。

(3) 子公司产能不足，使得部分南疆客户转至母公司进行采购。子公司沙雅钵施然 2018 年完成建设投产，2019 年完成产能爬坡，但是受限于成立时间较短、投入不足的影响，加之南疆地区棉花机采率较低、对采棉机的市场需求较大，沙雅钵施然的产能仍不能完全满足南疆地区客户的购机需求，因此，发行人将部分南疆客户调剂至向北疆母公司采购采棉机。2019 年，共有 75 台母公司生产的三行机卖给了南疆客户（含母公司销售给沙雅钵施然后卖给南疆客户的 53 台），由此也增加了母公司的销售收入和利润。

综上，虽然南北疆棉花机采率差异较大，但 2019 年发行人母子公司销售收入、利润差异较小的情况是合理的。

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、（一）、1、沙雅钵施然”中补充披露。

3、“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”是否符合行业惯例，报告期各期北疆客户将采棉机运至南疆地区的数量、对应销售金额和占比，运输服务提供方和对应的运输费用金额、运输天数，将采棉机运至南疆地区后采棉服务的提供方，是否是北疆客户，若不是，补充披露采棉服务的提供方，北疆客户和南疆采棉服务提供方的主要协议条款、收费标准，南疆采棉季节过后将采棉机运输回北疆的运输天数、对应的运输费用金额和运输服务提供方

(1) “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”是否符合行业惯例

“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”符合行业惯例，具体分析如下：

1) 农机跨区作业具有内在动力

①中国家庭联产承包责任制造成了耕地的细碎化，而土地流转市场的缺失使得耕地规模无法通过市场机制扩大，小农户单独使用大农机存在规模不经济的问题；②伴随着城镇化的快速推进，农民的非农就业机会增加，农业劳动力的流失及其价格的上升促使农户更多的利用农业机械替代劳动力，产生了对农机的现实需求；③中国国土在纬度上的纵横辽阔，不同地区同一农作物的同一生产环节时间跨度大，为农机跨区作业赢得了时间差；④中国的道路等基础设施建设完善，各地区虽然存在制度差异，但决策主要受中央行政命令支配，保证了得到中央支持的农机跨区服务在地区之间畅行无阻。

2) 农机跨区作业具备政策支持

2003 年由农业部常务会议审核通过的《联合收割机跨区作业管理办法》明确指出，鼓励和扶持农机推广站、乡镇农机站、农机作业服务公司、农机合作社、农机大户等组建跨区作业中介服务组织，开展跨区作业中介服务活动。

国务院 2018 年出台《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》，明确指出，要着力推进农机服务规模与农业适度规模经营相适应。大力培育新型农机服务主体，积极推动农机作业服务模式创新，加快“全程机械化+综合农事”服务中心等新业态发展，支持引导农机服务主体开展跨区作业、订单服务、生产托管、土地流转，向农业生产全过程、全产业延伸。

3) 新疆产棉区维度跨度高，南疆机械化率较低

新疆地处中纬度地区，跨越北纬 35° 到北纬 50°，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，这就给北疆采棉机跨区到南疆进行棉花采摘作业带来了时间机会。另一方面，南疆的棉花机采率较低，2018 年仅为 20% 左右，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户提供棉花采摘服务，并赚取棉花采摘服务费。

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” 存在合理性，符合行业惯例，。

(2) 报告期各期北疆客户将采棉机运至南疆地区的数量、对应销售金额和占比，运输服务提供方和对应的运输费用金额、运输天数，将采棉机运至南疆地区后采棉服务的提供方，是否是北疆客户，若不是，补充披露采棉服务的提供方，北疆客户和南疆采棉服务提供方的主要协议条款、收费标准，南疆采棉季节过后将采棉机运输回北疆的运输天数、对应的运输费用金额和运输服务提供方

1) 2017-2019 年，发行人采棉机终端客户中住所位于北疆区域的，分别购买采棉机数量为 32 台、98 台、155 台。通过对上述采棉机 2019 年 GPS 运行轨迹核查发现，2019 年采棉季节，报告期各期北疆客户将采棉机运至南疆地区的数量、对应销售金额和占比如下：

单位：万元、台

项目	2019 年	2018 年	2017 年	合计
北疆客户购买台数	155	98	32	285
北疆客户营业收入	17,634.50	10,805.75	3,337.34	31,777.59
北疆客户购买到南疆采棉台数	67	61	12	140
北疆客户购买到南疆采棉对应营业收入	7,657.61	6,625.18	1,246.49	15,529.28
数量占比	43.23%	62.24%	37.50%	49.12%
收入占比	43.42%	61.31%	37.35%	48.87%

2) 北疆客户将采棉机运至南疆地区的运输服务提供方为客户自行联系的第三方运输单位，由于在采棉旺季，采棉机运输需求相对较大，运输金额根据运输距离不同，约为 1-2 万元/台，运输天数为 1-2 天。北疆客户将采棉机运至南疆地区后，作为采棉服务的提供方向当地棉花种植户提供棉花采收服务。南疆采棉季节过后将采棉机运输回北疆的运输天数为 1-2 天，对应的运输费用金额约为 1 万元/台左右，运输服务提供方为客户自行联系的第三方运输单位。

二、保荐人、申报会计师核查情况

1、对上述事项进行核查，说明核查过程、核查方法并发表意见

(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) 访谈财务负责人，了解母公司和子公司沙雅钵施然的分工和定位；取得母子公司销售客户清单并进行匹配，分析下游终端客户是否存在重叠；取得沙雅

钵施然报告期各期财务报表、员工花名册，结合内部转移定价分析沙雅钵施然 2019 年业绩较高的原因和合理性，分析母子公司毛利率的差异情况；

2) 访谈财务负责人，结合南北疆棉花机采率差异、北疆购机者为南疆地区提供棉花采摘服务、子公司产能不足等因素，分析母子公司利润差异较小的合理性；

3) 结合农机跨区作业的内在动力、政策支持，新疆南北疆地区特殊的地理气候，及南疆地区棉花机采率较低等因素，分析“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”是否符合行业惯例；结合采棉机 GPS 轨迹核查，统计报告期各期北疆客户将采棉机运至南疆地区的数量、对应金额和占比；通过访谈将采棉机运至南疆地区进行采摘的北疆客户，了解运输服务提供方和对应的运输费用金额、运输天数，将采棉机运至南疆地区后采棉服务的提供方，以及南疆采棉季节过后将采棉机运输回北疆的运输天数、对应的运输费用金额和运输服务提供方，同时，通过查阅发行人南北疆互相调拨采棉机的运输合同、发票，访谈财务负责人，对上述内容进行验证。

(2) 核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1) 母公司和子公司沙雅钵施然的分工和定位合理，下游终端客户存在个别客户重叠且原因合理，沙雅钵施然成立第二年业绩较高原因合理，母子公司毛利率存在一定差异，但原因合理。

2) 虽然南北疆棉花机采率差异较大，但 2019 年发行人母子公司销售收入、利润差异较小的情况是合理的；

3) “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”符合行业惯例。

2、对发行人运营数据系统执行 IT 审计程序并出具 IT 审计报告，结合各业务订单数据、运营指标、消费者信息（消费者身份证、车牌号、新车上牌地点、付款方和车主的匹配性、销售金额、消费频次、不同消费区间客户数量）等进行专项数据分析，详细说明对销售收入真实性核查采取的核查方式、标的选择方法、核查标的占比、核查结果等，说明相关核查是否充分

