

江苏海辉律师事务所
关 于
新麦机械（中国）股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
补充法律意见（二）



海辉律师事务所
HAIHUI LAW FIRM

无锡市新吴区龙山路4号融智大厦B座11层 邮政编码：214000

电话/Tel: 0510-85225500 传真/Fax: 0510-85225538

网址/Website: <http://www.hhlawyer.com>

目 录

释义.....	2
第一部分 引言.....	11
第二部分 《问询函》问题回复.....	13
一、问题 2.关于前次审核问询回复信息披露的准确性.....	13
二、问题 7.关于期间费用	47
三、问题 10.关于同业竞争	55
四、问题 11.关于与新麦企业关联交易	91
五、问题 12.关于资产重组合规性	113

释义

除非另有说明，本补充法律意见中的下列词语具有以下特定含义：

新麦机械、公司、股份公司、发行人	指	新麦机械（中国）股份有限公司
新麦有限	指	新麦机械（中国）有限公司（曾用名：新麦机械（无锡）有限公司、新麦企业机械（无锡）有限公司），系发行人前身
新麦萨摩亚	指	新麦有限公司，注册在萨摩亚，英文名称“SINMAG LIMITED”（曾用名：比芝兰德有限公司），系发行人控股股东
莱克有利	指	莱克有利有限公司，注册在萨摩亚，英文名称“LUCKY UNION LIMITED”，系发行人控股股东之母公司
新麦企业	指	新麦企业股份有限公司，系中国台湾地区上柜公司，股票代码 1580.TWO，系发行人控股股东母公司之母公司
美国 LBC	指	LBC BAKERY EQUIPMENT INC.，系发行人在美国设立的子公司
新麦马来西亚	指	SINMAG BAKERY EQUIPMENT SDN.BHD.，系发行人在马来西亚设立的子公司
新麦泰国	指	SINMAG EQUIPMENT (THAILAND) CO.,LTD.，系发行人在泰国设立的子公司
青岛盛麦	指	青岛盛麦企业管理有限公司，系发行人之子公司
厦门新麦	指	厦门新麦企业管理有限公司，系发行人之子公司
无锡欧麦	指	无锡欧麦机电控制有限公司，系发行人之子公司
锡麦企业	指	锡麦企业管理（无锡）有限公司
无锡盛新	指	无锡盛新管理顾问合伙企业（有限合伙）
盛家投资	指	盛家投资股份有限公司，系新麦企业的股东，前身为盛家实业有限公司
谢氏家族	指	发行人董事长谢顺和、总经理谢铭璟及其各自的家庭

		成员（配偶、父母、子女和其他共同生活的近亲属），谢氏家族具体是指：谢顺和、谢铭璟、谢陈丽敏、谢铭峯、谢铭效、谢铭璟的配偶陈千旻、子女谢靓瑀和谢嘉莦、谢铭效的配偶俞小玲、子女谢欣昀和谢佑臻、谢铭峯的配偶许韶文
美国新麦	指	SINMAG CORPORATION，系新麦有限的原股东，已注销
无锡盛麦	指	盛麦企业管理（无锡）有限公司
无锡新荷	指	无锡市新荷管理顾问合伙企业（有限合伙）
无锡梅新	指	无锡梅新企业管理合伙企业（有限合伙）
无锡春麦	指	无锡春麦管理顾问合伙企业（有限合伙）
无锡新兰	指	无锡市新兰管理顾问合伙企业（有限合伙）
无锡夏麦	指	无锡市夏麦管理顾问合伙企业（有限合伙）
无锡竹新	指	无锡市竹新管理顾问合伙企业（有限合伙）
无锡秋麦	指	无锡秋麦管理顾问合伙企业（有限合伙）
无锡新菊	指	无锡新菊管理顾问合伙企业（有限合伙）
无锡冬麦	指	无锡冬麦管理顾问合伙企业（有限合伙）
新麦印度	指	SINMAG BAKERY MACHINE INDIA PRIVATE LIMITED，注册在印度，是新麦企业的全资子公司
无锡德麦	指	无锡德麦机械有限公司
无锡舒马赫	指	无锡舒马赫烘焙设备有限公司
无锡日麦	指	无锡日麦精机有限公司
无锡新格	指	无锡新格制冷设备有限公司
无锡芝兰雅	指	芝兰雅烘焙原料（无锡）有限公司
无锡斯凯尔	指	无锡市斯凯尔商贸有限公司（曾用名：斯凯尔糖艺（无锡）有限公司）
无锡三能	指	三能器具（无锡）有限公司
三能食品	指	三能食品器具股份有限公司

金圆统一、保荐机构、主承销商	指	金圆统一证券有限公司
中汇会计师	指	中汇会计师事务所（特殊普通合伙）
天源评估、资产评估机构	指	天源资产评估有限公司
本所	指	江苏海辉律师事务所
本所经办律师	指	本所为本次发行上市指派的经办律师，即在本补充法律意见签章页“经办律师”一栏中签名的律师
梁溪会计师	指	无锡梁溪会计师事务所有限公司（曾用名：无锡梁溪会计师事务所）
证监会	指	中国证券监督管理委员会
深交所	指	深圳证券交易所
创业板	指	深圳证券交易所创业板
柜买中心	指	中国台湾地区证券柜台买卖中心
《公司章程》	指	发行人上市前有效的《新麦机械（中国）股份有限公司章程》
《公司章程（草案）》	指	发行人拟在上市后实施的《新麦机械（中国）股份有限公司章程（草案）》
《发起人协议》	指	《新麦机械（中国）股份有限公司发起人协议书》
《股东大会议事规则》	指	发行人上市前有效的《新麦机械（中国）股份有限公司股东大会议事规则》
《董事会议事规则》	指	发行人上市前有效的《新麦机械（中国）股份有限公司董事会议事规则》
《监事会议事规则》	指	发行人上市前有效的《新麦机械（中国）股份有限公司监事会议事规则》
《关联交易决策制度》	指	发行人上市前有效的《新麦机械（中国）股份有限公司关联交易决策制度》
《独立董事工作制度》	指	发行人上市前有效的《新麦机械（中国）股份有限公司独立董事工作制度》
《股改审计报告》	指	中汇会计师于 2022 年 4 月 11 日出具的《新麦机械（中国）有限公司审计报告》（中汇会审[2022]1047

告》		号)
《股改验资报告》	指	中汇会计师于 2022 年 4 月 13 日出具的《新麦机械（中国）有限公司验资报告》（中汇会验[2022]2321 号）
《资产评估报告》	指	天源评估于 2022 年 4 月 11 日出具的《新麦机械（中国）有限公司拟变更设立股份有限公司涉及的该公司资产负债表列示的全部资产和负债资产评估报告》（天源评报字（2022）第 0124 号）
《审计报告》	指	中汇会计师于 2023 年 3 月 24 日出具的《新麦机械（中国）股份有限公司审计报告》（中汇会审[2023]1466 号）
《内部控制鉴证报告》	指	中汇会计师于 2023 年 3 月 24 日出具的《关于新麦机械（中国）股份有限公司内部控制的鉴证报告》（中汇会鉴[2023]1467 号）
《纳税鉴证报告》	指	中汇会计师于 2023 年 3 月 24 日出具的《关于新麦机械（中国）股份有限公司最近三年主要税种纳税情况的鉴证报告》（中汇会鉴[2023]1470 号）
《差异鉴证报告》	指	中汇会计师于 2023 年 3 月 24 日出具的《关于新麦机械（中国）股份有限公司申报期财务报表与原始财务报表差异的鉴证报告》（中汇会鉴[2023]1469 号）
《出资复核报告》	指	中汇会计师于 2022 年 11 月 18 日出具的《关于新麦机械（中国）股份有限公司出资情况的专项复核报告》（中汇会鉴[2022]7511 号）
《非经常性损益鉴证报告》	指	中汇会计师于 2023 年 3 月 24 日出具的《关于新麦机械（中国）股份有限公司最近三年非经常性损益的鉴证报告》（中汇会鉴[2023]1468 号）
《招股说明书》	指	《新麦机械（中国）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）》
原法律意见或《法律意见》	指	本所经办律师于 2022 年 12 月 26 日出具的《江苏海辉律师事务所关于新麦机械（中国）股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的法律意见》
原律师工作报告或《律师工作报告》	指	本所经办律师于 2022 年 12 月 26 日出具的《江苏海辉律师事务所关于新麦机械（中国）股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之律师工作报告》
《补充法律意见	指	《江苏海辉律师事务所关于新麦机械（中国）股份有限公司首次公开发行并在创业板上市的补充法律意见

（一）》		（一）》
本补充法律意见或《补充法律意见（二）》		《江苏海辉律师事务所关于新麦机械（中国）股份有限公司首次公开发行并在创业板上市的补充法律意见（二）》
《新麦萨摩亚法律意见书》	指	Annandale & Betham 律师事务所就新麦萨摩亚有关事项出具的法律意见书
《新麦萨摩亚补充法律意见书（一）》	指	Clarke Ey Koria Lawyers 就新麦萨摩亚有关事项出具的法律意见书
新麦萨摩亚法律意见书	指	《新麦萨摩亚法律意见书》及《新麦萨摩亚补充法律意见书（一）》
《莱克有利法律意见书》	指	Annandale & Betham 律师事务所就莱克有利有关事项出具的法律意见书
《莱克有利补充法律意见书（一）》	指	Clarke Ey Koria Lawyers 就莱克有利有关事项出具的法律意见书
莱克有利法律意见书	指	《莱克有利法律意见书》及《莱克有利补充法律意见书（一）》
《新麦企业法律查核意见书》	指	台湾元贞联合法律事务所就新麦企业有关事项出具的法律意见书
《新麦企业补充法律查核意见书（一）》	指	台湾元贞联合法律事务所就新麦企业有关事项出具的法律意见书
《新麦企业补充法律查核意见书（二）》		台湾元贞联合法律事务所就新麦企业有关事项出具的法律意见书
新麦企业法律查核意见书	指	《新麦企业法律查核意见书》《新麦企业补充法律查核意见书（一）》及《新麦企业补充法律查核意见书（二）》
《美国法律意见书》	指	CARSON LAW GROUP, PLLC 就美国 LBC 有关事项出具的法律意见书
《美国补充法律意见书（一）》	指	CARSON LAW GROUP, PLLC 就美国 LBC 有关事项出具的法律意见书
美国法律意见书	指	《美国法律意见书》及《美国补充法律意见书（一）》

《泰国法律意见书》	指	NITICHAIR INTERNATIONAL LAW OFFICES CO.,LTD 就新麦泰国有关事项出具的法律意见书
《泰国补充法律意见书（一）》	指	NITICHAIR INTERNATIONAL LAW OFFICES CO.,LTD 就新麦泰国有关事项出具的法律意见书
泰国法律意见书	指	《泰国法律意见书》及《泰国补充法律意见书（一）》
《马来西亚法律意见书》	指	K.K.NG,LEE & CO 就新麦马来西亚有关事项出具的法律意见书
《马来西亚补充法律意见书（一）》	指	K.K. NG,LEE&CO 就新麦马来西亚有关事项出具的法律意见书
马来西亚法律意见书	指	《马来西亚法律意见书》及《马来西亚补充法律意见书（一）》
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法（2018 年修正）》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法（2019 年修订）》
《改革意见》	指	《中国证监会关于进一步推进新股发行体制改革的意见》
《首发管理办法》	指	《首次公开发行股票注册管理办法》
《上市规则（2023 年修订）》	指	《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2023 年修订）》
《创业板审核规则》	指	《深圳证券交易所股票发行上市审核规则》（深证上(2023)94 号）
《编报规则 12 号》	指	《公开发行证券公司信息披露的编报规则第 12 号——公开发行证券的法律意见书和律师工作报告》
《证券期货法律适用意见第 17 号》	指	《<首次公开发行股票注册管理办法>第十二条、第十三条、第三十一条、第四十四条、第四十五条和<公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号--招股说明书>第七条有关规定的适用意见一证券期货法律适用意见第 17 号》
本次发行上市	指	新麦机械（中国）股份有限公司首次公开发行人民币普通股（A 股）股票并在创业板上市
整体变更	指	新麦机械（中国）有限公司以 2021 年 7 月 31 日为基

		准日整体变更为股份公司
报告期、最近三年	指	2020 年度、2021 年度、2022 年度
报告期各期末	指	2020 年 12 月 31 日、2021 年 12 月 31 日、2022 年 12 月 31 日
境外律师	指	为本补充法律意见引用的就发行人境外子公司、关联方出具法律意见书的境外律师
境外法律意见书	指	境外律师出具的法律意见书、备忘录
台胞证	指	台湾居民来往大陆通行证
中国或境内	指	中华人民共和国，仅为本补充法律意见区别表述之目的，不包括香港特别行政区、澳门特别行政区及台湾地区
元、万元	指	人民币元、人民币万元

注：本补充法律意见若出现总数合计与各分项数值之和尾数不符的情况，均系四舍五入所致。

江苏海辉律师事务所

关 于

新麦机械（中国）股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市的

补充法律意见（二）

海辉锡[2023]甲第 001-07 号

致：新麦机械（中国）股份有限公司

根据发行人与本所签订的专项法律服务协议，本所接受发行人委托担任其首次公开发行股票并在创业板上市的专项法律顾问，本所经办律师根据《公司法》《证券法》《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》（现已失效）《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 年 12 月修订）》（现已失效）《中国证监会关于进一步推进新股发行体制改革的意见》《公开发行证券信息披露的编报规则第 12 号——公开发行证券的法律意见书和律师工作报告》《律师事务所从事证券法律业务管理办法》《律师事务所证券法律业务执业规则（试行）》等有关法律、法规和证监会、深交所的有关规定，按照中国律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，于 2022 年 12 月 26 日出具海辉锡[2022]甲第 001-01 号《江苏海辉律师事务所关于新麦机械（中国）股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的法律意见》（以下简称“原法律意见”或《法律意见》）和海辉锡[2022]甲第 001-02 号《江苏海辉律师事务所关于新麦机械（中国）股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之律师工作报告》（以下简称“原律师工作报告”或《律师工作报告》）。

根据深交所于 2023 年 1 月 19 日下发的《关于新麦机械（中国）股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函（2023）010046 号）的要求，及自 2022 年 7 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日期间发行人与本次发行上市相关事项的变化情况，本所经办律师于 2023 年 6 月 8 日

出具《江苏海辉律师事务所关于新麦机械（中国）股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之补充法律意见（一）》（以下简称《补充法律意见（一）》）。

本所经办律师现根据深交所于 2023 年 7 月 3 日下发的《关于新麦机械（中国）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〔2023〕010223 号，以下简称“《问询函》”）的要求，出具《江苏海辉律师事务所关于新麦机械（中国）股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之补充法律意见（二）》（以下简称“本补充法律意见”或《补充法律意见（二）》），对《问询函》要求本所回复的问题发表补充法律意见。

本补充法律意见是对《法律意见》及《律师工作报告》的更新和补充，对于在《法律意见》及《律师工作报告》中已经表述的部分，本补充法律意见不再赘述。除非在本补充法律意见中另有说明，《法律意见》和《律师工作报告》中述及的声明事项以及相关定义同样适用于本补充法律意见。

第一部分 引言

对本补充法律意见，本所经办律师作出如下声明：

1.本所及本所经办律师依据《证券法》《律师事务所从事证券法律业务管理办法》《律师事务所证券法律业务执业规则（试行）》和《公开发行证券公司信息披露的编报规则第12号——公开发行证券的法律意见书和律师工作报告》等规定及本补充法律意见出具之日以前已经发生或者存在的事实，严格履行了法定职责，遵循了勤勉尽责和诚实信用原则，进行了充分的核查验证，保证本补充法律意见所认定的事实真实、准确、完整，所发表的结论性意见合法、准确，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并承担相应法律责任。

2.发行人保证已经向本所经办律师提供了为出具本补充法律意见所必需的真实、完整、有效的原始书面材料、副本材料或者口头证言，并无隐瞒、虚假和重大遗漏之处，文件材料为副本或者复印件的，均分别与正本或原件一致和相符。

3.本补充法律意见是对《法律意见》《律师工作报告》的补充并构成《法律意见》《律师工作报告》不可分割的一部分，除本补充法律意见就有关问题所做的修改或补充外，《法律意见》《律师工作报告》的内容仍然有效。对于《法律意见》和《律师工作报告》中已披露但至今未发生变化的内容，本补充法律意见不再重复披露。

4.除非文义另有所指，《法律意见》《律师工作报告》中的前提、假设、承诺、声明事项、释义适用于本补充法律意见。

5.本补充法律意见仅就与本次发行上市有关的事实与法律问题发表意见，并不对会计、审计、评估等专业事项发表意见。本所在本补充法律意见中对有关会计报表、审计报告、评估报告中某些表述、数据和结论的引述，并不意味着本所对该等表述、数据和结论的真实性、准确性、完整性和合法性做出任何明示或默示的承诺和保证。

6.本补充法律意见仅供发行人本次发行上市申报之目的使用，未经本所经办律师书面同意，不得用作任何其他目的。

7.本补充法律意见由朱佳丹律师、仲崇洋律师共同签署，本所地址为无锡市新吴区龙山路4号融智大厦B座11层。

本所经办律师根据有关法律、法规，在充分核查验证的基础上，出具本补充法律意见如下：

第二部分 《问询函》问题回复

本所经办律师对《问询函》中要求本所经办律师核查的问题作出如下回复：

一、问题 2.关于前次审核问询回复信息披露的准确性

申报材料显示：

（1）发行人及中介机构未回复首轮审核问询中“发行人认定无实际控制人的原因、合理性及依据充分性”。

（2）发行人及中介机构在回复首轮审核问询中“设置多层股权架构的合法性”问题时，仅简单说明了新麦企业历次通过投资控股公司投资发行人之投资均履行了中国台湾地区“经济部投审会”相应的审批手续，但未充分论证合法性的具体依据，亦未说明第三地转投资是否符合《台湾投资经第三地转投资认定暂行办法》等第三地转投资相关法律法规的规定。

（3）前次审核问询回复显示，2005 年 1 月至 2006 年 12 月期间公司股权转让在大陆地区工商管理部门报批的总转让价格合计为 250 万美元，实际转让价格合计为 505.94 万美元，发行人控股股东新麦萨摩亚存在按照实际转让价格被认定为少缴、漏缴所得税的风险，但未说明是否可能构成重大违法行为。

请发行人：

（1）补充回复首轮问询相关问题，确保信息披露的真实、准确、完整。

（2）详细论证新麦企业历次通过投资控股公司投资发行人的合法合规性及其依据，中国台湾地区律师是否出具相关法律意见。

（3）分析第三地转投资是否符合《台湾投资经第三地转投资认定暂行办法》等第三地转投资相关法律法规的规定及其具体依据。

（4）说明新麦企业将发行人股份转让给 SINMAG、SINMAG 将发行人股份转让给新麦萨摩亚的原因，相关转让定价的依据及公允性，股权转让程序是否合法合规，是否损害发行人利益，是否符合我国有关境外投资、外汇管理的有关规定，请结合莱克有利和新麦萨摩亚的历史沿革情况等，分析新麦企业、

SINMAG、莱克有利和新麦萨摩亚的生产经营活动是否符合所在地的相关规定。

（5）说明控股股东新麦萨摩亚是否存在税收合法性的风险，是否构成重大违法行为及其具体判断依据。

（6）说明是否存在最终控股股东所在地区向中国境内转让技术或其他资产的情况，中国台湾地区对相关技术、资产转让是否存在限制性规定，是否存在相关法律风险。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，并详细分析论证发行人及其控股股东是否存在对本次发行上市存在障碍的违法行为。

请保荐人、发行人律师质控及内核部门说明所履行的质量控制工作及 Related 质控结论。

回复：

本所经办律师履行了包括但不限于如下查验程序：

1. 查阅发行人《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》等内部治理文件；

2. 查阅发行人报告期内历次股东（大）会、董事会、监事会会议文件；

3. 查阅发行人董事、监事、高级管理人员出具的关联方调查表；

4. 查阅发行人的工商档案资料、年检资料、新麦企业向美国新麦转让发行人股权及新麦萨摩亚购回股权相关的中国台湾地区“经济部投资审议委员会”审批备案文件；

5. 查阅发行人历次分红文件及控股股东出具的《关于历史股权变动及分红相关事宜的承诺函》；

6. 查阅境外律师出具的境外法律意见书，查阅新麦企业在公开资讯观测站披露的资料；

7.查阅发行人出具的《关于历次股东入股的背景和原因、入股形式资金来源、支付方式、入股价格及定价依据的说明》；

8.查阅美国新麦的注册资料及解散证明；

9.查阅发行人出具的《设置境外控制架构及股东透过 LUCKY UNION LIMITED 及 SINMAG LIMITED 转投资发行人的原因、合法性及合理性的说明》；

10.查阅《国家外汇管理局综合司关于修订印发<国家外汇管理局文书档案保管期限表>的通知》《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》《财政部、国家税务总局关于企业所得税若干优惠政策的通知》《企业所得税法（2007）》《企业所得税法实施条例》《关于扩大境外投资者以分配利润直接投资暂不征收预提所得税政策适用范围的通知》《国家税务总局关于扩大境外投资者以分配利润直接投资暂不征收预提所得税政策适用范围有关问题的公告》《关于外商投资企业合并、分立、股权重组、资产转让等重组业务所得税处理的暂行规定》《中华人民共和国税收征收管理法》《外商投资企业设立及变更备案管理暂行办法》及《外商投资信息报告办法》等法律法规及其历史版本；

11.查阅国家税务总局无锡市锡山区税务局第一税务分局出具的发行人《涉税信息查询结果告知书》，发行人不存在违法违规记录；

12.登录主管部门网站检索发行人相关行政处罚信息，发行人不存在被外汇主管部门、税务主管部门、外商投资主管部门行政处罚的记录；

13.查阅发行人的商标注册证书、专利权证书等资产权属证明文件；

14.查阅中国台湾地区所谓“台湾地区与大陆地区人民关系条例”及其实施细则、“在大陆地区从事投资或技术合作许可办法”“在大陆地区从事投资或技术合作审查原则”等法规；

在审慎的基础上，本所经办律师发表核查意见如下：

（一）补充回复首轮问询相关问题，确保信息披露的真实、准确、完整

截至本补充法律意见出具之日，新麦企业为发行人的最终控股股东，通过其全资子公司莱克有利及新麦萨摩亚持有发行人 96.39%股份。新麦企业为中国台湾地区柜买中心上柜公司，股权相对分散，不存在单一股东控制比例达到30%的情形，无单一股东或具有关联关系的股东能够控制新麦企业股东大会及董事会，且报告期内新麦企业控制权未发生变化，因此，新麦企业无实际控制人。新麦企业无实际控制人符合中国台湾地区上市（柜）公司的惯例，且与新麦企业实际情况及公开信息披露情况相符。新麦企业无实际控制人的具体分析详见《补充法律意见（一）》第二部分《问询函》问题回复之“一、问题 2.关于控股股东及无实际控制人”之“（一）说明新麦企业的简要历史沿革、其他主要股东情况等……”之“3.新麦企业及发行人认定无实际控制人的原因、合理性及依据充分性”及“4.报告期内新麦企业控制权是否发生变化”。

除控股股东新麦企业、莱克有利、新麦萨摩亚外，发行人没有其他具有控制能力的股东，具体说明如下：

1.除控股股东外，发行人不存在单一股东及其一致行动人持股比例达到30%的情形

截至本补充法律意见出具之日，发行人的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	持股数量（万股）	持股比例（%）
1	新麦萨摩亚	34,896.51	96.38
2	无锡盛新	1,097.97	3.03
3	谢顺和	100.00	0.28
4	谢铭璟	56.04	0.15
5	陈永徵	20.00	0.06
6	程继俊	16.50	0.05
7	吴劲松	10.00	0.03
8	张子健	5.00	0.01
9	锡麦企业	3.49	0.01
合计		36,205.51	100.00

上述股东之间的关联关系如下：

股东姓名/名称	持股比例（%）	关联关系
新麦萨摩亚	96.38	-

锡麦企业	0.01	新麦萨摩亚持有锡麦企业 100%股权，谢顺和担任其执行董事；新麦萨摩亚及锡麦企业同为新麦企业控制的企业
谢顺和	0.28	谢顺和担任新麦萨摩亚、莱克有利、新麦企业及锡麦企业的董事长/执行董事
谢铭璟	0.15	谢铭璟为谢顺和之子，担任新麦企业董事
陈永徽	0.06	曾任新麦企业董事

除此以外，公司其他股东之间不存在关联关系。

综上，除控股股东外，发行人不存在单一股东及其一致行动人持股比例达到 30%的情形。

2.除控股股东外，不存在单一股东能够控制发行人股东大会的情形

根据《公司法》和《公司章程》的规定，股东大会作出普通决议，应当经出席会议的股东所持表决权的二分之一以上通过，股东大会作出特别决议，应当经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过。股东以其所代表的有表决权的股份数额行使表决权，每一股份享有一票表决权，公司不存在具有一票否决权的股东。

截至本补充法律意见出具之日，新麦企业间接持有公司 96.39%股份，能够控制公司的股东大会，除此之外，公司任何其他单一股东均无法控制股东大会或对股东大会作出决议产生决定性影响。

综上，除控股股东外，不存在单一股东能够控制发行人股东大会的情形。

3.除控股股东外，不存在特定股东能够控制发行人董事会的情形

根据《公司章程》的规定，公司第一届董事会的董事候选人由发起人或新麦有限董事会提名，其余各届董事在公司章程规定的人数范围内，由董事长按照拟选任的人数提出候选人名单，经董事会决议通过后，由董事会提请股东大会选举表决。新麦萨摩亚直接持有发行人 96.38%股份，能够控制发行人董事的选任。

自 2020 年 1 月 1 日至本补充法律意见出具之日，发行人的董事名单如下表所示：

职务	2020 年 1 月至 2022 年 4 月	提名人	2022 年 4 月至 2025 年 4 月	提名人
----	------------------------	-----	------------------------	-----

职务	2020年1月至2022年4月	提名人	2022年4月至2025年4月	提名人
董事长	谢顺和	新麦萨摩亚	谢顺和	新麦萨摩亚
董事	谢铭璟		谢铭璟	
董事	张子健		陈永微	
独立董事	-	-	李股佳	
独立董事	-	-	杨淑琼	

根据《公司法》和发行人《公司章程》的规定，董事会作出决议，必须经全体董事的过半数通过，董事会审议对外担保事项时，还应当经出席董事会会议的三分之二以上董事通过。董事会决议的表决实行一人一票。因此，新麦萨摩亚能够控制发行人董事会，除此之外，发行人任何其他单一股东均无法控制董事会或对董事会作出决议产生决定性影响。

综上，除控股股东外，不存在特定股东能够控制发行人董事会的情形。

（二）详细论证新麦企业历次通过投资控股公司投资发行人的合法合规性及其依据，中国台湾地区律师是否出具相关法律意见

1.详细论证新麦企业历次通过投资控股公司投资发行人的合法合规性及其依据

2005年1月起，新麦企业通过投资控股公司受让美国新麦持有的发行人股权，自此，新麦企业对发行人的投资改为通过投资控股公司投资。

根据元贞联合法律事务所出具的新麦企业法律查核意见书，中国台湾地区企业向大陆企业投资应满足中国台湾地区所谓《公司法》《台湾地区与大陆地区人民关系条例》《在大陆地区从事投资或技术合作许可办法》及《大陆地区从事投资或技术合作审查原则》的相关规定。根据相关规定，中国台湾地区企业向大陆企业投资应符合相应投资金额限制，并经中国台湾地区“经济部投资审议委员会”为事前申请许可及事后核备，除此之外，无需履行其他主管部门审批程序。

根据元贞联合法律事务所出具的新麦企业法律查核意见书，新麦企业历次通过投资控股公司投资发行人相关投资均符合中国台湾地区法律规定的投资大陆事业要件，亦履行了中国台湾地区“经济部投资审议委员会”相应的事前申

请许可及事后核备手续；同时，根据发行人的工商档案资料及相关税收完税凭证等，相关投资行为亦履行了发行人注册地相应的工商变更、审批等程序，具体情况如下：

变 更 年 月	变更内容	外汇管理	税收征管	审批/备案情况	中国台湾地区“经济部投资审议委员会”审批情况
2005 年 1 月	美国新麦将其持有的新麦有限 60% 的股权转让给新麦萨摩亚	因相关材料已超过法律规定的相关资料保管期限，期间股权变动相关的外汇登记证等外汇管理登记资料已不再保管。	发行人在 2005 年 1 月至 2006 年 12 月期间发生的股权变动系新麦企业为在柜买中心上柜而进行的同一控制下股权重组安排，发行人就相关股权转让在大陆地区工商管理部门报批的总转让价格合计为 250 万美元，实际转让价格合计为 505.94 万美元。	2004 年 7 月 20 日，无锡市锡山区对外贸易经济合作局出具锡山外资 [2004]21 号《关于新麦机械（无锡）有限公司股权变更的批复》，2004 年 12 月 30 日取得江苏省人民政府换发的外经贸苏府资字 [1994]21799 号《中华人民共和国外商投资企业批准证书》，2005 年 1 月 6 日，江苏省无锡工商行政管理局核准了本次变更。	经审二字第 092043857 号 经审二字第 093005898 号
2005 年 11 月	新麦萨摩亚持有的新麦有限 8% 的股权转让给美国新麦			2005 年 6 月 22 日，无锡市利用外资管理委员会向锡山区外经局出具锡外管委审一 [2005]292 号《关于新麦机械（无锡）有限公司股权转让的批复》，2005 年 9 月 22 日，取得江苏省人民政府换发的外经贸苏府资字 [1994]21799 号《中华人民共和国	经审二字第 094026493 号 经审二字第 09500017390 号

