



关于吉林天朗农业装备股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
审核问询函的回复

主办券商



(上海市广东路 689 号)

二〇二四年十一月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于2024年10月18日出具的《关于吉林天朗农业装备股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉，吉林天朗农业装备股份有限公司（以下简称“吉林天朗”“公司”“本公司”）、海通证券股份有限公司（以下简称“主办券商”或“海通证券”）、北京市中伦律师事务所（以下简称“律师”或“中伦律师”）、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“容诚会计师”）等相关方对问询函所列问题逐项进行了落实，并就公司申请文件有关内容进行了必要的修改、补充说明或更新，现回复如下，请审核。

关于回复内容释义、格式及补充更新披露等事项说明如下：

1、如无特别说明，本回复所用简称或名词的释义与《吉林天朗农业装备股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》中的释义相同。

2、本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

3、本回复报告的字体：

《问询函》所列问题	黑体（加粗）
对《问询函》所列问题的回复	宋体
回复中涉及对公开转让说明书等申请文件修改、补充的内容	楷体（加粗）

目 录

问题 1. 关于收入及经营业绩	4
问题 2. 关于经销商	45
问题 3. 关于固定资产与在建工程	63
问题 4. 关于存货和供应商	63
问题 5. 关于财务规范性	107
问题 6. 关于经营合规性	107
问题 7. 关于历史沿革	133
问题 8. 关于其他事项	148
(1) 关于期间费用	148
(2) 关于预付账款	167
(3) 关于交易性金融资产	175
(4) 关于技术独立性	175
(5) 关于公司治理	194
(6) 关于其他事项	202
其他补充说明	223

问题 1. 关于收入及经营业绩

根据申报文件：（1）报告期内，公司的营业收入分别为 35,594.46 万元、26,968.42 万元和 864.78 万元，持续下滑；（2）报告期内，公司的毛利率分别为 36.90%、32.14%和 17.28%，净利润分别为 8,574.28 万元、4,023.48 万元和 445.83 万元，持续下滑；（3）公司在公开转让说明书重大事项中提示“农机购置补贴政策调整风险”；为激励终端客户采购农机，公司制定了购机贷款补贴政策；（4）报告期内，公司前五大客户变化频繁。

请公司：（1）结合行业景气度、订单数量、产品单价等，详细说明公司收入下降的主要原因，说明公司报告期内收入波动与下游客户行业景气度是否一致、与可比公司经营业绩是否存在显著差异；（2）结合期后业绩及订单签订情况及与去年的同期对比情况，说明业务量是否存在持续下滑的风险，相关不利因素是否扭转，公司的应对措施及有效性；（3）结合行业竞争格局、公司的业务拓展能力、产品技术门槛、公司竞争优势、当前市场对于打捆机更新换代和购买二手农机的需求情况，说明公司业绩的可持续性、稳定性；（4）结合公司玉米收获机的行业整体前景、竞争优势、在手订单情况，说明玉米收获机未来将成为公司重要收入来源的依据；（5）说明公司收入是否存在季节性特征，如有，请按季节补充披露收入构成情况，并说明是否与可比公司存在重大差异及合理性；（6）结合产品的单价、原材料价格波动、单位制造费用等，说明 2023 年在产品实现技术升级的背景下，公司综合毛利率下降的原因及 2024 年 1-3 月公司毛利率大幅下滑的原因；公司的成本结构及主营成本的变化趋势与同行业可比公司是否存在重大差异；公司是否具备将原材料价格传导至客户的能力；（7）说明公司农机购置补贴具体的金额及占比，是否对农机购置补贴政策存在重大依赖；公司对农机购置补贴政策的会计处理是否符合《企业会计准则》的要求；测算农机购置补贴政策调整对公司收入、净利润等经营业绩产生的影响及应对措施有效性；（8）说明公司的购机贷款补贴政策是否针对特定区域的客户适用，与可比公司是否存在重大差异；如终端客户未按照约定偿还贷款，公司与终端客户及信贷机构的具体安排，是否涉及公司收回相关产品，是否存在纠纷或潜在纠纷，对上述事项的会计处理是否符合《企业会计准则》的要求，与可比公司是否存在重大差异；（9）列表说明报告期前五名客户的获取方式、合作背景、合作模式、

合作起始时间、定价政策、不同客户的价格差异、复购情况、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况；（10）结合主要客户的采购频次、产品的使用寿命，说明公司报告期内主要客户变动频繁的合理性，是否与可比公司存在明显差异。

请主办券商、会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见；（2）说明针对营业收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、截止性测试、替代措施的金额和比例、核查结论，对收入真实性、完整性、准确性发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

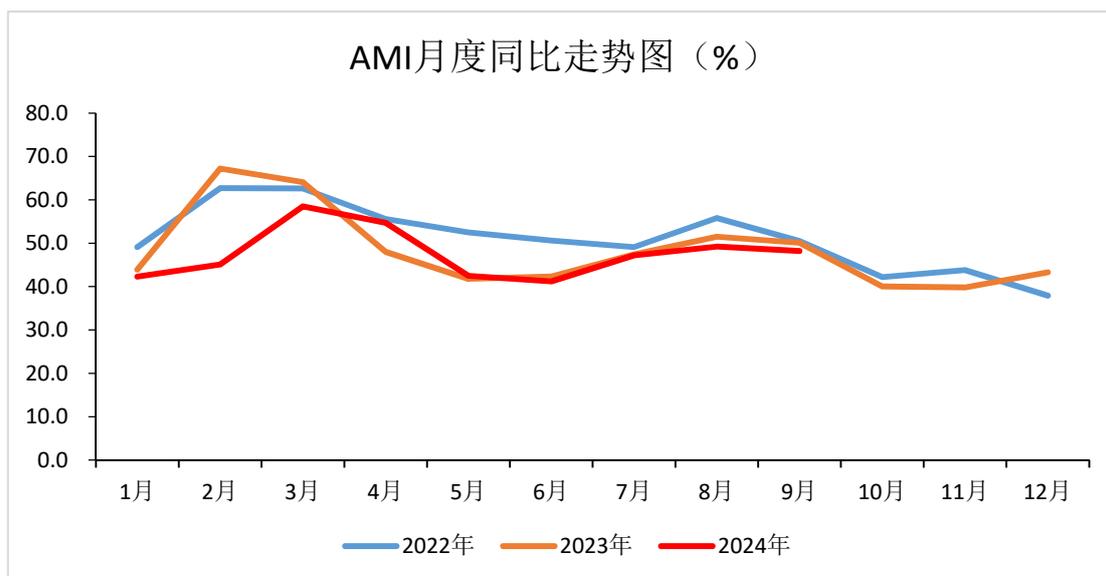
（一）结合行业景气度、订单数量、产品单价等，详细说明公司收入下降的主要原因，说明公司报告期内收入波动与下游客户行业景气度是否一致、与可比公司经营业绩是否存在显著差异

报告期内，公司收入金额分别为 35,594.46 万元、26,968.42 万元和 864.78 万元，呈下滑趋势，其中 2023 年收入下滑主要由于农机行业景气度较低，同时下游畜牧业景气度持续走低，导致公司核心产品打捆机销量下滑；2024 年 1-3 月受季节性等因素影响公司收入规模相对较小。报告期内，公司经营业绩变动趋势对比可比公司不存在显著差异，具体分析如下：

1、公司收入下降的主要原因

（1）农机行业景气度处于低点

近年来，我国农机市场景气度偏低，2023 年尤甚。根据农机市场景气指数（AMI）走势看，2023 年全年有 7 个月的指数运行在近年来的历史低点，农机市场整体需求偏弱，具体情况如下：



数据来源：中国农业机械流通协会

（2）打捆机市场保有量增多，导致公司打捆机销量下滑

报告期内，公司打捆机销售价格保持相对稳定的情况下，销量呈下降趋势，导致公司整体收入呈下降趋势，公司打捆机销量和平均售价的具体变动情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-3月	2023年度	2022年度
产品收入	803.49	26,138.40	34,897.05
收入变动	/	-8,758.65	/
产品销量（台）	63	1,935	2,642
产品平均单价（万元/台）	12.75	13.51	13.21
销量变化对收入的影响	/	-9,338.46	/
价格波动对收入的影响	/	579.81	/

注：销量变化对收入的影响=（本期产品销量-上期产品销量）*上期产品平均单价；
 价格波动对收入的影响=（本期产品平均单价-上期产品平均单价）*本期产品销量。

如上表所示，报告期内公司打捆机销售均价变动较小，对收入影响较小；而销量变化对收入变动影响较大，报告期内公司打捆机产品销量下滑系公司业绩变动的主要原因。近几年打捆机销量快速增长，市场保有量增多，但秸秆离田作业面积增加并不多，导致多地农机手作业费比往年大幅下降，购买打捆机用户投资回报率下降，潜在用户采购打捆机需求降低，导致打捆机销量持续下滑。

（3）牛羊肉价格处于低位，影响终端客户的购机意愿

公司打捆机产品主要用于农作物秸秆、饲草的饲料化加工，下游客户采购打

捆机的意愿与畜牧业的景气程度具有较强的相关性。2023 年以来，国内牛羊肉价格持续走低，畜牧业业主对牛羊的补栏需求减少，进而导致对秸秆饲料的需求随之减弱，对打捆机的购买需求也随之减弱。

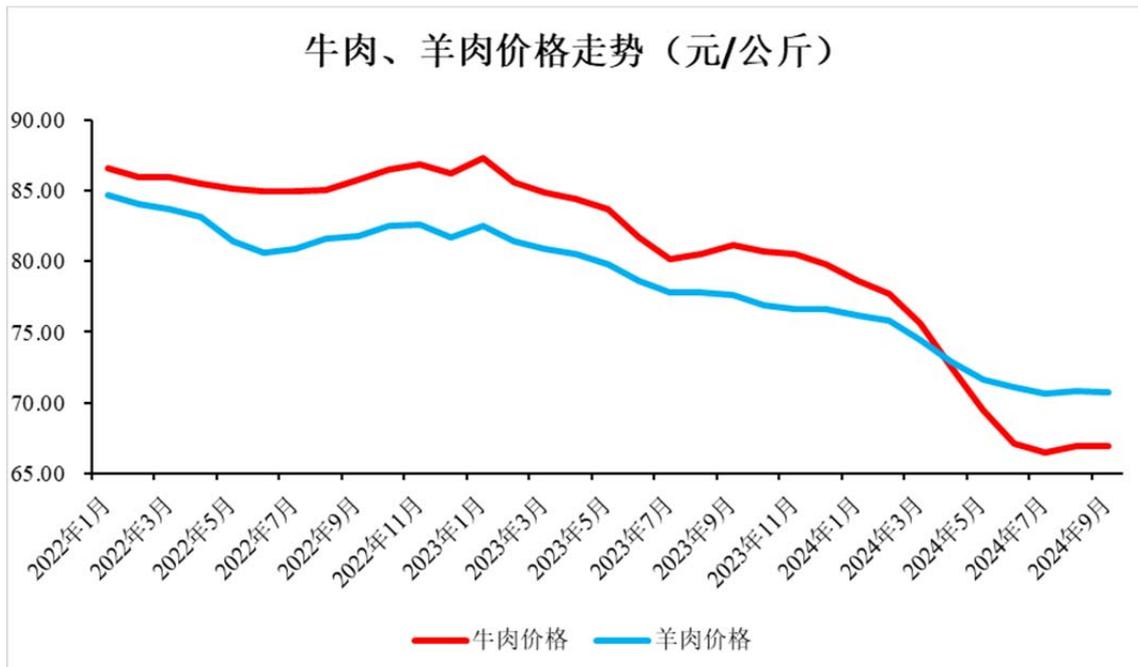
（4）极端天气情况对 2023 年的打捆机销售带来不利影响

2022 年 10-11 月，东北地区下雪量高于往年，导致打捆机用户作业数量不及预期，影响了终端客户在下一年（2023 年）采购打捆机的意愿；2023 年，西北地区 8-9 月持续干旱，导致优质苜蓿牧草近乎绝收；同时，11 月份东北地区比正常时间提前近 1 个月出现历史上罕见大暴雪，上述极端天气对终端客户的打捆作业造成不利影响，进而对公司 2023 年打捆机的销售带来不利影响。

2、公司收入波动与下游客户行业景气度的一致性

（1）收入波动与牛羊肉价格走势具有一致性

报告期内公司收入呈现下滑趋势，与农机行业景气度、牛羊肉价格等下游行业景气度指标具有一致性。报告期内及期后 2024 年 4-9 月，公司下游畜牧业景气度持续低迷，具体表现为国内牛羊肉价格持续走低，情况如下：



（2）收入波动与下游畜牧业相关上市公司业绩变动具有一致性

根据上市公司披露的相关信息，最近一年一期国内以牛羊畜牧为主的上市公司业绩普遍下滑，在一定程度上反映了下游行业景气度。以福成股份（600965）、

西部牧业（300106）两家以畜牧、乳制品为主的上市公司为例，其 2023 年、2024 年 1-6 月收入、净利润波动情况如下：

下游公众公司	2024 年 1-6 月业绩变动		2023 年度业绩变动	
	营业收入	归母净利润	营业收入	归母净利润
福成股份	-19.49%	-66.85%	-2.57%	-10.21%
西部牧业	-21.01%	-1,212.72%	-15.22%	-594.44%

综上，报告期内公司经营业绩下滑与农机行业景气度、下游畜牧业景气度相匹配。

3、公司报告期内经营业绩与可比公司是否存在显著差异

报告期内，公司经营业绩与可比公司不存在显著差异，其中花溪科技（主营打捆机）、新研股份（主营玉米收获机、青草饲料装备）两家公司主营农机产品类型与公司较为接近，其业绩呈现下滑趋势，与公司业绩变动趋势基本一致，具体分析如下：

项目	2024 年 1-6 月营业收入变动	2024 年 1-6 月归母净利润变动	2023 年度营业收入变动	2023 年度归母净利润变动
一拖股份	7.78%	20.05%	-7.44%	46.39%
新研股份	-68.83%	-57.63%	-44.46%	-273.97%
威马农机	10.87%	3.69%	18.31%	3.84%
花溪科技	-9.14%	-71.00%	-43.32%	-86.43%
本公司	-41.29% ^注	-63.55% ^注	-24.23%	-53.07%

注：公司 2023 年 1-6 月、2024 年 1-6 月数据未经审计或审阅。

如上表示，可比公司中一拖股份主营拖拉机业务，威马农机主营各类型小型农机，下游为国外 ODM 客户为主，两家公司业绩整体保持相对稳定或小幅增长态势；而新研股份主营玉米收获机、饲料收获机，花溪科技主营打捆机业务，与公司业务更为相近，两家公司的业绩在 2023 年和 2024 年 1-6 月均呈下滑态势，与公司报告期内业绩相对接近；可比公司中花溪科技 2024 年 1-6 月收入下滑幅度较低，主要系其打捆机销售区域集中在河南、山东、安徽等省份，该区域上半年度销售季节性显著，收入下滑幅度较小具有合理性。

（二）结合期后业绩及订单签订情况及与去年的同期对比情况，说明业务量是否存在持续下滑的风险，相关不利因素是否扭转，公司的应对措施及有效

性

报告期期后 2024 年 4-9 月，公司业绩、在手订单量较上年同期呈下滑趋势。为应对打捆机行业下滑趋势，公司加强了打捆机的新产品开发，同时审时度势进入玉米收获机产品领域。随着打捆机行业的触底反弹、玉米收获机逐步放量销售，公司预计在未来 1-2 年业绩下滑的趋势将得到逐步扭转，具体分析如下：

1、期后业绩及订单签订情况及与去年的同期对比情况

(1) 期后业绩情况

报告期期后，公司 2024 年 1-9 月营业收入和净利润较上年同期有所下滑，但经营活动现金流为正，具体情况如下：

单位：元

项目	2024 年 1-9 月	2023 年 1-9 月	同比变动
营业收入	117,878,004.62	208,369,440.36	-43.43%
净利润	8,089,596.23	46,199,127.93	-82.49%
经营活动现金流净额	9,037,077.11	-19,379,182.54	146.63%

注：上述数据未经审计或审阅

2024 年 1-9 月，公司营业收入较上年同期下滑 43.73%，同时净利润下滑 82.49%，净利润下滑幅度超过收入下滑幅度，主要由于：①公司打捆机产销规模下降，整体毛利率有所下降，同时期间费用，如管理费用、研发费用金额没有同步减少；②新投产的玉米收获机产品由于产销规模较小，规模效应有限，整体毛利率为负；③2024 年公司新厂房、产线陆续投入使用，折旧摊销等制造费用较上年同期增加。

(2) 期后订单及订单预期情况

截至 2024 年 9 月，公司在手订单（已签署待执行订单或客户形成明确采购意向）较上年同期有所下滑，其中打捆机在手订单下滑，玉米收获机产品订单增加，具体情况如下：

项目	2024 年 9 月末	2023 年 9 月末	同比变动
在手订单-打捆机（台）	230	448	-48.66%
在手订单-玉米收获机（台）	14	1	1,300.00%
在手订单-总金额（万元）	3,305.09	6,055.33	-45.42%

注：公司从订单签订到产品交付的周期在 1-2 周完成，产品交付周期较短，下游客户一

般不会提前很久签署订单。因此，公司在手订单数量一般为未来 1-2 个月的供货订单或供货意向，订单整体规模较小。

2、2024 年打捆机行业仍处于下滑并逐步筑底阶段，相关不利因素有望在未来 1-2 年逐步扭转

(1) 公司预计 2024 年度业绩下滑，但公司持续经营能力良好

由于农机行业景气度处于低位，下游牛羊肉价格持续走低，下游畜牧业对秸秆饲料化需求减弱，导致公司 2023 年业绩下滑。2024 年 1-9 月公司业绩较 2023 年同期仍呈下滑态势，公司预计 2024 年全年收入和净利润较 2023 年将呈现下滑态势。

结合公司 2024 年 1-9 月的财务数据以及在手订单情况，预计 2024 年全年业绩具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月	2024 年 10-12 月 (预计)	2024 年度 (全年预计)	2023 年度	同比变动
营业收入	11,787.80	3,305.09	15,092.89	26,968.42	-44.03%
净利润	808.96	-239.58	530.87	4,023.48	-86.81%
经营活动现金流净额	903.71	288.91	1,192.62	1,635.12	-27.06%

注：2024 年 1-9 月财务数据未经审计；2024 年 10-12 月财务数据系根据公司在手订单、库存农机数量等信息审慎测算而来，不代表公司对未来的盈利承诺。

如上表所示，公司预计 2024 年全年营业收入和净利润将下滑，但上述业绩情况不会对公司持续经营能力带来重大不利影响，公司具有良好的持续经营能力，具体理由如下：①公司预计 2024 年全年实现盈利，且预计全年经营活动现金流为正；②公司财务状况较为健康。截至 2024 年 3 月末公司资产负债率为 20.72%，资产负债率较低，账面现金储备相对充裕，尚未开展有息负债的融资，短期和长期的偿债能力均良好；③公司在打捆机领域具有良好的技术实力和行业竞争力，且玉米收获机产品有望在未来 1-2 年将逐步放量销售，对公司收入增长和持续盈利带来积极影响；④结合打捆机使用和更新换代周期以及公司在玉米收获机领域的产品布局，公司具备营业收入恢复增长和持续盈利的业务基础。

(2) 未来 1-2 年，打捆机行业不利因素有望扭转

考虑到农机行业周期性、打捆机使用更换周期以及牛羊价格的波动周期等因

素，公司预计未来 1-2 年，打捆机行业相关不利因素有望扭转，具体原因如下：
①农机行业整体的景气度从 2023 年开始下滑，整体判断 2024 年为筑底盘整的一年，在未来 1-2 年有望触底反弹；②打捆机的使用周期一般为 3-5 年，同时 2021 年、2022 年为打捆机的销售高点，按照打捆机 3-5 年的使用周期，预计在 2025 年、2026 年左右打捆机市场将迎来新一轮的更新换代需求；③2023 年度，猪肉、牛肉、羊肉价格持续走低，但 2024 年 4 月开始猪肉价格迎来持续反弹，考虑到牛羊肉和猪肉在居民饮食中的可替代性，随着猪肉价格的上涨，居民对牛羊肉的消费需求有望增加，进而推升牛羊肉价格，带动畜牧业产业景气度的回暖。

(3) 玉米收获机产品逐步放量，为公司带来增量收入

公司新产品玉米收获机在 2024 年开始放量投向市场，2024 年 1-9 月实现销售 59 台，金额 1,029.54 万元；预计 2025 年，公司玉米收获机产品将进一步放量销售，根据公司对 2025 年的生产和销售规划，2025 年玉米收获机产品有望对公司贡献正毛利，为公司中长期的盈利带来支持。

3、公司针对业绩下滑的应对措施

(1) 加大原有产品的升级迭代和新产品的开发

公司加大打捆机的产品开发力度，进行产品的升级换代，保持打捆机市场的优势地位。公司将持续对现有饲料打捆机更新迭代，同时围绕秸秆饲料化持续开发新产品，包括圆捆打捆机、固定式打捆机和六道绳大方捆。随着未来打捆机行业周期性复苏，上述产品将有利于公司在秸秆饲料化农机领域持续取得较高的市场份额。

(2) 采用更加灵活的价格和市场策略

针对打捆机现有市场，公司将采取合理的市场策略包括更加灵活的定价策略、对终端客户的购机补贴等，确保公司产品的市场竞争力。

(3) 进入玉米收获机产品领域

报告期内，公司玉米收获机产品经过研发、测试和定型，已于 2024 年实现小批量的销售（2024 年 1-9 月实现销售 59 台，全年预计销售 110 台左右），同时多款在研玉米收获机产品如八行玉米收获机、玉米籽粒收获机等型号于 2024 年

研发定型并开始进行试验、测试；预计 2025 年玉米收获机将实现放量销售，给公司带来收入和净利润的增长。

(4) 保持充足的研发投入和人才储备

除上述措施外，在农机行业景气度较低的环境下，公司依然保持了充足的研发投入，引进了一批技术人才，持续加大农机产品的研发创新，并承担了一项国家级、两项省级科研项目。持续的研发投入有利于公司在农机装备行业保持中长期的竞争力。

综上，为应对打捆机行业周期性下滑等不利因素的影响，公司加强了打捆机的更新换代和新品开发，同时进入玉米收获机产品领域。公司目前具备良好的技术储备和产品布局，随着打捆机行业的筑底反弹、玉米收获机逐步放量销售，预计在未来 1-2 年公司业绩下滑的趋势将得到扭转。

4、关于业绩持续下滑的风险提示

公司已在公开转让说明书“重大事项提示”章节披露“业绩持续下滑风险”，并调整顺序为第一位，具体如下：

“报告期各期，公司营业收入分别为 35,594.46 万元、26,968.42 万元和 864.78 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为 8,394.60 万元、3,833.35 万元和-562.55 万元。

2023 年，因农机行业景气度降低、极端天气影响、牛羊肉价格处于低位抑制核心产品打捆机市场需求，公司业绩呈下滑趋势。未来期间，若公司新产品研发投入、新增固定资产投资、销售渠道等生产经营资源无法有效实现业务转化，投入成本效益不及预期，将对公司经营业绩带来持续不利影响。与此同时，公司生产经营面临行业竞争加剧及市场竞争力下降、技术研发及业务发展未达预期、农机行业周期波动等诸多风险，均可能导致公司产品新增需求减少、收入规模下滑、产品毛利率波动、经营成本上升、经营业绩下滑的风险。”

(三) 结合行业竞争格局、公司的业务拓展能力、产品技术门槛、公司竞争优势、当前市场对于打捆机更新换代和购买二手农机的需求情况，说明公司业绩的可持续性、稳定性

当前伴随着行业景气度低迷、牛羊存栏量增速放缓，打捆机市场正处于盘整筑底阶段。面对市场萎靡，公司多项举措积极应对，一方面加大新产品研究开发力度，布局玉米收获机赛道，不断推出新型号新产品；另一方面，公司利用调整期新建现代化农机生产装备园区，提高生产效率、扩大产能以应对新的行业发展周期。

随着未来新一轮打捆机需求周期的到来以及新产品销量的持续增长，公司凭借产品、品牌优势以及打捆机领域深厚的市场地位，业绩有望迎来反弹。

1、打捆机市场刚需持续存在

(1) 打捆机市场需求客观存在

下游产业推动打捆机市场需求对于打捆机的刚性需求形成的助推力主要来自两大产业：秸秆产业和畜牧业。

① 秸秆产业化、秸秆离田政策推动打捆机行业持续发展

秸秆资源是重要的可再生资源，富含热能和碳、氮、磷、钾、微量元素等营养成分，具有广泛的应用价值。作为一种战略性产业，它在造纸、农业、能源、板材制造等各个领域都扮演着重要角色。

随着国家扶持现代农业的力度加大，农作物种植面积不断增加，秸秆的数量也在稳步上升。为减少秸秆焚烧带来的环境污染，国家加大了整治力度，颁布“禁烧令”、提升农作物秸秆利用补贴力度、鼓励秸秆发电。在农作物秸秆综合利用项目中，国家主要从三个方面展开：其一，通过政策鼓励扶持，引导农民自觉开展秸秆综合利用，不焚烧秸秆。其二，开展秸秆综合利用，主要包括秸秆还田、支持发展秸秆基料化产业、支持秸秆能源化利用等。其三，建设秸秆收储站点，提高综合利用率。

2023年全国各种作物秸秆产量约为8.65亿吨，可收集资源量约为7.31亿吨，可收集资源量占当年秸秆产生量的85%左右。如果每年近85%的秸秆可以作为原料进行大规模工业生产，将秸秆转化成高值化产品，有望替代玉米作为合成生物学的原料的主要来源。

秸秆综合利用方式包括饲料化、肥料化、燃料化、基料化、原料化等，在诸

多领域均具有十分重要的作用，秸秆产业在国家政策推动下迅速升温，这就催生了秸秆打捆、运输加工的需求。

与此同时，在作物收获后进行秸秆处理，其危害程度较高，且需要进行秸秆腐化及生物反应处理等方面的处理，所以秸秆离田是最佳的选择。随着国内产品应用范围的扩大，打捆机由原来的单一草场打捆扩展到了各种秸秆打捆，如秸秆、玉米秸秆、麦秆，大量的蔬菜秆、棉秆、向日葵、芦苇、麦秆等资源，衍生出了多种作业需求，打捆机也逐渐成为牧草收获、稻草资源化的重要作业机械。

②秸秆饲料化是畜牧业可持续发展的重要保障

伴随着国内农业结构调整，肉禽蛋奶与传统谷物相互补充的能量供给结构正在不断调整优化，畜牧养殖业变得愈发重要。

2023 年末，全国牛存栏 10,509 万头，比上年末增加 293 万头，增长 2.9%，为自 2019 年以来最高存栏量。受牛羊价格持续下滑影响，虽然牛羊存栏量增速逐渐放缓，但牛羊规模化养殖所需饲草量仍维持较大需求。根据 2022 年农业农村部发布的《“十四五”全国饲草产业发展规划》，要确保牛羊肉和奶源自给率的目标，对优质饲草的需求总量将超过 1.2 亿吨，尚有近 5000 万吨的缺口。我国牧草远远不能满足养殖饲料所需，因此，小麦、玉米等秸秆的饲料化利用，成为畜牧业可持续发展的重要基础。饲料打捆机作为秸秆饲料化的重要农业器具，为增强草食畜产品供给提供有力保障。

③打捆机更新需求一般为 3-5 年

国家未明确打捆机产品的禁用和报废标准，在实际生产应用中，产品的使用寿命主要由产品质量、使用强度和作业量决定。

根据花溪科技公开资料披露以及与下游经销商访谈了解，同一用户购买打捆机产品的时间间隔短则 2-3 年，长则 5-6 年，整体来看，打捆机的实际平均更换周期在 3-5 年左右；对于西北、东北地区的产品，由于其单台机器年均作业面积较大、作业负荷较重，产品折损较高，故部分用户存在使用 1-2 年后即置换新机。此外，打捆机使用寿命也受打捆数量的影响，通常情况下单台打捆机寿命为 20 万捆左右，一般用户每年可打捆 5 万捆左右，故实际平均更换周期在 3-5 年左右。

经历了 2018-2022 年打捆机市场的高速发展，当前打捆机销量正处于波动下

滑周期。随着打捆机更换周期的到来，市场有望迎来新的反弹。

2、公司打捆机领域竞争优势显著

(1) 公司在打捆机细分行业市场地位领先

公司主要销售产品为饲料打捆机，报告期各期收入占比均超过 90%。饲料打捆机是国内独创的新型打捆机产品，由于其下游产出方草捆主要应用于畜牧业牛羊饲料而得名。公司是最早进入饲料打捆机领域的公司之一，由于技术及产品优势明显，销量长期排名前列。根据中国农业机械流通业协会公布的数据，公司 2020-2022 年在打捆机全市场以及饲料打捆机细分市场均排名第二。

在公司主打的饲料打捆机产品领域，当前市场集中度较高，市场份额主要控制在四平顺邦和吉林天朗两大品牌中，2022 年两家市场销量和销售额占比分别为 83.45%和 85.01%，控制着八成以上的市场。其中，公司销量和销售额占比分别为 35.61%和 36.27%，行业竞争优势明显。

在经历近几年的高速增长之后，饲料打捆机行业当前正处于盘整阶段，考虑到打捆机使用寿命 3-5 年，预计 2025 年开始打捆机有望恢复增长态势。依靠自身在打捆机领域的核心竞争力，公司产品销量有望在未来 1-2 年逐步回升。

(2) 公司产品多年来持续研发，技术优势明显

经过多年产品迭代改进，公司饲料打捆机产品相较同行业技术优势及产品竞争力明显。该产品的技术优势体现在捡拾器、粉碎系统、变速箱、压缩机构和转筛、自动缠网等方面，具体如下：

①捡拾器

捡拾速度和捡拾率是衡量捡拾器的主要指标，捡拾器的振动程度会对整机的稳定性产生显著影响。公司对传统饲料打捆机的捡拾器进行了优化设计：

A.加大捡拾轴回转半径，增加线速度

目前国内各品牌秸秆饲料捡拾打捆机捡拾器的捡拾轴最大圆周线速度在 50-60 米/秒，在上述线速度范围内，如果要满足捡拾率 $\geq 97\%$ ，就需要降低捡拾速度，这就降低了整机的效率，所以现在国内各品牌秸秆饲料捡拾打捆机捡拾量基本小于 50 千克/分钟，同时较低的线速度导致揉丝效果较差。公司自主研发的

秸秆饲料捡拾打捆机，其捡拾器的捡拾轴最大圆周线速度不仅能超过 70 米/秒，捡拾率可达到 $\geq 98\%$ ，实现捡拾器的捡拾量大于 70 千克/分钟，且揉丝效果较好。

B.捡拾器的安装方式采用压簧支撑吊装

目前国内各品牌饲料打捆机的捡拾器大多与整机连接架固定连接，导致捡拾器各旋转轴产生的震动直接传到整机各个部位，对整机的稳定性产生影响。而公司自主研发的秸秆饲料捡拾打捆机捡拾器通过四组压簧吊装在整机牵引架上，捡拾器产生的震动被压簧缓冲抵消，从而提升整机稳定性。

②粉碎系统

粉碎系统决定饲草的长短粗细、揉丝程度，是影响饲草品质的主要部件。公司对传统的粉碎系统进行了优化设计，使饲草的品质进一步加强。

目前国内各品牌秸秆饲料捡拾打捆机的粉碎系统都只有两次粉碎，秸秆在捡拾的同时进行一次粉碎，通过搅龙、风机输送到二次粉碎筒进行二次粉碎，揉丝效果不佳，饲草长度适合大牲畜食用，小牲畜采食率不高。公司自主研发的秸秆饲料捡拾打捆机采用三次粉碎一次揉丝技术，秸秆在捡拾的同时进行一次粉碎后，进行一次揉丝，然后通过搅龙进入二次粉碎筒，二次粉碎后再由风机输送到三次粉碎箱进行三次粉碎。此过程中，可通过拆卸二次粉碎或三次粉碎的粉碎刀控制饲草的程度，以适应各种大小牲畜的食用习惯，同时有较好的揉丝效果。

③变速箱在打捆机上的应用

整机的可靠性是衡量打捆机品质的一项重要指标。稳定的动力传动系统和液压系统可以保证整机平稳高效的作业环境，变速箱的是其中的关键动力转换装置。

公司自主研发的饲料打捆机，采用一进四出的变速箱，在保证传动平稳、节省动力、打捆效率的前提下，为液压系统提供高效稳定的动力源，使机器的可靠性得到显著提升。

根据中华人民共和国农业农村部发布的 DG/T043—2019《打（压）捆机》中关于打捆机生产查定要求标准，打捆机的可靠性通常用“有效度”来衡量，公司产品有效度与国家标准的对比见下表：（样品为 9YFQ-2.2E 型秸秆饲料捡拾打捆机）

项目	生产查定 18 小时有效度
国家标准	≥98%
公司产品	100%

注：公司产品相关数据来源于编号 JLT2023001J 的吉林省农业机械试验鉴定站出具的检验报告。

④打捆机的压缩机构和转筛装置

压缩机构是保证压缩成捆和草捆的美观的关键部件。转筛装置是打捆机重要的除土装置，一般情况下，草捆的含土率越低，牲畜的适口性越好，草捆更有竞争力。公司自主研发的秸秆饲料捡拾打捆机采用逆变形的压缩机构和高效的除土转筛，有效提升了草捆的竞争力，从而提升打捆机的市场竞争力。

⑤自动缠网装置和断网机构的应用

自动缠网装置是打捆机的核心部件，衡量打捆机品质的一个重要指标即打捆机的成捆率。公司自主研发的秸秆饲料捡拾打捆机采用自动缠网装置和断网机构，有效地提升了打捆的稳定，从而提升了草捆的成捆率。

根据中华人民共和国农业农村部发布的 DG/T043—2019《打（压）捆机》中关于打捆机生产查定要求标准，打捆机的草捆密度、成捆率、规则草捆率都高于国家标准，具体对比情况见下表：（样品为 9YFQ-2.2E 型秸秆饲料捡拾打捆机）

序号	项目	单位	合格指标	检验结果
1	草捆密度	kg/m ³	≥100（玉米秸秆）	189.0
2	成捆率	/	≥98%	100%
3	规则草捆率	/	≥95%	100%

注：公司产品相关数据来源于编号 JLT2023001J 的吉林省农业机械试验鉴定站出具的检验报告。

（3）深耕玉米产地，业务拓展能力突出

在业务拓展能力方面，公司凭借对市场的多年深耕，在玉米主要产地，如吉林、内蒙古、新疆、黑龙江等地已建立显著的市场优势和客户优势。公司遵循“合作共赢、共同发展”的经营理念，搭建了遍布全国的 200 余家营销、服务网络，形成了行业内突出的分销能力。公司营销服务团队深入市场一线，与广大经销商一道，已经累计为国内 1 万余名用户提供性能卓越、智能适用的农机产品，助力农民丰产丰收。

在售后服务方面，公司建立了遍布全国的服务体系及服务团队，配备了充足的售后车辆，为用户提供跟踪式服务。同时，公司依托北斗系统，开发了产品作业跟踪平台，通过大数据监控，为用户提供主动服务及保养提醒，打造成为行业内独具特色的服务新形态。

凭借可靠稳定的产品优势、改革创新的技术门槛、用户至上的服务体系，“吉林天朗”打下了强大的品牌市场效力，为公司新市场、新产品的业务规模扩张提供了强有力的支持。

3、公司业绩的可持续性、稳定性

短期来看，受打捆机行业下行周期、产品结构单一影响，公司产品销量不振、业绩持续下滑，但从中长期来看，打捆机行业因畜牧业饲草需求持续、秸秆离田政策驱动等影响，刚性需求依然存在。公司在原有打捆机领域的技术、产品和市场服务均具备长期经验积累和竞争优势；同时为应对产品结构单一风险，公司积极布局玉米收获机产品赛道，历经三年产品研发，于 2024 年年中成功推向市场，市场反响良好，预计 2025 年度销量有望实现倍速增长。

综上所述，短期来看，公司报告期及期后业绩受行业周期性影响持续下滑；随着新产品销量增长、行业周期性回暖，公司业绩有望凭借产品优势、市场地位优势、业务拓展能力迎来反弹，中长期看具备可持续性。

（四）结合公司玉米收获机的行业整体前景、竞争优势、在手订单情况，说明玉米收获机未来将成为公司重要收入来源的依据

1、玉米收获机的行业发展前景

（1）玉米产量持续扩大，东北地区产量全国占比近半

作为我国三大主要粮食作物之一，玉米在我国拥有广泛的种植面积，为我国粮食安全和乡村振兴提供了重要的保障。高性能玉米收获机对提高我国玉米综合生产能力、保障粮食安全和实施乡村振兴战略起着重要装备支撑和劳动替代作用。

作为我国重要的粮食作物及经济作物，玉米的种植面积多年来一直位居我国主要粮食作物的首位，且随着玉米的战略地位提升和经济效益愈发凸显，近年来我国玉米种植面积呈现增长的趋势，2023 年我国玉米种植面积 43,470 千公顷，

较之 2022 年增长 400 千公顷（600 万亩），增幅 0.9%。2023 年全年玉米产量 2.89 亿吨，比上年增加 0.12 亿吨，增长 4.2%。

东北地区，包括辽宁、吉林、黑龙江三省及内蒙古东部，地处世界著名的“黄金玉米带”，拥有得天独厚的自然条件，如肥沃的黑土地、适宜的温度、充足的光照和降水，为玉米生长提供了良好的环境。2023 年东北三省（辽宁、吉林、黑龙江）的玉米产量为 1.3 亿吨，比前一年增产约 900 万吨，占全国玉米产量的 44.98%。

在我国以国内经济循环为主体、国内国际双循环共同促进的新发展格局背景下，玉米作为重要的粮食作物和经济作物，在保障农业强国、粮食安全和全面实现乡村振兴方面具有重要战略地位。因此，保障稳定且着力推进玉米种植面积的基本政策不会发生较大不利变化，玉米收获机作为提高玉米生产效率的装备支撑，具有良好的市场前景。

（2）土地流转、规模化种植带动市场需求增加

我国已出台多项支持土地流转政策，并在 2023 年中央一号文件（《关于做好 2023 年全面推进乡村振兴重点工作的意见》）中提出加强高标准农田建设，制定逐步把永久基本农田全部建成高标准农田的实施方案。总结地方“小田并大田”等经验，探索在农民自愿前提下，结合农田建设、土地整治逐步解决细碎化问题。

土地集约化经营下农业机械化成为必然趋势，一方面农业机械化有利于提高农业生产率，另一方面农业机械化也增强了农业活动抵御风险的能力。因此，家庭农场、土地的集约化发展为农业机械化进程的发展提供了良好的机遇。

（3）玉米收获机新增需求较其他农作物收获机仍有较大提升空间

当前，我国小麦、水稻、玉米三大主粮基本实现机械化。小麦种植区域主要在平原地区，机械化作业条件好，机具相对成熟，2022 年综合机械化率为 97.55%。水稻 2022 年耕种收综合机械化率为 86.86%。玉米机收率虽然在 10 年间翻了近一番，由 2012 年的 42.47%提升到 2022 年的 80.42%，但作为种植面积最大的农作物，相较水稻、小麦综合机械化率较低，因此仍有较大的发展空间。

（4）玉米收获机市场保有量大，更新需求旺盛

伴随着玉米机收综合水平的提升以及国家政策的不断驱动，玉米收获机的市场保有量持续扩大。2018年至2022年间，中国玉米收获机的保有量从53.01万台增长至63.97万台，复合年均增长率达到4.8%。随着农机购置补贴政策的持续实施和玉米收获机工业的持续发展，2024年我国玉米收获机保有量将进一步增长至69.4万台。

作为玉米种植活动中不可或缺的工具，玉米收获机使用时间集中、使用频率较高，一般使用4年左右即需要更新，专门从事跨区作业的用户甚至每年都需要更新购买。此外，为加快老旧农业机械报废更新进度，进一步优化农机装备结构，促进农机安全生产和节能减排，2024年9月，农业农村部会同财政部、商务部共同出台《关于加大工作力度持续实施好农业机械报废更新补贴政策的补充通知》，明确提出依法报废旧机并换购新机的农户可申请享受农机报废更新补贴，补贴机具包括玉米收获机。

因此，即使玉米收获机行业达到较高的机收水平，玉米收获机更新换代的需求仍然存在。我国玉米收获机行业市场保有量大，已形成持续的更新换代需求。

(5) 玉米收获机不同区域需求特殊，东北市场仍有新机遇

玉米在国内种植面积常年维持在6.5亿亩左右，从南到北均有种植，且玉米能适应不同的气候条件，这就决定了在国内每个省份，就连处于热带地区的海南省和高寒高海拔地区的西藏都在大面积种植。正因如此，玉米种植的普遍性决定了需求的多样性。

不同的区域种植的品种不一样，不同地区和同一个区域玉米种植农艺也有巨大的差距，如黄淮海地区以大面积的平作为主，且是大株稀植，而东北内蒙地区是大垄密植，一些地区是大垄双行，有一些地区是大小垄双行，且玉米由于生长时间超过5个月，收获时植株粗壮，在新疆地区则是要起垄铺膜种植，另外有一些地区需要收秸秆，有一些地区秸秆要全量还田，不同的品种和不同的农艺决定了需要不同的机器收获。

玉米种植分散、农艺不统一、品种多样、功能多样等特点，决定了没有任何一家企业能满足多样化、个性化的需求，大型企业想要增加占有率成本极高，所以国内仍然存在大量的玉米联合收获机企业。

在东北内蒙市场，虽然传统玉米收获机企业，例如英虎、金大丰、潍柴雷沃占据了一定的市场份额，但由于这些企业长期深耕黄淮海中原地区，因此产品针对性不强，东北地区的市场集中度不高。根据英虎农机公开信息披露，“发行人产品所处的细分领域在玉米收获机的割台摘穗方式上存在差异，销售区域存在一定的壁垒。”近年来东北地区本土品牌，如辽宁大拓、吉林顺昆、拉法山等地方性品牌异军突起，取得了不错的销量，但整体市场占有率仍然不高。

整体看，国内玉米种植模式千变万化，农艺特点千姿百态，决定了需求的多样性。在此基础上，不同玉米种植区域对玉米收获机有新的需求，在满足需求的过程中也将会出现新的机遇。

2、公司玉米收获机竞争优势

(1) 深耕东北黄金玉米带，具备良好的市场、渠道优势

凭借公司饲料打捆机产品在东北地区收获的品牌知名度和用户口碑，公司新产品有望通过市场、渠道优势迅速进入市场。公司多年深耕东北黄金玉米带，玉米收获机产品从设计、开发、试验均将东北地区作为目标市场，将主要精力和资源围绕东北地区的市场需求进行产品研发和改进。当前东北内蒙地区玉米收获机行业品牌虽然较多，但市场占有率均不高，终端农户未对品牌形成依赖，行业尚有进入空间。公司多年来围绕玉米领域形成的研发经验、产品优势、市场渠道优势，有利于公司玉米收获机打开新市场，在东北地区获得良好的销量。

(2) 定位东北玉米特性，产品适用性强

由于东北地区以垄播为主，且东北地区和西北地区大多种植习惯为一年一季，收获时玉米的含水量较低，收获过程中容易掉粒。公司针对东北玉米的地形特征、玉米品种、自然条件和农艺特点进行针对性开发，具备以下产品优势：

①针对东北垄播特点，配备适用割台

相较于黄淮海地区采用平播的耕种方式，东北地区以垄播为主，即通过在田地中形成一定高度的垄，再在垄上进行播种，从而实现玉米的高效种植。公司玉米收获机可配装五行 550mm、630mm、650mm 行距割台，更适合东北地区玉米种植垄距。同时采用低倾角板式割台设计，离地间隙小，对倒伏玉米的收获效果好，六棱板式拉茎辊摘穗能力强，不易断秆、堵塞。

②创新剥皮机装置，减少掉粒情况

公司玉米收获机装配的剥皮机针对东北玉米含水量低容易掉粒的特点，采用五组平胶辊配置、螺旋辊与鱼鳞辊配合使用。相对传统铁棍与胶辊，能实现缓冲，有效减少掉粒情况，并且各组胶辊采用链条传动，结构更为简单，维修方便。籽粒筛与风机组成清选机构，清选机构能有效地使苞叶与籽粒分离。

③高速作业同时配备大容量果穗箱，作业更高效

公司玉米收获机产品采用三速变速箱，作业速度最高可达 26km/h，能够灵活应对多种路况和作业速度的需求，提高作业效率。同时配备 4.3 立方米的果穗箱，减少卸粮次数，2850mm 的卸粮高度更匹配东北地区玉米高度，使得卸粮车跟车作业轻松高效。

3、公司玉米收获机 2024 年度市场反响良好，订单有望持续增长

2024 年 8 月，公司玉米收获机产品经过多年研制，成功推向市场并实现终端销售。由于公司产品尚处于市场导入期，虽然已经过近三年的试制研发、田间试验、改进完善，产品质量已趋于稳定，但是由于农业机械所面临的作业环境，诸如天气、土壤条件、作物种类等往往比较复杂，产品的可靠性和稳定性仍需经过市场实践进一步验证。为开拓新市场、推广新产品，同时考虑到 8 月部分地区已进入玉米收获季，部分用户已采购当年所需机型，因此公司 2024 年度原计划仅生产 60 台玉米收获机，并以相对较低的价格以期打开新产品市场。凭借公司打捆机积累的品牌资源和销售渠道优势，公司玉米收获机产品一经推出便取得不错的反响，2024 年 1-9 月销售 59 台，超过了原有预期。公司后续虽调整生产计划，但由于玉米收获季节一般集中在 8-10 月，收获季后农民已不再进行农机具采购，因此公司仅新增约 50 台生产计划，2024 年度全年预计生产约 110 台玉米收获机，预计可全部实现终端销售。

公司与经销商每年签订年度框架协议，仅约定每年预期采购台数，未约定对双方具有强制约束力的销售量。由于玉米收获机的销售季节性较强，与玉米收获周期（8-10 月）密切相关，终端用户及经销商往往在作业季到来前 1-2 月（6-8 月）进行采购备货，因此公司当前尚无法统计 2025 年度准确的在手订单数量。根据公司与经销商交流终端用户的使用反馈情况，公司产品稳定性及可靠性较好，

很多农户 2025 年计划采购天朗玉米收获机。根据经销商反馈的 2025 年度采购意向，公司初步预计 2025 年可实现玉米收获机销售 400 台。

4、玉米收获机未来成为公司重要收入来源的依据

近年来，水稻机、小麦机、花生机等行业鲜有新品牌竞争，但玉米联合收获机行业仍然有源源不断的新生力量加入，同时伴随着玉米产量的持续增长，玉米收获机市场仍有较大的市场空间。随着农业现代化的推进和农村劳动力的减少，农民对高效、智能化的农业机械需求不断增加。玉米作为我国主要的粮食作物之一，其收获作业的机械化水平直接影响到农业生产效率和成本。

东北地区玉米产量接近全国产量一半，对高质量玉米收获机的需求比其他地区更是迫切。公司玉米收获机立足东北地区黄金玉米带，充分利用地域优势及产品研发优势，针对东北地区玉米收获特点进行针对性研发，具备高速作业、大容量果穗、低倾角割台等特点。2024 年度虽然公司产品推向市场较晚，但仍取得了不错的市场反响。公司根据客户使用反馈情况，对现有产品进一步优化改进、持续更新升级。2025 年公司产品优势有望进一步扩大。

综上所述，公司新产品虽然当年度进入市场较晚，但销量仍超过了原有预期。未来随着产品持续更新升级、可靠性及作业性能不断提高，同时凭借公司玉米收获机产品在市场上的稳定表现、用户良好的口碑反馈，公司玉米收获机产品预期将逐步成为公司重要收入来源。

(五) 说明公司收入是否存在季节性特征，如有，请按季节补充披露收入构成情况，并说明是否与可比公司存在重大差异及合理性

1、说明公司收入是否存在季节性特征，如有，请按季节补充披露收入构成情况

公司已在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“六、(二) 2、营业收入的主要构成(5) 其他分类”中进行了补充披露收入构成情况，相关内容如下：

“按季度方式分类

单位：元

项目	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	8,647,767.	100.00%	18,323,052	6.79%		4.05%

	60		.49		14,426,140.06	
第二季度	-	-	89,827,116.32	33.31%	76,819,566.55	21.58%
第三季度	-	-	99,068,844.11	36.74%	130,239,149.03	36.59%
第四季度	-	-	62,465,225.98	23.16%	134,459,744.52	37.78%
合计	8,647,767.60	100.00%	269,684,238.90	100.00%	355,944,600.16	100.00%

报告期内，公司收入主要来源于打捆机产品，公司打捆机的作业季与北方玉米收获季具有较强的相关性，因此报告期内公司收入存在一定的季节性。

由于玉米等农作物的收获季集中在三、四季度（西北地区的春播玉米收获季相对较早在8月份前后；东北地区玉米收获相对较晚在10月份前后），而公司核心产品打捆机的销售旺季提前于收获季，一般为6月至10月，因此报告期内第二、三季度销售占比相对较高。2022年度，公司第四季度收入占比较高，主要系受当年第二季度公共卫生事件等因素影响，销售发货速度较慢，相关的订单延后执行。”

2、说明是否与可比公司存在重大差异及合理性

报告期内，可比公司季度收入构成如下表所示：

单位：万元

公司名称	项目	2024年1-3月		2023年度		2022年度	
		收入	占比(%)	收入	占比(%)	收入	占比(%)
一拖股份	第一季度	465,588.42	100.00	419,033.21	36.35	421,261.33	33.82
	第二季度	-	-	305,258.64	26.48	233,811.33	18.77
	第三季度	-	-	300,326.17	26.05	367,086.35	29.47
	第四季度	-	-	128,198.05	11.12	223,387.51	17.93
	合计	465,588.42	100.00	1,152,816.07	100.00	1,245,546.52	100.00
新研股份	第一季度	3,124.38	100.00	6,146.45	5.16	14,195.68	6.62
	第二季度	-	-	27,543.52	23.13	41,513.98	19.37
	第三季度	-	-	50,048.94	42.03	90,196.92	42.08
	第四季度	-	-	35,330.23	29.67	68,459.51	31.94
	合计	3,124.38	100.00	119,069.14	100.00	214,366.09	100.00
威马农机	第一季度	17,721.63	100.00	17,211.18	21.82	13,451.12	20.23
	第二季度	-	-	22,031.11	27.94	19,712.91	29.65
	第三季度	-	-	20,904.52	26.51	16,346.05	24.59
	第四季度	-	-	18,717.44	23.73	16,968.71	25.53
	合计	17,721.63	100.00	78,864.25	100.00	66,478.79	100.00
花溪	第一季度	1,583.08	100.00	1,635.18	20.83	2,354.30	17.00

科技	第二季度	-	-	2,129.57	27.13	4,969.84	35.89
	第三季度	-	-	2,787.55	35.52	4,591.21	33.15
	第四季度	-	-	1,296.03	16.51	1,932.59	13.96
	合计	1,583.08	100.00	7,848.33	100.00	13,847.94	100.00

