

# 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第二轮审核问询函的回复

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第二轮审核问询函》（以下简称“第二轮审核问询函”）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”），对第二轮问询意见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.关于关联方及关联交易 .....	3
2.关于经销商 .....	23
3.关于其他说明和披露问题 .....	37

1. 关于关联方及关联交易。根据公开转让说明书及前次问询回复，公司与武汉九合、安徽路勤、天津海润、山东海推存在关联交易。其中：安徽路勤系天津海润的全资子公司，天津海润的股东包括辛永代、张云、齐从景，公司董事、高级管理人员薛勇、杨杰、左庆利等在天津海润任职；武汉九合系历史股东高明栋控制，高明栋自公司设立之日起至退出为公司第一大股东；山东海推与公司系同一控制，公司因报告期内未取得对外贸易经营者备案登记，由山东海推负责公司产品向国外地区的销售。

请公司补充说明：（1）结合报告期内公司股东会（股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）、监事会及公司经营管理的实际运作情况，说明高明栋、薛勇、杨杰、李建国、刘建勋在公司经营决策中发挥的作用，薛勇与杨杰、李建国、刘建勋间的一致行动关系是否真实，未将高明栋认定为实际控制人是否准确；（2）对外贸易经营者备案登记的具体流程，山东海推与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合作的具体情况，进一步说明公司未及时取得对外贸易经营者备案登记的具体原因，公司报告期内持续通过山东海推销售的合理性，是否存在通过山东海推代垫成本、调节收入情形；（3）公司董事、高级管理人员在天津海润任职的背景，是否曾在天津海润持股，与天津海润现任股东是否存在股权代持、关联关系或其他利益安排；重庆康明斯发动机有限公司销售发动机的主要流程，2021年公司未进入其客户名单无法向其直接采购、2022年可以直接向其采购的具体原因及商业合理性，是否符合行业惯例，进一步说明公司通过天津海润关联采购的必要性和合理性；（4）结合武汉九合、安徽路勤的具体业务、与公司的关联关系，相关关联主体在公司的任职情况及其掌握资源情况，进一步说明公司通过武汉九合、安徽路勤关联销售的必要性和合理性。

#### **【公司回复】**

（1）结合报告期内公司股东会（股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）、监事会及公司经营管理的实际运作情况，说明高明栋、薛勇、杨杰、李建国、刘建勋在公司经营决策中发挥的作用，薛勇与杨杰、李建国、刘建勋间的一致行动关系是

否真实，未将高明栋认定为实际控制人是否准确。

1) 结合报告期内公司股东会（股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）、监事会及公司经营管理的实际运作情况，说明高明栋、薛勇、杨杰、李建国、刘建勋在公司经营决策中发挥的作用

#### ①股东（大）会

报告期内，公司召开的历次股东（大）会，薛勇均作为股东出席会议并对会议审议的非关联交易议案进行表决，且会议全部议案均由全体股东一致同意并通过；薛勇的一致行动人杨杰、李建国、刘建勋、刘超在历次会议中的表决结果均与薛勇保持一致；涉及公司重大事项的股东（大）会议案均由薛勇向历次股东（大）会提交并获得全体股东一致同意通过，一致行动人杨杰、李建国、刘建勋、刘超未行使过股东（大）会的提案权，未对公司股东（大）会决议产生重大实质性影响。

截至本回复出具日，杨杰持有公司 23.00%股份，且担任公司董事；李建国持有公司 16.50%股份，且担任公司董事；刘建勋持有公司 16.50%的股份，且担任公司监事会主席；刘超持有公司 2.00%的股份，其各自可实际支配的公司股份表决权均低于薛勇的持股比例，且杨杰、李建国、刘建勋、刘超之间不存在一致行动关系，无法单独或联合通过表决权对股东（大）会施加重大影响。同时，杨杰、李建国、刘建勋、刘超均在《一致行动协议》中确认在股东（大）会、董事会上采取薛勇的意思作为表决意见。

据此，杨杰、李建国、刘建勋、刘超无法单独对公司股东大会决议的形成施加重大影响。

#### ②董事会

现任董事的提名情况如下表所示，5名董事均由薛勇提名。

序号	姓名	职位	提名人
1	薛勇	董事长	薛勇
2	杨杰	董事	薛勇

3	李建国	董事	薛勇
4	姚霆	董事	薛勇
5	薛旭	董事	薛勇

自报告期初至股份公司成立之日，海推有限未设董事会，仅设执行董事一名，分别由高明栋、薛勇担任。股份公司成立后，海推股份召开的历次董事会，均由薛勇先生召集并主持，薛勇作为董事针对全部议案（需回避表决的关联交易议案除外）进行了投票表决。公司董事会所审议议案均由薛勇以董事身份和根据《公司章程》的规定提交董事会，并均获得董事会一致同意通过。

根据薛勇与杨杰、李建国等于 2020 年 1 月 2 日签署的《一致行动协议》约定：“双方同时作为公司董事或者双方所指定的人员担任公司董事的，在董事会相关决策过程中应当确保采取一致行动，行使董事权利。”薛勇通过协议可以控制董事会过半数的表决权；且根据公司历次董事会的表决结果显示，杨杰、李建国及其他董事均与薛勇的表决结果一致。

自报告期初以来，董事会审议的议案均由薛勇依据《公司法》及公司章程的规定向董事会提交，杨杰、李建国、刘建勋、刘超未向公司董事会提出任何议案，未提名或任免过公司董事，未对公司董事会决议的形成施加重大影响。

### ③监事会

自报告期初以来，海推股份及其前身海推有限召开的历次监事会中，公司监事会审议的议案与董事会审议相应议案的表决结果未产生不一致的情况。

综上，薛勇对公司股东（大）会、董事会、监事会等有比其他一致行动人更重大的影响。

### ④公司经营管理的实际运作情况

薛勇是公司的创始人之一、技术带头人，对公司的发展壮大起了决定性的作用。公司专注于推土机为主的工程机械整机及配件的研发、生产、销售与服务业务，薛勇作为推土机行业技术专家，带领团队专注该领域数十年，对公司产品的研发过程和结果有着深度把控和影响，是公司发展过程中的领军人物。

自公司设立以来，薛勇历次担任公司总经理、执行董事、董事长兼总经理，主持并制定公司战略，主导公司各项决策及规划，总体把握公司产品研发方向，对公司的经营方针、决策和业务运营均起到核心作用。

其他一致行动人中：杨杰为公司董事，具体负责公司营销部管理；李建国为公司董事，负责公司工会工作；刘建勋为公司监事会主席，负责公司基础建设维修管理工作；刘超为公司营销部国内业务部部长，具体负责公司销售。上述人员中，杨杰、李建国董事提名人为薛勇。

高明栋、薛勇、杨杰均为山东省济宁市人，且均从事工程机械行业，在共同出资设立海推有限之前便在工程机械销售领域存在合作关系。由于看好推土机产品的发展前景，高明栋、薛勇、杨杰等经协商决定设立推土机研发、生产企业海推有限。由于高明栋在工程机械销售领域深耕多年，拥有丰富的工程机械产品市场资源，同时薛勇等人在推土机生产、技术研发等方面拥有丰富的经验，于是各方经协商约定了各自在海推有限的出资比例、经营管理职权划分。在高明栋转让其持有的海推有限股权之前，高明栋担任海推有限的执行董事，并为海推有限法定代表人，主要负责公司在全国范围内的市场开拓、产品销售、客户维护，并不在海推有限负责具体的生产经营管理事务。根据公司生产经营决策、重大财务收支、人事任免批准文件的签署情况，公司日常生产经营管理均由总经理薛勇负责。

综上，薛勇在公司的经营决策中起着决定性作用，高明栋、杨杰、刘建勋、李建国均无法单独决定公司重大事项。

## 2) 薛勇与杨杰、李建国、刘建勋间的一致行动关系是否真实

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股东大会上行使表决权；如双方同时作为公司董事或者双方所指定的人员担任公司董事的，在董事会相关决策过程中采取一致行动进行表决，经协商无法达成一致意见的，以薛勇的意见为准在董事会上进行表决。

自2020年1月2日至本回复出具之日，公司历次股东（大）会、董事会各

项议案的审议、表决情况，各一致行动人均与薛勇的表决结果一致。此外，根据《一致行动协议》所约定的一致行动期限、解除协议及各方违反一致行动协议的违约责任的相关约定，薛勇与一致行动人之间的一致行动关系具有稳定性。

2023年7月25日，薛勇出具《关于本人分别与李建国、杨杰、刘建勋、刘超一致行动关系情况的确认函》，内容如下：“本人于2020年1月2日分别与李建国、杨杰、刘建勋、刘超签署了《一致行动协议》。本人确认，除涉及审议关联交易、关联担保、关联方资金占用等可能损害公司或其他股东利益的事项外，本人与李建国、杨杰、刘建勋、刘超在《一致行动协议》约定的一致行动事项范围内，建立了真实、稳定的一致行动关系，历次股东（大）会表决前，均事先充分讨论、协商从而达成一致意见，在发生意见分歧时以本人意见为准进行表决。”