天健 IT 审计部门已对发行人运营数据系统执行 IT 审计程序，并出具 IT 审

计报告（天健审〔2020〕10238号），具体情况如下：

（1）基本情况

公司业务相关的信息系统主要包括鼎捷 ERP 系统、售后服务系统以及第三方汽车在线服务平台。鼎捷 ERP 系统于 2013 年 7 月上线，主要系管理核算采购、生产、物流、销售及财务等流程相关的数据。售后服务系统为公司与上海今修网络科技有限公司联合开发，该系统于 2018 年 5 月立项开发，2019 年 9 月开始试运行，2020 年 1 月正式上线，使用 JAVA 语言编写，后台数据库采用 Mysql 数据库进行存储。第三方汽车在线服务平台于 2017 年 4 月开始使用。公司核心业务系统均部署在阿里云及移动云上，本地机房主要配置网络设备及灾难备份存储。

（2）业务订单数据、运营指标、消费者信息数据分析

1) 收入相关数据核对及分析

①消费金额区间及消费频次分析

在鼎捷 ERP 系统中，对客户基本信息及设备信息进行检查，其中客户信息包含客户姓名、常住地址、身份证号及所购设备型号等信息，设备信息包含设备序列号、设备品名及设备单价等信息，同时结合鼎捷 ERP 系统后台的销售订单，通过编写专用脚本对客户在 2017-2019 年购买采棉机的消费金额区间及消费频次进行分析，结果如下：

A、消费金额区间分析

消费金额区间	客户数量（个）	订单数量（台）	销售金额（万元）
0-100 万元	2	2	198.20
100-200 万元	664	664	73,496.25
200-300 万元	16	27	3,652.30
300-500 万元	3	8	975.18
500 万元以上	5	34	3,620.30
合计	690	735	81,942.22

B、消费频次分析

消费频次区间	客户数量（个）	订单数量（台）	销售金额（万元）
1 次	671	671	74,931.14
2 次	12	24	2,730.39

2 次以上	7	40	4,280.69
合计	690	735	81,942.22

如上表所示，客户消费金额主要集中在 100-200 万元区间，与公司主要的三行采棉机设备单价较为相符，客户消费频次主要集中在 1 次，与客户购买一台设备并长期使用的场景较为相符。

2) 第三方平台监控日志分析

公司与深圳市谷米科技有限公司签订采购合同购买 GPS 定位服务，通过谷米汽车在线网站可以查看设备实时位置信息，以便于公司对设备进行定位及提供售后保养服务。该服务于 2017 年 4 月开始试用，由于早期设备数量较少且相关售后管理平台尚未搭建完毕，2017 年至 2019 年期间该第三方平台监控数据并未同步至公司相关系统中进行本地存储。

通过了解和测试，确认该监控平台设备轨迹的日志信息仅保留最近半年时间，同时可在线回放连续 60 天的行程轨迹信息，但下载获取的最大时间框选范围仅为七天。考虑到采棉机购买后在以后多个采棉季均会使用的业务场景，基于 2017-2019 年的销售设备清单在该汽车在线监控平台上下载了其 2020 年采棉季 10 月 22 日至 10 月 28 日连续七天的日志数据，通过编写专用核查程序对可利用的外部定位数据进行清洗整理和数据分析。

①设备使用率分析

在 2020 年 10 月 22 日至 10 月 28 日的日志信息中对存在运行轨迹的采棉机设备进行去重统计，对 2017-2019 年销售的采棉机设备在 2020 年采棉季的采棉机使用率进行分析，结果如下：

单位：台

日志可查轨迹设备数量	销售清单设备数量	设备使用率
715	735	97.28%

如上表所示，2017-2019 年销售采棉机设备 735 台，在外部监控平台日志中存在运行轨迹的设备数量为 715 台，设备使用率为 97.28%。

②活跃设备按天分布分析

在 2020 年 10 月 22 日至 10 月 28 日的日志信息中对存在运行轨迹的采棉机设备按天进行统计，结果如下：

单位：台

期间	活跃设备数量
2020/10/22	702
2020/10/23	699
2020/10/24	658
2020/10/25	596
2020/10/26	479
2020/10/27	383
2020/10/28	331

如上表所示，10月22日活跃设备数量最高，采棉季从9月中下旬开始至11月底结束，其中北疆采区的采摘工作在10月下旬逐渐进入收尾阶段，符合实际情况。

③活跃设备速度分布分析

在2020年10月22日至10月28日的日志信息中根据记录的设备速度信息对采棉机运行速度进行统计分析，结果如下：

单位：台、条

速度	设备数量	日志记录数	日志记录比例
0-5KM/H	712	3,839,472	74.29%
5-10KM/H	711	1,155,699	22.36%
10-20KM/H	673	99,141	1.92%
20-30KM/H	554	69,121	1.34%
大于30KM/H	378	4,671	0.09%
其他	33	37	0.00%
合计		5,168,141	100.00%

注：其他为采棉机挂倒挡时倒车速度，系负数。

经查阅公司采棉机技术手册，其中采棉作业对应1挡和2挡，1挡参考速度为0-6.2KM/H，2挡参考速度为0-7.6KM/H，结合日志分析中96.65%的日志记录速度均在10KM/H以下，较为符合参考采棉作业速度。

④活跃设备地区分布分析

在2020年10月22日至10月28日的日志信息中根据记录中的经纬度信息，通过编写专用程序将其解析为具体地区信息并对设备分布情况进行分析统计，活跃设备主要分布在阿克苏地区、巴音郭楞蒙古自治州、塔城地区及喀什地区，与新疆主要棉花产区较为相符。

3) 售后系统数据分析

随着公司业务不断发展及信息化建设需求日益增长，公司于2018年5月立项开发售后服务系统，其开发方式为与上海今修网络科技有限公司进行联合开发。售后服务系统于2019年9月开发完成并进行试运行，于2020年1月正式上线。利用售后服务系统公司逐步将原有手工维修保养单据迁移至线上系统进行规范登记、工单指派及信息留存。

公司2019年9-12月售后服务工单系统线下手工登记与线上系统记录并行状态，2020年开始完全依靠线上系统记录。根据售后服务系统中留存的2019年9月至2020年10月的售后服务工单数据，通过编写相关脚本对其进行分析。

①整体售后服务情况分析

根据2019年9月至2020年10月的售后服务工单数据，在剔除2017年之前销售设备及测试设备等数据后，通过对设备序列号进行去重统计，结合2017年1月-2020年10月的采棉机销售清单，对其整体售后服务情况进行分析，结果如下：

单位：台

售后服务设备数量	销售清单设备数量	售后服务比率
1,115	1,140	97.81%

如上表所示，2017年1月至2020年10月共销售采棉机1,140台，公司对其中1,115台设备提供过售后服务，售后服务比率达97.81%。

②售后服务按月分布情况分析

根据2019年9月至2020年10月的售后服务工单数据，通过编写相关脚本对其每月售后服务设备数及工单数进行统计分析，结果如下：

单位：台、笔

期间	售后服务设备数	售后服务工单数
201909	194	453

期间	售后服务设备数	售后服务工单数
201910	613	3,934
201911	475	1,531
201912	15	16
202001	11	20
202002	1	1
202003	67	75
202004	43	47
202005	149	166
202006	121	128
202007	96	98
202008	32	34
202009	352	728
202010	742	3,940