变 更 年 月	变更内容	外汇管理	税收征管	审批/备案情况	中国台湾地区“经济部投资审议委员会”审批情况
				和国外商投资企业批准证书》，2005年11月7日，江苏省无锡工商行政管理局核准了本次变更。	
2005 年 12 月	美国新麦将所持新麦有限16%的股权转让给新麦萨摩亚			2005年11月23日，无锡市利用外资管理委员会向锡山区外经局出具了锡外资委审一[2005]410号《关于新麦机械（无锡）有限公司股权转让的批复》，2005年11月23日，取得江苏省人民政府换发的外经贸苏府资字[1994]21799号《中华人民共和国外商投资企业批准证书》，2005年12月28日，江苏省无锡工商行政管理局核准了本次变更。	
2006 年 12 月	美国新麦将所持的新麦有限32%的股权转让给新麦萨摩亚			2006年9月1日，江苏省对外贸易经济合作厅向无锡外经贸局出具苏外经贸部委资审（2006）第02091号《关于同意新麦机械（无锡）有限公司股权变更及<章程>的批复》，2006年	经审二字第09500219590号 经审二字第09500374790号

变 更 年 月	变更内容	外汇管理	税收征管	审批/备案情况	中国台湾地区“经济部投资审议委员会”审批情况
				9月12日，取得江苏省人民政府换发的外经贸苏府资字[1994]21799号《中华人民共和国外商投资企业批准证书》，2006年12月6日，江苏省无锡工商行政管理局核准了本次变更。	
2008年3月	新麦有限吸收合并同一控制下企业无锡德麦、无锡舒马赫	已于2007年11月1日取得资本项目外汇业务核准件。	被合并方注册资本并入发行人，发行人承继被合并方于合并日起的一切资产、负债，无需缴纳所得税。	2007年5月19日，江苏省对外贸易经济合作厅向无锡外经贸局出具苏外经贸部委资审（2007）第02059号《关于同意新麦机械（无锡）有限公司等3家公司合并及投资方名称变更的批复》，取得江苏省人民政府换发的外经贸苏府资字[1994]21799号《中华人民共和国外商投资企业批准证书》。	经审二字第093016735号 经审二字第094004139号
2010年4月	新麦有限吸收合并同一控制下企业无锡日麦、无锡新格	根据锡梁会师外验字(2009)第1242号《验资报告》，验资机构于2009年12月2日取得了国家外汇管理局无锡市中心支局编号为3202002009000578的回函确认，但《验资报告》未附相关资料，发行人亦已无留		2009年11月3日，江苏省商务厅向无锡市外经贸局出具苏商资审字（2009）第02011号《关于同意新麦机械（无锡）有限公司吸收合并无锡日麦精机	经审二字第094020364号 经审二字第09500017420号

变 更 年 月	变更内容	外汇管理	税收征管	审批/备案情况	中国台湾地区“经济部投资审议委员会”审批情况
		存。		有限公司、无锡新格制冷设备有限公司的批复》，取得江苏省人民政府换发的外经贸苏府资字[1994]21799号《中华人民共和国外商投资企业批准证书》。	
2011年4月	股东以2009年末分配利润折合美元转增资210万美元	取得了国家外汇管理局无锡市中心支局编号为ZZ3202002011000003的转增资核准件	根据《财政部、国家税务总局关于企业所得税若干优惠政策的通知》（财税〔2008〕1号）及《企业所得税法（2007）》第三条第三款、第十九条、第二十七条第（五）项及《企业所得税法实施条例》（国务院令[2007]第512号）第九十一条的规定，2008年及以后年度外商投资企业新增利润分配给外国投资者的，应按照10%税率缴纳企业所得税。已由发行人代扣代缴，并取得（031）苏国缴电0370390号税收完税凭证。	2011年2月15日，无锡市利用外资管理委员会向锡山经济开发区管委会出具锡外管委审四（2011）7号《关于同意新麦机械（无锡）有限公司增加投资总额和注册资本的批复》，取得江苏省人民政府换发的外经贸苏府资字[1994]21799号《中华人民共和国外商投资企业批准证书》。	经审二字第10000066630号 经审二字第10000251950号
2011年12月	股东以2010年末分配利润折合美元转增资210万美元	取得了国家外汇管理局无锡市中心支局编号为ZZ3202002011000020的转增资核准件	已由发行人代扣代缴，并取得（031）苏国缴电0371145号税收完税凭证。	2011年6月21日，无锡市利用外资管理委员会向锡山经济开发区管委会出具锡外管委审四（2011）30号《关于同意新麦机械（无锡）有限公司增加投资总额和注册资本的	经审二字第10000278960号 经审二字第10100013220号

变 更 年 月	变更内容	外汇管理	税收征管	审批/备案情况	中国台湾地区“经济部投资审议委员会”审批情况
				批复》，取得江苏省人民政府换发的外经贸苏府资字[1994]21799号《中华人民共和国外商投资企业批准证书》。	
2012 年 10 月	股东以2011年末分配利润折合美元转增资210万美元	取得了国家外汇管理局无锡市中心支局编号为ZZ3202002012000031的转增资核准件	已由发行人代扣代缴，并取得（142）苏国证 00294142 号税收完税凭证。	2012年7月25日，无锡市利用外资管理委员会向锡山经济开发区管委会出具锡开管外（2012）44号《关于同意新麦机械（无锡）有限公司增加投资总额和注册资本的批复》，取得江苏省人民政府换发的外经贸苏府资字[1994]21799号《中华人民共和国外商投资企业批准证书》。	经审二字第10100115180号 经审二字第10100445160号
2013 年 10 月	股东以2011至2012年末分配利润折合美元转增资210万美元	根据锡梁会师外验字(2013)第1007号《验资报告》所附凭证，本次增资已办理外汇登记，主管部门批准出资凭证编号为“锡开管外【2013】56号”	已由发行人代扣代缴，并取得（031）苏国缴电 0373328 号税收完税凭证。	2013年6月17日，锡山经济开发区管理委员会出具锡开管外（2013）56号《关于同意新麦机械（无锡）有限公司增加投资总额和注册资本的批复》，取得江苏省人民政府换发的外经贸苏府资字[1994]21799号《中华人民共和国外商投	经审二字第10200207860号 经审二字第10200428890号

变 更 年 月	变更内容	外汇管理	税收征管	审批/备案情况	中国台湾地区“经济部投资审议委员会”审批情况
				资企业批准证书》。	
2014 年 6 月	股东以 2012 至 2013 年未 分配利润 折合美元 转增资 210 万美元	根据锡梁会师外验字 (2014)第 1008 号《验资报告》所附凭证， 本次增资已办理外汇 登记，主管部门批准 出资凭证编号为“锡 开管外【2014】51 号”	已由发行人代扣代 缴，并取得（031） 苏国缴电 0373151 号 税收完税凭证。	锡山经济开发区管理委员会 出具锡开管外 （2014）51 号 《关于同意新 麦机械（无 锡）有限公司 增加投资总 额、注册资本 的批复》，取 得江苏省人民 政府换发的外 经贸苏府资字 [1994]21799 号 《中华人民共 和国外商投资 企业批准证 书》。	经审二字第 10300094750 号 经审二字第 10300184310 号
2017 年 11 月	股东以 2016 年未 分配利润 折合美元 转增资 490 万美元	取得了国家外汇管理 局无锡市中心支局业 务登记凭证，登记的 业务类型为“FDI 对 内义务出资”	已由发行人代扣代 缴，并取得（151） 苏国证 00014992 号 税收完税凭证。	取得锡山经济 技术开发区管 理委员会出具 的《外商投资 企业变更备案 回执》（编 号：锡开外资 备 201700144）	经审二字第 10600246320 号 经审二字第 10600283030 号
2018 年 10 月	股东以 2017 年未 分配利润 折合美元 转增资 510 万美元		根据《关于扩大境外 投资者以分配利润直接 投资暂不征收预提 所得税政策适用范围 的通知》（财税 [2018]102 号）及 《国家税务总局关于 扩大境外投资者以分 配利润直接投资暂不 征收预提所得税政策 适用范围有关问题的 公告》（国家税务总 局公告 2018 年第 53 号）的规定，境外投 资者从中国境内居民 企业分配的利润，用 于境内直接投资暂不 征收预提所得税，新 麦萨摩亚以从公司取	取得锡山经济 技术开发区管 理委员会出具 的《外商投资 企业变更备案 回执》（编 号：锡开外资 备 201800161）	经审二字第 10700209340 号 经审二字第 10700292480 号
2019 年 5 月	股东以 2018 年未 分配利润 折合美元 转增资 500 万美元			取得锡山经济 技术开发区管 理委员会出具 的《外商投资 企业变更备案 回执》（编 号：锡开外资 备 201900070）	经审二字第 10800125490 号 经审二字第 10800200030 号

变 更 年 月	变更内容	外汇管理	税收征管	审批/备案情况	中国台湾地区“经济部投资审议委员会”审批情况
			得的利润转增股本，没有缴纳企业所得税的现时义务。		
2022年3月	新麦萨摩亚将持有的新麦有限0.01%股权转让给锡麦企业		已由锡麦企业代扣代缴，并取得332025220800008294号税收完税凭证。	2022年3月22日进行工商变更，由工商部门统一进行工商及外商登记备案，无回执	不涉及
2022年6月	新麦有限以净资产折股整体变更为股份有限公司	不涉及	根据《关于扩大境外投资者以分配利润直接投资暂不征收预提所得税政策适用范围的通知》（财税[2018]102号）及《国家税务总局关于扩大境外投资者以分配利润直接投资暂不征收预提所得税政策适用范围有关问题的公告》（国家税务总局公告2018年第53号）的规定，境外投资者从中国境内居民企业分配的利润，用于境内直接投资暂不征收预提所得税，新麦有限以净资产折股，股东没有缴纳企业所得税的现时义务。	2022年6月13日进行工商变更，由工商部门统一进行工商及外商登记备案，无回执	经审二字第11100044930号 经审二字第11100112800号
2022年6月	股东以货币增资13,055,090元	取得了国家外汇管理局无锡市中心支局业务登记凭证，登记的业务类型为“FDI对内义务出资”	股东以公允价增资入股，无需缴纳所得税。	2022年6月17日进行工商变更，由工商部门统一进行工商及外商登记备案，无回执	不涉及

注：2005年11月新麦萨摩亚向美国新麦转让发行人8%股权为误转，原意是新麦萨摩亚购回美国新麦持有的发行人8%股权。次月，新麦萨摩亚通过受让美国新麦持有的发行人16%股权实现购回发行人8%股权的目的。

新麦企业历次通过投资控股公司投资发行人的合法合规性及其依据如下：

（1）行政审批管理方面的合法合规性及其依据

根据当时有效的《中华人民共和国外资企业法（2000 修正）》第十条规定：“外资企业注册资本的增加、转让，须经审批机关批准，并向工商行政管理机关办理变更登记手续。”

经本所经办律师核查，就上述历次投资行为，发行人均已取得对外经济贸易主管部门的批准，换取新的《中华人民共和国外商投资企业批准证书》，并经无锡工商行政管理局核准变更。

综上，本所经办律师认为，新麦企业历次通过投资控股公司投资发行人在行政审批方面履行了法定程序，合法合规。

（2）外汇管理方面的合法合规性及其依据

根据当时有效的《外商投资企业外汇登记管理暂行办法》（〔九六〕汇资函字第一八七号）第八条规定：“企业办理外汇登记证后，有变更名称、地址、改变经营范围或者发生转让、增资、合并等情况，应当在办理工商登记后，及时将有关材料送外汇局备案，并申请更换外汇登记证。”发行人应当在办理完毕上述股权转让工商登记后，及时备案并申请更换外汇登记证。

因相关材料已超过法律规定的相关资料保管期限，上述新麦企业 2005 年 1 月至 2006 年 12 月期间通过投资控股公司投资发行人相关的外汇登记证等外汇管理登记资料均已不再保管。

根据当时有效的《外商投资企业外汇登记管理暂行办法》（〔九六〕汇资函字第一八七号）第十二条规定：“对违反本办法的，外汇局可以根据其违法情节的轻重，对其处以一千至一万元人民币罚款的处罚。”

根据现行有效的《国家外汇管理局行政处罚办法（2022）》第二十一条规定，“外汇违法行为在二年内未被发现的，不再给予行政处罚；涉及金融安全且有危害后果的，上述期限延长至五年。法律另有规定的除外。”

根据国家外汇管理局江苏省分局官方网站对外公示的外汇行政处罚信息（网址：<http://www.safe.gov.cn/jiangsu/xzcfxxgs/index.html>），发行人最近三年不存在外汇违规行政处罚记录。

本所经办律师认为，上述新麦企业通过投资控股公司投资发行人行为发生至今已过二年行政处罚时效，新麦企业和发行人不存在行政处罚风险；新麦企业对发行人的上述投资行为均已经通过历年包括外汇局在内监管机构实施的联合年检，报告期内发行人亦未因此受到主管部门的行政处罚。上述股权转让的转让方和受让方均为境外企业，股权转让不涉及跨境资金流转，根据当时有效的《外商投资企业外汇登记管理暂行办法》，无需取得外汇主管部门的审批或核准，仅需在办理完毕相关股权转让工商登记后，进行外汇备案并更换外汇登记证。因此，即便发行人未就相关股权转让办理外汇备案并更换外汇登记证的，相关违法行为较为轻微，不会造成资金的违规跨境流动等违法后果。即使未来被处以行政处罚，根据当时有效的《外商投资企业外汇登记管理暂行办法》第十二条的规定，发行人承担的处罚金额较小，违法行为轻微，根据《证券期货法律适用意见第 17 号》，发行人未再保管相关股权转让涉及的外汇登记证等外汇管理登记资料的行为不构成重大违法行为，不会对新麦企业和发行人造成重大不利影响。

（3）税收征管方面的合法合规性及其依据

根据当时有效的《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》（1991 年 7 月 1 日实施，2008 年 1 月 1 日废止）第十九条第一款及第二款关于“外国企业在中国境内未设立机构、场所，而有取得的来源于中国境内的利润、利息、租金、特许权使用费和其他所得，或者虽设立机构、场所，但上述所得与其机构、场所没有实际联系的，都应当缴纳百分之二十的所得税。依照前款规定缴纳的所得税，以实际受益人为纳税义务人，以支付人为扣缴义务人。税款由支付人在每次支付的款额中扣缴。扣缴义务人每次所扣的税款，应当于五日内缴入国库，并向当地税务机关报送扣缴所得税报告表。”及《国务院关于外国企业来源于我国境内的利息等所得减征所得税问题的通知》（国发〔2000〕37 号，2000 年 11 月 18 日实施）关于“自 2000 年 1 月 1 日起，对在我国境内没有设立机构、场所的外国企业，其从我国取得的利息、租金、特许权使用费和其他所得，或者虽设有机构、场所，但上述各项所得与其机构、场所没有实际联系的，减按 10%税率征收企业所得税。”的规定，上述美国新麦于 2005 年 1 月至 2006 年 12 月期间转让发行人股权有所得的，应当按照 10%的

税率缴纳企业所得税，纳税义务人为美国新麦，扣缴义务人为新麦萨摩亚，发行人不负有代扣代缴义务。

上述新麦企业 2005 年 1 月至 2006 年 12 月期间通过投资控股公司投资发行人所涉及的股权转让的实际价款合计为 505.94 万美元，但发行人就相关股权转让在大陆地区工商管理部门报批的总转让价格合计为 250 万美元。根据《关于外商投资企业合并、分立、股权重组、资产转让等重组业务所得税处理的暂行规定》（国税发〔1997〕71 号）关于股权转让收益处理的规定，外商投资企业的股权转让中，“如被持股企业有未分配利润或税后提存的各项基金等股东留存收益的，股权转让人随转让股权一并转让该股东留存收益权的金额（以不超过被持股企业帐面的分属为股权转让人的实有金额为限），属于该股权转让人的投资收益额，不计为股权转让价。”根据该规定，上述股权转让可按照股权转让定价扣除转让方留存收益权后对应金额作为股权转让价申报纳税，具体如下：

项目	60%股权转让	8%股权转让	32%股权转让
转让价格（美元）（A）	2,570,351.00	500,000.00	1,989,000.00
归属于转让方的未分配利润（美元）（B）	1,677,246.80	171,550.24	496,131.47
归属于转让方的盈余公积（美元）（C）	365,571.95	72,040.94	312,580.51
扣除归属于转让方的未分配利润及盈余公积后的股权转让价（美元）（D=A-B-C）	527,532.25	256,408.82	1,180,288.02

注 1：新麦企业就 60%股权购回事宜作出董事会决议的时间为 2003 年 11 月 20 日，本次股权转让的定价系参考发行人截至 2003 年 9 月 30 日的所有者权益净值，综合发行人当时的经营发展状况等确定，因此相关未分配利润、盈余公积系发行人截至 2003 年 9 月 30 日的财务报表数据，汇率为 2003 年 9 月 30 日美元兑人民币即期汇率；

注 2：新麦企业就 8%股权购回事宜作出董事会决议的时间为 2005 年 9 月 12 日，本次股权转让的定价系参考发行人截至 2004 年 12 月 31 日的所有者权益净值，综合发行人当时的经营发展状况等确定，因此相关未分配利润、盈余公积系发行人截至 2004 年 12 月 31 日的财务报表数据，汇率为 2004 年 12 月 31 日美元兑人民币即期汇率；

注 3：新麦企业就 32%股权购回事宜作出董事会决议的时间为 2006 年 6 月 23 日，本次股权转让的定价系参考发行人截至 2005 年 12 月 31 日的所有者权益净值，综合发行人当时的经营发展状况等确定，因此相关未分配利润、盈余公积系发行人截至 2005 年 12 月 31 日的财务报表数据，汇率为 2005 年 12 月 31 日美元兑人民币即期汇率。

为保证税收的公平、效率，督促税务机关及时履行法定职责，减少无限期或者过长期限追征对于行政资源的过度耗费并保护纳税人的合理信赖利益，稳定税收法律关系和经济秩序，国家制定了税款追征期相关制度。根据《中华人民共和国税收征收管理法》第五十二条及《国家税务总局关于未申报税款追缴

期限问题的批复》（国税函[2009]326 号）的规定，“税收征管法第六十四条第二款规定的纳税人不进行纳税申报造成不缴或少缴应纳税款的情形不属于偷税、抗税、骗税，其追征期按照税收征管法第五十二条规定的精神，一般为三年，特殊情况可以延长至五年”。上述股权转让发生在 2005 年至 2006 年期间，即便主管税务部门要求按照实际转让价格进行企业所得税申报的，根据上述规定，已超过了五年最长税款追征期，故发行人及新麦萨摩亚被追缴税款的风险较小。

上述 2005 年 1 月至 2006 年 12 月期间的股权转让扣除归属于转让方的未分配利润及盈余公积后的股权转让价合计为 196.42 万美元，即转让方可依据《关于外商投资企业合并、分立、股权重组、资产转让等重组业务所得税处理的暂行规定》的规定，按照股权转让定价扣除转让方留存收益权后对应金额 196.42 万美元作为股权转让价申报纳税。上述股权转让在大陆地区工商管理部门报批的金额为 250 万美元，不低于 196.42 万元。因此，即使上述股权转让被主管税务部门追缴纳税的，发行人及新麦萨摩亚可据此主张其不存在少缴、漏缴税款。

根据《中华人民共和国税收征收管理法》第八十六条规定：“违反税收法律、行政法规应当给予行政处罚的行为，在五年内未被发现的，不再给予行政处罚。”上述股权转让发生在 2005 年至 2006 年期间，已超过五年最长行政处罚期限，故发行人及新麦萨摩亚受到行政处罚的风险较小。根据国家税务总局无锡市锡山区税务局第一税务分局出具的发行人《涉税信息查询结果告知书》及主管税务部门网站公示的信息，发行人历史上不存在因违反税收法律、行政法规被税务部门处罚的情况。

发行人直接及间接控股股东新麦萨摩亚、莱克有利、新麦企业已出具《关于历史股权变动及分红相关事宜的承诺函》，承诺“如根据有权政府部门或司法机构的要求、决定、裁判，或公司设立、出资、股权变动、分红存在瑕疵或少缴/漏缴相关税费及/或其他费用，发行人及其控股子公司需就其本次发行上市前的设立、历次出资及股权变动承担任何处罚、补缴或造成任何纠纷的，本公司将无偿全额补偿发行人及其控股子公司由此发生的全部支出及由此所受的全部损失。”此外，发行人具备较强的盈利能力且形成了每年以分红方式回馈股

东的惯例，如确因主管机关要求需要补税的，发行人能够从其应支付给股东的分红中预先扣除，不存在无法执行的风险。

综上所述，本所经办律师认为，新麦企业历次通过投资控股公司投资发行人的行为不构成重大违法行为，不会对发行人造成重大不利影响。

2.中国台湾地区律师是否出具相关法律意见

元贞联合法律事务所在其出具的新麦企业法律查核意见书中确认，前述新麦企业通过投资控股公司投资发行人均已经中国台湾地区“经济部投资审议委员会”许可，具体如下：

核准日期	核准文号	大陆投资事业	核准金额
2003 年 12 月 26 日	经审二字第 092043857 号	新麦机械（无锡）有限公司 60%股权	2,570,352 美元
2004 年 3 月 8 日	经审二字第 093005898 号		
2005 年 10 月 17 日	经审二字第 094026493 号	新麦机械（无锡）有限公司 8%股权	500,000 美元
2006 年 1 月 20 日	经审二字第 09500017390 号		
2006 年 7 月 24 日	经审二字第 09500219590 号	新麦机械（无锡）有限公司 32%股权	1,989,000 美元
2006 年 12 月 6 日	经审二字第 09500374790 号		

元贞联合法律事务所在其出具的新麦企业法律查核意见书中确认，新麦企业历次通过投资控股公司投资发行人均符合中国台湾地区相关法律规定的投资大陆事业要件，亦有向中国台湾地区“经济部投资审议委员会”为事前申请许可及事后核备。

因此，本所经办律师认为，中国台湾地区律师已就前述新麦企业历次通过投资控股公司投资发行人的合法合规性发表了法律意见。

（三）分析第三地转投资是否符合《台湾投资经第三地转投资认定暂行办法》等第三地转投资相关法律法规的规定及其具体依据

《台湾投资者经第三地转投资认定暂行办法》（商务部、国务院台湾事务办公室公告 2019 年第 61 号）关于第三地转投资的相关规定如下：

“第二条 台湾投资者以其直接或间接所有或控制的第三地公司、企业或其他经济组织作为投资者（以下简称第三地投资者）在大陆投资设立企业（以下简称转投资企业），可根据本办法提出申请，将该第三地投资者认定为视同台湾投资者（以下简称转投资认定）。

.....

第四条 本办法中的“台湾投资者”是指以下自然人或企业：

（一）持有台湾地区身份证明文件的自然人；

（二）在台湾地区设立登记的企业，包括公司、信托、商行、合伙或其他组织，不包括大陆和台湾地区以外的国家或地区的自然人、企业或机构在台湾地区设立登记的海外分公司、办事处、联络处以及未从事实质性经营的实体。

第五条 本办法第二条中的“第三地”是指大陆和台湾地区以外的国家或地区，第三地投资者应依照该国家或地区的法律设立。

第六条 本办法第二条中的“所有”是指台湾投资者拥有第三地投资者超过50%的股权。

.....

第十三条 获得转投资认定的台湾投资者如遇到投资争端，援引《海峡两岸投资保护和促进协议》中关于投资争端解决的规定，向大陆的两岸投资争端解决机构申请调解解决的，应向大陆的两岸投资争端解决机构提交商务主管部门出具的转投资认定证明。

.....”

新麦企业为在中国台湾地区设立登记的企业，符合前述“台湾投资者”的规定；莱克有利、新麦萨摩亚为设立于萨摩亚的企业，符合前述“第三地”的规定；新麦企业持有莱克有利 100%股权，莱克有利持有新麦萨摩亚 100%股权，符合前述“所有”的规定。根据上述第二条的规定，发行人可以（而非应当）申请对新麦萨摩亚、莱克有利进行第三地转投资认定，进而将新麦萨摩亚及莱克有利认定为视同中国台湾地区投资者，可自愿依据《台湾投资者经第三

地转投资认定暂行办法》的规定进行第三地转投资认定，并适用依据《关于促进两岸经济文化交流合作的若干措施》《关于进一步促进两岸经济文化交流合作的若干措施》等相关规定享有的鼓励性政策。上述第三地投资者认定系将第三地投资者认定为视同中国台湾地区投资者的优惠待遇措施，系为保护中国台湾地区投资者在大陆投资的合法权益，享受《海峡两岸投资保护和促进协议》待遇，若未申请第三地转投资认定，仅是放弃享受相关待遇的权利，对中国台湾地区投资者及在大陆设立的台资企业而言亦不存在承担法律责任或受到行政处罚的风险。

综上，本所经办律师认为，发行人前述第三地转投资符合《台湾投资经第三地转投资认定暂行办法》等第三地转投资相关法律法规的规定。

（四）说明新麦企业将发行人股份转让给 SINMAG、SINMAG 将发行人股份转让给新麦萨摩亚的原因，相关转让定价的依据及公允性，股权转让程序是否合法合规，是否损害发行人利益，是否符合我国有关境外投资、外汇管理的有关规定，请结合莱克有利和新麦萨摩亚的历史沿革情况等，分析新麦企业、SINMAG、莱克有利和新麦萨摩亚的生产经营活动是否符合所在地的相关规定

1.新麦企业将发行人股份转让给美国新麦、美国新麦将发行人股份转让给新麦萨摩亚的原因

（1）新麦企业将发行人股份转让给美国新麦的原因

发行人的前身新麦有限成立于 1994 年 12 月，根据届时有效的中国台湾地区所谓“台湾地区与大陆地区人民关系条例”第 35 条第一款的规定，“台湾地区人民、法人、团体或其他机构，非经主管机关许可，不得在大陆地区从事投资或技术合作，或与大陆地区人民、法人、团体或其他机构从事贸易或其他商业行为。”根据届时有效的中国台湾地区“在大陆地区从事投资或技术合作许可办法”第四条第一款规定，“本办法所称在大陆地区从事投资，系指台湾地区人民、法人、团体或其他机构有左列情形之一者而言。一、在大陆地区出资。二、在大陆地区与当地人民、法人、团体或其他机构共同出资。三、投资第三地区现有公司，并为该公司董事、监察人或对于该公司之经营实际上行使支配

影响力之股东，而该公司有前二款出资行为之一。”第四条第二款规定“前项第一款及第二款之投资，应经由其在第三地区投资设立之公司、事业在大陆地区依左列方式为之。一、创设新公司或事业。二、对当地原有之公司或事业增资。三、取得当地现有公司或事业之股权并经营之。但不包括购买上市公司股票。四、设置或扩展分公司或事业。”第四条第三款规定“第二项第一款至第三款投资金额未逾一百万美元者，得经由第三地区为之，不须在第三地区设立公司或事业。但同一申请人在许可后两年内再申请赴大陆地区投资，其总投资金额累计达一百万美元以上者，仍须受前项投资方式之限制。”

基于上述规定，中国台湾地区人民、法人、团体或其他机构在大陆地区从事投资累计投资金额超过 100 万美元的，须经第三地区为之，即以第三地区转投资的方式从事投资。1996 年 1 月增资完成后，发行人的注册资本已达 100 万美元，基于上述规定，为加快新麦企业赴大陆投资审核进程，以及税收筹划需要，故 1997 年后，新麦企业将持有的发行人股权转让给新麦企业之董事长谢顺和、总经理吕国宏及董事吴曜宗以个人名义于美国投资设立的美国新麦，由美国新麦转投资发行人进行大陆布局。

（2）美国新麦将发行人股份转让给新麦萨摩亚的原因

新麦企业为筹划于中国台湾地区柜买中心上柜事宜，顺应产业发展趋势、整合集团资源、有效降低生产成本及提高产品竞争优势，于 2002 年 1 月投资设立莱克有利，以作为转投资大陆及海外地区之投资控股公司，且基于整体税赋规划，于 2003 年 4 月通过莱克有利再投资设立新麦萨摩亚，并于 2005 年 1 月至 2006 年 12 月期间通过新麦萨摩亚分次购回美国新麦合计持有的发行人 100% 股权。

根据上述股权调整，新麦企业将莱克有利及新麦萨摩亚作为海外投资事业之主要控股公司，通过新麦萨摩亚间接投资发行人，并将具有人工及劳动成本优势之新麦机械定位为主要生产据点，并负责拓展大陆内销市场。

2.相关转让定价的依据及公允性，股权转让程序是否合法合规，是否损害发行人利益，是否符合我国有关境外投资、外汇管理的有关规定

（1）相关转让定价的依据及公允性

新麦企业将发行人股份转让给美国新麦、美国新麦将发行人股份转让给新麦萨摩亚为同一控制下股权转让，由转让双方自主协商定价，定价依据及公允性如下：

转让时间	转让内容	转让价格 (万美元)	定价依据
1997 年 7 月	新麦企业将持有的发行人 100%股权转让给美国新麦	100.00	本次转让系根据中国台湾地区的相关规定，为加快赴大陆投资审核进程以及税收筹划需要所做的转投资安排，且转让发生于发行人成立初期，发行人规模较小，以注册资本平价转让，定价公允
2005 年 1 月	新麦萨摩亚购回美国新麦持有的发行人 60%股权	257.04	本次转让系参考发行人截至 2003 年 9 月 30 日的所有者权益净值，综合发行人当时的经营发展状况等确定，定价公允
2005 年 11 月	新麦萨摩亚将持有的发行人 8%股权转让给美国新麦	50.00	本次转让系参考发行人截至 2004 年 12 月 31 日的所有者权益净值，综合发行人当时的经营发展状况等确定，定价公允
2005 年 12 月	新麦萨摩亚购回美国新麦持有的发行人 16%股权		
2006 年 12 月	新麦萨摩亚购回美国新麦持有的发行人 32%股权	198.90	本次转让系参考发行人截至 2005 年 12 月 31 日的所有者权益净值，综合发行人当时的经营发展状况等确定，定价公允

