



关于江苏沃得农业机械股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件
二轮审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



（上海市广东路 689 号）

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 6 月 22 日出具的《关于江苏沃得农业机械股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2021〕010705 号，以下简称“二轮审核问询函”）已收悉。

根据贵所的要求，江苏沃得农业机械股份有限公司（以下简称“沃得农机”、“发行人”或“公司”）会同海通证券股份有限公司（以下简称“海通证券”或“保荐机构”）、国浩律师（上海）事务所（以下简称“国浩上海”或“发行人律师”）、中天运会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“中天运会计师”或“申报会计师”）等中介机构对二轮审核问询函中所提问题逐项核查，具体回复如下，请予审核。

说明

如无特别说明，本回复使用的简称与《江苏沃得农业机械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（申报稿）》中的释义相同。

审核问询函所列问题	黑体加粗
对审核问询函所列问题的回复	宋体
对招股说明书的修订、补充	楷体（加粗）

在本回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目录

1、关于历史沿革	5
2、关于产业政策	13
3、关于关联方和关联交易	27
4、关于实际控制人涉及的诉讼	38
5、关于知识产权	49
6、关于外销	55
7、关于募投项目	70
8、关于股东信息披露核查	76
9、关于营业收入	80
10、关于营业成本	135
11、关于毛利率	147
12、关于经销模式	154
13、关于应收账款	180
14、关于第三方回款	180
15、关于存货	197
16、关于审计截止日后财务信息及经营状况	215

1、关于历史沿革

审核问询回复显示：

（1）发行人历史上搭建、拆除境外红筹架构涉及的境外主体均继续存续且无实际业务，并由发行人实际控制人直接或间接控制，包括沃得国际、沃得农机控股（BVI）、沃得集团（开曼）、沃得农机（BVI）、沃得香港；

（2）2017 年底，发行人及原控股股东沃得创投、实际控制人王伟耀等相关主体与宁波富揽等 24 名投资人签署了投资协议及补充协议，约定了对赌安排，即如果发行人在约定时间未成功上市时，投资方有权要求实际控制人王伟耀、控股股东或上述两方指定的第三方全部或部分回购投资方持有的发行人股权。2020 年 10 月，相关主体签署了对赌安排解除协议，确认上述对赌安排自发行人申报之日起自动失效，但如果发行人上市失败，上述对赌安排立即自动恢复效力。

请发行人：

（1）补充说明实际控制人控制的沃得国际等多个境外主体存续的原因，与发行人是否存在其他资金、业务往来，披露是否存在影响发行人独立性的情形；

（2）结合投资协议、补充协议的约定，补充披露实际控制人王伟耀、控股股东指定的负有回购发行人股权义务的第三方是否包括发行人，如是，对赌安排效力恢复条款是否导致发行人负有回购义务；发行人在对赌条款及相关恢复条款中承担的具体义务，对赌条款恢复对发行人控制权、持续经营、财务数据及其他投资者权益可能产生的影响；相关情形是否符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关规定；是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在应披露而未披露的其他利益安排。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

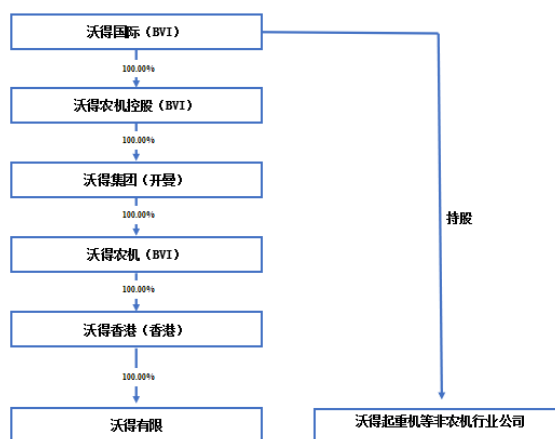
一、补充说明实际控制人控制的沃得国际等多个境外主体存续的原因，与发行人是否存在其他资金、业务往来，披露是否存在影响发行人独立性的情形；

（一）补充说明实际控制人控制的沃得国际等多个境外主体存续的原因

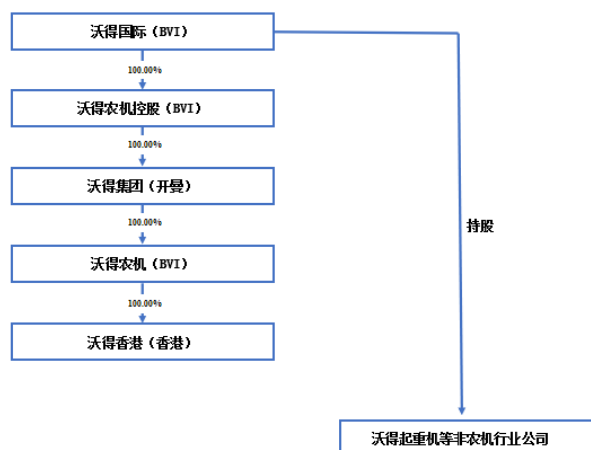
以下楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二/（六）/3/（4）涉及的境外股东情况”部分补充披露：

因筹划境外上市事宜，沃得有限搭建了红筹架构，发行人2017年起筹划境内上市并拆除了红筹架构。沃得国际（BVI）、沃得农机控股（BVI）、沃得集团（开曼）、沃得农机（BVI）、沃得香港（以下合称“持股公司”）自设立以来未开展业务或招聘人员。

红筹架构拆除前，持股公司相关主体的持股关系如下：



红筹架构拆除后，持股公司相关主体的持股关系如下：



目前沃得国际（BVI）仅作为持股平台持有沃得起重机等非农业务公司的股权，因此未注销沃得国际（BVI）；对于沃得农机控股（BVI）、沃得集团（开曼）、沃得农机

(BVI)、沃得香港, 实际控制人主要考虑后续可能使用其进行非农机行业的相关投资, 因此未对其进行注销。

根据许林律师行有限法律责任合伙于 2021 年 3 月 11 日、**2021 年 9 月 22 日**就沃得香港的合规性出具的境外法律意见书, Harney Westwood & Riegels 于 2021 年 3 月 13 日、**2021 年 9 月 18 日**分别就沃得国际 (BVI)、沃得农机控股 (BVI)、沃得集团 (开曼)、沃得农机 (BVI) 的合规性出具的境外法律意见书, 确认持股公司自设立以来无实际经营业务, 未发生违法行为, 也不存在行政处罚。

(二) 与发行人是否存在其他资金、业务往来, 披露是否存在影响发行人独立性的情形

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二/ (六) /3/ (4) 涉及的境外股东情况”部分补充披露:

③境外主体与发行人的其他资金、业务往来不影响发行人的独立性

报告期内, 沃得农机因减资和分红事项分别向沃得香港支付减资款 6, 441. 30 万美元和税后分红款 19, 800 万元人民币; 沃得香港向沃得农机偿还代缴的股权转让所得税 4, 844. 54 万元人民币。除以上资金往来外, 发行人与沃得国际 (BVI)、沃得农机控股 (BVI)、沃得集团 (开曼)、沃得农机 (BVI)、沃得香港不存在其他资金或业务往来。

除沃得国际持有沃得起重机等非农机业务公司的股权外, 持股公司自设立以来均无实际经营业务、未招聘人员, 未拥有任何与生产经营相关的资产; 持股公司自设立以来不存在与发行人共用银行账户的情形。在业务、资产、人员、财务等方面, 沃得国际 (BVI)、沃得农机控股 (BVI)、沃得集团 (开曼)、沃得农机 (BVI)、沃得香港均与发行人保持独立, 不存在影响发行人独立性的情形。

二、结合投资协议、补充协议的约定, 补充披露实际控制人王伟耀、控股股东指定的负有回购发行人股权义务的第三方是否包括发行人, 如是, 对赌安排效力恢复条款是否导致发行人负有回购义务; 发行人在对赌条款及相关恢复条款中承担的具体义务, 对赌条款恢复对发行人控制权、持续经营、财务数据及其他投资者权益可能产生的影响;

相关情形是否符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关规定；是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在应披露而未披露的其他利益安排。

（一）实际控制人王伟耀、控股股东指定的负有回购发行人股权义务的第三方不包括发行人

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二/（八）发行人的对赌协议情况”部分补充披露：

2、对赌协议的执行情况

发行人 2018 年净利润未达到业绩目标，经与相关主体友好协商，发行人、原控股股东沃得创投、实际控制人王伟耀与相关股东签署了补充协议约定了补偿方案并就发行人上市时间、业绩目标、股权回购等安排进行了调整。相关股权补偿事宜于 2019 年 10 月至 11 月期间完成工商变更。此外，2019 年 11 月，厦门泽盛对发行人进行投资，就发行人上市时间、业绩目标、股权回购等对赌安排进行了约定。具体情况如下：

序号	投资方	主要对赌约定
1	深创投、江苏红土、金山红土、溧阳红土、杭州红土	发生下列任一情况时，投资方有权要求乙方（其中乙方指发行人实际控制人王伟耀、发行人控股股东）或乙方指定的第三方全部或部分回购投资方持有的公司股权：公司 2022 年 12 月 31 日仍未实现在中国境内公开发行股票并在深圳证券交易所主板、中小企业板、创业板或上海证券交易所主板、科创板挂牌交易；公司 2017 年至 2020 年期间任一会计年度的实际净利润低于本协议约定之各年度承诺净利润的百分之八十等事项。
2	尚融宝盈、尚融聚源、尚融新兴	
3	招银现代、招银共赢	
4	宁波富揽、宁波锐钰、宁波袁源	
5	温氏投资、温氏壹号、横琴齐创	
6	天津海立方	
7	旋石晟辉、旋石智心	
8	远致华信、信福汇	
9	国悦君安	
10	青岛鼎誉	
11	厦门泽盛	发生下列任一情况时，投资方有权要求乙方（其中乙方指发行人实际控制人王伟耀、发行人控股股东）或乙方指定的第三方全部或部分回购投资方持有的公司股权：公司 2022 年 12 月 31 日仍未实现在中国境内公开发行股票并在深圳证券交易所主板、中小企业板、创业板或上海证券交易所主板、科创板挂牌交易；公司于 2019 年至 2020 年期间任一会计年度的实际净利润低于本协议约定之各年度承诺净利润的百分之八十等事项。

发行人实际控制人王伟耀、控股股东丹阳实业已出具《关于回购事项的承诺函》：未来投资协议中的回购条件被触发且投资人要求回购股权时，本人/企业承诺不会指定发行人作为回购投资人股权的主体，上述承诺不可撤销、不可变更。

发行人全体投资人股东已出具《确认函》，确认：本企业及发行人及其控股股东、实际控制人等相关主体签署的投资协议及补充协议中约定的回购权条款和对赌安排效力恢复条款等内容自始不存在导致发行人负有回购义务的情形。

经访谈发行人实际控制人，确认对赌效力恢复条款系主要针对发行人最终未能发行上市后的安排，是其他投资人与发行人实际控制人、控股股东之间的约定；此外，根据发行人控股股东、实际控制人出具的《关于回购事项的承诺函》，对赌效力恢复条款不会导致发行人承担回购义务。发行人实际控制人控制沃得农机 73.62%的股份，对发行人具有绝对控制权，对赌效力恢复条款不会导致公司控制权发生变化。

综上，对赌条款恢复对发行人控制权、持续经营、财务数据及其他投资者权益不会产生重大不利影响。

（二）相关情形是否符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关规定

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二/（八）发行人的对赌协议情况”部分补充披露：

4、上述发行人股东之间的对赌条款符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关规定

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》：“对赌协议的一般规定投资机构在投资发行人时约定对赌协议等类似安排的，原则上要求发行人在申报前清理，但同时满足以下要求的可以不清理：一是发行人不作为对赌协议当事人；二是对赌协议不存在可能导致公司控制权变化的约定；三是对赌协议不与市值挂钩；四是对赌协议不存在严重影响发行人持续经营能力或者其他严重影响投资者权益的情形。保荐人及发行人律师应当就对赌协议是否符合上述要求发表明确核查意见”。

投资人股东与发行人控股股东、实际控制人之间的对赌安排均自发行人递交在境内证券交易所公开发行股票并上市的申请之日起终止，各方之间不存在纠纷或潜在纠纷。沃得农机于 2020 年 12 月向深圳证券交易所提交本次发行并上市申请，即与发行人控股股东、实际控制人等相关主体之间的对赌安排自发行人递交在境内证券交易所公开发行股票并上市的申请之日起自动失效，始终不存在导致发行人负有回购义务的情形。综上，发行人相关情形符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关规定。

（三）是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在应披露而未披露的其他利益安排

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二/（八）发行人的对赌协议情况”部分补充披露：

5、不存在纠纷或潜在纠纷，亦不存在应披露而未披露的其他利益安排

经访谈实际控制人、投资人股东，查阅了实际控制人、投资人股东出具的相关书面确认文件，发行人、实际控制人与投资人股东就对赌相关事宜不存在纠纷或潜在纠纷，不存在其他应披露而未披露的其他利益安排。

三、核查情况

（一）核查程序

保荐人、发行人律师履行了如下核查程序：

1、就实际控制人控制的沃得国际等多个境外主体存续的原因，访谈了实际控制人王伟耀；

2、查阅了报告期内沃得国际、沃得农机控股（BVI）、沃得集团（开曼）、沃得农机（BVI）、沃得香港的银行流水；

3、取得了沃得国际、沃得农机控股（BVI）、沃得集团（开曼）、沃得农机（BVI）、沃得香港出具的关于不存在影响发行人独立性的情形的说明；

4、取得了沃得国际（BVI）、沃得农机控股（BVI）、沃得集团（开曼）、沃得农机（BVI）、沃得香港关于人员、资产、业务情况的说明；

5、查阅了许林律师行有限法律责任合伙于 2021 年 3 月 11 日、2021 年 9 月 22 日就沃得香港的合规性出具的境外法律意见书；

6、查阅了 Harney Westwood & Riegels 于 2021 年 3 月 13 日、2021 年 9 月 18 日分别就沃得国际（BVI）、沃得农机（BVI）、沃得农机控股（BVI）、沃得集团（开曼）的合规性出具的境外法律意见书；

7、查阅了投资人股东与发行人及实际控制人签署的《投资协议》及补充协议，并就回购、对赌相关事项访谈了实际控制人王伟耀，取得了王伟耀出具的书面确认文件；

8、查阅了发行人实际控制人、控股股东出具的《关于回购事项的承诺函》；

9、访谈了投资人股东，就对赌赔付执行、是否存在争议或者潜在争议等相关事宜取得了投资人股东出具的书面确认文件；

10、查阅了发行人全体投资人股东出具的《确认函》，确认投资协议及补充协议中约定的回购权条款和对赌安排效力恢复条款等内容自始不存在导致发行人负有回购义务的情形。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、目前沃得国际仅作为持股平台持有沃得起重机等非农机业务公司的股权，因此未注销沃得国际；对于沃得农机控股（BVI）、沃得集团（开曼）、沃得农机（BVI）、沃得香港，实际控制人主要考虑后续可能使用其进行非农机行业的相关投资，因此未对其进行注销。

2、报告期内，沃得农机因减资和分红事项分别向沃得香港支付减资款 6,441.30 万美元和税后分红款 19,800 万元人民币；沃得香港向沃得农机偿还代缴的股权转让所得

税 4,844.54 万元人民币。除以上资金往来外,发行人与沃得国际、沃得农机控股(BVI)、沃得集团(开曼)、沃得农机(BVI)、沃得香港不存在其他资金、业务往来。在业务、资产、人员、财务等方面,沃得国际、沃得农机控股(BVI)、沃得集团(开曼)、沃得农机(BVI)、沃得香港均与发行人保持独立,不存在影响发行人独立性的情形。

3、发行人实际控制人王伟耀、控股股东丹阳实业已出具《关于回购事项的承诺函》:未来投资协议中的回购条件被触发且投资人要求回购股权时,本人/企业承诺不会指定发行人作为回购投资人股权的主体。发行人全体投资人股东已出具《确认函》,确认:本企业及发行人及其控股股东、实际控制人等相关主体签署的投资协议及补充协议中约定的回购权条款和对赌安排效力恢复条款等内容自始不存在导致发行人负有回购义务的情形。投资人股东与发行人实际控制人、控股股东之间的对赌效力恢复条款系主要针对发行人最终未能发行上市后的安排,是发行人股东之间的约定,不会导致发行人承担回购义务的情形,对赌条款恢复对发行人控制权、持续经营、财务数据及其他投资者权益不会产生重大不利影响。

4、沃得农机于 2020 年 12 月向深圳证券交易所提交本次发行并上市申请,即投资人股东与发行人控股股东、实际控制人等相关主体之间的对赌安排自发行人递交在境内证券交易所公开发行股票并上市的申请之日起失效,始终不存在导致发行人负有回购义务的情形,相关情形符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关规定。相关主体不存在纠纷或潜在纠纷,不存在应披露而未披露的其他利益安排。

2、关于产业政策

审核问询回复显示：

我国农机补贴配套政策主要包括农机购置补贴政策和农机报废更新补贴政策两种。目前，最新的农机补贴政策系 2020 年 2 月颁布的《农业机械报废更新补贴实施指导意见》和 2021 年 4 月颁布的《2021-2023 年农机购置补贴实施指导意见》。同时，各省可根据中央发布的全国补贴分档参数等测算确定本省补贴额上限。

请发行人：

（1）结合最新中央、地方农机补贴政策，补充披露发行人各类产品是否均列入中央、地方农机补贴范围，是否存在被调出补贴范围的情形，发行人产品的单机补贴限额等补贴标准是否存在变化以及变化对产品销售的影响，结合前述情况披露发行人主要产品是否存在被调出中央、地方农机补贴范围的风险；

（2）补充披露报告期内是否接受过农业机械推广鉴定证书有效期内监督检查，如是，披露监督检查的结果，发行人的农业机械推广鉴定证书是否存在被撤销、注销或到期换证失败的情形和风险；

（3）补充披露报告期内，发行人或相关主体是否存在违反农机补贴的法律法规规定及监管政策要求的情形，是否因此被采取暂停或取消补贴资格、退缴相应补贴、列入黑名单、被出具行政处罚决定等情形，请结合实际情况补充风险揭示。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

一、结合最新中央、地方农机补贴政策，补充披露发行人各类产品是否均列入中央、地方农机补贴范围，是否存在被调出补贴范围的情形，发行人产品的单机补贴限额等补贴标准是否存在变化以及变化对产品销售的影响，结合前述情况披露发行人主要产品是否存在被调出中央、地方农机补贴范围的风险；

回复：

(一) 发行人主要产品均属于最新农机购置补贴政策的补贴范围，2021 年产品单机补贴限额存在变化的情况，但对产品销售未构成重大影响

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二/（二）/3、行业主要法律法规和行业政策对发行人经营发展的影响”部分补充披露：

(3) 发行人主要产品均属于最新农机购置补贴政策的补贴范围

根据《2021-2023 年农机购置补贴实施指导意见》，中央财政资金全国农机购置补贴机具种类范围包括 15 大类 44 个小类 172 个品目。中央财政农机购置补贴实行定额补贴，农业农村部、财政部组织制定发布全国补贴范围内各机具品目的主要分档参数，各省可在此基础上优化参数及增加分档，其中，通用类机具补贴额不超过农业农村部发布的最高补贴额。由于各地方的农业发展水平和产品需求不同，因此同种产品的补贴额在不同地区可能存在差异。

截至本招股说明书签署日，发行人核心产品为联合收割机与拖拉机，其他主要产品包括插秧机、喷雾机、烘干机、甘蔗机、植保无人机等，上述产品均属于《2021-2023 年农机购置补贴实施指导意见》规定的补贴范围，不存在被调出补贴范围的情形。

(4) 产品单机补贴限额存在变化的情况

根据 2021 年 6 月农业部办公厅、财政部办公厅印发的《2021-2023 年全国通用类农业机械中央财政资金最高补贴额一览表》（农办机〔2021〕5 号）（以下简称“《最高补贴额一览表》”），发行人主要产品对应的机具种类、品目、档次及单机补贴限额变化情况具体如下：

①联合收割机

单位：元/台				
种类	品目	档次	2018-2020 年 单机补贴限额	2021-2023 年 单机补贴限额
谷物收获机械	自走轮式谷物联合收割机	6-7kg/s 自走轮式谷物联合收割机	35,800	37,900
		7kg/s 及以上自走轮式谷物联合收割机	44,900	40,300
	自走履带式谷物联	4kg/s 及以上自走履带式谷物联合收割	31,300	31,300

种类	品目	档次	2018-2020 年 单机补贴限额	2021-2023 年 单机补贴限额
	合收割机（全喂入）	机（全喂入）		
	半喂入联合收割机	4 行及以上 35 马力及以上半喂入联合收割机	50,000	50,000

与 2018-2020 年的补贴政策相比，发行人核心产品履带式联合收割机（全喂入，喂入量 $\geq 4\text{kg/s}$ ）的单机补贴限额未发生改变，为 31,300/台。

②拖拉机

单位：元/台

种类	品目	档次	2018-2020 年 单机补贴限额	2021-2023 年 单机补贴限额
拖拉机	轮式拖拉机	60-70 马力两轮驱动拖拉机	13,800	9,000
		70-80 马力两轮驱动拖拉机	19,600	11,300
		80-90 马力两轮驱动拖拉机	23,500	13,600
		90-100 马力两轮驱动拖拉机	27,000	18,400
		100 马力及以上两轮驱动拖拉机	29,100	24,100
		40-50 马力四轮驱动拖拉机	13,300	9,900
		50-60 马力四轮驱动拖拉机	17,000	10,900
		60-70 马力四轮驱动拖拉机	18,300	12,000
		70-80 马力四轮驱动拖拉机	24,300	15,300
		80-90 马力四轮驱动拖拉机	29,200	18,500
		90-100 马力四轮驱动拖拉机	33,800	21,500
		100-120 马力四轮驱动拖拉机	33,800	24,500
		120-140 马力四轮驱动拖拉机	46,500	31,900
		140-160 马力四轮驱动拖拉机	66,700	38,800
		160-180 马力四轮驱动拖拉机	80,700	45,700
		180-200 马力四轮驱动拖拉机	97,300	51,200
		200 马力及以上四轮驱动拖拉机	129,600	63,200

与 2018-2020 年的补贴政策相比，各马力段的拖拉机产品单机补贴限额整体均有所下降，其中 200 马力及以上四轮驱动拖拉机的单机补贴限额下降幅度达到 51%。

③其他农机产品

单位：元/台

种类	品目	档次	2018-2020 年 单机补贴限额	2021-2023 年 单机补贴限额
耕地机械	旋耕机（含履带自走式旋耕机）	单轴 1.5-2m 旋耕机	900	930
		单轴 2-2.5m 旋耕机	1,900	1,800
		单轴 2.5m 及以上旋耕机	2,400	2,300
		2m 及以上履带自走式旋耕机	15,100	18,100
栽植机械	水稻插秧机	4 行手扶步进式水稻插秧机	4,400	4,500
		6 行及以上手扶步进式水稻插秧机	5,800	5,700
		6-7 行四轮乘坐式水稻插秧机	29,200	30,000
		8 行及以上四轮乘坐式水稻插秧机	38,600	37,400
播种机械	免耕播种机	2-3 行牵引式免耕穴播机	12,300	12,400
植保机械	喷杆喷雾机	18-50 马力自走式四轮转向喷杆喷雾机	26,300	15,700
		50-100 马力自走式四轮转向喷杆喷雾机	29,400	17,400
		100 马力及以上自走式四轮转向喷杆喷雾机	50,000	23,200
	植保无人驾驶航空器	10-20L 多旋翼植保无人驾驶航空器	-	6,000
		20-30L 多旋翼植保无人驾驶航空器	-	9,000
饲料作物收获机械	打（压）捆机	压缩室直径 0.5m 及以上圆捆捡拾压捆机	7,600	5,600
		压缩室直径 0.8m 及以上圆捆捡拾压捆机	44,000	12,000
		压缩室直径 1m 及以上圆捆捡拾压捆机	34,500	16,300
		压缩室直径 1.2m 及以上圆捆捡拾压捆机	44,000	24,300
		压缩室截面积（宽*高）0.154m ² 及以上方捆捡拾压捆机	44,000	16,300
		压缩室截面积（宽*高）0.162m ² 及以上方捆捡拾压捆机	44,000	21,600
茎秆收集处理机械	秸秆粉碎还田机	1.5-2m 秸秆粉碎还田机	1,900	1,800
		2-2.5m 秸秆粉碎还田机	2,200	2,100
干燥机械	谷物烘干机	批处理量 10-20t 循环式谷物烘干机	29,500	22,600
		批处理量 20-30t 循环式谷物烘干机	37,100	29,000
		批处理量 30t 及以上循环式谷物烘干机	69,900	46,900
		处理量 100t/d 及以上连续式谷物烘干机	116,200	69,000

注 1：2018-2020 年期间，植保无人机属于部分地区试点补贴的产品，不属于全国通用类农业机械的补贴范围，2021 年植保无人机被纳入全国通用类农业机械的补贴范围。

注 2：甘蔗收获机与棉花收获机在 2018-2020 年及 2021-2023 年期间均属于全国农机购置补贴机具种类范围，《农机购置补贴实施指导意见》规定甘蔗收获机的单机补贴金额不超过 40 万元；棉花收获机的单机补贴金额不超过 60 万元，但《最高补贴额一览表》中未进行列示。

注 3：以上单机补贴限额为中央财政资金最高补贴额，各地方的累加补贴不计入在内。

与 2018-2020 年的补贴政策相比，发行人插秧机、喷雾机、打捆机和烘干机等产品的单机补贴限额有所变化。其中插秧机、旋耕机、秸秆粉碎还田机的单机补贴限额变化幅度较小；喷雾机、打捆机、烘干机的单机补贴限额有所下调，且个别机型补贴限额下调幅度较大；植保无人机首次被纳入全国通用类农业机械的补贴范围。

综上，根据最新的《最高补贴额一览表》，发行人主要产品的单机补贴限额较 2018-2020 年有所调整。其中，履带式联合收割机的单机补贴限额未发生变化，拖拉机产品的单机补贴限额整体有所下降，其他农机产品的单机补贴限额也有所调整，部分产品有所下降。

（5）2021 年补贴限额的变化未对发行人产品销售构成重大不利影响

农机购置补贴一定程度上会降低用户购机成本，补贴限额的下调会导致用户购机成本增加。然而，在市场需求客观存在的前提下，购机成本并非影响用户购买农业机械产品的决定性因素，产品的性能和质量、售后服务的质量和及时性、以及产品的市场口碑等均是用户购机时考虑的重要因素。

根据最新的《最高补贴额一览表》，发行人主要产品的单机补贴限额较 2018-2020 年有所调整。其中，履带式联合收割机的单机补贴限额未发生变化，拖拉机产品的单机补贴限额整体有所下降，其他农机产品的单机补贴限额也有所调整，部分产品有所下降。但从发行人 2021 年 1-6 月的产品销售情况来看，联合收割机、拖拉机及其他农机产品销量同比均有所增长，具体如下：

产品类别	销量（台）	变化率（同比）
联合收割机	20,486	38.89%
拖拉机	18,496	25.12%
其他农机产品	10,573	8.82%

因此，2021 年补贴限额的变化暂时未对发行人产品销售构成重大不利影响。

（二）农机购置补贴的范围未来可能会发生改变

1、农机购置补贴范围随国家农业机械化水平提高而改变

《农机购置补贴实施指导意见》通常以三年为一个周期进行调整和更新。2021-2023 年中央财政资金补贴机具种类范围在 2018-2020 年补贴范围的基础上进行了调整优化，剔除了技术已明显落后的部分品目，但整体补贴范围有所增加。

农机购置补贴政策是中央、国家和地方政府基于全国及各地方农业发展情况和农业发展需求而制定的。随着我国农业机械化水平不断提高，中央、地方对于各类农机产品的政策扶持方向和力度也会发生改变。短期来看，发行人主要产品仍然属于2021-2023年的农机购置补贴政策的补贴范围；长期来看，随着我国农业机械化水平不断提高，农机购置补贴的范围可能会发生变化，发行人产品存在被调出中央、地方农机补贴范围的风险。

2、风险提示

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第四节 风险因素”之“一/（一）行业政策调整风险”部分补充披露：

近十几年来，国家大力鼓励和支持农业机械化发展。自2004年《农业机械化促进法》颁布以来，中央、国家和地方实行了一系列与发行人产品相关的补贴政策。

随着国家对农业发展的政策支持和财政投入不断增加，农民购置农机的积极性也逐渐提高，农机装备的市场需求持续上升。如果未来国家对农机行业的政策支持力度有所减弱，**农机购置补贴政策被取消、补贴金额出现大幅退坡、农机产品的单机补贴限额下调或补贴形式发生改变，将可能导致农业机械行业整体波动，进而对公司经营业绩造成不利影响。**

此外，根据《2021-2023年农机购置补贴实施指导意见》规定，农机购置补贴范围为15大类、44个小类、172个品目，且申请补贴的机具应具备农业机械试验鉴定证书（农业机械推广鉴定证书）等资质证明。**若未来中央、地方对农机购置补贴政策的补贴范围进行调整，而发行人产品不再属于补贴机具范围；或未来发行人新产品不能及时获得农业机械推广鉴定证书、现有产品不能持续获得农业机械推广鉴定证书从而获得国家补贴，将对发行人的经营业绩产生不利影响。**

二、补充披露报告期内是否接受过农业机械推广鉴定证书有效期内监督检查，如是，披露监督检查的结果，发行人的农业机械推广鉴定证书是否存在被撤销、注销或到期换证失败的情形和风险；

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二/（五）/4、发行人主要产品享受国家和地方补贴的具体情况”部分补充披露：

（3）发行人报告期内接受农业机械推广鉴定证书有效期内监督检查的情况

农机企业可选择在产品生产地或产品主销地区的农业机械试验鉴定机构申请农业机械推广鉴定证书。发行人产品获取的农业机械推广鉴定证书由农业农村部农业机械试验鉴定总站及江苏省、安徽省、广西壮族自治区和新疆维吾尔自治区的农机鉴定机构颁发，上述机构颁发的农业机械推广鉴定证书在享受农机购置补贴方面具有相同的效力。

根据《农业机械试验鉴定工作规范》，农业机械鉴定机构负责农业机械推广鉴定证书有效期内的监督检查工作，且在完成监督检查后，应公布结果并处理相关违规企业**和产品**。经查阅上述农业机械鉴定机构所属地农业机械化主管部门的官方信息平台、全国农业机械试验鉴定管理服务信息化平台和中国农业机械化信息网于报告期内发布的关于《农业机械推广鉴定证书有效期内监督检查结果的通报》等公示信息，并经访谈上述机构相关人员确认：**报告期内，发行人部分产品的农业机械推广鉴定证书被抽到进行有效期内监督检查，检查结果均为合格。**

报告期内，发行人产品的农业机械推广鉴定证书不存在被撤销、注销或到期换证失败的情形。

三、补充披露报告期内，发行人或相关主体是否存在违反农机补贴的法律法规规定及监管政策要求的情形，是否因此被采取暂停或取消补贴资格、退缴相应补贴、列入黑名单、被出具行政处罚决定等情形，请结合实际情况补充风险揭示。

（一）发行人报告期内不存在违反农机补贴的法律法规规定及监管政策要求的情形

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二/（五）/3、发行人主要产品享受国家和地方补贴的具体情况”部分补充披露：

(4) 发行人及主要经销商报告期内不存在违反农机补贴的法律法规规定及监管政策要求的情形

①补贴政策及相关法律法规对农机生产企业的要求

根据《2018-2020 年农机购置补贴实施指导意见》、《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》（农办财〔2017〕26 号），用户购机后自主向当地农机化主管部门提出补贴资金申请，地方农机化主管部门、财政部门按职责分工对补贴相关申请材料进行形式审核。在实操过程中，购机者提交补贴申请后，农机化主管部门要求农机生产企业在补贴系统中对机具出厂编码进行确认。此外，农机企业应指导监督其授权经销商遵守补贴政策各项规定，并对经销商的违规行为承担连带责任。若农机企业/经销商出现违规行为，管理部门可视情况采取警告、暂停相关或全部产品补贴资格/经销资格、将农机企业/经销企业及其法人列入黑名单，禁止再参与补贴政策的处罚措施。

如 2018 年 12 月，桐乡市佳盈农机有限公司等 3 家公司作为浙江博源农机有限公司的授权经销企业，因存在误导农户购置补贴产品受到浙江省农业机械管理局的处罚，因违规性质较为严重，被暂停经销补贴产品资格 12 个月；同时，浙江博源农机有限公司作为上述产品的生产企业未主动向管理部门报告情况，承担连带责任，被暂停相关产品补贴资格。2019 年 8 月，浙江省农业农村厅发布通知恢复浙江博源农机有限公司相关产品补贴资格。

农机生产企业和经销商的责任义务包括：

A、遵守补贴政策相关规定，合法合规经营，不得有骗补、套补等违法违规行为；

B、正确宣传补贴政策，规范真实使用补贴产品标志标识，不误导购机者购置补贴产品，不参与购机者虚假申领补贴；

C、按补贴政策要求提供、保存真实完整的纸质和电子资料，供应符合规定的农机产品；

D、发现影响补贴政策实施的异常情况，应主动报告当地农机化主管部门，及时采取防范补救措施，并加强整改；

E、对购机者符合规定的退（换）货要求，首先确认购机者尚未领取补贴或已将领取的补贴退回财政部门后，再为其办理退（换）货，并主动报告当地农机化、财政部门；

F、承担违反政策规定所引起的纠纷和经济损失等后果，主动退回违规行为涉及的补贴资金，接受主管部门处理；

G、其他有关责任义务。

因此，发行人作为农机生产企业虽然不直接参与用户申请农机购置补贴的流程，但具有指导监督经销商遵守补贴政策各项规定的责任。

②发行人重视业务的合法合规性，制定了相应的内部管理规范，明确了相关考核与追责制度

为严格执行农机购置补贴政策及相关法律法规的要求，杜绝违规操作事件的发生，同时做好农机购置补贴相关的归档、申报、录入、结算工作，发行人于2014年专门制定了《关于购置补贴工作的管理规范》（以下简称“管理规范”），并由公司综合管理部负责落实《管理规范》中的相关预防措施。发行人根据农机补贴相关政策法规的变化对《管理规范》进行调整和更新。

公司《管理规范》中明确要求：①公司销售人员不得参与任何违反补贴政策或相关法律法规的活动；②严格按照政策规定使用产品标志标识；③综合管理部必须严格核对产品出厂编号，在销售管理系统中进行比对并做好标记，确保不会有重复申报补贴的情况发生；④用户购机后要求退机的，必须将已申报的补贴款项退还给地方财政局，同时在补贴系统中取消机具补贴状态，并到地方农机化管理部门办理好相关牌证退还手续，以上手续办理完后需提供相关证明材料报送综合管理部复核。此外，《管理规范》还对上述事项的考核制度与追责制度进行规定，确保责任到人。

③报告期内发行人遵守补贴政策相关规定，不存在相关违规记录

保荐机构及发行人律师针对 2017 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日期间发行人遵守补贴政策相关规定以及公司《管理规范》的执行情况对公司综合管理部负责人进行了访谈；抽查了发行人产品补贴标志标识规范使用情况；在每年度的销售台账中随机抽取 100 台农机产品核查其销售清单、发票、及销售系统中的信息录入情况，核查公司销售资料的完整性；查阅发行人退换货的明细，针对退换货原因及补贴款申领和退回情况对相关经销商进行访谈；统计发行人销售人员在主要经销商驻点的情况，了解销售人员对经销商合规销售公司产品、根据相关政策法规和公司《管理办法》要求配合用户申领补贴及退换货进行指导监督的情况。

经核查，自 2017 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日，发行人符合补贴政策及相关法律法规对农机生产企业的要求，履行了指导监督经销商遵守补贴政策各项规定的责任和义务，且发行人制定的《管理规范》被有效执行。

同时，根据《2018-2020 年农机购置补贴实施指导意见》，各地方农机化主管部门负责补贴资金需求审核、督导检查、违规查处等工作，并在“农机购置补贴信息公开专栏”对违规查处结果等重点信息全面公开。经查阅“农业农村部农机购置补贴信息公开专栏”中的“黑名单”和“违规通告”公示信息，自 2017 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日发行人不存在相关违规记录。

④江苏省农业农村厅出具了《证明函》

江苏省农业农村厅通过内部系统查询全国范围内的违规记录并出具《证明函》确认：自 2017 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日，发行人及其子公司不存在违反农机补贴的法律法规规定及监管政策要求的情形，亦未因此被采取暂停或取消补贴资格、退缴相应补贴、列入黑名单、被出具行政处罚决定。

综上，保荐机构及发行人律师认为：自 2017 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日，发行人遵守补贴政策相关规定，且履行了指导监督经销商遵守补贴政策各项规定的责任和义务，不存在违反农机补贴的法律法规规定及监管政策要求的情形，亦未因此被采取暂停或取消补贴资格、退缴相应补贴、列入黑名单、被出具行政处罚决定等情形。

⑤发行人主要经销商报告期内不存在因销售发行人产品而违反农机补贴的法律法规规定及监管政策要求的情形

经查阅发行人 2017 年至 2021 年 1-6 月全部经销商在“农业农村部农机购置补贴信息公开专栏”中的“黑名单”和“违规通告”公示信息；同时根据对发行人各期前 50 大经销商（共计 82 家）进行访谈、获取上述经销商出具的《承诺函》，保荐机构及发行人律师认为：自 2017 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日，发行人经销商不存在因销售发行人产品而违反农机补贴的法律法规规定及监管政策要求的情形，亦未因此被采取暂停或取消补贴资格、退缴相应补贴、列入黑名单、被出具行政处罚决定。

（二）风险提示

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二/（二）经销商管理风险”部分补充披露：

农机消费具有分散化和差异化的特征，终端用户对售前、售后的服务要求较高，因此，农机制造企业销售网络和服务网络的建立至关重要。随着发行人经营规模持续扩张，经销商的数量不断增加，经销商的管理难度和风险亦随之加大，这对发行人的经销商管理水平提出了更高的要求。

如果发行人对经销商的管理和支持不力，导致经销商不能完全贯彻公司的服务政策；或经销商不能与公司经营理念很好地磨合，可能会对发行人品牌形象和市场口碑造成负面影响。如果经销商配合终端用户违规获取补贴款，而发行人对经销商的违法违规行未及时予以制止，可能会导致经销商受到处罚或被列入黑名单，进而使发行人承担连带责任，产品的补贴资格被暂停或取消。此外，如果经销商自身经营不善，或出现经销商与发行人产生纠纷等其它导致终止合作的情形，可能对发行人的产品销售产生不利的影响。因此，发行人存在经销商管理风险。

四、核查情况

（一）核查程序

保荐人、发行人律师履行了如下核查程序：

1、查阅农机购置补贴相关法律法规及政策文件，对比 2020 年和 2021 年中央农机购置补贴的机具范围和单机补贴限额变化情况，确认发行人主要产品是否属于补贴范围，分析主要产品单机补贴限额变化对公司产品销售的影响；

2、查阅与农业机械试验鉴定证书和农业机械推广鉴定证书获取及有效期内监督检查相关的法律法规及政策文件，并对农业农村部农业机械化总站业务处相关人员进行电话访谈，了解农业机械推广鉴定证书的申请流程以及有效期内监督检查的情况；

3、登录全国农业机械试验鉴定管理服务信息化平台（<http://202.127.42.49:8080/nongji/front/main/index0.do>）、中国农业机械化信息网（<http://www.amic.agri.gov.cn/subsidy/index>）、以及江苏、安徽、广西、新疆农业机械化主管部门的官方信息平台，查询报告期内各鉴定机构农业机械推广鉴定证书有效期内监督检查结果的公示信息；

4、查阅《2018-2020 年农机购置补贴实施指导意见》、《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》等政策文件，了解农机购置补贴申领过程中农机制造企业、经销商及购机者的责任和义务；查阅发行人制定的《关于购置补贴工作的管理规范》，了解公司在日常经营中预防销售人员违反补贴政策及相关规定的措施，并针对发行人遵守补贴政策相关规定、合规经营的情况对公司综合管理部负责人进行了访谈；抽查了发行人产品补贴标志标识规范使用情况；在每年度的销售台账中随机抽取 100 台农机产品核查其销售清单、发票、及销售系统中的信息录入情况，核查公司销售资料的完整性；查阅发行人报告期内退换货的明细，针对退换货原因及补贴款申领和退回情况对相关经销商进行电话访谈；统计发行人销售人员在主要经销商驻点进行指导监督的情况，登录“农业农村部农机购置补贴信息公开专栏”（<http://new.amic.agri.cn/subsidy/index>），查阅公示的“黑名单”和“违规通报”中是否涉及发行人及其子公司；

5、查阅江苏省农业农村厅出具的《证明函》，确认发行人及其子公司自 2017 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日是否存在违反农机补贴的法律法规规定及监管政策要求的

情形；

6、登录“农业农村部农机购置补贴信息公开专栏”(<http://new.amic.agri.cn/subsidy/index>)，查阅“黑名单”和“违规通报”中是否涉及发行人经销商，针对是否因违反农机购置补贴政策相关法律法规而被采取暂停或取消补贴资格、退缴相应补贴、列入黑名单、被出具行政处罚决定等情形电话访谈发行人 2017 年至 2021 年 1-6 月各期前 50 大经销商，并查阅其出具的《承诺函》；

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人主要产品均属于最新中央农机购置补贴政策的补贴范围，不存在被调出补贴范围的情形；发行人主要产品的单机补贴限额较 2020 年存在一定变化，但 2021 年补贴限额的变化暂未对发行人产品销售构成不利影响；针对农机购置补贴范围未来可能会发生改变的情形，已在招股说明书“第四节 风险因素”之“一/（一）行业政策调整风险”中进行风险提示；

2、报告期内，发行人部分产品的农业机械推广鉴定证书被抽到进行有效期内监督检查，检查结果均为合格；报告期内，发行人产品的农业机械推广鉴定证书不存在被撤销、注销或到期换证失败的情形；

3、自 2017 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日，发行人遵守补贴政策相关规定，且履行了指导监督经销商遵守补贴政策各项规定的责任和义务；

4、自 2017 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日，发行人及其子公司不存在违反农机补贴的法律法规规定及监管政策要求的情形，亦未因此被采取暂停或取消补贴资格、退缴相应补贴、列入黑名单、被出具行政处罚决定；

5、自 2017 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日，发行人经销商不存在因销售发行人产品而违反农机补贴的法律法规规定及监管政策要求的情形，亦未因此被采取暂停或取消补贴资格、退缴相应补贴、列入黑名单、被出具行政处罚决定；针对发行人由于

经销商违规可能被采取暂停或取消补贴资格、列入黑名单、被出具行政处罚决定等情形，已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二/（二）经销商管理风险”中进行风险提示。

3、关于关联方和关联交易

审核问询回复显示：

（1）报告期内，发行人向沃得机电、沃得植保、真绩有限等关联方销售专用机械，金额分别为 5,338.75 万元，7,477.40 万元和 906.60 万元，占当期营业收入的比例分别为 1.29%、1.62%和 0.13%，上述专用机械具有定制化属性，且关联方不存在同时向发行人以外的企业购买同种专用机械的情况，销售价格由双方议价确定，销售合同中也未约定信用期限；

（2）G. A. Machinery And Services 系由发行人前员工张强持股 99%的印度公司，主营农机批发和零售，G. A. Machinery And Services 自 2020 年开始向发行人采购农机及配件，金额为 1,543.97 万元，采购的主要产品锐龙跨区版联合收割机与同期发行人向其他第三方境外客户销售价格的差异率为-12.25%，主要原因系双方刚建立合作，发行人为扶持其快速发展业务，对其实施了优惠政策。

请发行人补充披露：

（1）报告期内，是否向沃得机电等关联方以外的第三方销售专用机械，上述业务与发行人主营业务的关系，是否存在通过关联交易进行利益输送以及关联交易非关联化的情形；

（2）与关联方在专用机械销售合同中未约定信用期限的原因，是否符合商业惯例，关联交易公允性相关的内控制度是否建立健全并有效执行；

（3）G. A. Machinery And Services 是否仅销售发行人产品，张强在发行人处任职的时间和任职经历，发行人在印度销售渠道是否依赖张强，发行人及其关联方与 G. A. Machinery And Services、张强之间是否存在其他资金、业务往来等利益安排。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

一、报告期内，是否向沃得机电等关联方以外的第三方销售专用机械，上述业务与发

行人主营业务的关系，是否存在通过关联交易进行利益输送以及关联交易非关联化的情形；

回复：

（一）报告期内发行人未向关联方以外的第三方销售专用机械

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十/（二）/1/（3）/①销售专用机械的背景、原因、必要性、商业逻辑和定价公允性”部分补充披露：

2018 年度至 2020 年度，发行人向沃得机电、沃得植保、真绩有限、精机中国、沃得重工和沃得家俬等关联方销售专用机械，销售金额分别为 5,338.75 万元，7,477.40 万元、906.60 万元，占当期营业收入的比例分别为 1.29%、1.62%和 0.13%。**2021 年 1-6 月**，发行人未向关联方销售专用机械。

发行人核心业务为农机产品的生产和销售，研发制造专用机械亦是围绕农机产品的生产而进行。专用机械的设计研发、制造和运用是发行人重要的竞争优势，若对外销售，存在被竞争对手模仿和借鉴的风险。因此，发行人只在关联方提出采购需求时对其销售相关设备。

报告期内，发行人不存在向上述关联方以外的第三方销售专用机械的情形。

（二）发行人研发制造专用机械是基于主营业务需要

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十/（二）/1/（3）/①/A、销售专用机械的背景、原因、必要性和商业逻辑”部分补充披露：

a、自动化生产设备对提高农机企业的生产水平十分关键

农业机械装备是多种技术与零部件集成的成果，农机产品由上百种零部件装配而成，生产过程中涉及的加工工序较多。因此，农机零部件的生产水平和生产工艺直接影响农机企业的技术转化能力和产品可靠性，而自动化生产设备对提高农机企业的生产水平和生产工艺十分关键。

b、市场上销售的通用设备难以满足公司的生产需求

发行人产品种类丰富，随着零部件自制率的不断提升，公司对生产设备的需求也逐渐增大。市场上销售的通用设备大部分为国外进口，定制化程度较低，且并非专门为农机零部件的生产加工而设计，与发行人的需求匹配度不高，而且价格昂贵，安装调试周期较长。

c、专用机械提高了零部件生产效率和生产水平

专用机械是用于生产加工特定零件的专业设备，具有定制化属性。以钻孔专机为例，普通的通用钻孔设备每次操作只能钻 1 个孔，即使安装额外的组具也只能增加到每次 5-6 个孔，而发行人研发制造的钻孔专机每次操作可以钻孔 20 个以上，且钻孔尺寸和深度均可以根据生产需求设计定制，大幅提高了加工效率和加工精度，减少了生产人员操作的次数，简化了操作流程。

因此，发行人自主研发制造的专用机械提升了钻孔、铣削等加工工序的自动化水平，简化了操作环节，减少了对生产人员的需求，不仅促进了公司农机零部件的规模化和规范化生产，提高了零部件生产效率和生产水平，而且降低了生产成本。

综上，发行人研发制造专用机械是基于提高自身农机产品生产效率和零部件加工能力的需要，即主营业务需要。

（三）发行人不存在通过关联交易进行利益输送的情形

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十/（二）/1/（3）/①/B、销售专用机械的定价公允性”部分补充披露：

对于功能相似的通用机械，市面上的进口设备不仅价格昂贵，且针对单一零部件或工序的加工效率远低于专用机械，因此通用机械的市场价格参考价值相对有限。由于专用机械具有较强的定制化属性，关联方在有采购需求时会向机械制造厂商提出具体功能、规格等需求，获得报价结果再进行对比考量。

报告期内，发行人向关联方销售的主要专用机械价格与市场上功能相似的专用机

械价格对比情况如下：

单位：万元

专机名称	销售价格（含税）	市场参考价格（含税）	差异率
滑块T型槽铣削专机	1,095.20	1,150.00	-4.77%
滑块体铣T型槽专机	798.91	820.00	-2.57%
双点台面T形槽铣削专机	783.30	820.00	-4.48%
床身钻孔专机	726.59	740.00	-1.81%
龙门档台面粗铣专机	735.70	750.00	-1.91%
床身工作台刮面专机	697.15	720.00	-3.17%
滑块体多面铣专机（25T-200T）	505.11	520.00	-2.86%
滑块体多面铣专机（25T-80T）	461.04	470.00	-1.91%
研磨机	416.66	420.00	-0.80%
床身焊接线	415.00	420.00	-1.19%
曲轴铣面钻孔机	392.68	420.00	-6.51%
折弯机铣身专机	358.21	365.00	-1.86%
滑块体镗孔专机	291.30	300.00	-2.90%
试验台	274.37	278.00	-1.31%
重机滑块多面铣专机	270.07	275.00	-1.79%
曲轴法兰孔加工专机	269.17	275.00	-2.12%
锻压曲轴铣键槽专机	249.00	250.00	-0.40%
气门连线专机	207.84	220.00	-5.53%
曲轴多孔钻专机	194.87	196.00	-0.58%
磨床改造专机	151.22	160.00	-5.49%
台板铣面专机	128.26	135.00	-5.00%
镗孔专机	120.67	125.00	-3.46%
气门总长切割专机	109.80	112.00	-1.96%
缸体组钻专机	93.74	95.00	-1.32%
精机导轨自动焊接机	83.05	85.00	-2.29%

注：市场参考价格为相关关联方向两家江苏地区机械制造企业提出功能、规格等需求后，获得的报价结果。

报告期内，发行人向关联方销售的主要专用机械价格与市场参考价格差异率较低。因此，发行人向关联方销售专用机械定价具有公允性，不存在通过关联交易进行利益输送的情形。

（四）发行人不存在关联交易非关联化的情形

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十/（二）/1/（3）/①/A、销售专用机械的背景、原因、必要性和商业逻辑”部分补充披露：

g、报告期内发行人未向关联方以外的第三方销售专用机械，不存在关联交易非关联化的情形

报告期内，发行人不存在向沃得机电等关联方以外的第三方销售专用机械的情形。关联方采购的专用机械全部用于其自身生产加工，不存在对外销售情况。因此，发行人不存在关联交易非关联化的情形。

二、与关联方在专用机械销售合同中未约定信用期限的原因，是否符合商业惯例，关联交易公允性相关的内控制度是否建立健全并有效执行；

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十/（二）/1/（3）/①/C、发行人向关联方销售专用机械的回款情况”部分补充披露：

a、发行人对关联方往来款项实行定期核查结算政策

报告期内，发行人未在与关联方的专用机械销售合同中约定信用期限，实际操作中，发行人对关联方的应收账款均要求及时回款，原则上信用期限不超过1年。同时，发行人对关联方往来款项制定了定期核查结算政策，明确关联方往来款项的付款期限并对账龄较长的应收应付款项进行及时结算。报告期内，发行人向关联方销售专用机械的款项均已在1年内或期限达到1年时要求对方及时结算，相关款项均已收回。

发行人向关联方销售专用机械的合同中对信用期限未进行明确约定，与公司销售农机产品的信用政策存在差异，一定程度上不符合商业惯例。报告期内，发行人对关联方往来款项制定了定期核查结算政策，且报告期内相关政策被有效执行，相关款项均已收回。为进一步规范关联交易信用政策，发行人已对相关合同条款进行修订。截至招股说明书签署日，发行人与关联方签署的销售合同中已经添加信用期限相关条款。

b、发行人建立健全了关联交易公允性相关的内控制度

发行人已在《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》以及《公司

章程（草案）》中规定了董事会、股东大会表决关联交易事项时，关联董事、关联股东对关联交易应执行回避制度，明确了关联交易公允决策的程序。同时，为强化公司治理、保障中小股东及债权人利益，发行人在《独立董事制度》中对关联交易审议过程中独立董事的权利义务进行了明确规定。

同时，发行人制定了《关联交易管理制度》，对公司关联交易需订立书面协议并约定付款条件、详细了解交易对方的诚信记录、资信状况、履约能力等情况做出了明确规定，以保证公司与关联方之间所发生的关联交易符合公平、公正、公开的原则。截至招股说明书签署日，发行人与关联方签署的销售合同中已经添加信用期限相关条款。

c、发行人关联交易公允性相关的内控制度被有效执行

发行人报告期内的关联交易均经过公司董事会和股东大会审议，公司独立董事对公司报告期内的关联交易发表了独立意见，董事会和股东大会在审议该项议案时，关联董事、股东回避表决，表决程序符合有关法律、法规和《公司章程》的规定。

经公司董事会、股东大会审议确认，并根据公司独立董事对报告期内的关联交易发表的独立意见，报告期内发行人关联交易具有合理性和必要性，定价合理，不存在损害公司和其他股东合法权益的情形。因此，报告期内公司关联交易决策程序、定价原则符合公司《关联交易管理制度》的规定。

综上，发行人建立健全了关联交易公允性相关的内控制度，相关制度被有效执行。

三、G.A. Machinery And Services 是否仅销售发行人产品，张强在发行人处任职的时间和任职经历，发行人在印度销售渠道是否依赖张强，发行人及其关联方与 G.A. Machinery And Services、张强之间是否存在其他资金、业务往来等利益安排。

