

关于济宁海推重工机械股份有限公司 股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司《关于济宁海推重工机械股份有限公司审核问询函》（以下简称“审核问询函”）已收悉。济宁海推重工机械股份有限公司（以下简称“海推股份”或“公司”）与天风证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）已会同山东健诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）、北京德恒（济南）律师事务所（以下简称“申报律师”），对反馈意见所提出的有关问题进行了逐条落实和回复，具体回复情况如下：

如无特别说明，本回复报告中的简称或名词释义与公开转让说明书中的相同。

本报告中的字体代表以下含义：

- 仿宋（加粗）反馈意见所列问题
- 宋体对反馈意见所列问题的回复、说明及核查意见
- 楷体（加粗）对《公开转让说明书》等申请文件的补充披露

目录

1.关于营业收入及持续经营能力	3
2.关于历史沿革.....	22
3.关于同业竞争.....	40
4.关于销售模式.....	48
5.关于主要客户和供应商.....	64
6.关于关联方及关联交易.....	78
7.关于存货.....	98
8.关于其他说明和披露问题.....	109

1. 关于营业收入及持续经营能力。2021年、2022年公司营业收入分别为10,644.50万元、13,943.56万元，2022年增长30.99%，主要为推土机整机销售规模的增长；公司销售商品需要安装和验收的，达到验收条件时确认收入，不需要安装和验收的在客户签收后确认收入。

请公司补充说明：（1）报告期各期推土机整机、其他工程机械整机销售单价、数量变化情况，结合所属行业及上下游行业发展情况进一步说明报告期内公司收入增加的原因，与同业可比公司变动趋势是否一致，如不一致说明合理性；（2）公司报告期内各季度收入构成情况，是否存在季节性特征，是否与同业可比公司保持一致，是否存在年末集中确认收入情形，是否存在跨期确认收入情形；（3）工程机械配件的具体变动原因，配件收入涨幅明显高于主营产品收入的合理性；（4）报告期各期公司验收、签收确认收入的金额及占比，是否存在验收或签收后退回情形，如有，说明具体金额及占比；（5）公司验收产品的发出周期、安装及验收周期、验收标准、后续管理等，是否存在产品未达验收标准提前验收情形，是否存在通过调节验收时点调节收入情形；（6）结合在手订单和期后经营情况（收入、净利润、毛利率、现金流等）说明公司业绩增长的可持续性；（7）报告期内公司是否存在通过招投标方式获取收入的情形，如是，报告期各期招投标收入金额及占比情况，公开招投标订单情况与公开渠道信息是否一致，是否存在应履行招投标程序未履行的情形、是否构成重大违法违规；公司获取订单的途径是否合法合规，是否存在商业贿赂、不正当竞争情形。

【公司回复】

（1）报告期各期推土机整机、其他工程机械整机销售单价、数量变化情况，结合所属行业及上下游行业发展情况进一步说明报告期内公司收入增加的原因，与同业可比公司变动趋势是否一致，如不一致说明合理性。

1) 报告期各期推土机整机、其他工程机械整机销售单价、数量变化情况具体如下：

单位：台，万元

整机类型	2022 年度		2021 年度		变动情况			
	数量	平均单价	数量	平均单价	数量变动	变动幅度	单价变动	变动幅度
HD16	85	39.97	51	38.76	34	66.67%	1.21	3.11%
HD16E	31	37.14	15	38.55	16	106.67%	-1.41	-3.65%
HD16F	2	46.77	2	47.21	-	-	-0.44	-0.94%
HD16MS	18	41.70	50	40.93	-32	-64.00%	0.77	1.87%
HD16R			3	41.39	-3			
HD16S	18	39.80	15	41.82	3	20.00%	-2.02	-4.83%
HD18MS	4	46.13	5	49.52	-1	-20.00%	-3.39	-6.85%
HD18PL-6	7	45.70			7	-	45.70	-
HD22	37	58.27	34	61.43	3	8.82%	-3.15	-5.13%
HD22C	2	61.59			2	-	61.59	-
HD22E	2	56.19			2	-	56.19	-
HD22F	5	67.63	3	61.55	2	66.67%	6.08	9.87%
HD22S			1	57.65	-1			
HD22R	2	60.75			2	-	60.75	-
HD24	22	61.58	12	62.37	10	83.33%	-0.78	-1.26%
HD24S	3	60.17			3	-	60.17	-
HD32	18	91.24	15	88.73	3	20.00%	2.51	2.83%
HD32W	6	96.06			6			
推土机整机合计	262	-	206	-	56	27.18%	-	-
挖掘机	26	6.97	35	7.20	-9	-25.71%	-0.23	-3.14%
装载机	14	6.32	27	6.39	-13	-48.15%	-0.07	-1.15%
其他工程机械整机合计	40	6.74	62	6.85	-22	-35.48%	-	-

由上表知，2022 年度较 2021 年度，公司各类推土机和其他工程机械整机的平均单价有升有降，变动幅度均在 10%范围之内，变动幅度较小。2022 年度挖掘机和装载机的销售数量较上年度整体下降 35.48%，主要是公司为更加聚焦主打产品推土机整机业务而减少了对其他工程机械整机业务的承接。2022 年度各类推土机整机数量较上年度上升 27.18%，推土机整机销售收入较上年度增长

32.65%，营业收入总额较上年度增长 30.99%，报告期内公司收入增加的原因如下：

公司所属细分行业为推土机整机制造行业，上游供应链方面，2022 年以来中国钢材价格整体呈现冲高回落趋于平稳的发展态势；下游需求方面，作为工程机械行业两大主要应用领域，房地产开发和基础设施建设也呈现出不同程度的市场回落，因此导致国内推土机行业市场规模有所减小。而境外市场方面，随着“一带一路”政策的深入开展以及 2021 年全球疫情得到有效控制，国内出口贸易大幅增加，同时受俄乌冲突的影响，国内对俄罗斯出口推土机台量呈增加趋势。2021 年我国推土机出口量达到 3969 台，同比增长 72.57%，2022 年出口量再度增加到 5804 台，同比增长 46.23%。

近年来，新兴市场在全球市场中占据越来越重要的位置。近两年国内推土机产品出口量大幅增加，国产品牌全球竞争力逐步提升，逐渐走出国门。在国内政策及国外市场形势的共同影响下，2021 年、2022 年我国的推土机产品销量不断增加，2021 年度、2022 年度产销量分别达到 6914 台、7241 台，同比增长 17.00%、4.73%。随着我国一批具有规模优势、品牌优势的企业自主研发和技术创新能力的提升，产品档次和性价比不断提高，在“一带一路”政策的推动下，中国推土机将进一步增加出口，国际市场占有率会进一步扩大。

综上，报告期内公司收入规模增长，符合上下游行业发展情况。

2) 可比公司山推股份（000680）2022 年度营业收入较上年度增长 9.02%，公司与可比公司山推股份的收入变动趋势一致。

(2) 公司报告期内各季度收入构成情况，是否存在季节性特征，是否与同业可比公司保持一致，是否存在年末集中确认收入情形，是否存在跨期确认收入情形。

1) 公司主要产品为履带式推土机整机及各类配件产品。从需求端看，房地产开发和基础设施建设为推土机行业下游应用的主要领域，同时通过推土机产品的加装升级，下游应用场景扩展到伐木、采矿、环卫等具体领域。

另外，虽然推土机行业国内市场增量有限，但随着中国工程机械企业竞争力

日益提升以及海外工程机械刚性需求持续增加，海外出口成为推土机行业的最大亮点。2021年我国推土机出口量达到3969台，同比增长72.57%，2022年出口量再度增加到5804台，同比增长46.23%。

综上，由于公司产品应用领域以及下游市场的地域分布较为广泛，虽然市场和客户需求会因行业发展景气度、宏观政策、疫情和国际地缘环境变化等因素影响造成一定时期销售量的波动，但公司各报告期整体销售不存在明显的季节性特征，可比公司山推股份在报告期内的销售收入也不存在季节性特征，均符合行业特点。

2) 报告期内公司与同行业可比公司山推股份各季度收入金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	季度	2022年度		2021年度	
		营业收入	占比	营业收入	占比
拟挂牌公司	第一季度	1,555.53	11.16%	2,822.81	26.52%
	第二季度	2,128.96	15.27%	2,558.52	24.04%
	上半年小计	3,684.49	26.43%	5,381.33	50.56%
	第三季度	4,650.51	33.35%	2,845.84	26.73%
	第四季度	5,608.56	40.22%	2,417.33	22.71%
	下半年小计	10,259.07	73.57%	5,263.17	49.44%
山推股份	第一季度	233,887.30	23.39%	266,193.03	29.06%
	第二季度	187,137.41	18.72%	274,210.29	29.94%
	上半年小计	421,024.71	42.11%	540,403.32	59.00%
	第三季度	231,624.46	23.17%	184,272.68	20.12%
	第四季度	347,134.31	34.72%	191,318.32	20.88%
	下半年小计	578,758.77	57.89%	375,591.00	41.00%

注：可比公司数据来源于其公开披露的定期财务报告。

由上表可知，2021年公司与山推股份各季度收入占当期收入的比例均在20%-30%之间，分布较为均衡；而2022年度，公司与山推股份第三季度和第四

季度收入均呈上升趋势。2022年下半年，公司与山推股份的收入占比分别为73.58%和57.89%，均高于上半年占比，主要原因为2022年上半年，受俄乌冲突和新冠肺炎疫情多发散发等因素影响，国际形势复杂严峻，世界经济增长放缓态势明显，特别是3月份以来，二季度国内工程机械行业市场需求下降，产品销量回落，行业运行呈下行态势。但6月份以来，随着国内疫情防控总体向好，企业复工复产有序推进，稳经济政策效应逐步释放和显效，行业主要经济指标止住了下滑势头，一些产品线逐步企稳回升，全行业总体上实现了稳定运行，客户需求逐渐放量。

综上，公司各报告期各季度收入不存在明显的季节性特征，与可比公司山推股份基本一致；报告期末，公司存在因疫情原因造成产品发货延迟情形，但不存在年末集中确认收入情形，不存在跨期确认收入情形。

(3) 工程机械配件的具体变动原因，配件收入涨幅明显高于主营产品收入的合理性。

2022年度和2021年度，公司工程机械配件的销售收入分别为4,444,004.93元和1,145,478.61元，2022年度销售规模较2021年度增加3,298,526.32元，工程机械配件收入涨幅较大且明显高于主营产品收入涨幅，主要原因如下：

1) 一方面，随着2022年下半年经济形势的复苏和我国推土机整机产品产销量扩大，市场对推土机配件产品的需求也随之提高，客户通常会加配部分易损配件。

2) 另一方面，2021年度，公司因聚焦于推土机整机业务的开拓，对配件销售不够重视，仅在公司客户提出需求时才安排生产与销售，定价政策为在每单配件产品成本基础上加价10%-15%；直到2022年度，公司才委派了专人负责对接和开拓配件销售业务。如下表所示，2022年度工程机械配件业务销售前五名客户，均为当期配件专职销售人员新开发的客户。

2022年度公司工程机械配件前五名销售客户情况如下：

单位：元

序号	客户名称	是否关联方	主要销售内容	金额	占同类销售比例

1	济宁博德机械有限公司	否	发动机总成	899,380.55	20.24%
2	山东新远大工程机械有限公司	否	发动机总成	398,141.61	8.96%
3	济宁金智工程机械有限公司	否	托轮、双边支重轮总成、单边支重轮总成	256,017.69	5.76%
4	新疆凯美国际贸易有限公司	否	发动机配件、履带板、泵阀、油缸、支重轮、引导轮等	249,900.90	5.62%
5	常州安擎机械有限公司	否	绞车	248,672.57	5.60%
合计			-	2,052,113.32	46.18%

2021 年度公司工程机械配件前五名销售客户情况如下：

单位：元

序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额	占同类销售比例
1	山西浩良感智矿山机电有限公司	否	履带、支重轮、台车等	218,230.08	19.05%
2	滕州万阳商贸有限责任公司	否	发动机配件、泵阀、支重轮、引导轮等	180,450.41	15.75%
3	国机重工集团国际装备有限公司	否	变速箱、变矩器、滤芯等	112,934.06	9.86%
4	山东松工工程机械有限公司	否	变矩器	104,535.40	9.13%
5	安徽路勤智能机械有限公司	是	HD16 空调总成、引导轮、链轨总成、右罩等	95,205.30	8.31%
合计		-	-	711,355.25	62.10%

(4) 报告期各期公司验收、签收确认收入的金额及占比，是否存在验收或签收后退回情形，如有，说明具体金额及占比。

报告期内，公司不存在直接外销情形，直接客户均为国内客户，公司收入确认时点均为客户签收、验收时点。因此，报告期各期公司验收、签收确认收入的金额即为当期营业收入金额，占比 100.00%，不存在验收或签收后退回情形。

(5) 公司验收产品的发出周期、安装及验收周期、验收标准、后续管理等，是否存在产品未达验收标准提前验收情形，是否存在通过调节验收时点调节收入情形。

公司通常与客户约定交货地及验收地均在供方工厂即海推股份厂区内，因此

公司在厂区发货前即完成产成品装配和客户验收；验收标准遵照双方合同约定；后续管理措施主要是按照合同约定的相关产品保修条款执行，不存在其他需公司承担的安装、管理等情形，不存在产品未达验收标准提前验收情形，也不存在通过调节验收时点调节收入情形。报告期内，公司主要客户的发出周期、安装及验收周期、验收标准、后续管理等具体约定和执行情况如下：

2022 年度客户前五名情况					
序号	客户名称	发出周期	安装周期/ 验收周期	验收标准	后续管理
1	滕州万阳商贸有限责任公司	5 天-39 天	发货前	数量按发货明细表验收。质量如有异议须在货到十五天内以书面形式提出并告知出卖人。	保修期以推土机办理交付手续之日起 15 个月或 2000 小时，以先到为准，未使用规定配件除外
2	山东海推机械科技有限公司	3 天-25 天		数量按发货明细表验收。质量如有异议须在货到十五天内以书面形式提出并告知出卖人。	保修期以推土机办理交付手续之日起壹年或 2000 小时，以先到为准，未使用规定配件除外
3	河北宣工机械发展有限责任公司	收定金后，25 天左右		包括但不限于质量、数量、规格、包装、标识等内容，如与合同要求不符，需方有权要求供方纠正、调换、补偿等，所发生的费用由供方承担。	保修期以推土机办理交付手续之日起 14 个月或 2000 小时，以先到为准，未使用规定配件除外
4	国机重工集团国际装备有限公司/国机重工集团上海国际贸易有限公司	收定金后，25 天左右		包括但不限于质量、数量、规格、包装、标识等内容，如与合同要求不符，需方有权要求供方纠正、调换、补偿等，所发生的费用由供方承担。	保修期以推土机办理交付手续之日起 15-20 个月或 2000-4000 小时（1 单一议），以先到为准，未使用规定配件除外
5	武汉九合机械设备有限公司	收定金后一周内		数量按发货明细表验收。质量如有异议须在货到十五天内以书面形式提出并告知出卖人。	保修期以推土机办理交付手续之日起壹年或 2000 小时，以先到为准，未使用规定配件除外

续：

2021 年度客户前五名情况

序号	客户名称	公司验收产品的发出周期	安装周期/验收周期	验收标准	后续管理
1	滕州万阳商贸有限责任公司	8天-54天	发货前	数量按发货明细表验收。质量如有异议须在货到十五天内以书面形式提出并告知出卖人。	保修期以推土机办理交付手续之日起壹年或2000小时，以先到为准，未使用规定配件除外
2	武汉九合机械设备有限公司	收定金后一周内		数量按发货明细表验收。质量如有异议须在货到十五天内以书面形式提出并告知出卖人。	
3	国机重工集团国际装备有限公司/国机重工集团上海国际贸易有限公司	收定金后，25天左右		包括但不限于质量、数量、规格、包装、标识等内容，如与合同要求不符，需方有权要求供方纠正、调换、补偿等，所发生的费用由供方承担。	保修期以推土机办理交付手续之日起15-20个月或2000-4000小时（1单一议），以先到为准，未使用规定配件除外
4	山东海推机械科技有限公司	1天-42天		数量按发货明细表验收。质量如有异议须在货到十五天内以书面形式提出并告知出卖人。	保修期以推土机办理交付手续之日起壹年或2000小时，以先到为准，未使用规定配件除外
5	安徽路勤智能机械有限公司	下单当天-3天		数量按发货明细表验收。质量如有异议须在货到十五天内以书面形式提出并告知出卖人。	保修期以推土机办理交付手续之日起壹年或2000小时，以先到为准，未使用规定配件除外

(6) 结合在手订单和期后经营情况（收入、净利润、毛利率、现金流等）说明公司业绩增长的可持续性。

截至2023年6月30日，公司期后经营情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度
收入	13,773.17	13,943.56
毛利率	17.53%	14.88%
净利润	1,471.94	161.04
经营活动产生的现金流量净额	2,456.26	1,217.87

截至报告期末，公司在手订单金额为 5,255.66 万元；2023 年 1-6 月公司取得营业收入 13,773.17 万元，接近 2022 年全年营业收入金额；期后毛利率、净利润和经营活动产生的现金流量净额均大于 2022 年全年金额。

综上，公司期后经营情况良好，业绩增长具有可持续性。

(7) 报告期内公司是否存在通过招投标方式获取收入的情形，如是，报告期各期招投标收入金额及占比情况，公开招投标订单情况与公开渠道信息是否一致，是否存在应履行招投标程序未履行的情形、是否构成重大违法违规；公司获取订单的途径是否合法合规，是否存在商业贿赂、不正当竞争情形。

报告期内，公司存在通过招投标方式获取收入的情形。

1) 报告期各期招投标收入金额及占比情况如下：

年度	公开招标		直接签订合同		其中：央国企 ODM 采购	
	金额（元）	占比	金额（元）	占比	金额（元）	占比
2021 年度	-	-	106,445,024.76	100.00%	21,391,447.39	20.10%
2022 年度	1,938,053.09	1.39%	137,497,562.08	98.61%	36,064,384.92	25.86%

2) 通过公开招标获取的订单是否与公开渠道披露的项目信息一致

公司 2022 年度存在通过招投标和询价采购方式获取收入的情形，主要情况如下：

单位：元

交易客户	交易标的	合同签订时间	订单金额（含税）	占年度营业收入比例	订单获取方式
诸暨市交投汽车租赁服务有限公司	履带式推土机（环保型）	2022 年 8 月 15 日	688,000.00	0.49%	投标
大唐彬长发电有限责任公司	铲刀、履带式推土机	2022 年 8 月 29 日	1,502,000.00	1.08%	询价
合计	—	—	2,190,000.00	1.57%	—

公司通过招投标和询价采购方式获取的上述订单，分别依法履行了以下程序：

① 诸暨市交投汽车租赁服务有限公司

a. 2022 年 4 月 28 日，诸暨市交投汽车租赁服务有限公司（以下简称“诸暨

交投”）在浙江政府采购网（<https://zfcg.czt.zj.gov.cn/>）发布《浙江明业项目管理有限公司关于诸暨市交投汽车租赁服务有限公司车辆购置采购项目的需求公示》和附件《诸暨市交投汽车租赁服务有限公司车辆购置采购项目要素》，根据上述文件，诸暨交投本次拟采购的产品标项六为履带式推土机（环保型）1台，最高限价93万元。

b.2022年5月7日，诸暨交投在浙江政府采购网（<https://zfcg.czt.zj.gov.cn/>）发布《浙江明业项目管理有限公司关于诸暨市交投汽车租赁服务有限公司车辆购置采购项目的公开招标公告》（以下简称“招标公告”）。根据招标公告公示，本次公开采购需求为诸暨交投车辆购置采购项目，采购预算总金额为1146万元，共分为七个标项，其中标项六为履带式推土机（环保型）1台，投标截止时间为2022年5月30日9时。

c.2022年5月，公司按照公告方式递交了投标文件。

d.2022年6月10日，诸暨交投在浙江政府采购网（<https://zfcg.czt.zj.gov.cn/>）发布《浙江明业项目管理有限公司关于诸暨市交投汽车租赁服务有限公司车辆购置采购项目的中标公告》（以下简称“中标公告”）。根据中标公告公示，诸暨交投本次公开采购标项六的中标供应商为“济宁海推重工科技有限公司”，报价为688000元。

e.2022年8月15日，公司与诸暨交投签订《诸暨市交投汽车租赁服务有限公司车辆购置采购项目（标的六）合同》（以下简称“《标的六合同》”）。

以上《标的六合同》中约定的标的产品名称、型号、数量、单价和总价等内容与诸暨交投公开发布的招标公告、中标公告中的事项完全一致，公司本次通过投标取得的订单和收入合法有效。

②大唐彬长发电有限责任公司

a.2022年8月1日，大唐彬长发电有限责任公司（以下简称“大唐彬长”）在中国大唐集团有限公司电子商务平台（<https://www.cdt-ec.com/notice/>）发布询价公告，拟采购履带式推土机2台和铲刀2件，报价截止时间为2022年8月4日17:54；公司根据公告向平台提交了报价材料。

b.2022年8月17日，大唐彬长在中国大唐集团有限公司电子商务平台（<https://www.cdt-ec.com/notice/>）发布《大唐彬长发电有限责任公司（推土机、铲刀备件）询价采购采购结果公告》。根据该公告，大唐彬长本次询价采购的成交供应商为济宁海推重工科技有限公司，采购产品为铲刀|ZD220-3154-70-11116||2件和履带式推土机|ZD220-3||2台。

c.2022年8月22日，大唐彬长与公司签订《大唐彬长发电有限责任公司物资购销合同》（以下简称“《物资购销合同》”）。

以上《物资购销合同》约定的商品名称、型号、数量、单价、总价等内容与公开询价公告、询价结果公告等公开文件中披露的信息一致，公司获得的订单和营业收入合法有效。

报告期各期公开招投标订单所载项目，并对其进行网络检索，均有相关项目信息。经与订单信息进行比对，订单信息与公开渠道披露的项目信息一致。

3) 是否存在应履行招投标程序未履行的情形、是否构成重大违法违规

报告期内，公司销售客户中存在部分国有企业的情形。根据公司与国有企业客户之间签订的合同、发票明细以及入账凭证，公司向国企客户销售的标的均为推土机等相关产品，不存在销售工程服务的情形。

根据《中华人民共和国招标投标法》第三条规定：“在中华人民共和国境内进行下列工程建设项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标：（一）大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目；（二）全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目；（三）使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目。前款所列项目的具体范围和规模标准，由国务院发展计划部门会同国务院有关部门制订，报国务院批准。法律或者国务院对必须进行招标的其他项目的范围有规定的，依照其规定。”

2018年3月27日，经国务院批准发布的《必须招标的工程项目规定》对上述条款所列项目的范围和规模标准作出了具体规定，第二条规定：“全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目包括：……”，第三条规定：“使用国

际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目包括：……”，第四条规定：“不属于本规定第二条、第三条规定情形的大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目，必须招标的具体范围由国务院发展改革部门会同国务院有关部门按照确有必要、严格限定的原则制订，报国务院批准。”，第五条规定：“本规定第二条至第四条规定范围内的项目，其勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购达到下列标准之一的，必须招标：（一）施工单项合同估算价在 400 万元人民币以上；（二）重要设备、材料等货物的采购，单项合同估算价在 200 万元人民币以上；（三）勘察、设计、监理等服务的采购，单项合同估算价在 100 万元人民币以上。同一项目中可以合并进行的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，合同估算价合计达到前款规定标准的，必须招标。

公司向河北宣工机械发展有限责任公司、国机重工集团国际装备有限公司、国机重工集团国际装备有限公司销售产品，是基于双方签署的《销售合同》或《战略合作协议》，公司以 ODM 方式向上述公司提供产品，上述公司取得产品用于市场销售，而不是用于与工程建设相关的用途，无需履行招标手续。

报告期内，公司承接的金额超过 200 万元的重大项目情况如下：

客户名称	客户性质	合同签署年度	合同金额（万元）	是否需要履行招投标程序	是否履行招投标程序
国机重工集团国际装备有限公司	央企	2021 年度	2,139.14	不需要	否
国机重工集团国际装备有限公司	央企	2022 年度	1,892.42	不需要	否
河北宣工机械发展有限责任公司	国企	2022 年度	1,714.02	不需要	否

综上，报告期内公司签署的超过合同金额超过 200 万元的合同中来源于央企和国企的合同，公司通过 ODM 方式向前述公司提供产品，上述公司取得产品用于市场销售，而不是用于与工程建设相关的用途，无需履行招标手续，采用直接签订合同的方式进行合作。因此，公司订单的获取合法、有效，不存在应履行招投标程序而未履行的情形，因此不存在构成重大违法违规的情形。

报告期内，海推股份与合作的央企、国企存在直接签订合同进行合作的情形，因招投标的程序启动方属于招标方，海推股份作为投标方不存在应履行招投标程

序而未履行的情形，因此不存在因应履行招投标程序而未履行的情形产生的诉讼纠纷或受到行政处罚的风险，相关订单的后续款项回收也不存在因应履行招投标程序而未履行的情形受到相关影响。

4) 公司获取订单的途径是否合法合规，是否存在商业贿赂、不正当竞争情形

报告期内，公司获取订单的渠道包括：①通过参与客户招投标竞标或者邀标的方式获取相应业务。公司通过收集招投标信息，联合部门项目评审、制作标书、投标报价，取得相应订单；②公司通过客户邀标，竞争性谈判等方式，与客户商务谈判，签订合同，取得相应业务。

根据公司出具的说明及主管部门出具的合规证明，公司董事、监事、高级管理人员取得的无犯罪记录证明以及主要销售人员签署的《员工反商业贿赂承诺书》，并通过对信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn/>）、国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>）、中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）等公开信息进行检索，报告期内，公司及其董事、监事、高级管理人员、主要销售人员不存在因商业贿赂或不正当竞争等行为而受到行政处罚、立案侦查或诉讼等情形。

公司通过招投标渠道获取的订单，公司均具备参与相关项目的投标资格，并根据招标文件的要求编制投标文件和参加投标，在满足招标条件后中标，与客户签订合同，完整地履行了相关法律法规及合同相对方要求的必要的公开招标程序。此外，公司通过商务谈判等方式获取的订单系双方协商一致，亦不存在商业贿赂、不正当竞争的情形等违法违规行为。

请主办券商及会计师核查上述事项（1）至（6），说明针对营业收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施的金额和比例、核查结论，说明针对收入确认时点准确性执行的具体核查程序及有效性，对收入确认时点恰当性、收入真实性、完整性、金额准确性发表明确意见。请主办券商、律师核查上述事项（7），并发表明确意见。

【主办券商及会计师回复】

(1) 请主办券商及会计师核查上述事项(1)至(6),说明针对营业收入的核查方式及程序,发函、回函、走访、替代措施的金额和比例、核查结论。

1) 核查程序

①查阅可比公司山推股份2021年度和2022年度财务报告,取得公司报告期各期推土机整机、其他工程机械整机销售单价、数量变化情况明细表、工程机械配件明细表及各季度收入明细表,结合山推股份年报数据及其他公开行业信息对比分析公司销售变动原因。

②访谈公司管理层并查阅公司销售管理制度以及报告期内前五大整机和配件客户合同,了解公司具体收入变动原因以及公司客户验收产品的发出周期、安装及验收周期、验收标准、后续管理等情况。

③查阅公司期末在手订单以及报告期后财务报表,分析公司业绩增长的可持续性。

④针对营业收入的核查方式及程序如下:

A.了解和评价公司与收入确认相关内部控制设计的有效性,并测试关键控制运行的有效性;

B.了解公司的经营模式和主要会计政策,并结合主要客户合同检查主营业务收入的确认条件、方法是否符合企业会计准则规定、是否一贯执行;

C.按收入类别对营业收入、毛利率等进行变动趋势分析,执行不同期间及与同行业可比公司毛利率的对比分析,确定异常或应关注的领域或区间,并查明重大波动原因;

D.对营业收入实施截止测试,检查有无跨期入账的营业收入;

E.对主要客户销售业务执行细节测试:

单位:万元

项目	2022年	2021年
细节测试的收入合计	9,951.74	8,529.17
营业收入	13,943.56	10,644.50

细节测试占营业收入比例	71.37%	80.13%
-------------	--------	--------

F. 对报告期内主要客户进行了走访，走访程序确认的金额情况如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年
走访客户确认收入合计	10,392.86	8,900.55
营业收入	13,943.56	10,644.50
走访确认收入占营业收入比例	74.54%	83.62%

G. 对报告期内销售收入执行函证程序，销售收入函证程序具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度
发函金额	12,085.26	9,216.78
回函确认金额	11,579.24	9,216.78
替代测试确认金额	506.02	-
营业收入	13,943.56	10,644.50
发函金额占比	86.67%	86.59%
回函确认金额占比	83.04%	86.59%
替代测试确认金额占比	3.63%	-

2022 年度和 2021 年度函证确认收入占营业收入比例分别为 83.04%和 86.59%；执行替代程序后，确认收入占营业收入比例分别为 86.67%、86.59%。

2) 核查结论

①公司已在本回复中如实补充说明报告期各期推土机整机、其他工程机械整机销售单价、数量变化情况和收入增加原因，与同行业可比公司趋势基本一致。

②公司收入不存在明显的季节性特征，与同行业可比公司基本一致，不存在年末集中确认收入情形，不存在跨期确认收入情形；

③工程机械配件收入的增长主要是公司下游客户对推土机整机配套的配件需求增加以及公司大力开拓配件业务所致，配件收入涨幅明显高于主营产品收入具有合理性。

④报告期各期公司均为验收、签收确认收入，占比 100.00%，不存在验收或签收后退回情形。

⑤公司通常与客户约定交货地及验收地均在供方工厂即海推股份厂区内，因此公司在厂区发货前即完成产成品装配和客户验收；验收标准遵照双方合同约定；后续管理措施主要是按照合同附件约定的相关产品保修条款执行，不存在其他需公司承担的安装、管理等情形，不存在产品未达验收标准提前验收情形，也存在通过调节验收时点调节收入情形。

⑥截至报告期末，公司在手订单金额为 5,255.66 万元；2023 年 1-6 月公司取得营业收入 13,773.17 万元，接近 2022 年全年营业收入金额；期后毛利率、净利润和经营活动产生的现金流量净额均大于 2022 年全年金额，公司期后经营情况良好，业绩增长具有可持续性。

⑦经以上核查程序，主办券商认为，公司报告期期内收入确认真实、准确、完整。

(2) 说明针对收入确认时点准确性执行的具体核查程序及有效性，对收入确认时点恰当性、收入真实性、完整性、金额准确性发表明确意见。

1) 核查程序及有效性

①取得公司制定的与收入确认相关的会计政策、财务管理制度和销售管理制度等内部控制制度，评价公司与收入确认相关的内部控制设计的有效性；执行穿行测试，确认公司报告期内客户从合同签订、生产、交货相关内控的执行情况；