如上表所示，售后服务主要集中在每年 9-11 月采棉季内，其他月份为常规换季保养。同时了解到，售后服务工单由客服人员进行初步登记，其服务形式主要分为电话咨询及现场服务，电话咨询主要解决客户对机器结构及操作不熟悉等导致无法使用及简单检修流程等问题，现场服务则主要为客服人员将服务工单指派给工程师前往现场进行新设备调试、检查维修及保养。

③售后服务工单类型分析

根据 2019 年 9 月至 2020 年 10 月的售后服务工单数据，通过编写相关脚本对总体工单类型及每月工单类型进行统计分析，结果如下：

A、总体工单类型分析

单位：台、笔

工单类型	售后服务设备数	售后服务工单数
客户自修	306	715
换季保养	596	666
采季售后	1,067	9,790

B、分月工单类型分析

单位：台、笔

期间	工单类型	售后服务设备数	售后服务工单数
201909	客户自修	4	5
	采季售后	192	448
201910	客户自修	198	344
	采季售后	587	3,590
201911	客户自修	163	307
	采季售后	438	1,224
201912	客户自修	8	8
	采季售后	8	8
202001	换季保养	10	19
	采季售后	1	1
202002	换季保养	1	1
202003	客户自修	1	1
	换季保养	66	73
	采季售后	1	1
202004	客户自修	1	1
	换季保养	43	46
202005	客户自修	3	3
	换季保养	146	163
202006	客户自修	2	2
	换季保养	120	126
202007	客户自修	6	6
	换季保养	91	92
202008	换季保养	32	34
202009	客户自修	29	32
	换季保养	101	104
	采季售后	244	592

期间	工单类型	售后服务设备数	售后服务工单数
202010	客户自修	6	6
	换季保养	8	8
	采季售后	739	3,926

经了解，客户自修工单主要是客户向公司购买原材料及配件进行自行维修；采季售后工单主要是在9月中旬至11月下旬的采棉季内，根据客户需求进行机器调试、维修保养等，包括电话咨询及现场服务；换季保养工单主要是在非采棉季内，按客户需求进行机器检查及保养。

如上表所示，售后服务工单类型主要集中在采季售后，同时采季售后工单也主要集中在采棉季内，其他非采棉季主要为换季保养和客户自修工单，少量非采棉季的采季售后工单系人工在系统选择工单类型错误导致。

④售后服务地区及县市分布分析

根据2019年9月至2020年10月的售后服务工单数据，通过编写相关脚本对售后服务工单中的地区信息进行统计分析，售后服务地区主要集中在阿克苏地区、塔城地区及巴音郭楞蒙古自治州等地，具体县市主要集中在沙雅县、乌苏市及库车县等地，与公司主要业务开展地较为相符。

同时将其与第三方监控日志中解析得到的地区县市进行对比，发现提供售后服务的地区县市与监控到设备活跃的地区县市中的前五名相一致，售后服务地区与第三方平台监控到设备活跃地区整体重合度较高，具有合理性。

⑤售后服务次数统计分析

根据2019年9月至2020年10月的售后服务工单数据，通过编写相关脚本对电话咨询及现场服务工单进行分类统计，结果如下：

单位：台、笔

服务方式	售后服务设备数	售后服务工单数
现场服务	1,102	8,312
电话咨询	865	2,859

根据上表统计结果并结合工单类型，进一步对采季售后工单中采用现场服务方式的服务次数情况进行统计分析，结果如下：

单位：台、笔

售后服务次数	对应售后服务设备数	对应售后服务工单数
0-5 次	523	1,493
5-10 次	287	2,253
10-20 次	176	2,454
20-30 次	31	738
30 次以上	2	74
合计	1,019	7,012

如上表所示，售后服务次数主要集中在 20 次以内，主要系采棉季内新机器调试及后续服务。截至 2020 年 10 月 31 日，上述设备实际已累计使用 2-3 个采棉季，同时传统采棉季为每年 9 月 15 日至 11 月 30 日，每季合计约 90 天，采棉作业模式通常为人员换班而采棉机连续工作，机器使用强度较大且工况复杂所致。

另外，由于公司业务相关的信息系统没有登记客户车牌号、新车上牌地点、付款方和车主的匹配性等信息，因此 IT 审计无法执行相关审计程序进行分析，但保荐人、申报会计师已采取其他方式进行核查，具体说明如下：

（1）农用机械车辆登记信息核查

公司在新疆地区销售的采棉机由客户在新疆自治区或新疆生产建设兵团下属的农机管理部门办理车辆登记手续。由于农机登记信息在新疆自治区及新疆生产建设兵团辖区内联网，中介机构通过取得沙雅县农业农村局、新疆生产建设兵团第一师农业农村局出具的发行人报告期内所售采棉机的车辆登记手续查询记录，通过查看客户名称、车架号、发动机号等信息，并与发行人采棉机销售清单进行比对，2017 年、2018 年、2019 年销售采棉机已办理车辆登记手续的数量分别为 40 台、243 台、449 台，占各年销售数量的比例分别为 100%、100%、99.34%。其中 2019 年有 3 台采棉机出口，因此没有在新疆自治区或新疆生产建设兵团办理车辆登记手续。

（2）付款方和车主的匹配性核查

发行人销售的采棉机属于大型农业机械，单台价格较高，一台三行采棉机含税售价约 115-125 万元，而公司的主要客户为中小棉花种植农户，除了通过家庭约定由直系亲属代为支付货款外，面对高昂的采棉机价格，往往采取向亲戚朋友借款或合伙购买的形式支付货款。向亲戚朋友借款情况下，客户往往与亲戚朋友

一同至公司刷卡付款，或由亲戚朋友直接打款至公司账户；合伙购买方式下，一般以合作社名义签订合同或其中一人出面签订合同，而货款由合作社法定代表人支付或合伙人各自支付；另外，由于新疆地区广阔，公司在南北疆设立多个居间代理商进行采棉机推广、销售，并负责货款的催收，客户在支付货款时存在通过居间代理商转付给公司的情形。因此，导致存在付款方和车主不匹配的情形，即第三方回款。

发行人对第三方回款信息进行手工登记，形成第三方回款台账，登记内容包括客户名称、付款人姓名、付款金额、付款日期、付款方式、付款人与客户的关系、代付的原因、代付人电话等。保荐人、申报会计师对各年度存在第三方回款客户数量进行分析，2017年、2018年、2019年存在第三方回款的客户数量分别为33个、195个、173个，占当年度客户数量的比例分别为82.50%、85.90%、40.23%，其中2017-2018年占比较高，2019年占比大幅下降，主要是因为2019年在中介机构辅导下，发行人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。

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，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84.26%、81.95%、85.10%及100.00%。

综上，保荐人、申报会计师已对采棉机销售收入的真实性进行了充分核查，经核查，保荐人、申报会计师认为发行人采棉机销售收入是真实的。

3、对发行人收入的真实性、准确性、完整性发表明确核查意见，同时请保荐人、申报会计师核查发行人是否建立了合理的内部控制体系，说明核查程序，并对其内部控制的有效性发表核查意见，说明是否存在虚开销售发票骗取政府

补贴的情形

(1) 发行人收入真实性、准确性、完整性的核查情况

中介机构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、准确性、完整性，包括四个维度和六种核查手段，具体如下：

