立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于
浙江新柴股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的
审核问询函之回复

信会师函字【2021】第 ZF168 号

深圳证券交易所：

贵所于 2020 年 11 月 7 日出具的《关于浙江新柴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〕010746 号）（以下简称“审核问询函”）已收悉。我们根据贵所的要求，对审核问询函所列问题进行了逐项核查，现回复如下，请审核。

本审核问询函回复中部分合计数或各数值直接相加之和在尾数上存在差异，为四舍五入所致。

问题 2 关于营业外支出

招股说明书披露，2020 年 1-6 月，发行人发生滞纳金及罚款支付 192.98 万元，系发行人补缴 2017 年、2018 年部分员工未及时代扣代缴个人所得税而产生的滞纳金。

请发行人补充披露形成滞纳金支出及罚款支出的具体原因，上述滞纳金支出的计算过程，相关滞纳金和罚款事项是否构成重大行政处罚，发行人是否存在重大违法违规行为。

请保荐人、发行人律师及申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、补充披露

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（六）利润表其他重要项目分析”之“5、营业外收支等项目”补充披露如下：

2020 年度，公司发生滞纳金支付 220.77 万元，具体明细列示如下：

单位：万元

项　目	金　额

个人所得税滞纳金	184.22
房产税滞纳金	8.76
企业所得税滞纳金	27.79
合　计	220.77

2020 年度，个人所得税滞纳金产生原因系公司 2017 年度及 2018 年度发放部分员工薪酬未及时代扣代缴、申报、缴纳个人所得税所致。

2020 年公司主动向税务机关补缴前述个人所得税。根据《中华人民共和国税收征收管理法》的规定，纳税人未按照规定期限缴纳税款的、扣缴义务人未按照规定期限解缴税款的，税务机关除责令限期缴纳外，从滞纳税款之日起，按日加收滞纳税款万分之五的滞纳金。公司因未按照规定期限解缴税款产生个人所得税滞纳金 184.22 万元、企业所得税滞纳金 27.79 万元，具体计算过程列示如下：

单位：万元

项　目	期　间	补缴税额	每日滞纳金率	滞纳天数	滞纳金
个人所得税	2017 年度	378.67	0.05%	715	135.37
	2018 年度	279.13	0.05%	350	48.85
	小　计	657.79	-	-	184.22
企业所得税	2017 年度	96.02	0.05%	579.00	27.79

公司已按照相关规定补缴税款并缴纳税收滞纳金，并且组织相关人员加强学习，严格遵守申报制度，引以为戒，坚决杜绝此类情形再次发生。

公司 2018 年和 2019 年存在 4E 车间、铸造车间转固不及时，当期根据竣工验收时点及结算金额，调整了房产转固时间及原值，公司依据调整后的房产原值及转固时点补缴了房产税及滞纳金，房产税滞纳金计算过程列示如下：

单位：万元

期　间	补缴税额	每日滞纳金率	滞纳天数	滞纳金
2018 年度	8.03	0.05%	507	2.03
2019 年度	85.63	0.05%	157	6.72
合　计	**93.66**	-	-	**8.76**

公司已规范了上述不规范行为，并主动进行了纳税申报、补缴了税款及滞纳

金。

根据《中华人民共和国行政处罚法》、《中华人民共和国税收征收管理法》及《国家税务总局关于税收优先权包括滞纳金问题的批复》的相关规定，税收滞纳金在征缴时视同税款管理，不属于行政处罚范畴，公司上述滞纳金的缴纳不构成重大违法违规行为。

2020 年 6 月，税务主管部门国家税务总局新昌县税务局就公司上述涉及个人所得税事项出具专项证明，鉴于公司已将上述未及时代扣代缴的税款主动予以补缴并按规定缴纳了相应的税收滞纳金，且上述行为未造成税款流失等情节严重的法律后果，公司也保证今后不会发生类似情形，因此上述行为不属于重大税收违法行为，该局不会因上述事项对公司或其员工处以行政处罚或立案调查。

2020 年 4 月、8 月及 2021 年 3 月，国家税务总局新昌县税务局分别出具证明，发行人及其子公司、分公司报告期内无被税务机关查处的税收违法行为，无重大税收违法失信行为。

【会计师核查情况及结论】

申报会计师进行了如下核查程序：

1、获取并查阅了发行人编制的以费用报销等形式用于发放员工薪酬的清单；

2、获取发票报销明细，查阅了涉及调整的记账凭证、发票、银行回单等，并与员工薪酬发放清单进行交叉核对；

3、查阅发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其配偶报告期内的个人银行卡流水，并对大额资金进行分析核查，与员工薪酬发放清单进行勾稽、核查；

4、获取并查阅了税务部门出具的完税凭证、代扣代缴个人所得税缴纳凭证，核查发行人代扣代缴个税相关情况；

5、对相关员工进行访谈，获取其报告期内收到工资薪金的情况声明；

6、查阅了税务主管部门针对该事项出具的专项证明文件；

经核查，申报会计师认为：发行人已足额补缴税款及相应滞纳金，未造成税

款流失等情节严重的法律后果；税收滞纳金在征缴时视同税款管理，不属于行政处罚范畴；税务机关就相关税务事项出具不属于重大税收违法行为及不予行政处罚或立案调查之证明，发行人报告期内不存在重大违法违规行为。

问题 3 关于销售收入

审核问询回复显示：

（1）上线结算模式下，发行人根据合同约定将货物发往客户指定仓库，所售产品为寄售类产品，待客户从仓库领用上线后，发行人通过邮件、供应商平台或邮寄取得结算单并进行对账，以此作为所有权上主要风险和报酬转移的关键控制点；非上线结算模式下，发行人以产品交付客户、接收方签收后作为收入确认时点。报告期内，发行人在华东区域的销售比例呈现进一步的上升趋势，但发行人未按审核问询要求披露主要销售地区的相关情况；

（2）对于上线结算客户，保荐人及申报会计师通过核对资产负债日前后的客户邮件、结算单等核查手段，评价收入是否在恰当期间确认。

请发行人补充披露：

（1）审核问询回复显示内销以结算单、验收单作为收入确认的单据，是否与招股说明书内销收入确认的具体原则中“已经收回货款或取得了收款凭证”的相关表述矛盾；

（2）报告期各期上线结算模式前五大客户销售金额、产品类型、销售模式（直销或经销）、股权结构、实际控制人等，销售价格及毛利率是否存在较大差异，采取上线结算模式的原因及合理性、必要性，是否符合行业惯例；

（3）报告期各期末寄售存货的账面余额、存放地点、跌价计提情况等，发行人对于寄售存货及寄售仓库的管控措施及其有效性，相关存货灭失、毁损等风险的承担机制；

（4）如何保证上线结算客户领用产品后及时开具并获取结算单，报告期内发行人是否存在仅依据电子邮件、电话、白条等非正式结算文件确认收入的情形；

（5）华东等主要销售地区的市场容量、发展前景、行业竞争格局、变化趋势以及政策变动风险等，对“销售区域集中的风险”进行有针对性的补充。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并进一步说明对上线结算收入确认准确性的核查方法、核查过程、核查比例以及核查结论。

回复说明：

问题（1）

审核问询回复显示内销以结算单、验收单作为收入确认的单据，是否与招股说明书内销收入确认的具体原则中“已经收回货款或取得了收款凭证”的相关表述矛盾；

【发行人回复】

一、回复说明

1、收入确认和计量所采用的会计政策

（1）自 2020 年 1 月 1 日起的会计政策

本公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入。取得相关商品或服务控制权，是指能够主导该商品或服务的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

合同中包含两项或多项履约义务的，本公司在合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品或服务的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务。本公司按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。

交易价格是指本公司因向客户转让商品或服务而预期有权收取的对价金额，不包括代第三方收取的款项以及预期将退还给客户的款项。本公司根据合同条款，结合其以往的习惯做法确定交易价格，并在确定交易价格时，考虑可变对价、合同中存在的重大融资成分、非现金对价、应付客户对价等因素的影响。本公司以不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额确定包含可变对价的交易价格。合同中存在重大融资成分的，本公司按照假定客户在取得商品或服务控制权时即以现金支付的应付金额确定交易价格，并在合同期间内采用实际利率法摊销该交易价格与合同对价之间的差额。

满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务，否则，属于在某一时点履行履约义务：

①客户在本公司履约的同时即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益。

②客户能够控制本公司履约过程中在建的商品。

③本公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且本公司在整个合同期内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

对于在某一时段内履行的履约义务，本公司在该段时间内按照履约进度确认收入，但是，履约进度不能合理确定的除外。本公司考虑商品或服务的性质，采用产出法或投入法确定履约进度。当履约进度不能合理确定时，已经发生的成本预计能够得到补偿的，本公司按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

对于在某一时点履行的履约义务，本公司在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品或服务控制权时，本公司考虑下列迹象：

①本公司就该商品或服务享有现时收款权利，即客户就该商品或服务负有现时付款义务。

②本公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。

③本公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。

④本公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。

⑤客户已接受该商品或服务等。

（2）2020 年 1 月 1 日前的会计政策

本公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；本公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入本公司；相关的、已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

2、内销收入确认的具体原则说明

为与 2020 年 1 月 1 日后的会计政策“本公司就该商品或服务享有现时收款权利”及 2020 年 1 月 1 日前的会计政策“相关的经济利益很可能流入企业”相

匹配，公司在收入确认的具体原则处描述了“已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入”，与审核问询回复显示内销以结算单、签收单作为收入确认的单据并无矛盾之处，公司取得客户出具的结算单、签收单时，即取得了收款凭证。为便于投资者理解，公司在招股说明书中修改为“取得对方出具的结算单、签收单”。

二、补充披露

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、公司采用的重要会计政策和会计估计”之“五、公司采用的重要会计政策和会计估计”之“（一）收入确认原则和计量方法”中修订补充披露如下：

1、自 2020 年 1 月 1 日起的会计政策

（2）收入确认的具体原则

内销上线结算模式：主机厂装车领用，且产品销售收入金额已确定，取得对方出具的结算单、签收单。

内销非上线结算模式：公司已将产品按照合同约定交付给对方，且产品销售收入金额已确定，取得对方出具的结算单、签收单。

2、2020 年 1 月 1 日前的会计政策

（2）收入确认的具体原则

内销上线结算模式：主机厂装车领用并结算，且产品销售收入金额已确定，取得对方出具的结算单、签收单。

内销非上线结算模式：公司已将产品按照合同约定交付给对方，且产品销售收入金额已确定，取得对方出具的结算单、签收单。

3、收入确认具体依据

销售模式	确认流程	收入确认时点	确认单据
上线结算	公司根据合同约定将货物发往客户指定仓库，客户根据其需求领用产品，公司取得经客户确认的结算单	主机厂装车领用并结算	结算单
非上线结算	公司根据客户的需求将货物交付给客户授权委托的提货人或发运至客户，提货人在提货处或客户收到货	产品交付客户、接收方签收后	签收单

	物后，与公司发货单核对一致并予以签收，公司取得经客户签字的签收单		
外销	根据与客户签订的出口销售协议的规定，完成相关产品生产后发货，取得装箱单、报关单、并取得提单（运单）	产品在指定港船上交货，货物越过船舷	提单

问题（2）

报告期各期上线结算模式前五大客户销售金额、产品类型、销售模式（直销或经销）、股权结构、实际控制人等，销售价格及毛利率是否存在较大差异，采取上线结算模式的原因及合理性、必要性，是否符合行业惯例；

【发行人回复】

一、补充披露

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“11、收入确认时点合规性分析”之“（5）上线结算模式分析”之“①上线结算模式前五名客户情况及采取上线结算模式的原因”中修订补充披露如下：

（5）上线结算模式分析

①上线结算模式前五名客户情况及采取上线结算模式的原因

报告期内，公司上线结算模式前五大客户如下所示：

单位：万元

序号	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	客户名称	销售金额	客户名称	销售金额	客户名称	销售金额
1	雷沃重工	4,427.48	约翰迪尔	8,364.35	约翰迪尔	9,059.02
2	柳工	4,070.38	柳工	3,365.56	柳工	3,686.28
3	一拖股份	3,713.88	一拖股份	3,063.35	一拖股份	2,888.62
4	安徽合力	3,588.01	雷沃重工	2,662.42	雷沃重工	2,238.03
5	约翰迪尔	3,022.28	中联重科	1,392.13	中联重科	1,932.30
-	小　计	**18,822.03**	小　计	**18,847.81**	小　计	**19,804.25**

注 1：报告期内，柳工包括柳州柳工叉车有限公司、山东柳工叉车有限公司、江苏柳工机械有限公司、柳工常州机械有限公司、上海柳工叉车有限公司，其中：柳州柳工叉车有限公司、山东柳工叉车有限公司、江苏柳工机械有限公司为上线结算模式；

注 2：中联重科包括中联重科股份有限公司、中联重科安徽工业车辆有限公司、中联重

机浙江有限公司、中联重机股份有限公司芜湖分公司、中联重机南陵有限公司、河南瑞创通用机械制造有限公司；其中：河南瑞创通用机械制造有限公司报告期内均为上线结算模式，中联重科安徽工业车辆有限公司、中联重机南陵有限公司、中联重机股份有限公司芜湖分公司 2018 年度至 2019 年度为上线结算模式、2020 年起改为非上线结算模式；

注 3：一拖股份报告期内主要为第一拖拉机股份有限公司，其母公司中国一拖集团有限公司存在少许采购，其中第一拖拉机股份有限公司报告期内采用上线结算模式；

注 4：2020 年末安徽合力上线结算金额为 3,588.01 万元系其子公司衡阳合力工业车辆有限公司 2018 年至 2019 年为非上线结算模式、自 2020 年起改为上线结算模式，安徽合力合并范围内其他主体报告期内均为非上线结算模式；

注 5：上述上线结算金额为公司销售其柴油机产品的金额，未包括少许配件金额。

由上表可见，2018 年度、2019 年度，公司上线结算模式前五大客户均为约翰迪尔、中联重科、雷沃重工、柳工、一拖股份，较为稳定；2020 年度，因客户要求，中联重科部分下属子公司由上线结算模式改为非上线结算模式、安徽合力子公司衡阳合力工业车辆有限公司由非上线结算模式调整为上线结算模式，使得 2020 年度上线结算模式前五大客户存在变动。

报告期内，公司与通过上线结算的客户的销售模式均为直销模式。

报告期内，公司上线结算模式前五大客户产品类型、股权结构、实际控制人等信息详见本《招股说明书》之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“8、分产品类型前五大客户基本情况”。

报告期内，公司上线结算模式的主要客户均为公司工程机械用产品及农业机械用产品主要客户，其销售价格及毛利率不存在重大差异，存在小幅差异并非主要受上线结算模式直接或间接影响所致，销售价格差异主要系受各客户的需求存在一定差别使得采购的产品类型存在差异，如高端机型与普通机型的占比权重、配套出口机型的占比权重等；毛利率差异主要系 A、公司销售给各客户的产品结构不同，使得体现出的客户整体毛利率有所差异；B、公司销售给主要客户用于配套其整机生产的机型通常系根据客户的需求进行定制化配置、研发和生产，零部件构成、质量及采购价格有所差异；C、客户的采购规模大小亦对毛利率产生一定影响，导致公司对不同采购规模的客户的毛利率亦有所差异；D、受下游客户对整机产品稳定性等的考虑以及市场竞争因素影响，公司作为下游客户的主要配套供应商或作为二供的毛利率存在一定差异。

公司与下游整机厂客户采用上线结算模式或非上线结算模式主要系根据下

游客户要求决定的，公司通常会对下游主要客户的该类需求予以满足；下游整机厂客户与其核心零部件供应商部分采取上线结算模式，要求相关供应商按照其订单或计划将所供应零部件存放在其附近的仓库，主机厂在领用相关产品后定期进行结算。报告期内，公司采用上线结算模式的前五大客户占上线结算模式合计金额的比例分别为96.98%、96.79%和86.61%，公司采用上线结算模式主要集中于约翰迪尔、一拖股份、中联重科、雷沃重工、柳工、安徽合力等重要客户。

公司采用以上线及非上线结算相结合的模式符合行业惯例，同行业可比上市公司及业务或模式相似公司通常亦采用上线及非上线结算相结合的模式，如全柴股份、潍柴动力，相关表述内容如下所示：

公司名称	主营业务/主要产品	披露文件	已披露的上线结算模式的相关表述
全柴股份（600218）	主要经营业务为发动机的研发、制造与销售，形成了以车用、工程机械用、农业装备用、发电机组用为主的动力配套体系，是目前国内主要的四缸发动机研发与制造企业。	2019年年报	关键审计事项之营业收入的确认和计量：3、检查客户上线耗用量、发货确认单，结合价格协议，测算收入确认的金额是否准确
潍柴动力（000338）	主营动力总成（发动机、变速箱、车桥）、整车整机、智能物流等产业板块，公司主要产品包括全系列发动机、重型汽车、轻微型车、工程机械、液压产品、汽车电子及零部件等。	2018年年报	收入确认和计量所采购的会计政策：“本集团通常在综合考虑了下列因素的基础上，以客户接受或上线领用商品时点确认收入：取得商品的现时收款权利、商品所有权上的主要风险和报酬的转移、商品的法定所有权的转移、商品实物资产的转移、客户接受或上线领用该商品。”
华丰股份（605100）	柴油发动机、核心零部件和智能化发电机组的研发、制造与销售	2020年披露的招股说明书	收入确认政策：“发行人核心零部件销售给国内主机厂，在零部件产品交付到指定地点，主机厂客户领用上线后，取得客户的领用结算清单时确认收入实现。”
雪龙集团（603949）	公司主要从事汽车发动机冷却风扇总成、离合器风扇总成及汽车轻量化塑料件的研发、生产和销售	2020年披露的招股说明书	“主要业务模式”之“下游整车及发动机生产厂商零库存管理模式”之“结算模式”披露：“供应商与整车及发动机生产厂商主要采用上线结算模式，定期与供应商核对确认上线装机数量，并通知供应商据此数量按照约定价格开具发票，整车及发动机生产厂商则按照合同约定付款。”

注 1：公司同行业上市公司苏常柴及云内动力报告期内未披露上线结算模式相关内容；

注 2：华丰股份于 2020 年 8 月在上交所上市。

综上所述，公司作为下游主要整机厂客户的核心零部件配套供应商，应下游客户上线结算模式的要求，对部分客户予以满足，符合行业惯例，存在合理性和必要性。

问题（3）

报告期各期末寄售存货的账面余额、存放地点、跌价计提情况等，发行人对于寄售存货及寄售仓库的管控措施及其有效性，相关存货灭失、毁损等风险的承担机制；

【发行人回复】

一、补充披露

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“11、收入确认时点合规性分析”之“（5）上线结算模式分析”之“②上线结算模式对应已发货尚未结算情况”中修订补充披露如下：

②上线结算模式对应已发货尚未结算情况

报告期内，公司采用的业务模式分为上线结算和非上线结算，其中上线结算模式中存在已发货至客户但未上线结算的存货，该部分存货的情况列示如下：

单位：万元

客户名称	2020 年末		客户名称	2019 年末		客户名称	2018 年末	
	账面余额	存货跌价		账面余额	存货跌价		账面余额	存货跌价
一拖股份	612.18	-	一拖股份	277.76	-	山东柳工叉车有限公司	259.46	-
衡阳合力工业车辆有限公司	155.27	0.15	山东时风（集团）有限责任公司	149.40	-	一拖股份	219.00	-
山东时风	136.17	0.01	山东柳工	111.95	-	中联重科	178.66	12.72

（集团）有限责任公司			叉车有限公司			安徽工业车辆有限公司		
雷沃重工	84.77	-	雷沃重工	101.13	-	约翰迪尔	129.49	-
常州东风农机集团有限公司	34.83	0.00	河南瑞创通用机械制造有限公司	71.25	-	雷沃重工	113.43	
其他	87.14	-	其他	133.62	5.00	其他	137.79	0.93
合　计	**1,110.36**	**0.16**	**合　计**	**845.10**	**5.00**	**合　计**	**1,037.83**	**13.66**

注：安徽合力子公司衡阳合力工业车辆有限公司由 2020 年转为上线结算模式。

报告期内，该部分存货的管控措施及其有效性，相关存货灭失、毁损等风险的承担机制说明如下：

A、管控措施及其有效性：

a、客户会定期通过发送结算单、邮件确认等方式与公司进行对账。b、部分供应商如雷沃重工、柳工等建立了供应商管理平台，公司可以随时使用客户授权的账号登录查看未上线结算存货的情况；c、公司销售业务员会定期查看存货情况。

报告期内，公司不存在因该部分存货保管不当发生的纠纷及损失的情况，公司的管控措施是有效的。

B、存货灭失、毁损等风险的承担机制：

根据合同约定，存货在交付买方前发生毁损、损失的风险由供方承担，货品交付买方后，因买方保管不善造成货品毁损、灭失的，应当由买方承担。因此对于已交付至客户但未结算的存货的所有权虽仍归公司，但因存货保管相关的灭失、毁损等风险由客户承担。

问题（4）

如何保证上线结算客户领用产品后及时开具并获取结算单，报告期内发行人是否存在仅依据电子邮件、电话、白条等非正式结算文件确认收入的情形；

【发行人回复】

一、补充披露

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“11、收入确认时点合规性分析”之“（5）上线结算模式分析”之“③上线结算单的具体形式说明”中修订补充披露如下：

③上线结算单的具体形式说明

对于上线结算的销售，公司根据合同约定将货物发往客户指定仓库，客户根据其需求领用产品，收入确认的具体依据为经双方确认的结算单，获取形式分为三种：客户供应商管理系统、纸质结算单、电子邮件。一般按月进行确认，在下游需求旺盛、市场销售较好时，客户的结算周期相应缩短，按周进行结算。同一客户报告期内结算周期稳定。公司与上线结算客户未在合同中书面约定结算周期和结算时点，实际开展业务过程中根据双方交易惯例执行。报告期内，公司采取了相关管控措施，不存在客户单方面调整结算周期、结算时点的情形。

报告期内，公司上线结算主要客户销售情况列示如下：

单位：万元、%

客户名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
约翰迪尔	3,022.28	13.91	8,364.35	42.96	9,059.02	44.36
雷沃重工	4,427.48	20.37	2,662.42	13.67	2,238.03	10.96
一拖股份	3,713.88	17.09	3,063.35	15.73	2,888.62	14.15
柳工	4,070.38	18.73	3,365.56	17.28	3,686.28	18.05
中联重科	892.99	4.11	1,392.13	7.15	1,932.30	9.46
安徽合力	3,588.01	16.51	-	-	-	-
其他	2,018.01	9.29	624.51	3.21	616.92	3.02
合　计	**21,733.04**	**100.00**	**19,472.32**	**100.00**	**20,421.17**	**100.00**

注：上表所列示收入数据仅为上线结算模式销售收入。

报告期内，公司与上述主要客户的结算惯例列示如下：

客户名称	结算单形式	结算周期	报告期各期末获取结算单时点
约翰迪尔	电子邮件	按月结算	2018、2019 年度为 12 月下旬
雷沃重工	系统	按月结算	各期期末

一拖股份	结算单	按月结算	最后一月中下旬
柳工	2018 年度为结算单，2019 年起为系统确认	按月结算	2018 年度为最后一月中下旬；2019 年起为各期期末
中联重科	2018、2019 年度为结算单，2020 年起为系统确认	按月结算	2018、2019 年度为 12 月中下旬；2020 年起为各期期末
安徽合力	结算单	按月结算	最后一月中下旬

注：柳工 2019 年上线供应商管理系统，公司每月末进入系统确认当月结算数据；中联重科 2020 年上线供应商管理系统，公司每月末进入系统确认当月结算数据。

由上表可见，采用上线结算模式的客户均为知名的大型客户，为了满足自身存货管理的需求，与供应商采用上线结算模式，根据领用情况定期与供应商结算。其中通过电子邮件方式进行结算的客户仅约翰迪尔一家，相关邮箱后缀与客户公司名称核对一致，且报告期内保持固定；使用供应链系统的客户，公司在期末截止时点进入系统查看实时上线数据；通过盖章结算单进行结算的客户则在每月中下旬由公司上门对账获取并结算当月耗用的产品清单。不存在仅依据电话、白条等非正式结算文件确认收入的情形。

综上，上线结算模式下，在产品结算及收入确认环节，主机厂客户与公司结算周期一般为按月结算，客户通过供应商管理系统、电子邮件、盖章结算单等形式将实际领用上线装机的产品明细通知公司进行开票结算，不存在仅依据电话、白条等非正式结算文件确认收入的情形；同一客户报告期内结算周期具有一贯性，公司业务人员定期对上述存货进行清点，督促客户对已上线领用产品及时开具结算单。报告期内，公司与主要上线结算客户按照约定周期结算，未发生重大异常。

问题（5）

华东等主要销售地区的市场容量、发展前景、行业竞争格局、变化趋势以及政策变动风险等，对“销售区域集中的风险”进行有针对性的补充。

【发行人回复】

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、主营业务收入构成及变动分析”之“（3）按业务地区分类的主营业务收入及构成情况”中修改并补充披露如下：

④华东地区市场情况分析

报告期内，公司在华东地区的销售收入占内销收入比例分别为 80.98%、83.06%和 83.93%，华东地区是公司最主要的销售区域，主要系公司主要客户集中在华东地区。公司收入占比最大的是叉车用柴油机，叉车生产厂商中主要企业包括安徽合力、杭叉集团、中国龙工等都处于华东地区，故而公司作为叉车等整机厂配套供应商在华东地区的销售占比较高。公司在华东地区销量最大的为叉车用柴油机（占公司华东地区柴油机销售收入 70%左右），以叉车用柴油机为例分析华东市场情况。

A、华东地区的市场容量分析

叉车用柴油机主要配套内燃叉车，内燃叉车主要企业安徽合力、杭叉集团、中国龙工、台励福、江淮重工等均处于华东地区。国内内燃叉车市场呈现出市场份额向龙头企业聚集的趋势，2018 年，国内销量前三大企业（安徽合力、杭叉集团、中国龙工）市场占比达到 79.71%。以 2019 年国内内燃叉车销售、2018 年销量前三的企业市场占有率匡算出的 2019 年前三企业的销量来估算华东地区叉车用柴油机的需求（实际情况大于匡算值），其具体情况如下：

单位：台

2019 年国内内燃叉车销量	2018 年前三企业市场占有率	匡算出来 2019 年前三企业销量
309,704	79.71%	246,865

B、华东地区市场的发展前景

2020 年以来，内燃叉车市场份额集中度还在进一步提升，2020 年上半年，内燃叉车销量前两家企业（安徽合力、杭叉集团）国内市场占有率达到了 71.43%。未来随着市场对于产品品质要求提高以及国家对于排放标准提升，大企业的技术、规模优势将得到充分体现，市场份额将更为集中。此外，在 2020 年内燃叉车整体行业在国家对于实体经济大力支持的环境下出现了强劲的增长，增长幅度达到 25.93%，行业整体发展趋势向好。故华东地区对于叉车用柴油机的需求量较大，且呈现上升趋势。

C、华东地区市场的行业竞争格局及变化趋势

华东地区市场的竞争格局和公司所处行业的竞争格局整体类似，但是由于华东地区的下游叉车市场份额主要集中于安徽合力、杭叉集团、中国龙工等几个大型的叉车企业，下游主要客户出于产品性能考虑长期选择一家或几家规模较大的柴油机供应商作为主要供应商，从而导致华东地区柴油机市场的产业集中度更高，市场份额更集中于行业中的大企业，行业整体呈现多头竞争格局。

由于行业内规模较大的柴油机企业和下游叉车客户都有多年稳定的合作关系，双方都形成了紧密的合作关系，基于目前的市场环境，行业的竞争格局基本趋于稳定。

D、政策变动风险

目前，非道路柴油机执行的排放标准为国三标准，2020 年 9 月 28 日，生态环境部办公厅颁布了关于征求《〈非道路移动机械用柴油机排气污染物排放限值及测量方法（中国第三、四阶段）〉（GB 20891-2014）修改单（二次征求意见稿）》和《非道路柴油移动机械污染物排放控制技术要求（二次征求意见稿）》意见的函，未来随着非道路国四标准的实施，可能会促使华东地区的市场竞争格局发生变化。

对于销售地域集中的风险公司在招股说明书“第四节 风险因素”之“六、财务风险”之“（六）销售地域集中的风险”中补充披露。

报告期内，公司在华东地区的销售收入占内销收入比例分别为80.98%、83.06%和83.93%，销售区域较为集中，如果未来由于华东企业客户竞争力出现下降或者当非道路排放标准出现变化后导致华东地区市场竞争格局出现变化，可能对公司在华东市场的销售收入存在不利影响，故公司存在销售区域集中风险。

问题（6）

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并进一步说明对上线结算收入确认准确性的核查方法、核查过程、核查比例以及核查结论。

【会计师核查情况及结论】

申报会计师执行了如下核查程序：

1、通过对管理层访谈，了解收入确认政策、检查上线结算客户销售合同关键条款、评价收入确认的会计政策是否符合企业会计准则的要求、评价报告期内收入确认政策执行一贯性；

2、对报告期内主要客户进行函证，确认发行人与客户之间的交易情况。报告期各期，发函占比及回函占比统计如下：

单位：万元、%

项　目	2020 年	2019 年度	2018 年度
上线结算金额	21,733.04	19,472.32	20,421.17
发函金额	19,843.96	18,123.17	18,739.32
发函占比	91.31	93.07	91.76
回函金额	13,827.87	18,123.17	18,739.32
回函比例	69.68	100.00	100.00
回函占比	63.63	93.07	91.76

注：发函占比=发函金额÷总额；回函比例=回函金额÷发函金额；回函占比=回函金额÷总额。

3、对报告期内主要上线结算客户进行实地走访，查看客户的工商资料，观察相关客户的生产、经营等情况，并与相关客户的工作人员进行访谈，询问客户的基本情况、经营情况以及与发行人的报告期往来款金额、采购规模、业务开展情况、结算模式等信息，了解已发货至客户但未上线结算的存货的情况以及期后上线结算情况，关注是否存在异常情况、是否为关联方，访谈涉及上线结算客户占各期该模式收入比例分别为 96.98%、96.79%和 81.34%；

单位：个、万元、%

项　目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
访谈客户数量	5.00	5.00	5.00
上线结算客户数量	9.00	7.00	7.00
访谈客户收入 A	17,676.78	18,847.81	19,804.25
上线结算模式收入 B	21,733.04	19,472.32	20,421.17
访谈占比（A/B）	81.34	96.79	96.98

4、针对上线结算模式客户，采用审计抽样的方法，检查至经客户确认的结算单、销售发票、合同等支持性文件，核对发票单价与合同单价是否一致、收入金额与发票金额是否匹配、结算日期等与收入确认期间是否一致，以评价相关收

入是否按照发行人的会计政策予以确认；

5、针对上线结算客户，核对资产负债日前后的客户邮件、结算单等，评价收入是否在恰当期间确认；

6、抽取报告期内销售回款单据进行检查；

7、对报告期内发行人已发货至客户但未上线结算的存货执行函证程序，对于未回函的客户执行相关替代测试获取相关结算单据，核实其真实性；

8、取得并查阅了上线结算模式中非上市主要客户的营业执照、章程、工商资料及报告期内审计报告或财务报告等资料；

9、对上线结算模式主要客户进行了网络核查，了解企业经营情况，查询国家企业信用信息公示系统、裁判文书网等网站，了解发行人是否存在因存货保管不当发生的相关的诉讼，关注其是否与发行人存在关联关系；

10、对发行人销售业务部门主管进行沟通，了解发行人与上线结算模式主要客户业务开展情况、结算情况及采用上线结算的原因、合理性及必要性，并取得、查阅了报告期内主要客户的销售合同，了解合同中对上线结算的内容描述；

11、查阅上线结算模式上市公司客户的官方网站及公开披露的定期报告；

12、取得并查阅发行人报告期内的上线结算模式主要客户信用政策，复核应收账款逾期及回款情况；

13、核查并分析上线结算模式各主要客户的单位售价、单位成本、毛利率变动情况；

14、查阅同行业可比上市公司及业务或模式相似公司的年度报告、招股说明书等资料，了解其结算模式及对上线结算模式的有关说明描述，复核公司上线结算模式是否符合行业惯例。

15、查阅报告期内上线结算客户的合同条款，确认存货灭失、毁损等风险承担条款的合同约定；

16、查阅发行人报告期内主要诉讼的相关资料，确认报告期内是否存在因存

货保管不当与客户发生纠纷的情况；

17、使用客户提供的账号登录其供应商管理平台，查看发行人已发货至客户但未上线结算的存货的实时状态与企业账面数据进行核查，核实其真实性及准确性；

18、核查并统计了报告期内发行人的按区域及按产品类别的销售金额；

19、查阅了中国工程机械工业协会工业车辆分会出具的《2020 年上半年工业车辆市场概况》、《2019 年工业车辆行业市场简要分析》、《2018 年工业车辆市场概况》等行业文件，统计并分析叉车的区域销售情况及华东地区对叉车用柴油机需求情况；

20、和公司销售部门负责人就华东地区的竞争格局情况进行访谈；

21、收集了 2020 年 9 月 28 日，生态环境部办公厅颁布了关于征求《〈非道路移动机械用柴油机排气污染物排放限值及测量方法（中国第三、四阶段）〉（GB 20891-2014）修改单（二次征求意见稿）》和《非道路柴油移动机械污染物排放控制技术要求（二次征求意见稿）》意见的函等可能影响华东地区竞争格局的政策文件。

经核查，申报会计师认为：

内销以结算单、验收单作为收入确认的单据，与招股说明书内销收入确认的具体原则中“已经收回货款或取得了收款凭证”的相关表述不存在矛盾，为便于理解，已进行了修改。

报告期内，发行人上线结算模式销售收入真实、准确、完整，收入确认时点准确恰当、依据充分，不存在跨期确认收入的情形。

报告期内，发行人上线结算模式主要客户为约翰迪尔、中联重科、雷沃重工、柳工、一拖股份、安徽合力等公司重要客户，均为直销，销售价格及毛利率不存在重大差异；报告期内，发行人采用上线结算模式的前五大客户占上线结算模式合计金额的比例分别为 96.98%、96.79%和 86.61%，发行人采用上线结算模式主要集中于约翰迪尔、一拖股份、中联重科、雷沃重工、柳工、安徽合力等重要客

户。发行人针对部分客户采用上线结算模式，符合行业惯例，合理、必要。

报告期内，发行人对于已发货至客户但未上线结算的存货管控措施有效，相关存货灭失、毁损等风险由客户承担。

报告期内，主机厂客户与公司结算周期一般为按月结算，客户通过供应商管理系统、电子邮件、盖章结算单等形式将实际领用上线装机的产品明细通知公司进行开票结算，不存在仅依据电话、白条等非正式结算文件确认收入的情形；同一客户报告期内结算周期具有一贯性，公司业务人员定期对上述存货进行清点，督促客户对已上线领用产品及时开具结算单。报告期内，公司与主要上线结算客户按照约定周期结算，未发生重大异常。

报告期内，发行人在华东地区销售占比较高主要系占发行人收入比例最大的叉车用柴油机配套的主要内燃叉车生产厂商集中在华东地区；华东地区叉车用柴油机市场需求较大，且呈现上升趋势；华东地区叉车用柴油机市场份额更为集中于行业中大企业，竞争格局较为稳定；未来随着非道路国四标准的实施，可能会促使华东地区的市场竞争格局发生变化。

问题 4 关于杭叉集团

审核问询回复显示：

（1）发行人于每年年初和杭叉集团签订年度购销合同，报告期各期向杭叉集团的销售发动机数量分别为 69,102 台、75,029 台、82,948 台和 58,533 台，杭叉集团绝大多数的国产发动机均来自向发行人的采购，而杭叉集团同期内燃叉车的对外销售规模分别为 79,616 台、92,243 台、94,577 台和 60,835 台，内燃叉车期末库存量分别为 2,945 台、3,105 台、1,173 台和 4,358 台；

（2）发行人向杭叉集团销售柴油机为其专用机型，报告期内，为杭叉集团配套的专用机型销售收入占其总收入比例分别为 99.80%、99.57%、98.78%和 98.38%；

（3）在吨位、配置相似的同类机型产品的销售对比中，4D35ZG31 型号产品对杭叉集团的销售毛利率显著高于非关联叉车客户，主要原因是发行人跟随竞争对手针对特定客户下调了产品报价，导致该型号产品向非关联叉车客户亏损出售；

（4）报告期各期末，发行人对杭叉集团的往来款余额与杭叉集团年报披露数据差异主要是时间差异导致。

请发行人补充披露：

（1）报告期各期杭叉集团向发行人的采购规模与其自身销售规模、库存量水平的匹配性，杭叉集团内燃叉车国内市场份额数据的来源及权威性，杭叉集团单一向发行人采购国产发动机的合理性，发行人对杭叉集团商业机会的获取是否严重依赖于实际控制人仇建平，进一步分析并披露发行人是否具备独立开发市场以及直接面向市场独立持续经营的能力；

（2）为杭叉集团配套生产的专用机型在技术工艺、生产设备、适用叉车类型等方面的独特性，与其他普通机型产品的主要差异，如果杭叉集团的需求下降是否会导致相关生产设备和存货出现闲置、减值的风险；

（3）报告期内 4D35ZG31 型号产品在市场的公允销售价格情况，是否与发行人的销售价格不存在较大差异，发行人未对杭叉集团下调 4D35ZG31 型号产品价格的原因及合理性；

（4）报告期各期和杭叉集团签订的年度购销合同和实际交易发生额的差异情况，新增采购量是否履行审批程序，是否存在年底突击交易的情形；

（5）报告期各期末发行人确认应收账款与杭叉集团确认应付账款存在时间差异的具体原因，发行人确认收入时点与发票开具时点是否一致；

（6）未来减少与控股股东、实际控制人发生关联交易的具体措施。

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）》关于关联交易等相关规定，《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于发行人具有直接面向市场独立持续经营的能力等相关规定，逐项核查并发表明确意见。

回复说明：

问题（1）

报告期各期杭叉集团向发行人的采购规模与其自身销售规模、库存量水平的匹配性，杭叉集团内燃叉车国内市场份额数据的来源及权威性，杭叉集团单一向发行人采购国产发动机的合理性，发行人对杭叉集团商业机会的获取是否严重依赖于实际控制人仇建平，进一步分析并披露发行人是否具备独立开发市场以及直接面向市场独立持续经营的能力；

【发行人回复】

公司在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（一）经常性关联交易”之“3、关联销售”中补充披露如下：

（2）销售金额分析

2）报告期内，杭叉集团向公司的采购规模与其自身销售规模、库存量水平的匹配性

单位：台

项　目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
发动机采购及领用情况			
期初库存	10,158	11,105	7,540
本期采购	141,823	95,505	96,918

其中向公司采购量	126,869	82,948	75,029
本期领用	140,624	96,452	93,353
其中：生产领用（a）	139,015	93,410	92,469
其他领用	1,609	3,042	884
期末库存（注 1）	11,357	10,158	11,105
其中公司柴油机库存	132	89	142
本期生产			
内燃叉车	139,191	92,645	92,403
内燃牵引车等其他工业车辆	192	240	302
小计（b）	140,624	92,885	92,705
差额（c=a-b）（注 2）	-368	525	-236
内燃叉车产销存情况			
产能	100,000	100,000	80,000
期初库存	1,173	3,105	2,945
本期生产	139,191	92,645	92,403
本期销售	136,867	94,577	92,243
期末库存	3,497	1,173	3,105

注 1：杭叉集团发动机库存主要为进口及大吨位发动机，其采购周期较长，公司适度保持备货；

注 2：生产领用与本期完成差额为当期投入生产尚未完工的在产品数量变动引起。

由上表可见，杭叉集团整体发动机采购规模与其自身销售规模相匹配，各期期末发动机及内燃叉车库存无异常变动的情形。

3）杭叉集团内燃叉车国内市场占有率

项　目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
杭叉集团内燃叉车销量（台）	136,867	94,577	92,243
国内内燃叉车销量（台）	389,973	309,704	316,056
杭叉集团国内内燃叉车的市场份额（%）	35.10	30.54	29.19

注：国内内燃叉车销量来源于中国工程机械工业协会工业车辆分会；杭叉集团内燃叉车销量为其统计的销量，与行业统计其内燃叉车销量差异不大。数据来源可靠，具有权威性。

报告期内，杭叉集团内燃叉车销量分别为 92,243 台、94,577 台和 136,867 台；杭叉集团国内内燃叉车的市场份额占比分别为 29.19%、30.54%和 35.10%，