（一）报告期内 G.A. Machinery And Services 是否仅销售发行人产品

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十/（二）/1/（3）/③/ A、与 G.A. Machinery And Services 的交易情况”部分补充披露：

a、G.A. Machinery And Services 的基本情况

保荐机构及发行人律师针对报告期内发行人与 G.A. Machinery And Services 的合作情况对张强进行了访谈，同时查阅了张强及 G.A. Machinery And Services 的银行流水。经核查，报告期内，G.A. Machinery And Services 仅销售发行人的产品。

（二）张强在发行人处任职的时间和任职经历

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十/（二）/1/（3）/③/ A、与 G.A. Machinery And Services 的交易情况”部分补充披露：

张强于 2015 年 6 月加入公司，在销售部任销售员职务；于 2016 年 6 月进入公司外贸部，任业务员职务，主要负责公司海外销售渠道的拓展。由于在公司任职期间，张强负责印度市场的开发与维护工作，对印度当地的农机市场较为了解，也积累了一定的人脉资源，因此其选择在印度成立公司从事农机产品销售业务。发行人为加强销售渠道的管理，要求员工不得兼职从事农业机械产品销售相关工作。根据以上原则，张强于 2020 年 2 月选择离职，并投入 G.A. Machinery And Services 的经营。

（三）发行人在印度的销售渠道不依赖于张强

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十/（二）/1/（3）/③/ A、与 G.A. Machinery And Services 的交易情况”部分补充披露：

b、发行人与 G.A. Machinery And Services 的交易情况

报告期内，G.A. Machinery And Services 自 2020 年开始向发行人采购农机产品及配件，相关交易价格根据公司与外贸客户的定价政策确定。2020 年度，发行人对 G.A. Machinery And Services 的销售金额为 1,543.97 万元，占营业收入的比例为 0.22%，比例较小。2021 年以来，由于印度新冠疫情较为严重，张强无法前往印度，G.A. Machinery And Services 的业务也受到一定影响。2021 年 1-6 月，发行人与其不存在交易。

发行人在印度的销售渠道不依赖于张强，公司拥有其他稳定合作的印度销售渠道。报告期内，发行人对 G.A. Machinery And Services 的销售收入及占公司印度销售总额的比例情况如下：

单位：万元

时间	对 G. A. Machinery And Services 销售收入	印度销售总收入	占比
2020 年度	1,543.97	11,461.77	13.47%

因此，发行人对 G. A. Machinery And Services 的销售收入占公司印度销售总收入的比例较低，发行人在印度的业务不依赖于张强或该公司。

c、发行人向 G. A. Machinery And Services 销售农机产品的定价公允性

2020 年度，发行人与 G.A. Machinery And Services 建立合作，考虑到其经营时间较短，发行人为支持其业务发展对其实施了优惠政策。截至招股说明书签署日，鉴于 G. A. Machinery And Services 已经营一定时间，发行人已取消对其优惠政策。

（四）发行人与 G.A. Machinery And Services、张强之间不存在其他资金、业务往来等利益安排

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十/（二）/1/（3）/③/ A、与 G.A. Machinery And Services 的交易情况”部分补充披露：

d、发行人与 G. A. Machinery And Services、张强之间不存在其他资金、业务往来等利益安排

经过对发行人及其子公司、发行人实际控制人王伟耀、张阿美及其子王栋、王钰、发行人董监高、发行人主要销售人员、张强以及 G.A. Machinery And Services 的银行流水核查，并对公司外贸部负责人及张强进行访谈，报告期内，除发行人向张强支付工资及报销款项、G. A. Machinery And Services 向发行人支付货款外，发行人及其主要关联方与 G. A. Machinery And Services、张强之间不存在其他资金、业务往来等利益安排。

四、核查情况

（一）核查程序

保荐人、发行人律师履行了如下核查程序：

1、查阅发行人报告期内专用机械的销售明细，整理向发行人采购专用机械的客户清单，对沃得机电、沃得植保、真绩有限、精机中国、沃得重工等关联方生产负责人进行访谈，了解关联方采购专用机械的用途，并对部分报告期内关联方采购的专用机械进行现场抽查，确认相关设备是否为关联方自用；

2、对发行人专用机械研发负责人进行访谈，了解发行人研发制造专用机械的背景、原因以及与主营业务的关系；

3、对比报告期内发行人向关联方销售的专用机械价格与关联方向江苏地区两家机械制造企业的询价结果，分析发行人专用机械销售价格的公允性；

4、对比发行人报告期内采购专用机械的客户清单，以及发行人报告期内关联方变化情况，核查发行人是否存在关联交易非关联化的情况；

5、查阅发行人报告期内的专用机械销售合同、记账凭证及银行流水，针对关联方往来款项结算周期对发行人财务负责人进行访谈，核查发行人与关联方信用期限的约定情况及专用机械回款情况；

6、查阅发行人《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《关联交易管理制度》等关联交易相关的内控制度，以及报告期内关联交易相关的内部决议文件，核查报告期内发行人相关制度的执行情况；

7、访谈发行人外贸部负责人及张强本人，确认张强在发行人处任职的时间和任职经历；了解 G.A. Machinery And Services 设立并与发行人合作的背景；

8、查阅发行人报告期内境外销售明细，计算发行人对 G.A. Machinery And Services 的销售收入占比，了解发行人其他印度客户的销售规模；

9、查阅发行人及其子公司、发行人实际控制人王伟耀、张阿美及其子王栋、王钰、发行人董监高、发行人主要销售人员、张强以及 G.A. Machinery And Services 的银行流

水,并对公司外贸部负责人及张强进行访谈,核查发行人与 G.A. Machinery And Services、张强之间是否存在其他资金、业务往来等利益安排。

（二）核查意见

经核查,保荐人、发行人律师认为:

1、报告期内,发行人不存在向沃得机电等关联方以外的第三方销售专用机械的情形;

2、发行人研发制造专用机械是基于提高自身农机产品生产效率和零部件加工能力的需要,即主营业务需要;

3、发行人向关联方销售专用机械的价格与市场询价结果差异较小,专用机械定价具有公允性,报告期内发行人不存在通过关联交易进行利益输送的情形;

4、报告期内,发行人不存在向沃得机电等关联方以外的第三方销售专用机械的情形,且关联方采购的专用机械全部用于其自身生产加工,不存在对外销售情况,报告期内发行人不存在关联交易非关联化的情形;

5、发行人对关联方往来款项实行定期核查结算政策,但发行人向关联方销售专用机械的合同中对信用期限未进行明确约定,与公司销售农机产品的信用政策存在差异,一定程度上不符合商业惯例,为进一步规范关联交易信用政策,发行人已对相关合同条款进行修订,增加了关于信用期限的约定;

6、报告期内,发行人建立健全了关联交易公允性相关的内控制度,相关制度被有效执行;

7、张强于 2015 年 6 月加入公司,于 2020 年 2 月选择离职,并投入 G.A. Machinery And Services 的经营;报告期内 G.A. Machinery And Services 仅销售发行人的产品;

8、发行人对 G.A. Machinery And Services 的销售收入占公司印度销售总收入的比例较低,发行人在印度的业务不依赖于张强;

9、报告期内，除发行人向张强支付工资及报销款项、G.A. Machinery And Services 向发行人支付货款外，发行人及其主要关联方与 G.A. Machinery And Services、张强之间不存在其他资金、业务往来等利益安排。

4、关于实际控制人涉及的诉讼

审核问询回复显示：

发行人实际控制人王伟耀控制的企业沃得国际、沃得重工、沃得工程机械、沃得起重机与泰禾锦城关于沃得宝华股权转让事项存在诉讼纠纷。泰禾锦城的诉讼请求中包括判令王伟耀对返还股权转让款、债务承担款及违约金合计 286,615.83 万元承担连带责任。一审法院尚未作出判决。

请发行人补充披露：

（1）上述案件的最新进展情况，如法院判决实际控制人王伟耀就沃得宝华股权转让案承担连带责任，是否会否导致实际控制人承担大额债务并影响发行人控制权的稳定性，结合前述情况补充风险提示；

（2）控股股东、实际控制人是否存在其他到期未清偿的大额债务或导致产生大额或有债务的未决诉讼或仲裁、担保等，并充分提示相关风险。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

一、上述案件的最新进展情况，如法院判决实际控制人王伟耀就沃得宝华股权转让案承担连带责任，是否会否导致实际控制人承担大额债务并影响发行人控制权的稳定性，结合前述情况补充风险提示；

（一）上述案件的最新进展情况

截至本反馈意见回复日，江苏省高级人民法院就泰禾锦城与沃得国际、沃得重工、沃得工程机械、沃得起重机（以上简称“沃得四公司”或“股权出让方”）及王伟耀股权转让纠纷一案一审尚未判决，上述案件尚无进一步的进展。

（二）如法院判决实际控制人王伟耀就沃得宝华股权转让案承担连带责任，是否会否导致实际控制人承担大额债务并影响发行人控制权的稳定性，结合前述情况补充风险提示

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“三/（二）发行人控股股东、实际控制人及董事、监事、高级管理人员和其他核心人员的刑事诉讼、重大诉讼或仲裁事项”部分补充披露：

2、是否可能导致实际控制人承担较大债务等风险，是否影响发行人控制权和股权结构的稳定性

经查阅关于沃得宝华之股权转让事宜的《股权转让协议》及《补充协议》，实际控制人王伟耀不属于上述协议的签署主体，但针对沃得宝华股权转让事宜出具了《连带责任保证承诺书》，为股权出让方向受让方泰禾锦城提供连带责任保证。如法院判决实际控制人王伟耀就沃得宝华股权转让案承担连带责任，实际控制人王伟耀存在需承担大额债务的风险，但不会影响发行人控制权和股权结构的稳定性，具体分析如下：

（1）发行人不属于当事人

在泰禾锦城诉沃得四公司王伟耀关于沃得宝华之股权转让纠纷一案中，发行人不属于当事人。此外，截至本招股说明书签署之日，股权出让方名下的部分股权被冻结，被冻结资产不涉及实际控制人持有发行人控股股东丹阳实业的股权，也不涉及发行人的自有资产和发行人实际控制人持有发行人的股权。

（2）本诉讼并非纯债务诉讼且沃得宝华名下的资产价值较高

本案件并非纯债务性质的诉讼，若法院判决泰禾锦城与沃得四公司签署的《股权转让协议》解除，并要求沃得四公司返还股权转让款、债务承担款及相关违约金合计286,615.83万元。在此判决下，泰禾锦城应将持有沃得宝华100.00%的股权转回至沃得四公司。沃得四公司可对以上股权变现以偿还相应款项。

沃得宝华名下的主要资产为位于句容市的商旅住综合用地土地使用权，项目地块总占地面积482,012平方米；根据中资资产评估有限公司出具的《南京泰禾锦鸿置业有限公司拟收购股权项目所涉及的江苏沃得宝华休闲度假开发有限公司股东全部权益价值估值报告》（中资咨报[2017]20号），其认定的评估价值为323,340.99万元。以此为依据，2017年9月14日，泰禾锦城以合计人民币317,895.17万元受让沃得宝华100.00%

股权。

在不考虑土地升值的前提下，沃得宝华股东全部权益的变现价值可覆盖上述泰禾锦城主张的返还股权转让款、沃得宝华债务承担款及相关违约金。

(3) 实际控制人王伟耀具备偿还能力

根据实际控制人王伟耀出具的确认函，并经保荐机构、发行人律师核查：沃得宝华名下的不动产价值较高。此外，实际控制人王伟耀旗下拥有多家企业股权及多处不动产，对应资产具备较高价值，具体如下：

① 股权

主体名称	净资产（万元）	持股比例	对应净资产（万元）	备注
沃得精机	110,817.60	王伟耀合计持有其 73.90%的股权	81,894.21	[注 1]
沃得植保	72,773.19	王伟耀通过真绩集团有限公司持有其 94.03%的股权	68,428.63	[注 2]
富豪有限	29,088.92	王伟耀合计控制其 100.00%的股权	29,088.92	[注 3]
合计	212,679.71	/	179,411.76	[注 4]

注 1：沃得精机截至 2020 年 12 月 31 日经审计的净资产数据。

注 2：沃得植保截至 2020 年 12 月 31 日经审计的净资产数据。

注 3：富豪有限截至 2020 年 12 月 31 日经审计的净资产数据。

注 4：以上 2020 年净资产数据均为经审计数据，2021 年 9 月为未经审计数据，故以审计数据为准。

如上表所示，沃得精机（新加坡上市公司，王伟耀合计持有其 73.90%的股权）、沃得植保（王伟耀通过真绩集团有限公司持有其 94.03%的股权）、富豪有限（王伟耀合计控制其 100.00%的股权）均为王伟耀拥有绝对控股权（持股比例均超过 67%）的企业，以上公司经营正常且具备一定规模的资产。王伟耀持有的沃得精机、沃得植保和富豪有限的股权于 2020 年 12 月 31 日的经审计的对应净资产价值合计为 179,411.76 万元。

截至本招股说明书签署之日，王伟耀持有沃得精机的股权和王伟耀通过真绩集团有限公司持有沃得植保的股权、王伟耀控制富豪有限的股权不存在质押或者其他权利受限的情形。

② 不动产

王伟耀及其配偶张阿美间接持有沃得房地产 67%的股权,沃得房地产在江苏镇江拥有多处商业用地、房屋建筑等不动产,具体情况如下:

序号	土地面积 (m²)	建筑面积 (m²)	评估值 (万元)	抵押担保的债权金额 (万元)	剩余非受限价值 (万元)	备注
不动产 1	1,623.40	5,751.14	13,802.20	26,557.00	31,982.16	[注 1]
不动产 2	1,478.10	5,236.28	12,717.48			[注 2]
不动产 3	7,408.40	30,095.19	32,019.48			[注 3]
不动产 4	130,597.00	0.00	82,667.00	39,742.53	42,924.47	[注 4]
不动产 5	65,805.00	0.00	41,628.24	0.00	41,628.24	[注 5]
不动产 6	9,116.00	0.00	5,748.00	0.00	5,748.00	[注 6]
不动产 7	6,018.50	0.00	3,973.41	0.00	3,973.41	[注 7]
不动产 8	67,956.90	0.00	44,865.15	0.00	44,865.15	[注 8]
不动产 9	40,596.00	0.00	26,801.48	0.00	26,801.48	[注 9]
小计	330,599.30	41,082.61	264,222.44	66,299.53	197,922.91	

注 1: 根据江苏天圣房地产土地资产评估测绘有限公司于 2019 年 11 月出具的《评估报告》(苏天房估丹字 (2019) 第 0094 号) 确定的评估值。

注 2: 根据江苏苏信房地产评估咨询有限公司于 2014 年 7 月出具的《评估报告》((江苏) 苏信 (2014) (估) 字第 259 号) 确定的评估值。

注 3: 根据江苏天圣房地产土地资产评估测绘有限公司于 2018 年 10 月出具的《评估报告》(苏天房估丹字 (2018) 第 0237 号) 确定的评估值。

注 4: 根据江苏苏润土地房地产评估有限公司于 2020 年 4 月出具的《评估报告》(苏润 (2020) SPDB 第 TD04002 号)。

注 5: 根据江苏象仁土地房地产资产评估有限公司于 2021 年 10 月出具的《评估报告》((苏) 象仁镇江 (2021) (估) 字第 0062 号)。

注 6: 根据江苏国衡中测土地房地产资产评估咨询有限公司于 2021 年 2 月出具的《评估报告》((苏) 国衡 (2021) 土估字第 0025 号)。

注 7: 根据江苏象仁土地房地产资产评估有限公司于 2021 年 11 月出具的《评估报告》((苏) 象仁镇江 (2021) (估) 字第 0068 号)。

注 8: 根据江苏象仁土地房地产资产评估有限公司于 2021 年 11 月出具的《评估报告》((苏) 象仁镇江 (2021) (估) 字第 0070 号)。

注 9: 根据江苏象仁土地房地产资产评估有限公司于 2021 年 11 月出具的《评估报告》((苏) 象仁镇江 (2021) (估) 字第 0071 号)。

不动产 1、2、3 为位于江苏镇江的商业用地、市场化商品房、商铺等,早期经评估的价值合计为 58,539.16 万元。截至 2021 年 11 月 25 日,不动产 1、2、3 对应担保的债权金额为 26,557.00 万元,剩余非受限价值为 31,982.16 万元。不动产 1、2、3 毗邻商圈,周边基础设施及公共设施不断完善使得其价值有所上升。因此,不动产 1、2、3 现阶段实际剩余非受限价值不低于 31,982.16 万元。

不动产 4 为位于镇江市丹徒新城长山村的商业和住宅用地,土地使用权面积为 130,597.00 平方米,2020 年经江苏苏润土地房地产评估有限公司评估的价值为 82,667.00 万元。截至 2021 年 11 月 25 日,其对应担保的债权金额为 39,742.53 万元,

剩余非受限价值不低于 42,924.47 万元。

不动产 5、6、7、8、9 主要为位于镇江市丹徒区的城镇住宅用地，土地使用权面积合计为 189,492.40 平方米，2021 年经评估的价值合计为 123,016.28 万元。

因此，在参考评估机构出具的评估值并结合以上不动产的具体现状，沃得房地产控制的不动产的剩余价值不低于 197,922.91 万元，王伟耀及其配偶张阿美对沃得房地产间接持股比例合计为 67%，即王伟耀及其配偶控制的对应不动产的剩余价值不低于 132,608.35 万元。

综合（1）（2），实际控制人王伟耀旗下控制的上述股权及不动产资产价值较高，其对应的剩余非受限价值合计不低于 312,020.11 万元，大于泰禾锦城的诉讼请求金额；此外王伟耀还控制其他多家经营较好的公司，王伟耀具备一定的资金实力。

综上所述，如法院判决股权出让方败诉，要求实际控制人王伟耀就沃得宝华股权转让案承担连带责任，实际控制人王伟耀存在承担大额债务的风险。然而该判决下，股权出让方需返还沃得宝华 100%的股权，沃得宝华权益于 2017 年经评估的价值 323,340.99 万元，处置金额足以支付泰禾锦城主张的诉讼金额（286,615.83 万元）。此外，王伟耀具备足够的偿还能力，旗下控制的部分股权及不动产扣除债务或担保后的价值不低于 312,020.11 万元，处置金额亦超过泰禾锦城主张的诉讼金额。因此，若法院判决实际控制人王伟耀就沃得宝华股权转让案承担连带责任，实际控制人王伟耀除发行人股权外，拥有足够偿还相应债务的能力，不会影响发行人控制权和股权结构的稳定性。

（4）实际控制人重大诉讼风险提示

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第四节 风险因素”之“七/（一）实际控制人重大诉讼风险”部分补充披露：

发行人实际控制人王伟耀因其控制的企业沃得国际、沃得重工、沃得工程机械、沃得起重机与泰禾锦城关于沃得宝华之股权转让一事存在纠纷，被泰禾锦城提起诉讼，王伟耀被要求承担连带担保责任。由于上述案件财产保全原因，截至本招股说明书签

署之日，沃得国际、沃得重工、沃得起重机的部分资产被冻结，但不涉及王伟耀持有的发行人股份。

上述诉讼中，公司不属于诉讼当事人，实际控制人王伟耀作为被告之一，实际控制人存在重大未决诉讼风险；此外，实际控制人王伟耀存在连带保证责任，如法院判决实际控制人王伟耀就沃得宝华股权转让案承担连带责任，实际控制人王伟耀存在承担大额债务的风险。

二、控股股东、实际控制人是否存在其他到期未清偿的大额债务或导致产生大额或有债务的未决诉讼或仲裁、担保等，并充分提示相关风险。

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“三/（二）发行人控股股东、实际控制人及董事、监事、高级管理人员和其他核心人员的刑事诉讼、重大诉讼或仲裁事项”部分补充披露：

3、控股股东、实际控制人是否存在其他到期未清偿的大额债务或导致产生大额或有债务的未决诉讼或仲裁、担保等

（1）控股股东

根据丹阳市人民法院、镇江市丹徒区人民法院、镇江市中级人民法院、镇江仲裁委员会等主体于2020年8月、2021年1月、2021年8月、2021年11月出具的关于控股股东丹阳实业自2017年1月至2021年11月期间的诉讼、仲裁案件的《查询证明》，登录中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统、全国法院被执行人信息查询网等网站检索，查阅丹阳实业出具的书面确认文件，并经核查，自丹阳实业自设立以来不存在任何诉讼、仲裁。

经查阅控股股东丹阳实业报告期内的银行流水和最新《企业信用报告》、丹阳实业出具的书面确认文件，并经核查，截至2021年11月25日，丹阳实业不存在到期未清偿的大额债务或导致产生大额或有债务的担保等情形。

综上，截至 2021 年 11 月 25 日，发行人控股股东不存在其他到期未清偿的大额债务或导致产生大额或有债务的未决诉讼或仲裁、担保等。

（2）实际控制人

经查阅关于沃得宝华之股权转让事宜的《股权转让协议》及《补充协议》，发行人实际控制人的《个人信用报告》和签署的生效担保协议，登录中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询网等网站查询实际控制人的诉讼、仲裁公开信息，实际控制人出具的书面确认文件，访谈实际控制人了解其未决诉讼仲裁及对外担保情况，并经核查，相关情况如下：

①实际控制人对外担保情况

A、实际控制人王伟耀为沃得宝华之股权转让事宜提供连带责任保证担保

实际控制人王伟耀不属于关于沃得宝华之股权转让事宜的《股权转让协议》及《补充协议》的签署主体，但为出让方沃得国际、沃得重工、江苏工程机械、沃得起重机在《股权转让协议》及《补充协议》项下的义务向受让方泰禾锦城提供连带责任保证。

B、实际控制人为发行人及关联方的银行借款提供连带责任保证担保

截至 2021 年 11 月 25 日，发行人实际控制人对发行人的银行借款提供连带责任保证担保，保证担保的债务余额为 57,753.34 万元；对实际控制人控制的其他企业沃得机电等企业提供连带责任保证担保，保证担保的债务余额为 124,764.00 万元。发行人实际控制人王伟耀、张阿美为其控制的企业提供连带责任保证担保的债务余额合计为 182,517.34 万元，其中 137,854.00 万元的债务余额有相应的资产抵押。

经查阅实际控制人提供担保企业的最新《企业信用报告》和报告期内的财务报表、银行流水，报告期内上述企业银行借款还款记录较好；此外，发行人及沃得机电等企业的净资产规模较大，企业正常经营。通过登录信用中国网站、中国执行信息公开网、国家企业信用信息公示系统等公开信息查询平台查询，截至本招股说明书签署之日，上述企业均未被列入失信被执行人清单。因此，上述企业具备一定的偿还银行借款的

能力。此外，截至本招股说明书签署之日，发行人实际控制人未发生因上述被担保单位未按时偿还借款而被要求履行担保义务的情形。

综上，截至2021年11月25日，发行人实际控制人个人不存在大额负债，不存在大额个人到期未清偿的债务。若发行人或者实际控制人控制的其他企业沃得机电等企业未来资信状况及履约能力大幅下降，导致到期债务无法顺利偿还，则实际控制人可能需要履行担保义务，从而承担相应债务。

②实际控制人未决诉讼、仲裁情况

根据丹阳市人民法院、镇江市丹徒区人民法院、镇江市中级人民法院、镇江仲裁委员会等主体分别于2020年8月、2021年1月、2021年8月、2021年11月出具关于实际控制人自2017年1月至2021年11月期间诉讼、仲裁案件的《查询证明》，登录中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统、全国法院被执行人信息查询网等网站，访谈了实际控制人关于其未决诉讼、仲裁的情形并经其确认，并经核查，截至2021年11月25日，除实际控制人王伟耀关于沃得宝华股权转让事项的未决诉讼外，实际控制人王伟耀、张阿美不存在其他导致产生大额或有债务的未决诉讼或仲裁。

综上，截至2021年11月25日，发行人控股股东、实际控制人王伟耀、张阿美不存在到期未清偿的大额债务；除实际控制人王伟耀存在关于沃得宝华股权转让事项的担保和未决诉讼以及实际控制人王伟耀、张阿美对发行人和关联方沃得机电等企业的银行借款提供连带责任保证担保外，发行人控股股东、实际控制人王伟耀、张阿美不存在其他导致产生大额或有债务的未决诉讼或仲裁、担保等。

(3) 实际控制人对外担保风险提示

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第四节 风险因素”之“七/（五）实际控制人对外担保风险”部分补充披露：

截至2021年11月25日，发行人实际控制人王伟耀、张阿美为其控制的企业提供连带责任保证担保，保证担保的债务余额合计为182,517.34万元。若未来发行人和实际控制人控制的其他企业资信状况及履约能力大幅下降，导致到期债务无法顺利偿还，

则实际控制人可能需要履行担保义务，从而承担相应债务。因此，发行人存在实际控制人对外担保金额较大的风险。

三、核查情况

（一）核查程序

保荐人、发行人律师履行了如下核查程序：

- 1、查阅了关于沃得宝华之股权转让事宜的《股权转让协议》及《补充协议》；
- 2、查阅了关于沃得宝华之股权转让纠纷涉及的民事裁定书、民事起诉状、庭审笔录、协助公示通知书、协助公示执行信息需求书等资料；访谈了相关主体，了解关于沃得宝华之股权转让纠纷诉讼的进展；
- 3、查阅了泰禾集团关于沃得宝华之股权转让诉讼的公告信息；
- 4、登录中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询网、全国企业信用信息公示系统等网站，查询发行人控股股东、实际控制人等相关主体关于诉讼、仲裁情况的公开信息；
- 5、查阅了实际控制人对外签署的担保协议；
- 6、查阅了发行人实际控制人的最新《个人信用报告》、丹阳实业以及实际控制人担保企业的最新《企业信用报告》；
- 7、登录全国企业信用信息公示系统、企查查等网站查询了发行人实际控制人王伟耀控制的公司沃得精机、沃得植保、富豪有限、沃得房地产的公开信息以及确认沃得精机、沃得植保、富豪有限是否存在股权质押等受限情况，同时访谈了实际控制人王伟耀了解其对上述企业的控制或者持股情况，并取得了其出具的确认文件，并进行交叉复核；
- 8、查阅了沃得精机 2020 年度的年报以及沃得植保、富豪有限 2020 年度的审计报告

告；以及沃得精机、沃得植保、富豪有限截至 2021 年 9 月 30 日的财务报表；

9、查阅了江苏苏信房地产评估咨询有限公司、江苏天圣房地产土地资产评估测绘有限公司、江苏苏润土地房地产评估有限公司、江苏象仁土地房地产资产评估有限公司、江苏国衡中测土地房地产资产评估咨询有限公司分别关于沃得房地产名下部分土地房产出具的评估报告；同时通过公开渠道检索了上述沃得房地产名下土地房产周边不动产的报价或者相关信息，进行比对；

10、了解沃得房地产名下部分土地房产的抵押担保信息，并查阅相关的抵押担保合同，以及查阅了主管部门调取的土地房产抵押信息；

11、查阅了发行人实际控制人报告期内的银行流水；

12、查阅了丹阳市人民法院、镇江市丹徒区人民法院、镇江市中级人民法院、镇江仲裁委员会等主体于 2020 年 8 月、2021 年 1 月、2021 年 8 月、2021 年 11 月出具关于发行人控股股东、实际控制人诉讼、仲裁案件的《查询证明》；

13、访谈了发行人实际控制人了解其未决诉讼、仲裁、对外担保等情况，并查阅了发行人控股股东、实际控制人出具的书面确认文件及诉讼、对外担保合同等材料。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、截至本反馈回复出具之日，江苏省高级人民法院就泰禾锦城与沃得国际、沃得重工、沃得工程机械、沃得起重机、王伟耀股权转让纠纷一案一审尚未判决，上述案件尚无进一步的进展。如法院判决实际控制人王伟耀就沃得宝华股权转让案承担连带担保责任，则王伟耀需承担相应债务，因此实际控制人王伟耀存在承担大额债务的风险。但王伟耀旗下控制的部分股权及不动产具有较高价值，具备足够的偿还能力，因此不会影响发行人控制权和股权结构的稳定性。相关风险已在招股说明书“第四节 风险因素”之“七/（一）实际控制人重大诉讼风险”进行风险提示。

2、截至日 2021 年 11 月 25 日，发行人控股股东、实际控制人王伟耀、张阿美不存

在到期未清偿的大额债务。

3、除实际控制人王伟耀存在关于沃得宝华股权转让事项的担保和未决诉讼外，实际控制人王伟耀、张阿美存在对发行人和关联方的银行借款提供担保，若发行人或者实际控制人控制的其他企业沃得机电等企业未来资信状况及履约能力大幅下降，导致到期债务无法顺利偿还，则实际控制人可能需要履行担保义务，从而承担相应债务。相关风险已在招股说明书“第四节 风险因素”之“七/（五）实际控制人对外担保风险”进行风险提示。

4、除实际控制人王伟耀存在关于沃得宝华股权转让事项的担保和未决诉讼以及实际控制人王伟耀、张阿美对发行人和关联方沃得机电等企业的银行借款提供连带责任保证担保外，发行人控股股东、实际控制人王伟耀、张阿美不存在其他导致产生大额或有债务的未决诉讼或仲裁、担保等。

5、关于知识产权

审核问询回复显示：

（1）2020 年 2 月，黑龙江锦禾及相关主体向发行人排他许可 29 项宽窄行插秧机专利，许可期限为 8 年；

（2）根据协议，黑龙江锦禾及其关联方不得在东北三省区域内销售或许可、委托他人销售使用上述许可专利的插秧机。发行人向黑龙江锦禾支付 3,800 万元作为履约保证金，并按照实际销量以每台 6,000 元为标准支付专利技术使用费（前 1,000 台免费）；

（3）发行人目前自主拥有 3 项宽窄行水稻插秧机专利并大规模应用。

请发行人：

（1）结合黑龙江锦禾所授权许可专利与发行人自主获得的宽窄行水稻插秧机专利之间的区别，以及发行人自主拥有的宽窄行水稻插秧机专利的应用情况，补充披露发行人与黑龙江锦禾开展技术合作的原因和必要性；

（2）补充披露宽窄行水稻插秧机的主要销售区域是否为东北三省，在该区域的主要竞争对手是否为黑龙江锦禾，黑龙江锦禾在东北三省区域外是否实际生产、销售使用上述所授权专利的插秧机，与发行人的产品是否产生直接竞争；

（3）补充披露目前双方履约情况，是否存在较大的履约风险，并进行风险提示。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

一、结合黑龙江锦禾所授权许可专利与发行人自主获得的宽窄行水稻插秧机专利之间的区别，以及发行人自主拥有的宽窄行水稻插秧机专利的应用情况，补充披露发行人与黑龙江锦禾开展技术合作的原因和必要性；

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五/（二）/2、专利”部分补充披露：

（5）发行人拥有的宽窄行水稻插秧机相关专利技术主要系黑龙江锦禾及其关联方授权，发行人与黑龙江锦禾开展技术合作具备合理性

现阶段，发行人所使用的宽窄行水稻插秧机相关专利技术主要 30 项，其中，29 项由黑龙江锦禾及其关联方专利授权，1 项专利为自主研发，具体情况如下：

序号	技术来源	专利号	专利名称	类型
1	黑龙江锦禾及其关联方专利授权	2014202663512	一种间歇式齿轮传动箱	实用新型
2		2014202752198	一种插秧机的间歇式插植机构	实用新型
3		2014102946412	一种二维宽窄插秧机	发明专利
4		2015101547034	一种可变宽窄行插秧机的插植机构及其控制方法	发明专利
5		2015203864157	一种双毯苗宽窄行插秧机	实用新型
6		2015203864585	一种二维宽窄间隔插秧机	实用新型
7		2016204524744	一种单板双株式宽窄行插秧机	实用新型
8		2016204523506	一种单毯苗双插二维宽窄插秧机	实用新型
9		2016204525111	一种二维宽窄插秧机	实用新型
10		201620452473X	一种宽窄行水稻插秧机	实用新型
11		2010101270118	宽窄行水稻插秧机	发明专利
12		2017205693528	一种宽窄行插秧机分层施肥系统	实用新型
13		201720489117X	一种宽窄行插秧机深层施肥系统	实用新型
14		2017204891131	一种插秧机分层施肥系统	实用新型
15		201510054546X	一种宽窄株距插秧机的插植机构	发明专利
16		2015105605645	一种匀转速二维宽窄插秧机	发明专利
17		2009101772516	秧箱横向再定位装置及机动钵苗水稻插秧机	发明专利
18		2014108011841	一种宽窄行拐植苗纯钵体株式苗水稻插秧机及其使用方法	发明专利
19		2014200881796	一种纯钵体苗水稻插秧机用凹凸轮盘	实用新型
20		2017214885885	一种插秧机轮防陷板	实用新型
21		2017214888690	一种新型的插秧机轮防陷板	实用新型
22		2014202442399	一种宽窄株距插秧机	实用新型
23		2014203043216	一种错台式插秧机	实用新型
24		2015201752477	一种苗毯卷苗器	实用新型
25		2015202967029	插秧机的起拱载苗板	实用新型

26		2015202966774	一种插秧机的载苗板	实用新型
27		2015203889173	一种宽窄行插秧机	实用新型
28		2015203890503	一种错行式宽窄行插秧机	实用新型
29		2017200786244	一种单毯苗双插插秧机	实用新型
30	自主研发	2019220666121	宽窄行高速插秧机	实用新型

上述 30 项专利中，发行人销售的宽窄行水稻插秧机大规模应用的相关专利技术为 3 项，为黑龙江锦禾及其关联方专利所授权使用，发行人拥有的自主研发宽窄行水稻插秧机专利 1 项，现阶段处于小批量应用阶段，具体情况如下：

序号	技术名称	技术来源	所处阶段	相关专利	专利性质
1	一种宽窄行水稻插秧机	黑龙江锦禾及其关联方专利所授权	大规模应用	201620452473X	实用新型
2	宽窄行水稻插秧机		大规模应用	2010101270118	发明专利
3	一种单毯苗双插插秧机		大规模应用	2017200786244	实用新型
4	宽窄行高速插秧机	自主研发	小批量应用	2019220666121	实用新型

发行人拥有的自主研发宽窄行水稻插秧机，系实用新型专利，主要是与插秧机插秧相关的技术，可实现插秧机结构中插秧爪偏移值的产生进而实现秧苗偏移。发行人实用新型专利和黑龙江锦禾及其关联方授权发行人使用的专利分别采用了不同的齿轮动力传动结构，前者采用了异形齿轮偏移动力传动结构，即通过不规则齿轮之间的动力传动，达到秧苗偏移的效果通过；后者主要采用分段锥齿轮偏移动力传动结构，即通过不同轴的锥齿轮传动，达到秧苗偏移的效果。

因黑龙江锦禾及其关联方拥有多项宽窄行插秧机相关技术和专利，但在东北三省区域不具备实现宽窄行核心技术规模化销售的竞争力；发行人作为国内领先的大型现代化农业机械装备制造商，在相关领域具备规模化优势和快速产业化的能力。鉴于采用宽窄行技术的插秧机市场空间广阔，黑龙江锦禾及其关联方授权发行人使用宽窄行插秧机相关技术和专利，宽窄行技术的产业化能够增加发行人的产品种类和产品技术附加值，提高发行人的竞争力和盈利能力。发行人与黑龙江锦禾及其关联方开展技术合作，加强双方在各自业务领域的优势互补，双方合作具备合理性。

二、补充披露宽窄行水稻插秧机的主要销售区域是否为东北三省，在该区域的主要竞争对手是否为黑龙江锦禾，黑龙江锦禾在东北三省区域外是否实际生产、销售使用上

述所授权专利的插秧机，与发行人的产品是否产生直接竞争；

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五/（二）/2、专利”部分补充披露：

（6）自发行人与黑龙江锦禾合作以来，发行人宽窄行水稻插秧机的销售区域只覆盖东北三省，黑龙江锦禾在东北三省区域外有小规模生产、销售使用上述所授权专利的插秧机，与发行人的产品不产生直接竞争

经访谈发行人负责人并查阅补贴系统的相关数据，发行人的宽窄行水稻插秧机的销售区域只覆盖东北三省，该区域的主要竞争对手为苏州久富农业机械有限公司，不涉及黑龙江锦禾。

根据对黑龙江锦禾负责人的访谈并查阅黑龙江锦禾及相关主体出具的书面确认文件，自与发行人合作以来，黑龙江锦禾及其关联方在东北三省区域外江西、浙江等地方有小规模生产、销售使用上述所授权专利的插秧机，与发行人产品不产生直接竞争能力。

三、补充披露目前双方履约情况，不存在较大的履约风险

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五/（二）/2、专利”部分补充披露：

（7）补充披露目前双方履约情况，是否存在较大的履约风险，并进行风险提示

根据双方签署的合作协议，双方的主要权利义务及履约情况如下：

权利义务	主要约定	履约情况
许可方式	黑龙江锦禾及相关主体以专利实施许可的方式向发行人提供其拥有的宽窄行插秧机相关全部技术和专利，许可期限为 8 年。若部分许可的专利剩余有效期少于 8 年的，许可期限以专利实际到期的期限为准。 黑龙江锦禾及其关联方不得在黑龙江省、吉林省、辽宁省三省区域内销售或许可、委托他人销售其生产包含许可技术的插秧机产品。	黑龙江锦禾及其关联方在东北三省区域外江西、浙江等地方有小规模生产、销售包含许可技术的插秧机产品，但不涉及东北三省区域。

权利义务	主要约定	履约情况
专利技术许可费的支付	发行人销售采用相关技术的插秧机，前 1,000 台免费，自第 1,001 台起按每台 6,000 元向黑龙江锦禾支付专利技术许可费。双方在每年的 12 月 31 日按约结算专利技术许可费。	截至 2021 年 6 月 30 日，发行人销售含有关许可技术插秧机累计为 191 台，未达到 1,000 台。

经访谈黑龙江锦禾，并取得了黑龙江锦禾及相关主体出具的书面确认文件，截至本反馈回复出具之日，双方履约情况正常，双方之间不存在因合作协议的违约产生诉讼、仲裁的情形。

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第四节 风险因素”之“七/（二）知识产权风险”部分补充披露：

农业机械装备技术研发难度较大、研发成本较高，但其广阔的行业前景和较高的收益水平仍会吸引竞争者不断进入。市场中少数竞争者因自主创新能力不足，或资金实力较弱无法满足研发投入等原因，可能选择直接仿制他人的专利技术，或进行专利侵权。若发行人的专利技术被行业内其他企业仿制或造成专利侵权，可能对公司的技术先进性和产品竞争力产生不利影响，导致公司产品无法与市场同类产品进行差异化竞争，进而影响公司的盈利能力。

同时，报告期内发行人通过授权方式获取了黑龙江锦禾及其关联方主要 29 项宽窄行水稻插秧机专利，其中，3 项专利处于大规模应用阶段。若黑龙江锦禾及其关联方授权许可发行人使用的专利存在失效、终止或者第三方的侵权指控等情形，会对公司宽窄行插秧机产品竞争力产生不利影响，进而影响公司宽窄行插秧机产品的盈利能力。

四、核查情况

（一）核查程序

保荐人、发行人律师履行了如下核查程序：

- 1、查阅了报告期内发行人的宽窄行水稻插秧机的销售明细、补贴系统数据；
- 2、访谈了黑龙江锦禾，并取得了黑龙江锦禾出具的书面确认文件；

3、访谈了发行人相关技术人员，了解发行人自主获得的宽窄行水稻插秧机专利、黑龙江锦禾所授权许可专利与发行人自主获得的宽窄行水稻插秧机专利之间的区别等情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、现阶段，发行人所使用的宽窄行水稻插秧机相关专利技术主要 30 项，其中，29 项由黑龙江锦禾及其关联方专利授权，1 项专利为自主研发。发行人实用新型和黑龙江锦禾及其关联方所授权许可专利分别采用了不同的动力传动结构，其中发行人实用新型采用了异形齿轮偏移动力传动结构，黑龙江锦禾及其关联方所授权许可专利主要采用分段锥齿轮偏移动力传动结构，即通过不同的动力传动结构达到秧苗偏移的效果。

2、发行人作为国内领先的大型现代化农业机械装备制造商，在相关领域具备规模化优势和快速产业化的能力。鉴于采用宽窄行技术的插秧机市场空间广阔，发行人与黑龙江锦禾及其关联方开展技术合作，加强双方在各自业务领域的优势互补。

3、宽窄行水稻插秧机的销售区域只覆盖东北三省，在该区域的主要竞争对手为苏州久富农业机械有限公司，不涉及黑龙江锦禾；黑龙江锦禾及其关联方在东北三省区域外江西、浙江等地方有小规模生产、销售使用上述所授权专利的插秧机，与发行人产品不产生直接竞争力。

4、双方履约情况正常，双方之间不存在因合作协议的违约产生诉讼、仲裁的情形，不存在较大的履约风险。针对未来合作可能存在的风险，发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“七/（二）知识产权风险”中进行风险提示。

6、关于外销

审核问询回复显示：

（1）报告期各期，发行人在印度的销售收入占当期外销收入金额比例分别为 15.20%、12.09%和 23.90%；发行人在缅甸的销售收入占当期外销收入金额比例分别为 10.05%、11.46%和 9.03%；发行人在菲律宾的销售收入占当期外销收入金额比例分别为 8.25%、7.13%和 0.82%；

（2）中印 2020 年在边界地区发生摩擦，且印度政府对中国采取贸易限制措施，缅甸目前政治局势较为紧张，其他国家目前政治环境基本稳定。

请发行人补充披露：

（1）发行人 2020 年在印度的销售收入金额及占比均大幅增长的原因，增长是否具有可持续性；结合国际形势变化情况、印度政府对中国采取的贸易限制措施以及印度新冠疫情等情况，分析并披露对发行人在印度销售的影响或可能影响，结合前述分析进行充分风险提示；

（2）缅甸政治局势对发行人在该地区销售的具体影响，补充相关风险提示；

（3）发行人 2020 年对菲律宾销售收入及占比均大幅下降的原因，分析上述情况是否持续。

请保荐人发表明确意见。

一、发行人 2020 年在印度的销售收入金额及占比均大幅增长的原因，增长是否具有可持续性；结合国际形势变化情况、印度政府对中国采取的贸易限制措施以及印度新冠疫情等情况，分析并披露对发行人在印度销售的影响或可能影响，结合前述分析进行充分风险提示；

（一）发行人 2020 年在印度的销售收入大幅增长主要原因系印度农机市场广阔且发行人多年品牌推广成效显著，增长具有可持续性

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三/（二）/2/（2）境外销售收入”部分补充披露：

⑤发行人 2020 年在印度的销售收入大幅增长的原因及可持续性

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
印度收入	4,076.85	15.78%	11,461.77	23.90%	4,492.92	12.09%	3,527.51	15.20%
境外收入合计	25,835.28	100.00%	47,966.56	100.00%	37,162.00	100.00%	23,213.43	100.00%

A、发行人 2020 年在印度的销售收入大幅增长的原因

报告期内，发行人在印度销售金额分别为 3,527.51 万元、4,492.92 万元、11,461.77 万元和 4,076.85 万元，整体呈现持续稳定的增长趋势，其中，2020 年销售收入金额为 11,461.77 万元，占当期外销收入总额比例为 23.90%。2021 年 1-6 月实现销售收入 4,076.85 万元，较 2020 年同期增长 73.29%。

报告期内，发行人印度地区销售收入呈现增长趋势，其中，2020 年在印度的销售收入金额及占比均大幅增长，主要原因系：（1）印度耕地面积高达 15,606.70 万公顷，世界排名第二。印度作为全球农业生产大国，农业机械具有市场需求大、发展空间广阔的特点。（2）发行人基于印度农业机械巨大市场需求，在印度市场较早进行布局，随着发行人在印度市场多年来的品牌积累，且印度当局不断推进农业规模化和专业化发展，发行人在印度区域 2020 年度的销售收入得到了大幅增长。

此外，受到印度种植作物收割期和印度农民提前备货的影响，发行人在印度地区的收入主要集中在下半年。2021 年 1-6 月发行人在印度市场的销售收入为 4,076.85 万元，同比增长 73.29%，预计 2021 年全年较 2020 年仍实现增长。

发行人印度地区销售收入呈现增长趋势具体分析如下：

a、印度农业市场需求量巨大、发展空间广阔

根据联合国粮食及农业组织（FAO）2019 年的统计数据，印度作为世界农业大国耕地面积高达 15,606.70 万公顷。此外，印度水稻种植面积十分广阔为 4,378.00 万公顷，大约是中国水稻种植面积的 1.4 倍，发行人在印度的产品出口以水稻收割机为主，农业机械市场需求量较大。

b、多年市场开拓收获成效、品牌形象深入人心

农机品牌的广泛认可是企业产品质量、售后服务、管理水平和市场渠道等多方面积累的综合体现。自 2016 年进入印度市场以来，发行人不断在印度市场通过调研、试销、宣传等方式提高发行人品牌知名度和销售覆盖区域。此外，得益于发行人印度客户在当地良好的销售渠道资源和多年从业经验，发行人产品在印度市场的知名度和认可度进一步提高。

经过在印度市场多年的积累，发行人农机产品凭借着收割速度快、粮食损失率低、性价比高等特点受到了广大印度客户的欢迎。在服务上，发行人合作的印度客户都具有对应的服务能力，同时发行人提供完备的三包售后制度并从国内委派技术人员不定期在当地进行技术指导和现场培训，用户的满意度高。在印度市场需求量逐步上升的背景下，发行人在该地区的销售收入取得了相应的增长。

综上所述，由于印度农机市场广阔且发行人多年品牌推广成效逐步显现等因素影响，报告期内，发行人印度地区销售收入呈现增长趋势，其中，2020 年在印度的销售收入金额及占比均大幅增长。

B、发行人在印度销售可持续性分析

发行人在印度销售具备可持续性，具体分析如下：

从整体来看，（1）印度作为全球农业大国，耕地面积位列世界第二，农业机械化具备发展的基础；（2）现阶段，印度农业机械化率较低，水平低于巴西、美国和中国等农业生产大国，农业机械化具有巨大的发展空间；（3）近年来，印度经济实现较快增长，有力的推动了农业机械化进程；（4）印度当地政府为推动农业规模化、专业化发展，出台了多项刺激和扶持政策，如粮食最低价保护政策，大力补贴化肥、农用柴

油、灌溉用电和农业机械等投入品的补贴，农业的科学研究、教育和技术推广等，进一步提升了农业机械市场需求。

从短期来看，新冠疫情的爆发对印度造成一定影响，但 2020 年印度疫情相对较为缓和，对农机市场需求未造成重大不利影响，具体分析如下：



数据来源：根据印度官方通报及国内权威媒体（央视新闻、人民日报等）整合；截止日期为 2021 年 7 月 24 日

2020 年初新冠疫情爆发以来，印度新冠肺炎确诊病例持续上升，并于 2020 年 9 月达到高峰。2020 年 10 月以来，随着疫情防控的升级，印度新冠疫情逐步得到控制。纵观 2020 年印度疫情情况，整体较为缓和，印度并未因为新冠疫情而大面积停止农业种植，对当地农业种植的不利影响较小。因此，印度农机市场需求在 2020 年并未由于新冠疫情受到重大不利影响。

此外，近年来，中印边境摩擦使得两国政治形势不确定因素增加，且印度政府对中国采取贸易限制措施。但发行人目前出口到印度的产品暂未受到前述印度对我国贸易限制措施的影响。中印贸易摩擦对发行人在印度业务发展的不利影响较小。

综上所述，新冠疫情与中印贸易摩擦对农业机械销售造成一定影响，但影响相对较小；同时，得益于印度巨大的耕地面积、较低的机械化率、快速的经济增长以及政府的刺激和扶持政策，发行人农业机械在印度销售未来具备持续性。

（二）结合国际形势变化情况、印度政府对中国采取的贸易限制措施以及印度新冠疫情等情况，分析并披露对发行人在印度销售的影响或可能影响，结合前述分析进行充分风险提示；

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三/（二）/2/（2）境外销售收入”部分补充披露：

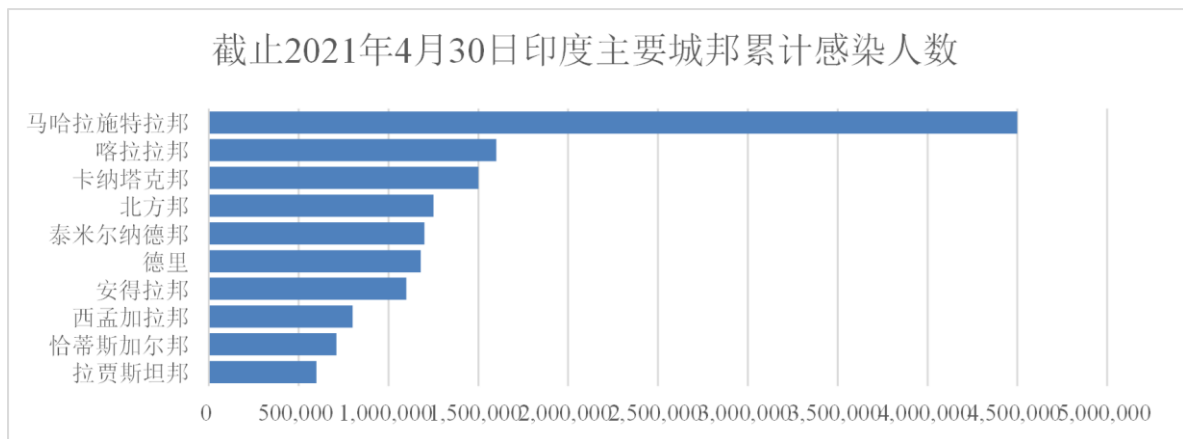
⑥新冠疫情、中印贸易摩擦对发行人在印度业务发展的不利影响较小

A、新冠疫情对发行人在印度业务发展的不利影响较小

2020 年初新冠疫情爆发以来，印度新冠肺炎确诊病例持续上升，并于 2020 年 9 月达到高峰。2020 年 10 月以来，随着疫情防控的升级，印度新冠疫情逐步得到控制。2021 年 3 月，受病毒变异、疫苗接种迟缓、疫情防控强度下降等多重因素影响，新冠疫情再次在印度爆发。2021 年 5 月后，印度政府开始加强监管、预防和管控，疫情得到有效控制。尽管新冠疫情的蔓延对印度的经济活动产生一定的不利影响，但印度未来农机市场依然具有较大的增长潜力，主要原因如下：

a、粮食供给关乎国家命脉，农业机械仍有需求

由于农机产品属于农业行业，事关国家的粮食供给和国家命脉。不同于其他娱乐服务性质类的经济活动，农业种植涉及到国家的社会稳定和国防安全。若非新冠疫情在全国范围内都有大规模的爆发，则基本的农业种植并不会因为新冠疫情大面积停止。

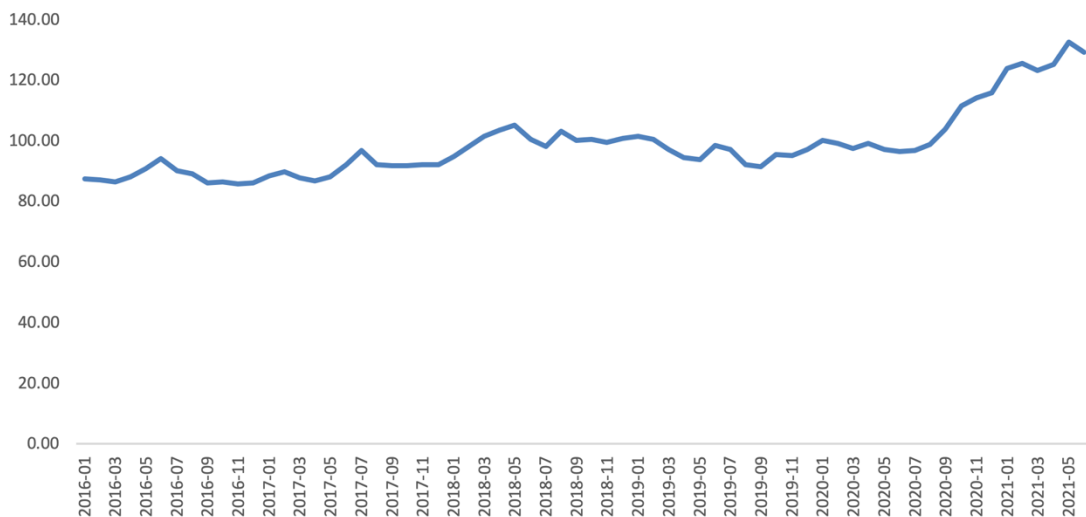


数据来源: Johns Hopkins University, 截止 2021 年 4 月 30 日的累积感染人数

据约翰斯·霍普金斯大学公开统计数据显示, 2021 年的印度疫情爆发主要在印度金融中心孟买所在的马哈拉施特拉邦, 而印度水稻主产邦西孟加拉邦、奥里萨邦、安得拉邦、特伦甘纳邦、泰米尔纳德邦和卡纳塔克邦等地区疫情相对较为缓和。故印度对于农业机械的需求并未因新冠疫情的爆发而受到重大不利影响。

b. 全球粮食价格有望持续走高, 利好农业大国的农机需求

根据联合国粮食及农业组织 (FAO) 发布的全球粮食价格指数, 自新冠疫情爆发以来全球粮食价格不断走高。



数据来源: 联合国粮食及农业组织 (FAO)