1) 四个核查维度

中介机构对采棉机核查在四个维度方面进行：

维度	核查内容
客户访谈	通过现场访谈、查看机器等方式核实销售真实性
政府部门查询	通过查询补贴公示信息、查询车辆登记信息等方式核查销售真实性
售后使用情况跟踪	通过查询 GPS 运行轨迹和售后维保记录等方式核查采棉机售后的使用情况，以进一步核实销售的真实性
销售内部证据核查	以主要客户为样本，抽查发行人的大额销售记录，进行销售与收款循环的穿行测试

2) 六种核查手段

从上述四个核查维度出发，中介机构采取了六种核查手段来验证报告期内发行人销售的真实性：

①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，中介机构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，中介机构通过视频访谈形式进行核查。客户访谈及走访时，中介机构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 年中介机构通过客户访谈及走访核查的采棉机台数分别为 17 台、107 台、411 台，占各年销售数量的比例分别为 42.50%、44.03%、90.93%。

②补贴公示核查

公司销售的采棉机享受农机购置补贴，由购机农户或合作社进行独立申请，补贴信息会在新疆维吾尔自治区或新疆生产建设兵团农机购置补贴辅助管理系统进行公示。中介机构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，其中出厂编号即车架号，是每台采棉机的唯一标识，经比对，公示信息中的出厂编号不存在重复的情形。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、402 台，占各年销售数量的比例分别为 100%、98.35%、88.94%，其中 2019 年补贴公示占比较低，主要是因为 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。

③农用机械车辆登记信息核查

公司在新疆地区销售的采棉机由客户在新疆自治区或新疆生产建设兵团下属的农机管理部门办理车辆登记手续。由于农机登记信息在新疆自治区及新疆生产建设兵团辖区内联网，中介机构通过取得沙雅县农业农村局、新疆生产建设兵团第一师农业农村局出具的发行人报告期内所售采棉机的车辆登记手续查询记录，通过查看客户名称、车架号、发动机号等信息，并与发行人采棉机销售清单进行比对，2017 年、2018 年、2019 年销售采棉机已办理车辆登记手续的数量分别为 40 台、243 台、449 台，占各年销售数量的比例分别为 100%、100%、99.34%。其中 2019 年有 3 台采棉机出口，因此没有在新疆自治区或新疆生产建设兵团办理车辆登记手续。

④GPS 核查

在 GPS 核查方面，中介机构主要采取的核查思路如下：一是根据 GPS 定位，实地抽样查看相关采棉机所处位置与 GPS 提供的定位信息一致，以此确认深圳谷米科技有限公司（以下简称“谷米科技”）GPS 定位信息软件系统的准确性和有效性；二是通过 GPS 定位的运行轨迹和时间段，核实是否符合采棉机采收作业的区域性、轨迹路线特点和季节性。具体核查情况如下：

中介机构在 2019 年采摘季和 2020 年采摘季，在手机上安装“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 33 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。上述实地核查验证了 GPS 定位信息的准确性和有效性。

同时，中介机构人员通过登陆谷米科技汽车在线应用平台，回放了 2017-2019 年发行人所销售并安装 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。经核查，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。2017年、2018年、2019年，中介机构通过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%。

⑤维保记录核查

公司为销售的采棉机提供售后维保服务，并将维保记录登记于维保台账。随着公司采棉机销售的快速增加，客户数量不断增多，为加强售后管理，售后服务系统于2019年9月开发完成并进行试运行，于2020年1月正式上线，维保记录存储于公司售后服务系统中。中介机构通过登录公司售后服务系统、查阅公司维保台账，获取2019年1月至2020年10月发行人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，并与发行人2017-2019年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1月至2020年10月进行维保的数量分别为38台、243台、449台，占各年销售数量的比例分别为95%、100%、99.34%。

⑥销售与收款穿行测试

中介机构审阅了发行人销售与收款业务相关制度，取得关于发行人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，获取发行人报告期内的销售明细账，选取各年度主要客户为样本，抽查发行人的大额销售记录，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。

通过上述核查，中介机构一方面核查验证相关采棉机已销售交付给客户，另外一方面验证了客户购买了采棉机后的后续使用状态，以进一步核查确认公司销售的真实性。通过上述内部证据和外部证据的核查，并进行交叉比对，对于发行人在报告期内销售的每一台采棉机，中介机构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、农用机械车辆登记信息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，因此中介机构认为发行人采棉机收入是真实、准确、完整的。

(2) 发行人内部控制有效性核查情况

1) 公司内部控制运行情况

公司根据《企业内部控制基本规范》及应用指引的相关要求，从内部环境、风险评估、控制活动、信息与沟通、内部监督等方面建立健全内部控制体系。

公司严格按照《公司法》、《企业内部控制基本规范》等规定，设立了股东大会、董事会、监事会、战略委员会、薪酬与考核委员会、审计委员会、提名委员会，建立了以《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》为基础，以董事长、独立董事、董事会秘书、各专业委员会工作细则等为具体规范的一套较为完善的治理制度；明确了三会和经理层在决策、执行、监督等方面的职责权限、程序以及应履行的义务，形成了权力机构、决策机构、经营机构和监督机构科学分工、各司其责、有效制衡的治理结构。

公司财务部门根据生产经营业务需要及不相容职务分离的原则设立出纳、收入与应收账款核算、采购与应付账款核算、生产成本核算等系列会计岗位，岗位配置齐备，各岗位所聘用人员已取得会计从业资格证书并且具有多年企业财务会计从业经验，能够胜任工作。公司在财务内部设立记账、稽核、档案管理等相互控制岗位，确保财务信息真实可靠地反映公司业务经营情况。公司制定了《财务管理制度》、《资金管理制度》、《资产管理制度》、《固定资产管理制度》、《资产盘点管理办法》、《采购管理制度》、《采购核价管理规定》、《供应商管理规定》、《销售与收款循环业务管理规范》、《应收账款管理办法》、《销售合同规范》、《客户信用管理标准》、《生产管理制度》、《仓库管理制度》、《筹资管理制度》、《预算管理办法》等一系列内部控制制度，以及根据《企业会计准则》及相关规定、公司生产经营特点制定了完善的财务核算体系和主要会计政策、会计估计，并严格执行，确保企业会计基础工作规范，财务报告编制有良好基础。

公司分别制定了销售与收款、采购与付款、货币资金、生产与仓储、固定资产、工薪与人事、筹资与投资等业务相关的内部控制制度，规范公司资金及资产管理、销售与收款、采购与付款、研发、生产、薪酬、筹资与对外投资等公司生产经营中涉及的各项业务流程，梳理各业务流程中所涉及的不相容职务，实施相应的分离措施；制定常规授权的权限指引，规范特别授权的范围、权限、程序和责任，严格控制特别授权。对各业务流程中的关键控制环节通过适当的控制措施均进行了控制和监督。公司建立了信息与沟通制度，明确内部控制相关信息的收

集、处理和传递程序，确保信息及时沟通，生产经营相关单据及时、准确、完整传递，财务体系及时、准确、完整地记录和反映。

2) 核查过程

①审计委员会及内审部门履行职责情况核查

保荐人、申报会计师对审计委员会及内部审计部门是否切实履行职责进行尽职调查并记录于工作底稿中，与公司审计委员会成员就报告期的审计情况进行了沟通，并就审计委员会职责履行情况进行了询问及查阅相关资料。保荐人、申报会计师查阅了审计委员会会议记录等会议材料并检查了审计部的工作报告，公司的审计委员会及其下属审计部门的工作未见存在重大异常。