销量及市场占有率均呈上升趋势。报告期内，杭叉集团对公司的采购量分别为75,029 台、82,948 台和 126,869 台，与其销量相匹配。

（4）杭叉集团单一向公司采购国产发动机的合理性

1）公司和杭叉集团具有悠久的合作历史，一直以来是杭叉集团 1-5 吨国产柴油机的单一供应商

公司是国内最早一批从事叉车用柴油机生产的企业，目前在工程机械用多缸柴油机国内市场份额排名第一；杭叉集团为国内第二大、全球第八大叉车制造企业，内燃叉车为公司非道路用柴油机的重要应用市场。双方距离较近，具有较强的地域优势，公司一直为杭叉集团发动机重要供应商，双方合作时间三十年以上，关系稳定。

同时，柴油机是叉车核心零部件，是保证叉车性能的关键，叉车行业中主要的生产厂商都会选用较为固定的柴油机供应商保证自身产品品质的稳定性。叉车主机厂商对于新入供应商选择非常谨慎，对于新进入的柴油机供应商，主机厂商会从柴油机配套开发、试验到小批量投入市场、市场反馈等各个环节需要投入较长的时间及大额的资金成本。公司和杭叉集团长期以来保持着稳定良好的合作关系，杭叉集团无强烈动机引入新的柴油机供应商。

2）公司拥有丰富的产品开发经验、高质量的产品及完善的服务体系，为杭叉集团叉车产品的品质提供保障

公司拥有丰富的产品开发经验、高质量的产品及完善的服务体系。公司是行业中最早从事叉车配套柴油机产品的企业之一，对于叉车用柴油机的研发生产积累了丰富的经验，在行业中享有较高的知名度。公司凭借稳定的产品质量、良好的产品性能以及完善的售后服务体系为杭叉集团叉车产品的品质提供保障。

3）公司作为杭叉集团柴油机核心供应商，为杭叉集团生产、研发倾斜更多资源

公司作为杭叉集团柴油机核心供应商，为杭叉集团生产、研发倾斜更多资源，在生产高峰期优先保障杭叉集团内燃叉车配套产品生产进度，有助于保障杭叉集团生产的稳定性。

4）杭叉集团针对核心零部件采购模式

杭叉集团为保障产品的质量及稳定性，对于核心零部件的生产策略是选用较为固定的一家或几家供应商，尤其是对于最为关键的动力系统，杭叉集团倾向于选择一家行业内质量过硬的企业作为主要供应商，例如对于其锂电叉车产品的配套动力，杭叉集团主要向宁德时代参股的杭州鹏成新能源科技有限公司采购锂电池。

（5）公司和杭叉集团合作独立性分析

公司、杭叉集团为仇建平分别于 2017 年 12 月、2011 年 1 月收购控制的企业，仇建平仅通过委派董事，在股东大会、董事会行使股东权利，均未直接参与经营管理。公司和杭叉集团均主要由原管理团队负责经营管理，其日常经营决策主要由各自的管理层决定。

公司一直为杭叉集团发动机重要供应商，双方合作时间三十年以上，关系稳定。成为关联方后，双方合作模式未发生重大变化。公司对杭叉集团商业机会的获取不依赖于实际控制人仇建平。

公司持续获取杭叉集团的商业机会是基于公司自身的产品品质、售后服务能力、多年来稳定良好的合作关系以及杭叉集团对于核心零部件采购倾向于选择稳定供应商的采购策略。

（6）公司具备独立开发市场以及直接面向市场独立持续经营的能力分析

1）公司和杭叉集团的交易为正常的商业行为

基于前述分析，公司持续获取杭叉集团的商业机会是基于公司自身的产品品质、售后服务能力、多年来稳定良好的合作关系以及杭叉集团对于核心零部件采购倾向于选择稳定供应商的采购策略等。公司和杭叉集团的交易是基于双方需求的正常的商业行为。

2）报告期内，公司除杭叉集团以外收入规模稳步上升

报告期内，公司除杭叉集团外的销售收入情况如下：

单位：万元

项　目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主营业务收入	244,940.27	187,709.71	174,362.09
除杭叉集团外主营业务收入	153,890.64	127,394.91	120,051.22

由上表可知，报告期内，公司除杭叉集团外的销售收入分别为 120,051.22 万元、127,394.91 万元和 153,890.64 万元，呈承逐渐上升趋势。

A、报告期内，公司对安徽合力、中国龙工销售规模稳步提升

报告期内，公司对安徽合力、中国龙工销售规模如下：

单位：万元

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
安徽合力	30,168.98	19,781.24	15,711.68
中国龙工	10,526.04	9,148.92	7,780.67
合　计	**40,695.01**	**28,930.16**	**23,492.35**

报告期内，公司对安徽合力、中国龙工的销售规模稳步提升。

根据中国工程机械工业协会工业车辆分会统计的叉车企业内燃叉车的销售数据和公司对安徽合力、中国龙工销售数据测算，报告期内，公司向其销售的柴油机占其内燃叉车销量比例有所提升。

B、报告期内，农业机械用柴油机收入稳步上升

报告期内，公司农业机械用柴油机销售收入分别为 39,739.18 万元、46,336.65 万元和 66,934.13 万元，销售规模稳步提升。

3）公司产品性能稳定，受到下游主要客户认可，在非道路用柴油机市场占有率方面处于领先地位。

公司在非道路用柴油机领域经过多年的发展，和下游工程机械行业的龙头企业例如杭叉集团、安徽合力、中国龙工、台励福、江淮重工等以及农业机械行业的大型企业例如一拖股份、星光农机、沃得股份等建立了紧密的合作关系，并且多次被下游客户评为优秀供应商。同时，根据中国内燃机工业协会数据，目前公司在非道路用柴油机领域的工程机械用柴油机市场份额排名第一，在农业机械用柴油机市场的市场份额位居行业前十，市场占有率处于行业前列。公司生产的新

柴牌柴油机产品被下游客户广泛认可。

综上所述，公司非道路用柴油机产品受到市场的广泛认可，报告期内业务规模持续上升，公司和客户之间的交易基于双方业务需求，都属于正常商业行为，故公司具有独立开发市场的能力以及直接面向市场独立持续经营的能力。

问题（2）

为杭叉集团配套生产的专用机型在技术工艺、生产设备、适用叉车类型等方面的独特性，与其他普通机型产品的主要差异，如果杭叉集团的需求下降是否会导致相关生产设备和存货出现闲置、减值的风险。

【发行人回复】

公司在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（一）经常性关联交易”之“2、关联销售”中补充披露如下：

（1）销售类别

公司针对主要客户开发的新产品机型，根据双方沟通的技术路线、技术参数、原材料材质、部件规格等情况为其同步开发配套柴油机。杭叉集团系公司第一大客户，公司与其就技术参数等问题进行对接，针对特定机型开发配套柴油机。除柴油机配件、公司通用机械及少量其他客户机型外，公司向杭叉集团销售柴油机为其专用机型，主要向其销售。

公司为适配客户整机为主要客户都配套开发专用机型。公司为杭叉集团及其他客户配套开发的同类型专用机型差异主要体现于和下游整机的适配环节，涉及进排气、发动机支架、外围附件等少部分零部件的调整。

公司为杭叉集团配套生产的专用机型和为其他客户配套生产的机型长期共用生产线，其主要技术路线、技术工艺及生产设备基本相同，公司为杭叉集团配套的专用机型通过进排气、发动机支架、外围附件等少部分零部件的调整改制，可以满足其他客户对于同类机型的需求。如果杭叉集团的需求下降，公司可以调整生产方向用于生产其他客户的发动机产品；如果杭叉集团的专用机型出现闲置，公司可以通过部分零部件的调整改制以满足其他客户对于同类产品的需求，故杭叉集团的需求下降不会导致相关生产设备和存货出现闲置、减值的情况。

问题（3）

报告期内 4D35ZG31 型号产品在市场的公允销售价格情况，是否与发行人的销售价格不存在较大差异，发行人未对杭叉集团下调 4D35ZG31 型号产品价格的原因及合理性；

【发行人回复】

一、问题回复

公司在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（一）经常性关联交易”之“3、关联销售”中补充披露如下：

b、4D35ZG31 类产品单价、毛利率差异分析

单位：万元、元/台、%

明细	2020 年度				2019 年度				2018 年度			
	销售收入	单价	单位成本	毛利率	销售收入	单价	单位成本	毛利率	销售收入	单价	单位成本	毛利率
杭叉集团	6,705.75	12,067.21	9,985.41	17.25	5,289.62	12,057.48	10,291.72	14.64	4,672.67	12,024.36	10,475.93	12.88
非关联叉车客户	2,283.41	10,445.60	10,040.62	3.88	2,147.41	10,464.94	10,378.10	0.83	1,284.93	10,222.16	10,572.51	-3.43

由上表可见，报告期内，杭叉集团 4D35ZG31 类产品单价及毛利率较非关联叉车客户较高，主要系在该产品推出之初，同行业竞争对手在特定客户报价较低，为维护公司产品市场地位及保障产品型号完整性，公司跟随降价，导致部分型号产品在非关联叉车客户亏损，非关联叉车客户中 4D35ZG31-040-N、4D35ZG31-014-N 产品毛利率与杭叉集团基本一致。

随着公司对该产品持续优化调整，单位成本持续下降，杭叉集团和非关联叉车客户毛利率均有所提升。

4D35ZG31 产品杭叉集团与其他客户毛利率差异分析

（a）分客户对比分析

报告期内，公司叉车用 4D35ZG31 分客户单价及毛利率情况

单位：万元、元/台、%

明 细	2020 年度	2019 年度	2018 年度

	销售收入	单价	单位成本	毛利率	销售收入	单价	单位成本	毛利率	销售收入	单价	单位成本	毛利率
杭叉集团	6,752.68	12,066.98	9,983.86	17.26	5,332.94	12,057.29	10,288.93	14.67	4,699.12	12,024.37	10,474.46	12.89
安徽合力	1,409.63	9,913.04	10,070.38	-1.59	1,351.51	9,908.40	10,468.94	-5.66	1,058.98	9,887.74	10,593.05	-7.13
柳工	303.93	11,092.28	10,044.83	9.44	145.95	11,492.48	10,235.13	10.94	161.12	11,508.52	10,461.15	9.10
中国龙工	378.64	10,974.93	9,898.93	9.80	343.46	11,448.70	10,240.77	10.55	14.79	11,379.31	10,577.79	7.04
江淮重工	291.04	11,595.03	9,794.27	15.53	272.90	11,418.28	10,062.09	11.88	3.62	12,051.00	10,145.29	15.81
海斯特	35.24	11,746.31	9,964.20	15.17	39.03	11,826.80	10,160.35	14.09	56.53	11,777.96	10,306.88	12.49
台励福	21.76	12,089.88	9,989.18	17.38	49.49	13,024.34	10,261.65	21.21	41.66	12,253.26	10,407.42	15.06
吉鑫祥	20.54	11,411.38	10,182.79	10.77	33.34	11,908.31	10,458.22	12.18	32.28	11,530.29	10,550.70	8.50
其他	276.19	12,167.03	9,962.37	18.12	168.77	12,689.43	10,265.70	19.10	93.00	12,236.56	10,470.44	14.43
非关联客户小计	**2,736.97**	**10,587.88**	**10,007.48**	**5.48**	**2,404.45**	**10,629.76**	**10,362.50**	**2.51**	**1,461.98**	**10,346.66**	**10,557.27**	**-2.04**

注：上表为所有 4D35ZG31 型号所有产品，其中杭叉集团包括 4D35ZG31-006-N、4D35ZG31-005-N、4D35ZG31-003-N 和 4D35ZG31-009-N；安徽合力、柳工、中国龙工、江淮重工、海斯特、台励福、吉鑫祥分别包括 10、2、1、2、3、1、2、3 个具体型号产品。

由上表可见，报告期内，安徽合力、柳工、龙工毛利率相对较低，主要为同行业竞争对手选择特定型号在核心客户低价销售策略，在该产品推出之初，在上述客户报价较低；公司为维护产品在叉车行业地位，保障在行业核心客户产品型号的完整性，选择跟随降价。

报告期内，公司向江淮重工、海斯特、台励福、吉鑫祥等其他非关联客户平均销售单价分别为 12,015.52 元/台、11,964.56 元/台和 11,852.35 元/台，毛利率分别为 13.24%、15.03%和 16.53%，与杭叉集团 4D35ZG31 类产品当期单价、毛利率差别不大。

（b）公司向杭叉集团销售各型号产品比较

公司向杭叉集团销售各类型产品毛利率受其采购规模影响较大，以 2020 年度为例，4D27G31、4D35ZG31、4D32XG30、4D32G31 和 C490BPG，销售金额分别为 69,879.60 万元、6,705.75 万元、3,185.48 万元、2,229.83 万元和 1,850.28 万元，毛利率分别为 9.60%、17.25%、22.75%、28.93%和 12.95%，除 C490BPG 国二机型外，交易规模较大型号毛利率相对较低，4D35ZG31 产品毛利率较销售规模大的 4D27G31 高、较销售规模低的 4D32XG30、4D32G31 类产品毛利率相对较低，相对合理。

（c）产品定价政策的影响

公司于 2016 年度开始 4D35ZG31 型号产品销售，产品价格主要延续新产品推出时的定价。报告期内，公司向杭叉集团及其他非关联方客户销售 4D35ZG31 类产品单价基本稳定，未出现异常变动。相同机型产品杭叉集团单价及毛利较低。

综上所述，公司向杭叉集团销售 4D35ZG31 毛利率较为合理，公司无需对杭叉集团下调 4D35ZG31 型号产品价格。

问题（4）

报告期各期和杭叉集团签订的年度购销合同和实际交易发生额的差异情况，新增采购量是否履行审批程序，是否存在年底突击交易的情形；

【发行人回复】

一、问题回复

公司在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（一）经常性关联交易”之“3、关联销售”中补充披露如下：

（10）公司与杭叉集团签订合同及交易情况分析

1）年度框架合同

报告内，公司与杭叉集团签订框架合同金额及实际销售金额如下：

期 间	框架合同金额（万元）	实际销售金额（万元）
2020 年度	65,000	91,049.63
2019 年度	61,380	60,314.80
2018 年度	58,800	54,310.87

公司一般在年初或上年末与杭叉集团签订年度框架合同，框架合同中数量及金额为杭叉集团当时预计当年需求金额，实际按实际需求执行，超过框架合同金额在未超过关联交易审议金额时无需重新履行审批程序。

2）关联交易审议程序

2017 年 12 月后，公司与杭叉集团成为关联方。2018 年至今，公司及杭叉集

团针对关联交易审批情况如下：

单位：万元

公司名称		2020 年度	2019 年度	2018 年度
公司	审议程序	2019 年度股东大会，2020 年第二次临时股东大会	2018 年度股东大会	2017 年度股东大会
	预计交易金额	75,700、95,000	65,000	60,000
杭叉集团	审议程序	2019 年度股东大会，2020 年第二次临时股东大会	2018 年度股东大会	2018 年第一次临时股东大会
	预计交易金额	65,000、89,500	65,000	65,000
实际交易金额		91,049.63	60,314.80	54,310.87

注：公司和杭叉集团预计交易金额受决策时间影响及各自预计存在一定差异；杭叉集团实际采购金额小幅超过审计的预计交易金额，将在 2020 年度股东大会进行审议确认。

报告期内，公司和杭叉集团一般在年度股东大会审议预计当期关联交易金额。2018 年度和 2019 年度，实际交易金额未超过审议预计金额，2020 年度受工程机械行业大幅增长、杭叉集团销量超预期，双方分别审议调整了关联交易预计金额。

综上，公司与杭叉集团签订的框架合同金额仅为当时双方预计金额，实际按杭叉集团需求执行，超过框架合同无需履行审议程序及重新签订合同。针对关联交易，公司和杭叉集团主要在年度股东大会审议当期关联交易预计金额，当实际交易金额超过预计时，重新召开临时股东大会调整预计金额。

3）公司向杭叉集团季度销售情况

报告期内，公司向杭叉集团分季度销售收入金额如下：

项　目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销售收入（万元）	比例（%）	销售收入（万元）	比例（%）	销售收入（万元）	比例（%）
第一季度	16,959.30	18.63	17,495.25	29.01	15,468.81	28.48
第二季度	25,329.56	27.82	14,496.26	24.03	15,241.57	28.06
第三季度	24,053.18	26.41	14,770.70	24.49	12,863.55	23.69
第四季度	24,707.59	27.14	13,552.59	22.47	10,736.93	19.77
合　计	**91,049.63**	**100.00**	**60,314.80**	**100.00**	**54,310.87**	**100.00**

2020 年第一季度受春节及疫情影响，2020 年 2 月份销售收入较低，3 月份后，随着工程机械行业景气度提升、杭叉集团需求大幅增加。

报告期各期期末，杭叉集团内燃叉车库存分别为 3,105 台、1,173 台和 3,497 台，其采购公司柴油机库存分别为 142 台、89 台和 132 台，处于合理水平。

结合杭叉集团内燃叉车各期末库存数量及其公司内燃发动机库存及公司向其分季度销售情况，公司与杭叉集团不存在年底突击交易的情形。

问题（5）

报告期各期末发行人确认应收账款与杭叉集团确认应付账款存在时间差异的具体原因，发行人确认收入时点与发票开具时点是否一致；

【发行人回复】

公司在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（一）经常性关联交易”之“2、关联销售”中补充披露如下：

报告期各期末，公司确认应收账款与杭叉集团确认应付账款存在时间差异主要系双方会计核算口径不同所致。公司根据双方合同条款约定及公司收入确认政策，发货并取得签收单后风险报酬或控制权即转移至对方，公司确认当期销售收入和应收账款，一般每月开具两次发票，开具销售发票在时间上存在一定滞后。杭叉集团为收到货物时进行暂估入账（借：存货、贷：应付账款-暂估），在收到公司开具的销售发票并经采购、财务核对后登记本公司应付账款明细。

故公司确认收入和应收账款时点、公司发票开具时点、杭叉集团收到发票并审核入账确认应付账款时点，三者之间均存在时间差异。公司确认收入时点系根据收入确认原则，在风险报酬或控制权转移至客户时确认，开具发票时点一般晚于收入确认时点。

问题（6）

未来减少与控股股东、实际控制人发生关联交易的具体措施。

【发行人回复】

一、问题回复

公司是国内最早一批从事叉车用柴油机生产的企业，目前在工程机械用多缸柴油机国内市场份额排名第一；杭叉集团为国内第二大、全球第八大叉车制造企业，内燃叉车为公司非道路用柴油机的重要应用市场。双方距离较近，具有较强的地域优势，公司一直为杭叉集团发动机重要供应商，双方合作时间三十年以上，关系稳定。

仇建平分别在 2010 年和 2017 年 12 月成为杭叉集团、公司的实际控制人，自 2017 年 12 月起，双方成为关联方。成为关联方后，双方合作模式未发生重大变化。

公司、杭叉集团均为仇建平收购控制的企业，仇建平仅通过委派董事，在股东大会、董事会行使股东权利，未向双方委派管理人员参与经营管理。公司和杭叉集团均主要由原管理团队负责经营管理，其日常经营决策主要由各自的管理层决定。

公司已建立了完善的公司治理制度，在《公司章程》中，规定了有关关联交易的回避表决制度、决策权限、决策程序；同时，公司在《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《独立董事工作细则》和《关联交易管理制度》等相关制度中对关联交易决策权限与程序作了更加详尽的规定。报告期内，公司、控股股东及实际控制人严格遵守公司相关规章制度，对相关关联交易进行了回避表决。

为保证公司与关联方之间关联交易的公平合理，公司、杭叉集团控股股东、实际控制人，巨星控股、杭叉控股和仇建平出具了《关于规范和减少关联交易的承诺函》，本公司/本人不利用自身作为新柴股份和杭叉集团控股股东和实际控制人地位及控制性影响力，谋求双方在业务合作等方面给予优于市场第三方的权利及达成交易的优先权利；不以与市场价格相比显失公允的价格和条件促成双方进行交易，亦不利用该类交易从事任何损害公司利益的行为；尽量减少与双方的关联交易，在进行确有必要且无法规避的关联交易时，保证按市场化原则和公允价格进行公平操作，并严格按相关法律、法规、规章等规范性文件和公司章程等有关关联交易决策制度的规定履行关联交易决策程序及信息披露义务，保证不通过关联交易损害新柴股份及其他股东的合法权益。

公司将继续保持和杭叉集团长期形成的合作关系，保证公司关联交易的公允

性，确保关联交易行为不损害公司和全体股东的利益。公司及控股股东、实际控制人将严格遵守公司相关制度，不越权干预公司经营管理活动。同时，公司将积极提升叉车行业其他客户销售规模，开拓农机、挖掘机等应用市场客户。

公司在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（一）经常性关联交易”之“3、关联销售”中补充披露如下：

（13）关联交易的规范措施

公司已建立了完善的公司治理制度，在《公司章程》中，规定了有关关联交易的回避表决制度、决策权限、决策程序；同时，公司在《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《独立董事工作细则》和《关联交易管理制度》等相关制度中对关联交易决策权限与程序作了更加详尽的规定。报告期内，公司、控股股东及实际控制人严格遵守公司相关规章制度，对相关关联交易进行了回避表决。

为保证公司与关联方之间关联交易的公平合理，公司、杭叉集团控股股东、实际控制人，巨星控股和仇建平分别出具了《关于规范和减少关联交易的承诺函》，本公司/本人不利用自身作为新柴股份和杭叉集团控股股东和实际控制人地位及控制性影响力，谋求双方在业务合作等方面给予优于市场第三方的权利及达成交易的优先权利；不以与市场价格相比显失公允的价格和条件促成双方进行交易，亦不利用该类交易从事任何损害公司利益的行为；尽量减少双方的关联交易，在进行确有必要且无法规避的关联交易时，保证按市场化原则和公允价格进行公平操作，并严格按相关法律、法规、规章等规范性文件和公司章程等有关关联交易决策制度的规定履行关联交易决策程序及信息披露义务，保证不通过关联交易损害新柴股份及其他股东的合法权益。

公司将继续保持和杭叉集团长期形成的合作关系，保证公司关联交易的公允性，确保关联交易行为不损害公司和全体股东的利益。公司及控股股东、实际控制人将严格遵守公司相关制度，不越权干预公司经营管理活动。同时，公司将积极提升叉车行业其他客户销售规模，开拓农机、挖掘机等应用市场客户。

问题（7）

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）》

关于关联交易等相关规定，《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于发行人具有直接面向市场独立持续经营的能力等相关规定，逐项核查并发表明确意见。

《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 16、关联交易：

首发企业报告期内普遍存在一定比例的关联交易，请问作为拟上市企业，应从哪些方面说明关联交易情况，如何完善关联交易的信息披露？中介机构核查应注意哪些方面？

中介机构在尽职调查过程中，应当尊重企业合法合理、正常公允且确实有必要的经营行为，如存在关联交易的，应就交易的合法性、必要性、合理性及公允性，以及关联方认定，关联交易履行的程序等事项，基于谨慎原则进行核查，同时请发行人予以充分信息披露，具体如下：

（1）关于关联方认定。发行人应当按照《公司法》《企业会计准则》和中国证监会的相关规定认定并披露关联方。

【发行人回复】

公司已根据《公司法》、《企业会计准则》、中国证监会和深圳证券交易所颁布的相关业务规则等相关规定认定并披露了关联方。

【会计师核查情况及结论】

申报会计师履行了以下核查程序：

1、取得发行人关联方清单；

2、查看发行人报告期内相关三会审议情况；

3、取得发行人、控股股东及其董监高调查表，了解关联自然人投资及兼职情况；

4、对发行人股东、董监高进行访谈；

5、取得发行人控股股东审计报告，查看其对外投资情况；

6、对发行人主要客户、供应商进行访谈，确认是否存在关联关系；

7、取得发行人关联公司工商资料并进行网络核查。

经核查，申报会计师认为：发行人已严格按照《公司法》《企业会计准则》、中国证监会及深圳证券交易所的有关规定披露关联方和关联交易。

（2）关于关联交易的必要性、合理性和公允性。发行人应披露关联交易的交易内容、交易金额、交易背景以及相关交易与发行人主营业务之间的关系；还应结合可比市场公允价格、第三方市场价格、关联方与其他交易方的价格等，说明并摘要披露关联交易的公允性，是否存在对发行人或关联方的利益输送。

【发行人回复】

1、关联采购

（1）关联采购金额

报告期内，公司关联采购金额及其占当期营业成本的比例如下：

关联方名称	交易内容	定价方式	2020年度		2019年度		2018年度	
			金额（万元）	占比(%)	金额（万元）	占比(%)	金额（万元）	占比(%)
浙江中柴	齿轮	市场价	3,345.32	1.56	2,607.39	1.59	2,526.86	1.69
华辉机械	曲轴、呼吸器总成、支架等	市场价	-	-	1,601.45	0.98	1,657.35	1.11
恒飞机械	曲轴、支架等	市场价	-	-	818.67	0.50	851.16	0.57
凯达曲轴	曲轴、涨紧轮总成	市场价	96.01	0.04	582.89	0.36	325.57	0.22
瑞丰机械	进气管、进气接管、飞轮齿圈部件、曲轴皮带轮等	市场价	-	-	2,371.83	1.45	2,199.77	1.47
兴顺机械	进气管、喷油器铜套、堵套、进水管等	市场价	-	-	984.37	0.60	694.05	0.46
胜安电器	包装箱、活塞	市场价	250.08	0.12	1,527.89	0.93	1,119.05	0.75
力渊铸造	机体、主轴承盖、气缸盖	市场价	-	-	562.54	0.34	6,478.13	4.33
壹阳科技	增压器	市场价	400.95	0.19	53.31	0.03	2.16	0.00
江苏九迪	飞轮齿圈部件、机体、曲轴、油泵、接受劳务等	市场价	123.74	0.06	16.19	0.01	-	-
英业配件	输油管、接头	市场价	10.55	0.00	397.58	0.24	290.98	0.19
凯洋机械	皮带轮、包装箱螺丝	市场价	15.54	0.01	199.42	0.12	112.90	0.08
凯锴机配	密封垫	市场价	20.49	0.01	158.93	0.10	140.10	0.09
杭叉集团及	接受劳务	市场价	54.99	0.03	61.21	0.04	59.96	0.04

其附属公司								
合　计	—	—	4,317.67	2.01	11,943.68	7.30	16,458.04	11.00

注 1：兴顺机械系丁少鹏配偶的姐妹及配偶控制之企业，丁少鹏于 2017 年 3 月 8 日至 2017 年 9 月 15 日期间曾担任公司董事、总经理。公司自审慎角度出发，将兴顺机械在报告期内发生的交易作为关联交易。

报告期内，公司向关联方采购主要为齿轮、曲轴、进气管、飞齿轮部件、机体、主轴承盖、气缸盖等，均为公司生产经营所必需。主要关联方供应商为专业零部件生产企业，其中恒飞机械、凯达曲轴由新昌县沙溪镇集体资产经营公司下属的集体企业改制而来，公司与其业务由原集体企业延续，浙江中柴为专业齿轮箱、齿轮供应商，力渊铸造为原控股股东浙江力程控制为公司配套生产机体、气缸盖产品。关联方公司距离公司较近，提供原材料质量稳定、价格公允。公司在配备行业知名供应商的同时，按公允的价格向附近供应商采购具有合理性。

相关主要材料市场供应充足，上述供应商供应材料质量稳定，且同处新昌县距离较近，交易便利，交易价格公允，具有商业合理性。

报告期内，公司通过自建核心零部件生产车间、积极寻找替代供应商等方式对关联采购逐步规范。具体措施为：（1）力渊铸造于 2018 年 10 月停产后，公司通过寻找替代供应商采购，同时公司自建铸造车间已于 2019 年完成设备调试、产量稳步提升。（2）2019 年 12 月对瑞丰机械、华辉机械、兴顺机械、恒飞机械、凯达曲轴、胜安电器、英业配件、凯洋机械、凯锴机配相关交易进行了规范，当月及 2020 年上半年购入关联方存货。瑞丰机械、华辉机械、兴顺机械、恒飞机械、凯达曲轴暂停和公司的相关业务后，将业务相关资产转让给无关联第三方，公司拟将业务承接方相应业务在 2020 年比照关联方交易进行审议和披露；胜安电器、英业配件、凯洋机械、凯锴机配在过渡期后，不再发生交易。

目前，除浙江中柴（其为境外上市子公司）外，公司已对主要关联交易进行了规范，停止了向主要关联方的采购。

（2）主要关联方公允性分析

1）浙江中柴

报告期内，公司向浙江中柴采购金额分别为 2,526.86 万元、2,607.39 万元和

3,345.32 万元，主要为齿轮。报告期内，公司向浙江中柴采购齿轮分别为 2,525.63 万元、2,606.63 万元和 3,343.72 万元，占当期齿轮采购的 81.06%、75.55%和 73.76%，为公司齿轮重要供应商。

报告期内，公司向浙江中柴采购主要型号齿轮单价与其他非关联方对比分析如下（所选取的型号采购额占当期采购金额的 70.75%、68.03%和 **68.21%**）：

供应商	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	采购金额（万元）	单价（元/只）	采购金额（万元）	单价（元/只）	采购金额（万元）	单价（元/只）
10282004000	过桥齿轮		490BPG490BPG-82004			
浙江中柴	**442.42**	**24.84**	**332.19**	**25.09**	**318.98**	**25.01**
江苏元利齿轮股份有限公司	85.28	24.83	76.62	24.80	20.48	24.38
慈溪前景传动设备有限公司	-	-	9.38	24.88	39.34	24.88
非关联方小计	85.28	24.83	**86.00**	**24.81**	**59.82**	**24.71**
10202009000	凸轮轴齿轮		490BPG490BPG-02009			
浙江中柴	401.33	21.32	**312.67**	**21.54**	**302.46**	**21.47**
江苏元利齿轮股份有限公司	73.38	21.32	60.63	21.29	20.76	20.93
慈溪前景传动设备有限公司	-	-	5.00	21.36	33.00	21.36
非关联方小计	73.38	21.32	**65.63**	**21.29**	**53.76**	**21.19**
10202003000	喷油泵齿轮		490BPG490BPG-02003			
浙江中柴	360.01	20.61	**289.84**	**20.82**	**306.67**	**20.72**
江苏元利齿轮股份有限公司	72.01	20.60	64.89	20.59	16.43	20.22
慈溪前景传动设备有限公司	-	-	5.66	20.64	31.45	20.64
非关联方小计	72.01	20.60	**70.55**	**20.60**	**47.88**	**20.49**
40682007300	液压泵齿轮		4D27G31-82007			
浙江中柴	303.79	29.87	223.73	**30.17**	**199.05**	**30.05**
江苏元利齿轮股份有限公司	47.64	29.87	3.63	30.17	-	-
慈溪前景传动设备有限公司	-	-	-	-	9.72	29.91
非关联方小计	47.64	29.87	3.63	**30.17**	**9.72**	**29.91**
10202600000	正时惰齿轮组件		490BPG-02600			
浙江中柴	486.05	25.56	**366.34**	**25.82**	**211.05**	**25.81**
江苏元利齿轮股份有限公司	84.71	25.56	77.84	25.49	15.42	25.09

慈溪前景传动设备有限公司	-	-	7.35	25.51	2.94	25.82
非关联方小计	84.71	25.56	**85.19**	**25.49**	**18.36**	**25.20**
10202006001	正时惰齿轮组件（带衬套）			490BPG-02006		
浙江中柴	-	-	2.39	**25.82**	**161.14**	**25.63**
江苏元利齿轮股份有限公司	2.51	25.09	-	-	2.45	25.09
慈溪前景传动设备有限公司	-	-	2.59	25.58	34.97	25.60
非关联方小计	2.51	25.09	2.59	**25.58**	**37.41**	**25.56**
10202007000	曲轴齿轮			490BPG490BPG-02007		
浙江中柴	216.99	11.37	**166.05**	**11.48**	**164.82**	**11.46**
江苏元利齿轮股份有限公司	39.19	11.37	32.54	11.37	10.00	11.16
慈溪前景传动设备有限公司	-	-	3.20	11.38	16.33	11.39
非关联方小计	39.19	11.37	**35.74**	**11.37**	**26.32**	**11.30**
10282007000	液压泵齿轮			490BPG490BPG-82007		
浙江中柴	71.16	24.17	80.50	**24.41**	**123.58**	**24.32**
江苏元利齿轮股份有限公司	51.24	24.16	65.96	24.15	14.14	23.72
慈溪前景传动设备有限公司	-	-	-	-	11.46	24.20
非关联方小计	51.24	24.16	65.96	**24.15**	**25.60**	**23.93**

由上表可见，公司向浙江中柴采购齿轮与其他供应商价格差异不大。

2）华辉机械、恒飞机械、凯达曲轴

报告期内，公司向华辉机械、恒飞机械、凯达曲轴采购金额合计分别为2,834.08 万元、3,003.01 万元和 96.01 万元，主要为曲轴。报告期内，公司向华辉机械、恒飞机械、凯达曲轴采购曲轴合计分别为 2,466.83 万元、2,665.08 万元和 96.01 万元，占当期曲轴采购的 38.76%、38.29%和 1.12%。

报告期内，公司向上述关联方采购主要型号飞轮齿圈部件、进气管等单价与其他非关联方对比分析如下（所选取的型号采购额占当期采购金额的 92.14%、90.62%和 100.00%）：

供应商	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	采购金额（万元）	单价（元/只）	采购金额（万元）	单价（元/只）	采购金额（万元）	单价（元/只）
11205004000	曲轴		D490BPG-05004			

华辉机械	-	-	507.74	245.69	509.49	249.38
恒飞机械	-	-	780.43	245.69	730.71	249.30
凯达曲轴	95.49	243.23	531.11	245.69	310.02	249.49
关联方小计	**95.49**	**243.23**	**1,819.28**	**245.69**	**1,550.22**	**249.36**
江苏沃得机电集团有限公司	807.14	245.69	889.58	245.69	1,011.67	247.29
浙江太阳股份有限公司	81.02	243.23	235.20	245.69	852.81	249.49
绍兴荣彧商贸有限公司	-	-	12.53	245.69	50.59	249.19
新昌县合力连杆制造有限公司	311.85	241.33	-	-	-	-
新昌县晨利机械有限公司	435.49	242.95	-	-	-	-
新昌县久高机械有限公司	130.79	243.70	-	-	-	-
非关联方小计	**1,766.29**	**243.97**	**1,137.31**	**245.69**	**1,915.06**	**248.69**
13005004000	曲轴			495B-05004A		
华辉机械	-	-	**425.18**	**272.41**	**656.02**	**276.65**
浙江太阳股份有限公司	242.22	263.60	245.71	272.41	57.54	276.65
新昌县合力连杆制造有限公司	582.67	275.72	-	-	-	-
非关联方小计	**824.89**	**272.04**	**245.71**	**272.41**	**57.54**	**276.65**
10605004000	曲轴 B490B			B490B-05004		
恒飞机械	-	-	**36.42**	**266.61**	**72.36**	**266.33**
浙江太阳股份有限公司	95.54	264.43	34.56	267.10	-	-
绍兴荣彧商贸有限公司	-	-	2.94	267.10	-	-
绍兴上虞核欣商贸有限公司	2.64	264.43	-	-	-	-
非关联方小计	**98.18**	**264.43**	**37.50**	**267.10**	-	-
40505004300	曲轴			4D27XG30-05004		
华辉机械	-	-	152.21	263.93	-	-
凯达曲轴	0.52	261.29	0.13	263.93	-	-
关联方小计	**0.52**	**261.29**	**152.34**	**263.93**	-	-
浙江太阳股份有限公司	1,406.82	258.65	573.10	263.93	90.69	283.94
江苏沃得机电集团有限公司	724.86	263.93	231.39	263.93	-	-
新昌县合力连杆制造有限公司	461.01	261.16	-	-	-	-
新昌县晨利机械有限公司	208.33	261.29	-	-	-	-
新昌县久高机械有限公司	404.38	261.16	-	-	-	-
非关联方小计	**3,205.40**	**260.68**	**804.49**	**263.93**	**90.69**	**283.94**
16805004500	曲轴			4D32RG30-05004		

华辉机械	-	-	**76.21**	**301.81**	**34.72**	**311.15**
浙江太阳股份有限公司	432.13	289.07	247.85	301.81	614.51	311.15
江苏沃得机电集团有限公司	229.74	301.81	156.23	301.26	9.58	311.10
绍兴荣彧商贸有限公司	-	-	15.88	305.40	6.36	317.97
绍兴上虞核欣商贸有限公司	7.17	298.79	-	-	-	-
新昌县合力连杆制造有限公司	27.10	298.79	-	-	-	-
非关联方小计	**696.14**	**293.63**	**419.96**	**301.74**	**630.45**	**311.21**
13034100001	呼吸器焊接部件			495B-34100-1		
华辉机械	-	-	**211.87**	**34.62**	**298.03**	**34.61**
新昌县至尚机械有限公司	76.82	34.27	221.88	34.61	332.66	34.61
杭州聚冠机械制造有限公司	60.27	34.27	100.74	34.62	15.23	34.61
新昌县至高机械有限公司	87.12	34.25				
新昌县宏诚汽车维修服务有限公司	-	-	0.01	41.37	-	-
新昌县合力连杆制造有限公司	12.68	34.27	-	-	-	-
非关联方小计	**236.89**	**34.26**	**322.63**	**34.61**	**347.89**	**34.61**

由上表可见，公司向华辉机械、恒飞机械、凯达曲轴采购曲轴价格与其他供应商价格差异不大。

3）瑞丰机械、兴顺机械

2018 年度、2019 年度，公司向瑞丰机械、兴顺机械采购金额合计分别为 2,893.82 万元和 3,356.20 万元，瑞丰机械主要为进气管、飞轮齿圈部件等，兴顺机械主要为进气管、喷油器铜套、堵套等。2018 年度、2019 年度，公司向瑞丰机械、兴顺机械采购进气管、进气接管合计分别为 1,489.28 万元和 1,805.49 万元，占当期进气管、进气接管采购的 74.65%和 84.53%；向瑞丰机械采购飞齿轮部件分别为 719.08 万元和 539.25 万元，占当期飞轮齿圈部件采购的 17.83%和 12.01%。

2018 年度、2019 年度，公司向上述关联方采购主要型号曲轴单价与其他非关联方对比分析如下：（所选取的型号采购额占 2018 年度、2019 年度瑞丰机械采购金额的 40.56%和 37.61%，占兴顺机械采购金额的 51.86%和 64.87%）

供应商	2019 年度		2018 年度	
	采购金额	单价	采购金额	单价

	（万元）	（元/只）	（万元）	（元/只）
10305100007	飞轮齿圈部件		A490B-05100-7	
瑞丰机械	**350.39**	**166.43**	**259.02**	**166.51**
浙江恒春机械有限公司	553.36	166.43	838.06	166.49
10005100021	飞轮齿圈部件		490B-05100-21	
瑞丰机械	**42.48**	**164.19**	**215.71**	**164.16**
浙江恒春机械有限公司	487.58	164.19	322	163.8
西安泰森机械设备有限公司	-	-	0.21	213.58
非关联方小计	**487.58**	**164.19**	**322.21**	**163.83**
10005100041	飞轮齿圈部件		490B-05100-41	
瑞丰机械	**78.53**	**160.92**	**85.91**	**160.84**
浙江恒春机械有限公司	566.49	160.92	475.27	160.93
成都市西岭汽车配件有限责任公司	0.02	216.9	-	-
非关联方小计	**566.51**	**160.92**	**475.27**	**160.93**
10005100007	飞轮齿圈部件		490B-05100-7	
瑞丰机械	**67.86**	**162.49**	**98.4**	**162.45**
浙江恒春机械有限公司	438.85	162.5	97.45	162.85
1010510000A	飞轮齿圈部件		490BT-05100A	
瑞丰机械	**-**	**-**	**49.39**	**273.75**
浙江恒春机械有限公司	74.68	273.87	150.26	273.96
10205200000	曲轴皮带轮		490BPG490BPG-05200	
瑞丰机械	**94.13**	**19.84**	**75.47**	**19.85**
新昌县天鹰实业有限公司	97.27	19.85	90.13	19.71
新昌县启宏机械有限公司	105.18	19.85	45.92	19.84
新昌县城关镇顺发机械厂	-	-	60.03	19.85
新昌县威仕顿汽配有限公司	1.78	19.74	1.20	20.03
非关联方小计	**204.23**	**19.85**	**197.28**	**19.78**
16843101300	节温器壳		4D35ZT31-43100	
瑞丰机械	**30.75**	**21.98**	**32.00**	**21.90**
新昌县昌达机械密封件厂	98.00	22.02	109.36	21.90
新昌县励腾机械有限公司	86.19	20.72	59.37	21.20
宁波市鄞州工程机械配件厂	73.19	22.04	76.59	21.90
非关联方小计	**257.38**	**21.57**	**245.31**	**21.73**