在全球疫情持续蔓延的态势下，供应链不稳定、各国粮食出口收紧、部分国家宽松的货币政策等因素将持续影响全球农业生产，全球粮食价格在未来有望持续保持高位，不断提高农民种植积极性。

印度作为当前全球农业种植生产大国，在 2019 年拥有 15,606.70 万公顷的耕地面积，在全球范围内仅次于美国。据世界银行统计，2020 年度印度农村人口占总人口的 65.07%。故印度农业种植资源和劳动力十分丰富，对农业机械的需求较大。因此，随着全球粮食价格不断保持高位，印度作为农业大国对于农机需求有望进一步提升。

B、中印摩擦对发行人在印度业务发展的不利影响较小

2020 年起，中印边境摩擦使得两国政治形势不确定因素增加，且印度政府对中国采取贸易限制措施。2020 年 8 月，印度政府将 327 种从中国进口商品列入“可替代采购目录”，计划对从中国进口的非必需品采取强制许可制。此外，印政府还对华采取非关税壁垒，2020 年 7 月对从中国进口的非必需品进行强制质量认证。但发行人出口至印度市场产品不在“可替代采购目录”中，故发行人目前出口到印度的产品暂未受到前述印度对我国贸易限制措施的影响。

综上，基于粮食供给关乎国家命脉、全球粮食价格不断走高以及印度属于全球农业大国等多方面因素影响，印度市场对于农业机械的需求并不因新冠疫情、国际政治局势以及中印边境摩擦受到大幅下滑。因此，印度新冠疫情以及印度政府对中国采取的贸易限制措施对发行人在印度业务的发展不存在重大不利影响。

（三）若印度不利政治局势、新冠疫情加剧将对发行人在印度的销售产生不利影响

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二/（六）境外经营风险”部分补充披露：

1、中印政治局势风险

2020 年起，中印边境摩擦使得两国政治形势不确定因素增加，且印度政府对中国采取贸易限制措施。若后续两国政治关系消极因素持续发酵，不排除印度政府将对源

自中国的更多产品进口提高关税或采取其他限制/替代措施，额外的关税或其他限制/替代措施将会对发行人在印度市场的销售业绩造成不利影响。

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二/（七）新型冠状病毒疫情影响正常生产经营的风险”部分补充披露：

2021 年上半年，海外疫情形势较为严峻。未来新冠疫情存在进一步扩散的可能性，境外疫情发展态势将对国际贸易造成不利影响。如果该地区疫情不能得到有效防控，导致发行人在印度、菲律宾等地的客户需求减少或停工停产，发行人将面临发货延迟、国际物流受阻甚至订单取消等情形，对发行人面向印度、菲律宾等境外地区的出口销售造成一定不利影响。

综上所述，印度市场作为发行人战略发展区域，近年来一直处于大力开拓的过程中。2020 年印度销售收入的增长主要是由于市场需求量大，多年来的推广拓张与品牌积累带来了大批量的订单交付，且当年受疫情和政治形势影响相对较小。但若印度与我国政治局势持续恶化、新冠疫情得不到有效控制，将对发行人在印度的销售业绩产生一定不利影响。

二、缅甸政治局势对发行人在该地区销售的具体影响，补充相关风险提示

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三/（二）/2/（2）境外销售收入”部分补充披露：

⑦缅甸政治局势对发行人在该地区销售的具体影响

2021 年初，缅甸国内因自身选举原因发生政局变动，国内经济发展与稳定性受到较大影响，从而在很大程度上限制了发行人农机产品在缅甸地区销售及推广活动的开展，对发行人在缅甸市场的销售业绩造成了不利影响。2021 年 1-6 月，发行人在缅甸的销售收入为 353.92 万元，2020 年同期发行人在缅甸的销售收入为 1,897.56 万元，同比下滑 81.35%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
缅甸销售收入	353.92	1.37%	4,330.33	9.03%	4,260.39	11.46%	2,437.84	10.50%
境外销售收入合计	25,835.28	100.00%	47,966.56	100.00%	37,162.00	100.00%	23,213.43	100.00%

虽然当前缅甸由于自身政局变动导致发行人在缅甸市场的销售业绩产生了下滑，但结合中缅两国历史关系来看，前述事件对发行人在缅甸市场的不利影响将逐渐消退。具体分析如下：

从历史角度看，过去几十年来，即使发生政权交替等突发事件，中缅两国始终保持着密切的经贸合作关系。2011 年，军政府执政时期，中缅两国政府建立了“全面战略合作伙伴关系”；2020 年 1 月，民选政府执政期间，中缅两国政府一致同意“打造中缅命运共同体”。在近期事件过后，随着政治局面逐渐平稳，为了促进农业经济发展，预计缅甸对于中国农机产品的进口政策不会发生重大变动。同时，发行人的农机产品属于缅甸当前迫切需求的能够提高农业生产效率的机械化产品，先进的农业生产技术可以保证国内稳定的粮食供给，改善当地居民生活水平，促进当地经济发展，维护当地社会稳定，属于无论军政府还是民选政府当政均会鼓励支持的项目。

综上所述，虽然当前缅甸自身政局变动导致国内政治经济存在一定不确定性，对发行人在缅甸市场的销售业绩造成了不利影响。但中缅两国历史上交往密切，随着日后缅甸局势的逐渐平稳，预计发行人在缅甸的销售及推广活动开展的不确定性将逐渐减少。

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二/（六）境外经营风险”部分补充披露：

2、缅甸政治局势风险

由于缅甸国内因自身选举原因发生政局变动，缅甸军方于 2021 年 2 月 1 日宣布实施为期一年的紧急状态，国家权力被移交给国防军总司令，并对缅甸政府进行改组。若后期缅甸国内政局持续动荡，会在一定程度上限制发行人在缅甸销售及推广活动的开展，并对发行人在缅甸市场的销售业绩造成一定不利影响。

三、发行人 2020 年对菲律宾销售收入及占比均大幅下降的原因，分析上述情况是否持续

（一）发行人 2020 年对菲律宾销售收入及占比均大幅下降主要系政府将农机购置相关资金使用到疫情防控上，导致政府招标项目大量减少；随着疫情防控工作进一步完善，上述影响有望逐步缓解。

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三/（二）/2/（2）境外销售收入”部分补充披露：

⑧发行人 2020 年对菲律宾销售收入及占比均大幅下降的原因及后续收入情况分析

2020 年由于全球新冠疫情的影响，发行人对菲律宾的贸易出口遭受了很大程度的影响。为了防止疫情在国内持续蔓延，菲律宾相关部门在当地施行人员隔离、交通管制、调整财政拨款等措施，而由于菲律宾农机采购主要依靠政府招标项目，调整财政拨款导致用于农业机械资金减少，人员隔离、交通管制造成了当地农机市场的不稳定，从而对发行人在菲律宾市场的销售业绩造成了不利影响。2020 年度，发行人在菲律宾销售收入为 394.88 万元，占当期合计境外销售收入的比例为 0.82%，较往年下滑较大，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
菲律宾销售收入	682.62	2.64%	394.88	0.82%	2,649.40	7.13%	1,914.41	8.25%
境外销售收入合计	25,835.28	100.00%	47,966.56	100.00%	37,162.00	100.00%	23,213.43	100.00%

2021 年上半年，发行人在菲律宾销售收入为 682.62 万元，占境外销售总额的 2.64%，较 2020 年同期呈现明显上涨趋势，销售情况逐步回暖。具体原因如下：

A、疫情发展逐步可控，对菲律宾销售收入下滑的影响正逐步消除

自 2021 年初，随着疫苗的研发成功和接种，全球的新增确诊病例开始出现明显下降。目前，菲律宾部分地区已复工复产，订单处于正常履行中。2021 年 5 月以来，菲

律宾新冠疫情的每日新增病例已有所回落，若未来菲律宾政府加快疫苗注射速度，疫情能够得到有效控制，为发行人在当地的推广和销售活动提供有利环境，国内经济环境恢复正常，预计销售情况将逐渐恢复正常。

B、菲律宾市场符合国家发展战略方向

“一带一路”战略旨在依靠中国与有关国家既有的双多边机制，借助既有的行之有效的区域合作平台，高举和平发展旗帜，积极发展与沿线国家的经济合作伙伴关系，共同打造政治互信、经济融合、文化包容的利益共同体、命运共同体和责任共同体。发行人的农机产品将为提高菲律宾农业机械化水平贡献力量，对推动两国农业经济的共同发展具有重要意义，符合国家“一带一路”的战略方向。因此，“一路一带”战略将推动我国农机对沿线国家的出口，在全球疫情的背景下，高质量推进“一带一路”成为发行人在菲律宾农机出口的新增长点。

综上所述，由于菲律宾农机采购主要依靠政府招标项目，故2020年全球新冠疫情的爆发导致菲律宾政府调整其财政拨款支出，导致用于农业机械资金减少，人员隔离、交通管制造成了当地农机市场的不稳定，对发行人在菲律宾市场的推广活动、销售业绩都造成了一定影响。但随着疫情发展逐步可控，新冠疫苗的逐步接种，疫情对菲律宾销售收入下滑的影响正逐步消除。此外，菲律宾所处的东南亚市场符合国家未来战略发展方向，在新冠疫情得到有效控制后，预计发行人在菲律宾的销售收入将逐步回升。

四、伊朗收入变动分析

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三/（二）/2/（2）境外销售收入”部分补充披露：

⑨报告期内，发行人在伊朗销售收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
伊朗	892.92	3.46%	5,812.69	12.12%	7,522.20	20.24%	1,532.06	6.60%
合计	25,835.28	100.00%	47,966.56	100.00%	37,162.00	100.00%	23,213.43	100.00%

报告期内，发行人对伊朗销售收入金额分别为 1,532.06 万元、7,522.20 万元、5,812.69 万元和 892.92 万元，呈现先上升后下降趋势。2020 年以来，受到美国对伊朗制裁加剧、伊朗外汇储备下降以及新冠疫情影响，发行人对伊朗销售金额呈现下降趋势。发行人在伊朗市场 2020 年全年实现销售 5,812.69 万元，同比 2019 年的 7,522.20 万元下降 22.73%，其中 2020 年 1-6 月已实现销售 4,518.59 万元，占全年销售的 77.74%；2020 年 7-12 月仅实现销售 1,294.10 万元，占比 22.26%，2020 年下半年即开始呈现大幅下降趋势。2021 年受上述不良因素的持续发酵，发行人在伊朗市场的销售收入进一步下降，2021 年 1-6 月为 892.92 万元。具体分析如下：

A、2020 年开始，美国对伊朗进一步扩大的经济制裁导致伊朗外汇储备迅速下降

2020 年 1 月，美国白宫发布美国总统特朗普关于制裁伊朗附加措施的声明，对在伊朗经济的建筑、制造、纺织或采矿业中活动的任何个人或实体实施制裁。美国对伊朗进一步扩大的经济制裁导致伊朗外汇储备迅速下降，伊朗本币里拉（IRR）持续贬值，从而导致伊朗当地客户对于发行人产品购买力的直接下降，自 2020 年起至今人民币兑伊朗里拉的汇率情况如下表所示：

2020年至今人民币兑换伊朗里拉尔汇率情况



数据来源：BONBAST

B、2020 年疫情爆发, 伊朗进口需求大量转移至医药和食品等防疫物资和基础储备, 农机进口数量直线下降

2020 年全球新冠疫情爆发, 为对抗疫情扩散和保证基本需要, 伊朗市场的进口需求大量转移至医药和食品等防疫物资和基础储备, 从而导致农业机械的进口数量出现大幅度下滑。

因此, 前述美国对伊朗的扩大制裁、新冠疫情等因素对发行人在伊朗市场的不利影响于主要在 2020 年的下半年已明显体现, 2021 年受上述影响的持续发酵导致发行人在伊朗市场的销售收入进一步降低。

五、核查情况

(一) 核查程序

保荐人履行了如下核查程序:

1、查阅发行人外销收入明细;

2、通过网络检索了解发行人报告期内印度、缅甸、菲律宾和伊朗的新冠疫情情况、政治环境、经济数据、与我国的双边关系以及印度对发行人产品征收的关税税率；

3、通过网络检索美国对伊朗制裁情况以及货币汇率相关情况，并访谈外贸部相关负责人。

4、向发行人外销负责人了解政治环境变动对发行人产品销售的影响。

5、通过公开数据查询印度农业种植相关信息及资料，查询全球粮食价格走势情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、印度市场作为发行人战略发展区域，近年来一直处于大力开拓的过程中。发行人 2020 年度在印度销售收入大幅增长主要原因系：（1）印度耕地面积高达 15,606.70 万公顷，世界排名第二位。印度作为全球农业生产大国，农业机械具有市场需求大、发展空间广阔的特点。（2）发行人基于印度农业机械巨大市场需求，在印度市场较早进行布局，随着发行人在印度市场多年来的品牌积累，且印度当局不断推进农业规模化和专业化发展，发行人在印度区域 2020 年度的销售收入得到了大幅增长。

新冠疫情与中印贸易摩擦对农业机械销售造成一定影响，但影响相对较小；同时，得益于印度巨大的耕地面积、较低的机械化率、快速的经济增长以及政府的刺激和扶持政策，发行人农业机械在印度销售未来具备持续性。

2、基于粮食供给关乎国家命脉、全球粮食价格不断走高以及印度属于全球农业大国等多方面因素影响，印度市场对于农业机械的需求并不因新冠疫情、国际政治局势以及中印边境摩擦受到大幅下滑。因此，印度新冠疫情以及印度政府对中国采取的贸易限制措施对发行人在印度业务的发展不存在重大不利影响；

3、虽然当前缅甸自身政局变动导致国内政治经济存在一定不确定性，对发行人在缅甸市场的销售业绩造成了不利影响。但中缅两国历史上交往密切，随着日后缅甸局势的逐渐平稳，预计发行人在缅甸的销售及推广活动开展的不确定性将逐渐减少；

4、由于 2020 年全球新冠疫情的影响，菲律宾相关部门在当地施行人员隔离、交通管制、调整财政拨款等措施，而由于菲律宾农机采购主要依靠政府招标项目，调整财政拨款导致用于农业机械资金减少，人员隔离、交通管制造成了当地农机市场的不稳定，对发行人在菲律宾市场的推广活动、销售业绩都造成了一定影响。但随着疫情发展逐步可控，新冠疫苗的逐步接种，疫情对菲律宾销售收入下滑的影响正逐步消除。此外，菲律宾所处的东南亚市场符合国家未来战略发展方向，在新冠疫情得到有效控制后，预计发行人在菲律宾的销售收入将逐步回升；

5、已补充披露若印度与我国政治局势持续恶化、新冠疫情得不到有效控制、缅甸国内政局持续动荡，会对发行人在上述境外区域的销售业绩产生一定不利影响的相关风险提示。

6、2020 年以来，受到美国对伊朗制裁加剧、伊朗外汇储备下降以及新冠疫情影响，发行人在伊朗销售金额呈现大幅下降趋势。其中，美国对伊朗的扩大制裁、新冠疫情等因素对发行人在伊朗市场的不利影响于主要在 2020 年的下半年已明显体现，2021 年受上述影响的持续发酵导致发行人在伊朗市场的销售收入进一步降低。

7、关于募投项目

申报材料和审核问询回复显示：

（1）因租赁土地办证进度存在不确定性，发行人计划取消霍尔果斯沃得高新采棉机建设募投项目，原计划投资额纳入补充流动资金；

（2）沃得（泰国）农业机械及其零配件制造募投项目计划在泰国实施，投资金额为 3.5 亿元，达产后预计生产农业机械配件 30 万件、联合收割机 7,000 台，拖拉机 1,000 台。2019 年 2 月，沃得（泰国）向洛加纳工业大众有限公司以 29,325 万泰铢（折合人民币 6,316.27 万元）的价格购买一宗土地用于实施募投项目，土地面积为 85 莱（折合 136,000 平方米）。

请发行人补充说明：

（1）申报后取消募投项目霍尔果斯沃得高新采棉机建设募投项目的原因，募投项目的变更是否履行了相关的审批程序和信息披露，原计划用于实施上述募投项目的租赁土地的后续安排，募投项目的取消会否产生损失或其他法律风险；

（2）沃得（泰国）农业机械及其零配件制造募投项目用地的交易对手方洛加纳工业园大众有限公司的基本情况以及资质、信用情况等，上述土地是否存在权利受限的情形，目前双方的履约进展情况，沃得泰国预计取得土地所有权的时间，是否存在重大不确定性。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、申报后取消募投项目霍尔果斯沃得高新采棉机建设募投项目的原因，募投项目的变更是否履行了相关的审批程序和信息披露，原计划用于实施上述募投项目的租赁土地的后续安排，募投项目的取消会否产生损失或其他法律风险；

（一）申报后取消募投项目霍尔果斯沃得高新采棉机建设募投项目的原因

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“一 /（九）募集资金投资项目变更情况”部分补充披露：

1、申报后取消“霍尔果斯沃得高新采棉机建设项目”的原因

新疆地区是我国最重要的棉花生产基地，同时也是采棉机推广最为普及的地区。发行人了解到新疆当地对于生产制造和创新投资均有一定的政策支持，2020 年发行人计划通过霍尔果斯高新在租赁场地上开展和实施霍尔果斯沃得高新采棉机建设项目。发行人申报后，鉴于支持政策在当地实际落实过程中进度不及预期，并且出租方就租赁土地办证进度不及预期，基于发行人自身发展战略安排和谨慎的考量，发行人依法取消霍尔果斯沃得高新采棉机建设项目。

（二）募投项目的变更履行了相关的审批程序和信息披露

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“一 /（九）募集资金投资项目变更情况”部分补充披露：

2、募投项目的变更履行了相关的审批程序和信息披露

为降低对霍尔果斯沃得高新采棉机建设项目的不利影响，发行人第一届董事会第九次会议、第一届监事会第七次会议和 2021 年第一次临时股东大会会议一致审议通过了《关于变更公司募集资金投资项目的议案》，决议：1、取消募投项目霍尔果斯沃得高新采棉机建设项目，采棉机建设项目不再作为募投项目；2、保持发行人募投资金总额不变，相应增加补充流动资金金额。就募投项目的变更，发行人已在招股说明书进行了披露。

综上，就募投项目的变更，发行人履行了相关的审批程序和信息披露。

（三）原计划用于实施上述募投项目的租赁土地的后续安排，募投项目的取消会否产生损失或其他法律风险

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“一 /（九）募集资金投资项目变更情况”部分补充披露：

3、原计划用于实施上述募投项目的租赁土地后续安排情况

鉴于支持政策在当地实际落实过程中进度不及预期，并且出租方就租赁土地办证进度不及预期，发行人依法取消募投项目霍尔果斯沃得高新采棉机建设项目。

根据《租赁协议》，租金以承租方实际租赁占用时开始计算。针对该项目发行人未投入资金进行建设，未实际入驻、未实际占用租赁厂房无须支付对价，也未给出租方造成任何损失。截至本反馈意见回复出具之日，就终止租赁事宜双方尚未签署终止协议，但双方已事实上不再执行租赁协议。经检索中国裁判文书网、中国执行信息公开网、全国法院被执行人信息查询系统、天眼查、企查查等网站，并访谈发行人相关负责人，截至本反馈意见回复出具之日，发行人与出租方霍尔果斯经济开发区兵团分区正兴投资开发有限公司之间不存在因土地租赁事宜而产生的诉讼、仲裁等纠纷。此外，发行人控股股东、实际控制人已出具《承诺函》：若因发行人与出租方之间的租赁事宜使得发行人遭受任何财产损失的（包括因此而需支付的费用及一切损失），其将向发行人承担全部补偿责任。

因霍尔果斯沃得高新采棉机建设项目的取消，发行人第一届董事会第十一次会议和2020年年度股东大会一致审议通过《关于注销公司子公司霍尔果斯沃得高新农业装备有限公司的议案》，一致决议对霍尔果斯沃得高新予以注销。截至本反馈意见出具之日，霍尔果斯沃得高新已完成清算报告、注销公告程序。

综上，霍尔果斯沃得高新采棉机建设项目的取消对发行人不会产生损失或其他法律风险。

二、沃得（泰国）农业机械及其零配件制造募投项目用地的交易对手方洛加纳工业园大众有限公司的基本情况以及资质、信用情况等，上述土地是否存在权利受限的情形，目前双方的履约进展情况，沃得泰国预计取得土地所有权的时间，是否存在重大不确定性。

（一）沃得（泰国）农业机械及其零配件制造募投项目用地的交易对手方洛加纳工业园大众有限公司的基本情况以及资质、信用情况等

洛加纳工业园大众有限公司（ROJANA INDUSTRIAL PARK PUBLIC COMPANY LIMITED）为泰国上市公司，股票代码 ROJNA。根据泰国文华会计律师事务所于 2021 年 7 月 4 日出具的补充法律意见书，经查阅洛加纳工业园大众有限公司提供的营业执照，并经登录公司官网、泰国证券交易所官网进行查询，截至 2021 年 7 月 4 日，洛加纳工业园大众有限公司的基本情况如下：

公司名称	洛加纳工业园大众有限公司（ROJANA INDUSTRIAL PARK PUBLIC COMPANY LIMITED）
成立日期	1988 年
注册资本	20.20 亿泰铢
登记证号码	0107537000840
地址	26th Floor, ItalThai Tower 2034/115 New Petchburi Road Bangkapi, Huaykwang Bangkok
主营业务	开发的大城府、罗勇府和春武里府工业地产
股权结构	泰国上市公司

根据泰国文华会计律师事务所于 2021 年 7 月 4 日出具的补充法律意见书，洛加纳工业园大众有限公司已取得业务经营所需的所有资质，洛加纳工业园大众有限公司为泰国上市公司，报告期内经营情况良好，信用良好。

（二）上述土地是否存在权利受限的情形，目前双方的履约进展情况，沃得泰国预计取得土地所有权的时间，是否存在重大不确定性。

1、上述土地不存在权利受限的情形

根据泰国文华会计律师事务所于 2021 年 7 月 4 日出具的补充法律意见书，洛加纳工业园大众有限公司和发行人出具的书面确认文件，并经核查，截至本招股说明书签署日，上述土地不存在权利受限的情形。

2、沃得泰国已完成土地交易价款的支付和土地的过户

根据沃得泰国与洛加纳工业园大众有限公司签署的《土地销售合同》，约定沃得泰国以 29,325.00 万泰铢（折合人民币为 6,316.27 万元）的价格购买洛加纳工业园大众有限公司名下位于泰国洛加纳工业园中编号为 17.1 号的土地，土地面积为 85 莱（换算为平方米即 136,000 平方米）。

根据沃得泰国提供的交易价款支付凭证和土地产权证书，截至本招股说明书签署日，沃得泰国已支付全部交易价款，并办理完毕泰国土地的过户程序，沃得泰国已依法取得上述土地所有权。

综上，上述土地不存在权利受限的情形，双方的履约情况良好。截至本招股说明书签署日，沃得泰国已依法取得上述土地的所有权。

三、核查情况

（一）核查程序

保荐人、发行人律师履行了如下核查程序：

- 1、查阅了霍尔果斯沃得高新就募投项目签署的租赁协议；
- 2、查阅了发行人控股股东、实际控制人就霍尔果斯沃得高新租赁事宜出具的《承诺函》；
- 3、查阅了发行人第一届董事会第九次会议、第一届监事会第七次会议和 2021 年第一次临时股东大会会议决议；
- 4、访谈了发行人相关负责人，了解发行人和霍尔果斯沃得高新就募投项目租赁用地事宜是否存在诉讼、仲裁等情形。
- 5、检索中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统、中国执行信息公开网、全国法院被执行人信息查询系统、天眼查、企查查等网站，网络查询出租方和霍尔果斯沃得高新就募投项目租赁用地事宜是否存在诉讼、仲裁等情形；
- 6、查阅了洛加纳工业园大众有限公司的营业执照，并登录洛加纳工业园大众有限公司官网（<http://www.rojana.com/index.html>）查询其公开信息；
- 7、登录泰国证券交易所官网（<https://www.set.or.th>）查询洛加纳工业园大众有限公司的公开信息；

- 8、查阅了发行人、沃得泰国、洛加纳工业园大众有限公司出具的书面确认文件；
- 9、查阅了泰国文华会计师事务所于 2021 年 7 月 4 日出具的补充法律意见书；
- 10、查阅了沃得泰国支付的土地交易价款凭证，以及取得的募投用地土地产权证书。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

- 1、因租赁土地办证进度不及预期，基于发行人自身发展战略安排和谨慎的考量，发行人申报后取消霍尔果斯沃得高新采棉机建设募投项目。就募投项目的变更，发行人履行了相关的审批程序和信息披露。
- 2、霍尔果斯沃得高新采棉机建设项目的取消对发行人不会产生损失或其他法律风险。
- 3、沃得（泰国）农业机械及其零配件制造募投项目用地的交易对手方洛加纳工业园大众有限公司已取得业务经营所需的资质，信用情况良好，涉及的交易土地不存在权利受限的情形，目前双方履约正常。截至本回复出具之日，沃得泰国已依法取得上述土地的所有权。

8、关于股东信息披露核查

请保荐人、发行人律师按照《监管规则适用指引——发行类第 2 号》的要求进行全面深入核查，逐条认真落实核查工作，并提交专项核查说明。

回复：

保荐人、发行人律师已按照《监管规则适用指引——发行类第 2 号》的要求进行核查，并分别出具《海通证券股份有限公司关于江苏沃得农业机械股份有限公司是否存在证监会系统离职人员入股的专项说明》、《国浩律师（上海）事务所关于江苏沃得农业机械股份有限公司是否存在证监会系统离职人员入股的专项说明》。

保荐人、发行人律师已根据《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》、《关于股东信息核查中“最终持有人”的理解与适用》、《监管规则适用指引——发行类第 2 号》、《关于进一步规范股东穿透核查的通知》等相关规定的要求对发行人披露的股东信息进行了核查，对发行人机构股东均已穿透核查至最终持有人（上市公司、国有控股或管理主体、自然人、集体所有制企业），取得了发行人最终持有人中的全部境内自然人股东的身份证扫描件或者含上述人员身份证号码信息的证明材料（包括但不限于调查表或者工商档案等），并将自然人股东信息提交江苏证监局进行核查；对于发行人最终持有人中的境外自然人股东，取得了境外自然人股东的履历信息或相关主体出具境外自然人股东目前及过去未曾在证监会系统任职的书面说明文件，综上，不存在应穿透而未穿透核查的情形。

截至《发行人股东信息披露的专项核查报告》、《关于发行人是否存在证监会系统离职人员入股的专项说明》出具之日，发行人间接股东芮鹏系离开证监会系统未满十年的工作人员，对发行人间接持股比例合计为 0.0022%且低于 10 万股，且不存在不当入股情形（包括但不限于：利用上海证券交易所原职务影响谋取投资机会；入股发行人过程存在利益输送；在入股禁止期内入股发行人；作为不适格股东入股发行人；入股资金来源违法违规）。

截至《发行人股东信息披露的专项核查报告》、《关于发行人是否存在证监会系统

离职人员入股的专项说明》出具之日，除芮鹏外，发行人最终持有人中的自然人股东不存在发行人申报时离开证监会系统未满十年的工作人员，具体包括从证监会会机关、派出机构、沪深证券交易所、全国股转公司离职的工作人员，从证监会系统其他会管单位离职的会管干部，在发行部或公众公司部借调累计满 12 个月并在借调结束后三年内离职的证监会系统其他会管单位的非会管干部，从会机关、派出机构、沪深证券交易所、全国股转公司调动到证监会系统其他会管单位并在调动后三年内离职的非会管干部。

截至本反馈回复出具之日，发行人不存在关于证监会系统离职人员入股的重大媒体质疑。

一、核查情况

（一）核查程序

保荐人、发行人律师履行了如下核查程序：

- 1、查阅了发行人自成立以来的全部工商登记资料；
- 2、查询了国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等数据平台的公开信息对直接股东及各层间接股东信息、出资比例进行交叉复核；
- 3、查阅了发行人直接股东出具的签署版股权穿透图（穿透至最终持有人）；
- 4、取得并查阅了发行人最终持有人中大部分间接自然人股东填写的调查表，以确认间接自然人股东是否存在证监会系统任职经历；对于暂未取得调查表的自然人股东，取得了发行人直接股东或者相关主体出具的有关自然人股东是否（曾）在证监会系统任职的说明；
- 5、访谈了芮鹏，就其股东适格性、入股情况、是否存在股份代持、任职经历、是否存在不当入股情形等情况进行访谈确认，并取得了芮鹏出具的不存在不当入股情形的书面确认文件；

6、查阅了尚融资本管理有限公司、尚融宝盈（宁波）投资中心（有限合伙）、上海尚融聚源股权投资中心（有限合伙）、尚融新兴（宁波）股权投资中心（有限合伙）出具的关于直接或间接自然人股东是否存在证监会系统离职人员情况的说明文件；

7、查阅了宁波融慧投资中心（有限合伙）、尚融资本管理有限公司出具的关于芮鹏和其他员工入股宁波融慧投资中心（有限合伙）情况的说明；

8、根据《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》、《关于股东信息核查中“最终持有人”的理解与适用》、《监管规则适用指引——发行类第2号》、《关于进一步规范股东穿透核查的通知》等相关规定的要求对发行人披露的股东信息进行了核查，对发行人机构股东均已穿透核查至最终持有人（上市公司、国有控股或管理主体、自然人、集体所有制企业），取得了发行人最终持有人中的全部境内自然人股东的身份证扫描件或者含上述人员身份证号码信息的证明材料（包括但不限于调查表或者工商档案等），并将自然人股东信息提交江苏证监局进行核查；

9、对于发行人最终持有人中的境外自然人股东，取得了境外自然人股东的履历信息或相关主体出具境外自然人股东目前及过去未曾在证监会系统任职的书面说明文件；

10、查阅了江苏证监局于2021年6月28日出具的《江苏证监局关于反馈江苏沃得农业机械股份有限公司股东中证监会系统离职人员信息查询比对结果的函》（苏证监函[2021]523号）；

11、查询了公开信息网站，查询发行人是否存在关于证监会系统离职人员入股的重大媒体质疑报道；

12、查阅了发行人出具的关于是否存在证监会系统离职人员入股的专项说明。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

保荐人、发行人律师已按照《监管规则适用指引——发行类第2号》相关法律法规的要求对证监会系统离职人员相关事项进行核查，并分别出具了《海通证券股份有

限公司关于江苏沃得农业机械股份有限公司是否存在证监会系统离职人员入股的专项说明》、《国浩律师（上海）事务所关于江苏沃得农业机械股份有限公司是否存在证监会系统离职人员入股的专项说明》，详见本次申报文件之“7-8-10 保荐机构关于江苏沃得农业机械股份有限公司是否存在证监会系统离职人员入股的专项说明”及“7-8-11 发行人律师关于江苏沃得农业机械股份有限公司是否存在证监会系统离职人员入股的专项说明”。

9、关于营业收入

申报材料和审核问询回复显示：

（1）发行人内销采用非买断式经销，产品发货至经销商时不确认收入，待终端客户提货签字确认后确认收入；发行人要求各经销商将当月销售过程中由终端客户签署日期和姓名的服务调查表寄回公司；报告期内，发行人超过 90%的终端客户为个人；

（2）报告期内，发行人和经销商共用 CRM 系统作为销售管理系统，发行人不得对服务评价结果、回访结果、经销商销量数据进行修改，可对产品主数据、故障模式数据、客户档案等数据进行新增、修改、删除等操作；

（3）保荐人、申报会计师主要通过查阅销售合同、访谈销售负责人、财务负责人等核查手段，确认发行人报告期内不存在分期收款销售或为客户贷款购机提供担保的情形；发行人实际控制人控制的其他企业沃得国际融资租赁有限公司，其主营业务为从事挖掘机、装载机融资租赁；

（4）报告期内，涉及跨区作业的联合收割机均安装 GPS 定位系统，而以本地作业为主的拖拉机则由用户选择安装 GPS 定位系统；

（5）2020 年度随着农业机械行业进入上升周期，发行人联合收割机、拖拉机的销售数量同比分别增长 41.65%、112.95%；

（6）报告期内，联合收割机销售占比为 70%左右，其中锐龙系列产品的销量占联合收割机销售总量的比例超过 90%；

（7）2020 年度发行人拖拉机的销量同比显著提高，但平均销售价格、毛利率同比下降 14.94%、0.78%；发行人拖拉机销量主要集中在 90 匹马力以下的产品，90 匹马力以上的产品销量占比较低且增长速度缓慢，2020 年度发行人 200 匹马力以上的拖拉机价格降幅达 19.52%。

请发行人：

(1) 补充说明报告期内经销商寄回服务调查表的数量、比例，服务调查表的主要记载内容，是否为发行人统一制订后向经销商下发，内控部门和财务部门对服务调查表的抽取核查方式、频率、数量、核查过程及内容等，分析如何核实终端客户签名的真实性；

(2) 说明发行人具有对 CRM 系统相关数据进行新增、修改、删除等操作权限的原因及合理性，是否影响发行人收入确认的客观性；

(3) 补充披露发行人实际控制人控制的其他企业是否实际为下游经销商或终端用户提供融资、担保等购机便利服务；

(4) 区分产品类别，补充说明为农机安装 GPS 设备的主要流程、用途以及报告期各期的安装比例，GPS 设备供应及软件服务商的基本情况，仅为跨区域作业的联合收割机安装 GPS 设备的合理性以及是否符合行业惯例，是否符合农机主管部门的监管要求及其合法合规性，如何判断联合收割机用于跨区域作业从而为其安装 GPS 设备，报告期内农机销售是否存在应安装 GPS 设备而未安装的情形；

(5) 补充披露联合收割机中锐龙系列产品与其他系列产品的差异情况，销量高度集中是否存在产品结构单一风险，现有产品能否满足联合收割机各细分市场的需求并支持未来收入、利润稳定增长，其他产品系列的开发、推广情况，相关风险是否充分提示；

(6) 说明拖拉机产品的研发经营策略和市场竞争态势，拖拉机销量主要集中在 90 匹马力以下产品、2020 年度 200 马力以上产品销量不升反降的原因及合理性，结合报告期内销量增速、价格变动情况，分析大马力拖拉机产品是否存在市场竞争力不足的情形以及对发行人拖拉机业务发展的具体影响；

(7) 补充说明报告期内各主要产品享受农机补贴政策的情况、终端用户申请农机补贴的流程、有关部门对农机销售真实性的核查手段，以及报告期各期发行人农机补贴金额占销售收入的比例，分析比例变动的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明核查过程、核查方法及结论，并说明：

(1) 对发行人 CRM 系统 IT 审计和收入确认相关内部控制流程的核查方法、核查范围、核查比例、核查证据以及核查结论，是否存在异常权限开设、记录修改、批量增加订单等情形；

(2) 针对发行人报告期内的分期收款或为客户贷款购机提供担保事项的核查手段的充分性，是否对终端用户就相关事项进行访谈确认；

(3) 对农机 GPS 运行轨迹的核查情况，相关轨迹是否与终端客户的所在地以及农作物生长区域、时节相匹配；

(4) 是否针对报告期各期成立当年或成立不久后即和发行人产生交易的客户的背景情况及销售真实性予以充分关注，已执行的相关核查程序情况。

回复：

一、补充说明报告期内经销商寄回服务调查表的数量、比例，服务调查表的主要记载内容，是否为发行人统一制订后向经销商下发，内控部门和财务部门对服务调查表的抽取核查方式、频率、数量、核查过程及内容等，分析如何核实终端客户签名的真实性

(一) 发行人收入确认政策分析

在销售过程中，经销商需对终端客户就农机产品操作、技术特点进行讲解培训，并介绍三包政策和售后服务流程，终端客户在提机时需填写《沃得农机售中服务用户确认表》（以下简称“售中服务调查表”），对上述事项进行签字确认。

报告期内，发行人内销整机及随同整机出售的配件为非买断式经销模式，发行人直接客户为经销商。公司发货至经销商时不确认收入，经销商在销售系统中录入销售信息提报销售，公司根据销售信息确认收入。实际运营中发行人通过：（1）驻点人员管理；（2）与经销商对账的方式进一步保证收入确认的准确性。

此外，发行人内控部门定期抽查售中服务调查表并与销售系统进行比对，电话回访终端客户等控制方式来进一步确保销售数量准确性和销售收入的真实性。售中服务

调查表系发行人销售内部控制流程中流转单据。

发行人内销采用非买断式经销，产品发货至经销商时不确认收入，待终端客户提货签字确认后，经销商在销售系统中登录销售信息，发行人根据销售信息确认收入。发行人该种收入确认方式符合《企业会计准则》关于收入确认政策的相关规定，收入确认符合谨慎性原则。

发行人与同行业可比公司之间收入确认政策的对比情况如下：

1、公司与可比上市公司收入确认政策如下：

同行业可比公司	收入确认政策
星光农机	（1）对于国内经销商（不包括部分自行提货的经销商），在经销商所在地交货，由经销商按公司出厂标准验收，随机附件随主机发运，按交货单验收。产品一经经销商验收合格并在送货单上签字确认，即视为公司已经完成产品的交付并转移产品毁损、灭失等风险，经销商自行负责产品的保管、销售等事项。（2）对于外贸公司及部分自行提货的经销商，产品交付地点为公司所在地，购买方在整机交付当日对产品进行清点验收，则视为销售方已经完成产品的交付并转移产品毁损、灭失等风险，购买方自行负责产品保管、销售等事项。
新研股份	农机销售：用户收到农机后，按合同规定试生产一个班次（8小时/班次），在满足合同规定的主要技术参数下确认验收合格，用户出具验收合格证明；如设备交付给用户后一周内，未出具验收证明，也未以书面方式（双方签字认可）提出异议，则视为用户默认验收合格。至此公司以收货证明确认销售。
一拖股份	（1）国内销售收入。国内销售收入主要指本集团销售产品取得的收入。根据合同约定获得对方取得该产品控制权的相关证据，本集团完成合同履约义务确认收入；（2）出口收入。出口收入主要指从事对外贸易取得的收入。本集团商品报关离岸后，根据获得对方取得该产品控制权的相关证据后，确认收入。
发行人	（1）对于内销部分，公司整机及随同整机出售的配件为非买断式经销模式，公司发货至经销商时不确认收入，待终端客户提货签字确认后，经销商在销售系统中登录销售信息，公司根据销售信息确认收入。配件销售业务按经销商实际领用，公司与经销商对账后确认收入；（2）对于外销部分，产品发出后，公司完成产品报关、装船离港，取得海关报关单时确认收入。

2、公司与可比上市公司农机产品主要销售模式如下：

同行业可比公司	主要销售模式
星光农机	买断式经销模式
新研股份	非买断式经销模式
一拖股份	非买断式经销模式
发行人	非买断式经销模式

3、公司与可比上市公司农机产品收入确认时点如下：

同行业可比公司	收入确认时点
星光农机	产品一经经销商验收合格并在送货单上签字确认
新研股份	在满足合同规定的主要技术参数下确认验收合格，用户出具验收合格证明
一拖股份	内销业务，根据合同约定获得对方取得该产品控制权的相关证据；外销业务，报关离岸后，根据获得对方取得该产品控制权的相关证据
发行人	对于内销部分，终端客户提货签字确认，经销商在销售系统中登录销售信息，发行人根据销售信息确认收入；对于外销部分，公司完成产品报关、装船离港，取得海关报关单

综合可比上市公司收入确认政策、销售模式、收入确认时点，除星光农机销售模式为买断式经销模式外，公司、新研股份农机业务、一拖股份皆为非买断式经销模式。公司与可比上市公司销售商品收入确认具体方法主要为：内销收入为货物交由客户并获取客户签收确认；外销收入为出口报关、装船、获得对方取得该产品控制权的相关证据。

综上所述，可比上市公司销售模式、收入确认政策及收入确认时点与公司无重大差异。

（二）发行人对销售提报及经销商网点存货的管控情况

1、驻点销售人员对分管销售区域主要产品销售和结存情况进行核对

发行人销售网络覆盖率高，为了及时了解市场情况并对市场库存进行管理，发行人在各销售片区均配置了驻点人员负责指定地区的市场调研及经销商管理。驻点人员及时统计并向发行人反馈经销商销售数量，并对经销商实际库存与销售情况进行监督管理。对于已经销售的产品，督促经销商及时在销售系统中提报销售并寄回售中服务调查表。

2、与经销商的对账情况

经销商在销售系统中提报销售后，对应的驻点销售人员对其销售信息进行初审，在此基础上，发行人财务部门对经销商销售金额进行审核，确保销售金额的准确性。在上述审核完成后，销售系统中自动形成销售清单，经销商将系统中销售清单与自身销售信息进一步核对，无误后经销商签字盖章并寄送至发行人处，财务人员针对上述销售清单金额开具相应发票。为了进一步提高对账工作的及时性和销售数据的准确性，2021 年开始，发行人逐步要求经销商在销售系统中对销售清单进行电子签章，实现电子化信息管理，进一步完善了发行人销售内控流程。

此外，发行人销售部和财务部年底对经销商整体进行盘点和对账，进一步确认收入、存货和应收账款的真实、准确和完整性。

（三）售中服务调查表由发行人统一制订后向经销商下发，内审部门及财务部门将售中服务调查表及经销商提报销售信息的抽查比对情况

售中服务调查表为发行人统一制定后向经销商下发，所有经销商在农机销售过程中需使用发行人统一下发的售中服务调查表。售中服务调查表的主要记载内容为：

①终端用户信息：用户身份证号、姓名、联系电话、地址等内容；

②购机信息：购机时间、购机经销商网点、购买机型、整机编号等内容；

③经销商服务确认：经销商是否培训及介绍产品操作、技术特点、三包政策、售后流程等内容。

1、报告期内经销商寄回服务调查表的数量、比例

单位：张

年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
数量	46,857	74,942	50,600	55,527
寄回数量占销售数量比例	99.89%	96.79%	94.45%	92.95%

注：上述销售数量不包括发行人外销数量；2021 年开始，发行人要求经销商将终端客户签字的售中服务调查表电子版直接上传至销售系统，实现电子化信息管理。2021 年服务调查表数量为上传

至销售系统数量。

报告期内，发行人经销商寄回服务调查表的数量分别为 55,527 张、50,600 张、74,942 张、46,857 张，寄回比例分别为 92.95%、94.45%、96.79%、99.89%，发行人销量与取得服务调查表数量差异分别为 4,213 张、2,971 张、2,486 张、51 张。报告期内，发行人对其主要产品联合收割机、拖拉机服务调查表大部分已收集，缺少部分主要集中在单位价值量较低的旋耕机、还田机、搂草机等小型农机具。未收回售中服务调查表金额和数量占比均较低，同时，中介机构对该部分机型执行了替代性核查程序，具体分析如下：

报告期内，发行人销量与取得服务调查表数量存在一定差异，主要原因系发行人存在农业机械产品配套销售情形。具体来说，发行人动力机械拖拉机需配合旋耕机、还田机等农机具协同作业，故终端客户在购买拖拉机同时一般会配套购买相应农机具。在售中服务调查表签署实际操作过程中，终端客户往往只针对主要产品签署了服务调查表，其他配套农机具产品未单独签署服务调查表，上述情形为发行人销量与取得服务调查表数量存在一定差异主要原因。此外，发行人产品在某些市场占有率较低的区域，经销商销售发行人产品较少，存在经销商邮寄服务调查表积极性不高或者在邮寄过程中少量遗失的情形。

报告期内，发行人未取得服务调查表销售收入占比情况如下：

单位：万元				
年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
未取得服务调查表销售收入	199.99	2,404.84	6,560.93	19,462.76
营业收入总额	357,407.05	697,679.63	462,565.62	413,536.98
占比	0.06%	0.34%	1.42%	4.71%

由上表可知，报告期内，发行人未取得服务调查表销售收入分别为 19,462.76 万元、6,560.93 万元、2,404.84 万元、199.99 万元，占营业收入总额比例分别为 4.71%、1.42%、0.34%、0.06%，占比较低，对发行人收入确认影响较小。

针对上述发行人未取得服务调查表的销售情形，中介机构通过核查经销商签字盖章的销售清单、查阅国家农机补贴系统信息、抽取样本对终端用户进行电话回访等方

式进一步核查了发行人收入确认金额的准确性和真实性。

为了避免配套销售过程中农机具服务调查表不签署、获取不及时、经销商邮寄不积极或者邮寄过程中遗失的情况，2021 年开始，发行人要求经销商将终端客户签字的售中服务调查表电子版直接上传至销售系统，实现电子化信息管理。电子化信息管理的实施，使发行人销售内部控制流程进一步完善。

2、内控部门及财务部门对经销商提报销售信息的抽查情况

发行人将每季度销售系统销售数量与收集的售中服务调查表数量进行比对，编制售中服务调查表考核激励报告，根据售中服务调查表收集情况给予相关销售人员一定奖惩。

内控部门和财务部门对服务调查表核查具体情况如下：

（1）核实收集售中服务调查表数量与销售数量的匹配性

发行人内控部门负责收集经销商寄回的售中服务调查表，将每季度销售系统销售数量与收集的售中服务调查表数量进行比对，核实收集售中服务调查表数量与销售数量的匹配性。

（2）电话回访核实售中服务调查表中终端客户信息、销售服务、售后服务情况等内容，核实终端客户销售真实性

发行人建立了终端客户电话回访的内控制度，根据制度要求，发行人每季度对 5%左右的终端客户进行电话回访。具体来说，发行人驻点销售人员可覆盖发行人所有经销商。发行人内控部以驻点销售人员负责的经销商网点为基础，随机抽取 5%左右样本进行电话回访。内控部门对终端客户进行电话回访过程中，主要询问用户信息、购机情况、购买过程中经销商服务及介绍情况、是否了解售后服务流程；了解终端客户满意度，核实终端客户售中服务调查表签署情况，并最终核实终端客户销售真实性。

（3）售中服务调查表与销售系统比对核查

内控部将获取的售中服务调查表与销售系统进行比对核查，评估两者时间差异结果，督促经销商完成销售后及时提报销售；针对存在较大的时间差异情形，通知销售部门和财务部门进行处理。报告期内，得益于销售驻点人员对经销商良好的管理、财务人员对账措施，报告期各期末存在较大时间差异情形很少，不对发行人收入确认真实、准确和完整性造成影响。

综上所述，通过对经销商网点产品数量抽查盘点、与经销商对账、对售中服务调查表的抽查等方式等核对了发行人产品是否实现了最终销售，进一步确保了发行人收入确认的准确性和及时性。

3、补贴系统匹配核查情况

农机购置补贴系统（以下简称“补贴系统”）中包含购机者信息、产品信息和补贴信息等主要信息。其中每台农机产品的“出厂编码”是唯一的，从产品生产完成即贴示于机身上，是产品进行销售、鉴定检验、售后服务、申请补贴所依据的重要信息，相当于“身份证明”。

保荐机构通过匹配发行人销售台账与补贴系统中的“出厂编码”，可核查发行人产品最终实现销售并申请补贴的情况。经核查，2018 年度至 2020 年度，发行人主要产品联合收割机及拖拉机在补贴系统中的匹配结果具体如下：

（1）联合收割机

单位：台

时间	收割机境内总销量	补贴系统匹配数量	匹配率
2018 年度	32,123	31,801	99.00%
2019 年度	30,438	30,124	98.97%
2020 年度	43,660	42,188	96.63%

注：2021 年各地补贴系统开放时间较晚，补贴数据较少，因此未进行匹配。

（2）拖拉机

时间	拖拉机境内总销量	补贴系统匹配数量	匹配率
2018 年度	9,970	9,451	94.79%

时间	拖拉机境内总销量	补贴系统匹配数量	匹配率
2019 年度	9,931	9,339	94.04%
2020 年度	21,505	20,520	95.42%

注：2021 年各地补贴系统开放时间较晚，补贴数据较少，因此未进行匹配。

上述匹配率未达到 100%的原因主要包括：①部分地区存在补贴资金无法满足全部购机需求的情形，因此暂停接受相关产品的补贴申请；②政府项目招标采购机，不申请补贴；③购机者因自身原因未申请补贴或自愿放弃补贴资格等。

二、说明发行人具有对 CRM 系统相关数据进行新增、修改、删除等操作权限的原因及合理性，是否影响发行人收入确认的客观性；

（一）发行人具有对 CRM 系统相关数据进行新增、修改、删除的具体内容

发行人通过 CRM 系统对公司的销售及库存情况进行管理，销售系统具有产品订货、发货、销售上报、退货等功能。其中，CRM 系统向经销商提供业务操作平台，通过该平台经销商可实现产品下单及销售提报。发行人可根据业务情况为经销商开立账户和操作权限，但无登录经销商账户系统的权限，经销商账号系统具有独立性。

发行人是国内领先的大型现代化农业机械装备制造制造商，产品种类丰富，产品线较多，在运营过程中需要及时对销售系统中的数据信息进行新增、修改，以满足其实际经营需要。具体分析如下：

权限	类别	数据名称	具体操作
新增	基础数据	①客户、仓库； ②物料信息、产品价格； ③标准机型、整机配置项； ④区域经理管理（经销商对应的片区经理、销售员，主要用于审批流程）	①发行人和经销商签订销售合同后，内控部和法务部审核后，由发行人财务部新增客户、经销商网点仓库； ②增加新产品时，需要增加物料信息、维护价格，便于新产品的订购、调拨等操作； ③产品增加配置时，需要增加物料信息、标准机型、整机配置项； ④区域经理管理（经销商对应的片区经理、销售员，主要用于审批流程）：新增经销商时，需要对应新增片区经理、销售人员。
	用户管理	账号、权限	由发行人财务部新增客户、经销商网点仓库后，由信息部新增经销商账号、操作权限。
	业务数据	发货明细	发行人根据经销商订购申请单据形成新的发货明细来进行发货。
修改	基础数据	①客户、仓库 ②物料信息 ③产品价格	①发行人对区域等信息进行调整时，可以对客户的基本信息进行修改：如客户分组、区域分类等；如经销商网点的相关负责人进行了调整，可以对其联系人、联系电话、网点仓库地址等信息进

权限	类别	数据名称	具体操作
		④标准机型、整机配置项； ⑤区域经理管理（经销商对应的片区经理、销售员，主要用于审批流程）	行修改； ②对物料的相关信息进行调整，如产品描述、备注等相关信息等； ③产品修改配置或者原料、加工工艺等调整，可以对产品价格、产品配置进行调整； ④经销商对应的片区经理、销售员进行调整时，可以对区域经理管理信息进行修改。
	用户管理	账号、权限	如使用人员发生变动，可以对账号进行禁用、反禁用，以及权限的修改。
	业务数据	①发货明细； ②产品发货仓库	①在发货过程中需要调整，可以对发货明细进行修改； ②在发货过程中如发货仓库选择错误，可以修改发货仓库；
删除	发行人仅可以对 CRM 系统中没有生成业务单据的基础数据进行删除。发行人在创建产品基础数据时，存在人为操作不当导致创建数据信息错误的情况，针对没有生成业务单据的该项错误基础数据，发行人可以删除，依据该项基础数据一旦生成业务单据，该项基础信息只能修改，不得删除。		

（二）发行人具有对 CRM 系统相关数据进行新增、修改、删除的操作权限的原因及合理性

1、发行人是国内领先的大型现代化农业机械装备制造制造商，主要从事农业机械产品的研发、生产和销售，致力于为客户提供现代农业全程机械化的专业机械装备。发行人农业机械产品种类丰富，产品线不断扩张。目前，发行人已经形成了以联合收割机、拖拉机为核心，以插秧机、打捆机、甘蔗机、植保无人机、喷雾机、烘干机等为组合的产品矩阵。丰富的产品线、产品配置升级及新产品的研发需要不断更新销售系统中产品参数和技术指标，因此，CRM 系统相关数据需具备新增、修改操作权限。

2、发行人农业机械产品的销售模式主要分为非买断式经销和买断式销售两种。其中，非买断式经销模式主要针对国内市场，买断式销售模式主要针对国外市场。随着业务规模的持续扩张，发行人产品已覆盖全国 28 个省、直辖市和自治区。鉴于上述销售模式，发行人国内销售需要依赖众多经销商铺设销售网络。随着发行人经销商数量的增加，发行人需增设更多的 CRM 账号权限。同时，根据经销商需求，发行人会增加、修改部分功能权限。

3、发行人在创建产品基础数据时，存在人为操作不当导致创建数据信息错误的情况，针对没有生成业务单据的该项错误基础数据，发行人可以删除，依据该项基础数据一旦生成业务单据，该项基础信息只能修改，不得删除。及时将未生产业务数据的错误基础数据删除，减少以该数据信息生成的错误业务数据，避免出现实际运营过程

中错误交易，保持系统数据清晰准确。

综上所述，发行人具有对 CRM 系统相关数据进行新增、修改、删除的操作权限符合自身业务发展需要，具有合理性。

（三）发行人具有对 CRM 系统相关数据进行新增、修改、删除的权限不影响发行人收入确认的客观性

发行人具有对 CRM 系统相关数据进行新增、修改、删除的操作权限，但没有登录经销商账号系统，新增、修改、删除经销商系统数据的权限。发行人 CRM 系统销量数据由经销商销量上报单生成，发行人对 CRM 系统相关数据的新增、修改、删除的操作权限不涉及经销商账号系统数据，不影响发行人收入确认的客观性。

三、补充披露发行人实际控制人控制的其他企业是否实际为下游经销商或终端用户提供融资、担保等购机便利服务

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一/（四）/5/（5）发行人对经销商、主要经销商对终端客户的信用政策及结算条件”部分补充披露：