②有关资金活动方面的核查

保荐人、申报会计师检查了公司资金业务授权、款项支付审批、银行印鉴的保管与使用、出纳不相容岗位的分离、现金使用、责任追究等相关业务执行情况。保荐人、申报会计师重点关注了公司的资金收取与支付、费用报账是否按公司制度执行，是否存在与控股股东或实际控制人互相占用资金、利用员工账户或其他个人账户进行货款收支或其他与公司业务相关的款项往来等情况。

保荐人、申报会计师对关注事项，进行了重点核查。保荐人、申报会计师抽查了收款、付款及费用报销凭证的原始凭单和审批单，校对是否按公司制度进行审批。并根据对相关内部控制的了解，公司在资金独立及关联方交易方面有较完善和严格的制度，保荐人、申报会计师分析了银行存款明细账及相关往来科目明细账，同时，保荐人、申报会计师对公司是否存在与控股股东或实际控制人互相占用资金、利用员工账户或其他个人账户进行货款收支或其他与公司业务相关的款项往来等情况进行了核查。

③销售流程相关方面核查

保荐人、申报会计师重点关注了销售客户的真实性，客户所购货物是否有合理用途、客户的付款能力和货款回收的及时性，关注公司是否频繁发生与业务不相关或交易价格明显异常的大额资金流动，核查了公司是否存在通过第三方账户周转从而达到货款回收的情况。

保荐人、申报会计师获取公司采棉机销售合同、出库单、销售发票等资料进行核查，并与确认的收入情况对比；保荐人、申报会计师对报告期内主要客户进

行访谈；对主要客户交易内容、交易金额及应收款情况进行函证、分析应收账款账龄及回款情况等。通过实施以上程序，没有发现重大异常事项，保荐人、申报会计师认为公司销售的真实性可以确认。通过核查公司与客户签订的业务合同，以及对应客户的访谈核查等，保荐人、申报会计师认为客户所购货物具有合理用途。

④采购及付款流程相关方面核查

保荐人、申报会计师重点关注了公司采购业务的真实和完整性，选取必要样本检查了采购申请、采购合同的授权审批和签订、采购货物验收入库、采购货款支付、财务记账等相关流程与原始依据，检查了采购业务的真实性。保荐人、申报会计师核对存货的入库与出库相关单据与系统中的业务记录是否一致，检查了公司主要原材料采购的数量和价格的变化情况，并与外部市场的相关信息进行了核对。保荐人、申报会计师对公司的存货、固定资产等实物资产进行了监盘，实地观察存货的保管情况与公司的盘点过程、检查公司盘点的差异处理情况，并对重要的库房和车间选取必要样本进行复盘。保荐人、申报会计师对报告期内主要供应商进行了实地走访，收集了主要供应商的相关资料及业务交易情况，保荐人、申报会计师对公司主要供应商的采购及应付账款往来情况执行了函证程序并对未回函的部分执行了替代测试程序。

经过核查，保荐人、申报会计师未发现公司的采购及付款存在重大异常。

⑤总体内控方面的评价

保荐人、申报会计师对公司的治理结构及规范运作情况、日常经营管理、控制措施等方面进行了全面核查，保荐人、申报会计师认为公司已根据《公司法》、《公司章程》和有关法律法规的规定，建立和完善了股东大会、董事会（含各专业委员会）、监事会以及高管层的法人治理结构，三会及各专门委员会运转良好，在内部管理、对外投资、对外担保、关联交易等各方面起到了必要的控制和监督作用。

公司制定了涵盖产品研发、产品销售、生产管理、材料采购、人力资源、行政管理、财务管理等整个生产经营过程的一系列内部管理制度，确保各项工作都有章可循，管理有序，形成了规范的管理体系。

公司在不相容职务分离控制、授权审批控制、会计系统控制、财产保护控制、

预算控制、运营分析控制和绩效考评控制等方面实施了有效的控制程序。

3) 核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

公司建立了合理的内部控制体系，与财务相关的内部控制制度设计合理并得到了有效的执行，公司内部控制不存在重大缺陷。

(3) 说明是否存在虚开销售发票骗取政府补贴的情形

农机购置补贴政策为农户自主购机、定额补贴、先购后补、县级结算、直补到卡（户）。具体流程为农户或合作社自行购买农机后，农机购买者提供包括身份证、购机发票、填写申请表格等相关申请资料并独立向各县/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”的现场核验工作，必须做到人、机、票一致，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直接及时发放与农机购买者。

因此，公司为农机生产企业，不属于适格的农机补贴申请人，不能够享受农机补贴，而且在农户、合作社申请补贴过程中，公司仅为农户提供购机发票并根据农机部门要求向农机部门提供销售机器的型号、车架号、发动机号、购机者名称、价格等销售信息以备农机部门查询核对，整个补贴申领流程无论是申请流程、现场核验流程还是最后的补贴资金发放均由农户独立自行申请、政府农机管理等部门独立核验发放并有多方监督，与发行人无关。

另外，保荐人、申报会计师已从四个维度、采取六种核查手段验证采棉机销售真实性，且单台采棉机销售回款均大于补贴金额，因此不存在虚开销售发票骗取政府补贴的情形。

4、核实采棉机是否存在农机所重复备案的情形，不同农机所的备案数据是否统一联网，补充说明对采棉机盘点的时间、人员、地点、盘点比例、盘点范围、盘点方式，是否存在同一采棉机在南疆和北疆重复盘点的情形

(1) 核实采棉机是否存在农机所重复备案的情形，不同农机所的备案数据是否统一联网

经向沙雅县农业农村局、新疆生产建设兵团第一师农业农村局查询核实，采

棉机不存在农机所重复备案的情形，报告期内发行人销售的采棉机，除出口的 3 台采棉机外，均已在新疆自治区或新疆生产建设兵团农机所备案；新疆自治区不同农机所的备案数据统一联网，新疆生产建设兵团不同农机所的备案数据也统一联网。

(2) 补充说明对采棉机盘点的时间、人员、地点、盘点比例、盘点范围、盘点方式，是否存在同一采棉机在南疆和北疆重复盘点的情形

1) 公司存货盘点制度及盘点情况

①公司采棉机盘点制度

公司定期对采棉机进行盘点，于盘点前制定盘点计划。盘点由仓库人员和财务人员共同参与，其中仓库保管人员负责点计数量；财务人员负责监督和审核所有盘点活动，并下达盘点指令，记录并整理实地盘点数据，与账面结存数据进行比较。盘点完成后，参与盘点的财务人员根据盘点情况确认盘点结果并对盘点差异（如有）提出处理意见后形成盘点总结报告，并上报总经理审核。

②公司采棉机自盘情况

公司盘点时间、人员、地点、盘点比例、盘点范围、盘点方式如下：

盘点时间	盘点人员	地点	盘点比例	盘点范围	盘点方式
2017/12/31	财务人员、仓管人员	钵施然厂区内 （乌苏市）	100.00%	新疆钵施然仓库	盘点前事先 将采棉机按 照种类摆放 整齐，根据采 棉机对应标 识，逐一清点 数量，与账面 核对
2018/12/30	财务人员、仓管人员	钵施然厂区内 （乌苏市、沙雅 县）	100.00%	新疆钵施然仓 库、沙雅钵施 然仓库	
2019/12/30	财务人员、仓管人员	钵施然厂区内 （乌苏市、沙雅 县）	100.00%		
2020/5/27	财务人员、仓管人员	钵施然厂区内 （乌苏市、沙雅 县）	100.00%		