2023年8月11日，李建国、杨杰、刘建勋、刘超出具《关于与薛勇一致行动关系真实性、稳定性的确认函》，内容如下：“本人现为济宁海推重工机械股份有限公司（以下简称“公司”）的股东，于2020年1月2日与薛勇签订了《一致行动协议》，协议期限自2020年1月2日起至2025年5月31日。本人确认，本人与薛勇签署的《一致行动协议》系本人真实意思表示，在《一致行动协议》中的声明、保证与承诺均对本人具有法律约束力；自《一致行动协议》生效之日起，本人与薛勇之间即建立起真实、稳定的一致行动关系，在《一致行动协议》约定的一致行动事项范围内，历次股东（大）会表决前，本人与薛勇均事先充分讨论、协商从而达成一致意见；本人始终保持与薛勇一致行动，在发生意见分歧时以薛勇意见为准。除此之外，本人与海推股份自有限公司设立之日起至今的其他股东均无任何一致行动关系，或其他可能影响本人独立行使表决权等股东权利的情况……”

因此，薛勇与杨杰、李建国、刘建勋间的一致行动关系真实、稳定。

### 3) 未将高明栋认定为实际控制人是否准确

《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审查业务规则适用指引第1号》（以下简称《适用指引第1号》）规定：“申请挂牌公司实际控制人的认定应当以实事求是为原则，尊重公司的实际情况，以公司自身认定为主，并由公司股东确认……应当结合公司章程、协议或其他安排以及公司股东大会（股东出席会议情

况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）、监事会及公司经营管理的实际运作情况对公司实际控制人的认定发表明确意见。”

①根据公司出具的《关于公司股东、实际控制人的说明暨报告期内实际控制人变化情况说明》，公司确认薛勇为实际控制人。根据公司股东出具的《关于公司实际控制人的说明》，公司股东确认薛勇为实际控制人。因此，公司实际控制人的认定符合《适用指引第1号》有关实际控制人认定的一般要求。

②薛勇自报告期初至2022年9月2日，控制公司表决权比例为56.50%；2022年9月2日至2022年10月12日，控制公司表决权比例为60.85%；2022年10月12日至今，控制公司表决权比例为100.00%。同时，薛勇自公司设立之日起到2022年9月担任公司经理职务，负责公司日常经营管理；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。据此，薛勇能够控制公司100.00%的表决权比例。

③从报告期内公司的实际决策运营情况、三会运作情况、公司治理结构来看，薛勇为公司的实际控制人，具体如下：

截至本回复签署日，薛勇能够控制公司100.00%的表决权比例，杨杰、李建国、刘建勋、刘超与薛勇在历次股东大会中表决结果一致，故薛勇能够通过股东大会行使对公司的实际控制权。

报告期初至2022年9月，薛勇担任公司经理，2022年9月至股份公司成立之日，薛勇担任公司执行董事，股份公司成立后，薛勇担任董事长兼总经理。报告期内，薛勇一直召集主持公司的月度、季度、年度经营管理会议，对公司经营战略、经营计划的制定和执行以及对公司研发、生产、采购、销售等各方面的具体目标、策略和重大事项都具有决定性作用。

根据海推股份历次股东大会会议资料记载，公司变更注册资本、实施股权激励、变更组织形式等重大事项的提案权以及公司董事、非职工监事的提名权主要由薛勇行使，李建国、杨杰、刘建勋、刘超在审议上述事项中表决情况均与薛勇



保持一致；报告期内，海推股份副总经理，各部门总监、部长，工会主席等干部的人事任命文件，公司大额资金支出、员工薪资确定、管理人员或员工费用报销审批单等文件，以及涉及公司研发、生产、销售、财务和人事管理、资金支付等经营管理主要流程的各项制度文件均由薛勇审批、签发。

报告期初以来，薛勇通过控制股东（大）会、董事会表决权和全面具体负责公司生产经营事务，对公司股东（大）会、董事会审议重大事项决议的形成以及日常经营管理事项的决策权能产生决定性控制作用。

④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2022年10月12日，高明栋任海推有限执行董事，2022年10月12日，高明栋将全部股权转让给李建国，不再持有公司股权，不在公司任职。高明栋在股权转让前虽担任海推有限的执行董事，但海推有限的日常生产经营由总经理薛勇负责，包括不限于海推股份副总经理，各部门总监、部长，工会主席等干部的人事任命文件，公司大额资金支出、员工薪资确定、管理人员或员工费用报销审批单等文件，以及涉及公司研发、生产、销售、财务和人事管理、资金支付等经营管理主要流程的各项制度文件均由薛勇审批、签发。

公司关于注册资本变更、执行董事任免、股权转让等重大事项的决策由海推有限股东会审议，高明栋自报告期初至2022年9月2日，持有公司43.50%的股权；2022年9月2日至2022年10月12日，持有公司39.15%的股权；2022年10月12日至今，不再持有公司股权，其表决权比例均低于薛勇所控制的表决权比例，不足以控制海推有限董事会。

因此，结合公司自身认定、股东确认情况，未将高明栋认定为公司的实际控制人符合公司实际和《适用指引第1号》有关实际控制人认定的的一般要求。

(2) 对外贸易经营者备案登记的具体流程，山东海推与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合作的具体情况，进一步说明公司未及时取得对外贸易经营者备案登记的具体原因，公司报告期内持续通过山东海

推销售的合理性，是否存在通过山东海推代垫成本、调节收入情形。

#### 1) 对外贸易经营者备案登记的具体流程

根据《对外贸易经营者备案登记办法》规定：“第五条……对外贸易经营者备案登记程序如下：

（一）领取《对外贸易经营者备案登记表》（以下简称《登记表》）。对外贸易经营者可以通过商务部政府网站（<http://www.mofcom.gov.cn>）下载，或到所在地备案登记机关领取《登记表》（样式附后）。

（二）填写《登记表》。对外贸易经营者应按《登记表》要求认真填写所有事项的信息，并确保所填写内容是完整的、准确的和真实的；同时认真阅读《登记表》背面的条款，并由企业法定代表人或个体工商负责人签字、盖章。

（三）向备案登记机关提交如下备案登记材料：

- 1、按本条第二款要求填写的《登记表》；
- 2、营业执照复印件。

第六条备案登记机关应自收到对外贸易经营者提交的上述材料之日起 5 日内办理备案登记手续，在《登记表》上加盖备案登记印章。”

#### 2) 山东海推与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合作的具体情况

根据公司出具的说明并经核查，山东海推自 2016 年开始入驻阿里巴巴国际站电子商务平台，并一直通过平台进行宣传展示、引流用户、拓展市场，平台的搭建和运营投入了大量的时间和精力。

2016 年 10 月 19 日，山东海推与阿里巴巴（中国）网络技术有限公司（以下简称“阿里巴巴”）签署了《阿里巴巴国际站中国供应商服务合同》，与阿里巴巴（成都）软件技术有限公司签署了《阿里巴巴国际站外贸直通车软件服务服务订单》，成为阿里巴巴国际站商家会员，由阿里巴巴利用其网络技术等优势为其提供出口通、橱窗、外贸直通车等服务。2021 年 9 月、2022 年 9 月山东海推继续与阿里巴巴签署《阿里巴巴国际站中国商家会员服务合同》，在阿里巴巴国际站商

务平台持续运营 2016 年注册的 ID 账号。

2017 年 11 月 29 日，山东海推与山东一达通企业服务有限公司（以下简称“山东一达通”）签订了《外贸代理出口协议书》，由山东一达通为山东海推货物出口提供出口报关、物流、收汇、退税、贸易融资等服务的外贸综合服务。

经核查，山东一达通为深圳市一达通企业服务有限公司（以下简称“深圳一达通”）的全资子公司，深圳一达通为阿里巴巴的全资子公司。根据山东海推向山东一达通出具的发货单和发票，2021 年山东海推通过阿里巴巴国际站完成的出口贸易，由山东海推向山东一达通直接发货并开具发票，山东一达通为山东海推提供国际贸易服务。

山东海推通过七年的阿里巴巴国际商务电子平台推广，账号使用时间较长，账号等级、关注度、曝光度均逐渐提升，同时经过网络数据对于用户的精准筛选，形成了较为稳定且需求度较高的客户访问群体，具有较高的知名度。

3) 进一步说明公司未及时取得对外贸易经营者备案登记的具体原因，公司报告期内持续通过山东海推销售的合理性，是否存在通过山东海推代垫成本、调节收入情形

山东海推的阿里巴巴国际电子商务推广平台账号依托于山东海推企业主体注册，根据阿里巴巴国际商务推广平台的管理要求，该账号及长期以来积累的平台运营数据无法转让给其他主体。海推股份如通过阿里巴巴国际电子商务平台销售，需要重新注册账号并投入较长时间运营孵化，影响公司国际市场的开拓和境外客户的维护，因而报告期内公司持续通过山东海推销售产品，而未办理对外贸易经营者备案登记直接从事对外贸易，符合公司提高经营效率、拓展国际市场的发展需求，公司报告期内持续通过山东海推销售具备合理性。公司已于 2022 年 11 月取得对外贸易经营者备案登记，并于 2023 年 3 月 15 日办理完成了税务出口退（免）税备案；报告期后，公司采取直接出口的方式替代了通过山东海推出口方式的销售模式。

