

目 录

一、关于收入·····	第 1—18 页
二、关于业务模式及主要客户·····	第 19—42 页
三、关于棉花收获机终端使用情况·····	第 42—62 页
四、关于付款模式·····	第 62—79 页
五、关于预收款项·····	第 79—85 页
六、关于生产和采购·····	第 85—90 页
七、关于与可比公司的比较情况·····	第 90—124 页
八、关于存货·····	第 124—130 页
九、关于现金流及核查·····	第 130—156 页

关于新疆钵施然智能农机股份有限公司 IPO 审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2024〕656号

上海证券交易所:

我们已对《关于新疆钵施然智能农机股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件的审核问询函》(上证上审〔2023〕258号,以下简称审核问询函)所提及的新疆钵施然智能农机股份有限公司(以下简称钵施然或公司)财务事项进行了审慎核查,并出具了《关于新疆钵施然智能农机股份有限公司IPO审核问询函中有关财务事项的说明》(天健函〔2023〕650号、天健函〔2023〕1575号)。因公司补充了最近一期财务数据,我们为此作了追加核查,现汇报如下。

一、关于收入

根据申报材料,(1)报告期内,公司主要产品棉花收获机的销量分别为450、405、419和507台,收入分别为50,809.53万元、46,868.81万元、64,489.26万元和84,733.80万元,为报告期内主要收入来源。单台棉花收获机每年采收面积通常在4,000亩~5,000亩。(2)各类型棉花收获机产品获得的农机补贴30万-60万不等;公司2019年至2022年1-9月销售棉花收获机已进行补贴公示的台数占当年所销售棉花收获机(剔除境外客户)比重分别为98.44%、95.91%、92.31%和64.98%。(3)报告期内,发行人对外所销售的产品基本由客户上门提取,相关运费均由客户本人承担,仅在少数情况下应客户需求与公司政策规定,发行人会对少量产品承担相应的运输费用,报告期发行人承担的运输费用金额分别为15.84万元、69.43万元、21.51万元和14.15万元。(4)发行人第三季度收入占比分别为83.97%、84.17%、69.31%和97.48%,与同行业公司存在较大

差异。

请发行人说明：（1）2019 年至今，按照南疆、北疆和新疆生产建设兵团分别说明棉花种植面积、机采率、棉花收获机的保有量和新增量、每万亩棉田棉花收获机的保有量；按照机采率的提升和更新换代的需求，结合单台收获机采收面积，合理审慎分析报告期内新疆各地区棉花收获机年需求量；（2）按照前述地区划分，说明报告期发行人棉花收获机的收入、销量及占比，主要销售的产品类型；量化分析 2021 年、2022 年 1-9 月收入高速增长的原因，是否有真实的市场需求；（3）客户上门提货的具体方式及其合理性，与同行业公司是否存在重大差异；产生的交通费用是否存在由推广服务商、经销客户或发行人其他利益相关方承担方的情形；（4）发行人销售人员（扣除售后人员）人均销售额、销售数量情况，与同行业可比公司是否存在较大差异；（5）结合南北疆销售占比、棉花采摘时间，分析发行人收入主要集中在三季度的合理性，并就销售收入存在较强季节性作重大事项提示。

请保荐机构和申报会计师：（1）对上述事项核查并发表明确意见；（2）已取得补贴的棉花收获机，取得补贴的金额和机型是否一致；农机补贴的申请者与发行人终端客户名称是否一致，是否存在异常；（3）对报告期内销售的棉花收获机履行的各项核查程序、核查手段，实地走访查看的比例，并对发行人销售收入真实性发表明确核查意见。（审核问询函问题 3）

（一）2019 年至今，按照南疆、北疆和新疆生产建设兵团分别说明棉花种植面积、机采率、棉花收获机的保有量和新增量、每万亩棉田棉花收获机的保有量；按照机采率的提升和更新换代的需求，结合单台收获机采收面积，合理审慎分析报告期内新疆各地区棉花收获机年需求量

1. 2019 年至今，按照南疆、北疆和新疆生产建设兵团分别说明棉花种植面积、机采率、棉花收获机的保有量和新增量、每万亩棉田棉花收获机的保有量

新疆地方和新疆生产建设兵团棉花种植面积、机收率、棉花收获机保有量和净新增量、每万亩棉田棉花收获机保有量统计数据如下：

地区	年度	棉花种植面积（万亩）	机收率（%）	棉花收获机保有量（台）	棉花收获机净新增量（台）	每万亩棉田棉花收获机保有量（台）
新疆地方	2020 年	2,454.93	67.48	3,100	700	1.26

	2021 年	2,453.90	75.00	3,500	400	1.43
	2022 年	2,469.45	80.43	4,600	1,100	1.86
	2023 年	2,349.17	84.50	5,230	630	2.23
新疆生产建设兵团	2020 年	1,297.97	90.90	2,800	300	2.16
	2021 年	1,305.20	94.20	2,900	100	2.22
	2022 年	1,275.88	95.60	3,100	200	2.43
	2023 年	1,204.79	96.60	3,570	470	2.96

数据来源：新疆维吾尔自治区统计局、新疆生产建设兵团统计局、新疆维吾尔自治区农牧业机械管理局、新疆维吾尔自治区农业农村机械化发展中心、中国农业机械工业协会。2023 年新疆生产建设兵团、地方棉花种植面积、机收率、棉花收获机保有量均为估算值。

注：截至 2023 年末，新疆地方和新疆生产建设兵团棉花收获机保有量暂无官方发布统计数据，2023 年保有量结构系以 2022 年保有量、调研获取的 2023 年销量 1,100 台为基础，在不考虑市场淘汰的基础上，综合考虑补贴系统数量结构等因素进行的估算。2023 年新疆生产建设兵团、地方棉花种植面积、机采率结合过去三年变化情况及公开信息进行的估算

根据上表数据，报告期内，新疆地方及新疆生产建设兵团棉花种植面积整体趋于稳定，棉花机收率、棉花收获机保有量、每万亩棉田棉花收获机保有量整体呈上升趋势，反映了我国新疆地区棉花采收机械化水平的较快提升。

2. 按照机采率的提升和更新换代的需求，结合单台收获机采收面积，合理审慎分析报告期内新疆各地区棉花收获机年需求量

棉花收获机的需求主要源自两个方面：一、由于机收率提升而带来的增量市场需求；二、存量棉花收获机的更新/升级换代需求。结合机收率提升和更新换代需求，以及单台棉花收获机年采收面积 4,000-5,000 亩/年，测算报告期内新疆各地区棉花收获机理论年需求量如下：

（1）新疆地方

新疆地方棉花收获机理论年需求量=新增市场需求量+存量替代市场需求=（新疆地方棉花种植面积×新疆地方机收率增长幅度）/单台机器年采收面积+期初机龄在 5 年及以上的棉花收获机保有量/存量更新替代年限（按 3-5 年计算）。具体测算过程如下表所示：

年份	新疆地方棉花种植面积（万亩）	新疆地方机收率增长幅度	①新增市场需求量（台）		期初保有量（台）	期初机龄在5年及以上的棉花收获机保有量（台）	②存量替代市场需求量（台）		①新增+②存量替代市场需求量（台）	
			Min(5,000亩/台)	Max(4,000亩/台)			Min(5年)	Max(3年)	Min	Max
2021年	2,453.90	7.52%	369	461	3,100	930	186	310	555	771
2022年	2,469.45	5.43%	268	335	3,500	1,050	210	350	478	685
2023年	2,349.17	4.07%	191	239	4,600	1,380	276	460	467	699

注：期初保有量来源于中国农业机械工业协会数据；根据农机购置与应用补贴系统数据测算，报告期各期新疆地方5年及以上采棉机保有量占期初保有量的比重约30%

根据测算，2021年、2022年、2023年新疆地方棉花收获机理论年需求量分别为555-771台、478-685台、467-699台。

从新疆地方来看，报告期内，北疆机收率整体处于较高水平，因此，新疆地方的机收率增长主要来自于南疆地区，随着新疆地方棉花收获机保有量的增加，机收率增长幅度有所减小，棉花收获机新增市场需求量呈下降趋势。同时，新疆地方棉花收获机机龄相对较短，5年及以上的棉花收获机保有量规模较小，报告期内，5年及以上棉花收获机保有量虽小幅上升，但存量替代市场需求增长规模相对较小。上述因素使得新疆地方报告期内棉花收获机的理论年需求量有所下降。

（2）新疆生产建设兵团

新疆生产建设兵团棉花收获机理论年需求量=新增市场需求量+存量替代市场需求=（生产建设兵团棉花种植面积×生产建设兵团机收率增长幅度）/单台机器年采收面积+期初机龄在5年及以上棉花收获机保有量/存量更新替代年限。具体测算过程如下表所示：

年份	新疆生产建设兵团棉花种植面积（万亩）	新疆生产建设兵团机收率增长幅度	①新增市场需求量（台）		期初保有量（台）	期初机龄在5年及以上的棉花收获机保有量（台）	②存量替代市场需求量（台）		①新增+②存量替代市场需求量（台）	
			Min(5,000亩/台)	Max(4,000亩/台)			Min(5年)	Max(3年)	Min	Max
2021年	1,305.20	3.30%	86	108	2,800	1,820	364	607	450	715
2022年	1,275.88	1.40%	36	45	2,900	1,885	377	628	413	673
2023年	1,204.79	1.00%	24	30	3,100	2,015	403	672	427	702

注：期初保有量来源于中国农业机械工业协会数据；根据农机购置与应用补贴系统数据测算，报告期各期新疆生产建设兵团5年及以上采棉机保有量占期初保有量的比重约65%

根据测算，2021 年、2022 年、2023 年新疆生产建设兵团棉花收获机理论年需求量分别为 450-715 台、413-673 台、427-702 台。

从新疆生产建设兵团来看，随着新疆生产建设兵团的机收率在 2020 年达到 90.90%，处于较高水平，2021 年开始机收率的增长幅度缩小，新增市场需求量下降。同时，由于新疆生产建设兵团的机械采收发展较早，报告期内各期初机龄在 5 年及以上的棉花收获机保有量规模较大，故兵团的存量代替市场需求规模较大并随着保有量的增加逐步上升。报告期内，新疆生产建设兵团理论需求量未发生重大变化。

综上，2021 年、2022 年、2023 年新疆地方和新疆生产建设兵团棉花收获机理论年需求量合计值分别为 1,005-1,486 台、891-1,358 台、894-1,401 台，理论年需求量有所下降主要是由于新疆地方随着棉花机收率的提高，新增市场需求有所降低所致。

同时，根据中国农业机械工业协会数据及市场调研，2021 年、2022 年、2023 年，中国棉花收获机市场销量分别为 770 台、1,400 台和 1,100 台。2021 年理论需求量大于市场实际的销量，主要原因系理论需求测算系在假设条件下对部分参数进行的理论估算，而市场需求和销量同时受用户购买偏好、存量替代偏好、技术成熟度等多重因素的影响，使得不同年度理论需求和实际需求存在一定的差异。2021 年，市场理论需求较为旺盛，但由于该期间市场正值打包式棉花收获机的发展关键期，而国产品牌打包式棉花收获机尚处于发展初期，用户接受度有待进一步提升，部分用户对新机购置保持观望态度，使得市场实际需求略小于理论需求；2022 年，随着国产品牌打包机产品被市场的认可，过去两年受到相对压抑的市场需求在 2022 年得到显著的释放，因此，2022 年市场需求大于理论需求。2023 年，市场需求与理论需求基本匹配。

2021 年、2022 年及 2023 年，公司棉花收获机销售数量分别为 417 台、602 台、439 台。2022 年市场理论需求下降而公司销量上升主要是由于过去国内市场打包式棉花收获机受约翰迪尔的垄断，产品定价高昂，使得国内市场对打包式棉花收获机的需求被抑制，而公司于 2021 年在打包式棉花收获机领域形成技术突破和成功量产，凭借优异的产品性能、性价比、售后服务等优势，公司打包式棉花收获机产品自推出以来，便获得市场的高度认可，销售大幅增长。

总体而言，我国棉花收获机市场需求量与理论需求测算量无重大差异，公司

销售的变化情况具备合理性。

(二) 按照前述地区划分，说明报告期发行人棉花收获机的收入、销量及占比，主要销售的产品类型；量化分析 2021 年、2022 年 1-9 月收入高速增长的原因，是否有真实的市场需求

1. 按照前述地区划分，说明报告期公司棉花收获机的收入、销量及占比，主要销售的产品类型

报告期内，公司棉花收获机按新疆地方、新疆生产建设兵团、疆外划分的收入情况如下：

单位：万元、台

类 型	2023 年度			2022 年度			2021 年度		
	销售 金额	占比 (%)	销 量	销售 金额	占比 (%)	销 量	销售 金额	占比 (%)	销 量
南疆：									
三行打包机	41,515.84	46.91	211	37,915.10	36.70	205	21,258.40	32.97	112
三行箱式机	3,158.35	3.57	27	11,505.16	11.14	107	13,852.99	21.49	126
六行打包机	4,802.47	5.43	15	3,373.18	3.26	11			
六行箱式机				222.52	0.22	1	471.32	0.73	2
小 计	49,476.66	55.90	253	53,015.95	51.31	324	35,582.71	55.19	240
北疆：									
三行打包机	16,645.49	18.81	87	15,817.38	15.31	86	8,467.73	13.13	46
三行箱式机				2,958.23	2.86	27	2,543.27	3.94	25
六行打包机	5,227.07	5.91	16	5,595.19	5.42	18	2,302.31	3.57	6
六行箱式机							174.77	0.27	1
四行箱式机									
小 计	21,872.56	24.71	103	24,370.80	23.59	131	13,488.08	20.92	78
新疆生产建设兵团：									
三行箱式机	889.21	1.00	8	5,147.98	4.98	46	4,192.16	6.50	38
三行打包机	5,850.95	6.61	30	11,475.81	11.11	62	10,266.03	15.92	56
六行箱式机				1,487.20	1.44	7	489.65	0.76	2
六行打包机	6,562.33	7.41	20	5,307.51	5.14	16			
小 计	13,302.49	15.03	58	23,418.49	22.67	131	14,947.84	23.19	96
疆外（含外销）：									

类 型	2023 年度			2022 年度			2021 年度		
	销售 金额	占比 (%)	销 量	销售 金额	占比 (%)	销 量	销售 金额	占比 (%)	销 量
三行打包机	802.64	0.91	4	1,337.70	1.29	7	194.50	0.30	1
四行箱式机	2,741.28	3.10	18	947.25	0.92	7	142.16	0.22	1
三行箱式机	116.26	0.13	1	227.72	0.22	2	113.99	0.18	1
六行打包机	194.42	0.22	2						
小 计	3,854.60	4.36	25	2,512.68	2.43	16	450.64	0.70	3
合 计	88,506.31	100.00	439	103,317.92	100.00	602	64,469.26	100.00	417

2. 量化分析 2021 年、2022 年收入高速增长的原因，是否有真实的市场需求

(1) 收入高速增长的原因

公司 2021 年和 2022 年收入高速增长主要系公司推出的三行打包机满足国内棉农对打包式棉花收获机的需求，成功开拓了国产打包机市场，公司报告期内棉花收获机分型号收入（不含置换机对外销售）情况如下：

单位：万元

项 目	2023年度		2022年度		2021年度	
	销量(台)	金额	销量(台)	金额	销量(台)	金额
三行打包机	332	64,822.31	360	66,545.99	215	40,186.65
三行箱式机	36	4,156.42	182	19,839.10	190	20,702.41
四行箱式机	18	2,741.28	7	947.25	1	142.16
六行打包机	53	16,786.29	45	14,275.87	6	2,302.31
六行箱式机			8	1,709.72	5	1,135.73
合 计	439	88,506.31	602	103,317.92	417	64,469.26

2021 年，公司新产品打包式棉花收获机上市，当年三行打包机实现销售 40,186.65 万元，占比 62.32%，六行打包机实现销售 2,302.31 万元，占比 3.57%，合计占比超过 65%。2022 年，打包式棉花收获机销售金额及占比进一步提高，三行、六行打包式棉花收获机合计销售 80,821.86 万元，合计占比 78.17%。2023 年打包式棉花收获机合计销售 81,608.60 万元，销售金额占比达到 92.21%。

(2) 公司收入增长具有真实的市场需求

1) 公司打包式棉花收获机具有经济和效率优势，能极大满足国内棉农的市场需求

打包式棉花收获机较传统箱式机更具经济和效率优势，但在国产打包机推出前，打包式棉花收获机市场基本被外资品牌约翰迪尔的六行打包机占据，由于进口的六行打包机在定价偏高的同时对于面积较小或形状不规则的棉田适用性较差，无法满足国内中小型棉花种植户的需求，打包式棉花收获机国内市场保有量较低。

2021 年，公司作为首批获得打包式棉花收获机推广鉴定证书的国内企业，率先推出了三行和六行打包式棉花收获机，其中三行打包机一经推出就凭借其价格优势、优异的产品性能以及对中小面积棉田的适用性，获得了市场的高度认可，填补了中小型棉花种植户打包机市场的空白，推动了公司收入的增长。

2) 棉花收获机产品更新换代需求的持续上升

棉花收获机通常在使用 8-10 年后就面临机器淘汰，为了保持其技术先进性、采收经济性等，通常超过 5 年后就会出现更新换代的情况，尤其在棉花采收服务领域这一现象更为普遍。

随着早期的旧款棉花收获机已逐步面临淘汰，报告期内棉花收获机更新换代的需求持续上升，同时打包式棉花收获机作为新一代产品，在经济和效率上相比箱式机更具优势，部分客户为提升采收效率，获取更大的经济收益，缩短了更新产品的周期，从而使得更新换代的需求进一步提升，更新换代的需求的持续上升促进了公司收入的增长。

综上所述，公司 2021 年和 2022 年收入高速增长具有真实的市场需求。

(三) 客户上门提货的具体方式及其合理性，与同行业公司是否存在重大差异；产生的交通费用是否存在由推广服务商、经销客户或发行人其他利益相关方承担的情形

1. 客户上门提货的具体方式及其合理性，与同行业公司是否存在重大差异

公司以直销为主，对外销售的主要运输模式为上门提机，相关运费基本由客户承担，少数情况经与客户磋商后，由公司承担运费。公司农机提机前，销售部业务员根据计划物控部下发的库存情况、排产时间表与客户进行沟通确定具体提机时间，拟定提机时间表。客户在提机当天，对机器外观、性能进行验收，确认产品质量完好后，签署发货证明，获得农机控制权，完成提机流程。

同行业可比公司未在公开渠道披露其运费承担情况，经电话了解，同行业可比公司以经销为主，存在由厂商承担从厂区到经销商处的运费的情形，或由其经

销商承担终端客户运费的情形。

公司与同行业可比公司在运费承担方面存在一定差异，除公司与同行业可比公司的销售模式存在差异外，与公司的生产基地及 4S 店网点布局也有一定的关系。公司主要生产基地以及 4S 网点均设立在棉花主产区，客户提机成本较低，而同行业可比公司棉花收获机厂区较为集中，且多设置在非棉花主产区。

(1) 公司厂区较多，且均设立在棉花主力产区

新疆幅员辽阔，为更好地节省公司成本，公司在南北疆多地设立厂区。母公司设立在北疆塔城地区乌苏市，位于天山北麓，准噶尔盆地西南缘，系北疆棉花产区的核心地带。同时，乌苏市所处的“金三角”地区交通便捷，系北至阿勒泰、西去伊犁，东到乌鲁木齐的必经之地，运输半径覆盖了北疆大部分棉花产地；2018 年末、2021 年末，公司分别在南疆阿克苏地区沙雅市、第一师阿拉尔市设立了工厂，2022 年初，在巴音郭楞蒙古自治州尉犁县设立了 4S 店，均位于南疆主要棉区的腹地。南疆棉区是新疆棉花的主产区，其棉花产量约占新疆棉区产量的 80%，主要分布在天山南麓、天山南脉直到昆仑北麓的漫长 C 型区域内。具体情况如下：

图：新疆棉花主要产区示意图



注：公司在上图中的乌苏市、沙雅县以及阿拉尔市设有厂区，在尉犁县设有

4S 点

如上图所示，公司的厂区均设立在新疆棉区主要产地，极大程度上节省了客户提机所需花费承担的成本。

(2) 同行业可比公司主要厂区设立在非棉花主要产区

根据公开信息、电话访谈了解，公司同行业可比公司棉花收获机所在厂区：

公司名称	所在地区
约翰迪尔	主要依赖于进口至境内经销商处
天鹄股份	新疆五家渠、内蒙古呼伦贝尔
常州东风农机	江苏省常州市
现代农装	河北省保定市
星光农机	浙江省湖州市、江苏省常州市
铁建重工	新疆乌鲁木齐市
沃得农机	江苏省丹阳市

注：上述信息来源于公司网站、新闻网站、访谈等

由上表所示，公司同行业可比公司中，仅天鹄股份、铁建重工在新疆五家渠市、乌鲁木齐市设有棉花收获机产线。

相比公司，同行业可比公司运输距离较长，综合运输相对成本较高，承担运输费用系作为可比公司促销棉花收获机的有力手段。而公司各厂区已深入南北疆主要棉花种植区域，通过承担运费起到的促销效果有限。

综上，部分同行业公司存在由厂商承担配送运费的情形，与公司棉花收获机的主要配送方式存在一定差异，但存在其商业合理性。

2. 产生的交通费用是否存在由推广服务商、经销客户或公司其他利益相关方承担的情形

报告期内，公司制定经销价格及推广服务费率时，未考虑相关运费的影响，推广服务商、经销客户或公司其他利益相关方不存在替公司承担运费的情形。

(四) 发行人销售人员（扣除售后人员）人均销售额、销售数量情况，与同行业可比公司是否存在较大差异

1. 公司棉花收获机人均销售额、销售数量

报告期内，公司销售棉花收获机产生的收入占当期主营业务收入的比重分别为 89.63%、91.33%及 90.34%，占比较高，系公司主要产品，公司棉花收获机销

售人员（扣除售后人员）人均销售额、销售数量情况如下：

项 目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
销售收入（万元）	88,553.41	103,398.92	64,489.26
销售人员人数（人）	67	59	60
人均销售额（万元/人）	1,321.69	1,752.52	1,074.82
销售数量（台）	439	602	417
人均销售数量（台/人）	6.55	10.20	6.95

注：销售人员数量系以各期末在册销售人员统计

2021 至 2023 年，公司棉花收获机销售人员人均销售额分别为 1,074.82 万元/人、1,752.52 万元/人及 1,321.69 万元/人。2022 年人均销售额较高主要系当年公司对外销售单价更高的打包式棉花收获机的销量较高。2021 至 2023 年，公司销售人员人均销售数量分别为 6.95 台/人、10.20 台/人及 6.55 台/人。2022 年，公司销售人员人均销售数量较高，主要系当年公司棉花收获机销量增长较快，而销售人员人数基本保持稳定。

2. 同行业可比公司人均销售额、销售数量

报告期内，公司销售人员人均销量及销售额与同行业主要可比公司对比情况如下：

项 目	收入对应 产品类型	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
		人均销售 额（万元/ 人）	人均销售 量（台/ 人）	人均销售 额（万元/ 人）	人均销售 量（台/ 人）	人均销售 额（万元/ 人）	人均销售 量（台/ 人）
铁建重工	高端农机	2,525.24	10.59	2,383.10	9.41	2,321.03	6.57
现代农装 [注]	棉花收获机	486.78	2.61	750.48	5.78	422.20	3.92
星光农机	联合收割 机、压捆机 及采棉机等	389.56	21.23	448.26	42.75	632.67	66.71
天鹅股份	棉花收获机	752.47	2.78	808.79	3.59	613.46	2.85
钵施然	棉花收获机	1,321.69	6.55	1,752.52	10.20	1,074.82	6.95

[注]此处棉花收获机销售数量系根据农机购置与应用补贴系统公示销售数量和金额进行模拟测算

注：数据来源于可比公司定期报告、招股说明书；公司对同行业可比公司销售人员数量，按收入占比做了分摊处理

根据铁建重工年报披露，铁建重工高端农机销售包含棉花收获机、青贮机等

产品，其人均销售量与公司相当，因其棉花收获机产品主要包括三行打包、六行箱式及六行打包式机型，整体产品单价较高，因此人均销售额整体高于公司。

根据农机购置与应用补贴系统公示信息，报告期内，现代农装棉花收获机产品销量分别为 46 台、69 台以及 8 台，整体销售数量较少，因此其人均销售量略低于公司。并且其产品类型主要系单价略低的三行箱式以及三行打包机，造成其人均销售额整体略低于公司。

根据星光农机年报披露，其销售的主要系联合收割机、压捆机等价低量大的产品，因而，其人均销售额较低，人均销售数量较高。

根据天鹅股份年报披露，报告期内棉花收获机销售规模占比分别为 39.08%、61.11%和 60.43%，占比呈先上升后下降的趋势，与公司销售占比变化一致。此外，其人均销售数量与销售金额的变动趋势与公司一致。

综上，公司人均销售量、人均销售额与部分同行业可比公司棉花收获机产品存在一定差异，主要系由于产品构成、产品单价导致的。其中，天鹅股份、现代农装与公司产品结构类似，其人均销售数量与销售金额的变化趋势与公司较为接近。

（五）结合南北疆销售占比、棉花采摘时间，分析发行人收入主要集中在第三季度的合理性，并就销售收入存在较强季节性作重大事项提示

报告期内，公司销售收入按南北疆厂区以季度区分的销售收入及占比情况如下：

单位：万元								
2023 年度	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
北疆	119.56	0.38	552.11	1.74	26,023.46	82.16	4,980.16	15.72
南疆	261.51	0.39	1,069.35	1.61	57,183.01	86.19	7,828.05	11.80
合计	381.07	0.39	1,621.46	1.55	83,206.47	84.89	12,808.21	13.07
2022 年度	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
北疆	88.25	0.26	606.66	1.76	24,411.93	70.73	9,405.66	27.25
南疆	126.08	0.16	1,460.07	1.86	63,857.54	81.13	13,262.98	16.85

合计	214.33	0.19	2,066.74	1.83	88,269.47	77.96	22,668.64	20.02
2021 年度	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
北疆	204.13	0.76	525.76	1.96	24,232.49	90.18	1,909.06	7.10
南疆	89.20	0.20	1,851.76	4.11	25,638.71	56.87	17,500.39	38.82
合计	293.33	0.41	2,377.52	3.30	49,871.20	69.31	19,409.46	26.98

注：上述口径系按南北疆厂区核算主体按季度区分的销售收入情况

从上表可知，公司主营业务收入存在明显的季节性波动，主要是受棉花耕种采收的季节性影响。公司主要产品棉花收获机的销售与棉花的播种、收获时间密切相关，新疆地区棉花播种期为每年 4 到 5 月，棉花成熟采摘期主要在每年 9 到 11 月份，为提高采摘效率，客户一般会于采季之前将机器提至棉花采收作业区域。因此，公司销售收入主要集中在三季度。

2021 年，南疆四季度收入显著提升主要系由于当年气候影响所致。由于新疆南北疆地区气候不同，北疆地区棉花每年 9 月初左右陆续成熟，提机时点一般为 9 月中旬前后；而南疆地区棉花采摘季通常要晚于北疆地区 1 个月左右。相比 2020 年，由于 2021 年内阶段性冷空气活跃，寒潮、低温天气多，冰雹和霜冻灾害多发重发，致使采摘季开始时间整体往后推迟。因此，公司当年南疆四季度收入占比较以前年度占比有所上升。

2022 年发货季，由于新疆地区物流不通畅，提货效率较低，推迟到四季度才完成公司整体发货。因此，当年四季度收入整体占比亦高于 2020 年。

公司就销售收入存在较强季节性做如下重大事项提示：新疆棉花采收时间主要为 9 到 11 月，公司棉花收获机的发货旺季为第三季度，棉花收获机的生产则相应集中于第二、三季度。受上述因素影响，公司收入呈现出较强的季节性特征，即下半年营业收入显著高于上半年。公司业务收入的季节性特点使得公司的营收水平和现金流在全年存在分布不均衡的情况，其中，第一、第二季度公司销售收入较少，而折旧、摊销、人工等固定成本费用在年度内发生较为均衡，由此可能导致公司一季度及上半年的经营利润会出现亏损的情况。因此，公司存在业务季节性波动的风险。

（六）核查程序和核查结论

1. 核查程序

(1) 查阅了新疆维吾尔自治区统计局、新疆生产建设兵团统计局、新疆维吾尔自治区农业农村厅等官方网站，查阅了《中国农业机械工业年鉴》等公开资料，对公司所处细分市场数据及新疆各地区棉花收获机需求量进行了分析；

(2) 获取了公司按南疆、北疆、兵团划分的棉花收获机销售明细，量化分析了公司 2021 年、2022 年收入高速增长的原因；

(3) 访谈了公司业务部门，了解了客户上门提货的具体方式及其合理性；访谈了同行业可比公司销售或者经销商，了解了其承担客户交通费的情况；

(4) 查询了同行业可比公司网站，访谈了同行业可比公司销售或者经销商，了解其工厂主要厂区设立的具体情况；

(5) 查阅了同行业可比公司定期报告，公司花名册以及公司销售明细表，分析公司与同行业可比公司在销售人员人均销售额、销售数量上的差异及原因。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 我国棉花收获机市场需求量与理论需求测算量无重大差异，具备合理性；

(2) 公司 2021 年、2022 年收入高速增长主要系国产打包机市场的成功开拓，具有真实的市场需求；

(3) 客户上门提货的具体方式合理，与同行业公司存在一定差异，但是具备合理性；公司自主销售客户产生的交通费用不存在由推广服务商、经销客户或公司其他利益相关方承担的情形；

(4) 公司人均销售量、人均销售额与部分同行业可比公司棉花收获机产品存在一定差异，主要系由于产品构成、产品单价导致的。其中，2022 年，天鹅股份与公司产品结构类似，其人均销售数量与销售金额与公司较为接近；

(5) 公司收入主要集中在三季度具备合理性。

(七) 已取得补贴的棉花收获机，取得补贴的金额和机型是否一致；农机补贴的申请者与发行人终端客户名称是否一致，是否存在异常

目前针对农机购置补贴，中央财政实行定额补贴。根据《2018-2020 年新疆维吾尔自治区农业机械中央财政资金最高补贴一览表》《2021-2023 年新疆维吾尔自治区农业机械中央财政资金最高补贴一览表》《2018-2020 年兵团农机购置补贴机具分档一览表》《2021-2023 年兵团农机购置补贴机具分档一览表》中相

关规定，棉花收获机产品近年的具体补贴金额如下：

补贴地区	农机类别	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度
新疆维吾尔自治区	三行、四行自走式	30 万元（箱式）、40 万元（打包）	30 万元（箱式）、40 万元（打包）	30 万元（箱式）、40 万元（打包）	30 万元（箱式）
新疆维吾尔自治区	五行及以上自走式	53 万元（箱式）、60 万元（打包）	53 万元（箱式）、60 万元（打包）	53 万元（箱式）、60 万元（打包）	53 万元（箱式）
新疆生产建设兵团	三行、四行自走式	30 万元（箱式）、40 万元（打包）	30 万元（箱式）、40 万元（打包）	30 万元（箱式）、40 万元（打包）	30 万元（箱式）
新疆生产建设兵团	五行及以上自走式	53 万元（箱式）、60 万元（打包）	53 万元（箱式）、60 万元（打包）	53 万元（箱式）、60 万元（打包）	60 万元（箱式）

此外，根据 2022 年新出台的《新疆生产建设兵团农机购置与应用补贴试点方案》及《新疆维吾尔自治区 2022 年农机购置与应用补贴试点实施方案》的相关规定，部分地区棉花收获机客户，在满足在 2022 年购置棉花收获机或在 2021 年已经购置并申请办理农机购置补贴，但尚未兑付资金的条件下，除可享受一次性领取全额补贴外，还可选择分四期领取补贴，即当年购机达到年度作业面积标准后兑付 90% 补贴资金，第二年达到年度作业面积标准后再兑付 10%，第三、第四年达到年度作业面积标准后，每年分别按照定额补贴标准的 8%、8% 给予激励补贴。

根据如上补贴标准，我们通过将公司棉花收获机销售合同、销售发票、销售台账等资料中所列示的销售机型与销售客户名称与农机购置与应用补贴系统公示信息进行核对，核查结果显示已取得补贴的棉花收获机，取得补贴的金额和机型一致，农机补贴的申请者与公司终端客户名称一致，不存在异常情况。

（八）对报告期内销售的棉花收获机履行的各项核查程序、核查手段，实地走访查看的比例，并对发行人销售收入真实性发表明确核查意见

报告期内，公司棉花收获机占主营业务收入的比例为 89.63%、91.33% 及 90.34%，棉花收获机销售台数分别为 417 台、602 台及 439 台。针对收入核查，我们进行了穿行测试、截止性测试、函证核查等常规细节测试，并着重通过访谈、查看机器等方式，辅以其他核查手段确认销售收入的真实性：

1. 细节测试

1) 穿行测试：对报告期内公司所有棉花收获机客户均实施了穿行测试，取得并核对相关销售合同、出库单、发货证明、发票及提机委托书等业务单据，确认其货物流、单据流是否匹配、是否与合同约定及商业实质是否一致、销售相关

内部控制是否有效执行、回款情况是否相匹配；

2) 截止测试：针对报告期各期资产负债表日前后确认的销售收入，执行截止测试，抽样检查销售合同、客户签收的发货证明等支持性文档，以检查收入是否计入恰当的会计期间；

3) 函证程序：针对报告期各期的主要客户执行函证程序，具体执行情况详见本审核问询函回复二、关于业务模式及主要客户之“（十二）对客户履行的核查程序，其中函证、走访的比例，是否存在函证不符的情况及替代核查措施，累计核查比例、核查结论”。

2. 实地查看机器及访谈用户

报告期内，中介机构实地查看机器及访谈用户的情况如下：

单位：台

类 型	项 目	2023年度	2022年度	2021年度
当年销量		439	602	417
新机提机访谈确认	新机提机访谈核查数量 [注]	426	599	400
	占比（%）	97.04	99.50	95.92
补充核查确认	2022年视频访谈	-	-	224
	2023年实地走访/查看	18	586	279
	2024年实地查看/走访	417	-	-
	补充核查确认机器数量 [注]	435	586	406
	补充核查合计占比（%）	99.09	97.34	97.36
首次访谈+补充访谈确认合计[注]		437	599	417
整体访谈占比（%）		99.54	99.50	100.00
其中：实地走访/查看合计		435	586	279
实地走访/查看占比（%）		99.09	97.34	66.91

[注] 由于补充访谈核查存在与新机提机访谈核查重复确认的情形，故首次访谈+补充访谈确认机器数量小于上述两项的合计数

中介机构对机器的补充访谈核查分为两个阶段：

第一阶段系对报告期各年度销售机器的新机提机访谈核查确认。

2021 年、2022 年及 2023 年，中介机构于客户上门提机时对公司当年销售的棉花收获机进行提机访谈确认。其中，2021 年通过对提机客户进行现场访谈确认棉花收获机数量 400 台；2022 年受交通不便影响通过对提机客户进行视频访

谈确认棉花收获机数量 599 台；2023 年通过对提机客户进行现场及视频访谈确认棉花收获机数量 426 台。

第二阶段系补充访谈核查阶段。

中介机构于 2022 年采棉季前，对 2021 年销售的棉花收获机在返厂维保结束后进行提机访谈。由于受交通因素影响，当年售后维保提机补充访谈主要通过视频访谈的形式进行。

中介机构于 2023 年 4 月及 8 月，对 2021 年至 2022 年销售的机器通过实地走访、实地查看机器状态等手段进行补充核查。

中介机构于 2024 年 5 月，对 2023 年销售的机器通过在返厂维保结束后进行提机访谈、实地走访以及实地查看机器状态等手段进行补充核查。

上述第二阶段补充核查合计覆盖 2021 年至 2023 年销售的棉花收获机分别为 406 台、586 台及 435 台，占销售数量的比例分别为 97.36%、97.34%和 99.09%。

综上，报告期内，中介机构通过访谈实地查看机器及访谈用户等方式核查了公司所售棉花收获机情况，各期核查覆盖销售数量分别为 417 台、599 台及 437 台，占各期棉花收获机销量比例为 100.00%、99.50%及 99.54%。

其中，通过实地走访或实地查看报告期各期销售的棉花收获机 279 台、586 台及 435 台，占各期销售数量的比例分别为 66.91%、97.34%和 99.09%。

3. 其他补充核查手段

我们通过卫星定位器运行轨迹查询、农机购置与应用补贴系统公示信息查询、维保记录查询的方式进行了补充核查。

1) 卫星定位器运行轨迹查询

公司与第三方供应商深圳市谷米科技有限公司签订采购合同购买卫星定位服务，通过谷米汽车在线网站可以查看开机状态下设备的实时位置信息，以便于公司对设备进行定位及提供采季时的维修服务。我们登录查询系统查询采棉机运行的情况，具体核查情况详见本审核问询函回复三、关于棉花收获机终端使用情况之“（三）对于 GPS 定位正常的棉花收获机，是否逐台核查报告期各年度的运行轨迹、运行公里数、运行时长；结合定位数据，分析是否存在同一机器非采棉区域作业等类似轨迹异常、不同机器作业区域重合、非棉花收获季节作业、夜间作业等情况”有关回复。

2) 补贴公示查询

公司销售的棉花收获机享受农机购置补贴，由公司在农机购置与应用补贴系统填写基本购置信息，各购机农户或合作社进行向各地农机局独立补贴申请，补贴信息会在新疆维吾尔自治区或新疆生产建设兵团农机购置与应用补贴系统进行公示。项目组通过登录农机购置与应用补贴系统，查询出厂编号即车架号，是每台棉花收获机的唯一标识，核查该售出棉花收获机农机补贴的申请情况。经核查，公司报告期内销售棉花收获机已进行补贴公示的台数如下：

单位：台

项 目	2023年度	2022年度	2021年度
所销售棉花收获机补贴公示数量	373	581	405
除外销外棉花收获机销量	419	592	416
占比（%）	89.02	98.14	97.36

注：我们分别在 2022 年 9 月、2023 年 3 月、2023 年 9 月以及 2024 年 4 月进行了核查，上表系合计查询数量。由于销往国外客户不涉及领取棉花收获机农机补贴，故此处所列示的棉花收获机占比未考虑外销客户

3) 维保记录查询

公司为销售的棉花收获机提供售后维保服务，并将维保记录登记于维保台账。随着公司棉花收获机销售的快速增加，客户数量不断增多，为加强售后管理，售后服务系统于 2019 年 9 月开发完成并进行试运行，于 2020 年 1 月正式上线，维保记录存储于公司售后服务系统中。我们通过登录公司售后服务系统、查阅公司维保台账，获取报告期内公司的棉花收获机维保记录清单，通过查看客户姓名、车架号、维修保养内容等信息，并与棉花收获机销售清单进行比对，并抽查了由客户签署的售后维保确认单据。截至 2024 年 4 月，维保记录核查的具体情况如下：

单位：台

项 目	2023年度	2022年度	2021年度
所销售棉花收获机维保数量	130	564	397
棉花收获机销量	439	602	417
占比（%）	29.61	93.69	95.20

截至 2024 年 4 月，公司 2023 年度销售的机器维保比例低于以前年度，主要是由于 2023 款机器尚未大规模进入返厂维保阶段。

经核查，我们认为公司报告期内销售收入具有真实性。

二、关于业务模式及主要客户

根据申报材料，（1）报告期内，发行人主要客户类别包括自然人客户、农机销售公司、农机服务公司等，各类别客户销售收入比重变化较大，比如推广服务商轮台县真诚农机有限公司，其推广服务模式下销售金额分别为 3,481.83 万元、3,310.78 万元、3,724.26 万元和 9,692.93 万元。（2）报告期各期存在 77 名自然人客户重复购买发行人棉花收获机产品。（3）公司与外部的推广服务商签订协议，由推广服务商协助推广公司产品，其中发行人要求部分推广服务商进行独家代理。（4）报告期各期，发行人推广服务商和经销商存在较大范围的重合，如新疆华智鑫源科技有限公司 2020 年推广模式和经销模式对应的收入分别为 3,345.75 万元、3,802.39 万元。