2) 对采棉机监盘情况的说明

①监盘方法、程序

监盘方法：在公司盘点采棉机前，保荐人、申报会计师观察了盘点现场，确定应纳入盘点范围的采棉机已经适当整理和排列，并附有盘点标识；保荐人、申报会计师观察了公司盘点人员遵守盘点计划并准确地记录采棉机的数量和状况；

保荐人、申报会计师对采棉机进行监盘，将监盘结果与公司账面记录相核对，并形成了相应记录；获取了盘点日前后采棉机收发及移动的凭证，检查期末库存记录与会计记录；对不是资产负债表日的采棉机监盘，保荐人、申报会计师取得了盘点日至资产负债表日的采棉机出入库记录，并倒轧至资产负债表日的采棉机数量，并与公司期末采棉机数量进行核对是否一致。

监盘程序：对报告期各期末采棉机实施了实地监盘工作，具体步骤如下：

A、完成存货盘点计划问卷，了解公司采棉机盘点的时间、地点、人员分工、范围、方法等；

B、制定存货监盘计划，对存货监盘作出合理安排；

C、实施具体的监盘工作：在盘点开始前，先观察盘点现场，确认应纳入盘点范围的采棉机已摆放整齐，并附有盘点标识；观察公司盘点人员依据《盘点计划表》实施盘点，记录采棉机实物数量，并与账面记录进行核对；获取盘点日前后采棉机的收发存记录和相关凭证，检查库存记录与账面记录是否正确；

D、完成存货监盘报告，汇总盘点和监盘结果。

②监盘情况

保荐人、申报会计师对公司 2017 年末、2018 年末、2019 年末和 2020 年 3 月末的采棉机库存情况进行了实地监盘，具体监盘情况如下：

监盘内容	监盘地点	监盘时间	监盘比例	参与监盘会计师	参与券商
采棉机	钵施然厂区内 (乌苏市)	2018/5/30	100.00%	许超	
	钵施然厂区内 (乌苏市、沙雅县)	2018/12/30	100.00%	陈柯、罗同博	
		2019/12/30	100.00%	陈柯、金嘉莹	程主亮、陈国飞
		2020/5/27	100.00%	柯添元、龚大卫	程主亮、李瑛

注 1：2017 年末采棉机的监盘采用 2018 年 5 月 30 日的盘点进行倒推的方法；2020 年一季度末采棉机的监盘采用 2020 年 5 月 27 日的盘点进行倒推的方法。

注 2：券商于 2019 年 9 月进场，因此未参与 2017 年末和 2018 年末的监盘工作。

保荐人、申报会计师结合公司盘点计划制定了存货监盘的具体安排，监盘过程中观察采棉机状态，将监盘结果与公司盘点结果及账面金额核对；在公司盘点全面结束后获取公司盘点总结报告进行核对。监盘的采棉机数量与公司账面记录无差异。

3) 保荐人、申报会计师的监盘采用南北疆同时进行盘点的方法，因此不存

在同一采棉机在南疆和北疆重复盘点的情形。

(3) 核查程序及结论

1) 获取了企业报告期内对存货盘点的资料, 包括盘点计划、存货盘点表和盘点报告等, 核实是否存在盘点差异, 并就企业对采棉机盘点的有效性进行核查;

2) 对公司报告期内的采棉机执行了监盘程序, 报告期内监盘的采棉机占比均为 100%。

经核查, 监盘结果账实相符, 不存在同一采棉机在南疆和北疆重复盘点的情形。

5、结合 GPS 只能保留 60 天数据的情形, 券商的进场时间和具体核查工作开展时间, 是否对报告期各期的采棉机 GPS 数据进行核查, 补充说明轨迹信息正常的标准及该核查结论的依据; 仅随机抽取了 33 台报告期内销售的正在作业的采棉机进行实地走访, 是否足以支持“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”的结论, 核查证据是否充分、合理、完整

(1) 结合 GPS 只能保留 60 天数据的情形, 券商的进场时间和具体核查工作开展时间, 是否对报告期各期的采棉机 GPS 数据进行核查, 补充说明轨迹信息正常的标准及该核查结论的依据

公司在生产采棉机时, 会为采棉机加装谷米科技定制的 GPS 定位器, 并向谷米科技购买定位、监测的实时在线服务, 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。一旦采棉机启动, GPS 定位器即开始产生定位信息, 该信息通过电信运营商的无线通信网络, 直接传输至谷米科技服务器中处理, 并存储于谷米科技的服务器中。GPS 信息的生成、传输、处理及存储, 均在独立第三方谷米科技的控制之下, 发行人只有读取权限, 无法进行任何篡改。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 能够精准确定车辆所在位置, 第一时间追踪赶赴现场, 提供售后维护服务。

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。

券商的进场时间为 2019 年 9 月，知悉发行人采棉机加装 GPS 定位器的时间为 2019 年 10 月，并随即开展具体的 GPS 核查工作，包括随机抽取报告期内销售的正在作业的采棉机进行实地走访，验证采棉机的 GPS 实时定位地点与作业地点是否一致，对报告期各期销售的采棉机 GPS 轨迹信息进行核查。

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 月中下旬，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，并截图留存。

轨迹信息正常的标准及该核查结论的依据：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。轨迹信息正常的标准具体如下图（2018 款乌苏 108 号采棉机为例）：