②访谈公司管理层，详细了解公司生产、销售模式及具体业务流程等，主要客户类型、销售结构情况；

③查阅同行业公司收入确认时点及方法并进行对比分析，公司主要收入确认会计政策与可比公司山推股份基本一致，无重大差异；

④对销售收入进行细节测试，抽样检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同或订单、销售发票、签收单等，查验销售合同的签署时点、主要合同条款、信用政策、付款方式、是否需要承担安装调试义务等，判断风险报酬转移的时点判断收入确认依据是否充分，确认收入确认时点与公司收入确认政策相符；

⑤对报告期各期主要客户实施走访及函证程序，并针对不符函证已逐一进行差异分析，确认报告期各期收入确认的准确性。

⑥通过对报告期内资产负债表日前后进行收入截止性测试,核查有无跨期确认收入的情况,选取各报告期末前后一定期间的销售记录,检查账面收入确认时点,确认与收入确认依据的签收/验收单以及相关物流记录一致、相关收入记录于恰当会计期间。

报告期内公司销售均为国内客户,公司通常与客户约定交货地及验收地均在供方工厂即海推股份厂区内,因此公司在厂区发货前即完成产成品装配和客户验收,不存在其他需公司承担的安装、管理等情形。因此,公司对于内销产品收入确认在安装验收完毕,公司获取验收证明时确认收入。公司收入确认时点符合公司会计政策及企业会计准则的规定,具有恰当性。

2) 核查结论

经以上有效核查程序,主办券商认为,公司收入确认时点是恰当的,报告期内公司收入真实、完整、金额准确。

【主办券商及律师回复】

请主办券商、律师核查上述事项(7),并发表明确意见。

1) 核查程序

①统计报告期各期招投标收入金额及占比情况;

②获取并核查了报告期内公司招投标项目的招投标数据,并就公开招投标项目的项目信息与公开渠道披露的信息进行了对比;

③获取公司对于央企、国企 ODM 订单情况的说明;

④获取并核查了公司订单获取的相关内部制度及文件,对市场部负责人进行了访谈,确认公司订单的获取流程;

⑤查阅公司所处行业对于招投标程序的规定,对公司未履行公开招投标的项目的合法合规性进行识别及核查;

⑥过查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网、人民法院公告网、主管市场监督管理局等网站,核查公司招投标相关的诉讼及处罚情况。

2) 分析及核查意见

①根据公司提供的招投标收入统计资料,公司报告期内的招投标收入及签订

合同情况如下：

年度	公开招标		直接签订合同		其中：央国企 ODM 采购	
	金额（元）	占比	金额（元）	占比	金额（元）	占比
2021 年度	-	-	106,445,024.76	100.00%	21,391,447.39	20.10%
2022 年度	1,938,053.09	1.39%	137,497,562.08	98.61%	36,064,384.92	25.86%

2) 通过公开招标获取的订单是否与公开渠道披露的项目信息一致

报告期各期公开招投标订单所载项目，并对其进行网络检索，均有相关项目信息。经与订单信息进行比对，订单信息与公开渠道披露的项目信息一致。

3) 是否存在应履行招投标程序未履行的情形、是否构成重大违法违规

根据《中华人民共和国招标投标法》第三条规定：“在中华人民共和国境内进行下列工程建设项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标：（一）大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目；（二）全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目；（三）使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目。前款所列项目的具体范围和规模标准，由国务院发展计划部门会同国务院有关部门制订，报国务院批准。法律或者国务院对必须进行招标的其他项目的范围有规定的，依照其规定。

2018 年 3 月 27 日，经国务院批准发布的《必须招标的工程项目规定》对上述条款所列项目的范围和规模标准作出了具体规定，第二条规定：“全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目包括：……”，第三条规定：“使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目包括：……”，第四条规定：“不属于本规定第二条、第三条规定情形的大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目，必须招标的具体范围由国务院发展改革部门会同国务院有关部门按照确有必要、严格限定的原则制订，报国务院批准。”，第五条规定：“本规定第二条至第四条规定范围内的项目，其勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购达到下列标准之一的，必须招标：（一）施工单项合同估算价在 400 万元人民币以上；（二）重要设备、材料等货物的采购，单项合同估算价在 200 万元人民币以上；（三）勘察、设计、监理等服务的

采购, 单项合同估算价在 100 万元人民币以上。同一项目中可以合并进行的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购, 合同估算价合计达到前款规定标准的, 必须招标。

公司向河北宣工机械发展有限责任公司、国机重工集团国际装备有限公司、国机重工集团国际装备有限公司销售产品, 是基于双方签署的《销售合同》或《战略合作协议》, 公司以 ODM 方式向上述公司提供产品, 上述公司取得产品用于市场销售, 而不是用于与工程建设相关的用途, 无需履行招标手续。

报告期内, 公司承接的金额超过 200 万元的重大项目情况:

客户名称	客户性质	合同签署年度	合同金额(万元)	是否需要履行招投标程序	是否履行招投标程序
国机重工集团国际装备有限公司	央企	2021 年度	2,139.14	不需要	否
国机重工集团国际装备有限公司	央企	2022 年度	1,892.42	不需要	否
河北宣工机械发展有限责任公司	国企	2022 年度	1,714.02	不需要	否

综上, 报告期内公司签署的超过合同金额超过 200 万元的合同中来源于央企和国企的合同, 公司通过 ODM 方式向前述公司提供产品, 上述公司取得产品用于市场销售, 而不是用于与工程建设相关的用途, 无需履行招标手续, 采用直接签订合同的方式进行合作。因此, 公司订单的获取合法、有效, 不存在应履行招投标程序而未履行的情形, 因此不存在构成重大违法违规的情形。

报告期内, 海推股份与合作的央企、国企存在直接签订合同进行合作的情形, 因招投标的程序启动方属于招标方, 海推股份作为投标方不存在应履行招投标程序而未履行的情形, 因此不存在因应履行招投标程序而未履行的情形产生的诉讼纠纷或受到行政处罚的风险, 相关订单的后续款项回收也不存在因应履行招投标程序而未履行的情形受到相关影响。

4) 公司获取订单的途径是否合法合规, 是否存在商业贿赂、不正当竞争情形

报告期内，公司获取订单的渠道包括：①通过参与客户招投标竞标或者邀标的方式获取相应业务。公司通过收集招投标信息，联合部门项目评审、制作标书、投标报价，取得相应订单；②公司通过客户邀标，竞争性谈判等方式，与客户商务谈判，签订合同，取得相应业务。

根据公司出具的说明及主管部门出具的合规证明，公司董事、监事、高级管理人员取得的无犯罪记录证明以及主要销售人员签署的《员工反商业贿赂承诺书》，并通过对信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn/>）、国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>）、中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）等公开信息进行检索，报告期内，公司及其董事、监事、高级管理人员、主要销售人员不存在因商业贿赂或不正当竞争等行为而受到行政处罚、立案侦查或诉讼等情形。

公司通过招投标渠道获取的订单，公司均具备参与相关项目的投标资格，并根据招标文件的要求编制投标文件和参加投标，在满足招标条件后中标，与客户签订合同，完整地履行了相关法律法规及合同相对方要求的必要的公开招标程序。此外，公司通过商务谈判等方式获取的订单系双方协商一致，亦不存在商业贿赂、不正当竞争的情形等违法违规行为。

2. 关于历史沿革。公开转让说明书披露：（1）2020年1月，薛勇与杨杰、李建国、刘建勋、刘超签署《一致行动协议》；（2）高明栋长期为公司第一大股东，2022年9月高明栋将39.15%股权转让至李建国退出公司；（3）2022年8月济宁赢合作为股权激励平台增资入股公司。

请公司：（1）结合杨杰、李建国、刘建勋、刘超的持股及任职情况、在股东大会和董事会的表决情况、在公司经营决策中发挥的作用等，补充说明未将上述人员认定为共同实际控制人的原因及合理性，是否系为规避同业竞争、资金占用等挂牌相关要求，上述人员是否比照实际控制人薛勇进行股份限售；

（2）结合报告期内高明栋在公司的持股及任职情况、在公司经营决策中发挥的作用等，说明高明栋是否系公司控股股东、实际控制人；高明栋退出公司的原因，相关股权转让价格、定价依据及合理性，转让款项的支付情况及资金来源，股权转让是否真实、是否存在代持或其他利益安排，退出是否对公司经营、公司治理等产生不利影响；（3）补充说明济宁赢合作为股权激励平台，相关权益

流转、退出机制及实施情况，是否存在纠纷或潜在争议，股权激励是否已经实施完毕；激励对象出资的资金来源，是否存在代持或其他利益安排；（4）补充说明公司历次股权变动的价格、定价依据及合理性。

【公司回复】

（1）结合杨杰、李建国、刘建勋、刘超的持股及任职情况、在股东大会和董事会的表决情况、在公司经营决策中发挥的作用等，补充说明未将上述人员认定为共同实际控制人的原因及合理性，是否系为规避同业竞争、资金占用等挂牌相关要求，上述人员是否比照实际控制人薛勇进行股份限售。

杨杰、李建国、刘建勋、刘超的持股及任职情况

序号	股东名称	持股比例（%）	任职情况
1	杨杰	23.00	董事
2	李建国	16.50	董事
3	刘建勋	16.50	监事会主席
4	刘超	2.00	—

从上述表格可以看出，4名股东持股比例均少于薛勇的持股比例，且4名股东之间不存在一致行动协议或相关安排，杨杰、李建国担任董事，刘建勋担任监事会主席，但根据4名股东与薛勇签署的《一致行动协议》明确了一致行动人在发生意见分歧或纠纷时的解决机制，即“若双方在一致行动事项范围内就任何事项无法达成一致时，乙方应当以甲方的意思表示或意见为准，与甲方保持一致，双方应当严格按照甲方的决定执行。”并且，薛勇自公司设立之日起到2022年9月担任公司经理职务，2022年9月至股份公司成立之日，担任公司执行董事，股份公司成立后，薛勇担任董事长兼总经理，主导公司的发展战略，参与公司经营管理，决定公司经营方针、财务政策及管理层人事任免，对公司具有控制权，因此未将其他4名股东认定为共同实际控制人。根据《一致行动人协议》各签订主体出具的承诺，不存在通过实际控制人认定规避资金占用、同业竞争等挂牌相关要求的情形，其他4名股东也比照实际控制人办理了股份限售。

（2）结合报告期内高明栋在公司的持股及任职情况、在公司经营决策中发挥的作用等，说明高明栋是否系公司控股股东、实际控制人；高明栋退出公司

的原因，相关股权转让价格、定价依据及合理性，转让款项的支付情况及资金来源，股权转让是否真实、是否存在代持或其他利益安排，退出是否对公司经营、公司治理等产生不利影响。

1) 结合报告期内高明栋在公司的持股及任职情况、在公司经营决策中发挥的作用等，说明高明栋是否系公司控股股东、实际控制人

公司自设立之日起至 2020 年 1 月 2 日，高明栋持有海推有限 53.00 的股权，且担任公司执行董事职务，能够主导公司股东会的决议，为公司的控股股东、实际控制人。2020 年 1 月 2 日至 2020 年 10 月 12 日，高明栋任海推有限执行董事，2022 年 10 月 12 日，高明栋将股权转让给李建国，不再持有公司股权，不在公司任职。

2020 年 1 月 2 日，薛勇作为协议甲方，杨杰、李建国、刘建勋、刘超分别作为协议乙方签署的《一致行动协议》明确了一致行动人在发生意见分歧或纠纷时的解决机制，即“若双方在一致行动事项范围内就任何事项无法达成一致时，乙方应当以甲方的意思表示或意见为准，与甲方保持一致，双方应当严格按照甲方的决定执行。”根据前述约定，薛勇实际拥有公司重大事项的决定权和控制；杨杰、李建国、刘建勋、刘超无法单独通过表决权对公司进行控制和施加重大影响，而是通过协议约定，将其在公司重大事项中的决策权让渡与薛勇实施，从而保证薛勇实际拥有对公司的绝对控制权。

报告期内，海推有限的股权及表决权情况如下：

期间	薛勇		高明栋	
	控制股权数量	控制表决权比例	控制股权数量	控制表决权比例
2021.1.1-2022.9.2	1,412.50 万元	56.50%	1,087.50 万元	43.50%
2022.9.2-2022.10.12	1,690.278 万元	60.85%	1,087.50 万元	39.15%
2022.10.12 至今	2,777.778 万元	100.00%	-	-

因此，报告期内，高明栋不是公司的控股股东、实际控制人，公司的控股股东、实际控制人为薛勇，杨杰、李建国、刘建勋、刘超为薛勇的一致行动人。

2) 高明栋退出公司的原因，相关股权转让价格、定价依据及合理性，转让款项的支付情况及资金来源，股权转让是否真实、是否存在代持或其他利益安排，

退出是否对公司经营、公司治理等产生不利影响。

①高明栋退出公司的原因

除投资海推有限外，高明栋还对外投资以下企业：

公司名称	注册资本 (万元)	持股 比例(%)	经营范围
山东槐花 绿建材产 业园有限 公司	10,000.00	35.00	石材产业园的开发与建设；园区建设项目的投资、开发；物业服务；厂房租赁及销售；石材产业项目投资；机制砂、石材的加工销售；环保技术的研发、咨询、技术推广服务；建筑施工废弃物治理服务；再生资源利用技术开发及技术推广；新型建筑材料销售；货物仓储（除危险化学品）；代办报关手续；货物信息配载服务；会务服务；展览展示服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
武汉九合 机械设备 有限公司	3,000.00	85.00	许可项目：建筑劳务分包；道路货物运输（不含危险货物）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：建筑工程用机械销售；建筑工程机械与设备租赁；环境保护专用设备销售；通用设备修理；专用设备修理；机械设备租赁；……
湖北海推 智能装备 有限公司	2,000.00	80.00	一般项目：建筑工程用机械销售，建筑工程用机械制造，机械零件、零部件加工，机械研发，建筑工程机械与设备租赁，租赁服务（不含许可类租赁服务），机械零件、零部件销售，环境保护专用设备销售，土石方工程施工，非居住房地产租赁，货物进出口，技术进出口，进出口代理，机床功能部件及附件制造，建筑用金属配件制造，通用设备制造（不含特种设备制造）。（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）
湖北世邦 生态农业 发展有限 公司	2,000.00	80.00	渔业服务业（不含国家禁止、限制及须审批的经营项目）；中药材种植、销售（国家禁止、限制除外）；农产品种植及加工、销售；农业技术开发及转让；利用自有媒介（场地）设计、制作、发布农产品户外广告（不含固定形式印刷品广告）；旅游项目投资服务（不含旅行社经营项目）；园林绿化项目投资。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可

			后方可经营)
武汉九合机械集团有限公司	500.00	100.00	许可项目：互联网上网服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：机械设备销售；机械零件、零部件销售；建筑工程用机械销售；金属材料销售；建筑工程机械与设备租赁；专用设备修理；园林绿化工程施工；再生资源加工；建筑用石加工；建筑材料销售；土石方工程施工；会议及展览服务（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）
天津海润移山科技发展有限公司	1,000.00	—	工程机械的研发、销售、租赁、维修及售后服务；工程机械配件、润滑油的销售；工程机械技术服务；自营和代理货物及技术进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

高明栋主要从事工程机械代理销售业务，相关业务由于受新冠疫情影响出现下滑，高明栋有意向通过转让海推有限股权归集资金，因此，高明栋将其所持公司全部股权转让给李建国。

②相关股权转让价格、定价依据及合理性，转让款项的支付情况及资金来源，股权转让是否真实、是否存在代持或其他利益安排

根据高明栋与李建国签订的《股权转让协议》，高明栋将其持有的海推有限1,087.50万元出资（占公司注册资本的39.15%）以2,100.00万元价格转让给李建国。

2022年5月25日，山东德和信土地房地产资产评估测绘有限公司出具德和信评报字[2022]第005号《资产评估报告》：截至评估基准日2022年3月31日，海推有限股东全部权益评估值45,602,242.23元，折合1.82元/股出资额。

本次股权转让按照1.93元/股出资额，确定的依据是结合海推有限截至2022年3月31日的股东权益评估值，由李建国与高明栋协商确定的价格。

根据李建国提供的资金流水、收购高明栋股权转让款来源的说明，其购买高明栋持有的海推有限的股权资金来源于自有资金及拆借的资金。

结合海推有限提供的代扣代缴个人所得税单据、公司股东出具的相关说明，以上相关股权转让真实，不存在股权代持或者其他利益安排，也不存在纠纷或潜在纠纷。

③退出是否对公司经营、公司治理等产生不利影响

高明栋在股权转让前担任海推有限的执行董事，海推有限的日常生产经营由总经理薛勇负责，包括不限于管理人员的选任、财务签批等，而公司重大事项的决策由海推有限股东会审议。

结合报告期内表决权行使情况，高明栋在股权转让前虽为海推有限的第一大股东，薛勇通过直接持股和《一致行动协议》合计控制海推有限的表决权比例均大于高明栋所持有的表决权比例，且在海推有限历任总经理、执行董事，股份公司成立后担任海推股份的董事长、总经理兼公司法定代表人，能够通过股东（大）会、董事会决议决定公司的经营管理决策及对董事、非职工监事的选任，能够对公司的生产经营产生重大影响，实际控制公司的发展方向和主导公司的经营管理。

因此，高明栋退出公司，公司控制权没有发生变更，高明栋在股权转让前在海推有限担任执行董事，该次股权转让对公司的生产经营、公司治理不会产生不利影响。

(3) 补充说明济宁赢合作为股权激励平台，相关权益流转、退出机制及实施情况，是否存在纠纷或潜在争议，股权激励是否已经实施完毕；激励对象出资的资金来源，是否存在代持或其他利益安排。

①补充说明济宁赢合作为股权激励平台，相关权益流转、退出机制及实施情况，是否存在纠纷或潜在争议。

根据济宁赢合与公司签署有关的增资协议以及济宁赢合的合伙协议，申请人员工与申请人签署的增资协议、公司现行有效的公司章程及济宁赢合的合伙协议不存在锁定期、出资份额转让限制、回购等约定。济宁赢合合伙协议中关于权益流转及退出机制的约定具体如下：

条款	具体内容
第二十四条	有限合伙存续期间，本合伙企业不再接纳除了薛勇以外的企业或个人为普通合伙人。普通合伙人可独立决定接纳新的有限合伙人入伙，依法订立书面入伙协议，但应当通知其他合伙人。订立入伙协议时，原合伙人应当向新合伙人如实告知原有限合伙企业的经营状况和财务状况。入伙的新合伙人与原合伙人享有同等权利，承担同等责任。但是，如果原合伙人愿意以更优越的条件吸引新入伙的有限合伙人，或者新入伙的有限合伙人愿意以较为不利的条件入伙，也可以在入伙协议中另行约定。《合伙企业法》规定，新入伙的有限合伙人对入伙前有限合伙企业的债务，

	以其认缴的出资额为限承担责任。
第二十五条	有《合伙企业法》第四十五条规定的情形之一的，合伙人可以退伙。
第三十条	普通合伙人可单独批准本合伙企业合伙人向其他合伙人或合伙企业以外的人转让其在合伙企业中的全部或者部分财产份额，但应当通知其他合伙人。合伙人或合伙人以外的人依法受让合伙人在有限合伙企业中的财产份额的，经修改合伙协议即成为有限合伙企业的合伙人，依照本法和修改后的合伙协议享有权利，履行义务。

②股权激励是否已经实施完毕

截至本审核问询函回复之日，公司股权激励计划已实施完毕。

③激励对象出资的资金来源, 是否存在代持或其他利益安排

经查阅合伙人出资时点的银行流水，取得全体合伙人出具的确认函：激励对象出资的来源均为自有资金，来源合法，合伙人可自由使用。

此外，全体合伙人已通过提供出资流水、出具确认函或签署访谈记录等方式确认其持有员工持股平台的财产份额权属合法、清晰，不存在代持情况，亦无其他利益安排。

(4) 补充说明公司历次股权变动的价格、定价依据及合理性。

公司自设立以来历次股权变动的情况如下：

序号	股权变动	价格	定价依据
1	2019年12月，股东刘超向高明栋转让27.50万元认缴出资、向杨杰转让11.25万元认缴出资、向薛勇转让11.25万元认缴出资	0元	刘超转让的50.00万元股权未实缴，向在册股东转让，由受让股东履行实缴义务
2	2019年12月，公司增加注册资本至2,500.00万元；引入新股东李建国、刘建勋	2.00元/股	参考2018年末净资产、当期经营业绩及未来发展前景协商定价
3	2022年8月，公司增加注册资本至2,777.778万元；引入新股东济宁赢合	1.00元/股	济宁赢合是公司股权激励平台。以1.00元/股价格进行员工股权激励，由此确认了股权激励费用2,777,780.00元
4	2022年9月，高明栋向李建国转让1,087.50万元股权	1.93元/股	结合海推有限截至2022年3月31日的股东权益评估值协商定价
5	2022年10月，李建国向薛勇转让429.8612万元股权、向杨杰转让207.6389万元股权、向刘建勋转让	1.93元/股	参照高明栋转让股权价格协商定价

	208.3334 万元股权、向济宁赢合转让 27.7776 万元股权、向刘超转让 5.5555 万元股权		
--	--	--	--

公司 2019 年 12 月刘超向在册股东转让的其认缴的注册资本，尚未实际缴纳，公司原股东受让该认缴注册资本后履行了实缴义务，刘超 0 元转让注册资本认缴权价格合理。

2022 年 9 月，经公司股东会审议通过，公司吸收股权激励平台济宁赢合为公司新股东，员工股权激励的价格为 1 元/股，据此，公司确认了股权激励费用。

公司设立以来历次增资及转让价格均参考公司当期经营业绩、净资产情况、发展前景或参考公司净资产评估值等因素，由各方协商一致确定，价格公允，定价依据合理。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见；结合资金流水等核查情况，说明高明栋退出公司的真实性，是否存在代持或其他利益安排。请主办券商、会计师补充说明股权激励相关股份支付及其具体处理方式，股份支付公允价值的确认依据及合理性、股权激励费用核算的准确性、会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定，对当期及未来业绩的影响。

【主办券商回复】

(1) 请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

结合杨杰、李建国、刘建勋、刘超的持股及任职情况、在股东大会和董事会的表决情况、在公司经营决策中发挥的作用等，补充说明未将上述人员认定为共同实际控制人的原因及合理性，是否系为规避同业竞争、资金占用等挂牌相关要求，上述人员是否比照实际控制人薛勇进行股份限售。

1) 核查程序

①查阅公司的工商登记档案；

②查阅报告期内的股东（大）会和董事会会议表决文件、执行董事决定以及与公司经营管理相关的重要财务收支、人事任免文件的签署情况；

③查阅薛勇分别与杨杰、李建国、刘建勋、刘超签署的《一致行动协议》；

④取得公司出具的《关于控股股东及实际控制人认定情况的说明》；

⑤访谈公司股东并取得股东出具的《关于认定薛勇为公司实际控制人的确认函》；

⑥查阅一致行动人杨杰、李建国、刘建勋、刘超填写的关联方和关联关系调查表；

⑦查阅一致行动人分别签署的《避免同业竞争的声明与承诺》《关于股份锁定的承诺函》；

⑧查阅一致行动人持股或任职的关联公司的工商档案、营业执照；

⑨查阅《审计报告》，核查关联方资金占用及清理情况。

2) 分析与结论

2020年1月2日，薛勇与杨杰、李建国、刘建勋、刘超分别签署了《一致行动协议》，约定就公司重大事项表决采取一致行动，同时约定如果双方进行充分沟通协商后，对有关公司经营发展的重大事项行使何种表决权达不成一致意见，则将以薛勇意见为准在公司董事会及股东大会行使表决权。

根据上述约定，薛勇实际控制杨杰、李建国、刘建勋、刘超所持有的表决权，又因薛勇为济宁赢合的普通合伙人、执行事务合伙人、实际控制人，能够控制济宁赢合所持有的表决权。因此，薛勇实际支配公司100.00%的表决权，依其支配的表决权足以对公司股东大会的决议产生决定性影响。

经核查，薛勇在有限公司曾担任总经理、执行董事职务，股份公司成立后担任公司的董事长、总经理职务，并为公司法定代表人。因此，薛勇通过其担任的董事长、总经理职务以及法定代表人职权能够对公司的生产经营管理决策、重要人事任免、重大财务决策等产生重大影响，实际控制公司的发展方向和主导公司的经营管理。

同时，根据薛勇与各一致行动人杨杰、李建国、刘建勋、刘超就《一致行动协议》中的一致行动事项约定的发生意见分歧或纠纷时的解决机制，一致行动人杨杰、李建国、刘建勋、刘超无法单独通过表决权对公司进行控制和施加重大影

响，而是通过协议约定，将其在公司重大事项中的决策权让渡与薛勇实施，从而保证薛勇实际拥有对公司的绝对控制权。

因此，认定薛勇为公司实际控制人，而未将杨杰、李建国、刘建勋、刘超认定为共同实际控制人，符合公司实际且具备合理性。

公司已经按照控股股东、实际控制人的核查要求对一致行动人杨杰、李建国、刘建勋、刘超进行了关联方和关联关系以及与公司存在同业竞争或利益冲突情况进行了排查，并在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”中进行了完整地披露。

一致行动人控制或能够施加重大影响的关联方与公司均不存在同业竞争关系，且上述人员已经签署了《避免同业竞争的声明与承诺》，承诺不从事与公司相同或近似的业务，并自愿承担因违反承诺产生的相关责任，声明承诺合法且具有约束效力；截至报告期末，公司已不存在关联方占有公司资金的情形，且报告期内未发生一致行动人及其关联方资金占用的情况。

同时，杨杰、李建国、刘建勋、刘超分别签署了《关于股份锁定的承诺函》，上述一致行动人比照控股股东、实际控制人薛勇对本人所持公司股票进行限售，承诺函的内容如下：“本人在挂牌前直接或间接持有的股票分三批解除转让限制，每批解除转让限制的数量均为其挂牌前所持股票的三分之一，解除转让限制的时间分别为挂牌之日、挂牌期满一年和两年。”

综上，公司未将杨杰、李建国、刘建勋、刘超认定为共同实际控制人不存在规避同业竞争和资金占用等挂牌条件的情况，且上述人员持有的公司股票比照实际控制人进行了限售；公司对实际控制人的认定符合法律、法规、规范性文件的规定和公司实际，具备合理性。

结合报告期内高明栋在公司的持股及任职情况、在公司经营决策中发挥的作用等，说明高明栋是否系公司控股股东、实际控制人；高明栋退出公司的原因，相关股权转让价格、定价依据及合理性，转让款项的支付情况及资金来源，股权转让是否真实、是否存在代持或其他利益安排，退出是否对公司经营、公司治理等产生不利影响。

1) 核查程序

①查阅工商登记档案，核查高明栋报告期内持股、任职情况；

②查阅报告期内公司股东会、董事会等会议文件，核查高明栋在公司重大事项上的提名权、表决权等情况；

③查阅报告期内公司经营管理相关重要文件（如财务收支、人事任免）的签署情况，判断高明栋在重大事项上的决策权限；

④核查高明栋股权转让协议、股东会决议、财务报表、评估报告、股权转让价款个税缴纳凭证；

⑤查阅李建国股权转让价款支付凭证；

⑥获取股权受让方李建国出具的关于股权转让价款资金来源和不属于代持情况的说明、承诺；

⑦访谈公司其他股东并取得关于高明栋股权转让真实性的说明；

⑧核查现存股东名册。

2) 分析与结论

①自有限公司设立之日起至 2020 年 1 月 2 日，高明栋持有海推有限的股权比例为 53.00%；2020 年 1 月 2 日，海推有限完成第一次增加注册资本和股权转让，高明栋持有的有限公司股权比例变更为 43.50%；2022 年 8 月 22 日，海推有限增加注册资本 277.778 万元，由新股东济宁赢合认缴，高明栋在有限公司的持股比例变更为 39.15%；2022 年 9 月 27 日，高明栋将其持有的海推有限 39.15% 的股权转让给李建国，不再在有限公司持股。

报告期内，高明栋在公司的持股比例均未达到 50.00%，且依其出资额或者持有的股份所享有的表决权已不足以对股东会、股东大会的决议产生重大影响，因此高明栋报告期内不是公司的控股股东。

高明栋将其股权向李建国转让前，薛勇通过直接持有、间接持有和协议控制的表决权数量和比例高于高明栋持有的表决权，且薛勇控制的公司表决权超过 50.00%，因此，报告期内，高明栋无法通过行使表决权控制公司。

经核查报告期内公司章程中有关执行董事和总经理职权的划分,查阅公司生产经营决策、重大财务收支、人事任免批准文件的签署情况得知,报告期内高明栋担任公司执行董事,日常生产经营由总经理薛勇负责,公司重大事项的决策由股东会审议。

综上,报告期内,高明栋在股权转让前虽为海推有限的第一大股东,薛勇通过直接持股和《一致行动协议》合计控制海推有限的表决权比例均大于高明栋所持有的表决权比例,且在海推有限历任总经理、执行董事,股份公司成立后担任海推股份的董事长、总经理兼公司法定代表人,能够通过股东(大)会、董事会决议决定公司的经营管理决策及对董事、非职工监事的选任,能够对公司的生产经营产生重大影响,实际控制公司的发展方向和主导公司的经营管理。因此,高明栋未被认定为公司的控股股东、实际控制人。

②经查询高明栋持股情况,并访谈公司股东得知,高明栋主要从事工程机械代理销售业务。由于相关业务受新冠疫情影响业绩出现下滑,高明栋有意向通过转让海推有限的股权归集资金,因此,高明栋将其所持公司全部股权转让给李建国。除海推有限外,高明栋对外投资情况如下:

公司名称	注册资本 (万元)	持股比例 (%)	经营范围
山东槐花绿建材产业园有限公司	10,000.00	35.00	石材产业园的开发与建设;园区建设项目的投资、开发;物业服务;厂房租赁及销售;石材产业项目投资;机制砂、石材的加工销售;环保技术的研发、咨询、技术推广服务;建筑施工废弃物治理服务;再生资源利用技术开发及技术推广;新型建筑材料销售;货物仓储(除危险化学品);代办报关手续;货物信息配载服务;会务服务;展览展示服务。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)
武汉九合机械设备有限公司	3,000.00	85.00	许可项目:建筑劳务分包;道路货物运输(不含危险货物)(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)一般项目:建筑工程用机械销售;建筑工程机械与设备租赁;环境保护专用设备销售;通用设备修理;专用设备修理;机械设备租赁;……
湖北海推智能装	2,000.00	80.00	一般项目:建筑工程用机械销售,建筑工程用机械