⑥实际控制人控制的其他企业是否实际为下游经销商或终端用户提供融资、担保等购机便利服务

截至本反馈意见出具日，发行人实际控制人控制的其他企业共有 45 家，针对发行人实际控制人控制的其他企业是否实际为下游经销商或终端用户提供融资、担保等购机便利服务情况，中介机构采取以下方式进行具体核查：

1、获取发行人实际控制人控制的境内其他企业、发行人前三十大经销商信用报告，查阅相关担保信息；

2、访谈发行人实际控制人控制的其他企业财务负责人，了解其融资、担保情况；

3、访谈发行人实际控制人及其控制的其他企业并出具《关于未向沃得农机下游经销商或终端用户提供融资、担保等购机便利服务的承诺》；

4、访谈发行人前三十大经销商并出具《关于沃得农机实际控制人控制的其他企业未向本公司提供融资、担保等购机便利服务的承诺》；

5、对终端客户进行随机访谈，核查是否存在实际控制人控制的其他企业向其提供融资、担保等购机便利服务情况；

经上述核查，发行人实际控制人控制的其他企业不存在为下游经销商或终端用户提供融资、担保等购机便利服务的情形。

四、区分产品类别，补充说明为农机安装 GPS 设备的主要流程、用途以及报告期各期的安装比例，GPS 设备供应及软件服务商的基本情况，仅为跨区域作业的联合收割机安装 GPS 设备的合理性以及是否符合行业惯例，是否符合农机主管部门的监管要求及其合法合规性，如何判断联合收割机用于跨区域作业从而为其安装 GPS 设备，报告期内农机销售是否存在应安装 GPS 设备而未安装的情形；

（一）区分产品类别，补充说明为农机安装 GPS 设备的主要流程、用途以及报告期各期的安装比例

报告期内，发行人根据业务需要及政策要求为农机产品安装 GPS，安装情况如下：

机型	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
联合收割机	安装数量	20,284	37,782	13,940	4,364
	销售数量	20,486	48,222	34,043	34,496
	安装比例	99.01%	78.35%	40.95%	12.65%
拖拉机	安装数量	4,618	3,770	442	2
	销售数量	18,496	21,648	10,166	10,304
	安装比例	24.97%	17.42%	4.35%	0.02%

如上表所示，发行人联合收割机、拖拉机安装 GPS 设备比例呈现逐渐上升趋势，具体情况如下：

1、报告期初国家及行业主管部门未要求对农机产品安装 GPS，发行人根据自身业务需求针对跨区作业联合收割机安装 GPS 设备

2018 年及 2019 年，国家及农业部未对农机产品是否需要安装 GPS 出台明确规定或指导意见。发行人根据自身业务情况针对跨区作业联合收割机安装 GPS 设备。跨区作业联合收割机在不同地区转场作业，设备具备工作时间较长、磨损较快等特点；同时，主要农作物最佳收获时间较为集中，错过最佳收获时间可能对农作物品质及后续播种造成一定影响。

根据以上终端用户的特点，发行人通过对跨区作业联合收割机安装 GPS 设备以精准定位故障机器，及时有效对其进行维修。

2、2019 年以来发行人根据农业农村部的要求提高了 GPS 的安装比例

2019 年度下半年，农业农村部在江西、北京和上海等区域试点推行“三合一”农机购置补贴政策。农机购置补贴“三合一”就是综合利用二维码、人脸识别、光学识别技术、物联网等技术，实现补贴机具①二维码管理、②补贴 APP 办理和审核、③补贴机具物联网监控等功能合一，以降低农机产品管理风险，解决补贴机具监管难题。据此，2019 年，发行人针对试点区域销售的农机产品，为其安装了 GPS 设备。

2020 年以来，发行人为了进一步提升自身农业机械信息化水平，更好地为终端客户提供维修服务，发行人内部出具《关于各农机产品配置 GPS 的报告》，针对全部联合收割机、甘蔗机、玉米机和 180 马力以上拖拉机标配 GPS 设备。

综上，报告期内发行人主要农机产品 GPS 安装数量及比例逐步提高。

3、农机安装 GPS 设备的主要流程

报告期内，发行人农业机械安装 GPS 设备的主要流程不存在重大差异，具体情况如下：



设备安装阶段：按照生产计划从仓库中领取 GPS 设备，生产人员将 GPS 设备固定并安装在农业机械指定位置，同时，GPS 设备连接至主线束，保证电源接通，电源接通后，GPS 设备将会自动与卫星连接并传输位置信息。

设备绑定激活阶段：下线试车阶段，生产员工对终端设备进行扫码绑定车架号与终端设备编号，保证车架号与终端设备编号一一对应。质量部员工查验农业机械设备 GPS 设备激活状态，在沃得智云物联网服务平台系统中获取该农业机械设备相关信息后，说明 GPS 已经激活。

4、农机安装 GPS 设备的用途

报告期内，发行人针对跨区作业联合收割机安装 GPS 设备，主要用途如下：

（1）通过 GPS 设备可及时满足跨区作业的终端客户农业机械售后服务需求，提升终端客户售后服务体验；

（2）2019 年下半年，发行人积极响应农业农村部关于“三合一”试点要求，为销往“三合一”试点区域农业机械安装 GPS 设备，满足农业机械补贴申请要求，提升自身农业机械信息化水平。

（二）GPS 设备供应及软件服务商的基本情况

1、GPS 设备供应商基本情况

报告期 2018 年 1 至 4 月，公司 GPS 设备供应商为北京盛恒天宝科技有限公司，2018 年 4 月底公司开始与江苏朗禾控制系统有限公司的合作，且报告期内采购数量逐年递增。同时，为了拓宽供应商体系，减少单一供应商风险，2020 年 5 月与 7 月，公司分别引入北京博创智联科技有限公司和黑龙江惠达科技发展有限公司两家 GPS 供应商，为公司提供 GPS 设备。发行人 GPS 设备供应商具体情况如下：

供应商名称	供应商注册地址	成立时间	法人	注册资本	主营业务
北京博创智联科技有限公司	北京市朝阳区民族园路 2 号 3 幢 5 层 501 内 5052 室	2013.07.22	陆海军	527 万元	销售机械设备、电子产品、通讯设备等

供应商名称	供应商注册地址	成立时间	法人	注册资本	主营业务
黑龙江惠达科技发展有限公司	哈尔滨高新技术产业开发区科技创新城创新创业广场 12 号楼世茂大道 66 号 610 室	2009.04.17	张宇	1,051.67 万元	导航终端销售；智能车载设备；信息系统运行维护服务
江苏朗禾控制系统有限公司	扬州市平山乡西华门社区 6 号厂房	2016.01.08	尹世安	1000 万元	物联网软件系统、位置服务平台研发、销售
北京盛恒天宝科技有限公司	北京市通州区台湖镇嘉创路 5 号 1 幢 419 号	2009.06.11	刘华德	500 万元	销售机械设备、电子产品、仪器仪表

2、软件服务商基本情况

报告期内，公司与江苏斯诺物联科技有限公司（以下简称“江苏斯诺”）达成合作，由江苏斯诺为公司规划和开发车联网平台和生产监控平台。通过上述平台，发行人可对装有 GPS 的农业机型进行实时精准定位，提升售后服务的及时性。发行人软件供应商基本情况如下：

供应商名称	供应商注册地址	成立时间	法定代表人	注册资本	主营业务
江苏斯诺物联科技有限公司	镇江新区智慧大道 468 号研发双子楼 A 座 SZL-A-701、702、706	2013 年 10 月 24 日	赵国荣	500 万元	物联网软件研发、销售；物联网系统整体方案策划、设计

（三）仅为跨区域作业的联合收割机安装 GPS 设备的合理性以及是否符合行业惯例，是否符合农机主管部门的监管要求及其合法合规性，如何判断联合收割机用于跨区域作业从而为其安装 GPS 设备，报告期内农机销售是否存在应安装 GPS 设备而未安装的情形

1、如何判断联合收割机用于跨区域作业从而为其安装 GPS 设备

报告期 2018 年度、2019 年度，发行人针对有跨区作业需求的联合收割机选配 GPS 设备。发行人针对联合收割机是否用于跨区作业区域进行如下判断：

（1）确定具有跨区作业传统省份：江苏省、安徽省、河南省、山东省等区域均为传统的跨区作业省份，当地农业机械终端客户具有跨区作业的历史传统。在发行人农业机械长期市场推广与调研过程中，对跨区作业省份具有相对明确的认识。

(2) 确定跨区作业具体区域：在上述省份中，发行人当地市场人员通过市场走访调研方式确定具体的跨区作业区域，具体如下：

- ①对终端客户进行回访，了解其购买联合收割机具体用途，是否用于跨区作业；
- ②对当地经销商进行走访，了解农业机械销售状况与 GPS 设备选配需求；
- ③分析当地农业机械市场需求，由于跨区作业机型损耗较快，导致更新报废速率高于传统非跨区作业市场需求，需求较为旺盛且相对稳定。

综上所述，发行人通过市场调研与销售数据分析方式确定跨区作业选配 GPS 区域如下：

序号	省份	区域
1	江苏省	连云港、淮安、徐州、宿迁、南通
2	安徽省	霍邱、怀远、定远、颍上、阜南、涡阳、天长、长丰、蒙城
3	河南省	固始、息县、明港、柘城、洛阳、宁陵、永城、虞城、开封、桐柏、商丘、驻马店
4	山东省	台儿庄、鱼台、郯城
5	浙江省	临海

2、仅为跨区域作业的联合收割机安装 GPS 设备的合理性以及是否符合行业惯例，是否符合农机主管部门的监管要求及其合法合规性

(1) 为跨区域作业的联合收割机安装 GPS 设备的合理性，符合行业惯例

2018 年度、2019 年度，发行人为跨区域作业的联合收割机安装 GPS 设备是基于终端客户快速获取售后服务的实际需求与发行人提升自身售后服务水准的需要，具备合理性。

发行人针对跨区作业进行安装 GPS 设备，可通过 GPS 系统能够及时掌握跨区作业联合收割机动态，在相关区域提前布局售后服务人员与相关配件；通过 GPS 定位系统进行精准定位，以最快速度完成联合收割机售后维修工作，满足终端客户对售后服务及时性的要求。发行人对跨区作业联合收割机完善的售后服务体系是发行人核心竞争

力之一。

根据中介机构对部分销售其他品牌收割机经销商进行访谈，现阶段，其他国内品牌收割机为了满足跨区作业收割机维修需求，亦逐步对跨区作业联合收割机安装 GPS 设备。因此，报告期初发行人针对跨区作业联合收割机选配 GPS 设备符合行业惯例。

综上所述，发行人为跨区作业联合收割机选配 GPS 设备具备合理性，符合行业惯例。

(2) 农业主管部门不对跨区作业联合收割机装配 GPS 设备制定相应的法律法规要求，发行人农业机械安装 GPS 设备满足“三合一”政策要求

报告期初，农业主管部门不对跨区作业联合收割机装配 GPS 设备制定相应的法律法规要求，跨区作业联合收割机选配 GPS 设备主要原因系通过 GPS 设备可及时掌握跨区作业联合收割机动态，对需要维修服务的联合收割机进行精准定位，为终端客户提供更及时的售后服务，上述行为是发行人与终端客户的自身需求。

2018 年，农业农村部提出农业机械“三合一”工作思路方案，2019 年下半年开始，农业机械“三合一”政策逐步在试点省份推广。根据相关要求，发行人对销往“三合一”试点省份的农业机械标配 GPS 设备，上述政策的试点实施逐步对发行人农业机械设备安装 GPS 设备有了相应规定，在上述政策推行下，发行人逐步对销往上述区域农业机械标配 GPS 设备。

2020 年开始，发行人为了进一步提升自身农业机械信息化水平，更好地为终端客户提供维修服务、采集车辆故障信息和了解自身农业机械的使用区域优势，发行人内部出具《关于各农机产品配置 GPS 的报告》，发行人针对全部联合收割机、甘蔗机、玉米机和 180 马力以上拖拉机标配 GPS 设备。GPS 设备已经逐步成为发行人农业机械标准配置。

综上所述，农业主管部门不对跨区作业联合收割机装配 GPS 设备具有相应的法律法规要求，但现阶段“三合一”试点区域农业机械标配 GPS 才具备申请农业机械补贴资格，发行人针对销往北京、上海、江西等“三合一”试点区域农业机械配备 GPS 设

备，满足“三合一”农业机械补贴试点要求。

3、报告期内农机销售不存在应安装 GPS 设备而未安装的情形

报告期内，农业机械相关部门不存在农业机械安装 GPS 设备的强制性规定，为了能够及时提供售后服务，2018 年度、2019 年度发行人主要针对跨区作业的联合收割机选配 GPS 设备；同时，2019 年下半年根据在“三合一”试点区域农业机械需配备 GPS 设备才可享有领取农业机械补贴的权利，发行人对销往上述区域农业机械标配 GPS 设备。

针对跨区作业联合收割机，发行人通过市场调研走访确定跨区作业区域，并对销往上述区域联合收割机配备 GPS 设备。跨区作业联合收割机如未配备 GPS 设备，发行人无法对其精准定位，进而无法为其提供最快的售后服务，将最终影响终端客户跨区作业效率与作业收益。

针对“三合一”试点政策，由于试点区域农业机械需配备 GPS 设备才可享有领取农业机械补贴的权利，销往上述区域农业机械如未配备 GPS 设备，则无法满足农业机械补贴申请要求，由于农业机械补贴最高可占整机销售价格的 30%，对终端客户购买意向产生重要影响，潜在消费客户可选择其他品牌配备 GPS 设备的农业机械，进而对发行人在上述区域销售造成重大影响。

2020 年以来，发行人针对全部联合收割机、甘蔗机、玉米机和 180 马力以上拖拉机标配 GPS 设备。GPS 设备已经逐步成为发行人农业机械标准配置。

综上所述，报告期内发行人农机销售不存在应安装 GPS 设备而未安装的情形。

五、补充披露联合收割机中锐龙系列产品与其他系列产品的的主要差异情况，销量高度集中是否存在产品结构单一风险，现有产品能否满足联合收割机各细分市场的需求并支持未来收入、利润稳定增长，其他产品系列的开发、推广情况，相关风险是否充分提示；

（一）补充披露联合收割机中锐龙系列产品与其他系列产品的的主要差异情况，销量高

度集中是否存在产品结构单一风险；

发行人联合收割机主要用于水稻、小麦作物的收获环节，并可通过更换割台的方式用于收割玉米籽粒、油菜、大豆等作物。根据行走装置不同，发行人联合收割机产品分为履带式联合收割机和轮式联合收割机，履带式收割机进一步细分为锐龙系列、飞龙系列、巨龙系列等，其中锐龙系列是对锐龙经典版、锐龙尊享版、锐龙旗舰版、锐龙跨区域版和锐龙超级版的统称。锐龙系列联合收割机与其他系列收割机均可用于收割水稻、小麦，其主要区别在于收割效率、适合作业类型等不同，具体如下：

系列	特点
锐龙系列	通用型收获机械，采用纵轴流技术，满足不同的收割需求，适合水稻、小麦、油菜、玉米籽粒、大豆、小米、荞麦等收获
飞龙系列	大割幅、大喂入量设计，采用双横轴流滚筒技术，作业性能好
巨龙系列	作业效率最高的机型，适合大型农场收割作业；采用双横轴流滚筒技术和杂余二次脱粒技术，作业性能好
旋龙系列	喂入量最小的机型，机身小巧灵活、整机重量轻，适合丘陵、山区小田块收割作业
半喂入系列	功耗小、燃油经济性好；收获品质高，可实现整草回收，便于秸秆综合利用
皓龙轮式机	小麦收获专用机械，可兼收玉米籽粒、大豆、高粱、谷子等作物，一机多用，适合中原和北方区域
裕龙玉米收割机	玉米收获专用机械

报告期各期，发行人联合收割机中锐龙系列销量为 31,364 台、29,960 台、43,252 台和 17,725 台，占联合收割机总销量的比重为 90.92%、88.01%、89.69%和 86.52%，销量较为集中，不具有产品结构单一风险，主要原因系：

①锐龙系列联合收割机的通用性。锐龙系列作为公司主销、大众机型，广泛应用于水田、旱田区域，可用于收割机水稻、小麦、玉米籽粒、油菜等多种作物，基本满足终端用户的收割需求；

②飞龙系列、巨龙系列、半喂入系列及轮式机满足终端用户的特定化需求，对锐龙系列形成有效补充，但市场需求量较锐龙系列显著较小；

③发行人通过技术持续升级，并对锐龙系列进一步区分为锐龙经典版、锐龙尊享版、锐龙旗舰版、锐龙跨区域版和锐龙超级版，形成差异化的产品矩阵，进一步满足

终端用户的差异化需求，通过实践，赢得了较好的市场反响，市场占有率持续上升。

锐龙经典版、锐龙尊享版、锐龙旗舰版、锐龙跨区域版和锐龙超级版的主要特征如下：

锐龙系列版本	特点
锐龙经典版	锐龙系列首款机型，整机结构紧凑，作业效率高，适用性强
锐龙尊享版	加长履带、加高底盘，动力强劲，泥泞田块通过性更强；加长加大脱粒清选系统，适应高产及难脱粒品种收获
锐龙旗舰版	加长履带、加高底盘，动力强劲，泥泞田块通过性更强；加长加大脱粒清选系统，采用杂余二次脱粒技术，适应高产及难脱粒品种收获，尤其适用于东北水稻品种
锐龙跨区域版	机身灵活，作业速度快，适应能力强，适合跨区域作业
锐龙超级版	割幅大、喂入量大，作业效率高，采用杂余二次脱粒功能，作业性能好，适合家庭农场及合作社作业使用

终端用户对于联合收割机的基本要求为满足收割各种农作物需求，在此基础上提出对于脱粒效率、脱粒干净度、跨区作业、特殊地形等需求，发行人顺应市场需求，对锐龙系列产品进一步细分，可以有效满足终端用户的需求。

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“一/（二）/1、联合收割机”中披露上述不同系列联合收割机的特点及差异，并在“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十/（一）/2/（1）/③/A、销售数量分析”中补充披露如下：

报告期各期内，发行人联合收割机中锐龙系列销量为 31,364 台、29,960 台、43,252 台和 17,725 台，占联合收割机总销量的比重为 90.92%、88.01%、89.69%和 86.52%，销量较为集中，不具有产品结构单一风险，主要是由于：

a、锐龙系列联合收割机的通用性。锐龙系列作为公司主销、大众机型，广泛应用于水田、旱田区域，可用于收割机水稻、小麦、玉米籽粒、油菜等多种作物，基本满足终端用户的收割需求；

b、飞龙系列、巨龙系列、半喂入系列及轮式机满足终端用户的特定化需求，对锐龙系列形成有效补充，但市场需求量较锐龙系列显著较小；

c、发行人通过技术持续升级，并对锐龙系列进一步区分为锐龙经典版、锐龙尊享版、锐龙旗舰版、锐龙跨区域版和锐龙超级版，形成差异化的产品矩阵，进一步满足终端用户的差异化需求，通过实践，赢得了较好的市场反响，市场占有率持续上升。因此发行人锐龙系列产品集中不存在产品结构单一风险。”

（二）现有产品能否满足联合收割机各细分市场的需求并支持未来收入、利润稳定增长；

由于水稻、小麦、玉米为我国三大主粮，因此联合收割机主要指谷物收获机械、玉米收获机械。现阶段，发行人联合收割机现有产品可以满足稻麦市场的需求，且市场占有率不断提升，但在旱田区域的轮式小麦收获机市场、玉米专用收获机械市场、以及新兴品类市场，发行人联合收割机市场占有率仍较小，具有较大的发展空间，是发行人未来收入和利润的增长点，具体分析如下：

发行人在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“一/（二）/1、联合收割机”中补充披露如下：

从广义上来看，依据收获作物的不同，收获机械可分为谷物收获机械、玉米收获机械、棉麻作物收获机械、花卉（茶叶）采购机械、根茎作物收获机械、饲料作物收获机械、蔬菜收获机械、果实收获机械等。从狭义上来看，由于水稻、小麦、玉米为我国三大主粮，因此联合收割机主要指谷物收获机械、玉米收获机械。

我国幅员辽阔，水稻主要集中在南方和东北地区，小麦主要集中在北方地区，玉米主要集中在东北和黄淮海地区，油菜主要集中在长江中下游地区。根据各个区域作业类型、作物类型、终端用户需求等，发行人将联合收割机市场细分为以下类型：

细分市场	主要区域	细分市场特征	产品需求	对应产品
跨区市场	主要集中于江苏、安徽、河南驻马店区域	为专业的跨区作业用户，常年以为种植户进行收获创造收益，换机频率较高（大部分每年更换），作业时间为每年3-11月份	对产品稳定度、性能、不同区域适应性要求都很高，最关心产品的作业效率	锐龙系列跨区版、尊享版
双季稻区域	主要集中江西、湖南、广西、广东省份	主要每年以种植两季水稻或多季水稻为主	因常年种植水稻，田块较泥泞，对产品的烂田	锐龙系列经典版、跨区版、尊享版

细分市场	主要区域	细分市场特征	产品需求	对应产品
			通过性要求最高	
稻麦混作区域	主要集中在江苏、安徽、浙江、福建、湖北、四川、云南省份	以小麦（油菜）和水稻混作上半年收获小麦（油菜），下半年收获水稻	一机多用，要求能兼收小麦、油菜、水稻，水旱两用机型	锐龙系列经典版、跨区版、尊享版
玉米、小麦混作区域	主要集中于中原山东、河南、河北及西北区域	以玉米和小麦混做，上半年收获小麦，下半年收获玉米籽粒或玉米棒	小麦亩产较高，对产品的脱粒性能要求高，抛洒损失少。轮式机转场快，效率高，为用户首选	锐龙系列经典版、尊享版，皓龙轮式机
单季稻区域	主要集中于东北黑龙江、吉林、辽宁、内蒙部分	每年只种植一季水稻，9-10月份进行收获	水稻亩产高，田块大，主要以农业为主，需求脱粒清选干净、抛洒少的大型机械	锐龙尊享版、旗舰版
丘陵山区	主要集中于湖南、重庆、四川、云南、广西、福建	小田块，坡度大，以梯形田为主	要求产品小型化，转弯灵活	旋龙系列
黑龙江农垦	主要集中于黑龙江东四局	大型农垦系统，为专业化种植户，田块大，亩产高，每年只种植一季水稻	要求大型机械，工作效率高，脱粒清选干净，损失少	锐龙旗舰版，巨龙系列

发行人现有产品的类别是对联合收割机细分市场不同需求的响应，并得到实践验证。报告期内，发行人联合收割机客户认可度不断提高，现有产品可以满足稻麦市场的需求，且市场占有率不断提升。但在旱田区域的轮式小麦收获机市场、玉米专用收获机械市场、以及新兴品类市场，如棉麻作物收获、根茎作物收获等，发行人联合收割机市场占有率仍较小，具有较大的发展空间。发行人通过不断的研发投入和市场开拓，在稳固目前稻麦联合收割机市场份额的同时，不断加大新兴品类市场的投入，从而保证未来收入、利润的稳定增长。

（三）其他产品系列的开发、推广情况；

发行人在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“一/（二）/1、联合收割机”中补充披露如下：

发行人重点从以下三个方面，进行其他产品系列的开发和推广，具体分析如下：

①锐龙系列的延伸拓展。如面向大型农场推出超级锐龙系列，显著提高稻麦收获效率；为提高自动化、智能化体验，推出锐龙智航版，主要面向跨区市场；

②其他产品系列的不断改进。针对黑龙江农垦地区，增加巨龙系列发动机动力，并提高收获效率和脱粒干净度；针对大型农场推出超级飞龙，不断降低抛洒，提高脱粒干净度；在湖南、四川等地，推出再生稻联合收割机；

③新兴品类收获机推向市场。2020 年度发行人甘蔗收获机研发成功，并推向市场，在广西等甘蔗主要种植区域取得良好的市场效果；发行人采棉机技术取得突破，计划在 2021 年度投放市场，从而完善产品矩阵，形成新的收入、盈利增长点。

（四）相关风险是否充分提示；

发行人在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、经营风险”和“重大风险提示”之“三/（二）收入结构相对集中的风险”中修改披露如下：

联合收割机和拖拉机作为发行人营业收入最主要的来源，联合收割机产品收入占主营业务收入的比例为 74.40%、70.06%、68.36%和 59.79%，拖拉机产品收入占主营业务收入的比例为 14.47%、15.35%、18.37%和 30.12%，报告期内两种产品合计收入占发行人主营业务收入的比例分别为 88.87%、85.42%、86.73%和 89.91%。其中锐龙系列产品收入占联合收割机产品收入的比重为 90.99%、86.76%、88.78%和 85.19%。发行人插秧机、打捆机、喷雾机、烘干机等产品对收入有一定贡献，但占比不高。

现阶段，我国农作物耕种收综合机械化率超过 70%，小麦、水稻、玉米三大粮食作物生产基本实现机械化。农业机械行业增长的主要驱动力由主流品类（拖拉机、收割机等）逐步向新兴品类转变，以联合收割机、拖拉机为代表的传统农业机械已经逐步从增量市场向存量市场转变。发行人核心产品联合收割机市场占有率已达 50%以上，市场占有率较高，同时，受农业机械行业周期变化影响销售数量亦存在一定波动性；发行人拖拉机市场占有率目前排名行业第五，具有较大提升空间，但由于拖拉机市场竞争较为激烈，市场竞争格局尚未完全确立，若发行人拖拉机产品在激烈市场竞争中未获取相对竞争优势，可能存在销量下滑的风险。未来如联合收割机与拖拉机销量出现下滑，而其他产品销售收入增长乏力，将会对公司经营业绩的可持续性产生不利影响。

六、说明拖拉机产品的研发经营策略和市场竞争态势，拖拉机销量主要集中在 90 匹马

力以下产品、2020 年度 200 马力以上产品销量不升反降的原因及合理性，结合报告期内销量增速、价格变动情况，分析大马力拖拉机产品是否存在市场竞争力不足的情形以及对发行人拖拉机业务发展的具体影响；

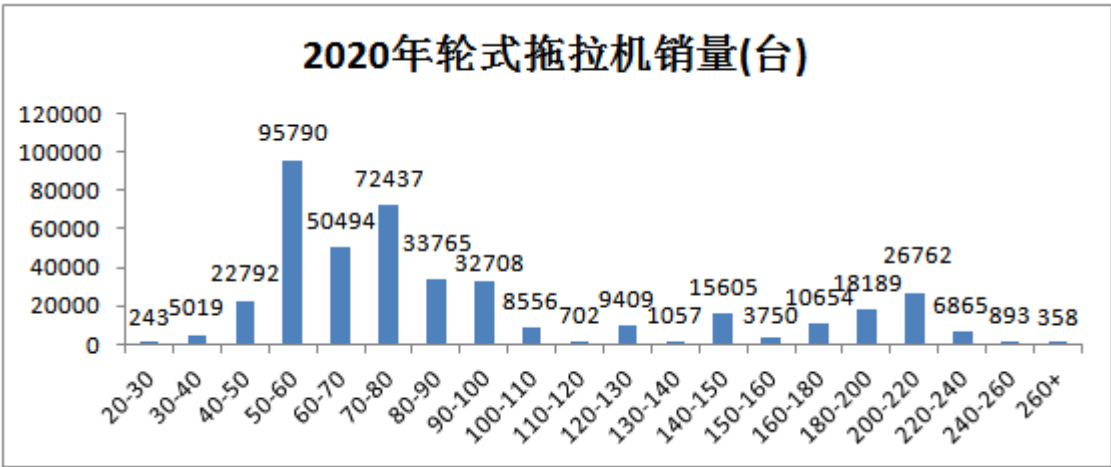
（一）说明拖拉机产品的研发经营策略和市场竞争态势，拖拉机销量主要集中在 90 匹马力以下产品、2020 年度 200 马力以上产品销量不升反降的原因及合理性；

1、拖拉机产品市场竞争态势

我国拖拉机行业的企业呈现小而多、区域多而散的特点，从马力段来讲，以中小马力轮拖为主，200 马力以上拖拉机占比较小，具体分析如下：

我国地缘广阔，耕地面积较广，拖拉机需求较为旺盛，拖拉机生产企业较多，目前基本上形成了山东系（潍坊为主）、浙江系（宁波为主）、江苏系、河南系四大拖拉机产业集群。但目前尚未出现具有绝对市场占有率的品牌，2020 年拖拉机销量最大的一拖股份占有率仅高于 10%，前十位拖拉机生产企业占比 53.32%；销量过万台的仅有 7 家生产企业，拖拉机行业的企业呈现小而多、区域多而散的特点。

2020 年度拖拉机市场在延续了 2019 年度的恢复增长的基础上显示出了强劲的增长势头，行业补贴总量接近 42 万台，为近几年的新高。各马力轮式拖拉机的销量如下：



数据来源：中国农机工业网，2021 年 1-6 月轮式拖拉机销量尚未公布。

从马力段的分布来看，2020 年度 90 马力及以下拖拉机销量占比为 67.42%，占据

了2/3的市场份额，且主要集中在50-90马力段；200马力及以上拖拉机销量占比仅8.38%，占比较小。

随着技术创新的不断加快，动力换挡、智能控制、辅助/智能驾驶等新技术得到应用和发展；用户购机趋向于高性价比产品、优质服务和“一机多用”，满足不同农艺要求和作业需求。这依赖于较强的技术研发和销售服务能力，有利于品牌企业进一步做大做强，行业集中度有望进一步提升。

2、拖拉机产品的研发经营策略

发行人顺应市场需求，充分发挥自身优势，坚持如下研发经营策略：

（1）因地制宜，注重产品适应性。如根据不同作业环境、种植农作物等研发生产与之相适应的产品，例如：辽宁、内蒙、河北等区域种植玉米、土豆等需要窄轮距拖拉机；河南、河北、甘肃、山西等收获药材需要速度很慢的爬行档；

（2）坚持研发制造高性价比产品。发行人拖拉机产品在满足产品适应性的同时，在产品质量上不断改进优化，优化成本，形成较强的性价比；

（3）注重品牌培育。以中马力拖拉机作为主要目标市场，扩大公司拖拉机产品的市场占有率和品牌知名度。

3、拖拉机销量主要集中在90匹马力以下产品、2020年度200马力以上产品销量不升反降的原因及合理性

发行人销量主要集中在90马力以下产品，是坚持自身优势下的策略选择。

①发行人中马力拖拉机产品开发时间早，配置相对较高、质量稳定、价格合理，得到终端用户、经销商的充分认可，产品性价比优势越发明显；

②水田区域地块比较泥泞，对重量较轻的中马力拖拉机需求较大，且对拖拉机扭矩、密封性要求高，山东、河南很多厂家产品较少投放水田区域，发行人依靠在水田区域联合收割机的品牌知名度和销售网络，能迅速扩大市场；

③中轮拖市场空间较广，发行人集中于 90 马力以下产品能迅速扩大市场份额，提高品牌知名度，符合公司的经营策略。

过去几年，马力段的不断向上延伸是拖拉机市场的特征之一，但截至目前我国 200 马力拖拉机市场仍处于发展初期。在充分挖掘中马力拖拉机市场的同时，发行人通过不断的研发与试验，于 2019 年度向市场投放 200 马力、220 马力拖拉机。2019 年度 200 马力以上拖拉机销售 495 台、2020 年度销售 305 台、2021 年 1-6 月销售 321 台，总体来说，发行人在 200 马力拖拉机市场仍处于产品投放初期，销量较小导致产品覆盖区域较窄，需要根据不同地域市场的需求不断改进产品。

2020 年度 200 马力以上产品销售下降主要是由于：

A、2020 年度拖拉机市场需求旺盛，发行人拖拉机产品基本上全年处于供货紧张状态，发行人优先满足其他轮拖，尤其是中轮拖的市场需求；

B、2020 年黑龙江累加补贴政策不明朗，发行人减少了在黑龙江地区的投放，使得 2020 年度销量有所减少。

（二）结合报告期内销量增速、价格变动情况，分析大马力拖拉机产品是否存在市场竞争力不足的情形以及对发行人拖拉机业务发展的具体影响；

报告期各期，发行人 100-200 马力，200 马力及以上拖拉机的销售情况如下：

单位：台，万元/台

项目	销量变化						
	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	销量	增幅	销量	增幅	销量	增幅	销量
[100,200)	1,350	12.22%	2,602	51.99%	1,712	-15.54%	2,027
200 马力及以上	321	148.84%	305	-38.38%	495	-	-
合计	1,671	25.45%	2,907	31.72%	2,207	8.88%	2,027
项目	价格变化						
	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	单价	增幅	单价	增幅	单价	增幅	单价
[100,200)	10.39	3.03%	10.09	7.00%	9.43	3.51%	9.11

项目	销量变化						
	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	销量	增幅	销量	增幅	销量	增幅	销量
200 马力及以上	17.26	-16.85%	20.76	-19.52%	25.80	-	-
合计	11.71	4.51%	11.21	-14.44%	13.10	43.84%	9.11

注：2021 年 1-6 月增幅为同比 2020 年 1-6 月数据。

从销量变化来看，发行人大马力拖拉机（100 马力及以上）销量总体处于上升趋势。2020 年度在行业需求回暖的情况下，发行人迅速跟进市场，销量迅速增长，增幅为 51.99%。发行人 200 马力及以上拖拉机于 2019 年推向市场，得到客户认可，销量为 495 台；受发行人整体产能紧张影响，发行人优先满足中轮拖的供应需求，以及黑龙江地区市场变化等因素影响，2020 年度 200 马力及以上销量较 2019 年下降。

从价格变动来看，发行人大马力拖拉机中，100-200 马力拖拉机平均价格持续上升；200 马力及以下拖拉机产品 2020 年度较 2019 年度下降主要原因系：

①发行人对 200 马力拖拉机进行了产品升级，制造成本降低，产品价格适当下调。2019 年度、2020 年度 200 马力拖拉机投放市场，针对市场中运行反馈结果，进行针对性改进或提升，原公司生产的机型更适应东北、内蒙、新疆深翻区域，而中原区域负荷小，加上东北、西北等区域配套除尘打包机，需要进行机型改进，提高产品性价比；

②发行人在山东、河北、山西等旱田区域投放产品，该地区产品竞争较为激烈，价格较低，但总体仍维持较高的毛利率水平；

③2019 年度在黑龙江、吉林、内蒙古等地区投放较多，短期市场需求减弱，同时为加快老机型周转，价格适当下调。此外，发行人在 2020 年度受拖拉机产能限制影响，发行人优先满足中轮拖的供应需求，没有在 200 马力以上产品增加销售力度。

2021 年上半年 200 马力及以上拖拉机单价较 2020 年度下降，主要是由于 200 马力拖拉机销售比重由 38.36%提升为 64.80%；此外，220 马力拖拉机单台价格下降约 3.61 万元，也拉低 200 马力及以上拖拉机的平均单价。

综上所述，报告期内，从销量变化来看，发行人大马力拖拉机（100 马力及以上）

销量总体处于上升趋势。受发行人整体产能紧张影响，发行人优先满足中轮拖的供应需求，以及黑龙江地区累加补贴政策不明朗等因素影响，2020 年度 200 马力及以上销量较 2019 年下降；2021 年发行人 200 马力以上拖拉机销售较好，销量超过 2020 年度。从价格变动来看，发行人大马力拖拉机中，100-200 马力拖拉机平均价格持续上升；200 马力及以下拖拉机产品 2020 年度较 2019 年度价格下降主要是产品升级和销售区域变化所致；2021 年上半年 200 马力及以上拖拉机单价较 2020 年度下降，主要是由于 200 马力拖拉机销售比重由 38.36%提升为 64.80%。因此发行人大马力拖拉机产品不存在竞争力不足的情形。

七、补充说明报告期内各主要产品享受农机补贴政策的情况、终端用户申请农机补贴的流程、有关部门对农机销售真实性的核查手段，以及报告期各期发行人农机补贴金额占销售收入的比例，分析比例变动的原因及合理性。

（一）报告期内发行人主要产品享受农机补贴政策的情况

根据农业农村部办公厅颁发的《2018-2020 年全国通用类农业机械中央财政资金最高补贴额一览表》、《2021-2023 年全国通用类农业机械中央财政资金最高补贴额一览表》，发行人主要产品对应的机具种类、品目、档次及最高补贴额具体如下：

种类	品目	档次	2018-2020 年 单机补贴限额	2021-2023 年 单机补贴限额
谷物收获机械	自走轮式谷物联合收割机	6-7kg/s 自走轮式谷物联合收割机	35,800	37,900
		7kg/s 及以上自走轮式谷物联合收割机	44,900	40,300
	自走履带式谷物联合收割机（全喂入）	4kg/s 及以上自走履带式谷物联合收割机（全喂入）	31,300	31,300
	半喂入联合收割机	4 行及以上 35 马力及以上半喂入联合收割机	50,000	50,000
拖拉机	轮式拖拉机	60-70 马力两轮驱动拖拉机	13,800	9,000
		70-80 马力两轮驱动拖拉机	19,600	11,300
		80-90 马力两轮驱动拖拉机	23,500	13,600
		90-100 马力两轮驱动拖拉机	27,000	18,400
		100 马力及以上两轮驱动拖拉机	29,100	24,100
		40-50 马力四轮驱动拖拉机	13,300	9,900
		50-60 马力四轮驱动拖拉机	17,000	10,900
		60-70 马力四轮驱动拖拉机	18,300	12,000

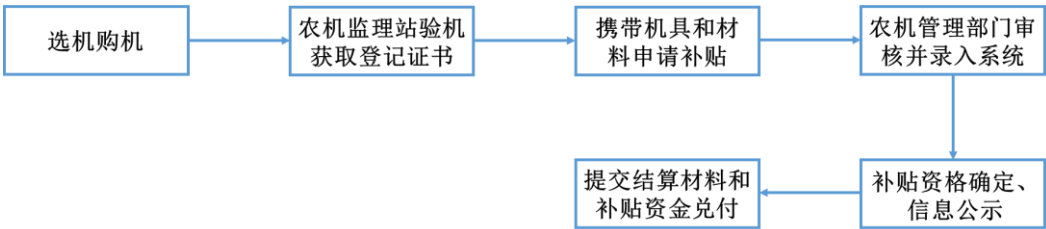
种类	品目	档次	2018-2020 年 单机补贴限额	2021-2023 年 单机补贴限额
		70-80 马力四轮驱动拖拉机	24,300	15,300
		80-90 马力四轮驱动拖拉机	29,200	18,500
		90-100 马力四轮驱动拖拉机	33,800	21,500
		100-120 马力四轮驱动拖拉机	33,800	24,500
		120-140 马力四轮驱动拖拉机	46,500	31,900
		140-160 马力四轮驱动拖拉机	66,700	38,800
		160-180 马力四轮驱动拖拉机	80,700	45,700
		180-200 马力四轮驱动拖拉机	97,300	51,200
		200 马力及以上四轮驱动拖拉机	129,600	63,200
耕地机械	旋耕机（含履带自走式旋耕机）	单轴 1.5-2m 旋耕机	900	930
		单轴 2-2.5m 旋耕机	1,900	1,800
		单轴 2.5m 及以上旋耕机	2,400	2,300
		2m 及以上履带自走式旋耕机	15,100	18,100
栽植机械	水稻插秧机	4 行手扶步进式水稻插秧机	4,400	4,500
		6 行及以上手扶步进式水稻插秧机	5,800	5,700
		6-7 行四轮乘坐式水稻插秧机	29,200	30,000
		8 行及以上四轮乘坐式水稻插秧机	38,600	37,400
播种机械	免耕播种机	2-3 行牵引式免耕穴播机	12,300	12,400
植保机械	喷杆喷雾机	18-50 马力自走式四轮转向喷杆喷雾机	26,300	15,700
		50-100 马力自走式四轮转向喷杆喷雾机	29,400	17,400
		100 马力及以上自走式四轮转向喷杆喷雾机	50,000	23,200
	植保无人驾驶航空器	10-20L 多旋翼植保无人驾驶航空器	-	6,000
		20-30L 多旋翼植保无人驾驶航空器	-	9,000
饲料作物收获机械	打（压）捆机	压缩室直径 0.5m 及以上圆捆捡拾压捆机	7,600	5,600
		压缩室直径 0.8m 及以上圆捆捡拾压捆机	44,000	12,000
		压缩室直径 1m 及以上圆捆捡拾压捆机	34,500	16,300
		压缩室直径 1.2m 及以上圆捆捡拾压捆机	44,000	24,300

种类	品目	档次	2018-2020 年 单机补贴限额	2021-2023 年 单机补贴限额
		压缩室截面积（宽*高） 0.154m ² 及以上方捆捡拾压 捆机	44,000	16,300
		压缩室截面积（宽*高） 0.162m ² 及以上方捆捡拾压 捆机	44,000	21,600
茎秆收集 处理机械	秸秆粉碎还田机	1.5-2m 秸秆粉碎还田机	1,900	1,800
		2-2.5m 秸秆粉碎还田机	2,200	2,100
干燥机械	谷物烘干机	批处理量 10-20t 循环式谷物 烘干机	29,500	22,600
		批处理量 20-30t 循环式谷物 烘干机	37,100	29,000
		批处理量 30t 及以上循环式 谷物烘干机	69,900	46,900
		处理量 100t/d 及以上连续式 谷物烘干机	116,200	69,000

综上，报告期内发行人主要产品均可享受农机购置补贴。

（二）农机购置补贴的申领和发放程序

根据《2021-2023 年农机购置补贴实施指导意见》，农机购置补贴政策按照“自主购机、定额补贴、先购后补、县级结算、直补到卡（户）”方式实施。省级及以下农业农村、财政部门按职责分工和有关规定发布本地区农机购置补贴实施方案、操作程序、补贴额一览表等信息。农机购置补贴的申领和发放程序具体如下：



1、自主选机购机：购机者自主选择购机后，销售方应出具购机发票，并提供售后服务凭证和产品合格证。发票上需注明机具名称、型号、销售价格、购机人姓名、机具出厂编号等信息。

2、验机获取证明文件：购机者提机后，到当地农机监理站进行验机，验机完成后

获取登记证书、检验合格标志等证明材料。

3、补贴资金申请：购机者携带所购机具及其产品合格证、身份证（农业生产经营组织为营业执照及法定代表人身份证）、户口本、购机发票和银行卡，以及当地农机购置补贴工作流程中明确要求的其他材料，自主到当地农业农村部门办理补贴申请手续。

4、补贴资格审核及补贴机具核验：农业农村部门对购机者提供的申请资料进行形式审核，组织人员对机具进行核验。在受理购机者补贴申请后，农业农村部门将于 2 个工作日内做出是否受理的决定，对因资料不齐全等原因无法受理的，注明原因后按原渠道退回申请；对符合条件可以受理的，将于一定时间内完成相关核验工作。

5、补贴资格确定及公示：农业农村部门按照申请先后顺序，依次确定补贴资格，办理相关手续，将符合补贴条件的购机者相关信息上传到补贴辅助管理系统，并在农机购置补贴信息公开专栏实时公布补贴申请信息，公示期结束后提交相关资料至财政部门审核结算。

6、提交结算材料和补贴资金兑付：农业农村部门将补贴资金结算材料分批次汇总至财政部门审核。财政部门对补贴资金结算材料审核无误后，按规定对符合要求的申请通过国库集中支付的方式兑付资金，将补贴款拨付至购机者账户。

农业农村部门按照购机者申请补贴的先后顺序，依次确定补贴资格，直至补贴资金用完为止。补贴申领原则上当年有效，因当年财政补贴资金规模不够、办理手续时间紧张等无法享受补贴的，可在下一个年度优先兑付。

（三）有关部门对农机销售真实性的核查手段

农机主管部门对购机者资格、补贴相关申请资料进行形式审核，组织人员对购机者所带机具进行现场核验，“见人见机见发票”，核验合格的机具喷印“国家补贴机具”和“年度”标识，拍摄人机合照。对安装类、设施类或安全风险较高类补贴机具，购机者应在安装完成后先到区农机主管部门进行登记预约，由区农机主管部门组织相关人员上门核实，现场核实验收后再办理补贴申请手续。

农机主管部门对拟兑付补贴资金的购机者名单在官方网站进行信息公示，补贴受益信息公示期过后，提交区财政局审核结算。

（四）报告期内发行人农机补贴金额占销售收入的比例，比例变动的原因及合理性

根据《2018-2020 年农机购置补贴实施指导意见》、《2021-2023 年农机购置补贴实施指导意见》，单机补贴限额原则上不超过同档产品上年市场销售均价的 30%，市场销售均价系根据经销商销售给终端客户的含税价格测算；另一方面，除中央农机购置补贴外，部分农机产品还可以享受地方性累加补贴。因此，发行人产品获得的农机购置补贴金额占发行人销售收入的比例在 30%以上。

根据农机购置补贴系统数据，报告期各期，终端用户购买发行人产品获得的农机购置补贴金额占发行人境内整机销售收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
补贴金额	206,733.11	135,845.49	128,779.95
境内整机销售收入	626,282.50	405,071.53	375,015.39
占境内整机销售收入比例	33.01%	33.54%	34.34%

注：2021 年上半年销售农机正陆续录入补贴系统，故暂未对其统计分析。

报告期内，终端用户购买发行人产品获得的农机购置补贴金额占公司境内整机销售收入的比例在 33%至 34.5%范围内，随着发行人销售收入的增长，比例有轻微的下降，但整体较为稳定。影响上述比例的原因包括：

①不同年度，各地方对于同种机型产品的补贴金额可能会发生变化，但不会超过中央规定的单机补贴限额；

②地方性累加补贴政策可能会发生变化；

③购机者由于自身原因未申请补贴，如政府项目购机等。

同时，根据《2021—2023 年农机购置补贴实施操作要求》，由于当年财政补贴资金规模不够、办理手续时间紧张等无法享受补贴的，可在下一个年度优先兑付。因此，

部分 2020 年未获得补贴款的购机者可能会在下个年度获得补贴款，2020 年度补贴金额占公司境内整机销售收入的比例也会相应上升。

八、核查情况

（一）核查程序

保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈发行人销售人员与经销商，了解销售人员职责范围与存货盘点情况，登陆发行人 CRM 系统，核查发行人审批流程与经销商对账情况；

2、查阅同行业可比公司年度报告、招股说明书，了解同行业可比公司的收入确认政策，并与发行人进行对比。

3、获取报告期内发行人售中调查表考核激励报告，核查经销商寄回服务调查表的数量、比例。获取经销商和终端客户签字的售中服务调查表，查阅服务调查表的主要记载内容；

4、访谈销售负责人、财务负责人、内控负责人，了解经销商寄回服务调查表相关内控制度流程，了解内控部门和财务部门对服务调查表的抽取核查方式、频率、数量、核查过程及内容，了解发行人核实终端客户签名的真实性方法；

5、对发行人主要经销商和部分终端用户进行访谈，核查销售过程中经销商和终端用户签署售中调查表情况；

6、获取发行人存货管理和售中服务调查表管理相关内控制度，分析其设计是否合理；执行与存货管理和售中服务调查表管理内控测试，分析其相关内控制度是否得到有效执行；

7、对信息部门负责人进行访谈，了解并实地查看发行人 CRM 系统具体操作流程和相关操作权限。了解分析发行人具有对 CRM 系统相关数据进行新增、修改、删除等操作权限的原因及合理性；

8、实地查看发行人 CRM 系统中关于经销商账号系统的操作权限，核查发行人是否存在新增、修改、删除经销商账号系统中相关销售数据的权限。

9、访谈发行人信息部门负责人，了解农业机械安装 GPS 原因、用途和主要流程；获取报告期内安装 GPS 农业机械对外销售明细，统计安装 GPS 农业机械比例；获取 GPS 设备供应商与软件服务商合同与采购清单，并通过国家企业信用信息公示系统核查 GPS 设备供应商基本情况。

10、获取农业农村部、北京市、上海市、江西省等地区开展农业机械“三合一”试点相关政策文件，核查其农业机械安装 GPS 设备合法合规性；访谈发行人与经销商，了解联合收割机用于跨区域作业从而为其安装 GPS 设备情形；

11、对销售人员和技术人员进行访谈，了解联合收割机细分市场的情况以及对产品的需求，了解公司各系列联合收割机之间的差异；了解拖拉机销售的变化原因，以及公司在大马力拖拉机领域的研发、生产情况；

12、查阅行业研究报告、上市公司年度报告等，了解联合收割机、拖拉机行业的发展状况；

13、查阅《2018-2020 年全国通用类农业机械中央财政资金最高补贴额一览表》了解报告期内发行人各机型产品享受农机购置补贴的情况；

14、查阅《2021—2023 年农机购置补贴实施操作要求》等相关政策规定，了解农机购置补贴申领和发放流程、相关管理部门对销售真实性的核查手段；

15、查阅报告期内发行人产品在农机购置补贴系统中的补贴结算情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人与同行业可比上市公司相比，销售模式、收入确认政策及收入确认时点不存在重大差异。发行人收入确认方式符合《企业会计准则》关于收入确认政策的相

关规定，收入确认符合谨慎性原则。

2、报告期内，经销商寄回服务调查表比例逐年提高，发行人销售内控制度日益完善；售中服务调查表由发行人统一制订后向经销商下发；

3、内控部针对售中服务调查表抽取 5%左右进行核查，发行人通过对经销商网点产品数量抽查盘点、与经销商对账、对售中服务调查表的抽查等方式等核实了发行人产品是否实现了最终销售，进一步确保了发行人收入确认的准确性和及时性。

4、发行人具有对 CRM 系统相关数据进行新增、修改、删除的操作权限符合其实际运行情况，具有合理性；发行人具有对 CRM 系统相关数据进行新增、修改、删除的操作权限，但没有登录经销商账号系统，新增、修改、删除经销商系统数据的权限；发行人 CRM 系统销量数据由经销商销量上报单生成，发行人对 CRM 系统相关数据的新增、修改、删除的操作权限不涉及经销商账号系统数据，不影响发行人收入确认的客观性；

5、发行人实际控制人控制的其他企业不存在为下游经销商或终端用户提供融资、担保等购机便利服务的情形；

6、发行人已补充说明农机安装 GPS 设备的主要流程、用途以及报告期各期的安装比例、GPS 设备供应及软件服务商的基本情况；报告期内为跨区域作业的联合收割机安装 GPS 设备具备合理性，符合行业惯例；符合农机主管部门的监管要求，具备合法合规性；发行人通过市场调研等方式判断联合收割机用于跨区域作业从而为其安装 GPS 设备，报告期内农机销售不存在应安装 GPS 设备而未安装的情形；

7、发行人已补充披露联合收割机中锐龙系列产品与其他系列产品的主要差异情况，不存在产品结构单一风险；报告期内，发行人联合收割机客户认可度不断提高，现有产品可以满足稻麦市场的需求，且市场占有率不断提升；但在旱田区域的轮式小麦收获机市场、玉米专用收获机械市场、以及新兴品类市场，如棉麻作物收获、根茎作物收获等，发行人联合收割机市场占有率仍较小，具有较大的发展空间；发行人通过不断的研发投入和市场开拓，在稳固目前稻麦联合收割机市场份额的同时，不断加大新兴品类市场的投入，从而保证未来收入、利润的稳定增长；

8、发行人销量主要集中在 90 马力以下产品，是坚持自身优势下的策略选择，主要原因系：（1）发行人中马力拖拉机产品开发时间早，配置相对较高、质量稳定、价格合理，得到终端用户、经销商的充分认可，产品性价比优势越发明显；（2）水田区域地块比较泥泞，对重量较轻的中马力拖拉机需求较大，且对拖拉机扭矩、密封性要求高，山东、河南很多厂家产品较少投放水田区域，发行人在水田区域的联合收割机品牌知名度和销售网络，能迅速扩大市场；（3）中轮拖市场空间较广，发行人集中于 90 马力以下产品能迅速扩大市场份额，提高品牌知名度，符合公司的经营策略。

9、发行人 200 马力、220 马力拖拉机在 2019 年推向市场，2020 年度 200 马力以上销售下降主要是由于：（1）2020 年度拖拉机市场需求旺盛，发行人拖拉机产品基本上全年处于供货紧张状态，发行人优先满足其他轮拖，尤其是中轮拖的市场需求；（2）2020 年黑龙江累加补贴政策不明朗，发行人减少了在黑龙江地区的投放，使得 2020 年度销量有所减少。

10、从销量变化来看，发行人大马力拖拉机（100 马力及以上）销量总体处于上升趋势。受发行人整体产能紧张影响，发行人优先满足中轮拖的供应需求，以及黑龙江地区累加补贴政策不明朗等因素影响，2020 年度 200 马力及以上销量较 2019 年下降。从价格变动来看，发行人大马力拖拉机中，100-200 马力拖拉机平均价格持续上升；200 马力及以下拖拉机产品 2020 年度较 2019 年度价格下降主要是产品升级和销售区域变化所致；发行人大马力拖拉机产品不存在竞争力不足的情形。

11、报告期内，发行人主要产品均可享受中央农机购置补贴；

12、农机购置补贴政策按照“自主购机、定额补贴、先购后补、县级结算、直补到卡（户）”方式实施。省级及以下农业农村、财政部门按职责分工和有关规定发布本地区农机购置补贴实施方案、操作程序、补贴额一览表等信息，具体流程包括：自主选机购机、验机获取证明文件、补贴资金申请、补贴资格审核及补贴机具核验、补贴资格确定及公示、提交结算材料和补贴资金兑付。