注 1：数据来源于可比公司年报及季报。

注 2：新研股份季度收入中除农机收入外，还包含其航空航天飞行器零部件的专用设备制造收入

报告期内，一拖股份收入主要集中于第一、三季度，与公司有所差异，主要系其细分产品集中在拖拉机等农用动力机械，与公司打捆机系列用途不同，其拖拉机主要用于每年春季和秋季的农业生产中，通常每年一、三季度为拖拉机类农机销售旺季，四季度进入销售淡季，销量最少，经营业绩通常处于全年最低水平。

报告期内，新研股份收入季节性特征与公司差异较小，主要系其细分产品主要为自走式果穗型玉米收获机、自走式青饲料收获机（用于玉米青贮及矮秆饲料）、自走式辣椒收获机，而公司饲料打捆机主要针对玉米秸秆，产品作业季与新研股份差异较小。

报告期内，威马农机收入不存在明显季节性，与公司有所差异，主要系其主要产品为耕整地机械产品，用于山地丘陵地区的粮食和经济作物作业，产品适用耕地类型及农作物类型覆盖广泛，各季度间占比差异较小。

报告期内，花溪科技前三季度收入较高，其季节性收入构成与公司有所差异。主要系花溪科技打捆机产品销售区域主要集中在黄淮海地区和西北地区。其中黄淮海地区打捆机产品主要针对小麦秸秆和玉米秸秆，一年两熟，作业季与公司有所差异。

综上所述，公司收入存在销售季节性特征，与公司产品对应的农作物的收获季节情况相符；公司收入季节性特征与同行业可比公司相比略有不同，主要系公司与同行业可比公司的细分产品差异及对应农作物的作业季不同导致，差异原因具有合理性。

（六）结合产品的单价、原材料价格波动、单位制造费用等，说明 2023 年在产品实现技术升级的背景下，公司综合毛利率下降的原因及 2024 年 1-3 月公司毛利率大幅下滑的原因；公司的成本结构及主营成本的变化趋势与同行业可比公司是否存在重大差异；公司是否具备将原材料价格传导至客户的能力

1、结合产品的单价、原材料价格波动、单位制造费用等，说明 2023 年在产

品实现技术升级的背景下，公司综合毛利率下降的原因

(1) 产品单价情况

报告期内，公司主要产品单位售价情况如下：

单位：万元，台

产品	项目	2024年1-3月	2023年度	2022年度
打捆机	销售额	803.49	26,138.40	34,897.05
	销售数量	63	1,935	2,642
	销售单价	12.75	13.51	13.21
玉米收获机	销售额	-	264.93	-
	销售数量	-	18	-
	销售单价	-	14.72	-
免耕播种机	销售额	-	152.66	143.94
	销售数量	-	50	47
	销售单价	-	3.05	3.06

公司在每年年初结合市场反馈、当年预计产品成本、竞品价格等因素，按照公司销售管理制度，制定当年的定机销售政策，确定当年销售指导价和定机优惠方案。

2023年度，公司销售单价较2022年度有所上涨，主要系公司进行产品迭代升级，在原有产品基础上增加了二次粉碎装置、二次风机装置导致产品成本增加。公司虽同步调增了产品的销售价格，但售价调增幅度小于成本增长幅度，导致毛利率下降。

2024年1-3月，公司销售单价较2023年度下降，主要原因系2024年1-3月打捆机细分产品中售价较低的圆捆打捆机、小马力打捆机、固定式打捆机销售占比提升，拉低了打捆机系列产品的平均销售价格，毛利率随之下降。

(2) 原材料价格波动

报告期内，公司主要采购原材料单价如下：

单位：万元/件，万元/吨

打捆机	2024年1-3月	2023年度	2022年度
电液换向阀组	0.45	0.46	0.45

变速箱	-	0.38	0.36
机架	0.32	0.34	0.39
操作室	0.36	0.36	0.37
开平板	0.35	0.36	0.39
液压油	0.91	0.94	0.93

2023 年度公司主要采购原材料电液换向阀组、变速箱、液压油等原材料价格略有上升，机架、操作室、开平板等钢材制品价格随钢材大宗商品市场行情下降有所下降，2024 年度 1-3 月原材料价格小幅度回落，整体的采购价格未发生异常波动。因此原材料采购价格未对毛利率下降产生重要影响。

(3) 单位制造费用

报告期内，主营业务成本的成本构成中制造费用与单位制造费用情况如下：

单位：万元、台

产品	项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
打捆机	成本构成中制造费用	184.41	1,899.76	1,669.18
	销量	63	1,935	2,642
	单位制造费用	2.93	0.98	0.63
玉米收获机	成本构成中制造费用	-	50.11	-
	销量	-	18	-
	单位制造费用	-	2.78	-
免耕播种机	成本构成中制造费用	-	17.67	7.59
	销量	-	50	47
	单位制造费用	-	0.35	0.16

报告期内，单位制造费用有所上升，主要系受农机行业和下游畜牧业景气度降低的影响，公司产销量持续下降，而制造费用中固定资产折旧、车间管理人员工资、使用权资产折旧等相对固定而不受产销量变化影响，导致单位制造费用有所上升。

综上所述，报告期内，受产品提价幅度小于物料成本增幅以及单位制造费用上升的影响，公司毛利率有所降低，具有合理性。

2、2024 年 1-3 月公司毛利率大幅下滑的原因

2024 年 1-3 月公司毛利率为 17.28%，较 2023 年度下降幅度较大。除上述因

素外，每年的 12 月至来年的 4 月一般为行业的淡季，公司订单较少，生产随之减少，导致分摊至产品的单位直接人工、单位制造费用大幅上升，导致 2024 年 1-3 月毛利率较 2023 年大幅下降。随着第二、三季度公司产销规模的提升，公司打捆机毛利率将逐步提升。

3、公司与同行业可比公司的成本结构及主营成本的变化趋势：

(1) 公司与同行业可比公司的成本结构

同行业可比公司成本结构如下表所示：

单位：%

项目	直接材料占比	直接人工占比	制造费用占比	运输费用占比	其他占比	合计
2023 年度						
一拖股份	90.62	3.57	5.81	-	-	100.00
新研股份	67.97	5.02	25.78	-	1.24	100.00
威马农机	87.17	5.64	5.87	1.33	-	100.00
花溪科技	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	/
平均值	81.92	4.74	12.49	1.33	1.24	/
公司	81.12	4.69	11.36	2.83	-	100.00
2022 年度						
一拖股份	91.62	3.24	5.14	-	-	100.00
新研股份	63.84	5.63	25.27	-	5.25	100.00
威马农机	88.23	4.89	5.82	1.06	-	100.00
花溪科技	84.90	7.76	4.27	0.50	2.57	100.00
平均值	82.15	5.38	10.13	0.78	3.91	/
公司	85.83	3.89	7.94	2.34	-	100.00

注 1：新研股份成本结构披露包括专用设备制造（航空航天飞行器零部件）与专用设备制造（农机），此处仅取其农机相关数据；一拖股份成本结构披露包括农业机械及动力机械，此处仅取其农机相关数据

注 2：花溪科技在年度报告中未披露其成本构成，此处采用其在北京证券交易所上市的审核问询函的回复中披露 2022 年 1-9 月其直接材料、直接人工、制造费用、运输费用等比例

注 3：2024 年度 1-3 月各可比公司均未披露其成本结构

注 4：公司执行《企业会计准则应用指南汇编 2024》相关规定，公司将保证类质保费用计入营业成本，由于同行业可比公司尚未将售后服务费纳入成本，为保证口径的一致性，在与同行业可比公司进行成本结构对比时，公司的成本结构将对应售后服务费从营业成本中扣除

如上表所述，公司与可比公司的成本构成中均以直接材料的占比最高，且公司各项成本占比与可比公司各项成本占比的平均值相对接近，公司成本结构与同

行业成本结构一致。

(2) 公司与同行业可比公司主营成本的变化趋势：

单位：万元，%

公司	项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
一拖股份	营业成本	384,976.10	969,663.00	1,049,705.86
	变动率	-60.30	-7.63	-
新研股份	营业成本	2,795.76	89,622.33	152,651.88
	变动率	-96.88	-41.29	-
威马农机	营业成本	14,649.92	64,396.54	54,780.54
	变动率	-77.25	17.55	-
花溪科技	营业成本	1,002.13	5,421.73	9,093.29
	变动率	-81.52	-40.38	-
公司	营业成本	715.31	18,300.83	22,459.14
	变动率	-96.09	-18.51	-

如上表所述，公司的营业成本变动率与同行业可比公司基本一致。2023 年度威马农机得益于对海外市场的开拓，消费需求的增长，其山地丘陵农业机械销售量的增长，推动公司 2023 年销售量实现较大增长，导致其营业成本呈上升趋势；一拖股份、新研股份受农机行业整体需求下滑因素影响，其营业收入及营业成本呈下降趋势；花溪科技受极端天气、牛羊肉价格持续走低带来的秸秆需求减少、购买打捆机用户投资回报率下降，潜在用户购机欲望降低影响，营业收入及营业成本下降较大，公司营业成本变动趋势与行业一致。

4、公司具备将原材料价格传导至客户的能力

公司具备将原材料价格传导至客户的能力，公司每年年初结合市场反馈、当年预计产品成本等因素制定当年的定机销售政策，确定当年销售指导价和定机发车优惠方案。2023 年度，公司因产品升级、原材料价格波动导致单位成本上涨，公司依据销售政策提高了平均销售单价，2024 年度，随着原材料价格小幅度回落，公司小幅度回调了销售价格，因此公司具备一定的将原材料价格传导至客户的能力。

(七) 说明公司农机购置补贴具体的金额及占比，是否对农机购置补贴政策存在重大依赖；公司对农机购置补贴政策的会计处理是否符合《企业会计准

则》的要求；测算农机购置补贴政策调整对公司收入、净利润等经营业绩产生的影响及应对措施有效性

1、公司农机购置补贴具体的金额及占比，是否对农机购置补贴政策存在重大依赖

(1) 农机购置补贴针对终端购机用户，并非针对农机企业的补助

根据《2021-2023 年农机购置补贴实施指导意见》《2024—2026 年农机购置与应用补贴实施意见》，农机购置补贴政策按照“自主购机、定额补贴、先购后补、县级结算、直补到卡（户）”方式实施。农机补贴的申领主体主要是从事农业生产的个人和农业生产经营组织，包括农村集体经济组织、农民专业合作经济组织、农业企业等。农机购置补贴政策针对的是农机购机者而非农机生产商，购机者申领后直接发放至购机者个人账户。农机生产企业不参与补贴申领及发放过程，购置补贴不发放给农机生产企业。

农机购置补贴的申领和发放程序具体如下：

阶段	具体流程	参与方
自主选机购机	购机者自主选择购机后，销售方（经销商）应出具购机发票，并提供售后服务凭证和产品合格证。发票上需注明机具名称、型号、销售价格、购机人姓名、机具出厂编号等信息	购机者、经销商
验机获取证明文件	购机者提机后，到当地农机监理站进行验机，验机完成后获取登记证书、检验合格标志等证明材料	购机者、当地农机监理站
补贴资金申请	购机者携带所购机具及其产品合格证、身份证（农业生产经营组织为营业执照及法定代表人身份证）、户口本、购机发票和银行卡，以及当地农机购置补贴工作流程中明确要求的其他材料，自主到当地农业农村部门办理补贴申请手续	购机者、当地农业农村部门
补贴资格审核及补贴机具核验	农业农村部门对购机者提供的申请资料进行形式审核，组织人员对机具进行核验。在受理购机者补贴申请后，农业农村部门将于 2 个工作日内做出是否受理的决定，对因资料不齐全等原因无法受理的，注明原因后按原渠道退回申请；对符合条件可以受理的，将于一定时间内完成相关核验工作	购机者、当地农业农村部门
补贴资格确定及公示	农业农村部门按照申请先后顺序，依次确定补贴资格，办理相关手续，将符合补贴条件的购机者相关信息上传到补贴辅助管理系统，并在农机购置补贴信息公开专栏实时公布补贴申请信息，公示期结束后提交相关资料至财政部门审核结算	当地农业农村部门、财政部门
提交结算材料和补贴资金兑付	农业农村部门将补贴资金结算材料分批次汇总至财政部门审核。财政部门对补贴资金结算材料审核无误后，按规定对符合要求的申请通过国库集中支付的方式兑付资金，将补贴款拨付至购机者账户	当地农业农村部门、财政部门

如上述程序所示，农机购置补贴针对终端用户购机进行补贴，补贴款直接发

放给购机用户，并非针对农机生产企业的补助，因此不会对公司收入、净利润等产生直接影响。

(2) 农机购置补贴涉及公司产品类别、补贴额及占比情况

根据《2021-2023 年农机购置补贴实施指导意见》《2024-2026 年农机购置与应用补贴实施意见》规定，中央财政农机购置与应用补贴实行定额补贴，即同一种类、同一档次农业机械在本省实行统一的补贴标准。农业农村部、财政部组织制定发布全国通用类农业机械中央财政资金最高补贴额一览表。各省农业农村部门、财政部门在通用类最高补贴额一览表、区域非通用类农业机械最高补贴额建议一览表基础上，统筹考虑本省购机补贴政策普惠共享、兑付难度等因素，合理制定发布本省补贴额一览表，并可结合实际优化参数，依据同档产品上年市场销售均价测算确定各档次的补贴额。

根据《2021-2023 年农机购置补贴实施指导意见》公布的单机补贴限额，报告期内公司主要销售产品对应的机具类别、最高补贴额及占比情况具体如下：

单位：元

种类	型号	对应公司产品型号	报告期内平均售价（含税）	2021-2023 年单机补贴限额 ^{注1}	占比
免耕播种机	6 行及以下免耕条播机	免耕播种机 2BMY-2 型	35,747.42	1,100	3.08%
自走式玉米收获机	4 行摘穗剥皮型自走式玉米收获机	玉米收获机 4YZQ-4 型	170,000.00 ^{注2}	55,800	32.82%
	5 行及以上摘穗剥皮型自走式玉米收获机	玉米收获机 4YZ-5 型	270,000.00 ^{注2}	67,600	25.04%
打（压）捆机	压缩室截面积（宽×高）0.0936m ² 及以上无打结器自动套袋方捆捡拾压捆机	秸秆饲料捡拾打捆机 9YFQ-1.7 型	107,990.78	16,300	15.09%
	压缩室截面积（宽×高）0.1344m ² 及以上无打结器自动套袋方捆捡拾压捆机	秸秆饲料捡拾打捆机 9YFQ-2.2 型	152,130.67	21,600	14.20%

注 1：此处统计报告期内《2021-2023 年农机购置补贴实施指导意见》公布的单机补贴最高额度情况，报告期内 2024 年补贴限额变动幅度不大；

注 2：由于报告期内玉米收获机未实现规模销售，此处为公司玉米收获机出厂定价。

报告期内，公司销售打捆机产品、玉米收获机产品、玉米免耕播种机产品均属于《2021-2023 年农机购置补贴实施指导意见》《2024-2026 年农机购置与应用补贴实施意见》规定的补贴范围。上述补贴金额系中央根据不同产品类别规定

最高补贴额，各省可根据实际情况进行适度调整，产品补贴金额并非按产品售价进行比例确定，与公司产品销售价格无关。

(3) 公司生产经营对国家和地方补贴不存在重大依赖，具有直接面向市场独立持续经营的能力

公司生产经营对补贴政策不存在重大依赖。由于农机市场需求客观存在，农机购置补贴取消或退坡不会对客观需求造成实质性影响。

农业机械的使用具有较为明显的季节性特征，农机装备在农忙季节不仅需要进行长时间作业，而且需要适应不同的作业环境和农艺限制。由于农作物播种和收获都对时效性具有较高的要求，机械故障导致停工将对农民造成直接经济损失。另一方面，中国农机产品的终端市场具有差异化、分散化的特点，对农机企业销售网络与服务网络的广度和深度有较高的要求。同时，农机购置补贴在一定程度上会降低用户购机成本，但购机成本并非影响用户购买农业机械产品的决定性因素。

因此，农机产品的质量与性能、售后服务的质量与及时性，以及品牌的市场口碑，是购机者主要考量的因素。农机购置补贴是国家和地方为鼓励农民购买和使用农机产品、降低用户购买成本而实行的普惠性政策，而购买成本只是购机者考虑的因素之一。

综上，从长期来看，打捆机、玉米收获机市场需求客观存在，购机者可以通过打捆作业覆盖购机成本获得经济收益。此外，产品品质、售后服务、市场口碑等因素也是影响用户购机的决定性因素。公司经过多年的经营发展，已经形成自身的竞争优势，核心产品市场份额较高，品牌市场认可度良好。因此，尽管农机购置补贴会对公司生产经营造成一定影响，但公司对农机购置补贴不存在重大依赖，公司具有直接面向市场独立经营的能力。

2、公司对农机购置补贴政策的会计处理是否符合《企业会计准则》的要求

由于农机购置补贴政策针对终端购机用户并非发放给农机生产企业，补贴金额直接发放给终端用户。终端用户获补贴金额与公司产品销售、收入确认金额无关，因此无需进行会计处理。

3、测算农机购置补贴政策调整对公司收入、净利润等经营业绩产生的影响

及应对措施有效性

(1) 农机购置补贴对所在行业的影响

农机购置补贴虽然不会对公司收入、净利润产生直接影响，但是农机补贴退坡对公司所在行业的市场推广、市场价格和市场竞争形势产生一定影响。

随着我国农业机械化进程的加速，农机装备的数量显著增长。与此同时，农机技术的飞速进步使得产品迭代周期日益缩短。为适应不同阶段的农业发展需求，国家不断调整和完善补贴政策，重点倾斜于技术短板领域及高附加值农机产品，而对技术老化、市场饱和的农机产品则逐步减少补贴力度。这一趋势预示着，随着农业机械化水平的持续提升，未来农机购置补贴或将面临减少的风险。

短期内，农机购置补贴的减少可能削弱终端消费者的购买能力，对行业整体销售价格形成向下压力，进而引发公司产品价格和销售量的暂时下滑。然而，从长远角度看，补贴退坡实为推动行业洗牌、淘汰技术滞后及产能过剩中低端产品的有力手段。

作为农业机械细分行业的领军企业，在面临补贴退坡风险时，公司能够依托强大的研发制造能力提高产品市场竞争力，通过广泛的销售渠道以及完善的服务体系积极开拓市场，从而进一步巩固并提升在农业机械行业的领先地位。

(2) 农机补贴退坡对收入、净利润等财务指标敏感度分析

农机补贴退坡对公司营业收入、净利润等财务指标敏感性分析假设条件如下：

①根据上文统计报告期内公司打捆机产品最高单机补贴限额占比情况，公司打捆机产品补贴占比约为 15%；

②报告期内公司打捆机产品为核心产品，各期销售占比均超过 90%，因此仅以打捆机产品补贴退坡进行假设，其余产品及配件收入保持不变；

③公司产品销售单价下降金额与补贴退坡金额一致；

④虽然补贴退坡，但公司产品售价同步减少，终端用户最终支付价款未变动，因此假设公司产品销量不变。

根据上述假设，农机补贴退坡 5%、10%、20%，对应公司打捆机产品单价下降 0.75%、1.50%、3.00%。对报告期内营业收入及净利润影响测算结果如下：

单位：万元

补贴退坡比例	5.00%	10.00%	20.00%
--------	-------	--------	--------

销售单价下降	0.75%		1.50%		3.00%	
收入退坡	营业收入	变化比例	营业收入	变化比例	营业收入	变化比例
2024年1-3月	836.11	-0.72%	830.08	-1.43%	818.03	-2.86%
2023年度	26,670.76	-0.73%	26,474.72	-1.46%	26,082.65	-2.92%
2022年度	35,256.02	-0.74%	34,994.30	-1.47%	34,470.84	-2.95%
净利润退坡	净利润	变化比例	净利润	变化比例	净利润	变化比例
2024年1-3月	-451.86	-1.35%	-457.88	-2.70%	-469.93	-5.41%
2023年度	3,827.44	-4.87%	3,631.41	-9.74%	3,239.33	-19.49%
2022年度	8,312.55	-3.05%	8,050.82	-6.10%	7,527.37	-12.21%

如上表测算结果，农机补贴退坡会对营业收入及净利润造成一定影响，但由于打捆机行业的客观需求始终存在，不会造成较大程度影响。

(3) 公司应对措施的有效性

针对可能存在的国家和地方补贴退坡或取消风险，公司将持续加大研发投入、丰富产品品类、拓展下游市场，具体如下：

①创新产品线，拓展公司下游市场领域

公司将深耕先进农机装备领域，不断丰富产品种类，拓展公司下游市场领域。一方面，公司将持续聚焦于打捆机领域，丰富产品特色及型号，不断提升公司在现有赛道内的市场份额；另一方面，锚定全球中高端特色农机装备产品研发与制造，在巩固现有产品市场竞争地位的同时，进入大型籽粒联合收获机、大型高密度打捆机等领域，抢占行业顶尖技术高地，补齐产业短板，进入竞争新赛道。

②持续增加研发投入，加大创新型人才引进力度

公司始终坚持科技创新先行，持续建设研发团队，增强技术优势，坚持以新产品、新技术服务新农业。公司计划打造技术研发“百人计划”，全国范围招聘行业人才，建设超过100人的研发中心，争取国家级技术中心资质，为公司快速发展提供人才保障。创新驱动，内涵增长，公司力争5年内成长为全国领先的现代农业装备制造企业，持续增强公司产品创新力和竞争力。

(八) 说明公司的购机贷款补贴政策是否针对特定区域的客户适用，与可比公司是否存在重大差异；如终端客户未按照约定偿还贷款，公司与终端客户及信贷机构的具体安排，是否涉及公司收回相关产品，是否存在纠纷或潜在纠

纷，对上述事项的会计处理是否符合《企业会计准则》的要求，与可比公司是否存在重大差异

1、公司的购机贷款补贴政策是否针对特定区域的客户适用

公司购机贷款补贴政策按照年度与第三方金融机构签署合作协议，面对所有经销商、所有销售区域进行购机贷款利息补贴，对经销商、区域、时间不存在限制。

为了提高公司回款效率，激励终端客户采购农机，公司针对购机用户制定了购机贷款利息补贴政策，协助终端购机户与相关金融机构对接，包括哈银租赁、江苏金融租赁及部分商业银行等进行购机贷款服务，公司向相关金融机构支付贴息款。公司支付贴息款仅系提升回款效率、协助第三方金融机构提供贷款服务的利息补贴政策，在上述融资服务过程中不承担还款及担保义务，未与终端用户、经销商签署相关融资担保协议。上述政策面向所有终端购机用户，不针对特定区域客户。

2、如终端客户未按照约定偿还贷款，公司与终端客户及信贷机构的具体安排，是否涉及公司收回相关产品，是否存在纠纷或潜在纠纷

公司未与第三方金融机构、经销商及终端用户签署担保还款、融资租赁或类似协议。如终端客户未按期还款，公司在此过程中不承担还款担保义务，不涉及公司收回产品的情形，不存在纠纷或潜在纠纷。

公司当前产品销售直接客户主要为各地经销商，终端用户主要为农户、个体工商户及部分农垦公司等，不涉及融资租赁客户或还款担保义务。根据公司与金融服务机构签署协议，推荐购机用户并向金融服务机构支付一定比例的贴息款（最高不超过 4500 元），同时金融机构向终端用户提供贷款服务，提高了公司的回款效率及终端销售情况。

公司与第三方金融机构合作，为终端客户购机提供利息补贴，以便于公司尽快回笼资金，不涉及融资租赁义务或还款担保义务，不存在纠纷或潜在纠纷。

3、上述事项的会计处理是否符合《企业会计准则》的要求

公司合作金融机构向第三方贷款/租赁信贷时，公司向相关金融机构支付一

定的利息补贴。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第十九条规定：“企业应付客户（或向客户购买本企业商品的第三方）对价的，应当将该应付对价冲减交易价格，并在确认相关收入与支付（或承诺支付）客户对价二者孰晚的时点冲减当期收入，但应付客户对价是为了向客户取得其他可明确区分商品的除外。”公司向融资租赁公司支付的贴息视为支付给终端客户（即“向客户购买本企业商品的第三方”）的对价，因此应当作为应付客户对价并冲减交易价格。

报告期内，公司将相关贷款贴息金额作为收入的抵减项，冲销交易价格，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

4、公司上述合作模式及相关会计处理与可比公司是否存在重大差异

金融机构针对农机行业的购机贷款、融资租赁较为常见，行业内主要公司如一拖股份、花溪科技、沃得农机等与相关金融机构具有一定的合作，不同企业的合作模式略差异具体分析如下：

可比公司	合作模式	会计处理一致性
潍柴雷沃	2020 年以来，公司在农业装备业务中实施“金融贴息”促销政策，终端用户可以低息或免息分期付款购买农机，购机意愿提升，有效挖掘了终端市场需求。	发行人向融资租赁公司支付的贴息视为支付给终端客户（即“向客户购买本企业商品的第三方”）的对价，因此应当作为应付客户对价并冲减交易价格。 会计处理与公司一致。
沃得农机	存在客户信贷受托支付机构回款金额的第三方回款方式，根据市场公开信息与哈银金租等公司合作开展融资租赁业务进行销售。信贷机构付货款支付公司，不附带追索权，公司没有向信贷机构偿还货款的义务。	合作模式与公司一致，但公开文件未披露贴息的会计处理
一拖股份	利用子公司一拖财务公司开展融资租赁业务，对融资租赁业务具有较强的控制能力	合作模式与公司略有差异，公开文件未披露会计处理
花溪科技	为更好地促进公司产品销售、提高市场占有率及改善公司现金流，与江苏金融租赁股份有限公司进行客户融资租赁业务的合作，并向终端客户承担回购担保责任。	合作模式与公司略有差异，公开文件未披露会计处理

如上表所示，农机生产企业与相关金融机构合作具有普遍性，公司与相关金融机构的合作符合行业惯例。公司的相关合作模式与潍柴雷沃、沃得农机基本一致，会计处理方式与潍柴雷沃一致（沃得农机未披露相关贴息的会计处理）。

(九) 列表说明报告期前五名客户的获取方式、合作背景、合作模式、合作起始时间、定价政策、不同客户的价格差异、复购情况、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况

1、列表说明报告期前五名客户的获取方式、合作背景、合作模式、合作起始时间、定价政策、不同客户的价格差异、复购情况、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况

(1) 报告期前五名客户的获取方式、合作背景、合作模式、合作起始时间、未来合作计划、持续履约情况

单位：万元

客户名称	整机收入金额（不包含配件收入）			获取方式	合作背景	合作模式	合作起始时间	未来合作计划	持续履约情况
	2024年1-3月	2023年度	2022年度						
宁夏龙平农业机械发展有限公司	160.73	2,248.81	-	商务谈判	产品满足其终端客户需求	经销	2023年	继续合作	持续履约中
开鲁县福达农业机械销售有限公司	133.94	661.74	1,535.23	商务谈判	产品满足其终端客户需求	经销	2019年	继续合作	持续履约中
通辽市浙野农机有限公司	107.16	437.43	1,147.06	商务谈判	产品满足其终端客户需求	经销	2018年	继续合作	持续履约中
奈曼旗茹意农机销售有限公司	80.37	247.16	378.44	商务谈判	产品满足其终端客户需求	经销	2018年	继续合作	持续履约中
勃利县农友农机经销处	53.30	53.21	163.12	商务谈判	产品满足其终端客户需求	经销	2022年	继续合作	持续履约中
昌吉君睿辉煌商贸有限公司	-	1,266.97	753.95	商务谈判	产品满足其终端客户需求	经销	2020年	继续合作	持续履约中
大同艾谷农牧装备贸易有限公司	52.29	909.82	574.13	商务谈判	产品满足其终端客户需求	经销	2020年	继续合作	持续履约中
呼和浩特市高峰鹏瑞机械有限公司	-	635.14	858.44	商务谈判	产品满足其终端客户需求	经销	2021年	继续合作	持续履约中
阜新蒙古族自治县红田农机有限公司	-	496.51	2,243.03	商务谈判	产品满足其终端客户需求	经销	2017年	继续合作	持续履约中
同心县宏丰源农机有限责任公司	-	-	1,606.06	商务谈判	产品满足其终端客户需求	经销	2019年	终止合作	履行完毕

黑山县双合农业机械销售有限公司	-	452.84	1,166.79	商务谈判	产品满足其终端客户需求	经销	2022年	继续合作	持续履约中
-----------------	---	--------	----------	------	-------------	----	-------	------	-------

(2) 报告期前五名客户的复购情况

如上表所述，报告期内前五名客户中除同心县宏丰源农机有限责任公司和公司已经终止合作外，其余经销商均保持着良好的合作关系，报告期内前五名客户复购情况良好。由于2024年1-3月为公司销售淡季，部分经销商尚未发生交易。

(3) 报告期内公司定价政策

公司在每年年初结合上年市场反馈、当年预计成本、竞品价格等因素，按照公司销售管理制度，制定当年的定机销售政策，确定当年销售指导价和定机发车优惠方案，销售政策对报告期内所有客户保持一致。

(4) 报告期前五名客户的价格差异

报告期前五名客户整机收入平均单价如下表所示：

单位：台、万元/台

公司名称	2024年1-3月		2023年度		2022年度	
	数量	单价	数量	单价	数量	单价
宁夏龙平农业机械发展有限公司	12	13.39	163	13.80	-	-
开鲁县福达农业机械销售有限公司	10	13.39	48	13.79	114	13.47
通辽市浙野农机有限公司	8	13.39	32	13.67	85	13.49
奈曼旗茹意农机销售有限公司	6	13.39	18	13.73	28	13.52
勃利县农友农机经销处	4	13.33	4	13.30	12	13.59
昌吉君睿辉煌商贸有限公司	-	-	87	14.56	55	13.71
大同艾谷农牧装备贸易有限公司	4	13.07	71	12.81	43	13.35
呼和浩特市高峰鹏瑞机械有限公司	-	-	46	13.81	63	13.63
阜新蒙古族自治县红田农机有限公司	-	-	36	13.79	170	13.19
同心县宏丰源农机有限责任公司	-	-	-	-	120	13.38
黑山县双合农业机械销售有限公司	-	-	35	12.94	86	13.57

如上表所述，公司报告期内前五大客户价格差异较小，均统一执行当年的销售指导价及定机优惠方案，价格差异主要系各经销商采购细分产品类别不同，同时不同订货时间段价格优惠幅度有所区别。

报告期前五大客户中，大同艾谷农牧装备贸易有限公司、黑山县双合农业机械销售有限公司 2023 年平均单价较低，其中，大同艾谷农牧装备贸易有限公司 2023 年购买了 16 台小马力打捆机，其销售价格较当年常规产品 23 款饲料打捆机平均低 3-4 万/台，导致其 2023 年平均采购单价较低；黑山县双合农业机械销售有限公司 2023 年购买了 2 台免耕播产品，其销售价格较当年常规产品 23 款饲料打捆机平均低 10 万/台，导致 2023 年平均单价较低。昌吉君睿辉煌商贸有限公司 2023 年度平均单价较高，主要系其所在地为新疆，公司考虑运费成本较高

等因素相应的调增对应销售价格。

(5) 报告期前五名客户的合同签订周期及续签约定等关键条款设置

公司与各经销商未签订长期战略合作协议，采用框架协议结合采购订单的模式进行合作。公司在每年年初签署框架协议，框架协议有效期为1年，未设定续签条款，到期后协商续签。

(十) 结合主要客户的采购频次、产品的使用寿命，说明公司报告期内主要客户变动频繁的合理性，是否与可比公司存在明显差异

1、结合主要客户的采购频次、产品的使用寿命，说明公司报告期内主要客户变动频繁的合理性

公司报告期内主要客户的采购频次及销售金额排名情况如下：

单位：次

客户名称	2024年1-3月		2023年度		2022年度	
	采购频次	销售排名	采购频次	销售排名	采购频次	销售排名
宁夏龙平农业机械发展有限公司	3	1	42	1	-	-
开鲁县福达农业机械销售有限公司	3	2	13	4	32	3
通辽市浙野农机有限公司	2	3	9	16	23	4
奈曼旗茹意农机销售有限公司	2	4	6	36	10	24
勃利县农友农机经销处	1	5	2	109	3	62
昌吉君睿辉煌商贸有限公司	-	-	24	2	21	11
大同艾谷农牧装备贸易有限公司	1	6	18	3	11	16
呼和浩特市高峰鹏瑞机械有限公司	-	-	12	5	16	10
阜新蒙古族自治县红田农机有限公司	-	-	9	10	45	1
同心县宏丰源农机有限责任公司	-	-	-	-	30	2
黑山县双合农业机械销售有限公司	-	-	12	13	23	5

注：此处统计发货单次数作为其客户采购频次。

公司主要客户变动原因如下：

①同心县宏丰源农机有限责任公司、宁夏龙平农业机械发展有限公司

2023年，同心县宏丰源农机有限责任公司资金流转能力下降，且其业务拓展辐射范围小，该经营区域还有提升空间，公司综合考虑经销商业务运营能力等原因在同区域将同心县宏丰源农机有限责任公司更换为宁夏龙平农业机械发展

有限公司，2022 年同心县宏丰源农机有限责任公司为公司第 2 大客户，2023 年其退出经销商名单，宁夏龙平农业机械发展有限公司成为公司第 1 大客户。

②阜新蒙古族自治县红田农机有限公司

阜新蒙古族自治县红田农机有限公司为 2022 年第 1 大客户，但 2023 年受当地终端市场趋于饱和的影响，2023 年销售金额下降为第 10 名。

③昌吉君睿辉煌商贸有限公司、大同艾谷农牧装备贸易有限公司

昌吉君睿辉煌商贸有限公司位于新疆区域。由于饲料打捆机能更好地应用于当地玉米秸秆，因此在新疆区域大幅度取代了原有传统打捆机，并且得到了当地用户的认可从而产生了销量增长。受此影响，该经销商排名由 2022 年第 11 名上升为 2023 年第 2 名。

大同艾谷农牧装备贸易有限公司的增长，主要源于当地政府推广乡村振兴政策，当地终端市场活跃，实现了销售的增长，由 2022 年第 16 名上升为 2023 年第 3 名。

④奈曼旗茹意农机销售有限公司、勃利县农友农机经销处

奈曼旗茹意农机销售有限公司 2022 年、2023 年度销售频次分别为 10 次、6 次；勃利县农友农机经销处 2022 年、2023 年度销售频次分别为 3 次、2 次，销售排名也较为稳定。奈曼旗茹意农机销售有限公司、勃利县农友农机经销处进入 2024 年 1-3 月前五大的原因主要系公司的主要客户尚未开始订货，1-3 月总收入较低。

⑤通辽市浙野农机有限公司、黑山县双合农业机械销售有限公司

通辽市浙野农机有限公司、黑山县双合农业机械销售有限公司采购频次下降，从 2022 年第 4 名、第 5 名降至 2023 年第 16 名、13 名，主要原因为当地二手农机市场交易活跃、价格较低，使得新机器销售受到影响。

⑥呼和浩特市高峰鹏瑞机械有限公司

呼和浩特市高峰鹏瑞机械有限公司销售排名由 2022 年第 10 名上升为 2023 年第 5 名。主要系 2023 年度其他地区经销商采购量下降，而该客户所在蒙西地区市场需求相对稳定，导致其排名上升。

综上所述，报告期内主要客户变动情况具有合理性。

(2) 是否与可比公司存在明显差异

报告期内，同行业可比公司除花溪科技外均未披露前五大客户情况，花溪科技 2022-2023 年度前五大客户情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度
靖边县现代商贸有限公司	第 1 名	-
酒泉泰丰农机有限公司	第 2 名	第 1 名
鄂托克旗李军农机有限责任公司	第 3 名	第 5 名
鄂托克旗富越农牧业机械有限公司	第 4 名	-
内蒙古玉金龙农机有限责任公司	第 5 名	第 2 名
榆林邦达农机有限公司	-	第 3 名
鄂尔多斯市沃泰农业机械有限公司	-	第 4 名

花溪科技的销售模式主要为买断式经销，与公司销售模式类似。其 2022 年度前五大客户在 2023 年度变动 2 名，主要客户变动情况与公司类似，不存在明显差异。

二、中介机构核查情况

(一) 核查上述问题并发表明确意见

1、核查程序

(1) 访谈公司管理层、销售人员，了解当前行业景气度、公司业绩下降的主要原因；了解未来是否存在业绩持续下滑风险、公司应对措施及有效性；了解公司的业务拓展能力、产品技术门槛、公司竞争优势；了解玉米收获机的行业整体前景、竞争优势；

(2) 获取公司订单数量、产品单价情况，分析公司订单数量、单价波动与公司收入下降的关系；

(3) 获取行业研究报告，了解当前农机及细分行业的景气度情况、行业变化趋势及原因、行业竞争格局、玉米收获机行业整体前景；

(4) 获取公司在手订单、期后订单签订以及与去年同期对比情况，分析业务量是否存在进一步下滑趋势；

(5) 获取可比公司相关资料，对比可比公司经营业绩差异情况，了解当前打捆机更换周期；了解可比公司贴息款的会计处理；

(6) 查阅农机购置补贴相关法律法规及政策文件，了解中央农机购置补贴的机具范围和单机补贴限额变化情况，确认公司主要产品是否属于补贴范围，分析主要产品单机补贴限额变化对公司产品销售的影响；

(7) 针对农机购置补贴退坡的风险，对发行人销售收入和净利润进行敏感性分析，测算补贴退坡对发行人经营业绩的影响；

(8) 查阅《2021-2023 年农机购置补贴实施指导意见》《2024-2026 年农机购置与应用补贴实施意见》《农业机械购置补贴产品违规经营行为处理办法（试行）》等政策文件，了解农机购置补贴申领、确认及发放过程；

(9) 查阅相关金融机构的合作协议、贷款协议模板等，确认在终端客户进行信贷融资时，公司是否承担还款担保责任，是否针对特定区域的客户适用；

(10) 对相关金融机构进行访谈，确认相关金融机构开展农机贷款的真实性，与吉林天朗合作的真实性、合理性；

(11) 访谈公司财务部门，了解贴息款的会计处理是否符合《企业会计准则》的要求；

(12) 获取公司的收入明细表，分析公司季度收入变动的原因及合理性，分析公司收入是否存在季节性特征；查阅同行业可比公司定期报告，核查公司季度收入与同行业可比公司是否存在重大差异；

(13) 比较分析报告期内各类产品销售单价、原材料价格波动、单位制造费用的波动情况，分析毛利率波动的原因；

(14) 获取公司的成本明细表，分析公司成本结构构成，分析营业成本在报告期内的变动趋势。查阅同行业可比公司定期报告，核查公司成本结构与其是否存在重大差异；

(15) 访谈公司销售负责人，了解前五名客户的获取方式、合作背景、合作模式、合作起始时间、定价政策、不同客户的价格差异、复购情况、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况；检查公司与经销

商签订的框架协议并复核相关条款内容；

(16) 获取公司销售明细表，检查主要客户的购买频次，访谈公司销售负责人，了解产品的使用寿命、客户变动的原因，并分析客户变动原因的合理性；查询可比公司定期报告，查询公司客户变动情况是否与同行业可比公司存在重大差异。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 公司报告期内收入波动与下游畜牧行业景气度一致，公司业绩下滑与可比公司中新研股份、花溪科技等可比公司基本一致；

(2) 公司 2024 年 1-9 月的业绩及在手订单情况较上年同期下滑，公司预计 2024 年全年业绩下滑；为应对行业景气度下滑的态势，公司采取了一系列应对措施，短期内业绩下滑不会对公司持续经营能力带来重大不利影响；公司具备良好的技术储备和产品布局，未来 1-2 年业绩有望逐步恢复增长；

(3) 短期来看，公司报告期及期后业绩受行业周期性影响持续下滑；随着新产品销量增长、行业周期性回暖，公司业绩有望凭借产品优势、市场地位优势、业务拓展能力迎来反弹，中长期看具备可持续性；

(4) 公司新产品虽然当年度进入市场较晚，但销量仍超过了原有预期。未来随着产品持续更新升级、可靠性及作业性能不断提高，同时凭借公司玉米收获机产品在市场上的稳定表现、用户良好的口碑反馈，公司玉米收获机产品预期将逐步成为公司重要收入来源；

(5) 报告期内，公司主营业务收入存在一定的季节性波动，公司打捆机的销售季节性与主要秸秆农作物的收获季节情况相符，与下游行业实际情况一致，公司的主要产品与同行业可比公司产品及产品对应农作物作业季不同导致季节收入构成略有差异，差异原因具备合理性；

(6) 报告期内，公司 2023 年毛利率下降主要由于产品升级涉及的材料成本增加，而产品售价的增长幅度小于成本的增长幅度。2024 年毛利率大幅下降的原因主要为产量下降导致单位产品成本上升较大，毛利率变动的原因合理。公司

的成本结构及主营成本的变化趋势与同行业基本一致，公司具备一定的将原材料价格传导至客户的能力；

(7) 由于打捆机仍属于农机领域刚性需求，公司产品对农机购置补贴政策不存在重大依赖；由于购置补贴针对终端用户而非农机企业，不涉及公司会计处理；公司针对购置补贴退坡所进行的预测合理，不会对经营业绩产生重大影响，应对措施有效；

(8) 公司购机贷款补贴政策适用于所有客户，与可比公司不存在重大差异；公司未与第三方金融机构、经销商及终端用户签署担保还款、融资租赁或类似协议。如终端客户未按期还款，公司在此过程中不承担还款担保义务，不涉及公司收回产品的情形，不存在纠纷或潜在纠纷；公司相关合作模式、会计处理准确，与可比公司不存在重大差异；

(9) 报告期前五名客户的获取方式、合作背景、合作模式、合作起始时间、定价政策、不同客户的价格差异、复购情况、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况等未见异常；

(10) 报告期内，公司主要客户变动频繁，主要为经销商受其当地的终端市场影响而影响其购买频次，主要客户变动情况与同行业可比公司变化情况类似，具备合理性。

(二) 说明针对营业收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、截止性测试、替代措施金额和比例、核查结论，对收入真实性、完整性、准确性发表明确意见

1、发函、回函的金额和比例：

单位：万元

项目	2024年1-3月	2023年度	2022年度
营业收入 A	864.78	26,968.42	35,594.46
营业收入函证金额 B	742.11	22,540.30	29,016.24
函证比例 C=B/A	85.81%	83.58%	81.52%
回函确认金额 D	730.58	21,799.84	26,471.33
回函比例 E=D/A	84.48%	80.83%	74.37%

2、对报告期主要客户进行实地走访的金额和比例：

单位：万元

项目	2024年1-3月	2023年度	2022年度
营业收入	864.78	26,968.42	35,594.46
走访金额	645.22	19,352.29	24,933.71
走访比例	74.61%	71.76%	70.05%

3、对销售收入执行截止测试的金额和比例：

单位：万元

项目	截止日前			截止日后		
	收入金额	核查金额	核查比例	收入金额	核查金额	核查比例
2024/3/31	628.57	583.67	92.86%	1,232.39	1,017.34	82.55%
2023/12/31	286.99	179.27	62.46%	97.65	88.99	91.13%
2022/12/31	768.84	715.60	93.07%	105.44	90.83	86.14%

注：收入金额为各截止日前后一个月销售额

4、说明针对营业收入的核查方式及程序

(1) 了解管理层与收入确认相关的关键内部控制制度，对销售与收款循环涉及的关键控制点进行控制测试；

(2) 访谈公司管理层，结合公司的销售合同，了解和评估吉林天朗的收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

(3) 针对销售收入进行细节测试，检查主要客户合同、订单、签收单、发票银行回单等原始单据，以核实公司是否按照既定的收入确认政策进行销售收入的确认；对公司收入细节测试情况如下：

单位：元

项目	2024年1-3月	2023年度	2022年度
细节测试金额	6,692,660.58	170,389,103.14	206,759,450.08
营业收入	8,647,767.60	269,684,238.90	355,944,600.16
测试比例	77.39%	63.18%	58.09%

(4) 通过公开渠道查询主要客户的工商登记资料、关联方清单等，核实主要客户与吉林天朗及主要关联方是否存在关联关系；

(5) 对报告期主要客户进行实地走访，了解客户的经营状况及持续经营能力，与吉林天朗是否存在关联关系，核实客户的背景信息及双方的交易信息；

(6) 对重要客户的应收账款、预收款项和销售收入执行函证程序，确认销售收入的真实性、准确性和完整性；

(7) 对营业收入和营业成本实施分析性复核，对报告期内收入、毛利率等指标的波动进行分析，关注主要财务指标是否发生异常波动；

(8) 选取资产负债表日前后记录的收入交易，检查出库单、签收单等支持性单据，对销售收入执行截止测试，以核实销售收入是否被记录于恰当的会计期间，并关注期后是否存在大额销售退回的情形；

(9) 从销售出库台账选取销售出库单样本，追查至记账凭证等单据，以核实销售收入的完整性。

5、核查结论，对收入真实性、完整性、准确性发表明确意见

经核查，主办券商、会计师认为公司收入确认真实、完整、准确。

问题 2. 关于经销商

根据申报文件：报告期内，公司的经销收入占比分别为 99.06%、98.70%和 95.43%。

请公司按照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》（以下简称《挂牌审核规则适用指引 1 号》）中关于经销商模式的要求，补充披露经销有关情况。

请公司：（1）说明是否存在由在职员工、前员工或其近亲属控制的经销商、供应商，是否存在主要为公司服务的经销商、供应商，如有，请说明主体名称、与公司的关系、报告期内交易金额及占比，交易的背景、具体交易内容、结算方式，结合市场价格或第三方交易价格说明交易的公允性；（2）说明报告期公司向经销商客户销售产品的流向、各期末库存情况、退换货情况销售流程是否涉及多级经销商、是否实现最终销售、报告期内买断式经销和非买断式经销的金额及占比；（3）列表说明公司报告期内经销商的地域分布情况，若地域分布变化较大，请说明合理性；说明公司销售产品的运输半径是否合理，运输费用与收入的匹配性，与可比公司是否存在明显差异。

请主办券商、会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见；（2）按照《挂牌审核规则适用指引 1 号》相关要求核查经销收入，说明对经销销售收入的终端销售核查情况。

【回复】

一、补充披露

请公司按照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》（以下简称《挂牌审核规则适用指引 1 号》）中关于经销商模式的要求，补充披露经销有关情况

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

1、经销实现的销售收入金额及占比情况

报告期各期经销实现的销售收入金额及占比情况，公司已在“第四节 公司

财务”之“六、(二)2.营业收入的主要构成(4)按销售方式分类”中披露如下:

“(4)按销售方式分类

单位:元

项目	2024年1月—3月		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
经销模式	8,252,507.10	95.43%	266,168,537.05	98.70%	352,588,065.64	99.06%
直销模式	395,260.50	4.57%	3,515,701.85	1.30%	3,356,534.52	0.94%
合计	8,647,767.60	100.00%	269,684,238.90	100.00%	355,944,600.16	100.00%
原因分析	<p>报告期内,公司对客户销售以经销为主,直销为辅。公司采用经销模式,符合农机行业特点,即目标市场广泛分布于全国各个区县,终端客户相对分散,通过经销商更易实现跨区域销售产品。同行业可比公司花溪科技、一拖股份、威马农机、新研股份等均以经销模式为主,因此公司采取经销商模式符合行业特点,具有合理性。</p>					

”

2、与其他模式下毛利率的比较分析

在“第四节 公司财务”之“六、(四)毛利率分析 3.其他分类”中补充披露如下:

“与其他模式下毛利率的比较分析

单位:元

2024年1月—3月			
项目	收入	成本	毛利率
主营业务收入	8,421,364.52	7,153,139.04	15.06%
其中:经销模式	8,252,507.10	7,033,492.22	14.77%
直销模式	168,857.42	119,646.82	29.14%
其他业务收入	226,403.08	-	100.00%
合计	8,647,767.60	7,153,139.04	17.28%
原因分析	详见后文分析。		
2023年度			
项目	收入	成本	毛利率
主营业务收入	268,667,976.52	183,008,323.42	31.88%
其中:经销模式	265,949,744.97	180,366,964.66	32.18%
直销模式	2,718,231.55	2,641,358.76	2.83%
其他业务收入	1,016,262.38	-	100.00%

合计	269,684,238.90	183,008,323.42	32.14%
原因分析	详见后文分析。		
2022 年度			
项目	收入	成本	毛利率
主营业务收入	355,177,507.56	224,591,412.23	36.77%
其中：经销模式	352,588,065.64	222,676,170.05	36.85%
直销模式	2,589,441.92	1,915,242.18	26.04%
其他业务收入	767,092.60	-	100.00%
合计	355,944,600.16	224,591,412.23	36.90%
原因分析	<p>报告期内，公司主营业务经销模式的毛利率分别为 36.85%、32.18%和 14.77%，与打捆机产品整体毛利率变动趋势一致。直销模式的毛利率分别为 26.04%、2.83%和 29.14%，其中 2022 年和 2023 年直销模式毛利率低于经销模式，主要由于直销产品以零配件为主，整体毛利率低于打捆机整机产品，同时 2023 年玉米收获机产品为小试投入市场以进一步测试机器稳定性，因此采用直销模式销售了 6 台玉米收获机，其毛利率为负，进一步拉低了公司直销模式的毛利率；2024 年 1-3 月，公司直销模式毛利率高于经销模式，主要直销产品主要为零配件，毛利率相对稳定，而经销模式下打捆机产品受一季度产销规模影响，成本较高，毛利率较低。</p>		

”

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

在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“四、(二) 产品或服务的主要消费群体 3、其他情况”处补充披露如下：

“(1) 采取经销模式的必要性及合理性

公司采用经销模式，符合农机行业特点，即产品目标市场广泛分布于全国各个区县，终端客户相对分散，通过经销商更易实现跨区域销售产品。同行业可比公司为例，花溪科技、一拖股份、威马农机、新研股份等均以经销模式的销售为主。因此公司采取经销模式符合农机行业特点，具有合理性。

(2) 公司经销为主的销售模式与同行业可比公司具有一致性

报告期内，公司采用经销为主的销售模式，与同行业可比公司具有一致性，

具体如下：

项目	销售模式	最近两年经销收入占比情况
一拖股份	以买断式经销为主	70%以上
新研股份	农机板块采用买断式经销为主	农机产品经销收入占比 100%
威马农机	直销和经销并存	经销占比 25%左右 ^注
花溪科技	以买断式经销为主	经销收入占比 90%以上 ^注
拟挂牌公司	以买断式经销为主	经销占比 90%以上

注：威马农机经销收入占比相对较低，主要由于其产品以外销为主且主要面向下游 ODM 客户，导致其直销收入占比相对较高；花溪科技 2023 年报未单独披露其经销收入占比，根据其招股书披露的 2020 年、2021 年和 2022 年 1-9 月经销收入占比均在 90%以上。”

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

在《公开转让说明书》“第二节公司业务”之“四、（二）产品或服务的主要消费群体 3、其他情况”处补充披露如下：

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

①公司与经销商的合作模式

根据公司与经销商的合同约定，公司与经销商之间的销售主要为买断式销售，该模式下公司将产品直接销售给经销商，再由经销商销售给下游客户，经销商将自行承担采购产品的相应风险和报酬；公司存在少量非买断式销售。采用该种模式主要系公司为拓展新市场或推广新产品。

公司未设置多级经销商体系。在选择经销商时，一般要求下游经销商只能经销本公司的打捆机产品，公司产品在该经销商所属区域内实行独家经销。

②定价机制

公司参考产品成本、竞品价格等因素，对产品采用统一的定价模式，除因下游经销商当年度累计采购规模以及采购时点（销售淡季给予一定的提机优惠）的差异，导致公司给予不同幅度的价格优惠外，公司对下游不同经销商的销售价格基本一致，以合理保证不同经销商之间的公平。