备有限公司			制造，机械零件、零部件加工，机械设备研发，建筑工程机械与设备租赁，租赁服务（不含许可类租赁服务），机械零件、零部件销售，环境保护专用设备销售，土石方工程施工，非居住房地产租赁，货物进出口，技术进出口，进出口代理，机床功能部件及附件制造，建筑用金属配件制造，通用设备制造（不含特种设备制造）。（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）
湖北世邦生态农业发展有限公司	2,000.00	80.00	渔业服务业（不含国家禁止、限制及须审批的经营项目）；中药材种植、销售（国家禁止、限制除外）；农产品种植及加工、销售；农业技术开发及转让；利用自有媒介（场地）设计、制作、发布农产品户外广告（不含固定形式印刷品广告）；旅游项目投资服务（不含旅行社经营项目）；园林绿化项目投资。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）
武汉九合机械集团有限公司	500.00	100.00	许可项目：互联网上网服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：机械设备销售；机械零件、零部件销售；建筑工程用机械销售；金属材料销售；建筑工程机械与设备租赁；专用设备修理；园林绿化工程施工；再生资源加工；建筑用石加工；建筑材料销售；土石方工程施工；会议及展览服务（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）
天津海润移山科技发展股份有限公司	1,000.00	—	工程机械的研发、销售、租赁、维修及售后服务；工程机械配件、润滑油的销售；工程机械技术服务；自营和代理货物及技术进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

根据公司的登记档案，2022年9月27日，高明栋与李建国签订《股权转让协议》，高明栋将其持有的海推有限39.15%的股权（认缴出资额1,087.50万元）以2100万元的价格转让给李建国，转让价格为1.93元/股。

根据山东德和信土地房地产资产评估测绘有限公司于2022年5月25日出具的德和信评报字[2022]005号《济宁海推重工科技有限公司拟核实本公司企业价值所涉及的济宁海推重工科技有限公司股东全部权益价值资产评估报告》（以下简称“《资产评估报告》”），截至评估基准日2022年3月31日，济宁海推重工科技有限公司股东全部权益账面值为2,829.19万元，评估值为4,560.23万元。

海推有限于 2022 年 3 月 31 日的注册资本为 2,500.00 万元。根据《资产评估报告》，海推有限经评估的每股净资产为 1.82 元。

自《资产评估报告》基准日起 2022 年 3 月 31 日至《股权转让签订》之日，海推有限未发生对公司股权价格产生影响的重大变动。本次股权转让价格以略高于转让前 6 个月内经评估的每股净资产价格作为定价依据，最终经转让方和受让方协商一致确定，定价公允，合理有效。

③根据李建国向高明栋支付股权转让价款的银行回单、国家税务总局济宁经济开发区税务局第一税务分局出具的纳税人高明栋股权转让所得税收完税证明、工商登记档案变更记录，本次股权转让价款已经支付完毕且股权转让协议已经履行完毕。

经访谈受让方李建国，并根据《李建国出具的关于股权转让价款资金来源和受让股权不属于代持、利益输送或其他安排的说明》，本次股权转让价款来源于李建国合法经营所得的自有资金和自筹资金，股权转让为双方真实意思表示，不存在代持、利益输送或其他安排。

高明栋本次股权转让并退出公司未导致公司控制权发生变更，因此未对公司生产经营和公司治理产生重大不利影响。

补充说明济宁赢合作为股权激励平台，相关权益流转、退出机制及实施情况，是否存在纠纷或潜在争议，股权激励是否已经实施完毕；激励对象出资的资金来源，是否存在代持或其他利益安排。

1) 核查程序

①查阅海推有限编制的《股权激励计划》；

②海推有限与激励对象签署的《激励股权认购协议书》；

③济宁赢合合伙协议；

④海推有限临时股东会决议；

⑤股权激励对象的出资凭证以及激励对象出具的《关于资金来源说明、不存在股权代持等安排的承诺》。

2) 分析与结论

济宁赢合为海推有限为事实股权激励计划而设立的持股平台；海推有限股权激励计划的实施对象均为有限公司员工，通过济宁赢合持有公司的出资。

《股权激励计划》明确了激励股权相关权益的流转、退出机制为：“本激励计划员工持有的权益份额符合转让条件的，原则上应在股权激励计划内部进行；激励计划员工因离职、死亡、丧失民事行为能力或不再具备法律、法规规定的股东资格等情形无法继续持有股权激励计划份额的，其权益的转让和退出应按照国家法律、法规以及员工持股平台章程、合伙协议、公司与激励计划员工签署的股权激励计划协议执行。”

济宁赢合股权激励已实施完毕，截至本回复出具之日，股权激励计划未发生权益转让及退出，不存在纠纷或潜在纠纷。

股权激励对象用于认购激励股权的资金均来源于其自有及自筹资金，认购激励股权和通过济宁赢合持有海推有限出资的意思表示真实，不存在股权代持或其他安排。

补充说明公司历次股权变动的价格、定价依据及合理性。

1) 核查程序

- ①查阅工商登记资料以及股权转让协议；
- ②查阅德和信评报字[2022]第 005 号《资产评估报告》。

2) 分析与结论

公司自设立以来历次股权变动的情况如下：

序号	股权变动	价格	定价依据
1	2019年12月，股东刘超向高明栋转让27.50万元认缴出资、向杨杰转让11.25万元认缴出资、向薛勇转让11.25万元认缴出资	0元	刘超转让的50.00万元股权未实缴，向在册股东转让，由受让股东履行实缴义务
2	2019年12月，公司增加注册资本至2,500.00万元；引入新股东李建国、刘建勋	2.00元/股	参考2018年末净资产、当期经营业绩及未来发展前景协商定价

3	2022年8月，公司增加注册资本至2,777.778万元；引入新股东济宁赢合	1.00元/股	济宁赢合是公司股权激励平台。以1.00元/股价格进行员工股权激励，由此确认了股权激励费用2,777,780.00元
4	2022年9月，高明栋向李建国转让1,087.50万元股权	1.93元/股	结合海推有限截至2022年3月31日的股东权益评估值协商定价
5	2022年10月，李建国向薛勇转让429.8612万元股权、向杨杰转让207.6389万元股权、向刘建勋转让208.3334万元股权、向济宁赢合转让27.7776万元股权、向刘超转让5.5555万元股权	1.93元/股	参照高明栋转让股权价格协商定价

公司2019年12月刘超向在册股东转让的其认缴的注册资本，尚未实际缴纳，公司原股东受让该认缴注册资本后履行了实缴义务，刘超0元转让注册资本认缴权价格合理。

2022年9月，经公司股东会审议通过，公司吸收股权激励平台济宁赢合为公司新股东，员工股权激励的价格为1元/股，据此，公司确认了股权激励费用。

公司设立以来历次增资及转让价格均参考公司当期经营业绩、净资产情况、发展前景或参考公司净资产评估值等因素，由各方协商一致确定，价格公允，定价依据合理。

结合资金流水等核查情况，说明高明栋退出公司的真实性，是否存在代持或其他利益安排。

1) 核查程序

①核查高明栋股权转让协议、股东会决议、财务报表、评估报告、股权转让价款个税缴纳凭证

②查阅李建国股权转让价款支付凭证以及银行流水；

③获取股权受让方李建国出具的关于股权转让价款资金来源和不属于代持情况的说明、承诺；

④访谈公司其他股东并取得关于高明栋股权转让真实性的说明

2) 分析与结论

经查询高明栋持股情况，并访谈公司股东得知，高明栋主要从事工程机械代理销售业务。由于相关业务受新冠疫情影响业绩出现下滑，高明栋有意向通过转

让海推有限的股权归集资金，因此，高明栋将其所持公司全部股权转让给李建国。

根据李建国向高明栋支付股权转让价款的银行回单、国家税务总局济宁经济开发区税务局第一税务分局出具的纳税人高明栋股权转让所得税收完税证明、工商登记档案变更记录，本次股权转让价款已经支付完毕且股权转让协议已经履行完毕。

经访谈受让方李建国，并根据李建国出具的《关于股权转让价款资金来源和受让股权不属于代持、利益输送或其他安排的说明》，本次股权转让价款来源于李建国合法经营所得的自有资金和自筹资金，股权转让为双方真实意思表示，不存在代持、利益输送或其他安排。

(3)请主办券商、会计师补充说明股权激励相关股份支付及其具体处理方式，股份支付公允价值的确认依据及合理性、股权激励费用核算的准确性、会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定，对当期及未来业绩的影响。

1) 股权激励相关股份支付及其具体处理方式

公司授予的股份支付为授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在授予日按照股东增资股权的公允价值与实际支付的增资款的差额，作为权益工具的公允价一次性计入当期费用中，相应增加资本公积。

具体为：

借：管理费用，贷：资本公积。

2) 股份支付公允价值的确认依据及合理性

根据《企业会计准则第 39 号-公允价值计量》及其应用指南的相关规定，公司在确定发行人股权的公允价值时，应按以下三个层次顺序参考：（1）公司股份价值有活跃市场的，参考活跃市场价格；（2）公司股份价值无活跃市场的，可参考最近一次外部投资者入股价格；（3）无外部投资者入股价格的，应采取合理估值方法确定。

由于公司为非公众公司，不存在公开活跃的股份转让市场，无法取得活跃的股份市场价格，因此公司以 2019 年 12 月李建国、刘建勋（外部投资者）分别认缴 250.00 万元，以 2.00 元/股的价格认购公司增发的 500.00 万股股份的价格作为

公允价值（股东李建国于 2022 年 8 月已完成实际出资，共出资 500.00 万元，其中：实收资本 250.00 万元、资本公积 250.00 万元；股东刘建勋于 2022 年 7-8 月份已完成实际出资，共出资 500.00 万元，其中：实收资本 250.00 万元、资本公积 250.00 万元）。

因此，股份支付公允价值的确认具有合理性。

3) 股权激励费用核算的准确性

公司以济宁赢合作为股权激励平台，认缴股份的价格为 1.00 元/股，因此股份的取得成本为 1.00 元/股。

公司以 1.00 元/股的价格向济宁赢合增发股份取得 277.78 万元，因此股份支付数量为 277.78 万股。

股权激励费用金额=（2-1）元/股*277.78 万股=277.78 万元，股权激励费用核算准确。

4) 会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定：股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。

公司授予的股份支付为授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在授予日按照股东增资股权的公允价值与实际支付的增资款的差额，作为权益工具的公允价一次性计入当期费用中，相应增加资本公积。

综上，公司的会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

5) 对当期及未来业绩的影响

对当期的影响：股权激励事项计入 2022 年度管理费用金额 277.78 万元，导致当期利润总额减少 277.78 万元。

对未来业绩的影响：由于公司股权激励为授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，故对未来业绩不产生影响。

3. 关于同业竞争。公开转让说明书披露：（1）公司与山东海推存在同业竞争，山东海推已不再经营建筑工程用机械销售业务，且股东承诺将注销山东海推；（2）实际控制人薛勇在海推智能持股并任职，部分董事、高级管理人员在天津海润、安徽路勤持股或任职。

请公司补充说明：（1）山东海推目前的经营情况，是否存在与公司主营业务相同或相似的订单及履行情况，注销进展及是否存在实质性障碍，公司避免同业竞争措施的有效性；（2）海推智能、天津海润、安徽路勤是否实际系薛勇控制的企业，相关企业的业务范围、是否与公司主营业务相同或相似，是否与公司存在同业竞争，如是，公司避免同业竞争措施及其有效性；结合董事、高级管理人员在相关企业任职及持股情况，说明是否存在利益冲突，是否违反《公司法》关于竞业禁止的规定。

【公司回复】

（1）山东海推目前的经营情况，是否存在与公司主营业务相同或相似的订单及履行情况，注销进展及是否存在实质性障碍，公司避免同业竞争措施的有效性。

1) 根据山东海推营业执照、企业登记档案记载显示，山东海推于 2023 年 4 月 27 日变更经营范围为“一般项目：货物进出口。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）”，不再从事建筑工程用机械销售业务。

经核查山东海推 2023 年 1-6 月的银行账户资金流水、主要业务合同签署情况，根据山东海推出具的关于经营情况的说明、公司实际控制人出具的书面承诺，山东海推自经营范围变更之日起未再从事建筑工程用机械销售业务，未产生与公司相同或近似的订单。

2) 根据山东海推出具的关于山东海推注销进展情况的书面说明和公司实际控制人的承诺，山东海推因部分业务出口退税未完成结算，山东海推临时股东会做出决议，一致同意解散山东海推，目前正在办理清税手续，清税完成后启动注销手续，山东海推注销不存在实质性障碍。

经检索查询“信用济宁”官方网站，自 2023 年 4 月 27 日至本回复出具之日，山东海推不存在因超越经登记机关核准的经营范围从事业务而被处罚的记录。

3) 根据公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等出具的《避免同业竞争承诺函》，为维护公司及公司股东的合法权益，避免与公司产生同业竞争，相关人员承诺：“1. 截至本承诺函出具之日，本人及本人控制的公司（挂牌公司除外，下同）均未直接或间接从事任何与挂牌公司构成竞争或可能构成竞争的产品生产或类似业务。自本承诺函出具之日起，本人及本人控制的公司将不会直接或间接以任何方式（包括但不限于独资、合资、合作和联营）参与或进行任何与挂牌公司构成竞争或可能构成竞争的产品生产或类似业务。2. 自本承诺函出具之日起，本人及将来成立之本人控制的公司将不会直接或间接以任何方式（包括但不限于独资、合资、合作和联营）参与或进行与挂牌公司构成竞争或可能构成竞争的产品生产或类似业务。3. 自本承诺函出具之日起，本人及本人控制的公司从任何第三者获得的任何商业机会与挂牌公司之业务构成或可能构成实质性竞争的，本人将立即通知挂牌公司，并尽力将该等商业机会让与挂牌公司。4. 本人及本人控制的公司承诺将不向其业务与挂牌公司之业务构成竞争的其他公司、企业、组织或个人提供技术信息、工艺流程、销售渠道等商业秘密。5. 如上述承诺被证明为不真实或未被遵守，本人将向挂牌公司赔偿一切直接和间接损失。”

截至本回复出具之日，山东海推与公司的同业竞争问题已得到规范。除山东海推外，控股股东、实际控制人及其控制的其它企业中不存在经营与公司相同或相似业务的情形，公司避免同业竞争的措施具备有效性。

(2) 海推智能、天津海润、安徽路勤是否实际系薛勇控制的企业，相关企业的业务范围、是否与公司主营业务相同或相似，是否与公司存在同业竞争，如是，公司避免同业竞争措施及其有效性；结合董事、高级管理人员在相关企业任职及持股情况，说明是否存在利益冲突，是否违反《公司法》关于竞业禁止的规定。

1) 海推智能、天津海润、安徽路勤是否实际系薛勇控制的企业

①海推智能的基本情况

企业名称	湖北海推智能装备有限公司
统一社会信用代码	91420112MA4KX06B03
住所	湖北省武汉市东西湖区新沟镇街道革新大道 43 号
法定代表人	高明栋
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
注册资本	2,000.00 万元
实缴资本	0 万元（数据来自海推智能公示的 2022 年度报告）
经营范围	一般项目：建筑工程用机械销售，建筑工程用机械制造，机械零件、零部件加工，机械设备研发，建筑工程机械与设备租赁，租赁服务（不含许可类租赁服务），机械零件、零部件销售，环境保护专用设备销售，土石方工程施工，非居住房地产租赁，货物进出口，技术进出口，进出口代理，机床功能部件及附件制造，建筑用金属配件制造，通用设备制造（不含特种设备制造）。（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）
设立日期	2017 年 11 月 7 日
营业期限	长期
登记机关	武汉市东西湖区市场监督管理局

湖北海推智能装备有限公司的出资结构如下：

序号	出资人姓名	出资金额 (万元)	出资比例 (%)	出资方式
1	高明栋	1,600.00	80.00	货币
2	莫靖	200.00	10.00	货币
3	辛永代	200.00	10.00	货币
合计		2,000.00	100.00	—

报告期内，薛勇曾持有海推智能 200.00 万元认缴出资额，出资比例 10.00%，且已于 2022 年 9 月将股权转让出去并辞去经理职务，薛勇对海推智能不构成实际控制。

②天津海润的基本情况

企业名称	天津海润移山科技发展股份有限公司
统一社会信用代码	91120116091585154W
住所	天津开发区广场东路 20 号滨海金融街 E4-C-213-1 室

法定代表人	辛永代
企业类型	股份有限公司
注册资本	1,000.00 万元
实缴资本	1,000.00 万元（数据来自天津海润公示的 2022 年度报告）
经营范围	工程机械的研发、销售、租赁、维修及售后服务；工程机械配件、润滑油的销售；工程机械技术服务；自营和代理货物及技术进出口。（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动）
设立日期	2014 年 2 月 24 日
营业期限	长期
登记机关	天津经济技术开发区市场监督管理局

天津海润移山科技发展股份有限公司的出资结构如下：

序号	出资人姓名	出资金额 (万元)	出资比例 (%)	出资方式
1	辛永代	550.00	55.00	货币
2	张云	225.00	22.50	货币
3	齐从景	225.00	22.50	货币
合计		1,000.00	100.00	—

经查阅天津海润工商登记信息，薛勇董事任期开始时间为 2015 年 8 月 25 日，任期三年，已于 2018 年 8 月 24 日届满，由于天津海润一直未按照《公司法》的规定召开股东大会选举新的董事，因此，薛勇仍然被企业登记机关备案为天津海润的董事，实际已不具备董事身份，无法通过董事会表决对天津海润施加影响；根据公司提供的由济宁市济州公证处出具的（2023）鲁济宁济州证民字第 230 号《公证书》，薛勇已于 2023 年 5 月 14 日向天津海润邮寄送达辞去董事职务并多次敦请天津召开股东大会进行董事换届选举。

根据薛勇出具的说明，天津海润近三年从未召开过股东大会、董事会，其本人未在天津海润董事会、股东大会上行使过表决权，未对天津海润施加影响或进行控制；天津海润未按照《公司法》规定每年召开至少一次股东大会，每年至少召开两次董事会，已不再正常经营；其本人承诺，在天津海润董事换届选举时，将不担任董事、监事、总经理等任何可能对天津海润经营构成影响的职务。

综上，薛勇对天津海润不构成控制或施加重大影响，不是天津海润的实际控制人。

③安徽路勤的基本情况

企业名称	安徽路勤智能机械有限公司
统一社会信用代码	91340122MA2RC02G4E
住所	安徽省合肥市肥东县撮镇镇合马路南侧裕隆农机大市场 C1-2 幢 112 室
法定代表人	杨杰
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股的法人独资）
注册资本	500.00 万元
实缴资本	465.00 万元（数据来自安徽路勤公示的 2022 年度报告）
经营范围	智能工程机械、机床、矿山设备、农田水利设备、环卫设备、园林设备整机及零配件销售、租赁、维修、售后服务；汽车配件销售；润滑油销售；代理货物进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）。（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动）
设立日期	2017 年 12 月 18 日
营业期限	30 年
登记机关	肥东县市场监督管理局

安徽路勤智能机械有限公司的出资结构如下：

序号	出资人姓名	出资金额 (万元)	出资比例 (%)	出资方式
1	天津海润	500.00	100.00	货币
合计		500.00	100.00	—

根据国家企业信用信息公示系统公示的企业信息，安徽路勤为天津海润的全资子公司，薛勇并非天津海润实际控制人，亦无法实际控制安徽路勤。

综上所述，海推智能、天津海润、安徽路勤不是薛勇实际控制的企业。

2) 相关企业的业务范围、是否与公司主营业务相同或相似，是否与公司存在同业竞争，如是，公司避免同业竞争措施及其有效性；结合董事、高级管理人员在相关企业任职及持股情况，说明是否存在利益冲突，是否违反《公司法》关于竞业禁止的规定。

公司董事、高级管理人员在相关企业任职及持股情况如下：

企业名称	经营范围	主营业务	任职情况	持股情况	同业竞争分析
湖北海推智能装备有限公司	一般项目：建筑工程用机械销售，建筑工程用机械制造，机械零件、零部件加工，机械设备研发，建筑工程机械与设备租赁，租赁服务（不含许可类租赁服务），机械零件、零部件销售，环境保护专用设备销售，土石方工程施工，非居住房地产租赁，货物进出口，技术进出口，进出口代理，机床功能部件及附件制造，建筑用金属配件制造，通用设备制造（不含特种设备制造）	建筑工程用机械销售	报告期初至2022年9月1日，薛勇任经理	报告期初至2022年9月1日，薛勇持有10.00%的出资（未实缴）	海推智能不是薛勇控制的公司，与公司不构成同业竞争，不存在利益冲突
天津海润移山科技发展股份有限公司	工程机械的研发、销售、租赁、维修及售后服务；工程机械配件、润滑油的销售；工程机械技术服务；自营和代理货物及技术进出口。	工程机械销售	薛勇任董事；杨杰任董事兼总经理；刘超任董事；左庆利任监事（注1）	无	海推智能不是薛勇控制的公司，与公司不构成同业竞争，不存在利益冲突
安徽路勤智能机械有限公司	智能工程机械、机床、矿山设备、农田水利设备、环卫设备、园林设备整机及零配件销售、租赁、维修、售	工程机械销售	报告期初，刘超任执行董事兼经理；2022年1月5日至今，杨杰任执行董事兼经理	无	天津海润全资子公司，安徽路勤不是薛勇控制的公司，与公司不构成同业竞争，不存在利益冲突

	后服务；汽车配件销售；润滑油销售；代理货物进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）				
--	--	--	--	--	--

注：薛勇、杨杰、刘超、左庆利董事或监事任期开始时间为 2015 年 8 月 25 日，任期三年，已于 2018 年 8 月 24 日届满，由于天津海润一直未按照《公司法》的规定召开股东大会选举新的董事，因此，薛勇、杨杰、刘超、左庆利仍然分别被企业登记机关备案为天津海润的董事、董事兼总经理、董事、监事职务，实际已不具备董事/董事兼总经理/董事/监事身份；根据公司提供的由济宁市济州公证处出具的（2023）鲁济宁济州证民字第 230 号《公证书》，薛勇、杨杰、刘超、左庆利已于 2023 年 5 月 14 日向天津海润邮寄送达辞去董事/董事兼总经理/董事/监事职务并多次敦请天津召开股东大会进行董事换届选举。

根据薛勇、杨杰、刘超、左庆利出具的说明，天津海润近三年从未召开过股东大会、董事会、监事会，其本人未在天津海润董事会、监事会上行使过表决权，未对天津海润施加影响或进行控制；天津海润未按照《公司法》规定每年召开至少一次股东大会，每年至少召开两次董事会，已不再正常经营；薛勇、杨杰、刘超、左庆利承诺，在天津海润董事、监事换届选举时，将不担任董事、监事、总经理等任何可能对天津海润经营构成影响的职务。

薛勇已辞去海推智能经理职务，薛勇、杨杰、刘超、左庆利已将天津海润任职并辞去相关职务进行了公证，杨杰任职的安徽路勤主要从事的是工程机械销售业务，与海推股份业务存在差异性，以上人员的任职与海推股份不存在利益冲突，不违反《公司法》关于竞业禁止的规定。

请主办券商、律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关规定核查上述事项，并发表明确意见。

【主办券商回复】

1) 核查程序

- ①查阅山东海推营业执照、工商登记档案；
- ②查阅山东海推 2023 年 1-6 月的银行账户资金流水；

③山东海推出具的关于经营情况的说明；

④公司实际控制人出具的书面承诺；

⑤实际控制人出具的关于山东海推注销进展情况的书面说明；

⑥检索查询“信用济宁”官方网站；

⑦查阅公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等出具的《避免同业竞争承诺函》。

2) 分析与结论

①山东海推自经营范围变更之日起未再从事建筑工程用机械销售业务，未产生与公司相同或近似的订单。

山东海推因部分业务出口退税未完成结算，山东海推临时股东会做出决议，一致同意解散山东海推，目前正在办理清税手续，清税完成后启动注销手续，山东海推注销不存在实质性障碍。

山东海推与公司的同业竞争问题已得到规范。除山东海推外，控股股东、实际控制人及其控制的其它企业中不存在经营与公司相同或相似业务的情形，公司避免同业竞争的措施具备有效性。

②海推智能、天津海润、安徽路勤不是薛勇实际控制的企业。

③薛勇、杨杰、刘超、左庆利董事或监事任期开始时间为2015年8月25日，任期三年，已于2018年8月24日届满，由于天津海润一直未按照《公司法》的规定召开股东大会选举新的董事，因此，薛勇、杨杰、刘超、左庆利仍然分别被企业登记机关备案为天津海润的董事、董事兼总经理、董事、监事职务，实际已不具备董事/董事兼总经理/董事/监事身份；根据公司提供的由济宁市济州公证处出具的（2023）鲁济宁济州证民字第230号《公证书》，薛勇、杨杰、刘超、左庆利已于2023年5月14日向天津海润邮寄送达辞去董事/董事兼总经理/董事/监事职务并多次敦请天津召开股东大会进行董事换届选举。

根据薛勇、杨杰、刘超、左庆利出具的说明，天津海润近三年从未召开过股东大会、董事会、监事会，其本人未在天津海润董事会、监事会上行使过表决权，未对天津海润施加影响或进行控制；天津海润未按照《公司法》规定每年召开至少一次股东大会，每年至少召开两次董事会，已不再正常经营；薛勇、杨杰、刘超、左庆利承诺，在天津海润董事、监事换届选举时，将不担任董事、监事、总

经理等任何可能对天津海润经营构成影响的职务。

薛勇已辞去海推智能经理职务，薛勇、杨杰、刘超、左庆利已将天津海润任职并辞去相关职务进行了公证，杨杰任职的安徽路勤主要从事的是工程机械销售业务，与海推股份业务存在差异性，以上人员的任职与海推股份不存在利益冲突，不违反《公司法》关于竞业禁止的规定。

4. 关于销售模式。申报文件显示，报告期内公司以经销为主、直销为辅，同时存在贸易商销售，2021年、2022年经销占比分别为79.90%、69.82%。

请公司补充说明：（1）经销毛利率与直销毛利率的比较分析，说明差异原因；（2）采取经销商模式的必要性，经销商销售模式、占比等情况与同行业可比公众公司是否存在显著差异及原因；（3）公司与经销商的合作模式（是否为买断式，各期经销商来自公司收入的占比，是否仅销售公司产品）、定价机制（包括营销、运输费用承担，补贴或返利等）、收入确认原则、交易结算方式、物流（是否直接发货给终端客户）、信用政策、相关退换货政策等；（4）报告期内公司经销商家数及增加和减少的具体变动情况、地域分布情况、经销商复购金额及占比，进一步说明公司经销商体系的稳定性；（5）主要经销商的具体情况，包括但不限于经销商名称、注册资本及实缴情况、参保人数、实际控制人、各期销售金额及占比、是否与公司存在实质和潜在关联方关系或其他利益安排；（6）经销商的管理制度，包括但不限于选取标准、日常管理与维护、是否具有统一的进销存信息系统等；（7）报告期各期末公司经销商库存情况，是否存在经销商压货情形，是否存在通过经销商调节收入确认时点情形；经销商的终端销售的具体情况；公司对经销商的返利比例、金额等相关安排。

【公司回复】

（1）经销毛利率与直销毛利率的比较分析，说明差异原因；

报告期内，公司经销毛利率与直销毛利率的比较情况如下：

单位：元

项目	2022年度		2021年度	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
经销	97,358,840.89	14.95%	85,053,577.37	14.99%

直销	42,076,774.28	14.72%	21,391,447.39	14.69%
合计	139,435,615.17	14.88%	106,445,024.76	14.93%

2022 年度和 2021 年度，公司直销客户毛利率分别较经销客户毛利率低 0.23 个百分点和 0.30 个百分点，主要原因为：

公司直销客户主要为国机重工集团国际装备有限公司、国机重工集团上海国际贸易有限公司和河北宣工机械发展有限责任公司，上述客户占 2022 年度和 2021 年度直销收入的比例分别为 85.71%和 100.00%。因上述客户均为大中型国有企业，议价能力相对较强，因此公司直销客户的毛利率相对较低。

(2) 采取经销商模式的必要性，经销商销售模式、占比等情况与同行业可比公众公司是否存在显著差异及原因；

1) 公司采取经销商模式的必要性

公司主营产品是各类型履带式推土机产品，终端使用者主要系工程建设领域中负责铲运施工的个人或公司，具有单客户订单数量少（大多以个人购买单台推土机为主）、地理位置广泛分散的特点，公司通过经销商贸易的方式进行销售，并由经销商为客户提供基础维护服务，有利于快速建立销售渠道，扩大市场份额，具有商业合理性和必要性。

2) 同行业可比公众公司销售模式

公司细分推土机行业可比公司为山推股份（000680），根据山推股份披露的信息显示，其产品销售方面，采取主机产品以代理经销制为主、零部件销售以向工程机械主机厂商配套和代理销售相结合的销售模式。

报告期内公司与可比公司山推股份按销售模式分收入情况如下：

单位：万元

公司	2022 年度			2021 年度		
	经销	直销	经销占比	经销	直销	经销占比
山推股份	520,406.66	373,935.09	52.07%	458,743.34	348,215.29	50.02%
海推股份	9,735.88	4,207.68	69.82%	8,505.36	2,139.14	79.90%

2021 年度、2022 年度山推股份经销销售收入占营业收入的比例分别为

50.02%、52.07%，且其主机产品以代理经销制为主，同时海推股份主营销售产品为各类履带式推土机主机，因此海推股份经销模式为主与山推股份不存在显著差异，符合行业特征。

(3) 公司与经销商的合作模式（是否为买断式，各期经销商来自公司收入的占比，是否仅销售公司产品）、定价机制（包括营销、运输费用承担，补贴或返利等）、收入确认原则、交易结算方式、物流（是否直接发货给终端客户）、信用政策、相关退换货政策等。

1) 合作模式方面，公司的经销商主要是下游工程机械贸易商，该等经销商拥有自己的推土机终端客户开发渠道，具备一定的售后服务能力，与终端客户粘性强。公司选择将产品以买断式销售给经销商，签订产品购销合同而非经销合同，公司根据合同约定直接对经销商负责，在约定质保期内对经销商提供售后服务；经销商再通过自身销售渠道进行产品销售，并对其客户进行维护，以此赚取收入。报告期内，公司与经销商的合作模式均为买断式销售。

2) 定价机制方面，公司每年会根据公司估计成本及定价目标，制定年度推土机产品及配件定价表。具体客户报价阶段，公司会充分考虑市场行情、客户定位、销售规模等因素，在年度定价的基础之上，通过商务谈判确定产品价格以及交付期限、结算方式、运费承担等合同内容。