公司向山东海推销售产品的价格公允，不存在通过山东海推代垫成本、调节收入的情形。

(3) 公司董事、高级管理人员在天津海润任职的背景，是否曾在天津海润持股，与天津海润现任股东是否存在股权代持、关联关系或其他利益安排；重庆康明斯发动机有限公司销售发动机的主要流程，2021 年公司未进入其客户名单无法向其直接采购、2022 年可以直接向其采购的具体原因及商业合理性，是否符合行业惯例，进一步说明公司通过天津海润关联采购的必要性和合理性。

1) 公司董事、高级管理人员在天津海润任职的背景，是否曾在天津海润持股，与天津海润现任股东是否存在股权代持、关联关系或其他利益安排

根据薛勇、杨杰、刘超、左庆利出具的说明，上述四人在天津海润投资或任职的背景为，薛勇、杨杰与高明栋均为山东省济宁市人，均从事工程机械相关业务，于 2014 年 2 月参与设立天津海润进行业务合作。2015 年天津市推行区域股权市场挂牌，天津海润为申请股权在天津股权交易所挂牌而进行股份制改造，成立董事会、监事会；由于当时天津海润员工只有 12 人，人员较少且高明栋、杨杰、薛勇、刘超、左庆利为公司主要人员，因此薛勇、杨杰、刘超在天津海润担任董事职务，左庆利担任监事职务。

经核查，报告期内薛勇、杨杰曾分别持有天津海润 22.50%股份，均已于 2021 年 8 月分别转让，该公司现任股东为辛永代、张云、齐从景。

根据公司现任董事、高级管理人员薛勇、杨杰、李建国、薛旭、姚霆、左庆利分别出具的《关于不存在股权代持或其他利益安排情况的说明》，公司现任董事、高级管理人员均不存在在海推股份和其他公司委托他人代持股份、股权或代他人持有海推股份和其他公司股份、股权以及其他可能导致利益输送等安排的情形，如因其本人隐瞒代持或被代持事实，其本人承诺因代持或被代持所得全部收益归海推股份所有，并赔偿由此给海推股份及其他股东造成全部损失。

根据公司股东、董事、监事、高级管理人员填写的关联方及关联关系调查表、报告期内的银行账户资金流水，以及上述人员出具的相关说明，公司董事、高级管理人员与天津海润现股东不存在关联关系，不存在股权代持或其他利益安排。

2) 重庆康明斯发动机有限公司销售发动机的主要流程，2021 年公司未进入其客户名单无法向其直接采购、2022 年可以直接向其采购的具体原因及商业合

理性，是否符合行业惯例，进一步说明公司通过天津海润关联采购的必要性和合理性

重庆康明斯销售发动机的主要流程为：公司各销售团队负责全国范围内的产品销售，通过商务洽谈了解客户的产品需求，然后对客户基本情况进行考察和了解，对采购量较大且信誉度高的代理商、贸易商客户或者直接用户纳入其客户名单，并进行价格磋商及合同拟定，之后严格按照合同约定进行产品交付和结算。

重庆康明斯与海推股份正式开展业务时间为 2022 年，在此之前，重庆康明斯出于对自身区域性市场的统筹规划情况，并未与海推股份进行直接的业务往来。2022 年，重庆康明斯销售团队正式开始与海推股份接洽，并逐步了解到海推股份对于该公司产品的需求量较大，于是对海推股份进行实地考察。通过对海推股份基本情况、未来需求持续性以及信誉度等情况的调查了解，重庆康明斯认为海推股份的生产需求量较大、信誉度较强，遂将海推股份列入了公司客户名单，并开始直接向其销售发动机产品。

重庆康明斯基于其自身市场统筹规划，在海推股份产品需求量较小且未对海推股份进行背景调查的阶段，未将公司列入其客户名单，后由于公司对康明斯产品的需求量增加，因而重庆康明斯通过实地考察了解公司生产经营情况以及资信情况，最终将海推股份列入其客户名单并开展业务合作，符合行业惯例。

**(4) 结合武汉九合、安徽路勤的具体业务、与公司的关联关系，相关关联主体在公司的任职情况及其掌握资源情况，进一步说明公司通过武汉九合、安徽路勤关联销售的必要性和合理性。**

1) 武汉九合的具体业务、与公司的关联关系，相关关联主体在公司的任职情况及其掌握资源情况，进一步说明公司通过武汉九合、安徽路勤关联销售的必要性和合理性

根据武汉九合企业登记信息、武汉九合官方网站介绍，以及公司销售部门负责人的说明，武汉九合具体从事的业务有工程机械产品整机销售、售后服务、工程施工及设备租赁等，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。

公司报告期内的股东高明栋持有武汉九合 85%的股权，为武汉九合的控股股东、实际控制人；高明栋在海推有限曾任执行董事职务，未实际参与公司日常经营管理；除此之外，武汉九合与公司不存在其他关联关系。

武汉九合成立于 2008 年 1 月 30 日，地处工程机械聚集地的武汉东西湖区，武汉九合为“武汉市工程机械商会”的副会长单位、“武汉市工商业联合会”会员、“武汉市总商会”会员，在国内工程机械销售行业内享有一定的知名度。武汉九合拥有员工 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，为客户提供工程机械产品销售和售后服务。武汉九合凭借其地域优势和行业地位以及优质完善的售后服务体系，掌握着华中地区工程机械市场丰富的客户资源。

2017 年 9 月 11 日，海推有限成立后，创始股东为在华中地区销售自产推土机产品，由高明栋、薛勇于 2017 年 11 月 7 日在湖北省武汉市设立主营工程机械产品销售的湖北海推智能装备有限公司（以下简称“湖北海推”），注册资本 2,000.00 万元，由高明栋认缴出资额 1,400.00 万元，持股比例 70.00%，薛勇认缴 200.00 万元，持股比例 10.00%，莫婧认缴出资额 200.00 万元，持股比例 10.00%，辛永代认缴出资额 200.00 万元，持股比例 10.00%。

但由于初创阶段海推有限的推土机产品品牌影响力较小、市场认可度较低，湖北海推又属于行业内新成立的销售公司，在工程机械行业聚集的华中地区，海推有限仍然面临产品竞争能力较弱、销售市场开拓难度较大的问题。为了使公司生产的推土机产品能够进驻华中市场进行销售，同时提升海推品牌的知名度，海推有限积极转变市场开发策略，放弃通过湖北海推销售推土机产品的方案，转而在市场开发阶段选择武汉九合作为产品在湖北地区的经销商，并开始通过武汉九合进行关联销售。

公司目前拥有 5 项注册商标专用权，2 项正在申请阶段的商标权。根据公司出具的《关于未授权他人使用本公司注册商标的声明》，公司未授权他人使用公司的商标，公司对拥有的注册商标享有专用权；经查询国家知识产权局商标局官方网站（<https://sbj.cnipa.gov.cn/>），海推智能未取得注册商标，且不存在被授权使用公司商标的情况。

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。高明栋持有湖北海推 80.00% 的股权，并担任湖北海推执行董事兼经理。除此以外，湖北海推与公司不存在其他关联关系。湖北海推与公司不存在关联交易行为。

综上，海推有限在初创阶段自身开拓市场能力较弱，选择同行业内拥有丰富市场资源和竞争优势地位的武汉九合合作，并通过武汉九合进行产品的销售，具备合理性和必要性。

2) 安徽路勤的具体业务、与公司的关联关系，相关关联主体在公司的任职情况及其掌握资源情况，进一步说明公司通过武汉九合、安徽路勤关联销售的必要性和合理性

根据安徽路勤的企业登记信息，2019 年至 2022 年公司与安徽路勤交易记录、业务合同以及安徽路勤 2019 年、2020 年纳税财务报表，安徽路勤为天津海润的全资子公司，海推股份的股东、董事杨杰担任安徽路勤的执行董事兼总经理职务；除此之外，安徽路勤与公司不存在其他关联关系。

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品牌推土机为主，逐渐建立起较为完备的营销人员体系，占据了安徽地区推土机市场的一席之地，并在合肥、滁州、安庆、蚌埠等安徽省内各地市建立了营销渠道，掌握着安徽地区的推土机市场客户资源。

作为全国推土机需求规模最大的省份之一，安徽省是公司推土机市场开拓的重点省份。因此，公司推出推土机产品后即展开与安徽路勤的业务合作，通过安徽路勤开拓安徽省推土机市场。

2019 年至 2020 年，安徽路勤引进了以汪飞为核心的市场营销团队，集聚了更为丰富的客户资源；在此期间，公司通过安徽路勤进行销售的推土机数量明显上升，销售收入明显增加。此外，安徽路勤拥有独立的推土机大修厂，售后支持体系完善，具备领先于同行业的售后服务优势，能够更好地维护市场和客户。

2020 年随着营销负责人汪飞的离职，安徽路勤的营销团队及其掌握的客户

资源逐渐萎缩，因而推土机销售业务下滑明显；报告期内，公司虽仍通过安徽路勤进行关联销售，但业务量明显减少；2021年，公司通过安徽路勤销售推土机的数量为6台，2022年起已不再向其销售推土机整机，仅发生金额为1,017.70元的推土机配件交易。

公司在初创阶段市场开拓能力较弱，品牌知名度尚未形成，客户资源和营销网络尚未覆盖至安徽地区，在当时选择通过已经具有一定市场地位、销售能力并掌握丰富客户资源的安徽路勤销售其推土机产品，具有必要性和合理性。