注：2005 年 11 月新麦萨摩亚向美国新麦转让 8%为误转，原意是新麦萨摩亚购回美国新麦持有的发行人 8%股权；2005 年 12 月，新麦萨摩亚通过受让美国新麦持有的发行人 16%股权实现购回发行人 8%股权的交易目的。

（2）股权转让程序是否合法合规

①就新麦企业将发行人 100%股权转让给美国新麦事项，发行人履行了如下内部审议程序及外部审批程序：

1997 年 7 月，发行人召开董事会会议，同意新麦企业将其持有的发行人股权以 100 万美元整转让给美国新麦；1997 年 7 月 10 日，新麦企业与美国新麦签署《股权转让协议书》以及后续签订的《股权转让补充协议书》；1997 年 8 月 6 日，锡山市对外经济贸易委员会出具锡外管（1997）100 号《关于新麦机械（无锡）有限公司股份转让的批复》；同日，江苏省人民政府颁发了外经贸苏府资字[1994]21799 号《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》；1997

年 9 月，发行人办理完毕上述股权转让事项的工商变更登记手续并取得新的《企业法人营业执照》。

②就美国新麦将发行人 60%股权转让给新麦企业事项，发行人履行了如下内部审议程序及外部审批程序：

发行人于 2004 年 7 月 18 日召开董事会，同意美国新麦将其持有的发行人 60%的股权转让给新麦萨摩亚；同日，新麦萨摩亚与美国新麦签订《股权转让协议书》；2004 年 7 月 20 日，无锡市锡山区对外贸易经济合作局出具了锡山外资[2004]21 号《关于新麦机械（无锡）有限公司股权变更的批复》；2004 年 12 月 30 日，江苏省人民政府颁发了新的外经贸苏府资字[1994]21799 号《中华人民共和国外商投资企业批准证书》；2005 年 1 月 6 日，发行人办理完毕上述股权转让事项的工商变更登记手续并取得新的《企业法人营业执照》。

③就美国新麦将发行人 8%股权转让给新麦企业事项，发行人履行了如下内部审议程序及外部审批程序：

发行人于 2005 年 6 月 20 日召开董事会，同意新麦萨摩亚将所持公司 60%股份中的 8%转让给美国新麦；后新麦萨摩亚与美国新麦签署了《股权转让协议书》；2005 年 6 月 22 日，无锡市利用外资管理委员会出具了锡外管委审一[2005]292 号《关于新麦机械（无锡）有限公司股权转让的批复》；2005 年 9 月 22 日，江苏省人民政府颁发了新的外经贸苏府资字[1994]21799 号《中华人民共和国外商投资企业批准证书》；2005 年 11 月 7 日，发行人办理完毕上述股权转让事项的工商变更登记手续并取得新的《企业法人营业执照》。

由于上述新麦萨摩亚将发行人 8%股权转让予美国新麦系误转，转受让方向相反，故新麦萨摩亚于次月通过受让美国新麦持有的发行人 16%股权实现购回发行人 8%股权的目的，并履行了如下内部审议程序及外部审批程序：

发行人于 2005 年 11 月 20 日召开董事会，同意美国新麦将所持发行人 16%的股权转让给新麦萨摩亚；后新麦萨摩亚与美国新麦签订《股权转让协议书》；2005 年 11 月 23 日，无锡市利用外资管理委员会向锡山区外经局出具了锡外管委审一[2005]410 号《关于新麦机械（无锡）有限公司股权转让的批复》；2005 年 11 月 23 日，江苏省人民政府颁发了新的外经贸苏府资字

[1994]21799 号《中华人民共和国外商投资企业批准证书》；2005 年 12 月 28 日，发行人办理完毕上述股权转让事项的工商变更登记手续并取得新的《企业法人营业执照》。

④就美国新麦将发行人 32%股权转让给新麦企业事项，发行人履行了如下内部审议程序及外部审批程序：

发行人于 2006 年 7 月 20 日召开董事会，同意美国新麦将其持有的发行人 32%的股权转让给新麦萨摩亚；同日，新麦萨摩亚与美国新麦签订《股权转让协议书》；2006 年 9 月 1 日，江苏省对外贸易经济合作厅向无锡外经贸局出具了苏外经贸部委资审[2006]第 02091《关于同意新麦机械（无锡）有限公司股权变更及<章程>的批复》；2006 年 9 月 12 日，江苏省人民政府颁发了新的外经贸苏府资字[1994]21799 号《中华人民共和国外商投资企业批准证书》；2006 年 12 月 6 日，发行人办理完毕上述股权转让事项的工商变更登记手续并取得新的《企业法人营业执照》。

综上所述，本所经办律师认为，相关股权转让已经履行了公司章程及法律规定的必要内部审议程序及外部审批程序，程序合法、合规。

（3）是否损害发行人利益

根据前述说明，新麦企业将发行人股份转让给美国新麦属于同一控制下股权转让，且转让行为发生于发行人成立初期，发行人规模较小，以注册资本平价转让，定价公允，不存在其他利益安排，不存在纠纷或潜在纠纷。上述股权转让完成后，发行人的控制关系未发生变化，发行人持续经营，不存在损害发行人利益的情形。

美国新麦将发行人股份转让给新麦萨摩亚属于同一控制下股权转让，转让价格系参考发行人所有者权益净值，综合发行人当时的经营发展状况等确定，定价公允，不存在其他利益安排，不存在纠纷或潜在纠纷。上述股权转让完成后，发行人的控制关系未发生变化，发行人持续经营，不存在损害发行人利益的情形。

（4）是否符合我国有关境外投资、外汇管理的有关规定

根据当时有效的《中华人民共和国外资企业法（2000 修正）》第十条规定：“外资企业注册资本的增加、转让，须经审批机关批准，并向工商行政管理机关办理变更登记手续。”

根据当时有效的《外商投资企业外汇登记管理暂行办法》第八条规定：“企业办理外汇登记证后，有变更名称、地址、改变经营范围或者发生转让、增资、合并等情况，应当在办理工商登记后，及时将有关材料送外汇局备案，并申请更换外汇登记证。”发行人应当在办理完毕上述股权转让工商登记后，及时备案并申请更换外汇登记证。

就上述股权转让，发行人外商投资及外汇管理相关审批程序履行情况如下：

序号	时间及变更事项	外汇管理	外商投资
1	1997 年 9 月，新麦企业将持有的新麦有限 100%转让给美国新麦	因相关材料已超过法律规定的相关资料保管期限，新麦企业将发行人股份转让给美国新麦及美国新麦将发行人股份转让给新麦萨摩亚涉及的股权变动相关的外汇登记证等外汇管理登记资料已不再保管。	1997 年 8 月 6 日，锡山市对外经济贸易委员会出具锡外管（1997）100 号《关于新麦机械(无锡)有限公司股份转让的批复》，同日，取得江苏省人民政府换发的外经贸苏府资字[1994]21799 号《中华人民共和国外商投资企业批准证书》。
2	2005 年 1 月，美国新麦将其持有的新麦有限 60%股权转让给新麦萨摩亚		2004 年 7 月 20 日，无锡市锡山区对外贸易经济合作局出具锡山外资[2004]21 号《关于新麦机械（无锡）有限公司股权变更的批复》，2004 年 12 月 30 日，取得江苏省人民政府换发的外经贸苏府资字[1994]21799 号《中华人民共和国外商投资企业批准证书》。
3	2005 年 11 月，新麦萨摩亚将持有的新麦有限 8%股权转让给美国新麦		2005 年 6 月 22 日，无锡市利用外资管理委员会向锡山区外经局出具锡外管委审一[2005]292 号《关于新麦机械（无锡）有限公司股权转让的批复》，2005 年 9 月 22 日，取得江苏省人民政府换发的外经贸苏府资字[1994]21799 号《中华人民共和国外商投资企业批准证书》。
4	2005 年 12 月，美国新麦将持有的新麦有限 16%股权转让给新麦萨摩亚		2005 年 11 月 23 日，无锡市利用外资管理委员会向锡山区外经局出具了锡外资委审一[2005]410 号《关于新麦机械（无锡）有限公司股权转让的批复》，2005 年 11 月 23 日，取得江苏省人民政府换发的外经贸苏府资字[1994]21799 号《中华人民共和国外商投资企业批准证书》。
5	2006 年 12 月，美国新麦将持有的新麦有限 32%股权转让给新麦萨摩亚		2006 年 9 月 1 日，江苏省对外贸易经济合作厅向无锡外经贸局出具苏外经贸部资审（2006）第 02091 号《关于同意新麦机械（无锡）有限公司股权变更及<章程>的批复》，2006 年 9 月 12 日，取得江苏省人民政府换发的外经贸苏府资字[1994]21799 号《中华人民共和国外商投资企业批准证书》。

①是否符合我国外商投资的有关规定

上述股权转让均已取得外商投资主管部门的批复，办理了《中华人民共和国外商投资企业批准证书》，并已向工商行政管理机关办理变更登记手续，符合我国有关外商投资的有关规定。

②是否符合我国外汇管理的有关规定

上述股权转让相关的外汇登记证等外汇管理登记资料虽已不再保管，但鉴于发行人已经通过外汇局在内监管机构实施的联合年检，发行人历史上不存在因此受到主管部门行政处罚的情况，相关股权变更至今已过《中华人民共和国行政处罚法》第三十条规定的二年行政处罚时效。上述股权转让的转让方和受让方均为境外企业，股权转让不涉及跨境资金流转，根据当时有效的《外商投资企业外汇登记管理暂行办法》，无需取得外汇主管部门的审批或核准，仅需在办理完毕相关股权转让工商登记后，进行外汇备案并更换外汇登记证。因此，即便发行人未就相关股权转让办理外汇备案并更换外汇登记证的，相关违法行为较为轻微，不会造成资金的违规跨境流动等违法后果，即使未来公司因此被处以行政处罚，发行人承担的处罚金额较少，违法行为轻微，根据《证券期货法律适用意见第17号》上述股权转让相关情形不构成重大违法行为，不会对发行人造成重大不利影响，具体分析详见本题之“（二）详细论证新麦企业历次通过投资控股公司投资发行人的合法合规性及其依据，中国台湾地区律师是否出具相关法律意见”之“1.详细论证新麦企业历次通过投资控股公司投资发行人的合法合规性及其依据”之“（2）外汇管理方面的合法合规性及其依据”。

3.结合莱克有利和新麦萨摩亚的历史沿革情况等，分析新麦企业、美国新麦、莱克有利和新麦萨摩亚的生产经营活动是否符合所在地的相关规定

（1）新麦企业

根据新麦企业法律查核意见书及新麦企业的公开资料，新麦企业的简要历史沿革情况如下：

新麦企业成立于 1983 年 9 月 27 日，2007 年 7 月 29 日在中国台湾地区柜买中心上柜，股票代码为 1580.TWO。新麦企业设立时的股东共 9 名，实收资本为新台币 400 万元。新麦企业设立时的股权结构如下：

单位：新台币万元

序号	股东姓名	出资额	持股比例（%）
1	吕国宏	68.00	17.00
2	陈添福	68.00	17.00
3	吕朝祥	44.00	11.00
4	黄益昌	44.00	11.00
5	周月娥	44.00	11.00
6	谢月娥	44.00	11.00
7	陈吕阿却	44.00	11.00
8	刘淑枝	22.00	5.50
9	黄秀丽	22.00	5.50
合计		400.00	100.00

新麦企业设立后，经历次债转股、合并增资、现金增资及盈余转增资等，截至 2006 年 10 月 30 日，新麦企业实收资本额增至新台币 2,711 万元，其前十大股东及其持股情况如下：

序号	股东姓名/名称	持股数量（股）	持股比例（%）
1	盛家投资	1,963,500	7.24
2	宏吉投资股份有限公司	1,963,500	7.24
3	陈春钗	1,709,400	6.31
4	谢顺和	1,496,330	5.52
5	郑书光	1,470,480	5.42
6	吕冠群	1,408,655	5.20
7	吕国宏	1,309,000	4.83
8	吴曜宗	1,089,000	4.02
9	谢陈丽敏	975,700	3.60
10	谢铭璟	875,129	3.23
合计		14,260,694	52.60

2007 年 7 月，新麦企业在柜买中心上柜，股票代码为 1580.TWO。截至 2007 年 7 月 16 日，新麦企业前十大股东及其持股情况如下：

序号	股东姓名/名称	持股数量（股）	持股比例（%）
----	---------	---------	---------

序号	股东姓名/名称	持股数量（股）	持股比例（%）
1	盛家投资	1,963,500	7.24
2	宏吉投资股份有限公司	1,963,500	7.24
3	陈春钗	1,709,400	6.31
4	郑书光	1,410,480	5.20
5	吕冠群	1,408,655	5.20
6	谢顺和	1,346,330	4.97
7	吕国宏	1,309,000	4.83
8	吴曜宗	1,089,000	4.02
9	谢铭璟	925,129	3.41
10	谢陈丽敏	905,700	3.34
合计		14,030,694	51.75

根据新麦企业法律查核意见书，新麦企业为依据中国台湾地区法律成立、有效存续并在柜买中心上柜的企业，不存在根据其章程或适用法律的规定需要被解散、清算、重整、破产等情形。报告期内，新麦企业主要经营商用烘焙设备及厨房设备的研发、生产及销售，不存在被有权机构处罚、处分的情况。

综上所述，本所经办律师认为，新麦企业设立与存续合法合规，报告期内生产经营活动符合所在地的相关规定。

（2）美国新麦

根据发行人提供的相关资料，美国新麦的历史沿革情况如下：

1997年5月5日，美国新麦依据美国法律于美国特拉华州成立，成立时的授权发行股票总数为1,500股，其中，股东吕国宏持有600股，谢顺和持有600股，吴曜宗持有300股。

2018年7月2日，美国新麦根据美国法律办理完成解散注销。

美国新麦系新麦企业的创始股东吕国宏、谢顺和、吴曜宗为转投资设立的境外投资持股平台，存续期间，美国新麦除持有发行人、无锡德麦、无锡舒马赫等公司股权外，无其他经营业务。新麦企业通过设立莱克有利及新麦萨摩亚对转投资架构进行重组并完成柜买中心上柜后，美国新麦于2018年7月2日正式解散注销。

综上所述，本所经办律师认为，美国新麦依据美国法律合法设立及解散注销，生产经营活动符合所在地的相关规定。

（3）莱克有利

根据莱克有利法律意见书，莱克有利的历史沿革情况如下：

2002 年 1 月 10 日，莱克有利依据萨摩亚《国际公司法》于萨摩亚设立，并向注册代理机构 TrustNet(Samoa) Ltd. 发行 1 股股份。莱克有利设立后的历史沿革如下：

①2003 年 10 月 27 日，第一次股份转让及第一次增发股份

2003 年 10 月 27 日，新麦企业受让 TrustNet(Samoa) Ltd. 持有的莱克有利 1 股股份，转让完成后，新麦企业持有莱克有利 100% 股权；同日，莱克有利向新麦企业增发 49,999 股股份，每股面值为 1 美元。本次股份转让及增发完成后，莱克有利的股权结构如下：

序号	股东	持股数量（股）	持股比例（%）
1	新麦企业	50,000	100.00
合计		50,000	100.00

②2006 年 7 月 24 日，第二次增发股份

2006 年 7 月 24 日，莱克有利向新麦企业增发 14,950,000 股股份，每股面值为 1 美元。本次增发完成后，莱克有利的股权结构如下：

序号	股东	持股数量（股）	持股比例（%）
1	新麦企业	15,000,000	100.00
合计		15,000,000	100.00

③2020 年 11 月 6 日，第一次减资

2020 年 11 月 6 日，莱克有利减少并注销 1,224,220 股股份。本次减资完成后，莱克有利的股权结构如下：

序号	股东	持股数量（股）	持股比例（%）
1	新麦企业	13,775,780	100.00
合计		13,775,780	100.00

④2021 年 7 月 26 日，第二次减资

2021 年 7 月 26 日，莱克有利减少并注销 8,725,345 股股份。本次减资完成后，莱克有利的股权结构如下：

序号	股东	持股数量（股）	持股比例（%）
1	新麦企业	5,050,436	100.00
合计		5,050,436	100.00

⑤2022 年 6 月 13 日，第三次减资

2022 年 6 月 13 日，莱克有利减少并注销 2,049,886 股股份。本次减资完成后，莱克有利的股权结构如下：

序号	股东	持股数量（股）	持股比例（%）
1	新麦企业	3,000,549	100.00
合计		3,000,549	100.00

根据莱克有利法律意见书，莱克有利为根据萨摩亚法律合法成立并有效存续的公司，主营业务为投资控股；莱克有利已取得其从事业务及生产经营所必须的资质许可（商业登记证），无需取得其他资质许可；莱克有利不是任何实际或可能进行的解散、清算、清盘、重组或破产程序的当事方。

综上所述，本所经办律师认为，莱克有利设立与存续合法合规，报告期内生产经营活动符合所在地的相关规定。

(4) 新麦萨摩亚

根据新麦萨摩亚法律意见书，新麦萨摩亚的历史沿革情况如下：

2003 年 4 月 1 日，新麦萨摩亚依据萨摩亚《国际公司法》于萨摩亚设立，并向注册代理机构 TrustNet(Samoa) Ltd. 发行 1 股股份。新麦萨摩亚设立后的历史沿革如下：

①2003 年 10 月 27 日，第一次股份转让及第一次增发股份

2003 年 10 月 27 日，莱克有利受让 TrustNet(Samoa) Ltd. 持有的新麦萨摩亚 1 股股份，转让完成后，莱克有利持有新麦萨摩亚 100% 股权；同日，新麦萨摩

亚向莱克有利增发 49,999 股股份，每股面值为 1 美元。本次股份转让及增发完成后，新麦萨摩亚的股权结构如下：

序号	股东	持股数量（股）	持股比例（%）
1	莱克有利	50,000	100.00
合计		50,000	100.00

②2006 年 7 月 24 日，第二次增发股份

2006 年 7 月 24 日，新麦萨摩亚向莱克有利增发 14,950,000 股股份，每股面值为 1 美元。本次增发完成后，新麦萨摩亚的股权结构如下：

序号	股东	持股数量（股）	持股比例（%）
1	莱克有利	15,000,000	100.00
合计		15,000,000	100.00

③2020 年 11 月 6 日，第一次减资

2020 年 11 月 6 日，新麦萨摩亚减少并注销 1,224,220 股股份。本次减资完成后，新麦萨摩亚的股权结构如下：

序号	股东	持股数量（股）	持股比例（%）
1	莱克有利	13,775,780	100.00
合计		13,775,780	100.00

④2021 年 7 月 26 日，第二次减资

2021 年 7 月 26 日，新麦萨摩亚减少并注销 8,725,345 股股份。本次减资完成后，新麦萨摩亚的股权结构如下：

序号	股东	持股数量（股）	持股比例（%）
1	莱克有利	5,050,436	100.00
合计		5,050,436	100.00

⑤2022 年 6 月 13 日，第三次减资

2022 年 6 月 13 日，新麦萨摩亚减少并注销 2,049,886 股股份。本次减资完成后，新麦萨摩亚的股权结构如下：

序号	股东	持股数量（股）	持股比例（%）
1	莱克有利	3,000,549	100.00
合计		3,000,549	100.00

根据新麦萨摩亚法律意见书，新麦萨摩亚为根据萨摩亚法律合法成立并有效存续的公司，主营业务为投资控股；新麦萨摩亚已取得其从事业务及生产经营所必须的资质许可（商业登记证），无需取得其他资质许可；新麦萨摩亚不是任何实际或可能进行的解散、清算、清盘、重组或破产程序的当事方。

综上所述，本所经办律师认为，新麦萨摩亚设立与存续合法合规，报告期内生产经营活动符合所在地的相关规定。

（五）说明控股股东新麦萨摩亚是否存在税收合法性的风险，是否构成重大违法行为及其具体判断依据

2005 年 1 月至 2006 年 12 月，新麦企业通过投资控股公司新麦萨摩亚分次购回美国新麦持有的发行人 100% 股权，实际转让价款合计为 505.94 万美元，而其在大陆地区工商管理部门报批的总转让价格合计为 250 万美元。由于上述股权转让发生距今已超过五年最长行政处罚期限，故新麦萨摩亚不存在受到行政处罚的风险，被认定为少缴、漏缴所得税的风险均较小，且相关行为不构成重大违法行为，具体情况及判断依据详见本题之“（二）详细论证新麦企业历次通过投资控股公司投资发行人的合法合规性及其依据，中国台湾地区律师是否出具相关法律意见”之“1. 详细论证新麦企业历次通过投资控股公司投资发行人的合法合规性及其依据”之“（3）税收征管方面的合法合规性及其依据”。

（六）说明是否存在最终控股股东所在地区向中国境内转让技术或其他资产的情况，中国台湾地区对相关技术、资产转让是否存在限制性规定，是否存在相关法律风险

1. 说明是否存在最终控股股东所在地区向中国境内转让技术或其他资产的情况

发行人从最终控股股东所在地区中国台湾地区受让技术或其他资产的情况如下：

出让方/授权人	标的	时间	价格
新麦企业	注册证号为 710516 的注册商标	2000 年 12 月 28 日	无偿转让

2.中国台湾地区对相关技术、资产转让是否存在限制性规定，是否存在相关法律风险

中国台湾地区颁布的所谓“台湾地区与大陆地区人民关系条例”及其实施细则、“在大陆地区从事投资或技术合作许可办法”“在大陆地区从事投资或技术合作审查原则”等规定对中国台湾地区自然人、法人到中国大陆地区投资和技术合作的范围进行了限制，并区分禁止类和一般类。凡不属于禁止类之产品或经营项目，归属为一般类。

根据新麦企业法律查核意见书，发行人所属产业类别“2923 食品、饮料及烟草制作用机械设备制造业”为中国台湾地区公司投资中国大陆地区公司许可的产业类别。

综上所述，就目前发行人所从事的业务而言，中国台湾地区对相关技术、资产转让不存在限制性规定，不存在相关法律风险。

如果未来中国台湾地区对中国大陆地区投资方面的规定发生变化，对发行人所在行业在中国大陆地区投资采取更加严格的限制措施，将会对发行人的生产经营产生不利影响。针对相关风险，本所经办律师核查，发行人已在《招股说明书》“第二节 概览”之“（三）特别风险提示”之“6、控股股东所在地区向中国大陆地区投资或技术转让的法律、法规发生变化的风险”部分进行相关风险提示。

（七）核查结论

经核查，本所经办律师认为：

1.除控股股东外，发行人其他股东持股比例较小，不存在单一股东及其一致行动人持股比例达到 30%的情形，发行人的股东大会及董事会由新麦萨摩亚控制，新麦萨摩亚为新麦企业间接持有 100%股权的公司。由于新麦企业无实际控制人，因此发行人无实际控制人。发行人不存在通过实际控制人认定规避发行条件或者监管的情况，报告期内发行人控制权未发生变化。发行人已补充首轮问询关于“发行人认定无实际控制人的原因、合理性及依据充分性”的回复，并确保信息披露真实、准确、完整。

2.新麦企业历次通过投资控股公司投资发行人在行政审批方面履行了法定程序，合法合规；发行人 2005 年 1 月至 2006 年 12 月期间外汇登记凭证未再保管不会导致发行人及其控股股东受到外汇主管部门行政处罚；新麦企业 2005 年 1 月至 2006 年 12 月通过新麦萨摩亚受让发行人 100%股权，实际转让价款合计为 505.94 万美元，而其在大陆地区工商管理部门报批的总转让价格合计为 250 万美元。由于上述股权转让发生在 2005 年至 2006 年期间，已超过五年最长行政处罚期限，故新麦萨摩亚不存在受到行政处罚的风险，被认定为少缴、漏缴所得税的风险均较小，且相关行为不构成重大违法行为。中国台湾地区律师已就新麦企业历次通过投资控股公司投资发行人的合法合规性发表了法律意见。

3.发行人第三地转投资符合《台湾投资经第三地转投资认定暂行办法》等第三地转投资相关法律法规的规定。

4.新麦企业将发行人股份转让给美国新麦系为满足中国台湾地区法律法规的相关规定，并结合税收筹划等因素综合考虑决定；新麦萨摩亚购回发行人股权，系新麦企业为筹划于中国台湾地区柜买中心上柜事宜，顺应产业发展趋势、整合集团资源、有效降低生产成本及提高产品竞争优势，对投资架构所做的调整安排。上述股权转让均系同一控制下股权转让，由转让双方自主协商定价，参考发行人的经营规模及所有者权益净值，综合发行人当时的经营发展状况等确定，具有公允性。相关股权转让程序合法、合规，不存在损害发行人利益的情形，符合我国外商投资的有关规定；相关股权转让的外汇登记证等外汇管理登记资料虽已不再保管，但相关情形不构成重大违法行为，不会对发行人造成重大不利影响。

报告期内，新麦企业、莱克有利、新麦萨摩亚及美国新麦的生产经营活动符合所在地的相关规定。

5.新麦企业 2005 年 1 月至 2006 年 12 月通过新麦萨摩亚受让发行人 100%股权，实际转让价款合计为 505.94 万美元，而其在大陆地区工商管理部门报批的总转让价格合计为 250 万美元。由于上述股权转让发生距今已超过五年最长行政处罚期限，故新麦萨摩亚受到行政处罚的风险，以及被认定为少缴、漏缴所得税的风险均较小，且相关行为不构成重大违法行为。

6.新麦企业曾在 2000 年向发行人无偿转让一项商标；就目前发行人所从事的业务而言，中国台湾地区对相关技术、资产转让不存在限制性规定，不存在相关法律风险。

7.发行人及其控股股东符合《首发管理办法》规定的发行条件，不存在对本次发行上市构成障碍的违法行为。

（八）发行人律师质控及内核部门所履行的质量控制工作及相关质控结论

1.发行人律师内核风控部门所履行的质量控制工作情况

针对以上事项，发行人律师内核风控部门履行了以下质量控制工作：

（1）在首次申报过程中，发行人律师内核风控部门根据《江苏海辉律师事务所证券法律业务风险控制制度（第一版）》要求，通过召开内核会议的形式审核了发行人律师项目组拟出具的申报文件，对发行人的控制权认定相关问题及发行人设立至今的历次股权演变的合法合规性、发行人及控股股东是否存在重大违法违规行为等问题进行了问询，并督促发行人律师项目组充分核查、论证。

（2）在首次问询回复及本次问询回复过程中，发行人律师项目组根据《江苏海辉律师事务所证券法律业务风险控制制度（第一版）》要求，递交了《补充法律意见（一）》及本补充法律意见的内核申请，发行人律师内核风控部门已针对首次问询函及本次问询函的相关事项与发行人律师项目组进行充分沟通及问询，最终通过复核律师复核。

2.发行人律师内核风控部门的质控结论

发行人律师内核风控部门认为，发行人律师项目组已履行现阶段充分、有效的核查程序，获取的相关证据支持所形成的结论，编制的相关工作底稿完整，同意发行人律师项目组的核查结论。

二、问题 7.关于期间费用

申报材料及前次审核问询回复显示：

（1）发行人外销业务存在向第三方支付佣金的情形，部分佣金收取方同时为发行人客户，未充分说明相关安排的商业逻辑及合理性。

（2）报告期内，销售人员、管理人员及研发人员年均工资均大幅高于无锡市平均工资，发行人未解释其中原因。

（3）报告期内，发行人研发费用结构中的职工薪酬分别为 69.17%、77.83%和 70.5%，大幅高于同行业可比公司，发行人解释原因为研发活动需由人工多次调试，未充分结合同行业可比公司情况解释研发费用的结构差异，且发行人研发项目基本为当年完成。

请发行人：

（1）说明同时向客户销售产品并支付佣金的商业逻辑及合理性，报告期内存在居间商的客户类型及佣金计算方式，是否存在商业贿赂等违法违规情形。

（2）结合工作内容、企业规模及独特性等维度，论证各类人员工资大幅高于当地平均工资的原因及合理性。

（3）结合同行业可比公司均为食品生产专用设备企业的情况下，研发费用结构与同行业存在较大差异的原因及合理性，在研发项目需多次调试的情况下，研发项目均可在当年完成是否合理。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，并说明针对研发费用真实性、准确性所采取的核查程序及有效性。

回复：

本所经办律师履行了包括但不限于如下查验程序：

- 1.访谈公司管理层及业务人员，了解发行人佣金计提依据、支付方式及佣金支付对象同时为公司客户的原因等；
- 2.取得佣金明细表及相应订单明细，分析佣金波动原因；
- 3.查询主要佣金收取方的信息，并向佣金收取方进行访谈；

4.取得员工花名册计算各岗位员工平均工资并与同行业公司、无锡市平均工资进行比较，取得社保公积金明细表，了解公司社保公积金的缴纳比例；

5.取得研发费用明细表、研发项目领料明细、研发人员薪酬计算表等资料；

6.访谈研发负责人，了解发行人研发活动的总体管理情况、研发特点及主要研发项目情况。

在审慎的基础上，本所经办律师发表核查意见如下：

（一）说明同时向客户销售产品并支付佣金的商业逻辑及合理性，报告期内存在居间商的客户类型及佣金计算方式，是否存在商业贿赂等违法违规情形

1.说明同时向客户销售产品并支付佣金的商业逻辑及合理性

发行人外销客户以贸易商为主，在外销贸易商客户向终端客户销售发行人产品过程中，部分终端客户基于与贸易商的合作历史或防范风险等因素考虑，更倾向于直接向生产厂家采购产品。因此，贸易商将相关终端客户向发行人引荐，发行人根据相应订单向贸易商支付佣金。