③收入确认原则

报告期内，公司与主要经销商合作模式以买断式经销为主。在买断式经销模式下，公司相关产品经经销商在收货环节验收并签收后，相关产品的所有权、控制权及相关货物的风险均转移至经销商，公司在完成产品交付后确认相关收入。

同时，公司存在少量客户适用非买断式经销，该模式下公司在经销商实现农机产品的终端销售后，待终端客户提货签字后确认收入。

④交易结算方式及信用政策

公司下游客户主要以银行转账方式进行货款结算。公司对经销商的信用政策一般为“定金+款到发货”，对少量客户给予一定金额信用额度。根据每年年初与经销商达成供货的年度经销协议，经销商预付一定比例的定金，在产品发货时一般要求款到发货或者赊销额度控制在授予的信用额度内，报告期内公司应收账款规模相对较小。

⑤物流及相关退换货政策

公司农机产品主要通过第三方物流供应商进行运输，销售环节相关运费由公司承担。公司退换货政策：因产品质量问题需要退换货的，由双方协商执行。”

（四）报告期内经销商家数及增减变动情况、地域分布情况、主要经销商名称、公司各期对其销售内容及金额、是否与公司存在实质和潜在关联方关系

公司主要经销商名称、公司各期对其销售内容及金额以及是否与公司存在关联方关系已经在《公开转让说明书》“第二节公司业务”之“四、（二）产品或服务的主要消费群体 1、报告期内前五名客户情况”进行了披露。

在《公开转让说明书》“第二节公司业务”之“四、（二）产品或服务的主要消费群体 3.其他情况”进一步补充披露公司经销商家数及增减变动情况、地域分布情况，具体如下：

“（4）经销商家数及增减变动情况、地域分布情况

报告期内公司经销商变动情况如下：

单位：个

项目	上年经销商	本期减少	本期新增	本期经销商
----	-------	------	------	-------

2023年	224	80	66	210
2024年1-3月	210	144	7	73

注：统计各期经销商变动情况以当期是否发生交易为准。

如上表所示，公司报告期内经销商数量存在一定的变动，主要系个别销售规模较小的经销商因销售不及预期主动退出或公司选择终止合作；2024年1-3月经销商数量较少，主要由于销售淡季部分经销商尚未开始采购，尚无交易导致（全年度看仍将开展业务）。

报告期内，公司经销商主要分布在华北（以内蒙古为主）、东北三省以及西北地区（陕西、宁夏、甘肃、新疆）；上述区域为我国主要的玉米种植区，同时畜牧业比较发达，为公司打捆机产品销售的主要区域。”

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

在《公开转让说明书》“第二节公司业务”之“四、（二）产品或服务的主要消费群体 3、其他情况”补充披露公司经销商的管理制度，具体如下：

“（5）经销商的管理制度

公司制定了《经销商管理制度》以指导公司对经销商的管理行为，公司与经销商的合作以买断式经销为主，对经销商的管理主要体现在以下方面：

①资质要求

A 经销商需具有独立企业法人资格，营业执照经营范围具有相关经营资质，原则上应具备一般纳税人资格。

B 具有良好的资信能力和商业信誉且认同公司的经营理念、企业文化。

C 愿意专心经营公司产品，并对产品、对市场充满信心。

D 能够诚信经营并接受公司的经营指导，保持与公司战略决策的一致性。

②准入流程及资料

销售部业务人员根据公司产品市场推广需要在相应区域内寻找候选经销商，并对经销商的基本条件进行调查与筛选，与之进行初步的合作意向洽谈，初步沟通拟申请的经销商级别和相应政策。

完成合作意向商谈后，对于申请成为公司经销商的企业，需由销售部销售人员对其进行调查，填写经销商准入申请表，由销售部负责人审核，经经理审

批同意后，该企业即可与公司签订经销商合作协议成为公司经销商。经销商须提交的申请资料包括：①经销商准入申请表；②经销商营业执照副本复印件、一般纳税人资格证明等。

③信用管理

公司根据经销商背景情况，经审核后，授予经销商一定的信用额度和账期。经销商信用管理参照《销售管理制度》中信用评级有关要求执行。每年年初，公司销售部应当根据经销商上年度的销售任务、历史业绩、商业信用等情况对其信用额度、价格折扣等进行适当调整。

④经销商退出

公司经销商提出申请或经评审确认经销商不再符合公司经销要求的，由销售部提出申请，经过销售负责人、经理审核同意后，公司不再续签年度经销合作协议，公司经销商退出公司的经销体系。

报告期内，公司采用买断式经销为主的模式，公司对下游经销商未设置统一的存货进销存系统。”

二、公司说明

（一）说明是否存在由在职员工、前员工或其近亲属控制的经销商、供应商，是否存在主要为公司服务的经销商、供应商，如有，请说明主体名称、与公司的关系、报告期内交易金额及占比，交易的背景、具体交易内容、结算方式，结合市场价格或第三方交易价格说明交易的公允性

报告期内，公司不存在由在职员工、前员工或其近亲属控制的经销商、供应商，也不存在主要为公司服务的经销商，但存在个别供应商主要为公司服务的情况，涉及的供应商为吉林省金圆机械制造有限公司，报告期内，公司对其采购规模占其收入比例约为 80%，占比较高。

1、说明主体名称、与公司的关系、报告期内交易金额及占比，交易的背景、具体交易内容、结算方式

公司向吉林省金圆机械制造有限公司的交易情况具体如下：

供应商名称	吉林省金圆机械制造有限公司
交易内容	采购机架、压缩架体等焊接件
报告期内交易金额及占比	报告期各期采购金额分别为 843.88 万元、611.45 万元和 55.27 万元，占当期采购比例分别为 4.58%、3.77%和 4.44%。
与公司的关系	不存在关联关系
结算方式	预付款 50%，到货检验合格后支付 45%，尾款 5%作为质保金
公司对其采购占其总销售额的比例	报告期各期公司对其采购占其销售总额的比例约 80%

公司与吉林省金圆机械制造有限公司自 2020 年开始进行合作，公司选择该供应商主要系其焊接业务能力较强，从业人员经验丰富，合作以来产品质量稳定，同时其地理位置距离公司较近，可满足公司供货及时性的要求。因此，公司向吉林省金圆机械制造有限公司采购具有合理性。

2、结合市场价格或第三方交易价格说明交易的公允性

除吉林省金圆机械制造有限公司以外，公司同时向主要供应商辽宁晟宏嘉科技有限公司及其他供应商采购机架、压缩架体，报告期各期采购单价对比情况如下：

主要原材料名称	供应商名称	平均采购单价（元/套）		
		2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
机架	吉林省金圆机械制造有限公司	3,137.17	3,405.67	4,017.78
	辽宁晟宏嘉科技有限公司	3,271.36	3,391.43	3,833.60
	其他供应商	/	/	3,974.13
压缩架体	吉林省金圆机械制造有限公司	1,209.73	1,255.07	1,356.01
	辽宁晟宏嘉科技有限公司	1,258.01	1,263.07	1,291.57
	其他供应商	/	/	1,570.18

由上表见，公司向吉林省金圆机械制造有限公司的平均采购单价与其他供应商不存在明显差异，公司与该供应商基于市场原则定价，交易价格具有公允性。

综上所述，公司向吉林省金圆机械制造有限公司相关采购业务真实、具有合理的业务背景，交易价格公允。

（二）说明报告期公司向经销商客户销售产品的流向、各期末库存情况、退换货情况、销售流程是否涉及多级经销商、是否实现最终销售、报告期内买断式经销和非买断式经销的金额及占比

1、公司向经销商客户销售产品的流向、各期末库存情况

(1) 公司无法实时、准确掌握向经销商客户销售产品的流向

报告期内，公司对主要经销商采用买断式经销为主的销售模式，该种模式下公司完成农机产品交付后，对农机产品不再具有控制权；同时公司未设置对经销商的库存管理系统，因此无法实时、准确掌握向经销商客户销售产品的流向、各期末库存数据。

(2) 根据三包服务卡、农机补贴的信息，合理判断产品终端销售实现情况

公司农机产品实现终端销售时，终端客户在农机提货单（提货单同时兼具三包服务卡的功能）上进行签字确认，经销商进行盖章确认，公司定期回收提货单（三包服务卡）；同时，终端客户采购农机后一般会在农机补贴系统申请农机购置补贴。因此，公司结合三包服务卡、农机购置补贴申请记录等信息，可以合理判断公司向经销商客户销售产品的终端销售实现情况。公司若没有收到三包卡记录，且该农机产品尚未申请农机购置补贴，则公司合理推断该农机产品为经销商的库存。

(3) 公司向经销商客户销售产品的流向和库存情况

根据公司收集的售后三包服务卡，以及终端客户申请农机购置补贴的信息，汇总并测算了报告期内农机产品销售流向和经销商库存情况。

截至本意见回复之日，库存情况具体如下：

项目	2024年1-3月	2023年度	2022年度
打捆机、玉米收获机等农机销量-A	63	2,003	2,689
已经收取三包卡的台数-B	52	1,782	2,606
申请农机购置补贴的台数-C	45	1,571	2,364
无三包卡亦无补贴申请记录的台数-D	7	189	68
期末库存占比-E=D/A	11.29%	9.44%	2.53%

注：上表中，如公司没有收到三包卡且无农机购置补贴申请记录的情况下，公司合理推断该农机处于经销商库存状态，期末库存占比=无三包卡亦无补贴申请记录的台数/整机销量合计。

截至本意见回复之日，报告期内公司销售的农机整机产品中尚未收到三包卡也无补贴申请记录的农机台数分别为 68 台、189 台和 7 台，占当期销售农机数量的比例分别为 2.53%、9.44%和 11.29%，占比较低，公司整机产品终端销售情

况良好，不存在经销商库存大量积压的情况。

(4) 下游经销商客户持有少量库存农机的合理性

农机经销商在日常经营中持有少量的农机产品库存，以用于对终端客户展示、功能介绍和试驾体验等，从而吸引终端客户采购农机。报告期内，公司累计与200余家经销商有合作关系，因此公司部分经销商期末持有少量库存具有合理性。

2、退换货情况销售流程及是否实现最终销售

报告期内，公司与主要经销商合作模式为买断式经销商，一般情况下非因质量问题公司不予退换货；因产品质量问题需要退换货的，由双方协商执行。

报告期内，公司存在因客户退换货导致销售冲回的情况。2022年、2023年和2024年1-3月退换货金额分别为465.20万元、100.55万元和0.06万元，占当期营业收入的比例分别为1.31%、0.37%和0.01%，比例相对较小。2022年退换货金额相对较大，主要是2022年公司对打捆机进行了系统化升级，改动较大，为了减少对部分经销商的影响，对部分经销商的库存农机进行升级，升级后的打捆机一般有两种去向：（1）大部分原路返给原经销商；（2）对部分打捆机进行了跨经销商的调拨销售，调拨的打捆机对原来的经销商账面形成了退货。2023年退换货主要是公司新推出的圆捆打捆机处于小规模量产阶段，部分客户使用过程中存在一定的质量瑕疵，经公司同意后进行退货。

报告期内，公司2022年、2023年涉及退换货的农机整机数量分别为36台和7台，相关农机退货后均已实现二次销售，不存在因退换货导致的大额存货积压的情况。

3、报告期内买断式经销和非买断式经销的金额及占比

报告期内，公司经销收入中以买断式为主，非买断式占比相对较低，具体情况如下：

单位：元

项目	2024年1-3月		2023年		2022年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
买断式	8,252,507.10	100.00%	265,837,344.40	99.88%	349,826,060.61	99.22%
非买断式	-	-	331,192.65	0.12%	2,762,005.03	0.78%

合计	8,252,507.10	100.00%	266,168,537.05	100.00%	352,588,065.64	100.00%
----	--------------	---------	----------------	---------	----------------	---------

报告期内，公司以买断式经销为主，仅在新市场开拓或部分新产品推广阶段，对个别经销商采用非买断式经销，以寻求打开目标区域市场。2022年、2023年公司非买断式经销收入分别为276.20万元和33.12万元，2024年1-3月不存在非买断式经销收入。

(三) 列表说明公司报告期内经销商的地域分布情况，若地域分布变化较大，请说明合理性；说明公司销售产品的运输半径是否合理，运输费用与收入的匹配性，与可比公司是否存在明显差异

1、经销商的地域分布情况

报告期内，公司经销商区域分布情况如下：

单位：家

项目	2024年1-3月	2023年	2022年
东北地区	33	84	104
华北地区	32	71	82
西北地区	8	48	32
其他地区	-	7	6
合计	73	210	224

注：表格中经销商地域分布情况以当期是否发生交易为准。

如上表所示，报告期内公司经销商区域分布主要集中在东北、华北和西北地区，经销商区域分布整体保持相对稳定。2023年公司东北和华北地区经销商数量略有下降，主要受当地打捆机需求减弱，部分区域经销商当期未进行采购；2023年公司西北地区经销商有所增加，主要由于饲料打捆机在西北地区需求增加，公司适当拓展了在西北地区的经销点布局；最近一期公司处于销售淡季，导致发生采购的经销商数量有所下滑。

2、销售产品的运输半径是否合理

报告期内，公司打捆机等农机产品为标准化产品，主要由第三方专业物流公司通过板车进行运输，因此运输半径不存在明显的范围限制。

报告期内，公司打捆机等农机产品销售区域包括东北、华北和西北等地区，其中运输半径较大的区域为新疆、甘肃等西北地区，公司现有物流供应商可以运

达上述销售区域。同时，可比公司中新研股份主要生产经营场所位于新疆，其产品销售区域涵盖辽宁、吉林和黑龙江等东北地区，其产品运输半径和公司相近。因此报告期内，公司销售产品的运输半径合理。

3、公司运输费用与收入的匹配性，与可比公司是否存在明显差异

(1) 公司运输费用与收入的匹配性

报告期内，公司农机产品由公司承担运费，运输费用及占比情况具体如下：

项目	2024年1-3月	2023年	2022年
运输费（元）	111,376.14	4,896,926.49	4,935,271.51
营业收入（元）	8,647,767.60	269,684,238.90	355,944,600.16
运费占比	1.29%	1.82%	1.39%
整机销售台数（台）	63	2,003	2,689
平均每台农机运费（元/台）	1,767.88	2,444.80	1,835.36

如上表所示，报告期内公司运输费用占收入之比分别为 1.39%、1.82%和 1.29%，平均每台农机运费分别为 1,835.36 元/台、2,444.80 元/台和 1,767.88 元/台，2023 年公司运费占比及单台的运费有所增加，主要由于公司本年度在西北地区的农机销量占比增加，同时运距较小的东北地区销量占比下降。具体情况如下：

单位：台

项目	2024年1-3月		2023年		2022年	
	农机销量	占比	农机销量	占比	农机销量	占比
东北地区	13	20.63%	499	24.91%	1064	39.57%
华北地区	38	60.32%	880	43.93%	1233	45.85%
西北地区	12	19.05%	617	30.80%	379	14.09%
其他地区	-	-	7	0.35%	13	0.48%
合计	63	100.00%	2,003	100.00%	2,689	100.00%

如上表所示，公司 2023 年在西北地区农机销量增加，销量占比提升，而西北地区运输距离远、农机运费远高于东北地区，以新疆为例，公司单台打捆机运费在 6000-7000 元/台，而东北地区以辽宁为例公司单台打捆机运费在 1000-1300 元/台，因此随着 2023 年公司在西北地区销量占比的提升，公司整体运费占比和平均单台运费提升。

(2) 运费占比与可比公司是否存在明显差异

可比公司中,威马农机 2022 年、2023 年运杂费占营业收入比例分别为 0.87% 和 1.08% (其他可比公司未披露运费金额), 低于公司运费占比。根据威马农机公开披露资料,其境内销售一般由客户自提,公司不承担运输费用;外销业务中,公司仅承担运港装船前费用,因此整体运费率相对较低,具有合理性。公司农机产品,体积较大,运输难度较大,公司主要由第三方物流公司通过专业板车进行公路运输且运费均由公司承担,运费率相对较高具有合理性。

三、中介机构核查情况

(一) 核查上述问题并发表明确意见

1、核查程序

(1) 访谈公司管理层,了解公司主要的销售模式、收入确认原则、公司是否存在职员工、前员工或其近亲属控制的经销商、供应商,是否存在主要为公司服务的经销商、供应商等情况;

(2) 获取公司现任董事、监事、高级管理人员的个人调查表,了解相关人员对外投资、兼职情况,判断是否存在对公司客户、供应商的投资或兼职情况;

(3) 对公司主要客户、供应商进行访谈,对经销商进行访谈时了解公司销售产品的流向、退换货情况、各期末库存情况;

(4) 获取公司报告期内退换货明细表、退换货相关单据,了解公司退换货政策;

(5) 获取公司农机销售环节终端客户的提货单(三包服务卡)、终端用户申请农机购置补贴等信息,汇总并统计相关信息以判断公司对经销商销售的销售去向、经销商库存情况;

(6) 获取报告期内公司的收入明细表,汇总统计和分析报告期内买断式经销和非买断式经销的金额及占比、报告期内经销商的地域分布等情况;

(7) 对公司销售部负责人进行访谈,判断公司销售产品的运输半径是否合理,运输费用与收入的匹配性,与可比公司是否存在明显差异。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 报告期内，公司不存在由在职员工、前员工或其近亲属控制的经销商、供应商，也不存在主要为公司服务的经销商、供应商；

(2) 报告期公司向经销商客户销售产品终端销售实现情况良好，不存在经销商大额存货积压的情况；公司准确披露了公司报告期内的退换货情况和报告期内买断式经销和非买断式经销的金额及占比；

(3) 报告期内经销商的地域分布主要分布在东北、西北和华北等区域，经销商区域分布合理；公司销售半径合理，且运费占收入比例相对合理，与可比公司威马农机之间存在的差异因运费承担方不同，具有合理性。

(二) 按照《挂牌审核规则适用指引 1 号》相关要求核查经销收入，说明对经销销售收入的终端销售核查情况

报告期内，公司经销销售占比 95%以上，主办券商、会计师对经销商收入的核查程序及核查比例情况参见问题 1 之“(二) 说明针对营业收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、截止性测试、替代措施的金额和比例、核查结论，对收入真实性、完整性、准确性发表明确意见”。

主办券商、会计师针对销售收入的终端销售核查情况具体如下：

1、实地走访经销商并获取经销商的存货进销存

根据项目组现场走访收集到的经销商库存信息，公司主要经销商采购打捆机后终端销售的状况良好，具体情况如下：

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
走访经销商家数	34	58	49
上述经销商当期采购各类农机数量 A	46	1,457	1,889
截至走访日经销商各期采购各类农机库存数量 B	18	90	22
走访日库存数量占当期采购数量的比例-B/A	39.13%	6.18%	1.16%

截至走访日，报告期内经销商持有的库存数量占当期采购数量的比例分别为 1.16%、6.18%和 39.13%，除最近一期因一季度销售淡季，经销商采购农机销售比例较低外（库存数量绝对数较小），2022 年和 2023 年相关经销商采购农机的库存数量较小，占比较小，不存在库存积压的情况。

2、根据农机补贴信息、终端客户提货单进一步核实终端销售实现情况

根据公司统计的终端销售情况，截至本意见回复之日，报告期内公司销售的打捆机存在尚未收到三包卡或者终端客户尚未申请购机补贴的情况，具体如下：

单位：台

项目	2024年1-3月	2023年度	2022年度
打捆机、玉米收获机等农机销量-A	63	2,003	2,689
已经收取三包卡的台数-B	52	1,782	2,606
申请农机购置补贴的台数-C	45	1,571	2,364
无三包卡亦无补贴申请记录的台数-D	7	189	68
期末库存占比-E=D/A	11.29%	9.44%	2.53%

如上表示，未申请补贴且未收集三包卡数量分别为：68台、189台和7台，主要存在两方面的原因：一是部分经销商采购的农机尚处于展示、推销过程中，暂未实现终端销售；二是已经实现终端销售，但补贴尚未申请，同时三包卡尚未回寄至公司。

3、采用随机抽样方式，对终端客户进行访谈

采用完全随机的形式抽取终端客户样本（合计294个），通过电话或视频方式确认终端客户购机的真实性。

经核查，主办券商、会计师认为，公司与主要经销商为买断式经销，公司将产品直接销售给经销商，再由经销商销售给下游客户，货物所有权转移后，公司不承担库存管理的相关权利或义务；下游经销商因正常备货等原因导致少量库存外，不存在大额存货积压的情况，公司主要经销商的终端销售的实现情况良好。

问题 3. 关于固定资产与在建工程

根据申报文件：（1）报告期内，公司的固定资产账面价值分别为 2,083.43 万元、2,195.01 万元和 12,390.24 万元，2024 年 1-3 月新增固定资产主要系在建工程“玉米秸秆低损高净智能收获机攻关及产业化项目”部分已完工厂房及生产线转固所致；（2）报告期内，公司在建工程的账面价值分别为 0 万元、10,078.56 万元和 2,544.70 万元，2023 年在建工程的账面价值增加较多。

请公司补充披露：报告期内固定资产、在建工程增减变化的必要性、具体内容、用途、与产能或业务的匹配关系。

请公司：（1）结合公司固定资产收入比、设备收入比、产能与同行业公司的比较情况，分析公司在业绩下降的情况下大幅增加固定资产的必要性；（2）说明在建工程转固定资产的项目具体情况，包括但不限于项目名称、预算金额、资金来源、项目建设完成后相关产能情况等，在建工程结转固定资产的作价依据、是否经过工程决算、在建工程转固的时点是否合理、是否存在延迟转固的情形、在建工程转固对公司经营业绩的影响；（3）说明在建工程的进度、在建工程的预算支出的构成及其合理性，预算支出与实际费用的差异及其原因，是否存在其他项目和无关费用；（4）说明报告期在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）说明对新增固定资产及在建工程的盘点和核查情况，并对固定资产及在建工程期末余额的真实性和计价的准确性发表明确意见；（3）说明对公司在建工程的成本归集、结转的核查情况，并对公司成本归集是否涉及与在建工程无关的支出，是否存在进度长期未发生变化的在建工程，是否存在提前或推迟结转固定资产的情形发表明确意见。

【回复】

一、补充披露

报告期内固定资产、在建工程增减变化的必要性、具体内容、用途、与产能或业务的匹配关系

公司已在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“七、（二）7、固定资产（1）固定资产变动表”中进行了补充披露，相关内容如下：

“①新增固定资产的具体内容及用途

报告期内，公司固定资产增减变化内容如下：

单位：万元

项目	本期购入	在建工程转入	本期处置或报废
2024年1-3月			
房屋及建筑物	-	9,683.08	-
机器设备	82.29	300.97	16.94
运输工具	-	-	34.73
办公设备及其他	63.77	225.23	-
小计	146.06	10,209.28	51.68
2023年度			
房屋及建筑物	-	-	-
机器设备	375.21	-	4.83
运输工具	231.02	-	76.85
办公设备及其他	55.98	-	-
小计	662.21	-	81.68
2022年度			
房屋及建筑物	-	-	-
机器设备	4.42	-	-
运输工具	362.93	-	6.90
办公设备及其他	62.86	-	-
小计	430.22	-	6.90

2022年度公司固定资产增加主要为运输工具增加。因经营需要公司新购置办公出行用车辆。

2023年度公司固定资产增加主要为机器设备和运输工具增加。因产能不足，公司增加了激光切割机、折弯机、单梁起重机等生产设备投入，同时新购入员工班车。

2024年1-3月公司固定资产增加主要为房屋及建筑物、机器设备投入增加。为解决公司超产问题，同时改善公司生产效率、生产能力，公司新建玉米秸秆

低损高净智能收获机攻关及产业化生产基地厂房产于当期转固，同时新购入生产设备。

②新增固定资产的必要性，与产能或业务的匹配关系

报告期内，公司新增固定资产投资、与产能匹配关系如下：

单位：万元

项目	2024年1-3月	2023年度	2022年度
固定资产原值	14,265.97	3,962.30	3,381.77
全年度可实现产能	年生产各类农业专用机械设备 11,150 台 ^注	全厂年生产秸秆收储运农机设备 2,000 台	全厂年生产秸秆收储运农机设备 2,000 台
打捆机产量	63 台	1,868 台	2,621 台
营业收入	864.78	26,968.42	35,594.46

注：2024年1-3月产能系公司新建生产基地理论设计产能，具体产品包括不同型号的打捆机、玉米收获机、玉米免耕播、秸秆饲料加工生产线等产品；产能设计较大，主要系满足公司未来中长期的产品布局需求，同时一次性完成相关产品的产能建设更具经济性。

报告期内，公司固定资产变化主要系新建玉米秸秆低损高净智能收获机攻关及产业化生产基地转固以及新增机器设备。报告期内新增固定资产与在建工程的必要性参见本公开转让说明书中“第四节 公司财务”之“七、（二）9、在建工程（1）在建工程情况 ②新增在建工程的必要性，与产能或业务的匹配关系”。

公司已在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“七、（二）9.在建工程（1）在建工程情况”中进行了补充披露。相关内容如下：

“①报告期内在建工程增减变化的具体内容、用途

报告期内，公司在建工程变化主要系玉米秸秆低损高净智能收获机攻关及产业化生产基地及配套机器设备的新建和转固所致。

②新增在建工程的必要性，与产能或业务的匹配关系

报告期内，公司在建工程主要系新建玉米秸秆低损高净智能收获机攻关及产业化生产基地，主要为了解决公司存在的超产问题以及满足公司新产品玉米收获机的生产需要。公司产业基地的备案产能为年产打捆机、玉米收获机等各类农业专用机械设备 11,150.00 台，在备案产能范围内，公司结合市场需求变化分步实施机器设备投资，逐步提升公司产能。公司备案产能高于报告期内实际产销情况，但与公司业务具有匹配性，具体如下：①2023 年受农机行业周期性影响，公司业绩出现下滑，但打捆机行业刚性需求依然持续存在，面对当前

行业调整周期，公司提高生产效率、提升产能储备，以应对新的行业发展周期；
②新厂区使得公司具备了玉米收获机规模化量产所需场地和生产设备产线，玉米收获机产品销量未来有望逐步提升，成为公司新的业务增长点；③新厂区建成投产有力改善了生产环境，提升了公司核心产品品质、智能化生产水平，提高了生产效率，为公司研发成果的转化提供有力支撑。”

二、公司说明

（一）结合公司固定资产收入比、设备收入比、产能与同行业公司的比较情况，分析公司在业绩下降的情况下大幅增加固定资产的必要性

1、公司固定资产收入比、机器设备收入比、产能与同行业公司比较情况

报告期内，公司与同行业可比公司的固定资产收入比、机器设备收入比及产能情况如下：

公司	固定资产收入比		机器设备收入比		产能披露情况
	2023 年度	2022 年度	2023 年度	2022 年度	
一拖股份	1.71	1.87	2.67	2.95	未披露相关情况
新研股份	0.52	0.82	0.52	1.07	未披露相关情况
威马农机	5.72	5.23	16.00	15.00	截至 2022 年末，该公司各类山地丘陵农业机械 247,250 台
花溪科技	1.13	3.19	3.17	11.96	该公司 2022 年打捆机、玉米割台等各类农机产能为 2,000 台；该公司募投项目达产后产能增加到 5,000 台
同行业平均	2.27	2.78	5.59	7.75	-
吉林天朗	7.34	11.23	26.72	43.31	2022-2023 年度，公司年生产秸秆收储运农机设备 2,000 台；2024 年新厂投产后，公司年生产各类农业专用机械设备 11,150 台

注 1：固定资产收入比=营业收入/（（期初固定资产原值+期末固定资产原值）/2）；

机器设备收入比=营业收入/（（期初机器设备原值+期末机器设备原值）/2）；

注 2：数据来源于同行业可比公司公开披露的年度报告，2024 年 1-3 月同行业可比公司未披露固定资产、机器设备数据。

由上表可知，公司 2022、2023 年公司固定资产收入、机器设备收入比均高于同行业可比公司水平。由于公司 2022、2023 年度产能不足，便通过租赁厂房、部分工序外协的方式满足生产经营需求，相关固定资产、机器设备投入不足，导致公司的固定资产收入比、机器设备收入比较高。随着 2024 年公司新建厂房、配套设备的转固及投产，上述比例将与同行业公司趋于一致。

与披露产能情况的可比公司相比，公司新厂投产后产能将实现年产各类农业专用机械设备 11,150 台，高于同行业花溪科技募投项目达产后产能。主要系公司打捆机市场占比及地位高于花溪科技，同时公司看好玉米收获机未来发展前景，新增玉米收获机产线投入，增加了整体产能，具有合理性，与同行业可比公司不存在显著差异。

2、公司在业绩下降的情况下大幅增加固定资产的必要性

公司在业绩下降的情况下大幅增加固定资产主要基于以下几个方面的原因：

(1) 解决超产问题，提升公司产能储备以应对新的行业周期

2018-2022 年打捆机行业经历了持续高速发展，公司下游产品需求、经营业绩持续上升，导致产能严重不足，出现超产情况。2022 年初，公司预计产能无法满足生产经营需求，着手筹备新厂区建设以扩大现有产能。2022、2023 年，公司陆续完成项目备案、土地储备、工程土建、设备购置及调试等工作。2024 年新厂区建成并投产，解决了公司存在的超产问题，提升了公司现有产能储备。

2023 年受农机行业周期性影响，公司业绩出现下滑，但打捆机行业受秸秆离田政策要求、畜牧业饲草需求、打捆机更新换代周期的影响，刚性需求依然持续。随着未来新一轮打捆机需求周期的到来以及新产品销量的持续增长，公司凭借产品、品牌优势以及打捆机领域深厚的市场地位，业绩有望迎来反弹。面对当前行业调整周期，公司新建现代化农机生产装备园区，提高生产效率、提升产能储备，以应对新的行业发展周期。

(2) 新建玉米收获机产线，解决产品结构单一风险

为解决公司产品结构单一风险，公司 2022 年持续加大玉米收获机项目的研发投入和技术攻关，于当年成功推出产品用于田间试验。由于玉米收获机生产方式、工艺路线与打捆机存在差异，原有租赁厂房无法投资新产线，因此公司同步着手布局玉米收获机规模化量产所需场地和生产设备产线。

2023 年度玉米收获机产品小范围投入市场后，公司根据用户反馈对产品性能和工艺成熟度持续改进，产品质量已趋于稳定并可实现规模化生产。2024 年公司新厂区玉米收获机产线投产后，产品开始小规模量产并正式推向市场。凭借公司玉米收获机产品当前在市场上的稳定表现、良好的用户口碑反馈，公司玉米

收获机产品销量未来有望逐步提升，产能利用率也将进一步提高。

(3) 改善生产环境，保障生产稳定

报告期内，公司因生产场地不足，向外租赁多处厂房，2022年共租赁18,800.00 m²，2023年共租赁21,900.00 m²，虽临时满足生产场地需求，但存在材料及产品调运成本高、运营管理困难、场地使用不稳定、生产设备老旧等弊端。2024年公司新厂区的建成投产有力改善了生产环境，提升了公司核心产品品质、智能化生产水平，提高了生产效率，为公司研发成果的转化提供有力支撑。

此外，随着公司新生产基地的建设完成，公司将外协逐步转为自制，有利于进一步降低产品成本，提高产品质量和稳定性。

综上所述，公司经营业绩短期内有所下滑，但基于未来打捆机行业发展、配合新业务需求以及公司生产稳定性的需要，公司大幅增加固定资产投资具有必要性。

(二) 说明在建工程转固定资产的项目具体情况，包括但不限于项目名称、预算金额、资金来源、项目建设完成后相关产能情况等，在建工程结转固定资产的作价依据、是否经过工程决算、在建工程转固的时点是否合理、是否存在延迟转固的情形、在建工程转固对公司经营业绩的影响

1、在建工程转固定资产的项目具体情况，包括但不限于项目名称、预算金额、资金来源、项目建设完成后相关产能情况

公司在建工程转固定资产的具体情况如下：

项目名称	预算金额（万元）	资金来源	转固时间	产能情况
玉米秸秆低损高净智能收获机攻关及产业化项目	14,650.00	自有资金	2024年3月31日	投产后年生产各类农业专用机械设备11,150台

2、在建工程结转固定资产的作价依据、是否经过工程决算、在建工程转固的时点是否合理、是否存在延迟转固的情形

公司在建工程结转固定资产的作价依据为按照采购合同、主要施工单位出具、监理单位盖章确认的形象进度单及付款单、发票等归集的成本费用。

由于项目竣工决算需要整体完成后统一进行，但其中部分工程尚未最终完工

交付，因此尚未达到最终竣工决算条件。

公司在建工程均在达到预定可使用状态时转入固定资产，并以验收单的移交作为转固依据，不存在延迟转固的情形。

3、在建工程转固对公司经营业绩的影响

经测算，该在建项目建设完成后每年将新增折旧费用 792.12 万元，后续随着该项目的产能逐步释放，且公司的经营业绩在未来逐渐恢复，新增的折旧费用对公司经营业绩的影响将逐渐减小，本次在建项目新增折旧将不会对公司未来经营业绩产生重大不利影响。

(三) 说明在建工程的进度、在建工程的预算支出的构成及其合理性，预算支出与实际费用的差异及其原因，是否存在其他项目和无关费用

1、在建工程的进度

报告期各期末，公司在建工程的进度如下：

项目名称	截至 2023 年末累计投入金额 (万元)	占预算比例 (%)	截至 2024 年 3 月末累计投入金额 (万元)	占预算比例 (%)
玉米秸秆低损高净智能收获机攻关及产业化项目	10,078.56	68.80	12,753.98	87.06

截至 2024 年 3 月 31 日，公司在建项目的主体建筑部分建设已完成，消防及水电安装工程已结束，达到预定可使用状态，转入固定资产并投入使用。玉米收获机装配线、涂装生产线、抛丸生产线等三条生产线尚未安装完毕，其他生产设备采购支出将陆续发生。

2、在建工程的预算支出的构成及其合理性，预算支出与实际费用的差异及其原因

(1) 在建工程的预算支出的构成、预算支出与实际费用的差异情况

单位：万元

项目	预算支出	实际费用 (含税)	差异额	差异率
建设工程费	9,500.00	10,323.10	823.10	8.66%
设备购置及安装工程费	4,800.00	3,778.46	-1,021.54	-21.28%
其他费用	350.00	324.66	-25.34	-7.24%

(2) 在建工程预算支出构成的合理性

公司在建工程的预算支出主要为固定资产投资金额，其中建筑工程费参照吉林省同类建筑工程估算指标计算，设备购置及安装工程费根据设备市场报价进行询价确定，其他费用均按照财政部或发改委的相关文件要求合理估算。公司在建工程预算支出的构成系根据项目实际情况编制，具有合理性。

(3) 预算支出与实际支出的差异原因

①建设工程费预算支出与实际费用差异系建筑材料市场价格波动及公司后续建设过程中根据需求增加工程量所致；

②设备购置及安装工程费支出与实际费用差异原因系部分设备市场价格波动、部分设备及生产线未安装完成，随着项目的持续建设，部分设备将在后续过程中陆续购置，相关支出将继续发生；

③其他费用差异主要为公司部分工程尚未最终完工，相关费用将持续发生。

3、在建工程是否存在其他项目和无关费用

公司在建工程项目核算内容包括：建筑工程费用、安装工程费用、机器设备购置及安装费用、待摊支出（包括：建造工程发生的管理费、可行性研究费、临时设施费、监理费等）及其他达到预定可使用状态前所发生的必要支出。

公司根据建设单位出具、经监理单位审核的验工计价单、形象进度确认单及相关合同、发票、付款单据归集在建工程的成本，入账依据准确，不存在其他项目及无关成本费用混入在建工程的情形。

(四) 说明报告期在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人及前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排

1、报告期在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据

报告期内在建工程主要采购情况如下：

单位：万元

项目	供应商名称	采购内容	采购金额 (含税)	是否存在通过第三方 间接采购设备的情况	定价依据
主要建 筑工程	吉林省宇信建 筑工程有限公司	土建工程	3,202.31	否	招投标
	辽宁中盛工业 建筑系统股份 有限公司	钢结构工程	2,912.78	否	招投标
	长春市昊强电 力安装有限公 司	电力工程	500.00	否	招投标
主要设 备采购	鹏飞机械盐城 有限公司	涂装生产线	2,068.00	否	招投标
	青岛昌佳机械 有限公司	吊钩通过式抛 丸清理机	170.00	否	商务谈判
	无锡南方智能 物流设备股份 有限公司	玉米收割机装 配线	162.00	否	商务谈判
	大族激光智能 装备科技（常 州）有限公司	高速光纤激光 切割机	135.00	否	商务谈判
	河南卫华重型 机械股份有限 公司辽宁分公 司	15 台起重机	185.00	否	商务谈判
	吉林省兴大机 电设备有限公 司	锅炉、发电机附 属设备采购及 安装	126.08	否	商务谈判
合计			9,461.17		

注：主要建筑工程选取金额 500 万元及以上供应商，主要设备采购选取采购金额 100 万元及以上供应商。

2、在建工程定价公允性

公司已建立并完善了资产采购相关的内控制度并严格执行，在选择供应商时主要通过招标、商务谈判或询比价的形式达成业务合作。

对于主要建筑施工及大额设备采购，公司综合考量各供应商历史项目经验、团队专业能力、专业资质资格、财务能力、交付期限、投标报价等因素，在各方面均能满足公司采购需求时选择报价最低的供应商，确保采购定价公允。

报告期内，主要供应商的具体招标情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购内容	合同金额	投标家数	报价范围	报价平均值
吉林省宇信建筑工程有限公司	土建工程	3,202.31	3	3,202.31-3,402.33	3,312.32
辽宁中盛工业建筑系统股份有限公司	钢结构工程	2,912.78	3	2,912.78-3,345.51	3,140.65
长春市昊强电力安装有限公司	电力工程	500.00	3	500.00-692.27	597.10
鹏飞机械盐城有限公司	涂装生产线	2,068.00	3	2,068.00-2,180.00	2,126.00

对于其他设备采购，公司一般根据市场化原则协商定价，双方根据市场情况、技术难度、交付周期等确定采购价格，采购价格具有公允性。

3、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排

公司在建工程供应商均通过招标、商务谈判或询比价的形式达成业务合作，公司及其实际控制人与前述供应商均不存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排。

三、中介机构核查情况

(一) 核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商和会计师主要执行了以下核查程序：

(1) 询问公司固定资产、在建工程相关负责人，了解固定资产与在建工程相关的内控制度，评价其设计是否合理，并选取样本测试相关内部控制的运行有效性，了解公司在建项目的进度及转固情况；

(2) 查阅同行业可比公司的公开信息，获取相关数据，对公司和同行业可比公司的固定资产收入比、设备收入比以及产能进行对比分析，核实公司与同行业可比公司相关数据差异的原因；

(3) 了解报告期内公司产能、产量、生产经营规模等相关情况，结合公司目前发展情况以及未来发展计划，分析公司在业绩下降的情况下大幅增加固定资产是否必要；

(4) 获取报告期内在建工程的立项文件、招投标文件、预算报告等前期资

料，重大采购合同、发票、形象进度单、付款单等资料以及在建工程完工验收凭证等资料，检查在建工程的进行是否严格按照公司内控制度和流程执行；

(5) 获取报告期内在建工程明细表，与预算金额进行分类对比，计算差异并查明原因；

(6) 获取报告期内在建工程明细表，了解报告期内在建工程采购的主要内容、采购金额及主要设备供应商情况，确认是否存在通过第三方间接采购设备的情况，选取样本检查公司各期在建工程采购的定价依据，判断交易价格是否公允；

(7) 对在建工程的主要施工建筑和设备采购供应商进行访谈，了解其基本信息和经营状况，与公司之间的合作背景、业务往来情况、交易定价、结算模式、信用政策等以及与公司及其股东、董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系；

(8) 获取并检查公司的银行流水，核查公司与相关供应商是否存在异常资金往来或其他利益安排。

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 报告期内，公司的固定资产收入比、设备收入比均高于同行业可比公司，主要原因系公司 2022、2023 年度产能不足，公司固定资产、机器设备投入较少，导致公司的固定资产收入比、机器设备收入比较高；公司经营业绩短期内有所下滑，但为了解决公司目前面临的实际产能超环保部门批复产能、新产品量产以及公司产品质量管理的需要，公司大幅增加固定资产投资具有必要性；

(2) 报告期内，公司转固时点合理，不存在提前或延迟转固的情形；公司该项目完工投产后，将推动公司销售收入增长，长期资产折旧摊销占公司销售收入的比重将进一步下降，促进公司经营业绩提升；

(3) 报告期内，公司在建工程项目支出主要涉及工程建筑款、设备采购及安装费用，在建工程的项目归集合理，不存在其他项目和无关支出；在建工程预算支出与实际费用的差异主要系采购价格及工程量调整所致，差异原因合理；

(4) 公司与在建工程的主要建设方或供应商与公司之间均为直接采购，不

存在通过第三方间接采购设备的情况；公司在建工程大额采购通过招投标或商业议价的方式确定采购价格，定价公允；公司及其实际控制人与前述供应商不存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

(二) 说明对新增固定资产及在建工程的盘点和核查情况，并对固定资产及在建工程期末余额的真实性和计价的准确性发表明确意见

1、对新增固定资产及在建工程的盘点和核查情况

(1) 新增固定资产及在建工程的盘点情况

报告期内，公司对新增固定资产及在建工程进行盘点，中介机构对固定资产盘点情况进行监盘，报告期各期末固定资产和在建工程监盘情况如下：

单位：万元

项目	在建工程监盘		固定资产监盘
	2024年3月31日	2023年12月31日	2024年3月31日
审计截止日	2024年3月31日	2023年12月31日	2024年3月31日
监盘时间	2024年4月2日	2024年1月3日	2024年4月20日
监盘地点	公司厂区内	公司厂区内	公司厂区内
盘点人员	公司资产管理人员、财务人员		
监盘人员	中介机构人员		
盘点范围	全部在建工程	全部在建工程	全部固定资产
期末资产总额	2,544.70	10,078.56	14,265.97
当期新增金额	1,163.40	10,078.56	10,355.35
监盘金额	2,493.13	8,522.16	12,314.09
新增部分监盘金额	1,116.49	8,522.16	9,399.46
监盘比例	97.97%	84.56%	86.32%
新增部分监盘比例	95.97%	84.56%	90.77%
监盘结果	在建工程正在建设中，尚未达到预定可使用状态	在建工程正在建设中，尚未达到预定可使用状态	固定资产状况良好，相关资产账实相符，不存在盘亏、盘盈或闲置的情况
盘点差异	不存在盘点差异	不存在盘点差异	不存在盘点差异

在固定资产及在建工程盘点及监盘过程中，通过观察固定资产是否在运行、是否存在重大异常、是否存在毁损、闲置等方式辨别固定资产的真实性和可使用性；观察待安装设备是否投入使用及工程项目的进度状况、是否达到预定可使用状态，以此判别在建工程的真实性及转固及时性，盘点过程中未发现异常情况。

(2) 新增固定资产及在建工程核查情况

报告期内，各期新增固定资产及在建工程核查情况如下：

单位：万元

项目	在建工程核查		固定资产核查		
	2024年1-3月	2023年度	2024年1-3月	2023年度	2022年度
新增金额	2,675.42	10,078.56	10,355.35	662.21	430.22
核查金额	1,904.83	8,405.15	10,230.53	589.56	375.14
核查比例	71.20%	83.40%	98.79%	89.03%	87.20%
核查内容	检查报告期内在建工程的立项文件、招标文件、预算文件；各期新增在建工程的重大合同、发票、付款单、验工计价文件等原始凭证，确认当期在建工程入账的准确性与完整性		检查所抽取固定资产的合同、发票、验收报告、付款单等资料，确认固定资产入账的准确性与完整性		
核查结论	在建工程入账的原始凭证齐全，计价准确，入账完整。		固定资产入账的原始凭证齐全，计价准确，入账完整。		

注：公司2022年无新增在建工程

综上所述，根据对新增固定资产及在建工程的盘点和核查情况，公司的固定资产及在建工程期末余额真实、准确。

3、核查程序

(1) 了解公司固定资产及在建工程相关的内控制度，测试相关内部控制运行的有效性；

(2) 获取公司固定资产、在建工程盘点表，检查公司固定资产、在建工程盘点程序是否按照内控制度规定进行，盘点中是否发现异常情况并进行恰当的账务处理；

(3) 对公司固定资产、在建工程实施了监盘程序，实地查看相关资产的状态及运行情况，关注公司的固定资产及在建工程是否真实存在，是否存在损毁、报废、闲置等情形；

(4) 获取报告期内公司固定资产及在建工程相关明细账，获取各期新增固定资产及在建工程的内容和金额，并抽取大额资产检查其相关合同、发票、付款单、验收报告等资料，检查资产入账是否准确、完整；

(5) 对在建工程的主要施工建筑和设备采购供应商进行访谈程序，确认施

工进度以及当期采购金额、开票金额、付款进度等信息。

4、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

根据对新增固定资产及在建工程的盘点和核查情况，公司的固定资产及在建工程期末余额真实、准确。

（三）说明对公司在建工程的成本归集、结转的核查情况，并对公司成本归集是否涉及与在建工程无关的支出，是否存在进度长期未发生变化的在建工程，是否存在提前或推迟结转固定资产的情形发表明确意见

1、核查程序

（1）了解公司固定资产及在建工程相关的内控制度，测试相关内部控制运行的有效性；

（2）获取报告期内公司固定资产及在建工程相关明细账，获取各期新增固定资产及在建工程的内容和金额，并抽取大额资产检查其相关合同、发票、付款单、验收单等资料，检查在建工程成本归集的合理性和准确性，是否存在与在建工程无关的支出；

（3）获取公司在建工程转入固定资产的凭证，检查相关的验收单据，评估在建工程转固时点的合理性；

（4）对公司在建工程进行盘点，查看相关在建工程的实际状态，核查是否存在进度长期未发生变化的在建工程，核查是否存在提前或推迟结转固定资产的情形。

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

报告期内，公司在建工程的成本归集、结转的依据充分，符合企业会计准则的有关规定。公司在建工程归集不存在与在建工程无关的支出，不存在进度长期未发生变化的在建工程，不存在提前或推迟结转固定资产的情形。

问题 4. 关于存货和供应商

根据申报文件：(1) 报告期内，公司存货的账面价值分别为 4,752.26 万元、5,159.21 万元和 5,839.90 万元，金额较大；(2) 报告期内，公司主要供应商变动频繁。

请公司：(1) 结合合同签订、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司是否存在较大差异，存货的期后结转情况；(2) 说明存货库龄结构、计提存货跌价准备的情况、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及计提充分性，与可比公司是否存在明显差异；(3) 说明公司的各产品核算流程与主要环节，说明如何区分存货明细项目的核算时点；公司存货分类、结构及变动情况与可比公司是否存在明显差异、差异的原因及合理性；(4) 说明公司存货管理的具体措施，相关内控是否健全有效，第三方仓库管理、存货盘点等情况；(5) 说明公司主要供应商基本情况，成立时间及与公司合作历史，部分主要供应商员工参保人数及实缴资本较少的原因及合理性，是否存在（前）员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商、是否存在刚成立即成为公司主要供应商的情况，供应商集中度是否符合行业惯例，与主要供应商的合作模式、合作期限、采购是否具有稳定性；(6) 说明前五大供应商变动频繁的原因及能否保证材料、设备、劳务质量；各主要供应商采购金额和采购比例变动的的原因，是否符合行业特征，公司是否具有对上游供应商的议价能力；采购是否稳定，是否存在不确定性风险，公司应对措施的有效性。

请主办券商、会计师：(1) 核查上述问题并发表明确意见；(2) 说明期末存货的监盘情况（包括监盘的金额和比例以及监盘结论），并对期末存货是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行发表明确意见；(3) 说明对供应商核查的范围、核查程序及核查比例，详细说明对具有异常特征的供应商核查情况。

【回复】

一、公司说明

(一) 结合合同签订、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司是否存在较大差异，存货的期后结转情况

1、公司合同签订、备货、发货、验收、订单完成周期说明

报告期内，公司的主营产品为打捆机，属于农机产品，其销售具有较强的季节性。公司每年年初与主要经销商签订年度经销框架协议，约定产品的销售计划、订货方式、运输方式、交货验收方式、质量标准、产品价格、销售政策、结算及付款方式、质量保证与售后、销售区域等。在各地农作物收获季节来临之前，经销商根据市场需求向公司发送产品订单，约定各批次产品交易的数量、交货周期等。

在此季节性特征下，为保证销售旺季供货的及时性和稳定性，公司根据客户现有交付需求、公司产能情况并结合未来市场需求情况预测制定生产计划。销售人员密切关注下游行业动态，将经销商采购意愿的变动实时向公司反馈，生产部门随之调整生产计划。公司采购部门根据生产计划，结合各类原材料的库存情况及交付周期进行适度备货。

公司收到经销商订单后，委托第三方货运公司运送至经销商指定地点，由于公司经销商分布较为分散，运输周期通常需要 1-10 天，由于打捆机等农机产品为标准化产品，且出厂前公司均进行了各项测试和检验，经销商一般现场查看产品并进行检验，签字即作为验收合格的依据。整体而言，受公司打捆机库存量及运距等因素影响，自经销商下达销售订单至订单完成一般约半个月。

2、存货余额与公司的订单、业务规模相匹配

单位：万元

项目	2024年3月31日 /2024年1-3月	2023年12月31 日/2023年度	2022年12月31 日/2022年度
存货余额	6,685.38	5,954.43	5,345.43
年初经销商订货意向（台）	1,938	2,720	2,702
营业收入	864.78	26,968.42	35,594.46
存货余额占收入比例	773.08%	22.08%	15.02%

2023 年末存货余额占营业收入比例较 2022 年末上升主要系 2023 年初，受 2022 年度农机市场行情较好的影响，经销商对下游市场预判乐观，与公司沟通

洽谈预估订购数量 2,720 台，公司根据经销商需求量并结合库存情况进行合理生产备货，随着 2023 年下半年农机市场需求下滑，以及第四季度东北地区极端天气频发的影响，打捆机销售数量未达到预期，导致公司期末存货余额增长，因此 2023 年末存货余额与订单、业务规模相匹配。

2024 年受市场行情下滑的影响，经销商预估订购数量较 2023 年下降，结合一季度为公司销售淡季，因此 2024 年一季度收入较少。与此同时，公司为二、三季度产销旺季进行备货，2024 年 3 月末原材料余额增幅较大，导致存货余额占营业收入比例大幅上升。因此，2024 年 3 月末存货余额与订单、业务规模相匹配。

3、存货规模与同行业可比公司不存在较大差异

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货规模对比如下：

单位：万元

项目	2024 年 3 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	存货余额	占营业收入比例	存货余额	占营业收入比例	存货余额	占营业收入比例
一拖股份	142,675.42	30.64%	161,873.29	14.04%	130,054.55	10.44%
新研股份	32,373.80	1,036.17%	37,495.43	31.49%	27,373.27	12.77%
威马农机	7,189.68	40.57%	6,296.83	7.98%	7,653.63	11.48%
花溪科技	4,036.59	254.98%	3,806.65	48.50%	2,132.05	15.40%
平均值	46,568.87	340.59%	52,368.05	25.50%	41,803.38	12.52%
吉林天朗	6,685.38	773.08%	5,954.43	22.08%	5,345.43	15.02%