请主办券商、律师、会计师核查上述事项，说明高明栋、薛勇、杨杰、李建国、刘建勋间的资金流水核查情况，相关主体之间是否存在代持或其他利益安排，对上述事项发表明确意见。

### 【主办券商回复】

(1) 结合报告期内公司股东会（股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）、监事会及公司经营管理的实际运作情况，说明高明栋、薛勇、杨杰、李建国、刘建勋在公司经营决策中发挥的作用，薛勇与杨杰、李建国、刘建勋间的一致行动关系是否真实，未将高明栋认定为实际控制人是否准确。

#### 1) 核查程序

①查阅报告期内公司股东（大）会、董事会、监事会会议议案、签到表、表决票、决议、会议记录等会议文件；

②查阅报告期内公司董事、非职工代表监事、高级管理人员提名文件，公司重要岗位管理干部任命文件，工会组织设立文件以及员工薪资确认表、公司账户付款审批单、费用报销审批单；

③查阅海推有限于2020年1月生效实施的《资金支付管理制度》《公司印章管理办法》《人力资源管理制度》《研发管理制度》《车间管理规定》《销售管理制度》等一系列公司经营管理制度文件的签批情况；

④访谈公司董事、监事、高级管理人员，了解高明栋、薛勇、杨杰、李建国、刘建勋在公司经营决策中发挥的作用；



⑤取得李建国、杨杰、刘建勋、刘超出具的《关于与薛勇一致行动关系真实性、稳定性的确认函》，以及薛勇出具的《关于本人分别与李建国、杨杰、刘建勋、刘超一致行动关系情况的确认函》。

## 2) 分析与结论

报告期内，公司召开的历次股东（大）会，薛勇均作为股东出席会议并对会议审议的非关联交易议案进行表决，且会议全部议案均由全体股东一致同意并通过；薛勇的一致行动人杨杰、李建国、刘建勋、刘超在历次会议中的表决结果均与薛勇保持一致；涉及公司重大事项的股东（大）会议案均由薛勇向历次股东（大）会提交并获得全体股东一致同意通过，一致行动人杨杰、李建国、刘建勋、刘超未行使过股东（大）会的提案权，未对公司股东（大）会决议产生重大实质性影响。

自报告期初以来，董事会审议的议案均由薛勇依据《公司法》及公司章程的规定向董事会提交，杨杰、李建国、刘建勋、刘超未向公司董事会提出任何议案，未提名或任免过公司董事，未对公司董事会决议的形成施加重大影响。

自报告期初以来，海推股份及其前身海推有限召开的历次监事会中，公司监事会审议的议案与董事会审议相应议案的表决结果未产生不一致的情况。

薛勇是公司的创始人之一、技术带头人，对公司的发展壮大起了决定性的作用。公司专注于推土机为主的工程机械整机及配件的研发、生产、销售与服务业务，薛勇作为推土机行业技术专家，带领团队专注该领域数十年，对公司产品的研发过程和结果有着深度把控和影响，是公司发展过程中的领军人物。

自公司设立以来，薛勇历次担任公司总经理、执行董事、董事长兼总经理，主持并制定公司战略，主导公司各项决策及规划，总体把握公司产品研发方向，对公司的经营方针、决策和业务运营均起到核心作用。

其他一致行动人中：杨杰为公司董事，具体负责公司营销部管理；李建国为公司董事，负责公司工会工作；刘建勋为公司监事会主席，负责公司基础建设维修管理工作；刘超为公司营销部国内业务部部长，具体负责公司销售。上述人员中，杨杰、李建国董事提名人为薛勇。

高明栋在股权转让前，担任海推有限执行董事，并为公司法定代表人，并不负责公司的生产经营。根据公司生产经营决策、重大财务收支、人事任免批准文件的签署情况，公司日常生产经营管理均由总经理薛勇负责。

综上，薛勇在公司的经营决策中起着决定性作用，高明栋、杨杰、刘建勋、李建国均无法单独决定公司重大事项。

①自 2020 年 1 月 2 日至本回复出具之日，公司历次股东（大）会、董事会各项议案的审议、表决情况，各一致行动人均与薛勇的表决结果一致。此外，根据《一致行动协议》所约定的一致行动期限、解除协议及各方违反一致行动协议的违约责任的相关约定，薛勇与一致行动人之间的一致行动关系具有稳定性。

②报告期初以来，薛勇通过控制股东（大）会、董事会表决权和全面具体负责公司生产经营事务，对公司股东（大）会、董事会审议重大事项决议的形成以及日常经营管理事项的决策权能产生决定性控制作用。

结合公司自身认定、股东确认情况，未将高明栋认定为公司的实际控制人符合公司实际和《适用指引第 1 号》有关实际控制人认定的的一般要求。

(2) 对外贸易经营者备案登记的具体流程，山东海推与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合作的具体情况，进一步说明公司未及时取得对外贸易经营者备案登记的具体原因，公司报告期内持续通过山东海推销售的合理性，是否存在通过山东海推代垫成本、调节收入情形。

#### 1) 核查程序

①查阅《中华人民共和国对外贸易法》《对外贸易经营者备案登记办法》等法律、法规、规范性文件；

②登陆山东省人民政府“爱山东”政务服务网（<http://www.shandong.gov.cn/>）和山东省商务厅官方网站（<http://commerce.shandong.gov.cn/>）查询了解山东省对外贸易经营者备案登记流程；

③查阅报告期内山东海推与阿里巴巴（中国）网络技术有限公司签署的《阿里巴巴国际站中国商家会员服务合同》；

④查询山东海推在阿里巴巴国际商务平台注册的账号信息，并获取报告期内山东海推的运营数据；

⑤访谈公司销售部负责人，了解山东海推与阿里巴巴国际商务平台的具体合作事宜；

⑥核查报告期内公司与山东海推之间业务合同、交易流水和收入入账凭证、发票；

⑦获取公司出具的关于报告期内通过山东海推进行销售的情况说明。

## 2) 分析与结论

对外贸易经营者备案登记程序为：领取《对外贸易经营者备案登记表》，填写《登记表》，向备案登记机关提交备案登记材料，备案登记机关办理备案登记手续，在《登记表》上加盖备案登记印章。

山东海推的阿里巴巴国际电子商务推广平台账号依托于山东海推企业主体注册，根据阿里巴巴国际商务推广平台的管理要求，该账号及长期以来积累的平台运营数据无法转让给其他主体。海推股份如通过阿里巴巴国际电子商务平台销售，需要重新注册账号并投入较长时间运营孵化，影响公司国际市场的开拓和境外客户的维护，因而报告期内公司持续通过山东海推销售产品，而未办理对外贸易经营者备案登记直接从事对外贸易，符合公司提高经营效率、拓展国际市场的发展需求，公司报告期内持续通过山东海推销售具备合理性。公司已于 2022 年 11 月取得对外贸易经营者备案登记，并于 2023 年 3 月 15 日办理完成了税务出口退（免）税备案；报告期后，公司逐步承接了山东海推的业务，采取直接出口的方式替代了通过山东海推出口方式的销售模式。

公司向山东海推销售产品的价格公允，不存在通过山东海推代垫成本、调节收入的情形。

(3) 公司董事、高级管理人员在天津海润任职的背景，是否曾在天津海润持股，与天津海润现任股东是否存在股权代持、关联关系或其他利益安排；重庆康明斯发动机有限公司销售发动机的主要流程，2021 年公司未进入其客户名单无法向其直接采购、2022 年可以直接向其采购的具体原因及商业合理性，是

否符合行业惯例，进一步说明公司通过天津海润关联采购的必要性和合理性。

1) 核查程序

①查阅薛勇、杨杰、刘超、左庆利出具的说明；

②查阅薛勇、杨杰与张云、齐从景的《股权转让协议》以及完税凭证；

③查阅公司现任董事、高级管理人员薛勇、杨杰、李建国、薛旭、姚霆、左庆利分别出具的《关于不存在股权代持或其他利益安排情况的说明》；

④查阅公司股东、董事、监事、高级管理人员填写的关联方及关联关系调查表；

⑤查阅报告期内的银行账户资金流水；

⑥访谈重庆康明斯发动机有限公司销售负责人。

2) 分析与结论

①根据公司股东、董事、监事、高级管理人员填写的关联方及关联关系调查表、报告期内的银行账户资金流水，以及上述人员出具的相关说明，公司董事、高级管理人员与天津海润现股东不存在关联关系，不存在股权代持或其他利益安排。

②重庆康明斯基于其自身市场统筹规划，在海推股份产品需求量较小且未对海推股份进行背景调查的阶段，未将公司列入其客户名单，后由于公司对康明斯产品的需求量增加，因而重庆康明斯通过实地考察了解公司生产经营情况以及资信情况，最终将海推股份列入其客户名单并开展业务合作，符合行业惯例。

(4) 结合武汉九合、安徽路勤的具体业务、与公司的关联关系，相关关联主体在公司的任职情况及其掌握资源情况，进一步说明公司通过武汉九合、安徽路勤关联销售的必要性和合理性。