3) 收入确认原则方面，公司具体收入确认的会计政策为：内销产品收入确认需满足以下条件：本公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移；公司销售的商品需要安装和验收的，在安装验收完毕，公司获取验收证明或依据合同达到验收条件时确认收入；公司销售的商品不需要安装和验收的，在发货后并经客户签收后确认收入。外销产品收入确认需满足以下条件：本公司已根据合同约定将产品报关，货物装船并取得提单后确认收入。

报告期内，公司经销商均为国内客户。因此，根据公司会计政策，对于经销商客户的销售，公司按照发货后并经客户签收确认后确认收入。

4) 公司与经销商的交易结算方式以银行转账和银行承兑为主。

5) 物流方面，报告期内公司不存在直接发货给终端客户的情况。

6) 信用政策方面，公司在报价阶段通过商务谈判的方式，确定各客户的预付账款比例以及付款节点，客户预付账款比例不低于 10%，通常于发货前付清全款。

7) 退换货政策方面，公司与客户签订的协议文件中均约定产品质保期，公司在质保期内对产品提供质保，报告期内公司未发生产品退换货的情形。

(4) 报告期内公司经销商家数及增加和减少的具体变动情况、地域分布情况、经销商复购金额及占比，进一步说明公司经销商体系的稳定性；

1) 报告期内公司经销商家数增加和减少情况

项目	2021 年度	2022 年度
上年度有合作经销商家数	21	33
本年度经销商新增家数	15	15
本年度经销商减少家数	10	12
本年度经销商合作家数	33	42
本年度经销商中有复购家数	9	14

注：本年度经销商减少家数即经销商上年度合作本年度未合作家数。

2) 报告期内公司经销商地域分布情况

报告期内公司经销商主要分布于华东及华中地区，具体分布情况如下：

按地区	2021 年度		2022 年度	
	数量	金额（万元）	数量	金额（万元）
华东	30	6,322.74	31	8,103.21
华中	1	2,173.10	3	837.76
其他区域	2	9.52	8	794.91
合计	33	8,505.36	42	9,735.88

3) 经销商复购金额情况

项目	2021 年度	2022 年度
本年度经销商中有复购家数	9	14
复购家数占本年度经销商合作家数比例	27.27%	33.33%

复购金额（万元）	6,353.28	7,086.37
复购金额占经销总额比例	72.79%	74.70%

2021年、2022年公司经销商复购家数占本年度经销商合作家数比例分别为27.27%、33.33%，复购金额占经销总额的比例分别为72.79%、74.70%，报告期内公司主要经销商客户未发生重大变化，致使复购家数虽然较少，但复购金额占比较高，公司与主要经销商客户合作稳定。

(5) 主要经销商的具体情况，包括但不限于经销商名称、注册资本及实缴情况、参保人数、实际控制人、各期销售金额及占比、是否与公司存在实质和潜在关联方关系或其他利益安排。

报告期各期前五大客户中经销商的具体情况如下：

单位：万元

经销商名称	注册资本	实缴出资	参保人数	实际控制人	各期销售金额		占比	是否与公司存在实质和潜在关联方关系或其他利益安排
					2021年度	2022年度		
滕州万阳商贸有限责任公司	500.00	302.00	4	周福建	2021年度	3,652.00	34.31%	与公司不存在关联关系，无其他利益安排
					2022年度	2,905.56	20.84%	
山东海推机械科技有限公司	1,000.00	1,000.00	0	薛勇	2021年度	670.61	6.30%	实际控制人同一控制下的关联方
					2022年度	2,639.83	18.93%	
武汉九合机械设备有限公司	3,000.00	500.00	68	辛永代	2021年度	2,173.10	20.42%	杨杰任该公司董事兼总经理；薛勇、刘超、高明栋任该公司董事；报告期内杨杰持有该公司22.50%股份并任董事兼总经理，薛勇持有该公司22.50%股份并任董事。
					2022年度	799.91	5.74%	

安徽路勤智能机械有限公司	500.00	465.00	2	辛永代	2021年度	265.80	2.50%	杨杰任该公司执行董事兼总经理、法定代表人
					2022年度	0.10	0%	

上述经销商中，滕州万阳、武汉九合主营各类工程机械产品的销售业务，并非主要销售海推股份产品；山东海推、安徽路勤主营推土机产品的销售业务，报告期内主要销售海推股份产品。

(6) 经销商的管理制度，包括但不限于选取标准、日常管理与维护、是否具有统一的进销存信息系统等；

1) 经销商选取标准

公司选择下游经销商客户的标准，首先需要具备合法经营资质，拥有推土机产品的下游客户开发渠道且有能力进行客户维护；其次公司资信良好，不存在严重失信行为或失信记录；对于首次合作的客户订单数量控制，在合作稳定的情况下加大合作力度。

2) 日常管理与维护

公司对经销商客户的日常管理和维护主要由营销部负责，通过电话沟通、实地考察、拜访等方式，对客户进行日常维护。对于客户反馈的产品信息、维保信息等，公司营销人员与质量控制、技术人员为其提供售后服务。

3) 是否具有统一的进销存信息系统

公司与经销商客户的合作模式、结算模式与 ODM 直销客户无明显差异，对客户销售均为买断式销售，公司运用统一的进销存信息系统，对经销商客户无单独进销存信息系统。

(7) 报告期各期末公司经销商库存情况，是否存在经销商压货情形，是否存在通过经销商调节收入确认时点情形；经销商的终端销售的具体情况；公司对经销商的返利比例、金额等相关安排。

在各类工程机械产品中，推土机产品的单价高、数量少，下游经销商客户会根据已取得的订单进行产品采购，因此不会形成经销商库存的情况。报告期各期

末公司经销商均无库存，不存在经销商压货的情形，因此不存在通过经销商调节收入确认时点情形。

公司的经销商客户以下游订单为依据，取得订单后再向公司采购推土机产品，因此均能够实现最终销售。通过现场走访客户、终端客户信息反馈、海关出口报关信息、客户访谈等方式，了解到公司产品均已实现终端销售。

报告期内，公司与经销商签订的合同为产品购销合同，与经销商的交易均为买断式销售，不存在对经销商返利的情形。

请公司按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于经销商模式的要求进行补充披露。

【公司回复】

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“六、商业模式”之“4、销售模式”中补充披露如下：

“4、销售模式

公司产品销售采用经销与直销相结合的销售模式，直销模式主要为 ODM 产品销售及部分终端用户产品销售；经销模式主要是对下游工程机械贸易商的产品销售。

(1) 直销模式

公司直销模式主要为 ODM 产品销售，与其他工程机械类产品（如推土机、压路机、装载机）相比，推土机的生产制造呈现多品种、小批量、零部件多、制造工艺复杂等特点，行业进入门槛较高，因此国内部分大型工程机械行业企业并不直接涉足部分产品机型制造。基于上述行业特点，公司依托严格的产品质量控制及丰富的生产制造经验，通过沟通洽谈获得了部分国内工程机械领域制造企业的认可，并成为其 ODM 厂商。公司与主要 ODM 客户的合作模式方面，公司的主要职责是设计、研发、生产产品，根据客户的定制化需求进行生产，贴客户品牌标识并交付，客户取得产品后，利用其自身的销售渠道进行销售。除 ODM 产品直接销售外，公司存在少量产品直接销售到终端客户的情形。

(2) 经销模式

公司经销模式下的产品客户主要为下游工程机械贸易商客户。公司业务人员通过参加展会、公司网站、电话、实地拜访等各种方式同经销商、贸易商客户进行沟通和洽谈业务，待客户确定购买产品信息后，双方签订产品购销协议，公司再根据客户具体订单需求情况，由制造部制定生产计划并组织产品生产、供货。公司对下游经销商的销售业务均为买断式销售，客户对产品验收确认后，公司开具增值税发票。

1) 报告期各期经销实现的销售收入金额及占比情况，该模式下的毛利率与其他模式下毛利率的比较分析

报告期内，公司经销毛利率与直销毛利率的比较情况如下：

单位：元

项目	2022 年度		2021 年度	
	销售金额	毛利率	销售金额	毛利率
经销	97,358,840.89	14.95%	85,053,577.37	14.99%
直销	42,076,774.28	14.72%	21,391,447.39	14.69%
合计	139,435,615.17	14.88%	106,445,024.76	14.93%

2022 年度和 2021 年度，公司直销客户毛利率分别较经销客户毛利率低 0.23 个百分点和 0.30 个百分点，主要原因为：

公司直销客户主要为国机重工集团国际装备有限公司和河北宣工机械发展有限责任公司，上述客户占 2022 年度和 2021 年度直销收入的比例分别为 85.71% 和 100.00%。因上述客户均为大中型国有企业，议价能力相对较强，因此公司直销客户的毛利率相对较低。

2) 采取经销商模式的必要性

公司主营产品是各类型履带式推土机产品，终端使用者主要系工程建设领域中负责铲运施工的个人或公司，具有单客户订单数量少（大多以个人购买单台推土机为主）、地理位置广泛分散的特点，公司通过经销商贸易的方式进行销售，并由经销商为客户提供基础维护服务，有利于快速建立销售渠道，扩大市场份额，具有商业合理性和必要性。

3) 销售模式与同行业可比公司对比

公司细分推土机行业可比公司为山推股份（000680），根据山推股份披露的信息显示，其产品销售方面，采取主机产品以代理经销制为主、零部件销售以向工程机械主机厂商配套和代理销售相结合的销售模式。

报告期内公司与可比公司山推股份按销售模式分收入情况如下：

单位：万元

公司	2022 年度			2021 年度		
	经销	直销	经销占比	经销	直销	经销占比
山推股份	520,406.66	373,935.09	52.07%	458,743.34	348,215.29	50.02%
海推股份	9,735.88	4,207.68	69.82%	8,505.36	2,139.14	79.90%

2021 年度、2022 年度山推股份经销销售收入占营业收入的比例分别为 50.02%、52.07%，且其主机产品以代理经销制为主，同时海推股份主营销产品为各类履带式推土机主机，因此海推股份经销模式为主与山推股份不存在显著差异，符合行业特征。

4) 公司与经销商的合作模式、定价机制、收入确认原则、交易结算方式、物流、信用政策、相关退换货政策

①合作模式方面，报告期内公司与经销商的合作模式均为买断式销售。公司的经销商主要是下游工程机械贸易商，该等经销商拥有自己的推土机终端客户开发渠道，具备一定的售后服务能力，与终端客户粘性强。公司选择将产品以买断式销售给经销商，签订产品购销合同而非经销合同，公司根据合同约定直接对经销商负责，在约定质保期内对经销商提供售后服务；经销商再通过自身销售渠道进行产品销售，并对其客户进行维护，以此赚取收入。

②定价机制方面，公司每年会根据公司估计成本及定价目标，制定年度推土机产品及配件定价表。具体客户报价阶段，公司会充分考虑市场行情、客户定位、销售规模等因素，在年度定价的基础之上，通过商务谈判确定产品价格以及交付期限、结算方式、运费承担等合同内容。报告期内，公司与经销商签订的合同为产品购销合同，与经销商的交易均为买断式销售，不存在对经销商返利的情形。

③收入确认原则方面，公司具体收入确认的会计政策为：内销产品收入确认需满足以下条件：本公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移；公司销售的商品需要安装和验收的，在安装验收完毕，公司获取验收证明或依据合同达到验收条件时确认收入；公司销售的商品不需要安装和验收的，在发货后并经客户签收后确认收入。外销产品收入确认需满足以下条件：本公司已根据合同约定将产品报关，货物装船并取得提单后确认收入。

报告期内，公司经销商均为国内客户。因此，根据公司会计政策，对于经销商客户的销售，公司按照发货后并经客户签收确认后确认收入。

④结算方式方面，以银行转账和银行承兑为主。

⑤物流方面，报告期内公司不存在直接发货给终端客户的情况。

⑥信用政策方面，公司在报价阶段通过商务谈判的方式，确定各客户的预付账款比例以及付款节点，客户预付账款比例不低于 10%，通常于发货前付清全款。

⑦退换货政策方面，公司与客户签订的协议文件中均约定产品质保期，公司在质保期内对产品提供质保，报告期内公司未发生产品退换货的情形。

5) 报告期内经销商家数及增减变动情况、地域分布情况

①报告期内公司经销商家数增加和减少情况

项目	2021 年度	2022 年度
上年度有合作经销商家数	21	33
本年度经销商新增家数	15	15
本年度经销商减少家数	10	12
本年度经销商合作家数	33	42
本年度经销商中有复购家数	9	14

注：本年度经销商减少家数即经销商上年度合作本年度未合作家数

②报告期内公司经销商地域分布情况

报告期内公司经销商主要分布于华东及华中地区，具体分布情况如下：

按地区	2021 年度		2022 年度	
	数量	金额（万元）	数量	金额（万元）
华东	30	6,322.74	31	8,103.21
华中	1	2,173.10	3	837.76
其他区域	2	9.52	8	794.91
合计	33	8,505.36	42	9,735.88

6) 报告期内主要经销商情况

2021 年度和 2022 年度，公司主要经销商收入的金额、占比情况如下：

时间	序号	客户名称	销售金额（万元）	占公司营业收入比例	是否与公司存在实质和潜在关联方关系
2022 年度	1	滕州万阳商贸有限责任公司	2,905.56	20.84%	否
	2	山东海推机械科技有限公司	2,639.83	18.93%	是
	3	武汉九合机械设备有限公司	799.91	5.74%	是
	4	新疆凯美国际贸易有限公司	485.18	3.48%	否
	5	上海束屹机械设备有限公司	316.55	2.27%	否
		合计		7,147.02	51.26%
2021 年度	1	滕州万阳商贸有限责任公司	3,652.00	34.31%	否
	2	武汉九合机械设备有限公司	2,173.10	20.42%	是
	3	山东海推机械科技有限公司	670.61	6.30%	是
	4	安徽路勤智能机械有限公司	265.80	2.50%	是
	5	中设机械（山东）有限公司	232.83	2.19%	否
		合计		6,994.34	65.71%

7) 公司对经销商的管理

①经销商选取标准

公司选择下游经销商客户的标准，首先需要具备合法经营资质，拥有推土机产品的下游客户开发渠道且有能力进行客户维护；其次公司资信良好，不存在严重失信行为或失信记录；对于首次合作的客户订单数量控制，在合作稳定的情况下加大合作力度。

②日常管理与维护

公司对经销商客户的日常管理和维护主要由营销部负责，通过电话沟通、

实地考察、拜访等方式，对客户进行日常维护。对于客户反馈的产品信息、维保信息等，公司营销人员与质量控制、技术人员为其提供售后服务。

③是否具有统一的进销存信息系统

公司与经销商客户的合作模式、结算模式与 ODM 直销客户无明显差异，对客户销售均为买断式销售，公司运用统一的进销存信息系统，对经销商客户无单独进销存信息系统。”

请主办券商及会计师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于经销商模式的要求进行核查。

【主办券商回复】

(1) 核查程序

①核查公司报告期内销售收入明细表，分销售模式进行比较分析，分析经销与直销模式下销售收入和毛利率波动的原因及合理性；

②访谈公司销售负责人员，了解公司主营业务情况，以及选择通过经销商模式进行销售的原因，了解公司产品定价机制以及客户定价情况，了解公司对经销商客户的管理措施，包括经销商选择标准、日常客户维护管理及进销存信息系统应用等情况。

③获取并核查公司与主要经销商客户的业务合同及大额发票、验收单和回款记录等；查阅合同主要条款，核查公司对经销商客户的收入确认是否符合企业会计准则要求，核查公司与主要经销商客户的结算方式、物流安排、信用政策约定、质保政策、退换货政策等事项。

④获取公司报告期内经销商客户名单、销售金额、所处地域、各期复购情况等，分析报告期内经销商增加、减少情况，了解公司客户稳定性。

⑤对报告期内主要经销商客户实施走访与函证程序，通过实地走访及视频访谈的方式对交易的真实性及业务合作情况进行了解，包括客户主营业务情况、公司与客户业务合作情况、定价方式及结算方式、产品终端销售情况、库存情况等，对客户与公司的关联关系、是否存在利益交换、是否存在纠纷等事项进行确认。

经销商客户访谈情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度
经销商客户销售收入	9,735.88	8,505.36
走访经销商客户销售收入	6,786.42	6,761.51
经销商客户走访比例	69.71%	79.50%

⑥通过企业信息查询网站查询公司报告期内主要经销商客户信息，了解其成立时间、注册资本、实收资本、参保人数等情况，分析与公司的关联关系。

（2）核查结论

①通过访谈客户、合同调查、实地走访、发询证函、核查交易记录及交易流水、对比同行业可比公司等方式，对公司经销商模式进行核查，确认经销模式下收入的真实、准确、完整。

②公司收入确认原则符合《企业会计准则》的规定，产品已实现最终销售，且不存在现金及第三方回款的情况。

③核查公司主要经销商客户，存在关联方为公司主要经销商的情况，但不会影响公司持续经营能力；公司与经销商的合作模式、定价机制、信用政策合理，不存在对经销商的依赖风险。

④公司对经销商的管理与直销客户管理无明显差异，与经销商客户每笔业务单独签订购销合同，全部为买断式销售，不存在签署经销协议的签约经销商，因此对经销商的约束性管理较弱，仅参考公司客户管理制度进行管理，符合公司销售现状并能够有效执行。

请主办券商及会计师核查上述事项，说明对公司及实际控制人的资金流水核查情况，说明针对经销商的终端销售情况采取的具体核查程序、金额、比例、结论，对公司经销收入的真实、准确、完整发表明确意见。

（1）核查程序：

1) 获取并核查实际控制人、董事、监事、高级管理人员的资金流水，确认上述主体不存在与经销商客户的利益往来情况。

2) 针对经销商终端销售情况, 公司通过现场走访终端客户、访谈经销商客户、获取终端客户反馈产品信息、海关报关数据资料等方式, 对主要经销商客户的终端销售情况进行核查, 具体情况如下:

①滕州万阳

A.对滕州万阳的终端客户核查程序

a.访谈滕州万阳业务负责人员, 了解与公司的业务合作模式及滕州万阳的经营情况, 了解其终端客户销售情况。

b.取得滕州万阳出具的采购海推股份相关产品的出口报关信息, 并结合海推股份与滕州万阳签订的业务合同, 对滕州万阳出口产品发动机号信息与公司交付的产品发动机号信息逐项对应, 确定公司交付产品与滕州万阳报关产品的一致性, 确认相关产品已完成出口销售。

c. 核查公司与滕州万阳报告期内业务报备单据、签约合同等资料, 了解公司与滕州万阳报告期内交易情况。

d.核查公司售后服务台账, 梳理报告期内通过滕州万阳反馈的终端客户使用反馈问题, 通过推土机主机记号确认对应产品完成销售并开始使用信息。

B.对滕州万阳的终端客户核查金额及比例

项目	2022年	2021年
销售金额(万元)	2,905.56	3,652.00
销售整机台量	54	69
访谈负责人员确认台量	54	69
访谈方式核查比例	100.00%	100.00%
核查出口报关发动机号信息台量	24	34
对应出口报关发动机号信息核查比例	44.44%	49.28%
核查终端客户售后反馈台量	19	38
对应终端客户售后反馈核查比例	35.18%	55.07%
核查出口报关发动机号信息及终端售后反馈重复台量	8	17
核查出口报关发动机号与终端客户售后反馈合计台量	35	55
对应出口报关发动机号与终端客户售后反馈核查比例	64.81%	79.71%

②山东海推

A.对山东海推的终端客户核查程序

a.访谈山东海推业务负责人员，了解与公司的业务合作模式及山东海推的经营情况，了解其终端客户销售情况；

b.取得并查验山东海推报告期内直接客户经营信息，对其主要客户进行访谈并查验其订单、发票和报关单；

c.核查公司与山东海推报告期内业务报备单据、签约合同、交付记录等资料，了解公司与山东海推报告期内交易情况；

B.对山东海推的终端客户核查金额及比例

项目	2022年	2021年
销售金额（万元）	2,639.83	670.61
销售推土机整机台量	51	8
访谈负责人员确认台量	51	8
访谈方式核查比例	100.00%	100.00%
访谈山东海推直接客户涉及产品金额	2,245.81	368.50
访谈山东海推直接客户销售金额占比	82.35%	51.42%

③武汉九合

A.对武汉九合的终端客户核查程序

a.访谈武汉九合业务负责人员，了解与公司的业务合作模式及公司经营情况，了解其终端客户销售情况；

b.实地走访武汉九合下游终端客户，了解产品使用情况，确认终端客户销售情况；

c.获取并核查报告期内武汉九合在实现终端销售时取得的客户保修单，确认对应公司产品已实现终端销售情况；

d.核查公司与武汉九合报告期内业务报备单据、签约合同、交付记录等资料，了解公司与武汉九合报告期内交易情况。

B.对武汉九合的终端客户核查金额及比例

项目	2022年	2021年
销售金额（万元）	799.91	2,173.10
销售整机台量	19	53
访谈负责人员确认台量	19	53
访谈方式核查比例	100.00%	100.00%
实地走访终端客户使用台量	7	1
实地走访终端客户使用台量占比	36.84%	1.89%
核查终端客户保修单确认台量	19	53
核查终端客户保修单确认台量占比	100.00%	100.00%

④安徽路勤

A.对安徽路勤的终端客户核查程序

a. 访谈安徽路勤业务负责人员，了解与公司的业务合作模式及公司经营情况，了解其终端客户销售情况；

b.实地走访安徽路勤下游终端客户，了解产品使用情况，确认终端客户销售情况；

c. 核查公司与安徽路勤报告期内业务报备单据、签约合同、交付记录等资料，了解公司与安徽路勤报告期内交易情况。

B.对安徽路勤的终端客户核查金额及比例

项目	2022年	2021年
销售金额（万元）	0.10	265.80
销售整机台量	0	6
访谈负责人员确认台量	0	6
访谈方式核查比例	100.00%	100.00%
实地走访终端客户使用台量	0	5
实地走访终端客户使用台量占比	-	83.33%

报告期内公司上述主要经销商客户销售收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年
滕州万阳商贸有限责任公司	2,905.56	3,652.00
山东海推机械科技有限公司	2,639.83	670.61
武汉九合机械设备有限公司	799.91	2,173.10
安徽路勤智能机械有限公司	0.10	265.80
核查主要经销商收入合计	6,345.40	6,761.51
公司经销总收入金额	9,735.88	8,505.36
核查主要经销商收入占经销总收入比例	65.18%	79.50%

(2) 核查结论

通过对上述报告期内公司主要经销商的终端销售情况采取的核查程序,对报告期内公司经销收入核查比例分别为 79.50%、65.18%;同时通过查阅公司其余经销商客户的业务合同、交易流水、发票凭证等资料,对报告期内销售收入执行函证程序等方式,确认公司经销收入真实、准确、完整。

5. 关于主要客户和供应商。报告期各期公司第一大客户均为滕州万阳商贸有限责任公司,注册资本 500 万元,实缴 302 万元,参保人数 1 人;主要客户国机重工集团国际装备有限公司、国机重工集团上海国际贸易有限公司均为中国国机重工集团有限公司控制;主要供应商济宁诗鸿奥工程机械设备有限公司 2021 年成立,注册资本 1000 万元,实缴 30 万元。

请公司按照同一控制下企业合并披露的要求,更新披露报告期各期公司前五大客户和供应商情况。

【公司回复】

1) 公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“(二) 产品或服务的主要消费群体”处更新披露如下内容:

“2021 年度前五名销售客户情况

单位: 万元

业务类别					
序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额	占营业收入比例
1	滕州万阳商贸有限责任公司	否	推土机整机及配件	3,652.00	34.31%

2	武汉九合机械设备有限公司	是	推土机整机及配件	2,173.10	20.42%
3	国机重工集团国际装备有限公司(合并)	否	推土机整机及配件	2,033.45	19.10%
4	山东海推机械科技有限公司	是	推土机整机及配件	670.61	6.30%
5	安徽路勤智能机械有限公司	否	推土机整机及配件	265.80	2.50%
合计		-	-	8,794.96	82.63%

注：客户国机重工集团国际装备有限公司与客户国机重工集团上海国际贸易有限公司均为中国国机重工集团有限公司全资子公司，属同一实际控制人，披露数据为合并数据。”

请公司补充说明：（1）报告期各期前五大客户的客户类型（终端客户、经销商）；（2）滕州万阳商贸有限责任公司的业务规模、实际控制人、成立及开始合作时间，与公司业务合作的具体模式、结算方式、定价依据，采购需求变化情况、合同签订周期及续签约定协议等关键条款设置、持续履约情况及预期，对比公司向其销售与向其他客户销售的毛利率差异情况，说明毛利率差异原因及合理性，公司与其开展大额合作的商业合理性，进一步说明公司销售的持续性、稳定性，公司经营业绩是否对其存在重大依赖及应对措施的有效性；

（3）列表梳理公司主要客户和供应商中注册资本较小、未缴足，参保人数较少、成立时间较短即与公司开展合作的具体情况，说明具体原因，是否主要为公司服务，是否对公司持续经营产生不利影响。

【公司回复】

（1）报告期各期前五大客户的客户类型（终端客户、经销商）。

报告期内公司主要客户包括以 ODM 客户为主的终端客户，以及以下游工程机械贸易商为主的经销商客户。报告期各期前五大客户的客户类型情况如下：

2021 年度前五大客户	客户类型	2022 年前五大客户	客户类型
滕州万阳商贸有限责任公司	经销商	滕州万阳商贸有限责任公司	经销商
武汉九合机械设备有限公司	经销商	山东海推机械科技有限公司	经销商
国机重工集团国际装备有限公司	终端客户	河北宣工机械发展有限责任公司	终端客户
山东海推机械科技有限公司	经销商	国机重工集团国际装备有限公司	终端客户
安徽路勤智能机械有限公司	经销商	武汉九合机械设备有限公司	经销商

(2) 滕州万阳商贸有限责任公司的业务规模、实际控制人、成立及开始合作时间，与公司业务合作的具体模式、结算方式、定价依据，采购需求变化情况、合同签订周期及续签约定协议等关键条款设置、持续履约情况及预期，对比公司向其销售与向其他客户销售的毛利率差异情况，说明毛利率差异原因及合理性，公司与其开展大额合作的商业合理性，进一步说明公司销售的持续性、稳定性，公司经营业绩是否对其存在重大依赖及应对措施的有效性。

1) 滕州万阳商贸有限责任公司（以下简称“滕州万阳”）主营业务为各类工程机械产品的销售贸易，产品市场以境外市场为主，公司各类产品的 2022 年销售额约 7000 万元。公司成立于 2015 年 6 月 3 日，股东周福建持有滕州万阳 60% 股权，为公司的控股股东、实际控制人，滕州万阳自 2019 年开始与公司进行业务合作。

2) 公司与滕州万阳业务合作情况

项目	业务合作情况
合作模式	公司通过与滕州万阳沟通确认其产品需求，并根据产品需求结合公司定价制度进行产品报价，双方达成合作意向后签订《工业品买卖合同》，公司在按照合同约定组织产品生产，滕州万阳最终对产品在公司厂区内进行验收，公司将产品直接交付给滕州万阳。
结算方式	根据协议约定，合同签订滕州万阳支付 10%-30% 不等的预付款，产品交付时支付产品余款。
定价依据	以公司年度推土机产品及配件定价表为基础，结合当期市场价格，经双方协商确定产品价格。
采购需求变化情况	2021 年度、2022 年度滕州万阳向海推股份采购产品金额分别为 3,652.00 万元、2,905.56 万元，采购推土机整机数量分别为 69 台、54 台，2022 年度采购额下降的原因主要为 2022 年末，受新冠疫情影响，产品交付出关受阻，导致滕州万阳的推土机产品出货量减少。
合同签订周期	公司与滕州万阳的每笔产品订单均签订协议，不存在固定签订周期。
合同续签情况	2023 年公司与滕州万阳保持稳定合作关系，截至本回复出具日，已签约产品数量 70 台，签约金额 3,600.89 万元，已完成交付产品数量 49 台，已完成收款金额 2,541.51 万元。
持续履约情况及预期	履约情况良好

3) 对比公司向其销售与向其他客户销售的毛利率差异情况，说明毛利率差异原因及合理性。

报告期内，公司向滕州万阳商贸有限责任公司销售与向其他客户销售的毛利

率对比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度	
滕州万阳	2,905.56	14.93%	3,652.00	14.73%
其他客户	11,038.01	14.87%	6,992.50	15.03%
合计	13,943.56	14.88%	10,644.50	14.93%

2022 年度和 2021 年度，公司向滕州万阳商贸有限责任公司销售与向其他客户销售的毛利率差异分别为 0.06%和-0.30%，差异较小，主要原因为：

报告期内，公司产品定价政策始终坚持在成本加成基础上，同时参考市场定价。公司对滕州万阳商贸有限责任公司和对其他客户的定价政策与相比并无实质区别。因此，公司向滕州万阳商贸有限责任公司销售与向其他客户销售的毛利率差异较小，符合公司实际情况，差异原因具有合理性。

4) 公司与其开展大额合作的商业合理性，进一步说明公司销售的持续性、稳定性。

一方面，滕州万阳作为工程机械产品进出口贸易商，拥有稳定的境外客户销售渠道，对推土机类产品需求较大，在目前国内推土机整机行业企业集中度不断提高且规模化生产企业数量较少的情况下，公司依托稳定的产品质量和丰富的生产经验，能够为滕州万阳提高满足客户需求的产品，为双方业务合作提供基础。

另一方面，公司与滕州万阳自 2019 年即开始进行业务合作，合作期间未出现纠纷情形，双方业务稳定性较强。因此与其开展大额合作业务具有商业合理性，公司对滕州万阳的销售具有持续性、稳定性。

5) 公司经营业绩是否对其存在重大依赖及应对措施的有效性。

①报告期内公司对滕州万阳销售金额分别为 3,652.00 万元、2,905.56 万元，占公司营业收入比例分别为 34.31%、20.84%。虽然滕州万阳 2021 年度、2022 年度均为公司第一大客户，但随着公司其他重大客户如国机重机、河北宣工等下游客户采购量增多，以及公司通过加大市场营销力度开展直接出口业务，公司收入规模的不断提高，公司经营业绩对滕州万阳不会形成重大依赖。

②公司在市场开发规划方面，以境外市场为主要目标市场，通过制定大客户开发计划，加大对境外市场的开发力度，完善公司在俄罗斯、中亚、东南亚、非洲等地区的市场渠道，提高公司产品品牌竞争力及市场占有率，以此进一步增加公司营业收入，相应降低对滕州万阳的销售占比，减少公司业绩对滕州万阳形成依赖的风险。

(3) 列表梳理公司主要客户和供应商中注册资本较小、未缴足，参保人数较少、成立时间较短即与公司开展合作的具体情况，说明具体原因，是否主要为公司服务，是否对公司持续经营产生不利影响。