10003011000	气门弹簧下座		490B490B-03011	
瑞丰机械	**15.47**	**0.17**	**15.79**	**0.17**
新昌县巨森泵业有限公司	16.38	0.17	13.26	0.17
40509002400	进气管		4D27ZT32-09002	
兴顺机械	**224.79**	**124.14**	**78.43**	**124.14**
新昌县罄林贸易有限公司	-	-	10.14	95.48
10009003011	进气接管-11(490B)		490B-09003-11	
兴顺机械	**60.27**	**11.89**	**22.77**	**11.90**
新昌县励腾机械有限公司	41.66	11.89	48.10	10.44
新昌县罄林贸易有限公司	-	-	14.53	9.64
非关联方小计	**41.66**	**11.89**	**62.63**	**10.25**
16809003600	进气接管		4D32ZT31-09003	
瑞丰机械	72.94	27.58	8.35	27.59
兴顺机械	-	-	12.12	27.59
关联方小计	**72.94**	**27.58**	**20.47**	**27.59**
新昌县罄林贸易有限公司	-	-	15.61	24.33
10109002005	进气管 490BT-5		490BT-09002-5	
瑞丰机械	56.33	93.96	16.28	93.97
兴顺机械	-	-	9.89	93.97
关联方小计	**56.33**	**93.96**	**26.18**	**93.97**
沈阳群宝汽车配件销售有限公司	-	-	0.01	70.64
新昌县罄林贸易有限公司	-	-	32.38	74.68
非关联方小计	**-**	**-**	**32.39**	**74.68**
16809002910	进气管		4D32RT30-09002	
兴顺机械	**5.18**	**126.73**	**41.29**	**126.72**
新昌县罄林贸易有限公司	-	-	8.68	107.69
非关联方小计	**-**	**-**	**8.68**	**107.69**
10001011003	进水管 2C		490490B-01011-3	
兴顺机械	**54.72**	**12.81**	**13.83**	**12.81**
新昌县励腾机械有限公司	43.82	12.81	60.05	11.8
新昌县罄林贸易有限公司	-	-	10.55	11.13
成都市西岭汽车配件有限责任公司	0.01	14.66	-	-
非关联方小计	**43.83**	**12.81**	**70.61**	**11.69**

10331009000	喷油器铜套(低排放)		A490B-03109	
兴顺机械	**61.49**	**4.23**	**76.05**	**4.23**
新昌县启宏机械有限公司	91.39	4.23	55.11	4.23
新昌县城关镇顺发机械厂	-	-	63.86	4.22
诸暨市店口永日衬套厂	7.10	4.23	68.03	4.23
非关联方小计	**98.50**	**4.23**	**187.01**	**4.23**
40503111200	堵套		4D27G31-03110	
兴顺机械	**91.13**	**2.41**	**50.76**	**2.42**
诸暨市佳发机械有限公司	20.11	2.41	85.73	2.41
新昌县科宇机械有限公司	51.68	2.43	21.36	2.44
非关联方小计	**71.79**	**2.43**	**107.09**	**2.41**
10043001000	节温器盖(石家庄)		490B490B-43001	
兴顺机械	**84.58**	**7.72**	**30.33**	**7.72**
新昌县励腾机械有限公司	52.24	7.72	66.64	6.94
新昌县罄林贸易有限公司	-	-	18.76	6.5
成都市西岭汽车配件有限责任公司	0.01	8.79	-	-
非关联方小计	**52.24**	**7.72**	**85.4**	**6.84**
16843100300	节温器壳部件		4D32XG30-43100	
兴顺机械	**31.90**	**25.73**	**-**	**-**
新昌县昌达机械密封件厂	29.25	24.81	16.83	21.83

由上表可见，2018 年度部分进气管采购价格较其他供应商较高，主要为采购时间影响，与其他原材料价格变动趋势基本一致。除此之外，公司向瑞丰机械、兴顺机械采购原材料价格与其他非关联方差异不大。

4）胜安电器

报告期内，公司向胜安电器采购金额分别为 1,119.05 万元、1,527.89 万元和 250.08 万元，主要为包装箱、活塞。报告期内，公司向胜安电器采购包装箱分别为 7,799.94 万元、1,103.93 万元和 97.41 万元，占当期包装箱采购的 58.92%、69.39%和 5.78%；活塞采购分别为 311.04 万元、419.63 万元和 151.86 万元，占当期活塞采购的 9.58%、11.95%和 3.63%。

报告期内，公司向胜安电器采购主要型号包装箱、活塞单价与其他非关联方对比分析如下（所选取的型号采购额占当期采购金额的 91.85%、92.24%和95.61%）：

供应商	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	采购金额（万元）	单价（元/只）	采购金额（万元）	单价（元/只）	采购金额（万元）	单价（元/只）
65000000038	包装箱		4D32ZT31-62001			
胜安电器	**2.93**	**214.06**	**501.25**	**215.92**	**194.07**	**220.58**
浙江吉发包装有限公司	274.07	201.02	169.72	215.77	113.63	220.51
新昌县超邦机械科技有限公司	545.59	193.02	-	-	-	-
非关联方小计	**819.66**	**195.62**	**169.72**	**215.77**	**113.63**	**220.51**
65000000025	复合板带泵箱(新)		490BPG-62001A			
胜安电器	22.96	101.14	**265.59**	**100.74**	**229.82**	**105.74**
浙江吉发包装有限公司	88.88	101.98	124.09	102.16	150.38	103.42
新昌县超邦机械科技有限公司	177.63	101.14	-	-	-	-
非关联方小计	**266.51**	**101.42**	**124.09**	**102.16**	**150.38**	**103.42**
65000000028	包装箱(油底壳加深)		490B-62001-4			
胜安电器	**14.28**	**214.06**	**69.21**	**215.81**	**117.20**	**220.51**
浙江吉发包装有限公司	26.23	214.08	35.49	215.74	92.92	220.51
新昌县超邦机械科技有限公司	43.23	215.05	-	-	-	-
非关联方小计	**69.45**	**214.69**	**35.49**	**215.74**	**92.92**	**220.51**
65000000042	包装箱		490BT-62001-2			
胜安电器	**41.40**	**112.93**	**76.73**	**113.73**	**86.09**	**114.53**
浙江吉发包装有限公司	55.03	113.09	40.80	113.57	55.92	114.53
新昌县超邦机械科技有限公司	105.56	112.93	-	-	-	-
非关联方小计	**160.59**	**112.99**	**40.80**	**113.57**	**55.92**	**114.53**
65000000032	包装箱		4D35ZG31-62001-2			
胜安电器	**1.71**	**214.06**	**10.66**	**215.86**	**43.11**	**220.51**
浙江吉发包装有限公司	3.92	214.06	6.93	215.84	30.45	220.51
新昌县超邦机械科技有限公司	9.93	214.06	-	-	-	-
非关联方小计	**13.85**	**214.06**	**6.93**	**215.84**	**30.45**	**220.51**
65000000029	包装箱		4D35ZG31-62001			

胜安电器	**-**	**-**	**35.32**	**215.87**	**23.02**	**220.51**
浙江吉发包装有限公司	13.90	214.19	14.76	215.77	18.66	220.51
新昌县超邦机械科技有限公司	29.07	214.06	-	-	-	-
非关联方小计	**42.97**	**214.10**	**14.76**	**215.77**	**18.66**	**220.51**
65000000030		包装箱		490B-62001-3		
胜安电器	**3.95**	**112.93**	**30.96**	**113.84**	**23.48**	**114.53**
浙江吉发包装有限公司	12.65	113.24	16.55	113.75	18.84	114.53
新昌县超邦机械科技有限公司	25.53	112.93	-	-	-	-
非关联方小计	**38.18**	**113.03**	**16.55**	**113.75**	**18.84**	**114.53**
11204001000		活塞		D490BPG-04001		
胜安电器	**51.53**	**17.77**	**194.70**	**17.56**	**133.18**	**17.96**
山东双港活塞股份有限公司	444.62	16.57	447.70	16.78	377.44	17.06
山东进化者新材料有限公司	3.03	16.81	-	-	22.21	16.82
滨州渤海活塞有限公司	47.59	17.75	29.44	17.95	44.23	17.95
日照金港活塞有限公司	-	-	-	-	4.31	17.95
非关联方小计	**495.24**	**16.68**	**477.13**	**16.85**	**448.18**	**17.14**
16004001000		活塞		A498B-04001		
胜安电器	**34.75**	**31.31**	**123.88**	**28.78**	**114.32**	**28.67**
山东双港活塞股份有限公司	187.75	29.41	127.93	30.96	111.76	31.10
滨州渤海活塞有限公司	85.11	31.27	32.89	31.62	63.54	31.62
日照金港活塞有限公司	-	-	-	-	31.30	31.62
山东进化者新材料有限公司	37.09	30.88	29.75	31.63	23.29	29.74
非关联方小计	**309.95**	**30.07**	**190.57**	**31.18**	**229.90**	**31.17**
11004001000		活塞		C490BPG-04001		
胜安电器	**65.57**	**17.77**	**101.06**	**17.95**	**63.53**	**17.96**
山东双港活塞股份有限公司	640.52	17.49	474.89	17.95	314.70	17.95
滨州渤海活塞有限公司	320.78	17.75	250.53	17.95	224.83	17.95
日照金港活塞有限公司	-	-	-	-	161.94	17.95
山东进化者新材料有限公司	129.16	17.77	165.90	17.95	114.08	17.95
非关联方小计	**1,090.46**	**17.60**	**891.32**	**17.95**	**815.54**	**17.95**

由上表可见，公司向胜安电器采购包装箱、活塞价格与其他非关联方差异不大。

5）力渊铸造

2018 年度、2019 年度，公司向力渊铸造采购金额分别 6,478.13 万元和 562.54 万元，主要为机体（毛坯）、主轴承盖（毛坯）和气缸盖（毛坯）。2018 年度、2019 年度，公司向力渊铸造采购机体（毛坯）分别为 6,237.04 万元和 276.59 万元，占当期机体（毛坯）采购的 44.92%和 2.51%。

公司向力渊铸造采购主要型号单价与其他非关联方对比分析如下（所选取的型号采购额占 2018 年度、2019 年度采购金额的 83.88%和 25.50%）：

供应商	2019 年度		2018 年度	
	采购金额（万元）	单价（元/只）	采购金额（万元）	单价（元/只）
55800000041/55800000062 机体(毛坯) 4D32RT40-01001(毛坯)/4D32XG30-01001(毛坯)				
力渊铸造	**138.94**	**654.44**	**4,029.48**	**642.20**
常州鑫和泰智能机械制造有限公司	3,753.59	652.05	6.21	620.69
55800000048 机体（毛坯） 4D27XG30-01001（毛坯）				
力渊铸造	**-**	**-**	**637.51**	**490.13**
泰州精艺通机械有限公司	2,295.23	526.71	3,965.08	540.14
平遥县嵘兴机械制造有限公司	2,968.18	486.15	1,915.01	502.31
江苏永安动力机械有限公司	736.26	527.48	1,347.64	542.66
山东大柴缸体缸盖股份有限公司	111.10	513.65	275.33	528.77
常州鑫和泰智能机械制造有限公司	1.56	520.35	-	-
非关联方小计	**6,112.33**	**506.06**	**7,503.06**	**529.97**
55800000047 机体（毛坯） 4D35XG30-01001(毛坯)				
力渊铸造	**0.31**	**767.07**	**632.78**	**763.67**
江苏永安动力机械有限公司	858.04	767.07	-	-
新昌县锐星工贸有限公司	4.60	767.07	-	-
非关联方小计	**862.65**	**767.07**	**-**	**-**
55000000001 主轴承盖（灰铁） 490B-01032(毛坯)				
力渊铸造	**-**	**-**	**23.41**	**9.94**
泰州市兴达铸造有限公司	710.77	9.52	336.68	9.51
54900000022 气缸盖(带电热塞) A490B-03101A(毛坯)				

力渊铸造	**0.68**	**233.07**	**110.91**	**234.58**
江苏永安动力机械有限公司	1,590.68	249.71	4,345.09	250.26

注：4D32XG30-01001 为 4D32RT40-01001 改进型号，2017 年、2018 年度主要使用 4D32XG30-01001，2019 年更新为 4D32RT40-01001，产品单价基本一致，故放在一起比较。

4D27XG30-01001（毛坯）为公司最大型号机体毛坯，采购规模较大，受各家供应商产能限制影响，公司选择向多家供应商进行采购，各供应商因其生产工艺、产品质量、自身成本因素报价不同，公司主要考虑其产品质量、报价等因素选择供应商及采购份额。

报告期内，机体（毛坯）主要材料铸铁价格波动较大，2018 年整体较高有所波动，2019 年呈平稳小幅下降趋势，故各期采购时点对采购单价存在一定影响。公司向力渊铸造采购 4D27XG30-01001（毛坯）主要在 2018 年第一季度，泰州精艺通机械有限公司、山东大柴缸体缸盖股份有限公司该型号持续采购。

除 4D27XG30-01001（毛坯）外，公司主要向一家供应商进行采购，公司向力渊铸造采购材料与其他供应商价格总体差异不大。

公司与力渊铸造合作背景

力渊铸造系浙江力程控股子公司，成立于 2005 年，自成立起就为公司及其业务前身提供机体等铸件，公司及其业务前身一直是力渊铸造最主要的客户，是力渊铸造最主要的业务来源。

公司向力渊铸造采购主要基于以下原因：1、力渊铸造是公司业务前身新柴动力的主要机体等铸件供应商，双方长期以来保持着良好的合作关系，机体等铸件是柴油机较为关键零部件，公司基于产品质量稳定因素倾向于长期合作的供应商；2、力渊铸造具有丰富的铸件生产经验，生产的产品符合公司质量要求，并且已经形成规模效应，可以满足公司对于机体等铸件的采购需求；3、力渊铸造和公司都处于绍兴市新昌县，具有较强地缘优势，供货便利。

公司基于产品质量稳定考虑对于关键零部件的采购通常会选择具有长期良好合作关系的供应商，力渊铸造凭借和公司长期良好的合作关系、自身产品品质、经营规模以及地缘特点等优势，成为了公司长期以来机体等铸件的重要供应商。

6）壹阳科技

报告期内，公司向壹阳科技采购金额分别为2.16万元、53.31万元和400.95万元，为增压器，占当期增压器采购比例为0.10%、1.95%和11.33%。报告期内，公司向壹阳科技采购主要型号增压器单价与其他非关联方对比分析如下：（所选取的型号采购额占报告期内采购金额的50.00%、68.47%和94.25%）

供应商	2020年度		2019年度		2018年度	
	采购金额（万元）	单价（元/只）	采购金额（万元）	单价（元/只）	采购金额（万元）	单价（元/只）
40519001301	增压器总成		4D27ZT32-19001			
壹阳科技	**201.03**	**512.58**	**18.45**	**542.58**	**-**	**-**
湖南天雁机械有限责任公司	454.25	512.58	615.54	545.02	277.17	559.83
宁波威孚天力增压技术股份有限公司	139.32	512.58	130.65	542.58	-	-
非关联方小计	**593.57**	**512.58**	**746.19**	**544.59**	**277.17**	**559.83**
84519001000	增压器部件		4D32ZT33-19001			
壹阳科技	**125.58**	**512.58**	**0.27**	**542.58**	**-**	**-**
湖南天雁机械有限责任公司	189.86	512.58	249.33	543.56	24.46	559.83
宁波威孚天力增压技术股份有限公司	179.40	512.58	1.52	542.58	-	-
非关联方小计	**369.26**	**512.58**	**250.85**	**543.56**	**24.46**	**559.83**
16819001701	增压器总成		4D35ZG31-19001-1			
壹阳科技	**23.33**	**518.40**	**15.62**	**538.79**	**0.54**	**538.79**
宁波威孚天力增压技术股份有限公司	211.29	512.58	183.45	542.76	146.12	559.43
湖南天雁机械有限责任公司	4.10	512.58	1.09	542.59	8.34	559.83
非关联方小计	**215.39**	**512.58**	**184.54**	**542.76**	**154.46**	**559.45**
16819001500	增压器总成		4D32LT30-19001			
壹阳科技	**27.94**	**512.58**	**2.16**	**538.79**	**0.54**	**538.79**
湖南天雁机械有限责任公司	99.90	512.58	315.41	545.04	349.56	559.83
非关联方小计	**99.90**	**512.58**	**315.41**	**545.04**	**349.56**	**559.83**

由上表可见，公司向壹阳科技采购材料与其他供应商价格差异不大。

2、关联销售

报告期内，公司关联销售金额及占当期营业收入的比例如下：

关联方名称	交易内容	定价方式	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
			金额（万元）	占比(%)	金额（万元）	占比(%)	金额（万元）	占比(%)
杭叉集团	柴油机及配件	市场价	91,049.63	37.00	60,314.80	31.95	54,310.87	30.97
瑞丰机械	生产废料	市场价	23.10	0.01	288.19	0.15	218.69	0.12
江苏九迪	柴油机及配件	市场价	3.08	0.00	32.70	0.02	3.84	0.00
兴顺机械	厌氧胶	市场价	-	-	1.06	0.00	0.14	0.00
凯洋机械	黑漆	市场价	-	-	0.97	0.00	0.27	0.00
上海壹阳科技有限公司	增压器（样品）	市场价	-	-	0.43	0.00	-	-
浙江中柴	倒角刀、电火花	市场价	0.40	0.00	-	-	0.34	0.00
力渊铸造	黑漆	市场价	-	-	-	-	28.40	0.02
合 计	—	—	**91,278.82**	**37.01**	**60,638.16**	**32.12**	**54,562.54**	**31.11**

除杭叉集团及子公司外，其他关联销售主要为销售生产废料及原材料，金额较少。

针对杭叉集团关联销售分析如下：

报告期内，公司向杭叉集团销售金额分别为 54,310.87 万元、60,314.80 万元和 91,278.82 万元，占公司当期营业收入分别为 30.97%、31.95%和 37.00%。2018 年度至 2019 年度，向杭叉集团销售占当期营业收入基本稳定，2020 年度有所上升，主要系杭叉集团当期内燃叉车销量及市场占有率提升，公司作为其发动机核心供应商销量随之增加，不存在对杭叉集团提前确认收入的情形。

（1）销售类别

报告期内，公司向杭叉集团销售的产品类别主要系叉车用柴油发动机，适用于 1-5 吨位的叉车，主要产品类别、数量及结构列示如下：

类 别		数量（台）	收入（万元）	占比（%）
2020 年度				
柴油机	2-4 吨	120,841	83,195.51	91.37
	4-5 吨	5,777	6,941.54	7.62
	1.5-2 吨	251	138.94	0.15

小　计		126,869	90,275.98	99.15
配件		-	773.64	0.85
合　计		**126,869**	**91,049.63**	**100.00**
2019 年度				
柴油机	2-4 吨	78,102	54,218.57	89.89
	4-5 吨	4,597	5,460.36	9.05
	1.5-2 吨	249	143.04	0.24
小　计		82,948	59,821.97	99.18
配件		-	492.83	0.82
合　计		**82,948**	**60,314.80**	**100.00**
2018 年度				
柴油机	2-4 吨	70,768	49,166.71	90.53
	4-5 吨	3,995	4,761.97	8.77
	1.5-2 吨	266	163.61	0.30
小　计		75,029	54,092.29	99.60
配件		-	218.58	0.40
合　计		**75,029**	**54,310.87**	**100.00**

由上表可见，报告期内，公司向杭叉集团销售柴油机为 1-5 吨，其中 2-4 吨占比较高，产品结构基本稳定。

公司针对主要客户开发的新产品机型，根据双方沟通的技术路线、技术参数、原材料材质、部件规格等情况为其同步开发配套柴油机。杭叉集团系公司第一大客户，公司与其就技术参数等问题进行对接，针对特定机型开发配套柴油机。除柴油机配件、公司通用机械及少量其他客户机型外，公司向杭叉集团销售柴油机为其专用机型，主要向其销售。

公司为适配客户整机为主要客户都配套开发专用机型。公司为杭叉集团及其他客户配套开发的同类型专用机型差异主要体现于和下游整机的适配环节，涉及进排气、发动机支架、外围附件等少部分零部件的调整。

公司为杭叉集团配套生产的专用机型和为其他客户配套生产的机型长期共用生产线，其主要技术路线、技术工艺及生产设备基本相同，公司为杭叉集团配套的专用机型通过进排气、发动机支架、外围附件等少部分零部件的调整改制，

可以满足其他客户对于同类机型的需求。如果杭叉集团的需求下降，公司可以调整生产方向用于生产其他客户的发动机产品；如果杭叉集团的专用机型出现闲置，公司可以通过部分零部件的调整改制以满足其他客户对于同类产品的需求，故杭叉集团的需求下降不会导致相关生产设备和存货出现闲置、减值的情况。

（2）销售金额分析

1）公司长期以来一直是杭叉集团最主要柴油机供应商

公司是国内最早一批从事叉车用柴油机生产的企业，目前在工程机械用多缸柴油机国内市场份额排名第一；杭叉集团为国内第二大、全球第八大叉车制造企业，内燃叉车为公司非道路用柴油机的重要应用市场。双方距离较近，具有较强的地域优势，公司一直为杭叉集团发动机重要供应商，双方合作时间三十年以上，关系稳定。仇建平分别在 2011 年 1 月和 2017 年 12 月成为杭叉集团、公司的实际控制人，自 2017 年 12 月起，双方成为关联方。成为关联方后，双方合作模式未发生重大变化。

杭叉集团发动机采购主要可以分为三类：①出口欧美市场欧五标准叉车配套使用进口发动机；②国内市场、东南亚等出口市场中 1-5 吨位叉车配套使用公司柴油机；③国内市场、东南亚等出口市场中 5 吨位以上叉车主要配套使用广西玉柴机器股份有限公司、东风朝阳朝柴动力有限公司等公司柴油机。

公司和杭叉集团业务合作关系稳定，近 10 年，杭叉集团柴油机采购情况及公司柴油机份额情况如下：

期　间	发动机采购总量（台）	其中：国产采购（台）	公司销量（台）	公司销售占其采购国产比
2011 年	58,763	48,555	46,730	96.24%
2012 年	55,402	45,360	39,065	86.12%
2013 年	62,263	54,249	48,478	89.36%
2014 年	59,728	52,551	47,786	90.93%
2015 年	64,022	56,020	53,296	95.14%
2016 年	51,626	45,547	44,501	97.70%
2017 年	83,066	71,235	69,102	97.01%
2018 年	96,918	79,901	75,029	93.90%

2019 年	95,505	85,993	82,948	96.46%
2020 年	141,823	134,115	126,869	94.60%

注：2011 年度-2015 年度，杭叉集团发动机采购总量来源于其招股说明书，2016 年度至今其采购总量、历年国产发动机采购总量由杭叉集团统计。公司销售占其采购（国产）比例各年存在一定波动系其采购结构及双方确认时间差异。

由上表可知，近十年来，公司均为杭叉集团战略供应商，特别是 2015 年以来，杭叉集团配套使用公司柴油机占其国产柴油机 95%左右，采购规模维持在较高水平且具有持续性。

2）报告期内，杭叉集团向公司的采购规模与其自身销售规模、库存量水平的匹配性

单位：台

项　目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
发动机采购及领用情况			
期初库存	10,158	11,105	7,540
本期采购	141,823	95,505	96,918
其中向公司采购量	126,869	82,948	75,029
本期领用	140,624	96,452	93,353
其中：生产领用（a）	139,015	93,410	92,469
其他领用	1,609	3,042	884
期末库存（注 1）	11,357	10,158	11,105
其中公司柴油机库存	132	89	142
本期生产			
内燃叉车	139,191	92,645	92,403
内燃牵引车等其他工业车辆	192	240	302
小计（b）	140,624	92,885	92,705
差额（c=a-b）（注 2）	-368	525	-236
内燃叉车产销存情况			
产能	100,000	100,000	80,000
期初库存	1,173	3,105	2,945
本期生产	139,191	92,645	92,403
本期销售	136,867	94,577	92,243
期末库存	3,497	1,173	3,105

注 1：杭叉集团发动机库存主要为进口及大吨位发动机，其采购周期较长，公司适度保持备货；

注 2：生产领用与本期完成差额为当期投入生产尚未完工的在产品数量变动引起。

由上表可见，杭叉集团整体发动机采购规模与其自身销售规模相匹配，各期期末发动机及内燃叉车库存无异常变动的情形。

3）杭叉集团内燃叉车国内市场占有率

项　目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
杭叉集团内燃叉车销量（台）	136,867	94,577	92,243
国内内燃叉车销量（台）	389,973	309,704	316,056
杭叉集团国内内燃叉车的市场份额（%）	35.10	30.54	29.19

注：国内内燃叉车销量来源于中国工程机械工业协会工业车辆分会；杭叉集团内燃叉车销量为其统计的销量，与行业统计其内燃叉车销量差异不大。数据来源可靠，具有权威性。

报告期内，杭叉集团内燃叉车销量分别为 92,243 台、94,577 台和 136,867 台；杭叉集团国内内燃叉车的市场份额占比分别为 29.19%、30.54%和 35.10%，销量及市场占有率均呈上升趋势。报告期内，杭叉集团对公司的采购量分别为 75,029 台、82,948 台和 126,869 台，与其销量相匹配。

4）杭叉集团加大对公司采购的商业合理性及必要性分析

公司是杭叉集团核心柴油机供应商，双方长期保持稳定良好的合作关系。杭叉集团对于公司柴油机的采购量会综合考虑自身内燃叉车的生产销售情况及其对未来市场的判断等因素，报告期内随着杭叉集团内燃叉车销售量及市场份额的提升，相应增加了对公司柴油机的采购。

柴油机是内燃叉车核心零部件，其和主机的技术对接、市场验证周期较长，主机厂商基于产品性能稳定性考虑在产量增加时倾向于加大对具有长期合作关系的柴油机供应商的采购。

综上所述，报告期内，杭叉集团加大对公司柴油机产品的采购主要系其内燃叉车产品销量增加所致，为正常的商业行为，报告期内杭叉集团加大对公司的采购具有商业合理性及必要性。

（3）销售价格公允性分析

1）相同机型对比分析（同一机型）

公司产品一般为定制型产品，除个别通用机型外，主要机型均为配套客户专用机型，其他客户采购金额相对较小。选择向杭叉集团和非关联叉车客户报告期内累计销售金额均超过 100 万元的型号进行对比分析。

报告期内，所选取的型号销售金额分别为 44,040.57 万元、30,236.80 万元和 21,008.36 万元，占当期向杭叉集团销售收入的 81.09%、50.13%和 23.07%。公司向杭叉集团销售相同机型与非关联叉车客户单价及毛利率对比分析如下：

具体型号	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	销售收入（万元）	单价（元/台）	毛利率（%）	销售收入（万元）	单价（元/台）	毛利率（%）	销售收入（万元）	单价（元/台）	毛利率（%）
杭叉集团									
4D27G31-002-J	17,058.26	6,632.55	8.66	25,636.49	6,669.57	7.74	40,049.58	6,672.37	6.67
4D35ZG31-006-N	2,599.45	12,034.51	18.04	2,954.47	12,034.50	15.28	3,245.41	12,011.14	13.29
C490BPG-204TH	1,133.38	5,683.95	13.16	1,346.67	5,684.55	12.82	663.87	5,693.60	13.44
A498BPG-504TH	83.82	7,225.59	23.00	114.95	7,184.43	21.98	54.48	7,169.01	22.49
C490BPG-200AWTH	74.48	5,818.58	16.12	158.85	5,818.72	15.91	-	-	-
A495BPG-501TH	58.97	6,340.71	18.37	25.37	6,341.99	17.78	27.22	6,330.43	17.67
小 计	**21,008.36**	**6,954.11**	**10.18**	**30,236.80**	**6,913.64**	**8.81**	**44,040.57**	**6,880.26**	**7.28**
非关联叉车客户									
4D27G31-002-J	272.09	7,314.12	15.21	139.45	7,497.43	17.93	40.50	7,941.78	21.58
4D35ZG31-006-N	142.90	12,873.54	22.88	58.93	13,095.41	22.14	13.56	12,326.85	15.51
C490BPG-204TH	1,010.09	5,980.42	17.10	853.75	6,072.21	18.39	1,194.34	6,081.16	18.96
A498BPG-504TH	215.89	7,683.03	27.40	230.93	7,723.38	27.42	320.53	7,779.79	28.58
C490BPG-200AWTH	4,485.40	5,822.17	15.74	4,955.92	5,909.75	17.20	2,694.22	5,969.91	18.08
A495BPG-501TH	94.05	6,915.64	24.83	101.12	6,652.49	21.62	103.41	6,586.55	20.88
小 计	**6,220.42**	**6,043.35**	**16.64**	**6,340.10**	**6,053.18**	**17.87**	**4,366.56**	**6,143.16**	**19.18**

由上表可见，公司向杭叉集团销售同型号柴油机的单价及毛利率较其他客户较低。除 C490BPG-200AWTH 外，上述机型为配套杭叉集团机型，其他客户采购规模不大，单价及毛利率相对较高。C490BPG-200AWTH 为公司售后通用机

型，杭叉集团与非关联叉车客户单价及毛利率差异不大。

2）同类机型对比分析（吨位、配置相似）

鉴于公司向各主要客户销售主要为定制机型，非关联叉车客户销售规模较小，选择杭叉集团十大机型与非关联叉车客户同类机型对比分析。

报告期内，公司向杭叉集团十大具体机型（共五类）金额分别为 52,636.49 万元、57,709.15 万元和 83,850.93 万元，占当期向杭叉集团销售收入的 96.92%、95.68%和 92.09%。公司向杭叉集团销售上述机型与非关联叉车客户同类累计销售前十大同类机型平均单价及毛利率对比分析如下：

单位：万元、元/台、%

产品类型	2020 年度				2019 年度				2018 年度			
	销售收入	占比	单价	毛利率	销售收入	占比	单价	毛利率	销售收入	占比	单价	毛利率
杭叉集团												
4D27G31	69,879.60	83.34	6,728.83	9.60	45,186.87	78.30	6,729.84	8.02	41,242.86	78.35	6,676.19	6.64
4D35ZG31	6,705.75	8.00	12,067.21	17.25	5,289.62	9.17	12,057.48	14.64	4,672.67	8.88	12,024.36	12.88
4D32XG30	3,185.48	3.80	11,126.36	22.75	3,661.10	6.34	11,107.71	20.15	3,807.49	7.23	11,087.62	19.23
4D32G31	2,229.83	2.66	9,020.35	28.93	1,734.37	3.01	9,056.78	27.46	1,913.35	3.64	9,055.12	26.47
C490BPG	1,850.28	2.21	5,680.92	12.95	1,837.19	3.18	5,682.61	12.64	1,000.13	1.90	5,682.54	13.36
小计	**83,850.93**	**100.00**	**7,106.01**	**11.30**	**57,709.15**	**100.00**	**7,215.90**	**10.13**	**52,636.49**	**100.00**	**7,213.54**	**8.95**
占杭叉集团发动机销售比例（%）	**92.09**	-	-	-	**96.47**	-	-	-	**97.31**	-	-	-
非关联叉车客户												
4D27G31	16,335.30	62.69	6,633.62	9.91	27,400.97	71.55	6,776.38	10.63	27,503.11	73.35	6,946.11	12.09
4D35ZG31	2,283.41	8.76	10,445.60	3.88	2,147.41	5.61	10,464.94	0.83	1,284.93	3.43	10,222.16	-3.43
4D32XG30	189.93	0.73	10,730.75	25.79	71.99	0.19	10,587.49	25.15	5.71	0.02	11,426.32	27.44
4D32G31	619.68	2.38	8,559.11	25.38	718.56	1.88	8,827.47	26.65	707.95	1.89	8,772.56	25.85
C490BPG	6,626.91	25.43	5,910.55	16.51	7,956.05	20.78	6,030.51	18.17	7,994.89	21.32	5,988.68	17.98
小计	26,055.24	100.00	6,693.87	11.54	38,294.98	100.00	6,770.32	11.97	37,496.59	100.00	6,815.83	13.08
占非关联叉车客户发动机销售比例（%）	40.43	-	-	-	64.17	-	-	-	63.82	-	-	-

注 1：A、C 开头型号为国二机型，主要用于出口及国内售后替换市场；4D 开头一般为国三机型，命名规则为：4D 代表 4 缸柴油机，第三、四位 27、35 等为该型号排量，第四（四、

五）位为该机型性能，G 为工程机械、ZG 为增压工程机械、XG 为自吸共轨工程机械。

注 2：杭叉集团 4D27G31 类产品包括 4D27G31-002-J、4D27G31-078-QJ，4D35ZG31 包括 4D35ZG31-006-N、4D35ZG31-005-N、4D35ZG31-003-N，4D32G31 为 4D32G31-001-J，4D32XG30 包括 4D32XG30-004-B、4D32XG30-011-B，C490BPG 包括 C490BPG-204TH、C490BPG-204；非关联叉车客户均为累计前十大型号产品（期间变动后各型号累计销售金额变动，导致累计前十大型号产品有所调整）。

①总体性单价、毛利率分析

A、单价分析

报告期内，公司向杭叉集团销售前十大具体机型平均单价分别为 7,213.54 元/台、7,215.90 元/台和 7,106.01 元/台，向非关联叉车客户销售可比机型平均单价分别为 6,815.83 元/台、6,770.32 元/台和 6,693.87 元/台。

杭叉集团单价相对较高，主要系价格较高的 4D35ZG31、4D32XG30 和 4D32G31 产品杭叉集团销售比例相对较高，而单价较低的 C490BPG 产品杭叉集团销售比例较低。

报告期内，公司向杭叉集团销售的 4D35ZG31、4D32G31 和 4D32XG30 产品占上述产品比例分别为 19.75%、18.52%和 14.46%，高于同期非关联客户当期采购占比的 5.33%、7.67%和 11.87%。而单价相对较低的 C490BPG 产品杭叉集团采购占比较低，非关联叉车客户采购较高。

杭叉集团平均单价 2020 年度有所下降亦主要受系上述高单价产品销售占比影响。

相对较高和较低单价产品占上述机型销售占比如下：

单位：万元、元/台、%

明　细	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	销售收入	占比	单价	销售收入	占比	单价	销售收入	占比	单价
杭叉集团									
4D35ZG31	6,705.75	8.00	12,067.21	5,289.62	9.17	12,057.48	4,672.67	8.88	12,024.36
4D32XG30	3,185.48	3.80	11,126.36	3,661.10	6.34	11,107.71	3,807.49	7.23	11,087.62
4D32G31	2,229.83	2.66	9,020.35	1,734.37	3.01	9,056.78	1,913.35	3.64	9,055.12
小　计	**12,121.06**	**14.46**	**11,446.23**	**10,685.09**	**18.52**	**11,132.62**	**10,393.50**	**19.75**	**11,018.24**
C490BPG	1,850.28	2.21	5,680.92	1,837.19	3.18	5,682.61	1,000.13	1.90	5,682.54

非关联叉车客户									
4D35ZG31	2,283.41	8.76	10,445.60	2,147.41	5.61	10,464.94	1,284.93	3.43	10,222.16
4D32XG30	189.93	0.73	10,730.75	71.99	0.19	10,587.49	5.71	0.02	11,426.32
4D32G31	619.68	2.38	8,559.11	718.56	1.88	8,827.47	707.95	1.89	8,772.56
小　计	**3,093.02**	**11.87**	**10,019.51**	**2,937.96**	**7.67**	**10,013.49**	**1,998.58**	**5.33**	**9,659.67**
C490BPG	6,626.91	25.43	5,910.55	7,956.05	20.78	6,030.51	7,994.89	21.32	5,988.68

B、毛利率分析

报告期内，公司向杭叉集团销售十大具体机型毛利率分别为 8.95%、10.13%和 11.30%，向非关联叉车客户可比机型销售毛利率分别为 13.08%、11.97%和 11.54%，总体来看，杭叉集团毛利率较非关联叉车客户稍低。

杭叉集团毛利率上升主要为销售占比较高的 4D27G31 产品型号升级毛利率有所上升所致（报告期内毛利率分别为 6.64%、8.02%和 9.60%）；非关联叉车客户毛利率下降主要由于 4D27G31 毛利率下降（报告期内毛利率分别为 12.09%、10.63%和 9.91%）及毛利率较低的 4D35ZG31 销售占比增加（报告期内占比分别为 3.43%、5.61%和 8.76%）所致。具体分析如下：

a、4D27G31 类产品分析

单位：万元、元/台、%

明细	2020 年度				2019 年度				2018 年度			
	销售收入	单价	单位成本	毛利率	销售收入	单价	单位成本	毛利率	销售收入	单价	单位成本	毛利率
杭叉集团												
4D27G31-078-QJ	52,821.34	6,760.53	6,090.60	9.91	19,550.38	6,810.56	6,239.77	8.38	1,193.28	6,807.06	6,416.76	5.73
变动(%)	-	-0.73	-2.39	1.53	-	0.05	-2.76	2.65	-	-	-	-
4D27G31-002-J	17,058.26	6,632.55	6,058.09	8.66	25,636.49	6,669.57	6,153.47	7.74	40,049.58	6,672.37	6,227.57	6.67
变动(%)	-	-0.56	-1.55	0.92	-	-0.04	-1.19	1.07	-	-	-	-
小计	**69,879.60**	**6,728.83**	**6,082.55**	**9.60**	**45,186.87**	**6,729.84**	**6,190.36**	**8.02**	**41,242.86**	**6,676.19**	**6,232.94**	**6.64**
变动(%)	-	-0.02	-1.74	1.59	-	0.80	-0.68	1.38	-	-	-	-
非关联叉车客户主要同类机型												
合计	**16,335.30**	**6,633.62**	**5,976.56**	**9.91**	**27,400.97**	**6,776.38**	**6,056.12**	**10.63**	**27,503.11**	**6,946.11**	**6,106.20**	**12.09**
变动(%)	-	-2.11	-1.31	-0.72	-	-2.44	-0.82	-1.46	-	-	-	-

其中：4D27G31-007-J	7,147.98	6,526.64	5,953.26	8.79	7,563.62	6,604.63	6,056.93	8.29	6,652.05	6,896.89	6,139.70	10.98
变动（%）	-	-1.18	-1.71	0.49	-	-4.24	-1.35	-2.69	-	-	-	-
4D27G31-001A-J	4,108.20	6,593.17	6,005.63	8.91	8,942.15	6,681.72	6,068.45	9.18	7,138.96	6,752.71	6,101.04	9.65
变动（%）	-	-1.33	-1.04	-0.27	-	-1.05	-0.53	-0.47	-	-	-	-

由上表可见，杭叉集团 4D27G31 类产品毛利率上升主要为产品结构调整所致。报告期内，杭叉集团主要产品从半电控 4D27G31-002-J 逐渐升级至全电控新产品 4D27G31-078-QJ，一般在产品升级改型时毛利率稍高。2019 年度和 2020 年度在 4D27G31-078-QJ 销售规模化后，单价及毛利率较原 4D27G31-002-J 较高。

4D27G31-002-J 产品 2019 年度和 2020 年度销售规模逐渐下降，销售单价波动不大；随着 4D27G31-078-QJ 日益完善，规模逐渐增加及单位成本下降，应杭叉集团对 4D27G31 产品降价要求，4D27G31-078-QJ 产品 2020 年 6 月从原单价 6,810.62 元/台下降至 6,739.82 元/台，下降 1.04%。

非关联叉车客户 4D27G31 类产品毛利率下降，其主要型号产品用半电控产品，未进行产品升级，单价有所下降。报告期初，其 4D27G31 整体平均单价及毛利率较高，老产品经过数年调整，单价及毛利有所下降，经调整后 2020 年上半年期毛利率仍高于杭叉集团 4D27G31-002-J 产品。

b、4D35ZG31 类产品单价、毛利率差异分析

单位：万元、元/台、%

明细	2020 年度				2019 年度				2018 年度			
	销售收入	单价	单位成本	毛利率	销售收入	单价	单位成本	毛利率	销售收入	单价	单位成本	毛利率
杭叉集团	6,705.75	12,067.21	9,985.41	17.25	5,289.62	12,057.48	10,291.72	14.64	4,672.67	12,024.36	10,475.93	12.88
非关联叉车客户	2,283.41	10,445.60	10,040.62	3.88	2,147.41	10,464.94	10,378.10	0.83	1,284.93	10,222.16	10,572.51	-3.43

由上表可见，报告期内，杭叉集团 4D35ZG31 类产品单价及毛利率较非关联叉车客户较高，主要系在该产品推出之初，同行业竞争对手在特定客户报价较低，为维护公司产品市场地位及保障产品型号完整性，公司跟随降价，导致部分型号产品在非关联叉车客户亏损，非关联叉车客户中 4D35ZG31-040-N、

