SEVALO

千里马机械供应链股份有限公司
Sevalo Machinery Supply Chain Co., Ltd.
湖北省武汉市东西湖区新沟镇油纱路7号

首次公开发行股票并在创业板上市

申请文件审核问询之回复报告

保荐人（主承销商）

西部证券股份有限公司
Western Securities Co.,Ltd.
陕西省西安市新城区东新街319号8幢10000室

科技创变服务
echnology Innovation Services

千里马机械供应链股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
审核问询函回复报告

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 1 月 25 日出具的《关于千里马机械供应链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》（简称“问询函”）已收悉。西部证券股份有限公司作为保荐人和主承销商，与发行人、发行人律师、申报会计师对落实函所列问题认真进行了逐项落实，现回复如下，请予以审核。

本回复报告的字体代表以下含义：

黑体：	**问询函所列问题**
宋体：	对问询函所列问题的回复
楷体（加粗）：	**对招股说明书的补充披露**

目 录

目 录.....2
释 义.....4
问题一、关于股权转让.....10
问题二、关于出资瑕疵及股权代持.....43
问题三、关于业务模式及核心竞争力.....63
问题四、关于创业板定位.....80
问题五、关于前次 IPO 申报.....98
问题六、关于关联交易.....101
问题七、关于分子公司和分支机构.....106
问题八、关于资质和经营合法合规性.....117
问题九、关于房产瑕疵.....120
问题十、关于劳务用工、社保和公积金缴纳情况.....125
问题十一、关于行政处罚和诉讼.....132
问题十二、关于知识产权.....134
问题十三、关于税收优惠和政府补助.....137
问题十四、关于募集资金.....144
问题十五、关于发行人报告期前业绩波动及亏损.....146
问题十六、关于申报财务报表和原始财务报表差异.....153
问题十七、关于增值电信业务经营许可证.....169
问题十八、关于收入确认方法及会计处理.....171
问题十九、关于营业收入.....184
问题二十、关于外销.....195
问题二十一、关于经销代理权和客户情况.....201
问题二十二、关于买方信贷.....214
问题二十三、关于营业成本.....224
问题二十四、关于与上游厂商合作.....235
问题二十五、关于采购和供应商.....250
问题二十六、关于毛利率.....260
问题二十七、关于财务规范性.....269

问题二十八、关于资金流水核查 273
问题二十九、关于期间费用 283
问题三十、关于营业外支出 294
问题三十一、关于应收账款、应收票据 296
问题三十二、关于其他应收账款 310
问题三十三、关于存货 321
问题三十四、关于一年内到期的非流动资产和长期应收款 331
问题三十五、关于固定资产、无形资产 336
问题三十六、关于递延所得税资产 340
问题三十七、关于应付票据、应付账款 345
问题三十八、关于预收款项（合同负债） 348
问题三十九、关于其他应付款 350
问题四十、关于一年内到期及以上的长期应付款 353
问题四十一、关于现金流 356

释 义

一、一般术语

本回复报告中，除非文义另有所指，下列缩略语和术语具有如下涵义：

发行人、公司、本公司、千里马、股份公司	指	千里马机械供应链股份有限公司，曾用名千里马工程机械集团股份有限公司
有限公司、千里马有限	指	武汉千里马工程机械有限公司，系发行人前身，于 2011 年 7 月 8 日更名为武汉千里马工程机械集团有限公司
北京君联	指	北京君联睿智创业投资中心（有限合伙）
君联资本	**指**	**君联资本管理股份有限公司，系北京君联的基金管理人**
上海泓成	指	上海泓成创业投资合伙企业（有限合伙），曾用名上海泓成股权投资合伙企业（有限合伙）、上海泓成投资合伙企业（有限合伙）
赣州九派	**指**	**赣州九派允公股权投资合伙企业（有限合伙）**
北京华创	指	北京华创盛景创业投资中心（有限合伙）
惠州百利宏	指	惠州市百利宏创业投资有限公司，曾用名深圳市百利宏创业投资有限公司
宜马投资	指	武汉宜马投资合伙企业（有限合伙）
金戈投资	指	武汉金戈投资合伙企业（有限合伙）
伯乐投资	指	武汉伯乐投资合伙企业（有限合伙）
湖北九派	指	湖北九派创业投资有限公司
中投经合	指	北京中投经合信息技术有限公司
北京丰颖	指	北京丰颖企业管理合伙企业（有限合伙）
天津盛联	指	天津盛联文化传播有限公司
青岛景杭	指	青岛景杭股权投资合伙企业（有限合伙）
国联股份	**指**	**北京国联视讯信息技术股份有限公司（603613.SH）**
千里马再制造	指	千里马工程机械再制造集团有限公司，曾用名千里马工程机械再制造有限公司、武汉千里马工程机械再制造有限公司、武汉千里马机械有限公司
武汉千里马	指	千里马斗山机械（武汉）有限公司，曾用名千里马（湖北）连锁管理有限公司
湖北千里马	指	千里马斗山机械（湖北）有限公司
千里马电商	指	千里马（武汉）电商科技有限公司
千里马数字租赁	指	千里马（湖北）数字化租赁有限公司，曾用名千里马（湖北）工程机械租赁有限公司、宜昌千里马工程机械有限公司
重庆千里马	指	重庆千里马工程机械有限公司

山西千里马	指	千里马（山西）工程机械有限公司
广西机械租赁	指	广西千里马机械设备租赁有限公司，曾用名广西千里马工程机械有限公司
广西华沃	指	广西华沃工程机械有限公司
新疆千里马	指	新疆千里马工程机械有限公司
乌鲁木齐机械	指	千里马（乌鲁木齐）徐工机械有限公司
武汉青天	指	武汉青天商务服务有限公司，曾用名武汉青天资产管理有限公司
北京青天	指	北京青天商务服务有限公司，曾用名北京青天资产管理有限公司、北京青天投资担保有限公司、北京金楚资产管理有限公司、北京建国者资产管理有限公司
重庆青天	指	重庆渝马青天商务服务有限公司，曾用名重庆青天投资管理有限公司
乌鲁木齐青天	指	乌鲁木齐青天商务服务有限公司，曾用名乌鲁木齐青天资产管理有限公司
武汉培训学校	指	武汉千里马工程机械职业培训学校
千里马路面	指	千里马（湖北）路面养护技术有限公司
北京建国者	指	北京建国者工程机械有限公司
石家庄建国者	指	石家庄建国者工程机械有限公司
四川千里马	指	千里马（四川）工程机械有限公司
四川沃特	指	四川千里马沃特工程机械有限公司
乌鲁木齐千里马	指	千里马（乌鲁木齐）工程机械有限公司
新疆机械	指	千里马（新疆）徐工机械有限公司
山西机械租赁	指	山西千里马机械设备租赁有限公司
千里马桩机	指	千里马（武汉）桩机数字化服务有限公司
哈萨克斯坦千里马	指	哈萨克斯坦千里马工程机械有限公司
成都青天	指	成都青天商务服务有限公司
广西千里马	指	广西千里马临工机械有限公司
新疆再制造	指	千里马（新疆）再制造技术有限公司
新疆有限	指	新疆大宇机械有限公司
乌兹别克斯坦千里马	指	乌兹别克斯坦千里马工程机械集团有限公司
成都培训学校	指	成都千里马工程机械职业技能培训学校
武汉培训公司	指	武汉千里马职业培训学校有限公司
新疆培训学校	指	新疆千里马工程机械职业培训学校
千里马信息	**指**	**千里马（武汉）信息科技有限公司**
成都斗山	**指**	**成都斗山建设机械有限公司**

四川新沃特	**指**	**四川新沃特工程机械有限公司**
斗山国际	**指**	**斗山国际（香港）投资控股有限公司**
小马加油	**指**	**武汉小马加油互联网科技合伙企业（有限合伙）**
油岛物流	**指**	**武汉油岛物流有限公司**
油岛石油投资	**指**	**武汉油岛石油投资有限公司**
油岛科技	**指**	**油岛科技有限公司**
油岛石油	**指**	**武汉油岛石油有限公司**
油岛电子商务	**指**	**武汉油岛电子商务有限公司**
中联重科	指	中联重科股份有限公司，股票代码 000157.SZ
徐工集团、徐工	指	徐工集团工程机械有限公司及其关联企业（含徐工挖掘机）
徐工挖掘机	指	徐州徐工挖掘机械有限公司，系徐工集团工程机械有限公司全资子公司
徐工机械	指	徐工集团工程机械股份有限公司，股票代码 000425.SZ
柳工	指	广西柳工机械股份有限公司，股票代码 000528.SZ
三一重工	指	三一重工股份有限公司，股票代码 600031.SH
三一重机	指	三一重机有限公司
山东临工	指	山东临工工程机械有限公司，沃尔沃集团（VOLVO）成员企业。临沂临工机械集团有限公司持有其 30%股份
临工重机	指	临工集团济南重机有限公司，系临沂临工机械集团有限公司全资子公司
临工	指	临沂临工机械集团有限公司及其关联企业（含山东临工及临工重机）
斗山中国、斗山	指	斗山工程机械（中国）有限公司，Doosan Infracore Co., Ltd.子公司，韩国斗山集团（DOOSAN）成员企业
斗山山猫、山猫	指	斗山山猫机械（中国）有限公司，Doosan Infracore Co., Ltd.子公司，韩国斗山集团（DOOSAN）成员企业
戴纳派克	指	戴纳派克（中国）压实摊铺设备有限公司
DCCCM	指	中国工程机械工业协会代理商工作委员会，是中国工程机械工业协会下属的经中华人民共和国民政部正式批准登记注册的全国性工程机械代理商行业组织
斗山融资租赁	指	斗山（中国）融资租赁有限公司
辰泰融资租赁	指	辰泰融资租赁（上海）有限公司
辰泰融资租赁济南分公司	指	辰泰融资租赁（上海）有限公司济南分公司
国银租赁	指	国银金融租赁股份有限公司
中铁建租赁	指	中铁建金融租赁有限公司
浦发银行烟台分行	指	上海浦东发展银行股份有限公司烟台分行
光大银行武汉分行	指	中国光大银行股份有限公司武汉分行

光大银行成都世纪城支行	指	中国光大银行股份有限公司成都世纪城支行
《股权转让补充协议一》	**指**	**《关于武汉千里马工程机械有限公司之股权转让合同的补充协议》**
《股权转让补充协议二》	**指**	**《关于股权转让合同的补充协议二暨关于延长投资期限的协议》**
《股权转让补充协议三》	**指**	**《关于股权转让合同的补充协议三》**
《增资补充协议一》	**指**	**《关于武汉千里马工程机械有限公司之增资合同补充协议》**
《增资补充协议二》	**指**	**《关于增资合同的补充协议二暨关于延长投资期限的协议》**
报告期、最近三年	指	2018 年度、2019 年度及 2020 年度
最近一年	指	2020 年度
股票、A 股	指	公司本次发行的人民币普通股股票
本次发行	指	公司本次向社会公众首次公开发行不超过 3,643 万股人民币普通股
本招股书	指	《千里马机械供应链股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》
大信会计师	指	大信会计师事务所（特殊普通合伙）
保荐机构、西部证券	指	西部证券股份有限公司
审计机构、信永中和、会计师	指	信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）
律师、发行人律师、中伦律师	指	北京市中伦律师事务所
《公司章程》	指	公司现行有效的《千里马机械供应链股份有限公司章程》
《公司章程（草案）》	指	公司 2020 年第七次临时股东大会通过、上市后适用的《千里马机械供应链股份有限公司章程（草案）》
股东大会	指	千里马机械供应链股份有限公司股东大会
董事会	指	千里马机械供应链股份有限公司董事会
监事会	指	千里马机械供应链股份有限公司监事会
中国证监会、证监会	指	中国证券监督管理委员会
交易所、证券交易所	指	深圳证券交易所
国家发改委	指	中华人民共和国国家发展和改革委员会
工信部	指	中华人民共和国工业和信息化部
财政部	指	中华人民共和国财政部
科技部	指	中华人民共和国科技部
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》

《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
《上市规则》	指	《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 年修订）》

二、专业术语

经销商、代理商	指	由工程机械制造商授权、在一定的约束条款下进行该品牌工程机械产品销售并向终端客户提供服务的企业
制造商	指	工程机械产品的生产厂家
“小马快修”平台	指	即小马快修线上服务平台，包含小马快修客户端小程序、小马快修技师端 APP、小马快修微信服务号等，提供服务报修、远程诊断、服务派工、在线商城、互动直播、在线培训等功能
长尾用户	指	以个人用户及小微企业用户为主。虽然单个用户购买量较小，但用户基数庞大。较小的单项长尾用户购买量乘以庞大的长尾用户基数，仍可贡献可观的收入
买方信贷	指	公司与商业银行、融资租赁公司合作，向客户提供按揭、融资租赁付款方式，客户分期向银行或融资租赁公司支付按揭款或融资租赁款，公司提供履约担保。若出现客户未按期足额付款等违约情形，公司将履行担保责任，代客户先行向银行或融资租赁公司垫款，同时对客户予以追索
矿卡	指	矿用自卸车，在大型露天矿、水利工程中，用于运输煤矿、沙石的自卸车。在土木工程中，经常与挖掘机、装载机、带式输送机等工程机械联合作业，构成装、运、卸生产线，进行土方、砂石、散料的装卸运输工作。
二级节点	指	一个行业或者区域内部的标识解析公共服务节点，能够面向行业或区域提供标识编码注册和标识解析服务，以及完成相关的标识业务管理、标识应用对接等
小程序	指	微信小程序，是一种新的开放模式，该程序可以在微信内被便捷地获取和传播
微信公众号	指	微信公众平台，是给个人、企业和组织提供业务服务与用户管理能力的全新服务平台，能够实现文字、图片、语音、视频的“一对多”全方位沟通、互动
数字化施工	指	采用信息化手段对机械进行管理，能够记录判别施工过程及质量，辅助人工进行决策
ICP	指	Internet Content Provider，即网络内容服务商。ICP 证为增值电信业务经营许可证，是利用公共网络基础设施提供的电信与信息服务的业务的许可证
CRM	指	Customer relationship management，即客户关系管理。CRM 系统是以客户数据的管理为核心，利用信息科学技术，实现市场营销、销售、服务等活动自动化，并建立一个客户信息的收集、管理、分析、利用的系统，帮助企业实现以客户为中心的管理模式
OA	指	Office Automation，即办公自动化。以计算机为中心，采用一系列现代化的办公设备和先进的通信技术，广泛、全面、迅速地收集、整理、加工、存储和使用信息，为科学管理和决策服务，从而达到提高行政效率的目的
云端数据库技术	指	云计算的大背景下发展起来的一种新兴的共享基础架构的方法
SOA	指	Service Oriented Ambiguity，即面向服务架构。能够实现以独立形式存在的服务在操作系统进程中相互配合，并提供一系列的功能

WMS	指	Warehouse Management System，即仓库管理系统。是通过入库业务、出库业务、仓库调拨、库存调拨和虚仓管理等功能，对批次管理、物料对应、库存盘点、质检管理、虚仓管理和即时库存管理等功能综合运用的管理系统
H5	指	HTML5.0 的缩写，指第 5 代超文本标记语言，是万维网的核心语言、标准通用标记语言下的一个应用
MES	指	Manufacturing Execution System，即制造企业生产过程执行系统，是一套面向制造企业车间执行层的生产信息化管理系统
逆向物流	指	与传统供应链反向，为价值恢复或处置合理而对原材料、中间库存、最终产品及相关信息从消费地到起始点的有效实际流动所进行的计划、管理和控制过程
自由加速烟度	指	自由加速工况下柴油发动机定容量排气所透过的滤纸的染黑程度，烟度单位 m^{-1}，数值范围 0-10。

说明：本回复报告中所列出的数据可能因四舍五入原因与根据招股说明书中所列示的相关单项数据直接相加之和在尾数上略有差异。

如无特别说明，本回复报告中的其他简称或名词的释义与招股说明书中的相同。

问题一、关于股权转让

申报材料显示：

（1）2005 年，胡小红将其在千里马有限 40 万元出资转让给刘佳琳，本次股权转让的价格为 1 元/股；

（2）2014 年 12 月 31 日，杨义华与湖北九派签署《股权转让协议》，双方同意杨义华将其持有的公司 4.87%的股份无偿转让给湖北九派；

（3）2020 年 10 月 12 日，北京君联将其持有的 19,671,429 股发行人股票转让给杨义华、中投经合等其他四家投资机构，其中对投资机构的转让价格为 3.66 元/股、对杨义华的转让价格为 0.13 元/股；惠州百利宏将其持有的 2,170,414 股发行人股票转让给杨义华，转让价格为 2.25 元每股。发行人解释转让价格差异较大主要系实际控制人与北京君联、惠州百利宏签订的《增资协议二》回购义务约定及《借款协议》、《借款补充协议》转让安排约定所致。

请发行人：

一、说明发行人历次股权转让价格的定价依据、转让价格的公允性，胡小红是否为实际控制人代持股份；

（一）说明发行人历次股权转让、增资价格的定价依据、转让价格的公允性

1、历次股权转让

序号	股权转让时间	转让方	受让方	转让出资份额/股份数（万元/万股）	转让价格（元/1 元注册资本或元/股）	定价依据
1	2005 年 7 月千里马有限第一次股权转让	胡小红	刘佳琳	40.00	1.00	按照注册资本协商定价
2		刘孟女	杨义华	50.00	未实际支付对价	本次转让系代持还原，不涉及定价问题
3	2007 年 4 月千里马有限第二次股权转让	宋二晓	刘孟女	50.00	未实际支付对价	本次转让系名义股东之间的转让行为，不涉及定价问题
4	2010 年 8 月千里马有限第三	刘孟女	杨义华	90.00	未实际支付对价	本次转让系代持还原，不涉

序号	股权转让时间	转让方	受让方	转让出资份额/股份数（万元/万股）	转让价格（元/1 元注册资本或元/股）	定价依据
	次股权转让					及定价问题
5	2011 年 4 月千里马有限第四次股权转让	杨义华	宜马投资	119.1243	1.00	为对千里马有限员工实施股权激励，实际控制人将部分股权按照注册资本定价转让予宜马投资、伯乐投资、金戈投资
6		杨义华	伯乐投资	39.3256	1.00	
7		杨义华	金戈投资	46.0205	1.00	
8	2011 年 5 月千里马有限第五次股权转让	杨义华	湖北九派	100.00	29.33	参考公司的经营情况、未来的盈利预期等因素协商定价
9	2015 年 3 月发行人第一次股份转让	杨义华	湖北九派	532.5429	未实际支付对价	具体见下文“第 8、9 项股权转让”部分
10	2020 年 10 月发行人第二次股份转让	北京君联	中投经合	497.25	3.66	基于 2020 年预计净利润，并参考 2019 年 12 月末净资产等因素协商定价
11			青岛景杭	93.4341	3.66	基于 2020 年预计净利润，并参考 2019 年 12 月末净资产等因素协商定价
12			北京丰颖	450.5929	3.66	基于 2020 年预计净利润，并参考 2019 年 12 月末净资产等因素协商定价
13			天津盛联	141.5301	3.66	基于 2020 年预计净利润，并参考 2019 年 12 月末净资产等因素协商定价
14			杨义华	784.3358	0.13	具体见下文“第 10 至 15 项股权转让”部分

序号	股权转让时间	转让方	受让方	转让出资份额/股份数（万元/万股）	转让价格（元/1 元注册资本或元/股）	定价依据
15		惠州百利宏	杨义华	217.0414	2.25	具体见下文“第 10 至 15 项股权转让”部分
16	2020 年 11 月发行人第三次股权转让	天津盛联	彭志强	141.5301	3.66	根据天津盛联取得股份的原价定价

上述股权转让的具体情况如下：

1）第 1 项股权转让

2005 年 4 月，胡小红与刘佳琳签订《出资转让协议》，胡小红将其在千里马有限 40 万元出资转让给刘佳琳。

根据千里马有限 2004 年度年检报告书，千里马有限截至 2004 年 12 月 31 日的每股净资产为 0.36 元。考虑到千里马有限于 2002 年 2 月成立，本次股权转让距公司成立时间较近，股权转让双方以注册资本协商定价，即 1 元/每 1 元注册资本。

本次股权转让价格高于每股净资产，转让价格公允。

2）第 2 至 4 项股权转让

上述第 2、4 项股权转让为名义持有人将代持股权还原为实际持有人持有，第 3 项股权转让为名义持有人将所持股权转让予另外一个名义持有人，不涉及转让定价问题。

3）第 5 至 7 项股权转让

为健全公司激励机制，增强公司管理人员对实现公司持续、健康发展的责任感，2011 年千里马有限计划对公司员工进行激励，因此设立了宜马投资、伯乐投资、金戈投资三个员工持股平台。

实际控制人将持有千里马有限的股权转让给宜马投资、伯乐投资、金戈投资主要是为实施员工股权激励，转让价格系按照注册资本定价。

4）第 8、9 项股权转让

2011 年 5 月 26 日，湖北九派与杨义华签署了《关于武汉千里马工程机械有限公司之股权转让合同》，约定杨义华向湖北九派转让千里马有限增资完毕后的 2%的股权。本次股权转让价款为 2,933 万元，系双方参考公司的经营情况、未来的盈利预期等因素协商定价，公司整体估值为 14.67 亿元。

根据杨义华及湖北九派的确认，因发行人未能于 2014 年 12 月 31 日完成首发上市，且行业处于下行周期，公司利润下滑（2013 年及 2014 年发行人扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为 2,400.11 万元及 1,091.37 万元），经双方协商一致，对千里马有限进行估值调整，调整后公司估值为 4.5 亿元，湖北九派持股比例由 2%调整为 6.52%。因此，2014 年 12 月 31 日杨义华与湖北九派签署《股权转让协议》，杨义华将其持有的公司 4.87%的股份无偿转让给湖北九派。

本次股权转让系实际控制人与投资机构对发行人估值调整而进行的股权转让，未支付股权转让对价具有合理性。

5）第 10 至 15 项股权转让

① 关于北京君联、惠州百利宏的退出价格

根据杨义华、刘佳琳与北京君联、惠州百利宏签署的《增资补充协议二》约定，北京君联、惠州百利宏享有回赎权，即如在 2017 年 6 月 30 日前，其未能实现合格退出，则其有权要求杨义华回购股份。

根据对北京君联、惠州百利宏的访谈及《借款协议》的相关约定，北京君联因基金存续期限届满不再续期拟进行清算并注销（北京君联已于 2021 年 1 月 29 日注销），同时考虑到已投资发行人多年，发行人完成首次公开发行并上市具有不确定性，决定退出发行人，遂向杨义华提出回购要求。惠州百利宏为北京君联有限合伙人，在对外投资方面与北京君联保持一致，因此决定与北京君联一同退出，亦向杨义华提出回购要求。

基于上述回购要求，考虑到杨义华回购能力有限，经与北京君联、惠州百利宏协商，由杨义华寻找受让方，并由受让方受让北京君联、惠州百利宏所持发行人的股份。为保证北京君联、惠州百利宏的退出，杨义华向北京君联、惠州百利宏分别提供借款，如其未能找到投资人受让北京君联、惠州百利宏所持

全部股份，则由杨义华受让该两股东所持全部或剩余股份，借款冲抵股份转让款。2019 年 1 月 17 日杨义华、刘佳琳（甲方）分别与北京君联、惠州百利宏（乙方）签署《借款协议》，就上述事项进行了约定，杨义华、刘佳琳同意向北京君联提供不超过 5,000 万元的借款、向惠州百利宏提供不超过 500 万元的借款。

2020 年初疫情爆发也使得发行人经营受到影响，结合北京君联、惠州百利宏向第三方询价情况，且考虑北京君联、惠州百利宏需要尽快退出、实际控制人回购能力等因素，经杨义华与北京君联、惠州百利宏协商，2020 年 5 月北京君联、惠州百利宏确认了其所持千里马股份的退出价格，分别为 44,286,000 元、4,880,429 元。

2020 年 5 月 29 日，杨义华、刘佳琳（甲方）分别与北京君联、惠州百利宏（乙方）签署《借款协议之补充协议》，约定了上述股份由甲方或甲方寻找的投资人受让，投资人受让乙方所持千里马股份的价格由甲方和投资人商定，但无论如何，乙方转让其所持千里马全部股份的价格不超过上述价格，即投资人、甲方或投资人和甲方共同受让乙方所持全部千里马股份的价格均为上述价格，不会因任何原因调整该等股份转让价格。

② 关于投资者受让北京君联所持发行人股份的价格

2020 年 10 月考虑到北京君联急于退出要求，并结合与北京君联协商的退出价格，杨义华与其寻找的投资者中投经合、北京丰颖、天津盛联、青岛景杭达成一致，参照发行人 2020 年的预计净利润并参考 2019 年 12 月末净资产等因素协商定价（公司估值 4 亿元，以 2020 年预计净利润 5,000 万元测算，PE 倍数为 8 倍），即转让价格为 3.66 元/股；基于《借款协议》与《借款补充协议》，北京君联按照 3.66 元/股的价格将所持发行人 11,828,071 股股份转让给上述投资者。

③ 关于杨义华受让北京君联、惠州百利宏所持发行人剩余股份的价格

北京君联将所持发行人 11,828,071 股股份转让给上述投资者，剩余股份全部由杨义华受让，受让价格为 99.53 万元（即 44,286,000 元-11,828,071*3.66 元/股）；惠州百利宏因未能找到其他受让方，其持有的全部股份由杨义华受让，受

让价格为 488.04 万元。

因此，北京君联及惠州百利宏的股份退出价格是经第三方询价、且考虑投资者需要尽快退出、实际控制人回购能力等因素协商确定；中投经合、北京丰颖、天津盛联、青岛景杭受让北京君联所持千里马股份的价格是基于 2020 年的预计净利润并参考 2019 年 12 月末净资产等因素协商定价；基于《增资协议二》回购义务约定及《借款协议》、《借款补充协议》的转让安排，杨义华受让北京君联其余股份及惠州百利宏的全部股份；杨义华受让北京君联股份的价格与其他投资者受让北京君联股份的价格存在差异，具有合理性。

6）第 16 项股权转让

天津盛联为彭志强、刘燕共同持股的企业。2020 年 11 月 12 日，天津盛联与彭志强签署股份转让协议，将其持有的发行人 141.5301 万股的股份以 5,180,001.66 元的价格转让给彭志强。本次股权转让系根据天津盛联取得股份的原价作价。

2、历次增资

序号	增资时间	增资方	增资方式	增加出资份额/股份数（万元/万股）	增资价格（元/1 元注册资本或元/股）	定价依据
1	2002 年 5 月千里马有限第一次增资	实际持有人杨义华	实物增资	30.00	1.00	按照注册资本定价
		胡小红	实物增资	20.00	1.00	按照注册资本定价
2	2005 年 7 月千里马有限第二次增资	实际持有人杨义华	实物增资	290.00	1.00	按照注册资本定价
		刘佳琳	实物增资	110.00	1.00	按照注册资本定价
3	2007 年 4 月千里马有限第三次增资	杨义华、刘佳琳	货币增资	400.00	1.00	按照注册资本定价
4	2007 年 7 月千里马有限第四次增资	杨义华、刘佳琳	货币增资	600.00	1.00	按照注册资本定价
5	2011 年 4 月千里马有限第五次增资	北京君联、上海泓成、北京华创、	货币增资	264.7059	51.00	综合考虑工程机械流通行业的发展前景、

序号	增资时间	增资方	增资方式	增加出资份额/股份数（万元/万股）	增资价格（元/1 元注册资本或元/股）	定价依据
		惠州百利宏				公司的行业地位、盈利能力、市场竞争力和公司管理及经营状况等因素协商确定
6	2015 年 3 月发行人第一次增资	北京君联、上海泓成、北京华创、惠州百利宏	资本公积转增股本	1,928.5714	1.00	具体见下文“第 5 至 6 项增资”部分

1）第 1 项增资

公司成立于 2002 年 2 月，2002 年 5 月增资时因公司刚刚成立，全体股东按照注册资本定价，以 1 元/每 1 元注册资本的价格向公司增资，价格公允。

2）第 2 项增资

根据千里马有限 2004 年度年检报告书，千里马有限截至 2004 年 12 月 31 日的每股净资产为 0.36 元。考虑到千里马有限于 2002 年 2 月成立，距成立时间较近，全体股东按照注册资本定价，以 1 元/每 1 元注册资本的价格向公司增资，价格公允。

3）第 3 至 4 项增资

根据千里马有限 2006 年度年检报告书，千里马有限截至 2006 年 12 月 31 日的每股净资产为 0.86 元。2007 年 4 月、2007 年 7 月全体股东按照注册资本定价，以 1 元/每 1 元注册资本的价格向公司增资，增资价格高于每股净资产，价格公允。

4）第 5 至 6 项增资

2011 年 3 月 13 日，北京君联、上海泓成、北京华创、惠州百利宏四家投资者与杨义华、刘佳琳、千里马有限、千里马再制造、武汉彼卡斯、千里马数字租赁、北京建国者、石家庄建国者、武汉青天和北京青天签订《关于武汉千里马工程机械有限公司之增资合同》，北京君联、上海泓成、北京华创、惠州百利宏四家投资者分别认购千里马有限 1,588,235 元、705,882 元、176,471 元和

176,471 元的新增注册资本。本次增资的增资价格为 51 元/每 1 元注册资本，增资价格系在综合考虑工程机械流通行业的发展前景、公司的行业地位、盈利能力、市场竞争力和公司管理及经营状况等因素的基础上协商确定。本次投后估值为 9 亿元，以预计公司 2010 年度净利润 6,000 万元测算，PE 倍数为 15 倍，增资价格具有公允性。

2011 年 3 月 13 日，北京君联、上海泓成、北京华创、惠州百利宏分别与杨义华、刘佳琳签署了《关于武汉千里马工程机械有限公司之增资合同补充协议》，约定了股权回购等条款。

因发行人未能于 2014 年 12 月 31 日完成首发上市，且因行业处于下行周期，公司利润下滑，各方对千里马有限进行估值调整，调整后公司估值为 4.5 亿元。2014 年 12 月 31 日，北京君联、上海泓成、北京华创、惠州百利宏分别与杨义华、刘佳琳签署《关于增资合同的补充协议二暨关于延长投资期限的协议》，约定北京君联持股比例由 9%变更为 18%，上海泓成持股比例由 4%变更为 8%，北京华创、惠州百利宏持股比例由 1%变更为 2%。

经全体股东一致审议通过，2015 年 3 月发行人对北京君联、上海泓成、北京华创、惠州百利宏进行了定向资本公积转增，本次资本公积转增价格为 1 元/股，增资价格的定价合理。

综上，发行人历次股权转让、增资价格的定价合理，转让及增资价格具有公允性。

（二）胡小红是否为实际控制人代持股份

胡小红涉及的发行人历次股本变动如下：

2002 年 2 月千里马有限设立时，胡小红出资 20 万元。根据武汉中信会计师事务有限责任公司出具的武中会字[2002]A005 号《验资报告》，胡小红已缴纳注册资本 20 万元。

2002 年 5 月千里马有限增资时，各股东按股权比例合计出资 50 万元购买挖掘机一台并以实物方式向千里马有限增资，其中胡小红出资 20 万元。根据武汉正远有限责任会计师事务所出具的武正远验字[2002]第 96 号《验资报告》，截至 2002 年 5 月 19 日，千里马有限已收到全体股东以实物方式缴纳的新增注

册资本 50 万元。本次用以增资的挖掘机的全部货款由公司代付，代付款项以杨义华往来款冲抵。根据胡小红、杨义华出具的确认函及对胡小红、杨义华的访谈，胡小红已向杨义华支付挖掘机购买款 20 万元。

2005 年 7 月，胡小红将持有的 40 万元出资份额以 40 万元的价格转让给刘佳琳。本次股权转让系按照注册资本协商定价，定价依据详见本题回复之“（一）说明发行人历次股权转让价格的定价依据、转让价格的公允性”。根据对刘佳琳、胡小红的访谈，胡小红本次退出系因想转投其他行业需要资金，刘佳琳已支付本次股权转让价款。

根据对杨义华、刘佳琳、胡小红的访谈，其确认胡小红不存在为发行人实际控制人杨义华、刘佳琳代持股份的情形。

综上，胡小红不存在为发行人实际控制人杨义华、刘佳琳代持股份的情形。

二、补充披露湖北九派的股权结构、实际控制人等基本情况；杨义华将其持有的公司 4.87%的股份无偿转让给湖北九派的原因及合理性，双方是否存在其他利益安排；

（一）补充披露湖北九派的股权结构、实际控制人等基本情况

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、发行人的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（二）持有公司 5%以上股份的其他股东”补充披露如下：

2、湖北九派

（2）出资结构

湖北九派股权较为分散，且第一大股东赣州九派持股比例在 30%以下；依据湖北九派出具的说明确认，湖北九派无实际控制人。截至本招股书签署之日，湖北九派出资构成如下：

序 号	股东名称	出资额（万股）	持股比例（%）
1	赣州九派允公股权投资合伙企业（有限合伙）	1,692.8780	28.2146
2	湖北省高新产业投资集团有限公司	674.9268	11.2488

序 号	股东名称	出资额（万股）	持股比例（%）
3	湖北省创业投资引导基金管理中心	585.3659	9.7561
4	武汉万信投资有限责任公司	564.2927	9.4049
5	黄石磁湖高新科技发展公司	564.2927	9.4049
6	丁权	423.2195	7.0537
7	深圳市富瑞琪科技有限公司	282.1464	4.7024
8	武汉市联海实业有限公司	282.1464	4.7024
9	李弘	282.1464	4.7024
10	武汉市商业储运有限责任公司	282.1464	4.7024
11	湖北天时公路桥梁投资有限公司	141.0732	2.3512
12	陈加军	141.0732	2.3512
13	武汉九派投资管理有限公司	84.2927	1.4049
合计		**6,000.0000**	**100.0000**

湖北九派第一大股东赣州九派成立于 2017 年 5 月 9 日，其出资结构情况如下：

序 号	股东名称/姓名	合伙人类型	出资份额（万元）	持股比例（%）
1	周展宏	普通合伙人	2,400.00	80.00
2	周红兵	有限合伙人	600.00	20.00
合计			3,000.00	100.00

周展宏持有赣州九派 80%的出资份额且担任赣州九派的执行事务合伙人，为赣州九派的实际控制人。周展宏为湖北九派基金管理人武汉九派投资管理有限公司的董事长、法定代表人，除间接持有发行人股份外，周展宏与发行人及其实际控制人杨义华、刘佳琳不存在关联关系或其他利益安排。

（二）补充披露杨义华将其持有的公司 4.87%的股份无偿转让给湖北九派的原因及合理性，双方是否存在其他利益安排

1、杨义华将其持有的公司 4.87%的股份无偿转让给湖北九派的原因

2011 年 5 月 26 日，湖北九派与杨义华签署了《关于武汉千里马工程机械有限公司之股权转让合同》，约定杨义华向湖北九派转让千里马有限增资完毕后的 2%的股权。同日，双方签署《股权转让补充协议一》，约定了股权回购等条款。

根据杨义华及湖北九派的确认，因发行人未能于 2014 年 12 月 31 日完成首发上市，且行业处于下行周期，公司利润下滑，经双方协商一致，对千里马进行了估值调整。同时，北京君联、上海泓成、北京华创、惠州百利宏等其他投资者也因上述情形，对千里马有限进行估值调整（具体可参见本回复“问题一、关于股权转让”之“一、（一）说明发行人历次股权转让、增资价格的定价依据、转让价格的公允性”）。调整后公司估值为 4.5 亿元，湖北九派持股比例由 2%调整为 6.52%。因此，双方于 2014 年 12 月 31 日签署《股权转让补充协议二》，《股权转让补充协议一》自《股权转让补充协议二》签订之日起失效。《股权转让补充协议二》的主要条款如下：

1）双方同意依据约定将甲方在千里马股份的股权比例由 2%调整为 6.52%；

2）甲方同意并支持千里马股份向全国中小企业股份转让系统提出挂牌申请，并配合千里马股份开展相关申报工作，初步预计以 2015 年 1 月 31 日为基准日，在 2015 年 5 月 31 日前完成向股转系统的申报工作，并预计在 2015 年 7 月前后挂牌；

3）本协议签署后，双方马上进行股权比例调整的工商变更登记，完成股权二次转让；

4）本次股权比例调整前后采取新老划断原则。股权比例调整前的“投资本利和”按照实际交割日和补充协议约定来计算，即：a）投资本利和=2,933 万元×（1+10%）^{n}，n 为 2011 年 6 月至股权比例调整完成当月的期间对应的年数。b）利息部分如未在股权比例调整的同时支付给甲方，则自动计入下一期进行计息；

5）甲方持有的千里马股份的现金价值为 2,933 万元+相应年限的利息，利息的计算方式按照新老划断原则，在股权比例调整前，按照本协议第四条方法计算；在股权比例调整后，按照本协议第六条的方法计算；

6）股权比例调整后，甲方仍将保留回赎的权利。回赎的利率、计息方式和投资期限按照如下方式执行：如在 2017 年 6 月 30 日前，甲方未能实现合格退出，则甲方有权要求乙方回购股票，并在甲方提出要求后 90 日内支付全部回购

款，逾期支付的，未偿还金额按每日万分之三支付违约金；乙方支付全部回购款后，甲方应在 20 日内配合完成工商变更登记。回购款=本协议第四条之投资本利和×（1+n×i）-甲方从千里马股份获得的累计分红。n 为本次股权比例调整完成月至赎回月的期间对应的年数 i 为回赎的年利率，a）i 为单利计息，即投资本利和计息，利息不计息，b）i=8%。

综上，杨义华将其持有的公司 4.87%的股份无偿转让给湖北九派系实际控制人与投资机构对发行人进行的估值调整，具有合理性。

2、湖北九派与杨义华之间的其他利益安排

除上述湖北九派与杨义华签署的《股权转让补充协议二》外，2018 年 6 月 30 日，湖北九派与杨义华签署了《股权转让补充协议三》，主要条款如下：

1）双方同意延长在千里马的投资期限。

2）双方同意千里马股份应在 2020 年 6 月 30 日之前完成首次公开发行股票并上市的申报工作。

3）如在 2020 年 6 月 30 日前，千里马股份未完成首次公开发行股票并上市的申报工作即获得中国证监会或其他国家／地区证券发行监管部门的受理，甲方（湖北九派）有权要求乙方（杨义华），按照甲方支付的股权转让价款和年利率 8％的价格加算利息，向甲方赎回甲方所持有目标公司的全部股份，利息按双方之前签署的协议和本协议分段执行，本次延长期自 20l7 年 1 月 1 日起计算。

4）2020 年 6 月 30 日后，甲方根据上述条款要求乙方回购股权时，应当在回购权行使条件成就之后以书面方式向乙方发送要求回购的函；乙方必须无条件办理有关手续，于甲方发出回购的函后 3 个月内按照本补充协议约定价格全额向甲方回购其所持有的千里马股份全部股权。

就上述《股权转让补充协议二》、《股权转让补充协议三》，2020 年 8 月 28 日，湖北九派与杨义华签署《解除协议》约定：双方一致同意解除《股权转让补充协议二》和《股权转让补充协议三》，协议自《解除协议》生效之日起解除，对双方不再具有法律约束力；上述协议解除后，双方均无需履行该协议项下的义务，也均不享有该协议项下的权利；上述协议是双方自愿解除，双方对

上述协议的解除无任何过失和/或责任；双方均无需因上述协议的解除，而向任何一方承担违约责任或其他责任。

同日，湖北九派出具《确认函》，确认湖北九派及其出资人、实际控制人及/或关联方与千里马股份、千里马股份股东、实际控制人及/或关联方不存在其他任何调整本企业所持千里马股份的股份、支付利益补偿或其他任何性质的“对赌”约定及/或其他导致公司股权可能发生变动进而影响公司股权结构稳定性的约定；也不存在其他要求千里马支付固定回报之类或补偿其他任何权益及/或其他导致公司股权可能发生变动进而影响公司股权结构稳定性的额外安排。

综上，杨义华、刘佳琳与湖北九派之间签署的上述补充协议已终止，截至本报告出具日，杨义华与湖北九派不存在其他利益安排。

发行人已在《千里马机械供应链股份有限公司关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见》之“一、公司设立以来股本演变情况”之“（十三）2015 年 3 月，股份公司第一次增资及第一次股权转让”补充披露如下：

根据杨义华及湖北九派的确认，因发行人未能于 2014 年 12 月 31 日完成首发上市，且因行业处于下行周期，公司利润下滑，经双方协商一致，对千里马进行估值调整，调整后公司估值为 4.5 亿元，湖北九派持股比例由 2%调整为 6.52%。因此，2014 年 12 月 31 日杨义华与湖北九派签署《股权转让协议》，杨义华将其持有的公司 4.87%的股份无偿转让给湖北九派，**本次无偿转让系际控制人与投资机构对发行人进行的估值调整，具有合理性；截至本意见出具日，杨义华与湖北九派不存在其他利益安排。**

三、补充披露北京君联、惠州百利宏的股权结构、实际控制人、入股价格及公允性、入股发行人的背景；发行人及实际控制人与北京君联、惠州百利宏的股东是否存在关联关系、是否存在其他利益安排；

（一）北京君联、惠州百利宏的股权结构、实际控制人

1、北京君联成立于 2009 年 9 月 18 日。根据北京君联的注销核准通知书、国家企业信用信息公示系统（http://www.gsxt.gov.cn/）查询结果，北京君联已于 2021 年 1 月 29 日注销。

根据北京君联出具的说明、北京君联的合伙人协议、国家企业信用信息公示系统（http://www.gsxt.gov.cn/）查询结果，北京君联注销前的出资结构如下：

序号	合伙人名称	出资份额（万元）	持股比例（%）
1	北京博道投资顾问中心（有限合伙）	1,000.00	1.00
2	联想控股股份有限公司	31,000.00	31.00
3	全国社会保障基金理事会	30,000.00	30.00
4	中国科学院控股有限公司	30,000.00	30.00
5	惠州市百利宏创业投资有限公司	5,000.00	5.00
6	上海浦东新兴产业投资有限公司	3,000.00	3.00
合计		**100,000.00**	**100.00**

北京君联是君联资本所管理的私募基金（基金编号：SD1430）。根据君联资本网站查询的信息，君联资本为联想控股股份有限公司成员企业，截至 2021 年，君联资本投资企业超过 500 家，其中超过 80 家企业已成功在国内或境外上市/挂牌，超过 60 家企业通过并购退出。根据中国证券投资基金业协会网站私募基金管理人公示信息，君联资本的实际控制人为朱立南、陈浩、王能光。

北京博道投资顾问中心（有限合伙）为北京君联的普通合伙人及执行事务合伙人。根据国家企业信用信息公示系统（http://www.gsxt.gov.cn/）、企查查网站（https://www.qcc.com/）查询结果，朱立南、王能光、陈浩合计持有北京博道投资顾问中心（有限合伙）41.08%的出资，北京博道投资顾问中心（有限合伙）的执行事务合伙人拉萨君祺企业管理有限公司为君联资本的全资子公司，朱立南、王能光、陈浩为北京博道投资顾问中心（有限合伙）的实际控制人。根据上述核查并经北京君联出具的说明确认，北京君联注销前的实际控制人为朱立南、王能光、陈浩。根据朱立南、王能光、陈浩出具的说明、杨义华及刘佳琳出具的调查表及说明，朱立南、王能光、陈浩与发行人及其实际控制人杨义华、刘佳琳不存在关联关系或其他利益安排。

2、根据惠州百利宏出具的说明、惠州百利宏的公司章程、国家企业信用信息公示系统（http://www.gsxt.gov.cn/）查询结果，截至本回复报告出具日，惠州百利宏的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	出资份额（万元）	持股比例（%）
1	惠州市百利宏控股有限公司	4,750.00	77.73
2	黄少康	250.00	4.09
3	西藏东方企慧投资有限公司	1,111.00	18.18
合计		**6,111.00**	**100.00**

惠州百利宏的控股股东为惠州市百利宏控股有限公司。根据国家企业信用信息公示系统（http://www.gsxt.gov.cn/）、企查查网站查询结果，黄少康直接持有惠州百利宏 4.09%的股权，同时通过其控制的惠州市百利宏控股有限公司持有 77.73%的股权，因此，惠州百利宏的实际控制人为黄少康。

（二）北京君联、惠州百利宏的入股价格及公允性、入股发行人的背景

2011 年 3 月 13 日，北京君联、上海泓成、北京华创、惠州百利宏四家投资者与杨义华、刘佳琳、千里马有限、千里马再制造、武汉彼卡斯、千里马数字租赁、北京建国者、石家庄建国者、武汉青天和北京青天签订《关于武汉千里马工程机械有限公司之增资合同》，约定北京君联、上海泓成、北京华创、惠州百利宏四家投资者以 51 元/每 1 元注册资本的交易价格分别认缴千里马有限 1,588,235 元、705,882 元、176,471 元和 176,471 元的新增注册资本。

本次增资的增资价格为 51 元/每 1 元注册资本，增资价格系在综合考虑工程机械流通行业的发展前景、公司的行业地位、盈利能力、市场竞争力和公司管理及经营状况等因素的基础上协商确定，本次投后估值为 9 亿元，以预计公司 2010 年度净利润 6,000 万元测算，PE 倍数为 15 倍，增资价格具有公允性。

北京君联、惠州百利宏增资入股发行人的背景为发行人存在业务拓展及日常运营的资金需求，同时希望通过引入外部投资者优化公司股权结构，北京君联及其有限合伙人惠州百利宏因看好公司发展选择投资公司。

（三）发行人及实际控制人与北京君联、惠州百利宏的股东是否存在关联关系、是否存在其他利益安排

1、发行人及实际控制人与北京君联、惠州百利宏的股东不存在关联关系

根据发行人、发行人实际控制人杨义华、北京君联、惠州百利宏及其实际控制人出具的说明、对北京君联基金管理人君联资本管理股份有限公司的工作

人员及惠州百利宏工作人员的访谈并经核查，截至本回复报告出具日，发行人及实际控制人与北京君联、惠州百利宏的股东不存在关联关系。

2、实际控制人与北京君联、惠州百利宏之间的利益安排

（1）实际控制人与北京君联、惠州百利宏之间的增资合同补充协议

2011 年 3 月 13 日，北京君联、惠州百利宏分别与杨义华、刘佳琳签署《增资补充协议一》，主要条款如下：

A.各方同意《关于武汉千里马工程机械有限公司之增资合同》第 2 条所述“增资交易价格”和“千里马增资后估值”是在假定武汉千里马 2010 年经审计的合并报表的税后净利润（以下简称“2010 年业绩”）不低于人民币 6,000 万元且 2011 年经审计的合并报表的税后净利润（以下简称“2011 年业绩”）不低于人民币 9,000 万元条件下的评估价格。若 2010 年业绩低于人民币 5,700 万元或 2011 年业绩低于人民币 8,280 万元，则增资交易价格应当根据 2010 年业绩和 2011 年业绩按本条规定向下调整。具体调整方式为：（1）若 2010 年业绩低于人民币 5,700 万元，则“2011 年作价调整后甲方应获得的股权比例”=“本次作价调整前甲方的股权比例”×（人民币 6,000 万/2010 年业绩）；（2）若 2011 年业绩低于人民币 8,280 万元，则“2012 年作价调整后甲方应获得的股权比例”=“2010 年甲方的股权比例”×（人民币 9,000 万/2011 业绩）；（3）前述甲方股权比例上升的调整将采用“乙方向甲方无偿转让股份”的方式或甲乙双方认可的其它方式实施；股权调整上限为不影响乙方对武汉千里马绝对控制权的丧失，不足部分以现金补足；

B.各方同意在出现下列任何情况之一时，甲方有权要求乙方按照甲方本轮投资总额加算年复合利率 10%的价格向甲方购买甲方所持武汉千里马的全部股份：（1）武汉千里马未能于 2014 年 12 月 31 日之前完成首次公开发行股票并上市；或（2）武汉千里马或乙方严重违反其在主协议增资扩股协议中的陈述、保证、承诺、约定，且在收到甲方通知后三十日内未采取令甲方合理满意的补救措施的。

根据杨义华及北京君联、惠州百利宏的确认，因发行人未能于 2014 年 12 月 31 日完成首发上市，且因行业处于下行周期，公司利润下滑，对千里马有限

进行了估值调整，调整后公司估值为 4.5 亿元。2014 年 12 月 31 日，北京君联、惠州百利宏分别与杨义华、刘佳琳签署《增资补充协议二》，《增资补充协议一》自《增资补充协议二》签订之日起失效。《增资补充协议二》的主要条款如下：

A.双方同意按照补充协议重新投资，千里马股份整体估值为 4.5 亿元，重新投资后，北京君联持股比例由 9%变更为 18%，惠州百利宏持股比例由 1%变更为 2%；

B.甲方同意并支持千里马股份向全国中小企业股份转让系统提出挂牌申请，并配合千里马股份开展相关申报工作。初步计划以 2015 年 1 月 31 日为基准日，在 2015 年 5 月 31 日前完成向股转系统的申报工作，并初步预计在 2015 年 7 月前后挂牌；

C.重新投资的前后采取新老划断原则。重新投资前的“投资本利和”按照实际交割日和补充协议约定来计算，即：a）投资本利和=投资额×（1+10%）^{n}，n 为 2011 年 4 月至重新投资完成当月的期间对应的年数。b）利息部分如未在重新投资的同时支付给甲方，则自动计入新一期投资周期进行计息；

D.甲方持有的千里马股份的现金价值为投资额+相应年限的利息，利息的计算方式按照新老划断原则，在重新投资前，按照协议第四条方法计算；在重新投资后，按照协议第六条的方法计算；

E.重新投资后，甲方仍将保留回赎的权利。回赎的利率、计息方式和投资期限按照如下方式执行：如在 2017 年 6 月 30 日前，甲方未能实现合格退出，则甲方有权要求乙方回购股票，并在甲方提出要求后 90 日内支付全部回购款，逾期支付的，未偿还金额按每日万分之三支付违约金；乙方支付全部回购款后，甲方应在 20 日内配合完成工商变更登记。回购款=本协议第四条之投资本利和×（1+n×i）-甲方从千里马股份获得的累计分红。n 为本次股权比例调整完成月至赎回月的期间对应的年数；i 为回赎的年利率；a）i 为单利计息，即投资本利和计息，利息不计息，b）i=8%。

（2）上述补充协议已终止

2020 年 10 月，北京君联、惠州百利宏将其持有的发行人全部股份进行转

让。2020 年 10 月 12 日，北京君联、惠州百利宏分别与杨义华、刘佳琳签署《股份转让合同》，协议约定：自《股份转让合同》生效之日起，双方签署的《增资补充协议二》等相关协议及其补充协议即全部终止，不再对各方具有法律约束力；双方进一步确认，除本协议约定外，受让方及其关联方与转让方之间不存在其他义务、责任和纠纷。如存在，转让方也全部予以豁免或不予追究，受让方及其关联方对转让方也不存在任何应支付的款项或应偿付的债务；双方确认，在上述合同或协议、约定或安排终止前所涉相关方均未违反其约定，无需向任何一方承担任何责任，也无需就合同或协议、约定或安排的终止而承担任何责任。

综上，杨义华、刘佳琳与北京君联、惠州百利宏之间的上述补充协议已终止。截至本回复报告出具日，发行人及实际控制人与北京君联、惠州百利宏不存在其他利益安排。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立情况和报告期内的股本和股东变化情况”之“（三）公司报告期内的股本和股东变化情况”补充披露如下：

4、2020 年 10 月，北京君联和惠州百利宏退出，公司引进新股东

本次股权转让具体情况如下：

（1）北京君联

北京君联已于 2021 年 1 月 29 日注销，北京君联注销前的实际控制人为朱立南、王能光、陈浩。北京君联注销前的出资结构如下：

序号	合伙人名称	出资份额（万元）	持股比例（%）
1	北京博道投资顾问中心（有限合伙）	1,000.00	1.00
2	联想控股股份有限公司	31,000.00	31.00
3	全国社会保障基金理事会	30,000.00	30.00
4	中国科学院控股有限公司	30,000.00	30.00
5	惠州市百利宏创业投资有限公司	5,000.00	5.00
6	上海浦东新兴产业投资有限公司	3,000.00	3.00
合计		100,000.00	100.00

根据国家企业信用信息公示系统（http://www.gsxt.gov.cn/）、企查查网

站（https://www.qcc.com/）查询结果，朱立南、王能光、陈浩合计持有北京博道投资顾问中心（有限合伙）41.08%的出资，朱立南、陈浩、王能光控制北京君联的基金管理人君联资本管理股份有限公司，综上并结合北京君联出具的说明，北京君联注销前的实际控制人为朱立南、王能光、陈浩。

（2）惠州百利宏

惠州百利宏的实际控制人为黄少康。截至本招股书签署日，惠州百利宏的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	出资份额（万元）	持股比例（%）
1	惠州市百利宏控股有限公司	4,750.00	77.73
2	黄少康	250.00	4.09
3	西藏东方企慧投资有限公司	1,111.00	18.18
合计		6,111.00	100.00

惠州百利宏的控股股东为惠州市百利宏控股有限公司，根据国家企业信用信息公示系统（http://www.gsxt.gov.cn/）、企查查网站查询结果，黄少康直接持有惠州百利宏 4.09%的股权，同时通过其控制的惠州市百利宏控股有限公司持有 77.73%的股权，因此，惠州百利宏的实际控制人为黄少康。

（3）北京君联、惠州百利宏入股及退出情况

2011 年 3 月 13 日，北京君联、上海泓成、北京华创、惠州百利宏四家投资者与杨义华、刘佳琳、千里马有限、千里马再制造、武汉彼卡斯、千里马数字租赁、北京建国者、石家庄建国者、武汉青天和北京青天签订《关于武汉千里马工程机械有限公司之增资合同》，约定北京君联、上海泓成、北京华创、惠州百利宏四家投资者以 51 元/注册资本的交易价格分别认缴千里马有限 1,588,235 元、705,882 元、176,471 元和 176,471 元的新增注册资本。

本次增资的增资价格为 51 元/注册资本，增资价格系在综合考虑工程机械流通行业的发展前景、公司的行业地位、盈利能力、市场竞争力和公司管理及经营状况等因素的基础上协商确定，增资价格具有公允性。

北京君联、惠州百利宏增资入股发行人的背景为发行人存在业务拓展及日常运营的资金需求，同时希望通过引入外部投资者优化公司股权结构，北京君

联及其有限合伙人惠州百利宏因看好公司发展选择投资公司。发行人及实际控制人与北京君联、惠州百利宏之间的利益安排已终止，截至本招股书签署日，发行人及实际控制人与北京君联、惠州百利宏不存在其他利益安排。

四、北京君联、惠州百利宏向实际控制人、投资机构转让价格差异较大的原因及合理性，北京君联、惠州百利宏在 IPO 申报前退出发行人的合理性；结合北京君联、惠州百利宏该笔投资的年化收益率以及彼时新三板挂牌价格，分析并披露相关协议中约定北京君联、惠州百利宏的转让价格低于发行人账面净资产的原因及合理性；

（一）北京君联、惠州百利宏向实际控制人、投资机构转让价格差异较大的原因及合理性

2020 年 10 月 12 日，北京君联分别与天津盛联、青岛景杭、中投经合、北京丰颖、杨义华签署股份转让协议，将其持有的股份转让给天津盛联、青岛景杭、中投经合、北京丰颖、杨义华；同日，惠州百利宏与杨义华签署股权转让协议，惠州百利宏将其持有发行人全部股份转让给杨义华。具体转让价格及定价依据如下：

序号	转让方	受让方	转让价格（元/股）	定价依据
1	北京君联	中投经合	3.66	基于 2020 年预计净利润，并参考 2019 年 12 月末净资产等因素协商定价
2		北京丰颖	3.66	基于 2020 年预计净利润，并参考 2019 年 12 月末净资产等因素协商定价
3		天津盛联	3.66	基于 2020 年预计净利润，并参考 2019 年 12 月末净资产等因素协商定价
4		青岛景杭	3.66	基于 2020 年预计净利润，并参考 2019 年 12 月末净资产等因素协商定价
5		杨义华	0.13	依据签署的《增资补充协议二》、《借款协议》与《借款补充协议》
6	惠州百利宏	杨义华	2.25	依据签署的《增资补充协议二》、《借款协议》与《借款补充协议》

北京君联、惠州百利宏向实际控制人、投资机构转让价格差异较大的原因具体参见本题回复之“一、（一）说明发行人历次股权转让价格的定价依据、转

让价格的公允性”。

综上，北京君联转让其持有的发行人股份的均价与惠州百利宏的转让价格一致，均为 2.25 元/股，系双方经第三方询价，且考虑投资者需要尽快退出、实际控制人回购能力等因素协商确定。但基于《增资协议二》回购义务约定及《借款协议》、《借款补充协议》的转让安排，杨义华受让北京君联的其余股份及惠州百利宏的全部股份；杨义华受让北京君联股份的价格与其他投资者受让北京君联股份的价格存在差异，具有合理性。

（二）北京君联、惠州百利宏在 IPO 申报前退出发行人的合理性

北京君联为私募投资基金，惠州百利宏为北京君联的有限合伙人，两名股东本次退出的主要原因具体参见本题回复之“一、（一）说明发行人历次股权转让价格的定价依据、转让价格的公允性”。

根据对北京君联、惠州百利宏、杨义华的访谈、北京君联及惠州百利宏出具的确认函，北京君联于 2011 年 4 月通过增资入股方式投资发行人，其作为私募投资基金，具有存续期限和项目投资期限，其存续期限已于 2020 年 9 月到期，且不再续期，因此，北京君联将进行清算并不再存续（北京君联已于 2021 年 1 月 29 日注销），同时也考虑到发行人首次公开发行并上市具有不确定性，遂决定退出发行人。惠州百利宏为北京君联有限合伙人，在对外投资方面与北京君联保持一致，因此决定与北京君联一同退出。

综上，北京君联、惠州百利宏在 IPO 申报前退出发行人具有合理性。

（三）结合北京君联、惠州百利宏该笔投资的年化收益率以及彼时新三板挂牌价格，分析并披露相关协议中约定北京君联、惠州百利宏的转让价格低于发行人账面净资产的原因及合理性

1、北京君联、惠州百利宏该笔投资的收益率

投资主体	投资时间	投资成本（万元）	退出时间	累计股份处置收益（万元）	累计分红（万元）	综合收益率（%）	年化收益率（%）
北京君联	2011 年	8,100.00	2020 年	4,428.60	1,652.40	-24.93	-3.24
惠州百利宏	2011 年	900.00	2020 年	497.29	183.02	-24.41	-3.16

注：综合收益率=【（累计股份处置收益+累计分红）-投资成本】/投资成本；年化收益率系

在考虑分红因素后，通过计算内含报酬率（IRR）得出

2、彼时新三板挂牌价格

2020 年 5 月 29 日，杨义华、刘佳琳分别与北京君联、惠州百利宏签署《借款协议之补充协议》，确定北京君联、惠州百利宏的股份处置价格。2020 年 4 至 6 月，发行人的股票收盘价为 5.68 至 7.00 元之间。

3、北京君联、惠州百利宏的转让价格低于发行人账面净资产的原因及合理性

根据对北京君联、惠州百利宏的访谈及《借款协议》的相关约定，北京君联因基金存续期限届满不再续期拟进行清算并注销（北京君联已于 2021 年 1 月 29 日注销），同时考虑到已投资发行人多年，发行人完成首次公开发行并上市具有不确定性，决定退出发行人，遂向杨义华提出回购要求。惠州百利宏为北京君联有限合伙人，在对外投资方面与北京君联保持一致，因此决定与北京君联一同退出，亦向杨义华提出回购要求。

基于上述回购要求，考虑到杨义华回购能力有限，经与北京君联、惠州百利宏协商，由杨义华寻找受让方，并由受让方受让北京君联、惠州百利宏所持发行人的股份。

2020 年初疫情爆发也使得发行人经营受到影响，结合北京君联、惠州百利宏向第三方询价情况，且考虑北京君联、惠州百利宏需要尽快退出、实际控制人回购能力等因素，经杨义华与北京君联、惠州百利宏协商，2020 年 5 月北京君联、惠州百利宏确认了其所持千里马股份的退出价格，分别为 44,286,000 元、4,880,429 元，每股价格为 2.25 元。鉴于上述，虽然该等价格低于发行人截至 2019 年 12 月 31 日的每股净资产，但具有合理性。

2020 年 10 月，北京君联为实现退出将其所持发行人股份转让予杨义华寻找的投资者中投经合、北京丰颖、天津盛联、青岛景杭（具体详见本题回复之“一、（一）部分的相关回复”）和杨义华本人，转让总价为 44,286,000 元，与前述确定的退出价格一致；惠州百利宏为实现退出将其所持发行人股份转让予杨义华的转让价格为 4,880,429 元，与前述确定的退出价格一致，平均每股价格

也均为 2.25 元。

综上，北京君联、惠州百利宏所持股份的每股转让价格低于发行人截至 2019 年 12 月 31 日的每股账面净资产具有合理性。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立情况和报告期内的股本和股东变化情况”之“（三）公司报告期内的股本和股东变化情况”补充披露如下：

北京君联、惠州百利宏所持股份的每股转让价格低于发行人截至 2019 年 12 月 31 日的每股账面净资产，退出价格系北京君联、惠州百利宏经第三方询价，且考虑投资者需要尽快退出、实际控制人回购能力等因素协商确定，具有合理性。

五、补充披露中投经合、北京丰颖、天津盛联和青岛景杭的实际控制人、股权结构等基本情况，上述投资机构及其股东与发行人及其实际控制人是否存在关联关系及利益安排，是否实质为实际控制人代持股份；

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立情况和报告期内的股本和股东变化情况”之“（三）公司报告期内的股本和股东变化情况”补充披露如下：

（4）发行人本次引进的新股东情况

① 中投经合

中投经合为上市公司国联股份的全资子公司，国联股份的实际控制人为刘泉、钱晓钧，因此，中投经合的实际控制人为刘泉、钱晓钧。截至本招股书签署日，中投经合的股权结构如下：

序号	股东名称	出资份额（万元）	持股比例（%）
1	国联股份	1,000.00	100.00
合计		1,000.00	100.00

② 北京丰颖

北京丰颖的实际控制人为姜琼玉。截至本招股书签署日，北京丰颖的股权结构如下：

序号	合伙人姓名	出资份额（万元）	持股比例（%）
1	姜琼玉	4,950.00	99.00
2	张萌	50.00	1.00
合计		5,000.00	100.00

③ 天津盛联

根据天津盛联出具的有关说明，并经彭志强访谈确认，天津盛联的实际控制人为彭志强、刘燕。截至本招股书签署日，天津盛联的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资份额（万元）	持股比例（%）
1	刘燕	1,500.36	50.01
2	彭志强	1499.64	49.99
合计		3,000.00	100.00

④ 青岛景杭

根据青岛景杭出具的有关说明，青岛景杭的执行事务合伙人及基金管理人广州盛屹投资管理有限公司、第一大有限合伙人盛景网联科技股份有限公司的实际控制人均为彭志强、刘燕，因此，青岛景杭的实际控制人为彭志强、刘燕。截至本招股书签署日，青岛景杭的股权结构如下：

序号	合伙人姓名/名称	出资份额（万元）	持股比例（%）
1	广州盛屹投资管理有限公司	10.00	0.40
2	盛景网联科技股份有限公司	800.00	31.75
3	蔡德民	300.00	11.90
4	薛立新	300.00	11.90
5	黄光其	260.00	10.32
6	冯凯文	250.00	9.92
7	宫一棣	200.00	7.94
8	白静	200.00	7.94
9	廖长庚	200.00	7.94
合计		2,520.00	100.00

上述投资机构中，北京丰颖系发行人股东中投经合控股股东国联股份的股东（持股 5%以下），天津盛联、青岛景杭、青岛景杭的股东盛景网联科技股份有限公司及广州盛屹投资管理有限公司与发行人的股东北京华创的实际控制人

均为彭志强、刘燕。除上述情形外，上述投资机构及其股东与发行人及其实际控制人不存在关联关系。

本次新引进投资者及其股东/合伙人与发行人及其实际控制人不存在利益安排，上述投资机构亦不存在为实际控制人代持股份的情形。

六、补充披露发行人股东中私募投资机构是否投资发行人上下游类似企业，是否为发行人带来相关业务，是否存在其他利益安排；

发行人现有股东中上海泓成、北京华创、湖北九派、青岛景杭属于私募基金，已按照规定履行私募基金备案程序。截至本回复出具日，上述投资机构的对外投资情况如下：

1、上海泓成

根据上海泓成提供的说明并经检索国家企业信用信息公示系统（http://www.gsxt.gov.cn/）、企查查网站（https://www.qcc.com/）、被投资企业官方网站、上市公司公开披露信息，截至本回复报告出具日，除发行人外，上海泓成的对外投资情况如下：

序号	被投资企业名称	主要从事业务/经营范围	注册资本（万元）	持股比例（%）
1	伟乐视讯科技股份有限公司	数字视听设备及系统的研发、生产及销售	6,450.0000	5.17
2	上海磐启微电子有限公司	智慧物联网、工业互联网芯片设计	693.5950	6.39
3	上海鲸鱼机器人科技有限公司	青少年人工智能与教育机器人	2,680.2469	9.21
4	北京基调网络股份有限公司	应用性能管理服务提供商	6,104.6250	4.32
5	北京天智航医疗科技股份有限公司	骨科手术导航定位机器人的研发、生产、销售及服务	41,844.2648	截至 2020 年 12 月 31 日持股 5%以下
6	重庆秦安机电股份有限公司	汽车发动机核心零部件专业生产企业	43,879.7049	截至 2020 年 12 月 31 日持股 5%以下
7	浙江托普云农科技股份有限公司	农业检测仪器、农业信息化（农业物联网）的研发、生产、销售与服务	6,396.0000	0.63
8	深圳市中润四方信息技术有限公司	互联网+税务行业信息化服务和企业财税信金云服务	10,955.7506	1.50

序号	被投资企业名称	主要从事业务/经营范围	注册资本（万元）	持股比例（%）
9	卓郎智能技术股份有限公司	智能化纺织成套设备及核心零部件的研发、生产和销售	189,541.2995	截至 2020 年 12 月 31 日持股 5%以下
10	深圳萨摩耶数字科技有限公司	数字金融科技服务	35,000.0000	1.88
11	广东东箭汽车科技股份有限公司	车侧承载装饰系统产品、车辆前后防护系统产品、车载互联智能机电系统产品、车顶装载系统产品及车辆其他系统产品的工业设计、研发、生产和销售	38,020.2739	3.31
12	上海纳恩汽车技术股份有限公司	汽车电子产品	6,000.0000	2.94
13	北京派尔特医疗科技股份有限公司	开发和制造外科吻合器和微创内窥镜等外科手术产品	6,240.0000	2.31
14	上海鑫国动力科技有限公司	新能源工程机械、矿山车辆、重卡、客车等动力控制系统总成的研发、生产及销售	4,233.0804	2.50
15	北京凤凰假期国际旅行社有限公司	出境旅游综合资源运营商	8,416.7568	2.22
16	广东国鸿氢能科技有限公司	氢燃料电池产品	34,319.5371	3.89
17	深圳越海全球供应链有限公司	智慧型物流供应链协同企业	54,358.4074	1.42
18	北京易咖科技有限公司	自助咖啡机运营商	4,928.6300	2.69
19	上海派拉软件股份有限公司	从事信息安全、云计算和数据中心管理软件的开发、销售和技术服务	4,062.4731	3.37
20	北京微纳星空科技有限公司	微纳卫星系统的研发制造服务	331.6612	1.40
21	深圳微众信用科技股份有限公司	信用科技服务商	36,137.7392	1.10
22	江苏博砚电子科技有限公司	光刻胶	22,463.0256	0.60
23	湖南凌翔磁浮科技有限责任公司	磁浮列车悬浮控制系统、磁浮轨道与车辆智能运维装备、磁浮工业产品、军工测控与智能运维系统研发制造	2,263.7200	3.50
24	依科赛生物科技（太仓）有限公司	生物试剂和消耗品供应商	1,992.5300	1.87
25	深圳金迈克精密科技有限公司	新型 PVD 纳米非晶表面工程薄膜材料、新材料及其生产设备的开发制造和销售	2,500.7832（美元）	4.41

序号	被投资企业名称	主要从事业务/经营范围	注册资本（万元）	持股比例（%）
26	苏州市立普医疗科技有限公司	医疗器械	310.3416	2.70
27	成都成发泰达航空科技有限公司	航空发动机与地面燃气轮机的维修、研发、生产、销售及相关的技术服务与技术咨询；航空器部件的研发、生产、维修；航空器材的销售、租赁；计算机软硬件开发；货物进出口；技术进出口	2,086.4472	0.83
28	中芯集成电路制造（绍兴）有限公司	集成电路芯片及模块封装的代工服务	705,000.0000	1.06
29	永臻科技（常州）有限公司	新型铝镁合金材料	11,825.6250	2.16
30	苏州理工雷科传感技术有限公司	民用雷达传感器的研发、生产和销售	1,787.2200	3.33
31	宁波梅山保税港区鼎誉股权投资合伙企业（有限合伙）	股权投资及相关咨询服务	20,450.0000	14.67
32	宁波梅山保税港区涌耀股权投资合伙企业（有限合伙）	股权投资及相关咨询服务	10,100.0000	9.90
33	宁波梅山保税港区涌月股权投资合伙企业（有限合伙）	股权投资及相关咨询服务	10,100.0000	9.90
34	连云港涌诚股权投资合伙企业（有限合伙）	从事非证券股权投资活动及相关咨询业务	11,630.0000	22.36
35	杭州涌隆翔投资合伙企业（有限合伙）	实业投资、私募股权投资、私募股权投资管理	10,101.0000	24.75
36	杭州涌隆翼投资合伙企业（有限合伙）	实业投资	5,100.0000	29.41
37	上海涌彤投资合伙企业（有限合伙）	实业投资，投资管理，投资咨询	9,600.0000	31.25
38	苏州工业园区涌望投资中心（有限合伙）	实业投资，创业投资，投资咨询	17,700.0000	22.60
39	上海涌裕三期股权投资合伙企业（有限合伙）	股权投资，股权投资管理，投资咨询	25,150.0000	19.88
40	张家港涌源铧能股权投资合伙企业（有限合伙）	股权投资、实业投资	10,100.0000	24.75

序号	被投资企业名称	主要从事业务/经营范围	注册资本（万元）	持股比例（%）
41	湖州国金佐誉股权投资合伙企业（有限合伙）	股权投资，实业投资，投资管理	50,000.0000	10.00
42	宁波梅山保税港区涌杰股权投资合伙企业（有限合伙）	股权投资及相关咨询服务	20,100.0000	9.95
43	宁波梅山保税港区涌鸿投资管理合伙企业（有限合伙）	投资管理，投资咨询，企业管理咨询	10,132.8000	24.67
44	上海涌济铼创股权投资合伙企业（有限合伙）	股权投资，投资管理，投资咨询	10,100.0000	9.90
45	深圳市南山区涌泉私募创业投资基金合伙企业（有限合伙）	股权投资、受托管理股权投资基金	10,100.0000	6.58
46	上海涌源铼氢创业投资合伙企业（有限合伙）	创业投资，投资咨询	19,900.0000	20.10
47	南通神通新能源科技有限公司	氢用流体设备的研究、开发、生产和销售	266.6600	16.25

上述被投资企业不属于工程机械及零部件制造商，工程承包企业、施工企业和工程机械租赁企业等发行人上下游类似企业。

上海泓成及发行人已出具说明，确认上海泓成系因看好发行人的发展独立决策投资发行人，发行人接受上海泓成的投资是因为发行人存在业务拓展及日常运营的资金需求、同时希望通过引入外部投资者优化公司股权结构，而非上海泓成可以为其带来业务，更没有以为发行人带来业务作为合作条件。除投资发行人外，上海泓成与发行人不存在任何形式的交易或合作，其未曾为发行人带来业务，也不存在其他利益安排。

2、北京华创

根据北京华创提供的说明并经检索国家企业信用信息公示系统（http://www.gsxt.gov.cn/）、企查查网站（https://www.qcc.com/）、被投资企业官方网站、上市公司公开披露信息，截至本回复出具日，除发行人外，北京华创的对外投资情况如下：

序号	被投资企业名称	主要从事业务	出资份额（万元）	持股比例（%）
1	新疆中企宏邦节水（集团）股份有限公司	水资源节水灌溉产品的开发、节水灌溉系统集成项目建设与系统升级服务	412.09	5.89
2	天津海量信息技术股份有限公司	基于大数据的企业情况分析报告服务提供商，为企业用户提供分析报告服务	112.77	5.37
3	邯郸市金赛博板业有限公司	生产、销售人造板，收购人造板原料	225.07	3.62
4	深圳市安捷力数据智能有限责任公司	计算机系统集成领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让	83.06	2.77
5	南达新农业股份有限公司	乳制品、饮料的加工及销售，原料奶的供应，畜牧繁育，农副产品销售，种植业、养殖业等	374.49	2.75
6	北京沃尔德金刚石工具股份有限公司	超高精密和高精密超硬刀具及超硬材料制品的研发、生产和销售业务	274.61	3.43

上述被投资企业不属于工程机械及零部件制造商，工程承包企业、施工企业和工程机械租赁企业等发行人上下游类似企业。

根据北京华创出具的说明，其未投资发行人上下游类似企业。北京华创及发行人已出具说明，确认北京华创系因看好发行人的发展独立决策投资发行人，发行人接受北京华创的投资是因为发行人存在业务拓展及日常运营的资金需求、同时希望通过引入外部投资者优化公司股权结构，而非北京华创可以为其带来业务，更没有以为发行人带来业务作为合作条件。除投资发行人外，北京华创与发行人不存在任何形式的交易或合作，其未曾为发行人带来业务，也不存在其他利益安排。

3、湖北九派

根据湖北九派提供的说明并经检索国家企业信用信息公示系统（http://www.gsxt.gov.cn/）、企查查网站（https://www.qcc.com/）、被投资企业官方网站、上市公司公开披露信息，截至本回复出具日，除发行人外，湖北九派的对外投资情况如下：

序号	被投资企业名称	主要从事业务	出资份额（万元）	持股比例（%）
1	湖北振华化学股份有限公司	铬盐系列产品的研发、制造与销售	474.07	0.95

序号	被投资企业名称	主要从事业务	出资份额（万元）	持股比例（%）
2	宁波柯力传感科技股份有限公司	传感器	70.00	0.42
3	广州集泰化工股份有限公司	密封胶、涂料和电子胶的研发、生产和销售	606.23	2.27
4	武汉兰德航空技术服务有限公司	航空服务	250.00	25.00

上述被投资企业不属于工程机械及零部件制造商，工程承包企业、施工企业和工程机械租赁企业等发行人上下游类似企业。

根据湖北九派出具的说明，其未投资发行人上下游类似企业。湖北九派及发行人已出具说明，确认湖北九派系因看好发行人的发展从而受让股份独立决策投资发行人，而非湖北九派可以为发行人带来业务，更没有以为发行人带来业务作为合作条件。除投资发行人外，湖北九派与发行人不存在任何形式的交易或合作，其未曾为发行人带来业务，也不存在其他利益安排。

4、青岛景杭

根据青岛景杭提供的说明并经检索国家企业信用信息公示系统（http://www.gsxt.gov.cn/）、企查查网站（https://www.qcc.com/）、被投资企业官方网站，截至本回复出具日，除发行人外，青岛景杭的对外投资情况如下：

序号	被投资企业名称	主要从事业务	出资份额（万元）	持股比例（%）
1	深之蓝海洋科技股份有限公司	水下智能装备自主研发、生产、销售	52.38	0.15
2	南京市后浪食品科技有限公司	依托餐饮场景的健康饮料	0.33	3.33
3	海南景联创业投资合伙企业（有限合伙）	创业投资	2,000.00	40.00

上述被投资企业不属于工程机械及零部件制造商，工程承包企业、施工企业和工程机械租赁企业等发行人上下游类似企业。

根据青岛景杭出具的说明，其未投资发行人上下游类似企业。青岛景杭及发行人已出具说明，确认青岛景杭系因看好发行人的发展从而受让股份独立决策投资发行人，而非青岛景杭可以为发行人带来业务，更没有以为发行人带来业务作为合作条件。除投资发行人外，青岛景杭与发行人不存在任何形式的交

易或合作，其未曾为发行人带来业务，也不存在其他利益安排。

综上，发行人股东中私募投资机构未投资发行人上下游类似企业，未为发行人带来相关业务，不存在其他利益安排。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立情况和报告期内的股本和股东变化情况”之“（三）公司报告期内的股本和股东变化情况”补充披露如下：

截止本招股说明书签署日，上述股权结构未发生变更，其中，上海泓成、北京华创、湖北九派、青岛景杭属于私募基金，已按照规定履行私募基金备案程序，**纳入金融产品监管，上述私募投资机构未投资发行人上下游类似企业，未为发行人带来相关业务，不存在其他利益安排。**所有股东所持股权均不存在股权纠纷、股权质押、特殊权利安排等事项，公司股权结构清晰、稳定。

七、结合实际控制人低价获取发行人股份的原因，说明发行人低价获取发行人股份是否应当适用《企业会计准则第 11 号—股份支付》，发行人会计处理是否合规。

2020 年 10 月，北京君联将其持有的 19,671,429 股发行人股票转让给杨义华、中投经合等其他四家投资机构，其中对投资机构的转让价格为 3.66 元/股、对杨义华的转让价格为 0.13 元/股；惠州百利宏将其持有的 2,170,414 股发行人股票转让给杨义华，转让价格为 2.25 元/每股。股权转让背景、定价依据具体见本题回复之“一、（一）说明发行人历次股权转让价格的定价依据、转让价格的公允性”，杨义华受让北京君联股份的价格与其他投资者受让北京君联股份的价格存在差异，具有合理性。北京君联转让目的不涉及为获取实际控制人杨义华为发行人提供服务，发行人也未因此获得杨义华额外提供的服务，同时本次股权转让不涉及新增股份或新增股份转让，不适用股份支付情形。

综上，实际控制人低价获取发行人股份系股份代持还原或履行与财务投资机构的补充协议，不适用《企业会计准则第 11 号—股份支付》，发行人会计处理符合会计准则相关规定。

八、请保荐人、发行人律师、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

1、查阅了发行人及其前身千里马有限自设立以来的全套工商注册登记材料、历次股权转让协议及增资协议；湖北九派与杨义华的股权转让协议及补充协议、解除协议；杨义华、刘佳琳与北京君联、惠州百利宏签署的增资协议及补充协议、借款协议及补充协议；

2、访谈了发行人现有的股东及曾经的股东胡小红、刘孟女、北京君联基金管理人君联资本的工作人员、惠州百利宏工作人员；获取了胡小红、杨义华出具的确认函；

3、查阅了湖北九派、北京君联、惠州百利宏的营业执照、公司章程/合伙人协议，北京君联的注销核准通知书；取得了湖北九派及其基金管理人武汉九派投资管理有限公司、北京君联、惠州百利宏及其实际控制人出具的说明； 查询了君联资本官方网站（http://www.legendcapital.com.cn/）；登陆中国证券投资基金业协会网站（https://www.amac.org.cn/）查询湖北九派基金管理人武汉九派投资管理有限公司的高管人员情况；访谈了赣州九派执行事务合伙人周展宏。

4、登陆全国中小企业股份转让系统（http://www.neeq.com.cn/）查询了发行人利润分配公告；登陆同花顺交易软件、犀牛之星网站（https://www.ipo3.com/）查询了发行人 2020 年 4 至 6 月的挂牌交易价格；

5、查阅了中投经合、北京丰颖、天津盛联和青岛景杭的营业执照、公司章程/合伙人协议、调查表、股权转让款支付凭证、资金来源凭证；取得了中投经合、北京丰颖、天津盛联、青岛景杭及其股东或实际控制人出具的说明；

6、登录中国证券投资基金业协会网站（https://www.amac.org.cn/）对发行人机构股东的私募基金备案情况进行核查；查阅了上海泓成、北京华创、湖北九派、青岛景杭的营业执照、公司章程/合伙人协议，取得了该等企业出具的投资情况说明；登录国家企业信用信息公示系统（http://www.gsxt.gov.cn/）、企查查网站（https://www.qcc.com/）、被投资企业官方网站查询该等企业的对外投资情况；

7、登录国家企业信用信息公示系统（http://www.gsxt.gov.cn/）、企查查网站

（https://www.qcc.com/）对发行人机构股东的股权结构进行核查；

8、取得了发行人董事、监事、高级管理人员、股东填写的调查表以及发行人出具的说明；

9、查阅了《企业会计准则第 11 号—股份支付》。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师、申报会计师认为：

1、发行人历次股权转让、增资价格的定价合理，转让及增资价格具有公允性，胡小红不存在为发行人实际控制人杨义华、刘佳琳代持股份的情形；

2、湖北九派无实际控制人；杨义华将其持有的公司 4.87%的股份无偿转让给湖北九派系因触发回购条款，双方经协商一致对估值进行调整，具有合理性；截至本报告出具之日，双方不存在其他利益安排；

3、北京君联的实际控制人为朱立南、王能光、陈浩；惠州百利宏的实际控制人为黄少康；北京君联、惠州百利宏增资入股发行人的背景为发行人存在业务拓展及日常运营的资金需求，同时希望通过引入外部投资者优化公司股权结构，北京君联及其有限合伙人惠州百利宏因看好公司发展选择投资公司，此外，因公司当时筹划上市，外部投资者入股发行人也考虑了该因素。发行人及实际控制人与北京君联、惠州百利宏之间的利益安排已终止，截至本回复出具日，发行人及实际控制人与北京君联、惠州百利宏不存在其他利益安排；

4、北京君联转让其持有的发行人股份的均价与惠州百利宏的转让价格一致，均为 2.25 元/股，系双方经第三方询价，且考虑投资者需要尽快退出、实际控制人回购能力等因素协商确定。但基于《增资协议二》回购义务约定及《借款协议》、《借款补充协议》的转让安排，杨义华受让北京君联股份的价格与其他投资者受让北京君联股份的价格存在差异，具有合理性；

北京君联于 2011 年 4 月通过增资入股方式投资发行人，其作为私募投资基金，具有存续期限和项目投资期限，其存续期限已于 2020 年 9 月到期，且不再续期，因此，北京君联将进行清算并不再存续（北京君联已于 2021 年 1 月 29 日注销），同时也考虑到发行人首次公开发行并上市具有不确定性，遂决定退出

发行人。惠州百利宏为北京君联有限合伙人，在对外投资方面与北京君联保持共同进退，因此决定与北京君联一同退出，北京君联、惠州百利宏在 IPO 申报前退出发行人具有合理性；

北京君联、惠州百利宏所持股份的每股转让价格低于发行人截至 2019 年 12 月 31 日的每股账面净资产，退出价格系北京君联、惠州百利宏经第三方询价，且考虑投资者需要尽快退出、实际控制人回购能力等因素协商确定，具有合理性；

5、新进投资机构的实际控制人已在招股书披露，上述投资机构中，北京丰颖系发行人股东中投经合控股股东国联股份（603613.SH）的股东（持股 5%以下），天津盛联、青岛景杭、青岛景杭的股东盛景网联科技股份有限公司及广州盛屹投资管理有限公司与发行人的股东北京华创的实际控制人均为彭志强、刘燕。除上述情形外，上述投资机构及其股东与发行人及其实际控制人不存在关联关系；次新引进投资者及其股东/合伙人与发行人及其实际控制人不存在利益安排，上述投资机构亦不存在为实际控制人代持股份的情形；