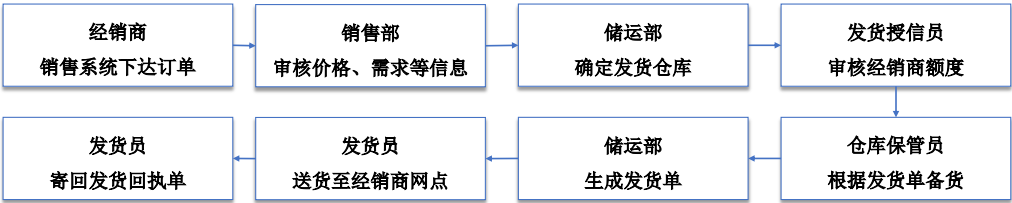
13、各地农机主管部门对用户购机的真实性进行“见人见机见发票”等核查程序，并对拟兑付补贴资金的购机者名单在官方网站进行信息公示；

14、报告期内，终端用户购买发行人产品获得的农机购置补贴金额占公司境内整机销售收入的比例在 33%至 34.5%范围内，随着发行人销售收入的增长，比例有轻微的下降，但整体较为稳定。

九、对发行人 CRM 系统 IT 审计和收入确认相关内部控制流程的核查方法、核查范围、核查比例、核查证据以及核查结论，是否存在异常权限开设、记录修改、批量增加订单等情形；

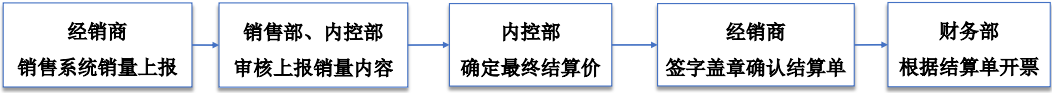
（一）发行人收入确认相关内控流程

1、下达采购订单及发货



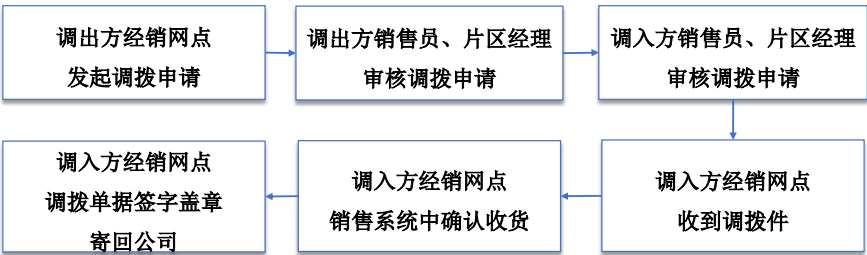
经销商在销售系统下达采购订单，采购订单中选择所需发货的机型、具体配置、数量→销售部对经销商采购订单中产品基准价格、机型与区域需求的匹配性、产品结构配置信息进行审核→储运部根据采购订单产品信息确定发货仓库地点→发货授信员审核经销商授信额度→经过上述审核后的采购订单自动生成发货通知单→仓库保管员根据发货通知单进行备货→储运部根据备货明细生成发货单→发货员负责送货至经销商网点，并寄回发货回执单。

2、产品销量上报



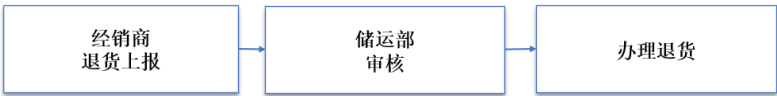
经销商根据售中调查表信息在销售系统中进行销量上报→销售部、内控部对经销商上报销量内容（产品机型、出厂编号、结算价格等）进行审核→内控部确定最终结算价格→经销商对销售结算单签字盖章确认→财务部根据销售结算单进行销售开票。

3、整机、附件在经销商网点进行调拨



由整机、附件调出方经销网点发起配件调拨申请→调出方销售员、片区经理、调入方销售员、片区经理进行审核→调入方经销网点在接到整机、附件之后，在销售系统中点击确认收货，打印配件调拨单据、签字盖章，并寄回整机、附件调拨单据至公司（2021 年已实现电子签章，经销商直接在销售系统中确认签收即可）。

4、整机、附件退货



经销商退货上报→储运部审核→办理退货。

从发行人销售内部控制流程来看，经销商下达采购订单、发行人发货、经销商销量上报、开具销售发票、产品在经销商网点之间的调拨、产品退货都制定了严格的内控制度和相关审批流程，销售内控制度设计合理，符合发行人实际经营情况。

（二）对发行人 CRM 系统 IT 审计和收入确认相关内部控制流程的核查方法、核查范围、核查比例、核查证据以及核查结论，是否存在异常权限开设、记录修改、批量增加订单等情形

1、核查范围

本次 CRM 系统 IT 审计和收入确认相关内部控制流程的核查范围包括：企业 IT 治理、信息技术一般控制及应用控制、报告期内销售内控制度及其运行情况。

具体内容如下：

（1）企业 IT 治理：

IT 战略规划、IT 组织架构与岗位职责、成本及预算、安全等级划分与风险评估、信息制度建设、信息安全培训与员工保密协议。

（2）信息技术一般控制：

①系统开发：项目管理、授权审批、需求分析、系统设计、系统开发、系统测试、数据迁移、验收上线；

②变更管理：需求确认、授权审批、变更测试、验收上线、变更追踪、职责分离、文档管理；

③信息安全：软件正版化管理、病毒管理、用户账户管理、超级用户管理、用户定期审阅、超级用户日志审阅、密码管理、远程访问、物理安全、网络安全；

④运行维护：系统运维制度及人员管理、数据备份及恢复管理、批处理作业管理、机房管理及系统监控、事件与问题管理、应急管理、灾难恢复计划/业务连续性计划、第三方服务商管理。

（3）信息技术应用控制：

①了解核心业务流程：业务流程图、业务流程手册；

②穿行测试：测试与评价应用平台的系统设计和执行有效性；同时测试与评价业务审批流程的执行有效性。

③销售内控制度：销售内控制度是否健全、设计是否合理、是否得到有效运行。

④发行人 CRM 系统数据、ERP 数据的衔接性。

2、核查比例、核查方法及核查证据

会计师针对报告期内发行人销售系统销售数据和 ERP 系统销售出库数据进行了核查，核查比例如下：

单位：万元

2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
核查金额	核查比例	核查金额	核查比例	核查金额	核查比例	核查金额	核查比例
342,574.85	95.80%	626,282.50	89.77%	405,071.53	87.57%	375,015.39	90.68%

核查方法及核查证据如下：

（1）与发行人信息管理部门的主要管理人员和操作人员、销售负责人、仓管负责人、财务负责人进行访谈，了解企业信息系统、销售内控制度流程的运行现状；

（2）获取发行人有关信息化的相关管理制度、销售内控制度，结合发行人实际运营情况，分析信息系统和相关内控制度是否符合实际运营需要；

（3）实地观察企业的工作人员执行相关控制的情况；

（4）执行内控控制细节测试，抽取样本并检查相关的资料、审批记录、协议等文档，核查发行人内控制度是否得到有效执行；

（5）实地检查审计范围内业务系统的工作现状；

（6）核查 CRM 系统和 ERP 系统数据的一致性，从而核查发行人收入确认金额的真实性、准确性和完整性；

（7）与发行人信息管理部门的主要管理人员和操作人员进行访谈，了解发行人销售系统的权限的开发与设置、信息记录的修改流程和原因，实地查验操作人员的相关权限业务流程，核查是否存在异常权限和异常大量修改记录；

（8）了解销售系统中采购订单下达和审批的相关流程和权限设置，实地查验其操作流程并获取报告期内采购订单明细表，核查是否存在异常批量增加订单的情形。

3、核查结论

（1）发行人已建立的信息系统相关控制及流程，在所有重大方面，能够为其与财务报告相关的信息系统的运行提供合理支持与保障，能够合理保证与财务报告相关的信息系统业务数据及财务数据的真实性、完整性及准确性。发行人报告期内收入确认不存在明显异常；

（2）对于 CRM 系统，发行人各部门相关人员都设置了具体账号和操作权限，不同岗位人员操作权限不同。对于经销商，发行人对经销商开立了具体的账号和操作权限，发行人无登录经销商账号系统或者修改经销商上报销量相关数据的权限。报告期内，不存在异常权限开设、记录修改的情形；

（3）CRM 系统在操作过程中，只有经销商具有下达采购订单的权限，经销商根据自身需求向发行人下达采购订单。报告期内，不存在异常批量增加订单的情形；

（4）从发行人销售内部控制流程来看，经销商下达采购订单、发行人发货、经销商销量上报、开具销售发票、产品在经销商网点之间的调拨、产品退货都制定了严格的内控制度和相关审批流程，销售内控制度设计合理，符合发行人实际经营情况，且得到有效执行。

十、针对发行人报告期内的分期收款或为客户贷款购机提供担保事项的核查手段的充分性，是否对终端用户就相关事项进行访谈确认；

（一）报告期内，发行人不存在分期收款情况

1、《企业会计准则》关于分期收款的相关规定

根据《企业会计准则讲解》（2010 版）中关于分期收款销售产品的描述，分期收款销售商品是指商品已经交付，但货款分期收回的销售方式；根据《<企业会计准则第 14 号—收入>应用指南（2018）》中关于重大融资成分的描述：当企业将商品的控制权转移给客户的时间与客户实际付款的时间不一致时，如企业以赊销的方式销售商品，或者要求客户支付预付款等，如果各方以在合同中明确（或者以隐含的方式）约定的付款时间为客户或企业就转让商品的交易提供了重大融资利益，则合同中即包含了重大融资成分，企业在确定交易价格时，应当对已承诺的对价金额做出调整，以剔除货币

时间价值的影响。

2、发行人销售收款具体情况

报告期内，发行人与经销商之间不存在分期收款约定。考虑到国家农机补贴发放的滞后性，经销商回款存在一定资金压力。对此，发行人制定了应收账款回款的信用政策，给与不同信用等级可客户不同信用期限，客户需在信用期内回款，如无法及时回款，发行人享有诉讼追索的权利。报告期内，发行人经销商最长信用期限一般不超过1年，发行人与经销商不存在分期付款的约定。

（1）针对收割机、拖拉机等农业机械，发行人经销商与终端客户亦不存在分期付款约定。

（2）针对单位价值量较高的甘蔗机，经销商与终端客户存在分期付款情形，该行为符合行业惯例，终端客户分期付款金额占甘蔗机终端销售价格的20%左右，发行人2019年末、2020年末应收账款最终影响金额分别为130万元、1,200万元左右，占发行人2019年末、2020年末应收账款余额比例分别为0.09%、0.72%。经销商与终端客户分期付款行为对发行人应收账款影响整体较小，此外，报告期内，发行人对甘蔗机经销商制定了1年信用期限，针对应收账款超过1年期限但不满2年情况，发行人按照40%比例计提应收账款坏账准备。2021年1-6月，发行人对外销售4台甘蔗机，销售数量和销售金额均较小。

具体情况如下：

（1）发行人与经销商之间货款结算情况

报告期内，为了维护自身的合法权益，保证货物销售后能够及时收回货款、减少坏账损失，发行人与经销商签订的销售合同约定：“经销商须在货物交付最终用户（即销售）后内将货款全额汇入公司指定账户”。鉴于国家农机补贴发放的滞后性，导致经销商存在一定资金压力。发行人本着与经销商长期合作的经营策略，同时一定程度上缓解经销商资金压力，给予不同信用等级的客户一定的信用期，客户可以享受在信用期内回款，但信用期一般不超过1年。

在实际运营过程中，一般情况下，经销商先预付部分货款，发行人在授信额度内先根据经销商采购订单发货，待经销商将产品销售后将剩余货款在信用期内支付给发行人。

根据发行人的主要结算条款，上述结算方式在经销商完成货物销售后，将剩余货款在信用期内支付给发行人，不存在货物交付给终端客户后，经销商采用分期付款的方式，也不存在于合同中明确（或者以隐含的方式）约定的付款时间为客户就提供的服务或转让商品的交易提供了重大融资利益的情形。综上，报告期内发行人与经销商之间不存在分期收款的情形。

（2）经销商与终端用户之间货款结算情况

①联合收割机、拖拉机产品

对于联合收割机、拖拉机产品，销售单价相对较低。一般情况下，经销商在销售过程中，要求终端用户提机前需支付除国家补贴资金以外的购机款，剩余款项待国家补贴资金发放后再支付经销商。

②甘蔗机产品

经销商在实际销售过程中，对于销售单价较高的甘蔗机产品，终端客户主要以农业合作社、农户为主，资金实力相对有限。国产甘蔗机在补贴 65 万元情况下，终端客户需支付 25 万元左右。甘蔗机收割作业具有较为稳定收入来源，同时，终端客户使用甘蔗机进行甘蔗收割作业时还可享受作业补贴，终端客户回款具有较高保障，故行业内经销商普遍采用终端客户支付部分金额可提机的销售政策，符合行业惯例。

根据对终端客户与经销商访谈，发行人经销商允许终端客户支付 4-20 万元/台后提机，剩余款项经销商与终端客户协商约定定期后陆续支付。

综上所述，对于销售单价较高的甘蔗机产品，经销商存在陆续回收货款的情况，同时，国家农机补贴资金的发放对经销商与发行人货款结算产生了一定影响，但发行人制定了具体信用政策，对逾期应收账款进行积极催收。报告期内，发行人与经销商

之间不存在分期收款情形，发行人经销商与终端客户存在分期付款情况，一定程度上对发行人应收账款回款造成影响，但该部分金额占发行人甘蔗机销售金额很低，不对发行人应收账款回款造成实质性影响。

（二）报告期内，发行人不存在为客户贷款购机提供担保事项的情形

发行人终端客户在购机过程中存在向信贷机构贷款情形，信贷机构将农户贷款直接支付发行人。通过该种模式的销售，为农户购买农机提供了资金支持，缓解了资金压力，提高了发行人的销售回款率，减少了坏账损失，具有商业合理性。

在上述交易中，购机用户、经销商与信贷机构签订了借款合同及相关担保合同，发行人不是借款合同和担保合同项下的权利义务人，不承担还款和担保责任。报告期内，发行人不存在为终端客户购机提供担保的情形。

（三）是否对终端用户就相关事项进行访谈确认

已抽取部分终端用户就发行人是否为终端用户贷款购机提供担保事项进行了访谈。经访谈，报告期内，发行人不存在为农户购机提供担保的情形。

（四）核查程序

保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

1、对发行人销售部门负责人、财务部门负责人进行访谈，了解公司信用政策、结算方式和结算周期的相关规定；获取发行人销售合同和商务政策，识别销售合同和商务政策中关于信用政策、结算方式和结算周期重要合同条款，核查发行人报告期内信用政策、结算方式和结算周期变化情况；

2、查阅《企业会计准则》中关于分期付款的相关规定及具体会计处理方式，核查发行人结算方式是否符合《企业会计准则》中关于分期付款的相关规定；

3、访谈主要经销商，了解发行人与其货款结算方式、结算周期及合同中关于结算方式的具体规定；

4、获取发行人经销商与终端客户签订的甘蔗机购销合同，了解终端客户与经销商在合同中关于货款结算的相关规定；

5、对终端客户进行访谈，了解发行人经销商与终端用户关于收割机、拖拉机、甘蔗机等主要产品的货款结算情况；

6、访谈发行人管理层、销售部门负责人，了解终端用户贷款购机相关担保具体情况及该种销售模式存在的原因和商业合理性；

7、获取用户与信贷机构签订的借款合同及相关担保合同，查阅合同项下具体权利义务人，核查是否存在发行人为农户购机贷款提供担保情形；

8、对主要经销商和部分终端购机用户进行访谈，了解终端用户借款及相关担保情况。

（五）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人与经销商的结算方式为：经销商先预付部分货款，在完成货物销售后，将剩余货款在信用期内支付给发行人。不存在货物交付给终端客户后，经销商采用分期付款的方式，也不存在于合同中明确（或者以隐含的方式）约定的付款时间为客户就提供的服务或转让商品的交易提供了重大融资利益的情形。报告期内，发行人与经销商之间不存在分期收款的情形。

2、报告期内，对于销售单价较高的甘蔗机产品，国家农机补贴资金的发放对经销商与发行人货款结算产生了一定影响，但发行人制定了具体信用政策，对逾期应收账款进行积极催收。报告期内，发行人与经销商之间不存在分期收款情形，发行人经销商与终端客户存在分期付款情况，一定程度上对发行人应收账款回款造成影响，但该部分金额占发行人甘蔗机销售金额很低，不对发行人应收账款回款造成实质性影响。

3、报告期内，发行人不是终端农户购机借款合同、担保合同项下的权利义务人，不承担担保义务，不存在为终端客户购机提供担保的情形。

十一、对农机 GPS 运行轨迹的核查情况，相关轨迹是否与终端客户的所在地以及农作物生长区域、时节相匹配

报告期内，发行人针对农机 GPS 运行轨迹情况进行具体核查，相关轨迹与终端客户的所在地以及农作物生长区域、时节相匹配，具体核查情况如下：

（一）终端客户访谈核查其运行轨迹与终端客户的所在地匹配性

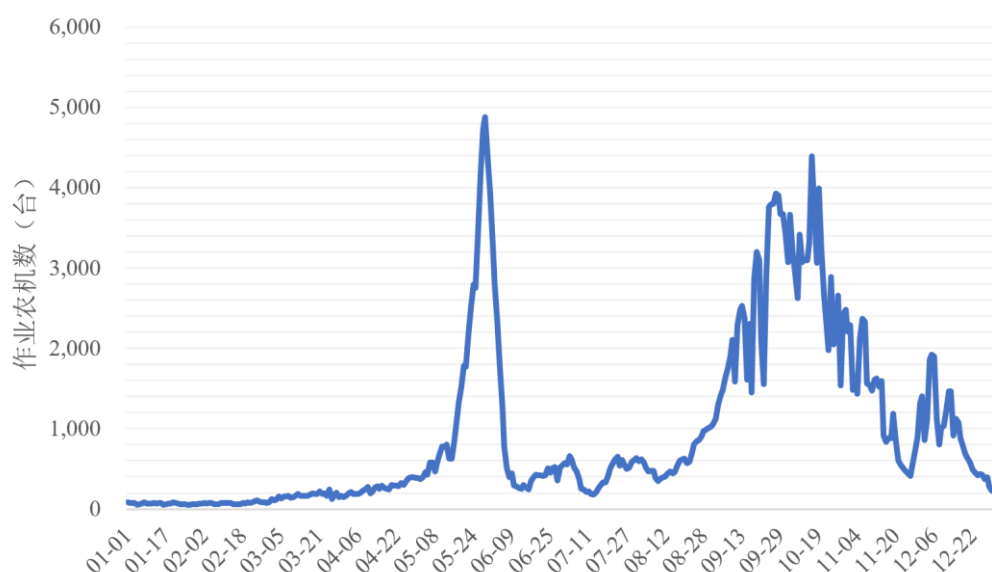
登陆发行人 GPS 平台—沃得智云物联网服务平台，获取农业机械 GPS 定位轨迹信息，通过对终端客户访谈方式，核实其作业地点与 GPS 定位信息一致性，核查其运行轨迹与终端客户的所在地匹配性；

根据上述核查方法，中介机构在针对终端客户进行访谈，核实其作业区域，并与发行人 GPS 平台—沃得智云物联网服务平台中显示的作业地点和轨迹相互比对，确认联合收割机实际作业地点与 GPS 平台作业地点保持一致。

（二）针对主要销售区域农业机械作业情况进行数据统计分析

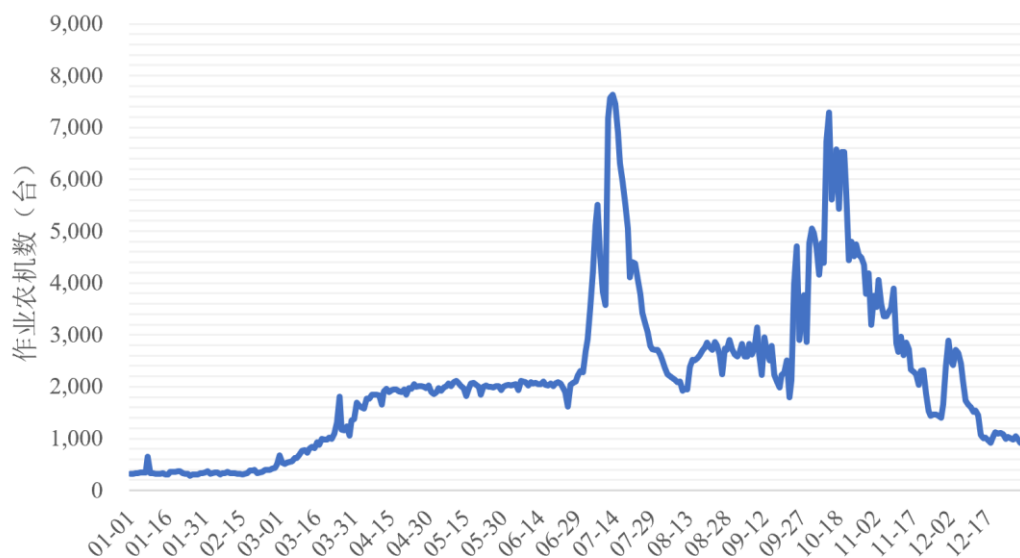
登陆发行人 GPS 平台—沃得智云物联网服务平台，获取发行人农业机械 GPS 设备运行轨迹，针对发行人农业机械主要销售区域黑龙江省、安徽省、江西省和湖北省作业轨迹进行数据统计分析，核查运行轨迹与上述区域主要农作物生长区域、时节匹配性。具体核查结果如下：

根据 GPS 系统显示的联合收割机作业日期数据，终端客户主要所在地每天作业的收割机数量统计如下：



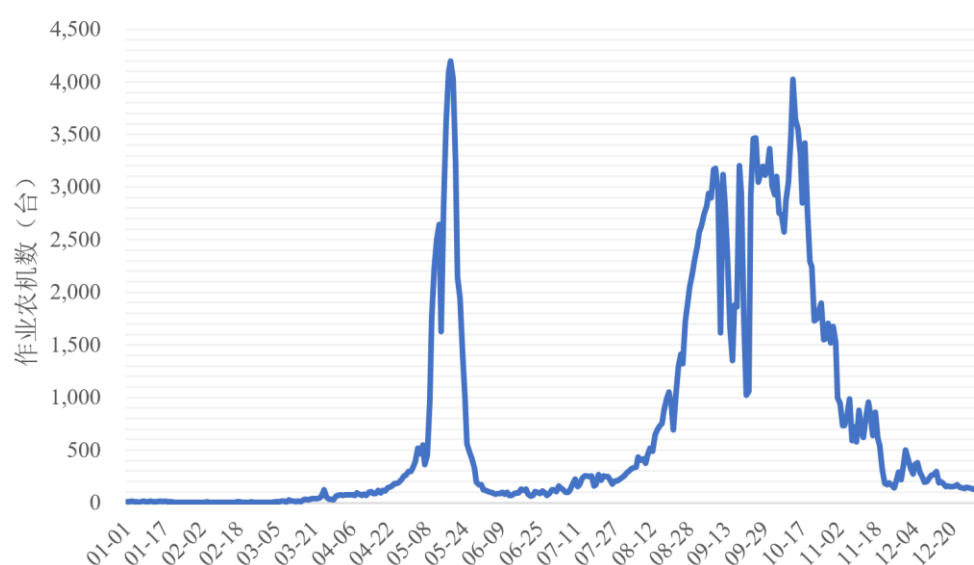
安徽省 2020 年全年作业农机数分布图

安徽省是我国东南部内陆省份，位于长江下游、淮河中游，主要农作物为水稻、小麦、玉米、油菜。皖南地区种植油菜，从每年 4 月开始成熟，并在 5 月达到收割高峰期；安徽省东北部地区种植的冬小麦于 5-6 月成熟；安徽省种植的春玉米通常在 4 月中旬播种，8 月中旬收获，夏玉米在 5 月下旬至 6 月播种，9 月中旬成熟；淮河以南的水田种有水稻，从 9 月开始收割，在 10 月达到收割高峰，并陆续持续至 11 月上中旬。上图显示安徽省农机作业高峰期为 5-6 月、8-10 月，与该省主要农作物成熟时期相符。



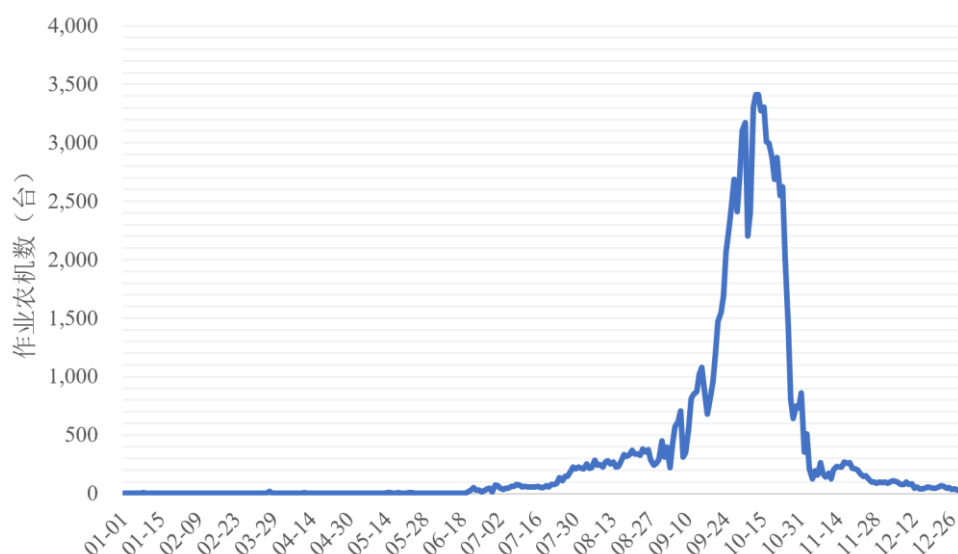
江西省 2020 年全年作业农机数分布图

江西省位于我国东南部，长江中下游南岸，以山地、丘陵为主，主要农作物为水稻、油菜。4-5 月为油菜成熟期；江西省水稻栽培多为双季稻，是我国江南以水稻为主的重要粮食产区之一，早稻 6-8 月成熟，中晚稻 9 月左右成熟，10 月为收割高峰，并陆续持续至 11 月。上图显示江西省农机在 4-11 月持续作业，并在 6-10 月达到高峰期，在与该省主要农作物成熟时期相符。



湖北省 2020 年全年作业农机数分布图

湖北省位于我国中部地区，长江中游、洞庭湖以北，主要农作物为水稻、油菜。湖北省油菜于每年 4-6 月陆续成熟，水稻于每年 7 月开始成熟，并在 8-10 月达到成熟高峰。上图显示湖北省农机作业高峰期为 4-6 月、8-10 月，与该省主要农作物成熟时期相符。



黑龙江省 2020 年全年作业农机数分布图

黑龙江省地处我国东北部，主要农作物为玉米、豆类、水稻。由于北方地区天气严寒，种植的水稻以早熟单季稻为主，生育期较长，通常为一年一熟或两年三熟，最佳收割时间为 8-10 月。黑龙江省玉米生长周期也相对较长，通常在谷雨之后播种，在 10 月上旬之前收获。北方的大豆大多在早春播种，一年一熟，与次年 9 月前后成熟。上图显示黑龙江省农机作业高峰期 8-10 月，与该省主要农作物成熟时期相符。

综上，发行人终端客户所在地农机作业情况与当地主要农作物成熟时间的匹配情况如下：

地区	所属区域	主要农作物	成熟时间	GPS 轨迹高峰期	是否匹配
安徽省	华东地区	水稻、小麦、玉米、油菜	水稻：9-10 月 油菜：4-6 月 小麦：5-6 月 玉米：8-9 月	4-6 月、8-10 月	是
江西省	华东地区	水稻、油菜	油菜：4-6 月 早稻：6-8 月 中晚稻：9 月	4-11 月持续作业、6-10 月高峰期	是
湖北省	华中地区	水稻、油菜	油菜：4-6 月 水稻：8-10 月	4-6 月、8-10 月	是
黑龙江省	东北地区	玉米、豆类、水稻	豆类：8-9 月 玉米：8-10 月 水稻：8-10 月	8-10 月	是

综上所述，GPS 相关运行轨迹与终端客户的所在地以及当地农作物生长区域、时节相匹配。

（三）核查程序

保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

1、登陆发行人 GPS 平台—沃得智云物联网服务平台，获取农业机械 GPS 定位轨迹信息，通过对终端客户访谈方式，核实其作业地点与 GPS 定位信息一致性，核查其运行轨迹与终端客户的所在地匹配性；

2、登陆发行人 GPS 平台—沃得智云物联网服务平台，获取发行人农业机械 GPS 设备运行轨迹，针对发行人农业机械主要销售区域黑龙江省、安徽省、江西省和湖北省作业轨迹进行数据统计分析，核查运行轨迹与上述区域主要农作物生长区域、时节匹配性。

（四）核查意见

发行人联合收割机产品相关轨迹与终端客户的所在地以及农作物生长区域、时节具备匹配。

十二、是否针对报告期各期成立当年或成立不久后即和发行人产生交易的客户的背景情况及销售真实性予以充分关注，已执行的相关核查程序情况

（一）报告期各期成立当年或成立不久后即和发行人产生交易的主要经销商基本情况

2018 年度-2021 年 1-6 月，发行人经销商数量分别为 1,114 个、1,125 个、1,379 个、1,427 个。其中，前五十大经销商销售收入占报告期各期营业收入比例分别为 41.07%、47.23%、48.53%和 36.95%，在上述报告期内五十大经销商中，存在 5 家成立当年或成立不久后即和发行人产生交易的经销商，具体分析如下：

报告期各期成立当年或成立不久后即和发行人产生交易的主要经销商基本情况：

单位名称	单位注册地址	成立时间	法定代表人	经营范围
霍邱县得力农业机械销售有限公司	霍邱县城关镇东湖路东段南侧	2018/3/14	宋大浩	农业机械、配件销售及售后服务,二手农机销售
桦川县久远农机有限公司	黑龙江省桦川县沃野办公楼二000101	2018/11/26	王冬花	农业机械、工程机械销售、维修服务;二手车经销、租赁;农机配件零售
定远县得胜农机销售有限公司	安徽省滁州市定远县定城镇黎明路盛世新城8幢28室	2018/3/28	蔡明传	农业机械及配件销售、农业机械维修及售后服务
徐州苏鹏农业机械销售有限公司	徐州市邳州市碾庄镇胜利河桥路北10米	2019/8/5	佟广娟	农业机械及配件、五金产品、农副产品销售。一般项目:农林牧副渔业专业机械的安装、维修;农业机械服务
宿迁沃得农业机械销售有限公司	沭阳县扎下镇工业区(老沭海路西侧)4号标准化厂房二楼	2020/11/10	李进	一般项目:农业机械销售;农业机械租赁;机械设备销售;农、林、牧、副、渔业专业机械的销售;

注:上述成立后不久指成立后6个月内。

报告期内,发行人对上述经销商销售金额情况如下:

单位:万元

经销商名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
霍邱县得力农业机械销售有限公司	2,858.84	2,766.47	2,709.69	1,888.84
桦川县久远农机有限公司	533.96	4,793.02	1,888.11	8.60
定远县得胜农机销售有限公司	1,045.15	1,747.81	1,707.30	1,419.23
徐州苏鹏农业机械销售有限公司	1,499.23	3,437.28	1,376.61	-
宿迁沃得农业机械销售有限公司	3,847.53	-	-	-

(二) 成立当年或成立不久后即和发行人产生交易的客户的背景情况

1、霍邱县得力农业机械销售有限公司

安徽省霍邱县是跨区作业履带式联合收割机的主要销售区域之一,发行人产品在

上述区域具有较高的市场占有率。霍邱县宏发农机销售有限公司系原霍邱县发行人经销商，该经销商属于合伙性质公司，因合伙人相继撤出，其经营方向发生改变。经发行人实地考察，霍邱县得力农业机械销售有限公司客户资源较广、资金实力较为雄厚。经积极沟通，发行人确定与该经销商进行合作，利用其拥有的客户资源积极推广销售发行人产品，报告期内，该经销商销售情况良好。

2、桦川县久远农机有限公司

桦川县久远农机有限公司所经销区域为佳木斯市区、桦南、桦川、汤原县、江川农场、宝山农场。该经销商实际控制人与发行人合作前，销售福田、久保田、久富等品牌农业机械产品，具有较为丰富的客户资源。发行人于 2018 年底开始与桦川县久远农机有限公司进行合作。该经销商通过挖掘跟踪潜在客户、开展旧机置换、积极分析乡镇销售薄弱区域存在的问题，寻找制定解决方案，销售规模呈现逐年增长趋势。

3、定远县得胜农机销售有限公司

安徽定远县为履带式联合收割机跨区作业用户较为集中的销售市场之一，竞争激烈，发行人产品在该区域市场占有率相对较低。为了提高在该区域市场占有率，发行人对该区域市场、产品进行了细分，先后与两家经销商进行合作。其中，定远县三槐农机销售有限公司主要以销售经典版、尊享版锐龙联合收割机产品、高速插秧机为主；发行人于 2018 年开始与定远得胜农机销售有限公司进行合作，主要以销售跨区版锐龙产品、手扶插秧机为主。定远县得胜农机销售公司实际控制人曾经销售洋马、星光、东风等品牌产品，拥有较多的客户资源，在此基础上，该经销商大力推广销售发行人的手扶插秧机产品，取得了良好的销售业绩。

4、徐州苏鹏农业机械销售有限公司

徐州苏鹏农业机械销售有限公司成立于 2019 年 8 月 5 日，发行人于 2019 年 8-12 月销售该经销商 152 台联合收割机及附件，总金额合计 1,376.61 万元。徐州苏鹏农业机械销售有限公司所代理的区域为徐州贾汪、邳州、铜山地区，该区域为发行人履带式联合收割机的销售薄弱区域，市场占有率较低。为开拓当地销售市场，发行人选择当地有一定影响力的农机销售商进行合作，徐州苏鹏农业机械销售有限公司与发行人合

作之前，其实际控制人主要销售久保田配件、农机二手机买卖，其客户资源较多。2019年该经销商与发行人合作以后，利用其拥有的客户资源积极推广销售发行人产品，销售业绩较好。

5、宿迁沃得农业机械销售有限公司

宿迁沃得农业机械销售有限公司成立于2020年11月10日，成立后不久即和发行人产生较大金额交易主要系：该公司为沭阳金田农机销售部实际控制人新成立的销售主体。报告期内，沭阳金田农机销售部一直与发行人存在农机业务，因经销商自身业务开展需要，新成立宿迁沃得农业机械销售有限公司并承接了原沭阳金田农机销售部的业务。

综上所述，上述5家经销商成立当年或成立不久后即和发行人产生交易，主要系其实际控制人资金实力雄厚、销售经验丰富、客户资源较多或者原有经销商成立注册新公司与发行人继续交易导致，经销商的背景情况符合其实际经营情况，具有合理性。

（三）核查程序

保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

1、针对报告期内前五十大经销商进行核查，对发行人销售负责人进行访谈，了解成立当年或成立不久后即和发行人产生交易的客户的背景情况；

2、统计分析报告期各期上述经销商销售情况及回款情况；对上述经销商各期交易金额和各期期末应收账款余额进行函证；

3、执行走访、访谈程序，对报告期内上述经销商进行实地走访或视频访谈，访谈内容主要包括：了解主要客户的基本情况及其经营状况，包括股权结构、主要管理人员、主要财务数据等；了解发行人与主要客户间的交易情况，包括开展合作时间、合作模式、信用期、付款方式、退换货、销售过程中的合法合规情况及纠纷情况；了解发行人与主要客户间是否存在关联关系，是否存在发行人通过客户实现与关联方间的利益输送或资金拆借等情况；

4、通过巨潮资讯网、企查查、国家信用系统查询上述经销商是否存在破产迹象或者吊销、注销的情况，通过查询结果判断上述经销商是否存在经营困难而无法回款的情形；

5、对上述经销商销售情况抽取销售细节测试样本，获取其销售合同、销售发票、售中服务调查表、代销清单等原始单据，核实其交易的真实性；根据售中服务调查表终端客户签署日期，核查收入确认是否存在跨期情况。

（四）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

报告期内，发行人前五十大经销商中存在 5 家经销商成立当年或成立不久即和发行人产生交易的情形，主要原因系上述公司实际控制人资金实力雄厚，销售经验丰富，客户资源较多，发行人选择与上述经销商合作。上述销商的背景情况符合其实际经营情况，具有合理性，销售金额具备真实性。

10、关于营业成本

申报材料和审核问询回复显示：

（1）报告期内，发行人采购的主要原材料包括钢材、发动机、履带、轮胎以及散热器等，发行人未披露报告期各期的原材料采购总金额；

（2）报告期内，发行人向一拖股份的控股子公司一拖（洛阳）柴油机有限公司采购大马力发动机，用于生产大马力的拖拉机，平均采购单价分别为 2.07 万元/台、2.38 万元/台和 2.84 万元/台。

请发行人：

（1）补充披露报告期各期的原材料采购总金额以及主要原材料采购金额占采购总金额的比例，说明主要原材料选取的代表性，是否存在其他未披露的对发行人生产经营存在重要影响的原材料的情形；

（2）补充披露发行人未能自制、而是外购发动机、履带等农业机械核心零部件的原因、合理性、是否符合行业惯例，是否存在技术瓶颈；

（3）补充说明发行人与一拖股份在拖拉机市场是否存在竞争关系，向一拖股份控股子公司采购大马力发动机的合理性以及采购价格逐期增加的原因，结合大马力拖拉机使用一拖股份控股子公司生产发动机的比例、替代供应商的情况，分析发行人大马力拖拉机发动机是否依赖一拖股份的供给；

（4）补充说明报告期内各产品对主要原材料单位耗用变化情况的合理性；

（5）结合近期大宗商品价格波动情况，量化分析并披露主要原材料价格变化对主营业务毛利率的敏感性分析以及发行人应对原材料价格上涨的措施，并充分提示风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、补充披露报告期各期的原材料采购总金额以及主要原材料采购金额占采购总金额

的比例，说明主要原材料选取的代表性，是否存在其他未披露的对发行人生产经营存在重要影响的原材料的情形；

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四/（四）发行人各类原材料主要供应商基本情况”中补充披露如下：

报告期各期内，发行人原材料采购总额及主要原材料采购金额及占比如下：

单位：万元

品类	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
钢材	69,164.39	21.43%	97,068.54	19.66%	56,803.52	21.34%	54,682.97	20.60%
发动机	77,931.62	24.14%	122,227.78	24.75%	61,155.42	22.98%	63,653.83	23.98%
履带	13,289.34	4.12%	24,599.09	4.98%	15,949.47	5.99%	14,310.96	5.39%
轮胎	9,857.04	3.05%	14,058.10	2.85%	4,548.61	1.71%	5,300.53	2.00%
散热器	5,814.80	1.80%	9,323.20	1.89%	4,094.90	1.54%	4,510.21	1.70%
合计	176,057.18	54.55%	267,276.71	54.12%	142,551.92	53.56%	142,458.51	53.66%
原材料采购总额	322,768.77	100.00%	493,824.13	100.00%	266,152.67	100.00%	265,464.24	100.00%

注：原材采购总额为采购总额扣除外协加工金额。

如上表所示，报告期各期，发行人主要原材料采购额占原材料采购总额的比例分别为 53.66%、53.56%、54.12%和 54.55%，上述主要原材料均为整机的重要组成部分。其他采购原材料主要为整机及配件的零件，广泛分布于整机的各个部位，种类较多，型号众多，单一价值比较低。对该种材料予以分类，选取每年度采购额占比前十位的材料对比如下：

单位：万元

品类	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
轴承类	9,158.18	2.84%	17,802.72	3.61%	10,214.72	3.84%	11,866.16	4.47%
电器类	10,210.07	3.16%	15,789.63	3.20%	7,886.69	2.96%	5,164.13	1.95%
齿轮类	8,238.97	2.55%	11,988.24	2.43%	5,617.45	2.11%	6,017.79	2.27%
铸件类	4,905.68	1.52%	9,543.15	1.93%	3,207.32	1.21%	2,940.92	1.11%
油品类	5,282.76	1.64%	9,066.91	1.84%	4,881.79	1.83%	5,761.60	2.17%
皮带类	5,059.47	1.57%	8,285.49	1.68%	5,874.46	2.21%	5,307.07	2.00%

品类	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
油漆类	4,255.29	1.32%	7,072.57	1.43%	4,065.72	1.53%	3,897.74	1.47%
螺丝螺母螺栓	4,987.32	1.55%	6,970.26	1.41%	3,128.20	1.18%	3,900.99	1.47%
轴类及轴头	5,291.40	1.64%	6,475.57	1.31%	3,950.52	1.48%	4,347.81	1.64%
张紧轮、驱动轮等	3,800.91	1.18%	6,313.13	1.28%	3,116.70	1.17%	4,310.68	1.62%
阀门类	3,808.78	1.18%	6,302.80	1.28%	2,875.34	1.08%	2,004.87	0.76%
HST	2,772.77	0.86%	4,519.41	0.92%	2,208.20	0.83%	8,756.81	3.30%
合计	67,771.60	21.00%	110,129.88	22.32%	57,027.11	21.43%	64,276.57	24.23%
原材料采购总额	322,768.77	100.00%	493,824.13	100.00%	266,152.67	100.00%	265,464.24	100.00%

上述原材料种类、型号众多，市场供应较为充足。发行人根据其采购管理制度规定，严格遴选供应商，每年对供应商进行系统性评价，并与该类主要供应商建立了长期的合作关系。发行人通过向多家同类供应商询价，或以现有供应商提供类似产品给其他客户的报价来进行对比，分析发行人向其采购产品的公允性。报告期内，发行人向该类供应商采购价格公允，不存在向部分供应商采购价格异常的情形。

联合收割机一般由动力系统、底盘系统、控制系统、行走装置、割台及脱粒清洗系统、粮食储存系统、及电器系统等组成；拖拉机一般由动力系统、底盘系统、控制系统、行走装置、牵引系统及电器系统等组成。发动机及散热器为动力系统的组成部分，轮胎、履带为行走装置的组成部分；钢材为通用性材料，为发行人自制件的主要材料，且采购金额占比超过 20%；其他材料主要为整机及配件的零件，HST（液压传动装置）自制率逐渐提高，采购额占比较小。因此发行人将钢材、发动机、轮胎、履带、散热器作为主要原材料进行披露。

综上，除钢材、发动机、轮胎、履带、散热器以外，不存在其他未披露的对发行人生产经营存在重要影响的原材料的情形。

根据星光农机招股说明书，星光农机生产所需的主要原材料包括柴油发动机、变速箱、液压传动装置、履带、钢材等，2012 年度、2013 年度、2014 年度上述原材料采购额占采购总额的比例为 43.17%、42.56%、41.37%，占比未超过 50%；由于发行人变速箱、部分液压传动装置等均采用自制方式，故发行人与星光农机存在一定差异；一拖股份自产柴油发动机，发动机和整机生产的主要原材料为钢材（优钢、板材）、生铁、

轮胎等；由于发行人外购柴油机，故发行人与一拖股份主要原材料存在一定差异；除上述原因外同行业上市公司主要原材料与发行人不存在重大差异。

二、补充披露发行人未能自制、而是外购发动机、履带等农业机械核心零部件的原因、合理性、是否符合行业惯例，是否存在技术瓶颈；

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四/（一）/1、发行人主要原材料采购情况及价格变动情况”中补充披露如下：

发行人作为农机整机生产企业，零部件的研发、生产围绕整机装配及售后服务。轮胎、履带生产过程中涉及天然橡胶、合成橡胶等原料，散热器生产过程中涉及铝制品，与发行人以钢材作为主要原料的零部件生产工艺、机械设备显著不同，而且轮胎、履带市场供应充足，可选择性较强；国内发动机市场竞争比较充分，市场上潍柴动力、江苏常柴、广西玉柴、一拖股份等发动机供应商，均为上市公司，各马力段发动机供应充足、性能良好、质量较高，均能满足农机需求，而且发动机生产投资额较大，需要长时间的技术积累，发行人采用外购形式解决发动机的需求，一方面能有效利用市场成熟技术、工艺满足自身需求，另一面能将公司更多资源用于整机开发和性能提升，更好的满足农机终端用户的需求。

从行业惯例来看，星光农机发动机、轮胎、履带等均采用外购的形式，一拖股份成立较早，成立之初即有发动机生产业务，而轮胎、履带等均采用外购的形式，因此发行人发动机、轮胎、履带等采用外购的形式是自身农机整机生产企业定位和工艺发展路线的选择，非因技术瓶颈而未发展自制业务，符合行业惯例。

三、补充说明发行人与一拖股份在拖拉机市场是否存在竞争关系，向一拖股份控股子公司采购大马力发动机的合理性以及采购价格逐期增加的原因，结合大马力拖拉机使用一拖股份控股子公司生产发动机的比例、替代供应商的情况，分析发行人大马力拖拉机发动机是否依赖一拖股份的供给；

（一）补充说明发行人与一拖股份在拖拉机市场是否存在竞争关系，向一拖股份控股子公司采购大马力发动机的合理性

一拖股份主要经营拖拉机及非道路柴油机业务，其拖拉机业务与发行人存在一定的竞争关系。发行人向一拖股份控股子公司采购大马力发动机是基于各自商业利益的考虑，具有合理性。

从一拖股份的角度来说，发动机（柴油机）生产与销售业务是其主要业务之一，存在对外销售发动机的需求，从发行人的角度来说，发行人对一拖股份发动机采购量占比较低，一拖股份非主要供应发行人。根据一拖股份年度报告，2018 年度至 2020 年度一拖股份柴油机和拖拉机销量分别为：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
柴油机销量（台）	116,401	90,252	80,590
拖拉机产量（台）	57,058	42,785	39,002
推算对外销量（台）	59,343	47,467	41,588
发行人采购量（台）	1,948	863	3
发行人采购占一拖股份销量的比例	3.28%	1.82%	0.01%

注：一拖股份柴油机由子公司生产，其在年度报告中披露的柴油机销量包含销售给母公司用于生产柴油机等农机机械的数量，以及对外销售量。本表根据柴油机与拖拉机 1:1 的配比关系进行推算，且由于其他农机机械产量较小、未披露，本表未予考虑，进而柴油机总量扣减拖拉机销量即为对外销售量。一拖股份 2021 年上半年报告中未单独披露拖拉机产量、柴油机销量等数据。

由上表可以看出，一拖股份柴油机销售业务销量每年维持在 4 万台以上，为其主要经营业务之一；发行人采购量占其对外销量的 0.01%、1.82%和 3.28%，占比较小，并非仅向发行人销售柴油机。

发行人向一拖股份采购发动机金额与占比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
向一拖股份采购金额	5,978.29	5,534.93	2,056.56	6.21
发动机整体采购金额	77,931.62	122,227.78	61,155.42	63,653.83
占比	7.67%	4.53%	3.36%	0.01%

从发行人的角度来说，发行人报告期内向一拖股份采购发动机金额分别为 6.21 万元、2,056.56 万元、5,534.93 万元和 5,978.29 万元，占发行人发动机总采购金额比例分别为 0.01%、3.36%、4.53%和 7.67%，金额和占比均较低。发行人参考价格、质量、售后服务等因素选择了多家发动机供应商，包括一拖股份、潍柴动力、常柴股份等多家

发动机生产企业作为大马力拖拉机供应商，有效满足供应稳定性需求，降低采购成本。

（二）采购价格逐期增加的原因

报告期各期，发行人采购一拖股份控股子公司拖拉机的情况如下：

采购情况	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
采购金额（万元）	5,978.29	5,534.93	2,056.56	6.21
采购数量（台）	2007	1,948	863	3
采购平均单价（万元/台）	2.98	2.84	2.38	2.07

报告期各期内，发行人向一拖股份采购发动机平均价格逐渐升高，主要原因系各年度采购发动机机型不同。一般来说随着马力值升高，其价格也相应较高。发行人各年度采购各马力发动机的数量及占比如下：

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	采购量（台）	占比	采购量（台）	占比	采购量（台）	占比	采购量（台）	占比
90 马力					119	13.79%		
100 马力	53	2.64%	47	2.41%	394	45.65%	2	66.67%
120 马力	51	2.54%	2	0.10%				
130 马力					102	11.82%		
140 马力	1,145	57.05%	1,376	70.64%				
150 马力								
160 马力	300	14.95%	1	0.05%			1	33.33%
180 马力	52	2.59%	100	5.13%				
200 马力	377	18.78%	100	5.13%	105	12.17%		
220 马力	29	1.44%	270	13.86%	143	16.57%		
240 马力			50	2.57%				
260 马力			2	0.10%				
合计	2,007	100.00%	1,948	100.00%	863	100.00%	3	100.00%

2018 年度，发行人向一拖股份控股子公司采购 3 台发动机，且 160 马力发动机为样机，价格较低；2019 年度，发行人向一拖股份控股子公司采购 863 台发动机，其中 100 马力和 90 马力发动机占比为 59.44%；2020 年度，发行人向一拖股份控股子公司采购 1,948 台发动机，其中 100 马力和 90 马力发动机占比为 2.41%，140 马力发动机占比

为 70.64%，马力值有所提升；2021 年上半年 140 马力采购占比相对减少，160 马力、180 马力采购占比增加，导致平均价格逐渐上升。

（三）结合大马力拖拉机使用一拖股份控股子公司生产发动机的比例、替代供应商的情况，分析发行人大马力拖拉机发动机是否依赖一拖股份的供给；

报告期各期内，根据上表发行人向一拖股份采购发动机的马力值进行统计，向一拖股份采购大马力发动机的数量占发行人同马力值的采购总量比例为 0.21%、25.92%、12.11%和 64.41%，2018 年至 2020 年占比较小，2021 年上半年公司同等马力值拖拉机采购量较少，导致一拖股份采购占比有所提高。同等马力值的其他供应商为潍柴动力、广西玉柴、常柴股份等，均为国内大型柴油发动机供应商，质量较好，均满足性能需求。因此发行人大马力拖拉机发动机不依赖于一拖股份的供给。

四、补充说明报告期内各产品对主要原材料单位耗用变化情况的合理性；

产品	主要原材料	单位耗用量			
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
联合收割机	发动机（台）	1.00	1.00	1.00	1.00
	履带（履带式收割机）（条）	2.00	2.00	2.00	2.00
	轮胎（轮式收割机）（个）	4.00	4.00	4.01	4.00
	散热器（个）	1.00	1.00	1.00	1.00
	钢材（kg）	2,573.92	2,475.79	2,385.06	2,354.10
拖拉机	发动机（台）	1.00	1.00	1.00	1.00
	履带（履带式拖拉机）（条）	2.00	2.00	2.00	2.00
	轮胎（轮式拖拉机）（个）	4.00	4.00	4.00	4.02
	散热器（个）	1.00	1.00	1.00	1.00
	钢材（kg）	830.38	824.16	833.27	783.47

由上表可见，发行人主要产品对发动机、履带、轮胎、散热器的单位耗用较为平稳，均与理论值不存在重大差异。因生产中的正常损耗情况的存在，导致少部分单位耗用量略高于理论耗用量。

报告期内，收割机钢材单位耗用量逐年上升，主要系发行人不断提升收割机配置，高配置收割机占比产量逐渐提高。为满足市场不断提升的配置需求，发行人的锐龙系

列收割机（主力机型）由 2018 年时的锐龙普通版为主逐渐转变为 2020 年时的锐龙尊享版与锐龙普通版共同发力。相比普通版，尊享版进一步加长履带、加高底盘，动力强劲、加长加大脱粒清选系统，所需钢材量也相对更大，由于尊享版的占比提升，收割机钢材单位耗用量逐年提升。2021 年 1-6 月联合收割机钢材单位用来较 2020 年度小幅上升，主要系钢材耗用量较高的轮式收割机产量占收割机总体产量比例自 2020 年的 3.52% 上升至 2021 年上半年的 10.42%。

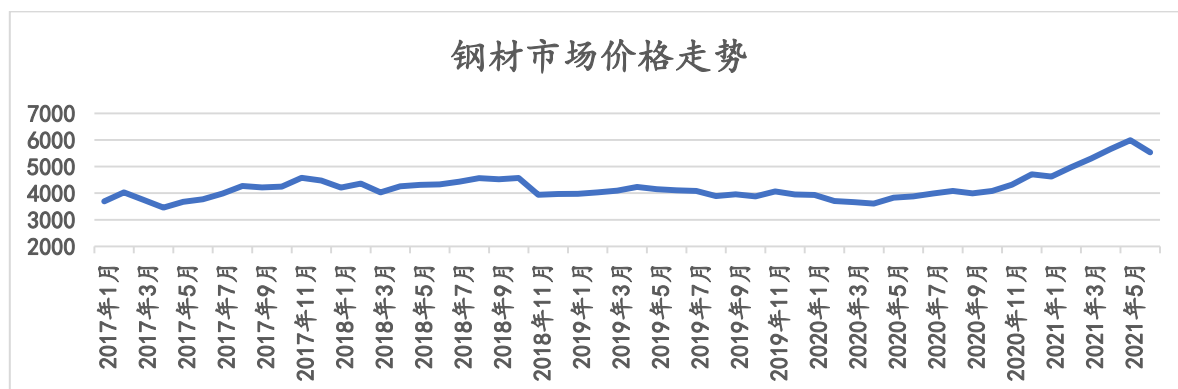
报告期内，拖拉机 2019 年度较 2018 年度钢材单位耗用量增加，主要原因系 2019 年，发行人适时推出 200 马力以上大轮拖，同时加大履带式拖拉机猛龙的销售力度，导致大轮拖及猛龙产量占拖拉机总产量比例上升，合计占比由 2018 年度 20.51% 上升至 2019 年度 40.90%，而小轮拖与中轮拖产量均有所下滑，由于大轮拖及猛龙单位耗用钢材量较高，导致 2019 年度钢材单位耗用量增加。2019 年度至 2021 年上半年拖拉机对钢材的单位耗用量较为稳定。