4D35ZG31-014-N 产品毛利率与杭叉集团基本一致。

随着公司对该产品持续优化调整，单位成本持续下降，杭叉集团和非关联叉车客户毛利率均有所提升。

4D35ZG31 产品杭叉集团与其他客户毛利率差异分析

（a）分客户对比分析

报告期内，公司叉车用 4D35ZG31 分客户单价及毛利率情况

单位：万元、元/台、%

明 细	2020 年度				2019 年度				2018 年度			
	销售收入	单价	单位成本	毛利率	销售收入	单价	单位成本	毛利率	销售收入	单价	单位成本	毛利率
杭叉集团	**6,752.68**	**12,066.98**	**9,983.86**	**17.26**	**5,332.94**	**12,057.29**	**10,288.93**	**14.67**	**4,699.12**	**12,024.37**	**10,474.46**	**12.89**
安徽合力	1,409.63	9,913.04	10,070.38	-1.59	1,351.51	9,908.40	10,468.94	-5.66	1,058.98	9,887.74	10,593.05	-7.13
柳工	303.93	11,092.28	10,044.83	9.44	145.95	11,492.48	10,235.13	10.94	161.12	11,508.52	10,461.15	9.10
中国龙工	378.64	10,974.93	9,898.93	9.80	343.46	11,448.70	10,240.77	10.55	14.79	11,379.31	10,577.79	7.04
江淮重工	291.04	11,595.03	9,794.27	15.53	272.90	11,418.28	10,062.09	11.88	3.62	12,051.00	10,145.29	15.81
海斯特	35.24	11,746.31	9,964.20	15.17	39.03	11,826.80	10,160.35	14.09	56.53	11,777.96	10,306.88	12.49
台励福	21.76	12,089.88	9,989.18	17.38	49.49	13,024.34	10,261.65	21.21	41.66	12,253.26	10,407.42	15.06
吉鑫祥	20.54	11,411.38	10,182.79	10.77	33.34	11,908.31	10,458.22	12.18	32.28	11,530.29	10,550.70	8.50
其他	276.19	12,167.03	9,962.37	18.12	168.77	12,689.43	10,265.70	19.10	93.00	12,236.56	10,470.44	14.43
非关联客户小计	**2,736.97**	**10,587.88**	**10,007.48**	**5.48**	**2,404.45**	**10,629.76**	**10,362.50**	**2.51**	**1,461.98**	**10,346.66**	**10,557.27**	**-2.04**

注：上表为所有 4D35ZG31 型号所有产品，其中杭叉集团包括 4D35ZG31-006-N、4D35ZG31-005-N、4D35ZG31-003-N 和 4D35ZG31-009-N；安徽合力、柳工、中国龙工、江淮重工、海斯特、台励福、吉鑫祥分别包括 10、2、1、2、3、1、2、3 个具体型号产品。

由上表可见，报告期内，安徽合力、柳工、龙工毛利率相对较低，主要为同行业竞争对手选择特定型号在核心客户低价销售策略，在该产品推出之初，在上述客户报价较低；公司为维护产品在叉车行业地位，保障在行业核心客户产品型号的完整性，选择跟随降价。

报告期内，公司向江淮重工、海斯特、台励福、吉鑫祥等其他非关联客户平均销售单价分别为 12,015.52 元/台、11,964.56 元/台和 11,852.35 元/台，毛利率分别为 13.24%、15.03%和 16.53%，与杭叉集团 4D35ZG31 类产品当期单价、毛利

率差别不大。

（b）公司向杭叉集团销售各型号产品比较

公司向杭叉集团销售各类型产品毛利率受其采购规模影响较大，以 2020 年度为例，4D27G31、4D35ZG31、4D32XG30、4D32G31 和 C490BPG，销售金额分别为 69,879.60 万元、6,705.75 万元、3,185.48 万元、2,229.83 万元和 1,850.28 万元，毛利率分别为 9.60%、17.25%、22.75%、28.93%和 12.95%，除 C490BPG 国二机型外，交易规模较大型号毛利率相对较低，4D35ZG31 产品毛利率较销售规模大的 4D27G31 高、较销售规模低的 4D32XG30、4D32G31 类产品毛利率相对较低，相对合理。

（c）产品定价政策的影响

公司于 2016 年度开始 4D35ZG31 型号产品销售，产品价格主要延续新产品推出时的定价。报告期内，公司向杭叉集团及其他非关联方客户销售 4D35ZG31 类产品单价基本稳定，未出现异常变动。相同机型产品杭叉集团单价及毛利较低。

综上所述，公司向杭叉集团销售 4D35ZG31 毛利率较为合理，公司无需对杭叉集团下调 4D35ZG31 型号产品价格。

c、4D32XG30 产品分析

单位：万元、元/台、%

明细	2020 年度				2019 年度				2018 年度			
	销售收入	单价	单位成本	毛利率	销售收入	单价	单位成本	毛利率	销售收入	单价	单位成本	毛利率
杭叉集团	3,185.48	11,126.36	8,594.87	22.75	3,661.10	11,107.71	8,869.41	20.15	3,807.49	11,087.62	8,955.55	19.23
非关联叉车客户	189.93	10,730.75	7,963.61	25.79	71.99	10,587.49	7,924.34	25.15	5.71	11,426.32	8,291.11	27.44

由上表可见，报告期内，杭叉集团 4D32G30 类产品与非关联客户毛利率均相对稳定，非关联客户毛利率稍高。杭叉集团产品配置差异，导致单位成本相对较高，非关联叉车客户各型号销售规模不大，毛利率较高。

d、4D32G31 产品分析

单位：万元、元/台、%

明细	2020 年度	2019 年度	2018 年度

	销售收入	单价	单位成本	毛利率	销售收入	单价	单位成本	毛利率	销售收入	单价	单位成本	毛利率
杭叉集团	2,229.83	9,020.35	6,410.52	28.93	1,734.37	9,056.78	6,569.98	27.46	1,913.35	9,055.12	6,658.13	26.47
非关联叉车客户	619.68	8,559.11	6,386.72	25.38	718.56	8,827.47	6,475.28	26.65	707.95	8,772.56	6,504.96	25.85

由上表可见，报告期内，杭叉集团和其他客户 4D32G31 类产品毛利率差异不大。2020 年度非关联叉车客户单价及毛利率有所下降主要系产品结构调整，当期单价及毛利率较高的 4D32G31-004-J 产品当期销售收入下降、单价及毛利率稍低的 4D32G31-029-J、4D32G31-014-J 产品销售收入增加，各明细产品单价及毛利率变动不大。杭叉集团 4D32G31 类产品销售单价及单位成本较高，杭叉集团机型产品配置稍高，非关联叉车客户个别产品配置稍低，以 4D32G31-006-J 为例，其使用的起动机、发动机、风扇，在 2020 年较杭叉集团采购单价低 100 元左右。

e、C490BPG 产品分析

单位：万元、元/台、%

明细	2020 年度				2019 年度				2018 年度			
	销售收入	单价	单位成本	毛利率	销售收入	单价	单位成本	毛利率	销售收入	单价	单位成本	毛利率
杭叉集团	1,850.28	5,680.92	4,945.12	12.95	1,837.19	5,682.61	4,964.20	12.64	1,000.13	5,682.54	4,923.46	13.36
非关联叉车客户	6,626.91	5,910.55	4,934.77	16.51	7,956.05	6,030.51	4,934.73	18.17	7,994.89	5,988.68	4,911.83	17.98

由上表可见，报告期内，杭叉集团 C490BPG 类产品与非关联叉车客户相比单价及毛利率稍低。杭叉集团销售型号为专为其配套的机型，非关联叉车客户除为其配套专用机型外，存在公司通用机械，公司通用机型销售单价及毛利率均较高。

报告期内，公司向杭叉集团销售定价公允，不存在通过关联交易调节公司收入利润或成本费用、对公司利益输送的情形。

综上所述，报告期内，发行人经常性关联交易均为生产经营所必需的采购和销售，与发行人主营业务相适应，关联交易必要、合理。经对比关联交易单价与发行人向非关联方对比分析，关联定价公允，不存在对发行人或关联方的利益输送。

对于控股股东、实际控制人与发行人之间关联交易对应的收入、成本费用或利润总额占发行人相应指标的比例较高（如达到30%）的，发行人应结合相关关联方的财务状况和经营情况、关联交易产生的收入、利润总额合理性等，充分说明并摘要披露关联交易是否影响发行人的经营独立性、是否构成对控股股东或实际控制人的依赖，是否存在通过关联交易调节发行人收入利润或成本费用、对发行人利益输送的情形；此外，发行人还应披露未来减少与控股股东、实际控制人发生关联交易的具体措施。

公司在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（一）经常性关联交易”之“3、关联销售”中补充披露如下：

（11）杭叉集团关联交易对公司的影响

1）杭叉集团财务状况和经营情况

报告期内，杭叉集团财务状况和经营成本如下：

单位：万元

项　目	2020年1-9月/9月末	2019年度/末	2018年度/末
资产总计	806,740.40	627,938.30	562,563.54
股东权益合计	509,767.57	468,420.38	420,099.46
资产负债率	36.81%	25.40%	25.32%
营业收入	820,849.24	885,410.67	844,262.16
营业成本	651,278.55	696,689.21	670,493.20
毛利率	20.66%	21.31%	20.58%
营业利润	78,714.88	81,795.07	71,558.19
利润总额	78,681.51	82,279.45	72,534.84
净利润	68,727.19	71,437.97	61,214.24

由上表可见，杭叉集团财务状况良好，盈利能力较强。

2）关联交易产生的营业收入、销售毛利及利润总额

单位：万元

项　目	2020年度	2019年度	2018年度
关联销售收入	91,049.63	60,314.80	54,310.87

销售毛利率	11.43%	10.26%	9.10%
销售毛利	10,405.75	6,188.48	4,939.75
税费率	9.25%	10.30%	10.30%
利润总额	1,886.70	-108.37	-722.76

注：税费率为公司税金及附加、销售费用、管理费用、研发费用、财务费用占当期营业收入的比例，按公司当期税费率计算；资产减值损失按如下口径计算：应收账款坏账准备、库存商品跌价准备按杭叉集团明细相应计算、原材料跌价准备因无法区分客户按其收入占比分摊。

受公司向杭叉集团销售大幅增加及公司整体税费率下降等影响，公司对杭叉集团销售产生的利润总额有所提升。2020 年度，向杭叉集团销售产生的利润总额占公司利润总额的 18.51%，扣除杭叉集团关联销售产生的利润总额后，公司利润总额为 8,303.51 万元，经营状况良好。

（5）公司和杭叉集团合作独立性分析

公司、杭叉集团为仇建平分别于 2017 年 12 月、2011 年 1 月收购控制的企业，仇建平仅通过委派董事，在股东大会、董事会行使股东权利，均未直接参与经营管理。公司和杭叉集团均主要由原管理团队负责经营管理，其日常经营决策主要由各自的管理层决定。

公司一直为杭叉集团发动机重要供应商，双方合作时间三十年以上，关系稳定。成为关联方后，双方合作模式未发生重大变化。公司对杭叉集团商业机会的获取不依赖于实际控制人仇建平。

公司持续获取杭叉集团的商业机会是基于公司自身的产品品质、售后服务能力、多年来稳定良好的合作关系以及杭叉集团对于核心零部件采购倾向于选择稳定供应商的采购策略。

公司对杭叉集团销售柴油机产品是双方基于各自需求的正常的经营行为，且双方均建立了规范的《公司章程》、《关联交易管理制度》等制度。自 2017 年 12 月，双方成为关联方起，公司和杭叉集团能够严格按照制度就关联交易行为履行必要的审议程序和关联人回避表决。

公司、杭叉集团对于双方日常关联交易履行的相关程序如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
公司	2019 年度股东大会，2020 年第二次临时股东大会	2018 年度股东大会	2017 年度股东大会
杭叉集团	2019 年年度股东大会，2020 年第二次临时股东大会	2018 年年度股东大会	2018 年第一次临时股东大会

公司和杭叉集团的业务合作是根据各自的业务需求促成的，从订单的获取、价格的确定、结算方式及付款周期都多个方面都遵循市场及行业惯例，具体情况如下：

1）订单的获取

公司一直是杭叉集团内燃叉车配套柴油机的主要供应商，杭叉集团内销市场5吨以内的内燃叉车配套的柴油机基本由公司供应；外销市场内燃叉车配套的柴油机由公司及外资柴油机企业供应，公司和杭叉集团业务合作关系稳定，多次被杭叉集团评为优秀供应商。基于双方良好的合作关系，每年年初，公司和杭叉集团签订年度购销合同，约定采购的机型及采购单价等条款，具体采购数量由杭叉集团根据自身生产计划向公司下达的具体采购订单为准。

2）价格的确定

公司向杭叉集团销售的柴油机产品价格的确定需要较长的周期，主要通过几下环节：①公司根据产品的生产成本附加一定比例的毛利向杭叉集团进行报价；②杭叉集团内部专业团队对公司报价进行详细复核，并多方位对市场同类型产品进行价格调研；③杭叉集团在价格分析调研基础上和公司进行多次商谈沟通确定最终产品单价，整个价格确定周期往往长达数月。此外，当市场环境出现变化后公司与杭叉集团协商后对柴油机的单价进行调整。

3）结算方式及付款周期

公司和杭叉集团的结算方式和结算周期具体情况参见本招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（一）资产构成分析”之“1、流动资产”之“（4）应收账款”之“⑥关联客户及非关联客户信用政策对比情况”和“⑦主要下游客户付款周期、合同回款约定情况”。

杭叉集团与其他客户结算方式一致，均为通过承兑汇票和银行转账的方式结算货款；杭叉集团的信用政策为30天至60天，与其他客户不存在较大差异；从结算周期看，杭叉集团的回款情况相比于其他客户回款情况较好，但亦不存在重大差异。

综上所述，公司和杭叉集团的交易履行了必要的审议程序，合同的签订是基于双方长期稳定的合作关系于每年年初签订年度框架协议，价格是基于产品的成本和市场行情通过长周期协商确定，结算方式和付款周期和行业主要客户一致，符合行业惯例。双方的业务合作是正常的市场行为，双方的业务合作具备独立性。

（6）公司具备独立开发市场以及直接面向市场独立持续经营的能力分析

1）公司和杭叉集团的交易为正常的商业行为

基于前述分析，公司持续获取杭叉集团的商业机会是基于公司自身的产品品质、售后服务能力、多年来稳定良好的合作关系以及杭叉集团对于核心零部件采购倾向于选择稳定供应商的采购策略等。公司和杭叉集团的交易是基于双方需求的正常的商业行为。

2）报告期内，公司除杭叉集团以外收入规模稳步上升

报告期内，公司除杭叉集团外的销售收入情况如下：

单位：万元

项　目	2020年度	2019年度	2018年度
主营业务收入	244,940.27	187,709.71	174,362.09
除杭叉集团外主营业务收入	153,890.64	127,394.91	120,051.22

由上表可知，报告期内，公司除杭叉集团外的销售收入分别为120,051.22万元、127,394.91万元和153,890.64万元，呈承逐渐上升趋势。

A、报告期内，公司对安徽合力、中国龙工销售规模稳步提升

报告期内，公司对安徽合力、中国龙工销售规模如下：

单位：万元

公司名称	2020年度	2019年度	2018年度
安徽合力	30,168.98	19,781.24	15,711.68

中国龙工	10,526.04	9,148.92	7,780.67
合　计	**40,695.01**	**28,930.16**	**23,492.35**

报告期内，公司对安徽合力、中国龙工的销售规模稳步提升。

根据中国工程机械工业协会工业车辆分会统计的叉车企业内燃叉车的销售数据和公司对安徽合力、中国龙工销售数据测算，报告期内，公司向其销售的柴油机占其内燃叉车销量比例有所提升。

B、报告期内，农业机械用柴油机收入稳步上升

报告期内，公司农业机械用柴油机销售收入分别为 39,739.18 万元、46,336.65 万元和 66,934.13 万元，销售规模稳步提升。

3）公司产品性能稳定，受到下游主要客户认可，在非道路用柴油机市场占有率方面处于领先地位。

公司在非道路用柴油机领域经过多年的发展，和下游工程机械行业的龙头企业例如杭叉集团、安徽合力、中国龙工、台励福、江淮重工等以及农业机械行业的大型企业例如一拖股份、星光农机、沃得股份等建立了紧密的合作关系，并且多次被下游客户评为优秀供应商。同时，根据中国内燃机工业协会数据，目前公司在非道路用柴油机领域的工程机械用柴油机市场份额排名第一，在农业机械用柴油机市场的市场份额位居行业前十，市场占有率处于行业前列。公司生产的新柴牌柴油机产品被下游客户广泛认可。

综上所述，公司非道路用柴油机产品受到市场的广泛认可，报告期内业务规模持续上升，公司和客户之间的交易基于双方业务需求，都属于正常商业行为，故公司具有独立开发市场的能力以及直接面向市场独立持续经营的能力。

（13）关联交易的规范措施

公司已建立了完善的公司治理制度，在《公司章程》中，规定了有关关联交易的回避表决制度、决策权限、决策程序；同时，公司在《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《独立董事工作细则》和《关联交易管理制度》等相关制度中对关联交易决策权限与程序作了更加详尽的规定。报告期内，公司、控股股东及实际控制人严格遵守公司相关规章制度，对相关关联交易进行了回避表决。

为保证公司与关联方之间关联交易的公平合理，公司、杭叉集团控股股东、实际控制人，巨星控股和仇建平分别出具了《关于规范和减少关联交易的承诺函》，本公司/本人不利用自身作为新柴股份和杭叉集团控股股东和实际控制人地位及控制性影响力，谋求双方在业务合作等方面给予优于市场第三方的权利及达成交易的优先权利；不以与市场价格相比显失公允的价格和条件促成双方进行交易，亦不利用该类交易从事任何损害公司利益的行为；尽量减少双方的关联交易，在进行确有必要且无法规避的关联交易时，保证按市场化原则和公允价格进行公平操作，并严格按相关法律、法规、规章等规范性文件和公司章程等有关关联交易决策制度的规定履行关联交易决策程序及信息披露义务，保证不通过关联交易损害新柴股份及其他股东的合法权益。

公司将继续保持和杭叉集团长期形成的合作关系，保证公司关联交易的公允性，确保关联交易行为不损害公司和全体股东的利益。公司及控股股东、实际控制人将严格遵守公司相关制度，不越权干预公司经营管理活动。同时，公司将积极提升叉车行业其他客户销售规模，开拓农机、挖掘机等应用市场客户。

（3）关于关联交易的决策程序。发行人应当披露章程对关联交易决策程序的规定，已发生关联交易的决策过程是否与章程相符，关联股东或董事在审议相关交易时是否回避，以及独立董事和监事会成员是否发表不同意见等。

1、公司关联交易决策制度

公司《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作细则》《关联交易管理制度》等治理制度对关联交易决策程序进行了规定：

公司《公司章程》第七十五条规定：“股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；股东大会决议应当充分披露非关联股东的表决情况”；第一百一十四条规定：“董事与董事会会议决议事项所涉及的企业有关联关系的，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联董事人数不足三人的，应将该事项提交股东大会审议”。

公司《股东大会议事规则》第三十三条规定：“股东与股东大会拟审议事项有关联关系时，应当回避表决，其所持有表决权的股份不计入出席股东大会有表决权的股份总数”。

公司《董事会议事规则》第二十条规定：“出现下述情形的，董事应当对有关提案回避表决：（三）本公司《公司章程》规定的因董事与会议提案所涉及的企业有关联关系而须回避的其他情形。董事与董事会会议决议事项所涉及的企业有关联关系的，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。会议主持人应当在会议表决前提醒关联董事须回避表决。关联董事未主动声明并回避的，知悉情况的董事应当要求关联董事予以回避。在董事回避表决的情况下，有关董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，形成决议须经无关联关系董事过半数通过。出席会议的无关联关系董事人数不足三人的，不得对有关提案进行表决，而应当将该事项提交股东大会审议”。

公司《独立董事工作细则》第十五条规定：“重大关联交易、聘用或解聘会计师事务所，应由二分之一以上独立董事同意后，方可提交董事会讨论”。

公司《关联交易管理制度》第四章对发行人审议关联交易的决策权限和决策程序作出了明确规定；《防范控股股东及关联方资金占用制度》对公司的控股股东及关联方占用公司资金的防范措施也作出了明确规定。

2、关联交易的决策过程

报告期内，公司就其各年度预计之日常性关联交易，分别召开董事会、监事会、股东大会进行审议，并于次年分别召开董事会、监事会、股东大会确认上一年度实际发生之关联交易。对于临时发生且未经审议之关联交易，发行人按照其关联交易决策标准及程序履行审批或董事会、监事会、临时股东大会审议程序。发行人报告期内发生关联交易，按照公司《公司章程》及其他有关关联交易决策程序履行必要的决策程序，公司另召开董事会、监事会、股东大会对发行人报告期内关联交易事项予以确认。公司已发生关联交易的决策过程与发行人《公司章程》及其他公司治理制度有关关联交易决策程序相符，关联股东、董事已在审议相关交易时回避，独立董事和监事会成员发表明确同意意见。

（4）关于关联方和关联交易的核查。保荐机构及发行人律师应对发行人的关联方认定，发行人关联交易信息披露的完整性，关联交易的必要性、合理性和公允性，关联交易是否影响发行人的独立性、是否可能对发行人产生重大不利影响，以及是否已履行关联交易决策程序等进行充分核查并发表意见。

1）对发行人的关联方认定，发行人关联交易信息披露的完整性

【会计师核查情况及结论】

申报会计师执行了如下核查程序：

1、取得发行人关联方清单；

2、查看发行人报告期内相关三会审议情况；

3、取得发行人、控股股东及其董监高调查表，了解关联自然人投资及兼职情况；

4、对发行人股东、董监高进行访谈；

5、取得发行人控股股东审计报告，查看其对外投资情况；

6、对发行人主要客户、供应商进行访谈，确认是否存在关联关系；

7、取得发行人关联公司工商资料并进行网络核查。

经核查，申报会计师认为：发行人已根据《公司法》、《企业会计准则》、中国证监会和深圳证券交易所颁布的相关业务规则等相关规定认定，发行人关联交易信息披露完整。

2）关联交易的必要性、合理性和公允性，关联交易是否影响发行人的独立性、是否可能对发行人产生重大不利影响

【会计师核查情况及结论】

申报会计师执行了如下核查程序：

1、取得发行人关联交易相关合同、发票，查看关联交易内容；

2、查看发行人财务账，取得关联方往来款明细账及采购发票列表，核对关

联交易金额；

3、对主要关联客户、供应商进行访谈，了解其关联交易背景、交易定价情况，核实报告期内交易情况，确认不存在为提供利益输送的承诺函；

4、对发行人管理层进行访谈，了解关联交易的交易过程、定价流程；

5、取得关联交易同类交易相关合同、发票，对同类交易价格进行对比分析；

6、查看发行人股东大会、董事会相关审议会议及独立董事意见；

经核查，申报会计师认为：报告期内，发行人经常性关联交易均为生产经营所必需的采购和销售，与发行人主营业务相适应；且已履行发行人关联交易决策程序，关联交易必要、合理。经对比关联交易单价与发行人向非关联方对比分析，关联定价公允，不存在对发行人或关联方的利益输送。报告期内，发行人关联交易履行其关联交易决策程序，不影响其独立性，未对其产生重大不利影响。

3）已履行关联交易决策程序等进行充分核查并发表意见。

【会计师核查情况及结论】

申报会计师执行了如下核查程序：

1、查看发行人《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作细则》《关联交易管理制度》等治理制度；

2、取得发行人三会资料及独立董事意见。

经核查，申报会计师认为：发行人已发生关联交易的决策过程与发行人《公司章程》及其他公司治理制度有关关联交易决策程序相符，关联股东、董事已在审议相关交易时回避，独立董事和监事会成员发表明确同意意见。

《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4、持续经营能力：

发行条件规定发行人“具有直接面向市场独立持续经营的能力”。影响发行人持续经营能力的重要情形有哪些？中介机构应当如何进行核查？

如发行人存在以下情形，中介机构应重点关注该情形是否影响发行人持续

经营能力：

（一）发行人所处行业受国家政策限制或国际贸易条件影响存在重大不利变化风险；

【发行人回复】

1、公司所处行业未受国家政策限制

根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），发行人所从事行业属于“通用设备制造业”（行业代码：C34）；根据国家统计局发布的《2017 年国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），发行人所从事行业属于“C34 通用设备制造业”。

公司主营业务为非道路用柴油发动机及相关零部件的研发、生产与销售。

公司所处行业主要政策法规如下：

时间	部门	主要政策法规	主要内容
2014 年	环境保护部、国家质量监督检验检疫总局	《非道路移动机械用柴油机排气污染物排放限值及测量方法（中国第III、IV 阶段）》（GB20891—2014）	自 2015 年 10 月 1 日起，停止制造和销售第二阶段非道路用移动机械用柴油机，所有制造和销售的非道路用移动机械用柴油机，其排气污染物排放必须符合以上标准第三阶段要求；自 2016 年 4 月 1 日起，停止制造、进口和销售装用第二阶段柴油机的非道路用移动机械，所有制造、进口和销售的非道路用移动机械应装用符合本标准第三阶段要求的柴油机。
2015 年	国务院	《中国制造 2025》	文件提到的十大重点领域包括农业机械装备、节能高效内燃机，提出了加快发展大型拖拉机及其复式作业机具、大型高效联合收割机等高端农业装备及关键核心零部件的内容。重点领域技术路线图指出，2020 年构建形成核心功能部件与整机试验检测开发和协同配套能力。农业机械工业总产值达到 6,000 亿元，国产农业机械产品市场占有率 90%以上。
2016 年	工信部装备工业司	《工程机械行业“十三五”发展规划》	规划指出到 2020 年，我国工程机械行业主营业务收入实现 6,500 亿元(年均增长 6.7%)。同时，规划指出，加快实施工程机械行业走出去战略，使工程机械主要产品全面达到国际先进水平并继续坚持绿色发展，加强产品节能减排、轻量化、能源多样性等方面的创新。鼓励开发锂电池、燃料电池驱动

			的叉车。
2016 年	工信部	《中国内燃机工业“十三五”发展规划》	规划明确了包括非道路用柴油机在内的关键技术，通过提高内燃机行业的创新能力、强化基础设施建设、加强质量品牌建设、全面推行绿色制造、深入推进产业结构调整、推进企业国际化、完善网络化服务体系建设等途径来实现内燃机制造强国的发展目标。
2017 年	发改委	《增强制造业核心竞争力三年行动计划（2018-2020 年）》	该文件指出加快推进制造业智能化、绿色化、服务化，切实增强制造业核心竞争力，推动我国制造业加快迈向全球价值链中高端。现代农业机械关键技术产业化：加快高端农业装备研制和示范应用；增强关键核心零部件供给能力；推动农业机械加工制造技术升级。制造业智能化关键技术产业化；提高核心部件的精确度、灵敏度、稳定性和可靠性。
2018 年	农业部、财政部	《2018-2020 年农业机械购置补贴实施指导意见》	意见指出坚持绿色生态导向，大力推广节能环保、精准高效农业机械化技术，促进农业绿色发展；推动科技创新，加快技术先进农机产品推广，促进农机工业转型升级，提升农机作业质量；同时文件指出逐步将区域内保有量明显过多、技术相对落后、需求量小的机具品目剔除出补贴范围。
2018 年	生态环境部	《非道路移动机械污染防治技术政策》	要求非道路移动机械产品应向低能耗、低污染的方向发展，鼓励新能源技术在非道路移动机械上的应用，优先发展中小非道路移动机械动力装置的新能源化，逐步达到超低排放、零排放。
2018 年	国务院	《国务院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》	到 2020 年，全国农机总动力超过 10 亿千瓦，全国农作物耕种收综合机械化率达到 70%；到 2025 年，农机装备品类基本齐全，重点农机产品和关键零部件实现协同发展，产品质量可靠性达到国际先进水平，全国农机总动力稳定在 11 亿千瓦左右，全国农作物耕种收综合机械化率达到 75%。
2020 年	生态环境部	《非道路移动机械用柴油机排气污染物排放限值及测量方法（中国第三、四阶段）》（GB 20891-2014）修改单	自 2022 年 12 月 1 日起，所有生产、进口和销售的 560kW 以下（含 560kW）非道路移动机械及其装用的柴油机应符合本标准第四阶段要求。

综上所述，在产业政策的支持及合理引导下，随着法律法规的不断完善，非道路用柴油机行业将得到健康发展，这将为发行人的中长期发展提供有利的环境。

【会计师核查情况及结论】

申报会计师执行了如下核查程序：

1、对发行人董监高进行访谈，了解发行人所处行业国家政策；

2、查阅行业相关国家政策相关资料；

经核查，申报会计师认为：发行人所处行业未受国家政策限制，不存在因国家政策而产生重大不利影响的风险。

2、发行人所处行业未受国际贸易条件影响存在重大不利变化风险

报告期内，发行人外销收入分别为 142.93 万元、106.68 万元和 443.18 万元，分别占当期主营业务收入的 0.08%、0.06%和 0.18%。公司外销收入占比较低，受国际贸易条件直接影响较小。

申报会计师执行了如下核查程序：

1、对发行人董监高进行访谈，了解发行人所处行业受国际贸易条件影响情况；

2、查看发行人直接出口金额；

经核查，申报会计师认为：发行人所处行业未因国际贸易条件影响存在重大不利变化风险。

（二）发行人所处行业出现周期性衰退、产能过剩、市场容量骤减、增长停滞等情况；

发行人主营业务为非道路用柴油发动机及相关零部件的研发、生产与销售。主要产品为小缸径多缸柴油机，被广泛应用于叉车、挖掘机、装载机等工程机械，拖拉机、收割机等农业机械以及发电机组、船舶等其他领域。

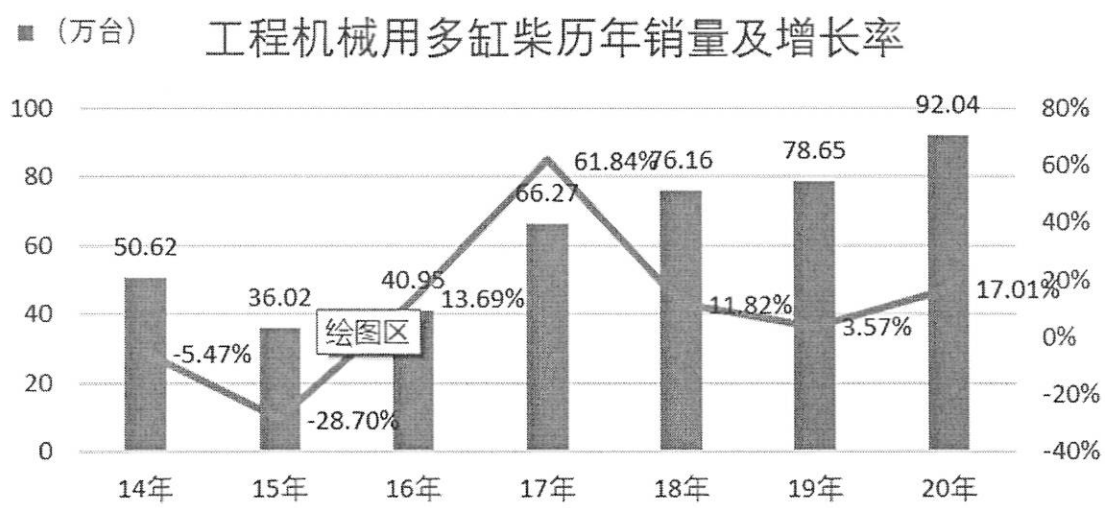
2017 年受我国基建投资、国家“一带一路”建设带动、更新换代需求等因素影响，我国工程机械行业复苏，非道路用柴油机整体的销量也逐步企稳。2017 年到 2019 年，非道路用柴油机销售量均保持在 240 万台以上，行业呈现出健康发展的态势。

下游应用领域发展情况

1、工程机械

工程机械行业得到了国家相关政策的支持，行业内的企业不断地创新发展和转型升级，持续推出更加优质、高效、环保、可靠、适用的工程机械，为赢得新的市场需求打下坚实基础。2017 年工程机械行业主要产品销售量同比增长 45.7%，营业收入同比增长 22.2%；2018 年全年营业收入达到 5,964 亿元，同比增长 10.4%。2019 年，工程机械行业持续保持增长，营收规模达到 6,681 亿元，同比增长 12%，整个工程机械行业维持一个较好的增长趋势。

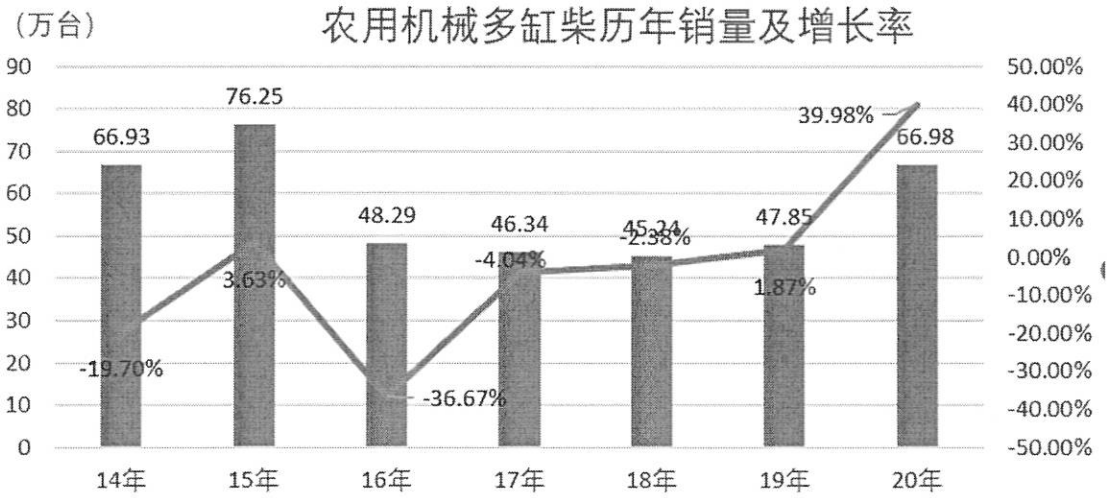
工程机械中单缸柴油机配套较少，主要配套多缸柴油机，工程机械行业的发展使得作为其配套产品的工程机械用多缸柴油机销量及增长量也呈现出健康发展的态势，其2014年-2020年销量及增长率如下图所示：



数据来源：中国内燃机工业年鉴、《中国内燃机工业销售月报》

2、农业机械

农用机械用多缸柴油机 2017 年开始企稳，2017 年-2019 年销量整体保持在较为稳定的水平，进入 2020 年后，农用机械多缸柴油机销售开始大幅增长，2020 年销量达到 66.98 万台，同比增长 39.98%，2014 年-2020 年农用机械多缸柴油机销售及增长率情况如下：



数据来源：中国内燃机工业年鉴、《中国内燃机工业销售月报》

【会计师核查情况及结论】

申报会计师执行了如下核查程序：

1、对发行人主要股东、董监高、研发人员进行访谈，了解发行人行业发展情况；

2、查阅发行人行业数据；

经核查，申报会计师认为：发行人所处行业不存在周期性衰退、产能过剩、市场容量骤减、增长停滞等情况。

（三）发行人所处行业准入门槛低、竞争激烈，相比竞争者发行人在技术、资金、规模效应方面等不具有明显优势；

1、发行人所处行业的主要障碍如下：

（1）客户准入壁垒

非道路用柴油发动机的下游客户主要是工程机械及农用机械的主机厂商，主机厂商会对潜在供应商进行质量、开发、物流、管理、成本、售后服务等多方面严格考核，通过前期考核、产品设计、样件试制、样件检测、小批量供货、大批量供货、年度评审等一系列复杂严格的考核流程才能和主机厂商建立长期合作关系。

由于审核要求较高，通常只有具备较强技术实力、达到相应的规模化生产并且拥有完善的质量保证体系及健全的售后服务体系的企业才能达到客户要求，成为合格供应商。行业新进入者一般难以达到下游客户要求，故下游客户的严格考核要求对行业新进入者形成了较强的壁垒。

（2）技术壁垒

非道路用柴油发动机属于技术密集型产品，技术参数多，下游应用环境复杂，产品系列丰富，对产品的技术储备要求较高，同时产品的更新换代较快，对技术研发、同步配套产品开发综合能力要求都很高。

随着国家排放标准的日趋严格，公众节能环保意识进一步加强，国家对于非道路用柴油机排放标准不断提升，企业必须在建立完善的研发体系、丰富的人才储备的基础上保持持续的研发高投入才能满足国家对于排放标准的高要求。

对于新进行业的企业而言，缺乏对于行业的深刻理解、行业经验且技术储备欠缺、持续高投入的研发实力不足，使得新进行业的企业难以适应该等领域的竞争，故技术对行业新进入者形成壁垒。

（3）服务网络壁垒

非道路用柴油发动机行业的进入壁垒同时体现在售后服务网络方面。经过多年的发展，行业内的主要企业现都已建立起一套完整的售后服务体系，对用户实行全方位服务，在发动机销售、配件供应、三包服务、用户培训和维护保养等方面贴近市场需求，以保障用户得到及时、快捷、妥善的售后服务。然而，建立完善的售后服务网络不仅需要大量的人力、物力、财力进行前期投入，而且需要持续不断的后期维护。新进入者在短期内一般难以搭建完善的售后服务网络以满足客户的需求，故售后服务网络对行业新进入者构成壁垒。

（4）规模效应壁垒

原材料采购是柴油发动机生产成本的重要构成，规模化生产企业通过与上游供应商形成长期的合作，具有较强的议价能力，能够大幅削减原材

料采购和零部件采购的费用，从而提升产品的成本优势；此外，规模化生产还可以大幅降低单位产出分摊的折旧，进一步降低生产成本。目前，国内主要非道路用柴油发动机企业都已实现规模化生产，生产效率较以前大幅提高。此外，规模化生产的企业经营活动较为稳定，可以保证研究开发和技术创新持续不断地进行，保持产品的技术优势。柴油发动机行业的这种特性使得新进入者存在规模效应壁垒。

（5）资金壁垒

非道路用柴油发动机行业是个资金密集型行业，行业主要生产商都已经形成了规模化生产，厂房建设、生产线搭建需要大量的资金投入，同时，行业内的企业为了保持自身竞争力，都会投入大量的资金进行新产品的开发和技术的升级。行业新进入者在没有充足的资金保障的基础上很难和行业中现有企业竞争，故资金对行业新进入者构成了壁垒。

2、非道路用柴油机整体竞争格局及公司的行业地位

非道路用柴油机整体行业经过多年的发展，产业集中度正在稳步提高，市场份额逐步集中于行业中的大企业，行业整体呈现多头竞争格局，随着国家环保政策日趋严格和排放标准持续提升，市场份额将进一步向少数规模大、技术资金实力较强的企业集中。

公司始终专注于非道路用柴油机领域，经过多年的发展，公司和下游工程机械行业的龙头企业例如杭叉集团、安徽合力、中国龙工、台励福、江淮重工等以及农业机械行业的大型企业例如一拖股份、星光农机、沃得股份等建立了紧密的合作关系，并且多次被下游客户评为优秀供应商。根据中国内燃机工业协会数据，目前公司在非道路用柴油机领域的工程机械用柴油机市场份额排名第一，在农业机械用柴油机市场的市场份额位居行业前十。（数据来源：中国内燃机工业年鉴2019）

（1）客户资源优势

公司下游工程机械、农业机械行业经过多年发展，市场集中度较高，行业内龙头主机厂商占据了绝大部分的市场份额。这类大型主机厂商有较

为严格的供应商准入标准，只有产品开发能力强、质量稳定、供货及时、服务优质的供应商才能进入其合格供应商名单，且一旦选定合格供应商后，通常不会随意更换。经过多年的积累，公司与下游工程机械行业的杭叉集团、安徽合力、中国龙工、台励福、江淮重工等，农业机械行业的一拖股份、星光农机、沃得股份等大型主机厂商建立了长期紧密的合作关系，并且多次被评为优秀供应商。通过与上述优质客户的深度合作，公司得到快速成长，并且借助其平台在行业内建立了良好的口碑和声誉，为公司在竞争中取得优势地位奠定基础。

（2）行业聚焦及市场先发优势

公司业务长期以来聚焦于非道路用多缸柴油机的生产和研发，公司对于非道路柴油机的应用特征及下游客户的需求都有较深入的理解，产品的市场认可度较高。特别是在叉车用柴油机领域，公司属于最早一批进入该领域柴油机企业，具有较为明显的先发优势。公司和该领域下游大客户基本都建立良好的合作关系，产品受到了市场的广泛认可，在市场占有率方面处于行业前列。