注：同行业可比公司季度报告未披露 2024 年 3 月 31 日存货余额，因此以存货账面价值进行统计

由上表见，除花溪科技外，公司存货规模低于同行业可比公司，主要系同行业可比公司一拖股份、新研股份及威马农机均为农机行业中知名企业，发展成熟，业务体量较大，因此存货规模较大。2022 年末、2023 年末，威马农机存货余额占营业收入比例较小，主要系威马农机对于原材料采用零库存管理模式，按照实际领用量与供应商进行结算，因此库存较少；2023 年度主营打捆机的花溪科技存货余额占营业收入比例较大主要系其销售区域河南豫南地区受阴雨天气影响小麦减产，销售数量减少的同时新产品大方捆库存增加。除 2024 年一季度受季节性因素影响外，整体而言公司存货余额占营业收入比例与同行业均值较为接近。

因此，公司存货规模受业务体量不同，与同行业可比公司的差异具有合理性，公司存货余额占营业收入比例与同行业可比公司不存在重大差异。

4、存货的期后结转情况

报告期各期末，公司存货期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2024年3月31日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	账面余额	期后结转比例	账面余额	期后结转比例	账面余额	期后结转比例
原材料	3,058.29	64.81%	2,589.54	76.02%	3,042.52	87.97%
在产品	31.39	100.00%	12.59	100.00%	-	100.00%
库存商品	434.31	96.92%	401.90	98.76%	265.34	100.00%
半成品	2,923.38	89.77%	2,759.94	92.41%	1,862.29	97.67%
发出商品	187.58	38.19%	167.78	30.90%	171.26	39.12%
委托加工物资	50.42	100.00%	22.67	100.00%	4.02	100.00%
合计	6,685.38	77.49%	5,954.43	84.02%	5,345.43	90.39%

注：期后结转比例系截至2024年9月30日存货期后结转比例。

报告期各期末公司存货的期后结转比例分别为90.39%、84.02%和77.49%，处于持续结转状态。公司存在少量原材料期后结转时间较长，主要系为满足三包及售后服务需求，对原材料进行一定的储备。公司发出商品期后结转比例较低，主要系部分非买断式经销商模式下的打捆机尚未实现终端销售。除原材料及发出商品之外，其他存货明细项目期后结转情况良好。

(二) 说明存货库龄结构、计提存货跌价准备的情况、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及计提充分性，与可比公司是否存在明显差异

1、存货库龄结构

2024年3月31日存货库龄情况如下：

单位：万元

项目	1年以内		1年以上		合计
	金额	占比	金额	占比	
原材料	1,508.00	49.31%	1,550.29	50.69%	3,058.29
在产品	31.39	100.00%	-	-	31.39

项目	1 年以内		1 年以上		合计
	金额	占比	金额	占比	
库存商品	116.99	26.94%	317.32	73.06%	434.31
半成品	2,460.71	84.17%	462.67	15.83%	2,923.38
发出商品	46.80	24.95%	140.78	75.05%	187.58
委托加工物资	50.42	100.00%	-	-	50.42
合计	4,214.32	63.04%	2,471.06	36.96%	6,685.38

2023 年 12 月 31 日存货库龄情况如下：

单位：万元

项目	1 年以内		1 年以上		合计
	金额	占比	金额	占比	
原材料	1,842.32	71.14%	747.22	28.86%	2,589.54
在产品	12.59	100.00%	-	0.00%	12.59
库存商品	396.90	98.76%	5.00	1.24%	401.90
半成品	2,680.76	97.13%	79.18	2.87%	2,759.94
发出商品	12.29	7.33%	155.49	92.67%	167.78
委托加工物资	22.67	100.00%	-	0.00%	22.67
合计	4,967.54	83.43%	986.89	16.57%	5,954.43

2022 年 12 月 31 日存货库龄情况如下：

单位：万元

项目	1 年以内		1 年以上		合计
	金额	占比	金额	占比	
原材料	2,655.84	87.29%	386.68	12.71%	3,042.52
在产品	0.00	0.00%	-	0.00%	0.00
库存商品	265.34	100.00%	-	0.00%	265.34
半成品	1,814.98	97.46%	47.31	2.54%	1,862.29
发出商品	162.79	95.05%	8.47	4.95%	171.26
委托加工物资	4.02	100.00%	-	0.00%	4.02
合计	4,902.96	91.72%	442.47	8.28%	5,345.43

由上表见，报告期各期末，公司存货库龄以 1 年以内为主，库龄 1 年以内的存货账面余额分别为 4,902.96 万元、4,967.54 万元及 4,214.32 万元，占比分别为 91.72%、83.43%及 63.04%。

(1) 原材料及半成品：①2022 年和 2023 年打捆机产品进行升级后，公司为满足客户售后维修所需，对老机型的零部件进行一定的储备；②报告期内，公司产销规模有所下降，导致部分原材料、半成品库存水平有所提高；

(2) 发出商品：公司为拓展目标区域市场，对个别经销商采用非买断式经销，因处于市场拓展阶段，存放在经销商处的打捆机尚未实现销售。

2、计提存货跌价准备的情况、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及计提充分性

报告期各期，公司计提存货跌价准备的情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 3 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	账面余额	存货跌价准备	账面余额	存货跌价准备	账面余额	存货跌价准备
原材料	3,058.29	545.99	2,589.54	556.56	3,042.52	578.12
在产品	31.39	-	12.59	-	-	-
库存商品	434.31	219.81	401.90	181.18	265.34	-
半成品	2,923.38	79.67	2,759.94	57.48	1,862.29	15.05
发出商品	187.58	-	167.78	-	171.26	-
委托加工物资	50.42	-	22.67	-	4.02	-
合计	6,685.38	845.48	5,954.43	795.22	5,345.43	593.17

报告期内，根据《企业会计准则》有关规定，公司对于存货跌价准备的具体计提方法如下：

(1) 存货可变现净值的确认依据及测算过程，重要假设及关键参数的选取标准及依据

①产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。

②需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的

估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。

(2) 存货跌价准备的计提方法

根据上述原则，公司将存货分为呆滞品及非呆滞品两种组合，其确认依据和可变现净值计算方法如下：

组合类别	组合类别确定依据	可变现净值计算方法和确定依据
呆滞组合	不合格品或因产品升级导致不再使用或仅有少量供三包使用、维修使用的原材料、组件	铁制品相关的存货可变现净值按照当年废铁平均销售单价占正常存货平均单价的比例确定；其他存货可变现净值为0
非呆滞组合	除呆滞组合外的其他存货	存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额

(3) 相关参数测算具体方法

①估计售价：选取当年度同产品或相似产品的平均售价，未进行销售的产品按已签订的合同价款；

②相关税费：当期税金及附加/当期营业收入*预计收入

③预计销售费用：（当期销售费用+运输费用）/当期营业收入*预计收入

④预计完工成本：参考材料成本、人工成本、制造费用占比等因素综合预计
报告期内，公司按照《企业会计准则》的要求计提存货跌价准备，符合公司存货的实际情况，存货跌价准备计提充分。

3、与可比公司是否存在明显差异

(1) 存货跌价准备计提政策

同行业可比公司存货跌价准备计提政策如下：

同行业公司	同行业政策
一拖股份	期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。
新研股份	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，当期可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备，与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，可以合并计提存货跌价准备。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。
威马农机	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
花溪科技	本公司期末存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。本公司通常按照存货项目计提存货跌价准备，期末，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。

由上表见，公司与同行业可比公司的存货跌价准备计提政策不存在明显差异。

(2) 存货跌价准备计提比例

公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司情况如下：

项目	2024年3月31日	2023年12月31日	2022年12月31日
一拖股份	未披露	6.46%	8.40%
新研股份	未披露	26.10%	41.06%
其中：农机版块	未披露	9.24%	35.67%
威马农机	未披露	4.61%	3.39%
花溪科技	未披露	1.59%	0.85%
吉林天朗	12.65%	13.36%	11.10%

注：数据来源于同行业可比公司公开披露信息

由上表见，公司存货跌价准备计提比例整体高于同行业可比公司，主要系一方面公司产品技术快速升级、迭代较快导致部分原材料不能满足生产需求，仅供后续三包、售后维修使用，公司出于谨慎考虑，对于含铁量较高的存货按照当年废铁平均销售单价占正常钢材采购单价的比例确定可变现净值并计提跌价准备，

对于报废后基本无价值的原材料全额计提跌价准备，导致公司原材料跌价准备计提比例较高；另一方面公司新产品玉米收获机尚未开始量产，对应定制原材料采购和产品生产均未体现规模效益，成本较高，导致毛利率为负，因此对该部分产品计提存货跌价准备。

（三）说明公司的各产品核算流程与主要环节，说明如何区分存货明细项目的核算时点；公司存货分类、结构及变动情况与可比公司是否存在明显差异、差异的原因及合理性

1、说明公司的各产品核算流程与主要环节，说明如何区分存货明细项目的核算时点

公司主营打捆机、玉米收获机等农机产品，采取了自制与外购、外协零部件相结合，并统一进行装配的生产方式，主要生产工序包含下料、折弯、机加、组件焊接、抛丸、涂装、部件分装、捡拾装配、液压装配、油液加注、试车调试、总装及整机检验。公司各产品核算过程中的主要环节包括原材料采购和产品生产，产品生产过程主要包括自制半成品和产成品的生产、组装、包装以及检验入库。

报告期内，存货明细项目的核算时点及核算流程具体如下：

项目	核算时点	核算流程
原材料	外购原材料或加工产品质检合格并入库时	外购原材料： ①入库时，财务部根据采购入库的数量及单价计入原材料成本 ②领用时，采取月末一次加权平均法确定其发出的实际成本，并根据领用部门及领用用途，将领料成本结转至生产成本、研发费用等相应科目
		委外加工产品： 收回时按耗用的材料成本和加工费的合计金额作为入库成本，结转入原材料或半成品科目
半成品	自制半成品或委外加工产品完工检验合格并入库时	自制半成品： ①直接材料：各个车间根据当月的领料单自动汇总归集当月的物料消耗，按照月末一次加权平均法进行核算； ②直接人工：直接人工核算各个车间生产线工人的职工薪酬，按照车间进行归集和分配，同一车间的直接人工在不同产品之间的分配基准为各类产品的标准工时。标准工时计量为当月入库产成品（或半成品）的数量*单个产成品（或半成品）在本车间的标准工时； ③制造费用：公司制造费用包括各个车间的设备折旧、水电费、生产管理部门、物流仓储等支持部门的制造性费用，每月末公司在不同车间之间按照各车间完工入库产品的标准工时占比对制造费用进行分配

项目	核算时点	核算流程
		委外加工产品： 收回时按耗用的材料成本和加工费的合计金额作为入库成本，结转入原材料或半成品科目
在产品	月末时，尚未加工完成的在产品	公司各期的直接人工与制造费用均全部分配到当期完工的半成品与产成品中，故各期末的在产品成本仅包含生产投料开始至检验合格入库之前所耗用的材料成本
库存商品	产成品完工检验合格入库时	①入库时，其核算流程与半成品相同 ②发出时，按月末一次加权平均法计价，将库存商品成本结转至发出商品或主营业务成本中
发出商品	库存商品发出时	①库存商品发出时，按月末一次加权平均法计价，将库存商品成本结转至发出商品中 ②销售时，按月末一次加权平均法计价，将发出商品成本结转至主营业务成本中
委托加工物资	将委托加工材料发出给加工供应商时	①发出时，按月末一次加权平均法计价 ②收回时按耗用的材料成本和加工费的合计金额作为入库成本，结转入原材料或半成品科目

2、公司存货分类、结构及变动情况与可比公司是否存在明显差异、差异的原因及合理性

(1) 公司存货分类、结构及变动情况

报告期各期末，公司存货分类结构情况如下：

单位：万元

项目	2024年3月31日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	3,058.29	45.75%	2,589.54	43.49%	3,042.52	56.92%
在产品	31.39	0.47%	12.59	0.21%	-	0.00%
库存商品	434.31	6.50%	401.90	6.75%	265.34	4.96%
半成品	2,923.38	43.73%	2,759.94	46.35%	1,862.29	34.84%
发出商品	187.58	2.81%	167.78	2.82%	171.26	3.20%
委托加工物资	50.42	0.75%	22.67	0.38%	4.02	0.08%
合计	6,685.38	100.00%	5,954.43	100.00%	5,345.43	100.00%

由上表见，报告期各期末，公司存货主要由原材料、半成品及库存商品构成，三者合计占比分别为 96.72%、96.59%和 95.97%，整体波动情况较小。

报告期各期末，原材料金额分别为 3,042.52 万元、2,589.54 万元和 3,058.29 万元，占存货比例分别为 56.92%、43.49%和 45.75%，先降后升。2023 年度，公司产销规模有所下降，对原材料的采购备货随之下降，导致 2023 年末原材料的

金额及占比较 2022 年度下降。2024 年 3 月末，原材料金额较 2023 年末增加，主要系一方面公司为了保证二、三季度销售旺季的市场供应，提前对主要产品打捆机进行原材料采购及生产备货，另一方面公司新产品玉米收获机的原材料储备增加。

报告期各期末，半成品金额分别为 1,862.29 万元、2,759.94 万元和 2,923.38 万元，占存货比例分别为 34.84%、46.35%和 43.73%，先升后降。公司属于离散型制造，在下料、焊接、涂装、工艺装配等生产环节均存在期末完工产品的情况，这些产品最终在存货中作为半成品进行列示。2023 年度，打捆机市场行情下滑的同时，第四季度东北地区极端天气频发影响打捆机作业条件，导致销售规模低于预期，部分已基本组装完成的整机因尚未完成最终挡草帘、工具包等附属设备的搭配，未达到发货条件，因此在半成品中列示，导致 2023 年末半成品金额较 2022 年末大幅增加。2024 年 3 月末，半成品金额较 2023 年末略有增加，主要系公司新产品玉米收获机产量有所增加，同时公司提前进行生产备货所致。

报告期各期末，库存商品金额分别为 265.34 万元、401.90 万元和 434.31 万元，占存货比例分别为 4.96%、6.75%和 6.50%，先升后降。2023 年末，库存商品较 2022 年末有所增长，主要系公司进行新产品玉米收获机的生产，2023 年末库存商品较 2022 年末相比新增 9 台玉米收获机。2024 年 3 月末库存商品金额较 2023 年末较为稳定。

(2) 同行业可比公司存货结构情况

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货结构对比情况列示如下：

公司名称	存货项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
一拖股份	原材料	39.53%	46.10%
	在产品	5.30%	10.82%
	库存商品	38.83%	36.32%
	发出商品	16.34%	6.76%
	合计	100.00%	100.00%
新研股份	原材料	17.06%	38.26%
	在产品	12.92%	12.34%
	库存商品	55.65%	24.02%

公司名称	存货项目	2023年12月31日	2022年12月31日
	发出商品	12.25%	21.44%
	委托加工材料	2.10%	-
	周转材料	0.01%	0.26%
	其他	0.00%	3.68%
	合计	100.00%	100.00%
威马农机	原材料	24.90%	22.05%
	在产品	4.20%	4.51%
	半成品	4.29%	5.69%
	库存商品	55.12%	56.05%
	发出商品	9.82%	10.08%
	委托加工物资	0.52%	0.68%
	周转材料	1.13%	0.94%
	合计	100.00%	100.00%
花溪科技	原材料	45.02%	59.20%
	在产品	-	12.55%
	半成品	10.43%	-
	库存商品	44.43%	28.17%
	发出商品	0.05%	0.08%
	在途物资	0.11%	-
	合计	100.00%	100.00%
吉林天朗	原材料	43.49%	56.92%
	在产品	0.21%	-
	库存商品	6.75%	4.96%
	半成品	46.35%	34.84%
	发出商品	2.82%	3.20%
	委托加工物资	0.38%	0.08%
	合计	100.00%	100.00%

注：同行业可比公司未披露 2024 年 1-3 月存货构成明细。

如上表示，公司存货中原材料占比超过 40%，与花溪科技、一拖股份相对接近，但高于新研股份、威马农机，主要系威马农机主要采用 VMI 模式进行采购，其根据实时生产需求进行领料，无需进行生产备货，因此原材料占比较低；新研股份除了农机板块业务外，还进行航空航天飞行器零部件加工及航空航天新材料

销售业务，相关产品以订单式生产为主，物料储备较少。

公司半成品占比约 40%，库存商品占比约 6%，而同行业可比公司的库存商品占比较大，主要系公司生产工序和会计核算方式与同行业有所差异，打捆机属于大型农机产品，生产过程中加工工序较多，且公司将已基本组装完成但尚未完成附属设备装配的整机在半成品列示，因此公司的半成品占比较大，库存商品占比较小。

（四）说明公司存货管理的具体措施，相关内控是否健全有效，第三方仓库管理、存货盘点等情况

1、公司存货管理相关内控健全有效

公司已建立了《采购管理制度》《存货管理制度》《销售管理制度》《废料处置管理办法》和《仓库管理员岗位工作实施细则》等制度，对存货入库、保管、领用、发货、报废处置等进行规定并有效执行，具体措施如下：

项目	具体管理措施
存货入库	①采购物资到货后，由仓库管理员对采购物资的数量、规格型号进行验收，并在供应商送货清单等相关原始单据上签字确认，对需进行质量检验的物资，由品控部进行质量检验后签字确认。②采购物资验收合格后，由仓库人员在系统中根据采购订单下推生成采购入库单，录入物资名称、数量等信息后，提交仓库主管进行审核。
存货保管	①仓库物资必须严格按照规划的存放区域进行整齐摆放，标识清晰。②存货在不同仓库之间流动时应当办理出入库手续。③仓管员必须经常核对账、卡、物，检查存货有无发生过期变质、残损、包装破损等，对异常情况及时上报会同有关部门进行处理。
存货领用	领料人需填写详细列明领用材料名称、数量、规格型号、使用部门等信息的领料申请单，仓库按先进先出原则发放材料，双方核对后签字确认，并在系统中登记出库单据。
存货发货	销售部在系统中录入发货单，由具有相应审批权限人员审核审批，仓管员根据经审批的发货单组织发货并在系统中办理出库手续。
报废处置	针对由于毁损、变质等情况只能按废品处置的存货，由计划物流部提出报废申请，经相关负责人审批后，在系统中将对应的物资调拨至废品仓库，并按调拨流程办理实物交接手续

由上表见，公司制定了严格的存货管理制度，对存货入库、保管、领用、发货、报废处置等方面进行了明确的制度规范。报告期内，相关制度得到了有效运行。因此，存货管理相关内控健全有效。

2、第三方仓库管理及存货盘点情况

（1）第三方仓库管理情况

①委托加工物资

报告期各期末，公司因委托加工而存放于外协供应商处的存货余额占存货余额的比例分别为 0.08%、0.38%和 0.75%，整体占比较小。根据公司制定的《存货管理制度》，对于该部分委托加工物资的具体管理措施如下：

项目	具体管理措施
委托加工物资发货出库	生产车间提出委托加工申请，经审批后，仓库根据生产任务单配置相应的原材料，如外协加工厂在当地的，原则上外协加工厂上门提货并出库，双方在材料出库单上签字确认；如外协加工厂在外地的，需要计划物流部与物流运输公司办理发出交接，双方在物流单签字确认后作为委托加工物资出库依据在系统中登记出库。
委托加工物资入库	委托加工物资加工完成后，供应商送货到公司时，仓库按原材料入库流程办理验收和检验手续，双方签字后作为入库依据在系统中登记入库。
委托加工物资对账及查看	公司每月与委托加工供应商进行对账，对重要的委托加工厂商，公司定期安排仓库人员至委托加工厂商工厂实地盘查

②零配件

报告期各期末，公司为满足三包服务的售后需求而存放于经销商处的零配件存货余额占存货余额的比例分别为 5.81%、4.15%和 3.51%，整体占比较小。根据公司制定的《经销商备件仓库管理办法》，公司对于该部分零配件的具体管理措施如下：

项目	具体管理措施
经销商三包备件入库	经销商配件管理人员在收到备件后对数量、质量进行验收，并在三包库备件清单上签字邮寄回公司。
经销商三包备件保管	要求经销商按不同的材质、规格、性能和形状等实行科学合理的摆放和码垛，要求摆放整齐、标志鲜明，并做好防锈、防潮、防霉等工作。
经销商三包备件领用	备件发放应遵循先入先出，急用先发的原则，由区域售后负责人、售后部长、售后总监确认后方可领用并对所有使用记录进行登记。

(2) 存货盘点情况

公司对于存放于第三方仓库的委托加工物资及售后零配件进行日常盘点，即相关负责人每月对外协供应商、经销商进行轮换抽查，实地查看存货状态，检查账、物是否相符，针对盘亏情况对差异原因进行调查，由备件所属经销商按备件销售价补齐备件款。由于公司经销商数量众多，地理位置较为分散，且公司存放于经销商处的售后零配件种类、数量众多，报告期各期末每家经销商处的平均库

存为 3.65 万元、2.52 万元和 2.86 万元，占期末原材料账面价值的比例均较低。因此报告期各期末，公司未对第三方仓库的存货进行统一的盘点。

综上所述，公司建立了完善的存货管理制度，相关内控措施健全且执行有效。

(五) 说明公司主要供应商基本情况，成立时间及与公司合作历史，部分主要供应商员工参保人数及实缴资本较少的原因及合理性，是否存在（前）员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商、是否存在刚成立即成为公司主要供应商的情况，供应商集中度是否符合行业惯例，与主要供应商的合作模式、合作期限、采购是否具有稳定性

1、公司主要供应商的基本情况

报告期各期，公司主要供应商情况如下：

序号	供应商名称	成立日期	开始合作年度	注册资本	实缴资本	参保人数	公司采购占其经营规模比例	是否为（前）员工设立
1	绍兴前进齿轮箱有限公司	1997/11/6	2017 年	1000 万元	550 万元	182 人	2022 年度、2023 年度占比 5%-8%，2024 年一季度占比小于 1%	否
2	鞍山鑫盛金属材料有限公司	2020/10/27	2020 年	500 万元	-	10 人	报告期各期占比小于 1%	否
3	吉林省金圆机械制造有限公司	2020/3/23	2020 年	500 万元	-	25 人	报告期各期占比 80%	否
4	鞍山市天利铁路器材加工有限公司	2005/11/4	2020 年	1000 万元	800 万元	23 人	2022 年度小于 1%、2023 年度约 4%、2024 年 1-3 月小于 1%	否
5	辽宁拓鞍供应链有限公司	2023/2/23	2023 年	2000 万元	-			否
6	江苏正峰液压科技有限公司	2001/9/19	2021 年	2000 万元	2000 万元	130 人	2022 年度占比 11%，2023 年度占比 10%，2024 年一季度占比 2%	否
7	辽宁晟宏嘉科技有限公司	2022/1/4	2022 年	1000 万元	-	40 人	2022 年度占比 10%，2023 年度占比 17%，2024 年一季度占比 2%	否
8	辽宁盛世忠德精工新能源科技有限公司	2020/10/13		1000 万元	900 万元			否

序号	供应商名称	成立日期	开始合作年度	注册资本	实缴资本	参保人数	公司采购占其经营规模比例	是否为（前）员工设立
9	哈尔滨古策商贸有限公司	2017/5/22	2019年	100万元	-	8人	报告期各期占比约5%	否
10	青州市万维机械有限公司	2017/5/26	2020年	200万元	30万元	80人	2022年度占比小于30%，2023年度占比小于20%，2024年一季度占比小于10%	否
11	江苏嘉亦特液压有限公司	2004/3/15	2016年	1800万元	1800万元	400人	报告期各期占比约2%	否

注1：辽宁拓鞍供应链有限公司及鞍山市天利铁路器材加工有限公司受同一实际控制人控制，辽宁晟宏嘉科技有限公司及辽宁盛世忠德精工新能源科技有限公司受同一实际控制人控制。

注2：实缴资本、参保人数来自工商系统公示数据，部分供应商数据未公示/未更新，通过与供应商访谈确认。

（1）部分主要供应商员工参保人数较少的原因及合理性

报告期内，公司存在主要供应商员工参保人数较少的情况，主要系一方面部分供应商如鞍山鑫盛金属材料有限公司、鞍山市天利铁路器材加工有限公司和辽宁拓鞍供应链有限公司属于贸易型供应商，其开展经营所需的关键资源要素为货源渠道、资金实力，无须投入较多的机器设备及生产厂房，无须雇用大量的人员；另一方面部分供应商自身经营规模较小，该类供应商通常会根据订单量安排人力投入，长期、稳定的员工人数相对较少，与此同时，部分员工已参加新农合，因此自愿不交社保，或由第三方劳务公司参保导致员工参保人数较低。

（2）部分主要供应商实缴资本较少的原因及合理性

公司供应商多为农机设备及配件供应商，所属行业本身对注册资本及实缴资本的大小无特殊要求，供应商的经营资金主要来自股东日常投入及经营积累，经营规模和供应能力与注册资本及实缴资本的关联度较低，故存在实缴资本较少的情形。

（3）是否存在（前）员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商

报告期内，不存在公司员工、前员工设立的供应商。

报告期内，在公司的主要供应商中，公司向吉林省金圆机械制造有限公司采

购金额占其经营业绩的比例约 80%。该供应商主要为公司提供打捆机所需机架、压缩架体等焊接类零部件。报告期各期，公司向吉林省金圆机械制造有限公司采购金额分别为 843.88 万元、611.45 万元和 55.27 万元，占当期采购比例分别为 4.58%、3.77%和 4.44%，占比较小。公司与其进行合作主要系该供应商焊接业务能力较强，从业人员经验丰富，自 2020 年合作以来产品质量稳定，同时其地理位置距离公司较近，可满足公司供货及时性的要求。因此，公司与其合作具有真实业务背景，合作原因具有合理性。

(4) 是否存在刚成立即成为公司主要供应商的情况

报告期内，公司主要供应商成立当年或次年即成为公司主要供应商的具体原因如下：

序号	供应商名称	成立日期	开始合作年度	成为主要供应商年度	原因分析
1	辽宁拓鞍供应链有限公司	2023/2/23	2023 年	2023 年	该公司与鞍山市天利铁路器材加工有限公司受同一自然人控制，因此合并披露。鞍山市天利铁路器材加工有限公司于 2005 年成立，公司自 2020 年与鞍山市天利铁路器材加工有限公司进行合作，后因供应商发展需要，切换至与辽宁拓鞍供应链有限公司合作。
2	辽宁晟宏嘉科技有限公司	2022/1/4	2022 年	2023 年	该公司与辽宁盛世忠德精工新能源科技有限公司受同一自然人控制，因此合并披露。辽宁盛世忠德精工新能源科技有限公司于 2019 年成立，公司自 2021 年与辽宁盛世忠德精工新能源科技有限公司进行合作，后因供应商发展需要，切换至辽宁晟宏嘉科技有限公司合作。

由上表见，报告期内公司前五大供应商成立当年或次年即成为公司主要供应商主要系受同一实际控制人不同主体切换的影响，实际不存在刚成立即成为公司主要供应商的情况。

2、供应商集中度符合行业惯例

报告期内，公司与同行业可比公司前五大供应商集中度情况具体如下：

公司名称	2024年1-3月	2023年度	2022年度
一拖股份	未披露	19.88%	21.92%
新研股份	未披露	33.04%	23.51%
威马农机	未披露	15.64%	17.81%
花溪科技	未披露	38.31%	45.69%
吉林天朗	28.08%	23.32%	23.40%

注：数据来源于同行业可比公司公开披露信息

由上表见，报告期内，公司与同行业可比公司的前五大供应商集中度均处于较低水平，其中花溪科技集中度高于公司主要系花溪科技向其第一大供应商舒马赫（青岛）农业机械有限公司采购核心部件打结器金额较大，而公司的打捆机采取自主研发的自动缠网技术，受产品结构不同影响，集中度不同。

综上所述，公司的前五大供应商集中度与同行业可比公司不存在重大差异，符合行业惯例。

3、与主要供应商的合作模式、合作期限、采购是否具有稳定性

公司与主要供应商的合作模式、合作期限具体如下：

序号	供应商名称	采购内容	合作模式	合作期限
1	绍兴前进齿轮箱有限公司	变速箱	签订合同约定产品规格、数量、单价，按需采购	2017年至今
2	鞍山鑫盛金属材料有限公司	钢材	签订合同约定产品规格、数量、单价，按需采购	2020年至今
3	吉林省金圆机械制造有限公司	机架、压缩架体等焊接件	签订合同约定产品规格、数量、单价，按需采购	2020年至今
4	鞍山市天利铁路器材加工有限公司	钢材	签订合同约定产品规格、数量、单价，按需采购	2020年至今
	辽宁拓鞍供应链有限公司		签订合同约定产品规格、数量、单价，按需采购	
5	江苏正峰液压科技有限公司	液压元件	签订合同约定产品规格、数量、单价，按需采购	2021年至今
6	辽宁晟宏嘉科技有限公司	机架、压缩架体等焊接件	签订合同约定产品规格、数量、单价，按需采购	2022年至今
7	哈尔滨古策商贸有限公司	轮胎	签订合同约定产品规格、数量、单价，按需采购	2019年至今
8	青州市万维机械有限公司	操作室	签订合同约定产品规格、数量、单价，按需采购	2020年至今

序号	供应商名称	采购内容	合作模式	合作期限
9	江苏嘉亦特液压有限公司	液压元件	签订合同约定产品规格、数量、单价，按需采购	2016年至今

报告期内，公司与主要供应商通过自主询价、同行推荐、展会发掘等方式开展业务合作。公司根据生产计划，提前对原材料进行储备，与供应商签订采购合同，约定产品名称、规格型号、数量、单价、结算方式等，后续根据实际生产需求分批次向供应商下达采购订单。

公司与大部分主要供应商合作年限较长，合作期间合同履行情况良好，未发生重大纠纷或者诉讼、仲裁，与此同时，公司每月均对供应商的质量与交付情况进行统计与考核，采购人员定期对供应商进行实地考察，实时掌握供应商的经营及生产情况，以保证供货稳定。

报告期内，公司与供应商形成了良好的合作关系，合作期间合同履行情况良好，未发生重大纠纷或者诉讼、仲裁，采购具有稳定性。

综上所述，公司与主要供应商合作良好，采购具有稳定性。

（六）说明前五大供应商变动频繁的原因及能否保证材料、设备、劳务质量；各主要供应商采购金额和采购比例变动的原因，是否符合行业特征，公司是否具有对上游供应商的议价能力；采购是否稳定，是否存在不确定性风险，公司应对措施的有效性

1、前五大供应商变动频繁的原因及能否保证材料、设备、劳务质量

报告期各期，公司前五大供应商变动情况如下：

单位：万元

期间	序号	供应商名称	采购内容	金额	占比
2024年1-3月	1	辽宁拓鞍供应链有限公司	钢材	147.02	11.82%
	2	吉林省金圆机械制造有限公司	机架、压缩架体等焊接件	55.27	4.44%
	3	哈尔滨古策商贸有限公司	轮胎	51.02	4.10%
	4	青州市万维机械有限公司	操作室	50.58	4.07%
	5	江苏嘉亦特液压有限公司	液压元件	45.49	3.66%
	合计			349.37	28.08%
2023	1	江苏正峰液压科技有限公司	液压元件	869.63	5.36%

期间	序号	供应商名称	采购内容	金额	占比
年度	2	绍兴前进齿轮箱有限公司	变速箱	842.68	5.20%
	3	辽宁晟宏嘉科技有限公司	机架、压缩架体等焊接件	760.39	4.69%
	4	鞍山鑫盛金属材料有限公司	钢材	663.89	4.10%
	5	辽宁拓鞍供应链有限公司	钢材	644.58	3.98%
	合计			3,781.16	23.32%
2022年度	1	绍兴前进齿轮箱有限公司	变速箱	1,043.41	5.67%
	2	鞍山鑫盛金属材料有限公司	钢材	880.07	4.78%
	3	吉林省金圆机械制造有限公司	机架、压缩架体等焊接件	843.88	4.58%
	4	鞍山市天利铁路器材加工有限公司	钢材	770.98	4.19%
	5	江苏正峰液压科技有限公司	液压元件	770.04	4.18%
	合计			4,308.38	23.40%

注：辽宁拓鞍供应链有限公司包含辽宁拓鞍供应链有限公司及鞍山市天利铁路器材加工有限公司

(1) 2023 年度前五大供应商变动情况

①鞍山市天利铁路器材加工有限公司 2023 年度退出前五大供应商，主要系其实际控制人根据自身战略发展需要，于 2023 年度成立辽宁拓鞍供应链有限公司后，公司与该供应商的相关业务逐步切换至新设公司所致。公司向上述两家供应商采购的产品种类、规格型号一致，且其原材料最终来源均为鞍钢集团有限公司，可保证产品质量。

②吉林省金圆机械制造有限公司 2023 年度退出前五大供应商，主要系公司 2023 年推出新款打捆机后，转筛装置采购需求有所增加，而该供应商产能有限，无法满足公司采购需求，因此公司增加向辽宁晟宏嘉科技有限公司的采购量。公司与辽宁晟宏嘉科技有限公司达成合作后，通过小批量采购、测试、生产验证等环节对其产品质量进行考察，因此可保证产品质量。

(2) 2024 年 1-3 月前五大供应商变动情况

2024 年一季度，前五大供应商变动较大，主要系受季节性因素影响，一季度生产规模较小，公司在消耗上年末原材料、半成品的同时，仅对库存较少的原材料进行采购备货，采购品类结构与全年情况存在一定差异，因此供应商变动较大。

2、各主要供应商采购金额和采购比例变动的原因，是否符合行业特征

报告期内，主要供应商各期采购金额和采购比例具体情况如下：

单位：万元

供应商名称	2024年1-3月		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
绍兴前进齿轮箱有限公司	1.19	0.10%	842.68	5.20%	1,043.41	5.67%
鞍山鑫盛金属材料有限公司	-	0.00%	663.89	4.10%	880.07	4.78%
吉林省金圆机械制造有限公司	55.27	4.44%	611.45	3.77%	843.88	4.58%
辽宁拓鞍供应链有限公司	147.02	11.82%	644.58	3.98%	770.98	4.19%
江苏正峰液压科技有限公司	43.04	3.46%	869.63	5.36%	770.04	4.18%
辽宁晟宏嘉科技有限公司	12.90	1.04%	760.39	4.69%	559.87	3.04%
哈尔滨古策商贸有限公司	51.02	4.10%	210.26	1.30%	107.37	0.58%
青州市万维机械有限公司	50.58	4.07%	533.06	3.29%	635.87	3.45%
江苏嘉亦特液压有限公司	45.49	3.66%	518.21	3.20%	608.49	3.31%
合计	406.50	32.67%	5,654.13	34.88%	6,219.97	33.79%

(1) 受产销规模变动影响

2023年度，农机市场景气度下降，受下游客户需求量减少的影响，公司产量减少，导致向上游供应商如绍兴前进齿轮箱有限公司、鞍山鑫盛金属材料有限公司、辽宁拓鞍供应链有限公司等的采购额随之减少。

(2) 受产能、质量等因素影响

吉林省金圆机械制造有限公司与辽宁晟宏嘉科技有限公司同为公司机架、压缩架体、转筛配置等焊接件类原材料的主要供应商，受吉林省金圆机械制造有限公司产能的影响，同时为分散采购风险，2023年度较2022年度向辽宁晟宏嘉科技有限公司的采购额增加的同时，向吉林省金圆机械制造有限公司的采购额随之下降。

公司向哈尔滨古策商贸有限公司主要采购轮胎，公司轮胎类采购备有多家供应商，因哈尔滨古策商贸有限公司的产品质量更好，公司轮胎类采购订单向哈尔滨古策商贸有限公司分配的采购份额增加，因此2023年度哈尔滨古策商贸有限公司增幅较大。

(3) 受期初库存的影响

公司向江苏正峰液压科技有限公司主要采购液压缸，由于液压缸交货周期较长，且公司预测 2022 年度农机市场行情较好，因此提前进行备货。受期初库存余量较多的影响，2022 年度对液压缸库存进行消化，采购数量较少。

2024 年一季度受季节性因素影响，公司处于生产销售淡季，在消化原有库存的情况下，根据生产计划仅对库存较少的原材料进行一定的补充，采购品类结构与全年情况存在一定差异，因此各主要供应商采购金额和采购比例变动较大。

报告期内，各主要供应商采购金额和采购比例变动是否符合行业特征详见本问题一/（五）/2、供应商集中度符合行业惯例。

3、公司是否具有对上游供应商的议价能力

报告期内，公司采购的原材料种类较多，主要包括钢材，液压元件、焊接件、机加类零件、变速箱、电器元件、操作室和轮胎等，对于不同种类的原材料，公司具备的议价能力有所不同。

对于钢材类原材料，由于其属于大宗商品，市场较为成熟且价格相对透明，公司对钢材类供应商的议价能力主要受采购规模影响，议价空间相对有限。

对于其他材料如液压元件、焊接件、机加类零件、变速箱等多以公司提供设计图纸的定制化采购为主，上述原材料市场可选择的供应商较多，公司通过对多个供应商进行比价谈判及加强供应商管理等方式提升议价能力，同时已形成批量供货的供应商因公司采购数量较多且付款周期较快，给予公司一定的价格优惠，因此公司对批量采购的供应商议价能力相对较强。

除此以外，公司新产品玉米收获机因尚未形成大批量生产，受采购规模较小的影响，对玉米收获机原材料供应商的议价能力较弱。

综上所述，公司对上游供应商的议价能力主要受采购规模的影响，对不同种类原材料的供应商议价能力不同。

4、采购是否稳定，是否存在不确定性风险，公司应对措施的有效性

(1) 上游原材料市场较为成熟

公司生产经营所需的原材料主要包括钢材、电液元件、焊接件、机加类零

件、变速箱、电器元件、操作室和轮胎等各类物料，上游原材料供应市场总体较为成熟，竞争较为充分，可选择供应商多，报告期内，公司对单一供应商的采购占比较小，不存在对供应商重大依赖的情况。

(2) 潜在供应商储备

公司采购部根据原材料的重要性程度，结合市场紧缺情况储备和开发供应商，以确保原材料的稳定供应和多渠道竞争。对于钢材、变速箱、液压元件等重要原材料，公司至少开发了 2 家的合格供应商，并对主副供应商同时进行供货管理，在建立长期稳定合作的基础上，考虑供应商的规模、产能、交期等因素后合理划分供应比例，因此原材料供应较为稳定。

(3) 对供应商进行日常管理

公司定期对供应商进行质量、价格、交货等方面进行评审考核，并安排相关人员至供应商考察其生产、经营环境是否发生重大变化，若供应商出现考核结果不合格、产能瓶颈等情况，或供应商未及时交货、无法快速响应公司下达的采购订单，公司将安排备选供应商或开拓新供应商，以避免原材料断供的风险，减轻对公司生产经营的影响。

综上所述，公司采购较为稳定，不存在不确定性风险。

为应对未来可能存在的潜在采购风险，公司在与主要物料供应商建立长期稳定的合作关系基础上，对关键物料均准备了备选供应商，与此同时，对交货周期较长、重要的物料均保证了一定的库存备货，以确保公司原材料的充足供应，及时满足公司的生产需求。

二、中介机构核查情况

(一) 核查上述问题并发表明确意见

1、核查程序

(1) 获取公司报告期各期末的存货明细表和各类存货的数量、金额、库龄情况，访谈公司相关负责人，了解公司合同签订、备货、发货和验收周期、订单完成周期情况，分析公司存货余额与公司订单、业务规模是否匹配；查阅同行业可比公司公开披露信息，分析公司存货规模与同行业可比公司是否存在较大差异；

获取公司报告期各期末存货明细表、期后存货收发存明细表及销售明细账，了解公司存货期后结转情况；

(2) 了解公司存货跌价准备计提政策及可变现净值确认依据，获取公司存货跌价准备计提计算表，评估存货跌价准备计提是否充分，结合同行业可比公司公开披露信息，分析公司存货跌价准备计提政策与同行业可比公司是否存在明显差异；

(3) 访谈公司相关负责人，了解各产品的核算流程与主要环节及相关会计处理，结合同行业可比公司公开披露信息，分析公司存货分类、结构与同行业可比公司是否存在明显差异；

(4) 查阅存货相关内控制度，向公司相关人员了解存货管理的具体措施与执行情况，评价相关内控制度是否健全以及执行有效；获取公司存货盘点资料，复核公司存货盘点执行情况；

(5) 对主要供应商进行访谈，了解其基本情况、成立时间、与公司合作历史、是否主要为公司提供产品或服务、员工参保人数及实缴资本较低的原因等；通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开途径查询主要供应商的工商信息；访谈公司采购负责人，了解公司与供应商的合作模式、合作期限、采购是否稳定，结合同行业可比公司公开披露信息，分析公司供应商集中度是否符合行业惯例；

(6) 访谈公司采购负责人，了解主要供应商的变动原因，公司对上游供应商的议价能力，公司对确保采购稳定性的有效应对措施，结合同行业可比公司公开披露信息，分析公司各主要供应商采购金额和采购比例变动是否符合行业惯例。

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 报告期各期末，存货余额与公司的订单、业务规模相匹配；受业务体量影响，公司存货规模与同行业可比公司存在差异具有合理性；存货的期后结转整体情况良好；

(2) 报告期各期末，公司存货库龄主要集中在 1 年以内，公司按照《企业会计准则》要求确定存货可变现净值并计提存货跌价准备，公司存货跌价准备计

提政策与计提比例与同行业可比公司不存在明显差异，公司存货跌价准备计提充分；

(3) 公司各产品核算流程符合《企业会计准则》的规定，各存货明细项目的核算时点准确；公司存货分类、结构及变动情况受产品结构、生产工序等因素影响，与同行业可比公司存在的差异具有合理性；

(4) 报告期内公司的存货管理措施，对第三方仓库的管理措施完善，相关内控健全有效，存货盘点制度执行有效；

(5) 公司部分主要供应商存在参保人数及实缴资本较少的情况，原因具有合理性，不存在(前)员工设立的供应商，除吉林省金圆机械制造有限公司以外，不存在主要为公司提供产品或服务的供应商，存在刚成立即成为公司主要供应商的情况主要系受同一实际控制人不同主体切换的影响，供应商集中度符合行业惯例，公司与主要供应商合作年限较长、合作情况良好，采购具有稳定性；

(6) 报告期内，受季节性因素影响、同种原材料在不同供应商间采购比例调整的影响等因素，前五大供应商有所变动，公司对供应商采取严格的管理措施，物料质量得以保证；各主要供应商采购金额和比例变动具有合理性，符合行业特征，公司对不同种类原材料的供应商议价能力不同；公司原材料市场竞争充分，通过对供应商的日常管理、对潜在供应商的储备确保采购稳定，不存在不确定性风险，公司应对措施有效。

(二) 说明期末存货的监盘情况(包括监盘的金额和比例以及监盘结论)，并对期末存货是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行发表明确意见

1、期末存货的监盘情况(包括监盘的金额和比例以及监盘结论)

(1) 监盘程序

- ①获取公司制定详细的盘点计划，了解公司盘点的计划及时间安排；
- ②观察发行人盘点人员是否遵守盘点计划并准确地记录存货的数量和状况；
- ③观察存货现场情况，检查存货是否已经适当整理并摆放整齐，确保存货保

持静止状态，并检查存货状态，识别是否存在重大毁损、陈旧、过时及残次的存货；

④获取期末存货清单，执行抽盘程序；

⑤存货盘点结束前，再次观察盘点现场，以确定所有应纳入盘点范围的存货是否均已盘点；

⑥取得盘点人员签字确认的盘点表，并与存货汇总记录进行核对。

(2) 盘点时间、地方、范围

项目	2024年3月末	2023年末
盘点时间	2024年4月1日	2024年1月2日
盘点地点	公司厂区内	公司厂区内
盘点人员	仓库管理人员、财务人员	仓库管理人员、财务人员
监盘人员	中介机构人员	中介机构人员
盘点范围	公司存放于厂区内的存货	公司存放于厂区内的存货
盘点方法	实地盘点	实地盘点

主办券商、会计师对截至2024年3月31日及2023年12月31日的存货实施了监盘程序；2022年末，公司挂牌申报意向尚未明确，中介机构未对公司2022年年末年终盘点进行监盘，针对2022年末存货未监盘的情况，主办券商、会计师实施了以下替代程序：

①了解、评价和测试与公司存货相关的内部控制设计及运行的有效性；取得公司2022年末自行盘点的盘点计划、盘点表等资料，复核公司2022年末的存货盘点结果；

②获取公司2023年末存货盘点表，以2023年末存货数据为基础，根据2022年度收发存数据进行复核，倒推至2022年末存货情况进行核对；

③对于委托加工物资和发出商品，向主要外协厂商和经销商实施了函证程序。

(3) 监盘比例

单位：万元

项目	存货类别	期末余额	监盘金额	占比
2024年3月31日	原材料	3,058.29	1,968.60	64.37%

项目	存货类别	期末余额	监盘金额	占比
	在产品	31.39	-	-
	库存商品	434.31	133.10	30.65%
	半成品	2,923.38	2,609.18	89.25%
	发出商品	187.58	-	-
	委托加工物资	50.42	-	-
	合计	6,685.38	4,710.88	70.47%
2023年12月31日	原材料	2,589.54	1,694.69	65.44%
	在产品	12.59	-	-
	库存商品	401.90	128.42	31.95%
	半成品	2,759.94	2,435.90	88.26%
	发出商品	167.78	-	-
	委托加工物资	22.67	-	-
	合计	5,954.43	4,259.02	71.53%

注1：公司对截至2022年12月31日的存货实施了盘点程序，主办券商、会计师执行复核程序。

注2：对发出商品进行函证确认，报告期各期末，发出商品回函及替代测试确认比例分别为95.17%、88.95%和75.04%。

(4) 监盘结论

经核查，主办券商、会计师认为：

报告期各期末，公司存货盘点流程及监盘结果不存在重大异常，公司存货真实存在、监盘结果与账面结果无重大差异，不存在重大毁损、过时及残次的存货。

2、对期末存货是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行发表明确意见

(1) 核查程序

①对期末存货执行监盘程序，核查存货是否真实存在；获取报告期内存货收发存明细表，执行存货计价测试，分析存货计价是否准确；

②获取成本计算单，了解成本费用的归集过程，核对料工费归集及分配的原始记录，并执行成本费用重新计算，检查成本费用的结转金额及时点是否准确；

③了解公司各期末存货的减值测试方法及存货跌价准备计提政策，复核存货

跌价准备的计算过程及计提情况，查询同行业可比公司公开披露信息，与公司存货跌价计提政策和计提比例进行对比，分析公司存货跌价准备计提是否充分；

④获取公司存货管理制度，评价内控制度设计是否完善，并对其进行控制测试，分析存货相关的内控制度是否执行有效。

(2) 核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

报告期各期末存货真实存在、计价准确，成本费用的结转金额及时点准确，各存货项目跌价准备计提合理、充分，相关内控制度完善并执行有效。

(三) 说明对供应商核查的范围、核查程序及核查比例，详细说明对具有异常特征的供应商核查情况

一、说明对供应商核查的范围、核查程序及核查比例

1、了解公司与采购业务流程相关的内部控制，并执行穿行测试和控制测试程序，评价相关内部控制的设计是否合理，以及是否得到有效执行；

2、获取公司报告期内采购台账，结合访谈公司采购负责人，了解报告期内主要原材料采购类型、合作供应商情况、采购方式、定价方式及变动情况；

3、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开途径查询公司报告期内供应商的工商信息，重点核查和了解其成立时间、注册资本、注册地址、经营范围、法定代表人或负责人及股东结构、与公司是否存在关联关系等情况；

4、函证程序

(1) 核查范围及程序

选取报告期各期前十大供应商作为样本，并按照采购额从大到小的顺序确认发函对象，同时结合报告期各期末大额应付账款、预付账款供应商，直至覆盖各期采购额 80%以上的比例。

(2) 核查比例

报告期各期，主办券商对供应商发函及回函的实现情况具体如下：

单位：万元

项目	序号	2024年1-3月	2023年度	2022年度
采购总额	①	1,244.23	16,211.57	18,409.48
发函金额	②	1,072.88	13,858.51	15,800.71
发函比例	③=②/①	86.23%	85.49%	85.83%
回函确认金额	④	1,072.88	13,744.52	15,692.72
回函确认比例	⑤=④/①	86.23%	84.78%	85.24%

5、走访程序

(1) 核查范围及程序

选取报告期各期前十大供应商进行访谈，结合报告期内供应商采购额变动情况对其他供应商进行非统计抽样，直至涵盖发行人各期采购总额比例的70%以上。通过执行访谈程序，了解其基本情况和经营状况，与公司之间的合作背景、业务往来情况、交易定价、结算模式、信用政策等以及与公司及其股东、董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系等。

(2) 核查比例

报告期各期，主办券商和会计师对供应商走访的具体情况如下：

单位：万元

项目	序号	2024年1-3月	2023年度	2022年度
供应商访谈金额	①	747.14	12,346.69	14,302.80
采购总额	②	1,244.23	16,211.57	18,409.48
访谈比例	③=①/②	60.05%	76.16%	77.69%

注：2024年1-3月因整体采购金额较小，且供应商分布较为分散，因此访谈比例未达到70%

6、细节测试程序

(1) 核查范围及程序

抽样检查报告期各期公司采购相关记账凭证，检查对应的采购合同、订单、采购入库单、采购发票等业务单据。

(2) 核查比例

报告期各期，主办券商和会计师执行细节测试程序情况如下：

单位：万元

项目	序号	2024年1-3月	2023年度	2022年度
采购总额	①	1,244.23	16,211.57	18,409.48
细节测试检查金额	②	777.67	9,642.98	11,490.24
细节测试检查金额占当期采购总额的比重	③=②/①	62.50%	59.48%	62.41%

二、详细说明对具有异常特征的供应商核查情况

1、核查程序

(1) 对异常特征的供应商进行现场走访，了解供应商成立时间、注册资本、员工人数、业务规模、定价方式、结算模式等，核实与公司的合作历史、合同执行情况，交易数据的真实性，观察供应商的工作环境、经营状态等；

(2) 通过国家企业信用信息公示系统、企查查等信用信息公示网站查阅异常特征供应商的基本信息以及公司董事、监事、高管的关联关系调查表，了解异常特征供应商与公司、董事、监事、高管是否存在关联关系；

(3) 获取并检查公司的银行流水，核查公司与异常特征供应商是否存在异常资金往来或其他利益安排；

(4) 访谈公司采购负责人，了解公司与异常特征供应商的合作背景及原因；

(5) 获取异常特征供应商的采购合同、入库单、采购入账凭证、发票、付款回单等资料，核查采购的真实性。

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

公司与员工参保人数较少、实缴资本较少、刚成立即成为公司主要供应商、主要为公司提供产品或服务的供应商之间交易真实、合理，定价公允。公司与上述异常特征的供应商不存在关联关系、不存在异常资金往来或其他利益安排。

问题 5. 关于财务规范性

根据申报文件：报告期内，公司存在通过第三方回款、个人账户收付款和现金收付款的情形。

请公司补充披露：公司涉及个人账户代收代付的相关账务处理是否准确，是否具有可验证性，是否影响公司内部控制的有效性及其规范情况；个人账户收付款行为是否已清理规范，公司规范个人账户使用的具体措施和执行情况及相关内控制度，期后是否发生个人账户代收代付款的结算行为。