1) 报告期内公司主要客户及供应商情况

①报告期内公司主要客户情况如下：

单位：万元

客户名称	成立时间	注册资本	实收资本	社保缴纳人数
滕州万阳商贸有限责任公司	2015年6月3日	500.00	302.00	0
山东海推机械科技有限公司	2016年9月12日	1,000.00	1,000.00	0
河北宣工机械发展有限责任公司	2006年9月29日	17,590.55	17,590.55	1634
国机重工集团国际装备有限公司	2012年5月16日	10,000.00	5,000.00	66
武汉九合机械设备有限公司	2008年1月30日	3,000.00	500.00	68
安徽路勤智能机械有限公司	2017年12月18日	500.00	465.00	2

②报告期内公司主要供应商情况如下：

单位：万元

供应商名称	成立时间	注册资本	实收资本	社保缴纳人数
济宁钜力工程机械有限公司	2019年5月29日	500.00	500.00	0
重庆康明斯发动机有限公司	1995年6月15日	41,760.00	41,760.00	1076
华阴市华康机械制造有限公司	1997年3月19日	600.00	600.00	24
济宁诗鸿奥工程机械设备有限公司	2021年3月19日	1,000.00	30.00	6
山东东达机器有限公司	2003年4月4日	1,400.00	1,400.00	20
潍柴动力股份有限公司	2002年12月23日	872,655.68	872,655.68	10618

天津海润移山科技发展股份有限公司	2014年2月24日	1,000.00	1,000.00	1
东港市铸钢厂有限公司	1989年6月26日	500.00	500.00	188

注：上述信息系查询各公司公开信息显示数据。

③根据上述报告期内公司主要客户及供应商公开信息显示，注册资本较小、未缴足（500万元以内），参保人数较少（10人以内）、成立时间较短（报告期内新成立）即与公司开展合作的公司如下：

单位：万元

公司名称	成立时间	注册资本	实收资本	社保缴纳人数
滕州万阳商贸有限责任公司	2015年6月3日	500.00	302.00	0
山东海推机械科技有限公司	2016年9月12日	1,000.00	1,000.00	0
安徽路勤智能机械有限公司	2017年12月18日	500.00	465.00	2
济宁钜力工程机械有限公司	2019年5月29日	500.00	500.00	0
济宁诗鸿奥工程机械设备有限公司	2021年3月19日	1,000.00	30.00	6
天津海润移山科技发展股份有限公司	2014年2月24日	1,000.00	1,000.00	1

2) 上述客户、供应商合作情况分析

①滕州万阳

公司与滕州万阳 2021 年度、2022 年度销售额分别为 3,652.00 万元、2,905.56 万元，销售产品主要为推土机整机及配件产品。滕州万阳成立于 2015 年 6 月，主营业务为各类工程机械产品进出口贸易，拥有稳定的境外客户销售渠道，对推土机类产品需求较大。成立之初主要销售彭浦品牌推土机，后因 2019 年 3 月上海彭浦机械厂有限公司股权重组，业务重心变更，导致滕州万阳不再重点销售彭浦推土机。2019 年滕州万阳开始与海推进行合作，业务合作规模不断提高，且合作期间未出现纠纷情形，双方业务稳定性较强。滕州万阳除销售推土机及配件产品外，也销售其他类工程机械产品，2021 年度销售规模约 5000 万元，2022 年度销售规模约 7000 万元，并非仅为海推股份提供服务。

根据访谈公司负责人员及公司提供的社保缴纳记录及代缴发票信息，滕州万阳有员工 16 人，实际社保缴纳人数为 4 人，因企业社保管理规范程度较低，导

致公开信息显示未为员工缴纳社保。虽然公司社保缴纳人数较少，但滕州万阳作为工程机械进出口贸易商，拥有自己的境外客户渠道及服务体系，能够与公司展开大规模的业务合作，不会对公司持续经营产生不利影响。

②山东海推

公司与山东海推 2021 年度、2022 年度销售额分别为 670.61 万元、2,639.83 万元，销售产品主要为推土机及各类工程机械整机产品。山东海推系公司关联方，关联交易的背景为公司于 2022 年 11 月才取得对外贸易经营者备案登记，于 2023 年 3 月 15 日办理完成了税务出口退（免）税备案；而报告期内，山推海推出口资质齐全，并经过多年的经营获得了相应的国外客户资源，因此选择与山东海推合作，由山东海推进行产品出口。报告期内，山东海推主要为公司提供服务。

报告期后，公司采取直接出口的方式替代了与山东海推之间的关联交易，目前山东海推的主要境外客户由公司直接出口替代，山东海推不再经营且正在履行清税及注销手续。因此，山东海推无社保缴纳人员不会对公司持续经营产生不利影响。

③安徽路勤

公司与安徽路勤 2021 年度、2022 年度销售额分别为 265.80 万元、0.10 万元，销售产品主要为推土机产品及相关配件。安徽路勤系天津海润在安徽设立的全资子公司，主营业务是推土机产品销售业务，报告期初拥有自己的销售团队和客户渠道，主要面向安徽省内工程机械市场销售推土机及配件产品。2021 年安徽路勤向公司采购 6 台推土机整机并销售，2022 年受疫情影响，安徽路勤业务开始收缩，业务人员减少，未再采购公司推土机整机产品，仅发生配件产品采购交易 1,017.70 元。

公司与安徽路勤的业务合作主要集中在 2021 年及以前，随着安徽路勤业务规模的收缩及人员的减少，2022 年至今安徽路勤并未采购公司整机产品；同时公司将市场开发主要方向定在境外客户，加大对境外市场开发力度，增加公司持续经营能力。因此公司与安徽路勤的业务合作现状不会对公司持续经营能力产生不利影响。

④济宁钜力工程机械有限公司

公司采购济宁钜力工程机械有限公司（以下简称“钜力机械”）的产品主要为铲刀总成、推杆总成、齿轮、半轴等产品，2021年度、2022年度采购额分别为243.56万元、1,566.15万元，根据钜力机械提供的年销售额5000万元的销售规模，其并非专门或主要为公司提供服务。

钜力机械成立于2019年5月29日，主营业务为工程机械零部件的销售贸易，公司位于中国推土机产品生产基地且拥有完整的推土机零部件产业链山东济宁，钜力机械作为零部件贸易商，拥有为国内推土机行业排名前列的企业提供零部件产品的采购渠道，能够提供满足海推股份产品质量需求的各类零部件产品；公司推土机产品组装需要的零部件种类繁多，包括铲刀、推杆、壳体、齿轮、半轴、托架等各类零部件，公司为减少采购成本并保证采购产品质量稳定性，因此选择从具备稳定零部件供应能力的钜力机械处采购。

钜力机械虽然社保缴纳人数较少，但在合作之前，公司派专人对其公司进行考察，了解其产品供应能力，取得供应商质量调查表，通过公司评审后进入供应商库。采购物品入库前，公司质量管理部负责对采购物料进行质量检验，检验合格产品方能入库，不合格产品退回；同时公司与钜力机械合作过程中，采购产品交付及时，能够满足公司对于产品质量、交期的要求，不存在影响后续合作的情况，不会对公司持续经营产生不利影响。

⑤诗鸿奥

公司采购诗鸿奥产品主要为机架、燃油箱、地板架、底护板等零部件产品，2021年度、2022年度采购金额分别为13.52万元、838.27万元。根据诗鸿奥提供的财务数据，2021年度、2022年度销售收入分别为17.34万元、1,015.29万元，报告期内公司采购诗鸿奥产品金额占其销售总额的比例分别为77.97%、82.56%，因此报告期内诗鸿奥主要为公司提供服务。

公司采购关联方诗鸿奥相关产品的原因如下：

首先，是由于诗鸿奥与海推股份同处于济宁市，运输成本显著降低，因此公司通过采购关联方诗鸿奥提供的配件产品，采购配件价格较原同类配件供应商华

阴华康配件价格略低，能够节约公司采购成本；其次，关联方诗鸿奥能够根据定制化的产品需求，满足公司对特殊机型、特殊工况的配件设计开发及改制，沟通半径更短，便于海推股份更好的推进定制化产品服务，提高定制产品相应速度，提升产品及服务的市场竞争力；最后，公司采购的主机架、地板架、底护板等结构件产品，系推土机产品的重要零部件，公司为保证产品的供应效率，增加公司采购零部件议价能力，降低主要零部件产品供应商集中的风险，选择增加诗鸿奥为公司零部件供应商。

诗鸿奥成立于 2021 年 3 月 19 日，主营业务为工程机械配件的加工、生产销售业务。诗鸿奥拥有工程机械加工所需的机加工工具，如车床、切割、焊接、抛丸、喷漆等各类加工工具，固定资产投资总额 563.33 万元，具备较强的机加工能力；同时诗鸿奥注册地位于山东省济宁市济宁经济开发区，与海推股份的距离较近，而采购的相关产品质量较重，运输成本显著降低。

综上，公司采购诗鸿奥产品具有必要性，虽然诗鸿奥成立时间较短，但诗鸿奥具备较强的生产加工能力，不会对公司持续经营产生不利影响。

⑥天津海润

报告期内，公司采购天津海润产品主要为康明斯发动机，该关联交易的背景是公司尚未进入重庆康明斯发动机有限公司的客户名单，但发动机系公司推土机整机产品必备的关键部件，而关联方天津海润已成为重庆康明斯发动机有限公司的客户，因此公司选择先通过天津海润进行发动机产品的采购，关联交易具有必要性。2022 年公司已进入重庆康明斯发动机有限公司的客户名单内，能够通过自主采购满足发动机产品的需求。

虽然天津海润目前已无实质业务开展，社保缴纳人数仅 1 人，但目前公司已不再依托天津海润进行发动机采购，因此天津海润的业务现状不会对公司持续经营产生不利影响。

请主办券商及会计师核查上述事项，说明针对主要客户和供应商采取的核查程序、比例、结论，对公司销售和采购真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【主办券商回复】

(1) 请公司按照同一控制下企业合并披露的要求，更新披露报告期各期公司前五大客户和供应商情况。

1) 核查程序

①通过企业信息查询网站查询主要客户、供应商信息，了解其股权结构及实际控制人信息。

②获取并核查公司报告期内客户销售数据，对同一实际控制人控制下的客户进行合并，重新披露报告期各期公司前五大客户和供应商情况。

核查结论

①公司报告期内前五大客户中国机重工集团国际装备有限公司与客户国机重工集团上海国际贸易有限公司均为中国国机重工集团有限公司全资子公司，属同一控制下企业，需要合并披露。

②公司已于《公开转让说明书》更新披露相关信息。

(2) 报告期各期前五大客户的客户类型（终端客户、经销商）；

1) 核查程序

①获取并核查公司于报告期前五大客户的销售合同，了解合同约定事宜；

②访谈报告期内前五大客户的业务负责人员，了解业务合作模式。

2) 核查结论

①公司客户类型主要有两大类，第一类是以 ODM 客户为主，同时有少量终端使用者的终端客户；第二类是以下游工程机械贸易商为主的经销商客户，该等经销商客户通过其自身的贸易渠道，将产品销售至终端使用客户。

②报告期内前五大客户中，河北宣工机械发展有限责任公司、国机重工集团国际装备有限公司为 ODM 终端客户，其他均为下游工程机械贸易的经销商客户。

(3) 滕州万阳商贸有限责任公司的业务规模、实际控制人、成立及开始合

作时间，与公司业务合作的具体模式、结算方式、定价依据，采购需求变化情况、合同签订周期及续签约定协议等关键条款设置、持续履约情况及预期，对比公司向其销售与向其他客户销售的毛利率差异情况，说明毛利率差异原因及合理性，公司与其开展大额合作的商业合理性，进一步说明公司销售的持续性、稳定性，公司经营业绩是否对其存在重大依赖及应对措施的有效性；

1) 核查程序

①访谈滕州万阳业务负责人，了解公司与滕州万阳的业务合作情况；

②通过企业信息查询网站查询滕州万阳公开信息，了解其股权结构及实控人情况；

③获取并核查公司与滕州万阳报告期内业务合同内容，了解公司与其业务合作具体模式、结算方式、定价情况、采购需求变化情况、合同续签情况等；

④获取报告期后公司与滕州万阳的业务开展情况，包括合同签订情况、发货情况、收款情况等，了解滕州万阳业务持续性及稳定性；

⑤通过海关数据网站筛选滕州万阳出口报关信息，了解其海外市场订单获取及销售能力。

⑥获取滕州万阳报告期内与公司有关的业务报关单号、时间、对应公司合同编号等信息，与公司交付滕州万阳的产品逐项对应分析，了解滕州万阳采购公司产品实现终端销售的情况。

⑦通过对比公司向滕州万阳销售的毛利率与向其他客户销售毛利率，分析毛利率差异情况。

2) 核查结论

①报告期内公司与滕州万阳合作稳定，业务合作模式、结算方式、定价方式、合同签署以及毛利率情况，符合双方业务合作实际，双方合作具有商业合理性。

②报告期后公司与滕州万阳仍保持稳定的业务合作，产品销售规模同比提升较大。

③虽然滕州万阳 2021 年度、2022 年度均为公司第一大客户，但随着公司其他重大客户如国机重机、河北宣工等下游客户采购量增多，以及公司通过加大市场营销力度开展直接出口业务，公司收入规模的不断提高，公司经营业绩对滕州万阳不会形成重大依赖。且公司经营业绩不会对滕州万阳形成重大依赖。

(4) 列表梳理公司主要客户和供应商中注册资本较小、未缴足，参保人数较少、成立时间较短即与公司开展合作的具体情况，说明具体原因，是否主要为公司服务，是否对公司持续经营产生不利影响。

1) 核查程序

①通过企业信息查询网站查询公司报告期内主要客户、供应商信息，了解其成立时间、注册资本、实收资本、参保人数等情况；

②访谈公司主要客户滕州万阳负责人员，了解业务开展情况及人员情况；

③获取滕州万阳社会保险费缴款书及代缴社保发票等文件，并访谈了解公司人员及社保缴纳情况。

④核查公司与滕州万阳、山东海推、安徽路勤报告期内及期后交易信息情况，了解其对公司持续经营的影响；

⑤获取公司主要供应商的质量调查表文件，了解供应商基本情况。

⑥核查公司与供应商钜力机械、诗鸿奥、天津海润报告期内及期后交易信息情况，了解其对公司持续经营的影响。

2) 核查结论

①滕州万阳与海推股份业务合作关系稳定，虽然社保缴纳人数较少，但不会对公司持续经营产生不利影响。

②山东海推及安徽路勤报告期内与海推股份有业务往来，随着两客户业务的逐步减少，报告期后不存在与海推股份的大额交易，公司参保人数少不会对公司持续经营产生不利影响。

③钜力机械主营工程机械零部件的销售业务，拥有海推产品生产所需要的各

类零部件产品，与海推股份合作期间产品交付及时并未出现质量纠纷，供应商钜力社保不规范不会影响公司持续经营。

④诗鸿奥拥有各类工程机械零部件加工工具，能够为公司提供满足生产需要的各类机加工产品及服务，满足公司定制化产品需求的同时，减少公司主要零部件产品供应商集中的风险，与海推股份直接的关联交易具有商业合理性，成立时间较短不会影响公司持续经营能力。

⑤天津海润报告期内存在代公司采购康明斯发动机的情形，目前天津海润已不再为公司提供采购的需求，不再是公司的供应商，因此天津海润参保人员较少不会对公司持续经营产生不利影响。

(5) 针对主要客户和供应商采取的核查程序、比例、结论，对公司销售和采购真实性、准确性、完整性发表明确意见。

1) 针对主要客户采取的核查

①核查程序

A. 查阅公司与主要客户的销售合同，了解销售产品内容、价格、质保约定、结算方式、违约责任等；

B. 走访核查公司主要客户，了解客户基本情况、关联方关系、与公司的合作情况、业务模式、销售规模等；

C. 对报告期内销售收入执行函证程序；

D. 通过企业信息查询网站查询公司报告期内主要客户信息，了解其成立时间、注册资本、实收资本、股权结构、参保人数等情况；

E. 查询公司应收账款、预收账款明细账。

②核查比例

A. 走访客户比例

单位：万元

项目	2022 年	2021 年
----	--------	--------

走访客户确认收入合计	10,392.86	8,900.55
营业收入	13,943.56	10,644.50
走访确认收入占营业收入比例	74.54%	83.62%

B. 函证程序比例

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度
发函金额	12,085.26	9,216.78
回函确认金额	11,579.24	9,216.78
替代测试确认金额	506.02	
营业收入	13,943.56	10,644.50
发函金额占比	86.67%	86.59%
回函确认金额占比	83.04%	86.59%
替代测试确认金额占比	3.63%	

2022 年度和 2021 年度函证确认收入占营业收入比例分别为 83.04% 和 86.59%；执行替代程序后，确认收入占营业收入比例分别为 86.67%、86.59%。

2) 针对主要供应商采取的核查

① 核查程序：

A. 查阅公司采购合同，了解公司采购内容、采购价格、约定信用周期、质量控制措施、结算方式及违约责任等；

B. 走访核查公司主要供应商，了解供应商基本情况、关联方关系、与公司的合作情况、业务模式、销售规模等。

C. 函证报告期内各期公司向供应商采购金额；

D. 通过企业信息查询网站查询公司报告期内主要供应商信息，了解其成立时间、注册资本、实收资本、股权结构、参保人数等情况；

E. 查询公司应付账款、预付账款明细账；

F. 核查主要供应商合同、发票、入库单等原始单据。

②核查比例：

A.走访供应商比例

项目	2022 年	2021 年
走访供应商数量	8	8
走访供应商采购金额	7,196.10	4,396.68
走访供应商比例	60.63%	48.55%

注：走访供应商比例=走访供应商采购金额/当期采购总额

B.对主要供应商函证比例

项目	2022 年	2021 年
发函金额	10,468.04	6,028.66
回函确认金额	10,402.10	6,028.66
替代测试金额	65.94	-
发函金额占总采购额比例	88.20%	66.58%
回函确认金额占比	87.64%	66.58%
替代测试金额占比	0.56%	-

2022 年度和 2021 年度函证确认供应商采购金额占总采购额比例分别为 88.20%和 66.58%。

3) 核查结论

通过对公司客户、供应商的走访、函证程序以及上述各项核查程序，主办券商及会计师认为公司销售和采购业务真实、准确、完整。

6. 关于关联方及关联交易。报告期内公司向山东海推关联销售主要系其拥有出口资质及国外客户资源；向武汉九合、安徽路勤关联销售系其拥有销售渠道；另与天津海润、济宁诗鸿发生关联采购。

请公司补充说明：（1）结合市场价格、向第三方销售/采购价格等详细量化说明报告期各期公司向各关联方关联销售、采购的公允性；（2）报告期各期公司通过山东海推开展业务涉及的具体客户的详细情况，包括但不限于名称、注册资本、实际控制人、经营规模、成立及开始合作时间、金额、占比；结合合同约定内容详细说明上述关联销售中公司和山东海推在生产、出口、安装（如有）、售后维保等环节承担的具体责任；公司向山东海推关联销售后，山东海

推是否有权销售给其他客户，是否拥有自由定价权，是否为公司代理人，公司向山东海推销售认定为买断式销售的依据，将山东海推作为客户的合理性；上述业务的销售周期、验收周期、收取确认时点，是以山东海推还是最终境外客户的签收、验收为收入确认时点，是否存在提前确认收入情形，是否存在跨期调节情形；（3）武汉九合、安徽路勤的销售渠道的具体体现，详细说明公司通过其关联销售开展业务的必要性；报告期各期公司向武汉九合、安徽路勤关联销售，武汉九合、安徽路勤对外销售的具体客户、金额、占比、时间，是否存在通过关联方提前确认收入情形；（4）天津海润的主营业务，公司2021年向其采购康明斯发动机、2022年重庆康明斯发动机有限公司直接采购康明斯发动机的原因，说明价格差异及原因，进一步说明公司向其关联采购的必要性和合理性；（5）细化说明向济宁诗鸿关联采购的必要性和合理性，向其预付款采购的具体内容，通过其外协加工的具体工序。

【公司回复】

（1）结合市场价格、向第三方销售/采购价格等详细量化说明报告期各期公司向各关联方关联销售、采购的公允性。

各报告期，公司关联销售/采购情况如下：

单位：元

关联方名称	关联交易类型	关联交易内容	2022 年度	2021 年度
销售商品、提供劳务：				
安徽路勤智能机械有限公司	销售商品	整机、配件	1,017.70	2,658,037.15
山东海推机械科技有限公司	销售商品	整机	26,398,256.62	6,706,064.33
武汉九合机械设备有限公司	销售商品	整机	7,999,101.79	21,730,973.49
合计			34,398,376.11	31,095,074.97
采购商品、接受劳务：				
天津海润移山科技发展股份有限公司	采购商品	配件	18,108.32	6,321,791.91
济宁诗鸿奥工程机械设备有限公司	采购商品	配件及加工劳务	8,382,673.26	135,214.95
合计			8,400,781.58	6,457,006.86

由于推土机行业没有公开、透明的市场价格信息，因此公司在下文中采用将同类产品同期销售给其他客户不含税价格或采购自其它供应商的不含税价格视同市场价格、向第三方销售/采购价格，以对比说明报告期各期公司向各关联方关联销售、采购的公允性。

1) 安徽路勤智能机械有限公司

①2021 年度公司销售给安徽路勤推土机共 6 台，其中 HD16MS 推土机 3 台、HD16S 推土机 2 台、HD18MS 推土机 1 台，销售具体情况如下：

单位：台，万元

项目	2021 年度安徽路勤			当期其他客户数量	当期其他客户销售金额	当期其他客户销售单价	单价差异比率
	数量	金额	平均单价				
HD16MS	3	122.65	40.88	47	1,923.81	40.93	-0.12%
HD16S	2	82.48	41.24	13	544.85	41.91	-1.60%
HD18MS	1	51.15	51.15	4	196.46	49.12	4.14%
合计	6	256.28	-	64	2,665.12	-	-

HD16MS 平均单价较其他客户销售单价略低，主要原因为公司销售给客户江苏仁宝建设工程有限公司和江苏祥天人力资源有限公司各 1 台，由于配置差异原因，单价分别为 46.90 万元、46.46 万元，拉高了其他客户平均销售价格。

HD16S 平均单价较其他客户销售单价略低，主要为销售给句容友好机械租赁有限公司、刘文生各 1 台，由于配置差异原因，单价分别为 48.67 万元、50.88 万元，导致其他客户平均销售价格略高于安徽路勤。

HD18MS 平均单价较其他客户销售单价略高，主要系客户个性化定制要求有所区别。

2021 年度公司销售给安徽路勤配件 9.52 万元、成本 8.51 万元、毛利润 1.01 万元、毛利率 10.61%，年度销售配件平均毛利率为 10.65%，销售给安徽路勤毛

利率基本与年度平均毛利率持平。

②2022 年度公司销售给安徽路勤配件 1,017.70 元，无整机销售。

2022 年度公司销售给安徽路勤配件收入 1,017.70 元、成本 769.91 元、毛利润 247.79 元、毛利率 24.35%，当期销售配件平均毛利率为 13.21%，销售给安徽路勤毛利率较年度平均毛利率较高，主要原因为安徽路勤本期采购系零星采购，因此该笔业务毛利率相对较高。

2) 山东海推机械科技有限公司

①2021 年度公司销售给山东海推推土机共 8 台，其中 HD16E 推土机 7 台、HD32 推土机 1 台，销售其他工程机械整机 58 台，销售情况具体如下：

单位：台，万元

项目	2021 年度山东海推			当期其他客户数量	当期其他客户销售金额	当期其他客户销售单价	单价差异比率
	数量	金额	平均单价				
HD16E	7	259.21	37.03	8	319.07	39.88	-7.16%
HD32	1	83.36	83.36	14	1,247.59	89.11	-6.45%
推土机小计	8	342.57	-	22	1,566.66	-	-
其他工程机械整机	58	328.04	5.66	4	96.55	24.14	-76.57%
合计	66	670.61	-	26	1,663.21	-	-

HD16E 平均单价较其他客户销售单价偏低，主要为销售给滕州万阳商贸有限公司 5 台，平均单价为 40.88 万元，价格差异主要由于配置不同（山东海推发动机为潍二，滕州万阳发动机为上二、含三松及空调），导致山东海推平均销售价格偏低其他客户。

HD32 平均单价较其他客户销售单价偏低，主要为销售给滕州万阳商贸有限公司 10 台、平均单价为 91.37 万元，价格差异主要由于配置原因（山东海推发动机为潍二、直倾铲，滕州万阳发动机为康明斯、半 U 铲、含单松及空调），导致山东海推平均销售价格略低于其他客户。

其他工程机械整机销售单价明显低于其他客户，其他客户主要系孔祥川、湖北杉树垭矿业有限公司。孔祥川所购其他工程机械整机为轮挖 1 台、单价 17.70

万元，湖北杉树垭矿业有限公司所购其他工程机械整机为加藤挖掘机3台，平均单价26.28万元；此4台挖掘机均为大型、特殊用途挖掘机，而销售给山东海推其他工程机械整机基本为小型或迷你挖掘机、前铲式装载机。公司装载机平均毛利润2.78%、挖掘机平均毛利润9.75%，其他工程机械整机综合毛利率为6.91%；而销售给山东海推的装载机、挖掘机平均毛利润分别为2.78%、9.28%，综合毛利率为5.86%，与其他工程机械整机整体销售毛利率差异较小。

②2022年度公司销售给山东海推推土机共51台，其中HD16推土机14台、HD16E推土机24台、HD16S推土机2台、HD22推土机2台、HD22F推土机1台、HD22R推土机1台、HD24推土机2台、HD32推土机5台；销售其他工程机械整机39台；销售具体情况如下：

单位：台，万元

项目	2022年度山东海推			当期其他客户数量	当期其他客户销售金额	当期其他客户销售单价	单价差异比率
	数量	金额	平均单价				
HD16	14	590.86	42.20	71	2,806.70	39.53	6.76%
HD16E	24	877.18	36.55	7	274.29	39.18	-6.73%
HD16S	2	71.50	35.75	16	643.42	40.21	-11.09%
HD22	2	118.41	59.20	35	2,037.76	58.22	1.69%
HD22F	1	67.61	67.61	4	270.55	67.64	-0.04%
HD22R	1	60.62	60.62	1	60.88	60.88	-0.44%
HD24	2	129.03	64.51	20	1,225.81	61.29	5.26%
HD32	5	464.65	92.93	13	1,189.20	91.48	1.59%
推土机小计	51	2,379.86	459.38	167	8,497.05	-	-
其他工程机械整机	39	259.97	10.76	1	9.79	9.79	9.94%
合计	90	2,639.83	-	168	8,506.84	-	-

HD16平均单价较其他客户销售单价偏高，主要为销售给滕州万阳商贸有限责任公司18台、平均单价38.55万元，国机重工集团国际装备有限公司8台、平均单价37.42万元，上述主要客户产品配置要求不同将平均价格拉低，导致山

东海推销售价格略高于其他客户。

HD16E 平均单价较其他客户销售单价偏低，主要为销售给滕州万阳商贸有限公司 3 台、平均单价 41.15 万元；河北宣工机械发展有限责任公司 1 台、平均单价 41.77 万元，上述主要客户产品配置要求不同将平均价格拉低，导致山东海推销售价格略低于其他客户。

HD16S 平均单价较其他客户销售单价偏低，主要为销售给滕州万阳商贸有限公司 6 台、平均单价 39.32 万元，河北宣工机械发展有限责任公司 3 台、平均单价 39.38 万元，陈军涛 1 台、平均单价 47.08 万元，由于配置不同（山东海推为直倾铲，滕州万阳及河北宣工为直倾铲及三松并配备空调等）且陈军涛为终端使用客户，上述主要客户将平均价格拉高导致山东海推销售价格偏低于其他客户。

HD22 平均单价较其他客户销售单价偏高，主要为销售给国机重工集团国际装备有限公司 23 台、平均单价 57.51 万元，由于配置不同上述客户将平均价格拉低导致山东海推销售价格偏高于其他客户。

HD22F 平均单价与其他客户销售单价基本持平。

HD22R 平均单价较其他客户销售单价偏低。本期销售 HD22R 共两台，客户诸暨市越达公共交通有限公司采购 1 台，金额 60.88 万元，由于配置不同（山东海推为配置康明斯国二发动机，诸暨市越达液力环卫配置康明斯国三发动机）导致山东海推销售价格略低于其他客户。

HD24 平均单价较其他客户销售单价偏高，主要为销售给滕州万阳商贸有限公司 16 台、平均单价 61.04 万元，价格差异主要为配置不同（山东海推整机喷蜡、三松等，万阳商贸为整机、主要为单松），上述客户将平均价格拉低导致山东海推销售价格偏高其他客户。

HD32 平均单价较其他客户销售单价略高，主要为销售给滕州万阳商贸有限公司 8 台、平均单价 89.10 万元，价格差异主要为配置不同（山东海推整机喷蜡、560 板、四腿防翻等，万阳商贸为整机、客户提供前护栅或无前护栅），上述客户将平均价格拉低导致山东海推销售价格偏高其他客户。

其他工程机械整机平均单价较其他客户销售单价略高,主要为销售给济宁山江工程机械有限公司轮式挖掘机 1 台,销售价格 9.79 万元,公司装载机平均毛利润 2.07%、挖掘机平均毛利润 10.39%,其他工程机械整机平均毛利率为 7.66%,销售给山东海推的装载机、挖掘机平均毛利润分别为 2.07%、10.51%,平均毛利率为 7.63%,基本与整体销售毛利率持平。

3) 武汉九合机械设备有限公司

①2021 年度公司销售给武汉九合推土机共 53 台,其中 HD16 推土机 5 台、HD16MS 推土机 44 台,HD18MS 推土机 4 台,销售情况具体如下:

单位:台,万元

项目	2021 年度武汉九合			当期其他客户数量	当期客户销售金额	当期其他客户销售单价	单价差异比率
	数量	金额	平均单价				
HD16	5	187.61	37.52	46	1,789.34	38.90	-3.54%
HD16MS	44	1,789.03	40.66	6	257.43	42.91	-5.23%
HD18MS	4	196.46	49.12	1	51.15	51.15	-3.98%
推土机合计	53	2,173.10	-	53	2,097.93	-	-

HD16 平均单价较其他客户销售单价偏低,主要为销售给滕州万阳商贸有限公司 31 台、平均单价 38.87 万元,国机重工集团国际装备有限公司 12 台、平均单价 39.03 万元,由于配置不同(武汉九合多为直倾铲,滕州万阳及国机重工多为直倾铲并配备三松等),上述主要客户将平均价格拉高导致武汉九合销售价格略低于其他客户。

HD16MS 平均单价较其他客户销售单价偏低,主要为销售给江苏仁宝建设工程有限公司、江苏祥天人力资源有限公司各 1 台,由于配置不同(武汉九合为潍三发动机无松土器,江苏仁宝及江苏祥天为潍三发动机配备单松),单价分别为 46.90 万元、46.46 万元,导致武汉九合销售价格偏低于其他客户。