另外，贸易商客户在开展贸易业务时，其作为采购方需要垫资承担采购成本，同时可能会给予其下游客户一定的账期，需要有一定的资金周转；相较于居间活动，贸易业务开展过程中，还需要承担进出口报关、运输等环节相关工作以及下游客户所属国家的外汇管理政策变化带来的风险。因此，贸易商在获取客户订单需求信息时，综合评估上述因素及佣金计提金额和贸易业务赚取毛利额等因素，选择采用居间模式与公司进行合作以收取一定的佣金或采用贸易业务采购公司产品对外销售。

综上，本所经办律师认为，发行人存在同时向部分外销贸易商客户支付佣金的情形，发行人向外销贸易商客户支付佣金与该客户向公司的采购无关，而与其向发行人提供的居间服务相关，具有商业合理性。

2.报告期内存在居间商的客户类型及佣金计算方式，是否存在商业贿赂等违法违规情形

报告期内，同时为发行人提供居间服务的外销客户均为贸易商类客户，公司根据终端客户订单的预计毛利、公司与该贸易商客户的合作历史、终端客户所在市场的竞争程度、获取该终端客户订单对公司品牌影响力的提升等多方面因素综合确定佣金计算方式。

公司佣金计算的具体方式有以下几种：

（1）按照订单金额的一定比例计提并支付佣金，该方式为公司主要的佣金计算方式，佣金比例主要在 5-15%之间；

（2）按照订单单价与基础单价的差额计提并支付佣金，基础单价每年根据与佣金收取方的合作情况确定，基础单价主要是公司向该贸易商客户销售同类产品的价格；

（3）每笔订单支付固定金额的佣金；

（4）取得订单前与佣金收取方逐笔协商确定佣金金额。

发行人向外销贸易商客户支付佣金是基于其向公司提供居间服务，独立于其向公司直接采购产品的行为，不存在商业贿赂等违法违规情形。

公司与客户确定合作关系后，后续与客户发生交易时，第三方可以按照约定继续收取佣金。第三方可以继续收取佣金的原因有两方面：一是由于发行人在部分境外国家或地区难以直接向终端客户提供售后维护工作，因此佣金收取方向客户提供了部分售后服务工作，佣金收取方在质保期内向终端客户提供售后服务的过程中，公司免费提供需要更换的零部件。二是为了维护公司在当地的商业信誉、持续取得销售订单，具有商业合理性。

（二）结合工作内容、企业规模及独特性等维度，论证各类人员工资大幅高于当地平均工资的原因及合理性

发行人各类人员平均工资与无锡市平均工资的比较如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发行人			
销售人员平均薪酬	12.10	12.45	10.59

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
行政及管理人员平均薪酬	25.73	22.02	22.81
研发人员平均薪酬	14.41	15.26	12.46
生产人员平均薪酬	12.75	13.25	9.65
全员平均薪酬	14.02	14.02	11.61
无锡市平均薪酬			
无锡市城镇私营单位就业人员平均工资	7.57	7.20	6.54
无锡市城镇非私营单位就业人员平均工资	13.36	12.28	11.25

注：发行人平均薪酬为应付职工薪酬总额除以当年度各类人员期初期末人数平均数计算，包含公司承担的社保及公积金。

从上表可知，发行人全员平均薪酬高于无锡市城镇私营单位和非私营单位就业人员平均工资，由于发行人平均薪酬包含发行人承担的社保和公积金，无锡市平均工资统计范围包括单位从个人工资中直接为其代扣或代缴的个人所得税、社会保险基金和住房公积金等个人缴纳部分，但不包括发行人承担部分的社保和公积金。发行人承担的社保和公积金合计按照 33%的比例简便计算，剔除发行人承担的社保公积金后，报告期内发行人各类人员平均薪酬与无锡市平均工资比较如下表：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发行人			
销售人员平均薪酬	9.10	9.36	7.96
行政及管理人员平均薪酬	19.35	16.56	17.15
研发人员平均薪酬	10.83	11.47	9.37
生产人员平均薪酬	9.59	9.96	7.26
全员平均薪酬	10.54	10.54	8.73
无锡市平均薪酬			
无锡市城镇私营单位就业人员平均工资	7.57	7.20	6.54
无锡市城镇非私营单位就业人员平均工资	13.36	12.28	11.25

从上表可知，发行人全员平均薪酬介于无锡市城镇私营单位和非私营单位就业人员平均工资之间。发行人平均工资高于无锡市城镇私营单位就业人员平均工资，主要是发行人企业规模较大，属于国内烘焙设备的龙头企业，发行人生产研发及行政管理人员在烘焙业从业多年，工作内容专注于烘焙行业，不少人员更是其中的佼佼者，从事的生产研发管理工作具有非常高的要求。发行人

为吸引人才、留住人才、巩固并加强公司核心竞争力、积极履行社会责任，向员工提供了较具竞争力的薪酬，工资高于当地平均工资具有合理性。

（三）结合同行业可比公司均为食品生产专用设备企业的情况下，研发费用结构与同行业存在较大差异的原因及合理性，在研发项目需多次调试的情况下，研发项目均可在当年完成是否合理

1.结合同行业可比公司均为食品生产专用设备企业的情况下，研发费用结构与同行业存在较大差异的原因及合理性

发行人研发项目中，以机器类项目的研发为主，如搅拌机、打蛋机、整形机及压面机等相关的项目。同行业公司中，银都股份和海容冷链均以制冷为核心的设备，如商用餐饮制冷设备、冷藏和冷冻展示柜；小熊电器则主要生产及研发小家电，主要包括锅煲类、壶类、西式电器及电动类等。

机器类产品的研发过程和其他产品的研发存在一定区别，机器类产品以机器运转为主要特征，如打蛋机、搅拌机、酥皮机及滚圆机等中大型设备。由于机器类设备的相关参数对烘焙食品品质和操作人员的安​​全影响较大，因此研发过程需要充分的前期设计及后期的样机调试。如搅拌机的搅拌方式、转速、搅拌时间等会影响面团的成型效果、面筋的结合强度、气泡的分布均匀程度等；打蛋机的转速、搅拌器的结构、搅拌时间等会影响混合及乳化的效果。另外，设备的强度影响其预期使用寿命和操作人员的安​​全，如翻缸机、举缸机等这类重载型机器要确保其在长期使用过程中主要受力部件不能出现损坏的现象，需要由研发人员长时间对机器进行高强度载荷测试。

中大型设备制造过程中，零件大部分需要焊接成型，消耗人工比较大。研发样机试制成功后，需要样机测试人员进行多次的测试、调整。发行人的研发过程以样机试制前的市场调研和产品设计及样机试制成功后的调试等环节的人力投入为主，而在样机试制阶段的材料耗用较少。因此，虽然发行人与可比公司均为食品生产专用设备行业，但不同公司产品用于生产的食品类型不同、用于生产食品的环节不同、产品类型不同等差异，发行人研发费用中职工薪酬占比较高，与同行业存在较大差异具有合理性。

经统计证监会专用设备制造业行业上市公司披露的 2022 年年度报告，共有 358 家专用设备制造业上市公司披露了研发费用结构情况，具体如下：

研发费用-职工薪酬占比	数量（家）	占比
70%以上	67	18.72%
60%-70%	65	18.16%
50%-60%	76	21.23%
40%-50%	61	17.04%
50%以下	89	24.86%

资料来源：Wind 资讯

从上表可知，专用设备制造业上市公司中，研发费用中职工薪酬占比超过 60% 的公司数量达到 132 家，占全部专用设备制造业上市公司的比例达到 36.88%，职工薪酬占比高的情况较为普遍。报告期内，发行人职工薪酬在研发费用中的占比与专用设备制造业上市公司的情况不存在显著差异。

2.在研发项目需多次调试的情况下，研发项目均可在当年完成是否合理

发行人重视研发活动的管理和控制，各期研发项目主要在当年完成结项，具体原因如下：

（1）发行人对研发项目结项系对当期研发活动的阶段性评价，并非该品类或该工艺的研发已达到完美程度；视市场需要，研发部门在不同期间对相同研发项目可再次予以差异化立项。其次，发行人研发团队在立项时即合理预估研发耗时，并且对研发项目实现目标进行细化，因此研发项目大部分均可以在当年完成。

（2）研发活动在提升发行人竞争能力的同时，也对发行人的资金、材料、时间和人员等形成较大的消耗，为控制发行人资源的耗损，发行人管理层面也要求研发活动需尽快得出阶段性结论。

（3）发行人研发活动的主要特点之一为存在较长的样机调试环节。由于设备需要多次进行调试，为使研发项目进度达到预期，研发人员通常在加班时段进行样机的模拟测试，如搅拌机、打蛋机测试可以长时间使用搅拌沙子模拟搅拌测试，举缸机可举重型替代物进行强度测试等。

综上，本所经办律师认为，报告期各期内研发项目基本都于当年完成具有合理性。

（四）核查结论

经核查，本所经办律师认为：

1. 发行人部分客户同时为发行人的佣金支付对象，主要由于最终客户自身的需求或佣金支付对象基于垫资、风险控制等因素考虑选择为发行人提供居间服务，由最终客户直接与发行人建立合作关系，因此发行人同时向部分客户销售产品并支付佣金具有合理性。发行人结合多方面因素综合确定佣金支付比率，佣金支付的计提计算方式主要包括按照固定比例、按照差价、按照固定金额、每笔订单协商确定等方式，不存在商业贿赂等违法违规行为。

2. 剔除发行人承担部分的社保及公积金后，发行人全员平均薪酬介于无锡市城镇私营单位和非私营单位就业人员平均工资之间。发行人平均工资高于无锡市城镇私营单位就业人员平均工资，主要是由于发行人为吸引人才、巩固并加强公司核心竞争力、积极履行社会责任，向员工提供了较具竞争力的薪酬，工资高于当地平均工资具有合理性。

3. 由于发行人主要研发项目与可比公司存在一定差异，发行人研发项目以机器类为主，需要充分的前期设计及后期的样机调试及长时间对机器进行模拟测试等。另外，中大型设备制造过程中，零件大部分需要焊接成型，消耗人工比较大。因此，发行人研发费用中职工薪酬占比较高，与可比公司存在差异具有合理性。发行人研发活动的主要特点之一为存在较长的样机调试环节，为使研发项目进度达到预期，研发人员通常在加班时段进行样机的模拟测试。为管控研发活动对公司资金、材料、时间和人员的耗用，发行人管理层也积极推进研发团队尽快实施完毕相应项目。因此，报告期各期内研发项目基本都于当年完成具有合理性。

（五）说明针对研发费用真实性、准确性所采取的核查程序及有效性

针对研发费用真实性、准确性，本所经办律师主要采取了以下核查程序：

1.查阅发行人制定的《工程中心研发管理制度》《研发经费管理及核算办法》等与研发相关的制度；

2.获取研发项目的立项审批文件、办公会议纪要和结项相关文件，查阅相关研发项目的具体内容；

3.访谈研发负责人及财务部门的相关人员，了解研发活动的特点并分析各研发项目材料、人工等费用的匹配性；

4.获取研发人员工资薪酬明细表及工时统计表等原始凭证，了解发行人研发费用-职工薪酬变化的合理性及研发人员薪酬归集准确性；

5.获取发行人报告期内研发领料明细汇总表，并抽样检查研发领料单据等原始凭证，了解研发材料变化的合理性及归集的准确性；

6.检查研发费用中折旧与摊销费用计提和分配情况并就折旧、摊销进行测算，核查相关记账凭证；

7.对报告期各期研发费用实施截止测试，确认研发费用发生区间的准确性。

经核查，本所经办律师认为，发行人报告期内的研发费用真实、准确，本所经办律师采取的核查程序有效。

三、问题 10.关于同业竞争

申报材料及前次审核问询回复显示：

（1）报告期内，发行人与最终控股股东新麦企业的部分产品、客户存在重叠，均使用“SINMAG”字样商标，构成同业竞争，含转口贸易收入情况下，新麦企业的营业收入占发行人主营业务收入的的比例分别为 23.28%、27.04%、12.54%。

（2）2020-2022 年，发行人对重叠客户收入占比分别为 6.37%、8.95%及 11.57%，呈上升趋势，外销毛利率高于新麦企业，未说明对重叠客户销售价格公允性。

（3）为减少同业竞争，新麦企业出具了避免同业竞争的承诺函，保留其在中国台湾地区、印度市场业务，自 2024 年起不再承接南非、俄罗斯等市场订单（以下简称暂保留市场），限制暂保留市场 2023 年收入规模不高于 3,500 万元，或占发行人外销收入比例不高于 7%，均高于报告期各期实际发生金额、比例；报告期各期，新麦企业对暂保留市场销售额呈上升趋势。

请发行人说明：

（1）2023 上半年新麦企业的同类收入、毛利占发行人主营业务收入、毛利的比例，对暂保留市场收入占发行人主营业务收入比例及变化趋势，发行人对重叠客户收入占比变化情况；

（2）发行人、新麦企业对重叠客户销售的具体内容、定价公允性及商业合理性，销售价格、毛利率的情况及差异对比分析；是否存在公司、新麦企业捆绑销售、联合议价、互相让渡商业机会，新麦企业替发行人承担成本费用、与重叠客户资金拆借等其他利益输送情形。

（3）对限制暂保留市场收入规模的具体控制方式。

（4）根据《证券期货法律适用意见第 17 号》同业竞争等相关规定，结合避免同业竞争承诺的出具背景，新麦企业对暂保留市场的在手订单情况及 2023 年收入预计情况，以及新麦企业对印度、中国台湾地区等保留市场业务的安排等，充分论证新麦企业 2023 年同类收入、毛利占发行人主营业务收入、毛利的比例是否可能超过 30%，以及新麦企业避免同业竞争承诺的可执行性和有效性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，说明核查过程及依据充分性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师质控及内核部门说明所履行的质量控制工作及相关质控结论。

回复：

本所经办律师履行了包括但不限于如下查验程序：

1.取得发行人 2023 年上半年主要财务数据、销售明细表、转口贸易销售明细表、采购情况表、员工花名册及组织架构图，并对主要客户供应商进行实地走访或视频访谈了解发行人的采购和销售情况；

2.登录公开资讯观测站，查询新麦企业关于避免同业竞争承诺的公告情况；

3.取得新麦企业员工花名册、销售明细表、销售数据汇总表等，计算新麦企业营业收入和营业毛利占发行人相应项目的比例情况；

4.取得新麦企业截至 2023 年 6 月 30 日的在手订单情况、2023 年度收入预测及报告期内对重叠客户的销售毛利率等数据；

5.对部分销售金额较大的重叠客户进行访谈，了解其与发行人和新麦企业的合作情况；

6.取得发行人的销售明细表，比较发行人向重叠客户及向其他外销客户销售相同产品的单价和毛利率并了解分析差异原因；

7.取得新麦企业对重叠客户销售的明细表和销售数据汇总表等，计算新麦企业对重叠客户销售的毛利率与其总体外销毛利率的差异情况；

8.获取发行人报告期内银行对账单、银行流水等记录，与公司银行日记账进行双向核对，确认境内外销售资金划款的真实性，同时可以验证各报告期期后回款情况；

9.获取发行人期后回款明细表，核查境内外回款付款人信息及金额与外销客户信息及收入金额的一致性；

10.取得新麦企业报告期内的银行流水，检查新麦企业与重叠客户之间是否有大额异常资金往来。

在审慎的基础上，本所经办律师发表核查意见如下：

（一）2023 上半年新麦企业的同类收入、毛利占发行人主营业务收入、毛利的比例，对暂保留市场收入占发行人主营业务收入比例及变化趋势，发行人对重叠客户收入占比变化情况

1.2023 上半年新麦企业的同类收入、毛利占发行人主营业务收入、毛利的比例

（1）新麦企业的业务类型

新麦企业按照客户区域或销售模式可分为四类业务：①向中国台湾地区客户直接销售；②向中国大陆地区客户（仅发行人）直接销售；③向直接销售的外销客户销售；④向转口贸易客户的转口贸易销售。2020 年至 2023 年 1-6 月新麦企业上述各类业务的收入构成及产品来源如下：

单位：万元

业务类型	客户类型	产品来源	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
中国台湾地区销售	中国台湾地区本地客户	自产	1,011.30	2,566.60	2,975.66	2,666.01
向中国大陆销售	发行人	自产/中国台湾地区代采	481.81	1,013.10	1,155.76	959.17
直接外销	新麦企业的直接外销客户	自产/中国台湾地区代采	1,277.48	2,948.19	2,449.93	1,796.52
转口贸易	美国 LBC 等三家海外子公司	发行人	-	940.09	9,557.85	6,971.52
	印度市场客户	发行人	1,112.55	2,837.17	977.59	-
	其他转口贸易终端客户	发行人	-	317.41	8,759.92	4,714.14
合计			3,883.14	10,622.56	25,876.72	17,107.37

注：发行人和新麦企业的重叠客户统计范围为新麦企业的直接外销客户和发行人的外销客户重叠部分，新麦企业仅转口贸易的客户不属于重叠客户范围。

（2）新麦企业的营业收入及营业毛利占发行人主营业务收入、毛利的比例情况

2020 年度至 2023 年上半年，公司主营业务收入与新麦企业的营业收入统计情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
新麦企业营业收入①	3,883.14	10,622.56	25,876.72	17,107.37
发行人主营业务收入②	44,898.90	84,716.67	95,701.01	73,483.84
占比=①/②	8.65%	12.54%	27.04%	23.28%

注 1：2023 年 1-6 月、2022 年度、2021 年度、2020 年度新台币折算人民币汇率采用中国外汇交易中心公示的各期末参考汇率。

注 2：以上新麦企业的营业收入数据系包含转口贸易相关收入的数据。

注 3：新麦企业及发行人 2023 年 1-6 月数据未经审计，下同。

2020 年度至 2023 年上半年，发行人主营业务毛利与新麦企业的营业毛利统计情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
新麦企业营业毛利①	948.64	2,352.64	3,416.24	2,562.81
发行人主营业务毛利②	19,277.23	29,637.04	32,717.78	27,884.17
占比=①/②	4.92%	7.94%	10.44%	9.19%

注：以上新麦企业的营业毛利数据系包含转口贸易相关毛利的数据。

2020 年度、2021 年度由于转口贸易金额较高导致新麦企业营业收入占发行人营业收入的比例较高，但均小于 30%。发行人自 2022 年初取消转口贸易后，2022 年度新麦企业营业收入占发行人的主营业务收入比例大幅降低，2023 年 1-6 月占比进一步降低至 8.65%。

（3）新麦企业外销和发行人相同或相似产品的情况

2020 年度至 2023 年上半年，新麦企业外销和发行人相同或相似产品均为机器类，销售金额及对比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
新麦企业机器类外销销售收入	978.23	2,484.21	1,904.13	1,408.23
新麦机械机器类销售收入	13,889.39	25,828.69	29,741.65	22,568.94
新麦企业机器类外销收入占新麦机械同类产品收入的比例	7.04	9.62	6.40	6.24
新麦企业机器类外销收入占新麦机械主营业务收入的占比	2.18	2.93	1.99	1.92

注 1：2023 年 1-6 月、2022 年度、2021 年度、2020 年度新台币折算人民币汇率采用中国外汇交易中心公示的各期末参考汇率。

注 2：以上新麦企业的外销收入数据系扣除转口贸易相关收入及向新麦机械销售后的数据。

2020 年度至 2023 年上半年，新麦企业机器类外销收入占发行人同类产品收入的比例分别为 6.24%、6.40%、9.62%及 7.04%，占发行人主营业务收入的占比分别为 1.92%、1.99%、2.93%及 2.18%，占比较低。发行人与新麦企业存在相同或相似产品的情形对发行人不存在重大不利影响。

2.新麦企业对暂保留市场收入占发行人主营业务收入比例及变化趋势

市场划分后，新麦企业在中国台湾地区和暂时保留至 2023 年底的外销客户的销售额占发行人主营业务收入的比例情况如下表：

单位：万元

国家/地区	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
中国台湾地区	1,011.30	2,566.60	2,975.66	2,666.01
暂保留海外市场	1,190.70	2,872.28	2,261.32	1,671.08
印度市场转口贸易	1,112.55	2,837.17	977.59	-
合计	3,314.55	8,276.05	6,214.57	4,337.09
发行人主营业务收入	44,898.90	84,716.67	95,701.01	73,483.84
中国台湾地区收入占比	2.25%	3.03%	3.11%	3.63%
暂保留海外市场收入占比	2.65%	3.39%	2.36%	2.27%
印度市场转口贸易收入占比	2.48%	3.35%	1.02%	-
合计占比	7.38%	9.77%	6.49%	5.90%

从上表可知，2020 年度至 2023 年 1-6 月，新麦企业在中国台湾地区和暂时保留至 2023 年底的外销客户的销售额及向印度市场客户转口贸易收入合计分别为 4,337.09 万元、6,214.57 万元、8,276.05 万元和 3,314.55 万元，占发行人主营业务收入的比例分别为 5.90%、6.49%、9.77%和 7.38%，总体呈波动上升趋势，主要是由于自 2021 年印度市场开始采用转口贸易模式导致。2023 年上半年新麦企业在印度市场的转口贸易收入不及 2022 年的一半，鉴于印度市场的特殊性和国际政治形势的不稳定性，预计印度市场的转口贸易不会有大幅增长，预计 2023 年全年上述占比不会有明显增长。自 2024 年起新麦企业放弃暂保留海外市场后，预计上述占比将有所降低。

3.发行人对重叠客户收入占比变化情况

2020 年度至 2023 年上半年，发行人与新麦企业对重叠客户销售金额的统计情况如下：

单位：万元

项目	发行人直接销售	发行人通过转口贸易间接销售	新麦企业
----	---------	---------------	------

国家 / 地区	客户名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
菲律宾	SIN MAG BAKERY MACHINE CORP.	294.62	515.03	357.13	349.67	-	-	-	-	7.77	18.05	12.02	9.66
日本	KAMATA MACHINE WORKS CO.,LTD.	-	-	0.19	-	-	-	-	-	232.59	262.47	347.24	315.55
俄罗斯	TRD	-	73.65	-	-	-	-	119.94	31.03	257.22	330.18	340.74	191.71
澳大利亚	BAKEWISE PTY. LTD	-	102.04	64.87	-	-	-	-	-	0.25	1.27	0.41	-
南非	MACADAMS INTERNATIONAL (PTY) LTD.	461.44	1,171.18	2.57	-	-	31.62	1,419.55	623.60	540.44	1,788.60	1,216.09	873.71
比利时	SIN MAG EUROPE B.V.B.A.	1,088.72	3,485.05	3,627.60	2,414.44	-	-	-	-	84.36	13.85	126.37	71.40
阿根廷	ARGENTAL S.A.I.C.	-	38.27	29.39	30.42	-	-	-	-	40.98	118.53	82.36	0.20
哈萨克斯坦	RADIANT HEAT MALDIVES PVT.	-	-	-	0.08	-	-	-	-	-	-	0.10	-

项目		发行人直接销售				发行人通过转口贸易间接销售				新麦企业			
国家/地区	客户名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
	LTD.												
澳大利亚	VAN LON G MAC HINE RY PTY LTD.	-	-	-	20.51	-	-	-	-	-	-	0.67	-
印度	GOOD LUCK BAKERY MACHINES	-	0.48	317.92	370.16	345.86	968.05	212.72	-	1.22	8.12	-	19.69
美国	AMERICAN BAKING SYSTEMS, INC.	1,111.14	1,533.10	-	-	-	109.01	1,272.83	705.68	0.80	21.30	19.00	25.97
印度尼西亚	PT. SINE RGI TRIKARYA PERKASA	726.61	1,775.79	-	-	-	-	1,141.84	136.55	-	10.34	-	-
合计		3,682.53	8,694.59	4,399.67	3,185.28	345.86	1,108.68	4,166.88	1,496.86	1,165.64	2,572.72	2,144.99	1,507.89

注：新麦企业按照客户区域或销售模式可分为四类：中国台湾地区客户、中国大陆地区客户（即发行人）、直接销售的外销客户、转口贸易客户。新麦企业对上述重叠客户的销售金额为其直接销售，不含发行人通过新麦企业向上述客户转口贸易销售部分，销售内容包括新麦企业自产整机和零件、为上述客户在中国台湾地区代采的整机和零件。

发行人对重叠客户销售包括直接销售和通过新麦企业转口贸易销售两种方式。为减少关联交易、避免同业竞争，发行人已于2022年1月取消了除印度市以外的全部转口贸易，而针对印度市场，公司在综合权衡考量国际贸易争端和经济利益下，自2021年5月由直接贸易模式转为转口贸易。

公司在印度市场保留转口贸易模式有其特殊背景，主要是新麦企业未能注销新麦印度后将其作为销售辅助机构、适应海关通关等监管的需要、印度收紧接壤国对印度的直接投资等因素。经本所经办律师核查，相关内容已在《招股说明书》“第八节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（二）经常性关联交易”之“2、报告期内，公司向关联方销售商品/提供劳务的具体情况如下”之“（3）转口贸易清理及保留印度市场转口贸易的情况”披露。

2020 年度至 2023 年上半年，公司与新麦企业对重叠客户销售金额占比情况如下：

单位：%

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
新麦机械对重叠客户收入占其主营业务收入的比例	8.97	11.57	8.95	6.37
新麦机械对重叠客户收入占其主营业务外销收入的比例	15.62	20.03	20.36	14.91
新麦企业对重叠客户收入占新麦机械主营业务收入的比例	2.60	3.04	2.24	2.05
新麦企业对重叠客户收入占新麦机械主营业务外销收入的比例	4.52	5.26	5.10	4.80

2020 年度至 2023 年 1-6 月，发行人对重叠客户的收入占其主营业务收入的占比分别为 6.37%、8.95%、11.57%及 8.97%，最近一期占比降低。新麦企业对重叠客户的销售收入占发行人主营业务收入的比例分别为 2.05%、2.24%、3.04%及 2.60%，占发行人主营业务外销收入的比例分别为 4.80%、5.10%、5.26%及 4.52%，最近一期占比降低。

（二）发行人、新麦企业对重叠客户销售的具体内容、定价公允性及商业合理性，销售价格、毛利率的情况及差异对比分析；是否存在公司、新麦企业捆绑销售、联合议价、互相让渡商业机会，新麦企业替发行人承担成本费用、与重叠客户资金拆借等其他利益输送情形

1. 发行人、新麦企业对重叠客户销售的具体内容、定价公允性及商业合理性，销售价格、毛利率的情况及差异对比分析

（1）发行人、新麦企业对重叠客户销售的具体内容、销售价格、毛利率的情况及差异对比分析

①发行人、新麦企业对重叠客户销售的具体内容

报告期内，发行人、新麦企业对重叠客户销售的具体内容如下表：

国家/地区	客户名称	发行人销售内容	新麦企业销售内容	同类销售产品名称
菲律宾	SINMAG BAKERY MACHINE CORP.	零件、转炉、打蛋机、搅拌机、酥皮机热风炉、层炉、蒸汽发生器等	零件、蛋糕搅拌机	搅拌机
日本	KAMATA MACHINERY WORKS CO.,LTD.	零件	零件、压面机、分割滚圆机	-
俄罗斯	TRD	零件、切割机、整形机、醒发箱、蒸汽发生器等	零件、分割滚圆机、搅拌机	-
澳大利亚	BAKEWISE PTY.LTD	零件、打蛋机、搅拌机、分割滚圆机、整形机等	零件	-
南非	MACADAMS INTERNATIONAL (PTY) LTD.	零件、分块机、切割机、醒发箱、压力油炸锅、电烤炉、打蛋机、整形机、热风炉、蒸汽发生器等	零件、搅拌机、整形机、压面机	整形机
比利时	SINMAG EUROPE B.V.B.A.	零件、搅拌机、整形机、打蛋机、分割滚圆机、切片机、酥皮机、热风炉等	零件、搅拌机	搅拌机
阿根廷	ARGENTAL S.A.I.C.	零件、热风炉、锥形滚圆机等	零件、分割滚圆机、压面机	-
哈萨克斯坦	RADIANTHEAT MALDIVES PVT.LTD.	零件	零件	-
澳大利亚	VAN LONG MACHINERY PTY LTD.	零件、打蛋机、吐司切片机、醒发箱、搅拌机、酥皮机等	零件	-
印度	GOOD LUCK BAKERY MACHINES	零件、切割机、搅拌机、打蛋机、酥皮机、醒发箱、电气层炉、分割滚圆机、蒸汽发生器等	零件	-
美国	AMERICAN BAKING SYSTEMS, INC.	零件、台车、分块机、醒发箱、切片机、分割滚圆机、搅拌机、打蛋机、热风炉、酥皮机、蒸汽发生器等	零件、压面机	-
印度尼西亚	PT. SINERGI TRIKARYA PERKASA	零件、醒发箱、热风炉、打蛋机、蒸汽发生器、搅拌机、酥皮机等	蛋糕搅拌机	搅拌机

注：发行人向重叠客户销售内容包括直接销售和通过新麦企业转口贸易销售，新麦企业向重叠客户销售内容为其自产整机和零件及在中国台湾地区代采整机和零件，不含转口贸易部分。