6、发行人股东中私募投资机构未投资发行人上下游类似企业，未为发行人带来相关业务，不存在其他利益安排；

7、实际控制人低价获取发行人股份系股份代持还原或履行与财务投资机构的补充协议，不适用《企业会计准则第 11 号—股份支付》，发行人会计处理符合会计准则相关规定。

问题二、关于出资瑕疵及股权代持

申报材料显示，2002 年 4 月和 2005 年 5 月，发行人股东存在以实物资产出资的情形；2002 年 4 月增资时实物出资未进行资产评估，且全部货款由公司代付；2005 年 5 月增资时出资资产的部分货款由公司代付；2010 年 6 月，实际控制人以 450 万元向千里马有限补充出资。发行人存在刘孟女和宋二晓为实际控制人杨义华和刘佳琳代持的情形，其中刘孟女系杨义华配偶刘佳琳的母亲。宜马投资、金戈投资和伯乐投资系发行人对公司员工实行股权激励的持股平台。

请发行人：

一、说明 2002 年实物出资的挖掘机是否实际投入公司使用，挖掘机的价值是否经过评估机构评估，2005 年实物出资中由公司代付出资资产部分货款的金额，发行人是否归还公司代付货款，发行人相关出资补救措施是否完善；

（一）说明 2002 年实物出资的挖掘机是否实际投入公司使用，挖掘机的价值是否经过评估机构评估

2002 年实物出资系实际出资人杨义华、股东胡小红以其二人共同购买的一台 DH220 挖掘机出资。本次增资时挖掘机的价值未经过评估机构评估。

杨义华、胡小红购买上述挖掘机所需支付的 50 万货款系由公司于 2002 年 4 月向销售方代付。根据千里马有限的记账凭证、收据等财务往来资料及发行人出具的说明、对杨义华的访谈确认，2002 年 3 月至 4 月期间杨义华先后向千里马有限交付 56 万元现金用于挖掘机购买和公司日常经营，因此杨义华已向发行人支付代付款项。

根据武汉正远有限责任会计师事务所于 2002 年 5 月 20 日出具的武正远验字[2002]第 96 号《验资报告》，截至 2002 年 5 月 19 日，千里马有限已收到全体股东以实物方式缴纳的新增注册资本 50 万元，股东已将用于实物出资的挖掘机投入公司。

根据发行人出具的说明，因大宇挖掘机刚开始进行市场推广、样机较少，上述实物出资的挖掘机主要用于发行人市场拓展，即用于免费推广试用或出售设备未到货前提供给客户短期使用。该台挖掘机已于 2007 年 12 月 31 日进行固定资产报废处理。

综上，2002 年实物出资的挖掘机已实际投入公司使用。

（二）2005 年实物出资中由公司代付出资资产部分货款的金额，发行人是否归还公司代付货款

2005 年实物增资系股东杨义华、刘佳琳以其共同购买的实物资产，包括 DH220 挖掘机 2 台、装载机 5 台（50G-1 型装载机 3 台、16D 型装载机 1 台、WZY30-25 型装载机 1 台）、轻型客车 2 辆（尼桑 ZN6491E2G 型 1 辆、金杯 SY6480AD-ME 型 1 辆）。2 辆轻型客车系原为千里马有限所有，由杨义华按照评估价值合计 223,240 元受让取得。2 台挖掘机、5 台装载机系杨义华自武汉德

之星机电设备有限公司购买，合计价款为 382 万元。

杨义华、刘佳琳购买上述挖掘机、装载机及受让车辆所需支付的合计 4,043,240 元款项中，千里马有限代为支付 2,078,157.04 元。

根据千里马有限的记账凭证、存款单、银行对账单等财务往来资料及发行人出具的说明、对杨义华的访谈确认，2004 年 4 月至 2005 年 1 月期间千里马有限因业务发展资金周转需要先后向杨义华借入资金 220 万元。千里马有限上述代付款项已冲抵千里马有限向杨义华的借款余额，杨义华已向发行人支付代付款项。

（三）发行人相关出资补救措施是否完善

1、规范出资

经 2010 年 6 月 6 日千里马有限临时股东会审议通过，由杨义华以货币 340 万元、刘佳琳以货币 110 万元共计货币 450 万元向千里马有限补充出资，具体如下：

名义出资人	实际出资人	2002 年第一次增资（万元）	2005 年第二次增资（万元）	补充出资方
刘孟女	杨义华	25.00	--	杨义华
胡小红（2005 年将所持股权转让给刘佳琳）		20.00	--	由杨义华代受让股权的公司现股东刘佳琳补充出资
宋二晓	杨义华	5.00	40.00	杨义华
杨义华		--	250.00	杨义华
刘佳琳		--	110.00	刘佳琳
合计		**50.00**	**400.00**	**--**

2010 年 6 月 10 日，湖北诚意联合会计师事务所对本次补充出资进行了审验，并出具鄂诚验字[2010]C430 号《验资报告》。

2010 年 7 月 7 日，武汉市工商局东西湖分局就本次出资规范出具《备案通知书》（（东）登记私备字[2010]第 112 号），并对千里马有限提交的《公司章程》予以备案。

截至目前，发行人注册资本已实缴到位，瑕疵出资情形已消除。

2、大信会计师事务有限公司的验资复核

2012 年 2 月 29 日，大信会计师事务有限公司对实物增资进行验资复核，并出具《对千里马工程机械集团股份有限公司 2002 年 5 月 20 日增资验资复核报告》（大信专审字[2012]第 2-0048 号）、《对千里马工程机械集团股份有限公司 2005 年 6 月 30 日增资验资复核报告》（大信专审字[2012]第 2-0049 号），根据该验资复核报告：2002 年 5 月增资中，虽然股东杨义华、胡小红的出资在法律手续完备性方面存在不规范的情形，但并未对公司股东出资的真实性和公司资本的充实性造成实质性影响，公司于 2002 年 5 月申请增加的注册资本 50 万元已足额到位；2005 年 6 月增资中，虽然股东杨义华、刘佳琳的出资在法律手续完备性方面存在不规范的情形，但并未对公司股东出资的真实性和公司资本的充实性造成实质性影响，公司于 2005 年 6 月申请增加的注册资本 400 万元已足额到位。

3、主管工商行政管理局出具不予处罚决定书

2021 年 5 月，武汉市东西湖区市场监督管理局已出具《不予处罚决定书》，同意对于发行人的出资不规范情况不予追究及处罚，并豁免发行人因出资不规范导致的法律责任。

4、湖北省人民政府的确认

2012 年 5 月 3 日，湖北省人民政府出具《省人民政府关于确认千里马工程机械集团股份有限公司历史沿革有关事项的批复》（鄂政函（2012）109 号），认为公司 2002 年和 2005 年两次增资虽存在手续不够完备、账务往来不够规范等问题，但公司已按相关规定进行了整改，对股东出资的真实性和公司资本的充实性不造成实质性影响，不存在出资不实的情形。

5、实际控制人的承诺

发行人实际控制人杨义华、刘佳琳已签署《承诺函》，对于发行人因历史出资行为不符合法律程序而导致的任何经济损失或潜在法律纠纷承担全额赔偿责任。

综上，发行人已就历史上实物出资瑕疵进行有效规范，发行人相关出资补救措施完善。

二、补充披露认定宋二晓为发行人实际控制人代持股权的依据及合理性，实际控制人与宋二晓是否对代持股权归属存在争议或纠纷；说明相关股东历次增资及股权转让的税收缴纳是否规范；

（一）补充披露认定宋二晓为发行人实际控制人代持股权的依据及合理性，实际控制人与宋二晓是否对代持股权归属存在争议或纠纷

杨义华、宋二晓之间的委托持股关系已经人民法院生效判决和裁定确认，具体如下：

因与刘孟女、千里马有限股权转让纠纷，宋二晓于 2007 年 8 月 16 日向湖北省武汉市中级人民法院起诉。2008 年 5 月 6 日，湖北省武汉市中级人民法院作出一审判决（（2007）武民商初字第 170 号），法院认为宋二晓没有实际出资、是千里马有限的挂名股东，关于宋二晓所持股权的转让是合法、有效的，判决驳回宋二晓的诉讼请求。

后宋二晓向湖北省高级人民法院提起上诉，湖北省高级人民法院于 2009 年 1 月 20 日裁定将该案发回重审。湖北省武汉市中级人民法院依法重审此案并于 2009 年 6 月 16 日作出重审判决（（2009）武民商重字第 5 号），法院重审后认为宋二晓并不实际具备千里马有限的股东资格而只是千里马有限的挂名股东，因此判决驳回宋二晓的诉讼请求。

宋二晓不服该判决，向湖北省高级人民法院提起上诉。2009 年 10 月 20 日，湖北省高级人民法院对此案作出终审判决（（2009）鄂民二终字第 00093 号），确认原审认定事实属实，判决驳回宋二晓上诉，维持原判。

之后，宋二晓向最高人民法院申请再审，最高人民法院依法组成合议庭对案件进行了审查并于 2011 年 5 月 16 日作出裁定（（2011）民申字第 483 号），裁定驳回宋二晓的再审申请。

因不服（2009）鄂民二终字第 00093 号判决，宋二晓向最高人民检察院申请抗诉。2012 年 11 月 9 日，最高人民检察院出具高检民行不抗（2012）59 号民事行政检察不抗诉决定书，认定宋二晓的申诉不符合《中华人民共和国民事诉讼法》规定的抗诉条件，决定不予抗诉。

因不服（2009）鄂民二终字第 00093 号民事判决及（2011）民申字第 483

号民事裁定，宋二晓向最高人民法院提出申诉。2013 年 6 月 20 日，最高人民法院认为宋二晓的申诉主张缺乏事实和法律依据，依法予以驳回。

根据上述生效判决和裁定，法院审理认为：1、宋二晓未能提供其实际出资的证据，企业注册资金（本）入资专项存款证明中载明的宋二晓 5 万元出资金额实际上由其他股东胡小红代付，宋二晓未向公司实际出资；2、宋二晓控股公司曾经出具承诺书，表明宋二晓系公司不实际出资的挂名股东；3、自公司成立后，宋二晓没有行使任何股东权利，既没有参与公司经营管理，也没有签署公司自成立以来的任何法律文件，亦未参与公司对外投资、股东变更、增资等重大事项的决策和签字。因此，宋二晓不具备公司股东资格。

综上，人民法院生效判决和裁定对杨义华、宋二晓之间的委托持股纠纷进行了确认，认为宋二晓不具备千里马有限的股东资格。杨义华、宋二晓之间的委托持股纠纷得以解决。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立情况和报告期内的股本和股东变化情况”之“（一）有限责任公司的设立”补充披露如下：

2007 年 8 月 16 日，宋二晓因与刘孟女、千里马有限股权转让纠纷向湖北省武汉市中级人民法院起诉，2008 年 5 月 6 日，湖北省武汉市中级人民法院作出一审判决（(2007）武民商初字第 170 号），法院认为宋二晓没有实际出资、是千里马有限的挂名股东，关于宋二晓所持股权的转让是合法、有效的，判决驳回宋二晓的诉讼请求，后宋二晓不服提起上诉，根据湖北省高级人民法院于 2009 年 10 月 20 日作出的终审判决（(2009）鄂民二终字第 00093 号），认定宋二晓不具备千里马有限的股东资格，杨义华、宋二晓之间的委托持股纠纷得以解决，宋二晓所持有的千里马有限 10%的股权系代实际出资人杨义华持有。

（二）相关股东历次增资及股权转让的税收缴纳是否规范

1、非自然人股东纳税义务

根据《关于企业取得财产转让等所得企业所得税处理问题的公告》（国家税务总局公告 2010 年第 19 号），企业取得财产转让收入应一次性计入确认收入的年度计算缴纳企业所得税。因此，法人股东股权转让涉及的所得税计入企业年

度应纳税所得，由法人股东自行进行企业所得税申报及汇算清缴，发行人不承担代扣代缴义务。

根据《关于合伙企业合伙人所得税问题的通知》（财税[2008]159 号），合伙企业以每一个合伙人为纳税义务人。合伙企业合伙人是自然人的，缴纳个人所得税；合伙人是法人和其他组织的，缴纳企业所得税。合伙企业生产经营所得和其他所得采取“先分后税”的原则。因此，对于合伙企业股东股权转让涉及的所得税，由相关合伙企业股东根据相关法规自行申报相关个人所得税或企业所得税，发行人不承担代扣代缴义务。

2、自然人股东纳税情况

① 发行人股票在全国中小企业股份转让系统挂牌期间的自然人股东纳税情况

发行人股票于 2015 年 10 月 20 日起在全国中小企业股份转让系统挂牌公开转让，于 2020 年 8 月 21 日起终止挂牌。

根据《财政部、国家税务总局、中国证券监督管理委员会关于个人转让全国中小企业股份转让系统挂牌公司股票有关个人所得税政策的通知》（财税[2018]137 号），自 2018 年 11 月 1 日（含）起，对个人转让新三板挂牌公司非原始股取得的所得，暂免征收个人所得税；对个人转让新三板挂牌公司原始股取得的所得，按照“财产转让所得”，适用 20%的比例税率征收个人所得税。通知所称非原始股是指个人在新三板挂牌公司挂牌后取得的股票，以及由上述股票孳生的送、转股；通知所称原始股是指个人在新三板挂牌公司挂牌前取得的股票，以及在该公司挂牌前和挂牌后由上述股票孳生的送、转股。

根据发行人的确认、中证登北京分公司出具的报告期内《证券持有人股东名册》、交易软件公开查询，发行人自 2020 年 4 月起才有二级市场交易，挂牌期间转让原始股（在发行人挂牌前取得的股票）的股东仅包括惠州百利宏，发行人挂牌前的自然人股东杨义华、刘佳琳不存在股票转让情形。

挂牌期间，自然人股东转让的股票均为非原始股（在发行人挂牌后取得的股票），其所得暂免征收个人所得税，不涉及纳税情形。

② 发行人挂牌前及终止挂牌后的自然人股东纳税情况

根据发行人及其前身千里马有限自设立以来的全套工商注册登记材料、实际控制人个人所得税缴纳资料，发行人挂牌前及终止挂牌后，发行人历次增资及股权转让涉及的自然人股东包括胡小红、杨义华、刘佳琳，具体如下：

序号	转让时间	转让方	受让方	转让/增资出资份额（万元）	转让/增资价格（元/股）	纳税义务人	是否纳税
1	2005 年 7 月	胡小红	刘佳琳	40.00	1.00	不涉及	不涉及
2	2011 年 4 月	杨义华	宜马投资	119.1243	1.00	杨义华	是
		杨义华	伯乐投资	39.3256	1.00	杨义华	是
		杨义华	金戈投资	46.0205	1.00	杨义华	是
3	2011 年 5 月	杨义华	湖北九派	100.00	29.33	杨义华	是
4	2011 年 10 月	发行人设立		股本增加 4,000.00	-	杨义华、刘佳琳	是
5	2015 年 3 月	杨义华	湖北九派	532.5429	无偿转让	杨义华	是（本次转让基于估值调整，与 2011 年 5 月股权转让合并计算）

对于上述第 1 项股权转让，股权转让价格为 1 元/注册资本，系按照注册资本协商定价，且高于每股净资产（2014 年 12 月 31 日的每股净资产为 0.36 元）。转让方胡小红无收益，无需缴纳个人所得税。

对于上述第 2 项股权转让，杨义华系以 1 元/股的价格将所持千里马股权转让给当时设立的持股平台宜马投资、伯乐投资、金戈投资。根据税务局认定，杨义华需就本次股权转让申报个人所得税。2018 年 1 月 12 日，杨义华已缴纳个人所得税 105.00 万元。

对于上述第 3、5 项股权转让，因 2015 年 3 月发生的股权转让系湖北九派对千里马有限进行的估值调整，杨义华就两次股权转让合并申报个人所得税并由发行人代缴税款 160.62 万元，杨义华已于次月向发行人支付全部代缴税款。

对于上述第 4 项发行人设立时涉及的资本公积转增，自然人股东杨义华、刘佳琳已就未分配利润及盈余公积转增部分缴纳个人所得税 131.08 万元。

2020 年 8 月 6 日，国家税务总局武汉市东西湖区税务局出具了《无欠税证

明》（武东税无欠税证[2020]95 号），证明截至 2020 年 8 月 2 日，未发现杨义华有欠税情形。

2021 年 2 月 3 日，国家税务总局武汉市东西湖区税务局出具了《无欠税证明》（武东税无欠税证[2021]36 号），证明截至 2021 年 1 月 31 日，未发现刘佳琳有欠税情形。

综上，发行人相关股东杨义华、刘佳琳已向税务主管机关申报个人所得税并取得了税务主管机关出具的无欠税证明，相关股东已缴纳个人所得税。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立情况和报告期内的股本和股东变化情况”之“（一）有限责任公司的设立”补充披露如下：

发行人相关股东杨义华、刘佳琳已向税务主管机关申报个人所得税并取得了税务主管机关出具的无欠税证明，相关股东已缴纳个人所得税。

三、补充披露设立宜马投资、金戈投资和伯乐投资三个员工持股平台的原因，员工持股平台出资人的构成，员工出资的资金来源，是否存在代持的情形，是否存在应当按股份支付进行会计处理而未进行会计处理的情形。

（一）补充披露设立宜马投资、金戈投资和伯乐投资三个员工持股平台的原因，员工持股平台出资人的构成，员工出资的资金来源，是否存在代持的情形

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十四、发行人股权激励、职工持股及其他制度安排和执行情况”之“（一）发行人员工持股平台”补充披露如下：

为健全公司激励机制，增强公司管理人员对实现公司持续、健康发展的责任感，2011 年千里马计划对公司员工进行激励，宜马投资、金戈投资和伯乐投资系发行人对公司员工实行股权激励的持股平台。2011 年 4 月 20 日，杨义华以 1 元/股的价格向宜马投资转让了千里马有限 6.75%股权（注册资本 119.1243 万元）；杨义华以 1 元/股的价格向金戈投资转让了千里马有限 2.61%股权（注册资本 46.0205 万元）；杨义华 1 元/股向伯乐投资转让了千里马有限 2.23%股权（注册资本 39.3256 万元）。

1、宜马投资

2011 年 4 月 19 日成立，截至本招股书签署之日，宜马投资的执行事务合伙人系杨义华，出资结构如下：

序 号	合伙人名称	在公司的任职情况	认缴出资额（万元）	持股比例（%）
1	杨义华	公司员工	**55.7067**	**46.76**
2	武放	非公司员工	1.7647	1.48
3	杨博元	公司员工	1.7647	1.48
4	宿丹	公司员工	3.3333	2.80
5	胡祖轩	公司前员工	1.7647	1.48
6	胡小红	公司前员工	1.7647	1.48
7	叶志强	公司前员工	1.9479	1.64
8	杨博文	公司员工	1.7647	1.48
9	夏传香	公司前顾问	1.7647	1.48
10	陈红	公司员工	5.5026	4.62
11	王银芳	公司员工	2.3816	2.00
12	徐德齐	公司员工	1.1765	0.99
13	吕仁祥	公司员工	4.1089	3.45
14	陈莉娟	公司前员工	3.8529	3.23
15	艾国民	公司员工	1.9646	1.65
16	许文豪	公司员工	9.7258	8.16
17	赵慧芳	公司员工	1.1912	1.00
18	方勇	公司员工	1.3963	1.17
19	严丽芳	公司员工	0.9283	0.78
20	刘威	公司员工	0.6662	0.56
21	沈荣	公司员工	0.9670	0.81
22	白长江	公司员工	0.5361	0.45
23	张傲	公司员工	0.5361	0.45
24	高爱芝	公司员工	0.3216	0.27
25	褚雅彬	公司员工	1.0780	0.90
26	王黎晖	公司员工	1.4689	1.23
27	王欢	公司员工	0.4706	0.40
28	黄平	公司员工	0.4706	0.40
29	汪胜昔	公司员工	0.4706	0.40

序 号	合伙人名称	在公司的任职情况	认缴出资额（万元）	持股比例（%）
30	朱辰洲	公司员工	0.0980	0.08
31	赵冠银	公司员工	1.5687	1.32
32	温国强	公司员工	0.5883	0.49
33	徐兵	公司员工	0.3922	0.33
34	聂松	公司员工	1.1765	0.99
35	闫锋	公司员工	3.9218	3.29
36	李轶	公司员工	0.5883	0.49
合计			**119.1243**	**100.00**

注：胡祖轩系公司实际控制人杨义华胞妹配偶，胡小红系杨义华胞妹，武放系公司实际控制人刘佳琳胞弟。

2、金戈投资

2011 年 4 月 19 日成立，截至本招股书签署之日，金戈投资的执行事务合伙人系**杨义华**，出资结构如下：

序 号	合伙人名称	在公司的任职情况	出资额（万元）	持股比例（%）
1	杨义华	公司员工	**31.2432**	**67.89**
2	胡小艳	公司员工	4.9502	10.75
3	刘杰	公司前员工	0.4412	0.96
4	戚玲	公司前员工	0.9412	2.05
5	陈胜祥	公司员工	0.1765	0.38
6	李清林	公司员工	0.2353	0.51
7	陈炜敏	公司员工	0.2647	0.58
8	江洪华	公司员工	0.3529	0.77
9	崔智	公司员工	0.6115	1.33
10	春伟	公司员工	0.2647	0.58
11	孟磊	公司员工	1.0765	2.34
12	项飞	公司员工	0.3983	0.87
13	陈燕平	公司员工	0.2987	0.65
14	谭云荣	公司员工	0.2987	0.65
15	赵强	公司员工	0.2987	0.65
16	黎昊亮	公司员工	0.5974	1.30
17	唐波	公司员工	0.6970	1.51
18	谢荣峰	公司员工	0.2691	0.58

序 号	合伙人名称	在公司的任职情况	出资额（万元）	持股比例（%）
19	罗飞	公司员工	0.8568	1.86
20	赖小丽	公司员工	0.2691	0.58
21	于吉峰	公司员工	0.5979	1.30
22	毛文晋	公司员工	0.5979	1.30
23	张有轩	公司员工	0.2830	0.61
合 计			**46.0205**	**100.00**

3、伯乐投资

2011 年 4 月 19 日成立，截至本招股书签署之日，伯乐投资的执行事务合伙人系杨义华，出资结构如下：

序 号	合伙人名称	在公司的任职情况	出资额（万元）	持股比例（%）
1	杨义华	公司员工	23.4843	59.72
2	刘鑫	公司员工	0.2353	0.60
3	陈迅杰	继承取得	0.1765	0.45
4	黄河	公司员工	0.3529	0.90
5	彭义桥	公司员工	1.4213	3.61
6	郑学甫	公司前员工	0.4118	1.05
7	王春梅	公司员工	0.5624	1.43
8	徐华	公司员工	0.4706	1.20
9	李兰	公司员工	0.2353	0.60
10	范俊华	公司员工	0.2059	0.52
11	张平	公司员工	1.0227	2.60
12	段河东	公司员工	0.2793	0.71
13	丁卫江	公司员工	0.7002	1.78
14	王希刚	公司员工	1.0778	2.74
15	张建刚	公司员工	1.6477	4.19
16	何鑫	公司员工	0.3776	0.96
17	罗威	公司员工	0.2793	0.71
18	陈操	公司员工	0.7828	1.99
19	朱金杰	公司员工	0.5676	1.44
20	肖为	公司员工	0.3800	0.97
21	赵天华	公司员工	0.3800	0.97

序 号	合伙人名称	在公司的任职情况	出资额（万元）	持股比例（%）
22	冉小峰	公司员工	0.6839	1.74
23	吴超	公司员工	0.5889	1.50
24	何秋香	公司员工	0.3800	0.97
25	石建伟	公司员工	0.5129	1.30
26	石云峰	公司员工	0.6269	1.59
27	陈冬	公司前员工	0.5699	1.45
28	苏志宏	公司员工	0.4559	1.16
29	李阿疆	公司员工	0.4559	1.16
合 计			**39.3256**	**100.00**

注：刘鑫系公司实际控制人刘佳琳表弟

宜马投资、金戈投资、伯乐投资为公司的持股平台，但依据《关于上市公司实施员工持股计划试点的指导意见》，宜马投资、金戈投资、伯乐投资均未设置员工持股计划的管理机构，也未建立股权管理规则，不属于员工持股计划，各持股平台均按照《合伙协议》的相关约定进行自律管理。

各合伙人的出资来源均为自有**或自筹**资金，**不存在代持情形**。

（二）是否存在应当按股份支付进行会计处理而未进行会计处理的情形

1、宜马投资、金戈投资和伯乐投资入股发行人

2011 年 3 月，北京君联、上海泓成、北京华创、惠州百利宏四家投资者以 51 元/注册资本的交易价格增资入股发行人。

2011 年 4 月，股东杨义华将其持有的发行人 1,191,243.00 股、460,205.00 股和 393,256.00 股股份以 1 元/股分别转让给宜马投资、金戈投资和伯乐投资，其中中高级管理人员受让 1,032,646.00 股。本次转让距上述四家投资机构入股时间较接近，公司以投资机构入股价格 51 元/注册资本作为转让日股权公允价值。该等员工持股平台股权受让构成股权激励，应确认股份支付。

本次股权激励未约定激励对象服务期限，按转让日股权公允价值与转让价格的差额一次性确认股份支付成本，计入当年管理费用，相应增加资本公积。其会计处理为：

借：管理费用 5,163.23 万元

贷：资本公积 5,163.23 万元

具体明细如下：

受让方	受让股份（万股）	穿透后其他员工受让份额（万股）	转让价格（元/股）	转让日公允价格（元/股）	确认股份支付费用（万元）
宜马投资	119.12	59.88	1.00	51.00	2,994.11
金戈投资	46.02	23.47	1.00	51.00	1,173.53
伯乐投资	39.33	19.91	1.00	51.00	995.60
合计	**204.47**	**103.26**	-	-	**5,163.23**

根据《企业会计准则——股份支付》相关规定，发行人上述股权转让构成股权激励，为按权益结算的股份支付，员工持股平台投资成本与转让日对应股权公允价值的差额计入当期损益和资本公积。发行人本次股权转让涉及的会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

2、平台内转让

截至本回复报告签署日，公司实际控制人刘佳琳未曾在宜马投资、金戈投资和伯乐投资中持有股份。上述三个持股平台的退出机制为退出人股份由杨义华受让，新增平台持股人股份由杨义华转让。

杨义华受让平台内退出股份不适用股份支付。根据财政部 2021 年 5 月 18 日发布的《股份支付准则应用案例——实际控制人受让股份是否构成新的股份支付》，上市公司向持股平台增发股份，对持股平台的有限合伙人进行股权激励，有限合伙人在限售期内离职并将股份转让给实际控制人，股份流转过程为“上市公司——持股平台合伙人——实际控制人”，如果实际控制人从受让股份中获得收益，应当认定为新股份支付。对于发行人的三个持股平台，其所持发行人股份均来源于实际控制人转让，持股平台合伙人退出时将股份转回给实际控制人，股份流转过程为“实际控制人——持股平台合伙人——实际控制人”，实控人未从受让股份中获得收益，与财政部发布的前述案例有所不同，且相关股份获取与发行人获得其服务无关，不应当认定为新股份支付。

杨义华在宜马投资、金戈投资和伯乐投资中股份转出情况如下：

（1）宜马投资

股权转让时间	转让方	序号	受让方	转让时任职情况	转让出资份额/股份数（元/股）	穿透后转让价格（元/千里马股份）
2018 年 10 月	杨义华	1	许文豪	公司员工	18,822	3.64
		2	刘文娟	公司员工	16,201	3.64
		3	艾国民	公司员工	15,724	3.64
		4	潘晓洪	公司员工	13,461	3.64
		5	陈红	公司员工	13,457	3.64
		6	赵慧芳	公司员工	11,912	3.64
		7	廖广建	公司员工	9,782	3.64
		8	方勇	公司员工	9,649	3.64
		9	王黎晖	公司员工	8,806	3.64
		10	王银芳	公司员工	8,129	3.64
		11	沈荣	公司员工	8,101	3.64
		12	吕仁祥	公司员工	5,991	3.64
		13	叶志强	公司员工	5,361	3.64
		14	严丽芳	公司员工	5,361	3.64
		15	白长江	公司员工	5,361	3.64
		16	张傲	公司员工	5,361	3.64
		17	丁慧丽	公司员工	4,050	3.64
		18	祝立伟	公司员工	3,952	3.64
		19	高爱芝	公司员工	3,216	3.64
		20	刘威	公司员工	2,740	3.64
		21	褚雅彬	公司员工	2,740	3.64
		22	姜华	公司员工	2,740	3.64
		23	祝萍	公司员工	2,740	3.64
		24	詹学锋	公司员工	2,740	3.64
		25	杨军	公司员工	10,006	3.64
		小计			**196,403**	-
2020 年 12 月	杨义华	1	许文豪	公司员工	78,436	3.66
		2	闫锋	公司员工	39,218	3.66
		3	赵冠银	公司员工	15,687	3.66
		4	聂松	公司员工	11,765	3.66
		5	宿丹	公司员工	9,804	3.66

股权转让时间	转让方	序号	受让方	转让时任职情况	转让出资份额/股份数（元/股）	穿透后转让价格（元/千里马股份）
		6	褚雅彬	公司员工	8,040	3.66
		7	温国强	公司员工	5,883	3.66
		8	李轶	公司员工	5,883	3.66
		9	王黎晖	公司员工	5,883	3.66
		10	王欢	公司员工	4,706	3.66
		11	黄平	公司员工	4,706	3.66
		12	汪胜昔	公司员工	4,706	3.66
		13	方勇	公司员工	4,314	3.66
		14	徐兵	公司员工	3,922	3.66
		15	陈红	公司员工	3,922	3.66
		16	王银芳	公司员工	3,922	3.66
		17	吕仁祥	公司员工	3,922	3.66
		18	艾国民	公司员工	3,922	3.66
		19	严丽芳	公司员工	3,922	3.66
		20	刘威	公司员工	3,922	3.66
		21	沈荣	公司员工	1,569	3.66
		22	朱辰洲	公司员工	980	3.66
		小计			**229,034**	-

（2）金戈投资

股权转让时间	转让方	序号	受让方	转让时任职情况	转让出资份额/股份数（元/股）	穿透后转让价格（元/千里马股份）
2018 年 10 月	杨义华	1	孟磊	公司员工	10,765	3.64
		2	唐波	公司员工	6,970	3.64
		3	于吉峰	公司员工	5,979	3.64
		4	毛文晋	公司员工	5,979	3.64
		5	李治国	公司员工	5,979	3.64
		6	黎昊亮	公司员工	5,974	3.64
		7	胡小艳	公司员工	5,390	3.64
		8	李军	公司员工	5,383	3.64
		9	王玉林	公司员工	4,037	3.64

股权转让时间	转让方	序号	受让方	转让时任职情况	转让出资份额/股份数（元/股）	穿透后转让价格（元/千里马股份）
		10	徐姚斌	公司员工	4,025	3.64
		11	项飞	公司员工	3,983	3.64
		12	崔　智	公司员工	3,762	3.64
		13	陈燕平	公司员工	2,987	3.64
		14	谭云荣	公司员工	2,987	3.64
		15	赵强	公司员工	2,987	3.64
		16	张有轩	公司员工	2,830	3.64
		17	谢荣峰	公司员工	2,691	3.64
		18	罗飞	公司员工	2,691	3.64
		19	邱伟	公司员工	2,691	3.64
		20	赖小丽	公司员工	2,691	3.64
		21	王翔	公司员工	2,691	3.64
		22	张永	公司员工	2,691	3.64
		小计			**96,163**	-
2020 年 12 月	杨义华	1	胡小艳	公司员工	5,877	3.66
		2	罗飞	公司员工	5,877	3.66
		小计			**11,754**	-

（3）伯乐投资

股权转让时间	转让方	序号	受让方	转让时任职情况	转让出资份额/股份数（元/股）	穿透后转让价格（元/千里马股份）
2018 年 10 月	杨义华	1	张鸿新	公司员工	10,778	3.64
		2	王希刚	公司员工	10,778	3.64
		3	张建刚	公司员工	10,778	3.64
		4	张平	公司员工	10,227	3.64
		5	陈操	公司员工	7,828	3.64
		6	丁卫江	公司员工	7,002	3.64
		7	彭义桥	公司员工	5,389	3.64
		8	唐海明	公司员工	5,389	3.64
		9	何鑫	公司员工	3,776	3.64
		10	朱金杰	公司员工	3,776	3.64

股权转让时间	转让方	序号	受让方	转让时任职情况	转让出资份额/股份数（元/股）	穿透后转让价格（元/千里马股份）
		11	段河东	公司员工	2,793	3.64
		12	罗威	公司员工	2,793	3.64
		13	王春梅	公司员工	2,683	3.64
		14	刘杨	公司员工	2,675	3.64
		小计			**86,665**	-
2020 年 12 月	杨义华	1	冉小峰	公司员工	6,839	3.66
		2	石云峰	公司员工	6,269	3.66
		3	吴　超	公司员工	5,889	3.66
		4	陈冬	公司员工	5,699	3.66
		5	张建刚	公司员工	5,699	3.66
		6	石建伟	公司员工	5,129	3.66
		7	苏志宏	公司员工	4,559	3.66
		8	李阿疆	公司员工	4,559	3.66
		9	肖　为	公司员工	3,800	3.66
		10	赵天华	公司员工	3,800	3.66
		11	何秋香	公司员工	3,800	3.66
		12	朱金杰	公司员工	1,900	3.66
		小计			**57,942**	-

杨义华持有宜马投资、金戈投资和伯乐投资的股份分别在 2018 年 10 月、2020 年 12 月进行了两次集中转让，受让对象均为时任公司员工。2018 年 10 月穿透后转让价格为 3.64 元/每千里马股份，2018 年 10 月转让前后公司股票在二级市场无交易，公司亦无增资、转让行为，价格参考截至 2017 年末经审计的归属母公司的每股净资产，故 2018 年 10 月杨义华平台内转让价格系公允价格，不确认股份支付；2020 年 12 月穿透后转让价格为 3.66 元/每千里马股份，价格参考距本次转让最近一次发行人引入新股东投资价格，即 2020 年 10 月中投经合、北京丰颖等入股价格 3.66 元/股，故 2020 年 12 月杨义华平台内转让价格系公允价格，不确认股份支付。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十四、发行人股权激励、职工持股及其他制度安排和执行情况”之“（一）发行人员工持股平台”

补充披露如下：

2011 年宜马投资、金戈投资和伯乐投资设立时受让发行人股份，已按照《企业会计准则》相关规定，确认股份支付费用并一次性计入当期损益；后续实际控制人杨义华在平台内的转让，转让价格公允，不构成股权激励，不确认股份支付。发行人不存在应当按股份支付进行会计处理而未进行会计处理的情形。

四、请保荐人、发行人律师、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

1、查阅了发行人 2002 年、2005 年实物增资及 2010 年补充出资的工商注册登记材料；2002 年实物出资的挖掘机发票、武正远验字[2002]第 96 号《验资报告》、报废处理记账凭证、发行人出具的说明、杨义华与千里马有限之间的借款资料；2005 年实物出资资产的发票、武正远评字[2005]第 054 号《评估报告书》、购买协议、价款支付凭证、杨义华与千里马有限之间的借款资料；2010 年补充出资的付款凭证、鄂诚验字[2010]C430 号《验资报告》；

2、访谈了杨义华、刘佳琳、胡小红、刘孟女；取得了实际控制人杨义华、刘佳琳出具的承诺；

3、查阅了大信会计师事务有限公司的验资复核报告、武汉市工商行政管理局东西湖分局出具的《不予处罚决定书》、湖北省人民政府出具的批复；

4、查阅了宋二晓与刘孟女、千里马有限股权转让纠纷案的裁判文书；

5、查阅了实际控制人杨义华、刘佳琳的个人所得税缴纳资料、国家税务总局武汉市东西湖区税务局出具的无欠税证明；获取了发行人出具的确认函、中证登北京分公司出具的报告期内《证券持有人股东名册》；登陆同花顺交易软件、犀牛之星网站（https://www.ipo3.com/）查询发行人挂牌交易情况；

6、查阅了宜马投资、金戈投资和伯乐投资的工商注册登记材料、合伙人与发行人或其子公司签署的劳动合同、合伙人的出资凭证或股权受让款支付凭证、发行人出具的说明、宜马投资、金戈投资、伯乐投资出具的确认函；取得了合伙人填写的调查问卷；

7、查阅了宜马投资、金戈投资和伯乐投资设立时的合伙协议等文件，了解三家持股平台进入、退出机制；根据三家持股平台工商资料，查看平台内历次股权转让情况；查阅了企业会计准则、会计准则讲解、首发业务问题解答等文件，核查发行人股份支付的相关会计处理是否规范，是否符合会计准则。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、2002 年实物出资的挖掘机已实际投入公司使用，挖掘机的价值未经过评估机构评估；2005 年实物出资中由公司代付出资资产部分货款的金额，已冲抵千里马有限向杨义华的借款余额；发行人已就历史上实物出资瑕疵进行规范，发行人相关出资补救措施完善；

2、人民法院生效判决和裁定对杨义华、宋二晓之间的委托持股纠纷进行了确认，认为宋二晓不具备千里马有限的股东资格，杨义华、宋二晓之间的委托持股纠纷得以解决；历次增资及股权转让中，相关股东已缴纳个人所得税；

3、为健全公司激励机制，增强公司管理人员对实现公司持续、健康发展的责任感，2011 年千里马有限计划对公司员工进行激励，因此设立了宜马投资、金戈投资和伯乐投资三个员工持股平台；员工出资的资金来源均为自有或自筹资金，不存在代持的情形，不存在应当按股份支付进行会计处理而未进行会计处理的情形。

发行人律师认为：

1、2002 年实物出资的挖掘机已实际投入公司使用，挖掘机的价值未经过评估机构评估；2005 年实物出资中由公司代付出资资产部分货款的金额，已冲抵千里马有限向杨义华的借款余额；发行人已就历史上实物出资瑕疵进行规范，发行人相关出资补救措施完善；

2、人民法院生效判决和裁定对杨义华、宋二晓之间的委托持股纠纷进行了确认，认为宋二晓不具备千里马有限的股东资格，杨义华、宋二晓之间的委托持股纠纷得以解决；历次增资及股权转让中，相关股东已缴纳个人所得税；

3、为健全公司激励机制，增强公司管理人员对实现公司持续、健康发展的

责任感，2011 年千里马有限计划对公司员工进行激励，因此设立了宜马投资、金戈投资和伯乐投资三个员工持股平台；员工出资的资金来源均为自有或自筹资金，不存在代持的情形，发行人已就不存在应当按股份支付进行会计处理而未进行会计处理的事项在招股说明书中进行补充披露。

问题三、关于业务模式及核心竞争力

申报材料显示，发行人为用户提供整机销售、维修及配件、二手机置换、再制造、设备租赁、机手培训等覆盖工程机械全生命周期的服务，为制造商提供品牌运营、产品营销、风控管理、售后保障等综合服务。报告期内，发行人主营业务收入超过 85%来源于整机经销，其中主要代理销售斗山品牌和临工品牌，两者合计占比超过 90%，代理区域主要位于湖北、新疆、广西、重庆、四川、山西等区域。发行人多数经销协议将于 2020 年年底到期。

请发行人：

一、补充披露国际或国内知名工程机械制造商（如卡特彼勒、小松、三一重工等）在中国销售采用的销售模式，上游工程机械制造商采用直销和经销的比例及变动情况，发行人未进入上述知名工程机械制造商经销体系的原因，经销模式在工程机械行业是否逐渐被直销所替代；

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（四）上下游行业及其影响”中补充披露如下：

（1）上游工程机械制造商的销售模式

国际及国内知名工程机械制造商在中国普遍采用经销模式。以工程机械行业的最大品类产品挖掘机为例，国内挖掘机市场销量前十名的制造商采用的销售模式具体如下：

单位：%

排名	企业名称	品牌类型	2020 年度市场占有率	直销及经销比例
1	三一重工有限公司	国产品牌	28.00	经销方式占比 93.55%，直销模式占比 6.45%
2	徐州徐工挖掘机有限公司	国产品牌	15.90	经销方式占比 100%
3	卡特彼勒（中国）投资有限公司	外资品牌	10.30	经销方式占比 100%

排名	企业名称	品牌类型	2020 年度市场占有率	直销及经销比例
4	山东临工工程机械有限公司	国产品牌	8.20	经销方式占比 100%
5	广西柳工机械股份有限公司	国产品牌	7.90	经销方式占比 87.10%，直销模式占比 12.90%
6	斗山工程机械（中国）有限公司	外资品牌	5.90	经销方式占比 80.65%，直销模式占比 16.13%，经销和直销相结合模式占比 3.23%
7	山河智能装备股份有限公司	国产品牌	3.10	经销方式占比 100%
8	雷沃工程机械集团有限公司	国产品牌	2.80	经销方式占比 100%
9	小松（中国）投资有限公司	外资品牌	2.40	经销方式占比 87.10%，直销模式占比 5.45%
10	现代（江苏）工程机械有限公司	外资品牌	2.40	经销方式占比 96.77%，直销模式占比 3.23%

注 1：数据来源：中国工程机械工业协会挖掘机械分会、各制造商官网的经销商名录；
注 2：直销及经销占比系指采用经销/直销方式的区域占 31 个省/自治区/直辖市的比例。

由上表可知，主流的挖掘机制造商在国内的销售模式均以经销为主。经销商作为制造商与终端客户之间的桥梁，兼具销售渠道、售后服务及品牌推广等职能，可有效提升品牌的销售覆盖率、服务满意度、品牌美誉度和可持续经营能力，使制造商能专注于产品研发、生产组织、技术创新和市场渠道管理。多年以来，工程机械行业以经销为主的销售模式未发生变化。

（2）发行人未进入部分知名工程机械制造商体系的原因

发行人经过 19 年发展，从单一斗山品牌代理商逐步发展壮大成为多品牌跨区域代理商，成为徐工、临工、斗山等在中国市场占有率位居前列（分别为 2020 年度国内挖掘机市场占有率第 2、第 4 及第 6 名，市场占有率合计为 30%）的工程机械制造商的区域独家代理，主要源于发行人良好的营销渠道、服务保障、债权管理和信息化体系。代理商只有具备集团化运营管理经验、信息化系统建设与创新能力，才能够实现多品牌跨区域扩张。

发行人未进入卡特彼勒、小松、三一重工等工程机械制造商的经销体系，主要有以下原因：

①发行人于 2002 年成立时，卡特彼勒和小松的中国代理体系已经成熟，多年来只是在内部整合，未引入新的代理商。卡特彼勒和小松等外资品牌，在中国市场初期，其技术能力较国产品牌有一定优势，随着国产工程机械制造商在

产品、技术、供应链等方面逐渐追赶，其产品与外资品牌产品差距逐步缩小，同时，倚靠国内的生产制造、人力资源和供应链能力，逐步在销售价格和后市场服务上形成比较优势。发行人在发展期间，紧跟国家发展战略，逐步与全球知名的国产品牌合作，包括徐工、临工、中联重科等，形成了一定的渠道规模，因此发行人虽然不与卡特、小松等品牌合作，依旧拥有在国内和国际市场上的渠道竞争力。

②工程机械行业经销模式多采用单一品牌代理，制造商会限定经销商代理唯一品牌。发行人曾于 2008 年开始取得三一重机在北京、天津及河北地区的挖掘机代理权，后因发行人于 2012 年取得临工在广西地区的代理权，双方对此产生纠纷及诉讼，发行人最终退出三一重机的经销体系。但目前由于代理商渠道资源的稀缺性，制造商在追求增长点时往往难以招募到合适的新渠道代理商。随着市场竞争的日益激烈，部分包容性较强，有意愿求新求变的制造商开始接受与多品牌代理商开展合作。发行人自 2012 年退出三一重机经销体系后，坚持多品牌多区域协同发展理念，截至本招股说明书披露之日止，与山东临工在广西、山西、中亚哈萨克斯坦、乌兹别克斯坦等国家开展合作，与徐工集团在新疆区域开展合作，市场前景良好。

③发行人在选择制造商时，会充分考虑制造商的品牌及产品定位、创新力与成长性、双方理念与价值观的匹配度等因素。发行人坚持服务创新、技术创新以及模式创新，并以此判断制造商是否符合发行人自身发展战略。在中国制造崛起后，由于中国制造商的成长性、协同能力与互补性，发行人更倾向于与国内制造商合作。因此，公司最终选择合作的制造商是市场竞争下双向选择的结果。除此之外，工程机械流通领域拓展品牌和市场，还需兼顾本行业发展趋势以及上下游产业走势，选择拓展的品牌还需考虑包括品牌的影响力、风险管控能力等，发行人自成立以来，根据自身发展战略、外部市场环境和内部管控能力，逐步开拓国内中西部区域，发展海外市场，其规模在工程机械流通领域已占据头部位置。目前发行人体量变化符合行业发展趋势，风险管控能力匹配自身规模，符合渠道流通企业良性发展趋势。

（3）经销模式不会被直销模式取代，经销商将逐渐向服务商转型

经销模式不会被直销模式取代，主要有以下原因：

①经销模式是工程机械行业多年来市场化分工的结果，是全球工程机械行业的惯例与现状。全球主要的工程机械制造商在世界范围内主要采用的都是经销模式。根据国内挖掘机市场销量前十名的制造商采用的销售模式统计表可知，制造商超过 80%都选择代理经销模式，国内知名工程机械品牌经销代理模式覆盖超过 95%，代理模式已成为市场主流。

②经销商在市场开发、渠道维护、产品销售、维修保养及解决方案提供等环节和制造商形成了有效协同与互补，让制造商能专注于产品研发、生产制造、技术创新与渠道市场管理。由于制造商在流通领域，已经将质保服务、债权管理等后市场服务委托给代理商，其相关体系主体已基本被代理商所取代，因此代理模式已经在工程机械产业链演化过程中形成了不可替代或是跳过的一环。

③中国工程机械代理制源于上世纪九十年代末，由国际工程机械制造商投资中国市场时带入中国。经过数轮行业周期后，中国工程机械代理制日臻成熟，优秀代理商逐渐成为成熟品牌维护市场地位、新兴品牌后来居上的稀缺资源。成熟代理商已经牢固掌握着渠道资源，一旦代理商被整合，制造商需要支付高昂的渠道重建成本及市场重启的时间成本，因此制造商不会取消代理商。

④工程机械作为工业品及生产资料，和消费品有着显著区别。工程机械存在施工环境恶劣、维修率较高、需要定期保养等问题，使得维修保养的及时性、低成本与可靠性成为用户购买决策中的重要组成部分。工程机械的售后服务体系已与销售体系深度融合，如果制造商采用直销模式，难以在短期内建立优质、低成本、快速影响的售后服务体系，将对现有销售造成影响。

⑤在欧洲、北美及日本等成熟市场，经销商的利润结构是三分之一来自新机销售，三分之二来自后市场服务。从国内市场的发展趋势来看，工程机械的新机销售也正逐步成为经销商维修保养、配件销售、定制改装等后市场服务业务的流量入口，而非主要利润来源。制造商开展直销业务的动机也因此减弱。

综上，经销商作为链接工程机械上游制造商和下游终端用户的重要纽带，将会承担更多与上游制造商协同互补的产品流通和后市场服务责任，为下游客户提供更多差异化、定制化服务，定位上会向服务商转型，但不会被取代。

二、补充披露报告期内斗山、临工在中国境内销售采用的销售模式，斗山临工其他区域代理商的情况，发行人代理区域主要位于中国中西部的原因及合理性，发行人拓展代理区域及代理品种是否面临实质性障碍；

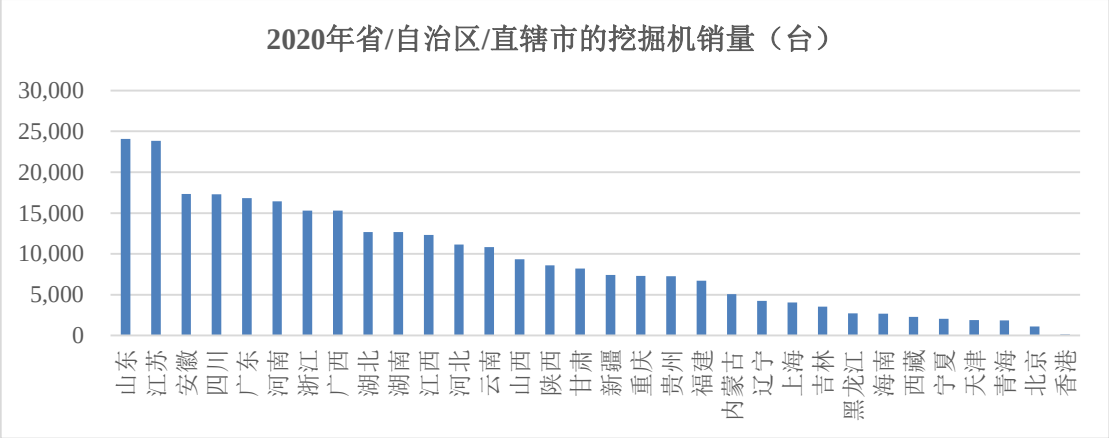
关于报告期内斗山、临工在中国境内销售采用的销售模式详见本问询函回复之“问题三”之“一、补充披露国际或国内知名工程机械制造商（如卡特彼勒、小松、三一重工等）在中国销售采用的销售模式，上游工程机械制造商采用直销和经销的比例及变动情况，发行人未进入上述知名工程机械制造商经销体系的原因，经销模式在工程机械行业是否逐渐被直销所替代”。

关于斗山、临工其他区域代理商的情况详见本问询函回复之“问题二十四”之“二、补充披露斗山、临工、徐工在国内的其他代理商情况，发行人代理区域与其他代理商的比较情况，发行人代理范围、采购量在上述供应商的占比情况，发行人是否系其主要代理商；发行人代理权是否稳定”。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（四）上下游行业及其影响”中补充披露如下：

（4）发行人代理区域主要位于中国中西部的原因及合理性

中国中西部地区基础设施、水利、交通和城镇化建设的市场广阔，对工程机械需求旺盛。国务院《西部大开发“十二五规划”》明确指出，“十二五”时期是深入实施西部大开发战略和全面建设小康社会的关键时期，必须紧紧抓住和用好重要战略机遇期，推动西部大开发再上一个新台阶。2013 年，习近平主席提出了“一带一路”合作倡议，积极发展与沿线国家的经济合作伙伴关系。2021 年 3 月，全国人大审议通过国务院“十四五”规划，提出深入实施区域协调发展战略，强化举措推进西部大开发，加大西部地区基础设施投入，深入实施一批重大生态工程，积极融入“一带一路”建设，强化开放大通道建设，构建内陆多层次开放平台。



数据来源：中国工程机械工业协会挖掘机械分会

由上图可知，2020 年挖掘机销量排名前十的省/自治区/直辖市分别为山东、江苏、安徽、四川、广东、河南、浙江、广西、湖北和湖南，合计占比 58.75%，其中 3 省/自治区/直辖市系发行人代理区域。

公司从创始地湖北出发，积极布局重庆、四川、新疆在内的西部市场，力求把握西部大开发的历史机遇。同时，根据公司国际化发展战略，在新疆、广西谋求合作，以新疆和广西为跳板辐射中亚和东盟国家。

同时，中国东南部地区部分省份如山东、江苏、安徽、湖南、广东等地是工程机械制造商、二手设备进口商的聚集区域，市场竞争激烈，为避免进入红海市场，公司有意识地避开上述省份。

综上，发行人通过把握国家发展战略，结合行业实际情况，将代理区域主要布局在中国中西部地区。

（5）发行人拓展代理区域及代理品种不存在实质性障碍

公司的商业模式系以设备销售带动后市场服务需求，满足客户的多元化需求，实现产品全生命周期的服务与盈利，提升各省的盈利能力，提高企业的抗风险能力，为客户提供更好的服务体验，而非盲目扩张区域。

就公司内部因素而言，公司所在区域覆盖中国 5 省 1 市、中亚 2 国，通过多年经营已逐渐在区域内形成一定品牌口碑，而在后市场服务领域仍然有很大深度挖掘空间，对企业数字化、精细化管理能力亦提出了更高的要求。随着市场渠道、维保服务、债权风控等能力的不断增强，品牌美誉度逐步提升，公司在发展过程中，收到了包括柳工、中联重科、山河智能、日立等国内外知名工

程机械制造商的代理邀请，发行人也针对相关市场和品牌进行的论证研究，在充分考虑管理能力和投资收益后，虽然未直接与以上制造商开展合作，但也充分说明发行人拓展代理区域和品牌不存在实质性障碍。

就公司外部因素而言，制造商对于市场规模的要求，同样会影响经销商市场拓展。按照行业惯例，制造商要求代理商能够快速的拓展市场，因此需要代理商在区域具备良好的市场推广、售后服务、债权管理等能力，因此代理商扩展代理区域拓展一般以并购原代理商为主，且新代理商往往需要承接原代理商的债务，这对公司的资金及风险管控能力有较高的要求，通过并购渠道代理商拓展区域后可以快速的在区域内获得以上各项能力并产生收益。因此从市场拓展的实质出发，代理商在拥有足够资金和管理能力的情况下，根据行业走势和市场动向即可进行代理区域和品牌的拓展。同时，由于代理商渠道资源的稀缺性，制造商在追求增长点时往往难以招募到合适的新渠道代理商。随着市场竞争的日益激烈，部分包容性较强，有意愿求新求变的制造商开始接受与多品牌代理商开展合作。

就宏观周期而言，工程机械产品的市场需求受宏观经济形势以及国家基础设施建设投资规模的影响较大。工程机械行业自 2017 年复苏以来，保持高增长态势已近 5 年，行业增长速度在 2021 年第二季度趋缓，加上头部制造商品牌集约化产生的竞争，工程机械制造商及经销商均会承受周期波动带来的经营压力。公司在经历过 2012 年至 2016 年的行业下行周期后，致力于稳健经营，审慎对待在行业景气周期中的盲目扩张，严格控制新增的代理区域及品牌。报告期内，公司更加专注于提高自身经营效率和风险管理能力，为用户及制造商提供高附加值的多元化解决方案，同时期望借助资本市场增加资金实力，改善资本结构。在下一轮经济周期中，在行业总量增加的情况下，流通领域无序竞争会相对减少，生存下来的制造商和代理商/服务商，将会在新的周期中获得更好的发展。

综上所述，发行人拓展代理区域及代理品种不存在实质性障碍，但仍面临一定挑战。

三、补充披露获取独家经销权是否需要支付相关费用、独家经销协议的主要权利责任约定；补充披露经销协议的续期情况，报告期内是否存在经销协议中止的情形及终止原因；

（一）获取独家经销权是否需要支付相关费用、独家经销协议的主要权利责任约定

关于获取独家经销权是否需要支付相关费用详见本问询函回复之“第 24 题”之“（5）补充披露发行人与徐工的合作背景，发行人在取得徐工新疆地区代理权之前，该区域前手经销商情况，其与发行人的关系；徐工客户终端债权的安排情况，双方在上述安排中的角色、权利和义务，相关债权规模及具体细节情况，发行人是否将上述债权确认为一项资产或负债；发行人在与其他厂商合作时是否亦存在类似安排”。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、主营业务、主要产品及服务的情况”之“（四）主要经营模式及流程图”中补充披露如下：

3）经销商协议的主要条款

①主要权利和责任条款

i.斗山中国的《经销商协议》主要条款

A.乙方根据协议约定向甲方购买协议产品，同时甲方授予乙方在销售区域内向最终用户销售协议产品的经销权；

B.乙方按照相关协议约定在销售区域内提供保修期内以及保修期外的机械产品售后保修或维修服务；

C.当乙方与其他任何非最终用户且从事协议产品促销或销售相关业务的第三人订立任何形式的合同/协议销售协议产品时，应提前通知甲方，经甲方同意后方能签订和销售；

D.非经甲方事先书面同意，乙方不得直接或者间接在销售区域内生产和/或销售除甲方以外的第三方生产和/或供应的与任何协议产品相同或者在功能上与协议产品相同的产品，且不得参与该等产品的流通；

E.乙方必须自行销售其本协议项下经销的协议产品，不得直接或间接地转

让、转移或转授权给包括子公司、关联公司或母公司在内的任何第三人或以其经销权为上述实体提供担保，不得委托任何第三方代为销售协议产品；

F.甲方对乙方的债权包括：因乙方未按时支付协议产品价款而产生的价款支付请求债权；甲方为乙方销售机械产品而向银行承担协议产品回购责任或向融资租赁公司承担连带保证责任后，有权要求乙方为最终用户承担连带保证而产生的债权；以及上述债权的违约金、利息、罚息、追索债权所实际发生的费用等款项的支付请求债权；

G.乙方应严格按照《产品销售合同》及其附件支付协议产品价款。

ii.山东临工的《经销商协议》主要条款

A.乙方经销区域以甲方当年度出具的《山东临工产品经销授权证书》为准，本区域内甲方授权多家经销商的，乙方须按照甲方当年度《商务政策》规定的价格政策参与竞争；

B.未经甲方授权或许可，不得在任何甲方授权以外的区域经销甲方产品，乙方擅自变更甲方授权经销区域，则乙方构成违约,甲方将追究乙方的违约责任；

C.乙方在甲方授权区域内，与甲方业务人员所签订超出甲方授权范围的合同，除甲方书面追授或认可之外的一律无效，由此产生的一切后果由乙方承担；

D.乙方在甲方授权区域内，对所销甲方产品按照甲方服务标准为客户提供及时、高效、优质的服务；服务支持应按照甲方当年度《商务政策》《服务管理手册》《维修服务协议》及相关补充协议的规定、约定和要求提供,并应满足客户合理的要求,持续提高客户满意度，甲方对乙方的服务支持和管理按照甲方当年度《服务管理手册》《维修服务协议》及相关补充规定协议执行；

E.乙方经销的产品,以甲方系统内实际结算价为准进行结算。

iii.徐工的《经销商协议》主要条款

A.甲方授权乙方为区域的销售代理商，在所代理区域内负责甲方所生产整机、备件产品的销售，并负责产品的售后服务保障工作；

B.未经甲方允许,乙方无权将此协议中的权利义务转让、委托他人；未经甲方允许,乙方无权授予他人使用徐工商标；

C.乙方在代理期限内新设、变更,解除自身的销售代理，须提前三个月通知甲方,并在甲乙双方协商的基础上进行修改，认定或解除协议，否则乙方承担由此引发的一切法律责任和违约金；

D.乙方及其所属分公司，销售代理分店，不得直接或间接经营同行业其他企业与甲方同类的产品。否则，甲方有权单方终止与乙方的代理合作关系；

E.乙方发展二级代理商时，需严格考察并征得甲方同意；乙方销售人员必须按照甲方要求参加相关培训，服务人员必须取得甲方发的培训合格证；

F.乙方销售甲方产品，必须执行甲方规定的产品价格，不得取低价争等不正当方式。

（二）经销协议的续期情况，报告期内是否存在经销协议中止的情形及终止原因

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、主营业务、主要产品及服务的情况”之“（四）主要经营模式及流程图”中补充披露如下：

1）报告期内公司获取的经销权

截至目前，公司获取的经销权情况具体如下：

序号	代理品牌	代理产品	代理区域	首次获取经销权时间	最新合同约定期限	经销权类型
1	斗山中国	挖掘机（含“斗山车载智能无线通讯管理系统V2.1”）及其正品备件	湖北省	2002 年	**2021.01.01 至 2023.12.31**	独家经销权
			新疆维吾尔自治区	2011 年	**2021.01.01 至 2023.12.31**	独家经销权
			重庆市	2011 年	**2021.01.01 至 2023.12.31**	独家经销权
			四川省	2012 年	**2021.01.01 至 2023.12.31**	独家经销权
2	临工	挖掘机、装载机、道路	广西壮族自治区（含南宁市、百色市、崇左	**2011 年**	2020.01.01 至 2024.12.31	独家经销权

序号	代理品牌	代理产品	代理区域	首次获取经销权时间	最新合同约定期限	经销权类型
		机械及其零部件	市、北海市、贵港市、防城港市、钦州市、梧州市、玉林市）			
		挖掘机及其零部件	山西省	2013 年	2020.01.01 至 2024.12.31	独家经销权
		矿用卡车	山西省	2019 年	**2021.01.01 至 2021.12.31**	一般经销权
		装载机、压路机、挖掘装载机、平地机、挖掘机、矿用卡车及相关配件	哈萨克斯坦（含阿拉木图州、阿克莫拉州、阿克托别州、巴甫洛达尔州、曼格斯套州、卡拉干达州、科斯塔奈州、克孜勒奥尔达州、江布尔州、东哈萨克斯坦州、西哈萨克斯坦州、南哈萨克斯坦州、北哈萨克斯坦州）	2014 年	**2021.01.01 至 2022.12.31**	一般经销权
3	徐工	挖掘机、备件及相关售后服务	新疆维吾尔自治区	2019 年	**2021.01.01 至 2023.12.31**	独家经销权
4	斗山山猫	小型多功能设备及其属具、备件	湖北省（含武汉市、黄石市、孝感市、咸宁市）	2010 年	**2021.01.01 至 2021.12.31**	一般经销权
			新疆维吾尔自治区（含乌鲁木齐市、伊犁地区、博尔塔拉州、石河子市、奎屯市、五家渠市、阜康市）	2011 年	**2021.01.01 至 2021.12.31**	一般经销权
5	戴纳派克	压路机、摊铺机、铣刨机及相关零配件	新疆维吾尔自治区	2018 年	**2020.10.01 至 2021.09.30**	**一般经销权**

2019 年 7 月，广西千里马与山东临工机械有限公司解除原经销协议，并重新签署了新经销协议，代理区域由原来的广西全域变为广西南部（包括南宁市、百色市、崇左市、北海市、贵港市、防城港市、钦州市、梧州市、玉林市）。上述代理区域调整的主要原因如下：

广西千里马原为山东临工广西全域代理商，由广西机械租赁持股 65%、刘兰持股 35%。原股东刘兰将持有的广西千里马全部股权转让给广西机械租赁、退出广西千里马，经三方协商，山东临工对广西区域的代理权进行调整，将广西北部区域的代理权转移给退出股东刘兰的关联公司广西锐海工程机械有限公

司。

四、补充披露 6 家合作门店的合作方、合作模式，合作门店与零售门店在经营模式、收益分成等方面的差异；

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、主营业务、主要产品及服务的情况”之“（四）主要经营模式及流程图”中补充披露如下：

3）合作门店情况

发行人在哈萨克斯坦区域的 6 家合作门店情况具体如下：

序号	合作方	成立时间	法定代表人	主营业务	首次合作时间	合作区域
1	AUTO SPETS SERVICE Ltd.	2017 年 05 月 04 日	VLADIMIR ALEXANDER ROVICH	卡车运输/机械销售	2019 年 01 月 03 日	卡拉干达州卡拉干达市
2	AS-KAR Ltd.	2003 年 05 月 13 日	IBRAV BOLAT AZIM HANOVIC	租赁和管理房地产	2020 年 01 月 05 日	南哈萨克斯坦州希姆肯特市
3	NUR TORG STORY Ltd.	2007 年 06 月 26 日	DEMEUOVA LAILA ADILBEKOVNA	公路货物的运输/公共车辆运输/建筑类工程	2019 年 01 月 05 日	克孜勒奥尔达州克孜勒奥尔达市
4	AINASHEV U.E. Pty.	1980 年 08 月 01 日	AINASHEV UMIRBEK ELEMISOVICH	卡车运输/机械销售/租赁和管理房地产	2017 年 01 月 05 日	阿特劳州阿特劳市
5	DOR ZAPCHASTI Ltd.	2009 年 03 月 11 日	PRISAVKO NATALYA	农业机械/设备/零件和配件的批发	2019 年 01 月 05 日	北哈萨克斯坦州克孜勒扎尔市
6	M.A.TRADING Ltd.	2014 年 08 月 18 日	NURIDINOVA GAUKHAR TASTANOVNA	机械设备的配件销售	2020 年 01 月 05 日	南哈萨克斯坦州希姆肯特市

公司委托合作方在所辖区域内辅助公司销售整机及配件、提供售后服务的模式与其展开合作，其经营模式及收益分成情况具体如下：

①委托辅助销售

公司将产品存放在合作方指定展场内，由合作方负责宣传和协助促进产品的销售，但合作方不得以自己的名义与客户直接签署销售合同；若公司销售人员完成销售，客户要求从合作网点提车，则公司向合作方支付销售额 1%的协助销售和售后服务佣金；若合作方协助公司完成销售，则公司向合作方支付销售 2%的协助销售佣金。

②委托辅助售后服务

对于保修期内的售后服务，大部分情况下由发行人为客户提供维修、保养等服务；但对于地理位置较远的客户或维修问题较简单的情形，发行人会委托合作方为客户提供，比如：故障诊断、更换配件和日常保养等。这种情况下发行人会向合作方支付服务费，服务费按照工时结算。对于保修期外的售后服务，一般情况下都由合作方对客户实施有偿服务，价格参考当地费用水平。

综上，新零售门店系公司及其子公司的自营门店，由公司统一进行日常经营的管理，收益全部归属公司；合作门店系公司的外部合作方，合作方独立进行日常经营管理，与公司按照约定的原则进行收益分成。

五、补充披露再制造产品业务中对回收工程机械设备的改造部件、实现的性能，发行人再制造产品业务的技术来源和技术水平；

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、核心技术”之“（一）公司拥有的核心技术”中补充披露如下：

针对回收的工程机械设备，公司通过对动臂、斗杆和铲斗等工作装置的改造，使再制造机故障率大幅下降至 4%，从而满足其新生命周期的使用要求，保障工作装置达到原新机性能；通过对底盘车架等结构件的修复，使左右履带梁底的平面度、底面与回转平台的平行度等达到原新机的技术要求，保证了修复件质量的一致性；通过对发动机尾气排放装置的升级改造，使回收设备的“国Ⅰ”发动机自由加速烟度由 3.8m^{-1}下降到 0.4m^{-1}，满足 GB 36886-2018《非道路柴油移动机械排气烟度限值及测量方法》国家标准，使得再制造机在环保性能方面超过原新机。

截至目前，公司掌握的主要核心技术及其技术来源、技术水平情况具体如下：

序号	核心技术	技术描述	技术来源	技术水平
1	液压器件无损拆解、检测与再制造	运用压力拆解设备和无损探伤技术，实现核心器件的无损拆解与检测，采用增材技术和标准化修配技术加工，利用系统检测手段进行再制造产品的检测验证。	合作开发应用技术	在再制造修复领域处于国内同行业先进水平[注1]
2	工作装置	综合运用无损探伤技术、有限元分析疲劳分	合作开发	在再制造

序号	核心技术	技术描述	技术来源	技术水平
	构件无损探伤与评估，预防性修复与再制造	析技术、故障统计分析技术及疲劳试验测试，对重载工作装置等构件进行剩余寿命分析，基于构件状态设计分级的预防性局部换件维修再制造工艺方案。	应用技术	**修复领域处于国内同行业先进水平[注2]**
3	整合排放检测与设备状态的云盒物联系统、数字化施工技术与防护技术	以工程设备排放在线检测及排放处理装置实时管理为核心要素，集合设备工作状态信息和故障信息，运用数据处理技术和云盒物联技术，实现设备在线状态下综合信息数据的获取、排放状态管理、故障监测、预防性维修决策。通过传感器技术、数字化作业控制，实现基本的施工防护等“电子围栏”功能。	自主开发应用技术	**国内同行业主流水平**
4	基于工程机械重载平台力学分析、缺陷研究的复杂结构不完全解体矫正工艺、装备开发应用	对大中型设备底盘的故障、缺陷进行辨识、检测，分类失效模式，统计数据；进行产品结构逆向设计分析，辨识修复基准、确认主要夹持定位要素；设计整体平台+刚性托举结构+适配定位模块的设备构型，同时采用机械校正+液压助力矫形；形成工程机械底盘等平台构件的检测鉴别、不完全解体整形和复装补强修理的一体化再制造工装及工艺方案。	自主开发应用技术	**在再制造方案领域处于国内同行业先进水平[注3]**
5	在用非道路柴油移动机械排放升级与检测	对非道路柴油移动机械的发动机排放控制技术进行升级改造，使其达到国家生态环境部于 2018 年 9 月 27 日发布的 GB 36886-2018（非道路柴油移动机械排气烟度限值及测量方法）标准限值。	自主开发应用技术	**国内同行业主流水平**

注 1、通过液压器件无损拆解、检测与再制造技术研究，缺陷识别和定位精度达到 85%，可重复精度达到 90%，研发的无损拆解设备，拆解 20 吨级液压挖掘机油缸，效率提高 57.9%，属于行业先进水平；

注 2、通过工作装置构件无损探伤与评估，预防性修复与再制造技术，工作装置修复后故障率由常规修复的 20%以上，降低到 4%，属于行业先进水平；

注 3、通过基于工程机械重载平台力学分析、缺陷研究的复杂结构不完全解体矫正工艺、装备开发应用技术，修复底盘车架两侧履带梁底面纵向平行度≤3mm，履带梁底面与回转平台平行度≤3mm，属于行业先进水平。

六、补充披露后市场服务提供的业务类型、不同类型业务收入、发行人在该类业务中发挥的主要作用；

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、主营业务、主要产品及服务的情况”之“（三）主营业务收入的主要构成”和“（二）主要产品及服务”中分别补充披露如下：

2、后市场服务业务收入构成

报告期各期，后市场服务的业务类型及对应的收入、占比情况具体如下：

单位：万元、%

项 目	2020年度		2019年度		2018年度	
	金 额	占 比	金 额	占 比	金 额	占 比
配件销售	17,808.88	55.96	15,349.53	65.30	11,424.10	64.38
维修保养	8,220.84	25.83	4,870.74	20.72	4,344.97	24.49
商务服务	2,580.26	8.11	2,496.73	10.62	1,646.28	9.28
整机租赁	3,008.93	9.45	623.59	2.65	242.55	1.37
其他	206.20	0.65	165.22	0.70	87.03	0.49
合 计	31,825.10	100.00	23,505.82	100.00	17,744.93	100.00

除配件销售及维修服务之外，其他后市场服务的业务类型及公司在该业务中发挥的主要作用情况具体如下：

业务类型	公司在该业务中发挥的主要作用
融资服务	在买方信贷结算方式下，由于客户需要从融资机构获取贷款进行货款支付（通过融资租赁或银行按揭方式），公司会指导帮助客户准备信审所需文件资料等，在还款期间需及时通知客户履行还款义务等。
信审调查	买方信贷结算方式下的销售，对于需至客户公司或客户住址进行现场调查的客户，公司会根据客户情况对其提供资信调查及信用审核服务。
保险手续	为客户推荐相关优质保险公司，指导客户办理相关交强险购买、续保等工作，协助客户办理理赔等。
整机租赁	对于有设备使用需求的客户，公司将自有设备，包括从供应商采购的设备、再制造设备、债权回收设备等，通过租赁方式给客户使用。同时，针对旋挖钻等专业设备，公司可随设备配备操作人员，公司对租赁的设备负有保养、维修的义务。
机手培训	对于有设备驾驶、操作培训需求的客户，公司为其提供设备操作培训的服务，包括叉车操作培训、挖掘机操作培训、旋挖钻机操作培训、设备保养及维修等。公司还会提供教具、场地、培训课程、食宿等。

七、为制造商提供品牌运营、风控管理服务的具体实现形式，发行人描述是否与实际情况相符。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、主营业务、主要产品及服务的情况”之“（四）主要经营模式及流程图”中补充披露如下：

4）为制造商提供的品牌运营及风控管理服务

在品牌运营方面，公司通过线上线下展销会、产品发布会、客户关怀恳谈会及现场点检、设备巡检、空调清理等关怀行动，为上游厂商提供品牌推广和运营支撑，具体实现形式如下：

品牌运营	具体实现形式	实际执行情况
线下展销会	公司各销售子公司定期组织线下展销会，邀请辖区内客户参加，通过抽奖、赠送小礼品等线下互动方式，推介上游厂商产品和扩大上游厂商品牌知名度。	报告期内，累计组织线下展销会 759 场，累计邀请客户 49,082 名。
线上展销会	公司通过抖音、快手、微信小程序等直播平台召开线上展销会，突破地理距离、时间限制，分品牌、分主题、分区域，让客户能随时随地了解上游厂商产品和服务。	报告期内，累计组织 78 场线上展销会，累计观看人数达 156,706 名。
产品发布会	公司与上游厂商合作，在所辖区域召开专项产品发布会，通过产品演示、专家问诊等方式，精准定位产品、锁定目标客户，快速提升上游厂商产品知名度。	报告期内，累计召开 114 场产品发布会，累计参加人数达 18,627 名。
客户恳谈会	公司各销售子公司、门店，定期召开客户恳谈会，以此来联络客户感情、了解客户需求、解决客户困难。	报告期内，累计召开客户恳谈会 1,649 次，累计关怀客户 33,484 名。
关怀行动	公司为客户提供包括现场点检、设备巡检、空调清理等在内的关怀行动，让客户感受到厂商和代理商的关怀。	报告期内，累计服务客户 7,836 名。
公益行动	公司协同合作方，在所在区域开展爱心捐赠、希望工程等公益行动，提升品牌影响力以及市场美誉度。	发行人协同制造商，在湖北、四川、重庆等地开展了多次爱心捐赠、希望工程等工作。

在风险管理方面，公司通过在各个区域设立青天子公司和安排信审、债权管理专员，为上游厂商提供信用审核、债权回收等风险管控措施，具体实现形式如下：

风控管理	具体实现形式	实际执行情况
信用审核	对于选择分期、银行按揭或融资租赁方式付款的客户，由公司对客户进行资信调查，并出具风险评定意见，再由意向客户及其配偶、担保人通过电子合同签约平台（法大大平台）进行实名认证并签署线上信审文本。资信调查主要对包括客户信息、家庭状况、财产状况、还款能力、信用记录、施工或租赁项目收益情况的真实性进行调查。	公司以总部的风控法务部为管理中心，同时设立了武汉青天、重庆青天、乌鲁木齐青天和成都青天 4 家负责风控管理的子公司，并安排了 55 名信用审核、债权管理专员。
债权回收	公司各销售子公司进行还款监督管理，并根据客户还款情况对客户进行分类，对不同类别的客户采取差异化的还款跟踪措施，包括短信提醒、电话催收、上门催收、GPS 停机、发律师函和设备收回或诉讼。	

八、请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

保荐人、发行人律师执行了如下核查程序：

1、访谈了发行人高管人员，了解行业竞争格局、发展趋势和发行人竞争地位；

2、查阅了行业年鉴、行业报告及中国工程机械行业协会网站，获取行业信息及相关数据；

3、查询并整理了国内市场挖掘机市场占有率前十名制造商的经销商名录；

4、实地走访了发行人主要上游供应商，斗山中国、山东临工及徐工等；

5、取得主要上游供应商的确认函，明确经销权的获取方式；

6、梳理发行人自成立以来与主要经销商签署的经销商协议，并查阅合同约定的主要责任权利条款；

7、获取 6 家合作门店的合作协议，并查阅合同约定的主要条款；

8、获取 6 家合作门店的合作方的国家登记证明及翻译件、DHC-EXPERT 律师事务所出具的法律意见书；

9、访谈了哈萨克斯坦千里马的主要负责人，了解合作门店与零售门店在经营模式、收益分成等方面的差异；

10、实地走访再制造生产车间，观察并了解再制造生产工艺及改造部件；

11、获取了再制造相关技术的测试报告，并就测试结果与行业标准进行比较；

12、访谈发行人财务人员，获取后市场服务收入明细；

13、获取发行人品牌运营及风控管理相关工作手册及介绍文件。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人未进入其他知名工程机械制造商经销体是具有合理性的，经销模式在工程机械行业不会被直销所替代；

2、发行人代理区域主要位于中国中西部是具有合理性的，发行人拓展代理区域及代理品种不存在面临实质性障碍的情况；

3、截至目前，发行人经销协议皆已完成续签，报告期内存在经销协议中止的情形，但终止原因符合商业逻辑；

4、新零售门店系公司及其子公司的自营门店，由公司统一进行日常经营的管理，收益全部归属公司；合作门店系公司的外部合作方，合作方独立进行日常经营管理，与公司按照约定的原则进行收益分成；

5、再制造产品业务中主要对回收工程机械设备的工作装置、结构件和发动机尾气排放装置来进行改造和修复；发行人再制造产品业务的技术来源系合作开发或自主研发，属于行业先进或行业主流水平；

6、发行人的后市场服务包括配件销售、维修服务、商务服务、整机租赁、机手培训等；

7、为制造商提供品牌运营的具体实现形式包括线下展销会、线上展销会、产品发布会、客户恳谈会、关怀行动；风控管理服务的具体实现形式包括信用审核、债权回收；发行人相关描述与实际情况相符。

问题四、关于创业板定位

申报材料显示：

（1）关于业务模式创新。发行人是国内较早对线下门店实施数字化改造的企业。为了让工程机械用户享受零售超市的便捷服务与购物体验，公司在线下门店中增加用户管理系统、商品管理系统、收款系统，将用户在线下门店产生的数据与后台数据对接，初步构成了较为完整的用户数据链闭环。公司以用户为中心，以提升效率、降低成本为目的，以技术创新为驱动，对门店功能重新定位，使得新零售门店成为用户营销服务中心、产品体验室、数据交互节点、服务合伙人线下培训站和区域供应链物流集散点。

（2）信息化与供应链创新。公司自主开发了供应链采购系统、用户管理系统、风控债权系统、物流仓储协同系统、供应商管理系统、协同办公系统，初步搭建了基于 ERP-SAP 的“千里马数字运营平台”。公司将 ERP-SAP 系统与物流公司 WMS 系统全面打通，实现货物在途可视化，让用户能够实时查看物流动态。

（3）再制造业务创新。公司基于工程机械行业庞大的存量市场，大量老旧工程机械存在功能恢复、性能提升、排放达标等需求，在行业内率先开展再制造业务。

（4）报告期发行人营业收入分别为 178,536.31 万元、286,757.70 万元、292,739.34 万元和 208,261.76 万元，扣除非经常损益后归属于母公司所有者的净利润分别为 5,941.03 万元、5,704.00 万元、3,651.40 万元和 4,788.91 万元；2017 年至 2019 年在收入增长的背景下，扣非归母净利润下滑。

请发行人：

一、补充披露报告期各期发行人门店数量，销售人员数量，整机销售的客户数量，销量情况，各门店平均销售人员、客户数量、销量情况；门店数据、后台数据的具体内容，二者对接的作用，用户数据的主要内容，数据量规模情况，上述数据如何提升发行人竞争力，如何提升发行人业绩水平；

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、主营业务、主要产品及服务的情况”之“（四）主要经营模式及流程图”中补充披露如下：

①门店经营状况

报告期各期，公司新零售门店的经营状况具体如下：

项 目	2020 年/2020 年末	2019 年/2019 年末	2018 年/2018 年末
门店数量（个）	72	70	60
门店销售人员总数量（人）	289	271	301
门店平均销售人员数量（人/店）	4	4	5
整机销售客户总数量（个）	6,165	4,248	3,688
门店平均客户数量（个/店）	86	61	61
整机销售总数量（台）	7,130	5,293	4,334
门店平均整机销售数量（台/店）	99	76	72

②门店数据系统

平台拥有完善的销售管理体系、CRM 后台管理系统，提供商品管理、订单管理、售后服务、商家管理等主要模块，为企业提供丰富的销售管理工具。同

时具备完善的进销存系统，包括仓库管理、库存管理，发货管理等，帮助商家高效整合线索资源。系统实现了商家数据实时统计，以交易数据，业务数据、商品数据、客户数据、销售数据等不同维度进行全面分析。业务管理模块赋能销售转化的 CRM 功能，涵盖了推广客户线索、客户匹配、我的业绩等一站式服务，提高销售人员效率，提升销售团队业绩。

用户在线下门店产生的数据包括设备信息、配件信息、维修保养信息、购机需求信息等，经线下门店搜集后，与后台 ERP 中已经存储的和用户相关的信息进行匹配、整合，形成全面数据后公司业务部门对数据进行分析提炼，表现客户真实产品、服务等需求并形成客户画像，反馈给一线部门后可以对客户进行精准的产品、服务推送，提高效率，形成数据闭环。

门店经营活动产生的数据和后台管理的数据进行对接，让后台管理部门了解市场动态，及时进行营销及服务政策的调整，对门店经营活动进行指导，实现提升门店业务能力的作用。同时后台数据让经营门店了解到自身运营状况，协助后台部门进行财务核算、风控管理，实现协助后台部门合规管理的作用。

③门店数据规模

公司各门店通过 ERP 对经营数据进行录入后，首先进行数据清洗，然后对数据进行归集、分析，形成的可用数据作为底层沉淀数据。报告期各期，用户数据的主要内容及数据规模情况具体如下：

单位：个

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
客户拜访数量	200,751	192,692	172,032
整机订单数量	7,045	5,655	4,992
配件及服务订单数量	56,231	74,431	61,442

数据沉淀以及全业务流程数据打通，是工程机械流通行业粗放式市场现实下，为提升发行人精细化运营能力的必要手段，通过数据搜集、数据整理、数据分析、数据管控，提升发行人在市场营销、服务维修、风控管理、财务核算、内控管理等活动方面的能力，通过数据驱动商业模式创新，通过数据把控经营质量，进而提升发行人竞争力和业绩水平。

二、补充披露发行人供应链采购系统、用户管理系统等系统的上线时间、取得方式和来源、研发人员数量和教育水平情况、系统开发或取得的成本金额、系统是否拥有相关专利或者著作权、上述系统是否系完全自主研发取得；“让用户能够实时查看物流动态”的具体含义，物流动态是否系发行人向客户服务的核心价值，是否将显著影响发行人业务的开展；

（一）发行人供应链采购系统、用户管理系统等系统的上线时间、取得方式和来源、研发人员数量和教育水平情况、系统开发或取得的成本金额、系统是否拥有相关专利或者著作权、上述系统是否系完全自主研发取得

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、核心技术”之“（一）公司拥有的核心技术”中补充披露如下：

1、核心技术及技术来源

公司自主开发了供应链采购系统、用户管理系统、风控债权系统、物流仓储协同系统、供应商管理系统、协同办公系统，初步搭建了基于 ERP-SAP 的“千里马数字运营平台”。公司在供应商聚集区域设置前置仓，改变行业整机产品出厂后由物流商托管的情形，优化了供应链物流源头的协同资源，提高了仓储管理的配送效率，有效降低公司物流成本。公司将 ERP-SAP 系统与物流公司 WMS 系统全面打通，实现货物在途可视化，让用户能够实时查看物流动态。

截至目前，公司在信息技术领域获得的核心技术情况具体如下：

序号	核心技术名称	技术描述	技术来源
1	千里马采购系统	系统采用先进的云端数据库技术与 SOA 技术，向用户提供集采购、销售、财务、管理为一体的 ERP 解决方案。	自主开发应用技术
2	千里马客户管理系统	系统将各个平台的客户统一抓取至中心 CRM 系统，并通过分配算法分配销售人员。	自主开发应用技术
3	千里马供应商管理系统	通过供应商准入评审，对不同品类供应商多策略管控，引入征信信息，对供应商进行风险前置监控；实现了产品到货、扫码上架、存储、拣选、扫码下架、发货面单打印、盘点等全流程的系统管理，并与京东亚洲一号 WMS 系统进行全方位系统集成。	自主开发应用技术
4	千里马 OA 系统	OA 系统，集成了公司组织架构管理、人资管理、行政管理、财务管理、项目管理等上百个办公管理模块，为千里马公司的内部运营提供电子化、自动化、智能化的办公体验系统。	自主开发应用技术

序号	核心技术名称	技术描述	技术来源
5	小马快修商城系统	商城系统含 APP、小程序和 H5，是集用户入驻开店、用户交易、下单、保养维修、物流和仓储等功能为一体的垂直电商平台。	自主开发应用技术
6	小马快修技师端	技师端是整合了千里马自有服务技师和社会闲散的服务人员，为后市场提供一站式的维保服务。	自主开发应用技术
7	小马快修数据监控与分析平台	对用户的交易、浏览等行为数据进行存储和分析的大数据系统，为后续的服务做出精准的提前预判；实时监控合伙人和服务人员距离当前订单的位置。	自主开发应用技术
8	直播系统	为工程机械行业打造的直播间，实现了工程机械的直播带货平台。	自主开发应用技术
9	合伙人系统	整合外部的社会服务资源，充分运用互联网共享服务的理念为工程机械行业下游用户服务。	自主开发应用技术