HD18MS 平均单价较其他客户销售单价略低,主要原因为其客户定制化需求差异所致。

②2022 年度公司销售给武汉九合推土机共 19 台,其中 HD16 推土机 2 台、

HD16MS 推土机 10 台，HD18MS 推土机 4 台、HD18PL-6 推土机 3 台，销售情况具体如下：

单位：台，万元

项目	2022 年度武汉九合			当期其他客户数量	当期其他客户销售金额	当期其他客户销售单价	单价差异比率
	数量	金额	平均单价				
HD16	2	77.79	38.89	83	3,319.77	40.00	-2.76%
HD16MS	10	408.85	40.88	8	341.68	42.71	-4.27%
HD18MS	4	184.51	46.13				
HD18PL-6	3	128.76	42.92	4	191.15	47.79	-10.19%
推土机合计	19	799.91	168.83	95	3,852.60	-	-

HD16 平均单价较其他客户销售单价略低，主要为销售给河北宣工机械发展有限责任公司 28 台、平均单价 40.72 万元，新疆凯美国际贸易有限公司 6 台、平均单价 43.43 万元，由于配置不同，上述主要客户将平均价格拉高导致武汉九合销售价格偏低于其他客户。

HD16MS 平均单价较其他客户销售单价略低，主要为由于配置原因销售给常州安擎机械有限公司 1 台、单价 44.69 万元，济宁腾旭机械有限公司 1 台、单价 44.69 万元、山东威扬工程机械有限公司 2 台、单价 44.69 万元，拉高了其他客户平均销售单价，导致武汉九合销售价格略低于其他客户。

HD18MS 本期无其他客户可比销售价格，2021 年平均销售价格为 49.12 万元，2022 年度较 2021 年度平均价格下降 6.85%，主要为客户个性化定制需求差异所致。

HD18PL-6 平均单价较其他客户销售单价偏低，主要由于配置原因销售给江苏金融租赁股份有限公司 4 台、单价 44.69 万元，拉高了其他客户平均销售单价，导致武汉九合销售价格偏低于其他客户。

综上，报告期内向安徽路勤、山东海推、武汉九合的关联销售价格是公允的。

4) 天津海润移山科技发展股份有限公司

①2021 年度采购天津海润配件 632.18 万元，均为康明斯发动机，具体明细情况如下：

单位：台，万元

序号	规格型号	2021 年度			天津海润采购其供应商情况			单价差异比率(较其采购价格)
		数量	金额	平均单价	数量	金额	平均单价	
1	115C-01B-01000	2	21.92	10.96	2	21.70	10.85	1.00%
2	NT855-C280	13	110.35	8.49	13	109.09	8.39	1.15%
3	NT855-C280(BC3)	17	139.02	8.18	17	137.32	8.08	1.24%
4	NT855-C280S10	16	130.53	8.16	16	129.24	8.08	1.00%
5	NTA855-C360S10	20	195.12	9.76	20	193.19	9.66	1.00%
6	QSNT-C235S30	2	21.92	10.96	2	21.70	10.85	1.00%
7	QSNT-C345S31	1	13.32	13.32	1	13.22	13.22	0.73%
合计	-	71	632.18	-	71	625.47	-	-

公司采购天津海润发动机模式为天津海润采购康明斯发动机后销售给公司，基本为天津海润采购价基础上加价 1%-2%销售给公司，价格公允。

②2022 年度采购天津海润配件 18,108.32 元，明细如下：

单位：台，元

序号	品名	规格型号	2022 年度			天津海润采购其供应商情况			单价差异比率
			数量	金额	平均单价	数量	金额	平均单价	
1	齿轮	16Y-02B-00003	120	18,108.32	150.90	120	17,840.40	148.67	1.50%
合计			120	18,108.32	-	120	17,840.40	-	1.50%

公司采购天津海润发动机模式为天津海润采购配件后销售给公司，基本为天津海润采购价基础上加价 1%-2%销售给公司，价格公允。

5) 济宁诗鸿奥工程机械设备有限公司

①2021 年度为采购诗鸿奥配件，配件主要为当期滕州万阳商贸有限责任公

公司等客户所要求的推土机整机包装工装用具等，由于公司同时期不存在同等规格型号的外部其他非关联单位采购情形，故获取了诗鸿奥制作成本以进行对比分析。

2021 年度公司共采购诗鸿奥配件 13.52 万元，诗鸿奥成本金额 12.15 万元，毛利率 10.15%，其毛利率水平不存在异常情形，价格公允。

②2022 年度采购诗鸿奥配件及加工劳务，其中采购配件金额为 802.56 万元、加工劳务金额为 35.70 万元。

采购诗鸿奥主要配件及同期采购其他供应商原材料情况对比如下：

单位：台，万元

序号	存货名称	规格型号	采购诗鸿奥配件			采购其他公司配件			单价差异比率
			数量	金额	平均单价	数量	金额	平均单价	
1	机架	114J-30-01000	76	188.32	2.48	60	150.27	2.50	-1.06%
2	机架	114J-30L-01000	20	49.57	2.48	13	32.56	2.50	-1.04%
3	左外壳体	154-27-11113	1	0.26	0.26	118	31.75	0.27	-2.63%
4	右外壳体	154-27-11123	1	0.26	0.26	117	31.48	0.27	-2.63%
5	管梁	154-78-10006V050	15	25.22	1.68	34	50.34	1.48	13.55%
6	管梁	16Y-84-10000	60	45.52	0.76	23	16.09	0.70	8.43%
7	支架焊合件	16Y-84-20000	50	15.95	0.32	42	13.85	0.33	-3.31%
8	下连杆	16Y-84-40000	50	13.51	0.27	42	11.39	0.27	-0.36%
9	上连杆	16Y-84-50000	100	5.58	0.0558	90	5.05	0.0561	-0.50%
10	机架	171-30-A0000V010	12	61.59	5.13	24	124.14	5.17	-0.77%
11	左外壳体	175-27-31114	1	0.35	0.35	26	9.30	0.36	-0.99%
12	右外壳体	175-27-31124	1	0.35	0.35	26	9.30	0.36	-0.99%
13	机架	23Y-30-A2000V010	73	271.33	3.72	31	116.87	3.77	-1.41%
14	地板架	23Y-51B-0200	60	20.34	0.34	45	13.52	0.30	12.85%

		0V010							
15	地板架	HD16-51-0100 0	119	23.55	0.20	26	4.59	0.18	12.00%
合计			639	721.71	-	717	0.06	-	-

经对比,采购诗鸿奥配件与同期采购其他供应商同类型配件价格基本保持一致,其中采购价格较其他供应商价格略高的主要原材料为:管梁 154-78-10006V050、管梁 16Y-84-10000、地板架 23Y-51B-02000V010、地板架 HD16-51-01000,主要原因为采购时间差异以及诗鸿奥为首次生产设计导致价格略高。

2022 年采购诗鸿奥加工劳务 35.70 万元。由于公司不存在委托其他外部单位的同类加工业务,故获取了诗鸿奥加工成本进行分析,具体情况如下:

单位:万元

本公司采购诗鸿奥加工劳务金额	诗鸿奥成本金额	差异率
35.70	33.13	7.20%

2022 年度公司共采购诗鸿奥加工劳务 35.70 万元,诗鸿奥成本金额 33.13 万元,毛利率 7.20%,其毛利率水平不存在异常情形,价格公允。

综上,公司向各关联方关联销售、采购定价与市场价格、向第三方销售/采购价格因客户配置不同等原因而有所差异,差异相对较小且具有合理性,公司向各关联方关联销售、采购定价具有公允性。

(2) 报告期各期公司通过山东海推开展业务涉及的具体客户的详细情况,包括但不限于名称、注册资本、实际控制人、经营规模、成立及开始合作时间、金额、占比;结合合同约定内容详细说明上述关联销售中公司和山东海推在生产、出口、安装(如有)、售后维保等环节承担的具体责任;公司向山东海推关联销售后,山东海推是否有权销售给其他客户,是否拥有自由定价权,是否为公司代理人,公司向山东海推销售认定为买断式销售的依据,将山东海推作为客户的合理性;上述业务的销售周期、验收周期、收取确认时点,是以山东海推还是最终境外客户的签收、验收为收入确认时点,是否存在提前确认收入情形,是否存在跨期调节情形。

1) 报告期各期公司通过山东海推开展业务涉及的具体客户的详细情况，包括但不限于名称、注册资本、实际控制人、经营规模、成立及开始合作时间、金额、占比。

报告期各期，山东海推因其客户需求而向公司采购推土机整机及其他工程机械整机产品，对应的其主要客户具体情况如下：

报告期各期，山东海推因其客户需求而向公司采购推土机整机及其他工程机械整机产品，对应的其主要客户具体情况如下：

单位：万元

2022 年度							
客户名称	注册 资本	实际控制人	经营规模	成立时 间	开始合 作时间	销售金 额	销售占 比(%)
FHM EQUIPMENT SDN BHD (马来西亚)	120 万马币	Loh Sai Chuen Loh Sai Cheong	年销售额约 9900 万马来西亚令吉	2003 年	2021/8 /2	946.81	34.72
LLCSC-OB (俄罗斯)	26 万卢布	马克西姆 阿列克谢耶维奇 谢梅金	年销售额约 1.5 亿美元；23 个地区办事处、1100 多名员工	2008 年	2022/7 /1	1,299.00	47.63
StenssonEntreprenadAB (瑞典自然人)	/	/	/	/	2021/1 /19	217.61	7.98
Johannes.ebermayer (德国自然人)	/	/	/	/	2021/1 /19	31.84	1.17
JoakimStensson (瑞典自然人)	/	/	/	/	2022/1 /21	61.04	2.23
REMUNTADACOMP ANYLIMITED (加纳)	20 万美元	EDMOND ANTWI	年销售额约 115 万美元	2019 年	2021/1 /2/30	77.12	2.83
VimatekLLC (蒙古)	/	/	/	/	2021/1 /19	93.69	3.44
合计	-	-	-	-	-	2,727.11	100.00

续：

2021 年度							
客户名称	注册 资本	实际控制人	经营规模	成立时 间	开始合 作时间	销售金 额	销售占 比(%)
FHM EQUIPMENT SDN BHD (马来西亚)	120 万马币	Loh Sai Chuen Loh Sai Cheong	年销售额约 9900 万马来西亚令吉	2006 年	2021 年	368.50	51.42

亚)	币		西亚令吉				
Anthony(自然人)	/	/	/	/	2021年	7.08	0.99
Joakim stensson(自然人)	/	/	/	/	2021年	64.73	9.03
Johannes Rose(自然人)	/	/	/	/	2021年	13.93	1.94
Kirstin Forster(自然人)	/	/	/	/	2021年	228.78	31.93
Mats Bergstrom(自然人)	/	/	/	/	2021年	2.50	0.35
Victor(自然人)	/	/	/	/	2021年	31.07	4.34
合计	-	-	-	-	-	716.59	100.00

注：2021年度之前，山东海推主要通过阿里巴巴国际商务平台服务商-山东一达通企业服务有限公司进行报关和结算等销售服务，上表中2021年度的自然人客户即为山东一达通企业服务有限公司报关客户名单。自2021年末，山东海推开始与其终端客户直接签约、交货与结算。

2) 结合合同约定内容详细说明上述关联销售中公司和山东海推在生产、出口、安装（如有）、售后维保等环节承担的具体责任。

①生产环节

根据双方签订合同内容，买受人山东海推购买产品主要为推土机整机产品，并约定提货时间，出卖人海推股份需要在约定提货时间内组织生产，生产环节均有海推股份负责。

②出口环节

按照合同中产品交（提）货方式、地点条款约定，产品在济宁海推重工厂区内交货，由出卖人代办运输或买受人自提；而运输方式和费用承担条款约定，一切运杂费由买受人承担。因此产品出厂即完成交付，出口环节不存在出卖人海推股份的责任。

③安装环节

在厂区交货后不存在产品安装环节。

④售后维保环节

按照合同约定的出卖人对质量负责的条件与期限条款，保修期主要为产品办理交付手续之日起壹年或 2000 小时，以先到为准。在质保期内海推股份对产品提供售后维保服务。

3) 公司向山东海推关联销售后，山东海推是否有权销售给其他客户，是否拥有自由定价权，是否为公司代理人，公司向山东海推销售认定为买断式销售的依据，将山东海推作为客户的合理性。

①公司向山东海推销售产品后，山东海推有权销售给其他客户，山东海推拥有自由定价权，不属于公司代理人。

②公司与山东海推合同约定的结算政策为交货前付清全款，交货和验收地点在公司厂区内，交货验收后公司不承担运输、安装和终端客户交付等责任。因此，公司根据合同约定将产品交付给山东海推且山东海推已接受该商品，公司已经收回货款且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移，公司于山东海推签收、验收单时确认收入。

综上，公司与山东海推的业务合作模式与其他客户无重大差异，将山东海推作为客户并将向山东海推销售认定为买断式销售，具有合理性。

4) 上述业务的销售周期、验收周期、收入确认时点，是以山东海推还是最终境外客户的签收、验收为收入确认时点，是否存在提前确认收入情形，是否存在跨期调节情形。

报告期内，公司根据山东海推所下订单时间和订单量的大小进行排期生产，发货时间通常在山东海推下单后的 45 天内。交货地点在公司厂区内，山东海推于公司交货前付清货款并完成签收、验收。

上述业务在山东海推签收、验收时点，风险和报酬发生转移。因此，公司以山东海推签收、验收时为收入确认时点，符合公司会计政策及企业会计准则的规定，不存在提前确认收入情形，不存在跨期调节情形。

(3) 武汉九合、安徽路勤的销售渠道的具体体现，详细说明公司通过其关联销售开展业务的必要性；报告期各期公司向武汉九合、安徽路勤关联销售，

武汉九合、安徽路勤对外销售的具体客户、金额、占比、时间，是否存在通过关联方提前确认收入情形。

1) 武汉九合成立于 2008 年 1 月 30 日，主营业务为各类工程机械产品的销售业务，主营产品包括挖掘机、推土机、压路机、破碎机等各类工程机械产品。公司员工 150 余人，其中专业工程机械维修技术人员 50 余名，并在鄂州、荆州、襄阳、宜昌、十堰等区域设有服务机构，为客户提供产品销售和售后服务。公司为拓展和维护华中地区尤其是湖北地区的销售渠道，选择与武汉九合关联销售开展业务具有必要性。

2) 安徽路勤成立于 2017 年 12 月 18 日，主营业务为工程机械尤其是推土机产品的销售业务。成立之初以销售移山牌推土机为主，海推股份推出推土机产品后开始销售海推推土机。安徽路勤通过在安徽省内建立营销渠道，为合肥、滁州、安庆、蚌埠等地的客户提供工程机械产品，公司为拓展和维护安徽地区的销售市场，选择与安徽路勤通过关联销售开展业务具有必要性。2021 年之后安徽路勤业务收缩，目前仅有 2 名员工负责客户维护及公司运营，2022 年安徽路勤未再采购海推整机产品。

3) 报告期内公司向武汉九合销售及武汉九合对外销售的具体情况。

①根据公司 2021 年度、2022 年度销售台账，公司向武汉九合销售产品数量分别为 53 台、19 台。武汉九合销售客户均为终端使用客户，根据武汉九合提供的每台推土机的终端客户的签字保修单以及客户使用过程中的问题反馈单显示，武汉九合在收到交付的推土机产品后对终端使用客户进行销售，终端客户以个人为主，报告期内武汉九合对外销售具体客户数量分别为 45 人、18 人，完成销售比例为 100.00%。

②根据公司 2021 年度、2022 年度销售台账，公司向安徽路勤销售推土机整机产品为 2021 年度，销售数量为 6 台，2022 年公司未销售给安徽路勤整机产品。安徽路勤销售客户均为终端客户，根据现场走访了解，安徽路勤已完成全部推土机的销售，客户数量为 6 人，完成销售比例为 100.00%。

鉴于公司与武汉九合、安徽路勤为买断式销售，产品完成交付后所有权转移，武汉九合、安徽路勤收到公司交付产品后自行组织销售，具体销售单价公司未作限制，终端销售金额未统计获取。

综上，报告期内公司销售给武汉九合、安徽路勤的产品已完成终端销售，且各报告期末不存在压库存的情形，因此公司不存在通过关联方提前确认收入情形。

(4) 天津海润的主营业务，公司 2021 年向其采购康明斯发动机、2022 年重庆康明斯发动机有限公司直接采购康明斯发动机的原因，说明价格差异及原因，进一步说明公司向其关联采购的必要性和合理性。

1) 天津海润成立时间为 2014 年 2 月 24 日，成立之初主营业务为工程机械及配件产品的销售业务，拥有较多工程机械及零部件产品品牌的采购渠道或代理资质，重庆康明斯发动机有限公司提供的发动机产品系天津海润销售的配件产品之一。2021 年海推股份未进入重庆康明斯发动机有限公司的客户名单，无法直接从重庆康明斯发动机有限公司购买其发动机产品，而发动机作为推土机产品的重要部件，在公司取得客户订单要求使用康明斯发动机时，公司选择从关联方天津海润进行采购。

2) 报告期内公司自天津海润采购康明斯发动机共计 71 台，根据统计天津海润采购重庆康明斯发动机有限公司各类产品价格，与天津海润销售给公司发动机各类价格逐一对比，公司采购天津海润发动机价格，基本为天津海润采购价基础上加价 1%-2%销售给公司，价格公允。

3) 公司 2021 年自天津海润采购与 2022 年自主采购康明斯发动机价格情况如下：

采购发动机型号	2021 年向天津海润采购康明斯发动机			2022 年直接向康明斯采购发动机			采购单价差异率
	采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价	
115C-01B-01000	2	21.92	10.96				
NT855-C280	13	110.35	8.49	36	302.09	8.39	-1.14%
NT855-C280(BC3)	17	139.02	8.18				
NT855-C280S10	16	130.53	8.16	97	719.78	7.42	-9.05%
NTA855-C360S10	20	195.12	9.76	48	424.85	8.85	-9.28%
QSNT-C235S30	2	21.92	10.96	2	21.70	10.85	-0.99%

QSNT-C345S 31	1	13.32	13.32				
合计	71	632.18	-	183	1,468.42	-	-

注：采购单价价格差异率=（公司直接向康明斯采购发动机单价-向天津海润采购康明斯发动机单价）/向天津海润采购康明斯发动机单价。

根据上述差异情况显示，公司 2022 年至今采购康明斯发动机单机较 2021 年通过天津海润采购发动机啊单价较低，其中 NT855-C280S10、NTA855-C360S10 两类发动机价格差异率为-9.05%、-9.28%，主要是由于 2022 年公司采购康明斯发动机数量增加较大，康明斯发动机产品采购单价降低所致。公司采购天津海润发动机模式为天津海润采购康明斯发动机后销售给公司，基本为天津海润采购价基础上加价 1%-2%销售给公司，价格公允。

综上，2021 年公司向天津海润采购康明斯发动机具有必要性和合理性。

（5）细化说明向济宁诗鸿关联采购的必要性和合理性，向其预付款采购的具体内容，通过其外协加工的具体工序。

1) 向诗鸿奥关联采购的必要性和合理性

①诗鸿奥注册地址及经营地址为山东省济宁市经济开发区，与海推股份同处于济宁市经济开发区，公司采购原材料运输成本能够显著降低，因此公司通过采购关联方诗鸿奥提供的配件产品，采购配件价格较原同类配件供应商华阴华康配件价格略低，能够节约公司采购成本；

②关联方诗鸿奥诗鸿奥拥有工程机械加工所需的机加工工具，如车床、切割、焊接、抛丸、喷漆等各类加工工具，固定资产投资总额五百余万元，能够根据定制化的产品需求，满足公司对特殊机型、特殊工况的配件设计开发及改制，沟通半径更短，便于海推股份更好的推进定制化产品服务，提高定制产品相应速度，提升产品及服务的市场竞争力；

③公司采购的主机架、地板架、底护板等结构件产品，系推土机产品的重要零部件，公司为保证产品的供应效率，增加公司采购零部件议价能力，降低主要零部件产品供应商集中的风险，选择增加诗鸿奥为公司零部件供应商。

因此公司向诗鸿奥关联采购具有必要性和合理性。

2) 公司向其预付款采购的具体内容

报告期内公司向诗鸿奥支付预付款内容主要为公司向其采购零部件的定金。公司根据与诗鸿奥的合同约定，向诗鸿奥采购机架、前机罩、地板架等零部件产品，经双方协商公司支付部分预付账款，以保证诗鸿奥零部件产品加工生产的顺利运行及交付，不会影响公司的生产组装进行。2021 年公司向诗鸿奥支付预付款余额 144.72 万元均为采购配件产品预付款。

3) 通过其外协加工的具体工序

公司采用的外协环节主要是对部分采购零部件（如前机罩、翼板、地板架组件）等进行抛丸、改制、喷漆等工艺流程。该等工艺流程主要是对上述零部件的机加工及处理工艺，不涉及公司推土机整机的设计、组装、生产等核心业务或关键环节。抛丸、改制、喷漆主要是对相关加工设备的要求较高，如冲孔、切割、焊接等改制设备、抛丸设备以及喷漆设备等机加工行业基础设备，无需其他专业资质要求。

请主办券商及会计师核查上述事项，说明针对关联方、关联交易采取的具体核查程序及有效性，对公司关联交易的必要性、公允性，是否存在通过关联销售调节收入情形并发表明确意见。

【主办券商回复】

1) 访谈公司管理层，取得公司关联交易相关的合同和内控制度文件，了解公司与关联方之间交易类型、交货和验收方式、结算和定价政策、交易必要性，以及了解山东海推在生产、出口、安装、售后维保等环节承担的具体责任等情况；

2) 获取公司申报期审计报告及各期所有关联交易明细表，取得报告期内各关联方涉及的关联交易订单、大额发票、发货单、验收单等，并与关联交易明细表核对相符；

3) 获取同期销售给其他客户及采购自其它供应商的同类产品明细表，核对各明细表中产品名称、类别、型号、购销数量、金额和单价等信息，将各期公司各关联方关联销售、采购的各型号产品价格与其他客户同期平均价格进行对比分析；存在差异情况的，追踪差异原因，包括检查对应型号产品的主要客户合同、发票

和发货单等，确认配置差异、时间差异等情况；

4) 到各关联方实地走访与查验生产、经营情况，了解各关联方采购公司产品后的当期销售、终端售后等情况。取得并查验诗鸿奥向公司交提供加工劳务和配件销售等成本情况，并与交易价格对比分析；取得并查验山东海推报告期内直接客户经营信息，对其主要客户进行访谈并查验其订单、发票和报关单；实地走访武汉九合与安徽路勤终端客户，了解其购买过程和使用情况等信息，取得产品现场使用照片等；取得报告期内武汉九合在实现终端销售时取得的客户保修单，确认实现终端销售的时间及完成情况；取得并查验天津海润报告期内销售给公司的康明斯发动和齿轮相关的合同、发票，以及天津海润采购康明斯发动机及齿轮相关的合同和发票等文件。

5) 查阅公司最新公开转让说明书，公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（四）关联交易及其对财务状况和经营成果的影响”之“1、经常性关联交易”中，对报告期内关联交易内容、关联交易必要性及公允性分析情况补充披露如下：

“1) 天津海润

①公司与天津海润关联交易内容

关联交易内容主要是公司向天津海润采购康明斯发动机发动机。

②关联交易的公允性及必要性

A. 关联交易价格公允性

公司 2021 年自天津海润采购与 2022 年自主采购康明斯发动机价格情况如下：

采购发动机 型号	2021 年向天津海润采购康明 斯发动机			2022 年直接向康明斯采购 发动机			采购单价差 异率
	采购数 量	采购金额	采购单 价	采购数 量	采购金 额	采购单 价	
115C-01B-01 000	2	21.92	10.96				
NT855-C280	13	110.35	8.49	36	302.09	8.39	-1.14%
NT855-C280 (BC3)	17	139.02	8.18				
NT855-C280S 10	16	130.53	8.16	97	719.78	7.42	-9.05%
NTA855-C360	20	195.12	9.76	48	424.85	8.85	-9.28%

S10							
QSNT-C235S30	2	21.92	10.96	2	21.70	10.85	-0.99%
QSNT-C345S31	1	13.32	13.32				
合计	71	632.18	-	183	1,468.42	-	-

注：采购单价价格差异率=（公司直接向康明斯采购发动机单价-向天津海润采购康明斯发动机单价）/向天津海润采购康明斯发动机单价。

根据上述差异情况显示，公司 2022 年至今采购康明斯发动机单机较 2021 年通过天津海润采购发动机啊单价较低，其中 NT855-C280S10、NTA855-C360S10 两类发动机价格差异率为-9.05%、-9.28%，主要是由于 2022 年公司采购康明斯发动机数量增加较大，康明斯发动机产品采购单价降低所致。公司采购天津海润发动机模式为天津海润采购康明斯发动机后销售给公司，基本为天津海润采购价基础上加价 1%-2%销售给公司，价格公允。

B. 关联交易必要性

天津海润成立时间为 2014 年 2 月 24 日，成立之初主营业务为工程机械及配件产品的销售业务，拥有较多工程机械及零部件产品品牌的采购渠道或代理资质，重庆康明斯发动机有限公司提供的发动机产品系天津海润销售的配件产品之一。2021 年海推股份未进入重庆康明斯发动机有限公司的客户名单，无法直接从重庆康明斯发动机有限公司购买其发动机产品，而发动机作为推土机产品的重要部件，在公司取得客户订单要求使用康明斯发动机时，公司选择从关联方天津海润进行采购具有必要性及合理性。

2) 诗鸿奥

①公司与诗鸿奥关联交易内容

关联采购的主要内容是主机架、燃油箱、地板架、底护板等配件产品及服务。

②关联交易的公允性及必要性

A. 关联交易价格公允性

a. 2021 年度公司采购诗鸿奥配件主要为当期客户所要求的推土机整机包装用工装用具等，合计采购金额 13.52 万元，诗鸿奥成本金额 12.15 万元，毛利率 10.15%，其毛利率水平不存在异常情形，价格公允。

b. 2022 年度采购诗鸿奥配件及加工劳务，其中采购配件金额为 802.56 万元、加工劳务金额为 35.70 万元。采购诗鸿奥配件与同期采购其他供应商同类型配件价格基本保持一致，无明显差异，价格公允；采购诗鸿奥加工劳务 35.70 万元，诗鸿奥成本金额 33.13 万

元，毛利率 7.20%，其毛利率水平不存在异常情形，价格公允。

B. 关联交易必要性

首先，由于诗鸿奥与海推股份同处于济宁市，运输成本显著降低，因此公司通过采购关联方诗鸿奥提供的配件产品，采购配件价格较原同类配件供应商华阴华康配件价格略低，能够节约公司采购成本；其次，关联方诗鸿奥拥有工程机械加工所需的机加工工具，如车床、切割、焊接、抛丸、喷漆等各类加工工具，固定资产投资总额五百余万元，能够根据定制化的产品需求，满足公司对特殊机型、特殊工况的配件设计开发及改制，沟通半径更短，便于海推股份更好的推进定制化产品服务，提高定制产品相应速度，提升产品及服务的市场竞争力；最后，公司采购的主机架、地板架、底护板等结构件产品，系推土机产品的重要零部件，公司为保证产品的供应效率，增加公司采购零部件议价能力，降低主要零部件产品供应商集中的风险，选择增加诗鸿奥为公司零部件供应商。

综上，公司与诗鸿奥的关联交易具有必要性及合理性。”

经以上有效核查程序，主办券商认为，报告期内公司关联交易存在必要性，关联定价公允，不存在通过关联销售调节收入情形。

7. 关于存货。2021 年末、2022 年末公司存货分别为 3,465.77 万元、7,905.05 万元，占流动资产比重较高且最近一年增加较多。

请公司补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况。

【公司回复】

公司已在公开转让说明书“第三节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“9、存货”之“（2）存货项目分析”中补充披露如下：

“报告期末公司各类存货库龄及期后存货结转情况如下：

单位：元

项目	2022 年 12 月 31 日 余额	库龄（1 年以内）	库龄（1 年以 上）	期后结转金额（2023 年 1-6 月）	期后结转 比例
原材料	32,067,290.16	31,774,632.49	292,657.67	32,067,290.16	100%
库存商品	46,983,214.83	46,983,214.83		46,983,214.83	100%
合计	79,050,504.99	78,757,847.32	292,657.67	79,050,504.99	100%

续：

项目	2021年12月31日 余额	库龄（1年以内）	库龄（1年以上）	期后结转金额（2022年初至2023年6月末）	期后结转比例
原材料	15,691,787.15	15,691,787.15		15,691,787.15	100.00%
库存商品	18,965,886.33	18,965,886.33		18,965,886.33	100.00%
合计	34,657,673.48	34,657,673.48		34,657,673.48	100.00%

各报告期末，公司存货库龄主要为1年以内，库龄较短；期后存货结转率为100.00%，存货周转速度较快。”

请公司补充说明：（1）存货余额大幅较高且持续增长的原因及合理性、存货的分类、结构及变动情况与可比公司是否存在明显差异、存货显著增长的原因及与公司订单、收入等经营业绩情况的匹配性、是否符合行业特征。（2）存货可变现净值的确定依据、结合各类存货保质期、是否易变质等特性，说明跌价准备计提充分性、与可比公司是否存在明显差异、公司与存货相关的内部控制是否已建立健全并有效执行。（3）各类存货具体形态、分布地点及相应占比，存货盘点方案及合理性。

【公司回复】

（1）存货余额大幅较高且持续增长的原因及合理性、存货的分类、结构及变动情况与可比公司是否存在明显差异、存货显著增长的原因及与公司订单、收入等经营业绩情况的匹配性、是否符合行业特征。

1）报告期内，公司存货分类及结构与可比公司对比情况如下：

单位：元

项目	拟挂牌公司存货账面余额		山推股份（000680）存货账面余额	
	2022年末	2021年末	2022年末	2021年末
原材料	32,067,290.16	15,691,787.15	502,808,557.90	519,641,166.96
在产品			406,695,854.75	553,016,430.56
库存商品	46,983,214.83	18,965,886.33	551,247,878.69	1,112,262,209.19
合计	79,050,504.99	34,657,673.48	1,460,752,291.34	2,184,919,806.71

续：

项目	拟挂牌公司存货分类占比		山推股份（000680）存货分类占比	
	2022 年末	2021 年末	2022 年末	2021 年末
原材料	40.57%	45.28%	34.42%	23.78%
在产品			27.84%	25.31%
库存商品	59.43%	54.72%	37.74%	50.91%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：同行业可比公司数据根据其公开披露的年报数据计算取得。