请发行人说明：（1）自然人客户、农机销售公司、农机服务公司报告期内销售收入比重变化较大的原因及合理性，发行人是否具有稳定的销售模式；发行人客户结构与同行业可比公司的比较情况，是否存在差异；报告期内收入大幅增长主要由于对主要客户销售收入的增长还是新客户的拓展；（2）存在重复购买的自然人客户复购数量及原因、购买机型，是否存在异常；（3）经销商和推广服务商的架构、管理措施，是否限定销售区域，是否存在跨区域销售的情况；发行人是否对经销商最终销售价格进行管控，结合经销政策，说明是否严格执行“提机前支付剩余款项”的约定，各期末存在应收经销商款项的原因；（4）表格形式列示报告期各期主要经销商和推广服务商所销售发行人产品的主要类型、数量和收入情况，报告期各期经销商和推广服务商变动较大的原因，合作是否稳定；（5）结合经销模式和推广商模式的价差、回款及买方信贷约定等，分析同一经销商同时采用不同销售模式的合理性；前五大经销商的穿透情况，对应的终端客户，终端客户是否存在不同种销售模式（直销、经销、推广服务）购买发行人产品的情况；（6）同一客户主体（经销和推广服务合并计算）来自发行人的收入占其收入及同类收入的比重，员工人数及单位销售人员销售台数、人均销售额，相关主体是否主要为发行人提供服务及其留存利润情况；（7）对于经销模式销售的产品，是否需要取得终端客户验收，发行人收入确认的方法和时点是否谨慎；经销模式下农机补贴的申请人为经销商还是终端用户；（8）结合客户成立时间、销量、各年度经销或推广协议约定的销售目标、展业的区域所对应的棉花机采率

是否有较大的提升和需求等，说明发行人主要客户销量波动的原因及合理性，是否存在其他特殊关系或协议约定。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，并说明：（1）经销商、推广服务商及其员工与发行人及其关联方、关键岗位人员、主要客户及供应商是否存在资金往来及具体情况；（2）就发行人是否存在体外资金循环，经销商和推广服务商及其相关方是否为发行人代垫成本费用发表明确意见，并说明核查程序及核查证据；（3）对客户履行的核查程序，其中函证、走访的比例，是否存在函证不符的情况及替代核查措施，累计核查比例、核查结论。

请保荐机构及发行人律师核查推广服务商和经销商的实际控制人、股东、主要人员是否存在属于发行人或其关联方员工、前员工的情形。（审核问询函问题4）

（一）自然人客户、农机销售公司、农机服务公司报告期内销售收入比重变化较大的原因及合理性，发行人是否具有稳定的销售模式；发行人客户结构与同行业可比公司的比较情况，是否存在差异；报告期内收入大幅增长主要由于对主要客户销售收入的增长还是新客户的拓展

1. 自然人客户、农机销售公司、农机服务公司报告期内销售收入比重变化较大的原因及合理性，公司是否具有稳定的销售模式

报告期内，公司主营业务收入客户主要为自然人、农民专业合作社、农机销售公司及农机服务公司，构成情况具体如下：

单位：万元

类 型	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
自然人	75,949.91	77.49	93,510.51	82.59	56,681.00	78.78
农业合作社	7,529.99	7.68	3,066.86	2.71	5,455.41	7.58
农机销售公司	13,339.89	13.61	14,983.83	13.23	5,996.14	8.33
农机服务公司	814.35	0.83	1,117.58	0.99	3,816.56	5.30
其他	383.08	0.39	540.40	0.48	2.39	0.00
总 计	98,017.22	100.00	113,219.19	100.00	71,951.50	100.00

（1）自然人客户和农机销售公司收入占比变化较大的原因及合理性

报告期内公司客户以自然人和农机销售公司为主，合计占比相对稳定，分别占 87.11%、95.82%和 91.10%。

公司与农机销售公司存在推广服务模式和经销模式两种合作模式，推广服务模式终端客户为公司直接客户，经销模式下农机销售公司为公司直接客户。2020 年，公司给予经销模式下的农机服务商更大的让利，以及为核心经销商终端客户提供担保等政策，部分原推广服务商也因此开始开展经销业务。2021 年起公司放缓了上述地域经销或推广服务模式的推进，调整了经销模式下的额外收益，并且公司取消了为经销商终端客户提供担保的政策，公司的农机销售合作商倾向于采用推广服务的业务模式销售棉花收获机产品，上述农机销售公司与公司合作模式的变化使得报告期内公司自然人客户和农机销售公司收入占比与 2020 年相比发生变化。

综上所述，报告期内，公司自然人客户和农机销售公司收入占比变化具备合理性。

(2) 农机服务公司收入占比变化较大的原因及合理性

农机服务公司为公司终端客户，购买需求来自于自身的实际生产经营情况，通常采购时会批量购买产品以满足生产经营需求，但由于棉花收获机具有一定的使用寿命，单个客户采购不一定具有持续性，公司开拓大规模的农机服务公司本身存在一定的偶然性及不连贯性，2022 年和 2023 年农机服务公司收入占比下降较多主要系 2021 年存在采购规模较大的农机服务公司，2022 年和 2023 年公司未开拓到采购规模较大的农机服务公司客户，故农机服务公司客户的销售规模和占比有所下降。

(3) 公司具有稳定的销售模式

报告期内，公司具有稳定的销售模式，棉花收获机产品主要采取了“直销为主，经销为辅”的销售模式，小型农业机械主要采取“直销+经销”的销售模式，总体为直销为主，辅以经销。随着公司在阿拉尔、尉犁等地设立工厂、直营或者 4S 店，自主销售力度的加大，公司自主销售模式收入占比总体呈上升趋势，但公司以直销为主，辅以经销的销售模式未发生变化。

2. 公司客户结构与同行业可比公司的比较情况，是否存在差异

报告期内，公司与同行业可比公司棉花收获机产品的客户结构情况如下：

名称	客户结构
钵施然	以自然人为主，同时存在部分农民合作社客户、农机销售公司和农机服务公司等非自然人客户
天鹅股份	以农机销售公司为主，存在部分自然人直销客户
铁建重工	以农机销售公司为主
星光农机	以农机销售公司为主
现代农装	以农机销售公司为主

注：同行业可比公司客户结构资料来源于农机购置与应用补贴系统

公司主要产品的客户结构与同行业可比公司存在差异，主要是由于公司的棉花收获机产品的销售模式与同行业可比公司存在差异。公司棉花收获机产品采取“直销为主，经销为辅”的销售模式；同行业可比公司如铁建重工、星光农机、现代农装等的棉花收获机产品主要采用经销的销售模式，天鹅股份系采取“以经销为主，直销为辅”的销售模式。棉花收获机产品的终端客户以自然人农户为主，公司的销售模式以直销为主，故公司的客户结构以自然人为主；而同行业可比公司的销售模式以经销为主，故同行业可比公司的客户结构以农机销售公司为主。

同行业可比公司以经销为主而公司以直销为主的原因如下：

(1) 同行业可比公司主要通过经销模式销售棉花收获机的原因

同行业可比公司中，天鹅股份除棉花收获机外，其他主要产品为轧花机，轧花机产品主要依托自身的营销网络，采取面向终端客户直销为主、经销商经销为补充的销售模式，而棉花收获机的终端客户以自然人客户为主，与轧花机终端客户存在差异，尚未建立完善的营销网络，为快速开拓市场，采取了经销为主，直销为辅的销售模式。

铁建重工的主要产品为大型隧道施工装备以及轨道设备装备，报告期内，包括棉花收获机产品在内的高端农机产品销售收入占其主营业务收入比重分别为2.86%、1.55%和1.12%。因此棉花收获机产品销售不属于铁建重工的核心业务，其亦未建立成熟的销售网络，故其主要通过经销商进行销售。

星光农机和现代农装主营业务为小型农机的生产，上述公司长期通过经销模式销售小型农机，与经销商形成了稳定的合作模式，在销售棉花收获机延续了自身之前常用的经销模式。

(2) 公司主要通过直销模式销售棉花收获机的原因

公司采取直销模式销售棉花收获机，能够与客户建立直接的联系，能更好地掌握客户情况，了解客户需求，为客户提供及时的维修保障服务，同时有助于优化公司的售后服务体系，为公司未来发展农机 4S 店打下坚实基础。

同时公司在经历了多年的发展后，已形成了以北疆乌苏工厂、南疆沙雅工厂和阿拉尔工厂为中心，辐射周边市场、遍布棉花种植区域的服务网点，各地服务网点为公司采取直销模式提供了有力的支持，故公司主要通过直销模式销售棉花收获机。

3. 报告期内收入大幅增长主要由于对主要客户销售收入的增长还是新客户的拓展

公司报告期内棉花收获机收入按是否重复购买分类的情况如下：

单位：万元

类 型	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）
报告期内首次购买客户	70,110.35	79.17	95,225.01	92.09
报告期内重复购买客户	18,443.06	20.83	8,173.91	7.91
总 计	88,553.41	100.00	103,398.92	100.00

注：重复购买情况已穿透至经销商终端客户

由上表可知，2022 年度和 2023 年度公司棉花收获机收入中来自于报告期内首次购买客户的占比分别为 92.09%和 79.17%，重复购买客户占比分别为 7.91%和 20.83%，占比较低，故公司报告期内收入主要来自于报告期内首次购买客户，收入大幅增长主要由于新客户的拓展。终端客户重复购买的原因详见本审核问询函回复二、关于业务模式及主要客户之“（二）存在重复购买的自然人客户复购数量及原因、购买机型，是否存在异常”有关回复。

（二）存在重复购买的自然人客户复购数量及原因、购买机型，是否存在异常

2022 年度公司终端自然人客户报告期内重复购买的棉花收获机数量为 41 台，占销售数量的比例为 6.81%，2023 年度公司终端自然人客户报告期内重复购买的棉花收获机数量为 81 台，占销售数量的比例为 18.45%，重复购买的机型情况如下：

单位：台

机 型	2023 年度		2022 年度	
	数量	占比（%）	数量	占比（%）
三行箱式机	3	3.70	11	26.83
三行打包机	57	70.37	18	43.90
六行箱式机	-	-	2	4.88
六行打包机	21	25.93	10	24.39
合 计	81	100.00	41	100.00

注：重复购买情况已穿透至经销商终端客户

棉花收获机产品具有一定的使用寿命，且单价较高，终端客户短期内通常不会频繁更换或重复购买，但存在部分终端客户专门从事农机服务，资金实力较强，该部分客户购置多台棉花收获机的原因包括：1. 扩大自身的生产经营规模，以谋求更大的经济收益；2. 升级更高端的产品，提升采收效率，获取更大的收益。

从购买机型上看，复购的产品机型以三行打包机为主，三行打包机作为新一代棉花收获机产品，在棉花采收效率、棉花采摘洁净度等方面具有显著的优势，2021 年推出后市场反响较好，2022 年起成为了客户复购的主要机型。随着打包机的普及，箱式机已逐步退出市场，故该机型的复购数量下降较多，但三行箱式机作为公司最成熟的产品，且单价较低，对于想要扩大生产经营规模而资金有限的客户来说是可选择的机型，故仍存在少量复购。六行打包机为目前最高端的棉花收获机产品，主要由具有一定的资金实力的客户复购，该部分客户使用公司产品后较为满意，在升级产品和扩大生产经营规模时，选择购买公司的六行打包式棉花收获机。

综上所述，终端自然人客户复购公司棉花收获机产品具有合理性，不存在异常情况。

（三）经销商和推广服务商的架构、管理措施，是否限定销售区域，是否存在跨区域销售的情况；发行人是否对经销商最终销售价格进行管控，结合经销政策，说明是否严格执行“提机前支付剩余款项”的约定，各期末存在应收经销商款项的原因

1. 经销商和推广服务商的架构、管理措施，是否限定销售区域，是否存在跨区域销售的情况

报告期内，公司主要根据《经销（代理）商管理办法》对经销商和推广服务

商进行管理，办法中明确了经销商和推广服务商的定义、成为公司经销商和推广服务商的条件、应履行的责任及义务、销售返利和推广服务商佣金比例及兑现条件以及考评标准等条款。

公司按照《经销（代理）商管理办法》在各区域通常只设 1 个经销商或推广服务商，公司经销商和推广服务商的架构为按区域划分的经销商/推广服务商架构。

根据《经销（代理）商管理办法》，公司的经销商和推广服务商不可以直接向非本区域客户销售产品，但可以将外地的客户介绍给当地的经销（推广服务）商，并收取一定的介绍费，故公司限定了经销商和推广服务商的销售区域，但各区域的经销商（推广服务商）可以协商合作，报告期内公司的经销商或推广服务商不存在因跨区域销售而发生纠纷的情况。

2. 公司是否对经销商最终销售价格进行管控，结合经销政策，说明是否严格执行“提机前支付剩余款项”的约定，各期末存在应收经销商款项的原因

(1) 公司对经销商最终销售价格进行管控

公司对棉花收获机等农机产品均实行了统一的终端定价策略，即公司与经销商向终端客户销售的同类产品定价一致。

(2) 公司各期应收经销商款项情况

公司经销商各期末应收款情况如下：

单位：万元

类 别	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
经销商应收款项余额	932.75	1,986.57	848.86

各期末存在的经销商应收款项主要为提机前应支付但期末尚未支付的货款，公司虽然在《经销（代理）商管理办法》及与经销商的合作协议中约定经销商应在提机前支付剩余款项，但由于棉花收获机单价较高，部分经销商与公司合作时间较长，且还款信用较好，当其资金压力较大时，在实际开展业务时，会向公司提出申请，与公司约定提机时先支付部分货款，剩余货款在提机后付清，若该申请通过公司内部审核流程审批，则同意其延期支付剩余款项。公司根据实际业务情况，未严格执行“提机前支付剩余款项”的约定，但对相关事宜进行了审核。

(四) 表格形式列示报告期各期主要经销商和推广服务商所销售发行人产品的主要类型、数量和收入情况，报告期各期经销商和推广服务商变动较大的原因，

合作是否稳定

1. 表格形式列示报告期各期主要经销商和推广服务商所销售公司产品的主要类型、数量和收入情况

(1) 报告期各期前五大经销商所销售公司产品的主要类型、数量和经销收入情况

单位：万元、台

序号	经销商名称	主要的销售产品类型	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
			销售金额	数量	销售金额	数量	销售金额	数量
1	库车汇邦商贸有限公司	棉花收获机、导航、播种机	4,891.84	27	4,448.65	31	2,132.58	15
2	新疆华智鑫源科技有限责任公司	棉花收获机、导航、播种机、地表膜回收机、液压翻转犁	4,284.77	26	7,060.44	48	1,640.44	12
	阿克苏科硕农机销售有限责任公司		-	-	5.05	-	11.70	-
3	瓜州县堽丰农机有限公司	棉花收获机、喷雾机、播种机、联合整地机	413.91	2	824.90	5	-	-
4	新疆农发集团农机服务有限公司	棉花收获机	187.23	1	-	-	-	-
5	岳普湖县远方商贸有限公司	液压翻转犁、联合整地机、喷雾机、导航	32.21	-	-	-	33.63	-
6	SOKE TRAKTOR ve EKIPMANLARI PETROL URUN.	棉花收获机	-	-	1,385.78	9	-	-
7	乌苏市犇牛商贸有限公司	导航、地表膜回收机、播种机、联合整地机、喷雾机、液压翻转犁	30.21	-	33.89	-	20.33	-
	乌苏市福瑞得商贸有限公司		-	-	-	-	41.14	-
8	胡杨河市凯祥农业机械装备有限公司	棉花收获机、喷雾机、导航	-	-	-	-	353.08	2
9	乌苏市天之力农业机械销售有限公司	棉花收获机、播种机、地表膜回收机、喷雾机、联合整地机、液压翻转犁	5.49	-	4.68	-	219.44	1
10	新疆晟泰农机装备有限公司	导航	-	-	-	-	69.60	-

注 1：以上数量仅统计棉花收获机的销售数量

注 2：同一序号下为同一控制企业

(2) 报告期各期前五大推广服务商所销售公司产品的主要类型、数量和推广服务转化的销售收入情况

单位：万元、台

序号	推广服务商名称	主要的销售产品类型	2023 年度	2022 年度	2021 年度
----	---------	-----------	---------	---------	---------

			销售 金额	数 量	销售 金额	数 量	销售 金额	数 量
1	轮台县真诚农机有限公司	棉花收获机	4,305.38	20	9,573.07	57	3,724.26	22
2	阿克苏科硕农机销售有限责任公司	棉花收获机	2,121.48	9	1,347.21	8	2,954.19	19
3	乌苏市天之力农业机械销售有限公司	棉花收获机	1,834.65	9	3,997.55	24	687.84	4
4	呼图壁县旺丰农机农民专业合作社	棉花收获机	1,833.16	8	1,831.46	8	107.34	1
5	乌苏市犇牛商贸有限责任公司	棉花收获机	1,827.44	9	3,423.72	19	663.45	4
6	巴楚博森农业装备有限公司	棉花收获机	600.87	3	5,063.23	29	3,365.63	27
7	岳普湖县远方商贸有限公司	棉花收获机	201.91	1	1,997.90	11	815.18	5
8	双河市百德机电有限责任公司	棉花收获机	295.10	1	93.53	1	2,242.58	13
9	巴州大润农业科技开发有限公司	棉花收获机			-	-	2,211.56	12

注 1：以上数量仅统计棉花收获机的销售数量

注 2：同一序号下为同一控制企业

轮台县真诚农机有限公司是公司报告期内销售规模前三的农机销售公司，在其销售区域有一定知名度，2021 年推出的三行打包机在当地客户中反响较好、需求较大，同时该推广服务商加大了销售力度，故 2022 年销售金额上升较大。

2. 报告期各期经销商和推广服务商变动较大的原因，合作是否稳定

(1) 上述前五大经销商和推广服务商合并经销收入和推广服务转化的销售收入后，相应的收入和排名情况：

单位：万元

序号	名 称	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
		金额	排名	金额	排名	金额	排名
1	新疆华智鑫源科技有限责任公司	4,284.77	1	7,060.44	2	1,640.44	1
	阿克苏科硕农机销售有限责任公司	2,121.48		1,352.26		2,965.89	
2	库车汇邦商贸有限公司	4,891.84	2	4,448.65	4	2,132.58	6
3	轮台县真诚农机有限公司	4,305.38	3	9,585.55	1	3,774.52	2
4	乌苏市犇牛商贸有限责任公司	1,857.65	4	3,457.61	6	683.78	13
	乌苏市福瑞得商贸有限公司	-		-		41.14	
5	呼图壁县旺丰农机农民专业合作社	1,852.10	5	1,852.10	8	107.34	22
6	乌苏市天之力农业机械销售有限公司	1,840.14	6	4,002.24	5	907.29	10

序号	名 称	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
		金额	排名	金额	排名	金额	排名
7	巴楚博森农业装备有限公司	610.24	11	5,063.23	3	3,383.99	3
8	瓜州县堽丰农机有限公司	413.91	13	824.90	15	-	-
9	双河市百德机电有限责任公司	302.14	14	98.32	26	2,246.18	4
10	岳普湖县远方商贸有限公司	234.12	15	1,997.90	7	848.81	12
11	新疆农发集团农机服务有限公司	187.23	20				
12	巴州大润农业科技有限公司	-	-	-	-	2,215.81	5
13	SOKE TRAKTOR ve EKIPMANLARI PETROL URUN.	-	-	1,385.78	11	-	-
14	新疆晟泰农机装备有限公司	-	-	-	-	69.60	22
15	胡杨河市凯祥农业机械装备有限公司	-	-	-	-	353.08	18

注：同一序号下为同一控制企业

(2) 报告期内经销商和推广服务商变动较大的原因

报告期内经销商和推广服务商变动较大的原因如下：

供应商名称	变动原因
巴州大润农业科技开发有限公司	随着尉犁 4S 店的设立，巴州地区直销规模上升，农机销售商销售收入规模下降
新疆晟泰农机装备有限公司	导航产品的经销商，2022 年起公司不再经销导航产品，故该经销商与公司合作终止
SOKE TRAKTOR ve EKIPMANLARI PETROL URUN.	2022 年新增的海外经销商，2023 年未实现销售
瓜州县堽丰农机有限公司	甘肃瓜州的农机公司，2021 为公司直销客户，使用公司产品后感觉较好，2022 年开始在瓜州地区从事公司产品的经销
双河市百德机电有限责任公司	受其自身业务开展影响，2022 年起销售公司产品数量减少
胡杨河市凯祥农业机械装备有限公司	受其自身业务开展影响，2022 年起未与公司合作
呼图壁县旺丰农机农民专业合作社	2021 为公司棉花收获机产品的直销客户，同时其从事小型农机的经销业务，2021 年同时开始从事公司棉花收获机产品的推广服务
岳普湖县远方商贸有限公司	受其自身业务开展影响，2023 年销售公司产品数量较少
巴楚博森农业装备有限公司	
新疆农发集团农机服务有限公司	2023 年新增的棉花收获机产品经销商

随着公司自营网络的完善，部分地区直销规模上升，相应地区的经销商和推广服务商销售规模下降，同时公司也积极开展与自营网络尚未覆盖地区的农机销售公司合作，扩大公司的销售区域，故报告期公司经销商和推广服务商存在一定的变动情况。

（五）结合经销模式和推广商模式的价差、回款及买方信贷约定等，分析同一经销商同时采用不同销售模式的合理性；前五大经销商的穿透情况，对应的终端客户，终端客户是否存在不同种销售模式（直销、经销、推广服务）购买发行人产品的情况

1. 结合经销模式和推广商模式的价差、回款及买方信贷约定等，分析同一经销商同时采用不同销售模式的合理性

公司棉花收获机产品单价较高，对农机销售公司的资金实力和规模要求较高，小型农机销售公司通常难以直接支付大量资金购买棉花收获机，故存在部分小型农机经销商在经销公司小型农机产品的同时通过推广服务模式销售公司棉花收获机产品，从而导致了该部分经销商同时采取不同的销售模式。除上述情况外，还存在部分农机销售公司同时经销和推广公司棉花收获机产品，情况如下：

披露名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
乌苏市天之力农业机械销售有限公司	仅推广	仅推广	经销和推广
新疆华智鑫源科技有限责任公司	经销和推广	经销和推广	经销和推广

为了更好地实施直销为主、经销为辅的销售模式，以便与终端客户保持密切联系、提供服务，2021 年起公司在阿拉尔、尉犁等地设立工厂、直营或者 4S 店，加大了自主销售力度并取消了为经销商终端客户提供买方信贷担保的政策，大部分农机销售公司由于规模较小，无法获得银行的授信额度直接为客户担保，且推广服务模式的收益有所上升，故规模较小的农机销售公司均回归推广服务模式，故 2021 年起，除华智鑫源和天之力外不存在同时经销和推广公司棉花收获机产品的情况。2021 年天之力仅存在一名经销客户，其余均为推广服务模式客户，主要系该客户在公司 2021 年销售政策调整前已与天之力签订合同，故仍以经销模式销售。华智鑫源作为具有一定规模的农机销售公司，在当地银行有一定的授信额度，2021 年公司取消为经销商终端客户担保后，仍可以自己为终端客户提供担保，故华智鑫源仍存在同时采用两种销售模式。

对于经销商而言，通过银行的资信审核的终端客户具有相对较好的资信条件和还款能力，并已将购买的棉花收获机产品进行了抵押，为其担保的风险相对可控。公司在向经销商销售棉花收获机时，根据经销商付款政策按全款向其发放代金券，经销商在销售棉花收获机产品时，不论是否为终端客户提供担保，均按照公司统一售价对外销售，但对于需要提供担保的终端客户，经销商仅按客户首付

款金额向客户发放代金券，剩余的代金券作为提供担保的交易对价，从而经销商获得了更高的毛利，所以经销商为终端客户提供担保具有合理性。

2. 前五大经销商的穿透情况，对应的终端客户，终端客户是否存在不同种销售模式（直销、经销、推广服务）购买公司产品的情况

报告期内，公司各期前五大经销商，及穿透后的棉花收获机客户情况如下：

2023 年度：

单位：万元

序号	客户名称	销售产品类别	销售金额	穿透金额	终端客户
1	库车汇邦商贸有限公司	采棉机	4,891.84	4,891.84	王民权等 27 名客户
2	新疆华智鑫源科技有限公司	采棉机	4,284.77	4,284.77	吴云祥等 26 名客户
3	瓜州县堽丰农机有限公司	采棉机、联合整地机	413.91	407.24	自用用于推广展示
4	新疆农发集团农机服务有限公司	采棉机	187.23	-	杨海龙
5	岳普湖县远方商贸有限公司	液压翻转犁、联合整地机、喷雾机	32.21	-	无棉花收获机终端客户
合计			9,809.96	9,583.85	

注：同一控制企业已合并计算，下同

2022 年度：

单位：万元

序号	客户名称	销售产品类别	销售金额	穿透金额	终端客户
1	新疆华智鑫源科技有限公司	采棉机、液压翻转犁	7,065.48	7,060.44	艾合麦提·如孜等 48 名客户
2	库车汇邦商贸有限公司	采棉机、播种机	4,448.65	4,443.66	周厚云等 31 名客户
3	SOKE TRAKTOR ve EKIPMANLARI PETROL URUN.	采棉机	1,385.78	1,385.78	YAZGAN IC ve DIS TICARET Limited Sirketi 等 8 名客户，另有 1 台自用用于推广展示
4	瓜州县堽丰农机有限公司	采棉机、播种机、喷雾机	824.90	814.95	吴新红等 3 名客户，另有 2 台自用
5	乌苏市犇牛商贸有限责任公司	联合整地机、播种机	33.89	-	无棉花收获机终端客户
合 计			13,758.71	13,704.83	

2021 年度：

单位：万元

序号	客户名称	销售产品类别	销售金额	穿透金额	终端客户
1	库车汇邦商贸有限公司	采棉机、导航、播种机	2,132.58	2,063.46	勾宗保等 15 名客户
2	新疆华智鑫源科技有限责任公司	采棉机、地表膜回收机	1,652.14	1,614.71	侯疆民等 12 名客户
3	胡杨河市凯祥农业机械装备有限公司	采棉机、播种机、打药机	353.08	346.18	周小琼等 2 名客户
4	乌苏市天之力农业机械销售有限公司	采棉机、播种机、地表膜回收机、打药机	219.44	83.08	梁军
5	新疆晟泰农机装备有限公司	导航	69.60		无棉花收获机终端客户
合 计			4,426.85	4,107.43	

报告期内，公司存在少量客户通过不同种销售模式购买公司产品情况，比如先通过经销商购机在后续年度又直接向公司购机等。造成客户采用不同销售方式购买公司产品的主要原因有：

(1) 与客户曾发生交易的经销商在后续年度不再经销公司的产品或者转为了推广服务商，因此客户选择直接向公司购买或通过推广服务商介绍购买。

(2) 公司的部分经销商在其所在地已提供了多年的农机服务，具有较深厚的客户基础，对当地棉花种植情况更为了解，能够更便捷地协调和解决棉农在采季前后棉田联系和棉花交售收款等工作，棉农出于对经销商的信任在购买后续机型时，相对于直接向公司购买而言，更倾向于向此类经销商购买。

(3) 两名终端客户当年在经销商处购机后，在采季时又有新增贷款购机需求，经销商考虑自身为客户贷款担保能力相对有限，故推荐客户向公司购买。

(六) 同一客户主体（经销和推广服务合并计算）来自发行人的收入占其收入及同类收入的比重，员工人数及单位销售人员销售台数、人均销售额，相关主体是否主要为发行人提供服务及其留存利润情况

报告期各期公司的同一客户主体（经销和推广服务合并计算）较为零散，按棉花收获机前五大经销商及前五大推广服务商披露，如下表所示：

1. 同一客户主体（经销和推广服务合并计算）来自公司的收入占其收入及同类收入的比重

(1) 2023 年度

单位：万元

客户主体	棉花收获机 销售类别	来自公司收入 [注 2]	收入	比重 (%)
库车汇邦商贸有限公司	经销商	5,204.09	8,183.63	63.59
新疆华智鑫源科技有限责任公司 [注 1]	经销商/推广服 务商	4,646.89	5,586.05	83.19
瓜州县堽丰农机有限公司	经销商	440.81	980.00	44.98
新疆农发集团农机服务有限公司 [注 3]	经销商	199.18	-	-
岳普湖县远方商贸有限公司	小农机经销商/ 推广服务商	44.13	400.00	11.03
轮台县真诚农机有限公司	推广服务商	154.99	474.00	32.70
乌苏市天之力农业机械销售有限 公司	推广服务商	81.59	352.70	23.13
呼图壁县旺丰农机农民专业合作社	推广服务商	82.16	156.08	52.64
乌苏市犇牛商贸有限责任公司	推广服务商	102.04	1,593.24	6.40

[注 1]同一控制企业已合并计算，下同

[注 2]来自公司收入包括棉花收获机及其他农机，其收入金额=公司确认的经销收入+公司经销收入与终端收入差额+推广服务佣金，下同

[注 3]未取得新疆农发集团农机服务有限公司确认函或财务报表

(2) 2022 年度

单位：万元

客户主体	棉花收获机 销售类别	来自公司收入	收入	比重 (%)
新疆华智鑫源科技有限责 任公司	经销商/推广 服务商	7,578.50	9,858.01	76.88
库车汇邦商贸有限公司	经销商	4,733.17	5,330.20	88.80
SOKE TRAKTOR ve EKIPMANLARI PETROL URUN. [注]	经销商	1,474.23		
瓜州县堽丰农机有限公司	经销商	878.36	1,303.55	67.38
轮台县真诚农机有限公司	推广服务商	433.77	455.12	95.31
巴楚博森农业装备有限公 司	推广服务商	225.89	279.00	80.96
乌苏市天之力农业机械销 售有限公司	推广服务商	166.59	806.74	20.65
乌苏市犇牛商贸有限责任 公司	推广服务商	188.21	3,044.14	6.18
岳普湖县远方商贸有限公 司	推广服务商	89.51	820.00	10.92

[注]未取得 SOKE TRAKTOR ve EKIPMANLARI PETROL URUN. 确认函或财务报

表

(3) 2021 年度

单位：万元

客户主体	棉花收获机 销售类别	来自公司收入	收入	比重（%）
库车汇邦商贸有限公司	经销商	2,271.73	4,975.60	45.66
新疆华智鑫源科技有限责任公司	经销商/推广 服务商	1,898.90	2,476.78	76.67
胡杨河市凯祥农业机械装备有限公司	经销商	375.55	1,352.00	27.78
乌苏市天之力农业机械销售有限公司	经销商/推广 服务商	266.76	322.86	82.62
轮台县真诚农机有限公司	推广服务商	238.56	244.70	97.49
巴楚博森农业装备有限公司	推广服务商	194.08	236.58	82.03
双河市百德机电有限责任公司	推广服务商	97.18	229.85	42.28
巴州大润农业科技开发有限公司	推广服务商	104.62	155.00	67.50

2. 员工人数及单位销售人员销售台数、人均销售额，相关主体是否主要为公司提供服务及其留存利润情况

(1) 前五大经销商和推广服务商员工人数及单位销售人员销售台数、人均销售额、留存利润及是否主要为公司提供服务的情况

1) 2023 年度

单位：万元

客户主体	员工 人数	销售 人员 人数	单位销 售人员 销售台 数(台) [注 4]	人均销售 额[注 2]	留存 利润 [注 3]	是否主 要为公司 提供 服务
库车汇邦商贸有限公司	11	7	3.86	1,169.09	312.25	是
新疆华智鑫源科技有限责任公司 [注 1]	7	4	8.75	1,396.51	362.12	是
瓜州县堽丰农机有限公司	9	3	0.67	326.67	26.90	是
新疆农发集团农机服务有限公司 [注 5]	-	-	-	-	-	-
岳普湖县远方商贸有限公司	4	3	0.33	133.33	11.92	否
轮台县真诚农机有限公司	4	2	10.00	237	154.99	否
乌苏市天之力农业机械销售有限公司	4	2	4.50	176.35	76.10	否

客户主体	员工人数	销售人员人数	单位销售人员销售台数(台) [注 4]	人均销售额[注 2]	留存利润 [注 3]	是否主要为公司提供服务
呼图壁县旺丰农机农民专业合作社	10	2	4.00	78.04	75.06	否
乌苏市犇牛商贸有限责任公司	8	6	1.50	265.54	71.83	否

[注 1] 同一控制企业已合并计算，下同

[注 2] 人均销售额=收入/员工人数，下同

[注 3] 留存利润为计算所得毛利，留存利润=公司经销收入与终端收入差额+推广服务佣金

[注 4] 此处销售台数仅列示棉花收获机产品，下同

[注 5] 未取得新疆农发集团农机服务有限公司花名册

2) 2022 年度

单位：万元

客户主体	员工人数 (个)	销售人员 人数(个)	单位销售人员销售 台数(台)	人均销售 额	留存利 润	是否主要 为公司提 供服务
新疆华智鑫源科技有限责任公司	12	8	7.00	1,232.25	513.02	是
库车汇邦商贸有限公司	11	8	3.88	666.27	284.52	是
SOKE TRAKTOR ve EKIPMANLARI PETROL URUN. [注]						
瓜州县堽丰农机有限公司	9	3	1.67	434.52	53.46	是
轮台县真诚农机有限公司	4	3	19.00	151.71	421.29	是
巴楚博森农业装备有限公司	3	3	9.67	93.00	225.89	是
乌苏市天之力农业机械销售有限公司	5	2	12.00	403.37	161.90	否
乌苏市犇牛商贸有限责任公司	8	5	3.80	608.83	154.33	否
岳普湖县远方商贸有限公司	4	2	5.50	410.00	89.51	否

[注] 未取得 SOKE TRAKTOR ve EKIPMANLARI PETROL URUN. 花名册

3) 2021 年度

单位：万元

客户主体	员工人数 (个)	销售人员 人数(个)	单位销售 人员销售 台数(台)	人均销 售额	留存利 润	是否主要 为公司提 供服务
库车汇邦商贸有限公司	9	7	2.14	710.80	139.15	是
新疆华智鑫源科技有限责 任公司	7	5	6.20	495.36	258.46	是
胡杨河市凯祥农业机械装 备有限公司	4	2	1.00	676.00	22.47	否
乌苏市天之力农业机械销 售有限公司	4	2	2.50	161.43	60.67	是
轮台县真诚农机有限公司	4	3	7.33	81.57	188.30	是
巴楚博森农业装备有限公 司	3	3	9.00	78.86	175.72	是
双河市百德机电有限责任 公司	3	2	6.50	114.93	93.58	是
巴州大润农业科技开发有 限公司	1	1	12.00	155.00	104.62	是

(2) 部分经销商/推广服务商销售人员数量少、单位销售人员销售台数和销售额高的合理性

公司的棉花收获机单价较高，经销和推广服务模式下的销售达成主要依赖于农机销售公司在当地的客户资源。公司的经销商和推广服务商原主要系各地的自然人农机销售团队，为进一步规范运营，规范纳税，因此成立了农机销售公司。该类服务商的销售人员主要系公司实际控制人、合伙人，人员较少。该类服务商通常在当地深耕多年，具有较为丰富的个人客户资源，同时由于公司棉花收获机销售周期较长，销售服务商有足够的时间促成潜在销售，因此，经销商/推广服务商销售人员数量少、单位销售人员销售台数和销售额高存在合理性。

而新疆华智鑫源科技有限责任公司和库车汇邦商贸有限公司作为经销商，经销规模较大，经销模式下终端客户会与经销商直接签订合同发生交易，故需要一定的销售人员对接客户，所以新疆华智鑫源科技有限责任公司和库车汇邦商贸有限公司的销售人员数量相比于其他小规模经销商和推广服务商较多。

(七) 对于经销模式销售的产品，是否需要取得终端客户验收，发行人收入确认的方法和时点是否谨慎；经销模式下农机补贴的申请人为经销商还是终端用户

由于棉花收获机机型较大，价格昂贵，运送成本较一般农机高，因此，在经销模式下，经销商提棉花收获机时基本会带着终端客户上门提机，提机时即棉花收获机终端客户完成验收，公司收入确认的方法和时点谨慎。

此类模式下，经销商根据与公司签订的销售合同，向公司支付棉花收获机款项，终端客户根据与经销商签订的销售合同，向经销商支付棉花收获机款项。

公司农机补贴的申请人均为终端用户。

(八) 结合客户成立时间、销量、各年度经销或推广协议约定的销售目标、展业的区域所对应的棉花机采率是否有较大的提升和需求等，说明发行人主要客户销量波动的原因及合理性，是否存在其他特殊关系或协议约定

公司主要经销商和推广服务商成立时间、销量、销售目标情况如下：

单位：台

序号	名称	成立时间	主要展业区域	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
				销售目标	销量	销售目标	销量	销售目标	销量
1	新疆华智鑫源科技有限责任公司	2019/3/25	阿瓦提、乌什、温宿、柯坪、伽师	33	26	56	48	50	12
	阿克苏科硕农机销售有限责任公司	2011/9/2			11		8		19
2	库车汇邦商贸有限公司	2018/3/29	库车市	25	27	31	31	30	15
3	轮台县真诚农机有限公司	2020/1/9	轮台县	20	30	56	57	20	22
4	乌苏市犇牛商贸有限责任公司	2021/5/11	乌苏市	15	9	16	19	1	4
5	呼图壁县旺丰农机农民专业合作社	2021/5/12	呼图壁县	6	8	7	8	2	1
6	乌苏市天之力农业机械销售有限公司	2010/12/22	乌苏市	11	9	19	24	5	5
7	巴楚博森农业装备有限公司	2019/11/13	巴楚、麦盖提	10	3	30	29	15	27
8	瓜州县垄丰农机有限公司	2015/12/8	瓜州县	7	2	5	5	-	-
9	双河市百德机电有限责任公司	2019/1/31	双河市	8	1	9	1	10	13
10	岳普湖县远方商贸有限公司	2020/4/20	岳普湖县	6	1	30	11	10	5
11	新疆农发集团农机服务有限公司	2021/1/20	图木舒克	-	1	-	-	-	-
12	巴州大润农业科技开发有限公司	2017/12/7	尉犁县	-	-	-	-	12	12
13	SOKE TRAKTOR ve EKIPMANLARI PETROL URUN.	2010/9/13	土耳其	-	-	-	9	-	-
14	新疆晟泰农机装备有限公司	2020/1/3	奎屯	-	-	-	-	-	-
15	胡杨河市凯祥农业机械装备有限公司	2020/7/29	农七师	-	-	-	-	-	2

序号	名称	成立时间	主要展业区域	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
				销售目标	销量	销售目标	销量	销售目标	销量
总 计		-	-	141	128	259	250	155	137

注：同一序号下为同一控制企业

从主要经销商和推广服务商销量总体上看，2022 年由于前年公司打包机产品效果较好，客户购买新一代棉花收获机的需求较大，公司销售规模总体上升较多，故当年主要经销商和推广服务商的总体销量增加。随着公司自营销售网络的完善，2023 年公司主要通过直接销售模式销售棉花收获机产品，当年主要经销商和推广服务商的销量有所下降。主要经销商和推广服务商自身的销量波动情况详见本审核问询函回复二、关于业务模式及主要客户之“（四）表格形式列示报告期各期主要经销商和推广服务商所销售发行人产品的主要类型、数量和收入情况，报告期各期经销商和推广服务商变动较大的原因，合作是否稳定”，公司与上述主要经销商和推广服务商不存在其他特殊关系或协议约定。

（九）核查程序和核查结论

1. 核查程序

（1）获取了公司按客户类型分类的收入明细，通过农机购置与应用补贴系统查询了同行业可比公司的客户结构；

（2）访谈了公司销售人员了解自然人客户、农机销售公司、农机服务公司报告期内销售收入比重变化较大的原因及合理性；

（3）获取了公司报告期内重复购买的客户明细，访谈公司销售人员了解客户重复购买的原因；

（4）查阅了公司《经销（代理）商管理办法》，获取了公司应收账款明细；

（5）获取了公司经销商和推广服务商销售明细，访谈公司销售人员了解各期经销商和推广服务商变动较大的原因；

（6）查阅了主要经销商和推广服务商的经销或推广协议；

（7）获取并分析了主要推广服务商和经销商各期销售收入的确认函或财务报表、花名册；

（8）访谈公司业务人员确认经销商销售提机的具体程序；查询了企业会计准则，确认了公司收入确认的方法和时点是否谨慎；

（9）查看了农机购置与应用补贴系统，确认经销模式下农机补贴的申请人身

份。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司具有稳定的销售模式，公司客户结构与同行业可比公司存在差异，但具有合理性，公司报告期内收入大幅增长主要来自于新客户的拓展；

(2) 终端自然人客户复购公司棉花收获机产品具有合理性，不存在异常情况；

(3) 公司对经销商（推广服务商）的销售区域存在限制，报告期内公司的经销商或推广服务商不存在因跨区域销售而发生纠纷的情况；

(4) 报告期公司经销商和推广服务商存在一定的变动情况，但总体比较稳定；

(5) 报告期内同一经销商同时采用不同销售模式具有合理性；终端客户存在不同种销售模式（直销、经销、推广服务）购买公司产品的情况，相关形成原因具有商业合理性。

(6) 公司报告期内主要客户销量波动具有合理性；

(7) 同一客户主体（经销和推广服务合并计算）来自公司的收入占其收入及同类收入的比重与实际经营状况相符，员工人数及单位销售人员销售台数、人均销售额符合推广服务商和经销商的经营规模，主要推广服务商和经销商主要为公司提供服务，其留存利润主要来源于公司经销和推广服务；