上述核心技术的开发情况具体如下：

序号	核心技术	上线时间	研发人员数量（人）	研发人员教育水平	成本金额（万元）
1	千里马采购系统	2020 年 7 月	14	本科及以上学历 71.43%	61.67
2	千里马客户管理系统	2018 年 1 月	23	本科及以上学历 65.22%	218.43
3	千里马供应商管理系统	2016 年 1 月	23	本科及以上学历 65.22%	189.49
4	千里马 OA 系统	2019 年 1 月	23	本科及以上学历 65.22%	244.65
5	小马快修商城系统	2019 年 12 月	13	本科及以上学历 76.92%	175.58
6	小马快修技师端	2020 年 6 月	10	本科及以上学历 60.00%	74.87
7	小马快修数据监控与分析平台	2020 年 1 月	10	本科及以上学历 60.00%	135.06
8	直播系统	2020 年 3 月	8	本科及以上学历 75.00%	29.95
9	合伙人系统	2019 年 12 月	13	本科及以上学历 76.92%	175.58

公司技术研发主要用于程序开发和平台建设，要求研发人员具有一定开发经验，拥有网站建设、网页设计、平台开发等信息技术基础知识和相关技能，熟悉常规开发软件平台及相关数据库软件。根据以上要求，公司在招聘研发人员过程中，主要考察信息技术基础知识和动手能力，招聘的对象从大专到本科皆可覆盖公司研发技术需求，同时可以有效控制成本，为打造自有研发团队打下坚实基础。

2、核心技术与专利/非专利技术、产品/服务之间的对应关系

公司在信息技术领域拥有的核心技术及其对应取得的知识产权情况如下：

序号	核心技术名称	对应软件著作权
1	千里马采购系统	千里马采购系统（软著登字第 6054989 号）
2	千里马客户管理系统	小马快修客户端小程序软件（软著登字第 6496415 号）
3	千里马供应商管理系统	小马快修 OMS 订单管理系统（软著登字第 6496405）
4	千里马 OA 系统	小马快修 ERP 系统（软著登字第 6496417 号）
5	小马快修商城系统	小马快修电商管理平台（软著登字第 6509539 号）、小马快修运营收银服务平台软件（软著登字第 6511165 号）
6	小马快修技师端	小马快修技师端服务平台（软著登字第 6511164 号）、小马快修技师端安卓 App（软著登字第 6496418 号）、小马快修服务管理平台软件（软著登字第 6511162 号）、小马快修维修记录管理系统软件（软著登字第 6511163 号）
7	小马快修数据监控与分析平台	小马快修电商运营平台（软著登字第 6498962 号）
8	直播系统	小马快修小马圈软件（软著登字第 6498276 号）
9	合伙人系统	小马快修技师端预约平台（软著登字第 6509538 号）、小马快修预约信息查询管理平台（软著登字第 6509540 号）

（二）“让用户能够实时查看物流动态”的具体含义，物流动态是否系发行人向客户服务的核心价值，是否将显著影响发行人业务的开展

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（三）行业发展趋势及发行人创新性”中补充披露如下：

“让用户实时查看最新的物流动态”是公司通过实时调取物流情况，打通发行人 ERP 与物流公司供应链管理系统，实现物流全过程可查看可追溯。客户下达订单后，销售信息同步到 ERP 中物流模块，形成记录，在货物下单、出库、配送过程中，实时同步物流公司数据，进行系统记录，客户可联系发行人服务部门客服了解物流状态，客户同步可使用第三方物流查询 APP 查看物流动态。在商品进行终级配送时，通过电话、短信等形式，提醒客户接收，让客户有良好的购买体验。另外，通过实现全流程系统实时信息抓取，若出现产品交付超期或者产品破损等情况，可通过过程管控进行有效管理或责任追溯。

工程机械行业相关的整机、备件等产品，由于体积、重量、交付地点等因素，产品交付时间、交付地点、交付货品状态等，都无法得到有效保证。公司通过与第三方物流的合作，让客户可以实时查询产品物流状态，实现货物在途查看、过程可追溯，在提升交付体验的同时，也提升公司供应链管理能力，是

公司向客户服务的价值之一。

发行人通过与国内知名第三方物流企业合作，改变了过去与多家小微物流企业合作的状况，通过信息化手段提升管理的精细度，一定程度上提升了供应链管理能力，通过运力整合，一定程度上降低了物流成本，同时快速、优质的物流服务，也为客户带来了较好的体验，实现对营销渠道的正面支撑作用,对发行人业务开展有显著影响。

三、补充披露与同行业可比公司相比，发行人在门店数字化改造、信息化与供应链创新领域的特有优势，发行人上述创新对主营业务的影响；“新零售门店”的具体含义及用词是否准确；

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、主营业务、主要产品及服务的情况”之“（四）主要经营模式及流程图”中补充披露如下：

2）新零售门店情况

工程机械由于服务半径所限一般需要通过设置网点来建立扩大服务半径，传统工程机械经销门店一般以办事处形式存在，是代理商设立的区域办事机构，主要是作为员工办公地点，代理商办事处配备基本办公设备。

公司从成立之初就不断布局零售门店，之前的零售门店更多只承担了在当地开展经营的服务站，服务人员领取配件的中转仓，以及客户上门购买配件时的配件销售店，功能相对单一且与行业内其他门店没有太大区别。

从 2018 年开始，公司陆续开展新零售门店的改造计划，新零售门店的“新”主要体现在品牌标识“新”、装修风格“新”、购物体验“新”、承载功能“新”等四个方面：

品牌标识“新”	强化公司名“千里马”以及“SEVALO”品牌，用自身的信誉、品牌以及服务口碑去赢得更多用户的信赖。
装修风格“新”	对门店进行了重新装修，经过改造后的门店都使用同一种装修风格，门店内设置客户接洽区，为客户营造一个舒适的购物及沟通交流环境，获得更好的线下服务体验。
购物体验“新”	将所有配件摆放到货架上，客户可以到货架上自由选购配件，并对所需购买的产品直接扫码进入小马商城下单并完成支付及提货。
承载功能“新”	改造后的新零售门店成为用户营销服务中心、产品体验室、数据交互节点、服务合伙人线下培训站和区域供应链物流集散点。

另外，公司对门店的数字化改造还体现在为所有门店研发了用户管理系

统、商品管理系统、收款系统等。用户管理系统即用户关系管理系统（CRM），门店中部署的 CRM 系统会完整的记录所有的意向用户信息；商品管理系统是指在门店中通过对每件商品的条码、二维码的识别和解析，进而对商品进销存数据进行在线化管理；收款系统是公司将每一笔销售订单都生成一个收款二维码，实现所有的收款都是基于销售订单，与销售订单一一匹配的，有效管理公司的应收账款。

四、补充披露“小马快修”平台的服务范围及开展的业务；结合具体财务数据，分析并披露“小马快修”平台对发行人主营业务的帮助及提升情况；

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、主营业务、主要产品及服务的情况”之“（四）主要经营模式及流程图”中补充披露如下：

“小马快修”通过其自主开发的商城、直播系统、微信服务号、用户端小程序、技师端 APP 以及数据监控与分析系统搭建与用户数据交互的平台。

报告期内，“小马快修”平台为用户提供设备在线故障诊断、保养维修报修、配件选购、整机采购咨询等服务，对应的收入情况具体如下：

单位：万元、%

类型	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
配件销售 GMV	16,963.43	95.25	6,332.05	41.21	6,645.60	58.02
维修服务 GMV	992.33	12.07	839.82	17.24	827.84	18.98
合计	17,955.76	-	7,171.86	-	7,473.45	-

注 1：上述占比系指通过“小马快修”平台实现的配件销售和维修服务收入分别占配件销售和维修服务的总收入的比例。
注 2：上述配件销售和维修服务 GMV（Gross Merchandise Volume）数据不含取消订单金额、拒收订单金额和退货订单金额。

由上表可知，小马快修平台收入在报告期内处于平稳水平，报告期内，发行人对小马快修平台进行多次迭代，主要工作是进行技术沉淀，提高平台信息化水平，虽然收入及利润占比相对较低，但其可行性、成长性以及市场空间已经得到有效验证。

五、补充披露与同行业可比公司相比，发行人再制造业务在技术特点、工艺流程、产品成果方面的优势，目前同行业中从事再制造业务的主要竞争对手；发行人 2018 年才开展再制造业务且收入逐年下滑的原因，进一步说明发行人再制造业务的创新点。

（一）与同行业可比公司相比，发行人再制造业务在技术特点、工艺流程、产品成果方面的优势，目前同行业中从事再制造业务的主要竞争对手

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（五）发行人在行业中的竞争状态”中补充披露如下：

（2）工程机械再制造行业的其他同行业公司

目前，工程机械再制造行业仍处于发展阶段，行业内企业不存在明显同质化竞争。工程机械再制造企业模式主要有：1）工程机械代理商在代理品牌制造商支持下开展代理品牌产品的再制造业务，如四川住贸工程机械有限公司开展小松品牌设备再制造，内蒙古日强建筑机械有限责任公司开展日立品牌设备再制造；2）工程机械设备制造商对于单品价值高的设备进行再制造，如中国铁建股份有限公司进行盾构机再制造，中联重科股份有限公司进行旋挖钻机再制造；3）部分工程机械制造商开展零部件再制造，如卡特彼勒、徐工、潍柴动力等开展对发动机、结构件再制造。

与上述同行业公司相比，发行人再制造业务的优势具体体现在如下几个方面：

序号	技术名称	技术特点	工艺流程	产品成果
1	液压器件无损拆解、检测与再制造	采用高效无损拆解、检测与再制造方法，实现液压油缸再制造后的重复使用，降本增效。	液压器件性能鉴别，维修方案制定，无损拆解清洗，补充探伤检查，局部修复补强，质量检验与重要结构无损检测等。	国家科技部 863 重大专项的组成部分，通过运用该项技术形成了高效、实用的再制造拆解与安装工艺方案。
2	工作装置构件无损探伤与评估，预防性修复与再制造	运用工作装置剩余寿命专家预测系统，进行旧件的剩余价值评估，及维修方案的决策，采用成熟的维修方法对产品缺陷修复、对未来预期故障	运用研制的专业工装夹具，按照修复工艺进行箱梁结构的不完全解体，剔除疲劳等不可靠件，回装新材料件、修复补强缺陷，对修补焊装进行	运用退役设备工作装置剩余寿命专家预测系统进行状态判断和维修决策，采用缺陷修复+预防性修理等方法进行再制造，产品保内故障率大幅下降

序号	技术名称	技术特点	工艺流程	产品成果
		进行预防性修理。	重点探伤。	到 4%以下。
3	基于工程机械重载平台力学分析、缺陷研究的复杂结构不完全解体矫正工艺、装备开发应用	完成了产品结构的逆向设计，三维建模以及受力分析，掌握结构上的重要技术要素，以及变形修复的关键因素。	按照设定区划和整形方案，实施主体结构的局部割裂；对局部变形、损伤等失效，按照产品设计要求和受力状态，进行局部材料的置换处理。	完成底盘车架等再制造修复，左右履带梁底面平面度，以及底面与回转平台的平行度等达到新品的技术要求，修复件质量一致性好。

（二）发行人 2018 年才开展再制造业务且收入逐年下滑的原因，进一步说明发行人再制造业务的创新点

关于发行人再制造业务收入逐年下滑的原因详见本问询函回复之“问题四”之“六、补充披露再制造业务相关收入及占比、毛利及占比情况，发行人业绩是否对该项收入存在较大依赖，发行人该项业务收入下滑的原因，发行人该项业务和技术是否具备市场竞争力”。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（三）行业发展趋势及发行人创新性”中补充披露如下：

发行人工作装置修复系通过使用“退役挖掘机动臂管理与寿命预测专家系统”预测评估，确认维修方案和工艺后，直接进行修复。这样的优点是大幅度减少使用过程中的结构件可能产生裂纹等缺陷，保内故障率下降到 4%以下，在接续的使用中故障预期明显改善，满足再制造设备使用寿命的要求。

发行人再制造业务创新点体现在：1）使用技术软件进行科学决策；2）针对性检查，减少重复检查工作，减少故障检测的误差和遗漏；3）基于对产品状态和故障预期的准确判断，实施预防性修理，在完成现状修复同时，提高可靠性，降低故障率，满足新一轮生命周期的使用要求。

六、补充披露再制造业务相关收入及占比、毛利及占比情况，发行人业绩是否对该项收入存在较大依赖，发行人该项业务收入下滑的原因，发行人该项业务和技术是否具备市场竞争力；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人在报告期内取得经营成果的逻辑”之“（二）营业收入分析”中补充披露如

下：

报告期内，再制造业务相关收入及占比、毛利及占比情况具体如下：

单位：万元、%

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
收入	1,516.29	0.42	5,967.36	2.05	9,436.41	3.32
毛利	35.84	0.09	185.26	0.58	-37.97	-0.12

发行人业绩对该项收入不存在较大依赖，2018 年至 2020 年，发行人该项业务收入下滑的原因主要是由于该段时间内由于工程机械行业调整，挖掘机市场竞争激烈，发行人根据市场竞争情况判断挖掘机再制造价值会有所下降，因此调整了再制造策略，由挖掘机再制造向大型超大型挖掘机以及旋挖钻机再制造调整，发行人再制造公司在 2018 年至 2020 年，缩减销售规模，进行技术沉淀和技术迭代，在此期间获得多项专利。

千里马再制造工作装置修复所应用的技术方法，目前为本公司独有，得到理论论证、试验验证及使用效果证明。千里马应用了产品全生命周期保障理论进行了研究开发，技术先进、理论可行，在 863 课题中进行了系统研究，取得多项专利等知识产权；通过工艺方案标准化、模块化，规范再制造生产流程，避免了盲目检测导致的重复工作和可能出现的检测疏漏，提高维修效率；改善维修品质，降低故障率，降低产品全生命周期的生产、使用、维护费用。

发行人该项业务和技术与同行业企业和相关技术不存在直接同质化竞争，符合国家战略新兴产业发展方向，在开发、合作、应用方面具有一定市场竞争力。

七、补充披露发行人 2017 年至 2019 年在收入增长，扣非归母净利润下滑的原因，发行人是否具有较强的成长性；

已在招股书第八节十一（二）“1、营业收入构成情况”披露或补充披露如下：

2018 年、2019 年及 2020 年，公司主营业务收入分别为 284,572.75 万元、291,490.82 万元和 **361,531.74** 万元，报告期内公司主营业务收入规模逐年增

长。

公司选取的可参考工程机械制造上市公司同期营业收入及变动情况如下：

单位：万元、%

公司名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	营业收入	同比增长	营业收入	同比增长	
徐工机械（000425）	**7,396,814.86**	**25.00**	5,917,599.89	33.25	4,441,000.56
三一重工（600031）	**10,005,428.30**	**32.23**	7,566,576.00	35.55	5,582,150.40
柳工（000528）	**2,300,255.00**	**19.95**	1,917,729.58	6.04	1,808,483.69
中联重科（000157）	**6,510,894.22**	**50.34**	4,330,739.54	50.92	2,869,654.29
发行人	**363,537.58**	**24.72**	**292,739.34**	**2.09**	**286,757.70**

数据来源：各上市公司年度报告

工程机械制造上市公司同期营业收入均呈现增长趋势。

工程机械行业为强周期性行业。2018 年受基建投资、国家加强环境保护政策力度、设备更新升级、人工替代等多重因素影响，工程机械行业市场高速增长，整体营收大幅提升。受整体经济及基建投资的影响，公司报告期内营业收入也出现增长。

公司的营业收入主要来自于整机的销售收入。随着国内工程机械制造行业的快速发展及技术的不断进步，内资品牌整机的高性价比优势，使客户对其认可度逐步提高，加之内资产品的价格优势，内资品牌的竞争力不断提高。公司代理的内资临工品牌 2019 年整机销售收入较 2018 年增长 22.95%，外资斗山品牌的整机销售收入下降 14.31%。为了增强持续经营能力，公司 2019 年增加了内资徐工品牌在新疆地区的代理业务，2019 年徐工品牌整机的销售占公司整机销售的比例为 5.01%。受基建投资的增速及其他相关因素的影响，公司主营业务收入在 2019 年出现小幅增长。**2020 年随着公司内资品牌的不断发展，公司的营业收入较 2019 年增幅较高。**

发行人收入的增长具有合理性。

报告期内，工程机械行业制造商品牌竞争激烈，品牌和市场发生结构性调整，激烈的市场竞争导致工程机械代理商为了配合制造商开拓巩固市场，同时为保持代理商行业地位，发行人采取了积极的价格调控策略，确保了报告期内收入的增长，在保证整体盈利的情况下，虽然 2019 年扣非归母净利润有一定

下滑，但维持了市场占有率，为未来制造商逐步向头部聚集后形成的良性市场保证了发行人的市场地位。

发行人在报告期内，一方面积极应对行业价格竞争局面，保证了营业收入的可持续增长，一方面积极调整营销模式，通过互联网营销、配件属具等高毛利产品营销、服务合伙人、业务在线化、国际化等创新经营和管理思路，提高效率、降低成本，以实现提高净利润的目的，随着公司业务进一步发展，2019年净利润下降的趋势已经开始扭转，发行人具有较强的成长性。

八、补充披露发行人的核心竞争力情况，是否符合高新技术产业和战略性新兴发展方向。

（一）补充披露发行人的核心竞争力情况

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（七）发行人的竞争优势与劣势”中补充披露如下：

3、发行人的核心竞争力

（1）多品牌跨区域。公司与多家工程机械行业国内外知名企业合作，相比传统代理商，拓宽了营销产品线，针对客户需求提供产品综合解决方案；公司通过跨区域市场布局，紧紧抓住国家西部大开发、一带一路政策，与国内外优秀工程机械制造商合作，布局中国中西部地区，同时覆盖中亚、眺望东盟，实现多品牌多区域协同发展。

（2）线上线下协同。公司作为工程机械行业营销与后市场服务企业，不断探索和尝试业务模式创新。传统工程机械销售和后市场服务注重线下交互，发行人在此基础上，通过新零售门店，改善客户体验，拓展门店功能，加强信息化建设，提升线下交互能力；通过开发服务合伙人，提高后市场服务响应速度和覆盖面。与此同时，通过“互联网+”营销与服务升级，打造“小马快修”平台，为用户提供便捷的线上营销和服务。公司通过线上线下协同将传统工程机械营销服务模式与新营销、互联网进行深度融合。

（3）信息化和供应链体系建设。公司不断深化信息化系统改造和升级，从集团总部到终端门店，打通信息流闭环，通过数据分析，辅助经营决策，提升企业数字化管理能力；公司通过信息化手段加强物流仓储管理能力，改善客户

体验同时提高供应链管理能力。公司综合能力的提升，是传统行业与新技术产业的融合，是企业可持续发展的保证。

（4）全产业链布局。公司不断探索产业链的延伸，响应国家战略新兴产业，发展工程机械再制造；拓宽代理产品线，从挖掘机、装载机代理向地下空间设备、大型矿山设备、桩工机械设备等多产品代理升级；业务模式从传统产品销售代理，向第三方维保服务、设备租赁延伸，创立了小马快修、桩机租赁公司、数字化租赁公司，并以此开展相关业务，为企业良性可持续发展提供了积极保障。

（5）集团化管理经验。公司通过信息化管理、经营管理委员会负责制等手段，在区域、品牌、产品的拓展上积累了丰富的经验。公司不断创新管理和治理结构，逐步形成了多元化的管理和激励机制，高管通过合伙企业间接持有公司股权，长期与公司利益保持高度一致；支撑板块子公司及门店员工通过阿米巴虚拟核算制度，分享年度业绩增长收益，千里马多层次股权激励机制的创新应用获得了武汉市第三十一届企业管理现代化创新成果二等奖。

（二）是否符合高新技术产业和战略性新兴发展方向

公司已在招股说明书“第二节 概览”之“五、发行人自身的创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”中补充披露如下：

（四）发行人符合《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条的规定

根据《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条的规定：属于中国证监会公布的《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》中下列行业的企业，原则上不支持其申报在创业板发行上市，但与互联网、大数据、云计算、自动化、人工智能、新能源等新技术、新产业、新业态、新模式深度融合的创新创业企业除外：（一）农林牧渔业；（二）采矿业；（三）酒、饮料和精制茶制造业；（四）纺织业；（五）黑色金属冶炼和压延加工业；（六）电力、热力、燃气及水生产和供应业；（七）建筑业；（八）交通运输、仓储和邮政业；（九）住宿和餐饮业；（十）金融业；（十一）房地产业；（十二）居民服

务、修理和其他服务业。

根据中国证券监督管理委员会 2012 年发布的《上市公司行业分类指引》的规定，公司属于大类“F 批发和零售业”的子类“批发业”。根据国家统计局 2011 年修订的《国民经济行业分类与代码》，公司属于“F 批发和零售业”中的“517 机械设备、五金产品及电子产品批发”。公司所处行业不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条“负面清单”规定的行业。

（五）发行人符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条及《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第二条的规定

1、公司主营业务具备创新、创造、创意特征

（1）公司主营业务具备创新、创造、创意特征的客观依据

根据《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条及《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第二条的规定：创业板深入贯彻创新驱动发展战略，适应发展更多依靠创新、创造、创意的大趋势，主要服务成长型创新创业企业，支持传统产业与新技术、新产业、新业态、新模式深度融合。

公司是基于产业互联网的工程机械绿色供应链服务平台。公司依托新零售门店和“小马快修”，以线上线下融合的工程机械维修、配件、保养服务为入口，为用户提供高可靠性整机、租赁、融资咨询、再制造等全生命周期服务和施工解决方案；为工程机械制造企业提供品牌运营、产品营销、售后保障、风控管理等综合服务，致力于成为链接工程机械供应商、用户和服务合伙人的价值纽带。

（2）公司主营业务具备创造、创新、创意特征的业务模式表现

发行人向用户提供的整机销售、维修及配件等服务属于传统产业。报告期内，发行人不断深化信息化系统改造和升级，从集团总部到终端门店，打通信息流闭环，通过数据分析，辅助经营决策，提升企业数字化管理能力。发行人搭建了面向终端用户和服务合伙人的互联网共享服务平台“小马快修”，通过线

上商城、直播系统、微信服务号、用户端小程序、技师端 APP 以及数据监控与分析系统，构建起线上线下协同的互联网服务平台。

（3）公司主营业务具备创造、创新、创意特征的技术创新表现

为了快速、安全的分析处理前台用户数据，公司自主开发了供应链采购系统、用户服务系统、风控债权系统、京东仓储协同系统、供应商管理系统、协同办公系统，初步搭建了基于 ERP-SAP 的“千里马数字运营平台”。公司积极布局工业互联网时代的数字化服务，于 2020 年 12 月获得工业与信息化部批准的“工业互联网标识解析工程机械服务二级节点”。

（4）公司主营业务具备创造、创新、创意特征的品牌打造表现

2015 年，公司获得国家工商行政管理总局商标局出具的《国家工商总局商标局关于认定“SEVALO”商标为驰名商标的批复》，“SEVALO”成为中国工程机械服务领域首个驰名商标。与此同时，公司为了满足用户对于品牌、质量、定制化的需求，进一步挖掘 SEVALO 品牌价值，开发了自主品牌的工程机械零配件和属具，适用于设备维修、保养和特殊作业场景。

2、公司主营业务与新技术、新产业、新业态、新模式深度融合情况

（1）公司主营业务符合新技术、新产业、新业态、新模式的客观依据

根据国家统计局发布的《新产业新业态新商业模式统计分类（2018）》（国统字【2018】111 号），“小马快修”业务属于互联网平台（互联网+）（0502）大类下的互联网生产服务平台（050201），属于新产业、新业态、新商业模式的范畴。根据国家统计局发布的《战略性新兴产业分类（2018）》（国家统计局令第 23 号），“小马快修”业务属于互联网与云计算、大数据服务（1.4）大类下的互联网平台服务（1.4.2），属于战略性新兴产业的范畴。

根据习近平主席代表第十八届中央委员会于 2017 年 10 月 18 日在中国共产党第十九次全国代表大会上向大会作的报告中指出：“1.推动互联网、大数据、人工智能和实体经济深度融合，在中高端消费、创新引领、绿色低碳、共享经济、现代供应链、人力资本服务等领域培育新增长点、形成新动能。支持传统产业优化升级，加快发展现代服务业，瞄准国际标准提高水平。2.推动互联网、大数据、人工智能和实体经济深度融合，在中高端消费、创新引领、绿

色低碳、共享经济、现代供应链、人力资本服务等领域培育新增长点、形成新动能。支持传统产业优化升级，加快发展现代服务业，瞄准国际标准提高水平。”公司募投项目符合国家新技术、新产业、新业态和新商业模式的产业政策导向。

（2）公司主营业务与工程机械行业新技术、新产业、新业态、新模式深度融合的具体表现

2011 年以来，公司和子公司经管层通过合伙企业间接持有公司股权，与公司形成利益共同体；公司运用阿米巴经营模式，充分调动员工自主经营意识，让员工参与经营管理，分享业绩增长收益。该模式创新荣获获得了武汉市第三十一届企业管理现代化创新成果二等奖；公司期权激励计划覆盖管理层与业务骨干，搭建了共创、共担、共享的合作模式，为企业发展留住更多人才。

公司是国内较早对线下门店功能重新定位并实施数字化改造的企业。为了让工程机械用户同样享受零售超市的便捷服务与购物体验，公司对所有线下门店增加商品管理系统、收款系统，实现用户在线下门店产生的数据与线上小马快修平台数据对接，初步构成了较为完整的用户数据链闭环。新零售门店成为用户服务体验室、数据交互节点、服务合伙人线下培训和区域供应链物流集散点。

公司 2011 年进入新疆，将新疆公司作为进军中亚市场的桥头堡，2012 年在哈萨克斯坦成立合资公司，成为行业较早布局一带一路市场的工程机械营销服务企业。在发展中国家传播工程机械文化，成为公司国际化创新的愿景。

（3）公司主营业务与关联产业链新技术、新产业、新业态、新模式融合的具体表现

公司为优化供应链协同能力，率行业之先与京东物流合作，在供应商聚集区域设置前置仓，改变行业整机产品出厂后由物流商托管的情形，优化了供应链物流源头的协同资源，提高了仓储管理的配送效率，有效降低公司物流成本；同时，公司将物流集成外包给京东物流，改变过去需与多家物流商沟通协调的模式，提高物流业务沟通效率。公司运营管理系统、ERP-SAP 系统与京东物流 WMS 系统进行全面打通，实现货物在途可视化，让用户随时随地看到物流

进展，依靠京东覆盖全国的服务网络，将产品直接送到用户手中。同时，公司也对京东物流进行考核评价，收集用户满意度信息，不断优化与京东的协同合作。

公司基于工程机械行业庞大的存量市场，大量老旧工程机械存在功能恢复、性能提升等需求，在行业内率先开展再制造业务。公司再制造于 2009 年 12 月被工信部批准为第一批“机电产品再制造试点单位”，2010 年 1 月被国家发改委批准为“循环经济和环境保护试点项目”，2010 年 11 月制造商与公司再制造的合作模式入选“2010 年度中国工程机械十大营销事件”，2013 年承担科技部“863”计划项目，2018 年获得湖北省科技进步二等奖。公司再制造参与制定再制造团体标准 4 项、企业标准 4 项。

2015 年国务院颁布的《中国制造 2025》（国发〔2015〕28 号）指出：“要大力发展再制造产业，实施高端再制造、智能再制造、在役再制造，推进产品认定，促进再制造产业持续健康发展”。公司针对矿用挖掘机、旋挖钻等大型高端装备，结合国家生态环境部 2018 年发布的《非道路移动柴油机械排放烟度限制及测量方法》对工程机械排放升级的要求，积极拓宽绿色再制造范围。公司再制造获得“一种挖掘机尾气处理装置（2018221130761）”等多项国家专利授权。公司于 2018 年 7 月，联合山东临工、武汉科技大学等单位，牵头承接工信部“基于全生命周期的工程机械绿色供应链平台建设与应用示范”项目，公司入围工信部第三批绿色供应链管理示范企业。综上所述，发行人针对信息化、互联网、再制造、供应链等创新，是传统行业与新技术产业融合的正面代表，符合创业板“深入贯彻创新驱动发展战略、支持传统产业与新技术、新产业、新业态、新模式深度融合”的定位。

九、请保荐人对发行人是否符合创业板定位核查并发表明确意见。

（一）核查程序

保荐人执行了如下核查程序：

1、访谈了发行人高管人员，了解发行人业务模式及创新性；

2、获取发行人门店清单、销售人员花名册、整机销售台账，并进行数据分析；

3、获取发行人各门店数据、后台数据的具体内容及数据规模，并了解两者的关联性及对发行人竞争力和业绩水平的贡献；

4、取得发行人供应链采购系统、用户管理系统等信息系统的立项文件及对应的软件著作权；

5、实地走访同行业线下门店，并与发行人门店进行比较，了解其创新性；

6、下载并实际使用“小马快修”APP，了解其服务范围，同时获取后台财务数据，分析其对财务的影响；

7、查询再制造试点单位名单及再制造产品目录，整理工程机械再制造领域有哪些同行业竞争对手，并与发行人再制造业务进行对比；

8、获取再制造业务的相关财务数据，分析其变化原因；

9、将发行人主营业务与创业板行业定位进行比较，分析其是否符合。

（二）核查结论

经核查，保荐人认为：发行人是符合创业板行业定位的。

问题五、关于前次 IPO 申报

申报材料显示，2012 年发行人曾向中国证监会提交 IPO 申请，后因发行人实际控制人杨义华、刘佳琳及公司子公司北京建国者、石家庄建国者等与上海三一、三一重机发生代理权、买卖合同纠纷而撤回 IPO 申请。

请发行人：

一、说明与上海三一、三一重机发生代理权、买卖合同纠纷的原因及处理结果，导致前次撤回 IPO 申请的情形是否已经充分解决，是否对本次 IPO 申报构成实质性障碍。

三一重机为上海三一的控股股东。自 2010 年至 2012 年，每年度北京建国者（丙方）与上海三一（甲方）、三一重机（乙方）签订代理协议，北京建国者代理北京、天津地区三一品牌挖掘机整机和配件的销售；迁安建国者与上海三一、三一重机签订代理协议，迁安建国者代理河北迁安地区三一品牌挖掘机整机和配件的销售；石家庄建国者与上海三一、三一重机签订代理协议，石家庄

建国者代理河北省区域（除承德区域）三一品牌挖掘机整机和配件的销售。

2012 年 8 月，发行人上述 3 家子公司就代理权问题与上海三一、三一重机发生诉讼纠纷。

1、诉讼情况

2012 年发行人子公司与上海三一、三一重机诉讼具体情况如下：

单位：万元

序号	原告	被告	涉诉金额	处理结果
1	三一重机	石家庄建国者、杨义华、刘佳琳	1,000.00	2014 年 8 月撤回上诉申请
2	三一重机	北京建国者、杨义华、刘佳琳	950.00	
3	三一重机	迁安建国者、杨义华、刘佳琳	438.05	
4	上海三一	石家庄建国者、杨义华、刘佳琳	900.00	
5	上海三一	北京建国者、杨义华、刘佳琳	441.67	
6	上海三一	迁安建国者、杨义华、刘佳琳	108.75	
7	石家庄建国者	三一重机、上海三一	788.26	2014 年 8 月撤回上诉申请
8	迁安建国者	三一重机、上海三一	127.81	驳回
9	北京建国者	三一重机、上海三一	-	驳回

2、纠纷原因及解决

2012 年 6 月，发行人向证监会提交了 IPO 申请材料。2012 年 7 月，发行人收购广西华沃工程机械有限公司（以下简称“广西华沃”）为控股子公司，广西华沃为临工品牌广西地区的代理商。2012 年 8 月，三一重机、上海三一以石家庄建国者等经营竞争关系品牌产品等为由要求终止代理合作关系，当月对石家庄建国者、北京建国者、迁安建国者、杨义华、刘佳琳提起诉讼，请求上述 3 家建国者清偿欠款，并要求杨义华、刘佳琳承担连带清偿责任。至此，发行人与三一重机在北京、天津、河北地区中止合作。

根据《首次公开发行股票并上市管理办法》规定，发行人应不存在重大偿债风险，不存在影响持续经营的担保、诉讼以及仲裁等重大或有事项。鉴于上述代理权、买卖合同纠纷所产生的重大诉讼风险可能导致公司无法满足首次公开发行股票并上市的发行条件，故公司于 2013 年 1 月申请撤回 IPO 申报材料。

2014 年 7 月，上述各方达成和解并签署了《协议书》（XY20140715），各

方约定：发行人及其子公司北京建国者、石家庄建国、迁安建国者、杨义华、刘佳琳与上海三一、三一重机、昆山中发资产管理有限公司之前签署的《三一重机代理商协议书》或其他类似协议及附件、相关协议及附件（以下统称为“合作协议”）全部解除，合作协议所涉及各方的权利义务也全部终止，各方互不负违约责任，各方于协议签署后 30 日撤回全部相关诉讼，并解除诉讼保全。至此，发行人实际控制人及子公司上述代理权、买卖合同纠纷均已协商和解。

3、对本次 IPO 的影响

2012 年 8 月，发行人与三一重机在北京、天津、河北终止合作后，迅速调整战略布局，在原拥有临工品牌广西地区经销权后，于 2012 年 11 月获得了斗山工程机械（中国）有限公司四川总经销权，从而成为斗山在国内最大的渠道合作伙伴；2013 年 4 月获得了沃尔沃控股的山东临工挖掘机山西总经销权，后又获得哈萨克斯坦经销权；2019 年获得徐工集团新疆地区经销权。

发行人与三一重机及其关联方就涉及的所有诉讼已签署了和解《协议书》，至今双方已不存在任何未决诉讼。业务层面，发行人已完成新的战略布局，业务规模逐渐扩大。随着市场竞争的日益激烈，部分包容性较强，有意愿求新求变的制造商开始接受与多品牌代理商开展合作。与发行人合作的斗山、临工、徐工均对公司现有代理品牌情况知晓并经充分沟通，双方合作建立在协同互补的基础上，是市场竞争下双向选择的结果。

综上，导致前次撤回 IPO 申请的情形已充分解决，不会对本次申请 IPO 构成实质性障碍。

二、请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

保荐人、发行人律师执行了如下核查程序：

1、取得前次 IPO 申报及撤回材料，了解前次申报时发行人状况；

2、取得发行人与三一重机等诉讼资料及达成的和解协议；

3、网络核查发行人与三一重机的诉讼纠纷的涉诉原因及判决处理；

4、访谈公司负责人，了解前次撤回申报材料原因、与三一重机等历史合作情况、纠纷产生原因及处理过程、后续合作状况等。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

发行人与三一重机及其关联方就涉及的所有诉讼已签署了和解《协议书》，至今双方已不存在任何未决诉讼。业务层面，发行人已完成新的战略布局，业务规模逐渐扩大。导致前次撤回 IPO 申请的情形已充分解决，不会对本次申请 IPO 构成实质性障碍。

问题六、关于关联交易

申报材料显示：

（1）2020 年 4 月发行人原计划将东西湖区吴家山农场 107 国道的土地使用权及地上建筑物与附属物等资产以 450 万元转让给斗山国际（香港）投资控股有限公司，2020 年 12 月发行人董事会变更交易对象，将上述资产转让给武汉油岛石油投资有限公司，转让价格以依据 2019 年 8 月 30 日开元资产评估有限公司出具的《资产评估报告》。

（2）斗山国际（香港）投资控股有限公司系实际控制人杨义华、刘佳琳之子杨博文、杨博元控制的企业，上述交易构成关联交易；杨博文、杨博元间接持有发行人股份，且为发行人员工。

（3）Doosan Infracore Co.,Ltd.（包括斗山工程机械（中国）有限公司和斗山山猫机械（中国）有限公司）系发行人主要供应商，2019 年向其采购占比为 58.95%。

请发行人：

一、补充披露将上述资产的受让方由斗山国际（香港）投资控股有限公司变更为武汉油岛石油投资有限公司的原因，2020 年 12 月转让仍依据 2019 年 8 月 30 日评估基准日价格的合理性，是否存在利益输送的情形；

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”补充披露如下：

（3）关联方资产转让、债务重组情况

单位：万元

关联方名称	交易类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
武汉油岛石油投资有限公司	出售资产	450.00	0.00	0.00

发行人通过拍卖取得位于东西湖区吴家山农场 107 国道南、八支沟西的土地使用权，但因拍卖时未一并拍卖处分位于上述土地上的地上建筑物与附属物，武汉恒信国际经贸集团股份有限公司（以下简称“原房屋所有权人”）与发行人就上述地上建筑物与附属物的权属产生诉讼纠纷。根据法院生效判决，发行人取得上述地上建筑物与附属物的所有权并向原所有权人进行折价补偿。

上述地上建筑物建于 1996 年至 1997 年间，主要包括一处综合楼、一处配电房及一处门卫房，2001 年作为武汉市外经贸实业有限责任公司（以下简称“原建设单位”）的改制资产划拨给原房屋所有权人，原建设单位及原房屋所有权人一直未取得该等建筑物的权属证书。发行人通过诉讼确权取得该等建筑物的所有权后，因与综合楼相关的建设工程规划许可证、施工许可证、竣工验收证明登记在原建设单位名下且发行人未能自原房屋所有权人处取得综合楼的建设工程规划验收合格证明等其他建设工程报建手续，发行人也未能自原房屋所有权人处取得其他建筑物的建设工程规划许可、施工许可、规划验收、竣工验收等建设工程报建手续，发行人就该等建筑物也一直未能办理权属证书。同时，发行人已不再使用上述资产。因此，发行人将上述土地使用权及地上建筑物与附属物等资产出售。上述关联交易的背景系为发行人剥离与其主营业务无关的瑕疵资产。

2020 年 4 月 28 日，公司第三届董事会第十一次会议审议通过《关于出售土地使用权等资产暨关联交易的议案》，依据 2019 年 8 月 30 日开元资产评估有限公司出具的《资产评估报告》（开元评报字【2019】503 号），发行人以人民币 450 万元的价格向斗山国际（香港）投资控股有限公司转让公司名下位于东西湖区吴家山农场 107 国道**南、八支沟西**的土地使用权及地上建筑物与附属物等资产。

因受新冠疫情及外汇出境手续繁琐等因素的影响，斗山国际未能完成付款，经协商，其指定其关联方即武汉油岛石油投资有限公司受让上述资产。

2020 年 12 月 7 日，发行人召开第三届董事会第十九次会议变更交易对象，同意将上述土地使用权及地上建筑物与附属物等资产以 450 万元的价格转让给武汉油岛石油投资有限公司。

2020 年 12 月 18 日，武汉油岛石油投资有限公司已支付土地转让价款，**其确认：（1）在签订《不动产转让合同》时，已知悉上述地上建筑物与附属物尚未办理产权证，上述地上建筑物与附属物的建设手续瑕疵可能导致该等资产无法办理产权登记或土地使用权不能办理变更登记手续，该等资产存在的权属瑕疵引致的全部损失均由其自行承担，不会向发行人主张任何权利；（2）因转让上述土地及地上建筑物与附属物引发的任何问题均由其负责协调或解决；（3）同意承担发行人因履行《不动产转让合同》及其项下的任何事宜所导致的任何损失和支出（如有）。**

上述交易仅为实际受让主体的变更，即由斗山国际变更为斗山国际指定的关联方，并非上述资产的再次出售。交易主体变更前，发行人尚未向斗山国际交付上述资产，且土地过户手续尚未完成。为便于上述资产的交付及过户，发行人与斗山国际解除《不动产转让合同》，由发行人与武汉油岛石油投资有限公司直接签署不动产转让合同。因此，交易价格仍为斗山国际承接上述资产的价格，价格未作变更。

发行人转让上述资产为剥离与发行人主营业务无关的瑕疵资产，且变更后的受让方武汉油岛石油投资有限公司也出具承诺函自愿承担相关瑕疵风险，交易主体的变更系由斗山国际变更为其指定的关联方，本次变更交易对象价格未作变更具有合理性，上述关联交易不存在利益输送的情形。

二、补充披露斗山国际（香港）投资控股有限公司的基本情况、股东和股权结构情况、业务情况，是否系发行人同行业或上下游企业，该公司与发行人主要供应商 Doosan Infracore Co.,Ltd.及其关联方之间的关系，斗山国际（香港）投资控股有限公司使用“斗山”商号的原因及合理性；

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”补充披露如下：

斗山国际成立于 2020 年 1 月 2 日，公司注册地位于香港，股权结构如

下：

序号	股东姓名	出资份额（港币）	持股比例（%）
1	杨博文	5,000.00	50.00
2	杨博元	5,000.00	50.00
合计		10,000.00	100.00

斗山国际的经营范围为“物业服务，对外投资，贸易”。该公司在设立时使用“斗山”商号，系因杨博文、杨博元对该品牌熟悉，其曾考虑通过斗山国际开展与斗山品牌相关的业务，但因受新冠疫情及外汇出境手续繁琐等因素的影响，斗山国际未开设银行账户，设立之后也未开展实际经营。斗山国际与发行人主要供应商 Doosan Infracore Co.,Ltd. 及其关联方之间也不存在关联关系，目前斗山国际正在办理注销手续。

三、补充披露杨博文、杨博元现任、曾任职务和持股情况，相关公司业务情况，是否系发行人同行业或上下游企业。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”补充披露如下：

斗山国际股东系发行人实际控制人之子杨博文、杨博元，其任职及对外投资情况如下：

① 任职情况

姓名	任职单位名称	职务	主营业务	备注
杨博文	发行人	区域经理	/	曾任
		信息安全员		曾任
杨博文	千里马（武汉）信息科技有限公司	执行董事、经理	发行人子公司	现任
杨博元	千里马斗山机械（武汉）有限公司	销售经理	发行人子公司	现任
杨博文	武汉油岛物流有限公司	执行董事	未开展业务	现任
		经理		曾任
杨博元		监事		现任
杨博文	武汉油岛石油投资有限公司	执行董事	未开展业务	现任
		经理		曾任
杨博元		监事		现任

姓名	任职单位名称	职务	主营业务	备注
杨博文	油岛科技有限公司	执行董事	未开展业务	现任
		经理		曾任
杨博元		监事		现任
杨博文	斗山国际（香港）投资控股有限公司（正在办理注销中）	董事	未开展业务	现任
杨博文	武汉丽芙婕商贸有限公司（已注销）	执行董事、经理	未开展业务	曾任

杨博文、杨博元的现任、曾任职务公司中，千里马（武汉）信息科技有限公司、千里马斗山机械（武汉）有限公司为发行人的子公司、武汉丽芙婕商贸有限公司已注销；武汉油岛物流有限公司、武汉油岛石油投资有限公司、油岛科技有限公司、斗山国际目前均未开展业务。

② 对外投资情况

姓名	对外投资单位名称	出资份额（万元）	持股比例	主营业务	在该单位任职情况
杨博文	宜马投资	17,647	1.48%	股权投资	无
杨博元		17,647	1.48%	股权投资	无
杨博文	斗山国际（香港）投资控股有限公司（正在办理注销中）	0.5 万港币	50.00%	未开展业务	董事
杨博元		0.5 万港币	50.00%		无
杨博文	武汉丽芙婕商贸有限公司（已注销）	100	100.00%	未开展业务	执行董事、经理

杨博文、杨博元投资的上述三家公司不属于发行人同行业或上下游企业。

四、请保荐人、发行人律师、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

1、查阅了斗山国际的注册证明、商业登记证、公司章程、2020 年周年申报表；

2、查阅了坐落于东西湖区吴家山农场 107 国道南、八支沟西的土地的土地使用权证、地上建筑物权属纠纷的裁判文书；

3、发行人与斗山国际/武汉油岛石油投资有限公司的关联交易协议、转让款支付凭证、资产评估报告、发行人在全国中小企业股份转让系统的关联交易信息披露文件；

4、访谈了斗山国际董事杨博文、发行人实际控制人杨义华；

5、取得了杨博文、杨博元填写的调查表；登陆国家企业信用信息公示系统（http://www.gsxt.gov.cn/）、企查查网站（https://www.qcc.com/）查询杨博文、杨博元的任职及对外投资企业情况；取得杨博文、杨博元对外投资企业的营业执照、公司章程；

6、取得了发行人、斗山国际出具的确认函。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师、申报会计师认为：

1、发行人转让上述资产为剥离与发行人主营业务无关的瑕疵资产，且变更后的受让方武汉油岛石油投资有限公司也出具承诺函自愿承担相关瑕疵风险，本次变更交易对象价格未作变更具有合理性，上述关联交易不存在利益输送的情形；

2、斗山国际的经营范围为“物业服务，对外投资，贸易”。该公司在设立时使用“斗山”商号，系因杨博文、杨博元对该品牌熟悉，其曾考虑通过斗山国际开展与斗山品牌相关的业务，但设立之后并未开展实际经营。斗山国际与发行人主要供应商 Doosan Infracore Co.,Ltd. 及其关联方之间也不存在关联关系，目前斗山国际正在办理注销手续；

3、杨博文、杨博元现任或曾任职公司中，武汉丽芙婕商贸有限公司已注销，除发行人及其子公司以外的公司目前均未开展业务；杨博文、杨博元对外投资的公司不属于发行人同行业或上下游企业。

问题七、关于分子公司和分支机构

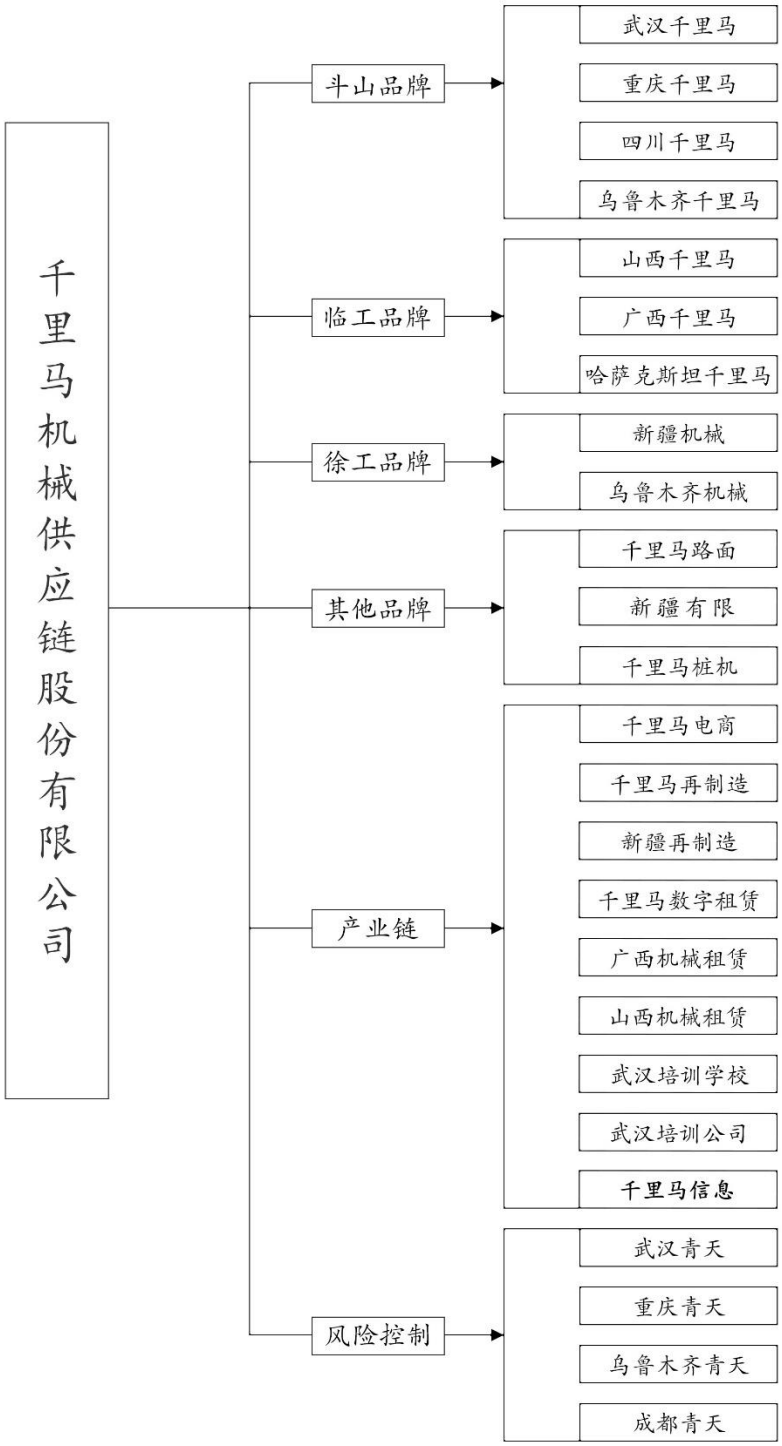
申报材料显示，截至 2020 年 12 月，发行人拥有 34 家子公司，30 家分公司，报告期内发行人共计注销分子公司 26 家。同时存在部分公司少数股东为斗山公司及自然人。

请发行人：

一、发行人设置较多分子公司的原因，与其业务规模是否匹配，不同分子公司的职能及定位；

（一）发行人设置较多分子公司的原因、与其业务规模是否匹配

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、（二）业务布局图”披露：



截止本报告出具之日，发行人共设立了 35 家子公司，26 家分公司。其中实际经营的子公司 25 家，10 家子公司未实际经营，包括 3 家正在办理注销中子公司（成都培训学校、新疆培训学校、新疆千里马），5 家（广西华沃、北京青天、北京建国者、石家庄建国者、四川沃特）因存在尚未收回的债权暂未启动注销程序的子公司，1 家境内子公司（乌鲁木齐机械）暂未开展业务，1 家境外子公司（乌兹别克斯坦千里马）暂未开展相关业务。

公司是中国领先的工程机械销售及后市场服务商 ，依托新零售门店和“小马快修”平台，为用户提供整机销售、维修及配件、二手机置换、再制造、设备租赁、机手培训等覆盖工程机械全生命周期的服务，为制造商提供品牌运营、产品营销、风控管理、售后保障等综合服务。

1、发行人设置较多分子公司的目的与发展上述主营业务密切相关，具体原因如下：

（1）发行人为代理斗山品牌在湖北、重庆、四川、新疆设立了湖北千里马、武汉千里马、重庆千里马、四川千里马、乌鲁木齐千里马；为代理临工品牌在山西、广西、哈萨克斯坦设立了山西千里马、广西千里马、哈萨克斯坦千里马；为代理徐工品牌在新疆区域设立了新疆机械（徐工挖机设备）、乌鲁木齐机械（拟代理徐工品牌设备）；为了开展与其他品牌的业务合作公司陆续设立合并了新疆有限，千里马路面，千里马桩机；因公司战略及组织架构调整，湖北千里马报告期内负责斗山品牌在湖北省鄂西地区的代理销售，自 2021 年 1 月 1 日起，斗山品牌在湖北省的销售均由武汉千里马负责；

（2）为更好地服务购机客户，发行人以工程机械销售为核心拓展周边产业链，设立了千里马电商、千里马再制造、山西机械租赁、武汉培训公司等子公司来发展“小马快修”平台、再制造、设备租赁、机手培训等业务；

（3）为对购机客户提供资信调查服务，管控债权风险，公司设立了武汉青天、重庆青天等子公司；

（4）发行人部分子公司目前已无实际经营，成都培训学校、新疆培训学校、新疆千里马正在办理注销手续，广西华沃、北京青天、北京建国者、石家庄建国者、四川沃特等子公司因部分债权尚未收回，尚未启动注销程序；

（5）发行人及子公司设立较多分公司主要是为了进行配件销售，此外，设置分公司也是为了更好的对当地客户进行服务，便利员工。

（二）发行人设置的分子公司与其业务规模相匹配，不同分子公司的职能及定位

1、公司主营业务的开展主要是通过设置的分子公司来进行的，不同分子公司的职能及定位如下：

单位：万元

序号	公司类型	公司名称	2020 年度营业收入	2019 年度营业收入	2018 年度营业收入	职能及定位
1	子公司	湖北千里马	10,338.68	5,779.96	-	2019 年下半年至 2020 年，主要负责发行人代理的斗山品牌在湖北省内宜昌、恩施、荆门、天门、仙桃、潜江、荆州区域的挖掘机及其零配件的销售、维修和保养服务；2021 年开始，湖北省斗山品牌的代理销售由武汉千里马负责；2018 年至 2019 年上半年，湖北省斗山品牌的代理由母公司负责
2	子公司	武汉千里马	48,337.01	15,371.17	-	2019 年下半年至 2020 年，主要负责发行人代理的斗山品牌在湖北省内武汉、咸宁、黄石、黄冈、孝感、襄阳、十堰、随州区域挖掘机设备及其零配件的销售、维修和保养服务；2021 年开始负责斗山品牌在湖北省内的代理销售；2018 年至 2019 年上半年，湖北省斗山品牌的代理由母公司负责
3	子公司	重庆千里马	40,240.95	27,318.39	35,119.77	主要负责发行人代理的斗山品牌在重庆区域的工程机械设备及其零配件的销售、维修和保养服务
4	子公司	四川千里马	56,609.43	54,822.23	65,589.48	主要负责发行人代理的斗山品牌在四川区域的工程机械设备及其零配件的销售、维修和保养服务
5	子公司	乌鲁木齐千里马	40,514.57	31,957.07	26,507.73	主要负责发行人代理的斗山品牌在新疆区域的工程机械设备及其零配件的销售、维修和保养服务
6	子公司	山西千里马	50,674.38	42,201.52	43,784.77	主要负责发行人代理的临工品牌在山西区域的工程机械设备及其零配件的销售、维修和保

序号	公司类型	公司名称	2020 年度营业收入	2019 年度营业收入	2018 年度营业收入	职能及定位
						养服务
7	子公司	广西千里马	44,342.63	31,151.39	24,403.51	主要负责发行人代理的临工品牌在广西区域的工程机械设备及其零配件的销售、维修和保养服务
8	子公司	哈萨克斯坦千里马	18,601.24	15,944.61	7,121.61	主要负责发行人代理的临工品牌在哈萨克斯坦区域的工程机械设备及其零配件的销售、维修和保养服务
9	子公司	新疆机械	50,841.11	12,750.56	-	主要负责发行人代理的徐工品牌在新疆区域挖机设备及其零配件的销售、维修、保养和租赁业务
10	子公司	乌鲁木齐机械	-	-	-	拟代理徐工品牌设备在新疆区域的销售、维修、保养和租赁业务，截止本报告出具日，尚未开展相关业务
11	子公司	新疆千里马	-	3,017.18	1,957.79	主要负责发行人在新疆区域路面机械设备的销售、维修、保养和租赁业务，2020 年 11 月，新疆有限吸收合并新疆千里马，报告期末合并报表减少新疆千里马，截止本报告出具日，新疆千里马正在办理注销手续中
12	子公司	千里马路面	709.18	906.95	1,446.37	主要负责发行人在湖北区域路面设备及其零配件的销售、维修、保养服务和租赁业务
13	子公司	千里马桩机	2,285.41	-	-	主要负责发行人桩机设备及其零配件的租赁、维修和保养服务
14	子公司	千里马电商	2,636.39	219.31	124.01	主要负责发行人的工程机械设备及其零配件的线上销售、维修和保养及信息技术服务
15	子公司	千里马再制造	2,471.22	7,301.52	10,705.13	主要负责发行人再制造技术的研发及整机再制造、销售
16	子公司	新疆再制造	358.46	90.87	-	主要负责发行人在新疆区域再制造技术的研发及整机再制造、销售
17	子公司	千里马数字租赁	5.39	179.72	-	主要负责发行人在湖北区域工程机械设备的租赁业务
18	子公司	广西机械租赁	56.16	14.18	-	主要负责发行人在广西区域工程机械设备的租赁业务
19	子公司	山西机械租赁	346.98	36.37	-	主要负责发行人在山西区域工程机械设备的租赁业务
20	子公	武汉培	209.02	165.22	86.18	主要负责发行人的工程机械设

序号	公司类型	公司名称	2020 年度营业收入	2019 年度营业收入	2018 年度营业收入	职能及定位
	司	训学校				备操作、维修培训业务
21	子公司	武汉培训公司	1.57	-	-	主要负责发行人的工程机械设备操作、维修培训业务
22	子公司	武汉青天	332.08	855.53	530.45	主要负责发行人在湖北区域购机客户的风险控制服务
23	子公司	重庆青天	256.99	302.42	303.80	主要负责发行人在重庆区域购机客户的风险控制服务
24	子公司	成都青天	424.07	495.07	858.84	主要负责发行人在四川区域购机客户的风险控制服务
25	子公司	乌鲁木齐青天	418.14	369.67	261.71	主要负责发行人在新疆区域购机客户的风险控制服务
26	子公司	广西华沃	-	-	-	主要负责发行人原在广西区域挖掘机设备及其零配件的销售、维修和保养服务，现未实际经营，因有部分债权尚未收回，未启动清算注销程序
27	子公司	北京青天	-	-	-	主要负责发行人原在北京区域购机客户的风险控制服务，报告期内未实际经营，因有部分债权尚未收回，未启动清算注销程序
28	子公司	北京建国者	-	-	-	主要负责发行人原在北京区域的工程机械设备及其零配件的销售、维修和保养服务，报告期内未实际经营，因有部分债权尚未收回，未启动清算注销程序
29	子公司	石家庄建国者	-	-	-	主要负责发行人原在河北区域的工程机械设备及其零配件的销售、维修和保养服务，报告期内无实际经营，因有部分债权尚未收回，未启动清算注销程序。
30	子公司	四川沃特	-0.38	215.32	15.52	主要负责发行人在四川区域的工程机械设备及其零配件的销售、维修和保养服务，现未实际经营，因有部分债权尚未收回，未启动清算注销程序
31	子公司	新疆有限	1,845.80	-	-	主要负责发行人原在新疆的工程机械及配件加工、销售、维修业务，报告期内未实际经营，2021 年开始在新疆区域代理山猫和戴纳派克品牌
32	子公司	乌兹别克斯坦千里马	-	-	-	主要负责发行人在乌兹别克斯坦区域的工程机械设备及其零配件的销售、维修和保养服务。受新冠肺炎疫情影响，报

序号	公司类型	公司名称	2020 年度营业收入	2019 年度营业收入	2018 年度营业收入	职能及定位
						告期内未实际经营
33	子公司	成都培训学校	-	-	-	负责发行人在四川区域工程机械设备操作与维修培训业务，现未实际经营，正在办理注销手续中
34	子公司	新疆培训学校	-	-	-	负责发行人在新疆区域工程机械设备操作与维修培训业务，报告期内已无实际经营，正在办理注销手续中
35	子公司	千里马信息	-	-	-	负责发行人的新业务：工程机械行业互联网标识解析及信息化服务
36	分公司	各区域分公司	已计入对应发行人及子公司收入	已计入对应发行人及子公司收入	已计入对应发行人及子公司收入	主要负责各区域工程机械配件的销售

注：本表子公司数据系单体报表数据

2、发行人设置的分子公司与其业务规模相匹配：

① 报告期内整机销售为公司收入的主要来源；公司的整机销售主要为代理销售斗山、临工、徐工等品牌的挖掘机、装载机、矿卡等工程机械设备，整机的销售收入主要来源于为代理上述品牌而设立的子公司。

② 后市场服务为公司整机销售的衍生业务，主要包括配件的销售、整机的维修保养服务、整机租赁业务及商务服务等。后市场服务的营业收入主要来源于公司设立的各租赁业务子公司、负责配件销售的各分子公司、负责风险控制服务的子公司；公司在工程机械领域深耕多年，积累了大量客户资源，公司通过提供后市场服务拓宽了公司的经营范围，增加了公司的营业收入。

二、报告期内注销较多分子公司的原因及合理性，是否存在因重大违法违规而注销的情形；

报告期内公司注销较多分子公司的原因如下：（1）部分分子公司已无实际经营，无存续价值；（2）出于经营战略考量，精简公司整体架构，注销部分区域的分公司；分子公司基于上述两个原因注销后，不仅可以减少公司的管理成本，还可以提升公司整体的管理效率，具有合理性。经核查，注销的分子公司已依法完成了注销程序，不存在因重大违法违规行为而注销的情形。

三、部分公司少数股东为斗山公司的原因，上述公司营业收入占发行人收入的比例，发行人与斗山公司是否存在其他利益安排、机械采购价格是否存在优惠，斗山是否存在入股其他经销商的情形。

（一）部分公司少数股东为斗山公司的原因，上述公司营业收入占发行人收入的比例

1、经核查，发行人的子公司中少数股东系斗山公司的仅有乌鲁木齐千里马，该子公司基本情况如下：

公司名称	千里马（乌鲁木齐）工程机械有限公司
成立时间	2014 年 3 月 21 日
注册资本	1,000 万元
实收资本	1,000 万元
注册地	新疆乌鲁木齐经济技术开发区兴庆湖路 159 号
主要生产经营地	新疆乌鲁木齐经济技术开发区兴庆湖路 159 号
股东构成	千里马股份持股 90.00%；斗山英维高株式会社持股 10%
主营业务	负责发行人新疆区域斗山工程机械设备及其零配件的销售、维修、保养和租赁服务
主营业务与发行人的关系	主要负责发行人代理的斗山品牌在新疆区域的工程机械设备及其零配件的销售、维修和保养服务

斗山英维高株式会社系斗山融资租赁的控股股东斗山（中国）投资有限公司的母公司，其投资乌鲁木齐千里马的原因为：斗山在新疆区域原是采取设立直营公司（新疆有限）的模式进行产品销售，2011 年 10 月，斗山英维高株式会社董事会决议将新疆市场转为代理商体制，引进代理商中具有较强竞争力的千里马进入新疆市场代理斗山产品，同时将新疆有限股权转让给千里马，后随着经销主体的变化投资乌鲁木齐千里马取得少数股权 10%，以保证对市场的跟踪。

报告期内，乌鲁木齐千里马系发行人的重要销售子公司，其营业收入占发行人收入的比例如下：

单位：万元、%

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
乌鲁木齐千里马营业收入	40,514.57	31,957.07	26,507.73
发行人营业收入	363,537.58	292,739.34	286,757.70

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
乌鲁木齐千里马营收占比	**11.14**	**10.92**	**9.24**

2、发行人子公司四川千里马少数股东系成都斗山；四川沃特的少数股东系四川新沃特及成都斗山，少数股东具体情况如下：

（1）成都斗山

公司名称	成都斗山建设机械有限公司
成立时间	2006 年 9 月 12 日
注册资本	100 万元
注册地	四川省成都市高新区九兴大道 6 号
企业类型	有限责任公司（中外合资）
法定代表人	THAMROJ JENCHAROENTHAM（泰国籍自然人）
股东构成	THAMROJ JENCHAROENTHAM 持股 60.00%；成都冠和建设机械有限公司持股 40%
经营范围	销售工程机械及零配件、工程机械租赁、售后服务及维修、技术咨询，技术服务（以上范围不含国家法律法规限制或禁止的项目，涉及许可的凭相关许可证开展经营活动）

成都斗山系斗山中国原在四川区域的代理商之一，后千里马进入四川市场，与成都斗山合作设立四川千里马和四川沃特，取得了斗山四川区域的代理权，经访谈成都斗山实际控制人、法定代表人、大股东确认，成都斗山与斗山系公司不存在其他关联关系，成都斗山现持有四川千里马 20%的股权及四川沃特 8%的股权。

（2）四川新沃特

公司名称	四川新沃特工程机械有限公司
成立时间	2009 年 11 月 24 日
注册资本	1,800 万元
注册地	成都市郫都区成都现代工业港北片区
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
法定代表人	谭丽霞
股东构成	合计 9 名自然人股东，其中谭丽霞持股 46.98%；孙丹羽持股 31.32%；邹青持股 7.20%；栗卫东持股 4.00%;张瑶持股 2.80%；涂勤持股 2.70%；蒲俊持股 2.00%；谭开伟持股 1.50%；张龄持股 1.50%
经营范围	销售：通用机械设备、专用设备、电气机械、五金交电、家用电器、计算机设备、通讯设备（不含无线电发射设备）、

	电子产品、仪器仪表、办公用机械、汽车（不含品牌小轿车）；物业管理；工程车辆租赁；工程机械技术的开发、维修技术服务及相关信息咨询；企业管理信息咨询服务；通用机械零部件加工、制造；二手工程设备交易；货物及技术进出口；房屋租赁（非住宅房屋租赁）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

四川新沃特系斗山中国原在四川区域的代理商之一，后千里马进入四川市场，四川新沃特参股四川沃特，经核查，四川新沃特的股东均系自然人，与斗山系公司不存在其他关联关系，四川新沃特现持有四川沃特 27%的股权。

（3）报告期内，四川千里马和四川沃特的营业收入占发行人收入的比例如下：

单位：万元、%

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
四川千里马营业收入	56,609.43	54,822.23	65,589.48
四川沃特营业收入	423.69	710.39	874.36
发行人营业收入	363,537.58	292,739.34	286,757.70
四川千里马营收占比	**15.57**	**18.73**	**22.87**
四川沃特营收占比	**0.12**	**0.24**	**0.30**

（二）发行人与斗山公司是否存在其他利益安排、机械采购价格是否存在优惠，斗山是否存在入股其他经销商的情形。

经核查发行人与斗山的业务往来资料，并经斗山中国确认，发行人与斗山系公司不存在其他利益安排，斗山给予乌鲁木齐千里马的机械采购价格与发行人代理斗山品牌的其他子公司一致，斗山给予发行人的机械采购价格与其他代理商一致，均系根据当年的商务政策与经销商业绩情况确定，不存在额外的优惠。

截止本报告出具之日，斗山系公司存在入股其他经销商的情形，具体情况如下：

序号	公司名称	持股情况
1	辽宁斗山工程设备销售有限公司	斗山中国持股 43%，孙洪谦持股 48%，王银堂持股 9%

四、请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

保荐人、发行人律师进行了如下核查程序：

1、查阅分子公司的工商资料以及发行人关于设立子公司、子分公司关于设立分公司的会议决策文件，了解子公司、分公司的设立情况及合法合规性；

2、查阅分子公司财务资料，包括但不限于财务报表，报税资料等，了解发行人分子公司的业务规模，是否与少数股东存在特殊交易或其他利益往来；

3、访谈公司高管，了解公司设立和注销分子公司的原因，对分子公司开展业务的定位；

4、获取注销分子公司的工商注销资料及税务清算资料；

5、登录国家企业信用信息公示系统（http://www.gsxt.gov.cn/）、企查查网站（https://www.qcc.com/），了解成都斗山、四川新沃特的基本情况与股权结构；访谈成都斗山实际控制人、大股东、法定代表人；

6、访谈斗山工程机械（中国）有限公司，了解斗山系公司投资千里马子公司的原因、背景及斗山的对外投资情况，斗山工程机械（中国）有限公司与发行人之间的业务往来情况；

7、获取注销公司相关主管部门及发行人对于有关事项合规性的说明。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人设置较多子分公司的主要是为了发展其主营业务，为用户提供整机销售、维修及配件、二手机置换、再制造、设备租赁、机手培训等覆盖工程机械全生命周期的服务，为制造商提供品牌运营、产品营销、风控管理、售后保障等综合服务；

2、报告期内公司注销较多分子公司的原因如下：（1）部分分子公司已无实际经营，无存续价值；（2）出于经营战略考量，精简公司整体架构，注销部分区域的分公司；分子公司基于上述两个原因注销后，不仅可以减少公司的管理

成本，还可以提升公司整体的管理效率，具有合理性；经核查，注销的分子公司已依法完成了注销程序，不存在因重大违法违规行为而注销的情形；

3、发行人子公司少数股东为斗山的仅有乌鲁木齐千里马，四川千里马及四川沃特的少数股东成都斗山、四川新沃特与斗山系公司不存在关联关系；

斗山英维高株式会社系斗山融资租赁的控股股东斗山（中国）投资有限公司的母公司，其投资乌鲁木齐千里马的原因为：斗山在新疆区域原是采取设立直营公司（新疆有限）的模式进行产品销售，2011 年 10 月，斗山英维高株式会社董事会决议将新疆市场转为代理商体制，引进代理商中具有较强竞争力的千里马进入新疆市场代理斗山产品，同时将新疆有限股权转让给千里马，后随着经销主体的变化投资乌鲁木齐千里马取得少数股权 10%，以保证对市场的跟踪；

乌鲁木齐千里马属于对发行人的营业收入有重要贡献的子公司。发行人与斗山公司不存在其他利益安排，机械采购价格具有公允性，不存在特殊优惠，截止本报告出具之日，斗山存在入股其他经销商的情形，持有辽宁斗山工程设备销售有限公司 43%的股权。

问题八、关于资质和经营合法合规性

报告期内，发行人拥有增值电信业务经营许可证、保险兼业代理业务许可证等多项资质。报告期内发行人提供整机销售、维修服务及配件产品、再制造产品和其他后市场服务。

请发行人：

一、补充披露发行人再制造业务是否涉及车辆改装，是否需要获取专门的经营资质，发行人实际经营是否存在违规的情形；

发行人再制造业务主要对挖掘机等工程机械设备进行修复改造。发行人将回收的工程机械产品或零部件，运用专业的再制造技术手段进行拆解、清洗、检测（探伤评估）、再制造加工或升级处理，完成组装并检验合格。再制造整机生产工艺流程具体包括整机进厂、清洗、整机拆解、产品鉴别、分类加工、总成组装、性能试验、整机装配、整机调试、整机涂装及入库。

另外，挖掘机等工程机械设备不属于《中华人民共和国道路交通安全法》、《机动车运行安全技术条件》规定的机动车，发行人再制造业务不涉及车辆改装，无需获取专门的经营资质，发行人实际经营不存在违规情形。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、主要固定资产和无形资产情况”之“（三）公司取得的业务许可及专业资质”中补充披露上述信息。

二、补充披露是否存在超出资质规定范围开展业务的情形，如存在，披露合法合规性和对发行人主营业务的影响；

关于“增值电信业务经营许可证”是否超出资质规定范围开展业务的分析详见本问询函回复之“第 17 题”之“一、请发行人补充披露增值电信业务经营许可证的获取时间，获取该资质的主要用途，对应的主要业务，与之相关的收入情况，相关业务是否超出许可范围。”

此外，公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、主要固定资产和无形资产情况”之“（三）公司取得的业务许可及专业资质”中补充披露如下：

根据《互联网信息服务管理办法》规定，千里马电商利用“小马快修”平台以自营方式从事相关业务，无需取得增值电信业务许可，“小马快修”平台对应的网站应当办理 ICP 备案手续。千里马电商已于 2019 年 4 月 19 日完成网站 ICP 备案，备案号为鄂 ICP 备 16000313 号-1，网站首页地址为 www.exiaoma.cn。就千里马电商在报告期初未能及时办理 ICP 备案手续事宜，由于千里马电商已经补办 ICP 备案手续，上述事宜已予以规范，且千里马电商未因此而受到处罚，上述情形不会对发行人的持续经营产生重大不利影响，不会构成发行人本次发行上市的法律障碍。

综上，除报告期初千里马电商未及时办理网站 ICP 备案外，报告期内发行人不存在超出资质规定范围开展业务的情形。

三、补充披露是否存在违反相关法律法规导致经营资质被吊销、暂停、的情形，是否存在因产品或服务质量事故或质量问题发生纠纷或诉讼，如存在，披露具体情况和对发行人主营业务的影响。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、主要固定资产和无形

资产情况”之“（三）公司取得的业务许可及专业资质”中补充披露如下：

根据主管部门网站检索信息、发行人出具的说明，报告期内发行人不存在因违反相关法律法规导致经营资质被吊销、暂停的情形。

根据的发行人提供的资料及中国裁判文书网检索信息，报告期内，发行人及其子公司存在 4 起因质量问题发生的已决诉讼纠纷。上述诉讼纠纷主要因发动机故障、自燃、掉臂等问题引发。根据生效判决文书或和解协议，3 起诉讼中被告的诉讼请求被驳回，1 起诉讼达成和解，上述诉讼未对发行人的持续经营造成重大不利影响。

截至招股说明书签署日，发行人存在 3 起因质量问题引发的处于诉前调解阶段的买卖合同纠纷。由于客户因发动机、底盘等问题未按约定及时支付设备分期款，千里马（山西）工程机械有限公司向晋中市榆次区人民法院递交起诉状要求客户支付欠款及违约金。上述纠纷目前处于诉前调解阶段，尚未立案。

截至招股说明书签署日，发行人存在 1 起因质量问题引发的处于一审阶段的产品责任纠纷。客户因挖机引发火灾将千里马（山西）工程机械有限公司诉至法院，请求赔偿损失。

上述处于诉前调解及一审阶段的纠纷涉及标的金额合计 73.73 万元，占发行人 2020 年度营业收入的比例为 0.02%，占发行人截至 2020 年 12 月 31 日净资产的比例为 0.21%，占比均较小，不会对发行人的持续经营构成重大不利影响。

四、请保荐人、发行人律师发表明确意见。

（一）核查程序

保荐人、发行人律师执行了如下核查程序：

1、访谈了发行人再制造业务、千里马电商业务负责人；

2、查询了《中华人民共和国道路交通安全法》、《机动车运行安全技术条件》、《互联网信息服务管理办法》、《保险代理人监管规定》等相关法律法规；

3、查阅了发行人与报告期内主要客户、供应商的销售合同、采购合同、发行人子公司签署的保险代理合同等业务合同；

4、查阅了报告期内发行人及其子公司行政许可、备案文件；登陆主管部门网站检索了发行人及其子公司的行政许可、备案信息及处罚情况；

5、查阅了发行人及其子公司报告期内产品质量相关诉讼的裁判文书；登录中国裁判文书网检索发行人及其子公司报告期内产品质量相关诉讼情况；

6、取得了发行人出具的相关说明。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人再制造业务不涉及车辆改装，无需获取专门的经营资质，发行人实际经营不存在违规情形；

2、除报告期初千里马电商未及时办理网站 ICP 备案外，报告期内发行人不存在超出资质规定范围开展业务的情形。报告期初千里马电商未及时办理 ICP 备案的情形，不会对发行人的持续经营产生重大不利影响，不会构成发行人本次发行上市的法律障碍；

3、报告期内，发行人不存在因违反相关法律法规导致经营资质被吊销、暂停的情形。

4、截至本回复报告出具日，发行人存在 3 起因质量问题引发的处于诉前调解阶段的买卖合同纠纷及 1 起因质量问题引发的处于一审阶段的产品责任纠纷，上述纠纷涉及标的金额合计 73.73 万元，占发行人 2020 年度营业收入的比例为 0.02%，占发行人截至 2020 年 12 月 31 日净资产的比例为 0.21%，占比均较小，不会对发行人的持续经营构成重大不利影响。

问题九、关于房产瑕疵

截至 2020 年 12 月，发行人共有房屋建筑物 7 处，其中两处房产存在抵押。发行人共租赁房屋 147 处，主要用于门店、员工宿舍、仓库及展厅，其中 99 处租赁房屋的所有者未取得房产证。

请发行人：

一、补充披露抵押房产的主要用途、对应产生的收入金额及占比，结合发行人的偿债能力，分析并说明抵押相关房产是否对发行人生产经营构成潜在不利影响；

（一）披露抵押房产的主要用途、对应产生的收入金额及占比

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、主要固定资产和无形资产情况”之“（一）主要固定资产情况”中补充披露如下：

鄂（2016）武汉市江汉不动产权第 0017017 号房产作为公司与光大银行股份有限公司武汉分行签订 1,000.00 万元《综合授信协议》（合同编号：武光东西 GSSX20200016）的抵押物，该处房产的抵押期限为 2020 年 11 月 9 日至 2021 年 11 月 8 日；

鄂（2020）武汉市东西湖不动产权第 0024444 号、鄂（2020）武汉市东西湖不动产权第 0021956 号作为公司与汉口银行股份有限公司青山支行签订 4,400.00 万元《最高额融资协议》（合同编号：B018001900D6）的抵押物，该处房产的抵押期限为 2019 年 9 月 3 日至 2022 年 8 月 30 日。

兵（2020）第十二师不动产权第 0013056 号土地权证号：兵（2020）第十二师不动产权第 0006919 号作为公司与乌鲁木齐银行乌鲁木齐经济技术开发区支行签订 2,500 万元《最高额抵押合同》（合同编号：2020120900000021）的抵押物，该处房产的抵押期限为 2020 年 12 月至 2025 年 12 月。

上述被抵押房产的主要用途、对应产生的收入及占比情况具体如下：

单位：万元、%

被抵押房产	主要用途	报告期内对应产生的收入	占报告期各期合计营业收入的比例
鄂（2016）武汉市江汉不动产权第 0017017 号	闲置	-	-
鄂（2020）武汉市东西湖不动产权第 0024444 号	用于千里马再制造的研发、生产及行政办公	16,920.06	1.80
鄂（2020）武汉市东西湖不动产权第 0021956 号	行政办公	-	-
兵（2020）第十二师不动产权第 0013056 号	行政办公	-	-

（二）结合发行人的偿债能力，分析并说明抵押相关房产是否对发行人生产经营构成潜在不利影响

截至 2020 年 12 月 31 日，发行人短期借款余额为 1,101.32 万元，无已逾期未偿还的短期借款。报告期内，发行人偿债能力的主要财务指标具体如下：

财务指标	2020 年/2020 年末	2019 年/2019 年末	2018 年/2018 年末
流动比率（倍）	1.17	1.07	1.13
速动比率（倍）	0.92	0.71	0.89
资产负债率（合并）（%）	80.10	74.57	69.62
利息保障倍数（倍）	4.67	12.53	31.52

由上表可知，发行人的偿债能力较为稳定，流动资产变现能力较强，具有如约履行上述贷款协议的能力。又根据发行人及其子公司由中国人民银行征信中心出具的《企业信用报告》，发行人及其子公司报告期内未出现过逾期还款的情形。因此，不会发生合同违约或其他可能导致上述银行执行抵押权的情形，不会对发行人持续经营造成重大不利影响。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、主要固定资产和无形资产情况”之“（一）主要固定资产情况”中补充披露如下：

一方面，发行人的偿债能力较为稳定，流动资产变现能力较强，报告期内亦未出现过逾期还款的情形。另一方面抵押房产对应产生的收入较少，占比较低，报告期内合计影响收入金额为 16,920.06 万元，占比为 1.80%，故不会对发行人生产经营构成潜在重大不利影响。

二、补充披露 99 处无房产证租赁房屋对应的房屋用途、建筑及占比、对应产生的收入及占比，是否存在因租赁无房产证房屋被处罚、导致租赁合同被撤销或要求搬离的情形，是否对发行人生产经营构成重大不利影响，发行人相关的应对措施。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、主要固定资产和无形资产情况”之“（一）主要固定资产情况”中补充披露如下：

由上表可知，公司租赁的部分房屋出租方未能提供该等房屋的房产证，截至目前共计 93 处，现就相关情况做如下说明：

无房产证租赁房屋对应的房屋用途、建筑及占比情况具体如下：

房屋用途	建筑面积（m^2）	建筑面积占比（%）
销售门店	6,741.65	9.45
行政办公	6,185.03	8.67
员工宿舍	4,559.12	6.39
展厅	1,992.00	2.79
仓库	1,977.77	2.77
维修区	469.56	0.66
合计	21,925.13	30.74

注：上述建筑面积占比系指无房产证租赁房屋面积占租赁房屋及自有房产面积的比例。

由上表可知，无房产证租赁房屋建筑面积占比合计为 30.74%，其中仅用于销售门店的租赁房屋会贡献收入，建筑面积合计为 6,741.65㎡，占比 9.45%，报告各期对应产生的收入合计为 316,836.44 万元，占比 33.60%；其余租赁房屋主要用于行政办公、员工宿舍、展厅、仓库和维修区，不会直接贡献收入。

上述用于门店销售的租赁房产共计 34 处，其中取得土地使用权证/建设用地规划许可证/建设工程规划许可证/建筑施工许可证的房屋共计 12 处，合计建筑面积 2,632.30㎡；取得政府、部队出具的证明或法院判决书的房屋共计 7 处，合计建筑面积 799.37㎡。故前述 19 处房产虽未能提供房屋产权证书，但皆已提供相关产权证明文件。剩余 15 处用于门店销售的租赁房产，建筑面积合计 3,309.98㎡，占比 4.64%，报告期各期对应产生的收入合计 89,758.45 万元，占营业收入比例为 9.52%，占比较低，影响较小。

上述用于行政办公、员工宿舍、展厅、仓库和维修区的租赁房产为非生产经营性用房，同区域可选择的租赁物业范围较广，租金价格不高，且存储货物及其他办公用品易搬迁。

综上，上述租赁房产的用途、建筑面积占比、对应收入占比等方面来看，不会对发行人生产经营构成重大不利影响。

另外，发行人不会因租赁无房产证房屋被处罚。但该等房屋租赁合同存在被认定无效的风险，发行人及其子公司存在租赁合同被撤销或被要求搬离的可能性。就该等情况，发行人及其子公司已与出租方签署租赁协议或其补充协

议，明确约定了相应的违约责任。

同时，发行人控股股东、实际控制人杨义华、刘佳琳也出具了相关承诺：“如因公司及其控股子公司租赁的房屋涉及的法律瑕疵导致公司及其控股子公司、分公司无法继续使用租赁房屋或遭受其他损失，其将承担发行及其控股子公司、分公司因此所遭受的一切损失，包括但不限于搬迁费用、政府部门的罚款（如有）及因此对发行人及其控股子公司、分公司经营造成的其他损失。

综上，因租赁无证房产而导致发行人及其子公司租赁合同被撤销或被要求搬离的风险是可控的，发行人相关应对措施是及时有效的。

公司已就租赁风险在本招股说明书“重大事项提示”和“第四节 风险因素”中作了风险提示。

三、请保荐人、发行人律师发表明确意见。

（一）核查程序

保荐人、发行人律师执行了如下核查程序：

1、获取并查阅发行人抵押合同、抵押登记证明，了解抵押房产的基本情况；

2、实地走访被抵押房产，了解被抵押房产的用途及对发行人生产经营的影响；

3、分析发行人偿债能力的主要财务指标，并查阅发行人及其子公司的由中国人民银行征信中心出具的《企业信用报告》，了解其偿债能力及资信状况；

4、获取并查阅了发行人及子公司目前正在履行的租赁合同及相关租赁物业的权属证明、租金支付流水、出租方身份证明，并逐笔核对该等文件；

5、获取 34 处无房产证的销售门店涉及的收入数据，并与发行人经审计的收入进行比对，测算报告期各期权属瑕疵房产涉及的收入及占比情况；

6、通过中国法院裁判文书网、中国执行信息公开网，核查发行人是否存在因瑕疵房产形成的未决诉讼；

7、获取了发行人与无房产证租赁房屋出租方签署的租赁协议涉及的违约责

任条款；

8、获取了发行人控股股东、实际控制人关于公司及子公司租赁物业出具的《关于房屋租赁事项的承诺函》；

9、访谈了发行人及其各子公司负责房屋租赁管理的责任人员，了解发行人房屋租赁管理的基本情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人的偿债能力较为稳定，流动资产变现能力较强，报告期内未出现过逾期还款的情形，且抵押房产对应产生的收入较少，占比较低，故不会对发行人生产经营构成潜在重大不利影响；

2、结合 93 处无房产证租赁房产的用途、建筑面积占比、对应收入占比等，上述无房产证租赁房产不会对发行人生产经营构成重大不利影响；

3、发行人不存在因租赁无房产证房屋被处罚的情形，发行人及其子公司存在因此租赁合同被撤销或被要求搬离的可能性，但该等风险是可控的，且发行人相关应对措施是及时有效的。

问题十、关于劳务用工、社保和公积金缴纳情况

申报材料显示，报告期各期末发行人员工人数分别为 831 人、989 人、928 人和 1,006 人，存在部分员工未缴纳社会保险和住房公积金情形。发行人在行业内率先展开基于外部合伙人的服务模式，通过平台管理、培训赋能、统一标准、智能派工，激活外部维保资源，满足日益增加的工程机械维保需求，降低响应时间及服务成本。