新麦企业对上述客户销售内容包括自产和在中国台湾地区代采两部分，具体构成如下：

单位：万元

国家/ 地区	客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		自产	代采	自产	代采	自产	代采	自产	代采
菲律宾	SINMAG BAKERY MACHINE CORP.	-	7.77	0.31	17.74	-	12.02	-	9.66
日本	KAMATA MACHINE RY WORKS CO.,LTD.	231.11	1.48	255.22	7.25	344.69	2.54	304.09	11.46
俄罗斯	TRD	146.83	110.39	144.32	185.86	165.22	175.52	46.57	145.14
澳大利亚	BAKEWIS E PTY.LTD	0.09	0.16	0.29	0.98	0.27	0.14	-	-
南非	MACADA MS INTERNAT IONAL (PTY) LTD.	517.17	23.27	1,763.14	25.47	1,196.58	19.51	849.94	23.77
比利时	SINMAG EUROPE B.V.B.A.	0.19	84.17	0.59	13.26	0.26	126.10	1.21	70.19
阿根廷	ARGENTA L S.A.I.C.	-	40.98	71.13	47.40	10.93	71.43	-	0.20
哈萨克斯坦	RADIANT HEAT MALDIVE S PVT.LTD.	-	-	-	-	-	0.10	-	-
澳大利亚	VAN LONG MACHINE RY PTY LTD.	-	-	-	-	0.19	0.48	-	-
印度	GOOD LUCK BAKERY MACHINE S	1.22	-	8.12	-	-	-	19.69	-
美国	AMERICA N BAKING SYSTEMS, INC.	0.27	0.53	19.46	1.84	17.52	1.48	25.36	0.61
印度尼西亚	PT. SINERGI TRIKARY A PERKASA	-	-	-	10.34	-	-	-	-
合计		896.88	268.75	2,262.58	310.14	1,735.67	409.32	1,246.87	261.03

从上表可知，新麦企业自产产品销售对象主要为日本、南非和俄罗斯客户。其他客户销售金额较小或以代采为主。

i. 发行人、新麦企业对重叠客户的具体业务模式

发行人报告期内与上述重叠客户的销售模式包括仅直接销售、先转口贸易销售后直接销售、先直接销售后转口贸易销售的模式。

仅直接销售，即报告期内，发行人对重叠客户销售均是直接销售。

先转口贸易销售后直接销售，即报告期内，发行人对重叠客户先通过新麦企业转口贸易的模式销售，后变更为直接销售模式。

先直接销售后转口贸易销售的模式，即报告期内，发行人对重叠客户先采取直接销售的模式，后变更为通过新麦企业转口贸易销售的模式，主要是对印度客户 GOOD LUCK BAKERY MACHINES（以下简称“GLB”）。

新麦企业与重叠客户的业务模式为新麦企业向重叠客户直接销售自产产品或在中国台湾地区根据客户的需求代采产品。

ii. 重叠客户及相关业务模式的形成背景、商业合理性

上述重叠客户在与发行人合作前为新麦企业的客户。由于新麦企业产品主要涉及烘焙食品生产的前道工序且随着新麦企业产能逐渐饱和，不能完全满足客户的采购需求。因此在新麦企业的推介下部分客户转由同时直接向发行人采购相关产品，因此存在发行人向部分重叠客户直接销售的情况。部分客户基于采购便利性考虑，统一向新麦企业采购，对于新麦企业未生产的产品，由新麦企业向发行人采购并通过转口贸易的方式销售给该客户，因此存在发行人向部分重叠客户通过转口贸易销售的情况。

为避免同业竞争并减少关联交易，发行人自 2022 年 1 月起，逐渐取消了转口贸易，对前转口贸易客户转为直接销售，但印度市场客户由于特殊原因保留了转口贸易的方式，在未来时机成熟的条件下，发行人将取消印度市场的转口贸易。因此，发行人与新麦企业对重叠客户的业务模式主要是由于双方的产品差异及与客户的合作历史、客户自身的采购需求等原因导致，具有商业合理性。

②发行人、新麦企业对重叠客户销售毛利率对比

i. 发行人、新麦企业对重叠客户销售毛利率情况

报告期内，发行人及新麦企业对重叠客户销售的毛利率对比如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发行人对重叠客户总体销售毛利率	16.67%	5.68%	6.36%
新麦企业对重叠客户销售毛利率	14.51%	5.90%	11.79%
差异率	2.16%	-0.22%	-5.43%

从上表可知，发行人与新麦企业对重叠客户销售的毛利率差异较小。发行人 2020-2021 年度对重叠客户销售的毛利率较低且低于新麦企业对重叠客户销售的毛利率，主要是由于同期发行人对 SINMAG EUROPE B.V.B.A. 销售金额较大且毛利率为负。2020-2021 年度发行人对 SINMAG EUROPE B.V.B.A. 销售毛利率为负具体原因如下：

A. 具体介绍 SINMAG EUROPE B.V.B.A 与发行人发展战略的联系及具体内容，因服务发行人发展战略而导致毛利率大幅为负的合理性

a. 合作历史悠久、共用商号战略合作

SINMAG EUROPE B.V.B.A 原系 VAN DEN BROUCKE NV 内部的一个业务部门。VAN DEN BROUCKE NV 是一家烘焙设备销售及维护商，深耕比利时等地区烘焙设备市场多年，新麦企业与 VAN DEN BROUCKE NV 的合作关系始于上世纪九十年代。在经过多年的合作后，双方为深化合作关系，以扩大“SINMAG”在欧洲地区的品牌知名度，VAN DEN BROUCKE NV 将其内部的业务部门独立出来，于 2005 年 8 月在比利时成立 SINMAG EUROPE B.V.B.A，并以该公司为主体继续销售购自发行人或新麦企业的产品，在欧洲地区推广“SINMAG”品牌。双方合作历史达三十余年，SINMAG EUROPE B.V.B.A 位于比利时并负责发行人在整个欧洲市场的开拓和维护，是发行人海外市场中的重要一员，基于双方良好的合作历史和海外销售市场中的重要地位，发行人对其销售的毛利较低。

b. 充当发行人汲取先进技术经验、升级产品的前沿哨所

欧洲是世界商用烘焙设备的发源地，其中大多数具备一定规模和知名度的市场参与者，如 Kolb、MIWE、Ali Group、Rational 等均位于欧洲，市场竞争较为激烈。公司为了在欧洲市场占有一席之地和吸取先进技术理念，在过往合作期间主要依靠其不间断地向公司反馈欧洲烘焙设备先进的设计制造理念，对于公司及时掌握、吸纳欧洲先进的烘焙设备设计、制造理念持续作出重要贡献，有助于公司在产品设计、制造等方面在其他境外市场也形成较强的竞争力。基于此，SINMAG EUROPE B.V.B.A 在公司早期的市场开发和产品设计中的重大作用，公司与其定价及设定的毛利具有商业合理性。

c.面对欧洲市场群强林立的战略选择

在全球市场上，公司发展历史不如国外大型企业悠久，体量小于国外竞争对手，仍有较大发展空间，其中欧洲是世界商用烘焙设备的发源地，既有历史悠久、以烤炉著称的老牌企业如 Kolb、MIWE 等，也有知名海外上市公司如 Middleby、Rational 等，也有以并购著称的 Ali Group，还有财富 500 强 ITW 的食品设备制造部门，市场竞争尤为激烈，基于此，SINMAG EUROPE B.V.B.A 作为公司在欧洲唯一的合作商，为在欧洲市场占有一席之地，公司在产品定价上作出了维持低价的战略选择。

d.代替发行人为欧洲市场客户提供售后服务等附加价值

发行人在中国大陆地区以直销模式为主的，通过设立在全国的办事处/分公司为客户提供优质、及时的售后服务；对重点开发的市场区域如美国、马来西亚、泰国等，公司是通过设立销售公司并为当地客户提供售后服务；而欧洲市场主要依靠 SINMAG EUROPE B.V.B.A 来为终端客户提供售后维修、安装、更新等多种服务。因此，要满足欧洲四十余个国家终端客户的售后需求，SINMAG EUROPE B.V.B.A 需要投入相应的人力、物力等资源，对此发行人对其有所让利，毛利率较低。

B.对其售价与其他客户的对比情况，并充分说明对售价明显低于其他客户的合理性，与 SINMAG EUROPE B.V.B.A 是否存在利益输送或其他利益安排

a.个别客户的策略性亏损定价与一般外销客户单独定价策略之间的差异

策略性亏损是指企业在销售产品时，有意将价格定得低于成本价的一种营销手段。这种做法可以吸引大量消费者，提高品牌知名度，增加市场份额。欧洲是世界商用烘焙设备的发源地，存在 Kolb、MIWE 等世界知名的烘焙设备本土品牌，市场竞争较为激烈，因此该市场的消费者向来对产品质量及设计有较高标准的要求。在市场开发阶段，发行人采用低毛利销售的方式与 SINMAG EUROPE B.V.B.A 合作，在牺牲短期利润的情况下建立有效销售渠道，赢得市场份额，具有商业合理性。

而对其他外销客户，公司实行的是单独定价的销售策略。公司对外销客户分别提供报价单，以报价单为基础与外销客户协商确定最终的销售价格。因此，公司对不同外销客户的最终销售价格并不统一，系基于客户所在地的市场环境以及对客户的不同定位，不同外销客户之间的销售价格可能存在较大差异。

SINMAG EUROPE B.V.B.A 为发行人在欧洲市场的唯一贸易商，且是发行人开拓欧洲市场的重要渠道，因此对其售价和其他客户对比较低具有合理性。

b.对 SINMAG EUROPE B.V.B.A 售价与其他客户的对比情况，对其售价明显低于其他客户的合理性

公司向 SINMAG EUROPE B.V.B.A 销售的设备中约 90%是机器类产品，其中主要是搅拌机、打蛋机、酥皮机等，公司向 SINMAG EUROPE B.V.B.A 售价与其他客户的对比情况已申请豁免披露。公司对 SINMAG EUROPE B.V.B.A 的售价及毛利率低于其他外销客户，主要系基于前述双方多年的发展战略合作，具体体现在共用商号战略合作、汲取欧洲先进技术经验、提供售后服务、立足欧洲市场等方面。

再者，在市场开发到一定阶段的情况下，发行人已开始进行相应的措施来逐渐提升毛利。除个别产品因为原材料价格上涨或给予客户折扣的原因进行了小幅度调价的情况以外，报告期内发行人向 SINMAG EUROPE B.V.B.A 的销售价格于 2022 年整体提价，所有产品报价均增长超 5%。如下表所示，发行人向 SINMAG EUROPE B.V.B.A 销售的综合毛利率已于 2022 年度转正，整体外销毛利率也有大幅上涨。

类别	2022 年度	2021 年度	2020 年度
外销毛利率	31.61%	25.60%	30.83%
其中：SINMAG EUROPE B.V.B.A	3.40%	-11.20%	-10.96%

不仅如此，由于发行人的涨价行为，SINMAG EUROPE B.V.B.A 自发行人的采购占其总采购的比重报告期内由 80%下降至 2022 年度的 65%。由此可见，提价虽然使发行人的销售毛利率上升了，但是客户对发行人的采购依赖程度也有一定程度的下降。双方虽然在发展战略上能够合作共赢，但本质上还是正常的商业往来，不存在利益输送或其他利益安排。

综上，公司以较低的价格及毛利率对 SINMAG EUROPE B.V.B.A 销售产品，系因 SINMAG EUROPE B.V.B.A 采购规模相对较大，并同时承担发行人在欧洲市场的售后服务职能，报告期各期，发行人向 SINMAG EUROPE B.V.B.A 销售金额占当期主营业务收入的比例分别为 3.29%、3.79%及 4.11%；同时为维系大客户，维护双方三十余年的合作关系，并在激烈的欧洲市场中占有一席之地，发行人战略性的采取策略性优惠定价，给予的让利较大，故毛利率较低。随着客户认可、市场好转及售价调整，发行人各类烘焙产品售价有所上升，对其毛利率最近一年已转为正数。因此，公司销给 SINMAG EUROPE B.V.B.A 的售价、毛利率低于其他客户，定价具有商业合理性，不存在利益输送或其他利益安排。

报告期内，剔除对 SINMAG EUROPE B.V.B.A.的销售后，发行人及新麦企业对重叠客户销售的毛利率对比如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发行人对重叠客户总体销售毛利率（剔除 SINMAG EUROPE B.V.B.A.）	24.00%	17.44%	24.82%
新麦企业对重叠客户销售毛利率（剔除 SINMAG EUROPE B.V.B.A.）	14.34%	5.39%	11.33%
差异率	9.66%	12.05%	13.49%

从上表可知，剔除对 SINMAG EUROPE B.V.B.A.的销售后，报告期内发行人对重叠客户销售的毛利率均高于新麦企业对重叠客户销售的毛利率，主要是由于发行人和新麦企业向重叠客户销售的内容存在差异，双方的生产成本、原材料供应等多方面的生产要素存在差异，且新麦企业销售内容包括其自产及外

购两部分，因此发行人和新麦企业对重叠客户的销售毛利率存在差异具有合理性。

ii. 发行人对重叠客户及其单体总体外销的毛利率情况

报告期内，发行人对重叠客户的外销毛利率和发行人单体总体外销毛利率比较如下：

国家/地区	客户/项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
菲律宾	SINMAG BAKERY MACHINE CORP.	31.13%	21.54%	26.51%
日本	KAMATA MACHINERY WORKS CO.,LTD.	-	45.43%	-
俄罗斯	TRD	39.82%	39.36%	46.06%
澳大利亚	BAKEWISE PTY.LTD	37.83%	36.76%	-
南非	MACADAMS INTERNATIONAL (PTY) LTD.	20.32%	14.38%	20.23%
比利时	SINMAG EUROPE B.V.B.A.	3.40%	-11.20%	-10.96%
阿根廷	ARGENTAL S.A.I.C.	32.24%	24.09%	27.46%
哈萨克斯坦	RADIANTHEAT MALDIVES PVT.LTD.	-	-	48.01%
澳大利亚	VAN LONG MACHINERY PTY LTD.	-	-	34.31%
印度	GOOD LUCK BAKERY MACHINES	17.54%	12.66%	22.45%
美国	AMERICAN BAKING SYSTEMS, INC.	34.47%	24.34%	29.72%
印度尼西亚	PT. SINERGI TRIKARYA PERKASA	16.63%	10.89%	15.72%
发行人对重叠客户总体销售毛利率		16.67%	5.68%	6.36%
发行人单体外销毛利率		24.28%	11.38%	16.23%
差异率①		-7.61%	-5.70%	-9.87%
发行人对重叠客户总体销售毛利率（剔除 SINMAG EUROPE B.V.B.A.）		24.00%	17.44%	24.82%
发行人单体总体外销毛利率（剔除重叠客户）		27.10%	13.47%	18.98%
差异率②		-3.10%	3.97%	5.84%

从上表可知，发行人对重叠客户的总体毛利率与发行人单体外销毛利率差异较大，主要是由于对 SINMAG EUROPE B.V.B.A 销售的毛利率较低导致。剔除 SINMAG EUROPE B.V.B.A 的影响后，发行人对重叠客户销售的毛利率与单体的总体外销毛利率变动趋势一致，均呈 2021 年度较低的趋势。主要是由于 2021 年度原材料价格上涨明显，发行人于 2021 年四季度开始对产品陆续进行调价，并于 2022 年下半年完成调价，因此毛利率呈 2021 年度相对较低的状态。

由于不同客户所在国家的市场竞争程度及经济发展水平有所差异，公司在不同市场的定价也有所差异，总体来看，发行人向菲律宾、日本、俄罗斯、澳大利亚、哈萨克斯坦、阿根廷及美国客户销售的毛利率较高，向南非、印度及印度尼西亚客户销售的毛利率相对较低。发行人向 SINMAG EUROPE B.V.B.A. 销售的毛利率较低且 2020-2021 年度为负，具体原因如前所述。

2020-2021 年度发行人对重叠客户销售的毛利率高于发行人单体总体外销毛利率，2022 年度低于发行人单体总体外销毛利率，主要是由于发行人通过转口贸易销售给境外子公司金额变动导致。发行人通过转口贸易销售给美国 LBC 和新麦马来西亚的毛利率较低，2020-2021 年度，发行人通过转口贸易销售给美国 LBC 的毛利率分别为 13.67%和 9.52%，销售给新麦马来西亚的毛利率分别为 13.64%和 7.04%，通过转口贸易销售给美国 LBC 和马来西亚的金额占发行人同期单体外销收入的比例分别为 26.04%、23.30%。2020-2021 年度通过转口贸易销售给美国 LBC 和新麦马来西亚的收入占比较高导致当期单体外销总体毛利率较低。自 2022 年起取消除印度市场的转口贸易后，发行人单体外销毛利率恢复至正常水平，而重叠客户销售中采用转口贸易方式的印度客户收入占重叠客户收入的比例较高，拉低了对重叠客户的毛利率，因此导致 2022 年发行人对重叠客户销售的毛利率低于单体外销总体毛利率。

报告期内，新麦企业对重叠客户的外销毛利率与其总体外销毛利率比较如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
新麦企业对重叠客户总体销售毛利率	14.34%	5.39%	11.33%
新麦企业总体直接外销毛利率	15.76%	7.50%	12.95%
差异率	-1.42%	-2.11%	-1.62%

从上表可知，新麦企业对重叠客户销售的毛利率与其总体直接外销毛利率差异较小。

③发行人、新麦企业对重叠客户销售价格比较

除零件外，发行人与新麦企业存在相同销售内容的重叠客户为 SINMAG BAKERY MACHINE CORP.、MACADAMS INTERNATIONAL (PTY) LTD.、SINMAG EUROPE B.V.B.A.和 PT. SINERG ITRIKARYA PERKASA，发行人与

新麦企业对上述重叠客户相同销售内容的销售价格比较已申请豁免披露，存在差异的具体原因如下：

i.SINMAG BAKERY MACHINE CORP.

发行人与新麦企业存在同时向 SINMAG BAKERY MACHINE CORP.（以下简称“SMP”）销售搅拌机的情形，但双方销售的搅拌机为不同规格型号，发行人销售的搅拌机用于搅拌面团类，制作面包用；新麦企业销售的搅拌机用于制作蛋糕类，两者结构差异较大，使用场景也不同。发行人向 SMP 销售的搅拌机来源于发行人自产，新麦企业向 SMP 销售的搅拌机非新麦企业自产，为其外购机型，价格不具有可比性。

发行人向 SMP 和其他外销客户销售的相同机型产品的单价略有差异。其中，发行人向 SMP 销售除名称为“SM2-120T 面包搅拌机(9.5+7)”的产品 2022 年度单价未在对其他客户销售单价额最低价和最高价区间外，其余产品销售单价均在最低价和最高价区间内。向 SMP 销售 SM2-120T 面包搅拌机(9.5+7)的单价较低是由于该产品总体销量均较小，报告期内向 SMP 销售该产品的数量分别为 1 台、1 台和 1 台，向其他外销客户的总销量分别为 4 台、4 台和 4 台。由于公司对不同市场客户的定价策略不同，各客户向公司采购的时点不同且采购数量较小等因素。另外，发行人对同一个客户销售是基于整体销售考虑，可能存在不同产品价格略高或略低的情况，因此公司 2022 年度向 SMP 销售的该产品单价低于其他客户。除此之外，发行人向 SMP 销售相关产品的价格均在发行人向其他外销客户销售相同机型产品的最高价和最低价区间内。

报告期内，发行人对 SMP 销售的毛利率略高于发行人单体总体外销毛利率。发行人针对不同市场的不同客户采取不同的定价策略，单价和毛利率差异具有合理性。

ii.MACADAMS INTERNATIONAL (PTY) LTD.

发行人与新麦企业存在同时向 MACADAMS INTERNATIONAL (PTY) LTD.（以下简称“MAC”）销售整形机的情形，但双方销售的整形机为不同规格型号。新麦企业的产品用于制作法棍类产品；发行人的比萨整形机为专供必胜客的桌上型整形机，用于制作比萨面皮；SM-500 整形机（南非）用于制作小型面

包类。因此，由于发行人与新麦企业向 MAC 销售的整形机的使用场景、结构、外观、功能等不同，价格不具有可比性。

发行人 2022 年度向 MAC 销售的整形机单价较 2020 年-2021 年销售单价有所上升，是由于公司在 2022 年初取消转口贸易变为直接向 MAC 销售及 2021 年第四季度开始公司陆续对产品进行调价。

发行人向 MAC 和其他外销客户销售的共同机型为比萨整形机（必胜客），单价差异较小。发行人向 MAC 销售的比萨整形机（必胜客）单价高于其他客户，主要是由于该产品销量较小，仅 2021 年度对 MAC 及其他客户分别销售 1 台。报告期内，发行人对 MAC 销售的毛利率与发行人单体总体外销毛利率差异不大。

iii.SINMAG EUROPE B.V.B.A.

发行人与新麦企业存在同时向 SINMAG EUROPE B.V.B.A.（以下简称“VDB”）销售搅拌机的情形，但双方销售的整形机为不同规格型号，且发行人向 VDB 销售的搅拌机均来源于发行人自产，新麦企业向 VDB 销售的搅拌机非新麦企业自产，为其外购机型，主要是根据 VDB 的特殊需求在中国台湾地区向其他厂商代采，价格不具有可比性。

公司向 VDB 销售相同机型产品的单价低于向其他外销客户销售的单价，主要是由于发行人对该客户发行人战略性的采取策略性优惠定价，给予的让利较大，具体原因详见本题“②发行人、新麦企业对重叠客户销售毛利率对比”。

iv.PT. SINERGI TRIKARYA PERKASA

发行人与新麦企业存在同时向 PT. SINERGI TRIKARYA PERKASA（以下简称“STP”）销售搅拌机的情形，但双方销售的搅拌机为不同规格型号，如发行人销售的搅拌机用于搅拌面团类，制作面包用；新麦企业销售的搅拌机用于制作蛋糕类，两者结构差异较大，使用场景也不同。发行人向 STP 销售的搅拌机均来源于发行人自产，新麦企业向 STP 销售的搅拌机非新麦企业自产，为其外购机型，价格不具有可比性。

发行人向 STP 和其他外销客户销售的相同机型产品的单价有差异。其中，发行人向 STP 销售名称为“SM2-80T 搅拌机(6.5+6)”的产品 2021 年度单价未在对其他客户销售单价最低价和最高价区间内，是由于公司 2021 年度向 STP 销售该产品均在调价前销售，因此价格相对较低。发行人 2021 年度向 STP 销售名称为“SM120T 面包搅拌机(8.9+6.9)”“SM280T 搅拌机(6.5+6)新机身”的产品和 2022 年度向 STP 销售名称为“SM50 面包搅拌机(5.4+4.5)”的产品价格低于向其他客户销售的最低价，主要是由于上述产品的总体销量均较低，由于公司对不同市场客户的定价策略不同，各客户向公司采购的时点不同且采购数量较小等因素导致。除此之外，发行人向 STP 销售相关产品的价格均在发行人向其他外销客户销售相同机型产品的最高价和最低价区间内。

报告期内，发行人对 STP 销售的毛利率略低于发行人单体总体外销毛利率。发行人向 STP 销售的部分产品低于向其他客户销售的最低价，主要是由于发行人对同一个客户销售是基于整体销售考虑，且发行人对不同市场的不同客户定价策略有所不同，单价和毛利率差异具有合理性。

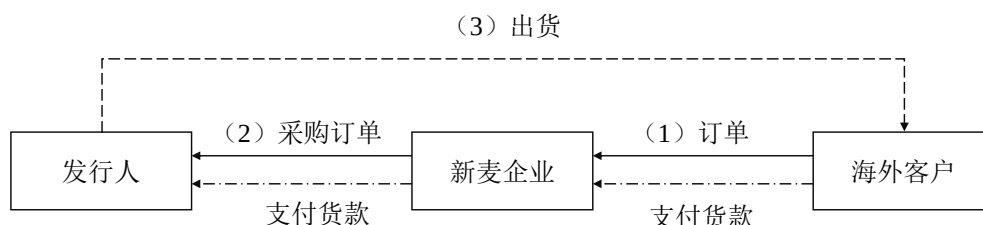
（2）定价公允性及商业合理性

由于发行人和新麦企业在产品线布局和产品更新换代方面存在差异，如部分大型机械、生产工序及工艺复杂的机械及新产品等均逐渐由发行人生产并销售，新麦企业目前仅保留部分烘焙流程前道工序的设备及零部件生产。重叠客户根据自身实际需求及发行人和新麦企业的产品情况分别向发行人和新麦企业采购，或委托新麦企业在中国台湾地区代采部分零件或机器。因此发行人和新麦企业存在重叠客户具有商业合理性。

发行人向重叠客户销售产品的毛利率与其单体总体外销毛利率存在一定差异，主要是由于发行人通过转口贸易销售给境外子公司及印度市场重叠客户金额变动导致。发行人向重叠客户销售产品的单价与向其他外销客户销售的单价存在一定差异，主要是由于发行人不同外销客户所在市场的竞争程度不同、客户采购量及采购时间不同，发行人针对不同市场客户的定价有所差异。详见上述回复之“（1）发行人、新麦企业对重叠客户销售的具体内容、销售价格、毛

利率的情况及差异对比分析”。因此，发行人向重叠客户销售产品的定价具有公允性。

发行人和新麦企业根据与该客户的合作历史、客户信用状况、采购情况及自身产品成本情况等因素分别自主定价，定价具有公允性。对于部分通过转口贸易销售的重叠客户，由于该部分客户最初为新麦企业的客户，在新麦企业停产部分机型且产能饱和后，其不能自行生产的订单转向发行人采购，并保留一定差价向终端客户销售。转口贸易的具体模式为由新麦企业与最终客户洽谈并接到订单后，向公司下达采购订单，由公司按照最终客户要求的规格、数量、交期负责相关产品的生产，并按照新麦企业的指示将相关产品交付给最终客户。转口贸易的示意图如下：



新麦企业保留差价的定价依据详见《补充法律意见（一）》第二部分《问询函》问题回复之“五、问题 6.关于关联交易”之“（一）说明发行人向关联方采购产品、服务的内容、采购金额占其销售金额的比重，分析定价公允性，关联采购的必要性、合理性”之“2.分析定价公允性，关联采购的必要性、合理性”。

2.是否存在公司、新麦企业捆绑销售、联合议价、互相让渡商业机会，新麦企业替发行人承担成本费用、与重叠客户资金拆借等其他利益输送情形

重叠客户根据其自身需求分别向发行人和新麦企业下达采购订单，不存在捆绑销售、联合议价或新麦企业替发行人承担成本费用、与重叠客户进行资金拆借等其他利益输送情形。

由于部分通过转口贸易销售的重叠客户原为新麦企业的客户，在新麦企业因自身产能限制且发行人的生产优势逐渐显著后，对于部分自身不能生产的客户订单，新麦企业转向发行人采购。为避免同业竞争，减少重叠客户，新麦企

业已作出承诺，除为新麦机械利益继续采用转口贸易模式在印度市场销售新麦机械产品外，将在 2023 年底前彻底放弃除中国台湾地区外的海外市场。除新麦企业向发行人让渡海外市场的商业机会外，发行人和新麦企业之间不存在其他互相让渡商业机会的情形。

公司在印度市场保留转口贸易模式有其特殊背景，具体为：

（1）新麦企业未能注销新麦印度后将其作为销售辅助机构

新麦印度原为新麦企业在印度设立的制造型企业，有一定的制造能力，但是经营效益不佳。新麦企业在取消新麦印度的生产职能后，原计划注销新麦印度，但由于该公司注册地相关政府部门办事效率低，经过多次沟通也未能实现注销。鉴于上述情况，新麦企业最终放弃注销新麦印度，将新麦印度定位为销售辅助机构。

（2）适应海关通关等监管的需要

自 2020 年初以来，包括印度在内的诸多境外国家、地区对入境货物加强了管制，全球航运、港口供应持续紧张导致跨期货物运输速度下降。受到国际政治局势影响，中印贸易就中方输印货物在海关清关时也较以往出现较多延迟的情况。在此背景下，公司将对印度客户的销售模式由直接销售模式逐渐变更为通过新麦企业转口贸易模式。

（3）印度收紧接壤国对印度的直接投资

在 2020 年 4 月之前，来自与印度接壤国的投资者投资于印度无需事前审批，可以自动获得印度的国民待遇。但 2020 年 4 月 17 日印度政府出台了对《统合外商直接投资政策》进行修订的新闻通告，直接影响所有与印度接壤国相关的投资。印度此次对外商投资法的修正，主要是对第 3.1 条“适格投资者”进行了修正——只要是与印度陆上接壤的国家，投资印度前都需要取得事先批准。因中国系与印度接壤的国家，所以中国投资者，包括按照印度公司事务部规定的实际受益人规则确定属于中国的投资者，都将需要通过审批才能在印度进行投资。

此外，为了规避风险，大批印度本土公司的 CA（认证会计师）、CS（公司秘书）拒绝为中国公司的审计及工商变更和年审等重要事项签字，一批印度董事也集体从中资企业离职。上述情况直接导致中国企业在印度面临不合规的系统性风险。

综合上述背景及考虑，虽存在海关通关效率等方面的风险，但是考虑到印度市场人口规模大，潜在市场大，长期来看仍具有继续投入的价值，因此，公司自 2021 年 5 月起将印度市场直接销售模式转变为转口贸易模式，并在当前阶段仍保留转口贸易的方式在印度市场开展业务。

（三）对限制暂保留市场收入规模的具体控制方式

1. 新麦企业 2023 年度保留暂保留市场的原因及合理性

新麦企业暂时保留南非、俄罗斯、日本、阿根廷、菲律宾、美国、中国香港、智利市场等市场（以下合称“暂保留市场”）至 2023 年底，自 2024 年起不再承接暂保留市场订单，并限制暂保留市场 2023 年收入规模不高于 3,500 万元，或占发行人外销收入比例不高于 7%。新麦企业暂保留上述市场的原因如下：