(8) 公司收入确认的方法和时点谨慎；

(9) 公司农机补贴的申请人是终端用户。

(十) 经销商、推广服务商及其员工与发行人及其关联方、关键岗位人员、主要客户及供应商是否存在资金往来及具体情况

1. 经销商、推广服务商及其员工与发行人及其关联方、关键岗位人员、主要客户及供应商是否存在资金往来及具体情况

我们对公司关键人员报告期内的银行流水进行了核查，核查范围包括实际控制人及其配偶、实控人父母及成年子女、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、核心的技术人员、财务人员、销售负责人、采购负责人等关键岗位人员。经核查，部分关键人员与公司经销商主要人员存在少量资金往来的情形，具体情况如下：

(1) 刘钧天

报告期内，公司其他核心人员刘钧天与公司经销商阿克苏科硕农机销售有限

责任公司和新疆华智鑫源科技有限责任公司的实际控制人马兵文存在资金往来情形，具体如下：

时间	资金流出方	资金流入方	金额（万元）	资金用途	取得的证明文件
2021. 09. 06	刘钧天	马兵文	10. 00	归还 2018 年向马兵文拆借的周转资金	2018 年借款流水
2021. 09. 07	刘钧天	马兵文	10. 00		
2021. 09. 10	刘钧天	马兵文	8. 00		
2021. 10. 20	刘钧天	马兵文	7. 00		

（2）孙来甫

报告期内，公司销售管理部总监孙来甫与公司经销商阿克苏科硕农机销售有限责任公司和新疆华智鑫源科技有限责任公司的实际控制人马兵文存在资金往来情形，具体如下：

时间	资金流出方	资金流入方	金额(万元)	资金用途	取得的证明文件
2020. 08. 05	马兵文	孙来甫	25. 00	个人资金拆借用于购房	购房合同、关于个人资金拆借用途的证明文件
2020. 08. 06	孙来甫	马兵文	18. 00	归还借款	
2020. 08. 07	孙来甫	马兵文	6. 50		
2020. 08. 08	孙来甫	马兵文	0. 50		

（3）魏远俊

报告期内，公司其他核心人员魏远俊与公司经销商阿克苏科硕农机销售有限责任公司和新疆华智鑫源科技有限责任公司的实际控制人马兵文存在资金往来情形，具体如下：

时间	资金流出方	资金流入方	金额（万元）	资金用途	取得的证明文件
2020. 01. 13	魏远俊	马兵文	10. 00	归还 2019 年盖房用借款	盖房用税单、2019 年借款流水、关于个人资金拆借用途的证明文件

2. 对华智鑫源及其实际控制人马兵文的穿透核查

针对上述异常流水往来，我们获取了 2020 年至 2022 年马兵文与夫人李会云、其控制的阿克苏科硕农机销售有限责任公司、新疆华智鑫源科技有限责任公司以及伽师县宏盛智能农机有限责任公司流水进行了核查。除前述往来外，经核查，上述人员与主要客户有少量流水往来，主要系正常贸易购销的资金往来，具体情况如下：

时间	资金流出方	资金流入方	金额（万元）	资金用途	取得的证明文件
2022-12-29	沙雅县欣雅现代农业机械化服务有限责任公司	新疆华智鑫源科技有限责任公司	19.52	付2台采棉机配件款	合同、发票、回单等
2022-12-30	阿瓦提县助力农机专业合作社	新疆华智鑫源科技有限责任公司	5.92	清洗液和润滑脂	合同、发票、回单等
合 计			25.44		

3. 核查程序和核查结论

(1) 核查程序

1) 取得公司关键人员报告期内的个人银行流水，了解5万以上资金往来背景，并取得相关证明文件，对资金往来真实性进行核查，检查是否存在体外为公司支付费用的情形

2) 查询经销商和推广服务商工商登记信息等公开资料及公司董事、监事、高级管理人员及主要股东调查问卷，确认公司及其实际控制人、董监高及其他关键人员与主要经销商和推广服务商及其相关方不存在关联关系，走访主要客户和供应商，核查经销商和推广服务商的关联方，确认经销商和推广服务商及其相关方与公司主要客户、供应商是否存在关联关系；

3) 核查主要客户、供应商与公司的关联关系。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：资金流水核查中自然人大额收付的金额与所述发生背景匹配，不存在为公司体外支付费用的情形，公司部分关键人员与经销商主要人员存在资金往来系相关人员的个人行为，具有合理、真实的背景，不涉及公司业务，不存在异常情况。

(十一) 就发行人是否存在体外资金循环，经销商和推广服务商及其相关方是否为发行人代垫成本费用发表明确意见，并说明核查程序及核查证据

公司内部控制健全有效，不存在通过体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形，亦不存在经销商和推广服务商及其相关方为公司代垫成本费用的情形。

1. 核查程序和核查结论

(1) 核查程序

1) 核查了公司实际控制人、重要关联方、关键管理人员等银行流水，访谈

公司实际控制人，了解报告期内是否存在资金体外循环或实际控制人、关联方等为公司代垫成本费用等情形；

2) 了解公司销售与收款、采购与付款等循环相关的内部控制，评价相关控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：公司不存在体外资金循环、不存在经销商和推广服务商及其相关方为公司代垫成本费用等异常情形。

(十二) 对客户履行的核查程序，其中函证、走访的比例，是否存在函证不符的情况及替代核查措施，累计核查比例、核查结论

我们对报告期内客户履行了以下核查程序：

1. 细节性测试，包括穿行测试、截止性测试等；
2. 实地查看机器或访谈用户；
3. 其他补充核查手段，包括卫星定位运行轨迹查询、补贴公示信息查询、维保记录查询等。

具体核查情况及核查结论详见本审核问询函回复一、关于收入之“（八）对报告期内销售的棉花收获机履行的各项核查程序、核查手段，实地走访查看的比例，并对发行人销售收入真实性发表明确核查意见”。

除上述核查手段外，我们对报告期内主要客户的销售收入进行了函证。对函证过程始终保持控制，独立进行发函和接收回函，考虑回函的可靠性，并对函证结果进行核对与评价，针对回函不符的客户编制回函调节表，针对未回函的客户执行替代测试，具体函证情况如下：

项 目		2023年度	2022年度	2021年度
回函情况	当期总销售额（万元）	98,916.78	113,772.65	72,691.69
	当期回函确认金额（万元）	54,684.55	46,977.93	47,441.01
	回函确认金额占比（%）	60.15	41.29	65.26
替代程序情况	未回函金额（A）	36,236.40	61,269.29	20,164.10
	替代测试金额（万元）（B）	34,984.23	59,080.09	18,992.58
	替代测试比例（%）（B/A）	96.54	96.43	94.19
	访谈覆盖金额（万元）（C）	34,789.81	58,203.62	16,255.33
	访谈覆盖比例（%）（C/A）	96.01	95.00	80.62
	卫星定位器运行轨迹验证金额	34,789.81	56,455.84	18,850.43

项 目	2023年度	2022年度	2021年度
(万元) (D)			
卫星定位器运行轨迹验证比例 (%) (D/A)	96.01	92.14	93.49
补贴公示查询金额 (万元) (E)	29,920.34	51,373.63	17,281.63
补贴公示查询比例 (%) (E/A)	82.57	83.85	85.70
维保记录查询金额 (万元) (F)	10,346.35	15,623.55	17,122.95
维保记录查询比例 (%) (F/A)	28.55	25.50	84.92
合计	90.65	93.22	91.39

注：累计核查比例=（替代核查程序合计核查金额+回函确认金额）/当期总销售额

经核查，我们认为报告期内公司收入具有真实性。

三、关于棉花收获机终端使用情况

根据申报材料，(1) 项目组登录了发行人 GPS 服务提供商深圳市谷米科技有限公司的系统，回放了报告期内发行人销售的全部棉花收获机在 2021 年 10 月-11 月（棉花主要采季）的运行轨迹，获取了上述运行时间内棉花收获机的行驶轨迹、运行时长等信息。(2) GPS 轨迹信息正常的台数分别为 435 台、374 台、414 台、481 台，占当年或当期销售总台数的比例分别为 96.45%、92.35%、99.28% 以及 95.62%。GPS 轨迹异常的情形包括：GPS 模块中仅内置了境内运营商流量卡，销往国外会导致 GPS 失效，合计 25 台；GPS 定位设备损坏或故障 12 台；平台或运营商欠费停机，无查询记录 26 台。(3) 根据运行公里数统计，2019 年至 2021 年销售的棉花收获机主要运行里程集中在 1000-3000 公里。公司同时表示单台棉花收获机每年采收面积通常在 4,000 亩~5,000 亩。(4) 对于六行打包机，根据既定的促销政策，业务人员在与客户谈判时确定采收保底亩数。即若约定期间内客户实际采收亩数少于保底亩数，公司承诺就未完成部分给与客户一定补偿。

请发行人说明：(1) 发行人采购谷米科技 GPS 服务的原因及合作模式，定位数据保存的时效及其合理性，如何确保 IT 数据的准确性，定位数据保存时效是否和谷米其他客户保持一致；(2) 对于 GPS 定位异常的情况，平台或运营商欠费停机的具体含义及产生原因，相关费用的支付方；(3) 对于 GPS 定位正常的棉花收获机，是否逐台核查报告期各年度的运行轨迹、运行公里数、运行时长；

结合定位数据，分析是否存在同一机器非采棉区域作业等类似轨迹异常、不同机器作业区域重合、非棉花收获季节作业、夜间作业等情况；（4）按照亩数区间，说明各年度销售的棉花收获机在收获季节覆盖的棉花种植区域面积及占比，是否存在严重偏离平均值或其他异常情形；（5）棉花收获机的所有者或者使用人登记的地址信息与 GPS 显示的运行地点是否存在较大差异的情况，如登记在北疆的棉花收获机主要在南疆使用等；（6）按照棉花收获机的使用年限、购置及维护成本、人工成本、补贴政策、自用还是提供服务等，谨慎测算发行人棉花收获机的主要机型年均需要多少面积方可实现经济效益，并说明具体测算依据；结合 GPS 统计数据，分析终端使用者采购发行人产品的经济性，对于经济性较低的机器说明原因、销售模式及回款情况；（7）对于六行打包机，发行人如何就农户实际作业亩数进行核实，与 GPS 数据的匹配性，其他棉花收获机是否可同样测算作业亩数；（8）发行人对六行打包机保底亩数及补偿金额的约定情况，约定保底亩数的原因及合理性，报告期内销售的六行打包机实际采收亩数的完成情况，及发行人实际或预期支出的补偿金额。

请发行人提供与谷米科技的相关采购合同。

请保荐机构和申报会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题 5）

（一）发行人采购谷米科技 GPS 服务的原因及合作模式，定位数据保存的时效及其合理性，如何确保 IT 数据的准确性，定位数据保存时效是否和谷米其他客户保持一致

1. 公司采购谷米科技 GPS 服务的原因及合作模式

公司向谷米科技、博创联动科技股份有限公司（以下简称博创联动）采购卫星定位服务，谷米科技向公司提供卫星定位器，并通过在线平台向公司提供一定期间内的设备实时位置信息查询、监测服务，服务到期后可续费延长服务期限。

公司购买了卫星定位服务后，可以在线开展在线管理服务：（1）对销售棉花收获机进行实时监测，掌握机器运行状态，提高客户售后服务效率；（2）对未按时偿还银行贷款或逾期的客户进行锁机，保障公司权益。

2. 定位数据保存的时效及其合理性，定位数据保存时效是否和谷米其他客户保持一致

卫星定位器可以接受包括北斗导航、GPS 等各类导航系统的信号，一旦机器启动通电，卫星定位器就开始产生定位信息，每隔一段期间便会上载一次车辆位

置信息于供应商的服务器中。出于数据管理成本及服务器容量的考虑，所有客户的数据在其服务器中的保存期限为一年。因而，公司定位数据保存时效和其他客户保持一致。

3. 如何确保 IT 数据的准确性

(1) 关于公司卫星定位服务供应商自身的可靠性

谷米科技成立于 2009 年，一家从事研发、生产智能定位终端，提供位置社区服务的高科技公司。根据谷米科技官网显示，其所搭建的汽车位置服务平台（汽车在线）及所生产的车载定位器产品在国内占据 70% 市场份额，并与高德地图、腾讯地图及百度地图等多家知名位置服务提供商成为合作伙伴，受市场认可度较高。此外，谷米科技曾获“第八届中国卫星导航与位置服务十佳运营商”及“国家级高新技术企业”等多项荣誉及资质，经过数十年在卫星定位服务领域的深耕，积攒了丰富的技术经验，在业界享有较高的口碑评价。

博创联动科技股份有限公司成立于 2014 年，根据其官网显示：

“是全球领先的科技农业服务商。博创联动从农业机械智能控制、数字农业基础设施及农业物联网技术入手，从耕种到收获，为农业从业者提供全维度的智慧农业解决方案，打造面向全球的科技农业生态。”

博创联动是中国科技创新百强企，拥有智能信息化系统、智能信息化控制方法、等多项核心专利，是百度自动驾驶“阿波罗计划”重要成员，研发人员占比超过 50%，核心团队来自顶级科研院所，获评国家高新技术企业、海淀区高新技术企业、中关村高新技术企业等。

(2) 关于公司使用的卫星定位技术及平台服务

一方面，国内目前应用较为广泛的两大定位系统，GPS 定位系统及北斗定位系统，经过长期发展，已十分成熟地应用于商业和居民日常生活当中。报告期内公司所采购的卫星定位器采用了 GPS+北斗的双系统定位模式，不仅能够有效利用卫星资源，还可完成双向通信，有效克服单一系统服务频度低的缺点，保证车辆轨迹监控的连贯性，较单一定位模式更加精确，从而满足客户对于导航定位信息高准确性的需要。

另一方面，卫星定位器产生的定位信息会通过运营商的无线通信网络，上载并储存在其独立的服务器中，用户仅可通过在线平台实现定位信息的浏览与回放。经过长时间的运营，该平台在定位信息的保存、传输、处理和展示方面也积累了

较为丰富的经验，更好地满足了客户对于卫星定位服务的需求。

(3) 关于公司与卫星定位服务供应商的独立性

报告期内，公司与谷米科技及其关联方、博创联动之间的交易仅为向供应商采购卫星定位服务，经函证确认的采购额占比低于 1%。同时，公司与谷米科技、博创联动，双方彼此独立，不存在任何关联关系及依赖。

综合以上三点，公司通过供应商提供产品所查询到的定位信息准确性较高。

(二) 对于 GPS 定位异常的情况，平台或运营商欠费停机的具体含义及产生原因，相关费用的支付方

1. GPS 异常情况统计

我们在 2021 年棉花采摘季后登录了汽车在线平台，回放了 2021 年公司销售的棉花收获机在当年采季 60 天左右的运行信息（汽车在线平台仅可单次持续回放 60 天的作业轨迹）；2022 年棉花采摘季后回放了公司当年销售的棉花收获机在当年采季 60 天左右的运行信息，2023 年采摘季后回放了 2023 年所销售并安装过卫星定位器的棉花收获机在 2023 年采收季 60 天左右的运行轨迹，相关定位核查结果具体如下：

单位：台			
项 目	2023年度	2022年度	2021年度
销售数量	439	602	417
未安装GPS数量	0	9	0
安装GPS数量	439	593	417
其中：轨迹信息正常数量	419	579	414
其中：轨迹信息异常数量	20	14	3
轨迹正常数量占销售数量比例（%）	95.44	97.63	99.28

注 1：2022 年，因交通受限，沙雅钵施然采购未及时到货，有 9 台棉花收获机未安装定位器

报告期内，运行时长或运行里程无记录的棉花收获机数量分别为 3 台、14 台以及 20 台。一般三种情况下会出现上述查询或者行车失效的情形，一类是当机器销往境外，未配备当地运营商通信卡，也无法有效显示；一类是长时间显示未通电，此类情况主要系卫星定位设备故障；另一类系机器欠缴平台费或者运营商费用，因此会无查询记录。具体情况如下：

项 目	2023年	2022年	2021年
	数量	数量	数量
出口	20	10	1
GPS定位设备损坏或故障等	0	4	1
欠费停机，无查询记录	0	0	1
合 计	20	14	3
访谈覆盖率	100.00%	100.00%	100.00%

注：2021 年有 1 台机器系由于谷米科技欠缴运营商费用而无查询记录

报告期内，公司使用的 GPS 模块中仅内置了境内运营商流量卡，销往国外会导致卫星定位器失效，上述情况合计 31 台；卫星定位设备损坏或故障 5 台；平台或运营商欠费停机，无查询记录 1 台。

对于卫星定位异常的机器，我们逐台进行了访谈，确认了收入确认的真实、准确以及完整。

2. 平台或运营商欠费停机的具体含义及产生原因，相关费用的支付方

针对谷米科技所提供的定位信息查询服务，公司需定期向谷米科技缴纳平台流量费方可在汽车在线平台上查询到对应设备的位置信息，基于前述公司为客户提供维保服务的需要，公司对于同一批次购买的定位器所缴纳的流量费一年或三年，相关费用均由公司承担。

针对卫星定位异常的情况中，欠平台费用停机是指公司对于部分定位器未及时向谷米科技缴纳流量费导致谷米科技注销该定位器查询账户进而无法通过汽车在线平台查询到相关设备账户的情形；欠运营商费用停机是指谷米科技对于部分定位器未及时向移动运营商缴纳费用导致相关定位信息无法传输至谷米科技服务器进而虽然可以通过汽车在线平台查询到相关设备的监控账户，但无法查询到相关设备定位信息的情形，公司 2021 年机器无查询记录，属于谷米科技欠运营商费用而导致停机所致。

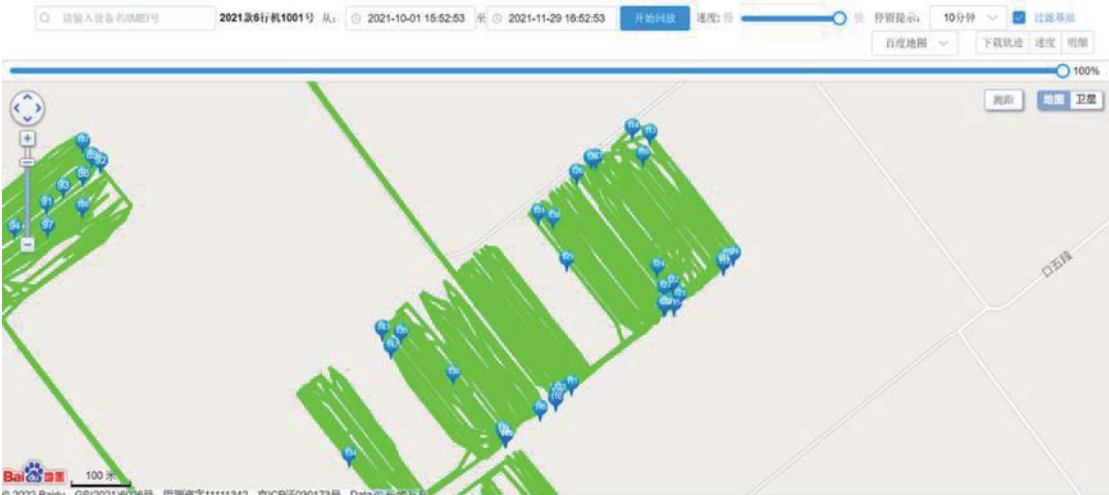
（三）对于 GPS 定位正常的棉花收获机，是否逐台核查报告期各年度的运行轨迹、运行公里数、运行时长；结合定位数据，分析是否存在同一机器非采棉区域作业等类似轨迹异常、不同机器作业区域重合、非棉花收获季节作业、夜间作业等情况

根据问询函的要求，获取了供应商提供的报告期内公司销售的棉花收获机在2023年通电运行过程中的经纬度坐标、运行时点、实时运行速度等定位数据信息，进一步确认了是否存在非采棉区域作业、不同机器作业区域重合、非棉花收获季节作业、夜间作业等类似情形，具体情况如下：

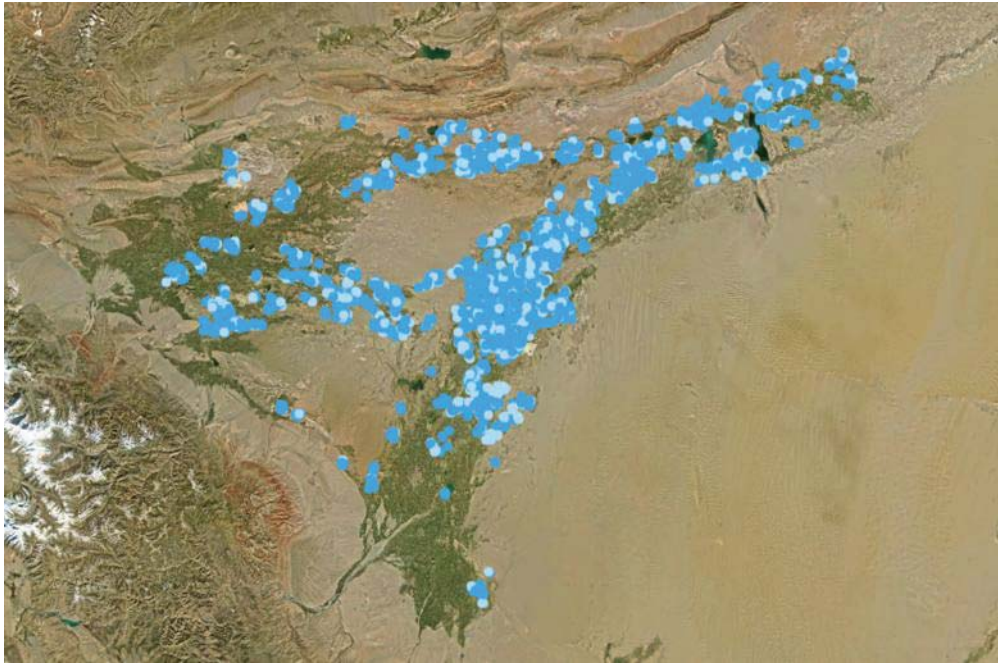
1. 非采棉区域作业

由于棉花收获机在农田作业时，通常具备在一块农田来回往返运行的采棉作业轨迹（运行速度一般低于10公里/小时），而不同农田地块之间的短途转场，也由棉花收获机驾驶员直接驾驶棉花收获机前往，因此，卫星定位器的数据通常会记录下机器作业采收作业时的里程数据以及短途转场的里程数据，其轨迹图示如下：

图：棉花收获机作业图例

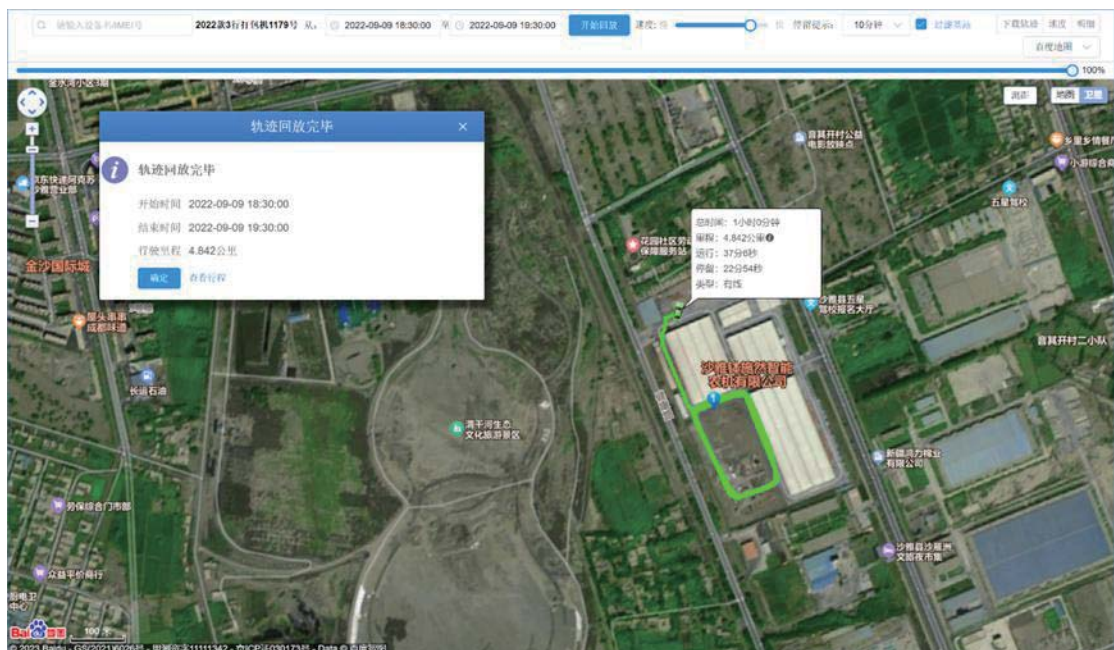


基于此类特征，根据谷米科技提供的定位数据认定每小时内有20分钟以上开机时长，偏移距离小于0.01经纬度（约1KM），移动速度低于10KM/H的棉花收获机具备棉田作业特征的机器。在上述条件下，取该台棉花收获机该小时内最大经纬度坐标作为该小时内作业特征坐标位置，同一机器相近点位仅保留一条数据。将上述经纬度坐标标记于高德卫星地图上，如落于城市、乡镇街道等非棉田区域则认定为存在非采棉区域作业的可能，标记后的高德卫星地图图例如下：

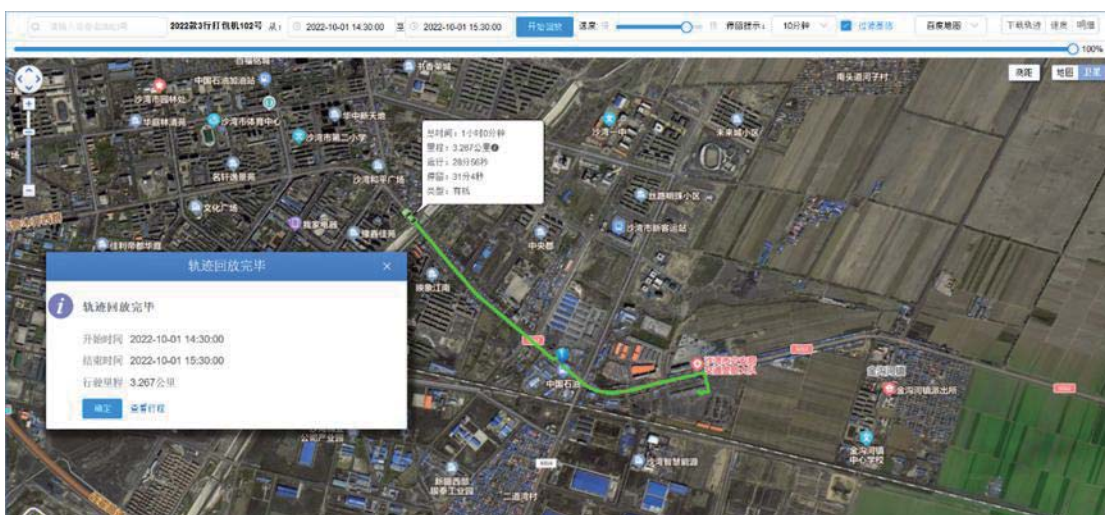


经过对筛选出的特征坐标位置进行逐点观测，部分棉花收获机存在最佳坐标位置落入城市、乡镇街道的情形。报告期内，存在上述情形的棉花收获机共 36 台次，经对其运行轨迹进行回放，确认发生上述情况主要是由于厂区测试及短途转场或加油等原因，具体情况及图示如下：

图：厂区测试图例



图：短途转场或加油轨迹图例



单位：台次

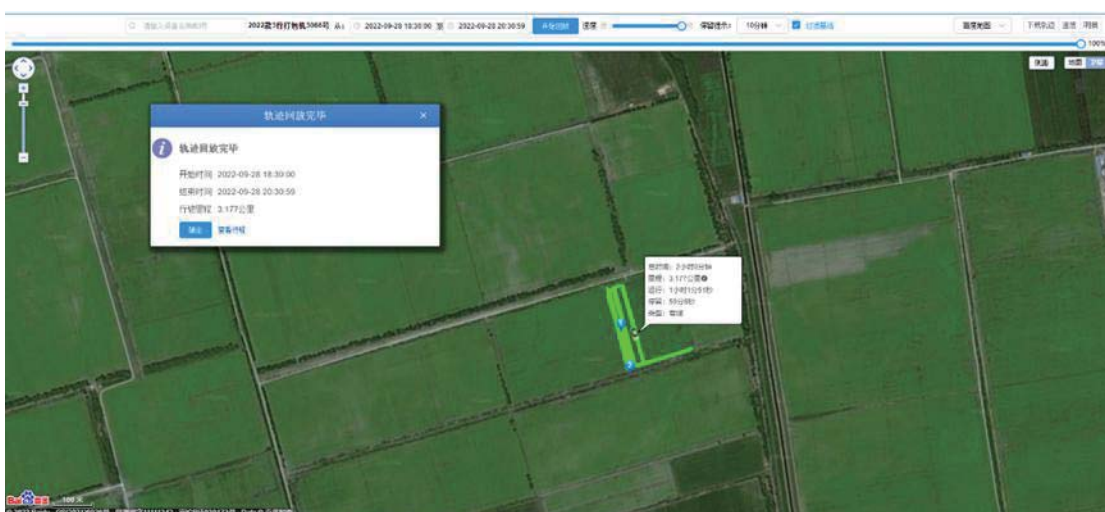
项 目	2023年度	2022年度	2021年度
存在非采棉区域作业可能的机器的数量	14	20	2
其中：厂区内出厂、维修跑测轨迹	0	17	1
短途转场或加油轨迹	14	3	1

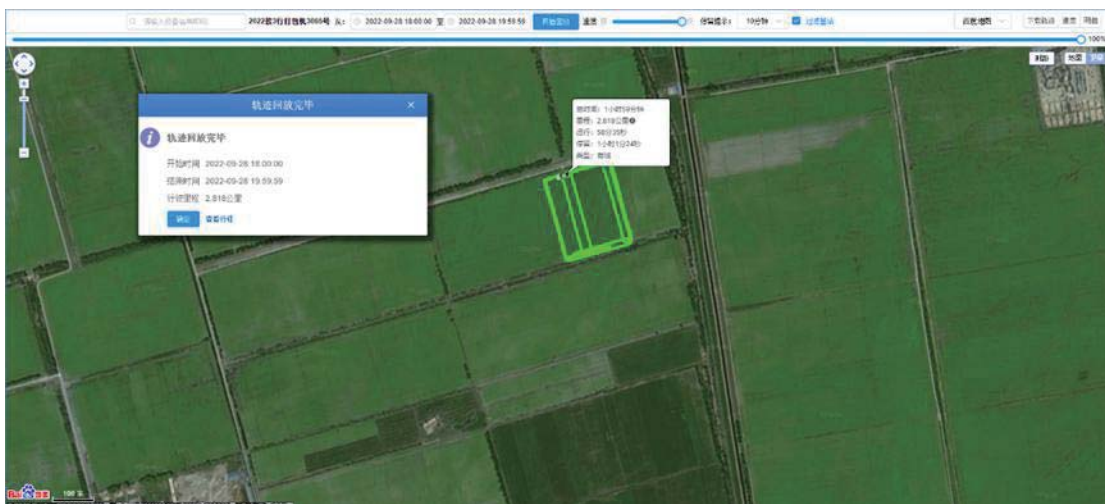
经对运行轨迹进行逐台回放，确认以上 36 台次棉花收获机均存在正常采棉作业轨迹，因此，公司报告期内销售的机器不存在非采棉区域作业的情形。

2. 不同机器作业区域重合

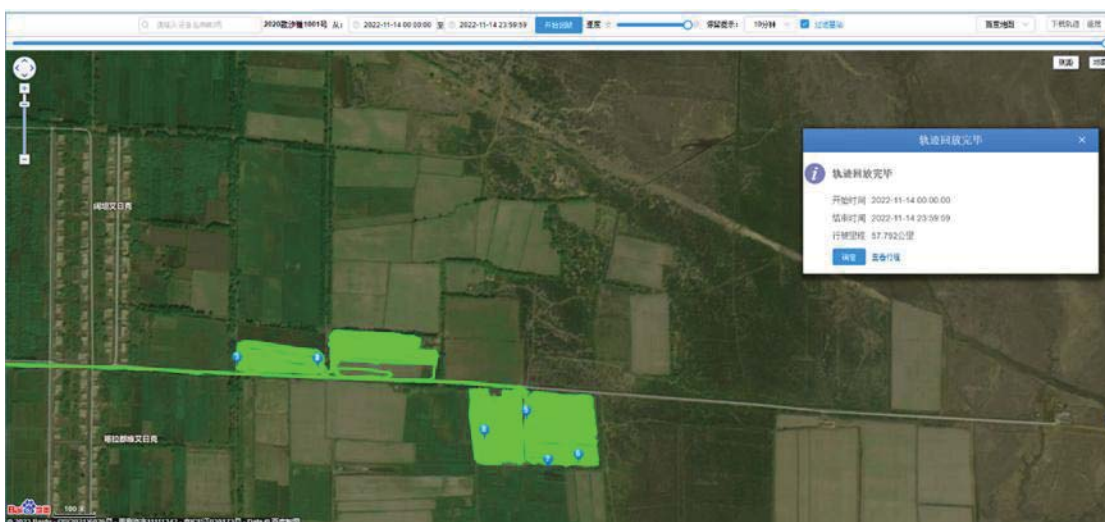
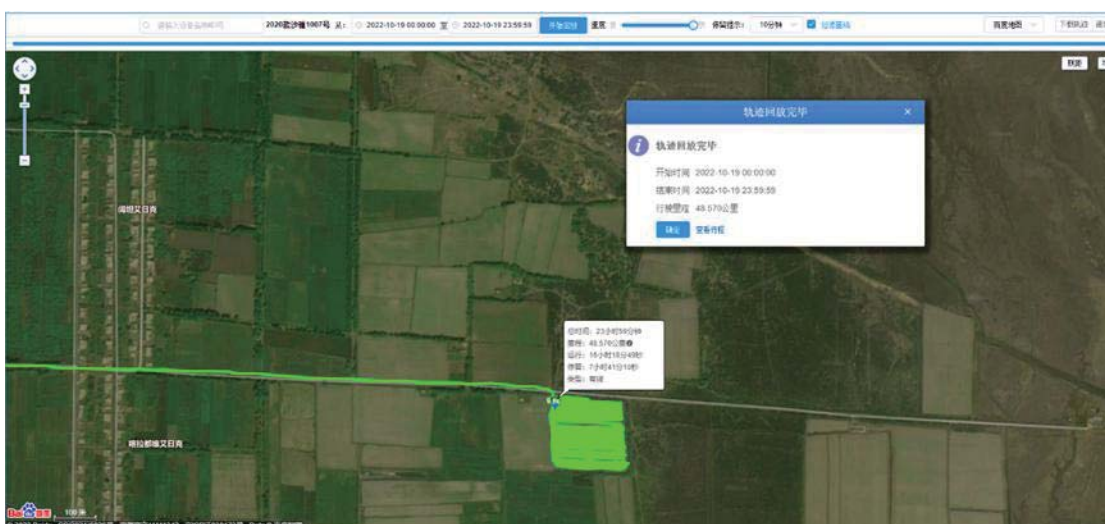
报告期内，公司销售的棉花收获机存在不同机器作业区域重合，主要有以下原因：（1）为了提升采收效率，存在两台或以上的机器同一时间在同一棉田联合作业的情形；（2）存在第一次采棉结束 15-20 天后，对少部分吐絮较晚的棉田进行二次复采的情形，由于两次采摘存在时间间隔，因此通常不是同一台机器。

图：棉花收获机联合作业图例





图：棉花收获机复采图例



由“1. 非采棉区域作业”获得的特征坐标位置，经过对具备棉田作业特征的机器认定不同坐标位置经纬度偏差在 0.0001 度（即 10 米）以内即认定为存在不同机器作业区域重合的情形，具体情况如下：

单位：台次

项 目	2023年	2022年	2021年
不同机器作业区域重合的机器数量	2	29	13
其中：复采的机器数量	2	3	7
联合作业的机器数量	0	26	6

3. 非棉花收获季节作业

针对报告期内所销售的棉花收获机，采棉作业时间大部分集中于当年 9 月至 11 月之间。2022 年采季后，报告期内销售的机器分别为 43 台、54 台以及 74 台在 2022 年 12 月至 2023 年 1 月尚有采棉轨迹，主要集中在南疆地区；2023 年采季后，报告期内销售的机器不存在尚有采棉轨迹的情况。南疆棉花的成熟期较更晚，收获结束期也相对滞后，加之受 2022 年交通不畅等因素的影响，部分农户的棉花收获期延长至了 2023 年 1 月上旬存在合理性，不属于异常情况：

图：非棉花收获季节作业图示如下



4. 夜间作业的情形

报告期内，公司所售棉花收获机车架前梁及车身周围均装有照明设备，支持驾驶员在光线环境较差及夜间作业，具有夜间作业的功能。根据由“1. 非采棉区域作业”中的采棉机定位时间数据，报告期内销售的机器合计 1,036 台（晚 0:00 至早 8:00）有采棉作业的情形。报告期内销售的大部分机器均存在夜间作业的情形，不属于异常情况。

图：棉花收获机夜间作业图示如下



（四）按照亩数区间，说明各年度销售的棉花收获机在收获季节覆盖的棉花种植区域面积及占比，是否存在严重偏离平均值或其他异常情形

报告期内，公司销售棉花收获机的亩数获取方法详见本审核问询函回复三、关于棉花收获机终端使用情况之“（六）按照棉花收获机的使用年限、购置及维护成本、人工成本、补贴政策、自用还是提供服务等，谨慎测算发行人棉花收获机的主要机型年均需要多少面积方可实现经济效益，并说明具体测算依据；结合GPS统计数据，分析终端使用者采购发行人产品的经济性，对于经济性较低的机器说明原因、销售模式及回款情况”的相关回复。

根据所测算的亩数，公司2023年销售的棉花收获机在2023年运行的采收亩数面积，2022年销售的棉花收获机在2022年运行的采收亩数面积、2021年销售的棉花收获机在2021年运行的采收亩数面积及占比情况如下：

采收亩数（面积）	2023年度	2022年度	2021年度
	占比（%）	占比（%）	占比（%）
1000以下	1.19	2.25	2.42
1000-3000	10.48	11.40	5.56
3000-5000	56.43	30.92	19.57
5000-7000	29.29	39.90	37.92
7000-9000	2.38	12.61	20.77
9000 以上	0.24	2.94	13.77
平均采收亩数（亩）	4,443.00	5,166.79	6,341.97

由上表所示，公司报告期各年度销售的棉花收获机收获季节覆盖的棉花种植区域面积整体呈正态分布的趋势，平均采收亩数分别为 6,341.97 亩、5,166.79 亩以及 4,443.00 亩，2022 年采收平均亩数略有下降主要系 2022 年交通不畅影响所致，2023 年采收平均亩数有所下降主要系当年棉花采收市场竞争加剧导致的下降。2021 年统计的 2021 年销售机器平均亩数略高于 2020 销售机器，主要系种植户更青睐使用新机型进行采收，且越新的机器采收效率更高，平均采收亩数相应更多所致。

对于采收亩数显著偏少且严重偏离平均值的客户，同时亦存在不具备经济合理性的情形，我们逐台访谈了相关客户，发现其产生的主要原因系部分客户由于受到交通不畅的影响，采收未能达到预期，具有合理性。具体情形详见本审核问询函回复三、关于棉花收获机终端使用情况之“（六）按照棉花收获机的使用年限、购置及维护成本、人工成本、补贴政策、自用还是提供服务等，谨慎测算发行人棉花收获机的主要机型年均需要多少面积方可实现经济效益，并说明具体测算依据；结合 GPS 统计数据，分析终端使用者采购发行人产品的经济性，对于经济性较低的机器说明原因、销售模式及回款情况”。

（五）棉花收获机的所有者或者使用人登记的地址信息与 GPS 显示的运行地点是否存在较大差异的情况，如登记在北疆的棉花收获机主要在南疆使用等

根据作业轨迹图显示，报告期内公司所销售的棉花收获机存在异地采棉的情况，主要原因系与南北疆棉花采收季节差异相关。由于南疆棉花较北疆棉花成熟晚，通常在北疆采棉期后期南疆棉花才进入成熟可采摘阶段，所以部分棉花收获机机主会选择在公司处购买完机器后，先行前往北疆进行采棉作业，后等南疆棉花成熟后再前往南疆进行采棉作业。2022 年采季后，根据对采棉轨迹图的统计，报告期内销售的机器共有 150 台存在南北疆异地运行的情况；2023 年采季后，根据对机器采棉数据的统计，报告期内销售的机器共有 256 台存在南北疆异地运行的情况。