（3）技术及研发优势

公司具有丰富的非道路用柴油机制造经验，一直以来致力于非道路用柴油机的创新研发。公司设有省级企业研究院、省级技术研发中心和国家级博士后科研工作站，并拥有噪音台架试验室、排放试验室、环境试验室与整机实验室等完善的研发试验平台，公司基于先进的研发平台从事新课题研究、新产品开发，进而实现技术新突破。截至报告期末，公司已获得专利权110项，省级工业新产品（新技术）以及科技成果21项，主要及参与起草了12项国家、行业及团体标准制定。

同时，公司打造了一支高素质、重实践、敢突破的研发人才队伍，截至报告期末，技术研发人员达到了156人，其中本科以上学历达到100人。2019年，公司研制的4E30型号柴油发动机成功出口至欧洲，达到了欧Ⅴ排放标准。

（4）制造工艺优势

公司通过数十年的经验积累和技术改造，已建立了完善的柴油发动机生产制造工艺体系，从关键零部件加工、整机组装到检测试验都处于国内同行业可比上市公司水平。这种完备的制造工艺体系，使本公司能够对产品质量和性能进行全方位、全过程的有效控制，提升了公司产品的综合竞争力。

在零部件加工方面，公司拥有国内或国际高品质的水平自动造型、自动浇铸生产线、缸体缸盖加工柔性生产线等一系列成套的关键零部件加工生产线，这些高品质生产线保证了公司自制零部件产品的质量与加工精度要求。

在整机组装方面，公司实行柔性化、专业化的生产流水线作业，拥有多条包含机器人机械手、缸体气密性试漏机、气门试漏机等设备的达到国内或国际较高水平的生产线。同时，公司启用了生产制造的ERP系统、EOL系统等管理技术，提高了生产效率。

在检测试验方面，公司拥有排放实验室、噪音实验室、高低温环境仓、体机综合试验室等一批行业一流的试验检验平台，这些平台能对柴油发动机的生产过程进行全程检测，能够有效保障公司产品的品质。

（5）服务优势

公司自成立伊始就秉承“顾客至上，服务第一”的理念，构建了包含服务中心、区域配件中心、特约服务站在内的多层次的销售服务网络，目前已经拥有700多个终端服务网点，基本覆盖全国重点的省市。

公司基于销售服务一体化的理念搭建了“新柴‘慧眼’呼叫管理平台”，将售后服务中的呼叫中心服务、服务站管理、售后维修服务环节完全打通，并对服务的各个环节实时把控，确保售前、售中、售后服务工作得以落实。同时，该平台还是企业的售后服务数据库，产品一旦进入售后流程，从产品保修到跟踪服务全过程数据一应俱全，形成闭环管理。

此外，公司市场服务中心培养了一批技术服务专业人才，能够随时为客户提供有效、专业、快捷的技术、配件和服务支持，满足了客户多元化

的服务需求。

公司全面、快捷、优质的销售服务体系，增加了公司综合竞争能力，为公司开拓市场提供了保障。

（6）细分市场规模及成本优势

根据《中国内燃机工业协会》的统计，公司销售规模属于非道路多缸柴油机市场第一梯队，并且在工程机械用多缸柴油机细分领域市场份额排名第一，在非道路多缸柴油机细分市场具有明显的规模优势。

同时，公司的规模优势使得公司在原材料采购、零部件采购等环节具有较强的议价能力，同时规模化生产有利于提高生产装置运行及产品质量的稳定性、提高生产效率、降低产品的单位生产成本，从而使公司的产品更具市场竞争力。

【会计师核查情况及结论】

申报会计师执行了如下核查程序：

1、对发行人主要股东、董监高、研发人员进行访谈，了解发行人市场竞争地位、行业壁垒及发行人竞争优势；

2、查阅发行人行业数据；

3、查阅发行人主要竞争对手公开资料；

经核查，申报会计师认为：发行人所处行业存在一定准入门槛，相比竞争者发行人在技术、资金、客户资源等方面具有一定优势。

（四）发行人所处行业上下游供求关系发生重大变化，导致原材料采购价格或产品售价出现重大不利变化；

【发行人回复】

公司生产用主要原材料包括油泵、机体、起动机、气缸盖、曲轴、喷油器、发电机、气缸套、飞轮齿圈部件等，公司与威孚高科、博世公司、无锡市闽仙汽车电器有限公司、山东菏泽华星油泵油嘴有限公司、南岳电控（衡阳）工业技术股份有限公司等专业供应商建立了长期合作关系。主要原材料的市场供应充足，

并且发行人已经与主要供应商建立了良好的合作关系，能够保证原材料供应，原材料品质能够满足发行人业务发展的需要。

公司所处行业的下游主要是工程机械、农业机械等行业。公司所处行业与下游客户合作紧密，销售收入持续增加。

【会计师核查情况及结论】

申报会计师执行了如下核查程序：

1、对发行人主要股东、董监高进行访谈，了解发行人所处行业上下游供求关系；

2、对发行人主要客户、供应商进行访谈，了解双方合作情况、供求关系，是否发生对发行人重大不利情况；

经核查，申报会计师认为：发行人所处行业上下游供求关系未发生重大变化，不会导致原材料采购价格或产品售价出现重大不利变化。

（五）发行人因业务转型的负面影响导致营业收入、毛利率、成本费用及盈利水平出现重大不利变化，且最近一期经营业绩尚未出现明显好转趋势；

【会计师核查情况及结论】

经核查，申报会计师认为：报告期内，发行人主要从事非道路用柴油发动机及相关零部件的研发、生产与销售，主营业务未发生变化，不存在因业务转型产生的负面影响。

（六）发行人重要客户本身发生重大不利变化，进而对发行人业务的稳定性和持续性产生重大不利影响；

【会计师核查情况及结论】

发行人主营业务为非道路用柴油发动机及相关零部件的研发、生产与销售。发行人的主要产品为非道路用柴油发动机。发行人客户主要为杭叉集团、安徽合力、中国龙工、江淮重工、台励福、柳工、一拖股份、雷沃重工、沃得股份、约翰迪尔、骥驰拖拉机、星光农机等国内知名工程机械和农机企业。

报告期内，公司仅约翰迪尔因美国迪尔公司整体规划的自身原因进行清算

外，不存在其他主要客户流失的情形。主要客户未发生重大不利变化，不会对发行人业务的稳定和持续性产生重大不利影响。

（七）发行人由于工艺过时、产品落后、技术更迭、研发失败等原因导致市场占有率持续下降、重要资产或主要生产线出现重大减值风险、主要业务停滞或萎缩；

【发行人回复】

公司主营业务为非道路用柴油发动机及相关零部件的研发、生产与销售。目前，公司已发展成为一家集研发、制造于一体，产品系列化、生产专业化、管理规范化的非道路用柴油机生产企业。

公司自成立以来一直专注于非道路用柴油发动机领域，获取了“中国内燃机行业排头兵企业”、“中国机械工业百强”、“中国机械 500 强”等多项荣誉，公司生产的新柴牌内燃机被评为浙江省品牌产品。

公司是国家级重点高新技术企业，拥有省级企业技术中心、省级高新技术研究开发中心和国家级博士后科研工作站，截至报告期末，公司已获得专利权 110 项，省级工业新产品（新技术）以及科技成果 21 项，并参与了多项国家及行业标准制定。2019 年，公司研制的 4E30 型号柴油发动机成功出口至欧洲，达到了欧Ⅴ排放标准。

报告期内，公司产品占非道路多缸柴油机市场份额分别为 14.43%、14.81%、16.21%，市场占有率处于行业前列。

【会计师核查情况及结论】

申报会计师执行了如下核查程序：

1、对发行人主要股东、董监高及生产、研发人员进行访谈，询问发行人产品工艺、技术水平及研发情况的情形；

2、查看发行人行业数据，取得公司产品市场占有情况；

3、询问相关行业专家，了解发行人产品技术水平及市场竞争情况；

4、对发行人主要固定资产及存货进行盘点，了解相关资产是否存在闲置、

毁损情况；

经核查，申报会计师认为：发行人不存在由于工艺过时、产品落后、技术更迭、研发失败等原因导致市场占有率持续下降、重要资产或主要生产线出现重大减值风险、主要业务停滞或萎缩等情形。

（八）发行人多项业务数据和财务指标呈现恶化趋势，短期内没有好转迹象；

报告期内，发行人的主要财务指标如下：

项　目	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度
资产总额（万元）	257,189.87	197,051.00	179,557.16
归属于母公司所有者权益（万元）	75,379.16	66,049.81	57,137.80
资产负债率（母公司）（%）	70.55	66.32	68.01
营业收入（万元）	246,098.72	188,790.46	175,362.19
净利润（万元）	9,368.51	5,402.25	7,287.59
归属于母公司所有者的净利润（万元）	9,368.51	5,402.25	7,287.59
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（万元）	8,110.65	4,503.22	6,495.34
基本每股收益（元）	0.52	0.32	0.43
稀释每股收益（元）	0.52	0.32	0.43
加权平均净资产收益率（%）	13.25	9.19	14.75
经营活动产生的现金流量净额（万元）	42,473.71	5,847.02	14,091.11

经核查，申报会计师认为：发行人不存在业务数据和财务指标呈现恶化趋势。

（九）对发行人业务经营或收入实现有重大影响的商标、专利、专有技术以及特许经营权等重要资产或技术存在重大纠纷或诉讼，已经或者未来将对发行人财务状况或经营成果产生重大影响。

【会计师核查情况及结论】

申报会计师执行了如下核查程序：

1、对发行人管理层进行访谈，询问发行人是否存在重要资产或技术重大纠纷或诉讼；

2、查阅相关人民法院出具的关于发行人及其子公司诉讼情况的查询结果；

3、对发行人及其子公司的诉讼进行网络查询；

经核查，申报会计师认为：发行人重要资产或技术不存在重大纠纷或诉讼，也不存在已经或者未来将对发行人财务状况或经营成果产生重大影响的情形。

（十）其他明显影响或丧失持续经营能力的情形。

【会计师核查情况及结论】

申报会计师执行了如下核查程序：

1、对发行人主要股东、董监高进行访谈，询问发行人是否存在明显影响或丧失持续经营能力的情形；

2、通过对发行人主要客户、供应商进行访谈，了解发行人经营情况；

3、对发行人产品竞争力，行业及上下游发展情况、行业政策进行调查；

经核查，申报会计师认为：发行人不存在其他明显影响或丧失持续经营能力的情形。

问题 5 关于力渊铸造

审核问询回复显示：

（1）发行人的关联供应商力渊铸造因生产厂区被划入征迁范围而停产。力渊铸造及其停产后的替代供应商在报告期内均处于亏损或微利状态，部分供应商甚至出现净资产为负的情况。替代供应商中，常州鑫和泰智能机械制造有限公司的成立时间与力渊铸造与政府签署土地储备合同时间仅间隔一个月；

（2）发行人向力渊铸造拆入资金为配合银行完成其产业链指标任务。

请发行人补充披露：

（1）报告期内力渊铸造等铸件供应商净利率较低的原因，是否符合行业特点，是否存在为发行人承担成本费用的情形；

（2）向江苏永安动力机械有限公司采购金额占其销售比例较高的原因；

（2）替代供应商的合作背景、原因、获取途径及方式，其实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否为发行人前员工，是否与发行人存在资金往来的情形；

（3）结合替代供应商净资产为负、成立时间较短的情况，补充披露替代供应商的自身实力、技术经验是否与交易规模相匹配；

（4）配合银行完成产业链指标任务的具体内容，是否合法合规。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明针对力渊铸造替代供应商与发行人关联关系的核查方式以及获取的核查证据等。

回复说明：

问题（1）

报告期内力渊铸造等铸件供应商净利率较低的原因，是否符合行业特点，是否存在为发行人承担成本费用的情形；

【发行人回复】

一、问题回复

铸件供应商经营情况分析

报告期内，力渊铸造等铸件供应商毛利率及净利率列示如下：

单位：万元、%

铸件供应商	期　间	营业收入	营业成本	净利润	毛利率	净利率
力渊铸造	2020 年度	-	-	251.89	-	-
	2019 年度	982.88	819.03	656.92	16.67	66.84
	2018 年度	7,269.06	6,658.43	-374.38	8.4	-5.15
江苏永安动力机械有限公司	2020 年度	12,133.16	10,150.91	780.98	16.34	6.44
	2019 年度	10,889.14	9,398.34	704.89	13.69	6.47
	2018 年度	11,526.92	9,815.79	748.07	14.84	6.49
常州鑫和泰智能机械制造有限公司	2020 年度	19,022.12	16,841.37	583.97	11.46	3.07
	2019 年度	17,838.50	16,100.24	371.4	9.74	2.08
	2018 年度	9,130.21	8,537.79	23.87	6.49	0.26
平遥县嵘兴机械制造有限公司	2020 年度	6,476.81	5,657.88	38.32	12.64	0.20
	2019 年度	6,349.22	5,951.58	-387.61	6.26	-6.10
	2018 年度	6,453.00	6,509.79	-594.65	-0.88	-9.22
泰州市兴达铸造有限公司	2020 年度	2,731.42	2,238.70	85.33	18.04	0.66
	2019 年度	2,354.81	1,922.84	51.61	18.34	2.19
	2018 年度	2,459.84	2,021.18	74.81	17.83	3.04
杭州松林曲轴制造有限公司	2020 年度	1,154.62	989.58	69.1	14.29	1.24
	2019 年度	1,110.20	983.88	43.92	11.38	3.96
	2018 年度	1,558.20	1,396.35	39.36	10.39	2.53

1、毛利率分析

报告期内，力渊铸造等铸件供应商属于工艺技术较成熟的铸件加工行业，进入门槛较低，市场竞争激烈，毛利率基本保持在 10%-15%之间，处于合理水平，符合行业特点。其中平遥县嵘兴机械制造有限公司毛利率偏低主要受其产品类型和市场环境变化两方面影响；（1）其产品主要为单缸柴油机机体以及多缸柴油机机体，其中 2018 年度以生产单缸柴油机机体为主，占总产量的 70%-80%；单缸柴油机市场较低迷，毛利率较低；（2）2017 年度，其公司因停产半年，年底重新恢复生产，对当期产生较大不利影响；

2、净利率分析

上述供应商净利率主要受营业毛利率、费用率及财务规范程度影响，上述公司均为规模较小的民营企业，财务规范程度较低、费用率较高等原因导致净利率较低。

【会计师核查情况及结论】

针对是否存在为发行人承担成本费用的情形，申报会计师履行了以下核查程序：

1、对上述供应商进行了访谈，了解双方合作情况、交易情况，对方经营情况，了解发行人向其采购是否与其生产经营的相匹配，是否存在关联关系；

2、查看了财务报表，对毛利率、净利率进行分析，并询问其合理性；

3、查看了关联方力渊铸造及采购规模较大的供应商江苏永安动力机械有限公司财务明细账，主要核查其与发行人与相关交易往来、是否存在与发行人相关费用支出，是否存在为发行人承担成本费用，其主要供应商、客户是否与发行人存在重合的情形，是否存在与发行人实控人、董监高的资金往来的情形；

4、取得上述供应商相关工商资料，查询替代供应商公开披露的数据资料，查询其企业规模、股东信息及实控人、董监高信息；

5、获取上述供应商不存在关联关系或利益安排的承诺函；

6、分析对比同种原材料向力渊铸造的采购单价与非关联供应商的采购单价，分析相关交易价格的公允性；

7、查阅了发行人控股股东、实际控制人、董监高的情况调查表，调查其与上述供应商是否存在关联方关系；

8、取得发行人关联方清单，并进行比对；

9、结合对报告期内发行人费用薪酬的核查程序，查验了员工花名册、离职人员清单，核查替代供应商中实控人、董监高是否为发行人员工、前员工；

10、核查发行人及其董监高（不含独立董事）资金流水情况，核实是否存在

与替代供应商实控人、董事、监事资金往来的情形。

经核查，申报会计师认为：

报告期内，力渊铸造等铸件供应商不存在为公司承担成本费用的情形，替代供应商实际控制人、董事、监事、高级管理人员均非发行人前员工，与发行人不存在正常业务外的资金往来，发行人向替代供应商的采购规模与其自身实力、技术经验相匹配。

二、补充披露

公司在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（一）经常性关联交易”之“1、关联采购”之“5）力渊铸造”之“D、主要替代供应商情况”补充披露如下：

报告期内，力渊铸造等铸件供应商不存在为公司承担成本费用的情形。

问题（2）

向江苏永安动力机械有限公司采购金额占其销售比例较高的原因；

【发行人回复】

公司在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（一）经常性关联交易”之“1、关联采购”之“5）力渊铸造”之“D、主要替代供应商情况”补充披露如下：

a、向江苏永安动力机械有限公司采购金额占其销售比例较高的原因

江苏永安动力机械有限公司为专业生产叉车类柴油机气缸盖厂商，在该细分市场拥有较高的市场份额，主要客户为公司、全柴动力、云内动力等柴油机企业。公司尚未批量生产国三机型的气缸盖，主要向江苏永安动力机械有限公司采购。公司采购规模占其销售规模65%左右，与公司在叉车用柴油机市场地位相适应。

问题（3）

替代供应商的合作背景、原因、获取途径及方式，其实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否为发行人前员工，是否与发行人存在资金往来的情形；

【发行人回复】

公司在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（一）经常性关联交易”之“1、关联采购”之“5）力渊铸造”之“D、主要替代供应商情况”补充披露如下：

b、替代供应商合作背景、原因

替代供应商的合作背景、原因、获取途径及方式，其实控人、董事、监事列示如下：

供应商名称	合作背景	原因	获取途径及方式	实控人	董事	监事
江苏永安动力机械有限公司	国三产品对气缸盖要求提升	国内专业的气缸盖生产厂商，生产提供的国三系列气缸盖质量稳定。	业务寻找	胡中刚	胡中刚	吴翠芳
常州鑫和泰智能机械制造有限公司	力渊铸造停止经营	力渊铸造关停后，铸造车间产能不足，常州鑫和泰智能机械制造有限公司为专业机体生产厂商，产品质量稳定，向其补充采购 4D32 型号机体铸件。	业务寻找	石剑舫	石晓鑫	石兰
平遥县嵘兴机械制造有限公司	原供应商泰州精艺通机械有限公司因其自身原因停止生产经营	泰州精艺通机械有限公司员工入职该公司，开始接触合作；力渊铸造关停后，铸造车间产能不足，因其采购价格相对优惠且质量稳定，向其补充采购 4D27 型号机体。	业务介绍	韩士政	韩士政	韩攀
泰州市兴达铸造有限公司	力渊铸造停止经营	力渊铸造关停后，铸造车间产能不足，因其产品质量稳定，向其补充采购 4D27 型号主轴承盖。	业务介绍	陈庆	陈庆	陈凤喜
杭州松林曲轴制造有限公司	4D32 型号主轴承盖供应商	经同行业单位介绍，因其产品质量稳定开始合作；力渊铸造关停后，铸造车间产能不足，向其补充采购 4D32 型号主轴承盖。	业务介绍	傅汉良	傅汉良	周国校

替代供应商的实际控制人、董事、监事、高级管理人员均非公司员工或前员工，与公司无关联关系；上述人员与公司不存在资金往来的情形。

问题（4）

结合替代供应商净资产为负、成立时间较短的情况，补充披露替代供应商的自身实力、技术经验是否与交易规模相匹配；

【发行人回复】

公司在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（一）经常性关联交易”之“1、关联采购”之“5）力渊铸造”之“D、主要替代供应商情况”补充披露如下：

c、替代供应商的自身实力、技术经验

江苏永安动力机械有限公司成立于 2005 年，其法人股东建湖县永胜内燃机配件厂成立于 1994 年，拥有 20 多年内燃机配件生产制造经验，是国内专业生产非道路用叉车类柴油机气缸盖的厂商，在该细分市场拥有较高的市场份额。根据公司内部供应商审核报告记录江苏永安动力机械有限公司占地面积 40 亩,现有各类中高级技术人才十多名，员工 260 人，月可生产各类铸件两千多吨，生产各种规格气缸盖两万多台。同时分别于 2004 年通过 ISO9001-2000 质量体系认证，2014 年通过 TS16949-2009 认证”。报告期内，江苏永安动力机械有限公司在叉车用国三柴油机气缸盖产量较高、生产规模较大，能满足公司生产需要，其自身实力、技术经验与公司气缸盖采购规模相匹配。

常州鑫和泰智能机械制造有限公司成立于 2017 年，成立时间较短，但其控股股东为成立于 1996 年 6 月的江苏鑫和泰机械集团有限公司，前身能追溯至成立于 1990 年的常州市武进柴油机机体有限公司，该集团拥有 20 多年的多缸柴油机机体生产制造经验。目前，集团公司拥有员工 700 多人，年产值 5 亿元人民币。江苏鑫和泰机械集团有限公司因业务发展需要成立了常州鑫和泰智能机械制造有限公司，将铸造业务划分至常州鑫和泰智能机械制造有限公司，其向公司主要供应 4D32 型号机体，技术工艺较为成熟，产品合格率高，其自身实力与技术经验与公司机体采购规模相匹配。

平遥县嵘兴机械制造有限公司成立于 2008 年，主营柴油机机体生产制造与销售，拥有多年机体生产制造经验，主要销售区域集中于江苏常州等地，其年产值 1.8 亿元左右，公司员工 400 人。报告期内 2018 年度及 2019 年度净资产为负

数主要原因系公司注册资本仅 500 万元，2017 年度-2019 年度受产品结构及市场环境变化两方面原因造成大额亏损，2019 年度随着市场情况好转，其经营状况逐渐好转。平遥县嵘兴机械制造有限公司主要向公司供应 4D27 型号机体，该型号机体技术工艺较为成熟，合格率较高，其自身实力、技术经验能与公司的机体采购规模相匹配。

泰州市兴达铸造有限公司成立于 1999 年，为专业生产柴油发动机主轴承盖厂商，专注于机体毛坯生产及精加工过程，产品质量稳定，年产量基本维持在 3,500 吨左右。泰州市兴达铸造有限公司主要向公司供应 4D27 型号主轴承盖，技术工艺较为成熟，产品合格率高，报告期内公司向其采购规模不大，其自身实力、技术经验与公司采购规模相匹配。

杭州松林曲轴制造有限公司成立于 2006 年，为专业生产柴油发动机主轴承盖厂商，产品质量稳定，年产量基本维持在 2,000-3,000 吨左右，主要向公司供应 4D32 型号主轴承盖，技术工艺较为成熟，产品合格率高，报告期内公司向其采购规模不大，其自身实力、技术经验与公司采购规模相匹配。

问题（5）

配合银行完成产业链指标任务的具体内容，是否合法合规。

【发行人回复】

公司在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（二）偶发性关联交易”之“3、关联方资金拆借”补充披露如下：

2018 年度，公司向力渊铸造拆入资金 80 万元，为公司配合银行完成其产业链指标任务，从供应商拆入资金并当天归还。

产业链指标任务具体内容为：在该银行开立结算账户的企业与同在该行开户的产业链上上下游企业之间发生 5 笔以上（每笔达到 80 万）资金支付，为其合格的产业链客户。公司资金拆借金额不大，未形成实质资金占用且未获得不正当收益，不构成重大违法违规行为。

【会计师核查情况及结论】

申报会计师履行了以下核查程序：

1、查看其资金拆借凭证；

2、向资金拆借银行进行访谈，询问其产业链指标任务的具体内容。

经核查，申报会计师认为：

发行人配合银行完成产业链指标任务形成的资金拆借行为，金额不大，未形成实质资金占用且未获得不正当收益，不构成重大违法违规行为。

问题（6）

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明针对力渊铸造替代供应商与发行人关联关系的核查方式以及获取的核查证据等。

【会计师核查情况及结论】

针对力渊铸造替代供应商与发行人关联关系的核查方式以及获取的核查证据，申报会计师履行了以下核查程序：

1、对上述供应商进行了访谈，询问是否存在关联关系；

2、取得上述供应商相关工商资料，查询替代供应商公开披露的数据资料，查询其股东信息及实控人、董监高信息。取得了其工商信息；

3、获取上述供应商不存在关联关系或利益安排的承诺函；

4、查阅了发行人控股股东、实际控制人、董监高的情况调查表，调查其与上述供应商是否存在关联方关系；

5、取得发行人关联方清单，并进行比对；

6、结合对报告期内发行人费用薪酬的核查程序，查验了员工花名册、离职人员清单，核查替代供应商中实控人、董监高是否为发行人员工、前员工；

7、核查发行人及其董监高（不含独立董事）资金流水情况，核实是否存在与替代供应商实控人、董事、监事资金往来的情形；

经核查，申报会计师认为：力渊铸造替代供应商与发行人不存在关联关系。

问题 6 关于农业机械用柴油机的销售

审核问询回复显示：

（1）不同省市对于农用机械补贴政策存在较大差异，发行人披露了黑龙江农垦局、内蒙古、河南等几个农业大区的补贴情况；

（2）鑫鲁驰作为发行人第一大经销商客户，成立于 2017 年 7 月。在鑫鲁驰成立前，发行人与其同属同一实际控制人的潍坊鲁驰工程机械配件有限公司进行业务往来。此外，发行人的主要经销商在报告期内均处于微利状态，部分经销商主要负责售后市场，负责下游整机售后对柴油发动机维修和替换的需求。

请发行人补充披露：

（1）黑龙江、能蒙古、河南是否为报告期内农用机械产品的主要销售区域，如否，请进一步披露农用机械产品的主要销售区域情况以及相关区域的补贴政策规定、变化趋势等；

（2）与潍坊鲁驰工程机械配件有限公司的合作起始时间、合作模式、报告期内主要销售产品类型、销售收入和毛利率，2017 年 7 月业务合作对象变更为鑫鲁驰的原因，对潍坊鲁驰工程机械配件有限公司和鑫鲁驰的销售模式、规模、毛利率水平等是否发生较大的差异；

（3）结合直销、经销两种不同销售模式各自销售农用机械产品的主要产品类型，补充披露经销毛利率高于直销毛利率的原因及合理性；

（4）报告期各期主要经销商销售发行人产品收入占其总销售收入的比例，主要经销商净利润率偏低的合理性，发行人的经销模式是否具备商业实质且可持续，是否存在替发行人承担成本费用的情形；

（5）经销商负责售后市场的具体内容，包括经销商名称、报告期内维修替换费用的金额以及费用承担方式、承担对象等，如经销商承担维修替换费用，请剔除相关费用的影响后重新对比经销毛利率和直销毛利率的差异情况；

（6）报告期内发行人直销客户与经销商终端客户重合情况，是否存在经销商的最终销售客户为发行人关联方的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明核查范围、核查依据、核查过程。

回复说明：

问题（1）

黑龙江、能蒙古、河南是否为报告期内农用机械产品的主要销售区域，如否，请进一步披露农用机械产品的主要销售区域情况以及相关区域的补贴政策规定、变化趋势等。

【发行人回复】

一、问题回复

根据公司内部统计的使用公司柴油机的拖拉机产品终端销售数据显示，使用公司柴油机产品的拖拉机终端销售省份主要为黑龙江、吉林、辽宁、内蒙古四大省份，2017 年至 2020 年期间，该四大省份合计销量占比均超过 50%。

招股书原选用销售量较大的东三省之一的黑龙江和内蒙古以及公司重要农机客户一拖股份所在地亦为农业大省的河南省分析农机补贴政策情况，现补充吉林省、辽宁省的农机补贴政策进行分析。

二、补充披露

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“5、农业机械用柴油机季节性分析”之“（2）农业机械用柴油机销售增长分析”中修订补充披露如下：

（2）农业机械用柴油机销售增长分析

同时，各省市根据自身农业重点和特色产业发展需要，利用省市级资金在中央补贴基础上对部分农机进行累加补贴和单独补贴，确定具体农机的补贴额，其补贴情况每年会进行调整，不同省市对于农用机械补贴政策存在较大差异。选取 2017-2020 年黑龙江农垦局、吉林、辽宁、内蒙古、河南等几个农业大区 40-120 马力段的轮式四轮驱动的拖拉机为例，具体补贴情况如下：

A、黑龙江农垦局补贴情况

2020年		2019年		2018年		2017年	
功率段	补贴额（元/台）	功率段	补贴额（元/台）	功率段	补贴额（元/台）	功率段	补贴额（元/台）
大于等于40小于50马力	12,200	大于等于40小于50马力	12,200	大于等于40小于50马力	11,300	大于等于40小于45马力	9,700
						大于等于45小于50马力	11,300
大于等于50小于60马力	15,100	大于等于50小于60马力	15,800	大于等于50小于60马力	13,700	大于等于50小于55马力	11,900
						大于等于55小于60马力	13,700
大于等于60小于70马力	17,900	大于等于60小于70马力	17,900	大于等于60小于70马力	14,800	大于等于60小于65马力	18,500
						大于等于65小于70马力	19,800
大于等于70小于80马力	18,100	大于等于70小于80马力	21,000	大于等于70小于80马力	20,500	大于等于70小于75马力	17,600
						大于等于75小于80马力	20,500
大于等于80小于90马力	21,100	大于等于80小于90马力	25,000	大于等于80小于90马力	24,600	大于等于80小于85马力	21,300
						大于等于85小于90马力	24,600
大于等于90小于100马力	31,800	大于等于90小于100马力	31,800	大于等于90小于100马力	29,800	大于等于90小于95马力	24,600
						大于等于95小于100马力	25,600
大于等于100小于	31,800	大于等于100小于	31,800	大于等于100小于	31,000	大于等于100小于	25,600

120 马力		120 马力		120 马力		110 马力	
						大于等于 110 小于 120 马力	28,200

B、吉林省补贴情况

2020 年		2019 年		2018 年		2017 年	
功率段	补贴额（元/台）	功率段	补贴额（元/台）	功率段	补贴额（元/台）	功率段	补贴额（元/台）
大于等于 40 小于 50 马力	11,840	大于等于 40 小于 50 马力	11,840	大于等于 40 小于 50 马力	12,750	大于等于 40 小于 45 马力	11,300
						大于等于 45 小于 50 马力	12,800
大于等于 50 小于 60 马力	15,410	大于等于 50 小于 60 马力	15,410	大于等于 50 小于 60 马力	16,330	大于等于 50 小于 55 马力	14,000
						大于等于 55 小于 60 马力	15,700
大于等于 60 小于 70 马力	17,380	大于等于 60 小于 70 马力	17,380	大于等于 60 小于 70 马力	18,300	大于等于 60 小于 65 马力	19,500
						大于等于 65 小于 70 马力	21,180
大于等于 70 小于 80 马力	18,500	大于等于 70 小于 80 马力	18,500	大于等于 70 小于 80 马力	22,030	大于等于 70 小于 75 马力	23,400
						大于等于 75 小于 80 马力	23,400
大于等于 80 小于 90 马力	20,650	大于等于 80 小于 90 马力	20,650	大于等于 80 小于 90 马力	22,030	大于等于 80 小于 85 马力	25,550
						大于等于 85 小于 90 马力	28,170
大于等于 90 小于 100 马力	27,500	大于等于 90 小于 100 马力	27,500	大于等于 90 小于 100 马力	31,210	大于等于 90 小于 95 马力	31,500

						大于等于95小于100马力	33,210
大于等于100小于120马力	27,500	大于等于100小于120马力	27,500	大于等于100小于120马力	31,210	大于等于100小于110马力	32,960
						大于等于110小于120马力	36,270

C、辽宁省补贴情况

2020年		2019年		2018年		2017年	
功率段	补贴额（元/台）	功率段	补贴额（元/台）	功率段	补贴额（元/台）	功率段	补贴额（元/台）
大于等于40小于50马力	12,000	大于等于40小于50马力	12,000	大于等于40小于50马力	12,800	大于等于40小于45马力	11,800
						大于等于45小于50马力	13,340
大于等于50小于60马力	16,000	大于等于50小于60马力	16,000	大于等于50小于60马力	17,000	大于等于50小于55马力	14,770
						大于等于55小于60马力	17,730
大于等于60小于70马力	17,000	大于等于60小于70马力	17,000	大于等于60小于70马力	17,000	大于等于60小于65马力	17,750
						大于等于65小于70马力	17,750
大于等于70小于80马力	23,000	大于等于70小于80马力	23,000	大于等于70小于80马力	24,000	大于等于70小于75马力	18,960
						大于等于75小于80马力	18,960
大于等于80小于90马力	25,000	大于等于80小于90马力	25,000	大于等于80小于90马力	26,200	大于等于80小于85马力	26,820
						大于等于	28,170

						85 小于 90 马力	
大于等于 90 小于 100 马力	32,000	大于等于 90 小于 100 马力	32,000	大于等于 90 小于 100 马力	33,800	大于等于 90 小于 95 马力	31,500
						大于等于 95 小于 100 马力	33,210
大于等于 100 小于 120 马力	32,000	大于等于 100 小于 120 马力	32,000	大于等于 100 小于 120 马力	33,800	大于等于 100 小于 110 马力	33,210
						大于等于 110 小于 120 马力	33,500

D、内蒙古自治区补贴情况

2020 年		2019 年		2018 年		2017 年	
功率段	补贴额（元/台）	功率段	补贴额（元/台）	功率段	补贴额（元/台）	功率段	补贴额（元/台）
大于等于 40 小于 50 马力	11,800	大于等于 40 小于 50 马力	13,200	大于等于 40 小于 50 马力	13,300	大于等于 40 小于 45 马力	10,700
						大于等于 45 小于 50 马力	12,900
大于等于 50 小于 60 马力	14,400	大于等于 50 小于 60 马力	16,100	大于等于 50 小于 60 马力	17,000	大于等于 50 小于 55 马力	14,100
						大于等于 55 小于 60 马力	15,900
大于等于 60 小于 70 马力	15200	大于等于 60 小于 70 马力	16,900	大于等于 60 小于 70 马力	18,300	大于等于 60 小于 65 马力	17,500
						大于等于 65 小于 70 马力	19,400
大于等于 70 小于 80 马力	20,800	大于等于 70 小于 80 马力	23,200	大于等于 70 小于 80 马力	24,300	大于等于 70 小于 75 马力	21,000
						大于等于 75 小于 80	21,000

						马力	
大于等于80小于90马力	22,600	大于等于80小于90马力	25,200	大于等于80小于90马力	29,200	大于等于80小于85马力	24,100
						大于等于85小于90马力	25,300
大于等于90小于100马力	30,400	大于等于90小于100马力	33,800	大于等于90小于100马力	33,800	大于等于90小于95马力	28,300
						大于等于95小于100马力	29,800
大于等于100小于120马力	30,400	大于等于100小于120马力	33,800	大于等于100小于120马力	33,800	大于等于100小于110马力	31,500
						大于等于110小于120马力	34,400

E、河南省补贴情况

2020年		2019年		2018年		2017年	
功率段	补贴额（元/台）	功率段	补贴额（元/台）	功率段	补贴额（元/台）	功率段	补贴额（元/台）
大于等于40小于50马力	12,300	大于等于40小于50马力	12,300	大于等于40小于50马力	11,400	大于等于40小于45马力	11,400
						大于等于45小于50马力	13,000
大于等于50小于60马力	15,200	大于等于50小于60马力	15,200	大于等于50小于60马力	14,200	大于等于50小于55马力	14,200
						大于等于55小于60马力	16,000
大于等于60小于70马力	17,000	大于等于60小于70马力	17,000	大于等于60小于70马力	16,800	大于等于60小于65马力	16,800
						大于等于65小于70马力	17,900

大于等于70小于80马力	22,800	大于等于70小于80马力	22,800	大于等于70小于80马力	21,000	大于等于70小于75马力	21,100
						大于等于75小于80马力	21,100
大于等于80小于90马力	25,400	大于等于80小于90马力	25,400	大于等于80小于90马力	24,100	大于等于80小于85马力	24,100
						大于等于85小于90马力	25,400
大于等于90小于100马力	31,200	大于等于90小于100马力	31,200	大于等于90小于100马力	28,400	大于等于90小于95马力	28,400
						大于等于95小于100马力	29,900
大于等于100小于120马力	32,800	大于等于100小于120马力	32,800	大于等于100小于120马力	29,900	大于等于100小于110马力	29,900
						大于等于110小于120马力	32,600

由上述表格可知，黑龙江农垦局、内蒙古50-55马力段、70-100马力段拖拉机在2018和2019年的补贴力度优于2017年；河南省50-55马力段、70-80、80-85、90-95马力段拖拉机在2018和2019年的补贴力度优于2017年；吉林省50-55马力段拖拉机在2018和2019年的补贴力度优于2017年；辽宁省50-55马力段、70-80、90-95马力段拖拉机在2018和2019年的补贴力度优于2017年。2020年除内蒙古补贴力度有所下降外，其余省份补贴力度基本和2019年一致。各省市执行的具体补贴政策基本和《2018—2020年全国通用类农业机械中央财政资金最高补贴额一览表（公告稿）》指导方向基本一致，不过各省市具体情况执行的农机补贴金额还是存在差异。中央及地方省市对补贴政策的调整会影响终端客户对于不同功率段机械的选择，进而影响主机厂商对不同功率段柴油机的采购。

问题（2）

与潍坊鲁驰工程机械配件有限公司的合作起始时间、合作模式、报告期内主要销售产品类型、销售收入和毛利率，2017 年 7 月业务合作对象变更为鑫鲁驰的原因，对潍坊鲁驰工程机械配件有限公司和鑫鲁驰的销售模式、规模、毛利率水平等是否发生较大的差异。

【发行人回复】

一、回复说明

公司与潍坊鲁驰工程机械配件有限公司因符合双方需求于 2013 年 5 月开始业务合作，自业务开始合作至今，始终以经销模式开展业务，除 2018 年主要因市场竞争及发行人未及时调整价格等原因引起的销售规模下降外，业务规模随着双方业务开展逐年扩大；2017 年 7 月业务合作对象开始逐渐变更为山东鑫鲁驰经贸有限公司，主要系潍坊鲁驰工程机械配件有限公司实际控制人新设公司并决定通过新设公司山东鑫鲁驰经贸有限公司继续从事相关经营业务，具体原因为：A、股权架构变更，潍坊鲁驰工程机械配件有限公司股权架构为顾春禹持股比例 55%、李佳持股比例 40%、王崇新持股比例 5%；设立山东鑫鲁驰经贸有限公司后，王崇新退出，顾春禹持股比例 70%、李佳持股比例 30%，系内部的股东及持股比例变更；B、其自与公司合作起主要从事拖拉机用柴油机产品的贸易，而潍坊鲁驰工程机械配件有限公司的公司名称不能匹配其从事的经营产品，实际控制人从整体经营规划考虑，决定直接新设公司并由新公司开展业务。变更前后，公司对潍坊鲁驰工程机械配件有限公司和山东鑫鲁驰经贸有限公司的销售模式、销售规模未发生较大差异。

报告期内，公司对潍坊鲁驰工程机械配件有限公司的业务仅发生于 2017 年度，2017 年公司对潍坊鲁驰工程机械配件有限公司及山东鑫鲁驰经贸有限公司分产品类型的销售收入及毛利率对比列示如下：

单位：万元、%

公司名称	产品类型	收入金额	毛利率
潍坊鲁驰工程机械配件有限公司	拖拉机用柴油机产品	4,362.11	13.82
	收割机用柴油机产品	24.06	14.66
	小　计	4,386.18	13.83
山东鑫鲁驰经贸有	拖拉机用柴油机产品	624.98	7.00

限公司			
-	合　计	**5,011.16**	**12.12**

依据上表，2017 年度，公司对潍坊鲁驰工程机械配件有限公司和山东鑫鲁驰经贸有限公司的毛利率存在一定差异，主要原因包括：

A、产品结构差异

因不同终端客户对采购产品的需求存在一定差异，且考虑到拖拉机用产品季节性的影响，2017 年部分采购毛利率较高产品的客户集中采购于上半年度，使得潍坊鲁驰工程机械配件有限公司及山东鑫鲁驰经贸有限公司高毛利率产品及低毛利率产品 2017 年的权重结构发生变化，从而影响了整体毛利率水平；2017 年度，公司向潍坊鲁驰工程机械配件有限公司销售而未销售至山东鑫鲁驰经贸有限公司的收入金额前三名产品型号对应的毛利率及收入占潍坊鲁驰工程机械配件有限公司当期向公司采购总额的比例列示如下：

单位：万元、%

产品型号	毛利率	收入占比
4D32ZT31/554-013-N	27.60	16.37
4D32T31/484-007-J	15.98	12.33
4D32T31/504-021-J	16.37	6.93
小　计	**21.39**	**35.63**