（1）稳定客户关系，防止客户流失

新麦企业暂保留市场客户为报告期内新麦企业销售金额相对较大的外销客户，该部分客户和新麦企业合作时间较长。为防止在客户转换过程中流失，新麦企业需要提前与客户沟通供货主体变更为发行人事宜，并继续满足客户短期内对新麦企业相关产品的需求，积极为以上客户提供售后服务。同时，客户在从新麦企业产品转换为发行人产品的过程中，对产品的可替代性、操作性等方面也需要一定时间适应。

（2）新麦企业对产能和人员安排的过渡

2022 年度，新麦企业对重叠客户的收入占其除转口贸易外收入的 39.41%。若新麦企业立即放弃上述外销市场，可能导致产能闲置、裁员及存货减值等情形。因此，新麦企业在 2023 年底前暂保留上述客户，以对生产、库存及人员等作出合理安排。

（3）发行人为承接上述客户进行供应链搭建

由于新麦企业对暂保留市场客户销售的产品和发行人的产品有所区别，发行人需要提前对相关产品的生产进行准备，如在公司生产地附近寻找合适的原物料供应商，提前试制相关产品的并进行测试以达到或超过新麦企业相关产品的质量标准。

综上，对于南非、俄罗斯、日本、阿根廷、菲律宾、美国、中国香港、智利市场等市场，新麦企业暂时保留至 2023 年底具有合理性。

2.对限制暂保留市场收入规模的具体控制方式

发行人和新麦企业主要采取以下几种方式对新麦企业暂保留市场收入规模进行控制：

（1）新麦企业已提前与暂保留市场的客户沟通并将在 2023 年 9 月正式向客户发出通知，相关产品将逐步由发行人生产并向客户提供，新麦企业自 2024 年开始将不再承接暂保留市场客户的订单，并积极向相关客户推介发行人。

（2）对于暂保留市场客户的新订单，新麦企业在承接订单前及时与发行人沟通，确认承接相关订单不会导致新麦企业在暂保留市场的收入规模超过承诺的规模。

（3）对客户 KAMATA MACHINERY WORKS CO.,LTD.，发行人已经着手与该客户及新麦企业沟通，并制定转移代工生产的计划表，发行人预计 2023 年 4 季度完成客户质量认证程序并完成该客户的承接。

（4）新麦企业不在暂保留市场主动开拓新客户和新业务，仅被动承接上述现有客户的订单。

（四）根据《证券期货法律适用意见第 17 号》同业竞争等相关规定，结合避免同业竞争承诺的出具背景，新麦企业对暂保留市场的在手订单情况及 2023 年收入预计情况，以及新麦企业对印度、中国台湾地区等保留市场业务的安排等，充分论证新麦企业 2023 年同类收入、毛利占发行人主营业务收入、毛利的比例是否可能超过 30%，以及新麦企业避免同业竞争承诺的可执行性和有效性

1. 《证券期货法律适用意见第 17 号》同业竞争等相关规定

（1）《证券期货法律适用意见第 17 号》对同业竞争的规定

发行人前身新麦有限依据《公司法》依法成立于 1994 年 12 月 28 日，新麦有限于 2022 年 6 月整体变更为股份公司。新麦企业系注册在中国台湾地区的柜买中心上柜公司。发行人与新麦企业独立运作，在历史沿革方面保持独立。

资产独立方面，发行人是由新麦有限以整体变更方式发起设立的股份有限公司，承继了新麦有限所有的资产、负债及权益。发行人合法拥有及使用与经营有关的资产，拥有独立的生产经营场所和独立的研发、采购、生产和销售系统和配套设施，合法拥有与生产经营有关的资产，不存在主要依靠股东的生产经营场所进行生产经营的情况。公司独立控制和支配所拥有的资产，不存在被控股股东及其他关联方违规占用而损害公司利益的情形。

人员独立方面，公司具备健全的法人治理结构，公司董事、监事及高级管理人员均严格按照《公司法》《公司章程》的有关规定产生和任职，程序合法有效。公司的总经理、副总经理、财务总监和董事会秘书等高级管理人员未在控股股东及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，未在控股股东及其控制的其他企业领薪；公司的财务人员未在控股股东及其控制的其他企业兼职。

主营业务方面，公司与新麦企业存在从事相同、相似业务，新麦机械生产的产品涉及烘焙食品的生产、储存、展示等各个环节，属于全流程产品链，新麦企业生产的设备主要涉及烘焙食品生产的前道工序，具体为搅拌机、分割滚圆整形、压面机以及部分烘焙设备零部件。发行人和新麦企业部分产品存在替代性，双方存在重叠客户的情况。发行人与新麦企业构成同业竞争，但不构成重大不利影响的同业竞争。

发行人已结合《证券期货法律适用意见第 17 号》关于同业竞争的相关规定进行了论述，详见《补充法律意见（一）》第二部分《问询函》问题回复之“三、问题 4.关于同业竞争”。

（2）发行人为避免同业竞争已采取及正在采取的措施

为避免同业竞争，发行人和新麦企业已采取或正在采取了以下主要措施：

①收购境外子公司

报告期初，美国 LBC、新麦泰国、新麦马来西亚及无锡欧麦为新麦企业子公司。美国 LBC、新麦泰国及新麦马来西亚的主要业务为商用烘焙设备的销售及服务，无锡欧麦的主要业务为控制面板的研发、生产及销售，系发行人上游。为避免同业竞争并减少关联交易，发行人 2022 年 5 月至 6 月共实施了四次同一控制下的资产重组，收购新麦企业、新麦萨摩亚持有的美国 LBC、新麦泰国、新麦马来西亚 100%股权及无锡欧麦 50%股权，收购后美国 LBC、新麦泰国、新麦马来西亚及无锡欧麦变更为发行人子公司，有效减少了同业竞争和关联交易规模。

②取消转口贸易

报告期初，发行人通过转口贸易向部分海外客户销售产品，即由新麦企业与最终客户洽谈并接到订单后，向公司下达采购订单，由发行人按照最终客户要求的规格、数量、交期负责相关产品的生产，并按照新麦企业的指示将相关产品交付给最终客户。

发行人转口贸易销售构成与新麦企业的关联交易，同时，新麦企业通过转口贸易形成的收入规模较大，导致新麦企业收入占发行人收入的比例较高。报告期内，含转口贸易口径下，新麦企业营业收入占发行人主营业务收入的比例分别为 23.28%、27.04%和 12.54%。为减少关联交易和同业竞争，发行人自 2022 年 1 月起取消转口贸易，取消转口以后，新麦企业 2022 年度营业收入占发行人营业收入的比例大幅降低至 12.54%，2023 年 1-6 月进一步下降至 8.65%。

③新麦企业放弃海外市场

新麦企业按照客户区域或销售模式可分为四类业务：i.向中国台湾地区客户直接销售；ii.向中国大陆地区客户（仅发行人）直接销售；iii.向直接销售的外销客户销售；iv.向转口贸易客户的转口贸易销售。

取消转口贸易后，新麦企业向转口贸易客户销售额大幅降低。新麦企业直接销售的外销客户和发行人部分外销客户存在重叠的情况，为避免新麦企业和发行人的重叠市场区域并尽量减少客户流失，新麦企业自 2022 年底放弃除南非、俄罗斯、日本、阿根廷、菲律宾、美国、中国香港、智利市场等市场（以下合称“暂保留市场”）外的外销市场，并自 2024 年起彻底放弃暂保留市场。

2.避免同业竞争承诺的出具背景

2022 年 12 月，发行人提交了首次公开发行股票并在创业板上市申请文件，为保护发行人及其中小股东利益，避免同业竞争，发行人直接控股股东新麦萨摩亚、间接控股股东莱克有利和最终控股股东新麦企业出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，承诺主要内容为：①对南非、俄罗斯市场，新麦企业仅保留现有客户，不在南非、俄罗斯市场开发新客户；②在日本市场仅继续为客户 KAMATA MACHINERY WORKS CO., LTD.提供代工产品，不在日本市场开发新客户；③对阿根廷市场、菲律宾市场、美国市场、中国香港市场、智利市场，新麦企业将自承诺作出之日起至 2024 年逐步减少承接上述市场现有客户的订单，并自 2025 年开始不再承接相关客户除委托新麦企业在中国台湾地区代为采购整机及零配件产品外的其他订单，并不在上述市场开发新客户；④除中国台湾地区及上述①至③所涉及的市场外，新麦企业将放弃其他全部外销市场。

2023 年 4 月，为进一步避免同业竞争，减少发行人与控股股东的客户或市场重叠情况，发行人多次与新麦企业董事及主要股东协商，发行人直接控股股东新麦萨摩亚、间接控股股东莱克有利和最终控股股东新麦企业再次出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，本次出具承诺主要内容为：①对于南非、俄罗斯、日本、阿根廷、菲律宾、美国、中国香港、智利市场的现有客户，承诺人将自 2024 年 1 月起不再承接上述市场相关客户的订单，并不在上述市场开发新客户；②对于上述市场，承诺对 2023 年业务规模进行总量控制，将承诺人在上述市场 2023 年的收入规模主动限制为不高于 3,500 万元，或者占发行人同期外销收入（合并口径）的比例不高于 7%（两项标准不能同时突破）。

第二次承诺修订的主要内容如下：

第一次承诺	第二次承诺
-------	-------

第一次承诺	第二次承诺
新麦企业长期保留南非、俄罗斯市场现有客户和日本客户 KAMATA MACHINERY WORKS CO., LTD	新麦企业暂保留南非、俄罗斯市场现有客户和日本客户 KAMATA MACHINERY WORKS CO., LTD、阿根廷市场、菲律宾市场、美国市场、中国香港市场、智利市场现有客户至 2023 年底
新麦企业暂保留阿根廷市场、菲律宾市场、美国市场、中国香港市场、智利市场现有客户至 2024 年底	

3.新麦企业对暂保留市场的在手订单情况及 2023 年收入预计情况，以及新麦企业对印度、中国台湾地区等保留市场业务的安排

（1）新麦企业对暂保留市场的在手订单情况及 2023 年收入预计情况

①新麦企业对暂保留市场的在手订单情况

截至 2023 年 6 月 30 日，新麦企业对暂保留市场客户的在手订单情况如下：

单位：万元

市场	客户	在手订单金额	其中：预计在 2023 年下半年确认收入金额
南非	MACADAMS INTERNATIONAL (PTY) LTD.	172.22	172.22
俄罗斯	TRD	199.88	199.88
日本	KAMATA MACHINERY WORKS CO.,LTD.	65.05	65.05
阿根廷	ARGENTAL S.A.I.C.	-	-
菲律宾	SINMAG BAKERY MACHINE CORP.	-	-
	ELP	-	-
美国	AMERICAN BAKING SYSTEMS, INC.	-	-
	BAKERY EQUIPMENT SERVICE	-	-
中国香港	TSANG HUNG TRADING CO. LTD.	6.89	6.89
	CENTURY EQUIPMENT CO., LTD.	-	-
智利	MAIGAS COMERCIAL S.A.	-	-
合计		444.04	444.04

注：新麦企业上述在手订单包含美元、日元及人民币计价三种方式，上述金额以 2023 年 6 月 30 日的汇率折算为人民币。

②新麦企业 2023 年度收入预计情况

新麦企业 2023 年度收入预计情况如下：

i.按照地区分类

单位：万元

2023 年 1-6 月已实现收入	3,883.14
其中：中国台湾地区	1,011.30
中国大陆	481.81
海外市场	2,390.02
2023 年 7-12 月收入预计	3,615.43
其中：中国台湾地区	941.58
中国大陆	448.59
海外市场	2,225.25
合计	7,498.57
其中：中国台湾地区	1,952.89
中国大陆	930.41
海外市场	4,615.28

注 1：上述金额以 2023 年 6 月 30 日的汇率折算为人民币；

注 2：由于新麦企业产品的周期性和季节性特征不明显，且自 2022 年 1 月取消除印度市场外的转口贸易后，新麦企业的业务模式未发生较大改变，因此 2023 年 7-12 月收入预计数据为以 2022 年 7-12 月收入与 2022 年 1-6 月收入的比例乘以 2023 年 1-6 月已实现收入测算；

注 3：2023 年 7-12 月中国台湾地区、中国大陆及海外市场收入预计以 2023 年 1-6 月相应地区收入占当期总收入的比例乘以 2023 年 7-12 月收入预计测算。

ii.按照产品类别分类

单位：万元

2023 年 1-6 月已实现收入	3,883.14
其中：自产机器类	978.23
其他	2,904.91
2023 年 7-12 月收入预计	3,615.43
其中：自产机器类	910.79
其他	2,704.64
合计	7,498.57
其中：自产机器类	1,889.02
其他	5,609.55

注 1：上述金额以 2023 年 6 月 30 日的汇率折算为人民币；

注 2：2023 年 7-12 月收入预计数据为以 2022 年 7-12 月收入与 2022 年 1-6 月收入的比例乘以 2023 年 1-6 月已实现收入测算；

注 3：2023 年 7-12 月自产机器类及其他产品收入预计以 2023 年 1-6 月相应产品收入占当期总收入的比例乘以 2023 年 7-12 月收入预计测算。

（2）新麦企业对印度、中国台湾地区等保留市场业务的安排

①印度市场业务安排

报告期内，公司在 2021 年 5 月以前对印度市场采取直接销售的方式。由于印度市场 2020 年之后出现了一些风险因素，在综合考量印度市场发展潜力后，公司自 2021 年 5 月起将印度市场直接销售模式转变为转口贸易模式，并在当前阶段仍保留转口贸易的方式在印度市场开展业务。

对于印度市场，新麦企业除继续保留转口贸易外，不在印度市场开展其他业务。另外，新麦印度当前仅为发行人印度区域客户提供产品安装及售后服务，并不直接从事生产及销售业务。

经本所经办律师核查，新麦企业保留印度市场的转口贸易的原因及背景详见《招股说明书》“第八节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（二）经常性关联交易”。

新麦企业在印度市场的直接外销客户仅 GLB 一家，该客户同时为发行人客户，发行人向其销售的主要为搅拌机、打蛋机、酥皮机、醒发箱、电气层炉等产品，年均交易额约 600 万。新麦企业向其销售的主要为零星的零部件，如活塞、切刀盖板，年均交易额不到 10 万，最近一期交易额为 1.22 万元，主要为前期维修的零件尾单。双方的销售品种有所不同，而且 GLB 向新麦企业采购主要是基于其后续维修需求以及综合考量成本、效率、库存等因素，采购较为零散，甚至部分年度采购为 0。因此，虽是重叠客户，但新麦企业向其销售金额极小且发生频率不高，印度市场客户所需产品主要还是在发行人处生产并销售，鉴于新麦企业自身产能受限、产品结构不同以及用工成本较高等，新麦企业不具备大量供货的能力，个别重叠情况不影响印度市场下正常的转口贸易，尾单结束后不再发生。

因此，未来在印度市场将仅由新麦企业为发行人提供转口贸易业务，新麦企业不对印度市场客户进行自主直接销售。

新麦企业及其控制的其他企业承诺将在条件成熟的情况下尽快终止印度市场区域内的转口贸易；如果未来新麦印度具备恢复生产制造的条件，则新麦企业承诺会将其转让给发行人，除非由于印度的营商环境限制导致该转让不具有可行性。

②中国台湾地区市场业务安排

新麦企业于长期服务中国台湾地区客户，主要销售集中在中国台湾地区。发行人成立后与新麦企业在中国大陆市场和台湾市场的市场划分长期客观存在。报告期内，发行人在中国台湾地区仅向新麦企业销售产品，未向中国台湾地区的其他客户销售。新麦企业在中国大陆地区仅向发行人销售烘焙设备及零配件，不存在向其他中国大陆第三方客户销售产品的情况。新麦企业在中国台湾地区服务客户时具有区位优势，能更及时地向当地客户提供服务。因此，发行人和新麦企业对中国大陆地区和中国台湾地区的市场划分进行了明确，即由发行人独占中国大陆市场，由新麦企业独占中国台湾地区市场，该市场划分方案是在客观存在的事实基础上对市场划分情况的进一步明确。

同时，新麦企业在不增加现有产能及保留中国台湾市场情况下，既可以避免减产导致的裁员，从而切实有效落地承担起作为公众公司的企业社会责任，也可以将新麦企业与发行人构成竞争的业务限制在特定区域及较小的规模。

中国台湾地区本土有较多的烘焙设备品牌，竞争较为激烈，新麦企业长期以来在中国台湾地区的销售规模有限，年销售额常年维持在两千万至三千万之间。新麦企业在放弃外销市场后，除继续为发行人提供印度市场的转口贸易服务外，将在现有的产能基础上维护好现有客户，确保在中国台湾地区本地的销售收入不出现较大幅度的下降。

未来对于中国台湾地区市场，将由新麦企业负责，发行人不在中国台湾地区开发除新麦企业以外的客户，不在中国台湾地区向除新麦企业以外的客户销售。而对于发行人向新麦企业的销售，新麦企业承诺，将严格控制与发行人及其子公司之间发生的关联交易，并严格按照公司章程和关联交易决策制度等规定执行，保证关联交易的公允性。

4.新麦企业 2023 年同类收入、毛利占发行人主营业务收入、毛利的比例是否可能超过 30%

根据本题之“（一）2023 上半年新麦企业的同类收入、毛利占发行人主营业务收入、毛利的比例，对暂保留市场收入占发行人主营业务收入比例及变化趋势，发行人对重叠客户收入占比变化情况。”之“1.2023 上半年新麦企业的

同类收入、毛利占发行人主营业务收入、毛利的比例”，2020 年度至 2023 年 1-6 月，新麦企业营业收入占发行人主营业务收入的的比例分别为 23.28%、27.04%、12.54%和 8.65%，新麦企业营业毛利占发行人主营业务毛利的比例分别为 9.19%、10.44%、7.94%和 4.92%。新麦企业 2023 年 1-6 月的营业收入及营业毛利占发行人相应项目的比例均保持在相对较低的比例。

根据上述新麦企业 2023 年 7-12 月的总体收入及自产机器类收入预测，按照新麦企业 2023 年 1-6 月总体毛利率测算 2023 年度营业毛利，2023 年度新麦企业相关数据占发行人相应项目的比例如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2023 年 7-12 月预计	2023 年度合计
新麦企业营业收入①	3,883.14	3,615.43	7,498.57
新麦企业营业毛利②	948.64	883.24	1,831.89
新麦企业毛利率	24.43%		
新麦企业自产机器类收入③	978.23	910.79	1,889.02
发行人主营业务收入④	44,898.90	50,699.24	95,598.14
发行人主营业务毛利⑤	19,277.23	26,333.65	45,610.88
发行人机器类收入⑥	13,889.39	15,256.88	29,146.27
新麦企业营业收入占发行人主营业务收入的比例= ①/④	8.65%	7.13%	7.84%
新麦企业营业毛利占发行人主营业务毛利的比例= ②/⑤	4.92%	3.35%	4.02%
新麦企业自产机器类收入占发行人机器类收入比例 =③/⑥	7.04%	5.97%	6.48%

注 1：上述新麦企业数据以 2023 年 6 月 30 日的汇率折算为人民币。

注 2：由于发行人和新麦企业产品的周期性和季节性特征不明显，且自 2022 年 1 月取消除印度市场外的转口贸易后，新麦企业与发行人的业务模式未发生较大改变，因此发行人 2023 年 7-12 月主营业务收入、主营业务毛利和机器类收入以 2022 年 7-12 月相应项目占 2022 年 1-6 月的比例测算。

根据上表测算可知，新麦企业 2023 年度营业收入、营业毛利及同类产品收入占发行人主营业务收入、主营业务毛利和机器类产品收入的比例分别为 7.84%、4.02%和 6.48%，均不会超过 30%。

新麦企业按照客户区域或销售模式可分为四类业务：①向中国台湾地区客户直接销售；②向中国大陆地区客户（仅发行人）直接销售；③向直接销售的外销客户销售；④向转口贸易客户的转口贸易销售。

新麦企业向中国台湾地区客户销售方面，2019年至2023年1-6月，新麦企业在中国台湾地区的营业收入分别为3,576.84万元、2,666.01万元、2,975.66万元、2,566.60万元和1,011.30万元，呈波动下降趋势。

新麦企业向发行人销售方面，报告期各期发行人向新麦企业采购金额均在一千万左右，规模较小。另外，新麦企业及发行人将根据相关规定严控关联交易规模。

新麦企业向直接销售的外销客户方面，2019年至2023年1-6月，新麦企业直接外销收入分别为2,883.30万元、1,796.52万元、2,449.93万元、2,948.19万元和1,277.48万元，未出现明显增长，且2023年1-6月较2022年同期直接外销收入1,431.29万元有所下降。另外，新麦企业已承诺自2022年底放弃除暂保留市场外的外销市场，并自2024年起放弃暂保留市场。

新麦企业向转口贸易客户销售方面，2019年至2023年1-6月，新麦企业转口贸易收入分别为15,249.32万元、11,685.66万元、19,295.37万元、4,094.67万元和1,112.55万元。自2022年1月发行人取消除印度市场外的转口贸易后，新麦企业转口贸易收入大幅降低，未来新麦企业仅存在印度市场的转口贸易。而2023年上半年新麦企业在印度市场的转口贸易收入为1,112.55万元，不及2022年的一半，鉴于印度市场的特殊性和国际政治形势的不稳定性，预计印度市场的转口贸易收入不会有大幅增长。

因此，在印度市场转口贸易业务不明朗且新麦企业在中国台湾地区市场较为稳定并放弃海外市场的情况下，预计新麦企业2023年同类收入、毛利占发行人主营业务收入、毛利的比例均不会超过30%。

5.新麦企业避免同业竞争承诺的可执行性和有效性

发行人和新麦企业对限制新麦企业在暂保留市场的收入规模已采取或制定了具体的控制措施，详见本题之“（三）对限制暂保留市场收入规模的具体控

制方式”，且新麦企业已经明确了彻底放弃暂保留市场的具体时间。因此，新麦企业避免同业竞争的承诺具有可执行性。

新麦企业作为中国台湾地区上柜公司，相关承诺作出前已经新麦企业董事会审议通过并向新麦企业股东大会报告，其已通过公开渠道公开作出关于避免同业竞争的承诺，并已明确承诺未履行的有关责任承担安排。

此外，根据《中华人民共和国证券法（2019 修订）》的规定，发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等作出公开承诺的，应当披露。不履行承诺给投资者造成损失的，应当依法承担赔偿责任。

从新麦企业实际经营情况来看，2019 年至 2023 年 1-6 月，新麦企业营业收入占发行人主营业务收入的比例分别为 26.07%、23.28%、27.04%、12.54%和 8.65%，总体呈下降趋势。2019 年至 2021 年度占比较高主要是由于新麦企业转口贸易收入较高，自 2022 年初取消除印度市场外的转口毛以后，新麦企业营业收入大幅降低。

2019 年至 2023 年 1-6 月，新麦企业在中国台湾地区的销售总体呈波动下降趋势，向发行人销售的规模总体较为稳定且规模较小，2023 年上半年直接外销收入较 2022 年上半年也有所降低。而在发行人 2023 年上半年主营业务收入较 2022 年上半年有所上升的情况下，预计新麦企业 2023 年度营业收入占发行人主营业务收入的比例将较 2022 年度进一步降低。

另外，新麦企业将自 2024 年开始彻底放弃直接外销市场。因此，自 2024 年开始，预计新麦企业营业收入占发行人主营业务收入的比例将进一步降低。

根据新麦企业 2023 年收入预测，新麦企业 2023 年度营业收入、营业毛利及同类产品收入占发行人主营业务收入、主营业务毛利和机器类产品收入的比例分别为 7.84%、4.02%和 6.48%，均不会超过 30%。

因此，从新麦企业和发行人近几年实际的经营情况和 2023 年的预测来看，新麦企业营业收入占发行人主营业务收入的比例不会超过 30%，避免同业竞争的承诺具有有效性。

综上，本所经办律师认为，新麦企业作出的《关于避免同业竞争的承诺》具有可执行性和有效性。

（五）核查结论

经核查，本所经办律师认为：

1.2023 上半年新麦企业的同类收入、毛利占发行人主营业务收入、毛利的比例分别为 7.04%和 4.92%，对暂保留海外市场及中国台湾市场收入占发行人主营业务收入比例为 4.90%，呈下降趋势，发行人对重叠客户收入占比从 2022 年度的 11.57%下降至 2023 年 1-6 月的 8.97%。

2.发行人、新麦企业对部分重叠客户存在销售相同内容的情形，但销售的机型、规格型号等均不相同，双方分别自主定价，定价公允且具有商业合理性。由于发行人和新麦企业的生产成本、原材料供应等多方面的生产要素存在差异，且新麦企业销售内容包括其自产及外购两部分，因此发行人和新麦企业对重叠客户的销售价格不具有可比性，双方对重叠客户销售的毛利率有所差异但具有合理性，发行人对重叠客户和其他外销客户销售的单价存在一定差异但具有合理性。不存在公司、新麦企业捆绑销售、联合议价、互相让渡商业机会或新麦企业替发行人承担成本费用、与重叠客户资金拆借等其他利益输送情形。

3.发行人和新麦企业主要采取以下几种对新麦企业暂保留市场收入规模的具体控制方式：①提前将新麦企业暂保留市场相关客户向发行人推介；②新麦企业承接暂保留市场客户订单前与发行人先行沟通；③对新麦企业暂保留的代工客户，发行人准备代工相关质量认证程序。

4.根据新麦企业对暂保留市场的在手订单情况及 2023 年收入预计情况，以及新麦企业对印度、中国台湾地区等保留市场业务的安排，本所经办律师认为新麦企业 2023 年同类收入、毛利占发行人主营业务收入、毛利的比例不会超过 30%，新麦企业避免同业竞争承诺具有可执行性和有效性。

（六）发行人律师质控及内核部门所履行的质量控制工作及相关质控结论

1.发行人律师内核风控部门所履行的质量控制工作情况

针对以上事项，发行人律师内核风控部门履行了以下质量控制工作：

（1）在首次申报过程中，发行人律师内核风控部门根据《江苏海辉律师事务所证券法律业务风险控制制度（第一版）》要求，通过召开内核会议的形式审核了发行人律师项目组拟出具的申报文件，向发行人律师项目组了解发行人与新麦企业在主营业务及产品定位、经营地域、新麦企业主要财务数据，并对避免同业竞争的解决方案等问题进行了问询，督促发行人律师项目组充分核查、论证。

（2）在首次问询回复及本次问询回复过程中，发行人律师项目组根据《江苏海辉律师事务所证券法律业务风险控制制度（第一版）》要求，递交了《补充法律意见（一）》及本补充法律意见的内核申请，发行人律师内核风控部门已针对首次问询函及本次问询函的相关事项与发行人律师项目组进行充分沟通及问询，最终通过复核律师复核。

2. 发行人律师内核风控部门的质控结论

发行人律师内核风控部门认为，发行人律师项目组已履行现阶段充分、有效的核查程序，获取的相关证据支持所形成的结论，编制的相关工作底稿完整，同意发行人律师项目组的核查结论。

四、问题 11. 关于与新麦企业关联交易

申报文件及前次审核问询回复显示：

报告期内，发行人最终控股股东新麦企业为发行人第一大客户，公司对新麦企业关联销售金额分别为 5,417.50 万元、10,333.36 万元和 3,952.48 万元，占比分别为 7.37%、10.80%、4.67%，毛利率低于第三方客户。

请发行人详细说明对新麦企业的销售价格、毛利率等与第三方客户的差异情况、存在差异的原因，分析定价公允性，是否存在利益输送情形。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

本所经办律师履行了包括但不限于如下查验程序：

- 1.对发行人管理层进行访谈，了解关联交易的背景及模式；
- 2.获取并进行转口贸易下客户与其他第三方客户的销售价格等数据的对比分析；
- 3.查阅发行人及新麦企业制定的关联交易销售定价文件，了解定价依据；
- 4.与新麦企业的相关人员进行访谈，了解其关联交易及转口贸易的背景、原因以及定价依据等；
- 5.获取并查阅新麦印度的有关报表数据，了解新麦印度的经营情况；
- 6.获取并查阅新麦企业出具的有关减少关联交易、同业竞争的承诺；
- 7.查阅安永（中国）企业咨询有限公司出具的报告期内的年度转让定价报告。

在审慎的基础上，本所经办律师发表核查意见如下：

（一）请发行人详细说明对新麦企业的销售价格、毛利率等与第三方客户的差异情况、存在差异的原因，分析定价公允性，是否存在利益输送情形

报告期内，发行人对新麦企业的关联销售主要由两部分构成：

其一为新麦企业自行采购发行人烘焙设备产品或者零部件（需由新麦企业进行加工组装）后在中国台湾地区销售，即直接贸易。根据市场划分方案，新麦企业专营中国台湾地区市场，基于新麦企业的采购成本、新麦企业产能有限以及集团产能统一规划等因素考虑，新麦企业生产所需的部分零部件或产品从发行人处采购，新麦企业采购后进行加工组装并在中国台湾地区销售，交易定价整体按照成本加价 10%-15%定价。报告期内，每年的交易额在 1,000 万-1,500 万之间，占主营业务收入的比重约在 1.5%。针对以上直接贸易方式下的关联交易，未来公司将继续严格执行《股东大会议事规则》《董事会议事规则》和《关联交易决策制度》等内控制度对关联交易进行管理，并在上市后根据规定制定年度销售计划并进行预计，严格按照预计情况进行交易。