1) 核查程序

①查询武汉九合、安徽路勤企业登记信息、企查查网站信息；

②查阅 2019 年至 2022 年公司与安徽路勤交易记录、业务合同以及安徽路勤

2019年、2020年纳税财务报表；

③查阅公司销售部门负责人的说明；

④查阅湖北海推企业登记信息，公司提供的关于湖北海推情况的说明。

## 2) 分析与结论

①武汉九合具体从事的业务有工程机械产品整机销售、售后服务、工程施工及设备租赁等，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。

公司报告期内的股东高明栋持有武汉九合 85%的股权，为武汉九合的控股股东、实际控制人；高明栋在海推有限曾任执行董事职务，未实际参与公司日常经营管理；除此之外，武汉九合与公司不存在其他关联关系。

2017年9月11日，海推有限成立后，创始股东为在华中地区销售自产推土机产品，由高明栋、薛勇于2017年11月7日在湖北省武汉市设立主营工程机械产品销售的湖北海推智能装备有限公司，但由于初创阶段海推有限的推土机产品品牌影响力较小、市场认可度较低，湖北海推又属于行业内新成立的销售公司，在工程机械行业聚集的华中地区，海推有限仍然面临产品竞争能力较弱、销售市场开拓难度较大的问题。为了使公司生产的推土机产品能够进驻华中市场进行销售，同时提升海推品牌的知名度，海推有限积极转变市场开发策略，放弃通过湖北海推销售推土机产品的方案，转而在市场开发阶段选择武汉九合作为产品在湖北地区的经销商，并开始通过武汉九合进行关联销售。

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。高明栋持有湖北海推 80.00%的股权，并担任湖北海推执行董事兼经理。除此以外，湖北海推与公司不存在其他关联关系。

公司目前拥有 5 项注册商标专用权，2 项正在申请阶段的商标权。根据公司出具的《关于未授权他人使用本公司注册商标的声明》，公司未授权他人使用公司的商标，公司对拥有的注册商标享有专用权；经查询国家知识产权局商标局官方网站（<https://sbj.cnipa.gov.cn/>），海推智能未取得注册商标，且不存在被授权

使用公司商标的情况。湖北海推与公司也不存在关联交易行为。

综上，海推有限在初创阶段自身开拓市场能力较弱，选择同行业内拥有丰富市场资源和竞争优势地位的武汉九合合作，并通过武汉九合进行产品的销售，具备合理性和必要性。

②安徽路勤的主营业务为工程机械尤其是推土机产品的销售业务。

安徽路勤为天津海润的全资子公司，海推股份的股东、董事杨杰担任安徽路勤的执行董事兼总经理职务；除此之外，安徽路勤与公司不存在其他关联关系。

公司在初创阶段市场开拓能力较弱，品牌知名度尚未形成，客户资源和营销网络尚未覆盖至安徽地区，在当时选择通过已经具有一定市场地位、销售能力并掌握丰富客户资源的安徽路勤销售其推土机产品，具备合理性和必要性。

请主办券商、律师、会计师核查上述事项，说明高明栋、薛勇、杨杰、李建国、刘建勋间的资金流水核查情况，相关主体之间是否存在代持或其他利益安排，对上述事项发表明确意见。

#### 1) 核查程序

①查阅薛勇、杨杰、李建国、刘建勋之间的资金流水；

②核查薛勇、杨杰、李建国、刘建勋与高明栋之间的资金的流水；

③查阅公司现任董事、高级管理人员薛勇、杨杰、李建国、薛旭、姚霆、左庆利分别出具的《关于不存在股权代持或其他利益安排情况的说明》。

#### 2) 分析与结论

经核查，高明栋、薛勇、杨杰、李建国、刘建勋之间的资金流水情况如下：

序号	时间	转出方	转入方	金额（万元）	备注
1	2022.8.29	李建国	高明栋	500.00	股权转让款，分5笔，每笔100万元
2	2022.8.30	李建国	高明栋	500.00	股权转让款，分5笔，每笔100万元
3	2022.8.31	李建国	高明栋	100.00	股权转让款，单笔100万元
4	2022.9.27	李建国	高明栋	500.00	股权转让款，分5笔，每笔100万元

5	2022.9.28	李建国	高明栋	500.00	股权转让款，分 5 笔，每笔 100 万元
合计				2,100.00	—

除李建国因购买高明栋持有的海推有限股权而支付的股权转让款外，高明栋、薛勇、杨杰、李建国、刘建勋的银行账户相互之间不存在无正当事由和合理解释的大额资金往来以及资金流向不明等异常情形，不存在通过代持股权、关联交易或其他安排进行利益输送，从而损害公司、其他股东等利益的情形。

2. 关于经销商。根据公开披露文件及前次问询回复，报告期内公司主要通过经销商万阳商贸、山东海推、武汉九合、安徽路勤销售，终端客户多为境外自然人。

请公司补充说明：（1）公司与万阳商贸合作历史、背景，2019 年开始合作、2021 年即成为公司第一大客户的商业合理性；报告期各期万阳商贸的营业收入，公司销售金额占其采购金额比重；公司董监高与万阳商贸及其实际控制人是否存在股权代持、关联关系或其他利益安排；（2）报告期各期万阳商贸、山东海推、武汉九合、安徽路勤的具体终端客户情况，包括但不限于名称、属性（个人/企业）、国家或地区、金额、占比；（3）公司境内直销主要面向大型企业、境外经销主要面向境外自然人的具体原因及商业合理性，相关境外销售是否真实。

### 【公司回复】

（1）公司与万阳商贸合作历史、背景，2019 年开始合作、2021 年即成为公司第一大客户的商业合理性；报告期各期万阳商贸的营业收入，公司销售金额占其采购金额比重；公司董监高与万阳商贸及其实际控制人是否存在股权代持、关联关系或其他利益安排。

1) 2019 年 12 月 23 日公司与万阳商贸首次签订买卖合同，分别签订编号为 HTEX20101、HTEX20102 号《工业品买卖合同》，销售产品为 2 台 HD22 型号的推土机，自上述订单开始合作至今，双方一直保持稳定的业务合作关系。

海推股份依托严格的产品质量控制及生产制造经验基础，与万阳商贸合作之初的 2019 年已形成稳定的推土机系列产品研发、生产、销售及售后服务体系，

能够为客户提供稳定的产品供应服务；滕州万阳作为推土机为主的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，在与海推股份合作之前，一直以彭浦品牌推土机为主要出口产品。随着 2019 年上海彭浦机器厂有限公司业务重心转移，2020 年推土机产品产量降低，2021 年更将其“彭浦”品牌相关的商标转让给普石勒（上海）机械设备有限公司，在此背景下，滕州万阳采购彭浦品牌推土机产品数量下降，转而寻求与具备推土机规模化生产能力的整机制造企业海推股份进行合作。

根据万阳商贸提供的报税收入数据显示，在公司与万阳商贸合作开始之前，2018 年度、2019 年度万阳商贸营业收入金额已达到 3,799.56 万元、4,757.18 万元，收入来源主要是以彭浦品牌推土机产品为主的出口贸易收入。万阳商贸因为与上海彭浦机器厂有限公司业务合作情况的变化，而下游客户需求未减少，因此选择与海推股份进行业务合作，对下游客户的需求通过采购海推股份的推土机产品进行替代。因此 2019 年开始合作、2021 年万阳商贸即成为公司第一大客户具有商业合理性。

2) 报告期各期万阳商贸的营业收入，公司销售金额占其采购金额比重情况如下：

单位：万元

时间	万阳商贸营业收入	公司销售金额	占其采购金额比重
2021 年度	4,649.20	3,652.00	94.79%
2022 年度	4,361.38	2,905.56	82.95%

报告期内，海推股份为万阳商贸主要供应商，公司销售金额占万阳商贸采购金额比重分别为 94.79%、82.95%，占比较高。主要原因为万阳商贸实控人对万阳商贸的定位主要为推土机类产品的生产销售业务，其他工程机械类产品的销售业务以万阳商贸其他关联方如山东北重机械工程有限公司、济宁盛北国际贸易有限公司等进行业务开展。根据检索的海关出口数据显示，2021 年度、2022 年度济宁盛北国际贸易有限公司出口金额分别为 7,093,569.71 美元、5,147,692.34 美元，出口贸易业务规模较万阳商贸更大，推土机及相关零部件产品仅为万阳商贸实际控制人经营的一部分产业。



3) 根据公司股东、董监高与万阳商贸之间的银行流水显示，公司与万阳商贸之间仅有业务相关资金往来，双方仅为业务合作关系，公司股东、董事、监事及高级管理人员不存在与万阳商贸及其实际控制人的股权代持、关联关系及其他利益安排的情况。

(2) 报告期各期万阳商贸、山东海推、武汉九合、安徽路勤的具体终端客户情况，包括但不限于名称、属性（个人/企业）、国家或地区、金额、占比。

1) 万阳商贸终端客户情况

万阳商贸是以推土机为主的工程机械产品进出口贸易商，其下游境外客户的基本信息、交易信息是其商业秘密，是影响其市场竞争力的主要因素，万阳商贸以此为由未能提供具体终端客户名称及相关交易信息。