图 1、采棉机棉花采摘季整体运行轨迹（卫星图）（轨迹主要分布在新疆产棉区、农田区域，运行时间、运行里程均匀分布在棉花采收季）

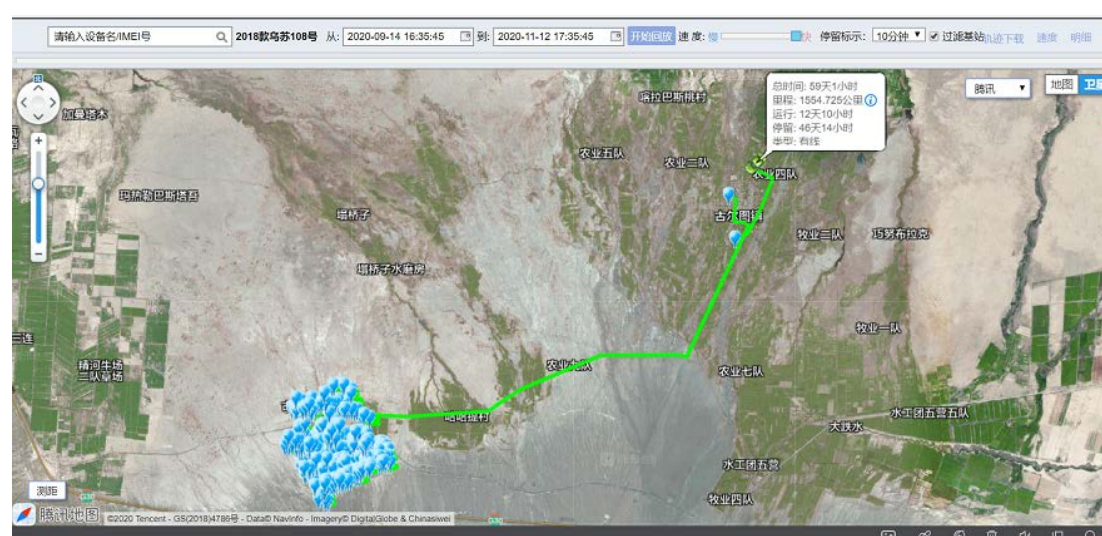
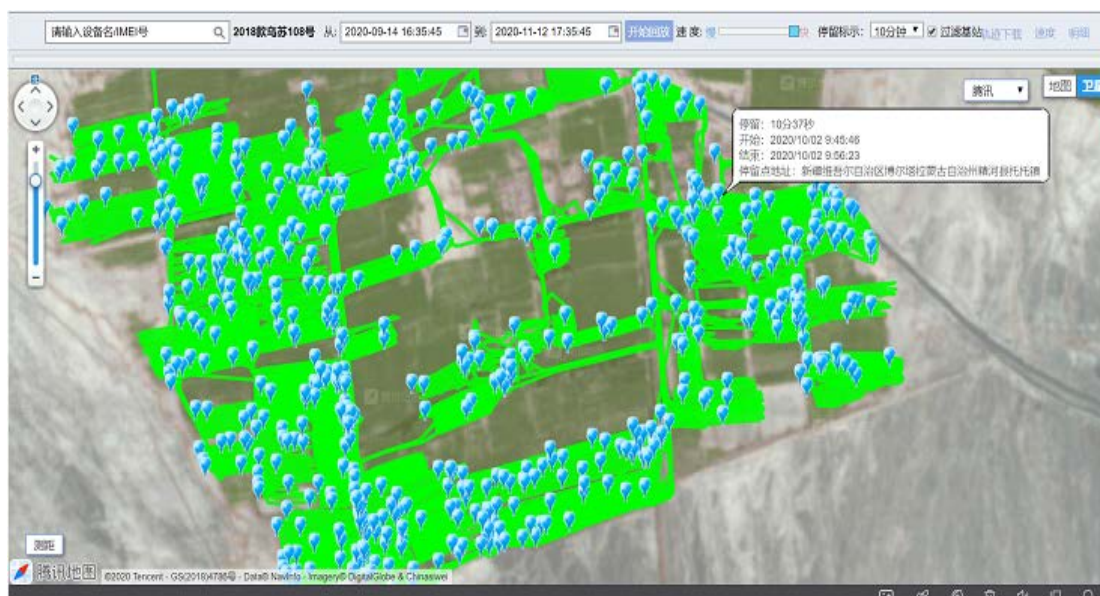


图 2、采棉机棉花采摘季局部时段小比例运行轨迹（卫星图）（呈现出典型的在一块农田来回往返运行的采棉作业轨迹）



(2)仅随机抽取了 33 台报告期内销售的正在作业的采棉机进行实地走访，是否足以支持“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”的结论，核查证据是否充分、合理、完整

中介机构在 2019 年采摘季和 2020 年采摘季，在手机上安装“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 33 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。

上述实地核查主要目的是为了验证谷米科技 GPS 实时在线定位系统定位信息的准确性和有效性，且只是时点上的验证，中介机构藉此判断采用 GPS 定位作为一种核查手段的可靠性。

而对于整个采棉季期间的 GPS 轨迹核查，主要目的是为了核查公司销售的采棉机在采棉季中的运行轨迹是否正常，是否属于正常使用，从而进一步验证公司采棉机销售的真实性。中介机构人员在 2019 年棉花采摘季节结束后，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，并截图留存。经 GPS 轨迹核查，

2017 年、2018 年、2019 年，GPS 轨迹信息正常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%。

通过上述两种方式的核查，足以支持“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”的结论，核查证据充分、合理、完整。

问题 6.关于审计截止日后财务信息及经营状况

请发行人：

(1) 补充披露 2020 年全年经营业绩预计情况；

(2) 结合在手订单情况及消化速度、市场竞争态势、同行业可比公司等，补充披露发行人对 2020 年全年收入、成本、各类期间费用、归属于母公司股东的净利润进行预计的基础、假设和过程，相关是否保持谨慎性，是否充分考虑现有情况和潜在风险；

(3) 补充披露 2020 年 1-9 月期后回款情况；

(4) 补充披露 2020 年 1-9 月第三方回款情况及变动分析；

(5) 补充披露 2020 年 1-9 月担保损失情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对发行人 2020 年全年业绩预计的复核情况。

回复：

一、发行人说明及补充披露情况

1、补充披露 2020 年全年经营业绩预计情况

公司预计 2020 年度经营业绩如下：

单位：万元

项目	2020 年度预计	2019 年度	变动率
营业收入	52,127.07	54,008.95	-3.48%
归属于母公司所有者的净利润	11,800.03	14,049.56	-16.01%

公司 2020 年度预计实现营业收入 52,127.07 万元，较上年同期减少

1,881.88 万元，降幅 3.48%，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，采棉机销量有所减少所致。

公司 2020 年度预计实现净利润 11,800.03 万元，较上年同期减少 2,249.53 万元，降幅 16.01%，总体变动较小，主要系：(1) 预计营业收入同比减少 1,881.88 万元，导致营业毛利同比减少 655.44 万元；(2) 采棉机销售数量减少、预计营业收入下降，销售业绩下降导致销售费用预计同比减少 250.21 万元；(3) 乌鲁木齐子公司和沙湾子公司 2020 年筹建期费用支出较大，以及公司管理人员增加，带动管理费用人工支出增加，导致管理费用预计同比增加 841.78 万元；(4) 研发投入增加导致研发费用预计同比增加 488.00 万元；(5) 预计 2020 年末应收账款增加，导致信用减值损失同比增加 416.06 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“十四、审计截止日后财务信息及经营状况”中补充披露。

2、结合在手订单情况及消化速度、市场竞争态势、同行业可比公司等，补充披露发行人对 2020 年全年收入、成本、各类期间费用、归属于母公司股东的净利润进行预计的基础、假设和过程，相关是否保持谨慎性，是否充分考虑现有情况和潜在风险

(1) 业绩预测的假设和基础

上述业绩预测中相关财务数据是建立在如下假设基础上：

1) 国家及地方现行的法律法规、监管、财政、经济状况或国家宏观调控政策无重大变化；

2) 国家现行的利率、汇率及通货膨胀水平无重大变化；

3) 对公司生产经营有影响的法律法规、行业规定和行业质量标准无重大变化；

4) 公司组织结构、股权结构及治理结构无重大变化；

5) 公司经营所遵循的税收政策和有关税收优惠政策无重大变化；

6) 公司制定的各项经营计划、资金计划及投资计划等能够顺利执行；

7) 公司经营所需的能源和主要原材料供应及价格不会发生重大波动；

8) 公司经营活动、预计产品结构及产品市场需求状况、价格在正常范围内变动；

9) 无其他人力不可抗拒及不可预见因素对公司造成的重大不利影响。

(2) 结合在手订单情况及消化速度、市场竞争态势、同行业可比公司等, 补充披露发行人对 2020 年全年收入、成本、各类期间费用、归属于母公司股东的净利润进行预计的过程