请发行人补充披露：

一、外部合伙人的主要合作模式、收益分成及劳务支付的安排，发行人目前外部合伙人的人数及对应业务规模，外部合伙人与公司是否存在劳务关系，是否存在采用外部合伙人模式减少劳务报酬支付的情形；

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、主营业务、主要产品及服务的情况”之“（四）主要经营模式及流程图”之“3、销售模式”补充

披露如下：

发行人推行外部合伙人业务，旨在通过赋能培训将行业内的零散服务资源整合成小马快修平台的外部服务合伙人，为客户提供标准、及时、可追溯的维修、保养服务。

目前发行人推进的外部合伙人业务处于发展外部保养合伙人阶段，即机手或机主通过“小马快修”平台注册成为外部合伙人，外部合伙人在平台下单购买保养品并采用“自助式服务”报修独立完成保养工作，平台将向外部合伙人返还销售折扣，通过上述业务有助于扩大保养品及相关零配件的销售，倡导机手或机主自助完成保养工作，就近解决保养需求，减少发行人自有服务技师的保养工作，使自有服务技师更加专注于维修业务，满足用户的核心服务需求，降低为客户提供服务的固定成本。

在上述模式下，外部合伙人在自行或协助他人完成保养且经平台审核后即可享受折扣，折扣按照所作保养的设备所在地区确定，不存在收益分成及劳务支付的安排。发行人、“小马快修”平台运营方千里马电商与外部合伙人未签署劳务协议，也未达成任何劳务合作安排；因此，外部合伙人与发行人、千里马电商之间均不存在劳务关系，外部合伙人享受的销售折扣也不属于收益分成及支付劳务报酬，不存在采用外部合伙人模式减少劳务报酬支付的情形。

截至 2020 年 12 月 31 日，“小马快修”平台注册合伙人数量为 14,719 人，活跃合伙人数量为 6,230 人，外部合伙人累计订单处理量 12,026 个，销售金额 580.25 万元。

公司未来将积极拓展外部维修合伙人业务，全面实现共享维保服务资源，提升工程机械维保业务运转效率及客户满意度。

二、补缴社会保险、住房公积金的金额及对收入和净利润的影响，是否存在因未缴纳社会保险、住房公积金被相关主管行政部门处罚的风险，发行人的相关应对措施；

（一）补缴社会保险、住房公积金的金额及对收入和净利润的影响

经测算，如果发行人为报告期内应缴纳而未缴纳社会保险、住房公积金的员工补缴社会保险和住房公积金，发行人需补缴金额及对当期经营业绩的影响

情况如下：

单位：万元、%

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
社会保险费	14.15	58.78	55.49
住房公积金	58.26	53.54	57.82
合计	**72.41**	**112.32**	**113.31**
占收入比例	**0.02**	**0.04**	**0.04**
占净利润比例	**1.01**	**2.22**	**1.86**

注：根据《人力资源社会保障部财政部、税务总局关于阶段性减免企业社会保险费的通知》（人社部发〔2020〕11 号）、《湖北省人力资源和社会保障厅湖北省财政厅国家税务总局湖北省税务局关于我省阶段性免征企业社会保险费的实施意见》（鄂人社发[2020]4 号）、《湖北省医疗保障局 湖北省财政厅 国家税务总局湖北省税务局关于阶段性减征职工基本医疗保险费的通知》（鄂医保发[2020]16 号）、《人力资源社会保障部 财政部 税务总局关于延长阶段性减免企业社会保险费政策实施期限等问题的通知》（人社部发[2020]49 号），2020 年 2 月至 6 月免征湖北省用人单位企业职工基本养老保险、失业保险、工伤保险单位缴费部分，职工基本医疗保险费（不含生育保险费）单位缴费部分减半征收；2020 年 2 月至 12 月免征各省、自治区、直辖市及新疆生产建设兵团中小微企业三项社会保险（养老保险、失业保险、工伤保险）单位缴费部分。

因此，发行人报告期内各年度需要补缴的社会保险及住房公积金的金额占收入和净利润的比例较低，对发行人的持续经营不存在重大不利影响。

（二）因未缴纳社会保险、住房公积金被相关主管行政部门处罚的风险，发行人的相关应对措施

根据《中华人民共和国社会保险法》第八十六条，用人单位未按时足额缴纳社会保险费的，由社会保险费征收机构责令限期缴纳或者补足，并自欠缴之日起，按日加收万分之五的滞纳金；逾期仍不缴纳的，由有关行政部门处欠缴数额一倍以上三倍以下的罚款。

根据《住房公积金管理条例》第三十七条、第三十八条规定，单位不办理住房公积金缴存登记或者不为本单位职工办理住房公积金账户设立手续的，由住房公积金管理中心责令限期办理；逾期不办理的，处 1 万元以上 5 万元以下的罚款。单位逾期不缴或者少缴住房公积金的，由住房公积金管理中心责令限期缴存；逾期仍不缴存的，可以申请人民法院强制执行。

因此，根据上述规定，发行人未为部分员工缴纳社会保险、住房公积金的行为存在被责令限期缴纳及征收滞纳金的风险。

根据发行人及其重要子公司所在地社会保险主管部门和住房公积金主管部门出具的证明文件、发行人出具的说明并经核查，报告期内发行人及子公司不存在因违反相关法律法规而受到社会保险主管部门和住房公积金主管部门行政处罚的情形。

结合实际用工情况，发行人拟采取以下措施：在招聘新员工时，向应聘人员充分讲解公司的社会保险、住房公积金缴纳政策；加强对员工的引导与宣传，提高员工缴存意识，引导员工及时办理社会保险和住房公积金缴纳手续；严格执行公司人事管理制度中关于社会保险和住房公积金缴存规定，及时为员工缴纳社会保险和住房公积金。

为避免发行人未为部分员工缴纳社会保险、住房公积金的行为可能造成的不利影响，发行人实际控制人杨义华、刘佳琳已做出如下承诺：“如果千里马及其控股子公司因存在应缴未缴的社会保险、住房公积金，或因未足额缴纳社会保险、住房公积金在将来需要承担任何补缴费用、行政罚款、滞纳金或其他赔偿的，本人将足额补偿公司因此而发生的支出或任何损失。”

综上，发行人报告期内各年度因应缴未缴社会保险及住房公积金而需要补缴的金额占收入和净利润的比例较低，发行人也未因此受到主管部门的处罚，发行人实际控制人已承诺将足额补偿公司因此而发生的支出或任何损失，上述事项不会对发行人的持续经营产生重大不利影响。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十五、发行人公司员工及其社会保障情况”之“（三）发行人执行社会保障制度、住房制度改革、医疗制度改革情况”补充披露如下：

报告期内，对应缴未缴员工进行补缴对发行人的业绩影响测算如下：

单位：万元、%

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
社会保险费	14.15	58.78	55.49
住房公积金	58.26	53.54	57.82
合计	72.41	112.32	113.31
占收入比例	0.02	0.04	0.04
占净利润比例	1.01	2.22	1.86

发行人报告期内各年度需要补缴的社会保险及住房公积金的金额较小，占净利润的比例较低，对发行人的持续经营不存在重大不利影响。

4、合规证明及承诺情况

发行人未为部分员工缴纳社会保险、住房公积金的行为存在被责令限期缴纳及征收滞纳金的风险，为避免发行人未为部分员工缴纳社会保险、住房公积金的行为可能造成的不利影响，结合实际用工情况，发行人拟采取以下措施：在招聘新员工时，向应聘人员充分讲解公司的社会保险、住房公积金缴纳政策；加强对员工的引导与宣传，提高员工缴存意识，引导员工及时办理社会保险和住房公积金缴纳手续；严格执行公司人事管理制度中关于社会保险和住房公积金缴存规定，及时为员工缴纳社会保险和住房公积金；此外，发行人实际控制人杨义华、刘佳琳针对公司未为部分公司员工缴纳社会保险费和住房公积金的情况做出如下承诺：如果千里马及其控股子公司因存在应缴未缴的社会保险、住房公积金，或因未足额缴纳社会保险、住房公积金在将来需要承担任何**补缴费用**、行政罚款、滞纳金或其他赔偿的，本人将足额补偿公司因此而发生的支出或任何损失。

三、报告期内是否存在劳务派遣、劳务外包、非全日制劳动合同等用工形式，如存在，披露具体情况，相关劳务用工是否符合《劳动法》《劳动合同法》等法律法规的规定。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十五、发行人公司员工及其社会保障情况”之“（四）发行人的其他用工情况”补充披露如下：

（四）发行人的其他用工情况

1、劳务派遣

报告期内，发行人及其子公司自 2020 年起存在劳务派遣用工情况。截至报告期末，发行人劳务派遣用工情况具体如下：

日期	劳务派遣人数	占发行人同期用工总量的比例	派遣人员工种/岗位
2020.12.31	77 人	6.53%	保洁、机手

注：上表所称用工总量是指境内用工单位订立劳动合同人数与使用的被派遣劳动者人数之和。

发行人子公司千里马桩机存在劳务派遣用工数量超过用工总量 10%的情形，不符合《劳务派遣暂行规定》第四条关于严格控制劳务派遣用工数量的规定。千里马桩机已对上述情形进行规范，通过招聘员工的方式解决机手用工需求，不再采用劳务派遣用工。截至本招股说明书签署日，千里马桩机无劳务派遣人员。

根据武汉市东西湖区人力资源和社会保障区出具的证明文件、发行人出具的说明，报告期内千里马桩机不存在因违反相关法律法规而受到劳动主管部门行政处罚的情形。

鉴于千里马桩机已对劳务派遣用工超比例的行为进行规范，上述事项不会对发行人的持续经营产生重大不利影响。

2、劳务外包

报告期内，发行人将部分职能工作发包给专业服务公司，由专业服务公司按照发行人的要求完成相应工作；发行人劳务外包内容主要为保安服务；发行人与保安服务提供方武汉深宝华保安服务有限公司（保安服务许可证号：鄂公保服 20130257 号）签署了保安服务合同，约定武汉深宝华保安服务有限公司向发行人提供保安服务，合同内容不违反当时有效的《中华人民共和国合同法》等相关法律法规的规定；发行人及子公司报告期内不存在因违反相关法律法规而受到劳动主管部门行政处罚的情形。

3、非全日制用工

报告期内，发行人不存在非全日制用工。

四、请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

1、访谈了千里马电商业务负责人；取得了发行人提供的外部合伙人名单、“小马快修” 平台的合伙人协议、订单交易记录、千里马电商出具的说明；登陆“小马快修”微信小程序查询外部合伙人操作界面；

2、查询了《中华人民共和国社会保险法》、《住房公积金管理条例》等法律法规；

3、查阅了发行人提供的报告期内各期末员工花名册、社会保险及住房公积金缴纳材料；取得了发行人报告期内未缴纳社会保险、住房公积金的员工名单、退休返聘协议、自愿放弃缴纳声明；查阅了报告期内保安服务合同及专业服务公司的保安服务许可证、劳务派遣协议及劳务派遣单位的劳务派遣经营许可证；

4、取得了发行人及其重要子公司所在地社会保险主管部门、住房公积金、劳动主管部门出具的证明，检索了发行人及其子公司所在地的劳动主管部门网站；

5、取得了发行人出具的说明、实际控制人杨义华、刘佳琳出具的承诺。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人目前推进的外部合伙人业务，主要是将工程机械机手或机主开发成外部合伙人，由机主或机手自助完成小型和迷你型挖掘机的保养工作。机手或机主通过“小马快修”平台注册成为外部合伙人，外部合伙人在平台下单购买保养品并采用“自助式服务”报修独立完成保养工作，平台将向外部合伙人返还销售折扣；外部合伙人与发行人、千里马电商之间均不存在劳务关系，外部合伙人享受的销售折扣也不属于收益分成及支付劳务报酬，不存在采用外部合伙人模式减少劳务报酬支付的情形；

2、发行人报告期内各年度需要补缴的社会保险及住房公积金的金额占收入和净利润的比例较低，发行人实际控制人已承诺将承担发行人因此而发生的损失，上述事项不会对发行人的经营业绩及持续经营产生重大不利影响；发行人未为部分员工缴纳社会保险、住房公积金的行为存在被责令限期缴纳及征收滞纳金的风险；为避免发行人未为部分员工缴纳社会保险、住房公积金的行为可能造成的不利影响，公司将采取一系列引导措施，实际控制人已出具相关承诺；

3、报告期内，发行人存在劳务派遣和劳务外包情形，不存在非全日制用工；发行人子公司千里马桩机存在劳务派遣用工数量超过用工总量 10%的情形，鉴于千里马桩机已对劳务派遣用工超比例的行为进行规范，上述事项不会

对发行人的持续经营产生重大不利影响；除上述情形外，相关劳务用工符合《劳动法》《劳动合同法》等法律法规的规定。

问题十一、关于行政处罚和诉讼

申报材料显示，报告期内发行人存在 27 笔行政处罚，其中 25 笔为税收相关行政处罚。2018 年 3 月 30 号向乌鲁木齐市头屯河区社会治安综合治理委员会缴纳 10,000 元罚款。

请发行人：

一、补充披露 2018 年 3 月 30 号向乌鲁木齐市头屯河区社会治安综合治理委员会缴纳 10,000 元罚款的原因，相关行政处罚是否属于重大违法违规行为；

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“五、发行人报告期内违法违规情况”补充披露如下：

乌鲁木齐千里马因未按规定配备足够的安保专职人员应对突发事件被乌鲁木齐市头屯河区社会治安综合治理委员会予以教育处罚。

2018 年 3 月 30 日，根据乌鲁木齐市头屯河区社会治安综合治理委员会开具的《新疆维吾尔自治区非税收入专用收据》（（15）No.0104082）显示，乌鲁木齐千里马向乌鲁木齐市头屯河区社会治安综合治理委员会缴纳 10,000 元罚款。

根据中共乌鲁木齐经济技术开发区（头屯河区）委政法委员会（承接乌鲁木齐市头屯河区社会治安综合治理委员会职责）于 2020 年 11 月 19 日出具的《证明》，乌鲁木齐千里马已足额缴纳罚款并改正上述行为，本次处罚不构成重大违法违规行为。

二、补充披露报告期内发行人财务税务内控是否健全并有效执行，报告期内发生较多税收相关处罚的原因。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“五、发行人报告期内违法违规情况”补充披露如下：

报告期内，发行人的分子公司总量已超过 60 家，部分主体存在因未按期申报纳税被税务处罚的情形，但相关处罚金额均较小，依据相关法律法规及主

管税务机关开具的有关证明，报告期内税务处罚涉及的违法行为均不属于重大违法违规行为。

发行人于 2020 年 8 月开始接受中介机构的上市辅导，对于发行人在报告期内存在的财务税务内控不规范情形，会同保荐机构、申报会计师及律师，严格按照现行法规、规则和制度要求对相关问题进行整改及纠正，建立、完善并严格实施包括《税务管控制度》在内的财务内部控制制度，约定了按时按期纳税的责任主体及流程。发行人进入上市辅导期后，未再产生税收处罚（2020 年 8 月后的三笔处罚均针对上市辅导期前的涉税事项），财务税务内控制度已建立健全并得到有效执行。

三、请保荐人、发行人律师发表明确意见。

（一）核查程序

1、查阅中共乌鲁木齐经济技术开发区（头屯河区）委政法委员会开具的《专项证明》；

2、查阅乌鲁木齐千里马针对 2018 年收到的安保处罚出具的《专项说明》；

3、查阅乌鲁木齐市头屯河区社会治安综合治理委员会开具的《新疆维吾尔自治区非税收入专用收据》（（15）No.0104082）；

4、查阅发行人关于行政处罚的记账凭证等财务资料；

5、查阅了发行人及其重要子公司、分公司主管税务局出具的证明，以及报告期内的行政处罚通知书，缴款凭证；

6、查阅了《内部控制鉴证报告》、《税务管控制度》。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、2018 年 3 月 30 号向乌鲁木齐市头屯河区社会治安综合治理委员会缴纳 10,000 元罚款的原因系乌鲁木齐千里马未按规定配备足够的安保专职人员应对突发事件；主管部门已出具证明，证明乌鲁木齐千里马已足额缴纳罚款并改正上述行为，上述行为不构成重大违法违规行为；

2、报告期内，发行人的分子公司总量已超过 60 家，部分主体存在因未按期申报纳税被税务处罚的情形，但相关处罚金额均较小，依据相关法律法规及主管税务机关开具的有关证明，报告期内税务处罚涉及的违法行为均不属于重大违法违规行为；发行人于 2020 年 8 月开始接受中介机构的上市辅导，对于发行人在报告期内存在的财务税务内控不规范情形，会同保荐机构、申报会计师及律师，严格按照现行法规、规则和制度要求对相关问题进行整改及纠正，建立、完善并严格实施包括《税务管控制度》在内的财务内部控制制度，约定了按时按期纳税的责任主体及流程。发行人进入上市辅导期后，未再产生税收处罚（2020 年 8 月后的三笔处罚均针对上市辅导期前的涉税事项），财务税务内控制度已建立健全并得到有效执行。

问题十二、关于知识产权

申报材料显示，发行人拥有 33 项商标，15 项实用新型专利和 1 项发明专利，16 项软件著作权以及 4 处域名。

请发行人：

一、补充披露专利是否存在有效期内，发明专利继受取得的来源；结合发行人再制造领域的专利说明发行人在招股书再制造产品表述“再制造产品可达到甚至超过原新机性能”是否真实、准确；

（一）专利是否存在有效期内，发明专利继受取得的来源

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、主要固定资产和无形资产情况”之“（二）主要无形资产情况”中补充披露如下：

注 1：上述发明专利有效期自申请日起 20 年，实用新型专利有效期自申请日起 10 年，截至目前上述专利均在有效期内。

注 2：发明专利“一种基于马达控制铲斗旋转的用于斜坡上工作的挖掘机”（专利号：2017105793412）的继受取得来源为深圳迈辽技术转移中心有限公司，该专利转让不存在争议或纠纷，不存在其他主体共同享有权益的情形。

（二）结合发行人再制造领域的专利说明发行人在招股书再制造产品表述“再制造产品可达到甚至超过原新机性能”是否真实、准确

再制造产品指公司将回收的工程机械产品或零部件，运用专业的再制造技术手段进行拆解、清洗、检测（探伤评估）、再制造加工或升级处理，完成组装并检验合格的产品，再制造产品可达到原新机性能，其中在环保性能方面甚至可超过原新机，具体情况如下：

再制造核心技术	再制造产品可达到甚至超过原新机性能的说明	该项核心技术对应的专利
工作装置构件无损探伤与评估，预防性修复与再制造	该项技术可使产品故障率大幅下降，符合再制造品新生命周期的使用要求，保障再制造产品的工作装置达到原新机性能。	大型结构件立式镗孔机（2017206086096）；一种挖掘机斗杆修复装置（2018221136132）；工程机械动臂前轴座焊接定位装置（201720610006X）
整合排放检测与设备状态的云盒物联系统、数字化施工技术与防护技术	经测试，该项技术可使设备“国Ⅰ”发动机自由加速烟度由 3.8m-1 下降到 0.4m-1，实现了再制造产品的尾气排放标准符合国家标准，再制造产品的环保性能超过原新机环保性能。	一种挖掘机尾气处理装置（2018221130761）；一种挖掘机倒车回转防撞系统（2018221130776）

根据上表，公司在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、主营业务、主要产品及服务的情况”之“（二）主要产品及服务”中补充披露如下：

再制造产品指公司将回收的工程机械产品或零部件，运用专业的再制造技术手段进行拆解、清洗、检测（探伤评估）、再制造加工或升级处理，完成组装并检验合格的产品，**使得再制造机在环保性能方面超过原新机。**

二、补充披露对业务经营或收入实现有重大影响的商标、专利、技术等是否存在纠纷或诉讼，对发行人财务状况或经营成果有何影响；商标、专利、软件著作权等知识产权管理的内部控制制度和执行有效性。

根据中国裁判文书网（wenshu.court.gov.cn）、中国执行信息公开网（zxgk.court.gov.cn）、信用中国（www.creditchina.gov.cn）和中国商标网（sbj.cnipa.gov.cn）等网站查询结果。截至本问询函回复出具之日，对发行人业务经营或收入实现有重大影响的商标、专利、技术不存在重大纠纷或诉讼，不会对发行人财务状况或经营成果产生重大不利影响。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、主要固定资产和无形

资产情况”之“（二）主要无形资产情况”中补充披露如下：

7、知识产权保护措施

为保护持有的知识产权，加强知识产权管理，并鼓励发明创造，公司制定并建立了《千里马机械供应链股份有限公司知识产权管理制度》等知识产权内部控制制度。该等知识产权管理制度所保护和管理的知识产权包括商标权、专利权、软件著作权等，根据该等知识产权管理制度的规定，公司设有知识产权管理员，其主要职责包括管理知识产权的申请、注册、续期、登记统计等工作，并负责协调与外部知识产权代理机构的联络沟通。同时，公司知识产权管理制度还对员工发明创造的归属、相关资料保管、奖励制度等方面进行了约定。

截至本招股说明书出具之日，发行人上述知识产权管理制度执行有效，对发行人业务经营或收入实现有重大影响的商标、专利、技术不存在重大纠纷或诉讼，不会对发行人财务状况或经营成果产生重大不利影响。

三、请保荐人、发行人律师发表明确意见。

（一）核查程序

保荐人、发行人律师执行了如下核查程序：

1、查阅了发行人继受取得专利的专利证书、国家知识产权局出具的查询结果，并登录国家知识产权局网站查询继受取得专利来源；

2、查询了国家企业信用信息公示系统，了解深圳迈辽技术转移中心有限公司基本情况并查阅了发行人就受让专利签署的转让协议；

3、查询了关于再制造产品相关性能指标的行业标准，访谈了发行人高管团队了解再制造机和原新机性能实现情况；

4、查询了中国裁判文书网（wenshu.court.gov.cn）、中国执行信息公开网（zxgk.court.gov.cn）、信用中国（www.creditchina.gov.cn）和中国商标网（sbj.cnipa.gov.cn）等网站，以核查对业务经营或收入实现有重大影响的商标、专利、技术是否涉及重大纠纷或诉讼；

5、获取并查阅了发行人关于知识产权的相关制度文件、发行人取得的商标

证书、专利证书、软件著作权证书，以核查商标、专利、软件著作权等知识产权管理的内部控制制度和执行有效性。

（二）核查结论

经核查，保荐人和发行人律师认为：

1、上述发明专利有效期自申请日起 20 年，实用新型专利有效期自申请日起 10 年，截至目前上述专利均在有效期内；

2、上述继受取得的专利来源为深圳迈辽技术转移中心有限公司，该专利转让不存在争议或纠纷，不存在其他主体共同享有权益的情形；

3、截至本问询函回复出具之日，发行人不存在对业务经营或收入实现有重大影响的商标、专利、技术涉及的重大纠纷或诉讼，不会对发行人财务状况或经营成果产生重大不利影响；

4、截至本问询函回复出具之日，发行人已建立健全知识产权管理的内部控制制度，且该等知识产权管理制度有效运行。

问题十三、关于税收优惠和政府补助

申报材料显示：

（1）报告期内千里马工程机械再制造集团有限公司享受增值税简易办法依照 3%征收率按 2%征收增值税；武汉千里马工程机械再制造集团有限公司享受高新技术企业税收优惠，2017-2020 按 15%的比例征收企业所得税；子公司重庆青天、山西机械租赁、千里马电商、千里马路面享受小微企业纳税优惠。

（2）2018 年发行人收到政府 1,000 万元资金补助，用于对“全生命周期的工程机械供应链平台建设与应用示范”的项目补助，发行人按发生的支出分期计入当期损益。

请发行人：

一、补充披露武汉千里马工程机械再制造集团有限公司高新技术企业税收优惠的续期情况，并测算发行人税收优惠对净利润的影响；高新技术企业续期是否存在较大不确定性，其他子公司享受的税率优惠是否存在较大不确定性；

（一）千里马再制造高新技术企业税收优惠的续期情况

发行人已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“六、适用的主要税种、税率及享受的主要税收优惠政策”之“（二）税收优惠”中补充披露如下：

截至本招股说明书签署日，千里马再制造持续符合相关法规对高新技术企业的认定要求。根据《高新技术企业认定管理工作指引》规定，高新技术企业资格期满前三个月内企业应提出复审申请，千里马再制造将于到期前及时提出复审申请办理续期。

（二）测算发行人税收优惠对净利润的影响

发行人已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人在报告期内取得经营成果的逻辑”之“（十二）纳税情况”之“3、税收优惠影响”中补充披露如下：

报告期内，公司子公司千里马再制造享受高新技术企业所得税优惠政策，减按 15%的税率征收企业所得税。

报告期内，公司因享受企业所得税税收优惠政策对经营成果产生的影响金额如下：

单位：万元、%

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
高新技术企业所得税优惠金额	**1.03**	66.91	-2.18
当期利润总额	**8,926.51**	6,739.65	7,617.35
当期净利润	**7,181.21**	**5,064.32**	**6,091.00**
占同期利润总额比例	**0.01**	0.99	-0.03
占同期净利润比例	**0.01**	**1.32**	**-0.04**

报告期内，公司所获得的所得税税收优惠主要来自于国家对高新技术企业的鼓励政策，政策预期比较稳定，公司所享受的所得税优惠额占利润总额、**净**

利润比例较低，公司不存在对税收优惠的严重依赖。

（三）高新技术企业续期是否存在较大不确定性

根据《高新技术企业认定管理工作指引》（国科发火[2016]195 号）和《高新技术企业认定管理实施办法》有关规定，千里马再制造申请高新技术企业需满足如下条件：

序号	申请条件	千里马再制造具备的条件	千里马再制造是否符合高新技术企业认定条件
1	企业申请认定时须注册成立一年以上	成立于 2006 年，注册时间在一年以上	符合
2	企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，获得对其主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权	现在拥有的多项专利技术对其主要产品发挥核心支持作用	符合
3	对企业主要产品（服务）发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围	主要业务（服务）为工程机械设备再制造，属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的资源与环境技术	符合
4	企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于 10%	现拥有的技术人员占职工总数的比例不低于 10%	符合
5	企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于 60%	千里马再制造全部研发费用均在中国境内发生，最近一年企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于 60%	符合
6	高新技术产品（服务）收入占比是指高新技术产品（服务）收入与同期总收入的比值不低于 60%	最近一年高新技术产品收入占同期营业收入的比例不低于 60%	符合
7	企业创新能力评级达到相应要求	公司拥有自主创新能力，在知识产权、科技成果转化能力、研究开发组织管理水平、企业成长性等方面均能够达到企业创新能力评级相应要求	符合
8	企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为	最近一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为	符合

综上，预计千里马再制造到期后将持续符合高新技术企业的认定条件，续

期不存在较大不确定性。

发行人已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“六、适用的主要税种、税率及享受的主要税收优惠政策”之“（二）税收优惠”中补充披露如下：

千里马再制造未来的主营业务、核心技术、业务规模和研发能力不会发生重大不利变化，预计将持续符合高新技术企业认定条件，高新技术企业续期不存在较大不确定性。

（四）其他子公司享受的税率优惠是否存在较大不确定性

发行人已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“六、适用的主要税种、税率及享受的主要税收优惠政策”之“（二）税收优惠”中补充披露如下：

3、根据财政部、税务总局 2018 年 7 月 11 日发布的财税[2018]77 号《关于进一步扩大小型微利企业所得税优惠政策范围的通知》规定，自 2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日，将小型微利企业的年应纳税所得额上限由 50 万元提高至 100 万元，对年应纳税所得额低于 100 万元（含 100 万元）的小型微利企业，其所得减按 50%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税。

根据《财政部国家税务总局关于实施小微企业普惠性税收减免政策的通知》（财税〔2019〕13 号）第二条规定：对小型微利企业年应纳税所得额不超过 100 万元的部分，减按 25%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税；对年应纳税所得额超过 100 万元但不超过 300 万元的部分，减按 50%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税。

本公司子公司武汉青天、乌鲁木齐青天、重庆青天、山西机械租赁、千里马电商、千里马路面、湖北千里马、千里马数字租赁、成都青天、新疆再制造、武汉培训学校、武汉培训公司和千里马信息享该税收优惠，上述优惠政策属于国家支持小微企业发展的阶段性政策，优惠期满后税务政策是否发生变化存在一定的不确定性，但因优惠金额较小，上述政策变动对发行人的经营情况和财务状况影响较小。

二、补充披露 2018 年收到与收益相关的 1,000 万元政府补助按发生的支出分期计入当期损益是否符合《企业会计准则第 16 号—政府补助》的相关规定。

（一）该政府补助属于与收益相关的政府补助

2018 年，发行人作为牵头单位，联合 5 家单位以“基于全生命周期的工程机械绿色供应链平台建设与应用示范项目”向工信部申报绿色制造系统集成项目补助，根据武汉市财政局、武汉市经济和信息化委员关于《市财政局 市经信委关于下达 2018 国家转型升级资金的通知》（武财企【2018】852 号），项目获批财政补助资金 1,000 万元。发行人将补助资金用于子项目“工程机械绿色供应链建设与生产线改造”中的供应链信息流管理平台研发、信息共享平台升级改造等支出。

《企业会计准则第 16 号—政府补助》规定，“与资产相关的政府补助，是指企业取得的、用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助。与收益相关的政府补助，是指除与资产相关的政府补助之外的政府补助。”

发行人取得的该笔政府补助用于研发支出，未形成长期资产，不属于形成长期资产的政府补助，因此认定为与收益相关的政府补助。

（二）该政府补助满足确认条件

《企业会计准则第 16 号—政府补助》规定：“政府补助同时满足下列条件的，才能予以确认：（一）企业能够满足政府补助所附条件；（二）企业能够收到政府补助。” 《企业会计准则应用指南——政府补助》规定：“与收益相关的政府补助如果用于补偿企业以后期间的相关成本费用或损失，企业在取得时应当先判断企业能否满足政府补助所附条件。”

该政府补助款已于 2018 年 12 月 21 日由武汉市东西湖区财政局拨付至发行人。项目的实施期为 2018 年 1 月至 2020 年 12 月，受新冠肺炎疫情影响，经发行人申请并经湖北省经济和信息化厅同意将项目实施期限延期至 2021 年 12 月 31 日。目前该项目正在实施中，发行人预计能够实现预定的项目目标且通过主管部门的验收。

此外，工业部办公厅印发《绿色制造系统集成项目管理验收暂行办法》（2018 年 8 月）中规定：“项目单位完成部分任务，但因不可抗力或市场、技

术等原因导致难以完成建设目标，项目单位可申请方案终止，如有关部门同意终止，参考验收评价要求，对项目进行评价，出具评价意见，停止对后续资金的拨付，并收回已下拨专项资金合规使用后的余额，依据第三方专业机构提供的决算审计报告，项目联合体已投入的自有资金低于已拨付专项资金 4 倍的，收回已下拨的专项资金。”项目联合体已投入的自有资金不低于已拨付专项资金 4 倍，政府补助收回可能性较低。

综上，企业已收到政府补助，且被收回的可能性较低，满足政府补助确认条件。

（三）按发生的支出分期计入当期损益符合准则规定

《企业会计准则第 16 号—政府补助》规定：“与收益相关的政府补助，应当分情况按照以下规定进行会计处理：（一）用于补偿企业以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，并在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益或冲减相关成本；（二）用于补偿企业已发生的相关成本费用或损失的，直接计入当期损益或冲减相关成本。”

公司在收到补助款项后建立台账专项核算。在收到上述政府补助之时计入递延收益，将该项政府补助资金投入到绿色供应链平台建设与应用项目，拨付给联合协作单位之时冲减递延收益；发生与该项目有关的项目支出，计入研发费用等相关科目，同时结转对应使用政府补助资金部分转入其他收益。

综上，该项补助属于与收益相关的部分，用于补偿费用发生期间成本费用的政府补助，公司于费用发生当期，结转已发生费用部分，计入其他收益的会计处理符合《企业会计准则第 16 号—政府补助》、《企业会计准则应用指南—政府补助》的相关规定。

发行人已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人在报告期内取得经营成果的逻辑”之“（十）其他收益”中补充披露如下：

专项补贴款主要为：依据武汉市财政局、武汉市经济和信息化委员关于《市财政局　市经信委关于下达 2018 国家转型升级资金的通知》（武财企【2018】852 号）给予的 1,000 万元资金补助，用于对“全生命周期的工程机械

供应链平台建设与应用示范”的项目补助。**综合考虑该项目的整体情况，该笔政府补助退回可能性较小，**公司将其计入与收益相关的政府补助，按发生的支出，分期计入当期损益**的会计处理符合《企业会计准则—政府补助》的规定。**

三、请保荐人、发行人律师、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

1、查阅《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2016〕32 号）及《高新技术企业认定管理工作指引》（国科发火〔2016〕195 号），将高新技术企业认定条件指标与千里马再制造的实际情况进行逐项对比；

2、查阅千里马再制造报告期内取得的高新技术企业证书、报告期内的企业所得税年度纳税申报表、完税证明等文件；

3、取得主管机关就发行人及子公司出具的无违规证明；

4、核查千里马再制造及其他子公司报告期内享受的各项税收优惠的政策文件；

5、查阅报告期内发行人会计师出具的《审计报告》；

6、访谈公司管理层及财务部负责人，了解报告期内公司取得的政府补助情况；

7、对于报告期内收到的政府补助，查阅相关资料，评价政府补助的分类是否符合《企业会计准则第 16 号—政府补助》的相关规定；

8、查阅了湖北省经济和信息化厅批复该项目延期的文件。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、千里马再制造将于到期前及时提出复审申请办理续期；发行人的税收优惠对其净利润影响较小；高新技术企业的续期不存在较大不确定性，其他子公司享受的小微企业税收优惠属于阶段性政策，存在一定的不确定性，但因优惠金额较小，对发行人的经营情况和财务状况影响较小；

2、2018 年收到与收益相关的 1,000 万元政府补助按发生的支出分期计入当

期损益符合《企业会计准则第 16 号—政府补助》的相关规定。

发行人律师认为：

1、千里马再制造将于到期前及时提出复审申请办理续期；发行人的税收优惠对其净利润影响较小；高新技术企业的续期不存在较大不确定性，其他子公司享受的小微企业税收优惠属于阶段性政策，存在一定的不确定性，但因优惠金额较小，对发行人的经营情况和财务状况影响较小；

2、发行人已就上述政府补助会计处理符合《企业会计准则第 16 号—政府补助》相关规定的事项在招股说明书中进行补充披露。

问题十四、关于募集资金

申报材料显示，发行人本次首次公开发行预计募集资金 37,000.00 万元，其中 18,000.00 万元用于补充营运资金项目。

一、请发行人结合行业特点、业务模式、发展战略及经营策略，补充披露补充营运资金项目金额计算的依据及合理性，接近 50%募集资金用于补充营运资金的合理性。

（一）补充营运资金项目金额计算的依据及合理性

公司已在招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“三、募集资金投资项目基本情况”之“（四）补充流动资金项目”中补充披露如下：

本公司提醒投资者注意，本招股说明书关于公司未来三年流动资金需求规模的测算当中，有关未来三年营业收入的数据仅为假设数据，不构成公司对于未来业绩的盈利预测。

在对公司未来三年流动资金的新增需求量进行测算时，主要参考《国家发展改革、建设部关于印发建设项目经济评价方法与参数的通知》（发改投资【2006】1325 号），具体计算公式为：流动资金=流动资产-流动负债。

假设公司上市后营业收入年增长率取发行人 2018 年至 2020 年营业收入年均增长率为 28.96%，公司流动资产周转率、流动比率都取 2020 年数值，分别为 3.11 倍、1.17 倍，则公司 2021 年至 2023 年资金需求情况具体如下：

单位：万元

项目	2021 预计	2022 预计	2023 预计
营业收入①	468,826.06	604,608.39	779,716.28
流动资产周转率（次）②	3.11	3.11	3.11
流动比率（倍）③	1.17	1.17	1.17
流动资产④=①/②	150,603.72	194,221.87	250,472.79
流动负债⑤=④/③	128,721.13	166,001.60	214,079.31
流动资金需求量⑥=④-⑤	21,882.59	28,220.27	36,393.48
上年度流动资金量⑦	16,968.22	21,882.59	28,220.27
流动资金需求量⑧=⑥-⑦	4,914.37	6,337.68	8,173.21
流动资金累计需求额	19,425.26		

报告期内，公司业务保持稳定，一般而言，上一年占用的流动资金将会继续用于下一年度的业务中。因此本表测算的是每一年度新增业务造成的流动资金增加额。按发行人年营业收入增速 28.96%进行测算，预计未来三年公司营运过程当中所需流动资金增加额约为 19,425.26 万元。本次流动资金需求测算期间为 2021 年至 2023 年。前述三项募投项目合计铺底流动资金 628.48 万元，发行人仍存在流动资金缺口 18,796.78 万元，本次计划使用 18,000.00 万元募集资金补充流动资金，其余资金缺口由发行人自筹。

利用部分募集资金补充流动资金，有助于公司不受限于流动资金的约束，积极采取扩张型业务策略，积极开拓市场份额，有利于降低首次公开发行对即期回报的摊薄。

（二）接近 50%募集资金用于补充营运资金的合理性

公司已在招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“三、募集资金投资项目基本情况”之“（四）补充流动资金项目”中补充披露如下：

综上所述，由于业务持续高速扩张、行业特征和业务模式、银行通道融资能力有限等多方面因素，公司在未来三年存在较高的流动资金需求。公司计划通过本次募集资金筹集 18,000.00 万元来补充流动资金，占预计募集资金总额的比例接近 50%，是具有合理性和必要性的。补充流动资金将会对公司财务状况及经营成果产生积极影响，有利于降低公司对债权方式融资的依赖，控制财务风险，降低财务费用对净利润的影响，增强公司运用流动资金抵御各类经营

风险的能力。通过使用部分募集资金补充流动资金，有助于市场开拓、运营运转、技术研发等多方面增强公司竞争力，巩固公司既有市场的优势地位，优化公司财务结构，降低由于首次公开发行对即期回报的摊薄影响，从多方面提升公司核心竞争力。

二、请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

保荐人、发行人律师执行了如下核查程序：

1、访谈发行人的高管团队，了解其行业特点、业务模式、发展战略及经营策略，确认补充流动资金的合理性和必要性；

2、取得并审阅了发行人本次首发申请募集资金投资项目的可行性研究报告；

3、取得并审阅了发行人本次首发申请募集资金投资项目的经济测算底稿。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

发行人使用接近 50%的募集资金用于补充营运资金具有必要性及合理性，与其行业特点、业务模式、发展战略及经营策略相契合。

问题十五、关于发行人报告期前业绩波动及亏损

公开资料显示：

（1）发行人前身成立于 2002 年，于 2015 年挂牌全国中小企业股份转让系统，2020 年 8 月摘牌；

（2）发行人 2013 年至 2019 年收入分别为 204,702.98 万元、185,559.15 万元、87,720.41 万元、74,824.98 万元、178,536.31 万元、286,757.70 万元、292,739.34 万元，其中 2015 年、2016 年收入规模显著下滑；

（3）2015 和 2016 年扣非归母净利润分别为-143.49 万元和-11,022.88 万元，其中 2016 年归母净利润 703.39 万元；

（4）发行人 2014 年收入 185,559.15 万元，扣非归母净利润 1,091.37 万

元，2017 年收入 178,536.31 万元，扣非归母净利润 5,941.03 万元。

请发行人：

一、补充披露历年收入波动较大的原因及合理性；发行人收入主要受何种因素影响，是否存在低于成本出售产品的情形；

【回复及补充披露】

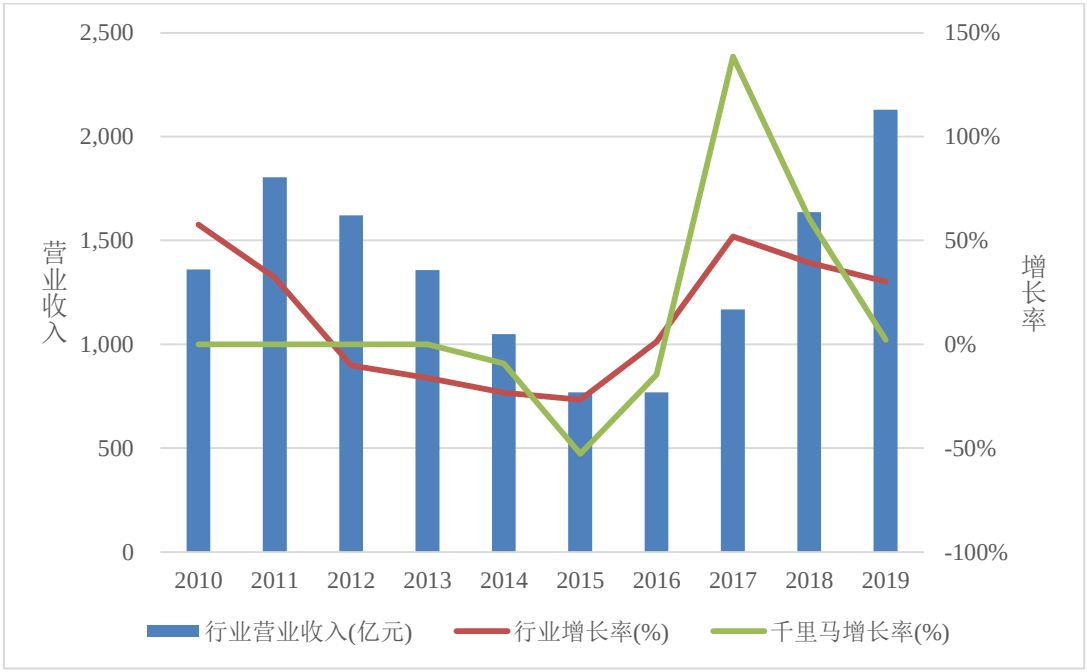
已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人在报告期内取得经营成果的逻辑”之“（一）总体经营成果分析”补充披露如下：

公司历年收入情况如下：

项目	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年
营业总收入（亿元）	20.47	18.56	8.77	7.48	17.85	28.68	29.27	36.35
增长率（%）	-	-9.35	-52.73	-14.70	138.61	60.62	2.09	24.18

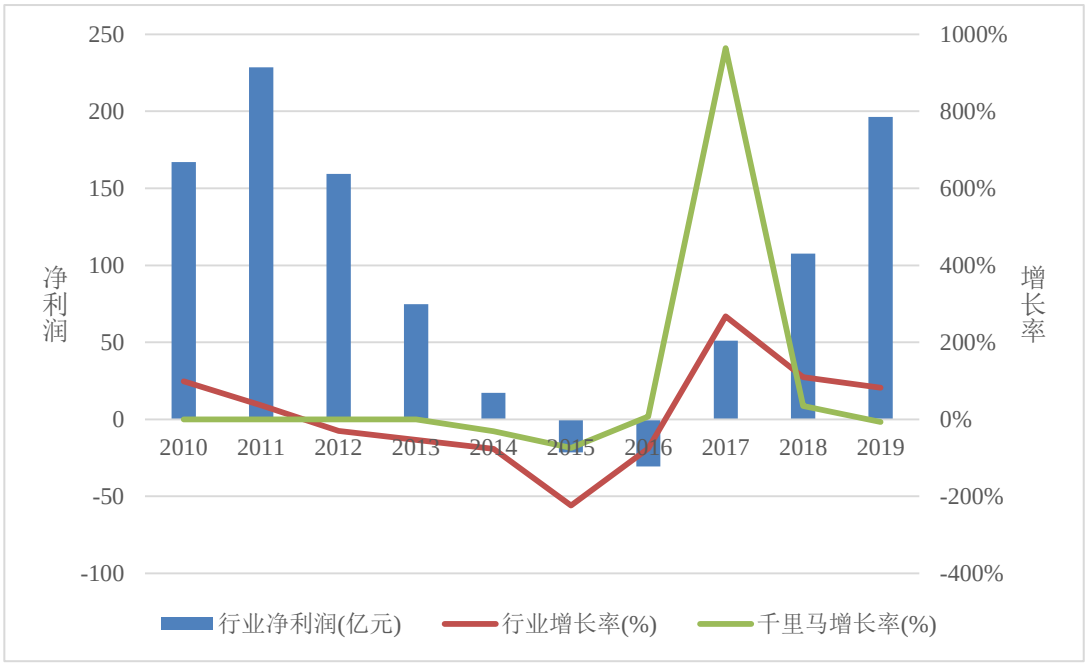
公司销售产品为挖掘机、装载机等工程机械，工程机械行业具有典型的周期性，受国家固定资产和基础建设投资规模的影响较大，其业务规模通常会随全社会固定资产投资和基础建设投资增速变动而相应变动。受宏观经济周期性波动影响，工程机械行业自 2012 年开始行业整体业务规模逐年下降，直至 2016 年下降至周期底部，2016 年行业整体规模已收缩至 2011 年周期波峰的 40%左右，2017 年开始逐渐回暖复苏。发行人收入波动主要受宏观经济周期性波动影响，变动趋势与工程机械行业保持一致。近十年国内工程机械行业上市公司收入、净利润波动与发行人波动情况具体如下：

图 1：近十年国内工程机械行业上市公司收入规模及增长率情况



数据来源：wind，综合工程机械行业数据，上市公司包括三一重工、中联重科、徐工机械、柳工、山河智能等。

图 2：近十年国内工程机械行业上市公司净利润规模及增长率情况



发行人收入波动主要受行业周期性波动影响，其变动趋势与行业整体波动趋势保持一致，具备合理性。

报告期内，公司不同业务的毛利率的情况如下：

单位：%

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
整机销售	8.17	10.45	12.16
后市场服务	40.76	37.58	35.69
置换机销售	-0.78	-20.80	-16.25
再制造机销售	2.36	3.10	-0.40
合 计	10.89	11.00	11.52

报告期内，公司整机销售、后市场服务业务毛利率均为正；再制造机销售业务 2018 年毛利率为负，2019 开始毛利率转正；置换机销售业务毛利率为负，存在低于成本出售产品的情况。置换机业务不是公司的主要业务，为促进销售，公司收购置换机是在新机销售过程中采取的一种货款支付方式，公司在收取置换机后再将其进行出售，随着公司业务拓展的深入，市场知名度提升，以旧换新方式的销售逐渐减少，置换机销售业务的收入占比也逐渐降低。

二、结合 **2016** 年扣非归母净利润显著亏损的原因，分析并补充披露 **2017** 年扣非归母净利润短期内显著改善的原因及合理性；

发行人 2016 年、2017 年收入利润情况如下：

单位：万元

项目	2017 年度①	2016 年度②	差异①-②	变动百分比
营业收入	178,536.31	74,824.98	103,711.33	138.61%
营业成本	150,968.84	62,273.25	88,695.59	142.43%
毛利	27,567.47	12,551.73	15,015.74	119.63%
毛利率	15.44%	16.77%	-1.33%	-7.95%
销售费用	12,638.92	10,087.23	2,551.69	25.30%
管理费用	4,989.24	5,479.98	-490.74	-8.96%
研发费用	263.71	89.31	174.40	195.27%
财务费用	659.45	1,665.93	-1,006.48	-60.42%
费用合计	18,551.32	17,322.46	1,228.86	7.09%
费用率	10.39%	23.15%	-12.76%	-55.12%
营业利润	7,688.00	-11,784.59	19,472.59	-165.24%
扣非归母净利润	5,941.03	-11,022.88	16,963.91	-153.90%

注 1：费用率=费用合计/营业收入

发行人 2016 年、2017 年营业收入分别为 74,824.98 万元、178,536.31 万元，同比增加 103,711.33 万元，同比增幅 138.61%；营业成本分别为 62,273.25 万元、150,968.84 万元，同比增加 88,695.59 万元，同比增幅 142.43%；毛利分别为 12,551.73 万元、27,567.47 万元，同比增加 15,015.74 万元，同比增幅 119.63%；扣除非经常性损益后归属母公司净利润分别为-11,022.88 万元、5,941.03 万元，同比增加 16,963.91 万元，同比增幅-153.90%。

工程机械行业自 2012 年开始进入下行周期，直至 2016 年到行业周期底部，2017 年开始反弹复苏，2016 年为近十年国内工程机械行业上市公司净利润合计亏损规模最大的年份。2016 年发行人扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润亏损主要受行业整体影响，销量下滑，收入减少。2017 年随着工程机械行业的景气复苏，发行人销售收入快速恢复大幅上升，毛利随之大幅增加，2017 年较 2016 年增加 15,015.74 元；2016 年、2017 年销售费用、管理费用、研发费用、财务费用合计分别为 17,322.46 万元、18,551.32 万元，2017 年较 2016 年增加 1,228.86 万元，费用合计变化相对平稳，因此 2017 年在收入增幅较大而费用增加相对平稳的情况下，扣除非经常性损益后归属母公司净利润较 2016 年显著改善。

发行人 2017 年扣非归母净利润较 2016 年增加较多主要系行业整体周期性复苏，收入快速恢复增长所致，具备合理性。

三、补充披露 2017 年和 2014 年在收入规模相似情况下，2017 年扣非归母净利润显著高于 2014 年的原因及合理性。

发行人 2014 年、2017 年收入利润情况如下：

单位：万元

项目	2017 年度①	2014 年度②	差异①-②	变动比例
营业收入	178,536.31	185,559.15	-7,022.84	-3.78%
营业成本	150,968.84	152,382.61	-1,413.77	-0.93%
毛利	27,567.47	33,176.54	-5,609.07	-16.91%
毛利率	15.44%	17.88%	-2.44%	-13.64%
销售费用	12,638.92	16,727.53	-4,088.61	-24.44%
管理费用	4,989.24	8,960.02	-3,970.78	-44.32%

项目	2017 年度①	2014 年度②	差异①-②	变动比例
研发费用	263.71	172.57	91.14	52.81%
财务费用	659.45	1,481.02	-821.57	-55.47%
费用合计	18,551.32	27,341.14	-8,789.82	-32.15%
费用率	10.39%	14.73%	-4.34%	-29.48%
营业利润	7,688.00	3,207.94	4,480.06	139.66%
扣非归母净利润	5,941.03	1,091.37	4,849.66	444.36%
行业营业收入	11,674,886.59	10,489,268.20	1,185,618.39	11.30%
行业净利润	511,842.05	172,608.50	339,233.55	196.53%

注 1：费用率=费用合计/营业收入
注 2：行业数据系工程机械行业上市公司年报数据合计数

发行人 2014 年、2017 年营业收入分别为 185,559.15 万元、178,536.31 万元，营业成本分别为 152,382.61 万元、150,968.84 万元，扣除非经常性损益后归属母公司净利润分别为 1,091.37 万元、5,941.03 万元。

发行人 2017 年和 2014 年在收入规模相似，2017 年扣除非经常性损益后归属母公司净利润显著高于 2014 年主要系销售费用和管理费用的差异。2014 年工程机械行业处于下行周期，行业低迷期发行人为促进销售，销售力度增强，差旅费和市场推广费相对较高，而 2017 年处于行业周期的复苏阶段，一方面经过行业低迷期调整，销售人员数量较 2014 年减少，另一方面行业景气度上升，销售主要受需求侧驱动，销售费用中的差旅费和市场推广费较 2014 年有所下降，2017 年销售费用较 2014 年减少 4,088.61 万元。其次管理费用，2017 年较 2014 年下降 3,970.78 万元，经过行业底部周期波动调整，发行人精简人员机构，人员方面，管理人员由 2014 年的 203 人减少为 2017 年的 147 人，人员薪酬、差旅费用减少；机构方面，门店减少，2017 年各子公司办公租赁费用较 2014 年减少 872.76 万元；另外折旧摊销因部分运输车辆 2016 年折旧年限到期，2017 年不再分摊折旧费用，整体相应管理费用减少，故 2017 年较 2014 年扣除非经常性损益后归属母公司净利润相应增多。对于工程机械行业，2017 年较 2014 年营业收入增长比例为 11.30%，净利润增长比例达 196.53%，整个行业净利润变动幅度显著高于收入规模变动幅度，净利润增长明显。

因处于不同的行业周期，2017 年较 2014 年在收入规模相似的情况下，费用减少较多导致扣除非经常性损益后归属母公司净利润相应增多，发行人收入

净利润变动趋势与行业保持一致，具备合理性。

四、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查过程

保荐人、发行人会计师主要执行了以下核查程序：

1、取得发行人自挂牌全国中小企业股份转让系统以来的年度报告及审计报告，了解发行人历年财务状况，分析其收入、成本、费用变动情况；

2、通过 wind 等方式网络查询工程机械行业近十年收入、利润情况，搜索并查阅相关行业报告，获取近十年国内挖掘机等设备销量统计数据；

3、分析比较发行人收入利润波动与行业波动趋势是否一致；

4、分析比较 2014 年与 2017 年财务报表、2016 年与 2017 年财务报表，查看各科目差异情况；

5、访谈公司管理层及财务人员，了解公司历年收入波动的原因及业务开展情况，询问成本费用等科目金额波动原因，公司相应内部管理变化情况等。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人会计师认为：

1、发行人收入波动主要受行业周期性波动影响，其变动趋势与行业整体波动趋势保持一致，具备合理性。

2、报告期内，公司整机销售、后市场服务业务毛利率均为正；再制造机销售业务 2018 年毛利率为负，2019 开始毛利率转正；置换机销售业务毛利率为负，存在低于成本出售产品的情况。置换机业务不是公司的主要业务，为促进销售，公司收购置换机是在新机销售过程中采取的一种货款支付方式，公司在收取置换机后再将其进行出售，随着公司业务拓展的深入，市场知名度提升，以旧换新方式的销售逐渐减少，置换机销售业务的收入占比也逐渐降低。

3、发行人 2017 年扣非归母净利润较 2016 年增加较多主要系行业整体周期性复苏，收入快速恢复增长所致，因此 2017 年在收入增幅较大而费用增加相对平稳的情况下，扣除非经常性损益后归属母公司净利润较 2016 年显著改善，具

备合理性。

4、因处于不同的行业周期，2017 年较 2014 年在收入规模相似的情况下，费用减少较多导致扣除非经常性损益后归属母公司净利润相应增多，发行人收入净利润变动趋势与行业保持一致，具备合理性。

问题十六、关于申报财务报表和原始财务报表差异

申报材料显示发行人申报财务报表和原始财务报表存在多项差异且金额较大，涉及营业收入、营业成本、各项费用、货币资金、应收账款等各类往来款项、固定资产、无形资产、应付职工薪酬、期初未分配利润等多个科目；其中营业收入差异金额报告期分别为 1.34 亿元、1.59 亿元、1.21 亿元和 0 亿元，此外多个科目差异金额较大；

一、请发行人补充披露各项目调整金额占调整后金额的比例情况，产生差异的具体原因，处理是否符合《企业会计准则》相关规定，发行人财务核算工作是否规范，相关内控是否有效。

（一）补充披露各项目调整金额占调整后金额的比例情况及产生差异的具体原因

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十六、资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项”之“（三）其他重要事项”补充披露如下：

2018 年、2019 年发行人申报财务报表与原始财务报表存在差异，2020 年申报财务报表与原始财务报表无差异。发行人对 2018 年、2019 年的原始财务报表进行了调整，主要调整事项为：（1）按照公司的应收款项会计政策计算调整预期信用损失；（2）营业收入跨期及结转营业成本调整；（3）期间费用跨期调整；（4）账龄较长的往来款项清理调整；（5）各类调整事项引起的所得税费用调整所致。

报告期内，主要财务报表差异的影响金额及比例列示如下：

1、2018 年度

单位：万元

项目	申报财务报表	原始财务报表	差异	差异占申报报表比例
资产总计	96,458.76	109,579.75	-13,120.99	-13.60%
负债合计	67,150.37	69,352.89	-2,202.52	-3.28%
股东权益合计	29,308.39	40,226.86	-10,918.47	-37.25%
收入	286,757.70	270,863.15	15,894.55	5.54%
成本	251,800.04	230,624.77	21,175.27	8.41%
费用小计	24,580.56	27,143.97	-2,563.42	-10.43%
净利润	6,091.00	5,443.85	647.15	10.62%

（1）2018 年利润表主要报表项目差异说明

①营业收入

2018 年营业收入申报财务报表比原始财务报表调整增加 15,894.55 万元，差异占申报报表比例为 5.54%，主要原因如下：

单位：万元

序号	调整事项	调整金额
1	置换机业务收入确认调整	16,995.30
2	销售收入跨期调整	-855.45
3	融资管理服务费调整	-505.95
4	以租代售模式下收入确认调整	209.31
5	合并抵销差异调整	51.34
-	合计	15,894.55

产生差异的具体原因如下：

调整事项	原始报表	申报报表	准则依据
置换机业务收入确认调整	以旧换新业务中，客户用二手机折价抵扣新机价款，按折抵后的净价确认营业收入	对二手机的公允价格进行估值作为客户支付的非现金对价，加上支付的现金对价后确认收入；将客户抵价的二手机做采购入库确认为存货。	原《企业会计准则第 14 号——收入》应用指南：“销售商品采用以旧换新方式的，销售的商品应当按照销售商品收入确认条件确认收入，回收的商品作为购进商品处理。” 《企业会计准则第 14 号——收入》（财会[2017]22 号）：“客户支付非现金对价的，企业应当按照非现金对价的公允价值确定交易价

调整事项	原始报表	申报报表	准则依据
			格。”
销售收入跨期调整	未严格按照收入确认原则确认收入，存在跨期情况。	按照收入确认原则确认收入，对跨期收入及成本进行调整。	《企业会计准则第 14 号——收入》
融资管理服务费调整	将收到的融资管理服务费一次性确认收入	按照履约进度确认收入	《企业会计准则第 14 号——收入》：对于在某一时段内履行的履约义务，企业应当在该段时间内按照履约进度确认收入。
以租代售模式下收入确认调整	对以租代售的合同按照经营性租赁分期确认收入	在考虑重大融资成分影响后，按照商品销售一次性确认收入	《企业会计准则第 14 号——收入》

②营业成本

2018 年营业成本申报财务报表比原始财务报表调整增加 21,175.27 万元，差异占申报报表比例为 8.41%，主要原因如下：

单位：万元

序号	调整事项	调整金额
1	置换机业务成本确认调整	19,167.28
2	营业成本跨期调整	-796.49
3	融资管理服务费调整	-127.07
4	供应商返利成本调整	144.89
5	转销存货跌价准备调整	-74.21
6	以租代售模式下成本结转调整	844.89
7	合并抵销差异及重分类调整	2,015.98
	合计	21,175.27

供应商返利成本调整主要系将与制造商结算确认的各类返利按照期末整机库存与全年销售整机进行分摊，并对成本及存货进行调整。

③销售费用

2018 年销售费用申报财务报表比原始财务报表调整减少 1,732.16 万元，差异占申报报表比例为-9.85%，主要原因如下：

单位：万元

序号	调整事项	调整金额
1	跨期费用调整	118.50

序号	调整事项	调整金额
2	置换机业务亏损冲减销售费用	-1,425.57
3	薪酬费用调整	460.06
4	期间费用重分类调整	-885.14
	合计	-1,732.16

置换机业务亏损冲减销售费用调整事项，主要指原始报表将以旧换新业务中产生的亏损确认为销售费用，申报报表中将以旧换新业务中产生的亏损调整确认为营业成本。

④管理费用

2018 年管理费用申报财务报表比原始财务报表调整减少 1,446.27 万元，差异占申报报表比例为-25.51%，主要原因如下：

单位：万元

序号	调整事项	调整金额
1	预计担保损失调整	-513.42
2	薪酬费用调整	-48.29
3	折旧摊销调整	22.91
4	外包服务费调增	124.34
5	期间费用重分类及抵销差异调整	-1,031.80
	合计	-1,446.27

预计担保损失调整主要为根据发行人负有担保责任的累计贷款及融资余额历史期间代偿的概率情况修正原计提金额所致的调整。

⑤研发费用

2018 年研发费用申报财务报表比原始财务报表调整增加 126.84 万元，差异占申报报表比例为 22.83%，主要原因如下：

单位：万元

序号	调整事项	调整金额
1	期间费用重分类调整	126.84

⑥财务费用

2018 年财务费用申报财务报表比原始财务报表调整增加 488.17 万元，差

异占申报报表比例为 63.26%，主要原因如下：

单位：万元

序号	调整事项	调整金额
1	重分类及抵销差异调整	680.96
2	融资手续费调整	-191.32
3	未达账项调整	-1.47
	合计	488.17

（2）2018 年资产负债表主要报表项目差异说明

①货币资金

2018 年末货币资金申报财务报表比原始财务报表调整增加 30.71 万元，差异占申报报表比例为 0.30%，主要原因如下：

单位：万元

序号	调整事项	调整金额
1	未达账项调整	30.71

②应收账款

2018 年末应收账款申报财务报表比原始财务报表应收账款调减 10,987.37 万元，其中应收账款原值调减 10,389.63 万元，坏账准备调增 597.74 万元，差异占申报报表比例为-61.25%，主要原因如下：

单位：万元

序号	调整事项	调整金额
1	置换机业务调整	720.11
2	收入跨期调整	2,571.47
3	分期销售业务中收款期限在一年以上的应收款项重分类至长期应收款及一年内到期的非流动资产	-12,894.00
4	以租代售模式下收入确认调整	404.83
5	重分类及抵销差异调整	-1,192.04
6	因上述应收账款原值调整重新计算的坏账准备影响调整	-597.74
	合计	-10,987.37

③其他应收款

2018 年末其他应收款申报财务报表比原始财务报表其他应收款调减 11,997.67 万元，其中其他应收款原值调减 4,069.40 万元，其他应收款坏账准

备调增 7,928.27 万元，差异占申报报表比例为-79.14%，主要原因如下：

单位：万元

序号	调整事项	调整金额
1	因补记结转成本费用影响调整	228.94
2	账龄较长的款项清理调整	187.00
3	其他重分类及抵销影响调整	-4,485.35
4	因其他应收款原值调整及坏账准备分类计提比例变更的影响调整	-7,928.27
	合计	-11,997.67

本次申报报表根据其他应收款中的逾期垫款、债务重组款的信用风险特征，另外制定了坏账计提政策，2018 年末其他应收款原值及坏账准备调整明细如下：

单位：万元

项目	原始报表			项目	申报报表		
	其他应收款原值	计提比例	坏账准备		其他应收款原值	计提比例	坏账准备
融资保证金	8,873.10	0.00%	-	融资保证金	5,138.77	0.00%	-
1 年以内	11,418.89	1.00%	114.19	1 年以内	4,753.15	1.00%	47.53
1-2 年	2,493.36	6.00%	149.60	1-2 年	652.48	6.00%	39.15
2-3 年	2,368.26	15.00%	355.24	2-3 年	304.45	15.00%	45.67
3-4 年	2,964.91	40.00%	1,185.96	3-4 年	308.38	40.00%	123.35
4-5 年	2,621.37	70.00%	1,834.96	4-5 年	139.10	70.00%	97.37
5 年以上	5,595.54	100.00%	5,595.54	5 年以上	1,491.45	100.00%	1,491.45
代垫客户还款	7,654.48	99.25%	7,597.36	逾期垫款-1 年	1,311.01	10.00%	131.10
	-		-	逾期垫款-1 至 2 年	1,586.45	30.00%	475.93
	-		-	逾期垫款-2 至 3 年	2,105.34	50.00%	1,052.67
	-		-	逾期垫款-3 至 4 年	2,334.81	70.00%	1,634.37
	-		-	逾期垫款-4 至 5 年	1,726.09	90.00%	1,553.48
	-		-	逾期垫款-5 年以上	2,852.72	100.00%	2,852.72
				预计无法收回的客户逾期垫款	7,337.00	100.00%	7,337.00

项目	原始报表			项目	申报报表		
	其他应收款原值	计提比例	坏账准备		其他应收款原值	计提比例	坏账准备
	-		-	债务重组-5年以上	7,879.32	100.00%	7,879.32
合计	43,989.92	38.27%	16,832.85	合计	39,920.53	62.03%	24,761.12
调整后差异					-4,069.40		7,928.27

④一年内到期的非流动资产

2018 年末一年内到期的非流动资产申报财务报表比原始财务报表调整增加 7,969.08 万元，差异占申报报表比例为 100%，主要原因如下：

单位：万元

序号	调整事项	调整金额
1	一年内到期的长期应收款重分类至本报表项目	7,969.08

⑤长期应收款

2018 年末长期应收款申报财务报表比原始财务报表调整增加 4,090.75 万元，差异占申报报表比例为 100%，主要原因如下：

单位：万元

序号	调整事项	调整金额
1	分期销售业务一年以上的应收款重分类至本报表项目	4,090.75

⑥固定资产

2018 年末固定资产申报财务报表比原始财务报表调整增加 4,760.44 万元，差异占申报报表比例为 37.22%，主要原因如下：

单位：万元

序号	调整事项	调整金额
1	宜昌房产入账调整	3,212.84
2	用于租赁的设备从存货重分类至固定资产	1,560.39
3	折旧补充调整	-9.20
4	其他因素调整	-3.59
	合计	4,760.44

宜昌房产入账调整指发行人回购原抵账给斗山中国的房产，回购交付程序已于 2018 年底完成，发行人记账滞后，因此予以调整确认计入 2018 年公司的

固定资产。

⑦无形资产

2018 年末无形资产申报财务报表比原始财务报表调整减少 232.94 万元，差异占申报报表比例为-9.99%，主要原因如下：

单位：万元

序号	调整事项	调整金额
1	冲销再制造公司多记的土地使用权原值	-274.47
2	冲减再制造公司累计摊销	54.51
3	调整其他摊销差异	-12.97
	合计	-232.94

冲销再制造公司多记的土地使用权原值指发行人多记的千里马再制造公司土地使用权价值予以冲销调减。

⑧应付职工薪酬

2018 年末应付职工薪酬申报财务报表比原始财务报表调整增加 509.04 万元，差异占申报报表比例为 19.25%，主要原因如下：

单位：万元

序号	调整事项	调整金额
1	薪酬费用确认调整	364.04
2	工会经费计提增加调整	120.60
3	薪酬类往来款项重分类调整	24.40
	合计	509.04

⑨未分配利润

2018 年末未分配利润申报财务报表比原始财务报表调整减少 9,592.27 万元，差异占申报报表比例为-117.74%，主要原因如下：

单位：万元

序号	调整事项	调整金额
1	2018 年期初未分配利润调整	-10,117.77
①	因重新认定应收账款及其他应收款调整坏账准备的影响	-11,226.43
②	递延所得税调整的影响	3,426.41
③	跨期营业收入及结转营业成本影响	-512.63

序号	调整事项	调整金额
④	其他服务收入跨期调整的影响	-499.06
⑤	重新计算应交所得税影响	-195.77
⑥	跨期费用调整	-313.69
⑦	长期账龄的预付账款清理影响	-213.26
⑧	其他	-583.34
2	2018 年度涉及损益调整影响	525.50
	合计	-9,592.27

2、2019 年度

单位：万元

项目	申报财务报表	原始财务报表	差异	差异占申报报表比例
资产总计	125,034.64	136,222.56	-11,187.91	-8.95%
负债合计	93,241.70	93,256.66	-14.95	-0.02%
股东权益合计	31,792.94	42,965.90	-11,172.96	-35.14%
收入	292,739.34	280,664.61	12,074.73	4.12%
成本	259,433.70	243,358.40	16,075.30	6.20%
费用小计	27,186.45	30,004.72	-2,818.26	-10.37%
净利润	5,064.32	5,307.93	-243.61	-4.81%

（1）2019 年利润表主要报表项目差异说明

①营业收入

2019 年营业收入申报财务报表比原始财务报表调整增加 12,074.73 万元，差异占申报报表比例为 4.12%，主要原因如下：

单位：万元

序号	调整事项	调整金额
1	置换机业务收入确认调整	13,901.34
2	销售收入跨期调整	-1,189.32
3	融资管理服务费调整	-867.23
4	以租代售模式下收入确认调整	-107.71
5	合并抵销差异调整	337.66
	合计	12,074.73

②营业成本

2019 年营业成本申报财务报表比原始财务报表调整增加 16,075.30 万元，差异占申报报表比例为 6.20%，主要原因如下：

单位：万元

序号	调整事项	调整金额
1	置换机业务成本确认调整	15,603.55
2	销售收入跨期调整引起结转成本调整	374.70
3	融资管理服务费调整	-668.98
4	供应商返利成本调整	274.58
5	转销存货跌价准备调整	-14.91
6	境以租代售模式下成本结转调整	-172.75
7	合并抵销差异及重分类调整	679.13
	合计	16,075.30

③销售费用

2019 年销售费用申报财务报表比原始财务报表调整减少 1,780.24 万元，差异占申报报表比例为-8.94%，主要原因如下：

单位：万元

序号	调整事项	调整金额
1	跨期费用调整	-26.29
2	置换机业务亏损冲减销售费用	-2,361.14
3	薪酬费用调整	255.00
4	补记经销权摊销调整	172.22
5	期间费用重分类调整	179.97
	合计	-1,780.24

④管理费用

2019 年管理费用申报财务报表比原始财务报表调整减少 1,257.73 万元，差异占申报报表比例为-20.71%，主要原因如下：

单位：万元

序号	调整事项	调整金额
1	预计担保损失调整	-206.20
2	薪酬费用调整	22.32
3	折旧摊销调整	120.06

序号	调整事项	调整金额
4	研发费用冲销的薪酬还原调整	475.39
5	费用跨期调增	22.60
6	期间费用重分类调整及抵销差异	-1,691.89
	合计	-1,257.73

⑤研发费用

2019 年研发费用申报财务报表比原始财务报表调整增加 234.86 万元，差异占申报报表比例为 35.64%，主要原因如下：

单位：万元

序号	调整事项	调整金额
1	期间费用重分类调整	234.86

⑥财务费用

2019 年财务费用申报财务报表比原始财务报表调整减少 15.16 万元，差异占申报报表比例为-2.79%，主要原因如下：

单位：万元

序号	调整事项	调整金额
1	重分类及抵销差异调整	-25.58
2	融资手续费调整	9.23
3	未达账项调整	1.19
	合计	-15.16

（2）2019 年资产负债表主要报表项目差异说明

①货币资金

2019 年末货币资金申报财务报表比原始财务报表调整增加 13.12 万元，差异占申报报表比例为 0.14%，主要原因如下：

单位：万元

序号	调整事项	调整金额
1	未达账项调整	13.12

②应收账款

2019 年末应收账款申报财务报表比原始财务报表应收账款调减 19,021.79

万元，其中应收账款原值调减 19,334.61 万元，坏账准备调减 312.82 万元，差异占申报报表比例为-74.47%，主要原因如下：

单位：万元

序号	调整事项	调整金额
1	置换机业务调整	99.20
2	收入跨期调整	2,119.71
3	分期销售业务中收款期限在一年以上的应收款项重分类至长期应收款及一年内到期的非流动资产	-21,943.34
4	以租代售模式下收入确认调整	276.79
5	补记收入调整应收款	108.00
6	重分类及抵销差异调整	5.03
7	因上述应收账款原值调整重新计算的坏账准备影响调整	312.82
	合计	-19,021.79

③其他应收款

2019 年末其他应收款申报财务报表比原始财务报表其他应收款调减 7,068.91 万元，其中其他应收款原值调增 373.47 万元，其他应收款坏账准备调增 7,442.39 万元，差异占申报报表比例为-75.38%，主要原因如下：

单位：万元

序号	调整事项	调整金额
1	因补记结转成本费用影响调整	-228.94
2	账龄较长的预付款项清理调整	504.47
3	置换机业务收入确认收入调整本报表项目	-2,482.40
4	其他重分类及抵销影响调整	2,580.35
5	因其他应收款原值调整及坏账准备分类计提比例变更的影响调整	-7,442.39
	合计	-7,068.91

本次申报报表根据其他应收款中的逾期垫款、债务重组款的信用风险特征，另外制定了坏账计提政策，2019 年末其他应收款原值及坏账准备调整明细如下：

单位：万元

项目	原始报表			项目	申报报表		
	其他应收款原值	计提比例	坏账准备		其他应收款原值	计提比例	坏账准备
融资保证金	3,113.76	0.00%	-	融资保证金	3,488.57	0.00%	-
1年以内	6,435.13	1.00%	64.35	1年以内	1,984.62	1.00%	19.85
1-2年	4,357.66	6.00%	261.46	1-2年	821.07	6.00%	49.26
2-3年	1,517.60	15.00%	227.64	2-3年	514.01	15.00%	77.10
3-4年	1,758.66	40.00%	703.46	3-4年	118.59	40.00%	47.44
4-5年	1,734.92	70.00%	1,214.45	4-5年	241.03	70.00%	168.72
5年以上	5,069.04	100.00%	5,069.04	5年以上	834.09	100.00%	834.09
代垫客户还款	7,762.50	100.00%	7,762.50	逾期垫款-1年	1,359.84	10.00%	135.98
	-		-	逾期垫款-1至2年	487.09	30.00%	146.13
	-		-	逾期垫款-2至3年	664.82	50.00%	332.41
	-		-	逾期垫款-3至4年	1,531.17	70.00%	1,071.82
	-		-	逾期垫款-4至5年	2,153.50	90.00%	1,938.15
	-		-	逾期垫款-5年以上	3,844.61	100.00%	3,844.61
				预计无法收回的客户逾期垫款	8,236.14	100.00%	8,236.14
	-		-	债务重组-5年以上	5,843.60	100.00%	5,843.60
合计	31,749.28	48.20%	15,302.91	合计	32,122.75	70.81%	22,745.29
调整后差异					373.47		7,442.39

④一年内到期的非流动资产

2019 年末一年内到期的非流动资产申报财务报表比原始财务报表调整增加 12,546.15 万元，差异占申报报表比例为 100%，主要原因如下：

单位：万元

序号	调整事项	调整金额
1	一年内到期的长期应收款重分类至本报表项目	12,546.15

⑤长期应收款

2019 年末长期应收款申报财务报表比原始财务报表调整增加 7,884.41 万元，差异占申报报表比例为 100%，主要原因如下：

单位：万元

序号	调整事项	调整金额
1	分期销售业务一年以上的应收款重分类至本报表项目	7,884.41

⑥固定资产

2019 年末固定资产申报财务报表比原始财务报表调整增加 3,119.09 元，差异占申报报表比例为 24.75%，主要原因如下：

单位：万元

序号	调整事项	调整金额
1	宜昌房产入账调整	3,212.84
2	其他抵销调整	100.70
3	折旧补充调整	-194.45
	合计	3,119.09

⑦无形资产

2019 年末无形资产申报财务报表比原始财务报表调整增加 954.52 万元，差异占申报报表比例为 16.26%，主要原因如下：

单位：万元

序号	调整事项	调整金额
1	冲销再制造公司多记的土地使用权原值	-274.47
2	确认经销权使用费调整原值	1,500.00
3	外包服务费调整	-164.86
4	其他资产重分类调整	20.29
5	上述原值调整后引起的累计摊销调整	-126.44

序号	调整事项	调整金额
	合计	954.52

确认经销权使用费调整原值主要是指发行人子公司千里马徐工与徐州徐工挖掘机械有限公司签署的协议约定千里马徐工须补偿 2,000 万元以此作为获取徐工品牌代理商商权条件，发行人未足额确认无形资产原值，因此调整增加 1,500 万元所致。

⑧应付职工薪酬

2019 年末应付职工薪酬申报财务报表比原始财务报表调整增加 886.78 万元，差异占申报报表比例为 41.33%，主要原因如下：

单位：万元

序号	调整事项	调整金额
1	薪酬费用确认调整	679.78
2	工会经费计提增加调整	207.00
	合计	886.78

⑨未分配利润

2019 年末未分配利润申报财务报表比原始财务报表调整减少 10,079.72 万元，差异占申报报表比例为-102.79%，主要原因如下：

单位：万元

序号	调整事项	调整金额
1	2019 年年初未分配利润调整及当年涉及损益调整综合影响	-10,079.72

（二）处理是否符合《企业会计准则》相关规定，发行人财务核算工作是否规范，相关内控是否有效

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十六、资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项”之“（三）其他重要事项”补充披露如下：

发行人上述申报财务报表与原始财务报表差异系基于更为谨慎和符合企业自身实际情况以及部分内部控制缺陷引起的事项进行调整，差异调整符合《企业会计准测》的相关规定。发行人针对与销售与收款管理、采购与付款管理、

存货采购与成本核算、费用管理、资产管理、资金管理、财务报表流程等相关的内部控制进行了完整梳理和整改完善，对于财务人员，加强专业培训，以更准确的把握企业会计准则。

发行人董事会根据《企业内部控制基本规范》的规定，结合发行人内部控制制度和评价办法，在内部控制日常监督和专项监督的基础上，对发行人 2020 年 12 月 31 日（内部控制评价报告基准日）的内部控制有效性进行了评价，认为公司已按照《企业内部控制基本规范》的要求在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。会计师对发行人截至 2020 年 12 月 31 日与财务报表相关的内部控制有效性的认定进行了审核，出具了无保留结论的内部控制鉴证报告。

综上，发行人的差异调整符合《企业会计准则》的规定，差异原因解释真实、合理，会计基础工作规范，于 2020 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了按照《企业内部控制基本规范》及相关规定标准建立的与财务报表相关的有效的内部控制。

二、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查过程

保荐人、发行人会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈发行人高管，了解发行人整体业务流程，查阅了发行人采购、销售税务等环节的相关内控制度并执行测试程序，核查控制的有效性；了解和评价财务核算基础；

2、向管理层询问原始财务报表与申报财务报差异事项形成的原因，并对差异逐项进行分析程序及记录；

3、对于资产负债表、利润表重分类调整差异，了解管理层做出重分类调整的依据，并根据审计过程获取的审计证据分析申报财务报表中的重分类调整是否恰当；

4、对于涉及损益的调整项目，了解管理层做出调整的依据，分析及关注损益项目的调整对于发行人纳税义务的影响；

5、获取并检查管理层所有的调整分录，并核对至相关的所有支持性文件，分析手工调整分录是否经过管理层复核、是否有合理的理由、调整的金额是否正确。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人会计师认为：

1、基于执行的核查程序和审计程序，就财务表整体而言，发行人的差异调整符合企业会计准则的规定，差异原因解释真实、合理；

2、发行人会计基础工作规范，于 2020 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了按照《企业内部控制基本规范》及相关规定标准建立的与财务报表相关的有效的内部控制。

问题十七、关于增值电信业务经营许可证

申报材料显示发行人子公司千里马电商拥有增值电信业务经营许可证（鄂 B2-20200170），发证机关为湖北省通信管理局，业务种类为“信息服务业务（仅限互联网信息服务），不含信息搜索查询服务、信息即时交互服务”，有效期至 2025 年 06 月 18 日。

一、请发行人补充披露增值电信业务经营许可证的获取时间，获取该资质的主要用途，对应的主要业务，与之相关的收入情况，相关业务是否超出许可范围。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、主要固定资产和无形资产情况”之“（三）公司取得的业务许可及专业资质”中补充披露如下：

1、增值电信业务经营许可证

公司名称	经营许可证编号	业务种类	有效期	发证机关
千里马电商	鄂 B2-20200170	**信息服务业务（仅限互联网信息服务），不含信息搜索查询服务、信息即时交互服务；在线数据处理与交易处理业务（仅限经营类电子商务），不含网络借贷信息中介类的互联网金融业务**	2025 年 06 月 18 日	湖北省通信管理局

千里马电商在报告期内主要通过“小马快修”平台从事自营商品的线上展

示与销售业务。从 2020 年开始试运营电商平台，涉及增值电信业务。根据《互联网信息服务管理办法》第七条，“从事经营性互联网信息服务，应当向省、自治区、直辖市电信管理机构或者国务院信息产业主管部门申请办理互联网信息服务增值电信业务经营许可证”。

千里马电商于 2020 年 6 月 18 日首次取得增值电信业务经营许可证，业务种类为“信息服务业务（仅限互联网信息服务），不含信息搜索查询服务、信息即时交互服务”；2020 年 7 月 21 日换发新证，增加业务种类“在线数据处理与交易处理业务（仅限经营类电子商务），不含网络借贷信息中介类的互联网金融业务”。

该许可证主要用于千里马电商向第三方商家提供的电商平台服务。第三方商家将其自有商品上传至“小马快修”平台进行展示及销售，并负责商品的配送及售后服务，千里马电商向入驻商家收取信息服务费。该业务属于《电信业务分类目录》中的“B. 增值电信业务 - B2 第二类增值电信业务 - B21 在线数据处理与交易处理业务”，符合千里马电商取得的《增值电信业务经营许可证》许可范围，不存在超出许可范围的情形。

该业务于 2020 年 9 月启动试运营，2020 年 GMV 为 87.34 万元，产生信息服务费收入 8.24 万元。

二、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、访谈了千里马电商业务相关负责人，了解“小马快修”平台的业务开展；

2、查阅了千里马电商增值电信业务经营许可证，登陆主管部门网站检索了千里马电商增值电信业务行政许可信息及处罚情况；

3、获取了“小马快修”平台的经营数据，并进行财务分析；

4、登陆“小马快修”网站、微信小程序查询商城界面，核查是否存在超出业务许可范围的情形。

（二）核查结论

保荐机构、申报会计师认为：

报告期内，千里马电商开展的业务不存在超出增值电信业务经营许可证（鄂 B2-20200170）许可范围的情况。

问题十八、关于收入确认方法及会计处理

申报材料显示：

（1）2020 年 1 月 1 日至 2020 年 6 月 30 日期间，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的控制权时，确认收入。

（2）2019 年之前，全款销售方式下公司在收到客户的货款，将商品交付给购货方时确认收入；分期收款销售方式下本公司在收到客户的首付款，将商品交付给购货方，按应收的合同或协议价款全额确认收入；银行按揭方式下本公司在收到客户首付款并通过客户信用审查、将商品交付给购货方时确认收入；融资按揭方式下本公司在收到客户首付款并通过客户信用审查、将商品交付给购货方时确认收入。

（3）客户确定购买意向后，销售人员根据客户开工项目情况、财务状况等协助客户进行机型选购及付款方式选择并签订销售合同。与此同时，公司资信审核专员对使用分期付款、银行按揭及融资租赁方式的客户进行资信调查并上报信用审核部门进行审核。在客户信用审核通过和销售合同签订完成后，且客户首付款交齐的情况下由公司售后服务部将设备交付给客户，完成交车手续并对客户进行操作、维护保养培训。对全额付款的客户，公司在收到货款全款后交付设备。

（4）样机指由制造商提供并放置在公司各主要销售网点用于产品展示的设备。若公司与客户达成销售意向，公司向制造商下达采购订单将样机转为存货，同时实现对外销售。在采购订单下达之前，样机所有权归制造商所有。

（5）公司会对客户拥有的满足一定要求、可供再次销售的不限品牌旧机设备进行回收。前述旧设备经公司维修部门维修保养后，再以平台销售、分期销售或设备租赁的方式对其进行处理，用以抵偿部分新机销售款。

请发行人：

一、补充披露新收入准则下发行人各项业务，各类销售模式的收入确认方法，新收入准则是否对发行人收入确认时点和金额计量产生较大影响；

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“五、报告期内采用的主要会计政策和会计估计”之“（二十二）收入确认”补充披露如下：

2020 年 1 月 1 日至 **2020 年 12 月 31 日**期间适用的会计政策：

……

本公司对于商品销售收入确认的具体方法为：

（1）全款销售方式：本公司在收到客户的货款，将商品交付给购货方时确认收入；

（2）分期收款销售方式：本公司在收到客户的首付款，将商品交付给购货方，按应收的合同或协议价款全额确认收入；

（3）银行按揭方式：本公司在收到客户首付款并通过客户信用审查、将商品交付给购货方时确认收入；

（4）融资租赁方式：本公司在收到客户首付款并通过客户信用审查、将商品交付给购货方时确认收入。

新收入准则强调的是控制权的转移，公司 2018-2019 年适用的收入准则（政策）强调风险的转移。公司销售货物收入的确认时点主要基于货物已经交付给客户并且相关的经济利益很可能流入企业，新收入准则对于公司收入的具体确认不构成影响。