综上，报告期内公司所销售的棉花收获机存在所有者或者使用人登记的地址信息与 GPS 显示的运行地点存在差异的情况，相关轨迹及行为的产生具有合理性。

（六）按照棉花收获机的使用年限、购置及维护成本、人工成本、补贴政策、自用还是提供服务等，谨慎测算发行人棉花收获机的主要机型年均需要多少面积方可实现经济效益，并说明具体测算依据；结合 GPS 统计数据，分析终端使

用者采购发行人产品的经济性，对于经济性较低的机器说明原因、销售模式及回款情况

1. 按照棉花收获机的使用年限、购置及维护成本、人工成本、补贴政策、自用还是提供服务等，谨慎测算公司棉花收获机的主要机型年均需要多少面积方可实现经济效益，并说明具体测算依据

正常情况下，单台棉花收获机一个采季通常可以采收 4,000 亩-5,000 亩左右的棉花，而大多数购机农户自身棉花种植面积一般达不到上述面积。因此，购机农户除了为自有棉田采棉外，还会为其他棉花种植户提供棉花采摘服务，并赚取棉花采摘服务费。

购机农户为自有棉田采棉的潜在收益体现在因自购棉花收获机而节省的棉花机采费用，对应的成本为人工支出，油料、打包膜等耗材支出，以及维修保养费用支出等；购机农户对外提供棉花采摘服务是否具备直接经济效益，则体现在收取的棉花采摘服务费是否可以覆盖以上各类成本支出。因此，对于农户而言，购机自用亦或者是对外提供采摘服务的经济效益不存在显著差别。

（1）经济效益假设

按照不同的棉花收获机主要机型，具体测算经济效益假设如下：

1) 采摘收益

棉花收获机机采价格主要受下游种植户所处区域、种植经济效益、交通便利程度、机器保有量等各项因素综合影响，由种植户与机主点对点商谈价格确定。疆内各地的采摘价格有所差异，但整体通常分部在一定区间内。2021 年、2022 年经济效益以 2022 年市场采摘费为测算依据，箱式机采摘费价格区间约为 150-190 元/亩之间，打包机价格区间约为 240-280 元/亩，此处以 170 元/亩以及 260 元/亩分别作为箱式机以及打包机的测算依据；2023 年经济效益以 2023 年市场采摘费为测算依据，以 130 元/亩以及 170 元/亩分别作为箱式机以及打包机的测算依据。

2) 变动成本

棉花收获机采收的变动成本主要包括油料、打包膜、润滑脂以及清洗液等，上述成本主要系可变成本，与采收亩数呈线性关系。

3) 固定成本

棉花收获机采收的固定成本主要包括维护保养等成本、考虑扣除国家补贴后

年折旧成本（谨慎以 8 年进行摊销）以及银行贷款利息（按 7 成贷款，年化利率 5%测算）等，该等成本相对刚性，受采收亩数影响较小。

4) 混合成本

棉花收获机采收的人工成本包含整个采季的驾驶员以及随车小工的支出成本，一台机器一般会随车配备两位司机（昼夜倒班）、1-2 名随车小工。为提升采收效率，提高雇员热情，机主通常会与雇员约定按保底工资加提成的方式结算工资，即在未达到约定的采收亩数情况下，机主会支付相应的保底工资，超过约定采收亩数部分则按照每亩采收单价结算。雇佣双方一般约定 5,000 亩为约定最低采收亩数，采收未达 5,000 亩时仍按照保底工资 10 万元进行结算，超过 5,000 亩时，超过的部分按 25 元/亩（包含所有司机与小工的所有人工成本）结算工资作为测算依据。

综上，当棉农采摘收益可以覆盖前述各类成本，即棉农购买机器具备经济性，即会进行采收。

(2) 具体测算过程

1) 2022 年、2021 年销售机器的经济效益测算

基于上述假设，公司三行箱式机、三行打包机、六行箱式机以及六行打包机经济性测算如下：

单位：元/亩					
类 型	科 目	三行箱式机	三行打包机	六行箱式机	六行打包机
单亩收益	机采费标准	170.00	260.00	170.00	260.00
变动成本	油料	30.00	35.00	35.00	40.00
	打包膜	-	30.00	-	30.00
	润滑脂、清洗液	5.00	5.00	5.00	5.00
	变动机采成本合计	35.00	70.00	40.00	75.00
固定成本	维 修 等 成 本 (元/台)	15,000.00	25,000.00	30,000.00	40,000.00
	扣掉补贴后折 旧（8 年）	127,500.00	227,000.00	293,750.00	485,500.00
	银行贷款利息 费用（元/台）	46,200.00	79,800.00	100,800.00	160,300.00

人工成本	人工（元/亩）	15.00	20.00	20.00	25.00
	最低亩数（亩）	3,000.00	5,000.00	7,500.00	10,000.00
	保底人工（元）	100,000.00	120,000.00	120,000.00	160,000.00
盈亏平衡最低采收量（亩）		2,138.52	2,377.89	4,188.85	4,571.89

由上表所示，公司三行箱式机、三行打包机、六行箱式机以及六行打包机盈亏平衡最低采收量分别为 2,138.52 亩、2,377.89 亩、4,188.85 亩以及 4,571.89 亩。

2) 2023 年销售机器的经济效益测算

基于上述假设，公司三行箱式机、三行打包机、六行箱式机以及六行打包机经济性测算如下：

单位：元/亩

类 型	科 目	三行箱式机	三行打包机	六行箱式机	六行打包机
单亩收益	机采费标准	130	170	130	170
变动成本	油料	30	35	35	40
	打包膜	-	25	-	25
	润滑脂、清洗液	5	5	5	5
	变动机采成本合计	35	65	40	70
固定成本	维修等成本（元/台）	15,000	25,000	30,000	40,000
	扣掉补贴后折旧（8 年）	127,500	227,000	293,750	485,500
	银行贷款利息费用（元/台）	46,200	79,800	100,800	160,300
人工成本	人工（元/亩）	15	20	20	25
	最低亩数（亩）	3,000	5,000	7,500	10,000
	保底人工（元）	100,000	120,000	120,000	160,000
盈亏平衡最低采收量（亩）		3,046.25	4,302.86	6,050.56	8,458.00

由上表所示，公司 2023 年销售三行箱式机、三行打包机、六行箱式机以及六行打包机盈亏平衡最低采收量分别为 3,046.25 亩、4,302.86 亩、6,050.56 亩以及 8,458.00 亩。

2. 结合 GPS 统计数据，分析终端使用者采购公司产品的经济性，对于经济性较低的机器说明原因、销售模式及回款情况

结合本小题 1，在 2022 年采摘季，当各类机型采收亩数低于盈亏平衡最低

采收量，即认为系不经济的行为，具体测算逻辑如下：

(1) 通过定位器统计数据测算机主采收亩数

公司销售的各类棉花收获机，实际采收亩数与实际采收作业下的行驶里程存在简单的测算逻辑，具体情况如下：

测算的实际作业采收亩数=采收作业下的行驶里程*亩数里程折算系数

亩数里程折算系数=（采摘头数量*采摘头宽度）/666.667 平方米每亩

1) 采收作业下的行驶里程测算方法：

由于谷米科技定位器记录的行驶距离未剔除非采摘作业的运行距离，谷米科技记录的行驶里程通常要大于机器实际作业时行驶的距离，也即谷米科技记录的行驶里程与机器实际作业之间存在一定折扣。

① 2023 年、2022 年销售机器的采收作业

对于当年对外销售的机器，公司售后服务系统记录了较为准确的实际作业采收亩数。该亩数均系依据行走转速传感器测得的采收作业下的行驶里程运算所得。在风机、采摘单元、发动机转速以及行走速度达到预设的采收作业运行区间时，整车 ECU 即认定机器进入棉花采收状态，开始自动记录传感器测得的行驶里程。机器 ECU 通过前述运算逻辑将行驶里程转换为机器实际采摘亩数后上传至车载表盘液晶显示器，并记录在售后服务系统中。

对于 2022 年对外销售的各机器，当年的表显亩数与理论上的实际采收作业行驶里程关系如下：

机 型	表显亩数（万亩）	GPS 采收作业行驶里程（万公里）	亩数里程折算系数（亩/公里）
三行机	276.14	80.66	3.42
六行机	23.39	3.42	6.85
合 计	299.53	84.08	

而根据谷米科技记录的数据，上述机器当年合计行驶里程为 111.41 万公里，因此，谷米记录行驶里程与采收作业下的行驶里程之间有 75.46%的折扣比例。

对于 2023 年、2022 年采收作业的机器，应以表显亩数作为盈亏平衡最低采收量的分析依据。

② 2021 年销售机器的采收作业

对于 2022 年以前对外销售的机器，拟以 2022 年销售机器的折扣比例匡算销

售机器的采收作业行驶里程，进一步测算出实际采收亩数，并以上述测算亩数作为盈亏平衡最低采收量的分析依据。

(2) 经济性较低的机器的原因、销售模式及回款情况

根据前述测算，结合报告期内销售的棉花收获机采收亩数情况，报告期内，公司棉花收获机各机型各年度低于盈亏平衡最低采收量的数量分别如下：

机型型号	2023 年 销售数量（台）	2022 年 销售数量（台）	2021 年 销售数量（台）
六行打包机	51	23	3
六行箱式机			4
三行打包机	136	24	13
三行箱式机	13	5	2
总 计	200	52	22

按销售模式区分的数量以及回款情况如下：

单位：万元

销售模式	2023 年销 售数量 （台）	2022 年销 售数量 （台）	2021 年销 售数量 （台）	应收账款余 额	期后回款情 况	尚未回款金 额
直接销售	141	28	16	487.68	-	487.68
推广服务	42	15	5	1,207.75	713.80	493.95
经销模式	17	9	1	3,413.81	1,173.69	2,240.13
总 计	200	52	22	5,109.24	1,887.49	3,221.76

注：上述应收账款回款情况系截至 2024 年 5 月末

报告期内销售的机器中存在 274 台经济性偏低的情形。2022 年，机器主要系受当期交通不畅的影响机器无法采收，或者由于交通不畅等原因，公司售后服务无法及时提供维保服务，导致客户采收亩数偏低，但其合计数量占比较小。2023 年，主要因为受到市场采摘费用下降的影响，机器存在较多经济效益低于盈亏平衡点的情形。

存在上述使用经济性较低的机器的原因存在合理性。

(七) 对于六行打包机，发行人如何就农户实际作业亩数进行核实，与 GPS 数据的匹配性，其他棉花收获机是否可同样测算作业亩数

2022 年、2023 年，公司对六行打包机客户采取了“购买棉花收获机承诺保底采收亩数”的促销政策。公司于采棉季过后，基于表显采收亩数、宏观管控措

施、采季期间公司售后配套程度逐台与客户协商，确定实际采收亩数，与客户签署了补充协议，约定通过现金、赠送代金券、打包膜或者延保等方式进行补偿。

机器实际作业的采收亩数均系依据行走转速传感器测得的行使里程运算所得。机器 ECU 通过将行驶里程转换为机器实际采摘亩数后上传至车载表盘液晶显示器，并记录在售后服务系统中。

由于谷米科技定位器记录的系未剔除非采摘作业运行的里程数，因此，其与实际作业亩数并不完全匹配。

(八) 发行人对六行打包机保底亩数及补偿金额的约定情况，约定保底亩数的原因及合理性，报告期内销售的六行打包机实际采收亩数的完成情况，及发行人实际或预期支出的补偿金额

1. 公司对六行打包机保底亩数及补偿金额的约定情况，约定保底亩数的原因及合理性

公司在六行打包机促销阶段，与客户约定对于当年实际采收亩数少于 1 万亩时，就未达到 1 万亩的部分按每亩给与一定补偿。

公司以约定保底亩数作为促销手段，主要是由于，首先，自 2021 年开始，部分同行业公司以约定保底亩数的形式销售棉花收获机产品，并获得了较好的反响，为缓解竞争压力，公司遂推出了类似的促销政策；其次，六行打包机属于打包式棉花收获机的最高端机型，1 万亩的保底亩数体现了公司产品智能化、高端化路线的决心以及对高端产品质量的信心；最后，六行打包机机主通常以为其他棉花种植户提供棉花采摘服务赚取服务费为主，公司 1 万亩的保底承诺相当于确保了机主购机当年保底采摘服务收入。因此，公司将约定保底亩数作为六行打包机的促销政策存在合理性。

2. 报告期内销售的六行打包机实际采收亩数的完成情况，及公司实际或预期支出的补偿金额

1) 2022 年销售的六行打包机补偿的情况

由于 2022 年采棉季存在交通不畅的影响，公司于采棉季过后，基于表显采收亩数、宏观管控措施、采季期限公司售后配套程度逐台与客户协商，确定实际采收亩数，就其中的 41 台与客户签署了补充协议，约定通过现金、赠送代金券、打包膜或者延保等方式进行补偿。具体情况如下：

亩 数	数量（台）	现金补偿金额 （万元）	其他补偿金额 （万元）	合计补偿金额 （万元）
5,000-10,000	17	230.60	135.83	366.42
3,000-5,000	14	480.00	17.64	497.64
1,000-3,000	8	408.34	38.80	447.14
0-1,000	2[注]	56.00	3.52	59.52
合 计	41	1,174.94	195.79	1,370.73

[注]0-1,000 亩的客户中有一台由于个人原因未进行棉花采收，最终公司与其签署的补偿协议系为其免费提供一年的延保服务，因此其补偿金额较低

由上表所示，由于交通不畅的影响，2022 年，公司销售的六行打包机完成亩数主要集中在 3,000-10,000 亩之间。公司对于采收规模在 0-5,000 亩的客户采取现金补偿为主的形式进行补偿，对于采收规模在 5,000 亩以上的则在采取现金补偿的同时，同步通过赠送代金券、打包膜、延保等方式对客户进行补偿。

2) 2023 年销售的六行打包机补偿的情况

2023 年，公司销售的六行打包机补偿具体情况如下：

亩 数	数量（台）	现金补偿金额（万元）
5,000-10,000	13	356.96
3,000-5,000	27	989.95
1,000-3,000	10	471.12
0-1,000	1	37.00
合 计	51	1,855.03

2023 年，公司销售的六行打包机采收亩数主要集中在 3,000 至 5,000 区间。由于行业宏观竞争性影响的原因，机器采收亩数较少，因此，补偿金额较前一年有所增加。

（九）请发行人提供与谷米科技的相关采购合同

与谷米科技相关的采购合同参见申报文件“7-10-11 谷米科技采购合同”。

（十）核查程序和核查结论

1. 核查程序

（1）访谈了 GPS 定位服务供应商，向其了解了关于定位信息保存期限、客户不可篡改其服务器数据等情况；

（2）向 GPS 定位服务供应商进行函证，核实公司报告期各期卫星定位服务采

购金额；

(3) 查阅 GPS 定位服务供应商官网，了解其市场认可度及所拥有的荣誉和资质情况；

(4) 查阅相关学术文献，了解 GPS+北斗的双系统定位模式较单一模式的定位精度情况；

(5) 通过 GPS 定位服务供应商在线平台查询公司报告期内所售棉花收获机运行信息；

(6) 通过查阅公司向 GPS 定位服务供应商采购卫星定位服务的合同、获取谷米科技盖章确认的失效清单及访谈公司卫星定位服务采购人员的方式来进一步了解平台或运营商欠费停机的具体含义及产生原因；

(7) 访谈客户了解其采收亩数较少的原因；

(8) 访谈了棉花种植户，向其了解了关于棉花收获机经济效益使用决策的假设依据，测算依据；

(9) 获取了公司 2022 年、2023 年对外销售机器的表显采摘亩数，将 2021 年谷米定位器统计里程转化为采摘亩数，分析了终端使用者采购公司产品的经济性，对机器使用经济性较低的机主访谈了解原因、核查了合同了解其销售模式，查阅了应收款明细账了解回款情况；

(10) 访谈了公司业务人员，了解了公司与 2022 年、2023 年六行打包机客户约定保底亩数的原因及合理性；获取了公司 2022 年、2023 年销售的六行打包机的销售明细、销售合同以及采棉季后签署的补充协议，复核了公司预期支出的补偿金额的会计核算过程；

(11) 获取了 GPS 定位服务供应商提供的定位信息，筛选了棉花收获机存在非采棉区域作业的可能的坐标位置，经过对特征坐标位置的逐点观测后，确认了非采棉区域作业、不同机器作业区域重合、非棉花收获季节作业、夜间作业的情形。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 定位数据保存一年具有合理性且定位数据保存时效和谷米科技其他客户保持一致；

(2) 公司通过谷米科技提供产品所查询到的定位数据准确性较高；

(3) 对于 GPS 定位异常的情况，平台或运营商欠费停机的产生原因具有合理性；

(4) 报告期内销售的棉花收获机不存在同一机器非采棉区域作业的情形；不同机器作业区域重合、夜间作业等系正常轨迹行为；部分机器非棉花收获季节作业的情况具有合理性，不存在异常；

(5) 部分棉花收获机采收亩数偏少且使用经济性较低的情形的产生原因具有合理性；

(6) 报告期内公司所销售的棉花收获机存在所有者或者使用人登记的地址信息与卫星定位器显示的运行地点存在差异的情况，相关轨迹及行为的产生具有合理性

(7) 公司经济效益测算合理；

(8) 部分机器使用经济性较低存在合理性；

(9) 公司约定保底亩数的原因具有合理性，报告期公司支出的补偿金额准确。

四、关于付款模式

根据申报材料，(1) 从付款方式上来看，全款支付模式下的毛利率普遍低于买方信贷及分期模式下的毛利率，主要是销售价格存在差异。(2) 分期付款模式下，公司按约定到期日的长短，将未收取的应收款项确认为长期应收款或一年内到期的非流动资产，将其与实际利率折现的现值之间的差额确认为未实现融资收益。(3) 发行人为客户用于购机的银行贷款进行担保，实际执行过程中，客户贷款的首付款比例为 30%-40%。报告期各期，发行人通过买方信贷模式实现的营业收入的规模分别为 21,465.32 万元、26,390.81 万元、31,829.44 万元和 61,490.27 万元，持续上升，占当期营业收入的比例分别为 39.98%、51.53%、43.79%和 67.83%。报告期，全款销售的比例从 58.27%下降为 22.45%。(4) 截至 2022 年 9 月末，通过买方信贷模式购机的客户贷款逾期的情况较以往年度为多，公司为客户银行贷款提供担保余额为 51,754.53 万元，占净资产比例为 60.47%。

(5) 针对提机前仍有欠款的客户，发行人要求客户在提机前提供欠条，并签署保证合同及抵押合同，抵押合同对抵押物的登记进行了约定，但实际执行中发行人未强制要求进行抵押物的登记。另外，根据销售合同，部分合同约定需村委会提供担保，部分合同没有相关要求。

请发行人说明：（1）买方信贷是否为行业通行的销售模式，同行业可比公司买方信贷业务开展情况、销售收入占比情况；测算不考虑下游客户未到期偿付的买方信贷的现金流入，发行人的经营活动现金流状况；（2）报告期内全款、分期付款、买方信贷分别对应的收入规模；发行人提供的买方信贷、分期模式主要约定为3年左右的原因及商业合理性；（3）发行人买方信贷业务主要合作的银行、合作规模，发行人在主要合作银行的存贷款金额及占发行人相关报表金额的比重，发行人存放在其中的银行存款除保证金外是否存在实质受限的情况；（4）各报告期末，发行人买方信贷担保余额，占流动资产、净资产的比重，各期应收款项和买方信贷担保余额及占当期销售收入的比重、逾期金额及占比，并分析相关款项的风险敞口对发行人经营的影响；发生逾期的防范措施，相关机器能否快速变现或覆盖担保余额；（5）买方信贷余额及占比快速上升的原因，是否为当期销售收入增长的主要驱动因素；买方信贷、分期付款与其他付款方式在产品定价方面的差异，发行人是否存在放宽或变相放宽信用政策刺激销售的情形；（6）贷款逾期情况相比往年快速增加的原因，是否发生不利变化，逾期后的回款情况，实际发生的贷款损失率，是否存在贷款损失风险；（7）对于提机时存在欠款、实际执行中发行人未强制要求进行抵押物的登记的分期付款客户，若发生逾期或违约情况，发行人对相关款项的保障措施；部分销售合同约定需村委会提供担保，但部分合同没有相关要求的原因；（8）发行人是否对买方信贷申请人员进行资格审核，对于不符合资格审核的买方发行人采取的结算方式；各期进行分期付款的主要客户具体情况，是否存在关联关系，发行人对分期付款客户资格的审核标准及执行；（9）发行人与买方信贷、分期付款销售有关的内部控制情况，是否健全，是否得到一贯执行。

请发行人就买方信贷、分期付款模式规模较大及存在的风险等情况作风险揭示和重大事项提示。

请保荐机构和申报会计师：（1）对上述事项核查并发表明确意见；（2）说明发行人、发行人的实控人、股东、董监高及其亲属、发行人其他相关方是否在主要合作的买方信贷银行存有大量的银行存款，是否存在异常。（审核问询函问题6）

（一）买方信贷是否为行业通行的销售模式，同行业可比公司买方信贷业务开展情况、销售收入占比情况；测算不考虑下游客户未到期偿付的买方信贷的现

金流入，发行人的经营活动现金流状况

1. 买方信贷是否为行业通行的销售模式，同行业可比公司买方信贷业务开展情况、销售收入占比情况

买方信贷原指在大型装备与成套设备进出口贸易中，出口商所在地银行对出口商所提供的信贷支持。而在专用设备制造行业内，指的是设备生产商与商业银行合作，银行向客户提供贷款用以购买设备，客户分期向银行还款，公司提供履约担保，若出现客户未按期足额付款等违约情形，公司将履行担保责任的模式。

与公司处于同行业或相近行业公司，也存在买方信贷的付款模式。同行业可比公司天鹅股份（SH. 603029）在 2021 年年度报告中披露了相关董事会及股东大会议案，通过了《关于向银行申请采棉机产品按揭贷款业务授信额度暨对外担保的议案》等会议决议，并于当年开展了买方信贷业务。根据天鹅股份 2023 年年度报告显示，截至 2023 年末，天鹅股份为其客户买方信贷购机提供担保余额为 59,038.58 万元，其当期棉花收获类机械产品的销售收入为 40,012.12 万元。

泰坦股份（SZ. 003036）主营纺织专用机械设备，与公司所处行业相近，根据泰坦股份 2023 年年度报告显示，截至 2023 年末，泰坦股份与买方信贷业务相关的担保余额为 5,773.44 万元，其当期营业收入为 140,048.80 万元。

2. 测算不考虑下游客户未到期偿付的买方信贷的现金流入，公司的经营活动现金流状况

在不考虑下游客户未到期偿付的买方信贷的现金流入的情形下，公司的经营活动现金流量情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
当年销售商品、提供劳务收到的现金	100,505.68	117,825.39	74,219.83
现金流影响金额	36,809.09	25,029.21	5,594.31
经调整后的现金流入	63,696.59	92,796.18	68,625.52

注：经调整后的现金流入=当年销售商品、提供劳务收到的现金-现金流影响金额

据上表测算，在不考虑下游客户未到期偿付的买方信贷的现金流入的情形下，公司报告期各期末经调整后的当年销售商品、提供劳务收到的现金流入金额分别为 68,625.52 万元、92,796.18 万元和 63,696.59 万元，对 2022 年和 2023 年的

经营活动现金流量影响较大，这主要是因为通过买方信贷模式购买公司 2022 款和 2023 款棉花收获机的客户较多，且绝大多数处于还款周期的第一年和第二年，因而未到期需偿还的贷款余额较大。

（二）报告期内全款、分期付款、买方信贷分别对应的收入规模；发行人提供的买方信贷、分期模式主要约定为 3 年左右的原因及商业合理性

1. 报告期内全款、分期付款、买方信贷分别对应的收入规模

报告期内，公司的营业收入规模按付款模式分类汇总如下：

单位：万元

付 款 模 式	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
全款	40,220.06	40.66	44,855.25	39.43	25,704.58	35.36
买方信贷	42,114.88	42.58	66,992.95	58.88	31,829.44	43.79
分期	16,581.84	16.76	1,924.45	1.69	15,157.67	20.85
合 计	98,916.78	100.00	113,772.65	100.00	72,691.69	100.00

由上表可知，报告期内，公司客户中通过全额付款购机的，销售金额占比约 40%左右，而通过买方信贷或者分期付款方式购机的，金额占比约为 60%左右。

2. 公司提供的买方信贷、分期模式主要约定为 3 年左右的原因及商业合理性

公司提供的买方信贷模式约定还款期限为 3 年左右系农机购置信贷业务较为通行的贷款年限，如中国农业银行曾于 2021 年印发《关于做好农机购置补贴客户信贷支持工作的通知》（以下简称《通知》），《通知》中指出：

“……要积极创新优化信贷支持产品，开展农机购置贷款业务，额度最高为购置农机具真实成交价格的 70%，单笔最高 300 万元，期限最长 3 年……”。

中国银行推出的涉农贷款“益农贷”中对贷款期限也作出了规定：

“……（二）贷款期限：最长不超过 3 年。……”

公司提供的分期付款方式的还款期限也通常为 3 年的主要原因系公司综合考虑了买方信贷模式下银行贷款的还款期限以及客户的还款能力后确定。分期付款的期限设置为 3 年的情况下，分期客户和买方信贷客户的还款节奏近似，风险敞口接近，有利于公司评估和预测信用风险。

公司结合上述银行信贷政策，确定了 3 年的还款期限。

由此可见，公司买方信贷和分期付款方式约定的还款期限符合通行惯例，具有商业合理性。

(三) 发行人买方信贷业务主要合作的银行、合作规模，发行人在主要合作银行的存贷款金额及占发行人相关报表金额的比重，发行人存放在其中的银行存款除保证金外是否存在实质受限的情况

1. 公司买方信贷业务主要合作的银行、合作规模

单位：万元

合作银行名称	2023 年末买方信贷余额	2022 年末买方信贷余额	2021 年末买方信贷余额
中国农业银行股份有限公司乌苏供销支行	15,347.90	13,969.40	9,154.20
新疆沙雅农村商业银行股份有限公司	13,299.52	10,858.17	5,261.37
新疆乌苏农村商业银行股份有限公司	9,447.44	8,104.56	4,231.04
新疆阿克苏农村商业银行股份有限公司南口支行	5,971.01	5,755.14	
中国建设银行股份有限公司乌苏市支行	5,943.73	5,094.98	2,358.42
新疆轮台农村商业银行股份有限公司青年路支行	6,640.36	4,151.13	2,736.38
中国农业银行股份有限公司沙雅县支行	3,448.00	4,106.93	1,586.00
新疆尉犁农村商业银行股份有限公司	5,768.57	3,469.25	553.67
库车县农村信用合作联社		733.17	1,148.28
交通银行股份有限公司	524.87	426.00	130.00
中国农业银行股份有限公司阿拉尔兵团分行	920.07	332.00	
岳普湖县农村信用合作联社		165.00	165.00
库车县农村信用合作联社杏花西路信用社	446.01	140.00	140.00
新疆阿瓦提农村商业银行股份有限公司		95.00	240.00
伽师县农村信用合作联社	108.00		
合 计	67,865.47	57,400.74	27,704.35

2. 公司在主要合作银行的存贷款金额及占公司相关报表金额的比重

单位：万元

合作银行名称	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	存款余额	贷款余额	存款余额	贷款余额

中国农业银行股份有限公司乌苏供销支行	3,516.61	2,960.00	5,299.40	2,600.00
新疆沙雅农村商业银行股份有限公司	2,788.93		5,507.79	
新疆乌苏农村商业银行股份有限公司	2,242.98		3,594.86	
新疆阿克苏农村商业银行股份有限公司南口支行	1,108.71		2,197.63	
中国建设银行股份有限公司乌苏市支行	2,843.98		643.51	
新疆轮台农村商业银行股份有限公司青年路支行	1,512.02		2,137.51	
中国农业银行股份有限公司沙雅县支行	4,676.12		5,526.54	
新疆尉犁农村商业银行股份有限公司	1,175.95		2,932.27	
库车县农村信用合作联社[注]				
交通银行股份有限公司	440.02	8,166.20	42.80	
中国农业银行股份有限公司阿拉尔兵团分行	606.21		268.95	
岳普湖县农村信用合作联社	33.24		33.19	
库车县农村信用合作联社杏花西路信用社	22.92		14.33	
新疆阿瓦提农村商业银行股份有限公司[注]				
伽师县农村信用合作联社[注]				
合 计	20,967.71	11,126.20	28,198.78	2,600.00
报表金额	22,192.93	11,126.20	30,882.30	3,600.00
占比 (%)	94.48	100.00	91.31	72.22

(续)

合作银行名称	2021 年 12 月 31 日	
	存款余额	贷款余额
中国农业银行股份有限公司乌苏供销支行	1,334.32	
新疆沙雅农村商业银行股份有限公司	3,709.51	
新疆乌苏农村商业银行股份有限公司	5,995.64	
新疆阿克苏农村商业银行股份有限公司南口支行	1,279.85	
中国建设银行股份有限公司乌苏市支行	207.22	
新疆轮台农村商业银行股份有限公司青年路支行	1,881.55	
中国农业银行股份有限公司沙雅县支行	3,796.40	

新疆尉犁农村商业银行股份有限公司	1,574.74	
库车县农村信用合作联社[注]		
交通银行股份有限公司石河子分行	0.03	
中国农业银行股份有限公司阿拉尔兵团分行		
岳普湖县农村信用合作联社	33.13	
库车县农村信用合作联社杏花西路信用社	14.40	
新疆阿瓦提农村商业银行股份有限公司[注]		
合 计	19,826.78	
报表金额	21,031.91	
占比（%）	94.27	

[注]上述银行系公司为经销商终端客户提供按揭担保，公司未在上述银行开立账户，无相应存款及贷款金额

从上表可见，各期公司与开展买方信贷的合作银行的存贷款余额占总体余额的比例较高，主要系公司在与银行开展买方信贷业务时，通常情况下，选择公司主要的存贷款银行。同时，上述合作银行均为公司生产经营所在地银行，与其开展存贷款、买方信贷等业务符合生产经营需求。

3. 公司存放在其中的银行存款除保证金外是否存在实质受限的情况

公司存放在上述合作银行的存款除保证金外主要系活期存款、定期存款和通知存款，均可随时进行存取，不存在实质受限的情形。

（四）各报告期末，发行人买方信贷担保余额，占流动资产、净资产的比重，各期应收款项和买方信贷担保余额及占当期销售收入的比重、逾期金额及占比，并分析相关款项的风险敞口对发行人经营的影响；发生逾期的防范措施，相关机器能否快速变现或覆盖担保余额

1. 各报告期末，公司买方信贷担保余额，占流动资产、净资产的比重

报告期各期末，公司买方信贷担保余额，及占流动资产、净资产的比重如下：

单位：万元

项 目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
买方信贷担保余额	67,865.47	57,400.74	27,704.35
占流动资产的比重（%）	76.09	57.22	45.28

占净资产的比重 (%)	61.95	63.64	39.05
-------------	-------	-------	-------

2. 各期应收款项和买方信贷担保余额及占当期销售收入的比重、逾期金额及占比

报告期各期末，分期付款模式下，公司按分期付款约定到期日的长短，分别计入长期应收款或一年内到期的非流动资产，将其与实际利率折现的现值之间的差额确认为未实现融资收益。上述分期付款余额和买方信贷担保余额之和占当期销售收入的比重、逾期金额及占比情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年 12 月 31 日 /2023 年度	2022 年 12 月 31 日 /2022 年度	2021 年 12 月 31 日 /2021 年度
分期付款余额	25,546.51	11,726.71	14,081.70
买方信贷担保余额	67,865.47	57,400.74	27,704.35
合 计	93,411.98	69,127.45	41,786.05
当期营业收入	98,916.78	113,772.65	72,691.69
余额占比 (%)	94.43	60.76	57.48
买方信贷逾期金额	50.01	60.00	60.00
分期付款逾期金额	10,803.76	5,739.90	1,876.09
逾期金额合计	10,853.77	5,799.90	1,936.09
逾期金额占比 (%)	10.97	5.10	2.66

注：余额占比=（分期付款余额+买方信贷担保余额）/当期营业收入；逾期金额占比=（买方信贷逾期金额+分期付款逾期金额）/当期营业收入，买方信贷逾期金额中不包含个别客户与银行自行协商进行展期的金额

截至 2024 年 5 月 31 日，公司买方信贷逾期客户和分期付款逾期客户的期后回款情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
买方信贷逾期金额	50.01	60.00	60.00
期后贷款还款金额			
分期付款逾期金额	10,803.76	5,739.90	1,876.09
期后回款金额	3,999.21	3,667.55	1,685.70

3. 分析相关款项的风险敞口对公司经营的影响

由前述应收账款和买方信贷担保余额及占比的数据可知，报告期各期末公司分期付款和买方信贷模式下的信用风险敞口分别为 41,786.05 万元、69,127.45 万元和 93,411.98 万元，报告期内，随着公司销售收入规模的扩大，风险敞口也相应有所上升，但同时公司客户也新增较多，公司对于单一客户的风险敞口相对较低，不超过单一客户贷款余额或者分期余额，金额通常在数十万至数百万不等。由于公司的客户之间相关关系较弱，出现大范围系统性违约的可能性较低，单个客户出现违约造成的损失较小，因此相关款项的风险敞口对公司的经营影响有限。

4. 发生逾期的防范措施，相关机器能否快速变现或覆盖担保余额

公司对于客户发生逾期的防范措施主要如下：

(1) 及时向客户了解当季采收情况，向银行了解客户的还款情况，提示客户及时还款，避免逾期；

(2) 对于已经发生逾期的客户，公司可以通过远程锁定机器的方式使棉花收获机无法实现采收棉花的功能，由于棉花采季时长总体较短，一定时间内无法进行棉花采收会给逾期客户带来较大直接或间接经济损失，此举可以防范客户产生逾期情形，同时也是催收已逾期的客户货款的有效辅助手段。

棉花收获机存在一定规模、相对活跃的二手机交易市场群体，公司的棉花收获机基于其良好的品质和口碑，通常较容易变现。同时，根据机器使用状况及使用年限的不同，也存在着不同的交易价格。一般而言，使用了 3 个采季的平均车况的棉花收获机，其二手售价能达到新机的四至五成，通常能够覆盖相应年度担保余额。

(五) 买方信贷余额及占比快速上升的原因，是否为当期销售收入增长的主要驱动因素；买方信贷、分期付款与其他付款方式在产品定价方面的差异，发行人是否存在放宽或变相放宽信用政策刺激销售的情形

1. 买方信贷余额及占比快速上升的原因，是否为当期销售收入增长的主要驱动因素

2022 年度，买方信贷余额及占比相比于以往年度快速上升，具体原因如下：

首先，随着公司棉花收获机的市场认可度的提高，客户对公司棉花收获机的需求也随之上升。公司 2021 年起开始量产并销售打包式棉花收获机，打包机在 2022 年逐渐成为了市场主流机型，因打包机单价高，故更多的客户倾向于通过向银行贷款购机。

其次，随着金融惠农政策的不断推进和深入，银行对农业产业链的支持力度进一步加强，银行更愿意为农户提供贷款，提升农业机械化水平。同时，经过与公司数年的合作，相关银行对公司买方信贷模式交易的流程也逐渐熟悉，双方在彼此互信的基础上加强沟通，提高了贷款办理效率，吸引了许多客户采用买方信贷模式购机。

再次，农业农村部办公厅在《关于金融支持农业产业化联合体发展的意见》中也指出：“支持信用记录好、经济实力强的龙头企业，充分发挥在农业全产业链中的“链主”作用，利用自身在金融机构的授信额度，为农业产业化联合体内业务来往较多、信用情况较好的农民合作社、家庭农场以及农资供应商、服务商等上下游客户，提供贷款担保，增加授信额度，解决小规模经营主体有效抵押物不足的问题。”

2023 年度，买方信贷余额相比于 2022 年度也略有上升，这主要是由于 2023 年度通过买方信贷模式购机的客户数仍处于较高水平，新增的贷款金额大于过往年度的买方信贷客户按期还款的金额导致。

综上所述，随着乡村产业振兴的全面推进，农业经营主体的融资渠道将进一步拓宽，银行信贷对于农业设备机械化的支持力度将进一步加强。但是，公司的客户选择何种付款方式进行购机是客户根据自身经济实力以及资金使用计划做出的合理安排，客户的购机需求客观存在，不因付款方式的变化而产生或消减，客户需求的增长以及产品单价的上升是销售收入增长的主要驱动因素，而买方信贷并非当期销售收入增长的主要驱动因素。

2. 买方信贷、分期付款与其他付款方式在产品定价方面的差异，公司是否存在放宽或变相放宽信用政策刺激销售的情形

报告期内，买方信贷、分期付款与其他付款方式在产品定价方面没有差异，在促销政策上略有差异，通常客户付款越早，预付款项越多，能享受的优惠力度越大，具体情况详见本审核问询函回复五、关于预收款项之“（三）预订周期和优惠条件的关系，对客户而言提前大额预付订金是否有商业合理性、经济价值”的相关内容，但客户对不同付款方式的选择不会影响相应产品的定价，公司不存在放宽或变相放宽信用政策刺激销售的情形。

（六）贷款逾期情况相比往年快速增加的原因，是否发生不利变化，逾期后的回款情况，实际发生的贷款损失率，是否存在贷款损失风险

1. 买方信贷逾期情况

2022 年 9 月末，公司买方信贷客户逾期情况相比往年快速增加，逾期客户以农户为主，存在未开通网上银行或手机银行转账功能等情形，由于受到 2022 年 8-10 月交通不畅的影响，上述客户未能前往银行柜台办理还款手续，因而导致了逾期。

这部分因交通不畅而逾期的客户，逾期时间通常较短，除 1 名客户外，其余已在后续期间已前往银行结清了欠款。有 1 名客户程晟希未及时还款，根据担保合同，银行从公司保证金账户中扣除了该名客户所欠本息对应金额 142.06 万元。客户程晟希为 2019 款棉花收获机的客户，2019 年度发生的买方信贷规模为 13,764.50 万元，故实际发生的贷款损失率为 1.03%。

2023 年末，公司的买方信贷客户中，部分客户由于受到市场采摘费用下降的影响，未获得预期的采收收益，对其还款能力产生了影响，一定数量客户出现了逾期情况，当年公司因此共被银行扣除保证金 1,063.20 万元，被扣除的保证金金额按始贷年份列示如下：

单位：万元

项 目	2023 年	2022 年	2021 年	2020 年
实际损失金额	98.77	335.24	369.59	259.61
买方信贷规模	42,114.88	66,992.95	31,829.44	26,390.81
占比（%）	0.23	0.50	1.16	0.98

由上表可知，2023 年虽有部分客户发生贷款逾期导致公司被银行扣收了保证金，但相对于对应年度买方信贷规模而言，占比较小，公司的买方信贷模式存在贷款损失风险，但风险较低。截至 2024 年 5 月 31 日，上述款项公司已向客户追偿回的金额为 239.35 万元。

2. 分期付款逾期情况

(1) 2023 年末分期付款逾期前五大客户

2023 年末分期逾期客户的前五大情况如下：

单位：万元

客户名称	分期逾期 金额	占期末逾期 分期款之比 （%）	逾期时长	期后回款
沙雅县欣雅现代农业机械化服务有限责任公司	1,142.00	10.57	2-3 年	1,142.00

新疆利泰丝路投资有限公司	720.00	6.66	3-4 年	-
阿瓦提县鑫汇诚农机服务农民专业合作社联合社	679.10	6.29	2-3 年	585.22
阿拉尔市承康农机服务农民专业合作社	510.00	4.72	1 年以内	170.00
阿瓦提县助力农机专业合作社	472.52	4.37	1-2 年	42.18
合 计	3,523.62	32.61		1,939.40

注 1：期后回款的截止日为 2024 年 5 月 31 日

注 2：逾期时长的起算点为分期款形成的时间

由上表可知，前五名分期逾期客户的合计逾期金额占总体分期逾期金额的比例为 32.61%，风险相对分散。

(2) 分期付款逾期的具体构成

2023 年末分期付款逾期金额的具体构成及期后回款情况如下

单位：万元

销售年份	2023 年末逾期金额	期后回款
2023 年度	3,803.40	1,623.38
2022 年度	883.52	42.18
2021 年度	5,013.24	2,178.82
2020 年度	1,103.61	154.82
合 计	10,803.76	3,999.21