公司通过检索、查询海关数据，了解到 2021 年度、2022 年度万阳商贸出口对应客户名称、属性（个人/企业）、国家或地区、金额、占比情况如下：

单位：美元

客户名称	属性	所属国家/地区	销售金额	占比
<b>2021 年度万阳商贸出口对应客户情况</b>				
ООО ТЕХСЕРВИС-ХАБАРОВСК	企业	俄罗斯	3,507,573.22	61.30%
АО ТЕХСЕРВИС-БЛАГОВЕЩЕНСК	企业	俄罗斯	702,446.88	12.28%
ООО СПЕЦМАШ	企业	俄罗斯	564,330.75	9.86%
АО ССК	企业	俄罗斯	427,564.64	7.47%
ТОВ АГСОЛКО УКРАЇНА	企业	乌克兰	318,170.39	5.56%
ЗАО ТЕХСЕРВИС-ЯКУТИЯ	企业	俄罗斯	200,996.28	3.51%
ООО ТЕХСЕРВИС-СИБИРЬ	企业	俄罗斯	1,207.17	0.02%
<b>合计</b>			<b>5,722,289.33</b>	<b>100.00%</b>
<b>2022 年度万阳商贸出口对应客户情况</b>				
ООО ТЕХСЕРВИС-ХАБАРОВСК	企业	俄罗斯	2,290,678.77	40.91%
АО ТЕХСЕРВИС-БЛАГОВЕЩЕНСК	企业	俄罗斯	1,593,863.32	28.47%
ООО СПЕЦМАШ	企业	俄罗斯	753,995.79	13.47%
ЗАО ТЕХСЕРВИС-ЯКУТИЯ	企业	俄罗斯	481,705.80	8.60%
ООО АЗИМУТ	企业	俄罗斯	194,607.71	3.48%
АО ССК	企业	俄罗斯	90,739.35	1.62%

GRINDALE ENGINEERING PVT LTD	企业	津巴布韦	69,592.54	1.24%
ТОВ АГСОЛКО УКРАЇНА	企业	乌克兰	58,368.64	1.04%
LOVOL KINGFISHER PVT LTD	企业	津巴布韦	41,643.10	0.74%
ООО ТЕХСЕРВИС-ИРКУТСК	企业	俄罗斯	18,527.85	0.33%
ООО КЛЕВЕР ГРУПП	企业	俄罗斯	5,400.00	0.10%
合计			<b>5,599,122.87</b>	<b>100.00%</b>

注：上述万阳商贸出口对应客户情况系检索 2021 年度、2022 年度全部出口信息，非对应公司销售的推土机产品终端客户。

报告期内万阳商贸出口对应客户中以 ООО ТЕХСЕРВИС-ХАБАРОВСК、АО ТЕХСЕРВИС-БЛАГОВЕЩЕНСК、ООО СПЕЦМАШ 等三家俄罗斯客户为主，2021 年度、2022 年度对上述三个客户的出口金额占出口总额比例分别为 83.44%、82.85%，上述客户的基本情况如下：

公司名称	注册资本	成立时间	经营情况
ООО ТЕХСЕРВИС-ХАБАРОВСК	30,907,541.00 卢布	2017 年 1 月 11 日	公司是一家提供重型机械设备、零部件和配件的加工组装及贸易的公司，产品涵盖挖掘机、压路机、重型卡车、推土机、装载机等各类工程机械产品，在远东和欧洲地区的 18 个城市设有代表处，为俄罗斯全域提供产品和服务；成立 6 个拥有授权的服务中心，为客户提供产品维修和保养。
АО ТЕХСЕРВИС-БЛАГОВЕЩЕНСК	10,000.00 卢布	2005 年 10 月 5 日	公司于 2005 年 10 月在莫斯科第 46 号联邦税务局地区间监察局登记注册，组织负责人、总干事为叶夫根尼波波维奇。主要业务是批发非专门贸易，另外还注册了 25 项业务。
ООО СПЕЦМАШ	200,000.00 卢布	2002 年 12 月 25 日	成立于 2002 年 12 月，公司产品主要包括防爆设备、选矿设备、油气设备等，应用领域包括采矿、冶金等。公司占地 2.7 万平方米，团队拥有超过 20 年的市场经验，已为俄罗斯全域提供超过 1000 笔业务订单。

注：上述主要客户信息主要来源于企业官网对外公开信息及企业注册信息查询网站公开数据。

万阳商贸采购海推股份推土机及其相关零部件产品后，通过外贸出口至境外客户，该等境外客户包括批发贸易商、工程机械组装厂、服务商等类型企业，产品通过上述境外主体进行最终销售。

2) 山东海推终端客户情况

单位：万元

客户名称	属性	所属国家/地区	销售金额	占比
<b>2021 年度山东海推终端客户情况</b>				
FHM EQUIPMENT SDN BHD	企业	马来西亚	368.50	51.42%
Kirstin Forster	个人	德国	228.78	31.93%
Joakim stensson	个人	瑞典	64.73	9.03%
Victor	个人	瑞典	31.07	4.34%
Johannes Rose	个人	德国	13.93	1.94%
Anthony	个人	爱尔兰	7.08	0.99%
Mats Bergstrom	个人	瑞典	2.50	0.35%
<b>合计</b>			<b>716.59</b>	<b>100.00%</b>
<b>2022 年度山东海推终端客户情况</b>				
LLCSC-OB	企业	俄罗斯	1,299.00	47.63%
FHM EQUIPMENT SDN BHD	企业	马来西亚	946.81	34.72%
StenssonEntreprenadAB	个人	瑞典	217.61	7.98%
VimatekLLC	企业	蒙古	93.69	3.44%
REMUNTADACOMPANYLIMITED	企业	加纳	77.12	2.83%
JoakimStensson	个人	瑞典	61.04	2.23%
Johannes.ebermayer	个人	德国	31.84	1.17%
<b>合计</b>			<b>2,727.11</b>	<b>100.00%</b>

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。

### 3) 武汉九合终端客户情况

武汉九合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。

武汉九合的推土机及相关零部件产品主要市场为湖北省区域，目标客户为推土机终端使用客户，依托上述销售及服务网络，武汉九合对终端使用客户进行直接销售，报告期内终端客户销售情况如下：

单位：万元

客户名称	属性	所属国家/地区	销售金额	占比
<b>2021 年度武汉九合终端客户情况</b>				
陈明辉、徐德锋、熊建营、周辉领等 44 名自然人	个人	湖北	2,136.64	98.32%
安徽省路熠建筑劳务有限公司	企业	安徽	36.46	1.68%
<b>合计</b>			<b>2,173.10</b>	<b>100.00%</b>
<b>2022 年度武汉九合终端客户情况</b>				
李明、黄磊、汪新武、马建华等 17 名自然人	个人	湖北	759.03	94.89%
阳新涛发污泥清理有限公司	企业	湖北	40.88	5.11%
<b>合计</b>			<b>799.91</b>	<b>100.00%</b>

上述终端客户名单系通过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，经过对比相应产品编号、发动机编号等信息，统计出终端客户名称。保修单系武汉九合在对产品实现终端销售后，按要求对产品信息、终端客户基本情况进行确认的文件，海推股份根据保修单相关信息对产品及客户进行服务；问题反馈单是终端使用客户在推土机使用过程中出现的质量问题反馈文件，内容包括产品信息、终端客户基本情况、反馈故障描述等，故障描述如转向拉杆松紧问题、空调制冷效果问题、门锁使用问题、液压管破损漏油问题等，均能够反映产品已实现销售并正式使用。

公司向武汉九合销售为买断式销售，产品完成交付后所有权转移，相关产品由武汉九合进行自主销售，公司对其终端客户销售价格未作限制，同时武汉九合

以企业商业秘密为由无法提供全部终端客户具体销售价格，因此终端客户销售具体金额未能获取，上述终端客户销售金额系公司对武汉九合的产品销售金额。

#### 4) 安徽路勤终端客户情况

单位：万元

客户名称	属性	所属国家/地区	销售金额	占比
<b>2021 年度安徽路勤终端客户情况</b>				
夏金乐、俞仁兵、陆正华、单涛、何亮亮等 5 名自然人	个人	安徽	214.65	80.76%
轩青	个人	上海	51.15	19.24%
<b>合计</b>			<b>265.80</b>	<b>100.00%</b>

安徽路勤终端客户名单系安徽路勤提供及现场走访了解确认，公司向安徽路勤销售为买断式销售，产品完成交付后所有权转移，相关产品由安徽路勤进行自主销售，公司对其终端客户销售价格未作限制，同时安徽路勤以企业商业秘密为由无法提供全部终端客户具体销售价格，因此终端客户销售具体金额未能获取，上述终端客户销售金额系公司对安徽路勤的产品销售金额。

(3) 公司境内直销主要面向大型企业、境外经销主要面向境外自然人的具体原因及商业合理性，相关境外销售是否真实。

##### 1) 境内直销情况

报告期内公司境内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，对上述客户的直销收入占 2022 年度、2021 年度直销收入的比例分别为 85.71%和 100.00%。公司与客户国机重工、河北宣工的合作模式为 ODM 模式，该模式下，公司依托严格的产品质量控制及丰富的生产制造经验，通过沟通洽谈获得上述客户认可，并成为其 ODM 厂商，客户在取得海推股份提供的产品后，通过其销售渠道再销往终端客户。由于报告期内公司客户国机重工、河北宣工 ODM 采购金额占比较大，因此导致公司境内直销主要面向大型企业。