公司根据 2020 年 1-9 月经审阅后的财务数据加上 2020 年 10 月公司已发生的实际数, 并结合在手订单情况及消化速度、市场竞争态势和同行业可比公司等对 2020 年第四季度进行了合理预计, 在此基础上形成了对公司 2020 年全年的经营业绩情况的预计。具体过程如下:

单位: 万元

项目	2020 年 1-9 月 已审阅①	2020 年第四季度预计②	2020 全年预计 ③=①+②
营业收入	46,983.80	5,143.27	52,127.07
营业成本	24,501.38	3,582.92	28,084.30
税金及附加	234.64	1.10	235.74
销售费用	2,652.73	1,153.23	3,805.96
管理费用	2,298.78	1,005.40	3,304.18
研发费用	1,582.41	477.16	2,059.57
财务费用	271.63	25.34	296.97
其他收益	270.44	218.00	488.44
投资收益	9.78		9.78
信用减值损失	-679.29	300.00	-379.29
资产减值损失	-310.07		-310.07
营业利润	14,733.10	-583.88	14,149.22
营业外收入	28.92	2.11	31.03
营业外支出	337.79	31.34	369.13
利润总额	14,424.23	-613.11	13,811.12

所得税费用	2,011.86	-0.77	2,011.09
净利润	12,412.37	-612.34	11,800.03

1) 2020 年第四季度营业收入预计过程

公司 2020 年第四季度采棉机在手订单 24 台,均已实现收入,共计 3,341.22 万元,另有 60 台残膜回收机意向订单和 80 台播种机意向订单,较大可能实现收入,第四季度预计收入分别为 908.26 万元和 161.47 万元,加之第四季度已实现的配件收入 732.33 万元,因此公司 2020 年第四季度收入预计合计金额为 5,143.27 万元。

2) 2020 年第四季度营业成本预计过程

公司 2020 年第四季度采棉机营业成本系根据 2019 年度全年采棉机产品毛利率进行预计;第四季度残膜回收机及播种机由于生产量较小,固定成本较大,同时考虑年末生产人员年终奖等因素,从谨慎角度出发,其营业成本按毛利率为零进行预计。

3) 2020 年第四季度期间费用预计过程

公司 2020 年第四季度销售及管理人员薪酬根据相应岗位人员工资水平及业绩考核等情况预计;销售推广费及运费根据第四季度在手及意向订单情况预计;办公、差旅费等其他费用综合 2020 年 1-9 月的费用率进行合理预计;研发费用根据项目领料及研发人员薪酬预计。

4) 2020 年第四季度信用减值损失的预计过程

根据 2020 年第四季度预计收入完成情况,合理预计 2020 年末应收账款余额及账龄结构,结合公司的坏账政策预计计提的坏账准备。

5) 2020 年第四季度归属于母公司股东的净利润预计过程

公司 2020 年第四季度归属于母公司股东的净利润系根据预计的营业收入、营业成本和期间费用等基础上计算得出。

综上所述,2020 年第四季度收入主要由在手及意向订单、预计发货时间和市场需求等为基础进行合理预计,报表其他项目以 2020 年 1-9 月实际完成情况为基础合理预计,因此 2020 年第四季度预计依据充分。2020 年第四季度预计结合 2020 年 1-9 月实际完成业绩数据,2020 年全年业绩预计依据充分。上述预计保持谨慎性,已充分考虑现有情况和潜在风险。

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“十四、审计截止日后财务信息及经营状况”中补充披露。

3、补充披露 2020 年 1-9 月期后回款情况；

2020 年 1-9 月应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 9 月 30 日	截至 2020 年 11 月 11 日回款金额	期后回款比例
应收账款	16,105.79	6,691.38	41.55%

截至 2020 年 11 月 11 日，公司 2020 年 9 月末的应收账款已回款 6,691.38 万元，主要为银行按揭贷款放款后的回款，回款比例达到 41.55%，期后回款情况良好。

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。

4、补充披露 2020 年 1-9 月第三方回款情况及变动分析；

2020 年 1-9 月第三方回款金额合计为 4,721.38 万元。

2017 年、2018 年、2019 年、2020 年 1-9 月，公司第三方回款情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
第三方回款	4,721.38	8,197.13	11,746.68	1,159.70
营业收入	46,983.80	54,008.95	28,223.79	5,097.65
占比	10.05%	15.18%	41.62%	22.75%

从上表可见，第三方回款占营业收入的比例分别为 22.75%、41.62%、15.18% 及 10.05%。2019 年，在中介机构辅导下，发行人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，因此 2019 年开始第三方回款占营业收入的比例呈下降态势。

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。

5、补充披露 2020 年 1-9 月担保损失情况。

2020 年 1-9 月，公司未发生担保损失。

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。

二、保荐人、申报会计师情况**1、核查程序**

(1) 对公司 2020 年全年业绩的预计情况进行了复核，复核过程主要包括：

1) 对公司高管进行了访谈，了解公司 2020 年销售的情况、国家政策变化情况和新冠疫情对公司经营的影响等；

2) 对公司 2020 年全年业绩进行预测的基础和假设的合理性进行分析；

3) 申报会计师对公司 2020 年 1-9 月的财务报表进行了审阅，执行了审阅程序；保荐人对申报会计师出具的审阅报告进行了复核；

4) 获取了公司 2020 年 10 月的财务报表，并对报表各项目进行了合理性分析；

5) 获取了公司的在手及意向订单，对公司 2020 年第四季度的销售收入预测数据进行了合理性分析；

6) 获取了公司 2020 年度年终奖测算表，并对其进行了合理性分析；

7) 对公司 2020 年第四季度营业成本、期间费用和所得税费用等预测数据进行合理性分析。

(2) 对公司 2020 年 1-9 月应收账款期后回款进行了统计，并向企业了解期后回款的情况；

(3) 取得了公司 2020 年 1-9 月第三方代付协议和银行回单，统计了 2020 年 1-9 月第三方回款的金额，分析变动的原因；

(4) 向公司高管进行了访谈，了解 2020 年 1-9 月担保损失情况；

(5) 查阅了公司 2020 年 1-9 月账册、获取银行按揭担保清单，查明是否存在担保损失。

2、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

(1) 公司 2020 年归属于母公司股东的净利润进行预计的基础、假设和过程保持了谨慎性，已充分考虑现有情况和潜在风险，预计的公司 2020 年经营业绩

符合公司的实际情况；

（2）公司 2020 年 1-9 月应收账款期后回款情况良好；

（3）公司 2020 年 1-9 月第三方回款控制良好，第三方回款金额占营业收入的比例呈下降趋势；

（4）公司 2020 年 1-9 月未发生担保损失。

（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第三轮审核问询函之回复报告》之盖章页）



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

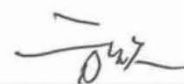
2020年11月25日

（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第三轮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11月25日



保荐机构执行董事、总经理声明

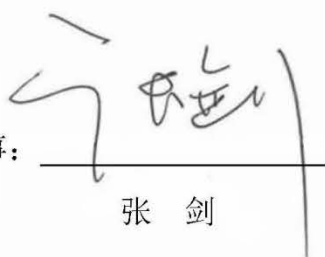
本人已认真阅读新疆钵施然智能农机股份有限公司本次审核问询函的回复报告的全部内容,了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程,确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序,审核问询函的回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

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11月25日