请公司说明：（1）涉及第三方回款情形的客户名称、第三方回款方与客户的关系、回款金额、原因、必要性及商业合理性，规范措施及有效性，第三方回款方与公司是否有关联关系，公司与客户是否存在款项纠纷；（2）通过关联方以现金方式代收代垫事项的真实性，是否存在资金体外循环、资金侵占及虚构业务收入的情形，公司对上述行为的具体规范措施；（3）现金收付款相关账务处理是否恰当，是否具有可验证性，是否存在现金坐支等情形，支付的员工工资是否履行代扣代缴义务，是否影响公司内部控制的有效性，公司对上述行为的具体规范措施。

请主办券商、会计师核查上述问题并就财务规范性及公司内部控制制度的健全性、有效性发表明确意见。

【回复】

一、补充披露

（一）公司涉及个人账户代收代付的相关账务处理是否准确，是否具有可验证性，是否影响公司内部控制的有效性及其规范情况

公司已在公开转让说明书之“第二节 公司业务”之“四、（五）2、现金付款或个人卡付款”补充披露如下：

“（3）个人账户相关账务处理的准确性、可验证性

2022 年公司通过个人账户收款金额为 262.96 万元，公司使用个人账户收款主要包括配件及废品销售收入、理财投资收益、收客户预付款及其他款项。相关业务单据包括发货单、理财审批单据等，经主管部门审核后提交至财务部门，

财务部门通过库存现金科目进行核算，公司通过个人账户收取的配件、废料款项均已完整、准确入账，相关收入均已进行税务申报；2022 年公司通过个人账户付款金额为 854.65 万元，主要系支付薪酬奖金、退货款、偿还实控人之一王岩关联拆借款，以及支付员工报销和其他费用，相关单据通过主管部门审批后交至财务部门，财务部门依据工资表、报销发票、备用金审批表、支付单据等原始凭证进行财务核算，相关账务处理准确。

公司个人账户收付款依据发货签收记录、工资表、备用金审批单据及报销发票等真实单据凭证，经主管部门审核后交由财务部门核实留存，个人账户收付款信息能够与真实交易、客户、员工相对应，相关账务处理具备可验证性。

(4) 是否影响公司内部控制的的有效性及其规范情况

公司已于 2022 年 7 月停止使用个人账户，并进行了规范整改，未再发生个人账户收付款情况。报告期内公司通过个人账户代收代付金额占比较小，且已进行规范整改，上述行为不会影响公司内部控制的的有效性及其规范情况。”

(二) 个人账户收付款行为是否已清理规范，公司规范个人账户使用的具体措施和执行情况及相关内控制度，期后是否发生个人账户代收代付款的结算行为

公司已在公开转让说明书之“第二节 公司业务”之“四、(五) 2. 现金付款或个人卡付款”补充披露如下：

“(5) 公司清理规范个人账户使用的具体措施和执行情况

截至本公开转让说明书签署日，公司代收代付个人账户均已注销。公司实控人、个人账户所有人已出具个人声明承诺不再使用个人账户进行公司收付款行为。公司已对个人账户收付款相关的收入、成本、费用等按照会计核算要求在财务报表中完整反映，能够保证完整性和准确性，相关收入均已申报增值税及企业所得税，并已取得当地主管税务部门的合规证明。

截至本公开转让说明书签署日，上述措施均已得到彻底整改落实。

(6) 公司相关内控制度建设及报告期后规范执行情况

在内控建设方面，为进一步规范资金使用及费用报销，公司按照《企业内

部控制基本规范》《企业内部控制配套指引》等规则，进一步完善了公司的《资金管理制度》《采购管理制度》《销售管理制度》《备用金管理制度》，对企业资金进行了明确规定，严禁使用个人账户持有公司资金，不得将个人银行账户全部或部分用于公司经营或资金业务。公司根据相关内控制度，对全体员工进行培训，要求员工严格按照有关制度执行各项业务，严禁使用个人账户进行收付款。

报告期后，公司严格执行上述内控制度，未再发生个人账户代收代付款的结算行为。”

二、公司说明

(一) 涉及第三方回款情形的客户名称、第三方回款方与客户的关系、回款金额、原因、必要性及商业合理性，规范措施及有效性，第三方回款方与公司是否有关联关系，公司与客户是否存在款项纠纷

1、涉及第三方回款情形的客户名称、第三方回款方与客户的关系、回款金额、原因、必要性及商业合理性

报告期内，公司涉及第三方回款的情形按回款方共分为三种情况：信贷机构受托支付、客户的股东、员工及关联方等支付以及通过公司的对公账户收款二维码进行扫码支付，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-3月	2023年度	2022年度
信贷机构受托支付	236.00	9,091.31	6,958.60
客户的股东、员工及关联方等支付	-	4.00	49.15
二维码扫码支付	58.05	438.51	576.14
合计	294.05	9,529.82	7,534.75

(1) 信贷机构受托支付

报告期各期，信贷机构受托支付的金额分别为 6,958.60 万元、9,091.31 万元、236.00 万元，占营业收入的比例为 19.55%、33.71%、27.29%。

2024 年 1-3 月信贷机构受托支付的客户名称以及金额如下：

单位：万元

序号	客户名称	信贷机构受托支付	占比
1	通辽市浙野农机有限公司	70.00	29.66%
2	开鲁县福达农业机械销售有限公司	40.00	16.95%
3	奈曼旗茹意农机销售有限公司	20.00	8.47%
4	赤峰市兴峰农机销售有限公司	17.00	7.20%
5	沈阳亿丰农机销售有限公司	15.00	6.36%
6	阜新红田农业机械销售有限公司	10.00	4.24%
7	科尔沁右翼中旗席仁杰农业机械制造有限责任公司	10.00	4.24%
8	巴林左旗大为农业科技有限公司	10.00	4.24%
9	奈曼旗大镇正前农机商店	10.00	4.24%
10	黑山县双合农业机械销售有限公司	10.00	4.24%
11	其他（共计 4 家客户）	24.00	10.17%
	合计	236.00	100.00%

2023 年信贷机构受托支付的客户名称以及金额如下：

单位：万元

序号	客户名称	信贷机构受托支付	占比
1	宁夏龙平农业机械发展有限公司	1,078.66	11.86%
2	昌吉君睿辉煌商贸有限公司	660.87	7.27%
3	大同艾谷农牧装备贸易有限公司	545.79	6.00%
4	呼和浩特市高峰鹏瑞机械有限公司	485.76	5.34%
5	阿克苏天合宏业农机有限责任公司	352.10	3.87%
6	开鲁县福达农业机械销售有限公司	314.80	3.46%
7	宁夏农阳农机服务有限公司	267.30	2.94%
8	定边县富林农业汽贸有限公司	229.00	2.52%
9	奈曼旗大镇正前农机商店	220.00	2.42%
10	梨树县隆鑫农业机械销售有限公司	210.00	2.31%
11	其他（共计 168 家客户）	4,727.03	52.00%
	合计	9,091.31	100.00%

2022 年信贷机构受托支付的客户名称以及金额如下：

单位：万元

序号	客户名称	信贷机构受托支付	占比
1	同心县宏丰源农机有限责任公司	779.50	11.20%

2	阜新蒙古族自治县红田农机有限公司	587.00	8.44%
3	科尔沁右翼中旗席仁杰农业机械制造有限责任公司	405.00	5.82%
4	开鲁县福达农业机械销售有限公司	402.00	5.78%
5	双辽市宜木农机有限公司	352.00	5.06%
6	黑山县双合农业机械销售有限公司	298.00	4.28%
7	大同艾谷农牧装备贸易有限公司	268.90	3.86%
8	呼和浩特市高峰鹏瑞机械有限公司	255.00	3.66%
9	梨树县隆鑫农业机械销售有限公司	240.00	3.45%
10	台安正大农机机电销售有限公司	180.00	2.59%
11	其他（共计 84 家客户）	3,191.20	45.86%
	合计	6,958.60	100.00%

信贷机构受托支付主要系相关金融机构为购机终端提供购机融资服务，根据协议约定，信贷本金由第三方金融机构代经销商受托支付至公司，信贷机构与客户不存在关联关系。

（2）客户的股东、员工及关联方等支付

单位：万元

序号	客户名称	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
1	塔城市荣科农机服务有限公司	-	4.00	-
2	武川县盛世棠种植专业合作社	-	-	25.80
3	新疆金鑫诚农业机械有限公司	-	-	15.90
4	周口市西华县八方农机有限公司	-	-	7.45
	合计	-	4.00	49.15

公司部分经销商规模较小，从业人员较少，且以夫妻、父子等具有亲属关系的家庭成员为主，由于日常财务管理相对薄弱、使用对公银行账户支付较为不便等原因，存在部分客户由其股东、员工及关联方等第三方使用个人账户支付货款的情况。

（3）二维码扫码支付

报告期各期，公司二维码收款金额分别为 576.14 万元、438.51 万元、58.05 万元。报告期内公司存在向部分终端用户零售配件的情况，由于零配件销售发生频率较高且单位销售金额较低，出于结算便捷性考虑，客户大多选取扫码支付。

公司通过二维码收取的款项，银行会在次日凌晨统一结算，银行流水未显示客户名称，故将其分类为第三方回款。

综上所述，第三方回款均是基于真实的业务背景，具有商业合理性。

2、第三方回款规范措施及有效性、第三方回款方与公司是否有关联关系，公司与客户是否存在款项纠纷

报告期内，公司完善了《资金管理制度》，对第三方回款业务进行了严格的规范，并按照相关制度有效运行。

公司与第三方回款方均不存在关联关系，相关回款均具有真实的业务背景，公司与客户不存在款项纠纷。

(二) 通过关联方以现金方式代收代垫事项的真实性，是否存在资金体外循环、资金侵占及虚构业务收入的情形，公司对上述行为的具体规范措施

报告期内，公司不存在通过关联方以现金方式代收代垫款项的情况，也不存在资金体外循环、资金侵占及虚构业务收入的情形。

公司存在个人账户代收代垫的情形，具体情况及相关规范措施参见本问题之“一、补充披露”内容。

(三) 现金收付款相关账务处理是否恰当，是否具有可验证性，是否存在现金坐支等情形，支付的员工工资是否履行代扣代缴义务，是否影响公司内部控制的的有效性，公司对上述行为的具体规范措施

1、现金收付款相关账务处理是否恰当，是否具有可验证性，是否存在现金坐支等情形

报告期内，现金收付款情况具体如下：

单位：万元

类别	项目	2024年1-3月	2023年度	2022年度
现金收款	销售配件、废品及试验机收入	-	38.73	0.35
	员工归还备用金借款	-	-	28.34
	代收社保费用等	-	0.14	0.03
	车辆处置收入	-	8.00	-
	合计	-	46.87	28.72

现金付款	支付工资、员工报销及支取备用金	-	-	46.49
	合计	-	-	46.49

报告期内，公司 2022、2023 年度存在现金收款，金额分别为 28.72 万元、46.87 万元，主要系销售配件、废品及试验机收入和员工归还备用金、固定资产处置收入等。2022 年度存在现金付款，金额为 46.49 万元，主要系支付工资、员工报销及支取备用金等。

上述现金收款业务公司已根据相关销售发票、收据、出库单等凭证计入相应科目，上述现金付款业务公司已根据工资表、报销发票、备用金审批表、支付单据等凭证计入相应科目，相关账务处理恰当，相关单据保留完整，具有可验证性。

公司收到现金后及时向银行缴存，不存在现金坐支等情形。

2、支付的员工工资是否履行代扣代缴义务，

报告期内，公司使用现金支付员工工资已履行代扣代缴义务。

3、是否影响公司内部控制的有效性

报告期内，现金收款金额占营业收入的比例较小，其中 2022 年度、2023 年度占比分别为 0.08%、0.17%，2024 年 1-3 月不存在现金收款；2022 年度现金付款金额占营业成本的比例为 0.21%，2023 年度及 2024 年 1-3 月不存在现金付款。公司现金收付款占比较小，不影响公司内部控制的有效性。

4、公司对上述行为的具体规范措施

根据《企业内部控制应用指引第 6 号——资金活动》《现金管理暂行条例》《人民币银行结算账户管理办法》等国家有关法律法规，并结合公司实际情况，制定了《资金管理制度》，对现金交易制定了严格的内部管理制度，明确规定了现金使用范围，对现金保管、收取、支付、盘点等关键环节进行严格规范，并建立授权审批程序，确保现金业务不相容岗位相分离。

三、中介机构核查情况

(一) 核查上述问题并就财务规范性及公司内部控制制度的健全性、有效性发表明确意见

1、核查程序

(1) 访谈公司财务负责人，了解公司与资金管理相关的内部控制，评估相关内部控制设计的合理性，测试相关内部控制运行的有效性；

(2) 获取报告期内第三方回款的明细，并与账面核对，访谈第三方受托支付金融机构，了解其与第三方回款业务合作模式，并取得对方确认的回款明细，核实其交易真实完整；获取并检查报告期内客户关联方代为支付业务凭证，了解其代付原因，核实其交易真实完整；获取银行流水并统计各期二维码收款结算金额，向公司销售部门了解使用企业二维码收款的原因和相关销售业务流程；通过企查查等网站查询第三方汇款方与客户、公司是否存在关联关系；

(3) 获取报告期内董监高、控股股东及其他关联方个人账户银行流水，核查是否存在代收代垫情形；获取报告期内使用的所有个人账户银行流水，核查与公司业务相关的代收代垫情况，确认是否存在资金体外循环、资金侵占及虚构业务收入的情况；获取报告期内员工花名册与工资发放明细，与个人账户支付工资奖金核对是否存在差异；检查报告期内以及期后个人账户的注销和使用情况，并获取销户证明，确认个人账户是否已清理规范；

(4) 查阅现金管理相关内部控制制度，了解现金收付款的业务范围，获取报告期内公司的现金明细日记账，统计报告期内各类现金收付款的金额，检查报告期内现金交易相关的原始凭证，核查相关交易的真实性与账务处理的准确性；访谈财务部出纳，了解公司现金管理制度、了解是否存在现金坐支情况并检查现金缴存是否及时；获取公司员工社会保险、公积金、个人所得税缴纳明细，检查代扣代缴义务的执行情况。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 公司已补充披露涉及个人账户代收代付的相关内容，账务处理准确，入账依据完整，具有可验证性，未对公司内部控制的有效性及相关规范情况造成影响，内部控制制度健全有效；

(2) 个人账户收付款情形已清理完毕，相关账户均已注销，公司已制定完善的资金管理等内控措施并得到有效执行，期后未发生个人账户代收代付款的结

算行为；

(3) 公司已补充说明报告期内涉及第三方回款的客户、金额、原因以及回款方与客户的关系，具有必要性和商业合理性，公司已制定并完善关于第三方收付款的规范措施并有效执行，第三方回款方与公司不存在关联关系，公司相关回款均具有真实的业务背景，与客户不存在款项纠纷；

(4) 公司不存在通过关联方以现金方式代收代垫款项的情况；

(5) 现金收付款相关账务处理恰当，单据保存完整具有可验证性，现金收款及时存入银行不存在现金坐支等情形，以现金支付的员工工资均履行了代扣代缴义务，不影响内部控制的有效性，公司制定并完善了《资金管理制度》，对现金交易制定了严格的内部管理制度，对现金管理各环节进行严格规范，并得到有效运行。

问题 6. 关于经营合规性

根据申报文件：（1）2022 年、2023 年，公司产能利用率分别为 133.35%、96.40%，为解决超产问题，公司新建玉米秸秆低损高净智能收获机攻关及产业化项目，该在建项目存在未验先投情况。（2）报告期内公司曾存在劳务派遣超过 10%的情况，公司与员工存在劳动诉讼、劳动仲裁等人事纠纷。

请公司：（1）结合法律法规及相关规定，说明公司超产能生产的法律后果，是否存在被处罚的风险，是否构成重大违法违规；结合在建项目尚未验收的情况，说明公司超产能生产问题是否已规范完毕、整改措施是否合规有效，是否对公司生产经营构成重大不利影响；（2）检查公开转让说明书中“是否取得环评批复与验收”勾选情况的准确性，说明公司玉米秸秆低损高净智能收获机攻关及产业化项目环评验收的办理进度、是否存在实质性障碍，结合具体法律法规分析未验先投是否存在被处罚风险、是否构成重大违法情形，整改情况及有效性；（3）说明公司存在较多人事纠纷的原因、具体情况、处理进展、预计负债计提充分性、合法合规性、对公司生产经营的影响，是否仍存在纠纷或潜在纠纷，公司是否建立完善的劳动用工制度和职工权益保障制度，是否存在利用劳务派遣、外协加工规避环保、安全生产、员工社保等要求的情况；（4）说明劳务派遣单位的基本情况及其资质是否符合现行法律法规的要求，劳务派遣比例超过 10%是否构成重大违法违规，规范整改措施及有效性，期后是否再次发生，公司是否存在利用劳务外包、外协加工规避劳务派遣比例要求的情况；外协是否涉及公司核心业务或关键技术，与公司业务的协同关系，金额及占比是否与业务规模匹配、是否符合行业惯例。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

（一）结合法律法规及相关规定，说明公司超产能生产的法律后果，是否存在被处罚的风险，是否构成重大违法违规；结合在建项目尚未验收的情况，说明公司超产能生产问题是否已规范完毕、整改措施是否合规有效，是否对公司生产经营构成重大不利影响

1、结合法律法规及相关规定，说明公司超产能生产的法律后果，是否存在被处罚的风险，是否构成重大违法违规

(1) 公司超产能生产的具体情况

根据《关于吉林天朗新能源科技有限公司改扩建项目环境影响报告表的批复意见》（长环九建（表）[2020]82号）（以下简称“环评批复”），报告期内，公司“吉林天朗新能源科技有限公司改扩建项目”环评批复产量和实际产量的情况具体如下：

报告期	主要产品名称	环评产量（台）	实际产量（台）	是否超产
2022年	打捆机	2,000	2,621	超产 31.05%
	免耕播种机	0	50	超范围
2023年	打捆机	2,000	1,868	否
	免耕播种机	0	54	超范围

如上表所示，公司报告期内存在超产情况。

(2) 结合法律法规及相关规定，说明公司超产能生产的法律后果，是否存在被处罚的风险

环境影响评价相关法律法规具体内容如下：

法律法规名称	具体内容
《中华人民共和国环境影响评价法》	第二十二条第一款 建设项目的环境影响报告书、报告表，由建设单位按照国务院的规定报有审批权的生态环境主管部门审批。
	第二十四条第一款 建设项目的环境影响评价文件经批准后，建设项目的性质、规模、地点、采用的生产工艺或者防治污染、防止生态破坏的措施发生重大变动的，建设单位应当重新报批建设项目的环境影响评价文件。
	第二十五条 建设项目的环境影响评价文件未依法经审批部门审查或者审查后未予批准的，建设单位不得开工建设。
	第三十一条 建设单位未依法报批建设项目环境影响报告书、报告表，或者未依照本法第二十四条的规定重新报批或者报请重新审核环境影响报告书、报告表，擅自开工建设的，由县级以上生态环境主管部门责令停止建设，根据违法情节和危害后果，处建设项目总投资额百分之一以上百分之五以下的罚款，并可以责令恢复原状；对建设单位直接负责的主管人员和其他直接责任人员，依法给予行政处分。建设项目环境影响报告书、报告表未经批准或者未经原审批部门重新审核同意，建设单位擅自开工建设的，依照前款的规定处罚、处分。
《污染影响类建设项目重大变动清单（试行）》	生产、处置或储存能力增大 30%及以上的构成污染影响类建设项目重大变动。

根据前述法规，该建设项目存在重大变动，需要重新报批建设项目的环境影响评价文件，公司未按规定重新报批建设项目的环境影响评价文件存在被处罚风险。

(3) 是否构成重大违法违规

根据长春市生态环境局九台区分局于 2024 年 7 月 4 日出具的证明，确认公司各项污染治理设施运行正常，污染物排放指标经检测均达标排放，不存在污染物排放量超过许可范围的情形，未发生重大环境污染事故，也不存在重大环境违法违规行为。公司日常生产经营中污染物排放符合国家和地方规定的相关排放标准，未有超标排放的情况，没有发生任何环境污染事故，不存在因为违反环境保护等方面的法律法规而被行政处罚的情形，亦不存在正在被调查或可能受到行政处罚的情形。

根据吉林省政务服务和数字化建设管理局于 2024 年 5 月 9 日出具的《经营主体专用信用报告》（无违法违规证明版），确认公司 2021 年 4 月 19 日至 2024 年 4 月 19 日，公司在自然资源、生态环境等 41 个领域无行政处罚、严重失信主体名单等违法违规信息。

综上，经生态环境主管部门确认，公司在报告期内污染物均达标排放，不存在污染物排放量超过许可范围的情形，未发生重大环境污染事故，未因超产情形受到有关部门行政处罚，不构成重大违法违规。

2、结合在建项目尚未验收的情况，说明公司超产能生产问题是否已规范完毕、整改措施是否合规有效，是否对公司生产经营构成重大不利影响

(1) 结合在建项目尚未验收的情况，说明公司超产能生产问题是否已规范完毕、整改措施是否合规有效

为解决超产问题，公司通过新建项目满足产能需求。该项目环评批复产量为各类农业专用机械设备 11,150 台。

截至 2023 年 12 月 31 日，公司“吉林天朗新能源科技有限公司改扩建项目”不再存在超产问题。“玉米秸秆低损高净智能收获机攻关及产业化项目”已完成建设工作，计划开展在建项目环境检测工作，检测报告完成后，公司将根据规定组织环境保护验收工作。

综上所述，截至 2023 年 12 月 31 日，“吉林天朗新能源科技有限公司改扩建项目”不再存在超产问题。新建项目正在进行环评验收工作，整改规范措施正在进行。

(2) 是否对公司生产经营构成重大不利影响

报告期内，公司超产能生产的产品收入情况如下：

单位：万元

年度	2022 年	2023 年
营业收入	35,594.46	26,968.42
秸秆打捆机收入	34,897.05	26,138.40
其中：超产能部分收入	8,203.41	/
超产能部分收入占总收入比例（%）	23.05	/
超产能 30%以上收入	277.41	/
超产能 30%以上收入占总收入比例（%）	0.78	/
玉米免耕播种机收入	143.94	152.66
其中：超产能部分收入	143.94	152.66
超产能部分收入占总收入比例（%）	0.40	0.57

注 1：秸秆打捆机超产能部分收入（万元）=年度秸秆打捆机平均单价（万元）*当期超环评批复生产数量（台）

注 2：玉米免耕播种机超产能部分收入以当期玉米免耕播种机收入为依据

根据上表所示，公司 2022 年秸秆打捆机超产能部分收入、超产能 30%以上收入占总收入比例分别为 23.05%、0.78%；公司玉米免耕播种机销售规模相对较小，2022 年、2023 年玉米免耕播种机超产部分收入占总收入比例为 0.40%、0.57%。超产产品的收入及占比报告期内大幅下降，超产能 30%以上产品收入及占比较小。

公司实际控制人王岩、王学中、闫红萍就超产事宜作出承诺，若公司未来因历史上实际产能超出批复产能事项被主管部门处罚或者承担任何形式的法律责任，或因合规性瑕疵被要求整改而发生任何损失或者支出，三人将代公司承担全部费用，或在公司必须先行支付该等费用的情况下，及时向其给予全额补偿，以确保不会给公司造成额外支出或使其受到任何损失。

综上，报告期内公司超产产品收入及占比大幅下降，超产能 30%以上收入及占比较小；公司控股股东、实际控制人已就超产事项做出相关承诺，确保超产事项不会对公司造成任何损失，报告期内公司超产事项对生产经营不构成重大不利

影响。

(二) 检查公开转让说明书中“是否取得环评批复与验收”勾选情况的准确性，说明公司玉米秸秆低损高净智能收获机攻关及产业化项目环评验收的办理进度、是否存在实质性障碍，结合具体法律法规分析未验先投是否存在被处罚风险、是否构成重大违法情形，整改情况及有效性

1、检查公开转让说明书中“是否取得环评批复与验收”勾选情况的准确性，说明公司玉米秸秆低损高净智能收获机攻关及产业化项目环评验收的办理进度、是否存在实质性障碍

(1) 检查公开转让说明书中“是否取得环评批复与验收”勾选情况的准确性

2023年5月，吉林省春光环保科技有限公司对“玉米秸秆低损高净智能收获机攻关及产业化项目”出具《建设项目环境影响报告表》，并经长春市生态环境局九台区分局于2023年6月1日出具环评批复，同意公司对前述项目建设，尚未组织环评验收。公开转让说明书中“是否取得环评批复与验收”勾选为“否”，勾选情况准确。

(2) 公司玉米秸秆低损高净智能收获机攻关及产业化项目环评验收的办理进度

公司已完成环保设施建设工作，现委托第三方环保检测机构对公司环保情况进行检测，公司计划2024年11月底组织竣工环境保护验收工作并公示验收报告。

(3) 是否存在实质性障碍

公司“玉米秸秆低损高净智能收获机攻关及产业化项目”环评批复要求的环境保护设施与实际执行情况具体如下：

污染物	生产阶段或工序	环评批复建设要求	实际执行情况
废水	食堂	食堂废水与生活污水经隔油池处理后排放。	隔油池已建设完毕
废气	下料-机加工、焊接	项目下料粉尘与焊接烟尘经集气装置收集，并经布袋除尘器处理后，通过15m高排气筒排放。	布袋除尘集气收集装置已安装完毕，排气筒安装完毕

污染物	生产阶段或工序	环评批复建设要求	实际执行情况
	抛丸	抛丸废气经旋风+布袋除尘器处理后，通过15m高排气筒排放。	旋风布袋除尘装置已安装完毕，排气筒安装完毕
	喷涂	静电喷涂废气经旋风+滤筒式除尘器处理后，通过15m高排气筒排放； 静电喷涂烘干有机废气经集气系统收集，并经活性炭吸附装置处理后，通过15m高排气筒排放； 燃烧机废气通过15m高排气筒排放。	旋风+滤筒式除尘器已安装完毕，集气系统附带活性炭吸附装置安装完毕，排气筒排放完毕
	食堂	食堂油烟经油烟净化装置处理后，通过构筑物顶部排气筒排放。	油烟净化装置安装完毕，排气筒安装完毕
噪声	项目整体	项目应选择低噪声设备，并采取合理布局、减振、隔声、吸声等措施。	工程项目设计、建设合理
一般固废	主要为下料环节	边角料、废焊渣、抛丸废渣、废布袋、废滤筒集中收集后外售；回收塑粉回用于生产。	公司设置废料暂存箱收集一般固废
危废	主要为喷涂环节	废活性炭、废机油、废液压油、废油桶、废切屑液桶、废清洁剂桶、废清洁布、含油抹布、废切屑液暂存危废暂存间内，委托有资质的单位处理	危废暂存间已按建设标准建设完毕，定期由有处置资质的委托方处置

如上表所示，公司已按照环评批复关于环境保护设施的具体要求建设完毕，“玉米秸秆低损高净智能收获机攻关及产业化项目”环评验收不存在实质性障碍。

2、结合具体法律法规分析未验先投是否存在被处罚风险、是否构成重大违法情形

建设项目环境保护相关法律法规具体内容如下：

法律法规名称	具体内容
《建设项目环境保护管理条例》	第十九条 经验收合格，方可投入生产或者使用；未经验收或者验收不合格的，不得投入生产或者使用。前款规定的建设项目投入生产或者使用后，应当按照国务院环境保护行政主管部门的规定开展环境影响评价。
	第二十三条 违反本条例规定，需要配套建设的环境保护设施未建成、未经验收或者验收不合格，建设项目即投入生产或者使用，或者在环境保护设施验收中弄虚作假的，由县级以上环境保护行政主管部门责令限期改正，处20万元以上100万元以下的罚款；逾期不改正的，处100万元以上200万元以下的罚款；对直接负责的主管人员和其他责任人员，处5万元以上20万元以下的罚款；造成重大环境污染或者生态破坏的，责令停止生产或者使用，或者报经有批准权的人民政府批准，责令关闭。违反本条例规定，建设单位未依法向社会公开环境保护设施验收报告的，由县级以上环境保护行政主管部门责令公开，处5万元以上20万元以下的罚款，并予以公告。

根据上述规定，公司不存在导致停止生产或使用、责任关闭的造成重大环境

污染或生态破坏的行为，但未经环评验收即投入生产存在被处以罚款的风险。公司实际控制人王岩、王学中、闫红萍就相关事宜作出承诺，如果公司未来因“未经环保验收先行投产”事项被主管部门处罚或者承担任何形式的法律责任，或因合规性瑕疵被要求整改而发生任何损失或者支出，三人将代公司承担全部费用，或在公司必须先行支付该等费用的情况下，及时向其给予全额补偿，以确保不会给公司造成额外支出或使其受到任何损失。

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定，“1-4 重大违法行为认定最近 24 个月内，申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司在国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域存在违法行为，且达到以下情形之一的，原则上视为重大违法行为：被处以罚款等处罚且情节严重；导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等。……”

根据《企业环境信用评价办法（试行）》（环发[2013]1 号）的相关规定，公司不属于重污染企业，公司在一般生产经营活动中，主要产生生活污水、废气、一般固废和危废等污染物，对环境污染造成的影响较小。

2024 年 7 月 4 日，长春市生态环境局九台区分局出具证明：“公司各项污染治理设施运行正常，污染物排放指标经检测均达标排放，不存在污染物排放量超过许可范围的情形，未发生重大环境污染事故，也不存在重大环境违法违规行为。该公司日常生产经营中污染物排放符合国家和地方规定的相关排放标准，未有超标排放的情况，没有发生任何环境污染事故，不存在因为违反环境保护等方面的法律法规而被行政处罚的情形，亦不存在正在被调查或可能受到行政处罚的情形。”《经营主体专用信用报告》（无违法违规证明版）亦确认公司报告期内在生态环境领域不存在受到行政处罚的记录。

2024 年 10 月 22 日，长春市生态环境局九台区分局出具《情况说明》，确认公司“玉米秸秆低损高净智能收获机攻关及产业化项目”经长春市生态环境局九台区分局工作人员现场检查，吉林天朗现设备已安装完成同时进入调试阶段，建设项目三同时验收工作也正在同步进行中，目前为止没有发现环境违法行为。

综上，公司“玉米秸秆低损高净智能收获机攻关及产业化项目”未经环保验

收即投入生产，存在处以罚款的风险，公司实际控制人已针对该事项出具承诺。经公司生态环境保护主管部门确认，公司未出现《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》“1-4 重大违法行为认定”中的情形。

(三) 说明公司存在较多人事纠纷的原因、具体情况、处理进展、预计负债计提充分性、合法合规性、对公司生产经营的影响，是否仍存在纠纷或潜在纠纷，公司是否建立完善的劳动用工制度和职工权益保障制度，是否存在利用劳务派遣、外协加工规避环保、安全生产、员工社保等要求的情况

1、说明公司存在较多人事纠纷的原因、具体情况、处理进展

公司报告期内人事纠纷的原因、具体情况、处理进展如下：

序号	原告/申请人	被告/被申请人	案号	案由	诉讼请求/仲裁请求	处理进展/结果	履行情况
1	吕**	吉林天朗	长劳人仲字(2024)459号	劳动仲裁	1.支付加班工资 9,138.13 元； 2.支付被克扣绩效工资 800 元。	驳回仲裁请求	/
2	苑**	吉林天朗	长劳人仲字(2024)494号	劳动仲裁	1.确认劳动关系； 2.支付违法解除经济补偿金 10,000 元； 3.支付工作日及节假日加班工资共计 6,710 元。	申请人撤回仲裁请求	/
3	丛*	吉林天朗	(2024)吉0113民初1858号	劳动诉讼一审	1.返还社保费 1,500 元； 2.支付拖欠工资共计 23,961 元； 3.支付违法解除经济补偿金 38,660 元； 4.支付未休年假工资 8,820 元； 5.返还罚款 100 元。	一审判决，吉林天朗向丛*支付拖欠工资 20,279.91 元、解除劳动经济补偿金 35,027.84 元，未休带薪年假工资 8,820 元，以上合计 64,127.75 元。	公司上诉
	上诉人-吉林天朗	被上诉人-丛*	(2024)吉01民终8316号	劳动诉讼二审	/	二审法院判决支付丛*拖欠工资 13892.11 元、经济补偿金 35027.84 元、未休年假工资 8820 元	/

序号	原告/申请人	被告/被申请人	案号	案由	诉讼请求/仲裁请求	处理进展/结果	履行情况
4	董*	吉林天朗	九劳人仲字【2024】第301号	劳动仲裁	1.确认劳动关系； 2.缴纳社会养老保险； 3.支付解除合同经济补偿 32,400 元； 4.支付拖欠工资共计 12,000 元； 5.支付拖欠的加工工资差额共计 6,859.5 元； 6.支付法定节假日工资 2,492 元； 7.支付扣罚工资 50 元； 8.支付未休年假工资 2,3262 元； 9.补缴社会保险及住房公积金。	已于 2024 年 10 月 18 日调解结案,吉林天朗向董*一次性给付解除劳动合同各项补偿款 19,000 元。	已向董*足额支付调解书约定的补偿款 19,000 元

2、劳动纠纷事项计提的预计负债的充分性

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》（财会[2006]3 号）第四条规定，“与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认预计负债：1.该义务是企业承担的现时义务；2.履行该义务很可能导致经济利益流出企业；3.该义务的金额能够可靠地计量。”

公司与丛*的诉讼案件，一审法院判决公司向丛*支付拖欠工资、解除劳动合同经济补偿金、未休年假工资合计 64,127.75 元，故公司根据《企业会计准则》的要求计提了 64,127.75 元作为预计负债。2024 年 11 月 8 日长春市中级人民法院向公司送达民事判决书，判决公司支付丛*拖欠的工资、经济补偿金、未休年假工资合计 57,739.95 元，终审判决送达并生效后，形成预期会导致经济利益流出企业的现时义务，公司已按判决支付金额转入其他应付款。

综上，公司对于劳动纠纷事项计提的预计负债充分，符合企业会计准则的规定。

3、劳动用工的合法合规性

报告期内，公司与全部劳动者签订了劳动合同/劳务协议，符合《劳动法》《劳动合同法》和相关法律法规的规定。

报告期各期末，公司员工社会保险和住房公积金的缴纳情况如下：

项目	2024年3月31日	2023年12月31日	2022年12月31日
员工总人数	288	295	288
社会保险已缴纳人数	258	261	211
社会保险未缴纳人数	30	34	77
社会保险未缴纳情况及原因	退休返聘6人，他处代缴（挂证）7人，新员工入职4人，灵活就业1人，自愿缴纳新农合12人	退休返聘7人，他处代缴（挂证）7人，新员工入职6人，灵活就业1人，自愿缴纳新农合12人，未予缴纳1人	退休返聘5人，他处代缴（挂证）7人，新员工入职8人，灵活就业1人，政府征地保险1人，自愿缴纳新农合55人
住房公积金已缴纳人数	252	106	83
住房公积金未缴纳人数	36	189	205
住房公积金未缴纳情况及原因	退休返聘6人，新员工入职4人，自愿放弃缴纳26人	退休返聘7人，新员工入职6人，自愿放弃缴纳176人	退休返聘5人，新员工入职8人，自愿放弃缴纳192人

2024年6月28日，长春市社会保险事业管理局九台分局出具《社保合规证明》，确认公司报告期内足额缴纳养老、工伤、失业保险费。

2024年7月2日，长春市九台区劳动保障监察大队出具《劳动保障合规证明》，确认公司报告期内不存在因违反人力资源和劳动保障法律法规及规范性文件而受到处罚的情形。

2024年7月12日，长春市住房公积金管理中心九台分理处出具《公积金合规证明》，确认公司报告期内不存在因住房公积金缴存事宜而被追缴或被处罚的情形。

综上，经相关主管机关向公司出具的相关证明文件，确认公司劳动用工合法合规。

4、人事纠纷对生产经营的影响

离职员工多为公司生产车间普通焊接工，前述人员离职后公司均已安排其他员工接替相关工作，不存在工作移交障碍。上述劳动争议纠纷均系员工离职时发生的追索劳动报酬及其他费用纠纷，涉诉金额较小。

上述劳动仲裁/诉讼事项不会对公司生产经营稳定性产生不利影响，不存在

被证监会及其派出机构、公安机关等立案或处罚的风险，不构成重大违法违规行为；且上述纠纷涉及预计负债金额已于公司财务报表中体现，对公司财务状况、经营成果等不存在重大影响，不构成本次挂牌的实质性障碍。

综上，报告期内的劳动纠纷对公司生产经营的影响较小。

5、劳动用工是否仍存在纠纷和潜在纠纷

公司 2024 年 1 月 1 日起至本回复出具之日，离职人员为 72 人，除与公司产生仲裁/诉讼纠纷的 4 人外，其他 68 人均签署离职人员交接单、离职人员申请表、解除（终止）劳动合同证明书，证明与公司解除劳动关系、不存在欠发工资及偿还情况、不存在欠缴社保及补缴情况、不存在拖欠其他债务及偿还情况、离职员工与公司已经结清所有关于工资、奖金、加班费、社保费等所有债权债务，双方没有任何的经济关系。公司现时不存在可预见的人事纠纷。

综上，截至本意见回复之日，除上述披露的仲裁/诉讼纠纷外，公司不存在其他劳动纠纷事项。

6、公司是否建立完善的劳动用工制度和职工权益保障制度

公司已建立完善的劳动用工和职工权益保障制度，主要制度及其内容如下：

主要制度文件或名称	主要内容
入职管理制度	规定入职管理程序，包括入职前准备、入职材料、录用资格审核、入职手续办理、员工答疑、部门报到、任命及公告、入职培训等内容；设定新员工“4×1”融入计划。
试用期转正管理制度	规定试用期限及试用期工资、试用期考核管理、试用期转正程序等内容
离职管理制度	规定离职情形、离职程序、工资保险结算等内容
劳动合同管理制度	规定劳动合同期限、合同变更、劳动合同的签订、劳动合同的解除和终止等内容
考勤管理制度	规定员工出勤要求、打卡管理、考勤异常管理，加班管理等内容
请休假管理制度	规定请假要求、假期类型及休假权利等内容
年休假管理制度	规定年休假资格及天数、休假期间的薪酬等内容
奖励管理制度	规定奖励原则及标准、奖励种类、奖励管理程序等内容

2024 年 7 月 26 日，公司召开第一届职工代表大会第二次会议，就涉及员工权益的前述劳动管理制度进行审议并一致表决通过。

2024 年 8 月 1 日至 2024 年 8 月 3 日，公司面向全体职工召开宣贯会，对上

述员工管理制度进行宣讲释义并公示，公司在职工签字确认。

综上，公司针对劳动用工事项建立了多项内部制度，对员工福利、休假权利、劳动报酬和社会保险等方面做出了明确的规定，公司已建立完善的劳动用工和职工权益保障制度。

7、是否存在利用劳务派遣、外协加工规避环保、安全生产、员工社保等要求的情况

报告期内公司使用的劳务派遣人员主要从事部分临时性、辅助性及可替代性的工作岗位，该等岗位对从业人员技术水平要求较低，员工流动性也相对较高。根据公司与劳务派遣单位签署的《劳务派遣协议书》约定，劳务派遣单位与劳务派遣人员签订《劳动合同》，建立劳务派遣人员的个人档案资料，按合同约定办理劳务派遣人员应享受的社会保险待遇。吉林天朗不存在利用劳务派遣规避环保、安全生产、员工社保等要求的情况。

报告期内，公司外协加工主要为部分结构件的机加工及钢板的激光切割业务，系符合行业惯例的市场化分工，具有合理性。

(1) 公司环保合规情况

根据《企业环境信用评价办法（试行）》（环发[2013]150号）的有关规定，公司所处行业不属于重污染行业。报告期内，公司在环保方面无环境处罚、违法违规或行政处罚的记录。

外协厂商零件主要为公司提供机加工、冲孔以及板材激光切割等机加工类业务，其所处行业不属于重污染行业，对环境污染造成的影响较小。外协厂商不存在环保方面环境处罚、违规或行政处罚情形

(2) 安全生产合规情况

根据《安全生产许可证条例》第二条的规定：“国家对矿山企业、建筑施工企业和危险化学品、烟花爆竹、民用爆破器材生产企业实行安全生产许可制度。企业未取得安全生产许可证的，不得从事生产活动。”公司主营业务不属于上述需要取得安全生产许可证才可进行生产的企业，故公司无需取得安全生产许可证。公司报告期内在安全生产方面无相关处罚、违法违规或行政处罚记录。

外协厂商不属于需要取得安全生产许可证的企业，其为公司提供的外协加工产品与其经营范围相符。因此，公司外协厂商无需取得安全生产许可证。

(3) 社保合规情况

报告期内，公司在社保缴纳相关方面无违法违规或行政处罚记录。

根据外协厂商提供的其与员工签订的《劳动合同》，外协厂商承担为其员工缴纳社会保险等用人单位的法定义务。外协厂商在社保缴纳相关方面无违法违规或行政处罚记录。

综上，报告期内公司使用的劳务派遣人员主要从事部分临时性、辅助性及可替代性的工作岗位；公司因自身生产需要，将少量非核心生产工序委托给外协厂商完成，具备合理性；报告期内，公司在环保、安全生产、员工社保等方面不存在行政处罚或违法违规的记录，公司不存在利用接受劳务派遣、外协加工以规避安全生产、环保和员工社保要求的情形。

(四) 说明劳务派遣单位的基本情况及其资质是否符合现行法律法规的要求，劳务派遣比例超过 10%是否构成重大违法违规，规范整改措施及有效性，期后是否再次发生，公司是否存在利用劳务外包、外协加工规避劳务派遣比例要求的情况；外协是否涉及公司核心业务或关键技术，与公司业务的协同关系，金额及占比是否与业务规模匹配、是否符合行业惯例

1、劳务派遣单位的基本情况及其资质是否符合现行法律法规的要求

公司报告期内接受劳务派遣单位吉林省昱诚劳务派遣有限公司、吉林省翰德人才咨询有限公司的劳务派遣服务，相关劳务派遣单位的具体情况如下：

(1) 吉林省昱诚劳务派遣有限公司

企业名称	吉林省昱诚劳务派遣有限公司
统一社会信用代码	91220106MA17L4M19C
类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
法定代表人	张锐
注册资本	200 万元
成立日期	2020 年 7 月 10 日
营业期限	2020 年 7 月 10 日至无固定期限

企业名称	吉林省昱诚劳务派遣有限公司
住所	长春市绿园区基隆南街 500 号天嘉水晶城 53A 幢 2 单元 620 号房
经营范围	劳务派遣（在该许可的有效期限内从事经营）；人力资源事务代理，人力资源管理咨询，人力资源外包，劳务分包，物业管理及物业管理有偿综合服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。

2023 年 1 月 10 日，公司与吉林省昱诚劳务派遣有限公司签订协议，合同期限为 2023 年 1 月 10 日至 2024 年 1 月 9 日。

吉林省昱诚劳务派遣有限公司已取得长春市人力资源和社会保障局颁发的《劳务派遣经营许可证》（编号：吉劳派 202001036 号），有效期限自 2020 年 8 月 4 日至 2023 年 8 月 3 日。

（2）吉林省翰德人才咨询有限公司

企业名称	吉林省翰德人才咨询有限公司
统一社会信用代码	9122010455635586XG
类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
法定代表人	王宏旭
注册资本	200 万元
成立日期	2010 年 6 月 3 日
营业期限	2010 年 6 月 3 日至无固定期限
住所	吉林省长春市朝阳区西安大路与康平街交汇润天国际 10 层 1001-1004 号房
经营范围	一般项目：劳务服务（不含劳务派遣）；人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；工程管理服务；专业保洁、清洗、消毒服务；物业管理；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；信息技术咨询服务；单位后勤管理服务。（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）许可项目：劳务派遣服务；职业中介活动。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）

2024 年 1 月 10 日，公司与吉林省翰德人才咨询有限公司签订《劳务派遣协议书》，协议期限为 2024 年 1 月 10 日至 2025 年 1 月 9 日。

吉林省翰德人才咨询有限公司已取得长春市人力资源和社会保障局颁发的《劳务派遣经营许可证》（编号：吉劳派 065 号），有效期限自 2022 年 11 月 12 日至 2025 年 11 月 11 日。

《劳务派遣行政许可实施办法》第六条的规定，“经营劳务派遣业务，应当

向所在地有许可管辖权的人力资源社会保障行政部门（以下称许可机关）依法申请行政许可。未经许可，任何单位和个人不得经营劳务派遣业务。”第七条的规定，“申请经营劳务派遣业务应当具备下列条件：（一）注册资本不得少于人民币200万元；（二）有与开展业务相适应的固定的经营场所和设施；（三）有符合法律、行政法规规定的劳务派遣管理制度；（四）法律、行政法规规定的其他条件。”

综上，公司报告期内存在劳务派遣的情形，劳务派遣单位的资质符合《劳务派遣行政许可实施办法》的有关规定。

2、劳务派遣比例超过10%是否构成重大违法违规

公司2023年1-3月存在劳务派遣人员比例超过10%的情形，不符合《劳务派遣暂行规定》第四条“用工单位应当严格控制劳务派遣用工数量，使用的被派遣劳动者数量不得超过其用工总量的10%。”的规定。根据《劳务派遣暂行规定》第二十八条规定，“用工单位在本规定施行前使用被派遣劳动者数量超过其用工总量10%的，应当制定调整用工方案，于本规定施行之日起2年内降至规定比例。”公司已于2023年4月完成整改。

根据《劳动合同法》第九十二条的相关规定，用工单位违反有关劳务派遣规定的，由劳动行政部门责令限期改正，逾期不改正的，存在被以每人五千元以上一万元以下的标准处以罚款的风险。

2024年7月2日，长春市九台区劳动保障监察大队出具《劳动保障合规证明》，确认公司报告期内不存在因违反人力资源和劳动保障法律法规及规范性文件而受到处罚的情形。

公司控股股东、实际控制人王岩，实际控制人王学中、闫红萍就上述事宜作出承诺，若将来因任何原因出现公司因报告期内劳务派遣用工问题被有关部门处罚，或牵涉任何劳动/劳务纠纷、诉讼、仲裁或其他可能导致公司应承担责任的情形，本人将对公司由前述情形产生的支出无条件承担全额补偿义务，保障公司不会因此遭受损失。

综上，公司劳务派遣比例超过10%后，及时调整用工方案，经长春市九台区劳动保障监察大队确认，公司报告期内不存在因违反人力资源和劳动保障法律法规及规范性文件而受到处罚的情形，公司控股股东、实际控制人王岩，实际控制

人王学中、闫红萍已就上述事宜作出承诺。公司劳务派遣比例超过 10%问题不构成重大违法违规。

3、规范整改措施及有效性，期后是否再次发生

公司降低劳务派遣人数的途径为将部分劳务派遣员工转为公司正式员工。公司 2023 年 3 月共有劳务派遣人员 45 名，随后公司进行整改，将其中 20 名劳务派遣员工转为正式员工。原派遣人员所承担的工作仍由转正后的员工继续承担。公司降低劳务派遣人数的方法途径真实有效，未影响公司正常生产经营。

截至本意见回复之日，公司劳务派遣员工为 20 人，与公司签署劳动合同的正式员工为 279 人，劳务派遣用工比例为 6.69%，公司报告期后未再出现劳务派遣用工比例不符合《劳动合同法》《劳务派遣暂行规定》等有关法律法规要求的情形。

综上，公司已不存在劳务派遣用工比例超出 10%的情况，劳务派遣规范措施得到有效执行，期后未再次发生。

4、公司是否存在利用劳务外包、外协加工规避劳务派遣比例要求的情况

公司 2023 年 12 月起因厂区新建需要补充安保人员，存在接受吉林省中钧保安服务有限公司的劳务外包服务补充用工的情形。截至 2024 年 3 月 31 日，公司共有劳务外包 6 人，均为安保人员。劳务外包单位的基本情况如下：

序号	名称	成立日期	合作期限	具备的资质	是否存在关联关系
1	吉林省中钧保安服务有限公司	2021年3月2日	2023年12月10日至2024年12月9日	保安服务许可证	否

结合相关法律法规规定，劳务派遣与劳务外包的主要区别如下：

事项	劳务派遣	劳务外包
主体资质	需取得劳务派遣经营许可资质	外包项目不涉及国家规定的特许内容的，无需取得特别的许可资质
法律关系	派遣单位与被派遣单位构成劳务派遣合同关系；派遣单位（用人单位）与劳动者构成劳动关系；被派遣单位（用工单位）与劳动者构成用工关系	发包单位与承包单位构成劳务外包合同关系；承包单位与劳动者构成劳动关系
工作内容与范围	临时性、辅助性、替代性的工作岗位	根据外包岗位确定工作内容

事项	劳务派遣	劳务外包
支配管理	被派遣单位管理被派遣劳动者	承包单位组织管理外包人员
工作成果衡量标准	一般按被派遣劳动者数量、工作时间等向派遣单位支付服务费	发包单位根据外包业务的完成情况（一般为工作量）向承包单位支付外包费用
法律适用	主要适用《劳动合同法》《劳务派遣暂行规定》《劳务派遣行政许可实施办法》	主要适用《中华人民共和国民法典》

结合公司劳务外包实际情况，从合同内容、用工管理方式、费用结算、薪酬发放、用工风险承担等方面判断，公司与吉林省中钧保安服务有限公司之间的服务为劳务外包而非劳务派遣，公司将该服务认定为劳务外包而非劳务派遣的原因充分、合理。

根据公司与外协厂商签订的相关协议，公司与外协厂商根据产品类型、产品数量结算金额，公司对外协厂商员工不具有约束力，公司外协加工不存在通过外协形式规避劳务派遣比例不超过 10%限制的情形。

综上，公司不存在利用劳务外包、外协加工规避劳务派遣比例要求的情况。

5、外协是否涉及公司核心业务或关键技术，与公司业务的协同关系

农业机械行业具有较高的技术壁垒，研发、制造及改进产品时涉及材料学、力学、机械结构设计、机电一体化等多种科学技术及工程领域学科知识的综合应用。公司自成立以来始终从事农业机械的研发、制造和销售。通过多年的深耕细作，公司掌握了农业机械领域的多项核心技术，形成了先进的零部件设计生产能力和整机集成制造能力。

公司核心产品打捆机的生产工序包括：下料、折弯、机加、组件焊接、抛丸、涂装、部件分装、捡拾装配、液压装配、油液加注、试车调试、总装及整机检验。报告期内，公司外协加工主要为部分结构件的机加工及钢板的激光切割业务。

公司采购外协服务的工序工艺简单，可替代性强，对外协厂商的技术、人员要求较低，不涉及公司核心工艺，采用外协方式能有效提高生产效率，降低生产成本。随着公司新产线建成，以及机加工产线、激光切割产线的布局，公司外协比重将进一步减少。

6、外协金额及占比是否与业务规模匹配、是否符合行业惯例

(1) 金额及占比是否与业务规模匹配

单位：万元

项目	2024年1-3月	2023年度	2022年度
外协采购额	27.50	379.57	283.41
营业成本	715.31	18,300.83	22,459.14
占比	3.84%	2.07%	1.26%

如上表所示，报告期内公司外协加工整体占比较小。公司采购外协服务仅为部分机械加工工序，由公司向外协供应商提供所需的主要材料及辅助材料进行加工，工序较为简单、不涉及公司核心工艺，上述占比与公司业务规模匹配。