①存货分类对比情况

公司期末存货由原材料和库存商品等构成。与可比公司相比：

公司不存在在产品存货余额，而山推股份存货中包括在产品，原因是山推股份除推土机产品外，还生产销售压路机、平地机、摊铺机、铣刨机、混凝土机械、装载机和挖掘机等主机产品及履带底盘总成、传动部件等核心零部件产品。其产品线较多，且生产流程包含材料加工环节，待加工件加工完成后，再进入装配程序，生产周期相对较长，因此山推股份存在在产品余额且占比较高。而公司主要生产和销售推土机产品，生产流程以装配环节为主，无零部件机加工的工序，自动化生产程度相对较高，生产周期较短，一般领料后当天即可完成整机产品组装，因此公司期末存货分类中通常无在产品余额。

②存货结构对比情况

由上表知，各报告期末，公司存货主要由库存商品和原材料构成，两者合计占各报告期末余额比例为 100.00%，其中，库存商品占比最高，库存商品余额占 2022 年末及 2021 年末存货余额的比例分别为 59.43%和 54.72%。可比公司山推股份存货主要由库存商品、原材料和在产品构成；其中，库存商品占比最高，其次为原材料，与公司情况基本一致；但因山推股份存在在产品余额，所以其库存商品和原材料合计占比低于公司。

③存货余额变动情况

2022 年末和 2021 年末，可比公司山推股份的存货余额分别为 21.85 亿元和

13.61 亿元，公司存货余额分别为 7,905.05 万元和 3,465.77 万元。山推股份 2022 年 12 月 31 日存货余额较 2021 年 12 月 31 日有较大幅度下降，而公司有较大幅度上升，主要原因如下：

一方面，2022 年 6 月以来，随着国内疫情防控总体向好，企业复工复产有序推进，稳经济政策效应逐步释放和显效，产品线逐步企稳回升，全行业总体上实现了稳定运行，叠加俄乌战争因素导致俄罗斯对我国推土机产品的需求量大幅上升，公司客户的整体订单需求逐渐放量。公司 2022 年末在手订单较 2021 年末大幅增加，因此，公司在 2022 年末加大了存货备货量。

另一方面，因疫情原因造成公司 2022 年末部分产成品发货延迟，导致 2022 年末库存商品余额较上年度大幅增长。

各期末存货余额与在手订单、各期收入匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022 年末/2022 年度	2021 年末/2021 年度
存货余额	7,905.05	3,465.77
营业收入	13,943.56	10,644.50
在手订单金额	5,255.66	2,992.78
期末在手订单对存货余额覆盖率	66.48%	86.35%
期末在手订单对库存商品余额覆盖率	111.86%	157.80%

2022 年末和 2021 年末，公司在手订单金额分别为 5,255.66 万元和 2,992.78 万元，对各期末库存商品余额的覆盖率分别为 111.86%和 157.80%，对各期末存货余额的覆盖率分别为 66.48%和 86.35%。公司各期末在手订单能够完全覆盖库存商品余额，对报告期末整体存货余额的覆盖率较高；另外，公司 2022 年度和 2021 年度存货周转率分别为 2.09 和 4.68，存货周转率处于正常水平，营业收入分别为 13,943.56 万元和 10,644.50 万元，2023 年 1-6 月营业收入为 13,577.70 万元。

综上，公司报告期末存货余额大幅较高且持续增长，符合公司实际情况，具有合理性，存货余额变动与在手订单和收入等经营业绩相匹配。

(2) 存货可变现净值的确定依据、结合各类存货保质期、是否易变质等特

性，说明跌价准备计提充分性、与可比公司是否存在明显差异、公司与存货相关的内部控制是否已建立健全并有效执行。

1) 各报告期末，公司存货采用成本与可变现净值孰低计量，并按单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。

公司存货可变现净值的确定依据如下：

①产成品可变现净值为估计售价减去估计的销售费用和相关税费后金额；②为生产而持有的材料等，当其生产的产成品的可变现净值高于成本时按照成本计量；当材料价格下降表明产成品的可变现净值低于成本时，可变现净值为估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。③持有待售的材料等，可变现净值为市场售价。

公司原材料主要为各种规格型号的推土机配件，有明确的应用方向和应用价值，能够转化为客户需求的商品，生产出的商品按照各期末市场价格减去至完工时估计要发生的成本、销售费用和相关税费后的金额，高于现有成本及相关费用。公司原材料主要用于生产且周转正常，账龄较短，且主要材质为铁制品、机械零部件等，保质期较长，不易变质；库存商品系各种型号配置的推土机，该产品市场销售价格较为稳定；经测试，公司期末原材料和库存商品均不存在减值情形，因此，公司各期末存货跌价准备余额为 0。

2) 2022 年末和 2021 年末，同行业可比公司山推股份的存货跌价率分别为 2.72%和 1.63%，与公司存在差异，差异原因如下：

山推股份的主要生产模式为，根据市场预测及合理库存，动态安排生产任务，其主要以批量标准化订单为主，且山推股份成立时间较长，各期末存货余额高达 21.85 亿元和 13.61 亿元，存在长期积压的存货，故相应计提了跌价准备。

公司主要采用以销定产的生产模式，原材料根据销售计划进行采购，各期末存货账龄基本在 1 年以内，周转速度较快，经盘点确认各报告期末公司无过期、长期积压、毁损的存货。因此，公司期末存货未发生减值迹象故未计提存货跌价准备，符合公司实际情况，是合理的，期末跌价准备的计提是充分的。公司与可

比公司的存货跌价率存在明显差异，差异具有合理性。

3) 公司为确保存货账实相符，加快存货周转速度，规范存货管理流程，结合公司的实际情况制定了《存货管理制度》。制度规定了公司材料从采购入库到生产领用，成品从完工入库到销售出库的流转单据及审批过程，明确了对呆滞物料进行管理，定期清理或及时安排使用，对于存在跌价迹象的及时提交财务部门并进行跌价测试计提跌价准备等。同时，对于存货的管理情况，公司要求仓库至少每半年执行一次全盘。

综上，公司存货相关的内部控制已建立健全并有效执行。

(3) 各类存货具体形态、分布地点及相应占比，存货盘点方案及合理性。

1) 各类存货具体形态

各报告期末，公司主要存货包括原材料及库存商品，各类存货具体情况如下：

①公司报告期末原材料主要包括机架、绞车组件、发动机、DC 和 PC 阀总成、铲刀总成、刀头总成、变速箱总成、履带总成、320U 型铲及半 U 铲总成、全车操纵及其他推土机用配品配件（备品备件）等。

截至报告期末，原材料余额前十名情况具体如下：

单位：万元

原材料品名	金额	具体形态
机架	416.45	
JTM20 绞车组件	302.83	

发动机	246.97	
DC 和 PC 阀总成	120.67	
直倾铲总成	118.54	
岩石刀头总成	108.80	
变速箱总成	101.42	
履带总成	82.16	
320U 型铲	81.27	
全车操纵	66.34	
合计	1,645.46	—

②库存商品主要是已生产完工尚未发货的推土机整机产品。截至报告期末，库存商品情况具体如下：

单位：万元

库存商品品名	金额	具体形态
HD16	1,150.88	
HD16S	358.07	
HD18PL	80.70	
HD22	1,103.75	
HD22F	114.66	
HD24	413.37	
HD26	56.66	

库存商品品名	金额	具体形态
HD32	422.81	
HD32R	85.50	
HD32W	855.93	
合计	4,642.32	—

2) 分布地点及相应占比

公司生产储存车间主要为：整备装备仓储一钢结构厂房（编号①②③）、再制造车间钢结构厂房（编号④）、仓储二车间钢结构厂房（编号⑤）、车间配套及仓储三钢结构厂房（编号⑥）。

截至报告期末，存货均存放于厂区内。原材料主要存放于车间②③④⑤及划定的原材料区域，库存商品主要存放于公司划定的成品区域，厂区存货占比100.00%。

3) 存货盘点方案及合理性

公司为保障仓库存货及财产保管的安全性与准确性，以使仓库管理事务处理有章可循，进一步加强管理人员的责任并达到财产管理的目的，制定了《存货管理制度》，并对公司存货采取定期与不定期相结合的盘点模式，至少每半年执行一次全盘程序。

存货的盘点以当月最末一日开始实施为原则。月度盘点：仓库管理员在仓库主管及财务人员的监督下进行。年中、年终盘点：由物管部门会同财务部门于年

中/终时，实施全面总清点；财务部门对存货进行随机抽样盘点。不定期盘点情况，设置盘点人、会点人、抽点人，其职责与年中/终盘点同。

仓库部门编制盘点结果表、对账情况表，识别差异并记录原因，经相关人员签字、主管领导审核后报财务部门审核，并由财务部门报总经理审批后根据不同情况分别做账务处理。

综上，公司已制定存货盘点方案，存货盘点方案具有合理性。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，说明对存货监盘及跌价准备所执行的核查程序及结果。

【主办券商回复】

1) 核查程序

①取得申报审计报告和存货分类明细表，了解公司存货的构成情况、存货相关会计政策、及期末余额较大的原因，进行分析性复核；

②查阅报告期内可比公司山推股份的年度财务报表等公开信息，并与存货的分类、结构及变动情况进行对比分析；

③询问并了解公司采购与生产模式，结合行业特点、市场背景分析公司存货构成及余额变动合理性；获取公司期末在手订单，分析各类存货的订单支持率；

④访谈公司管理层，查阅了公司存货管理的内部控制制度并了解其实际执行情况，了解存货跌价准备的计提政策并取得公司存货库龄清单，关注是否存在库龄较长、滞销等情况以及期末可变现净值的计算依据；

⑤对存货进行实地查看，针对报告期末存货并实施存货监盘程序，具体情况如下：

主办券商和申报会计师相关人员于2022年12月31日-2023年1月1日对公司的存货进行实地监盘，具体监盘情况如下所示：

盘点时间	2022年12月31日-2023年1月1日
盘点地点	公司厂区内原材料库、成品库及划定区域
盘点人员	车间、仓库、财务人员

盘点范围	原材料、库存商品
盘点方法	实地盘存法
盘点比例	100.00%
盘点要点	<p>首先，召开盘点前会议，进行盘点分工；公司盘点期间停止生产，存货按仓库、类别、代码、批次的进行整理排放；其次，根据该公司存货的特点，监盘人员进入监盘现场之前，听从该公司技术人员的指示，了解监盘过程中的安全事项，随同该公司盘点人员一同进入现场；再次，监盘过程中，实施观察和检查等程序，确定应纳入盘点的全部存货存放地点及排列规则，并详细记录存货的数量，将其与仓库的库存记录台账进行核对；同时在监盘过程中重点关注盘点期间的存货移动和存货质地状况等情况；最后，监盘小组取得了经签字确认的存货盘点表和现场照片。</p>
盘点结论	实盘结果与账面基本一致，无长期积压、毁损、变质情况，无重大差异。

2) 核查结论

经以上核查程序，主办券商认为：

①公司已补充披露报告期末公司各类存货库龄及期后存货结转情况。

②公司与可比公司山推股份相比，存货的分类、结构及变动情况存在一定的差异，差异原因具有合理性；存货显著增长情形与公司订单、收入等经营业绩情况相匹配性，符合行业特征。

③各报告期末，公司存货采用成本与可变现净值孰低计量，并按单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；公司与可比公司的存货跌价率存在明显差异，差异具有合理性；公司存货相关的内部控制已建立健全并有效执行。

④公司报告期末原材料主要包括机架、绞车组件、发动机、DC 和 PC 阀总成、铲刀总成、刀头总成、变速箱总成、履带总成、320U 型铲及半 U 铲总成、全车操纵及其他推土机用配品配件（备品备件）等，库存商品主要是已生产完工尚未发货的推土机整机产品。存货均存放于厂区内，占比 100.00%；公司已制定存货盘点方案，存货盘点方案具有合理性；经监盘和跌价测试，实盘结果与账面

基本一致、无重大差异；存货状况良好，无长期积压、毁损、变质情况，存货跌价计提依据充分、合理的。

8. 关于其他说明和披露问题。请公司：（1）补充说明公司产品是否属于特种生产设备，生产产品及产品出厂是否需要行政审批或资质，公司业务资质是否完备；（2）补充披露外协的具体内容，在公司业务所处环节和所占地位，是否涉及核心业务或关键技术；外协商是否需要并具备相应资质，是否合法合规；（3）补充说明公司报告期内及期后的诉讼情况，并按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定说明是否系重大诉讼，分析评估公司可能承担的责任或损失、对公司经营的具体影响等；（4）补充说明公司报告期内缴纳税务滞纳金的背景，是否因此受到行政处罚、是否构成重大违法违规，公司的整改措施及有效性；（5）薛勇实际控制人公司全部股权，补充说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保等事项履行的具体程序，是否符合《公司法》《公司章程》等规定，公司治理是否有效、规范，是否适应公众公司的内部控制要求；（6）说明公司股东大会是否按照《股票挂牌规则》相关规定就股票公开转让并挂牌相关事项作出决议，包括但不限于股票挂牌的市场层级、决议的有效期、挂牌前滚存利润的分配方案等；（7）对公开转让书说明书“报告期内的主要财务指标分析”段落涉及的盈利（收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析进行补充细化，更加突出变动的业务原因分析和数据分析，量化分析业务变动对财务数据影响；说明公司长期借款大幅增长的原因、结合公司货币资金、应收应付款项情况，说明是否存在流动性风险；（8）补充披露应收账款逾期情况及应收账款期后回款情况；（9）补充说明公司期间费用率与可比公司是否存在明显差异；研发费用的内控制度、是否建立跟踪管理系统、研发费用的归集是否真实、准确；（10）详细说明公司具体的业务模式和生产过程，机器设备金额较少是否能够满足日常生产需要，公司业务是否属于实质上的委托加工。

请主办券商、律师核查上述事项（1）至（6），并发表明确意见。请主办券商、会计师核查上述事项（7）至（10），并发表明确意见。

（1）补充说明公司产品是否属于特种生产设备，生产产品及产品出厂是否需要行政审批或资质，公司业务资质是否完备。

【公司回复】

公司产品主要有 160 马力、180 马力、220 马力及 320 马力等四大系列履带式推土机整机及各类配件产品。

根据原国家质量监督检验检疫总局发布的《质检总局关于修订〈特种设备目录〉的公告》（国家质量监督检验检疫总局公告 2014 年第 114 号），公司的产品不属于《特种设备目录》中列举的特种生产设备。

截至本回复出具之日，公司拥有的与主营产品生产相关的资格、资质、认证、备案等情况如下：

序号	资质名称	编号	发证机关	持有人	发证日期	有效期至
1	高新技术企业	GR202037003119	山东省科学技术厅、山东省财政厅、国家税务总局山东省税务局	公司	2020/12/8	2023/12/7
2	质量管理体系认证（IS9001）	02121Q10355R0M	华夏认证中心有限公司	公司	2021/3/30	2024/3/29
3	环境管理体系认证	5912021E130R0M	中旭认证有限公司	公司	2021/11/6	2024/11/5
4	中国职业健康安全管理体系认证	5912021S130R0M	中旭认证有限公司	公司	2021/11/6	2024/11/5
5	食品经营许可证	JY33708660010310	济宁经济开发区行政审批服务局	公司	2021/11/3	2026/11/2
6	对外贸易经营者备案登记表	04563076	—	公司	2022/11/7	—
7	海关进出口货物收发货人备案回执	—	中华人民共和国海关	公司	2021/6/22	—
8	固定污染源排污登记回执	91370800MA3EHWD163001Y	—	公司	2020/7/20	2025/7/19

根据《安全生产许可证条例》第二条之规定，国家对矿山企业、建筑施工企业和危险化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品生产企业（以下统称企业）实行安全生产许可制度。企业未取得安全生产许可证的，不得从事生产活动。公司不属于

需要取得安全生产许可证的企业。

公司已通过 ISO9001 质量管理体系认证，制定并执行严格的质量检验管理制度，建立了涵盖原材料进厂、各加工工序质检、成品逐项检验、出厂成品质量控制和售后质量跟踪控制等方面的全流程质量监控体系，公司产品及产品出厂不需要行政审批或资质。

【主办券商回复】

1) 核查程序

- ①查阅审计报告，了解公司主营业务与主营产品；
- ②查阅《特种设备目录》；
- ③查阅公司营业执照、资质证书和主要业务合同；
- ④实地查验公司生产场所和产品生产流程；
- ⑤访谈公司生产经营管理人员；
- ⑥查阅《安全生产许可证条例》等法律规定；
- ⑦查阅信用中国（山东济宁）官方网站（<http://credit.jining.gov.cn/>）。

2) 分析与结论

公司产品主要有 160 马力、180 马力、220 马力及 320 马力等四大系列履带式推土机整机及各类配件产品。

根据原国家质量监督检验检疫总局发布的《质检总局关于修订〈特种设备目录〉的公告》（国家质量监督检验检疫总局公告 2014 年第 114 号），公司的产品不属于《特种设备目录》中列举的特种生产设备。

根据《安全生产许可证条例》第二条之规定，国家对矿山企业、建筑施工企业和危险化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品生产企业（以下统称企业）实行安全生产许可制度。企业未取得安全生产许可证的，不得从事生产活动。公司不属于需要取得安全生产许可证的企业。

经查询信用中国（山东济宁）官方网站（<http://credit.jining.gov.cn/>），

以及查阅市场监管、税务、环保、安全等政府主管部门出具的证明，公司 24 个月内不存在因未取得相关资质或超越资质、未经核准从事相关业务而被处罚或列入监管名单的情形。

公司已通过 ISO9001 质量管理体系认证，制定并执行严格的质量检验管理制度，建立了涵盖原材料进厂、各加工工序质检、成品逐项检验、出厂成品质量控制和售后质量跟踪控制等方面的全流程质量监控体系，公司产品及产品出厂不需要行政审批或资质。

综上所述，公司已取得为生产产品所需的全部业务许可资格和业务资质，公司产品的生产和出厂无需取得其他审批核准或其他资质，公司的生产经营业务合法合规。

(2) 补充披露外协的具体内容，在公司业务所处环节和所占地位，是否涉及核心业务或关键技术；外协商是否需要并具备相应资质，是否合法合规。

【公司回复】

公司在公开转让说明书“第二节公司业务”之“二、二、内部组织结构及业务流程”之“（二）主要业务流程”之“2、外协或外包情况”补充披露如下：

“报告期内，公司采用的外协环节主要是对部分采购零部件（如前机罩、翼板、地板架组件）等进行抛丸、改制、喷漆等工艺流程。该等工艺流程主要是对上述零部件的机加工及处理工艺，不涉及公司推土机整机的设计、组装、生产等核心业务或关键环节。抛丸、改制、喷漆主要是对相关加工设备的要求较高，如冲孔、切割、焊接等改制设备、抛丸设备以及喷漆设备等机加工行业基础设备，无需其他专业资质要求。

诗鸿奥持有济宁市市场监督管理局合法的统一社会信用代码为 91370800MA3WEF770K 的营业执照以及许可编号为 91370800MA3WEF770K001Z 的排污登记凭证，具备外协加工所需的必要资质。

综上，公司涉及外协的加工和处理工艺，不属于公司产品生产的核心业务和关键环节，无需外协商具备特殊的经营资质；外协商持有的经营资质符合公司外协加工流程所需，外协加工合法合规。”

【主办券商回复】

1) 核查程序

- ①查阅公司与外协商诗鸿奥签署的外协合同；
- ②查阅诗鸿奥出具的关于外协加工工序、流程的书面说明；
- ③查阅诗鸿奥的营业执照；
- ④访谈公司生产负责人。

2) 分析与结论

报告期内，公司采用的外协环节主要是对部分采购零部件（如前机罩、翼板、地板架组件）等进行抛丸、改制、喷漆等工艺流程。该等工艺流程主要是对上述零部件的机加工及处理工艺，不涉及公司推土机整机的设计、组装、生产等核心业务或关键环节。抛丸、改制、喷漆主要是对相关加工设备的要求较高，如冲孔、切割、焊接等改制设备、抛丸设备以及喷漆设备等机加工行业基础设备，无需其他专业资质要求。诗鸿奥持有济宁市市场监督管理局合法的统一社会信用代码为91370800MA3WEF770K的营业执照以及许可编号为91370800MA3WEF770K001Z的排污登记凭证，具备外协加工所需的必要资质。

综上，公司涉及外协的加工和处理工艺，不属于公司产品生产的核心业务和关键环节，无需外协商具备特殊的经营资质；外协商持有的经营资质符合公司外协加工流程所需，外协加工合法合规。

(3) 补充说明公司报告期内及期后的诉讼情况，并按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定说明是否系重大诉讼，分析评估公司可能承担的责任或损失、对公司经营的具体影响等。

【公司回复】

公司在2022年度曾发生一起诉讼。具体案情如下：

2022年1月20日，济宁市任城区人民法院立案受理了原告济宁海推重工科技有限公司诉刘文生、郝福洋买卖合同纠纷一案。经济宁市任城区人民法院审理作出（2022）鲁0811民初1119号《民事判决书》，判令刘文生、郝福洋向海推股份支付货款40,000.00元及违约金和律师费损失2,000.00元。

上述案件因刘文生欠付海推股份推土机货款、郝福洋承担连带责任而发生。根据公司提供的刘文生向海推股份分期支付判决款项的凭证，该案件已由刘文生履行完毕，不存在纠纷或潜在纠纷，对公司经营未产生重大不利影响。

根据《挂牌审核业务规则适用指引第1号》“1-9 重大诉讼或仲裁之二、重大诉讼或仲裁的认定标准”，上述案件不属于重大、未决诉讼，公司无需承担相关法律责任，对公司经营不会产生重大影响。

【主办券商回复】

1) 核查程序

①查阅济宁海推（原告）与刘文生、郝福洋（被告）买卖合同纠纷一案相关诉讼资料以及法院《民事判决书》；

②查询检索人民法院网站；

③访谈公司人员，了解公司诉讼情况。

④查阅《挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于重大诉讼的相关规定。

⑤查询案件执行情况。

2) 分析与结论

公司在2022年度曾发生一起诉讼。具体案情如下：

2022年1月20日，济宁市任城区人民法院立案受理了原告济宁海推重工科技有限公司诉刘文生、郝福洋买卖合同纠纷一案。经济宁市任城区人民法院审理作出（2022）鲁0811民初1119号《民事判决书》，判令刘文生、郝福洋向海推股份支付货款40,000.00元及违约金和律师费损失2,000.00元。

经核查，上述案件因刘文生欠付海推股份推土机货款、郝福洋承担连带责任而发生。根据公司提供的刘文生向海推股份分期支付判决款项的凭证，该案件已由刘文生履行完毕，不存在纠纷或潜在纠纷，对公司经营未产生重大不利影响。

根据《挂牌审核业务规则适用指引第1号》“1-9 重大诉讼或仲裁之二、重大诉讼或仲裁的认定标准”，上述案件不属于重大、未决诉讼，公司无需承担相关法律责任，对公司经营不会产生重大影响。

（4）补充说明公司报告期内缴纳税务滞纳金的背景，是否因此受到行政处罚、是否构成重大违法违规，公司的整改措施及有效性。

【公司回复】

公司就报告期前未开发土地缴纳土地使用费等问题，积极与当地税务部门沟通如何缴纳，因当地税务部门未能明确公司未开发土地使用费缴纳方式，后在当

地税务部门明确公司未开发土地使用费缴纳方式后，由此公司在报告期内产生了缴纳税务滞纳金的情形。

根据国家税务总局于 2018 年 6 月 15 日发布的《税务行政复议规则》（国家税务总局令第 39 号）第四章第十四条之规定，税务机关向纳税人加收滞纳金属于征税行为，不属于行政处罚，公司亦未收到税务机关作出的行政处罚决定。

根据《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于“重大违法行为的认定”规定：“最近 24 个月内，申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司在国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域存在违法行为，且达到以下情形之一的，原则上视为重大违法行为：被处以罚款等处罚且情节严重；导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等。”公司被税务机关加收滞纳金的行为不属于重大违法违规行为。

针对公司存在的纳税不规范问题，公司积极采取措施进行整改，及时补缴税款和滞纳金；同时，公司制定了较为完善财务管理制度并严格执行，加强了对财务人员、业务人员的日常业务培训，从而提高公司和财务人员的依法纳税意识。截至本回复出具之日，公司未发生纳税违法行为，公司的整改措施及时有效。

综上，公司报告期内被税务机关加收滞纳金的行为非因公司主观故意所致，且因违法行为轻微并得到及时有效整改，未给国家、社会 and 他人造成危害后果，未受到行政处罚，不属于重大违法违规行为。

【主办券商回复】

1) 核查程序

- ①查阅公司缴纳税务滞纳金凭证；
- ②查阅公司出具的关于税务滞纳金的说明；
- ③访谈公司财务人员；
- ④查阅《税务行政复议规则》（国家税务总局令第 39 号）；
- ⑤查阅当地税务部门出具的合法合规证明。

2) 分析与结论

公司在报告期内被税务机关加收滞纳金 120,399.87 元的背景和原因为公司财务人员对新增的纳税科目不了解，对税收管理相关规定不熟悉及工作疏忽

未及时缴纳所致。

根据国家税务总局于 2018 年 6 月 15 日发布的《税务行政复议规则》（国家税务总局令第 39 号）第四章第十四条之规定，税务机关向纳税人加收滞纳金属于征税行为，不属于行政处罚，公司亦未收到税务机关作出的行政处罚决定。

根据《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于“重大违法行为的认定”规定：“最近 24 个月内，申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司在国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域存在违法行为，且达到以下情形之一的，原则上视为重大违法行为：被处以罚款等处罚且情节严重；导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等。”公司被税务机关加收滞纳金的行为不属于重大违法违规行为。

针对公司存在的纳税不规范问题，公司积极采取措施进行整改，及时补缴税款和滞纳金；同时，公司制定了较为完善财务管理制度并严格执行，加强了对财务人员、业务人员的日常业务培训，从而提高公司和财务人员的依法纳税意识。截至本回复出具之日，公司未发生纳税违法行为，公司的整改措施及时有效。

综上，公司报告期内被税务机关加收滞纳金的行为非因公司主观故意所致，且因违法行为轻微并得到及时有效整改，未给国家、社会 and 他人造成危害后果，未受到行政处罚，不属于重大违法违规行为。

(5) 薛勇实际控制人公司全部股权，补充说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保等事项履行的具体程序，是否符合《公司法》《公司章程》等规定，公司治理是否有效、规范，是否适应公众公司的内部控制要求。

【公司回复】

公司已按照公众公司内部控制要求，建立完善的内部控制制度，并经董事会、股东大会审议通过，具体情况如下：

公司通过《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》以及《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》，对公司关联交易、关联担保应当履行的审议程序作出了明确的规定。

《公司章程》规定：“第三十八条公司下列对外担保行为，须经股东大会审议通过：公司及其控股子公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计净资产

产的 50%以后提供的任何担保；按照担保金额连续 12 个月累计计算原则，超过公司最近一期经审计总资产 30%的担保；为资产负债率超过 70%的担保对象提供的担保；单笔担保额超过最近一期经审计净资产 10%的担保；对股东、实际控制人及其关联方提供的担保；中国证监会、全国股转公司或者公司章程规定的其他担保。

公司为关联方提供担保的，应当具备合理的商业逻辑，在董事会审议通过后提交股东大会审议。公司为股东、实际控制人及其关联方提供担保的，应当提交股东大会审议。挂牌公司为控股股东、实际控制人及其关联方提供担保的，控股股东、实际控制人及其关联方应当提供反担保。”

《股东大会议事规则》规定：“第四十条股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东可以就该关联交易事项作适当陈述，但不参与该关联交易事项的投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；股东大会决议应当充分披露非关联股东的表决情况。”

《关联交易管理制度》对关联交易和关联方的范围、关联交易审议权限和决策程序以及监事会在涉及关联交易事项上的履职要求进行了明确规定。《关联交易管理制度》规定：“第十三条公司与关联方签署涉及关联交易的合同、协议或作出其他安排时，应当采取必要的回避措施：任何个人只能代表一方签署协议；关联方不得以任何方式干预公司的决定；

董事会审议关联交易事项时，关联董事应当回避表决，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的非关联董事出席即可举行，董事会会议所做决议须经非关联董事过半数通过。出席董事会的非关联董事人数不足三人的，公司应当将该交易提交股东大会审议。

公司为关联人提供担保的，不论数额大小，均应当在董事会审议通过后提交股东大会审议。

公司为持有本公司 5%以下股份的股东提供担保的，参照前款的规定执行，有关股东应当在股东大会上回避表决。

不属于董事会或股东大会批准范围内的关联交易事项由公司总经理会议批准，有利害关系的人士在总经理会议上应当回避表决。

监事会对需董事会或股东大会批准的关联交易是否公平、合理，是否存在损

害公司和非关联股东合法权益的情形明确发表意见。”

《对外担保管理制度》规定：“对股东、实际控制人及其关联人提供的担保，须经董事会审批通过后，报股东大会审议。股东大会或者董事会对担保事项作出决议，与该担保事项有利害关系的股东或者董事应当回避表决。”

股份公司成立后历次股东大会、董事会、监事会有关审议关联交易、关联担保事项的会议文件，查阅报告期内关联交易、关联担保合同的签署及履行情况，海推股份股东大会、董事会在审议有关关联交易事项中严格履行了关联股东、关联董事的回避表决制度，确保了关联交易公允决策的程序。

海推股份成立以来，建立健全了股东大会、董事会、监事会及高级管理层的法人治理结构，各组织机构分工明确，相互制衡；股份公司制定和完善了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》，并通过《公司章程》以及《关联交易管理制度》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《投资者关系管理制度》《资金管理制度》等确立了公司与股东等主体之间的纠纷解决机制、投资者保护措施、关联股东和董事回避表决制度，公司组织机构健全、清晰，并能按照《公司法》《公司章程》的规定规范运作，符合公众公司内部控制的要求，公司治理机制完善、规范、有效。

【主办券商回复】

1) 核查程序

①查阅了公司设立以来历次“三会文件”、工商登记文件；

②查阅了三会议事规则、《公司章程》、《关联交易管理制度》、《对外担保管理制度》、《对外投资管理制度》等内部规章制度；

③访谈了公司相关人员，了解公司治理情况及内部控制制度建设及执行情况等核查程序。

2) 分析与结论

海推股份成立后历次股东大会、董事会、监事会有关审议关联交易、关联担保事项的会议文件，查阅报告期内关联交易、关联担保合同的签署及履行情况，主办券商认为，海推股份股东大会、董事会在审议有关关联交易事项中严格履行

了关联股东、关联董事的回避表决制度，确保了关联交易公允决策的程序。

海推股份成立以来，建立健全了股东大会、董事会、监事会及高级管理层的法人治理结构，各组织机构分工明确，相互制衡；股份公司制定和完善了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》，并通过《公司章程》以及《关联交易管理制度》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《投资者关系管理制度》《资金管理制度》等确立了公司与股东等主体之间的纠纷解决机制、投资者保护措施、关联股东和董事回避表决制度，公司组织机构健全、清晰，并能按照《公司法》《公司章程》的规定规范运作，符合公众公司内部控制的的要求，公司治理机制完善、规范、有效。