注：期后回款的截止日为 2024 年 5 月 31 日

由上表可知，2023 年末分期付款逾期 10,803.76 万元，主要是 2021 年度和 2023 年度公司分期付款逾期金额较大所致。公司 2021 年度分期付款客户较多主要是因为南疆 2021 年上半年冰雹和霜冻灾害多发重发，部分受灾地区的棉花经历了多轮播种，采季开始时间推迟，采收时间更为集中导致额外的购机需求增加，因此部分客户下单较晚，而办理银行贷款的购机流程相对繁琐，为避免贻误采收棉花，这部分客户最终选择以分期或全款模式进行购机。

而 2023 年度分期付款客户逾期金额较高则与当年部分同行业公司采用非经济性竞争策略导致采摘费的下降有关，少数客户因采摘费下降而对自身收入及还款意愿产生了影响，相对于买方信贷的支付模式而言，分期付款的支付模式更加依赖于商业信用而非人行征信体系的约束，部分分期付款客户在经济情况不佳且没有银行征信体系强制力约束下，主动履约意愿不强，形成了较大金额逾期款。

2023 年末公司分期逾期的款项按金额大小分类汇总如下：

单位：万元

项 目	客户数量（名）	逾期金额	期后回款
300 万元以上	5	3,523.62	1,939.40
200-300 万元	1	275.00	102.00
100-200 万元	30	3,932.64	1,032.30
50-100 万元	26	1,916.22	491.54
50 万元以下	44	1,156.28	433.96
合 计	106	10,803.76	3,999.21

注：期后回款的截止日为 2024 年 5 月 31 日

由表中数据可知，分期客户逾期金额分布呈阶梯型，接近七成的分期客户逾期金额小于 100 万元。

公司在期后与逾期客户进行了沟通，了解具体还款计划，对拒不还款的客户进行了锁机、起诉等措施促使其尽快还款，截至 2024 年 5 月 31 日，上述逾期款已追回 3,999.21 万元。

综上，分期付款模式下，公司存在一定的贷款损失风险，但考虑到一方面分期逾期客户较分散，单个客户逾期金额也较小，出现系统性风险造成大范围违约的可能性不大；另一方面，分期逾期客户经公司多种手段催收后，也已在期后开始陆续还款，因此总体而言，分期付款模式下的贷款损失风险可控。

（七）对于提机时存在欠款、实际执行中发行人未强制要求进行抵押物的登记的分期付款客户，若发生逾期或违约情况，发行人对相关款项的保障措施；部分销售合同约定需村委会提供担保，但部分合同没有相关要求的原因

1. 对于提机时存在欠款、实际执行中公司未强制要求进行抵押物的登记的分期付款客户，若发生逾期或违约情况，公司对相关款项的保障措施

根据《中华人民共和国民法典》，第 403 条规定，“以动产抵押的，抵押权自抵押合同生效时设立；未经登记，不得对抗善意第三人。”因此，公司的抵押权生效，不以办理抵押登记为前提，虽然对于未办理抵押登记的分期款客户，公司依然享有对抵押物的抵押权。

此外，针对未进行抵押物的登记的分期付款客户，在其提机时，公司均要求客户提供第三方保证人对其分期部分的款项提供保证担保，并签署相应保证合同，要求第三方保证人承担连带责任，当该客户违约或逾期偿付分期款时，公司有权要求第三方保证人代为清偿。

因此，公司虽未强制要求分期款客户办理抵押物登记，但不影响公司对抵押权的生效，同时公司亦针对上述情况要求该等客户提供了补充担保。

2. 部分销售合同约定需村委会提供担保，但部分合同没有相关要求的原因
报告期内，公司与乌苏市农利丰机械作业服务农民专业合作社签订了《采棉机销售合同》，合同约定由村委会为该合作社提供担保，该约定主要是当地政府推进乡村振兴，支持当地农民专业合作社提升农机装备水平的举措，并非公司主动要求村委会进行担保。

报告期内，除上述合同外，不存在其他需村委会提供担保的销售合同。
(八) 发行人是否对买方信贷申请人员进行资格审核，对于不符合资格审核的买方发行人采取的结算方式；各期进行分期付款的主要客户具体情况，是否存在关联关系，发行人对分期付款客户资格的审核标准及执行情况

1. 公司是否对买方信贷申请人员进行资格审核，对于不符合资格审核的买方公司采取的结算方式

报告期内，公司对非全款购机的客户进行资格审核，由客户自主选择具体的付款方式。对于申请买方信贷的客户而言，公司根据银行出具的贷款资料清单向申请人进行资料收集和资格审核后，将通过资格审核的客户资料送交至银行，对于资料不齐备不符合资格审核的申请人，公司会要求其补齐缺失资料后再次提交；对于其他不符合资格审核的申请人，公司会退回申请资料。

2. 各期进行分期付款的主要客户具体情况，是否存在关联关系，公司对分期付款客户资格的审核标准及执行情况

报告期内，公司分期付款模式下各期前五大客户的具体情况如下：
2023 年度：

单位：万元

客户姓名	收入金额	销售内容	是否关联方
阿拉尔市承康农机服务农民专业合作社	1,781.61	5 台六行打包机	否
阿瓦提县助力农机专业合作社	1,306.54	7 台三行打包机	否
乌苏市金钵种植农民专业合作社	977.05	3 台六行打包机	否
范威	651.43	2 台六行打包机	否
五家渠亿丰农业农民专业合作社	632.97	2 台六行打包机	否

客户姓名	收入金额	销售内容	是否关联方
合 计	5,349.60	-	-

2022 年度：

单位：万元

客户姓名	收入金额	销售内容	是否关联方
阿瓦提县助力农机专业合作社	1,297.11	5 台三行打包机、1 台六行打包机	否
赵松	222.52	1 台六行箱式机	否
刘宝银	202.68	1 台六行箱式机	否
岳海燕	202.14	1 台六行箱式机	否
合 计	1,924.45		

注：2022 年分期客户数量较少，共 4 家客户

2021 年度：

单位：万元

客户姓名	收入金额	销售内容	是否关联方
沙雅县欣雅现代农业机械化服务有限责任公司	2,964.55	10 台三行打包机、10 台三行箱式机	否
阿瓦提县鑫汇诚农机服务农民专业合作社联合社	2,790.46	15 台三行打包机	否
乌苏市头台乡汪家庄子村股份经济合作社	290.21	1 台三行打包机、1 台三行箱式机	否
祝世权	254.03	1 台六行箱式机	否
王伟	235.62	1 台六行箱式机	否
合 计	6,534.87		

报告期内，公司会对非全款购机的客户进行资格审核，由客户自主选择具体的付款方式。分期付款的审核标准与买方信贷审核标准基本一致。公司完成资格审核后，与客户协商具体分期安排，包括不限于预订款金额、分期还款具体时间和每期还款金额等内容，协商完成并通过内部审核流程后，签订分期付款购机合同。

（九）发行人与买方信贷、分期付款销售有关的内部控制情况，是否健全，是否得到一贯执行

报告期内，公司建立了与买方信贷、分期付款相关的内部控制制度，内部控

制制度对主要申请流程、初步评审条件、贷后管理和风险防范措施进行了规范；公司销售管理部和财务管理部委派人员对买方信贷、分期付款销售流程进行全流程跟踪，彼此独立、相互监督。

在申请流程方面，公司建立了客户评审——客户交款、提交资料——公司担保（如有）——银行调查、审批（分期付款为公司内部审批）——银行放贷（分期付款为确定分期计划）——资料归档等步骤。

在客户评审条件方面，公司设立了筛选标准，对于买方信贷的申请人，要求其具有稳定的经营收入及按期偿还本息的能力，申请贷款时无逾期贷款。对于分期付款的申请人，除上述因素外，公司还会结合申请人承包的耕地面积大小，名下是否存在可用于抵押的不动产或质押的动产等因素对申请人进行综合判断。

在贷后管理方面，对于买方信贷的客户，公司会在临近还款日时提示客户进行还款，并在还款日后与银行确认客户的还款情况，了解是否存在逾期的情形。对于分期付款的客户，公司也会在临近还款日时提示客户进行还款，销售管理部人员及时了解客户个人的经济情况信息，如客户因意外变故产生的经济困难状况，及时反馈至公司做好风险防范。

在风险防范措施方面，公司财务管理部每年与银行及客户沟通还款情况至少一次；还款日前一个月联系客户及时还款；若有逾期情况，公司催促其尽快还清欠款，一定期限内未还清可采取锁定机器的措施。

报告期内，公司上述内部控制流程涵盖了买方信贷或分期付款购机的全流程，相关控制点设置合理，流程较为健全；公司在开展买方信贷和分期付款模式购机业务过程中，遵守了制度的相关规定，与此相关的内控流程得到了一贯执行。

（十）请发行人就买方信贷、分期付款模式规模较大及存在的风险等情况作风险揭示和重大事项提示

公司已就买方信贷、分期付款模式规模较大及存在的风险等情况在招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”“（一）重大风险提示”和“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”“（十四）买方信贷、分期付款模式的信用风险”中作了如下风险揭示和重大事项提示：

“报告期各期末，发行人买方信贷担保余额和因分期付款模式产生的应收款项合计形成的风险敞口金额分别为41,786.05万元、69,127.45万元和93,411.98万元，占当期营业收入的比例分别为57.48%、60.76%和94.43%，随着发行人销

售收入规模的扩大，风险敞口也相应有所上升。若发行人的风险敞口发生了完全损失，则会对发行人的经营业绩产生较大影响。”

(十一) 核查程序和核查结论

1. 核查程序

(1) 查阅同行业可比公司、近似行业公司的招股说明书或定期报告等文件，了解买方信贷的开展情况；

(2) 查询外部网站，了解农机贷款的一般贷款期限和相关规定；

(3) 获取并检查公司银行存款明细账、对账单等资料，了解公司资金存放在银行的受限情况；

(4) 访谈了公司财务管理部、销售管理部的人员，了解客户发生逾期的防范措施，是否能快速变现以及是否能覆盖担保余额；

(5) 访谈了公司财务管理部、销售管理部的人员，买方信贷余额及占比快速上升的原因，不同付款模式在定价上的差异；获取销售政策文件，了解促销政策的具体情况；

(6) 访谈了公司财务管理部、销售管理部的人员，了解客户分期付款客户和贷款客户逾期的原因；向银行函证并了解贷款客户的期后还款情况；

(7) 查阅了公司与第三方保证人就未进行抵押物的登记的分期付款客户所欠公司债权签署的保证合同；

(8) 访谈了公司销售管理部人员，了解村委会提供担保的具体原因；查阅了销售合同，查看是否存在其他需村委会提供担保的情形；

(9) 访谈了公司财务管理部、销售管理部的人员，了解公司对非全款购机客户的资格审核方式，了解审核标准及执行情况；将分期客户名单与公司关联方清单进行交叉比对；

(10) 获取了相关内部控制制度，了解公司非全款购机的内控流程；访谈了公司财务管理部的人员，了解内部控制制度的执行情况；

(11) 向主要合作的买方信贷银行发出查询函，获取公司、公司的实控人、股东、董监高及其亲属、公司其他相关方在银行的开户情况及存款余额情况。

(12) 向公司主要合作的买方信贷银行了解公司、公司的实控人、股东、董监高及其亲属、公司其他相关方的开户和存款情况，了解是否存在大额存款或其他异常情况。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

- (1) 买方信贷是行业通行的销售模式；
- (2) 公司提供的买方信贷、分期模式期限主要约定为 3 年左右具有合理性；
- (3) 公司存放在主要合作银行的存款除保证金外不存在实质受限的情况；
- (4) 各期应收款项和买方信贷担保余额产生的风险敞口若发生完全损失对公司的经营会造成较大影响，公司的相关机器能够快速变现或者覆盖担保余额；
- (5) 买方信贷不是当期销售收入增长的主要驱动因素，公司不存在放宽或变相放宽信用政策刺激销售的情形；
- (6) 公司存在贷款损失的风险，但总体风险较低和可控；
- (7) 公司虽未强制要求分期款客户办理抵押物登记，但不影响公司对抵押权的生效，同时公司亦针对上述情况要求该等客户提供了补充担保；部分合同约定由村委会进行担保而其他合同无该要求，具有合理性；
- (8) 各期进行分期的主要客户与公司不存在关联关系；
- (9) 报告期内，公司与买方信贷、分期付款销售有关的内部控制健全，得到一贯执行；
- (10) 报告期内，公司、公司的实控人、股东、董监高及其亲属、公司其他相关方中在公司主要合作的买方信贷合作银行中不存在大额的银行存款，不存在异常情形。

五、关于预收款项

根据申报材料，(1) 不同付款方式下客户所能享受到的促销策略有差异，通常而言预订时间越早、预订时付款比例越高，客户通常能够享受更好的优惠条件（如可领取的代金券金额越大等）。(2) 报告期内，发行人预收款项/合同负债余额分别为 1,053.31 万元、1,830.06 万元、8,842.88 万元和 13,865.43 万元，其中“合同负债-货款”的期末余额分别为 0、1,732.23 万元、8,060.99 万元和 9,957.46 万元。

请发行人说明：(1) 结合公司收入增长、销售及预付政策等，分析 2021 年末、2022 年三季度末预收款项/合同负债大幅上升的原因，预收款项/合同负债的账龄情况；(2) 预收款项/合同负债是否都对应相应的订单，预付比例、是否

提供买方信贷或者分期销售，发行人关于预收货款相关的销售政策，预收款项/合同负债对应的主要客户及其金额、订单明细，预收款项/合同负债期后结转情况；（3）预订周期和优惠条件的关系，对客户而言提前大额预付订金是否有商业合理性、经济价值。

请发行人披露：“合同负债-货款”的主要明细。

请保荐机构和申报会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题 7）

（一）结合公司收入增长、销售及预付政策等，分析 2021 年末、2022 年三季度末预收款项/合同负债大幅上升的原因，预收款项/合同负债的账龄情况

1. 2021 年末、2022 年三季度末预收款项/合同负债大幅上升的原因

2020 年末、2021 年末及 2022 年 9 月末，公司预收款项/合同负债的具体情况如下：

单位：万元

款项性质	2022 年 9 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
货款	9,957.46	8,060.99	1,732.23
延保服务	1,091.52	240.93	
已发放未使用的代金券	2,816.44	540.96	97.83
合 计	13,865.43	8,842.88	1,830.06

由上表可见，公司的预收款项/合同负债主要由货款、延保服务和已发放未使用的代金券构成，其中预收货款为主要构成。

2021 年末，公司预收款项/合同负债余额相比于 2020 年末上升较多，主要是预收货款的大幅上升造成。公司为了摸清相对准确的市场需求和促进销售，在 2021 年接近年末时，对棉花收获机推出了新的预订销售政策。在当年末预订 2022 款机型的客户，可以享受与 2021 款机型相同的价格，和更高的赠送代金券优惠，因此在预期 2022 款新机价格会有上调的情况下，较多客户选择在 2021 年末支付定金预订产品，使得当年年末预收款项余额大幅上升。

2022 年三季度末，预收款项/合同负债的余额仍相对较高，一方面，结合公司对于客户预收款的政策和客户通常的提机时间，客户在支付预订款后一般不会立即提机，而是在临近采季才会提机。2022 年三季度末，有部分客户还未至公司处提机，这些客户通常已支付了部分货款或是买方信贷首付款，因此形成了较大金额的预收货款；另一方面，2022 年三季度末，过往已发放但暂未使用的代

金券余额也较高，这是因为 2022 年新销售的棉花收获机所赠送的代金券还未被客户大量使用导致。

2. 预收款项/合同负债的账龄情况

报告期各期末，公司预收款项/合同负债的账龄情况如下：

单位：万元

账 龄	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
1 年以内	3,538.31	7,450.40	8,825.79
1-2 年	515.96	253.58	17.09
2-3 年	26.19	13.42	
3-4 年	12.89		
合 计	4,093.35	7,717.39	8,842.88

报告期各期末，公司大多数预收款项/合同负债账龄均在 1 年以内，超过 1 年账龄的主要为延保服务。公司将延保服务区分为采季现场维修阶段和次年返厂换季保养阶段，2023 年末，2022 款打包机已享受了采季阶段的延保服务，而部分客户的返厂阶段的延保服务尚未开始，故形成了部分超过 1 年的延保服务。

（二）预收款项/合同负债是否都对应相应的订单，预付比例、是否提供买方信贷或者分期销售，发行人关于预收货款相关的销售政策，预收款项/合同负债对应的主要客户及其金额、订单明细，预收款项/合同负债期后结转情况

合同负债主要构成为货款，合同负债-货款明细见本审核问询函回复五、关于预收款项之“（四）‘合同负债-货款’的主要明细”的有关内容。合同负债-货款主要构成为棉花收获机，报告期内关于棉花收获机的预收款项的情况如下：

1. 预收款项/合同负债是否都对应相应的订单

公司的客户在支付棉花收获机预订款时，通常已具有了初步购买意向。客户与公司之间达成合意，拟定购买的型号，因而预收款项/合同负债都对应相应的意向性订单。

2. 预收款项/合同负债对应预付比例、是否提供买方信贷或者分期销售情况如下：

单位：万元

时 点	预收款项/合同 负债金额	订单金额	客户预付 比例（%）	买方信 贷数量	分期数 量
-----	-----------------	------	---------------	------------	----------

2023 年 12 月 31 日	233.50	3,552.29	6.57	14	0
2022 年 12 月 31 日	5,131.73	28,131.25	18.24	68	0
2021 年 12 月 31 日	7,547.33	76,491.77	9.87	208	1

注：此处合同负债金额仅包含预收棉花收获机的款项

报告期各期末，预收款项/合同负债对应的预付比例分别为 9.87%、18.24% 和 6.57%，其中 2021 年客户预付比例较低。原因系 2021 年临近年末，公司推出了新的促销政策，对于早定机的客户给予更大的优惠。因此，相对于以往年度通常是现金流较为宽裕的客户先行支付部分货款或全款的情况而言，2021 年末更多的客户通过支付相对小额的预订款，来获取来年产品价格或代金券方面的优惠，因此当年度预付比例较低。2023 年末，受当年市场因素的影响，客户在年末提前预订次年新款的驱动力较低，因此预付金额和总体预订单金额都较往年为少。

3. 公司关于预收货款相关的销售政策

见本审核问询函回复五、关于预收款项之“（三）预订周期和优惠条件的关系，对客户而言提前大额预付订金是否有商业合理性、经济价值”的有关内容。

4. 预收款项/合同负债对应的主要客户及其金额、订单明细

(1) 2023 年末

单位：万元

客户名称	金额	订单产品	数量（台）
袁国平	73.00	三行打包机	1.00
廖文洪	60.00	六行打包机	1.00
蔡留定	27.52	三行打包机	1.00
赵学洪	10.00	三行打包机	1.00
赵战	10.00	三行打包机	1.00
合 计	180.52		

(2) 2022 年末

单位：万元

客户名称	金额	订单产品	数量（台）
新疆华智鑫源科技有限责任公司	472.25	三行打包机	9.00
		六行箱式机	1.00
代永霞	228.00	三行打包机	1.00

陈永明	228.00	三行打包机	3.00
王玲	209.17	三行打包机	1.00
张延良	209.17	三行打包机	1.00
合 计	1,346.59		

(3) 2021 年末

单位：万元

客户名称	金额	订单产品	数量（台）
新疆华智鑫源科技有限责任公司	501.83	三行箱式机	21.00
		三行打包机	22.00
		六行打包机	5.00
库车汇邦商贸有限公司	276.77	三行打包机	19.00
		三行箱式机	12.00
新疆隆皖商贸有限公司	137.61	三行打包机	7.00
张彪	128.44	六行打包机	1.00
李玉	118.00	三行箱式机	1.00
合 计	1,162.65		

5. 预收款项/合同负债期后结转情况

报告期各期末，合同负债的主要构成为预收的货款、代金券及延保服务，其中预收的货款的期后结转情况如下：

单位：万元

时点	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
预收货款	784.70	5,542.40	8,060.99
结转情况	-[注]	3,410.22	6,223.03
占比（%）	-	61.53	77.20

[注] 结转情况统计至截止 2024 年 5 月 31 日

(三) 预订周期和优惠条件的关系，对客户而言提前大额预付订金是否有商业合理性、经济价值

公司在 2021 年和 2022 年销售时，收到的客户预付定金金额较大，但主要系预付定金的客户数量多导致，单一客户支付的订金金额相对于整机价格而言一般较小。公司棉花收获机的预订周期与优惠条件存在一定关系，客户预订时间越早，

交款金额越大，能够获取更好的优惠条件，优惠条件通常包括购机价格优惠、代金券优惠、赠送棉花收获机商业保险及交强险和赠送换季保养和采季服务等，其中代金券优惠为主要手段，支付预订款时间与能享受到的代金券基础优惠对应关系如下：

时间段	代金券基础优惠
2022 年 3 月 1 日前	每交款 10 万元可享受 1.2 万元的代金券
2022 年 3 月 2 日-6 月 30 日	每交款 10 万元可享受 0.9 万元的代金券
2022 年 7 月 1 日后	每交款 10 万元可享受 0.6 万元的代金券

公司的客户中，存在部分客户提前大额预付货款甚至预付全额货款的情形，主要是由于支付时间越早，能够获取的代金券价值越高，代金券能够用于购买打包膜、清洗液和润滑脂等易耗品，也可以用于购买其他农机及结算维修费、服务费等，获得的收益通常大于同样情形下将货款存入银行获得的利息收益，因此具有一定支付能力的客户通常会选择尽早支付货款。此外，这部分客户通常具有较强的经济实力，提前支付大额货款对其流动性的影响有限。

综上所述，对客户而言，提前大额预付订金具有商业合理性、也有相应的经济价值。

（四）请发行人披露：“合同负债-货款”的主要明细

报告期各期末，“合同负债-货款”的主要明细构成如下：

单位：万元

产品	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
棉花收获机	233.50	5,131.73	7,547.33
播种机	2.20		3.52
配件及维修	479.88	403.48	427.16
残膜回收机		1.50	82.06
其他农机	69.12	5.69	0.92
合 计	784.70	5,542.40	8,060.99

（五）核查程序和核查结论

1. 核查程序

（1）获取公司的促销政策；访谈公司的销售管理部、财务管理部的人员，了解 2021 年末、2022 年三季度末预收款项合同负债大幅上升的原因；获取了预收

账款/合同负债的账龄表；

(2) 查阅了构成报告期各期末预收货款合同，查看了相关订单明细；

(3) 获取了报告期各期末预收货款期后结转收入的清单，访谈了财务管理部的负责人员，了解部分客户预订后又退款的原因；

(4) 获取合同负债-货款明细表，了解构成情况；

(5) 访谈了公司的销售管理部、财务管理部的人员，了解客户大额预付款项的原因。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 2021 年末、2022 年三季度末预收款项/合同负债大幅上升具有合理性；

(2) 预收款项/合同负债有对应的订单，预付比例符合公司关于预收货款相关的销售政策，预收款项/合同负债对应的主要客户及其金额、订单明细与企业经营实际相符，预收款项/合同负债在各期在准确结转；

(3) 对客户而言提前大额预付订金具有商业合理性和经济价值；

(4) 已经补充披露报告期各期末“合同负债-货款”构成合理。

六、关于生产和采购

根据申报材料，(1) 发行人主要实行“订单+合理预测”的生产模式。(2) 报告期各期，发行人向上海辛金路流体技术有限公司采购的金额分别为 6,131.81 万元、4,182.43 万元、5,883.56 万元和 12,151.13 万元，位列各期第一大采购供应商，采购内容主要为液压马达及相关配件。其中 2022 年 1-9 月的采购金额占其销售规模的 73.21%。上海辛金路流体技术有限公司为丹麦丹佛斯（Danfoss）液压产品中国代理商。(3) 关于主要产品产量与原材料投入情况的匹配情况，部分原材料的领用存在较大数额的其他出库数量，如 2021 年变速箱总成的其他出库数量为 115 台。

请发行人说明：(1) 结合原材料采购及核心零部件的认定、自产情况、主要生产环节等，说明发行人的生产模式，与同行业可比公司是否存在重大差异，比如核心部件的生产方面；(2) 向上海辛金路流体技术有限公司的产品明细、单价和数量，与上海辛金路流体技术有限公司进口相关部件的价格差异情况，是否存在异常；(3) 部分原材料的领用“其他出库数量”较大的具体原因，是否存

在异常。

请发行人修改招股说明书关于“生产模式”的披露内容。

请保荐机构和申报会计师：（1）对上述事项核查并发表明确意见；（2）说明对供应商履行的核查程序，其中函证、走访的比例，是否存在函证不符的情况及替代核查措施，累计核查比例、核查结论。（审核问询函问题 9）

（一）结合原材料采购及核心零部件的认定、自产情况、主要生产环节等，说明发行人的生产模式，与同行业可比公司是否存在重大差异，比如核心部件的生产方面

1. 结合原材料采购及核心零部件的认定、自产情况、主要生产环节等，说明公司的生产模式

公司主要实行“订单+合理预测”的生产模式，公司生产过程主要包括关键零部件加工生产、各系统总成生产及调试、整机总装、软硬件系统安装、整机测试校准及成品检验等主要环节，核心部件中采摘头总成、打包装置总成等为公司自行生产，公司对外采购主要为系统部件生产中所需的通用零部件和公司自主设计的定制零部件。

2. 与同行业可比公司是否存在重大差异，比如核心部件的生产方面

公司同行业可比公司的生产模式如下：

公司名称	生产模式
星光农机	实行销售预测与订单驱动相结合，自主加工与外购、外协相结合，并统一进行装配的生产模式，即自主加工技术含量较高、附加值较高以及拥有自主知识产权的核心零部件，通过外购和外协定制完成其余零部件，最后由公司统一进行整机装配和调试
天鹅股份	采取订单式生产模式，同时年初预估市场需求对常用产品安排柔性生产；在生产的组织上公司采用自主加工与外协、外购相结合方式，核心零部件、技术保密件、精度要求高的零部件由公司自主加工，标准件、通用件通过外购取得，低精度、低附加值的零部件委托外协厂加工；棉花种植的季节性使得公司的生产、销售和服务具有较强的季节性，公司订单主要集中在第一、二季度，第二、三季度为生产和发货旺季
铁建重工	对标准化产品实行以销定产和以销定存的方式，设定产成品库存，实时满足客户需求；报告期内，特种专业装备生产组装所需的覆盖件等钢结构件存在外协加工的情况，供应商根据本公司提供的图纸和材料要求组织原材料采购，采用包工包料的模式进行部件生产配套，主要加工工序为下料、焊接、机加、涂装等；公司制造总厂负责公司产品所需的核心、关键零部件的加工生产

注 1：信息主要来自于同行业可比公司招股说明书

注 2：未通过公开资料查询到现代农装的生产模式，故未列示

农业机械制造业特别是棉花收获机制造业是技术密集型和资本密集型产业，产业链较长，社会分工程度较高，具有成熟的零部件供应商，专业的零部件供应商具有成本和专业优势，国内棉花收获机厂家大都采用自主加工与外购相结合，并统一总装整车的生产经营模式。其中，核心部件主要依靠自主加工，标准零部件和定制零部件主要通过外购取得，公司与同行业可比公司生产模式不存在重大差异。

（二）向上海辛金路流体技术有限公司采购的产品明细、单价和数量，与上海辛金路流体技术有限公司进口相关部件的价格差异情况，是否存在异常

报告期内，公司向上海辛金路流体技术有限公司采购的产品主要为液压马达、液压泵以及相关的配件，采购的主要产品单价和数量情况如下：

单位：万/个、个

品名	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	单价	数量	单价	数量	单价	数量
后行走液压马达	1.49	68	1.50	906	1.50	23
控制器	0.77	377	0.61	1609	0.67	446
六行打包机行走打包泵			6.45	144	6.45	13
采摘液压马达			0.46	1808	0.46	423
行走采摘泵			2.83	264	2.86	89
打包马达	0.66	835	0.66	1029	0.66	615
行走液压泵	1.58	312	1.58	430	1.56	291
打包阀组	0.87	304	1.27	529	1.33	310
打包液压泵	1.56	310	1.56	416	1.56	307
采摘液压泵	1.34	312	1.35	452	1.35	300
风机液压泵	1.38	321	1.38	411	1.38	291
风机控制泵			1.99	273	2.01	112
六行机手柄			0.36	1463	0.36	301
集棉阀组	0.89	245	1.27	388	1.30	300
主阀组	0.61	407	0.64	744	0.65	403
行走液压马达	0.61	313	0.59	781	0.62	392

注：上述零部件的各期采购总金额占公司向辛金路总采购额比例均超 65%

上海辛金路流体技术有限公司为丹麦丹佛斯（Danfoss）液压产品中国代理

商，由上表可见，报告期内公司向辛金路采购的零部件单价较为稳定，部分零部件如控制器、主阀组单价 2021 年起有所上升主要是打包机所用的同类零部件单价比箱式机所用的高，2023 年经过公司与供应商议价，打包阀组和集棉阀组价格有所降低。公司采购单价与上海辛金路流体技术有限公司进口相关部件的价格存在一定差异，为正常的商业利润，按照丹麦丹佛斯在中国的代理销售政策，代理商需按照其提供的市场指导价进行销售，上海辛金路流体技术有限公司在销售产品时不存在销售价格偏离市场指导价扰乱市场的情况，公司向上海辛金路流体技术有限公司采购产品的价格与上海辛金路流体技术有限公司进口相关部件的价格差异不存在异常情况。

（三）部分原材料的领用“其他出库数量”较大的具体原因，是否存在异常

原材料其他出库主要为销售出库、研发领用出库、维修领用出库等，部分原材料其他出库数量较大主要系销售出库中包含公司合并口径内的销售，不存在异常，以 2021 年变速箱总成为例，其他出库数量中内部销售出库数量为 75 个，除内部销售外的出入库明细如下：

单位：个

期初数量	入库数量	生产领用数量	对外销售出库	研发领用出库	维修领用出库	期末数量
35	483	450	12	2	26	28

（四）说明对供应商履行的核查程序，其中函证、走访的比例，是否存在函证不符的情况及替代核查措施，累计核查比例、核查结论

对供应商履行的核查程序

1. 访谈了公司的采购业务负责人，了解公司主要采购的商品及服务范围、采购流程、内部控制制度、主要供应商情况等；
2. 取得并复核公司的采购明细表，查阅主要供应商和采购内容的变动情况；
3. 取得并检查了主要供应商的采购合同、发票、货物交付的相关单据或记录、付款银行回单等支持性文件，确认采购的真实性和准确性；
4. 根据报告期内的供应商采购规模，选取报告期内主要供应商进行函证，报告期各期，对公司主要供应商的函证情况具体如下：

单位：万元、%

项 目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
-----	---------	---------	---------

采购金额 A	55,013.32	78,302.51	42,841.18
发函金额 B	40,463.33	59,659.23	30,371.58
发函比例 C=B/A	73.55	76.19	70.89
回函确认金额 D	39,708.48	52,327.35	28,382.64
其中：回函相符	37,746.43	48,315.46	26,845.33
回函不符[注]	1,962.05	4,011.89	1,537.31
回函确认金额比例 E=D/A	72.18	66.83	66.25
未回函实施替代程序金额	754.85	7,331.88	1,988.94

[注] 供应商回函差异原因主要系入账时间差异，部分供应商以开出发票时间记账，公司以实际采购入库时间记账

(1) 针对回函不符的供应商，我们执行了以下程序：

1) 询问公司相关人员回函差异的原因并进行核实，编制回函不符差异调节表；

2) 获取公司确认采购的账面记录，分析差异产生原因的合理性，查验调节内容及依据的真实性、合理性；

3) 获取回函差异供应商的采购合同、入库单、增值税发票等支持性文件，检查采购的真实、准确性。

(2) 针对未回函证的供应商，我们执行了以下替代程序：

1) 获取未回函供应商的采购合同、入库单、增值税发票等支持性文件，检查采购的真实、准确性；

2) 获取并核查期后付款单据。

5. 实地访谈或视频访谈主要供应商，就报告期内的采购情况、关联关系情况等事项进行确认。我们对报告期内的 57 家供应商进行了访谈，各类访谈形式下，访谈的供应商家数和访谈金额及其占采购总额的比例情况如下：

单位：万元

访谈形式	2023 年			2022 年		
	数量（家）	金额	占比（%）	数量（家）	金额	占比（%）
实地访谈	39	40,047.80	72.80	43	62,368.77	79.65
视频访谈	2	2,223.49	4.04	2	2,866.97	3.66
合 计	41	42,271.29	76.84	45	65,235.74	83.31

(续)

访谈形式	2021 年		
	数量（家）	金额	占比（%）
实地访谈	54	34,998.60	81.69
视频访谈	2	549.97	1.28
合 计	56	35,548.57	82.97

综上所述，经核查，我们认为报告期内公司与主要供应商的交易真实、准确、完整。

（五）核查程序和核查结论

1. 核查程序

（1）查阅同行业可比公司的招股说明书了解其生产模式，访谈公司生产负责人了解公司的生产模式；

（2）获取了公司向上海辛金路流体技术有限公司采购的明细，访谈其负责人了解公司采购单价与上海辛金路流体技术有限公司进口相关部件的价格之前的差异情况；

（3）查阅公司收发存，确认部分零部件其他出库数量较大的原因。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

（1）公司的生产模式与同行业可比公司不存在重大差异；

（2）公司向上海辛金路流体技术有限公司采购产品的价格与上海辛金路流体技术有限公司进口相关部件的价格差异不存在异常情况；

（3）部分原材料其他出库数量较大主要系销售出库中包含公司内部销售出库，不存在异常。

（4）报告期内公司与主要供应商的交易真实、准确、完整。

七、关于与可比公司的比较情况

根据申报材料，（1）发行人主营业务毛利率分别为 45.49%、45.02%、44.72% 以及 43.52%，同行业平均毛利率分别为 30.49%、22.85%、20.67%和 28.75%，发行人毛利率高于同行业水平。（2）相比同行业来说，发行人棉花收获机销售均价高而单位成本略低。（3）棉花采摘必须在 1-2 个月内完成，棉花收获机工作

的稳定性、快速响应的售后服务和用户口碑是客户选择的首要因素，客户选择单价高于同行业公司的发行人产品具有合理性。（4）报告期，发行人费用率分别为 17.36%、21.53%、20.15%以及 15.78%、同行业分别为 22.03%、28.66%、27.68%和 33.45%，主要原因系公司主要生产经营地处新疆，人工成本、厂房折旧费用较低所致。

请发行人说明：（1）区分产品类型，选取发行人国内外竞争对手的主要竞品，结合产品关键性能指标、售后服务（包括范围覆盖、响应速度、服务内容和费用等）、用户口碑及产品定价等，说明发行人产品、技术竞争优劣势，客户选择单价更高的发行人产品的合理性；（2）发行人主要产品价格变动幅度与同行业可比公司是否存在显著差异；2021 年可比公司三行箱式棉花收获机价格均有较大幅度下降的情况下发行人产品价格不降反升的原因；（3）发行人总体成本结构与同行业公司的比较情况，相同机型的单位成本的比较情况、成本构成是否存在差异；在发行人前五大供应商主要在江浙地区经营的情况下，单位成本仍低于同行业可比公司的合理性；（4）人工成本和同行业可比公司的比较情况，测算若按照可比公司的薪酬水平，发行人成本结构和主要产品的单位成本的变化情况，并与可比公司同类型产品进行比较；（5）生产成本中折旧摊销的金额较低而管理费用中折旧摊销金额较高的原因及合理性；（6）量化分析（如按照同行业人工成本、折旧成本）发行人期间费用率与同行业可比公司的差异度。

请保荐机构和申报会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题 10）

（一）区分产品类型，选取发行人国内外竞争对手的主要竞品，结合产品关键性能指标、售后服务（包括范围覆盖、响应速度、服务内容和费用等）、用户口碑及产品定价等，说明发行人产品、技术竞争优劣势，客户选择单价更高的发行人产品的合理性

报告期内，公司主要产品三行箱式棉花收获机售价与国内外主要竞争对手的产品相比较高，这是由公司棉花收获机性能、市场占有率、品牌优势、售后服务、客户口碑、定价策略等因素所决定的。三行打包式棉花收获机和六行打包式棉花收获机售价与国内外主要竞争对手的产品相比处于中等水平，具体情况详见本审核问询函回复七、关于与可比公司的比较情况之“（二）发行人主要产品价格变动幅度与同行业可比公司是否存在显著差异；2021 年可比公司三行箱式棉花收获机价格均有较大幅度下降的情况下发行人产品价格不降反升的原因”的相关内

容。

棉花收获机属于大型、高端、智能化棉花采收工具，使用过程中田间作业工况较差且作业强度高，因此对棉花收获机工作的稳定性具有很高的要求。同时由于采棉季时间短，一旦棉花收获机发生故障导致不能正常工作，会直接影响用户的经济利益。因此，棉花收获机工作的采收效率、稳定性、售后服务是客户选择一款棉花收获机的首要考虑因素，价格并不是影响客户选择的首要因素。客户在选择产品会综合考虑产品的性能、售后服务、口碑等因素，并根据自己的需求和预算做出最佳的选择，公司与竞争对手在上述因素的对比情况如下：

1. 产品性能

公司三行箱式棉花收获机和三行打包式棉花收获机与可比公司同类产品相比，具有相对较高的采收效率，同时，公司采净率、含杂率指标高于现代农装及国家标准，整体综合性能良好；六行打包式棉花收获机与国内同行业可比公司相比，具有相对较高的采收效率，相较于约翰迪尔存在一定的差距，公司采净率和含杂率指标大幅高于国家标准，整体综合性能良好。具体的性能指标比较如下：

(1) 对比公司各类型产品中的典型机型与国内外同行业可比竞品在性能指标（包括棉花采收效率、综合采棉成本、棉花采摘洁净等方面指标）、技术难度、单价、补贴等方面的差异

1) 性能指标对比

由于棉花采收过程的复杂性、采收环境、棉花生长情况等的不同，棉花收获机采收性能表现存在较大的差异性，棉花收获机领域，同行业公司一般不会详细披露其具体的产品性能指标，因此，公开渠道尚无同等口径、较强可比性的同行业参数可供比较。受限于数据的可获得性，公司通过公开信息对公司主要产品和同行业公司同类产品进行比较。

根据棉花收获机国家标准（GB/T21397-2023），棉花收获机主要作业性能指标包括采净率、含杂率等。其中，采净率指采收的籽棉质量占可收获吐絮棉质量的百分比；含杂率指籽棉中所含杂质质量的百分比，采净率、含杂率分别代表棉花收获机的采收效率和采摘洁净度，采净率和含杂率的国家标准分别为 $\geq 93\%$ 、 $\leq 11\%$ 。此外，在棉花收获机各项指标中，纯工作小时生产率指在棉花收获机在1小时纯工作时间内的作业面积，亦可以反映设备采收效率（国家标准未对纯工作小时生产率设置指标要求）。

对于综合采棉成本，棉花收获机的使用成本主要包括固定成本和可变成本。其中，固定成本与机器购买价格有关，可变成本包括油料、打包膜、润滑脂、清洗液等，可变成本方面，各品牌同类产品之间可变成本差异较小，其中油料根据设备机型的不同，每亩成本约为 30-40 元/亩，打包膜约为 30 元/亩，润滑脂、清洗液成本约为 5 元/亩。总体而言，综合成本中固定成本相对固定，而可变成本各品牌差异较小，不属于用户购置棉花收获机的主要考量因素。

根据对全国农业机械试验鉴定管理服务信息化平台以及同行业公司官网等公开信息查询，公司主要产品三行箱式棉花收获机、三行打包式棉花收获机和六行打包式棉花收获机与竞争对手同类产品性能指标对比如下：

①三行箱式棉花收获机

公司名称	采收效率指标 1 (纯工作小时生产率, 公顷/小时))	采收效率指标 2 (采净率)	采摘洁净度 (含 杂率)
钵施然	0.7-1.1	≥98%	≤4%
现代农装	0.5-0.6	≥94%	≤10%
星光农机	-	≥93%	≤11%
东风农机	0.4-0.7		

数据来源：公司指标为产品实际值，下同。

根据上表比较情况，公司三行箱式棉花收获机与可比公司同类产品相比，具有相对较高的采收效率，同时，公司采净率、含杂率指标高于现代农装及国家标准，整体综合性能良好。

②三行打包式棉花收获机

公司名称	采收效率指标 1 (纯工作小时生产率, 公顷/小时))	采收效率指标 2 (采净率)	采摘洁净度 (含杂率)
钵施然	1-1.55	≥97%	≤5%
天鹅股份	≥1.2	≥93%	≤11%
铁建重工	1-1.5		
现代农装	0.6-1.2		
星光农机	1.0-1.5		