其二为转口贸易模式即通过新麦企业销往印度市场和其他市场。转口贸易（中国台湾地区称为三角贸易）是中国台湾地区国民所得帐中的一个项目，在

历史上三角贸易对中国台湾地区生产总值（GDP）的贡献明显，是多数规模以上台企的经典营运模式，而具体到发行人与新麦企业的转口贸易也是基于本地化管理、在当地经济发展格局下的商业贸易习惯，后续在发行人确定明确的 A 股上市计划后，于 2022 年初取消了除印度市场以外的转口贸易，2022 年除印度市场外其他市场转口贸易额仅为 294.37 万元，主要是前期所接订单的后续发货，后续不再发生交易；而印度市场是公司在综合权衡考量国际贸易争端和经济利益下（具体见问题 3 之“二、说明新麦企业在转口贸易中所起角色的情况……”之“（二）结合前述资源投入进一步论证所保留毛利比例的公允性及合理性”），在 2021 年 5 月开始以转口贸易模式进行销售，定价为客户最终售价的 85%，即新麦企业保留 15% 的毛利。2022 年印度市场下转口贸易额为 2,400.07 万元，占当年主营业务收入的比重为 2.83%，2023 年上半年贸易额为 1,030.97 万元。

报告期内，发行人向新麦企业的关联销售具体如下：

单位：万元、%

关联方		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
新麦企业		3,952.48	4.67	10,333.36	10.80	5,417.50	7.37
其中：直接贸易		1,258.04	1.48	1,429.69	1.49	1,169.90	1.59
转口贸易	印度市场转口贸易	2,400.07	2.83	814.35	0.85	-	-
	其他市场转口贸易	294.37	0.35	8,089.32	8.45	4,247.60	5.78

注：占比=关联交易金额/主营业务收入。

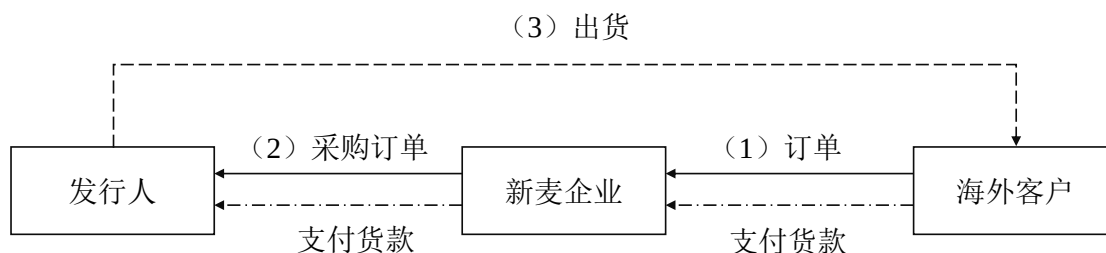
1. 两种合作模式介绍

（1）报告期内，与新麦企业之间的合作模式可以分为两方面

一般直接贸易方式：即发行人将其生产的烘焙设备产品或者零部件（需由新麦企业进行加工组装）销售给新麦企业，由新麦企业在中国台湾地区销售。

转口贸易方式：公司通过转口贸易向部分海外客户销售产品，即由新麦企业与最终客户洽谈并接到订单后，向公司下达采购订单，由公司按照最终客户

要求的规格、数量、交期负责相关产品的生产，并按照新麦企业的指示将相关产品交付给最终客户。转口贸易的示意图如下：



(2) 转口贸易下客户销售情况

报告期内，转口贸易下客户销售情况如下：

单位：万元

转口贸易	所在地	最终客户名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
印度市场 (2021年5月起采用)	印度	APPLE BAKING EQUIPMENT PVT LTD.	30.09	73.86	-
		APPLE BAKERY MACHINERY PVT.LTD	108.96	-	-
		GOOD LUCK BAKERY MACHINES	968.05	212.72	-
		M/S JALIWALA INNOVATIONS	553.90	270.00	-
		Krishna Enterprises	331.89	112.46	-
		M/S Ustav Electromart Pvt. Ltd.	-	17.51	-
		VIGNESH ESSENTIALOILS	236.34	114.70	-
		M/S: Ram Bakery Machines & Engineers	170.85	-	-
		M/S RADIANT STAR GENERAL TRADING LLC	-	13.10	-
		小计	2,400.07	814.35	-
除印度外其他市场 (2022年初已全部取消)	巴西	Comercio de Fornos e Maquinas para Panificacao Europen do Brasil Ltda	-	-	83.59
		Penatec Comercio de Maquinas de Padaria Ltda	-	179.52	192.07
		小计	-	179.52	275.66
	印度尼西亚	PT.SINAR HIMALAYA	32.03	1,496.59	1,123.03
		PT. SINERGI TRIKARYA PERKASA	-	1,141.84	136.55
		小计	32.03	2,638.43	1,259.58
	俄罗斯	TRD	-	119.94	31.03
	澳大利亚	W & P Reedy Pty Ltd	-	1.30	8.20
	美国	AMERICAN BAKING SYSTEMS INC.	109.01	1,272.83	705.68
	墨西哥	EUROPAN S.A.DE C.V.	37.34	1,918.02	764.07

转口贸易	所在地	最终客户名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
	南非	MACADAMS INTERNATIONAL(PTY)LTD	31.62	1,419.55	623.60
	阿尔及利亚	Professional Equipment Center sarl	84.37	315.04	221.71
	新西兰	GENERAL DISTRIBUTORS LIMITED.	-	224.69	358.08

注：与印度客户的交易模式从 2021 年 5 月改为采用转口贸易方式，因此上表中印度客户在 2020 年度不存在转口贸易下的销售。

报告期内，上表中印度转口贸易下客户为 9 家（其中 2 家已不合作），单家销售额均不大，2021 年和 2022 年度合计销售额分别为 814.35 万元和 2,400.07 万元。公司在 2021 年 5 月与印度市场客户改为以转口贸易模式交易，因此销售额及占比大幅增加。

报告期内，上表中除印度市场外转口贸易客户为 11 家，目前已全部转为直接销售，原转口贸易下客户主要集中于美国、南非、墨西哥、印度尼西亚及阿尔及利亚五个国家，最终在前述五个国家客户实现销售收入分别为 3,574.64 万元、7,563.87 万元及 294.37 万元。2022 年 1 月取消转口贸易模式后，前述五个国家销售转为直接销售，转口贸易下交易额大幅减少，2022 年度销售额仅为 294.37 万元，主要是前期订单的后续发货收入。

2.对新麦企业的销售价格、毛利率等与第三方客户的差异情况

（1）与新麦企业关联销售的内容、单价、数量整体情况

单位：台、万元/台、万元

销售产品类别	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额
机器类	2,112	0.75	1,580.30	6,247	0.67	4,196.44	3,176	0.72	2,300.41
烤炉类	901	1.38	1,239.16	3,379	1.00	3,371.01	1,733	0.83	1,432.22
醒发类	338	0.82	276.63	920	0.90	828.48	428	1.19	508.38
其他商用烘焙设备	2	2.78	5.56	5	1.43	7.16	2	1.37	2.75
其他厨房设备	7	0.85	5.94	233	1.36	317.84	74	1.77	131.02
零件、器具及其他	-	-	844.88	-	-	1,612.44	-	-	1,042.73
小计	-	-	3,952.48	-	-	10,333.36	-	-	5,417.50

（2）转口贸易与销售价格、毛利率等与第三方客户差异及定价分析

在转口贸易中，发行人销售给新麦企业的价格原则上按照新麦企业销售给国外最终客户售价的 85%-95%确定，即新麦企业在转口贸易中保留 5%-15%的毛利。报告期内，新麦企业转口贸易业务的毛利率如下表：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
新麦企业转口毛利率	13.09%	9.44%	9.26%

注：以上数据由新麦企业提供。

根据上表可知，报告期内，新麦企业转口业务的毛利率均位于 5%-15%区间内，2022 年度新麦企业转口毛利率较高，系发行人与新麦企业于 2021 年 5 月开始在印度市场转为转口贸易销售，而印度市场下新麦企业保留毛利在 15%，高于原其他地方的转口贸易客户所致。

另外，假设不存在转口贸易下，发行人直接对转口贸易下的最终客户进行销售，则模拟测算发行人直接对外销售的毛利率及差异情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
模拟测算毛利率（A）	25.49%	19.42%	23.88%
发行人对非转口贸易客户单体外销毛利率（B）	25.93%	13.31%	17.33%
差异（A-B）	-0.44%	6.11%	6.55%

注：模拟测算毛利率未考虑运费、报关等中间成本费用。

由上表可见，发行人报告期内模拟测算的转口贸易对应的毛利率，与发行人对非转口贸易客户单体外销毛利率不存在显著差异。

①印度市场转口贸易下与第三方对比情况

i.销售价格及毛利率

发行人烘焙设备产品的品类、型号及规格参数众多，而且还存在基于客户或者所在地市场的特定化需求的定制化产品，由此导致同一大类的产品，甚至同一细分类型的产品由于型号不同，存在价格差异较大的情况。鉴于以上因素，为了可比性，选取发行人机器类、烤炉类、醒发类等主要产品中具有代表性型号进行价格及毛利率对比。另外，发行人在 2021 年 5 月起与印度市场客户改为以转口贸易模式交易，当年销售额不大，因此选取 2022 年的数据进行对比，具体如下：

单位：美元/台

产品大类	品号	客户名称	平均单价	毛利率
机器类	SM2-50T 搅拌机 (6.5+6)	印度市场转口贸易下客户	2,033.42	8.77%
		其他客户	2,582.03	24.17%
		差异	-21.25%	-15.40%
	SM2-80T 搅拌机 (6.5+6)	印度市场转口贸易下客户	2,445.42	0.99%
		其他客户	3,160.37	22.59%
		差异	-22.62%	-21.60%
	SM2-25 搅拌机 (5.4+5)	印度市场转口贸易下客户	1,369.55	7.93%
		其他客户	1,580.40	17.41%
		差异	-13.34%	-9.48%
	SM520S 酥皮机 12.6+2.9	印度市场转口贸易下客户	1,390.53	26.10%
		其他客户	1,583.86	33.64%
		差异	-12.21%	-7.54%
	SM302NS 吐司切片机 (2.9+0.6)	印度市场转口贸易下客户	405.45	7.03%
		其他客户	484.75	17.46%
		差异	-16.36%	-10.43%
烤炉类	SM803A 煤气层炉	印度市场转口贸易下客户	4,668.23	15.51%
		其他客户	5,257.17	24.14%
		差异	-11.20%	-8.63%
醒发类	SM716F 醒发箱	印度市场转口贸易下客户	890.09	28.03%
		其他客户	1,045.68	38.71%
		差异	-14.88%	-10.68%

注：单价差异=（印度市场转口贸易下客户-其他客户）/其他客户，毛利率差异=印度市场转口贸易下客户的毛利率-其他客户的毛利率。其他客户指除转口贸易客户和新麦企业外的其他直接外销客户。印度市场转口贸易下客户的平均单价及毛利率是指发行人对新麦企业转口贸易销售的数据。

从上表可以看出，在印度市场转口贸易下客户与其他客户之间的价格差异多数集中在 15%左右，相应毛利率也存在差异，主要系公司与印度市场的转口贸易的定价为销售客户最终售价的 85%，即新麦企业保留 15%的毛利所致。

ii.价格对比情况分析

保留毛利的确定依据主要是基于有效的覆盖新麦印度的运营成本、体现附加价值及通道价值，具体如下：

目前发行人已于 2022 年 1 月取消了除印度市以外的全部转口贸易，而针对印度市场，公司在综合权衡考量国际贸易争端和经济利益下，自 2021 年 5 月由

直接贸易模式转为转口贸易。发行人在印度市场的转口贸易的定价为新麦企业对终端销售客户最终售价的 85%，即新麦企业保留终端售价的 15%。

印度市场确定保留毛利比例的公允和合理性主要体现在两部分：

A.有效覆盖新麦印度的人工和运营成本

新麦印度成立于 2009 年 3 月 16 日，实收资本仅 72 万美元，成立至今营收欠佳且由于前期开办成本及维护运营开支较大，至今未分配利润（保留盈余）始终为负，截至 2022 年末，未分配利润（保留盈余）为-3,084.52 万卢比，折合人民币约-270 万；目前新麦印度主要负责提供安装及售后维护服务，营业收入主要来源于劳务收入，2022 年的营业收入为 1,007.18 万卢比，折合人民币约 85 万；营业成本/费用主要为销售、管理人员的工资性支出、营销费用、资产折旧运营类支出等，各年较为稳定，近五年新麦印度营业费用平均在 800 万卢比左右，折合人民币约 70 万，在新麦印度单体的资本额和营收均相对有限的情况，2022 年实现的净利润 134.04 万卢比，约合人民币仅 10 万，通过转口贸易新麦企业保留的毛利主要是覆盖新麦印度的运营成本和减少未弥补亏损。

近五年，新麦印度的主要经营状况如下：

单位：万卢比

期间	营业收入	营业成本/费用	营业利润	净利润
2022 年	1,007.18	854.20	152.98	134.04
2021 年	757.19	829.85	-72.67	-113.18
2020 年	0.00	769.10	-769.10	-694.31
2019 年	0.00	873.17	-873.17	-827.78
2018 年	0.00	720.65	-720.65	-935.02

B.保留毛利比例的确定还基于新麦企业的软实力支持、参考外部市场惯例或第三方专业机构的意见等因素

a.对印度市场终端客户的持续营销、品牌维护、技术支持等方面附加价值

印度市场终端客户的合作历史及销售情况如下：

单位：万元

客户全称	从何时开始合作	2022 年销售额
APPLE BAKING EQUIPMENT PVT LTD.	2019.4.28	30.09

客户全称	从何时开始合作	2022 年销售额
APPLE BAKERY MACHINERY PVT.LTD	2007.11.30	108.96
GOOD LUCK BAKERY MACHINES	2016.11.18	968.05
M/S JALIWALA INNOVATIONS	2021.5.31	553.90
Krishna Enterprises	2021.4.27	331.89
M/S Ustav Electromart Pvt. Ltd.	2020.12.15	不再合作
VIGNESH ESSENTIALOILS	2014.8.4	236.34
M/S:Ram Bakery Machines & Engineers	2021.4.20	170.85
M/S RADIANT STAR GENERAL TRADING LLC	2021.6.29	不再合作

由上可以看出，印度市场的终端客户数量较少，仅 9 家，合作时间也较短，部分客户存在合作不久即终断的情形，印度市场客户整体处于前期开发阶段，而鉴于印度市场更为庞大的人口规模、饮食习惯和食品消费能力，公司持续看好印度市场，长期来看仍具有继续投入的价值，因此，需要借助新麦企业在转口贸易中的中间作用和开拓营销、品牌营造等方面创造的附加价值，进一步的开发和维护印度市场。

另外，虽然目前在印度开拓的市场不佳，但出于对其未来市场看好，预计未来印度市场的人口红利依然巨大，通过转口贸易主要基于以下因素进行考量：

【适应海关通关等监管的需要】

自 2020 年初以来，包括印度在内的诸多境外国家、地区对入境货物加强了管制，全球航运、港口供应持续紧张导致跨期货物运输速度下降。受到国际政治局势影响，中印贸易就中方输印货物在海关清关时也较以往出现较多延迟的情况。

【印度收紧接壤国对印度的直接投资】

在 2020 年 4 月之前，来自与印度接壤国的投资者投资于印度无需事前审批，可以自动获得印度的国民待遇。但 2020 年 4 月 17 日印度政府出台了对《统合外商直接投资政策》进行修订的新闻通告，直接影响所有与印度接壤国相关的投资。印度此次对外商投资法的修正，主要是对第 3.1 条“适格投资

者”进行了修正——只要是与印度陆上接壤的国家，投资印度前都需要取得事先批准。因中国系与印度接壤的国家，所以中国投资者，包括按照印度公司事务部规定的实际受益人规则确定属于中国的投资者，都将需要通过审批才能在印度进行投资。

此外，为了规避风险，大批印度本土公司的 CA（认证会计师）、CS（公司秘书）拒绝为中国公司的审计及工商变更和年审等重要事项签字，一批印度董事也集体从中资企业离职。上述情况直接导致中国企业在印度面临不合规的系统性风险。

综合上述背景及考虑，虽存在海关通关效率等方面的风险，但是考虑到印度市场人口规模大，潜在市场大，长期来看仍具有继续投入的价值，因此，公司自 2021 年 5 月起将印度市场直接销售模式转变为转口贸易模式，充分发挥新麦企业的通道价值，在当前阶段仍保留转口贸易的方式在印度市场开展业务。

b.内部定价得到第三方专业机构的认可

发行人根据《中华人民共和国企业所得税法》《中华人民共和国企业所得税法实施条例》《中华人民共和国税收征收管理法》及《关于完善关联申报和同期资料管理有关事项的公告》的规定，报告期内每年向税务部门提交关联交易同期资料本地文档等并完成报备，税务部门对公司报备的材料均未提出异议。根据安永（中国）企业咨询有限公司出具的报告期内的年度转让定价报告，运用交易净利润法进行分析，发行人利润水平与非关联企业在类似情况下从事类似经营活动所取得的利润水平相近，属于行业的正常水平。基于以上分析，安永（中国）企业咨询有限公司出具的报告认为发行人与其关联公司之间发生的交易符合独立交易原则。

c.参考行业惯例

经检索中国台湾地区上市（柜）公司公开披露的资讯，采用转口贸易（在中国台湾地区被称为“三角贸易”）的情况，较为普遍，具体如下：

序号	公司名称及代码	开展转口贸易（即三角贸易）的情况
1	波若威	该公司直接或间接以三角贸易方式销售原料予委外加工厂商加工

序号	公司名称及代码	开展转口贸易（即三角贸易）的情况
	（3163.TWO）	后，大部分成品系由该公司以直接购回，再销售予该公司客户。 委外加工厂商包括其子公司中山波若威。
2	宏佳腾 （1599.TWO）	宏佳腾将其子公司越南宏佳腾定位为生产基地，销售实行三角贸易营销策略，即由母公司宏佳腾接单后委由越南宏佳腾生产，再由母公司宏佳腾销售予终端客户，而因母公司宏佳腾负责接单销售，越南宏佳腾不用负担销售及研发费用，故以内部转拨计价机制订定越南宏佳腾出售产品予母公司宏佳腾之价格，宏佳腾在三角贸易中留存的毛利约为其终端销售价格的 10.33%。
3	嘉泽端子 （3533.TW）	该公司营运系采三角贸易模式，该公司于接获客户连接器之销售预测或订单后，直接下单予海外子公司，并转而委托该公司中国大陆生产基地番禺得意或苏州得意执行生产制造，待生产端将产品制造完成后，再将存货运送至客户指定 Hub 仓，待客户至 Hub 仓拉货后再月结计算销货收入。
4	建舜电 （3322.TWO）	该公司主要生产据点皆位于海外，系采母公司接单海外子公司出货之三角贸易模式。
5	联茂（6213.TW）	公司基于生产成本及两岸三角贸易型态需要，透过转投资公司 IPL 与 IIL 向东莞联茂及无锡联茂采购台湾并未生产之低阶铜箔基板及多层压合基板等产品。
6	盘仪 （3594.TWO）	该公司名下有两家香港子公司专业从事三角贸易业务。
7	汤石照明 （4972.TWO）	泰腾为汤石照明位于大陆地区之生产据点，销售业务系接受母公司三角贸易转单生产。母公司保留的三角贸易毛利为终端销售价格之 20%。
8	亚泰 （4974.TWO）	该公司主要从事影像感测模块 CIS(Contact Image Sensor Module)之开发、制造与销售，为拓展市场及利用大陆充足的劳动力，遂以三角贸易模式营运，该公司负责销售，透过百分之百持有之转投资公司亚洲影像（萨摩亚）于大陆设置生产基地深圳亚泰，以就近供货并降低生产成本、提高产品竞争力。而目前深圳亚泰生产之制成品乃全数透过亚洲影像（萨摩亚）回销该公司后再销售予客户。
9	涌德 （3689.TWO）	该公司进货集中于 AFI 公司及 OEI 公司之情形，主系该公司在考虑生产规模、降低生产成本及就近服务客户等因素下，透过 AFI 公司及 OEI 公司委由大陆子公司代工生产成品所造成，系集团分工及三角贸易模式所致。
10	正凌精工 （8147.TWO）	该公司进货主要集中于正凌广东公司，系集团分工及三角贸易模式所致。
11	致伸（4915.TW）	该公司将半成品销售予子公司加工生产，成品再由本公司以三角贸易方式回后销售予该公司之客户。

序号	公司名称及代码	开展转口贸易（即三角贸易）的情况
12	仲琦（2419.TW）	该公司系由“台湾接单、全球生产基地出货”之三角贸易方式，处理销售及收款业务。

从上表可见，由于国际分工的不同，在台企上市（柜）公司中，子公司按照终端价格的一定比例计算渠道费的情况较为普遍，支付的比率从 10%到 20%不等。从发行人海外三家子公司单体的毛利率亦可分析得出，在海外市场维持一个正常的销售渠道，需要给海外子公司预留较高比例的毛利率。发行人三家海外子公司在报告期内的单体毛利率如下表所示：

公司	2022 年度	2021 年度	2020 年度
新麦马来西亚	42.50%	43.63%	42.48%
新麦泰国	26.43%	29.19%	35.37%
新麦美国	29.29%	28.00%	32.20%

当前阶段，发行人基于对印度市场长期看好而继续拓展印度市场，但是对印度市场模拟的整体毛利率在 25%左右，处于较低的水平，无法参照发行人海外三家子公司的毛利率向新麦企业支付渠道费。而对于新麦企业而言，其通过新麦印度已经在印度市场有了一定的根基，通过转口贸易不仅可以继续服务于集团持续发展印度市场的战略，也可以弥补新麦印度的前期亏损及实现一定程度的盈利。因此，设置保留 15%的毛利比例既体现新麦企业和新麦印度开发客户的渠道价值，以及规避贸易壁垒的通道价值，也有利于发行人持续不断的深耕印度市场。

综上，通过新麦企业在印度市场开展转口贸易及保留毛利的比例，具有合理性和公允性。

另外，发行人与新麦企业在印度的重叠客户仅有一家，客户名称为 GLB，发行人向其销售的主要为搅拌机、打蛋机、酥皮机、醒发箱、电气层炉等产品，年均交易额约 600 万，而新麦企业向其销售的主要为零星自制的零部件，如活塞、切刀盖板，年均交易额不到 10 万，最近一期交易额为 1.22 万元，主要为前期维修的零件尾单。双方的销售品种有所不同，而且 GLB 向新麦企业采购主要是基于其后续维修需求以及综合考量成本、效率、库存等因素，采购较为零散，甚至部分年度采购为 0。因此，虽有重叠，但金额极小且发生频率不

高，印度市场客户所需产品主要还是在发行人处生产并销售，鉴于新麦企业自身产能受限、产品结构不同以及用工成本较高等原因，新麦企业不具备大量供货的能力，些许重叠情况不影响印度市场下正常的转口贸易，尾单结束后不再发生。

最后，鉴于国际政治局势及贸易摩擦的不确定性，新麦企业前期曾经尝试注销新麦印度公司，受阻后转型发展为专门承担安装、售后服务职能的公司。2023 年上半年印度市场的转口贸易额为 1,030.97 万元，不及 2022 年度的一半，鉴于印度市场的特殊性和国际政治形势的不稳定性，基于谨慎性原则按照发行人 2022 年在印度市场 2,400 万左右收入规模，并假设每年收入规模不变的情况下，按照新麦企业保留 15%的毛利匡算，新麦企业每年保留的毛利在 400 万左右，主要覆盖新麦印度的运营成本、体现附加价值及通道价值等。

②除印度外其他市场与第三方的对比情况

i.销售价格及毛利率

2022 年初，发行人已取消除印度市场以外的转口贸易，2022 年其他市场转口贸易额仅为 294.37 万元，主要是前期所接订单的后续发货，因此选取 2020 年度和 2021 年度进行对比。

公司烘焙设备产品的品类、型号及规格参数众多，而且还存在基于客户或者所在地市场的特定化需求的定制化产品，由此导致同一大类的产品，甚至同一细分类型的产品由于型号不同，存在价格差异较大的情况。鉴于以上因素，为了可比性，选取公司机器类、烤炉类、醒发类等主要产品中具有代表性型号进行价格及毛利率对比，具体如下：

单位：美元/台

产品大类	产品名称	品号	项目	2021 年度		2020 年度	
				平均单价	毛利率	平均单价	毛利率
机器类	搅拌机	SM2-25	转口贸易下客户	1,402.59	17.20%	1,352.00	18.57%
		4SM2-25-	其他客户	1,669.33	30.96%	1,815.64	41.66%
		3805304	差异	-15.98%	-13.76%	-25.54%	-23.09%
		SM2-50T	转口贸易下客户	1,979.59	12.16%	1,900.00	17.34%
		4SM2-	其他客户	2,304.29	26.53%	2,549.64	37.71%

		50T-3805303	差异	-14.09%	-14.37%	-25.48%	-20.37%	
	打蛋机	SM101	转口贸易下客户	326.34	-0.89%	319.06	6.33%	
			其他客户	426.03	20.99%	404.05	26.46%	
			差异	-23.40%	-21.88%	-21.04%	-20.13%	
		SM201	转口贸易下客户	415.54	-3.01%	391.38	2.18%	
			其他客户	541.77	19.56%	529.88	27.70%	
			差异	-23.30%	-22.57%	-26.14%	-25.52%	
		SM401	转口贸易下客户	644.87	-0.04%	616.63	5.64%	
			其他客户	912.4	26.86%	890.48	34.23%	
			差异	-29.32%	-26.90%	-30.75%	-28.59%	
	酥皮机	SM520	转口贸易下客户	1,682.60	14.17%	1,679.14	20.15%	
			其他客户	2,567.70	43.99%	2,509.08	46.08%	
			差异	-34.47%	-29.82%	-33.08%	-25.94%	
		SM520F	转口贸易下客户	1,507.77	25.13%	1,661.33	36.60%	
			其他客户	1,630.80	31.46%	1,807.25	41.78%	
			差异	-7.54%	-6.33%	-8.07%	-5.19%	
		SM520S	转口贸易下客户	1,170.00	17.26%	1,031.54	12.40%	
			其他客户	1,945.06	51.21%	1,942.15	52.48%	
			差异	-39.85%	-33.95%	-46.89%	-40.08%	
	烤炉/ 醒发类	冻藏醒发箱/ 醒发箱	4DC36SA-2205102	转口贸易下客户	2,557.69	27.55%	2,478.75	29.52%
				其他客户	3,667.71	18.65%	3,525.44	47.86%
				差异	-30.26%	8.90%	-29.69%	-18.34%
			4SM716F-2205101	转口贸易下客户	766.59	25.64%	797.14	34.66%
				其他客户	1,276.83	54.08%	1,060.80	50.71%
				差异	-39.96%	-28.45%	-24.85%	-16.05%
			4SM40SP-2205109	转口贸易下客户	1,160.00	29.17%	1,170.00	36.92%
				其他客户	1,416.48	39.74%	1,477.05	49.97%
差异				-18.11%	-10.56%	-20.79%	-13.05%	
热风炉		4SM705G-2205101	转口贸易下客户	1,386.05	10.45%	1,302.20	12.50%	
			其他客户	2,172.64	43.62%	2,007.50	43.12%	
			差异	-36.20%	-33.17%	-35.13%	-30.62%	
		4SM710E-E-3805301	转口贸易下客户	1,710.00	23.45%	1,807.67	31.56%	
			其他客户	2,751.55	51.59%	2,628.13	52.69%	
			差异	-37.85%	-28.14%	-31.22%	-21.13%	
		4SM710G-2205101	转口贸易下客户	1,949.59	13.59%	1,988.58	19.61%	
			其他客户	3,639.60	53.37%	3,620.00	55.36%	
			差异	-46.43%	-39.78%	-45.07%	-35.75%	

注：单价差异=（转口贸易下客户-其他客户）/其他客户，毛利率差异=转口贸易下客户的毛利率-其他客户的毛利率。其他客户指除转口贸易客户和新麦企业外的其他直接外销客户。转口贸易下客户的平均单价及毛利率是指发行人对新麦企业转口贸易销售的数据。

根据本问题回复之“（一）请发行人详细说明对新麦企业的销售价格……”之“2.对新麦企业的销售价格、毛利率等与第三方客户的差异情况”之“（2）转口贸易与销售价格、毛利率等与第三方客户差异及定价分析”，发行人报告期内对转口贸易客户对应的毛利率，与发行人对非转口贸易客户单体外销毛利率不存在显著差异。而上表中列示的销售价格和毛利率存在较大差异，主要原因如下：

a.两种模式下的客户样本数量不同。发行人除印度市场外的转口贸易模式下的外销客户数量较少，报告期内累计 11 家，而转口贸易模式以外的外销客户报告期内累计超过 400 家。较少的样本数量容易导致在对比时出现较大的偏差。

b.针对不同客户实行不同的定价策略。发行人对外销客户实行在成本加成的基础上单独定价的销售策略，对外销客户分别提供报价单，以报价单为基础与外销客户协商确定最终的销售价格。并且，发行人也会灵活运用定价策略，以确保对每个外销客户的销售毛利率在整体上处于相对合理的水平。例如，发行人向某外销客户销售的某型号酥皮机价格优惠较大，甚至售价也仅与成本持平，但是对该名外销客户销售的其他产品，比如某型号烤炉，则价格就会调高，以此来维持对该名外销客户的毛利率处于合理水平。

c.发行人烘焙设备产品的品类、型号及规格参数众多，而且还存在基于客户或者所在地市场的特定化需求的定制化产品。同一大类的产品，甚至同一细分类型的产品由于型号不同，存在价格差异较大的情况。