二、补充披露发行人全款销售、分期收款、银行按揭、融资按揭等各信用政策下的销售收入及其占比情况；发行人如何确定客户适用上述何种支付方式；

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人在报告期内取得经营成果的逻辑”之“（二）营业收入分析”之“2 主营业务收入构成及变动分析”之（1）“整机销售”补充披露如下：

2）整机销售收入按销售结算方式分类

报告期内，公司销售收款的主要结算方式分为：全款、分期、银行按揭及融资租赁方式。

单位：万元、%

结算方式	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金 额	占 比	金 额	占 比	金 额	占 比
融资租赁	159,482.41	49.33	121,743.50	49.07	145,398.41	60.48
分期	92,778.10	28.70	70,437.70	28.39	35,785.69	14.89
全款	44,046.11	13.62	46,839.56	18.88	50,034.36	20.81
银行按揭	26,982.63	8.35	9,095.72	3.67	9,174.92	3.82
合 计	323,289.25	100.00	248,116.49	100.00	240,393.38	100.00

随着公司经营的发展及销售规模的不断扩大，融资租赁结算方式 2019 年及 2020 年较 2018 年有所下降，分期销售的收款方式呈上升趋势。

全款销售存在一定的价格优惠，在客户资金情况较为充足且无意愿承担相应融资利息成本的情况下选择全款销售结算方式。非全款结算方式主要根据品牌、机型及结合客户具体情况有所不同。

斗山品牌：公司代理的品牌中，仅斗山品牌存在银行按揭结算方式，对于购买斗山品牌中大型机械产品的客户，在客户的征信状况及首付比例达到合作银行的规定情况下优先让客户选择银行按揭结算支付模式，对于资信状况较好且无意愿承担融资利息状况的客户公司在审核通过后选择一年以内的分期收款销售模式；对于其他情况或客户有明确选择意愿的情况下公司选择融资租赁付款方式。

临工品牌：根据供应商的政策、客户的资金状况及客户购买的机型情况综合决定结算方式，一般中大型及以上机型设备选择融资租赁方式，小型设备选择分期收款销售方式。

徐工品牌：对于公司全款支付给供应商采购的设备在销售时除全款外选择分期结算方式；对于其他设备选择融资租赁结算付款方式。

综上，发行人在确认客户的结算方式时首先与客户进行沟通，了解客户的选择意愿，再考虑客户的资金状况、征信情况、担保情况等，结合各融资机构

的政策条件综合考虑决定客户的结算方式。

三、补充披露分期收款、银行按揭、融资按揭等非全款销售模式的主要内容（如首付款比例，分期收款时间和频率等），不同模式间的主要差异情况，不同模式间会计处理是否存在差异，是否符合《企业会计准则》相关规定；

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人在报告期内取得经营成果的逻辑”之“（二）营业收入分析”之“2 主营业务收入构成及变动分析”之（1）“整机销售”补充披露如下：

2）整机销售收入按销售结算方式分类

……

报告期内公司非全款销售结算方式的主要内容如下：

品牌	结算方式	首付比例	分期期限	还款频率
斗山	银行按揭	20%-30%	1-3 年	按月还款
	融资租赁	15%-25%	1-3 年	按月还款
	分期	40%以上	1 年以内	按月或按约定还款期
临工、徐工	融资租赁	10%-20%	1-3 年	按月还款
	分期	10%-20%	1 年以内或 1-3 年	按月还款

公司非全款销售模式的差别因品牌及结算方式不同有所不同。主要不同为首付比例的区别。除一年以内的分期外其他结算方式在付款频率及还款期限方面无实质性差别。

公司的分期收款、银行按揭、融资租赁模式都仅为客户付款的一种结算方式，不同结算模式对公司收入确认时点不造成影响。公司在对客户的信用审核通过，且将设备交付给客户时确认收入，公司的会计处理符合《企业会计准则规定》。

关于不同的结算方式在收入确认金额方面的差异详情请见本问询函回复报告问题“十九”之“一”。

四、补充披露同一产品全款销售和非全款销售的价格差异情况，非全款销售下是否包含重大融资成分，发行人的会计处理方式，是否符合《企业会计准则》相关规定；

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人在报告期内取得经营成果的逻辑”之“（二）营业收入分析”之“2 主营业务收入构成及变动分析”之（1）“整机销售”补充披露如下：

2）整机销售收入按销售结算方式分类

……

公司销售产品除一年以上的分期销售方式外，其余销售方式价格差异较小，销售价格的差异主要系地区、客户的大小及客户或销售人员的谈判能力，另外对于全款客户公司适度给予一定的价格优惠。除一年以上的分期外，公司按合同约定的销售价格确认收入。

融资租赁及银行按揭结算方式下由于客户是通过融资机构的融资款支付货款，公司收取完客户的首付款后剩余款项由融资公司支付给公司。客户的融资利息直接支付给融资机构，公司在产品定价方面未包含融资利息，故在价格方面跟全款差异较小，公司按合同约定的销售价格确认收入。

对于一年以上的分期结算方式，公司在产品定价方面考虑了融资成分的利息。在收入确认方面根据未包含融资利息的金额即按照应收的合同或协议的公允价值确定收入金额。将融资利息在分期销售的期间进行摊销，作为财务费用的调整。公司一年以上分期销售，销售价格中含一定成分的融资利息，实际利率一般依据同期客户融资租赁及银行按揭方式利率。

《企业会计准则》规定：具有融资性质的分期收款销售商品，在符合收入确认条件时，企业应该按照应收的合同或协议的公允价值确定收入金额，应收的协议价格与公允价值之间的差额，应当在合同或协议期间内，按照应收款项的摊余成本和实际利率确定的金额进行摊销，作为财务费用的抵减处理。

公司对收入的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

五、补充披露非全款销售模式下，发行人除赚取差价外，是否存在其他诸如佣金、手续费、服务费等其他收入；若存在，请补充披露相关收入项目的定价方法，各类收入金额及占比情况，对应数量及单价情况，发行人的会计处理方式，是否符合《企业会计准则》相关规定；

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人在报告期内取得经营成果的逻辑”之“（二）营业收入分析”之“2 主营业务收入构成及变动分析”之（2）“后市场服务”补充披露如下：

3）商务服务

商务服务为公司在整机销售过程中为客户提供其他服务收取的费用。包括融资服务费、信审调查费、保险公司的代办保险费佣金等及其他。

融资服务费：在买方信贷结算方式下，由于客户需要从融资机构获取贷款进行货款支付（通过融资租赁或银行按揭方式），公司会指导帮助客户准备信审所需文件资料等，在还款期间需及时通知客户履行还款义务等，公司会根据情况对购买大中型机械的客户收取服务费。服务费的定价依据为客户融资额的1%-2%。发行人将收取的客户服务费计入预收账款（合同负债），在相应服务期限内摊销转入主营业务收入。《企业会计准则》规定：对于提供服务的收入，企业应将收取的款项作为预收款项，在合同或协议约定的服务期内分期确认营业收入。公司的融资服务费收入确认符合《企业会计准则》规定。

信审调查费：买方信贷结算方式下的销售，对于需至客户公司或客户住址进行现场调查的客户，公司会根据客户情况对客户收取信审调查费，调查费的定价为 0.10 万元-0.30 万元之间，根据客户规模情况及距离有所不同。公司将收取的信审调查费在服务年度一次性计入主营业务收入。信审调查服务为单次服务，公司的收入确认符合《企业会计准则》规定。

报告期内各服务费明细如下所示：

单位：万元、%、次

项 目	2020 年度				2019 年度			
	金 额	占 比	数 量	单价	金 额	占 比	数 量	单价
融资服务费	2,070.37	80.24	7,034	0.29	1,670.73	66.92	6,775	0.25

项 目	2020 年度				2019 年度			
	金 额	占 比	数 量	单价	金 额	占 比	数 量	单价
信审调查费	176.90	6.86	831	0.21	435.25	17.43	1,750	0.25
保险手续费	315.03	12.21	-	-	386.32	15.47	-	-
其他	17.96	0.70	-	-	4.43	0.18	-	-
合 计	2,580.26	100.00	-	-	2,496.73	100.00	-	-

（续）

单位：万元、%、次

项 目	2018 年度			
	金 额	占 比	数 量	单 价
融资服务费	1,008.23	61.24	4,228	0.24
信审调查费	411.82	25.02	2,043	0.20
保险手续费	192.96	11.72	-	-
其他	33.27	2.02	-	-
合 计	1,646.28	100.00	-	-

注：数量指销售收入确认次数

报告期内公司的信审调查费占比逐步下降，主要原因系随着公司线上信审的不断提高及完善，公司更多的采取视频等方式对客户进行调查，减少了现场调查的次数。

六、补充披露报告期公司资信审核专员的人数情况，不同入职时长对应人数情况，不同交易水平、专业背景人数情况；资信审核的主要关注事项，供应商是否参与资信审核环节，资信审核的通过率情况，相关控制措施及其执行情况，相关控制是否有效；

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十七、买方信贷付款结算方式下为客户进行担保的说明”之“（四）买方信贷模式下公司授信管理及信用审核的情况”补充披露如下：

截至报告期期末公司信审人员共计 49 人，人员情况如下所示：

1、信审人员按入职时长分布

单位：个、%

入职时长	人　数	比　例
5 年以上	12	24.49
3-5 年	11	22.45
1-3 年	13	26.53
1 年以内	13	26.53
合 计	49	100.00

2、信审人员学历分布

单位：个、%

项　目	人　数	比　例
本科及以上	20	40.82
大专专科	21	42.86
大专以下	8	16.33
合 计	49	100.00

3、信审人员专业分布

单位：个、%

项　目	人　数	比　例
法律类	12	24.49
计算机类	9	18.37
工程机械类	4	8.16
金融类	4	8.16
其他类	13	26.53
无相关专业	7	14.29
合 计	49	100.00

公司的非全款销售方式均需通过公司的相关信审流程后方能进行相应的合同签署。

公司资信审核人员注意关注客户的家庭状况、财产状况、银行流水、担保人的资产及还款能力、信用记录、施工或租赁项目的收益情况等。对于融资租赁及银行按揭结算方式除公司负责审核外，相应的融资机构也会参与审核，融资机构依据各机构的相应流程跟公司同步对客户进行相关的信审。报告期内公司信审的通过率达到 95%以上，审核中若对客户的经营能力或还款能力存在不

确定情况时一般要求客户增加担保人或其他担保措施，并相应提高首付款比例。

公司建立了严格的客户资信审核体系和标准，以风控法务部为管理中心，按照“审贷分离”的原则，对客户信用状况进行严格审查，从源头控制风险。公司对客户资信状况及融资请求进行逐级评审，信审专员通常需要收集客户的工商资料、征信报告、财务报表、银行流水、资产证明等多项资料。在审核过程中对需要至现场或工程所在地进行现场走访的还需至客户实际工作地进行现场查看，评估其还款能力。公司信审专员结合客户的基本情况对客户进行信用评分，其中 70 分以上为信审通过，60-70 分需客户增加担保或首付比例后信审通过，60 以下信审不通过。对于后期出现违约从而给公司造成损失的业务，公司会以扣减奖金或提成等形式严格追究相关人员的责任，以提高其办理买方信贷和融资租赁业务的谨慎性。公司合作的银行和融资租赁机构均具有丰富的资信审核经验和完善的风险控制体系，并对客户进行严格的资信审核，可有效地为公司进行风险防护。

报告期内客户整体信用质量显著提高，违约率大幅下降，公司的相关控制执行有效。

七、补充披露样机销售对应数量、销售收入及占比情况，样机销售单价与相同产品的正常销售价格是否存在显著差异；结合发行人与供应商的合作相关条款，实践中采购价格、采购款的支付方式、向供应商退货情况、供应商对发行人销售的影响等方面，补充披露发行人在上游供应商和下游客户关系中是否系主要责任人；发行人是采用总额法，还是净额法确认相关收入，其是否符合《企业会计准则》相关规定；

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人在报告期内取得经营成果的逻辑”之“（二）营业收入分析”之“1、营业收入构成情况”补充披露如下：

公司整机产品的销售主要通过将厂商的样机采购为公司存货再进行销售。样机指由制造商提供并放置在公司各主要销售网点用于产品展示或销售的设备。公司及各销售区域子公司根据自己对市场需求的判断向制造商申请样机。

若公司与客户达成销售意向，公司向制造商下达采购订单将样机转为存货，同时实现对外销售。在采购订单下达之前，样机所有权归制造商所有。公司的整机销售多数都是通过样机转库存实现销售。样机并不是指一直放置在公司销售网点进行展示，样机的流动性较强，不存在陈旧或损坏等情形，样机的销售价格跟公司直接采购入库销售价格无差异。

报告期内公司整机销售产品通过样机转采购和直接采购对应的销售金额、数量及占比情况如下：

单位：万元、台、%

项 目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	金 额	数量	金额占比	金 额	数量	金额占比	金 额	数量	金额占比
样机转采购	293,615.98	6,633	90.82	228,763.40	4,981	92.20	226,450.56	4,104	94.20
直接采购	29,673.27	497	9.18	19,353.09	312	7.80	13,942.82	230	5.80
合 计	323,289.25	7,130	100.00	248,116.49	5,293	100.00	240,393.38	4,334	100.00

证监会发布的《监管规则适用指引——会计类第 1 号》之“1-15 按总额或净额确认收入”中指出，“企业向客户销售商品或提供劳务涉及其他方参与其中时，应当根据合同条款和交易实质，判断其身份是主要责任人还是代理人。企业在将特定商品或服务转让给客户之前控制该商品或服务的，即企业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，为主要责任人，否则为代理人。在判断是否为主要责任人时，企业应当综合考虑其是否对客户承担主要责任、是否承担存货风险、是否拥有定价权以及其他相关事实和情况进行判断。企业应当按照有权向客户收取的对价金额确定交易价格，并计量收入。主要责任人应当按照已收或应收的对价总额确认收入，代理人应当按照预期有权收取的佣金或手续费（即净额）确认收入。”

发行人与供应商签署经销商协议，约定相关的经销区域等事项。具体采购时，由发行人通过供应商系统申请样机转采购或直接采购，下达采购订单，申请采购入库。公司的采购价格为供应商结合市场情况制定，公司的销售价格由发行人自行决定。公司向供应商采购的产品，暂未销售的部分形成发行人的存货，存货的所有权归属发行人，发行人对采购的存货承担毁损、灭失及价格波动的风险。若产品无法实现销售则由发行人自己承担存货的处理。若产品无重

大质量问题，发行人无权退还给整机厂商。

公司的采购及销售均为独立环节，公司向供应商直接采购产品再进行销售。在销售过程中，公司拥有商品销售的定价权，且承担了全部的回款风险，即公司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，在商品的销售过程中，公司为主要的责任人。就单一销售订单而言，发行人可能亏损也可能盈利。发行人自行承担因客户无法回款的损失及风险。

综上，公司在整个销售中承担主要责任人的角色，公司按总额法确认收入，公司的收入确认符合会计准则规定。

八、补充披露与旧机回收相关的前五大供应商情况，发行人是否拥有长期稳定的旧机供应商；公司对旧机设备回收活动与和新机销售活动是否系两项独立的业务，旧机回收与新机销售是否存在一一对应的关系；发行人以旧换新情形对应的销售数量、销售收入及其占比情况，发行人以旧换新的会计处理方式，是否符合《企业会计准则》相关规定。

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人在报告期内取得经营成果的逻辑”之“（二）营业收入分析”之“2 主营业务收入构成及变动分析”补充披露如下：

（3）置换机销售

……

发行人为销售新机对客户旧机进行回收，旧机回收主要是在新机销售过程中采用的一种结算方式，并非发行人的主要业务。在采取以旧换新销售时相关的客户即为旧机的供应商，供应商不具有长期性及稳定性。公司的旧机回收与新机销售为相关的业务，旧机回收与新机销售存在对应关系。

报告期内发行人旧机回收的前五大供应商如下所示：

单位：万元、%

2020 年度			
序 号	供应商	采购金额	占同类采购比例
1	武汉弘杰世纪建材有限公司	125.00	2.70
2	铜梁区罗勇建筑设备租赁站	110.00	2.37

3	湖北林书工程劳务有限公司	90.00	1.94
4	李其龙	90.00	1.94
5	刘治国	80.00	1.73
合 计		495.00	10.68
2019 年			
序 号	供应商	采购金额	占同类采购比例
1	新疆安源恒顺矿业有限公司	644.00	4.13
2	成都市轩鑫亿达工程机械租赁有限公司	161.06	1.03
3	四川百灵鸟工程设备租赁有限责任公司	122.00	0.78
4	平昌县祥琼工程机械租赁有限公司	121.00	0.78
5	鄂尔多斯市宇顺工程有限责任公司	120.00	0.77
合 计		1,168.06	7.50
2018 年			
序 号	供应商	采购金额	占同类采购比例
1	五台县同丰园运输有限公司	382.00	1.87
2	准格尔旗家辰工程机械有限责任公司	373.00	1.83
3	倪尔峰	109.00	0.53
4	恩施昊泰实业有限责任公司	85.00	0.42
5	刘四红	76.00	0.37
合 计		1,025.00	5.03

报告期内发行人以旧换新情形对应的新机销售情况如下：

单位：台、万元、%

年 度	销 量	销售收入	销售收入占比
2020 年度	421	19,352.70	5.99
2019 年度	1,012	45,932.99	18.51
2018 年度	955	57,250.22	23.82
合 计	2,388	122,535.91	15.09

根据原《企业会计准则第 14 号——收入》应用指南规定，“销售商品采用以旧换新方式的，销售的商品应当按照销售商品收入确认条件确认收入，回收的商品作为购进商品处理。”根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会[2017]22 号）规定，“客户支付非现金对价的，企业应当按照非现金对价的公允价值确定交易价格。”

发行人以旧换新业务的会计处理为：回收的旧设备按照公允价格估值，作为发行人采购旧机的入账价格，同时也作为购买新机的非现金对价，加上合同约定的现金对价，作为购买新机的交易价格，以此确定主营业务收入。

综上可知，发行人以旧换新的会计处理符合《企业会计准则》规定。

九、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

1、保荐机构及会计师通过与公司管理层、财务总监进行访谈了解公司与销售收入相关的内部控制制度的建立及运行情况；通过查看公司与销售及收入相关的内控制度并结合公司的业务情况判断其设计的合理性；根据内控制度流程索取相关的单据（如销售入账原始凭证、合同台账等）并与相关人员进行访谈验证有关销售收入内控执行的有效性。

2、对于发行人的收入确认原则和实际确认时点，保荐机构和会计师了解发行人收入循环的内部控制，判断其设计的合理性并进行测试，确认内控执行的有效性获取并查看主要客户的服务合同或销售合同，查看关键条款，复核收入确认政策是否符合企业会计准则的规定和发行人的实际情况；抽查发行人收入明细，核对包括原始凭证、发票、银行进账单据、客户签收单等原始单据，验证发行人收入确认时点和确认依据是否符合收入确认政策；通过对主要客户函证、实地走访，进一步验证发行人收入真实、准确、完整。

3、保荐机构和会计师通过对公司管理层、财务总监等相关人员进行访谈，了解公司各种销售结算方式的具体流程，考虑因素等；查看相关销售合同等资料；查看财务及销售部销售台账，了解各种结算方式的首付款比例及分期条件等，复核收入确认政策是否符合企业会计准则的规定。

4、保荐机构和会计师通过对信审相关人员进行访谈，了解公司在信用审核时的关注要点、具体流程；获取发行人关于信审的流程及内部制度等；了解发行人有关信审的内部控制，判断其设计的合理性并进行测试，从销售台账选取相关的销售订单查看与其相关的信审记录、信审文本等，确认发行人关于信用审核执行的有效性。

5、保荐机构和会计师通过对公司管理层、财务总监等相关人员进行访谈，

了解公司的采购流程；查看相关的代理商协议，了解发行人的代理条件；对供应商进行访谈了解关于公司代理的具体约束条件等；查看相关的销售合同判断公司在销售中的主要责任。

6、保荐机构和会计师通过对公司管理层、财务总监、营业部负责人等相关人员进行访谈，了解公司在销售过程中关于以旧换新的相关业务情况及考虑；查看相关的销售合同，了解该类销售的具体情况；获取以旧换新销售的明细账及旧机销售明细账；判断了解公司以旧换新业务的实质及财务处理。

（二）核查结论

保荐机构及会计师认为：公司与销售收入相关的内控设计合理、执行有效，能够有效的确保收入确认真实、准确及完整；发行人收入确认符合《企业会计准则》规定； 不同模式间会计处理是不存在差异，符合《企业会计准则》相关规定；报告期内发行人收入确认真实、准确、完整；发行人在销售过程中的信审执行有效。

问题十九、关于营业收入

申报材料显示：

（1）报告期内，公司销售以国内市场为主。斗山品牌的销售区域为湖北、四川、重庆、新疆；临工品牌的销售区域为山西、广西及哈萨克斯坦；徐工的销售区域为新疆；其中新疆地区销售收入报告期分别为 27,562.21 万元、28,728.84 万元、48,025.12 万元和 53,065.88 万元，增速较快。

（2）发行人收入包括整机销售、后市场服务、置换机销售、再制造机销售，以整机销售为主。

（3）公司的后市场服务主要包括配件的销售、整机的维修保养服务、整机租赁业务及其他服务等。其他服务费收入为客户采用买方信贷业务结算时，公司协助客户办理银行按揭或融资租赁时收取的服务费用。

（4）再制造机销售系指公司将回收的产品或零部件，运用专业的再制造技术手段进行包括拆解、清洗、检测（探伤评估）、再制造加工或升级处理，完成组装并检验合格的产品。报告期内再制造业务逐步下降主要是由于挖掘机市场

行业竞争激烈，旧设备市场竞争力下降，公司再制造业务有所收缩。

请发行人：

一、补充披露整机销售中，各类产品的收入及占比、数量、单价情况；不同种类产品单价是否存在显著差异，同种产品与市场价格比较是否存在显著差异，若存在，请说明原因及合理性；

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人在报告期内取得经营成果的逻辑”之“（二）营业收入分析”之“2、主营业务收入构成及变动分析”之“（1）整机销售”补充披露如下：

3）整机销售按机型及品牌分类

按机型及品牌分类整机销售的金额及数量、单价如下所示：

单位：万元、%、台、万元/台

机型品牌		2020 年度				2019 年度			
		金 额	占 比	数 量	单 价	金 额	占 比	数 量	单 价
挖掘机	斗山	171,371.79	53.01	3,452	49.64	153,276.78	61.78	2,917	52.55
	临工	59,813.66	18.50	1,496	39.98	45,443.32	18.32	1,038	43.78
	徐工	43,731.37	13.53	1,000	43.73	11,936.13	4.81	315	37.89
	山猫	174.44	0.05	12	14.54	164.22	0.07	9	18.25
挖掘机小计		275,091.26	85.09	5,960	46.16	210,820.45	84.97	4,279	49.27
装载机	临工	20,463.41	6.33	725	28.23	17,020.91	6.86	586	29.05
	山猫	534.87	0.17	23	23.26	1,463.91	0.59	46	31.82
装载机小计		20,998.28	6.50	748	28.07	18,484.82	7.45	632	29.25
矿卡	临工	21,099.04	6.53	323	65.32	16,175.87	6.52	252	64.19
	徐工	3,842.12	1.19	52	73.89	-	-	-	-
矿卡小计		24,941.16	7.71	375	66.51	16,175.87	6.52	252	64.19
其他整机		2,258.56	0.70	47	48.05	2,635.34	1.06	57	46.23
合计		323,289.25	100.00	7,130	45.34	248,116.49	100.00	5,220	47.53

（续）

单位：万元、%、台、万元/台

机型品牌		2018 年度			
		金 额	占 比	数 量	单 价
挖掘机	斗山	173,645.75	72.23	2,981	58.25
	临工	51,252.83	21.32	785	65.29
	徐工	-	-	-	-
	山猫	444.84	0.19	23	19.34
挖掘机小计		225,343.42	93.74	3,789	59.47
装载机	临工	11,539.28	4.80	394	29.29
	山猫	1,134.22	0.47	38	30.25
装载机小计		12,673.50	5.27	432	29.37
矿卡	临工	747.13	0.31	11	67.92
其他整机		1,629.33	0.68	41	39.74
合计		240,393.38	100.00	4,273.00	56.26

在产品机型方面矿卡平均单价高于挖掘机及装载机，挖掘机平均单价高于装载机，主要是由于产品品种不同，定价不同。

在产品品牌方面斗山品牌的平均单价要高于临工及徐工品牌，主要由于斗山为外资品牌，在产品定价等方面比内资品牌稍高。不同的品牌由于产品在质量、知名度、性价比等方面的不同，在销售价格方面会存在一定的差异。

工程机械行业面对消费终端的市场一般为代理商模式，各个品牌在各省区一般为一个代理商，少数省区存在两个或两个以上代理商情形。各个地区由于经营环境、市场竞争程度及代理商政策不同在产品售价方面会存在少量的差异。

二、补充披露整机销售中，不同品牌产品的收入及占比、数量、单价情况，不同品牌产品单价是否存在显著差异，同种品牌与市场价格比较是否存在显著差异；若存在，请说明原因及合理性；

与问询函回复报告问题“十九”之“一”一并补充披露，详情请见本问询函回复报告问题“十九”之“一”。

三、补充披露后市场服务收入项下各类收入及占比、数量、单价情况，报告期单价变动是否显著，若是，请说明原因及合理性；

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人在报告期内取得经营成果的逻辑”之“（二）营业收入分析”之“2 主营业务收入构成及变动分析”披露或补充披露如下：

（2）后市场服务

后市场服务为公司整机销售的衍生业务。公司在工程机械领域深耕多年，积累了大量客户资源，公司通过提供后市场服务拓宽了公司的经营范围，增加了公司的营业收入。报告期内公司的后市场服务呈逐步上升趋势。公司的后市场服务主要包括：配件的销售、整机的维修保养服务、整机租赁业务及**商务**服务等。

报告期内公司后市场服务的明细如下所示：

单位：万元、%

项　目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金　额	占　比	金　额	占　比	金　额	占　比
配件销售	17,808.88	55.96	15,349.53	65.30	11,424.10	64.38
维修保养	8,220.84	25.83	4,870.74	20.72	4,344.97	24.49
商务服务	2,580.26	8.11	2,496.73	10.62	1,646.28	9.28
整机租赁	3,008.93	9.45	623.59	2.65	242.55	1.37
其他	206.20	0.65	165.22	0.70	87.03	0.49
合　计	31,825.10	100.00	23,505.82	100.00	17,744.93	100.00

报告期内公司后市场服务业务主要为配件销售及维修保养服务，占后市场服务的比重达 80%以上。报告期内公司后市场服务各项占比保持稳定，变动较小。

1）配件销售

报告期内公司配件销售的情况如下所示：

单位：万元、%、个、桶、万元/个（桶）

机型品牌	2020 年度				2019 年度			
	金 额	占 比	数 量	单价	金 额	占 比	数 量	单价
发动机及液压相关配件	2,285.85	12.84	44,101	0.05	3,502.22	22.82	73,846	0.05
滤芯斗齿相关类	2,836.15	15.93	229,591	0.01	2,340.75	15.25	197,515	0.01
破碎器	4,136.09	23.22	1,853	2.23	2,472.36	16.11	1,115	2.22
辅具及管路	952.21	5.35	2,722	0.35	493.00	3.21	3,241	0.15
油品类	5,172.66	29.05	220,309	0.02	4,578.81	29.83	206,434	0.02
SEVALO 件	360.34	2.02	6,368	0.06	393.10	2.56	38,413	0.01
其他	2,065.59	11.60	106,746	0.02	1,569.30	10.22	209,371	0.01
合 计	17,808.88	100.00	-	-	15,349.53	100.00	-	-

（续）

单位：万元、%、个、桶、万元/个（桶）

机型品牌	2018 年度			
	金 额	占 比	数 量	单 价
发动机及液压相关配件	2,985.94	26.14	38,551	0.08
滤芯斗齿相关类	1,529.07	13.38	129,500	0.01
破碎器	1,846.99	16.17	672	2.75
辅具及管路	143.12	1.25	1,642	0.09
油品类	2,966.64	25.97	129,109	0.02
SEVALO 件	210.42	1.84	6,256	0.03
其他	1,741.93	15.25	81,865	0.02
合 计	11,424.10	100.00	-	-

注：SEVALO 件指贴牌“SEVALO”品牌的产品

公司的配件产品种类及型号较多，单价较低，报告期内单价的变动主要系销售的种类及型号不同所导致。

2）维修保养

报告期内发行人的维修保养业务分为保内维修保养及保外维修保养，相关的收入明细如下：

单位：万元、%、次

项 目	2020 年度				2019 年度			
	金 额	占 比	次 数	单价	金 额	占 比	次 数	单价
保内维修保养	7,096.25	86.32	51,440	0.14	3,925.67	80.60	32,164	0.12
保外维修保养	1,124.59	13.68	6,653	0.17	945.07	19.40	8,176	0.12
合 计	8,220.84	100.00	58,093	0.14	4,870.74	100.00	40,340	0.12

（续）

单位：万元、%、次

项 目	2018 年度			
	金 额	占 比	次 数	单 价
保内维修保养	3,499.08	80.53	29,653	0.12
保外维修保养	845.90	19.47	6,774	0.12
合 计	4,344.97	100.00	36,427	0.12

公司的维修保养收入包含维修收入及保养收入。工程机械设备车辆使用较为频繁且使用磨损耗费较大，一般设备需 300-500 小时进行一次保养业务，所以公司维修保养次数较多。公司的保内维修保养次数与各品牌的销售规模匹配。供应商对公司的保内维修保养结算进行相应的审核管理，公司维修服务人员需通过供应商系统 APP 的标准上传设备维修保养前后照片，同时供应商通过设备 GPS 判断里程公里数，供应商结合设备相应的使用时间测算相应的保养次数，最后供应商还需对客户进行回访。公司不存在联合客户骗取上游制造商维修费用情形。不同客户的维修保养单价与设备耗损程度及设备型号相关，报告期内公司维修保养单价变动较小。

3）商务服务

商务服务为公司在整机销售过程中为客户提供其他服务收取的费用。包括融资服务费、信审调查费、保险公司的代办保险费佣金及其他。

融资服务费：在买方信贷结算方式下，由于客户需要从融资机构获取贷款进行货款支付（通过融资租赁或银行按揭方式），公司会指导帮助客户准备信审所需文件资料等，在还款期间需及时通知客户履行还款义务等，公司会根据情况对购买大中型机械的客户收取服务费。服务费的定价依据为客户融资额的 1%

—2%。发行人将收取的客户服务费计入预收账款（合同负债），在相应服务期限内摊销转入主营业务收入。《企业会计准则》规定：对于提供服务的收入，企业应将收取的款项作为预收款项，在合同或协议约定的服务期内分期确认营业收入。公司的融资服务费收入确认符合《企业会计准则》规定。

信审调查费：买方信贷结算方式下的销售，对于需至客户公司或客户住址进行现场调查的客户，公司会根据客户情况对客户收取信审调查费，调查费的定价为 0.10 万元-0.30 万元之间，根据客户规模情况及距离有所不同。公司将收取的信审调查费在服务年度一次性计入主营业务收入。信审调查服务为单次服务，公司的收入确认符合《企业会计准则》规定。

报告期内各服务费明细如下所示：

单位：万元、%、次

项 目	2020 年度				2019 年度			
	金 额	占 比	数 量	单 价	金 额	占 比	数 量	单 价
融资服务费	2,070.37	80.24	7,034	0.29	1,670.73	66.92	6,775	0.25
信审调查费	176.90	6.86	831	0.21	435.25	17.43	1,750	0.25
保险手续费	315.03	12.21	-	-	386.32	15.47	-	-
其他	17.96	0.70	-	-	4.43	0.18	-	-
合 计	2,580.26	100.00	-	-	2,496.73	100.00	-	-

（续）

单位：万元、%、次

项 目	2018 年度			
	金 额	占 比	数 量	单 价
融资服务费	1,008.23	61.24	4,228	0.24
信审调查费	411.82	25.02	2,043	0.20
保险手续费	192.96	11.72	-	-
其他	33.27	2.02	-	-
合 计	1,646.28	100.00	-	-

注：数量指销售收入确认次数

报告期内公司的信审调查费占比逐步下降，主要原因系随着公司线上信审的不断提高及完善，公司更多的采取视频等方式对客户进行调查，减少了现场调查的次数。

4）整机租赁

整机租赁业务为公司将工程机械车辆出租收取的租金收入。2018 年、2019 年及 2020 年公司的整机租赁收入分别为：242.55 万元、623.59 万元及 3,008.93 万元，占后市场服务收入的百分比分别为 1.37%、2.65%及 9.45%。2020 年，为满足客户多样化的用机需求，公司采购旋挖钻及挖掘机用于整机租赁用途，当期整机租赁收入出现增幅较大。

5）其他

公司的其他收入主要为工程机械车辆的培训服务收入等，报告期内收入金额较小，占后市场服务收入比重较低。

四、补充披露发行人再制造机产品销量和单价情况，再制造机的质量是否符合国家相关要求，发行人是否具备该类产品的生产资质，发行人销售再制造机是否存在“以旧充新”的情形，再制造机业务是否与客户和上游原厂存在争议或纠纷；

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人在报告期内取得经营成果的逻辑”之“（二）营业收入分析”之“2 主营业务收入构成及变动分析”补充披露如下：

（4）再制造机销售

……

报告期内公司再制造业务的销售收入及数量、单价情况如下：

单位：台、万元

项　目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	收入	销量	单价	收入	销量	单价	收入	销量	单价
金额/数量	1,516.29	132	11.49	5,967.36	364	16.39	9,436.41	491	19.22

国家尚未对工程机械再制造企业提出相关的生产资质要求，亦未颁布相关的质量标准，目前再制造机无需取得相关的生产资质。发行人不涉及生产车辆，只是将旧机进行清洗、安装、修理或按照客户需求进行改造，不存在与客户和上游原厂的争议或纠纷。发行人再制造机销售不存在“以旧充新”的情

形。

五、补充披露报告期退货、换货对应的金额及其占收入的比例情况，报告期该比例是否变动显著，若是，请说明原因及合理性；发行人对退货、换货的会计处理方法，是否符合《企业会计准则》相关规定；

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人在报告期内取得经营成果的逻辑”之“（二）营业收入分析”补充披露如下：

9、报告期内公司销售的退换货情况

工程机械领域退换货情况较少，产品在交由客户验收并签署确认单后，无重大质量问题不予退换货。客户提出退换货要求时公司会派相关业务人员到客户现场查看机器故障原因，确属机械本身故障导致无法使用时，公司根据客户需求给予退换货处理。

报告期内公司主要代理斗山、临工及徐工的工程机械销售，供应商均为大型制造商，产品质量较好。报告期内公司无产品退货行为发生，仅 2020 年在新疆地区销售的一台斗山挖掘机由于质量问题进行了换货。

公司对于换货的会计处理为：收到货物后冲减相关的营业收入及营业成本，再根据冲减的收入重新确认营业收入及营业成本。并在公司 ERP 系统及销售台账进行调整备查。

《企业会计准则》规定企业已经确认销售商品收入的售出商品发生销售退回的，应当在发生时冲减当期销售商品收入。销售退回属于资产负债表日后事项的，应调整报告年度相关的收入、成本等。

企业对于退换货的业务符合企业会计准则的规定。

六、补充披露发行人销售环节是否存在返利安排，若存在，请补充披露返利规则，返利金额及其占收入的比例情况；发行人对相关返利的会计处理方法，是否符合《企业会计准则》相关规定；

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人在报告期内取得经营成果的逻辑”之“（二）营业收入分析”之“1、营业收入构成情况”补充披露如下：

公司的销售客户主要为自然人及一些中小企业，公司的销售直接面对终端客户市场，公司在销售环节不存在对客户的返利安排。

七、补充披露发行人收入变动趋势与同行业公司的比较情况，发行人收入增速较快是否合理；

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人在报告期内取得经营成果的逻辑”之“（二）营业收入分析”之“1、营业收入构成情况”披露或补充披露如下：

2018 年、2019 年及 2020 年，公司主营业务收入分别为 284,572.75 万元、291,490.82 万元和 **361,531.74** 万元，报告期内公司主营业务收入规模逐年增长。

公司选取的可参考工程机械制造上市公司同期营业收入及变动情况如下：

单位：万元、%

公司名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	营业收入	同比增长	营业收入	同比增长	
徐工机械（000425）	**7,396,814.86**	**25.00**	5,917,599.89	33.25	4,441,000.56
三一重工（600031）	**10,005,428.30**	**32.23**	7,566,576.00	35.55	5,582,150.40
柳工（000528）	**2,300,255.00**	**19.95**	1,917,729.58	6.04	1,808,483.69
中联重科（000157）	**6,510,894.22**	**50.34**	4,330,739.54	50.92	2,869,654.29
发行人	**363,537.58**	**24.72**	**292,739.34**	**2.09**	**286,757.70**

数据来源：各上市公司年度报告

工程机械制造上市公司同期营业收入均呈现增长趋势。

工程机械行业为强周期性行业。2018 年受基建投资、国家加强环境保护政策力度、设备更新升级、人工替代等多重因素影响，工程机械行业市场高速增长，整体营收大幅提升。受整体经济及基建投资的影响，公司 2018 年营业收入也出现大幅增长。

公司的营业收入主要来自于整机的销售收入。随着国内工程机械制造行业的快速发展及技术的不断进步，内资品牌整机的高性价比优势，使客户对其认可度逐步提高，加之内资产品的价格优势，内资品牌的竞争力不断提高。公司代理的内资临工品牌 2019 年整机销售收入较 2018 年增长 22.95%，外资斗山品

牌的整机销售收入下降 14.31%。为了增强持续经营能力，公司 2019 年增加了内资徐工品牌在新疆地区的代理业务，2019 年徐工品牌整机的销售占公司整机销售的比例为 5.01%。受基建投资的增速及其他相关因素的影响，公司主营业务收入在 2019 年出现小幅增长。**2020 年随着公司内资品牌的不断发展，公司的营业收入较 2019 年增幅较高。**

发行人收入的增长具有合理性。

八、补充披露新疆地区销售收入增速较快的原因及合理性。

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人在报告期内取得经营成果的逻辑”之“（二）营业收入分析”之“4、营业收入的区域分布”补充披露如下：

2019 年公司新增徐工品牌在新疆的代理业务，2019 年及 2020 年徐工品牌在新疆的销售收入占新疆地区销售收入的比例分别为 26.55%及 55.31%。公司新增代理品牌的发展带动了公司在新疆地区销售收入的快速增长。

九、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

1、保荐机构及会计师通过与公司管理层、财务总监、营业部负责人进行访谈了解公司销售业务及收入的主要构成、各销售区域的销售情况；了解公司产品的退换货安排及报告期内的销售退换货情况；了解报告期内公司销售收入的变动情况及各区域销售的变动情况；了解销售的客户群体情况及销售价格的确定情况；了解公司关于再制造机的销售业务情况及其相关的质量标准及生产资质许可情况。

2、获取公司报告期内各类型收入的销售明细表，按销售品种、代理品牌、销售区域等进行统计，查看其变动及分布情况。

3、查看相关的行业协会年鉴资料、查看可参考上市制造公司年度报告跟公司的销售变动情况进行分析比较。

（二）核查结论

保荐机构及会计师认为：公司各项收入确认符合《企业会计准则》规定，

报告期内发行人收入确认真实、准确、完整；发行人产品的价格差异主要是品牌及机械所影响；发行人再制造产品无需取得相关生产资质，发行人销售再制造机不存在“以旧充新”的情形，再制造机业务与客户和上游原厂不存在争议或纠纷报；报告期内公司无退货情况，换货情况较少，公司对换货的会计处理方法，符合《企业会计准则》相关规定；公司的销售客户主要为自然人及一些中小企业，公司的销售直接面对终端客户市场，公司在销售环节不存在对客户的返利安排；发行人报告期内的收入变动与公司发展及行业情况保持一致；新疆地区销售收入增速较快的原因主要是公司 2019 年在新疆新增徐工代理品牌，增速较快具有合理性。

问题二十、关于外销

申报材料显示哈萨克斯坦地区销售收入分别为 3,398.94 万元、7,121.61 万元、16,104.83 万元和 9,110.30 万元，占收入比重分别为 1.90%、2.48%、5.50%和 4.37%。

请发行人补充披露：

一、海关出口数据与发行人销售数据的对比情况，是否存在显著差异，若存在，请说明原因及合理性；

公司海外的销售为公司海外子公司哈萨克斯坦千里马从国内供应商采购后直接对外销售，哈萨克斯坦千里马的供应商山东临工负责海关出口报关等手续。从山东临工获取其主要产品的海关出口报关单与发行人数据进行对比情况如下：

单位：台

机型品牌	2020 年度/2020 年末				2019 年度/2019 年末			
	海关出口报关数量	公司销量	公司期末库存	期末供应商出口报关公司尚未清关入库数量	海关出口报关数量	公司销量	公司期末库存	期末供应商出口报关公司尚未清关入库数量
装载机	201	356	31	10	388	259	130	66
矿卡	50	71	3	6	51	51	29	1
挖掘机	22	20	2	15	24	26	9	6
合 计	**273**	**447**	**36**	**31**	**463**	**336**	**168**	**73**

（续）

单位：台

机型品牌	2018 年度/2018 年末			
	海关出口报关数量	公司销量	公司期末库存	期末供应商出口报关公司尚未清关入库数量
装载机	177	136	53	14
矿卡	37	7	6	24
挖掘机	29	16	5	12
合 计	**243**	**159**	**64**	**50**

注：本期海关出口报关数量+上期期末库存+上期末供应商出口报关公司尚未清关数量-公司销量=本期末公司期末库存量+期末供应商出口报关公司尚未清关数量

山东临工的海关出口报关单与公司的销量及库存核对的差异主要系山东临工报关出口但公司尚未清关入库情况。公司的销售与供应商的出口报关数据具有一致性。

二、向境外销售数量、单价情况，单价是否与相同产品在国内售价存在显著差异，若存在，请说明原因及合理性；

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人在报告期内取得经营成果的逻辑”之“（二）营业收入分析”之“2 主营业务收入构成及变动分析”之“（1）整机销售”补充披露如下：

4）关于境外销售

①关于境外销售的单价与境内销售的对比情况

报告期内发行人在境外销售的产品主要为临工品牌的装载机、矿卡及挖掘机，相应的数量及单价如下：

单位：台、万元、%

结算方式	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	数量	单价	同产品国内均价	数量	单价	同产品国内均价	数量	单价	同产品国内均价
装载机	356	25.94	30.43	259	27.53	30.25	136	29.31	29.28
矿卡	71	74.69	62.68	51	72.44	62.10	7	70.92	62.67
挖掘机	20	91.01	39.29	26	102.57	42.27	16	96.53	64.64
合 计	447	-	-	336	-	-	159	-	-

挖掘机产品境外销售单价高于境内销售均价主要系境外销售的主要为大型及超大型挖掘机，单价较高；矿卡境外销售单价高于国内单价原因主要为公司境外销售全部为大型矿卡，单价较高；装载机主要由于销售市场及机型的不同价格有所差异。境外装载机单价呈下降趋势主要是由于 2019 年及 2020 年销售的小吨位装载机占比逐步提高，导致平均销售单价有所降低。

三、向境外销售中全款、融资租赁、分期、银行按揭等对应的销售收入及占比情况，发行人对境外客户担保情况，发行人境外销售是否主要依赖买方信贷模式；若是，请补充披露对境外客户相关风险的控制措施，与境内客户相比是否存在特别的措施或条件，相关风险是否可控，代偿比例是否显著高于境内业务；

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人在报告期内取得经营成果的逻辑”之“（二）营业收入分析”之“2 主营业务收入构成及变动分析”之“（1）整机销售”补充披露如下：

4）关于境外销售

……

②境外销售的结算方式

公司的整机销售分为全款、融资租赁、分期及银行按揭。其中境外的整机销售结算方式仅为全款及分期，相应的收入及占比如下：

单位：万元、%

结算方式	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金 额	占 比	金 额	占 比	金 额	占 比
分期	13,562.35	77.66	11,465.95	78.40	5,226.86	80.34
全款	3,902.28	22.34	3,159.35	21.60	1,278.70	19.66
合 计	17,464.63	100.00	14,625.30	100.00	6,505.56	100.00

公司的境外销售主要为分期销售，分期期限为一年以内。

对于分期销售客户的风控措施包括：A 签订销售合同前公司法务在政府网站上预先调取客户信息，了解客户的基本情况，如企业规模、经营情况、纳税情况和各种纠纷情况等；B 对于个人客户公司会要求客户提供相应的资产证明

等资料。判断客户的规模、还款能力及诚信状况。哈萨克斯坦对工程机械采取登记制度，对于分期的客户其产品会登记在公司名下。客户还清欠款后，再将产品过户给客户。以此来保障对客户还款的控制；C 公司在产品上安装有 GPS，跟踪了解产品位置和工作动态，有恶意拖欠货款情形，公司将对设备进行锁定处理，促使客户进行还款。公司境外销售的风控措施执行有效。

四、向境外前五大客户销售情况，发行人境外业务是否主要集中于个别客户，个别客户毛利率是否显著异常，境外前五大客户对应应收账款及其期后回款情况。

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人在报告期内取得经营成果的逻辑”之“（二）营业收入分析”之“2 主营业务收入构成及变动分析”之“（1）整机销售”补充披露如下：

4）关于境外销售

……

③公司境外销售的主要客户情况

报告期内，公司境外整机销售前五大客户及期后回款情况具体如下：

单位：万元、%

2020 年						
序 号	客 户	销售金额	占境外整机销售比例	毛利率	期末应收账款	期后回款
1	ATEK AKTOBE LTD.	3,375.73	19.33	10.67	737.44	737.44
2	BAC Quarry LTD	610.58	3.50	20.78	395.56	85.57
3	IDEAL CHEM LTD	569.97	3.26	21.31	106.23	106.23
4	Bayandy Kurylys LTD	447.07	2.56	24.68		
5	Leader Bulid 2002 LTD	410.70	2.35	23.16	191.39	2.01
合 计		5,414.05	31.00	15.04	1,430.62	1,031.25
2019 年						
序 号	客 户	销售金额	占境外整机销售比例	毛利率	期末应收账款	期后回款
1	ASSAR SERVICE LTD.	1,256.06	8.59	5.77	201.01	201.01
2	DEGDARKURYLYS LTD.	823.79	5.63	13.72	642.59	239.94

3	ATEK AKTOBE LTD	789.37	5.40	8.43	-	-
4	Alatau Tumar LTD	652.65	4.46	12.04	357.17	357.17
5	Olymp Trans service LTD	580.13	3.97	8.98	353.41	353.41
合 计		4,102.00	28.05	9.33	1,554.18	1,257.68
2018 年						
序 号	客 户	销售金额	占境外整机销售比例	毛利率	期末应收账款	期后回款
1	Alatau Tumar LTD	455.49	7.00	30.41	3.72	3.72
2	Techno Industry LTD	361.19	5.55	10.51	209.26	166.44
3	ASANTRANS LTD	232.98	3.58	17.49	-	-
4	Temir Logistik LTD	225.42	3.47	15.94	160.91	160.91
5	KazMunayKurylys LTD	190.35	2.93	23.84	116.50	116.50
合 计		1,465.43	22.53		490.39	447.57

注：期后回款的截止日为 2021 年 3 月 31 日

公司境外销售公司型客户较多，境外销售较境内销售客户相对集中。公司境外前五大客户的期后回款整体较为良好，报告期各期末应收账款期后回款金额较少的客户主要系客户生产经营暂时遇到困难，加之新冠疫情影响公司给予了客户一定的延期付款期限，客户回款不存在法律纠纷。

公司在境外的整机销售主要为临工品牌的装载机、挖掘机及矿卡。另外公司在境外销售少量临工品牌压路机及中联重科推土机、起重机等其他机械设备。公司境外销售各年度前五大客户毛利率差别较大主要原因为市场环境及销售机型不同的原因所导致。2019 年及 2020 年公司在境外的销售收入及销量逐步增多，同时境外代理销售的矿卡也逐步增多，个别客户毛利率较低的原因主要系矿卡的销售占比较高，随着公司境外销量的增大，个别高毛利率机型的销售对整体毛利率的影响也逐步减小。公司不存在个别客户毛利率显著异常情形。

五、请保荐人、申报会计师补充说明对发行人外销业务是否真实、准确的核查程序、核查范围，相关核查程序是否充分，并对上述事项发表明确核查意见。

（一）核查程序

1、保荐机构及申报会计师与公司总经理、财务总监、境外公司高管进行了访谈了解公司境外公司的业务情况；代理销售的品牌及产品情况；报告期内的销售收入情况；境外公司的客户情况及客户主要的结算方式；

2、获取了境外公司的销售明细账，汇总计算其销售明细；对境外公司的供应商进行了走访，了解其向发行人境外公司的销售情况及收款情况；获取了公司供应商（山东临工）出口至公司境外子公司的报关单，查看公司的采购情况；对公司供应商进行了函证，确认报告期内的采购情况；

3、选取公司境外客户进行了视频访谈或函证，了解确认对客户的销售情况；

4、对境外各年度部分客户进行了实质性核查。获取了销售明细、销售合同、销售申请流程、客户的签收单、汇款单等凭据，验证公司销售收入的真实性。

对境外客户销售收入的核查情况如下所示：

单位：万元、%

核查方式	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金 额	占境外销售比	金 额	占境外销售比	金 额	占境外销售比
访谈及函证	11,058.63	59.45	3,855.07	24.18	1,132.45	15.90
获取合同、签收单、付款单等实质性核查	7,026.34	37.77	5,665.12	35.18	2,198.12	30.87

（二）核查结论

保荐机构及申报会计师认为：发行人境外销售业务及数据真实、准确、完整；发行人境外销售不依赖于买方信贷结算方式，公司对境外销售及审核的相关控制措施执行有效；海关出口数据与发行人销售及库存数据不存在明细差异；发行人境外销售产品的单价与国内差异的原因主要系市场及机械不同所导

致；发行人境外销售不依赖于个别客户，个别客户的毛利率不存在异常情况。

问题二十一、关于经销代理权和客户情况

申报材料显示：

（1）公司对客户的保内维修业务实际结算方及付款方均为制造商（即斗山、临工、徐工）。

（2）发行人向前五大客户销售收入占比合计报告期分别为 1.93%、1.88%、2.37%、2.35%，发行人客户较为分散。

（3）前五大客户中部分客户名称为乌鲁木齐天路通汇贸易有限公司，部分为自然人。

请发行人：

一、补充披露整机销售业务下，公司客户和自然人客户数量及其对应收入及占比、平均客户销售收入金额情况，公司和自然人客户之间是否存在显著差异，若是，请说明原因及合理性；

已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况”补充更新披露如下：

2、自然人及公司客户情况

（1）报告期内发行人整机销售自然人客户及公司型客户情况如下：

单位：个、万元、%

客户性质	2020 年度				2019 年度			
	客户数量	收入	收入占比	平均客户收入	客户数量	收入	收入占比	平均客户收入
公司	1,568	147,008.53	45.47	93.76	1,031	101,431.73	40.88	98.38
自然人	4,597	176,280.72	54.53	38.35	3,217	146,684.75	59.12	45.60
合 计	6,165	323,289.25	100.00	52.44	4,248	248,116.49	100.00	58.41

单位：个、万元、%

客户性质	2018 年度			
	客户数量	收入	收入占比	平均客户收入
公司	735	72,175.74	30.02	98.20

客户性质	2018 年度			
	客户数量	收入	收入占比	平均客户收入
自然人	2,953	168,217.64	69.98	56.96
合 计	3,688	240,393.38	100.00	65.18

报告期内公司整机销售以自然人客户为主，随着国家推进增值税改革并加大对小微企业税收优惠力度，促使个人客户成立公司来开展业务，公司型客户的收入占比呈逐步增长趋势。公司型客户的平均收入较自然人客户的平均收入较高，主要是公司型客户采购量及规模较自然人客户大，具有合理性。

二、补充披露整机销售业务下向自然人客户销售收入在全国的分布情况，是否存在个别地区向自然人客户销售收入占比较高的情形，若是，请说明原因及合理性；

已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况”之“2、自然人及公司客户情况”补充披露如下：

（2）公司自然人客户在全国的分布情况

报告期内公司对自然人客户的整机销售收入在全国的分布情况如下：

单位：万元、%

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金 额	比 例	金 额	比 例	金 额	比 例
新疆地区	53,534.18	30.37	28,484.41	19.42	18,224.18	10.83
湖北地区	32,538.58	18.46	43,651.00	29.76	50,244.87	29.87
山西地区	26,661.33	15.12	20,608.12	14.05	19,858.24	11.81
广西地区	23,124.05	13.12	15,148.92	10.33	13,041.54	7.75
四川地区	18,072.98	10.25	23,905.24	16.30	44,007.84	26.16
重庆地区	18,654.51	10.58	11,205.30	7.64	20,902.59	12.43
海外	3,695.10	2.10	3,681.76	2.51	1,938.37	1.15
合计	176,280.72	100.00	146,684.75	100.00	168,217.64	100.00

公司自然人客户的销售占比跟所在地区的整体销量及地区的客户规范性程度相关。报告期内湖北地区、四川地区自然人客户收入占比较高，随着两地客

户规范化程度的提高及两地整机销售收入在总体收入中占比的下降，自然人客户收入的占比也呈下降趋势。报告期内公司新疆地区、山西地区及广西地区的自然人客户销售占比逐步提高主要原因为：广西及山西主要代理临工品牌的产品销售，新疆地区除代理斗山品牌的产品销售外 2019 年增加徐工品牌的产品销售，报告期内随着内资品牌的销量及销售收入不断增多，上述地区自然人客户销售占比同步呈上升趋势，另外受上述地区经济发展程度的影响，当地的中小工程较多导致个人承包及购买情况较多。

三、补充披露整机销售业务是否系一项高频销售业务，对于同一客户而言，报告期内发行人向其销售频率或销量情况，是否存在个别客户频繁向发行人采购整机的情形，若存在，请说明原因及合理性；

已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况”补充披露如下：

3、公司客户的购买频率情况

公司的整机销售全部面向终端用户，客户多为自然人及中小型企业，受客户规模及产品使用年限的影响，公司客户较为分散，客户的重复购买率整体较低。

报告期内按客户购买频率统计的客户分层情况如下：

单位：个、 %

购买频率	客户数量	占比
1 次	10,595	84.07
2 次	1,386	11.00
3 次	319	2.53
4 次	128	1.02
5 次	61	0.48
6-10（含）次	100	0.79
11-20（含）次	9	0.07
21-30（含）次	5	0.04
合 计	12,603	100.00

公司的客户较为分散，报告期内购买频率在 1 至 5 次的客户占总客户数量

的99%以上，公司客户的重复购买率较低。

报告期内公司存在少量客户购买频率超10次情形。主要客户情况如下：

单位：次、台

客户名称	购买次数	总共购买台数	报告期各期购买台数		
			2020年度	2019年度	2018年度
四川宏祥达机械设备有限公司	26	35	24	11	-
四川百灵鸟工程设备租赁有限责任公司	25	30	8	21	1
杨金乐	21	21	7	11	3
凉山州永畅机械租赁有限公司	20	22	22	-	-
Auto Spets Service KZ LTD	20	22	14	8	-
凉山州翌锋机械设备租赁有限公司	19	19	14	5	-
广西京晋建设工程有限公司	16	26	14	5	7
张鹏	15	17	2	12	3
四川奋杰建筑工程有限公司	15	16	9	5	2
钦州市钦州港联发物流有限公司	14	15	7	8	-
重庆市太乙机械设备租赁有限公司	14	14	3	5	6
四川伍雄机械设备租赁有限公司	14	14	5	9	-
重庆市奉夔工程机械设备租赁有限公司	12	18	1	8	9
凉山瑞鑫机械租赁有限公司	12	15	15	-	-
垫江县博裕重型机械设备有限公司	11	12	7	5	-
西昌市顺鑫达汽车运输有限公司	10	11	3	8	-
成都越阳机械设备有限公司	10	11	3	8	-

报告期内采购频率在 10 次以上的客户主要为公司型客户，由于生产经营需要向发行人采购设备。采购频率在 10 次以上的客户中两名自然人客户均为在湖北地区从事矿山或其他工程承包的个人。其中杨金乐主要购买中型挖掘机、张鹏主要购买小型挖掘机，二人除工程承包外还从事挖掘机的租赁业务。报告期内上述二人采购频率及采购数量相对较多的主要原因为：报告期内二人的工程及租赁业务需求较大。

报告期内采购频率在 10 次以上的客户，单次购买量多为 1 台，且多数分散在2018年-2020年度的不同时期，具有合理性。

四、按照整机销售业务各客户销售金额的分层情况，补充披露对应的客户数量，销售收入金额及占比，平均单个客户销售收入情况，发行人客户主要集中于哪一层；

已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况”之“4、公司客户销售金额的分层情况”补充披露如下：

4、公司客户销售金额的分层情况

根据客户销售金额的分层，报告期内发行人整机销售的情况如下：

单位：个、万元 、%

销售金额分层	2020 年度				2019 年度			
	客户数量	收入	收入占比	平均客户收入	客户数量	收入	收入占比	平均客户收入
100 万元以下	5,528	187,702.80	58.06	33.95	3,748	141,025.00	56.84	37.63
100-300 万元	559	85,026.35	26.30	152.10	425	66,119.03	26.65	155.57
300-500 万元	46	17,258.97	5.34	375.20	47	17,634.57	7.11	375.20
500 万元以上	32	33,301.13	10.30	1,040.66	28	23,337.89	9.41	833.50
合 计	6,165	323,289.25	100.00	52.44	4,248	248,116.49	100.00	58.41

单位：个、万元 %

销售金额分层	2018 年度			
	客户数量	收入	收入占比	平均客户收入
100 万元以下	3,201	143,173.87	59.56	44.73
100-300 万元	426	67,723.60	28.17	158.98
300-500 万元	43	15,539.04	6.46	361.37
500 万元以上	18	13,956.87	5.81	775.38
合 计	3,688	240,393.38	100.00	65.18

发行人客户主要以自然人及中小型企业为主，客户的购买量较低。报告期内发行人客户主要集中在购买金额在 100 万以内的分层中。

五、补充披露整机销售业务下发行人下游客户中，是否存在其他经销商、代理商等情形，若存在，请说明相关客户数量、销售收入及占比、单价情况，单价是否异常；上述客户采购发行人产品的主要用途，是否系购于自用，上述客户与发行人的签署的合同或协议的主要内容，其是否系发行人下游代理商或经销商；

已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（一）主要产品或服务及其销售情况”补充披露如下：

公司的整机销售面对的都是终端用户，客户多为自然人及中小型企业，公司的整机销售客户中不存在其他经销商及代理商情形。

六、补充披露后市场服务、置换机销售、再制造机销售业务分别对应的前五大客户情况，上述业务客户集中度是否较高，若是，请说明原因及合理性；

已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（二）主要客户情况”之“1、主要客户销售情况”补充披露如下：

（2）报告期内公司后市场服务前五大客户如下：

单位：万元、%

2020 年			
序 号	客 户	销售金额	占同类销售比
1	斗山工程机械（中国）有限公司	4,029.45	12.66
2	山东临工工程机械有限公司	1,954.90	6.14
3	徐州徐工挖掘机有限公司	1,111.91	3.49
4	武汉云卓泓业工程机械有限责任公司	192.59	0.61
5	资中县鸿延矿业有限公司	100.27	0.32
合 计		7,389.11	23.22
2019 年			
序 号	客 户	销售金额	占同类销售比
1	斗山工程机械（中国）有限公司	2,572.89	10.95
2	山东临工工程机械有限公司	1,166.25	4.96
3	徐州徐工挖掘机械有限公司	180.53	0.77
4	宁元海	159.06	0.68
5	广安市前锋区众诚租赁站	157.36	0.67

合 计		4,236.09	18.02
2018 年			
序 号	客 户	销售金额	占同类销售比
1	斗山工程机械（中国）有限公司	2,441.19	13.76
2	山东临工工程机械有限公司	1,040.48	5.86
3	宁元海	159.06	0.90
4	广安市前锋区众诚租赁站	157.36	0.89
5	四川睿川建筑劳务有限公司	155.47	0.88
合 计		3,953.56	22.28

公司后市场服务前五大客户存在公司的供应商（斗山工程机械（中国）有限公司、山东临工工程机械有限公司及徐州徐工挖掘机械有限公司），主要原因为公司对终端客户的保内维修保养服务实际结算方为供应商。

（3）报告期内公司置换机销售前五大客户如下：

单位：万元、%

2020 年			
序 号	客 户	销售金额	占同类销售比
1	孙振岩	496.50	10.13
2	韦路	200.00	4.08
3	粟英润	160.58	3.28
4	文后金	135.92	2.77
5	晋兆荣	121.84	2.49
合 计		1,114.85	22.75
2019 年			
序 号	客 户	销售金额	占同类销售比
1	孙振岩	785.45	5.65
2	晋兆荣	388.52	2.79
3	芦旭	266.17	1.91
4	殷繁	245.29	1.76
5	文后金	160.19	1.15
合 计		1,845.62	13.28
2018 年			
序 号	客 户	销售金额	占同类销售比

1	王宏斌	796.12	4.68
2	郑天亮	612.62	3.60
3	文后金	485.73	2.86
4	赵森祥	371.15	2.18
5	李明	277.38	1.63
合 计		2,542.99	14.96

（4）报告期内公司再制造机销售前五大客户情况具体如下：

单位：万元、%

2020 年			
序 号	客 户	销售金额	占同类销售比
1	孙振岿	221.36	14.60
2	文后金	184.27	12.15
3	李清涛	128.66	8.49
4	开升宏	85.44	5.63
5	晋兆荣	58.25	3.84
合 计		677.98	44.71
2019 年			
序 号	客 户	销售金额	占同类销售比
1	孙振岿	468.16	7.85
2	文后金	207.77	3.48
3	晋兆荣	203.28	3.41
4	殷繁	178.06	2.98
5	王德昌	135.92	2.28
合 计		1,193.18	20.00
2018 年			
序 号	客 户	销售金额	占同类销售比
1	娄勇敢	455.34	4.83
2	宋杰	225.24	2.39
3	孙振岿	224.27	2.38
4	龙静	211.26	2.24
5	文后金	177.96	1.89
合 计		1,294.07	13.71

公司的置换机业务及再制造机业务存在对个别客户销售占比相对较高及客户重合情况，主要系公司旧设备销售的客户多为从事旧设备买卖及交易的个人。公司在工程机械行业领域深耕多年，在行业及地区的影响力不断增强，一些专业从事旧设备交易的个人与公司达成相关协议，向公司采购相关的旧设备。

七、补充披露保内维修业务对应的收入情况、数量情况、单价情况，相关前五大客户销售收入及占比情况，不同客户间维修单价是否存在显著差异，各品牌的维修数量规模与发行人该品牌销售数量规模是否匹配，发行人是否存在联合客户骗取上游制造商维修费用情形；

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人在报告期内取得经营成果的逻辑”之“（二）营业收入分析”之“2 主营业务收入构成及变动分析”之“（2）后市场服务”补充披露如下：

2）维修保养

报告期内发行人的维修保养业务分为保内维修保养及保外维修保养，相关的收入明细如下：

单位：万元、%、次

项 目	2020 年度				2019 年度			
	金 额	占 比	次 数	单 价	金 额	占 比	次 数	单 价
保内维修保养	7,096.25	86.32	51,440	0.14	3,925.67	80.60	32,164	0.12
保外维修保养	1,124.59	13.68	6,653	0.17	945.07	19.40	8,176	0.12
合 计	8,220.84	100.00	58,093	0.14	4,870.74	100.00	40,340	0.12

（续）

单位：万元、%、次

项 目	2018 年度			
	金 额	占 比	次 数	单 价
保内维修保养	3,499.08	80.53	29,653	0.12
保外维修保养	845.90	19.47	6,774	0.12
合 计	4,344.97	100.00	36,427	0.12

公司的维修保养收入包含维修收入及保养收入。工程机械设备车辆使用较

为频繁且使用磨损耗费较大，一般设备需 300-500 小时进行一次保养业务，所以公司维修保养次数较多。公司的保内维修保养次数与各品牌的销售规模匹配。供应商对公司的保内维修保养结算进行相应的审核管理，公司维修服务人员需通过供应商系统 APP 的标准上传设备维修保养前后照片，同时供应商通过设备 GPS 判断里程公里数，供应商结合设备相应的使用时间测算相应的保养次数，最后供应商还需对客户进行回访。公司不存在联合客户骗取上游制造商维修费用情形。不同客户的维修保养单价与设备耗损程度及设备型号相关，报告期内公司维修保养单价变动较小。

报告期内保内维修保养业务的具体服务客户前五大及对应的结算金额情况如下所示：

单位：万元、%

2020 年			
序 号	客 户	结算金额	年度销售占比
1	重庆市众鼎机械设备有限公司	35.31	0.50
2	湖北华祥石料有限公司	27.81	0.39
3	黄杰	26.40	0.37
4	湖北林书工程劳务有限公司	23.98	0.34
5	胡文彬	22.87	0.32
合 计		136.38	1.92
2019 年			
序 号	客 户	结算金额	年度销售占比
1	乌鲁木齐万通天成贸易有限公司	37.26	0.95
2	李茂贵	34.42	0.88
3	刘伟	29.25	0.75
4	重庆浦津建设工程（集团）有限公司	24.11	0.61
5	龚美琳	17.52	0.45
合 计		142.57	3.63
2018 年			
序 号	客 户	结算金额	年度销售占比
1	马涛	24.68	0.71
2	张辉	24.25	0.69
3	李杰	22.60	0.65

4	吴远峰	18.14	0.52
5	尹秀芝	15.78	0.45
合 计		105.46	3.01

八、补充披露下游客户地址的分布情况，是否存在与发行人代理区域不一致的情形。

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人在报告期内取得经营成果的逻辑”之“（二）营业收入分析”之“4、营业收入的区域分布”披露公司按销售区域分布的客户情况。公司销售不存在与发行人代理区域不一致情况。

九、请保荐人、申报会计师：（1）结合发行人客户较多的特点，补充说明对发行人向各类客户销售收入的核查方法、核查范围、核查比例情况；（2）结合“公司将 ERP-SAP 系统与物流公司 WMS 系统全面打通，实现货物在途可视化，让用户能够实时查看物流动态”的特点，补充说明对发行人销售物料记录的核查情况，送货地址是否与订单一致，是否存在大量货物发往同一地点的情形；（3）结合后市场服务的具体内容，补充披露对该项业务收入的核查方法及核查比例情况。十、请保荐人、申报会计师补充说明对发行人收入真实性、准确性的核查方法、核查范围、核查比例是否充分、有效，并对上述事项发表明确核查意见。

（一）核查程序

1、保荐机构及会计师通过与公司管理层、财务总监进行访谈了解公司与销售收入相关的内部控制制度的建立及运行情况；通过查看公司与销售及收入相关的内控制度并结合公司的业务情况判断其设计的合理性；根据内控制度流程索取相关的单据（如销售入账原始凭证、合同台账等）并与相关人员进行访谈验证有关销售收入内控执行的有效性；

2、保荐机构及会计师实地走访及函证了发行人的供应商，通过对供应商采购及回款的情况及数据，验证发行人销售的真实性情况；

3、保荐机构及会计师走访了公司买方信贷业务结算方式合作的金融机构汉口银行及斗山融资租赁公司，了解发行人报告期内公司与其合作情况及客户的

融资情况；获取了各合作银行及融资租赁公司的融资业务台账，验证发行人销售业务的真实性；

4、对各销售区域各年度的前十大客户的销售进行了穿行测试。获取了销售明细、销售合同、销售申请流程、采购发票、采购申请流程截图、客户的签收单、汇款单、销售发票等；

5、取得发行人报告期内的销售明细表，对主要客户进行了现场走访、视频访谈电话访谈。走访、视频及电话访谈客户数量达 702 家。在走访过程中，保荐机构对客户实施了较为详细的访谈程序，主要访谈内容包括客户主要情况、发行人销售价格是否公允、销售数量金额核实、结算方式、业务关系建立渠道等；

6、对发行人主要客户进行了函证确认，以此验证公司销售的准确性及真实性。

相关收入的函证情况如下：

单位：万元、%

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售发函金额	51,278.34	23,467.73	18,267.65
回函确认金额	30,453.85	13,398.29	9,471.50
回函确认金额占整机销售比例	9.42	5.40	3.94
发函份数	408	463	463
回函确认份数	299	276	276

通过函证方式确认的收入金额相对较低。主要为：首先，发行人客户较为分散，单个客户的销售金额较低。其次，公司客户主要为自然人及中小企业，客户对函证的认识度有限，在款项结算完的情况下一般较少配合进行回函确认，为保证回函的比例及发函的有效性，保荐机构及会计师主要分别在 2020 年 8 月及 2021 年 3 月对 2020 年 6 月末及 2020 年年末仍存在应收款项的部分客户进行了报告期销售收入的函证。

7、保荐机构及会计师通过执行核查程序，对整机销售的核查情况如下所示：

单位：万元、%

核查方式	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金 额	占整机销售比	金 额	占整机销售比	金 额	占整机销售比
函证确认	30,453.85	9.42	13,398.29	5.40	9,471.50	3.94
走访、视频或电话访谈	81,732.67	25.28	43,096.19	17.37	33,940.58	14.10
获取合同、签收单、付款单等实质性核查	64,926.31	20.08	40,757.29	16.43	36,473.96	15.17

8、后市场服务单笔金额较小，销售产品种类较多。关于后市场服务保荐机构及申报会计师主要结合整机销售核查的程序同步核查，主要采取向发行人的供应商走访、函证侧面核查发行人销售的真实性状况，其中保内维修保养的结算方为主机厂商，保荐机构及会计师主要采取向供应商进行核实，后市场服务的其他收入采取在整机销售核查过程中的走访、函证以及穿行测试等程序进行核查。，

关于后市场服务的核查情况如下所示：

单位：万元、%

核查方式	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金 额	占 比	金 额	占 比	金 额	占 比
访谈及函证	10,101.29	31.74	7,056.45	30.02	6,272.83	35.35
获取合同、签收单、付款单等实质性核查	6,836.03	21.48	3,605.79	15.34	3,242.00	18.27

9、从 SAP- ERP 系统导出客户的相关信息，核查发货地址信息与发行人客户销售合同记录的收货地址的匹配性情况。

（二）核查结论

保荐机构及会计师认为：公司销售的内部控制设计执行有效，公司客户较为分散且多为自然人及中小企业客户，客户的重复购买率整体较低；发行人客户主要以自然人及中小型企业为主，客户的购买量较低。报告期内发行人客户主要集中在购买金额在 100 万元以内的分层中；发行人的送货地址与订单地址具有一致性，不存在货物集中发往同一地址情形；公司的整机销售面对的都是终端用户，客户多为自然人及中小型企业，公司的整机销售客户中不存在其他

经销商及代理商情形；公司不存在联合客户骗取供应商维修保养费情形；公司的收入真实、准确、完整；公司的送货地址是与订单具有一致性，不存在大量货物发往同一地点的情形；报告期内发行人的销售不存在与其代理区域不一致的情况。

问题二十二、关于买方信贷

申报材料显示：

（1）在工程机械制造及流通行业，买方信贷是常见的货款支付方式。目前，支持客户以买方信贷方式支付货款的设备制造上市公司包括徐工机械、三一重工、中联重科、徐工机械、泰瑞机器、山河智能等主流厂商。

（2）2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 6 月末，公司因开展上述业务为客户提供担保的余额为 88,884.81 万元、128,032.96 万元、117,916.27 万元及 141,800.75 万元，担保余额较高；逾期垫款余额报告期分别为 20,953.49 万元、19,253.42 万元、18,277.17 万元和 19,034.68 万元，对应坏账准备金额分别为 13,997.64 万元、15,037.28 万元、15,705.24 万元和 14,392.90 万元，垫款金额和坏账准备金额的差额分别为 6,955.85 万元、4,216.14 万元、2,571.93 万元和 4,641.78 万元。

（3）因为客户担保而形成的预计负债各报告期末余额分别为 980.92 万元、590.09 万元、338.19 万元和 882.83 万元；发行人预计负债金额系按照期末担保余额乘以“损失率”得出，各期末“损失率”系按照“报告期近三年销售发生的垫款余额”除以“近三年融资机构的贷款总额”得出；客户一般的贷款期限为 1-3 年。

（4）发行人子公司中存在广西机械租赁等租赁公司，此外发行人销售过程中形成了长期应收款。

请发行人：

一、补充披露发行人买方信贷模式在首付比例、分期付款时间等方面与徐工机械、三一重工等公司买方信贷的比较情况，发行人信贷政策与上述公司相比是否较为宽松；

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十七、买方信贷付款结算方式下为客户进行担保的说明”之“（二）买方信贷付款结算方式是机械制造业常见的付款方式”披露或补充披露如下：

各公司会根据自身业务特点和行业特征，灵活设计操作模式，具体情况如下：

公 司	具体操作模式
徐工机械（000425）	1、**银行按揭方式：**客户先支付合同金额 20%至 40%的首付款，剩余部分办理银行按揭支付，公司为其提供担保； 2、**融资租赁方式：**第三方租赁公司根据客户的要求向公司购买租赁物并出租给承租人（客户），公司为其提供担保。
三一重工（600031）	客户需支付一定比例的首付款后发货，公司为客户的融资提供回购担保。
中联重科（000157）	1、客户与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 至 4 年）。结清前，融资租赁平台保留所有权及抵押权。 2、客户支付首付款后，以余款与银行签订按揭贷款合同，客户根据贷款合同向银行定期偿还款项（贷款期限为 2 至 5 年）。公司为客户向银行供担保（担保期为 1 至 5 年）。
泰瑞机器（603289）	客户首先向公司支付一定比例的首付款，对于符合条件的客户可以向银行申请不超过剩余设备款项的专项贷款，客户向银行抵押所购买的机器设备由公司提供连带责任担保，客户贷款期限一般为 1-2 年。
山河智能（002097）	1、客户支付二成或三成货款后，将所购设备抵押给银行作为按揭担保，公司为客户提供保证金质押担保和回购担保； 2、公司为使用融资租赁付款的客户提供保证金质押担保和连带责任担保。
发行人	**1、银行按揭结算方式客户的首付款比例一般为 20%至 30%；融资租赁结算方式斗山品牌客户的首付款一般为 15%-25%，临工及徐工品牌客户的首付款一般为 10%-15%。剩余款项由客户跟银行或融资租赁公司签署协议进行融资，融资期限一般为 1 至 3 年。 2、公司及供应商为其对银行或融资租赁公司融资款项进行担保。**

工程机械流通行业暂无相关上市公司，上述公司主要为工程机械制造业上市公司。发行人的信贷政策跟其他主流制造商的信贷政策在首付比例及分期付款时间方面无明显差别。

二、补充披露买方信贷和非买方信贷模式下报告期分别对应的客户数量及占比情况、销售收入和占比情况、毛利率情况、平均客户收入规模情况，发行人销售是否主要通过买方信贷实现，买方信贷下平均客户收入规模、毛利率是否高于非买方信贷模式；

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十七、买方信贷付款结算方式下为客户进行担保的说明”之“（三）公司通过买方信贷结算方式的销售情况”补充披露如下：

1、报告期内公司整机销售按结算类型的收入情况

报告期内公司整机销售按结算类型分类的客户数量及收入情况如下所示：

单位：个、万元 %

结算方式	2020 年度				2019 年度			
	客户数量	客户占比	销售收入	收入占比	客户数量	客户占比	销售收入	收入占比
买方信贷	2,343	38.00	186,465.04	57.68	2,131	50.16	130,839.23	52.73
分期销售	2,670	43.31	92,778.10	28.70	1,136	26.74	70,437.70	28.39
全款销售	1,152	18.69	44,046.11	13.62	981	23.09	46,839.56	18.88
合 计	6,165	100.00	323,289.25	100.00	4,248	100.00	248,116.49	100.00

单位：个、万元 %

结算方式	2018 年度			
	客户数量	客户占比	销售收入	收入占比
买方信贷	2,173	58.92	154,573.33	64.30
分期销售	650	17.62	35,785.69	14.89
全款销售	865	23.45	50,034.36	20.81
合 计	3,688	100.00	240,393.38	100.00

报告期内公司整机销售通过买方信贷结算方式的占比均为 50%以上，占比较高，随着公司业务的发展买方信贷结算销售方式占收入的比重呈下降趋势。

2、报告期内公司整机销售按结算类型的毛利率情况

报告期内公司整机销售按结算类型分类的平均客户收入及毛利率情况如下所示：

单位：万元、%

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	平均客户收入	毛利率	平均客户收入	毛利率	平均客户收入	毛利率
买方信贷	79.58	7.77	61.40	10.30	71.13	12.06
分期销售	34.75	9.62	62.01	11.09	55.05	14.26
全款销售	38.23	6.82	47.75	9.91	57.84	10.99
合计	52.44	8.17	58.41	10.45	65.18	12.16

报告期内公司全款销售的毛利率较买方信贷及分期销售毛利率较低，主要为全款销售给予了客户一定的价格优惠，另外全款销售的产品中小型机占比较高，中小型机械毛利率较大型机械毛利率较低。分期销售的毛利率高于买方信贷毛利率主要原因为内资品牌（临工及徐工）的分期销售占比较高，内资品牌的毛利率较外资品牌较高。

三、补充披露买方信贷模式下收入对应的各融资机构金额及占比情况，担保余额及占比情况，发行人是否主要依赖于个别融资机构；

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十七、买方信贷付款结算方式下为客户进行担保的说明”之“（三）公司通过买方信贷结算方式的销售情况”补充披露如下：

3、买方信贷结算方式下对应的融资机构

报告期内公司通过买方信贷结算方式实现的整机销售收入对应的融资机构如下所示：

单位：万元、%

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金 额	比 例	金 额	比 例	金 额	比 例
斗山融资租赁	112,855.31	60.52	105,271.84	80.46	122,725.50	79.40
辰泰融资租赁	29,420.89	15.78	11,786.28	9.01	2,202.47	1.42
国银融资租赁	17,206.21	9.23	4,239.25	3.24	-	-
中和融资租赁	-	0.00	192.11	0.15	20,537.77	13.29
光大银行	11,149.83	5.98	6,743.97	5.15	6,278.84	4.06
浦发银行	15,231.03	8.17	2,148.88	1.64	-	-
贵阳银行	601.77	0.32	319.91	0.24	1,923.80	1.24

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金 额	比 例	金 额	比 例	金 额	比 例
汉口银行	-	-	-	-	844.87	0.55
IBK 企业银行烟台分行	-	-	136.98	0.10	60.09	0.04
合计	186,465.04	100.00	130,839.23	100.00	154,573.33	100.00

公司的买方信贷业务主要通过融资租赁模式。报告期内公司买方信贷业务模式的销售对斗山融资租赁的占比较高，主要为公司斗山品牌销售时采用融资租赁结算模式的融资机构全部为斗山融资租赁，报告期内随着公司临工及徐工品牌的销售增长，斗山融资租赁的占比呈逐渐下降趋势。

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十七、买方信贷付款结算方式下为客户进行担保的说明”之“（五）买方信贷模式公司的担保及垫款情况”补充披露如下：

在买方信贷结算模式下，报告期各期末发行人对各融资机构的担保余额如下：

单位：万元、%

项 目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金 额	比 例	金 额	比 例	金 额	比 例
斗山融资租赁	88,119.67	58.83	84,490.62	71.65	95,426.98	74.53
辰泰融资租赁	33,659.69	22.47	10,441.97	8.86	2,994.20	2.34
中和融资租赁	2,354.63	1.57	9,904.74	8.40	20,593.77	16.08
国银融资租赁	6,473.04	4.32	3,245.29	2.75	-	-
光大银行	7,740.80	5.17	6,945.30	5.89	4,783.49	3.74
浦发银行	10,539.24	7.04	1,156.61	0.98	-	-
贵阳银行	844.60	0.56	886.60	0.75	1,637.09	1.28
汉口银行	57.91	0.04	771.84	0.65	2,597.43	2.03
IBK 企业银行烟台分行	-	0.00	73.29	0.06	-	-
合计	149,789.58	100.00	117,916.27	100.00	128,032.96	100.00

公司的买方信贷业务主要通过融资租赁模式，担保余额主要为对各融资租赁公司的担保。报告期内公司对斗山融资租赁的占比较高，主要为公司斗山品牌销售时采用融资租赁结算模式的融资机构全部为斗山融资租赁，报告期内随

着公司临工及徐工品牌的销售增长，斗山融资租赁的占比呈逐渐下降趋势。

四、补充披露发行人买方信贷模式，或非全款销售模式的销售占比规模与同行业的比较情况，发行人是否较同行业更依赖于买方信贷模式；

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十七、买方信贷付款结算方式下为客户进行担保的说明”之“（二）买方信贷付款结算方式是机械制造业常见的付款方式”补充披露如下：

工程机械流通领域通过买方信贷业务结算模式占销售的比例如下：

单位：%

类 别	2020 年度	2019 年度	2018 年度
公司	57.68	52.74	64.30
工程机械领域代理商	52.80	56.40	49.30

数据来源：中国工程机械流通领域市场报告（2018 年-2020 年）

发行人买方信贷结算模式在报告期期初高于行业平均水平，但随着发行人业务的发展及结算方式的改变，买方信贷结算方式销售占比趋于同行业平均水平。

五、补充披露发行人为客户提供担保余额的计算方法，相关内控措施，执行是否有效，与相关银行等金融机构的对账程序，发行人披露的担保余额计算是否准确、完整；

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十七、买方信贷付款结算方式下为客户进行担保的说明”之“（五）买方信贷模式公司的担保及垫款情况”补充披露如下：

公司的担保余额为各报告期期末买方信贷业务模式下客户的贷款余额。对于银行按揭模式，每月初及月中，各合作银行会将系统导出的客户贷款余额发送至公司，公司债权管理部门与银行及客户分别进行确认核对；对于融资租赁模式，若融资公司系供应商集团内部融资租赁公司，公司在月中及月末自行登录各合作融资租赁公司系统查看并下载各客户贷款余额明细并与客户进行核对确认。若融资租赁公司系供应商外部融资租赁公司，则由各融资公司在月中及月初将客户贷款余额明细发送至公司，公司债权管理部门与各融资公司及客户分别进行核对确认。公司设债权管理部门专门负责对客户担保进行统计并与相

关的银行及融资机构、客户进行核对确认，公司对担保余额的控制执行有效。公司披露的担保余额准确完整。

六、补充披露逾期垫款的具体含义，是否系指为客户实际代偿的金额，相关金额的统计和核对方法，金额披露是否准确完整；

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十七、买方信贷付款结算方式下为客户进行担保的说明”之“（五）买方信贷模式公司的担保及垫款情况”补充披露如下：

逾期垫款指在买方信贷业务中由于客户逾期等原因公司根据与融资机构或银行的约定为客户实际代偿的款项。公司根据与各合作银行或融资公司的约定在客户未及时履行还款义务时替客户先行向各银行或融资公司垫付。替客户代偿后公司在财务处理上将此垫款计入其他应收款核算，并及时通知相关客户进行代垫款的催收，客户偿还垫款后公司及时在财务账面将其他应收款进行冲减。公司的逾期垫款披露准确完整。

七、按照销售发生时间的口径，补充披露各期末逾期垫款余额的构成情况；

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十七、买方信贷付款结算方式下为客户进行担保的说明”之“（五）买方信贷模式公司的担保及垫款情况”补充披露如下：

根据销售业务发生时间，公司各期末逾期垫款的构成情况如下：

单位：万元、%

销售时间	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金 额	比 例	金 额	比 例	金 额	比 例
2018 年之前	14,106.76	87.06	17,729.88	97.00	18,943.06	98.39
2018 年	608.02	3.75	300.70	1.65	310.36	1.61
2019 年	491.93	3.04	246.59	1.35	-	0.00
2020 年	997.63	6.16	-	0.00	-	0.00
合计	16,204.34	100.00	18,277.17	100.00	19,253.42	100.00