(2) 是否符合行业惯例

可比公司	是否存在外协	判断依据
一拖股份	是	年度报告中存货科目披露委托加工材料细分科目。
新研股份	是	年度报告中披露：公司采用自主研发、自主加工与外购、外协相结合的方式组织生产经营，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，并通过与经销商合作的方式向最终用户提供售后服务。
威马农机	是	招股说明书中披露：公司委外加工的内容主要系委托外协供应商对公司白坯零部件进行表面烤漆、喷塑处理。
花溪科技	是	招股说明书中披露：公司委托加工的主要内容是机加工、金属表面处理

由上表见，外协加工属于同行业普遍行为。同行业公司中一拖股份、新研股份、威马农机主要产品不同，因此外协加工内容与公司存在差异。花溪科技委托加工主要内容为机加工及金属表面处理，与公司委托加工主要内容机加工及激光切割相似。花溪科技年度报告中未披露外协金额占当期营业收入比例，根据招股说明书披露，2019年度至2022年9月末，各期外协加工占当期营业成本比例约为1.3%左右，占比较小。公司报告期内外协加工采购量占当期营业成本比例分别为1.19%、1.85%和3.73%，整体占比同样较小。

综上，公司外协加工模式及整体金额占比公司业务规模匹配、符合行业惯例。

二、中介机构核查情况

(一) 核查程序

经核查，主办券商及律师主要履行了以下核查程序：

(1) 查阅产成品入库台账，访谈公司生产负责人，确认公司报告期内的超

产情况；

(2) 查阅《中华人民共和国环境影响评价法》《污染影响类建设项目重大变动清单(试行)》《建设项目竣工环境保护验收暂行办法》，分析超产的法律后果；

(3) 查阅《关于吉林天朗新能源科技有限公司改扩建项目环境影响报告表的批复意见》《关于玉米秸秆低损高净智能收获机攻关及产业化项目环境影响报告表的批复意见》，确认公司环评批复的产量；

(4) 取得长春市生态环境局九台区分局、吉林省政务服务和数字化建设管理局出具的相关说明、证明文件；

(5) 查阅公司控股股东、实际控制人就超产和未验先投事项的承诺，确认对公司不会造成额外损失；

(6) 实地查看公司在建项目环保设施建设情况；

(7) 查阅《建设项目环境保护管理条例》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《企业环境信用评价办法(试行)》，分析未验先投的法律后果和重大违法行为的认定；

(8) 查阅人事纠纷的仲裁申请书、仲裁裁定书、起诉状，民事案件判决书等相关材料，分析公司人事纠纷的具体情况；

(9) 查阅《企业会计准则第 13 号——或有事项》，分析公司计提预计负债的充分性；

(10) 查阅长春市社会保险事业管理局九台分局、长春市九台区劳动保障监察大队、长春市住房公积金管理中心九台分理处出具的证明，确认公司劳动用工的合法合规性；

(11) 查阅公司员工花名册、离职人员交接单、离职人员申请表、解除(终止)劳动合同证明书等材料，并访谈公司人力资源部负责人，分析公司是否存在其他人事纠纷；

(12) 查阅公司与劳动者签订的劳动合同、劳动管理相关制度、职工代表大会会议材料、宣贯会会议材料等，分析公司是否建立完善的劳动用工制度和职工权益保障制度；

(13) 查阅《公开转让说明书》《劳务派遣协议书》、外协加工有关协议等文件，并检索国家企业信用信息公示系统关于外协厂商的登记信息，分析公司劳务派遣和外协厂商在环境保护、安全生产和员工社保方面的合法合规情况；

(14) 查阅《劳务派遣行政许可实施办法》等有关法律法规，检索国家企业信用信息公示系统有关劳务派遣单位的登记信息，核查劳务派遣单位经营许可证，分析劳务派遣单位资质是否符合相关法律法规要求；

(15) 查阅《中华人民共和国劳动合同法》《劳务派遣暂行规定》等有关法律法规，分析劳务派遣比例超 10%的法律后果；

(16) 查阅公司员工花名册及劳务派遣人员名单，核查劳务派遣比例整改措施和期后是否再次发生；

(17) 查阅公司劳务外包协议，结合劳务外包和劳务派遣相关法律法规要求，梳理劳务外包和劳务派遣的区别，分析公司认定外包服务为劳务外包而非劳务派遣的合理性；

(18) 查阅外协加工相关协议，检索同行业公司年报、招股说明书公开信息，分析外协金额及占比是否与业务规模匹配、是否符合行业惯例。

(二) 核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 公司超环评批复产能生产存在被处罚的风险，经公司生态环境主管部门确认，未因超产情形受到有关部门行政处罚，未发生重大环境污染事故，不构成重大违法违规；“吉林天朗新能源科技有限公司改扩建项目”已停止生产，不存在超产问题，新建项目正在进行环评验收工作，整改规范措施正在进行；报告期内公司超产事项对生产经营不构成重大不利影响；

(2) 公司已按照环评批复关于环境保护设施的具体要求建设完毕，正在进行环评验收工作，不存在实质性障碍；“玉米秸秆低损高净智能收获机攻关及产业化项目”未经环保验收即投入生产，存在处以罚款的风险，公司实际控制人已针对该事项出具承诺，确保公司不会因此受到损失。经公司生态环境保护主管部门确认，公司未出现《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指

引第 1 号》“1-4 重大违法行为认定”中的情形；

(3) 公司对于劳动纠纷事项计提的预计负债充分；经相关主管机关向公司出具的相关证明，确认公司劳动用工合法合规；报告期内的劳动纠纷对公司生产经营的影响较小；除已披露的仲裁/诉讼纠纷外，公司不存在其他劳动纠纷事项；公司已建立完善的劳动用工和职工权益保障制度；报告期内公司使用的劳务派遣人员主要从事部分临时性、辅助性及可替代性的工作岗位；公司因自身生产需要，将少量非核心生产工序委托给外协厂商完成，具备合理性；报告期内公司不存在利用接受劳务派遣、外协加工以规避安全生产、环保和员工社保要求的情形；

(4) 劳务派遣单位的资质符合《劳务派遣行政许可实施办法》的有关规定；劳务派遣比例超过 10%的问题不构成重大违法违规；公司已不存在劳务派遣用工比例超出 10%的情况，将部分劳务派遣员工转为公司正式员工的规范整改措施得到有效执行，期后未再次发生；公司不存在利用劳务外包、外协加工规避劳务派遣比例要求的情况；公司采购外协服务不涉及公司核心工艺，外协金额及占比与业务规模匹配、符合行业惯例。

问题 7. 关于历史沿革

根据申报文件：(1) 2023 年 10 月，公司将注册资本由 8,000 万元减至 2,800 万元，2023 年 11 月公司将注册资本增至 2,828.28 万元；(2) 2023 年 11 月，公司实施股权激励，由公司选定的持股对象通过增资入股的方式直接持有公司的股权。

请公司说明：(1) 公司短期内减资再增资的原因及合理性；减资履行程序的合法合规性，是否编制资产负债表及财产清单，是否通知债权人，是否存在争议或潜在纠纷；(2) ①股权激励流转及退出机制、锁定期限、出资份额转让限制、回购约定、激励计划实施调整情况，激励对象发生职务变更、离职等情况下，是否会导致公司股权在挂牌前发生变动；②激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准、是否均为公司员工、出资来源，所持份额是否存在代持或其他利益安排；③公司股权激励实施过程中是否存在纠纷，目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划；④对照《企业会计准则》，分析股权激励的会计处理是否恰当，对当期及未来公司业绩的影响情况；股权激励行权价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况；(3) 补充披露历史沿革中是否存在股权代持情形，如存在，请披露股权代持的形成、演变、解除过程，并请说明：①公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况；②历次增资和股权转让原因、价格、定价依据及公允性，价款支付情况、资金来源，公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；③公司股东人数是否存在超过 200 人的情形。

请主办券商、律师：(1) 核查上述事项并发表明确意见；(2) 结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；(3) 结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；(4) 说明公司是否存在未解除、

未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议；(5)就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

(一)公司短期内减资再增资的原因及合理性；减资履行程序的合法合规性，是否编制资产负债表及财产清单，是否通知债权人，是否存在争议或潜在纠纷

1、公司短期内减资再增资的原因及合理性

公司于2023年10月10日作出将注册资本从8,000万减至2,800万的决议；于2023年11月28日作出将注册资本增加至2,828.28万的决议。

公司减资的主要原因：一方面，鉴于《中华人民共和国公司法（修订草案三次审议稿）》（2023年9月1日发布）明确了五年内缴纳出资的要求，王岩、王学中、闫红萍出资压力较大；另一方面，公司后续有股改、引入新股东、新三板挂牌等一系列资本市场运作和公司发展的考量，经全体股东一致讨论，决定等比例减少出资额。

公司增资的主要原因是考虑到公司有后续股改及新三板挂牌的需求，引进新的股东有利于进一步优化股权结构，完善公司治理。为促进公司后续发展，建立公司与核心管理层之间的利益共享与风险共担机制，公司决定通过对核心管理层进行股权激励的方式引进核心管理层作为公司的新股东。

公司在短期内减资再增资的原因主要系实缴出资的新要求和后续股改、挂牌的需要，具备商业合理性。

2、减资履行程序的合法合规性，是否编制资产负债表及财产清单，是否通知债权人，是否存在争议或潜在纠纷

2023年10月4日，公司执行董事王学中作出执行董事决议，审议同意公司减资议题并提报股东会审议决定。

2023年10月10日，公司召开股东会并作出决议，同意将公司注册资本由人民币8,000.00万元减至人民币2,800.00万元，各股东同比例减资。决议确定以2023年9月30日为减资基准日，编制资产负债表和财产清单，并于决议作出之

日起十日内通知债权人，三十日内在国家企业信用信息公示系统中对减资事项进行公告。公司股东应在债权人对减资事项无异议后共同签署新的公司章程。公司以2023年9月30日为减资基准日编制了资产负债表及财产清单。

2023年10月11日，天朗有限在国家企业信用信息公示系统中对减资事项进行公告，公告期限为2023年10月11日至2023年11月25日。

2023年10月19日，公司向债权人发送《关于吉林天朗新能源科技有限公司减少注册资本的通知》，债权人可自收到通知之日起30日内要求公司清偿债务或提供相应担保，若未在规定期限内行使权利，公司将依照法定程序减少注册资本。

2023年11月27日，公司出具《债务清偿情况说明》，确认公司已按照法定程序履行告知和公告程序，在法定期限内无人申报债权。公司也没有收到债权人要求公司清偿债务或提供相应担保的要求。

同日，公司股东签署了新的公司章程。

2023年11月28日，公司办理了相关工商变更登记手续。

公司减资履行程序合法合规，按要求编制资产负债表及财产清单，通知债权人并在国家企业信用信息公示系统中进行公告，不存在争议或潜在纠纷。

(二) ①股权激励流转及退出机制、锁定期限、出资份额转让限制、回购约定、激励计划实施调整情况，激励对象发生职务变更、离职等情况下，是否会导致公司股权在挂牌前发生变动；②激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准、是否均为公司员工、出资来源，所持份额是否存在代持或其他利益安排；③公司股权激励实施过程中是否存在纠纷，目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划；④对照《企业会计准则》，分析股权激励的会计处理是否恰当，对当期及未来公司业绩的影响情况；股权激励行权价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况

1、股权激励流转及退出机制、锁定期限、出资份额转让限制、回购约定、激励计划实施调整情况，激励对象发生职务变更、离职等情况下，是否会导致公司股权在挂牌前发生变动

根据员工持股方案及增资协议，公司股权激励采取一次性授权的方式，由授予对象直接持股，明确约定无服务期限限制，未对流转及退出机制、锁定期限、出资份额转让限制、回购约定等方面做出约定，亦不存在激励计划实施调整时有关股票数量、价格调整方法和程序的规定，激励对象发生职务变更、离职等情形不会导致公司股权在挂牌前发生变动。

2、激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准、是否均为公司员工、出资来源，所持份额是否存在代持或其他利益安排

(1) 激励对象的选定标准和履行的程序

根据员工持股方案，公司激励对象的选定标准为①公司核心经营管理层员工；②入职公司3年以上。

激励对象的选定程序为由公司人力资源部依据核心经营管理层人员界定范围的入围名单为基础进行筛选形成初选名单，提交执行董事审议，执行董事于2023年11月20日作出决议，确认本次员工持股计划实施名单。

(2) 实际参加人员是否符合前述标准、是否均为公司员工、出资来源，所持份额是否存在代持或其他利益安排

公司股权激励参加人员具体情况如下：

姓名	股权激励时任职	股权激励时在职年限	出资来源
刘鑫	总经理助理/综合部部长	14	自有资金
崔国君	财务负责人	5	自有资金
韩洋	售后总监	6	自有资金
张健	生产厂长	4	自有资金
王力国	销售总监	5	自有资金
李波	生产总监	6	自有资金
孙宏宇	研发负责人	3	自有资金
吕刚	工艺部总监	7	自有资金

公司共选定8名核心管理层人员为股权激励对象，在实施股权激励时，8人均在公司担任部长级以上职务，入职年限都在3年以上，符合公司激励对象的选定标准。

本次股权激励参加人员均为公司员工，出资来源均为自有资金，所持份额不存在代持或其他利益安排。

3、公司股权激励实施过程中是否存在纠纷，目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划

公司股权激励已于 2023 年 11 月完成授予，激励对象已足额缴纳全部出资，在股权激励实施过程中不存在纠纷，公司不存在股权激励预留份额，无后续授予计划。

4、对照《企业会计准则》，分析股权激励的会计处理是否恰当，对当期及未来公司业绩的影响情况；股权激励行权价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况

(1) 对照《企业会计准则》，分析股权激励的会计处理是否恰当，对当期及未来公司业绩的影响情况

①对照《企业会计准则》，分析股权激励的会计处理是否恰当

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》，授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的相关规定，股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付费用原则上应一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。设定等待期的股份支付，股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊，并计入经常性损益。

报告期内，吉林天朗不存在公开活跃的股份转让市场，无法取得活跃交易的股份市场价格，也不存在外部机构投资者入股的情形，没有可以参考的公允交易价格。因此公司委托江苏中企华中天资产评估有限公司出具了苏中资评报字（2023）第 2135 号《吉林天朗新能源科技有限公司了解公司股东全部权益价值资产评估报告》，经评估公司股东全部权益市场价值为 54,300.00 万元。公司以此作为每出资额的参考公允价格为 19.39 元。

公司员工持股方案、增资协议未约定激励对象的服务期限，属于授予日即可行权的股权激励。

公司按照会计准则及监管相关规定，将公允价格与员工入股价格之间的差异于 2023 年度一次性确认相关股份支付费用作为股份支付成本计入生产费用、销售费用、管理费用及研发费用，符合《企业会计准则》的规定。

②对当期及未来公司业绩的影响情况

本次股权激励一次性确认股份支付费用 378.75 万元，将直接增加当期成本费用，相应减少当期净利润。但该项费用属于非经常性损益，不会对公司的持续经营能力造成实质影响。从未来影响来看，由于本次股权激励未设定服务期限，无需在后续期间分期确认相关费用，因此不会对未来期间的经营业绩产生直接影响。

(2) 股权激励行权价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况

股权激励行权价格的确定原则以及最近一年经审计的净资产或评估值情况如下：

授予时间	授予人员	行权价格（元/出资额）	行权价格的确定原则	2022年度经审计的每股净资产（元/出资额）	每股公允价格（元/出资额）
2023.11	刘鑫	6	以 2022 年度公司未经审计的每股净资产 11.09 元为基础，综合考虑本次激励目的、公司所处行业、对公司重要影响或贡献程度、任职年限等因素后确定。	10.35	19.39
	崔国君				
	韩洋				
	张健				
	王力国				
	李波				
	孙宏宇				
	吕刚				

本次股权激励的行权价格以 2022 年度未经审计的每股净资产 11.09 元为参考，综合考虑本次激励目的、公司所处行业、对公司重要影响或贡献程度、任职年限等因素后确定为 6 元，低于最近一年经审计的净资产 10.35 元和经评估的公允价格 19.39 元。如此旨在激发员工动力，有效吸引并留任核心人员，促进公司长期稳健发展。

(三) 补充披露历史沿革中是否存在股权代持情形，如存在，请披露股权

代持的形成、演变、解除过程，并请说明：①公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况；②历次增资和股权转让原因、价格、定价依据及公允性，价款支付情况、资金来源，公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；③公司股东人数是否存在超过 200 人的情形

公司历史沿革中不存在股权代持情形，无需补充披露。公司全体股东已经出具声明，确认所持有股权不存在代持情形。

二、中介机构核查情况

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

主办券商、律师执行了如下核查程序：

（1）访谈公司董事长、实际控制人王学中，访谈公司总经理、控股股东王岩，了解公司短期内减资再增资的背景及原因，确认公司减资程序是否存在争议和潜在纠纷；

（2）查阅公司的工商档案、股东会决议、执行董事决议、债务清偿情况说明、公司章程等；

（3）查阅公司为减资编制的资产负债表和财产清单、查阅公司发送债权人处的减资通知、查阅公司在国家企业信用信息公示系统中的减资公告；

（4）访谈公司董事长、实际控制人王学中，访谈公司证券部部长，了解公司股权激励实施的相关情况；

（5）查阅公司员工持股方案和增资协议、股东会决议；查阅股权激励对象出资银行流水及其调查访谈问卷；

（6）查阅《企业会计准则第 11 号——股份支付》等相关规定，访谈公司财务负责人，了解公司股份支付的相关会计处理、公允价格及确认依据是否符合相关规定，分析股权激励对当期及未来公司业绩的影响情况；

（7）访谈公司董事长、实际控制人王学中，访谈公司经理、控股股东王岩，了解公司历史沿革中是否存在股权代持情形、历次增资和股权转让相关情况；

(8) 查阅访谈公司历史全体股东的调查访谈问卷，确认所有股东均不存在代持情形，核查公司股东出资前后三个月的银行流水，了解出资的资金来源及出资的真实性；查阅全体股东出具的不存在代持情形的说明；

(9) 查询中国执行信息公开网、中国裁判文书网的公开披露信息，核实公司历史沿革中是否存在因股权代持事项而产生的争议纠纷。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 公司短期内减资又增资的主要原因系公司法修订后实缴出资的新要求和后续引入新股东、股改、挂牌的需要，具备合理性；

(2) 公司在股权激励中未对流转及退出机制、锁定期限、出资份额转让限制、回购约定等方面做出约定，公司在股权激励实施中未对激励计划进行调整，激励对象发生职务变更、离职等情形，不会导致公司股权在挂牌前发生变动；

(3) 公司股权激励实际参加人符合公司选定标准，公司实施股权计划时均为公司员工，出资来源为自有资金，所持份额不存在代持或其他利益安排；

(4) 公司股权激励实施过程中不存在纠纷，目前已实施完毕，不存在预留份额及其授予计划；

(5) 公司本次股权激励的会计处理符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定。一次性计入股份支付费用影响当期损益，不会对未来期间业绩产生直接影响。股权激励行权价格与 2022 年经审计的每股净资产的差异体现了适度的激励效果，定价原则符合市场惯例，综合考虑了公司发展、激励目的和人才保留等因素，具有合理性；

(6) 公司历史沿革中不存在股权代持情形，不存在未披露的代持情形。

(二) 结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5% 以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效

主办券商及律师就公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人等主体出资前后的资金流水及股权代持情况履行了如下核查程序：

1、获取控股股东、实际控制人、公司董事、监事、高级管理人员等自然人股东在出资前后的银行账户流水，重点核查入股前后是否存在和公司实际控制人或其他董事、监事、高级管理人员账户之间的异常资金流转情形，针对大额资金流水，了解具体用途并获取相关支持性证据，识别是否存在异常资金往来情况。核查情况如下：

姓名	身份	持股比例	实缴日期	实缴出资额（万）	资金流水核查情况
王岩	控股股东、实际控制人、董事、经理	84.15%	2022.12.30	2125	核查银行账户数量 17 个，核查银行流水区间为 2022.1.1-2024.3.31
王学中	实际控制人、董事长	9.90%	2009.3.18	200	时间久远，无法拉取流水，取得银行现金交款单
			2022.12.29	250	核查银行账户数量 23 个，核查银行流水区间为 2022.1.1-2024.3.31
闫红萍	实际控制人	4.95%	2009.3.18	100	时间久远，无法拉取流水，取得银行现金交款单
			2022.12.30	125	核查银行账户数量 18 个，核查银行流水区间为 2022.1.1-2024.3.31
刘鑫	董事、副经理	0.125%	2023.11.28	3.535	核查银行账户数量 22 个，核查银行流水区间为 2022.1.1-2024.3.31
韩洋	董事	0.125%	2023.11.28	3.535	核查银行账户数量 10 个，核查银行流水区间为 2022.1.1-2024.3.31
张健	董事	0.125%	2023.11.28	3.535	核查银行账户数量 12 个，核查银行流水区间为 2022.1.1-2024.3.31
王力国	监事会主席	0.125%	2023.11.28	3.535	核查银行账户数量 15 个，核查银行流水区间为 2022.1.1-2024.3.31
李波	监事	0.125%	2023.11.28	3.535	核查银行账户数量 6 个，核查银行流水区间为 2022.1.1-2024.3.31
崔国君	副经理、财务总监、董事会秘书	0.125%	2023.11.28	3.535	核查银行账户数量 20 个，核查银行流水区间为 2022.1.1-2024.3.31
孙宏宇	副经理	0.125%	2023.11.28	3.535	核查银行账户数量 11 个，核查银行流水区间为 2022.1.1-2024.3.31

2、取得了公司历次增资和股权转让的相关决议资料及工商档案，获取了入股协议、转让协议、出资凭证，查阅了公司增资涉及的验资报告，关注其出资的真实性、有效性；查阅了公司控股股东、实际控制人、其他自然人股东等相关人员的访谈调查问卷，确认其持有股份均为本人持有，不存在委托持股、信托持股

或其他利益输送安排，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形，不存在纠纷或潜在纠纷。

综上，主办券商及律师已获取控股股东、实际控制人、公司董事、监事、高级管理人员等自然人股东等在出资前后的银行账户流水，重点核查入股前后是否存在和公司控股股东、实际控制人或其他董事、监事、高级管理人员账户之间的异常资金流转情形，确认公司不存在股权代持情形，主办券商及律师履行的股权代持核查程序充分有效。

(三) 结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题

公司股东历次入股价格及入股背景、资金来源等情况如下表：

入股时间	入股股东	入股背景	入股价格（元/出资额）	定价依据	资金来源
2009.3 设立出资	王学中、闫红萍	公司设立	1	-	自有资金
2015.3 第一次增资	王岩	公司规模扩张	1	-	认缴
2021.12 第二次增资	王学中、闫红萍、王岩	公司规模扩张及筹划资本市场运作	1	-	认缴，各股东于2022年12月实缴至2800万元，后减资至该实缴金额。实缴出资金额为自有资金。
2023.11 第三次增资	刘鑫、崔国君、韩洋、张健、王力国、李波、孙宏宇、吕刚	股权激励	6	以2022年度公司未经审计的每股净资产11.09元为基础，综合考虑本次激励目的、公司所处行业、对公司重要影响或贡献程度、任职年限等因素后确定。	自有资金

主办券商、律师查阅了入股协议、出资凭证、股东调查问卷等文件，公司股东入股价格不存在明显异常，历次股东入股具有真实合理背景，定价合理，资金来源于股东自有资金，不存在股权代持未披露的情形，亦不涉及不正当利益输送的问题。

（四）说明公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议

主办券商、律师查阅了股东名册、股东调查问卷、全体股东出具的不存在股权代持说明等文件，公司股东持有的公司股权均为真实持股，不存在未解除、未披露的股权代持事项。同时，根据主办券商、律师于裁判文书网、中国执行信息公开网等网站的查询结果，不存在与吉林天朗股权权属有关的诉讼、仲裁案件。

截至本意见回复之日，公司不存在未解除、未披露的其他股权代持的情形，不存在股权纠纷或争议。

（五）就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见

主办券商、律师查阅了股东名册、《审计报告》、股东调查问卷，并查验公司的企业登记资料、“三会”会议文件、公司设立及历次增资的相关协议、验资报告、出资凭证以及公司历次股权转让的相关协议、支付凭证、完税证明等文件。

公司的注册资本已足额缴纳，股东的出资资产、出资方式、出资程序等符合相关法律法规的规定，股东不存在依法不得投资公司的情形。公司股权权属明晰，控股股东、实际控制人持有或控制的股份不存在可能导致控制权变更的重大权属纠纷。吉林天朗符合“股权明晰”的挂牌条件。

问题 8. 关于其他事项

(1) 关于期间费用

根据申报文件：①公司销售费用中的广告及促销费、车辆使用费及交通费和差旅费 2023 年分别增长 69.45%、284.50%和 105.65%，幅度较大；②公司 2023 年研发费用增长 50.42%，其中主要为直接人工费用增长的拉动。

请公司说明：①车辆使用费及交通费、差旅费的具体内容及 2023 年变动较大的原因及合理性；②广告及促销费的具体内容及其与业绩变动的匹配性，销售费用率与可比公司是否存在明显差异；③公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况；④报告期各期公司研发人员数量及占比，研发人员认定标准、数量及结构，研发人员的稳定性，研发能力与研发项目的匹配性，研发费用中直接人工费用增长较多的合理性，与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因；公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的合理性；研发费用与成本划分依据及准确性，成本中直接人工费核算的范围及依据，直接人工费与研发费用中职工薪酬如何区分及相关内控制度；⑤研发费用中各期直接材料数量及金额变动情况，形成测试品、报废数量及金额，测试品、废料出售的相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司是否存在差异；⑥列示报告期内研发费用加计扣除数，并说明是否经过税务机关认定，说明报告期内研发费用加计扣除数与研发费用是否存在差异及原因。

请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明报告期内公司期间费用的真实性及费用分摊的合理性。

【回复】

一、公司说明

(一) 车辆使用费及交通费、差旅费的具体内容及 2023 年变动较大的原因及合理性

1、车辆使用费及交通费、差旅费的具体内容

报告期各期，销售费用中的车辆使用费及交通费、差旅费如下：

单位：万元

项目	2024年1-3月	2023年度	2022年度
车辆使用费及交通费	30.41	214.14	55.69
差旅费	13.21	171.97	83.62
合计	43.62	386.11	139.31

销售费用中的车辆使用费及交通费主要核算销售部车辆的燃油费、过路费、修理费和保险费等以及销售人员的交通费等，差旅费主要核算因销售业务产生的出差住宿等差旅费用。

2、2023年变动较大的原因及合理性

2023年度，车辆使用费及交通费为214.14万元，差旅费为171.97万元，金额较高，主要系公司产品销售主要集中在华北、东北、西北等三大区域的乡镇地区，经销商较为分散、公共交通不便，故销售人员大多采取自驾出行方式，且出差周期较长。2023年度，车辆使用费及交通费和差旅费变动较大，主要原因为：2022年度，受公共卫生事件影响，销售人员减少出差频次；2023年初相关影响减弱，销售人员积极开拓各区域市场业务，维护客户关系，且饲料打捆机在西北地区需求增加，公司适当拓展了在西北地区的经销点布局，销售人员出差距离亦有所增加。

综上所述，2023年度，公司车辆使用费及交通费和差旅费变动较大，符合公司业务情况，具有合理性。

（二）广告及促销费的具体内容及其与业绩变动的匹配性，销售费用率与可比公司是否存在明显差异

1、广告及促销费的具体内容及其与业绩变动的匹配性

报告期各期，广告及促销费具体情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-3月	2023年度	2022年度
广告宣传服务费	11.33	142.67	66.07

项目	2024年1-3月	2023年度	2022年度
展会推广相关费用	12.31	67.98	41.51
赠送出库	4.41	111.81	50.07
其他	30.15	2.87	34.35
总计	58.21	325.33	192.00
营业收入	864.78	26,968.42	35,594.46
广告及促销费/营业收入	6.73%	1.21%	0.54%

销售费用中的广告及促销费主要为公司广告制作、短视频平台投放等产生的广告宣传服务费、展会推广相关费用以及赠送出库等费用。报告期各期，广告及促销费占营业收入的比例分别为0.54%、1.21%和6.73%，占比有所提升。

2023年度，广告及促销费占营业收入比例有所上升，主要系2023年度农机行业景气度低迷，终端用户购机需求有所下降，公司增加短视频平台投放、直播间广告植入等宣传渠道，积极参加展会推广，并加大向经销商赠送礼包或配件的力度，以提高公司产品知名度，促进公司产品销售。2024年1-3月，广告及促销费与营业收入比例较高主要系受季节性因素影响，当期营业收入规模较小。

综上所述，公司广告及促销费与业绩变动情况有所差异，差异原因具有合理性。

2、销售费用率与可比公司是否存在明显差异

报告期内，公司与同行业可比公司销售费用率如下：

项目	2024年1-3月	2023年度	2022年度
一拖股份	0.95%	2.09%	1.78%
新研股份	13.99%	2.72%	1.99%
威马农机	3.18%	2.90%	2.36%
花溪科技	4.17%	9.05%	4.90%
可比公司平均水平	5.57%	4.19%	2.76%
吉林天朗	28.66%	10.05%	7.17%

注1：同行业可比公司销售费用率根据其公开披露数据计算所得。

注2：同行业可比公司的销售费用包含售后服务费用，为保持统一的分析口径，此处公司销售费用率为增加售后服务费后的销售费用计算所得。

报告期内，公司销售费用率高于同行业可比公司平均水平，主要原因为：①公司同行业可比公司均为上市公司，与其相比，公司销售规模较小，品牌知名度

较低，公司通过增加销售人员拜访力度、增加广告投放力度、向经销商赠送礼包或配件等多种方式对公司进行宣传，促进公司产品销售；②公司重视售后服务工作，在主要销售区域设立服务网点，与经销商密切交流，及时响应终端客户的售后需求并提供现场支援，以提升客户满意度，上述原因综合使得公司销售费用率高于同行业可比公司。

综上所述，公司销售费用率与同行业可比公司存在一定差异，差异原因具有合理性。

（三）公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况

1、公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配

（1）研发项目情况

报告期内，公司各研发项目的研发费用投入情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	2024年1-3月	2023年度	2022年度
1	6道绳大方捆打捆机研发项目	36.33	363.64	264.42
2	9LTQ-3.5可移动牵引式生产线研发项目	0.10	14.22	2.77
3	固定式饲料打捆机研发项目	-0.08	9.84	24.34
4	秸秆饲料加工生产线研发项目	-3.09	21.40	79.98
5	液压饲料大型方捆打捆机研发项目	1.70	2.17	28.22
6	液压饲料小型方捆打捆机研发项目	0.31	16.42	23.89
7	液压饲料中型方捆打捆机研发项目	16.32	108.43	87.36
8	玉米免耕播种机研发项目	0.05	11.05	21.82
9	圆捆打捆机研发项目	18.98	155.13	196.81
10	自走式玉米果穗收获机研发项目	107.77	338.03	161.98
11	自走式玉米茎穗收获机研发项目	35.10	300.77	-
合计		213.50	1,341.10	891.58

注：固定式饲料打捆机研发项目和秸秆饲料加工生产线研发项目2024年1-3月研发费用投入金额为负数原因系当期样机报废后拆解销售，相关成本从当期研发费用中转出所致。

2023年度，一方面，公司持续增加打捆机领域的研发投入，不断提升打捆

机产品竞争力，特别是重点研发“6道绳大方捆打捆机研发项目”，当期该项目的研发费用为363.64万元，较2022年度增加99.22万元；另一方面，为应对当前产品结构单一、市场风险抵御能力弱的风险，报告期内公司对新产品玉米收获机持续进行研发和技术攻关投入，以丰富公司产品体系、拓展公司收入来源，2023年度，公司“自走式玉米果穗收获机研发项目”和“自走式玉米茎穗收获机研发项目”的研发费用合计为638.80万元，较2022年度增加476.82万元。

因此，公司在上述研发项目的重点投入使得公司2023年度研发费用金额较2022年度明显提升，公司研发费用投入与公司研发项目情况相匹配。

(2) 技术创新、产品储备情况

公司的研发项目、技术创新均围绕现有产品升级迭代以及新产品技术储备等方面开展。报告期内，公司各研发项目对应的技术创新、产品储备情况如下：

序号	项目名称	技术创新情况	产品储备
1	6道绳大方捆打捆机研发项目	公司研发的6道绳大方捆打捆机，通过设计草捆成型腔活动板位移自动调整装置以更经济的方式解决草捆堵塞问题，并设计草捆自动称重计数装置以降低称重装置故障率，产品具有作业速度快、密度均匀、单位时间作业量大等特点。	6道绳大方捆打捆机
2	9LTQ-3.5可移动牵引式生产线研发项目	公司在产品中全新设计了输出端后的传动装置，可以在更多应用场景情况下提供稳定的动力输出，使得产品灵活性更强，同时在中产品中采用了秸秆的二次粉碎装置、三次除尘装置，降低草捆的含土率，提升秸秆饲草的适口性。	9LTQ-3.5可移动牵引式生产线
3	固定式饲料打捆机研发项目	公司通过设计上料和打捆的自适应控制装置，提升了上料和打捆工序的作业效率，并采用自动压捆装置以降低作业人员劳动强度。	9YFG-37固定式打捆机、9YFG-55固定式打捆机
4	秸秆饲料加工生产线研发项目	公司设计了一种全新的固定式秸秆饲料加工生产线，将大圆捆秸秆通过自动拆包、自动粉碎、自动除尘等工序加工成小方捆饲草，解决大圆捆秸秆含土率高、品质较低等问题，提升了秸秆的经济价值。	秸秆饲料加工生产线
5	液压饲料大型方捆打捆机研发项目	公司针对大地块环境研发了大型方捆打捆机，草捆体积与中型方捆相比较，提升了草捆搬运效率。	9YFG-135液压大方捆秸秆饲料捡拾打捆机

序号	项目名称	技术创新情况	产品储备
6	液压饲料小型方捆打捆机研发项目	公司针对山地、丘陵等特殊小地块环境研发了小型方捆打捆机，产品具有作业环境灵活、购入门槛低、草捆运输成本低等优势。	9YFQ-1.7 小马力打捆机
7	液压饲料中型方捆打捆机研发项目	公司通过设计高效捡拾装置提高了产品捡拾秸秆效率，通过设计5次除尘装置提高饲草品质，优化了自动缠网装置，成功研发并推出了新的断网机构，使自动缠网更稳定高效，提升了打捆的稳定性和草捆的成捆率。	22款打捆机、9YFQ-2.2E打捆机、23+打捆机、24款打捆机、9YFQ-2.5、9YFQ-2.2F
8	玉米免耕播种机研发项目	公司创新设计了Z形2行排种器和单行、2行排种器快速互换装置等，相比市场同类产品提升了播种效率	2BMY-2 玉米免耕播种机
9	圆捆打捆机研发项目	公司在产品中采用了独立链条传动系统，降低了产品故障率，延长链条使用寿命，同时采用了双侧驱动链条高密度压缩仓装置以提升草捆密度，进而提升了草捆运输效率、降低运输成本	9YG-1.2 圆捆打捆机、9YG-1.4 圆捆打捆机
10	自走式玉米果穗收获机研发项目	公司通过设计柔性剥皮装置，提高了玉米收获机的剥皮率，通过设计低倾角割台装置强化了产品收割倒伏作物的能力，产品具有适应性强，剥皮效果好等优势	4YZ5H-00 玉米果穗收获机、4YZ5-00 玉米果穗收获机、4YZQ4 玉米收获机
11	自走式玉米茎穗收获机研发项目	公司通过设计立式割台装置降低了秸秆损失率，通过设计高速高质量切碎秸秆装置提升了秸秆适口性	自走式玉米茎穗收获机

报告期内，公司持续投入研发活动，取得了丰富的技术创新成果，同时公司已研发出多种类型的打捆机及玉米收获机产品，形成了丰富的产品体系，满足各类客户需求，有利于公司在市场竞争中保持优势地位。

因此，公司研发费用投入与技术创新、产品储备情况相匹配。

(3) 研发人员学历构成情况

报告期各期末，公司研发人员的数量及学历构成情况如下：

项目	2024年3月末		2023年末		2022年末	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
硕士	1	2.38%	1	2.33%	1	3.23%
本科	23	54.76%	24	55.81%	16	51.61%
大专	10	23.81%	9	20.93%	8	25.81%

项目	2024年3月末		2023年末		2022年末	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
大专以下	8	19.05%	9	20.93%	6	19.35%
合计	42	100.00%	43	100.00%	31	100.00%

报告期各期末，公司研发人员主要为大专及以上学历人员，占比较高且较为稳定。2023年度，公司积极开发玉米收获机、6道绳大方捆打捆机等新产品，外聘了一批专业基础扎实、农业机械相关研发经验丰富的技术人员以扩充研发团队，满足不断增加的研发工作需求，研发人员数量有所增加，且学历主要为本科，使得当期研发费用中的直接人工金额有所增加。

因此，公司研发费用投入与研发人员学历构成情况相匹配。

2、公司研发研发成果及对营业收入的贡献情况

公司研发项目的主要内容与主营业务及发展方向相匹配，公司的主营业务收入均来自于公司的研发成果，各期主营业务收入占比分别达到 99.78%、99.62% 和 97.38%，研发成果对公司营业收入的贡献较高。

综上所述，公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等情况相匹配。

（四）报告期各期公司研发人员数量及占比，研发人员认定标准、数量及结构，研发人员的稳定性，研发能力与研发项目的匹配性，研发费用中直接人工费用增长较多的合理性，与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因；公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的合理性；研发费用与成本划分依据及准确性，成本中直接人工费核算的范围及依据，直接人工费与研发费用中职工薪酬如何区分及相关内控制度

1、报告期各期公司研发人员数量及占比，研发人员认定标准，研发人员的稳定性

（1）报告期各期公司研发人员数量及占比，研发人员的稳定性

报告期各期，公司研发人员数量及占比情况如下：

项目	2024年3月末	2023年末	2022年末
----	----------	--------	--------

项目	2024年3月末	2023年末	2022年末
研发人员人数	42	43	31
总员工人数	288	295	288
占比	14.58%	14.58%	10.76%

报告期各期末，公司研发人员数量分别为 31 人、43 人和 42 人，占公司员工总人数的比重分别为 10.76%、14.58%和 14.58%，公司研发人员数量和占比稳中有升，基本保持稳定。

(2) 公司研发人员认定标准

公司根据《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》的相关规定，将直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员认定为研发人员，公司的研发人员为全职研发人员，不存在既从事研发活动又从事非研发活动的人员。公司研发人员具备相关专业背景或行业工作经验，能够对公司研发工作起到支撑作用，研发人员划分标准明确。

2、研发人员数量及结构，研发能力与研发项目的匹配性

公司研发人员的数量及学历结构情况详见本题回复之“(三)”之“1、公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配”之“(3) 研发人员学历构成情况”的相关内容。截至 2024 年 3 月末，公司共有研发人员 42 人，占公司总员工的 14.58%，大专及以上学历人数 36 人，占比为 80.95%。

截至报告期各期末，公司研发人员从业年限具体如下：

项目	2024年3月末		2023年末		2022年末	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
10年以内	9	21.43%	10	23.26%	8	25.81%
10-20年	20	47.62%	20	46.51%	9	29.03%
20年以上	13	30.95%	13	30.23%	14	45.16%
合计	42	100.00%	43	100.00%	31	100.00%

报告期内，公司研发部门具备 10 年以上工作经验的人数为 33 人，占比为 78.57%，研发团队具有丰富的研发实践经验，可以满足公司日常研发活动对于研发人员专业能力的要求。

公司研发项目的主要内容包括开发新产品、原有产品的改良升级等方面。公司研发主要聚焦于应用型研究，对于研发人员学历的要求低于理论型研究，更多依赖于研发人员的行业经验，因此公司在研发人员的选聘和任用上更看重工作经历及相关行业实践经验。

公司通过内部培养、外部引进相结合的方式，打造了一支研发体系完善、技术实力雄厚的研发团队，通过持续技术研发及科技创新，公司承担了多项国家及省、市级科研任务，并荣获国家专精特新小巨人企业、国家高新技术企业、吉林省科技小巨人企业、吉林省专精特新中小企业等荣誉称号，此外，截至本意见回复之日，公司已经取得授权专利共 56 项，其中发明专利 17 项，实用新型 37 项，外观专利 2 项。

因此，公司研发人员具备与研发项目相匹配的研发能力。

3、研发费用中直接人工费用增长较多的合理性

2022 年度和 2023 年度，公司研发费用中直接人工费用和人员情况如下：

单位：万元，万元/人

项目	2023 年度	2022 年度
直接人工费用	683.96	459.47
按月加权平均人员数量	42	28
平均人员薪酬	16.28	16.41
平均每人每月薪酬	1.36	1.37

2022 年度和 2023 年度，研发费用中直接人工费用金额分别为 459.47 万元和 683.96 万元，2023 年度较 2022 年度增长 48.86%，主要系研发人员数量增长所致。

2023 年度，公司研发人员数量增加，主要原因为：①为应对产品结构单一、市场风险抵御能力弱的风险，公司积极开发玉米收获机、6 道绳大方捆打捆机等新产品，研发领域不断拓展，公司对具备相关新产品研发经验的技术人员需求相应增加；②玉米收获机、6 道绳大方捆打捆机等新产品研发项目的零配件需公司自行试制，且新产品所需零配件种类和数量较多，公司招聘研发人员以满足研发工作量的增加；③公司研发项目当期试制样机数量增加，由 2022 年度的 14 台样机增加至 2023 年度的 18 台，研发工作量相应增加。

因此，公司研发费用中直接人工费用增长较多，具有合理性。

4、与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因

报告期内，公司与同行业可比公司研发支出占营业收入的比例对比情况如下：

项目	2024年1-3月	2023年度	2022年度
一拖股份	2.04%	4.00%	4.21%
新研股份	14.24%	4.17%	4.30%
威马农机	3.51%	3.14%	2.47%
花溪科技	6.13%	5.09%	3.10%
可比公司平均值	6.48%	4.10%	3.52%
吉林天朗	24.69%	4.97%	2.50%

注：数据来源于同行业可比公司公开披露的年度报告。

报告期内公司的研发费用占营业收入比例逐年上升，与同行业可比公司变动趋势一致。

2022年度，公司研发费用率略低于同行业可比公司，主要系公司当期研发集中于打捆机系列产品，以升级改造为主，玉米收获机等新产品的研发和技术攻关工作尚未大规模开展，人员物料投入有限，同时当期公司收入规模相对较大，使得公司研发费用率较低。

2023年度，公司持续增加打捆机领域的研发投入，并对新产品玉米收获机持续增加研发和技术攻关投入，以丰富公司产品体系，招聘了一批专业基础扎实、农业机械相关研发经验丰富的技术人员以扩充研发团队，研发费用率有所增加，与同行业可比公司的费用率水平基本一致。

2024年1-3月，公司的研发费用占营业收入比例高于可比公司平均值，主要原因系公司当期收入规模较小，导致研发费用占营业收入的比例高于可比公司平均值。

5、公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的合理性

(1) 公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况

报告期内，公司薪酬计入研发费用的研发人员均专职从事研发工作，不存在同时参与生产经营等其他活动的情形，其参与研发期间的薪酬全部计入研发费用。公司专职研发人员与生产、销售、管理人员能够明确划分，有明确的岗位职责分工，不存在与生产、销售、管理人员混同共用的情况。

此外，董事长王学中、董事韩洋均一定程度上参与了研发，由于王学中主要参与管理工作，董事韩洋主要负责售后部门和采购部门，参与研发的时间占比不能准确区分，基于谨慎性考虑未分摊其薪酬进入研发费用。

(2) 公司主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的合理性

报告期内，公司董事、监事及高级管理人员职务及薪酬归集口径如下：

姓名	职务	薪酬归集口径
王学中	董事长	管理费用
王岩	董事、经理	管理费用
崔国君	副经理、董事会秘书、财务总监	管理费用
张健	董事	制造费用
韩洋	董事	管理费用、销售费用
刘鑫	董事、副经理	管理费用
王力国	监事会主席	销售费用
李波	监事	制造费用
高志磊	监事	制造费用
孙宏宇	副经理	研发费用

公司根据员工所属部门和任职岗位归集其薪酬。副经理孙宏宇为研发负责人，直接参与且全职从事公司研发活动，其薪酬全部在研发费用归集。除孙宏宇外，报告期内公司其他主要管理人员、董事、监事均不属于研发人员，其薪酬均未在研发费用归集，也不存在同一人员薪酬在管理费用和研发费用之间分配的情形。

6、研发费用与成本划分依据及准确性，成本中直接人工费核算的范围及依据，直接人工费与研发费用中职工薪酬如何区分及相关内控制度

(1) 研发费用与成本划分依据及准确性

报告期内，公司对研发项目的立项、研发过程管控、研发成果评审、项目结项等流程进行全面的的管理，明确研发部门的工作流程及职责分工；对研发费用的核算进行了规定，明确研发费用的归集范围及核算程序，能够有效管理和记录项目进展情况，严格划分、核算研发活动相关支出，确保研发费用归集及核算的准确性。

报告期内，公司研发费用核算在研究开发活动过程中发生的各项费用支出，包括但不限于人员人工费用、材料费、折旧与摊销、租赁费、股份支付以及其他

费用等；公司生产成本核算在生产过程中投入的直接材料、生产人员薪酬和制造费用等。

报告期内，公司研发费用与成本归集和分摊的依据具体如下：

项目	研发费用	生产成本
人工支出	研发人员的工资费用、社保、公积金等	直接生产人员发生的与生产直接相关的工资费用、社保、公积金等
材料费	研发活动过程中领用的直接材料	生产活动过程中领用的直接材料
折旧与摊销	用于研发活动的研发实验室、研发设备等折旧与摊销	在制造费用中归集用于生产的厂房、设备等折旧与摊销、租赁费、股份支付费用以及其他费用等
租赁费	满足研发活动，以租赁方式租入的试制车间所支付的费用	
股份支付	研发人员对应的股份支付费用	
其他费用	与研究开发活动直接相关的其他费用	

综上所述，报告期内，公司制定并严格执行了与研发相关的内部控制制度，研发费用核算准确，研发费用与成本划分依据准确，不存在研发费用与生产成本划分不明确的情形。

(2) 成本中直接人工费核算的范围及依据，直接人工费与研发费用中职工薪酬如何区分及相关内控制度

成本和研发费用中的人工费核算范围及依据如下：

项目	研发费用	生产成本
核算范围	技术部、工艺部、试制车间等直接参与研发的人员的工资费用、社保、公积金等	下料车间、涂装车间、焊接车间、装配车间、整机合一车间等直接生产人员发生的与生产直接相关的工资费用、社保、公积金等
核算依据	根据研发工时编制的研发人员工资明细	直接生产人员考勤记录、产量等

公司制定了《研发项目管理制度》《研发费用核算制度》等相关内控制度，各部门按照相关制度填报工时、进行人工薪酬分配。因此，公司计入直接人工费的薪酬与应计入研发费用的薪酬可明确区分，并严格按照相关内控制度执行。

(五) 研发费用中各期直接材料数量及金额变动情况，形成测试品、报废数量及金额，测试品、废料出售的相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司是否存在差异

(1) 研发费用中材料投入情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-3月	2023年度	2022年度
材料投入金额（A）	41.70	498.78	427.16
样机、废料转出金额（B）	6.26	142.09	44.22
研发费用中材料费（C=A-B）	35.44	356.69	382.94
研发费用	213.50	1,341.10	891.58
材料投入金额占研发费用比例	16.60%	26.60%	42.95%

注：公司研发材料投入主要包括板材型材、各类加工件、易耗品等，物料类型较多，计量单位包括重量、长度、个数等，材料数量分析不具有可比性，故此处按材料投入金额进行分析。

报告期内，公司研发材料投入金额较为稳定，2023年度材料费占研发费用比例有所降低，主要原因系研发费用中直接人工费用金额增加所致。

（2）形成测试品、报废数量及金额，测试品、废料出售的相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司是否存在差异

①形成测试品、报废数量及金额

报告期内，公司研发活动中形成的测试品主要系自制样机及外购样机，测试品的主要去向为销售、拆解为生产用配件、废料销售等。

报告期内，公司研发费用材料投入中样机、废料转出金额的具体如下：

单位：万元

项目	2024年1-3月	2023年度	2022年度
销售自研样机	-	99.08	41.74
处理外购样机	-	34.51	-
形成配件用于生产产品	1.53	6.96	-
废料销售收入	4.72	1.54	2.48
合计	6.26	142.09	44.22

A.公司自制研发样机情况

报告期内，公司自制研发样机的情况如下：

单位：台

项目	2024年1-3月	2023年度	2022年度
产生样机数量	1	18	14
处理样机数量	4	8	6
其中：对外销售数量	-	8	6

报废数量	4	-	-
期末数量	17	20	10

报告期各期，公司研发形成样机分别为 14 台、18 台和 1 台，样机试制成型时进行出入库台账登记。研发样机主要用于产品研发的测试和验证，以发现设计问题和缺陷，验证功能和性能，并对设计进行进一步改进。样机试验完毕后，如有意向客户，公司则对外销售，报告期内对外销售自研样机数量分别为 6 台、8 台和 0 台；如样机报废，公司则进行拆机，将报废的配件、边角料等废料进行销售，2024 年 1-3 月报废自研样机 4 台。

B.外购公司研发样机情况

报告期内，公司外购研发样机的情况如下：

单位：台

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
外购样机	-	3	2
处理外购样机	1	2	-
其中：对外销售	-	2	-
报废	1	-	-
期末试验中的样机	4	5	4

报告期各期，公司研发外购样机分别为 2 台、3 台和 0 台，购入后进行出入库台账登记。部分外购样机于试验完毕后，如有意向客户，公司则对外销售，报告期内对外销售外购样机 2 台；如样机报废，公司则进行拆机，将报废的配件、边角料等废料进行销售，报告期内共报废外购样机 1 台。

C.公司用于生产的配件情况

公司研发过程中形成的部分配件在用于测试、验证后状态良好，具备使用价值，车间领用相关配件用于生产，报告期内，相关成本从研发费用转出的金额分别为 0 元、6.96 万元和 1.53 万元。

D.公司研发废料情况

报告期内，公司研发过程中形成部分废料从研发费用中转出的金额分别为 2.48 万元、1.54 万元和 4.72 万元。

②测试品、废料出售的相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司是否存在差异

A.测试品、废料出售的相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定

根据《企业会计准则解释第 15 号》的规定：企业将固定资产达到预定可使用状态前或者研发过程中产出的产品或副产品对外销售（以下统称试运行销售的），应当按照《企业会计准则第 14 号——收入》《企业会计准则第 1 号——存货》等规定，对试运行销售相关的收入和成本分别进行会计处理，计入当期损益，不应将试运行销售相关收入抵销相关成本后的净额冲减固定资产成本或者研发支出。试运行产出的有关产品或副产品在对外销售前，符合《企业会计准则第 1 号——存货》规定的应当确认为存货，符合其他相关企业会计准则中有关资产确认条件的应当确认为相关资产。

由于样机是否能够对外销售存在不确定性，不符合存货定义，公司先将与样机相关的研发支出在研发费用科目归集，在收到样机订单后，公司将样机成本从研发费用中转出，结转入存货科目核算，对外出售时，确认收入的同时确认对应的成本。对于废料销售，公司于废料对外销售时将相关成本从研发费用中转出。公司样品、废料销售相关的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