数据来源：公司指标为产品实际值

根据上表比较情况，公司三行打包式棉花收获机与可比公司同类产品相比，具有相对较高的采收效率，同时，公司采净率、含杂率指标大幅高于国家标准，整体综合性能良好。

③六行打包式棉花收获机

公司名称	采收效率指标 1（纯工作小时生产率，公顷/小时）	采收效率指标 2（采净率）	采摘洁净度（含杂率）
钵施然	2-3.3	≥96%	≤5%
约翰迪尔	4[注]		
天鹅股份	2	≥93%	≤11%
沃得农机	2		
铁建重工	2-3		

数据来源：公司指标为产品实际值

[注]约翰迪尔纯工作小时生产率系在美国和澳大利亚田间条件下的测试结果，由于不同国家种植条件和测试环境的不同，指标对比仅具有相对的参考性，下同

根据上表比较情况，公司六行打包式棉花收获机与国内同行业可比公司相比，具有相对较高的采收效率，相较于约翰迪尔存在一定的差距，公司采净率和含杂率指标大幅高于国家标准，整体综合性能良好。

总体而言，受限于同行业公司产品实际指标参数的不可获得性和相关数据对比的局限性，难于全面反映公司和同行业公司产品的性能差异。结合公司客户调研和走访情况，在客户设备实际使用过程中，客户较为关注产品质量和可靠性。分产品来看，三行机型作为公司的优势产品，发展时间较早、产品成熟度较高，客户对公司产品的可靠性认可度较高，公司产品相较于同行业公司存在较强的竞争优势；六行机型方面，进口品牌可靠性显著高于国产品牌产品，但其售价高昂，公司产品与国内同行之间，六行机型产品可靠性无重大差异，处于同等水平。

2) 技术难度对比

① 公司与可比公司技术难度的对比情况

棉花收获机集成了行走、采摘、梳脱、清选、收集、打包等复杂功能，在进气除杂、采摘系统等方面存在较大的技术难度，这也是过去国产品牌长时间未能实现有效突破的关键。具体而言，棉花收获机的技术难点主要体现在进气除杂技术、棉箱卸棉技术、采摘系统与采摘头调校技术、风力输棉系统、打包系统及车身结构设计等方面，公司与同行业可比公司的对比如下：

序号	技术难度	可比公司技术及特点	公司技术及优势
1	进气除杂：在保证	行业内厂家进气除杂采用旋	钵施然自主开发了发动机风叶反吹

	水温及液压油温稳定的情况下高效除杂，减少用户人为干预、保养维护的时间，从而提高除杂效率。	转刷式除杂或手动除杂，此类技术除杂效率相对较低，需要用户人为干预，保养维护时间相对较长。	技术，通过降低发动机吸风处负压将杂物吹落以保证进风顺畅，可以在发动机温度达到特定值后，通过自动反吹或手动操作执行反吹指令，可及时清除附着在发动机吸风护罩及冷却水散热器等的杂物，并保持良好的散热效果。该技术在空间优化的同时大大缩短了维护保养时间。
2	棉箱卸棉：在降低安全隐患的前提下，减少卸棉时间，提高卸棉效率和棉籽质量。	同行业主要采用侧翻式和翻转式两种卸棉技术，其中，翻转式棉箱整体翻转 90°，翻转后高度接近 7 米，动作时间较长、高度空间要求较高，侧翻式卸棉安全性和作业效率更高。近年来，使用侧卸式卸棉的厂家逐渐增多。	钵施然采用侧翻式棉箱卸棉技术，安全性更高，并通过网孔式棉箱设计，增加了多余风力的逃逸，减少了风力涡旋对籽棉的破坏，提升了籽棉的清洁度及籽棉完整度。钵施然作为行业内最早采用此技术的厂家，丰富的技术经验使得公司产品稳定性和收获籽棉质量更具优势。
3	采摘系统与采摘头调校：提高机器采收作业效率、田间通过性、采净率、降低含杂率，并提升采摘头的性能、稳定性和使用寿命。	采摘头工艺需要长期技术沉淀和积累，同行业企业由于研发经验、技术积累、结构设计等的不同，工艺成熟度和性能表现有所差异。同行业采头主要包括 Pro-12 和 Pro-16 两种类别，其中，Pro-12 采头主要应用于三行机，具有采头重量小、地隙和通过性较好等优点，但采摘速度相对较慢；Pro-16 采头主要应用于大型六行机，相对 Pro-12 采头，其采收速度相对较快、采净率更高，但存在地隙较低、重量增加、负载较大等问题。	钵施然通过多年研发积累，在采摘头及其调校控制技术方面形成了自主核心技术，为采摘系统的高性能、高稳定性提供了保障。有别于同行业，钵施然结合了 Pro-16 采头高效率 and Pro-12 采头高地隙、低负载的优点，自主开发中采头技术，在曲率、脱棉盘等距、座管等高、传动同轴度、侧隙、摆角等方面进行了设计优化，使得棉花收获机在负载、采摘效率、通过性、采净率、含杂率等方面具有良好的应用表现。
4	风力输棉系统：如何提升籽棉输送效率、降低籽棉含杂率、提升风力系统顺畅性和传动结构可靠性。	风力输棉以风机作为动力源，同行业企业由于风机驱动和风路布置的差异，在风力输棉系统性能表现、可靠性等方面存在差异。	钵施然结合行业内十余年的研发和技术经验积累，通过在液压驱动、风机与马达驱动连接、风路布置等方面进行持续的技术改良升级，在风力输棉系统方面形成了丰富的技术储备，使得风力系统风力强劲流畅，极大减少了堵棉的概率，提升了系统有效作业的时间和传动结构的可靠性。
5	打包系统及车身结构设计：如何通过打包系统和车身结构的合理设计，实现高效打包作业，并提高底盘、采摘系统、打包系统的整体稳定性和适应性。	打包功能主要通过机电液联合控制实现，打包装置作为一个高度精密、复杂且高度集成的系统，使得棉花收获机整机重量大幅增加，同时整机机电液系统复杂性大幅提升，因此，如何通过车身结构设计实现底盘、采摘系统、打包系统的整体稳定性和适应性是打	钵施然结合对国内棉花采收市场的理解，充分考虑了三行、六行机型的作业环境、采收特点、用户偏好等，对于三行、六行打包式棉花收获机采取了差异化的产品结构的设计。在三行机方面，自主开发了成型仓不变形双层膜打包技术，使得车身重心有效降低，提升了该产品在中小地块作业或转场的方便性，

		包式棉花收获机的技术难点之一。目前国内相关企业三行、六行打包式棉花收获机两类产品均普遍采用成型单元变形设计、可升降的棉箱，以降低棉箱运输高度，提升稳定性，但过长的车身以及作业时过高的重心，使得机器在狭窄道路的通过性以及田间行驶的安全性面临挑战。	提高了操作便捷性的同时降低了成型仓的故障率。在六行机方面，在行业通用的成型单元变形设计、可升降的棉箱基础上，通过排棉及打包结构优化和底盘调校等技术升级，使得产品稳定性得到进一步提升。
--	--	--	---

总体而言，棉花收获机作为棉花采收领域的专用设备，公司产品与同行业面临的技术难点没有本质的差异，但在技术难点的解决方面，不同厂商由于技术路径、经验的不同，存在一定的差异性。公司通过多年积累，在进气除杂、棉箱卸棉、采摘系统、风力输棉系统、打包系统及车身结构设计等方面均形成了相应的核心技术，并将其运用到产品中，有效的提高了棉花收获机整体性能、适应性和工作效率，使得产品拥有良好的综合性能和表现。

② 关于公司技术优势及体现的量化分析

A 公司在棉花收获机领域拥有丰富的技术经验

由于棉花采收作业的特殊性，一般需在 1-2 个月内完成采收工作，且棉花收获机工作环境复杂、恶劣，短时工作强度大，对产品可靠性要求高。作为技术高度密集型产品，棉花收获机可靠性主要取决于设备整体制造工艺、结构设计、参数细节设置、产品调校等多个方面，相关技术的成熟掌握和产品的可靠性运行，依赖于长期的技术经验积累和用户基数增加带来的故障反馈改善。因此，产品的研发经验、用户基数等是代表业内企业技术优势的重要体现。

作为行业内最早布局量产各类型棉花收获机的厂商之一，公司经过十余年市场培育和技术沉淀，积累了数量庞大的用户群体，通过对用户反馈和产品工况的持续跟踪，和产品的持续优化和工艺改进，推动了整体制造工艺和产品可靠性的持续提升。因此，丰富的技术经验和庞大的用户群体是公司技术优势的重要体现。

公司与同行业公司棉花收获机生产研发经验、量产时间、用户基数等方面的对比情况如下：

公司名称	箱式棉花收获机		打包式棉花收获机		2018 年至 2023 年国内市场累计客户数量（个）
	开始量产年份	量产时间	开始量产年份	量产时间	
钵施然	2014 年	10 年	2021 年	3 年	2, 556
天鹅股份	2019 年	5 年	2021 年	3 年	628

沃得农机	-	-	2021 年	3 年	565
现代农装	2013 年	11 年	2022 年	2 年	284
星光农机	2017 年	7 年	2022 年	2 年	246
铁建重工	2019 年	5 年	2021 年	3 年	191
东风农机	2017 年	7 年	无	无	159

数据来源：全国农业机械试验鉴定管理服务信息化平台，农机购置与应用补贴系统

根据上表比较情况，公司在棉花收获机领域整体量产经验处于行业第一梯队，在量产经验和累计客户数量方面大幅领先于当前行业内主要的竞争对手，棉花收获机整体技术经验处于同行业较高水平。

B 公司在棉花收获机领域掌握自主核心技术，专利数量大幅高于同行业公司截至 2023 年 12 月，在进气除杂、采摘系统、车身结构、输棉系统、打包装置等关键技术领域，公司与同行业公司的专利数量对比情况如下：

单位：个

序号	公司名称	进气除杂	采摘系统	车身结构	输棉系统	打包装置	电气液压	其他	合计
1	钵施然	13	6	52	9	21	1	4	106
2	星光农机	2	15	23	4	8	1	10	63
3	铁建重工	2	16	23	3	12	2	8	66
4	约翰迪尔	-	13	2	-	22	3	3	43
5	天鹅股份	2	3	12	1	15	2	3	38
6	沃得农机	-	3	8	-	7	8	-	26
7	东风农机	2	1	7	-	-	-	-	10
8	现代农装	1	1	1	-	6	-	-	9

数据来源：国家知识产权局

根据上表比较情况，公司在棉花收获机各关键技术模块方面，均掌握了丰富且具备完全自主知识产权的核心技术，专利拥有数量大幅领先于同行业公司。

C 公司主要性能指标大幅高于国家标准并居于行业前列

棉花收获机系公司主力产品，作为行业少数专注于棉花种植机械产品研发、生产、销售的厂商，公司深耕棉花收获机领域十余年，基于对棉花种植收获和用户需求的深刻理解，通过产品的持续更新迭代和升级，产品技术水平、成熟度、市场认可度不断提升。

在棉花种植机械领域，公司主要棉花收获机产品性能指标高于行业水平以及国家标准，关于公司主要棉花收获机产品性能指标与国家标准和同行业公司的对比情况，详见本题上述“1) 性能指标对比”相关说明。

D 市场份额

棉花收获机作技术高度密集型产品，其工艺技术水平直接影响产品的可靠性和采收表现，因此，产品的销量和市场份额亦是公司技术优势的重要体现。公司作为国产棉花收获领域的领先企业，在国内棉花收获机市场被进口品牌高度垄断的背景下，依托在棉花种植机械领域多年的技术积累和沉淀，成功突破并规模化量产自主品牌棉花收获机产品，改变了国内棉花收获机市场被进口品牌高度垄断的市场格局。

2021 年、2022 年及 2023 年，公司棉花收获机销售数量分别为 417 台、602 台、439 台，根据中国农业机械工业协会发布的数据及市场调研，2021 年、2022 年、2023 年国内棉花收获机销量分别为 770 台、1,400 台和 1,100 台，公司国内市场占有率分别为 54.16%、43.00%和 39.91%。2019 年以来销量连续 5 年排名全国市场第一，在棉花收获机领域占据国内市场龙头地位。从最近六年产品销量来看，公司棉花收获机累计销量超过 2,500 台，位居国内市场第一，并大幅高于其他同行业公司，说明公司在棉花收获机领域已建立较强的技术竞争优势。

3) 单价、补贴对比

公司典型机型三行箱式棉花收获机、三行打包式棉花收获机和六行打包式棉花收获机与竞争对手同类产品价格（均为含税价格，下同）和补贴对比如下：

①三行箱式棉花收获机

企 业	单价（万元/台）	补贴
钵施然	122.37	30 万元/台
现代农装	113.62	
星光农机	95.37	
东风农机	97.38	

数据来源：公司与竞争对手数据来自于农机购置与应用补贴系统，由于大部分同行业公司 2023 年三行箱式机无销售记录，以上表格价格对应期间为 2022 年。

根据上表比较情况，公司典型产品三行箱式棉花收获机与可比公司同类产品相比，价格相对高于可比公司，但整体价格无重大差异。补贴方面，相关企业补

贴水平一致，补贴金额为 30 万元/台。

②三行打包式棉花收获机

企 业	单价 (万元/台)	补贴
钵施然	213.84	40 万元/台
天鹅股份	224.08	
铁建重工	240.39	
现代农装	224.38	
星光农机	219.00	
沃得农机	240.00	

数据来源：公司与竞争对手数据来自于农机购置与应用补贴系统，价格对应期间为 2023 年，下同

根据上表比较情况，公司典型产品三行打包式棉花收获机与可比公司同类产品相比，整体价格无重大差异。补贴方面，相关企业补贴水平一致，补贴金额为 40 万元/台。

③六行打包式棉花收获机

企 业	单价 (万元/台)	补贴
钵施然	410.76	60 万元/台
天鹅股份	416.06	
沃得农机	413.54	
铁建重工	467.43	
约翰迪尔[注]	710.00-750.00（CP770）	无

[注]约翰迪尔的六行打包机不领取补贴，无法通过农机购置与应用补贴系统获取平均单价，上表列示数据为调研取得的销售价格区间

根据上表比较情况，公司典型产品六行打包式棉花收获机与可比公司同类产品相比，与国产品牌价格整体无重大差异；与国际品牌相比，公司产品价格仅为其价格的约 50-60%，更具价格优势。补贴方面，相关国产品牌企业补贴水平一致，补贴金额为 60 万元/台，国际品牌六行打包式棉花收获机均为进口产品，无补贴。

(2) 量化说明公司与国际品牌在大型、高端打包式棉花收获机存在的差距
大型高端打包式棉花收获机主要为六行打包式棉花收获机，国际市场基本被

约翰迪尔所垄断，因此以下主要对比公司与国际品牌约翰迪尔在六行打包式棉花收获机方面的差距，主要体现在核心性能差异、技术经验和整体产销能力等方面，具体如下：

1) 核心性能

棉花收获机作为技术高度密集型产品，对产品可靠性、制造工艺、核心零部件等方面具有较高的要求，而产品综合性能的提升依赖于长期的技术经验积累。约翰迪尔作为全球化企业，其打包式棉花收获机发展起始于 2007 年，2008 年实现了量产。从约翰迪尔打包式棉花收获机发展历程来看，其产品前后经历了 7760 型、CP690、CP770 三代产品，主要在打包式棉花收获机生产效率、发动机、驾驶体验等方面进行提升，但在棉花收获机主要技术路径、产品功能性等方面未发生重大变化。总体而言，约翰迪尔较长的量产时间和长期的技术经验积累使得其在打包式棉花收获机的采摘头、脱棉盘系统、冷却系统、燃油系统、传动系统、液压传动系统、机载打包机、液压系统、润滑系统等核心技术方面经验更加丰富，并借助优异的整机制造工艺、性能调校能力，使得其产品达到较高的作业稳定性和运行效率。

公司于 2021 年实现六行打包机的量产，相对于约翰迪尔，在设备综合性能、可靠性等方面，仍然存在较大的提升空间，具体而言，采收亩数和设备纯工作小时生产率可衡量棉花收获机的采收效率，其中：采收亩数指一台棉花收获机在一年中可采收的棉花种植面积，反映整体采收能力；纯工作小时生产率指在棉花收获机在 1 小时纯工作时间内的作业面积，反映采收速度。

结合公司实际及市场调研情况，公司与约翰迪尔六行打包式棉花收获机在采收亩数和纯工作小时生产率的指标对比如下：

公司名称	采收亩数（亩/年）	纯工作小时生产率（公顷/小时）
约翰迪尔	12,000-14,000	4
钵施然	8,000-11,000	2-3.3

根据上表比较情况，公司六行打包式棉花收获机在采收亩数和纯工作小时生产率方面，相较于约翰迪尔，仍然存在进一步提升的空间。

2) 技术经验

六行打包式棉花收获机作为大型、高端农业机械，产品综合性能和可靠性依赖于长期的经验技术积累，以及根据设备使用反馈对技术的持续迭代升级，因此，

技术和工艺的成熟度对量产经验提出了较高的要求。

约翰迪尔作为打包式棉花收获机的发明者，其在六行打包式棉花收获机领域拥有十余年的技术经验，相对而言，公司打包式棉花收获机的量产始于 2021 年，国产品牌相比约翰迪尔量产时间较短，整体技术经验以及产品综合性能仍存在一定的差距。具体而言，从产品量产时间、专利数量方面，对公司与约翰迪尔进行对比，具体如下：

公司名称	六行打包式棉花收获机开始量产年份	量产时间	六行打包式棉花收获机相关主要专利情况（境内）
约翰迪尔	2008 年	15 年	31 项发明专利，1 项外观设计
钵施然	2021 年	2 年	1 项发明专利，61 项实用新型

数据来源：国家知识产权局，同行业公司官网

根据上表比较情况，相较于约翰迪尔，公司在打包式棉花收获机产品量产时间、发明专利数量等方面存在相应的差距。

总体而言，公司六行打包式棉花收获机产品量产时间较短，相较于进口品牌，整体技术经验和工艺成熟度仍有进一步提升的空间，但随着公司产品的持续升级改进，产品成熟度和技术经验将不断提升。

3) 产销能力

约翰迪尔成立于 1837 年，作为全球性农机领域龙头企业，其产品涵盖棉花收获机、涵盖拖拉机、谷物收获机械、牧草及青贮机械、耕整地机械、播种机、喷药机等众多类型，在全球多个国家/地区设有工厂、办公室和其他设施，业务遍及全球。

约翰迪尔作为大型高端打包式棉花收获机的发明者，自 2008 年量产以来，凭借强大的高端农机制造能力以及全球化布局优势，其打包式棉花收获机在全球范围内实现了广泛销售。从全球竞争格局来看，约翰迪尔属于该领域的垄断企业，占据了除中国以外其他地区打包式棉花收获机的主要份额，因此，约翰迪尔在大型高端打包式棉花收获机领域具有显著的全球化、市场地位和产销规模化优势。

钵施然作为国产棉花收获机领域的主要品牌，尽管自 2021 年量产打包式棉花收获机以来，随着技术的突破和规模化量产，公司整体大型高端产品生产能力和市场布局不断扩大，但相较于国际品牌，在整体业务布局、产销规模等方面仍然存在较大的提升空间，具体对比如下：

公司名称	主要销售区域	2023 年农机装备销售规模	2023 年六行打包式棉花收获机销量
约翰迪尔	全球市场	365.72 亿美元	中国市场大于 200 台
钵施然	中国	9.89 亿元	53 台

数据来源：约翰迪尔年度报告，中国农业机械工业协会

总体而言，尽管公司大型高端打包式棉花收获机在技术经验、整体产销能力方面与国际品牌约翰迪尔存在一定的差距，但公司作为后发企业，在全球市场被国际市场高度垄断的格局下，依托自主研发，创造性开发并量产三行箱式、打包式棉花收获机，在细分领域相较于约翰迪尔，形成了较强的差异化竞争优势。目前，公司大型高端打包式棉花收获机已实现量产销售，随着产品的持续升级优化，凭借良好的产品性价比、综合服务优势，公司在大型高端打包式棉花收获机领域品牌影响力正不断扩大。

综上所述，在性能指标方面，相较于国产品牌，公司各类产品典型机型采收效率具有一定的比较优势，各机型采净率和含杂率指标高于国家标准，整体综合性能良好；相较于进口品牌约翰迪尔，公司六行打包式棉花收获机采收效率存在一定的差距。在技术难度方面，公司产品与同行业面临的技术难点没有本质的差异，但公司通过多年积累，在细分领域形成了丰富的自主核心技术并将其运用到产品中，有效的提高了棉花收获机整体性能、适应性和工作效率，使得产品拥有良好的综合性能和表现。在产品单价和补贴方面，公司产品单价、补贴与其他国产品牌无重大差异，六行打包式棉花收获机价格相较于进口品牌具有较强的价格竞争优势。相较于国际品牌大型、高端打包式棉花收获机，公司在产品性能、技术经验和整体产销能力等方面仍然存在一定的差距。

2. 售后服务

棉花种植具有显著的区域性特征，2023 年，新疆地区棉花种植面积占全国棉花种植面积的比例达到 84.98%，是我国最重要的棉花产区。公司自 2009 年成立以来，扎根于新疆市场，是行业内少有的总部位于新疆的棉花收获机生产企业，基于对终端用户需求的深刻理解，公司组建了以近 200 名专业技术工人为核心的售后服务团队，并以南北疆三大厂区为中心，通过各厂区直辖的售后部和直营 4S 店组成了覆盖新疆主要棉花产区的客户服务网络和售后服务体系，提供直接的厂家售后服务。同时公司在近五年累计销售超过 2,000 多台，远远领先于竞争对手的客户数量为公司积累了丰富的售后服务经验，通过客户的反馈，公司的售

后服务水平和产品质量得以不断提升。同行业可比公司中，由于仅天鹅股份、铁建重工在新疆北疆五家渠市、乌鲁木齐市设有棉花收获机产线，与公司相比厂家直接的售后服务覆盖范围有限。公司和同行业可比公司的厂区分布与棉花主产区情况详见本审核问询函回复一、关于收入之“（三）客户上门提货的具体方式及其合理性，与同行业公司是否存在重大差异；产生的交通费用是否存在由推广服务商、经销客户或发行人其他利益相关方承担的情形”有关回复。

公司通过在各厂区和 4S 店的基础上设置厂外驻点，进一步缩短了与客户的距离，提升了响应客户需求的速度，而竞争对手自身的服务网点有限，主要通过各地经销商提供服务，厂家提供技术指导，公司与主要竞争对手的服务网点情况如下：

公司名称	服务网点数量		
	疆内生产基地/4S 店	经销商	厂家驻点
钵施然	4	-	25
天鹅股份	1	20	0
沃得农机	0	9	3
铁建重工	1	6	5
约翰迪尔	0	7	0
常州东风	0	0	0
现代农装	0	5	0
星光农机	0	3	0

注 1：主要竞争对手经销商数量来自于汇总的 2022 年 9 月、2023 年 3 月、2024 年 5 月农机购置与应用补贴信息系统公示数据，约翰迪尔的经销商数量来自于市场调研，驻点数量来自于市场调研

注 2：公司经销商不提供售后服务，故本处未列示

公司通过 24 小时服务热线和领先于同行业的服务网点数量，能够对客户诉求做到快速响应，通常售后人员在收到客户诉求后半小时内即可完成物料准备工作，平均 2 小时即可到达客户处，为客户提供及时、高效的售后服务。

公司和主要竞争对手在售后服务内容和费用上不存在较大差异，但公司除为客户提供常规的售后服务外，还形成了系统性常态化的用户培训机制，在采收旺季来临前，公司通过组织多次免费培训课程的形式，使用户全面掌握农机的操作、保养、维修等技能，确保用户在使用过程中能够降低设备操作故障，提高产品的

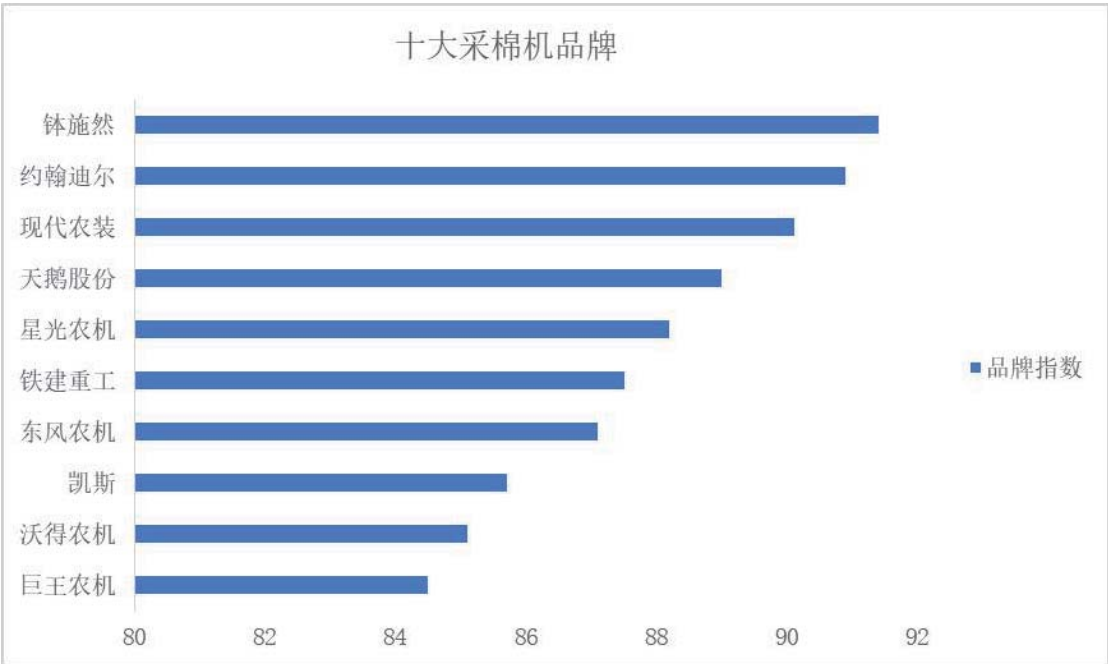
使用效率。

综上，优质、及时、高效的售后服务是公司立足新疆市场的根本，售后服务优势为公司的长远发展奠定了坚实的客户基础。

3. 品牌知名度和用户口碑

报告期各期，公司棉花收获机销售数量分别为 417 台、602 台和 439 台，2019 年以来销量连续 5 年排名全国市场第一，在棉花收获机领域占据国内市场龙头地位，同时，公司是国内少数能够同时量产自走式三行、四行、五行和六行箱式棉花收获机、打包式棉花收获机的生产企业，是目前国内棉花收获机领域产品品类最齐全的厂商，公司凭借较高的市场占有率和全面的产品类型在棉花收获机市场具有较高的品牌知名度，同时业内较高水平的产品性能和覆盖销售区域的完善售后服务体系也为公司带来了较好的用户口碑。

在购买网和十大品牌网评选的十大采棉机品牌中，公司品牌指数名列第一，具体情况如下：



数据来源：https://www.maigoo.com/maigoo/10017cmj_index.html

另外，在 2021 年 12 月新疆生产建设兵团农业机械化协会举办的“评选您喜爱的国产采棉机品牌”活动中，三行箱式采棉机、三行打包采棉机、六行箱式采棉机和六行打包采棉机四个产品榜单，公司均被评选为最喜爱的三大品牌之一，具体情况如下：

项 目	上榜企业
您最喜爱的“三行箱式采棉机”	钵施然、天鹅股份、星光农机
您最喜爱的“六行箱式采棉机”	钵施然、铁建重工、星光农机
您最喜爱的“三行打包采棉机”	钵施然、天鹅股份、星光农机
您最喜爱的“六行打包采棉机”	钵施然、天鹅股份、铁建重工

综上所述，从产品性能来看公司产品具有较高的采收效率，在售后服务上公司覆盖范围广、响应速度快，同时公司品牌知名度较高、用户口碑较好，故客户选择公司的产品具有合理性。

（二）发行人主要产品价格变动幅度与同行业可比公司是否存在显著差异；2021 年可比公司三行箱式棉花收获机价格均有较大幅度下降的情况下发行人产品价格不降反升的原因

根据在农机购置与应用补贴信息公开网站公布的数据，公司终端销售价格与同行业可比公司棉花收获机产品的终端定价对比情况如下：

单位：万元/台

项 目	可比公司	2023年度	变动率（%）	2022年度	变动率（%）	2021年度
三行箱式棉花收获机	常州东风			97.38	-4.63	102.11
	现代农装	61.50	-45.87	113.62	0.14	113.46
	星光农机			95.37	-3.70	99.04
	天鹅股份					105.87
	同行业平均	61.50	-39.78	102.13	-2.85	105.12
	钵施然合同价格	132.00	3.13	128.00	0.00	128.00
	钵施然补贴系统公示价格	128.17	4.74	122.37	-4.07	127.57
三行打包式棉花收获机	现代农装	224.38	30.84	171.49		
	星光农机	219.00	-0.13	219.29		
	天鹅股份	224.08	-2.30	229.36	8.01	212.36
	铁建重工	240.39	0.33	239.60		
	沃得农机	240.00				
	同行业平均	229.57	6.81	214.93	1.21	212.36
	钵施然合同价格	228.00	4.59	218.00	0.00	218.00
	钵施然补贴系统公示价格	213.84	3.57	206.46	-4.97	217.25
六行打包式棉花收获机	天鹅股份	416.06	-4.76	436.87	19.38	365.95
	铁建重工	467.43	0.72	464.09	1.21	458.53

项 目	可比公司	2023年 度	变动率 (%)	2022 年度	变动率 (%)	2021 年度
	沃得农机	413.54	-1.05	417.92	1.44	411.98
	同行业平均	432.34	-1.66	439.63	6.67	412.15
	钵施然合同价格[注]	458.00	4.57	438.00	0.00	438.00
	钵施然补贴系统公示价格	410.76	-2.01	419.20	0.63	416.57

数据来源：上表统计的系汇总 2023 年 9 月、2022 年 9 月、2023 年 3 月、2024 年 5 月农机购置与应用补贴信息系统公示数据

[注]同行业公司销售均价系根据农机购置与应用补贴系统公示信息统计的含税平均价格，故公司以含税合同价格、补贴系统价格作为可比价格

由上表所示，公司除 2021 年至 2022 年六行打包机价格变动幅度以及 2022 年至 2023 年三行箱式机价格变动幅度，与同行业可比公司有所差异外，其余差异幅度均较小。

2021 年至 2022 年，公司同行业可比公司六行打包机平均价格上涨较多，主要系天鹅股份同期变动较大所致。根据农机购置与应用补贴系统公示信息显示，天鹅股份 2022 年度六行打包机经销价格较低，主要系其一家经销商新疆皓桐农机有限公司所销售的 9 台平均价格为 269.56 万元/台的低价六行打包机所致。剔除天鹅股份的影响，同行业可比公司经销价格为 435.25 万元/台，其变动趋势与公司不存在重大差异。

2023 年度，同行业可比公司三行箱式机仅现代农装销售一台三行箱式机，其价格不具有代表性，与公司销售的三行箱式机价格偏离较大。

综上，公司主要产品价格变动幅度与同行业可比公司不存在显著差异。

（三）发行人总体成本结构与同行业公司的比较情况，相同机型的单位成本的比较情况、成本构成是否存在差异；在发行人前五大供应商主要在江浙地区经营的情况下，单位成本仍低于同行业可比公司的合理性

1. 公司总体成本结构与同行业公司的比较情况，相同机型的单位成本的比较情况、成本构成是否存在差异

（1）公司主营业务成本构成

报告期内，公司主营业务成本按性质构成如下：

单位：万元

项 目	2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
直接材料	50,346.49	91.31	60,245.95	93.57	37,596.78	94.52
直接人工	1,629.82	2.96	1,957.01	3.04	806.60	2.03
制造费用	3,164.36	5.74	2,184.83	3.39	1,372.37	3.45
合 计	55,140.66	100.00	64,387.79	100.00	39,775.76	100.00

从主营业务成本构成来看，公司主营业务成本由直接材料、直接人工和制造费用构成，其中直接材料占主营业务成本的比例较高，占比分别为94.52%、93.57%和91.31%，直接人工和制造费用占比较低。

公司主要产品成本以棉花收获机为主，其成本按性质划分构成如下：

单位：万元

项 目	2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
直接材料	43,181.56	93.60	52,802.56	94.52	31,616.58	95.10
直接人工	1,019.23	2.21	1,316.90	2.36	640.79	1.93
制造费用	1,934.75	4.19	1,742.30	3.12	988.88	2.97
合 计	46,135.54	100.00	55,861.76	100.00	33,246.26	100.00

从上表可见，主营业务成本性质构成与棉花收获机单位成本性质构成基本一致。公司主营业务成本变化主要受产品的原材料采购成本的影响，报告期内随着棉花收获机产销量增加，原材料采购成本同步增长，从而带动主营业务成本同步增长。

(2) 同行业可比公司棉花收获机成本构成情况

报告期内，同行业可比公司中，仅天鹅股份披露了采棉机产品营业成本构成，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
直接材料	19,554.68	85.56	22,243.21	87.04	11,595.09	82.02
辅助材料	175.64	0.77	378.20	1.48	414.10	2.93
直接人工	1,673.50	7.32	1,155.05	4.52	895.42	6.33
燃料及动力	147.32	0.64	194.21	0.76	162.57	1.15

项 目	2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
制造费用	778.34	3.41	889.29	3.48	754.31	5.34
运输费用	526.79	2.30	694.23	2.72	315.14	2.23

注：2023 年天鹅股份仅披露了收获机械产品的成本构成

由上可见，公司与天鹅股份的采棉机产品的营业成本构成情况相似，均以材料成本为主。

（3）同行业可比公司相同机型单位成本比较

2021 年至今，公司棉花收获机单位成本与同行业可比上市公司情况对比如下：

单位：万元/台

公司	产品类型	项目	2023年度	2022年度	2021年度
天鹅股份[注1]	三行箱式机、三行打包机、六行打包机	销售数量（台）	148	169	89
		单位成本	154.43	151.21	158.84
沃得农机[注2]	六行打包式机	销售数量（台）	N/A	N/A	N/A
		单位成本	N/A	N/A	191.72
公司	棉花收获机整体（不含置换机）	销售数量（台）	439	602	417
		单位成本	105.00	92.67	79.65
	三行箱式机	单位成本	64.69	57.19	56.39
	三行打包机	单位成本	100.73	101.67	95.83
	六行打包机	单位成本	172.31	153.35	183.14

数据来源：同行业可比公司定期报告

[注 1] 天鹅股份年度报告中披露了棉花收获机整体的单位成本，故此处单项列示了公司可比的三行箱式棉花收获机、三行打包式棉花收获机以及六行打包式棉花收获机进行对比

[注 2] 沃得农机于 2021 年推出六行打包机产品，其招股说明书中披露了单位成本价格的情况

天鹅股份棉花收获机整体单位成本相对较高，主要系 2021 年以来，其推出打包式棉花收获机产品，且销售产品以打包式棉花收获机为主，单位成本较高，因此其平均单位成本较高。

沃得农机于 2021 年首次推出了棉花收获机相关产品：六行打包式棉花收获机，产品单位成本 191.72 万元/台，整体略高于公司的 183.14 万元/台，但处于合理水平。

综上，公司总体成本结构与同行业公司相近，相同机型的单位成本虽然有差异，但存在一定合理性。

2. 在公司前五大供应商主要在江浙地区经营的情况下，单位成本仍低于同行业可比公司的合理性

报告期内，公司原材料采购中的运输费用占公司整体采购总额的比例较低。在公司前五大供应商主要在江浙地区经营的情况下，单位成本仍低于同行业可比公司主要系由于江浙地区机加工产业链完善的程度以及公司集采规模较大所致，采购原材料的物理距离不是关键因素，浙江采购原料的主要考虑因素为定制原料质量以及当地集群化采购便利性和议价空间：

一方面，公司主要的供应商位处江浙地区，虽然在运输价格上新疆及邻近省份稍有优势，但江浙地区凭借多年积累的机加工产业优势，形成了完善的机加工产业链，提高了生产效率，批量化的生产在压缩供应商单位制造成本的同时也传导至公司，节省了公司的单位成本。

另一方面，报告期内，公司生产需要采购的零部件主要分为定制零部件和通用零部件两类：其中，定制零部件采购金额分别为 30,112.52 万元、54,073.25 万元以及 35,360.49 万元，占比分别为 70.29%、69.06%以及 64.28%，占比较高。非标准件无法在市场上直接购买，生产厂家需要按照公司提供的图纸并按照相关技术要求生产，这类零件在未形成规模效应时，单位开模费用、工装夹具、生产排期的分摊成本较高。公司凭借采购数量优势，与供应商进行过多轮的磋商核价，导致公司的单位成本较低。

（四）人工成本和同行业可比公司的比较情况，测算若按照可比公司的薪酬水平，发行人成本结构和主要产品的单位成本的变化情况，并与可比公司同类型产品进行比较

1. 人工成本和同行业可比公司的比较情况

报告期内，公司与同行业可比公司生产人员工资比较情况，具体如下：

单位：万元/年

公司名称	2023年度	2022年度	2021年度
星光农机	9.82	7.98	8.41
铁建重工[注1]	23.08	21.32	23.20
天鹅股份	9.82	10.67	8.59
现代农装	6.04	5.49[注3]	5.81[注3]
平均值[注2]	12.19	11.37	10.16
钵施然人均工资	9.42	9.29	8.36
差异(%)	29.41	22.35	21.54

[注1] 同行业可比公司生产人员人数=(年初生产人员人数+年末生产人员人数)/2; 其中2021年度、2022年度铁建重工未区分技术人员中的专业技术生产人员数量, 此处专业技术人员数量系按2020年披露比例进行分摊确定

[注2] 同行业可比公司生产人员平均薪酬=(应付职工薪酬贷方发生额-销售费用(职工薪酬)-管理费用(职工薪酬))/平均生产人员, 钵施然生产人员平均薪酬=(应付职工薪酬贷方发生额-销售费用(职工薪酬)-管理费用(职工薪酬)-研发费用(职工薪酬))/平均生产人员

[注3] 2020年末开始, 现代农装不断进行资产置出对旗下业务板块进行调整, 出售前后公司业务板块发生较大变化, 公司生产人员以及人均工资下降较多, 偏离均值较大

报告期内, 公司的人均生产人员工资低于同行业可比公司的平均工资, 主要系由于总部及主要子公司所在地乌苏市、沙雅县和阿拉尔市并不是新疆地区的经济中心城市所致。

2. 测算若按照可比公司的薪酬水平, 公司成本结构和主要产品的单位成本的变化情况

报告期内, 公司与同行业可比公司生产人员工资比较情况如下:

单位: 万元

主营业务成本	2023年度		2022年度		2021年度	
	测算前	测算后	测算前	测算后	测算前	测算后
直接材料	43,141.18	43,141.18	60,245.95	60,245.95	37,596.78	37,596.78
直接人工	1,019.23	1,318.94	1,957.01	2,394.43	806.60	1,109.67
制造费用	1,934.75	2,189.07	2,184.83	2,412.51	1,372.37	1,560.57
合 计	46,095.17	46,649.19	64,387.79	65,052.89	39,775.76	40,267.02

单位成本	2023年度		2022年度		2021年度	
	测算前单位成本	测算后单位成本	测算前单位成本	测算后单位成本	测算前单位成本	测算后单位成本
三行箱式机	64.69	66.16	57.19	57.73	56.39	56.85
三行打包机	100.73	101.85	101.67	102.51	95.83	96.53
六行箱式机			176.30	179.63	139.12	141.16
六行打包机	172.31	174.39	153.35	154.33	183.14	184.16

由上表所示，考虑同行业可比公司人工薪酬水平，测算后的主营业务成本与各主要棉花收获机单位成本有一定程度的上升。如按照上述各主要机型测算后的单位成本计算当期影响的营业成本影响额分别为 254.22 万元、471.42 万元和 534.40 万元。

3. 测算后与同行业可比公司相同机型单位成本比较

公司棉花收获机单位成本与同行业可比上市公司情况对比如下：

单位：万元/台

公司	产品类型	项目	2023年度	2022年度	2021年度
星光农机	三行箱式机	销售数量	N/A	N/A	N/A
		单位成本	N/A	N/A	N/A
天鹅股份	三行箱式机、三行打包机、六行打包机	销售数量	148	169	89
		单位成本	154.43	151.21	158.84
沃得农机	六行打包式机	销售数量	N/A	N/A	N/A
		单位成本	N/A	N/A	191.72
公司	三行箱式机	单位成本	66.16	57.73	56.85
	三行打包机	单位成本	101.85	102.51	96.53
	六行打包机	单位成本	174.39	154.33	184.16