五、结合近期大宗商品价格波动情况，量化分析并披露主要原材料价格变化对主营业务毛利率的敏感性分析以及发行人应对原材料价格上涨的措施，并充分提示风险。

发行人在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“四/（一）发行人主要原材料及能源采购情况”中补充披露如下：

4、主要原材料价格变化对主营业务毛利率的敏感性分析

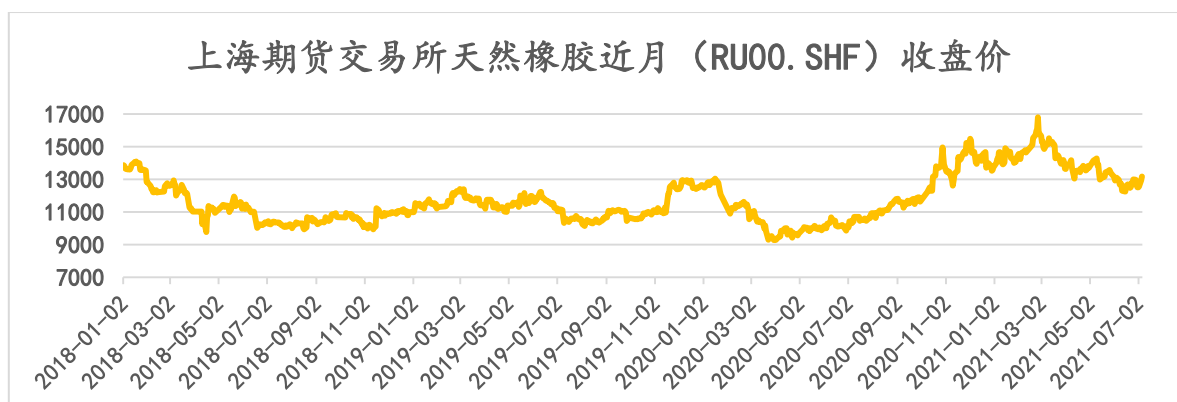
报告期内，发行人主要原材料为钢材、发动机、履带、轮胎、散热器，其中钢材价格随行就市。钢材的价格走势如下：



数据来源：Mysteel 钢材网。发行人采购钢材种类较多，多为特殊型号，与大宗钢材价格存在差异。

由以上价格走势图可以看出，2021 年上半年钢材市场价格整体呈现先升后降的趋势。虽然国内钢材价格均于 2021 年 5 月份开始有所下降，但目前价格仍处于较高水平，对发行人业绩存在一定不利影响。

轮胎、履带价格与天然橡胶、合成橡胶价格存在一定的相关性。天然橡胶的价格走势如下：



数据来源：wind

由以上价格走势图可以看出，2021 年上半年天然橡胶市场价格整体呈现先升后降的趋势。尽管天然橡胶价格从 2021 年 3 月开始处于下行趋势，仍处于高位，尽管发行人采购轮胎、履带价格调整具有滞后性，仍可能对发行人业绩产生一定影响。

根据国家发改委对此轮大宗商品价格上涨分析，“当前世界经济复苏仍不稳定、不平衡，大宗商品供需两端并没有出现整体性、趋势性变化，其价格不具备长期上涨的基础”。此外我国发改委、工信部、国资委、市场监管总局、证监会等五部门于 2021 年 5 月召开会议，讨论研究大宗商品价格的稳定机制，对我国大宗商品价格起到一定稳定作用。综上，虽未来价格变动趋势存在一定不确定性，但在我国监管部门的指导意见及宏观调控下，长期来看大宗商品价格存在稳定发展预期。

报告期内，假设其他因素不变的情况下，公司主要原材料价格对公司主营业务毛利率的影响如下：

主要原材料价格变动	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
-----------	--------------	---------	---------	---------

主要原材料价格变动	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
+10%	20.98%	28.23%	27.29%	22.92%
+5%	22.74%	29.86%	28.83%	24.56%
0%	24.50%	31.49%	30.37%	26.19%
-5%	26.26%	33.12%	31.92%	27.83%
-10%	28.02%	34.75%	33.46%	29.46%

由上表可知，原材料价格大幅波动会对发行人毛利率产生一定负面影响，但影响程度有限，对发行人持续经营能力未构成重大不利影响。

针对原材料价格上涨，发行人采取了如下措施积极应对：

①在积极收集市场信息、分析产成品变动成本和客户需求的基础上，视市场竞争情况制定合适的销售价格，及时调整公司产品销售价格；

②与各主要材料供应商建立战略合作关系，保持相对稳定的主要原材料供应商体系，凭借公司规模采购优势，提高议价能力，积极争取价格上的优惠；

③加强采购环节管理，在保证产品质量的基础上公司积极开发新的合格供应商并引入供应商竞争机制，扩大采购来源，以有效降低采购成本；不断加强原材料市场价格的研究和分析，利用价格波动灵活采购；

④通过持续优化生产工艺、提升管理水平及购置先进设备，持续提高公司原材料利用率水平，降低生产成本，以消化原材料价格波动对成本的影响；

⑤加快技术改造和新产品研发的投入，开发技术含量和附加值更高的产品。

发行人已在招股说明书之“第四节 风险因素”之“二、经营风险”中修改披露如下：

（三）人工及原材料价格波动风险

截至报告期末，发行人员工总人数已经超过 15,000 人，报告期内公司人工成本呈上升趋势。同时，公司生产所需的主要原材料包括钢材、发动机、履带、轮胎等，占

产品生产成本的比重较大，其价格变化与大宗商品钢材、橡胶市场价格的关联度较高。进入 2021 年度以来，受市场需求复苏、流动性宽松、短期供应短缺等影响，大宗商品的市场价格整体上涨明显，公司主要原材料钢材、轮胎的采购成本也面临一定的上涨压力。

未来随着公司经营规模的扩大，员工数量和主要原材料采购量也将持续上升，人工费用的变化和主要原材料价格的波动对发行人的影响会有所加大。若人工费用及原材料价格持续上涨，或原材料价格继续维持较高水平，而发行人不能及时向下游客户转移成本，或通过其他途径消化成本上升带来的压力，则可能导致公司经营业绩波动。

六、核查情况

（一）核查程序

保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、获取发行人的各期采购台账，统计主要原材料的采购数量及金额；
- 2、对生产、技术人员进行访谈，了解未能自制、而是外购发动机、履带等零部件的原因；
- 3、查阅同行业上市年度报告，了解其零部件的自制与外购情况；
- 4、了解各产品对主要原材料的单位耗用情况，与生产、技术人员进行访谈，了解单位耗用情况变动的原因其合理性；
- 5、查阅网站，了解大宗商品的供应及价格波动情况；
- 6、对采购人员进行访谈，了解向一拖股份采购发动机的情况；了解公司应对大宗商品价格波动的措施；

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人已补充披露报告期各期的原材料采购总金额以及主要原材料采购金额占采购总金额的比例，不存在其他未披露的对发行人生产经营存在重要影响的原材料的情形；

2、发行人已补充披露发行人未能自制、而是外购发动机、履带等农业机械核心零部件的原因、合理性，上述行为符合行业惯例；

3、发行人与一拖股份在拖拉机市场存在竞争关系，向一拖股份控股子公司采购大马力发动机是双方基于商业利益的考量，具有合理性，采购价格逐期增加是由于各期采购的马力段比例不同所致；发行人向不同供应商采购大马力发动机，对一拖股份的供给不产生依赖；

4、发行人已补充说明报告期内各产品对主要原材料单位耗用变化情况的合理性，变动原因合理；

5、发行人已结合近期大宗商品价格波动情况，量化分析并披露主要原材料价格变化对主营业务毛利率的敏感性分析以及发行人应对原材料价格上涨的措施，并提示相关风险。

11、关于毛利率

申报材料和审核问询回复显示：

（1）报告期内，发行人联合收割机的毛利率逐期增加且远高于同行业可比公司星光农机的毛利率；

（2）报告期内，发行人农业机械配件的营业收入和毛利率增长迅速。

请发行人：

（1）结合联合收割机的市场占有率、产品更新换代、行业竞争等情况，分析联合收割机的毛利率能否长期维持在较高的水平，并针对毛利率下降进行风险提示；

（2）补充披露农业机械配件的营业收入和毛利率快速增长的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合联合收割机的市场占有率、产品更新换代、行业竞争等情况，分析联合收割机的毛利率能否长期维持在较高的水平，并针对毛利率下降进行风险提示；

（一）联合收割机市场占有率、行业竞争情况

农业机械是现代农业发展的重要物质基础，农业机械化是农业现代化的重要标志。随着国家产业政策的支持、农机技术的进步、以及农业生产方式的转变，我国农业机械化程度显著提高。联合收割机作为粮食收获机械不断普及，粮食机收率不断提高。

联合收割机按行走装置可分为轮胎式、半履带式、履带式，其中履带式联合收割机占据主流。从目前履带式收割机的作业效率来看，国内厂家喂入量（每秒钟喂入脱粒装置的禾谷重量）基本上在 5kg/s、6kg/s 及 6kg/s 以上，并呈现逐步上升的趋势；外资品牌久保田仍集中在 3kg/s、4kg/s。从目前联合收割机的终端价格来看，外资品牌久保田等仍具有较高的溢价，内资品牌通过持续的研发投入、产品升级等，不断缩小与

外资品牌的价格差距。

经过多年市场优胜劣汰，国内收获机械产业发展格局基本形成，头部企业已经形成明显的竞争优势。从履带式联合收割机市场来看，行业集中度已经较高，主要集中在发行人、雷沃福田、久保田等，且第一梯队企业的市场份额仍在提高。报告期各期，发行人联合收割机销售数量分别为 34,496 台、34,043 台、48,222 台和 **20,486 台**，2018 年至 2020 年履带式联合收割机国内市场占有率分别为 48.86%、56.22%和 66.27%，呈现稳步上升趋势，连续三年排名行业第一。

虽然全国农作物耕种收综合机械化率较高，农用机械总动力不断增长，但行业仍存较多薄弱领域。从作物上看，主要粮食水稻、小麦、玉米的综合机械化水平较高，经济作物，如棉花、甘蔗等综合机械化水平较低；从区域上看，平原地区机械化水平较高，丘陵山区机械化水平较低；从技术上看，自主创新能力弱，中低端产品产能过剩，高端高品质产品供不应求。由此可见，我国农业机械化在作物种类、地域、高端产品等方面存在许多短板，发展不平衡现象突出，未来发展空间仍然很大。

（二）联合收割机产品更新换代情况

从联合收割机的机型更新来看，发行人 2018 年度推出锐龙尊享版，加长履带、加高底盘并加长加大脱粒系统，解决高产及难脱粒品种的收获难题；2019 年度专门针对跨区作业者，推出锐龙跨区域版；进一步加大割幅，并采用二次复脱回滚筒专利技术，推出锐龙旗舰版，脱粒时间更长，清洗更干净，尤其适用于东北水稻品种。

随着联合收割机的不断普及，终端用户对于联合收割机的舒适性、自动化、智能化等方面提出更高的要求，发行人顺应市场需求，推动联合收割机的自身技术升级，主要体现在动力提升、自动化提升、可选配置增加、底盘强度升级等，提高用户体验。

部件	升级内容
动力提升	锐龙系列主要机型发动机由 102 马力提升至 118 马力
自动化提升	一键归位卸粮、电动拨禾轮等自动化功能
可选配置增加	360 度旋转卸粮、吸尘装置、排风扇、遮阳棚、空调

部件	升级内容
底盘强度升级	支撑管截面加大、侧面封板加厚、导向轮矩形管臂加厚，提高强度，驱动轮采用等温淬火处理，提高耐磨性

发行人通过产品和技术升级，提高产品的适用性和客户接受度，获得良好的市场口碑。

（三）发行人联合收割机毛利率未来有望继续保持较高水平的主要原因

1、联合收割机市场需求持续，且有利于品牌企业发展

农业在我国占据国民经济中占有重要地位，农业机械化仍有较大的发展空间。一方面来自于农机更新换代的需求，自动化、智能化、舒适性、环保型等需求增加；另一方面粮食重要性凸显、土地集约化经营、农村劳动力成本不断加大等因素衍生农机增量需求，农机市场仍有较大的发展前景。

随着土地流转速度加快，规模化经营生产的趋势使农业生产者对大型化和智能化的高端农机装备需求更强，且地方性补贴政策的方向性引导将推动农机行业技术升级和产品更新换代速度进一步加快。《中共中央、国务院关于全面推进乡村振兴加快农业农村现代化的意见》指出提高农机装备自主研制能力，支持高端智能、丘陵山区农机装备研发制造，加大购置补贴力度，开展农机作业补贴。未来，具有规模优势、产品种类丰富、技术先进的大型农机制造企业优势将进一步扩大，规模小、产品单一、技术落后的小型农机制造企业将面临被淘汰的风险，农机行业集中度将进一步提高。

2、发行人形成了较强的品牌、渠道及服务壁垒，有望继续保持目前的市场份额和议价能力

发行人联合收割机产品市场反响较好，在履带联合收割机市场占有率第一，具有较强的议价能力；而且产品适应性强，客户认可，销售布局合理，售后服务网络完善且覆盖范围较广，形成了较强的品牌、渠道及服务壁垒，能较好的保持目前的市场份额和议价能力；

3、发行人拥有较强的生产组织和供应链体系，能持续发挥规模化优势

发行人已经培养出具有丰富生产管理、操作经验的生产队伍，具有较强的技术成本转化和生产组织能力；零部件自制率较高，产能利用率高，且能利用规模化优势，降低生产成本和采购成本，并利用联合收割机、拖拉机产品的季节错配，有效利用人力资源；

4、发行人具备较强的技术储备和自主创新能力，能紧跟市场发展趋势，推动产品升级

发行人坚持“自主研发、持续创新”的发展战略，紧跟农机行业技术的发展趋势，具有较强的研发与技术优势。经过近 20 年的技术积累，发行人已形成“可匹配各种机型的液压元件及系统集成”、“各马力段的手动换挡变速箱及大马力动力换挡变速箱”、“多种谷物脱粒清选系统”等多项农业机械领域核心技术。公司已经培养出一支高水平且经验丰富的专业研发团队，持续为公司技术创新和工艺改进贡献力量。截至报告期末，发行人已取得 516 项专利，其中包括 25 项发明专利。技术研发和创新能力是发行人最重要的核心竞争力之一，支撑未来持续产品适应市场，维持未来收入的重要动力之一。

（四）针对毛利率下降进行风险提示

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“四/（二）毛利率下降的风险”中披露如下：

“（二）毛利率下降的风险

报告期内，公司综合毛利率分别为 26.86%、30.62%、31.45%和 25.39%，主要系公司通过优化产品结构、调整产品销售价格、降低生产成本等措施，使综合毛利率保持整体上升态势。

然而，行业竞争格局的变化、下游客户的价格压力、公司核心技术优势和持续创新能力、公司供应链管理对于成本的控制等多个因素都可能影响公司毛利率水平。如果上述因素发生重大变化，公司将面临产品毛利率下降的风险。”

基于谨慎考虑，针对未来竞争加剧、原材料市场重大变化等因素可能导致发行人联合收割机产品的高毛利率趋势存在无法持续的风险，发行人“第四节 风险因素”之“四、财务风险”中进一步补充披露如下：

（五）发行人联合收割机产品的高毛利率趋势存在无法持续的风险

报告期内，发行人的主要产品为联合收割机、拖拉机和农业机械，其中发行人联合收割机产品收入占主营业务收入的比例为 74.40%、70.06%、68.36%和 59.79%，联合收割机毛利率分别为 29.40%、31.22%、34.30%和 30.94%，维持在较高水平。

在行业竞争加剧的背景下，如发行人在联合收割机领域不能及时根据市场需求实现技术迭代。同时，随着生产工艺及流程的逐步成熟完善，生产成本的下降速度逐步趋缓，或原材料市场发生重大变化价格显著提高，可能导致发行人联合收割机产品毛利率有所下降。发行人存在联合收割机产品高毛利率趋势无法持续的风险。

二、补充披露农业机械配件的营业收入和毛利率快速增长的原因及合理性。

发行人配件收入主要系三包服务范围外的农业机械产品维修时所使用的配件产生的收入。报告期内，发行人配件收入分别为 5,814.70 万元、6,223.29 万元、16,003.99 万元和 4,245.24 万元，呈现逐渐上升趋势。

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十/（一）/2/（2）配件收入变动分析”中补充披露如下：

2020 年度较 2019 年度配件收入增加 9,780.70 万元，增加幅度为 157.16%，主要是由于：

①发行人 2020 年度整机收入较 2019 年度增加 48.73%，带动配件收入快速增长；

②发行人农机市场保有量逐渐增加，配件需求量增加；

③发行人加强配件管理和销售，对配件销售有一定的促进作用。发行人增配了配件销售人员，提高了配件销售力度，同时加强了对部分经销商销售过程中销售非原厂配件行为的检查力度，使得发行人配件销售额增加；

④发行人首次保养耗用的油品改为付费，油品收入增加 1,363.76 万元。

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十/（三）/2/（2）配件销售毛利率变动分析”中修改披露如下：

报告期各期，公司配件的毛利率分别为 19.02%、15.11%、28.41%和 27.96%，呈现一定波动性。公司配件种类繁多，单位价值较小，价格随农机市场的变化以及下游市场需求波动。2020 年度农机市场整体需求旺盛，带动配件需求上涨，价格略有提高；油品收入增加，其他毛利率相对较高；同时 2020 年度发行人总体产能利用率较高，规模化效应带动配件单位成本略有降低，综合使得 2020 年度毛利率较 2019 年度增长较多。

三、核查情况

（一）核查程序

保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

1、对公司总经理、主管销售副总经理进行访谈，了解联合收割机细分市场的竞争情况以及公司自身产品优势、产品更新换代情况，维持较高毛利率的原因；

2、获取行业研究报告、同行业公司年度报告，了解行业状况及毛利率差异原因；

3、获取配件的销售明细表，对销售人员和财务人员进行访谈，了解配件销售的情况，配件收入大幅增长的原因。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、从履带式联合收割机市场来看，行业集中度已经较高，主要集中在沃得农机、久保田和雷沃重工，且第一梯队企业的市场份额仍在提高。发行人联合收割机市场占有率呈现稳步上升趋势，连续三年排名行业第一。发行人联合收割机毛利率未来有望继续保持较高水平，主要是由于：（1）联合收割机市场需求持续，且有利于品牌企业发展。农业在我国占据国民经济中占有重要地位，农业机械化仍有较大的发展空间。未来，具有规模优势、产品种类丰富、技术先进的大型农机制造企业优势将进一步扩大，规模小、产品单一、技术落后的小型农机制造企业将面临被淘汰的风险，农机行业集中度将进一步提高；（2）发行人可以维持目前的市场份额和议价能力。发行人联合收割机产品市场反响较好，在履带联合收割机市场占有率第一，具有较强的议价能力；而且产品适应性强，客户认可，销售布局合理，售后服务网络完善且覆盖范围较广，形成了较强的品牌、渠道及服务壁垒，能较好的保持目前的市场份额和议价能力；（3）发行人拥有较强的生产组织和供应链体系，能持续发挥规模化优势。发行人已经培养出具有丰富生产管理、操作经验的生产队伍，具有较强的技术成本转化和生产组织能力；零部件自制率较高，产能利用率高，且能利用规模化优势，降低生产成本和采购成本，并利用联合收割机、拖拉机产品的季节错配，有效利用人力资源；（4）发行人具备较强的技术储备和自主创新能力，能紧跟市场发展趋势，推动产品升级。技术研发和创新能力是发行人最重要的核心竞争力之一，支撑未来持续产品适应市场，维持未来收入的重要动力之一。

2、发行人已对毛利率下降进行风险提示，针对未来竞争加剧、原材料市场重大变化等因素可能导致发行人联合收割机产品的高毛利率趋势存在无法持续的风险，在发行人“第四节 风险因素”之“四、财务风险”中进一步补充披露。

3、发行人已补充披露农业机械配件的营业收入和毛利率快速增长的原因及合理性。

12、关于经销模式

申报材料和审核问询回复显示：

（1）发行人在制定终端销售指导价格时，综合考虑了相关产品补贴额度、产品运输费用、区域类似产品销售价格等因素，为经销商预留了一定比例毛利润空间；

（2）发行人主要经销商销售收款主要分为两部分，一是用户提机时一般需要支付一定比例货款；二是用户收到国家拨付的农机补贴款后再将补贴款支付给经销商；

（3）2020 年度，发行人销售 1,000 万元以上的经销商数量及单个经销商平均销售金额同比均大幅增加；

（4）报告期内，发行人拖拉机前十大经销商的期末库存数量分别为 311 台、322 台、818 台，分别占当期销售数量的比例为 19.08%、21.98%、30.69%；

（5）报告期内，发行人境内销售终端客户的组织形式为个人、合作社及公司，其中个人终端客户的收入占比呈现下降趋势，合作社和公司终端客户的收入占比则呈现上升趋势；

（6）报告期内，发行人存在经销商网点间互相调拨产品的情况。

请发行人：

（1）结合向经销商的销售价格和终端销售价格的差异、实际返利金额以及经销商承担运输费用情况，补充披露报告期各期经销商的销售毛利率及其变动原因，是否存在经销商终端销售价格低于发行人向其销售价格的情形；

（2）补充披露报告期各期主要销售地区的农机补贴款项结算、发放周期的情况及其变动原因，是否存在农机补贴款长期未能发放或用户未及时将农机补贴款向发行人经销商支付的情形；

（3）补充披露报告期各期主要经销商的新增、退出情况，并结合 2020 年度销售

1,000 万元以上的经销商在 2018 年度、2019 年度的销售情况，说明相关经销商的销售规模是否具备一贯性和持续性，是否存在销售增长异常的情形；

（4）补充披露报告期内拖拉机前十大经销商的期末库存数量占当期销售数量的比例不断增加的原因、合理性以及期后的销售情况；

（5）补充说明报告期内个人、合作社、公司等终端客户在销售价格、结算方式、结算周期等方面是否存在重大差异，终端客户结构的变化对发行人业务开展的影响；

（6）补充说明报告期各期经销商间调拨产品出现的原因及合理性，是否存在通过经销商间调拨产品提前确认收入的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、结合向经销商的销售价格和终端销售价格的差异、实际返利金额以及经销商承担运输费用情况，补充披露报告期各期经销商的销售毛利率及其变动原因，是否存在经销商终端销售价格低于发行人向其销售价格的情形；

（一）结合向经销商的销售价格和终端销售价格的差异、实际返利金额以及经销商承担运输费用情况，补充披露报告期各期经销商的销售毛利率及其变动原因

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一/（四）/5/（4）/③发行人与经销商之间、经销商与最终客户之间销售价格的确定依据，经销商如何获取经济利益”中补充披露如下：

D、发行人主要经销商的毛利率及变化情况

发行人经销商的毛利来自于实际终端销售价格、与发行人的结算价格、经销商承担的运输费用之间的差价及实际返利之和。

a. 实际终端销售价格

发行人对于不同区域、不同产品制定终端销售指导价；然而受运输距离、产品类型、终端消费习惯、经销商经营策略等影响，实际运营中，经销商对终端价格具有一定的自主性。

b. 与发行人结算价格

报告期内，发行人每年商务政策会列示出产品表，并确定相应的结算价格。商务政策及产品结算价格如发生调整，发行人将及时通知至经销商。

c. 返利情况

一般来说，发行人每年初会在商务政策中列示各地区、各产品的与经销商的结算价格和返利政策。发行人返利包括销售返利和预付款返利，2018 年度至 2020 年度返利金额如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售返利	4,779.01	1,461.89	4,486.80
预付款返利	769.98	913.67	1,320.70
返利金额	5,548.99	2,375.56	5,807.50

注：2021 年 1-6 月，发行人未计提经销商返利。

2018 年度至 2020 年度，返利金额占主营业务收入的比例分别为 1.42%、0.52%、0.81%，占比较小，对经销商毛利率的影响较小，不构成经销商利润的主要来源。

d. 运费情况

除特殊推广机型或实行特殊销售政策的区域外，发行人发货至经销商网点的运费由经销商承担。单台运费主要受运输距离、机型重量、大小等因素影响；以履带式联合收割机为例，江苏地区运费约 500~1,000 元/台不等，黑龙江地区约 3,000~5,000 元/台不等。

e. 主要经销商的毛利情况及变动分析

通过对每年度三十大经销商的访谈及其中 21 家经销商提供的财务资料,根据提供 21 家经销商的毛利率情况如下:

地区	经销商名称	毛利率				备注
		2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年	
安徽省	怀远县众卡汽车销售有限公司	7.98%	7.60%	7.55%	6.54%	-
	寿县沃得农业机械销售有限公司	6.19%	12.40%	11.33%	10.49%	-
	阜阳市江南农机有限公司	7.59%	9.16%	9.76%	9.78%	-
黑龙江省	黑龙江省建三江农垦沃得农业机械销售有限责任公司	9.27%	9.27%	8.10%	5.67%	-
	绥化民维恒兴农业机械经销有限公司	6.72%	6.72%	6.55%	9.57%	2018 年为促进销售,返利较多,导致毛利率较高。
	宝清县鑫丰农业机械有限责任公司	18.48%	4.99%	4.40%	2.10%	2018 年毛利率较低主要受经销商其他业务影响;2021 年销售插秧机由柴油机改为汽油版,毛利率提升。
	绥棱县惠丰农机经销有限公司	11.64%	6.50%	3.79%	2.06%	2018 年毛利率较低主要受经销商其他业务影响
	庆安县东方农业机械有限公司	10.25%	10.55%	7.54%	9.07%	2019 年度毛利率较低主要受其他业务影响
	尚志市天丰农机销售有限公司	7.21%	10.49%	7.68%	12.47%	2019 年度毛利率较低主要受其他业务影响
湖南省	常德市金诺农机销售有限公司	4.49%	10.73%	6.44%	9.96%	2020 年拖拉机比重增加,马力值增加,毛利率相对较高,导致总体毛利率增加;2021 年拖拉机销售毛利率下降使得总体毛利率降低。
吉林省	白城市华源农机有限公司	11.23%	12.35%	11.74%	7.47%	-
	吉林省宏旺农机有限公司	15.78%	9.99%	13.01%	10.76%	2019 年度 130 马力拖拉机毛利率较高使得当期毛利率增加
	梅河口市衣禾农机有限公司	14.85%	4.35%	5.49%	4.79%	2021 年销售的高速插秧机主要以汽油版为主,毛利率较高;拖拉机机型配置较 2020 年改进,毛利率有所提升。
江苏省	沛县达康农机装备有限公司	6.23%	3.06%	3.29%	4.30%	-
	连云港庆瑞农机销售有限公司	5.95%	5.27%	6.24%	3.64%	-
	射阳县金都农机有限公司	7.57%	5.58%	9.55%	9.83%	2020 年毛利率较低主要受经销商其他业务影响
	连云港才华农机销售有限公司	6.40%	4.11%	3.52%	4.73%	-

地区	经销商名称	毛利率				备注
		2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年	
	徐州汇欣农业机械有限公司	7.77%	3.92%	9.08%	8.28%	2020 年毛利率较低主要受经销商其他业务影响
江西省	南昌华裕农机有限公司	14.43%	13.37%	10.14%	11.24%	-
四川省	绵阳市三农农业装备有限公司	8.26%	12.79%	16.72%	16.93%	2021 年上半年发行人履带机有所提价,导致其毛利率有所降低,且处于大力推广拖拉机阶段。
广西省	广西沃得农机有限公司	13.42%	11.24%	16.29%	14.98%	2019 年度推广甘蔗机,销售返利较多。

注：由于部分经销商毛利率变化不大，因此未进行具体分析解释。

因各经销商销售的产品类型、所处的经销区域、运输距离、经营业务、财务核算口径等，导致经销商毛利率存在一定差异。从经销商提供的财务资料来看，经销商整体毛利率处于 2%至 17%，且其净利润均整数均实现盈利。毛利率差异主要系各经销商地区竞争环境、运费金额、产品系列、其他经营业务各有不同所致。如江苏地区产品竞争较为激烈，经销商毛利率相对较低；四川绵阳区域经销商仅绵阳市三农农业装备有限公司，竞争较少，毛利率相对较高。

（二）是否存在经销商终端销售价格低于发行人向其销售价格的情形；

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一/（四）/5/（4）/③发行人与经销商之间、经销商与最终客户之间销售价格的确定依据，经销商如何获取经济利益”中补充披露如下：

发行人产品网点较多，若个别经销商销售价格异常，将影响周边其他发行人经销商，为防止市场价格出现极端现象扰乱市场，发行人鼓励经销商之间的相互监督，防止出现扰乱市场的情形。

经销商的毛利主要来源于实际终端销售价格、与发行人结算价格之间的差价，经销商从自身盈利性考虑不存在终端销售价格低于发行人向经销商销售价格的情形。若实际销售过程中，经销商存在促销、处理老旧机型等情形，亦会与发行人协商确定结算价格，以保证其商业利益。

通过对报告期各期前三十大经销商进行访谈，查阅前三十大经销商中 21 家经销商提供的销售清单，确认公司主要经销商不存在终端销售价格低于发行人向其销售价格的情形。

二、补充披露报告期各期主要销售地区的农机补贴款项结算、发放周期的情况及其变动原因，是否存在农机补贴款长期未能发放或用户未及时将农机补贴款向发行人经销商支付的情形；

（一）补充披露报告期各期主要销售地区的农机补贴款项结算、发放周期的情况及其变动原因

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一/（四）/5/（5）发行人对经销商、主要经销商对终端客户的信用政策及结算条件”部分补充披露：

③报告期各期主要销售地区的农机补贴款项结算、发放周期的情况及其变动原因

用户从购买农机到补贴款到账需经过机器核验、信息申报、补贴审核、信息公示和资金拨付等环节。

具体来看，农户在机器经当地农机监理站核验通过后，通过农机补贴系统申请补贴。农机补贴系统为农业农村部门设立的补贴申请信息登记、管理、审核平台。在农业农村部门审核通过且补贴资格信息公示结束后，农业农村部门完成其结算手续，将结算材料分批次汇总至财政部门，至此农业农村部门在农机补贴系统中确认结算。财政部门审核无误后将补贴款拨付至用户账户。由于资金拨付环节由财政部门执行，因此农机补贴系统中不会记录拨付补贴款账户的时间。

A、结算周期变动情况及原因分析

结算周期从用户于农机补贴系统申请补贴时开始，至农业农村部门汇总结算材料交予财政部门时结束。上述结算周期为农业农村部门的审核时间，由于农机补贴系统自用户提交申请信息时开始记录，故结算周期中不包含用户购机至农机补贴系统申请补贴之间的时长。报告期内，发行人国内主要销售区域为黑龙江省、江苏省、安徽省、江西省和湖北省。发行人主要销售区域的农机补助款结算周期如下：

省份	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	天数	变动	天数	变动	天数
黑龙江	76.08	-18.86	94.94	23.89	71.05
江苏	98.29	-17.23	115.52	14.47	101.05
安徽	101.48	-8.21	109.69	31.64	78.05
江西	74.24	-9.41	83.65	28.11	55.54
湖北	101.96	-21.17	123.13	30.94	92.19
平均值	88.74	-15.67	104.41	23.59	80.82

注 1：上述数据来源于农机补贴系统；

注 2：平均值=主要销售区域用户实际农机补助款结算天数合计数/用户总人数；

注 3：2021 年上半年销售农机正陆续录入补贴系统，故暂未对其统计。

报告期各期主要销售地区农机补助款平均结算周期分别为 80.82 天、104.41 天和 88.74 天。各省份农机补助款结算周期变动方向一致。

2019 年度农机补贴款结算周期相较于 2018 年度平均延长 23.59 天，主要原因系农业农村部门确认补贴资料、办理相关手续、上传符合补贴条件购机信息并公示等审核时间延长，进而延长了农机补贴款结算周期。

2020 年度农机补贴款结算周期相较于 2019 年度平均缩短 15.67 天，主要原因系国家农业农村部、财政部出台《关于做好 2020 年农业生产发展等项目实施工作的通知》（农计财发〔2020〕3 号），要求各省份进一步优化农机购置补贴实施工作，全面实行补贴申请受理和资金兑付限时办理，将补贴受益信息公示时间压缩至 20 天，进一步缩短了农机补助款结算周期中的信息公示流程占用的时间。

B、发放周期变动情况及原因分析

补贴款发放阶段主要由财政部门负责，在此期间，财政部门对农业农村部门提交的结算材料审核无误后将补贴款拨付至用户账户。由于后续补贴款拨付进程由财政部门处理，在农业农村部门的补贴系统中无法记录资金发放的具体时间，因此无法精确统计发放周期的具体时长。通过经销商访谈了解，补贴款实际发放周期通常在 6 个月左右，若财政资金紧张，可能发放时间存在一定延期。

（二）是否存在农机补贴款长期未能发放或用户未及时将农机补贴款向发行人经销商

支付的情形

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一/（四）/5/（5）发行人对经销商、主要经销商对终端客户的信用政策及结算条件”部分补充披露：

④存在部分销售区域农机补贴款发放不及时的情形，未及时发放的补贴款将在以后年度优先兑付且不存在实质性风险

补贴款发放的进度主要受农业农村部门审核、财政部门兑付两方面影响。具体分析如下：

A、农业农村部门审核的影响

农机补贴系统开放和补贴申请材料审核由农业农村部门负责，上述过程对补贴款发放进度存在影响。具体来看，一方面，农机补贴系统开放受到农业农村部门农机补贴政策 and 财政资金情况的影响，并非全年开放，存在因用户购机后错过农机补贴系统开放时间导致最终补贴发放偏晚的情况。因此，农机补贴系统开放情况一定程度上影响补贴款发放及时性。另一方面，农业农村部门在对补贴申请材料的审核完毕且信息公示结束后，将结算材料汇总至财政部门，若农业农村部门审核周期过长，可能导致补贴款未能及时发放。

针对农业农村部门对补贴款发放的影响情况，中介机构访谈了黑龙江、广西等补贴款发放相对较慢地区的主要经销商。经核查，各地农机补贴系统的开放时间由农业农村部门根据农机补贴政策和财政资金余额确定，若用户购机错过补贴系统开放时间，则需等待下次补贴开放后申请补贴，可能因此影响补贴款的最终发放，可能由此导致补贴款发放不及时的情形。

报告期内，发行人主要销售地区农业农村部门的结算审核周期分别为 80.82 天、104.41 天和 88.74 天，随着《关于做好 2020 年农业生产发展等项目实施工作的通知》等政策的不断推进，农业农村部门对补贴申请审核进度逐步加快，将有效促进补贴款及时发放。

B、财政部门兑付的影响

财政部门在农业农村部门审核完毕后进行复核，并在复核无误后兑付补贴款。中央和地方财政的资金充裕程度会直接影响农机补贴款兑付进度，若财政资金不充裕，则可能导致补贴款兑付不及时。针对农机补贴款的兑付问题，农业农村部办公厅、财政部办公厅印发的《2021—2023 年农机购置补贴实施指导意见》（农办计财〔2021〕8 号）中明确强调切实稳定购机者补贴申领预期，并对延期兑付情况进行了规范，意见指出，因当年财政补贴资金规模不够、办理手续时间紧张等无法享受补贴的，可在下一个年度优先兑付。

针对财政部门兑付对补贴款发放的影响情况，中介机构访谈了黑龙江、广西等补贴款发放相对较慢地区的主要经销商。经核查，用户购买的发行人产品能够通过农业农村部门的审核，部分农户在农业农村部门将结算资料转交财政部门后仍未能收到补贴款主要系财政资金紧张、拨付进度较慢所致，存在由于财政部门兑付导致用户补贴款未及时发放的情形。

但由于补贴款债务方为中央和地方财政，且《2021—2023 年农机购置补贴实施指导意见》等政策文件中也明确要求切实稳定购机者补贴申领预期并充分保障资金兑付，因此补贴款虽可能未及时发放，但并不存在违约的实质信用风险。

综上，受农业农村部门审核与财政部门拨款等因素的综合影响，可能存在部分销售地区农机补贴款发放不及时的情况，未及时发放的补贴款将在以后年度优先兑付，且不存在违约的实质信用风险。

⑤不存在用户未及时将农机补贴款向发行人经销商支付的情形

报告期内，发行人经销商在用户购置农机时，通常会采取以下措施保障用户在收到农机补贴款后及时向发行人经销商支付：

A、发行人经销商在用户购置农机时，一般根据补贴金额与用户签订借条，并通过第三人保证或不动产抵押等方式进行担保。在农机补贴款收到后，用户需偿还上述借

款。若用户及担保人未及时履行偿还义务，发行人经销商有权就该事项向人民法院提起诉讼并追偿相关款项；

B、发行人部分经销商在用户购置农机时，会要求用户同时提供用于收取农机补贴款的农商行专用一卡通，在此期间农户无法支取卡内资金，待农机补贴款实际下放，用户通过银行转账或现金方式等结算手段支付农机补贴款后，返还农商行专用一卡通。

通过对发行人经销商和用户的访谈得知，发行人经销商通过获取用户专用一卡通或签订借条方式能够有效防止用户不及时支付补贴款项情况。从实际情况来看，发行人经销商与用户不存在因不及时支付补贴款而发生诉讼的情形。

三、补充披露报告期各期主要经销商的新增、退出情况，并结合 2020 年度销售 1,000 万元以上的经销商在 2018 年度、2019 年度的销售情况，说明相关经销商的销售规模是否具备一贯性和持续性，是否存在销售增长异常的情形；

（一）补充披露报告期各期主要经销商的新增、退出情况

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一/（四）/5、经销模式分析”部分补充披露：

（13）报告期各期主要经销商的新增、退出情况

2018 年度-2021 年 1-6 月，发行人经销商数量分别为 1,114 个、1,125 个、1,379 个、1,427 个，其中，前五十大经销商销售收入占报告期各期营业收入比例分别为 41.07%、47.23%、48.53%和 36.95%。报告期各期销售收入前五十大经销商中，存在 9 家企业为报告期内新增经销商，2 家为退出经销商，具体分析如下：

①报告期内，发行人主要经销商新增 9 家，其基本情况如下：

序号	单位名称	单位注册地址	成立时间	法定代表人	经营范围
1	徐州苏鹏农业机械销售有限公司	徐州市邳州市碾庄镇胜利河桥路北 10 米	2019/08/05	佟广娟	农业机械及配件、五金产品、农副产品销售。一般项目：农林牧副渔业专业机械的安装、维修；农业

序号	单位名称	单位注册地址	成立时间	法定代表人	经营范围
					机械服务
2	怀远县汇丰农机有限公司	安徽省蚌埠市怀远县 华海大市场 20 栋楼一 层	2013/11/18	张月月	农业机械、工程机械、汽 车、农用汽车、柴油机及 配件的销售
3	桦川县久远农机有限 公司	黑龙江省桦川县沃野 办公楼	2018/11/26	王冬花	农业机械、工程机械销 售、维修服务；二手车经 销、租赁；农机配件零售
4	常德市金诺农机销售 有限公司	常德市武陵区南坪街 道办事处东风社区南 坪路都市名苑 1 幢 107-112 号	2016/4/6	徐胜昔	农业机械批发；农业机械 专用设备专业修理服务
5	霍邱县得力农业机械 销售有限公司	霍邱县城关镇东湖路 东段南侧	2018/3/14	宋大浩	农业机械、配件销售及售 后服务, 二手农机销售
6	定远县得胜农机销售 有限公司	安徽省滁州市定远县 定城镇黎明路盛世新 城 8 幢 28 室	2018/3/28	蔡明传	农业机械及配件销售、农 业机械维修及售后服务
7	宿迁沃得农业机械销 售有限公司	沭阳县扎下镇工业 区(老沭海路西侧)4 号标 准化厂房二楼	2020/11/10	李进	一般项目：农业机械销 售；农业机械租赁；机械 设备销售；农、林、牧、 副、渔业专业机械的销 售；
8	随州市盛盈农业机械 销售有限公司	随州市曾都区北郊街 道(办事处)交通大道 509 号(随州国际汽车 商贸城)10 幢 1 层 105 号	2020/1/14	王林红	农业机械、农机批发兼零 售；农业机械维修服务。 (涉及许可经营项目, 应 取得相关部门许可后方 可经营)
9	息县沃野农机销售有 限公司	河南省信阳市息县城 关镇将军路 139 号	2020/4/27	耿爱芝	农业机械、机电销售及售 后服务

报告期内, 新增 9 家经销商销售具体情况如下:

单位: 万元

序号	经销商名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1	徐州苏鹏农业机械销售有限公司	1,499.23	3,437.28	1,376.61	-
2	怀远县汇丰农机有限公司	4,006.76	5,641.15	2,164.53	9.29
3	桦川县久远农机有限公司	533.96	4,793.02	1,888.11	8.60
4	常德市金诺农机销售有限公司	2,741.71	3,621.36	2,365.11	435.86
5	霍邱县得力农业机械销售有限公司	2,858.84	2,766.47	2,709.69	1,888.84
6	定远县得胜农机销售有限公司	1,045.15	1,747.81	1,707.30	1,419.23
7	宿迁沃得农业机械销售有限公司	3,847.53	-	-	-
8	随州市盛盈农业机械销售有限公司	1,374.45	-	-	-
9	息县沃野农机销售有限公司	1,318.18	-	-	-

A、徐州苏鹏农业机械销售有限公司成立于2019年8月5日，发行人于2019年8-12月销售该经销商152台联合收割机及附件，总金额合计1,376.61万元。

徐州苏鹏农业机械销售有限公司所代理的区域为徐州贾汪、邳州、铜山地区，该区域为发行人履带式联合收割机的销售薄弱区域，市场占有率较低。为开拓当地销售市场，发行人一直考虑选择当地有一定影响力的农机销售商进行合作。徐州苏鹏农业机械销售有限公司与发行人合作之前，其实际控制人主要销售久保田配件、农机二手买卖，其客户资源较多。2019年该经销商与发行人合作以后，利用其拥有的客户资源积极推广销售发行人产品，销售业绩较好。

B、怀远县汇丰农机有限公司成立于2013年11月18日，2018年8月发行人与该经销商开始进行合作，当年度只销售了部分配件，因此销售金额较低。2019年度至2020年度销售规模呈现快速增长趋势，主要原因系2018年及以前怀远区域一直为发行人履带式联合收割机销售的薄弱区域，该地区市场占有率较低。2019年度至2020年度，发行人积极调整销售策略，相继推出更具市场竞争力的跨区版、尊享版车型联合收割机，销售政策的改进及产品的升级促使当地用户购买意愿增强，导致怀远县汇丰农机有限公司销售规模有所增长。

C、桦川县久远农机有限公司成立于2018年11月26日。与发行人合作前，该经销商实际控制人销售福田、久保田、久富等品牌农业机械产品，具有较为丰富的客户资源。经销发行人产品以后，该经销商通过挖掘跟踪潜在客户、积极分析乡镇销售薄弱区域存在的问题，寻找制定解决方案，销售规模呈现逐年增长趋势。2018年度，该经销商销售了部分配件，2019-2020年度实现销售规模较大幅度增长。

D、常德市金诺农机销售有限公司成立于2016年4月6日。2018年5月，发行人与该经销商开始进行合作。与发行人合作前，该经销商代理龙舟、金阳豹等品牌农业机械产品，具有一定的客户资源和一定的资金实力。与发行人合作后，该经销商全力推广发行人产品，依靠发行人产品在常德地区良好的品牌形象，加上自身积极的销售推广，报告期内实现销售规模逐年增长。

E、安徽省霍邱县是跨区作业履带式联合收割机的主要销售区域之一，发行人产品在上述区域具有较高的市场占有率。霍邱县宏发农机销售有限公司系原霍邱县发行人经销商，该经销商属于合伙性质公司，因合伙人相继撤出，其经营方向发生改变。经发行人实地考察，霍邱县得力农业机械销售有限公司客户资源较广。经积极沟通，发行人确定与该经销商进行合作，充分发挥其客户资源积极推广销售发行人产品，报告期内，该经销商销售情况良好。

F、安徽定远县为履带式联合收割机跨区作业用户较为集中的销售市场之一，竞争激烈，发行人产品在该区域市场占有率相对较低。为了提高在该区域市场占有率，发行人对该区域市场、产品进行了细分，先后与两家经销商进行合作。其中，定远县三槐农机销售有限公司主要以销售经典版、尊享版锐龙联合收割机产品、高速插秧机为主；发行人于2018年开始与定远得胜农机销售有限公司进行合作，主要以销售跨区版锐龙产品、手扶插秧机为主。定远县得胜农机销售公司实际控制人曾经销售洋马、星光、东风等品牌产品。该经销商积极发挥客户资源优势，并大力推广发行人的手扶插秧机产品，取得了良好的销售业绩。

G、宿迁沃得农业机械销售有限公司、随州市盛盈农业机械销售有限公司、息县沃野农机销售有限公司系沭阳金田农机销售部、随州市惠隆农机销售服务站、息县心平农机有限责任公司实际控制人因自身业务开展需要新设立的公司，承接了原有公司与发行人之间的农机业务交易。

②报告期内，发行人主要经销商退出2家，其基本情况如下：

序号	单位名称	单位注册地址	成立时间	法定代表人	经营范围
1	虎林市同方农机经销有限公司	黑龙江省鸡西市虎林市铁路林场	2009/8/14	王炳强	农业机械及配件销售；农业机械三包服务；农业机械维修；旧农业机械销售
2	老河口市惠友农机销售有限公司	老河口市樊丹路杨寨村8组	2012/12/19	周帮军	农业机械及配件销售

报告期内，退出的2家经销商销售具体情况如下：

单位：万元

序号	经销商名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
----	-------	-----------	--------	--------	--------

序号	经销商名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1	虎林市同方农机经销有限公司	-	-	96.20	5,834.52
2	老河口市惠友农机销售有限公司	-	-	96.50	1,832.75

A、虎林市同方农机经销有限公司因其实际控制人发生变更，该经销商拖欠发行人货款一直未能支付，因货款拖欠原因，发行人已向法院提起诉讼且已胜诉。考虑到发行人后续当地区域市场开发，取消了该经销商的代理权。

B、老河口市惠友农机销售有限公司与发行人合作年限较长，因该公司实际控制人个人原因，主动放弃与发行人的合作事宜，不再销售农机产品。

综上所述，报告期存在主要经销商的新增、退出情况，具有合理性。

（二）结合 2020 年度销售 1,000 万元以上的经销商在 2018 年度、2019 年度的销售情况，说明相关经销商的销售规模是否具备一贯性和持续性，是否存在销售增长异常的情形

2018 年度至 2020 年度，发行人经销商中销售 1000 万元以上的经销商数量分别为 112 个、107 个、169 个。2020 年度，伴随着良好的农机市场行情，发行人经销商销售规模实现了一定幅度增长，导致 2020 年度销售 1000 万元以上的经销商数量有所增长。以下针对 2020 年度前二十大销售 1,000 万元以上的经销商销售规模是否具备一贯性和持续性，是否存在销售增长异常的情形进行具体分析如下：

1、报告期内，2020 年度销售 1,000 万元以上的的主要经销商销售及排名情况

单位：万元

序号	单位名称	2020 年度销售金额	2019 年度销售金额	2018 年度销售金额	2020 年度排名	2019 年度排名	2018 年度排名
1	黑龙江省建三江农垦沃得农业机械销售有限责任公司	37,242.51	23,638.69	11,144.00	1	1	1
2	广西沃得农机有限公司/广西沃田农机有限公司	27,669.75	9,894.84	3,180.46	2	2	10
3	汝南县建国农业机械有限公司	13,885.98	1,845.55	2,172.43	3	44	31
4	绥化民维恒兴农业机	13,206.24	7,755.88	2,637.71	4	4	18

序号	单位名称	2020 年度销售 金额	2019 年度销 售金额	2018 年度销 售金额	2020 年度 排名	2019 年 度排名	2018 年 度排名
	械经销有限公司/绥化秋棠农业机械经销有限公司/绥化市庆丰农业机械经销有限公司						
5	黑龙江省牡丹江农垦迎东农机经销有限公司	12,869.92	8,710.00	3,657.63	5	3	9
6	连云港协胜农机销售有限公司/连云港宏德农机销售有限公司	9,431.81	6,981.73	3,689.80	6	6	8
7	宝清县鑫丰农业机械有限责任公司	9,233.14	6,077.38	4,567.02	7	8	4
8	连云港庆瑞农机销售有限公司/灌南庆瑞农机销售有限公司/灌云庆瑞农机销售有限公司	9,009.39	7,368.15	3,921.88	8	5	7
9	沭阳金田农机销售部	7,213.23	4,945.66	3,996.09	9	9	6
10	齐齐哈尔市文达农机经销有限公司	6,817.29	3,240.79	4,801.53	10	12	3
11	榆树市华胜农机有限公司/长春盛隆农机有限公司	6,474.85	2,552.67	2,491.95	11	22	20
12	怀远县汇丰农机有限公司	5,641.15	2,164.53	9.29	12	29	811
13	沛县达康农机装备有限公司	5,488.76	3,482.63	4,016.34	13	11	5
14	桦川县久远农机有限公司	4,793.02	1,888.11	8.60	14	41	825
15	黑龙江省牡丹江农垦沃得农机经销有限公司	4,185.28	1,637.52	1,906.61	15	52	36
16	南昌华裕农机有限公司	3,865.74	2,118.43	2,651.86	16	31	16
17	滨海顺丰农机销售有限公司/响水长丰农业机械有限公司	3,786.33	3,127.43	2,458.72	17	14	21
18	绵阳市三农农业装备有限公司	3,658.06	2,309.11	2,206.86	18	25	28
19	泗洪县大路农业机械有限公司	3,654.52	3,118.92	2,973.96	19	15	12
20	常德市金诺农机销售有限公司	3,621.36	2,365.11	435.86	20	24	261

注：上述经销商数据已按同一控制下合并处理。

报告期内，从销售规模来看，2020 年度销售 1,000 万元以上的主要经销商销售规模

因销售产品结构、销售区域农机补贴政策、市场行情等因素有所变动；从销售排名来看，主要经销商销售排名存在部分变动较大的情况，但整体保持相对稳定。因此，2020 年度销售 1,000 万元以上的主要经销商销售模具备一贯性和持续性。

2、报告期内，2020 年度销售 1,000 万元以上的主要经销商销售增长幅度较大的原因及合理性

（1）广西沃得农机有限公司/广西沃田农机有限公司

报告期内，广西沃得农机有限公司/广西沃田农机有限公司销售金额分别为 3,180.46 万元、9,894.84 万元、27,669.75 万元，销售排名分别为第 10 名、第 2 名、第 2 名。我国甘蔗主要在广西和云南区域种植，广西沃得农机有限公司利用其地理位置优势和客户资源，在 2019 年度和 2020 年度代理销售了部分由发行人推出的新产品甘蔗机，使得其销售规模增长较多。

（2）汝南县建国农业机械有限公司

报告期内，汝南县建国农业机械有限公司销售金额分别为 2,172.43 万元、1,845.55 万元、13,885.98 万元，销售排名分别为第 31 名、第 44 名、第 3 名。主要原因系汝南地区农业机械补贴变化所致。具体情况如下：

①汝南地区履带式联合收割机自 2020 年开始补贴，刺激了当期履带式联合收割机销量大幅增长。

单位：台、万元

年度	事项	2020 年度	2019 年度	2018 年度
轮式收割机、拖拉机等农业机械	补贴金额	2,754.86	3,263.32	2,056.01
	补贴数量	1,691	2,236	2,334
履带式收割机	补贴金额	2,715.06	-	-
	补贴数量	942	-	-
合计	补贴金额	5,469.92	3,263.32	2,056.01
	补贴数量	2,633	2,236	2,334

根据国家农机补贴信息系统查询结果，2018 年度至 2019 年度，汝南地区补贴金额

分别为 2,056.01 万元、3,263.32 万元，金额相对较少，补贴机型主要集中在轮式收割机、拖拉机等农业机械，对履带式收割机补贴金额为 0 万元。2020 年开始，汝南地区调整农业机械补贴，加大对履带收割机补贴力度，2020 年度汝南地区对履带式联合收割机补贴数量为 942 台，补贴资金为 2,715.06 万元，占总补贴金额比例近 50%。

由于汝南地区为履带式联合收割机跨区作业的主要区域之一，当地市场对履带式联合收割机本身具备较大需求。农业机械补贴机型变化进一步刺激了 2020 年度汝南地区履带式联合收割机销量的大幅增长。