##### 2) 境外经销情况

经销模式下，报告期内公司的直接客户主要为国内经销商、贸易商，其中以

出口境外市场为主的经销商客户主要有万阳商贸、山东海推，以境内客户销售为主的经销商客户主要有武汉九合、安徽路勤。

万阳商贸的境外直接客户主要为境外企业客户，境外企业客户收到万阳商贸产品后再通过其自身销售渠道进行终端客户销售。山东海推的境外客户中，销售金额占比较高的为马来西亚、俄罗斯的企业客户，其性质为境外贸易商，取得山东海推的产品后通过其自身销售渠道进行终端销售；山东海推的境外自然人客户数量较多，但单笔金额一般较小。综上，虽然山东海推的境外经销客户从数量上看，自然人客户数量较多，但从销售金额方面看，公司境外经销主要面向的客户为境外贸易商客户，境外贸易商再通过其自身销售渠道对终端客户进行销售。

因此，公司境内直销与境外经销的直接客户无显著差异，客户收到推土机产品后均通过自身销售渠道进行产品终端销售，该模式符合履带式推土机产品终端单客户订单数量少（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，具有商业合理性，相关境外销售真实。

请主办券商及会计师核查上述事项，说明针对第一大客户万阳商贸的基本信息及销售情况的核查程序、证据、结论，说明针对主要经销商终端客户的核查程序及其有效性、金额、比例、结论，对公司经销真实性发表明确意见。

### **【主办券商回复】**

(1) 说明针对第一大客户万阳商贸的基本信息及销售情况的核查程序、证据、结论。

#### 1) 核查程序

①检索国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等网站，了解万阳商贸设立、出资、变更、关联方、商标专利资产等基本情况。

②检索万阳商贸及其关联方济宁盛北国际贸易有限公司海关出口基本情况，了解万阳商贸 2021 年度、2022 年度出口对应客户名称、出口地域、出口金额等信息。

③访谈万阳商贸业务负责人员，了解海推股份与万阳商贸的合作历史、合作背景，以及万阳商贸与海推股份合作之前业务发展情况等；同时获取万阳商贸原

推土机供应商上海彭浦机器厂有限公司转让“彭浦”系列商标的公告文件，了解万阳商贸 2019 年开始选择与海推股份进行业务合作的背景。

④取得万阳商贸提供的 2018 年至 2022 年国家税务总局山东省电子税务局查询的报送利润表数据，了解万阳商贸历年经营业绩情况。

⑤获取海推股份与万阳商贸业务合作相关资料，包括首次签订的业务合同及期后订单统计表等，了解万阳商贸与海推股份的合作历史及期后合作情况。

⑥获取公司股东、董监高人员报告期内银行流水，核查上述人员不存在与万阳商贸及其股东、主要业务负责人员之间的银行转账记录。

## 2) 核查证据

①检索国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等网站，获取查询万阳商贸工商登记信息及变更信息。

②检索获取万阳商贸及其关联方济宁盛北国际贸易有限公司海关出口基本情况，包括出口报关单号、海关编码（HS 编码）、客户名称、客户国别、出口金额、成交方式等信息。

③获取对万阳商贸业务负责人的访谈记录签字盖章文件；“彭浦”系列商标转让公告文件。

④获取万阳商贸提供的查询国家税务总局山东省电子税务局利润表、增值税及附加税申报表数据信息。

⑤获取海推股份与万阳商贸业务合作相关资料，2019 年 12 月双方首次签订的《工业品买卖合同》及期后订单统计表等。

⑥获取公司股东、董监高人员报告期内银行流水，核查银行流水。

## 3) 核查结论

①根据海推股份与万阳商贸的业务合同、期后订单情况以及万阳商贸访谈说明，了解到万阳商贸自 2019 年开始与海推股份进行业务合作，并一直保持稳定的合作关系；万阳商贸在与海推股份合作之前，其销售的推土机产品主要通过采

购上汽集团旗下的上海彭浦机器厂有限公司的彭浦推土机，随着上海彭浦机器厂有限公司业务重心变化，2019年万阳商贸选择开始与海推股份合作，采购海推股份推土机及其相关零部件产品。同时根据万阳商贸提供的2018年度、2019年度利润表数据显示，在与海推股份合作之前，万阳商贸业务规模已达到年销售收入4000万元左右，随着万阳商贸将推土机订单向海推股份采购，2019年开始合作，至2021年即成为海推股份第一大客户具有商业合理性。

②根据对万阳商贸的访谈并核查万阳商贸提供的山东省电子税务局查询利润表、增值税及附加税申报表数据，了解到报告期内海推股份销售给万阳商贸的销售金额占其营业成本的比例分别达到94.79%、82.95%，报告期内万阳商贸对海推股份的采购占比较高。

通过访谈万阳商贸相关负责人、检索国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等网站，了解到万阳商贸实际控制人控制下的其他企业情况，其中万阳商贸主要是推土机及相关零部件产品的销售平台，其他关联方主体如山东北重机械工程有限公司、济宁盛北国际贸易有限公司、山东中讯国际贸易有限责任公司、山东省班墨传媒有限公司均有各自业务开展。通过检索关联方中有出口贸易业务的济宁盛北国际贸易有限公司海关出口数据显示，2021年度、2022年度盛北国际贸易有限公司出口金额分别达到5,147,692.34美元、7,093,569.71美元，两年度合计出口贸易规模较万阳商贸更大。实际控制人控制下的企业总体实力较强，万阳商贸仅作为其推土机及相关产品的销售主体，因此虽然万阳商贸对海推股份的采购占比较高，但并非专门为海推股份提供服务，不会影响海推股份业务独立性及其持续经营能力。

③通过访谈万阳商贸相关负责人员、检索国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等网站，了解万阳商贸的股东及出资情况、历次变更情况以及关联方信息等，万阳商贸不存在与公司董监高的关联关系；通过核查公司股东、董监高人员报告期内银行流水，了解到公司上述人员不存在与万阳商贸及其股东、主要业务负责人员之间的银行转账记录，不存在股权代持、关联关系或其他利益安排的情况。

(2) 说明针对主要经销商终端客户的核查程序及其有效性、金额、比例、



结论，对公司经销真实性发表明确意见。

1) 滕州万阳终端客户核查

①核查程序及有效性

A.获取滕州万阳出具的采购海推股份推土机产品中发动机总成的报关信息，包括报关单号、发动机号、对应合同编号及机架号等信息。

B.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。

通过核对滕州万阳出具的采购海推股份推土机产品中发动机总成的报关信息，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。鉴于每台履带式推土机都具有独立的发动机号和机架号，因此通过对滕州万阳向境外客户销售时的出口报关单反映的发动机号，与海推股份向滕州万阳交付的产品发动机号进行对应，能够确认海推股份销售给滕州万阳的推土机产品已完成对境外客户的出口。

C.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，通过推土机主机号确认对应产品完成销售并开始使用信息。公司通过经销商销售的推土机产品，终端客户再使用过程中若出现问题，会通过经销商进行问题信息反馈，公司再针对客户反馈的问题提供售后服务并建立售后服务台账。通过核查经销商滕州万阳的终端客户问题反馈对应推土机产品信息，核对相应推土机产品的主机号、发动机编号的核查程序，能够有效反映公司销售给滕州万阳的产品实现终端销售的情况。

D.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，同时取得了被访谈人签字确认的访谈记录文件，访谈内容真实有效。

②滕州万阳终端客户核查金额、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%

通过对对应出口报关发动机号信息核查程序中，存在与对应终端客户售后反馈核查程序中的产品重合情况，因此核查过程对上述两种核查程序进行合并，最终实现对终端客户的核查比例分别为 64.81%、79.71%，具有有效性。

### ③核查结论

通过对滕州万阳及其终端客户的上述核查程序，主办券商认为公司与滕州万阳的经销业务合理，收入真实。

## 2) 山东海推终端客户核查

### ①核查程序及有效性

A.通过获取并核查报告期内山东海推与阿里巴巴（中国）网络技术有限公司相关业务的合同，同时取得山东海推对山东一达通企业服务有限公司及终端客户的进出口货物发票、发货单、报关单等相关资料，并核查山东海推通过阿里巴巴商务平台的收款记录及交易水单信息，能够实际了解山东海推出口对应的终端客户信息，并结合对应收款记录、交易水单、发票及发货单等资料，确认终端客户销售相关信息。

B.通过访谈山东海推主要业务负责人员，了解山东海推与海推股份的业务合作模式及山东海推的经营情况，并了解其终端客户销售情况，取得了被访谈人签字确认的访谈记录文件，访谈内容真实有效。

C.对报告期内山东海推的主要客户 FHM EQUIPMENT SDN BHD（马来西

亚)、LLCSC-OB(俄罗斯)负责人进行访谈,了解终端客户与山东海推及海推股份的合作情况,确认产品完成出口并销售。结合出口货物报关单、发票、发货单以及取得的客户签章确认的访谈记录文件,能够有效反映出相关客户终端销售及收入的真实性。

D.通过核查海推股份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,并对应核查《审计报告》中双方的关联交易金额,能够了解确认报告期内公司与山东海推的交易情况,再结合山东海推对外销售的客户收入明细及发货单明细,能够有效了解海推股份销售给山东海推的相关产品已完成出口。