数据来源：同行业可比公司定期报告

综上，由上表所示，考虑同行业可比公司薪酬水平后，公司成本结构人工成本占比以及主要产品的单位成本有所上升，与同行业可比公司单位成本水平更为接近。

（五）生产成本中折旧摊销的金额较低而管理费用中折旧摊销金额较高的原因及合理性

报告期各期，公司资产的折旧摊销情况如下：

单位：万元

科 目	项 目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
固定资产	房屋及建筑物	1,518.96	1,399.77	955.74
	通用设备	183.44	149.39	85.00
	专用设备	1,122.35	730.10	540.27
	运输工具	136.52	129.85	98.20
	小 计	2,961.27	2,409.10	1,679.21
使用权资产	房屋及建筑物	180.27	149.55	210.42
	土地使用权	168.73	208.83	126.30
	小 计	349.01	358.37	336.71
无形资产	土地使用权	294.10	241.98	231.50
	软件	32.10	27.15	21.40
	小 计	326.20	269.12	252.90
长期待摊费用	装修费	80.78	51.35	7.21
	试验田翻土种植费用	44.14	9.90	0.00
	租赁费	0.00	0.00	0.00
	小 计	124.92	61.26	7.21
合 计		3,761.40	3,097.85	2,276.03

报告期各期，公司长期资产折旧摊销在各项期间费用和成本中的分配情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
主营业务成本	1,224.28	865.65	656.49
其他业务成本	168.73	168.73	180.53
销售费用	749.08	624.52	372.09
其中：售后服务费	230.08	296.77	287.21
管理费用	1,360.56	1,332.16	987.63
研发费用	134.60	106.79	79.29
合 计	3,637.26[注]	3,097.85	2,276.03

[注] 此金额与上表公司资产的折旧摊销金额 3,761.40 万元差额系本期部分土地使用权摊销计入在建工程

报告期内，公司生产成本中折旧摊销的金额较低而管理费用中折旧摊销金额较高。一方面，由于公司在生产过程中主要着重于研发设计、整车调校、整机装配环节，较少从事棉花收获机基础零部件的直接生产加工，而是直接向供应商采

购定制化的生产部件。因此公司生产所需的大型设备较少，所需的生产车间结构也较简单，从而导致公司生产设备及生产车间的折旧金额较低。另一方面，公司管理用的办公楼、仓库、宿舍楼、水电气管道工程、消防工程、绿化等房屋建筑物金额远大于生产车间金额，从而导致计入管理费用的折旧摊销金额较高。

（六）量化分析（如按照同行业人工成本、折旧成本）发行人期间费用率与同行业可比公司的差异度

报告期内，公司期间费用率与同行业可比公司对比情况如下：

单位：%

公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
铁建重工	16.49	16.40	15.11
星光农机	40.70	48.93	32.56
天鹅股份	26.47	24.51	23.81
现代农装	39.39	24.42	39.25
平均值	30.76	28.56	27.68
公司	18.99	15.56	20.15

数据来源：可比公司年报

报告期内，公司期间费用率水平略低于同行业可比公司平均水平，主要原因系公司主要生产经营地处新疆，人工成本等费用较低所致，具体分析如下：

1. 销售费用率

报告期内，公司销售费用率与同行业可比公司对比情况如下：

单位：%

公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
铁建重工	3.87	3.64	3.55
星光农机	13.15	14.92	9.84
天鹅股份	6.75	6.29	6.46
现代农装	13.50	8.09	12.91
平均值	9.32	8.24	8.19
公司	8.89	7.73	9.97

报告期内，公司销售费用率整体与同行业可比公司平均值较为接近。公司销售费用构成及其占营业收入的比例与同行业可比公司对比如下：

单位：%

分 类	公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
职工薪酬	铁建重工	1.80	1.84	1.38
	星光农机	3.50	3.31	1.88
	天鹅股份	2.09	2.73	2.31
	现代农装	5.92	3.55	5.18
	平均值	3.33	2.86	2.69
	公司	3.45	2.19	2.13
销售推广费	铁建重工	0.66	0.47	0.79
	星光农机	0.46	0.27	0.32
	天鹅股份	3.82	3.13	3.48
	现代农装	4.85	2.93	4.62
	平均值	2.45	1.70	2.30
	公司	0.82	1.67	1.96
售后服务费	铁建重工	0.05	0.08	0.14
	星光农机	6.92	8.79	5.78
	天鹅股份	0.00	0.00	0.00
	现代农装	0.00	0.00	0.00
	平均值	1.74	2.22	1.48
	公司	3.12	2.94	4.42
差旅及办公费	铁建重工	0.79	0.69	0.61
	星光农机	0.82	0.97	1.04
	天鹅股份	0.62	0.24	0.49
	现代农装	1.57	1.05	1.80
	平均值	0.95	0.74	0.99
	公司	0.53	0.25	0.46
运输费	铁建重工	0.17	0.18	0.17
	星光农机	0.90	0.71	0.42
	天鹅股份	0.00	0.00	0.00
	现代农装	0.57	0.26	0.44
	平均值	0.41	0.29	0.26
	公司	0.02	0.02	0.04
其他费用	铁建重工	0.40	0.38	0.46
	星光农机	0.56	0.87	0.41
	天鹅股份	0.21	0.20	0.18

	现代农装	0.59	0.31	0.88
	平均值	0.44	0.44	0.48
	公司	0.95	0.66	0.97
合 计	铁建重工	3.87	3.64	3.55
	星光农机	13.15	14.92	9.84
	天鹅股份	6.75	6.29	6.46
	现代农装	13.50	8.09	12.91
	平均值	9.32	8.24	8.19
	公司	8.89	7.73	9.97

报告期内，公司销售费用率分别为 9.97%、7.73%和 8.89%，远高于同行业可比公司铁建重工，主要原因系铁建重工产品中农业机械收入占比较小，且业务模式以直销为主，销售费用率与公司可比性较差，销售费用率存在差异的主要原因包括：

(1) 报告期内除 2023 年，公司职工薪酬低于同行业可比公司平均值，主要是因为星光农机和天鹅股份总部均位于东部沿海地区，经济较为发达，人员薪酬水平也相应较高，而公司总部位于新疆，且总部及主要子公司所在地乌苏市、沙雅县和阿拉尔市并不是新疆地区的经济中心城市，因此薪酬水平相对较低具有合理性；2023 年公司对销售业务人员的业务提成方式做出了修订，提高了提成比例，同时因为 2023 年出售的机型大部分为价格较高的三行及六行打包机，二者综合使得 2023 年公司一般销售人员的平均薪酬上升较多，因此发行人职工薪酬占比上升，且高于行业平均值。

(2) 销售推广费主要是销售棉花收获机的推广服务费用，变动主要受销售规模以及销售政策变动的影响。报告期内，公司通过推广合作模式的销售规模有所波动，相应销售推广费及占比随之波动。同行业可比公司天鹅股份主营产品包含轧花机，轧花机采取的是面向终端客户直销为主，且公司销售规模相较于公司更小，其销售推广费率较高；星光农机和现代农装采取的是经销为主的销售模式，通常较少发生推广服务相关的支出，因此销售推广费率较低。

(3) 售后服务费主要核算的是售后维保服务、备用机折旧等与售后服务直接相关的费用。由于棉花收获机的结构较为复杂，其使用操作和维修保养的要求较一般农机更高。因此，公司尤其重视售后服务的配套程度，良好的售后口碑对公司未来销售会起到极大地促进作用同行业可比上市公司中，仅星光农机在定期报

告中披露了三包服务费的情况，2020 年、2021 年，公司与星光农机的三包服务费占营业收入的比例接近，随着星光农机 2022 年、2023 年销售收入下滑至 2.44 亿元、3.08 亿元，其三包服务费占比上升较多，与公司差异较大。

2. 管理费用率

报告期内，公司管理费用率与同行业可比公司对比情况如下：

单位：%

公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
铁建重工	3.33	3.52	3.76
星光农机	13.09	15.28	11.30
天鹅股份	9.49	10.09	10.95
现代农装	13.01	9.57	13.72
平均值	9.73	9.61	9.93
公司	5.53	4.91	6.15

报告期内，公司管理费用率低于同行业可比公司平均水平。公司管理费用构成及其占营业收入的比例与同行业可比公司对比如下：

单位：%

分 类	公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
职工薪酬	铁建重工	2.33	2.61	2.62
	星光农机	4.51	8.47	5.43
	天鹅股份	6.18	6.75	6.70
	现代农装	7.58	6.53	9.47
	平均值	5.15	6.09	6.06
	公司	2.64	1.93	2.72
折旧及摊销	铁建重工	0.24	0.25	0.28
	星光农机	1.27	1.98	1.73
	天鹅股份	1.09	1.25	1.55
	现代农装	1.52	1.20	1.96
	平均值	1.03	1.17	1.38
	公司	1.38	1.17	1.36
差旅及办公费	铁建重工	0.14	0.08	0.12
	星光农机	1.62	1.73	1.51
	天鹅股份	1.26	1.20	1.40

	现代农装	0.25	0.84	0.31
	平均值	0.82	0.96	0.84
	公司	0.72	0.90	1.01
咨询服务费	铁建重工	0.04	0.05	0.06
	星光农机	1.62	1.93	1.82
	天鹅股份	0.16	0.21	0.40
	现代农装	1.55	0.51	0.97
	平均值	0.84	0.67	0.81
	公司	0.12	0.09	0.38
业务招待费	铁建重工	0.04	0.03	0.03
	星光农机	0.41	0.49	0.25
	天鹅股份	0.09	0.06	0.11
	现代农装	0.10	0.05	0.08
	平均值	0.16	0.16	0.12
	公司	0.25	0.18	0.25
其他费用	铁建重工	0.54	0.49	0.65
	星光农机	3.66	0.68	0.00
	天鹅股份	0.71	0.63	0.79
	现代农装	2.01	0.45	1.15
	平均值	1.73	0.56	0.65
	公司	0.41	0.65	0.44
合 计	铁建重工	3.33	3.52	3.76
	星光农机	13.09	15.28	10.74
	天鹅股份	9.49	10.09	10.95
	现代农装	13.01	9.57	13.94
	平均值	9.73	9.61	9.85
	公司	5.53	4.91	6.15

报告期内，公司管理费用率分别为 6.15%、4.91%和 5.53%，低于同行业可比公司平均水平，主要原因是由于公司主要经营所在地塔城地区和阿克苏地区属于新疆较为偏远的地区，当地平均工资水平较低，而同行业可比公司主要经营地在东部较为发达的地区，工资薪酬水平较高，因此公司的管理人员中除部分来自内地的人员薪酬较高外，其余管理人员薪酬低于同行业可比公司管理人员平均薪酬。综上，公司各期管理费用率均低于同行业可比公司平均水平具有合理性。

3. 研发费用率

报告期内，公司研发费用率与同行业可比公司对比情况如下：

单位：%

公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
铁建重工	8.79	9.19	7.12
星光农机	10.64	13.82	8.03
天鹅股份	10.17	8.06	6.44
现代农装	8.52	2.41	5.95
平均值	9.53	8.37	6.89
公司	4.98	3.25	4.07

报告期内，公司研发费用率低于同行业可比公司平均水平。公司研发费用构成及其占营业收入的比例与同行业可比公司对比如下：

单位：%

分 类	公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
材料、燃料、和动力费用	铁建重工	1.72	2.32	1.96
	星光农机	4.22	8.72	4.56
	天鹅股份	4.38	3.57	2.80
	现代农装	4.66	0.39	1.72
	平均值	3.75	3.75	2.76
	公司	2.11	1.27	1.84
职工薪酬	铁建重工	5.57	5.51	4.00
	星光农机	3.28	3.35	2.05
	天鹅股份	3.90	3.33	2.30
	现代农装	3.08	1.90	2.91
	平均值	3.96	3.52	2.81
	公司	2.44	1.65	1.82
折旧及摊销	铁建重工	0.44	0.38	0.17
	星光农机	0.49	0.75	0.48
	天鹅股份	0.53	0.39	0.51
	现代农装	0.10	0.00	0.45
	平均值	0.39	0.38	0.40
	公司	0.14	0.09	0.11
设计开发费	铁建重工	0.25	0.28	0.19

	星光农机	2.13	0.51	0.64
	天鹅股份	0.00	0.00	0.00
	现代农装	0.13	0.02	0.54
	平均值	0.63	0.20	0.34
	公司	0.07	0.09	0.09
其他费用	铁建重工	0.80	0.70	0.80
	星光农机	0.52	0.49	0.30
	天鹅股份	1.37	0.77	0.83
	现代农装	0.53	0.09	0.34
	平均值	0.80	0.51	0.57
	公司	0.22	0.15	0.21
合 计	铁建重工	8.79	9.19	7.12
	星光农机	10.64	13.82	8.03
	天鹅股份	10.17	8.06	6.44
	现代农装	8.52	2.41	5.95
	平均值	9.53	8.37	6.89
	公司	4.98	3.25	4.07

报告期内，公司研发费用率分别为 4.07%、3.25%和 4.98%，低于同行业可比公司平均水平。其中，研发费用中材料、燃料、和动力费用占营业收入的比例分别为 1.84%、1.27%和 2.11%，报告期内低于行业平均水平，主要系公司有较多样机实现对外销售，冲减当期研发费用所致；职工薪酬占营业收入的比例分别为 1.82%、1.65%和 2.44%。报告期内低于同行业可比公司平均水平，主要原因是由于公司主要经营所在地塔城地区和阿克苏地区属于新疆较为偏远的地区，当地平均工资水平整体低于同行业可比公司。

4. 财务费用率

报告期内，公司财务费用率与同行业可比公司对比情况如下：

单位：%

公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
铁建重工	0.50	0.05	0.68
星光农机	3.82	4.90	3.39
天鹅股份	0.06	0.06	-0.04
现代农装	4.35	4.34	6.67

平均值	2.18	2.34	2.67
公司	-0.41	-0.33	-0.04

报告期内，公司财务费用率低于同行业可比公司平均水平。公司财务费用构成及其占营业收入的比例与同行业可比公司对比如下：

单位：%

分 类	公司名称	2023 年度	2022 年度	2021 年度
利息支出	铁建重工	0.74	0.63	0.93
	星光农机	4.28	5.60	3.71
	天鹅股份	0.69	0.65	0.41
	现代农装	4.36	4.32	6.20
	平均值	2.52	2.80	2.81
	公司	0.14	0.28	0.32
利息收入	铁建重工	-0.26	-0.42	-0.41
	星光农机	-0.44	-0.72	-0.36
	天鹅股份	-0.61	-0.56	-0.45
	现代农装	-0.05	-0.03	-0.04
	平均值	-0.34	-0.43	-0.32
	公司	-0.57	-0.58	-0.37
汇兑损益	铁建重工	-0.04	-0.20	0.10
	星光农机	-0.03	-0.04	0.01
	天鹅股份	-0.03	-0.03	-0.01
	现代农装	0.00	0.00	0.00
	平均值	-0.02	-0.07	0.03
	公司	0.00	-0.04	0.00
银行手续费	铁建重工	0.00	0.00	0.00
	星光农机	0.01	0.06	0.03
	天鹅股份	0.00	0.00	0.00
	现代农装	0.01	0.01	0.01
	平均值	0.01	0.02	0.01
	公司	0.01	0.01	0.01
其他	铁建重工	0.06	0.05	0.06
	星光农机	0.00	0.00	0.00
	天鹅股份	0.01	0.01	0.01

	现代农装	0.03	0.05	0.49
	平均值	0.02	0.03	0.14
	公司	0.00	0.00	0.00
合 计	铁建重工	0.50	0.05	0.68
	星光农机	3.82	4.90	3.39
	天鹅股份	0.06	0.06	-0.04
	现代农装	4.35	4.34	6.67
	平均值	2.18	2.34	2.67
	公司	-0.41	-0.33	-0.04

报告期内，公司财务费用率分别为-0.04%、-0.33%和-0.41%，低于同行业可比公司平均水平。公司利息费用除银行借款产生的利息支出外，还包括资金拆借利息支出、公司租赁负债摊销产生的利息支出、土地出让金利息支出；利息收入包括银行存款产生的利息、未实现融资收益产生的利息收入。公司汇兑损益来自于外币货币性项目的折算。公司银行借款较少导致利息支出较少是财务费用率小于同行业可比公司平均水平的主要原因。

(七) 公司毛利率与同行业可比公司比较情况及其差异原因

报告期内，同行业可比公司中仅天鹅股份披露了棉花收获机毛利率情况，公司棉花收获机毛利率与其对比情况如下：

单位：%

公司	产品类型	2023年度[注]	2022年度	2021年度
天鹅股份	三行箱式机、三行打包机和六行打包机	42.88	32.86	26.29
钵施然	棉花收获机	47.92	46.00	48.48
差 异		5.04	13.14	22.19

数据来源：天鹅股份定期报告

[注] 2023 年度，天鹅股份未披露棉花收获机毛利率，此处系其于 2023 年年度报告中披露的 2023 年度收获机械产品毛利率

由上表所示，公司棉花收获机毛利率分别为 48.48%、46.00%和 47.92%，天鹅股份分别为 26.29%、32.86%和 42.88%，公司毛利率与同行业可比公司平均值差异分别为 22.19%、13.14%和 5.04%。其中，2021 年度、2022 年度公司棉花收获机的毛利率较天鹅股份高原因的主要系单位产品直接材料成本较低、人工成本偏低以及销售模式不同所致：

1. 单位产品直接材料的差异

以公司三行打包式棉花收获机为例，公司单位成本低于同行业可比公司约30万元。

2. 人工成本偏低对于公司毛利率的影响

(1) 公司棉花收获机营业成本构成

公司主要产品成本以棉花收获机为主，其成本按性质划分构成如下：

单位：万元

项目	2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
直接材料	43,181.56	93.60	52,802.56	94.52	31,616.58	95.10
直接人工	1,019.23	2.21	1,316.90	2.36	640.79	1.93
制造费用	1,934.75	4.19	1,742.30	3.12	988.88	2.97
合计	46,135.54	100.00	55,861.76	100.00	33,246.26	100.00

(2) 同行业可比公司棉花收获机成本构成情况

报告期内，同行业可比公司中，仅天鹅股份披露了采棉机产品营业成本构成，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
直接材料	19,554.68	85.56	22,243.21	87.04	11,595.09	82.02
辅助材料	175.64	0.77	378.20	1.48	414.10	2.93
直接人工	1,673.50	7.32	1,155.05	4.52	895.42	6.33
燃料及动力	147.32	0.64	194.21	0.76	162.57	1.15
制造费用	778.34	3.41	889.29	3.48	754.31	5.34
运输费用	526.79	2.30	694.23	2.72	315.14	2.23

由上可见，公司与天鹅股份的采棉机产品的营业成本构成情况相似，均以材料成本为主。与公司相比，天鹅股份直接人工的成本占比略高于公司，这主要是受公司当地薪酬水平影响，具体变动情况，详见本题之“（四）人工成本和同行业可比公司的比较情况，测算若按照可比公司的薪酬水平，发行人成本结构和主要产品的单位成本的变化情况，并与可比公司同类型产品进行比较”。

3. 主要销售模式不同导致的毛利率差异

根据农机购置与应用补贴信息系统披露数据，公司同行业可比公司均以经销为主，而公司以直销为主。公司直销价格一般高于经销价格，根据公司制定的销售政策，假设公司棉花收获机皆通过经销方式销售，对公司毛利率的影响情况如下：

单位：万元

销售模式		2023 年度			2022 年度			2021 年度		
		营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入	营业成本	毛利率 (%)
模拟测算前	经销	9,771.08	5,391.58	44.82	13,704.83	7,948.63	42.00	4,107.43	2,347.56	42.85
	直销	78,735.22	40,703.59	48.30	89,613.09	47,839.65	46.62	60,361.83	30,867.48	48.86
合计		88,506.31	46,095.17	47.92	103,317.92	55,788.28	46.00	64,469.26	33,215.04	48.48
模拟测算后	经销	13,704.83	5,391.58	42.00	97,941.13	55,788.28	43.04	60,847.55	33,215.04	45.41
	直销	74,011.11	40,703.59	45.00	-	-	-	-	-	-
合计		87,715.94	46,095.17	47.45	97,941.13	55,788.28	43.04	60,847.55	33,215.04	45.41
对采棉机毛利率整体的影响		-0.47			-2.96			-3.34		

注：上表测算中不包含置换机

由上表所示，根据模拟测算，报告期内假设公司棉花收获机皆通过经销方式销售，对棉花收获机整体毛利率影响下降 3.34%、2.96%和 0.47%。

综上，公司棉花收获机的毛利率较天鹅股份高原因的主要系由于单位产品直接材料成本较低、人工成本偏低以及销售模式不同所致。

（八）核查程序和核查结论

1. 核查程序

- （1）查阅了同行业可比公司定期报告和行业研究报告，了解行业竞争情况，访谈研发部门负责人员，了解公司产品参数情况，访谈了销售管理部负责人，了解决定客户购买意愿的主要因素；
- （2）核查了同行业可比公司公开披露信息，查询了农机购置与应用补贴系统公示的数据，获取了公司的销售明细；
- （3）获取了报告期内公司成本构成情况明细；查询了同行业可比公司公开披露信息，对比了公司总体成本结构、相同机型的单位成本与同行业可比公司是否存在重大差异；访谈了公司采购负责人了解了前五大供应商主要在江浙地区经营

的情况下，单位成本仍低于同行业可比公司的原因；

(4) 查询了同行业可比公司公开披露信息，测算了若按照可比公司的薪酬水平，并与可比公司同类型产品进行比较；

(5) 查询了公司期间费用明细表，与同行业可比公司进行比较，了解费用率差异的原因；

(6) 复核测算了直接材料差异对公司单位产品毛利率的影响；假设公司根据天鹅股份的直接人工占比，测算人工支出对公司毛利率的影响；假设公司皆以经销模式对外销售，测算销售模式对于公司毛利率的影响。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司产品具有较好的质量、性能和售后服务，以及较高的口碑、知名度和市场份额，客户选择单价更高的公司产品具有合理性；

(2) 公司主要产品价格变动幅度与同行业可比公司不存在显著差异；综合考虑实际销售价格后，2021 年可比公司价格变动与公司价格变动趋势相比具有合理性；

(3) 公司总体成本结构与同行业公司相近，相同机型的单位成本整体相近，部分机型虽然有差异，但存在一定合理性；在公司前五大供应商主要在江浙地区经营的情况下，单位成本仍低于同行业可比公司存在合理性；

(4) 考虑同行业可比公司薪酬水平后，公司成本结构人工成本占比以及主要产品的单位成本有所上升，与同行业可比公司单位成本水平更为接近；

(5) 由于公司的制备工艺以及厂房比例等原因，公司生产成本中折旧摊销的金额较低而管理费用中折旧摊销金额较高具有合理性；

(6) 公司期间费用率与同行业可比公司的差异度原因具有合理性；

(7) 公司毛利率与同行业可比公司差异存在合理性。

八、关于存货

报告期各期末，公司存货账面余额分别为 16,927.86 万元、19,235.82 万元、22,681.32 万元和 42,347.22 万元。公司的存货主要由原材料、在产品和库存商品构成，其中原材料和库存商品余额较高，且存货余额上升较快。2022 年 9 月末，库存商品存货余额 18,143.40 万元，订单覆盖率 42.37%。

请发行人说明：（1）结合在手订单匹配情况、期后结转率和销售率情况，说明存货余额逐年上升且最后一期末存货余额大幅上升的原因；（2）2022 年 9 月末库存商品存货余额高、订单覆盖率较低的原因，是否符合惯例，期后的销售情况，是否存在销售不达预期的情况，发行人的生产模式是否发生变化；（3）2022 年 9 月末主要型号的库存商品的结存情况和库龄，结合发行人棉花收获机机型的迭代情况说明是否存在滞销和减值风险，相关存货跌价准备计提的充分性。

请保荐机构和申报会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题 11）

（一）结合在手订单匹配情况、期后结转率和销售率情况，说明存货余额逐年上升且最后一期末存货余额大幅上升的原因

1. 报告期各期末公司存货明细余额情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2022 年 9 月 30 日	2021 年 12 月 31 日
原材料	14,398.69	22,998.40	18,823.88	7,740.78
在产品	6,826.69	6,048.20	5,297.23	1,986.15
库存商品	20,179.28	11,926.95	18,143.40	12,935.65
发出商品	170.22	2.99	82.71	18.73
合 计	41,574.88	40,976.55	42,347.22	22,681.32

由上表可知，公司 2022 年 9 月末存货余额大幅增加主要是因为当时仍处于提机高峰，公司有部分产品在生产和库存中，因此造成存货整体水平较高，2023 年末库存商品余额较高主要是为了开拓国外市场进行备货从而导致库存商品增加较大。另外，2022 年末和 2023 年相对于以往年末存货余额大幅上升也包括原材料和在产品余额的增加，针对 2022 年末、2023 年末存货余额较高的原因具体分析如下：

（1）原材料增加

报告期各期末原材料分类结存情况如下：

单位：万元

分 类	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
非钣金类定制件	7,901.26	13,777.83	5,050.01
通用件	5,756.10	8,123.98	2,261.13

钣金类定制件	741.32	1,096.60	429.64
合 计	14,398.69	22,998.40	7,740.78

其中，非钣金类定制件和通用件上升金额较多，非钣金类定制件中上升较大的为摘锭座管装配、转向驱动桥、变速箱、打包膜和光电传感器等；通用件中上升较大的为行走液压马达、控制器、串泵、采摘液压马达和手柄等，基本为棉花收获机的主要配件。

由于以往年度存在交通因素的影响，料件从下订单到最终到货的周期具有不确定性，影响了次年的生产计划。公司为了进一步缓解棉花收获机生产高峰带来的生产压力，基于“订单+合理预测”的生产模式以及以前年度在该模式下的实际生产情况，对生产计划进行了适当提前，采购了摘锭、液压马达和串泵等棉花收获机的主要零部件投入生产，使得原材料金额上升。此外，公司在2022年出售的打包式棉花收获机无论从数量以及占棉花收获机整体销量之比均有上升，公司为了更好地提供售后维保服务，储备了较多打包膜所致。

(2) 在产品增加

报告期各期末，公司各类在产品余额分类情况如下：

单位：万元

分 类	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
三行箱式机	0.15	2,528.18	543.62
三行打包机	2,243.06		208.01
六行箱式机	125.67	317.88	308.19
六行打包机	1,019.95	2,096.36	
自制零部件及其他	3,437.87	1,105.77	926.33
合 计	6,826.69	6,048.20	1,986.15

2022年末，公司在产品增加主要系未完工的三行箱式机、六行打包机以及自制零部件的增加导致，这是公司根据来年生产计划和当年销售情况进行的排产；而当年销售情况较好的三行打包机的在产品余额为0元，主要是因为公司结合当年市场使用反馈情况，计划进行进一步的技术升级和完善，但未形成最后结论，因此暂未安排三行打包机的生产。2023年末，公司在产品增加主要来源于三行打包机和自制零部件等，三行打包机增加主要系公司为了优化排产计划，同时进

行备货，在当年的第四季度生产可变形三行打包机；而自制零部件增加主要系当年钣金件转为自制所致。

(3) 库存商品增加

2023 年末，库存商品相对前两年末增加较多，这主要是六行打包机的库存以及公司为向海外出口备货的数十台四行箱式机形成。

2. 在手订单匹配情况、期后结转率和销售率情况

报告期各期末公司库存商品余额变动比较平稳，各期末库存商品主要由三行箱式、三行打包、六行箱式及六行打包等型号的棉花收获机构成，上述型号的棉花收获机各期末结存数量、在手订单匹配情况、期后结转率和销售率情况如下：

(1) 主要型号的棉花收获机期末结存数量和在手订单数量

单位：台

类 别	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	结存数量	在手订单	结存数量	在手订单	结存数量	在手订单
三行箱式机	45	1	21	14	19	19
三行打包机	21	37	7	87	33	34
六行箱式机	10		14		24	1
六行打包机	35	16	18	1	7	8

由上表所示，公司的库存商品和在手订单存在一定的匹配关系，但也存在库存商品数量和在手订单数量偏离的情形，这主要是因为公司执行的是“订单+合理预测”的生产模式，公司除了参考已在手的订单进行生产计划的制定外，也会根据自身对市场的预期和公司产品推广的战略进行排产，因此结存数量和在手订单情况存在一定匹配性但不完全匹配。

(2) 期后结转率和销售率

报告期各期末，公司库存商品中棉花收获机的期后结转销售率如下：

单位：%

类 别	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
三行箱式机		80.95	100.00
三行打包机	4.76	100.00	100.00
六行箱式机			33.33

六行打包机	34.29	50.00	42.86
-------	-------	-------	-------

注：2023 年末期后结转统计截至 2024 年 5 月末

由上表可知，报告期前两年三行机的期后结转销售率相对较高，而六行箱式机的期后结转销售率相对较低。造成此情况原因一方面是公司为了丰富自身产品品类，根据订单和基于市场情况的合理预测，生产了一定数量的六行棉花收获机；另一方面，六行机相对于同类型三行机而言，价格更为昂贵，客户会存在一定的观望态度，使得年末库存的六行机期后并未全部结转销售。

3. 存货余额逐年上升且最后一期末存货余额大幅上升的原因

综上所述，公司存货余额逐年上升且期末存货余额上升的原因系一方面公司提前备货交货周期长的料件带来的原材料的上升；另一方面系公司综合考虑在手订单、期后结转销售率和产品品类丰富性后提前布局生产带来的在产品的上升。

对于 2022 年 9 月末而言，除上述原因以外，由于正处于提机高峰，部分客户还未到公司提机完成销售也是造成期末存货余额大幅上升的原因。

(二) 2022 年 9 月末库存商品存货余额高、订单覆盖率较低的原因，是否符合惯例，期后的销售情况，是否存在销售不达预期的情况，发行人的生产模式是否发生变化

1. 2022 年 9 月末库存商品存货余额高、订单覆盖率较低的原因，是否符合惯例，期后的销售情况，是否存在销售不达预期的情况

2022 年 9 月末，库存商品余额高主要是因为正值提机高峰，较多棉花收获机还未完成提机。订单覆盖率较低则是因为公司的客户群体中除了较早支付预付款并按需提机的客户之外，还有一部分客户在前期处于观望态度，后续才陆续购买棉花收获机。公司根据订单+合理预测进行排产时，会适当考虑这部分客户的潜在订单量，因而使得 2022 年 9 月末订单覆盖率较低，符合公司惯例。

公司库存商品主要由棉花收获机构成，2022 年 9 月末主要型号的棉花收获机明细以及期后销售情况如下：

单位：台

类 别	期末结存数量	期后销售数量	期后销售覆盖率（%）
三行箱式机	15	15	100.00
三行打包机	67	67	100.00

六行箱式机	12		
六行打包机	31	14	45.16
小 计	125	96	76.80

由上表可知，公司主要型号的棉花收获机的期后销售覆盖率为 76.80%，其中三行箱式机和三行打包机期后销售覆盖率为 100%；六行箱式机在期后未有销售，公司生产六行箱式机一方面是为了丰富和维持公司产品品类的多样性，另一方面根据近年销售情况，公司的六行箱式机仍持续有订单，存在客观需求；所以总体而言，公司的 2022 年 9 月末之后的销售不存在不达预期的情况。

2. 公司的生产模式是否发生变化

公司采用“订单+合理预测”的生产模式，根据往年的销售情况、来年的市场判断及销售预测进行排产，并根据后续客户的预订单进行动态调整，公司的生产模式未发生变化。

(三) 2022 年 9 月末主要型号的库存商品的结存情况和库龄，结合发行人棉花收获机机型的迭代情况说明是否存在滞销和减值风险，相关存货跌价准备计提的充分性

1. 2022 年 9 月末主要型号的库存商品的结存情况和库龄情况如下：

单位：万元

类 别	2022 年 9 月 30 日		2021 年 12 月 31 日	
	1 年以内	1 年以上	1 年以内	1 年以上
三行箱式机	479.76		1,168.23	
三行打包机	5,316.38		3,401.21	
六行箱式机	871.07	347.37	2,099.15	964.20
六行打包机	4,505.71		1,523.43	
合 计	11,172.92	347.37	8,192.02	964.20

报告期内及 2022 年 9 月末公司主要型号的棉花收获机库龄主要集中在一年以内。其中六行箱式棉花收获机从 2021 年开始存在部分 1 年以上的库龄的产品，主要系机型升级后，公司大力推广打包机等新机型，客户也更倾向于购买新推出的机型，因此导致部分六行箱式机库龄超过了 1 年。

2. 结合公司棉花收获机机型的迭代情况说明是否存在滞销和减值风险，相关存货跌价准备计提的充分性

虽然自 2021 年起公司推出了打包式棉花收获机，并取得了不错的销量，更

多的客户也从选择箱式机转向选择打包机，但是结合公司近年来的销售情况，六行箱式机的客观需求依然存在。公司生产六行箱式机一方面是为了丰富自身产品品类，另一方面也是为了应对上述客观需求，因此滞销的风险较低。另外，六行箱式机的毛利率仍处于较高水平，可变现净值较大，因此减值风险也相对较低。公司已结合可变现净值等因素计提了相应的存货跌价准备，相关跌价计提充分。

（四）核查程序和核查结论

1. 核查程序

（1）获取公司期末结存及分类构成情况表，对不同类别的存货期末余额构成进行分析，检查公司在手订单情况，计算订单覆盖率；

（2）获取期后销售明细，分析期后结转成本占期末结存金额的比例及合理性；

（3）访谈了计划物控部负责人，了解公司主要产品的生产周期以及棉花收获机机型的迭代情况；

（4）访谈了销售管理部负责人，了解公司主要产品的销售周期；

（5）获取报告期各期末主要型号棉花收获机的存货余额和库龄情况，复核其准确性，访谈生产负责人，了解库龄较长的存货形成原因，分析其合理性；

（6）对存货实施监盘程序，观察是否存在残次品或不良品的原材料、在产品以及产成品或者长期滞销的存货。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

（1）存货余额逐年上升且最后一期末存货余额大幅上升具有合理性；

（2）2022年9月末库存商品存货余额高、订单覆盖率较低符合惯例，不存在销售不达预期的情况，公司的生产模式未发生变化；

（3）公司棉花收获机滞销和减值风险较低，相关存货跌价准备计提具有充分性。

九、关于现金流及核查

根据申报材料，（1）报告期内，包括实际控制人在内的相关自然人存在较多注销不经常使用账户的情况。（2）报告期内，发行人通过第三方回款的金额分别为7,555.80万元、6,424.01万元、5,576.23万元以及4,999.10万元，占当期营业收入的比例分别为14.07%、15.54%、7.67%及5.51%，呈逐年下降的趋势。

(3) 买方信贷业务保证金比例一般为贷款金额的 5%或 10%不等，截至 2021 年 12 月 31 日，公司及子公司为客户购机提供的担保金额为 27,704.35 万元，相应的保证金和定期存单质押金额为 3,554.19 万元，保证金平均比例为 12.83%。报告期末，发行人短期借款余额 5,005.21 万元。

请发行人说明：(1) 相关自然人存在较多注销不经常使用账户的情况的原因及合理性，相关账户注销前是否存在大额的资金往来；(2) 保证金平均比例高于所披露的保证金一般约定比例 5%-10%的原因及合理性；(3) 报告期第三方回款比例较高的原因、分别的占比情况及合理性，其中推广服务商回款的金额及占比先增后降的原因，推广服务商代付货款与经销模式的差异；(4) 购建固定资产、无形资产和其他资产支付的现金与报表相关科目之间的勾稽关系。

请保荐机构和申报会计师核查并发表明确意见，并说明：(1) 是否取得已注销银行流水并核查，资金流水核查的完整性；(2) 针对发行人第三方回款采取的核查措施，是否为下游客户的真实回款及相关销售的真实性；(3) 对于报告期分红及具体用途采取的核查措施，是否存在实质流向发行人客户、供应商的情况；发行人及关联方等相关主体与客户、供应商是否存在异常资金往来；(4) 对实控人、重要股东、董监高、重要人员、关联方及上述主体的相关亲属进行的资金流水核查情况，并说明核查账户数量、报告期各期流入流出金额、达到重要性水平的银行流水笔数、超过重要性水平的资金流水的主要用途情况，是否有异常，是否存在大额异常或频繁取现；如何保证资金流水核查范围内银行账户的完整性；(5) 针对发行人及相关主体的流水核查是否符合《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的相关要求发表明确意见。(审核问询函问题 12)

(一) 相关自然人存在较多注销不经常使用账户的情况的原因及合理性，相关账户注销前是否存在大额的资金往来

报告期内，相关自然人个人注销账户的主要原因系上市尽调过程中需多次打印个人流水，操作繁琐，所以相关个人注销了久置不用、使用频率较低、网点较远的几类账户。

我们通过查阅自然人注销账户证明或通过“云闪付 APP”或陪同前往银行核查自然人账户等核查方式，确认报告期内各账户注销时间如下：

核查主体	注销账户数(个)	开户行	账号后4位	注销时间	报告期内是否存在大额流水
陈勇	3	民生银行	5028	2022	否
		工商银行	3232	2023	否
		交通银行	4900	2023	否
张娜	6	中国银行	3191	2019	否
		工商银行	5629	2022	否
		建设银行	1304	2021	否
		工商银行	5629	2023	否
		平安银行	5274	2023	是
		兴业银行	0410	2022	否
陈世风	1	农业银行	1810	2022	否
沈佳琛	1	招商银行	1575	2023	否
蔡永晖	2	中国银行	7860	2022	否
		乌苏利丰村镇银行	3664	2022	否
魏远俊	1	阿克苏农商行	0160	2021	是
钱兴桂	5	农业银行	5375	2022	否
		浦发银行	6405	2022	否
		浙江农商行	4181	2023	否
		浦发银行	2183	2022	否
		光大银行	4331	2021	是
吕彦飞	7	农业银行	2417	2022	否
		工商银行	5648	2022	否
		工商银行	8458	2022	否
		工商银行	5759	2022	否
		建设银行	8786	2022	否
		浦发银行	9222	2022	否
		乌苏农商行	1038	2023	否
曾晓文	5	农业银行	5379	2022	否
		工商银行	3432	2022	否
		工商银行	2893	2022	否
		兴业银行	8714	2022	否
		浦发银行	7734	2022	否

核查主体	注销账户数(个)	开户行	账号后4位	注销时间	报告期内是否存在大额流水
陈军	4	工商银行	7616	2020	否
		建设银行	9776	2021	否
		乌苏利丰村镇银行	3615	2021	是
		乌苏农商行	4821	2023	是
郭加飞	5	中国银行	0648	2022	否
		农业银行	9274	2022	是
		农业银行	6770	2023	是
		工商银行	5133	2022	否
		工商银行	1059	2022	否
梁定义	1	建设银行	5140	2022	否
刘钧天	1	农业银行	7671	2022	是
张海龙	4	农业银行	2865	2022	否
		工商银行	4331	2022	否
		工商银行	6113	2022	否
		建设银行	6978	2022	否
钱志奎	4	中国银行	3216	2022	否
		中国银行	8851	2022	否
		农业银行	4071	2022	否
		浦发银行	2329	2022	否
孙来甫	1	中信银行	9705	2022	否
朱全生	2	农业银行	0177	2022	否
		中国邮政储蓄	8357	2023	否
李笑丽	3	建设银行	4204	2022	否
		中国邮政储蓄	4149	2022	否
		中国邮政储蓄	7872	2022	否
李琼	4	工商银行	4897	2022	否
		工商银行	0557	2023	否
		乌苏利丰村镇银行	5949	2022	否
		中国邮政储蓄	2004	2022	否
杨慧	3	工商银行	9798	2022	否

核查主体	注销账户数(个)	开户行	账号后4位	注销时间	报告期内是否存在大额流水
		工商银行	3270	2022	否
		乌苏利丰村镇银行	3961	2020	否
姜华	2	乌苏利丰村镇银行	4118	2022	否
		乌苏农商行	4375	2023	否
袁春丽	1	工商银行	0408	2022	否
巴音山	2	工商银行	9911	2022	否
		乌苏农商行	5083	2023	是
胡申	2	中国银行	3607	2022	否
		交通银行	9576	2023	否
张秋红	3	农业银行	6263	2022	否
		新疆乌苏农村商业银行	9707	2023	是
		乌苏利丰村镇银行	3169	2022	否
杨婷婷	2	工商银行	2763	2022	否
		工商银行	7082	2022	否
刘风清	1	农业银行	4274	2022	否
贺志鑫	1	农业银行	8070	2023	否
底坤	1	中国邮政储蓄	9420	2022	否
王江霞	2	民生银行	0813	2022	否
		中国邮政储蓄	5290	2022	否