依据上表，该三种毛利率较高的产品集中销售于 2017 年上半年，系潍坊鲁驰工程机械配件有限公司毛利率高于山东鑫鲁驰经贸有限公司主要因素之一。

B、部分产品型号毛利率下降

2017 年度，潍坊鲁驰工程机械配件有限公司和山东鑫鲁驰经贸有限公司均向公司采购的并按潍坊鲁驰工程机械配件有限公司采购规模前三名列示的产品型号所对应的毛利率及收入占比列示如下：

单位：万元、%

产品型号	潍坊鲁驰工程机械配件有限公司		山东鑫鲁驰经贸有限公司	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
A498BT-145FTH	13.31	13.58	13.34	6.83

4N23T31/404-002-J	14.28	7.05	10.64	9.47
4D27ZT32/554-006-J	15.04	2.23	13.14	25.54
小　计	**13.78**	**22.86**	**12.61**	**41.85**

依据上表，业务合作对象变更前后，A498BT-145FTH 产品毛利率略有上升，4N23T31/404-002-J 和 4D27ZT32/554-006-J 毛利率有所下降，主要系受市场竞争等因素影响，前述两款产品销售价格有所下降，使得毛利率下降。

二、补充披露

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“6、经销模式销售收入分析”之“（3）前五名经销商情况”之“①鑫鲁驰”中修订补充披露如下：

公司与鑫鲁驰（及其业务前身）于 2013 年 5 月开始业务合作，主要从事拖拉机用柴油机产品的贸易，自业务开始合作至今，始终以经销模式开展业务，除 2018 年主要因市场竞争及发行人未及时调整价格等原因引起的销售规模下降外，业务规模随着双方业务开展逐渐扩大。

问题（3）、（5）

结合直销、经销两种不同销售模式各自销售农用机械产品的主要产品类型，补充披露经销毛利率高于直销毛利率的原因及合理性。

经销商负责售后市场的具体内容，包括经销商名称、报告期内维修替换费用的金额以及费用承担方式、承担对象等，如经销商承担维修替换费用，请剔除相关费用的影响后重新对比经销毛利率和直销毛利率的差异情况。

【发行人回复】

一、补充披露

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“6、经销模式销售收入分析”之“（4）报告期内前五大经销商收入、毛利率分析”修订补充披露如下：

（4）报告期内前五大经销商收入、毛利率分析

报告期内，公司柴油机产品经销模式下前五大客户的经销金额及毛利率、销售返利所示如下：

单位：万元、%

经销商名称	销售收入	占比	毛利率	返利金额
2020 年度				
鑫鲁驰	8,291.58	68.08	11.93	158.66
天恒工贸	1,932.07	15.86	27.71	33.27
金鹏机电	652.91	5.36	19.57	19.12
福瑞林德	644.32	5.29	12.24	5.58
四通贸易	450.49	3.70	23.36	-
小　计	**11,971.37**	**98.29**	**15.34%**	**216.63**
2019 年度				
鑫鲁驰	5,852.72	58.54	9.08	29.33
天恒工贸	1,371.94	13.72	23.82	47.42
福瑞林德	1,044.86	10.45	17.20	-
四通贸易	669.02	6.69	21.55	-
金鹏机电	577.59	5.78	18.76	9.65
小　计	**9,516.14**	**95.19**	**13.56**	**86.40**
2018 年度				
鑫鲁驰	2,420.77	36.03	11.38	48.74
天恒工贸	1,175.52	17.49	23.64	40.91
四通贸易	967.83	14.40	23.65	-
金鹏机电	925.46	13.77	18.20	-
福瑞林德	604.55	9.00	16.98	-
小　计	**6,094.13**	**90.69**	**17.28**	**89.65**

①销售收入分析

报告期内，公司前五大经销客户合计销售金额分别为 6,094.13 万元、9,516.14 万元和 11,971.37 万元，呈上升趋势；主要系受公司对鑫鲁驰的销售收入的波动影响所致；具体原因为：鑫鲁驰主要向公司采购拖拉机用柴油机产品，并向山东区域的中小规模拖拉机整机企业进行销售，该类客户对产品的销售价格敏感度较高；2018 年度，受行业市场竞争的影响，公司对鑫鲁驰实现销售 2,420.77 万元，较 2017 年度减少 2,590.39 万元。随着 2018 年末公司对拖拉机用产品的部分型号

进行了升级改造，加之对鑫鲁驰销售价格的调整，2019 年度公司实现对鑫鲁驰的销售收入较 2018 年增加 3,431.95 万元。2020 年度随着拖拉机市场需求大幅增加，向鑫鲁驰业务规模亦同步增加。报告期内，公司对鑫鲁驰的销售毛利率分别为 11.38%、9.08%和 11.93%。

②毛利率对比分析

报告期内，公司经销模式毛利率和直销模式毛利率对比如下：

单位：%

销售模式	2020 年度	2019 年度	2018 年度
直销模式	12.78	12.98	14.38
经销模式	15.48	13.91	17.59

依据上表，报告期内，公司经销模式毛利率均高于直销模式毛利率，主要系产品结构差异所致，不同经销商采购的主要产品类型存在差异。

报告期内，公司主要经销商中福瑞林德、四通贸易部分产品销售至下游售后市场，金鹏机电主要销售给下游售后市场，前述终端售后市场客户均为经销客户自己对接的业务领域客户，不存在公司售后柴油机产品三包期内维修更换通过前述经销商负责供货并与之结算的情形，亦不存在公司经销商承担维修替换费用的情形。公司售后服务涉及三包期内柴油机整机更换均系直接发货至售后服务网点并进行直接结算。

报告期内，前五名经销客户与其采购的主要产品对应板块的毛利率对比如下：

单位：%

产品类型	名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
拖拉机用产品	整体毛利率	13.68	13.02	15.67
	鑫鲁驰	11.93	9.08	11.38
叉车用产品	整体毛利率	11.72	12.21	12.80
	金鹏机电	19.57	18.76	18.20
	福瑞林德	12.24	17.20	16.98
装载机用产品	整体毛利率	29.65	23.36	24.29
	天恒工贸	27.71	23.82	23.64
挖掘机用产品	整体毛利率	20.77	19.75	23.42

	四通贸易	23.36	21.55	23.65

由上表可见，鑫鲁驰主要采购产品为拖拉机用柴油机产品，公司对鑫鲁驰的毛利率低于拖拉机用柴油机产品毛利率；主要系鑫鲁驰作为公司第一大经销商和主要客户之一，报告期内的采购规模分别为 2,420.77 万元、5,852.72 万元和 8,291.58 万元，采购规模较大，其对公司拥有一定的议价能力。

金鹏机电、福瑞林德主要采购产品为叉车用柴油机产品，天恒工贸主要采购产品为装载机用产品及叉车用产品，四通贸易主要采购产品为挖掘机用产品，公司对金鹏机电、福瑞林德、天恒工贸、四通贸易的毛利率均高于相同产品类型板块整体毛利率水平，主要原因包括 A、金鹏机电、福瑞林德、天恒工贸、四通贸易采购规模较小，议价能力较弱；B、前述经销商购买公司的产品主要应用于下游规模较小的整机厂以及售后市场，下游小型整机厂以及售后市场采购规模较小，经销商销售给该类终端客户的销售价格高于公司直接销售的采购规模大、议价能力强的中大型整机生产企业，即经销商以较高的采购价格采购公司产品的同时，下游实现的销售价格通常也更高，例如非道路机械三包期外损坏时去维修服务站对老款发动机的更换，该类零星采购的价格通常会更高；C、由于公司各产品类型的毛利率差异较大，产品板块结构差异亦系影响毛利率存在差异的因素之一,如高毛利率产品及低毛利率产品的权重等；金鹏机电毛利率显著高于叉车用产品整体毛利率，以金鹏机电为例，报告期内按公司销售给金鹏机电金额较大的主要产品型号进行数据对比如下：

单位：%

产品型号	类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
C490BPG-204TH	金鹏机电	16.22	24.00	16.06	21.27	18.41	29.72	19.68	20.14
	公司整体	15.02	-	14.98	-	16.99	-	17.36	-
C490BPG-200AWTH	金鹏机电	19.90	14.46	18.98	14.94	19.27	7.15	-	-
	公司整体	15.74	-	17.16	-	18.08	-	-	-
C490BPG-200ATH	金鹏机电	-	-	17.98	0.07	18.90	5.96	20.18	11.39
	公司整体	-	-	17.78	-	17.31	-	19.46	-
A495BPG-503TH	金鹏机电	17.34	6.53	16.74	3.90	16.82	3.84	18.59	3.43
	公司整体	17.82	-	17.21	-	17.17	-	18.06	-

注：具体产品的公司整体毛利率收入占比指标未列示；如该产品型号金鹏期间无销售收入，亦不列示作为对比的该产品型号的公司整体毛利率及收入占比指标。

由上表可见，部分具体产品公司销售给金鹏机电的毛利率高于该产品公司整体毛利率，如 C490BPG-204TH、C490BPG-200AWTH；部分产品公司销售给金鹏机电的毛利率和公司整体毛利率基本一致，差异不大，如 C490BPG-200ATH、A495BPG-503TH。

综上所述，公司经销模式的毛利率整体高于直销模式的毛利率，主要系产品结构差异、客户采购规模及议价能力差异以及经销客户下游通常实现的售价更高等原因造成的，符合行业内商业逻辑及实际情况，存在合理性。

问题（4）

报告期各期主要经销商销售发行人产品收入占其总销售收入的比例，主要经销商净利润率偏低的合理性，发行人的经销模式是否具备商业实质且可持续，是否存在替发行人承担成本费用的情形。

【发行人回复】

一、补充披露

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“6、经销模式销售收入分析”之“（7）经销模式的可持续性分析”补充披露如下：

（7）经销模式的可持续性分析

报告期内，公司主要经销客户销售发行人产品收入占其销售收入的比例列示如下：

单位：%

名　称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
鑫鲁驰	59.55	72.20	89.12
天恒工贸	27.41	54.14	51.53
福瑞林德	24.05	43.70	31.53
金鹏机电	44.96	34.60	53.55
四通贸易	58.37	72.70	65.85

公司经销客户主要经营柴油机及其配件产品的采购和销售，从应用领域和功率段来看，公司提供的产品主要为非道路用四缸柴油机产品，而经销客户在公司提供的产品外，通常还涉及汽车用产品和单缸机、大功率段的多缸机等（如 6-8 缸机）。根据合同内容，公司与鑫鲁驰及福瑞林德均约定了不得销售其他可替代公司产品的其他厂家产品，具体内容如下：

名　称	合同约定内容
鑫鲁驰	经销甲方的产品后，不得再经销其他厂家同样功率段的产品。
福瑞林德	经销甲方的产品后，不得再经销其他厂家同样功率段的产品，如有违反甲方有权取消乙方在该地区经销商的资格。
天恒工贸	未在合同明确约定
金鹏机电	未在合同明确约定
四通贸易	未在合同明确约定

综上，公司主要经销客户销售发行人产品收入占比主要受其主要经营发展方向及下游不同客户的扩展情况影响。

报告期内，公司与主要经销客户综合毛利率、净利润率对比情况列示如下：

单位：%

名　称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	毛利率	净利润率	毛利率	净利润率	毛利率	净利润率
鑫鲁驰	4.10	1.40	4.19	1.12	3.34	0.53
天恒工贸	15.04	7.93	5.63	1.59	5.14	0.86
福瑞林德	7.18	3.51	10.44	1.97	2.59	2.01
金鹏机电	7.38	0.59	6.95	0.78	6.34	0.66
四通贸易	7.14	1.12	3.93	1.41	4.13	0.77
本公司	12.65	3.81	13.34	2.86	14.69	4.16

数据来源：经销客户提供的未经审计的财务报表并计算所得。

由上表可见，公司经销客户的综合毛利率整体处于 5%左右，基于公司综合毛利率水平来看，作为经销商或贸易商，其毛利率处于合理水平。此外，考虑到该类经销客户的整体运营规模较小，经销客户的股东投入资金相对较少、商业模式简单、承担的经营风险较低，结合本公司的净利润率水平来看，经销客户净利润率虽较低，但仍处于正常合理的水平，报告期内，公司前五名经销客户的净资

产收益率列示如下：

单位：%

名　称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
鑫鲁驰	64.29	83.92	80.02
天恒工贸	80.58	29.93	20.88
福瑞林德	37.91	24.70	26.90
金鹏机电	4.62	7.20	6.52
四通贸易	7.07	11.00	10.51

数据来源：经销客户提供的未经审计的财务报表并计算所得。

另一方面，公司经销客户通常股东单一或较少，从各个股东的可分配利润来看，净利润率整体尚处于股东尚可接受的水平。截至报告期末，公司经销客户的注册资本及股东架构详见本《招股说明书》之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“6、经销模式销售收入分析”之“（3）前五名经销商情况”相关内容。

考虑到公司的经营发展需要及行业内经销商的情况，公司经销模式存在可持续的需求及开展支撑，经销模式具备商业实质：①从公司角度来看，市场客观存在较多规模较小、单个客户采购量小的情况，公司直接开拓和维护的难度较大，经销客户可以帮忙公司进一步开拓区域市场；②从经销客户角度来看，柴油发动机涉及的区域性小客户为求便利性、及时性，存在需要区域经销商为其供货的需求；另一方面，整机售后市场始终保持着对三包期后发动机维修、替换的需求，亦需要向区域经销商或贸易商零星采购。

综上所述，报告期内，经销客户净利润率偏低存在合理性，公司的经销模式具备商业实质且可持续，公司经销客户不存在替本公司承担成本费用的情形。

问题（6）

报告期内发行人直销客户与经销商终端客户重合情况，是否存在经销商的最终销售客户为发行人关联方的情形。

【发行人回复】

一、补充披露

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“6、经销模式销售收入分析”之“（8）直销客户与经销客户重合情况”补充披露如下：

（8）直销客户与经销客户重合情况

报告期内，公司与主要经销客户的合同对下游客户重合及扩展的相关约定情况如下：

名　称	合同约定内容
鑫鲁驰	1、甲方承诺在山东潍坊市确定乙方为代理商，且现有甲方销售的主机厂乙方不得进行销售，市场销售价格不得低于甲方的销售价格； 2、乙方经销“新柴”牌柴油机只限潍坊地区，如要向别的地区销售，需向甲方书面申请，甲方同意后方可。如有违反甲方有权取消乙方在该地区经销商的资格。
福瑞林德	1、甲方承诺在山东省鲁东地区确定乙方为独家代理商，且现有甲方销售的主机厂乙方不得进行销售，市场销售价格不得低于甲方的销售价格。 2、乙方经销“新柴”牌柴油机只限莱州地区，如要向别的地区销售，需向甲方书面申请，甲方同意后方可。如有违反甲方有权取消乙方在该地区经销商的资格。
天恒工贸	无相关约定条款
金鹏机电	无相关约定条款
四通贸易	无相关约定条款

报告期内，公司直销客户与经销客户的终端客户重合情况为：公司与金鹏机电存在一家重合客户，即杭州依发汽配商行，公司向其实现的销售收入分别为35.52 万元、45.10 万元和 177.82 万元，金额较小，系配件分公司零售的售后服务市场客户。

此外，报告期内，公司不存在经销商的终端客户为公司关联方的情形。

问题（7）

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明核查范围、核查依据、核查过程。

【会计师核查情况及结论】

申报会计师进行了如下核查程序：

1、对鑫鲁驰实际控制人顾春禹进行访谈，了解2017年业务合作对象变更的原因；

2、取得并查阅发行人对潍坊鲁驰工程机械配件有限公司及山东鑫鲁驰经贸有限公司的销售合同，并经走访访谈，了解并确认销售模式情况；

3、取得发行人出具的分客户、分产品型号的收入明细数据，了解业务合作对象变更前后的产品类型及其分产品的毛利率变动情况；取得主要经销客户的财务报表，复核主要经销客户的毛利率，并与发行人直接销售模式毛利率进行对比，将经销商销售产品与同类型产品毛利率进行对比分析，核查是否存在重大差异；

4、对主要经销商客户实施函证，确认了报告期内主要经销商的应收账款余额及销售金额，回函覆盖前五名经销客户，覆盖经销模式销售收入的比例分别为90.69%、95.19%和92.22%；

5、对主要经销商客户进行实地走访和视频访谈，了解其基本情况和经营状况、与发行人之间的交易情况、合作模式、合作原因、合作时间、业务规模变化等，核实其采购额、注册资本与其营业规模的匹配性，交易背景的合理性，了解其产品的最终销售情况及期末库存情况，了解主要客户与发行人及其股东、董事、监事、高级管理人员等关联方之间是否存在关联关系、了解其是否存在替公司承担成本费用的情况、了解其下游客户情况及终端销售实现情况、了解未来业务的可持续性等情况，走访访谈覆盖报告期内各期发行人前五名经销客户。

6、访谈了发行人管理层及销售部部门负责人，了解发行人与经销商业务开展的原因、选取标准、日常管理、定价机制、销售返利、物流、退换货机制、销售存货信息系统等方面的管理及内控情况；

7、对鑫鲁驰2019年末仓库结存数量以及鑫鲁驰、天恒工贸、福瑞林德2020年6月末、2020年末仓库结存数量进行监盘，并取得主要经销商客户报告期各期末仓库里关于发行人发动机的结存数据，核实报告期各期末并不存在大量库存积压的情况；

8、取得并查阅经销模式收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、

销售发票、发货单、签收单等，核实其销售业务的真实性及是否存在跨期确认收入的情形；

9、取得并查阅主要经销客户的财务报表、工商资料，了解工商及营运情况。

10、通过对发行人销售部门负责人访谈及主要经销客户走访，了解经销客户向发行人采购的产品类型、下游应用领域、下游主要终端客户、发行人销售价格对比与其他柴油机生产企业对比等情况；

11、取得并查阅报告期内各期前五名经销客户的终端客户信息，并与发行人客户进行核查，确认是否存在重合客户的情况，了解重合客户的具体情况；

12、通过对报告期内各期前五名经销客户的终端客户进行网络核查，核查经销商的最终客户是否与发行人存在关联关系；

13、取得并查阅发行人银行流水，核查发行人是否存在与主要经销客户的异常往来款情况。

14、获取了公司内部统计的使用公司柴油机的拖拉机产品终端销售数据，数据显示使用公司柴油机产品的拖拉机终端销售省份主要为黑龙江、吉林、辽宁、内蒙古四大省份；

15、查阅并统计了报告期内国家及内蒙古、河南、黑龙江、吉林、辽宁等几个安装公司柴油机的农机终端销售农业大省的农机补贴政策，分析农机政策对发行人农机产品销售的影响。

经核查，申报会计师认为：

使用发行人柴油机的拖拉机产品终端销售大区内蒙古、河南、黑龙江、吉林、辽宁等的农机补贴政策和《2018—2020 年全国通用类农业机械中央财政资金最高补贴额一览表（公告稿）》指导方向基本一致；政策层面对于发行人马力段的补贴力度比较友好，利于发行人农机用柴油机的销售。

发行人与潍坊鲁驰工程机械配件有限公司合作起始于 2013 年 5 月，自业务开始合作至今始终以经销模式开展业务，除 2018 年主要因市场竞争及发行人未及时调整价格等原因引起的销售规模下降外，业务规模随着双方业务开展逐年扩

大；2017 年 7 月业务合作对象开始逐渐变更为鑫鲁驰，主要系其自与发行人合作起主要从事拖拉机用柴油机产品的贸易，而潍坊鲁驰工程机械配件有限公司的公司名称不能匹配其从事的经营产品，实际控制人从整体经营规划考虑，决定直接新设公司由新公司开展业务。变更前后，发行人对潍坊鲁驰工程机械配件有限公司和山东鑫鲁驰经贸有限公司的销售模式、销售规模未发生较大差异。此外，2017 年度，发行人对鑫鲁驰的毛利率在业务合作对象变更后有所下降主要系产品结构差异及因市场竞争因素发行人对部分产品售价下降所致。

发行人经销模式的毛利率整体高于直销模式的毛利率，主要系产品结构差异、客户采购规模及议价能力差异以及经销客户下游通常实现的售价更高等原因造成的，符合行业内商业逻辑及实际情况，存在合理性。

发行人经销客户中产品销售至售后市场客户的，终端售后市场客户均为经销客户自己对接的业务领域客户，不存在发行人售后柴油机产品三包期内维修更换通过前述经销商负责供货并与之结算的情形，亦不存在发行人经销商承担维修替换费用的情形。

发行人经销客户净利润率偏低存在合理性，发行人的经销模式具备商业实质且可持续，发行人经销客户不存在替发行人承担成本费用的情形。

报告期内，发行人直销客户与经销商终端客户重合的共计 1 家，即公司与金鹏机电存在一家重合客户，杭州依发汽配商行，公司向其实现的销售收入分别为 35.52 万元、45.10 万元和 177.82 万元，金额较小，系配件分公司零售的售后服务市场客户。报告期内，公司不存在经销商的终端客户为公司关联方的情形。

问题 7 关于销售客户

审核问询回复显示：

（1）报告期内，除杭叉集团外，发行人对其他工程机械用柴油发动机产品主要客户的销售毛利率普遍呈现下降趋势，毛利率下降的主要原因为产品结构的调整、销售价格下降以及铸造车间、4E 车间投产后增加了单位成本；

（2）前五大客户之一的约翰迪尔正处于清算中，未来预计公司与其不再发生直接的经营业务往来。报告期各期，发行人的客户数量分别为 435 个、432 个、470 个和 357 个。

请发行人：

（1）补充披露报告期内工程机械用柴油发动机产品主要客户的销售毛利率不断下滑、杭叉集团的销售毛利率稳中有涨的原因及合理性；

（2）结合行业竞争格局、产品更新换代情况，补充披露当前业务增长是否依赖于价格驱动，以价换量的销售模式是否具备可持续性，并预测主要产品未来的销售价格走势以及对业绩的影响；

（3）补充披露报告期各期客户数量、结构的变化原因以及客户流失的整体情况，约翰迪尔清算后预计对发行人未来业绩、现金流的影响，并针对主要客户流失的情形进行风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明核查范围、核查过程、核查依据。

回复说明：

问题（1）

补充披露报告期内工程机械用柴油发动机产品主要客户的销售毛利率不断下滑、杭叉集团的销售毛利率稳中有涨的原因及合理性；

【发行人回复】

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营

成果分析”之“（二）营业收入分析”之“8、分产品类型前五大客户基本情况”之“（4）客户对比分析”之“①工程机械用柴油机产品”修订补充披露如下：

报告期内，公司工程机械用柴油机产品前五名客户包括杭叉集团、安徽合力、中国龙工、江淮重工、柳工、台励福、新源重工；其中，新源重工为挖掘机用柴油机产品客户，其余 6 家均为叉车用柴油机产品客户。新源重工因产品差异，毛利率相对较高且相对较为稳定。报告期内，叉车用柴油机产品主要客户的毛利率及波动情况存在一定差异，具体分析如下：

A、合作模式的差异：公司与杭叉集团为战略合作关系，为安徽合力、中国龙工第二大供应商

叉车整机对配套的柴油机产品的兼容性及匹配性要求较高，而下游叉车整机生产主要客户均为国内规模较大、品质工艺较高的叉车生产企业或工程机械生产企业，非常注重整机产品核心零部件之柴油发动机的兼容性、匹配性及稳定性；且前述性能指标往往需要较长的验证时间。不同整机厂针对柴油机配套采用不同策略。

公司长期作为杭叉集团国产 1-5 吨为柴油机单一供应商，公司为江淮重工、柳工、台励福等叉车企业 1-5 吨位柴油机第一大供应商，双方基于各自市场地位形成了良性的合作关系，公司通过不断产品升级、成本优化等方式，毛利率较为稳定，处于行业合理水平。

公司为安徽合力和中国龙工的 1-5 吨位国产叉车用柴油机产品的第二大供应商；其中，全柴动力为安徽合力的第一大供应商、云内动力为中国龙工的第一大供应商；在柴油机配套相关研发、提升等方面，安徽合力、中国龙工与其第一大供应商全柴动力、云内动力合作更为紧密；公司作为其第二大柴油机供应商，为了扩大其柴油机配套占有率，主要跟随全柴动力、云内动力报价，而公司凭借稳定的产品质量和优质的服务，报告期内对其销售规模逐渐增加，在其柴油机采购比例有所提升。

报告期内，公司向安徽合力、中国龙工销售柴油机占当期其内燃叉车销售台量比例如下：

客户	2020 年度	2019 年度	2018 年度
安徽合力	31.91%	28.39%	23.35%
中国龙工	30.21%	30.03%	24.30%

注：根据中国工程机械工业协会工业车辆分会统计的叉车企业内燃叉车的销售数据和公司对安徽合力、中国龙工销售数据测算。

公司为柳工、江淮重工、台励福等主要叉车企业柴油机第一大供应商，毛利率相对较高，在 2016 年更新国三产品后毛利率相对较高，报告期内原有产品配置未进行大幅性能提升，毛利率虽有所下降仍保持相对较高水平。

公司与下游主要叉车用产品合作模式的差异，直接影响了公司的议价能力、经营策略等，系毛利率及毛利率变动存在差异的主要影响因素之一。

B、产品结构差异：杭叉集团主流产品升级、其单价相对较高产品占比较高

公司销售给主要客户用于配套其整机生产的机型通常系根据客户的需求进行定制化配置、研发和生产，零部件构成、质量及采购价格有所差异；各客户的产品结构不同，使得体现出的客户整体毛利率有所差异。具体为：

a、杭叉集团主流机型升级

杭叉集团最大型号产品 4D27G31 由半电控 4D27G31-002-J 逐渐升级至全电控新产品 4D27G31-078-QJ，产品升级改型后毛利率稍高。2019 年度、2020 年度，在 4D27G31-078-QJ 销售规模化后，单价及毛利率较原 4D27G31-002-J 较高。

报告期内，此两款具体产品销售规模及占当期杭叉集团销售收入比例分别为：

型　号	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	营业收入（万元）	占比（%）	营业收入（万元）	占比（%）	营业收入（万元）	占比（%）
4D27G31-078-QJ	52,821.34	58.01	19,550.38	32.41	1,193.28	2.20
4D27G31-002-J	17,058.26	18.74	25,636.49	42.50	40,049.58	73.74
小　计	**69,879.60**	**76.75**	**45,186.87**	**74.92**	**41,242.86**	**75.94**

2019 年度和 2020 年度，4D27G31-078-QJ 毛利率分别为 8.38%、9.91%，同期 4D27G31-002-J 毛利率分别为 7.74%、8.66%，新产品较原产品毛利率高 0.64%、

1.25%，随着新产品销售规模增加，公司毛利率有所增加。

受该型号替换影响，2019 年度、2020 年杭叉集团毛利率分别为 0.21%和 0.72%。（新产品占杭叉集团销售比例*（新产品毛利率-原产品毛利率））

b、单价相对较高产品占比差异

报告期内，杭叉集团和其他叉车客户在单价相对较高产品占比如下：

单位：万元、元/台、%

明　细	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	销售收入	占比	单价	销售收入	占比	单价	销售收入	占比	单价
杭叉集团									
4D35ZG31	6,705.75	8.00	12,067.21	5,289.62	9.17	12,057.48	4,672.67	8.88	12,024.36
4D32XG30	3,185.48	3.80	11,126.36	3,661.10	6.34	11,107.71	3,807.49	7.23	11,087.62
4D32G31	2,229.83	2.66	9,020.35	1,734.37	3.01	9,056.78	1,913.35	3.64	9,055.12
小　计	**12,121.06**	**14.46**	**11,446.23**	**10,685.09**	**18.52**	**11,132.62**	**10,393.50**	**19.75**	**11,018.24**
C490BPG	1,850.28	2.21	5,680.92	1,837.19	3.18	5,682.61	1,000.13	1.90	5,682.54
非关联叉车客户									
4D35ZG31	2,283.41	8.76	10,445.60	2,147.41	5.61	10,464.94	1,284.93	3.43	10,222.16
4D32XG30	189.93	0.73	10,730.75	71.99	0.19	10,587.49	5.71	0.02	11,426.32
4D32G31	619.68	2.38	8,559.11	718.56	1.88	8,827.47	707.95	1.89	8,772.56
小　计	**3,093.02**	**11.87**	**10,019.51**	**2,937.96**	**7.67**	**10,013.49**	**1,998.58**	**5.33**	**9,659.67**
C490BPG	6,626.91	25.43	5,910.55	7,956.05	20.78	6,030.51	7,994.89	21.32	5,988.68

注：上述型号口径与杭叉集团价格公允性分析一致。

杭叉集团在单价相对较高产品占比相对较高，该部分产品毛利率较高且相对较为稳定。

C、率先对杭叉集团优化产品结构，减低单位成本

公司持续的优化产品结构，并引进精益管理系统进行成本管理。杭叉集团主要产品为公司最大单型号产品，基于公司与杭叉集团建立的战略合作关系、良好的沟通渠道及经济效益考虑，公司率先对杭叉集团产量较大机型通过改进设计、优化配置、调整材料配置等情况，油泵、曲轴、起动机、线束等原材料成本有所下降，同类产品的单位成本降幅稍高。

以杭叉集团 4D27G31-078-QJ、4D27G31-002-J 和其他客户最大产品 4D27G31-001A-J、4D27G31-007-J 为例，分析说明如下：

单位：元/台

分类	项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
		单位成本	变动	单位成本	变动	单位成本
杭叉集团	4D27G31-078-QJ	6,090.60	-2.39%	6,239.77	-2.76%	6,416.76
	4D27G31-002-J	6,058.09	-1.55%	6,153.47	-1.19%	6,227.57
	平均	6,074.34	-1.97%	**6,196.62**	**-1.99%**	**6,322.17**
其他客户	4D27G31-001A-J	6,005.63	-1.04%	6,068.45	-0.53%	6,101.04
	4D27G31-007-J	5,953.26	-1.71%	6,056.93	-1.35%	6,139.70
	平均	5,979.44	-1.37%	**6,062.69**	**-0.94%**	**6,120.37**
-	差异		-0.60%		**-1.04%**	

由上表可见，杭叉集团主要型号产品 2019 年度和 2020 年度平均下降 1.99%和 1.97%，较其他客户产品下降 0.94%和 1.37%，单位成本下降较高。在不考虑单价下降情况下，杭叉集团 4D27G31-078-QJ、4D27G31-002-J 单位成本下降影响，导致 2019 年度和 2020 年度毛利率分别上升 1.31%和 1.39%（当期 4D27G31-078-QJ、4D27G31-002-J 单位成本下降金额*当期销售数量/当期杭叉集团销售收入总额）。

D、不同合作模式、产品结构差异对客户影响分析

公司与杭叉集团与其他叉车客户合作模式及产品结构差异，导致公司不同客户毛利率水平及变动趋势存在一定差异。上述差异对客户整体竞争力影响分析如下：

报告期内，杭叉集团和安徽合力营业收入增长率及综合毛利率如下：

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
综合毛利率（%）	杭叉集团	20.66	21.31	20.58
	安徽合力	17.72	21.30	20.31
营业收入增长率（%）	杭叉集团	29.80	4.87	20.54
	安徽合力	26.32	4.79	13.82

注：杭叉集团尚未公告 2020 年度报告，其综合毛利率为其 2020 年 1-9 月数据，营业收入增长率为其公告的 2020 年度业绩快报数据；安徽合力为其公告的年报。

由上表可见，报告期内，杭叉集团综合毛利率、营业收入增长率高于同行业主要竞争对手。杭叉集团通过与其核心供应商的战略合作，双方实现了长期共赢发展。

问题（2）

结合行业竞争格局、产品更新换代情况，补充披露当前业务增长是否依赖于价格驱动，以价换量的销售模式是否具备可持续性，并预测主要产品未来的销售价格走势以及对业绩的影响。

【发行人回复】

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、主营业务收入构成及变动分析”中修订补充披露如下：

①公司业务规模增长情况分析

报告期内，营业收入逐年增加，增幅分别为 5.55%、7.66%和 30.36%，特别是 2020 年出现了较大程度的增长，主要原因如下：

A、行业整体景气带动公司销售增加：2020 年行业整体出现了较大增长幅度，工程机械用多缸柴销量同比增加 17.01%，农业机械用多缸柴销量同比增加 39.98%。

B、叉车用柴油机销售增幅较大：叉车行业龙头企业占比高，内燃叉车前三大企业（杭叉集团、安徽合力、中国龙工）市场占有率在 80%左右，且 2019 年开始公司在叉车行业龙头企业的销售占比有所提升。

C、农业机械用柴油机销售收入稳定增加：报告期内，公司农业机械用柴油机销售收入分别为 39,739.18 万元、46,336.65 万元、66,934.13 万元，销售规模稳步提升，特别在 2020 年，增幅出现大幅提升。

②部分客户销售单价下调情况及其可持续性分析

报告期内，公司部分客户单价出现下调，主要基于以下几点原因：

A、行业的竞争情况

非道路用柴油机整体行业经过多年的发展，产业集中度正在稳步提高，市场份额逐步集中于行业中的大企业，行业整体呈现多头竞争格局。

同时公司的所处行业的下游客户的例如叉车行业、农机行业的客户集中度也在提升，公司及其竞争对手为了增加市场份额都加强了对于下游大客户产品售价的优惠力度，以提升各自在大客户中的采购份额。以叉车用柴油机市场为例，公司是杭叉集团 1-5 吨国产柴油机单一供应商，公司是价格的制定方，在议价话语权较重；公司是安徽合力和中国龙工的柴油机的二供，为价格跟随方，公司为了保证的采购份额，倾向于匹配竞争对手的报价，单价会出现下调。

B、产品更新换代情况

非道路用柴油机自 2015 年开始以来一直执行非道路国三排放标准，该标准已经执行了多年，相关的技术及产品都已经比较成熟，目前市场上的非道路柴油机产品的升级主要在体现在提升产品的稳定性和柴油机配套机械的适配性上，整体升级幅度相对不大，故当前的技术升级对于售价促进作用较小。未来随着非道路国四标准的实施，会对目前市场上的柴油机产品技术路线、生产工艺、配套零部件等进行较大幅度的升级，将对产品的售价起到促进作用。③主要产品未来的销售价格走势以及对业绩的影响分析

根据上述分析，公司产品价格在部分客户中出现下降，该价格下降主要系公司及其竞争对手为了提升各自在大客户中的采购份额对大客户进行了价格优惠，该种状态不具备可持续性。

公司已经开发出包含 3E22YG51 在内的多款符合非道路国四排放标准的机型以及包含 4E30Y51、4E30Y52、3E22R51 在内三大系列多款非道路欧五排放标准的机型，且有多款新的符合高级别排放标准的机型正在开发中。并且在生产制造方面，公司为了配合非道路国四、欧五排放标准机型的生产制造，公司已经布局了主要生产 E 系列产品等符合高排放标准产品的 E 工厂生产线和生产柴油机关键零部件的拔茅分厂生产线，为非道路排放的

升级做好了生产的准备。未来随着非道路国四标准的实施，公司有能力向市场投向规格丰富的符合高排放标准的机型，有利于促进公司产品的售价。

此外，未来随着铸造车间的产能进一步释放，以及非道路国四标准实施后 4E 车间的产能得到释放，公司产品的单位生产成本也将会出现下降，促进公司的经营利润提升。

对于部分客户销售单价下降的风险公司在招股说明书“第四节 风险因素”之“六、财务风险”之“（九）部分客户销售单价下降的风险”中补充披露：

报告期内，公司对安徽合力的平均销售单价分别为6,705.37元、6,713.54元和6,615.20元；公司对中国龙工的平均销售单价分别为7,050.27元、6,798.63元和6,779.62元，公司对安徽合力和中国龙工的平均销售单价出现了下降，如果未来行业内公司为了提升部分大客户采购份额而导致竞争加剧，可能会造成公司对部分大客户的销售单价出现下降的风险，从而对公司业绩产生不利影响。

问题（3）

补充披露报告期各期客户数量、结构的变化原因以及客户流失的整体情况，约翰迪尔清算后预计对发行人未来业绩、现金流的影响，并针对主要客户流失的情形进行风险提示。

一、补充披露报告期各期客户数量、结构的变化原因以及客户流失的整体情况，约翰迪尔清算后预计对发行人未来业绩、现金流的影响

【发行人回复】

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“9、营业收入稳定性分析”修订补充披露如下：

报告期内，公司按客户销售规模收入分布统计的客户数量、各分布销售收入及其占当期主营业务收入的比例情况如下所示：

单位：个、万元、%

收入分布	2020 年度	2019 年度	2018 年度

（万元）	客户数量	销售收入	占比	客户数量	销售收入	占比	客户数量	销售收入	占比
1 亿以上（含 1 亿）	3	131,744.64	53.79	2	80,096.04	42.67	2	70,022.55	40.16
[2,000 万，1 亿）	16	64,233.53	26.22	12	53,308.53	28.40	14	55,318.99	31.73
[1000 万，2000 万）	7	10,277.26	4.20	15	21,691.33	11.56	10	14,205.43	8.15
[500 万，1000 万）	24	16,853.26	6.88	20	12,770.77	6.80	18	12,341.97	7.08
500 万以下	415	21,831.57	8.91	421	19,843.04	10.57	388	22,473.14	12.89
合　计	**465**	**244,940.27**	**100.00**	**470**	**187,709.71**	**100.00**	**432**	**174,362.09**	**100.00**

注：本表客户数量以合并口径统计。

依据上表，从客户结构来看，报告期内，公司客户结构较为稳定，2018 年度、2019 年度公司年销售规模在 1 亿元以上的客户为杭叉集团和安徽合力，销售收入合计金额分别为 70,022.55 万元、80,096.04 万元和 121,218.60 万元，占当期主营业务收入的比例分别 38.86%、40.16%、42.67%和 49.49%，销售规模和占比均逐年上升；报告期内，公司向中国龙工销售分别为 7,780.67 万元、9,148.92 万元和 10,526.04 万元，2020 年度成为 1 亿以上客户；报告期内，公司年销售规模在 1,000 万元以上的销售收入分别为 139,546.97 万元、155,095.90 万元和 206,255.43 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 80.04%、82.63%和 84.21%，销售收入及占比均有所增加。报告期内，公司年销售规模在 500 万元至 1000 万元的客户数量分别为 18 个、20 个和 24 个，收入占比分别为 7.08%、6.80%和 6.88%，亦较为稳定。报告期内，公司年销售规模在 500 万元以下的客户数量分别为 388 个、421 个和 415 个，收入占比分别为 12.89%、10.57%和 8.91%，收入占比小幅下降，主要系随着公司产量的扩大，公司 1,000 万元以上规模的主要客户的采购规模大幅增加所致。综上所述，整体来看，除因美国迪尔公司的整体规划原因使得约翰迪尔进行清算之外，报告期内，公司客户结构较为稳定，不存在重大变化的情形。

从客户流失情况来看，报告期内，公司仅约翰迪尔因美国迪尔公司整体规划的自身原因进行清算外，不存在其他主要客户流失的情形。报告期内，公司对约翰迪尔的销售收入分别为 9,070.05 万元、8,364.35 万元和 3,022.28 万元。报告期内，约翰迪尔向公司采购的产品为拖拉机用柴油机产品及少许柴油机配件，公司剔除约翰迪尔后的相关财务数据如下所示：

单位：万元、%

项　目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额/数值	增减幅	金额/数值	增减幅	金额/数值	增减幅
拖拉机用柴油机收入	61,958.92	54.41	40,125.18	37.39	29,206.20	-4.60
约翰迪尔柴油机收入	3,022.28	-63.87	8,364.35	-7.78	9,070.05	24.27
剔除约翰迪尔拖拉机用柴油机收入	58,936.64	85.56	31,760.83	57.73	20,136.15	-13.64
公司毛利	31,128.08	23.63	25,177.56	-2.24	25,754.62	0.47
约翰迪尔毛利	596.41	-59.18	1,460.95	-3.51	1,514.03	20.60
剔除约翰迪尔毛利	30,531.67	28.74	23,716.61	-2.16	24,240.60	-0.57

由上表可见，报告期内，公司拖拉机用柴油机产品收入规模不断扩大，主要系除约翰迪尔外其他客户的采购规模大幅增加所致；2019 年度、2020 年度剔除约翰迪尔后拖拉机用柴油机产品收入较上期增长 57.73%、85.56%。2020 年度，约翰迪尔采购规模已大幅减少，当期公司对约翰迪尔的毛利为 596.41 万元，剔除约翰迪尔后公司毛利为 30,531.67 万元，约翰迪尔清算后未对公司业绩造成重大影响。因此，公司可以合理的预计随着公司持续对下游拖拉机市场的开拓、提升性能指标和产品配置并加之政策层面对于公司对应马力段的补贴力度比较友好，约翰迪尔客户的流失对公司未来业绩未造成重大影响。截至本招股说明书签署日，约翰迪尔货款已结清，对公司现金流不存在重大影响。