B.与同行业可比公司是否存在差异

同行业可比公司一拖股份、新研股份、威马农机等未披露研发样机和废料的处理方式。

根据花溪科技公开披露信息：“研发样机为公司在研发过程中形成的研发成果，由于研发是否成功存在不确定性，研发过程中的材料等支出在实际发生时直接计入研发费用。研发活动结束后形成的样机，经试验、测试后，对预计很可能最终实现销售的研发样机，其经济利益很可能流入企业，且其所发生材料、人工及制造费用能够可靠地计量，归集至存货；对于形成的研发样机，进行实验、测试后无使用价值的，作为废品进行处理，确认其他业务收入并结转相关成本至其他业务成本。”本公司与花溪科技处理方式具有一致性。

综上，公司测试品、废料出售的相关会计处理符合《企业会计准则》规定，与同行业公司处理方式具有一致性。

(六) 列示报告期内研发费用加计扣除数，并说明是否经过税务机关认定，说明报告期内研发费用加计扣除数与研发费用是否存在差异及原因

1、列示报告期内研发费用加计扣除数，并说明是否经过税务机关认定

公司已按照《中华人民共和国企业所得税法实施条例》相关规定对 2022 度、2023 年度所得税加计扣除进行了申报。报告期内，公司研发费用加计扣除情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
研发费用 (A)	213.50	1,341.10	891.58
研发费用纳税申报加计扣除基数 (B)	不适用	1,227.17	884.15
研发费用与加计扣除基数差异 (A-B)	不适用	113.93	7.43

2、说明报告期内研发费用加计扣除数与研发费用是否存在差异及原因

报告期内，公司研发费用金额与研发费用加计扣除报告可以加计扣除的金额主要差异情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
房屋租赁费	56.87	19.17
未取得发票的外购样机、材料费	50.31	15.60
其他费用	6.74	-
跨期费用	-	-27.34
合计	113.93	7.43

(1) 租赁费

根据《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》(国税[2017]40 号)中第二条的规定，可加计扣除的租赁费是指通过经营租赁方式租入的用于研发活动的仪器、设备租赁费。故公司为开展研发活动租赁的房屋租赁费不属于可加计扣除的范围。

(2) 未取得发票的外购样机、材料费

公司外购的部分样机和零星的材料费未取得发票，不能加计扣除。

(3) 其他费用

根据《关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》(国家税务总局公告 2017 年第 40 号),对于不属于研发费用加计扣除优惠政策的项目的部分其他费用,公司报告期内申报加计扣除时予以调减。

(4) 跨期费用

对于部分 2021 年度汇算清缴时未取得发票的项目纳税调整,并于 2022 年度取得发票后在 2022 年汇算清缴时,调减研发费用 27.34 万元。

二、中介机构核查情况

对上述事项进行核查并发表明确意见说明报告期内公司期间费用的真实性及费用分摊的合理性

(一) 核查程序

1、获取销售费用明细表,检查相关凭证,了解车辆使用费及交通费、差旅费等发生的具体情况,核实其真实性;询问销售部员工,了解其出行方式及原因,分析各期数据变动的原因;

2、获取销售费用明细表,核查其中广告及促销费的具体内容,了解业务背景,获取赠品出库明细表,询问相关人员了解赠送业务发生的背景原因,核实交易发生的真实性;

3、查阅并获取可比公司报告期内销售费用与营业收入金额,计算销售费用率,并与公司对比,分析差异原因的合理性;

4、获取公司研发立项资料、结项资料及项目明细表,了解公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备的匹配关系,了解形成的研发成果对营业收入的贡献情况;

5、获取了员工名册,研发人员名单,对研发人员的学历、专业背景、从业年限进行分析,与研发费用薪酬发生额是否匹配;

6、了解公司研发人员的核算范围、工作内容、研发人员是否专项任职、是否存在研发人员从事其他工作情况,并获取研发人员的工时表和工资表;了解公司主要管理人员、董事、监事的工作内容,并对其薪酬计入相应期间费用的合理

性进行分析；

7、获取公司研发制度，了解研发相关业务流程，分析公司划分研发费用与成本划分依据及准确性，对研发相关内部控制进行测试；

8、获取并复核公司薪酬费用分配表等，检查相关业务凭证复核费用分配及归集的准确性；

9、获取公司研发材料、样机台账，分析公司研发样机数量与研发项目匹配情况；

10、检查研发废料处置情况，核查测试品、废料出售的相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定；

11、查阅公司研发费用加计扣除优惠明细表，比较各期研发费用与所得税纳税申报的研发费用加计扣除数之间的差异并分析差异原因。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、销售费用中的车辆使用费及交通费、差旅费核算内容符合相关会计准则，账务处理恰当，2023 年度相关费用变动符合实际情况，具有合理性；

2、销售费用中的广告及促销费核算内容符合相关会计准则，相关账务处理恰当，与公司经营业绩变动呈相反趋势系报告期内公司经营业绩受行业因素影响有所下滑，宣传促销力度加大，符合实际业务背景，具有合理性；

3、销售费用率在 2022 年度、2023 年度处于可比公司中游水平，无较大差异，2024 年第一季度差异系行业季节性因素影响经营业绩，具有合理性；

4、公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成相匹配，形成的研发成果及对营业收入有较大贡献；

5、研发费用中直接人工费用增长较多，主要原因系随着研发项目数量的增加，公司的研发人员数量有所上升。人员结构以专科及以上为主，研发人员结构稳定，研发能力与研发项目匹配；研发支出占营业收入比例与同行业可比公司不存在较大差异；

6、报告期内，公司研发人员认定标准、数量及结构与研发项目匹配，不存在研发人员与其他岗位人员混同的情况；公司按照研发工时对人工成本进行分配，相关人员薪酬计入研发费用合理；

7、测试品、废料出售的相关会计处理符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司不存在差异；

8、公司报告期内研发费用加计扣除数经过税务机关认定，报告期内研发费用加计扣除数与研发费用的差异主要为会计核算口径与税法加计扣除口径不同所致。

(2) 关于预付账款

根据申报文件：公司 2024 年 1-3 月预付款项增长 430.63%，大幅增长。

请公司说明：①报告各期期末预付款项的构成和主要支付对象与主要供应商是否匹配、预付比例是否符合行业惯例；②结合采购与预付款政策变动情况、预付款项结转存货情况分析变动较大的合理性；③预付款项的余额变动与存货、主营业务收入等指标变动趋势差异较大的原因及合理性；④预付款项的支付对象与公司及相关人员是否存在关联关系、异常资金往来及其他利益安排。

请主办券商、会计师：①核查上述事项并发表明确意见；②核查预付款项期末余额的真实性、准确性，并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

(一) 报告各期期末预付款项的构成和主要支付对象与主要供应商是否匹配、预付比例是否符合行业惯例

1、预付款项的构成情况

报告期各期末，公司预付款项的构成明细如下：

单位：万元

类型	2024 年 3 月末		2023 年末		2022 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
货款	760.71	56.99%	170.53	67.79%	421.59	73.27%
费用款	491.23	36.80%	78.84	31.34%	153.77	26.73%
工程设备款	82.94	6.21%	2.19	0.87%	-	0.00%
合计	1,334.88	100.00%	251.57	100.00%	575.36	100.00%

由上表见，截至报告期各期末，公司预付款项主要由货款和费用款构成。

2、预付款项主要支付对象与主要供应商是否匹配

报告期各期末，前五大预付款项主要支付对象与当期主要供应商的匹配情况如下：

单位：万元

2024年3月31日					
序号	前五大预付款项支付对象名称	期末金额	占比	款项性质	是否为当期主要供应商
1	吉林大学	300.00	22.47%	合作研发费用	否
2	辽宁拓鞍供应链有限公司	118.98	8.91%	货款	是
3	天津源泰德润钢管销售有限公司第二分公司	103.64	7.76%	货款	否
4	辽宁晟宏嘉科技有限公司	94.02	7.04%	货款	否
5	吉林省金圆机械制造有限公司	90.38	6.77%	货款	是
合计		707.02	52.96%	-	
2023年12月31日					
序号	前五大预付款项支付对象名称	期末金额	占比	款项性质	是否为当期主要供应商
1	舒马赫（青岛）农业机械有限公司	50.31	20.00%	货款	否
2	绍兴前进齿轮箱有限公司	38.38	15.26%	货款	是
3	山东惠民越群化纤绳网制品有限公司	35.41	14.08%	货款	否
4	中国石油天然气股份有限公司吉林长春销售分公司	25.10	9.98%	燃油费	否
5	长春市鼎盛电器自动化设备有限公司	16.49	6.55%	货款	否
合计		165.69	65.86%	-	
2022年12月31日					
序号	前五大预付款项支付对象名称	期末金额	占比	款项性质	是否为当期主要供应商
1	天津钢管钢铁贸易有限公司	93.00	16.16%	货款	否
2	长春市瀚龙汽车零部件有限公司	90.57	15.74%	厂房租赁费	否
3	山东惠民越群化纤绳网制品有限公司	65.89	11.45%	货款	否
4	吉林省金圆机械制造有限公司	50.46	8.77%	货款	是
5	绍兴前进齿轮箱有限公司	41.91	7.28%	货款	是
合计		341.83	59.41%	-	

报告期各期末，公司预付款项主要支付对象中，绍兴前进齿轮箱有限公司、吉林省金圆机械制造有限公司和辽宁拓鞍供应链有限公司为当期主要供应商，其他预付款项主要支付对象与当期主要供应商存在差异，主要原因如下：

(1) 部分预付款项为费用类款项，如向吉林大学支付合作研发费用，向中

国石油天然气股份有限公司吉林长春销售分公司预付燃油费，向长春市瀚龙汽车零部件有限公司预付厂房租赁费等，采购内容不属于公司主要原材料，报告期内交易规模较小，因此上述主要支付对象不属于公司主要供应商。

(2) 公司供应商数量较多，预付款政策和预付比例各不相同，受合同签订时间及履约进度影响，部分供应商在报告期期末尚未完成交付，预付款项尚未结转，而公司各期主要供应商在报告期期末已及时发货并结算，导致预付款项主要支付对象与当期主要供应商有所差异。例如：公司与舒马赫（青岛）农业机械有限公司于 2023 年 12 月签订采购合同并预付 100% 货款，按照合同约定该批产品于 2024 年 3 月开始交付，因此 2023 年末预付款项金额较大；公司与辽宁晟宏嘉科技有限公司于 2024 年 3 月签订采购合同并预付 50% 货款，截至 2024 年 3 月末尚未完全到货，因此预付款项金额较大。

此外，2022 年末和 2023 年末，公司对山东惠民越群化纤绳网制品有限公司的预付款项余额较大，主要原因为：公司向该供应商采购捆草网，用于搭配公司主要产品打捆机进行销售。因下游客户对该配件需求较少，库存消耗慢，公司不再要求该供应商发货，导致其 2022 年末和 2023 年末预付款项余额较大。经双方协商，由该供应商退回剩余预付款项。截至本意见回复之日，该供应商已全额退回剩余预付款项。

综上所述，报告期各期末预付款项主要支付对象与主要供应商存在差异，主要系受到采购内容、合同签订时间及履约进度等因素影响，差异原因具有合理性。

3、预付比例是否符合行业惯例

报告期各期末，公司预付款项金额占当期营业成本的比例与同行业可比公司的对比情况如下：

可比公司	2024 年 3 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
一拖股份	8.19%	2.17%	2.04%
新研股份	265.67%	8.15%	8.11%
威马农机	4.67%	0.36%	0.46%
花溪科技	12.93%	1.36%	3.05%
本公司	186.62%	1.37%	2.56%

由上表见，同行业可比公司均存在预付供应商账款的情况。2022 年末和 2023

年末，公司预付款项金额占当期营业成本的比例与同行业可比公司不存在较大差异。2024年3月末，公司预付款项金额占当期营业成本的比例高于同行业可比公司（除新研股份），主要原因为：①受季节性因素影响，公司当期销售规模较小，营业成本金额较小，但公司为销售旺季提前进行生产备货，预付材料款有所增加；②公司当期联合吉林大学进行技术装备工程项目申报和实施，预付合作研发费用金额较大。

因此，公司预付比例符合行业惯例。此外，公司预付款项均按照采购协议中的结算条款执行，合同预付比例符合合同规定，与行业内通行做法不存在重大差异。

（二）结合采购与预付款政策变动情况、预付款项结转存货情况分析变动较大的合理性

1、采购与预付款政策变动情况

公司采取“以销定产、适度备货”的生产模式，采购部门根据生产计划，结合各类原材料的库存情况，制定采购计划，与供应商签订采购合同，并适时、适量向供应商下达采购订单。报告期各期前五大供应商与公司的付款政策情况具体如下：

序号	供应商名称	付款政策	报告期内是否发生政策变动
1	绍兴前进齿轮箱有限公司	预付30%定金，款到发货	否
2	江苏正峰液压科技有限公司	预付30%，货到需方仓库后，验收后一月内，需方付65%尾款，5%质保金	否
3	鞍山鑫盛金属材料有限公司	款到发货	否
4	吉林省金圆机械制造有限公司	甲方预付合同的50%后合同生效，乙方制作完成后，乙方将货物运到甲方场地验收，到货检验合格后结清45%货款，尾款留5%作为质保金	否
5	鞍山市天利铁路器材加工有限公司	款到发货	否
6	青州市万维机械有限公司	预付30%，货到付65%，5%质保金	否
7	江苏嘉亦特液压有限公司	预付30%，65%款到发货，5%质保金	否
8	辽宁晟宏嘉科技有限公司	预付50%，货到验收后支付45%，5%质保金	否

序号	供应商名称	付款政策	报告期内是否发生政策变动
9	哈尔滨古策商贸有限公司	预付 30%，每批次货到、供方开具全额发票后需方支付本批次总货款的 65%，合同总价 5%为质保金	否
10	辽宁拓鞍供应链有限公司	款到发货	否
11	舒马赫（青岛）农业机械有限公司	款到发货	否

由上表见，报告期内，主要供应商以预付款的结算政策为主，不同供应商在综合考虑了采购规模和交货周期等因素后，与公司约定的预付款比例不同。报告期内，同一主要供应商的结算政策未发生重大变化。

2、预付款项结转存货情况

报告期各期末，预付货款期后结转存货情况如下：

单位：万元

项目	序号	2024年3月31日	2023年12月31日	2022年12月31日
预付货款余额 ^{注1}	①	760.71	170.53	421.59
预付货款期后结转金额 ^{注2}	②	752.87	165.25	371.46
预付货款期后结转比例	③=②/①	98.97%	96.91%	88.11%

注 1：此处预付货款余额为预付款项中与存货项目有关的部分。

注 2：2024 年 3 月 31 日、2023 年 12 月 31 日预付货款期后结转金额系截至 2024 年 9 月 30 日结转金额，2022 年 12 月 31 日预付货款期后结转金额系次年度回款金额。

由上表见，报告期各期末，公司预付货款期后结转整体情况良好。2022 年末，期后结转比例低于 2023 年末主要系受公司向山东惠民越群化纤绳网制品有限公司采购的捆草网库存消耗速度较慢影响，经双方协商后该供应商已退回剩余预付款项。除此之外，报告期各期末预付货款期后结转整体情况良好。

公司采购与预付款政策未发生重大变动，报告期各期末预付货款期后结转情况良好。报告期各期末，预付款项变动较大主要系受合同签订时间及履约进度影响，报告期各期末供应商的预付账款结转情况有所变动。除上述原因外，公司为销售旺季提前进行生产备货，预付材料款有所增加，以及公司预付合作研发费用金额较大等因素使得 2024 年 3 月末的预付款项余额较大。

综上所述，报告期各期末，公司预付款项变动较大具有合理性。

（三）预付款项的余额变动与存货、主营业务收入等指标变动趋势差异较

大的原因及合理性

报告期内，公司预付款项的余额变动与存货、主营业务收入等指标变动趋势情况如下：

单位：万元

项目	2024年3月31日/2024年1-3月		2023年12月31日/2023年度		2022年12月31日/2022年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
预付款项余额	1,334.88	430.63%	251.57	-56.28%	575.36
存货账面余额	6,685.38	12.28%	5,954.43	11.39%	5,345.43
存货采购金额	1,244.23	-92.33%	16,211.57	-11.94%	18,409.48
营业收入	864.78	-96.79%	26,968.42	-24.23%	35,594.46

2023年度，受市场行情不景气影响，公司营业收入较2022年度有所减少，存货周转速度有所下降，存货账面余额有所增加，存货采购金额有所减少。2023年末，主要供应商货物交付较为及时，预付账款余额有所下降，其变动情况与存货、主营业务收入等指标存在一定差异，但变动趋势较为一致。

2024年1-3月，受季节性因素影响，公司营业收入规模和存货采购规模较小，存货账面金额有所增加，但预付账款余额变动幅度较大，且趋势与存货、主营业务收入等指标存在一定差异，主要原因为：①公司为销售旺季提前进行生产备货，预付材料款有所增加；②公司当期联合吉林大学进行技术装备工程项目申报和实施，预付合作研发费用金额较大。

综上所述，公司预付款项的余额变动与存货、主营业务收入等指标变动趋势有所差异，差异原因具有合理性。

（四）预付款项的支付对象与公司及相关人员是否存在关联关系、异常资金往来及其他利益安排

通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开渠道查询预付账款的支付对象的相关工商信息并与公司及相关人员进行比对，查阅预付款项的支付对象与公司的资金流水往来记录，访谈主要供应商确认其与公司是否存在关联关系、异常资金往来及其他利益安排。经核查，预付账款的支付对象与公司及相关人员不存在关联关系、异常资金往来及其他利益安排。

二、中介机构核查情况

(一) 核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

(1) 获取报告期各期末预付款项明细表，了解预付款项构成情况，分析主要支付对象与主要供应商是否匹配，取得大额预付款项相关的业务合同、银行付款凭证、原材料入库单等，核查预付款项期后结转情况；

(2) 查阅同行业可比公司公开披露资料，了解其预付款项相关情况，分析公司预付比例与同行业可比公司是否存在重大差异；

(3) 访谈公司相关人员，查阅公司主要供应商的采购合同，了解公司采购与预付政策变动情况，了解预付款项变动趋势与存货、主营业务收入变动趋势不一致的原因及合理性；

(4) 通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开渠道查询预付款项支付对象的工商信息、股权结构及主要人员等，核查其与公司及相关人员是否存在关联关系；

(5) 获取公司及其董监高、关键人员的银行流水，核查是否与预付款项支付对象及其关联方、关键人员存在异常资金往来及其他利益安排；

(6) 访谈主要供应商，确认其与公司是否存在关联关系、异常资金往来及其他利益安排。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 报告期各期末预付款项主要由预付货款及预付费用构成；主要支付对象与当期主要供应商有所差异，主要系采购内容、合同签订时间及履约进度等因素影响，具有合理性；预付比例符合行业惯例；

(2) 报告期内，公司采购与预付款政策未发生重大变动，预付款项期后结转存货情况整体良好；

(3) 公司预付款项的余额变动与存货、主营业务收入等指标变动趋势有所差异，差异原因具有合理性；

(4) 预付款项的支付对象与公司及相关人员不存在关联关系、异常资金往来及其他利益安排。

(二) 核查预付款项期末余额的真实性、准确性，并发表明确意见

1、核查程序

(1) 查阅报告期各期末预付账款余额主要支付对象的相关合同、付款银行回单、原材料入库单等相关单据；

(2) 访谈报告期内主要供应商，确认其与公司合作的业务背景、采购内容、结算政策、关联关系等情况；

(3) 对报告期内主要供应商进行函证，确认报告期内其与公司的交易金额和往来余额；

(4) 了解预付款项主要支付对象的合同执行进度，检查期后到货相关单据，了解预付款项的期后结转情况。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

报告期各期末，公司预付账款余额真实、准确。

(3) 关于交易性金融资产

根据申报文件，报告期内，公司存在大量交易性金融资产。

请公司说明：①交易性金融资产明细情况，包括产品名称、期限、收益率、基础资产情况、金融机构、风险特征等，其基础资产是否存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形，各期投资收益情况，相应投资风险及对应内控措施；②前述投资资金的具体流向，是否涉及关联方资金占用；公司购买前述金融资产是否履行了内部审批程序，公司对金融资产投资规模、收益及风控管理等相关内控措施及有效性；③交易性金融资产的具体核算内容、分类、列报及相关会计处理的恰当性。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

(一) 交易性金融资产明细情况，包括产品名称、期限、收益率、基础资产情况、金融机构、风险特征等，其基础资产是否存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形，各期投资收益情况，相应投资风险及对应内控措施；

1、交易性金融资产明细情况，包括产品名称、期限、收益率、基础资产情况、金融机构、风险特征等，其基础资产是否存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形

报告期内，公司购买交易性金融资产明细情况如下：

单位：万元

期间	产品名称	金额	期限	收益率	金融机构	风险特征	基础资产情况	是否赎回
2022年度	广发银行“薪加薪 16 号”W 款 2022 年第 14 期人民币结构性存款（挂钩美元兑日元欧式二元看涨结构）	2,500.00	35 天	预期年化收益率：1.5%或 3.3%	广发银行	低风险、保本浮动收益型	结构性存款按照存款管理，按照监管规定纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围，产品内嵌衍生品部分与汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的挂钩。	是
	广发银行“薪加薪 16 号”W 款 2022 年第 42 期人民币结构性存款（机构版）（挂钩欧元兑美元向下不触碰结构）	2,532.00	35 天	预期年化收益率：1.5%或 3.1%	广发银行	低风险、保本浮动收益型	结构性存款按照存款管理，按照监管规定纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围，产品内嵌衍生品部分与汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的挂钩。	是
	广发银行“物华添宝”W 款 2022 年第 47 期人民币结构性存款（机构版）（挂钩黄金欧式二元看涨结构）	2,500.00	35 天	预期年化收益率：1.5%或 3.05%	广发银行	低风险、保本浮动收益型	结构性存款按照存款管理，按照监管规定纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围，产品内嵌衍生品部分与汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的挂钩。	是
	“薪加薪 16 号”W 款 2022 年第 90 期人民币结构性存款（机构版）（挂钩欧元兑美元看涨阶梯结构）	2,500.00	35 天	1.0%或 3.0%或 3.05%	广发银行	低风险、保本浮动收益型	结构性存款按照存款管理，按照监管规定纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围，产品内嵌衍生品部分与汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的挂钩。	是
	“薪加薪 16 号”W 款 2022 年第 137 期人民币结构性存款（机构版）（挂钩澳元兑美元欧式二元看涨结构）	2,552.00	28 天	1.0%或 3.0%	广发银行	低风险、保本浮动收益型	结构性存款按照存款管理，按照监管规定纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围，产品内嵌衍生品部分与汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的挂钩。	是
	浦发理财产品	640.00	无固定	浮动收益	浦发银行	低风险、非保	境内固定收益类资产：现金、存款、存放	是

(2301212304-20220511)		期限			本浮动收益	同业、协议存款、拆借、回购、货币基金、同业借款、债券借贷、债券型证券投资基金；国债、地方政府债、央行票据、政府支持机构债券、同业存单、企融债、公司债、企业债、中期票据，短期融资券、超短期融资券、非公开定向债务融资工具、资产支持证券、资产支持票据、项目收益票据、项目收益债券，中小企业集合票据、永续债、次债、可转债、可交换债等符合监管要求的标准化债券资产，以及主要投资前述资产的信托计划、券商及其资管公司资管计划、基金公司及其资管公司资管计划、保险公司及其资管公司资管计划、期货公司及其资管公司资管计划	
浦发银行月月享盈定开 1 号理财产品	1,700.00	无固定期限	浮动收益	浦发银行	低风险、非保本浮动收益	境内固定收益类资产：现金、存款、存放同业、协议存款、拆借、回购、货币基金、同业借款、债券借贷、债券型证券投资基金；国债、地方政府债、央行票据、政府支持机构债券、同业存单、企融债、公司债、企业债、中期票据，短期融资券、超短期融资券、非公开定向债务融资工具、资产支持证券、资产支持票据、项目收益票据、项目收益债券，中小企业集合票据、永续债、次债、可转债、可交换债等符合监管要求的标准化债券资产，以及主要投资前述资产的信托计划、券商及其资管公司资管计划、基金公司及其资管公司资管计划、保险公司及其资管公司资管计划、期货公司及其资管公司资管计划	是
广发银行“物华添宝”W 款 2022 年第 112 期人民币结构性存款	2,557.00	90 天	预期年化收益率：1.5%或	广发银行	低风险、保本浮动收益型	结构性存款按照存款管理，按照监管规定纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范	是

	(挂钩黄金看涨阶梯结构)			3.15%或3.2%			围,产品内嵌衍生品部分与汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的挂钩。	
	浦发理财产品(2301212308)-20221020	675.00	91天	3%-3.25%	浦发银行	R2、非保本浮动收益	本理财产品募集资金投资于现金、存款、拆借、债券回购、债券借贷、货币基金、债券等固定收益类资产	是
	东证融汇汇赢7号集合资产管理计划	1,000.00	无固定期限	浮动收益	东北证券	中风险、非保本浮动收益	本计划主要投资于中国境内依法发行的银行间及交易所市场的国债、地方政府债、央行票据、金融债、企业债、公司债、可转债(含分离交易可转债)、可交换债、短期融资券(含超短融)等	否
	东北证券融达10号集合资产管理计划	1,000.00	无固定期限	浮动收益	东北证券	中风险、非保本浮动收益	主要投资于固定收益类产品,包括中国境内依法发行的债券、证券投资基金(债券型和货币型)、央行票据、短期融资券(含超短融)、资产支持证券优先级、中期票据、非公开定向债务融资工具等经银行间交易商协会批准发行的各类债务融资工具、中小企业私募债、银行存款、债券回购	否
	平安信托融汇玉成3M-8号集合资金信托计划	1,000.00	无固定期限	浮动收益	东北证券	R2、非保本浮动收益	包括中国境内依法发行的国债、金融债、企业债、公司债、地方政府债、政策性金融债可转债、可交债、央行票据、短期融资券、超短期融资券、中期票据、非公开定向债务融资工具、永续债、次级债(含二级资本债)、国债期货、资产支持证券优先级、项目收益票据银行存款(包括银行定期存款、活期存款、协议存款、同业存款)、债券回购(含债券正回购和债券逆回购)、同业存单、大额可转让存单、货币市场基金、债券型基金。	否
	平安信托融汇玉成3M-9号集合资金信托计划	1,000.00	无固定期限	浮动收益	东北证券	R2、非保本浮动收益	包括中国境内依法发行的国债、金融债、企业债、公司债、地方政府债、政策性金	否

							融债可转债、可交债、央行票据、短期融资券、超短期融资券、中期票据、非公开定向债务融资工具、永续债、次级债（含二级资本债）、国债期货、资产支持证券优先级、项目收益票据银行存款（包括银行定期存款、活期存款、协议存款、同业存款）、债券回购（含债券正回购和债券逆回购）、同业存单、大额可转让存单、货币市场基金、债券型基金。	
	利多多公司稳利 22JG3841 期(3个月看跌)人民币对公结构性存款	620.00	92 天	保底收益率为 1.3%+浮动收益率	浦发银行	低风险、保本浮动收益	结构性存款按照存款管理，按照监管规定纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围，产品内嵌衍生品部分与汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的挂钩。	是
	广发银行“物华添宝”G 款 2022 年第 170 期人民币结构性存款（挂钩黄金看跌阶梯结构）	1,000.00	50 天	预期年化收益率：1.1%或 3%或 3.05%	广发银行	低风险、保本浮动收益	结构性存款按照存款管理，按照监管规定纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围，产品内嵌衍生品部分与汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的挂钩。	是
	广发银行“物华添宝”G 款 2022 年第 175 期人民币结构性存款（挂钩沪金 2304 合约区间累计结构）	2,578.00	90 天	预期年化收益率：1.3%至 3.1%	广发银行	低风险、保本浮动收益	结构性存款按照存款管理，按照监管规定纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围，产品内嵌衍生品部分与汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的挂钩。	是
	招商银行聚益生金系列公司(35 天) B 款理财计划	1,400.00	35 天	浮动收益	招商银行	R2、非保本浮动收益	本理财计划投资于银行间和交易所市场信用级别较高、流动性较好的金融资产和金融工具，包括但不限于债券、资产支持证券、资金拆借、逆回购、银行存款，并可投资信托计划、资产管理计划等其他金融资产。	是
合计		27,754.00	/					
2023 年度	广发银行（春节限定版）“物华添宝”G 款 2023 年第 10 期人民币结构性存款(挂钩黄金现货看	1,000.00	90 天	预期年化收益率：1.6%或 3.1%或 3.35%	广发银行	低风险、保本浮动收益	结构性存款按照存款管理，按照监管规定纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围，产品内嵌衍生品部分与汇率、利率、	是

	涨阶梯式结构)						贵金属、大宗商品、指数等标的挂钩。	
	利多多公司稳利 23JG3032 期(3个月看涨)人民币对公结构性存款	1,300.00	91 天	保底收益率为 1.3%+浮动收益率	浦发银行	低风险、保本浮动收益	结构性存款按照存款管理,按照监管规定纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围,产品内嵌衍生品部分与汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的挂钩。	是
	广发银行(惊蛰限定版)“广银创富”G 款 2023 年第 25 期人民币结构性存款(挂钩中证 500 指数看涨阶梯式结构)	2,605.00	90 天	预期年化收益率: 1.1%或 3.15%或 3.35%	广发银行	低风险、保本浮动收益	结构性存款按照存款管理,按照监管规定纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围,产品内嵌衍生品部分与汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的挂钩。	是
	广发银行“广银创富”W 款 2023 年第 65 期人民币结构性存款(挂钩中证 500 指数看涨阶梯式结构)	1,010.00	35 天	预期年化收益率: 1%或 2.85%或 2.95%	广发银行	低风险、保本浮动收益	结构性存款按照存款管理,按照监管规定纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围,产品内嵌衍生品部分与汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的挂钩。	是
	广发银行“广银创富”W 款 2023 年第 100 期人民币结构性存款(挂钩中证 500 指数看涨阶梯式)	1,010.00	35 天	预期年化收益率: 1%或 2.8%或 2.9%	广发银行	低风险、保本浮动收益	结构性存款按照存款管理,按照监管规定纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围,产品内嵌衍生品部分与汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的挂钩。	是
	广发银行“薪加薪 16 号”W 款 2023 年第 71 期人民币结构性存款(挂钩美元兑日元欧式二元看跌结构)	2,620.00	35 天	预期年化收益率: 1%或 2.8%	广发银行	低风险、保本浮动收益	结构性存款按照存款管理,按照监管规定纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围,产品内嵌衍生品部分与汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的挂钩。	是
	广发银行“物华添宝”W 款 2023 年第 102 期人民币结构性存款(挂钩黄金欧式二元看涨)	1,010.00	14 天	预期年化收益率: 1%或 2.45%	广发银行	低风险、保本浮动收益	结构性存款按照存款管理,按照监管规定纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围,产品内嵌衍生品部分与汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的挂钩。	是
	平安信托融汇玉成 3M-16 号集合资金信托计划	1,000.00	无固定期限	浮动收益	东北证券	R2、非保本浮动收益	包括中国境内依法发行的国债、金融债、企业债、公司债、地方政府债、政策性金融债可转债、可交债、央行票据、短期融资券、超短期融资券、中期票据、非公开定向债务融资工具、永续债、次级债(含二级资本债)、国债期货、资产支持证券	是

							优先级、项目收益票据银行存款（包括银行定期存款、活期存款、协议存款、同业存款）、债券回购（含债券正回购和债券逆回购）、同业存单、大额可转让存单、货币市场基金、债券型基金。	
广发银行“物华添宝”W款 2023 年第 109 期人民币结构性存款（挂钩黄金欧式二元看涨）	2,620.00	14 天	预期年化收益率：1%或 2.4%	广发银行	低风险、保本 浮动收益	结构性存款按照存款管理，按照监管规定纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围，产品内嵌衍生品部分与汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的挂钩。	是	
利多多公司稳利 23JG3215 期(3 个月网点专属 B 款)人民币对公结构性存款	1,300.00	91 天	保底收益率为 1.3%+浮动收益率	浦发银行	低风险、保本 浮动收益	结构性存款按照存款管理，按照监管规定纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围，产品内嵌衍生品部分与汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的挂钩。	是	
云南信托-国泰君安天盈宝稳健 1 期集合资金信托计划	1,500.00	无固定 期限	浮动收益	国泰君安	中风险、非保 本浮动收益	债券等固定收益类证券、货币市场工具和存款工具、固定收益类基金和其他低风险稳健收益类产品	是	
利多多公司稳利 23JG3390 期(3 个月早鸟款)人民币对公结构性存款	1,300.00	90 天	保底收益率为 1.3%+浮动收益率	浦发银行	低风险、保本 浮动收益	结构性存款按照存款管理，按照监管规定纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围，产品内嵌衍生品部分与汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的挂钩。	是	
平安信托融汇玉成 12M-27 号集合资金信托计划	500.00	无固定 期限	浮动收益	东北证券	R2、非保本浮 动收益	包括中国境内依法发行的国债、金融债、企业债、公司债、地方政府债、政策性金融债可转债、可交债、央行票据、短期融资券、超短期融资券、中期票据、非公开定向债务融资工具、永续债、次级债（含二级资本债）、国债期货、资产支持证券 优先级、项目收益票据银行存款（包括银行定期存款、活期存款、协议存款、同业存款）、债券回购（含债券正回购和债券逆回购）、同业存单、大额可转让存单、货币市场基金、债券型基金。	否	

	利多多公司稳利 23JG3564 期(3个月看涨网点专属)人民币对公结构性存款	1,300.00	90 天	保底收益率为 1.3%+浮动收益率	浦发银行	低风险、保本浮动收益	结构性存款按照存款管理,按照监管规定纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围,产品内嵌衍生品部分与汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的挂钩。	是
合计		20,075.00	/					
2024 年 1-3 月	利多多公司稳利 24JG3089 期(3个月看涨网点专属)人民币对公结构性存款	1,300.00	90 天	保底收益率为 1.2%+浮动收益率	浦发银行	低风险、保本浮动收益	结构性存款按照存款管理,按照监管规定纳入存款准备金和存款保险保费的缴纳范围,产品内嵌衍生品部分与汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的挂钩。	否
	信银理财日盈象天天利 101 号现金管理型理财产品	250.00	无固定期限	浮动收益	中信银行	R1、非保本浮动收益	(1) 现金; (2) 期限在 1 年以内(含 1 年)的银行存款、债券回购、中央银行票据、同业存单; (3) 剩余期限在 397 天以内(含 397 天)的债券,在银行间市场和证券交易所市场发行的资产支持证券; (4) 国务院银行业监督管理机构、中国人民银行认可的其他具有良好流动性的货币市场工具。	否
	国泰君安证券睿博系列股债均衡指数 24022 号收益凭证	1,000.00	91 天	浮动收益	国泰君安	低风险、保本浮动收益	募集资金用于补充发行人营运资金,主要投向公司 FICC 业务提升发行人多元化业务收入水平	否
	国泰君安现金管家货币	499.90	无固定期限	浮动收益	国泰君安	R1、非保本浮动收益	(1) 现金; (2) 期限在 1 年以内(含 1 年)的银行存款、债券回购、中央银行票据、同业存单; (3) 剩余期限在 397 天以内(含 397 天)的债券,在银行间市场和证券交易所市场发行的资产支持证券; (4) 国务院银行业监督管理机构、中国人民银行认可的其他具有良好流动性的货币市场工具。	否
合计		3,049.90	/					

公司购买的理财产品包括保本浮动收益型及风险较低的开放式非保本浮动收益型产品，上述产品根据产品协议约定主要投资于存款类、现金、货币市场工具、债券类等固定收益类资产或挂钩汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的的结构性存款，不存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形。

2、各期投资收益情况

报告期内，公司理财产品投资收益情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-3月	2023年度	2022年度
投资收益	67.55	117.04	84.70
公允价值变动损益	67.85	291.47	87.39
合计	135.40	408.51	172.08

3、相应投资风险及对应内控措施

公司购买的上述金融资产主要为中低风险类产品，相关产品的整体风险较低，为了有效控制和防范理财产品的投资风险，公司制定了《理财产品投资管理制度》：

(1) 公司只能购买风险等级 R1 与 R2 的理财产品。R1 级是谨慎型的理财产品，属于保本保预期收益的产品；R2 级是稳健型的理财产品，属于浮动预期收益类的产品，不保证本金。公司在选择理财产品时充分评估和论证产品的风险等级，坚持投资收益、风险等级与公司风险防范和控制能力相匹配。

(2) 公司董事会应批准每年投资购买理财产品的总额度，财务部应在总额度范围内购买理财产品，超出额度的应重新提交董事会审批。财务部购买理财产品时，应逐笔通知证券部，超出董事会授权额度时，证券部应提醒重新提交董事会、股东会审批。

公司投资购买理财产品前，必须取得产品说明书、风险揭示书、认购协议等全套产品资料，并在此基础上开展产品风险、收益、流动性评估，形成投资建议。公司财务部筛选投资标的，对有购买意向的产品，由财务部提出申请，每笔理财产品都需经财务总监、经理审核批准后才能购买。理财产品投资经审核批准后，由经办人员根据合同管理相关要求签订合同，财务部根据资金管理相关要求付款。

综上，公司已建立较为完善的内控制度用于防范购买银行理财产品相关的风

险，报告期内未发生过无法收回的情况，风险总体较低。

(二) 前述投资资金的具体流向，是否涉及关联方资金占用；公司购买前述金融资产是否履行了内部审批程序，公司对金融资产投资规模、收益及风控管理等相关内控措施及有效性

1、前述投资资金的具体流向，是否涉及关联方资金占用

公司购买的理财产品包括保本浮动收益型及风险较低的开放式非保本浮动收益型产品，上述产品根据产品协议约定主要投资于存款类、现金、货币市场工具、债券类等固定收益类资产或挂钩汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的的结构性存款，资金流向属于资产管理机构自行投资行为，不涉及关联方资金占用。

2、公司购买前述金融资产是否履行了内部审批程序

报告期内，为提高公司资金的使用效率，增加闲置资金收益，由财务部提交关于购买金融资产的申请流程，申请流程包括购买金额、购买产品、预期收益率、投资期限等信息，经财务总监、经理审批后，由财务部门组织实施购买工作。报告期内，公司购买的金融资产履行了内部审批程序。

3、公司对金融资产投资规模、收益及风控管理等相关内控措施及有效性

公司在不影响日常生产经营对资金需求的情况下，对自有闲置资金进行现金管理。公司根据自有资金的实际情况设置一定的购买额度，在该资金购买额度内，资金可循环购买中低风险的银行理财产品及结构性存款。根据金融资产购买明细及投资收益情况，公司在报告期内购买的金融资产，符合公司对金融资产投资规模、收益及风控管理等相关措施，金融资产的投资规模、收益及风控管理等相关内部控制有效执行。

(三) 交易性金融资产的具体核算内容、分类、列报及相关会计处理的恰当性

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》：

第十七条 金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以摊余成本计量的金融资产：

(一) 企业管理该金融资产的业务模式是以收取合同现金流量为目标。

(二) 该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。

第十八条 金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产：

(一) 企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标。

(二) 该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。

第十九条 按照本准则第十七条分类为以摊余成本计量的金融资产和按照本准则第十八条分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产之外的金融资产，企业应当将其分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

报告期内，公司购买的理财产品及结构性存款为保本或非保本浮动收益型产品，不满足“在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付”这一特征。因此，公司将理财产品及结构性存款分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，列报于交易性金融资产，符合企业会计准则的规定，相关会计处理恰当。

二、中介机构核查情况

(一) 核查程序

1、获取公司购买银行理财产品的协议，了解所购买理财产品的风险等级、产品期限、收益率、基础资产情况等信息，识别是否存在基础资产投资于存在违约风险或预期无法回收资产的情形；

2、检查公司购买、赎回理财产品的银行回单，并结合金融资产的产品说明书判断资金流向，是否涉及关联方资金占用，复核报告期内金融资产的投资收益的准确性；

3、访谈公司财务负责人，获取公司购买金融资产相关的审批流程，检查公

司购买金融资产是否履行了内部审批程序；结合公司的内部控制制度，评估公司对金融资产投资规模、收益及风控管理等相关内控措施运行的有效性；

4、对公司报告期各期末持有的银行理财产品余额实施函证程序，确认期末理财产品余额的准确性；

5、根据公司理财产品的协议，结合交易性金融资产科目的核算内容，评估交易性金融资产的分类、列报及会计处理的恰当性，是否符合《企业会计准则》的有关规定。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、结合公司理财产品相关的协议，公司购买的理财产品包括保本浮动收益型及风险较低的开放式非保本浮动收益型产品，上述产品主要根据产品协议约定投资于存款类、现金、货币市场工具、债券类等固定收益类资产或挂钩汇率、利率、贵金属、大宗商品、指数等标的的结构性存款，不存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形；

2、结合公司购买理财产品的银行回单，相关的资金转入金融机构，不涉及关联方资金占用的情形；

3、结合公司理财产品投资管理制度，公司购买金融资产履行了内部审批程序，公司对金融资产的投资规模、收益及风险管理等相关的内控措施运行有效；

4、公司交易性金融资产的核算内容、分类、列报及会计处理恰当，符合《企业会计准则》的有关规定。

(4) 关于技术独立性

根据申报文件：公司部分专利通过继受方式取得，存在合作研发项目。

请公司说明：①继受取得前述专利的具体情况，包括但不限于协议签署时间、过户时间、转让价格等；结合前述专利的形成过程、转让程序，说明前述交易涉及的专利是否属于转让人员的职务发明、是否存在权属瑕疵、转让价格是否公允、是否存在纠纷及潜在纠纷。②合作研发具体情况，包括不限于项目背景、研发内容、合作各方的权利义务及完成的主要工作、研发进展、是否已形成知识产权成果及对公司主要技术的贡献情况、收入成本费用分摊的约定及实际执行情况，研究成果归属是否存在纠纷或潜在纠纷，公司是否对合作方存在研发依赖，是否具有独立研发能力。③公司董监高与原任职单位关于保密、竞业限制的约定和履约情况，是否存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见

【回复】

一、公司说明

(一) 继受取得前述专利的具体情况，包括但不限于协议签署时间、过户时间、转让价格等；结合前述专利的形成过程、转让程序，说明前述交易涉及的专利是否属于转让人员的职务发明、是否存在权属瑕疵、转让价格是否公允、是否存在纠纷及潜在纠纷

1、继受取得前述专利的具体情况，包括但不限于协议签署时间、过户时间、转让价格等

公司继受取得专利的具体情况如下：

序号	专利名称	专利号	专利类型	原专利权人(专利出让方)	协议签署日期	过户日期	受让价格(万元)
1	嵌套差速双螺旋式青饲秸秆粉碎输送装置	ZL201710578209.X	发明专利	吉林大学	2022年8月7日	2023年10月17日	200

序号	专利名称	专利号	专利类型	原专利权人(专利出让方)	协议签署日期	过户日期	受让价格(万元)
2	异步耦合剪切式青饲秸秆切割装置	ZL201710578192.8	发明专利	吉林大学	2022年8月7日	2023年9月29日	200

2、结合前述专利的形成过程、转让程序，说明前述交易涉及的专利是否属于转让人员的职务发明、是否存在权属瑕疵、转让价格是否公允、是否存在纠纷及潜在纠纷

公司本次受让的两项专利的专利权人均为吉林大学，根据《吉林大学促进科技成果转化管理办法》的有关规定，本次交易采取协议定价方式，且已履行校内公示程序。发明人与专利权人之间不存在涉及职务发明的纠纷，不存在权属瑕疵。

本次转让价格在市场价格、成果转让的投入、专利应用产生的经济价值等基础上，由双方协商定价，转让价格公允。

经本次受让专利的主要发明人、吉林大学生物与农业工程学院院长确认，吉林大学与吉林天朗专利转让已经变更完成，不存在纠纷及潜在纠纷。

综上，公司继受取得的专利不涉及职务发明，不存在权属瑕疵，转让价格公允，不存在纠纷及潜在纠纷。

(二) 合作研发具体情况，包括不限于项目背景、研发内容、合作各方的权利义务及完成的主要工作、研发进展、是否已形成知识产权成果及对公司主要技术的贡献情况、收入成本费用分摊的约定及实际执行情况，研究成果归属是否存在纠纷或潜在纠纷，公司是否对合作方存在研发依赖，是否具有独立研发能力

1、公司报告期内，存在与吉林大学合作研发的情形，双方合作研发项目的基本情况如下：

项目名称	玉米秸秆低损高净智能收获机攻关及产业化项目
合作方	吉林大学
项目背景	玉米秸秆打捆机面临着相较国内外更高的技术参数要求，公司秸秆打捆机向低损高净式方捆收获技术转型升级的现实需求。

项目名称	玉米秸秆低损高净智能收获机攻关及产业化项目
研发内容	吉林大学作为本次合作的理论技术提供方，在玉米秸秆收获机技术要求中的关键参数 ¹ 进行技术研究。吉林天朗在整机装配应用规模和自主化率上进行研发
双方权利义务/完成的主要工作	1、双方按照相关项目文件中界定的任务、职责等内容，积极开展各项工作，确保全部任务及考核指标保质保量完成，按时完成并提交项目文件中规定的成果。 2、在本项目实施过程中需要吉林大学配合或提供必要条件的，公司应及时通知吉林大学，吉林大学应当予以必要的配合或提供。 3、吉林大学按月度/季度向甲方提交项目工作进展，形成书面的项目进展情况材料，配合甲方完成项目所有汇报工作。 4、吉林大学同意在收到款项后，按照约定用途使用资金，做好专款专用管理，并承担相应的责任和义务。
截至本意见回复之日项目研发进度	吉林大学已向公司提交台架性能报告、仿真分析报告等研究成果
是否已形成知识产权成果	否
对公司主要技术的贡献情况	本次合作研发项目完成后，对公司秸秆打捆机的关键技术参数具有显著提升，实现产品技术迭代
收入成本费用分摊约定及实际执行情况	尚未产生收入，无收入成本分摊情况
研究成果归属是否存在纠纷或潜在纠纷	不存在

2、公司是否对合作方存在研发依赖，是否具有独立研发能力

公司主要产品涉及核心技术、技术内容及形成专利情况如下：

序号	技术名称	技术内容	形成专利情况	是否应用于主营产品
1	共轴秸秆粉碎输送技术	打破传统的搅龙风机和粉碎揉搓两轴结构，将粉碎揉搓融合在搅龙风机轴上，一轴即可实现粉碎揉搓输送的功能，节省动力和成本	一种绞龙、粉碎筒和输送风机共轴的秸秆粉碎输送装置	是
2	自动缠网和断网系统	自动缠网技术的应用，实现了全自动打捆的功能，断网技术的应用，优化了原断网方式的复杂结构，提高了断网成功率，新技术的应用使得缠网和断网更稳定、高效	一种用于秸秆打捆机上的自动缠网装置及其中的断网机构	是
3	逆变形压缩技术	通过对草捆变形特点，采用逆变形的压缩室结构，使打捆更省力，草捆外形规整，增加销售竞争力	一种秸秆饲料压缩室、压缩抛扔机构及液压打捆机	是

¹ 由于该项目涉及国家项目，关键参数涉及项目机密，此处统一以“关键参数”代指具体要求

序号	技术名称	技术内容	形成专利情况	是否应用于主营产品
4	操纵杆电控系统	操纵杆电控系统集成在无级变速操纵杆上，能在前进或倒退时一键控制割台、还田机、果穗箱升降功能	一种模块化通用型玉米收获机	是
5	升运器除杂风机	升运器除杂风机的主要作用是将割台搅龙带进升运器的长秸秆通过粉碎轴粉碎后利用风能排出升运器，既能防止秸秆堵塞升运器又能更好地保护剥皮机，增加剥皮辊的使用寿命	一种往复振动清选筛和收获机	是
6	剥皮器压送装置	公司采用双杆调节方式，只扳动两个扳杆就可以轻松调节压缩器与剥皮器的间距，调节完成后利用插销锁定压送器高度，实现调节快速便捷	暂未申请专利	是

综上，公司现有的产品的核心技术均为自主研发形成，且应用于公司现有产品。公司研发人员具备丰富的研发实践经验，公司已先后获得《高新技术企业证书》、长春市专精特新中小企业、国家级专精特新“小巨人”企业认定等资质及荣誉。截至本意见回复之日，公司已拥有授权专利共计 56 项，因此，公司对合作方不存在重大研发依赖，具有独立研发能力。

（三）公司董监高与原任职单位关于保密、竞业限制的约定和履约情况，是否存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷

1、公司董监高与原任职单位关于保密、竞业限制的约定和履约情况

公司董事、监事和高级管理人员曾经存在的任职情况如下：

序号	姓名	现任公司职位	原任职单位	任职期限	原任职单位担任职务	与原单位是否存在保密、竞业禁止的约定
1	王学中	董事长	吉林百岁源农业有限公司	2015.03-2015.11	执行董事、总经理	不存在
2	王岩	董事、经理	川渝建设集团吉林有限公司	2013.07-2016.07	工程师	不存在
3	张健	董事	长春双龙专用汽车制造有限公司	2009.07-2017.11	生产部部长（总经理助理）	不存在
4	韩洋	董事	建华建材（吉林）有限公司	2010.06-2017.06	设备维修主管	不存在
5	刘鑫	董事、副经理	长春市天力新型轧钢有限公司	2004.04-2009.02	会计	不存在

序号	姓名	现任公司职位	原任职单位	任职期限	原任职单位担任职务	与原单位是否存在保密、竞业禁止的约定
6	王力国	监事会主席	长春市合粮源商贸有限公司	2016.11-2018.02	销售总监	不存在
7	李波	监事	吉林省泰德汽车车身制造有限责任公司	2003.09-2016.05	生产主管	不存在
8	高志磊	监事	吉林省华旺环保工程有限公司	2016.02-2020.06	质检部长	不存在
9	崔国君	副经理、财务总监、董事会秘书	山东百龙创园生物科技股份有限公司	2017.01-2018.06	审计部经理	不存在
10	孙宏宇	副经理	吉林省东风机械装备有限公司	2005.01-2020.07	研发部长	不存在

2、是否存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷

2024年7月30日，公司董事、监事和高级管理人员出具了《关于不存在竞业禁止情形的承诺》。

公司董事、监事和高级管理人员至今未发生过与原任职单位有关的诉讼纠纷，公司不存在侵犯第三方知识产权、商业秘密有关的诉讼纠纷。

综上，截至本意见回复之日，公司现任董事、监事和高级管理人员未违反与原任职单位竞业限制等相关约定，公司及公司董事、监事和高级管理人员不存在侵犯第三方知识产权、商业秘密等纠纷或潜在争议。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对以上事项，主办券商及律师执行了以下程序：

1、获取并查阅公司持有的《专利证书》；检索国家知识产权局网站，核对公司专利信息；查阅公司签订《专利权转让协议》以及公司继受专利的申请及变更相关文件；

2、核查了上述专利的专利证书、转让协议及付款凭证，分析专利转让是否具有商业合理性，并通过公开信息查询继受取得专利的涉诉情况；

3、访谈专利受让方及合作研发方，了解专利受让背景、定价依据、履行的程序、是否涉及职务发明、是否存在纠纷或潜在纠纷、合作研发的主要内容、双方权利义务关系、成本费用分摊约定等内容；

4、查询吉林大学成果转化相关的制度，了解吉林大学专利转让所需履行的内部程序，分析专利转让过程中是否存在权属纠纷；

5、访谈公司管理层了解公司合作研发项目的相关情况，获取并查阅报告期内公司与合作研发合作方签署的有关协议、研发背景、研发成果等资料，分析公司自主研发能力以及是否对合作研发方存在依赖；