公司的逾期垫款余额多为报告期之前销售产生，报告期各期末公司的逾期垫款余额较高，主要原因为：2016 年之前公司对客户的审核管理较为简单，加

之整体行业景气度不高，造成客户违约率较高，公司垫款金额较高。2016 年之后公司加大了信审力度。随着经济周期的好转，工程基建及行业的发展，客户整体信用质量显著提高，违约率大幅下降，**公司的逾期垫款也随之减少，2020 年因新冠肺炎疫情影响，客户工程回款遇到困难，违约率有所增高，公司的逾期垫款余额也有所增长。**

八、按照销售发生时间的口径，补充披露各期末买方信贷担保余额的构成情况，各期末担保余额是否主要集中于近期三年发生的销售；

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十七、买方信贷付款结算方式下为客户进行担保的说明”之“（五）买方信贷模式公司的担保及垫款情况”补充披露如下：

根据销售发生时间，公司各期末买方信贷的担保余额构成情况如下：

单位：万元、%

销售时间	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金 额	比 例	金 额	比 例	金 额	比 例
2018 年之前	349.67	0.23	8,328.32	7.06	41,970.04	32.78
2018 年	6,646.02	4.44	38,294.70	32.48	86,062.92	67.22
2019 年	33,080.11	22.08	71,293.26	60.46	-	-
2020 年	109,713.78	73.25	-	-	-	-
合计	149,789.58	100.00	117,916.27	100.00	128,032.96	100.00

公司的买方信贷业务客户的贷款期一般为三年内，若出现客户未按期足额付款等违约情形，公司将代客户先行向银行或融资租赁公司垫款，同时解除担保责任。因此公司的担保余额均为在三年内发生的销售。

九、补充披露发行人计提的预计负债余额显著小于实际发生的垫款金额的原因，发行人计算预计负债的方法是否合理，计提预计负债金额是否充分；

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十三、偿债能力与流动性分析”之“（三）非流动负债”之“2、预计负债”披露或补充补充披露如下：

买方信贷结算模式下客户一般的贷款期限为 1-3 年，多数为 3 年。预计负债的测算为每期的损失率乘本期末的担保余额。损失率的计算依据为：根据各

期末对近三年销售业务发生的垫款余额除本期近三年融资机构及银行的放贷发生总额。

具体测算过程如下所示：

单位：万元、%

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
代垫余额	**2,097.58**	887.97	1,124.29
放贷发生总额	**369,188.17**	309,607.18	243,941.57
损失率	**0.57**	0.29	0.46
担保余额	**149,789.58**	**117,916.27**	**128,032.96**
预计负债	**851.05**	338.19	590.09

注 1：代垫余额为各报告期近三年销售发生的垫款余额。如：2020 年年末余额为 2018 年-2020 年销售发生的代垫余额；2019 年末代垫余额为 2017 年-2019 年销售发生的代垫余额，以此类推。

注 2：担保发生总额为各报告期近三年融资机构的贷款总额。如：2020 年担保发生总额为 2018 年-2020 年融资机构的贷款总额；2019 年担保发生总额为 2017 年-2019 年融资机构的贷款总额，以此类推。

按照代垫余额及放贷总额确定损失率的原因：一般情况下客户融资的期限为 3 年，按 3 年为一个周期测算，3 年年末发生的垫款余额认定为损失额，3 年中融资机构的所有放贷总额为公司在这一个期间的担保发生总额，用实际的损失额比此阶段的担保发生额计算损失率具有合理性。损失率为预计担保可能发生损失的概率，用损失率乘期末的担保余额测算损失的发生额，计提风险准备金具有合理性。

报告期各期末公司计提的预计负债金额显著小于各期末的逾期垫款余额主要原因为公司年末的逾期垫款余额主要为报告期之前产生。2016 年之后公司加大了信审力度。随着经济周期的好转，工程基建及行业的发展，客户整体信用质量显著提高，违约率大幅下降。2020 年因新冠肺炎疫情影响，客户工程回款遇到困难，违约率有所增高。

十、发行人是否实施或拟实施类金融业务。

发行人未实施亦未拟实施类金融业务，买方信贷仅为客户的一种结算方式。我国工程机械市场竞争较为激烈，设备单台金额通常相对较高，客户主要为个人及中小企业客户，一次性支付货款存在困难，公司对部分客户采取以融资租赁或银行按揭付款结算方式支付货款。买方信贷模式仅为客户在支付货款

的一种结算方式，公司本身并不融资给客户。买方信贷结算方式分为融资租赁模式及银行按揭模式。在融资租赁模式下客户以自有资金向公司支付设备首付款，剩余款项由融资租赁机构支付给公司，公司将产品出售给融资租赁机构，并由其向客户出租，公司及上游供应商为客户提供担保；在银行按揭模式下客户以自有资金向公司支付设备首付款，剩余款项向银行申请贷款支付，并由公司及上游供应商为客户提供担保。在买方信贷业务中公司为客户的贷款提供担保，该项担保为工程机械行业结算方式的惯例，并不属于公司的一项业务，公司亦未对此业务进行单独的收费。

综上，发行人并未实施或拟实施类金融业务。

十一、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

1、保荐机构及会计师与发行人财务总监、营业部负责人、信审人员进行了访谈，了解公司销售的结算方式；了解各结算方式的主要内容及差异情况；了解买方信贷结算业务的各金融机构情况及占比；了解报告期内公司买方信贷业务的担保发生额及余额情况，逾期贷款发生额及余额情况；了解对担保余额及垫款余额的核对及管理方法；了解公司预计负债的计算过程。

2、获取了公司的销售台账，统计汇总客户的融资机构情况，首付款情况等；汇总买方信贷及非买方信贷客户的金额数量等；获取查看了担保台账，核对担保余额的准确性及按销售发生时间统计担保余额情况；获取逾期垫款台账，查看核对其准确性并于相关的销售时间进行汇总统计分期；根据公司实际情况重新计算核算公司因担保发生的预计负债金额。

3、查看行业年鉴资料及相关大型机械生产上市公司年度报告等，了解对比同行业公司销售结算方式。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

保荐机构及申报会计师认为：发行人预计负债金额计提充分；发行人并未实施或拟实施类金融业务；发行人买方信贷业务结算方式在首付比例、分期期

限等方面与主要机械生产上市公司基本一致；买方信贷业务为工程机械行业一种主要结算方式；发行人的担保余额及逾期垫款余额准确完整。

问题二十三、关于营业成本

申报材料显示：

（1）发行人报告期营业成本金额分别为 150,968.84 万元、251,800.04 万元、259,433.70 万元和 186,236.15 万元。

（2）发行人业务包括整机销售、后市场服务、置换机销售、再制造机销售，其中再制造以旧的机器设备为毛坯，采用专门的工艺和技术，根据客户的需求，在原有制造的基础上进行一次新的制造，将废旧零部件、工程机械及机床等进行专业修复和功能改造，公司再将再制造机对外销售。

（3）对于按提货数量给予的返利，在已销售产品和库存产品之间分配，分别冲减主营业务成本和库存商品成本；对于按已销售数量给予的返利，直接冲减当期主营业务成本。

请发行人：

一、结合不同业务的经营或生产特点，补充披露该业务成本归集、核算和结转的主要内容，相关的控制措施，该业务成本核算是否准确；

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人在报告期内取得经营成果的逻辑”之“（三）营业成本分析”之“3、成本核算”补充披露如下：

整机销售业务成本为新机直接采购成本冲减返利后成本，每月末公司根据当月销售情况测算应收到的返利金额，将应收的返利金额根据返利性质，分摊冲减存货和营业成本，整机销售成本无人工和其他费用归集。

置换机销售业务成本结转即为旧机收购成本，无人工和其他费用归集。

后市场服务业务包括配件销售、维修服务、商务服务及整机租赁。配件销售成本即为材料采购成本；维修服务成本为所用配件成本和维修人员的工资、差旅费等人工成本；商务服务成本主要为信审人员的工资、奖金等人工成本；整机租赁成本包括机手的工资、设备的基本维修保养费、设备折旧摊销成本。

再制造机销售业务成本核算采用分批法（订单法）归集产品成本，以产品订单作为成本计算对象来归集生产费用，计算各件产品成本。产品成本计算周期与生产周期保持一致，以订单来归集产品直接材料，直接人工工资按照工时分摊法分配至各订单中，车间内当月发生的各项制造费用（如：机物料消耗、折旧费、修理费等）也是通过工时分摊法分配至各订单中。月底进行成本计算，将已完工的订单将成本计算表上累计生产成本结转至库存商品，尚未完工的订单全部成本费用结转至在产品。

公司不同业务成本归集、核算和结转均符合财务相关制度和企业会计准则，成本核算准确。

二、补充披露整机销售、后市场服务、置换机销售、再制造机销售中原材料、人工、制造费用等项目的构成情况；

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人在报告期内取得经营成果的逻辑”之“（三）营业成本分析”之“4、不同业务成本构成”补充披露如下：

（1）整机销售业务成本

报告期内，整机销售业务成本构成情况如下：

单位：万元、%

整机销售成本构成	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
整机采购	296,870.35	100.00	222,187.78	100.00	211,152.11	100.00
合计	296,870.35	100.00	222,187.78	100.00	211,152.11	100.00

公司整机销售业务的成本即为整机采购成本。

（2）后市场服务业务成本

报告期内，后市场服务业务成本构成情况如下：

单位：万元、%

后市场服务成本构成	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
配件材料	15,423.68	81.81	12,584.80	85.78	9,431.86	82.64

后市场服务成本构成	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
人员工资	1,802.18	9.56	1,378.61	9.40	1,390.90	12.19
差旅等费用	1,627.28	8.63	708.14	4.83	589.79	5.17
合计	18,853.14	100.00	14,671.55	100.00	11,412.55	100.00

（3）置换机销售业务成本

报告期内，置换机销售业务成本构成情况如下：

单位：万元、%

置换机销售成本构成	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
置换机收购成本	4,939.18	100.00	16,792.27	100.00	19,761.00	100.00
合计	4,939.18	100.00	16,792.27	100.00	19,761.00	100.00

公司置换机销售业务的成本即为收购置换机的成本。

（4）再制造机销售业务成本

报告期内，再制造机销售业务成本构成情况如下：

单位：万元、%

再制造机销售成本构成	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
旧机采购	1,403.30	94.79	5,603.86	96.92	9,270.95	97.85
人员工资差旅	13.55	0.92	111.16	1.92	131.82	1.39
制造费用	63.60	4.30	67.07	1.16	71.61	0.76
合计	1,480.45	100.00	5,782.09	100.00	9,474.38	100.00

三、补充披露后市场服务项下，各类业务的成本构成具体情况；

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人在报告期内取得经营成果的逻辑”之“（三）营业成本分析”之“4、不同业务成本构成”之“（2）后市场服务业务成本”补充披露如下：

报告期内，公司后市场服务业务项下的各类业务成本构成情况如下：

单位：万元、%

后市场服务业务类型	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
配件销售	13,442.35	71.30	11,483.98	78.27	8,456.10	74.09
维修服务	3,587.48	19.03	2,475.67	16.87	2,198.78	19.27
商务服务	516.39	2.74	632.46	4.31	712.15	6.24
整机租赁	1,306.92	6.93	79.44	0.54	44.74	0.39
其他	-	-	-	-	0.78	0.01
合计	18,853.14	100.00	14,671.55	100.00	11,412.55	100.00

四、补充披露对采购返利系按权责发生制还是收付实现制核算，是否存在尚未实际收到返利的情况下，自行计提采购返利的情形，相关计提金额是否准确；

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人在报告期内取得经营成果的逻辑”之“（三）营业成本分析”之“5、供应商返利情况及对成本核算的影响”补充披露如下：

公司供应商的返利政策主要包括 3 种类型：

序号	返利类型	政策及内容
1	针对采购数量和机型结构给予返利	MS 政策：依据达成的市场占有率给予一定比例的返利； 战略机型政策：对于超大机型、及其他特殊或推广机型等给予一定比例的返利； 台阶政策：依据实现销售的不同的数量级台阶，给予不同比例的返利。
2	针对销售推广活动给予返利	置换机业务、展会、参观、新品推广、节假日促销、按揭等活动给予返利
3	针对管理考核质量评价给予返利	风控奖金、客户管理奖金、人力资源补贴等，季度或半年度对代理商的内部管理进行考评，根据考评结果给予一定的奖金返利。

发行人上述返利按权责发生制核算，供应商斗山、徐工返利按月结算，次月结算上月应返利金额，临工按季度结算，次季度的第一个月结算上季度应返利金额。发行人期末根据不同供应商返利政策、采购数据和销售情况、考核质量评价，对返利进行预提，次月或次季度首月收到供应商返利结算确认结果后对差异进行调整。

公司与供应商返利结算时直接抵减采购货款，不存在实际收到返利的情

况。因每年度首月尚未完成上年度结账，冲回后不存在差异，发行人返利金额核算准确。

五、补充披露报告期各期获得的采购返利金额与当期采购金额的比较情况，各期比例是否变动显著，若是，请说明原因及合理性；

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人在报告期内取得经营成果的逻辑”之“（三）营业成本分析”之“5、供应商返利情况及对成本核算的影响”补充披露如下：

（1）返利与采购

报告期内，采购返利与采购金额的配比情况如下：

单位：万元、%

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
当期获得返利金额①	53,003.79	30,845.78	23,455.76
返利产品采购金额②	306,027.60	252,545.29	220,350.80
返利比例①/（①+②）	14.76	10.88	9.62

注：返利产品指整机和配件采购，不包含置换机和再制造业务采购。

2018 年、2019 年及 2020 年，公司获得的返利金额分别为 23,455.76 万元、30,845.78 万元及 53,003.79 万元，返利产品的直接采购金额分别为 220,350.80 万元、252,545.29 万元及 306,027.60 万元，返利占采购金额的比例分别为 9.62%、10.88%及 14.76%。公司返利金额占直接采购金额的比例逐年上升，返利比例政策实则是上游供应商对经销商的产品定价调整，随着市场竞争日益加剧，挖掘机等设备市场价格逐年下降，上游供应商挖掘机的出厂售价根据市场价格变化情况进行相应调整，但通常调整较为滞后，上游供应商为及时应对市场变化，激励经销商销售，更多通过价格返利及其他形式返利名义来对供应价格进行灵活调整，属于行业惯例。

六、补充披露从供应商获取的与提货数量相关、与销售数量相关等各项返利金额及占比情况；各类供应商的返利金额及占比情况；

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人在报告期内取得经营成果的逻辑”之“（三）营业成本分析”之“5、供应商返利情况及对成本核算的影响”补充披露如下：

（2）返利分类

报告期内，公司获得的返利类别如下：

单位：万元、%

采购返利	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
提货相关	27,158.66	51.24	14,339.01	46.49	12,270.54	52.31
销售相关	25,845.13	48.76	16,506.77	53.51	11,185.22	47.69
合计	53,003.79	100.00	30,845.78	100.00	23,455.76	100.00

报告期内，公司获得的供应商返利情况如下：

单位：万元、%

采购返利	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
斗山工程机械（中国）有限公司	35,126.97	66.27	22,685.72	73.55	19,788.35	84.36
徐工集团工程机械有限公司	9,932.99	18.74	3,561.37	11.55	-	-
山东临工工程机械有限公司	7,909.30	14.92	4,549.74	14.75	3,617.11	15.42
斗山山猫机械（中国）有限公司	34.52	0.07	48.95	0.16	50.30	0.21
合计	53,003.79	100.00	30,845.78	100.00	23,455.76	100.00

七、发行人如何区分与提货数量相关和以销售数量相关的返利金额，二者是否可显著区分，对无法区分的返利的处理，二者是否存在混淆情形，发行人与之相关内控措施，执行是否有效；

发行人返利是依据供应商返利政策类型进行区分，供应商返利政策围绕三个方面制定，一是针对发行人采购数量和机型结构进行补贴，鼓励发行人增加采购量、推销政策机型，如 MS 返利、台阶奖或战略机型返利；二是针对发行人销售推广活动进行补贴，鼓励发行人做品牌营销推广，如展会、参观、新品推广、节假日促销、按揭等活动补贴；三是针对发行人管理考核质量评价补贴，如风控奖金、客户管理奖金、人力资源补贴等。第一类返利与提货数量相关。对于按提货数量给予的返利，在已销售产品和库存产品之间分配，分别冲减主营业务成本和库存商品成本；第二、三类返利与销售相关，对于按已销售数量给予的返利，在收到返利时冲减当期主营业务成本。

每月结束后，次月月初公司业务部门根据上月销售情况及相应返利政策进行返利测算后，与供应商相关业务部门进行业务对账，对账后将对账单提交公司财务进行财务复核，同时发行人财务与供应商财务进行对账确认后，进行结算。发行人供应商返利是财务复核与业务复核两条线同时进行，经核查发行人月度财务和业务对账单，从供应商系统导出月度返利数据进行分析核对，并对主要供应商进行了访谈，发行人内控执行有效。

八、补充披露采购返利中，在营业成本和存货中分摊的金额情况，报告期分摊的比例是否显著变化，若是，请说明原因及合理性；与提货相关的返利在营业成本和存货分摊的具体方法，与之相关内控措施，执行是否有效，发行人是否存在通过调整分摊比例继而调解营业成本的情形，相关营业成本金额是否准确、完整。

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人在报告期内取得经营成果的逻辑”之“（三）营业成本分析”之“5、供应商返利情况及对成本核算的影响”补充披露如下：

（3）返利分摊

报告期内，采购返利在营业成本和存货中分摊的情况如下：

单位：万元、%

返利类型	采购返利	2020年度/2020.12.31		2019年度/2019.12.31		2018年度/2018.12.31	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
销售相关	成本分摊	25,845.13	100.00	16,506.77	100.00	11,185.22	100.00
提货相关	成本分摊	26,392.14	97.18	13,566.96	94.62	11,773.07	95.95
	存货分摊	766.52	2.82	772.05	5.38	497.47	4.05
	小计	27,158.66	100.00	14,339.01	100.00	12,270.54	100.00
合计		53,003.79	100.00	30,845.78	100.00	23,455.76	100.00

与销售相关的返利，直接冲减当期营业成本，2018年、2019年及2020年，公司当期获得的与销售相关的返利冲减营业成本的金额分别为11,185.22万元、16,506.77万元及25,845.13万元。与提货相关的返利，在成本与存货之间进行分摊，2018年、2019年及2020年，公司当期获得的与提货相关的返利冲减营业成本的金额分别为11,773.07万元、13,566.96万元及26,392.14

万元，占提货相关返利的比例分别为 95.95%、94.62%及 97.18%，冲减期末存货的金额分别为 497.47 万元、772.05 万元及 766.52 万元，占提货相关返利的比例分别为 4.05%、5.38%及 2.82%。2020 年冲减期末存货的返利占比较低，系 2020 年期末存货中小机型占比较高，而供应商针对小机型的返利比例较低，故冲减期末存货的返利占比下降。

与提货相关的返利主要包括 MS 返利、台阶奖及战略机型返利等，均包括明确的返利比例。公司在报告期末，根据型号、数量、返利政策，对与提货相关、与销售相关的返利进行测算预提，将与提货相关的返利在已销售产品和库存产品之间逐台分配，分别冲减主营业务成本和库存商品成本，次月初与供应商对返利的金额、类型进行确认，取得确认结果后，按照返利类型对预提差异进行调整，分摊至存货的返利依据的信息需与账务系统信息、期末存货情况保持一致。发行人返利在存货和营业成本的分摊内控执行有效，不存在通过调整分摊比例进而调解营业成本的情形，相关营业成本金额准确、完整。

九、请保荐人、申报会计师补充说明：（1）对发行人成本核算是否准确、完整的核查程序，相关核查程序是否充分有效；（2）对区分提货相关和与销售相关的返利的核查方法；对返利在营业成本和存货分摊的核查方法；若发行人按权责发生制计提采购返利，请补充说明返利的计提是否准确，是否与约定的返利规则、实际提货或销量一致；发行人对返利的区分、分摊、计算是否准确。

（一）对发行人成本核算是否准确、完整的核查程序，相关核查程序是否充分有效

针对成本核算，保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、了解捷瑞 ERP 业务系统和 SAP 财务系统数据处理过程，检查 ERP 系统数据和 SAP 财务系统数据运行的一致性；

2、对于整机销售成本，检查整机采购成本记录是否准确，获取供应商系统导出的报告期各年采购订单清单，抽查相关采购申请单、采购入库单、同供应商对账单等；获取当期的整机销售清单和整机成本清单，抽样检查单台整机的采购成本和营业成本的一致性；

3、对于配件销售成本，按照配件销售大类分析收入、成本及毛利波动情况；检查当期配件销售清单，抽样检查成本结转情况；

4、对于维修服务成本，检查维修人员的部门人力资源名单及部门薪酬分配情况表，检查维修服务人员成本与部门薪酬分配勾稽核对的一致性；对维修服务其他间接费用进行结构及年度波动分析，截止性测试等；

5、对于服务收入成本，检查相关人员薪酬的部门薪酬分配情况表并与账面成本进行勾稽核对；对服务成本进行结构及年度波动分析，截止性测试；

6、对再制造机成本，核查公司成本计算过程、计算方法、成本归集、分类等；确认与成本核算的会计政策相一致，前后期保持一致；

7、结合存货的监盘程序、计价测试程序，核查成本计算的准确性；

8、对营业成本和存货各项目，实施截止性检查；检查成本是否计入恰当的会计期间。

经核查，发行人成本核算准确、完整，相关核查程序充分有效。

（2）对区分提货相关和与销售相关的返利的核查方法；对返利在营业成本和存货分摊的核查方法；若发行人按权责发生制计提采购返利，请补充说明返利的计提是否准确，是否与约定的返利规则、实际提货或销量一致；发行人对返利的区分、分摊、计算是否准确。

针对区分提货相关和与销售相关的返利，保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取并了解报告期内供应商返利政策，对政策内容摘录、分类整理返利名目；

2、获取报告期各期供应商返利明细，同供应商返利政策对应，了解其考核方法、考核指标及返利计算过程；

3、根据各期采购数量和销售数量对提货相关、销售相关的返利进行测算；

4、走访供应商，了解确认其对发行人的返利政策及返利结算方式。

针对返利在营业成本和存货分摊，保荐人、申报会计师执行了如下核查程

序：

1、整理各期末分至不同机型库存机明细，根据相关返利政策及计算方法（主要市场占有率、价格补贴、战略机型等）对库存机应分摊的返利进行测算；

2、测算次年或次月已实现销售库存机对应返利结转主营业务成本的准确性；

3、对报告期各期供应商返利额实施函证程序。

公司按权责发生制对返利进行确认，但供应商对返利最终金额的确认受资料收集复核时间影响，需要延后一定时间。供应商完成返利复核工作后，公司会及时同供应商核对，确认最终返利金额，并根据可能的差异情况在当期进行调整。返利调整时，公司根据实际采购、销售情况，对应调整库存商品/主营业务成本。

发行人供应商一般均在次月 15 日前后下发上月返利明细，发行人依据供应商下达的返利明细对上月暂估返利进行调整。年末依据次年 1 月已下发的返利明细调整企业当期计提返利。

发行人按权责发生制计提采购返利，返利的计提准确，与约定的返利规则、实际提货、销量一致，发行人对返利的区分、分摊、计算准确。

十、请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见。

（一）核查程序

保荐人、发行人会计师主要执行了以下核查程序：

1、了解与采购与付款、生产与仓储相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行并测试相关内部控制的运行有效性；

2、对营业收入和成本实施实质性分析程序，了解并检查各年毛利变动情况和原因；

3、了解捷瑞 ERP 业务系统和 SAP 财务系统数据处理过程，检查 ERP 系统数据和 SAP 财务系统数据运行的一致性；

4、对于整机销售成本，检查整机采购成本记录是否准确，获取供应商系统导出的报告期各年采购订单清单，抽查相关采购申请单、采购入库单、同供应商对账单等；获取当期的整机销售清单和整机成本清单，抽样检查单台整机的采购成本和营业成本的一致性；

5、对于配件销售成本，按照配件销售大类分析收入、成本及毛利波动情况；检查当期配件销售清单，抽样检查成本结转情况；

6、对于维修服务成本，检查维修人员的部门人力资源名单及部门薪酬分配情况表，检查维修服务人员成本与部门薪酬分配勾稽核对的一致性；对维修服务其他间接费用进行结构及年度波动分析，截止性测试等；

7、对于服务收入成本，检查相关人员薪酬的部门薪酬分配情况表并与账面成本进行勾稽核对；对服务成本进行结构及年度波动分析，截止性测试；

8、对再制造机成本，核查公司成本计算过程、计算方法、成本归集、分类等；确认与成本核算的会计政策相一致，前后期保持一致；

9、结合存货的监盘程序、计价测试程序，核查成本计算的准确性；

10、对营业成本和存货各项目，实施截止性检查；检查成本是否计入恰当的会计期间；

11、获取并了解报告期内供应商返利政策，对政策内容摘录、分类整理返利名目；

12、获取报告期各期返利明细，同供应商返利政策对应，了解其考核方法、考核指标及返利计算过程；

13、整理各期末分至不同机型库存机明细，根据相关返利政策及计算方法（主要市场占有率、价格补贴、战略机型等）对库存机应分摊的返利进行测算；

14、测算次年或次月已实现销售库存机对应返利结转主营业务成本的准确性；

15、对报告期各期供应商返利额实施函证程序。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人会计师认为：

1、发行人成本核算准确、完整，保荐人、发行人会计师核查程序充分有效；

2、发行人采购返利按权责发生核算，不存在尚未实际收到返利的情况，供应商斗山、徐工返利按月结算，次月结算上月应返利金额，临工按季度结算，次季度的第一个月结算上季度应返利金额。发行人期末根据不同供应商返利政策、采购数据和销售情况、考核质量评价，对返利进行预提，次月或次季度首月收到供应商返利结算确认结果后对差异进行调整，因每年度首月尚未完成上年度结账，冲回后不存在差异，发行人返利金额核算准确；

3、发行人返利金额占采购的比例逐年上升，系返利比例政策实则是上游供应商对经销商的产品定价调整，随着市场竞争日益加剧，挖掘机等设备市场价格逐年下降，上游供应商产品价格未随市场调整或调整幅度较小，更多通过价格返利及其他形式返利名义来弥补因供应价格过高对经销商的损失。

问题二十四、关于与上游厂商合作

申报材料显示：

（1）发行人从斗山中国、徐工等上游品牌厂商获得代理权可分为独家和一般经销权，代理区域以省为边界，合同约定期限一般 1-3 年不等。

（2）发行人整机销售第一的斗山中国品牌，代理地区包括湖北、新疆、重庆、四川，为地区独家代理，本次代理合同到期时间为 2020 年 12 月 31 日；其中湖北首次获得代理时间为 2002 年，新疆、重庆、四川首次代理时间为 2011 年和 2012 年。

（3）除境外地区外，发行人代理各品牌的区域包括湖北、新疆、重庆、四川、广西、山西。

（4）发行人不同品牌代理的区域较少出现重叠的情况，其中发行人同时拥有斗山和徐工在新疆的代理权，其中斗山在新疆 13 家门店，徐工在新疆同为 13 家门店。

（5）2018 年 12 月 14 日，本公司与徐工挖掘机签署了《徐工挖掘机合作协议》，约定徐工挖掘机授权本公司作为徐工挖掘机在新疆区域的独家代理商，本公司支付徐工挖掘机 2,000 万元作为代理商经营权的条件；本公司取得代理权后，徐工挖掘机将新疆直营公司截至 2018 年 11 月 30 日逾期三期以下的客户终端债权交给本公司之子公司新疆机械托管，并承担最终代偿责任。上述托管债权分二次转移，2019 年 12 月 19 日转移托管余额为 5,126.40 万元，2020 年 8 月 31 日转移托管余额为 5,108.40 万元，本公司就上述托管债权已代偿金额为 0.00 元；截至 2020 年 6 月 30 日上述二次转移的托管债权余额为 4,665.10 万元。

请发行人：

一、补充披露与斗山、临工、徐工的合作方式，获取代理权的主要条件，发行人自成立以来代理品牌、代理区域的变化情况，相关代理权和范围是否逐步减少或缩小；发行人收入的变化趋势是否与代理权及代理范围的变化保持一致；

（一）与斗山、临工、徐工的合作方式

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、主营业务、主要产品及服务的情况”之“（四）主要经营模式及流程图”中补充披露如下：

独家经销模式是指制造商在一个区域内授权一个代理商开展业务，并提供营销、服务政策支持。一般经销模式是指制造商在一个区域内授权多个代理商开展业务。独家经销模式是代理商与制造商充分互信、协同发展的产物。独家代理在区域内保护了销售价格，避免了因授权多个代理商可能产生的恶性价格竞争；同时，通过委托服务，借助代理商服务资源，提升服务质量和服务覆盖面；代理商通过优质的产品和服务，提升客户体验，梳理良好品牌形象；通过独家代理形式，厂家可以进行垂直管理，降低厂家的收款风险。

发行人与斗山、临工、徐工的合作方式依据代理区域和代理产品的差异而有所不同，具体如下：

代理品牌	代理产品	代理区域	合作方式
斗山中国	挖掘机（含“斗山车	湖北省	独家经销权

代理品牌	代理产品	代理区域	合作方式
	载智能无线通讯管理系统 V2.1”）及其正品备件	新疆维吾尔自治区	独家经销权
		重庆市	独家经销权
		四川省	独家经销权
临工	挖掘机、装载机、道路机械及其零部件	广西壮族自治区（含南宁市、百色市、崇左市、北海市、贵港市、防城港市、钦州市、梧州市、玉林市）	独家经销权
	挖掘机及其零部件	山西省	独家经销权
	矿用卡车	山西省	一般经销权
	装载机、压路机、挖掘装载机、平地机、挖掘机、矿用卡车及相关配件	哈萨克斯坦（含阿拉木图州、阿克莫拉州、阿克托别州、巴甫洛达尔州、曼格斯套州、卡拉干达州、科斯塔奈州、克孜勒奥尔达州、江布尔州、东哈萨克斯坦州、西哈萨克斯坦州、南哈萨克斯坦州、北哈萨克斯坦州）	一般经销权
徐工	挖掘机、备件及相关售后服务	新疆维吾尔自治区	独家经销权

（二）获取代理权的主要条件

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、主营业务、主要产品及服务的情况”之“（四）主要经营模式及流程图”中补充披露如下：

2）公司获取代理权的主要条件

工程机械制造商在授予代理商经销权前，会对代理商进行实质性考察，包括代理商渠道拓展能力、区域影响力、品牌美誉度、可持续发展能力等，在综合考量代理商能力后，对代理商营销规模、资质准入、人力资源、财务状况、合规运营等方面进行综合考核，符合要求的，即可获得相应代理权。

对于外部条件，第一，一般会要求代理商能快速打开市场，形成一定销售规模，因此需要代理商具有固定的经营场所并设立一定数量的门店用以覆盖相应区域，保证其渠道拓展和区域影响力，便于进行产品的保养和维修；第二，由于代理商在销售业务完成后需负责产品质保期内的维保服务，因此需要配备相应数量的服务人员和车辆；第三，代理商需要在负责的区域内保持自身及代理品牌的美誉度，不得出现有损品牌形象的重大问题，时刻牢记为客户提供满意的服务；第四，制造商还会考察代理商可持续发展能力，以保障双方能形成长期的合作互利关系，包括但不限于体系建设、人才引进、知识培训等。

对于内部条件，第一，制造商要求代理商有一定经营规模，已形成或将会形成完整的组织构架，配备足够人员并明确岗位职责；第二，代理商必须是合法经营的企业，满足各项业务开展的资质，不得出现违法经营；第三，由于工程机械产品单价较高，为满足销售库存、融资担保等经营相关的需求，要求代理商有良好的财务状况，且拥有独立且完善的财务管理和会计核算体系。

（三）发行人自成立以来代理品牌、代理区域的变化情况，相关代理权和范围是否逐步减少或缩小，发行人收入的变化趋势是否与代理权及代理范围的变化保持一致

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、主营业务、主要产品及服务的情况”之“（五）设立以来主营业务、主要产品及服务、主要经营模式的演变情况”中补充披露如下：

6、自成立以来代理权的变化情况

单位：年

代理品牌	代理区域	代理时间													
		02 至 07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
斗山中国	湖北														
	新疆														
	重庆														
	四川														
三一	北京														
	天津														
	河北														
山猫	湖北														
	新疆														
临工	广西														
	山西														
	哈萨克斯坦														
中联重科	哈萨克斯坦														
戴纳派克	新疆														
徐工	新疆														

代理品牌	代理区域	代理时间													
		02 至 07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
代理区域合计		1	3	4	5	9	10	8	10	10	10	9	10	11	11

注 1：河北不包括承德；
注 2：2019 年 7 月之后，广西区域仅指桂南区域（包含南宁市、百色市、崇左市、北海市、贵港市、防城港市、钦州市、梧州市、玉林市）。

由上图可知，公司自 2002 年成立以来，代理品牌和区域呈逐年扩张趋势；自 2012 年开始至 2019 年，公司进行战略调整和精细化品牌管理，代理区域有一定程度的波动；截至目前，代理品牌和区域稳定维持在 11 处。

具体来看，2019 年较 2018 年，公司新增徐工在新疆的代理权；2020 年未发生变化。2018 年至 2020 年，营业收入分别为 2,867,577,000.89 元、2,927,393,434.26 元和 3,635,375,829.43 元，亦呈逐年增长趋势，故报告期内代理范围的变动情况与主营业务收入的变化情况保持一致。

二、补充披露斗山、临工、徐工在国内的其他代理商情况，发行人代理区域与其他代理商的比较情况，发行人代理范围、采购量在上述供应商的占比情况，发行人是否系其主要代理商；发行人代理权是否稳定；

（一）斗山、临工、徐工在国内的其他代理商情况，发行人代理区域与其他代理商的比较情况，发行人代理范围、采购量在上述供应商的占比情况，发行人是否系其主要代理商

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（五）发行人在行业中的竞争状态”中补充披露如下：

（1）斗山中国、山东临工、徐工在国内的其他代理商情况

截至目前，斗山中国、山东临工、徐工的挖掘机产品在国内的其他代理商情况具体如下：

代理品牌	代理商数量
斗山中国	15 家
山东临工	46 家
徐工	34 家

注：上述代理商系按同一实际控制人统计。

（2）公司代理区域与其他代理商的比较情况

截至目前，发行人与中国境内代理斗山中国、山东临工、徐工的挖掘机产品的其他代理商比较情况具体如下：

代理品牌	发行人代理区域	其他代理商代理区域
斗山中国	湖北、新疆、四川、重庆，共计 4 个区域	1 家代理商同时代理 4 个区域；1 家代理商同时代理 3 个区域；5 家代理商同时代理 2 个区域；8 家代理商仅代理 1 个区域。
山东临工	广西（南部）、山西，共计 2 个区域	3 家代理商同时代理 2 个区域；43 家代理商仅代理 1 个区域。
徐工	新疆，1 个区域	5 家代理商同时代理 2 个区域；29 家代理商仅代理 1 个区域。

（3）公司代理范围、采购数量的占比情况

截至目前，发行人代理的斗山中国、山东临工、徐工的挖掘机产品的代理范围及采购占比情况具体如下：

代理品牌	代理范围占比	采购占比		
		2020 年	2019 年	2018 年
斗山中国	14.81%	17.91%	17.93%	18.42%
山东临工	7.14%	5.59%	6.19%	5.83%
徐工	3.70%	1.92%	0.95%	-

注 1：代理范围占比系指发行人代理区域数量占 31 个省/自治区/直辖市的比例；
注 2：采购占比系指发行人当年销售数量占斗山、山东临工和徐工报告期各期境内销售总数量的比例。

由上表可知，报告期各期，公司代理的斗山中国挖掘机整体市场占有率分别为 18.42%、17.93%、17.91%，占据了将近五分之一的市场份额，位居前列，系其主要代理商和重要合作伙伴；公司代理的山东临工挖掘机整体市场占有率分别为 5.83%、6.19%、5.59%，系其主要代理商和区域重要合作伙伴；公司自 2019 年与徐工合作以来，挖掘机整体市场占有率依次 0.95%、1.92%，呈逐年上升趋势，系其在新疆区域的主要代理商和新合作伙伴。

（二）发行人代理权是否稳定

发行人自代理上述品牌以来，一直与其保持着良好的合作关系，是其重要的合作伙伴，双方合作历史情况具体如下：

品牌	首次合作时间	合作历史
斗山中国	2002 年（至今 19 年）	2002 年代理大宇品牌（斗山品牌的前身）湖北区域的挖掘机产品；2011 年开始在新疆和重庆区域代理斗山品牌的挖掘机

品牌	首次合作时间	合作历史
		产品；2012 年开始在四川区域代理斗山品牌的挖掘机产品。
山东临工	2011 年 （至今 10 年）	2011 年代理山东临工品牌在广西区域的装载机和道路机械产品；2012 年代理山东临工品牌在广西区域的挖掘机产品；2013 年代理山东临工品牌在山西区域的挖掘机产品；2014 年代理山东临工品牌在哈萨克斯坦区域的装载机、压路机、挖掘装载机、平地机、挖掘机和矿用卡车产品；2019 年代理山东临工品牌在山西区域的矿卡产品。
徐工	2019 年 （至今 2 年）	2019 年开始代理徐工品牌在新疆区域的挖掘机产品。

随着发行人业务规模的不断扩大，跨品牌、跨区域、多产品的经销商模式蓬勃发展，发行人与供应商的合作关系也逐渐从最初的依附从属转而变为互相依靠、彼此成就。其中，1、就斗山品牌而言，发行人目前已占据了其整体销量近 20%的比重，系占比最高的代理商之一；2、就山东临工品牌而言，发行人亦是其广西区域的重要代理商和山西区域的唯一代理商；始于 2014 年的海外哈萨克斯坦区域代理自 2018 年以来，销量和市场占有率逐年提升，2020 年上半年占山东临工品牌总销量比例大幅提升，合作紧密性进一步加强；3、就徐工品牌而言，虽然 2019 年才开展合作，但双方合作后，发行人新疆公司与徐工原直营公司相比，在市场占有率、盈利情况、团队建设等方面，都表现突出，获得徐工集团内部多个营销奖项；另外徐工品牌一般在一省主要以独家代理形式开展业务，考虑到优秀的代理商在流通领域重要性，因此希望和区域代理商进行长久的合作；再次，发行人与徐州徐工挖掘机械有限公司签署了徐工挖机合作协议约定代理期限为 9 年，故双方在可预见的未来 9 年内亦是持续且稳定的。

综上，**发行人与斗山中国、山东临工和徐工这三家厂商的合作是双方相互信任、共同慎重选择的结果，在合作初期，制造商即对代理商渠道拓展能力、区域影响力、品牌美誉度、可持续发展能力等进行了实质性考察，对发行人投资规模、人员配备、销售量、市场占有率、服务质量等方面综合考察，是以上制造商重要合作伙伴之一，为其市场拓展、品牌维护、服务支持、债权管理等提供了重要支持，在区域内已经形成一定规模和市场美誉度，制造商如果进行代理商变更，其成本较高。因此，发行人与斗山中国、山东临工和徐工这三家厂商的合作是持续而长久的。**

上述内容公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处

行业的基本情况”之“（五）发行人在行业中的竞争状态”中补充披露。

三、补充披露发行人在代理各种工程机械品牌时，是否存在排他协议，发行人较少在同一地区代理多个品牌的原因及合理性；发行人各门店经营时是否存在品牌排他要求，发行人代理的斗山和徐工在新疆地区门店数量皆为 13 家的原因，二者是否实际位于同一地点，发行人门店数量统计是否重复；

（一）发行人在代理各种工程机械品牌时，是否存在排他协议，发行人较少在同一地区代理多个品牌的原因及合理性

1、发行人在代理各种工程机械品牌时，是否存在排他协议

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、主营业务、主要产品及服务的情况”之“（四）主要经营模式及流程图”中补充披露如下：

②排他性条款

品牌	合同签署主体	主要排他性条款
斗山中国	武汉千里马、湖北千里马、乌鲁木齐千里马、四川千里马、重庆千里马	非经甲方事先书面同意，乙方不得直接或者间接在销售区域内生产和/或销售除甲方以外的第三方生产和/或供应的与任何协议产品相同或在功能上与协议产品相同的产品，且不得参与该等产品的流通。
山东临工	山西千里马、广西千里马、哈萨克斯坦千里马	乙方未经甲方授权或许可，不得在任何甲方授权以外的区域经销甲方产品，乙方擅自变更甲方授权经销区域，则乙方构成违约，甲方将追究乙方的违约责任。
徐工	乌鲁木齐机械	乙方及其所属分公司、销售代理分店，不得直接或间接经营同行业其他企业与甲方同类的产品，否则甲方有权单方终止与乙方的代理合作关系。

2、发行人较少在同一地区代理多个品牌的原因及合理性

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、主营业务、主要产品及服务的情况”之“（四）主要经营模式及流程图”中补充披露如下：

③发行人较少在同一地区代理多个品牌的原因及合理性

从法律角度，工程机械流通行业普遍存在区域排他性协议约定，故不存在发行人同一子公司在同一区域代理不同品牌的情形，但同一区域不同子公司同时代理不同品牌的情况是存在的，是不与经销商协议约定相违背的，比如：在新疆区域，乌鲁木齐千里马和新疆机械分别代理了斗山和徐工的挖掘机产品；从业务角度，出于品牌忠诚度、认可度以及客户需求的考虑，发行人一般不会

在同一区域设立不同子公司来代理其他品牌的同系列产品，因为即便是不同法律主体的子公司，却均属同一实际控制人，均系千里马供应链业务体系，所以发行人较少同一区域代理多个品牌是合理的，是符合商业逻辑的。在未来，由于工程机械市场逐步向头部企业集中，代理商之中也会出现大规模、多品牌、跨区域的佼佼者，通过跨区域多品牌、同区域多品牌，形成综合产品优势、管理共享优势、产业链覆盖优势，在兼顾代理属性同时，向服务型企业转型。

（二）发行人各门店经营时是否存在品牌排他要求，发行人代理的斗山和徐工在新疆地区门店数量皆为 13 家的原因，二者是否实际位于同一地点，发行人门店数量统计是否重复

发行人各门店经营时一般存在品牌排他性安排，即同一门店只能销售唯一品牌的工程机械及相关配件、属具及油品。截至目前，发行人代理的斗山中国和徐工品牌挖掘机在新疆的门店分别为 9 家和 13 家，该信息已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、主营业务、主要产品及服务的情况”之“（四）主要经营模式及流程图”中披露。发行人在新疆的徐工、斗山品牌门店位置情况具体如下：

地区	徐工品牌门店		斗山品牌门店	
	门店地址	门店编号	门店地址	门店编号
阿克苏市	阿克苏温宿县大欣综合品牌市场 B1-9	徐工-1	阿克苏纺织工业城沙河小镇沿街 3-5 号	斗山-1
	阿克苏温宿县大欣综合品牌市场 2-5	徐工-2		
哈密市	广东工业园白云大道城北物流园 6 栋-9 号	徐工-3	哈密市广东工业园区西北矿山机电城第 6 栋 7、8、19 号一层	斗山-2
	广东工业园白云大道城北物流园 6 栋-10 号	徐工-4		
和田市	天山辖区过境路 10 号阳光城市绿岛 8 栋 1 层 8	徐工-5	和田市火车站京通大道 111 号众一机电城 21-10	斗山-3
喀什市	喀什市昆仑大道 445 号喀什清泉农机重型机械与配件销售修理综合市场 A 区 18 号商铺	徐工-6	喀什市昆仑大道 445 号喀什清泉农机重型机械与配件销售修理综合市场 D 区 9 号商铺	斗山-4
			莎车县信诚国际物流港家居装饰城 3 栋 1 层 101、127 号	斗山-5
库车市	库车县开发区幸福东路弘光国际汽车机电城 3 栋 B6 号	徐工-7	库车县金兹花园 7 号楼 107 门面	斗山-6

地区	徐工品牌门店		斗山品牌门店	
	门店地址	门店编号	门店地址	门店编号
库尔勒市	库尔勒阳光城市绿岛门面房 8-9	徐工-8	库尔勒市铁门关路阳光绿岛门面房 9 栋 6 号	斗山-7
乌鲁木齐市	新疆乌鲁木齐市，经济技术开发区（头屯河区）祥云东街 715 军企市场 9 栋 A07	徐工-9	乌鲁木齐经济技术开发区（头屯河区）兴庆湖路 159 号联合厂房 1 幢办公用房 301 室	斗山-8
伊宁市	伊宁市巴彦岱镇金源路 1 号西北国际物流园 3 号楼 119 号	徐工-10	伊宁市巴彦岱镇金源路 1 号西北国际物流园 3 号楼 116 号	斗山-9
塔城市	额敏县二支河新场部	徐工-11		
石河子市	新疆石河子市乌伊公路 206 号	徐工-12		
奎屯市	新疆奎屯市团结南街南 9-1 幢	徐工-13		
合计	**13 家**		**9 家**	

经比对上述表格中同一区域的门店地址，未发现实际位于同一地点的徐工和斗山品牌门店，发行人门店数量是准确的，没有重复统计。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、主营业务、主要产品及服务的情况”之“（四）主要经营模式及流程图”中补充披露如下：

截至 2020 年 12 月 31 日，公司的新零售门店及合作门店分布情况具体如下：

单位：个

门店品牌	门店产品	门店区域	新零售门店数量	合作门店数量
斗 山	挖掘机及配件	湖北	13	-
		新疆	9	-
		四川	9	-
		重庆	8	-
临 工	挖掘机、矿卡及配件	山西	9	-
	挖掘机、装载机、道路机械及零配件	广西	10	-
	装载机、压路机、挖掘装载机、平地机、挖掘机、矿卡及配件	哈萨克斯坦	-	6
	-	乌兹别克斯坦	1	-
徐 工	挖掘机及零配件	新疆	13	-

门店品牌	门店产品	门店区域	新零售门店数量	合作门店数量
小 计			72	6
合 计			78	

注 1：受新冠肺炎疫情影响，截至本招股说明书签署日，乌兹别克斯坦门店未正式经营；
注 2：发行人各门店经营时一般存在品牌排他性安排，即同一门店只能销售唯一品牌的工程机械；
注 3：发行人代理的斗山中国和徐工品牌挖掘机在新疆的门店均不在同一地点，均独立经营，不存在与排他性安排相违背的情形。

四、补充披露发行人被上游厂商处罚的相关情形，是否对发行人业务存在显著影响；

根据本问询函回复之“问题三”之“三、补充披露获取独家经销权是否需要支付相关费用、独家经销协议的主要权利责任约定；补充披露经销协议的续期情况，报告期内是否存在经销协议中止的情形及终止原因”中列示的发行人主要责任条款。

如发行人及其子公司发生违反上述约定的行为，厂商会要求支付金额不等的违约金。根据山东临工工程机械有限公司、斗山工程机械（中国）有限公司和徐州徐工挖掘机械有限公司出具的《确认函》，“自本公司与千里马及其子公司建立上述合作关系以来，双方合作关系练好，千里马及其子公司不存在违反《产品经销协议》及双方其他协议约定的情形，也未侵犯本公司的权利，双方持续合作不存在障碍。”故截至目前，未发生过发行人被上游厂商处罚的情形，不会对发行人业务产生显著影响。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、主营业务、主要产品及服务的情况”之“（四）主要经营模式及流程图”中补充披露。

五、补充披露发行人与徐工的合作背景，发行人在取得徐工新疆地区代理权之前，该区域前手经销商情况，其与发行人的关系；徐工客户终端债权的安排情况，双方在上述安排中的角色、权利和义务，相关债权规模及具体细节情况，发行人是否将上述债权确认为一项资产或负债；发行人在与其他厂商合作时是否亦存在类似安排；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项”之“（二）或有事项”中补充披

露如下：

2018 年 12 月 14 日，本公司与徐工挖掘机签署了《徐工挖掘机合作协议》，约定徐工挖掘机授权本公司作为徐工挖掘机在新疆区域的独家代理商，本公司支付徐工挖掘机 2,000 万元作为代理商经营权的条件；本公司取得代理权后，徐工挖掘机将新疆直营公司截至 2018 年 11 月 30 日逾期三期以下的客户终端债权交给本公司之子公司新疆机械托管，并承担最终代偿责任。上述托管债权分二次转移，2019 年 12 月 19 日转移托管余额为 5,126.40 万元，2020 年 8 月 31 日转移托管余额为 5,108.40 万元，本公司就上述托管债权已代偿金额为 0.00 元；**截至 2020 年 12 月 31 日上述二次转移的托管债权余额为 2,529.88 万元。**

（1）与徐工的合作背景及该区域前经销商情况

根据 2018 年 12 月 14 日，发行人与徐州徐工挖掘机械有限公司签署的《徐工挖掘机合作协议》，“徐工是中国挖掘机行业快速成长的领军企业，但目前在新疆地区的市场占有率和品牌美誉度未达到徐工全国平均水平；而千里马是中国工程机械代理商工作委员会轮值会长单位、新疆工程机械商会会长单位，具有跨区域、跨品牌、可持续价值链经营能力。故为提升徐工挖掘机产品在新疆地区市场占有率、改善客户服务体验、提高徐工品牌在新疆地区的竞争力，实现双方的资源共享、优势互补，现徐工授权千里马的控股子公司千里马（新疆）徐工机械有限公司作为徐工挖掘机产品在新疆全域的独家代理商。”

徐工挖掘机在新疆区域的前经销商为新疆徐工西北机械设备有限公司，系徐工挖掘机的直营销售子公司。经核查，该公司与发行人不存在关联关系。

（2）徐工客户终端债权的安排情况

千里马取得徐工代理权后，徐工将新疆直营公司终端债权交由千里马徐工托管，托管范围为截至 2018 年 11 月 10 日逾期 3 期以下（含 3 期）的客户，并且账目清晰、符合“三对应”（找到合同、找到购买人、找到设备）。

徐工新疆直营公司、千里马徐工、客户三方进行对账，按照基准日超出 3 期（不含 3 期）的客户，从托管名单中除，由徐工新疆直营公司与千里马徐工双方签字确认甲方新疆直营公司委托千里马徐工托管上述债权。

徐工新疆直营公司配合千里马徐工对托管债权的催收工作，包括但不限于出

具相关的催收文书、诉讼文书等；千里马徐工对此托管债权实现透明化管理，专款专用、接受徐工监督并承担托管金额最终代偿责任。

发行人未将上述债权确认为一项资产或负债。

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》第四条规定“与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：该义务是企业承担的现时义务；履行该义务很可能导致经济利益流出企业；该义务的金额能够可靠地计量。”

上述托管债权系来自于逾期 3 期以下（含 3 期）的客户，对于超出 3 期（不含 3 期）的客户已从托管名单中去除，客户信用良好、违约风险较小，故未计提预计负债。报告期内，公司关于上述托管债权的相关会计处理是谨慎的、合理的，符合《企业会计准则》的规定。

（3）经核查，发行人与其他厂商合作不存在类似情况。

六、发行人向徐工支付 2,000 万元的原因及合理性；与其他上游厂商合作是否存在类似情形，关于该笔款项的约定情况，发行人相关会计处理方法，是否符合《企业会计准则》相关规定。

（一）发行人向徐工支付 2,000 万元的原因及合理性

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、主要固定资产和无形资产情况”之“（二）主要无形资产情况”中补充披露如下：

截至 **2020 年 12 月 31 日**，千里马存在账面原值为 **1,769.91 万元**，账面价值为 **1,376.60** 万元的经销权，系徐工挖掘机授权千里马自 2019 年 1 月起在新疆全域独家代理徐工挖掘机产品的许可，经营期九年，经营期限均匀摊销。**在工程机械流通行业中，经销商通过设立新主体来实现拓展市场份额，往往时间周期长、资金成本高、不确定性大，故通常会采取股权受让、债务重组等方式来获取其他区域、品牌的代理权，故发行人通过向徐工支付 2,000.00 万元作为获取徐工新疆区域代理权的对价是符合行业惯例的，是具有合理性的。**

（二）与其他上游厂商合作是否存在类似情形，关于该笔款项的约定情况，发行人相关会计处理方法，是否符合《企业会计准则》相关规定

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量及营运能力分析”之“（三）非流动资产分析”中补充披露如下：

关于上述向徐工支付的 2,000.00 万元经销权费的会计处理做出如下说明：

根据《企业会计准则》，无形资产指企业拥有的或者控制的没有实物形态的可辨认非货币性资产。无形资产主要包括专利权、非专利技术、商标权、著作权、特许权、土地使用权等。其中，特许权是指企业在某一个地区经营或销售商品的权利，包括企业间依照签订的合同，有期限或无期限的使用某一家企业的某些权利。无形资产满足两个条件可以确认：一是与资产相关的经济利益很可能流入企业；二是，该无形资产的成本能够可靠计量。

此处的无形资产特许权为公司经营徐工品牌的新疆代理业务按约定需支付给徐工的经销权费用。按合同约定公司需支付徐工经销权费 2,000.00 万元，成本金额可以确认；公司经营该区域的代理权能够给公司带来经济利益的流入，故公司关于经销权费的会计处理符合企业会计准则的规定。

截至目前，除发行人获取徐工挖掘机在新疆区域代理权时，按照合同约定应向厂商支付 2,000.00 万元作为获取代理权的对价；不存在其他为获取代理权而直接向厂商支付相关费用的情况。

七、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、访谈了发行人相关高管人员，了解发行人与斗山、临工、徐工的合作模式；

2、实地走访了上游厂商，了解获取代理权的主要条件；

3、获取并查阅和自成立以来的所有经销商协议，分析代理权范围的变化与收入变化的一致性；同时查询经销商协议的主要条款，包括排他性约定；

4、查询上游厂商的官方网站，整理其他代理商情况并与发行人代理区域进行比较，分析发行人代理权的稳定性；

5、查询中国挖掘机协会网站，获取上游厂商各区域各年份挖掘机销量情况；

6、视频查看发行人所有线下门店，核实是否存在重复统计门店的情形；

7、获取上游厂商出具的关于不存在违约情况的确认函；

8、获取并查阅发行人与徐工签署的《徐工挖掘机合作协议》；

9、取得徐工债权重组的相关会计凭证、银行流水、发票等。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、与斗山、临工、徐工的合作方式分为一般经销权和独家经销权，其中获取斗山和临工的代理权系通过公司创始人人脉网络或股权受让其他代理商而获得，获取徐工系通过支付经销权的对价而获得；

2、报告期内，代理范围的变动情况与主营业务收入的变化情况保持一致；

3、发行人系斗山中国的主要代理商和重要合作伙伴，系山东临工的主要代理商和区域重要合作伙伴，系徐工在新疆区域的主要代理商和新合作伙伴；

4、发行人与斗山中国、山东临工和徐工这三家厂商的合作是持续而长久的，代理权的获取是稳定的。但是，在经销协议有效期满后，若发行人在投资规模、人员配备、销售量、市场占有率、服务质量等方面未能达到制造商所规定的标准，能否继续获得制造商的经销权授权存在一定的不确定性；

5、发行人较少同一区域代理多个品牌是合理的，是符合商业逻辑的；

6、发行人各门店经营时一般存在品牌排他性安排，发行人代理的斗山中国和徐工品牌挖掘机在新疆的门店均不在同一地点，均独立经营，不存在与排他性安排相违背的情形；

7、截至目前，未发生过发行人被上游厂商处罚的情形，不会对发行人业务产生显著影响；

8、发行人通过向徐工支付 2,000.00 万元作为获取徐工新疆区域代理权的对价是符合行业惯例的，是具有合理性的。

问题二十五、关于采购和供应商

申报材料显示：

（1）整机直接采购成本报告期分别为 143,371.57 万元、233,900.87 万元、251,986.74 万元和 205,732.94 万元。

（2）采购的挖掘机、矿卡、装载机金额合计报告期分别为 134,508.67 万元、210,782.20 万元、235,142.92 万元和 165,898.26 万元。

（3）发行人向前五大供应商采购金额合计分别为 143,380.69 万元、217,244.20 万元、246,557.71 万元和 173,865.85 万元，占比分别为 89.66%、90.63%、93.39%和 96.72%；前五大供应商中包括新疆安源恒顺矿业有限公司、五台县同丰园运输有限公司、王海霞、董明旺、岳阳市瑞安爆破土石方工程有限公司；其中新疆安源恒顺矿业有限公司既是客户，又是供应商。

（4）报告期内，挖掘机采购平均单价呈下降趋势，一方面系结构性影响，随着国内环保力度的加强及对矿产资源开采控制加强，用于矿山开采的大型挖掘机采购量占比有所降低，另一方面系国内挖掘机工程机械市场竞争日益激烈，向供应商采购价格有所下降。

请发行人：

一、补充披露整机销售、后市场服务、置换机销售、再制造机销售业务分别对应的主要采购内容、金额及占比、数量、单价情况；

已在招股说明书“第六节　业务和技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“（一）主要产品、能源及其供应情况”之“1、主要产品供应情况”补充披露如下：

公司业务主要为整机销售、后市场服务、置换机销售、再制造机销售，不同业务采购内容有所不同，采购数量及单价随公司销售需求和市场情况变化。

报告期内，公司总体采购情况如下：

单位：万元、%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
整机业务	290,164.40	89.81	237,506.69	86.83	212,177.00	84.80
后市场服务	27,438.37	8.49	15,038.61	5.50	8,173.80	3.27
置换机业务	4,635.34	1.43	15,576.06	5.69	20,376.39	8.14
再制造机业务	837.26	0.26	5,400.64	1.97	9,470.24	3.79
合计	323,075.37	100.00	273,521.99	100.00	250,197.44	100.00

（1）整机业务采购

报告期内，整机业务的采购情况如下：

单位：万元、%

整机业务采购内容	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
挖掘机	249,571.38	86.01	201,051.50	84.65	198,445.47	93.53
装载机	16,310.48	5.62	17,191.36	7.24	11,273.35	5.31
矿卡	22,025.88	7.59	16,900.06	7.12	1,063.38	0.50
其他整机	2,256.65	0.78	2,363.77	1.00	1,394.80	0.66
合计	290,164.40	100.00	237,506.69	100.00	212,177.00	100.00

其中，整机业务采购价格及数量情况如下：

单位：万元、台

整机业务采购内容	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	数量	单价	数量	单价	数量	单价
挖掘机	6,022	41.44	4,501	44.67	3,822	51.92
装载机	709	23.00	711	24.18	463	24.37
矿卡	354	62.22	275	61.45	17	62.55
其他整机	57	39.59	68	34.76	47	29.68
合计	7,142	40.63	5,555	42.76	4,349	48.79

（2）后市场服务采购

报告期内，后市场服务采购情况如下：

单位：万元、%

后市场服务采购内容	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
桩机	11,575.17	42.19	-	-	-	-
发动机及液压相关配件	3,520.00	12.83	4,263.88	28.35	2,035.50	24.90
油品类	3,671.37	13.38	4,071.06	27.07	972.87	11.90
破碎器	2,554.51	9.31	2,329.92	15.49	702.25	8.59
滤芯斗齿类	2,031.77	7.40	1,835.50	12.21	696.26	8.52
SEVALO 件	303.29	1.11	414.21	2.75	108.26	1.32
辅具及管路	753.05	2.74	251.60	1.67	101.17	1.24
其他类	3,029.20	11.04	1,872.44	12.45	3,557.50	43.52
合计	27,438.37	100.00	15,038.61	100.00	8,173.80	100.00

公司 2020 年开始开展桩机租赁业务，采购桩机用于整机租赁。

其中，后市场服务采购价格及数量情况如下：

单位：万元、台

后市场服务采购内容	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	数量	单价	数量	单价	数量	单价
桩机	40	289.38	-	-	-	-
发动机及液压相关配件	40,196	0.09	59,770	0.07	40,793	0.05
油品类	267,869	0.01	234,852	0.02	95,982	0.01
破碎器	1,726	1.48	1,545	1.51	771	0.91
滤芯斗齿类	268,768	0.01	213,870	0.01	125,977	0.01
SEVALO 件	9,256	0.03	17,958	0.02	16,032	0.01
辅具及管路	3,311	0.23	1,341	0.19	777	0.13
其他类	240,552	0.01	94,597	0.02	98,966	0.04
合计	831,718	0.03	623,933	0.02	379,298	0.02

（3）置换机业务采购

报告期内，置换机业务的采购情况如下：

单位：万元、%

置换机业务采购内容	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
置换机	4,635.34	100.00	15,576.06	100.00	20,376.39	100.00

其中，置换机销售业务采购价格及数量情况如下：

单位：万元、台

置换机业务采购内容	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	数量	单价	数量	单价	数量	单价
置换机	428	10.83	1,024	15.21	972	20.96

（4）再制造机业务采购

报告期内，再制造机业务采购情况如下：

单位：万元、%

再制造机业务采购内容	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
旧机	786.07	93.89	5,133.53	95.05	8,870.12	93.66
其他配件	51.19	6.11	267.11	4.95	600.12	6.34
合计	837.26	100.00	5,400.64	100.00	9,470.24	100.00

其中，再制造机销售业务采购价格及数量情况如下：

单位：万元、台、件

再制造机业务采购内容	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	数量	单价	数量	单价	数量	单价
旧机	61	12.89	342	15.01	501	17.70
其他配件	9,378	0.01	43,909	0.01	36,005	0.02
合计	9,439	0.09	44,251	0.12	36,506	0.26

二、补充披露发行人采购单价下降的趋势，是否与上游厂商售价的变动趋势一致；

已在招股说明书“第六节　业务和技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“（一）主要产品、能源及其供应情况”之“1、主要产品供应情况”补充披露如下：

公司整机销售业务的挖掘机采购单价逐年下降，随着国内挖掘机市场竞争日益激烈，终端市场的价格竞争不断加速，公司上游供应商也通过降低挖掘机出厂价应对市场竞争。报告期内，因挖掘机市场价格变化，挖掘机采购单价逐年下降，装载机、矿卡的新机采购单价相对稳定，与上游厂商售价的变动趋势一致。

公司后市场服务业务主要采购油品类等设备副产品和液压类、发动机类等配件，因采购规格、型号、品牌不同，平均采购单价有所波动。

公司置换机销售业务、再制造业务主要采购挖掘机等二手旧机，随着新机市场价格下降，二手旧机的收购价格随之下降。

三、补充披露前五大供应商除斗山、徐工、临工、戴纳派克等知名上游厂商外，其他前五大供应商的相关情况，发行人向其采购的主要内容和用途，采购内容是否与对方主营业务一致；

已在招股说明书“第六节　业务和技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”补充披露如下：

1、前五大供应商

2020 年发行人前五大供应商采购情况如下：

单位：万元、%

序号	供应商	采购内容	采购金额	采购占比
1	Doosan Infracore Co.,Ltd.		159,383.78	49.33
	其中：斗山工程机械（中国）有限公司	挖掘机、配件等	158,736.46	49.13
	斗山山猫机械（中国）有限公司	挖掘机、装载机、配件等	647.32	0.20
2	山东临工工程机械有限公司	挖掘机、矿卡、装载机、配件等	80,643.90	24.96
3	徐工集团工程机械有限公司	挖掘机、矿卡、配件等	46,643.61	14.44
4	临沂临工机械集团有限公司	矿卡、配件等	15,812.28	4.89
5	中联重科股份有限公司	桩机、起重机	12,125.42	3.75
合计		-	314,608.99	97.38

注：以上供应商为同一实际控制人合并口径，下同。

2019 年发行人前五大供应商采购情况如下：

单位：万元、%

序号	供应商	采购内容	采购金额	采购占比
1	Doosan Infracore Co.,Ltd.		155,639.81	56.90
	其中：斗山工程机械（中国）有限公司	挖掘机、配件等	154,509.22	56.49
	斗山山猫机械（中国）有限公司	挖掘机、装载机、配件等	1,130.59	0.41
2	山东临工工程机械有限公司	挖掘机、矿卡、装载机、配件等	74,759.20	27.33
3	徐工集团工程机械有限公司	挖掘机、配件等	14,609.09	5.34
4	临沂临工机械集团有限公司	矿卡、配件等	905.61	0.33
5	新疆安源恒顺矿业有限公司	挖掘机旧机	644.00	0.24
合计		-	246,557.71	90.14

2018 发行人前五大供应商采购情况如下：

单位：万元、%

序号	供应商	采购内容	采购金额	采购占比
1	Doosan Infracore Co.,Ltd.		159,145.24	63.61
	其中：斗山工程机械（中国）有限公司	挖掘机、配件等	157,520.79	62.96
	斗山山猫机械（中国）有限公司	挖掘机、装载机、配件等	1,624.46	0.65
2	山东临工工程机械有限公司	挖掘机、矿卡、装载机、配件等	56,817.94	22.71
3	戴纳派克（中国）压实摊铺设备有限公司	压路机、配件等	526.01	0.21
4	五台县同丰园运输有限公司	挖掘机旧机	382.00	0.15
5	准格尔旗家辰工程机械有限责任公司	挖掘机旧机	373.00	0.15
合计		-	217,244.20	86.83

公司向斗山、徐工、临工、中联重科等知名上游厂商主要采购新机设备及配件，向新疆安源恒顺矿业有限公司（以下简称“新疆安源”）、五台县同丰园运输有限公司（以下简称“五台县同丰园”）、准格尔旗家辰工程机械有限责任公司（以下简称“准格尔家辰”）等公司采购置入挖掘机旧机。公司采购挖掘机旧机主要系置换机销售业务和再制造机业务，其中置换机销售业务采用全额法确认收入成本，故将置换的置换机旧机计入采购金额统计。

新疆安源主要经营工程机械设备租赁业务，五台县同丰园主营货物运输和土石方工程采掘，准格尔家辰主营土石方机械工程施工，上述各方和自然人均

因置换机业务向其销售新机的同时置入挖掘机旧机，公司采购内容与对应供应商主营业务一致。

公司与上述供应商不存在关联关系，亦不存在公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员、主要关联方或持有公司 5%以上股份的股东在上述客户中持有权益的情形。

四、补充披露除向上游原厂采购外，是否存在向其他经销商、贸易商采购情况，若存在，请补充披露相关情况；

已在招股说明书“第六节　业务和技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”补充披露如下：

2、供应商性质

公司整机上游供应商均为设备原生产企业，配件也主要向设备生产企业配套采购，少部分系通过贸易商采购。

报告期内，发行人供应商中向贸易商采购情况如下：

单位：万元、%

供应商	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
制造商	317,661.23	98.32	257,165.77	94.02	229,183.42	91.60
置换机采购	4,635.34	1.43	15,576.06	5.69	20,376.39	8.14
贸易商	778.80	0.24	780.17	0.29	637.63	0.25
合计	323,075.37	100.00	273,521.99	100.00	250,197.44	100.00

五、补充披露发行人供应商数量情况，其中公司、自然人数量及金额和占比情况；

已在招股说明书“第六节　业务和技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”补充披露如下：

3、供应商数量

公司整机新机及配件主要向公司型法人采购，向自然人采购的主要为置换机旧机及零散配件。

报告期内，发行人供应商数量情况如下：

单位：个、万元、%

供应商	类型	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
		数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比
公司	整机厂商	6	317,661.23	98.32	6	257,165.77	94.02	4	229,183.42	91.60
	配件厂商	268	1,269.78	0.39	373	1,423.35	0.52	378	461.23	0.18
自然人	置换机及零散配件	388	4,144.36	1.28	982	14,932.88	5.46	883	20,552.79	8.21
合计		662	323,075.37	100.00	1,361	273,521.99	100.00	1,265	250,197.44	100.00

六、补充披露互采互销或客户和供应商重叠的情况，对应的销售和采购内容、金额、数量等信息，互采互销的合理性，相关价格是否公允。

已在招股说明书“第六节　业务和技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”补充披露如下：

4、供应商客户重叠

公司供应商客户重叠的情况主要是：①公司向上游供应商采购整机、配件，对终端客户的保内维修保养服务实际结算方为供应商，因此公司的整机供应商亦为公司保内维修客户。②置换机销售业务，即公司从客户方采购了置换机旧机后再向其销售新机。

（1）与整机制造商互采互销

报告期内，公司与整机制造商的互采互销情况如下：

单位：万元、%

供应商/客户	交易	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
斗山工程机械（中国）有限公司	采购	158,736.46	49.13	154,509.22	56.49	157,520.79	62.96
	销售	4,029.45	1.11	2,572.89	0.88	2,441.19	0.85
山东临工工程机械有限公司	采购	80,643.90	24.96	74,759.20	27.33	56,817.94	22.71
	销售	1,954.90	0.54	1,166.25	0.40	1,040.48	0.36
徐工集团工程	采购	46,643.61	14.44	14,609.09	5.34	-	-

供应商/客户	交易	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
机械有限公司	销售	1,111.91	0.31	180.53	0.06	-	-
斗山山猫机械（中国）有限公司	采购	647.32	0.20	1,130.59	0.41	1,624.46	0.65
	销售	-	-	4.78	0.00	15.02	0.01

报告期内，公司向斗山、临工、徐工、山猫等设备生产商采购整机等产品，公司销售设备后质保期内的维修保养由各品牌设备生产商负责，公司为终端客户提供质保期内的维修保养后向上游设备生产商收取费用。维修保养费用根据派修里程、维修内容、耗用零配件等进行系统申报，经生产商审核后结算，平均维修费用为每次 0.12 万元左右。

公司与主要整机生产商的互采互销具备商业合理性，采购、销售价格公允。

（2）与进行置换的新机客户互采互销

报告期内，发行人与置换机客户的互采互销情况如下：

单位：万元、台

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	数量	金额	数量	金额	数量
采购置换机	4,635.34	428	15,576.06	1,024	20,376.39	972
销售新机	19,352.70	421	45,932.99	1,012	57,250.22	955

公司在销售新机时，一部分客户用自有旧机进行置换，抵扣部分新机货款。公司将置入的旧机做采购处理，经综合评估进行市场化定价，新机抵扣前销售价格为市场价格。发行人与进行置换的新机客户的互采互销具备商业合理性，采购、销售价格公允。

七、请保荐人、申报会计师补充披露对供应商的走访数量、对应采购金额及占比情况，走访过程中主要关注的事项，被访谈对象的身份，其经营场所情况，走访中是否存在异常情形，最终核查的结果情况，发行人采购金额是否真实、准确，并发表明确意见。

保荐机构会同会计师走访情况如下：

单位：万元、%

走访供应商	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
斗山工程机械（中国）有限公司	158,736.46	49.13	154,509.22	56.49	157,520.79	62.96
山东临工工程机械有限公司	80,643.90	24.96	74,759.20	27.33	56,817.94	22.71
徐工集团工程机械有限公司	46,643.61	14.44	14,609.09	5.34	-	-
临沂临工机械集团有限公司	15,812.28	4.89	905.61	0.33		
中联重科股份有限公司	12,125.42	3.75	201.95	0.07		
合计	**313,961.66**	**97.18**	**244,985.07**	**89.56**	**214,338.73**	**85.67**

保荐机构会同会计师走访了报告期内主要供应商， 2018 年、2019 年及 2020 年走访供应商采购金额合计金额分别为 214,338.73 万元、244,985.07 万元及 313,961.66 万元，占总采购额的比例分别为 85.67%、89.56%及 97.18%。走访过程主要关注供应商与发行人历史合作及采购情况、发行人市场地位及竞争力情况、供应商采购及付款流程、信用政策、是否与发行人存在关联关系等；被访谈对象主要为供应商销售部门负责人及财务负责人等；经走访供应商经营场所，查看其生产、办公、样品展示区域，供应商均正常生产经营，不存在异常情况，发行人采购金额真实、准确。

（一）核查程序

保荐人、发行人会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取发行人报告期各期采购明细表，分析不同业务采购内容及单价变化；

2、访谈发行人相关负责人，了解采购价格及返利政策波动原因；

3、查询主要供应商在全国企业信用信息公示系统的工商信息、以及上市公告等，以了解供应商的经营范围及业务背景、业务规模等；

4、实地走访访谈主要供应商，就业务合作情况、合作模式、交易定价、结算模式等事项予以确认；

5、对主要供应商进行函证，核对报告期内的采购金额以及各期末往来款余额，函证情况具体如下：

单位：万元、%

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
采购总额	323,075.37	273,521.99	250,197.44
发函金额	313,961.66	244,783.12	214,338.73
发函比例	97.18	89.49	85.67
回函金额	313,961.66	244,783.12	214,338.73
回函比例	100.00	100.00	100.00

6、检查了发行人报告期内主要供应商代理协议、采购合同、采购订单、结算单、付款记录等。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人会计师认为：

1、报告期内，因挖掘机市场价格变化，挖掘机采购单价逐年下降，装载机、矿卡的新机采购单价相对稳定，与上游厂商售价的变动趋势一致。

2、公司采购内容与对应供应商主营业务一致。

3、公司供应商客户重叠主要是置换机销售业务，公司从客户方收购了置换机旧机后再向其销售新机，业务具备合理性，定价公允。

4、通过走访发行人供应商，走访中不存在异常情况。

5、发行人采购金额真实、准确。

问题二十六、关于毛利率

申报材料显示：

（1）报告期内，公司斗山品牌的销售区域为湖北、四川、重庆、新疆；临工品牌的销售区域为山西、广西及哈萨克斯坦；徐工的销售区域为新疆。

（2）报告期内公司的其他业务收入主要为对违约垫款客户收取的罚息收入、合同价外收入、房屋出租收入、物流公司给予的佣金收入等，报告期发行人其他业务收入分别为 2,785.35 万元、2,184.95 万元、1,248.53 万元、702.12 万元。其他业务收入逐步下降主要原因为：①报告期内随着公司客户资信情况的好转，公司的逾期垫款逐步减少，收取的客户罚息逐步减少；②随着工程机械

行业市场竞争的加剧，公司为了获得更大的竞争优势，收取的合同价外收入逐步减少；报告期发行人其他业务成本为零。

（3）发行人在主营业务毛利金额披露内容为整机销售、后市场服务、置换机销售、再制造机销售，在毛利率披露内容为整机销售、维修及配件、置换机销售、再制造机销售；前者使用“后市场服务”，后者使用“维修及配件”。

（4）发行人临工装载机毛利率分别为 12.49%、14.07%、15.96%和 15.48%；临工挖掘机毛利率分别为 15.64%、14.51%、11.51%和 8.1%；装载机市场竞争较为平稳，随着公司销量及市场占有率的不断提高，公司的采购价格降低，公司获利空间增大，毛利率逐步提高；随着工程机械行业市场竞争的加剧，为应对日趋紧张的市场环境，公司的销售价格有所下降；随着国内环保力度的加强及对矿产资源开采控制加强，用于矿山开采的毛利较高的大型挖掘机销量有所降低，挖掘机业务毛利率下降。

（5）同为挖掘机产品，斗山产品报告期毛利率分别为 13.11%、11.15%、8.79%和 7.27%，低于临工产品毛利率（15.64%、14.51%、11.51%和 8.10%）和徐工产品毛利率（2019 年：23.78%、2020 年 1-6 月 13.90%）。

（6）报告期公司后市场服务毛利金额占比分别为 24.88%、19.32%、27.56%和 25.45%，毛利率分别为 43.56%、35.69%、37.58%及 40.68%。公司的后市场服务主要包括配件的销售、整机的维修保养服务、整机租赁业务及其他服务等。报告期内后市场服务毛利率的变动主要受各类产品及服务的销售占比不同所影响。

（7）为促进整机的销售，公司对客户的旧机械设备进行回收抵偿部分新机销售款。公司置换机业务是在新机的销售过程中产生的，属于新机销售的一部分，上述置换机业务毛利率报告期分别为-18.31%、-16.25%、-20.80%和-7.45%。

请发行人：

一、补充披露发行人各销售区域对应的毛利率情况，不同区域之间毛利率是否存在显著差异，若存在，请说明原因及合理性；

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行

人在报告期内取得经营成果的逻辑”之“（六）毛利及毛利率变动分析”补充披露如下：

5、分销售区域毛利率

报告期内公司分区域的毛利率如下所示：

单位： %

内　容	2020 年度	2019 年度	2018 年度
湖北地区	10.43	10.31	11.87
四川地区	8.70	8.08	9.36
新疆地区	12.68	14.78	15.74
山西地区	10.09	11.28	12.97
广西地区	12.40	11.84	14.81
重庆地区	9.48	10.31	10.95
哈萨克斯坦地区	21.41	18.77	20.60
合 计	11.39	11.38	12.19

公司境外销售毛利率高于国内毛利率主要是境外市场跟国内不同所致。各区域毛利率差别主要为代理销售的品牌、机械及各区域的市场竞争程度不同所导致。

湖北地区、四川地区、重庆地区主要代理斗山品牌挖掘机销售，斗山挖掘机毛利率较公司代理的其他品牌挖掘机毛利率较低，因此上述三个地区毛利率较其他区域毛利率较低；新疆区域主要代理斗山及徐工品牌挖掘机销售，毛利率相对较高主要为新疆区域市场竞争程度较低，且新疆地区 2019 年新增徐工品牌工程机械代理，毛利率较斗山及临工相对较高；山西地区及广西地区主要代理临工品牌机械产品的销售，山西地区毛利率相对较低广西较低主要受山西地区煤矿开采政策的影响，公司在 2020 年销售的大型挖掘机有所减少，且山西地区销售的临工品牌矿卡较多，矿卡毛利率较挖掘机及装载机相对较低；哈萨克斯坦地区毛利率相对较高主要原因为哈萨克斯坦地区工程机械行业竞争程度较低，公司的销售价格相对较高，公司在该地区销售的毛利率相对较高。

二、补充披露发行人综合业务毛利金额情况，其他业务毛利金额占比情况；发行人其他业务收入的构成情况，其对应成本为零的合理性，相关成本核算是否完整、准确；

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人在报告期内取得经营成果的逻辑”之“（六）毛利及毛利率变动分析”补充披露如下：

报告期内发行人主营业务及其他业务毛利情况如下：

单位：万元、%

项　目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	毛　利	占　比	毛　利	占　比	毛　利	占　比
主营业务	39,388.62	95.15	32,057.12	96.25	32,772.71	93.75
其他业务	2,005.84	4.85	1,248.53	3.75	2,184.95	6.25
合　计	41,394.47	100.00	33,305.65	100.00	34,957.66	100.00

发行人的毛利主要来自主营业务收入。

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人在报告期内取得经营成果的逻辑”之“（二）营业收入分析”之“3、其他业务收入”补充披露如下：

其他业务收入的具体构成明细如下：

单位：万元、%

结算方式	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金　额	占　比	金　额	占　比	金　额	占　比
罚息收入	645.27	32.17	449.10	35.97	682.27	31.23
合同价外收入	696.73	34.74	460.29	36.87	1,181.59	54.08
房租收入	228.14	11.37	207.84	16.65	190.27	8.71
物流佣金收入	281.93	14.06	65.63	5.26	-	-
其他	153.77	7.67	65.67	5.26	130.82	5.99
合　计	2,005.84	100.00	1,248.53	100.00	2,184.95	100.00

发行人其他业务收入主要为在主营业务过程中产生的附加收入，没有直接的成本，其他业务收入中的房屋出租收入相关的房租折旧计入管理费用中核

算，金额较小，对发行净利润不产生影响。

三、补充披露“后市场服务”和“维修及配件”的统计口径是否一致，若否，请保持一致或作具体说明；

维修及配件为后市场服务中的一项。

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人在报告期内取得经营成果的逻辑”之“（六）毛利及毛利率变动分析”之“3、公司主营业务毛利率情况”更新披露如下：

（1）公司主营业务的毛利率情况如下：

单位：%

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
整机销售	**8.17**	10.45	12.16
后市场服务	**40.76**	37.58	35.69
置换机销售	**-0.78**	-20.80	-16.25
再制造机销售	**2.36**	3.10	-0.40
合 计	**10.89**	**11.00**	**11.52**

四、结合装载机和挖掘机的差异情况，补充披露装载机毛利上升而挖掘机毛利率下降的原因及合理性；

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人在报告期内取得经营成果的逻辑”之“（六）毛利及毛利率变动分析”之“4、按产品分类的毛利率变动分析”之“（1）整机销售毛利率分析”之“2）临工板块”补充披露如下：

⑤关于挖掘机与装载机毛利率变动趋势的说明

挖掘机及装载机属于不同的产品。在工程机械细分领域，装载机相对成熟，而挖掘机起步较晚。2010 年之前装载机行业龙头企业通过产业结构、营销模式的调整和海外市场的拓展，自身实力逐步增强；中小制造商则因为不具备规模效应、成本优势，已被整合和收购。目前总体上看，装载机制造商结构稳定，行业竞争较挖掘机小，少数优势企业占据市场主导权，并获取较为稳定利润，因此经销商毛利稳定且小幅增长。

挖掘机市场正在经历行业演变趋势，龙头制造商进行洗牌，不具备规模效应、成本优势的中小品牌将被整合。目前市场竞争较为激烈，使得部分制造商和经销商的毛利率处于下降趋势。

五、结合销售价格和单位成本情况，补充披露临工和徐工挖掘机毛利率高于斗山的原因及合理性，相关毛利率是否准确；

【回复及补充披露】

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人在报告期内取得经营成果的逻辑”之“（六）毛利及毛利率变动分析”之“4、按产品分类的毛利率变动分析”之“（1）整机销售毛利率分析”补充披露如下：

5）关于不同品牌挖掘机毛利率

报告期内公司临工及徐工挖掘机毛利率高于斗山品牌挖掘机毛利率，主要原因为：斗山品牌为外资品牌，其销售单价及单位成本均较高。报告期内随着国内挖掘机市场竞争的激烈及内资品牌挖掘机不断发展进步，公司为扩大销售进一步降低了斗山品牌挖掘机的销售单价，斗山中国对公司的采购价格体系没有根据市场竞争及时调整也会对公司毛利率下降产生一定影响。公司的相关毛利率披露准确。

六、补充披露后市场服务下各项业务的毛利金额及占比情况，结合销售价格和单位成本情况，说明后市场服务之间毛利率差异和变动的原因及合理性；

【回复及补充披露】

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人在报告期内取得经营成果的逻辑”之“（六）毛利及毛利率变动分析”之“4、按产品分类的毛利率变动分析”补充披露如下：

（2）后市场服务毛利率分析

报告期内公司后市场服务各项目毛利及占比情况如下所示：

单位：万元、%

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	毛 利	占比	毛 利	占比	毛 利	占比
配件销售	4,366.53	33.66	3,865.55	43.76	2,968.00	46.87
维修保养	4,633.36	35.72	2,395.07	27.11	2,146.19	33.89
商务服务	2,063.87	15.91	1,864.28	21.10	934.13	14.75
整机租赁	1,702.00	13.12	544.15	6.16	197.81	3.12
其他	206.20	1.59	165.22	1.87	86.25	1.36
合计	12,971.96	100.00	8,834.27	100.00	6,332.38	100.00

公司后市场服务的毛利主要来自配件销售、维修保养及商务服务，占后市场服务的毛利比例为 85%以上。

报告期内公司后市场服务的毛利率如下所示：

单位： %

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
配件销售	24.52	25.18	25.98
维修保养	56.36	49.17	49.39
商务服务	79.99	74.67	56.74
整机租赁	56.57	87.26	81.56
其他	100.00	100.00	99.10
合 计	40.76	37.58	35.69

公司后市场服务各项目毛利率的差别主要由于提供的销售或服务不同，定价及成本差异导致的。

报告期内公司配件销售毛利率变动较小呈小幅下降趋势，主要是：①随着整机业务毛利率的下降，相应的配件销售毛利率也出现下降；②公司销售的配件种类较多，各年度配件销售种类的差别造成公司配件销售毛利率的变动。

维修保养服务 2020 年毛利率相对较高主要原因为： 2020 年公司维修业务的占比较高所致，维修业务毛利率较保养服务相对较高。

报告期内公司商务服务毛利率呈上升趋势，主要原因为商务服务成本较为固定，成本主要为信审人员的工资薪酬，公司毛利率的变动主要受服务收入的影响，另外，2020 年由于违约率有所上升公司对相关人员的奖金及提成有所降