综上，发行人除印度市场外的转口贸易模式下的客户数量有限，发行人针对客户实行不同的定价策略（包括采用灵活的定价方式，对同一客户销售的不同产品在产品之间进行价格的调整），以及发行人烘焙设备产品的品类、型号及规格参数众多，本身就存在由于型号不同导致的价格差异。以上因素导致对除印度市场外的转口贸易模式下的外销客户的销售价格及毛利率，在同一大类的产品，甚至同一细分类型的产品与其他客户进行比较时，会存在较大的

差异，但从整体上看，两种模式下的客户的毛利率会保持在相对合理的水平，不存在显著差异。

ii. 价格对比情况分析

通过与第三方的价格对比可见，转口贸易下客户单价及毛利率均整体低于其他客户，且差异较大，如机器类大体在 10%-20%左右，烤炉醒发类在 30%-40%左右，另外部分毛利率为负主要是打蛋机产品，在打蛋机本身低毛利产品属性以及 2021 年度人民币升值明显的影响下，转口贸易模式下让渡新麦企业的毛利后导致部分年度毛利为负，公司已于 2022 年初全面取消除印度市场外的转口贸易。

上述差异较大的原因详见本问题回复之“（一）请发行人详细说明对新麦企业的销售价格……”之“2.对新麦企业的销售价格、毛利率等与第三方客户的差异情况”之“（2）转口贸易与销售价格、毛利率等与第三方客户差异及定价分析”之“②除印度外其他市场与第三方的对比”之“i.销售价格及毛利率”。

发行人作为一家存在多家海外子公司的跨国公司，根据要求，在报告期内，公司每年都聘请安永（中国）企业咨询有限公司出具年度转让定价报告，并将其作为同期资料的一部分提交给主管税务机关并完成报备。根据年度转让定价报告，发行人利润水平与非关联企业在类似情况下从事类似经营活动所取得的利润水平相近，属于行业的正常水平，安永（中国）企业咨询有限公司出具的报告认为发行人与其关联公司之间发生的交易符合独立交易原则。此外，报告期内发行人已取得税务部门出具的合法合规证明，不存在因与新麦企业之间关联销售定价而被税务局处罚的情形。

而对于报告期内关联交易的定价是根据董事会审议并经公司内部流程确认；公司已于 2022 年 12 月 22 日召开第一届董事会第六次会议、第一届监事会第六次会议，对报告期内发生的关联交易进行了审议，就上述关联交易，发行人关联董事、关联股东已回避表决；监事会成员均发表了同意意见。在制度文件上，公司制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》《关联交易决策制度》等治理制度对关联交易决策程序

进行了规定，未来除印度市场外转口贸易所产生的关联交易已经取消，未来不再发生交易，取消后新麦企业保留的毛利得以取消，公司按照正常的海外单独定价的销售策略进行销售，不存在捆绑销售、利益输送等情况，不会对公司的财务造成重大不利影响，内控是有效的。

原先采用转口贸易的商业逻辑及定价依据主要基于以下考量：

首先，在发行人制定明确的上市方案前，新麦企业作为中国台湾地区的公众公司，其对发行人总体上按照集团公司对其子公司的管控规则予以管理。故此，发行人需要服从新麦企业总体的国际市场发展战略，新麦企业也从最有利于其股东利益的角度出发，通过业务发展战略的安排，对发行人的业务予以约束。

其次，转口贸易终端客户在与发行人合作前均为新麦企业的客户，在早期转口贸易过程中，销售职能由新麦企业承担，即负责客户的开发、维护和技术支持。对于此类客户，新麦企业从前期客户开发营销阶段，就在产品的设计宣讲、销售人员的专业性、品牌的信任认可度、技术支持等方面需要投入大量的人力、资金等，并且协调技术、品管乃至研发等部门通力合作，而发行人仅负责与新麦企业沟通相关订单信息和文书处理工作，不涉及客户开发和后续的维护。因此，新麦企业在转口贸易下，创造的主要是营销、技术支持等方面的附加值，并在前期及后续的客户维护中始终持续提供运营服务并起到重要作用。

再次，从不同信用政策角度看，由于发行人向终端客户发货后，无论终端客户是否已经向新麦企业支付货款，新麦企业均需要在信用期内向发行人付款，且发行人对新麦企业的信用期通常短于新麦企业对主要终端客户的信用期，最终新麦企业在转口贸易过程中承担了终端客户的信用风险和部分信用期较长的终端客户的资金垫付功能。鉴于此，发行人在关联交易定价中为新麦企业留存的利润比例具有合理性。

最后，转口贸易（中国台湾地区称为三角贸易）是中国台湾地区国民所得帐中的一个项目，在 2001 年出现后增长明显，2021 年中国台湾地区三角贸易净收入飙升至 354 亿美元，创下历史纪录，三角贸易对中国台湾地区生产总值（GDP）的贡献明显。具体到企业运作层面，转口贸易是多数规模以上台企的

经典营运模式，中国台湾地区本地上市公司更是较为普遍，如宏佳腾（1599.TWO）、汤石照明（4972.TWO）、嘉泽端子（3533.TW）等，保留的毛利在 10%-20%不等，发行人曾经采取的转口贸易方式与确定保留毛利的比例符合行业惯例。

综上，本所经办律师认为，发行人在报告期内与关联方之间发生的上述转口贸易符合商业逻辑，关联交易的定价依据符合独立交易原则，存在的差异具有合理性，不存在利益输送，且发行人已于 2022 年初取消除印度市场以外的转口贸易，未来不再发生交易。

（3）直接贸易下与销售价格、毛利率等与第三方客户差异及定价分析

①对新麦企业直接贸易基本情况介绍

直接贸易指新麦企业自行采购发行人烘焙设备产品或者零部件（需由新麦企业进行加工组装）后在中国台湾地区销售，即新麦企业自购下的直接销售。发行人对其销售额分别为 1,169.90 万元、1,429.69 万元及 1,258.04 万元，销售额整体保持稳定。直接贸易部分除零部件（以分隔架、搅拌缸以及部分半成品为主）外，还有部分烤炉类、醒发类等成品烘焙设备。

发行人对新麦企业直接销售的类别及销售额如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
零部件、半成品类	644.55	726.03	525.35
设备类	613.49	703.66	644.55
合计	1,258.04	1,429.69	1,169.90

报告期内，以上新麦企业自购产生的交易额在 1,000 万-1,500 万之间，整体交易额不大，占主营业务收入的比重约在 1.5%。

②对新麦企业直接销售的商业背景及合理性

i.集团统一规划、双方产品定位不同

从设立起，发行人逐步承担起集团的主要生产任务，目前已经成为整个集团最主要的生产基地，新麦企业仅保留了部分产品（主要涉及烘焙的前道工

序）的生产能力，具体为搅拌机、分割滚圆机、整形机、压面机以及部分烘焙设备的零部件，而面对中国台湾地区市场其他产品的需求，如层炉、转炉、打蛋机、醒发箱等成品或其零部需要向发行人采购。

以上因素是设备类产品关联销售的主要原因；除此之外，同类产品中当地客户所需的具体型号、规格方面存在不同，出于成本、效率或者库存等因素考虑，在本地难以或不便生产的情况下选择从发行人处采购。

ii.降低采购、人工等成本，提升市场竞争力

根据 wind 等相关统计，2021 年中国台湾地区人均收入达到了 3.3 万美元，人均 GDP 达到了大陆地区的 2.6 倍之多，民众的工资收入较高。很长时间内大陆的劳动力用工成本低于中国台湾地区，在全球制造业向大陆转移的大背景下，新麦企业采购发行人生产的零部件或产品可以大幅降低新麦企业的成本，有利于提升新麦企业在中国台湾地区的市场竞争力。

iii.新麦企业自身产能限制

新麦企业的员工数量较少且较为稳定，近年稳定在 80 人左右，且年龄普遍较大；另外，新麦企业厂房建成至今已经超过 20 年，占地仅一千余平，设备成新度与生产空间均有限。前述因素导致新麦企业自身的产能受到限制。

基于以上因素，鉴于发行人与新麦企业产品结构不同、中国台湾地区本地的用工成本较高、新麦企业自身产能受限、发行人暂不具备开拓中国台湾本地市场的条件，发行人与新麦企业自用部分形成的关联交易有其必要性、合理性。

针对以上自用部分的关联交易，未来公司将继续严格执行《股东大会议事规则》《董事会议事规则》和《关联交易决策制度》等内控制度对关联交易进行管理，并在上市后根据规定制定年度销售计划并进行预计，严格按照预计情况进行交易。

③除向新麦企业出售零部件外，还采购部分零部件的商业合理性

发行人向新麦企业采购包括新麦企业自产设备及零配件，或通过新麦企业代采的零部件，各年度采购额如下：

单位：万元

关联方	采购产品/服务的内容	2022 年度	2021 年度	2020 年度
新麦企业	采购零配件等	933.24	1,194.91	960.96

i. 采购自产零部件部分

发行人向新麦企业采购的自产零部件主要是搅拌器，而发行人向新麦企业销售的零部件主要是搅拌缸、分隔架及部分半成品，发行人向新麦企业采购和销售的零部件有着显著区别。发行人向新麦企业采购的自产搅拌机零部件的年均采购额 500 万左右，其作用主要是搅拌过程中承担搅拌面料、混均不同辅料功能，可拆卸、可自由替换，功能类似于家用厨房用的打蛋器，安装也较为简单。

发行人向其采购自产零部件主要基于以下考量：

首先，自上世纪 80 年代以来，中国台湾地区为亚洲四小龙之一，在数控机床、磨床、加工中心、攻牙机等各种工业加工机械以及其配件、零部件制造方面具备良好的产业基础，其中，机床产业在上世纪 90 年代初已与德、日、意三国并称为“四大机床”制造基地，精密机械制造也较为领先。而新麦企业作为在中国台湾地区柜买中心上柜公众公司，在自产烘焙设备零部件制造方面具有悠久的历史，历史发展中与商业合作伙伴建立了稳固的商业关系。基于多年良好的使用效果，多年来未出现产品质量相关纠纷，结合终端客户的满意度和新麦企业相对成熟可靠的工艺，可以满足发行人的质量需求和产量要求；

其次，该部分零部件的使用量较少，进行大面积的市场询价或更换多家供应商并非性价比之选，而相对集中采购可以享受一定优惠和节约采购成本。

最后，新麦企业约 90%的自产零部件是销售给新麦机械，发行人采购量占新麦企业外销的零部件比重较高，发行人通过批量采购可以节省成本。

因此，发行人向新麦企业采购搅拌机零部件等自产部件系由于新麦企业生产的搅拌机零部件的售价较第三方优惠，且质量符合其对零部件的品质需求，此项关联采购及定价具有其合理性。

另外，发行人向新麦企业采购的前述搅拌机自产零部件年均采购额仅 500 万左右，如果按照市场价格采购，年均采购额增加至 650 万元左右（按照上浮 30%比例），而公司报告期内年均营业成本高达 54,867.09 万元，增加的营业成本对公司毛利率、净利率均影响较低，约降低 0.2 个百分点左右。

ii.代为采购部分

发行人向新麦企业采购的其他零部件，为委托新麦企业在中国台湾本地代采，涉及的细分品类多达 230 余种，主要有电磁阀、刀片、螺钉等，这部分零部件采取代采的主要考虑为：

a.出口资质问题

新麦企业代采的零部件有若干是由中国台湾当地的小厂商生产，这些厂商多数没有出口证照，如果采购的数量、金额不多，不会对新麦机械直接销售。

b.运输问题

新麦机械采购的零部件数量不多，临时采购安排运输时不能装满货柜，增加运输成本，而由新麦企业统一采购后发货可以作拼柜处理，减少成本。

c.更优惠的采购价格及降低谈判成本

发行人通过新麦企业进行集中采购，在采购上可以获得更好的议价能力，同时也省去多余的沟通、谈判、考察等成本。

由上，发行人委托新麦企业代为采购零部件有其必要性和合理性。

另外，针对以上从新麦企业的关联采购，未来公司将继续严格执行《股东大会议事规则》《董事会议事规则》和《关联交易决策制度》等内控制度对关联交易进行管理，并在上市后根据规定制定年度采购计划并进行预计，严格按照预计情况进行交易。

④对新麦企业销售的交易价格确定方式

根据市场划分方案，新麦企业专营中国台湾地区市场，基于新麦企业的采购成本、新麦企业产能有限以及集团产能统一规划等因素考虑，新麦企业生产

所需的部分零部件或产品从发行人处采购，新麦企业采购后进行加工组装并在中国台湾地区销售，交易定价按照成本加价 10%-15%定价，每年交易额稳定在 1,000-1,500 万元左右。

⑤对新麦企业销售的毛利率对比情况

i. 零部件销售毛利率的整体对比情况

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
对新麦企业出售零部件的销售毛利率	4.75%	8.38%	7.74%
对第三方外销客户出售零部件的销售毛利率	27.11%	24.72%	28.42%
差异	-22.36%	-16.34%	-20.68%
对新麦企业直接销售的整体毛利率	14.54%	7.82%	17.99%

从上表可以看出，发行人对新麦企业直接自行采购使用的零部件的销售毛利率整体低于发行人对其他第三方外销客户零部件的毛利率，差异在 15%-20% 左右。

主要原因系，一方面，发行人销售给新麦企业的零部件主要是搅拌机生产所需的搅拌缸、分隔架等，而对其他外销客户销售的零部件往往种类繁多，涉及许多大类及不同规格的零件，两者销售的零件类别有所不同；另一方面，公司对于其他外销客户，实行的是在成本加成的基础上单独定价的销售策略，公司对外销客户分别提供报价单，以报价单为基础与外销客户协商确定最终的销售价格，两种定价方式不同。但从发行人对新麦企业直接销售的整体毛利率角度看，毛利率基本与公司按照成本加价 10%-15%定价政策吻合，而 2021 年度发行人对新麦企业直接销售的整体毛利率较低，系 2021 年受汇率波动，人民币升值明显所致。

ii. 选取同一型号产品对比情况

发行人向新麦企业及向其他客户销售产品、零部件的平均单价及毛利率情况已申请豁免披露。发行人向新麦企业销售产品、零部件的单价整体低于对其他第三方客户的单价，主要系定价策略不同导致；公司销售给新麦企业的交易定价整体按照成本加价 10%-15%定价，部分产品毛利较低甚至为负主要系采用年度平均数，相关数据受汇率变动影响导致；而公司对于其他外销客户，实行

的是在成本加成的基础上单独定价的销售策略，公司对外销客户分别提供报价单，以报价单为基础与外销客户协商确定最终的销售价格。

报告期内，公司外销年均毛利率为 29.35%，对新麦企业自购部分的交易定价整体按照成本加价 10%-15%，毛利之差约在 15%-20%之间，如果模拟按照年均外销毛利率以及上限 1,500 万的交易额计算，不考虑其他因素，公司的毛利（利润）将会增加 225 万-300 万左右，报告期内的年均净利润为 12,115.96 万元，增加利润占年均净利润比例约在 2%，整体对发行人的影响较小。

（二）核查结论

经核查，本所经办律师认为：

发行人对新麦企业的销售价格、毛利率等与第三方客户的差异情况具有合理性，除印度市场之外的转口贸易已经全部取消，历史上形成的转口贸易具有其特殊的背景，关联交易定价经过公司内部审议，不存在转移定价情形，在税务上经过合规认定，亦不存在捆绑销售、利益输送情形；而保留印度市场下转口贸易及新麦企业保留 15%的毛利具有商业逻辑且定价合理，新麦企业自购直接贸易部分定价及差异具有合理性，不存在利益输送情形。

五、问题 12.关于资产重组合规性

申报文件及前次审核问询回复显示：

（1）2022 年 5 月，发行人收购其控股股东新麦企业、新麦萨摩亚（以下简称转让方）的子公司 LBC 的股权，未向美国联邦税务局代扣代缴所得税。2023 年 2 月，美国会计师发现，转让方为纳税义务人，须由发行人作为扣缴义务人申报纳税 309.12 万美元。转让方将税款汇至 LBC，LBC 以发行人名义申报纳税并缴纳。转让方预计还需缴纳滞纳金约 14.3 万美元，发行人需履行扣缴义务。

（2）2022 年，公司收购控股股东持有的 LBC、新麦泰国、新麦马来西亚、欧麦机电股权，申报材料未说明报告期内公司与前述主体间的关联交易情况及定价公允性。

请发行人：

（1）说明前述滞纳金预计金额的准确性及缴纳进展，发行人收购 LBC 的纳税义务、代扣代缴义务是否履行完毕，发行人及其控股股东延迟缴纳（代扣代缴）税款是否属于重大违法行为。

（2）说明报告期内发行人与控股股东持有的 LBC、新麦泰国、新麦马来西亚、欧麦机电间关联交易情况及价格公允性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

本所经办律师履行了包括但不限于如下查验程序：

1.访谈发行人财务负责人，查阅发行人就税款缴纳事宜与美国会计师的邮件往来记录；

2.查阅美国国内税收法典 304 条款及相关解读，检索美国联邦税务局网站（<https://www.irs.gov/payments/quarterly-interest-rates>）公示的季度利率；

3.查阅发行人收购美国 LBC 的股权受让协议、股权转让款支付记录、税款缴纳凭证；

4.查阅报告期内发行人向美国 LBC、新麦泰国、新麦马来西亚和无锡欧麦的销售明细表，并与发行人单体总体外销毛利率进行比较分析；

5.查阅报告期内发行人向美国 LBC 和无锡欧麦的采购明细表，比较发行人向无关联第三方采购同类产品的价格，并比较无锡欧麦向发行人销售产品的毛利率与其同行业上市及拟上市公司的毛利率。

在审慎的基础上，本所经办律师发表核查意见如下：

（一）说明前述滞纳金预计金额的准确性及缴纳进展，发行人收购美国 LBC 的纳税义务、代扣代缴义务是否履行完毕，发行人及其控股股东延迟缴纳（代扣代缴）税款是否属于重大违法行为

1. 滞纳金预计金额的准确性及缴纳进展，发行人收购美国 LBC 的纳税义务、代扣代缴义务是否履行完毕

根据美国国内税收法典 304 条款（Sec. 304, Internal Revenue Code），新麦企业及新麦萨摩亚向新麦机械转让美国 LBC 股权并收取现金对价之行为，视同美国 LBC 向新麦企业和新麦萨摩亚分配股利，新麦企业及新麦萨摩亚为本次交易的纳税义务人，须由发行人（本次交易的股权受让方和买方）作为扣缴义务人向美国联邦税务局申报纳税，税款为转让金额的 30%。

2023 年 3 月 10 日，发行人通过联邦电子缴税系统就本次交易完成纳税申报，并由美国 LBC 将其收到的新麦企业及新麦萨摩亚汇款以发行人之名义转付给美国联邦税务局，完成了税款本金部分的代扣代缴。

由于发行人上述代扣代缴系延迟缴纳，经咨询美国会计师，将产生预计约为 14.3 万美元的滞纳金（实际金额由美国联邦税务局最终确定），该滞纳金由发行人履行扣缴义务，实际由新麦企业及新麦萨摩亚承担。

（1）滞纳金预计金额的准确性

根据美国联邦税务局网站公示的资料，公司或个人少缴所得税税款的，计算滞纳金所适用的利率如下：

项目	2023 年第一季度 (2023.01- 2023.03)	2022 年第四季度 (2022.10- 2022.12)	2022 年第三季度 (2022.07- 2022.09)	2022 年第二季度 (2022.04- 2022.06)
利率	7%	6%	5%	4%

美国会计师对于美国 LBC 股权转让所涉及的滞纳金计算情况如下：发行人支付美国 LBC 股权转让价款的日期为 2022 年 6 月 10 日，滞纳金应当从转让价款支付当日所属月上半月（即 2022 年 6 月 15 日）结束后的第三个工作日（即 2022 年 6 月 20 日）起算，直至完成所得税本金实际支付之日时止；发行人于 2023 年 3 月 10 日通过美国 LBC 将全部所得税本金 309.12 万美元以发行人之名义转付给美国联邦税务局，据此，滞纳金的计算应以所得税本金 309.12 万美元为基础，按照所适用的利率，自 2022 年 6 月 20 日计算至 2023 年 3 月 10 日。具体计算过程如下：

单位：美元

项目	2023.01.01- 2023.03.10	2022.10-2022.12	2022.07-2022.09	2022.04-2022.06
所得税本金 A	3,091,200			
利率 B	7%	6%	5%	4%
期间天数 C	69	92	92	10
滞纳金 D ($D=A*B/365*C$)	40,905.47	46,749.11	38,957.59	3,387.62

上述各期间的滞纳金合计为 13 万美元，按照上浮 10%保守预估，最终预计金额为 14.3 万美元。

综上，滞纳金预计金额系以美国 LBC 股权转让所需缴纳的所得税本金为基础，按照美国联邦税务局网站公布的滞纳金季度利率计算，并在此基础上上浮 10%保守估计得出，具有准确性及审慎性。

（2）滞纳金的缴纳进展

滞纳金尚需取得美国联邦税务局的缴付通知后才能实际缴付。截至本补充法律意见出具之日，发行人及其他收购当事方尚未收到美国联邦税务局要求缴付滞纳金的通知或关于滞纳金缴纳时间的通知，因此，发行人尚未完成前述滞纳金的支付。

未来如收到滞纳金缴付通知的，发行人将及时履行扣缴义务，滞纳金实际由新麦企业及新麦萨摩亚承担，不会对发行人造成重大不利影响。

2. 发行人收购美国 LBC 的纳税义务、代扣代缴义务是否履行完毕

如前所述，在本次股权转让中，发行人已经履行完毕美国税法规定的本金部分对应的扣缴义务，除后续新麦企业及新麦萨摩亚还需缴纳一定金额的滞纳金并由发行人继续履行代扣代缴义务外，不存在其他未履行的义务。

3. 发行人及其控股股东延迟缴纳（代扣代缴）税款是否属于重大违法行为

截至本补充法律意见出具之日，本次交易的转让方新麦企业、新麦萨摩亚，受让方发行人及标的企业美国 LBC 未因延迟缴纳税款受到美国税务主管部门的处罚或收到任何可能给予处罚通知。经咨询美国会计师，就本次股权转让

让，发行人的控股股东不承担美国税法上的直接缴纳义务，不是延迟缴纳税款的处罚主体；发行人在按照美国税务主管部门的要求于 2023 年 3 月 15 日之前完成税款补代缴的情况下，不会被美国税务主管部门处罚。

综上，发行人及其控股股东延迟缴纳（代扣代缴）税款不属于重大违法行为。根据美国法律意见书，新麦企业和新麦萨摩亚分别于 2022 年 5 月 31 日向发行人转让了美国 LBC 的股权，美国 LBC 的股权变更符合所在地的法律法规。

（二）说明报告期内发行人与控股股东持有的美国 LBC、新麦泰国、新麦马来西亚、无锡欧麦间关联交易情况及价格公允性

2022 年 5 月，发行人完成对美国 LBC、新麦泰国及新麦马来西亚的收购，2022 年 6 月完成对无锡欧麦的收购。

报告期内，发行人与美国 LBC、新麦泰国、新麦马来西亚及无锡欧麦之间的关联交易总体情况如下：

单位：万元

项目	关联销售						关联采购		
	直接销售			转口贸易销售					
	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度
美国 LBC	6,498.08	-	-	786.23	6,277.90	4,800.12	394.86	686.88	403.98
新麦泰国	1,475.12	0.31	-	51.28	1,398.07	736.98	-	-	-
新麦马来西亚	1,345.05	4.07	1.72	17.70	968.44	797.90	-	3.66	-
无锡欧麦	-	0.09	0.09	-	-	-	2,351.71	2,848.96	2,048.82
合计	9,318.25	4.47	1.81	855.21	8,644.41	6,335.00	2,746.57	3,539.50	2,452.80

报告期内，发行人与美国 LBC、新麦泰国及新麦马来西亚的关联交易以关联销售为主，与无锡欧麦的关联交易以关联采购为主。2020-2021 年度，发行人

向美国 LBC、新麦泰国及新麦马来西亚销售产品时主要通过转口贸易模式进行销售，发行人自 2022 年初取消转口贸易后，2022 年度向美国 LBC、新麦泰国及新麦马来西亚销售产品时主要通过直接销售的模式。

1. 关联销售

报告期内，发行人向美国 LBC、新麦泰国及新麦马来西亚销售毛利率情况如下：

销售毛利率	2022 年度	2021 年度	2020 年度
美国 LBC	24.84%	9.52%	13.67%
新麦泰国	41.65%	35.68%	34.54%
新麦马来西亚	25.69%	7.00%	13.71%
发行人单体外销毛利率	24.28%	11.38%	16.23%
发行人单体外销毛利率（剔除 SINMAG EUROPE B.V.B.A）	26.50%	14.17%	19.67%

从上表可知，发行人 2020-2021 年度对三家子公司销售毛利率整体低于 2022 年度，是由于 2022 年初取消转口贸易向子公司销售方式后，发行人直接向子公司销售，新麦企业不再留存转口贸易相关的利润，因此毛利率有所上升。

2020-2021 年度，发行人向美国 LBC 和新麦马来西亚销售的毛利率低于发行人单体总体外销毛利率，主要是由于 2020-2021 年度发行人通过新麦企业转口贸易向美国 LBC 和新麦马来西亚销售，新麦企业保留约 10% 的利润，剔除新麦企业保留的利润后，发行人向美国 LBC 及新麦马来西亚销售的毛利率略高于发行人单体总体外销毛利率。

发行人向新麦泰国销售的毛利率较高，是由于为符合泰国法律规定，新麦泰国历史上少量股权由第三方代持，为避免代持对公司产生的风险，尽量将利润留存在公司，公司向新麦泰国销售的毛利率较高。虽然公司在报告期内已经解除上述代持安排，但公司未调整对新麦泰国的交易定价政策。

报告期内，发行人仅存在极少量向无锡欧麦销售 LED 灯管、灯条等零件的业务往来。综上，发行人向美国 LBC、新麦泰国和新麦马来西亚关联销售具有

公允性。另外，由于在编制合并报表时，发行人与上述子公司之间的关联销售均已合并抵消处理，因此，发行人向子公司销售产品价格或毛利率的差异不会对财务数据产生影响。

2.关联采购

报告期内，发行人与上述子公司之间的关联采购主要是由美国 LBC 在美国代采部分零件，向无锡欧麦采购控制面板。

发行人向美国 LBC 采购零部件主要是基于部分美国终端客户的需求，向美国销售的醒发箱、转炉、层炉等设备存在部分零部件由美国 LBC 采购后由发行人进口至国内进行生产。发行人的采购价格为美国 LBC 的采购成本加一定比例的溢价，以覆盖因进行相关采购增加的人工成本。

发行人向无锡欧麦采购控制面板的价格与向无关联第三方采购控制面板的价格比较如下：

单位：元/个

采购单价	2022 年度	2021 年度	2020 年度
无锡欧麦	138.85	143.36	152.57
宁波科控电子有限公司	253.96	296.81	352.25

发行人向无锡欧麦和宁波科控电子有限公司（以下简称“宁波科控”）采购的控制面板有所区别，向无锡欧麦采购的主要是机器类和烤炉类产品的面板，面板主要为数显触控类按键，不配传感器或者感应开关，而向宁波科控采购的面板为整套型，包含传感器和感应开关。另外，宁波科控的面板从尺寸上看也大于无锡欧麦的面板。因此发行人向无锡欧麦和宁波科控电子有限公司采购的控制面板单价差异较大具有合理性。

无锡欧麦仅向发行人销售产品，报告期内，无锡欧麦的毛利率与生产控制面板或电器零部件的部分上市及拟上市公司类似产品的毛利率相近，具体比较如下：

毛利率	2022 年度	2021 年度	2020 年度
无锡欧麦	27.03%	25.29%	26.92%

毛利率	2022 年度	2021 年度	2020 年度
三花智控-制冷业务单元	26.08%	25.68%	29.81%
美智光电-智能面板及其他	31.03%	32.45%	26.77%

综上，发行人报告期内向美国 LBC 和无锡欧麦采购烘焙设备零部件的价格具有公允性。另外，由于在编制合并报表时，发行人与上述子公司之间的关联采购均已合并抵消处理，因此，发行人向子公司采购产品价格或毛利率的差异不会对财务数据产生影响。

（三）核查结论

经核查，本所经办律师认为：

1.在本次股权转让中，发行人已经履行完毕所得税本金部分对应的扣缴义务，后续新麦企业及新麦萨摩亚还需缴纳一定金额的滞纳金并由发行人履行代扣代缴义务；滞纳金预计金额的计算准确、审慎；截至本补充法律意见出具之日，发行人暂未收到美国联邦税务局要求缴付滞纳金的通知或关于滞纳金缴纳时间的通知，暂未完成滞纳金的支付；发行人及其控股股东延迟缴纳（代扣代缴）税款不属于重大违法行为。

2.报告期内，发行人与美国 LBC、新麦泰国及新麦马来西亚的关联交易以关联销售为主，与无锡欧麦的关联交易以关联采购为主。发行人仅存在极少量向无锡欧麦销售 LED 灯管、灯条等零件的业务往来，向美国 LBC、新麦泰国和新麦马来西亚关联销售具有公允性。发行人向无锡欧麦采购控制面板并由美国 LBC 代采部分零件，发行人向美国 LBC 和无锡欧麦采购烘焙设备零部件的价格具有公允性。

本补充法律意见一式五份，经本所负责人及经办律师签字并加盖本所公章后生效。

（本页以下无正文）

（本页无正文，为《江苏海辉律师事务所关于新麦机械（中国）股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见（二）》之签署页）

江苏海辉律师事务所（盖章）



负责人：_____

李 风

经办律师：_____

朱佳丹

经办律师：_____

仲崇洋

2023 年 8 月 28 日