6、查阅报告期内公司研发费用明细表及合作研发相关的凭证，结合网络核查确认其是否存在纠纷或者潜在纠纷；

7、查阅公司董事、监事、高级管理人员出具的调查表；

8、网络查询公司董事、监事、高级管理人员的投资任职情况；

9、查看公司与董事、监事及高级管理人员聘任相关的历史三会决议文件；

10、取得公司董监高出具的无犯罪记录、征信报告；

11、取得公司董事、监事、高级管理人员出具的《关于不存在竞业禁止情形的承诺》；

12、查阅中国裁判文书网等网站，核查公司董事、监事、高级管理人员的诉讼情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司报告期内继受取得专利具有合理的商业原因，转让程序履行得当，已签署专利转让协议并办理权属变更登记，公司继受取得的专利不涉及转让人员的职务发明的情况，不存在权属瑕疵，转让价格具有合理性，不存在纠纷及潜在纠纷，不存在利益输送或其他利益安排；

2、报告期内公司对合作方不存在重大研发依赖；公司现有产品的核心技术均为自主研发形成，且应用于公司现有产品。公司研发人员具备丰富的研发实践

经验，公司已先后获得《高新技术企业证书》、长春市专精特新中小企业、国家级专精特新“小巨人”企业认定等资质及荣誉，截至本回复出具之日，公司已拥有授权专利共计 56 项，公司具有独立研发能力；

3、公司现任董事、监事和高级管理人员未与原任职单位签署关于保密、竞业限制的约定，不存在违反与原任职单位保密、竞业限制等约定的情形，公司及公司董事、监事和高级管理人员不存在侵犯第三方知识产权、商业秘密等纠纷或潜在争议。

（5）关于公司治理

根据申报文件，王岩、王学中、闫红萍三人合计持有公司 99.00%的股权，王学与王岩系父子关系，闫红萍与王岩系母子关系。

请公司说明以下事项：①关于决策程序运行。结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定；②关于董监高任职、履职。结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务（三个及以上）的情况（如有），说明上述人员是否存在股份代持情形、任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定；相关人员是否具备履行职责所必需的知识、技能和素质，是否勤勉尽责；③关于内部制度建设。公司董事会是否采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立，公司监事会是否能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否适应公众公司的内部控制要求。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

（一）关于决策程序运行。结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定

1、公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况

公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系及在公司、报告期内

的客户、供应商处任职或持股情况如下表所示：

姓名	任职情况	亲属关系	在公司持股情况	在客户、供应商处任职或持股的情况
王学中	董事长	系公司董事、经理王岩之父，公司后勤主管闫红萍之配偶	直接持股 9.90%	无
王岩	董事、经理	系公司董事长王学中、后勤主管闫红萍之子	直接持股 84.15%	无
闫红萍	后勤主管	系公司董事、经理王岩之母，公司董事长王学中之配偶	直接持股 4.95%	无
刘鑫	董事、副经理	无	直接持股 0.125%	无
韩洋	董事、售后总监	无	直接持股 0.125%	无
张健	董事、生产厂长	无	直接持股 0.125%	无
王力国	监事会主席、销售总监	无	直接持股 0.125%	无
李波	监事、生产总监	无	直接持股 0.125%	无
高志磊	监事、品控部部长	无	无	无
崔国君	副经理、财务总监、董事会秘书	无	直接持股 0.125%	无
孙宏宇	副经理	无	直接持股 0.125%	无

除上述已披露的情况之外，公司股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在其他亲属关系，公司股东、董事、监事、高级管理人员在客户、供应商处不存在任职及持股的情况。

2、公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定

股份公司设立后，公司通过制定《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》等制度，对关联交易、关联担保、资金占用等事项的审批权限、决策程序、关联股东或关联董事的回避表决作出了规定，明确了关联交易的公允决策程序。

公司第一届董事会第四次会议及 2024 年第三次临时股东会审议通过《关于确认公司报告期内关联交易的议案》，对报告期内关联方资金拆借和关键管理人员薪酬事项进行了表决。董事会及股东会审议过程中，各关联董事/股东均已回避表决。公司的决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定。

公司对报告期内发生的关联交易、资金占用等事项，均已按照相关法律法规及《公司章程》的规定履行了必要审议程序，各关联董事及关联股东均已回避表决，公司的决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定。

（二）关于董监高任职、履职。结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务（三个及以上）的情况（如有），说明上述人员是否存在股份代持情形、任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定；相关人员是否具备履行职责所必需的知识、技能和素质，是否勤勉尽责

1、结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务（三个及以上）的情况（如有）。

除公司董事长王学中与公司董事、经理王岩为父子关系外，公司其他董事、监事、高级管理人员之间不存在亲属关系。除公司副经理、财务总监、董事会秘书崔国君同时兼任三个职务外，公司其他董事、监事、高级管理人员不存在兼任三个及以上职务的情况。

2、说明上述人员是否存在股份代持情形、任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定

公司董事、监事、高级管理人员不存在股份代持情形。

针对上述人员的任职资格和任职要求，与《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》对比情况如下：

规则	具体内容	符合情况
《公司法》	<p>第一百七十八条 有下列情形之一的，不得担任公司的董事、监事、高级管理人员：</p> <p>（一）无民事行为能力或者限制民事行为能力；</p> <p>（二）因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序，被判处刑罚，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾五年，被宣告缓刑的，自缓刑考验期满之日起未逾二年；</p> <p>（三）担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、经理，对该公司、企业的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算完结之日起未逾三年；</p> <p>（四）担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照、责令关闭之日起未逾三年；</p> <p>（五）个人因所负数额较大债务到期未清偿被人民法院列为失信被执行人。</p> <p>违反前款规定选举、委派董事、监事或者聘任高级管理人员的，该选举、委派或者聘任无效。</p> <p>董事、监事、高级管理人员在任职期间出现本条第一款所列情形的，公司应当解除其职务。</p>	<p>公司董事、监事、高级管理人员不存在该等任职禁止情形，符合规定。</p>
《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》	<p>第四十六条 挂牌公司应当在公司章程中载明董事、监事、高级管理人员的提名、选聘程序，规范董事、监事、高级管理人员选聘行为。职工监事依照法律法规部门规章、业务规则和公司章程选举产生。挂牌公司董事、高级管理人员不得兼任监事。</p>	<p>公司董事、监事、高级管理人员均已按照相关规则选聘，不存在董事、高级管理人员兼任监事的情形，符合规定。</p>
	<p>第四十七条 董事、监事、高级管理人员候选人的任职资格应当符合法律法规、部门规章、业务规则和公司章程等规定。</p> <p>挂牌公司应当在公司章程中明确，存在下列情形之一的，不得担任挂牌公司董事、监事或者高级管理人员：</p> <p>（一）《公司法》规定不得担任董事、监事和高级管理人员的情形；</p> <p>（二）被中国证监会采取证券市场禁入措施或者认定为不适当人选，期限尚未届满；</p> <p>（三）被全国股转公司或者证券交易所采取认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员的纪律处分，期限尚未届满；</p> <p>（四）中国证监会和全国股转公司规定的其他情形。财务负责人作为高级管理人员除符合前款规定外，还应当具备会计师以上专业技术职务资格，或者具有会计专业知识背景并从事会计工作三年以上。</p>	<p>公司董事、监事、高级管理人员不存在该等任职禁止情形，财务总监具有会计专业知识背景并从事会计工作三年以上，符合规定。</p>
	<p>第四十八条 挂牌公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属在公司董事、高级管理人员任职期间不得担任公司监事。</p>	<p>公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属未在公司担任监事，符合规定。</p>

《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》	1-10 公司治理之“二、董事、监事、高级管理人员”申请挂牌公司申报时的董事、监事、高级管理人员（包括董事会秘书和财务负责人）应当符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》、公司章程规定的任职要求，并符合公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属不得担任监事的要求。	符合规定
《公司章程》	《公司章程》对公司董事、监事、高级管理人员任职资格和任职要求与《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》中的相关要求一致，未对上述人员的任职资格和任职要求作出特殊规定。	符合规定

综上，公司董事、监事、高级管理人员在任职资格、任职要求符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定。

3、相关人员是否具备履行职责所必需的知识、技能和素质，是否勤勉尽责

公司董事、监事、高级管理人员由技术、经营和财务等相关行业的专业人士组成，在相关领域工作时间较长，具备履行职责所相应的行业经验、管理经验或财务专业经验，具备履行职责所必需的知识、技能和素质。自股份公司设立以来至本回复出具日，公司共召开5次股东会、5次董事会、4次监事会，公司董事、监事、高级管理人员均依据《公司法》《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》的相关规定，出席或列席上述股东会、董事会或监事会会议，认真审议相关议案并进行表决，勤勉尽责地履行职责和义务。

综上，公司董事、监事、高级管理人员中仅王学中与王岩之间存在亲属关系，崔国君存在兼任公司副经理、财务总监、董事会秘书的情形。公司董事、监事、高级管理人员的任职资格、任职要求符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定；相关人员具备履行职责所必需的知识、技能和素质，勤勉尽责。

（三）关于内部制度建设。公司董事会是否采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立，公司监事会是否能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否适应公众公司的内部控制要求

1、公司董事会是否采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立

股份公司设立后，公司已制定《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》等制度文件，董事会参与制定上述各项内部制度，并严格按照上述制度履行职责。

公司根据《公司法》规定设置董事会，董事会由 5 名董事组成。自股份公司设立以来，公司共召开 5 次董事会，均按照《公司章程》《董事会议事规则》等相关制度独立行使经营管理职权，审议公司人事任免、关联交易等议案，切实保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立。

2、公司监事会是否能够独立有效履行职责

公司根据《公司法》规定设置监事会，监事会由 3 名监事组成，其中非职工代表监事由股东会选举产生，职工代表监事由职工代表大会选举产生，不存在公司董事、高级管理人员和其配偶或直系亲属担任监事的情形，公司监事会能够独立行使监事职权。

自股份公司设立以来，公司共召开了 4 次监事会，均按照《公司章程》《监事会议事规则》等相关制度独立履行职权，监督董事、高级管理人员履职的合法合规性，列席股东会对公司重大决策事项进行监督，维护公司及股东的合法权益，公司监事会能够独立有效履行职责。

3、公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否适应公众公司的内部控制要求

公司已制定《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《对外投资管理制度》《关联交易管理制度》及挂牌后适用的《信息披露管理制度》《利润分配管理制度》等内部管理制度，建立健全了公司的各项决策流程和风险控制机制。

公司已根据《公司法》等法律法规和规范性文件及《公司章程》的规定，建立了健全的公司法人治理机构，依法设置了股东会、董事会、监事会、经营管理层以及各业务部门等组织机构。公司召开的历次股东会、董事会、监事会的召集程序、表决方式、决议内容均符合法律法规及公司章程的相应规定，合法、有效，公司治理有效、规范，能够适应公众公司的内部控制要求。

综上，公司董事会已采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立，公司监事会能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度完善，公司治理有效、规范，能够适应公众公司的内部控制要求。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及律师主要执行了以下核查程序：

- （1）查阅公司董事、监事、高级管理人员填写的调查访谈问卷；
- （2）查阅《公司章程》及《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易管理制度》等；
- （3）查阅公司报告期内的董事会、监事会、股东会会议资料，核查报告期内关联交易的具体决策程序；
- （4）查阅国家公安机关出具的公司董事、监事及高级管理人员的无犯罪记录证明；
- （5）查询裁判文书网、证券期货市场失信记录查询平台、全国中小企业股份转让系统等网站关于相关主体的公示信息；
- （6）查阅《公司法》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》和《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等法律法规。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

（1）公司董事、经理王岩系董事长王学中、后勤主管闫红萍之子，除上述情况外，公司其他股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在亲属关系。公司股东、董事、监事、高级管理人员在客户、供应商处不存在任职及持股的情况；

公司对报告期内发生的关联交易、关联担保、资金占用等事项，均已按照相关法律法规及《公司章程》的规定履行了必要审议程序，各关联董事及关联股东均已回避表决，公司的决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定；

(2) 崔国君存在兼任公司副经理、财务总监、董事会秘书的情形，除上述情况外，公司其他董事、监事、高级管理人员未在公司兼任多个（三个及以上）职务。公司董事、监事、高级管理人员的任职资格、任职要求符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定，相关人员具备履行职责所必需的知识、技能和素质，勤勉尽责；

(3) 公司董事会已采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立，公司监事会能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度完善，公司治理有效、规范，能够适应公众公司的内部控制要求。

（6）关于其他事项

请公司：①说明报告期内员工社会保险及住房公积金需补缴的具体金额及对净利润的影响；②说明应付账款里无锡恒立液压气动有限公司账龄较长的原因；③结合业务特点、获取订单情况、收款政策、公司议价能力、同行业可比公司情况等补充披露报告期合同负债规模及增长的原因及合理性，是否符合行业特征；④说明报告期内公允价值变动收益的具体内容及 2023 年增长 233.54% 的原因；⑤说明应收账款整体呈上升趋势的原因，应收账款规模是否与客户信用政策相匹配，信用政策是否发生变化，是否存在通过放松信用政策突击增加收入的情况；⑥说明经营活动现金流量净额持续大幅下降的原因及合理性，列表分析与净利润的差异情况，说明上述情况与行业发展和公司业务开展是否匹配，相关业务模式是否可持续；⑦说明报告期内股利分配是否履行相应内部决策程序，是否符合《公司法》《公司章程》相关规定，所涉税款是否均已缴纳，是否合法合规；主要股东大额分红款的去向，是否流向客户与供应商，是否存在资金体外循环；⑧吉林鑫天朗农业装备制造有限公司系公司实际控制人王学中控制的公司，已于 2022 年 9 月注销，公司商标及域名均涉及鑫天朗，请公司说明公司商标及域名均涉及鑫天朗的原因及合理性，公司与吉林鑫天朗农业装备制造有限公司、九台汇金工贸加工厂等实际控制人控制的公司是否存在股权或业务承继关系，与公司是否存在从事相同或相似业务的情况；⑨说明报告期各期通过招投标、商务谈判等方式获取收入的金额及占比情况；结合《招投标法》及其实施细则等相关规定说明公司是否存在应履行而未履行招投标程序的情形，如存在，未履行招标手续的项目合同是否存在被认为无效的风险，公司的风险控制措施及有效性，是否存在诉讼纠纷或受到行政处罚的风险，是否构成重大违法违规；公司订单获取方式和途径是否合法合规，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形。

请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。请主办券商、律师核查上述事项⑦至⑨，并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

(一) 说明报告期内员工社会保险及住房公积金需补缴的具体金额及对净利润的影响

1、报告期各期测算后补缴的社会保险和住房公积金总额逐年降低

报告期内，公司存在未为部分员工缴纳社会保险及住房公积金的情形。如为该部分员工进行社保及公积金补缴，则报告期各期公司需补缴的社会保险及住房公积金的金额及对占净利润比例的影响如下：

单位：万元

项目	2024年1-3月	2023年度	2022年度
社会保险应补缴金额	16.98	83.72	137.28
住房公积金应补缴金额	2.16	16.04	22.27
补缴金额合计	19.14	99.76	159.55
净利润	-445.83	4,023.48	8,574.28
补缴金额/净利润	-	2.48%	1.86%

注：在测算应补缴社会保险及住房公积金时，根据吉林省长春市每年公布的社会保险及公积金基数及比例测算补缴金额。

由上表所示，报告期各期经测算后补缴的社会保险和住房公积金总额分别为159.55万元、99.76万元和19.14万元，该部分补缴金额逐年降低，测算金额占净利润比例较低，对公司净利润不产生重大影响。

2、公司控股股东及实际控制人已出具承诺

公司控股股东、实际控制人王岩，实际控制人王学中、闫红萍已出具承诺：“若公司因未依法缴纳员工社会保险和住房公积金事宜而产生任何第三方索赔或赔偿责任（包括但不限于补缴员工社会保险金和住房公积金、赔偿款项及其他相关费用等），或被有关主管部门处罚的，本人将无条件且不可撤销地承担因此产生的全部责任、损失、罚款及可能发生的一切费用。”

综上所述，若公司补缴社会保险及住房公积金不会对公司净利润产生重大不利影响。

(二) 说明应付账款里无锡恒立液压气动有限公司账龄较长的原因

报告期内无锡恒立液压气动有限公司应付账款明细：

项目	2024年3月31日
金额（元）	1,365,750.00

项目	2024年3月31日
账龄	2至3年
占应付账款总额比例	6.89%
是否为当期前十大采购供应商	否，以前年度余额
与本公司关系	非关联方
款项性质	货款

截至2024年3月31日，公司向无锡恒立液压气动有限公司的应付账款为1,365,750.00元，账龄2-3年，为以前年度余额。账龄较长的原因系产品质量纠纷造成的长账龄应付账款，具体情况如下：

2022年，公司向无锡恒立液压气动有限公司采购油缸，因产品未达到公司技术要求，给公司造成经济损失，公司未向其支付货款，造成应付账款账龄较长，双方协商经济补偿后，于2024年6月签订了《结算协议》，截至本意见回复之日，公司已经支付了协议中约定金额，该笔应付账款不会对公司经营产生较为重大的影响。

（三）结合业务特点、获取订单情况、收款政策、公司议价能力、同行业可比公司情况等补充披露报告期合同负债规模及增长的原因及合理性，是否符合行业特征

1、公司业务特点、获取订单情况、收款政策及公司议价能力

报告期内，公司对经销商以买断式销售为主，公司每年年初会根据上年销售情况以及本年销售计划，制定本年度销售政策，确定本年销售指导价和定机发车优惠方案，与经销商在年初签订本年度框架协议。公司对经销商实行款到发货的收款政策，仅为部分优质客户提供有限的临时信用额度。通常情况下，经销商为享受购机优惠，会在第一季度支付购机订金，并在作业季支付尾款后提货，公司随后安排发货。公司在打捆机市场处于行业领先地位，拥有核心技术优势，凭借着公司品牌形象、产品质量和售后服务等优势，对经销商具有较强的议价能力。

2、公司与同行业可比公司的合同负债情况

报告期内，吉林天朗可比公司合同负债规模及其占比营业收入情况如下表：

单位：万元

项目	2024年3月31日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	合同负债	占比	合同负债	占比	合同负债	占比

一拖股份	21,386.45	4.59%	50,033.67	4.34%	84,646.47	6.80%
新研股份	12,733.55	407.55%	7,731.84	6.49%	2,375.71	1.11%
威马农机	2,492.85	14.07%	2,542.92	3.22%	2,331.81	3.50%
花溪科技	1,151.18	72.72%	580.93	7.40%	394.10	2.85%
吉林天朗	3,566.49	412.42%	2,443.06	9.06%	1,870.41	5.25%

报告期各期末，公司合同负债余额分别为 1,870.41 万元、2,443.07 万元和 3,566.49 万元，占营业收入比例为 5.25%、9.06 和 412.42%，呈逐年增加趋势，原因分析如下：

2023 年末合同负债余额较 2022 年末增长主要系：

(1) 市场预期影响

2022 年市场行情较好，经销商根据当年销量预估 2023 年需求，在年初向天朗预订了较多的打捆机，并支付了 2 万元/台的定金，总计支付约 2,720 台定金。而 2023 年市场行情不佳，经销商推迟提货，导致合同负债余额增加。

(2) 经销商提前支付尾款以获取价格优惠

根据公司当年度销售政策，提前支付全部款项提机可获取一定的价格折让。因此部分经销商在支付定金后，在资金充裕的情况下提前向天朗支付了全部货款以获取价格优惠，但由于后续销量低于预期未完成提货。这一情况也使得 2023 年末的合同负债余额显著高于 2022 年末。

2024 年 3 月末合同负债较 2023 年末增长主要系：

(1) 年初优惠政策与新产品预订

经销商为享受更大购机优惠，会选择在一季度支付购机订金，2024 年，公司还推出了玉米收获机新产品，订金为 3 万元/台。同时，由于打捆机和玉米收获机的作业季集中在秋季，经销商通常选择在支付定金后，待临近作业季时再提货。

(2) 季节性销售淡季影响

一季度为农机销售淡季，发货量较少，因此 2023 年末部分合同负债结转至 2024 年 3 月末，推高了本期合同负债余额。

综上所述，公司合同负债增加主要受市场行情及订金支付的影响，具有一定合理性，符合行业特征。

(四) 说明报告期内公允价值变动收益的具体内容及 2023 年增长 233.54%

的原因

报告期内公允价值变动收益的具体内容是公司持有的交易性金融资产公允价值变动而产生的收益。

2022 年度、2023 年度公允价值变动收益的金额分别为 87.39 万元、291.47 万元，增长比例为 233.54%，主要原因系公司购买的部分理财产品持有期间公允价值波动。

（五）说明应收账款整体呈上升趋势的原因，应收账款规模是否与客户信用政策相匹配，信用政策是否发生变化，是否存在通过放松信用政策突击增加收入的情况

1、应收账款整体呈上升趋势的原因

报告期内，应收账款余额分别为 467.89 万元、817.45 万元和 790.73 万元。2023 年末应收账款余额较 2022 年末增加 349.56 万元，主要系以下公司应收账款余额增加所致：

单位：万元

客户名称	应收账款增加金额	2023 年度主营业务收入	2022 年度主营业务收入	主营业务收入变动
梨树县隆鑫农业机械销售有限公司	137.40	464.21	482.70	-18.49
突泉县金亿达农机有限公司	97.60	620.20	933.12	-312.92
赤峰汇民宏天农机有限公司	90.80	454.92	655.15	-200.23
合计	325.80	1,539.32	2,070.97	-531.64

受农机行业景气度影响，上述公司 2023 年度较 2022 年度主营业务收入合计减少 531.64 万元，公司对少数合作情况良好的经销商在其资金周转紧张的情况下临时给予信用期，导致上述公司增加应收账款余额 325.80 万元，不存在放松信用政策突击增加收入的情况。

2、应收账款规模是否与客户信用政策相匹配

公司 2022 年度、2023 年度应收账款余额占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
应收账款余额	817.45	467.89
营业收入	26,968.42	35,594.46
应收账款占营业收入的比例	3.03%	1.31%

公司 2022 年度、2023 年度应收账款余额占营业收入的比例分别为 1.31%和 3.03%，占比较低，应收账款规模与公司对经销商主要采取先款后货的信用政策相匹配。

3、信用政策是否发生变化，是否存在通过放松信用政策突击增加收入的情况

报告期内，主要客户的信用政策如下：

序号	主要客户名称	信用政策
1	宁夏龙平农业机械发展有限公司	款到发货
2	开鲁县福达农业机械销售有限公司	款到发货
3	通辽市浙野农机有限公司	款到发货
4	奈曼旗茹意农机销售有限公司	款到发货
5	勃利县农友农机经销处	款到发货
6	昌吉君睿辉煌商贸有限公司	款到发货
7	大同艾谷农牧装备贸易有限公司	款到发货
8	呼和浩特市高峰鹏瑞机械有限公司	款到发货
9	阜新蒙古族自治县红田农机有限公司	款到发货
10	同心县宏丰源农机有限责任公司	款到发货
11	黑山县双合农业机械销售有限公司	款到发货

由上表见，报告期内，公司对主要客户采用款到发货的信用政策，不存在部分客户信用政策显著宽松于其他方的情况。实际执行时，公司主要采用先款后货的信用政策，个别经销商多年代理销售公司产品，历年回款信誉较好，公司为支持其发展，在其资金周转紧张时，经内部审批后，给予临时信用额度。因此，报告期内，同一客户的信用政策未发生变化，不存在为促进销售而放宽信用政策的情形。

（六）说明经营活动现金流量净额持续大幅下降的原因及合理性，列表分析与净利润的差异情况，说明上述情况与行业发展和公司业务开展是否匹配，

相关业务模式是否可持续

1、说明经营活动现金流量净额持续大幅下降的原因及合理性

报告期内，公司经营活动现金流量净额为 11,093.14 万元、1,635.12 万元及 225.99 万元，经营活动现金流量项目具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	2,208.56	30,137.20	38,639.83
收到的税费返还	-	-	135.10
收到其他与经营活动有关的现金	2,384.14	746.14	416.43
经营活动现金流入小计	4,592.69	30,883.34	39,191.37
购买商品、接受劳务支付的现金	2,146.28	19,844.61	20,466.94
支付给职工以及为职工支付的现金	1,536.94	3,734.22	2,971.63
支付的各项税费	19.04	3,403.83	3,129.69
支付其他与经营活动有关的现金	664.45	2,265.56	1,529.96
经营活动现金流出小计	4,366.71	29,248.22	28,098.23
经营活动产生的现金流量净额	225.99	1,635.12	11,093.14

2024 年 1-3 月经营活动现金流量净额与 2023 年度相比大幅下降，主要原因系第一季度为公司销售淡季，销售收入与全年相比大幅下降。

2023 年度经营活动现金流量净额与 2022 年度相比大幅下降的原因系销售商品、提供劳务收到的现金大幅下降，而购买商品、接受劳务支付的现金与上期相比未大幅下降。具体原因如下：

(1) 2023 年度销售商品、提供劳务收到的现金大幅下降

公司 2023 年度销售商品、提供劳务收到的现金与 2022 年度相比减少 8,502.63 万元，主要原因系公司营业收入与 2022 年度相比有所减少，减少金额 8,626.04 万元，两者变动趋势一致。

(2) 2023 年度购买商品、接受劳务支付的现金未大幅下降

与 2022 年度相比，公司 2023 年度营业成本减少 4,158.31 万元，而购买商品、接受劳务支付的现金减少 622.33 万元，主要原因系受市场预期、备货情况和应付账款结算进度影响导致存货余额及经营性应付账款变动，具体情况如下：

单位：万元

项目	存货	经营性应付账款
2023 年末	5,954.43	1,161.35
2022 年末	5,345.43	2,011.68
2021 年末	6,414.79	678.51
项目变动对 2023 年度购买商品、接受劳务支付的现金的影响金额	608.99	850.33
项目变动对 2022 年度购买商品、接受劳务支付的现金的影响金额	-1,069.35	-1,333.17

由上表可见，2022 年度存货余额及经营性应付账款余额的变动导致 2022 年度购买商品、接受劳务支付的现金少流出 2,402.52 万元，2023 年度存货余额及经营性应付账款余额的变动导致 2023 年度购买商品、接受劳务支付的现金多流出 1,179.73 万元。

①存货余额的变动

2022 年末存货余额较 2021 年末减少 1,069.35 万元，主要系 2021 年末公司原材料及半成品备货较多，2022 年末根据实际生产经营情况减少备货量。

2023 年末存货余额较 2022 年末增加 608.99 万元，主要系 2023 年末受市场行情和极端天气的影响，公司打捆机销量未达预期，半成品和库存商品余额增幅较大。

②经营性应付账款的变动

2022 年末受部分供应商货款结算进度影响导致 2022 年末经营性应付款项余额与 2021 年末、2023 年末相比均偏高。

综上所述，公司 2024 年 1-3 月经营活动现金流量净额与 2023 年度相比大幅下降主要受公司销售季节性的影响，2023 年度经营活动现金流量净额与 2022 年度相比大幅下降主要受收入下降的影响，经营活动现金流量净额持续大幅下降的原因具有合理性。

2、列表分析与净利润的差异情况，说明上述情况与行业发展和公司业务开展是否匹配，相关业务模式是否可持续

报告期内，公司经营活动现金流量与净利润的差异情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-3月	2023年度	2022年度
经营活动产生的现金流量净额	225.99	1,635.12	11,093.14
净利润	-445.83	4,023.48	8,574.28
差异	671.82	-2,388.36	2,518.86

报告期内，公司将净利润调节为经营活动现金流量净额的具体过程如下：

单位：万元

项目	2024年1-3月	2023年度	2022年度
净利润	-445.83	4,023.48	8,574.28
加：资产减值准备	63.06	342.38	551.69
信用减值损失	-4.26	16.52	-2.87
固定资产折旧、使用权资产折旧	149.86	593.44	475.83
无形资产摊销	36.73	58.16	11.22
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	0.06	-10.88	-2.03
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	0.09	0.62	-
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-67.85	-291.47	-87.39
财务费用（收益以“-”号填列）	0.04	7.51	42.56
投资损失（收益以“-”号填列）	-67.55	-117.04	-84.70
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-319.68	17.83	-86.63
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-	-	-
存货的减少（增加以“-”号填列）	-743.75	-749.33	1,069.35
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-1,192.11	-762.90	-25.59
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	474.60	-1,660.80	479.97
其他	2,342.57	167.58	177.45
经营活动产生的现金流量净额	225.99	1,635.12	11,093.14

报告期内，公司净利润与经营活动产生的现金流量净额的差异分别为 2,518.86 万元、-2,388.36 万元和 671.82 万元，差异主要系存货变动、经营性应收项目变动、经营性应付项目变动和递延收益变动所致。

（1）存货变动

2022 年末存货项目较 2021 年末减少 1,069.35 万元，主要系 2021 年末公司原材料及半成品备货较多，2022 年末根据实际生产经营情况减少备货量。

2023 年末存货项目（含存货跌价准备转销金额）较 2022 年末增加 749.33 万

元,主要系 2023 年末受市场行情和极端天气的影响,公司打捆机销量未达预期,半成品和库存商品余额增幅较大。

2024 年 3 月末存货项目(含存货跌价准备转销金额)较 2023 年末增加 743.75 万元,主要系公司销售存在季节性特征,为了保证二、三季度销售旺季的市场供应,2024 年一季度提前进行原材料采购及生产备货,因此原材料及半成品余额均有所上升。

(2) 经营性应收项目

2023 年末经营性应收项目较 2022 年末增加 762.90 万元,主要系本期留抵进项税增加所致。

2024 年 3 月末经营性应收项目较 2023 年末增加 1,192.11 万元,主要系为保证二、三季度产品正常生产,公司提前签订购货合同并预付部分款项,同时因合作研发项目预付吉林大学合作研发费 300 万元。

(3) 经营性应付项目

2022 年末经营性应付项目较 2022 年末增加 479.97 万元,2023 年末经营性应付项目较 2022 年末减少 1,660.80 万元,主要系 2022 年末公司应付梨树正货辉煌设备制造有限公司、江苏嘉亦特液压有限公司、武城县晟鑫汽车配件有限公司、吉林省腾飞机械配件制造有限公司、宁波商赢液压器材有限公司等货款暂未结算,应付账款增加。

2024 年 3 月末经营性应付项目较 2023 年末增加 474.60 万元,主要系公司每年度第一季度收取预定打捆机订金,合同负债科目余额增加。

(4) 递延收益

2024 年 3 月末递延收益较 2023 年末增加 2,292.81 万元,主要系公司收到国家重大技术装备工程项目补助所致。

综上所述,公司报告期各期经营性现金流量净额与当期净利润差异主要是报告期内,公司业务规模、市场情况以及供应商结算进度导致,与行业发展和公司业务开展相匹配,相关业务模式可持续。

(七) 说明报告期内股利分配是否履行相应内部决策程序,是否符合《公

司法》《公司章程》相关规定，所涉税款是否均已缴纳，是否合法合规；主要股东大额分红款的去向，是否流向客户与供应商，是否存在资金体外循环

1、说明报告期内股利分配是否履行相应内部决策程序，是否符合《公司法》《公司章程》相关规定，所涉税款是否均已缴纳，是否合法合规；

报告期内公司股利分配时适用的相关规定具体内容如下：

规定名称	具体内容
《中华人民共和国公司法》	第三十七条 股东会行使下列职权：……（六）审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案……
	第三十四条 股东按照实缴的出资比例分取红利；公司新增资本时，股东有权优先按照实缴的出资比例认缴出资。但是，全体股东约定不按照出资比例分取红利或者不按照出资比例优先认缴出资的除外。
《公司章程》	第十一条 公司股东会由全体股东组成，是公司的权力机构，行使下列职权：……（五）审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案……
	第三十二条 公司利润分配按照《公司法》及有关法律法规，国务院财政主管部门的规定执行。股东按照实缴的出资比例分取红利。
《中华人民共和国个人所得税法》	第二条 下列各项个人所得，应当缴纳个人所得税：……（六）利息、股息、红利所得……
	第三条 个人所得税的税率：……（三）利息、股息、红利所得，财产租赁所得，财产转让所得和偶然所得，适用比例税率，税率为百分之二十。

2022年12月26日，公司召开临时股东会，审议通过《关于利润分配的议案》，全体股东一致同意公司向股东分配利润共计3,200万元，公司按认缴出资比例分别向王岩、王学中及闫红萍分配利润2,720万元、320万元、160万元，由公司代扣代缴相应的税费。公司现金分红符合当时适用的《中华人民共和国公司法》《公司章程》的相关规定。

完成内部决策程序后，公司代扣代缴王岩、王学中和闫红萍个人所得税544万元、64万元、32万元后向王岩、王学中和闫红萍支付分红款2,176万元、256万元、128万元，符合《中华人民共和国个人所得税法》的有关规定。

综上，报告期内公司股东按认缴出资比例现金分红已按照当时适用的《公司法》《公司章程》相关规定履行了相应内部决策程序，公司按照20%个人所得税税率代扣代缴王岩、王学中和闫红萍分红所需承担的税款符合《中华人民共和国个人所得税法》有关规定。

2、主要股东大额分红款的去向，是否流向客户与供应商，是否存在资金体外循环

股东收到现金分红后的资金流向及用途主要是为实缴对吉林天朗的认缴出资及理财，具体情况如下：

姓名	分红款主要用途	金额（万元）	合计（万元）
王岩	实缴对公司出资	2,125	2,292
	转给配偶，后用于理财	42	
	代闫红萍出资	125	
王学中	实缴对公司的出资	250	250
闫红萍	购买理财	130	130

综上，三人现金分红的资金流向及用途明确，不存在流向客户与供应商和体外资金循环的情形。

（八）吉林鑫天朗农业装备制造有限公司系公司实际控制人王学中控制的公司，已于 2022 年 9 月注销，公司商标及域名均涉及鑫天朗，请公司说明公司商标及域名均涉及鑫天朗的原因及合理性，公司与吉林鑫天朗农业装备制造有限公司、九台汇金工贸加工厂等实际控制人控制的公司是否存在股权或业务承继关系，与公司是否存在从事相同或相似业务的情况

1、请公司说明公司商标及域名均涉及鑫天朗的原因及合理性

根据商标注册证显示，注册号为“27431839”的“鑫天朗”商标的有效期限为 2018 年 10 月 21 日至 2028 年 10 月 20 日，吉林鑫天朗农业装备制造有限公司注册时间为 2019 年 7 月 15 日，“鑫天朗”的商标及域名实际为公司生产经营使用所注册。

根据吉林鑫天朗农业装备制造有限公司名义控股股东、实际控制人王学兰的说明，吉林鑫天朗农业装备制造有限公司设立目的系以新设公司为经营主体，研发生产新的其他农机产品，由于公司前期对关联方和同业竞争相关规则认识不足，公司实际控制人之一王学中以其近亲属王学兰及其配偶杨德利的名义设立了吉林鑫天朗农业装备制造有限公司。2022 年初因公司规划上市，遂决定注销该关联公司进行规范整改。

综上，关联公司使用的字号“鑫天朗”实际为吉林天朗生产经营所使用而注册的商标和域名，系公司前期对合规治理关于关联方和同业竞争规则的认识不足，现已通过将相关关联公司注销的方式规范整改。

2、公司与吉林鑫天朗农业装备制造有限公司、九台汇金工贸加工厂等实际控制人控制的公司是否存在股权或业务承继关系，与公司是否存在从事相同或相似业务的情况

吉林鑫天朗农业装备制造有限公司设立后，未实际开展任何生产经营，未有相关资产，未实际雇佣人员。2022年9月21日，吉林鑫天朗农业装备制造有限公司取得长春市市场监督管理局九台分局下发的《登记通知书》（[九台区]登字[2022]第11270号），核准了本次的注销登记申请。九台汇金工贸加工厂设立后，未实际开展任何生产经营。此后，因九台汇金工贸加工厂先后于2015年7月、2016年7月因未按规定公示年报被列入经营异常，并于2017年1月17日因此被工商行政管理部门吊销。截至本意见回复之日，九台汇金工贸加工厂已完成工商注销登记。

根据吉林天朗的客户、供应商的说明，九台汇金工贸加工厂、吉林鑫天朗农业装备制造有限公司与吉林天朗不存在共同的供应商、客户，与吉林天朗主要供应商、客户在资金、业务上没有往来的情形，不存在成本、费用分担或混同的情形，吉林天朗在业务、资产、技术、人员等方面与九台汇金工贸加工厂、吉林鑫天朗农业装备制造有限公司完全独立。

公司根据有关法律法规、规章和规范性文件的规定，已在《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》中规定了董事会、股东大会在审议关联交易事项时关联董事、关联股东回避表决制度及其他公允决策程序。

公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员均已向公司出具了关于规范关联交易的相关承诺。

为有效避免同业竞争，控股股东、实际控制人已向公司出具了关于避免同业竞争的承诺。

综上，公司与吉林鑫天朗农业装备制造有限公司、九台汇金工贸加工厂等实际控制人控制的公司不存在股权或业务承继关系，吉林鑫天朗农业装备制造有限公司、九台汇金工贸加工厂自设立至注销以来均未实际开展生产经营活动，与公司不存在从事相同或相似业务的情况。且公司已按照相关规则建立健全有关关联交易的制度，且公司控股股东、实际控制人和董监高已出具规范公司关联交易的

相关承诺，公司控股股东、实际控制人已向公司出具了关于避免同业竞争的承诺。

(九) 说明报告期各期通过招投标、商务谈判等方式获取收入的金额及占比情况；结合《招标投标法》及其实施细则等相关规定说明公司是否存在应履行而未履行招投标程序的情形，如存在，未履行招标手续的项目合同是否存在被认为无效的风险，公司的风险控制措施及有效性，是否存在诉讼纠纷或受到行政处罚的风险，是否构成重大违法违规；公司订单获取方式和途径是否合法合规，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形

1、说明报告期各期通过招投标、商务谈判等方式获取收入的金额及占比情况；

报告期各期通过招投标、商务谈判等方式获取收入的金额及占比情况：

单位：万元

项目	2024年1-3月		2023年度		2022年度	
	营业收入	占比(%)	营业收入	占比(%)	营业收入	占比(%)
商务谈判	864.70	100.00	26,968.42	100.00	35,594.46	100.00
招投标	-	-	-	-	-	-
合计	864.70	100.00	26,968.42	100.00	35,594.46	100.00

报告期内，公司的客户订单均通过商务谈判获取，公司在框架协议中设定指导价格和价格优惠政策的享受条件，公司与经销商的结算价格据此结算，不存在通过招投标方式获取订单的情况。

2、结合《招标投标法》及其实施细则等相关规定说明公司是否存在应履行而未履行招投标程序的情形，如存在，未履行招标手续的项目合同是否存在被认为无效的风险，是否存在诉讼纠纷或受到行政处罚的风险，是否构成重大违法违规

涉及招投标的相关法律法规主要条款如下：

法规名称	相关规定
《中华人民共和国招标投标法》	第三条 在中华人民共和国境内进行下列建设工程项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标：（一）大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目；（二）全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目；（三）使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目。前款所列项目的具体范围和规模标准，由国务院发展计划部门会同国务院有关部门制订，报国务院批准。法律或者国务院对必须进行招标的其他项目的范围有规定的，依照其规定。
《中华人民共和国招标投标法实施条例》	第二条 招标投标法第三条所称建设工程项目，是指工程以及与工程建设有关的货物、服务。前款所称工程，是指建设工程，包括建筑物和构筑物的新建、改建、扩建及其相关的装修、拆除、修缮等；所称与工程建设有关的货物，是指构成工程不可分割的组成部分，且为实现工程基本功能所必需的设备、材料等；所称与工程建设有关的服务，是指为完成工程所需的勘察、设计、监理等服务。
《必须招标的工程项目规定》	第二条 全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目包括：（一）使用预算资金 200 万元人民币以上，并且该资金占投资额 10% 以上的项目；（二）使用国有企业事业单位资金，并且该资金占控股或者主导地位的项目。第三条 使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目包括：（一）使用世界银行、亚洲开发银行等国际组织贷款、援助资金的项目；（二）使用外国政府及其机构贷款、援助资金的项目。第四条 不属于本规定第二条、第三条规定情形的大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目，必须招标的具体范围由国务院发展改革部门会同国务院有关部门按照确有必要、严格限定的原则制订，报国务院批准。第五条 本规定第二条至第四条规定范围内的项目，其勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购达到下列标准之一的，必须招标：（一）施工单项合同估算价在 400 万元人民币以上；（二）重要设备、材料等货物的采购，单项合同估算价在 200 万元人民币以上；（三）勘察、设计、监理等服务的采购，单项合同估算价在 100 万元人民币以上。同一项目中可以合并进行的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，合同估算价合计达到前款规定标准的，必须招标。
《必须招标的基础设施和公用事业项目范围规定》	第二条 不属于《必须招标的工程项目规定》第二条、第三条规定情形的大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目，必须招标的具体范围包括：（一）煤炭、石油、天然气、电力、新能源等能源基础设施项目；（二）铁路、公路、管道、水运，以及公共航空和 A1 级通用机场等交通运输基础设施项目；（三）电信枢纽、通信信息网络等通信基础设施项目；（四）防洪、灌溉、排涝、引（供）水等水利基础设施项目；（五）城市轨道交通等城建项目。
《中华人民共和国政府采购法》	第二条 本法所称政府采购，是指各级国家机关、事业单位和团体组织，使用财政性资金采购依法制定的集中采购目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务的行为。第二十六条 政府采购采用以下方式：（一）公开招标；（二）邀请招标；（三）竞争性谈判；（四）单一来源采购；（五）询价；（六）国务院政府采购监督管理部门认定的其他采购方式。公开招标应作为政府采购的主要采购方式。

报告期内，公司主营业务为农机装备的研发、生产、销售和服务业务，主要产品包括打捆机、玉米收获机、其他农机和零部件等，不属于《中华人民共和国招标投标法》等法律法规规定的必须采用招投标方式开展的业务。公司客户的企业类型不属于《中华人民共和国招标投标法》等法律法规适用的主体范围。

综上，公司不存在应履行而未履行招投标程序的情形。

3、公司订单获取方式和途径是否合法合规，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形

公司订单获取方式和途径主要为通过业务人员主动拜访、客户主动联系、同行业介绍、展会接洽等方式独立获取客户，不存在商业贿赂、不正当竞争的情形。公司不存在因业务获取方式违法违规而受到处罚的情形。

在业务获取过程中，公司严格按照相关内部控制管理制度开展经营活动，切实履行相应的内部审批程序，业务获取方式符合公司内部规范和管理制度。同时，公司已制定《内部审计管理制度》《财务内部管理制度》《费用报销管理办法》《资金管理制度》《经销商管理制度》《销售管理制度》等一系列内部控制制度，对商业贿赂行为、公司内部反商业贿赂及反腐败机制、内部流程控制、管理层管控职责、监督与处罚等方面作出了明确规定，构建了完善的反商业贿赂、反不正当竞争体系，并严格要求采购人员、销售人员签署《廉洁自律承诺书》承诺未实施过且不实施商业贿赂、不正当竞争行为。

综上，报告期内，公司订单获取方式和途径合法合规，不存在商业贿赂、不正当竞争的情形。

二、中介机构核查情况

（一）其他事项一核查程序及核查意见

1、核查过程

（1）查阅公司员工名册及公司为员工缴纳的社会保险及住房公积金的缴纳凭证；

（2）根据吉林省长春市社会保险事业局和住房公积金管理中心公布社会保险和住房公积金缴存基数和比例，测算补缴金额；

（3）查阅公司社会保险、住房公积金主管机关未被处罚的合规证明；

（4）查阅控股股东及实际控制人出具的相关承诺。

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

报告期内，公司存在部分员工未缴纳社会保险、住房公积金的情形，公司需要补缴的社会保险、住房公积金金额较小，不会对公司的净利润产生重大不利影响。

(二) 其他事项二核查程序及核查意见

1、核查过程

- (1) 获取并查看涉及该笔应收账款的相关合同、订单明细；
- (2) 访谈公司财务部、采购办及运营管理部负责人，了解该笔应收账款账龄较长原因；
- (3) 获取并审阅《结算协议》及纠纷解决情况。

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

应付账款中无锡恒立液压气动有限公司账龄较长原因系因对方产品未达到公司技术要求，给公司造成经济损失，造成应付账款账龄较长。双方签署《结算协议》，该笔应付账款已经解决，不会对公司经营产生较为重大的影响。

(三) 其他事项三核查程序及核查意见

1、核查过程

- (1) 获取并查阅公司销售合同、销售政策、定价原则等资料，了解公司的合同约定、定价原则及年度优惠等信息；
- (2) 查阅同行业可比公司公开资料，比较标的公司与可比公司业务模式、收入确认原则及合同负债规模等情况；
- (3) 访谈公司销售总监和财务总监，了解公司销售政策及各年度优惠情况，分析合同负债逐年上涨原因。

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

- (1) 公司业务特点符合行业特征，采用款到发货的收款政策，利用核心技术优势及行业口碑，拥有较强的议价能力；
- (2) 公司合同负债增加主要受市场行情及订金支付的影响，具有一定合理性，符合行业特征。

(四) 其他事项四核查程序及核查意见

1、核查过程

(1) 查询公允价值变动收益的具体内容核算的具体内容；

(2) 分析公允价值变动收益大幅增加的原因，查询公司所投资产品的期末产品净值，测算各期末交易性金融资产公允价值。

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 报告期内公允价值变动收益的具体内容是公司持有的交易性金融资产公允价值变动而产生的收益；

(2) 报告期内公允价值变动收益的具体内容及 2023 年增长 233.54%，主要原因系公司购买的部分理财产品持有期间公允价值波动。

(五) 其他事项五核查程序及核查意见

1、核查过程

(1) 查询公司应收账款明细表，分析公司应收账款变动的的原因；

(2) 检查报告期主要客户的销售合同，比较分析报告期内信用政策是否发生重大变化、是否存在放松信用政策增加收入的情况。

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 公司应收账款的增长主要系公司对少数合作情况良好的经销商在其资金周转紧张的情况下临时给予信用期；

(2) 公司应收账款的变动与营业收入变动、客户信用政策相匹配。公司主要客户不存在信用政策变化的情况，不存在通过放松信用政策突击增加收入的情况。

(六) 其他事项六核查程序及核查意见

1、核查过程

(1) 访谈管理人员，分析各期经营活动现金流量变动的主要驱动因素；

(2) 获取公司净利润调节为经营活动现金流量明细表，了解分析净利润与

经营活动现金流量的差异。

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）公司 2024 年 1-3 月经营活动现金流量净额与 2023 年度相比大幅下降主要受公司销售季节性的影响，2023 年度经营活动现金流量净额与 2022 年度相比大幅下降主要受收入下降的影响，经营活动现金流量净额持续大幅下降的原因具有合理性；

（2）公司报告期各期经营性现金流量净额与当期净利润差异主要是报告期内，公司业务规模、市场情况以及供应商结算进度导致，与行业发展和公司业务开展相匹配，相关业务模式可持续。

（七）其他事项七核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）查阅公司报告期内股利分配的决议文件、银行回单、会计凭证等文件；

（2）取得了公司控股股东、实际控制人及相关人员的银行流水，核查分红款项的资金流向。

2、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

报告期内公司股利分配履行了相应内部决策程序，符合《公司法》《公司章程》相关规定，所涉税款均已按照《中华人民共和国个人所得税法》有关规定缴纳；主要股东大额分红款去向明确，不存在流向客户与供应商和资金体外循环的情况。

（八）其他事项八核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）查询国家企业信用信息公示系统核查关联方的登记内容、注销状态等企业信息；

（2）访谈王学兰，了解关联方设立背景、业务开展情况、注销信息；

- (3) 取得了关联方税务及工商系统注销材料；
- (4) 核查公司控股股东、实际控制人和董监高相关承诺；
- (5) 查阅公司规范关联交易的有关制度；
- (6) 查阅公司及控股股东、实际控制人的银行流水，分析与关联方的资金往来情况；
- (7) 查阅公司商标注册证书，查询工业和信息化部 ICP/IP 地址/域名信息备案管理系统，核查“鑫天朗”的商标和域名信息；
- (8) 走访公司报告期内主要的客户及供应商，了解其与公司关联方是否存在资金、业务往来情况。

2、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

关联公司使用的字号“鑫天朗”实际为吉林天朗生产经营使用所注册的商标和域名，系公司前期对合规治理关于关联方和同业竞争规则意识不足，现已通过将关联公司注销的方式规范整改；公司与吉林鑫天朗农业装备制造有限公司、九台汇金工贸加工厂等实际控制人控制的公司不存在股权或业务承继关系，关联公司自设立至注销以来均未实际开展生产经营活动，与公司不存在从事相同或相似业务的情况。

(九) 其他事项九核查程序及核查意见

1、核查程序

- (1) 查阅公司的业务合同，查阅公司的《审计报告》《公开转让说明书》，核查公司获取业务的方式；
- (2) 查阅《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法实施条例》《中华人民共和国政府采购法》《中华人民共和国政府采购法实施条例》《必须招标的工程项目规定》《必须招标的基础设施和公用事业项目范围规定》，核查公司是否存在需要招投标的情形；
- (3) 取得并查阅公司的《经营主体专用信用报告》（无违法违规证明版），

公司董事、监事、高级管理人员的无犯罪记录证明以及《审计报告》，登录国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等公开网站进行查询，确认公司报告期内是否存在应履行招投标程序而未履行的情况，是否存在因未履行招投标程序等而受到行政处罚的情形，是否存在因业务获取方式违法违规而受到处罚的情形，是否存在因商业贿赂、不正当竞争等行为而受到行政处罚、立案侦查或诉讼等情形；

（4）查阅国家企业信用信息公示系统公司主要客户，核查主要客户是否属于《中华人民共和国招标投标法》有关法律法规适用的范围；

（5）查阅公司开展业务相关的内部管理制度以及采购人员、销售人员签署的《廉洁自律承诺书》，核查公司对业务获取方式合规性、反商业贿赂、反不正当竞争的内部控制情况。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

公司不存在应履行而未履行招投标程序的情形；公司订单获取方式和途径合法合规，不存在商业贿赂、不正当竞争的情形。

其他补充说明

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

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第1号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

【回复】

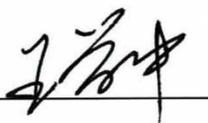
公司、主办券商、律师、会计师经对照《非上市公司监督管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定后认为，除上述事项，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次财务报告审计截止日为2024年3月31日，财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日已超过7个月。公司已将期后6个月的主要经营情况及重要财务信息在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”予以披露，主办券商已根据相关规定的要求补充核查并更新推荐报告。

截至本意见回复之日，公司未申请北交所辅导备案，不存在北交所辅导备案进展情况及相关辅导备案文件，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第1号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。

(此页无正文，为吉林天朗农业装备股份有限公司《关于吉林天朗农业装备股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之盖章页)

法定代表人（签字）：



王学中



吉林天朗农业装备股份有限公司

2024年11月13日

（此页无正文，为海通证券股份有限公司《关于吉林天朗农业装备股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

项目负责人（签字）：谢英成
谢英成

项目组成员（签字）：喻鹏飞
喻鹏飞

孙文
孙文

张云霁
张云霁

柏瑾恬
柏瑾恬

任凯
任凯

王增明
王增明