低。

七、补充披露置换机业务对应的销量和换入量情况；置换机业务销售的产品与发行人整机销售业务产品是否存在差异；结合会计处理方法、销售价格和单位成本情况，补充说明置换机业务毛利率持续为负的原因及合理性；

【回复及补充披露】

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人在报告期内取得经营成果的逻辑”之“（六）毛利及毛利率变动分析”之“4、按产品分类的毛利率变动分析”之“（3）置换机销售毛利率变动分析”补充披露如下：

报告期内公司置换机业务的换入量及销量如下：

单位：台

机 型	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销量	换入量	销量	换入量	销量	换入量
置换机	447	428	1,075	1,024	934	972

置换机业务销售的设备为发行人在整机销售过程中采取以旧换新业务回购的旧设备，发行人整机销售业务为销售的新设备；发行人置换机业务销售的旧设备为各种品牌，不仅限于发行人代理的整机品牌。

报告期内置换机的单价及单位成本如下：

单位：万元

机 型	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	单价	单位成本	单价	单位成本	单价	单位成本
置换机	10.96	11.05	12.93	15.62	18.20	21.16

置换机业务不是公司的主要业务，公司收购置换机是在新机销售过程中采取的一种货款支付方式，公司在收取置换机后再将其进行出售。报告期内公司置换机的单位成本低于销售单价致使公司置换机业务毛利率为负。公司置换机毛利率持续为负主要原因系随着工程机械市场特别是挖掘机市场的竞争加剧，挖掘机行业整体价格处于下降趋势，公司通过销售置换的旧机再次销售时出现价格不同程度的下降导致毛利率持续为负。随着公司经营的发展以及对置换机

业务的规范，置换机单位成本及单价的差异在不断较少，置换机业务亏损对公司的影响逐步降低。

八、补充披露再制造机业务的主要产品类型、销量情况，销售价格和单位成本情况，与整机业务是否存在较大差异，原因及合理性。

【回复及补充披露】

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人在报告期内取得经营成果的逻辑”之“（六）毛利及毛利率变动分析”之“4、按产品分类的毛利率变动分析”补充披露如下：

（4）再制造机毛利率分析

公司的再制造机业务全部为挖掘机。报告期内的销量及单价、单位成本如下所示：

单位：万元、台、 %

内　容	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售收入	1,516.29	5,967.36	9,436.41
销量	132	364	491
单价	11.49	16.39	19.22
单位成本	11.22	15.88	19.30
毛利率	2.36	3.10	-0.40

公司的再制造业务为将收回的旧机进行加工，销售的品牌不仅限于公司代理的品牌，与整机销售为不同的业务。

报告期内公司再制造机业务毛利率较低，主要原因为报告期内挖掘机市场竞争较为激烈，公司的再制造产品主要为旧设备，销售价格较低。

九、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

1、保荐机构通过对公司管理人员、业务人员及财务人员进行访谈了解各业务类型的具体情况，成本构成情况；了解各销售区域的收入成本及毛利率情况；了解不同的产品毛利率的区别及原因；了解不同品牌产品的毛利率之间的差异情况；了解公司以旧换新的业务实质及基本情况，毛利率持续为负的原因

及考虑；

2、获取各类型业务收入明细表及成本构成明细，分析各业务类型毛利率的准确性及差异情况；

3、查询了相关的行业年鉴及分析报告、可参考制造上市公司的年度报告，了解上市公司的毛利率及变动情况，了解工程机械行业的整体市场情况。

（二）核查结论

保荐机构及会计师认为：公司毛利率水平合理，成本核算准确，毛利率变动与公司的发展情况及行业状况相一致；公司各销售区域的毛利率差异主要是由于代理的产品、销售机械不同及当地的市场竞争情况不同所导致；公司后市场服务之间毛利率的差异主要是提供的服务种类不同所导致。

问题二十七、关于财务规范性

申报材料显示发行人存在第三方回款情形，占营业收入比例 0.89%、2.34%、3.13%和 4.72%。

一、请发行人结合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的内容，补充披露是否存在现金收款、个人卡、资金拆借、票据融资、转贷等其他影响财务规范性的事项。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（二）营业收入分析”中补充披露如下：

7、个人账户代收代付

（1）个人账户代收代付情况

报告期内，公司员工利用个人账户代收客户款项、代发工资情况如下：

单位：万元、%

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金 额	占 比	金 额	占 比	金 额	占 比
员工个人账户代收客户款项	2,514.71	0.69	1,441.15	0.49	918.95	0.32
员工个人账户代发工资	199.56	0.05	115.76	0.04	92.98	0.03
合 计	2,714.27	0.75	1,556.91	0.53	1,011.93	0.35

注：上述占比是指占发行人营业收入的比例

（2）个人账户代收代付产生的主要原因

1）员工利用个人账户代收客户款项

报告期内，公司员工利用个人账户代收客户款项金额分别为 918.95 万元、1,441.15 万元和 2,514.71 万元，占营业收入比例分别为 0.32%、0.49%、0.69%。主要系部分客户因交易习惯要求公司销售服务人员代收首付款或分期还款，客户以微信或现金方式将资金支付给公司工作人员，工作人员代收后通过员工个人银行账户划转至公司账户。

2）员工利用个人账户发放工资

报告期内，公司存在使用员工个人卡发放工资情形，主要系：

部分新入职员工暂未办理公司指定银行的储蓄卡作为工资卡，由人力资源部员工个人账户临时代发。此外，2020 年 3 月受新冠疫情的影响，千里马机械供应链股份有限公司财务人员无法前往办公地点使用网银为公司员工发放 2020 年 1 月工资，故使用 10 名员工个人账户代发工资，2020 年 4 月公司已恢复正常工资发放流程。

上述通过个人卡发放的工资薪金均已足额计入当期损益，且公司已履行个税代扣代缴义务。除上述情形外，报告期内公司不存在其他现金收款和员工利用个人账户代收客户款项情形。上述通过个人银行账户发生的与公司相关的收入、支出金额，公司均已在当期如实记录，并进行了正确的账务处理，不存在多计或少计收入费用的情况，也不存在第三方为公司代收代付相关费用的情况。

公司报告期内不存在与关联方或第三方直接进行资金拆借情形，不存在向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据通过票据贴现后获取银行融资情形，不存在通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道情形等其他影响财务规范性的事项。

（3）整改措施及落实情况

针对上述不规范使用个人卡的情形，公司及时进行了整改，整改措施及落实情况如下：

针对员工利用个人账户代收客户款项情形，公司制定了《现金及银行账户管理细则》，明确规定要严格控制现金收款和第三方回款，在客观条件允许的情况下，所有款项收付均通过公司账户进行，不得通过员工个人卡进行款项收付。如仍需通过员工个人卡进行代收，要求严格按照公司要求开具单据和发票，代收款项及时入账。

针对上述不规范使用个人卡的情形，公司及时进行了整改，于 2020 年 6 月末停止并禁止了通过使用个人卡代付工资，无公司指定银行储蓄卡的员工工资由财务部统一发放。另外，公司通过加强内部审计等措施，提高了公司治理水平，防范该等问题再度发生。

综上，公司针对报告期内个人卡收付款项等不规范情形已进行了充分的信息披露并均已入账、保证了财务核算的真实与准确，同时公司采取了切实有效的整改措施，已有针对性地建立健全了内控制度并得到有效执行，公司已满足财务内控健全有效且被有效执行的要求。

二、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

1、针对中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 43 的有关要求，已执行以下核查程序：

（1）访谈发行人销售及财务负责人，了解公司第三方回款的总体情况、第三方回款的原因、销售及第三方回款相关的内控制度、是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷等，核实是否存在合理的商业逻辑；

（2）获取第三方回款明细表，对第三方回款进行细节测试，核查回款凭证、代付协议、销售合同、签收单等销售记录资料，确认销售收入及第三方回款的真实性；

（3）亲自获取银行流水，并选取一定标准的银行流水，逐笔核查收款流水对应的记账凭证、发票等销售记录资料，确认是否存在第三方回款的情形；

（4）对公司主要客户进行函证，确认收入及往来金额，访谈了解是否存在第三方回款情形；

（5）将客户及代付款第三方名称与公司的关联方名单进行比对分析，并结合网络核查工商登记信息，核实代付款相关方与公司之间是否存在关联关系；

（6）查阅与重大诉讼或仲裁事项相关的合同、协议，法院或仲裁机构受理的相关文件，核查报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。

2、针对《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的有关要求，申报会计师已执行以下核查程序：

（1）访谈发行人财务负责人，了解发行人报告期内内控制度的建立及执行情况，了解发行人是否存在转贷、开具无真实交易背景的商业票据、与关联方或第三方直接进行资金拆借、通过关联方或第三方代收货款、利用个人账户对外收付款项、出借发行人账户为他人收付款项等内控不规范的情形；

（2）核查发行人对现金收款是否制定内控措施，内控措施与实际实行情况是否相符，相关业务单证、财务记载凭证是否符合内控管理规定，发行人是否存在现金收款业务活动及其相关内控缺陷或不符合企业内控管理规范相关规定的情形；

（3）亲自前往银行获取已开立银行账户清单，确认发行人提供的银行账户完整性；亲自前往银行获取中国人民银行征信中心出具的企业信用报告；

（4）亲自前往银行获取发行人银行流水，与发行人银行存款日记账进行比对分析，核查资金流入流出与发行人业务的匹配性；对各银行采取一定的标准对流水进行凭证核查并分析其合理性；整体复核银行流水情况，与关联方进行匹配核对；结合往来款明细，对银行对账单流水进行整体阅读复核，确认报告期内发行人不存在与关联方或第三方直接进行资金拆借、出借公司账户为他人收付款项的情形；

（5）查阅银行流水记录及客户、供应商清单，核查发行人收取货款的汇款方与客户的一致性，核查发行人支付款项的收款方与供应商的一致性；

（6）对存在现金收款的，核查现金缴款人、缴存金额、收款收据，核查经济内容是否与记账凭证相符，是否符合公司业务实际情况，对现金收款销售业务的真实性及合理性进行核查；

（7）访谈发行人的主要客户及供应商，了解具体收、付款方式，以及发行人是否存在通过关联方或第三方代收货款等不规范情形；

（8）取得公司控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事及外部董事）、监事、高级管理人员的银行流水，逐笔核查大额银行流水的资金流向和用途，确认是否存在利用个人账户对外收付款项的情形。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师、申报会计师认为：

公司报告期内存在现金收款和员工利用个人账户代收客户款项情形，报告期内不存在与关联方或第三方直接进行资金拆借情形，不存在向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据通过票据贴现后获取银行融资情形，不存在通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道情形等其他影响财务规范性的事项。

问题二十八、关于资金流水核查

申报材料显示，报告期发行人现金分红金额分别为 0 万元、1,092.86 万元、2,622.86 万元和 4,152.86 万元。

请中介机构结合《首发业务若干问题解答》问题 54 的内容补充披露：

一、对实控人及其控制的其他企业、董监高、其他关键人员银行账户的核查范围，包括银行账户数量，核查金额重要性水平、账户主要用途情况，流水对手方信息中是否存在未申报的账户，账户清单范围是否完整；

根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求，保荐人、申报会计师对实控人及其控制的其他企业、董监高（独立董事、外部监事除外）、其他关键人员（核心技术人员、出纳、实控人子女）报告期内使用的银行卡资金流水进行了核查（已离职的出纳银行流水核查至离职前），具体情况如下：

1、核查银行账户数量

序号	核查对象	核查主体	核查账户数量（个）	资料获取情况
1	实际控制人	杨义华	2	报告期内使用的银行账户流水、征信

序号	核查对象	核查主体	核查账户数量（个）	资料获取情况
		刘佳琳	2	报告、关于银行账户完整的承诺函、
2	实控人控制的其他企业	宜马投资	1	报告期内使用的银行账户流水、征信报告、关于银行账户完整的承诺函
		金戈投资	1	
		伯乐投资	2	
		小马加油	1	
		油岛物流	1	
		油岛石油投资	1	
		油岛科技	1	
		油岛石油	1	
3	董监高（独立董事、外部监事除外）	闫锋（董事、副总经理）	3	报告期内使用的银行账户流水、征信报告、关于银行账户完整的承诺函
		褚雅彬（董事、副总经理）	3	
		陈红（监事）	5	
		李轶（监事、核心技术人员）	2	
		赵冠银（副总经理）	4	
		胡小艳（副总经理、财务负责人）	6	
		宿丹（副总经理、董事会秘书）	4	
4	其他关键人员（出纳、核心技术人员、实控人子女）	邓海林（核心技术人员）	2	报告期内使用的银行账户流水、征信报告、关于银行账户完整的承诺函
		李洁（出纳、已离职）	1	
		饶蕾（出纳）	1	
		王恋（出纳、已离职）	1	
		成倩（出纳、已离职）	3	
		孙好（出纳）	1	
		陈婷（出纳）	1	
		杨博文（实控人之子）	5	
		杨博元（实控人之子）	3	
合计			**58**	-

2、核查金额重要性水平

核查范围	标准
非自然人的账户	单笔收支≥50 万元
自然人的账户	单笔收支≥10 万元

本次银行流水核查从金额重要性、交易性质等角度出发，针对核查范围内的自然人≥10 万元以上、非自然人≥50 万元以上的银行流水共计核查 627 笔，随机抽查了核查范围内的自然人 10 万元以下、非自然人 50 万元以下的银行流水共计 147 笔。

3、账户主要用途

核查期间内，实际控制人杨义华使用的银行卡为光大银行卡和民生银行卡，其中光大银行为工资卡，民生银行为日常使用卡；实际控制人刘佳琳使用的银行卡为农业银行卡和广发银行卡，其中农业银行卡用于工资卡及日常使用，广发银行卡用于购买保险；实际控制人控制的其他企业开立的银行卡用于公司日常经营结算。

除实际控制人之外的董监高（独立董事、外部监事除外）、其他关键人员（核心技术人员、出纳、实控人子女）报告期内使用的银行卡主要为日常开支卡、子女学杂费卡、房贷卡、工资卡，原单位工资卡等。

经核查上述银行流水、征信报告及关于银行账户完整的承诺函，流水对手方信息中不存在未申报的账户，账户清单范围完整。

发行人已在保荐工作报告“第二节 项目存在的问题及解决情况”之“十、保荐机构对发行人及相关人员银行流水核查情况的说明”补充披露如下：

根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求，保荐人、申报会计师对实控人及其控制的其他企业、董监高（独立董事、外部监事除外）、其他关键人员（核心技术人员、出纳、实控人子女）报告期内使用的银行卡资金流水进行了核查（已离职的出纳银行流水核查至离职前），共计核查上述主体银行账户合计 58 个，按照自然人单笔交易≥10 万元、非自然人单笔交易≥50 万元的重要性水平对上述账户进行了核查，经核查，实控人杨义华的银行卡主要用于工资及日常支出，实控人刘佳琳的银行卡主要用

于工资、日常支出及保险购买；实际控制人控制的其他企业开立的银行卡用于公司日常经营结算，其余主体开立的银行账户主要用于日常开支、子女学杂费、房贷、工资等；依据上述主体提供的银行流水、征信报告及关于银行账户完整的承诺函，流水对手方信息中不存在未申报的账户，账户清单范围完整。

二、发行人分红款项的主要流向，上述银行账户是否与发行人客户、供应商以及其实控人、关键管理人员存在资金往来，若存在，请说明原因及合理性；

报告期内，发行人对股东进行了 3 次分红，分红时点公司是新三板挂牌企业，所有分红款项均委托中国证券登记结算有限责任公司北京分公司通过股东托管证券公司（或其他托管机构）直接划入对应股东的资金账户，通过核查公司内部股东（不含外部投资者）的分红去向，具体情况如下：

1、2018 年，合计分红为 1,092.86 万元

分红对象（不含外部投资者）	分红金额（万元）	分红用途
杨义华	436.4357	子女学费、生活费、投资理财及日常支出
刘佳琳	153.0000	投资理财及日常支出
宜马投资	60.7606	未对合伙人进行分红，分红款项留存账户用于企业日常经营
金戈投资	23.4941	未对合伙人进行分红，分红款项留存账户用于企业日常经营
伯乐投资	20.0735	未对合伙人进行分红，分红款项留存账户用于企业日常经营

2、2019 年，合计分红为 2,622.86 万元

分红对象（不含外部投资者）	分红金额（万元）	分红用途
杨义华	1,047.4457	支付退出股东北京君联、惠州百利宏的部分借款，其余用于日常支出
刘佳琳	367.2269	支付退出股东北京君联的部分借款，其余用于购买保险
宜马投资	145.8254	对合伙人进行分红，其中分给杨义华的税后 69.61 万元用于理财及日常支出
金戈投资	56.3888	对合伙人进行分红，其中分给杨义华的税后 29.95 万元用于理财及日常支出
伯乐投资	48.2446	扣税后对合伙人进行分红，其中分给杨义华的税后 26.63 万元用于理财及日常支出

3、2020 年，合计分红为 4,152.86 万元

分红对象（不含外部投资者）	分红金额（万元）	分红用途
杨义华	1,658.4557	支付退出股东北京君联、惠州百利宏的部分借款，其余用于子女学费、生活费、投资理财及日常支出
刘佳琳	581.4123	支付退出股东北京君联部分借款，其余用于理财及日常支出、购买保险
宜马投资	230.8573	扣税后对合伙人进行分红，其中分给杨义华的税后 144.43 万用于理财及日常支出
金戈投资	89.2648	扣税后对合伙人进行分红，其中分给杨义华的税后 48.75 万用于理财及日常支出
伯乐投资	76.3008	扣税后对合伙人进行分红，其中分给杨义华的税后 43.75 万用于理财及日常支出

4、上述银行账户是否与发行人客户、供应商以及其实控人、关键管理人员存在资金往来

杨义华的分红账户系光大银行、刘佳琳系农业银行、宜马投资系建设银行、伯乐投资系建设银行和光大银行、金戈投资系建设银行；经核查，上述银行账户不存在与发行人客户、供应商以及其实控人、关键管理人员的资金往来。

发行人已在保荐工作报告“第二节 项目存在的问题及解决情况”之“十、保荐机构对发行人及相关人员银行流水核查情况的说明”补充披露如下：

经核查，公司股东（不含外部投资者）分红款项主要用于日常支出、投资理财、借款等，经核查，分红账户与发行人客户、供应商以及其实控人、关键管理人员不存在资金往来，未发现重大异常。

三、发行人、实控人及其控制的其他企业、董监高、其他关键人员银行账户是否存在大额取现、大额支付等情形，对手方情况，款项的主要用途及合理性，是否存在客观证据予以核实；

1、报告期内，发行人不存在大额取现情形，存在的大额支付情形均系发行人日常经营所需支付的相关税费、职工工资、投资及分红等事项，相关用途具有合理性。

2、报告期内，实际控制人控制的其他企业不存在大额取现情形，实控人、董监高（独立董事、外部监事除外）、其他关键人员（核心技术人员、出纳、实

控人子女）银行账户存在大额取现 5 笔，具体情况如下：

单位：万元

序号	取现账户主体	交易时间	取现金额	用途
1	陈红	2019 年 3 月 18 日	20.00	取出存于本人其他银行卡，存入银行有相应存款记录
2	饶蕾	2020 年 1 月 20 日	20.00	取现支付企划费用，取得发票后报销
3	赵冠银	2018 年 10 月 8 日	10.00	偿还房贷
4	褚雅彬	2018 年 6 月 30 日	20.50	取现发放员工奖金
5	胡小艳	2020 年 1 月 16 日	10.05	取现发放员工奖金

报告期内，因个人取现较为便利，核查范围内的主体饶蕾（时任出纳）、褚雅彬（时任财务部长）、胡小艳（时任副总经理）存在取现用于代为支付员工奖金及企划费用的情况，合计金额 50.55 万元，相关支出公司已记入当期损益。针对上述现金使用不规范的情况，公司已及时进行了整改，规范了资金收支流程，加强公司内部控制建设。

3、本次银行流水核查从金额重要性、交易性质等角度出发，针对核查范围内的自然人≥10 万元以上、非自然人≥50 万元以上的银行流水共计核查 627 笔，随机抽查了核查范围内的自然人 10 万以下、非自然人 50 万以下的银行流水共计 147 笔，经核查，实控人及其控制的企业、董监高（独立董事、外部监事除外）、其他关键人员（核心技术人员、出纳、实控人子女）存在大额支付情形，涉及事项均具有合理性，均有客观证据或经访谈确认，具体情况如下：

（1）北京君联及惠州百利宏退出流水

单位：万元

序号	付款人	收款人	收付款日期	金额	用途
1	杨义华	惠州百利宏	2019 年 2 月 18 日	111.10	借款
2			2019 年 11 月 22 日	150.00	
3			2020 年 5 月 29 日	226.94	
4	**惠州百利宏借款合计**			**488.04**	
5	杨义华	北京君联	2019 年 2 月 19 日	500.00	借款
6			2019 年 2 月 20 日	200.00	
7			2019 年 3 月 6 日	300.00	

序号	付款人	收款人	收付款日期	金额	用途
8			2019 年 11 月 7 日	500.00	
10			2019 年 11 月 22 日	350.00	
11	杨博元		2019 年 11 月 22 日	500.00	
12	刘佳琳		2020 年 5 月 29 日	500.00	
13	杨义华		2020 年 5 月 29 日	1,578.60	
14	**北京君联借款合计**			**4,428.60**	
15	北京君联	杨义华	2020 年 10 月 23 日	2,337.94	归还借款
16			2020 年 10 月 28 日	1,161.94	
17			2020 年 10 月 30 日	829.20	
18	**北京君联还款合计**			**4,329.08**	

注：杨义华共计向惠州百利宏借款 488.04 万元，该项款与杨义华承接惠州百利宏退出股份的股权转让价款等额相抵；杨义华共计向北京君联提供借款 4,428.60 万元，北京君联还款 4,329.08 万元，差额部分 99.52 万元系杨义华承接北京君联退出的剩余股权转让款

北京君联及其惠州百利宏退出事项详见本回复报告“问题一、关于股权转让”的相关内容。

（2）报告期内，核查范围内的账户主体除购买银行理财，账号有误被退回、同一个人/公司账户相互转账、分红款项以及上述北京君联和惠州百利宏退出特殊事项外，其余大额支付具体情况如下：

单位：万元

序号	账户主体	2020 年度	2019 年度	2018 年度	用途
1	杨义华	650.00	-	100.00	借款给油岛系公司
		731.94	100.00	-	股权转让款及财务顾问费支出
		250.00	-	-	偿还借款
		160.62	-	105.00	缴纳个税
		100.00	1,140.00	-	亲属间转款
		39.80	134.98	72.30	支付子女学费及生活费
		-	35.60	-	日常消费支出
2	刘佳琳	-	-	60.00	借款给朋友
		-	-	16.54	日常消费支出
		-	140.00	-	亲属间转款
3	胡小艳	10.05	-	-	代付员工奖金

序号	账户主体	2020 年度	2019 年度	2018 年度	用途
		-	-	38.50	替油岛系代付款项
		-	253.88	77.84	亲属间转款
		-	13.92	533.17	借款给朋友及油岛系公司
		-	-	12.68	股权转让款
4	褚雅彬	22.20	-	-	亲属间转款
		-	-	20.50	代付员工奖金
		-	-	21.14	还房贷
5	闫锋	50.00	-	-	股权转让款
		20.00	-	13.69	购房
		10.00	10.00	-	亲属间转款
		-	20.00	-	借款
		-	20.50	-	还房贷
6	赵冠银	73.20	-	10.00	购房
		29.28	190.00	-	投资款
		-	-	114.65	还房贷
7	宿丹	18.30	-	-	股权转让款
		10.00	10.00	-	购买保险
		-	-	35.00	亲属转款
8	陈红	-	-	20.00	股权转让款
9	杨博文	100.00	-	-	借款
10	成倩	41.17	-	-	购房
11	李洁	-	-	17.76	换汇代杨义华支付子女学费及生活费
12	饶蕾	22.01	-	-	购车
13	油岛石油投资	100.00	-	-	还款
		70.00	-	-	借款
		400.00	-	-	投资款
		450.00	-	-	支付八支沟房产转让款
14	油岛石油	150.00	-	-	借款
15	油岛物流	-	-	100.00	借款
16	油岛科技	200.00	-	-	借款

发行人已在保荐工作报告“第二节项目存在的问题及解决情况”之“十、

保荐机构对发行人及相关人员银行流水核查情况的说明”补充披露如下：

报告期内，发行人不存在大额取现情形，存在的大额支付情形均系发行人日常经营所需支付的相关税费、职工工资、投资及分红等事项，相关用途具有合理性；实控人、董监高（独立董事、外部监事除外）、其他关键人员（核心技术人员、出纳、实控人子女）银行账户存在大额取现，主要用于偿还房贷、支付员工奖金等用途，均具有合理性；实际控制人控制的其他企业不存在大额取现情形；实控人及其控制的企业、董监高（独立董事、外部监事除外）、其他关键人员（核心技术人员、出纳、实控人子女）存在大额支付情形，涉及事项均具有合理性，均有客观证据或经访谈确认。

四、实控人及其控制的其他企业、董监高、其他关键人员银行账户中，是否存在与境外大额或频繁交易情形，若存在，请结合金额大小，补充披露交易的原因及合理性。

报告期内，为支付子女在境外的学费和生活费，杨义华存在与境外账户的交易情形，胡小艳、饶蕾、李洁存在为杨义华代付子女教育费和生活费而发生与境外账户交易情况，上述交易金额符合境外留学日常消费标准；邓海林入职发行人前，存在因当时工作需要与境外账户发生交易的情形，具有合理性；除上述情形外，实控人及其控制的其他企业、董监高、其他关键人员银行账户中，不存在与境外大额或频繁交易情形。

发行人已在保荐工作报告“第二节项目存在的问题及解决情况”之“十、保荐机构对发行人及相关人员银行流水核查情况的说明”补充披露如下：

报告期内，为支付子女在境外的学费和生活费，杨义华存在与境外账户的交易情形，胡小艳、饶蕾、李洁存在为杨义华代付子女教育费和生活费而发生与境外账户交易情况，上述交易金额符合境外留学日常消费标准；邓海林入职发行人前，存在因当时工作需要与境外账户发生交易的情形，具有合理性；除上述情形外，实控人及其控制的其他企业、董监高、其他关键人员银行账户中，不存在与境外大额或频繁交易情形。

五、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

1、获取并查阅报告期内实控人及其控制的其他企业、董监高（外部董事、外部监事除外）、其他关键人员（核心技术人员、出纳、实控人子女）报告期内使用的银行卡资金流水记录、征信报告、关于账户完整的承诺函；

2、获取并查阅报告期内发行人及子公司的银行流水记录；

3、查阅各主体关于大额异常流水解释及相关凭证。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求，保荐人、申报会计师对实控人及其控制的其他企业、董监高（独立董事、外部监事除外）、其他关键人员（核心技术人员、出纳、实控人子女）报告期内使用的银行卡资金流水进行了核查（已离职的出纳银行流水核查至离职前），共计核查上述主体银行账户合计 58 个，按照自然人单笔交易≥10 万元、非自然人单笔交易≥50 万元的重要性水平对上述账户进行了核查，经核查，实控人杨义华的银行卡主要用于工资及日常支出，实控人刘佳琳的银行卡主要用于工资、日常支出及保险购买；实际控制人控制的其他企业开立的银行卡用于公司日常经营结算，其余主体开立的银行账户主要用于日常开支、子女学杂费、房贷、工资等；依据上述主体提供的银行流水、征信报告及关于银行账户完整的承诺函，流水对手方信息中不存在未申报的账户，账户清单范围完整；

2、经核查，公司股东（不含外部投资者）分红款项主要用于日常支出、投资理财、借款等，经核查，分红账户与发行人客户、供应商以及其实控人、关键管理人员不存在资金往来，未发现重大异常；

3、报告期内，发行人不存在大额取现情形，存在的大额支付情形均系发行人日常经营所需支付的相关税费、职工工资、投资及分红等事项，相关用途具有合理性；实控人、董监高（独立董事、外部监事除外）、其他关键人员（核心技术人员、出纳、实控人子女）银行账户存在大额取现，主要用于偿还房贷、

支付员工奖金等用途，均具有合理性；实际控制人控制的其他企业不存在大额取现情形；实控人及其控制的企业、董监高（独立董事、外部监事除外）、其他关键人员（核心技术人员、出纳、实控人子女）存在大额支付情形，涉及事项均具有合理性，均有客观证据或经访谈确认；

4、报告期内，为支付子女在境外的学费和生活费，杨义华存在与境外账户的交易情形，胡小艳、饶蕾、李洁存在为杨义华代付子女教育费和生活费而发生与境外账户交易情况，上述交易金额符合境外留学日常消费标准；邓海林入职发行人前，存在因当时工作需要与境外账户发生交易的情形，具有合理性；除上述情形外，实控人及其控制的其他企业、董监高、其他关键人员银行账户中，不存在与境外大额或频繁交易情形。

问题二十九、关于期间费用

申报材料显示：

（1）报告期发行人期间费用总额分别为 18,551.32 万元、24,580.56 万元、27,186.45 万元和 15,299.35 万元，分别占当期营业收入的 10.39%、8.57%、9.29%和 7.35%。

（2）报告期发行人销售费用分别为 12,638.92 万元、17,584.14 万元、19,911.40 万元及 9,963.60 万元，占营业收入的比例分别为 7.08%、6.13%、6.80%和 4.78%。报告期内公司销售费用主要由职工薪酬、运输费、市场推广费及差旅费构成，上述四项费用合计占销售费用比重分别为 87.35%、89.30%、86.77%和 87.93%。

（3）运输费报告期金额分别为 1,689.39 万元、2,225.86 万元、2,116.47 万元和 1,663.08 万元。

（4）市场推广费报告期金额分别为 1,191.19 万元、3,006.10 万元、3,057.46 万元和 1,440.87 万元。

（5）差旅费报告期金额分别为 1,266.46 万元、1,906.97 万元、1,923.42 万元和 768.08 万元。

（6）报告期发行人管理费用分别为 4,989.24 万元、5,669.14 万元、

6,073.53 万元和 3,898.43 万元，占营业收入的比例分别为 2.79%、1.98%、2.07%和 1.87%，职工薪酬、折旧摊销、差旅费、中介机构费用及办公费合计占各期管理费用总额比重分别为 68.73%、82.98%、86.59%和 69.42%。

（7）财务担保损失主要为公司年末根据对客户的担保金额计提的预计负债，报告期金额分别为 828.59 万元、-390.84 万元、-251.89 万元和 544.64 万元；2018 年及 2019 年随着公司对债权风险的控制，担保损失率逐步降低。2020 年因新冠肺炎疫情影响，客户的违约率增高，公司的担保损失风险升高。

请发行人：

一、补充披露销售人员、管理人员分别对应的人数及人均薪酬情况、人均创收的变动情况，与同行业公司对比是否存在显著差异，若存在，请说明原因及合理性；

1、发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（四）期间费用分析”之“1、销售费用”中补充披露如下：

① 千里马销售服务人员人数及人均薪酬如下：

单位：人、万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售服务人员人数	908	837	782
销售服务人员总薪酬	10,169.69	10,180.51	8,564.14
销售服务人员人均薪酬	11.20	12.16	10.95

注：人数由（年初+年末）/2 得到，并作四舍五入处理。

② 同行业销售服务人员人均薪酬比较如下：

单位：万元

证券代码	证券简称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
300022.SZ	吉峰科技	13.84	13.53	12.01
600297.SH	广汇汽车	5.02	5.35	6.87
600335.SH	国机汽车	4.58	7.77	14.42
835234.OC	安奇汽车	18.10	24.97	24.64
行业平均水平		10.38	12.91	14.48
千里马		11.20	12.16	10.95

注：上表数据均来自公开披露年报

报告期内，发行人销售服务人员的薪资水平处于行业中游，与同行业公司对比不存在显著差异。

2、发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（四）期间费用分析”之“2、管理费用”中补充披露如下：

① 千里马管理人员人数及人均薪酬如下：

单位：人、万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
管理人员人数	148	144	146
管理人员总薪酬	3,729.19	3,145.09	2,723.12
管理人员人均薪酬	25.20	21.84	18.65

注：人数由（年初+年末）/2 得到，并作四舍五入处理。

② 同行业管理人员人均薪酬如下：

单位：万元

证券代码	证券简称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
300022.SZ	吉峰科技	13.20	15.37	11.25
600297.SH	广汇汽车	16.20	16.35	18.29
600335.SH	国机汽车	17.72	32.76	47.38
835234.OC	安奇汽车	6.49	8.71	8.65
行业平均水平		13.40	18.30	21.39
千里马		25.20	21.84	18.65

注：上表数据均来自公开披露年报

报告期内，发行人管理人员数量稳定，人均薪酬整体处于稳步上升趋势，薪资水平处于行业中游，与同行业公司对比不存在显著差异。

3、发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（二）营业收入分析”之“8、人均创收情况”中补充披露如下：

① 发行人人均创收情况：

单位：人、万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
总人数	1,098	1,027	960
总收入	363,537.58	292,739.34	286,757.70
公司人均创收	331.09	285.04	298.71

注：人数由（年初+年末）/2 得到，并作四舍五入处理。

② 同行业人均创收如下：

单位：万元

证券代码	证券简称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
300022.SZ	吉峰科技	230.77	189.45	221.70
600297.SH	广汇汽车	351.71	352.60	328.39
600335.SH	国机汽车	512.15	783.69	1,414.03
835234.OC	安奇汽车	169.77	142.05	230.46
行业平均水平		316.10	366.95	548.64
千里马		331.09	285.04	298.71

注：上表数据均来自公开披露年报

报告期内，发行人人均创收总体呈上升趋势。国机汽车因汽车批发贸易占收入比重较高，人均创收显著高于同行业公司，与其他同行业公司相比，发行人人均创收处于行业中游水准，经对比不存在显著差异。

二、补充披露向客户销售产品时，相关运费又何妨承担；发行人销售费用中运费金额与销量的匹配情况，平均每台设备的物流费用情况，报告期是否存在显著变动；发行人向主要合作的物流供应商采购金额及占比情况，主要合作的物流供应商是否主要围绕发行人服务

（一）向客户销售产品时，相关运费由何方承担

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（四）期间费用分析”之“1、销售费用”中补充披露如下：

销售费用下的运输费包含整机运输费和配件运输费，其中整机销售的运输费用由客户及发行人共同承担。通常情况下，一级物流（即制造商工厂发往发行人仓库或制造商直发客户现场的物流，通常为制造商指定的物流公司）为跨省运输，运费较高，该部分运输费用由客户承担，由发行人代收代付运费，由一级物流商直接向客户开具发票。二级物流（即发行人仓库发往客户现场的物流）通常为省内运输，费用较低，由发行人来承担，发行人将支付二级物流商的费用计入“销售费用-运输费用”；配件运输费由发行人承担。

报告期内，整机和配件运输费具体金额如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
整机运输费	2,603.83	1,822.40	2,004.82
配件运输费	506.60	294.07	221.04
运输费合计	3,110.43	2,116.47	2,225.86

（二）发行人销售费用中运费金额与销量的匹配情况，平均每台设备的物流费用情况及报告期变动情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（四）期间费用分析”之“1、销售费用”中补充披露如下：

① 发行人的销量与运输匹配情况如下：

单位：台、万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
整机销量	7,130	5,220	4,237
整机运输费	2,603.83	1,822.40	2,004.82
每台设备平均物流费用	0.37	0.35	0.47

报告期内，发行人的运费金额与销量匹配，2018 年度、2019 年度及 2020 年度，平均每台设备的物流费用分别为 0.47 万元/台、0.35 万元/台、0.37 万元/台，2019 年度和 2020 年度的平均每台设备的物流费用均低于 2018 年度，主要原因如下：① 发行人制定了《物流风控管理制度》，对物流运输进行了标准化的管理，该制度对安全管理、价格管控、凭证管理、运输审批、物流商的考核等全面进行了管控，上述标准化的管理导致了物流成本下降；②发行人统筹调度物流，出现调换货等情况时，发行人直接从就近门店调配机器，减少了机器的流转频次，缩短了运输距离，从而降低了物流成本。

（三）发行人向主要合作的物流供应商采购金额及占比情况，主要合作的物流供应商是否主要围绕发行人服务

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（四）期间费用分析”之“1、销售费用”中补充披露如下：

② 报告期内，发行人对物流供应商的采购情况如下：

单位：万元、%

日期	序号	供应商名称	金额	占发行人的物流采购比例
2020 年度	1	西安京东讯成物流有限公司武汉分公司	609.79	19.60
	2	临沂大运运输有限公司	577.84	18.58
	3	马志刚	381.35	12.26
	4	广西南宁科荣物流有限公司	163.48	5.26
	5	江苏腾飞物流有限公司成都分公司	129.88	4.18
	小计		1,862.34	59.87
2019 年度	1	临沂大运运输有限公司	279.06	13.19
	2	马志刚	117.65	5.56
	3	新疆鑫新恒通运输服务有限公司	115.23	5.44
	4	山西舟浩商贸有限公司	88.53	4.18
	5	宜昌市黑马物流有限公司	75.48	3.57
	小计		675.95	31.94
2018 年度	1	临沂大运运输有限公司	424.83	19.09
	2	烟台永和货物运输有限公司	197.58	8.88
	3	宜昌市黑马物流有限公司	134.55	6.05
	4	成都全弘物流有限公司	88.04	3.96
	5	四川旺利物流有限公司	75.35	3.39
	小计		920.35	41.35

报告期内，发行人主要合作的物流供应商来自发行人的收入均不超过其当期总收入的 50%，不存在主要围绕发行人提供服务的情况。

三、补充披露市场推广费用项下各类费用构成情况，与之相关的主要供应商/服务商采购金额情况，相关推广供应商/服务商是否较为集中，若是，请说明原因及合理性；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（四）期间费用分析”之“1、销售费用”中补充披露如下：

市场推广费用项下各类费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
赠品	411.47	594.85	568.41
佣金	1,312.36	1,191.23	607.55
展会	998.92	1,255.28	1,825.83
广告费	65.78	16.09	4.32
市场推广费合计	2,788.54	3,057.45	3,006.11

报告期内，发行人发生的市场推广费主要包括对客户的赠品、支付的佣金介绍费、展会费用及广告宣传费。

①赠品

赠品费用主要是发行人在销售推广会、促销活动中向客户赠送工程机械配件的相关支出。公司门店经常组织各种小型的销售推广会、促销活动，向客户介绍宣传产品、促进销售。

②佣金

公司为扩大销售渠道，鼓励第三方向公司介绍客户，实现销售后向介绍人支付销售佣金。介绍人多为建筑工程从业或相关人员，掌握工程机械需求的一手信息，可带来有效客源。报告期内，发行人支付佣金介绍费的人数众多，较为分散，单笔佣金通常在 1 万元以内，具体情况如下：

单位：万元

日期	2020 年度	2019 年度	2018 年度
佣金总额	1,312.36	1,191.23	607.55
佣金支付人数（人）	777	735	558
人均佣金	1.69	1.62	1.09
佣金支付人次（次）	1,362	1,226	782
平均单笔佣金	0.96	0.97	0.78

公司对销售活动中产生的佣金实行严格管理。在审批销售流程时，限额内的佣金经各区域子公司负责人审批，超限需提交集团负责人再行审批。在佣金申请领取时，由负责的销售服务人员提起流程，在流程中附上佣金介绍人的身份证、银行卡资料，营业助理进行回访核查后方进行后续审批，上述所有流程完结后通过公司财务网银转账给佣金介绍人。整个流程确保实行审批到位、佣

金直接支付给介绍人，不经业务部门转手。

③ 展会

报告期内，发行人通过举办展会、会议等活动来促进销售，并承担客户前往会销地点的住宿及餐饮费用，因此公司展会费用的主要供应商为提供食宿的酒店。会销活动中，公司会采购加油卡作为活动礼品赠送给客户，供应商包括中国石油天然气股份有限公司四川成都郫县销售分公司等。展会供应商采购金额均较小，较为分散，向单个供应商的采购金额占发行人展会总额的比例较低。展会供应商采购金额及占发行人展会总额比例如下：

单位：万元、%

日 期	序 号	展会供应商名称	金 额	占发行人总展会费比例
2020 年度	1	晋中市榆次区世空广告设计制作部	13.99	1.40
	2	重庆长江黄金游轮有限公司	12.29	1.23
	3	新疆机场集团天缘酒店管理有限责任公司	11.92	1.19
	4	山西晋园美域国际酒店有限公司	11.51	1.15
	5	武汉瑞鑫物资有限公司	10.96	1.10
	小计		60.67	6.07
2019 年度	1	江苏水云轩文化艺术品有限公司	82.09	6.54
	2	山西晋园美域国际酒店有限公司	37.75	3.01
	3	新疆机场集团天缘酒店管理有限责任公司	29.57	2.36
	4	成都三泰酒店有限公司	23.30	1.86
	5	武汉凯旋鑫城酒店管理有限公司	23.27	1.85
	小计		195.98	15.61
2018 年度	1	中国石油天然气股份有限公司四川成都郫县销售分公司	40.15	2.20
	2	重庆上邦酒店有限公司	35.23	1.93
	3	成都百城投资有限责任公司希尔顿逸林酒店分公司	31.15	1.71
	4	四川苏宁云商销售有限公司	21.13	1.16
	5	成都丽天酒店有限公司	18.37	1.01
	小计		146.03	8.00

④ 广告费

报告期内，发行人发生的广告费较少，主要系展会横幅、广告牌、名片等图文制作费用等。

四、补充披露差旅费金额与发行人销售人员人数的匹配情况，变动是否显著，若是，请说明原因及合理性；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（四）期间费用分析”之“1、销售费用”中补充披露如下：

4）差旅费

发行人的差旅费与销售服务人员匹配情况

单位：人、万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售服务人员人数	908	837	782
差旅费	1,978.63	1,923.42	1,906.97
人均差旅费	2.18	2.30	2.44

注：人数由（年初+年末）/2 得到，并作四舍五入处理。

报告期内，发行人销售服务人员人均差旅费总体呈下降趋势，但未发生显著变化。2020 年度受疫情影响，销售服务人员出差频率减少，人均差旅费有所下降。

五、补充披露财务担保损失作为一项管理费用核算的合理性，是否符合《企业会计准则》相关要求。

公司的财务担保损失系因为客户承担融资担保义务计提的预计负债金额。我国工程机械市场竞争较为激烈，设备单台金额通常相对较高，公司对部分客户采取以融资租赁或银行按揭付款结算方式支付货款。为了保障工程机械生产厂家、第三方融资租赁公司的款项收回，承担了客户在无法履行还款义务时的担保还款责任。

公司是否承担代偿担保义务，有赖于公司前期对客户的资信调查，销售后的客户服务与跟踪调查，售后服务及销售后的客户经营状况及货款催收力度等。

管理费用科目核算企业为组织和管理企业生产经营所发生的管理费用，公司是否发生代偿与公司销售业务后的客户跟踪服务、客户货款催收能力等管理水平密切相关，该等预计未来将要承担损失的或有支出，不能准确预计且分担计算至某个客户发生的损失，因此未计入主营业务成本。公司销售费用主要核算为销售工程机械前，前台销售部门及后台资信调查部门所发生人员薪酬、差旅费、推广费等，而后续承担担保责任主要是销售后形成，因此未计入销售费用。公司认为承担担保损失不属于公司的偶发性、非经常性的支出，未计入营业外支出。

综上，公司认为随着销售业务的扩大，客户众多且分散，承担担保损失已是公司正常经营的经常性支出，和公司客户服务管理水平密切相关，计入管理费用，符合公司业务管理的模式以及会计准则的规定。

发行人已在发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（四）期间费用分析”之“2、管理费用”中补充披露如下：

随着公司销售业务的扩大，客户众多且分散，承担担保损失已是公司正常经营的经常性支出，和公司客户服务管理水平密切相关，将预计财务担保损失计入管理费用，符合公司业务管理的模式以及会计准则的规定。

六、请保荐人、申报会计师补充说明对发行人相关费用的核查方法，费用是否完整、准确，并对上述事项发表明确意见。

（一）核查程序

1、①检查报告期间销售服务人员薪酬的计提与方法的相关内部控制制度；②访谈人力资源及财务核算部门，检查销售薪酬计提与发放的标准、考核依据等；③检查薪酬计提考核计算表与财务计提和发放数据的一致性；④取得公司员工名册，检查公司人员的部门结构，检查薪酬分配明细表，计入财务销售费用薪酬的一致性；⑤抽样计算销售服务人员薪酬核算的准确性。

2、①检查销售费用运输费的计提与支付的相关内部控制制度；②检查运输费用合同，抽样检查运输费用计提的准确性；③期末对应付承运方余额进行函证，检查运输费用的完整性；④对运输费进行截止性测试，检查有无少入账的运输费；⑤抽样检查客户承担的运费与公司给自行负担运费是否准确区分。

3、①访谈公司管理层检查市场推广费的合同，及发生的相关会计凭证，检查推广费发生的合理性；②对市场推广费进行截止性测试，检查有无少入账的市场推广费；③访谈公司管理层、了解销售服务人员推广费发生的合理性和准确性。

4、①检查与差旅费报销相关制度、标准，了解并测试差旅费内控程序设计和执行的有效性；②重大差旅费项目进行抽样检查，检查审批流程及相关单据的准确性；③对差旅费进行截止性测试，检查差旅费发生的完整性。

5、①查阅相关经销商协议担保条款、融资租赁协议的担保条款具体约定，与公司管理层讨论担保义务发生的原因及日常内部管理的对策，以及执行销售后管理的政策；②查阅相关市场案例，存在同类业务的公司对预计担保代偿支出的通行做法；与管理层讨论计入管理费用的合理性；③检查公司会计核算手册、会计制度，访谈公司财务负责人，计入管理费用的理由，以及公司日常内部考核此类费用的考核方法。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人销售服务人员的薪资水平处于行业中游，与同行业公司对比不存在显著差异；发行人管理人员数量稳定，人均薪酬整体处于稳步上升趋势，薪资水平处于行业中游，与同行业公司对比不存在显著差异；发行人人均创收总体呈上升趋势。国机汽车因汽车批发贸易占收入比重较高，人均创收显著高于同行业公司，与其他同行业公司相比，发行人人均创收处于行业中游水准，经对比不存在显著差异；

2、销售费用下的运输费包含整机运输费和配件运输费，其中整机销售的运输费用由客户及发行人共同承担，配件运输费由发行人承担；报告期内，发行人的运费金额与销量匹配，2018 年度、2019 年度及 2020 年度，平均每台设备的物流费用分别为 0.47 万元/台、0.35 万元/台、0.37 万元/台,2019 年度和 2020 年度的平均每台设备的物流费用均低于 2018 年度，主要原因如下：① 发行人制定了《物流风控管理制度》，对物流运输进行了标准化的管理，该制度对安全管理、价格管控、凭证管理、运输审批、物流商的考核等全面进行了管控，上

述标准化的管理导致了物流成本下降；②发行人统筹调度物流，出现调换货等情况时，发行人直接从就近门店调配机器，减少了机器的流转频次，缩短了运输距离，从而降低了物流成本；

3、报告期内，发行人发生的市场推广费主要包括对客户的赠品、支付的佣金介绍费、展会费用及广告宣传费；

4、报告期内，发行人销售服务人员人均差旅费总体呈下降趋势，但未发生显著变化。2020 年度受疫情影响，销售服务人员出差频率减少，人均差旅费有所下降；

5、随着公司销售业务的扩大，客户众多且分散，承担担保损失已是公司正常经营的经常性支出，和公司客户服务管理水平密切相关，将预计财务担保损失计入管理费用，符合公司业务管理的模式以及会计准则的规定。

问题三十、关于营业外支出

申报材料显示 2019 年度发行人非常损失金额 116.62 万元；报告期赔款及罚款支出金额分别为 367.73 万元、411.86 万元、56.34 万元和 276.42 万元。

一、请发行人补充说明上述损失、赔款、罚款对应的主要内容，是否涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域，或涉及其他行政处罚。

（一）2019 年度发行人非常损失金额对应的主要内容，是否涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域，或涉及其他行政处罚

单位：万元

项目	金额
非常损失合计	**116.62**
其中：无法收回的员工购车款损失	53.65
配件呆滞件损失	62.76
其他	0.21

2019 年度，发行人非常损失主要来源于员工车改产生的无法收回的借支损失与呆滞件的报废，均不涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公

众健康安全等领域，或涉及其他行政处罚。

其中员工购车款损失，系发行人考虑到员工在拓展业务过程中因频繁使用车辆，公司不能为每个员工配备公差车辆，故对员工的自行购车给予补贴或者一定比例的借款作为支持，借款后续从员工每月工资中按照固定比例收回，因员工离职等原因导致扣除金额不够抵扣借支款项，故将对应损失记入营业外支出项下的非常损失。

（二）报告期内赔款和罚款金额对应的主要内容，是否涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域，或涉及其他行政处罚

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
赔款及罚款支出	**424.08**	**56.34**	**411.86**
其中：罚款及滞纳金支出	16.52	7.62	32.50
赔款支出	407.55	48.72	379.35

报告期内，赔款支出主要是发行人在业务发展过程中引发的诉讼赔偿及诉讼代理费等费用，均不涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域，或其他行政处罚。

报告期内，罚款及滞纳金支出主要包含税收滞纳金以及其他因违反相关规定所缴纳的行政处罚罚款，行政处罚罚款事项已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“五、发行人报告期内违法违规情况”披露，发行人在规定期限内均已整改并缴纳相关罚款、滞纳金，违规行为显著轻微、罚款数额较小，不构成重大违法违规行为，不会对发行人产生重大不利影响；均不涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域，或其他行政处罚。

二、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

1、查阅报告期内发行人非常损失凭证及对应明细；

2、查阅各项罚款支出和赔款支出对应的凭证资料及明细；

3、查阅发行人行政处罚决定书、罚款通知书及缴款凭证、滞纳金对应凭证

及相关资料。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、2019 年度，发行人非常损失主要来源于员工购车款产生的无法收回的借支损失与呆滞件的报废，均不涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域，或涉及其他行政处罚；

2、报告期内，赔款支出主要是发行人在业务发展过程中引发的诉讼赔偿及诉讼代理费等费用，均不涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域，或其他行政处罚；报告期内，罚款支出主要包含税收滞纳金、以及其他因违反相关规定所缴纳的行政处罚罚款，行政处罚罚款事项已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“五、发行人报告期内违法违规情况”披露，发行人在规定期限内均已整改并缴纳相关罚款、滞纳金，违规行为显著轻微、罚款数额较小，不构成重大违法违规行为，不会对发行人产生重大不利影响；均不涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域，或其他行政处罚。

问题三十一、关于应收账款、应收票据

申报材料显示：

（1）报告期发行人应收票据余额分别为 386.97 万元、1,324.93 万元、50.00 万元及 214.56 万元，均为银行承兑汇票。占各期末流动资产的比例分别为 0.64%、1.92%、0.06%和 0.17%。截至 2020 年 6 月 30 日已背书或贴现尚未到期的应收票据 1,034.61 万元，全部终止确认。

（2）公司应收账款余额分别为 17,792.75 万元、22,617.21 万元、29,900.68 万元及 58,649.76 万元，占营业收入比重分别为 9.97%、7.89%、10.21%及 28.16%，总体呈上升趋势。

（3）报告期应收账款周转率分别为 8.63、14.19、11.15 和 4.70 次，应收账款周转率下降主要原因为公司分期收款业务的增多所致。

（4）发行人按照应收账款账龄计提坏账，计提比例分别为 1 年以内

1.00%、1-2 年 5.00%、2-3 年 10.00%、3-4 年 40.00%、4-5 年 70.00%、5 年以上 100.00%。

请发行人：

一、补充披露报告期各期应收票据期初、期末金额，新增及减少（背书转让、到期承兑、贴现等）金额情况；2020 年 6 月 30 日到底已背书或贴现尚未到期的应收票据 1,034.61 万元对应各金融机构情况，是否符合终止确认条件；

（一）补充披露报告期各期应收票据期初、期末金额，新增及减少（背书转让、到期承兑、贴现等）金额情况

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（二）流动资产分析”之“2、应收票据”中补充披露如下：

（3）报告期各期应收票据期初、期末金额，新增及减少情况如下：

单位：万元

项目		2020年度	2019年度	2018年度
期初余额		50.00	1,324.93	386.97
本期增加		4,494.59	9,447.20	7,321.95
本期减少	背书转让	3,989.89	10,612.13	6,169.59
	到期承兑	186.71	110.00	214.40
	贴现	50.00	-	-
	合计	4,226.60	10,722.13	6,383.99
期末余额		318.00	50.00	1,324.93

（二）2020 年 6 月 30 日到底已背书或贴现尚未到期的应收票据 1,034.61 万元对应各金融机构情况，是否符合终止确认条件

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（二）流动资产分析”之“2、应收票据”中补充披露如下：

2020 年 12 月 31 日已背书或贴现尚未到期的应收票据 1,193.37 万元，全部为银行承兑汇票，对应金融机构情况如下：

单位：万元

银行类型	承兑金融机构	信用评级	票面金额	到期日期
全国性股份制商业银行	兴业银行南平支行	AAA	36.00	2021.3.12
	中国建设银行芜湖市分行北京路支行	AAA	50.00	2021.2.11
	华夏银行重庆分行江北支行	AAA	10.90	2021.2.19
	中信银行宁波分行	AAA	10.00	2021.5.6
	交通银行湖北省分行青山支行	AAA	20.00	2021.5.20
	中国建设银行西安长安区支行	AAA	40.24	2021.3.29
	上海浦东发展银行南京分行城西支行	AAA	5.00	2021.1.29
	广发银行武汉分行沌口支行	AAA	80.00	2021.2.19
	中国建设银行芜湖市分行经济技术开发区支行	AAA	19.14	2021.5.3
城市商业银行	昆仑银行乌鲁木齐分行营业部	AAA	64.09	2021.3.12
	广东南粤银行深圳支行	AA+	10.00	2021.3.26
	广东南粤银行东莞支行	AA+	100.00	2021.5.20
	广东南粤银行广州支行	AA+	100.00	2021.5.21
	广东南粤银行珠海支行	AA+	100.00	2021.5.28
	广东南粤银行东莞南城支行	AA+	50.00	2021.5.29
	广东南粤银行广州支行	AA+	50.00	2021.6.10
	阜新银行抚顺分行	AA级以下	10.00	2021.7.24
	阜新银行抚顺分行	AA级以下	20.00	2021.7.24
	阜新银行大连高新园区支行	AA级以下	20.00	2021.7.27
	阜新银行盘锦分行	AA级以下	10.00	2021.7.16
	阜新银行盘锦分行	AA级以下	20.00	2021.7.13
	宁波通商银行	AA+	30.00	2021.2.7
	广东南粤银行长沙分行	AA+	10.00	2021.3.16
	阜新银行大连高新园区支行	AA级以下	10.00	2021.8.20
	阜新银行大连高新园区支行	AA级以下	10.00	2021.8.20
	广东南粤银行广州分行	AA+	50.00	2021.1.13
	广东南粤银行肇庆分行	AA+	50.00	2021.4.21
	阳泉市商业银行大连路支行	AA级以下	100.00	2021.3.15
	温州银行杭州余杭支行	AA+	3.00	2021.2.18
	宁波银行慈溪支行	AAA	11.00	2021.1.30
农村商业	杭州联合农村商业银行彭埠支行	AA+	30.00	2021.5.12

银行类型	承兑金融机构	信用评级	票面金额	到期日期
银行	新疆昌吉农村商业银行乌鲁木齐市五一支行	AA 级以下	20.00	2021.10.10
	新疆昌吉农村商业银行	AA 级以下	44.00	2021.6.18
合计			1,193.37	

注：信用评级来源于各银行近期信用评级报告

前述票据全部为银行承兑汇票，按照承兑人分类主要为全国性股份制商业银行、城市商业银行及农村商业银行，具体占比情况如下：

单位：万元、%

承兑银行性质	金额	占比	截至 2021 年 3 月 31 日已到期金额	截至 2021 年 3 月 31 日未到期金额
全国性股份制商业银行	271.28	22.73	222.13	49.14
城市商业银行	828.09	69.39	278.09	550.00
农村商业银行	94.00	7.88	-	94.00
合计	1,193.37	100.00	500.23	693.14

根据应收票据承兑银行的主体评级情况，对发行人报告期各期末已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的终止确认的应收票据进行分类，分类结果如下：

单位：万元、%

承兑银行主体评级	金额	占比	截至 2021 年 3 月 31 日已到期金额	截至 2021 年 3 月 31 日未到期金额
AAA 级	346.37	29.02	297.23	49.14
AA+级	583.00	48.85	103.00	480.00
AA 级以下	264.00	22.12	100.00	164.00
合计	1,193.37	100.00	500.23	693.14

2020 年 12 月 31 日已背书或贴现尚未到期的应收票据承兑方均为商业银行，且全国性股份制商业银行和城市商业银行占比 92.12%，承兑银行主体评级在 AA+级及以上的占比 77.87%。截至 2021 年 3 月 31 日，上述票据已有 41.92%到期兑付，尚未到期票据的承兑银行主体评级在 AA 级及以上的占比 76.34%。

经对上述承兑银行进行公开网络信息查询，承兑银行均不存在信用明显恶化情形及可能无法承兑到期银行承兑汇票的迹象，票据违约风险较小，其背书转让或贴现时可以认定相关资产风险和报酬已发生转移。因此，公司在将上述

票据背书或贴现后均予以终止确认，符合《企业会计准则》关于票据终止确认的规定。

二、补充披露赊销安排、信用政策及相关控制措施，报告期是否存在显著变化，实践中是否有效执行，是否存在放宽信用政策增加收入的情形；

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（二）流动资产分析”之“3、应收账款”中补充披露如下：

（5）赊销安排、信用政策及相关控制措施

报告期内公司代理的各个品牌给予的结算方式如下：

斗山品牌：公司代理的品牌中，仅斗山品牌存在银行按揭结算方式，对于购买斗山品牌中大型机械产品的客户，在客户的征信状况及首付比例达到合作银行的规定情况下优先让客户选择银行按揭结算支付模式，对于资信状况较好且无意愿承担融资利息状况的客户公司在审核通过后选择一年以内的分期收款销售模式；对于其他情况或客户有明确选择意愿的情况下公司选择融资租赁付款方式。临工品牌：根据供应商的政策、客户的资金状况及客户购买的机型情况综合决定结算方式，一般中大型及以上机型设备选择融资租赁方式，小型设备选择分期收款销售方式。徐工品牌：对于公司全款支付给供应商采购的设备在销售时除全款外选择分期结算方式；对于其他设备选择融资租赁结算付款方式。

综上，发行人在确认客户的结算方式时首先与客户进行沟通，了解客户的选择意愿，再考虑客户的资金状况、征信情况、担保情况等，结合各融资机构的政策条件综合考虑决定客户的结算方式。

报告期内，发行人按照公司统一信用政策，结合客户的整体规模、业务规模、付款情况、合作情况等因素，对客户的信用进行细化评估以确定各客户的信用期。千里马对客户采用的信用政策整体较为稳定，给予客户的信用政策不存在重大不利变动并有效执行，不存在放宽信用政策增加收入的情形。

三、补充披露应收账款对应的客户数量情况，平均单个客户应收账款规模情况；

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（二）流动资产分析”之“3、应收账款”中补充披露如下：

（6）应收账款对应的客户数量及平均单个客户应收账款规模情况

报告期各期末，应收账款对应的客户数量及平均单个客户应收账款规模情况如下：

单位：万元、个

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款账面余额	45,407.94	29,900.68	22,617.21
应收账款对应的客户数量	3,831	3,225	2,945
平均单个客户应收账款规模	11.85	9.27	7.68

2018 年末、2019 年末及 2020 年末，公司应收账款对应的客户数量分别为 2,945 个、3,225 个及 3,831 个，平均单个客户应收账款规模分别为 7.68 万元、9.27 万元及 11.85 万元。

四、补充披露应收账款逾期情形，逾期金额对应的账龄情况；发行人除按账龄计提坏账准备外，是否存在单项计提坏账准备的情形，坏账准备计提是否充分；

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（二）流动资产分析”之“3、应收账款”中补充披露如下：

（7）应收账款逾期情况

报告期各期末，发行人应收账款逾期金额及账龄情况如下：

单位：万元、%

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	73.45	2.05	34.44	0.70	15.90	0.30
1-2 年	326.12	9.10	68.45	1.39	31.79	0.60
2-3 年	217.39	6.07	692.15	14.01	219.14	4.10

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
3年以上	2,967.00	82.79	4,145.15	83.91	5,073.10	95.00
合计	3,583.96	100.00	4,940.19	100.00	5,339.93	100.00

报告期内公司的应收账款全部为按组合（账龄）计提，报告期内不存在相关客户破产或其他情况导致单项计提坏账准备情况；公司五年以上应收款已全额计提坏账准备。公司根据报告期内的应收账款迁徙情况，对预期损失率进行了测算。具体测算结果请见“问题三十一”之“五”。

报告期期内千里马未针对应收账款单项计提坏账准备，全部按照账龄进行计提，坏账准备计提充分。

五、补充披露应收账款坏账准备各账龄段计提比例的合理性，是否符合发行人实际信用安排和坏账情况；

千里马已在招股书中披露与可比公司的应收账款坏账计提比例对比如下：

单位：%

账龄	中联重科	吉峰科技	广汇汽车	国机汽车	安奇汽车	千里马
1年以内	1.00	1.00	3.00（3个月内不计提）	-	5.00	1.00
1-2年	6.00	7.50	8.00	3.00	10.00	5.00
2-3年	15.00	15.00	15.00	10.00	20.00	10.00
3-4年	40.00	30.00	30.00	40.00	50.00	40.00
4-5年	70.00	50.00	50.00	60.00	80.00	70.00
5年以上	100.00	80.00	100.00	100.00	100.00	100.00

公司的应收账款坏账计提比例与可比公司不存在较大差异。

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（二）流动资产分析”之“3、应收账款”中补充披露如下：

3）应收款项预期损失率

公司根据报告期内的应收账款迁徙情况，对预期损失率进行了测算，具体情况如下：

单位：万元

账龄	2020 年 应收账款余额	2019 年 应收账款余额	迁徙率（注 1）	预期损失率
1 年以内	35,891.87	21,036.37	27.18%	0.92%
1-2 年	5,717.31	3,572.39	23.28%	3.37%
2-3 年	831.76	1,146.78	25.31%	14.49%
3-4 年	290.25	151.50	70.19%	57.24%
4-5 年	106.33	664.89	81.56%	81.56%
5 年以上（注 2）	542.30	-	100.00%	100.00%

单位：万元

账龄	2019 年 应收账款余额	2018 年 应收账款余额	迁徙率（注 1）	预期损失率
1 年以内	21,036.37	11,553.35	30.92%	0.69%
1-2 年	3,572.39	5,259.84	21.80%	2.25%
2-3 年	1,146.78	730.93	20.73%	10.31%
3-4 年	151.50	1,142.46	58.20%	49.73%
4-5 年	664.89	531.14	85.44%	85.44%
5 年以上（注 2）	453.82	-	100.00%	100.00%

注 1：迁徙率计算公式为：1 年以内应收账款迁徙率=次年 1-2 年应收账款余额/当年 1 年以内应收账款余额，1-2 年应收账款迁徙率=次年 2-3 年应收账款余额/当年 1-2 年应收账款余额，以此类推；
注 2：此处 5 年以上应收账款余额为上一年 4-5 年应收账款迁徙至本年的金额。

预期损失率的计算公式如下：

账龄	迁徙率	预期损失率计算公式	2020 年预期损失率	2019 年预期损失率	平均预期损失率
1 年以内	A	A*B*C*D*E*F	0.92%	0.69%	0.81%
1-2 年	B	B*C*D*E*F	3.37%	2.25%	2.81%
2-3 年	C	C*D*E*F	14.49%	10.31%	12.40%
3-4 年	D	D*E*F	57.24%	49.73%	53.49%
4-5 年	E	E*F	81.56%	85.44%	83.50%
5 年以上（注）	F	F	100.00%	100.00%	100.00%

注：5 年以上应收账款的预期损失率直接设定为 100%。

公司应收账款坏账准备计提比例与预期损失率对比如下：

账龄	坏账准备计提	平均预期损失率	差异
1 年以内	1.00%	0.81%	0.19%

账龄	坏账准备计提	平均预期损失率	差异
1-2 年	5.00%	2.81%	2.19%
2-3 年	10.00%	12.40%	-2.40%
3-4 年	40.00%	53.49%	-13.49%
4-5 年	70.00%	83.50%	-13.50%
5 年以上	100.00%	100.00%	-

报告期内，公司运用账龄迁徙法计算的预期损失率与坏账准备计提比例较为接近，其中 1 年以内及 1-2 年的坏账准备计提比例略高于预期损失率，2-3 年、3-4 年及 4-5 年的坏账准备计提比例低于预期损失率。

公司根据平均预期损失率对报告期内应收账款的预期信用损失进行了测算，与坏账准备的比较情况如下：

单位：万元

账龄	应收账款 坏账准备	根据平均预期损失率测算	差异	差异率
2020 年	3,488.91	3,368.98	119.93	3.56%
2019 年	4,358.44	4,377.96	-19.52	-0.45%
2018 年	4,679.90	4,786.12	-106.22	-2.22%

由上表可知，按照平均预期损失率测算的应收账款预期信用损失，与计提的坏账准备差异较小，发行人应收账款坏账准备计提充分，符合发行人实际信用情况。

六、补充披露应收账款期后回款情况，以及前五大应收账款方对应的期后回款情况，是否存在延迟还款的情形，若存在，请说明原因及合理性。

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（二）流动资产分析”之“3、应收账款”中补充披露如下：

（8）应收账款期后回款情况

报告期各期末应收账款，截至 2021 年 3 月 31 日的期后回款情况如下：

单位：万元、%

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款账面余额	45,407.94	29,900.68	22,617.21
期后回款	15,866.93	21,959.37	20,289.57

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
期后回款占比	34.94	73.44	89.71

截至 2021 年 3 月 31 日，报告期内前五大应收账款方对应的期后回款情况如下：

单位：万元、%

日期	序号	单位名称	金额	期后回款金额	期后回款金额占应收账款余额比例
2020.12.31	1	达州市景泓物流运输有限公司	1,263.12	1,263.12	100.00
	2	ATEKAKTOBE LTD.	737.44	737.44	100.00
	3	DEGDARKURYLYS LTD.	418.05	-	-
	4	BAC Quarry LTD.	395.56	85.57	21.63
	5	哈密市坚利工贸有限责任公司	379.75	-	-
	小计		3,193.92	2,086.13	65.32
2019.12.31	1	山西同创建筑工程有限公司	1,022.16	1,022.16	100.00
	2	合浦县浦源水利建设投资有限公司	930.82	611.22	65.66
	3	DEGDARKURYLYS LTD.	642.59	239.94	37.34
	4	祝益连	592.02	592.02	100.00
	5	娄烦县欣源矿业有限公司	568.00	479.00	84.33
	小计		3,755.60	2,944.34	78.40
2018.12.31	1	防城港鼎力货运代理有限公司	413.77	413.77	100.00
	2	新疆赛里木湖旅游投资有限责任公司	292.75	292.75	100.00
	3	徐帮霞	285.52	285.52	100.00
	4	太原市磐安达建筑工程有限公司	262.24	262.24	100.00
	5	DADENLTD.	240.56	222.66	92.56
	小计		1,494.83	1,476.94	98.80

报告期各期末公司应收账款回款较好，各期末应收账龄前五大部分客户由于工程问题及受疫情影响出现暂时性资金周转问题，经核查并未发生法律纠纷，预计后期能够收回，坏账发生可能性较小。

七、请保荐人、申报会计师补充说明对应收账款函证情况，包括发函、回函相符、回函不符、未回函对应金额及占比情况，发行人执行替代程序后的核查结论，函证过程中相关发函和回函地址、对方联系方式、印鉴等方面是否存在异常情形。

报告期内合同应收款各科目分类情况如下：

单位：万元

科目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
应收账款	45,407.94	29,900.68	22,617.21
一年内到期的非流动资产	20,518.59	13,150.31	8,405.87
长期应收款	19,397.00	8,793.03	4,491.69
合计	**85,323.53**	**51,844.02**	**35,514.77**

1、函证的设计

（1）样本总体：发出函证之前保荐机构和会计师将截止 2020 年 6 月 30 日/2020 年 12 月 31 日未执行完毕且存在应收合同尾款的所有合同定义为样本总体。以合同号作为唯一的识别标签，不再区分应收款项科目。所有存在未结清款项的合同均纳入函证的抽样范围。（2）抽样单元：以合同号为抽样单元，对客户进行函证。（3）函证选样方法：①现场走访的客户经过现场访谈和书面确认，不再纳入选样范围；②分区域公司按照各自公司的应收款客户重要性，先将样本进行分层，将合同金额超过 10 万元的进行选样；③按照应收款余额重要性补充随机选样，样本区域公司选样金额占总体金额不低于 30%。（4）函证的内容：包括合同编号、合同金额以及合同标的物和合同的执行进度即应收余额对客户进行函证确认。

2、函证的结果

对应收账款的函证情况分析数据如下：

单位：万元、份

序号	备注	应收款项	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
1		应收账款	45,407.94	29,900.68	22,617.21
2		一年内到期的长期应收款	20,518.59	13,150.31	8,405.87
3		长期应收款	19,397.00	8,793.03	4,491.69

序号	备注	应收款项	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
4	4=1+2+3	应收款合计	85,323.53	51,844.02	35,514.77
5		发函金额	34,449.00	9,128.24	1,238.93
6	**=5／4**	**发函比例**	**40.37%**	**17.61%**	**3.49%**
7		**回函相符金额**	**23,258.87**	**4,559.25**	**1,052.96**
8		**回函差异金额**	**-**	**192.00**	
9		**回函未确认金额**	**1,088.15**	**826.95**	**38.05**
10		**未回函金额**	**10,101.98**	**3,550.04**	**147.93**
11	**=7／5**	**回函相符比例**	**67.52%**	**49.95%**	**84.99%**
12	**=8／5**	**回函差异比例**	**0.00%**	**2.10%**	**0.00%**
13	**=9／5**	**回函未确认比例**	**3.16%**	**9.06%**	**3.07%**
14	**=10／5**	**未回函比例**	**29.32%**	**38.89%**	**11.94%**
15		未回函替代测试金额	10,101.98	3,550.04	147.93
16		发函份数	408	463	463
17		回函相符	299	276	276
18		回函不符份数	5	15	15
19		未回函份数	104	172	172

3、对回函差异及未回函项目实施的替代程序

经对回函差异进行分析，主要回函差异为：时间性差异，截止日为 2020 年 6 月 30 日/2020 年 12 月 31 日，客户收到函证的日期在 2020 年 9 月/2021 年 3 月，对欠款余额中部分已经付款部分未予以确认。未回函的主要原因是部分自然人客户对函证内容存在理解差异，或自身习惯影响，只对函证时点债务关系进行确认，以前时点的债务关系不理解，该部分客户会笼统回复不符或者直接不回函。

回函未确认金额及未回函金额，保荐机构和会计师对该部分客户及项目执行了以下替代测试。

（1）检查公司信用审查部对客户进行审查的信用审批记录。

（2）检查销售合同，确认该客户的信用销售方式。

（3）检查信息系统发货记录以及客户签收的记录。

（4）检查应收账款确认的会计凭证及相关的收付款记录；截止日后客户已经实际回款记录。

（5）通过执行访谈或走访程序了解客户期末的应收款情况。

4、函证过程控制

发函之前的准备工作

①函证信息核对：发出函证之前，保荐机构和会计师首先收集了客户信息的一致性，即通过捷瑞 ERP 系统核对的合同审批流程、客户信用审查记录之中留档的客户身份信息、通讯地址信息等，是否与公司市场部提供的客户邮寄信息保持一致；对存在不一致的客户邮寄地址信息追查原因，确认客户邮寄地址真实有效，能够被真正的客户所收取邮寄。②保荐机构和会计师再次提前与客户电话确认客户地址信息的准确性及收件人的一致性；并声明近期将发出函证并提示客户核对寄回。

（2）发出和收回函证的控制

①所有的函证信息核对无误后，保荐机构和会计师输入或导入函证信息；②保荐机构和会计师制作询证函，并发送至千里马各公司盖章确认；③保荐机构和会计师独立向客户发出询证函；④客户独立向保荐机构和会计师邮寄函证，未回函部分函证进行催收；⑤保荐机构和会计师核对函证收回地址信息与发函地址进行核对，中介机构对差异的部分与客户联系并进行解释说明。

5、发函和回函地址、对方联系方式、印鉴等方面是否存在异常情形

（1）函证地址：自然人客户以身份证标注的户籍所在地和经常居住地为标准地址，公司客户与工商登记的经营机构所在地为标准地址；如存在函证寄送地址与标准地址存在信息差异的情形，首先与千里马公司确认函证信息差异原因，并与被询证人电话联系确认差异的合理性；

（2）函证联系方式：以签订合同所留的联系方式为联系方式；如存在函证寄送联系方式与标准联系方式存在差异的情形，首先与千里马公司确认函证信息差异原因，并与被询证人电话联系确认差异的合理性；

（3）函证印鉴：公司客户以签订合同的盖章样式为标准印鉴；如存在函证

印鉴与标准印鉴存在差异的情况，首先与千里马公司确认函证信息差异原因，并与被询证人电话联系确认差异的合理性。

经核对，函证地址和函证联系方式存在部分不一致情形，经过核查主要系搬迁或实际函证地址、联系方式便于接收所致，具备合理性，不存在异常情形。函证印鉴存在部分不一致情形，系公司名称变更所致，具备合理性，不存在异常情形。

八、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

1、保荐机构及会计师于报告期末对企业应收票据进行了盘点，获取了应收票据明细表，获取应收票据台账，同时对票据台账记录的应收票据到期托收、背书及贴现情况抽取样本进行核查、核实应收票据台账记录的准确性；

2、对公司应收票据构成、账龄及坏账准备计提情况进行分析；

3、查阅公司销售管理制度，了解公司客户管理制度及信用政策，核查公司客户分级授信情况与制度是否相符；

4、获取了应收账款明细表，复核其准确性；对期后的回款进行了抽查；

5、了解公司坏账计提政策，查看同行业上市公司的应收账款计提情况，评估其合理性，通过应收账款迁徙率复核坏账计提的准确性；

6、核查公司主要客户授信情况，对公司授信审批流程进行抽查，核查报告期客户授信政策是否发生变动，发生变动的客户前后信用政策比对，变动原因，是否符合公司信用政策；

7、实施了应收账款函证；

8、对部分客户进行了现场走访或电话视频访谈，了解期末应收账款情况。

（二）核查结论

保荐机构及会计师认为：公司应收票据台账记录准确，2020 年 12 月 31 日到底已背书或贴现尚未到期的应收票据符合终止确认条件；报告期内千里马信用政策保持一贯性，不存在放宽信用政策增加收入的情形；公司应收账款坏账

准备计提充分，应收账款坏账准备各账龄段计提比例和同行业相比无较大差异，较为合理，符合发行人实际信用安排和坏账情况；公司应收账款期后回款较为良好。

问题三十二、关于其他应收账款

申报材料显示：

（1）报告期发行人其他应收账款账面余额报告期分别为 40,701.19 万元、39,920.53 万元、32,122.75 万元和 32,945.63 万元，账面价值分别为 17,322.76 万元、15,159.40 万元、9,377.46 万元和 12,591.84 万元，计提了较多的坏账准备。

（2）其他应收账款中，融资保证金、逾期垫款、债务重组款、往来款金额占比较高，其中逾期垫款账面余额 20,953.49 万元、19,253.42 万元、18,277.17 万元和 19,034.68 万元,占其他应收账款金额 50%以上。

（3）发行人对其他应收款坏账政策分为不计提坏账、全额计提坏账、账龄组合、逾期垫款组合、债务重组组合；账龄组合主要为员工备用金、员工购车款及其他往来款项。

（4）债务重组组合的账龄基本在 5 年以上，基本按 100%计提坏账。

（5）其他应收款前五名单位对应的款项主要为融资保证金和往来款，其中往来款主要对应了上海市击利乐机械设备有限公司、成都斗山建设机械有限公司、四川新沃特工程机械有限公司。

请发行人：

一、补充披露全额计提坏账的认定标准，报告期该标准是否变更，实践中是否严格执行，全额计提坏账金额的具体构成情况，坏账准备计提是否充分；

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（二）流动资产分析”之“5、其他应收款”中补充披露如下：

对于预计已无法收回的客户逾期垫款全额计提坏账。公司预计已无法收回的客户逾期垫款判断标准为：公司根据诉讼或融资机构授权等程序对逾期客户的车辆进行拖回再销售冲减垫款后的差额，由于已将客户车辆进行拖回销售，公司预计该款项很可能无法收回，所以单独按全额计提了坏账准备。

报告期内，其他应收款中全额计提坏账的标准未发生变更，实践中严格执行，坏账准备计提充分。

二、补充披露账龄组合项下员工备用金、员工购车款等各类款项的具体构成情况，对应的欠款方的数量情况，平均欠款金额情况，欠款方是否已离任，坏账准备计提是否充分；

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（二）流动资产分析”之“5、其他应收款”中补充披露如下：

报告期各期末，其他应收款中账龄组合具体构成如下：

单位：万元、人

款项性质	2020 年末余额	总人数	人均	在职人数	离职人数
员工备用金	626.36	205	3.06	203	2
员工购车款	342.29	131	2.61	129	2
往来款	3,086.87	395	7.81	-	-
其他	616.01	152	4.05	-	-
合计	4,671.53	883	5.29	332	2

单位：万元、人

款项性质	2019 年末余额	总人数	人均	在职人数	离职人数
员工备用金	633.42	221	2.87	220	1
员工购车款	361.75	128	2.83	127	1
往来款	3,371.24	431	7.82	-	-
其他	147.01	82	1.79	-	-
合计	4,513.41	862	5.24	347	2

单位：万元、人

款项性质	2018 年末余额	总人数	人均	在职人数	离职人数
员工备用金	709.24	357	1.99	356	1
员工购车款	232.77	60	3.88	51	9
往来款	6,389.07	346	18.47	-	-
其他	317.93	117	2.72	-	-
合计	7,649.01	880	8.69	407	10

无法收回的离任员工备用金和购车款计入营业外支出中，账龄组合下的其

他应收款坏账准备计提充分。

三、补充披露逾期垫款各期期初、期末余额、新增、减少金额情况，新增和减少金额是否与发行人实际发行人的垫付和收回金额一致；余额对应的欠款方数量情况，平均欠款金额情况；发行人对欠款方的催缴情况，是否充分掌握对方的资信状态，在对方已经发生逾期的情况下，坏账计提比例按照 1 年以内 10%、1-2 年 30%、2-3 年 50%、3-4 年 70%、4-5 年 90%、5 年以上 100%计提的比例是否充分；

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（二）流动资产分析”之“5、其他应收款”中补充披露如下：

逾期垫款各期期初、期末余额、新增、减少金额情况如下：

单位：万元、个

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
期初金额	18,277.17	19,253.42	20,953.49
本期增加	7,737.00	6,017.13	7,760.43
本期减少	9,809.83	6,993.38	9,460.50
期末金额	16,204.34	18,277.17	19,253.42
余额对应客户数	1,516	1,723	1,798
平均欠款金额	10.69	10.61	10.71

上表中的本期新增和本期减少金额与发行人实际垫付和收回金额一致。

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（二）流动资产分析”之“5、其他应收款”中补充披露如下：

公司有较为完善的催收政策，能够对客户的信用状态持续跟踪：售前阶段，了解客户信用状况，在签订销售合同前，信审专员进行客户资信调查。售中阶段，为减轻资金压力，公司向客户收取履约保证金，并且要求客户以个人资产向公司提供担保，并附加有固定收入的第三方作为担保人，以降低客户无法偿付欠款给公司带来的风险。售后阶段，公司信用部门对欠款客户的信用状态持续跟踪，主要由各销售子公司来进行还款监督管理，上门催收过程中也注意搜集客户经营状态和信用状态，根据客户还款情况对客户进行分类，各销售子公司对不同类别的客户采取差异化的还款跟踪措施。

对于逾期 3 期以上且不能正常还款的客户，公司根据合同约定进行锁机和协商收回设备，并及时拍卖变现。在实际业务执行中，大多数违约客户会申请以向公司支付全部欠款余额或补足前期欠款的方式赎回设备。如果公司收回设备拍卖后所得款项低于公司所承担的担保余额，公司将对客户的个人财产及第三方信用担保进行追偿。

千里马有严格的内部控制保证客户欠款的回收，对于客户的信用状态掌握较为充分。

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（二）流动资产分析”之“5、其他应收款”中补充披露如下：

公司根据报告期内“其他应收款-逾期垫款”的迁徙情况，对其预期损失率进行了测算，具体情况如下：

单位：万元

账龄	2020 年 逾期垫款余额	2019 年 逾期垫款余额	迁徙率（注 1）	预期损失率
1 年以内	2,397.68	1,359.84	69.76%	16.82%
1-2 年	948.68	487.09	43.89%	24.12%
2-3 年	213.76	664.82	89.80%	54.95%
3-4 年	596.98	1,531.17	71.93%	61.19%
4-5 年	1,101.31	2,153.50	85.08%	85.08%
5 年以上（注 2）	1,832.19		100.00%	100.00%

单位：万元

账龄	2019 年 逾期垫款余额	2018 年 逾期垫款余额	迁徙率（注 1）	预期损失率
1 年以内	1,359.84	1,311.01	37.15%	9.99%
1-2 年	487.09	1,586.45	41.91%	26.88%
2-3 年	664.82	2,105.34	72.73%	64.15%
3-4 年	1,531.17	2,334.81	92.23%	88.21%
4-5 年	2,153.50	1,726.09	95.63%	95.63%
5 年以上（注 2）	1,650.71		100.00%	100.00%

注 1：迁徙率计算公式为：1 年以内逾期垫款迁徙率=次年 1-2 年逾期垫款余额/当年 1 年以内逾期垫款余额，1-2 年逾期垫款迁徙率=次年 2-3 年逾期垫款余额/当年 1-2 年逾期垫款余额，以此类推；
注 2：此处 5 年以上逾期垫款余额为上一年 4-5 年逾期垫款迁徙至本年的金额。

预期损失率的计算公式如下：

账龄	迁徙率	预期损失率计算公式	2020 年预期损失率	2019 年预期损失率	平均预期损失率
1 年以内	A	A*B*C*D*E*F	16.82%	9.99%	13.41%
1-2 年	B	B*C*D*E*F	24.12%	26.88%	25.50%
2-3 年	C	C*D*E*F	54.95%	64.15%	59.55%
3-4 年	D	D*E*F	61.19%	88.21%	74.70%
4-5 年	E	E*F	85.08%	95.63%	90.36%
5 年以上（注）	F	F	100.00%	100.00%	100.00%

注：5 年以上逾期垫款的预期损失率直接设定为 100%。

公司逾期垫款坏账准备计提比例与预期损失率对比如下：

账龄	坏账准备计提	平均预期损失率	差异
1 年以内	10.00%	13.41%	-3.41%
1-2 年	30.00%	25.50%	4.50%
2-3 年	50.00%	59.55%	-9.55%
3-4 年	70.00%	74.70%	-4.70%
4-5 年	90.00%	90.36%	-0.36%
5 年以上	100.00%	100.00%	-

报告期内，公司运用账龄迁徙法计算的预期损失率与坏账准备计提比例较为接近，其中 1-2 年的坏账准备计提比例高于预期损失率，1 年以内、2-3 年、3-4 年的坏账准备计提比例低于预期损失率。

公司根据平均预期损失率对报告期内逾期垫款的预期信用损失进行了测算，与坏账准备的比较情况如下：

单位：万元

账龄	逾期垫款坏账准备	根据平均预期损失率测算	差异	差异率
2020 年	6,756.87	6,848.24	-91.36	-1.33%
2019 年	7,469.10	7,636.62	-167.53	-2.19%
2018 年	7,700.28	7,990.49	-290.21	-3.63%