### ②山东海推终端客户核查金额、比例

项目	2022年	2021年
销售金额(万元)	2,639.83	670.61
访谈山东海推负责人员确认销售金额	2,639.83	670.61
访谈山东海推方式核查比例	100.00%	100.00%
对比核查阿里巴巴商务平台收款记录金额	2,639.83	670.61
对比阿里巴巴商务平台收款记录核查比例	100.00%	100.00%
访谈山东海推境外客户涉及产品金额	2,245.81	368.50
访谈山东海推境外客户核查比例	82.35%	51.42%

### ③核查结论

通过对山东海推及其终端客户的上述核查程序,主办券商认为公司与山东海推的经销业务合理,收入真实。

### 3) 武汉九合终端客户核查

#### ①核查程序及有效性

A.获取并核查报告期内武汉九合在实现终端销售后取得的客户保修单,确认对应公司产品已实现终端销售情况。武汉九合在实现推土机产品销售后,会向海推股份提供一份保修单资料,由客户签字及武汉九合服务部盖章,保修单内容包括主机编号及发动机编号等每个推土机独有的信息,通过核对公司向武汉九合交付的产品信息能够有效确认公司产品实现终端销售情况。

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。现场查看经销商武汉九合销售的海推推土机产品实际使用情况及客户对产品和服务的反馈，能够确认相应公司推土机产品实现终端销售。

C. 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；

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。

### ②武汉九合终端客户核查金额、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%

通过核查报告期内武汉九合在实现终端销售后取得的客户保修单信息，并对应匹配公司向武汉九合交付的产品信息，能够有效确认公司产品实现终端销售情况，该核查程序能够覆盖报告期内公司对武汉九合销售的全部产品。同时结合对武汉九合部分终端客户的实地走访及对相关负责人员的访谈，三项核查程序对武汉九合终端客户销售的确认具有有效性。

### ③核查结论

通过对武汉九合及其终端客户的上述核查程序，主办券商认为公司与武汉九合的经销业务合理，收入真实。

## 4) 安徽路勤终端客户核查

### ①核查程序及有效性

A. 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。现场查看经销商安徽路勤销售的海推推土机产品实际使用情况及客户对产品和服务的反馈，能够确认相应公司推土机产品实现终端销售。

B. 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；

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。

②安徽路勤终端客户核查金额、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%

公司与安徽路勤业务合作主要为 2021 年，合计销售推土机产品 6 台。通过现场实地走访的核查方式，实现了对 5 台推土机终端使用客户核查，1 台推土机因终端客户个人原因未能现场走访；同时结合对安徽路勤负责人员的访谈等核查确认方式，能够有效实现对安徽路勤终端客户销售真实性的确认。

③核查结论

通过对安徽路勤及其终端客户的上述核查程序，主办券商认为公司与安徽路勤的经销业务合理，收入真实。

综上，通过上述对报告期内公司主要经销商滕州万阳、山东海推、武汉九合、安徽路勤等公司及其终端客户的核查程序，主板券商认为公司经销收入真实。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公司监督管理办法》《非上市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】

根据《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》“1-21 财务报告审计截止日后的信息披露”的规定，公司已在公开转让说明书“第四节、公司财务”之“十、重要事项”之“（四）提请投资者关注的其他重要事项”中补充披露如下：

“公司财务报告审计截止日为 2022 年 12 月 31 日，截止日后 6 个月（即 2023 年 1 月至 2023 年 6 月），公司主要经营情况及重要财务信息如下：

#### （1）主要经营情况

##### 1) 主要产品的销售规模

财务报告审计截止日后 6 个月，公司取得订单含税金额合计 17,051.88 万元，共实现销售收入 13,773.17 万元，其中：销售推土机整机 242 台，销售收入 13,577.76 万元；销售配件收入 195.41 万元。

##### 2) 主要原材料和服务的采购规模

财务报告审计截止日后 6 个月，公司原材料和服务的采购不含税金额为 10,133.57 万元，主要为采购的推土机的各类零部件、配件。

##### 3) 关联交易情况

财务报告审计截止日后 6 个月，关联交易具体情况如下：

单位：万元

关联方名称	关联交易类型	关联交易内容	2023 年 1-6 月
采购商品、接受劳务			
济宁诗鸿奥工程机械设备有限公司	采购商品	推土机配件	629.72
合计			629.72
销售商品、提供劳务			
山东海推机械科技有	销售商品	推土机整机	448.59

限公司			
合计			448.59

注：上表中对山东海推机械科技有限公司的期后销售收入，为公司执行的截至 2022 年末已与山东海推机械科技有限公司签约但因疫情原因而延迟发货的订单。

#### 4) 关联担保情况

截止 2023 年 6 月 30 日，公司关联担保均为公司作为被担保方接受担保情形，接受担保余额为 3,400.00 万元，具体情况如下：

单位：万元

担保方	担保金额	担保起始日	担保到期日
杨杰	1,000.00	2023-3-10	2024-2-28
刘超			
薛勇			
李建国			
刘建勋			
杨杰	1,900.00	2023-2-13	2024-2-12
刘超			
薛勇			
李建国			
刘建勋			
薛勇	500.00	2023-1-31	2024-1-27

#### 5) 重要研发项目进展

财务报告审计截止日后 6 个月，公司主要研发项目均处于正常研发阶段，其后续投入情况如下：

单位：万元

研发项目	2023 年 1-6 月
HP90 吊管机底盘的研制	159.99
HD18 湿地型推土机提升油缸硬管内置技术的研制	45.63
180 马力森林伐木型推土机的研制	13.15

国机新型外观推土机开发	16.11
HD17 国四型推土机的研究与开发	32.94
600 马力推土机研制与开发	26.36
合计	294.18

#### 6) 重要资产变动情况

财务报告审计截止日后 6 个月，公司固定资产原值增加 139.98 万元，主要为购置的运输及生产设备以及西车间雨棚等；公司未处置相关重要资产。

#### 7) 董监高变动情况

财务报告审计截止日至本公开转让说明书签署日，公司董监高未发生变动。

#### 8) 对外担保

财务报告审计截止日至本公开转让说明书签署日，公司无对外担保情形。

#### 9) 债权融资

截止 2023 年 6 月 30 日，公司共计发生 3 笔短期银行贷款，余额合计 3,400.00 万元；应付银行承兑汇票余额为 5,038.78 万元(均为全额保证金)。

#### 10) 对外投资情况

财务报告审计截止日后 6 个月，公司无对外投资情形。

### (2) 重要财务信息

单位：元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	变动比例
营业收入	137,731,689.14	36,844,918.71	273.81%
净利润	14,719,400.88	-1,225,770.67	1300.83%
研发费用	2,941,762.34	2,686,327.88	9.51%
经营活动现金流量净额	24,562,612.72	-2,573,064.75	-1054.61%
所有者权益	57,102,471.65	32,642,005.66	74.94%
非经常性损益	386,357.19	25,015.85	1444.45%



其中：			
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	292,200.00		-
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-247.44	6,896.19	-103.59%
其他符合非经常性损益定义的损益项目			
减：所得税影响数	-94,404.63	-18,119.66	421.01%
减：归属于少数股东的非经常性损益净影响数（税后）			
非经常性损益净额	386,357.19	25,015.85	1444.45%

1) 2023年1-6月，公司营业收入同比上升273.81%。主要原因如下：

①2022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2022年3月份以来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，因此公司2022年1-6月销售收入规模相对较小。

②自2022年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；另外，2022年末受疫情影响公司部分产品未能及时发货，直至2023年上半年才陆续完成发货并确认收入，导致公司2023年上半年销售额较报告期内有较大幅度增长。

2) 2023年1-6月，净利润同比上升1300.83%，主要原因为，2022年上半年公司因受国内外经济形势和新冠疫情影响，销售额大幅下降并处于亏损状态；2023年上半年，行业复苏、客户需求逐步增加，公司上半年营业收入增幅较大，导致公司净利润水平随之大幅提高。

3) 2023年1-6月，经营活动产生的现金流量净额同比增加2,713.57万元，主要原因系：

①2022年上半年，公司销售收入较低，同时公司因考虑疫情等影响原材

料运输过程，因而提高了存货安全储备，增加了材料采购支出，导致 2022 年上半年经营活动产生的现金流量净额为负数。

②2023 年 1-6 月公司加大营销力度，销售收入大幅增长，同时对主要客户执行款到发货的结算政策，故 2023 年 1-6 月份经营性现金流入金额较大，经营活动产生的现金流量净额随之大幅增加。

4) 2023 年 1-6 月，公司非经常损益同比上升 1444.45%，主要系本期公司收到政府补助 292,200.00 元所致；公司各报告期非经常性损益金额相对较小，且不具备可持续性。

注：前述公司期后 6 个月的财务数据，未经申报会计师审计或审阅，不构成公司盈利预测或业绩承诺。”

综上，公司审计截止日后经营状况未出现重大不利变化，公司符合挂牌条件。除上述公开转让说明书补充披露内容外，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，公司本次申请文件中不存在涉及挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

(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第二轮审核问询函的回复签署页)

项目负责人:   
张晓龙

项目组成员:     
张晓龙                  王力振                  刘佳强



天风证券股份有限公司

2023年8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第二轮审核问询函〉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。

济宁海推重工机械股份有限公司

2023年8月25日