②汝南县建国农业机械有限公司主要经销发行人锐龙系列履带式联合收割机，报告期内销售金额占比约 98%。

单位：台、万元

年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
履带式联合收割机销售数量	1,424	246	256
履带式联合收割机销售金额	13,673.72	1,798.92	2,138.32
配件销售金额	212.26	46.63	34.11
合计销售金额	13,885.98	1,845.55	2,172.43
履带式联合收割机销售金额占比	98.47%	97.47%	98.43%

汝南县建国农业机械有限公司在该区域主要经销发行人锐龙系列履带式联合收割机。报告期内，汝南县建国农业机械有限公司销售履带式联合收割机金额分别为 2,138.32 万元、1,798.92 万元和 13,673.72 万元，占总销售金额比例 98.43%、97.47%和 98.47%。

2018 年度-2019 年度，汝南地区对履带式联合收割机没有相关农机补贴资金支持，汝南县建国农业机械有限公司销售履带式联合收割机数量分别为 256 台、246 台，销售数量波动不大；随着 2020 年度当地政府对履带式联合收割机扶持资金的支持，汝南县建国农业机械有限公司销售履带式联合收割机数量为 1,424 台，销售数量实现近 6 倍以上规模的增长。

(3) 绥化民维恒兴农业机械经销有限公司/绥化秋棠农业机械经销有限公司/绥化市庆丰农业机械经销有限公司

报告期内，绥化民维恒兴农业机械经销有限公司/绥化秋棠农业机械经销有限公司/绥化市庆丰农业机械经销有限公司销售金额分别为 2,637.71 万元、7,755.88 万元、13,206.24 万元，销售排名分别为第 18 名、第 4 名、第 4 名。2019-2020 年度销售规模增长较多主要原因系 2019 年度和 2020 年度，黑龙江省哈尔滨地区对于打捆机、大马力拖拉机出台了累加补贴政策，累加补贴政策的出台促进了绥化民维恒兴农业机械经销有限公司/绥化秋棠农业机械经销有限公司/绥化市庆丰农业机械经销有限公司销售规模的增长。

（4）怀远县汇丰农机有限公司

报告期内，怀远县汇丰农机有限公司销售金额分别为 9.29 万元、2,164.53 万元、5,641.15 万元，销售排名分别为第 811 名、第 29 名、第 12 名。2018 年度销售金额较小，主要原因系公司与发行人于 2018 年 8 月开始合作，当年度只销售了部分配件。2019-2020 年度销售规模增长较多主要原因系怀远区域 2018 年及以前一直是发行人履带式联合收割机销售的薄弱区域，该地区市场占有率较低。2019-2020 年度，发行人积极调整销售策略，相继推出更具市场竞争力的跨区版、尊享版车型联合收割机，销售政策的改进及产品的升级导致怀远县汇丰农机有限公司销售规模有所增长。

（5）桦川县久远农机有限公司

报告期内，桦川县久远农机有限公司销售金额分别为 8.60 万元、1,888.11 万元、4,793.02 万元，销售排名分别为第 825 名、第 41 名、第 14 名。2018 年度销售金额较小，主要原因系公司与发行人于 2018 年 11 月开始合作，当年度只销售了部分配件。与发行人合作前，该经销商实际控制人代理销售过福田、久保田、久富等品牌产品。该经销商代理发行人产品以后，其实际控制人利用丰富的客户资源，通过挖掘跟踪潜在客户、积极分析乡镇销售薄弱区域存在的问题，并寻找制定解决方案，2019-2020 年度实现销售规模较大幅度增长。

（6）常德市金诺农机销售有限公司

报告期内，常德市金诺农机销售有限公司销售金额分别为 435.86 万元、2,365.11 万元、3,621.36 万元，销售排名分别为第 261 名、第 24 名、第 20 名。发行人与 2018

年5月开始与该经销商进行合作，导致2018年度销售金额相对较低。与发行人合作前，该公司一直代理龙舟、金阳豹等一些品牌产品，该经销商手上具有一定的客户资源，且具有一定的资金积累。与发行人合作后，该经销商全力推广发行人产品，依靠发行人产品在常德地区良好的品牌形象，加上自身积极的销售推广，报告期内实现销售规模逐年增长。

综上所述，报告期内，2020年度销售1,000万元以上的主要经销商因代理销售产品结构、区域政府补贴政策、市场销售策略、合作时间等因素存在销售规模增长幅度较大的情形，具有合理性。

四、补充披露报告期内拖拉机前十大经销商的期末库存数量占当期销售数量的比例不断增加的原因、合理性以及期后的销售情况

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一/（四）/5、经销模式分析”部分补充披露：

(14) 补充披露报告期内拖拉机前十大经销商的期末库存数量占当期销售数量的比例不断增加的原因、合理性

报告期内，拖拉机前十大经销商的期末库存数量占当期销售数量的比例如下：

单位：台

单位名称	2020 年度/2020-12-31	2019 年度/2019-12-31	2018 年度/2018-12-31
结存数量	818	322	311
销售数量	2,665	1,465	1,630
占比	30.69%	21.98%	19.08%

拖拉机的销售主要集中在每年第一、二季度，发行人考虑自身整体产能分配问题，一般会在每年的第四季度开始生产储备拖拉机。同时，经销商考虑次年年初的销售需求，会要求发行人提前发往经销商网点部分拖拉机产品，导致期末各经销商网点会储存一定数量的拖拉机产品。

报告期内，拖拉机前十大经销商的期末库存数量分别为 311 台、322 台、818 台，各期销售数量分别为 1,630 台、1,465 台、2,665 台，期末结存数量占销售数量的比例分别为 19.08%、21.98%、30.69%。

2019 年度和 2018 年度相比，拖拉机前十大经销商的期末结存数量占销售数量比例未出现明显波动情况；2020 年度与 2019 年度相比，拖拉机前十大经销商的期末结存数量占销售数量比例增长幅度较大主要原因系：

①随着 2020 年市场行情的向好，发行人拖拉机产品销售规模大幅上升，发行人根据 2021 年度拖拉机销售市场行情的良好预判，在 2020 年末储备了较多数量的拖拉机产品；

②2020 年度，发行人制定了在保持收割机市场占有率的前提下，积极发展拖拉机产品的发展战略。2019 年和 2020 年度，发行人拖拉机产量分别为 8,781 台、30,225 台，产量上涨 244.21%；发行人拖拉机销量分别为 10,166 台、21,648 台，销量上涨 112.95%，拖拉机产量和销量均实现较大幅度增长。发行人拖拉机产量较销量相比，增长幅度较大，导致拖拉机产品期末结存数量较多。

综上所述，由于良好的农机行业市场行情和拖拉机发展战略的调整导致 2020 年度与 2019 年度相比，发行人拖拉机前十大经销商的期末结存数量占销售数量比例增长幅度较大，具有合理性。

(15) 报告期末，拖拉机前十大经销商的期末库存数量期后的销售情况

截至 2021 年 8 月 31 日，2020 年拖拉机前十大经销商的期末库存期后的销售情况如下：

单位：台

经销商名称	2020 年 12 月 31 日库存数量	2021 年 1-8 销售数量	销售占比
榆树市华胜农机有限公司/长春盛隆农机有限公司	333	329	98.80%
黑龙江省建三江农垦沃得农业机械销售有限公司	27	18	66.67%

经销商名称	2020 年 12 月 31 日库存数量	2021 年 1-8 销售 数量	销售占比
绵阳市三农农业装备有限公司	84	84	100.00%
江西粮创农机销售有限公司	71	71	100.00%
南昌华裕农机有限公司	42	42	100.00%
乐平市恒兴农机有限公司	85	85	100.00%
突泉县鑫金丰农机有限公司	42	39	92.86%
宝清县鑫丰农业机械有限责任公司	25	19	76.00%
抚州市春来农机销售有限公司	36	36	100.00%
铅山县世平农业机械有限公司/铅山县 日兴农业机械有限公司	73	73	100.00%
合计	818	796	97.31%

注:2021 年 1-8 销售数量为各经销商 2020 年 12 月 31 日结存的拖拉机在 2021 年 1-8 月销售数量。

根据拖拉机前十大经销商的期末库存数量期后的销售情况来看, 2020 年度拖拉机期末结存数量 818 台, 期后实现销售 796 台, 总体销售比例为 97.31%, 销售情况较好, 未出现大量产品积压的情况。黑龙江省建三江农垦沃得农业机械销售有限责任公司和宝清县鑫丰农业机械有限责任公司期后实现销售比例较低, 保有少量结存产品, 主要是因为两家经销商销售区域较大, 下属二级经销网点较多, 各经销网点需储备一定数量货源造成, 并非产品积压情形。

五、补充说明报告期内个人、合作社、公司等终端客户在销售价格、结算方式、结算周期等方面是否存在重大差异, 终端客户结构的变化对发行人业务开展的影响;

(一) 报告期内个人、合作社、公司等终端客户在销售价格和结算周期上不存在重大差异, 在结算方式上存在一定差异

1、公司经销商在销售公司产品给个人、合作社和公司等不同性质的终端客户时定价并无重大差异

公司对其经销商在销售产品时会给予经销商相应产品的指导价格信息, 经销商根据客户信用情况、历史交易记录以及采购数量等信息, 基于公司的销售指导价格酌情给予客户一定的优惠, 不与终端客户的类型有关。同时, 公司为了防止地区间经销商恶意的价格竞争, 对于故意降低销售价格的经销商会采取相应的处罚手段。故公司经销商在销售公司产品给个人、合作社和公司等不同性质的终端客户时定价并无重大差

异。

2、公司经销商在销售公司产品给个人、合作社和公司等不同性质的终端客户时结算周期不存在重大差异

由于公司销售的农机产品存在补贴，故公司经销商根据客户资质在对终端客户进行销售时基于客户的信用情况、历史交易记录以及采购数量等信息，同时与客户进行协商后允许部分终端客户进行差额购机，即终端客户只需支付农机应付价款全额扣除补贴金额的部分即可提机，待终端客户申请的农机补贴款项发放后再收拢补贴金额的差价。公司经销商的结算周期主要受当地农机补贴款项发放周期影响，且农机补贴款的发放与终端客户的性质并无相关性。经销商允许部分客户进行差额购机并不基于客户的类型，因此公司经销商在销售公司产品给个人、合作社和公司等不同性质的终端客户时结算周期并无重大差异。

3、公司经销商在销售公司产品给个人、合作社和公司等不同性质的终端客户时结算方式存在一定差异

通过对公司主要经销商的访谈及走访，公司经销商在销售公司产品给不同类型终端客户时的结算方式具体见下表：

终端客户类型	结算方式
个体农户	现金结算；线上微信、支付宝或银行转账
农业合作社	公对公转账；现金结算；线上微信、支付宝或银行转账
农业公司	以公对公转账为主

目前公司经销商在销售产品时的结算方式在不同类型终端客户中存在一定差异，其中个体农户的结算方式为现金结算；线上微信、支付宝或银行转账；农业合作社的结算方式为现金结算、线上微信、支付宝或银行转账为主，少数农业合作社使用对公账户进行转账；农业公司则主要使用对公账户进行转账支付。虽然公司经销商在销售公司产品给个人、合作社和公司等不同性质的终端客户时结算方式存在一定差异，但皆为符合各终端客户性质的常规结算方式。

综上所述，报告期内个人、合作社、公司等终端客户在销售价格和结算周期上不

存在重大差异，在结算方式上存在一定差异。

（二）个人终端客户收入占比下降以及合作社和公司终端客户收入占比上升的终端客户结构变化对发行人主营业务持续稳定的发展不存在重大不利影响

报告期内，发行人个人终端客户收入占比下降呈现小幅下降，合作社和公司终端客户收入占比有所上升，主要原因系：现阶段，在国内土地流转和人口老龄化趋势下，合作社和农业公司等规模化农业组织迎来了快速发展时期。一方面，土地流转改革促进了土地集约化发展和农业规模化经营，催生了大批的家庭农场、专业大户和合作社等规模化农业运作单位；另一方面，农村劳动力的流失和老龄化问题促使个体农民有意愿将土地承包给合作社和农业企业等规模化组织。因此，合作社及公司等组织形式的终端客户数量和收入占比不断增加。

综上所述，终端客户中农业合作社及农业公司等规模化组织的客户比重增加是我国农村土地改革和人口老龄化背景下农机行业的发展趋势和必然结果，且公司经销商在销售公司给合作社及公司终端客户时的销售价格和结算周期与个体农户不存在重大差异，各类终端客户间的结算方式也都是常规结算方式，不存在特殊性。因此，终端客户结构的变化对发行人主营业务持续稳定的发展不存在重大不利影响。

六、补充说明报告期各期经销商间调拨产品出现的原因及合理性，是否存在通过经销商间调拨产品提前确认收入的情形。

（一）补充说明报告期各期经销商间调拨产品出现的原因及合理性

发行人内销销售模式为非买断式经销模式，在经销商网点储存的产品未销售给终端客户前，产品所有权归发行人所有。由于发行人各区域经销商供给和需求存在一定差异，为了提高产品流转速度，发行人部分经销商网点间存在产品调拨情形，具体原因及合理性如下：

1、为了缓解缺货情形，发行人主动在经销商网点进行调拨

在销售过程中，不同产品在各地区销售行情不同，存在部分销售需求旺盛的机型

产品在发行人和经销商网点缺货的情形。为此，发行人与经销商沟通后，可以在就近销售网点之间进行调货，从而促进了发行人产品流转速度，有利于满足市场需求。

2、经销商对区域市场行情的预判与后期实际销售存在一定偏差

发行人经销商会在各农机产品销售旺季来临前，根据对区域销售市场行情的预判向发行人下达采购订单，发行人根据采购订单数量向经销商发货。发行人将产品发往经销商网点后，经销商在后期的销售过程中可能会存在部分产品销售未达预期的情况。为保证库存的及时流转和销售，发行人会根据经销商实际销售情况，将相关产品调拨至销售情况较好的区域经销商。

综上所述，各期经销商间调拨产品有利于缓解发行人和经销商资金压力，提高产品流转速度，有利于增加发行人产品销量，具有合理性。

（二）报告期内，不存在通过经销商间调拨产品提前确认收入的情形

根据发行人收入确认政策，对于内销部分，公司整机及随同整机出售的配件为非买断式经销模式，公司发货至经销商时不确认收入，待终端客户提货签字确认后，经销商在销售系统中录入销售信息，公司根据销售信息确认收入。

由发行人的收入确认政策来看，经销商间调拨产品系发行人发货至经销商，未实现最终的销售，不确认相关收入。因此，报告期内，发行人不存在通过经销商间调拨产品提前确认收入的情形。

七、核查情况

（一）核查程序

保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取发行人报告期各期前三十大经销商中 21 家经销商的出具的说明、财务报表或销售清单；

2、对发行人报告期各期前三十大经销商进行访谈；

3、获取主要销售地区补贴系统数据，统计农机补贴款的结算、发放周期情况，并查阅农机补贴相关政策文件，分析结算、发放周期情况变化的原因及合理性；

4、访谈补贴发放相对较慢地区的主要经销商，了解补贴资金发放的流程、实际发放情况及对补贴款回收的控制措施；

5、访谈发行人销售负责人、财务负责人，了解报告期各期主要经销商的新增、退出具体情况、主要经销商销售规模增加较大的情况、各期经销商间调拨产品情况；

6、统计 2020 年度销售 1,000 万元以上的经销商在 2018 年度、2019 年度的销售金额及销售排名情况，分析销售规模是否具备一贯性和持续性其原因和合理性；

7、针对报告期内主要经销商销售规模增加较大的情况，分析其原因及合理性；

8、分析报告期内拖拉机前十大经销商的期末库存数量占当期销售数量的比例不断增加的原因及合理性；

9、统计报告期末拖拉机前十大经销商的期末库存数量期后的销售情况，分析其是否存在大量产品积压的情形；

10、分析报告期各期经销商间调拨产品出现的原因及合理性；核查发行人收入确认政策是否符合《企业会计准则》要求，是否存在通过经销商间调拨产品提前确认收入的情形；

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人已补充披露报告期各期经销商的销售毛利率及其变动原因；经查阅经销商财务报表、销售清单及访谈，不存在经销商终端销售价格低于发行人向其销售价格的情形；

2、发行人已补充披露报告期内主要销售地区的农机补贴款结算、发放周期及其变动原因；受农业农村部门审核与财政部门拨款等因素的综合影响，可能存在部分销售地区农机补贴款发放不及时的情况，未及时发放的补贴款将在以后年度优先兑付，且不存在违约的实质信用风险；不存在用户在收到未及时将农机补贴款向发行人经销商支付的情形；

3、报告期存在主要经销商的新增、退出情况，具有合理性；

4、报告期内，从销售规模来看，2020 年度销售 1,000 万元以上的主要经销商不存在新增或退出的情况，销售规模因销售产品类别、销售区域农机补贴政策、市场行情等因素有所变动；从销售排名来看，主要经销商销售排名存在部分变动较大的情况，但整体保持相对稳定，因此，2020 年度销售 1,000 万元以上的主要经销商销售具备一贯性和持续性；报告期内，2020 年度销售 1,000 万元以上的主要经销商因代理销售产品结构、区域政府补贴政策、市场销售策略、合作时间等因素存在销售规模增长幅度较大的情形，具有合理性；

5、由于良好的农机行业市场行情和发展战略的调整导致 2020 年度与 2019 年度相比，发行人拖拉机前十大经销商的期末结存数量占销售数量比例增长幅度较大，具有合理性；

6、根据拖拉机前十大经销商的期末库存数量期后的销售情况来看，报告期期末拖拉机结存数量 818 台，期后实现销售 796 台，总体销售比例为 97.31%，销售情况较好，未出现大量产品积压的情况；

7、各期经销商间调拨产品系因业务和库存管理需要而产生，有利于提高产品流转速度、增加发行人产品销量，具有合理性；报告期内，发行人不存在通过经销商间调拨产品提前确认收入的情形。

13、关于应收账款

申报材料和审核问询回复显示：

(1)报告期各期末，发行人应收账款账面余额分别为125,887.65万元、139,345.70万元、167,403.15万元，坏账准备主要以账龄为基础进行计提；

(2)报告期各期，发行人逾期应收账款期后回款比例分别为73.14%、48.74%、24.12%。

请发行人：

(1)结合同行业可比公司的应收账款坏账准备计提政策以及实际经营回款情况，补充披露发行人的应收账款坏账准备计提政策是否符合行业惯例，是否计提充分；

(2)补充说明报告期内逾期应收账款期后回款比例呈现下降趋势的原因，并结合报告期末逾期应收账款主要客户的财务状况，说明相关客户是否存在经营困难而无法回款的情形，发行人应收账款坏账准备的单项计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合同行业可比公司的应收账款坏账准备计提政策以及实际经营回款情况，补充披露发行人的应收账款坏账准备计提政策是否符合行业惯例，是否计提充分；

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一/（二）/3/（2）应收账款”部分补充披露：

⑦结合同行业可比公司的应收账款坏账准备计提政策以及实际经营回款情况，补充披露发行人的应收账款坏账准备计提政策是否符合行业惯例，是否计提充分

A、同行业可比公司的应收账款坏账准备计提政策

a、发行人与同行业可比公司的应收账款坏账准备计提政策如下：

同行业可比公司	应收账款坏账准备计提政策	
	2018 年度	2019 年-2021 年 1-6 月
星光农机	①单项计提：年末对单项金额重大的应收账款单独进行减值测试。 ②以账龄为标准的信用风险特征组合：1 年以内（含 1 年）5%、1-2 年（含 2 年）10%、2-3 年（含 3 年）50%、3 年以上 100%；	预期信用损失的简化模型：始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备（除单项计提外，以账龄组合为基础）。
新研股份	①单项计提：年末对单项金额重大的应收账款单独进行减值测试。 ②以账龄为标准的信用风险特征组合：1 年以内（含 1 年）5%、1-2 年 10%、2-3 年 20%、3-4 年 50%、4-5 年 80%、5 年以上 100%；	按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备（按账龄分析法）。
一拖股份	根据整个存续期内预期信用损失金额计提坏账： ①国内：1 年以内 1-15%；1-2 年 50%；2-3 年 100%；3 年以上 100%。 ②国外：1 年以内 5%；1-3 年 10%；3-4 年 30%；4-5 年 60%；5 年以上 100%；	根据整个存续期内预期信用损失金额计提坏账：除单项计提应收账款坏账准备外，其他按照信用组合计提： ①按照账龄组合：其中，国内客户按账龄信用风险特征组合预计损失率；国际业务客户，扣除中信担保金额后按账龄信用风险特征组合预计损失率。 ②存在抵押质押担保等的应收款项：原值扣除担保物可收回价值后的余额作为风险敞口预计信用损失。
发行人	①单项计提：单独进行减值测试，根据其预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备。 ②以账龄为标准的信用风险特征组合：1 年以内（含 1 年）5%、1-2 年（含 2 年）40%、2-3 年（含 3 年）70%、3 年以上 100%；	预期信用损失的简化模型：始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备（除单项计提外，以账龄组合为基础）。

发行人与同行业可比公司应收账款坏账准备计提比例如下：

账龄	星光农机	新研股份	一拖股份		发行人
			国内客户	国外客户	
1 年以内	5%	5%	1-15%	5%	5%
1-2 年	10%	10%	50%	10%	40%
2-3 年	50%	20%	100%	10%	70%
3-4 年	100%	50%	100%	30%	100%
4-5 年	100%	80%	100%	60%	100%
5 年以上	100%	100%	100%	100%	100%

报告期内，发行人应收账款坏账准备计提政策与计提比例与同行业可比公司不存在重大差异。2018 年度至 2021 年 1-6 月，除一拖股份对存在抵押质押担保等的应收款

项进行特殊计提外，同行业可比公司及发行人均按照账龄分析法计提应收账款坏账准备；从计提比例来看，除一拖股份国内客户 1-3 年账龄的坏账准备计提比例略高于发行人外，一拖股份国外客户、星光农机、新研股份应收账款坏账准备计提比例均低于发行人。因此，发行人应收账款坏账准备政策符合谨慎性原则。

B、发行人与同行业可比公司实际经营回款情况

报告期内，发行人与同行业可比公司销售回款占销售收入比例情况如下：

年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
星光农机	76.78%	129.93%	66.47%	63.48%
新研股份	160.35%	100.27%	84.11%	57.26%
一拖股份	82.81%	104.62%	96.73%	117.48%
平均比例	106.65%	111.61%	82.44%	79.41%
发行人	84.70%	98.12%	95.12%	94.94%

注：当年度销售回款=当期营业收入+期初应收账款-期末应收账款+期末预收账款（合同负债）-期初预收账款（合同负债），未考虑当期销项税的影响。

如上表所示，报告期内，除 2021 年 1-6 月外，发行人销售回款占销售收入比例均在 90%以上，体现了公司良好的应收账款回收情况。2021 年 1-6 月销售回款比例较低主要系发行人销售回款主要集中在下半年，上半年销售回款比例相对较低。与同行业公司相比，发行人整体回款比例高于星光农机和新研股份，略低于一拖股份。具体分析如下：

a、发行人回款比例整体高于星光农机及新研股份

2018 年及 2019 年，发行人回款比例为 94.94%、95.12%，均高于星光农机和新研股份。2020 年，发行人回款比例略有上升为 98.12%，同行业公司星光农机、新研股份受收入下降影响使得回款比例大幅上升分别达到 129.93%、100.27%。

星光农机 2019 年度和 2020 年度营业收入分别为 70,548.08 万元、24,842.26 万元，2020 年度营业收入与 2019 年度相比下降幅度较大；2019 年末和 2020 年末应收账款余额分别为 70,521.58 万元、62,989.97 万元，变动较小。因此，2020 年星光农机回款比例上升主要系营业收入的下降所致。

新研股份 2019 年度和 2020 年度营业收入分别为 124,999.79 万元、110,474.20 万元，2020 年度营业收入与 2019 年度相比有所下降；2019 年末和 2020 年末预收账款（合同负债）余额分别为 1,938.12 万元、3,085.62 万元。2020 年度新研股份营业收入的下降及预收货款的增多导致其 2020 年度销售回款占销售收入比例较高。

而发行人 2020 年营业收入较 2019 年大幅上升，在此背景下发行人销售回款比例较 2018 年及 2019 年均有所上升，体现了发行人较好的应收账款管理和回款能力。

2021 年 1-6 月，新研股份预收款项增长较多，由 2020 年年末的 3,085.62 万元增长至 2021 年 6 月末的 23,379.38 万元，导致其销售回款占销售收入比例大幅增长。星光农机 2021 年 1-6 月较上期同期相比，营业收入增长幅度较大，销售回款占销售收入较 2020 年度相比有所下降。因此，发行人 2021 年 1-6 月销售回款占销售收入比例高于星光农机，但低于新研股份。

b、一拖股份回款比例略高于发行人主要系产品结构差异所致

首先，一拖股份主要产品为拖拉机和柴油机，其中柴油机主要采用直销模式，回款周期相对短。同时，一拖股份主要产品为拖拉机，销售主要集中于上半年；发行人产品较为齐全，其中收入占比较高的联合收割机销售主要集中于下半年。因此，相比发行人而言，一拖股份主要销售的回款时间更长，回款率相对较高。此外，一拖股份通过融资租赁等方式实现了快速回款，提高了销售回款比例。2021 年 1-6 月，发行人销售回款比例略高于一拖股份，体现了发行人良好的经营和销售回款情况。

综上，因产品结构、销售模式及结算方式等因素差异，报告期内发行人销售回款比例及变动情况与同行业可比公司存在一定差异，以上差异符合发行人及可比公司实际情况。总体而言，发行人回款比例较高，整体回款良好；此外，发行人的应收账款坏账准备计提政策与同行业公司无重大差异且计提比例较为谨慎，符合行业惯例，计提充分。

二、补充说明报告期内逾期应收账款期后回款比例呈现下降趋势的原因，并结合报告期末逾期应收账款主要客户的财务状况，说明相关客户是否存在经营困难而无法回款的情形，发行人应收账款坏账准备的单项计提是否充分

(一) 补充说明报告期内逾期应收账款期后回款比例呈现下降趋势的原因

1、逾期应收账款期后回款比例呈现下降趋势主要系各年度均以 2021 年 11 月 30 日为基准日进行统计

单位：万元

项目	2021/6/30	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
应收账款期末余额	205,370.99	167,403.15	139,345.70	125,887.65
逾期应收账款余额	27,083.65	23,016.89	16,379.48	21,349.47
逾期应收账款占比	13.19%	13.75%	11.75%	16.96%
截至 2021 年 11 月 30 日逾期金额期后回款	10,118.67	10,912.32	8,920.27	16,213.70
截至 2021 年 11 月 30 日逾期金额期后回款比例	37.36%	47.41%	54.46%	75.94%

报告期各期末,发行人应收账款存在一定逾期的情况。2018 年末至 2021 年 6 月末,逾期应收账款金额分别为 21,349.47 万元、16,379.48 万元、23,016.89 万元和 27,083.65 万元,占应收账款余额的比例分别为 16.96%、11.75%、13.75%和 13.19%,逾期金额占比相对较低。

截至 2021 年 11 月 30 日,发行人 2018 年-2020 年 6 月末应收账款逾期金额期后回款金额分别 16,213.70 万元、8,920.27 万元、10,912.32 万元和 10,118.67 万元,回款比例分别为 75.94%、54.46%、47.41%和 37.36%,期后回款比例呈现下降趋势,主要原因系期后回款比例统计以截至 2021 年 11 月 30 日为基准日。发行人客户的逾期贷款受补贴款项发放进度等因素影响回款需要一定的时间,随着时间的推进,较早年份的补贴发放比例更高,期后回款比例更高。具体情况如下:

项目	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
截至 2021 年 11 月 30 日逾期金额期后回款比例	47.41%	54.46%	75.94 %
截至 2021 年 6 月 30 日逾期金额期后回款比例	41.11%	52.55%	73.48%

截至 2021 年 11 月 30 日为基准日,2018 年末、2019 年末和 2020 年末发行人逾期应收账款金额期后回款比例分别为 75.94%、54.46%和 47.41%,较截至 2021 年 6 月 30 日期后回款比例呈现进一步上升趋势。

报告期内，发行人已按其应收账款坏账准备计提政策充分计提了坏账准备，截至 2021 年 11 月 30 日，报告期各期末逾期应收账款未回款金额与报告期各期末应收账款坏账准备对比情况如下：

项目	2021/6/30	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
截至 2021 年 11 月 30 日逾期 应收账款期后未回款金额①	16,964.98	12,104.57	7,459.21	5,135.77
应收账款坏账准备②	20,776.63	17,519.84	11,520.92	10,000.67
应收账款坏账准备覆盖逾期 应收账款期后未回款比率 (②/①)	122.47%	144.74%	154.45%	194.73%

结合发行人报告期各期末逾期应收账款期后回款及其应收账款坏账准备计提情况，截至 2021 年 11 月 30 日，逾期应收账款期后未回款金额分别为 5,135.77 万元、7,459.21 万元、12,104.57 万元、16,964.98 万元；报告期各期末，应收账款坏账准备分别为 10,000.67 万元、11,520.92 万元、17,519.84 万元、20,776.63 万元，报告期各期末应收账款坏账准备完全能够覆盖逾期应收账款期后未回款金额，发行人应收账款坏账准备计提充分。

2、报告内各期末逾期应收账款期后 11 个月的回款情况

报告期各期末应收账款逾期金额期后 11 个月内回款比例如下：

单位：万元

项目	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
应收账款期末余额	167,403.15	139,345.70	125,887.65
逾期应收账款余额	23,016.89	16,379.48	21,349.47
逾期应收账款占比	13.75%	11.75%	16.96%
期后 11 个月内回款金额	10,912.32	5,880.35	11,172.51
期后 11 个月内回款比例	47.41%	35.90%	52.33%

发行人客户的逾期贷款受补贴款项发放进度等因素影响，由上表可知，报告期各期末应收账款逾期金额期后 11 个月内回款比例分别为 52.33%、35.90%、47.41%，公司逾期应收账款期后回款情况较好。

（二）结合报告期末逾期应收账款主要客户的财务状况，说明相关客户是否存在经营困难而无法回款的情形，发行人应收账款坏账准备的单项计提是否充分

1、截至 2021 年 6 月 30 日，公司逾期应收账款余额前十大客户具体逾期情况以及期后回收情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	应收账款逾期金额	占逾期总额比例	逾期坏账准备金额	计提比例	逾期期后回款金额	期后回款比例	函证情况
绥化民维恒兴农业机械经销有限公司	3,307.47	12.21%	1,322.99	40.00%	1,600.00	48.38%	回函相符
上海颖忻贸易有限公司	2,995.57	11.06%	149.78	5.00%	2,064.89	68.93%	回函相符
广西沃得农机有限公司	2,223.73	8.21%	889.49	40.00%	2,223.72	100.00%	回函相符
虎林市同方农机经销有限公司	1,212.38	4.48%	1,212.38	100.00%	-	-	未回函
绥化市庆丰农业机械经销有限公司	693.60	2.56%	277.44	40.00%	650.00	93.71%	回函相符
通河县万帮农机有限公司	498.53	1.84%	24.93	5.00%	498.53	100.00%	回函相符
五河县万达商贸有限责任公司	448.50	1.66%	306.00	68.23%	1.00	0.22%	未回函
怀远县众卡汽车销售有限公司	404.65	1.49%	161.86	40.00%	173.04	42.76%	回函相符
安阳市众之悦农机有限公司	369.65	1.36%	323.17	87.43%	4.33	1.17%	未回函
兰考飞翔农机有限公司	362.57	1.34%	362.57	100.00%	-	-	未回函
合计	12,516.67	46.21%	5,030.62	40.19%	7,215.51	57.65%	--

注：逾期应收账款期后回款金额系截至 2021 年 11 月 30 日回款金额。

经查询，上述经销商中虎林市同方农机经销有限公司实际控制人死亡，公司处于无法正常生产经营状态；五河县万达商贸有限责任公司、安阳市众之悦农机有限公司和兰考飞翔农机有限公司与发行人处于诉讼状态，经查询国家企业信用信息公示平台，上述企业均处于存续状态，未出现注销或者破产情形。

公司逾期应收账款余额前十大客户中，虎林市同方农机经销有限公司已按单项计提坏账准备外，其他客户已按发行人应收账款坏账准备计提政策充分计提了坏账准备。截至 2021 年 6 月 30 日，公司逾期应收账款余额前十大客户逾期金额合计 12,516.67 万元，占逾期应收账款总额的 46.21%，逾期金额对应的坏账准备 5,030.62 万元，计提比例为 40.19%，计提比例较高，符合谨慎性原则。截至 2021 年 11 月 30 日，期后回款金额 7,215.51 万元，回款比例 57.65%，回款情况较好。

对公司逾期应收账款余额前十大客户中，除虎林市同方农机经销有限公司、五河

县万达商贸有限责任公司、安阳市众之悦农机有限公司、兰考飞翔农机有限公司涉及诉讼未回函外，其他经销商已全部回函，且回函相符，能够确认应收账款余额的准确性。对于未回函的上述四家经销商，申报会计师执行了替代性程序，包括检查与客户签订的销售合同、销售发票、相关诉讼资料以及期后回款情况，核实应收账款余额的准确性。

2、截至 2021 年 6 月 30 日，公司逾期应收账款余额前十大客户存在回款困难情形的如下表所示：

单位：万元

客户名称	应收账款余额	应收账款坏账准备	计提比例	计提方法	备注	预计收回情况
虎林市同方农机经销有限公司	1,212.38	1,212.38	100.00%	单项计提	实际控制人死亡，货款无法收回，发行人已起诉并胜诉	预计无法收回
五河县万达商贸有限责任公司	448.50	306.00	68.23%	账龄组合	经多次催收未回款，发行人已起诉并胜诉	预计能够收回
安阳市众之悦农机有限公司	369.65	323.17	87.43%	账龄组合	经多次催收未回款，发行人已起诉并胜诉	预计能够收回
兰考飞翔农机有限公司	362.57	362.57	100.00%	账龄组合	经多次催收未回款，发行人已起诉并胜诉	预计能够收回
合计	2,393.10	2,204.12	92.10%	-	-	-

(1) 虎林市同方农机经销有限公司

虎林市同方农机经销有限公司实际控制人死亡，经长期催款仍无法收回货款后，发行人向法院对经销商提起诉讼。经判决，经销商需偿还发行人货款。由于实际控制人死亡，发行人预计执行比较困难，货款收回的可能性不高，已全额计提应收账款坏账准备。

(2) 五河县万达商贸有限责任公司

五河县万达商贸有限责任公司货款经长期催款仍无法收回货款后，发行人向法院对经销商提起诉讼。最终达成调解书，经销商需还款 534.02 万元、承担违约金及诉讼费用。并查封相关人员的房产，发行人预计能够收回相关货款。因此，按账龄组合对该项应收账款计提坏账准备。

（3）安阳市众之悦农机有限公司

安阳市众之悦农机有限公司货款经长期催款仍无法收回货款后，发行人向法院对经销商提起诉讼。最终达成调解书，经销商需还款 585.39 万元，于 2022 年 7 月还清，并查封了相关人员的房产，发行人预计能够收回相关货款。因此，按账龄组合对该项应收账款计提坏账准备。

（4）兰考飞翔农机有限公司

兰考飞翔农机有限公司货款经长期催款仍无法收回货款后，发行人向法院对经销商提起诉讼。最终达成调解书，经销商需还款 335.35 万元，并查封了相关人员的房产，发行人预计能够收回货款。因此，按账龄组合对该项应收账款计提坏账准备。

对于上述回款困难的情形，发行人预计无法收回货款的应收账款已按单项全额计提了坏账准备，对于预计能够收回货款的应收账款，已按发行人应收账款坏账准备计提政策充分计提了坏账准备，总体计提比例 92.10%，坏账准备比例较高，计提充分。

综上所述，截至 2021 年 6 月 30 日，公司逾期应收账款余额前十大客户逾期金额合计 12,516.67 万元，占逾期应收账款总额的 46.21%，逾期金额对应的坏账准备 5,030.62 万元，计提比例为 40.19%，计提比例较高，符合谨慎性原则。截至 2021 年 11 月 30 日，期后回款金额 7,215.51 万元，回款比例 57.65%，回款情况较好；对于上述回款困难的情形，发行人预计无法收回货款的应收账款已按单项全额计提了坏账准备，对于预计能够收回货款的应收账款，已按发行人应收账款坏账准备计提政策充分计提了坏账准备，其中，回款困难的 4 家企业坏账准备计提比例达到 92.10%，坏账准备比例较高，计提充分。

三、核查情况

（一）核查程序

保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈发行人销售负责人、财务负责人，了解发行人与同行业可比公司的应收账

款坏账准备计提政策以及实际经营回款情况。对比发行人应收账款坏账准备与应收账款期后未回款金额情况；

2、查询同行业可比公司年度报告，获取其应收账款坏账准备计提政策和财务报表数据，计算报告期各年度销售回款金额；

3、比较分析发行人与同行业可比公司的应收账款坏账准备计提政策以及实际经营回款情况是否存在重大差异及原因和合理性。分析判断发行人的应收账款坏账准备计提政策是否符合行业惯例，是否计提充分；

4、分析报告期内逾期应收账款期后回款比例呈现下降趋势的原因及其合理性；统计报告期各期末应收账款逾期金额期后 8 个月内回款金额，分析发行人逾期应收账款期后回款情况；

5、通过公开渠道查询报告期末逾期应收账款主要客户是否存在破产迹象或者吊销、注销的情况，判断上述客户是否存在经营困难而无法回款的情形，发行人应收账款坏账准备的单项计提是否充分。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、结合发行人报告期各期末逾期应收账款期后回款及其应收账款坏账准备计提情况，截至2021年11月30日，逾期应收账款期后未回款金额分别为5,135.77万元、7,459.21万元、12,104.57万元、16,964.98万元；报告期各期末，应收账款坏账准备分别为10,000.67万元、11,520.92万元、17,519.84万元、20,776.63万元，报告期各期末应收账款坏账准备完全能够覆盖逾期应收账款期后未回款金额，发行人应收账款坏账准备计提充分。

2、综合可比上市公司应收账款坏账准备计提政策、应收账款坏账准备计提比例，除一拖股份存在抵押质押担保等的应收款项特殊情况外，其他都按照账龄分析法计提应收账款坏账准备；发行人的应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司相比不存在重大差异；由于销售产品结构、销售模式、销售季节、销售结算方式等因素的影响，

发行人报告期各期销售回款率与同行业可比公司存在一定差异，具有合理性；发行人的应收账款坏账准备计提政策符合行业惯例，计提充分；

3、报告期内逾期应收账款期后回款比例呈现下降趋势具有合理性；报告期各期末应收账款逾期金额期后 11 个月内回款比例分别为 52.33%、35.90%、47.41%，公司逾期应收账款期后回款情况较好；

4、截至 2021 年 6 月 30 日，公司逾期应收账款余额前十大客户逾期金额合计 12,516.67 万元，占逾期应收账款总额的 46.21%，逾期金额对应的坏账准备 5,030.62 万元，计提比例为 40.19%，计提比例较高，符合谨慎性原则。截至 2021 年 11 月 30 日，期后回款金额 7,215.51 万元，回款比例 57.65%，回款情况较好；对于上述回款困难的情形，发行人预计无法收回货款的应收账款已按单项全额计提了坏账准备，对于预计能够收回货款的应收账款，已按发行人应收账款坏账准备计提政策充分计提了坏账准备，其中，回款困难的 4 家企业坏账准备计提比例达到 92.10%，坏账准备比例较高，计提充分。

14、关于第三方回款

申报材料和审核问询回复显示：

报告期内发行人第三方回款金额占营业收入比例分别为 3.97%、0.30%和 4.26%。2020 年发行人为了提高销售回款，协助农户与信贷机构签订借款合同，信贷机构将农户贷款直接支付给发行人，导致 2020 年第三方回款金额增长较多。

请发行人补充说明信贷机构的主要情况，结合农户与信贷机构签订借款合同的主要条款内容，说明该销售方式的合法合规性以及相关回款是否满足应收账款终止确认条件，是否存在为农户购机提供担保或发生纠纷的情形。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、请发行人补充说明信贷机构的主要情况

农业是我国国民经济建设和发展的基础产业，为推进现代农业发展，提升农业产业化水平，加快现代农业建设，国家出台了《农业机械化促进法》以及一系列配套政策。在政策的推动下，我国农机技术快速进步，大型化、智能化的农业机械产品市场需求不断上升。信贷机构选择国家大力支持的农业机械行业进行业务拓展，为农户购机提供贷款，在紧跟国家政策导向的同时，丰富了自身收入结构。

目前，为发行人终端客户提供购机贷款的信贷机构主要有重庆小雨点小额贷款有限公司和哈银金融租赁有限责任公司。购机农户与信贷机构签订借款合同，信贷机构将农户贷款直接支付发行人，从而提高了发行人销售回款。上述借款合同主体为终端客户与信贷机构，发行人不对终端客户提供融资和担保。

（一）重庆小雨点小额贷款有限公司主要情况

单位名称	单位注册地址	成立时间	法定代表人	注册资本	经营范围
------	--------	------	-------	------	------

单位名称	单位注册地址	成立时间	法定代表人	注册资本	经营范围
重庆小雨点小额贷款有限公司	重庆市江北区复盛正街（政府大楼）	2015/12/11	谢立斌	30,000 万美元	开展各项贷款、票据贴现、资产转让和以自有资金进行股权投资。

重庆小雨点小额贷款有限公司（以下简称“小雨点”）成立于 2015 年 12 月，并于 2016 年 6 月获批网络小额贷款业务牌照，注册资本为 3 亿美元，系以香港李兆基家族在渝投资开设的全资互联网金融企业。截至 2020 年 4 月，小雨点已累计放款超过 100 亿元，服务超过 100 万客户。2020 年 9 月，小雨点被农商银行发展联盟评为“全国农村金融优秀科技创新机构”。

小雨点为农户提供购机贷款，在解决农户资金需求的同时，丰富了自身业务结构，增加了经济效益，具有商业合理性。

（二）哈银金融租赁有限责任公司主要情况

单位名称	单位注册地址	成立时间	法定代表人	注册资本	经营范围
哈银金融租赁有限责任公司	哈尔滨高新区科技创新城创新创业广场 12 号楼世茂大道 66 号 211 室	2014/6/11	吕天君	200,000 万元人民币	J-金融业融资租赁业务，转让和受让融资租赁资产，固定收益类证券投资业务，接受承租人的租赁保证金，吸收非银行股东 3 个月（含）以上定期存款，同业拆借，向金融机构借款，境外借款，租赁物变卖及处理业务，经济咨询，中国银监会批准的其他业务（金融许可证有效期限为长期）。

哈银金融租赁有限责任公司系经中国银监会批准、哈尔滨银行股份有限公司（06138.HK）作为控股股东发起设立的全国性金融租赁公司，是东北地区首家成立的银行系金融租赁公司，注册资本 20 亿元人民币。公司秉持“农字当头、聚焦农机、立足东北、服务中小”的经营方针，积极布局现代农业领域业务。

哈银金融租赁有限责任公司积极开展农户购机贷款业务，符合其业务发展规划和经营方针，具有商业合理性。

综上所述，上述两家信贷机构资金实力雄厚，能够满足购机用户贷款需求，其积极开拓农户购机贷款业务符合其业务发展规划和经营方针，具有商业合理性。

二、结合农户与信贷机构签订借款合同的主要条款内容，说明该销售方式的合法合规性以及相关回款是否满足应收账款终止确认条件

（一）农户与信贷机构签订借款合同的主要条款内容

1、双方基本信息：借款人为购机用户、贷款人为信贷机构；

2、贷款金额：对于合同项下贷款金额，双方可协商一致调整贷款金额，贷款人也有权单方面调整贷款金额。贷款将被发放至借款人指定放款账户，最终的贷款金额以贷款人实际发放至借款人指定放款账户的金额为准，借款人不得以放款金额不足为由主张解除本合同；

3、贷款期限：合同约定了具体的借款期限，双方可协商一致调整贷款期限；

4、贷款利息：本合同项下贷款利息自实际放款日起开始计算，本合同项下的贷款利率为固定利率，在贷款期限内不作调整，双方另有约定除外。

5、贷款用途：本合同项下的贷款仅限用于购买农机，未经贷款人同意，借款人不得擅自将贷款挪为他用；

6、贷款发放：借款人委托贷款人将本合同项下的贷款放款至江苏沃得农业机械股份有限公司账户；

7、还款：本合同项下的贷款由借款人按还款计划还款至贷款人指定账户；

8、保证事项：一般由经销商或农户近亲属为农户提供连带责任保证。

（二）说明该销售方式的合法合规性

信贷机构与购机用户、经销商签订的借款及担保合同的各项约定，包括贷款人经营许可范围、借款利率、担保方式、借款还款方式、贷款用途等符合国家相关法律法规的

相关规定，不存在违法违规行为。

在上述交易中，购机用户、经销商与信贷机构签订了借款合同及相关抵押担保合同。信贷机构将借款直接放款至发行人账户，避免了贷款用户滥用借款的情形，但发行人不是借款合同和抵押担保合同项下的权利义务人，不承担还款和担保责任。通过该种模式的销售，为农户购买农机提供了资金支持，缓解了资金压力，提高了发行人的销售回款率，具有商业合理性。

2020 年度和 2021 年 1-6 月，发行人通过上述信贷机构直接回款金额分别为 27,409.50 万元、12,533.42 万元，占营业收入比例分别为 3.93%、3.51%，占比较小。该种销售模式有利于发行人销售回款，但不影响发行人收入的确认，符合《企业会计准则》中关于收入确认政策的相关规定。

综上所述，该种销售方式能够提高发行人的销售回款率，符合商业逻辑，具有合理性。上述交易模式下的各项规定符合国家相关法律规定，不存在违法违规行为。

（三）相关回款是否满足应收账款终止确认条件

根据《企业会计准则》关于金融资产终止确认条件的规定，金融资产满足下列条件之一的，应终止确认：（1）收取该金融资产现金流量的合同权利终止；（2）如果该金融资产已转移，应视具体情况确定是否终止确认。金融资产转移，是指企业（转出方）将金融资产让与或交付给该金融资产发行方以外的另一方（转入方）：①企业已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，应当终止确认该金融资产；如果仍保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬，不应当终止确认该金融资产；②企业既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，或只转移了部分风险和报酬，仍保留了一部分风险和报酬，应当区别以下情况处理：A、放弃了对该金融资产控制的，应当终止确认该金融资产；B、未放弃对该金融资产控制的，应当按照其继续涉入所转移金融资产的程度确认有关金融资产，并相应确认有关负债。继续涉入的程度，是指该金融资产价格变动使企业面临的风险水平。

发行人与经销商签订的销售合同中，发行人有交付给经销商货物的义务，同时享有收取货款的权利。在销售过程中，销售合同项下权利义务人为发行人和经销商，发

行人与终端客户不存在法律上的合同关系。在上述交易中，终端客户向信贷机构借款，信贷机构将货款直接支付发行人，此时，发行人已行使了销售合同中收取货款的权利，收取该项与经销商交易现金流量的合同权利终止。同时，信贷机构付货款支付发行人，不附带追索权，发行人没有向信贷机构偿还货款的义务。

综上所述，该销售方式相关回款涉及的应收账款满足《企业会计准则》关于金融资产终止确认条件的相关规定，可以终止确认。

三、是否存在为农户购机提供担保或发生纠纷的情形

终端用户向信贷机构借款过程中，信贷机构与购机用户、经销商签订借款及抵押担保合同，发行人不是借款、担保合同项下的权利义务人，不承担还款和担保义务，不存在为农户购机提供担保的情形。结合公司报告期内主要诉讼相关的资料，报告期内公司不存在因农户购机贷款导致的货款归属及保证责任纠纷。

四、核查情况

（一）核查程序

保荐人、申报会计师、发行人律师履行了如下核查程序：

1、通过对发行人管理层、销售负责人进行访谈并结合发行人自身的经营模式、行业经营特点，了解发行人存在该种销售方式的原因、必要性和商业合理性；

2、通过天眼查、企查查、国家信用信息公示系统等公开网络信息披露系统查询信贷机构的基本情况；

3、获取发行人及其控制人实际控制的其他关联方公司做出的未向农户购机提供担保或发生纠纷的承诺函；

4、获取农户与信贷机构签订的借款合同，查阅借款合同中重要条款、合同项下权利义务人及抵押担保事项，判断发行人是否存在向农户借款提供担保或需对贷款人偿还对方支付给发行人货款的法律风险；

5、查询《企业会计准则》关于金融资产终止确认条件的会计政策，判断该销售方式相关回款涉及的应收账款是否满足《企业会计准则》关于金融资产终止确认条件的有关规定；

6、通过网络查询、访谈公司常年法律顾问等方式获取公司报告期内主要诉讼资料，确认公司报告期内是否存在因信贷机构付款导致货款归属及保证责任纠纷情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：

1、重庆小雨点小额贷款有限公司和哈银金融租赁有限责任公司资金实力雄厚，能够满足购机用户贷款需求，与购机用户之间的贷款业务符合其经营范围。两家信贷机构积极开拓农户购机贷款业务符合其业务发展规划和经营方针，具有商业合理性；

2、购机农户与信贷机构签订借款合同，信贷机构将农户贷款直接支付发行人，从而提高了发行人销售回款。上述借款合同主体为终端客户与信贷机构，发行人不对终端客户提供融资和担保；

3、信贷机构为购机用户提供贷款，信贷机构将用户购机贷款支付发行人的销售方式能够提高发行人的销售回款率，符合商业逻辑，具有合理性；其交易模式下的各项约定符合国家相关法律规定，不存在违法违规行为；

4、该销售方式相关回款涉及的应收账款满足《企业会计准则》关于金融资产终止确认条件的有关规定，可以终止确认；

5、报告期内，发行人不存在为农户购机提供担保或因该类业务而发生纠纷的情形。

15、关于存货

申报材料和审核问询回复显示：

（1）报告期内，发行人的存货以产成品、发出商品为主，库龄一年以上原材料、自制半成品、产成品的金额较大；

（2）报告期各期，发行人存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司。

请发行人：

（1）补充披露报告期各期产成品、发出商品的期后发出、结转成本情况，库龄一年以上原材料、自制半成品、产成品未能投入下一步生产环节或发出的原因及合理性，是否存在呆滞、毁损、淘汰等情形；

（2）进一步披露存货跌价准备计提比例与经营类似产品的同行业可比公司存在差异的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、补充披露报告期各期产成品、发出商品的期后发出、结转成本情况，库龄一年以上原材料、自制半成品、产成品未能投入下一步生产环节或发出的原因及合理性，是否存在呆滞、毁损、淘汰等情形；

（一）报告期各期产成品、发出商品的期后发出、结转成本情况

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一/

（二）/6/（1）存货变动情况”部分补充披露：

⑨报告期各期产成品、发出商品的期后发出、结转成本情况

A、产成品期后发出情况

报告期各期产成品的期后发出情况如下：

单位：万元

产成品	2021/6/30	2020/12/31		2019/12/31		2018/12/31	
	期末余额	期末余额	截至 2021/8/31 发出比例	期末余额	期后一 年发出 比例	期末余额	期后一 年发出 比例
收割机	34,408.95	13,217.84	86.68%	8,461.57	89.24%	10,220.70	98.43%
拖拉机	31,057.17	31,260.71	97.69%	9,223.54	91.14%	13,069.37	92.70%
其他机型	2,448.30	8,063.43	88.71%	5,162.81	91.28%	5,214.07	98.53%
其他产品	15,936.54	15,818.08	72.70%	12,600.16	81.75%	11,774.26	96.42%
合计	83,850.97	68,360.06	88.72%	35,448.07	87.37%	40,278.40	96.00%

农机行业产品销售具备一定的季节性。为保证销售旺季供货及时性的同时合理安排产能，发行人时刻关注市场以适时的调整生产计划和产品结构。凭借多年的行业经验和综合竞争力，发行人2018年末、2019年末产成品期后一年发出比例与2020年末截至2021年8月31日发出比例(以下简称“期后发出比例”)保持在较高水平，分别为96.00%、87.37%和88.72%；体现了良好存货管控和市场销售能力。

a、2019年末，发行人产成品期后发出比例较2018年末有所下降，主要系收割机和其他产品发出比例有所下降所致。具体而言：

i. 2019年末结存的收割机期后发出比例由2018年末的98.43%下降至89.24%

2020年受国际疫情影响，原计划发往印度尼西亚地区的部分收割机无法发出，后公司对其进行改款发往斯里兰卡地区，涉及金额共362.16万元；2020年黑龙江地区取消了对半喂入打捆一体机的省级农机补贴，仅发放国家补贴，由于半喂入打捆一体机价格较高，补贴减少后，农户购买意愿降低。公司2021年对其进行改制，拆除打捆装置，作为普通半喂入机型重新发出进行销售，涉及金额共393.22万元。

ii. 2019年末结存的其他产品期后发出比例由2018年末的96.42%下降至81.75%

随着发行人产品销售网点的增加及终端客户对服务要求的提高，2019年度，发行人为进一步提升三包服务质量和速度，将三包配件逐步发送至三包网点处，导致2019年末发出商品中其他产品金额较2018年末大幅增加（由6,181.82万元上升至

20,399.39 万元)。2020 年度,经销商处三包配件已相对充足,发行人适当降低了产成品中三包配件发出金额和比例。

b、2020 年末,发行人期后截至 2021 年 8 月 31 日发出比例为 88.72%,与 2019 年末于期后一年发出比例 87.37%持平。

B、发出商品结转成本情况

报告期,各期发出商品的期后结转成本情况如下:

单位:万元

发出商品	2021/6/30	2020/12/31		2019/12/31		2018/12/31	
	期末余额	期末余额	截至 2021/8/31 结转比例	期末余额	期后一 年结转 比例	期末余额	期后一 年结转 比例
收割机	36,672.02	5,090.33	69.67%	9,793.27	99.32%	8,498.38	96.60%
拖拉机	53,468.82	29,718.33	89.59%	12,687.72	97.38%	17,770.56	96.47%
其他机型	16,750.60	14,170.73	50.87%	8,506.24	96.47%	5,062.60	96.91%
其他产品	37,824.66	24,093.92	63.21%	20,399.39	73.85%	6,181.82	83.04%
合计	144,716.10	73,073.30	72.00%	51,386.62	88.26%	37,513.37	94.35%

注:其他产品结转方式包括作为整机销售选配装置一同销售、单独销售、售后服务使用、将维修替换下的旧件退回给供应商进行替换等,此处统计其他产品期后一年结转成本金额包括用于售后服务使用计入销售费用及旧件退回给供应商的部分。

发行人 2018 年末与 2019 年末发出商品期后一年结转成本比例与 2020 年末截至 2021 年 8 月 31 日结转成本比例(以下简称“期后结转比例”)分别为 94.35%、88.26%和 72.00%,期后结转成本比例较高,销售情况较好。

a、2019 年末结存的发出商品期后结转比例略低于 2018 年末,主要系其他产品期后结转比例下降所致。

2019 年末,其他产品期后一年结转成本金额较 2018 年末大幅上升,由 5,133.56 万元上升至 15,064.02 万元,但由于 2019 年末余额较 2018 年末同时上升,且上升幅度更大,导致期后结转成本比例有所下降。

具体来说，随着甘蔗机、植保无人机等机型品类增加、销售网点数量提升及推广力度的不断增强，发行人销售收入不断提升，对维修配件的种类及数量需求不断扩大。为满足市场对维修配件的需求，进一步加快公司三包服务的响应速度，发行人 2019 年逐步增加三包服务网点，扩大各区域配件库存数量及种类，提升发行人售后服务效率。具体如下：

i. 服务中心由 8 个增加至 14 个

发行人三包网点类型包括销售网点、流动车、服务中心等，其中服务中心系单个网点中规模最大的。服务中心的建立，极大的提高了市场服务的及时性，提升了用户的满意度，2019 年由 8 个增加至 14 个，进一步提高了三包服务的质量与效率。

服务中心的定位是公司三包服务工作的市场前置，以服务配件仓储，补给，调拨为基础，整合市场服务资源，做好售后服务，促进销售；根据跨区车辆流向，结合本地区域服务需求为基础，综合片区建议，选择在市场跨区服务较薄弱和服务需求较大的地区设立；其辐射区域范围约在方圆 200 公里内。

ii. 提高了原在三包网点存放较少的发动机、HST 等价值较高的零部件库存量

对于发动机、HST 等价值较大的零部件，公司于 2019 年以前仅会存放少量库存于三包网点，由于库存量不足，需对产品进行修理时，往往需要再从公司配送至三包网点，大大影响了三包服务的效率。为进一步提升效率，公司逐步提高高价值零部件于三包网点的库存量，导致发出商品中其他产品进一步提高。

综上所述，2019 年末其他产品期后结转成本金额较 2018 年末大幅上升，但由于 2019 年末余额同时大幅上升，且余额上升幅度更大，导致结转比例有所下降。

b、2020 年末结存的发出商品期后结转比例略低于 2019 年末，收割机、其他机型、其他产品均存在影响，具体如下：

i、2020 年末收割机期后结转成本比例由 2019 年末的 99.32%下降至 69.67%

由于东北地区下半年才进入收割机销售旺季，其他地区截至 2021 年 8 月 31 日也尚未迎来销售旺季的结束，所以部分经销商处 20 年末结存收割机尚未完全实现销售。

ii. 2020 年末其他机型期后结转成本比例由 2019 年末的 96.47%下降至 50.87%

2020 年末其他机型中存在 5,052.11 万元采棉机，由于采棉机一般于 9 月末开始进入销售旺季，截至 2021 年 8 月 31 日尚未实现销售，导致其他机型期后结转比例大幅下降。

iii. 2020 年末其他产品期后结转成本比例由 2019 年末的 73.85%下降至 63.21%

发行人 2020 年开始销售额出现大幅上升，2021 年仍处于上升态势，为迎接销售规模扩大带来售后服务需求的增多，发行人不断扩大各经销点及服务中心的维修配件规模。销售规模扩大后带来终端用户群体中新机的增多，该部分新机目前尚未到达需进行大量售后服务的使用阶段，2021 年上半年售后服务费 12,780.62 万元，为 2020 年全年的 54.90%，售后服务费水平尚未出现明显变动。其他产品规模扩大，而目前尚未迎来售后服务费的大幅增长，导致期后结转成本比例下降。

(二) 库龄一年以上原材料、自制半成品、产成品未能投入下一步生产环节或发出的原因及合理性，是否存在呆滞、毁损、淘汰等情形；

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一/ (二) /6/ (1) 存货变动情况”部分补充披露：

①原材料库龄分析

单位：万元

项目	2021/6/30		2020/12/31		2019/12/31		2018/12/31	
	1 年以内	1 年以上	1 年以内	1 年以上	1 年以内	1 年以上	1 年以内	1 年以上
发动机	6,865.58	996.21	5,384.81	266.34	875.21	366.67	3,012.26	781.81
履带	1,300.71	21.74	706.66	27.39	223.55	10.78	910.78	84.73
轮胎	1,679.49	11.49	1,573.60	106.56	1,192.17	48.81	1,008.51	126.80
钢材	9,535.39	780.65	6,189.07	498.89	3,738.98	697.43	3,049.81	790.29
散热器	565.60	18.76	379.35	22.75	272.82	12.08	208.47	18.77

项目	2021/6/30		2020/12/31		2019/12/31		2018/12/31	
	1 年以内	1 年以上	1 年以内	1 年以上	1 年以内	1 年以上	1 年以内	1 年以上
其 他 原 材料	33,232.27	4,772.34	31,463.49	4,878.85	17,916.14	3,075.30	15,299.21	2,952.12
合计	53,179.03	6,601.20	45,696.98	5,800.79	24,218.87	4,211.08	23,489.04	4,754.52

报告期内,发行人原材料库龄主要在 1 年以内,占比分别为 83.17%、85.19%、88.74% 和 88.96%。发行人原材料主要为发动机、履带、轮胎、钢材及其他原材料等,上述主要原材料品质受时间变化影响较小。其他原材料主要包括轴承、齿轮、电器类、螺丝螺母等,品类众多,各品类间型号差异较大,为满足后期生产需求,各品类均保留有一定库存储备,导致期末库存金额占比偏高。2018 年末,发行人一年以上发动机金额为 781.81 万元,主要系 2017 年 110 马力、120 马力拖拉机发动机备货较多导致。由于发行人农业机械产品较为丰富,各产品所需原材料种类繁多,不同的原材料供货周期不同,公司对各种原材料均保持一定的安全库存。

库龄一年以上原材料未能投入下一步生产环节主要是因为需要为各类材料均保持一定的安全库存。具体如下:

A、为季节性生产备货,需保持一定的安全库存

农业行业的生产与销售存在季节性,为满足市场需求,保证在销售旺季能够提供充足的货源,发行人通常会在销售旺季前便开始大量备货。同时,为保证生产过程中原材料的充足供应,发行人在对原材料进行采购时,会保持一定的安全库存,部分原材料未被及时领用,导致库龄达一年以上。

B、原材料品类众多,对各品类均需保持一定的安全库存,进一步导致原材料库存较大

发行人原材料品类众多,材料类别达上百种,同一类别中又存在不同型号规格,各型号规格差异较大,为满足后期生产需求,各品类均保留有一定库存储备,导致安全库存量进一步增大,部分材料未被及时领用,库龄达一年以上。

虽然部分材料库龄达一年以上，但由于发行人原材料品质受时间变化影响较小，库龄达一年以上的原材料主要为钢管、多功能阀、铸件等，一般即使库龄超过一年，仍能正常使用，在后续生产过程中可继续进行领用。

质检部门定期对原材料进行检查，对呆滞、毁损物料在 ERP 中进行标记，及时处理。保荐机构及会计师于报告期末对发行人存货实施监盘程序，关注是否存在呆滞、毁损物料，经核查，ERP 中对呆滞、毁损物料记录准确。对于生产过程中正常损耗的原材料，发行人已计入相应产品成本，对于期末呆滞、毁损物料，发行人已全额计提存货跌价准备，报告期各期末情况如下：

单位：万元

项目	2021/6/30	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
呆滞、毁损原材料余额	568.95	557.36	408.12	226.29
原材料余额	59,780.23	51,497.78	28,429.95	28,243.55
占比	0.95%	1.08%	1.44%	0.80%

报告期各期末，呆滞、毁损原材料占原材料余额比例分别为 0.80%、1.44%、1.08% 和 0.95%，占比较低，发行人库存管理良好。

②自制半成品库龄分析

单位：万元

事项	2021/6/30		2020/12/31		2019/12/31		2018/12/31	
	1 年以内	1 年以上	1 年以内	1 年以上	1 年以内	1 年以上	1 年以内	1 年以上
自制半成品	35,280.80	3,632.49	26,414.09	2,346.39	13,242.71	1,443.89	12,317.52	725.84

报告期内，发行人自制半成品库龄主要在 1 年以内，占比分别为 94.44%、90.17%、91.84%和 90.67%。发行人自制半成品主要系为农业机械整机装配而生产的各类零部件，包括变速箱、箱体、阀等。随着发行人业务规模的不断扩大，报告期各期末对自制半成品的储备量逐渐上升。

库龄一年以上自制半成品未能投入下一步生产环节主要系为保持一定的安全库存，具体来说，公司根据整机生产图纸，首先安排生产零部件，生产完成后对部件进行模块化组装，最后环节组装成整机。为保证整机装配过程中，零部件的及时供应，公司

一般会根据整机生产需求适当调整零部件生产量，且零部件品类重多，对各品类零部件均需保持一定的安全库存。导致生产完工后，部分零部件未被立刻领用，库龄达一年以上。

质检部门定期对自制半成品进行检查，对呆滞、毁损物料进行标记，及时处理。生产过程中，对于正常损耗的零部件，发行人已计入相应产品成本，对于期末呆滞、毁损物料，发行人已全额计提存货跌价准备，报告期各期末呆滞原材料情况如下：

单位：万元

项目	2021/6/30	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
呆滞、毁损自制半成品余额	267.41	119.44	15.00	-
自制半成品余额	38,913.28	28,760.49	14,686.60	13,043.35
占比	0.69%	0.42%	0.10%	0.00%

报告期各期末，呆滞、毁损自制半成品占自制半成品余额比例分别为 0.00%、0.10%、0.42%和 0.69%，占比较低，发行人库存管理良好。

③产成品库龄分析

单位：万元

事项	2021/6/30		2020/12/31		2019/12/31		2018/12/31	
	1 年以内	1 年以上	1 年以内	1 年以上	1 年以内	1 年以上	1 年以内	1 年以上
收割机	32,646.21	1,762.74	12,099.74	1,118.10	8,310.77	150.80	9,799.13	421.57
拖拉机	30,700.78	356.39	30,536.43	724.28	8,324.31	899.23	12,857.90	211.47
其他机型	1,761.19	687.11	7,655.74	407.69	5,129.97	32.84	4,826.20	387.87
其他产品	14,507.71	1,428.83	13,440.08	2,378.00	12,288.26	311.90	10,051.02	1,723.24
合计	79,615.89	4,235.07	63,731.99	4,628.07	34,053.30	1,394.76	37,534.25	2,744.15

报告期内，发行人产成品库龄主要在 1 年以内，占比分别为 93.19%、96.07%、93.23% 和 94.95%。

2018 年末发行人 1 年以上库龄的产成品主要为农业机械零配件，用于发行人产品售后服务维修与对外销售，上述产品品质受时间变化影响较小。

2019 年末，发行人 1 年以上库龄的产成品主要为拖拉机，受发行人 2018 年拖拉机

产品销售未达预期的影响,2019 年末发行人一年以上库龄的拖拉机金额较大。随着 2020 年上半年农业机械行业逐步步入上升通道,发行人拖拉机产品销售同比实现较大幅度增长,2019 年末拖拉机库存已基本消化完毕。

2020 年末,发行人 1 年以上收割机较 2019 年末上升较多,主要系:A、2020 年度受国际疫情影响,原计划发往印度尼西亚地区的部分收割机无法发出,公司对其进行改制,2021 年发往斯里兰卡地区;B、2020 年黑龙江地区取消了对半喂入打捆一体机的省级农机补贴,仅发放国家补贴,由于半喂入打捆一体机价格较高,补贴减少后,农户购买意愿降低,公司计划于 2021 年下半年对其进行改制,拆除打捆装置,作为普通半喂入机型重新发出进行销售。

2021 年 6 月末,发行人 1 年以上收割机较 2020 年末呈上升趋势,主要系:A、2020 年末未售出的销往黑龙江地区的半喂入打捆一体机尚未达到销售季,在下半年才会进行改制销售;B、由于伊朗受到美国制裁,付款受限,原发往伊朗地区的收割机暂缓发货。

库龄一年以上产成品未能发出的原因及合理性分析:

对于农业机械整机,公司根据市场行情进行销售预测,从而制定生产计划,无法确保销售预测与实际销售情况完全匹配,形成少量库龄达 1 年以上的产成品。由于农机产品的特性,产品品质受时间因素影响较小,公司可继续进行后续销售活动。

对于农业机械配件,公司生产后存放于公司三包库,已备后续提供三包服务使用,根据三包服务需求进行领用。三包配件受时间因素较小,库龄达 1 年以上仍可用于三包服务使用。

此外,发行人制定了完善的存货内部控制制度,对存货的入库、存储保管和出库均有严格的控制制度和操作流程,并定期盘点,对于存货毁损等情况及时处理,对存货实行了有效的管理和控制。

报告期各期末对呆滞、毁损、淘汰的产成品已全额计提存货跌价准备,报告期各期末呆滞产成品情况如下:

单位：万元

项目	2021/6/30	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
呆滞、毁损、淘汰产成品余额	1,679.92	790.07	534.05	252.39
产成品余额	83,850.97	68,360.06	35,448.07	40,278.40
占比	2.00%	1.16%	1.51%	0.63%

报告期各期末,呆滞、毁损、淘汰的产成品占产成品余额比例分别为 0.63%、1.51%、1.16%和 2.00%,占比较低,发行人库存管理良好。

二、进一步披露存货跌价准备计提比例与经营类似产品的同行业可比公司存在差异的原因及合理性。

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一”/（二）/6/（2）存货跌价准备计提情况”部分补充披露：

③与同行业可比公司的对比情况

发行人报告期各期存货跌价准备比例与同行业比较如下：

项目	2021/6/30	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
一拖股份	11.60%	11.07%	16.26%	13.03%
星光农机	7.37%	10.10%	3.65%	1.25%
新研股份	17.30%	23.90%	3.86%	3.09%
平均值	12.09%	15.02%	7.92%	5.79%
发行人	1.75%	1.70%	1.84%	2.18%

报告期各期末,发行人整体存货跌价率低于可比公司平均值,主要原因如下:

A. 星光农机与新研股份业绩持续下滑,跌价率逐渐提高,逐年拉高存货跌价率平均值

报告期各期内,发行人及同行业净利润如下:

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
一拖股份	51,386.04	28,096.23	12,651.31	-136,497.22

星光农机	-4,325.84	-27,747.10	1,208.65	-5,854.89
新研股份	-25,487.97	-264,235.34	-201,759.82	28,804.50
发行人	35,419.16	114,748.56	75,846.15	72,764.80

如上表所示，星光农机 2018 年-2020 年业绩均不理想，仅 2019 年实现小幅盈利，新研股份 2019 年与 2020 年均存在大额亏损，星光农机与新研股份跌价率逐年提升，拉高同行业存货跌价率平均值。

B. 一拖股份跌价率明显高于同行业水平，大幅拉高存货跌价率平均值

一拖股份 2018 年与 2019 年跌价率大幅高于同行业，仅在业绩持续向好，跌价率最低的 2020 年，同时星光农机又进行大幅计提减值的情况下，一拖股份才与星光农机跌价率持平。新研股份仅在 2020 年末由于子公司四川明日宇航工业有限责任公司资产组出现减值迹象，对其存货单独计提跌价准备约 1.40 亿元的情况下，存货跌价率才出现高于一拖股份的情况，2018 年末与 2019 年末存货跌价率均远低于一拖股份。

发行人业绩持续增长，经营状况良好，存货跌价率较为平稳，呈逐年小幅下降趋势。综合来看，一拖股份跌价率与同行业差距较大，大幅拉高了存货跌价率平均值，有一定特殊性。

C. 各公司产品结构差异使得存货跌价率存在一定差异，2018-2020 年度发行人及可比公司收入结构如下：

单位：万元

公司	项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
一拖股份	拖拉机	678,928.00	90.76%	525,651.00	91.63%	508,600.00	91.79%
	动力机械	190,623.00	25.48%	139,095.00	24.25%	129,968.00	23.46%
	其他机械	-	-	377.00	0.07%	1,125.00	0.20%
	分部间抵消	-121,478.00	-16.24%	-91,429.00	-15.94%	-85,593.00	-15.45%
	合计	748,073.00	100.00%	573,694.00	100.00%	554,100.00	100.00%
星光农机	联合收割机	11,573.55	46.59%	36,135.58	51.22%	32,050.36	53.79%
	压捆机	4,254.28	17.13%	15,439.78	21.89%	17,322.88	29.07%
	其他	9,014.43	36.29%	18,972.71	26.89%	10,207.43	17.13%
	合计	24,842.26	100.00%	70,548.08	100.00%	59,580.67	100.00%

公司	项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
新研股份	农业机械	44,487.59	40.27%	41,674.17	33.34%	40,648.57	21.63%
	航空航天零部件	65,986.61	59.73%	83,325.62	66.66%	147,308.31	78.37%
	合计	110,474.20	100.00%	124,999.79	100.00%	187,956.88	100.00%
发行人	联合收割机	471,175.46	67.53%	318,971.04	68.96%	303,908.03	73.49%
	拖拉机	126,602.14	18.15%	69,895.33	15.11%	59,089.23	14.29%
	其他	99,902.03	14.32%	73,699.25	15.93%	50,539.72	12.22%
	合计	697,679.63	100.00%	462,565.62	100.00%	413,536.98	100.00%

注：同行业可比上市公司半年报未披露分产品类别收入。

如上表所示，发行人报告期内销售产品以收割机为主，而一拖股份以拖拉机为主，新研股份以航空航天飞行器零部件为主，仅星光农机产品结构与发行人较为接近。星光农机 2018 年末、2019 年末跌价率与发行人较为接近，2020 年末由于业绩出现明显下滑，导致跌价率上升迅速。

发行人各期各类存货跌价准备计提比例与同行业上市公司的具体对比情况如下：

公司	科目	2021 年 6 月末	2020 年末	2019 年末	2018 年末
发行人	原材料	0.95%	1.08%	1.44%	0.80%
	自制半成品	0.69%	0.42%	0.10%	-
	产成品	4.06%	2.46%	3.11%	2.99%
	发出商品	1.80%	2.84%	2.36%	4.36%
	在产品	-	-	-	-
	低值易耗品	-	-	34.62%	-
	合计	1.76%	1.70%	1.84%	2.18%
一拖股份	原材料	17.73%	25.79%	29.21%	23.06%
	在产品	4.04%	3.29%	7.06%	6.85%
	库存商品	6.94%	4.10%	6.32%	7.54%
	周转材料	-	-	-	-
	发出商品	6.36%	2.74%	1.62%	3.29%
	合计	11.60%	11.07%	16.26%	13.03%
星光农机	原材料	9.15%	9.36%	-	-
	在产品	3.95%	2.38%	-	-
	库存商品	8.72%	14.00%	7.93%	2.23%
	发出商品	100.00%	100.00%	0.25%	17.15%

公司	科目	2021 年 6 月末	2020 年末	2019 年末	2018 年末
	合计	7.37%	10.10%	3.65%	1.25%
新研股份	原材料	15.37%	35.08%	21.23%	11.92%
	在产品	18.66%	30.68%	-	-
	库存商品	7.65%	10.28%	9.51%	3.46%
	周转材料	-	-	-	-
	发出商品	22.90%	25.08%	-	-
	在途物资	-	-	-	-
	合计	17.30%	23.90%	3.86%	3.09%

A、与一拖股份的对比分析

一拖股份报告期各期末跌价率分别为 13.03%、16.26%、11.07%和 11.60%，高于发行人，发行人存货跌价准备计提比例与一拖股份的差异主要是由于运营管理差异、产品结构、存货结构等不同所致。一拖股份主要产品为拖拉机及柴油发动机，发行人主要产品为联合收割机，联合收割机毛利率显著高于拖拉机及发动机。因此一拖股份原材料、库存商品、在产品等存货跌价计提比例总体高于发行人。

报告期各期，发行人与一拖股份毛利率如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
发行人	25.39%	31.45%	30.62%	26.86%
其中：联合收割机	30.94%	34.30%	31.22%	29.40%
拖拉机	13.10%	13.20%	13.98%	8.73%
一拖股份	17.65%	19.53%	16.19%	7.99%
其中：农业机械（拖拉机）	/	17.42%	14.82%	6.84%

注：一拖股份半年报未披露分产品毛利率。

为尽量避免产品结构的影响，对于库存商品与发出商品，选取发行人拖拉机产品与之进行比较，发行人与一拖股份主要存货类别跌价率如下：

项目	存货类别	2021 年 1-6 月	2020 年末	2019 年末	2018 年末
发行人	原材料	0.95%	1.08%	1.44%	0.80%
	库存商品（拖拉机）	6.57%	1.13%	1.90%	4.11%
	发出商品（拖拉机）	2.13%	1.62%	4.79%	4.31%
一拖股份	原材料	17.73%	25.79%	29.21%	23.06%

项目	存货类别	2021 年 1-6 月	2020 年末	2019 年末	2018 年末
	库存商品	6.94%	4.10%	6.32%	7.54%
	发出商品	6.36%	2.74%	1.62%	3.29%

如上表所示，一拖股份原材料跌价率远高于发行人，库存商品跌价率亦高于发行人，而发出商品跌价率 2018 年末与 2019 年末均低于发行人，同时低于其自身库存商品，区分不同类别存货进行分析，具体如下：

a. 一拖股份原材料跌价率远高于发行人，且逐年升高，存在部分“僵尸企业”

一拖股份报告期各期原材料跌价率分别为 23.06%、29.21%、25.79%和 17.73%，约占其原材料余额的 1/4，远高于同行业水平。经查阅一拖股份年度报告，一拖股份近年来原材料跌价率不断提高，具体如下：

2021 年 6 月末	2020 年末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
17.73%	25.79%	29.21%	23.06%	10.96%
2016 年末	2015 年末	2014 年末	2013 年末	2012 年末
10.29%	8.16%	7.50%	3.63%	2.46%

如上表所示，报告期内一拖股份原材料跌价率较高并远高于同行业存在一定历史原因。2011 年至 2013 年，一拖股份原材料跌价率稳定在 3%左右，2014 年以来跌价率不断提高，涨幅较大。

若一拖股份对跌价原材料进行后续领用或处置，则相应跌价会转入当期损益，跌价率会随之出现下降，然而其原材料跌价率持续升高且无明显下降迹象，说明该部分原材料未被领用、处置，可变现净值未出现回升的情况，实际已无使用价值。

发行人对毁损呆滞原材料积极处理，保持原材料的高效利用率，与一拖股份对原材料的管理情况存在明显差异，导致双方原材料跌价率区别较大。

此外，经查阅年报，一拖股份历年获得“僵尸企业补助”，系政府用于补助国有企业在处置“僵尸企业”过程中发生的各类费用，2018 年度-2020 年度一拖股份获得补助金额分别为 2,442.12 万元、2,172.39 万元、2,159.23 万元。因此，一拖股份由

于其历史原因合并范围内存在部分僵尸企业，使得原材料存在大额跌价情况具备一定合理性。

b. 一拖股份 2018 年末及 2019 年末发出商品跌价率低于发行人，而库存商品跌价率高于发行人

一拖股份对于拖拉机采用经销商代理销售模式（非买断式），发出商品主要系存放在经销商处直接面向市场的产品，报告期各期一拖股份发出商品跌价率均低于其自身库存商品跌价率，说明库存商品中存在部分流动性较差的产品。因此，一拖股份 2018 年末及 2019 年末发出商品跌价率低于发行人，而库存商品跌价率却高于发行人的情况。

进一步查阅一拖股份年度报告，发现其 2017 年末库存商品跌价率仅 3.33%。2018 年度拖拉机市场疲软，一拖股份部分机型出现了滞销，推出了降价促销活动，整体毛利率由 2017 年度的 16.39% 下降到 2018 年度的 7.99%，拖拉机毛利率由 2017 年度的 14.50% 下降到 2018 年度的 6.84%，且业绩下滑，出现亏损，净利润为-136,497.22 万元，因此，库存商品跌价率较上年大幅提升，由 3.33% 上升至 7.54%。后由于市场情况逐渐转好，库存商品跌价率逐渐下降至 2019 年末的 6.32% 及 2020 年末的 4.10%。

而发行人 2018 年度拖拉机毛利率为 8.73%，高于一拖股份，且经营状况良好，净利润为 72,764.80 万元，与一拖股份大额亏损的经营情况形成鲜明对比，因此拖拉机跌价率低于一拖股份。随着拖拉机市场情况转好，跌价率逐年降低。2019 年末由于跌价率较高的机型主要在经销商处，导致发出商品跌价率高于库存商品跌价率。

2020 年末由于发行人发出商品（拖拉机）余额较 2019 年末大幅上涨，由 12,687.72 万元上涨至 29,718.33 万元，导致跌价率有所降低。

2018 年度拖拉机市场疲软，一拖股份部分机型出现了滞销，推出了降价促销活动，业绩大幅下滑，出现大额亏损，净利润为-136,497.22 万元，导致 2018 年末各项存货跌价准备计提比例较 2017 年出现较大提高，2019 年末相比 2018 年末较为平稳，2020 年度市场行情较好，存货周转率上升，存货跌价准备计提比例降低；2021 年上半年一拖股份业绩大幅上升，净利润同比增长 59.76%，存货跌价准备计提比例进一步降低。

B、与星光农机的对比分析

星光农机报告期各期末跌价率分别为 1.25%、3.65%、10.10%和 7.37%，2018 年末与 2019 年末跌价率与发行人较为接近，2020 年星光农机各类产品销量出现不同程度的下降，业绩下降明显，存在产品滞销、库存积压等风险，因此存货跌价准备计提比例明显提高。主要存货类别跌价比较如下：

a. 原材料跌价率比较

报告期各期发行人与星光农机原材料跌价率如下：

项目	2021/6/30	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
发行人	0.95%	1.08%	1.44%	0.80%
星光农机	9.15%	9.36%	-	-

星光农机 2018 年与 2019 年均未对原材料计提跌价，2020 年度受业绩下滑影响，对原材料计提大额跌价；2021 年 1-6 月，虽然营业收入较同期存在较大增长，但仍存在大额亏损，原材料呆滞情况未见好转，跌价率较上年末未出现明显变动。

b. 产成品跌价率比较

报告期各期发行人与星光农机产成品跌价率如下：

项目	2021/6/30	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
发行人	4.06%	2.46%	3.11%	2.99%
星光农机	8.72%	14.00%	7.93%	2.23%

星光农机 2018 年末产成品跌价率与发行人接近，略低于发行人；2020 年一季度星光农机营业收入同比下降 75.72%，净利润同比下降 454.20%，2019 年末计提存货跌价时，由于受到 2020 年初业绩下滑影响，对预计可变现净值持保守态度，存货跌价准备略高于 2018 年末；2020 年度公司整体经营状况变差，业绩下降明显，出现大额亏损，营业收入同比下降 64.79%，净利润同比下降 2,395.72%，导致跌价率大幅上升；2021 年 1-6 月星光农机销售情况出现一定好转，营业收入较上年同期增长 102.52%，产成品跌价率有所下降。

C、与新研股份的对比分析

新研股份主要业务为航空零部件和玉米收获机、青贮机及各种农机具，与发行人主要产品存在差异。报告期各期农业机械相关收入占总收入比例仅为 21.63%、33.34%、40.27%，且以辣椒收获机、饲料收获机、玉米收获机为主，与发行人产品结构存在较大差异。2018 年度、2019 年度，新研股份在产品、发出商品未计提跌价准备，原材料、库存商品跌价准备高于发行人。

新研股份报告期各期末跌价率分别为 3.09%、3.86%、23.90%和 17.30%，2018 年末与 2019 年末跌价率略高于发行人，2020 年末跌价率激增，主要原因如下：

a. 新研股份业绩持续下滑

新研股份 2017 年度-2021 年上半年主要经营指标及存货跌价率如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月/末	2020 年度/末	2019 年度/末	2018 年度/末	2017 年度/末
营业收入	40,248.26	110,474.20	124,999.79	187,956.88	185,383.18
净利润	-25,487.97	-264,235.34	-201,759.82	28,804.50	39,327.05
跌价率	17.30%	23.90%	3.86%	3.09%	2.15%

由上表可见，新研股份 2017 年末跌价率为 2.15%，与发行人报告期各期跌价率较为接近，2018 年度-2020 年度，业绩持续下滑，导致跌价率不断升高。

b. 对子公司明日宇航资产组计提减值

2020 年末，新研股份主要从事航空航天零部件制造的子公司四川明日宇航工业有限责任公司资产组出现减值迹象，新研股份基于谨慎性原则，委托专业评估机构对其进行评估，按照成本与可变现净值孰低法对存货计提跌价准备约 1.40 亿元，导致存货跌价准备计提比例显著提高。

三、核查情况

（一）核查程序

1、取得发行人报告期各期末产成品、发出商品的期后发出、结转成本明细，与发行人销售、财务人员进行访谈，了解期后发出、结转成本的情况；

2、与发行人生产人员进行访谈，了解库龄一年以上原材料、自制半成品、产成品未能投入下一步生产环节或发出的原因，分析其合理性；

3、对发行人存货实施监盘程序，关注是否存在呆滞、毁损、淘汰等情形；

4、查阅同行业年度报告，分析存货跌价准备比例存货跌价准备计提比例与经营类似产品的同行业可比公司存在差异的原因及其合理性。

（二）核查意见

1、已补充披露报告期各期末产成品、发出商品的期后发出、结转成本情况；

2、已补充披露库龄一年以上原材料、自制半成品、产成品未能投入下一步生产环节或发出的原因，上述情况具有合理性；

3、发行人报告期各期末少量存货存在呆滞、毁损、淘汰的情况，已全额计提存货跌价准备；

4、发行人已进一步披露存货跌价准备计提比例与经营类似产品的同行业可比公司存在差异的原因及合理性，存货跌价准备计提比例与经营类似产品的同行业可比公司存在差异的原因主要系各公司经营管理情况差异、产品结构不一致及可比公司业绩变化等原因所致，差异原因具有合理性。

16、关于审计截止日后财务信息及经营状况

请发行人：

(1) 按照《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020 年修订）》的要求，补充披露 2021 年一季度审阅数据情况；

(2) 2021 年 1 至 3 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性；

(3) 如 2021 年 1 至 3 月经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，并作重大事项提示；

(4) 2021 年上半年的业绩预计情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、按照《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020 年修订）》的要求，补充披露 2021 年一季度审阅数据情况；

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十六、期后业绩”部分补充披露：

（五）审计截止日后期后财务信息及经营状况

1、补充披露 2021 年一季度审阅数据情况

发行人的财务报告审计截止日为 2020 年 12 月 31 日。根据《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指

引(2020年修订)》的要求,申报会计师对发行人截至2021年3月31日的资产负债表,2021年1-3月的利润表和现金流量表以及财务报表附注进行了审阅。

发行人2021年1-3月财务报表主要财务数据如下:

(1) 合并资产负债表主要数据

单位:万元

报表项目	2021年3月31日	2020年12月31日	变动情况
资产总额	939,285.00	817,017.10	14.97%
负债总额	589,127.54	477,714.97	23.32%
所有者权益总额	350,157.46	339,302.13	3.20%
其中:归属于母公司所有者权益合计	350,157.46	339,302.13	3.20%

截至2021年3月31日,发行人资产总额为939,285.00万元,较2020年末增加14.97%,主要原因系随着生产规模的扩大,发行人存货金额有所增加所致;负债总额为589,127.54万元,较2020年末增加23.32%,主要系随着生产规模的扩大,应付账款余额增加,同时短期借款余额有所增加所致;归属于母公司所有者权益合计350,157.46万元,较2020年末增加3.20%,主要系未分配利润增加所致。

(2) 合并利润表主要数据

单位:万元

报表项目	2021年1-3月	2020年1-3月	变动情况
营业收入	103,426.53	82,187.68	25.84%
营业利润	12,699.15	10,365.95	22.51%
利润总额	13,231.52	10,986.01	20.44%
净利润	11,121.51	9,221.45	20.60%
归属于母公司所有者的净利润	11,121.51	9,221.45	20.60%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	10,548.33	8,390.22	25.72%

2021年1-3月,公司实现营业收入103,426.53万元,较2020年同期增长25.84%,归属于母公司所有者的净利润11,121.51万元,较2020年同期增长20.60%,主要系2021年农机行业市场行情继续呈现上升趋势,同时,国内新冠疫情逐步好转,公司主

要产品销售规模呈现上升趋势，导致净利润亦有所上升。

(3) 合并现金流量表主要数据

单位：万元

报表项目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	变动情况
经营活动产生的现金流量净额	-13,123.24	3,477.41	不适用
投资活动产生的现金流量净额	-25,047.74	13,516.95	不适用
筹资活动产生的现金流量净额	45,416.13	13,333.66	240.61%
汇率变动对现金及现金等价物的影响	-14.48	205.36	不适用
现金及现金等价物净增加额	-6,956.85	13,016.07	不适用
期末现金及现金等价物余额	42,267.44	44,543.40	-5.11%

①经营活动产生的现金流量分析

A、发行人 2021 年 1-3 月与上期同期经营活动产生的现金流量如下：

单位：万元

报表项目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	变动情况
经营活动产生的现金流量			
销售商品、提供劳务收到的现金	104,840.64	84,128.13	24.62%
收到的税费返还	2,605.93	515.58	405.43%
收到的其他与经营活动有关的现金	1,031.44	1,981.24	-47.94%
现金流入小计	108,478.01	86,624.96	25.23%
购买商品、接受劳务支付的现金	67,572.62	56,666.86	19.25%
支付给职工以及为职工支付的现金	48,903.77	23,271.51	110.14%
支付的各项税费	972.89	706.45	37.72%
支付的其他与经营活动有关的现金	4,151.97	2,502.73	65.90%
现金流出小计	121,601.25	83,147.54	46.25%
经营活动产生的现金流量净额	-13,123.24	3,477.41	/

2021 年 1-3 月经营活动产生的现金流量净额-13,123.24 万元，与 2020 年度同期相比减少金额较多，主要原因如下：

一方面因为随着生产规模的扩大，2021 年 1-3 月发行人生产人员较 2020 年同期相比增长较多，2021 年 1-3 月发行人生产人员平均人数为 15000 余人，2020 年 1-3 月发行人生产人员平均人数为 7900 余人，增长 89.87%。同时，2020 年度 1-3 月受新冠疫

情的影响，发行人正常生产受到一定程度影响，员工工资支出相对较少，从而导致 2021 年 1-3 月较上期同期相比，支付给职工以及为职工支付的现金增长幅度较大。

2020 年 1-3 月和 2021 年 1-3 月支付给职工以及为职工支付的现金分别为 23,271.51 万元、48,903.77 万元，增加金额为 25,632.26 万元，同比增长 110.14%；

一方面因为农机市场在 2021 年仍有望保持增长趋势，发行人根据对农机市场行情的预判，在 2021 年第一季度相应扩大了备货规模，增加了存货占款。

①近年来，发行人积极实施推广拖拉机产品线的发展战略，在拖拉机产品生产和销售方面投入了更多精力，努力开拓拖拉机销售市场。为满足第二季度拖拉机市场的销售需求，储备了一定拖拉机产品货源；

②发行人主要产品联合收割机销售从每年度的 5 月份开始，为满足联合收割机销售需求，发行人于第一季末开始储备联合收割机原材料，并于 4 月份着手准备生产联合收割机产品，相应增加了存货储备规模；

③在经销模式下，随着农业机械市场行情逐步向好发展、对旱田市场的布局、进一步提升售后服务水平，发行人经销商网点的逐年增加。发行人经销网点的增加，需要在各个经销网点储备一定整机及配件产品，进一步提升了发行人存货储备规模。

人员的增加及产品备货需求导致了发行人 2021 年 1-3 月经营活动产生的现金流量净额与 2020 年度同期相比减少金额较多，出现经营活动产生的现金流量净额负数情况，符合发行人实际经营情况，具有合理性。发行人根据自身发展战略增加人员规模和存货规模而导致经营活动净现金流下降，对发行人实际运营不构成实质性影响。

B、发行人 2021 年 1-3 月经营活动产生的现金流量与同行业可比公司对比情况

发行人 2021 年 1-3 月经营活动产生的现金流量净额与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元	
公司名称	2021 年 1-3 月
一拖股份	19,400.05

公司名称	2021 年 1-3 月
星光农机	1,620.85
发行人	-13,123.24

由上表可知，一拖股份和星光农机 2021 年 1-3 月经营活动产生的现金流量净额为正数，发行人 2021 年 1-3 月经营活动产生的现金流量净额为负数，主要差异原因如下：

a. 一拖股份经营活动产生的现金流量情况

一拖股份 2021 年 1-3 月与上期同期经营活动产生的现金流量如下：

单位：万元

报表项目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	变动情况
经营活动产生的现金流量			
销售商品、提供劳务收到的现金	173,186.47	158,198.07	9.47%
客户存款和同业存放款项净增加额	-31,455.11	-17,459.20	80.16%
向其他金融机构拆入资金净增加额	-30,000.00	-	/
收取利息、手续费及佣金的现金	2,467.63	2,388.48	3.31%
回购业务资金净增加额	61,000.00	3,000.00	1933.33%
收到的税费返还	7,567.61	1,998.70	278.63%
收到的其他与经营活动有关的现金	2,339.04	714.51	227.36%
现金流入小计	185,105.64	148,840.56	24.37%
购买商品、接受劳务支付的现金	139,000.02	130,683.40	6.36%
客户贷款及垫款净增加额	-4,284.34	-3,999.31	7.13%
存放中央银行和同业款项净增加额	-1,258.28	-1,388.15	-9.36%
支付利息、手续费及佣金的现金	284.22	184.50	54.05%
支付给职工以及为职工支付的现金	21,910.05	19,386.01	13.02%
支付的各项税费	3,024.77	3,616.08	-16.35%
支付的其他与经营活动有关的现金	7,029.16	7,989.26	-12.02%
现金流出小计	165,705.60	156,471.80	5.90%
经营活动产生的现金流量净额	19,400.05	-7,631.24	/

如上表所示，一拖股份 2020 年 1-3 月和 2021 年 1-3 月经营活动产生的现金流量净额分别为-7,631.24 万元、19,400.05 万元，经营活动产生的现金流量净额由负数转为正数主要是因为一拖股份 2021 年 1-3 月回购业务资金净增加额和销售回款增加造成，其中，2021 年 1-3 月回购业务资金净增加额 61,000.00 万元、2020 年 1-3 月回购业务

资金净增加额 3,000.00 万元，增加金额为 58,000.00 万元。

剔除金融业务影响，一拖股份 2021 年 1-3 月与上期同期经营活动产生的现金流量如下：

单位：万元

报表项目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	变动情况
经营活动产生的现金流量			
销售商品、提供劳务收到的现金	173,186.47	158,198.07	9.47%
收到的税费返还	7,567.61	1,998.70	278.63%
收到的其他与经营活动有关的现金	2,339.04	714.51	227.36%
现金流入小计	183,093.12	160,911.28	13.79%
购买商品、接受劳务支付的现金	139,000.02	130,683.40	6.36%
支付给职工以及为职工支付的现金	21,910.05	19,386.01	13.02%
支付的各项税费	3,024.77	3,616.08	-16.35%
支付的其他与经营活动有关的现金	7,029.16	7,989.26	-12.02%
现金流出小计	170,964.00	161,674.75	5.90%
经营活动产生的现金流量净额	12,129.12	-763.47	/

如上表所示，一拖股份 2020 年 1-3 月和 2021 年 1-3 月经营活动产生的现金流量净额分别为-763.47 万元、12,129.12 万元，经营活动产生的现金流量净额由负数转为正数主要是因为一拖股份 2021 年 1-3 月销售商品、提供劳务收到的现金、收到的税费返还增长金额较大造成。

b. 星光农机经营活动产生的现金流量情况

星光农机 2021 年 1-3 月与上期同期经营活动产生的现金流量如下：

单位：万元

报表项目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	变动情况
经营活动产生的现金流量			
销售商品、提供劳务收到的现金	11,956.80	7,233.48	65.30%
收取利息、手续费及佣金的现金	-	0.63	-100.00%
收到的税费返还	499.71	-	/
收到的其他与经营活动有关的现金	9,009.90	177.71	4969.95%
现金流入小计	21,466.41	7,411.82	189.62%

报表项目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	变动情况
购买商品、接受劳务支付的现金	8,158.68	6,815.74	19.70%
支付利息、手续费及佣金的现金	-	2.15	-100.00%
支付给职工以及为职工支付的现金	1,831.86	1,855.59	-1.28%
支付的各项税费	369.60	512.28	-27.85%
支付的其他与经营活动有关的现金	9,485.42	1,051.69	801.92%
现金流出小计	19,845.56	10,237.45	93.85%
经营活动产生的现金流量净额	1,620.85	-2,825.63	/

如上表所示，星光农机 2020 年 1-3 月和 2021 年 1-3 月经营活动产生的现金流量净额分别为-2,825.63 万元、1,620.85 万元，经营活动产生的现金流量净额由负数转为正数主要是因为星光农机 2021 年 1-3 月销售商品、提供劳务收到的现金增长幅度明显高于购买商品、接受劳务支付的现金增长幅度造成。

综上所述，2021 年 1-3 月，伴随着良好的农机市场行情，发行人与同行业可比公司销售商品、提供劳务收到的现金和购买商品、接受劳务支付的现金都实现一定规模上涨，变动趋势一致，同时，销售商品、提供劳务收到的现金增长幅度均大于购买商品、接受劳务支付的现金增长幅度，导致一拖股份、星光农机经营活动产生的现金流量净额为正数。发行人经营活动产生的现金流量净额为负数主要是因为随着生产规模的扩大，发行人员工人数增长幅度较大，支付给职工以及为职工支付的现金大幅上涨，同时，扩大了备货规模，增加了存货占款造成，符合发行人实际经营情况，具有合理性。

②投资活动产生的现金流量分析

投资活动产生的现金流量净额-25,047.74 万元，主要系收购沃得高端装备公司股权、购建长期资产支付的现金增加所致；

③筹资活动产生的现金流量分析

筹资活动产生的现金流量净额为 45,416.13 万元，主要系 2021 年 1-3 月借款收到的现金流入增加所致。

(4) 非经常性损益明细表主要数据

单位：万元

报表项目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月
非流动性资产处置损益, 包括已计提资产减值准备的冲销部分;	3.48	25.91
计入当期损益的政府补助, 但与公司正常经营业务密切相关, 符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外;	748.00	537.63
委托他人投资或管理资产的损益;	3.01	2.89
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外, 持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益, 以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益;	142.83	266.23
除上述各项之外的其他营业外收入和支出;	-199.53	93.66
税前非经常性损益合计	697.78	926.32
减: 非经常性损益的所得税影响数	124.60	95.09
税后非经常性损益	573.18	831.23
减: 归属于少数股东的税后非经常性损益	-	-
归属于母公司股东的税后非经常性损益	573.18	831.23

发行人 2021 年 1-3 月归属于母公司股东的非经常性损益为 573.18 万元, 主要系计入当期损益的政府补助所致。

二、2021 年 1 至 3 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况, 如变动幅度较大的, 请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响, 相关影响因素是否具有持续性;

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十六、期后业绩”部分补充披露:

(五) 审计截止日后期后财务信息及经营状况

2、2021 年 1 至 3 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况, 如变动幅度较大的, 请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响, 相关影响因素是否具有持续性

(1) 2021 年 1-3 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况及变动幅

度较大项目的原因

单位：万元

报表项目	期末余额/本期金额	年初余额/上期金额	变动幅度	变动原因说明
货币资金	84,331.28	93,446.46	-9.75%	-
应收票据	60,482.23	58,353.48	3.65%	-
应收账款	133,205.55	149,883.31	-11.13%	-
预付账款	11,639.34	10,427.33	11.62%	-
其他应收款	5,869.23	5,050.48	16.21%	-
存货	385,649.92	256,976.08	50.07%	主要系公司生产规模扩大，同时满足下半年销售需求备货所致
固定资产	142,697.42	118,501.90	20.42%	-
在建工程	7,234.68	5,972.76	21.13%	-
无形资产	33,452.81	25,019.26	33.71%	主要系土地增加所致
短期借款	64,049.54	32,249.81	98.60%	主要系银行借款增加所致
应付票据	80,793.00	81,793.00	-1.22%	-
应付账款	269,073.19	193,704.41	38.91%	主要系公司生产规模扩大，原材料价格上升，采购量增加所致
合同负债	39,529.33	37,132.57	6.45%	-
应付职工薪酬	31,522.45	39,926.15	-21.05%	-
应交税费	24,749.59	19,396.73	27.60%	-
其他应付款	8,759.94	10,202.58	-14.14%	-
营业收入	103,426.53	82,187.68	25.84%	-
营业成本	73,501.83	58,962.72	24.66%	-
销售费用	5,168.33	3,710.68	39.28%	主要系公司销售规模扩大，售后服务费、销售人员工资薪酬增加所致
管理费用	3,494.01	2,200.90	58.75%	主要系管理人员工资薪酬增加所致
研发费用	5,194.17	4,631.17	12.16%	-
财务费用	394.32	327.92	20.25%	-
信用减值损失	-438.49	-1,074.02	-59.17%	主要系期末应收账款余额减少，相应应收账款坏账准备金额下降所致
资产减值损失	-2,242.90	-1,018.55	120.21%	主要系存货跌价准备金额增加所致

随着生产和采购规模的扩大，发行人 2021 年 3 月末应付账款余额较上期期末余额增长 38.91%，应付账款余额与其采购规模具有匹配性。发行人采购规模扩大，但 2021 年 3 月末应付票据余额较上期期末余额相比较平稳，具体原因如下：

报告期内，发行人通过开立商业票据进行货款结算的供应商主要包括常柴股份有限公司、广西通跃汽车销售服务有限公司等公司，向上述供应商采购主要包括发动机等货物。发行人与上述经销商货款结算周期主要集中在下半年或年底，发行人报告期各期第一季度支付的应付票据金额较小。

报告期内，发行人支付应付票据具体情况如下：

单位：万元

报表项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
第一季度支付应付票据	-	3,470.00	-	3,000.00
上半年支付应付票据	/	13,770.00	6,920.00	10,000.00
下半年支付应付票据	/	80,793.00	56,160.00	23,500.00
应付票据总支付金额	-	94,563.00	63,080.00	33,500.00
第一季度支付金额占支付总金额比例	-	3.67%	-	8.96%
上半年支付金额占支付总金额比例	/	14.56%	10.97%	29.85%
下半年支付金额占支付总金额比例	-	85.44%	89.03%	70.15%

由上表可知，2018 年度-2021 年 3 月，第一季度应付票据支付金额分别为 3,000.00 万元、0.00 万元、3,470.00 万元、0.00 万元，应付票据第一季度支付金额占支付总金额比例分别为 8.96%、0.00%、3.67%、0.00%，发行人第一季度支付的应付票据金额较小；应付票据下半年支付金额占支付总金额比例分别为 70.15%、89.03%、85.44%，下半年支付集中度较高。

综上所述，发行人采购规模扩大，但 2021 年 3 月末应付票据余额较上期期末余额相比较平稳，主要系与发行人采购货款结算周期有关，并非发行人结算方式变化所致。

（2）分析变动由此可能产生的影响

近年来，农业机械行业受益于国家粮食安全的重要度凸显、政策驱动下各地农业生产积极性高涨、土地流转步伐加快及粮食价格上涨预期等因素共同推动，导致农机需求逐步进入上升通道。公司积极调整发展战略，在进一步提升收割机市场占有率的情况下，积极开拓拖拉机市场和其他新兴农业机械市场，努力实现多元化发展。公司依靠良好的市场行情及自身产品结构的优化调整，2021年1-3月生产及销售规模较上期同期相比实现一定幅度增长。

随着公司生产和销售规模的增加，存货、短期借款、应付账款和期间费用都出现一定幅度增长。若后期农机市场行情下跌，容易造成公司产品积压、偿债能力风险增加、人力成本负担增加、资产负债率上升，可能对后期公司经营情况和盈利能力产生一定影响。

（3）相关影响因素是否具有持续性

综合判断当前和今后一个时期的市场形势，从短期来看，2018-2019年度，农业机械市场行情处于调整阶段，2020年呈现出回稳增长的良好局面。2021年3月，《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》提出要加强大中型、智能化、复合型农业机械研发应用，农作物耕种收综合机械化率提高到75%。在政策的推动下，大中型、智能化、复合型农业机械产品将加速发展。在加强农业基础地位的政策引领下，农业机械化步伐将不断加快，有望迎来一轮农业机械需求增长期。

公司在今后发展过程中，可能面临企业间产品同质化竞争、市场价格战加剧、原材料价格上涨、企业成本增加等困难，但是公司产品尤其是收割机市场占有率高，拖拉机和新兴产品销量稳步上升，发展势头良好。随着公司产品结构日益优化，市场占有率逐渐提高，产品品牌及质量越来越受到终端用户认可，即使后期农业机械行业出现行情下跌的情况，对公司可持续经营和盈利能力不会产生重大不利影响。

三、如2021年1至3月经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，并作重大事项提示；

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十六、期后业绩”部分补充披露：

（五）审计截止日后期后财务信息及经营状况

3、公司 2021 年 1-3 月经营业绩未出现下滑情况。

四、2021 年上半年的业绩预计情况

以下楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十六、期后业绩”部分补充披露：

（五）审计截止日后期后财务信息及经营状况

4、2021 年上半年的业绩情况

公司 2021 年 1-6 月实现营业收入为 357,407.05 万元,同比上年同期增长 28.85%。

2021 年 1-6 月实现的归属于母公司股东的净利润为 35,419.16 万元,同比增长 3.13%。

2021 年 1-6 月扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 34,399.29 万元,同比增长约 5.60%。

综上所述,根据发行人 2021 年上半年经营业绩情况,营业收入、归属于母公司股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润较上年同期相比都实现一定幅度增长,发行人 2021 年上半年经营业绩较好。

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

1、保荐机构、申报会计师访谈财务总监、销售总监,了解业绩增长的背景及原因；

2、申报会计师对发行人 2021 年 1-3 月的经营业绩执行了包括将相关财务数据核对至公司账簿记录、询问发行人有关人员和财务数据实施分析程序等审阅程序，出具了 2021 年 1-3 月的审阅报告，并分析 2021 年 1-3 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况、变动原因、可能产生的影响及其可持续性；

3、对发行人 2021 年 1-6 月财务报表进行审计，并出具审计报告。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、申报会计师对发行人 2021 年 3 月 31 日的资产负债表，2021 年 1-3 月的利润表和现金流量表以及财务报表附注进行了审阅，并出具《审阅报告》（中天运[2021]阅字第 90022 号）。审阅意见如下：“根据我们的审阅，我们没有注意到任何事项使我们相信公司 2021 年 1-3 月财务报表没有按照企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映公司 2021 年 3 月 31 日的合并及母公司财务状况以及 2021 年 1-3 月的合并及母公司经营成果和现金流量。”，发行人已补充披露变动幅度较大的会计报表项目的变动原因、可能产生的影响及其可持续性。

2、2021 年以来，伴随着我国良好的农机行业市场行情不断走强，公司保持了自 2020 年以来的良好发展势头，公司总体生产经营情况未发生重大不利变化；2021 年 1-3 月审阅报告与 2021 年 1-6 月营业收入、归属于母公司的净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润同比增长具有合理性。

（本页无正文，为江苏沃得农业机械股份有限公司《关于江苏沃得农业机械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二轮审核问询函的回复》之盖章页）

江苏沃得农业机械股份有限公司



2021年12月8日

发行人董事长声明

本人承诺本回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

董事长： 王伟耀

王伟耀

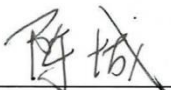
江苏沃得农业机械股份有限公司



2021年12月8日

(本页无正文，为海通证券股份有限公司《关于江苏沃得农业机械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二轮审核问询函的回复》之签字盖章页)

保荐代表人签名：


陈 城


景 炀

保荐机构董事长签名：


周 杰



2021 年 12 月 8 日

声明

本人已认真阅读江苏沃得农业机械股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函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。

保荐机构董事长签名：


周 杰

2021 年 12 月 8 日