由上表可知，按照平均预期损失率测算的逾期垫款预期信用损失，与计提的坏账准备差异较小，且主要受 2020 年新冠疫情影响，逾期垫款的回款出现延迟，具有特殊性。总体来说，发行人“其他应收款-逾期垫款”的坏账准备计

提充分，符合发行人实际信用情况。

四、补充披露债务重组款项对应的具体经销权情况，发行人在报告期取得的经销权是否产生了债务重组款，请说明具体安排情况；

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（二）流动资产分析”之“5、其他应收款”中披露或补充披露如下：

债务重组款主要指：公司在获取一个区域的经营权时，根据与原代理商达成的协议承接原代理商的应收债权。**公司的债务重组款为报告期之前获取经销区域承接的原代理商债权，主要代理权区域为四川地区、山西地区、广西地区及重庆地区。2019 年公司获取了徐工品牌在新疆的代理权业务，具体经销由子公司新疆机械负责，本次获取经销权公司并未承接原代理商的债权债务，根据相关协议安排公司仅对原经销商逾期三期以下的客户终端债权进行托管，协助进行债权的催收，本次获取代理权未形成债务重组款。**

报告期各期末公司的债务重组款对应的具体经销区域如下：

单位：万元

区域名称	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
四川区域	4,634.51	4,839.89	5,403.58
重庆区域	288.58	353.27	356.81
山西区域	239.28	267.69	342.25
广西区域	-	313.43	1,707.35
湖北区域	-	69.32	69.32
合计	5,162.38	5,843.60	7,879.32

发行人在报告期取得的经销权未产生债务重组款。

五、补充披露前五大其他应收款方中往来款的具体用途，发行人与对方业务往来的主要内容。

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（二）流动资产分析”之“5、其他应收款”中补充披露如下：

报告期各期末公司其他应收款前五名单位具体情况如下：

单位：万元、%

日期	序号	单位名称	金额	款项性质	占其他应收款余额比例
2020.12.31	1	中联重科融资租赁（中国）有限公司	1,712.70	融资保证金	5.03
	2	斗山（中国）融资租赁有限公司	1,452.43	融资保证金	4.26
	3	中铁建金融租赁有限公司	1,247.71	融资保证金	3.66
	4	四川新沃特工程机械有限公司	1,073.58	往来款	3.15
	5	中和融资租赁有限公司	867.50	融资保证金	2.55
	小计		6,353.92		18.65
2019.12.31	1	斗山（中国）融资租赁有限公司	1,333.17	融资保证金	4.15
	2	中和融资租赁有限公司	1,256.12	融资保证金	3.91
	3	四川新沃特工程机械有限公司	852.88	往来款	2.66
	4	国银金融租赁股份有限公司	517.52	融资保证金	1.61
	5	成都斗山建设机械有限公司	466.23	往来款	1.45
	小计		**4,425.91**		**13.78**
2018.12.31	1	斗山（中国）融资租赁有限公司	2,341.40	融资保证金	5.87
	2	山东临工工程机械有限公司	1,405.37	融资保证金	3.52
	3	中和融资租赁有限公司	1,016.95	融资保证金	2.55
	4	四川新沃特工程机械有限公司	882.78	往来款	2.21
	5	成都斗山建设机械有限公司	559.02	往来款	1.40
	小计		**6,205.52**		**15.55**

发行人各期末前五大应收款中往来款为应收成都斗山建设机械有限公司及四川新沃特工程机械有限公司的往来款。

发行人于 2012 年进入四川区域，开始代理斗山挖掘机在四川区域的代理销售。四川新沃特工程机械有限公司和成都斗山建设机械有限公司为四川区域的原经销商，发行人承接四川区域经销权后，按照跟原经销商及代理商达成的协议，发行人整体承接满足协议约定条件的原代理商因销售产生的债权及债务。发行人将应收的客户未还款债权计入其他应收款-债务重组款核算。在后续的经营过程中由于客户的交易习惯等问题，部分客户仍将款项划入原经销商银行账户，造成了发行人与四川新沃特工程机械有限公司和成都斗山建设机械有限公司存在往来款，公司在核实客户付款后将原计入债务重组款的款项转入往

来款核算。

六、请保荐人、申报会计师补充说明对其他应收款函证情况，包括发函、回函相符、回函不符、未回函对应金额及占比情况，发行人执行替代程序后的核查结论，函证过程中相关发函和回函地址、对方联系方式、印鉴等方面是否存在异常情形。

报告期内其他应收款主要为押金保证金、客户垫款、债务重组往来款、员工备用金、其他往来款等。各款项性质占比情况如下：

单位：万元、%

款项性质	2020.12.31 账面余额		2019.12.31 账面余额		2018.12.31 账面余额	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
逾期垫款	16,204.34	47.56	18,277.17	56.90	19,253.42	48.23
债务重组	5,162.38	15.15	5,843.60	18.19	7,879.32	19.74
往来款	3,086.87	9.06	3,371.24	10.49	6,389.07	16.00
保证金	8,029.66	23.57	3,258.93	10.15	4,870.55	12.20
员工备用金	626.36	1.84	633.42	1.97	709.24	1.78
押金、其他	616.01	1.81	376.66	1.17	586.15	1.47
员工购车款	342.29	1.00	361.75	1.13	232.77	0.58
合计	**34,067.92**	**100.00**	**32,122.77**	**100.00**	**39,920.53**	**100.00**

1、函证的设计

（1）样本总体：其他应收款主要是为客户发生的垫款。保荐机构和会计师以截至 2020 年 6 月 30 日及 2020 年 12 月 31 日所有未偿还完垫款的合同定义为样本总体。以合同号作为唯一的识别标签，不再区分会计科目。对于未偿还垫款中已经执行拖车措施的客户，因该部分客户已经全额计提坏账，本次不纳入选样范围。剩余所有存在未结清款项的合同均纳入函证的抽样范围。（2）抽样单元：以合同号为抽样单元，对客户进行函证。（3）函证选样方法：①现场走访的客户经过现场访谈和书面确认，不再纳入选样范围；②分区域公司按照各自公司的其他应收客户重要性，先将样本进行分层，将合同金额超过 10 万元的进行选样；③按照其他应收款重要性补充随机选样，样本区域公司选样金额占总体金额不低于 30%。（4）函证的内容：包括合同编号、合同金额以及合同标的物和合同的执行进度即其他应收余额对客户进行函证确认。

2、函证的结果

对其他应收款的函证情况分析数据如下：

单位：万元、份

序号	备注	其他应收款	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
1		其他应收款余额	34,067.92	32,122.75	39,920.53
2		发函金额	11,498.52	3,122.28	5,045.17
3	=2/1	发函比例	33.75%	9.72%	12.64%
4		回函相符金额	8,466.93	1,924.58	2,801.54
5		回函差异金额	-	20.10	20.10
6		**回函未确认金额**	**561.13**	**7.83**	
7		**未回函金额**	**2,470.46**	**1,169.78**	**2,223.53**
8	**=4/2**	**回函相符比例**	**73.63%**	**61.64%**	**55.53%**
9	**=5/2**	**回函差异比例**	**0.00%**	**0.64%**	**0.40%**
10	**=6/2**	**回函未确认比例**	**4.88%**	**0.25%**	**0.00%**
11	**=7/2**	**未回函比例**	**21.49%**	**37.47%**	**44.07%**
12		未回函替代测试金额	2,470.46	1,169.78	2,223.53
13		发函份数	46	94	94
14		回函相符	30	50	50
15		回函不符份数	1	1	1
16		未回函份数	15	43	43

3、对回函差异及未回函项目实施的替代程序

经保荐机构和会计师对回函差异进行分析，主要回函差异为：时间性差异，截止日为 2020 年 6 月 30 日/2020 年 12 月 31 日，客户收到函证的日期分布在 2020 年 9 月/2021 年 3 月，对欠款余额中部分已经付款部分未予以确认。未回函的主要原因是其他应收款主要为逾期垫款客户，该部分客户对函证误解比较大，认为函证是在催收欠款，客户存在抵触心理，大部分客户选择不回函。

回函未确认金额及未回函金额，保荐机构和会计师对该部分客户及项目执行了以下替代测试。

（1）检查公司信用审查部对客户进行审查的信用审批记录。

（2）检查销售合同，确认该客户的信用销售方式。

（3）检查信息系统发货记录以及客户签收的记录。

（4）检查其他应收款确认的会计凭证及相关的收付款记录；截止日后客户已经实际回款记录。

（5）通过走访或访谈等了解该客户的期末应收款情况

4、函证过程控制

（1）发函之前的准备工作

①函证信息核对：发出函证之前，保荐机构和会计师首先收集了客户信息的一致性，即通过捷瑞 ERP 系统核对的合同审批流程、客户信用审查记录之中留档的客户身份信息、通讯地址信息等，是否与公司市场部提供的客户邮寄信息保持一致；对存在不一致的客户邮寄地址信息追查原因，确认客户邮寄地址真实有效，能够被真正的客户所收取邮寄。②保荐机构和会计师再次提前与客户电话确认客户地址信息的准确性及收件人的一致性；并声明近期将发出函证并提示客户核对寄回。

（2）发出和收回函证的控制

①所有的函证信息核对无误后，由保荐机构和会计师输入或导入函证信息；②审计人员选用适用的函证模板后系统自动制作询证函，并发送至千里马各公司盖章确认后，千里马公司寄至收函地址；③由保荐机构和会计师独立向客户发出询证函；④客户独立向保荐机构和会计师发回函证，未回函部分函证进行催收；⑤保荐机构和会计师核对函证收回地址信息与发函地址进行核对，并通过系统推送，保荐机构和会计师对差异的部分与客户联系并进行解释说明。

5、发函和回函地址、对方联系方式、印鉴等方面是否存在异常情形

（1）函证地址：自然人客户以身份证标注的户籍所在地和经常居住地为标准地址，公司客户与工商登记的经营机构所在地为标准地址；如存在函证寄送地址与标准地址存在信息差异的情形，首先与千里马公司确认函证信息差异原因，并与被询证人电话联系确认差异的合理性；

（2）函证联系方式：以签订合同所留的联系方式为联系方式；如存在函证

寄送联系方式与标准联系方式存在差异的情形，首先与千里马公司确认函证信息差异原因，并与被询证人电话联系确认差异的合理性；

（3）函证印鉴：公司客户以签订合同的盖章样式为标准印鉴；如存在函证印鉴与标准印鉴存在差异的情况，首先与千里马公司确认函证信息差异原因，并与被询证人电话联系确认差异的合理性。

经核对，函证地址和函证联系方式存在部分不一致情形，经过核查主要系搬迁或实际函证地址、联系方式便于接收所致，具备合理性，不存在异常情形。函证印鉴存在部分不一致情形，系公司名称变更所致，具备合理性，不存在异常情形。

二、函证的核查意见

（1）千里马公司报告期间客户规模较大，自然人客户较多，选取未结清客户作为抽样总体，以合同号为抽样单元；对重大客户现场走访确认，其他客户采取抽样方式，选取的样本规模覆盖了样本总体，抽样方法较为科学合理。

（2）首次发函后，通过对函证结果的核对，差异原因的分析和差异调节检查；未回函部分实施有效的替代程序；函证样本推断总体不存在误差。

（3）保荐机构和会计师在函证过程中独立发出和收回函证；对函证信息的差异保持了应有的关注并实施了必要的补充程序予以确认。函证地址、联系方式、和印鉴的差异均进行了再次落实和核对，确认函证结果的有效性和信息差异的合理性。

七、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

1、保荐机构及会计师访谈千里马财务总监及相关财务人员，了解全额计提坏账的认定标准，报告期该标准是否变更，实践中是否严格执行；

2、获取逾期垫款明细表，账龄组合项下员工备用金、员工购车款等各类款项明细表，获取债务重组款明细表；

3、获取发行人关于财务的内部控制制度；

4、按照历史迁徙率和历史违约率计算出来的预期损失率与原准则下坏账计

提的比例对比；

5、获取其他应收款明细，了解前五大其他应收款方中往来款的具体用途，发行人与对方业务往来的主要内容；

6、对其他应收款实施了函证程序。

（二）核查结论

保荐机构及会计师认为：千里马全额计提坏账的认定标准在实践中严格执行，报告期内无重大变动；公司账龄组合下的其他应收款坏账准备计提充分；公司逾期垫款新增和减少金额与发行人实际垫付和收回金额一致，千里马有严格的内部控制保证客户欠款的回收，对于客户的信用状态掌握较为充分；公司的逾期垫款坏账计提准备较为充分。公司的债务重组款为报告期之前获取经销区域承接的原代理商债权，报告期之内未产生新的债务重组款。

问题三十三、关于存货

申报材料显示：

（1）公司存货账面余额分别为 14,553.58 万元、14,892.41 万元、30,887.12 万元和 27,038.66 万元。报告期各期末，存货账面价值分别为 14,232.15 万元、14,423.96 万元、30,618.18 万元和 26,906.80 万元，占流动资产比例分别为 23.42%、20.85%、33.80%和 20.85%。

（2）存货中，库存商品报告期余额分别为 8,993.50 万元、8,855.98 万元、23,138.10 万元和 21,826.90 万元。

（3）存货中，发出商品报告期余额分别为 4,285.43 万元、4,878.83 万元、7,153.20 万元和 4,898.06 万元。

请发行人：

一、补充披露库存商品项下各类产品的构成金额及占比、数量、单位成本情况；库存商品项下各类产品的库龄情况；

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量及营运能力分析”之“（二）流动资产分析”之“6、存货”补充披露如下：

①库存商品

A.构成情况

报告期内，公司库存商品余额构成情况如下：

单位：万元、%

库存商品	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
挖掘机	11,870.41	51.01	10,734.47	46.39	1,505.11	17.00
装载机	2,663.43	11.45	3,451.16	14.92	1,420.57	16.04
矿卡	487.36	2.09	1,887.73	8.16	390.54	4.41
其他整机	1,026.19	4.41	727.41	3.14	440.65	4.98
置换机	136.40	0.59	440.24	1.90	1,656.46	18.70
配件及其他	7,086.91	30.45	5,897.08	25.49	3,442.65	38.87
合计	23,270.70	100.00	23,138.10	100.00	8,855.98	100.00

报告期内，公司库存商品数量及单位成本情况如下：

单位：台、万元/台

库存商品	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	数量	单位成本	数量	单位成本	数量	单位成本
挖掘机	397	29.90	238	45.10	31	48.55
装载机	107	24.89	149	23.16	61	23.29
矿卡	8	60.92	29	65.09	6	65.09
其他整机	32	32.07	23	31.63	12	36.72
置换机	6	22.73	25	17.61	76	21.80
配件及其他	372,495	0.02	278,831	0.02	224,159	0.02
合计	373,045	0.06	279,295	0.08	224,345	0.04

B.库龄情况

报告期各期末，公司库存商品中整机、置换机库龄均在 1 年以内。配件库龄情况如下：

单位：万元、%

配件库龄	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
0-1 年	6,980.49	98.50	5,263.40	89.25	2,599.53	75.51
1-2 年	24.17	0.34	157.93	2.68	269.01	7.81
2-3 年	20.51	0.29	207.88	3.53	392.07	11.39
3-4 年	25.99	0.37	95.02	1.61	81.16	2.36
4-5 年	19.55	0.28	56.56	0.96	9.45	0.27
5 年以上	16.18	0.23	116.31	1.97	91.42	2.66
小计	7,086.91	100.00	5,897.08	100.00	3,442.65	100.00

二、补充披露采购价格、库存商品单位成本、单位营业成本三者之间的比较情况，是否差异显著，若是，请说明原因及合理性；

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量及营运能力分析”之“（二）流动资产分析”之“6、存货”补充披露如下：

报告期内，公司整机单价和成本比较情况如下：

单位：万元/台

整机类别	2020 年度/2020.12.31			2019 年度/2019.12.31			2018 年度/2018.12.31		
	采购单价	存货单位成本	单位营业成本	采购单价	存货单位成本	单位营业成本	采购单价	存货单位成本	单位营业成本
挖掘机	41.44	31.95	42.70	44.67	52.32	44.23	51.92	50.97	52.39
装载机	23.00	24.83	22.56	24.18	23.16	24.41	24.37	24.13	24.95
矿卡	62.22	60.92	62.22	61.45	65.09	61.12	62.55	65.09	61.17

公司整机采购均价、期末存货平均单位成本、平均单位营业成本三者之间整体差异不大，一定程度均价差异系采购、期末存货、销售不同大小型号产品的结构性差异所致。

三、补充披露发出商品项下各类产品的构成金额及占比、数量、单位成本情况；发出商品对应的前五大客户情况；

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量及营运能力分析”之“（二）流动资产分析”之“6、存货”补充披露如

下：

②发出商品

A.构成情况

报告期内，公司发出商品余额构成情况如下：

单位：万元、%

发出商品	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
挖掘机	971.58	81.91	7,053.02	98.60	4,509.36	92.43
装载机	67.37	5.68	-	-	268.67	5.51
配件及其他	147.21	12.41	100.18	1.40	100.81	2.07
合计	1,186.16	100.00	7,153.20	100.00	4,878.83	100.00

报告期内，公司发出商品数量及单位成本情况如下：

单位：台、万元/台

发出商品	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	数量	单位成本	数量	单位成本	数量	单位成本
挖掘机	5	194.32	102	69.15	87	51.83
装载机	3	22.46	-	-	9	29.85
配件及其他	6,144	0.02	6,149	0.02	6,737	0.01
合计	6,152	0.19	6,251	1.14	6,833	0.71

2018 年末、2019 年末及 2020 年末，公司发出商品的账面余额分别为 4,878.83 万元、7,153.20 万元及 1,186.16 万元，2019 年末发出商品余额较 2018 年末增加 2,274.37 万元，系随着业务规模增加期末发出商品余额随之增多；2020 年末发出商品余额较 2019 年末减少 5,967.04 万元，系 2020 年公司加强发货的内部控制管理，要求客户通过信用审查后再发货，故期末发出商品余额有所减少。

B.发出商品前五大客户

报告期末，公司发出商品前五大客户情况如下：

单位：万元、%

年度	序号	客户名称	内容	金额	占比
2020.12.31	1	蔡迎清	挖掘机	747.61	63.03
	2	阿卜杜如苏力·奥斯曼	挖掘机	113.27	9.55
	3	兴文县发源机械工程有限责任公司	挖掘机	91.44	7.71
	4	响水县天壤土石方工程有限公司	起重机	61.50	5.19
	5	乌鲁木齐信达瑞富机械设备贸易有限公司	装载机及配件	30.87	2.60
	合计		-	1,044.69	88.07
2019.12.31	1	重庆市太乙机械设备租赁有限公司	挖掘机	429.56	6.01
	2	邵正兴	挖掘机	331.86	4.64
	3	孙其亮	挖掘机	319.88	4.47
	4	袁慧亮	挖掘机	310.09	4.33
	5	蓬溪县沙鑫劳务有限公司	挖掘机	258.05	3.61
	合计		-	1,649.44	23.06
2018.12.31	1	崔双双	挖掘机	251.09	5.15
	2	伍液	挖掘机	176.78	3.62
	3	常道龙	挖掘机	166.50	3.41
	4	重庆市潼城工程机械租赁有限公司	挖掘机	156.32	3.20
	5	重庆格莱美工程机械租赁有限公司	挖掘机	155.81	3.19
	合计		-	906.50	18.58

四、补充披露存货跌价准备余额对应的各类产品情况。

已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量及营运能力分析”之“（二）流动资产分析”之“6、存货”补充披露如下：

报告期内，公司存货跌价准备余额构成情况如下：

单位：万元

库存商品	2020.12.31			2019.12.31			2018.12.31		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
配件	7,086.91	42.87	7,044.04	5,897.08	202.05	5,695.03	3,442.65	138.65	3,304.00
置换机	136.40	32.42	103.98	440.24	66.90	373.34	1,656.46	329.80	1,326.66

库存商品	2020.12.31			2019.12.31			2018.12.31		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
装载机	2,663.43	27.44	2,635.99	-	-	-	-	-	-
矿卡	487.36	13.00	474.36	-	-	-	-	-	-
合计	10,374.10	115.73	10,258.37	6,337.32	268.95	6,068.37	5,099.11	468.45	4,630.66

五、请保荐人、申报会计师补充说明对发行人存货监盘实施的方法、时间、范围、监盘比例，如何区分供应商样机和买断的产品，是否存在混淆的情形；对发出商品的核查情况；存货是否存在陈旧等流动性较慢的情形，存货跌价计提是否充分，发行人存货金额是否完整、准确。

（一）对发行人存货监盘实施的方法、时间、范围、监盘比例

1、盘点计划的制定

发行人于 2020 年 12 月 25 日对存货盘点事宜进行了整体部署与安排，并制定了公司内部盘点的责任部门，具体实施的范围和进度。根据公司内部控制制度和仓储盘点管理制度的管理要求，进行自查盘点，财务部和业务管理部门参与盘点过程。对出现盘点差异及时提请责任部门进行申报处理。

2020 年 6 月，保荐机构和本次申报会计师进场，开始对发行人开展现场尽调，保荐机构会同会计师于 2020 年 12 月 28 日复核了发行人的自盘计划，并制定了具体的存货监盘计划；在公司全盘的基础上，选取样本进行监盘。

2、存货监盘情况

（1）存货现场监盘的抽样

①对于库存商品整机进行全部进行现场盘点；②库存商品备件，由于发行人门店较多，分布区域较广，对期末库存金额较大的配件仓库实施抽样盘点。

（2）盘点区域和时间

盘点区域	盘点时间	盘点地点
湖北地区	2021 年 1 月 3 日-2021 年 1 月 4 日	武汉、宜昌
四川地区	2021 年 1 月 3 日	成都
新疆地区	2021 年 1 月 3 日-2021 年 1 月 4 日	乌鲁木齐

盘点区域	盘点时间	盘点地点
山西地区	2021 年 1 月 3 日	榆次、忻州
广西地区	2021 年 1 月 3 日	南宁
重庆地区	2021 年 1 月 3 日	渝北区
哈萨克斯坦	2021 年 1 月 6 日、2021 年 1 月 13 日	远程视频盘点

（2）现场监盘程序

1）盘点主要采取从盘点表至实物、从实物对应盘点表双向盘点程序，确保账面存货账实相符，应纳入盘点范围的存货均已盘点，且与账面数据保持一致。

2）库存商品整机，主要通过公司捷瑞-ERP 系统导出存货编码名称型号批次等信息，铭牌号机号编码，以铭牌号机号编码作为唯一识别标识，逐个核对至现场工程机械机身编码。

3）库存商品配件，通过捷瑞-ERP 系统导出备件清单，核对至库存配件的标识牌。

4）远程监盘程序：①盘点日盘点前准备工作：盘点日前制定盘点计划，确定现场盘点对接人的姓名、邮箱、电话等联系方式等，于盘点当日自捷瑞-ERP 系统导出盘点日即时库存明细；②实施远程视频盘点：由负责哈萨克地区中方财务将各方参与盘点人员进行微信建群，首先核实企业盘点人员信息，包括获取对方工作证或其他工作证明资料；按盘点表逐一盘点，视频盘点过程要求哈萨克斯坦有两人参与并全程开启视频连线，盘点时要求现场盘点人员对每个盘点物料进行盘点环境查看，对具体物料进行铭牌信息、物料全貌进行查看，同时截图保存视频盘点照片；③盘点结束，生成电子版盘点报告并发至核实无误后签字确认。

（3）监盘比例

保荐机构会同会计师对截至 2020 年 12 月 31 日的存货监盘比例如下：

1）各类存货的监盘比例

单位：万元

存货类别	账面余额	监盘金额	函证及替代测试金额	监盘及函证比例
库存商品	23,270.70	18,046.03	668.86	80.42%
发出商品	1,186.16	-	1038.96	87.59%
原材料	115.95	-	-	0.00%
在产品	182.48	127.21	-	69.71%
合计	**24,755.29**	**18,173.25**	**1,701.95**	**80.29%**

2）各区域公司存货的监盘比例

单位：万元

存货区域	账面余额	监盘金额	函证及替代测试金额	监盘及函证比例
湖北地区	2,376.95	1,249.54		52.57%
四川地区	1,814.34	1,041.22	401.27	79.50%
新疆地区	11,083.28	8,403.23	922.39	84.14%
山西地区	1,978.41	1,532.39	318.03	93.53%
广西地区	2,193.73	1,906.36		86.90%
重庆地区	1,119.72	679.83	60.26	66.10%
哈萨克斯坦地区	4,188.86	3,360.69		80.23%
小计	**24,755.29**	**18,173.25**	**1,701.95**	**80.29%**

（二）如何区分供应商样机和买断的产品，是否存在混淆的情形；

发行人捷瑞-ERP 系统对于工程机械按照对样机和库存整机均建立有相应的管理模块，用以区分供应商存放于销售网点的展示样机和已经与客户完成采购流程的库存机。对于工程机械产品，设置了库存仓库、存货编码、存货名称、规格型号、机器码等若干字段。盘点之时从捷瑞-ERP 系统导出的库存买断机作为盘点对象，以工程机械的铭牌号机号编码作为识别买断机的标准。因此通过系统导出带有工程机械唯一识别编码的机器铭牌号可以准确区分供应商样机和买断库存机。

斗山、徐工、临工等均向发行人提供供应商库存的经销商管理系统及对应查询权限。如斗山公司经销商系统为斗山管家，即斗山 GPS 管理系统，该系统主要供经销商查询斗山公司给各经销商提供的全部整机（包含样机）GPS 查询服务及企业经手所有整机管理情况。第一，斗山公司授权账号给千里马集团，

千里马集团可以通过网站中综合信息菜单下设的装备目录查询，通过匹配不同要素如代理商区域、机型机号、出厂日期、销售状态等检索符合条件的装备清单，其中，销售状态分样机、销售、工厂在库。第二，通过斗山公司提供斗山销售管理系统可以查询下载经销商采购订单信息，即企业在样机申请或买断整机通过该系统下单，生成采购订单，采购订单中包含采购类型、业务状态及相关采购物资信息字段，其中采购类型分一般采购、样机转销售，业务状态分初始状态、样机转销售成功、样机转销售取消状态；根据字段对应信息进行样机查询（譬如业务状态为初始状态均为样机），待同最终客户销售达成一致，企业根据供应商系统采购订单信息在企业自己管理的 SAP-ERP 系统生成采购入库单，采购订单即显示样机转销售成功。

除上述通过供应商管理系统核查外，企业网络企划营业部有专人管理样机并有实时的样机管理台账可供查询。保荐机构和会计师在本次盘点过程通过获取企业斗山管家账号进行实时查询、获取全年采购订单序时簿、企业样机管理台账进行匹配交叉检查，检查企业对样机日常管理记录及财务记录是否存在偏差。

（三）对发出商品的核查情况；

报告期内，发出商品主要为已经向客户发运但是尚未办理结算及运输在途的工程机械和备件产品。对于整机发出商品，保荐机构会同会计师对期末所有整机发出商品实施函证程序；对于配件发出商品，由于客户大都为自然人，处于移动作业过程之中，配件金额较小未进行函证；发函比例占发出商品比例为87.59%。发函整机金额为 1,038.96 万元，回函确认金额为 1,038.96 万元，占已发函比例为 100.00%。。

（四）存货是否存在陈旧等流动性较慢的情形，存货跌价计提是否充分，发行人存货金额是否完整、准确。

1、存货监盘结果

库存整机的销售模式为样机转销售模式，不存在积压的库存整机，未发现陈旧滞销积压的库存整机。库存配件流转率较高，现场配件库存和门店库存管理情况较好，过剩配件及时与厂家进行退换货处理，未发现配件陈旧过时滞销

的情况。经盘点，企业账实相符，未见重大实物差异。

2、存货跌价准备计提的具体方法

存货类别	具体计提存货跌价准备的方法
原材料、在产品	原材料、在产品主要为再制造公司购置的拟加工再制造材料，按照再制造工程机械预计售价减去进一步制造成本及销售费用和相关税费后的金额为可变现净值，计提原材料跌价准备。
库存商品整机 发出商品整机	按照预计售价减去预计销售费用和相关税法后的金额为可变现净值，计提库存商品整机跌价准备。
库存商品配件	结合实际库存配件分项计提跌价准备：（1）处于厂家退换货期内可随时退换货库存备件，不计提跌价准备；（2）失去原有性能不能销售使用的全额计提存货跌价准备；（3）其他正常销售备件按照成本与可变现净值孰低计提跌价准备。
库存商品置换机	按照销售部门预测的置换机预计处置价格减去相关销售费用及税金后的金额作为可变现减值，计提置换机减值准备。

报告期各期末，整机库龄均在一年以内，不存在陈旧积压等流动性较慢的情形，配件存在少量库龄较长的情况，已根据可变现净值情况机体存货跌价准备。发行人已经严格按照上述存货跌价计提政策计提存货跌价准备，存货跌价计提充分，发行人存货金额完整、准确。

六、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

1、获得发行人报告期各期末存货明细表，比较分析报告期各期末存货余额构成情况及变动情况；

2、取得并查阅相关存货管理制度并进行内控测试；

3、获取公司的盘点计划及盘点汇总表，了解公司存货盘点情况；编制监盘计划，对公司各报告期末存货进行监盘；对于发出商品，进行了函证程序。

4、了解库存商品整机和供应商样机内控流程的了解，实地盘点库存整机和样机，访谈相关供应链、仓管员等。

5、检查公司备件库龄和存货跌价准备明细表，对备件跌价准备进行重新计算；对库存整机发出商品整机及置换机预计出售合同检查测试可变现净值等，分析公司存货跌价计提是否充分。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人会计师认为：

1、公司整机采购均价、期末存货平均单位成本、平均单位营业成本三者之间整体差异不大，一定程度均价差异系采购、期末存货、销售不同大小型号产品的结构性差异所致。

2、发行人 2019 年末发出商品约较 2018 年末增加系随着业务规模增加期末发出商品余额随之增多；2020 年末发出商品约较 2019 年末减少系当年公司加强发货的内部控制管理，要求客户通过信用审查后再发货，故期末发出商品余额减少。

3、发行人存货内部控制有效，存货账实相符；发行人存货金额完整、准确。

4、发行人库存整机和样机能够准确区分，不存在混淆情况。

5、报告期各期末，整机库龄均在一年以内，不存在陈旧积压等流动性较慢的情形，配件存在少量库龄较长的情况，已根据可变现净值情况机体存货跌价准备。发行人已经严格按照上述存货跌价计提政策计提存货跌价准备，存货跌价计提充分，发行人存货金额完整、准确。

问题三十四、关于一年内到期的非流动资产和长期应收款

申报材料显示：

（1）公司一年内到期的非流动资产主要系长期应收款，报告期金额分别为 3,739.25 **万元、**7,969.08 **万元、**12,546.15 **万元、**17,116.50 **万元，占流动资产的比例分别为** 6.15%、11.52%、13.85%、13.27%。

（2）公司长期应收款金额分别为 2,339.69 **万元、**4,090.75 **万元、**7,884.41 **万元、**13,024.03 **万元，占非流动资产的比例分别为** 11.28%、14.99%、22.89%、32.17%，**公司的长期应收款为** 1 **年以上的分期销售产生的应收款。**

请发行人补充披露：

一、一年以内到期及以上的长期应收款（以下统称“长期应收款”）对应的客户数量，平均客户金额情况；

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（三）非流动资产分析”之“1、长期应收款”中补充披露如下：

（3）一年内到期的非流动资产及长期应收款

1）一年内到期的非流动资产及长期应收款余额对应的客户数量，平均客户金额情况如下：

单位：万元、个

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
一年内到期的非流动资产	20,518.59	13,150.31	8,405.87
长期应收款	19,397.00	8,793.03	4,491.69
合计	39,915.59	21,943.34	12,897.56
对应的客户数量	1,851	1,121	674
长期应收款平均客户金额	21.56	19.57	19.14

二、实际利率的确定依据,资金回收的进度情况；

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（三）非流动资产分析”之“1、长期应收款”中补充披露如下：

（2）长期应收款实际利率确定依据

报告期内，发行人向客户提供超过 1 年以上的分期付款结算方式。双方签署的销售合同中，明确列示了设备销售价格（参照全款销售价格）、利息及分期付款金额，公司将销售价格设定为一组现金流的现值，将各期分期付款金额设定为现金流出，用插值法（IRR 或者 XIRR 公式）计算该组现金流的内部回报率（IRR），并以此作为长期应收款的实际利率。

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（三）非流动资产分析”之“1、长期应收款”中补充披露如下：

（3）一年内到期的非流动资产及长期应收款

2）一年内到期的非流动资产及长期应收款期后回款情况

截至 2021 年 3 月 31 日，报告期各期末一年内到期的非流动资产及长期应收款期后回款情况如下：

单位：万元、%

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
长期应收款（包括一年内到期的非流动资产+长期应收款）账面余额	39,915.59	21,943.34	12,897.56
期后回款合计	3,923.45	10,287.61	10,299.60
期后回款占比	9.83	46.88	79.86

三、长期应收款坏账准备计提政策，坏账准备金额的构成情况；是否存在逾期和违约的情形，坏账准备计提是否充分；

长期应收款为发行人在商品销售过程中采取一年以上的分期收款结算方式形成的应收账款，实质亦为发行人的应收账款，坏账计提政策与应收账款计提政策相同。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、（三）非流动资产分析”之“1、长期应收款”中补充披露如下：

（3）一年内到期的非流动资产及长期应收款

4）长期应收款（含一年内到期的长期应收款）坏账准备计提情况

报告期各期末，按账龄分析法计提坏账准备的长期应收款计提情况如下：

单位：万元、%

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	346.28	56.21	211.81	84.75	124.04	83.42
1-2 年	258.97	42.04	38.11	15.25	24.66	16.58
2-3 年	10.76	1.75	-	0.00	-	0.00
合计	616.02	100.00	249.92	100.00	148.70	100.00

5）长期应收款的逾期情况

报告期各期末公司将于一年内到期的长期应收款重分类至其他流动资产列报，报告期各期末公司报表列报的长期应收款余额均未到回款期，不存在逾期情况。

公司一年内到期的非流动资产逾期情况如下：

单位：万元、%

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
一年内到期的非流动资产	20,518.59	13,150.31	8,405.87
逾期金额	1,661.70	1,571.80	617.59
逾期金额占比	8.10	11.95	7.35

报告期各期末，一年内到期的非流动资产存在逾期和违约的情形，坏账准备计提已考虑逾期和违约情形，坏账准备计提充分。

四、长期应收款对应的前五大金额及占比。

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、（三）非流动资产分析”之“1、长期应收款”中补充披露如下：

3）报告期各期末一年内到期的非流动资产及长期应收款对应的前五大客户如下：

单位：万元、%

2020.12.31			
序号	客户	金额	占比
1	哈密市昊都建设有限公司	749.82	1.88
2	合浦县浦源水利建设投资有限公司	439.45	1.10
3	托里县志成工程机械有限公司	238.57	0.60
4	孙其亮	234.47	0.59
5	伊犁苏丰亨利机械设备租赁有限公司	204.01	0.51
合计		1,866.32	4.68
2019.12.31			
序号	客户	金额	占比
1	阿克苏市吉顺达信息服务有限公司	632.32	2.88
2	伊犁优聚商贸有限公司	459.18	2.09
3	新疆新湘连工程有限公司	360.16	1.64
4	孙其亮	322.08	1.47
5	哈密市昊都建设有限公司	209.75	0.96
合计		1,983.49	9.04

2018.12.31			
序号	客户	金额	占比
1	梧州市锦宇机械销售有限公司	116.25	0.90
2	李德壮	97.40	0.76
3	邢翠翠	87.42	0.68
4	黄贵堂	80.03	0.62
5	梁武德	75.33	0.58
合计		456.42	3.54

五、请保荐人、申报会计师补充说明对长期应收款函证情况，包括发函、回函相符、回函不符、未回函对应金额及占比情况，发行人执行替代程序后的核查结论，函证过程中相关发函和回函地址、对方联系方式、印鉴等方面是否存在异常情形。

详见本问询函回复报告“问题三十一”之“七”的回复。

六、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

1、保荐机构及会计师访谈了公司管理层相关人员，了解管理层与信用控制、账款回收和评估减值准备相关的关键财务报告内部控制，并评价和测试相关内部控制的设计和运行有效性；

2、保荐机构及会计师访谈了公司营业部负责人、获取了相关的销售合同、获取长期应收款明细表；了解公司关于分期销售的具体情况，复核长期应收款余额的准确性；

3、复核公司编制的未实现融资收益计算过程，检查其准确性；了解实际利率的确定依据及其合理性；

4、采取函证的方式，向报告期内长期应收款及一年内到期的非流动资产项目对应的客户确认相关的合同金额、完工进度、结算金额、收款情况等信息，对未回函的项目执行替代测试；

5、检查公司收款银行回单，核查长期应收款项目回款情况。

（二）核查结论

保荐机构及会计师认为公司长期应收款金额准确、完整，坏账准备计提充分。

问题三十五、关于固定资产、无形资产

申报材料显示：

（1）2020 年 6 月 30 日发行人无形资产中经销权金额 1,666.67 万元。

（2）公司共有房屋建筑物 7 处，报告期房屋及建筑物净值分别为 6,828.55 万元、9,802.61 万元、9,575.83 万元和 9,406.39 万元。

（3）2020 年 6 月末机器设备净值 1,602.94 万元，较 2019 年末金额 78.56 万元显著增加。

（4）运输工具报告期净值分别为 726.80 万元、2,056.38 万元、1,875.62 万元和 1,436.21 万元。

请发行人补充披露：

一、经销权是否符合无形资产的确认条件，相关摊销政策是否合理；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量及营运能力分析”之“（三）非流动资产分析”之“4、无形资产”中补充披露如下：

根据《企业会计准则》，无形资产指企业拥有的或者控制的没有实物形态的可辨认非货币性资产。无形资产主要包括专利权、非专利技术、商标权、著作权、特许权、土地使用权等。其中，特许权是指企业在某一个地区经营或销售商品的权利，包括企业间依照签订的合同，有期限或无期限的使用某一家企业的某些权利。无形资产满足两个条件可以确认：一是与资产相关的经济利益很可能流入企业；二是，该无形资产的成本能够可靠计量。

此处的无形资产特许权为公司经营徐工品牌的新疆代理业务按约定需支付给徐工的经销权费用。按合同约定公司需支付徐工经销权费 2,000.00 万元，成本金额可以确认；公司经营该区域的代理权能够给公司带来经济利益的流入，故公司关于经销权费的会计处理符合企业会计准则的规定，经销权符合无

形资产的确认条件。该经销权经营期九年，在经营期限内均匀摊销，摊销政策合理。

二、各项房屋及建筑物的建筑面积、取得来源、建成日期、地址、用途、资产原值情况；

发行人已在招股说明书“第六节　业务和技术”之“五、主要固定资产和无形资产情况”之“（一）主要固定资产情况”之“1、自有房屋情况”中补充披露如下：

截至本招股说明书签署日，公司共有房屋建筑物 7 处，均已取得房屋所有权证书，具体情况如下：

序号	证书编号	所有权人	房屋坐落	建筑面积（㎡）	取得来源及日期	资产原值（万元）	房屋用途	是否抵押
1	鄂（2016）武汉市江汉不动产权第 0017017 号	千里马股份	武汉市江汉区武汉世界贸易大厦 47 层 25-27 室	130.43	2006 年 10 月外购	66.63	办公	是
2	鄂（2020）武汉市东西湖不动产权第 0024444 号	千里马再制造	东西湖区新沟镇油纱路 73 号工程机械翻新、配件及破碎机制造项目办公及厂房/单元 1-3 层/号	6,160.38	2013 年 12 月自建	1,431.78	其他	是
3	鄂（2020）武汉市东西湖不动产权第 0021956 号	千里马再制造	东西湖区新沟镇油纱路 73 号 1 栋/单元 1-3 层/号	9,479.14	2010 年 5 月自建	3,675.90	工业/交通/仓储	是
4	鄂（2020）宜昌市不动产权第 0022346 号	千里马电商	伍临路 77 号	1,298.50	2020 年 6 月外购	477.76	车间	否
5	鄂（2020）宜昌市不动产权第 0022347 号	千里马电商	伍临路 77 号	7,821.24	2020 年 6 月外购	2,865.35	车库/办公	否
6	兵（2020）第十二师不动产权第 0013056 号	新疆千里马	乌鲁木齐经济技术开发区（头屯河区）兴庆湖路 159 号联合厂房 1 幢办公用房 301 室	11,869.64	2016 年 12 月自建	3,525.26	其它/工业	是
7	地籍号：20:317:040:527:4/1/A	哈萨克斯坦千里马	阿拉木图市吐尔基斯甫区布赫塔尔敏街 4/1 号	350.00	2019 年 10 月外购	234.27	非住宅	否
合计						12,276.94		

三、2020 年 6 月末机器设备金额显著的原因，相关设备的主要用途；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、

（三）非流动资产分析”之“2、固定资产”中补充披露如下：

（3）机器设备情况

截至 2020 年 12 月 31 日，公司机器设备的账面价值为 12,795.21 万元，较 2019 年增加了 12,716.64 万元，增长幅度较大，具体情况如下：

单位：万元、%

机器设备主要用途	账面价值	占比
旋挖钻机	11,220.88	87.70
挖掘机	1,444.80	11.29
其他	129.53	1.01
合计	12,795.21	100.00

2020 年，为满足客户多样化的用机需求，公司积极拓展整机租赁业务，购置 40 台中联重科品牌旋挖钻机及 10 台临工品牌挖掘机，截至 2020 年末账面价值分别为 11,220.88 万元及 1,444.80 万元。

若剔除上述影响，2018 年末、2019 年末和 2020 年末的机器设备账面价值分别为 61.77 万元、78.56 万元和 129.53 万元，与公司业务规模发展趋势相一致。

四、运输工具对应的各类车辆数量及平均金额情况，发行人在向员工提供购车借款的情况下，自有运输工具的主要用途情况；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、（三）非流动资产分析”之“2、固定资产”中补充披露如下：

（4）运输工具情况

截至 2020 年末，千里马运输工具金额为 1,382.89 万元，具体情况如下：

运输工具主要用途	数量（台）	金额（万元）	平均金额（万元）
管理人员用车	33	655.41	19.86
上门服务用车	36	312.63	8.68
商务接待车	3	36.63	12.21
配件运输	13	25.92	1.99
厂区服务	4	6.10	1.53

运输工具主要用途	数量（台）	金额（万元）	平均金额（万元）
对外租赁	17	346.20	20.36
合计	106	1,382.89	13.05

五、固定资产、无形资产各项目已抵押、质押金额及其占比情况。

详见本反馈意见的回复之“问题九、关于房产瑕疵”之“一、补充披露抵押房产的主要用途、对应产生的收入金额及占比，结合发行人的偿债能力，分析并说明抵押相关房产是否对发行人生产经营构成潜在不利影响”。

六、请保荐人、申报会计师补充说明对发行人固定资产监盘实施的具体时间、范围、监盘比例，是否存在闲置、陈旧、淘汰的情形，发行人固定资产金额是否完整、准确。

2021 年 1 月 3 日至 4 日，对千里马境内固定资产实施了监盘，由于疫情等原因对境外固定资产实施了远程视频连线的盘点程序，监盘范围和比例如下：

单位：万元

项目	房屋建筑物	机器设备	运输设备	电子设备	其他设备	合计
固定资产原值	12,276.94	13,631.45	2,557.99	338.02	1,275.40	30,079.80
抽盘金额	12,042.67	13,401.45	1,743.60	152.59	911.79	28,252.09
抽盘比例	98.09%	98.31%	68.16%	45.14%	71.49%	93.92%

经过固定资产监盘，保荐人、申报会计师认为千里马固定资产入账金额完整、准确，不存在闲置、陈旧、淘汰的情形；盘亏、报废固定资产已经进行会计处理，千里马固定资产的会计处理符合《企业会计准则-固定资产》的规定。

七、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、了解与固定资产、无形资产相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、访谈公司高管对于无形资产中经销权的认定，评估经销权是否符合无形资产条件及摊销方式的合理性，了解机器设备、运输工具的用途；

3、获取固定资产明细表，房屋建筑物购买合同，固定资产抵押合同

4、对固定资产进行实地盘点。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、经销权符合无形资产的确认条件，相关摊销政策合理；

2、固定资产金额、无形资产金额准确、完整，机器设备、运输工具均有合理用途。

问题三十六、关于递延所得税资产

申报材料发行人公司递延所得税资产的账面价值分别为 7,126.88 万元、7,346.62 万元、7,142.41 万元和 7,068.30 万元，占非流动资产的比例分别为 34.37%、26.92%、20.74%和 17.46%。

一、请发行人补充披露各项目对应递延所得税资产金额情况；各项递延所得税资产的来源与计算依据、增减变动与会计核算等情况，递延所得税资产确认与会计处理的合规性。

（一）请发行人补充披露各项目对应递延所得税资产金额情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量及营运能力分析”之“（三）非流动资产分析”之“7、递延所得税资产”中补充披露如下：

（2）各项目对应递延所得税资产金额情况

根据《企业会计准则第 18 号—所得税》，公司对资产、负债的账面价值与其计税基础之间的差额（未作为资产和负债确认的项目按照税法规定可以确定其计税基础的，该计税基础与其账面数之间的差额），按照预期收回该资产或清偿该负债期间的适用税率计算确认递延所得税资产或递延所得税负债。

报告期内，可抵扣暂时性差异及递延所得税资产的构成情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产
资产减值准备	22,915.14	5,693.47	26,858.27	6,684.83	28,408.71	6,995.70
可抵扣亏损	885.73	220.34	-	-	32.94	5.87
预计负债	1,136.24	282.72	338.19	84.55	590.09	147.52
库存返利	766.52	191.63	614.68	150.19	230.36	57.59
薪酬及费用	-	-	176.57	44.14	559.72	139.93
期权激励摊销	27.04	6.43				
未实现融资收益	2,235.03	558.76	492.57	123.14	-	-
无形资产摊销	294.99	73.75	222.22	55.56	-	-
合计	28,260.68	7,027.09	28,702.50	7,142.41	29,821.81	7,346.62

（二）各项递延所得税资产的来源与计算依据、增减变动与会计核算等情况,递延所得税资产确认与会计处理的合规性。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量及营运能力分析”之“（三）非流动资产分析”之“7、递延所得税资产”中补充披露如下：

（3）各项递延所得税资产的来源与计算依据、增减变动与会计核算情况

①资产减值准备可抵扣暂时性差异

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款坏账准备	3,488.91	4,358.44	4,679.90
一年内到期的长期应收款	345.13	131.50	84.06
长期应收款	270.90	118.42	64.64
其他应收款	19,403.11	22,745.29	24,761.12
存货跌价准备	115.73	268.95	468.45
在建工程减值准备	90.24		
资产减值合计	23,714.01	27,622.60	30,058.18
其中：（1）已确认递延所得税资产	22,915.14	26,858.27	28,408.71
（2）未确认递延所得税资产	798.87	764.32	1,649.47
递延所得税资产	5,693.47	6,684.83	6,995.70

②可抵扣亏损

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
可抵扣亏损—已确认递延所得税资产	885.73	-	32.94
递延所得税资产	220.34	-	5.87

公司根据战略定位、业务发展情况等，预测各亏损公司未来盈利状况和可抵扣亏损的抵扣时间。预计在未来亏损弥补期限内，能够实现足额的应纳税所得额补亏的公司，可抵扣亏损确认递延所得税资产；预计在未来亏损弥补期限内，无法实现足额的应纳税所得额，无法抵扣可弥补亏损的公司，可抵扣亏损不予确认递延所得税资产。

③预计负债可抵扣暂时性差异

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
对外提供担保	851.05	338.19	590.09
未决诉讼预计赔偿	285.19	-	-
预计负债合计	1,136.24	338.19	590.09
递延所得税资产	282.72	84.55	147.52

公司对外提供担保损失和预计未决诉讼损失，均为按照历史经验及可能发生损失的概率计提并计入当期费用；当期所得税汇算清缴之时予以调增。该项预提费用将于实际发生之时根据实际金额据实扣除应纳税所得额，相关可抵扣暂时性差异也同时转回。因此该项预计负债可抵扣暂时性差异确认递延所得税资产符合会计准则的规定。

④库存返利可抵扣暂时性差异

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
库存返利差异	766.52	614.68	230.36
递延所得税资产	191.63	150.19	57.59

供应商返利由市场贡献（市场占有率）、销量目标达成奖、战略机型奖励及其他因素等构成。对于与产品相关的返利，公司依据不同的返利政策及金额进

行分配核算。对于按提货数量给予的返利，在已销售产品和库存产品之间分配，分别冲减主营业务成本和库存商品成本；对于按已销售数量给予的返利，直接冲减当期主营业务成本。各公司所得税汇算清缴之时，以实际收到返利结算单及返利发票时点，将当期收到或者结算的返利，全部冲减当期应纳税所得额。因此构成期末存货-库存商品账面价值与计税基础差异。

此项期末存货-库存商品账面价值与计税基础的差异，随着库存商品的出售将于销售年度予以转回，并调整当期的应交所得税费用。该项可抵扣暂时性差异确认递延所得税资产符合会计准则的规定。

⑤未支付费用可抵扣暂时性差异

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
薪酬及费用差异合计	-	176.57	559.72
递延所得税资产	-	44.14	139.93

薪酬及费用差异主要系当期计提的相关费用，于所得税汇算清缴之前尚未发放或者未取得相关票据，所得税汇算清缴之时予以调增所致。该类负债于实际发放和取得相关票据时予以转回，调整当期应交所得税。该项可抵扣暂时性差异确认递延所得税资产符合会计准则的规定。

⑥未实现融资收益可抵扣暂时性差异

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
未实现融资收益-已确认递延所得税资产	2,235.03	492.57	-
递延所得税资产	558.76	123.14	-

公司向客户提供一年以上的分期销售业务，该分期销售业务销售价款之中包含重大融资成分，公司确认销售之时依据《企业会计准则第 14 号—收入》第十七条的规定，将合同总价分摊为商品销售公允价格和融资成分利息，融资成分利息确认为未实现融资收益，在合同期间内采用实际利率法摊销。公司所得税汇算清缴申报之时，依据《中华人民共和国企业所得税法》及其实施条例，按照合同总价于销售收入确认之时一次性计入应纳税所得额。故形成应收分期销售款会计计量与纳税申报差异。

公司应收分期销售款因存在未实现融资收益，账面价值与计税基础存在暂时性差异。未确认融资部分形成可抵扣暂时性差异，于整个合同期内按照实际利率法摊销之时予以转回，并调整当期的应交所得税费用。因此该项可抵扣暂时性差异确认递延所得税资产符合会计准则的规定。

⑦无形资产摊销可抵扣暂时性差异

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
无形资产差异	294.99	222.22	-
递延所得税资产	73.75	55.56	-

无形资产摊销差异的形成原因：

2019 年 2 月公司向徐工公司指定的徐工关联方支付合作协议的代理权成本 500 万元，剩余的 1,500 万元代理权费用尚未支付，新疆徐工西北机械设备有限公司尚未开具发票。

该项代理权的总体成本为 2,000 万元（含税），公司计入无形资产-经营权 1,769.91 万元，按照预计的受益协议年限 9 年分摊计入当期成本费用；2019-2020 年所得税汇算清缴之时因 1,500 万元尚未支付，也未取得合规的票据，作为纳税调整项目予以调增。无形资产账面价值和计税基础差异情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31			2019.12.31		
	计税基础	账面价值	可抵扣暂时性差异	计税基础	账面价值	可抵扣暂时性差异
累计摊销	-	294.99	294.99	-	222.22	222.22

递延所得税资产确认与会计处理的合规性：

公司认为该项代理权应当按照合作协议的约定，依据权责发生制的原则确认相关资产并按照预定受益年限进行摊销。由于未取得合规的票据，不得税前扣除；待按照付款进度完成全部付款并取得合规的票据后仍可在以后年度税前扣除，形成的未来可抵扣暂时性差异将来可以转回。因此该项可抵扣暂时性差异确认递延所得税资产符合会计准则的规定。

二、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取公司报告期各期的所得税汇算清缴报告、所得税审核报告，并检查了公司报告期内所得税费用的计算过程；

2、获取并审核了递延所得税资产确认依据并判断其合理性，针对各事项涉及所得税费用暂时性的影响，进行了逐项判断其未来资产转回路径及可能；

3、获取公司及各子公司未来的盈利能力预测数据，复核可抵扣暂时性差异确认递延所得税资产是否合理恰当；

4、复核“调整以前期间所得税的影响”项目及“其他”项目核算形成原因的合理性；检查涉及暂时性差异的构成内容及转回情况；

5、获取公司的所得税汇算清缴报告明细表，核对与审定利润表与所得税汇算报告利润明细项目的差异，检查调整增加项目的原因和合理性；检查涉及暂时性差异的构成内容及管理层判断的预计转回情况；

6、复核递延所得税资产的计算与所得税费用之间的勾稽关系是否正确。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

公司递延所得税资产的确认与会计处理符合《企业会计准则第 18 号—所得税》的相关规定。

问题三十七、关于应付票据、应付账款

申报材料显示：

（1）发行人应付银行承兑汇票金额分别为 3,700.00 万元、2,502.00 万元、3,000.00 万元和 4,650.00 万元。

（2）应付账款中应付整机及配件采购款金额分别为 9,366.20 万元、6,814.54 万元、29,799.08 万元和 50,656.39 万元。

请发行人：

一、按融资机构补充披露应付票据的构成情况；应付票据对应前五大金额及占比情况；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、（二）流动负债”之“2、应付票据”中补充披露如下：

报告期各期末，应付票据的构成情况如下：

单位：万元、%

时间	对手方	承兑银行	金额	占比
2020.12.31	斗山工程机械（中国）有限公司	汉口银行资金清算中心	6,250.00	83.86
	徐州徐工挖掘机械有限公司	中国建设银行股份有限公司乌鲁木齐维泰路支行	1,202.72	16.14
	合计	-	7,452.72	100.00
2019.12.31	斗山工程机械（中国）有限公司	汉口银行资金清算中心	2,000.00	66.67
		中国光大银行武汉东西湖支行	1,000.00	33.33
	合计	-	3,000.00	100.00
2018.12.31	斗山工程机械（中国）有限公司	汉口银行资金清算中心	2,502.00	100.00

二、补充披露应付账款前五大金额及占比情况。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、（二）流动负债”之“3、应付账款”中补充披露如下：

报告期各期末，应付账款前五大金额及占比情况如下：

单位：万元、%

时间	序号	单位名称	金额	占比
2020.12.31	1	山东临工工程机械有限公司	20,437.27	50.40
	2	斗山工程机械（中国）有限公司	9,927.55	24.48
	3	徐州徐工挖掘机械有限公司	6,709.41	16.55
	4	徐州徐工矿业机械有限公司	883.22	2.18
	5	宜昌市自然资源和规划局	808.00	1.99
	合计		38,765.45	95.60
2019.12.31	1	山东临工工程机械有限公司	16,001.78	46.34
	2	斗山工程机械（中国）有限公司	8,978.06	26.00
	3	徐州徐工挖掘机械有限公司	3,464.76	10.03

时间	序号	单位名称	金额	占比
	4	临工集团济南重机有限公司	1,989.70	5.76
	5	徐州徐工智联物流服务有限公司	515.39	1.49
	合计		30,949.69	89.62
2018.12.31	1	山东临工工程机械有限公司	6,013.24	57.15
	2	斗山工程机械（中国）有限公司	3,233.33	30.73
	3	重庆斗山工程机械有限公司	310.85	2.95
	4	中联重科国际贸易（香港）有限公司	258.49	2.46
	5	斗山山猫机械（中国）有限公司	56.53	0.54
	合计		9,872.44	93.83

三、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、取得发行人承兑汇票台账，核查了公司应付票据的兑付情况；复核发行人应付票据占当期采购金额的比例，并就应付票据结算增长事项对财务负责人进行访谈，了解应付票据结算增长的原因；

2、根据应付票据登记簿中开具票据清单，核查收票人是否均为发行人供应商，抽查开具应付票据相关的采购合同、采购发票及记账凭证等原始单据，并与付款凭证及开具的应付票据相互核对；

3、走访发行人主要供应商，核查供应商的真实性，了解发行人结算方式和支付货款的方式；

4、访谈发行人财务负责人及相关人员，了解发行人票据开具事项及安排，确认商业汇票的开具是否均具有真实的商业背景；

5、检查发行人企业信用报告中与应付票据有关的信息，并对报告期各期末应付票据进行函证；

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人应付票据金额准确、完整，具有真实交易背景。

2、发行人应付账款金额准确、完整。应付账款前五大金额及占比准确、完整，具有合理性。

问题三十八、关于预收款项（合同负债）

申报材料显示，预收款项和合同负债报告期金额分别为 10,754.83 万元、11,170.28 万元、8,718.47 万元和 10,688.25 万元，主要以预收销售整机款为主，此外还存在预收销售配件款、预收置换机款、预收其他货款。

一、请发行人补充披露在存在应收账款、分期付款等方式下，仍存在向客户预收货款的原因及合理性；相关预收款的账龄情况，2020 年 6 月末合同负债余额在期后的结转情况。

（一）补充披露在存在应收账款、分期付款等方式下，仍存在向客户预收货款的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、（二）流动负债”之“4、预收款项”中补充披露如下：

千里马预收款项包括预收销售整机款、预收销售配件款、预收置换机款、预收其他货款。预收销售整机款和预收置换机款是有购机意向但尚未提车的客户交纳的定金或首付款；预收销售配件款是客户预付的配件款项，待客户实际提取配件时再冲抵该预收款；预收其他货款为融资服务费递延收入，融资服务一次性收取，按合同期限分期确认收入。

（二）相关预收款的账龄情况

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、（二）流动负债”之“4、预收款项”中补充披露如下：

报告期各期末，公司预收账款/合同负债账龄分布情况如下：

单位：万元、%

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	5,061.26	71.19	6,401.61	73.43	8,955.57	80.17
1-2 年	1,665.01	23.42	1,664.10	19.09	750.32	6.72
2-3 年	299.56	4.21	209.63	2.40	606.24	5.43

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
3年以上	83.68	1.18	443.13	5.08	858.15	7.68
合计	7,109.51	100.00	8,718.47	100.00	11,170.28	100.00

公司存在账龄较长的预收账款，主要系客户支付的定金和预交配件款。部分客户支付定金后短时间内未发生采购，造成公司收取的定金账龄较长；部分客户预交配件款，待配件需要更换时再提取配件，造成预收配件款账龄较长。

（三）2020年6月末合同负债余额在期后的结转情况

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、（二）流动负债”之“5、合同负债”中补充披露如下：

截至2021年3月31日，2020年年末合同负债余额期后结转情况如下：

单位：万元、%

项目	2020.12.31		期后结转情况	
	金额	比例	期后结转金额	期后结转金额占2020年末金额比例
1年以内	5,061.26	71.19	2,314.65	45.73
1-2年	1,665.01	23.42	72.11	4.33
2-3年	299.56	4.21	7.04	2.35
3年以上	83.68	1.18	4.78	5.71
合计	7,109.51	100.00	2,398.58	33.74

二、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

1、保荐机构及会计师访谈发行人财务总监，了解预收账款的分类及合理性；访谈了发行人营业部负责人了解销售过程中的预收款情况；

2、保荐机构及会计师取得发行人预收账款明细表、账龄情况、期后销售情况表，查看了客户付款凭证，抽取了期后销售的合同、签收单等资料。

（二）核查结论

保荐机构及会计师认为：发行人存在预收账款具备合理性；预收账款金额准确、完整，大多在一年以内，期后结转销售情况较好。

问题三十九、关于其他应付款

申报材料显示，发行人其他应付款余额分别为 15,323.83 万元、19,358.76 元、16,553.03 万元和 16,531.93 万元，占公司流动负债的比例分别为 28.72%、31.64%、19.63%和 14.23%，主要以代收款为主，代收款主要为：代收取的融资保证金、运输费、车辆保险费等费用。

一、请发行人补充披露代收款项下各类款项的构成情况，代收的原因及合理性，是否存在账龄较长的情形；代收款对应的前五大金额及占比情况，对应账龄情况。

（一）补充披露代收款项下各类款项的构成情况，代收的原因及合理性，是否存在账龄较长的情形

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、（二）流动负债”之“8、其他应付款”中补充披露如下：

代收款项下各类款项的构成情况如下：

单位：万元

项 目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
代收履约保证金	2,300.98	2,544.08	4,455.03
代收按揭及融资款	1,423.82	7,366.22	6,346.00
代收保险费及运费	1,213.91	1,081.89	1,656.91
合 计	4,938.71	10,992.19	12,457.94

代收履约保证金系公司代金融机构收取的客户支付的保证金，一般为融资额的 2%-5%；代收按揭款、代收融资款是代融资机构向客户收取的将支付给融资公司或银行等融资机构的月还款，2020 年，发行人代收按揭及融资款大幅下降系因公司规范了代收款项管理，客户按揭和融资款现多由客户将款项直接支付给银行或者融资公司；代收保险费是代保险公司向客户收取的支付给保险公司的保险费，一般费率为融资额或机价的 0.5%-1.2%；代收运费是代运输公司向客户收取的支付给运输公司的运费。以上代收款项由公司向客户收取后统一支付给融资机构、运输公司等单位，具备商业合理性。

（二）代收款对应的前五大金额及占比情况，对应账龄情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、（二）流动负债”之“8、其他应付款”中补充披露如下：

代收款项账龄情况如下：

单位：万元、%

项 目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金 额	比 例	金 额	比 例	金 额	比 例
1年以内	3,332.79	67.48	8,004.84	72.82	8,828.43	70.87
1-2年	1,152.77	23.34	1,915.30	17.42	2,109.60	16.93
2-3年	230.90	4.68	356.75	3.25	106.70	0.86
3年以上	222.25	4.50	715.30	6.51	1,413.21	11.34
合 计	4,938.71	100.00	10,992.19	100.00	12,457.94	100.00

存在部分代收款账龄较长，主要为代收履约保证金和代收保险费。代收履约保证金对应的部分客户采用分期方式，信用期一般为 3 年，因部分客户存在延期结清的情况，导致对应的代收履约保证金账龄较长。公司代收的保险费分年度转付给保险公司，故存在代收保险费账龄较长的情况。

代收款对应的前五大情况如下：

单位：万元、%

日 期	序 号	单位名称	金 额	账 龄	占代收款项余额的比例
2020.12.31	1	鸿云岩（厦门）土石方工程有限公司	108.61	1年以内	2.20
	2	李新	65.71	1-2年	1.33
	3	广西先之达建筑工程有限公司	44.39	1-2年	0.90
	4	山西亿宏达建筑工程有限公司	42.50	1年以内	0.86
	5	吴少辉	31.52	1年以内	0.64
	小计		292.74		5.93
2019.12.31	1	四川耀领睿川建筑工程有限公司	423.00	1年以内	3.85
	2	新疆新湘连工程有限公司	163.67	1年以内	1.49
	3	贵州省黔东南州久富道路运输有限公司	145.00	1年以内	1.32
	4	甘孜州藏通科技有限责任公司	114.35	1年以内	1.04

日 期	序 号	单位名称	金 额	账 龄	占代收款项余额的比例
	5	襄阳永鑫晟机械租赁有限公司	86.00	1 年以内	0.78
	小计		932.02		8.48
2018.12.31	1	冶磊	102.70	1 年以内	0.82
			4.55	1-2 年	0.04
	2	安徽豪鑫建筑工程有限公司	107.12	1 年以内	0.86
	3	冯鹏飞	93.35	1 年以内	0.75
			6.21	1-2 年	0.05
	4	赵瑞忠	96.50	1 年以内	0.77
	5	李茂贵	93.78	1 年以内	0.75
	小计		504.21		4.05

二、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

1、取得其他应付款明细表、账龄情况统计表；

2、访谈发行人相关部门，了解代收款的形成原因及合理性；

3、了解账龄较长的代收款项存在的原因及合理性；

4、对报告期内前五大代收款项客户进行分析，核实其金额及占比情况。

（二）核查结论

1、发行人其他应付款金额准确、完整。代收履约保证金系公司代金融机构收取的客户支付的保证金，一般为融资额的 2%-5%；代收按揭款、代收融资款是向客户代融资机构收取的将支付给融资公司或银行等融资机构的月还款，报告期末，发行人按揭及融资款大幅下降系因公司规范了代收款项管理，倡导客户将款项直接支付给银行或者融资公司；代收保险费是代保险公司向客户收取的支付给保险公司的保险费，一般费率为融资额或机价的 0.5%-1.2%；代收运费是代运输公司向客户收取的支付给运输公司的运费。以上代收款项由公司向客户收取后统一支付给融资机构、运输公司等单位，具备商业合理性；

2、发行人的代收款项账龄大多在一年以内；存在部分代收款账龄较长，主要为代收履约保证金和代收保险费。代收履约保证金对应的部分客户采用分期

方式，信用期一般为 3 年，因部分客户存在延期结清的情况，导致对应的代收履约保证金账龄较长。公司代收的保险费分年度转付给保险公司，故存在代收保险费账龄较长的情况，具有合理性。

问题四十、关于一年内到期及以上的长期应付款

申报材料显示：

（1）公司一年内到期的非流动负债分别为 3,739.25 万元、7,969.08 万元、12,915.20 万元和 18,228.95 万元，占公司流动负债的比例分别为 7.01%、13.02%、15.31%和 15.69%。

（2）公司长期应付款金额分别为 2,374.86 万元、4,155.39 万元、7,956.25 万元、18,674.90 万元，占非流动负债的比例分别为 57.84%、69.69%、89.31%、92.19%；长期应付款包括长期分期应付采购款、长期应付融资租赁款。

（3）公司一年以上的分期采购业务为公司内资品牌徐工及临工整机采购采取的一种付款方式；长期应收款增加的原因主要为：2020 年国内品牌临工及徐工发展较快，相应的一年以上的分期采购也有所增长；长期应付融资租赁款主要为公司子公司新疆机械的货物融资采购款。

请发行人：

一、补充披露发行人采购过程中分期付款和融资租赁的相关安排情况；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、（三）非流动负债”之“1、长期应付款”中补充披露如下：

公司存在通过分期付款及融资租赁方式采购设备的情形，付款期限在一年以上的应付采购款计入长期应付款核算，各年末根据还款计划将次年即将偿还的金额列报至一年内到期的非流动负债。

发行人采取何种方式进行固定资产及货款结算取决于供应商提供的信用政策。报告期内，发行人通过融资租赁及长期分期付款采购中联重科的旋挖钻等设备用于整机租赁业务；通过长期分期付款购买临工品牌工程机械设备用于销售；通过融资租赁方式购买徐工品牌的工程机械用于销售。其中，徐工品牌的

工程机械设备融资租赁业务主要通过中铁建、国银融资、兴业融资等融资租赁公司开展。

二、补充披露一年内到期及以上的长期应付款对应的前五大金额及占比情况；实际利率的确定依据；

（一）补充披露一年内到期及以上的长期应付款对应的前五大金额及占比情况

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、（三）非流动负债”之“1、长期应付款”中补充披露如下：

（2）报告期各期末长期应付款（含一年内到期的非流动负债）对应的前五大供应商如下：

单位：万元、%

2020.12.31			
序号	单位名称	金额	占比
1	中铁建金融租赁有限公司	21,603.87	31.29
2	山东临工工程机械有限公司	18,747.26	27.15
3	中联重科融资租赁（中国）有限公司	11,855.71	17.17
4	兴业金融租赁有限责任公司	8,154.99	11.81
5	国银金融租赁股份有限公司	3,927.51	5.69
合计		64,289.34	93.12
2019.12.31			
序号	单位名称	金额	占比
1	山东临工工程机械有限公司	15,686.53	72.32
2	国银金融租赁股份有限公司	6,001.79	27.67
合计		21,688.31	100.00
2018.12.31			
序号	单位名称	金额	占比
1	山东临工工程机械有限公司	12,813.50	100.00
合计		12,813.50	100.00

（二）实际利率的确定依据

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、

（三）非流动负债”之“1、长期应付款”中补充披露如下：

（3）长期应付款实际利率

公司采用分期付款方式向山东临工采购工程机械用于销售。双方签署的采购合同中，明确列示了采购价格、利息及分期付款金额，公司将采购价格设定为一组现金流的现值，将各期分期付款金额设定为现金流出，用插值法（IRR 或者 XIRR 公式）计算该组现金流的内部回报率（IRR），并以此作为长期应付款的实际利率。

公司通过融资租赁公司以融资租赁或售后回租的方式进行融资，将取得融资的金额设定为一组现金流的现值，将各期偿付租金金额设定为现金流出，用插值法（IRR 或者 XIRR 公式）计算该组现金流的内部回报率（IRR），并以此作为应付融资租赁款的实际利率。

三、子公司新疆机械的主要业务情况，采购的主要内容，采用融资租赁的原因，对应公司的相关情况，发行人选择与其合作的合理性。

子公司新疆机械系徐工挖掘机在新疆区域的独家经销商。徐工挖掘机与融资租赁公司合作开展买方信贷业务，为其经销商、客户通过融资租赁方式购买工程机械设备提供担保。业务流程为：新疆机械向徐工挖掘机全款采购挖掘机，以融资租赁（售后回租）的形式将挖掘机出售给融资租赁公司并取得融资款。徐工集团及徐工挖掘机为新疆机械的该项融资租赁提供担保。

该业务实质上属于徐工集团给予其经销商的买方授信，与直接向经销商赊销相比，未增加风险敞口。徐工集团为加快其自身资金回笼速度，通过融资租赁公司进行回款。

新疆机械在新疆地区的主要销售模式为分期销售，通过融资租赁的方式，可以实现现金流的平滑，缓解资金压力。该业务具备商业合理性。

报告期内，新疆机械与融资租赁公司签订融资租赁合同的具体情况如下：

单位：万元

序 号	出租人	承租人	合同数量（份）	融资金额
1	中铁建租赁	新疆机械	29	24,954.21
2	国银租赁	新疆机械	20	7,197.95

序 号	出租人	承租人	合同数量（份）	融资金额
3	兴业租赁	新疆机械	8	7,690.67
-	**合计**	-	-	**39,842.83**

注：截至报告期期末国银融资 3 份融资合同已到期，金额合计 441.49 万元。

四、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

1、保荐机构及会计师取得长期应付款明细表；

2、保荐机构及会计师访谈发行人财务总监、营业部负责人，了解采购过程中分期付款和融资租赁的相关安排情况，了解子公司新疆机械的主要业务情况。

3、保荐机构及会计师获取了相关的融资租赁合作协议等，获取了采购或租赁台账等，分析及复核其余额的变动的准确性。

（二）核查结论

保荐机构及会计师认为：公司长期应收款金额准确、完整，实际利率确定较为合理；新疆机械基于其业务形式及资金需求通过融资租赁获取资金采购设备具有合理性。

问题四十一、关于现金流

申报材料显示：

（1）发行人经营活动产生的现金流量净额分别为 7,369.56 万元、2,386.54 万元、1,275.74 万元和 278.17 万元；净利润分别为 5,812.50 万元、6,091.00 万元、5,064.32 万元和 5,383.58 万元；

（2）报告期内，公司筹资活动产生的现金流量净额分别为 880.57 万元、-1,165.51 万元、3,253.68 万元和 6,758.92 万元。报告期收到的其他与筹资活动有关的现金分别为 0.00 万元、0.00 万元、6,290.03 万元和 10,826.45 万元；公司筹资活动现金流入主要为借款的现金流入及通过融资性售后回租方式取得的融资款流入等。

请发行人：

一、补充披露报告期现金流量净额与净利润存在较大差异的原因及合理性，发行人是否通过放宽信用政策增加业绩规模，发行人是否具备真实的盈利能力；

（一）补充披露报告期现金流量净额与净利润存在较大差异的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、现金流量及持续经营能力分析” 之“（一）现金流量分析”之“1、经营活动产生的现金流量分析”中补充披露如下：

（3）经营活动现金流量和净利润的关系

净利润与经营活动现金流量净额之间的关系如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
净利润	7,181.21	5,064.32	6,091.00
加：资产减值准备	11.26	145.20	1,826.99
信用减值损失	-495.34	-594.45	-
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	1,538.23	963.23	793.42
无形资产摊销	364.90	372.93	145.19
长期待摊费用摊销	738.72	949.60	654.41
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失	-123.91	0.11	34.43
固定资产报废损失	110.19	7.40	-
财务费用	314.93	570.39	223.21
投资损失（减：收益）	-1.91	-38.87	28.05
递延所得税资产减少（减：增加）	115.33	204.20	-219.73
递延所得税负债增加（减：减少）	146.41	-58.45	-533.17
存货的减少（减：增加）	6,131.83	-15,994.71	-338.83
经营性应收项目的减少（减：增加）	-35,707.21	1,061.45	-6,264.07
经营性应付项目的增加（减：减少）	4,469.66	8,623.39	-54.36
经营活动产生的现金流量净额	-15,205.71	1,275.74	2,386.54

2018 年、2019 年及 2020 年，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 2,386.54 万元、1,275.74 万元和-15,205.71 万元，呈下降趋势，主要与发行

人子公司新疆机械的业务模式有关，具体情况如下：

新疆机械系徐工挖掘机在新疆区域的独家经销商。徐工挖掘机与融资租赁公司合作开展买方信贷业务，为其经销商、客户通过融资租赁方式购买工程机械设备提供担保。业务流程为：新疆机械向徐工挖掘机全款采购挖掘机，以融资租赁（售后回租）的形式将挖掘机出售给融资租赁公司并取得融资款。徐工集团及徐工挖掘机为新疆机械的该项融资租赁提供担保。

该业务实质上属于徐工集团给予其经销商的买方授信，与直接向经销商赊销相比，未增加风险敞口。徐工集团为加快其自身资金回笼速度，通过融资租赁公司进行回款。新疆机械在新疆地区的主要销售模式为分期销售，通过融资租赁的方式取得资金，可以实现现金流的平滑，缓解资金压力。

发行人通过上述模式从融资租赁公司取得的资金计入“收到其他与筹资活动有关的现金”，2018 年、2019 年及 2020 年金额分别为 0 万元、6,290.03 万元和 33,552.80 万元。该业务模式为融资租赁公司提供资金，供应商徐工集团提供担保，实质上属于供应商给予发行人的授信。如果将融资公司提供的融资授信，还原为供应商提供的经营授信，即将公司“收到其他与筹资活动有关的现金”调节为“经营性应付项目的增加”，调节后的经营性现金流量情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经营活动现金流入小计	323,971.79	306,449.61	307,784.59
经营活动现金流出小计	339,177.51	305,173.87	305,398.05
经营活动产生的现金流量净额①	-15,205.71	1,275.74	2,386.54
收到其他与筹资活动有关的现金②	33,552.80	6,290.03	-
调节后经营性现金流量净额①+②	18,347.09	7,565.77	2,386.54
净利润	7,181.21	5,064.32	6,091.00

由上表可知，将从融资租赁公司获得的与筹资相关的现金流调节为从供应商处获得的经营授信后，经营性现金流量净额与净利润的差异缩小，具备合理性。

（二）发行人是否通过放宽信用政策增加业绩规模，发行人是否具备真实的盈利能力；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、现金流量及持续经营能力分析” 之“（一）现金流量分析”之“1、经营活动产生的现金流量分析”中补充披露如下：

（4）公司信用政策影响盈利能力分析

发行人在确认客户的结算方式时首先与客户进行沟通，了解客户的选择意愿，再考虑客户的资金状况、征信情况、担保情况等，结合各融资机构的政策条件综合考虑决定客户的结算方式。报告期内，发行人按照公司统一信用政策，结合客户的整体规模、业务规模、付款情况、合作情况等因素，对客户的信用期进行细化评估以确定各客户的信用期。

发行人对客户采用的信用政策整体较为稳定，给予客户的信用政策不存在重大不利变动并有效执行，发行人并未通过放宽信用政策增加业绩规模，具备真实的盈利能力。

二、补充披露收到的其他与筹资活动有关的现金对应的款项情况、融资机构情况、具体安排情况，其会计处理是否符合融资性售后回租的条件，是否符合《企业会计准则》相关规定。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、现金流量及持续经营能力分析” 之“（一）现金流量分析”之“3、筹资活动产生的现金流量分析”中补充披露如下：

（2）收到其他与筹资活动有关的现金

①收到其他与筹资活动有关的现金的具体情况

发行人收到的其他与筹资活动有关的现金均为子公司新疆机械以售后回租的方式进行融资。报告期内收到的融资租赁款项如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
收到的其他与筹资活动有关的现金	33,552.80	6,290.03	-

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
其中：收到的融资租赁款项	国银金融租赁股份有限公司	907.92	6,290.03	-
	中铁建金融租赁有限公司	24,954.21	-	-
	兴业金融租赁有限责任公司	7,690.67	-	-
	小计	33,552.80	6,290.03	-

2019 年新疆机械收到国银金融租赁股份有限公司融资款项合计 6,290.03 万元，2020 年收到国银金融租赁股份有限公司、中铁建金融租赁有限公司、兴业金融租赁有限责任公司融资款项 33,552.80 万元。

2019 年新疆机械通过国银金融租赁股份有限公司开展 148 台工程机械融资租赁业务，融资租赁合同（售后回租）合同总金额为 7,031.25 万元，总融资额 6,290.03 万元，首付款为 10%，还款期间为 12-36 个月不等，大部分为 36 个月。

2020 年新疆机械通过国银金融租赁股份有限公司开展 17 台工程机械融资租赁业务，融资租赁合同（售后回租）合同总金额为 1,008.80 万元，总融资额 907.92 万元，首付款为 10%，还款期间全部为 36 个月；通过中铁建金融租赁有限公司开展 608 台工程机械融资租赁业务，融资租赁合同（售后回租）合同总金额为 27,726.90 万元，总融资额 24,954.21 万元，首付款为 10%，还款期间以 36 个月为主；通过兴业金融租赁有限责任公司开展 162 台工程机械融资租赁业务，融资租赁合同（售后回租）合同总金额为 8,545.19 万元，总融资额 7,690.67 万元，首付款为 10%，还款期间以 36 个月为主。

②具体安排情况

新疆机械（承租人）分别与国银金融租赁股份有限公司（出租人）、中铁建金融租赁有限公司（出租人）、兴业金融租赁有限责任公司（出租人）签署了《工程机械设备融资租赁合同（售后回租）》，具体条款如下：

A. 与国银金融签订的《工程机械设备融资租赁合同（售后回租）》主要合同约定条款：

出租人向承租人购买的租赁物为工程机械，工程机械总价款为首期款和后期款，其中，首期款月承租人应付出租人之首期资金相抵销；后期款（即实际

融资额）由出租人将其支付至承租人指定的收款账户，出租人向承租人指定账户支付后期款即视为出租人向承租人履行完毕合同项下支付后期款的义务。

保证金金额=实际融资额 x 一定比例（一般为 8%）；

租赁期限一般不超过 36 个月，自起租日起计算；

租赁利率：中国人民银行发布的同档期人民币贷款基准利率上浮若干；

承租人采用等额按月偿还租金方式支付后期租金；

为确保承租人履行其在合同项下的义务，承租人同意出租人采用保证金+权益购买模式控制合同风险。承租人确认：权益受让方或保证责任承担方向出租人支付完毕合同项下全部款项后，即有权以自己的名义在自己所在地法院直接向承租人（此处的“承租人”为承租设备的终端客户，不是新疆机械）提起诉讼或者其他方式予以追索，包括但不限于：拖机、锁机、收回租赁物、变卖租赁物等救济措施。承租人应配合权益受让方/保证责任。

B.与中铁建金融签订的《工程机械设备融资租赁合同（售后回租）》主要合同约定条款：

租赁物为《融资租赁合同》项下的《租赁物清单》；

出租人同意满足以下条件时将租赁物转让价款（租赁本金/实际融资额）一次性支付至承租人指定账户：（1）合同已经签署并生效，担保权利已经有效设立；（2）承租人已经向出租人出具所有权转移及租赁物接收确认书；（3）承租人向出租人提交租赁物清单、租赁物权属证明文件等；（4）出租人收到承租人支付的手续费、保证金等款项；

年租赁利率为固定利率 6.26%；保证金金额=租赁物转让价款（租赁本金/实际融资额）x 5%，保证金由承租人承担；租赁期间一般不超过 36 个月，自起租日起计算；采用等额本息法按月偿还租金；留购价格为 100 元/台。租赁物的所有权属于出租人。

C.与兴业融资的《融资租赁合同（售后回租）》主要合同约定条款：

租赁物为《融资租赁合同》中载明的设备。

租赁期限：24 个月至 36 个月，自起租日起算。起租日出租人实际向承租

人支付租赁物购买价款之日起；租赁利率为含税固定利率，标准为 2020 年 08 年 20 日期中国人民银行公布的一年期贷款市场报价利率加 175 个基点，即 5.60%/年，合同期限之内利率保持不变。留购价格为 100 元/台。租赁物的所有权属于出租人。

③会计处理情况

根据《企业会计准则第 21 号——租赁》，“承租人和出租人应当按照《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，评估确定售后租回交易中的资产转让是否属于销售。售后租回交易中的资产转让不属于销售的，承租人应当继续确认被转让资产，同时确认一项与转让收入等额的金融负债，并按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》对该金融负债进行会计处理”

根据《企业会计准则第 14 号——收入》，“企业因存在与客户的远期安排而负有回购义务或企业享有回购权利的，表明客户在销售时点并未取得相关商品控制权，企业应当作为租赁交易或融资交易进行相应的会计处理。其中，回购价格低于原售价的，应当视为租赁交易，按照《企业会计准则第 21 号——租赁》的相关规定进行会计处理；回购价格不低于原售价的，应当视为融资交易，在收到客户款项时确认金融负债，并将该款项和回购价格的差额在回购期间内确认为利息费用等。”

发行人在报告期内开展的售后回租交易中，发行人享有回购权利，销售时点融资租赁公司未取得相关商品的控制权，发行人向融资租赁公司支付的回购价格不低于原售价，因此，该交易应当视为融资交易，在收到融资租赁公司款项时确认长期应付款。综上，该项业务符合融资性售后回租条件，公司会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

三、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、了解与财务报表编制相关的内部控制流程，测试与现金流量表编制与复核相关的关键控制点；

2、在执行内部控制测试的基础上，将现金流量表中的金额及披露核对至支持性明细表中数据，将经营活动、投资活动和筹资活动中的每一个现金流量项目与利润表项目的发生额及相关资产负债表项目的变动额进行勾稽核对。

3、将现金流量表中的现金余额的期初与期末数与资产负债表的货币资金余额进行核对；检查经营活动，投资活动和筹资活动中现金流量项目分类的合理性。

4、通过比较上期和本期的资产负债表项目评价管理层对现金流量表的列报是否准确合理；将现金流量表项目与其他相关审计中或其他支出性文件中获取的证据进行交叉核对。

5、将公司报告期内的经营性现金流进行比较，结合经营活动现金流的构成等，分析公司的经营活动现金流与净利润的差异。

6、复核发行人审计报告及财务资料，并与发行人管理层进行了访谈。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、经营活动产生的现金流量净额与净利润之间的差异具有合理性；

2、千里马的会计处理符合融资性售后回租的条件，符合《企业会计准则》相关规定。

（本页无正文，为《千里马机械供应链股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核问询之回复报告》之签字盖章页）

法定代表人：

杨义华

千里马机械供应链股份有限公司

2021 年 5 月 18 日

（本页无正文,为保荐机构关于《千里马机械供应链股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核问询之回复报告》之签字盖章页）

保荐代表人：

朱三高　　李 超

西部证券股份有限公司

2022 年 5 月 18 日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读千里马机械供应链股份有限公司本次审核问询回复报告的全部内容,了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程,确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序,审核问询回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：

徐朝晖

西部证券股份有限公司

2024 年 5 月 18 日

保荐机构总经理声明

本人已认真阅读千里马机械供应链股份有限公司本次审核问询回复报告的全部内容,了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程,确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序,审核问询回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

总经理：

齐 冰

西部证券股份有限公司

2021年 5月 18日