报告期内，相关自然人合计注销账户 80 个，其中 70 个账户报告期初至注销前不存在大额资金流水（大额流水指 5 万以上），10 个账户报告期内存在的大额资金流水均具有合理交易背景，该等账户不存在与公司客户、供应商异常往来的情形，为满足我们尽调要求反复打印流水的工作量较大，相关自然人为精简账户而注销账户，注销原因具有合理性。

（二）保证金平均比例高于所披露的保证金一般约定比例 5%-10%的原因及合理性

报告期各期末，公司买方信贷贷款余额、保证金余额及占比情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年末	2022 年末	2021 年末
保证金余额	8,613.65	7,967.53	3,554.19
买方信贷余额	67,865.47	57,400.74	27,704.35
占比 (%)	12.69	13.88	12.83

从上表可见，报告期各期末，保证金余额占买方信贷余额的比例分别为 12.83%、13.88%和 12.69%。

公司买方信贷缴存保证金占买方信贷贷款总额的比例一般为 5%、10%。报告期各期末保证金余额占买方信贷余额的比例高于一般比例的原因主要系：1. 公司与买方信贷银行合作协议约定，公司按照客户初始贷款总额的 5%或 10%存入保证金，客户根据还款协议偿还贷款，贷款余额下降，而保证金未同比例减少；2. 存在公司根据与买方信贷银行合作协议约定缴存保证金，而客户贷款尚未放款，公司缴存保证金和放款不同步。

综上所述，报告期各期末，保证金余额占买方信贷余额的比例高于买方信贷缴存保证金占买方信贷贷款总额的比例具有合理性。

(三) 报告期第三方回款比例较高的原因、分别的占比情况及合理性，其中推广服务商回款的金额及占比先增后降的原因，推广服务商代付货款与经销模式的差异

1. 报告期第三方回款比例较高的原因、分别的占比情况及合理性

报告期内，公司第三方回款情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
第三方回款金额	3,577.26	5,398.60	6,179.85
营业收入	98,916.78	113,772.65	72,691.69
第三方回款金额占营业收入的比例 (%)	3.62	4.75	8.50

注：上表统计的系截至报告期末，各期收入回款中由第三方代付的情况

报告期内，公司通过第三方回款的金额分别为 6,179.85 万元、5,398.60 万元以及 3,577.26 万元，占当期营业收入的比例分别为 8.50%、4.75%以及 3.62%，呈现逐年下降的趋势。

公司报告期内第三方代付的产生主要是由于公司产品单价较高，而客户个人

支付能力较弱所导致的。公司销售的棉花收获机属于大型农业机械，产品单价相对较高，一台三行箱式棉花收获机含税售价约 120 万元至 132 万元，三行打包式棉花收获机售价更是高达 200 余万元，而公司的主要客户为中小棉花种植农户，在购买价格相对较高的棉花收获机时，往往采取向亲戚朋友借款购买或合伙购买的形式。向亲戚朋友借款购买的方式下，客户往往与亲戚朋友一同至公司刷卡付款，或由亲戚朋友直接打款至公司账户，因此形成第三方回款；合伙购买方式下，客户一般以合作社名义签订合同或其中一人签订合同，而货款往往由合作社法定代表人支付或合伙人各自支付，因此形成第三方回款。此外，由于新疆地区广阔，公司南北疆的多个推广服务商进行棉花收获机推广、销售，并负责货款的催收，客户在支付货款时存在通过推广服务商转付给公司的情形，因此形成第三方回款。

综上，公司第三方回款均是基于正常销售业务形成，第三方回款与其经营模式有关，符合行业经营特点，不存在虚构交易或其他利益安排，也不存在相关货款归属纠纷。公司的第三方回款不影响销售业务真实性、完整性，具有商业合理性。报告期内，公司第三方回款相关金额及比例处于合理可控范围，整体不存在重大风险。

2. 推广服务商回款的金额及占比先增后降的原因

报告期内，推广服务商回款的金额、占比情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
推广服务商代付金额	50.00	140.00	892.00
当期推广服务销售收入	18,448.42	39,195.22	25,409.55
占比（%）	0.27	0.36	3.51

报告期内，公司通过推广服务商回款的金额分别为、892.00 万元、140.00 万元及 50.00 万元，占当期推广服务销售收入的比例分别为 3.51%、0.36%及 0.27%，呈逐年下降的趋势。在我们辅导下，公司持续加强第三方回款的内部控制，积极与客户进行沟通，要求客户尽量减少通过推广服务商进行回款，从而使得 2021 年至 2023 年推广服务商代付金额得到进一步控制，因此使得公司通过推广服务商回款比例快速下降，具有合理性。

3. 推广服务商代付货款与经销模式的差异

关于两种模式的差异情况，具体详见招股书“第五节 业务与技术”之“一、

发行人的主营业务、主要产品及设立以来的变化情况”“（二）公司主要经营模式”所披露的经销模式与推广服务模式的具体差异。

推广服务商代付货款与经销模式同公司之间的权利义务所属存在差异。经销模式与推广服务模式下合同签订的权利义务相关方不同，导致最终向公司支付的义务人也有所不同。经销模式下为公司与经销商签订销售合同，经销商对公司负有支付义务，在推广服务模式下，终端客户对公司负有支付义务。

推广服务商代付货款与经销模式的购机款回款份额存在差异。在经销模式下，是经销商以买断的形式将购机款直接交予公司，而在推广服务商代付情况下，大部分推广服务商仅为客户代付订金。

综上所述，尽管从现金流的角度，公司推广服务商代付货款与经销模式存在相似之处，但二者实属不同的销售模式，推广服务商代付货款与经销模式回款在同公司之间权利义务所属和回款份额之间存在本质差异。

（四）购建固定资产、无形资产和其他资产支付的现金与报表相关科目之间的勾稽关系

报告期内，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为 17,147.28 万元、10,012.77 万元及 36,079.83 万元，支付的现金与报表相关科目之间的勾稽情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
固定资产原值增加 A	11,644.90	6,885.84	12,432.35
加：无形资产原值增加 B	2,667.39	1,924.83	871.55
加：在建工程增加 C	28,091.90	683.29	1,167.45
减：在建工程利息资本化金额 D	130.54		6.59
加：长期待摊费用原值增加 E	118.78	139.76	132.81
加：其他非流动资产增加 F	-48.01	208.10	
加：购建固定资产、无形资产和其他长期资产进项税 G	2,100.96	612.98	1,016.47
加：应交税费-契税、耕地占用税的减少 H		2.07	-2.07
加：应付账款-长期资产购置款期初余额 I	3,117.54	2,673.46	4,208.77
减：应付账款-长期资产购置款期末余额 J	10,895.91	3,117.54	2,673.46

减：用票据支付购买固定资产款 K	10.00		
减：无形资产摊销计入在建工程 L	124.14		
减：备用机转入固定资产 M	453.05		
合计 $N=A+B+C-D+E+F+G+H+I-J-K-L-M$	36,079.83	10,012.77	17,147.28

报告期各期，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产、在建工程、长期待摊费用以及其他往来等科目变动情况匹配。

（五）核查程序和核查结论

1. 核查程序

（1）获取并检查公司银行存款明细账、对账单等资料，检查保证金金额及占比情况；

（2）获取公司提供的第三方回款明细表以及销售明细并进行复核，分析报告期内推广服务商回款金额及占比变化的原因；

（3）访谈客户核实三方回款的情况；

（4）获取公司现金流量表，检查购建固定资产、无形资产和其他资产支付的现金与报表相关科目之间的勾稽关系，分析报告期各期购建固定资产、无形资产和其他资产支付的现金的合理性。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

（1）保证金余额占买方信贷余额的比例高于买方信贷缴存保证金占买方信贷贷款总额的比例具有合理性；

（2）报告期公司第三方回款比例较高具有合理性；

（3）推广服务商代付货款与经销模式回款在同公司之间权利义务所属和回款份额之间存在本质差异；

（4）报告期内公司推广服务商回款具有合理性，其占各期推广服务销售收入的比重逐年下降具有合理性；

（5）报告期各期购建固定资产、无形资产和其他资产支付的现金与报表相关科目之间勾稽关系合理。

（六）是否取得已注销银行流水并核查，资金流水核查的完整性

我们履行了如下核查程序：

1. 已陪同实际控制人及配偶前往商业银行打印或查询个人账户清单及资金流水，获取公司董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员提供的银行账户明细、个人银行流水账户完整性承诺，并通过“云闪付 APP”查询等方式核查公司相关人员提供的银行账户是否存在遗漏的情况并取得对应账户的银行流水，以确认账户信息以及资金流水的完整性。

2. 在银行流水核查时，对个人账户间转账记录进行交叉核对，核查个人账户的完整性。

3. 针对关键自然人报告期内注销账户流水，筛选单笔 5 万元或同时段多笔累计 5 万元以上的银行流水录入自然人银行流水核查表，并对所涉及流水全部逐项进行了核查。

经核查，公司相关流水核查对象已提供报告期完整的流水，包括报告期内已注销的银行账户流水。

(七) 针对发行人第三方回款采取的核查措施，是否为下游客户的真实回款及相关销售的真实性

针对公司第三方回款的情况，我们参照上海证券交易所发布的《监管规则适用指引——发行类第 5 号》之“5-11 第三方回款核查”的要求执行了如下核查程序：

序号	重点核查项目	核查情况	核查意见
1	第三方回款的真实性，是否虚构交易或调节账龄	根据第三方回款统计明细表，获取并查阅与第三方回款相关销售合同、销售发票、销售出库单、发货证明、银行回款单据等原始交易凭证；取得客户与代付人共同出具的代付证明；获取公司报告期内银行流水，查阅大额银行流水支出情况，关注公司是否存在期后将款项退还给客户的情形，核查公司是否存在调节账龄的情形	经核查，第三方回款均具有真实的交易背景，不存在虚构交易或调节账龄情形
2	第三方回款有关收入占营业收入的比例	分析报告期内第三方回款占营业收入比例及变动趋势情况	经核查，公司的第三方回款金额占当期销售收入的比例分别为 8.50%、4.75%及 3.62%，占比较低，且呈下降趋势
3	第三方回款的原	获取并查阅第三方回款业务中	详见本审核问询函回复九、关于

序号	重点核查项目	核查情况	核查意见
	因、必要性及商业合理性	相关销售合同等原始资料，结合对相关人员的访谈、客户与代付人共同出具的代付证明，核查第三方回款的原因、必要性及商业合理性	现金流及核查之“（三）报告期第三方回款比例较高的原因、分别的占比情况及合理性，其中推广服务商回款的金额及占比先增后降的原因，推广服务商代付货款与经销模式的差异”
4	公司及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排	获取公司实际控制人、自然人股东、通过机构股东（持有公司5%及以上股份）间接持有公司股份的股东、董监高的情况调查表，结合关联方清单，与第三方回款的支付方对比；客户与代付人共同出具的代付证明	经核查，公司及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排
5	境外销售涉及境外第三方的，其代付行为的商业合理性或合法合规性	获取并核查境外销售合同、报关单、银行回单等原始凭证，核查公司境外销售涉及第三方回款情况	经核查，公司境外销售中的三方代付为同一控制下的企业之间代付，具有商业合理性或合法合规性
6	报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷	访谈公司销售部门相关人员，了解公司是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；检查管理费用等科目明细账，核查是否存在与第三方回款相关的律师费用、诉讼费用；查询国家企业信用信息公示系统、裁判文书网等网站，了解公司是否存在与第三方回款相关的法律诉讼	经核查，报告期内，公司不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷
7	如签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款，该交易安排是否具有合理原因	获取并查阅第三方回款业务中相关销售合同等原始资料，结合对相关人员的访谈，核查合同条款中对第三方回款的约定情况	经核查，公司签订合同时不存在约定由其他第三方代购买方付款的情形
8	资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致	获取并核查公司银行收款流水，与第三方回款相关销售合同、销售发票、销售出库单、发货证明、银行回款单据等原始交易凭证，结合对相关人员的访谈，核查第三方支付货款相关的资金流、实物流与合同约定及商业实质情况	经核查，公司销售业务中存在资金流与实物流、合同约定不一致的情形，主要原因包括：由与客户处同一控制下其他关联单位进行支付以及第三方代付等。客户通过第三方回款不影响双方业务的商业实质，公司相关销售具有真实的交易背景

综上所述，公司的第三方回款为下游客户的真实回款，相关销售具有真实性。

（八）对于报告期分红及具体用途采取的核查措施，是否存在实质流向发行

人客户、供应商的情况；发行人及关联方等相关主体与客户、供应商是否存在异常资金往来

1. 对于报告期分红及具体用途采取的核查措施，是否存在实质流向公司客户、供应商的情况

我们履行了如下核查程序：

(1) 查阅了公司现金分红的董事会、股东大会文件、公司现金分红的银行流水等原始单据；

(2) 访谈了公司实际控制人和主要股东等，了解报告期内历次现金分红的时间、金额、用途等；

(3) 核查了实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等主要人员的银行流水及相关原始单据，并就上述人员收到分红后的资金流向情况进行核查，查询分红款去向交易对手方与公司报告期内的客户、供应商及其股东、董监高是否存在重合，取得支撑性文件、访谈了相关人员并取得其书面确认文件；

(4) 结合公司报告期内经营情况及现金流量情况，评价现金分红的合理性。

经核查，公司 2019 年以来历年利润分配均履行了完善的决策程序，历次分红均在不影响公司经营活动的前提下进行，实际控制人所获分红款项主要用于个人投资、归还借款、支付炬亚投资员工退伙款、购买房产、装修等，其他人员所获分红款项金额较小，用途主要系日常消费、购买理财产品、亲属间转账往来等，不存在实质流向公司客户、供应商的情况。

2. 公司及关联方等相关主体与客户、供应商是否存在异常资金往来

我们履行了如下核查程序：

(1) 核查了实际控制人及其配偶、实控人父母及成年子女、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、核心的技术人员、财务人员、销售负责人、采购负责人等自然人的流水、征信报告和账户完整性承诺函。

(2) 对于超出单笔重要性指标 5 万元的大额资金就交易对手方、与核查主体关系、具体用途等信息进行核查，了解资金流向及发生原因，获取对应证据。

(3) 根据公司及子公司、主要关联方银行流水中显示的交易对方的名称与公司报告期内的全部客户、供应商、主要客户和供应商的实际控制人、高管进行核对，查看公司及主要相关方与客户、供应商及主要相关人员是否存在异常的大额资金往来。

报告期内，公司关联方与客户存在非经营性资金往来的情形，详见本审核问询函二、关于业务模式及主要客户之“（十一）就发行人是否存在体外资金循环，经销商和推广服务商及其相关方是否为发行人代垫成本费用发表明确意见，并说明核查程序及核查证据”。

经核查，除上述情况外，公司及关联方等相关主体与客户、供应商不存在日常经营购销之外的异常资金往来。

（九）对实控人、重要股东、董监高、重要人员、关联方及上述主体的相关亲属进行的资金流水核查情况，并说明核查账户数量、报告期各期流入流出金额、达到重要性水平的银行流水笔数、超过重要性水平的资金流水的主要用途情况，是否有异常，是否存在大额异常或频繁取现；如何保证资金流水核查范围内银行账户的完整性

1. 对实控人、重要股东、董监高、重要人员、关联方及上述主体的相关亲属进行的资金流水核查情况

根据《监管规则适用指引——发行类第5号》第15条的相关规定，我们已逐笔核查公司实际控制人及其配偶、实控人父母及成年子女、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、核心的技术人员、财务人员、销售负责人、采购负责人等自然人5万以上的流水交易对手方关系及资金往来背景。相关自然人核查范围及银行账户数量具体情况如下：

序号	姓名	核查主体	截至2023年12月31日是否在职	开户行	银行账户数量（个）	核查的账户数量合计（个）	是否签署账号完整性承诺	账户备注
1	陈勇	实际控制人、控股股东、董事长	是	中国银行	3	16	是	
				工商银行	3			其中1个账户不经常使用，已在报告期内注销
				建设银行	3			
				交通银行	1			已在报告期内注销
				民生银行	3			其中1个账户不经常使用，已在报告期内注销
				光大银行	1			
				杭州银行	1			

序号	姓名	核查主体	截至 2023 年 12 月 31 日是否在职	开户行	银行账户数量 (个)	核查的账户数量合计 (个)	是否签署账号完整性承诺	账户备注
				乌苏农商行	1			
2	亚特投资	控股股东	不适用	工商银行	1	1	有开户证明	
3	炬亚投资	重要股东	不适用	工商银行	1	1	有开户证明	
4	甬亚投资	重要股东	不适用	工商银行	1	1	有开户证明	
5	张娜	实际控制人、控股股东、董事长之配偶		中国银行	2	10	是	其中 1 个账户不经常使用，已在报告期内注销
				农业银行	1			
				工商银行	2			其中 1 个账户不经常使用，已在报告期内注销
				建设银行	2			其中 1 个账户不经常使用，已在报告期内注销
				平安银行	1			已在报告期内注销
				嘉兴银行	1			其中 1 个账户不经常使用，已在报告期内注销
				兴业银行	1			不经常使用，已在报告期内注销
6	陈世风	实际控制人、控股股东、董事长之父亲		农业银行	2	6	是	其中 1 个账户不经常使用，已在报告期内注销
				建设银行	1			
				浙江农商联合银行	1			
				中国邮政储蓄	2			
7	沈佳琛	实际控制人、控股股东、董事长之女儿		农业银行	2	10	是	
				民生银行	3			
				招商银行	1			不经常使用，已在报告期内注销

序号	姓名	核查主体	截至 2023 年 12 月 31 日是否在职	开户行	银行账户数量 (个)	核查的账户数量合计 (个)	是否签署账号完整性承诺	账户备注
				上海农商银行	2			
				上海银行	2			
8	马治鹏	董事、总经理	是	中国银行	1	9	是	
				农业银行	3			
				工商银行	1			
				民生银行	1			
				浦发银行	1			
				禾城农商银行	1			
				沙雅农商行	1			
9	黄新成	董事、董事会秘书、副总经理、财务总监	是	工商银行	5	14	是	
				建设银行	2			
				乌鲁木齐银行	1			
				浙商银行	1			
				上海农商行	1			
				邮储银行	3			
				中信银行	1			
10	蔡永晖	董事、副总经理	是	中国银行	1	5	是	不经常使用，已在报告期内注销
				工商银行	2			
				浙江禾城商业银行	1			
				乌苏利丰村镇银行	1			不经常使用，已在报告期内注销
11	魏远俊	原董事、副总经理	是	工商银行	2	5	是	
				贵州银行	1			
				浙江农商联合银行	1			
				阿克苏农商行	1			不经常使用，已在报告期内注销
12	钱兴桂	监事会主席、采购管理	是	农业银行	1	11	是	不经常使用，已在报告期内注销

序号	姓名	核查主体	截至 2023 年 12 月 31 日是否在职	开户行	银行账户数量 (个)	核查的账户数量合计 (个)	是否签署账号完整性承诺	账户备注
		部总监		工商银行	3			
				浦发银行	2			不经常使用, 已在报告期内注销
				江苏农商行	1			
				浙江农商行	1			已在报告期内注销
				光大银行	1			不经常使用, 已在报告期内注销
				邮储银行	1			
				江苏银行	1			
13	吕彦飞	职工代表监事、农业服务部总监	是	农业银行	2	10	是	其中 1 个账户不经常使用, 已在报告期内注销
				工商银行	3			工商银行账号不经常使用, 已在报告期内注销
				中国银行	1			
				建设银行	1			不经常使用, 已在报告期内注销
				浦发银行	1			不经常使用, 已在报告期内注销
				乌苏农商行	2			其中 1 个账户不经常使用, 已在报告期内注销
14	曾晓文	监事、工程管理部总监	是	农业银行	1	7	是	不经常使用, 已在报告期内注销
				工商银行	3			其中 2 个账户不经常使用, 已在报告期内注销
				兴业银行	1			不经常使用, 已在报告期内注销
				浦发银行	1			不经常使用, 已在报告期内注销

序号	姓名	核查主体	截至 2023 年 12 月 31 日是否在职	开户行	银行账户数量 (个)	核查的账户数量合计 (个)	是否签署账号完整性承诺	账户备注
				乌苏农商行	1			
15	陈军	副 总 经 理	是	农业银行	2	10	是	
				工商银行	4			其中 1 个账户不经常使用, 已在报告期内注销
				建设银行	2			其中 1 个账户不经常使用, 已在报告期内注销
				乌 苏 利 丰 村 镇 银 行	1			不经常使用, 已在报告期内注销
				乌苏农商行	1			不经常使用, 已在报告期内注销
16	郭加飞	董事、副总经理	是	中国银行	1	7	是	不经常使用, 已在报告期内注销
				农业银行	3			其中 2 个账户不经常使用, 已在报告期内注销
				邮储银行	1			
				工商银行	2			不经常使用, 已在报告期内注销
17	梁定义	技 术 研 发 中 心 高 级 经 理	是	工商银行	1	7	是	
				建设银行	2			其中 1 个账户不经常使用, 已在报告期内注销
				浙江农商行	1			
				中 国 邮 政 储 蓄	1			
				中原银行	2			
18	刘钧天	技 术 研 发 中 心 经 理	是	中国银行	1	7	是	
				农业银行	1			不经常使用, 已在报告期内注销
				工商银行	2			
				浦发银行	1			

序号	姓名	核查主体	截至 2023 年 12 月 31 日是否在职	开户行	银行账户数量 (个)	核查的账户数量合计 (个)	是否签署账号完整性承诺	账户备注
				中原银行	1			
				沙雅农商行	1			
19	张海龙	内销中心总经理	是	农业银行	3	10	是	其中 1 个账户不经常使用, 已在报告期内注销
				工商银行	2			不经常使用, 已在报告期内注销
				建设银行	2			其中 1 个账户不经常使用, 已在报告期内注销
				邮储银行	1			
				招商银行	1			
				乌苏农商行	1			
20	孙来甫	沙雅钵施然总经理	是	工商银行	1	7	是	
				建设银行	2			
				中信银行	1			
				中国邮政储蓄	1			
				上海农商银行	1			
				浙江禾城商业银行	1			
21	王运动	阿拉尔钵施然总经理	是	工商银行	3	5	是	
				建设银行	1			
				民生银行	1			
22	钱志奎	外销部高级经理	是	中国银行	2	7	是	不经常使用, 已在报告期内注销
				农业银行	1			不经常使用, 已在报告期内注销
				浙江禾城农村商业银行	1			
				工商银行	1			
				邮储银行	1			
				浦发银行	1			不经常使用, 已在报

序号	姓名	核查主体	截至 2023 年 12 月 31 日是否在职	开户行	银行账户数量 (个)	核查的账户数量合计 (个)	是否签署账号完整性承诺	账户备注
								告期内注销
23	朱全生	总 经 办 高 级 经 理	是	农业银行	2	7	是	其中 1 个账户不经常使用，已在报告期内注销
				工商银行	1			
				建设银行	1			
				交通银行	1			
				浙江农商联合银行	1			
				中国邮政储蓄银行	1			不经常使用，已在报告期内注销
24	李笑丽	财 务 部 高 级 经 理	是	农业银行	1	9	是	
				工商银行	1			
				建设银行	2			其中 1 个账户不经常使用，已在报告期内注销
				招商银行	2			
				新疆汇和银行	1			
				中国邮政储蓄	2			不经常使用，已在报告期内注销
25	李琼	财 务 部 出 纳	是	中国银行	1	11	是	
				农业银行	1			
				工商银行	3			其中 1 个账户不经常使用，已在报告期内注销
				建设银行	1			
				乌苏利丰村镇银行	1			不经常使用，已在报告期内注销
				乌苏农商行	1			
				中国邮政储蓄	3			其中 2 个账户不经常使用，已在报告期内注销
26	杨慧	财务部	是	农业银行	1	12	是	

序号	姓名	核查主体	截至 2023 年 12 月 31 日是否在职	开户行	银行账户数量 (个)	核查的账户数量合计 (个)	是否签署账号完整性承诺	账户备注
		会计		工商银行	3			其中 2 个账户不经常使用，已在报告期内注销
				建设银行	1			
				乌苏利丰村镇银行	1			不经常使用，已在报告期内注销
				乌苏农商行	1			卡片丢失，已在报告期内挂失
				邮储银行	3			其中 3 个账户不经常使用，已在报告期内注销
				河南农信	2			
27	姜华	财务部 会计	是	中国银行	1	10	是	
				农业银行	1			
				工商银行	4			
				建设银行	1			
				中国邮政储蓄	1			
				乌苏利丰村镇银行	1			不经常使用，已在报告期内注销
				乌苏农商行	1			不经常使用，已在报告期内注销
28	钱雅琴	财务部 会计	是	中国银行	2	9	是	
				工商银行	3			
				建设银行	1			
				中国邮政储蓄	1			
				成都银行	1			
				乌苏农商行	1			
29	袁春丽	财务部 会计	是	农业银行	1	6	是	
				工商银行	1			不经常使用，已在报告期内注销
				建设银行	2			

序号	姓名	核查主体	截至 2023 年 12 月 31 日是否在职	开户行	银行账户数量 (个)	核查的账户数量合计 (个)	是否签署账号完整性承诺	账户备注
				邮储银行	1			不经常使用, 已在报告期内注销
				乌苏农商行	1			
30	巴音山	财 务 部 会 计	是	中国银行	1	6	是	
				工商银行	1			不经常使用, 已在报告期内注销
				招商银行	1			
				兴业银行	1			
				建设银行	1			
				乌苏农商行	1			不经常使用, 已在报告期内注销
31	胡申	财 务 部 经 理	是	中国银行	4	11	是	其中 1 个账户不经常使用, 已在报告期内注销
				工商银行	2			
				招商银行	1			
				民生银行	1			
				交通银行	1			不经常使用, 已在报告期内注销
				乌 苏 农 村 信 用 社	1			
				浙商银行	1			
32	张秋红	财 务 部 经 理	是	农业银行	2	7	是	其中 1 个账户不经常使用, 已在报告期内注销
				工商银行	2			
				建设银行	1			
				乌苏农商行	1			不经常使用, 已在报告期内注销
				乌 苏 利 丰 村 镇 银 行	1			不经常使用, 已在报告期内注销
33	杨婷婷	财 务 部	是	农业银行	1	6	是	

序号	姓名	核查主体	截至 2023 年 12 月 31 日是否在职	开户行	银行账户数量 (个)	核查的账户数量合计 (个)	是否签署账号完整性承诺	账户备注
		出纳		工商银行	3			其中 2 个账户不经常使用，已在报告期内注销
				建设银行	1			
				汇和银行	1			
34	刘风清	财 务 部 会计	是	中国银行	1	7	是	
				农业银行	2			其中 1 个账户不经常使用，已在报告期内注销
				工商银行	1			
				建设银行	1			
				邮储银行	1			
				沙雅农商行	1			
35	贺志鑫	财务部 会计	是	农业银行	3	5	是	其中 1 个账户不经常使用，已在报告期内注销
				邮储银行	1			
				成都农商	1			
36	底坤	财 务 部 会计	是	中国银行	3	8	是	
				农业银行	2			
				新疆银行	1			
				工商银行	1			
				中国 邮 政 储 蓄	1			不经常使用，已在报告期内注销
37	王江霞	财 务 部 出纳	是	农业银行	2	8	是	
				工商银行	1			
				建设银行	2			
				民生银行	1			不经常使用，已在报告期内注销
				阿 克 苏 农 商 行	1			
				中国 邮 政 储 蓄	1			不经常使用，已在报告期内注销

序号	姓名	核查主体	截至 2023 年 12 月 31 日是否在职	开户行	银行账户数量（个）	核查的账户数量合计（个）	是否签署账号完整性承诺	账户备注
38	鲍海波	财务部 会计	是	中国银行	1	4	是	
				农业银行	1			
				工商银行	1			
				阿克苏农商行	1			
39	张俊	财务部 会计	是	中国银行	1	4	是	
				工商银行	1			
				建设银行	1			
				阿克苏农商行	1			
合计					296	296		

2. 说明核查账户数量、报告期各期流入流出金额、达到重要性水平的银行流水笔数、超过重要性水平的资金流水的主要用途情况，是否有异常，是否存在大额异常或频繁取现

序号	人员	账户数量(个)	报告期大额流入金额 (万元)	报告期大额流出金额 (万元)	报告期达到重要性水平的流水笔数	主要资金用途	资金用途是否存在异常	是否存在大额异常或频繁取现
1	陈勇	16	31,939.83	31,708.48	245	个人投资、归还借款、支付炬亚投资员工退伙款、与控制的其他公司往来款、购买房产、装修、年终奖等	否	否
2	亚特投资	1	32,303.43	27,699.01	185	分红款、年终奖、理财购买及赎回等	否	否
3	炬亚投资	1	4,603.64	4,128.71	54	员工入伙款、理财产品购买及赎回、分红款	否	否
4	甬亚投资	1	62,155.90	64,141.18	191	理财产品的购买及赎回、与其他公司的往来款、股权转让款	否	否
5	张娜	10	1,153.95	624.20	37	家庭开支、夫妻转账、日常消费、购车、购房等	否	否

序号	人员	账户数量(个)	报告期大额流入金额(万元)	报告期大额流出金额(万元)	报告期达到重要性水平的流水笔数	主要资金用途	资金用途是否存在异常	是否存在大额异常或频繁取现
6	陈世风	6					否	否
7	沈佳琛	10	5.00	26.00	5	理财, 消费	否	否
8	马治鹏	9	907.05	861.85	18	2020年-2021年代领取棉花销售款项及补贴, 已转回给公司、年终奖、分红、入股持股平台、房屋装修	否	否
9	黄新成	14	476.19	461.63	53	年终奖、分红、夫妻转账、理财产品申购与赎回	否	否
10	蔡永晖	5	292.67	247.50	16	分红、年终奖、购买理财产品、夫妻转账、家庭开支	否	否
11	魏远俊	5	358.67	322.60	16	年终奖、分红、归还借款、家庭开支、修房子	否	否
12	钱兴桂	11	79.87	65.00	20	年终奖、分红、装修房子、家庭开支	否	否
13	吕彦飞	10	20.48	19.00	7	薪酬、日常开支	否	否
14	曾晓文	7	42.50	47.11	8	年终奖、分红、归还借款、家庭开支、夫妻转账	否	否
15	陈军	10	66.75	43.00	10	年终奖、修房子、家庭开支、夫妻转账	否	否
16	郭加飞	7	113.38	113.38	18	年终奖、分红、购车、家庭开支、购买理财产品	否	否
17	梁定义	7	50.19	199.36	16	薪酬、购房、归还借款	否	否
18	刘钧天	7	27.93	50.00	9	分红、薪酬、归还借款、家庭开支、夫妻转账	否	否
19	张海龙	10	356.10	395.97	62	年终奖、理财赎回与申购、购房、夫妻转	否	否

序号	人员	账户数量(个)	报告期大额流入金额(万元)	报告期大额流出金额(万元)	报告期达到重要性水平的流水笔数	主要资金用途	资金用途是否存在异常	是否存在大额异常或频繁取现
						账		
20	孙来甫	7	235.43	234.62	30	年终奖、借款、购房、还款	否	否
21	王运动	5	164.09	97.45	18	年终奖、家庭开支、购房、夫妻转账	否	否
22	钱志奎	7	41.98	15.00	8	年终奖、备用金、夫妻转账	否	否
23	朱全生	7	135.91	133.64	16	年终奖、分红、归还借款、购买理财产品	否	否
24	李笑丽	9	8.00	30.40	6	家庭开支、消费	否	否
25	李琼	11	10.00	7.00	2	夫妻转账	否	否
26	杨慧	12					否	否
27	姜华	10	46.20	38.00	10	理财产品申购与赎回、还款	否	否
28	钱雅琴	9	10.00		2		否	否
29	袁春丽	6					否	否
30	巴音山	6	29.81	14.77	6	卖自家农作物款项	否	否
31	胡申	11	191.00	123.51	15	出售闲置房产、购买理财产品、夫妻转账	否	否
32	张秋红	7	51.82	51.15	9	家庭积累还房贷	否	否
33	杨婷婷	6					否	否
34	刘风清	7					否	否
35	贺志鑫	5					否	否
36	底坤	8	14.29	14.29	5	夫妻转账、还车贷、归还借款	否	否
37	王江霞	8					否	否
38	鲍海波	4	12.80	12.90	2		否	否
39	张俊	4					否	否

经核查，报告期内公司关键自然人 5 万以上银行流水用途不存在异常情形，亦不存在大额异常或频繁取现的情况。

3. 如何保证资金流水核查范围内银行账户的完整性

我们已陪同实际控制人及配偶前往商业银行打印或查询个人账户清单及资金流水，获取公司董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员提供的银行账户明细、个人银行流水账户完整性承诺，并通过“云闪付 APP”查询等方式核查公司相关人员提供的银行账户是否存在遗漏的情况并取得对应账户的银行流水，以确认账户信息以及资金流水的完整性。同时，在银行流水核查时，对个人账户间转账记录进行交叉核对，确认个人账户的完整性。

(十) 针对发行人及相关主体的流水核查是否符合《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的相关要求发表明确意见

我们已对照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》第 15 项的规定逐条核查，并结合公司所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势等因素，确定了合理的核查程序、核查范围、大额标准及异常标准，从而确保提供流水账户的完整性。

经核查，我们认为：

1. 报告期内公司资金管理相关内部控制制度设计合理、执行有效，不存在较大缺陷；

2. 公司不存在银行账户不受公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况，不存在公司银行账户开户数量等与业务需要不符的情况；

3. 公司大额资金往来不存在重大异常，与公司经营活动、资产购置、对外投资等相匹配；

4. 公司与实际控制人、控股股东、内部董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等大额资金往来为工资支付、奖金发放以及日常报销等，不存在异常大额资金往来；

5. 公司不存在大额或频繁取现无合理解释的情形；公司同一账户或不同账户之间，不存在金额、日期相近的异常大额资金进出无合理解释的情形；

6. 公司报告期内购买大额无实物形态资产或服务均具有商业合理性；

7. 公司实际控制人个人账户不存在大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形；

8. 公司控股股东、实际控制人、内部董事、监事、高管、关键岗位人员从公司获得大额现金分红款、薪酬和股权转让款，主要资金流向或用途不存在重大

异常情形；

9. 公司控股股东、实际控制人、内部董事、监事、高管、关键岗位人员与公司关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来；

10. 报告期内，公司不存在关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形。

综上核查，我们认为公司内部控制健全有效，报告期内不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：

叶敏



中国注册会计师：

张勇



二〇二四年六月二十日



营业执照

(副本)

统一社会信用代码
913300005793421213 (1/3)

扫描二维码
“国家企业信用信息公示系统”
了解更多登记、备案、许可、监管信息



名称 天健会计师事务所（特殊普通合伙）

类型 特殊普通合伙企业

出资人 王国海

出资额 壹亿玖仟贰佰叁拾伍万元整

成立日期 2011年07月18日

主要经营场所 浙江省杭州市西湖区灵隐街道西溪路128号

经营范围

许可项目：注册会计师业务（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，具体经营项目以审批结果为准）。一般项目：企业管理咨询；税务服务；会议及展览服务；商务秘书服务；技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；数据处理服务；软件开发；网络与信息安全软件开发；软件外包服务；信息系统集成服务；信息技术咨询服务；信息系统运行维护服务；安全咨询服务；公共安全管理咨询服务；互联网安全服务；业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）（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）。

登记机关



2024年03月13日

国家企业信用信息公示系统网址：<http://www.gsxt.gov.cn>

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制

仅为新疆钵施然智能农机股份有限公司2021-2023年度IPO申报之目的而提供文件的复印件，仅用于说明天健会计师事务所（特殊普通合伙）合法经营未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途。2024年3月13日

		会计师事务所 执业证书		证书序号: 0019803	
名称: 天健会计师事务所(特殊普通合伙)		首席合伙人: 王国海		说明	
主任会计师:		经营场所: 浙江省杭州市西湖区灵隐街道西溪路128号		1. 《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批, 准予执行注册会计师法定业务的凭证。 2. 《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的, 应当向财政部门申请换发。 3. 《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。 4. 会计师事务所终止或执业许可注销的, 应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。	
组织形式: 特殊普通合伙		批准执业日期: 1998年11月21日设立, 2011年8月28日转制		发证机关:	
执业证书编号: 33000001		批准执业文号: 浙财会〔2011〕25号			
				中华人民共和国财政部制	

仅为新疆钵施然智能农机股份有限公司 2021-2023 年度 IPO 申报之目的而提供文件的复印件, 仅用于说明天健会计师事务所(特殊普通合伙)具有执业资质未经本所书面同意, 此文件不得用作任何其他用途, 亦不得向第三方传送给披露。



中国证券监督管理委员会

CHINA SECURITIES REGULATORY COMMISSION

[繁體](#) | [English](#)

[移动端](#) | [微博](#) | [微信](#) | [无障碍](#)



[首页](#)
[机构概况](#)
[新闻发布](#)
[政务信息](#)
[办事服务](#)
[互动交流](#)
[统计信息](#)
[专题专栏](#)

[当前位置: 首页 > 政务信息 > 政府信息公开 > 主动公开目录 > 按主题查看 > 证券服务机构监管 > 审计与评估机构](#)

索引号	bm56000001/2023-00002630	分 类	审计与评估机构监管对象
发布机构		发文日期	2023年02月27日
名 称	从事证券服务业务会计师事务所名录 (截至2022.12.31)		
文 号		主 题 词	

从事证券服务业务会计师事务所名录 (截至2022.12.31)

从事证券服务业务会计师事务所名录 (截至2022.12.31)

从事证券服务业务会计师事务所名录（截至 2022. 12. 31）			
序号	会计师事务所名称	通讯地址	联系电话
70	四川德文会计师事务所（特殊普通合伙）	四川省成都市成华区双福一路66号4栋18楼1号	028-86957846
71	四川华信（集团）会计师事务所（特殊普通合伙）	泸州市江阳中路28号楼3单元2号	028-85560449
72	苏亚金诚会计师事务所（特殊普通合伙）	中环国际广场22楼	025-84433976
73	唐山市新正会计师事务所（普通合伙）	河北省唐山市路北区光明路48-3号	0315-5757564
74	天衡会计师事务所（特殊普通合伙）	南京市建邺区江东中路106号万达广场商务楼B座19-20楼	025-84711188
75	天健会计师事务所（特殊普通合伙）	浙江省杭州市钱江路1366号华润大厦B座	0571-89722900
76	天津丞明会计师事务所（普通合伙）	天津市河西区合肥道富力中心写字楼34层	022-87825559
77	天圆全会计师事务所（特殊普通合伙）	北京市海淀区中关村南大街乙56号1502-1509单元	010-83914188
78	天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）	北京市海淀区车公庄西路19号68号楼A-1和A-5区域	010-88827799
79	希格玛会计师事务所（特殊普通合伙）	陕西省西安市浐灞生态区浐灞大道一号外事大厦六层	029-83620980
80	新联谊会计师事务所（特殊普通合伙）	山东省济南市槐荫区兴福寺街道腊山河西路济南报业大厦B座11层	0531-80995542

<http://www.csrc.gov.cn/csrc/c105942/c7177461/content.shtml>

仅为新疆钵施然智能农机股份有限公司2021-2023年度IPO申报之目的而提供文件的复印件，仅用于说明天健会计师事务所（特殊普通合伙）从事证券服务业务的备案工作已完备未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。

中国注册会计师 多倫多分會

THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS

多倫多分會 2011 年 11 月特許會計師考試

姓 名	叶怀敏
Full name	
性 别	男
Sex	
出 生 日 期	1982-02-23
Date of birth	
工 作 单 位	天健会计师事务所(特殊普 通合伙)
working unit	
身 份 证 号 码	330327198202236011
Identity card No.	



仅为新疆钵施然智能农机股份有限公司2021-2023年度IPO申报之目的而提供文件的复印件,仅用于说明叶怀敏是中国注册会计师未经本人书面同意,此文件不得用作任何其他用途,亦不得向第3.2方传送或披露。

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
his renewal.



证书编号: 330000011803
No. of Certificate

批准注册协会: 浙江省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2009 年 09 月 21 日
Date of issuance



THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS
中国注册会计师协会



姓名	张勇言
性别	男
出生日期	1989年7月16日
工作单位	天健会计师事务所(特殊普通合伙)
身份证号	341221198907166630
执业证书编号	

仅为新疆钵施然智能农机股份有限公司 2021-2023 年度 IPO 申报之目的提供文件的复印件,仅用于说明张勇言是中国注册会计师经本人书面同意,此文件不得用作任何其他用途,亦不得向第三方传递或披露。



证书编号: 110101360109
No. of Certificate

批准注册协会: 浙江省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2018 年 4 月 28 日
Date of Issuance

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格,继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



张勇言 110101360109

年 月 日
/m /d