从市场竞争格局来看，公司销售的产品主要为非道路用多缸柴油机；报告期内，公司及同行业可比上市公司非道路用多缸柴油机销量及按销量统计的市场份额情况如下：

单位：台、%

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
公司销量	300,360	225,364	208,487
全柴动力销量	235,673	184,857	187,458
云内动力销量	201,065	139,627	101,954
苏常柴销量	91,909	79,323	82,006
国内非道路用多缸柴油机企业合计销量	1,853,106	1,521,976	1,444,520
公司市场占有率	16.21	14.81	14.43

全柴动力市场占有率	12.72	12.15	12.98
云内动力市场占有率	10.85	9.17	7.06
苏常柴市场占有率	4.96	5.21	5.68

数据来源：同行业数据来源于中国内燃机工业协会。

报告期内，公司非道路用多缸柴油机市场占有率分别为 14.43%、14.81%和16.21%，整体较为稳定，且相较于同行业可比上市公司，公司市场占有率较高，处于行业前列；此外，报告期内，公司销量及国内非道路用多缸柴油机企业合计销量均处于持续增长的态势。

综上所述，报告期内，公司营业收入规模持续增加，年销售规模在 1,000 万元以上的客户数量分别为 26 个、29 个和 26 个，收入占比分别为 80.04%、82.63%和 84.21%，公司客户相对较为集中，客户数量较为稳定；公司非道路用多缸柴油机市场占有率较高且处于行业前列，公司仅约翰迪尔因美国迪尔公司整体规划的自身原因进行清算外，不存在其他主要客户流失的情形，且约翰迪尔客户的流失对公司未来业绩、现金流不造成重大影响；公司销售收入的稳定性整体良好。

二、针对主要客户流失的情形进行风险提示

【发行人回复】

公司在招股说明书“第四节 风险因素”之“四、经营风险”之“（七）主要客户流失的风险”补充披露如下：

报告期内，公司对主要客户约翰迪尔实现的销售收入分别为 9,070.05 万元、8,364.35 万元和 3,022.28 万元，其因美国迪尔公司整体规划的原因已处于清算过程中，约翰迪尔客户的流失对公司经营业绩造成一定程度的影响；此外，未来如公司其他主要客户因经营情况不利、经营规划调整等原因使得其对公司产品的需求大幅减少或停止，公司的经营业绩将受到不利影响。

【会计师核查情况及结论】

申报会计师进行了如下核查程序：

1、取得、查阅并复核发行人按客户划分的报告期内销售收入数据，并在此基础上进行统计分析，了解并分析报告期内各期客户结构情况及客户数量情况；

2、对发行人主要客户进行了访谈，了解报告期内业务合作开展情况及其未来的发展、需求以及采购计划；

3、取得并查阅中国内燃机工业协会出具的《中国内燃机工业销售月报》，了解发行人报告期内市场占有率及其变动情况；

4、取得、查阅并复核约翰迪尔的清算通知单、货款付款记录，向发行人销售部门负责人了解约翰迪尔清算并停止业务的原因、未来规划等情况，复核发行人对约翰迪尔的货款是否已结清。

经核查，申报会计师认为：报告期内，发行人客户数量、客户结构不存在重大变化，发行人仅约翰迪尔客户因美国迪尔公司整体规划的自身原因进行清算外，不存在其他主要客户流失的情形；约翰迪尔的清算对公司业绩、现金流未造成重大影响。

问题 8 关于第三方回款和代收货款

审核问询回复显示：

（1）新源重工为发行人工程机械用柴油发动机的前五大客户之一，报告期内公司对新源重工的销售收入分别为 4,478.09 万元、3,902.31 万元、3,248.99 万元和 2,066.94 万元，毛利率分别为 23.09%、22.58%、17.52%和 21.09%，付款周期均不超过 10 天，毛利率和付款速度显著优于其他工程机械用柴油发动机客户。2017 至 2018 年度，新源重工委托第三方个人回款金额分别为 4,657.29 万元、1,963.19 万元，回款金额全部由发行人员工个人账户代收；

（2）2017 年度，发行人员工在收取新源重工 4,260 万元货款后，向外部以 4,233 万元的价格购买了 4,260 万元银行承兑汇票交付发行人，其中 4,260 万元银行承兑票据已到期托收为 3,860 万元、背书转让 400 万元。

请发行人补充披露：

（1）新源重工的销售毛利率、付款周期优于其他工程机械用柴油发动机客户的原因及合理性，新源重工是否属于贸易商性质，是否实现终端销售，是否存在对新源重工提前确认收入的情形；

（2）新源重工委托回款的第三方个人基本信息，第三方个人是否为新源重工的终端客户，相关个人是否与发行人、发行人控股股东、实际控制人及其控制的其他公司、董事、监事、高管、关键岗位人员及主要关联方存在资金、业务往来；

（3）未能及时发现员工交付的应收票据不具备真实交易背景的原因，其中背书转让的 400 万元应收票据是否满足终止确认的条件，相关内部控制制度是否存在重大缺陷，报告期内是否存在使用其他不具备真实交易背景的应收票据进行融资的情形。

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）》关于资金流水核查等相关规定，及《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》财务内控相关规定，逐项对上述事项以及发行人内部控制制度是否健全且被有效执行等进行核查并发表明确意见。

请保荐人、申报会计师结合对发行人与新源重工的销售流水核查情况，说明对相关销售收入真实性的核查程序、核查比例、获取证据以及核查结论。

回复说明：

问题（1）

新源重工的销售毛利率、付款周期优于其他工程机械用柴油发动机客户的原因及合理性，新源重工是否属于贸易商性质，是否实现终端销售，是否存在对新源重工提前确认收入的情形；

【发行人回复】

补充披露

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“4、公司员工代收货款情况”之“（7）新源重工相关说明”之“①毛利率及付款周期等情况说明”修订补充披露如下：

（7）新源重工相关说明

①毛利率及付款周期等情况说明

报告期内，新源重工向本公司采购的产品均为挖掘机用柴油发动机产品，而公司其他工程机械类主要客户主要系采购毛利率相对较低的叉车用柴油发动机；新源重工的销售毛利率、付款周期优于其他工程机械用柴油发动机客户主要系采购的产品类别不一致所致。新源重工毛利率及付款周期与挖掘机用产品及客户对比如下：

A、毛利率对比分析

报告期内，新源重工及挖掘机用产品板块毛利率对比情况如下：

单位：%

类别名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新源重工	18.13	17.52	22.58
挖掘机用产品	20.77	19.75	23.42

由上表可见，公司对新源重工销售毛利率略低于同类产品整体毛利率，但不

存在重大差异，变动趋势与同类产品一致。

B、付款周期对比分析

报告期各期，公司销售挖掘机用柴油机产品的主要客户付款周期列示如下：

单位：万元、天、%

客户名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销售收入	付款周期	销售收入	付款周期	销售收入	付款周期
新源重工	3,640.94	4.29	3,248.99	4.81	3,902.31	7.38
四通贸易	450.49	8.00	669.02	11.00	967.94	25.79
山东肯石重工机械有限公司	492.68	-	685.25	5.07	267.17	13.00
厦门锦海华工程机械有限公司	125.69	-	80.79	-	13.79	-
福建晋工机械有限公司	151.07	2.03	337.19	0.91	297.34	-
泉州鑫豪工程机械科技有限公司	109.29	8.37	70.59	6.84	339.21	0.80
山东宝格机械科技有限公司	66.95	3.30	239.11	0.58	564.82	-
山东犀牛工程机械有限公司	-	-	-	-	376.53	-
小计	**5,037.11**	**-**	**5,330.95**	**-**	**6,729.11**	**-**
挖掘机用发动机收入总额	**5,876.14**	**-**	**7,200.02**	**-**	**8,833.60**	**-**
占比（%）	**85.72**	**-**	**74.04**	**-**	**76.18**	**-**

注 1：表中列示均为主要向公司采购挖掘机产品的下游客户。

注 2：表中各个客户对应付款周期为 0 的均为款到发货所致。

由上表可见，福建新源付款周期与同类客户差异不大，处于居中水平。

C、新源重工业务性质及销售实现情况分析

截至报告期末，新源重工基本情况信息如下所示：

公司名称	福建新源重工有限公司
统一社会信用代码	91350504092707926B
成立时间	2014 年 03 月 07 日
法定代表人	郑永忠
注册资本/实收资本	5,000 万元
注册地址/主要生产经营地址	福建省泉州市洛江经济开发区五金机电产业园
股权结构	郑永忠 53.45%； 颜和凉 24.25%； 颜文山 7.75%；

	张志新 4.85%； 颜宏艺 4.85%；
实际控制人/控股股东	郑永忠
经营范围	一般项目：建筑工程用机械制造；建筑工程用机械销售；农业机械制造；农业机械销售；农业机械服务；农林牧副渔业专业机械的制造；农、林、牧、副、渔业专业机械的销售；农林牧副渔业专业机械的安装、维修；农林牧渔机械配件销售；智能农机装备销售；物料搬运装备制造；物料搬运装备销售；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；专用设备修理；机械设备研发；机械设备销售；矿山机械制造；矿山机械销售；机械零件、零部件加工；机械零件、零部件销售；汽车零部件及配件制造；汽车零配件批发；汽车零配件零售；润滑油销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
与公司是否存在关联关系	否

新源重工主要系 10 吨以下的挖掘机生产制造商，系公司下游整机客户，不属于公司贸易商性质的客户；报告期内各期末，新源重工向公司采购的柴油机产品及公司柴油机产品配置的挖掘机产成品库存情况如下所示：

单位：台

项　目	2020 年度/ 2020 年末	2019 年度/ 2019 年末	2018 年度/ 2018 年末
向公司采购的发动机库存	151	137	81
公司柴油机配置的挖掘机产成品期末库存	111	117	110
新源重工向公司采购量	2,524	2,236	2,999

由上表可见，报告期内各期末，新源重工向公司采购的发动机及公司发动机配置的挖掘机库存较低，大多已实现最终销售。根据双方签订的合同条款，公司根据新源重工的需求将货物发运至新源重工指定地点，由其仓管人员收到货物后检验入库予以签收，公司取得经客户签字、盖章确认收货的签收单，核对无误后据此开具发票。货物经新源重工签收后，与产品相关的风险报酬或控制权即转移至新源重工，公司以签收单上的签收日期作为收入确认时点，符合《企业会计准则》的规定，不存在提前确认收入的情形。

综上所述，新源重工毛利率高于其他工程机械主要客户主要系新源重工向公司采购的挖掘机用产品毛利率高于其他工程机械主要客户采购的叉车用产品毛

利率；付款周期与公司其他主要挖掘机客户不存在重大差异；新源重工不属于贸易商性质，系公司下游整机客户；报告期内公司销售给新源重工的产品其大多已实现最终销售；公司不存在对新源重工提前确认收入的情形。

问题（2）

新源重工委托回款的第三方个人基本信息，第三方个人是否为新源重工的终端客户，相关个人是否与发行人、发行人控股股东、实际控制人及其控制的其他公司、董事、监事、高管、关键岗位人员及主要关联方存在资金、业务往来；

【发行人回复】

补充披露

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“4、公司员工代收货款情况”之“（7）新源重工相关说明”之“②新源重工代付货款的第三方个人情况说明”修订补充披露如下：

②新源重工代付货款的第三方个人情况说明

报告期内，新源重工委托回款的第三方个人共计 4 人，姓名分别为吴*伟、万*恋、颜*华和郑*铭，均为其采购部员工亲友，而非新源重工的终端客户，与公司、公司控股股东、实际控制人及其控制的其他公司、董事、监事、高管、关键岗位人员及主要关联方不存在资金、业务往来。

问题（3）

未能及时发现员工交付的应收票据不具备真实交易背景的原因，其中背书转让的 400 万元应收票据是否满足终止确认的条件，相关内部控制制度是否存在重大缺陷，报告期内是否存在使用其他不具备真实交易背景的应收票据进行融资的情形。

【发行人回复】

A、未能及时发现员工交付的应收票据不具备真实交易背景的原因说明

公司对业务员的业绩考核主要以完成销售量和销售回款为依据，客户主要以票据形式进行回款，同时，新源重工委托第三方个人向公司支付货款，由于个人无法在票据上进行签章，故公司财务未对其前手不一致的情况进一步跟踪核实，仅获取了新源重工委托代付证明，并确认票据金额与应收货款金额一致，相关经济业务均存在真实贸易背景。

B、背书转让的 400 万元应收票据是否满足终止确认的条件说明

【发行人回复】

2017 年度，公司收到公司员工徐**通过向外部购买的银行承兑汇票后，其中 400 万元应收票据进行了背书转让，具体情况如下：

承兑银行	票据金额（万元）	背书日期	票据到期日
中国民生银行汕头分行	50.00	2017.3.17	2017.7.18
兴业银行股份有限公司南宁分行专业处理中心	100.00	2017.3.29	2017.8.23
兴业银行股份有限公司南宁分行专业处理中心	100.00	2017.3.29	2017.8.23
河南新安农村商业银行股份有限公司	50.00	2018.1.25	2018.6.1
新疆天山农村商业银行高新区支行	100.00	2017.12.31	2018.4.30
小　计	**400.00**	-	-

根据《票据法》的相关规定，票据背书后仍享有追索权。根据《企业会计准则第 23 号-金融资产转移》的相关规定，企业已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，应当终止确认该金融资产。

上述背书转让的票据均为银行承兑汇票，承兑银行具有较高的信用等级，银行承兑汇票到期不获支付的可能性较低；且报告期内，公司亦未发生过被背书人或银行因票据无法承兑或票据发生延期而向公司追索的情形。综上，上述背书转让的 400 万元应收票据满足终止确认条件。

C、相关内部控制制度是否存在重大缺陷，报告期内是否存在使用其他不具备真实交易背景的应收票据进行融资的情形的说明

【发行人回复】

报告期内，公司已建立了关于货款收取、对账等流程的相关内控制度；其中，

主要制度为《销售订单与交付管理办法》，其中销售收款的主要规定包括：

“1、财务部每月初根据上月已发生的实际销售情况、批准授给客户的信用额度、客户上月货款回笼情况，编制应收账款明细(含逾期账款)。

2、财务部将应收账款明细发至国内营销中心，作为其对销售人员考核的参考依据，国内营销中心将应收账款明细发销售经理，如果存在某应收账款超出规定时限仍然未回款的情况，应在客户信用评价考核中进行反映。

3、国内营销中心将应收账款明细分解，并与财务部核对无误后，编制应收账款对账单，发给销售经理，销售经理与客户对账，并及时将客户对账结果发回公司，销售部门将对账结果交财务部。

4、公司销售经理、国内营销中心负责人及其他相关人员进行货款逾期原因分析，并讨论处理意见，销售经理根据情况进行逾期账款的催讨及处理。”

报告期初期，公司未在内控制度中对第三方回款及员工代收货款有明确规定，但通过会议通知等形式下达过公司员工不得擅自或私自代收客户货款的要求，存在执行不到位的情形；经核查，员工代收货款与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性，不存在员工侵占代收货款的情形；但 2017 年度，公司销售员工徐**通过购买银行承兑汇票支付新源重工货款，存在资金占用行为，公司已对其进行了内部处罚及教育批评，并已追回其获利的款项及罚金，并自 2018 年 7 月起，公司已停止新源重工通过第三方个人支付货款的行为，清理并规范完毕；截至 2019 年末，公司员工对个人银行账户代收货款的行为已积极整改并清理规范完毕。

此外，公司组织了财务部门强化学习了《票据法》，加强了相关财务人员对于票据的管理与使用；公司已于 2020 年 1 月发布《销售回款管理办法》，对相关货款收取、对账等流程的财务内控制度进行了补充完善，主要内容列示如下：

“1、市场营销部需对应收账款进行跟踪，并在收到客户回款通知时，核实具体回款时间、回款金额及回款对象。当发生第三方付款时，市场营销部应从以下方面判断第三方回款是否符合条件：①与自身经营模式相关，符合行业经营特点，具有必要性和合理性；②第三方回款的付款方不是公司的关联方；③第三方

回款与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性；④不允许出现员工代替收款的现象。

2、财务部在确认收款时，应核实应收账款客户名称和销售回款付款方的一致性。若电汇汇款人与客户名称不一致，公司应要求汇款人出具《代付证明》；收取的承兑汇票前手背书人必须与客户名称一致，如有不一致需出具承兑汇票前手背书人、客户及我方三方的《票据证明》。

3、在发生第三方回款时，财务部应根据应收账款的回款情况登记备查账，以助于后期核实与管理。

4、财务部应针对应收账款与客户进行定期对账，将当期销售和回款记录与客户进行确认，若有信息不符，应及时查明原因，并出具情况说明。

5、公司应合理控制第三方回款的总体规模，使整体第三方付款金额呈下降趋势。财务部应每年对于第三方回款的情况进行检查，若有重大增加，需提交分析报告，报财务总监、分管领导、总经理审阅。”

自发布起，公司均已根据《销售回款管理办法》落实执行，2020 年初起，公司已不存在员工代收货款的情形；公司已按照程序完成相关问题整改与纠正，整改后的内控制度合理且持续运行有效。报告期内公司相关内部控制不存在重大缺陷，应收票据相关经济业务均存在真实贸易背景，不存在使用其他不具备真实交易背景的应收票据进行融资的情形。

此外，公司根据票据台账核查前手单位是否为公司真实客户，以及根据票据背书不连续清单与票据前手背书不连续的客户进行了核实确认，经核查，确认除上述徐**存在购买银行承兑汇票的情况外，公司不存在其他员工购买银行承兑汇票的情况，亦不存在使用其他不具备真实交易背景的应收票据进行融资的情形。此外，公司财务部门及销售部门全体人员出具承诺：“本人为浙江新柴股份有限公司之财务部门/销售部门人员，拥有承担民事责任之能力。本人就公司及本人下述事项作出如下不可撤销之声明及承诺：2017 年 1 月 1 日至声明与承诺出具日，本人严格遵守公司的财务管理及财务决策制度，包括但不限于《销售订单与交付管理办法》、《销售回款管理办法》等；本人不存在通过本人名下的个人银

行账户代收/代付公司货款的情形，不存在遗漏或少计公司收入/成本的情形，亦未委托第三方从事上述行为；本人未以职务便利干预公司资金的管理、使用或违规占用公司资金。”（报告期内涉及代收货款的员工为2020年1月1日至声明与承诺出具日）

综上所述，报告期内，公司内控制度不存在重大缺陷，公司销售员工徐**通过向第三方购买银行承兑汇票支付给公司货款，主要系公司对业务员的业绩考核主要以完成销售量和销售回款为依据，新源重工委托第三方个人向公司支付货款，由于个人无法在票据上进行签章，故公司财务未对其前手不一致的情况进一步跟踪核实，故内控制度仍存在需进一步完善的情形，公司已于2020年初建立《销售回款管理办法》并落实执行。报告期内，公司不存在其他使用不具备真实交易背景的应收票据进行融资的情形。

问题（4）

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）》关于资金流水核查等相关规定，及《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》财务内控相关规定，逐项对上述事项以及发行人内部控制制度是否健全且被有效执行等进行核查并发表明确意见。

1、《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54、保荐机构和申报会计师在充分评估和合理保证发行人财务报表不存在重大错报风险时，对发行人相关银行账户资金流水进行核查应关注哪些方面？

保荐机构和申报会计师应当充分评估发行人所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势、所处经营环境等因素，确定发行人相关资金流水核查的具体程序和异常标准，以合理保证发行人财务报表不存在重大错报风险。发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高管等相关人员应按照诚实信用原则，向中介机构提供完整的银行账户信息，配合中介机构核查资金流水。中介机构应勤勉尽责，采用可靠手段获取核查资料，在确定核查范围、实施核查程序方面保持应有的职业谨慎。在符合银行账户查询相关法律法规的前提下，资金流水核查范围除发行人银行账户资金流水以外，结合发行人实际情况，还可能包括控股股东、实际控制人、发行人主要

关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员等开立或控制的银行账户资金流水，以及与上述银行账户发生异常往来的发行人关联方及员工开立或控制的银行账户资金流水。

保荐机构和申报会计师在资金流水核查中，应结合重要性原则和支持核查结论需要，重点核查报告期内发生的以下事项：

（1）发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷；

【发行人回复】

报告期内，公司存在员工代收货款、第三方转贷、关联方资金拆借的财务内控不规范的情形，前述行为均存在合理原因，不属于公司主观故意或恶意行为并构成重大违法违规的情形。截至 2019 年末，公司已对前述问题进行积极整改并清理规范完毕，且已完善了内部控制制度，加强了内控制度的有效运行；自 2020 年初起，公司未再出现上述行为。

【会计师核查情况及结论】

经核查，申报会计师认为：发行人资金管理相关内部控制制度不存在较大缺陷。

（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；

【会计师核查情况及结论】

经核查，申报会计师认为：发行人不存在银行账户不受其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；

【会计师核查情况及结论】

经核查，申报会计师认为：除员工代付货款、“转贷”行为及关联方资金拆借行为涉及的资金往来外，发行人不存在重大异常资金往来，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形。

（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；

【会计师核查情况及结论】

申报会计师获取了发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、出纳人员等报告期内的资金流水，参照新柴股份重要性水平及明显微小错报金额，重点关注了企业 100 万以上、其他自然人 10 万元以上的资金往来，并对控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、出纳等人员发生额超过标准的交易记录进行摘录并核查交易款项性质，确认相关资金流向和用途不存在异常。

经核查，申报会计师认为：发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等除工资、费用报销、现金分红、员工代收货款等往来，不存在其他异常大额资金往来。

（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；

【会计师核查情况及结论】

通过前述资金流水核查，申报会计师认为：发行人不存在无法合理解释的大额或频繁取现的情形，发行人同一账户或不同账户之间，不存在金额、日期相近的无法合理解释的异常大额资金进出的情形。

（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；

【会计师核查情况及结论】

经核查，申报会计师认为：发行人不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。

（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；

【会计师核查情况及结论】

经核查，申报会计师认为：发行人实际控制人个人账户不存在无合理解释的大额资金往来或者频繁出现大额存现、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；

【会计师核查情况及结论】

经核查，申报会计师认为：报告期内，控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员获得现金分红的资金流向及用途参见招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（二）报告期内实际股利分配情况”；董事、监事、高管、关键岗位人员获取合理薪酬，未取得大额资产转让款。结合董监高及关键岗位人员资金核查，发行人不存在其他控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员从发行人取得的大额资金流向或用途存在重大异常的情形。

（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；

【会计师核查情况及结论】

经核查，申报会计师认为：除已披露的个人收款外，发行人控股股东、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、供应商不存在其他异常大额资金往来。

（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。

【会计师核查情况及结论】

经核查，申报会计师认为：不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。

发行人在报告期内存在以下情形的，保荐机构和申报会计师应考虑是否需要扩大资金流水核查范围：（1）发行人备用金、对外付款等资金管理存在重大

不规范情形；（2）发行人毛利率、期间费用率、销售净利率等指标各期存在较大异常变化，或者与同行业公司存在重大不一致；（3）发行人经销模式占比较高或大幅高于同行业公司，且经销毛利率存在较大异常；（4）发行人将部分生产环节委托其他方进行加工的，且委托加工费用大幅变动，或者单位成本、毛利率大幅异于同行业；（5）发行人采购总额中进口占比较高或者销售总额中出口占比较高，且对应的采购单价、销售单价、境外供应商或客户资质存在较大异常；（6）发行人重大购销交易、对外投资或大额收付款，在商业合理性方面存在疑问；（7）董事、监事、高管、关键岗位人员薪酬水平发生重大变化；（8）其他异常情况。

【会计师核查情况及结论】

经核查，申报会计师认为：报告期内，发行人不存在上述需要扩大资金流水核查范围的异常情况。

保荐机构和申报会计师应将上述资金流水的核查范围和异常标准及确定依据、核查程序、核查证据编制形成工作底稿，在核查中受到的限制及所采取的替代措施应一并书面记录。保荐机构和申报会计师还应结合上述资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确核查意见。

【会计师核查情况及结论】

申报会计师执行了如下核查程序：

1）根据公司实际经营情况、风险评估、董监高调查问卷、工商资料查询等手段确定资金流水核查范围，包括：A、发行人控股股东、实际控制人及其关系密切的家庭成员；B、实际控制人控制的主要经营主体（巨星科技、杭叉集团为上市公司，中策橡胶集团有限公司为2019年10收购公司且准备IPO申报，为发行人承承担成本费用、利益输送风险较低，未对其进行核查）；C、非独立董事、监事、高管、关键岗位人员；D、董事、监事、高管、关键岗位人员主要关联方。具体范围如下：

姓名	关联关系
巨星控股	控股股东

仇建平	实际控制人、发行人董事
王玲玲	实际控制人其关系密切的家庭成员
仇菲	实际控制人其关系密切的家庭成员
张杏云	实际控制人其关系密切的家庭成员
赵宇宸	实际控制人其关系密切的家庭成员、发行人董事
白洪法	发行人董事长、总经理
朱先伟	发行人董事
石荣	发行人董事、董事会秘书、行政总监
张春	发行人董事、生产总监
梁仲庆	发行人监事会主席
杨国平	发行人监事
王国钢	发行人职工代表监事
袁立涛	发行人营销总监
桂梓南	发行人技术总监
李炜	发行人质量总监
杨斌飞	发行人财务总监
周高峰	发行人总工程师
梁**	发行人资金专员、出纳
吕**	配件分公司出纳
潘**	原发行人出纳
徐**	发行人销售业务员
浙江国自机器人技术股份有限公司	实际控制人控制的其他公司
深圳国自机器人技术有限公司	实际控制人控制的其他公司
浙江国自智能装备有限公司	实际控制人控制的其他公司
杭州西湖天地经营管理有限公司	实际控制人控制的其他公司
杭州西湖天地开发有限公司	实际控制人控制的其他公司
杭州巨星精密机械有限公司	实际控制人控制的其他公司
杭州巨星联胜贸易有限公司	实际控制人控制的其他公司
杭州星鹿贸易有限公司	实际控制人控制的其他公司
杭州富阳崇胜贸易有限公司	实际控制人控制的其他公司
杭州伟明投资管理有限公司	实际控制人控制的其他公司
中易和科技有限公司	实际控制人控制的其他公司
杭州海潮企业管理合伙企业（有限合伙）	实际控制人控制的其他公司

新疆联和投资有限合伙企业	实际控制人控制的其他公司
信赢投资	实际控制人控制的其他公司
杭州全林投资合伙企业（有限合伙）	实际控制人控制的其他公司
浙江力程	朱先伟控制的企业
新柴动力	朱先伟控制的企业
力渊铸造	朱先伟控制的企业
九迪动力	白洪法控制的企业
壹阳科技	白洪法曾控制的企业
浙江中柴	石荣关系密切的家庭成员参股的企业
华辉机械	朱先伟关系密切的家庭成员控制的企业
恒飞机械	朱先伟关系密切的家庭成员控制的企业
瑞丰机械	朱先伟关系密切的家庭成员控制的企业
兴顺机械	朱先伟关系密切的家庭成员控制的企业
胜安汽车	朱先伟关系密切的家庭成员控制的企业
资丰机械	瑞丰机械发行人相关业务承接方
合力连杆	华辉机械发行人相关业务承接方
鑫晨智能	兴顺机械发行人相关业务承接方
晨利机械	恒飞机械发行人相关业务承接方
久高机械	凯达曲轴发行人相关业务承接方

2）获取发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等的资金流水，参照新柴股份重要性水平及明显微小错报金额，重点关注了企业100万以上、其他自然人10万元以上的资金往来，并对控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员发生额超过标准的交易记录进行摘录并核查交易款项性质；

3）获取发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员的承诺函：“本人承诺已提供全部银行账户情况，不存在虚假和遗漏，不存在利用本人名下银行账户为新柴股份代垫成本、费用、代收货款、体外资金循环等情况。”

经核查，申报会计师认为：除工资、费用报销、现金分红、员工代收货款等往来外，发行人实际控制人个人账户不存在无合理解释的大额资金往来或者频繁出现大额存现、取现情形；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；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、供应商不存在异常大额资金往来；不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；发行人内部控制健全有效、不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

2、《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题25、发行条件规定“发行人内部控制制度健全且被有效执行”。如首发企业报告期存在财务内控不规范情形，应如何把握？

（1）保荐人在上市辅导期间，应会同申报会计师、发行人律师，要求发行人严格按照现行法规、规则、制度要求对涉及问题进行整改或纠正，在提交申报材料前强化发行人内部控制制度建设及执行有效性检查。具体要求可从以下方面把握：

1）首发企业申请上市成为公众公司，需要建立、完善并严格实施相关财务内部控制制度，保护中小投资者合法权益。拟上市公司在报告期内作为非公众公司，在财务内控方面存在上述不规范情形的，应通过中介机构上市辅导完成整改或纠正（如收回资金、结束不当行为等措施）和相关内控制度建设，达到与上市公司要求一致的财务内控水平。

【会计师核查情况及结论】

经核查，申报会计师认为：自2018年7月起，发行人已停止新源重工通过第三方个人支付货款的行为，清理并规范完毕。截至2019年末，发行人员工对个人银行账户代收货款的行为、转贷行为及资金拆借行为均已积极整改并清理规范完毕。发行人于2020年上旬在IPO辅导期内，通过企业内部自查获悉员工代收货款后购买票据赚取差价，对其进行了内部处罚及批评教育，并追回其获利的差价和资金占用利息及相关罚金，已于2020年6月30日前汇至发行人对公账户。同时于2020年初已对相关货款收取、对账等流程的财务内控制度进行了补充完善。因此，在中介机构辅导过程中，发行人已对不规范情形进行了内部清理、规范及内控制度进一步补充完善，达到与上市公司要求一致的财务内控水平。

2）对首次申报审计截止日前报告期内存在的财务内控不规范情形，中介机构应根据有关情形发生的原因及性质、时间及频率、金额及比例等因素，综合

判断是否构成对内控制度有效性的重大不利影响，是否属于主观故意或恶意行为并构成重大违法违规。

【会计师核查情况及结论】

经核查，申报会计师认为：发行人首次申报审计截止日前报告期内存在的财务内控不规范情形均已清理、整改并对内控制度进行完善，其不构成对发行人内控制度有效性的重大不利影响，不属于发行人主观故意或恶意行为并构成重大违法违规的情形。

3）发行人已按照程序完成相关问题整改或纠正的，中介机构应结合此前不规范情形的轻重或影响程度的判断，全面核查、测试并确认发行人整改后的内控制度是否已合理、正常运行并持续有效，出具明确意见。

【会计师核查情况及结论】

经核查，申报会计师认为：对前述不规范情形已进行了完整核查；发行人按照财政部等五部委颁发的《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2020 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制，整改后的内控制度合理、正常运行并持续有效。

4）首次申报审计截止日后，发行人原则上不能再出现上述内控不规范和不能有效执行情形

【会计师核查情况及结论】

经核查，申报会计师认为：首次申报审计截止日后，发行人未出现上述内控不规范的情形，内控得到有效执行。

5）发行人的对外销售结算应自主独立，内销业务通常不应通过关联方或第三方代收货款，外销业务如因外部特殊原因确有必要通过关联方或第三方代收货款的，应能够充分提供合理性证据，不存在审计范围受到限制的重要情形。

【会计师核查情况及结论】

经核查，申报会计师认为：报告期内发行人通过第三方代收货款存在合理原因，不属于公司主观故意或恶意行为并构成重大违法违规的情形，已取得通过员

工个人银行账户支付货款的客户出具代付证明，不存在审计范围受到限制的重要情形。

6）连续 12 个月内银行贷款受托支付累计金额与相关采购或销售（同一交易对手、同一业务）累计金额基本一致或匹配的，是否属于“转贷”行为。

【会计师核查情况及结论】

经核查，申报会计师认为：报告期内公司的转贷行为不符合《流动资金贷款管理暂行办法》等相关规定，但不会对发行人的生产经营状况、财务状况和持续盈利能力产生重大不利影响。2017 年度至 2019 年度发生的“转贷”行为涉及银行借款已于 2019 年末全部归还，2020 年至今，公司未再发生第三方转贷行为。

（2）中介机构对发行人财务内控不规范情形及整改纠正、运行情况的核查，一般需注意以下方面：

1）关注发行人前述行为信息披露充分性，如对相关交易形成原因、资金流向和使用用途、利息、违反有关法律法规具体情况及后果、后续可能影响的承担机制、整改措施、相关内控建立及运行情况等。

【会计师核查情况及结论】

经核查，申报会计师认为：发行人已在招股说明书对资金拆借、转贷及员工代收货款等不规范行为的形成原因、资金流向和使用用途、利息、违反有关法律法规具体情况及后果、后续可能影响的承担机制、整改措施、相关内控建立及运行情况等进行充分披露。

2）关注前述行为的合法合规性，由中介机构对公司前述行为违反法律法规规章制度（如《票据法》《贷款通则》《外汇管理条例》《支付结算办法》等）的事实情况进行说明认定，是否属于主观故意或恶意行为并构成重大违法违规，是否存在被处罚情形或风险，是否满足相关发行条件的要求。

【会计师核查情况及结论】

经核查，申报会计师认为：报告期内，发行人存在员工代收货款、第三方转贷、关联方资金拆借的财务内控不规范的情形。

前述行为均存在合理原因，不属于公司主观故意或恶意行为并构成重大违法违规的情形，不存在被处罚情形或风险；截至 2019 年末，发行人已对前述问题进行积极整改并清理规范完毕，且已完善了内部控制制度，加强了内控制度的有效运行；自 2020 年初起，发行人未再出现上述行为，满足发行条件的要求。

3）关注发行人对前述行为财务核算是否真实、准确，与相关方资金往来的实际流向和使用情况，是否通过体外资金循环粉饰业绩。

【会计师核查情况及结论】

经核查，申报会计师认为：报告期内，发行人财务核算真实、准确，不存在通过体外资金循环粉饰业绩的情形。

4）不规范行为的整改措施，发行人是否已通过收回资金、纠正不当行为方式、改进制度、加强内控等方式积极整改，是否已针对性建立内控制度并有效执行，且申报后未发生新的不合规资金往来等行为。

【会计师核查情况及结论】

经核查，申报会计师认为：发行人已对新柴股份原代收货款的出纳进行内部处罚，已对向第三方购买银行承兑汇票支付发行人货款的销售人员徐**进行了内部教育批评及追回货款并处罚，截至 2019 年末，发行人员工对个人银行账户代收货款的行为已积极整改并清理规范完毕。同时，公司已于 2020 年 1 月发布《销售回款管理办法》，对相关货款收取、对账等流程的财务内控制度进行了补充完善，自发布起，公司均已根据《销售回款管理办法》落实执行，2020 年初起，发行人已不存在员工代收货款的情形。

5）前述行为不存在后续影响，已排除或不存在重大风险隐患。

【会计师核查情况及结论】

经核查，申报会计师认为：截至报告期末，发行人已对关联方资金拆借、第三方转贷、员工代收货款、费用报销用以支付工资等行为已积极整改并清理规范完毕，不存在后续影响。

综上，保荐人、申报会计师对上述不规范行为已进行完整核查，相关资金来源或去向能够得到验证，发行人不存在业绩虚构情形。发行人的财务内控在

提交申报材料的审计截止日后能够持续符合规范性要求，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性，符合发行条件的规定。

问题（5）

请保荐人、申报会计师结合对发行人与新源重工的销售流水核查情况，说明对相关销售收入真实性的核查程序、核查比例、获取证据以及核查结论。

【会计师核查情况及结论】

申报会计师执行了如下核查程序：

1、取得并查阅发行人报告期内全部银行账户对账单及银行网银，通过记录中的对手方与员工花名册进行比对，筛选发行人与员工往来款的明细情况，并通过财务系统、收款凭证等资料进行实质分析，判断是否为员工代收货款；

2、取得涉及代收货款的员工清单，并取得其银行流水，逐笔核查代收货款的资金流，逐笔填列资金转入发行人对公账户的凭证号，并提供相应的销售订单、发票，以此来核查个人银行卡的完整性和真实性，确认代收货款是否均已入账；

3、核查新源重工报告期内回款情况，涉及第三方回款的，取得新源重工委托第三方个人支付货款的代付证明，核查比例 100%；

4、通过董监高、客户访谈，网络核查等手段，调查新源重工与发行人的关联关系；

5、除因存在长期定期理财等情形的银行账户外，其余涉及代收货款的员工个人银行账户均已销户并取得销户资料；

6、对涉及代收货款的员工进行访谈，了解代收货款的原因、汇款路径，并对报告期内代收货款的具体情况进行了确认、今后不再通过个人银行账户代收货款；

7、涉及代收货款的员工出具承诺，主要内容包括：所有涉及公司收取货款的个人银行卡均已提供，并承诺今后不再通过或委托任何第三方使用个人银行卡账户为公司及其分公司、子公司收取/支付货款；

8、取得并查阅发行人报告期内的《销售回款管理办法》等内控制度，了解

第三方回款、员工代收货款的相关规定及内控完善情况；

9、发行人及法定代表人出具承诺：“所有涉及本公司收取货款的员工个人银行卡均已提供，除此之外，不存在其他员工个人银行卡或非本公司员工个人银行卡收款的情况；所有经个人银行卡过账的货款均已全额缴存至公司账户，并与公司客户、订单合同和销售发票核实一致，不存在账外收入和虚增收入的情形，亦不存在遗漏或少计公司收入的情形。除涉及银行定期理财等个人原因的银行卡尚未注销外，本公司其余涉及收取货款的员工个人银行卡账户均已注销；通过个人银行卡收款行为未对公司利益造成重大损害，并已清理规范完毕且无争议。本公司承诺今后不再通过个人银行卡账户收取/支付货款”。

10、发行人财务部门及销售部门全体人员出具承诺：“本人为浙江新柴股份有限公司之财务部门/销售部门人员，拥有承担民事责任之能力。本人就公司及本人下述事项作出如下不可撤销之声明及承诺：2017 年 1 月 1 日至声明与承诺出具日，本人严格遵守公司的财务管理及财务决策制度，包括但不限于《销售订单与交付管理办法》、《销售回款管理办法》等；本人不存在通过本人名下的个人银行账户代收/代付公司货款的情形，不存在遗漏或少计公司收入/成本的情形，亦未委托第三方从事上述行为；本人未以职务便利干预公司资金的管理、使用或违规占用公司资金。”（报告期内涉及代收货款的员工为 2020 年 1 月 1 日至声明与承诺出具日）

11、取得员工徐**购买票据对手方出具的说明，核实票据购买的情况；

12、对新源重工进行访谈，了解其与公司合作的背景，以及新源重工委托个人支付货款的资金来源、支付方式及金额等事项，关注是否存在异常情况、是否为关联方；

13、对新源重工进行函证，确认报告期各期发行人与新源重工之间的交易情况；

14、采用审计抽样的方法，将报告期内对新源重工的收入核对至相关的销售合同、发货单、客户签收单和销售发票等支持性文件，核对收入金额与销售合同金额是否匹配、签收日期等与收入确认期间是否一致，核查其收入真实性。

经核查，申报会计师认为：

报告期内，公司对新源重工的销售收入真实、准确、完整。

问题 9 关于应收账款

审核问询回复显示：

2020 年 1-6 月非关联客户结算周期较长，主要系上半年农机销售旺季部分农机客户结算周期较长所致。不同省份政策及发放时点和方式有所差异且政府农机补贴金额占农机整机零售价格比例较高，因此农机类客户的回款速度受政府农机补贴影响较大。保荐人及申报会计师对发行人 2017 年度的应收账款发函比例明显偏低，主要因为部分客户财务困难，预计款项难以回收、回函率低，因此未进行发函。

请发行人结合农机销售主要省份的政府补贴具体发放条件及时点，补充披露 2020 年 1-6 月非关联客户结算周期较长的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师说明 2017 年度因考虑应收账款难以收回、坏账准备计提情况而未对相关客户发函的合理性以及对应收账款存在性、准确性核查的影响，请保荐人、申报会计师结合前述第三方回款和代收货款情况，说明是否对报告期销售收入真实性核查予以充分关注，相关核查程序及取得的核查证据是否充分，相关工作底稿记录是否充分准确，相关核查结论是否恰当审慎。

回复说明：

问题（1）

请发行人结合农机销售主要省份的政府补贴具体发放条件及时点，补充披露 **2020** 年 **1-6** 月非关联客户结算周期较长的原因及合理性。

【发行人回复】

一、回复说明

农业部办公厅、财政部办公厅出具的《全国 2018-2020 年农业机械购置补贴实施指导意见》（农办财[2018]13 号）对国内农机补贴的发放条件及流程进行了整体要求，各个省份、区域在此基础上进一步细化并落实，各省份、区域从整体政策条件及要求来看不存在重大差异，整体流程可归纳为：农机购置补贴政策为自主购机、定额补贴、先购后补、县级结算、直补到卡（户），具体流程为农机