(6) 说明公司股东大会是否按照《股票挂牌规则》相关规定就股票公开转让并挂牌相关事项作出决议，包括但不限于股票挂牌的市场层级、决议的有效期、挂牌前滚存利润的分配方案等。

【公司回复】

2023年3月31日，公司召开2023年第一次临时股东大会，审议通过了《关于申请公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并采取集合竞价交易方式公开转让的议案》《关于提请股东大会授权董事会全权办理公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让事宜的议案》等议案。

根据临时股东大会会议决议和相关议案，公司2023年第一次临时股东大会同意公司股票进入全国中小企业股份转让系统挂牌转让，公司股票挂牌的市场层级为基础层，决议自作出之日起12个月内有效；公司挂牌的交易方式为集合竞价交易方式，本次挂牌前公司滚存利益由全体股东共享，授权董事会办理股票公开转让并挂牌具体事宜。

公司股东大会已依法定程序合法有效地作出了批准本次挂牌的决议，该决议的形式、内容合法有效。

【主办券商回复】

1) 核查程序

①取得公司2023年3月31日股东大会会议资料，查阅《关于申请公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并采取集合竞价交易方式公开转让的议案》详

细内容。

②查阅《股票挂牌规则》相关规定，并就决议事项与《股票挂牌规则》相关规定进行比对。

2) 分析与结论

公司 2023 年第一次临时股东大会同意公司股票进入全国中小企业股份转让系统挂牌转让，公司股票挂牌的市场层级为基础层，决议自作出之日起 12 个月内有效；公司挂牌的交易方式为集合竞价交易方式，本次挂牌前公司滚存利益由全体股东共享，授权董事会办理股票公开转让并挂牌具体事宜。

公司股东大会已依法定程序合法有效地作出了批准本次挂牌的决议，该决议的形式、内容合法有效。

(7) 对公开转让书说明书“报告期内的主要财务指标分析”段落涉及的盈利（收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析进行补充细化，更加突出变动的业务原因分析和数据分析，量化分析业务变动对财务数据影响；说明公司长期借款大幅增长的原因、结合公司货币资金、应收应付款项情况，说明是否存在流动性风险。

【公司回复】

1) 盈利（收入、毛利率）分析

①营业收入分析

报告期内公司销售收入按产品类别分类情况如下：

单位：元

项目	2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比
推土机整机	132,294,043.88	94.88%	101,053,664.72	94.94%
其他工程机械整机	2,697,566.36	1.93%	4,245,881.43	3.99%
工程机械配件	4,444,004.93	3.19%	1,145,478.61	1.08%
合计	139,435,615.17	100.00%	106,445,024.76	100.00%

公司已在公开转让说明书“第五节 公司财务”之“六、经营成果分析”之

“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”中补充披露如下：

“报告期内，公司销售的主要产品为推土机整机，2022年度及2021年度，公司推土机整机的营业收入占当期营业收入总额的比例分别为94.88%和94.94%。公司2022年度、2021年度营业收入分别为**139,435,615.17元**和**106,445,024.76元**，2022年度较2021年度收入增长30.99%，主要是推土机整机的销售规模大幅增长。

（1）2022年度和2021年度，公司推土机整机的销售收入分别为132,294,043.88元和101,053,664.72元，2022年度较2021年度增加**31,240,379.16元**，主要是公司对河北宣工机械发展有限责任公司的销售规模以及通过山东海推外销规模分别增加**1,786.73万元**和**1,969.22万元**所致。

公司和河北宣工机械发展有限责任公司于2021年下半年正式合作，基于客户对公司产品的认可，双方在2022年度业务合作大幅放量。

2022年度，推土机市场的海外出口规模上升，尤其俄罗斯市场对我国推土机产品的需求大增。山东海推在2022年度取得俄罗斯客户的大额订单，因此公司2022年度对山东海推的销售额较上年度大幅增加。

（2）公司其他工程机械整机主要是挖掘机和装载机等，报告期内，为同时满足部分客户对公司主打产品推土机整机之外的其他工程机械整机的需求，公司从供应商购买了其他工程机械整机，再销售给公司客户。

2022年和2021年公司其他工程机械的销售收入金额为2,697,566.36元和4,245,881.43元，2022年度销售规模较2021年度减少36.47%，主要是公司为更加聚焦主打产品推土机整机业务而减少了对其他工程机械整机业务的承接。

（3）2022年度和2021年度，公司工程机械配件的销售收入分别为4,444,004.93元和1,145,478.61元，占当期营业收入总额的比例分别为3.19%和1.08%，占比较小。2022年度销售规模较2021年度增加3,298,526.32元，主要是公司下游客户对推土机整机配套的配件需求增加以及公司大力开拓配件业务所致，具体原因如下：

1) 一方面，随着2022年下半年经济形势的复苏和我国推土机整机产品产

销量扩大，市场对推土机配件产品的需求也随之提高，客户通常会加配部分易损配件。

2) 另一方面，2021 年度，公司因聚焦于推土机整机业务的开拓，对配件销售不够重视，仅在公司客户提出需求时才安排生产与销售，定价政策为在每单配件产品成本基础上加价 10%-15%；直到 2022 年度，公司才委派了专人负责对接和开拓配件销售业务。如下表所示，2022 年度工程机械配件业务销售前五名客户，均为当期配件专职销售人员新开发的客户。

2022 年度公司工程机械配件前五名销售客户情况如下：

单位：元

序号	客户名称	是否关联方	主要销售内容	金额	占同类销售比例
1	济宁博德机械有限公司	否	发动机总成	899,380.55	20.24%
2	山东新远大工程机械有限公司	否	发动机总成	398,141.61	8.96%
3	济宁金智工程机械有限公司	否	托轮、双边支重轮总成、单边支重轮总成	256,017.69	5.76%
4	新疆凯美国际贸易有限公司	否	发动机配件、履带板、泵阀、油缸、支重轮、引导轮等	249,900.90	5.62%
5	常州安擎机械有限公司	否	绞车	248,672.57	5.60%
	合计	-	-	2,052,113.32	46.18%

2021 年度公司工程机械配件前五名销售客户情况如下：

单位：元

序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额	占同类销售比例
1	山西浩良感智矿山机电有限公司	否	履带、支重轮、台车等	218,230.08	19.05%
2	滕州万阳商贸有限责任公司	否	发动机配件、泵阀、支重轮、引导轮等	180,450.41	15.75%
3	国机重工集团国际装备有限公司	否	变速箱、变矩器、滤芯等	112,934.06	9.86%
4	山东松工工程机械有限公司	否	变矩器	104,535.40	9.13%
5	安徽路勤智能机	是	HD16 空调总成、引导轮、链	95,205.30	8.31%

	械有限公司		轨总成、右罩等		
	合计	-	-	711,355.25	62.10%

”

②毛利率分析

报告期内公司分产品的销售毛利率情况如下：

单位：元

项目	2022 年度		2021 年度	
	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率
推土机整机	132,294,043.88	15.09%	101,053,664.72	15.31%
其他工程机械整机	2,697,566.36	7.66%	4,245,881.43	6.91%
工程机械配件	4,444,004.93	13.21%	1,145,478.61	10.65%
合计	139,435,615.17	14.88%	106,445,024.76	14.93%

公司已在公开转让说明书“第五节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“1、按产品（服务）类别分类”中补充披露如下：

“2022年度和2021年度，公司综合毛利率分别为14.88%和14.93%，推土机整机产品毛利率分别为15.09%和15.31%，同行业可比公司山推股份销售毛利率分别为14.69%和14.75%，公司各报告期内毛利率与可比公司山推股份同期水平基本持平，且波动幅度较小、变动趋势一致。由于公司主要以客户的定制化需求进行生产，因此产品定价在成本加成基础上，同时参考市场定价，产品定价会随着市场行情和主要原材料价格波动而波动，造成各期毛利率的小幅波动。报告期内综合毛利率及推土机整机产品毛利率波动较小，在合理范围之内。”

2) 偿债分析

报告期内公司偿债能力指标情况如下：

项目	2022年12月31日	2021年12月31日
资产负债率	72.63%	79.74%

流动比率（倍）	1.08	0.87
速动比率（倍）	0.29	0.42
利息支出	1,431,138.78	1,048,735.47
利息保障倍数（倍）	2.18	2.43

公司已在公开转让说明书“第五节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（三）偿债能力与流动性分析”之“1、波动原因分析”中补充披露如下：

“公司 2022 年 12 月 31 日、2021 年 12 月 31 日资产负债率分别为 72.63% 和 79.74%，公司资产负债率较高，主要是报告期末应付账款和预收账款余额逐期增加导致报告期末负债规模较上年度增加了 2,056.12 万元。报告期末应付账款和预收账款余额逐期增加的主要原因为，2022 年末公司在手订单 5,255.66 万元，较 2021 年末增长了 75.61%，公司为匹配订单而加大了对原材料采购，导致报告期末应付账款余额同步大幅增加，增加额为 3,151.14 万元；公司 2022 年度因营业收入较上年度增加，导致合同负债中预收客户货款较上年末增加 905.08 万元。

公司 2022 年 12 月 31 日、2021 年 12 月 31 日流动比率分别为 1.08 和 0.87，速动比率分别为 0.29 和 0.42。公司速动比率较低，主要是各报告期末应付账款余额的增长以及存货占款金额较大，2022 年末应付账款和存货余额分别较 2021 年末增长 3,151.14 万元和 4,439.28 万元，增长率分别为 128.09% 和 91.09%。

公司 2022 年 12 月 31 日、2021 年 12 月 31 日速动比率分别为 0.29 和 0.42，公司将通过加强流动资金管理和股权融资等方式，以改善流动性与偿债能力指标。

公司 2022 年 12 月 31 日、2021 年 12 月 31 日利息保障倍数分别为 2.18 和 2.43，息税前利润足以覆盖当期有息负债的利息支出。”

3) 营运分析

报告期内公司营运能力指标情况如下：

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度
应收账款周转率（次/年）	26.84	23.54

存货周转率（次/年）	2.09	4.68
总资产周转率（次/年）	1.05	1.15

公司已在公开转让说明书“第五节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（五）资产周转能力分析”之“2、波动原因分析”中补充披露如下：

“公司 2022 年度、2021 年度应收账款周转率分别为 26.84 和 23.54。2022 年末与 2021 年末，公司应收账款余额分别为 707.72 万元和 396.92 万元。由于公司与大部分客户的结算政策为发货前付清全款，因此各期末应收账款余额相对较小，导致报告期内应收账款周转率较高且差异较小。

公司 2022 年度、2021 年度存货周转率分别为 2.09 和 4.68，2022 年度存货周转率较 2021 年度大幅下降。一方面，随着报告期内公司业务规模的上升，营业成本随之上升，2022 年度营业成本较 2021 年度增长了 31.07%；另一方面，公司 2022 年末在手订单较 2021 年末增加了 75.61%，因此，公司在 2022 年末加大了存货备货量，但因疫情原因造成公司 2022 年末部分产成品发货延迟，导致 2022 年末存货余额较 2021 年末增长了 128.09%；以上两方面因素，导致了报告期内存货周转率大幅下降。

公司 2022 年度、2021 年度总资产周转率分别为 1.05 和 1.15。2022 年度总资产周转率较上年度下降了 8.70%。虽然 2022 年度营业收入较上年度增长了 30.99%，但同时主要因 2022 年末存货余额较上年末增加了 4,439.28 万元，导致 2022 年末总资产较 2021 年末增长了 3,935.29 万元，增长比例为 34.87%。因此，2022 年度总资产周转率较上年度有所下降。

报告期内，公司应收账款周转率和存货周转率相对较高，流动资产营运能力较强，总资产营运能力处于一般水平。”

4) 现金流量分析

报告期内，公司主要现金流量项目指标如下：

单位：元

项目	2022 年度	2021 年度
经营活动产生的现金流量净额（元）	12,178,670.63	-3,994,236.16
投资活动产生的现金流量净额（元）	-6,365,218.91	-2,272,105.24
筹资活动产生的现金流量净额（元）	-6,991,668.39	7,191,056.60
现金及现金等价物净增加额（元）	-1,178,216.67	924,715.20

公司已在公开转让说明书“第五节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（四）现金流量分析”之“2、现金流量分析”中补充披露如下：

“…

由上表知，公司 2022 年度经营活动现金流量净额较 2021 年度增加 1,617.29 万元，主要原因如下：

一方面，由于 2022 年公司销售规模快速扩大，营业收入从 10,644.50 万元增加至 13,943.56 万元，同时 2022 年末预收货款金额较上期末增加 905.08 万元且应收账款金额较上期末减少 294.63 万元。以上因素导致公司 2022 年度销售商品、提供劳务收到的现金较 2021 年度增加 6,052.78 万元。

另一方面，随着产销规模的扩大，公司 2022 年度购买商品、接受劳务支付的现金、支付给职工以及为职工支付的现金及支付其他与经营活动有关的现金分别较上年度增加 3,400.79 万元、315.80 万元和 783.14 万元。

2、公司 2022 和 2021 年度投资活动产生的现金流量净额分别为 -6,365,218.91 元和 -2,272,105.24 元，除 2021 年度因处置固定资产而获得现金流入 16,595.00 元外，其余均为因扩大产能和经营管理需要而购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金；2022 年度和 2021 年度购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为 6,365,218.91 元和 2,288,700.24 元，主要系支付的固定资产及软件产品购置款。

3、公司 2022 年度、2021 年度筹资活动产生的现金流量净额分别为 -6,991,668.39 元和 7,191,056.60 元，2022 年度除收到股东投资款 13,277,780.00 元外，主要是偿还银行借款 11,203,045.51 元及关联方借款 7,301,200.00 元导

致现金流出较多；2021年度主要是银行和关联方借款净额分别增加4,358,707.84元和3,850,000.00元导致筹资活动产生的现金流量流入较多。”

5) 流动性风险分析

各报告期末，公司流动资产和流动负债情况对比情况如下：

单位：万元

项目	2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比
货币资金	2,447.55	20.57%	2,324.68	29.71%
应收票据	85.00	0.71%	77.00	0.98%
应收账款	372.29	3.13%	666.92	8.52%
预付账款	252.96	2.13%	425.15	5.43%
其他应收款	0	0.00%	295.45	3.78%
存货	7,905.05	66.43%	3,465.77	44.29%
其他流动资产	837.47	7.04%	570.78	7.29%
流动资产合计	11,900.32	100.00%	7,825.75	100.00%
短期借款	1,000.00	9.05%	2,100.00	23.41%
应付票据	1,602.07	14.50%	1,661.38	18.52%
应付账款	6,610.39	59.83%	3,459.25	38.56%
合同负债	1,449.15	13.12%	544.07	6.06%
应付职工薪酬	129.69	1.17%	146.84	1.64%
应交税费	47.67	0.43%	29.30	0.33%
其他应付款	0.53	0.00%	983.09	10.96%
一年内到期的非流动负债	20.30	0.18%	19.33	0.22%
其他流动负债	188.39	1.71%	28.50	0.32%
流动负债合计	11,048.19	100.00%	8,971.76	100.00%

①2022年末及2021年末，公司应收账款分别为372.29万元和666.92万元，合同负债分别为1,449.15万元和544.07万元，货币资金分别为2,447.55万元和2,324.68万元。报告期内，公司客户回款情况良好，货币资金余额充足。

②2022年末较2021年末，公司应付账款余额增加了3,151.14万元，主要是公司为匹配2022年下半年订单而加大了原材料采购，与存货余额增长趋势基

本一致，且公司始终按照与供应商合同约定的信用政策进行陆续结算，不存在违约和纠纷情形。

③公司其他主要负债项目变动情况如下：

2022 年末应付票据较上年末减少了 59.31 万元，2022 年末短期借款较上年末减少了 1,100.00 万元；长期借款为分期购买车辆形成的抵押借款，2022 年末长期借款余额较上年末减少了 20.30 万元；除应付账款外，公司其他主要负债规模均较上年末有所下降。

综合，以上因素，公司不存在流动性风险情形。

【主办券商回复】

1) 核查程序

①查阅公司申报期审计报告，计算和分析相关财务指标及变动情况；

②获取公司收入成本明细表，查阅推土机行业公开市场信息及可比公司年度报告，对比分析公司收入、毛利率变动的的原因；

③询问公司管理层，了解报告期内公司主要财务指标变动的的原因。

④查阅公司银行征信报告及长、短期银行借款合同，了解公司信用情况。

2) 核查结论

经核查，主办券商认为，公司已在公开转让说明书中对盈利（收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析进行了补充细化。

(8) 补充披露应收账款逾期情况及应收账款期后回款情况。

【公司回复】

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“5、应收账款”之“（7）其他事项”中补充披露如下：

“1) 公司应收账款逾期情况

报告期内，公司应收账款逾期情况如下：

单位：元

项目	2022年12月31日	2021年12月31日
应收账款期末余额	3,969,174.31	7,077,184.04
逾期金额	138,300.00	541,500.00
逾期金额占期末余额比例	3.48%	7.65%

注：公司应收账款账龄超过合同约定付款期限30天以上则认定为逾期。

2022年末和2021年末，公司应收账款逾期金额占期末余额的比例分别为3.48%和7.65%，占比较小，在合理范围之内。

2) 应收账款期后回款情况

截至本公开转让说明书出具之日，公司应收账款的期后回款情况如下：

单位：元

项目	2022年12月31日	2021年12月31日
应收账款期末余额	3,969,174.31	7,077,184.04
期后回款金额	1,970,915.11	7,072,184.04
期后回款占应收账款余额比例	49.66%	99.93%

由上表可知，公司2022年末和2021年末客户应收账款期后回款比例分别为49.66%和99.93%，2021年末回款比例较高，2022年末应收账款正在陆续回款中。”

【主办券商回复】

1) 核查程序

(1) 查阅公司审计报告和公司各期末应收账款明细表，了解应收账款余额情况；

(2) 对大额客户应收账款余额进行函证确认并取得回函；

(3) 查阅公司期后应收账款明细表，核对期后回款记录以及回款相关的银行回单。

2、核查结论

经核查，主办券商认为，公司已在公开转让说明书中应收账款逾期情况及应收账款期后回款情况进行了补充披露。

(9) 补充说明公司期间费用率与可比公司是否存在明显差异；研发费用的内控制度、是否建立跟踪管理系统、研发费用的归集是否真实、准确。

【公司回复】

1) 公司期间费用率与可比公司山推股份（000680）的期间费用率对比情况如下：

①公司各项期间费用占当期营业收入比例：

单位：元

项目	2022 年度	占营业收入比例	2021 年度	占营业收入比例
销售费用	3,541,415.38	2.54%	2,680,722.67	2.52%
管理费用	7,762,648.04	5.57%	3,826,973.48	3.60%
研发费用	6,842,902.78	4.91%	6,180,082.89	5.80%
财务费用	1,204,054.08	0.86%	876,006.93	0.82%
合计	19,351,020.28	13.88%	13,563,785.97	12.74%

②山推股份各项期间费用占当期营业收入比例：

单位：元

项目	2022 年度	占营业收入比例	2021 年度	占营业收入比例
营业收入	9,997,834,858.99		9,170,621,654.32	
销售费用	399,041,387.30	3.99%	346,377,655.58	3.78%
管理费用	339,172,791.50	3.39%	409,017,090.36	4.46%
研发费用	398,410,815.52	3.98%	368,519,116.29	4.02%
财务费用	-58,983,692.73	-0.59%	61,588,460.71	0.67%
合计	1,077,641,301.59	10.77%	1,185,502,322.94	12.93%

由上表可知，公司 2022 年度和 2021 年度期间费用率分别为 13.88%和 12.74%，

山推股份 2022 年度和 2021 年度期间费用率分别为 10.77%和 12.93%，公司与可比公司山推股份 2021 年期间费用率基本一致，而 2022 年度期间费用率高于山推股份 3.11 个百分点，主要原因如下：

①公司管理费用占营业收入比率较上年度提高了 1.97 个百分点，主要原因为 2022 年度股权激励费用较上期增加 2,777,780.00 元，以及公司 2022 年度申请知识产权等资质证书及改制相关的中介机构等费用支出大幅增长；同时山推股份管理费用占营业收入比率较上年度下降了 1.07 个百分点，主要是其 2022 年度辞退福利减少所致。

②公司各报告期财务费用率相差较小，而可比公司山推股份 2022 财务费用占营业收入比重较上年度下降了 1.26 个百分点，主要是山推股份 2022 年度利息支出减少和汇兑收益增加。

另外，与可比公司山推股份相比，公司报告期内销售费用率低于山推股份，而研发费用高于山推股份，主要原因如下：

①公司报告期内销售费用率低于山推股份，主要是公司经销收入占比较高，2022 年度和 2021 年度，公司经销收入占当期营业收入的比例分别为 69.82%和 79.90%，而山推公司这一比例分别为 52.07%和 50.02%，公司经销收入占比相对较高，使得终端客户开拓、维护费用相对较低，因此销售费用率较低。

②公司报告期内研发费用率高于山推股份，主要是生产模式的差异所致。

可比公司山推股份，为国内推土机行业的领军企，系最早一批国内上市的工程机械领域知名企业。其主要生产模式为，根据市场预测及合理库存，动态安排生产任务，由相关生产部门组织生产；其主要以批量标准化订单为主。

公司采用的是以销定产的生产模式，为满足客户更高的体验度，因此公司研发部门针对市场新产品及特殊定制化需求订单的研发方向，投入了更多的人力和物力，造成公司研发费用率高于可比公司山推股份。

(2) 公司制定了《研发管理制度》，对公司研发项目进行跟踪管理，有效监督、记录各研发项目的进展情况，实现从产品需求到成果交付的全流程项目跟踪管理。公司将研发划分为需求确认及可行性分析、研发项目立项、研发团队组

建、研发项目实施、技术路线确认及产品试制、技术路线机产品定型、项目验收等阶段，根据研发项目的不同阶段进行监督。技术开发过程中，相关活动都有明确的内控制度作为指导，从立项到验收进行跟踪、监控及记录，从材料领用与投入、费用支出及审批、人工成本归集入账、项目费用化处理等方面对研发业务及财务核算进行了严格的管控。公司通过制定与研发相关的管理制度及控制程序，规范了公司研发管理相关的内部控制，可实现对研发项目全面的跟踪管理。

公司根据《企业会计准则》和《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》（财企[2007]94号）等制定并明确了研发费用的核算标准及范围。公司各项研发费用明细按项目进行辅助核算，并建立辅助核算明细账，研发费用主要为职工薪酬、材料费、折旧摊销费、实验检验费和其他等。公司在相关研发费用发生时，按照研发项目在研发费用科目中进行归集。报告期内，公司各项研发费用的具体归集方式如下：

职工薪酬：包括研发人员的工资、奖金、津贴、补贴、社保及公积金等。财务人员根据经审核的工资汇总表及非全职研发人员参与研发工作的工时比例，将研发人员薪酬及参与研发项目的非全职研发人员的薪酬按其参与项目的实际工时比例分摊计入对应研发项目的研发费用。

材料费：包括研发部直接领用消耗的材料费用。研发领料单由仓库管理员、研发项目领用人签字后领料，财务人员根据财务系统中的领料情况，将对应的领料金额计入对应研发项目的研发费用，与生产材料的领用进行明确区分。

折旧摊销费：研发活动使用的机器设备及办公设备的折旧和摊销费用计入研发费用。生产设备用于研发实验的，财务部根据研发活动工作记录将其分摊计入研发费用。

实验检验费和其他：研发活动中需要进行外部协作，如产生的专家咨询费、机构检测检验费、研发人员差旅费等，在实际发生时，由研发项目负责人提出申请并经审批后，财务人员根据相关的合同、发票等按照其实际归属的研发项目计入研发费用。

综上，公司已建立健全研发费用相关的内控制度，并安排专员负责跟踪管理

研发项目的进度过程及档案整理，研发费用的归集真实、准确。

【主办券商回复】

1) 核查程序

①查阅公司审计报告，计算和分析期间费用率指标及变动情况；

②查阅可比公司山推股份报告期内年度报告，对比分析与公司期间费用率的差异及原因；

③查阅公司研发相关内控制度和流程文件，访谈公司财务部和技術部负责人，了解研发模式和流程及研发费用核算情况。

2) 核查结论

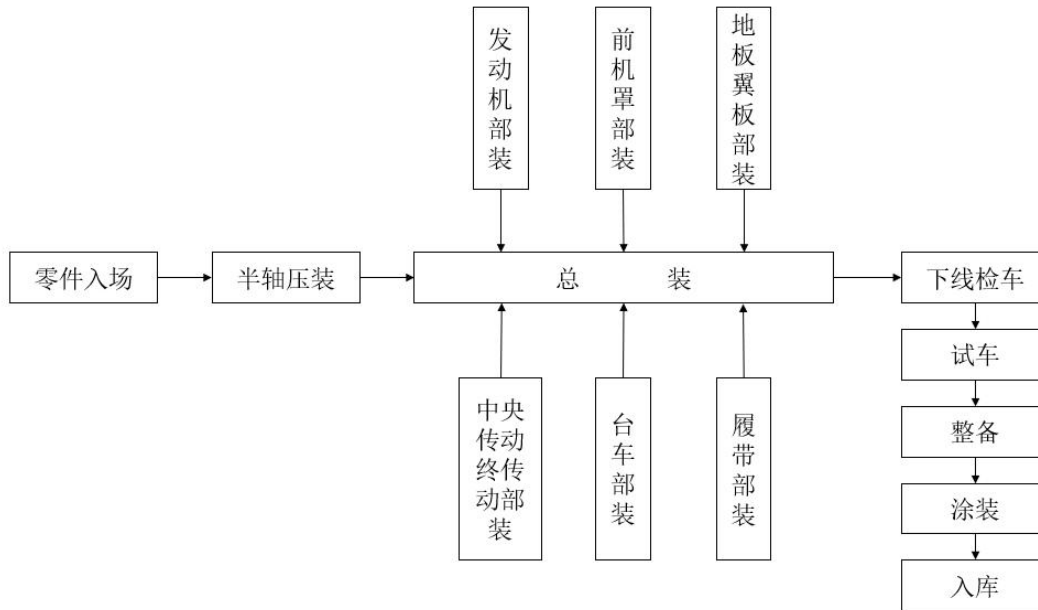
经核查，主办券商认为，公司各项期间费用率与可比公司相比存在差异情形，符合公司实际情况，差异原因具有合理性；公司已建立研发费用的内控制度和跟踪管理系统，报告期内研发费用的归集真实、准确。

(10) 详细说明公司具体的业务模式和生产过程，机器设备金额较少是否能够满足日常生产需要，公司业务是否属于实质上的委托加工。

1) 公司业务模式和生产过程

公司业务模式涵盖了从产品设计研发，到获取客户订单、采购原材料零配件、组织产品组装加工，再到成品质量检验并交付等环节，生产环节主要是对各类零件的组装及整装。

公司生产过程主要包括零件入场、半轴压装、各类部件组装机产品整装、产品下线检车、试车、整备、涂装等工艺流程，工艺流程图如下：



2) 公司各工艺流程需要使用的设备情况

工艺流程	应用设备	公司拥有设备数量	单位	资产净值
零件入场	叉车	3	辆	136,168.33
	检验平台	1	台	16,758.85
	推高车	1	台	13,203.98
半轴压装	推土机半轴压装机	1	台	161,458.33
发动机、前机罩、地板翼板、中央传动终传动、台车、履带等部装	单梁起重机	3	台	262,304.76
	各类扳手、锤子、风枪等加工工具	1	宗	
	工装	1	套	22,426.11
总装	单梁起重机	3	台	262,304.76
	各类扳手、锤子、风枪等加工工具	1	宗	
	清洗机	1	台	27,615.62
下线验车	/			
试车	/			
整备	爬台车	1	台	44,586.36
	单梁起重机	3	台	262,304.76
	各类扳手、锤子、风枪等加工工具	1	宗	
涂装	环保设备	2	套	524,121.96
入库	/			

公司拥有上述工艺流程所需要的机器设备以及各类扳手、锤子、风枪等加工工具等低值易耗品，虽然公司机器设备金额较小，但能够匹配公司的加工工艺流程，能够满足日常生产需要。

3) 公司业务是否属于实质上的委托加工

委托加工一般是指由委托方提供原材料和主要材料，受托方按照委托方的要求制造货物并收取加工费和代垫部分辅助材料加工的业务。公司业务不属于委托加工，主要原因如下：

①公司与客户签订的合同性质为购销合同，公司根据合同约定，通过自主设计研发、加工组装以及各阶段的质量控制，提供满足客户需求的产品，而非仅提供加工、组装服务。

②公司根据客户需求自行组织原材料零部件的采购，自主承担原材料价格波动的风险。

③公司拥有通过组装加工完成后产品的完整销售定价权，而非仅与客户约定加工费。

④公司与客户签订购销合同，以最终整机产品交付，并按照预付账款、应收账款等款项进行核算和收支。

⑤推土机产品需要的零部件、配件材料数量较多，虽然仅为组装加工工艺，但生产制造呈现多品种、小批量、零部件多、制造工艺复杂等特点，目前国内仅十余家企业能够进行规模化生产和销售，海推股份依托自身的技术研发及生产团队，已成为国内继山推股份、柳工、中联重科等国内头部推土机制造企业之后的重要推土机生产制造服务商。

综上，公司业务不属于实质上的委托加工业务。

【主办券商回复】

1) 核查程序

①实地走访公司生产车间，了解公司生产工艺流程及各流程所使用的机器设备、工具等；

②核查公司采购、销售相关合同，了解公司生产模式及销售模式，对比公司生产模式与委托加工模式的差异情况。

2) 核查结论

①根据公司生产工艺与机器设备的匹配情况，确定公司目前机器设备金额较少能够满足日常生产需要。


②公司拥有完整的采购、生产、销售、研发流程体系，公司业务不属于实质上的委托加工业务。

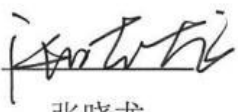

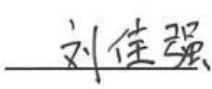
除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过7个月，请补充披露、核查。

【公司与中介机构回复】

经对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，不存在财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过7个月的情形。

(本页无正文,为天风证券股份有限公司关于济宁海推重工机械股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复签署页)

项目负责人(签字): 
张晓龙

项目组成员(签字):   
张晓龙 王力振 刘佳强



天风证券股份有限公司

2023年7月25日

确 认 函

本公司已经阅读天风证券股份有限公司出具的《对〈济宁海推重工机械股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函〉的回复》，确认回复所引用公司的说明或补充披露事项不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