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

发放条件除前述流程中所涉及的内容外，还包括①补贴机具必须是补贴范围内的产品，同时还需满足农业机械试验鉴定证书、农机强制性产品认证证书或列入农机自愿性认证采信试点范围并获得农机自愿性产品认证证书之一；②补贴机具必须满足前述指导意见 15 大类 42 个小类 137 个品目的补贴范围。

各省份、区域在落实农机补贴款项发放相较于公布的指导意见相对缓慢，并未完全能够按照指导意见等政策文件及时落实，相关依据性文件描述如下：

省份	公开补贴资金发放情况
黑龙江	根据黑龙江省农机购置补贴辅助管理系统，其未统计合计中央补贴结算比例；截至 2020 年 11 月 11 日，本省共计 47 个区、县中央补贴结算比例为 0%。
内蒙古	内蒙古自治区农机购置补贴资金使用情况公示系统：截至 2020 年 11 月 12 日，全省合计的中央补贴结算比例为 43.62%。
河南	河南省农机购置补贴资金使用情况公示系统：截至 2020 年 11 月 12 日，全省合计的中央补贴结算比例为 24.81%。
吉林	2020 年 8 月发布“吉农机发〔2020〕18 号”：2020 年国家投入我省农机购置补贴资金 118,990 万元，截至 7 月 31 日，全省共使用补贴资金 38,051.8 万元，实施进展相对缓慢。
辽宁	2020 年 5 月发布“辽农机〔2020〕96 号”：“2019 年，全省中央财政农机购置补贴资金规模 92，168.8 万元，截至 2020 年 4 月 28 日，已结算补贴资金 21,892.6 万元，补贴资金结算比例仅为 23.75%，总体支出进度偏慢问题比较突出。阜新市、铁岭市、盘锦市补贴资金结算比率不足 5%，特别是丹东市结算比率仅为 0.27%，严重影响了农机购置补贴政策实施效果。”

报告期内，公司农业机械用产品下游主要客户包括约翰迪尔、星光农机、鑫鲁驰、雷沃重工、中联重科、沃得股份、一拖股份、骥驰拖拉机，其中星光农机、一拖股份、中联重科均为 A 股上市公司，约翰迪尔系美国迪尔公司（NYSE:DE）的全资孙公司。主要客户及相关行业内公司对农机补贴政策的相关描述如下表所示：

公司名称	相关描述

一拖股份（601038.SH）	其公开的《2019 年年度报告》相关内容描述如下： “主营业务描述之金融业务：本公司控股子公司财务公司是中国银保监会批准的非银行金融机构，在中国银保监会批准的范围内开展企业集团成员的资金结算、存贷款、票据业务，为公司产品销售开展融资租赁业务及符合监管机构规定的投资等业务。 运营模式描述之买方信贷业务：属于贷款类融资业务，即财务公司向购买公司产品的客户，发放的专项贷款业务。买方信贷业务及融资租赁业务能够为购买公司产品的客户提供资金支持，并促进公司产品销售。”
中联重科（000157.SZ）	其公开的《2019 年年度报告》相关内容描述如下： “销售模式和主要流程描述：目前公司已存在的销售模式有一般信用销售、融资租赁和按揭，具体如下： 1、一般信用销售业务：客户根据与公司签订的合同，预先支付产品的收付款，可选择在 1-6 个月的信用期内及在 6-48 个月信用期内两种模式分期支付余款。 2、融资租赁业务：客户可选择公司自有平台融资租赁、第三方租赁两种方式开展融资租赁业务。客户与公司自有融资租赁平台或第三方融资租赁机构签订融资租赁合同，按照合同约定分期支付租金（融资期限集中为 3-4 年）。其中第三方融资租赁机构委托中联重科自有融资租赁平台向客户代收租金。结清前，融资租赁平台保留所有权及抵押权，并保留设备权证；结清后，租赁物所有权移交客户，同时客户获得设备权证。”
星光农机（603789.SH）	其于 2017 年 10 月 31 日公告的《关于 2016 年非公开发行股票申请文件反馈意见的回复》相关内容描述如下： “1、关于农机补贴：农机购置补贴作为我国中央财政和地方财政对农民和农业生产经营组织购买国家支持推广的先进、适用的农业机械给予直接补贴，从 2012 年起，由原来的“差额购机，统一结算”调整为“全价购机、县级结算、直补到卡”的方式，即农民或从事农机作业的农业生产经营组织在购买农机时，将按市场价支付全款，经审核后，县级财政部门再将国家补贴资金直接打到购机农户的银行卡或农业生产经营组织的银行账号。 上述农机购置补贴实施程序的调整，需要农民等购机主体先行垫付补贴资金，从而增加了购机主体的资金压力。为应对市场竞争，缓解购机主体的资金压力，农机行业中绝大多数生产厂家和经销商会给予购机主体一定的信用额度，待其获得农机购置补贴后再行支付。由于目前农机购置补贴的发放存在一定的滞后性。因此，农机企业通常都会形成一定金额的应收账款。 2、关于 6 月末应收账款余额较大的描述：根据发行人所处农机行业的特性，6 月末正处于销售旺季，故在 2017 年 6 月底形成了较高金额的应收账款金额。”
沃得股份（创业板 IPO 申报）	2019 年度东北部分区域受农机购置补贴额度提升、补贴申请与验收程序增加、农机补贴资金紧张等因素影响，补贴发放较为缓慢。具体来说：A、拖拉 机、秸秆专用机械、割晒机在享受国家农机购置补贴的基础上，增加省市的额外 补贴（一般为 20%），导致单位补贴额度提升；B、在补贴申请与验收阶段，农 机局增加检测作业亩数与行驶轨迹等验机环节，延长了补贴申请与验收时间；C、 受当地农机补贴资金紧张因素影响，部分农机补贴延后至 2020 年发放。

由上表可见，并根据实际情况，在实际执行过程中，因农机购置补贴的发放存在一定的滞后性，公司下游农机行业中绝大多数生产厂家和经销商会给予购机主体一定的信用额度，待其获得农机购置补贴后再行支付；亦或通过贷款发放资金及融资租赁等方式解决下游客户的购机资金问题。此外，公司主要客户一拖股份、中联重科、约翰迪尔、雷沃重工均存在客户融资支付服务，星光农机也会给予购机主体一定信用额度，形成一定金额的应收账款。

综上所述，报告期内，农机补贴发放时点的滞后对公司下游农机客户造成了一定的资金压力，从而影响了本公司的农业机械用产品货款的回款情况。

【会计师核查情况及结论】

申报会计师进行了如下核查程序：

1、对发行人农业机械用产品主要客户进行了走访，了解其上下游的整体情况、收付款信用政策、结算周期等情况；

2、对发行人销售部门负责人进行访谈，了解 2020 年 6 月末应收账款余额较大及 2020 年 1-6 月下游客户结算周期较长的主要原因，并对 2020 年末情况进行跟踪分析；进一步了解农机补贴的相关情况；

3、查阅《全国 2018-2020 年农业机械购置补贴实施指导意见》及各省份、区域的关于农机补贴的政策指导文件，了解农机补贴流程、发放条件及发放时点等情况；

4、查阅各主要农机销售省份的农机补贴实际发放公示文件，了解实际发放情况；

5、查阅发行人下游农业机械用产品主要客户的公开信息，了解其对农机补贴相关的表述及公司情况。

经核查，申报会计师认为：报告期内，农机补贴发放时点的滞后对发行人下游农机客户造成了一定的资金压力，从而影响了发行人的农业机械用产品货款的回款情况；发行人农业机械用产品受春耕的影响，上半年农业机械用产品整体销售情况较好，造成 2020 年 6 月末公司应收账款余额较大、2020 年 1-6 月结算周期较长；故 2020 年 1-6 月发行人结算周期较长存在合理性；受国家保粮食安全、

粮食价格上涨等原因，农用机械多缸柴油机市场销售大幅增加，下游农机客户经营状况大幅改善，2020 年末农业机械用产品整体回款有所改善。

问题（2）

请保荐人、申报会计师说明 2017 年度因考虑应收账款难以收回、坏账准备计提情况而未对相关客户发函的合理性以及对应收账款存在性、准确性核查的影响，请保荐人、申报会计师结合前述第三方回款和代收货款情况，说明是否对报告期销售收入真实性核查予以充分关注，相关核查程序及取得的核查证据是否充分，相关工作底稿记录是否充分准确，相关核查结论是否恰当审慎。

一、对 2017 年度因考虑应收账款难以收回、坏账准备计提情况而未对相关客户发函的合理性以及对应收账款存在性、准确性核查的影响的回复说明

【发行人回复】

在对 2017 年度应收账款函证时，由于部分客户账龄较长，较长时间未发生新业务，公司多次催收未果，预计回函率极低，故未执行函证程序，明细列示如下：

客户名称	账面余额（万元）	坏账准备（万元）	情况说明
杭州龙发机械有限公司	676.04	676.04	多次催收未果，于 2015 年提起诉讼、后撤诉，已于 2019 年度审批后核销
山东雷鸣重工股份有限公司	321.88	321.88	多次催收未果，于 2018 年提起诉讼，2019 年法院出具执行裁定书，对方无可供执行财产，已于 2019 年度审批后核销
安徽德摩新能源叉车股份有限公司	105.14	105.14	多次催收未果，已于 2019 年度审批后核销
广州天力叉车装配维修有限公司	30.72	30.72	债务人财务困难，预计无法收回
吉林汉野农业机械装备制造股份有限公司	26.49	26.49	多次催收未果，已于 2020 年审批后核销
广西开元机器制造有限责任公司	17.27	17.27	债务人财务困难，预计无法收回
无锡开普机械有限公司	11.68	11.68	债务人财务困难，预计无法收回
小　计	**1,189.21**	**1,189.21**	

上述应收账款形成于报告期之前，公司与上述客户已多年未发生新业务，债务人财务困难，款项预计无法收回，公司已全额计提坏账，预计函证很可能无效，故未执行函证程序。其中大额部分已执行查验公司与客户对账记录、发货单、销售发票等替代程序，核实相关应收账款的存在性、准确性。

上述未发函客户在报告期内均无新增销售业务，相关应收账款余额形成于报告期期初，已全额计提坏账，对报告期内应收账款账面价值和销售收入的准确性不存在影响。

二、请保荐人、申报会计师结合前述第三方回款和代收货款情况，说明是否对报告期销售收入真实性核查予以充分关注，相关核查程序及取得的核查证据是否充分，相关工作底稿记录是否充分准确，相关核查结论是否恰当审慎。

【会计师核查情况及结论】

报告期内，公司第三方回款均为客户要求，存在一定的合理性和必要性且情况真实，经核查，不存在虚构交易或调节账龄的情形，公司及其实际控制人、董监高等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，公司不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。截至 2019 年末，公司员工对个人银行账户代收货款的行为已积极整改并清理规范完毕。

申报会计师执行了如下核查程序：

1、对发行人管理层、涉及代收货款的员工进行访谈，了解代收货款的款项资金流向情况和停留时长的原因及合理性，以及代收货款个人银行账户的管理情况；

2、对涉及第三方回款和代收货款的主要客户进行访谈、函证，了解其与发行人合作的背景，以及委托个人支付货款的资金来源、支付方式及金额等事项，关注是否存在异常情况、是否为关联方，并确认报告期各期与发行人的交易情况；

3、对涉及第三方回款和代收货款的主要客户进行核查，检查销售合同、发票、发货单、签收单和回款等支持性文件，评价收入确认的真实性；

4、抽取报告期内销售回款单据进行检查，对于第三方回款获取了相关代付证明，关注其必要性及商业合理性，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；

5、对利用员工账户进行货款收支的明细进行了核查，获取相关银行卡流水，对个人银行卡对账单上所有流水逐笔核查比对；

6、对营业收入及毛利率按客户、产品等维度实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并核实波动原因。

经核查，申报会计师认为：

报告期内发行人涉及第三方回款、代收货款的不规范行为已进行完整核查，相关资金来源或去向能够得到验证，存在一定的合理性和必要性且情况真实，不存在虚构交易或调节账龄的情形，相关收入真实、准确、完整。

问题 10 其他问题

审核问询回复显示：

（1）发行人柴油发动机产品提供三包服务，三包服务期限根据根据不同的核心零部件、不同的产品类型进行确定。报告期内，发行人的三包服务费分别为 1,922.87 万元、2,030.32 万元、2,184.29 万元和 1,333.26 万元。发行人三包期内换货出库产品的成本计入三包服务费，部分旧机修复后重新入库或旧机拆机后的零部件重新入库冲减三包服务费。发行人三包期内换机退回的旧机修复后如能达到新机状态的，重新入库后按正常机进行销售；不能达到新机状态的，进行拆机处理，拆机后的零部件重新入库，继续用于生产领用。

（2）报告期内，发行人的销售人员薪酬远高于同行业的平均水平，也高于发行人其他职能部门的薪酬水平。

（3）报告期内，发行人委托南昌洲际开展部分高端柴油机整体机型的设计开发工作，该类合作由发行人提供产品的设计研发思路及具体的机型设计要求，外部研发机构在公司的设计框架下落实具体内部结构设计。报告期内，发行人向南昌洲际支付的研发费用金额分别为 617.5 万元、509.54 万元、767 万元和 84.5 万元。根据公开信息显示，南昌洲际成立于 2013 年，实缴资本为 50 万元，参保人数为零。

（4）发行人为了平衡销售价格及促进销量向部分客户根据销售金额等在期后进行返利。

请发行人补充披露：

（1）报告期内同一类型产品或核心零部件的三包期限、服务内容是否一致，关联客户与非关联客户是否存在差异；

（2）报告期各期因三包政策发生的换货数量、产品型号、客户名称、成本金额，重新入库产品冲减三包服务费的金额、冲减金额的确定方法及其合理性；

（3）在客户集中度及关联销售占比较高的情况下给予销售人员高额薪酬的原因及合理性，销售人员的工作内容、贡献度是否与其薪酬水平相匹配，是否

存在客户的获取和维护高度依赖销售人员个人资源的情形；

（4）柴油机整体机型设计开发环节在发行人研发工作中的重要程度，发行人对于核心产品机型是否具备自主设计开发能力，南昌洲际的合作背景、技术来源、委托研发的定价依据及公允性、与发行人的业务收入占其业务总收入的比例，并结合南昌洲际的实缴资本和参保人数分析其是否具备与发行人委托业务相匹配的研发能力；

（5）报告期各期销售返利的主要客户、返利金额、计算依据、相关会计处理、报告期内返利金额波动的原因以及期后支付的情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明核查范围、核查过程、核查依据。

回复说明：

问题（1）

报告期内同一类型产品或核心零部件的三包期限、服务内容是否一致，关联客户与非关联客户是否存在差异；

【发行人回复】

一、补充披露

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“1、销售费用”之“（2）三包服务费”补充披露如下：

公司柴油发动机产品提供三包服务，三包服务期限通常为下游整机销售给终端客户起一年，根据不同的核心零部件、不同的产品类型，三包服务期限亦有不同。具体列示如下：

①叉车和发电机组用柴油机

序号	名称	三包期限	故障模式	服务内容

1	机体	一年或2,000小时服务项目(以先达者为准)	1、裂纹、引起渗漏的砂眼；2、强力螺栓的螺孔滑扣；3、主轴承座、盖断裂	换件（冻裂、自行维修时造成螺孔滑扣及拉瓦打坏机体不三包）
2	气缸盖		裂纹、引起渗漏的砂眼	换件（冻裂不三包）
3	飞轮（不含齿圈）		破裂	换件（摩擦片及分离轴承损坏引起飞轮摩擦面磨损的不予保修）
4	曲轴		断裂	换件(进水引起的或拉瓦损坏不予保修)
5	凸轮轴		断裂	换件
6	连杆		连杆体或盖断裂	换件（烧瓦引起盖、螺栓断裂不予保修）
7	齿轮室及盖		砂眼、裂纹并有漏油现象	换件（碰撞等原因造成损坏不予保修）
8	正时齿轮		断裂、齿面严重磨损	换件
9	进、排气门		断裂	换件
10	进气管		开裂、砂眼	换件（外力引起损坏不保修）

②挖掘机和装载机用柴油机

序号	名称	三包期限	故障模式	处理意见
1	机体	一年或2,000小时服务项目(以先达者为准)	1、裂纹、引起渗漏的砂眼；2、强力螺栓的螺孔滑扣；3、主轴承座、盖断裂	换件（冻裂、自行维修时造成螺孔滑扣及拉瓦打坏机体不三包）
2	气缸盖		裂纹、引起渗漏的砂眼	换件（冻裂不三包）
3	飞轮（不含齿圈）		破裂	换件（摩擦片及分离轴承损坏引起飞轮摩擦面磨损的不予保修）
4	曲轴		断裂	换件(进水引起的或拉瓦损坏不予保修)
5	凸轮轴		断裂	换件
6	连杆		连杆体或盖断裂	换件（烧瓦引起盖、螺栓断裂不予保修）
7	齿轮室及盖		砂眼、裂纹并有漏油现象	换件（碰撞等原因造成损坏不予保修）

8	进气管		开裂、砂眼	换件（外力引起损坏不保修）

③农业机械柴油机

序号	名称	三包期限	故障模式	处理意见
1	机体	两年	1、裂纹、引起渗漏的砂眼；2、强力螺栓的螺孔滑扣；3、主轴承座、盖断裂	换件（冻裂、自行维修时造成螺孔滑扣及拉瓦打坏机体不三包）
2	气缸盖	两年	裂纹、引起渗漏的砂眼	换件（冻裂不三包）
3	飞轮（不含齿圈）	两年	破裂	换件（摩擦片及分离轴承损坏引起飞轮摩擦面磨损的不予保修）
4	曲轴	一年	断裂	换件(进水引起的或拉瓦损坏不予保修)
5	凸轮轴	一年	断裂	换件
6	连杆	一年	连杆体或盖断裂	换件（烧瓦引起盖、螺栓断裂不予保修）
7	飞轮壳	一年	断裂	换件
8	曲轴皮带轮	一年	破裂	换件
9	进气管	一年	开裂、砂眼	换件（外力引起损坏不保修）
10	齿轮室及盖	一年	破损、裂纹并有漏油现象	换件（外力引起损坏不保修）
11	正时齿轮	一年	断裂、齿面严重磨损	换件
12	油底壳	一年	1、裂纹、砂眼 2、焊接处漏油	修理或换件(因碰撞等外力引起损坏的不予保修)

公司对于各类产品及核心零部件有统一的三包期限及服务内容，柴油机在主机厂出售给终端用户(开具发票)之日起的三包期限内，终端用户在遵照《柴油机使用维护手册》使用的情况下，确因制造质量问题而发生故障，由公司负责对所属三包范围内的零件给予免费修理、更换、退货(简称“三包”)。公司市场服务中心负责售后服务工作，实施三包事项，并认真做好终端用户来函、来电、来人的接待和处理工作，认真听取用户对柴油机质量意见，向用户传授柴油机的维修、保养知识。

公司主机厂客户所售整机对应的公司柴油发动机三包政策遵照公司三包手册执行，关联客户与非关联客户不存在重大差异。

【会计师核查情况及结论】

申报会计师进行了如下核查程序：

1、检查了发行人主要主机厂客户关于质保期的相关条款情况；

2、取得并查阅了发行人各类型柴油发动机的三包服务手册；

经核查，申报会计师认为：发行人同一类型产品或核心零部件的三包期限、服务内容一致，关联客户与非关联客户不存在重大在差异。

问题（2）

报告期各期因三包政策发生的换货数量、产品型号、客户名称、成本金额，重新入库产品冲减三包服务费的金额、冲减金额的确定方法及其合理性；

【发行人回复】

一、补充披露

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“1、销售费用”之“（2）三包服务费”补充披露如下：

报告期内，公司因三包政策发生的换货情况如下：

①2020 年度

单位：台、万元

客户名称	产品类型	换货数量	成本金额
杭叉集团	叉车	155	106.13
安徽合力	叉车	66	40.06
骥驰拖拉机	拖拉机	30	25.62
鑫鲁驰	拖拉机	13	9.20
常州东风农机集团有限公司	拖拉机	12	10.35
中国龙工	叉车	17	11.05
江淮重工	叉车	17	10.72

约翰迪尔	拖拉机	7	6.9
雷沃重工	拖拉机	12	10.75
潍坊恒源拖拉机有限公司	拖拉机	7	6.28
沃得股份	收割机、拖拉机	29	27.59
星光农机	收割机	21	19.20
新源重工	挖掘机	22	30.03
其他	-	175	148.66
合 计	-	583	462.54

②2019 年度

单位：台、万元

客户名称	产品类型	换货数量	成本金额
杭叉集团	叉车	109	70.50
安徽合力	叉车	60	38.48
星光农机	收割机	46	42.82
沃得股份	收割机	44	42.25
约翰迪尔	拖拉机	20	19.13
鑫鲁驰	拖拉机	20	17.79
骥驰拖拉机	拖拉机	19	16.24
中国龙工	叉车	18	10.74
新源重工	挖掘机	18	13.21
江淮重工	叉车	17	11.71
其他	-	183	152.89
合 计	-	**554**	**435.75**

③2018 年度

单位：台、万元

客户名称	产品类型	换货数量	成本金额
杭叉集团	叉车	126	85.69
沃得股份	收割机	60	59.48
安徽合力	叉车	47	30.18
星光农机	收割机	38	34.90
中国龙工	叉车	26	16.97
约翰迪尔	拖拉机	18	16.71

江淮重工	叉车	14	8.94
鑫鲁驰	拖拉机	13	9.13
一拖股份	拖拉机	12	12.44
海斯特	叉车	10	6.19
其他	-	149	116.31
合　计	**-**	**513**	**396.93**

公司依据国家发改委发布的《通用小型柴油机产品修理、更换、退货工作到则》制定了适用于本公司的三包实施手册，对所销售的柴油机实行三包。

因三包政策换货退回的旧机修复后如能达到新机状态的，重新入库后按正常机进行销售；不能达到新机状态的，进行拆机处理，拆机后的零部件重新入库，继续用于生产领用。

报告期内，公司重新入库产品冲减三包服务费的金额分别为 55.63 万元、98.77 万元和 136.02 万元。公司重新入库的产品单价为入库时该产品的存货单价。

换货出库产品的成本计入三包服务费，对退回的旧机可使用部件重新入库，其现有的产品成本冲减三包服务费合理。

【会计师核查情况及结论】

申报会计师进行了如下核查程序：

1、取得并复核发行人三包期内的退换货清单；

2、了解公司三包期内的退换货政策，复核发行人退换货会计处理是否正确。

经核查，申报会计师认为：报告期各期因三包换货重新入库的产品冲减三包服务费的金额准确，冲减金额的确定方法合理。

问题（3）

在客户集中度及关联销售占比较高的情况下给予销售人员高额薪酬的原因及合理性，销售人员的工作内容、贡献度是否与其薪酬水平相匹配，是否存在客户的获取和维护高度依赖销售人员个人资源的情形；

【发行人回复】

一、回复说明

销售人员工作内容繁杂，主要职责包括客户关系维护、订单接收、催收资金回笼、主机厂的区域市场走访，提高公司柴油机市场份额。

1、客户关系维护。从前期的主机厂配套信息对接，组织技术人员进行技术对接，到公司内部方案设计沟通论证，样机适配跟踪，再到主机厂试验装机，方案定型后小批量配套，跟踪反馈改进落实，最后进行大批量配套，物流发货仓储协调等。销售人员都需全程参与和跟踪，组织协调公司内部各种资源服务好主机厂，是了解公司产品研发、生产制造、售后维修的全能型工种。另外一个销售人员需负责管理一个片区，同片区内有多个主机厂，对销售人员协调组织能力和专业能力提出较高的要求。

2、订单接收，资金回笼。销售人员需在推广产品的同时，对已完成订单进行账款催收，这是销售人员薪酬 KPI 考核较为重要的部分。

3、主机厂的区域市场走访，提高公司柴油机市场份额。主机厂整机产品销售后，销售人员还需做好主机厂经销商的服务工作。主机厂经销商是直接面对终端用户的窗口，他们的专业意见和建议，会对最终用户的选择产生重要的影响。例如安徽合力的经销商在销售合力叉车时，由于合力叉车配套的发动机由不同配套供应商提供，故他们的意见和选择及从终端客户获取的反馈信息，影响新柴柴油机将来的装机量。故公司销售人员需对其负责片区主机厂经销商信息进行积极的搜集、提供较好的服务和关系维护工作。

各公司内部管理、人员配置、薪酬制度存在一定差异，并受当地工资水平影响。公司销售人员、研发人员平均薪酬均高于同行业上市公司，差异水平相似，具体列示如下：

单位：万元

项　目	公司名称	2019 年度	2018 年度
销售人员平均薪酬	全柴动力	14.70	13.13
	苏常柴	13.21	13.43
	云内动力	11.76	11.67
	行业平均	**13.22**	**12.74**

	本公司	**21.57**	**25.83**
研发人员平均薪酬	全柴动力	13.14	11.49
	苏常柴	5.50	6.01
	云内动力	4.77	4.98
	行业平均	**7.80**	**7.49**
	本公司	**14.87**	**14.30**

注：根据上述公司披露的定期报告数据并计算所得；上述同行业上市公司尚未披露 2020 年年度且 2020 年半年度报告未披露销售人员数量，故暂未列示 2020 年数据。

公司及同行业单台柴油机销售薪酬金额数据列示如下：

项　目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
全柴动力	销售职工薪酬（万元）	1,639.76	3,410.65	3,386.99
	销售数量(万台）	18.63	34.37	31.64
	单台销售薪酬金额（元）	88.02	99.23	107.05
云内动力	销售职工薪酬（万元）	1,681.27	2,844.81	2,811.83
	销售数量(万台）	26.13	42.21	37.46
	单台销售薪酬金额（元）	64.34	67.40	75.06
苏常柴	销售职工薪酬（万元）	1,388.61	2,985.00	3,089.88
	销售数量(万台）	37.68	67.50	71.33
	单台销售薪酬金额（元）	36.85	44.22	43.32
平均数	销售职工薪酬（万元）	1,569.88	3,080.15	3,096.23
	销售数量(万台）	27.48	48.03	46.81
	单台销售薪酬金额（元）	63.07	70.28	75.14
本公司	销售职工薪酬（万元）	1,329.39	1,078.62	1,136.62
	销售数量(万台）	30.04	22.54	20.85
	单台销售薪酬金额（元）	44.26	47.86	54.52

数据来源：各同行业上市公司公布的定期报告数据；因同行业上市公司尚未披露 2020 年年度报告，故上表同行业公司 2020 年度数据为 2020 年半年度数据并计算所得。

由上表可见，公司单台柴油机销售所需支付的销售人员薪酬低于同行业可比公司，公司的销售人员人均薪酬高于同行业水平是由销售人员的工作内容及其贡献度所决定的。

综述，销售人员的工作内容、贡献度与其薪酬水平相匹配，即使在客户集中度及关联销售占比较高的情况下，公司依据工作内容和贡献度给予销售人员较高

的人均薪酬。

柴油机属于主机核心零部件，柴油机产品质量和可靠性很大程度影响到主机厂产品的性能和可靠性，因此主机厂在选择发动机供应商时，主要综合考量发动机产品各方面的因素（产品质量、性能、可靠性、供货保障能力、产品寿命、售后服务等等），对销售人员个人关系依赖程度不大。公司不存在客户的获取和维护高度依赖销售人员个人资源的情形。

二、补充披露

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“1、销售费用”之“（1）职工薪酬”补充披露如下：

报告期内，公司及同行业可比上市公司单台柴油机销售薪酬金额数据列示如下：

项　目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
全柴动力	销售职工薪酬（万元）	1,639.76	3,410.65	3,386.99
	销售数量(万台）	18.63	34.37	31.64
	单台销售薪酬金额（元）	88.02	99.23	107.05
云内动力	销售职工薪酬（万元）	1,681.27	2,844.81	2,811.83
	销售数量(万台）	26.13	42.21	37.46
	单台销售薪酬金额（元）	64.34	67.40	75.06
苏常柴	销售职工薪酬（万元）	1,388.61	2,985.00	3,089.88
	销售数量(万台）	37.68	67.50	71.33
	单台销售薪酬金额（元）	36.85	44.22	43.32
平均数	销售职工薪酬（万元）	1,569.88	3,080.15	3,096.23
	销售数量(万台）	27.48	48.03	46.81
	单台销售薪酬金额（元）	63.07	70.28	75.14
本公司	销售职工薪酬（万元）	1,329.39	1,078.62	1,136.62
	销售数量(万台）	30.04	22.54	20.85
	单台销售薪酬金额（元）	44.26	47.86	54.52

数据来源：各同行业上市公司公布的定期报告数据；因同行业上市公司尚未披露 2020 年年度报告，故上表同行业公司 2020 年度数据为 2020 年半年度数据并计算所得。

由上表可见，公司单台柴油机销售所需支付的销售人员薪酬低于同行业可比公司，公司的销售人员人均薪酬高于同行业水平是由销售人员的工作内容及其贡献度所决定的。

公司销售人员的工作内容、贡献度与其薪酬水平相匹配，即使在客户集中度及关联销售占比较高的情况下，公司依据工作内容和贡献度给予销售人员较高的人均薪酬。

柴油机属于主机核心零部件，柴油机产品质量和可靠性很大程度影响到主机厂产品的性能和可靠性，因此主机厂在选择发动机供应商时，主要综合考量发动机产品各方面的因素（产品质量、性能、可靠性、供货保障能力、产品寿命、售后服务等等），对销售人员个人关系依赖程度不大。公司不存在客户的获取和维护高度依赖销售人员个人资源的情形。

综上所述，公司销售人员的工作内容、贡献度与其薪酬水平相匹配，公司不存在客户的获取和维护高度依赖销售人员个人资源的情形。

【会计师核查情况及结论】

申报会计师进行了如下核查程序：

1、取得并查阅报告期内各期发行人及销售部门薪酬考核制度、《KPI 业绩考核合同》、绩效奖金核算等文件，核查各期考核制度的具体内容及差异情况，是否与报告期内销售人员人均薪酬变动相匹配；

2、取得并查阅发行人员工花名册、工资发放记录、社保公积金缴纳凭证等资料，核实职工薪酬及销售员工人数的准确性；

3、通过与销售部门负责人访谈沟通，了解销售人员的工作内容、贡献度与其薪酬水平是否相匹配，了解客户的获取及维护情况，是否依赖销售人员个人资源。

4、取得并查阅同行业可比上市公司的定期报告，核查对比销售人员薪酬的合理性和竞争力。

经核查，申报会计师认为：发行人销售人员的工作内容、贡献度与其薪酬水

平相匹配，发行人不存在客户的获取和维护高度依赖销售人员个人资源的情形。

问题（4）

柴油机整体机型设计开发环节在发行人研发工作中的重要程度，发行人对于核心产品机型是否具备自主设计开发能力，南昌洲际的合作背景、技术来源、委托研发的定价依据及公允性、与发行人的业务收入占其业务总收入的比例，并结合南昌洲际的实缴资本和参保人数分析其是否具备与发行人委托业务相匹配的研发能力。

【发行人回复】

一、补充披露

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“3、研发费用”之“（5）委托外部研发费”中补充披露如下：

（5）委托外部研发费

公司委托外部研发主要有以下三种形式：

①柴油机整体机型设计开发环节在公司研发中属于重要工作。公司和该类发动机设计研发公司合作主要系该类公司具有丰富的柴油机开发经验，通过合作开发可以提升新机型开发效率，综合节约开发成本，该类合作开发模式也属于行业惯例，行业中的主要企业都通过合作研发提升研发效率。在对外合作开发整体机型时公司一直处于主导地位，为整体机型的设计开发提供方向并对整体的研发进程有很强的把控力，该类合作约定技术成果都归公司所有，公司和该类公司的合作不存在依赖性。公司和南昌洲际的合作情况如下：

A、合作背景

南昌洲际系发动机设计开发领域较为知名企业，已和玉柴股份等多家柴油机企业成功合作开发出多款柴油机机型，其客户包括玉柴股份、江铃集团等知名企业，同时其外资股东 PAOLO PATRONCINI 有 VM 发动机公司工作经历，研发经验丰富。公司基于南昌洲际的设计研发实力和其进行合作。

B、技术来源

南昌洲际对外合作研发的主要研发设计工作由PAOLO PATRONCINI及其意大利团队执行，其团队拥有较为丰富的发动机研发成功经验，可以满足发动机设计研发需求。

C、委托研发的定价依据及公允性

公司和南昌洲际的研发费用是综合考虑设计研发的工作量、研发设计难度以及南昌洲际的设计研发实力等因素综合确定的，委托开发费用和其工作量及设计研发实力匹配。

D、与公司的业务收入占其业务总收入的比例

单位：万元

项　目	2020年度	2019年度	2018年度
南昌洲际收入	34.68	623.96	1,820.37
与公司的业务收入[注]	-	390.00	625.04
占比（%）	-	62.50	34.34

注：南昌洲际收入、和与公司的业务收入为南昌洲际财务数据。由于国内非道路国四排放标准执行日期由预期的2020年12月延迟至2022年12月以及公司部分合作开发机型设计开发阶段已经结束等因素，公司减少了与南昌洲际的整机设计开发合作，同时受到疫情的影响，发动机厂商整机开发需求降低，南昌洲际收入有所下降。

E、南昌洲际研发能力分析

南昌洲际在承接对外合作开发业务中主要承担业务承接、和客户沟通、方案交流以及一些简单的研发设计工作的执行等工作，其员工承担的设计工作较为简单，其社保也都由员工自行购买，经和南昌洲际负责人访谈了解，目前未发生因社保问题受到处罚情形。

南昌洲际在承接对外合作开发业务的主要研发设计工作由PAOLO PATRONCINI及其意大利团队负责执行，PAOLO PATRONCINI的意大利团队和南昌洲际是合作而非隶属关系。

截至报告期末，南昌洲际已成功为公司设计开发出3缸非道路用柴油机、非道路2.0L柴油机等多款产品，故虽然南昌洲际实缴资本较低，但不影响其具备

与公司委托业务相匹配的研发能力。

②公司和博世公司合作开发高压共轨系统等，目前高压共轨技术由博世公司等少数几家国外公司掌握，国内同行业公司基本都选择和博世公司等国外公司合作，该技术主要用于提升燃油经济性及降低排放。

③公司和高校合作，主要是利用高校丰富的试验设施，提升试验效率，公司和高校的合作不存在依赖性。

综上所述，报告期内，公司委托研发费用较高主要系公司加大了对非道路国四及欧五机型及相关技术的开发，公司合理利用外部研发资源有利于提升研发效率、降低研发成本，该种研发模式在行业中较为普遍；此外，公司自身研发实力雄厚，已掌握并优化了非道路柴油机开发的核心技术，取得了多项技术成果，具有丰富的产品开发经验，公司的研发对外部团队不存在依赖。

【会计师核查情况及结论】

申报会计师进行了如下核查程序：

1、取得并查阅报告期内南昌洲际与发行人的技术开发合同、技术开发费的支付凭证；

2、对南昌洲际负责人就发行人与南昌洲际合作背景、合作关系、交易情况以及南昌洲际自身经营情况等进行了访谈；

3、和发行人研发部门负责人就南昌洲际合作情况进行访谈；

4、查阅南昌洲际信用信息及其对外合作的相关资讯信息。

经核查，申报会计师认为：南昌洲际和发行人签订的技术开发合同价格公允，其具备与发行人委托业务相匹配的研发能力。

问题（5）

报告期各期销售返利的主要客户、返利金额、计算依据、相关会计处理、报告期内返利金额波动的原因以及期后支付的情况。

【发行人回复】

一、补充披露

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产构成分析”之“（一）资产质量分析”之“2、非流动资产”之“（4）递延所得税资产”中补充披露如下：

销售返利、产品质量保证金的计提系依据权责发生制、收入费用配比原则，与所得税计税基础存在差异的，形成可抵扣暂时性差异；根据《企业会计准则第18号——所得税》规定“存在应纳税暂时性差异或可抵扣暂时性差异的，应当按照本准则规定确认递延所得税负债或递延所得税资产”。

报告期内，公司销售返利和质量保证金计提递延所得税资产计算过程列示如下：

单位：万元

项目		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
		销售返利	产品质量保证	销售返利	产品质量保证	销售返利	产品质量保证
新柴股份	可抵扣暂时性差异	1,729.75	2,355.35	1,702.17	1,790.23	1,400.30	1,724.24
	适用税率	15%	15%	15%	15%	15%	15%
	递延所得税资产	259.46	353.30	255.33	268.53	210.04	258.64
配件分公司	可抵扣暂时性差异	235.76	-	249.73	-	195.12	-
	适用税率	15%	-	15%	-	25%	-
	递延所得税资产	35.37	-	37.46	-	48.78	-
可抵扣暂时性差异合计		**1,965.51**	**1,841.35**	**1,951.90**	**1,790.23**	**1,595.42**	**1,724.24**
递延所得税资产合计		**294.83**	**276.20**	**292.79**	**268.53**	**258.82**	**258.64**

注：自2020年起配件分公司与新柴股份合并纳税，适用所得税税率15%。

综上所述，公司将销售返利、产品质量保证金确认递延所得税资产，依据充分、计算准确，符合《企业会计准则》的规定。

报告期各期，公司与部分客户签订返利协议，存在返利行为。针对不同客户，公司采用不同形式的销售返利政策，主要分两种，一是针对大客户，公司主要对某些特定型号产品进行销售返利；二是针对小客户，公司主要根据其全年销售数

量进行阶梯式返利，不同销量的单位返利金额存在差异。故返利金额与柴油机型号、采购量及客户议价能力有关。

报告期各期销售返利列示如下：

单位：万元

项　目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
返利总额	4,679.23	3,393.67	5,535.77
期后结算确认金额	3,917.27	3,393.67	5,535.77
返利客户数量（个）	74.00	47.00	41.00
计算依据	销售数量*单台返利（根据与客户达成的销售返利条款，对该客户的销售完成情况进行核对，按协议约定计算返利金额）		
会计处理	借：主营业务收入　贷：应收账款（根据《企业会计准则》关于商业折扣的相关规定，公司向客户提供的销售返利，冲减销售当期的销售收入。）		

由上表可见，公司销售返利根据期后具体对账结算情况在实现销售当年计提，并冲减当年销售收入和应收账款。报告期内销售返利金额呈下降趋势，主要系公司针对杭叉、合力等重要核心客户，基于长期战略合作考虑，同时考虑市场竞争激烈，报告期内逐渐对其购买的主要型号产品给予直接的价格优惠，在采购时按优惠后的价格结算，无需期后进行返利对账结算。

报告期各期销售返利的前五大客户列示如下：

单位：万元

客户名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
安徽合力	103.83	121.90	1,198.48
杭叉集团	-	-	-
中国龙工	219.25	342.90	1,065.10
江淮重工	80.91	412.51	442.07
台励福	329.94	500.14	515.44
柳工	471.54	325.55	304.14
中力叉车	48.81	285.75	298.33
浙拖奔野（宁波）拖拉机制造有限公司	458.83	60.99	15.07
潍坊华博农业装备有限公司	321.07	112.38	-
沃得股份	303.90	-	-

小　计	2,034.18	2,162.11	3,838.62
返利占比（%）	49.97	63.71	69.34

由上表可见，报告期内公司对杭叉集团直接给予价格优惠。对安徽合力、中国龙工、江淮重工、台励福等主要客户在签订合同时即考虑价格优惠，故考虑到业务规模的不断扩大，报告期内公司销售返利整体呈逐年下降趋势。

【会计师核查情况及结论】

申报会计师执行了如下核查程序：

1、访谈了发行人管理层及销售部、财务部等部门负责人，了解发行人销售返利的申请、审批、核算流程，了解发行人对于客户的返利政策和执行情况，核查发行人对于销售返利的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

2、取得并查阅发行人与客户签订的返利协议等支持性文件，复核发行人各年度返利计算是否正确；

3、取得并检查报告期各期末尚未支付返利在期后的实际结算情况，复核发行人返利计提的准确性。

经核查，申报会计师认为：

发行人关于销售返利的会计处理符合《企业会计准则》的规定；

发行人报告期各期销售返利金额计算准确，计提金额与期后实际结算金额基本不存在差异，波动原因具有商业合理性。

（以下无正文）

（本页无正文，为立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于《关于浙江新柴股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函之回复》之签章页）

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

2021 年 5 月 29 日